

2025年3月期 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

2025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
(2024年9月末現在)

単体 205名<総スタッフ 697名 内エリア社員242名>

* 2024年3月末 197名<総スタッフ 674名 内エリア社員 228名>

連結 300名<総スタッフ 1,142名 内エリア社員400名>

* 2024年3月末 296名<総スタッフ 1,111名 内エリア社員 375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

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に加え**フリーズドライ**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
- ・漁協と連携し**未利用魚を活用した商品開発**



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



- 7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに
- 12 つくも責任
つかり責任
- 13 気候変動に
具体的な対策を

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。



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」



電気自動車(日産 LEAF × 4台)
社用車として導入

【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

■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、また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
 - ⑦ へいあんなでしこ : 17kw

2024年5月 開業

建物貸切型の葬祭施設 「湘和会館 竹松」

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96坪

- ・式場 収容人数90名(式場席数30名) ・リビング風式場16席
- ・会食室 着席24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

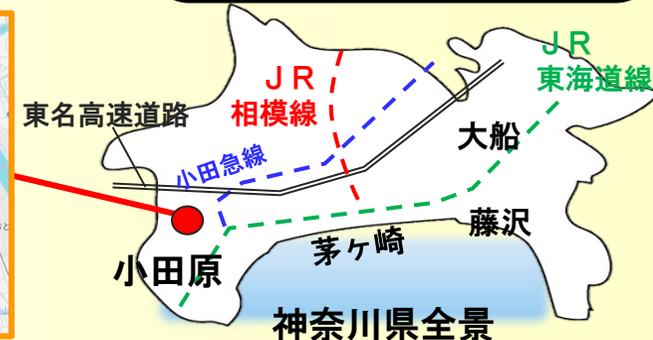


会食席

オープンキッチン併設



24時間自由にご面会頂けます。



南足柄市に小規模貸切型葬祭施設

「湘和会館竹松」を開業

2024年9月 開業

建物貸切型の葬祭施設

「湘和会館 国府津」

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70坪

- ・式場 収容人数50名(式場席数28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14台完備



館内ロビー



親族控室



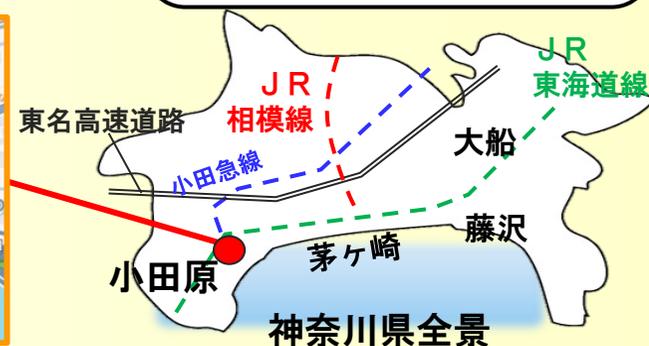
会食席

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。



小田原市に小規模貸切型葬祭施設

「湘和会館国府津」を開業

2024年11月 開業

建物貸切型の葬祭施設

「湘和会館 北鎌倉」

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75坪

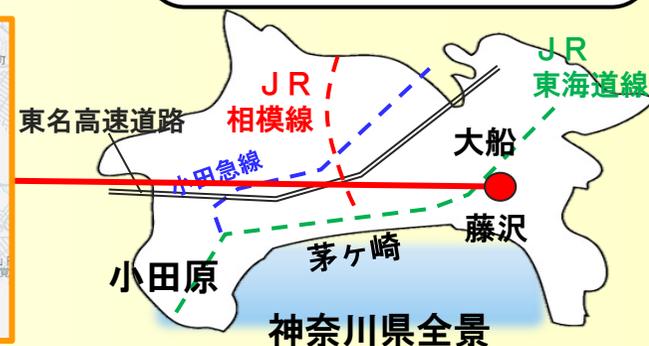
- ・式場 収容人数50名(式場席数27名)
- ・会食室 着席16席・貴殯室・導師控室
- ・親族控室(バス・寝具・アメニティ完備)・駐車場9台完備



