

2023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

2023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

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
(2022年9月末現在)

単体 191名<総スタッフ 638名 内エリア社員238名>

* 2021 年 9 月末 187 名<総スタッフ 695 名 内エリア社員 264 名 >

連結 272名<総スタッフ 1,056名 内エリア社員401名>

* 2021 年 9 月末 260 名<総スタッフ 1,136 名 内エリア社員 454 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。

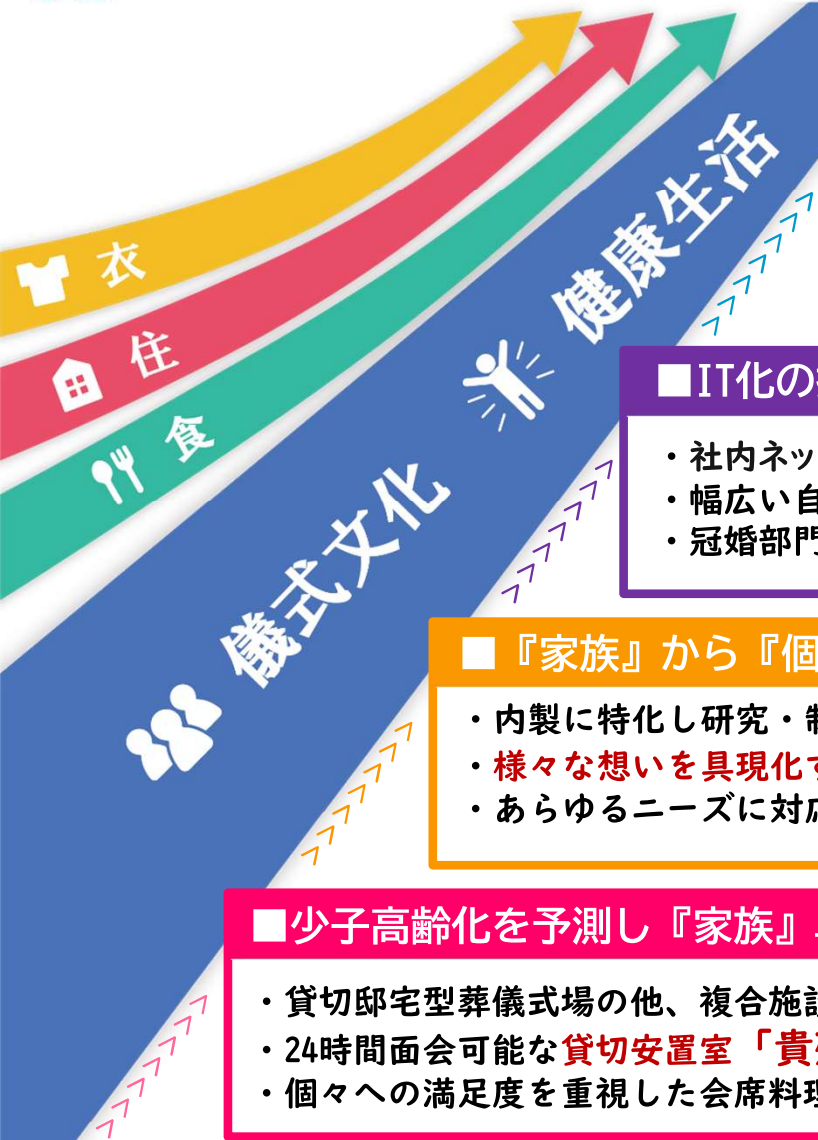
U R L <http://www.heian-group.co.jp/>

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



■エネルギーや自給自足への取り組みが環境問題に貢献

- ・ **太陽光発電**やハイブリット車・EV車を導入促進
- ・ **原木しいたけ**や**水耕栽培**など自社での自給自足の仕組みづくり
- ・ 機器導入により長期保存に適した**レトルト・缶詰の生産**へ
- ・ 混載可能な移動型保冷库「**クールパッド**」による物流効率化



太陽光発電ソーラーパネル

■IT化の推進・マルチスタッフ育成

- ・ 社内ネットワーク構築により**情報漏洩リスク**を予防し**迅速な情報共有・ノンペーパー化**
- ・ 幅広い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
- ・ 冠婚部門から派生したサービスやCSTの仕組みの各部門へのシナジー効果

■『家族』から『個人』に適応する商品開発と環境構築

- ・ 内製に特化し研究・制作コストの削減、誰でも想像し生み出せる環境
- ・ **様々な想いを具現化する創造部門「夢工房」**でニーズを商品や施設に反映
- ・ あらゆるニーズに対応することでお客様満足度・当社品質の向上へ



オリジナル商品の制作

■少子高齢化を予測し『家族』単位の商品・サービスを追及

- ・ 貸切邸宅型葬儀式場の他、複合施設にも**貸切空間**を創出
- ・ 24時間面会可能な**貸切安置室「貴殯室」**設置
- ・ 個々への満足度を重視した会席料理や選べる返礼品を導入



フロア貸切の空間づくり

■命の根源である『食』の安全性を守るための研究

- ・ **高濃度オゾン発生器**など早期導入により感染リスク回避
- ・ 食品の安定供給・食品劣化リスクを低減する**鮮度保持庫**
- ・ 食の安心・安全を考慮し、天ぷらなど**面前調理の標準化**



