

東京証券取引所 プライム市場  
証券コード：6099

入院・入所生活を笑顔に

▶ E L A N

株式会社エラン

# 2023年12月期 決算説明資料

株式会社エラン

1. 2023年12月期の通期決算について p.3
2. 2024年12月期の成長戦略について p.16
3. 参考資料 p.31

# 1. 2023年12月期の通期決算について

入院・入所生活を笑顔に

 E L A N

株式会社エラン

## 全国シェア拡大

### 【計画】

- 数値目標：売上437億円・営業利益率8.2%・市場開拓率16.7%
- 新支店（釧路支店 又は 福島支店）の開設／盛岡支店・新潟支店の移転拡大
- CSセット導入までのリードタイム短縮／既存施設とのコミュニケーション量の拡大／他業者とのネットワーク強化

### 【結果】

- 売上414億円・営業利益8.8%・開拓率15.0%／オリジナル患者衣（リフテ）の導入は44施設で着地（目標100施設）
- 釧路営業所開設（11月）／盛岡支店（5月）・新潟支店（7月）移転拡大／自社物流配送施設数は242施設で着地（目標250施設）
- 新規契約施設は340施設／2Q単独では103施設と初の3桁契約／解約率は3.3%と若干上昇

## デジタル化の推進

### 【計画】

- 社内外業務のペーパーレス化を更に推進
- データを新規顧客ターゲティング、既存施設の運用監視等に活用
- デジタル思考でのビジネスモデルの構築・展開

### 【結果】

- 物流システムは2023年初より稼働
- 新規契約施設は340施設／2Q単独では103施設と初の3桁契約／解約率は3.3%と若干上昇
- 電子カルテ等、医療機関・介護施設向けシステムは複数施設で内定／オンライン面談サービス（HOTLINE TV）開始

## 新事業スタート

### 【計画】

- 会員＋在宅セットを軸として在宅市場への進出
- M&Aや新たな資本業務提携の準備
- 海外展開の準備
- 新しいグループ会社の設立

### 【結果】

- 在宅セットの実証実験を開始
- QSW社（インド）、クラシコ社（日本）、AKAL社（インド）へ出資／GREEN社（ベトナム）の買収決定
- エランクルール（1月）／エラン・ロジスティクス（10月）設立

# 2023年12月期 連結決算概要 損益計算書

- 23.12期は、CSセットの新規施設獲得と利用者数の増加により前年同期比で増収増益
- 売上高は、CSセットの新規獲得の立上の遅れや、仕入価格高騰分の価格転嫁の遅れ等により、通期予想を下回って着地
- 営業利益は、システム化効果や、オリジナル患者衣（リフテ）導入が見込み以下だったこと等により、通期予想を上回って着地  
(単位：百万円)

	22.12期 ①	23.12期 ②	前期比 ②-①	主な要因	23.12期予想 ③※1	予想比 ②-③
売上高	36,264	41,425	+5,160	● 価格転嫁の遅れ	43,700	▲2,274
売上総利益	9,027	9,751	+724		-	-
売上総利益率(%)	24.9	23.5	▲1.4	● 仕入価格高騰、オリジナル患者衣（リフテ）促進	-	-
販管費	5,635	6,085	+449		-	-
販管费率(%)	15.5	14.7	▲0.8	● 個人請求コストの効率化等	-	-
営業利益	3,391	3,665	+274		3,600	+65
売上高営業利益率(%)	9.4	8.8	▲0.5		8.2%	+0.6
経常利益	3,411	3,681	+269		3,620	+61
売上高経常利益率(%)	9.4	8.9	▲0.5		8.3%	+0.6
親会社株主に帰属する当期純利益	2,082	2,518	+436		2,500	+18
売上高当期純利益率(%)	5.7	6.1	+0.4		5.7%	+0.4

※1 2023年2月9日付の予想

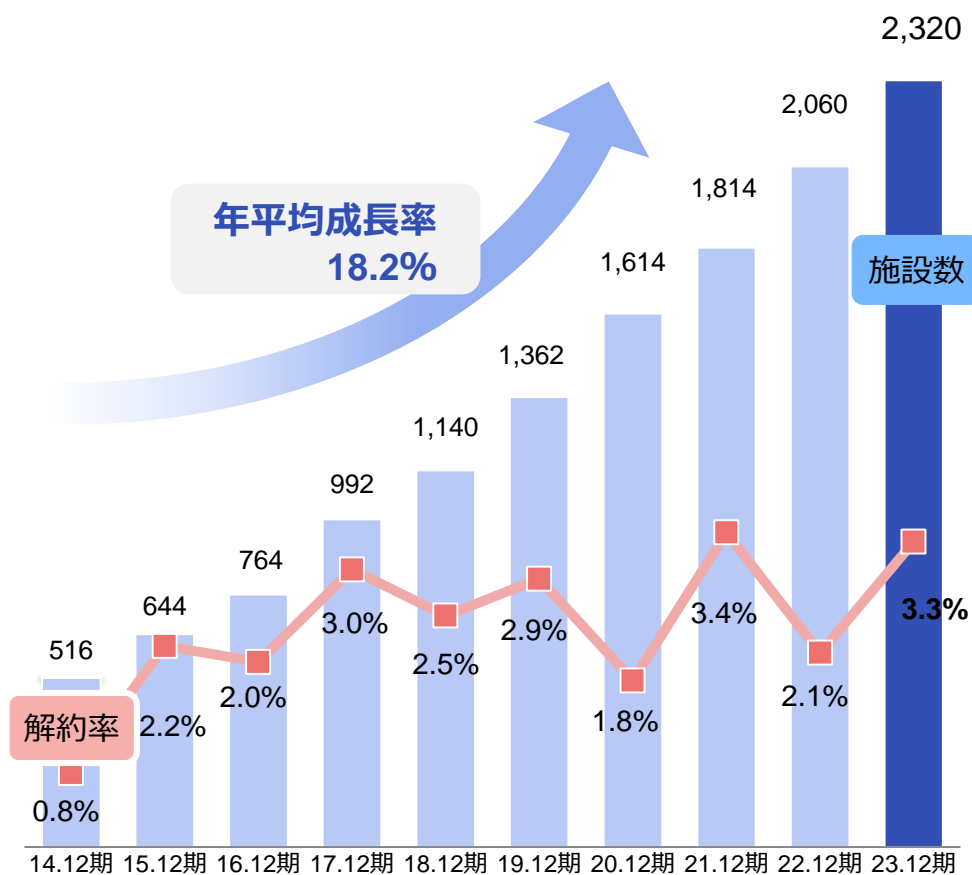
- オリジナル患者衣（リフテ）を普及促進するため、リードタイムを考慮して一部を自社在庫として保有する運用に切り替えたことにより、「貯蔵品」が増加
- 上記に加え、クラシコ社、QSW社等への出資によって投資有価証券が増加し、現金及び預金が減少

(単位：百万円)

	22.12期末 ①	23.12期末 ②	増減 ②-①	主な要因
総資産	16,072	18,993	+2,921	
現金及び預金	6,036	5,488	▲547	
貯蔵品	89	520	+430	● オリジナル患者衣（リフテ）の在庫
投資有価証券	736	2,171	+1,434	● クラシコ社（日本）、QSW社（インド）、他
総負債	7,082	8,178	+1,096	
純資産	8,989	10,814	+1,824	

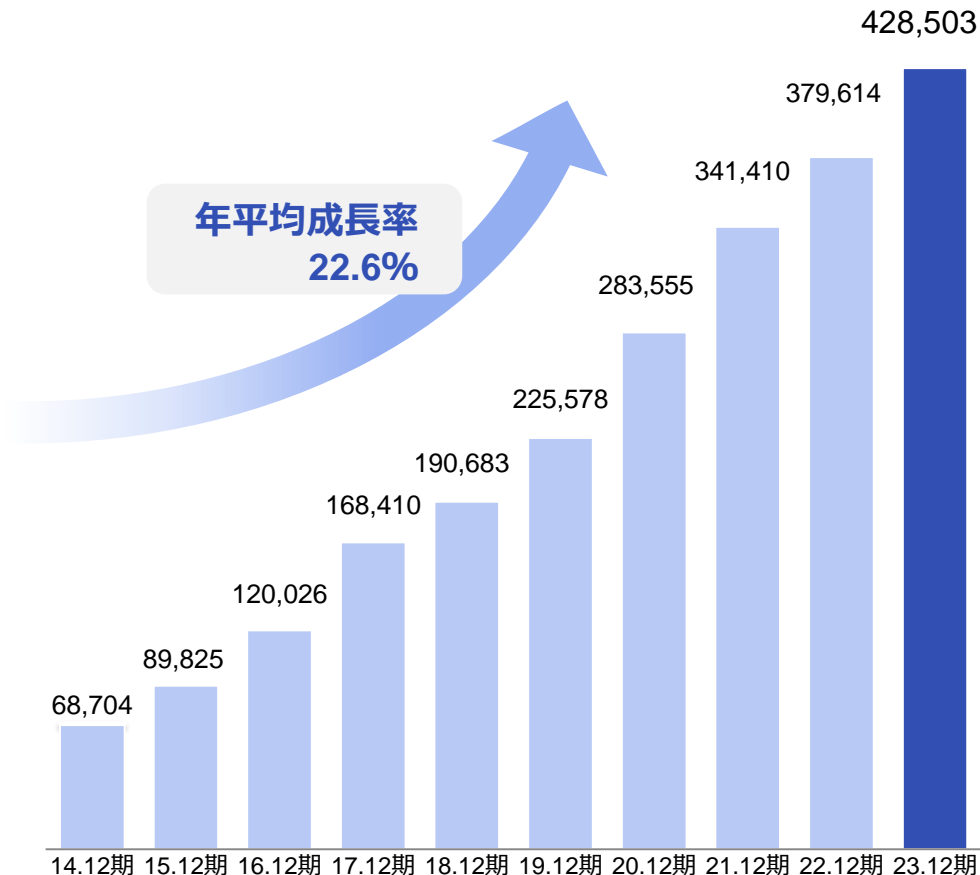
- 新規契約施設の増加数は前年以上となった（FY2022.1-12月:290施設／FY2023.1-12月:340施設）
- 解約施設数も前年以上（FY2022.1-12月:44施設／FY2023.1-12月:80施設）
- 解約の要因は、1Q値上げ交渉時の競合への流出と、病院の統廃合。今後、病院の統廃合による解約は一定数継続するものの、急増する見込みではない

## 契約施設数と解約率



※解約率 = 直近12ヶ月解約数 / (13ヶ月前の月末契約数 + 直近12ヶ月新規契約数)