きひんしつ
ご安置専用の部屋『貴殯室』



24時間自由にご面会頂けます。



鎌倉市に小規模貸切型葬祭施設

「湘和会館北鎌倉」を開業

社内IT基盤の強化・システム導入内製対応

勤怠管理 出退勤打刻システム 内製

2024年9月 グループ全社導入完了

【現在】
Windowsタブレット＋生体認証による出退勤打刻

【従来】
アマノ社製タイムレコーダーでの
出退勤打刻 ※紙のタイムカード



約70箇所
内製化



dynabook K70

- アプリケーションを社内で開発
- 個人認証に生体認証を採用
- タブレット設置台を内製で作成
～[夢工房]と連携による取組み～



内製対応によるコスト削減

生体認証打刻による勤怠情報信頼性向上

◆アクリルを内製加工したタブレット設置台◆

NEC
指ハイブリッド認証ソリューション



■打刻データ取り込みは勤怠管理システムと連動

Time & Air
AMANO TimePro-XG
勤怠管理システム



更なる料金明瞭化への取組み

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

～花園～

意匠登録
(第1397595号)



灯り(ふれあい)



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～



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

～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



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



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



木工加工



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

NEW



アクリル献花台

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～

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

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

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)



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



フロアを選ばず、
出来たての料理を提供

(グループ全社) 更なる業務効率化に向けた取組み

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) 業務効率化と新たな販路の拡大へ

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

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**

健康志向と
長期保存の両立



健康と長期保存の両立

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



自社ブランド「シェフの逸品」
商標登録済 第6641262号

ヤビツ峠
レストハウス



丹沢ロイヤルカレー
OEM契約



各社こだわりレシピのOEM先の拡大

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

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
湘南産にこだわった
商品・パッケージまで内製 さいか屋オリジナルカレー

