

2023年3月期 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

2024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 (2023年3月末現在)	単体 185名<総スタッフ 649名 内エリア社員233名> * 2022 年 3 月末 176 名< 総スタッフ 671 名 内エリア社員 256 名 > 連結 265名<総スタッフ 1,071名 内エリア社員374名> * 2022 年 3 月末 246 名< 総スタッフ 1,104 名 内エリア社員 410 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。
URL	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



衣



住



食



儀式文化
健康生活

■IT化の推進・マルチスタッフ育成

雇用機会・教育・サービスを平等に受けられる仕組み

- ・社内ネットワーク構築とDX化による**業務効率化**
- ・冠婚葬祭介護の枠を超えた職域の拡大
- ・研修カリキュラムの社内制作と実施
- ・冠葬の連携による教育・CSTの仕組み



研修用映像を内製



■家族から個人に適応する体制構築

端材も活かす省エネ環境でコスト削減とオリジナル商品開発を両立

- ・多様なニーズをローコストで商品や施設に反映する**夢工房**
- ・レーザーやCNCルーター導入による自動化
- ・家具備品建築資材の内製で独自コンセプトを実現
- ・映像や音など五感を刺激する商品開発



オリジナル商品制作

■少子高齢化を予測し家族単位の商品開発

変化するライフサイクルに適応したサービスの提供

- ・小規模化するニーズに適した**貸切空間**
- ・24時間面会可能な**貸切安置室**
- ・個々に選べる料理や返礼品
- ・業界慣習のセット販売から単品販売へ

フロア貸切の
空間づくり



Challenge for
SDGs

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS
一人ひとりができることから始めよう



■食の安全性を守るための研究

食料自給率問題に備えた長期保存システムとロス削減への取り組み

- ・**レトルト加工と急速冷凍庫/鮮度保持庫を導入**
- ・食べ残し減少に繋がるできたて**面前調理化**
- ・廃棄ロス削減にクールパッド【移動冷蔵庫】を導入
- ・電子化により空いた空間で室内菜園の研究

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

環境への取り組み

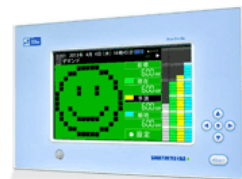
地球温暖化による天候異変に対して再生可能エネルギーである
太陽光の利用促進を始めとした省エネ活動促進しています。

【2011年より】

■自社施設に太陽光発電設備を設置



山大商事新社屋太陽光発電設備



スマートメーター設置による
電力使用状況の「見える化」



照明の早期LED化



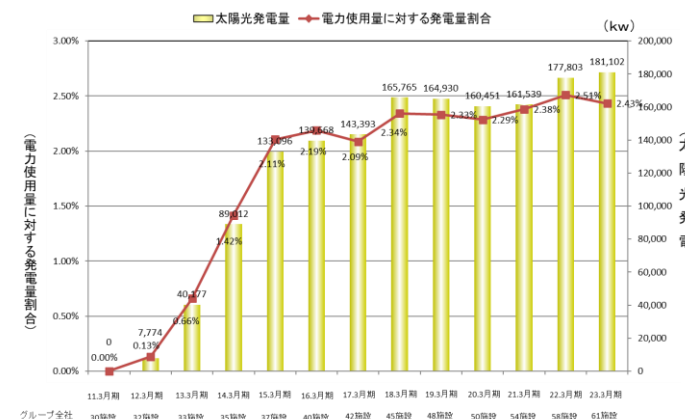
電気自動車(日産 LEAF × 3台)

社用車として導入

葬儀施行件数と電気使用量の推移



太陽光発電量の推移



保存性能を高めることでゴミ処理問題に繋がる**食材の廃棄ロス**を削減し、
自社生産や地元農家よる地産地消を見直し**エネルギー効率改善への取り組み**を行っています。