面前調理を標準化



将来を見越した取り組みが
地球環境対策に発展

2022年4月6日 開業

建物貸切型の葬祭施設 「湘和会館 二宮」

建物貸切型



新築投資モデル
サテライト方式

【施設概要】総延床面積：約65坪

- ・式場 基本収容人数50名(式場席数24名)
- ・会食室 着席20席・貴賓室・導師控室
- ・親族控室(バス・寝具・アメニティ完備)・駐車場 11台完備



館内ロビー



親族控室



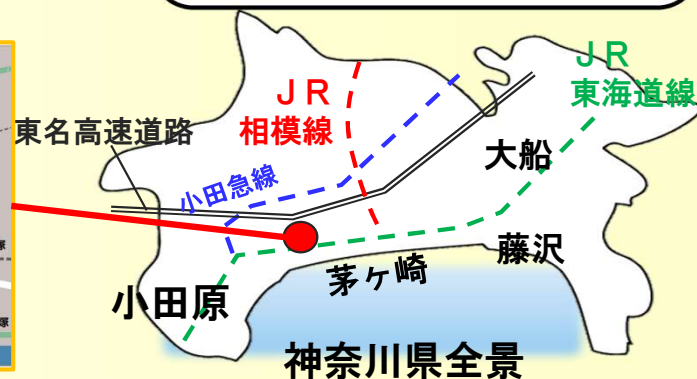
会食席

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。



中郡二宮町に小規模貸切型葬祭施設

「湘和会館 二宮」を開業

2022年10月10日 開業

フロア貸切型の葬祭施設「湘和会堂 辻堂」



新築投資モデル
準母店運営 方式



1階式場



親族控室



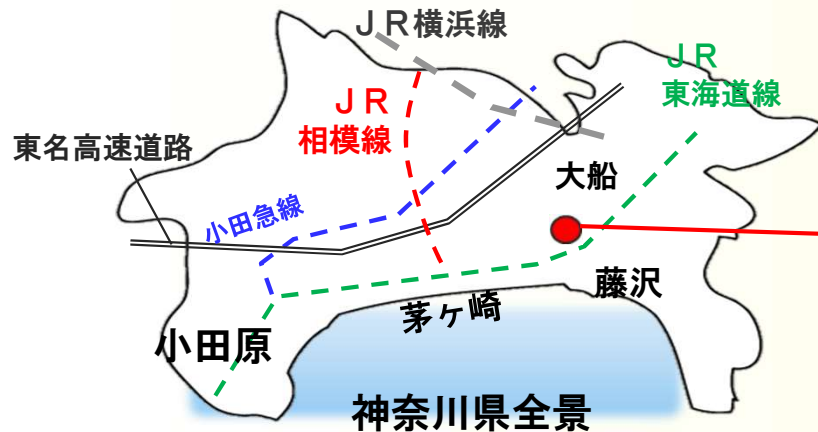
会食席

オープンキッチン併設

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 18席 ・会食室 16席 貴殯室 1部屋
- ・親族控室(バス・寝具・アメニティ完備) ・導師控室
- 2F式場 50席 ・会食室 26名 ・貴殯室 1部屋
- リビング式場 ・親族控室(バス・寝具・アメニティ完備)
- ・導師控室

駐車場20台完備

神奈川県藤沢市辻堂に旗艦店葬祭施設「湘和会堂」を開業

2022年12月上旬 開業予定

建物貸切型の葬祭施設「湘和会館 広野台」

建物貸切型



新築投資モデル
サテライト方式

式場



イメージ

会食席



イメージ

親族控室

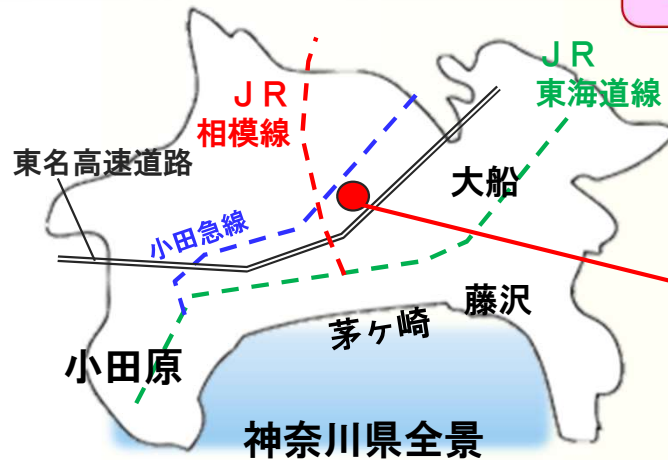


イメージ

ご安置専用の部屋
『貴殯室』



24時間自由に
ご面会頂けます。



最寄り駅小田急線相武台前駅

【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20席
- ・貴殯室
- ・親族控室（バス・寝具・アメニティ完備）
- ・駐車場12台完備

神奈川県座間市に2店目となる建物貸切型葬祭施設が開業予定

2020年1月1日子会社化

当社主要エリア・小田原の営業力強化を図りさがみライフサービス株式会社を子会社化
小田原出身のスタッフによる、地元根付いた地域密着の提案力・家族に寄り添った
サービスを前面に謳い湘和ブランドとの差別化戦略を図る

フロア貸切型



小田原セレモニーホール

1,2Fの大型式場に加え
両階に家族葬式場を新設



リビング風式場を新設

家族葬ニーズに合わせたリニューアルを両施設実施

建物貸切型



成田セレモニーホール

～10数名規模の式場を新設
大型式場のイメージ払拭へ



1F 家族葬専用式場

↑ 会食室を併設することで
式後はスムーズに会食へ案内が可能

両施設に安置専用個室を新設

平安レイサービス(株)「貴賓室」をシナジーし
安置専用個室「エターナルルーム」を新設

さがみライフ独自の名称でブランドを区別し
家族の心情に寄り添った空間・サービス提供



天ぷらワゴン導入による
面前調理の標準化
花園など商品力の強化を実施



過去

現在

商品の『単品化』スタート

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



祭壇



棺



骨器



後飾り壇

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・内容の魅力を实感できる
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ぶように明瞭化し、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向けた取組み①

優位性への取組み

グループ全体の業務効率スペースの有効活用へ さらなる業務効率削減と業務拡大へ

2022年4月 山大商事(株) 新社屋稼働

2013年3月

(子会社)山大商事(株)夢工房の増築



【ランドリースペースの移設拡充】



大型機材の導入と作業スペース拡大
作業の効率化と品質向上

2015年

生花部門のスペース拡充



「調理・物流」の一元化により生花商
品の研究開発スペースとして活用

調理部門の生産性向上に向けた取組み

2013年～2014年

既存のスペースを活用し、平塚市・茅ヶ崎市の2拠点であつた調理部門を一元化。茅ヶ崎は一次加工、平塚は二次加工と完全に作業を分離することで、品質向上と計画生産・計画調理を推進。

