

2026年12月期 第3四半期 決算説明会資料

株式会社エラン

証券コード：6099



- 令和8年熊本地震により被災された皆様に、心よりお見舞い申し上げます
- 被災地の一日も早い復旧を願い、緊急支援物資をお送りしました



飲料水の積み込みの様子



現地での荷下ろしの様子

緊急支援物資として送付

飲料水 **15万本**

2026年8月21日
ニュースリリースにて公表



現地に届けられた飲料水



飲料水を運び入れる様子

今後の取り組み

当社グループの強みを活かし、被災された皆様の安心と安全を確保するための支援を継続して実施してまいります

INDEX 目次

- 01. 2026年12月期 第3四半期決算
- 02. 2026年12月期の業績予想
- 03. 資本コストや株価を意識した経営
- 04. 新中期経営計画（2026～2028年）
- 05. 参考資料

【私たちの使命】

ヘルスケア領域の困ったを「笑顔」に

変化するライフステージの中で直面するヘルスケアの不安を解消し、一人でも多くの方を笑顔にすることが私たちの使命です。

▶ E L A N

【実現したい社会】

「笑顔」の総量を増やす

誰も犠牲にせず、関わる全員が幸せになれるビジネスを通じて、世界中の人々、そして私たちが心豊かに笑顔で暮らせる社会を目指します。

- 入院に必要な物品をワンパッケージで提供するサービス

CSセット

入院生活に必要な物品を
まとめて提供



患者・家族

- 入院準備の負担軽減
- 日用品補充のために病院に通う必要がない
- 入院生活の不安を軽減



医療現場

- 業務負担を軽減
- 物品管理の効率化
- 看護業務への集中



医療現場の効率化と患者満足度向上を同時に実現

2026年12月期 第3四半期決算

01

CSセットの新規獲得による国内事業の着実な成長

新規施設の獲得を積み重ね、ストック型の収益基盤を拡大

02

付加価値サービス・商品の拡充による施設単価の向上

リフテやスマイルウエアなど、CSセットに加える価値を広げて施設単価を引き上げ

03

原価高騰に対応するための適正な価格改定

原価の動向を踏まえ、適正な価格への改定を順次実施

01 増収増益

- CSセット契約施設数の増加に伴い売上高が伸長
- オリジナル患者衣（リフテ）の会計処理の見直し（3年償却化）に伴い各段階利益拡大
- 通期業績予想の達成に向け順調に進捗

02 原価高騰と 価格改定の状況

- 原価高騰の影響は、3Q（9月）までは限定的。4Q（10月）以降は品目により差が出る見込み
- 価格改定は順次反映中

03 海外

- 売上1,278百万円（2025年通期実績：2,234百万円）
- 営業利益119百万円、のれん償却後27百万円
- 新体制への移行に伴い、一部既存顧客との取引見直し

04 その他

- 持分法適用による投資損失（▲348百万円）が発生するも、投資事業組合の運用益（+537百万円）により相殺
- 企業価値向上への動機付けを強化する株式報酬制度を推進

売上高

45,033百万円 前年同期比 +10.5%

国内 43,754百万円 前年同期比 +11.3%

海外 1,278百万円 前年同期比 △9.6%

売上総利益

10,053百万円

前年同期比 +16.4%

営業利益

3,967百万円

前年同期比 +31.2%

契約施設数

2,972施設

前年同期末
+211施設

解約率

閉院等を除いた
解約率
4.4% 3.3%

前年同期比
+0.9pt +0.5pt

月間利用者数

521,108名

前年同期比
+8.6%

施設単価

1,880万円

前年同期比
+2.3%

- 原価高騰の影響は3Q（9月）まで限定的、4Q（10月）以降は拡大見込み
- 品目により差があり、紙おむつの影響が最も大きい見込み

	3Q（9月）まで		4Q（10月）以降
リネン（衣類・タオル）	小	▶	中
消耗品類	中	▶	中～大
紙おむつ	小	▶	大

【判断基準】

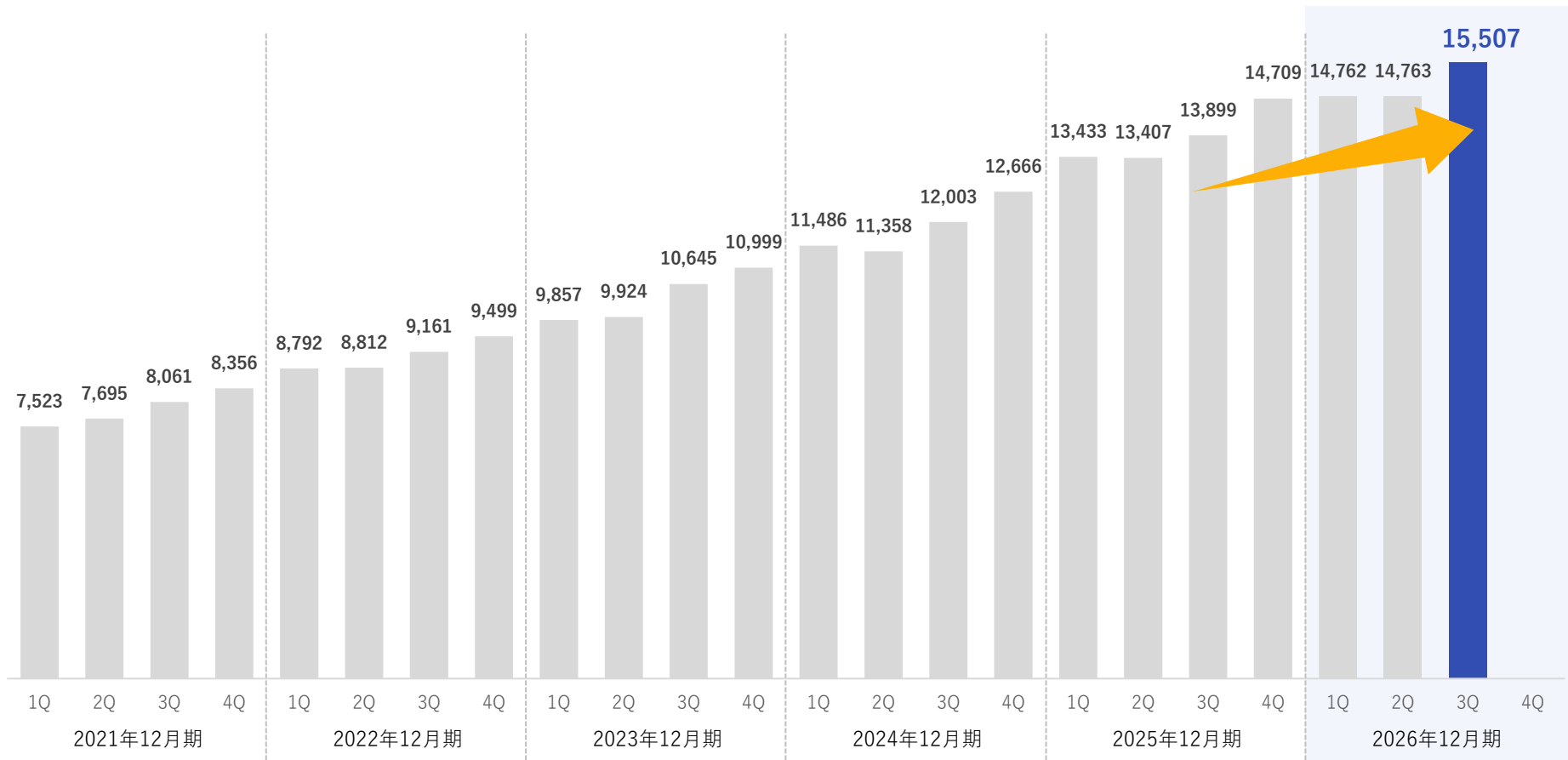
通期営業利益予想（5,000百万円）に対する影響額の比率で判定（3Q（9月）まで：1～9月の累計額／4Q（10月）以降：年換算額）
 小：1%未満（50百万円未満） 中：1～3%（50～150百万円） 大：3%以上（150百万円以上） ※境界に近い品目は「～」で表記

- CSセット新規契約増加により売上高は拡大
- 投資事業組合の運用益が持分法適用による投資損失を上回り、影響を吸収

(単位：百万円)	25.12期 3Q		26.12期 3Q		前年同期比	26.12期 通期業績予想	3Q進捗率
	実績	売上高比率	実績	売上高比率			
売上高	40,739	—	45,033	—	+4,294	60,800	74.1%
売上総利益	8,637	21.2%	10,053	22.3%	+1,415	—	—
販管費	5,614	13.8%	6,086	13.5%	+472	—	—
営業利益	3,023	7.4%	3,967	8.8%	+943	5,000	79.3%
営業外収益 内、投資事業組合運用益	-	-	537	-	+537	—	—
営業外費用 内、持分法による投資損失	-	-	348	-	+348	—	—
経常利益	3,006	7.4%	4,194	9.3%	+1,188	5,000	83.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,022	5.0%	2,751	6.1%	+728	3,200	86.0%

- 売上高は堅調に拡大し前年同期比+10.5%増加、四半期ベースで最高を更新

売上高四半期推移



- 国内の営業利益率は、**9.0%**
- 海外（GREEN社とTMC社）の営業利益率は**2.1%**、のれん償却前では**9.3%**

（単位：百万円）	2023	2024	2025	2026 3Q
売上高	41,425	47,513	55,448	45,033
国内	41,425	47,243	53,214	43,754
海外：ベトナム	0	269	2,234	1,278
売上総利益	9,751	10,716	11,874	10,053
国内	9,751	10,545	11,131	9,674
海外：ベトナム	0	171	742	378
営業利益	3,665	3,575	4,272	3,967
国内	3,665	3,469	4,001	3,939
海外：ベトナム	0	106※	270※	27※

※下記ののれん償却額を海外の営業利益から差し引いています。

- ・ 2024年：10百万円（GREEN社分）
- ・ 2025年：131百万円（GREEN社とTMC社分）
- ・ 2026年：91百万円（GREEN社とTMC社分）

