

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



株式会社エラン

2025年12月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社エラン

1. 2025年12月期 第2四半期の決算について 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.24

1. 2025年12月期 第2四半期の決算について

入院・入所生活を笑顔に

▶ E L A N

株式会社エラン

1. 増収増益

- 売上高は前年同期比+17.5%、主な要因はCSセット新規契約の獲得に伴う利用者の増加。それに伴い営業利益は前年同期比+7.5%

2. エムスリーグループとの連携

- 医療機関に対する共同提案を引き続き実施
- CSセットの差別化プロダクトを開発。3Qから運用開始予定

3. 新サービス

- 昨年から進めていた介護施設向けの新サービス「スマイルウエア」の新規契約が進み、2025年6月末時点で全国24施設で運営中

- 増収増益の要因は、主にCSセットの新規施設獲得・利用者数の増加によるもの
- 売上総利益率はリフテ113施設導入分（2Qは71施設）の原価計上が影響

（単位：百万円）

	24.12期 2Q ①	25.12期 2Q ②	前期比 ②-①	主な要因	25.12期 2Q予想 ③※1	予想比 ②-③
売上高	22,844	26,840	+3,995	● CSセット新規契約に伴う利用者増	27,100	▲259
売上総利益	5,372	5,766	+394		—	—
売上総利益率(%)	23.5	21.5	▲2.0	● リフテ（オリジナル患者衣）113施設導入分の原価計上、1-2Q累計で約6億円、2Q単独では約2.9億円	—	—
販管費	3,441	3,691	+249		—	—
販管费率(%)	15.1	13.8	▲1.3	● 昨年1QにベトナムM&A費用約1.5億計上の影響あり	—	—
営業利益	1,930	2,075	+144		2,160	▲84
売上高営業利益率(%)	8.5	7.7	▲0.7		8.0	▲0.2
経常利益	1,948	2,048	+99		2,170	▲121
売上高経常利益率(%)	8.5	7.6	▲0.9		8.0	▲0.4
親会社株主に帰属する中間純利益	1,325	1,367	+41		1,390	▲22
売上高当期純利益率(%)	5.8	5.1	▲0.7		5.1	0.0

※1 2025年2月10日付の予想

- 国内：売上予想56,600百万円に対して、46%の進捗
- 海外：売上予想2,400百万円に対して、37%の進捗

（単位：百万円）

	2022	2023	2024	2025 2Q
売上高	36,264	41,425	47,513	26,840
国内	36,264	41,425	47,243	25,943
海外 ベトナム	0	0	269	896
インド	0	0	0	0
売上総利益	9,027	9,751	10,716	5,766
国内	9,027	9,751	10,545	5,448
海外 ベトナム	0	0	171	318
インド	0	0	0	0
営業利益	3,391	3,665	3,577	2,075
国内	3,391	3,665	3,480	1,970
海外 ベトナム	0	0	96 ^{※1}	105 ^{※1}
インド	0	0	0	0

※1 「のれん償却額」をベトナムの費用として営業利益を計算しています。

■ 前回（2025年12月期 第1四半期決算）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）

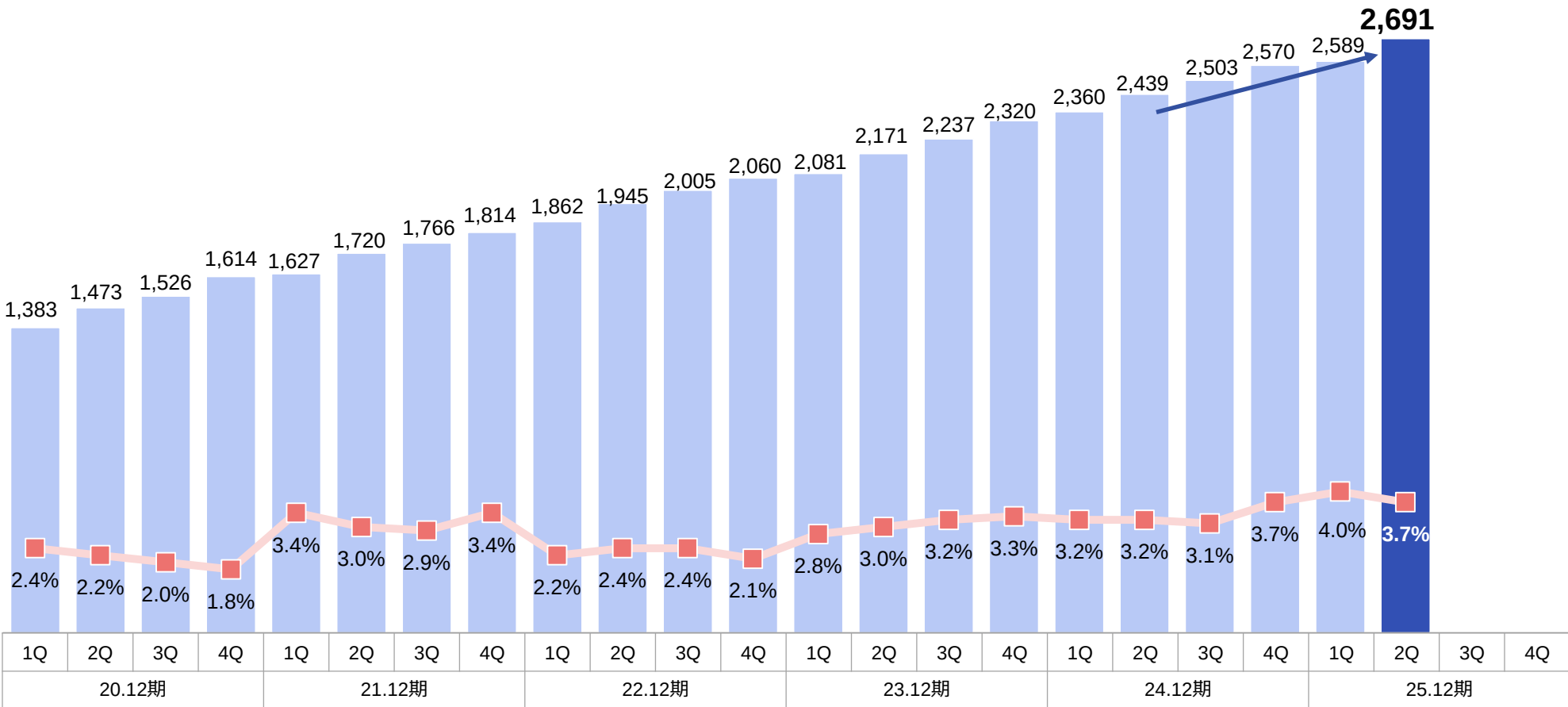
- 2025年1Qより、TMC社（ベトナムの51%子会社）の連結を開始したため、のれんを追加計上

（単位：百万円）

	24.12期末 ①	25.12期 2Q末 ②	増減 ②-①	主な要因
総資産	21,605	23,129	+1,523	
現預金	6,849	5,618	▲1,231	● 配当金約7.7億円、TMC社取得費用約10.8億円（いずれも1Q時点で計上）
貯蔵品	741	1,054	+312	● オリジナル患者衣（リフテ）の在庫
有形固定資産	575	1,353	+777	● TMC社の工場や設備等
のれん	813	1,579	+765	● GREEN社、TMC社分
総負債	9,104	10,080	+976	
短期借入金	0	293	+293	● GREEN社、TMC社分
長期借入金	76	485	+409	● GREEN社、TMC社分
純資産	12,501	13,049	+548	