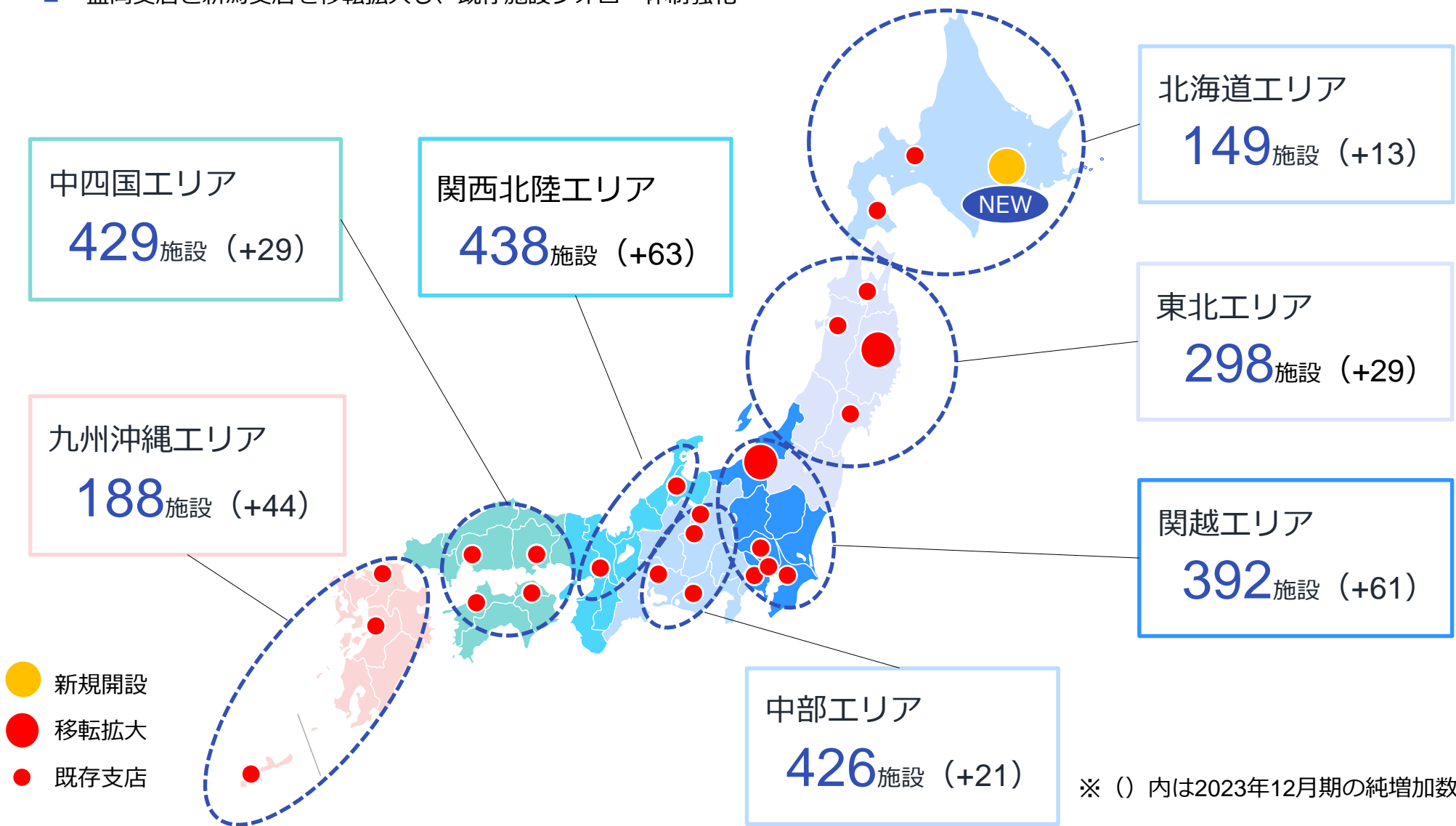
## 利用者数



※上記の月間利用者数は、各期の期末月の利用者数を示しています

# エリア別の契約施設数（2023年12月末）

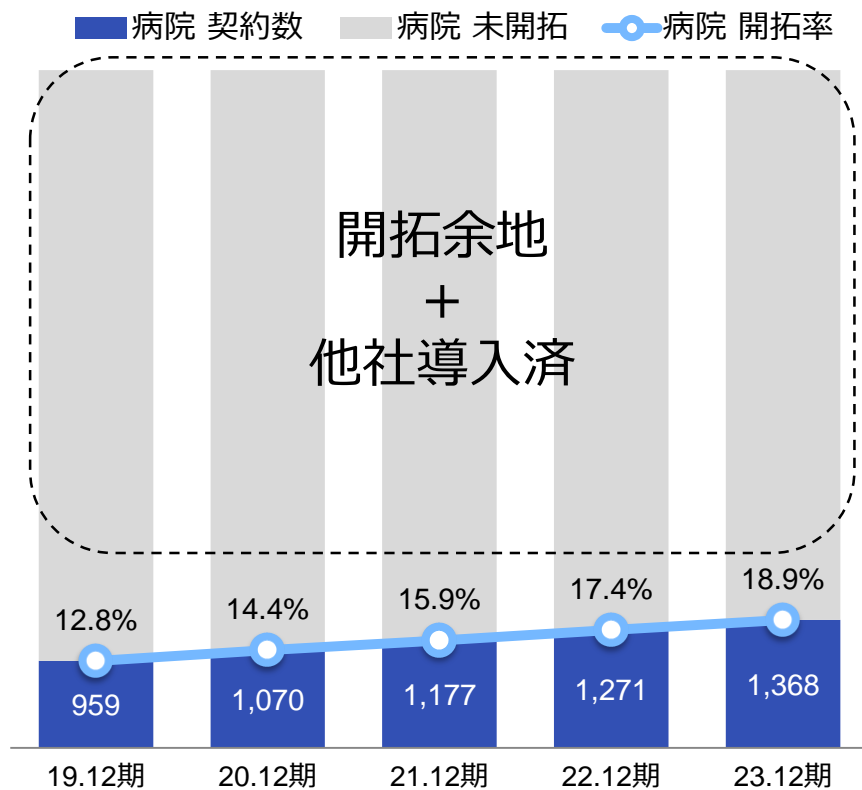
- 11月に釧路営業所を新規開設し道東地域の病院や介護施設への営業活動を強化
- 盛岡支店と新潟支店を移転拡大し、既存施設フォロー体制強化





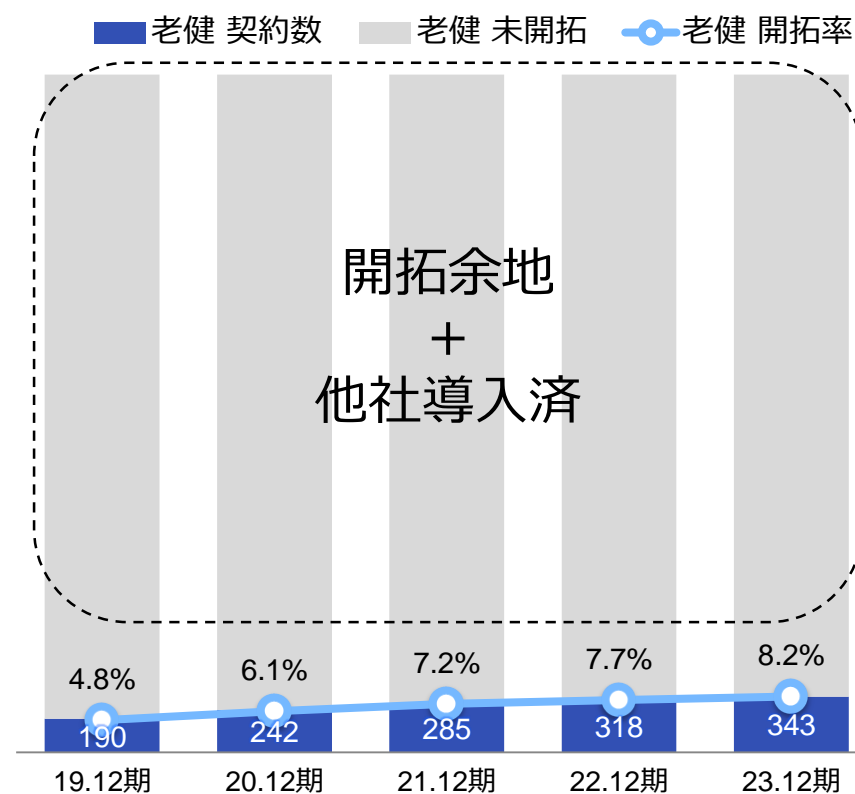
- 病院契約数（50床以上）は1,300施設を突破し、開拓率は18.9%
- 老健と介護医療院（50床以上）の契約数は340施設を突破し、開拓率は8.2%

## 病院の開拓率（50床以上）



当社ターゲットは7,241施設

## 老健と介護医療院の開拓率（50床以上）

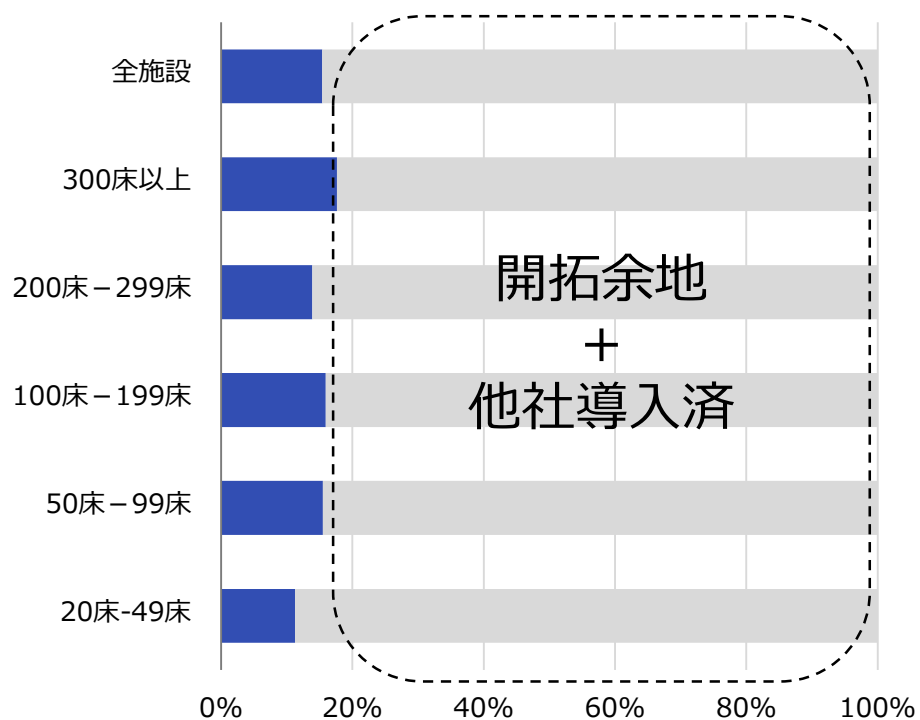


当社ターゲットは4,163施設

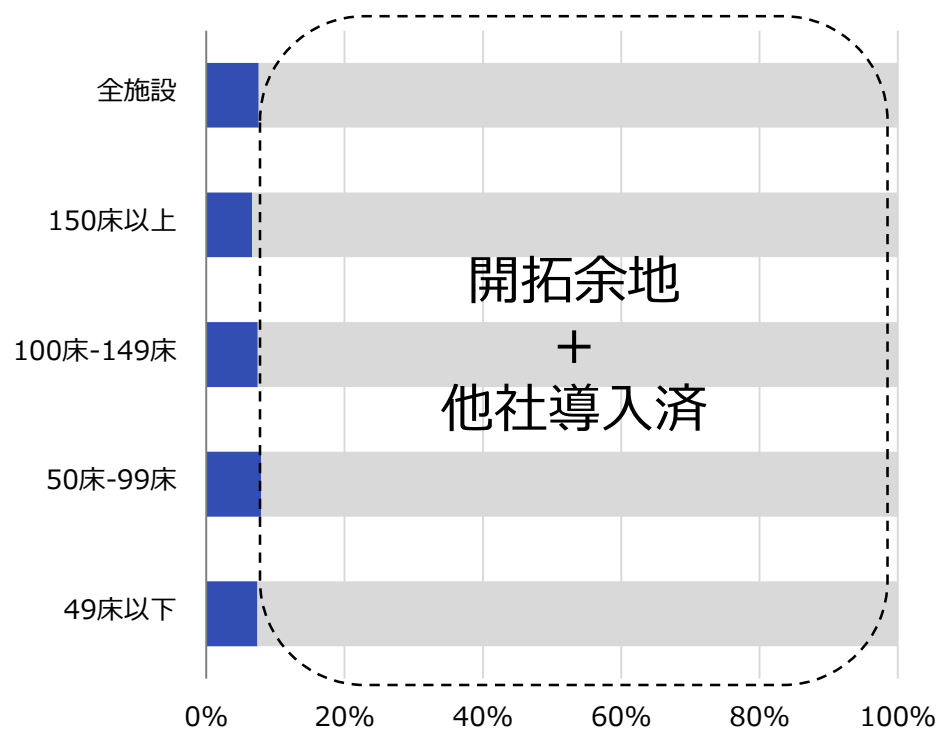
※厚生労働省による「令和4(2022)年医療施設調査」及び「令和4(2022)年度介護サービス施設・事業所調査」の調査結果を参考に当社作成  
 ※21年12月期1Q決算説明資料より、老健に介護医療院を追加した開拓率に変更（過去資料とは19.12期・20.12期の開拓率が相違）