● 前回（2026年12月期 第2四半期決算）から変更なし

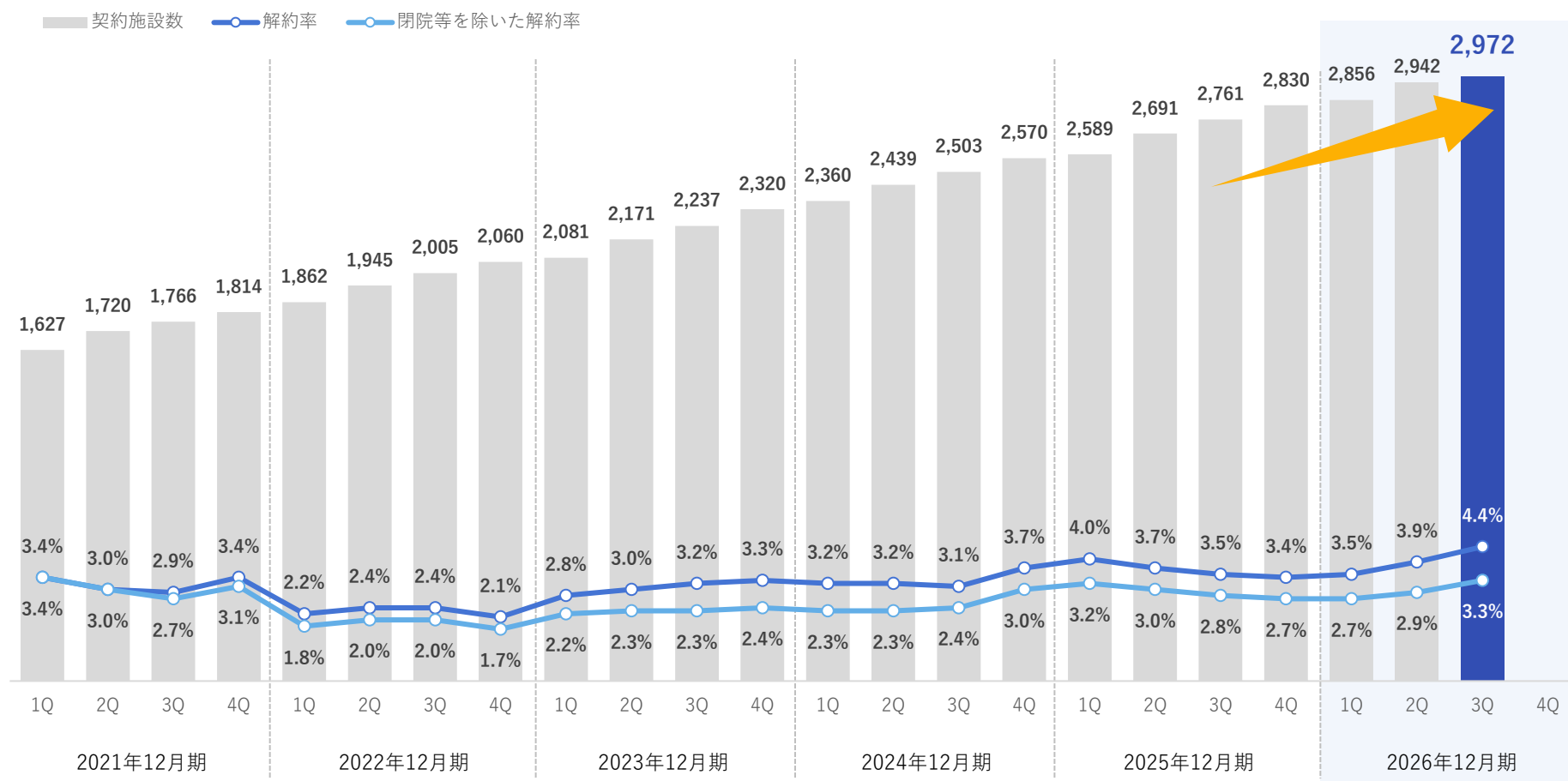
国	社名	事業内容	出資比率	連結対象	持分法適用	
インド	<div> Boston Ivy Healthcare Solution Pvt. Ltd. (BIHS社)</div>	医療材料等販売	5%以下	×	×	
インド	<div> Quick Smart Wash Pvt. Ltd. (QSW社)</div>	病院向け ランドリーサービス	42.18%	×	×	(重要性基準)
インド	<div> AKAL社</div>	人材派遣	5%以下	×	×	
ベトナム	<div> GREEN LAUNDRY JOINT STOCK COMPANY (GREEN社)</div>	病院向け ランドリーサービス	100%	BS 2024年3Qから連結 PL 2024年4Qから連結	-	
ベトナム	<div> TMC VIET NAM TRADING AND SERVICE JOINT STOCK COMPANY (TMC社)</div>	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	-	

● オリジナル患者衣(リフテ)を貯蔵品から有形固定資産に振り替え

(単位：百万円)	25.12期末	26.12期 3Q	増減	主な要因
貯蔵品	1,103	33	▲1,069	オリジナル患者衣（リフテ）を貯蔵品から有形固定資産に振り替え
有形固定資産	1,386	2,795	+1,409	
総資産	26,575	28,554	+1,979	

- 契約施設数（期末月）は前年同期から211施設増加（+7.6%）
- 閉院等を除いた解約率は3.3%

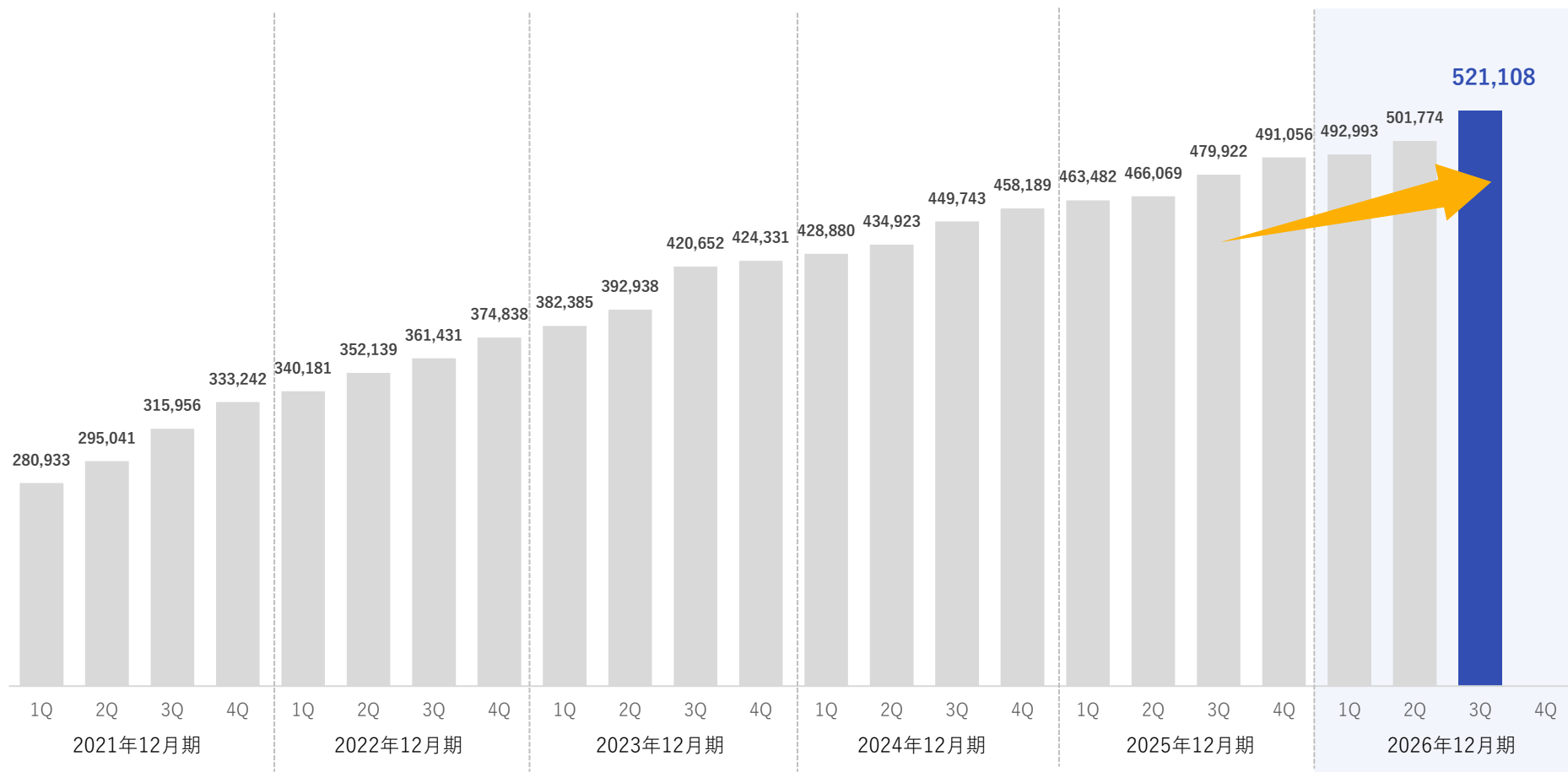
契約施設数と解約率（期末月）



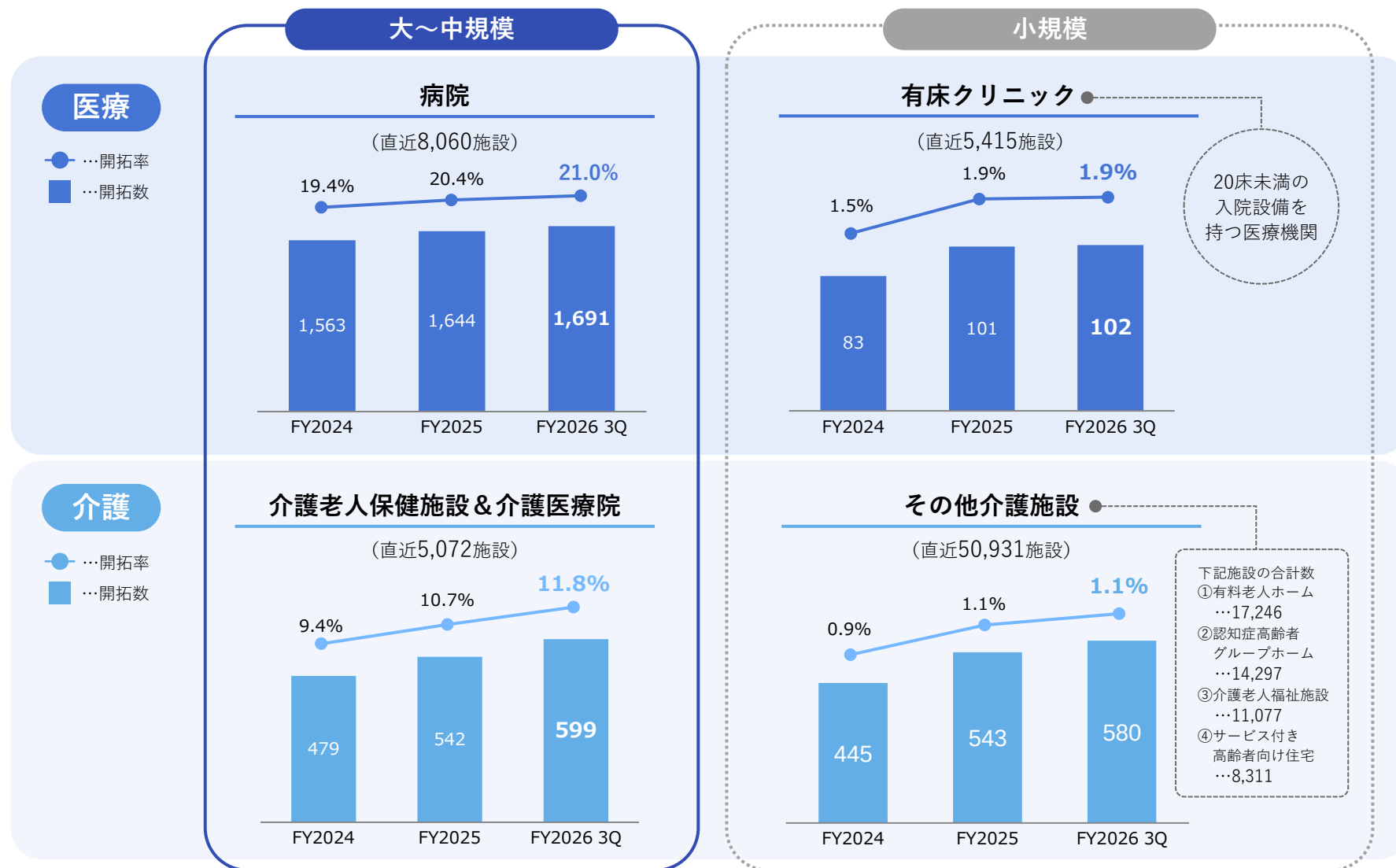
※解約率＝直近12ヶ月解約数／（13ヶ月前の月末契約数＋直近12ヶ月新規契約数）