「調理」「物流」部門の一元化



グループを横断した配送センターへ

「食器洗浄室」の拡大 「調理スペース」の拡張



《大型洗浄機器》の導入
食器破損率の低減
食の安全性の確保

2017年

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



NEW

レトルト食品工場
ランドリー工場
印刷撮影・PB商品加工フロア
新設



徹底した滅菌空間で安心・安全と保存性能を追求し
レトルト食品・缶詰製造をオートメーション化

既存の婚礼・葬祭・介護事業の
「食」のみならず
新たな分野の開発をさらに推進

さらなる施行件数増に対応するため調理部の移転拡大が完了

（グループ全社）更なる業務効率化に向けた取り組み②

移転により空いたスペースでさらに広がるさまざまな創作活動

【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



遊休スペースを最大限有効活用。

原木栽培を実施し自社供給。

当社料理食材として使用し顧客へ提供。

今後の地球環境問題から考えられる食材供給率の低下に伴う価格高騰・入手困難に備え内製の仕組みを事前から構築している。



水耕栽培

遊休地を活用した
自社自足研究開発の再開



【開発部門『夢工房』のさらなる拡大】

【農作物の安定確保】



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。

15農家と提携
(2022年9月末現在)

【食(料理提供)に対する効率改善への取り組み～レトルトフーズブランドを作り販売へ】

レトルト加工機を利用する事でより味が染み込み減塩による健康志向と長期保存の両立が可能に。

介護部門への食事提供を開始・美味しく健康な食事を（前年同時期比）74⇒80品目まで拡大

《レトルト加工装置》



パウチ加工の自動化と、さらに数年単位で保存が可能な缶詰加工設備を導入。
この効率化によって大量生産による大幅なコスト削減を確立した商品は開発を継続し現在 14品目



オリジナルPB商品として「ビーフカレー」や「ビーフシチュー」各種レトルトや缶詰入りスープを開発している

保存性能の向上と一括生産により無駄を無くし、食材ロスとコスト削減へ

【レトルトカレーのOEM契約販売を開始】

ヤビツ峠レストハウス

丹沢ロイヤルカレー



地元秦野市「ヤビツ峠レストハウス」にて販売提供される丹沢ロイヤルカレーをOEM契約し受託生産スタート。横浜エリアにもエリアを拡大。さらなる販売経路の開拓と山大ブランドの周知を目指す。

スイーツの製作と通販サイト構築によるインターネット経由での販路開拓

NEW

さらに、2社とOEM契約をし受託生産を開始



皮ごと湘南ゴールドゼリー



レモンメレンゲパイ



揚げ野菜のマリネ

レトルト同様、余剰食材の有効活用から食品ロスを減らし、冠婚葬祭の枠を超えた新たな販路開拓へ

「(子会社)山大商事(株)」 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

商品開発部門 夢工房～内製商品の更なる充実～

～追悼生花祭壇～

意匠登録
(第1584073号)



優位性への取組み

ウェディング

シャンデリアケーキ

～フェリーチェ～



～プリマヴェーラ～

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



バージョン アップ



2017年2月
登録完了

消臭機能付き IHクッキングワゴン

特許登録 (第6085659号)

フロアを選ばず、
出来たての料理を提供

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

製品塗装

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】
エフレタン
塗装機



【2017年度 導入機器】
UVプリンター

オリジナルグッズ開発など
商品バリエーションの拡大

NEW

【2022年度導入機器】
大型高出力
レーザーカッター



より大型な樹脂製
品の加工が可能に

【2021年度 導入機器】
CNCルーター



高精細なレリーフや
旋盤加工、アルミの
削り出しが可能に

NEW



アクリル献花台

～花園～

意匠登録
(第1397595号)



灯り(ふれあい)

～追悼壇～

商標登録
(第5471289号)

【追悼壇 富士】



【2016年度 導入機器】
NCルーター
レーザー加工機

木工加工



【天空への階段】
意匠登録
(第1495406号)



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

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



アルデコ施行例

外観モールのデザインと製作
看板や室内サインの製作



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	貴賓室
4階式場(リニューアル)	
3階式場(リニューアル)	
2階	貴賓室 リビング風
	貴賓室
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	貴賓室
4階 式場	
3階 (リニューアル)	新設式場
	新設式場
	貴賓室
2階	貴賓室 リビング風
	貴賓室
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

マルチフロア改装の状況

優位性への取り組み

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」

（ご安置専用個室）

『リビング風式場』

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

大規模 葬祭フロア
（中小規模とレイアウト変更可能）

中小規模 葬祭フロア

家族葬専用 葬祭フロア

リビング風式場

貴殯室

安置室としての貴殯室

リビング風式場

湘和礼殯館 相模大野

NEW



【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

NEW

湘和礼殯館 相模大野



【改装実施施設】

湘和礼殯館真土 湘和会館長後
湘和礼殯館由比ガ浜 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

貴殯室

今後の
改装予定施設

湘和会館 愛甲石田

既存大型施設の
改装予定

カルチャーBONDS藤沢

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)

