

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

# 2024年12月期 決算説明資料

株式会社エラン

1. 2024年12月期の通期決算について p.3
2. 2025年12月期の業績予想について p.19
3. 参考資料 p.26

# 1. 2024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

## 1. エムスリーグループへ

- 2024年10月、エムスリーによる株式公開買付（以下、TOB）により、当社はエムスリーの連結子会社化（55%保有）
- 両社取引先に相互営業を開始、中長期的なシナジーの検討も本格化

## 2. 増収減益

- 売上 前年比+14.7%、要因はCSセットの新規契約250施設増加・価格転嫁
- 営業利益 前年比▲2.4%、営業利益率 7.5%（▲1.3pt）、要因は一時的な販管費の計上（ベトナム2社のM&A関連費用133百万円／エムスリーTOB関連費用357百万円）

## 3. 海外展開

- 2024年8月、GREEN社（ベトナムホーチミン市のランドリーサービス業）を100%子会社化（連結開始時期→BS：3Q／PL：4Q）

## 4. 代表取締役会長の退任

- 創業者の代表取締役会長CEO 櫻井英治が、2025年3月の株主総会後に退任し、相談役となる予定
- 後任として現代表取締役社長COO 峯崎友宏が、代表取締役社長CEOに就任する

# 2024年12月期 連結決算概要（損益計算書）

- 増収の要因は、CSセット新規契約**350**施設（解約**100**施設）の獲得に伴う利用者の増加、価格転嫁の進捗
- 売上総利益率の低下は、主にlifte（リフテ、オリジナル患者衣）**200**施設導入分の原価計上が影響した
- 営業利益率の低下は、主にベトナムでのM&A関連費用と、エムスリーによる当社株式の公開買付けに伴う関連費用が影響した

	23.12期 ①	24.12期 ②	前期比 ②-①	主な要因	(単位：百万円)	
					24.12期予想 ③※1	予想比 ②-③
売上高	41,425	47,513	+6,088	<ul style="list-style-type: none"> <li>● CSセットの新規施設契約</li> <li>● GREEN社（ベトナム）売上269百万円（連結後の4Q分のみ計上）</li> </ul>	50,000	▲2,486
売上総利益	9,751	10,716	+965	<ul style="list-style-type: none"> <li>● オリジナル患者衣（リフテ）の促進</li> </ul>	-	-
売上総利益率(%)	23.5	22.6	▲1.0		-	-
販管費	6,085	7,139	+1,053	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 一時的な費用として「ベトナム2社のM&amp;A関連費用133百万円」「エムスリーのTOB関連費用357百万円」を計上</li> </ul>	-	-
販管费率(%)	14.7	15.0	+0.3		-	-
営業利益	3,665	3,577	▲87		4,200	▲622
売上高営業利益率(%)	8.8	7.5	▲1.3		8.4%	▲0.9
経常利益	3,681	3,544	▲136		4,230	▲685
売上高経常利益率(%)	8.9	7.5	▲1.4		8.5%	▲1.0
親会社株主に帰属する当期純利益	2,518	2,354	▲164		2,850	▲495
売上高当期純利益率(%)	6.1	5.0	▲1.1		5.7%	▲0.7

※1 2024年2月14日付の予想

- 2024年4QからGREEN社（ベトナムの100%子会社）のPL連結を開始
- 2024年のGREEN社の売上総利益及び営業利益は一時的な要因で高く出ている（10-12月のみの数値であるため）

（単位：百万円）

	2022	2023	2024
売上高	36,264	41,425	47,513
国内	36,264	41,425	47,243
海外 ベトナム	0	0	269
インド	0	0	0
売上総利益	9,027	9,751	10,716
国内	9,027	9,751	10,545
海外 ベトナム	0	0	171
インド	0	0	0
営業利益	3,391	3,665	3,577
国内	3,391	3,665	3,480
海外 ベトナム	0	0	96 <sup>※1</sup>
インド	0	0	0

※1 「のれん償却額20百万円（GREEN社分）」をベトナムの費用として営業利益を計算しています。

- 連結開始日は、「GREEN社：BSは2024年3Qから、PLは2024年4Qから」「TMC社：BS・PLともに2025年1Qから（予定）」

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%	×	×
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%	BS：2024年3Qから PL：2024年4Qから	-
ベトナム	TMC VIET NAM TRADING AND SERVICE JOINT STOCK COMPANY (TMC社)	病院向けランドリーサービス	51%	BS：2025年1Qから（予定） PL：2025年1Qから（予定）	-

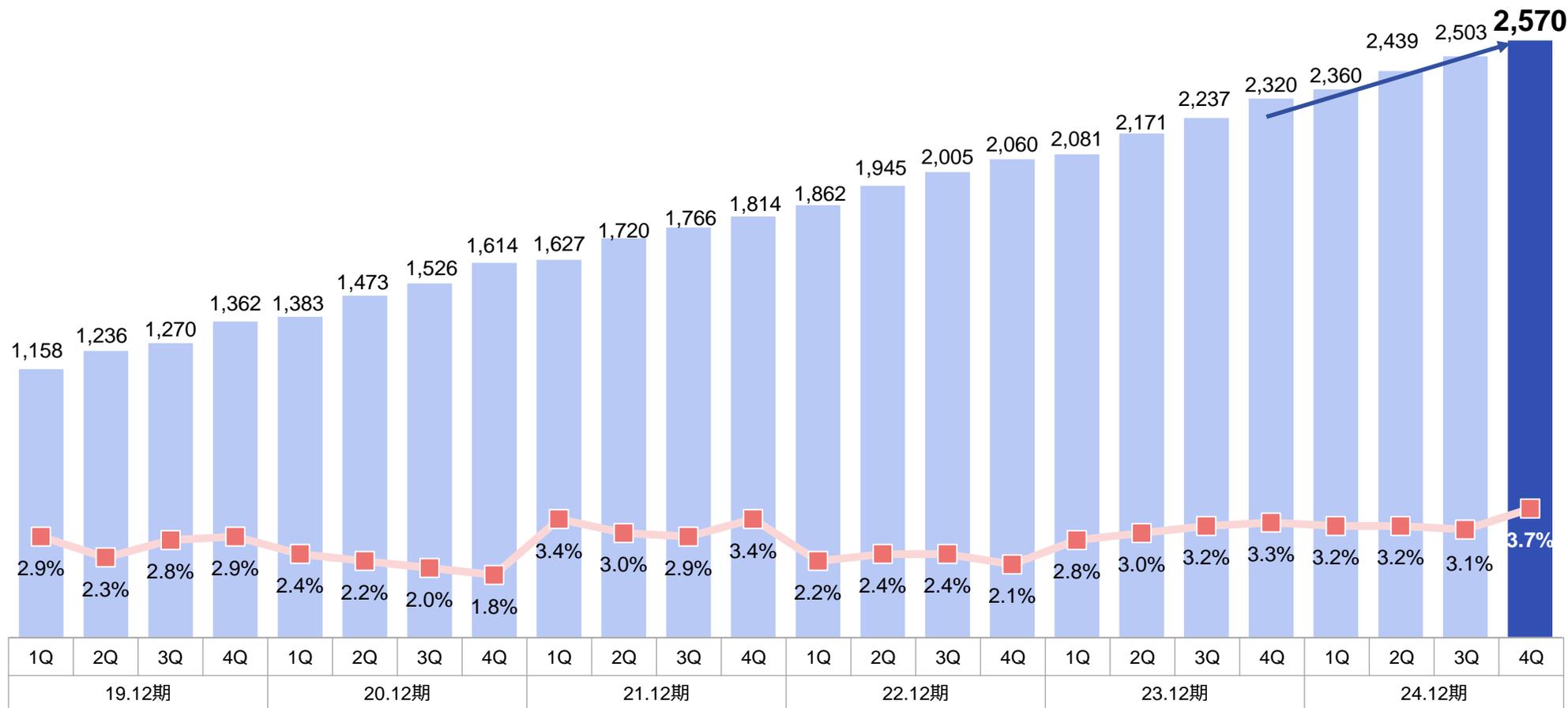
- 2024年3Qより、GREEN社（ベトナムの100%子会社）の連結を開始したため、のれんを**813百万円**計上（償却期間10年、償却開始は2024年4Qから）

(単位：百万円)

	23.12期末 ①	24.12期末 ②	増減 ②-①	主な要因
総資産	18,993	21,605	+2,612	
貯蔵品	520	741	+221	● オリジナル患者衣（リフテ）の在庫
のれん	0	813	+813	● GREEN社（ベトナム）分
総負債	8,178	9,104	+925	
純資産	10,814	12,501	+1,687	