- 病院の開拓率は、積極的な営業対象ではない20-49床と、精神科病院の割合が多い200-299床が比較的低い

## 病院の開拓率（ベッド数別）



## 老健と介護医療院の開拓率（ベッド数別）

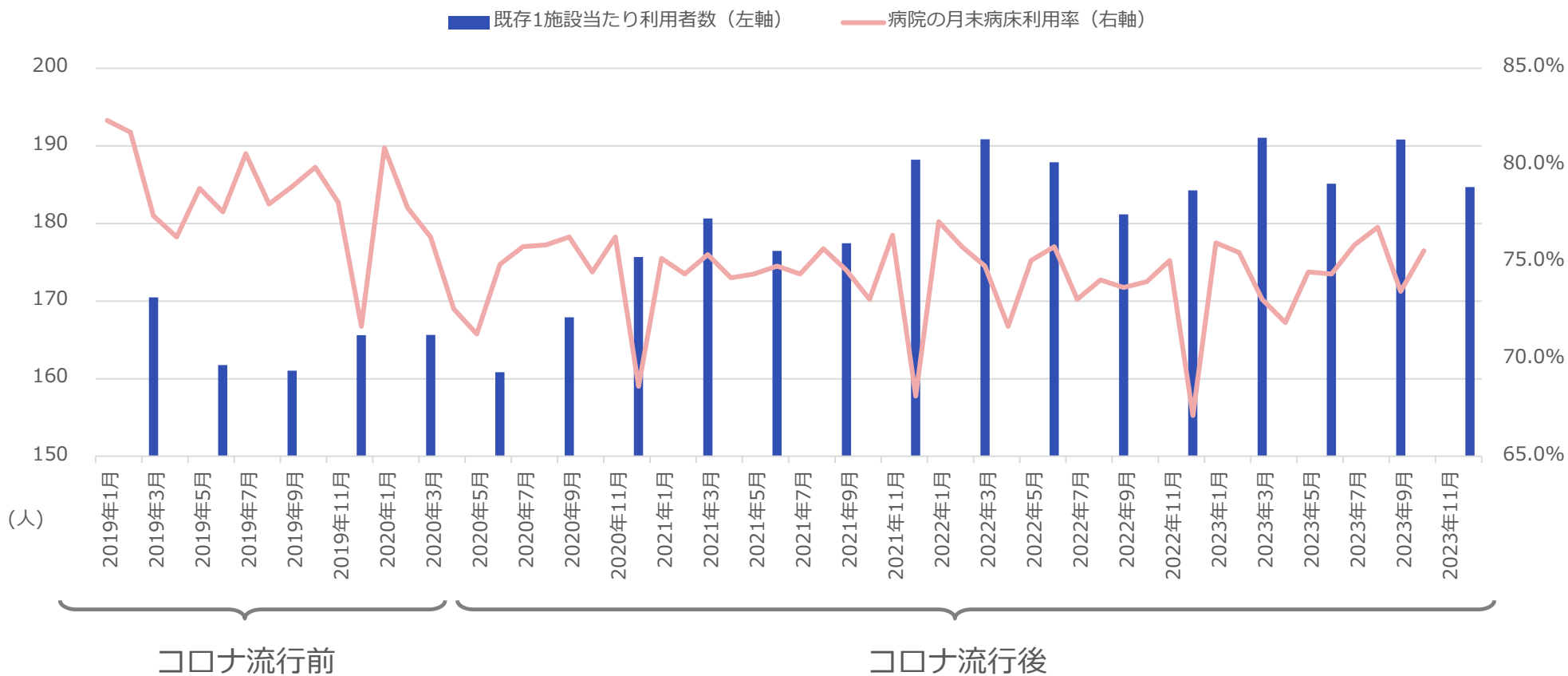


※上記グラフ青部分が当社の顧客開拓率を示す

※厚生労働省による「令和4(2022)年医療施設調査」及び「令和4(2022)年度介護サービス施設・事業所調査」の調査結果を参考に当社作成

※21年12月期1Q決算説明資料より、老健に介護医療院を追加した開拓率に変更

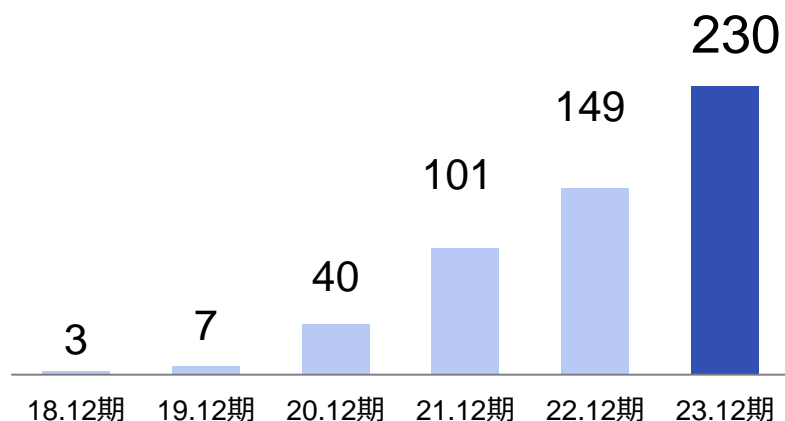
- 「病院の月末病床利用率」は、コロナ流行前に比べ低下傾向が続き回復していない
- 「CSセットの1契約施設当たり利用者数（各四半期末月）」は好調を維持（高利用率を維持）



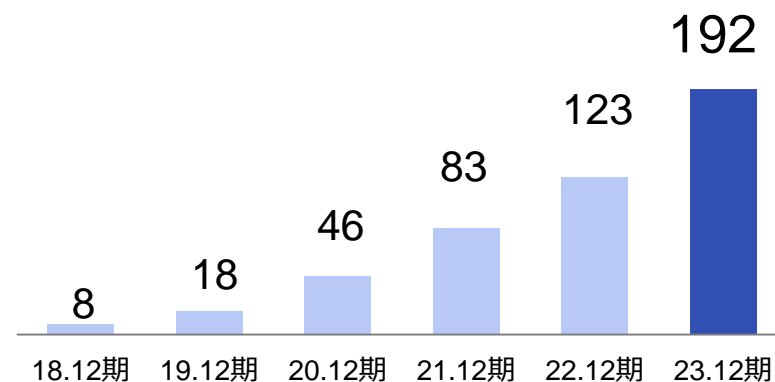
※厚生労働省による月次の「病院報告」の調査結果を参考に当社作成。毎月、月末1日のみの病床利用率のため、12月31日は数値が低くなる。

- 仕入コスト上昇分の価格転嫁交渉時、RとLCを付加価値として提案したことにより、今期は既存施設への導入が増加した
- 既存施設への導入は、CSセットRの純増81施設の内22施設（27.2%）、CSセットLCの純増69の内15施設（21.7%）

### CSセットRの契約施設数推移（累計）

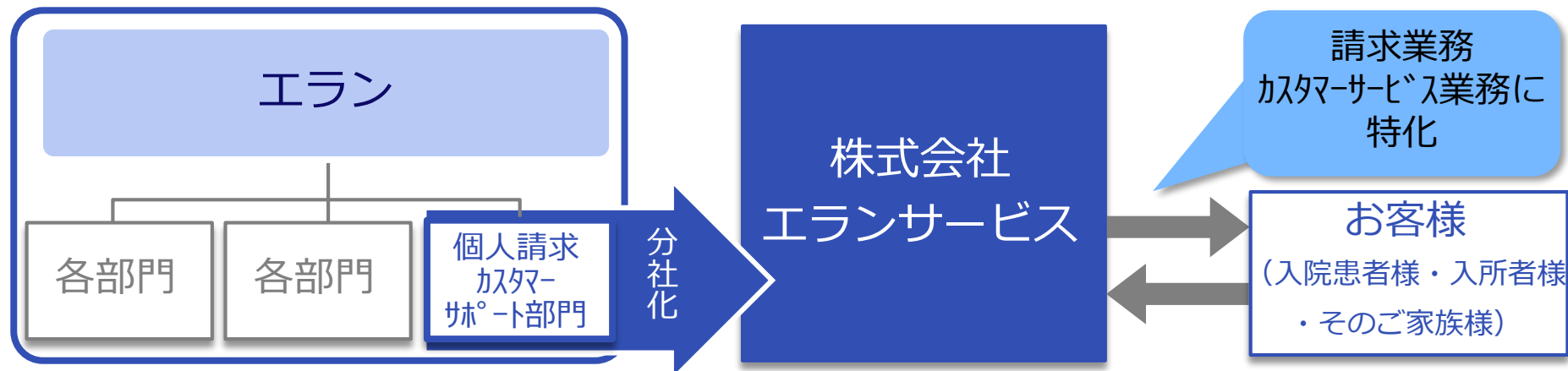


### CSセットLCの契約施設数推移（累計）



※CSセットR、CSセットLCの紹介はp39

- (株) エランサービス社は、入院セット運営会社9社と契約し、36施設の個人請求書発行やコールセンター業務を請負
- 入院セット以外では、保育園運営会社2社と契約し、2施設の個人請求発行やコールセンター業務を請負



お客様  
満足度の  
向上に向けて

外国語によるお問い合わせ対応  
英語/中国語/韓国語/ポルトガル語  
ベトナム語/タガログ語/タイ語



ご利用者様向けに  
ポータルサイトを開設



コールセンターの24時間対応  
土日・祝日・年末年始対応



スマホやPCから  
申込手続き



クレジットカードや  
各種電子決済で  
利用料金のお支払い



他社入院セットの個人請求  
カスタマーサポートの請負開始



- 子会社の(株) エラंकルールが2023年8月18日付で「障害者の雇用の促進等に関する法律」に基づく「特例子会社」の認定を受けた
- 13名の障がい者が、CSセットの院内駐在員業務や物流倉庫内の物品管理業務、カスタマーサポート部門での事務業務に従事
- 今後、病院から院内業務の一部を受託するほか、病院側の障害者雇用のサポートも視野に、障がい者雇用機会の創造へ  
障がい者の雇用の状況 (2023年12月31日現在)

	2023	2024 (予定)
合計	13	30
身体障がい者	4	-
知的障がい者	3	-
精神障がい者	6	-

## 特例子会社認定書交付式 (2023年8月29日)



写真左：株式会社エラン代表取締役社長 峯崎友宏  
写真右：株式会社エラंकルール代表取締役 石塚明

## (株) エラंकルールの会社概要

- (1) 所在地 長野県松本市出川町15番12号
- (2) 拠点事務所 愛知県名古屋市中区錦 1 丁目16番20号  
グリーンビル 5 階
- (3) 資本金 30,000 千円 (株式会社エラン 100%)
- (4) 設立年月日 2023 年 1 月 4 日
- (5) 代表取締役 石塚 明

- ベトナムのホーチミン市を中心に大手病院向けにランドリーサービスを行っているGREEN社を、2024年3月に100%子会社とする予定
- 引き続き、インド、ベトナムを中心に、東南アジア地域での病院周辺ビジネスの実行可能性を調査

国	社名	事業内容	出資比率	連結対象	持分法適用
インド	 Boston Ivy Healthcare Solution Pvt. Ltd. (BIHS社)	医療材料等販売	5%以下	×	×
インド	 Quick Smart Wash Pvt. Ltd. (QSW社)	病院向けランドリーサービス	42.18%	×	× (重要性基準)
インド	 AKAL社	人材派遣	5%以下	×	×
ベトナム	GREEN LAUNDRY JOINT STOCK COMPANY (GREEN 社)	病院向けランドリーサービス	100% (予定)	○ (予定)	-

