

2026年3月期 決算資料



 平安レイサービス株式会社

目次

企業概要 トピックス 優位性への取り組み 決算概要 2026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



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
(2025年9月末現在)

単体 204名<総スタッフ 737名 内エリア社員240名>

* 2025 年 3月末 201 名< 総スタッフ 705 名 内エリア社員 234 名 >

連結 324名<総スタッフ 1,200名 内エリア社員385名>

* 2025 年 3月末 293 名< 総スタッフ 1,142 名 内エリア社員 378 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



一人ひとりの行動で「未来が変わる」「未来を変える」「未来へつなぐ」

■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

【2011年より】

■自社施設に太陽光発電設備を設置



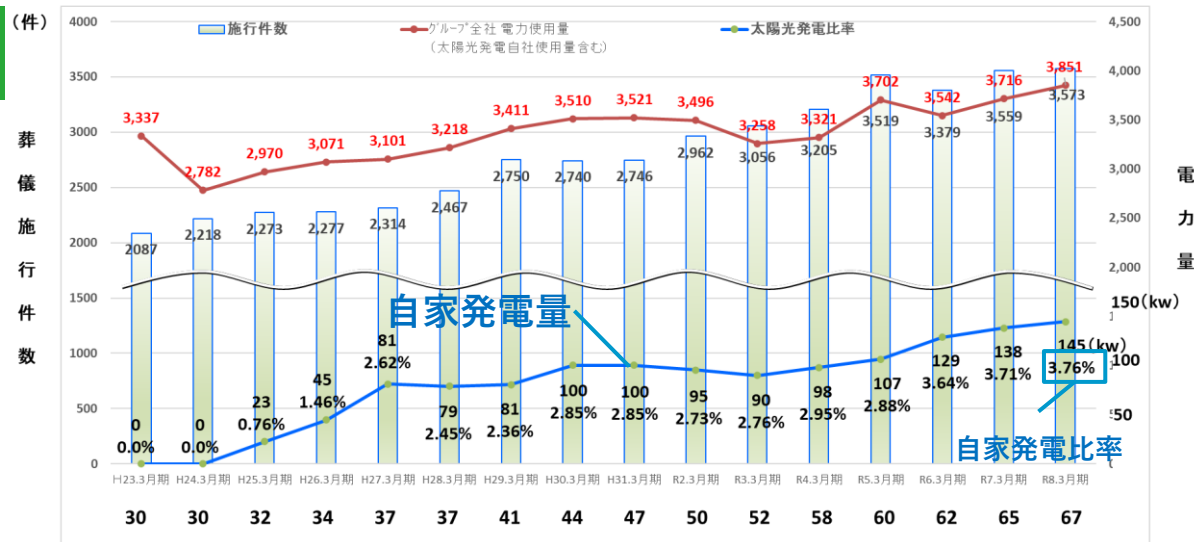
山大商事新社屋太陽光発電設備

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×4台)
社用車として導入

■太陽光発電量の推移



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」



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
- ⑦ へいあんなでしこ : 17kw

2025年4月 開業

建物貸切型の葬祭施設 「湘和会館 寒川北」

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:69.5坪

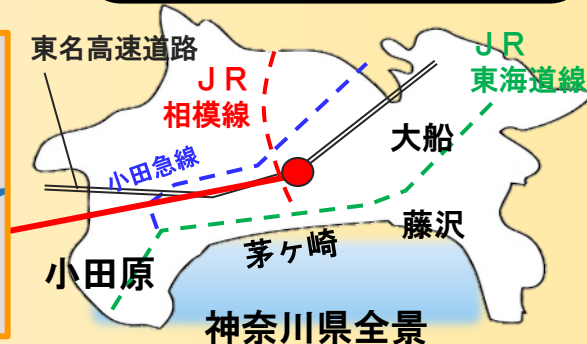
- ・式場 収容人数50名(式場席数 20席)
- ・会食室 着席 16席・貴殯室・導師控室
- ・親族控室(バス・寝具・アメニティ完備)・駐車場15台完備