■ 契約施設数（期末月）は対前年同期比で**10.8%**増

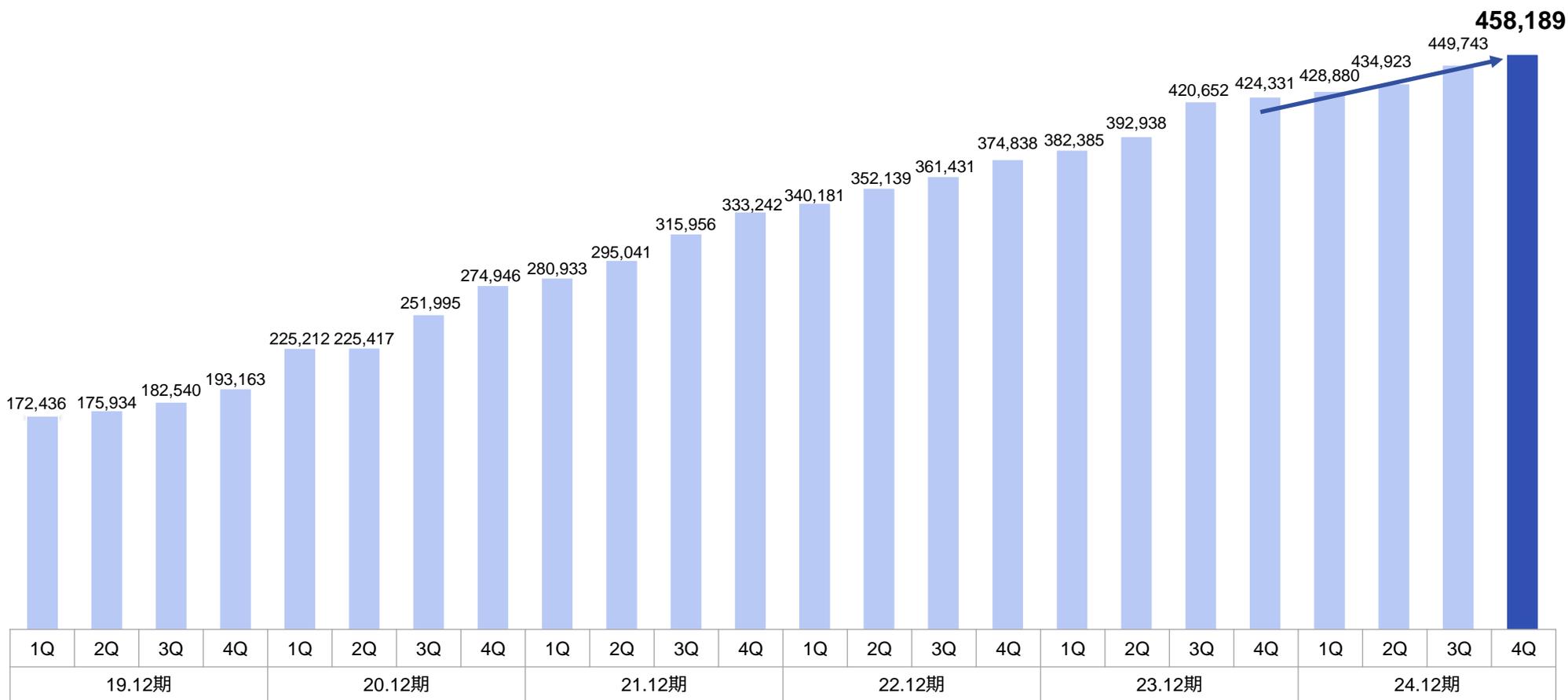
## 契約施設数と解約率（期末月）



※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)

- 月間利用者数（期中平均）は対前年同期比で**8.0%**増

## 利用者数（月間・期中平均）



【前決算説明資料からの変更について】

- 2024年3Qまで開拓率は「病院（50床以上）」「介護老人保健施設&介護医療院（50床以上）」のグラフのみの記載でしたが、「契約施設の全体感がわかりにくい」というお声をいただいております。
- そのため、契約施設の全体が把握できるように「病院」「介護老人保健施設&介護医療院」は50床未満を含め、「有床クリニック」「その他介護施設」も追加しました。

大～中規模

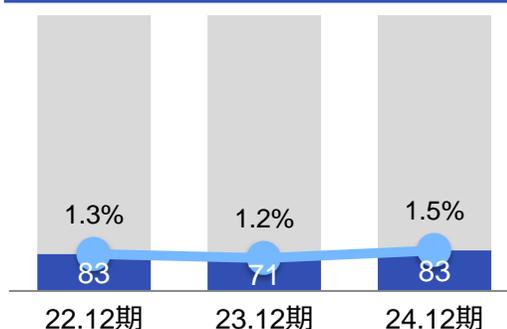
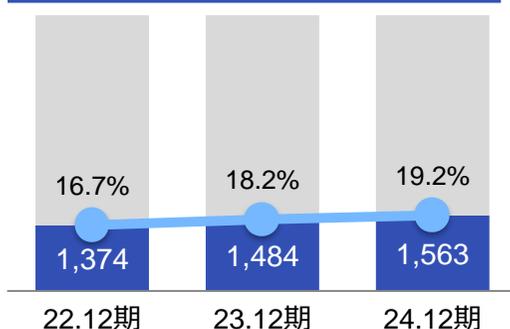
小規模

病院（8,122施設）

有床クリニック（5,641施設）

20床未満の入院設備を持つ医療機関の合計数です。

医療



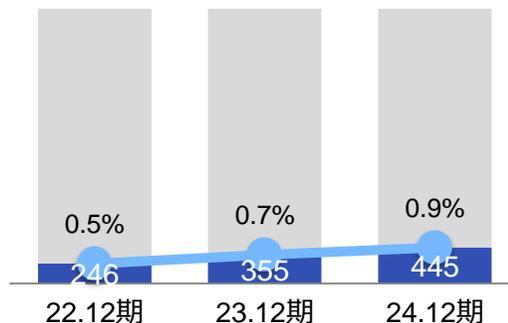
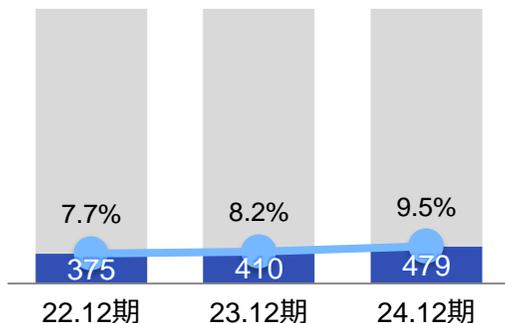
介護

介護老人保健施設&介護医療院（5,041施設）

その他介護施設（48,153施設）

下記施設の合計数です。

- ①有料老人ホーム 15,363
- ②認知症高齢者グループホーム 14,043
- ②介護老人福祉施設 10,791
- ③サービス付き高齢者向け住宅 7,956

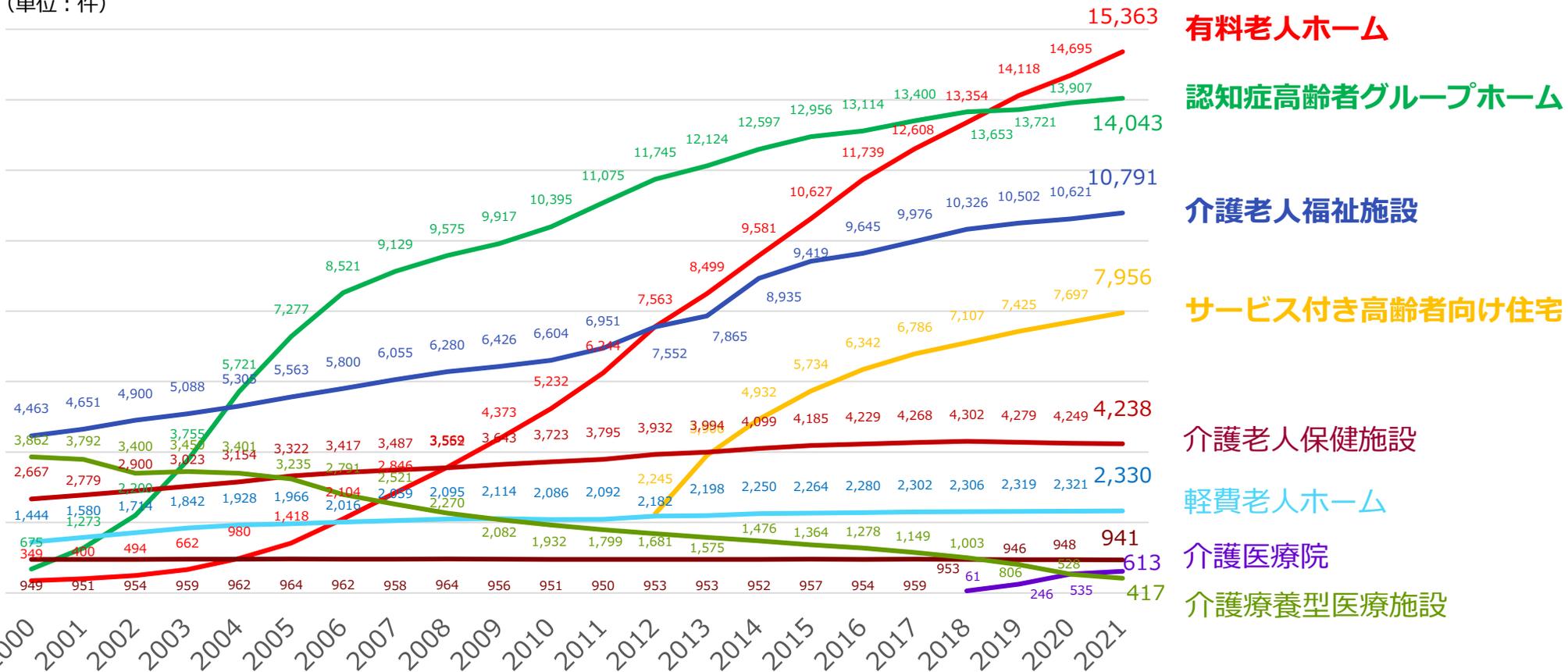


※ 厚生労働省による「令和5(2023)年医療施設調査」「令和5(2023)年度介護サービス施設・事業所調査」「第221回社会保障審議会介護給付費分科会（web会議）資料4 特定施設入居者生活介護 p10」の調査結果を参考に当社作成

- 「有料老人ホーム」「認知症高齢者グループホーム」「介護老人福祉施設」「サービス付き高齢者向け住宅」の施設数が増加している

## 高齢者向け施設・住まいの件数

(単位：件)