■ 契約施設数（期末月）は対前年同期比で**10.3%**増

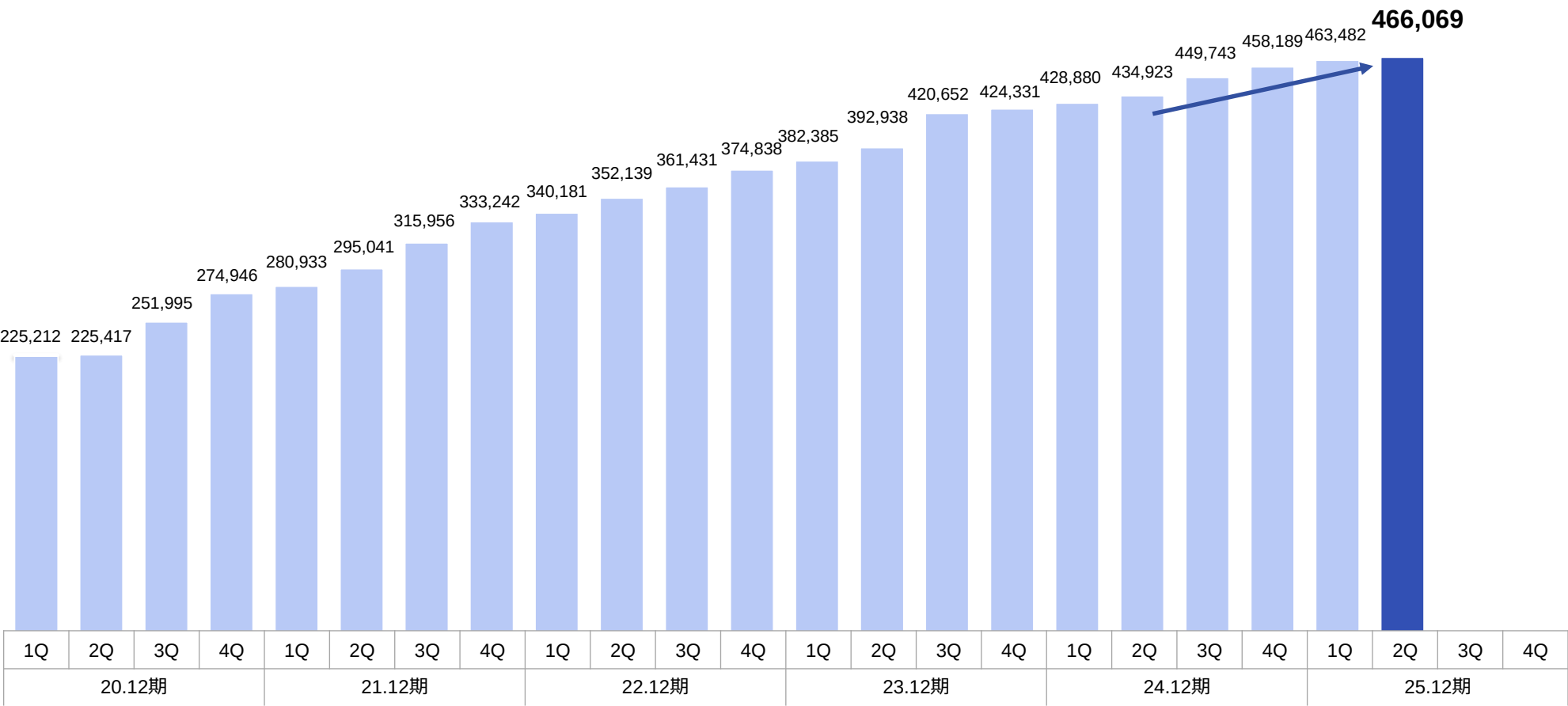
契約施設数と解約率（期末月）



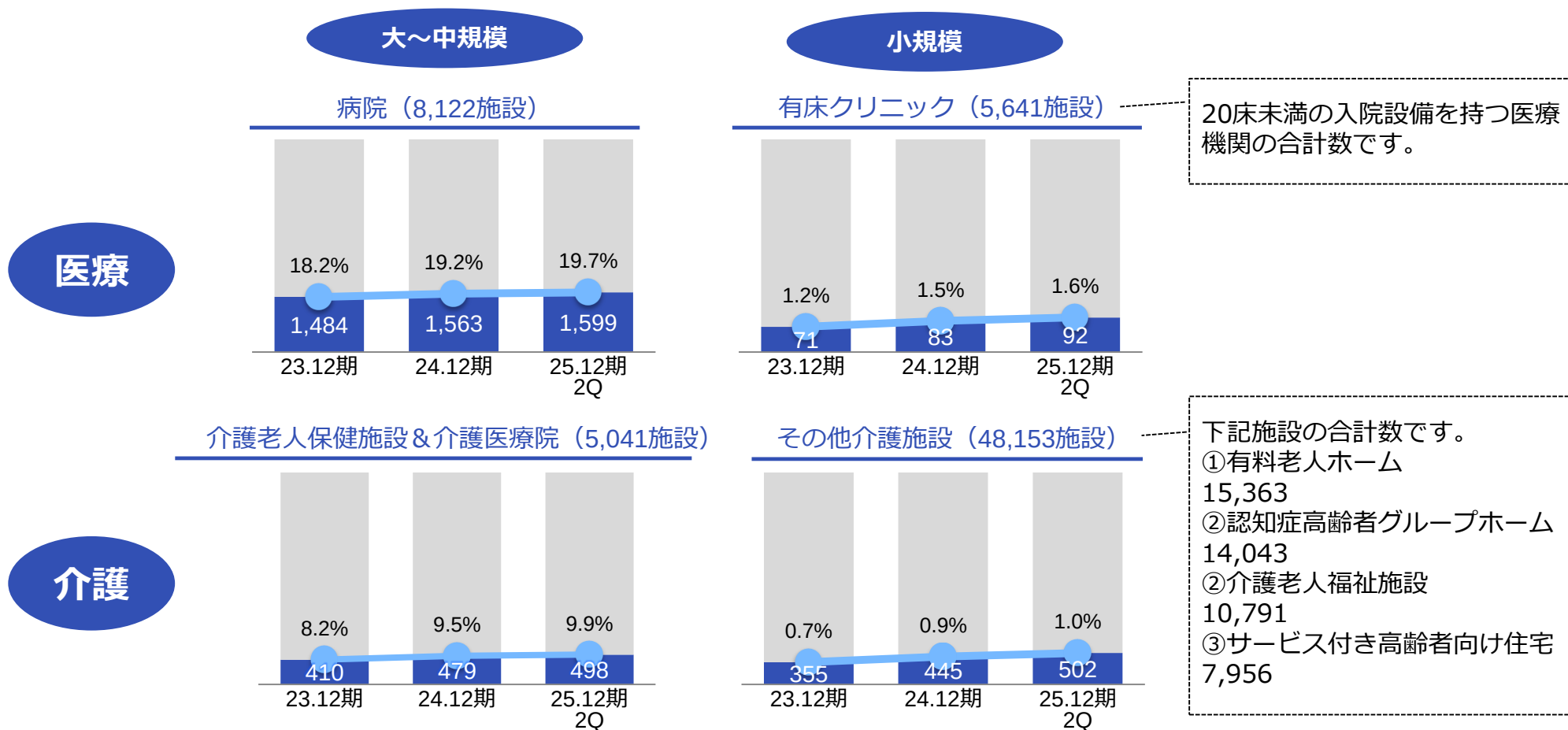
※解約率 = 直近12ヶ月解約数 / (13ヶ月前の月末契約数 + 直近12ヶ月新規契約数)

■ 月間利用者数（期中平均）は対前年同期比で**7.2%**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ていく

