

2024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

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 山田 朗弘
設立年月日	1969年9月17日
従業員数 (2023年9月末現在)	単体 198名<総スタッフ 669名 内エリア社員232名> * 2023 年 3 月末 185 名< 総スタッフ 649 名 内エリア社員 233 名 > 連結 290名<総スタッフ 1,102名 内エリア社員395名> * 2023 年 3 月末 265 名< 総スタッフ 1,071 名 内エリア社員 374 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



照明の早期LED化

スマートメーター設置による
電力使用状況の「見える化」

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。



電気自動車(日産 LEAF× 3台)
社用車として導入

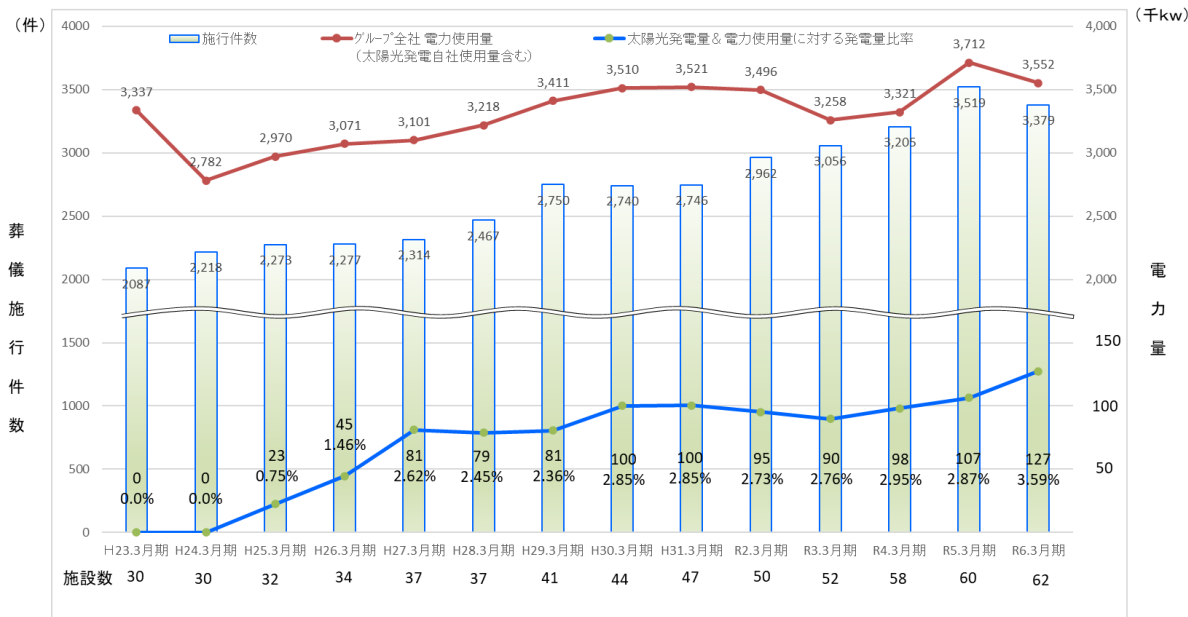
■太陽光発電量の推移

【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



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、また自社生産や地元農家による

地産地消を見直しエネルギー効率改善に取り組む



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

急速冷凍や真空保存加工に加え
フリーズドライ レトルト加工
乾燥加工 缶詰

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
- ⑥ 山大商事新社屋 : 30Kw

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、地元に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10日 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