きひんしつ
ご安置専用の部屋『貴殯室』



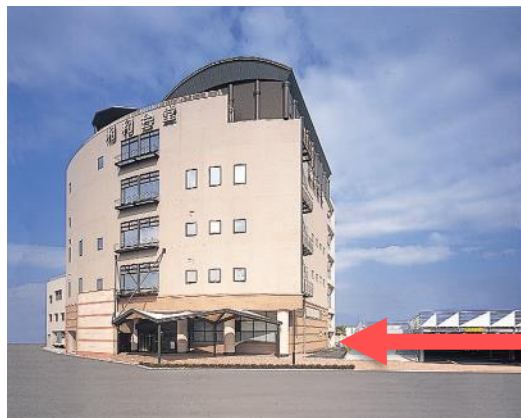
24時間自由にご面会頂けます。



寒川町に小規模貸切型葬祭施設

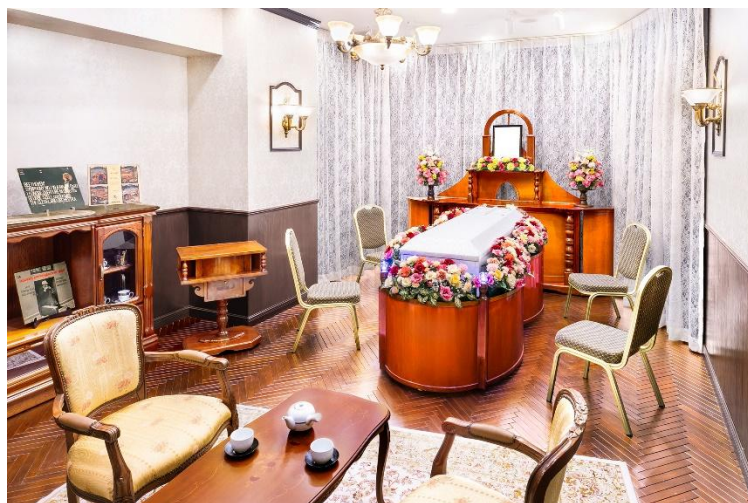
「湘和会館 寒川北」を開業

2025年4月 フロア貸切型の葬祭施設「湘和会堂茅ヶ崎」に小規模ニーズに特化した「別館」を増設



本館とは別に小規模ニーズ特化の別館入口を設置

安置室を複数新設



既存スペースを細分化し個別ニーズに対応した大小貸切安置室を複数拡充

小規模葬に適した自宅リビング風の式場を新設

貸切安置室と小規模ニーズに対応する家族葬式場を拡充

既存大型施設の余剰空間を改装しあらゆるニーズにも段階的に柔軟に対応

湘和会館国府・鶴巻に貸切安置室を新設

トピックス



湘和会館国府



湘和会館鶴巻



本館とは別棟に貸切安置室「貴賓室」を新設
敷地の遊休スペースを件数・稼働率確保に繋げる



24時間面会可能な貸切安置室【貴賓室】拡充により
小規模化する家族の普遍的な面会ニーズに訴求しさらなるシェアの獲得へ

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】



【2016年度 導入機器】
NCルーター
レーザー加工機

【天空への階段】
意匠登録
(第1495406号)