- 月間利用者数（期中平均）は対前年同期比で8.6%増

利用者数（月間・期中平均）

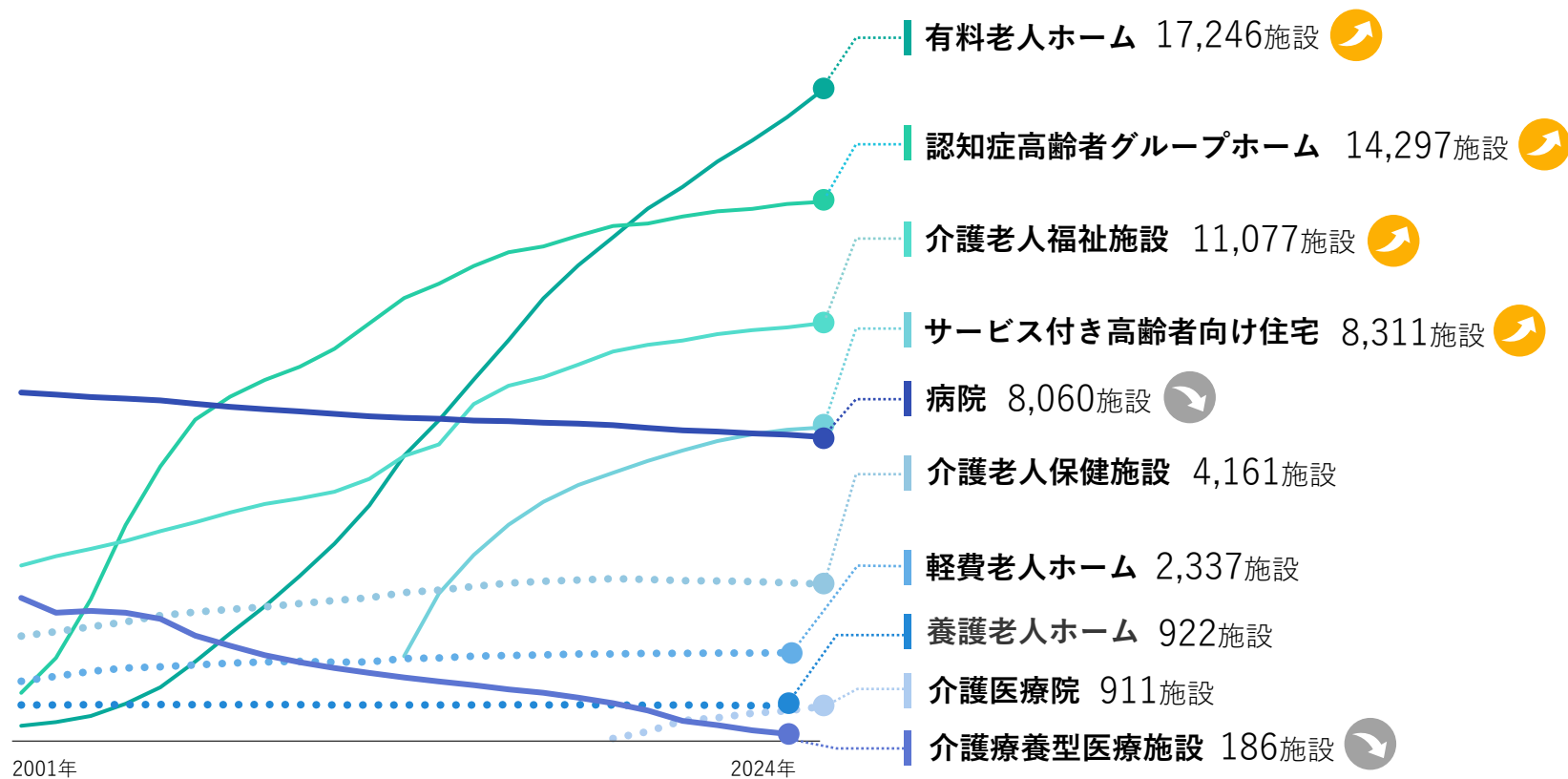


- 引き続き、大～中規模である「病院・介護老人保健施設・介護医療院」を中心に
- 開拓を進めつつ、新たな顧客価値創出を狙う



- 「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



- 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(名)※1	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

- 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

	2022	2023	2024	2025	2026 3Q	直近の取り組み
CSセットR導入施設数	149	230	278	354	388	
導入率	7.2%	9.9%	10.8%	12.5%	13.1%	
CSセットLC導入施設数	123	192	230	285	317	
導入率	6.0%	8.3%	8.9%	10.1%	10.7%	
オリジナル患者衣(リフテ)導入施設数	8	52	252	471	585	小児用ウェアの開発が完了
導入率	0.4%	2.2%	9.8%	16.6%	19.7%	
介護施設向け衣類 (スマイルウェア)導入施設	0	0	7	65	130	
導入率	0.0%	0.0%	0.3%	2.3%	4.4%	
エムスリーとのシナジー実現件数	-	-	-	100	120	
(開発中の付加価値サービス＆商品)	-	-	-	-	-	

CSセットに追加できる新サービスR/LC

CSセット



未払い入院費用の保証付きサービス

CSセットR

ご利用者様・ご家族様

- 連帯保証人や入院一時金が不要
- 急な入院も安心

病院・介護施設様

- 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



入院中トラブルの保証付きサービス

LC入院保証

ご利用者様・ご家族様

- 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

病院・介護施設様

- 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

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を高め、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。



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

- 株式報酬型SO発行とJ-ESOPの継続を通じ、従業員向けインセンティブ制度を拡充
- 中長期的な企業価値向上への意識を醸成。中期経営計画の達成を目指す

株式報酬型ストックオプションの発行

対象者に将来の自社株を取得できる権利を付与
長期的な企業価値向上への意識を高める

概要

対象者	当社従業員21名、子会社取締役2名、 執行役員1名（計24名）
付与の規模	120個（1個あたり100株、最大12,000株）
行使価格	1株当たり1円
行使期間	2029年1月1日～2031年12月31日
主な条件	原則として付与時から行使時まで所定の 役職に在籍していること

株式給付信託（J-ESOP）への追加拠出

従業員向けの株式給付制度継続に向け
将来の給付に必要な自社株の取得資金を追加拠出

概要

追加拠出額	9,735万円
取得する株式	当社普通株式
取得株式数	最大118,000株
取得期間	2026年11月5日～11月26日（予定）
取得方法	取引所市場より取得

2026年12月期の業績予想

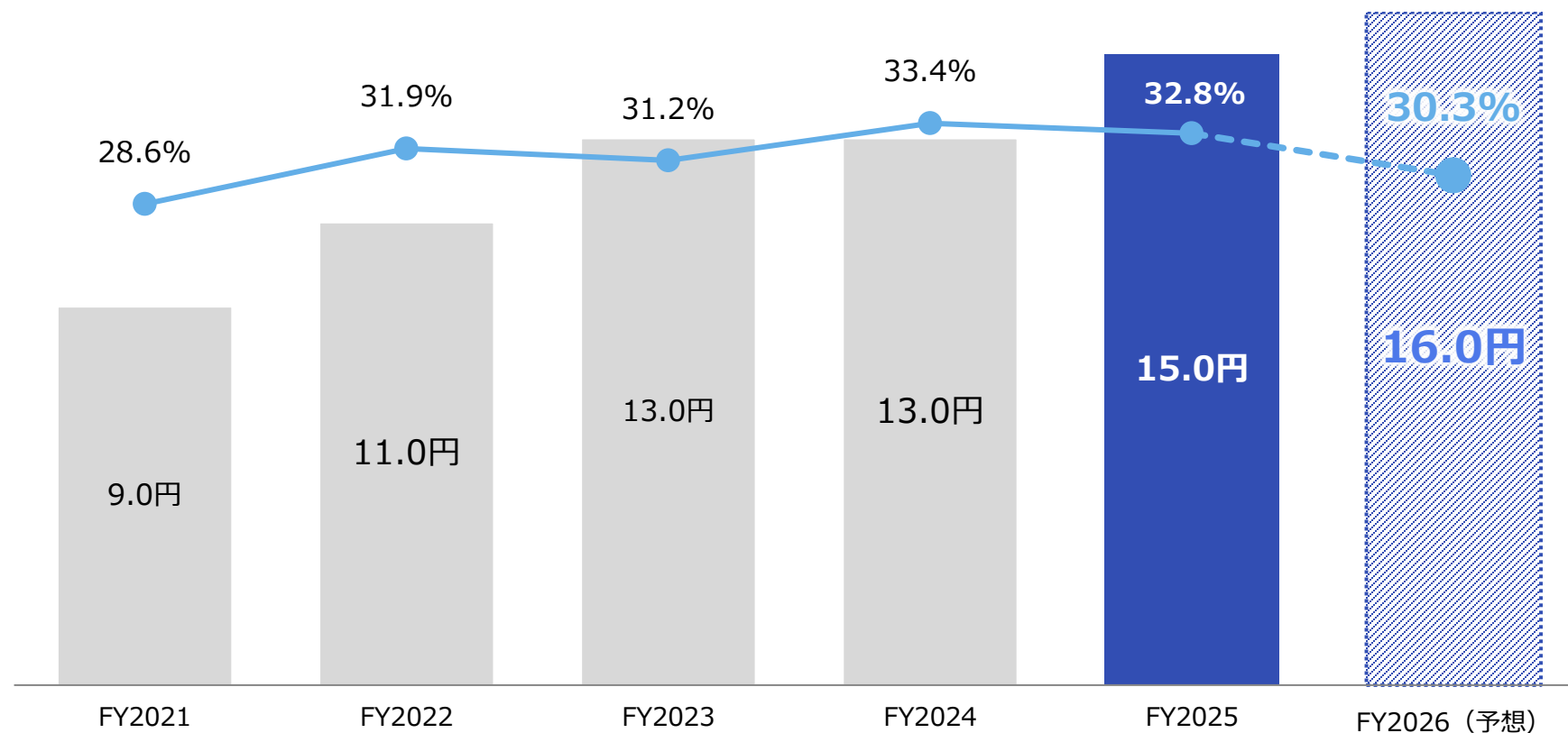
- オリジナル患者衣（リフテ）の会計処理の見直し等により、第3四半期累計の営業利益が前年同期比で増加
- 2026年12月期は、CSセットの新規施設獲得や付加価値向上・新規事業・海外事業等により、9.7%の成長を目指す