2023年11月6日 開業

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

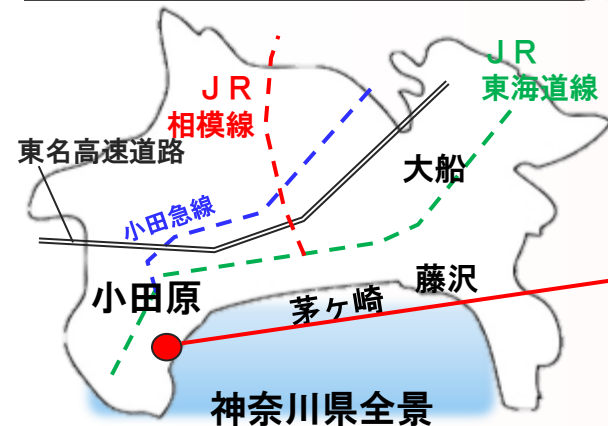
イメージ

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

社内IT基盤の刷新

基幹業務基盤 リプレイス

メインフレーム ハードウェア更新



業務基盤の安定性を強化

 POWER7



2022年夏リリースの
ハードウェアに更新



 Power10

処理能力向上

資産継承による信頼性維持



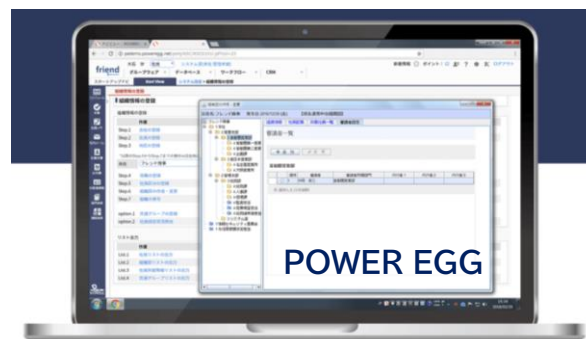
メイン機からサブ機へ
リアルタイムデータ更新
システムの導入

常に同期を行うことで
障害対策を強化
さらなるセキュリティ強化

 Hybrid SYNC i Edition

統合型グループウェア 更新

グループウェア ソフトウェア更新



主要機能・基盤DB



データベース

2023年冬リリースの
ソフトウェアに更新

ハードウェアも同時更新

- ユーザーインターフェース全面刷新による
視認性・操作性向上
社内メール機能を中心に機能強化



機能追加による社内コミュニケーション力向上

- イン트라ネットで情報漏洩等のセキュリティリスクを回避
- 制作物や書類の校正、稟議申請・決裁など
デジタル化による効率化とペーパーレスを推進

高い信頼性とサポート、柔軟な対応が受けられるデータベースを搭載

業務全体の生産性向上・顧客へのサービス安定提供

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

優位性への取り組み

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)

～追悼壇～

商標登録
(第5471289号)



灯り(ふれあい)



設計・組立

夢工房

製品塗装



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

**低コストで
内製商品の更なる充実
ロボット導入による自動化へ**

【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

【2023年度 導入機器】
大型CNCルーター

NEW



さらに大型の創作物に対応

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

**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



～プリマヴェーラ～



バージョン
アップ

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

【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



【天空への階段】
意匠登録
(第1495406号)

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



湘和合堂 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

NEW



アクリル導光版



ビッグフラワー

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



アクリル献花台

優位性への取り組み

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





(グループ全社) 更なる業務効率化に向けた取り組み

優位性への取り組み

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

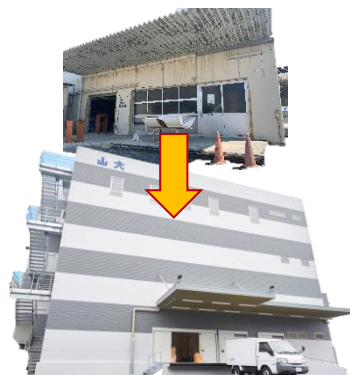


2022年4月 山大商事(株) レトルト工場の移転拡充

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）業務効率化と新たな販路の拡大へ

優位性への取り組み

食【料理提供】に対する効率改善への取り組み

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

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**24品目**



健康と長期保存の両立

80→82品目まで拡大

保存性の高い商品開拓により計画生産が可能に→原価率に加え労務効率も改善

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
レストランハウス



丹沢ロイヤルカレー
OEM契約



レトルトカレー・ビーフシチュー・缶詰スープ
ギフトとして互助会をはじめ一般販売を開始



缶詰加工のギフト用スープも完成

海老名SA土産品として販売
商品・パッケージまで内製

【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



各社こだわりレシピによる
OEM先の拡大

- ・商工会議所
- ・サービスエリア土産品
- ・中華料理店
- ・クラウドファンディング海外支援食品

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

菓乃山

オリジナルスイーツブランド
【菓乃山】立ち上げ

KA NO YAMA



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



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



貴賓室

自宅のように24時間面会可能な
葬家貸切安置室【貴賓室】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

湘和礼葬館真土 湘和会館長後
湘和礼葬館由比ガ浜 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 湘和礼葬館栢山
カルチャーBONDS藤沢
湘和礼葬館 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