## 2. 2024年12月期の成長戦略について

入院・入所生活を笑顔に

▶ E L A N

株式会社エラン



- 令和6年能登半島地震では震災後早々に災害対策本部を立ち上げ、商品供給や物流の対策を実施
- 既存施設には「水、簡易トイレ、おしぼり」等、救援物資を輸送し無償で提供
- 被災された方々の支援のため、被災者がCSセットを利用した場合、1月1日から1月31日の間の利用代金を無償とする支援を実施



- 上期減益予想の理由は、オリジナル患者衣類（リフテ）の拡販とベトナムでのM&A関連費用を見込んでいるため
- 下期の売上高成長率はCSセットの営業環境改善、病床利用率の増加、価格転嫁の進捗等を見込んでいるため

(単位：百万円)

	23.12期 上期実績	24.12期 上期予想	増減率	23.12期 通期実績	24.12期 通期予想	増減率
売上高	19,781	22,600	14.3%	41,425	50,000	20.7%
営業利益	1,801	1,680	▲6.7%	3,665	4,200	14.6%
売上高営業利益率	9.1%	7.4%		8.8%	8.4%	
経常利益	1,813	1,700	▲6.2%	3,681	4,230	14.9%
売上高経常利益率	9.2%	7.5%		8.9%	8.5%	
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	1,253	1,150	▲8.2%	2,518	2,850	13.2%
売上高当期（四半期） 純利益率	6.3%	5.1%		6.1%	5.7%	
EPS	20.73円	19.02円		41.66円	47.14円	

## 全国シェア拡大

- 売上500億円、営業利益率8.4%
- 新たな支店の立ち上げ（福島県郡山市）
- 新たな紹介先の開拓
- 効果的な社員教育の実施
- 既存解約率の低減

## デジタル化の推進

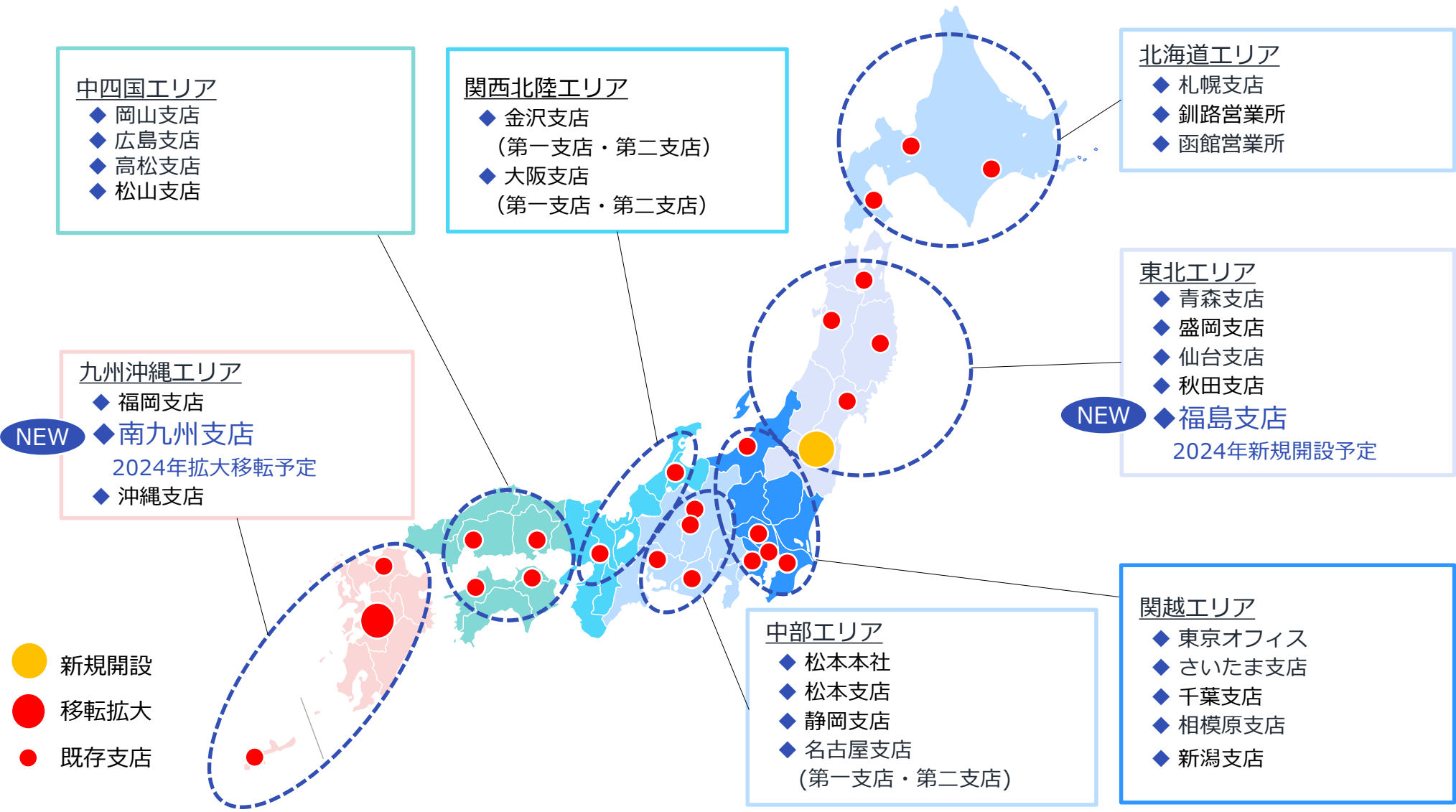
- ペーパーレス化促進
- 新規顧客のターゲティング
- 既存施設の運用監視
- 活動情報のデータ化促進

## 新事業スタート (国内外)

- 選択と集中、新事業の型を作る
- 在宅向けサービスの拡充
- 海外事業スタート

# 新営業支店の開設と移転・拡大

- 福島支店を新規開設、南九州支店を拡大移転予定し、更なる営業力強化へ



- オリジナル患者衣（リフテ）は、高級感のある衣類をコンセプトに新しく「ノーブル」を開発
- 2024年は200施設以上の導入を目指す



× *Classico*

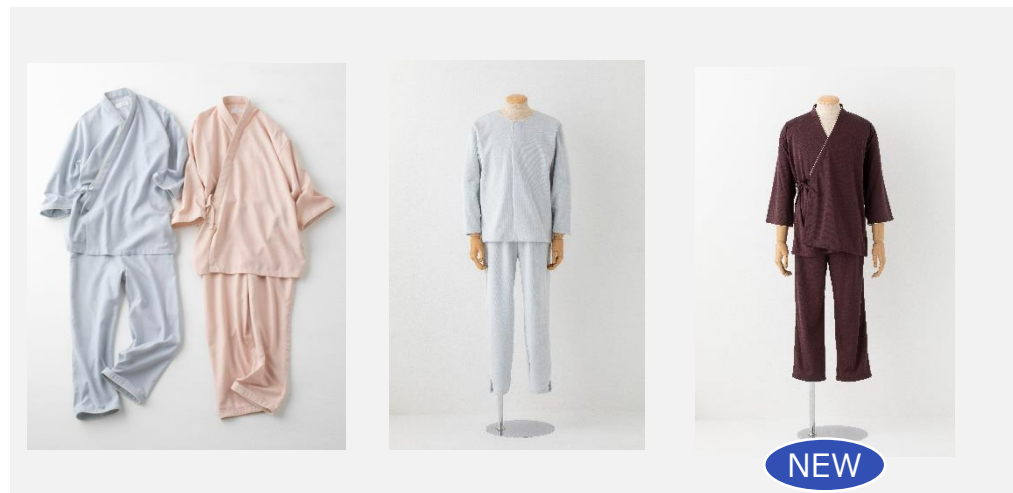
lifte

オリジナル  
患者衣の開発

名称：lifte（リフテ）

意味：病院・施設の暮らし(Life)の質と気持ちを上げる(Lift)