※ 出所：厚生労働省 第221回社会保障審議会介護給付費分科会（web会議）資料4 特定施設入居者生活介護 p10

- 利用率アップ、仕入高騰による価格転嫁の進捗、新サービスの普及等に伴って、施設単価は継続して増加中

## 主要指標の年次推移

		2020	2021	2022	2023	2024	主な要因
売上高	百万円	26,056	31,635	36,264	41,425	47,513	
前年比	%	21.1%	21.4%	14.6%	14.2%	14.7%	
期末契約施設数	施設	1,614	1,814	2,060	2,320	2,570	
前年比	%	18.5%	12.4%	13.6%	12.6%	10.8%	
施設単価	百万円	16.1	17.4	17.6	17.9	18.5	◆ 利用率アップ、価格転嫁、新サービスの普及により増加傾向
前年比	%	2.2%	8.0%	0.9%	1.4%	3.5%	
4Q月間平均利用者数※1	人	274,946	333,242	374,838	424,331	458,189	
前年比	%	42.3%	21.2%	12.5%	13.2%	8.0%	

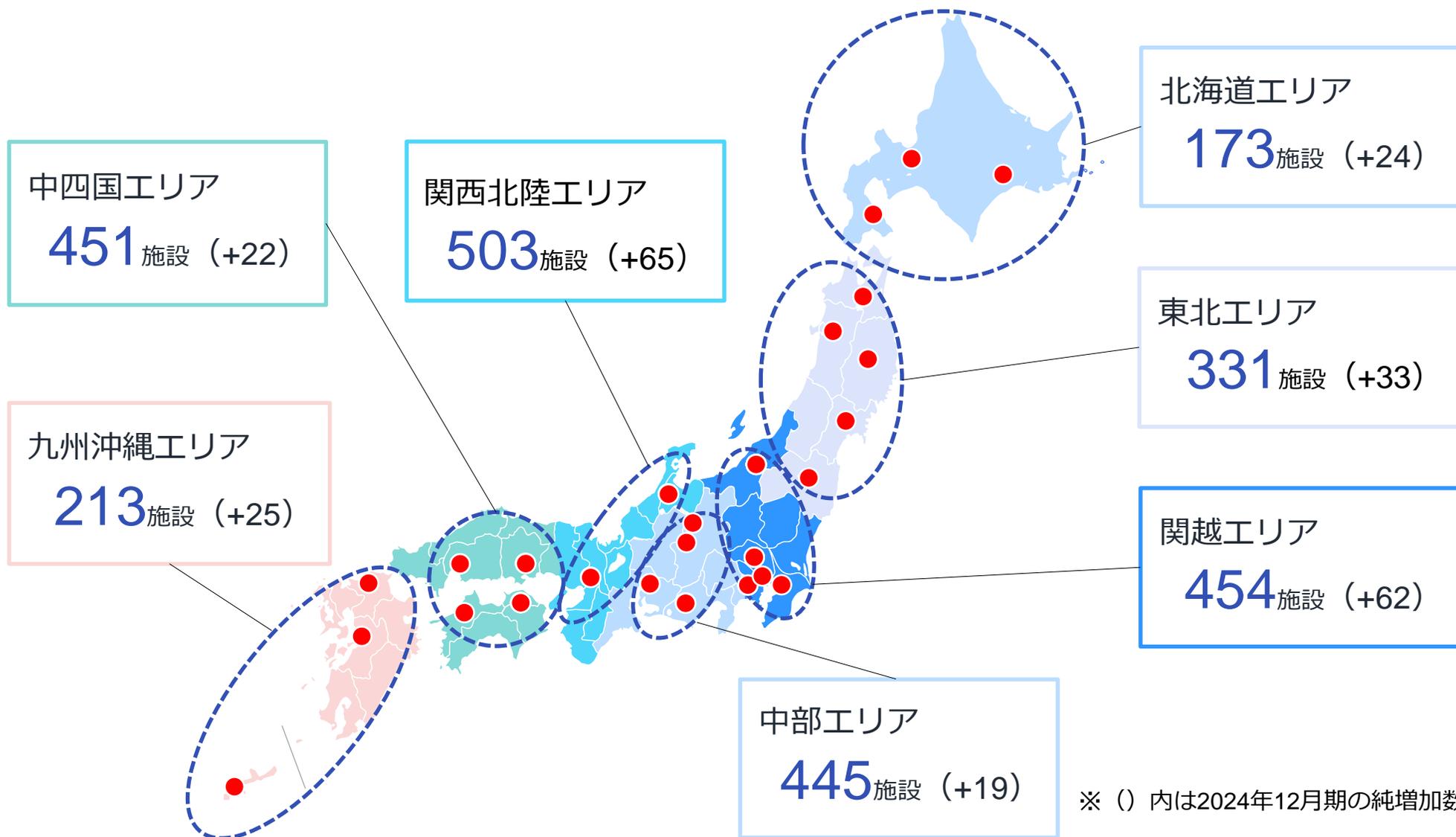
※1 計算式：(10月月間利用者数+11月月間利用者数+12月月間利用者数)÷3

- 今後も新サービスと新商品の開発及び普及を継続し、施設単価のアップを狙う
- 「新規施設開拓重視エリア」と「既存施設へのアップセル重視エリア」をわけ、地域別の営業戦略を実行する
- オリジナル患者衣（リフテ）は4Q単独で**92**施設に導入

## 新サービス／新商品導入率の年次推移

		2020	2021	2022	2023	2024	直近の取り組み
CSセットR導入施設数	施設	40	101	149	230	278	◆ 補償申請のタブレット運用が実現
CSセットR導入率	%	2.5%	5.6%	7.2%	9.9%	10.8%	
CSセットLC導入施設数	施設	46	83	123	192	230	◆ 営業の優先度を上げたことで4Qに導入数が増加
CSセットLC導入率	%	2.9%	4.6%	6.0%	8.3%	8.9%	
オリジナル患者衣（リフテ）導入施設数	施設	0	1	8	52	252	◆ 営業の優先度を上げたことで4Qに導入数が増加
リフテ導入率	%	0.0%	0.1%	0.4%	2.2%	9.8%	
(開発中の新サービス／商品)		-	-	-	-	-	
(開発中の新サービス／商品)		-	-	-	-	-	
(開発中の新サービス／商品)		-	-	-	-	-	