貴賓室新設

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
貴賓室増設を順次計画中

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



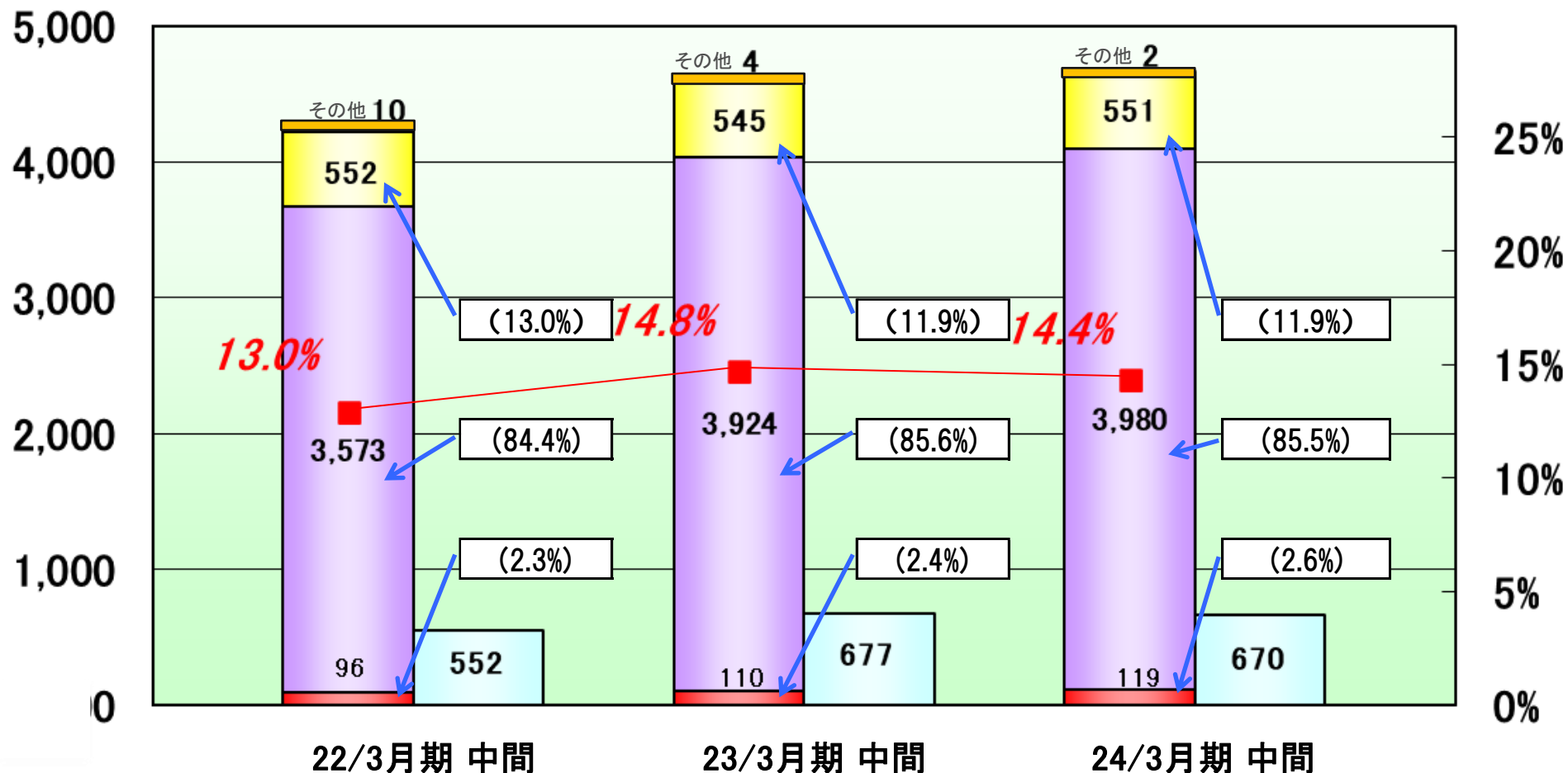
経営成績(連結)

(単位：百万円)

売上高合計
4,233 百万円

売上高合計
4,585 百万円

売上高合計
4,653 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



2024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)		当期	(増減)
連 結 売 上 高	4,585	4,653	+1.5%		
連 結 営 業 利 益	611	600	Δ1.7%	12.9%	Δ0.4P
連 結 経 常 利 益	677	670	Δ1.2%	14.4%	Δ0.4P
親会社株主に帰属する 四 半 期 純 利 益	435	280	Δ35.7%	6.0%	Δ3.5P