生地：着た瞬間にほっとするような肌触りとデザイン  
柔らかい着心地と工業洗濯耐性を両立

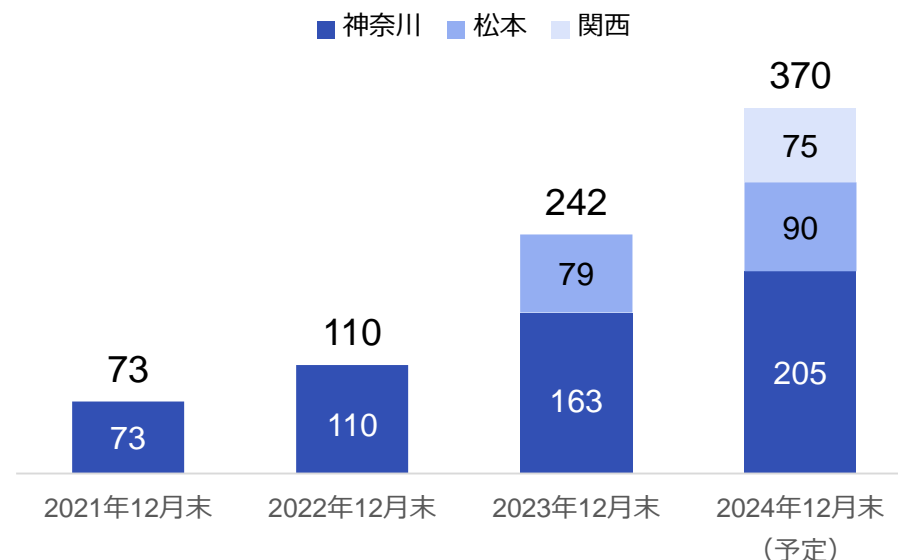


リフテ導入施設数の状況（2023年12月31日現在）

	2021	2022	2023	2024
導入施設数	1	7	44	-
目標	-	-	100	200以上

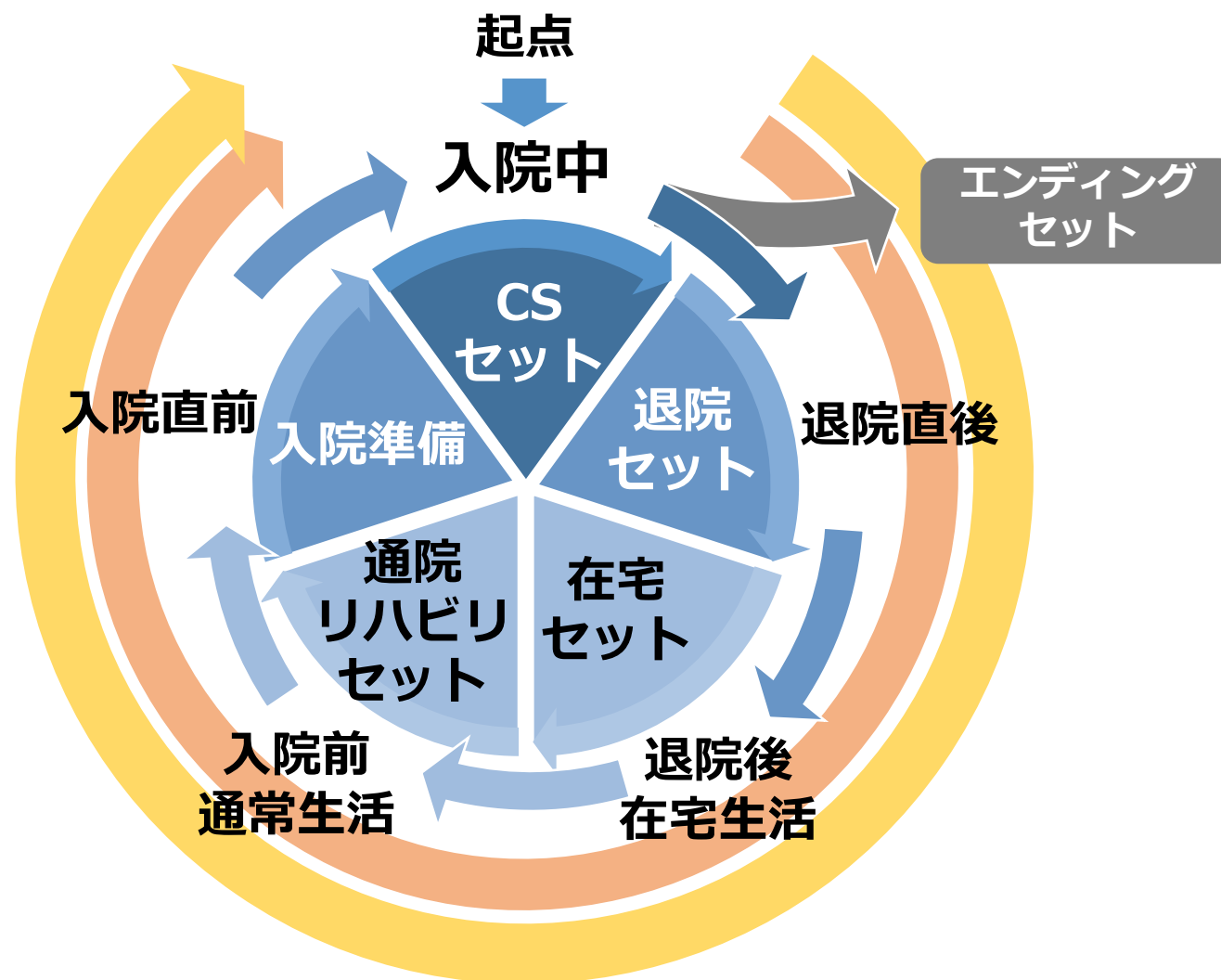
- 災害時配送や欠品リスク対応のため、自社倉庫と物流を拡大中
- 物流部門を子会社化、2024年1月から株式会社エラン・ロジスティクスとして稼働開始
- 2024年12月末までに、新たに関西に拠点を設置し、自社配送施設数は合計370施設へ増加予定

## 自社配送施設数の推移

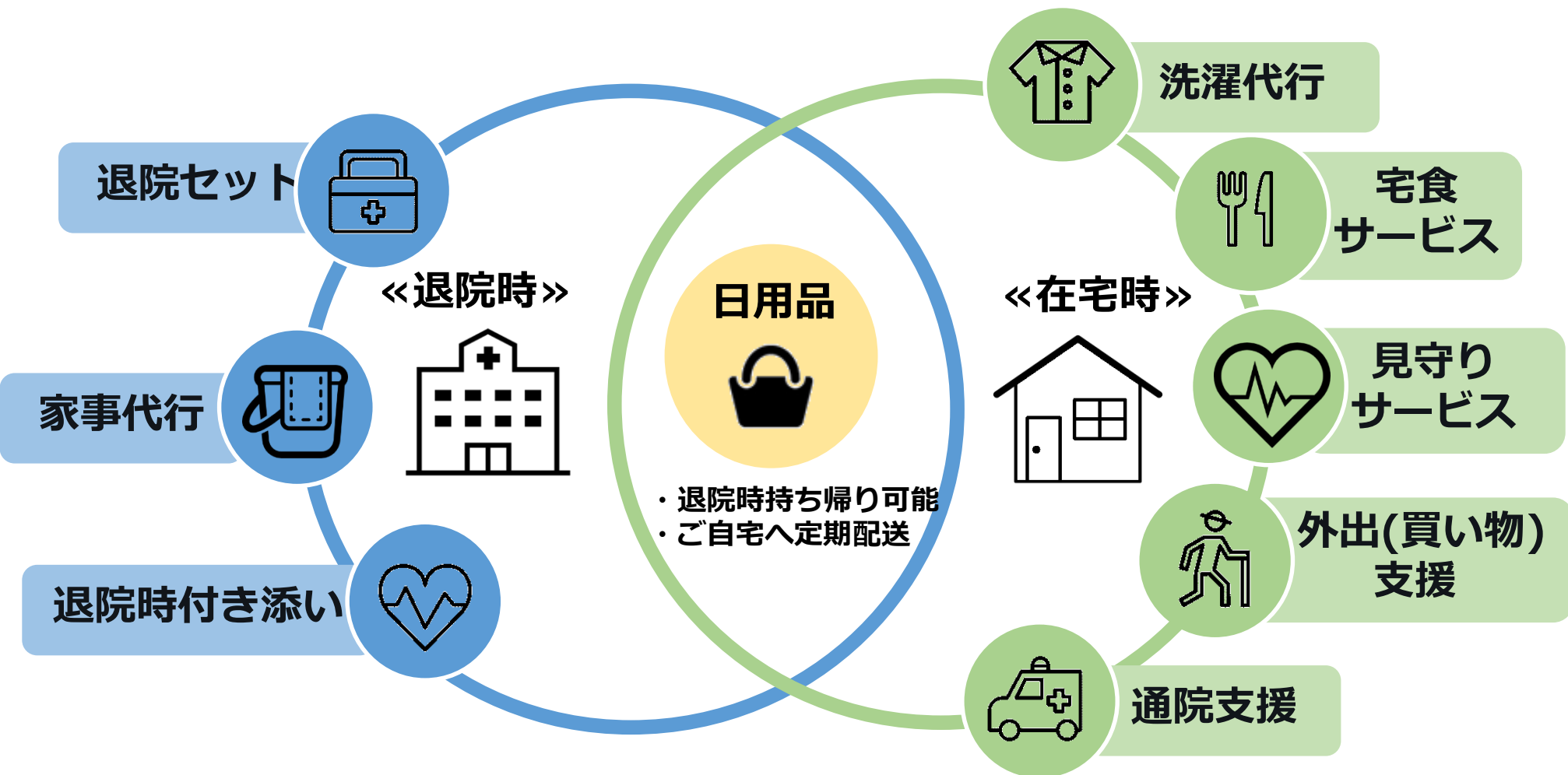


※各月末時点で自社配送をしていた病院や介護施設の数です。

- 月間42万人以上のCSセットご利用者様と、そのご家族様との顧客接点を活かし、退院後から再入院まで全方位で困りごとを解決する事業を開発



- 入院中は病院からのさまざまなサポートを受けられるが、退院直後から4週間程度は療養環境が大きく変化し、ご利用者様やご家族様にとって心身ともに大きな負担となる
- 自宅での生活に慣れるまでの期間に順次発生する困りごとを総合的にサポートするサービスを提供する







medikabazaar  
...ProCure & Cure



- インドでは、医療関連商品卸会社の「Boston Ivy Healthcare Solution Pvt. Ltd. (BIHS社)」、病院内洗濯会社の「Quick Smart Wash Pvt. Ltd. (QSW社)」IT人材派遣会社の「AKAL社」への投資を実施済み
- ベトナムでは、「GREEN LAUNDRY JOINT STOCK COMPANY (GREEN社)」を買収予定
- 2024年には、インド、ベトナムに人材を派遣し、事業開始を目指す
- その他の国への展開は、インドネシア・マレーシア・ベトナム・タイ・シンガポール・台湾等を計画中

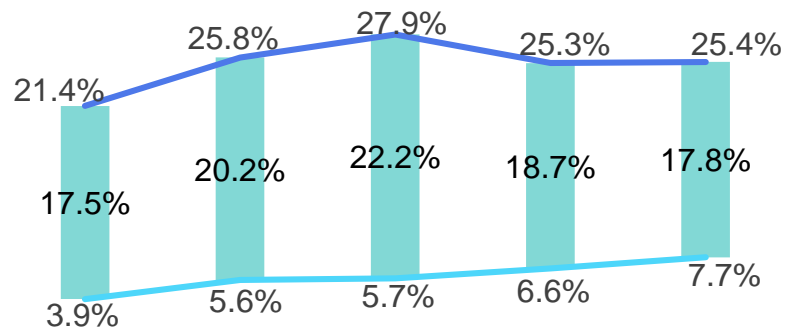
海外  
医療市場の  
流通構造把握

海外医療市場  
の動向把握

ヘルスケア  
ビジネス  
実行可能性調査

事業展開と  
他国への輸出

CAPMによる資本コストとROEの推移



19.12期 20.12期 21.12期 22.12期 23.12期

■ エクイティスプレッド ■ ROE ■ 株主資本コスト(CAPM)

## 過去推移のPOINT

- エクイティスプレッドが正值 (ROE > 株主資本コスト) であり、株主の期待利益を上回る利益を継続して創出している
- FY2022から、エクイティスプレッドが低下傾向にある主因は、
  - ① 価格転嫁の遅れ等により当期純利益率が低下しROEも低下
  - ② ベータ値の上昇による株主資本コストの上昇

## 今後の対応のPOINT

- 持続的成長を果たす成長投資を行い、収益性、ROEの上昇を図る
- 情報開示の充実と積極的なIR活動、およびサステナビリティ経営、ガバナンス強化により資本コストの低減を図る
- 各施策により、エクイティスプレッドを上昇させ、企業価値向上につなげる

当社の株主資本コストの前提

	2019	2020	2021	2022	2023	想定
株主資本コスト	3.9%	5.6%	5.7%	6.6%	7.7%	
リスクフリーレート	-0.03%	0.02%	0.07%	0.41%	0.62%	10年国債利回り
β	0.62	1.02	1.03	1.11	1.29	算出期間5年
リスクプレミアム	6.27%	5.45%	5.49%	5.62%	5.45%	過去50年の日本株 -10年国債利回り

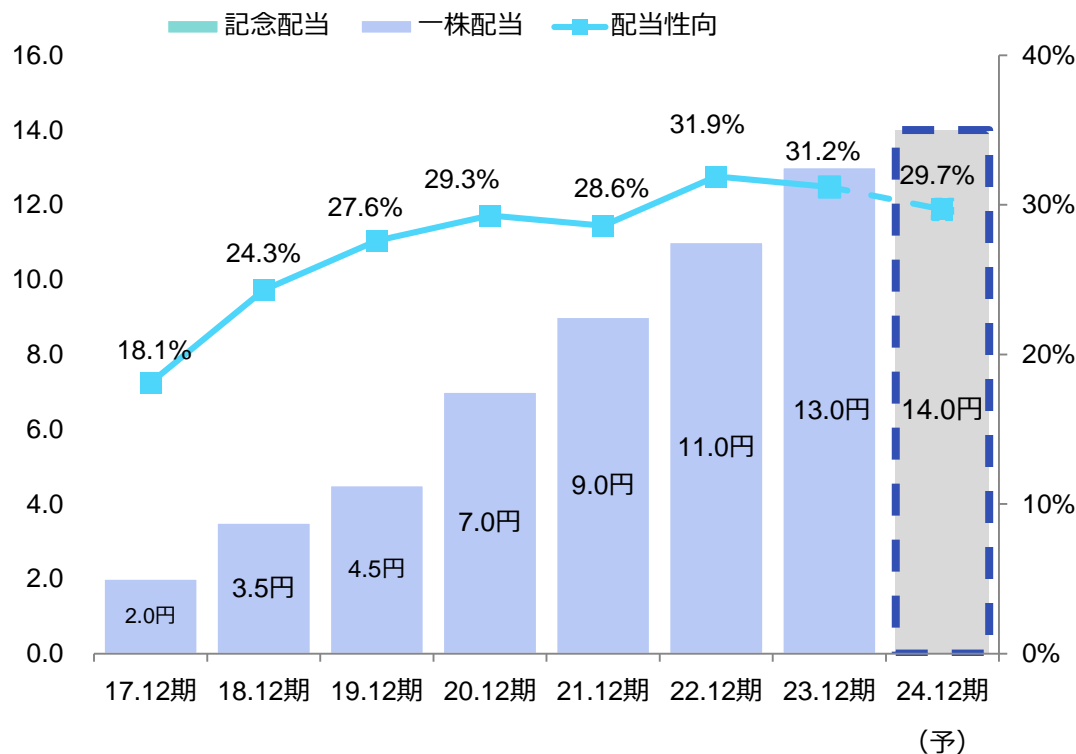
- 中期経営ビジョンの最終年度2025年には、CSセットによる売上600億円、新規事業や海外事業による売上80億円を目指します
- 営業利益率は、CSセットの個人請求や在庫管理の業務効率化を目的としたシステム化等により、二桁%を目指します。