(単位：百万円)	25.12期 実績	26.12期 連結業績予想	増減率
売上高	55,448	60,800	9.7%
営業利益	4,272	5,000	17.0%
経常利益	4,184	5,000	19.5%
親会社株主に帰属する 当期（中間）純利益	2,767	3,200	15.6%
EPS（単位：円）	45.77	52.81	-

- 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

1株配当および配当性向の推移

● ……配当性向



※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

資本コストや株価を意識した経営

- 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

当社認識 **7～8%程度**

←→
ギャップを認識

投資家期待リターン **8～9%程度**
当社ヒアリングベース



- ・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

	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025
ROE(%)	25.8	27.9	25.3	25.4	20.2	20.5
親会社に帰属する当期純利益(%)	5.6	6.0	5.7	6.1	5.0	5.0
総資産回転率(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

課題

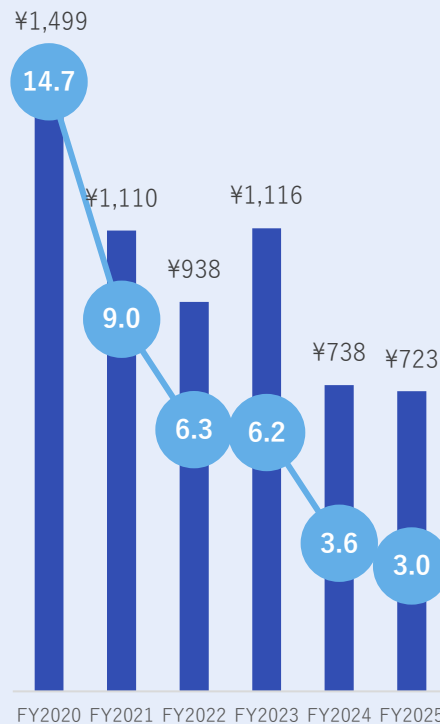
PERの低下

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

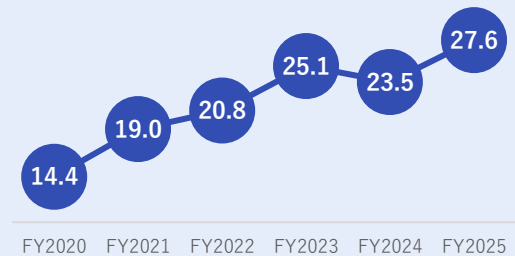
期末株価(円)とPBR(倍)



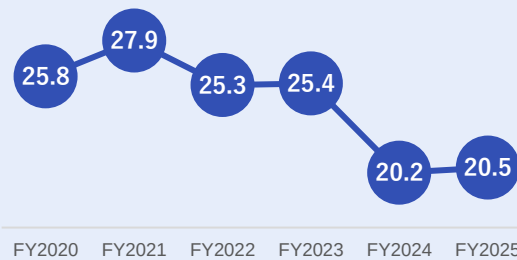
PER(倍)



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)



新中期経営計画（2026～2028年）

- 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			2024年12月期			2025年12月期		
	計画※1	実績	達成率	計画※2	実績	達成率	計画※3	実績	達成率
売上高	437億円	414億円	95%	500億円	475億円	95%	590億円	554億円	94%
営業利益	36億円	36億円	100%	42億円	35億円	83%	47.2億円	42.7億円	91%
営業利益率	8.2%	8.8%	107%	8.4%	7.5%	89%	8.0%	7.7%	96%
R O E	25.2%	25.4%	101%	24.1%	20.2%	84%	22.3%	20.5%	92%
配当性向	29.0%	31.2%	108%	29.7%	33.4%	112%	30.0%	32.8%	109%

※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)

※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)

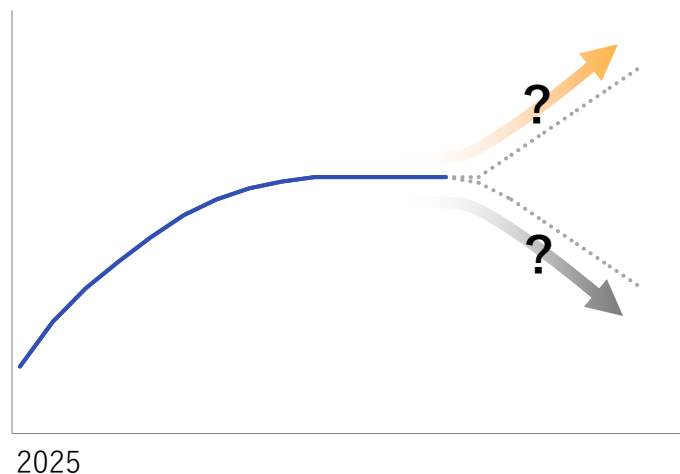
※3：2024年12月期 決算説明資料で公表
(公表日は2025年2月10日)