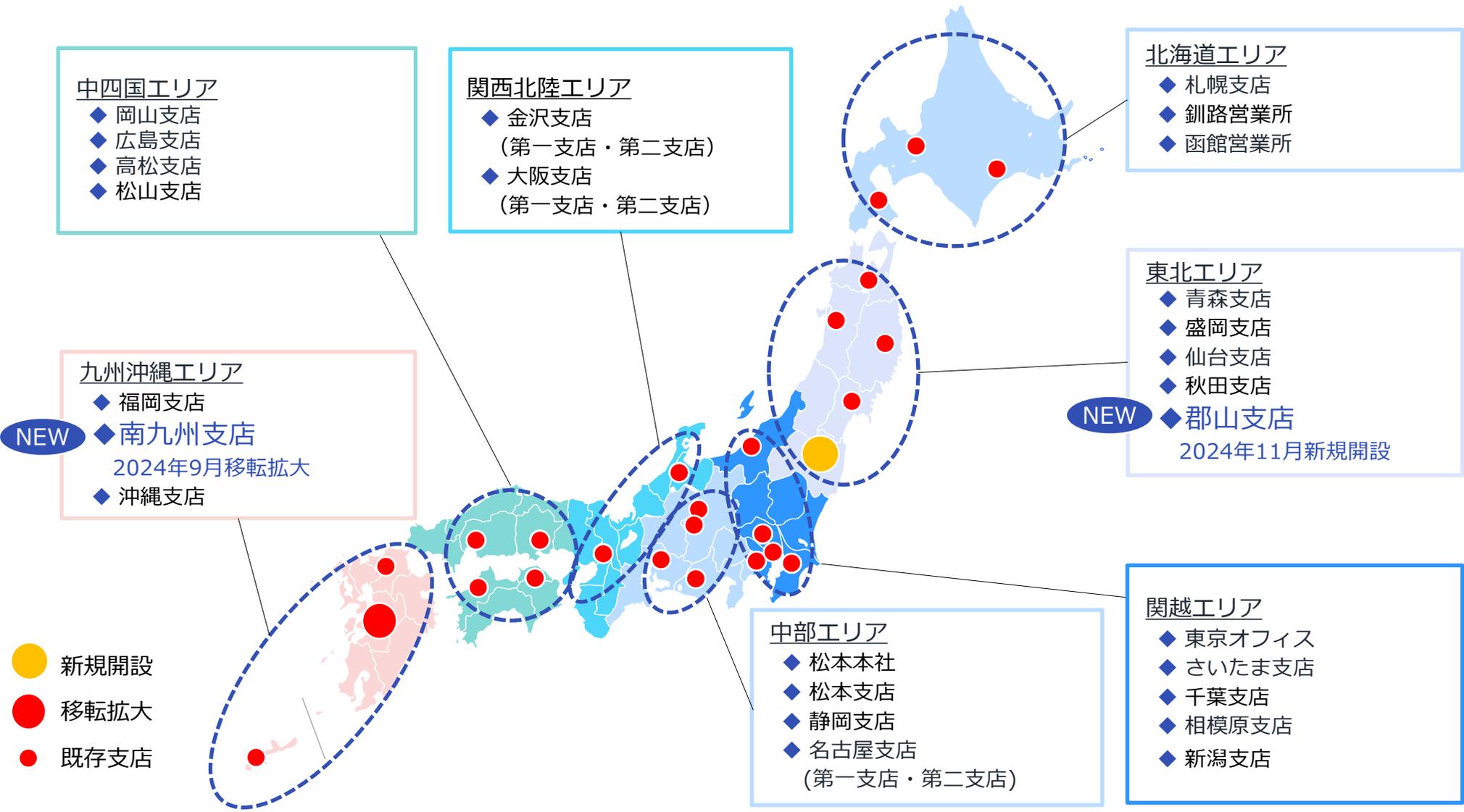
- 関越エリアと関西北陸エリアの施設純増数が他エリアに比べて多い結果となった



※ ( ) 内は2024年12月期の純増加数

# 新営業支店の開設と移転・拡大

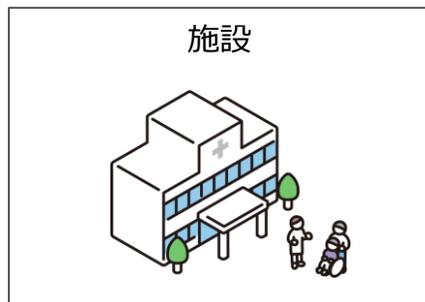
- 福島支店を新規開設、南九州支店を拡大移転予定し、更なる営業力強化へ





業務委託契約

CSセット契約



**エランルール**

申込受付  
商品配布

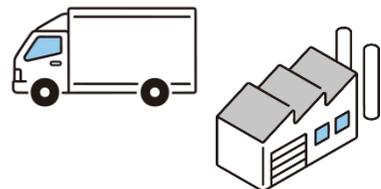
衣類やタオルの  
配送と在庫管理

日用消耗の  
配送と在庫管理

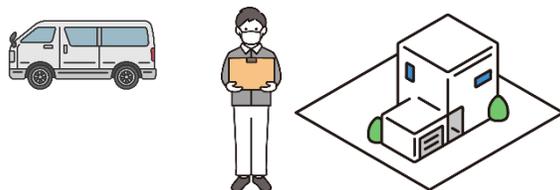
料金請求

支払い  
問い合わせ

リネンサプライ会社



**エラン・ロジスティクス**



**エランサービス**



		2020	2021	2022	2023	2024
エランサービス						
契約会社数（入院セット）	社	0	4	5	9	13
施設数（入院セット）	施設	0	22	30	36	65
契約会社数（その他）	社	0	0	0	2	4
施設数（その他）	施設	0	0	0	2	11
エラン・ロジスティクス						
配送先施設数	施設	0	73	110	242	376
エランクルール						
業務請負施設数	施設	0	0	0	63	67
障がい者雇用数※1	名	0	0	0	13	25

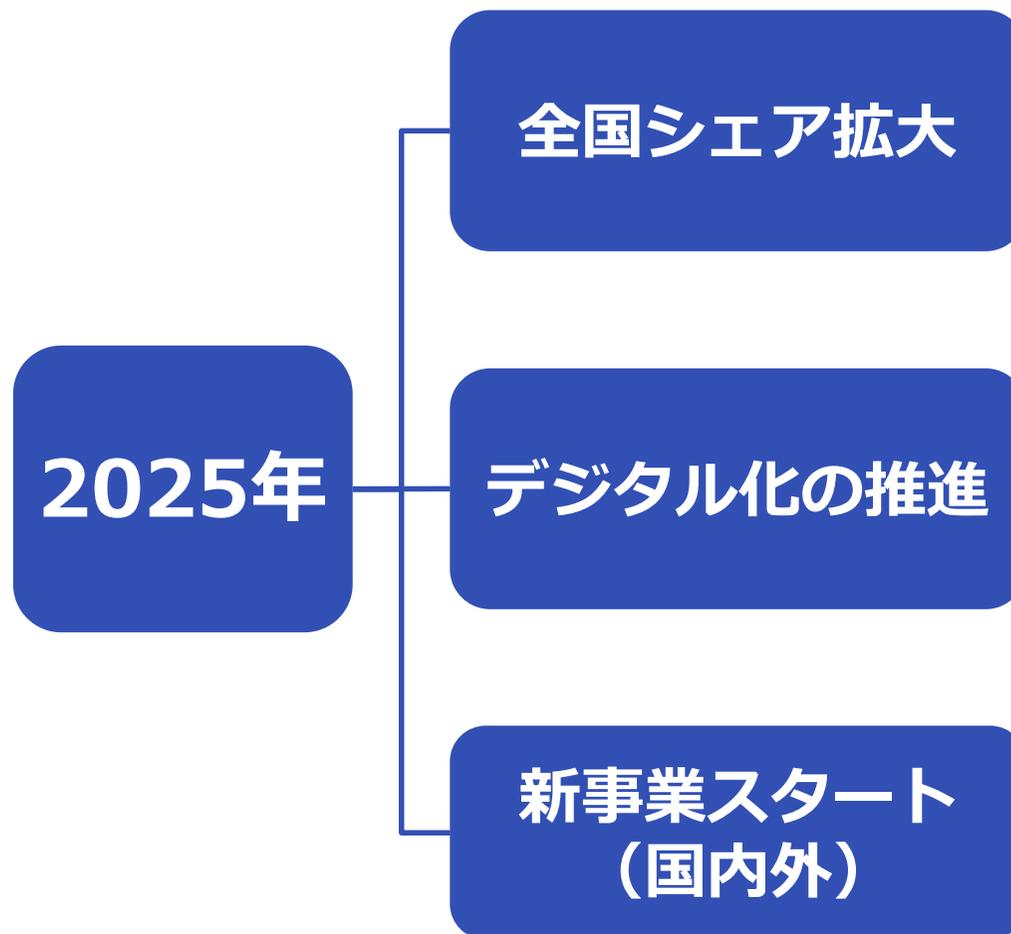
※1 エランクルールは、障がい者雇用機会の創造と、病院の障がい者雇用のサポートを目的としています。

## 2. 2025年12月期の業績予想について

入院・入所生活を笑顔に

 E L A N

株式会社エラン



1

## エムスリーのサービスとの連携を通じた新規事業開発・CSセットの付加価値向上

- CSセット：エムスリーのサービスとの連携による他社との差別化・高付加価値の実現
- 退院・在宅セットの開発サポートを受ける他、エムスリーの早期退院に繋がる支援等を通じ、患者のQOL向上に加え医療機関の経営改善にも貢献
- 当社の患者接点をエムスリーが活用することで、エムスリーがサービスを提供するto Cプラットフォームが拡大

2

## 両社取引先に対するクロスセル

- エムスリーグループ：病院を中心とする顧客基盤を保有
- 当社：病院に加え、介護施設にもサービスを提供

3

## エムスリーのリソースを活用した競争力強化

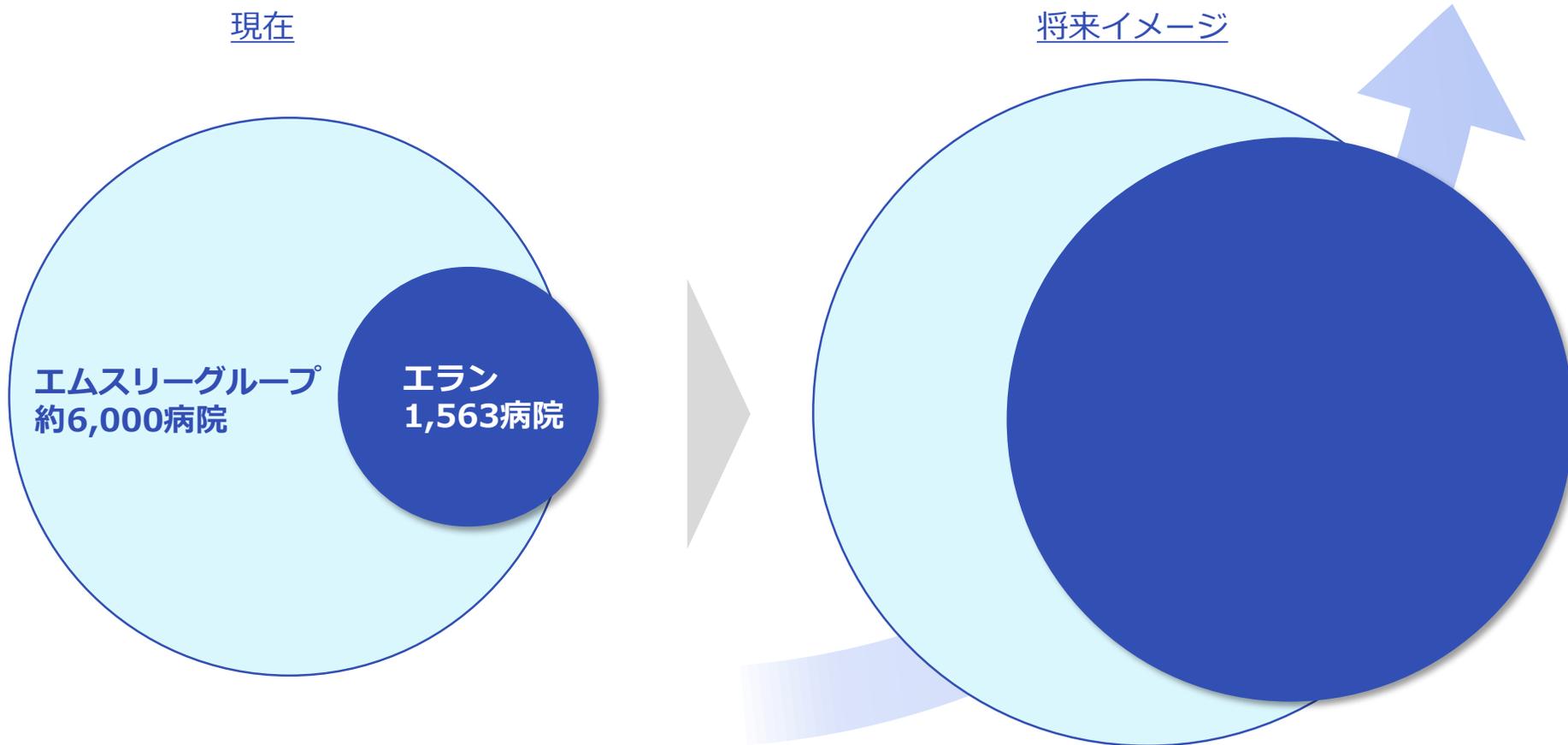
- エムスリーのリソースを活用し、新規サービス開発・システム開発の促進や生産性向上を目指す