	2022年 (実績)	2023 (実績)	2024 (予想)	2025 (予想)
売上高	362億円	414億円 予想：437億円	500億円	680億円 (CSセット600億円)
営業利益	33.9億円	36億円 予想：36億円	42億円	70億円
営業利益率	9.4%	8.8% 予想：8.2%	8.4%	10.3%
R O E	25.3%	25.4% 予想：25.2%	24.1%	26.0%
配当性向	31.9%	31.2% 予想：29.0%	29.7%	30.0%
市場開拓率	13.9%	15.0% 予想：16.7%	18.5%	26.0%

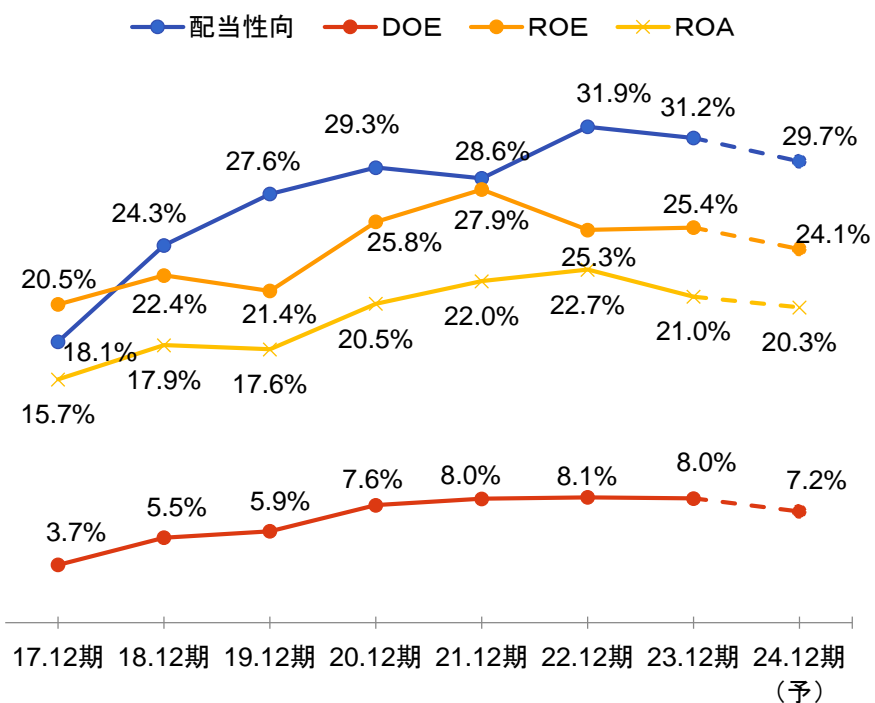


- 2024年12月期の期末配当は1株当たり14.0円とする(前期から1.0円の増配)
- 2024年12月期の配当性向は連結で29.7%の予想

## 1株配当および配当性向の推移



## 財務指標の推移

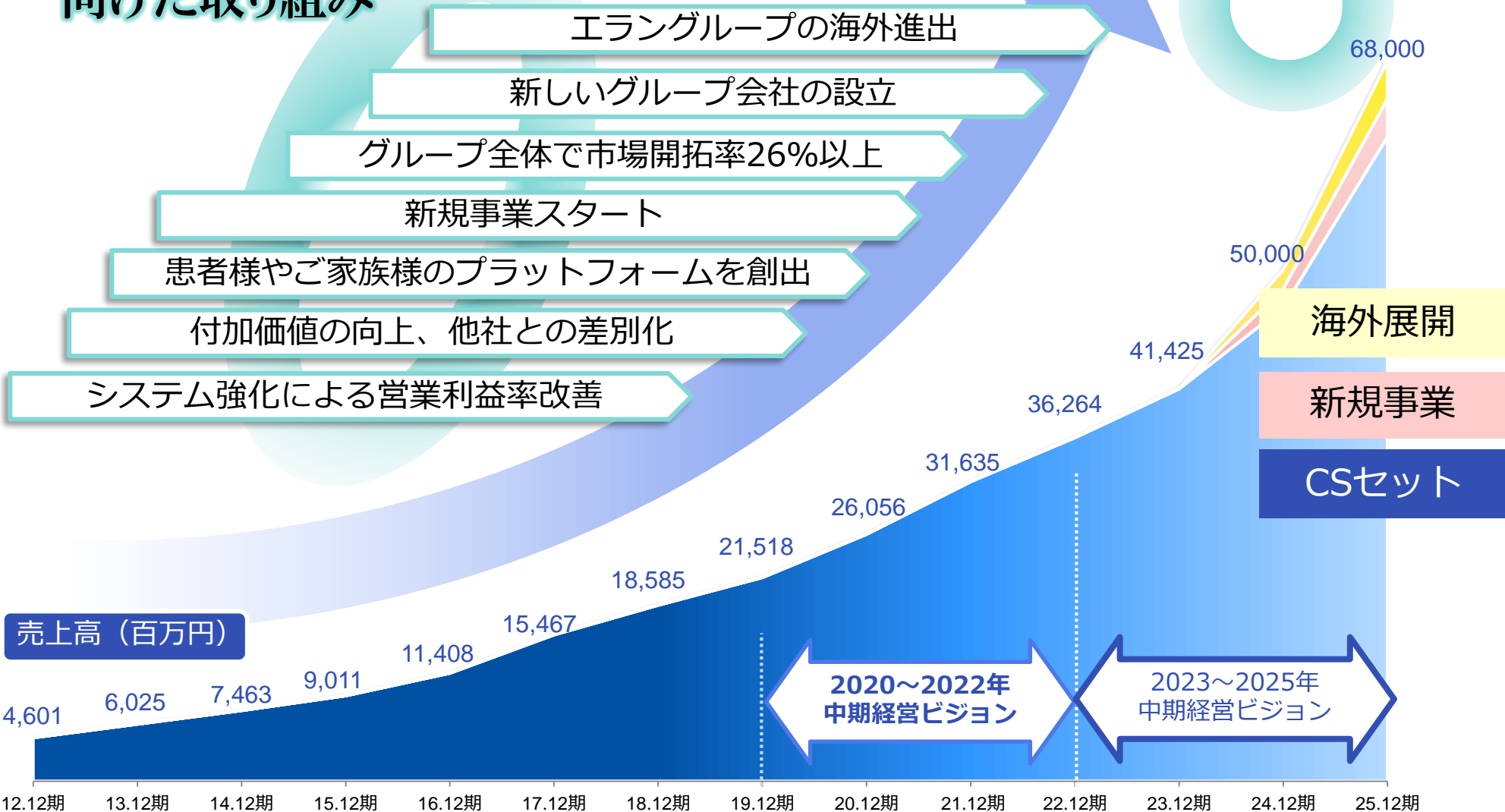


(注) 上表の一株配当は、  
 17年10月1日付1：2の株式分割、19年1月1日付1：2の株式分割、  
 21年1月1日付1：2の株式分割の影響を加味して遡及修正したものです

- 中長期的な株主価値向上のために、ESG対応および情報開示を充実させる方針
- 2023年12月に開示した統合報告書『[ELAN REPORT2023](#)』にて、GHG排出量Scope1～3を開示
- 2023年12月期の有価証券報告書では、人的資本経営に関する情報開示を充実予定

マテリアリティ		2022年	2023年	2024年	2025年	2030年
全般			<ul style="list-style-type: none"> <li>● マテリアリティの特定・目標設定</li> <li>● サステナビリティ委員会の設置</li> </ul>			
環境 (E)	安定したサービス提供と環境負荷の低減		<ul style="list-style-type: none"> <li>● 自社倉庫と自社物流を構築</li> <li>● TCFD提言に基づく気候変動関連の情報開示</li> </ul>			
社会 (S)	全ての人の健康と福祉の増進をサポートする／自らそして関わりのある人全てを笑顔にする		<ul style="list-style-type: none"> <li>● エラクルールの設立（障がい者雇用の機会創出を目的）</li> <li>● 人的資本経営に関する情報開示の充実</li> </ul>			
企業統治 (G)	健全かつ持続可能な事業基盤の構築と維持		<ul style="list-style-type: none"> <li>● コーポレートガバナンスの強化</li> <li>● 安全運転の励行</li> <li>● コンプライアンス教育の強化</li> </ul>			

## 成長拡大に向けた取り組み



(注) 16.12期までは単体数値であり、17.12期より連結数値であります

### 3. 参考資料

入院・入所生活を笑顔に

 E L A N

株式会社エラン



長野県松本本社



「心豊かな生活環境の実現」をテーマに  
新しいビジネスを創造・挑戦し続けます。

代表取締役社長  
峯崎 友宏

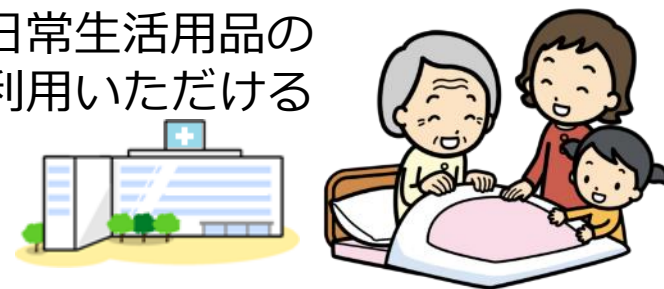


社名	株式会社エラン
事業	医療介護関連事業（CSセット）
設立	1995年2月6日
資本金	5億73百万円
売上高	414億25百万円（2023年12月期第4四半期累計期間）
経常利益	36億81百万円（2023年12月期第4四半期累計期間）
本社所在地	長野県松本市
代表者	代表取締役社長 峯崎 友宏
従業員数	692名（2023年12月31日現在）
事業所	<p>【本社】 松本</p> <p>【オフィス】 東京（事業戦略・マーケティング）</p> <p>【事業所】 松本村井（お客様対応業務）</p> <p>【営業拠点】 北海道エリア 札幌/函館/釧路</p> <p>東北エリア 青森/盛岡/仙台/秋田</p> <p>関東エリア さいたま/千葉/東京/相模原/新潟</p> <p>中部エリア 松本/静岡/名古屋</p> <p>関西エリア 金沢/大阪</p> <p>中四国エリア 岡山/広島/高松/松山</p> <p>九州・沖縄エリア 福岡/南九州/沖縄</p> <p>【物流】 神奈川/松本</p>
子会社	株式会社エランサービス / 株式会社琉球エラン 株式会社エランクルール / 株式会社エラン・ロジスティクス
上場市場	東京証券取引所 プライム市場（証券コード：6099）
各種認定状況	プライバシーマーク制度、えるぼし認定、くるみん認定