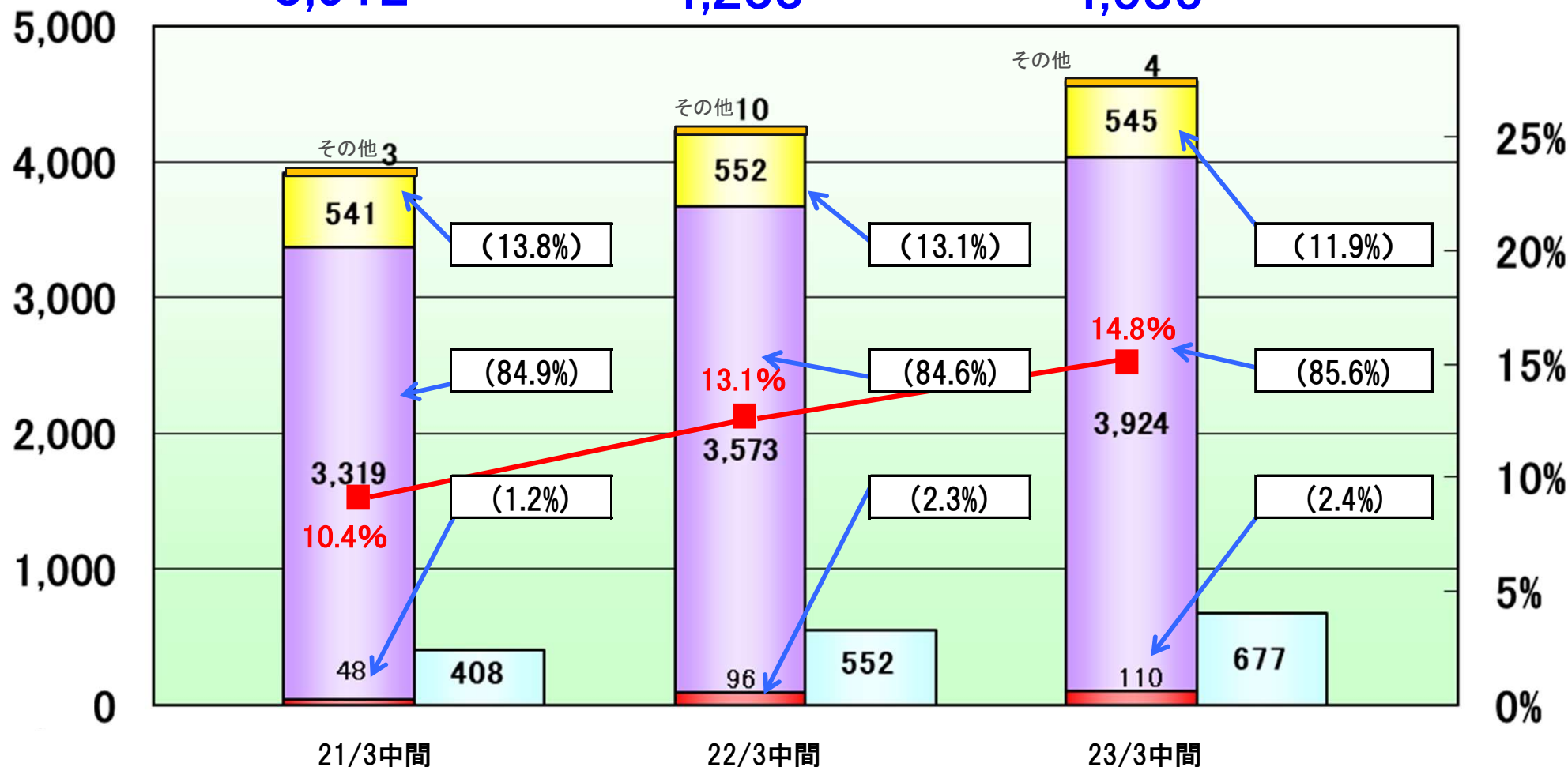
決算概要

(単位：百万円)

売上高合計
3,912 百万円

売上高合計
4,233 百万円

売上高合計
4,585 百万円



冠婚売上 葬祭売上 介護売上 その他の売上 売上高経常利益率

経常利益

(互助会事業含む)

※()内は売上構成比



2023年3月期 第2四半期実績(連結)

決算概要

(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)		当第2四半期	(増減)
連結売上高	4,233	4,585	+8.3%		
連結営業利益	475	611	+28.6%	13.3%	+2.1P
連結経常利益	552	677	+22.7%	14.8%	+1.7P
親会社株主に帰属する 四半期純利益	365	435	+19.0%	9.5%	+0.9P

{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) 新型コロナウイルス感染症(以下、「感染症」とする)第7波の影響もあり、婚礼及び宴会の延期もありましたが、来館見学やお問い合わせ等お客様の動きにおいては一部で持ち直しております。

そのような中で、各種対策の効果もあり、披露宴を伴う婚礼施行組数は前年同期に比べ増加となり、売上高は110百万円(前年同期比14.7%増加)、営業損失は1百万円(前年同期は12百万円の営業損失)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は前年同期に比べ上昇し、葬儀施行件数も増加いたしました。

その中で、感染症第7波の影響により、葬儀・法要において会食の自粛や会葬自粛等の影響があり、平常時に戻るまでは至らずも、各種対策の効果もあり葬祭一件単価が増加し、売上高は3,924百万円(前年同期比9.8%増加)、営業利益は1,000百万円(前年同期比10.9%増加)となりました。



貸借対照表分析(連結)

(単位：百万円)

決算概要

	前期末	当第2四半期末	増減		前期末	当第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	8,817	8,278	△539	買掛金	192	172	△19
売掛金及び契約資産	237	234	△2	未払法人税等	270	257	△13
商品及び製品	44	43	△0	未払消費税等	93	55	△37
原材料及び貯蔵品	109	119	10	掛金解約手数料戻し 損失引当金	1	1	△0
その他	123	273	150	その他	615	725	109
貸倒引当金	△3	△3	0				
流動資産合計	9,330	8,948	△382	流動負債合計	1,173	1,212	39
固定資産				固定負債			
有形固定資産				繰延税金負債	5	4	△0
建物及び構築物	5,263	6,275	1,012	退職給付に係る負債	166	176	9
機械装置及び運搬具	89	215	126	役員退職慰労引当金	83	83	-
器具及び備品	124	147	23	資産除去債務	146	154	8
土地	9,069	9,069	-	前払式特定取引前受金	12,127	11,969	△158
建設仮勘定	761	128	△632	その他	37	40	2
有形固定資産合計	15,308	15,837	529	固定負債合計	12,567	12,429	△138
無形固定資産	42	39	△2	負債合計	13,741	13,641	△99
投資その他の資産				(純資産の部)			
投資有価証券	117	115	△1	資本金	785	785	-
長期貸付金	10	10	-	資本剰余金	2,838	2,838	-
繰延税金資産	389	404	14	利益剰余金	16,052	16,309	257
供託金	6,326	6,326	-	自己株式	△70	△70	-
貸倒引当金	-	-	-	その他有価証券評価 差額金	1	0	△1
その他	1,824	1,823	△0				
投資その他の資産合計	8,667	8,679	12				
固定資産合計	24,018	24,556	538	純資産合計	19,607	19,863	255
資産合計	33,348	33,504	156	負債・純資産 合計	33,348	33,504	156