原木椎茸の栽培



地元農家との提携



レトルトを始めとした
食品保存加工の促進



フリーズドライ

レトルト食品

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

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



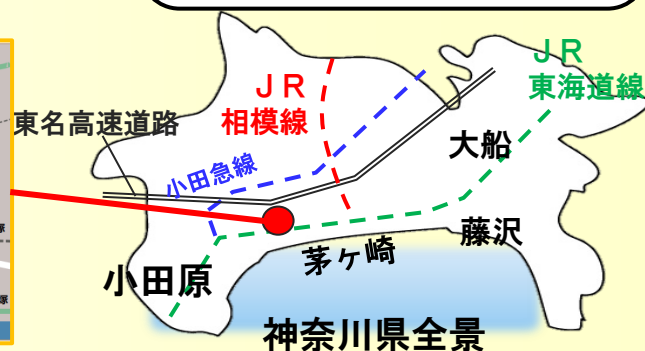
会食席

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」

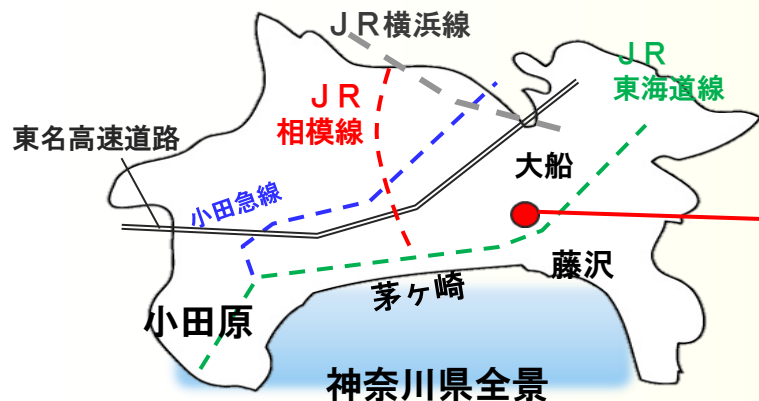


オープンキッチン併設

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

リビング型葬儀ルーム ・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3日 開業

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

ご安置専用の部屋
『貴殯室』



24時間自由に
ご面会頂けます。

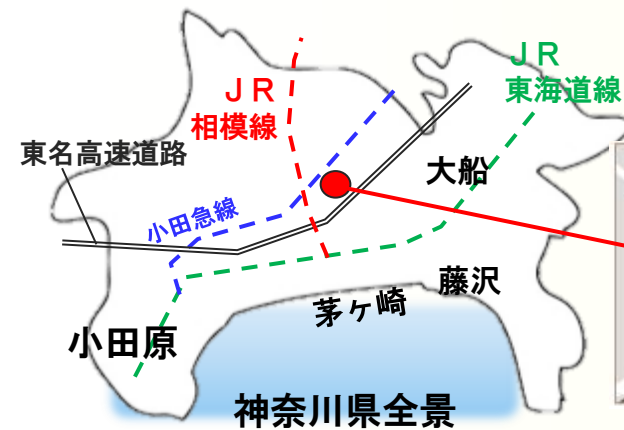
親族控室



イメージ

【施設概要】総延床面積：約60坪

- ・式場着席24名（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



最寄り駅小田急線相武台前駅

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

2023年11月上旬 開業予定

本館 + 別館 同時2 施行可能

建物貸切型の葬祭施設「湘和会館 南町」

建物貸切型

本館

別館には専用玄関を完備

新築投資モデル
サテライト方式

会食席

イメージ

式場

イメージ

親族控室

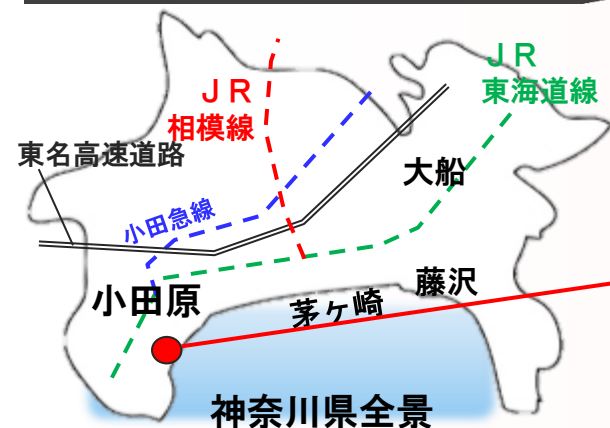
イメージ

ご安置専用
『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94坪

- ・式場着席28席（50名まで対応）
- ・会食室着席24席 ・貴殯室
- ・親族控室（バス・寝具・アメニティ完備）・駐車場13台完備
- 【別館】リビング型葬儀ルーム



神奈川県小田原市南町に建物貸切型葬祭施設が開業予定

2020年1月1日子会社化

家族葬ニーズに合わせたリニューアルを両施設実施

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、地元へ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



新設



小田原セレモニーホール
家族葬ホール

建物貸切型



成田セレモニーホール

小田原セレモニーホールに別館を新設



小田原セレモニーホール 奏送館

新設



成田セレモニーホール
家族葬ホール

両店で10数名規模の
小規模式場と
貸切安置室を新設

【施設概要】総延床面積：約49坪

- ・ 式場着席16席（50名まで対応）
- ・ 会食室着席12席
- ・ ご出棺専用インナーガレージ完備
- ・ 親族控室（バス・寝具・アメニティ完備）
- ・ 駐車場27台完備

2023年7月上旬 小田原セレモニーホール敷地内に 別館家族葬式場「奏送館」開業予定

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
骨飾り壇

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

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

～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】



【天空への階段】
意匠登録
(第1495406号)



【2016年度 導入機器】
NCルーター
レーザー加工機

湘和会堂 寒川



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



設計・組立

夢工房

製品塗装



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～



～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

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



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

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



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



アクリル献花台



(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

統合による業務効率化を推進

2013年～ 調理・物流部門の一元化

平塚・茅ヶ崎の2拠点の調理部門を一元化
→茅ヶ崎は一次・平塚は二次と加工作業分担

ロス削減・計画生産が可能に



拠点ごとの
調理・物流の統合



グループを横断した
配送センターへ

原材料コストの管理と削減

2014年～ 提供食品のレトルト化を開始

ウーロン茶を既存ボトルから

茶葉炊き出しレトルトパックへ

→仕入原価の大幅削減 (一本あたり定価100円→10円未満に)