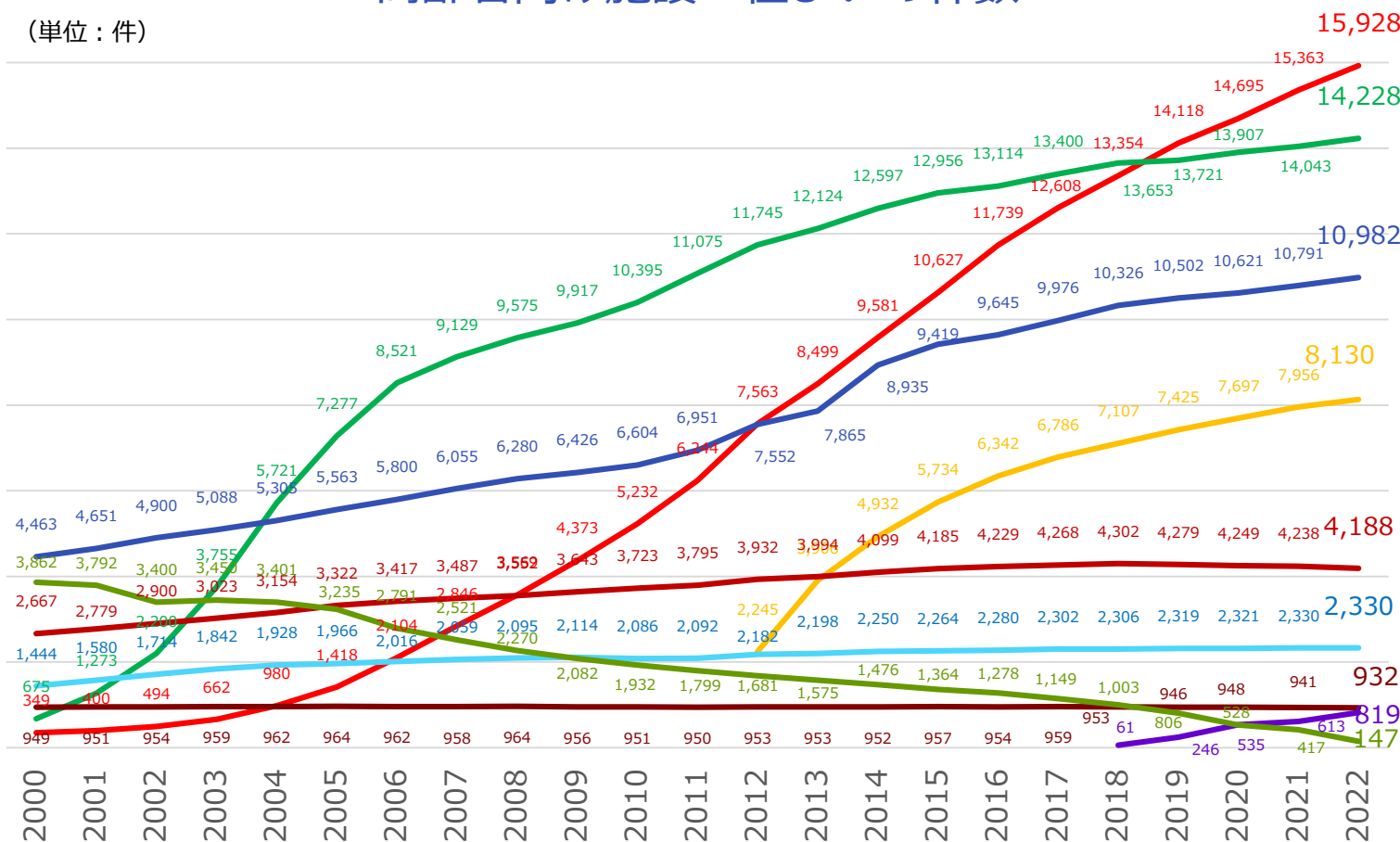


※ 厚生労働省による「令和5(2023)年医療施設調査」「令和5(2023)年度介護サービス施設・事業所調査」「第221回社会保障審議会介護給付費分科会 (web会議) 資料4 特定施設入居者生活介護 p10」の調査結果を参考に当社作成

- 「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)



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

介護老人保健施設

軽費老人ホーム

養護老人ホーム

介護医療院

介護療養型医療施設

- CSセットRは2Q単独で**34**施設増加
- CSセットLCは2Q単独で**27**施設増加
- オリジナル患者衣（リフテ）は2Q単独で**71**施設に導入

新サービス／新商品導入率の年次推移

		2021	2022	2023	2024	2025 Q2	直近の取り組み
CSセットR導入施設数	施設	101	149	230	278	339	◆ 保証範囲を拡大
CSセットR導入率	%	5.6%	7.2%	9.9%	10.8%	12.6%	
CSセットLC導入施設数	施設	83	123	192	230	263	◆ 2024年と同数程度の追加を目標に活動中
CSセットLC導入率	%	4.6%	6.0%	8.3%	8.9%	9.8%	
オリジナル患者衣（リフテ）導入施設数	施設	1	8	52	252	365	
リフテ導入率	%	0.1%	0.4%	2.2%	9.8%	13.6%	◆ p14参照
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	24	
スマイルウェア導入率	%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%	0.9%	
（開発中の新サービス／商品）		-	-	-	-	-	

- 介護施設向けの新たなサービスとして「スマイルウェア」を開始
- 2025年6月末時点で全国24施設で導入済み



スマイルウェアとは？

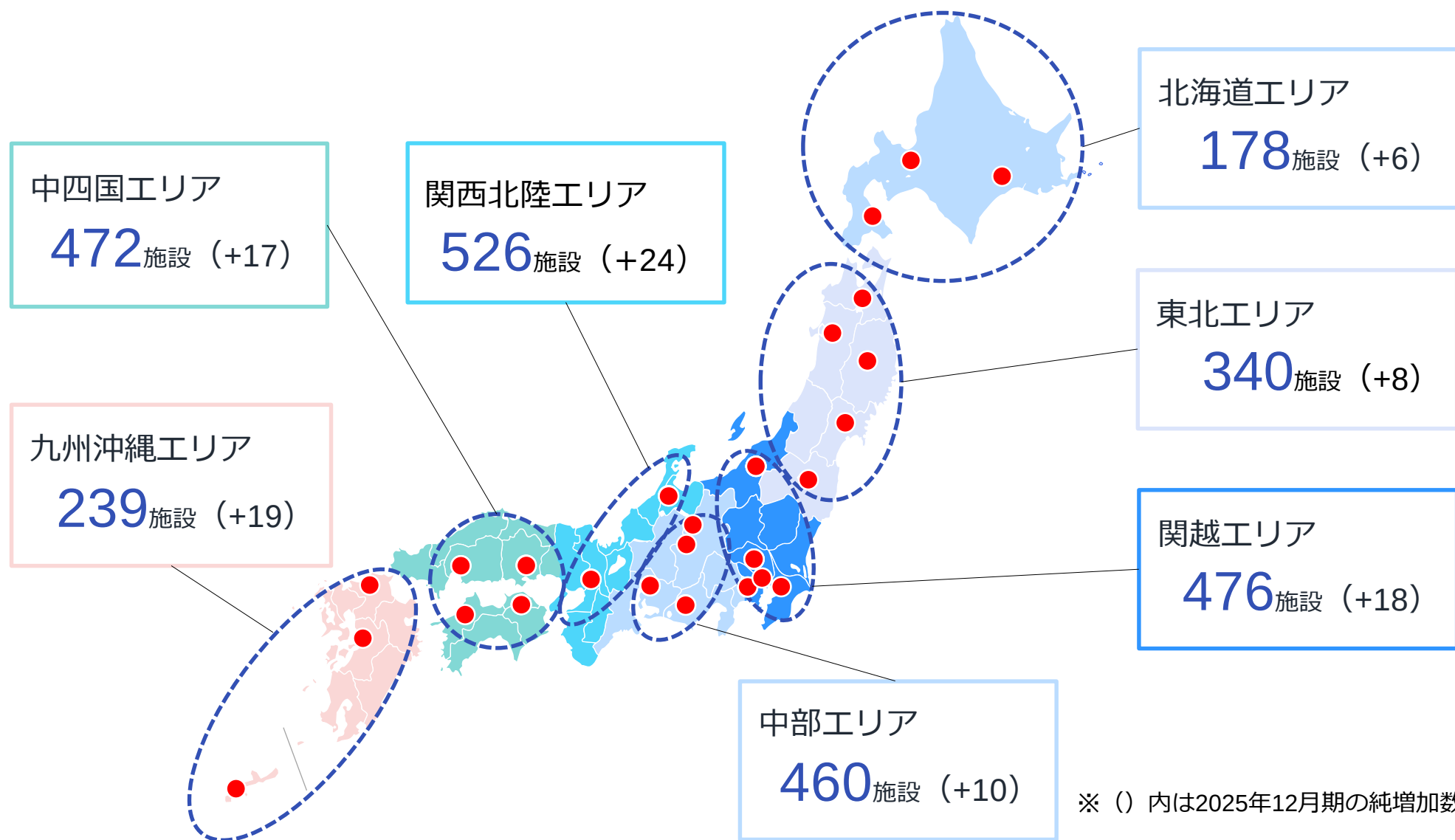
皆さまへ『笑顔をお届け(Carry Smile)する』をコンセプトに、アパレルのプロが厳選したお洋服の中から好きなものを選び、お買い物感覚でおしゃれをお楽しみいただけるサービスです。