4

## 海外展開のサポート

- 当社の海外展開拡大に向けた情報提供、営業協力を想定。未展開市場への参入支援も受けることが可能

相互紹介による顧客基盤の拡大により、事業成長を力強く推進します



- 2025年12月期は、CSセットの新規施設獲得・エムスリー社とのシナジー・新規事業・海外事業等により、24.2%の成長を目指す

(単位：百万円)

	24.12期 上期実績	25.12期 上期予想	増減率	24.12期 通期実績	25.12期 通期予想	増減率
売上高	22,844	27,100	18.6%	47,513	59,000	24.2%
営業利益	1,930	2,160	11.9%	3,577	4,720	31.9%
経常利益	1,948	2,170	11.4%	3,545	4,740	33.7%
親会社株主に帰属する 当期(中間)純利益	1,325	1,390	4.9%	2,354	3,090	31.2%
EPS	21.92円	22.94円		38.94円	50.99円	

- 中期経営ビジョンは2024年2月26日発表数値（決算説明資料）から下記の通り変更します

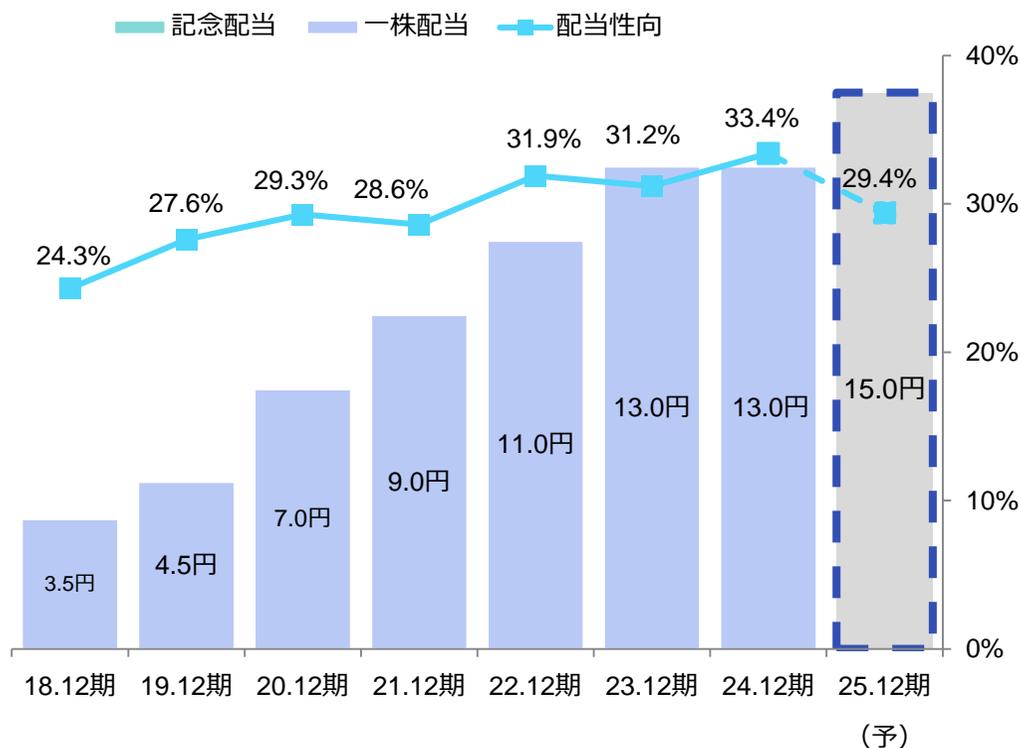
（単位：百万円）

	2022年 （実績）	2023 （実績）	2024 （実績）	2025 （予想）
売上高	36,264	41,425	47,513	59,000
国内	36,264	41,425	47,244	56,600
海外	0	0	269	2,400
営業利益	3,391	3,665	3,577	4,720
営業利益率	9.4%	8.8%	7.5%	8.0%
ROE	25.3%	25.4%	20.2%	22.3%
配当性向	31.9%	31.2%	33.4%	30.0%

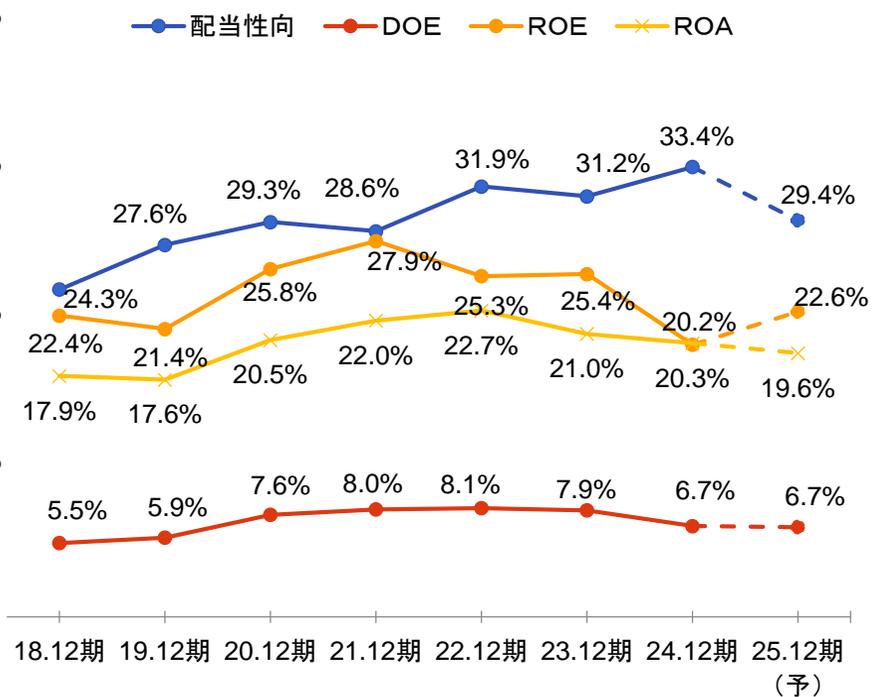
2023～2025年 中期経営ビジョン

- 2025年12月期の期末配当は1株当たり15.0円、配当性向29.9%とする

## 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、2021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

### 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	475億13百万円（2024年12月期第4四半期累計期間）
経常利益	35億44百万円（2024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	1,150名（2024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/郡山</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/関西</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 GREEN
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