同時大量生産により

仕入ロス・労務費を大幅に削減

美味しさをそのままに長期保存へ



葬祭部門の通夜振舞「おでん」をレトルト化
大量生産可能かつ保存性能と味の両立

→さらなる商品開発へ

カレーやシチューの試験販売も開始

レトルト加工装置の導入



効率化のため各部門の移設・拡充

2015 生花部門スペース拡充

2017 製菓部門一元化



食器洗浄室・調理室・ランドリーを同時に拡大し効率化

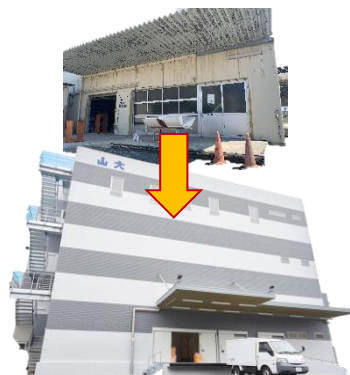


2022年4月 山大商事(株) レトルト工場の移転拡充

レトルト商品の好評により葬祭返礼品等へ販売拡大

内製製造力の拡充により利益率に貢献

オートメーション化された新工場のレトルト加工機



老朽化した旧工場から新工場へ



調理/レトルト/ランドリー/印刷部門も新工場へ移転



(グループ全社) 更なる業務効率化に向けた取組み 2

優位性への取組み

食【料理提供】に対する効率改善への取組み

塩分を控えて素材の旨味を引き出すレトルト加工の特徴を介護部門に活用

健康志向と長期保存の両立が可能に

レトルト調理可能食品が増えることで調理効率を改善



健康と長期保存の両立



74→80品目まで拡大

外部へ販路が広がりOEM契約やレトルトフーズブランドとしてさらなる商品開発へ

ヤビツ峠
レストハウス



丹沢ロイヤルカレーOEM契約



ギフトのカレーやビーフシチュー

パウチ加工の自動化に加え**数年単位で保存が可能な缶詰加工設備**を導入
これにより大量生産で大幅なコスト削減を確立した商品は現在**19品目**

**保存性の高い商品分野拡大により
計画生産が可能となり原価率に加え労務効率も改善**



【ビーツカレー】が

- 花菜ガーデン
- みなくる平塚
- あさつゆ広場
- …など販売を拡大



缶詰加工のギフト用スープも完成



【骨ごとガブッリマル】が
湘南ひらつか特産品に認定

湘南ひらつか特産品

農水産物等の一次産品で平塚市が認定した商品



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

スイーツブランドを立ち上げ
インターネット経由での販路開拓



YAMADAI
マルシェ

電子化や小型化等で空いたスペースを有効利用

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。
食材供給率低下による入手困難に備え
内製の仕組みを以前より構築



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

椎茸の自家製栽培



水耕栽培の研究



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

2009年より 大規模ホールで中小規模の施行も可能な改装を推進



既存式場もリニューアル



フロアごとに扉を設け貸切に



同フロアに家族葬専用式場を新設

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



リビング型葬儀ルーム

例) 湘和会堂松浪の別館専用玄関

既存の大型式場・ロビーを細分化し
さらに小規模化した「家族のみ」の施行にも対応可能な
【リビング型葬儀ルーム】を順次新設

既存式場と合わせて施行可能件数が増加



貴殯室

自宅のように24時間面会可能な
葬家貸切安置室【貴殯室】を順次新設

小規模化により顕在化した故人遺族の想いを反映し
安置室の商品価値と満足度の向上へ



2009年より

湘和会堂茅ヶ崎

を皮切りに順次改装

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 湘和礼殯館栢山
カルチャーBONDS藤沢
湘和礼殯館 相模大野
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
カルチャーBONDS小田原