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。

エリア別の契約施設数（2025年6月末）

- 全国的に新規契約が進んだ



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：CSセットの差別化プロダクトを開発。導入に向けて順調。
- 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

- 医療機関に対する共同提案を実施、早期の成果を確認

3

エムスリーのリソース
を活用した競争力強化

- グループ購買力を生かしたコスト削減効果が発現開始

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

ELAN

業務委託契約

CSセット契約

施設



ご利用者様



エランクルール

申込受付
商品配布

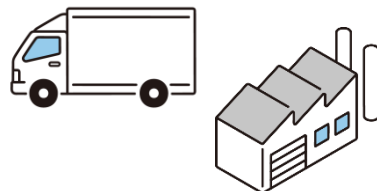
衣類やタオルの
配送と在庫管理

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



		2021	2022	2023	2024	2025 2Q
エランサービス						
契約会社数（入院セット）	社	4	5	9	13	14
施設数（入院セット）	施設	22	30	36	65	78
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	18
エラン・ロジスティクス						
配送先施設数	施設	73	110	242	376	406
エランクルール						
業務請負施設数	施設	0	0	45	51	53
障がい者雇用数※1	名	0	0	13	25	26

※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

- 連結業績予想は2025年2月10日発表数値（決算短信）から変更なし
- CSセットの新規獲得や国内新規事業の進捗が計画よりも遅れているものの、CSセットの解約は減少傾向
- 営業利益は、上期にリフテの費用が約6億円あり、計画の約4億円よりも多く出た影響を受けている

(単位：百万円)

	24.12期 上期実績	25.12期 上期実績	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	26,840	17.5%	47,513	59,000	24.2%
営業利益	1,930	2,075	7.5%	3,577	4,720	31.9%
経常利益	1,948	2,048	5.1%	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	1,367	3.2%	2,354	3,090	31.2%
EPS	21.92円	22.61円		38.94円	50.99円	

■ 2025年12月期 第1四半期決算資料からの変更なし

（単位：百万円）

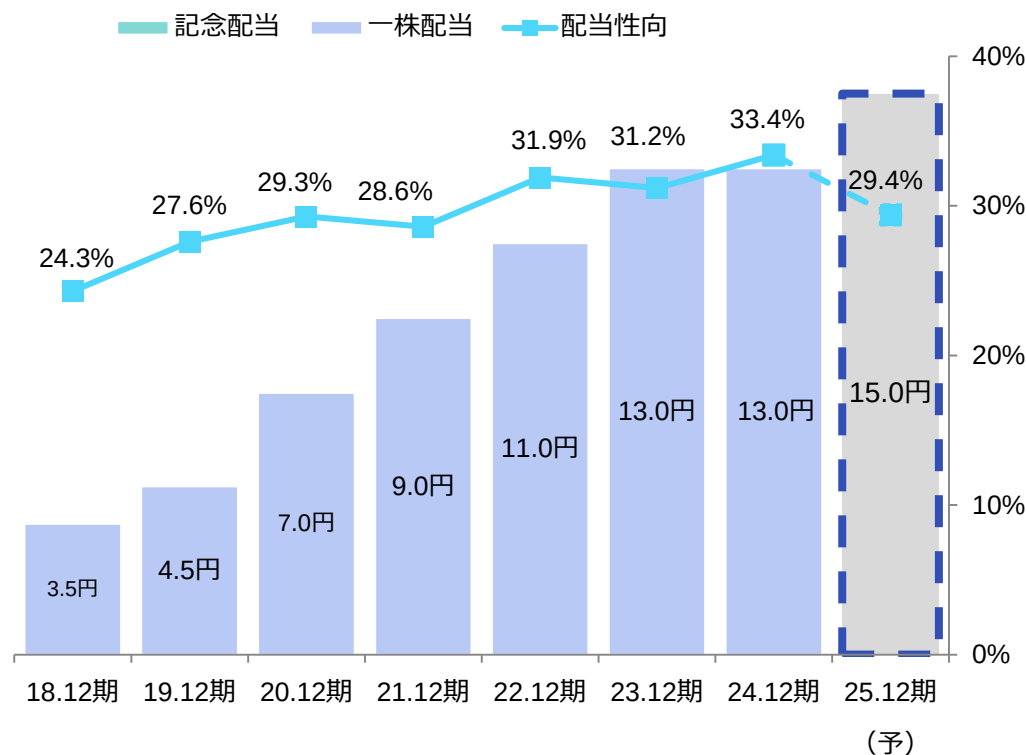
	2022年 (実績)	2023 (実績)	2024 (実績)	2025 (予想)
売上高	36,264	41,425	47,513	59,000
国内	36,264	41,425	47,244	56,600
海外	0	0	269	2,400
営業利益	3,391	3,665	3,577	4,720
営業利益率	9.4%	8.8%	7.5%	8.0%
ROE	25.3%	25.4%	20.2%	22.3%
配当性向	31.9%	31.2%	33.4%	30.0%

2023～2025年 中期経営ビジョン

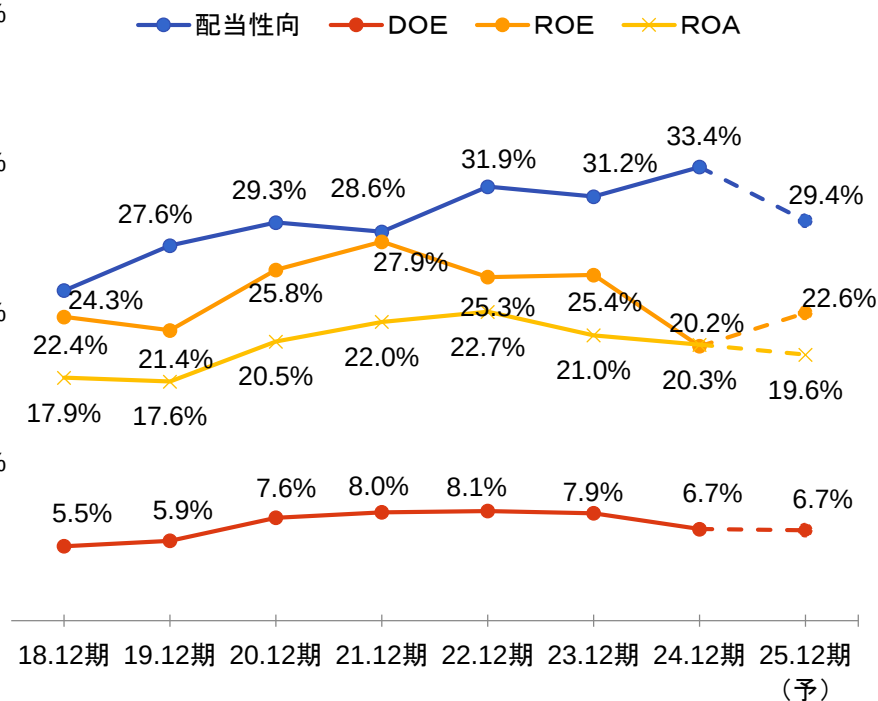
株主還元（2025年12月期 配当予想）

- 2025年12月期の期末配当は1株当たり15.0円、配当性向29.4%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

成長拡大に向けた取り組み

エラングループの海外進出

新しいグループ会社の設立

グループ全体で市場開拓率26%以上

新規事業スタート

患者様やご家族様のプラットフォームを創出

付加価値の向上、他社との差別化

システム強化による営業利益率改善

Next Stage

59,000

47,513

海外展開

新規事業

CSセット

41,425

36,264

31,635

26,056

21,518

18,585

15,467

11,408

9,011

7,463

6,025

4,601

売上高（百万円）

2020～2022年
中期経営ビジョン

2023～2025年
中期経営ビジョン

12.12期 13.12期 14.12期 15.12期 16.12期 17.12期 18.12期 19.12期 20.12期 21.12期 22.12期 23.12期 24.12期 25.12期

（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

計画

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	【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 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	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 LAUNDRY., JSC / TMC Vietnam Trading & Service., JSC
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。