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

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

【2025年度導入機器】
サンドブラスター

NEW



研磨加工

設計・組立 製品塗装

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



木工加工

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



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

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～

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



【2024年度 導入機器】
新型UVプリンター
案内表示・名札等の内製
円筒形状にも印刷可能

バージョン
アップ



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

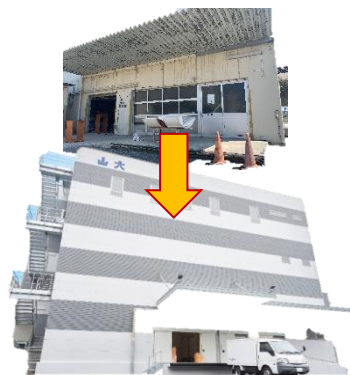


2022年4月 山大商事(株) レトルト工場の移転拡充

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

レトルト技術を各部門に活用



グループ社内でギフト商品化



丹沢ロイヤルカレー
レシピ再現に成功しOEM契約

味の再現力
冠婚葬祭で培った職人技



製造設備導入と業務効率化から
少ロットでも利益を生む体制



熟練の調理師が
直接商品開発

＝ OEM・外販への優位性を創造

既存の社内販路のみにとどまらず
新たな販路・エリア拡大へ



(グループ全社)自社ブランドの確立とOEMの拡大

優位性への取組み



商標登録済 第6641262号

「ホテルクオリティの味を家庭で手軽に食べてもらいたい」

結婚式場で活躍する湘南No.1シェフ*がそんな思いで開発した「シェフの逸品」ブランド

「コルティエ茅ヶ崎」が口コミサイト「みんなのウェディング」料理評価ランキングにて
2019年神奈川県総合第1位(252社中)、2020年湘南エリア第1位(72社中)を獲得。



TVK・FMヨコハマで放送!



商標登録済 第6905629号

家庭の食事を美味しく、便利に、すべて「まかなう」



介護食をはじめとして業務用販売等拡大中!

菓乃山

KA NO YAMA

商標登録申請：6863349

専属パティシエによる創作スイーツブランド



当社顧客・会員向け販売から始めたオリジナル商品が通販サイト構築による販売チャネル追加で一般販売へと拡大

こだわりレシピの
OEM先 続々拡大中

現在

契約企業・団体 18社 → 23社

(2025年3月末時点)

- ・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・ラーメン店
- ・漁業協同組合・JA・学校・個人農家 他



徳田椎茸園の原木椎茸ポターージュスープが
熱海ブランド品認定
商品・パッケージまで内製

湘南産にこだわった
さいか屋オリジナルカレー

・道の駅・アンテナショップ・ふるさと納税返礼品 等

⇒順次販路拡大予定



平塚漁協・JA湘南と協力し
生まれたトマ鯖カレーは
地元メディアでも紹介



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(20年前)



ワンフロアを貸し切り化(10年前)



玄関扉を設けてよりプライベートな空間に

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	安置室
4階式場(リニューアル)	
3階式場(リニューアル)	
2階	小規模式場 安置室
1階ロビー	

改装後

1日最大6件施行

現在

さらなる小規模時代に対応した
マルチフロア化

6階 式場			
5階 式場		安置室	
4階 式場			
3階 (マルチフロア化)	中規模式場		
	小規模式場		
	安置室		
2階	小規模式場		
	安置室		
1階 ロビー	安置室	安置室 小規模	式場 小規模

さらに
細分化

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

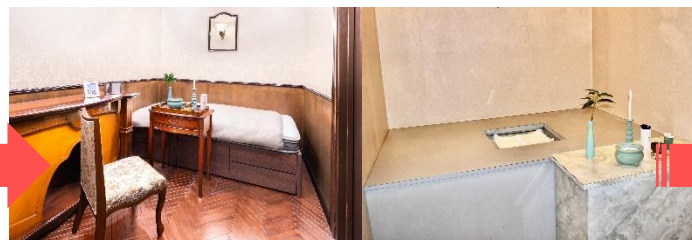


自宅のように過ごせる貸切安置室

▶▶ 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



出棺までワンフロア完結

集中安置・出棺機能を大型施設のワンフロアに導入し

24時間面会可能な貸切安置室【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

2025年

湘和会館国府 貴殯室新設

湘和会堂茅ヶ崎 別館新設

湘和会館鶴巻 貴殯室新設

今後の改装予定施設
【マルチフロア改装予定】

湘和会堂秦野

湘和会堂小田原

カルチャーBONDS藤沢6F

湘和会堂西富 等

【貴殯室新設予定】

湘和会堂金目

順次改装計画中

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)