2023年

貴殯室新設

湘和会館愛甲石田

今後の改装予定施設

カルチャーBONDS藤沢
湘和会堂秦野 等

既存大型施設の細分化

リビング型葬儀ルーム増設や
貴殯室増設を順次計画

小規模化を見越し早期より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



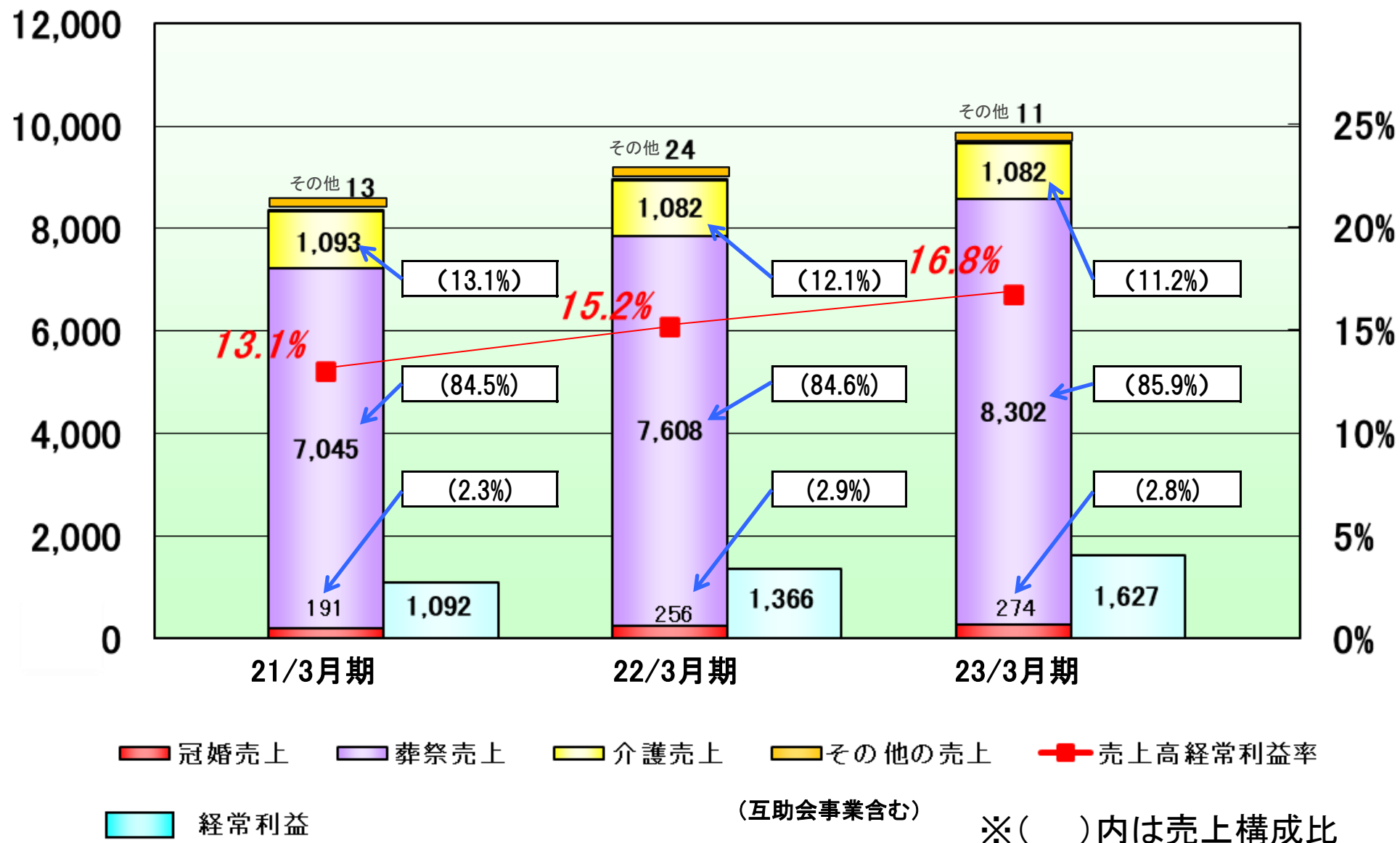
経営成績(連結)

(単位：百万円)

売上高合計
8,342 百万円

売上高合計
8,970 百万円

売上高合計
9,669 百万円





(単位：百万円)

	2 2 / 3 月 期	2 3 / 3 月 期	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	8,972	9,669	+7.8%		
連 結 営 業 利 益	1,232	1,492	+21.1%	15.4%	+1.7P
連 結 経 常 利 益	1,366	1,627	+19.1%	16.8%	+1.6P
親会社株主に帰属する 当 期 純 利 益	931	1,053	+13.0%	10.9%	+0.5P

* 増減率は円単位にて算出

{当連結累計期間の状況}

(冠婚事業) コロナ禍により披露宴を伴う婚礼では自粛傾向が続いておりましたが、持ち直してきております。
 そのような中で、各種対策の効果もあり、婚礼施行組数は前年同期に比べ増加となり、売上高は274百万円
 (前年同期比7.0%増加)、営業利益は35百万円(前年同期比24.9%増加)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、葬儀施行件数となりました。
 また、各種対策の効果もあり葬祭一件単価も増加したため、売上高は8,302百万円(前年同期比9.1%増加)
 営業利益は2,232百万円(前年同期比11.7%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	当期末	増減		前期末	当期末	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	8,662	△155	買掛金	192	206	13
売掛金及び契約資産 (前期は売掛金)	237	218	△19	未払法人税等	270	377	107
有価証券	-	-	-	未払消費税等	93	96	2
商品及び製品	44	44	0	掛金解約手数料戻し 損失引当金	1	1	△0
原材料及び貯蔵品	109	119	9	その他	615	728	112
その他	123	183	59				
貸倒引当金	△3	△3	0				
流動資産合計	9,330	9,225	△104	流動負債合計	1,173	1,409	235
固定資産				固定負債			
有形固定資産				繰延税金負債	5	-	△5
建物及び構築物	5,263	6,240	977	退職給付に係る負債	166	182	16
機械装置及び運搬具	89	196	107	役員退職慰労引当金	83	83	-
器具及び備品	124	191	67	資産除去債務	146	157	11
土地	9,069	9,139	70	前払式特定取引前受金	12,127	11,775	△352
建設仮勘定	761	182	△579	その他	37	37	0
有形固定資産合計	15,308	15,950	642	固定負債合計	12,567	12,237	△330
無形固定資産	42	67	25	負債合計	13,741	13,646	△94
投資その他の資産				(純資産の部)			
投資有価証券	117	117	0	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	416	26	利益剰余金	16,052	16,775	723
供託金	6,326	6,326	-	自己株式	△70	△115	△44
貸倒引当金	-	-	-	その他有価証券評価 差額金	1	1	0
その他	1,824	1,819	△5				
投資その他の資産合計	8,667	8,688	21	純資産合計	19,607	20,285	678
固定資産合計	24,018	24,706	688	負債・純資産合計	33,348	33,932	583
資産合計	33,348	33,932	583				

