

2021年3月期 第2四半期決算資料



 平安レイサーサービス株式会社

はじめに、新型コロナウイルス感染症により
罹患された方およびご家族・関係者の皆様に
心よりお見舞い申し上げます。

また、医療機関や行政機関にて感染拡大防止に
日々尽力されている皆様に深く感謝申し上げます。

目次

企業概要

トピックス

優位性への取り組み

決算概要

2021年3月期計画

今後の戦略

参考資料

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、掲載日時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。従いまして、これらの業績見通しのみで投資判断をされることは控えるようお願いいたします。

実際の業績は様々な要因の変化により、記述されている将来見通しとは大きく異なる可能性があることをご承知おき下さい。

また当資料に掲載されているあらゆる内容の著作権は平安レイサービス株式会社に帰属しており無断で転載・転用することを禁止します。

企業概要



企業概要

社 名 平安レイサービス株式会社

代 表 者 代表取締役社長 相馬 秀行

設 立 年 月 日 1969年9月17日

従 業 員 数
(2020年9月末現在)

単体 179名〈総スタッフ 704名 内エリア社員259名〉

* 2019年9月末 175名〈総スタッフ 714名 内エリア社員 231名〉

連結 256名〈総スタッフ 1,173名 内エリア社員440名〉

* 2019年9月末 246名〈総スタッフ 1,199名 内エリア社員 399名〉

総スタッフ数については、エリア社員(※)・パート・アルバイトの平均雇用人員を含む総人員数。

(※)エリア社員は、勤務地が限定された、原則として期間の定めのない労働契約によって雇用された者で、2016年10月より採用及び雇用環境改善のために制度を創設し、雇用を拡充しております。

U R L <http://www.heian-group.co.jp/>

事 業 内 容 冠婚葬祭を中心とした生活産業

関 連 会 社 株式会社へいあん 山大商事株式会社 さがみライフサービス株式会社

トピックス

中長期を見越した「安心」への取り組み

当社では、20年以上前からパンデミックに対する将来の危機管理対応や人の生活を支える「衣食住」を柱とした基本的安心の対策をしてきました

これからの「20年」も見据え
生活産業を通じ、
地域と共に繁栄する企業へ

命の根源である「食」の安全性を守るための研究

- ・0-157やノロウイルス等 食中毒対策の徹底 (高濃度オゾン発生器など対策機器の早期導入)
- ・食品の安定供給 食品劣化リスクを低減する鮮度保持庫、レトルト加工機の活用



来るべき少子高齢化を予測し 最も気兼ねのない『家族』単位の商品・サービスを追及

- ・貸切邸宅型葬儀場の他、複合施設にも各フロアに玄関を設け貸切空間を創出
- ・24時間面会可能な貸切個室のご安置室



多種多様な想いをカタチにする 環境を整備

- ・様々な想いを具現化する創造部門「夢工房」でニーズをそのまま商品や施設に反映 かつ内製部門だからできる適正コストを実現



IT化の推進・マルチスタッフ育成

- ・情報共有を促進のため 社内ネットワークシステムを 20年前より導入 (リアルタイムな情報共有・ノンペーパー化、電子決裁でハンコレス化)
- ・大人数の葬儀から家族中心にシフトする事を予見し 幅広い知識と自社の差別化商品や仕組みに 連動した研修カリキュラムの内製と社内実施



(命を守る「食」の安全性を追求により)

- ・旧来より保有していた「高濃度オゾン発生機」を活用し、全施設の空間除菌 さらに 室内用オゾン発生器 も追加導入



(「家族」単位を追及した施設運営により)

- ・貸切型施設により不特定多数の方と交わらず、「3密」を回避

(想いをカタチにする「夢工房」により)

- ・フェイスシールドや卓上シールドを 低コストかつ早期に配備完了
- ・サーモグラフィーカメラの早期導入



(IT化とマルチ化の推進により)

- ・社内ネットワークを活かしたスタッフの分散出勤(感染リスク予防)
- ・マルチジョブ化が功を奏し既存社内スタッフの雇用確保
- ・新入社員のWebを活用した自宅研修を実施

環境問題に対する取り組み

- ・太陽光発電の導入など、省エネ活動を通じて将来の温暖化防止や電力不足への対応

先を見据えた取り組みが
コロナ禍において「再評価」されております

2020年4月6日 開業

建物貸切型の葬祭施設

「湘和会館 追分」



館内ロビー



親族控室



浴室も完備



会食席

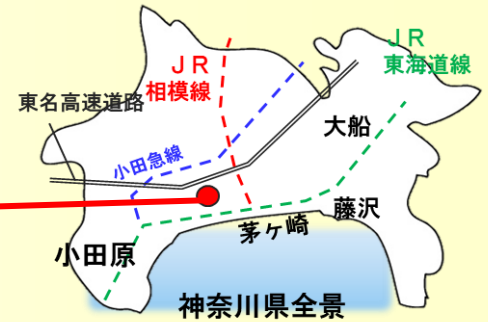
オープンキッチン併設



きひんしつ
ご安置専用の部屋「貴賓室」

24時間自由にご面会頂けます。

- 【施設概要】総延床面積：約60坪**
- ・式場 50名まで対応
 - ・会食室 着席24席
 - ・親族控室(バス・寝具・アメニティ完備)
 - ・貴賓室
 - ・導師控室
 - ・駐車場10台完備



平塚市内では初となる小規模貸切型葬祭施設

「湘和会館」を平塚市立野町に開業

2020年10月22日 開業

フロア貸切型の葬祭施設「湘和会堂 本鵠沼」



2F式場



親族控室



浴槽も完備



リビングタイプの家族葬式場



会食室



ご安置専用の部屋
きひんしつ
『貴殯室』

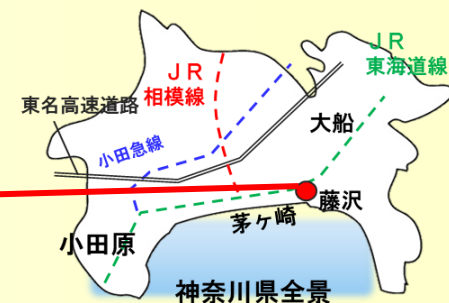
24時間自由に
ご面会頂けます。

【施設概要】総延床面積：約230坪

- 1F式場 24名まで対応 ・会食室 16名
- ・親族控室(バス・寝具・アメニティ完備) ・導師控室
- 2F式場 60名まで対応 ・会食室 40名 ・貴殯室
- ・親族控室(バス・寝具・アメニティ完備) ・導師控室
- ・駐車場12台完備



1F式場



藤沢市内に8店舗目となる規模の異なる3つのフロアを
完備する葬祭施設「湘和会堂」を藤沢市本鵠沼に開業

2020年12月中旬 開業

(相模原市内) 「湘和会堂 相模原」

新築投資モデル
母店運営方式

NEW!