※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

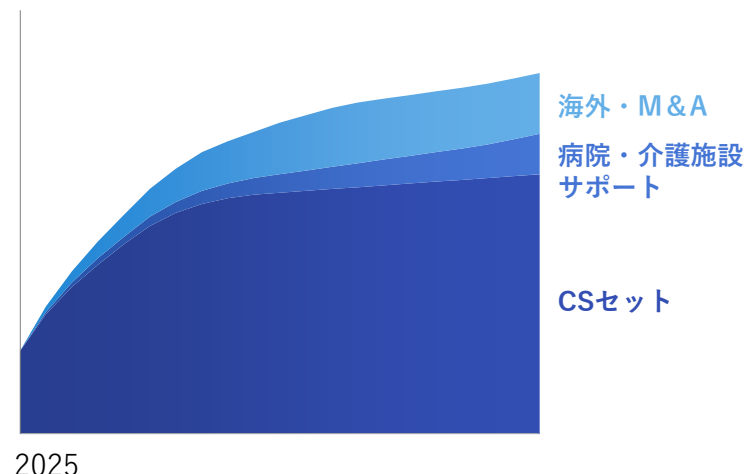
国内既存事業の成長余地とその先

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

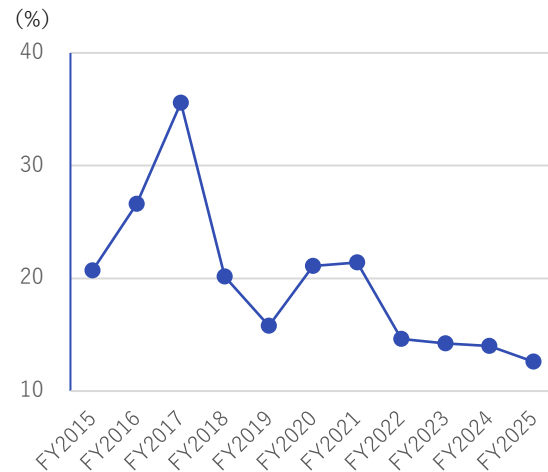
CSセットを収益基盤とし、病院経営支援、海外展開へ
の段階的な投資



- 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%

売上高成長率



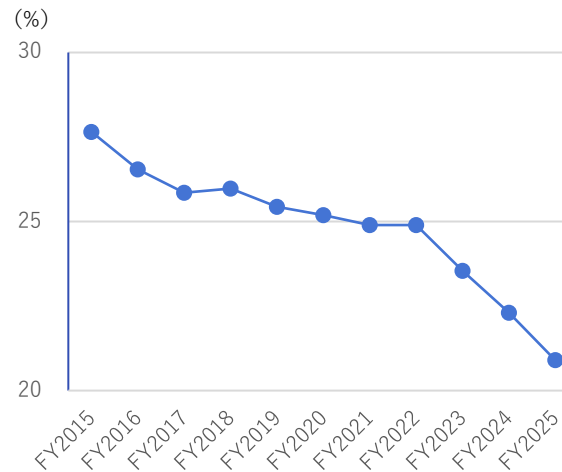
現状

- 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



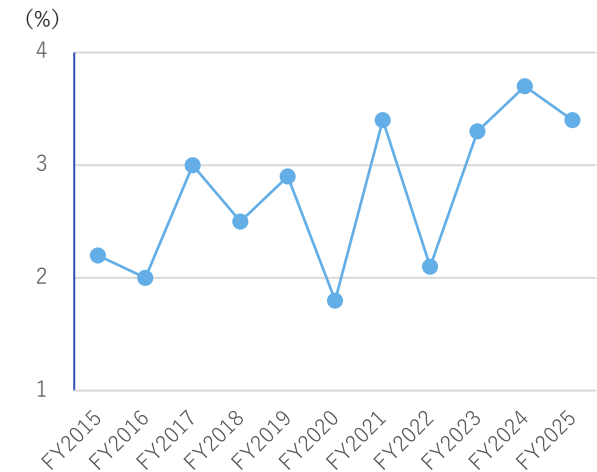
現状

- 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



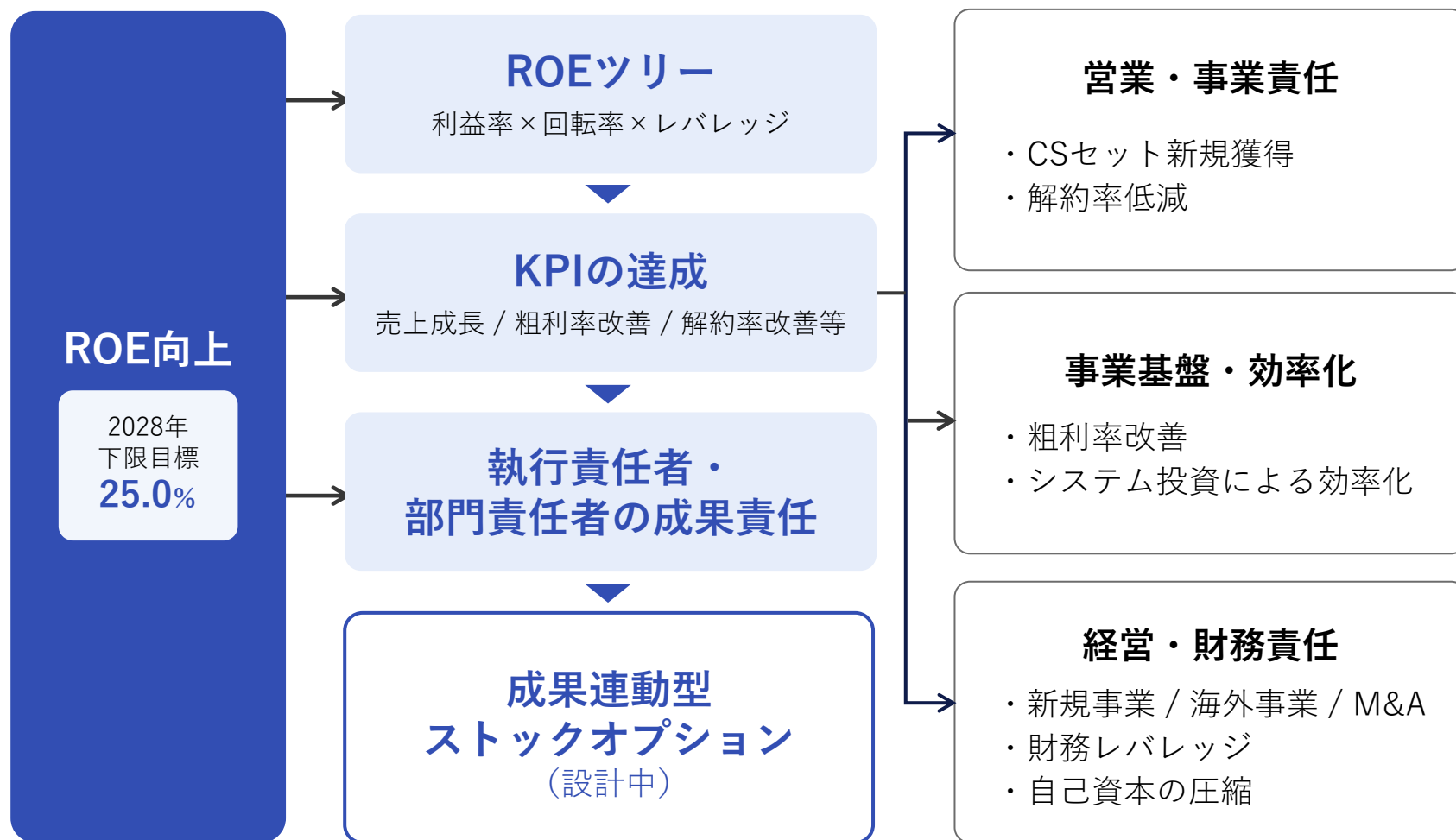
現状

- 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

- 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

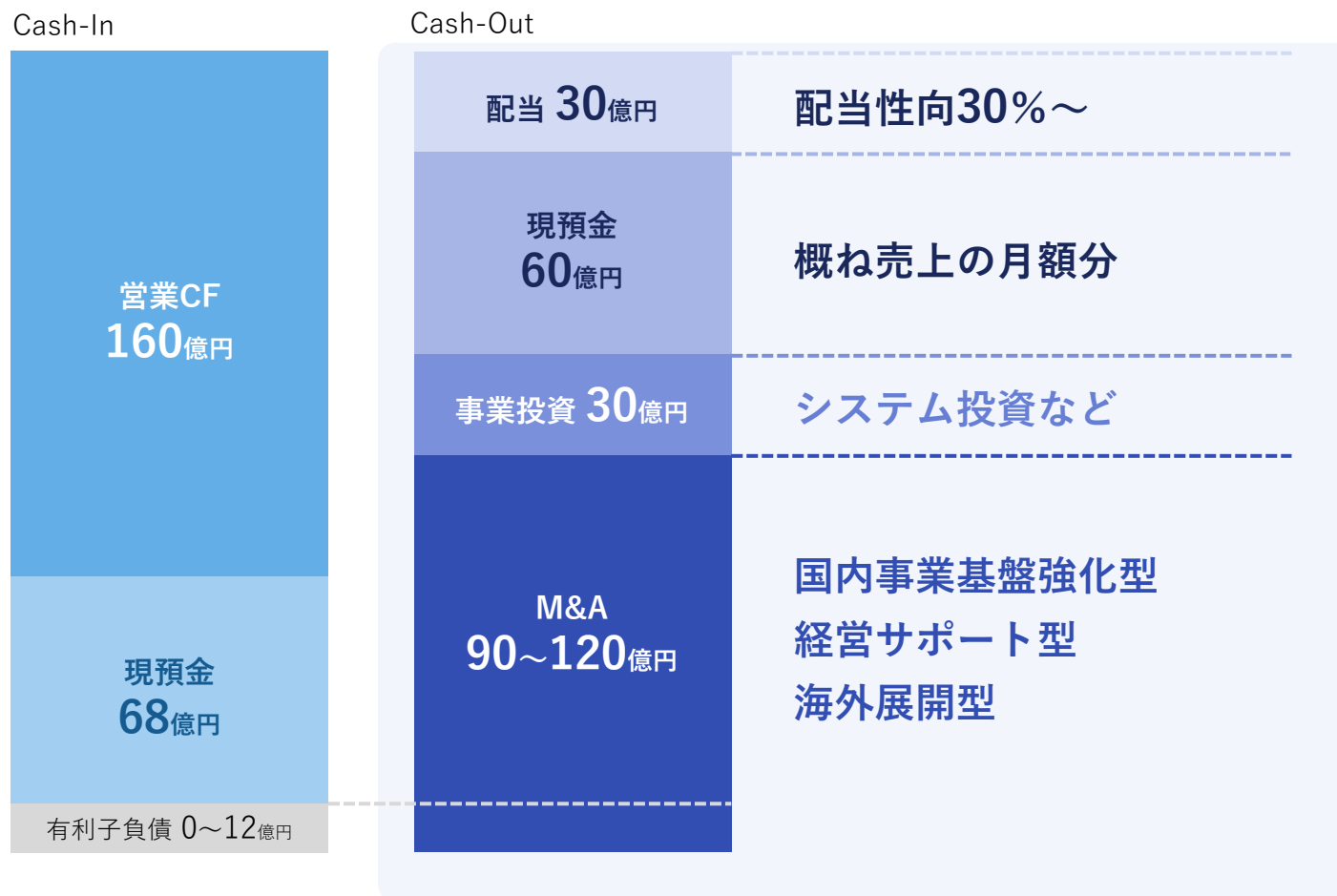
病院・介護施設の経営環境が一層厳しさを増す中、CSセットを起点とした経営支援につながるサービス領域の展開を検討します。

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。

- 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

2026～2028の合計



※当座借越枠42億円

參考資料



「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。



長野県松本本社



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）
経 常 利 益	41億84百万円（2025年12月期）
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 関越エリア 宇都宮/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 関西北陸エリア 金沢/大阪/神戸 中四国エリア 岡山/広島/高松/松山 九州・沖縄エリア 福岡/南九州/沖縄
物 流	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

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。

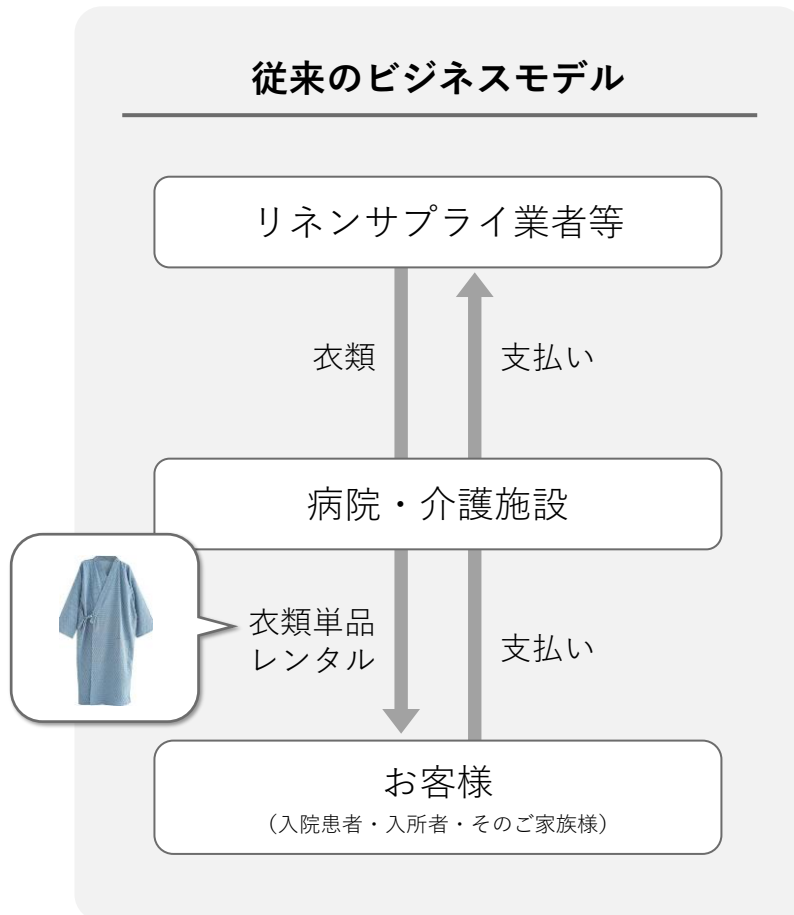
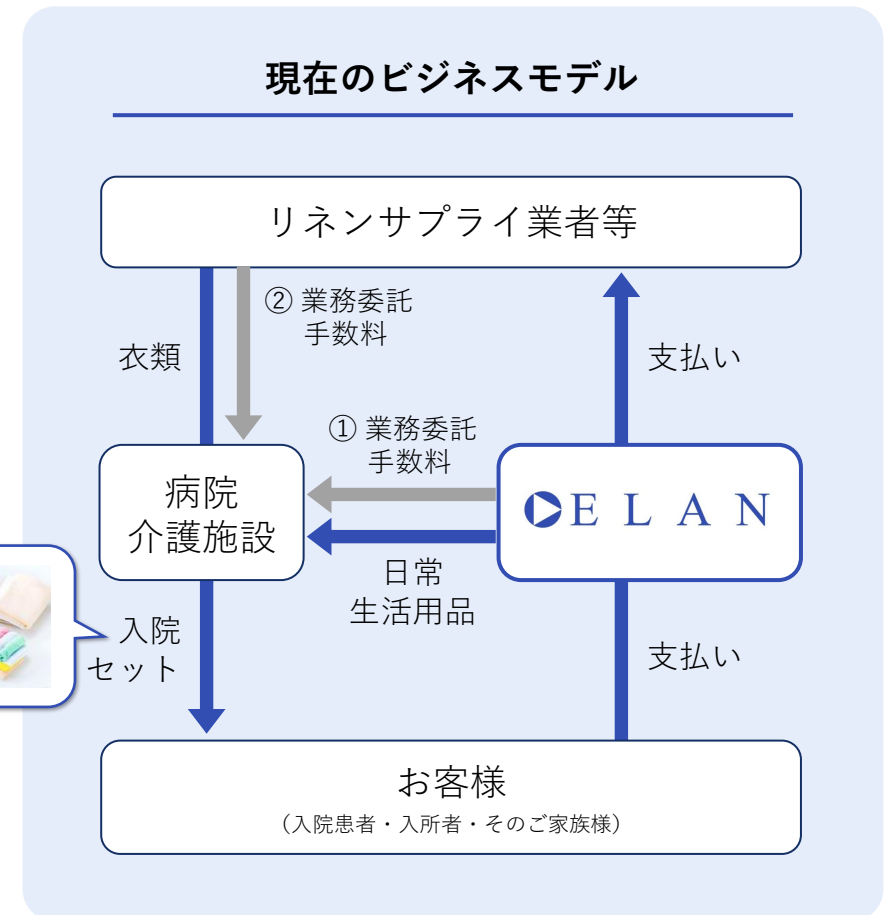
「CSセット」の標準的なプランの一例