(資産の部)

「流動資産」
現金及び預金の減少等

「固定資産」
建物及び構築物の増加等

(負債の部)

「流動負債」
その他に集計された未払金・
未払法人税の増加等

「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。

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	668百万円	966百万円	7,961百万円

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11,775百万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)

披露宴を伴う婚礼施行組数は前期比
15組(+20.5%)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 572件(+8.3%)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)89.5%(前期比 △0.7ポイント)
 原材料費率 20.1%(前期比 +6.5ポイント)
 労務費率 22.0%(前期比 △5.3ポイント)
 経費原価率 47.5%(前期比 △1.9ポイント)

(葬祭事業) 68.3%(前期比 △1.0ポイント)
 原材料費率 22.5%(前期比 +1.0ポイント)
 労務費率 21.8%(前期比 △1.0ポイント)
 経費原価率 24.0%(前期比 △1.0ポイント)

業務委託料 +48百万円
 消耗品費 +1百万円
 水道光熱費 +53百万円
 地代家 +8百万円
 修繕費 △10百万円
 減価償却費 +10百万円
 支払手数料 +7百万円

区分	第53期 2021年4月1日 ~ 2022年3月31日		第54期 2022年4月1日 ~ 2023年3月31日		増 減 (△印減少)	
	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	7,637	100.0%	8,335	100.0%	698	9.1%
材 料 商 品 原 価	1,621	21.2%	1,869	22.4%	247	15.2%
労 務 費	1,746	22.9%	1,814	21.8%	68	3.9%
そ の 他 経 費	1,969	25.8%	2,063	24.8%	94	4.8%
売 上 原 価	5,337	69.9%	5,747	68.9%	409	7.7%
売 上 総 利 益	2,299	30.1%	2,588	31.1%	289	12.6%
販売費及び一般管理費	1,229	16.1%	1,325	15.9%	95	7.8%
営 業 利 益	1,070	14.0%	1,263	15.2%	193	18.0%
営 業 外 収 益	289	3.8%	308	3.7%	19	6.8%
営 業 外 費 用	66	0.9%	72	0.9%	6	9.7%
経 常 利 益	1,292	16.9%	1,499	18.0%	206	16.0%
特 別 利 益	-	-	-	-	-	-
特 別 損 失	-	-	-	-	-	-
税金等調整前当期純利益	1,292	16.9%	1,499	18.0%	206	16.0%
法人税住民税及事業税	357	4.7%	496	6.0%	138	38.8%
法 人 税 等 調 整 額	20	0.3%	△12	△0.2%	△33	-
当 期 純 利 益	914	12.0%	1,015	12.2%	101	11.1%



	22/3月期 (百万円)	23/3月期 (百万円)
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,121	1,457
投資活動によるキャッシュ・フロー	Δ1,198	Δ1,238
財務活動によるキャッシュ・フロー	Δ402	Δ374
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	Δ479	Δ155
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	8,694	8,539

【23年3月期 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 :主に税金等調整前当期純利益1,602百万円、減価償却費576百万円が計上された一方、前払式特定取引前受金352百万円の減少及び法人税等476百万円の支払い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、1,235百万円によるものであります。
- ・財務CF :主に自己株式の取得による支出44百万円、配当金の支払329百万円によるものであります。