イメージ

総延床面積
約250坪

【施設詳細】

1F式場 60名まで対応

- ・会食室 36名
- ・導師控室
- ・親族控室
(バス・寝具・アメニティ完備)

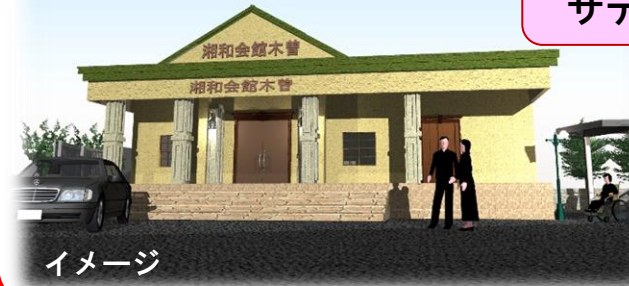
2F式場 21名まで対応

- ・会食室 24名
- ・貴殯室2部屋
- ・導師控室
- ・親族控室
(バス・寝具・アメニティ完備)

2020年12月初旬 開業

(町田市内) 「湘和会館 木曽」

NEW!



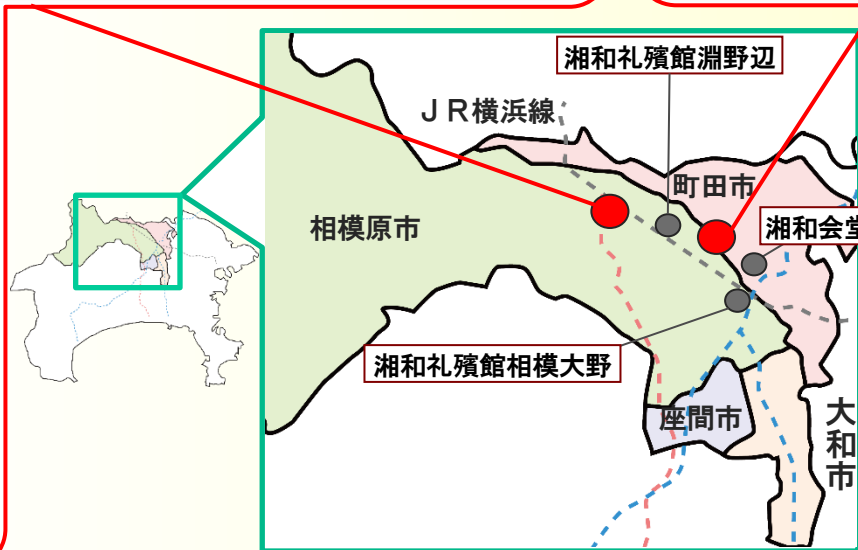
イメージ

新築投資モデル
サテライト方式

総延床面積
約80坪

【施設詳細】

- ・式場 28名まで対応
- ・会食室 16名
- ・貴殯室
- ・導師控室
- ・親族控室
(バス・寝具・アメニティ完備)



神奈川県で42店舗目、東京で2店舗目となる貸切型葬祭施設を年内開業

更なる料金明瞭化への取組み



過去

現在

商品の『单品化』
スタート

- 祭壇
- 棺
- 骨器
- ~~後飾り壇~~

自宅葬のなごりが強い
セット販売対応

祭壇 棺 骨器
葬儀用品セット
一式

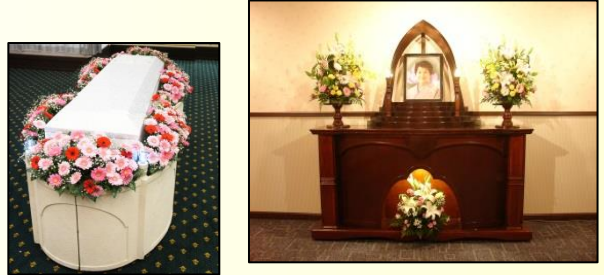
お客様から「不要」と言われる
ジャンル・商品の見直し

魅力を伝えるビジュアル化



商品・内容の魅力を実感できる
ビジュアルツールの整備

新商品の企画・推進



*開発商品の一例

お客様の想いを引出し、形にする
新商品開発 = コンサルティング

比較的選ばれる商品を『再セット化』



必要とされる商品を集結し、
価値のあるセットの再構築

これらの取組み
生前相談の際に比較
可能な見積書の提示が
いつでも可能に。

これまでのセット商品を選べるように明瞭化し、新たなる商品の開発提供へ

「ビジュアル化」「再セット化」「新商品開発」のサイクルで想いに合わせたご提案を、

優位性の取り組み

（グループ全社）更なる業務効率化にむけた取り組み

優位性への取り組み

グループ全体の業務効率スペースの有効活用へ

2013年3月

（子会社）山大商事㈱ の増改築

- ・ 商品開発 ・メンテナンス
- ・ 既存ランドリースペースの移設拡充



2013年～2014年

計画生産・調理の実施で作業効率及び品質向上
「調理」・「物流」の一元管理「食器洗浄室」の拡大



2014年 完了

2015年

生花部門のスペース拡大
（新商品の研究開発）



2017年

NEW

製菓部門を一元化

一元化の促進により
更なる有効活用へ



さらなる施行件数増に対応するため
調理部の拡大・改装を継続中。

【農作物の安定確保】

天候不順などによる、「市場の価格変動」や「不安定供給」にも影響されない品質を第一に価格低減の両面から、安心安全を第一とした食材提供の実現へ

椎茸の自家製栽培



遊休スペースを活用し、原木栽培を実施して自社供給。

マイファーム



地元の農家と提携し、直接取引。地産地消を基本として、新鮮で安心な野菜を仕入れて顧客へ提供。

14 農家と提携
(2020年9月末現在)

【食に対する効率改善】

レトルト加工機を利用する事で煮込み料理などはより味が染み込み、ウーロン茶はその日に沸かしていたのがレトルト化により人の手間が省け、味も変わらず提供できるようになる。

料理提供の効率改善



《レトルト加工装置》



【ウーロン茶】

外販用「ビーフカレー」



骨まで食べられる干物
「骨ごとガブリマル」
商標登録(第5788896号)



【おでん】

「ハッシュドビーフ」



「介護」部門への食事提供

(前年同時期比) 57⇒64品目まで拡大



「(子会社)山大商事㈱」 厨房一元化による業務効率改善から
食材の計画生産による原価率の改善・生産性の向上へ

～花園～

意匠登録
(第1397595号)

商品を創る

自社内製力の強みを活かし
お客様のニーズを
ダイレクトに商品へ反映



灯り(ふれあい)



灯り(だんらん)



意匠登録
(第1584073号)

ウェディング
シャンデリアケーキ
～フェリーチェ～



自由設計

お客様のイメージを
素材から吟味し、
自由に具現化できる



～プリマヴェーラ～

～追悼壇～

商標登録
(第5471289号)
【追悼壇 富士】



設計・組立

夢工房

木材・樹脂系素材・軽金属・繊維素材等の加工
各種塗装を駆使し、オリジナル商品の企画・設計加工の内製工場

機械化による
無人化の推進

【2017年度 導入機器】



木工加工

【2017年度 導入機器】

UVプリンター エフレタン
オリジナルグッズ開発など 商品バリエーションの拡大 塗装機



バージョン
アップ

ダブルバックロード
ホーンスピーカー



15インチスピーカー
搭載の新モデルを開発



【天空への階段】
意匠登録
(第1495406号)