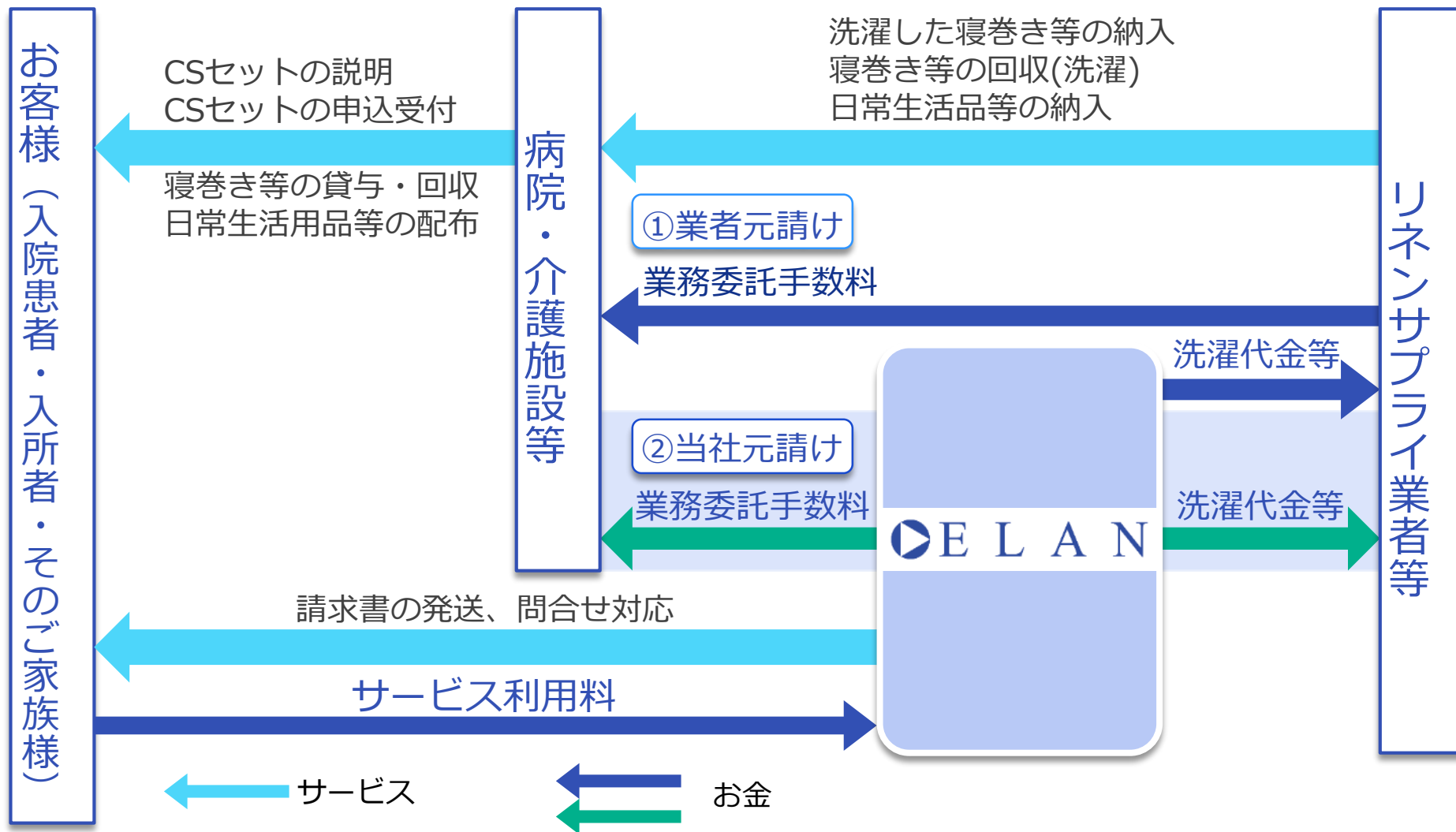
「CSセット」の標準的なプランの一例 ※記載の日額は参考価格です

	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
 $500円 \times 7日間 = 3,500円$



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



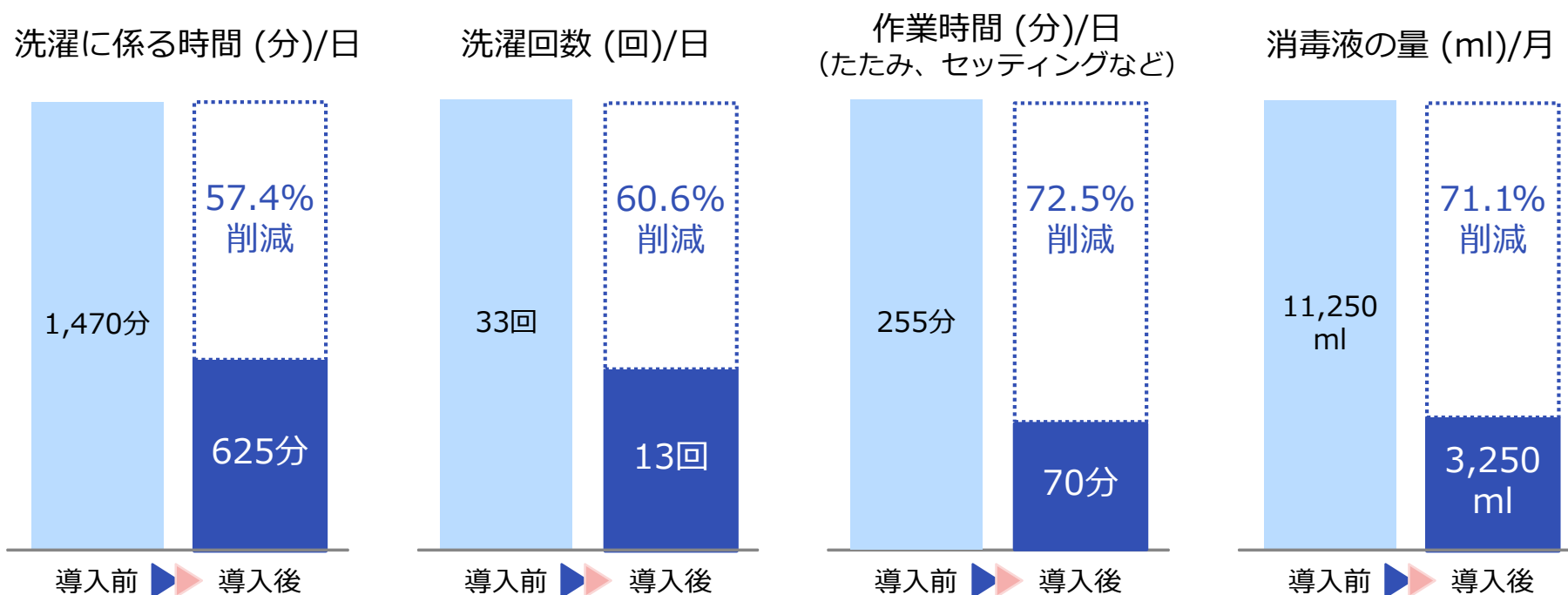
職員による荷物移動が発生

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

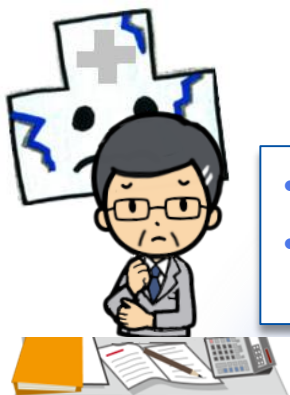
CSセット導入効果例

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

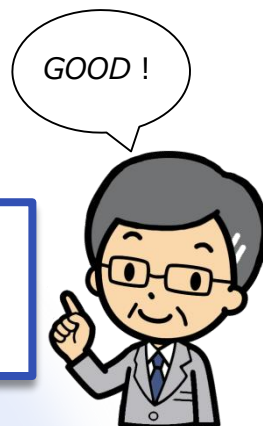


病院・介護施設等の「経営課題」

- 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



▶ E L A N



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
	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