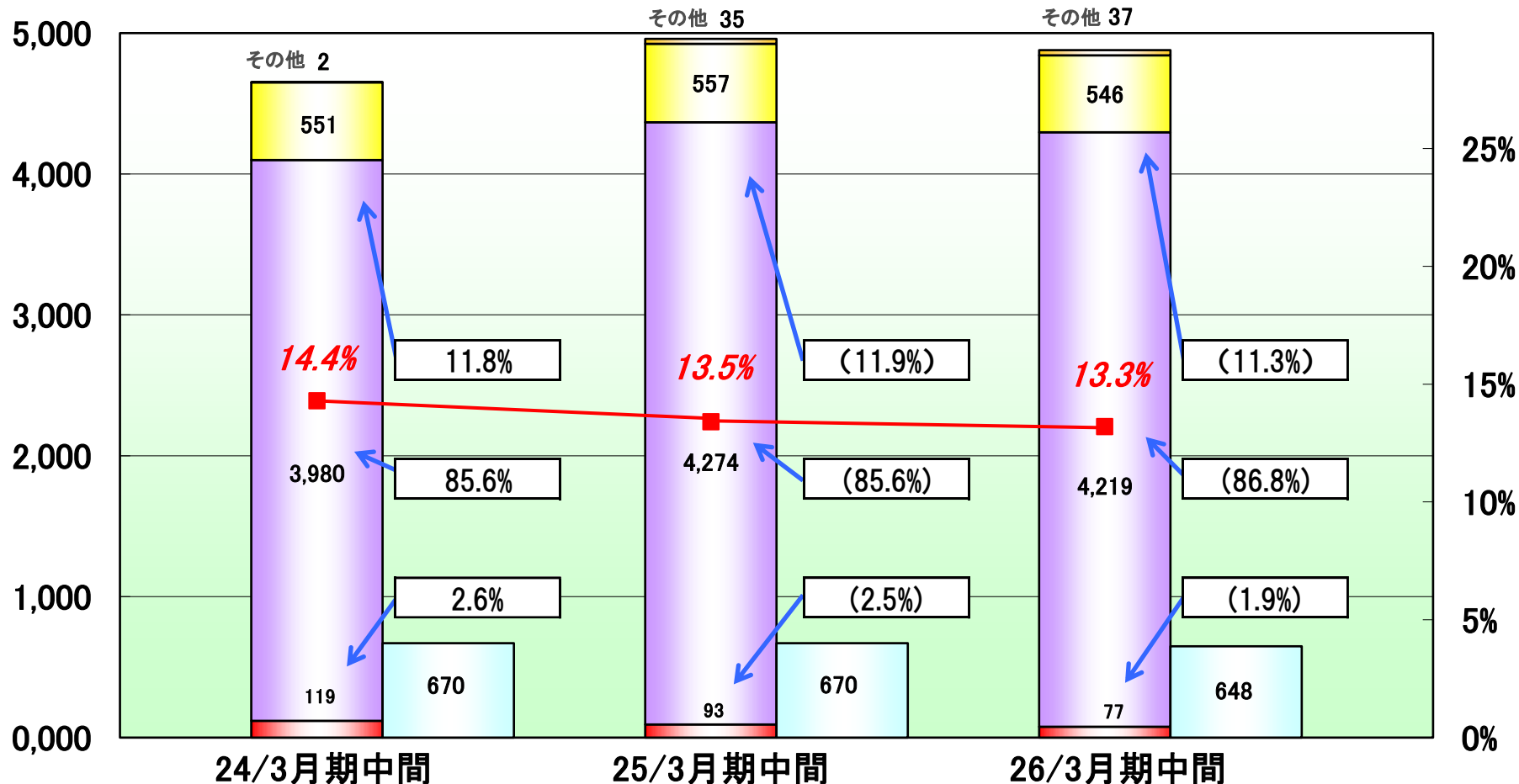
決算概要

(単位：百万円)

売上高合計
4,652 百万円

売上高合計
4,959 百万円

売上高合計
4,879 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



	前 期	第57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	4,962	4,881	Δ1.6%		
連 結 営 業 利 益	629	563	Δ10.5%	11.5%	Δ1.1P
連 結 経 常 利 益	675	648	Δ4.0%	13.3%	Δ0.3P
親会社株主に帰属する 中 間 純 利 益	485	464	Δ4.3%	9.5%	Δ0.3P

