

株式会社エラン

2025年12月期 決算説明資料



▶ E L A N

1. 2025年12月期の通期決算	p.3
2. 2026年12月期の業績予想	p.15
3. 資本コストや株価を意識した経営	p.18
4. 新中期経営計画（2026～2028年）	p.21
5. 参考資料	p.30

1 . 2025年12月期の通期決算

1. 増収増益

- 売上前年比+16.7%
CSセットの新規契約260施設純増・施設単価0.4百万円上昇、海外売上2,234百万円
- 営業利益 前年比+19.5%、営業利益率 7.7%（前年比+0.2pt）

2. 新中期経営計画の発表

- 資本コストや株価を意識した経営方針を明確化
- 「CSセットの安定成長」×「病院経営支援・海外・M&Aの展開」

3. エムスリーとのシナジー

- 共同事業が本格始動
- 新しい付加価値により施設単価が向上
- 将来的な解約率低減に寄与

2025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**359**施設（解約**99**施設）の獲得に伴う利用者の増加、海外売上の増加
- 売上総利益率の低下は、主にlifte（リフテ、オリジナル患者衣）**219施設**導入分の原価一括計上が影響した

					(単位：百万円)	
	24.12期 ①	25.12期 ②	前期比 ②-①	主な要因	25.12期予想 ③※	予想比 ②-③
売上高	47,513	55,448	+7,934	● CSセットの新規施設契約 ● GREEN社とTMC社（ベトナム）売上 2,234百万円	59,000	▲3,551
売上総利益	10,716	11,874	+1,157		—	—
売上総利益率(%)	22.6	21.4	▲1.1	● オリジナル患者衣（リフテ）の促進	—	—
販管費	7,141	7,601	+459		—	—
販管費率(%)	15.0	13.7	▲1.3	● 昨年（2024年）は、ベトナムでのM&A費用、エムスリーのTOB関連等、一時的な費用が含まれていた	—	—
営業利益	3,575	4,272	+697		4,720	▲447
売上高営業利益率(%)	7.5	7.7	+0.2		8.0%	▲0.3
経常利益	3,542	4,184	+642		4,740	▲555
売上高経常利益率(%)	7.5	7.5	+0.1		8.0%	▲0.5
親会社株主に帰属する当期純利益	2,354	2,767	+413		3,090	▲322
売上高当期純利益率(%)	5.0	5.0	+0.0		5.2%	▲0.2

※2025年2月10日付の予想

セグメント別（国内／海外）

- 国内の営業利益率は、**7.5%**
- ベトナムの子会社（GREEN社とTMC社）の営業利益率は**12.1%**、のれん償却前では**17.9%**

（単位：百万円）

	2023	2024	2025
売上高	41,425	47,513	55,448
国内	41,425	47,243	53,214
海外 ベトナム	0	269	2,234
売上総利益	9,751	10,716	11,874
国内	9,751	10,545	11,131
海外 ベトナム	0	171	742
営業利益	3,665	3,575	4,272
国内	3,665	3,480	4,001
海外 ベトナム	0	94 ^{※1}	270 ^{※2}

※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。
※2 「のれん償却額131百万円（GREEN社とTMC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。

海外展開の状況

■ 前回（2025年12月期 第3四半期決算）から変更なし

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%	BS：2024年3Q から連結 PL：2024年4Q から連結	-	
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 から連結 PL：2025年1Q から連結	-	

2025年12月期 連結決算概要（貸借対照表）

■ ベトナムの子会社GREEN社とTMC社の連結を開始したため、有形固定資産・のれん・借入金等に影響があった

（単位：百万円）

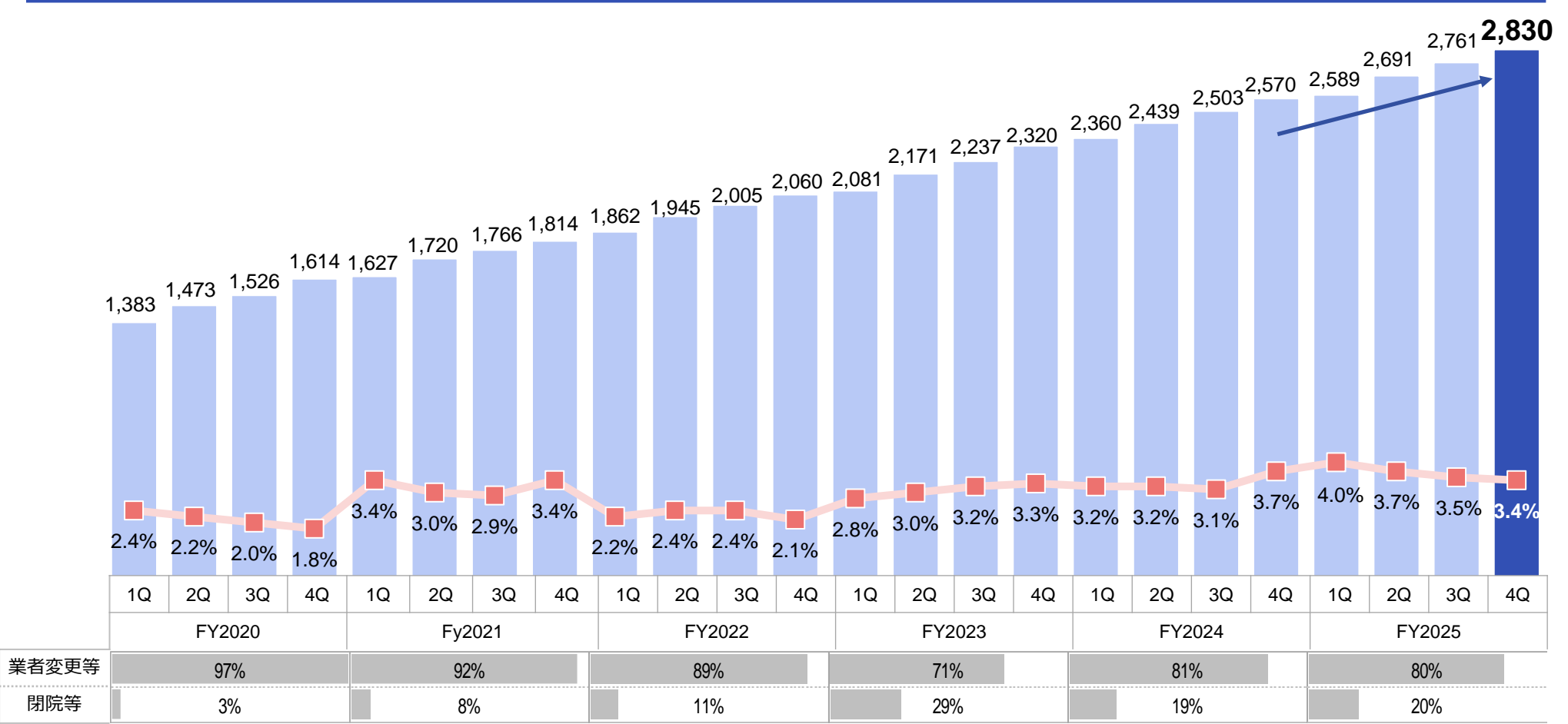
	24.12期末 ①	25.12期末 ②	増減 ②-①	主な要因
貯蔵品	741	1,103	+362	● オリジナル患者衣（リフテ）の在庫
有形固定資産	575	1,398	+822	● GREEN社とTMC社（ベトナム）の建物や機械装置等
のれん※	427	1,266	+838	● TMC社（ベトナム）分が追加
無形固定資産（その他）	514	559	+45	● 24年の「のれん」を振り分けた影響
総資産	21,702	26,232	+4,529	
短期借入金	0	365	+365	● TMC社（ベトナム）分
長期借入金	76	399	+323	● GREEN社とTMC社（ベトナム）分
総負債	9,200	11,550	+2,350	
非支配株主持分	0	238	+238	● TMC社（ベトナム）分、持ち分は51%
純資産	12,501	14,681	+2,179	

※24年の「のれん」はPPAにより813百万円から427百万円へ遡及修正しています。

契約施設数と解約率（期末月）

- 契約施設数（期末月）は対前年同期比で**10.1%**増
- 閉院等を除いた解約率は**2.7%**

契約施設数と解約率（期末月）

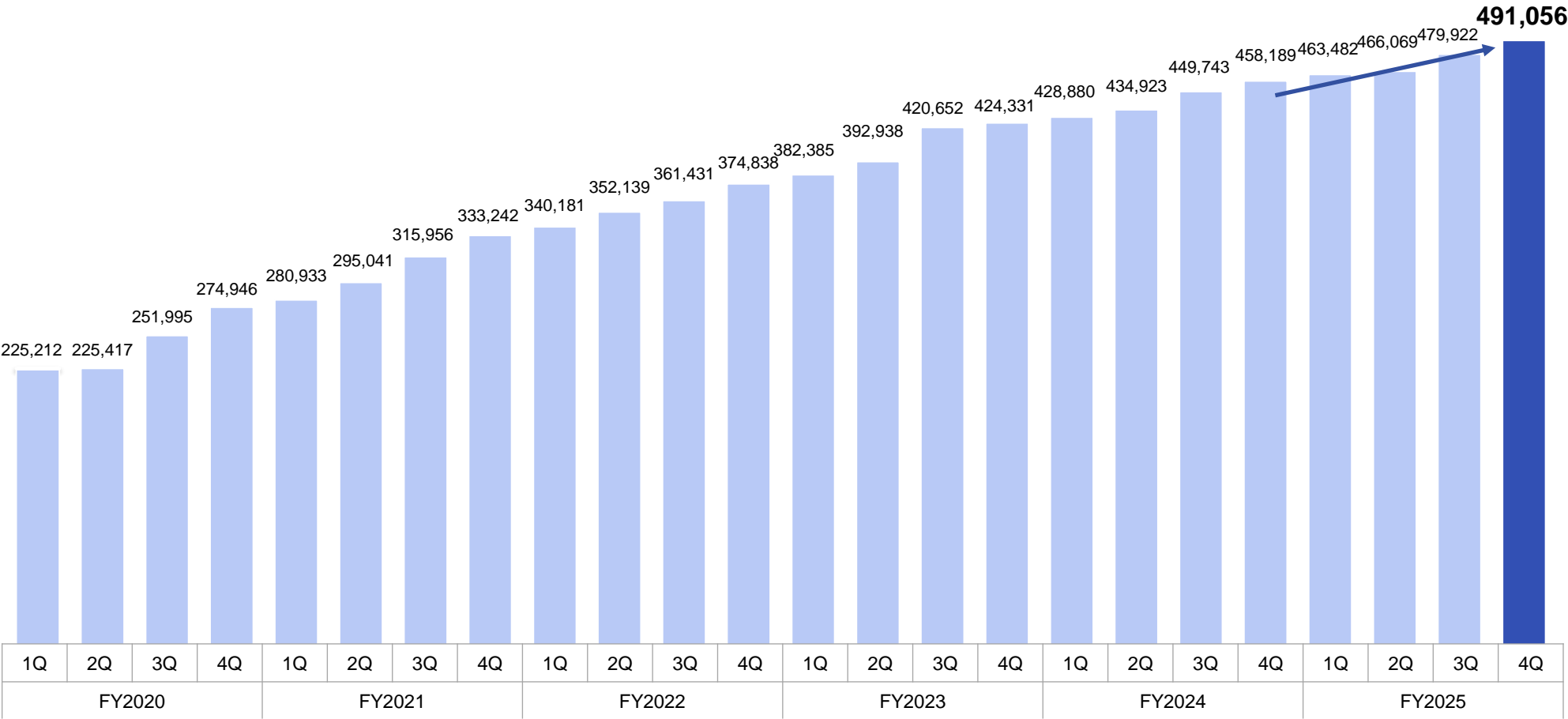


※解約率 = 直近12ヶ月解約数 / (13ヶ月前の月末契約数 + 直近12ヶ月新規契約数)