1. 入院セットの歴史は、「CSセット」の歴史

2. スtock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

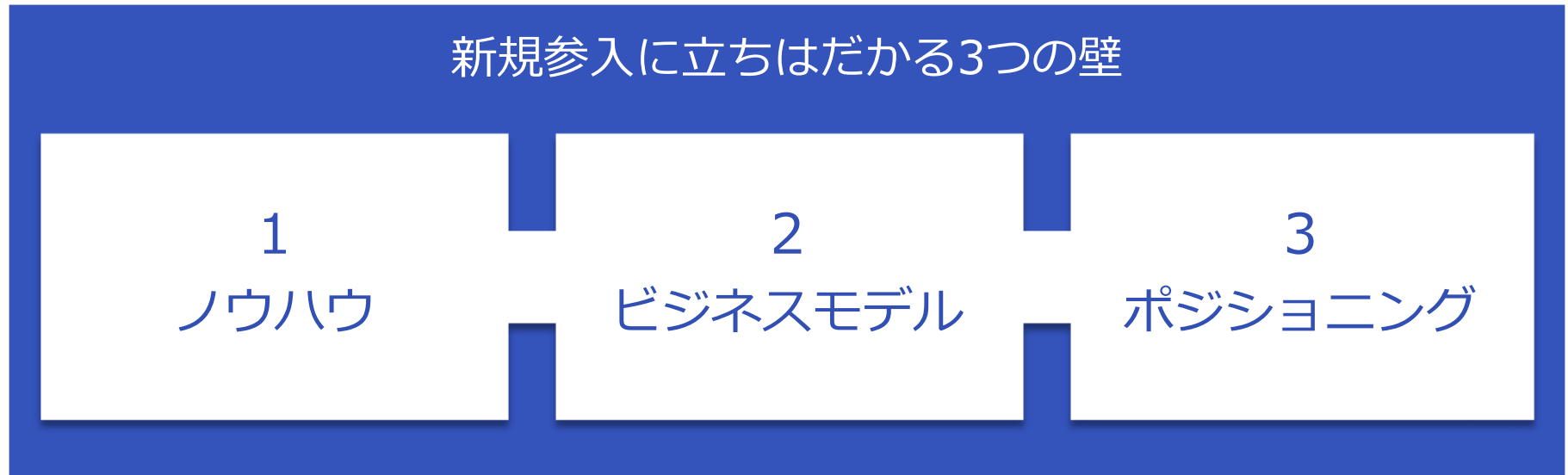
2 ビジネスモデル

- 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

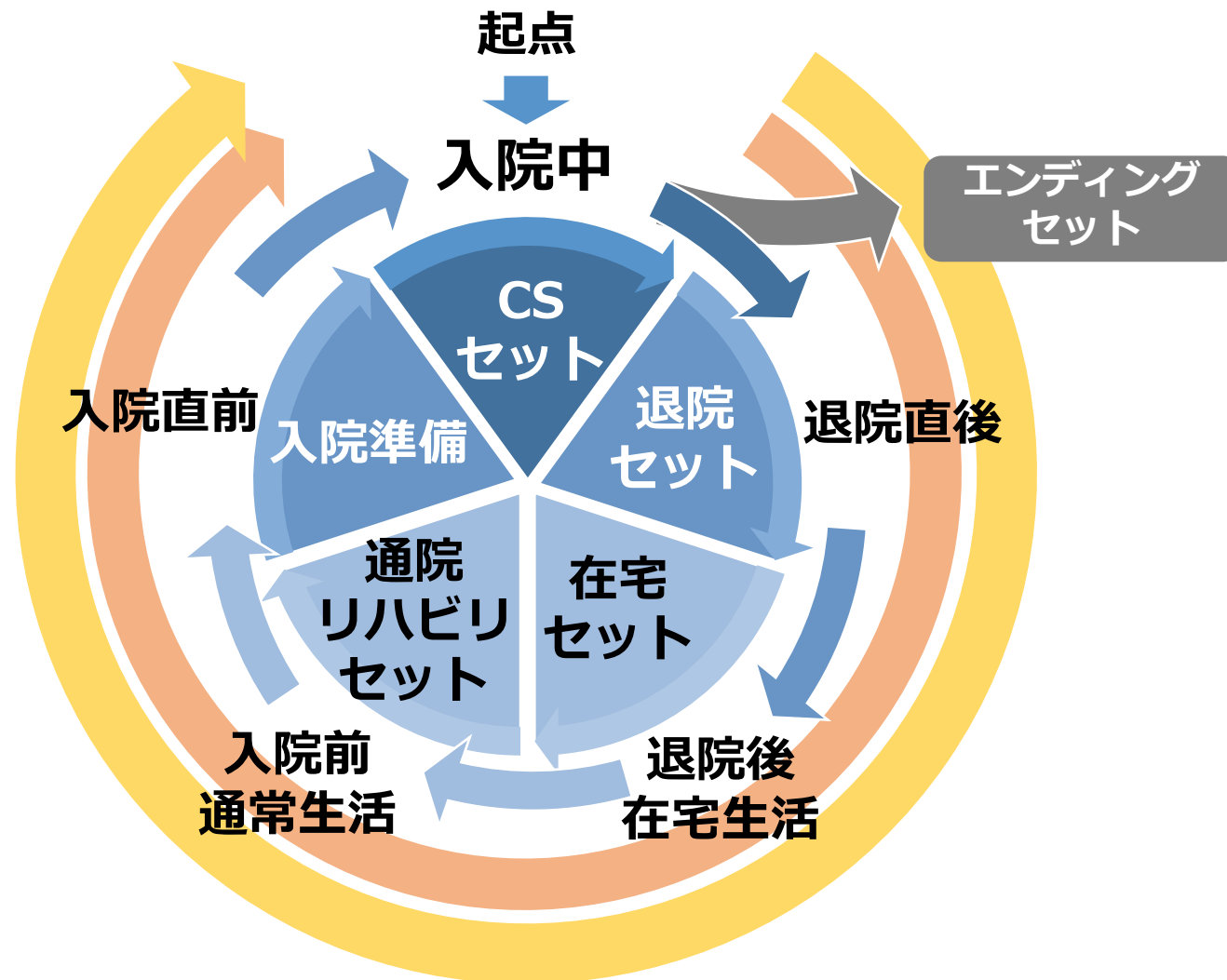
- 特定の系列に属さないオープンなポジショニング

一見低い参入障壁が、実は想定以上に高い

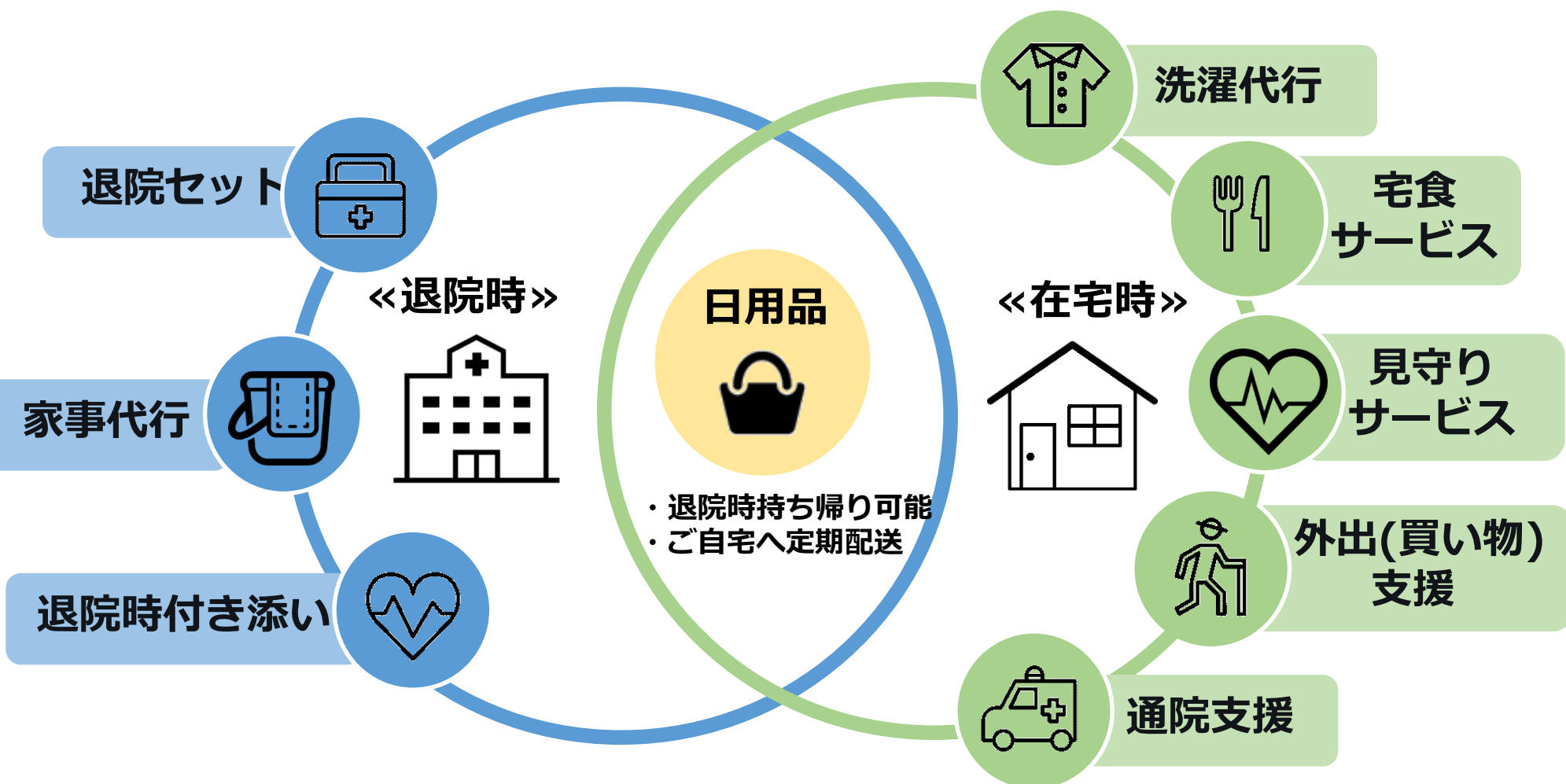


ノウハウのストックと
業界内ポジショニングの確立により
さらに高い参入障壁を構築

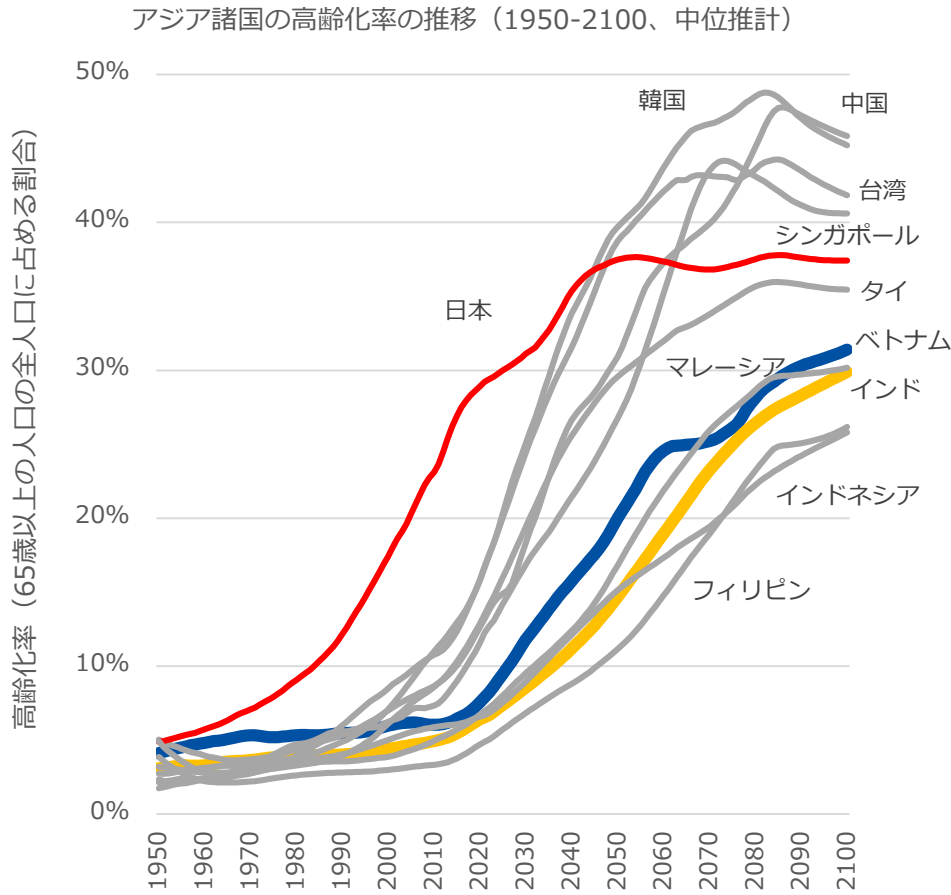
- CSセットご利用者様と、そのご家族様との顧客接点を活かし、退院後から再入院まで全方位で困りごとを解決する事業を開発