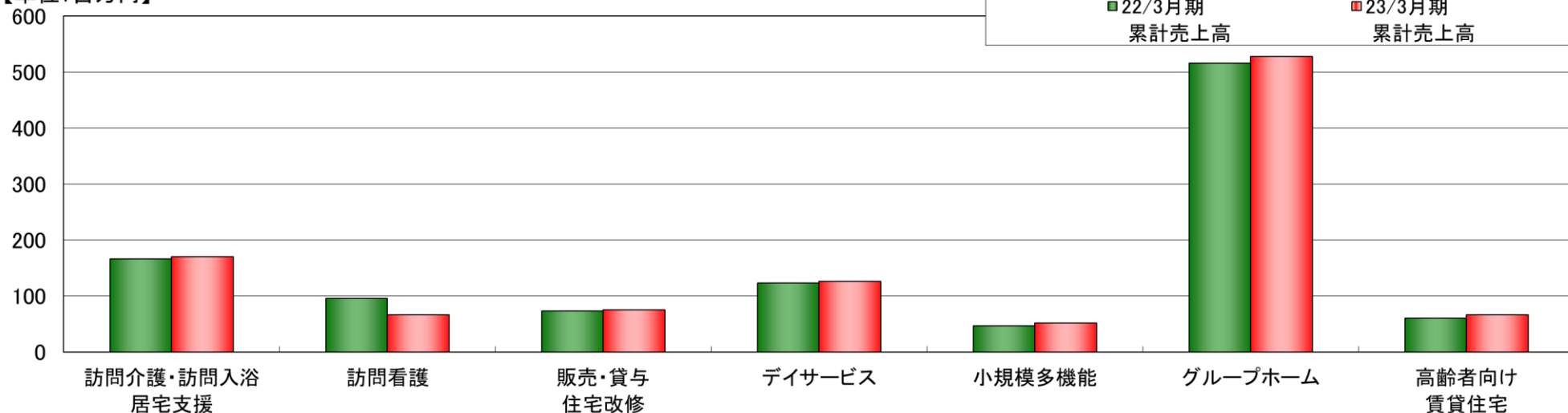
売上高・営業利益率

(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
22/3月期 累計売上高	166	96	73	123	47	516	61	1,082
22/3月期 累計営業利益率	4.1%	19.3%	6.2%	△5.3%	△20.6%	8.8%	△25.6%	2.6%
23/3月期 累計売上高	170	66	75	126	52	528	66	1,083
23/3月期 累計営業利益率	4.1%	18.3%	6.2%	△6.9%	△19.4%	12.6%	△18.8%	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・・・人材確保により稼働が増加、増収増益。

訪問看護・・・一部看護人材の確保はできたが全体規模縮小、減収減益。

デイサービス・・・小和田・亀井野で稼働が増えたが人件費が嵩み、水光熱費が高騰したことにより増収減益。

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、増収増益。

高齢者向け賃貸住宅・・・やはぎ・亀井野ともに入居が増加、増収増益。

2024年3月期計画



1.連結

(単位:百万円)

【対処すべき課題】

		実績			計画		
		2023/3			2024/3		
		上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高		4,585	5,084	9,669	4,698	5,233	9,932
	(前期比)				2.5%	2.9%	2.7%
営業利益		611	881	1,492	629	959	1,588
	(前期比)				2.9%	8.8%	6.4%
経常利益		677	949	1,627	690	1,017	1,708
	(前期比)				1.9%	7.2%	5.0%
親会社株主に帰属する当期純利益		435	617	1,053	451	665	1,117
	(前期比)				3.6%	7.8%	6.1%

2.単体

(単位:百万円)

		実績			計画		
		2023/3			2024/3		
		上期	下期	通期	上期	下期	通期
売上高		3,922	4,413	8,335	4,023	4,517	8,539
	(前期比)				2.6%	2.3%	2.4%
営業利益		529	733	1,263	543	788	1,331
	(前期比)				2.5%	7.5%	5.4%
経常利益		702	796	1,499	706	851	1,558
	(前期比)				0.5%	6.9%	3.9%
当期純利益		487	527	1,015	490	585	1,075
	(前期比)				0.5%	10.9%	5.9%

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の継続、既存差別化商品の販売促進と提供オペレーションの充実による口コミリピートの増進。またグループ全体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、加工食品のOEM受託、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、墓地墓石斡旋や散骨、相続に関連する紹介斡旋事業や不動産仲介の受託、社内映像部門を活かしたメモリアル商品の売上増進による一件単価減の補完。

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継続。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の拡充による配送の効率化。
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。調理・生花部門と工房等内製部門の最新設備の導入による自動化推進。
教育プログラムの自己学習可能な映像媒体の拡充。WEBカメラによる遠隔品質管理と教育の一体化。
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拡充及びインターネット環境でのセキュリティ強化。また、WEB決裁システムの導入や生花部門の電子管理統制システムの導入。



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)

2024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
- ・価値意識の変化に対応した感動商品、サービスの提供
- ・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
- ・出店コスト削減による回収期間の短縮

	2022年3月期実績	2023年3月期実績	2024年3月期計画
設備投資(連結)	695 百万円	1,845 百万円	945 百万円
減価償却(連結)	511 百万円	576 百万円	642 百万円
設備投資店舗件数(連結)(件)	4 件	3 件	3 件

※2023年3月期実績には山大商事社屋の移転拡充を含んでおります

- 23年3月期実績
- ・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)

- 24年3月期予定
- ・小田原セレモニーホール別館 奏送館(23年7月予定)
 - ・湘和会館南町(23年11月予定)