月間利用者数（期中平均）

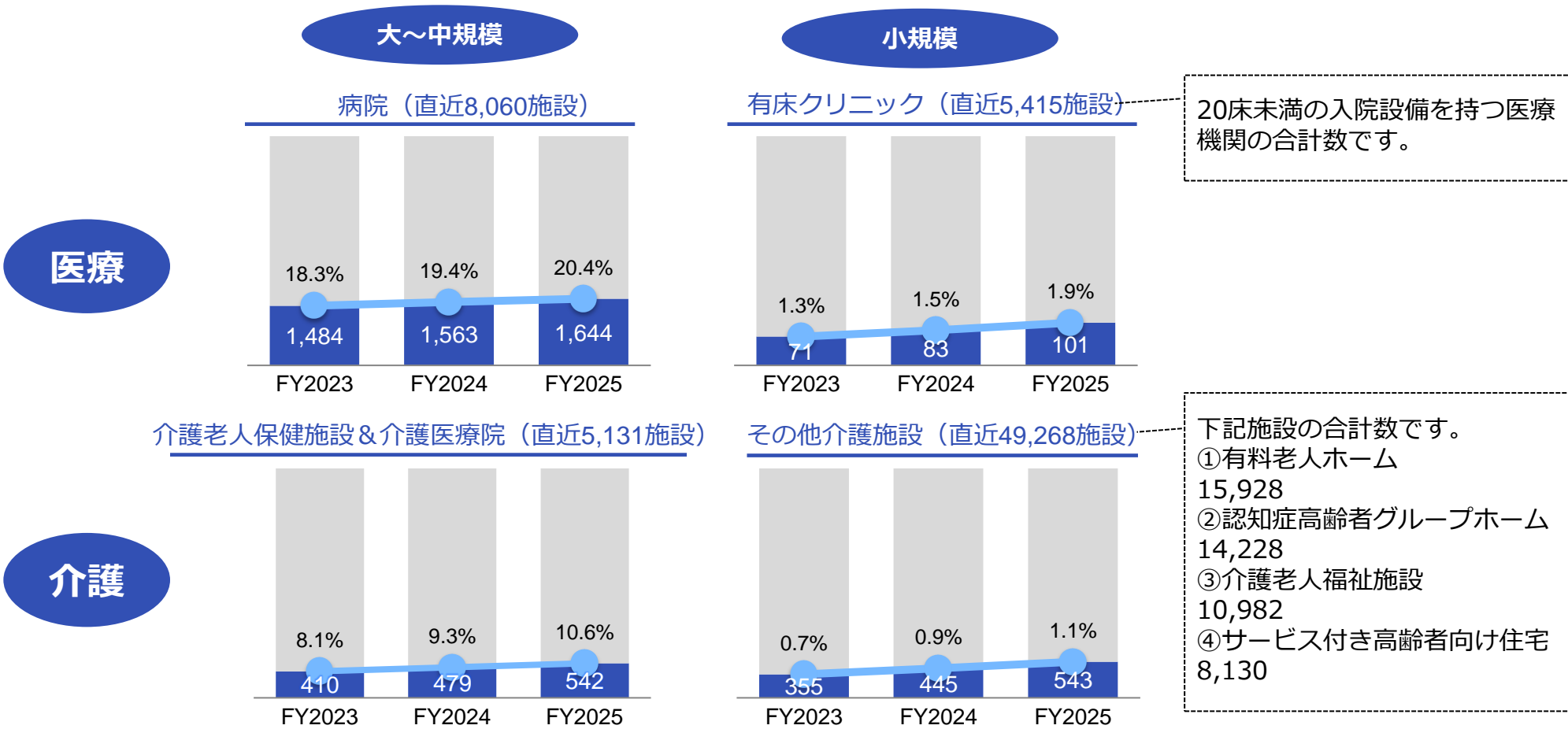
■ 月間利用者数（期中平均）は対前年同期比で7.2%増

利用者数（月間・期中平均）



開拓率の年度推移

■ 引き続き、大～中規模である「病院・介護老人保健施設・介護医療院」を中心に開拓を進めつつ、新たな顧客価値創出を狙う

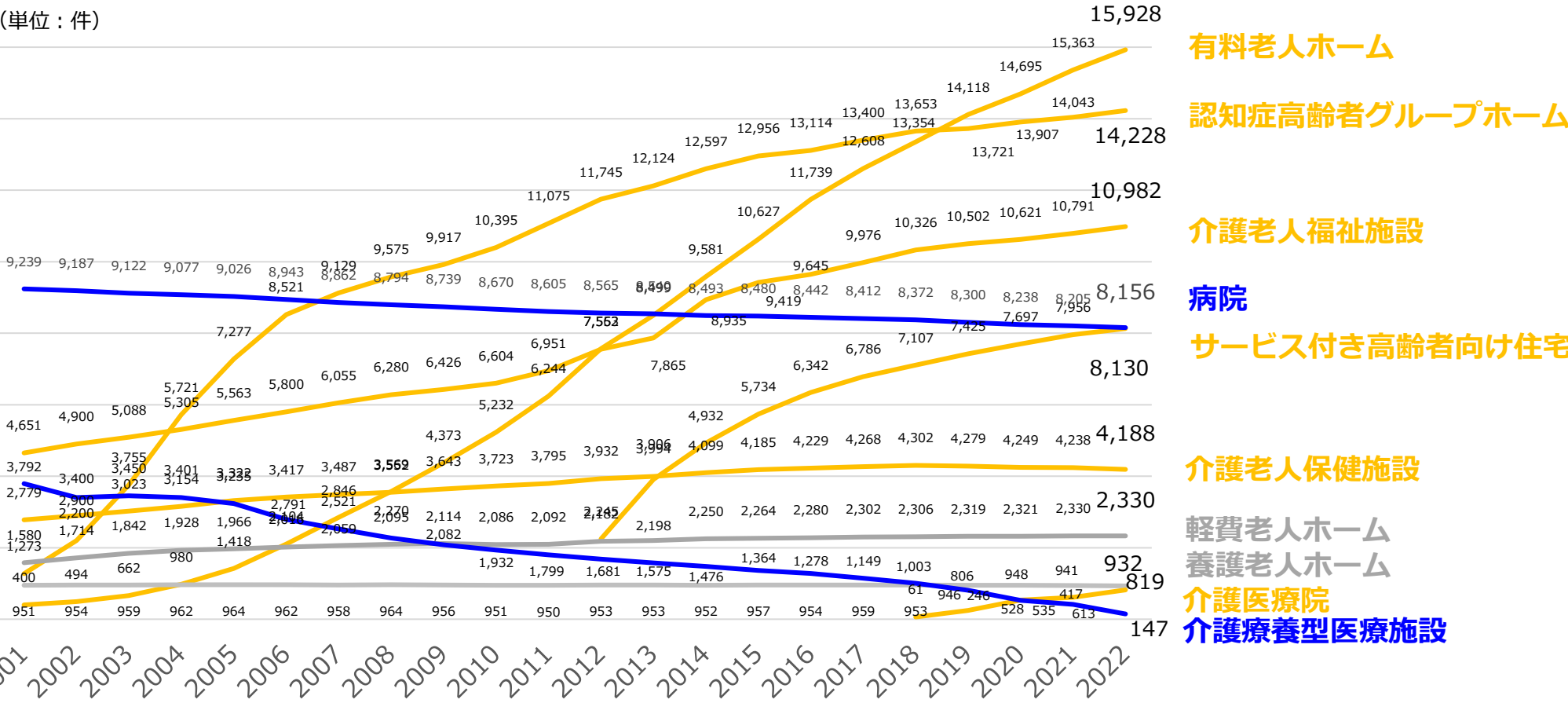


※ 厚生労働省による「令和6(2024)年医療施設調査」「令和6(2024)年度介護サービス施設・事業所調査」「厚生労働省 社会保障審議会介護保険部会（第118回）資料1 p9」の調査結果を参考に当社作成

営業対象施設等の施設数推移

- 「病院」や「介護療養型医療施設」数は年々減少傾向
- 一方で、「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」等の施設数は増加中

病院・高齢者向け施設や住まいの施設数



※ 出所：厚生労働省 社会保障審議会介護保険部会（第118回）資料1 p9

国内主要指標の年次推移

- 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

		2021	2022	2023	2024	2025	主な要因
国内売上高	百万円	31,635	36,264	41,425	47,243	53,214	
前年比	%	21.4%	14.6%	14.2%	14.0%	12.6%	
期末契約施設数	施設	1,814	2,060	2,320	2,570	2,830	
前年比	%	12.4%	13.6%	12.6%	10.8%	10.1%	
施設単価	百万円	17.4	17.6	17.9	18.4	18.8	◆ 新サービスの普及等により増加傾向
前年比	%	8.0%	0.9%	1.4%	3.0%	2.3%	
4Q月間平均利用者数※1	人	333,242	374,838	424,331	458,189	491,056	
前年比	%	21.2%	12.5%	13.2%	8.0%	7.2%	

※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

付加価値サービス＆商品の導入率年次推移

- CSセットに加え、周辺サービス・新商品の導入が進展し、施設単価は複合的な付加価値提供により継続的に上昇
- 新サービスは、病院経営を支援する中長期的な社会課題解決型サービスとして展開

付加価値サービス＆商品導入率の年次推移

		2021	2022	2023	2024	2025	直近の取り組み
CSセットR導入施設数	施設	101	149	230	278	354	◆ マタニティウェアを開発
CSセットR導入率	%	5.6%	7.2%	9.9%	10.8%	12.5%	
CSセットLC導入施設数	施設	83	123	192	230	285	
CSセットLC導入率	%	4.6%	6.0%	8.3%	8.9%	10.1%	
オリジナル患者衣（リフテ）導入施設数	施設	1	8	52	252	471	
リフテ導入率	%	0.1%	0.4%	2.2%	9.8%	16.6%	
介護施設向け衣類（スマイルウェア）導入施設	施設	0	0	0	7	65	
スマイルウェア導入率	%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%	2.3%	
エムスリーとのシナジー実現件数	件	-	-	-	-	100	
（開発中の付加価値サービス＆商品）		-	-	-	-	-	