	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	◎	◎	◎
日常生活用品	◎	◎	◎
衣類	◎	○	×

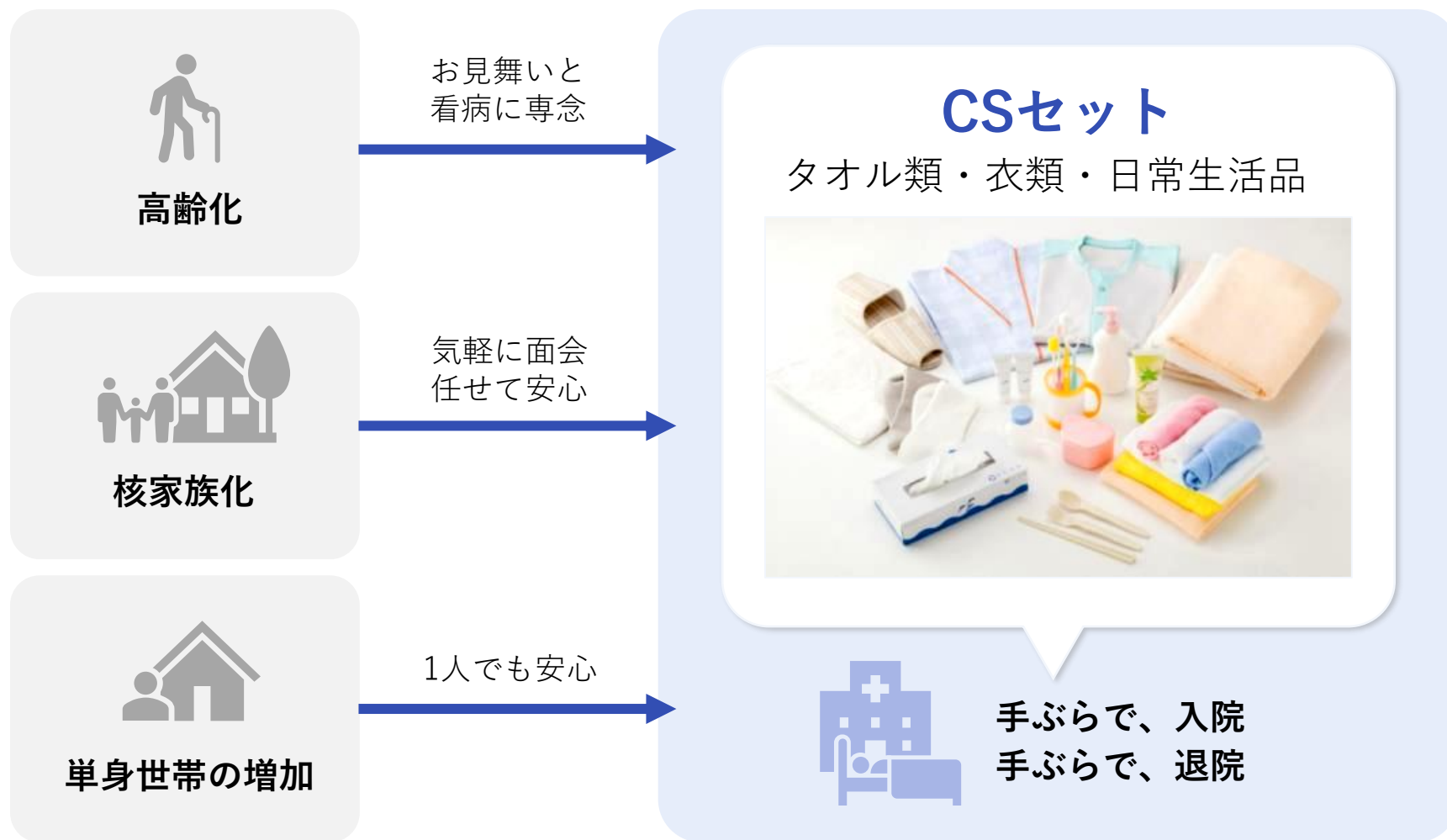
例：Bプラン500円で7日間入院した場合 $500円 \times 7日間 = 3,500円$ ※記載の日額は参考価格です



- 従来の衣類単品レンタルから、入院セットへの運用切り替え
- 当社は日常生活用品の提供と、請求管理やお客様問い合わせに対応
- 病院・介護施設に入院セット説明や配布業務を委託し、業務委託手数料を支払う



「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・介護施設の課題



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

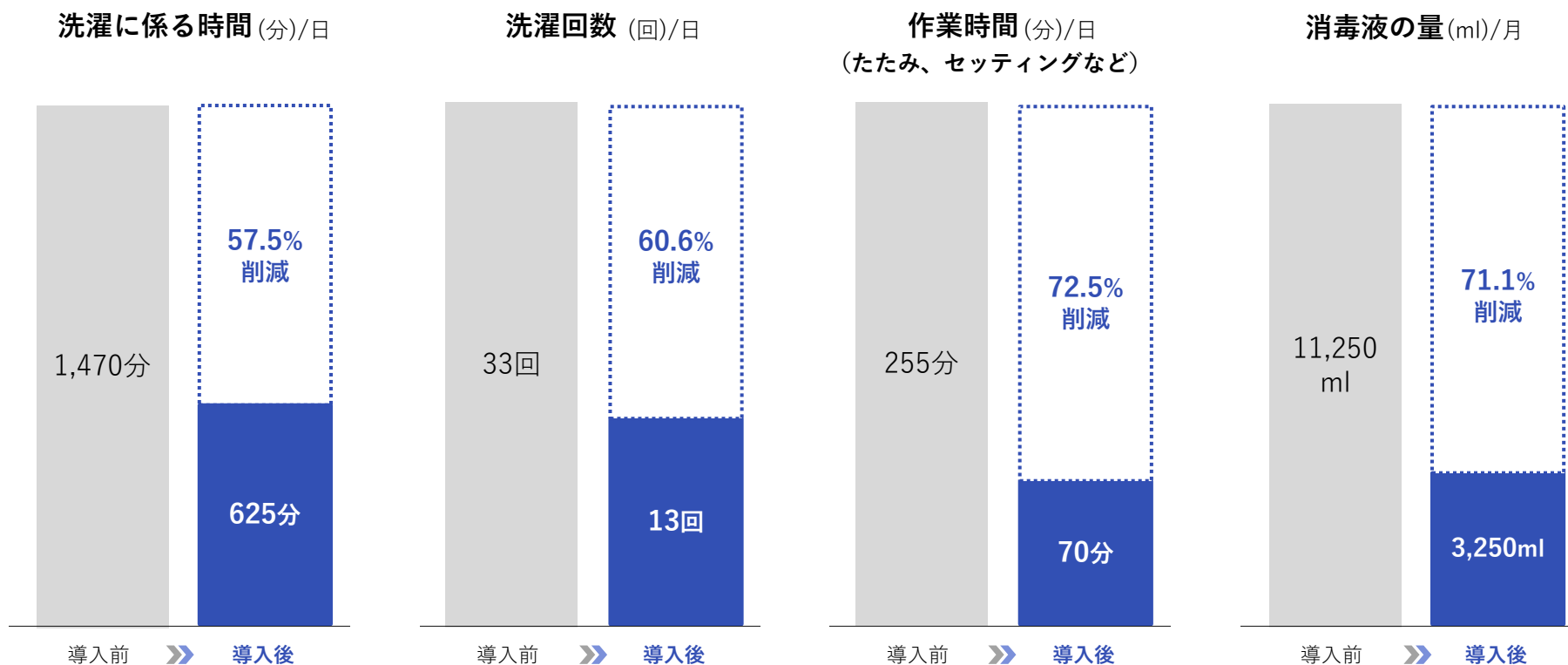
例：病棟から受付に汚れ物を移動して家族に受け渡し、
新しい衣類やタオルを病棟に持っていく等