- ・道の駅
- ・サービスエリア
- ・ふるさと納税返礼品
- …順次販路拡大予定

漁協と連携し
地場産食材使用の商品を
アンテナショップで販売

「あさつゆ広場」
「あふり～な伊勢原」
「あふり～な日々多」



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



自社スイーツブランド【菓乃山】

商標登録申請：認可済

KA NO YAMA

電子化や小型化等で
空いたスペースを有効利用

地下水活用して椎茸原木栽培し自社供給。
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



玄関扉を設けて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

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

改装

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

さらに
細分化

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	

併用で従来の大規模葬儀にも対応可能

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



家族葬専用式場新設



自宅のように過ごせる貸切安置室

▶▶ ご安置と小規模ニーズに特化したフロアに改装



安置室の拡充



さらに個々のお客様ニーズに合わせた
様々な種類の安置室を用意



火葬式専門の既存「エンディングプレイス」の機能を大型施設のワンフロアに導入
24時間面会可能な貸切安置個室【貴殯室】や個別ニーズに対応した安置室を拡充

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
- 湘和会館愛甲石田

2024年

カルチャーBONDS藤沢

今後の改装予定施設

【マルチフロア改装予定】

- 湘和会堂茅ヶ崎
- 湘和会堂秦野
- 湘和会堂西富
- 湘和会堂小田原 等

【貴殯室新設予定】

- 湘和会館国府
- 湘和会館鶴巻
- 湘和会堂金目

順次改装計画

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



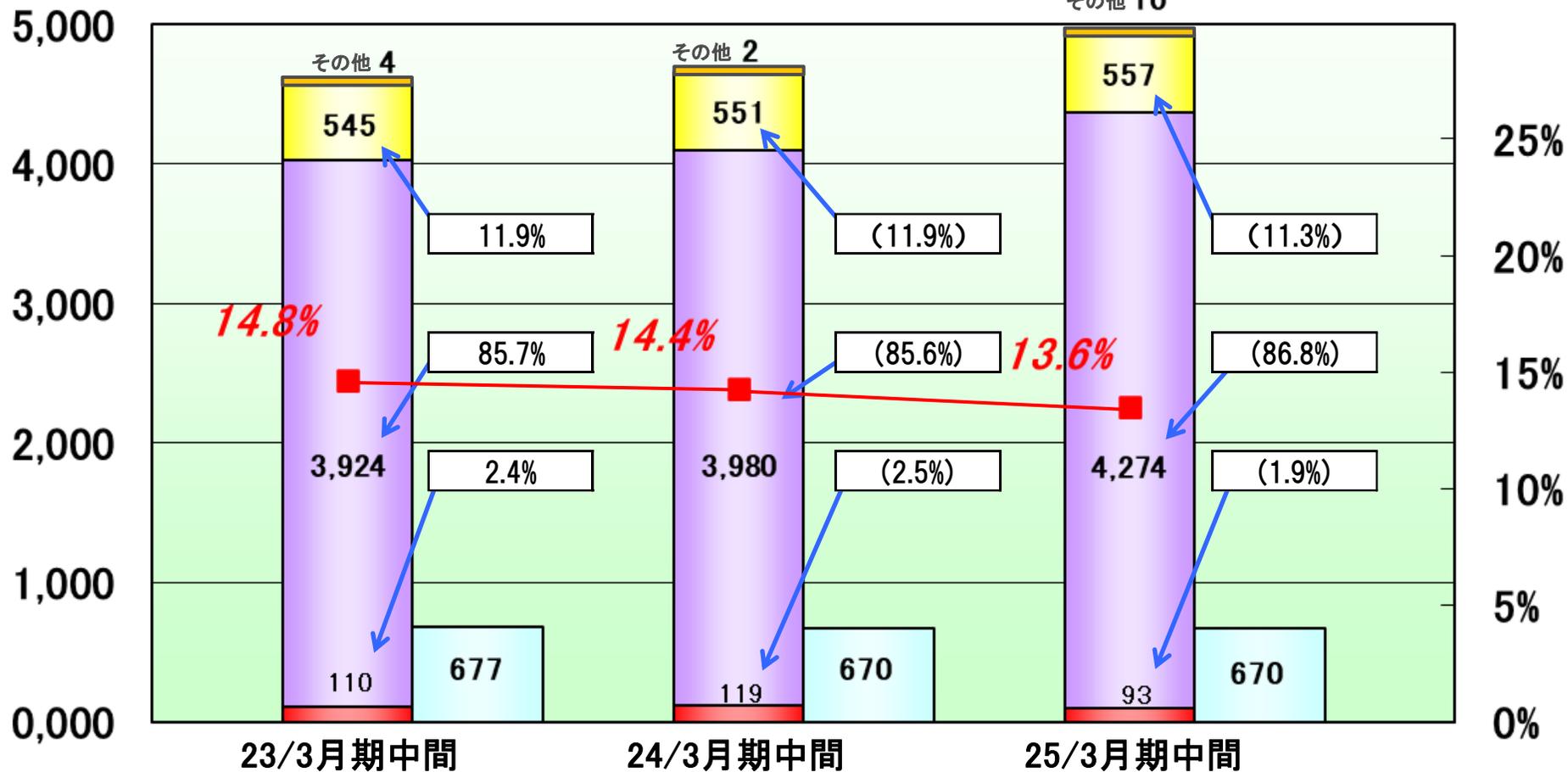
経営成績(連結)

(単位：百万円)

売上高合計
4,585 百万円

売上高合計
4,653 百万円

売上高合計
4,937 百万円
その他 10



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



2025年3月期 第2四半期実績(連結)

	前 期	当 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	4,653	4,937	+6.1%		
連 結 営 業 利 益	600	604	+0.6%	12.2%	Δ0.7P
連 結 経 常 利 益	670	670	+0.0%	13.6%	Δ0.8P
親会社株主に帰属する 中 間 純 利 益	280	479	+71.3%	9.7%	+3.7P