2. 2026年12月期の業績予想

2026年12月期 連結業績予想

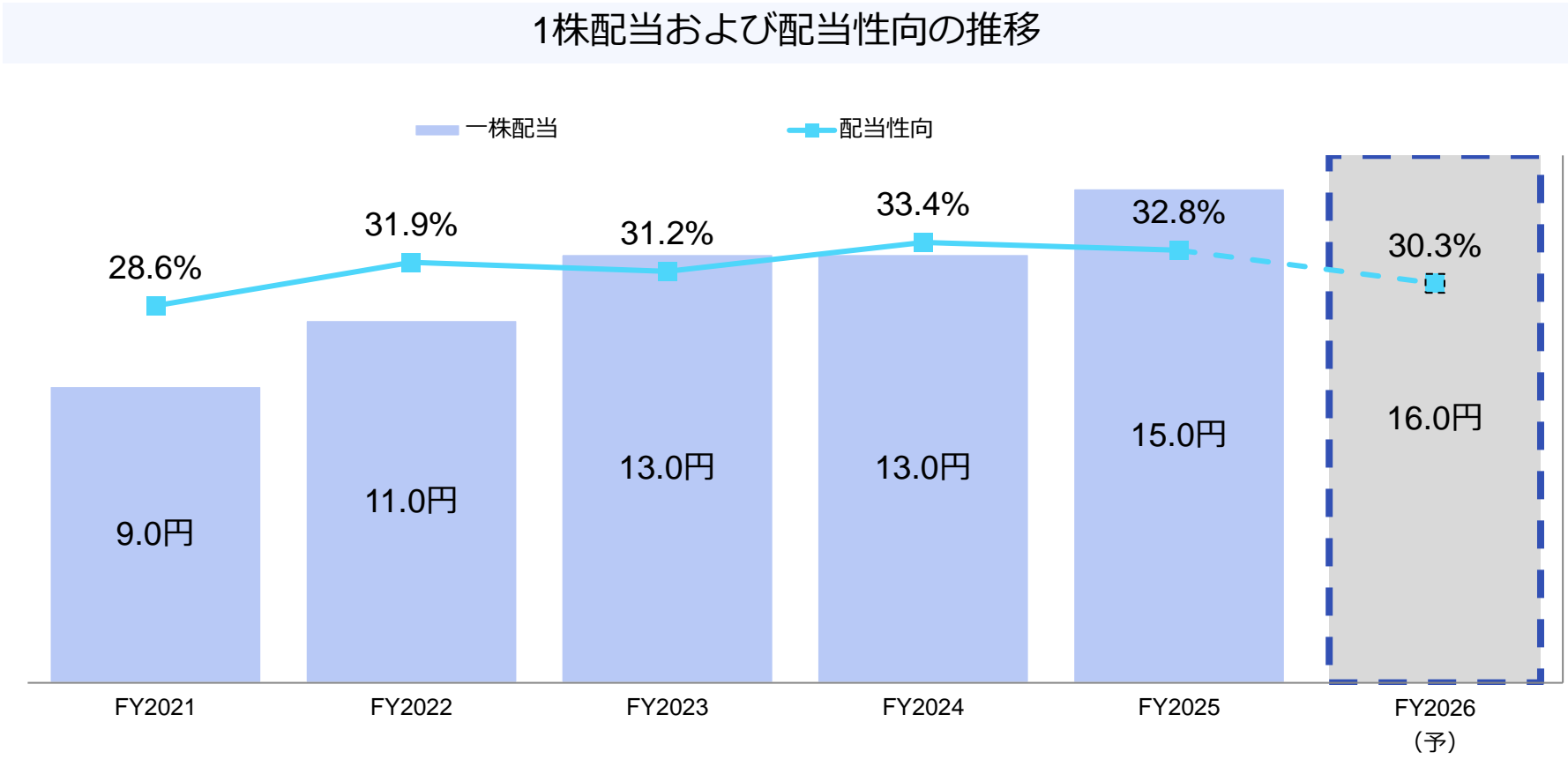
- 2026年12月期は、CSセットの新規施設獲得や付加価値向上・新規事業・海外事業等により、9.7%の成長を目指す

(単位：百万円)

	25.12期 上期実績	26.12期 上期予想	増減率	25.12期 通期実績	26.12期 通期予想	増減率
売上高	26,840	29,200	8.8%	55,448	60,800	9.7%
営業利益	2,076	2,400	15.6%	4,272	5,000	17.0%
経常利益	2,049	2,400	17.2%	4,184	5,000	19.5%
親会社株主に帰属する 当期(中間)純利益	1,367	1,590	16.3%	2,767	3,200	15.6%
EPS (単位：円)	22.61	26.24		45.77	52.81	

配当予想（2026年12月期）

■ 2026年12月期の期末配当は1株当たり16.0円、配当性向30.3%とする



(注) 上表の1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

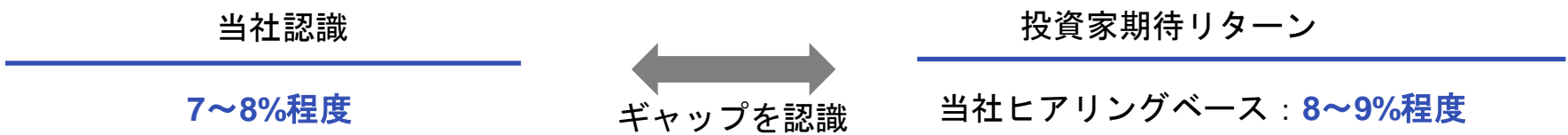
3. 資本コストや株価を意識した経営

現状分析

- 2024年2月に開示した「資本コストや株価を意識した経営」について、現状認識および課題の再点検を行った
- 当社の資本コストは7～8%程度と認識。一方、投資家からの期待リターンは8～9%程度とギャップを認識
- ROEは2025年に20.5%と、資本コストを上回っているが、低下傾向であることを課題視している

【資本コスト】

- CAPM・益回り法等による算出値に加え、事業の安定性を踏まえ、資本コストは7～8%と認識
- 当社は有利子負債が僅かである為、資本コスト（WACC）は株主資本コストと近似値となる



【当社の認識】

- ストック型の安定収益構造に加え、国内事業は年率約10%で成長
 - 景気変動の影響を受けにくい事業モデル
 - ROEは低下傾向にあるため、今後ROE向上を目指すことが経営課題であると認識
- } 資本コストは7～8%程度

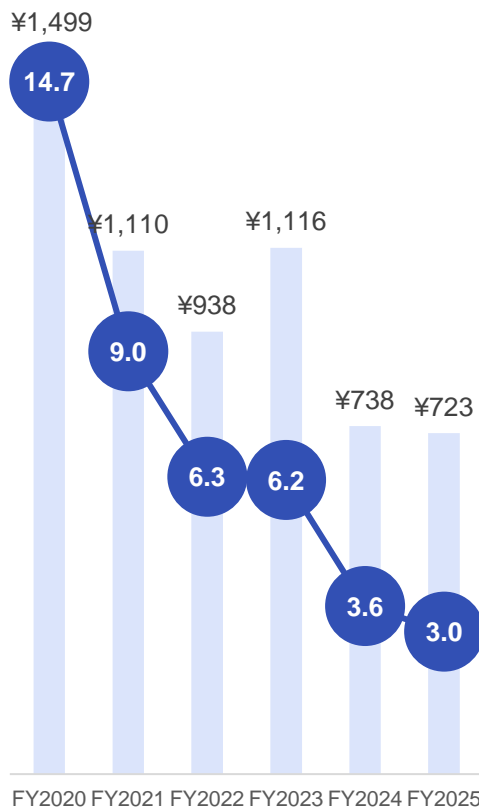
	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
ROE（％）※	25.8	27.9	25.3	25.4	20.2	20.5
当期純利益率（％）	5.6	6.0	5.7	6.1	5.0	5.0
総資本回転率（回転）	2.5	2.5	2.4	2.4	2.3	2.3
財務レバレッジ（倍）	1.9	1.9	1.8	1.8	1.7	1.8

※株主資本と総資本は期中平均（前年と当年を足して2で割った数）で計算しています。

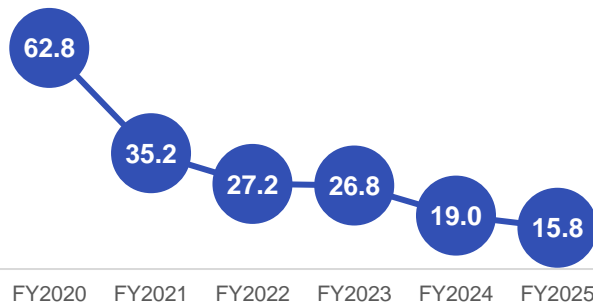
【課題】

- PERの低下：高成長局面を経て安定成長局面に移行する中、将来性が投資家から見え難くなっている
- ROEの低下：純利益率の低下と自己資本の積み上がり

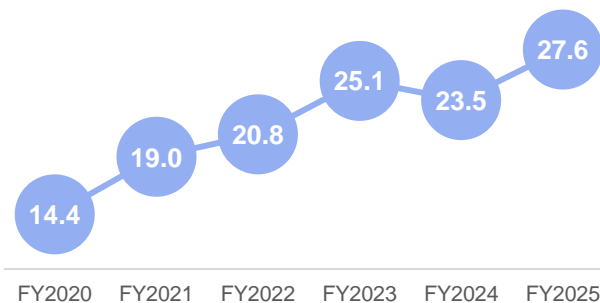
期末株価（円）とPBR（倍）



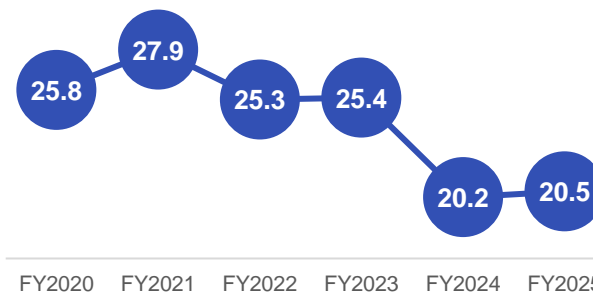
PER（倍）



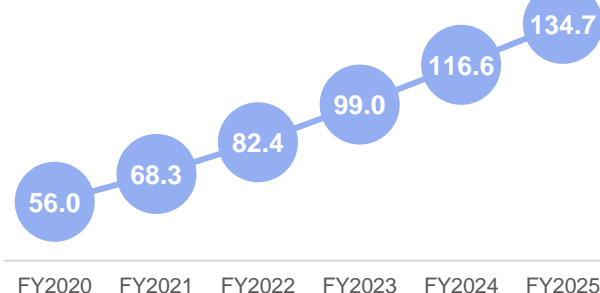
親会社株主に帰属する当期純利益（億円）



ROE（%）



自己資本（期首・期末平均）（億円）



4. 新中期経営計画（2026～2028年）

前中期経営計画（2023～2025年）の振り返り

- 前中期経営計画では売上高は成長基調を維持したものの、各年度とも計画値未達となった
- 営業利益についても、24年および25年度において計画値を下回る結果となった

2023年12月期

	計画※1	実績	達成率
売上高	437億円	414億円	95%
営業利益	36億円	36億円	100%
営業利益率	8.2%	8.8%	107%
R O E	25.2%	25.4%	101%
配当性向	29.0%	31.2%	105%

※1) 2022年12月期 決算説明資料で公表
(公表日は2023年2月21日)

2024年12月期

	計画※2	実績	達成率
売上高	500億円	475億円	95%
営業利益	42億円	35億円	83%
営業利益率	8.4%	7.5%	89%
R O E	24.1%	20.2%	84%
配当性向	29.7%	33.4%	112%

※2) 2023年12月期 決算説明資料で公表
(公表日は2024年2月26日)

2025年12月期

	計画※3	実績	達成率
売上高	590億円	554億円	94%
営業利益	47.2億円	42.7億円	91%
営業利益率	8.0%	7.7%	96%
R O E	22.3%	20.5%	92%
配当性向	30.0%	32.8	109%

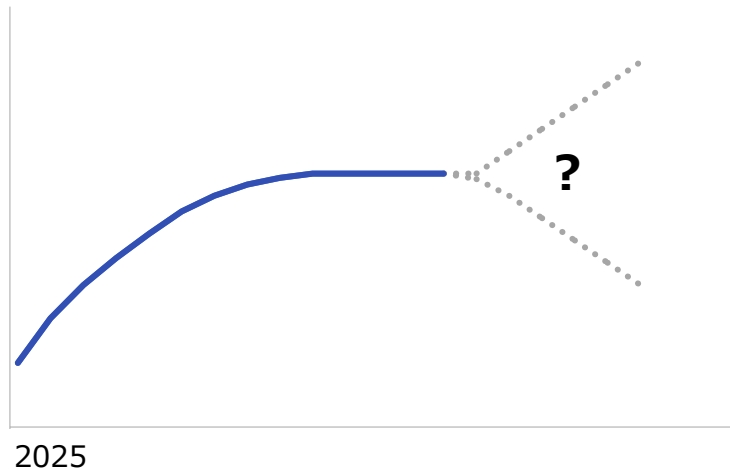
※3) 2024年12月期 決算説明資料で公表
(公表日は2025年2月10日)