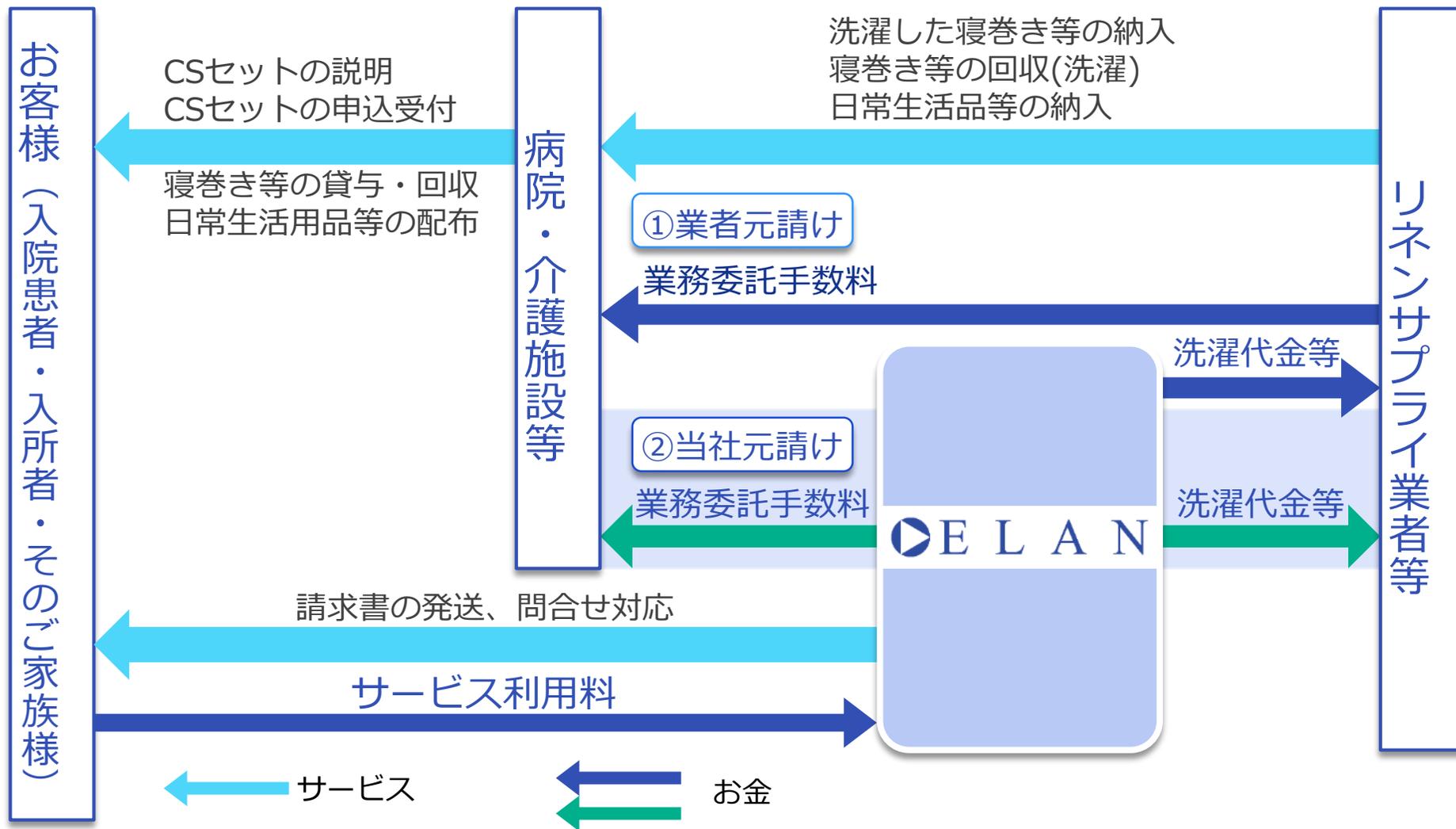
※記載の日額は参考価格です

	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



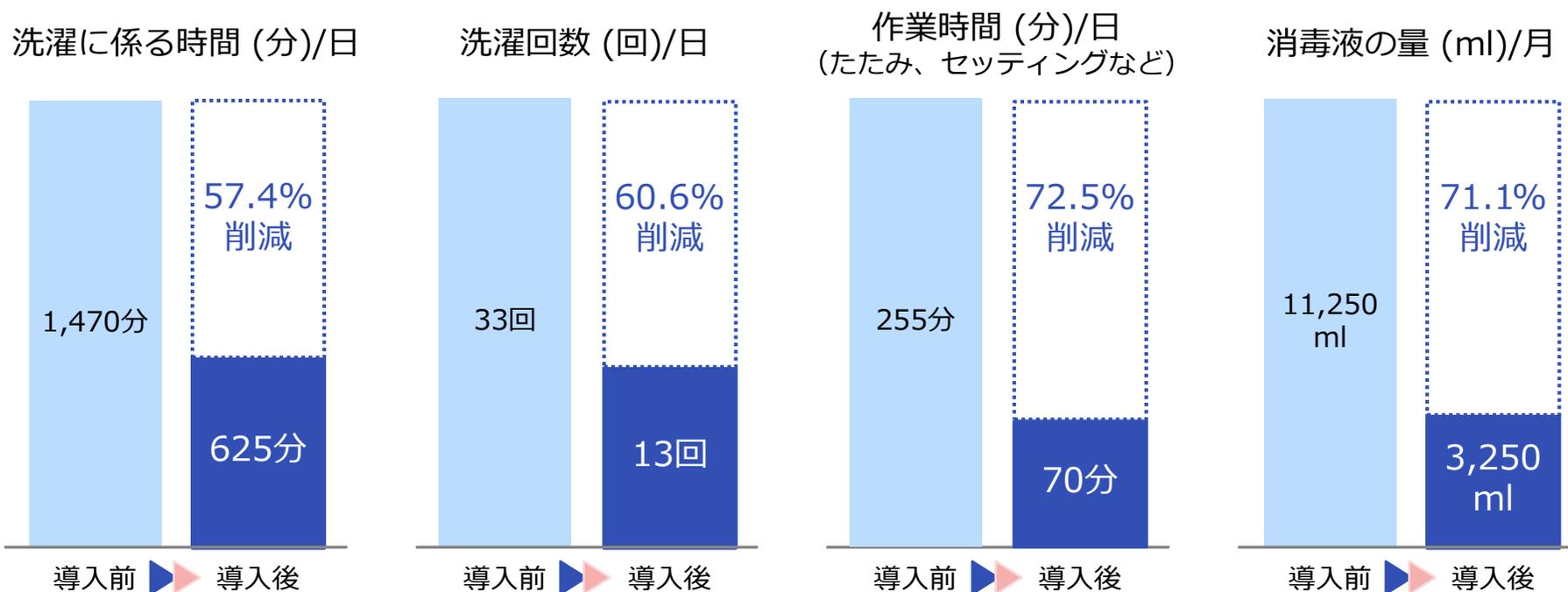
**職員による荷物移動が発生**

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

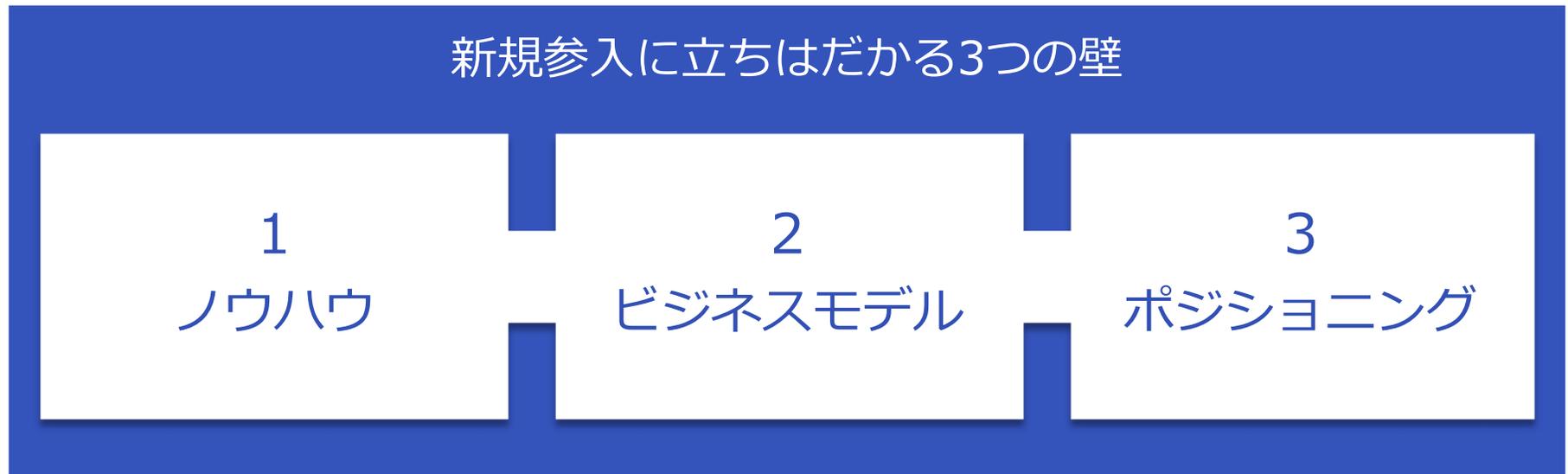
## 2 ビジネスモデル

- 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

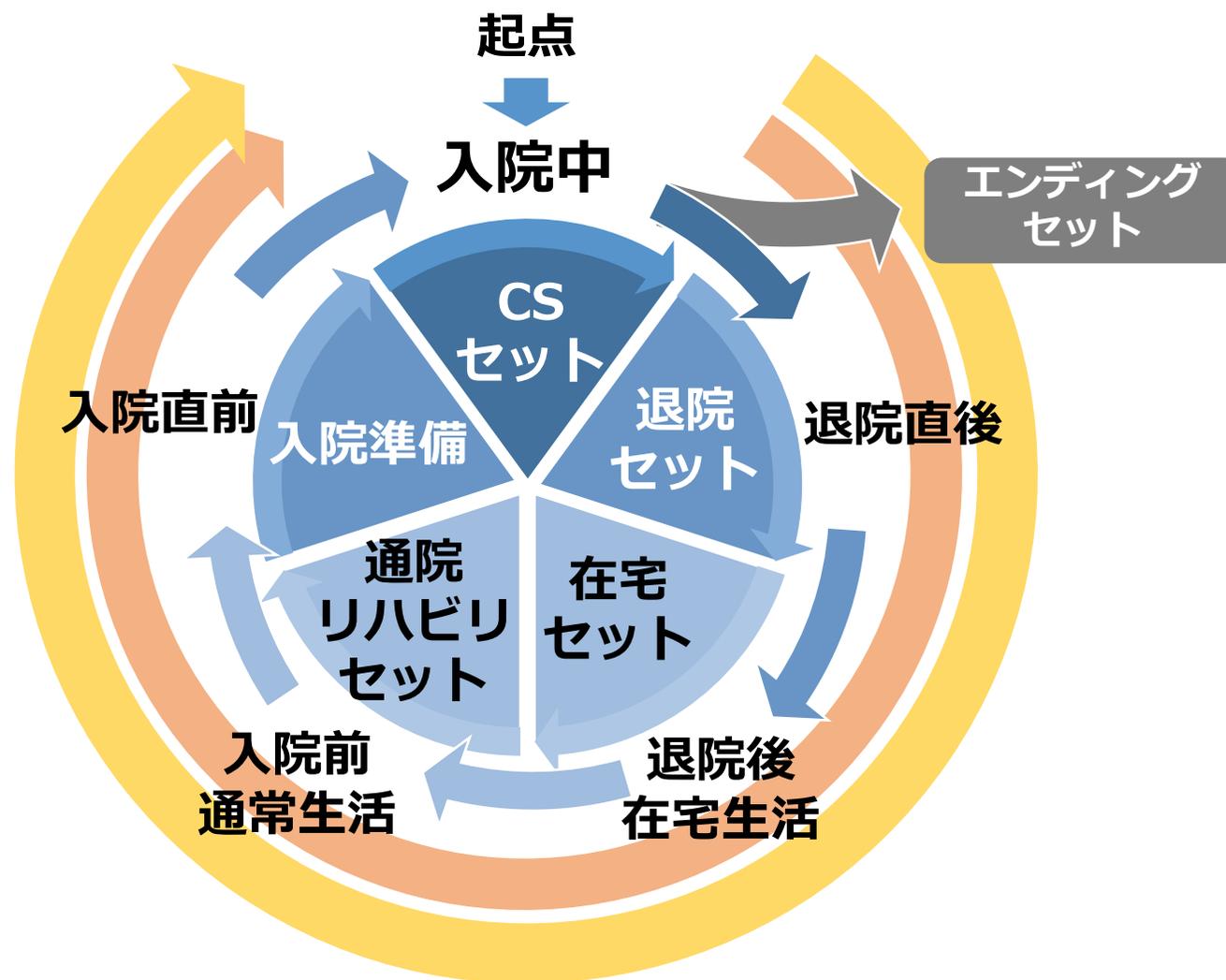
- 特定の系列に属さないオープンなポジショニング

一見低い参入障壁が、実は想定以上に高い

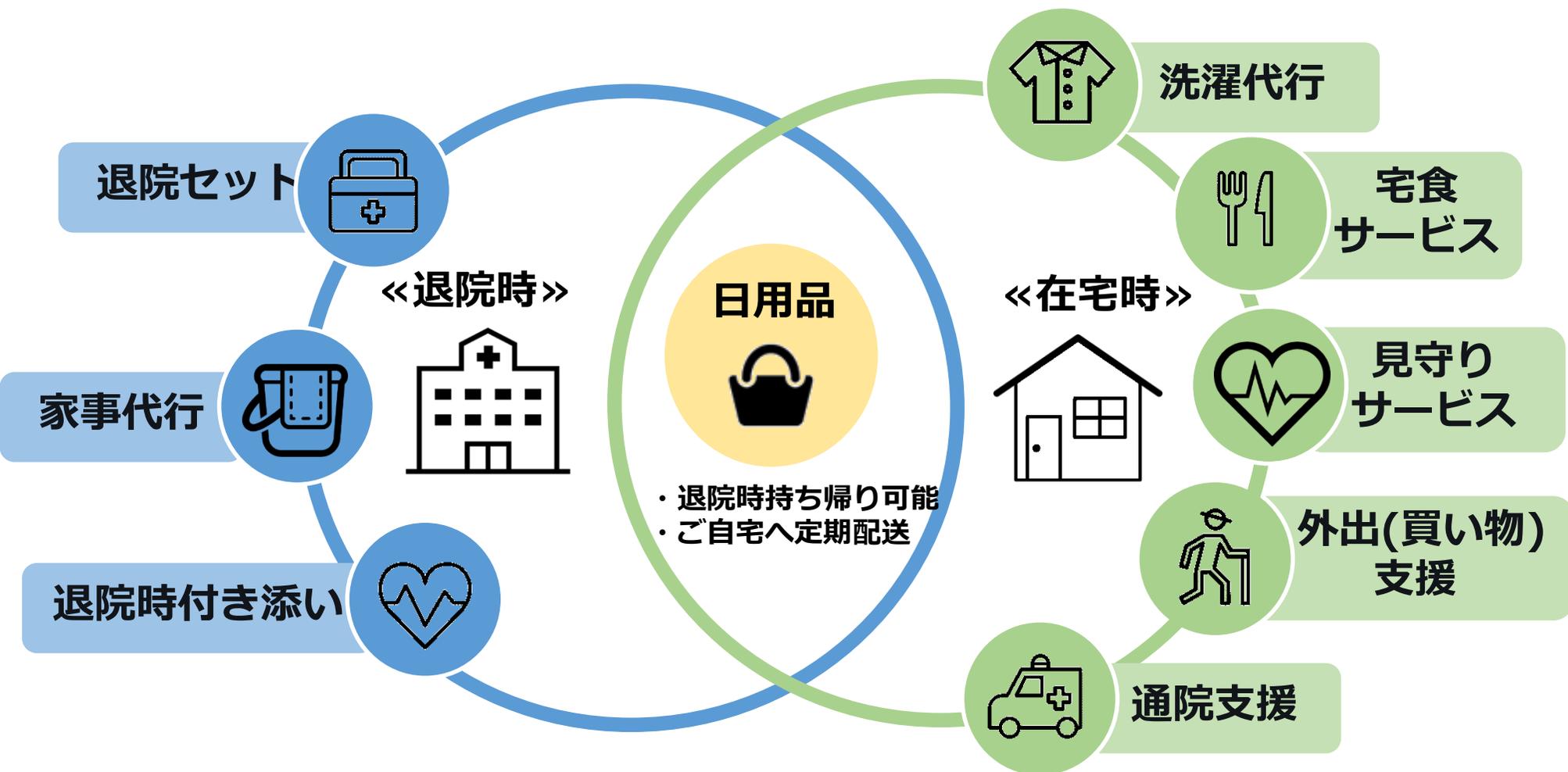


ノウハウのストックと  
業界内ポジショニングの確立により  
さらに高い参入障壁を構築

- 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

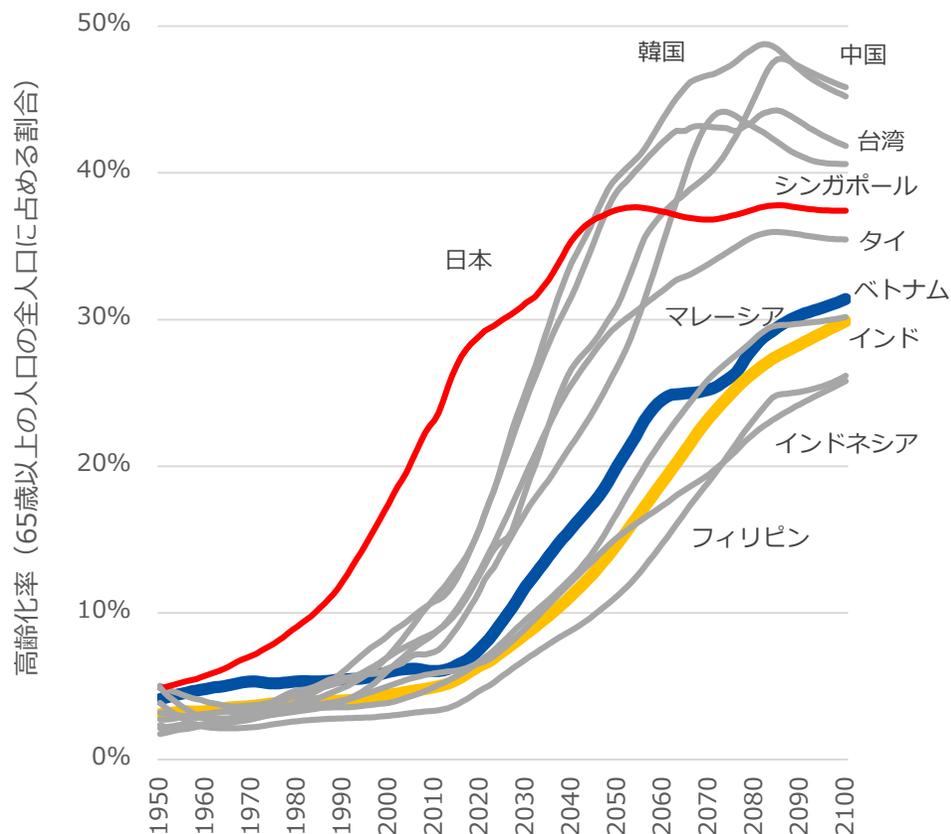