{当連結累計期間の状況}

(冠婚事業) Webを中心に露出を増やすとともにドレスフェスタを開催し施設周辺エリアの告知を強化、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を行ってまいりました。
その結果、売上高は93百万円(前年同期比21.3%減少)、営業損失は15百万円(前年同期は3百万円の営業利益)となりました。

(葬祭事業) 社内製作によるオリジナル商品を通じてご家族の方々の想いを形にする提案を継続して実施、対応品質改善による生前相談数増加と決定率向上のため、電話・メール相談を一括管理するコールセンター機能を構築し顧客満足度向上に努めてまいりました。
その結果、前年同連結会計期間に比べ当社主要エリアにおける死亡人口増減率が上昇する中、施行件数及び葬祭一件単価は増加したことにより、売上高は4,274百万円(前年同期比7.4%増加)、営業利益は1,230百万円(前年同期比17.4%増加)となりました。



貸借対照表分析(連結)

(単位：百万円)

	前期末	当期中間末	増減		前期末	当期中間末	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	8,631	8,396	△234	買掛金	196	171	△24
売掛金及び契約資産	246	231	△14	未払法人税等	338	236	△101
有価証券	-	-	-	未払消費税等	150	51	△99
商品及び製品	40	39	△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	147	158	10	その他	758	622	△135
その他	130	179	49				
貸倒引当金	△3	△3	-	流動負債合計	1,444	1,083	△360
流動資産合計	9,193	9,003	△189	固定負債			
固定資産				繰延税金負債	-	-	-
有形固定資産				退職給付に係る負債	198	201	3
建物及び構築物	6,125	6,242	116	役員退職慰労引当金	83	83	-
機械装置及び運搬具	197	230	33	資産除去債務	160	161	0
器具及び備品	172	167	△4	前払式特定取引前受金	11,428	11,269	△159
土地	9,848	9,849	1	その他	33	35	1
建設仮勘定	238	241	3	固定負債合計	11,904	11,751	△153
有形固定資産合計	16,582	16,731	149	負債合計	13,349	12,835	△514
無形固定資産	54	47	△6	(純資産の部)			
投資その他の資産				資本金	785	785	-
投資有価証券	592	593	0	資本剰余金	2,838	2,838	-
長期貸付金	10	10	-	利益剰余金	17,310	17,598	288
繰延税金資産	369	385	16	自己株式	△265	△265	-
供託金	5,416	5,237	△179	その他有価証券評価 差額金	-	△0	△0
貸倒引当金	-	-	-				
その他	1,800	1,783	△17	純資産合計	20,668	20,956	287
投資その他の資産合計	8,188	8,008	△179	負債・純資産合計	34,017	33,791	△226
固定資産合計	24,824	24,788	△36				
資産合計	34,017	33,791	△226				

(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
土地の取得による増加
供託金の減少

(負債の部)

「流動負債」

未払法人税の減少等

「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
485百万円	5,237百万円	658百万円	936百万円	7,317百万円

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11,269百万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)

区分	第55期 2023年4月1日～ 2023年9月30日		第56期 2024年4月1日～ 2024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	3,984	100.0%	4,212	100.0%	228	5.7%
材料商品原価	923	23.2%	968	23.0%	45	5.0%
労務費	906	22.8%	973	23.1%	66	7.3%
その他経費	1,003	25.2%	1,051	25.0%	48	4.8%
売上原価	2,833	71.1%	2,993	71.1%	160	5.7%
売上総利益	1,151	28.9%	1,219	28.9%	68	5.9%
販売費及び一般管理費	683	17.2%	765	18.2%	81	11.9%
営業利益	467	11.7%	453	10.8%	△13	△2.9%
営業外収益	202	5.1%	210	5.0%	8	4.1%
営業外費用	39	1.0%	47	1.1%	7	20.0%
経常利益	629	15.8%	616	14.6%	△13	△2.1%
特別利益	-	-	-	-	-	-
特別損失	234	5.9%	-	-	△234	-
税金等調整前中間純利益	395	9.9%	616	14.6%	221	55.9%
法人税住民税及事業税	165	4.2%	161	3.8%	△4	△2.6%
法人税等調整額	△62	△1.6%	△20	△0.5%	41	-
中間純利益	291	7.3%	475	11.3%	183	62.8%