{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) フォトウェディングや成人式などの各種衣裳レンタルや写真撮影といった商品の販売強化や、コミュニティウェディングの新スタイルとなるコーディネートを増やしSNSやWebでの露出を強化、衣裳や写真を中心としたプランや会食を伴う小規模ウェディング専用のプランを見直し告知を行うなど新規顧客誘引に努め、売上高は119百万円(前年同期比7.9%増加)、営業利益は3百万円(前年同期は1百万円の営業損失)となりました。

(葬祭事業) 前年同連結累計期間に比べ当社主要エリアの死亡人口増減率が下降する中、生前相談対応力を強化するため一括管理のコールセンター機能を構築し生前相談数は増加しました。一件単価も増加したことにより、売上高は3,980百万円(前年同期比1.4%増加)、営業利益は1,047百万円(前年同期比4.7%増加)となりました。

新規拡大エリアでの施設開業期に新型コロナウイルス感染症の蔓延により施設開業後の営業活動が行えなかった影響を受け、234百万円の減損損失を特別損失に計上し、親会社株主に帰属する四半期純利益は280百万円(前年同時期比35.7%減少)となりました。



貸借対照表分析(連結)

決算概要

(単位：百万円)

	前期末	当第2四半期	増減		前期末	当第2四半期	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	8,662	8,610	△52	買掛金	206	189	△16
売掛金及び契約資産 (前期は売掛金)	211	260	49	未払法人税等	352	217	△134
有価証券	-	-	-	未払消費税等	96	81	△14
商品及び製品	44	41	△2	掛金解約手数料戻し 損失引当金	1	-	△0
原材料及び貯蔵品	119	138	19	その他	728	813	85
その他	183	192	8				
貸倒引当金	△3	△3	△0	流動負債合計	1,383	1,303	△80
流動資産合計	9,218	9,240	22	固定負債			
固定資産				繰延税金負債	4	-	△4
有形固定資産				退職給付に係る負債	182	185	2
建物及び構築物	6,240	6,158	△82	役員退職慰労引当金	83	83	-
機械装置及び運搬具	196	202	6	資産除去債務	157	159	2
器具及び備品	191	170	△20	前払式特定取引前受金	11,775	11,619	△156
土地	9,139	9,473	333	その他	37	33	△4
建設仮勘定	182	161	△20	固定負債合計	12,242	12,081	△160
有形固定資産合計	15,950	16,166	216	負債合計	13,625	13,385	△240
無形固定資産	67	60	△7	(純資産の部)			
投資その他の資産				資本金	785	785	-
投資有価証券	117	602	485	資本剰余金	2,838	2,838	-
長期貸付金	10	10	-	利益剰余金	16,793	16,873	79
繰延税金資産	420	468	47	自己株式	△115	△115	-
供託金	6,326	5,416	△910	その他有価証券評価 差額金	1	2	0
貸倒引当金	-	-	-				
その他	1,819	1,803	△15				
投資その他の資産合計	8,693	8,300	△392	純資産合計	20,303	20,383	79
固定資産合計	24,711	24,527	△183	負債・純資産合計	33,929	33,768	△160
資産合計	33,929	33,768	△160				

(資産の部)

「流動資産」
現金及び預金の減少等

「固定資産」
葬祭新店舗開設に伴う土地建物等の
増加等と減損損失の計上

(負債の部)

「流動負債」
法人税等の支払等増加

「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
-	5,416百万円	665百万円	956百万円	7,037百万円

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11,619百万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)

(単位：百万円)

区分	第54期 2022年4月1日～ 2022年9月30日		第55期 2023年4月1日～ 2023年9月30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	3,922	100.0%	3,984	100.0%	62	1.6%
材 料 商 品 原 価	865	22.1%	923	23.2%	57	6.7%
労 務 費	877	22.4%	906	22.8%	28	3.3%
そ の 他 経 費	991	25.3%	1,003	25.2%	11	1.1%
売 上 原 価	2,734	69.7%	2,833	71.1%	98	3.6%
売 上 総 利 益	1,187	30.3%	1,151	28.9%	△35	△3.0%
販売費及び一般管理費	657	16.8%	683	17.2%	26	4.0%
営 業 利 益	529	13.5%	467	11.7%	△62	△11.8%
営 業 外 収 益	208	5.3%	202	5.1%	△6	△3.0%
営 業 外 費 用	35	0.9%	39	1.0%	3	11.0%
経 常 利 益	702	17.9%	629	15.8%	△72	△10.3%
特 別 利 益	-	-	-	-	-	-
特 別 損 失	-	-	234	5.9%	234	-
税金等調整前四半期純利益	702	17.9%	395	9.9%	△306	△43.7%
法人税住民税及事業税	216	5.5%	165	4.2%	△50	△23.2%
法 人 税 等 調 整 額	△1	△0.0%	△62	△1.6%	△60	-
四 半 期 純 利 益	487	12.4%	291	7.3%	△195	△40.2%