身の回り品を準備しなくても、「手ぶらで入院」・「手ぶらで面会」・「手ぶらで退院」ができるサービスです。

入院生活に必要な、衣類やタオルのレンタルと、紙おむつや日常生活用品の提供をセットにし、日額定額制で必要なものを必要な時にご利用いただくことが特徴です。



## 「CSセット」の標準的なプランの一例

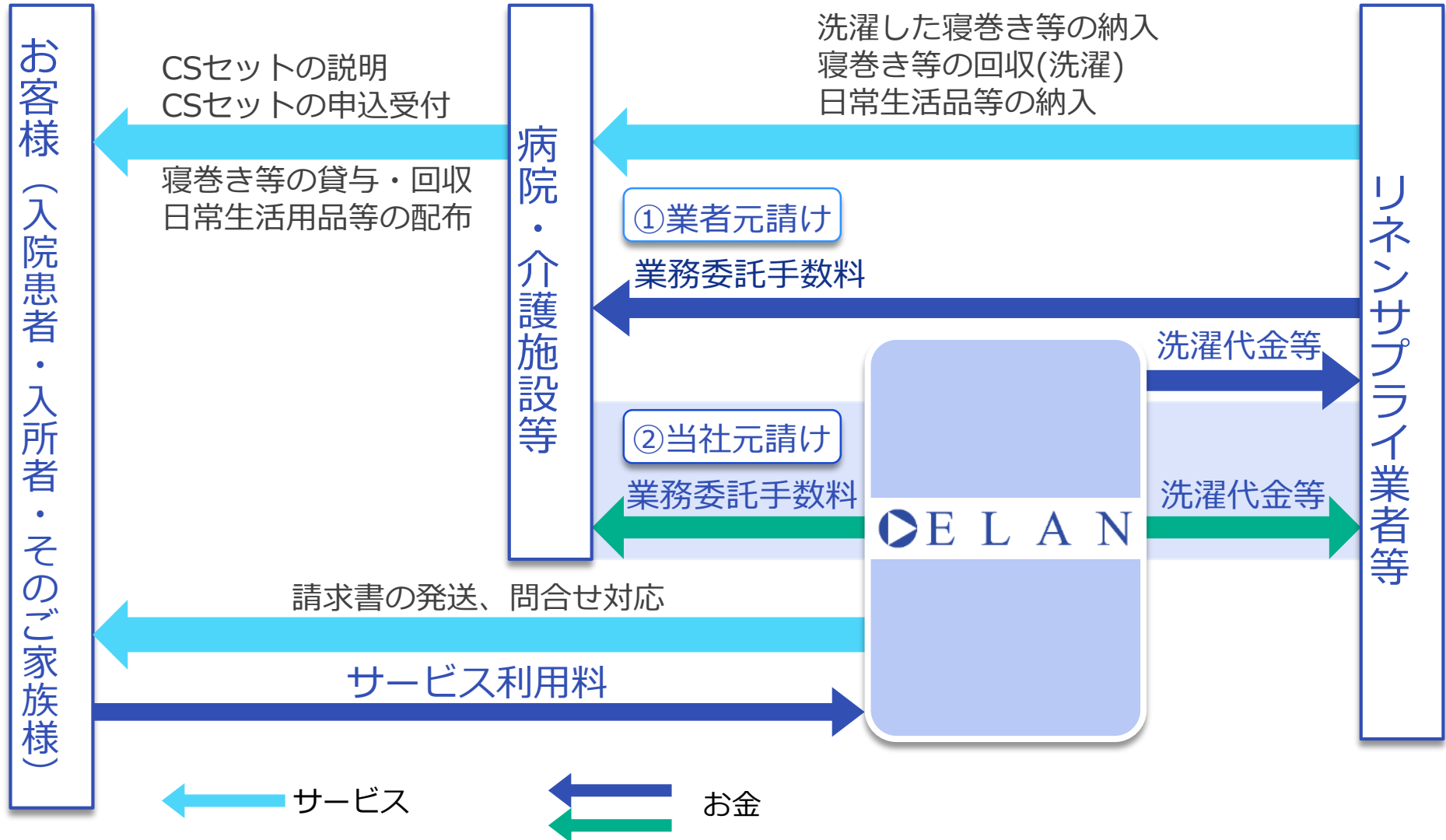
※記載の日額は参考価格です

	Aプラン 日額 700円	Bプラン 日額 500円	Cプラン 日額 300円
タオル類	バスタオル・フェイスタオル・おしぼり		
日常生活用品	コップ・ティッシュ・シャンプー・スリッパ 等		
	口腔ケア商品一式		
衣類	病衣またはトレーナー上下		
	肌着・靴下		
	介護寝巻き・ 食事用エプロン		

(例) Bプラン500円で7日間入院した場合  
500円×7日間 = 3,500円



①業者元請け、②当社元請けともに、契約形態が違うのみで各関係者の役割は共通



「CSセット」があれば、患者様もご家族様も安心・快適に



看護・介護の現場にもメリット大！

## 病院・介護施設等の課題を解決



本来の看護・介護  
業務に専念！

慢性的な人材不足

衛生面の問題



新型コロナウイルス  
による入院面会制限



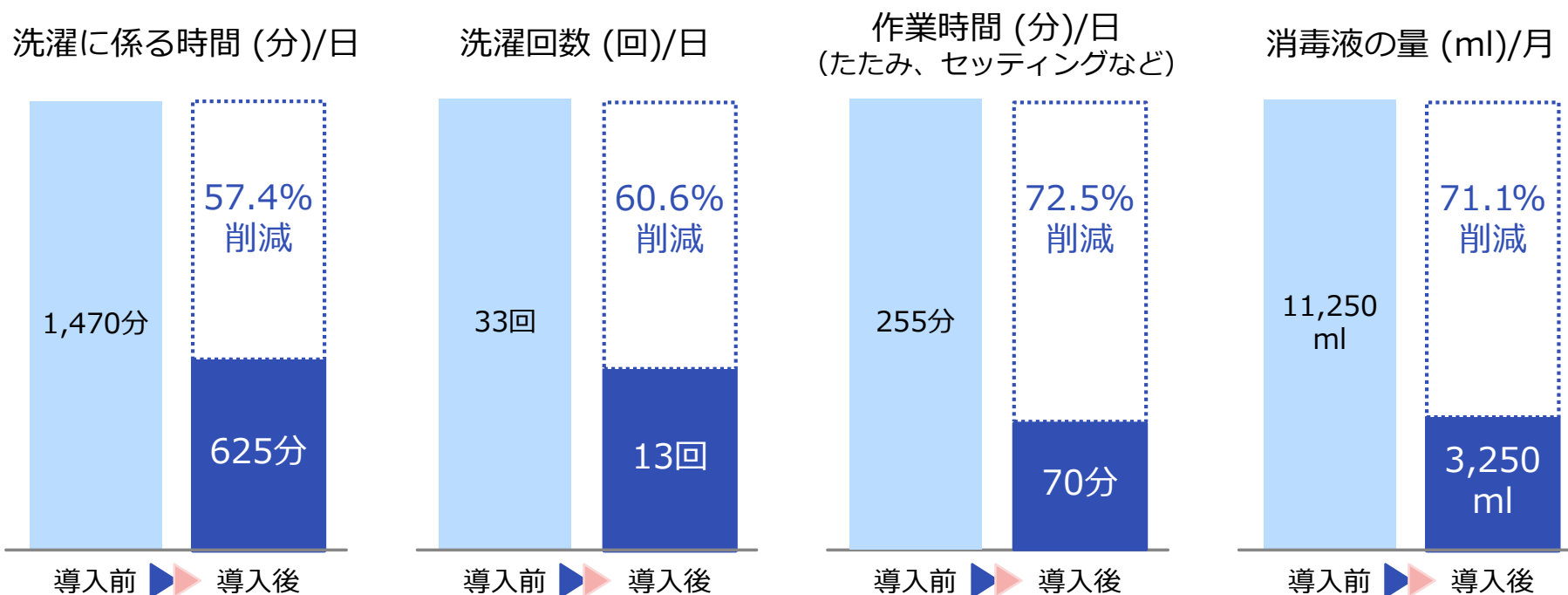
**職員による荷物移動が発生**

例) 病棟から1Fの受付に汚れ物を移動し、家族に受け渡し、新しい衣類やタオルを病棟に持っていく

時間と労力が大幅に削減  
本来の看護、介護業務への専念

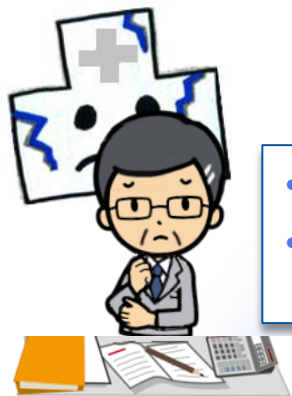
## CSセット導入効果例

病床数250、タオル類、食事用エプロンの場合



\* 数値は6病棟の延数値

業界全体に経済効果を生み出す



## 病院・介護施設等の「経営課題」

- 厳しい病院経営環境
- 保険外収入に関する行政指導リスク



- 新たな収入源の確保
- 行政指導リスクの低減



## 病院・介護施設等の関係業者の「経営課題」

- 既存の病院関連ビジネスは飽和状態
- 厳しいコストダウン要請
- 新たな収益機会が必要



- 売上・利益の増大



## CSセットに追加できる新サービスR/LC

CSセット	追加サービス	メリット
 <p>タオル類 衣類 日用品</p>	<p>未払い入院費用の保証付きサービス</p> <p><b>CSセットR</b></p> 	<p>【ご利用者様・ご家族様】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 連帯保証人や入院一時金が不要</li> <li>● 急な入院も安心</li> </ul> <p>【病院・介護施設様】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 入院費の未払リスクを回避</li> <li>● 未収金発生時の督促・回収業務の削減</li> </ul>
	<p>入院中トラブルの保証付きサービス</p> <p><b>LC入院保証</b></p> 	<p>【ご利用者様・ご家族様】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 施設の備品破損や職員をケガさせてしまった場合等の費用が補償される</li> </ul> <p>【病院・介護施設様】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 物損請求の手続きに関わる、事務コストや心理的負担を軽減できる</li> </ul>