- 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

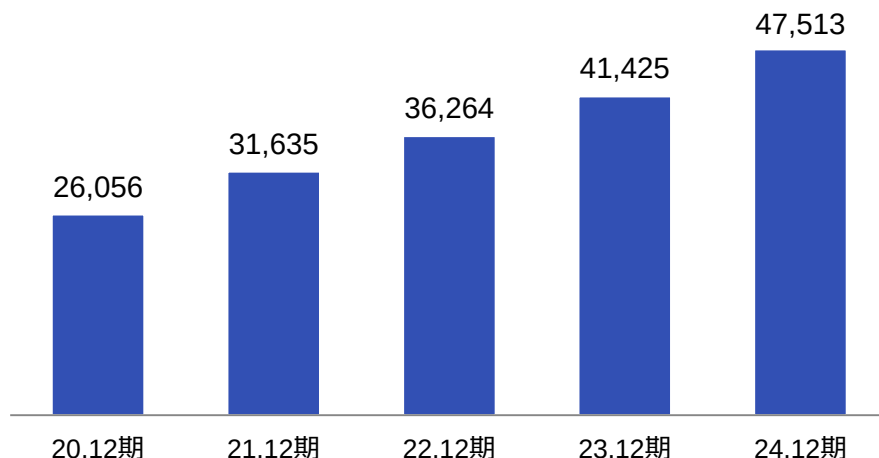


	フェーズ1	フェーズ2	フェーズ3	フェーズ4
高齢化率 (2025年の 中位推計)	10%未満	10-20%	20-30%	30%以上
国	ベトナム インド フィリピン インドネシア マレーシア	中国 タイ シンガポール	台湾 韓国	日本
課題	医療施設の増加に対して、 付帯サービスの供給が遅れている		高齢化と核家族化が進んだ 結果、入院患者や施設入居 者の生活を支える家族の負 担が大きくなっている	

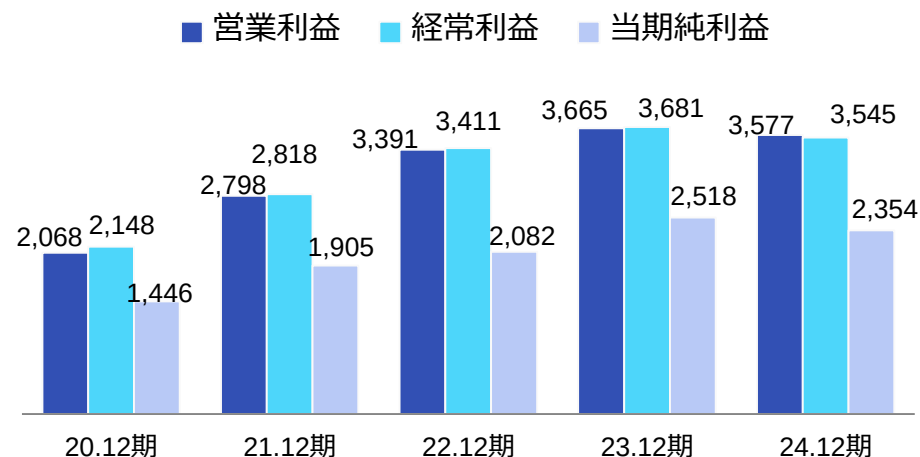
- 中長期的な株主価値向上のために、ESG対応および情報開示を充実させる方針
- 2023年12月に開示した統合報告書『[ELAN REPORT2023](#)』にて、GHG排出量Scope1～3を開示
- 2023年12月期の有価証券報告書では、人的資本経営や気候変動に関する情報開示を充実