【売上高】

(冠婚事業)

披露宴を伴う婚礼施行組数は前期比
16組(+55.2%)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】

生前相談対応力を強化するため一括管理のコー
ルセンター機能を構築、生前相談数と葬祭一件
単価増加増により、売上高は増加いたしました。

【売上原価率】

(冠婚事業)100.1%(前期比 △3.1ポイント)

原材料費率 23.4%(前期比 +2.5ポイント)

労務費率 28.3%(前期比 +2.6ポイント)

経費原価率 48.4%(前期比 △8.3ポイント)

(葬祭事業) 70.2%(前期比 +1.5ポイント)

原材料費率 23.2%(前期比 +1.1ポイント)

労務費率 22.6%(前期比 +0.3ポイント)

経費原価率 24.5%(前期比 +0.1ポイント)

業務委託料	+1百万円
消耗品費	△13百万円
水道光熱費	△8百万円
支払手数料	+4百万円
地代家	+2百万円
減価償却費	+24百万円



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	408	409
投資活動によるキャッシュ・フロー	Δ775	Δ281
財務活動によるキャッシュ・フロー	Δ169	Δ182
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	Δ536	Δ54
現金及び現金同等物の期首残高	8,694	8,539
現金及び現金同等物の期末残高	8,158	8,485

【24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】

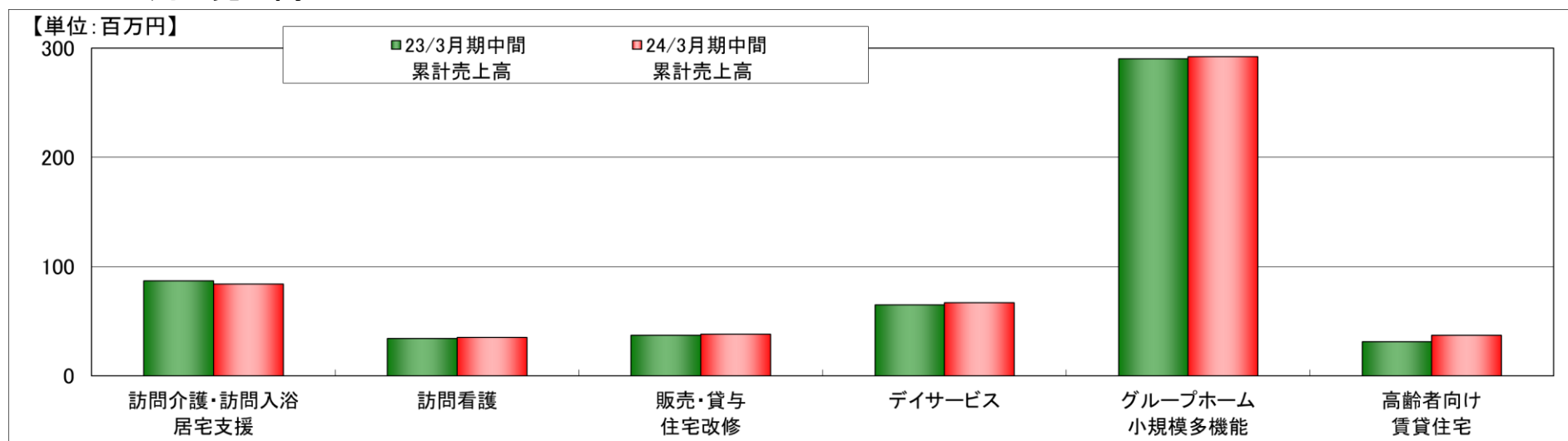
- ・営業CF :税金等調整前四半期純利益435百万円、減価償却費306百万円、減損損失234百万円の計上に対し、前払式特定取引前受金156百万円の減少、法人税等の支払363百万円等が生じた事によるものであります。
- ・投資CF :主に有形固定資産の取得による支出698百万円、投資有価証券の取得484百万円及び供託金910百万円の払い戻しによるものであります。
- ・財務CF :配当金の支払182百万円によるものであります。