湘和合堂 寒川



【2016年度 導入機器】

NCルーター
レーザー加工機

外観モールのデザインと製作
看板や室内サインの製作



効率改善

お客様や施設ごとに
合わせた製品作成により
業務効率の向上

適正コスト

中間マージンを廃して
開発費用の適正化

自由に研究開発
できる環境の構築



工作機器の導入に
より建築外観資材や
サイン工事も拡張



フェイスシールド
卓上シールド

NEW

消臭機能付き
IHッキングワゴン
特許登録 (第6085659号)

フロアを選ばず、
出来たての料理を提供

アルデコ施行例



マルチフロア対応のイメージ

優位性への取組み

ロビー リニューアル前



ロビー リニューアル後



玄関扉を設け、よりプライベートな空間に

既存式場もリニューアルにより
プライベート感のある式場へ

併用利用で従来の大規模葬儀にも対応可能

5, 6階 大式場 (6階 会葬席) (5階 式場)
4階 式場
3階 式場
2階 式場
1階ロビー

改装前

1日最大 4件施行

6階式場	
5階式場	貴殯室
4階式場(リニューアル)	
3階式場(リニューアル)	
2階	貴殯室 リビング風
	貴殯室
1階ロビー	

改装後

1日最大 6件施行に

6階 式場	
5階 式場	貴殯室
4階 式場	
3階 (リニューアル)	新設式場
	新設式場
	貴殯室
2階	貴殯室 リビング風
	貴殯室
1階ロビー	

さらなるマルチフロア化により改装後、『1日最大 9件施行』を可能に

ロビーを家族葬式場へリニューアル

湘和会堂茅ヶ崎



既存式場もリニューアル

After



フロアごとに扉を設け
それぞれを貸切フロアに



同じフロアに新設した家族葬専用式場

広いロビーの一角を家族葬式場へ改装し、大型式場を様々な規模の葬儀に対応可能に。

施行規模やレイアウトに
応じたラインナップ

「貴殯室」
||
(安置室 兼 お見送り式場)

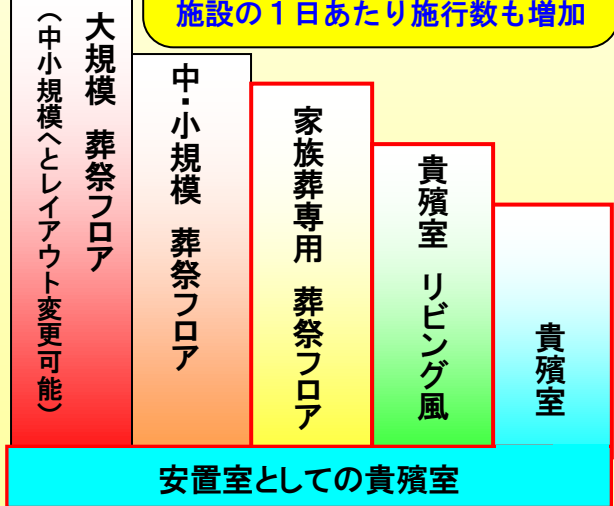
『貴殯室 リビング風』

式場と控え室が一体となった
ご自宅のリビングのような空間

『貴殯室』

ご自宅の様に寄り添っていただける
専用の安置室

ロビーや控室を改装することで
施設の1日あたり施行数も増加



貴殯室 リビング風

カルチャーBONDS平塚



【改装実施施設】

- 湘和会堂町田 湘和会堂西富
- 湘和会堂平塚
- カルチャーBONDS平塚

貴殯室



湘和会館
長後

【改装実施施設】

- 湘和会堂六会 湘和会堂町田
- 湘和会堂秦野 湘和会堂小田原
- 湘和会堂茅ヶ崎 湘和礼殯館栢山
- カルチャーBONDS平塚・藤沢

今後の 改装予定施設

- 湘和会堂 西富
- 湘和会堂 平塚
- 湘和礼殯館 相模大野
- 湘和礼殯館 由比ヶ浜

既存大型施設に家族葬フロアを完備
『さらなる』小規模化に応じて今後もマルチフロア改装を順次実施

決算概要



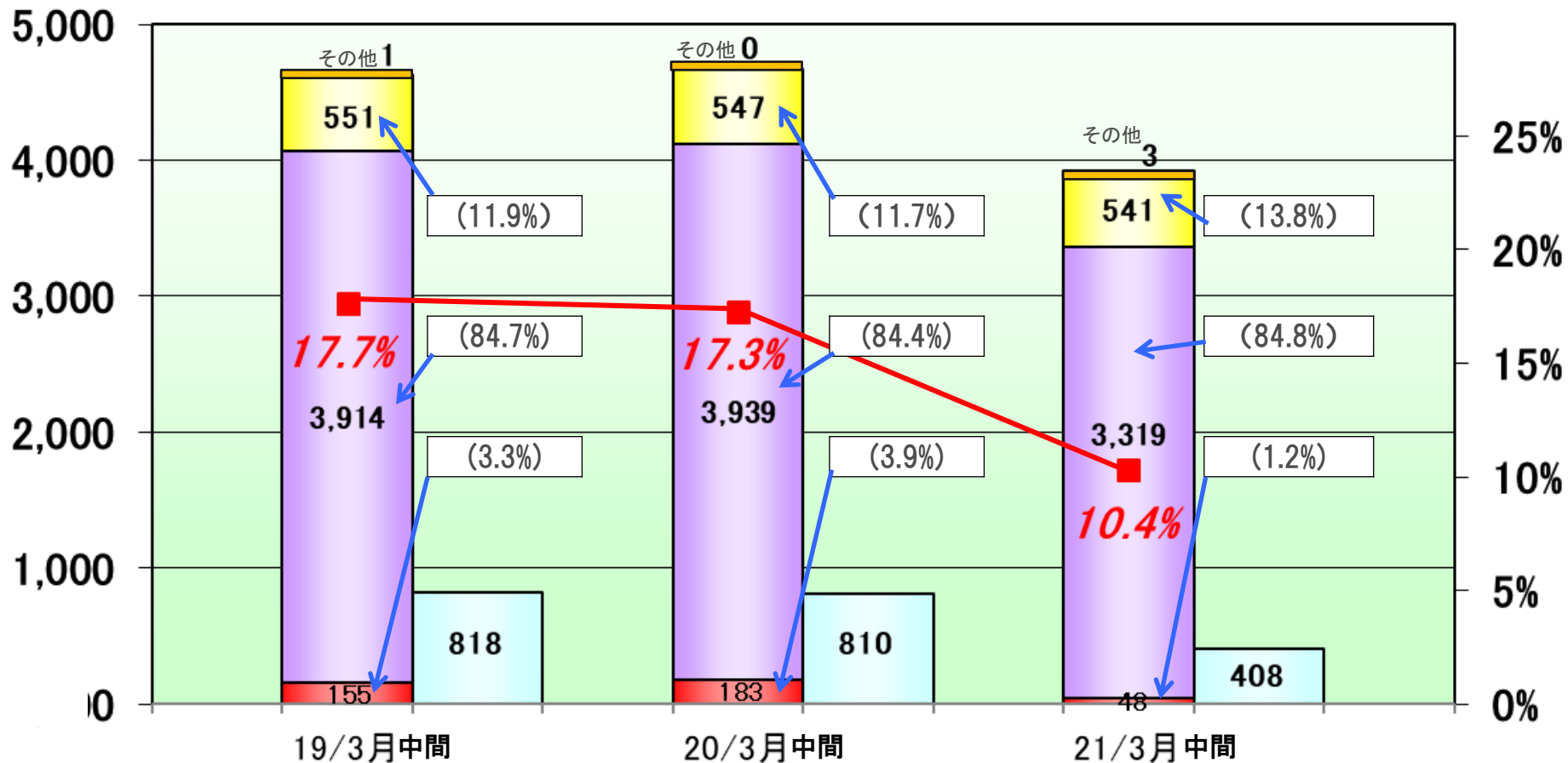
経営成績(連結)