(資産の部)

「流動資産」
現金及び預金の減少等

「固定資産」
連結子会社における新社屋及び葬祭
新店舗開設に伴う建物等の増加等

(負債の部)

「流動負債」
その他に集計された固定資産取得に
係る未払金等の増加等

「固定負債」
前払式特定取引前受金の減少等

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
-	6,326百万円	672百万円	976百万円	7,975百万円

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11,969百万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)

決算概要

(単位：百万円)

区分	第53期 2021/4/1～ 2021/9/30		第54期 2022/4/1～ 2022/9/30		増 減 (△印減)	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	前年比
売 上 高	3,571	100%	3,922	100%	350	9.8%
材 料 商 品 原 価	746	20.9%	865	22.1%	118	15.8%
労 務 費	861	24.1%	877	22.4%	16	1.9%
そ の 他 経 費	926	25.9%	991	25.3%	65	7.1%
売 上 原 価	2,534	71.0%	2,734	69.7%	200	7.9%
売 上 総 利 益	1,037	29.0%	1,187	30.3%	150	14.5%
販売費及び一般管理費	613	17.2%	657	16.8%	43	7.1%
営 業 利 益	423	11.9%	529	13.5%	106	25.1%
営 業 外 収 益	194	5.4%	208	5.3%	14	7.4%
営 業 外 費 用	30	0.9%	35	0.9%	5	17.3%
経 常 利 益	586	16.4%	702	17.9%	115	19.7%
特 別 利 益	—	-	—	-	—	-
特 別 損 失	—	-	—	-	—	-
税金等調整前四半期純	586	16.4%	702	17.9%	115	19.7%
法人税住民税及事業税	148	4.2%	216	5.5%	67	45.2%
法 人 税 等 調 整 額	12	0.4%	△1	△0.0%	△14	-
四 半 期 純 利 益	425	11.9%	487	12.4%	62	14.7%

【売上高】

(冠婚事業)

披露宴を伴う婚礼施行組数は前期比
10組(+34.5%)増加となり
その結果、売上高は増加いたしました。

【葬祭事業】

施行件数が前期比 311件(+9.7%)増加となり
その結果、売上高は増加いたしました。

【売上原価率】

(冠婚事業)103.2%(前期比 △11.4ポイント)
 原材料費率 20.8%(前期比 +6.7ポイント)
 労務費率 25.7%(前期比 △11.4ポイント)
 経費原価率 56.7%(前期比 △6.8ポイント)

(葬祭事業) 68.8%(前期比 +1.0ポイント)
 原材料費率 22.1%(前期比 +1.0ポイント)
 労務費率 22.3%(前期比 △1.5ポイント)
 経費原価率 24.4%(前期比 △0.5ポイント)

業務委託料	+25百万円
消耗品費	+2百万円
水道光熱費	+26百万円
地代家	+5百万円
修繕費	△9百万円
減価償却費	+2百万円



連結キャッシュ・フロー計算書

(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	234	408
投資活動によるキャッシュ・フロー	Δ451	Δ775
財務活動によるキャッシュ・フロー	Δ171	Δ169
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	Δ388	Δ536
現金及び現金同等物の期首残高	9,174	8,694
現金及び現金同等物の期末残高	8,785	8,158

【23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 :税金等調整前四半期純利益677百万円、減価償却費270百万円の計上に対し、
前払式特定取引前受金158百万円の減少、法人税等の支払270百万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、778百万円によるものであります。
- ・財務CF :配当金の支払169百万円によるものであります。



介護事業のサービス別売上実績及び営業利益率比較

決算概要

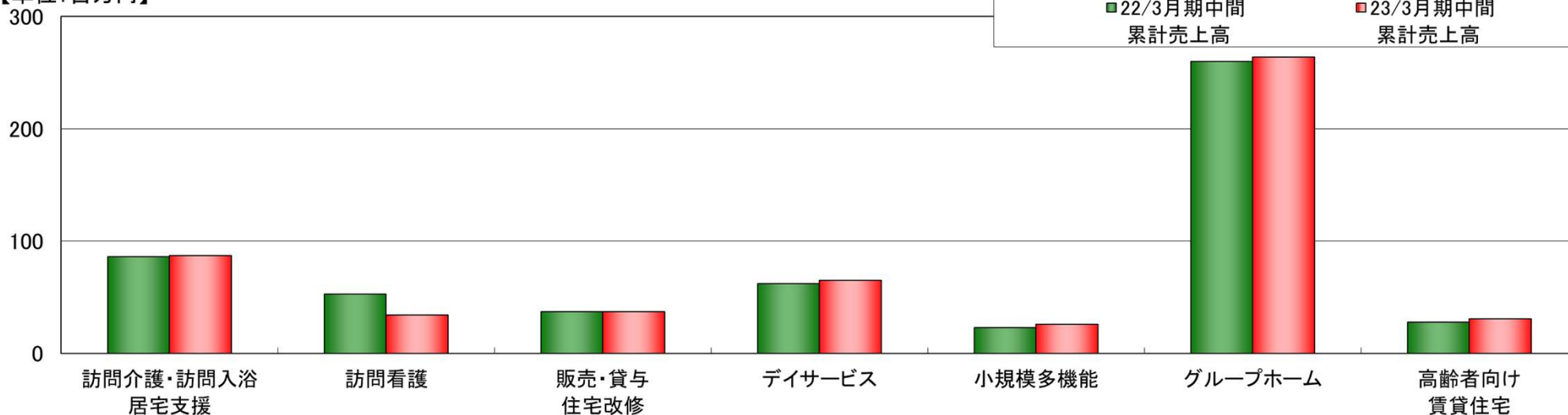
売上高・営業利益率

(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
22/3月期中間 累計売上高	86	53	37	62	23	260	28	552
22/3月期中間 累計営業利益率	5.2%	20.7%	6.8%	△5.1%	△23.4%	8.9%	△33.3%	2.7%
23/3月期中間 累計売上高	87	34	37	65	26	264	31	546
23/3月期中間 累計営業利益率	5.2%	17.4%	8.6%	△6.4%	△12.1%	11.7%	△21.3%	4.8%