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	グループホーム 小規模多機能	高齢者向け 賃貸住宅	合計
23/3月期中間 累計売上高	87	34	37	65	290	31	546
23/3月期中間 累計営業利益率	8.6%	17.4%	8.6%	△6.4%	9.5%	△21.3%	4.8%
24/3月期中間 累計売上高	84	35	38	67	292	37	552
24/3月期中間 累計営業利益率	6.1%	15.9%	△1.5%	△6.4%	6.4%	△8.4%	3.3%

サービス別 売上高



【主要部門の状況】

グループホーム・・・入居者入替が多く、正社員雇用で人件費負担が嵩み減収減益。

デイサービス・・・稼働率が改善するも物価高の影響を補えず増収減益。

訪問看護・・・看護師確保し新規依頼を受けるが早期終了ケースが多く増収減益。

高齢者向け賃貸住宅・・・広告宣伝や食事品質の改善で空室が減少し増収増益。

2024年3月期計画



【対処すべき課題】

1, 連結

(単位: 百万円)

		実績 2023/3			見込み 2024/3		
		上期	下期	通期	上期 (実績)	下期	通期
売上高		4,585	5,084	9,669	4,653	5,279	9,932
	(前期比)				1.5%	3.8%	2.7%
営業利益		611	881	1,492	600	988	1,588
	(前期比)				△1.7%	12.0%	6.4%
経常利益		677	949	1,627	670	1,038	1,708
	(前期比)				△1.2%	9.4%	5.0%
親会社株主に帰属する当期純利益		435	617	1,053	280	837	1,117
	(前期比)				△35.7%	35.5%	6.1%

2, 単体

(単位: 百万円)

		実績 2023/3			見込み 2024/3		
		上期	下期	通期	上期 (実績)	下期	通期
売上高		3,922	4,413	8,335	3,984	4,555	8,539
	(前期比)				1.6%	3.2%	2.4%
営業利益		529	733	1,263	467	864	1,331
	(前期比)				△11.6%	17.8%	5.4%
経常利益		702	796	1,499	630	928	1,558
	(前期比)				△10.3%	16.5%	3.9%
当期純利益		487	527	1,015	292	783	1,075
	(前期比)				△40.2%	48.5%	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）

70坪想定モデル	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
想定施行件数	47	59	65	76	94
想定売上高	42	53	59	69	85
減価償却費	12	10	8.8	7.6	7.4
経常利益	-18	2.8	8.8	17	27

※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

（単位：百万円）

	22年3月期 実績	23年3月期 実績	24年3月期 計画
設備投資（連結）	695	1,845	1,688
減価償却（連結）	511	576	642
設備投資店舗件数 （連結）（件）	4	3	3