(単位：百万円)

売上高合計
4,622 百万円

売上高合計
4,672 百万円

売上高合計
3,912 百万円



冠婚売上

葬祭売上

介護売上

その他の売上
(互助会事業含む)

売上高経常利益率

経常利益

※()内は売上構成比



(単位：百万円)

	前第2四半期累計	当第2四半期累計	増減率	売上高利益率	
	金額(百万円)	金額(百万円)		当期	(増減)
連結売上高	4,672	3,912	Δ16.3%		
連結営業利益	738	344	Δ53.3%	8.8%	Δ7.0P
連結経常利益	810	408	Δ49.6%	10.4%	Δ6.9P
親会社株主に帰属する 四半期純利益	526	269	Δ48.8%	6.9%	Δ4.4P

[当連結累計期間の状況]

*増減率は円単位にて算出

(冠婚事業) 前連結会計年度末からの感染症拡大に伴う自粛により、婚礼施行延期やキャンセルの増加、宴会施行においても予約数が低迷する状況でありました。

婚礼予約組数には回復の兆候がみられるものの感染症の影響により来期以降の予約となったため、婚礼施行組数は減少、売上高は48百万円(前年同期比73.4%減少)、営業損失は48百万円(前年同期は16百万円の営業利益)となりました。

(葬祭事業) 当社主要エリアにおける死亡人口増減率が前年同期に比べ増加する中、シェア率は上昇し施行件数は増加となりました。

更に前連結会計年度に連結子会社となった「さがみライフサービス株式会社」も施行件数に加わり寄与いたしました。しかしながら、緊急事態宣言解除後の余波に伴う自粛により通夜施行及び会食利用の減少、会葬者数の大幅な減少等の影響により、葬祭一件単価は減少し、売上高は3,319百万円(前年同期比15.8%減少)、営業利益は775百万円(前年同期比27.4%減少)となりました。



貸借対照表分析(連結)

(単位：百万円)

	前期末	第2四半期末	増減		前期末	第2四半期末	増減
(資産の部)			百万円	(負債の部)			百万円
流動資産				流動負債			
現金及び預金	10,658	9,525	△1,132	買掛金	165	155	△10
売掛金	227	206	△20	未払法人税等	431	138	△292
商品及び原材料	149	148	△3	掛金解約手数料戻し損失引当金	3	3	△0
その他	120	275	155	その他	740	587	△58
貸倒引当金	△3	△3	0				
流動資産合計	11,151	10,153	△997	流動負債合計	1,340	884	△456
固定資産				固定負債			
有形固定資産				繰延税金負債	24	12	△12
建物及び構築物	4,423	4,416	△7	退職給付に係る負債	169	168	△0
機械装置及び運搬具	92	87	△5	資産除去債務	134	135	0
器具及び備品	147	141	△6	前払式特定取引前受金	12,762	12,614	△148
土地	8,686	8,972	285	その他	259	257	△2
建設仮勘定	143	406	263				
有形固定資産合計	13,494	14,024	530	固定負債合計	13,352	13,188	△163
無形固定資産	30	27	△2	負債合計	14,692	14,073	△619
投資その他の資産				(純資産の部)			
投資有価証券	141	113	△28	資本金	785	785	-
繰延税金資産	412	390	△21	資本剰余金	2,838	2,838	-
供託金	6,854	6,854	-	利益剰余金	16,481	16,567	85
貸倒引当金	△245	△245	△0	自己株式	△670	△670	-
その他	2,285	2,273	△12	その他有価証券評価差額金	△2	△1	1
投資その他の資産合計	9,448	9,385	△62	純資産合計	19,432	19,519	86
固定資産合計	22,973	23,438	465	負債・純資産合計	34,125	33,592	△532
資産合計	34,125	33,592	△532				

(資産の部)

「流動資産」
現金及び預金の減少

「固定資産」
土地取得による増加、
新店開発に伴う建設仮勘定の増加

(負債の部)

「流動負債」
未払法人税等の減少、買掛金の減少

「固定負債」
前払式特定取引前受金の減少

注)互助会事業では割賦販売法第18条の3に基づき、前受金の1/2以上を保全措置として供託しております。

●前払式特定取引前受金に対する保全

有価証券

供託金

土地・建物

その他(敷金・保証金)

合計

—

6,854百万円

689百万円

1,036百万円

8,580百万円

上記資産については、割賦販売法第18条の3に基づき、前払取引前受金12,614百万円に対する保全措置として提供しております。



損益計算書分析(単体)

【売上高】

(冠婚事業)

婚礼組数は前期比 52組(△76.5%)減少、
婚礼一組単価は増加となりました。

その結果、売上高は減少いたしました。

(葬祭事業)

施行件数が前期比 94件(+3.2%)増加、
葬祭一件単価は減少となりました。

その結果、売上高は減少いたしました。

【売上原価率】

(冠婚事業)200.7%(前期比 +108.2ポイント)

原材料費率 22.5%(前期比 △5.3ポイント)

労務費率 62.1%(前期比 +37.4ポイント)

経費原価率 116.1%(前期比 +76.1ポイント)

(葬祭事業)71.5%(前期比 +1.6ポイント)

原材料費率 22.0%(前期比 △3.3ポイント)

労務費率 24.6%(前期比 +2.2ポイント)

経費原価率 24.8%(前期比 +2.8ポイント)

業務委託料	△19百万円
水道光熱費	△17百万円
消耗品費	△8百万円
地代家賃	+3百万円
減価償却費	+4百万円

区分	第51期 2019年4月1日 2019年9月30日		第52期 2020年4月1日 2020年9月30日		増 減 (△印減)	
	金額(百万円)	構成比	金額(百万円)	構成比	金額(百万円)	前年比
	売上高	4,101	100.0%	3,273	100.0%	△827
材料商品原価	1,044	25.5%	721	22.0%	△323	△30.9%
労務費	924	22.6%	824	25.2%	△100	△10.8%
その他経費	935	22.8%	856	26.2%	△79	△8.5%
売上原価	2,905	70.8%	2,402	73.4%	△502	△17.3%
売上総利益	1,196	29.2%	871	26.6%	△325	△27.2%
販売費及び一般管理費	549	13.4%	560	17.1%	+10	2.0%
営業利益	647	15.8%	311	9.5%	△336	△51.9%
営業外収益	211	5.2%	201	6.1%	△10	△5.0%
営業外費用	31	0.8%	29	0.9%	△1	△4.8%
経常利益	827	20.2%	482	14.7%	△345	△41.7%
特別利益	—	—	—	—	—	—
特別損失	—	—	—	—	—	—
税金等調整前四半期純利益	827	20.2%	482	14.7%	△345	△41.7%
法人税住民税及事業税	245	6.0%	99	3.1%	△145	△59.3%
法人税等調整額	5	0.1%	15	0.5%	+9	173.8%
四半期純利益	576	14.1%	367	11.2%	△209	△36.3%