- 入院中は病院からのさまざまなサポートを受けられるが、退院直後から4週間程度は療養環境が大きく変化し、ご利用者様やご家族様にとって心身ともに大きな負担となる
- 自宅での生活に慣れるまでの期間に順次発生する困りごとを総合的にサポートするサービスを提供する



- アジアでは国によって高齢化のスピードが大きく異なるため、それに合わせてサービスの内容を調整していくことが重要
- 高齢化が進んでいない国では、まずは根幹となるランドリーサービス等を提供し、病院と連携することで将来のビジネス拡大を目指す
- ランドリーサービスを基盤とし、入院セット等関連サービスを提供することで、顧客（施設）単価を上げ、利益率の向上へ

アジア諸国の高齢化率の推移（1950-2100、中位推計）

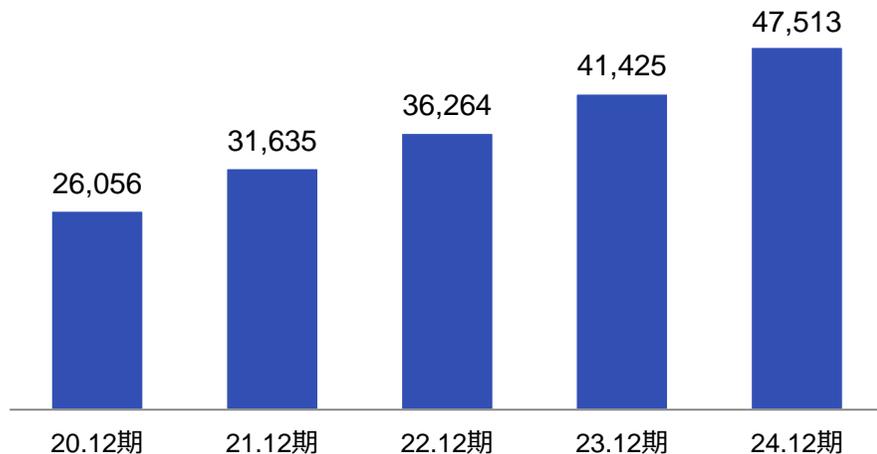


	フェーズ1	フェーズ2	フェーズ3	フェーズ4
高齢化率 (2025年の 中位推計)	10%未満	10-20%	20-30%	30%以上
国	ベトナム インド フィリピン インドネシア マレーシア	中国 タイ シンガポール	台湾 韓国	日本
課題	医療施設の増加に対して、付帯サービスの供給が遅れている		高齢化と核家族化が進んだ結果、入院患者や施設入居者の生活を支える家族の負担が大きくなっている	