※市場開拓率は中計期間中に計算方法を変更したため除外

既存CSセットの確実な成長を基盤に、 ROE25%を規律とした成長投資・M&Aを実行し、 資本効率と成長性の両立を目指す3年間

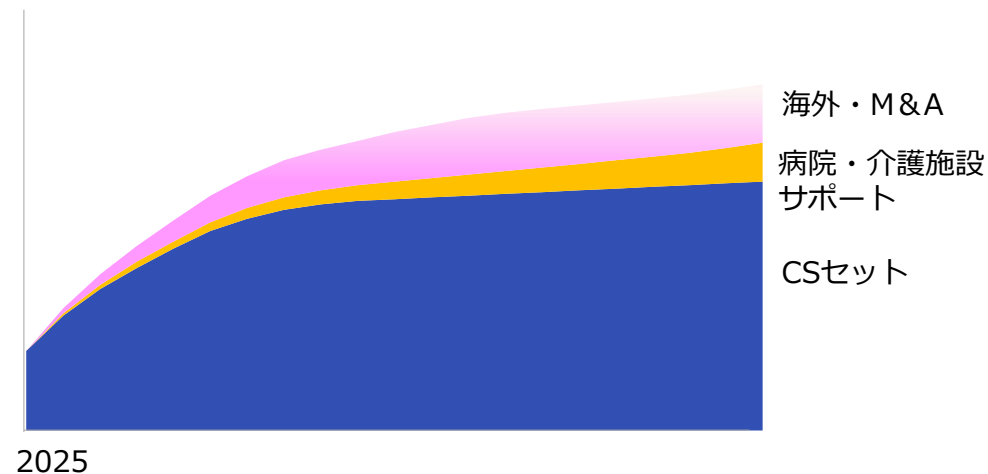
国内既存事業の成長余地とその先

足元では成長が見込める一方、中長期では人口減少・病院数減少といった構造変化がある



CSセットを基盤とした次の成長

CSセットを収益基盤とし、病院経営支援、海外展開への段階的な投資



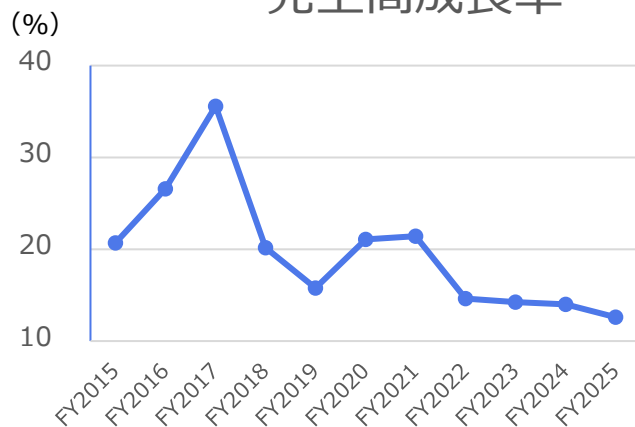
新中期経営計画（2026～2028年）の数値目標

- 売上高は国内CSセットの成長率約10%に加え、M&Aや新規事業の積み上げにより目標水準の達成を図る
- ROEは2028年末時点で25.0%を下限目標とする

	前中期経営計画		新中期経営計画	
	2025年 (実績)	2026 (目標)	2028 (目標)	
売上高	554億円	608億円	800億円	
営業利益	42億円	50億円	75億円	
営業利益率	7.7%	8.2%	9.4%	
ROE	20.5%	-%	25.0%	