(単位：百万円)

	前第2四半期累計 (百万円)	当第2四半期累計 (百万円)
営業活動によるキャッシュ・フロー	194	△152
投資活動によるキャッシュ・フロー	△388	△794
財務活動によるキャッシュ・フロー	△158	△183
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	—
現金及び現金同等物の増加額	△352	△1,130
現金及び現金同等物の期首残高	10,769	10,535
現金及び現金同等物の期末残高	10,417	9,405

【21年3月期 第2四半期連結累計期間 における各キャッシュ・フローの状況】

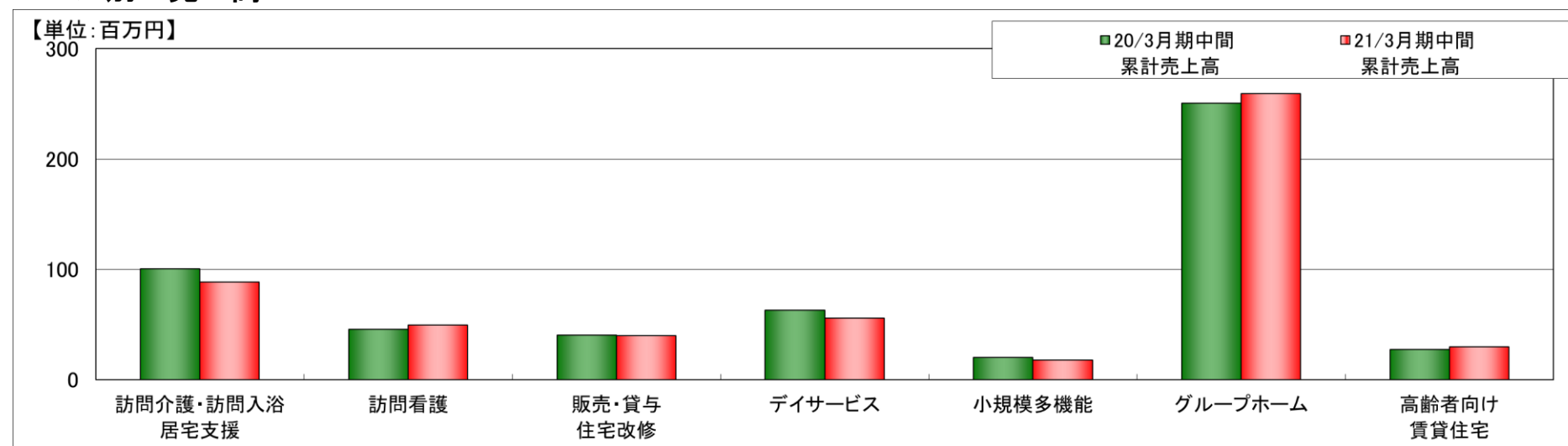
- ・営業CF :税金等調整前当期純利益408百万円、減価償却費244百万円の計上に対し、前払式特定取引前受金252百万円の減少、法人税等の支払421百万円等が生じた事によるものであります。
- ・投資CF :主に有形固定資産の取得による支出814百万円が生じたためであります。
- ・財務CF :配当金の支払183百万円によるものであります。

売上高・営業利益率

(単位：百万円)

	訪問介護・訪問入浴 居宅支援	訪問看護	販売・貸与 住宅改修	デイサービス	小規模多機能	グループホーム	高齢者向け 賃貸住宅	合計
20/3月期中間 累計売上高	100	46	40	63	20	251	27	548
20/3月期中間 累計営業利益率	3.7%	17.1%	6.6%	△2.2%	△28.6%	11.7%	△30.7%	3.7%
21/3月期中間 累計売上高	88	50	40	56	18	259	30	541
21/3月期中間 累計営業利益率	6.7%	19.2%	7.7%	△12.4%	△41.9%	12.5%	△21.3%	4.1%

サービス別 売上高



【主要部門の状況】

訪問介護…赤字が続いていた小田原介護をR2.3に閉鎖。減収増益。

レンタル・販売…コロナ感染症の影響はほぼなく若干売上増、増収増益。

訪問入浴…売上・利益ともに横ばい。

住宅改修…レンタル部門の人員が兼務し最小構成で原価を抑えた運営。減収減益。

訪問看護…看護師を確保できたため新規受入れ増。増収増益。

居宅支援…売上横ばいだが労務生産性が上がり増益。

グループホーム…待機者管理で入居者入れ替わりの際の空室日数減で稼働率向上。増収増益。

デイサービス…コロナ前の水準まで稼働率は戻ったが緊急事態宣言期間中の売上減を補えず、減収減益。

支援ハウス…R1.10にWLやはぎ直営化で貸家部分の売上もONされる。WL亀井野で稼働率若干改善し増収増益。

2021年3月期計画



【対処すべき課題】

1. 連結

(単位：百万円)

	20/3月期(実績)			21/3月期(計画)		
	上期	下期	通期	上期(実績)	下期	通期
売上高	4,672	5,129	9,801	3,912	4,611	8,523
[前期比]				(△16.3)	(△10.1)	(△13.0)
営業利益	738	1,020	1,758	344	488	832
[前期比]				(△53.5)	(△52.2)	(△52.7)
経常利益	810	1,067	1,877	408	612	1,020
[前期比]				(△49.6)	(△42.6)	(△45.6)
親会社株主に帰属 する当期純利益	526	638	1,164	269	391	660
[前期比]				(△48.0)	(△38.7)	(△43.3)

2. 単体

(単位：百万円)

	20/3月期(実績)			21/3月期(計画)		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高	4,101	4,504	8,606	3,273	3,928	7,201
[前期比]				(△20.2)	(△12.8)	(△16.3)
営業利益	647	875	1,522	311	364	675
[前期比]				(△51.9)	(△58.4)	(△55.6)
経常利益	827	930	1,758	482	428	910
[前期比]				(△41.7)	(△54.0)	(△48.2)
当期純利益	576	521	1,098	362	245	607
[前期比]				(△37.0)	(△53.0)	(△44.7)

①新商品・新サービスの企画と提案販売の促進

オリジナル商品とサービスの企画立案を促進し販売に直結させる為に、製造・生産部門と販売部門が共同で販売提案する体制を構築し、グループ全社売上の確保と外部収入の確保。
(主に生花関連商品、料理及び食料品全般、音響・映像分野、家具備品、リネン装飾などセレモニー商品)

②葬儀周辺売上強化

法事、仏壇仏具、墓地墓石斡旋、相続に関連する紹介斡旋事業等の拡充及びビデオや写真撮影・加工等を行う映像部門の機能拡充でメモリアル商品等の付帯サービス売上による葬祭一件単価減の補完。