サービス別 売上高

【単位：百万円】



【主要部門の状況】

訪問入浴・・・オペレーター人材確保により稼働が安定し顧客増、増収増益。

訪問看護・・・看護師数減により規模縮小、減収減益。

デイサービス・・・亀井野デイサービスで利用者増えるも人件費が嵩んだこと、水光熱費が高騰したことなどにより増収減益。

グループホーム・・・入居者入替時の空室期間短縮で稼働率改善、人員配置の適正化で生産性改善などにより増収増益。

高齢者向け賃貸住宅・・・広告宣伝強化を図り主にウィズリビングやはぎで入居が増加、増収増益。

2023年3月期計画



2023年3月期 通期業績見込

2023年3月期計画

【対処すべき課題】

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、墓地墓石幹旋、相続に関連する紹介幹旋事業等の拡充 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。

					(単位：百万円)		
1, 連結		2022/3/31 実績			2023/3/31 見込み		
		上期	下期	通期	上期 (実績)	下期	通期
売上高		4,233	4,738	8,972	4,585	4,845	9,430
	(前期比)				8.3%	2.2%	5.1%
営業利益		475	756	1,232	611	683	1,294
	(前期比)				28.6%	△9.8%	5.0%
経常利益		552	813	1,366	677	763	1,441
	(前期比)				22.7%	△6.2%	5.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益		365	565	931	435	507	942
	(前期比)				19.0%	△10.4%	1.2%
					(単位：百万円)		
2, 単体		2022/3/31 実績			2023/3/31 見込み		
		上期	下期	通期	上期 (実績)	下期	通期
売上高		3,571	4,065	7,637	3,922	4,103	8,026
	(前期比)				9.8%	0.9%	5.1%
営業利益		423	646	1,070	529	583	1,113
	(前期比)				25.1%	△9.7%	4.1%
経常利益		586	705	1,292	702	636	1,338
	(前期比)				19.7%	△9.8%	3.6%
当期純利益		425	489	914	487	436	924
	(前期比)				14.7%	△10.7%	1.1%



投資実績及び当期計画(減価償却、設備投資、新マーケットの開拓)

2023年3月期計画

(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

(単位:百万円)

75坪想定モデル	1年目	2年目	3年目
想定施行件数(件)	42	50	67
想定売上高	38	46	61
減価償却費	12.1	10.0	8.6
経常利益	-16	4	12

※上記はあくまでモデルであり、実際の店舗は個別性がございます。

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

	21年3月期実績	22年3月期実績	23年3月期計画
設備投資(連結)	1,536	695	2,394
減価償却(連結)	519	511	616
設備投資店舗件数(連結)(件)	3	4	3

※22年3月期実績には建替えの湘和会堂片瀬鵜沼を含んでおります。

※設備投資、減価償却は総額を表示してあります

23年3月期実績及び予定

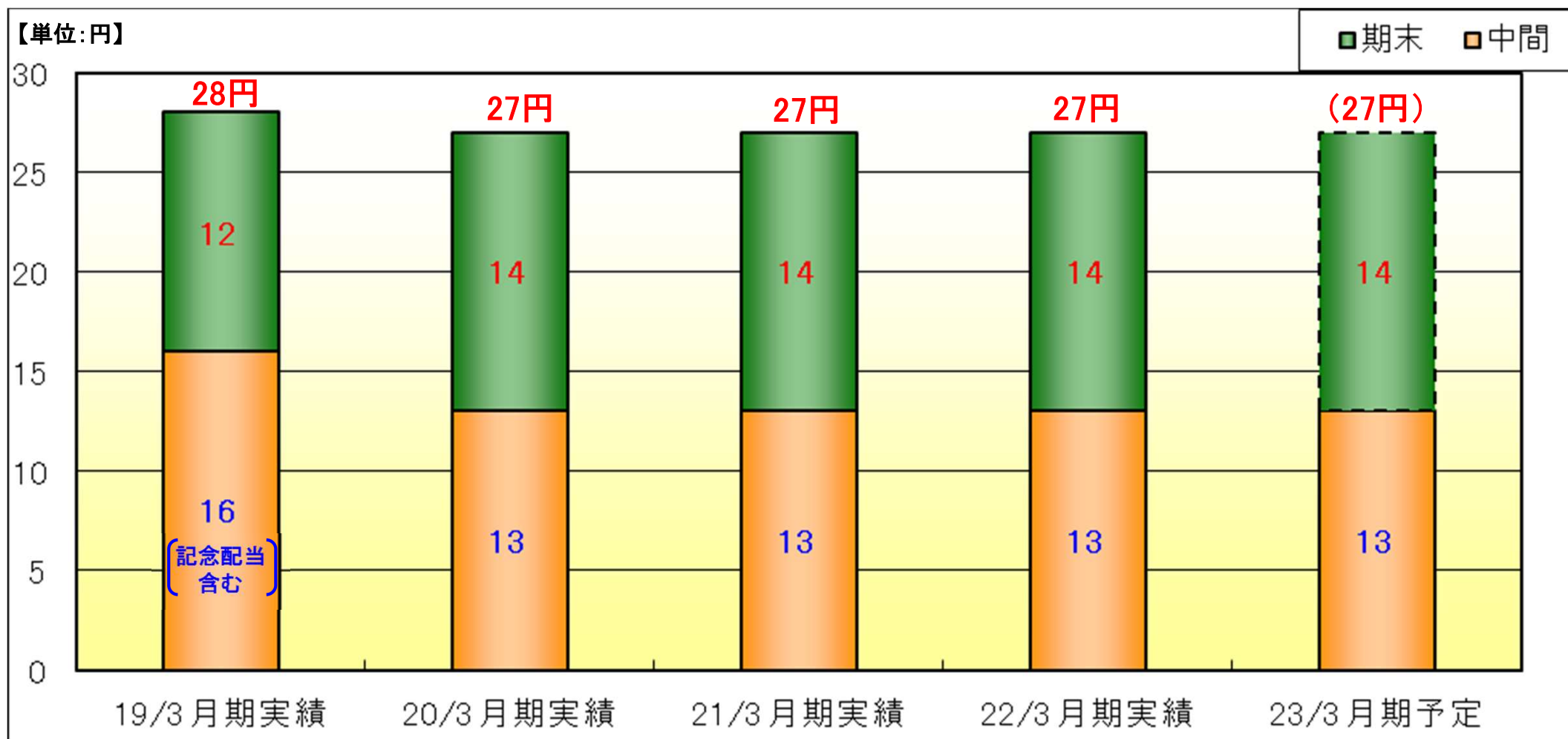
- ・湘和会館二宮 (22年 4月開業)
- ・湘和会堂辻堂 (22年10月開業)
- ・湘和会館広野台(22年12月開業予定)
他 葬祭施設×1店舗