【売上高】

(冠婚事業)

披露宴を伴う婚礼施行組数は
前期比△18組(△40.0%)減少となり
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 161件(+4.9%)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)121.1%(前期比 +21.2ポイント)
 原材料費率 24.8%(前期比 +1.4ポイント)
 労務費率 36.0%(前期比 +7.7ポイント)
 経費原価率 60.4%(前期比 +12.0ポイント)

(葬祭事業) 69.9%(前期比 △0.3ポイント)
 原材料費率 23.0%(前期比 △0.2ポイント)
 労務費率 22.8%(前期比 +0.2ポイント)
 経費原価率 24.1%(前期比 △0.3ポイント)

業務委託料	+28百万円
消耗品費	+16百万円
水道光熱費	+7百万円
地代家賃	△1百万円
修繕費	1百万円
減価償却費	△16百万円
支払手数料	+2百万円



連結キャッシュ・フロー計算書

	前 期 (百万円)	当 期 中 間 (百万円)
営業活動によるキャッシュ・フロー	409	227
投資活動によるキャッシュ・フロー	△281	△270
財務活動によるキャッシュ・フロー	△182	△191
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	△54	△234
現金及び現金同等物の期首残高	8,539	8,506
現金及び現金同等物の期末残高	8,485	8,271

【25年3月期中間連結会計期間における各キャッシュ・フローの状況】

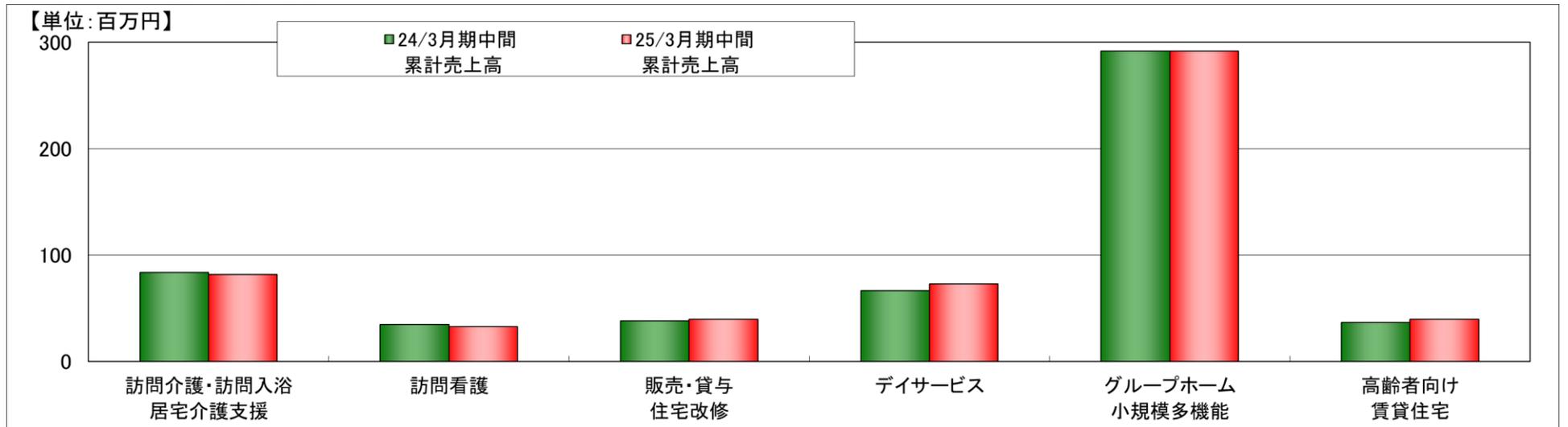
- ・営業CF :主に税金等調整前中間純利益670百万円、減価償却費294百万円が計上された一方、前払式特定取引前受金の減少159百万円及び法人税等の支払い300百万円の発生等によるものであります。
- ・投資CF :主に有形固定資産の取得による支出469百万円、供託金の払戻による収入179百万円等によるものであります。
- ・財務CF :配当金の支払い191百万円によるものであります。