{当連結累計期間の状況}

(冠婚事業) コロナ禍を経て新しい生活様式が定着し、よりプライベートな空間や形式にこだわらないウェディングスタイルへの変遷がみられるなど、ニーズの多様化が一層進んでおります。こうした環境の中で、Webを中心とした露出の拡大に加え、フォトウェディングや成人式など各種衣裳レンタルや写真撮影商品の販売促進に努めてまいりました。売上高は77百万円(前年同期比17.9%減少)、営業損失は28百万円(前年同期18百万円営業損失)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行い、顧客満足度向上および販売強化に努めてまいりました。
その結果、前年中間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の減少が進むなか施行件数は増加しましたが、売上高は4,219百万円(前年同期比1.3%減少)、営業利益は1,068百万円(前年同期比1.2%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57期末	増減		前期末	第57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	5,725	5,660	△65	買掛金	191	141	△50
売掛金及び契約資産	270	226	△43	未払法人税等	338	193	△145
有価証券	1,893	2,233	340	未払消費税等	92	73	△19
商品及び製品	38	38	△0	リース資産減損勘定	-	12	△1
原材料及び貯蔵品	158	164	5	掛金解約手数料戻し	1	1	△0
その他	132	193	61	損失引当金			
貸倒引当金	△4	△2	2	その他	708	628	△80
流動資産合計	8,214	8,514	300	流動負債合計	1,347	1,050	△296
固定資産				固定負債			
有形固定資産				リース資産減損勘定	5	-	△5
建物及び構築物	6,272	6,231	△41	退職給付に係る負債	212	220	8
機械装置及び運搬具	214	248	34	役員退職慰労引当金	83	83	-
器具及び備品	165	171	6	資産除去債務	163	164	0
土地	9,897	9,828	△69	前払式特定取引前受金	11,070	10,903	△167
建設仮勘定	243	219	△23	その他	34	26	△8
有形固定資産合計	16,793	16,700	△93	固定負債合計	11,571	11,398	△173
無形固定資産	41	35	△6	負債合計	12,918	12,448	△470
投資その他の資産				(純資産の部)			
投資有価証券	5,308	6,700	1,392	資本金	785	785	-
長期貸付金	-	-	-	資本剰余金	2,838	2,838	-
繰延税金資産	480	431	△48	利益剰余金	18,289	18,544	254
供託金	1,912	-	△1,912	自己株式	△265	△414	△148
貸倒引当金	-	-	-	その他有価証券評価	△35	△49	△14
その他	1,780	1,770	△10	差額金			
投資その他の資産合計	9,481	8,902	△579				
固定資産合計	26,317	25,637	△679	純資産合計	21,612	21,704	91
資産合計	34,531	34,152	△378	負債・純資産合計	34,531	34,152	△378

(資産の部)

「流動資産」
現金及び預金の減少等

「固定資産」
建物及び構築物の減少
土地の減少

「投資その他の資産」
供託金の減少

(負債の部)

「流動負債」
未払法人税・未払消費税の減少等

「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	合計
投資有価証券			(敷金・保証金)	
5,656 百万円	0 百万円	651 百万円	916 百万円	7,382 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10,903百万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56期中間		第57期中間		増 減	
	2024年4月1日 ~		2025年4月1日 ~			
	2024年9月30日		2025年9月30日		(△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	4,230	100.0%	4,182	100.0%	△48	△1.1%
材 料 商 品 原 価	968	22.9%	882	21.1%	△86	91.1%
労 務 費	973	23.0%	1,002	24.0%	29	3.0%
そ の 他 経 費	1,056	25.0%	1,097	26.3%	41	4.0%
売 上 原 価	2,998	70.9%	2,982	71.3%	△15	99.5%
売 上 総 利 益	1,232	29.1%	1,199	28.7%	△32	97.4%
販売費及び一般管理費	765	18.1%	765	18.3%	—	0.0%
営 業 利 益	466	11.0%	433	10.4%	△32	△7.0%
営 業 外 収 益	192	4.6%	207	5.0%	15	7.8%
営 業 外 費 用	42	1.0%	60	1.5%	17	41.9%
経 常 利 益	616	14.6%	580	13.9%	△35	△6.0%
特 別 利 益	—	—	45	1.1%	45	—
特 別 損 失	—	—	—	—	—	—
税金等調整前中間純利益	616	14.6%	626	15.0%	10	1.7%
法人税住民税及事業税	161	3.8%	114	2.7%	△47	△29.4%
法 人 税 等 調 整 額	△20	△0.5%	60	1.4%	80	—
中 間 純 利 益	475	11.2%	452	10.8%	△23	△4.8%