※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



配当予想について

2023年3月期計画



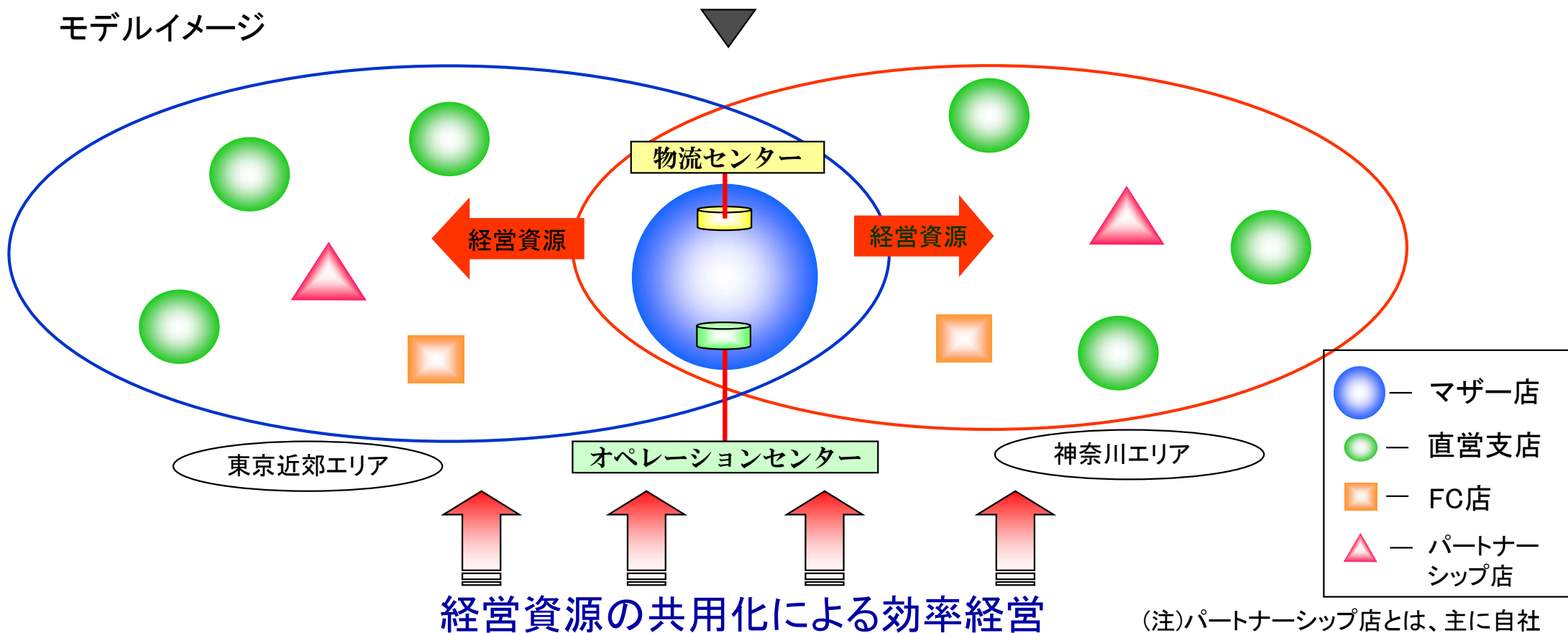
【今後の配当政策についての考え方】
30%以上の配当性向を目指しております

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



(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

今後の戦略

当社の方向性

市場ニーズ

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

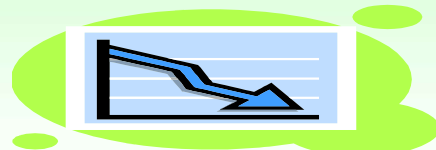
カウンセリングしたものを形にする
コンサルティングの領域へ

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

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

当社直営化・内製化の現状と今後の取組み

今後の戦略

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(社内一級建築士による建築設計)

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

22年9月末現在原木本数 **7,000本** 栽培場所を拡充

他、提携農家拡大



・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)