売上高・営業利益率

(単位：百万円)

	訪問介護・訪問入浴 居宅介護支援	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
24/3月期中間 累計売上高	84	35	38	67	292	36	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%
25/3月期中間 累計売上高	82	33	39	73	292	40	558
25/3月期中間 累計営業利益率	4.8%	14.8%	1.6%	△3.2%	4.4%	△2.0%	2.5%

サービス別 売上高



【主要部門の状況】

介護・入浴・居宅・・・訪問介護は現有戦力で若干の増収増益だが訪問入浴の一時休止や訪問看護の早期終了が重なり、減収減益。

訪問看護・・・看護師確保し新規依頼を受けるも早期終了のケースが多く、減収減益。

デイサービス・・・低調だった小和田デイサービスも営業に注力し稼働率改善、増収増益。

グループホーム・・・入居者入れ替わりの空室を極力短くするため居宅介護支援事業所や待機者へ積極営業、増収増益。

高齢者向け賃貸住宅・・・広告宣伝や食事の質に改善を図り空室が減少、増収増益。

2025年3月期計画



【対処すべき課題】

1.連結

(単位:百万円)

	実績及び見込			計画		
	2025/3			2025/3		
	上期実績	下期見込	通期見込	上期	下期	通期
連結売上高	4,937	5,452	10,389	4,846	5,543	10,389
(計画比)	1.9%	△1.6%	-			
連結営業利益	604	1,154	1,759	627	1,131	1,759
(計画比)	△3.6%	2.0%	-			
連結経常利益	670	1,246	1,916	706	1,210	1,916
(計画比)	△5.1%	3.0%	-			
親会社株主に帰属する当期純利益	479	773	1,253	461	792	1,253
(計画比)	4.0%	△2.3%	-			

- 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企画立案の継続、既存差別化商品の販売促進と口コミリピートの増進
 - ・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、食料品関連、音響・映像分野、家具備品、セレモニー商品)
 - ・顧客情報の再整理による戦略的営業の強化

②葬儀周辺売上強化

- ・法事、墓地墓石や散骨・樹木葬、相続に関連する紹介斡旋事業や不動産仲介の受託、メモリアル商品の売り上げ増進による葬儀一件単価減少の補完

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

- ・既存大型葬祭施設を更なる小規模化に対応する改修及び建替え継続
- ・既存サテライト店のご安置機能強化
- ・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

- ・内製部門の最新設備の導入による自動化、高速化の推進
- ・様々な働き方提案による採用強化。
- ・自己学習可能な映像媒体マニュアルの拡充。
- ・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およびインターネット環境でのセキュリティ強化
- ・Web決裁システムの拡充や生花部門の電子管理統制システムの拡充

2.単体

(単位:百万円)

	実績及び見込			計画		
	2025/3			2025/3		
	上期実績	下期見込	通期見込	上期	下期	通期
売上高	4,212	4,726	8,939	4,131	4,808	8,939
(計画比)	2.0%	△1.7%	-			
営業利益	453	931	1,385	480	905	1,385
(計画比)	△5.4%	2.9%	-			
経常利益	616	1,000	1,617	647	969	1,617
(計画比)	△4.7%	3.2%	-			
当期純利益	475	641	1,116	449	666	1,116
(計画比)	5.8%	△3.9%	-			



(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)

	23年3月期 実績	24年3月期 実績	25年3月期 計画
設備投資 (連結)	1,845	1,419	1,127
減価償却 (連結)	576	611	636
設備投資店舗件数 (連結) (件)	3	2	3

25年3月期実績及び予定

- ・湘和会館竹松 (2024年5月開業)
- ・湘和会館国府津 (2024年9月開業)
- ・湘和会館北鎌倉 (2024年11月開業)

他 葬祭施設 × 1店舗 (来春予定)