【売上高】

(冠婚事業)

フォトウェディングを含む婚礼施行組数は
前期比18組(△19.7%)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 14件(+0.4%)増加と
なりましたが、売上高は減少いたしました。

【売上原価率】

(冠婚事業) 139.6%(前期比 +39.6ポイント)
原材料費率 22.8%(前期比 △0.5ポイント)
労務費率 43.7%(前期比 +15.4ポイント)
経費原価率 73.1%(前期比 +24.7ポイント)

(葬祭事業) 69.9%(前期比 ±0.0ポイント)
原材料費率 20.5%(前期比 △1.6ポイント)
労務費率 23.4%(前期比 +0.6ポイント)
経費原価率 25.3%(前期比 +1.1ポイント)

業務委託料 +4百万円
消耗品費 △4百万円
水道光熱費 +6百万円
地代家賃 +3百万円
修繕費 + 2百万円
減価償却費 +24百万円
支払手数料 +6百万円



	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	227	365
投資活動によるキャッシュ・フロー	Δ270	Δ54
財務活動によるキャッシュ・フロー	Δ191	Δ363
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	Δ234	Δ53
現金及び現金同等物の期首残高	8,506	5,605
現金及び現金同等物の期末残高	8,271	5,583

【2026年3月期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694百万円、減価償却費305百万円が計上された一方、前払式特定取引前受金の減少167百万円及び法人税等の支払い310百万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352百万円、有価証券の取得による支出2,070百万円、供託金の払戻による収入3,504百万円等によるものです。
- ・財務CF:配当金の支払い215百万円によるものです。