③既存営業エリアの地盤強化と

新規営業エリアへの拡大

築年数の古い既存大型葬祭施設を市場ニーズに適した施設へ改修及び建替え。既存営業エリア内でもシェア率の低い地区や新規エリアへの市場規模に応じた出店拡大。

④生産性と労務効率の向上

全社横断の物流システム構築による配送ロスの低減。内製部門の更なる自動化・無人化を可能にする最新機器導入による生産性の向上と新たな分野の拡大。各種会議やミーティングをWeb会議にする等、電磁的環境整備による人的移動ロスの低減。新人教育プログラムを自己学習可能な映像媒体に刷新し育成期間の短縮と早期戦力化。冠婚葬祭介護や製造部門など部門やグループ各社を超えたマルチジョブスタッフの育成。

⑤管理統制システムの強化

既存電算システムの電子決裁や受注システム等の社内イントラネット環境に電子図書館を新設し、電子配信による情報展開の推進及びインターネット環境でのセキュリティ強化による情報漏洩リスクの予防。



居抜改装投資モデル(賃貸契約タイプ)

(単位:百万円)

60坪想定モデル	1年目	2年目	3年目
想定施行件数(件)	35	49	67
想定売上高	29	43	57
減価償却費	6.9	5.7	4.5
経常利益	-27	-5	6

新築投資モデル(定期借地契約タイプ)

(単位:百万円)

60坪想定モデル	1年目	2年目	3年目
想定施行件数(件)	31	48	62
想定売上高	25	41	51
減価償却費	10.4	8.7	7.1
経常利益	-33	-8	4

営業施策

- ・サテライト運営によるコスト削減
- ・各種広告媒体活用に加え地域に密着した個別訪問活動による広告宣伝
- ・価値意識の変化に対応した感動商品、サービスの提供
- ・出店コスト削減による回収期間の短縮

(単位:百万円)

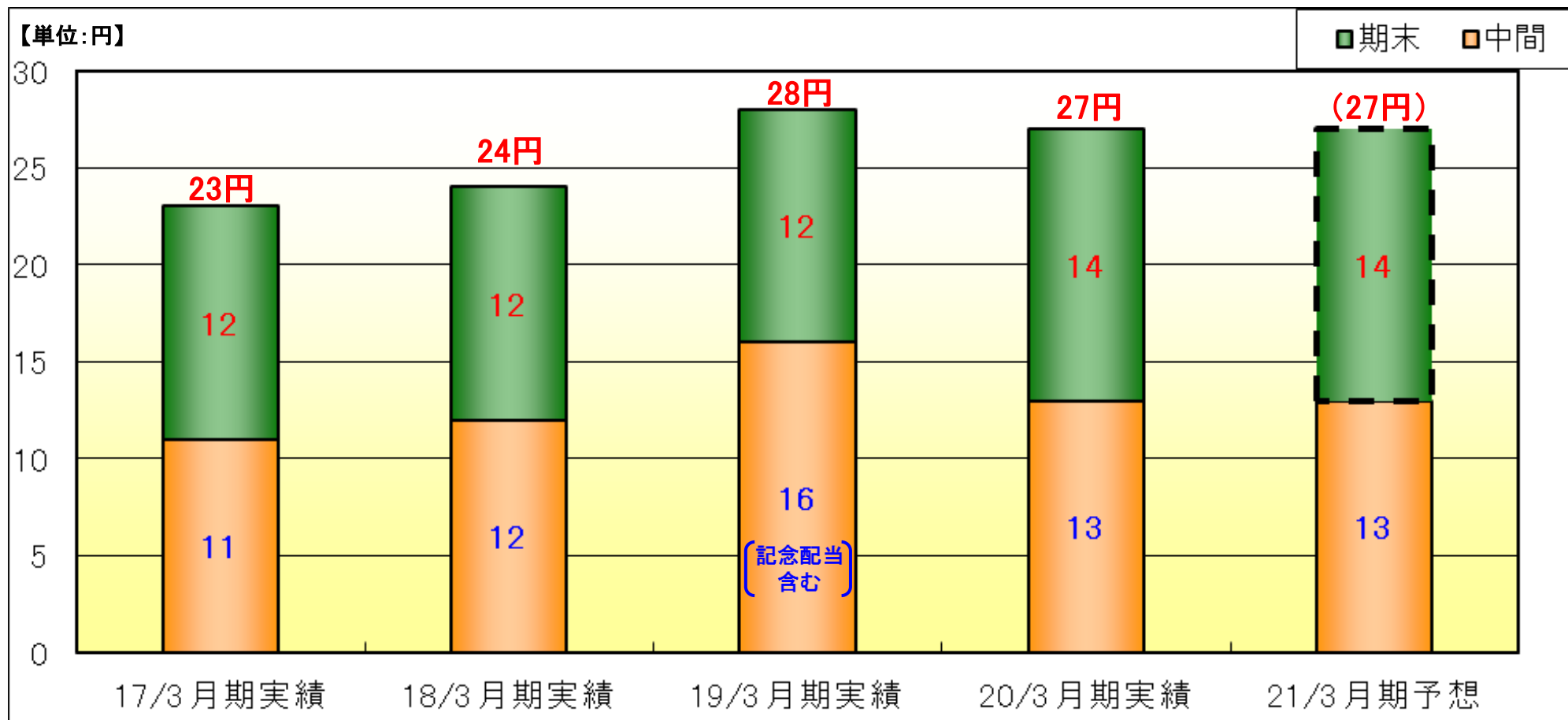
	19年3月期 実績	20年3月期 実績	21年3月期 計画
設備投資(連結)	1,285	979	1,412
減価償却(連結)	442	495	532
設備投資店舗件数 (連結)(件)	3	4	3

- 21年3月期実績
- ・湘和会堂本鵠沼 (20年10月設立)
- 及び予定
- ・湘和会館木曾 (20年12月設立予定)
 - ・湘和会堂相模原 (20年12月設立予定)