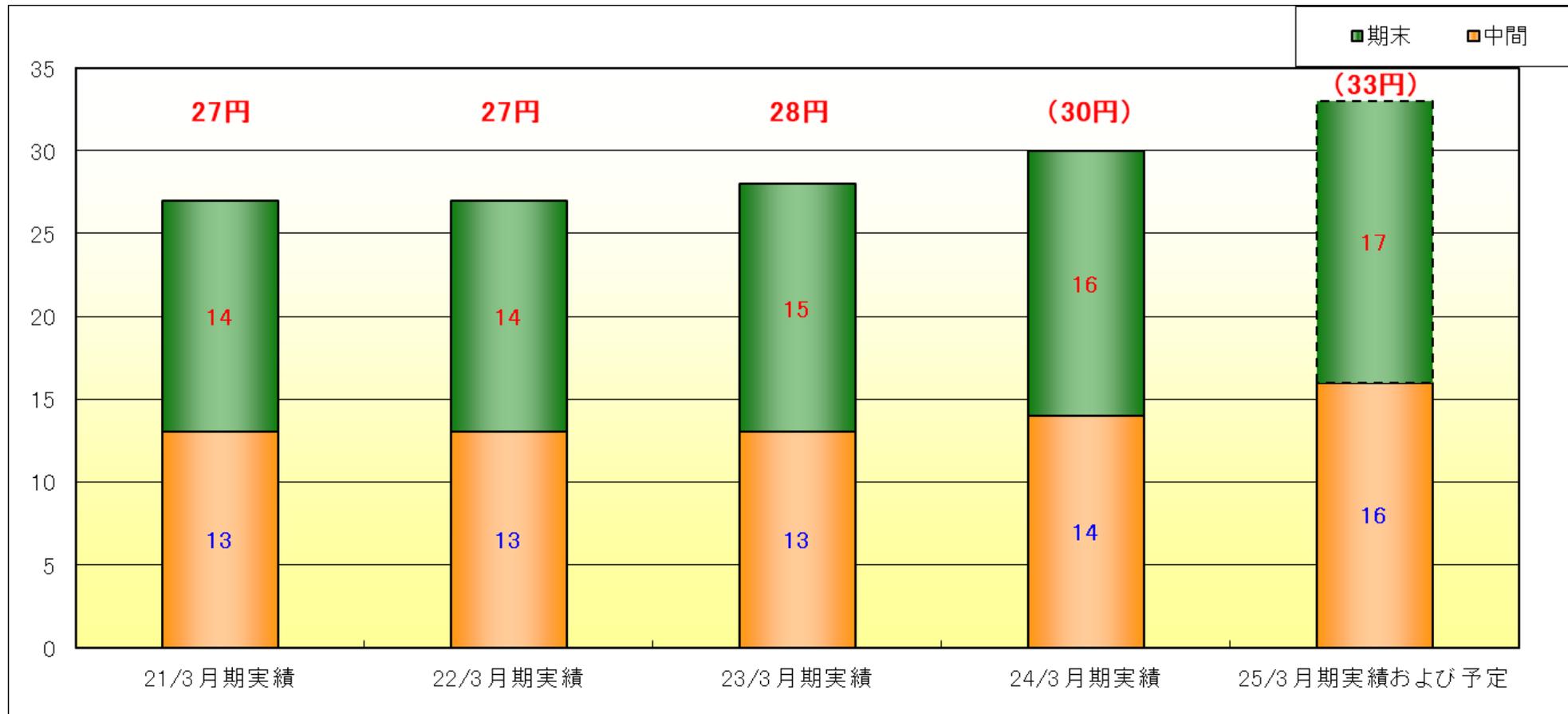
※その他 築年数の古い既存大型葬祭施設をはじめ各種施設の
改装・建替えを実施予定