24年3月期実績及び予定

- ・小田原セレモニーホール別館
奏送館増設（23年7月開業）
- ・湘和会館南町（23年11月開業）

他 葬祭施設×1店舗

※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

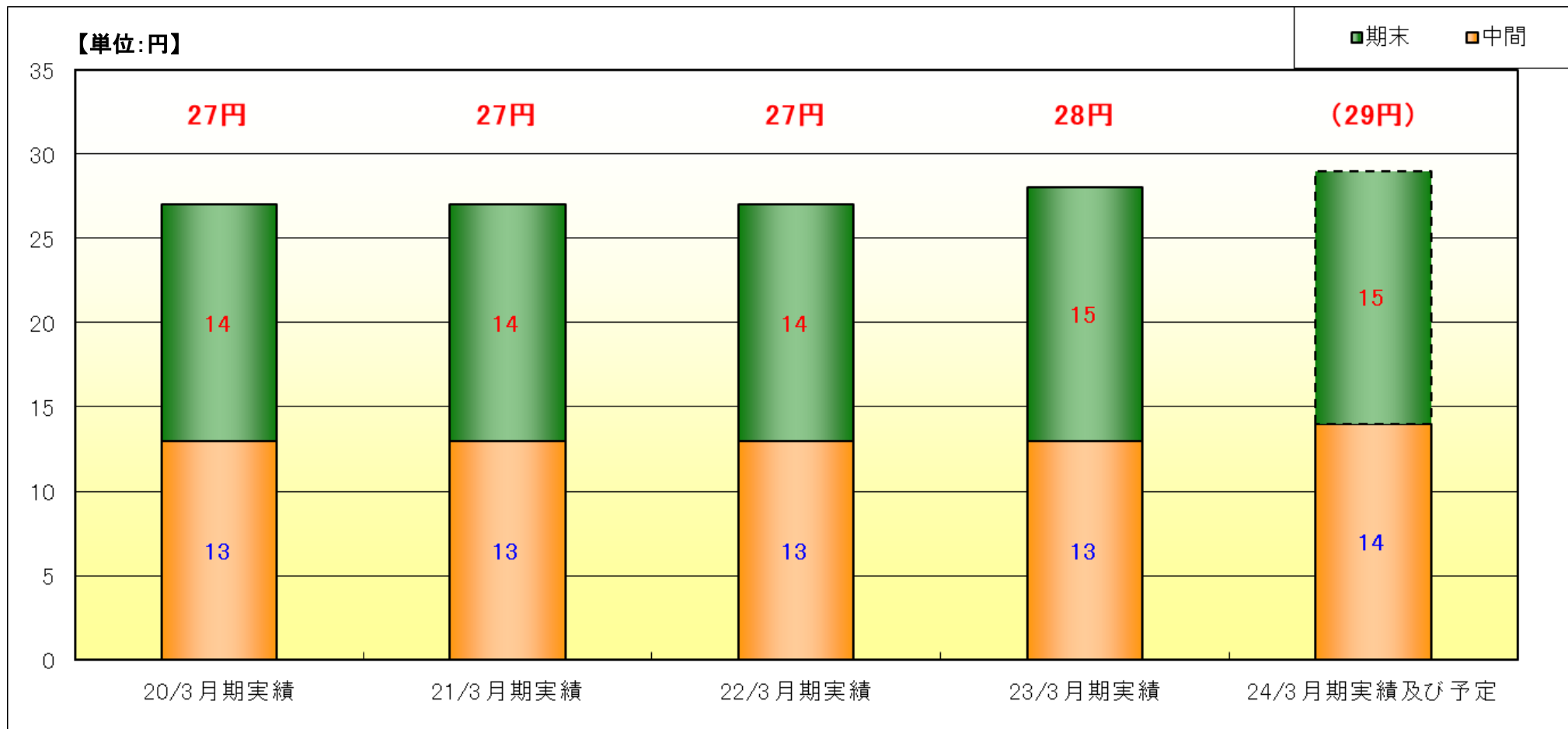
※設備投資、減価償却は総額を表示してあります

※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

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

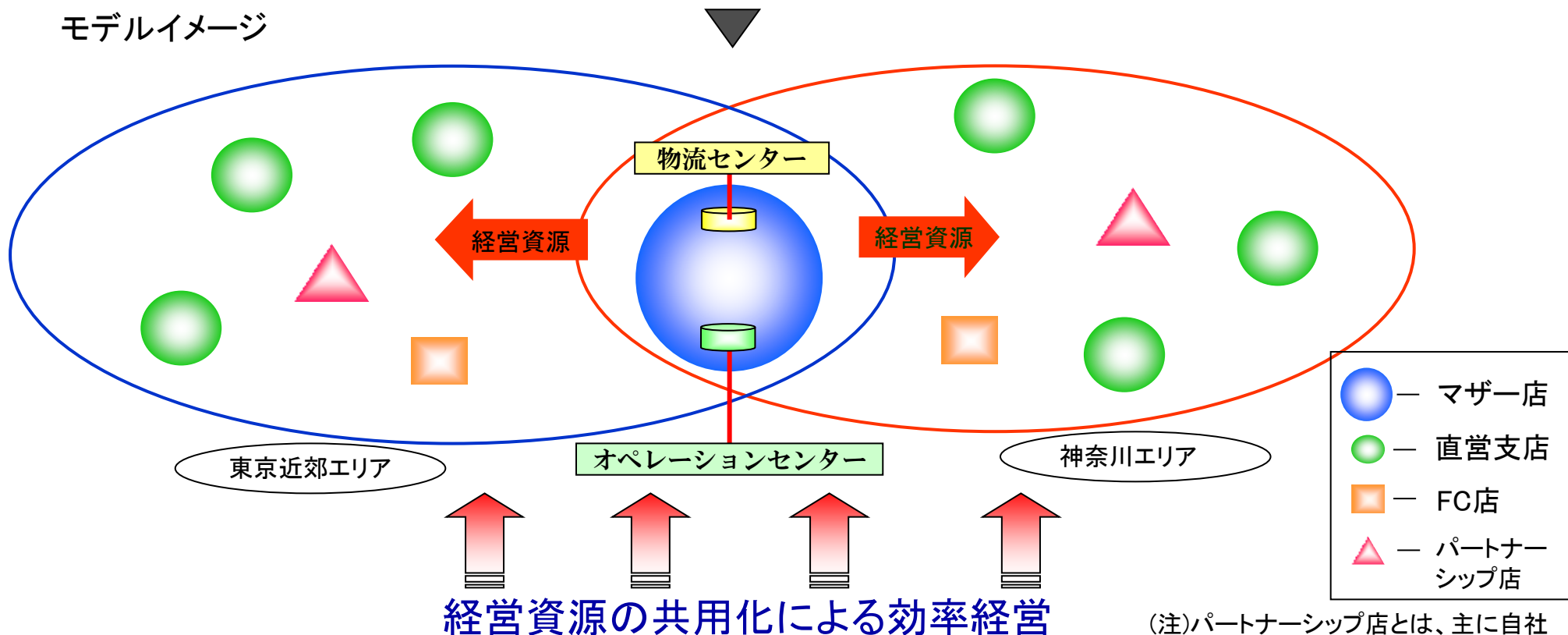
今後の戦略



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

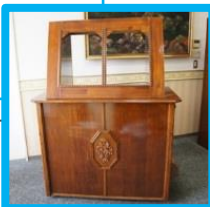
形式にはまらない
故人遺族の想いが顕在化

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

前期までの内製化取組み事項

最近の取組み「経費主要項目」

- ・広告宣伝物や社内印刷物の制作デザイン企画
- ・電算システム内製（ソフトウェア等）
- ・接客用オープンシステム内製（葬儀・法事・法要）
- ・遺影写真確認システムの内製
- ・文書管理電子システムの構築（ペーパーレス化）
- ・厨房調理業務の機械化推進



既に標準化した取組み

「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・夜間業務補助

「施設空間項目」

- ・保守メンテナンスの内製化拡大・オリジナル商品内製
- ・各施設フロアクリーニング完全内製実施
- ・家具、備品内製（リサイクル含）・修繕一部内製化



「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9月末現在原木本数 6,200本 栽培場所を拡充

他、提携農家拡大