※その他 築年数の古い既存大型葬祭施設をはじめ各種施設の改装・建替えを実施予定

※設備投資、減価償却は総額を表示してあります

※20年4月開業「湘和会館追分」は20年3月期末に建物等を取得しております



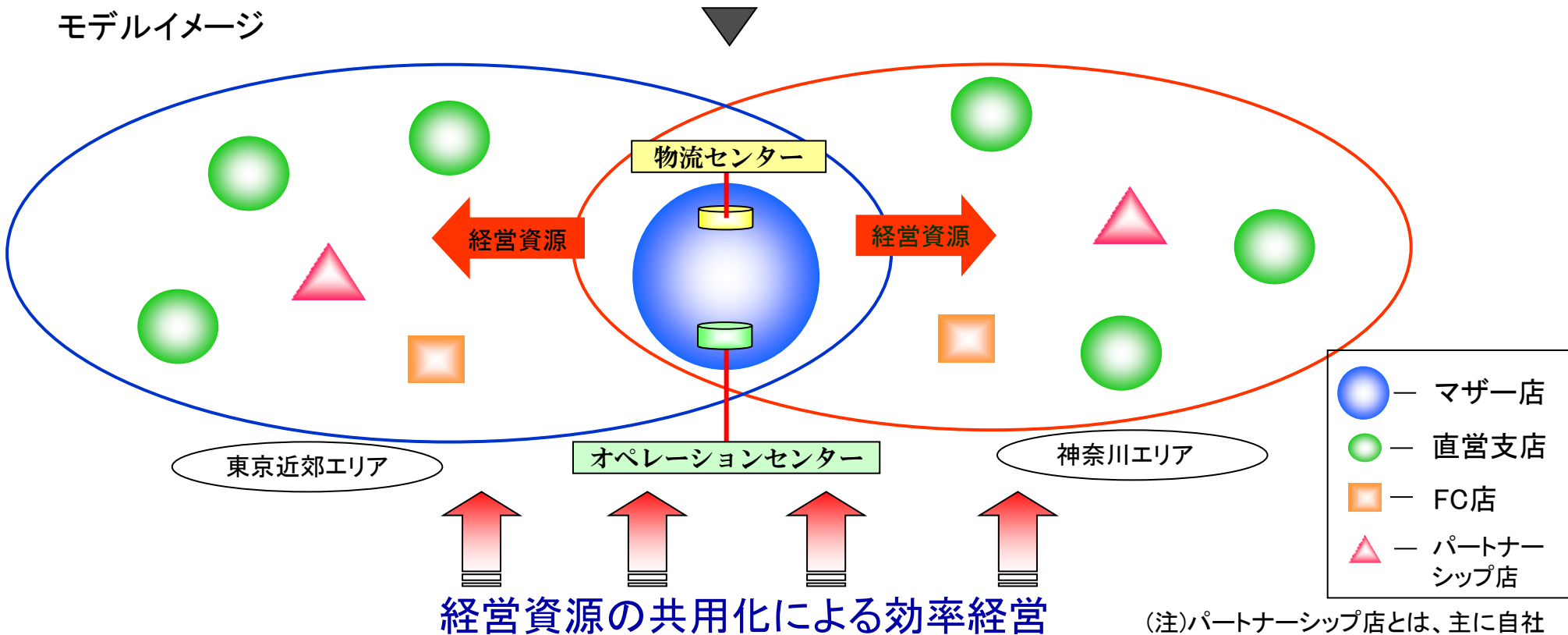
【今後の配当政策についての考え方】
30%の配当性向を目指しております

今後の戦略

地域ドミナントによるユニット展開(展望)

東京近郊含む首都圏でのユニット展開

モデルイメージ



- — マザー店
- — 直営支店
- — FC店
- ▲ — パートナーシップ店

(注)パートナーシップ店とは、主に自社葬祭施設を所有せず、当社施設使用契約を結んでいる中規模葬儀社

地域ドミナントによる3つの効率化

- ターゲットエリアの商圈特性に合わせた**出店の効率化**
- 人的・物的な相互補完による**人件費・教育研修費の効率化**
- 効率的な配送ルート設定による**物流の効率化**

平安レイサービス 葬祭ビジネス 中長期展望

当社の方向性

小規模・邸宅型のローコスト
オペレーションシステムの構築

大型施設閉鎖も視野に入れ
邸宅型タイプへのシフト推進

大規模対応から個別ニーズ対応型へシフト

- * 少子高齢化に合わせた既存施設のマルチフロア化
- * 自宅のように寄り添える個室の専用安置室(貴賓室)
- * 式場・控室一体の自宅リビングのような空間作り

ハード面(建物)

湘和会堂

カルチャーBONDS

湘和会館
湘和礼殯館



湘和礼殯館 真土



きひんしつ
貴賓室の一例
カルチャーBONDS藤沢

ソフト面(人材)

専門職資格制度
による人材育成

カウンセリングと
プレゼンテーション

業界に不足していた
悲嘆のプロセスを理解する教育

想いを引出し、多様化する顧客ニーズへ対応する為、
※CSTの全社普及

カウンセリングしたものを形にする
コンサルティングの領域へ

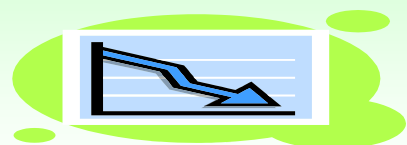
業界のフラッグシップとなり
信頼に応える価値ある企業へ

業界主導型葬儀

参加型・感動型葬儀

次世代型葬儀

義理だけの会葬者減



葬儀の小規模化傾向

縁のある間柄の集まり

葬儀の多様化(オリジナリティ)
生前相談数増加傾向



形式にはまらない、故人
遺族の想いが主張される

葬儀離れ
旧態然の葬儀社が破綻

※CST: カウンセリング・セールストークから
バージョンアップし、コンサルティングセールストークへ

市場ニーズ

前期までの内製化取組み事項

「原材料主要項目」

- 料理、返礼品
- 生花供物製造、婚礼生花業務100%直営化
- 飲物の一部内製化(ウーロン茶等)
- 衣裳 ・遺影、印刷 ・ランドリー



「経費主要項目」

- 霊柩業務の直営化 ・夜間業務補助
- 遮熱塗装、遮熱フィルム工事の内製化
- 電気使用デマンド管理等
- 自家発電設備の常用化
- 保守メンテナンスの内製化拡大
- 各施設フロアクリーニング完全内製実施
- 家具、備品内製製作(リサイクル含)
- 修繕一部内製化
- 電算システム内製(ソフトウェア等)(最新システムへの移行完了)
- パソコン受注システム内製製作
- 遺影写真確認システムの内製製作
- アフターサービス(法事・法要)受注システムの内製製作
- 文書管理電子システムの構築(ペーパーレス化)
(書類管理をしていたスペースの有効活用)



「広告企画・人材育成主要項目」

- 施設コーディネート(設計企画) 広告宣伝物
- 従業員教育研修の社内実施
- 建物設計の一部内製化

今期以降の新規取組み事項

・マイファーム(野菜栽培)

自家製椎茸の原木栽培。早期収穫可能な栽培方法導入

20年3月末現在原木本数 **2,500本** 栽培場所を拡充
他、提携農家拡大 (20年8月2,000本廃棄)



・厨房調理業務の機械化推進

・太陽光発電設備の導入(施設拡大)

・内製アイテム数の拡大

- 家具、備品、演出機器等
- 装飾建材や施設看板作成の内製化
- 儀式用品の修繕内製化
(白木祭壇の修繕や仏具備品の作成)

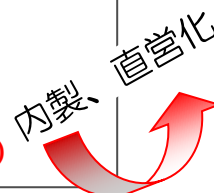
・最新システム導入、メンテナンス

・マルチジョブスタッフの教育研修実施

婚礼部門での新規対応や葬祭部門での生前相談対応研修など 自社の差別化商品や仕組みに連動した従業員教育研修カリキュラムの内製と社内実施

・同業他社へ 当社オリジナル商品、
ノウハウの提供 スーパーバイザーの派遣
(2018年にオリジナル商品の販売エリア拡大)

コスト改善・利益率増加



環境への取り組み

地球温暖化による天候異変や東日本大震災以降のエネルギー問題に配慮し、社会貢献の一環として省エネ活動を通じて地球温暖化防止と再生可能エネルギーである太陽光の利用促進に取り組んでおります。