※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



配当予想について



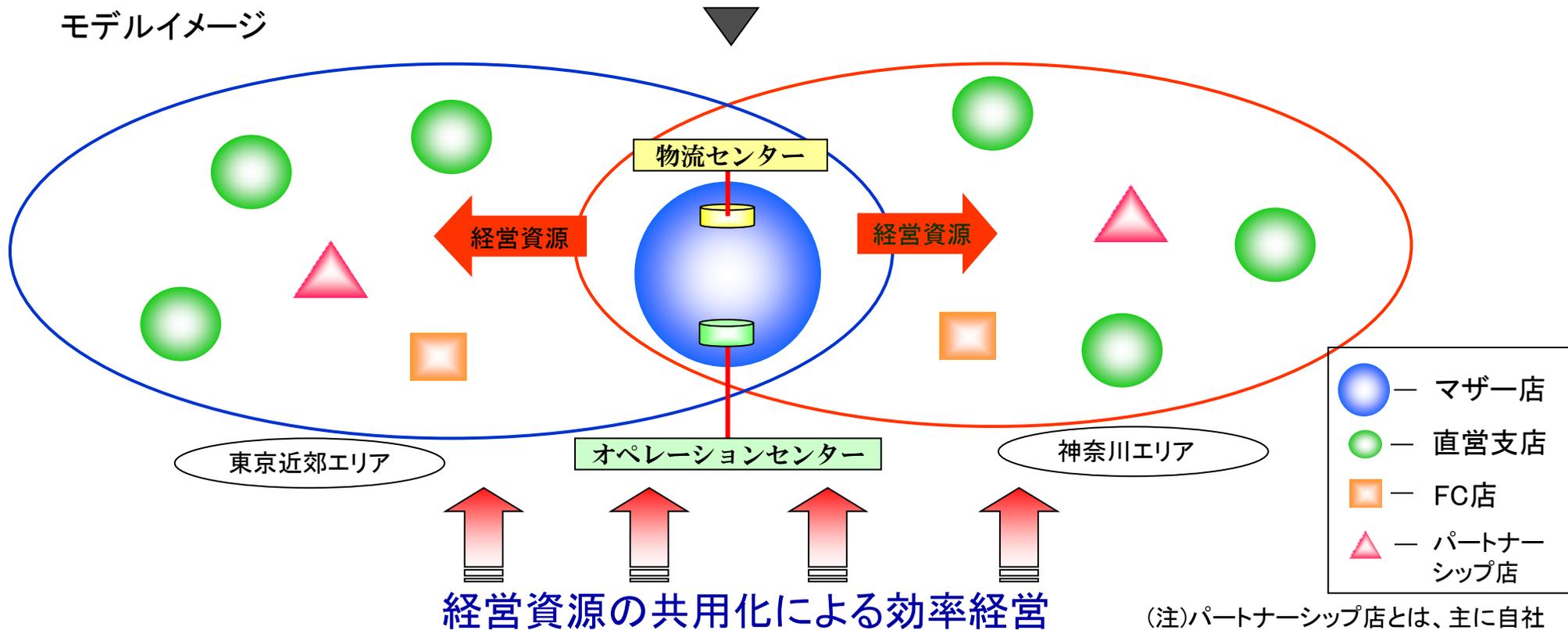
【今後の配当政策についての考え方】
配当性向40%を目指しております

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

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

当社の方向性

市場ニーズ

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

24年9月末現在原木本数 8,000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

・勤怠打刻システム内製化と全社設置

・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]



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 冠婚事業

Funeral 葬祭事業

▼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を大切にした最上級のおもてなし



▼施設と空間演出 … 一件貸し切りのプライベート空間と五感+記憶を呼び起こす空間演出



当社グループのビジネスサイクル

追悼・供養

営業企画・品質保証
グループ

へいあん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。

葬儀



施行グループ
冠婚葬祭介護スタッフ等

印刷グループ



会員管理・電算
グループ



へいあん 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

誕生

- お宮参り
- 七五三
- 入園・入学



介護



賀寿



調理グループ



生花グループ



物流グループ
購買グループ



成人

慶事

- 結婚周年祝い
- 出産・成長祝い



結婚

●結納





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。