本来の看護・介護業務に専念できる

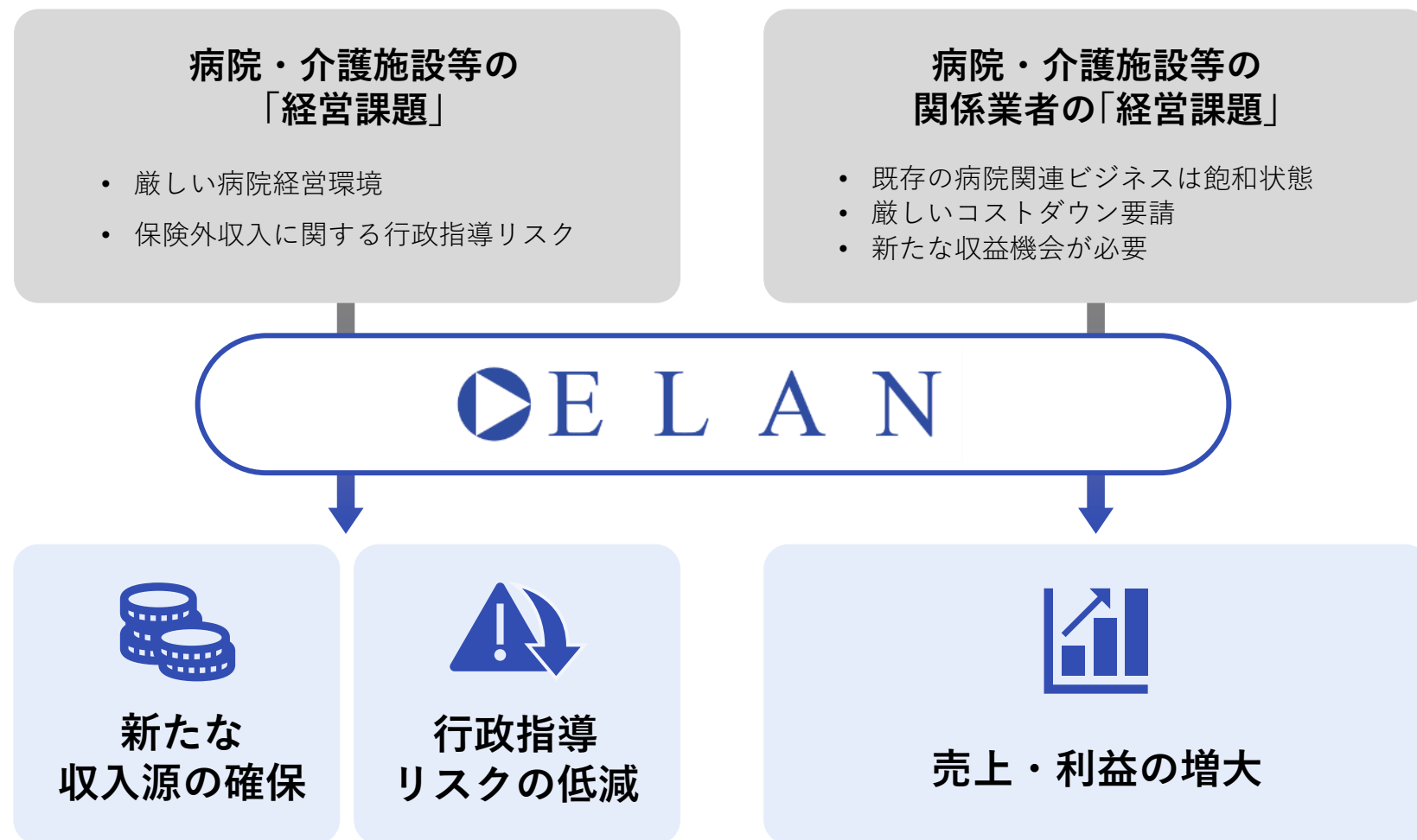
時間と労力が大幅に削減 本来の看護、介護業務への専念

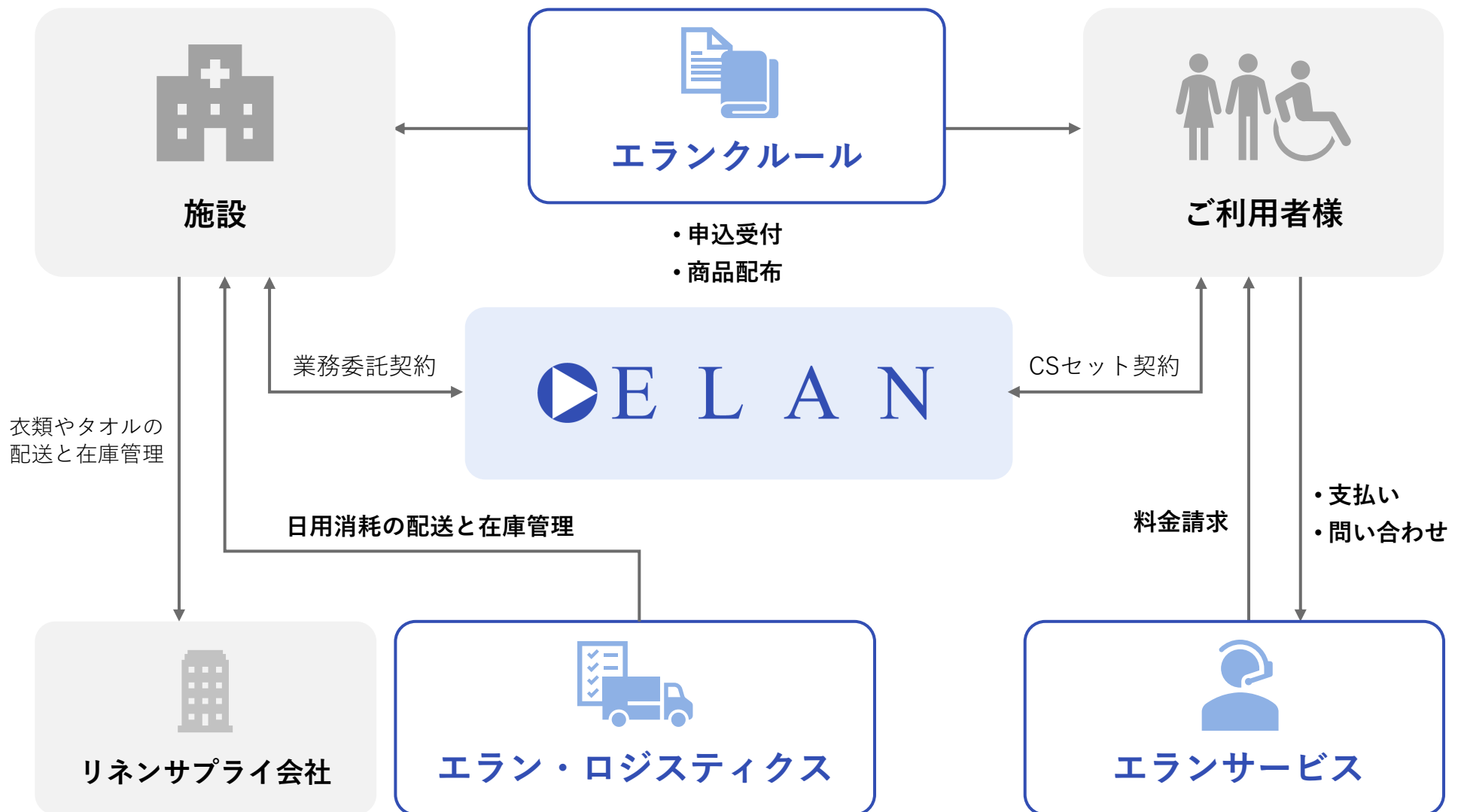
CSセット導入効果例



* 数値は6病棟の延数値

業界全体に経済効果を生み出す





	2022	2023	2024	2025	2026 3Q
エランサービス					
契約会社数 [入院セット] (社)	5	9	13	16	18
施設数 [入院セット] (施設)	30	36	65	86	103
契約会社数 [その他] (社)	0	2	4	5	5
施設数 [その他] (施設)	0	2	11	21	22
エラン・ロジスティクス					
配送先施設数 (施設)	110	242	376	566	571
エランクルール					
業務請負施設数※1 (施設)	0	42	50	52	70
障がい者雇用数※2 (名)	0	13	25	24	32