本中計におけるCSセット事業の重点課題

売上高成長率



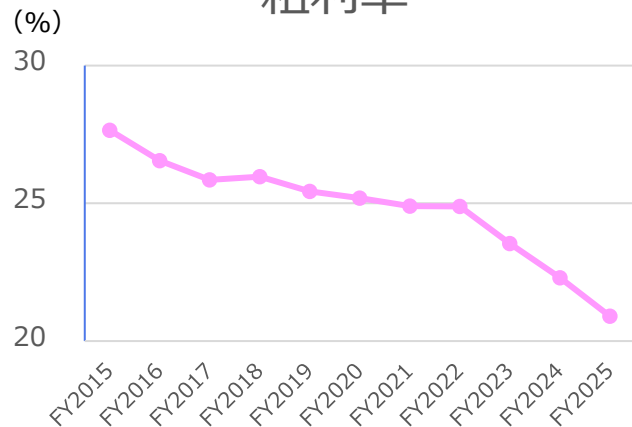
現状

- 既存事業の成長率は12.6%（25年12月期）で今後も鈍化傾向

方向性

- 新規事業・M&Aで成長の質と持続性を高める
- 既存事業成長率は鈍化を容認

粗利率



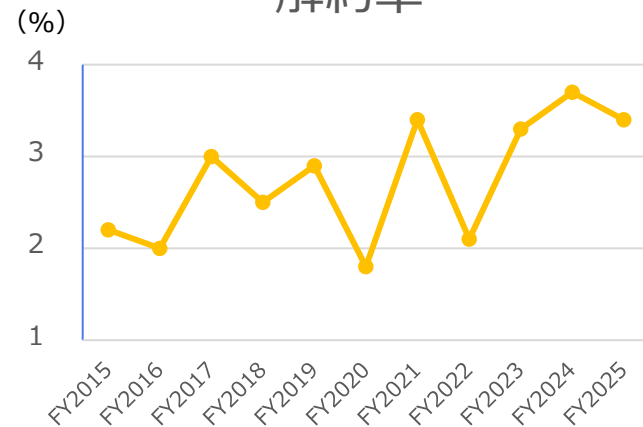
現状

- 粗利率の低下傾向が続き、構造的課題が顕在化

方向性

- 契約再設計と仕入方法の見直しにより、利益構造を立て直す

解約率



現状

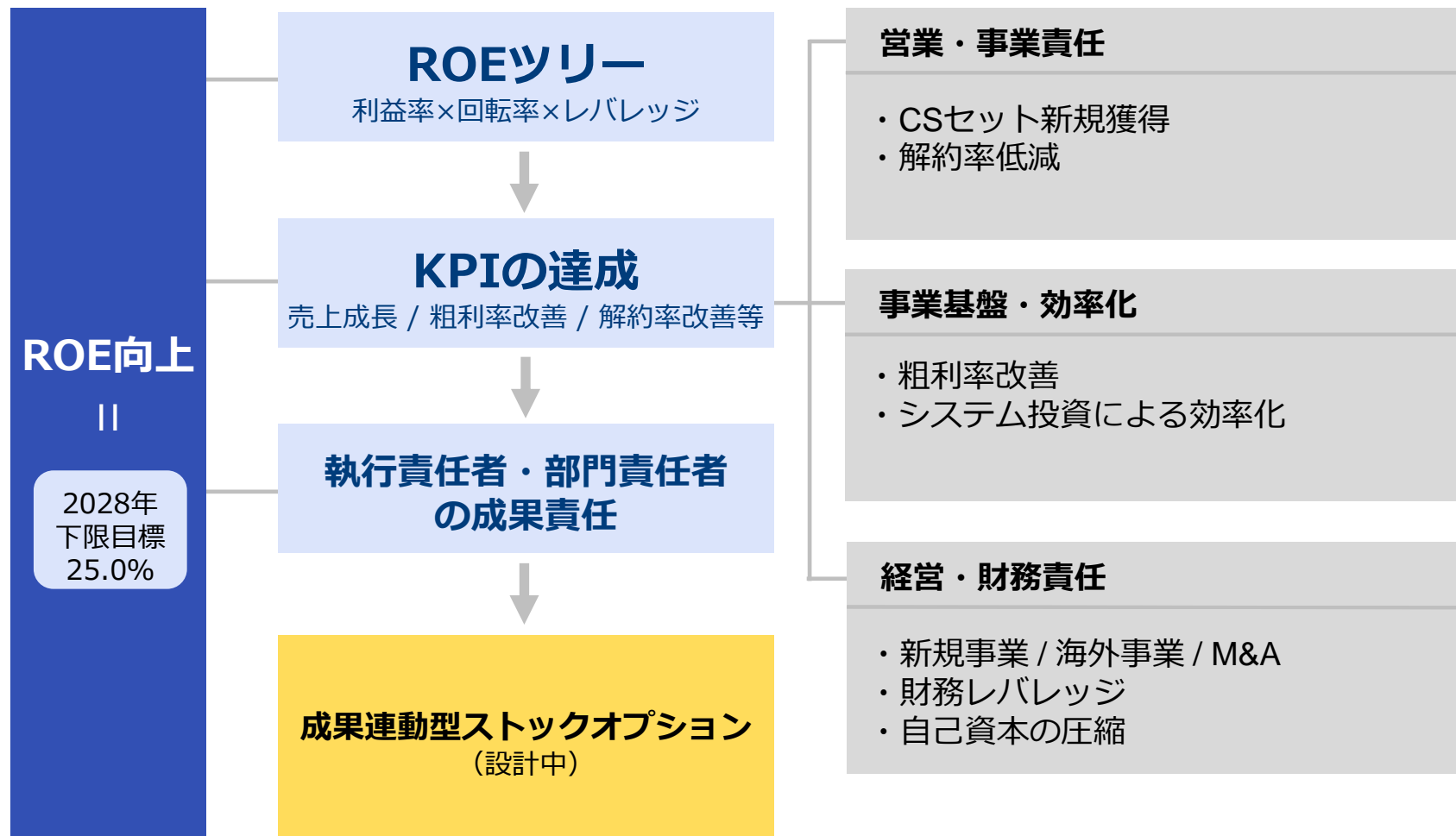
- 統廃合や価格競争の影響により、上昇傾向

方向性

- 人材定着と付加価値創出の両輪で安定化を実現する

中期経営計画におけるROEと人的戦略

- 本中計では、ROEを達成するためのKPIを設定し、各執行責任者・部門責任者の成果責任と位置付ける
- 本設計の成果連動型ストックオプション制度を設計中



- M&Aを成長のための重要な選択肢の一つと位置付けている
- その実行にあたっては、資本効率を意識し、株主価値の最大化に資する案件を中心に検討する

1 国内事業基盤強化型

国内において、当社が有するシェア1位の強みを活かし、既存事業との親和性が高く、事業基盤の強化につながる周辺領域へのM&Aを検討します。

【目指すべき方向性】

- ・システム投資や業務基盤の効率向上
- ・顧客への提供価値の向上

2 経営サポート型

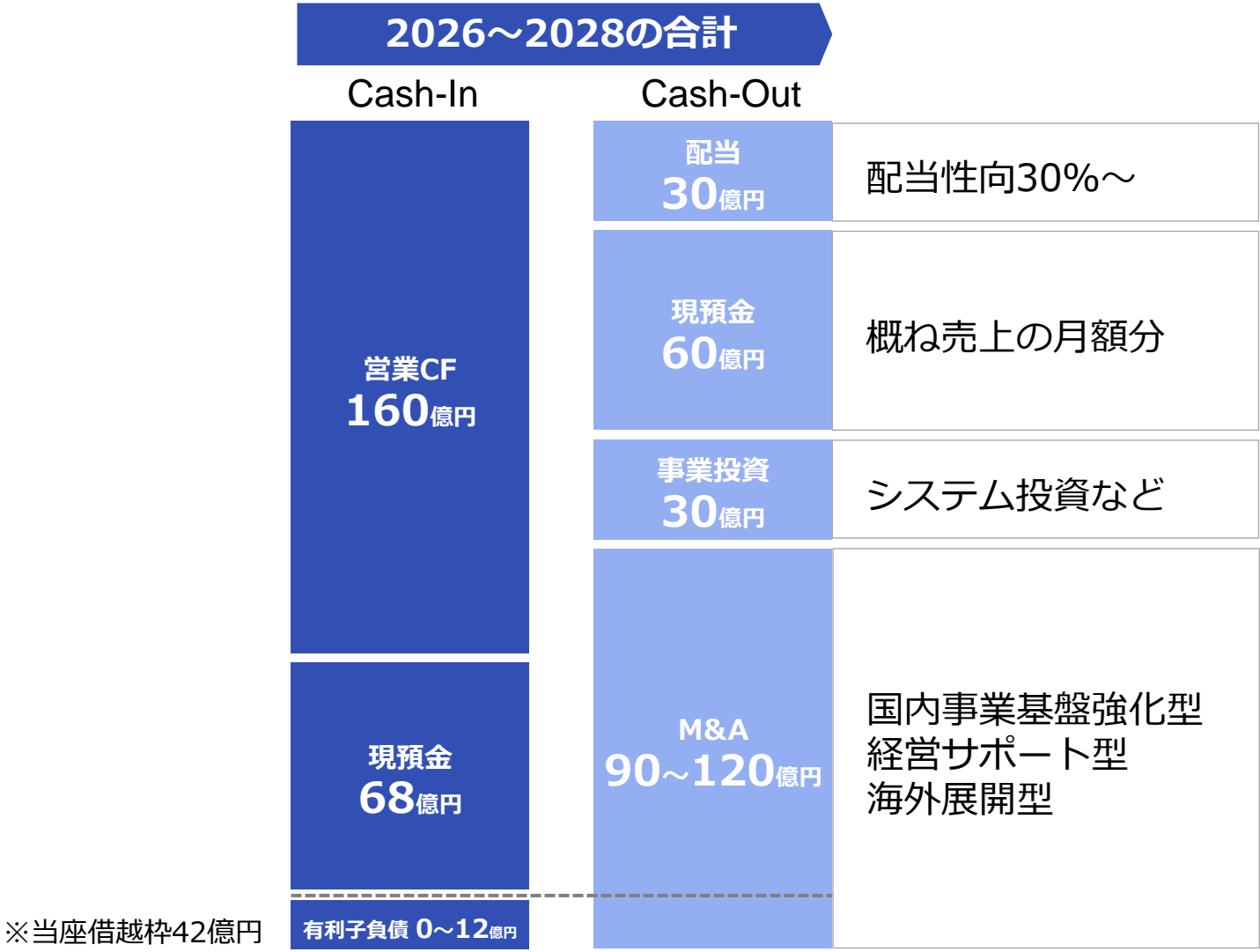
病院・介護施設の経営環境が一層厳しさを増す中、CSセットを起点とした経営支援につながるサービス領域の展開を検討します。

3 海外展開型

海外において、衛生環境の改善や生活様式の変化を捉え、将来的に当社サービスの需要が見込まれる国や地域への展開を検討します。

キャピタルアロケーション

- 3年間のキャッシュイン合計は160億円を計画
- 当該資金は、主に成長投資に配分しつつ、資本効率を意識した株主還元を実施する



5. 參考資料



会社概要



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	554億48百万円（2025年12月期第4四半期累計期間）
経常利益	42億4百万円（2025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	1,498名（2025年12月31日現在）
事業所	【本社】 松本 【オフィス】 東京（事業戦略・マーケティング） 【事業所】 松本村井（お客様対応業務） 【営業拠点】 北海道エリア 札幌/函館/釧路 東北エリア 青森/盛岡/仙台/秋田/郡山 関東エリア さいたま/千葉/東京/相模原/新潟 中部エリア 松本/静岡/名古屋 関西エリア 金沢/大阪/神戸 中国・四国エリア 岡山/広島/高松/松山 九州・沖縄エリア 福岡/南九州/沖縄 【物流】 神奈川/松本/関西
子会社	エランサービス / 琉球エラン / エランクルール / エラン・ロジスティクス / GREEN / TMC
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

商品紹介 「CSセット」とは

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けることが特徴です。



「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

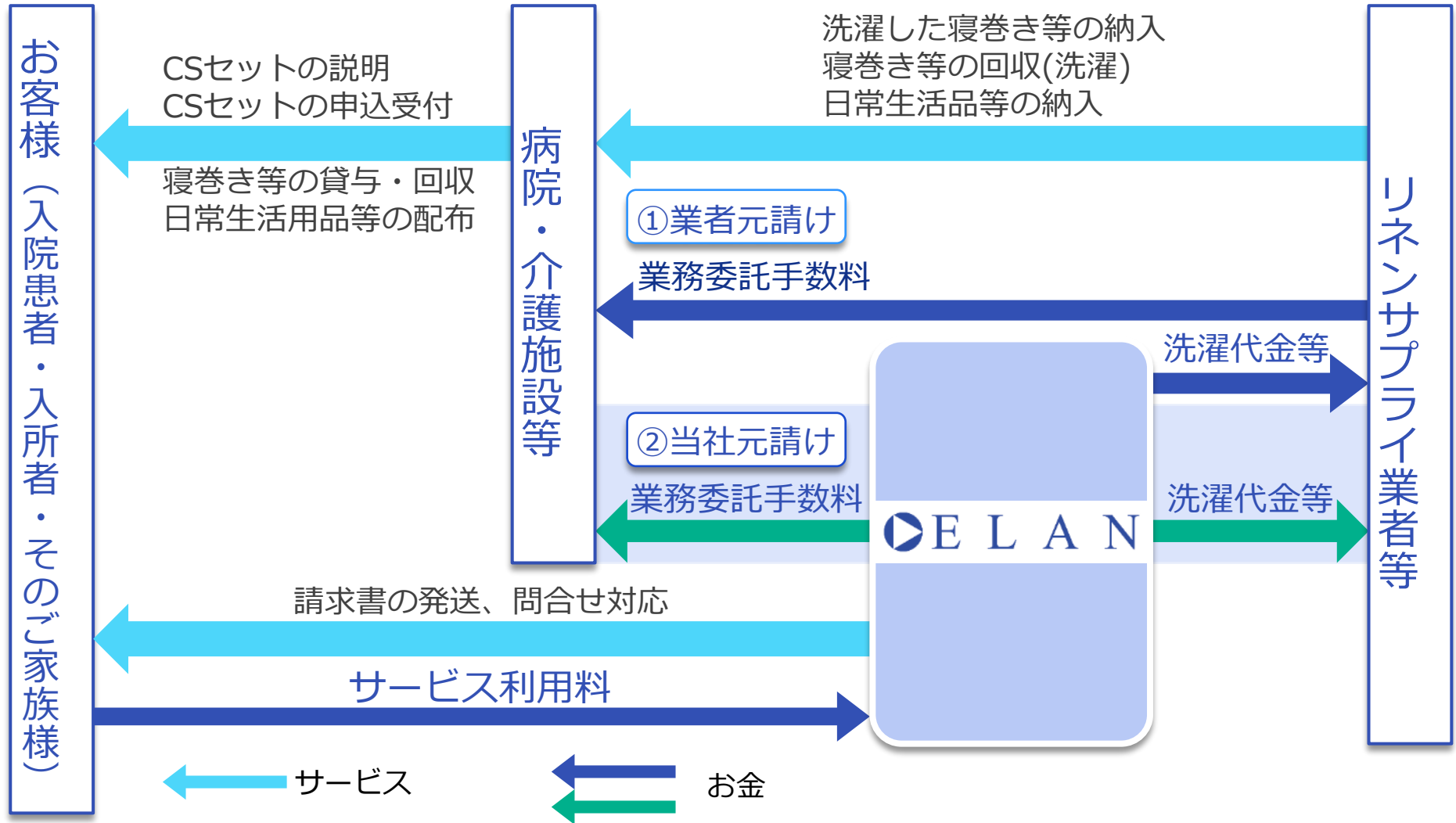
	Aプラン 日額 700円	Bプラン 日額 500円	Cプラン 日額 300円
タオル類	バスタオル・フェイスタオル・おしぼり		
日常生活用品	コップ・ティッシュ・シャンプー・スリッパ 等		
	口 腔 ケ ア 商 品 一 式		
衣類	病衣またはトレーナー上下		
	肌 着 ・ 靴 下		
	介護寝巻き・ 食事用エプロン		

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



ビジネスモデル

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」で患者様とご家族様の悩み解決

「CSセット」があれば、患者様もご家族様も安心・快適に



病院・介護施設等の課題も解決

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

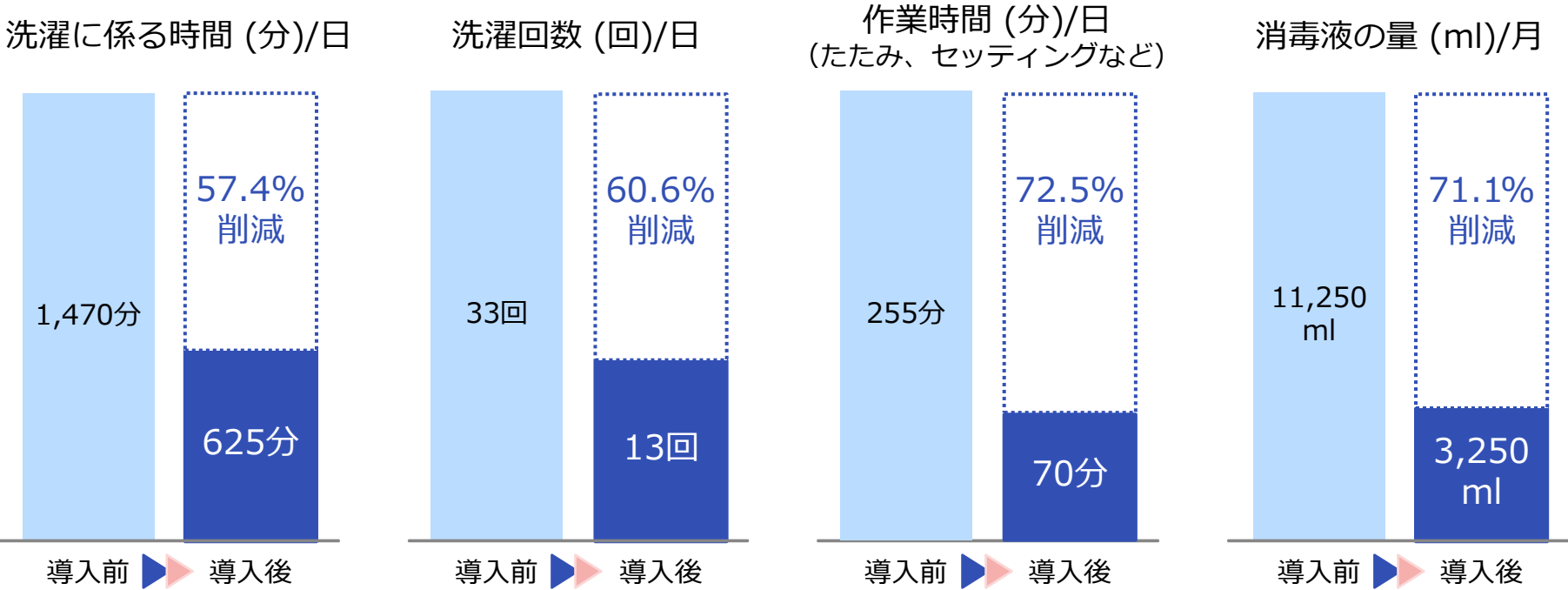
例) 病棟から1Fの受付に汚れ物を移動し、家族に受け渡し、新しい衣類やタオルを病棟に持っていく