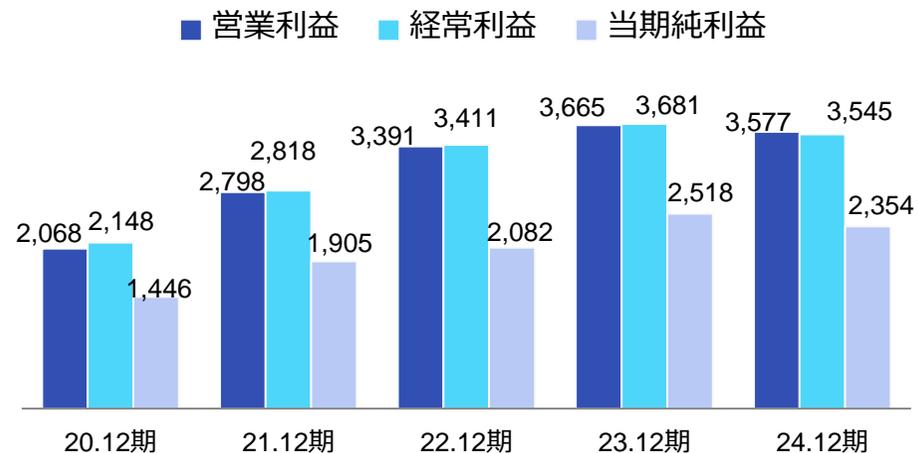
- 中長期的な株主価値向上のために、ESG対応および情報開示を充実させる方針
- 2023年12月に開示した統合報告書『[ELAN REPORT2023](#)』にて、GHG排出量Scope1～3を開示
- 2023年12月期の有価証券報告書では、人的資本経営や気候変動に関する情報開示を充実

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> <li>● 2050年にGHG排出量Scope1,2実質ゼロ目標設定</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>			

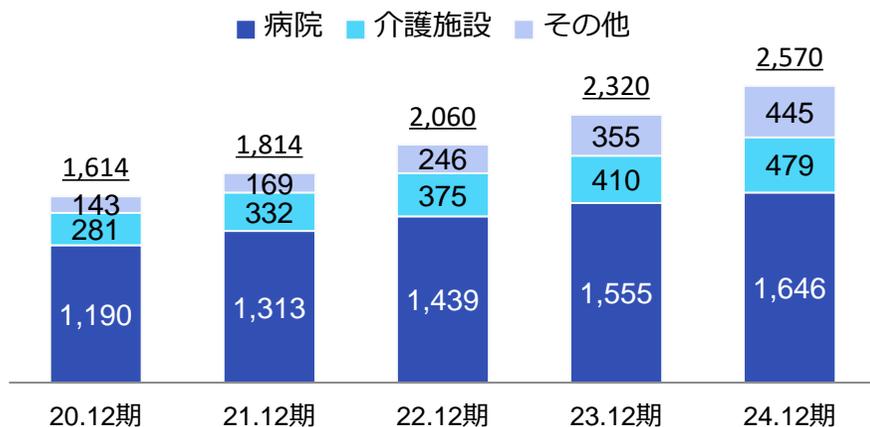
## 売上高推移（百万円）



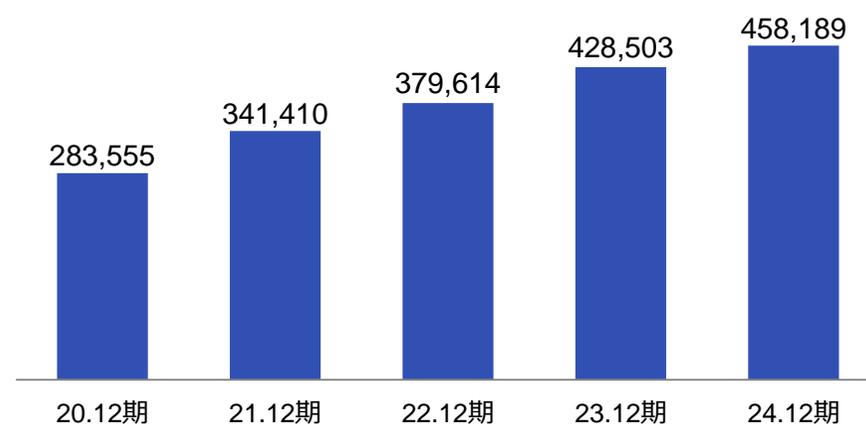
## 利益の推移（百万円）



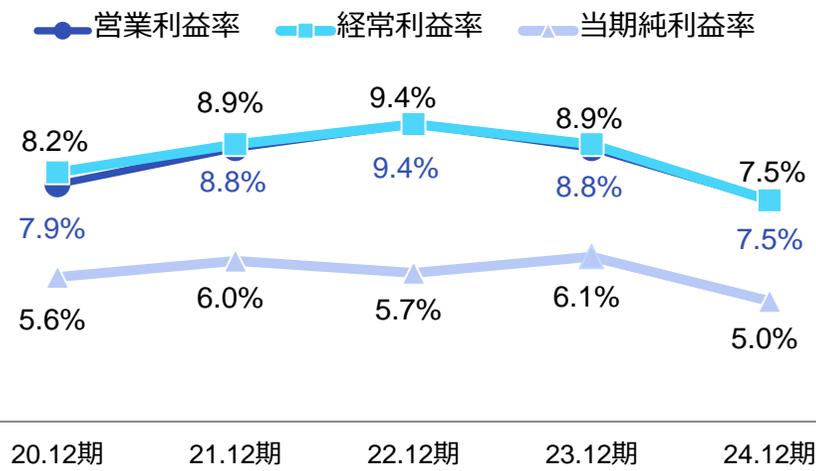
## 契約施設数の推移（施設）



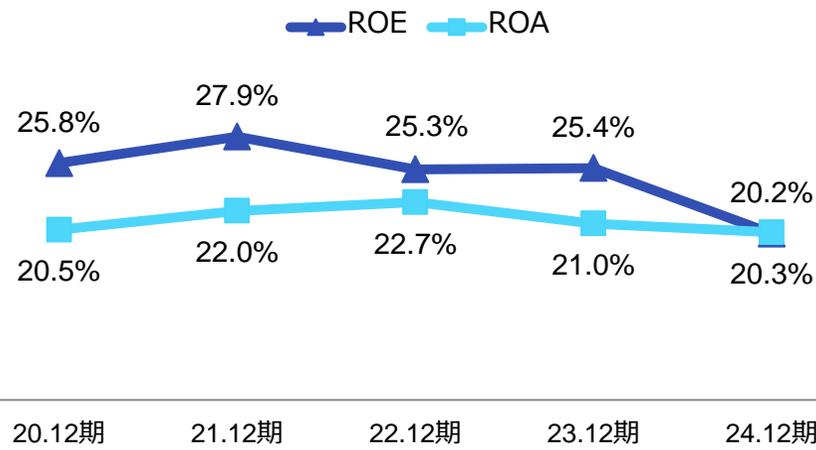
## 月間利用者数の推移（人）



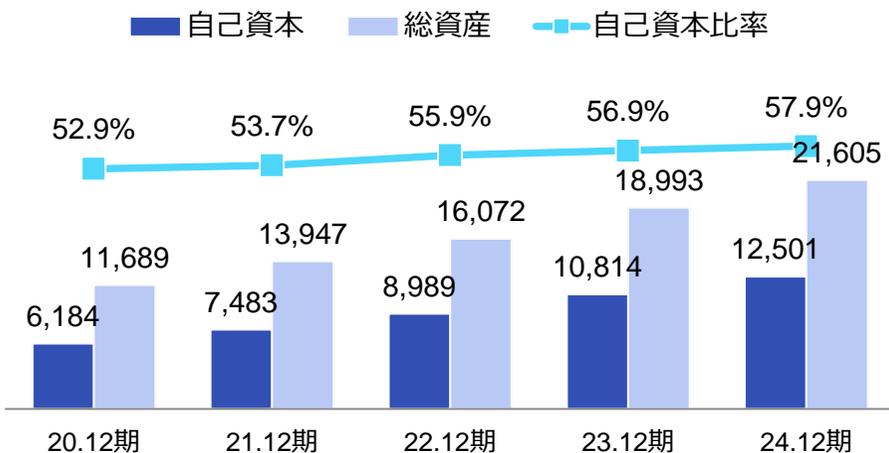
## 利益率の推移



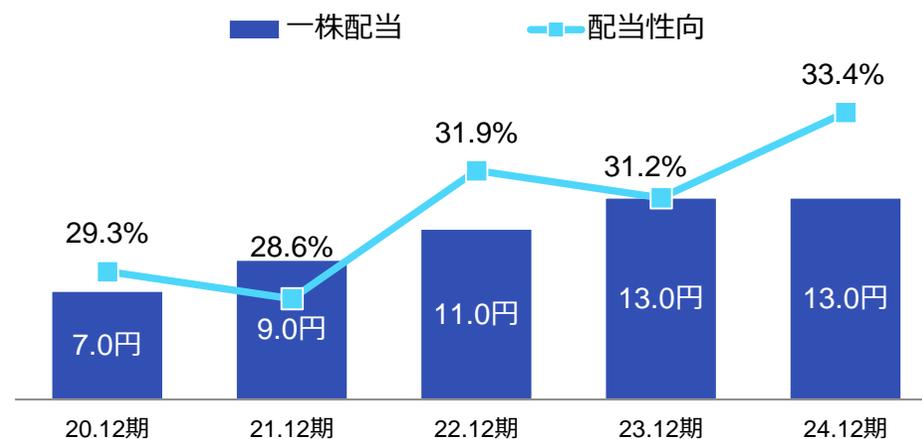
## ROE・ROAの推移



## 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 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（2025年2月10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

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