**1.** 入院セットの歴史は、「CSセット」の歴史

**2.** ストック型ビジネスモデルの成長力と収益力

**3.** 高まる参入障壁



入院セットを組織的にビジネス展開したのは当社

先駆者として後発他社を圧倒的にリードする3つのポイント

## 1 ノウハウ

- 採算ラインの見極め
- 看護介護現場への説明と運用
- 行政指導に適合したサービス運営
- 請求回収業務

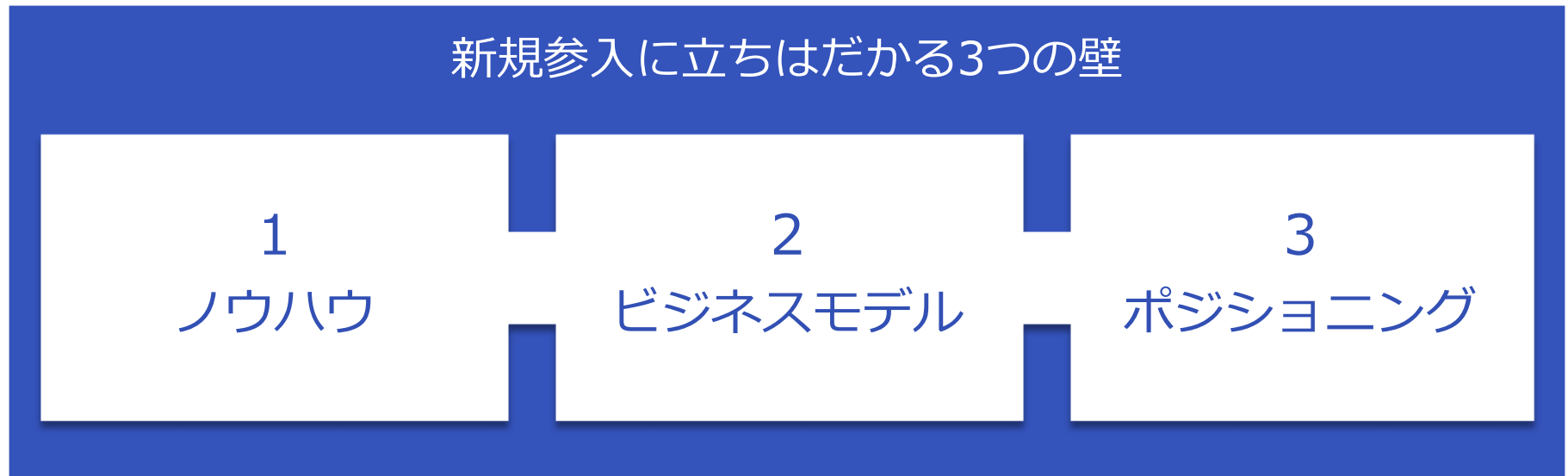
## 2 ビジネスモデル

- 既存の取引関係をそのまま活用する共存共栄モデル

## 3 ポジショニング

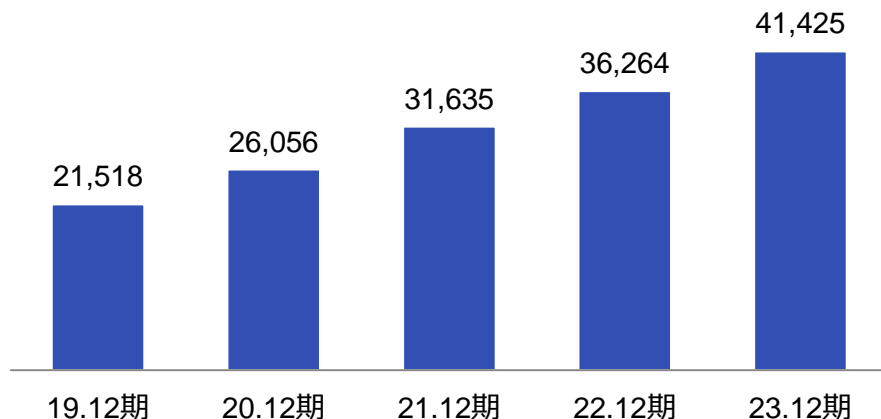
- 特定の系列に属さないオープンなポジショニング

一見低い参入障壁が、実は想定以上に高い

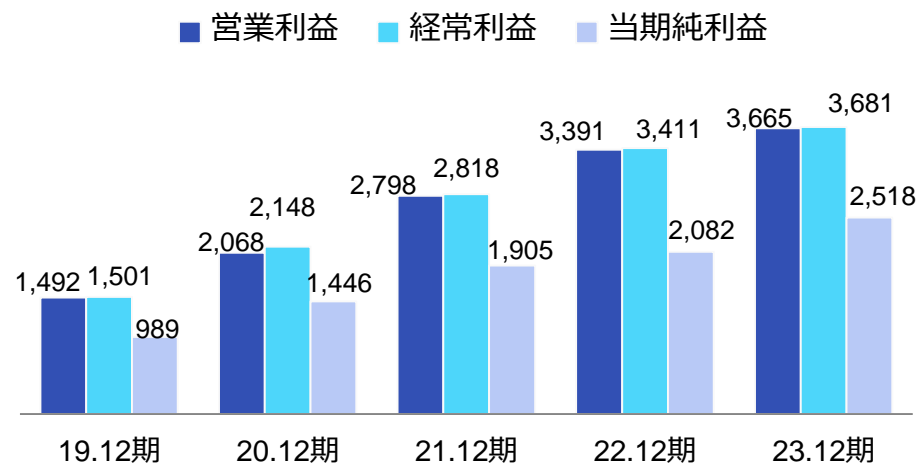


ノウハウのストックと  
業界内ポジショニングの確立により  
さらに高い参入障壁を構築

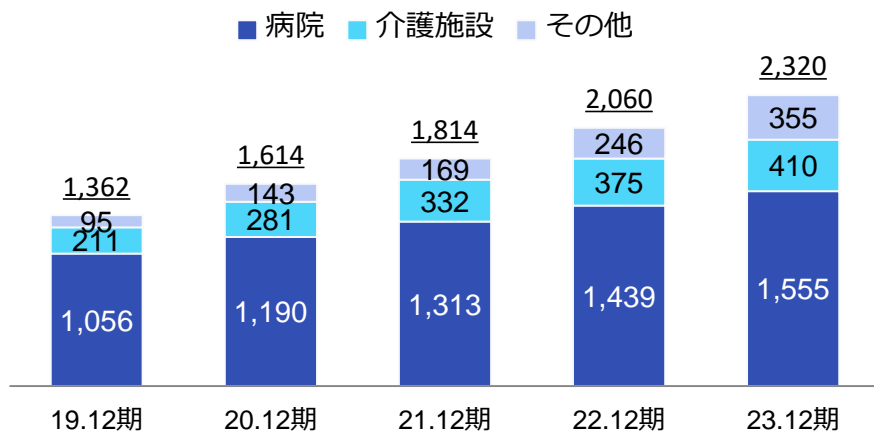
## 売上高推移（百万円）



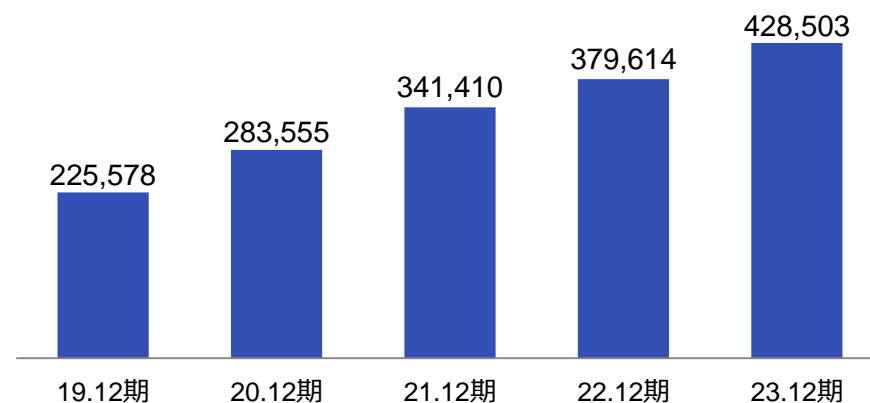
## 利益の推移（百万円）



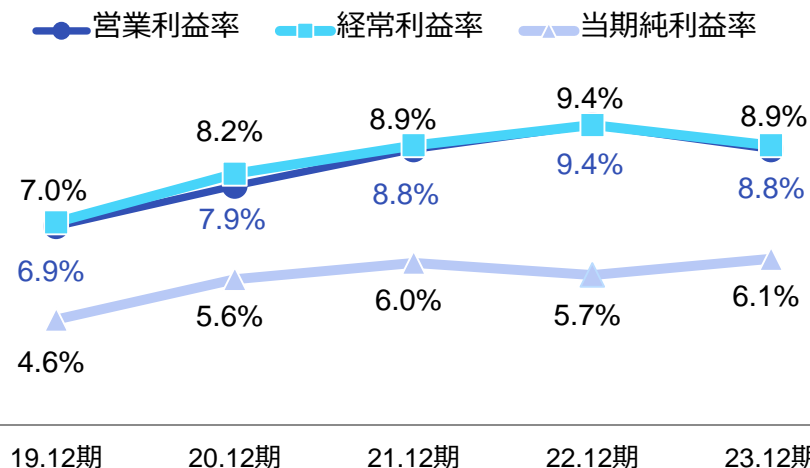
## 契約施設数の推移（施設）



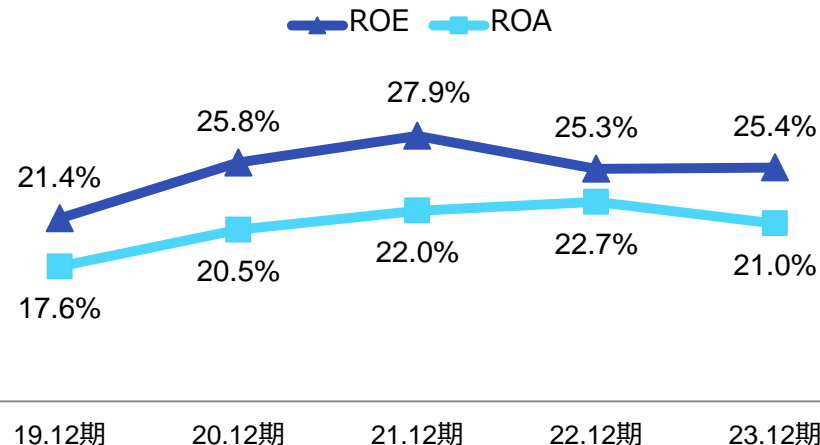
## 月間利用者数の推移（人）



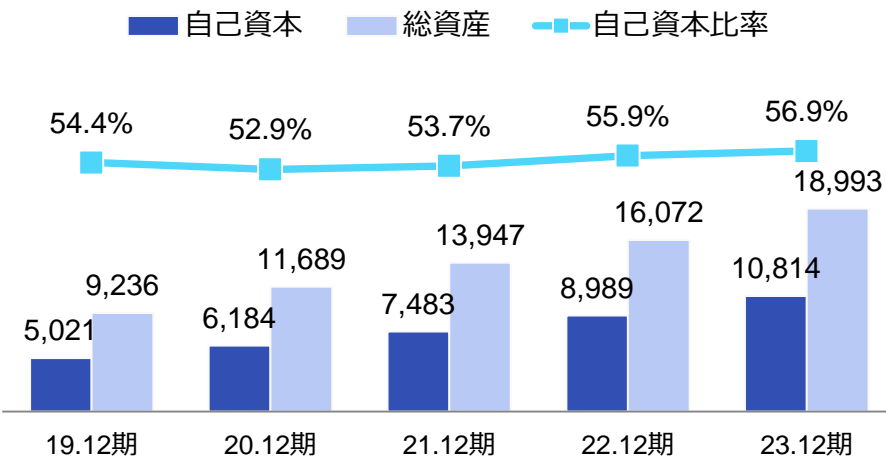
## 利益率の推移



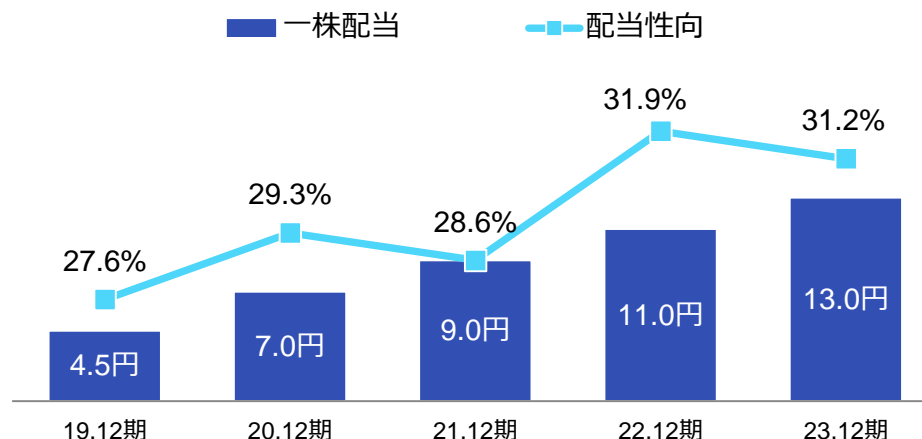
## ROE・ROAの推移



## 総資産・自己資本・自己資本比率の推移 (百万円)



## 1株配当および配当性向の推移



(注) 1株配当は19年1月1日付1:2、21年1月1日付1:2の株式分割の影響を加味して遡及修正しております

## 【ご注意事項】

本資料は株式会社エランが作成したものです。

本資料には、戦略や見通しなど将来の業績に関する記述が含まれております。  
これらは資料作成時点（2024年2月26日）における当社の判断に基づくものであり、リスクや不確実性を含んでいます。  
経営環境の変化など様々な要因により、変更されることがあります。

## 【お問合せ先】

株式会社エラン IR室

TEL : 0263-41-0760

E-mail : [ir-info@kkelan.com](mailto:ir-info@kkelan.com)