病院での業務改善イメージ

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

病院・介護施設等や関係業者の「経営課題」も解決

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R」「CSセットLC」の概要

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>未払い入院費用の保証付きサービス</p> <p>CSセットR</p> 	<p>【ご利用者様・ご家族様】</p> <ul style="list-style-type: none">● 連帯保証人や入院一時金が不要● 急な入院も安心 <p>【病院・介護施設様】</p> <ul style="list-style-type: none">● 入院費の未払リスクを回避● 未収金発生時の督促・回収業務の削減
	<p>入院中トラブルの保証付きサービス</p> <p>LC入院保証</p>	<p>【ご利用者様・ご家族様】</p> <ul style="list-style-type: none">● 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 <p>【病院・介護施設様】</p> <ul style="list-style-type: none">● 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

lifte（リフテ）オリジナル患者衣



lifte

▶ E L A N × Classico

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

スマイルウェアの概要紹介



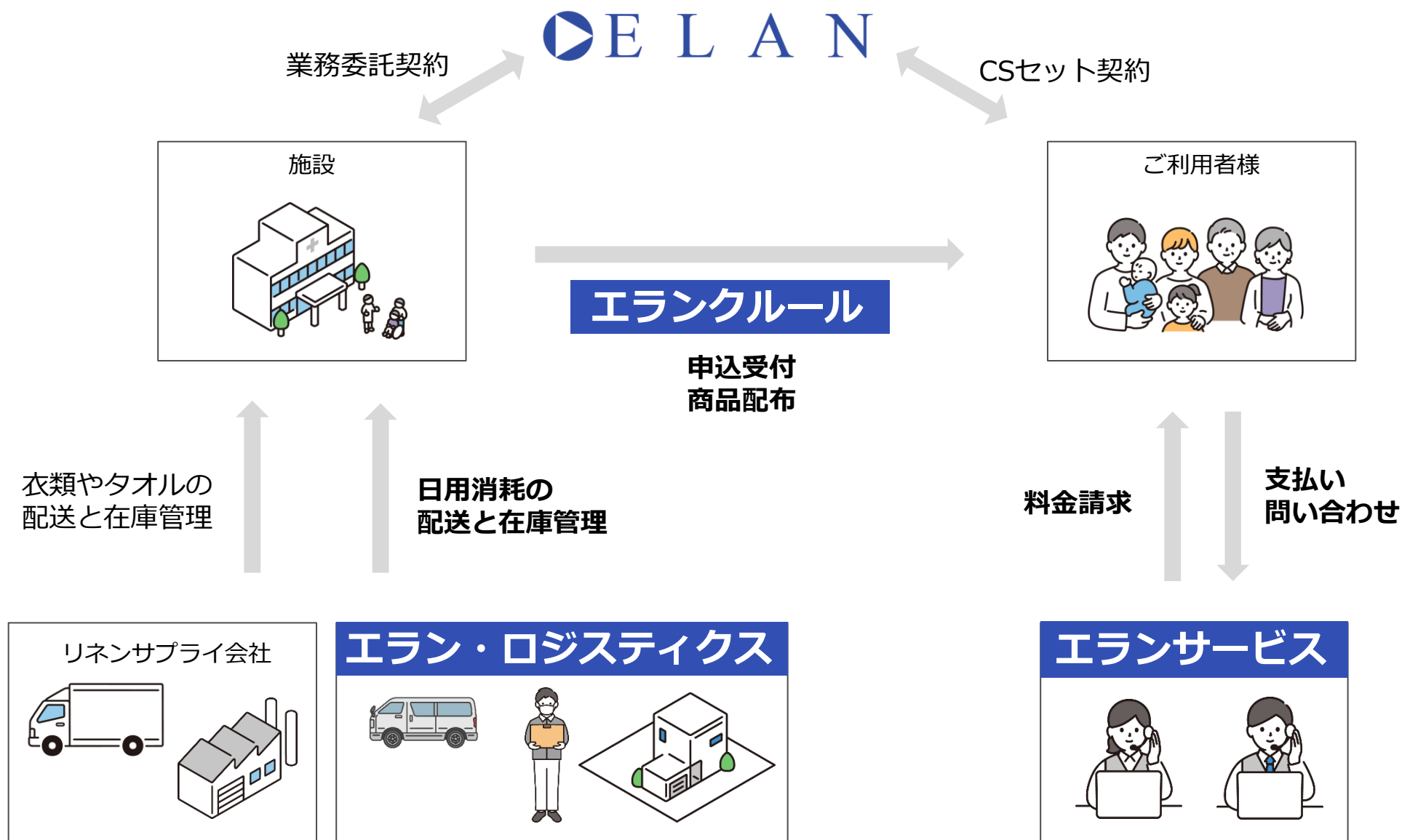
スマイルウェアとは？

皆さまへ『笑顔をお届け(Carry Smile)する』をコンセプトに、アパレルのプロが厳選したお洋服の中から好きなものを選び、お買い物感覚でおしゃれをお楽しみいただけるサービスです。

ご利用のメリット

- 入所者さまの個性を尊重し、おしゃれを通じて気持ちの高め、生活の質を向上させます。
- お買い物感覚で楽しみながら衣類を選べ、入所者さま主体の質の高いコミュニケーションが生まれます。
- 衣類の購入、補充、名前付け、洗濯にかかるご家族や職員の手間をなくします。

国内子会社の役割



国内子会社の主要指標

		2021	2022	2023	2024	2025
エランサービス						
契約会社数（入院セット）	社	4	5	9	13	16
施設数（入院セット）	施設	22	30	36	65	86
契約会社数（その他）	社	0	0	2	4	5
施設数（その他）	施設	0	0	2	11	21
エラン・ロジスティクス						
配送先施設数	施設	73	110	242	376	566
エランクルール						
業務請負施設数※1	施設	0	0	42	50	52
障がい者雇用数※2	名	0	0	13	25	24