他 葬祭施設×2店舗

※その他 築年数の古い既存大型葬祭施設をはじめ

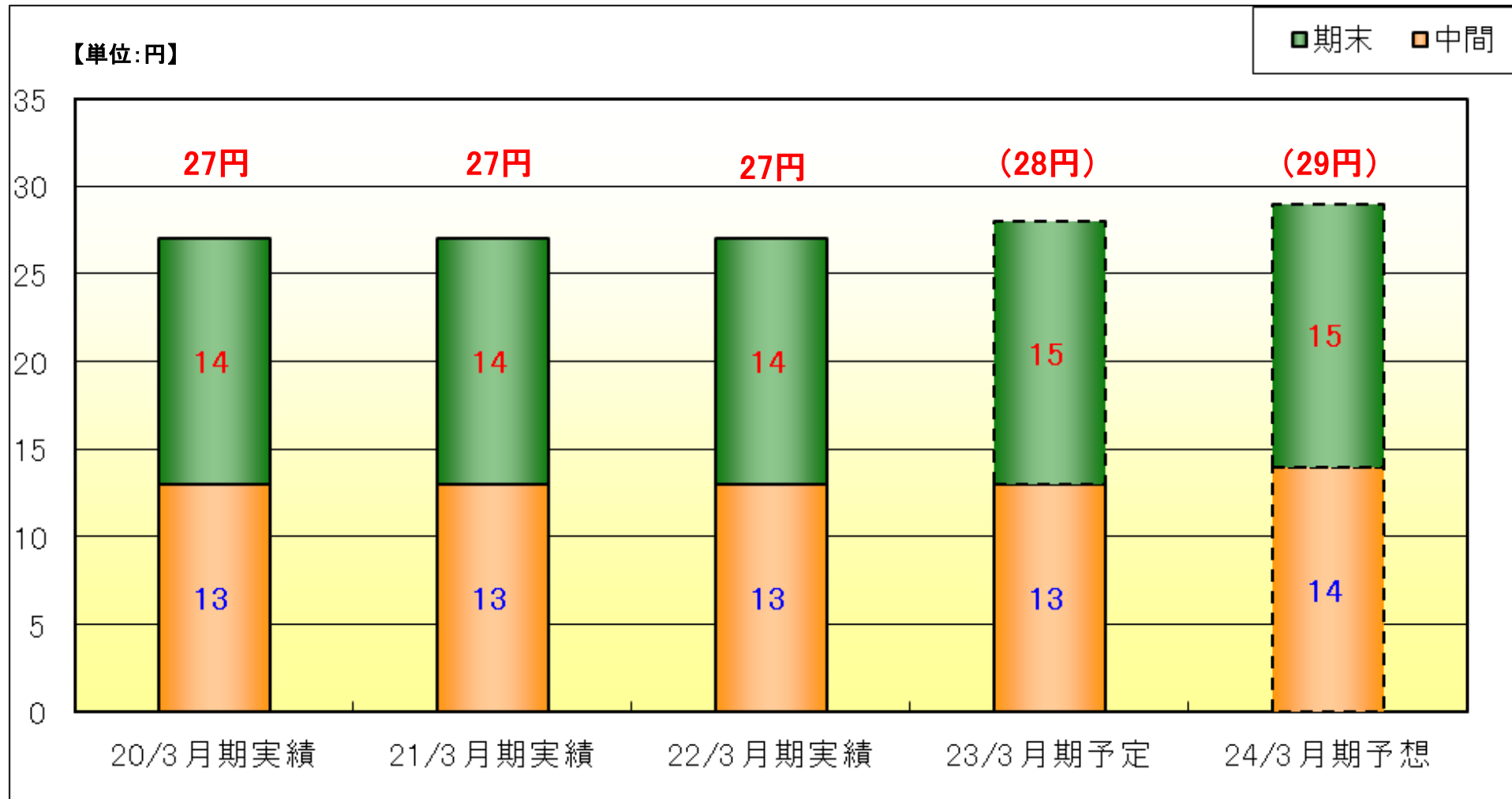
各種施設の改装・建替えを実施予定³⁰

※設備投資、減価償却は総額を表示してあります



配当予想について

2024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

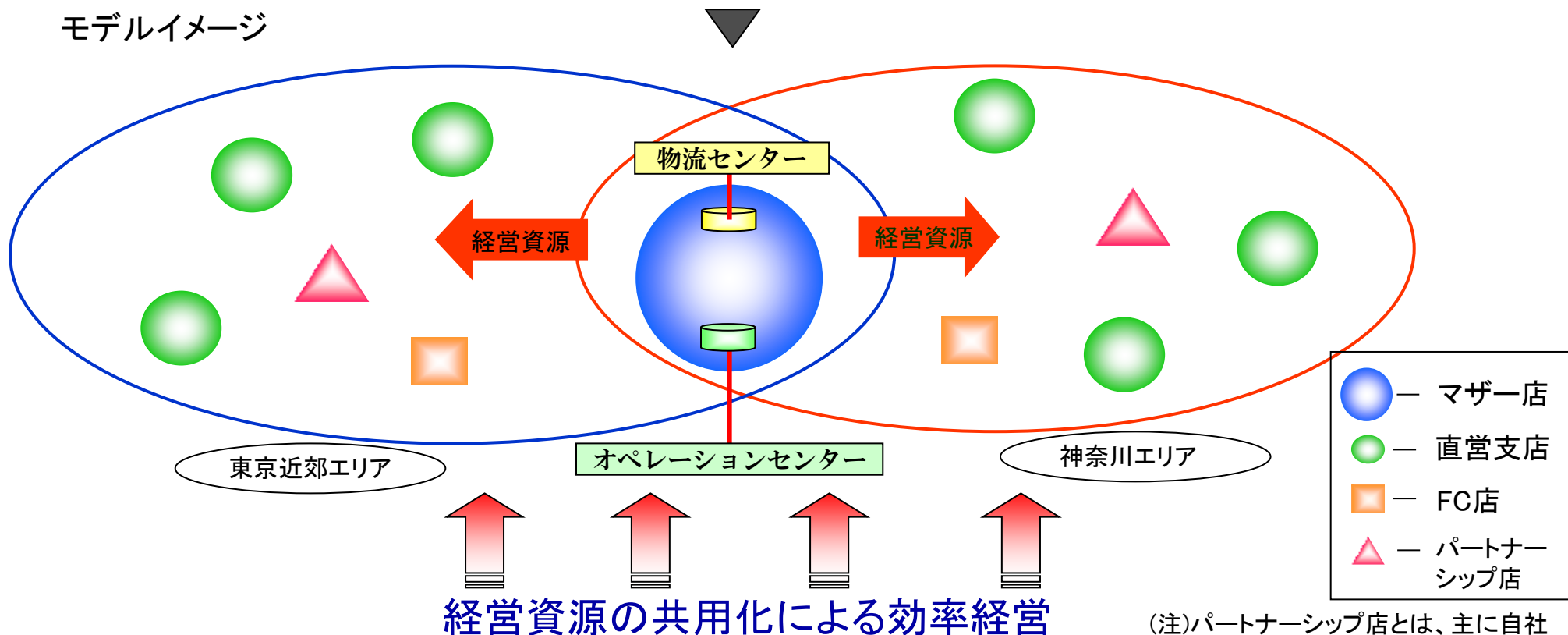
今後の戦略



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**



平安レイサーサービス 葬祭ビジネス中長期展望

当社の方向性

市場ニーズ

大型式場

過去



カルチャーBONDS平塚

専門職資格制度による人材育成

業界に不足していた
悲嘆のプロセスを理解する教育

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

業界主導型葬儀

義理だけの会葬者減



葬儀の小規模化傾向

小規模に対応

現在



カルチャーBONDS藤沢「^{きひんしつ}貴殯室」

既存施設のマルチフロア化
貸し切りの専用安置個室（貴殯室）
自宅リビングのような空間作り

お客様の想いをヒアリングする
CST【カウンセリングセールストーク】

参加型/感動型葬儀

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



葬祭の枠を超えた
個別ニーズ対応へ

【冠婚事業のノウハウ】をシナジー
ニーズに対して提案するコンサルティング
CST【コンサルティングセールストーク】へ
商品として具現化する内製力により
形式に囚われない葬儀のかたちを生み出し続ける

事前相談で商品力による他社との差別化

※CSTはカウンセリングとコンサルティングの
2つの対応力を高めるカリキュラムで構成されています



培ったノウハウを活用し
新たな販路の開拓へ

未来

次世代型葬儀

形式にはまらない