※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。

01

入院セットの歴史は、「CSセット」の歴史

02

ストック型ビジネスモデルの成長力と収益力

03

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

01 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

02 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

03 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

01

ノウハウ

02

ビジネスモデル

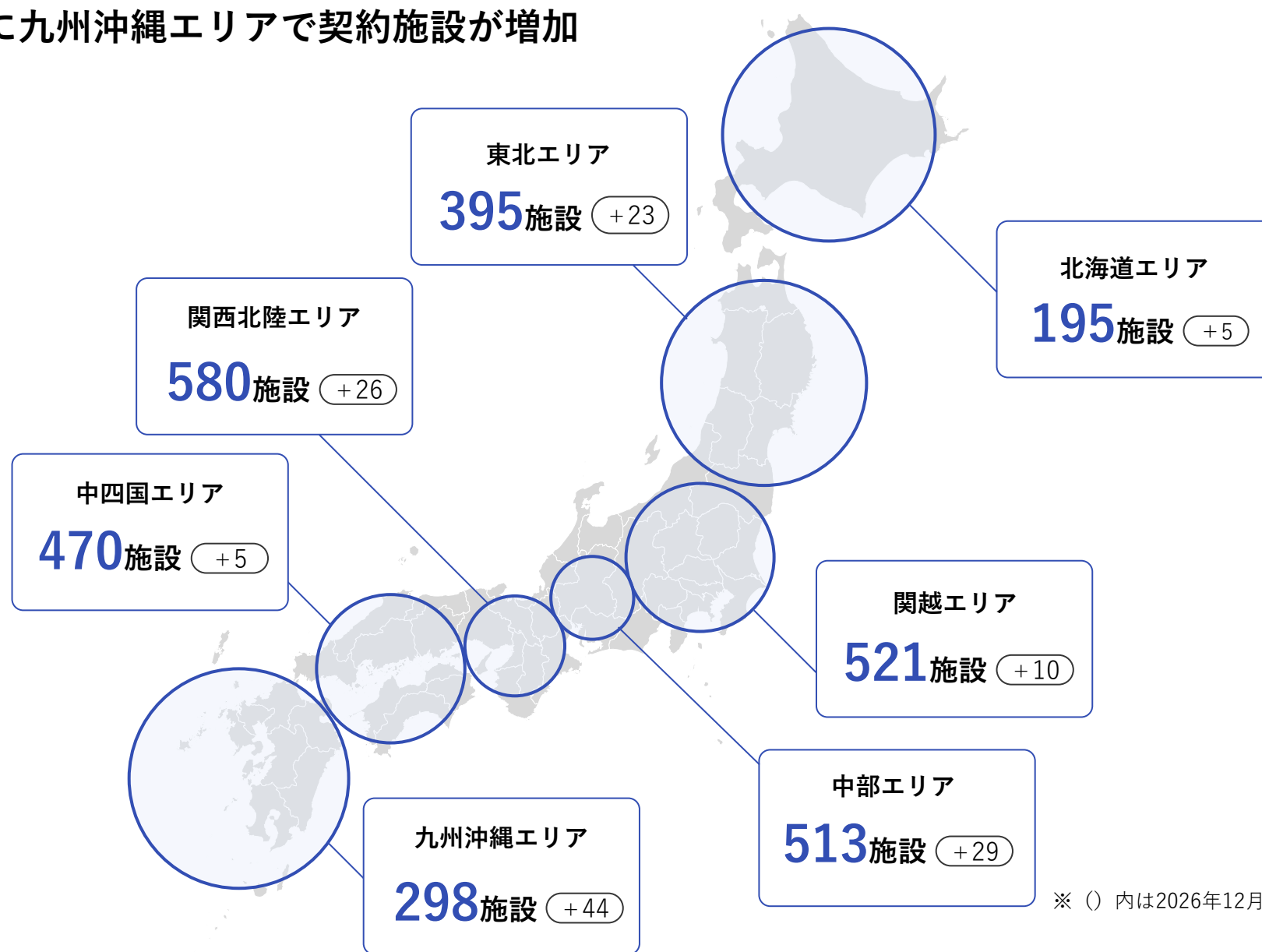
03

ポジショニング



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

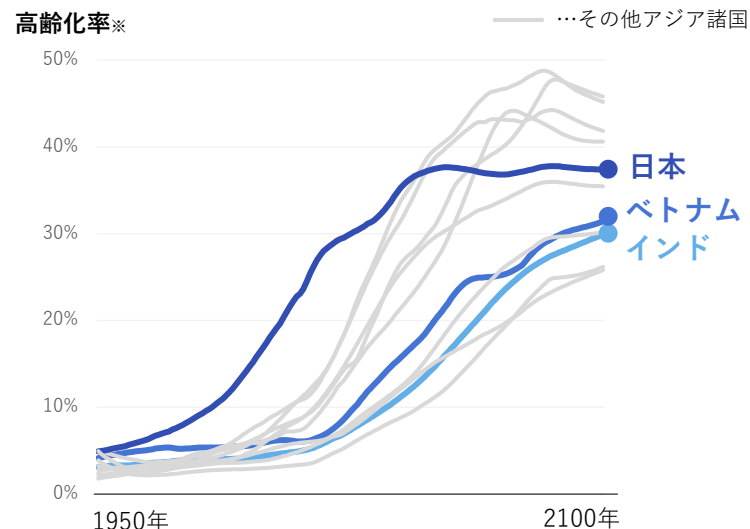
● 主に九州沖縄エリアで契約施設が増加



※（）内は2026年12月期の純増加数

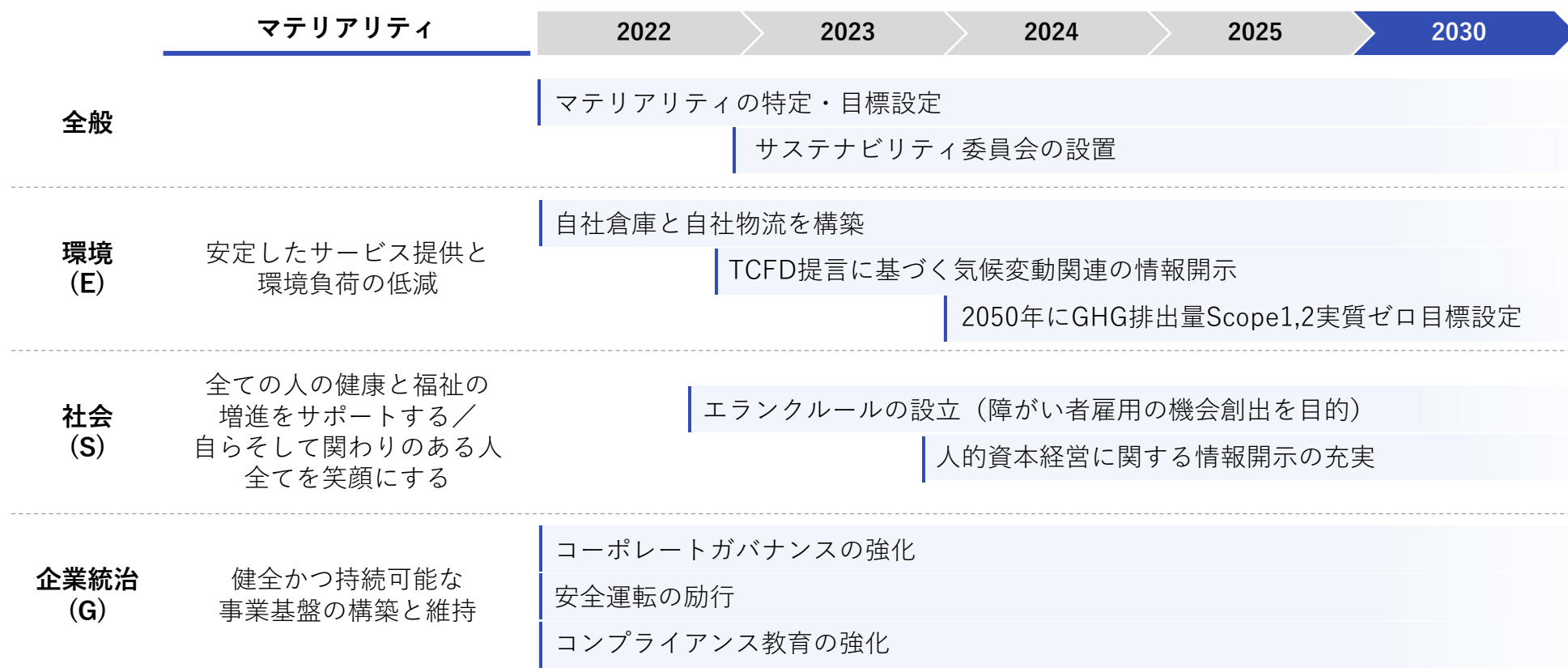
- アジアでは国によって高齢化のスピードが大きく異なるため、それに合わせてサービスの内容を調整していくことが重要
- 高齢化が進んでいない国では、まずは根幹となるランドリーサービス等を提供し、病院と連携することで将来のビジネス拡大を目指す
- ランドリーサービスを基盤とし、入院セット等関連サービスを提供することで、顧客（施設）単価を上げ、利益率の向上へ

アジア諸国の高齢化率の推移（1950-2100 中位推計）



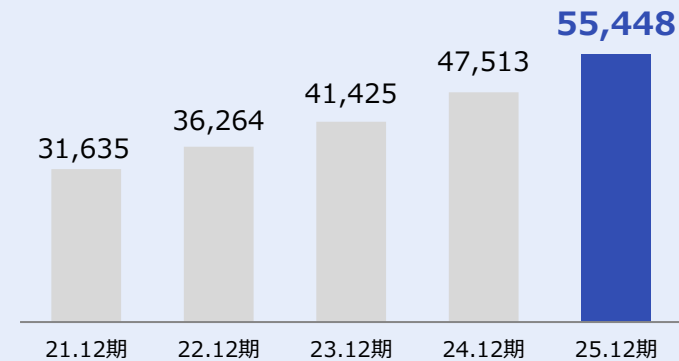
	フェーズ1		フェーズ2	フェーズ3	フェーズ4
高齢化率 (2025年の中位推計)	10%未満		10-20%	20-30%	30%以上
国	ベトナム インド		フィリピン インドネシア マレーシア	中国 タイ シンガポール	台湾 韓国 日本
課題	医療施設の増加に対して、付帯サービスの供給が遅れている			高齢化と核家族化が進んだ結果、入院患者や施設入居者の生活を支える家族の負担が大きくなっている	

- 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
- GHG排出量や人的資本経営の情報は、有価証券報告書で随時アップデート



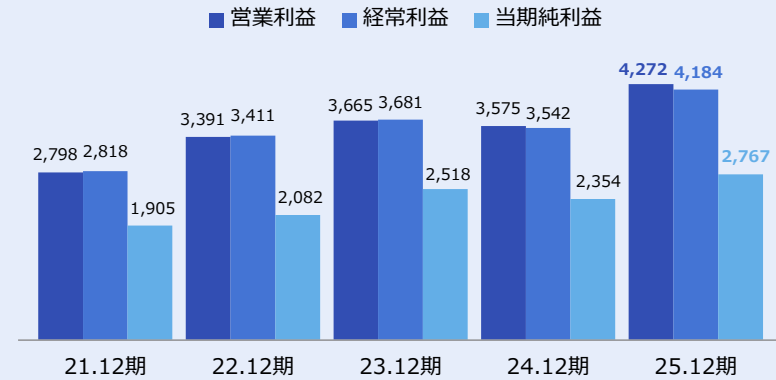
売上高推移

(百万円)



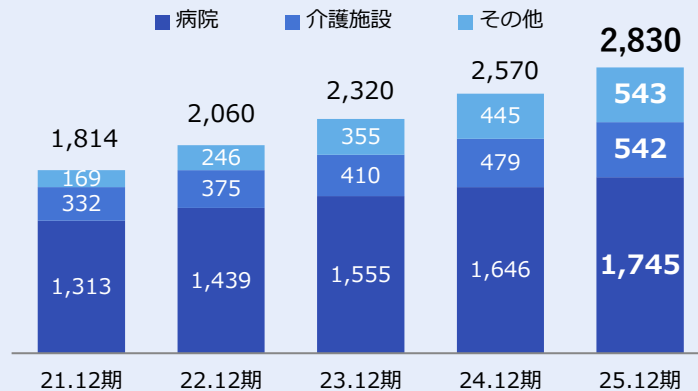
利益の推移

(百万円)



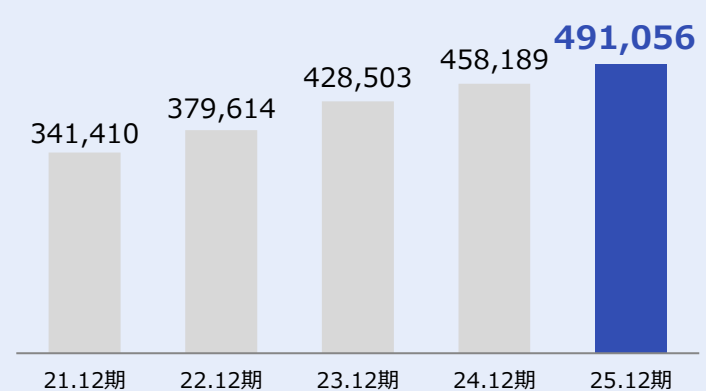
契約施設数の推移

(施設)

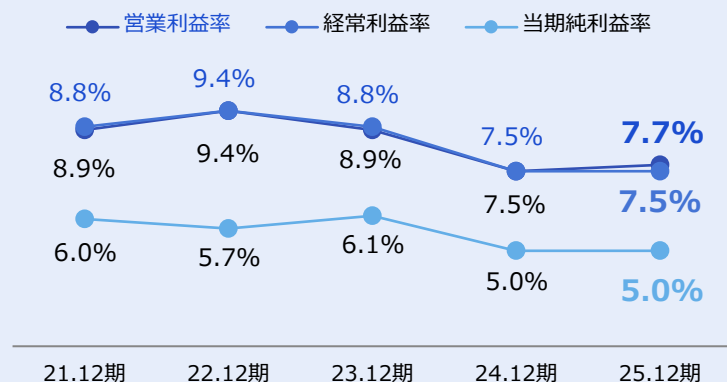


月間利用者数の推移

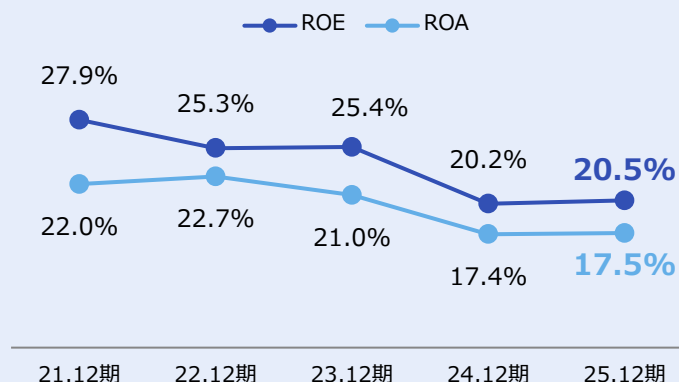
(名)



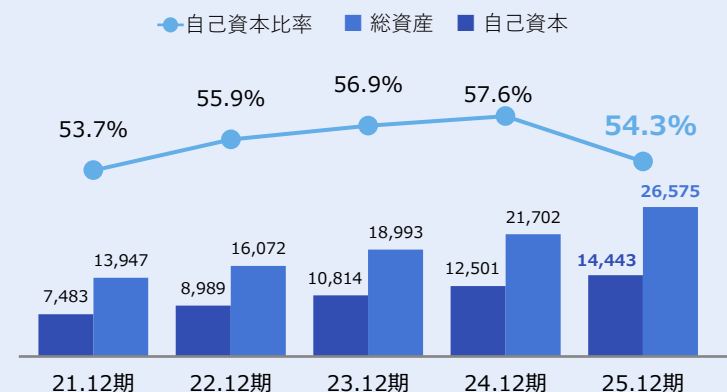
利益率の推移



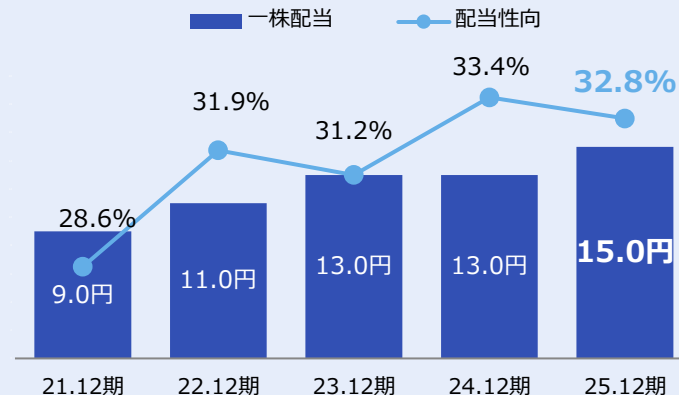
ROE・ROAの推移



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（2026年10月30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