※1 2025年通期決算から、業務請負施設数集計方法を変更したため、過去の決算説明資料とは数値が異なります。

※2 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。

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

特長と強み 入院セットの歴史は「CSセット」の歴史

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

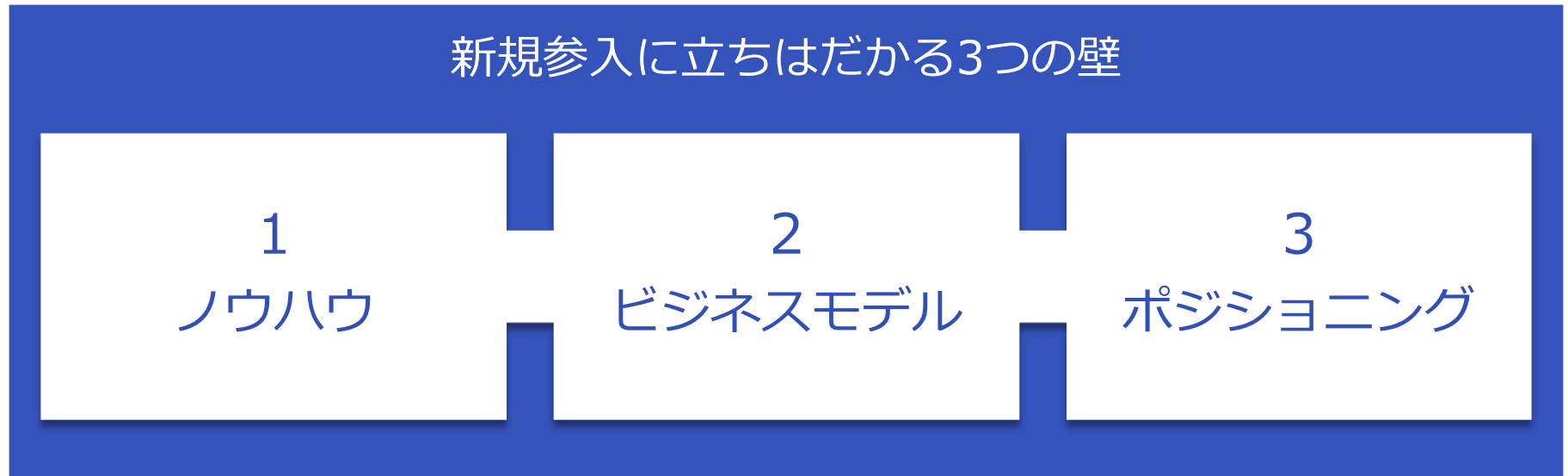
- 既存の取引関係をそのまま活用する共存共栄モデル

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

特長と強み 高まる参入障壁

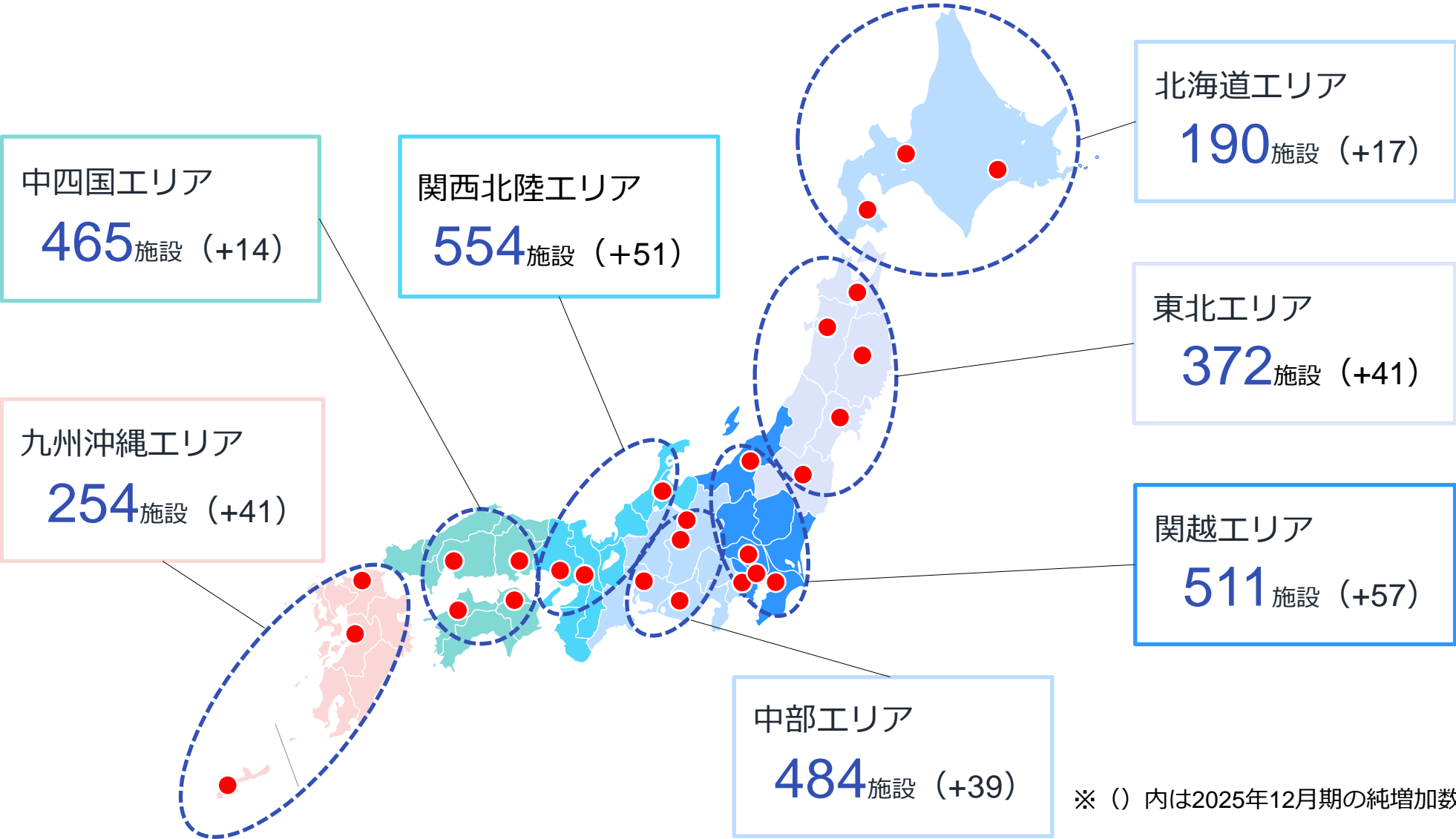
一見低い参入障壁が、実は想定以上に高い



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

エリア別の契約施設数（2025年12月末）

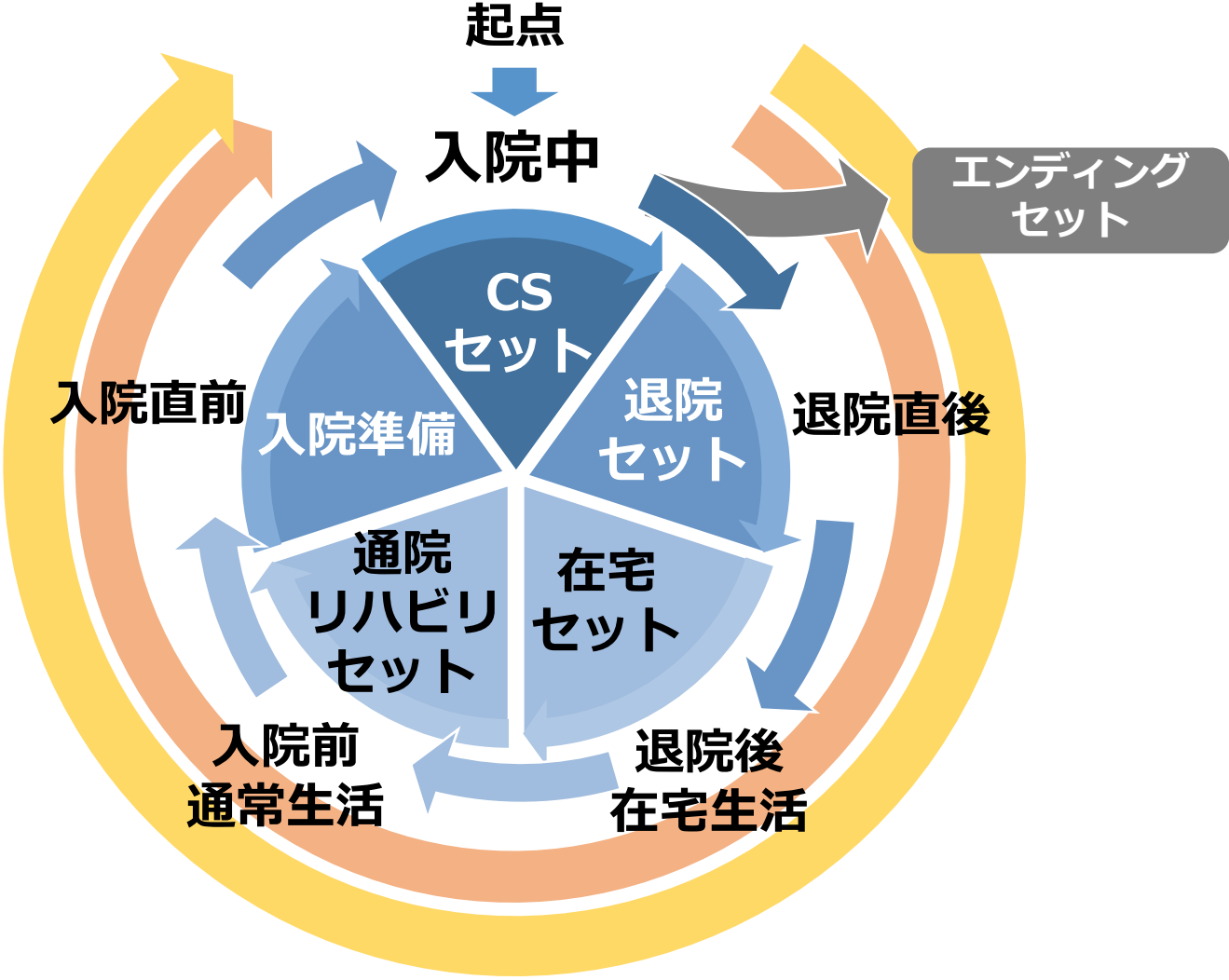
■ 2025年12月1日に神戸支店を開設



※ () 内は2025年12月期の純増加数

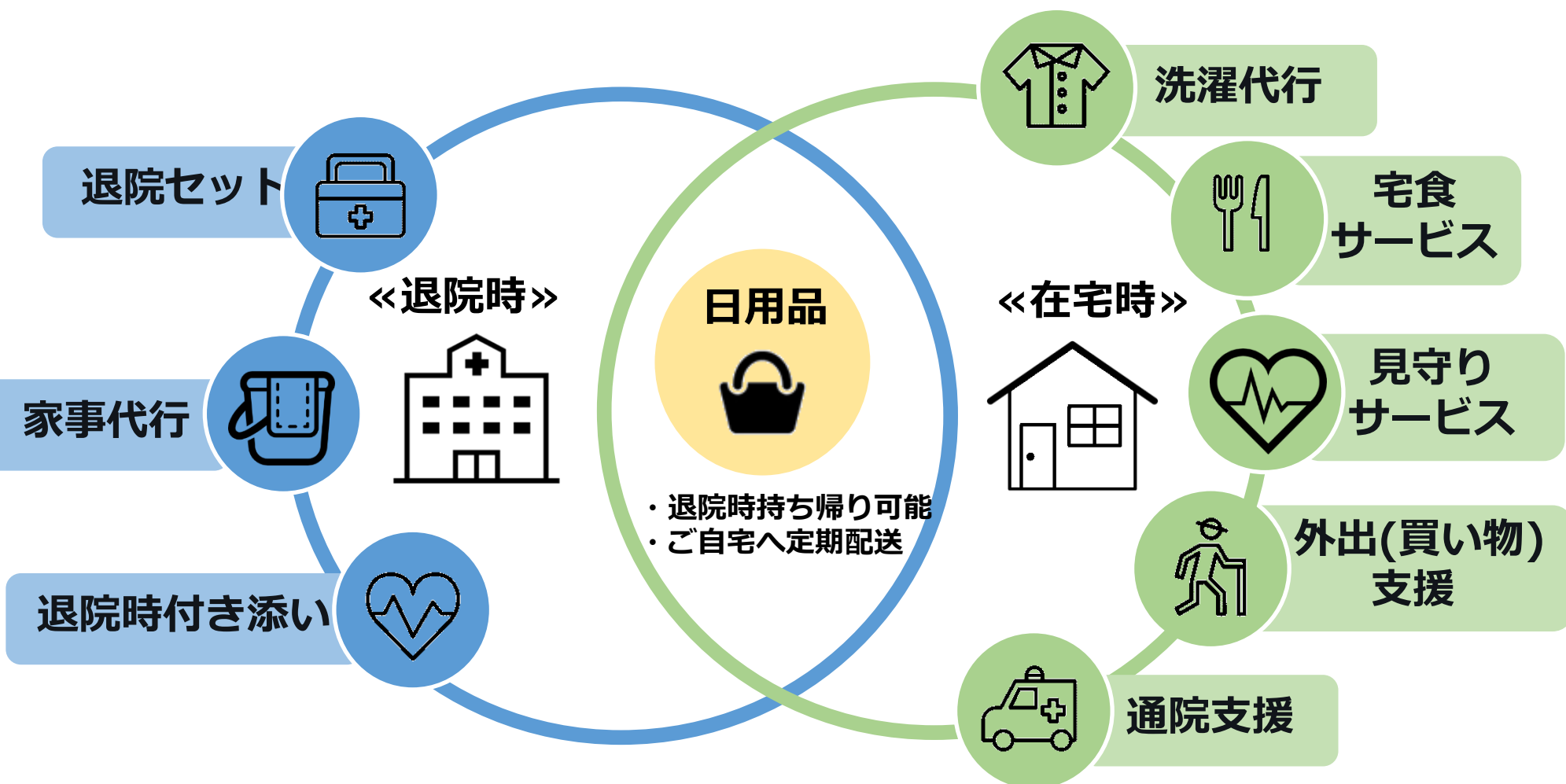
新規事業開発 ①全体イメージ

- 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



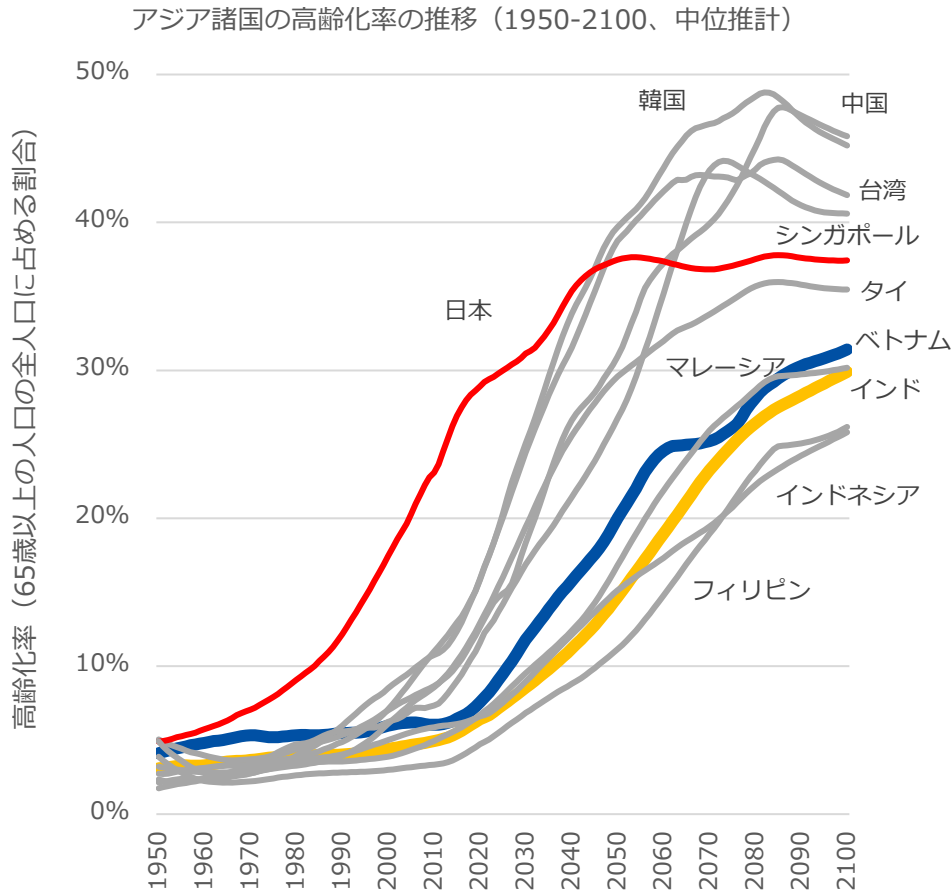
新規事業開発 ②退院・在宅セット

- 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



海外展開の考え方

- 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



	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	

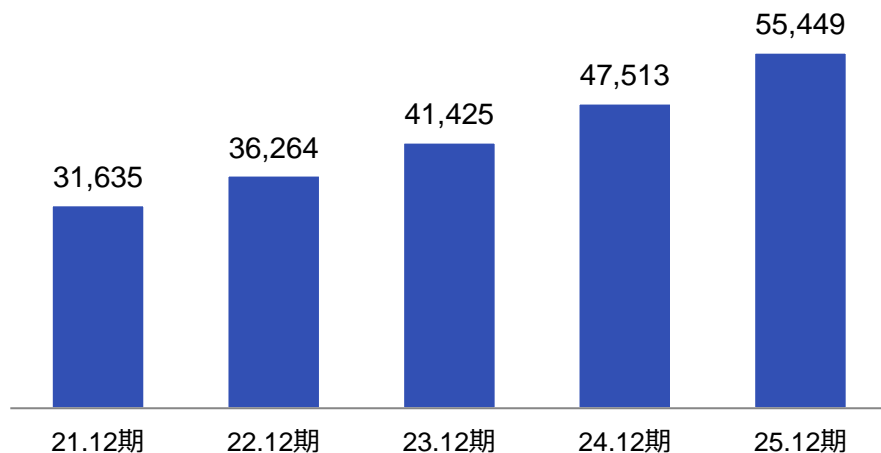
サステナビリティ ロードマップ