故人遺族の想いが顕在化

形式的な葬儀離れ・宗教離れが加速
価格のみで商品力に注力しない
旧態然の葬儀社が破綻

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

23年3月末現在原木本数 **8,500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

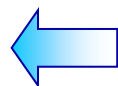
内製、直営化

[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

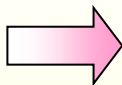
資料

～冠婚事業で培ったノウハウが葬祭事業の今日に！！～

～Wedding～

～Funeral～

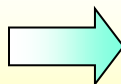
料理 ～旬の食材を大切に、温かいものは温かく、冷たいものは冷たく出来たてをすぐに提供～



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～

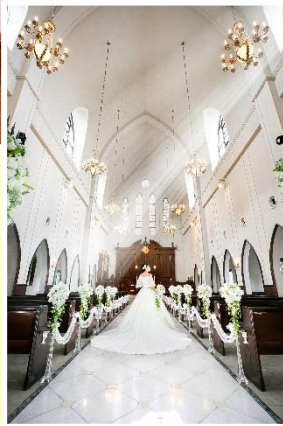
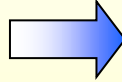




葬祭専門業社にない 空間と商品・サービスの提供 ～冠婚事業で培ったノウハウが葬祭事業の今日に！！～

施設 1軒貸切をコンセプトにくつろげる空間を演出

～Wedding～ 冠婚施設



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





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。

2023年11月上旬：湘和会館南町

他 葬祭施設2店舗



冠婚2施設・葬祭49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

(2023年3月末現在)