・全社統一研修センター

効率的且つ実践的なスキルを身につけ早期戦力化する
ビデオ・オンライン研修の導入

コスト改善
利益率増加

内製、直営化



環境への取り組み①

今後の戦略



地球温暖化による天候異変に対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

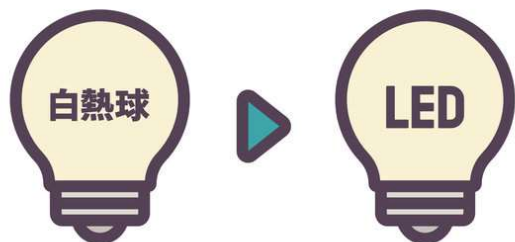


へいあん片瀬鵜沼 太陽光発電設備

■スマートメーター設置による電力使用状況の「見える化」



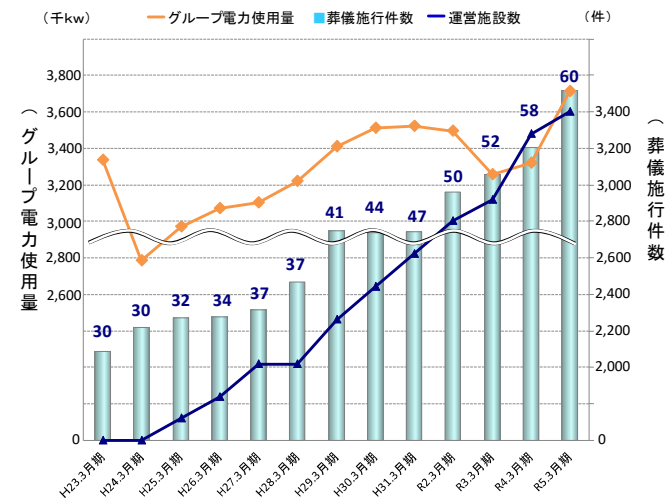
■照明のLED化と全社普及



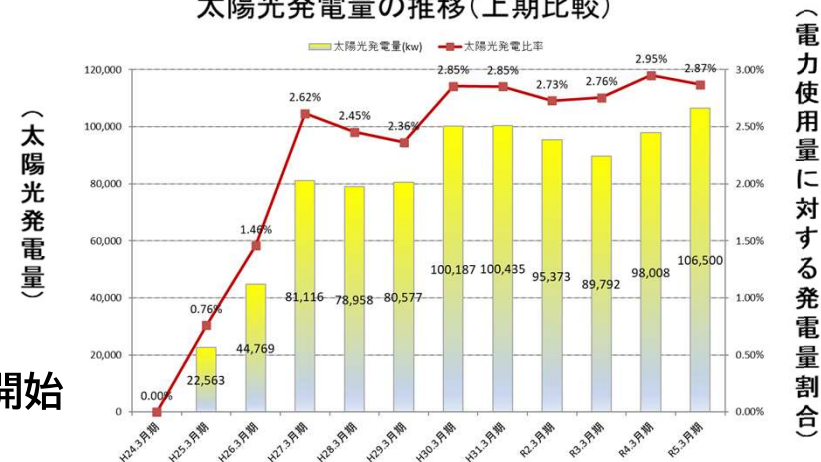
■電気自動車を社用車として導入開始



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)



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
- ④湘和会堂相模原 : 11Kw
- ⑤湘和会堂片瀬鵜沼 : 21Kw



環境への取り組み②

今後の戦略



保存性能を高め食材の廃棄ロスによるゴミ処理問題や地産地消（自産自消）による
物流によるエネルギー効率を高める取組み

生産



原木椎茸の栽培

今後の環境問題と食材高騰を考慮し
自社栽培可能なしくみを構築



マイファーム

地元農家の作業削減と地産地消で
様々な角度から食料自給率向上へ

保存



急速冷凍庫・鮮度保持庫

急速冷凍技術により食材劣化を防ぎ
長期間の保存を可能に



レトルト封入の自動化

一括調理・レトルト加工を行うことで
無駄を無くし食材のロスを抑える



フリーズドライ



レトルト食品

劣化せず風味を損なわないレトルトや缶詰加工、フリーズドライで長期の食料保存を研究

今後も、各種自社栽培等研究を進め衣食住を通して環境問題に対応してまいります

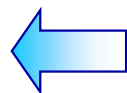
[参考資料]



環境変化に対応

資料

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

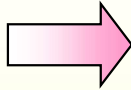
葬祭専門業社にない 空間と商品・サービスの提供

～冠婚事業で培ったノウハウが葬祭事業の今日に！！～

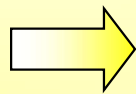
～Wedding～

～Funeral～

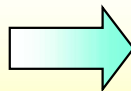
料理 ～旬の食材を大切に、温かいものは温かく、冷たいものは冷たく出来たてをすぐに提供～



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～



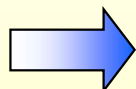


葬祭専門業社にない 空間と商品・サービスの提供 ～冠婚事業で培ったノウハウが葬祭事業の今日に！！～

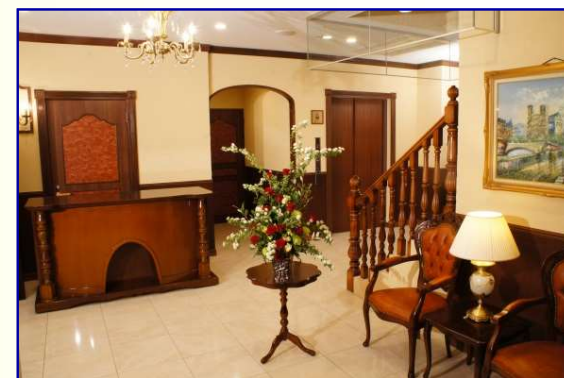
資料

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

資料



【2022-2023年 開業及び計画】

2022年4月6日：湘和会館二宮

2022年10月10日：湘和会堂辻堂

2022年12月上旬：湘和会館広野台

他 葬祭施設 1 店舗

NEW!

(2022年12月上旬開業)

湘和会館 広野台

NEW!

(2022年4月6日開業)

湘和会館 二宮

NEW

(2022年10月10日開業)

湘和会堂 辻堂

冠婚2施設・葬祭47施設・介護9施設による神奈川県湘南地区を中心としたネットワーク

● 複合葬祭施設（1フロア貸切型）カルチャーBONDS・湘和会堂タイプ ▲ 一軒貸切型葬祭施設 礼殯館・湘和会館タイプ

 安置専用施設
  葬祭施設
(連結子会社)
  冠婚施設
  介護施設
  会食施設
  本社

(2022年9月末現在)



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。