- 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

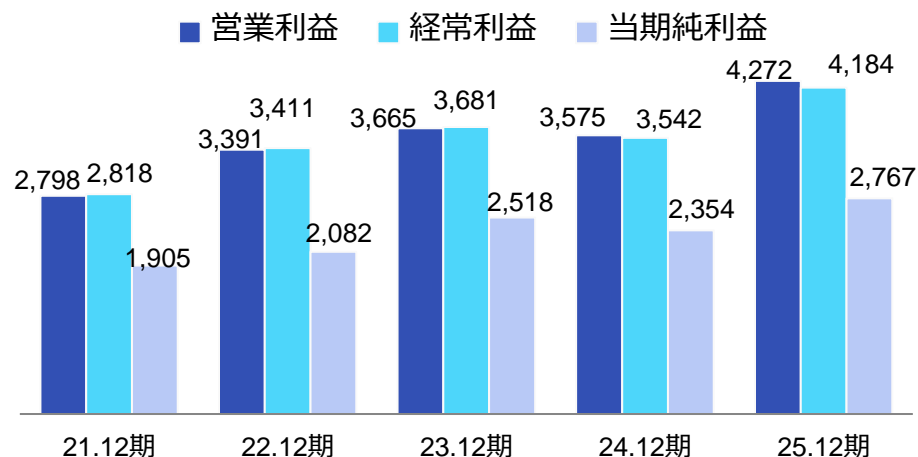
マテリアリティ		2022年	2023年	2024年	2025年	2030年
全般		● マテリアリティの特定・目標設定				
		● サステナビリティ委員会の設置				
環境 (E)	安定したサービス提供と 環境負荷の低減	● 自社倉庫と自社物流を構築				
		● TCFD提言に基づく気候変動関連の情報開示				
		● 2050年にGHG排出量Scope1,2実質ゼロ目標設定				
社会 (S)	全ての人の健康と福祉の 増進をサポートする／自ら そして関わりのある人 全てを笑顔にする	● エラングルールの設立（障がい者雇用の機会創出を目的）				
		● 人的資本経営に関する情報開示の充実				
企業統治 (G)	健全かつ持続可能な 事業基盤の構築と維持	● コーポレートガバナンスの強化				
		● 安全運転の励行				
		● コンプライアンス教育の強化				

財務ハイライト①

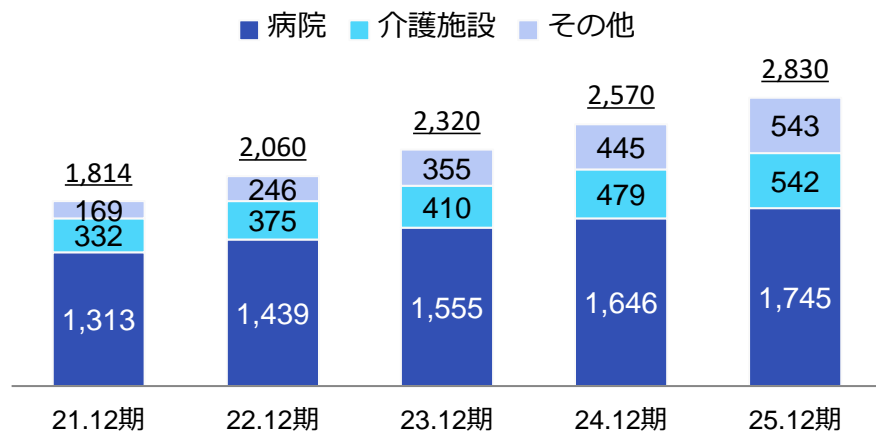
売上高推移（百万円）



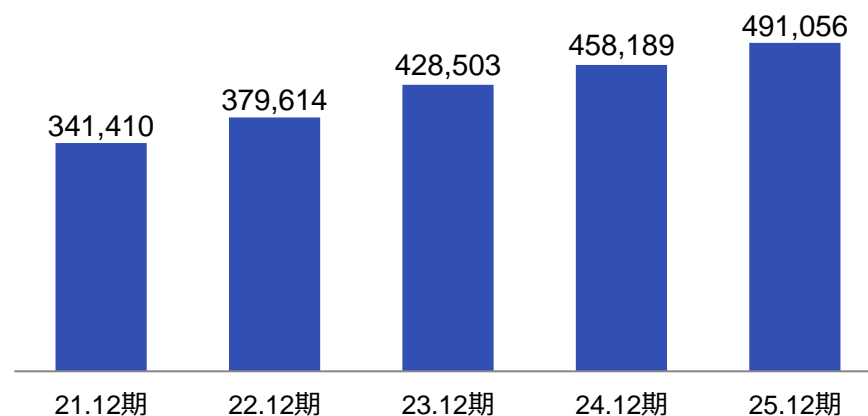
利益の推移（百万円）



契約施設数の推移（施設）

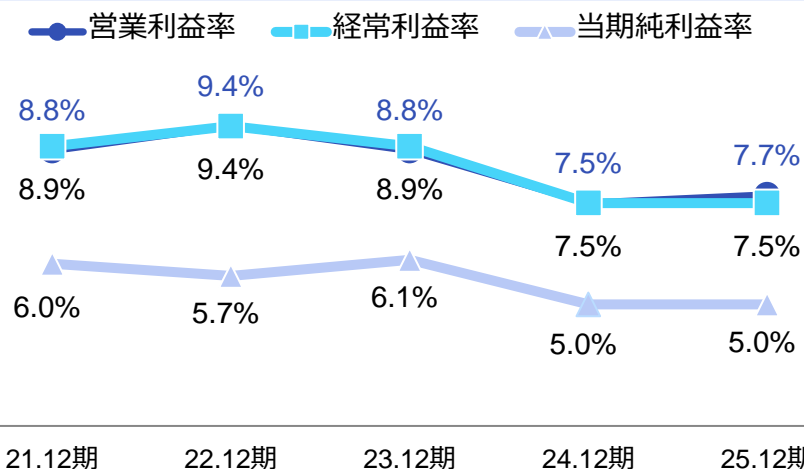


月間利用者数の推移（人）

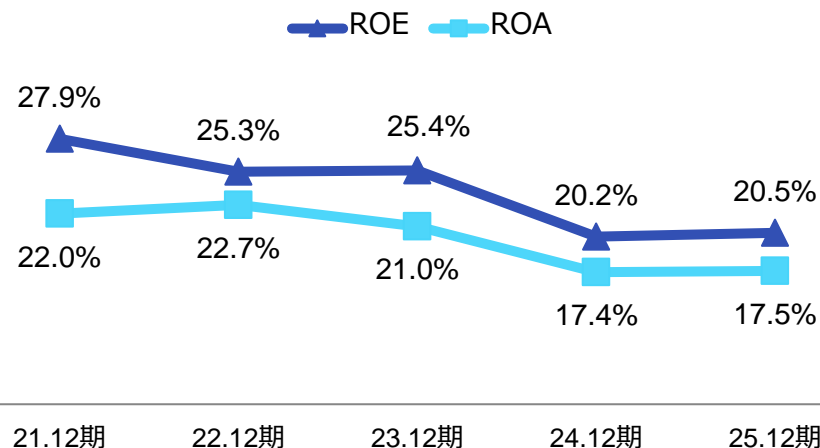


財務ハイライト②

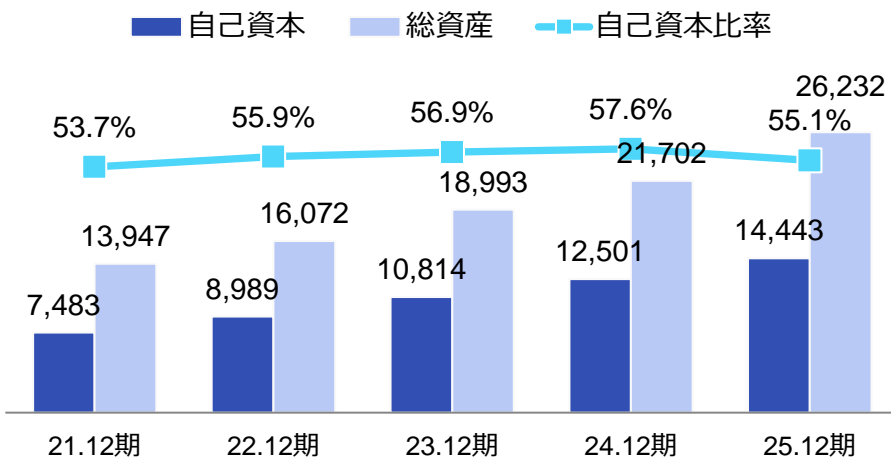
利益率の推移



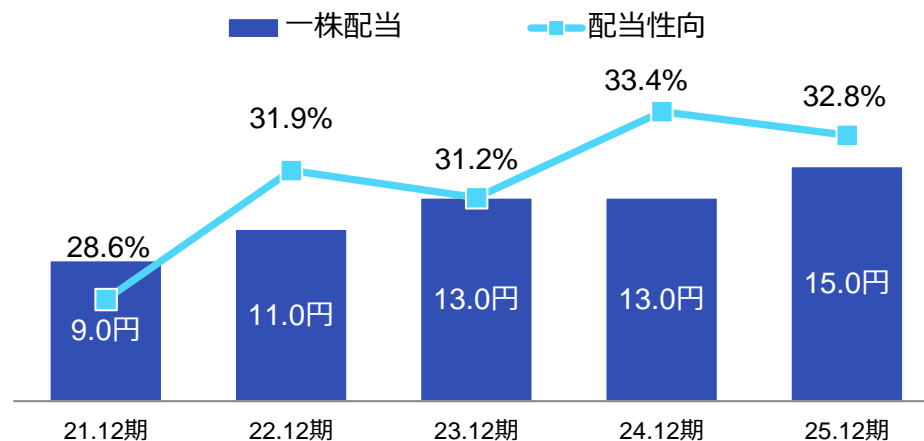
ROE・ROAの推移



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) 一株配当は 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（2026年2月4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