マテリアリティ		2022年	2023年	2024年	2025年	2030年
全般		● 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				

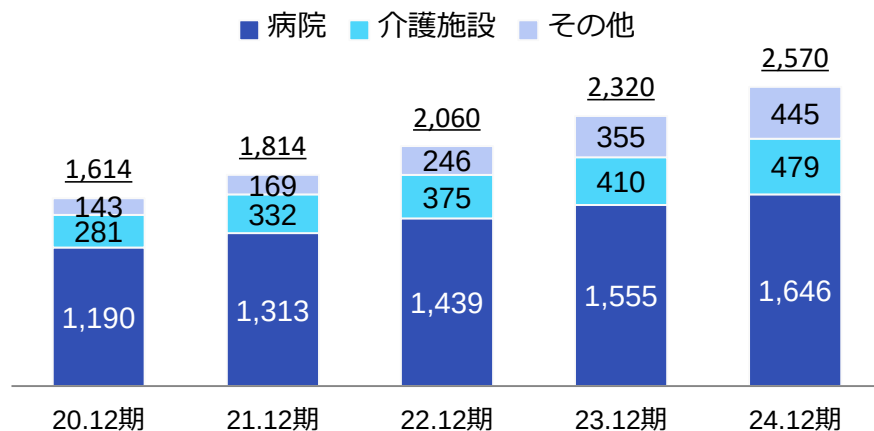
売上高推移（百万円）



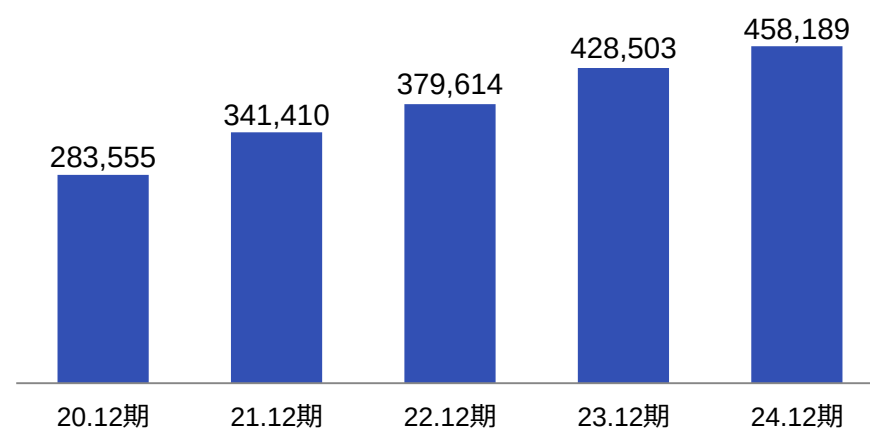
利益の推移（百万円）



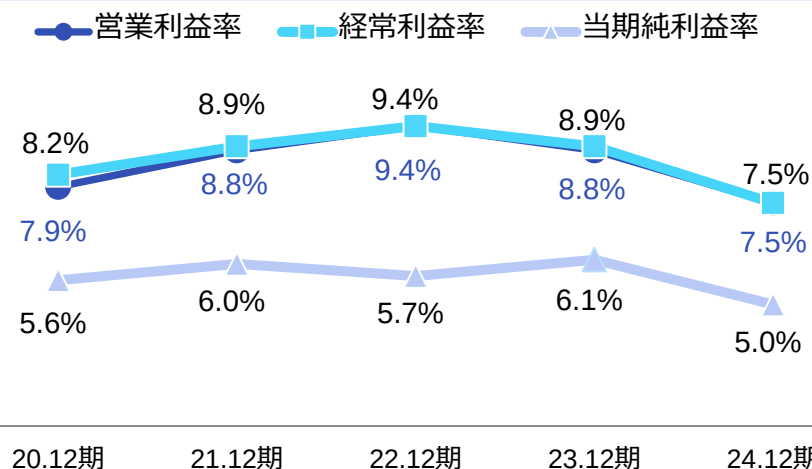
契約施設数の推移（施設）



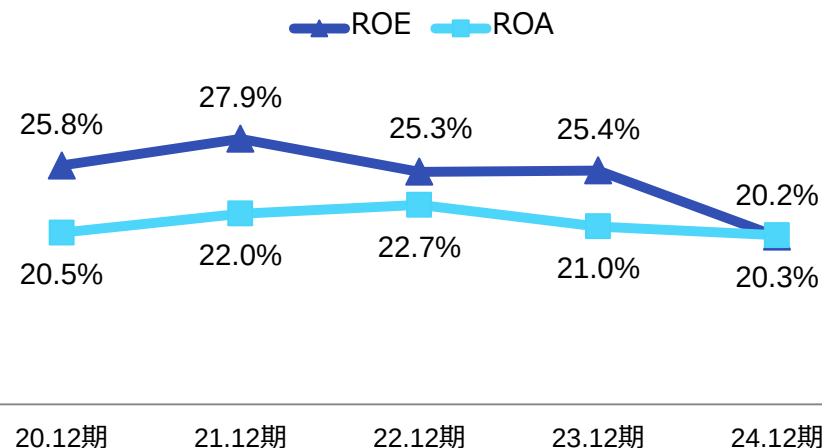
月間利用者数の推移（人）



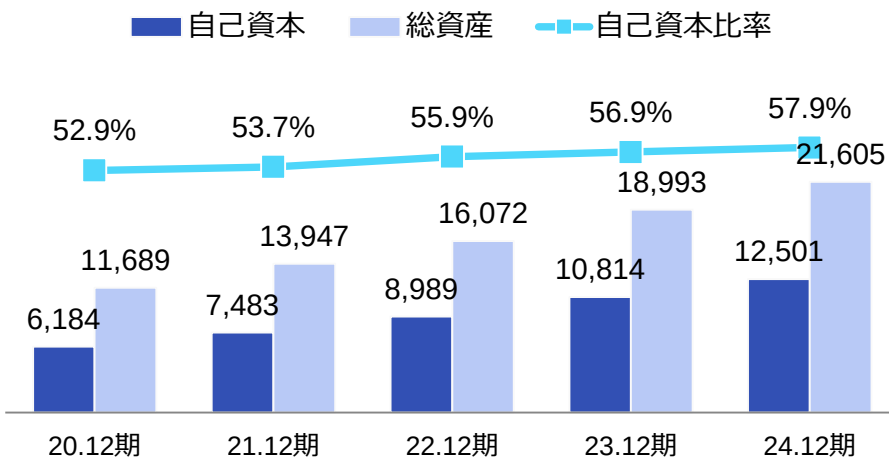
利益率の推移



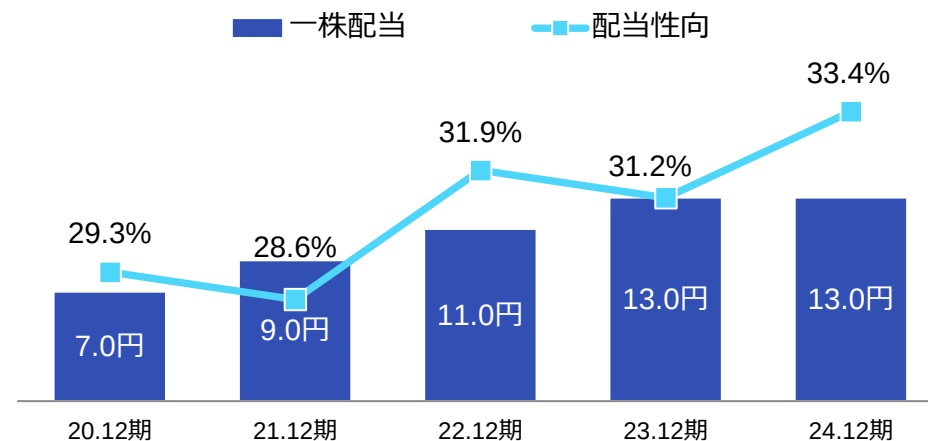
ROE・ROAの推移



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8月6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