・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

・勤怠打刻システムの内製化（今期末予定）

・AI導入による写真補正の品質向上

コスト改善・利益率増加

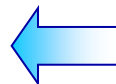


[参考資料]



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

資料

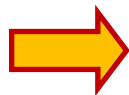
Wedding

Funeral

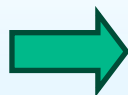
料理 ～旬の食材を大切に、温かいものは温かく、冷たいものは冷たく出来たてをすぐに提供～



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～

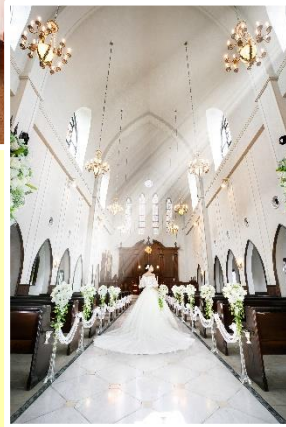
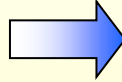


葬祭専門業社にない 空間と商品・サービスの提供

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

追悼・供養

営業企画・品質保証
グループ

施行グループ
冠婚葬祭介護スタッフ等

平安グループはお客様一人ひとりの
「ライフサイクル」に合わせて、
心を込めたお手伝いをいたします。

会員管理・電算
グループ

平安
グループ

様々なサービスを提供するため
幅広いグループを設け
ご要望にお応えします

生花グループ

成人

結婚

慶事

賀寿

介護

葬儀

調理グループ

物流グループ
購買グループ

印刷グループ

- 結婚周年祝い
- 出産・成長祝い

●結納

誕生

- お宮参り
- 七五三
- 入園・入学



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：湘和会館南町

他 葬祭施設2店舗



● 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9月末現在)