主な取り組み

- ・ 自社施設に太陽光発電設備を設置
- ・ スマートメーター設置による電力使用状況の「見える化」
- ・ 照明のLED化推進



へいあん片瀬鵜沼
太陽光発電設備

既に設置済みの太陽光発電設備

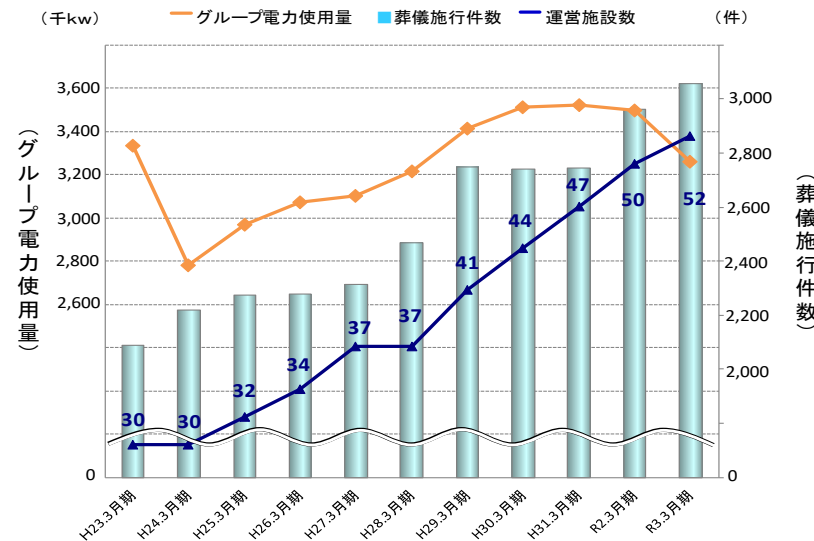
※ 売電設備

- ① 山大商事夢工房：10kw
- ② 湘和会堂西富：21kw
- ③ 湘和会堂秦野：27kw
- ④ 湘和会堂本厚木：22kw
- ⑤ 湘和会堂平塚：16kw

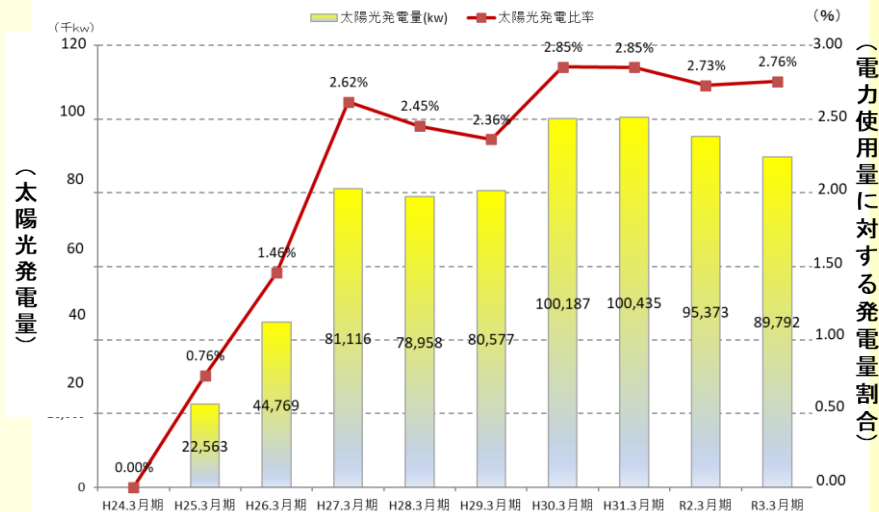
※ 自社消費設備

- ① カルチャーBONDS平塚：20kw
- ② 本社ビル：9kw
- ③ へいあん片瀬鵜沼：13kw

葬儀施行件数と電気使用量の推移(上期比較)



太陽光発電量の推移(上期比較)



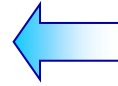
今後も、省エネ機器や蓄電設備の導入など、省エネ活動を進めてまいります

[参考資料]



環境変化に対応

小規模化に対する
設備投資の考え方



バランス



個性化に対する
運営面の考え方

◆ ハード面の効率化

- ・60~120坪 平屋建て
- ・バックヤード最小
- ・ミニキッチン併設
- ・導線に沿った客室配置
(省スペース・案内不要)

◆ 個性化に対応するハード

- ・邸宅貸切型
- ・親族室、会食室の充実
- ・館内が全てギャラリー
(遺品や写真展示)
- ・映像、照明、音響の充実

◆ ソフト面の効率化

- ・母店とサテライト店の役割
(人・物流の一元化)
- ・マルチサービス態勢
- ・演出機器、家具備品の標準化と内製化

◆ 個性化に対応するソフト

- ・CSTの進化:「カウンセリング」から
「コンサルティング」で想いを形に提案
- ・オリジナルシナリオ
- ・飲食のグレードアップ
- ・会話をしやすい雰囲気づくり
- ・会葬時に選べる返礼品

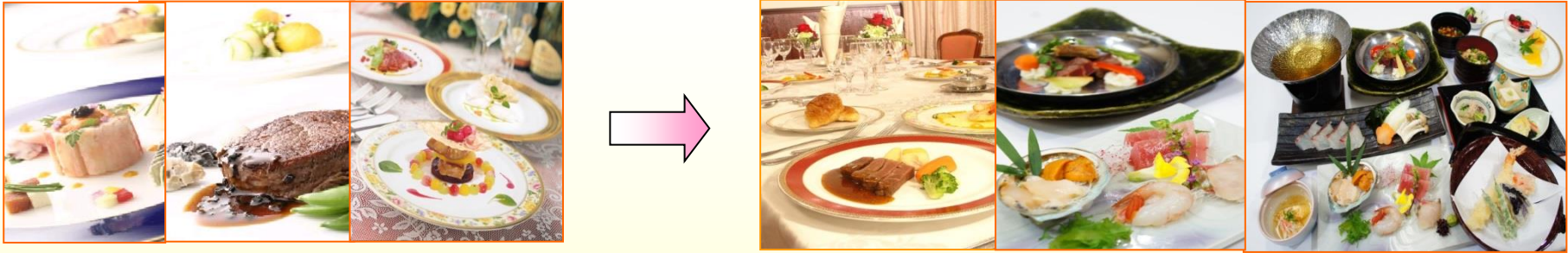
葬祭専門業社にない 空間と商品・サービスの提供

～冠婚事業で培ったノウハウが葬祭事業の今日に！！～

～Wedding～

～Funeral～

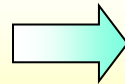
料理 ～旬の食材を大切に、温かいものは温かく、冷たいものは冷たく出来たてをすぐに提供～



サービス ～お越しくださった方一人一人に最上級のおもてなしを～



空間コーディネート ～メモリアルを五感に訴える・・・光と音の空間演出～



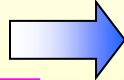


葬祭専門業社にない 空間と商品・サービスの提供

～冠婚事業で培ったノウハウが葬祭事業の今日に！！～

施設 1軒貸切をコンセプトにくつろげる空間を演出

～Wedding～



～Funeral～



広告

冠婚で培った広告の理論や、ノウハウ、広告の技、考え方を葬祭にて実践

教育 CST研修 (カウンセリングセールストーク、コンサルティングセールストーク)

冠婚で培った商談の基本、提案の基本スキルを葬祭へ取り入れる



当社グループのビジネスサイクル





平安レイサーサービス株式会社

問合せ先 : 管理本部 総務部 総務グループ TEL 0463 - 34 - 2771

E-mail : soumu@heian-group.co.jp

【著作権について】

当資料に掲載されているあらゆる内容の著作権は平安レイサーサービス株式会社に帰属しており、無断で転載・転用することを禁止します。