介護事業のサービス別売上実績及び営業利益率比較

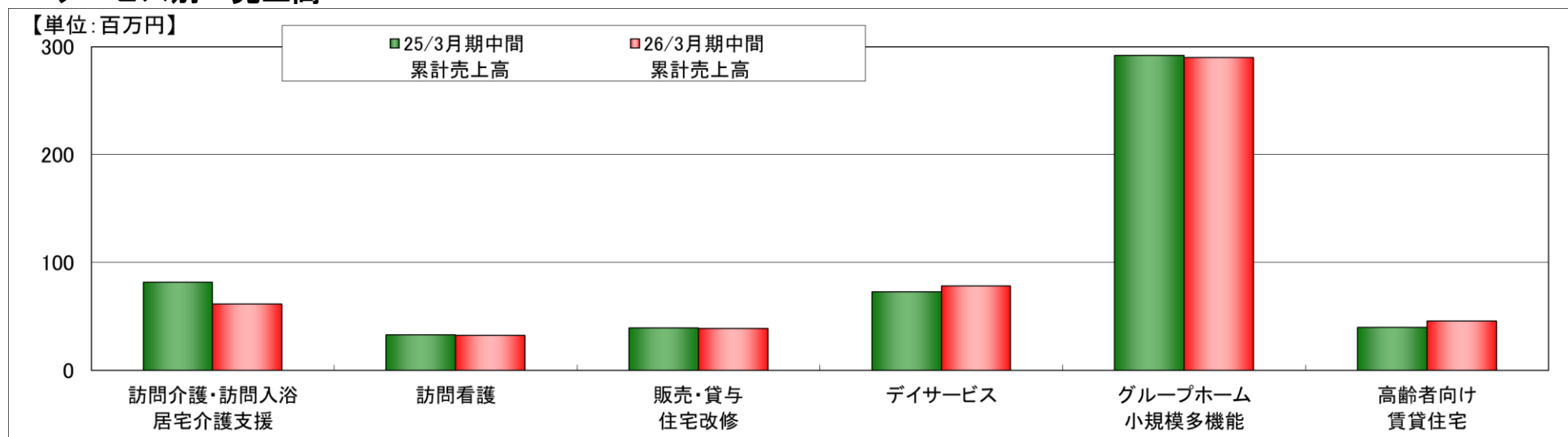
決算概要

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
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%
26/3月期中間 累計売上高	62	32	39	78	290	46	547
26/3月期中間 累計営業利益率	△5.0%	10.6%	△10.5%	△5.8%	1.2%	23.2%	0.0%

サービス別 売上高



【主要部門の状況】

介護・入浴・居宅・・・介護は人件費圧縮で減収増益、入浴は一時休止し減収減益、居宅支援は一部退職により加算減で減収減益。

訪問看護・・・看護師の退職により新規受け入れ一時停止、引き継ぎ重複の人件費もあり、減収増益。

デイサービス・・・稼働率改善するも人件費負担重く、増収減益。

グループホーム・・・入居者入れ替わり多く稼働率下押しに加え人件費高騰で利益圧迫、減収減益。

高齢者向け賃貸住宅・・・見学会の開催や広告宣伝により稼働率が大幅に改善、増収増益。

2026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 2026/3			計画 2026/3		
		上期実績	下期見込	通期見込	上期	下期	通期
連結売上高		4,881	6,101	10,982	5,152	5,829	10,982
	(前期比)	△1.1%	7.8%	3.6%	4.4%	3.0%	3.6%
連結営業利益		563	1,325	1,888	706	1,182	1,888
	(前期比)	△6.8%	16.5%	8.4%	17.0%	3.8%	8.4%
連結経常利益		648	1,417	2,066	800	1,265	2,066
	(前期比)	△3.2%	16.5%	9.5%	19.5%	4.0%	9.5%
親会社株主に帰属する当期純利益		464	887	1,351	523	828	1,351
	(前期比)	△3.2%	0.5%	△0.8%	9.0%	△6.1%	△0.8%

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
- ・グループ全体売上の確保と外部収入の確保
(主に食料品関連、生花関連、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営業強化

②葬儀周辺売上強化

- ・法事やメモリアル商品の売り上げ増進
- ・仏壇、仏具、墓地の紹介手数料の増進
- ・相続に関連する紹介手数料や不動産仲介の受託増進

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

- ・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
- ・小規模化に対応する為の既存大型葬祭施設の改修及び建替え
- ・既存施設のご安置機能強化

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
- ・葬祭部門や調理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 2026/3			計画 2026/3		
		上期実績	下期見込	通期見込	上期	下期	通期
売上高		4,181	5,377	9,559	4,441	5,117	9,559
	(前期比)	△0.7%	8.2%	4.1%	5.4%	3.0%	4.1%
営業利益		433	1,141	1,575	577	997	1,575
	(前期比)	△4.4%	20.9%	12.7%	27.2%	5.7%	12.7%
経常利益		580	1,194	1,775	730	1,045	1,775
	(前期比)	△5.8%	19.1%	9.6%	18.4%	4.2%	9.6%
当期純利益		452	773	1,225	506	718	1,225
	(前期比)	△4.8%	2.2%	△0.5%	6.7%	△5.1%	△0.5%



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）

（単位：百万円）

40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	41	59	67	80	95
想定売上高	37	54	59	69	85
減価償却費	7.8	6.5	5.5	4.7	4.8
経常利益	-18	7.0	13	21	31

※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

単位(百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画
設備投資(連結)	1,419	807	1,333
減価償却(連結)	611	613	612
設備投資店舗件数 (連結) (件)	2	3	3

※設備投資、減価償却は総額を表示してあります

26年3月期開業

- ・湘和会館寒川北(2025年4月開業)

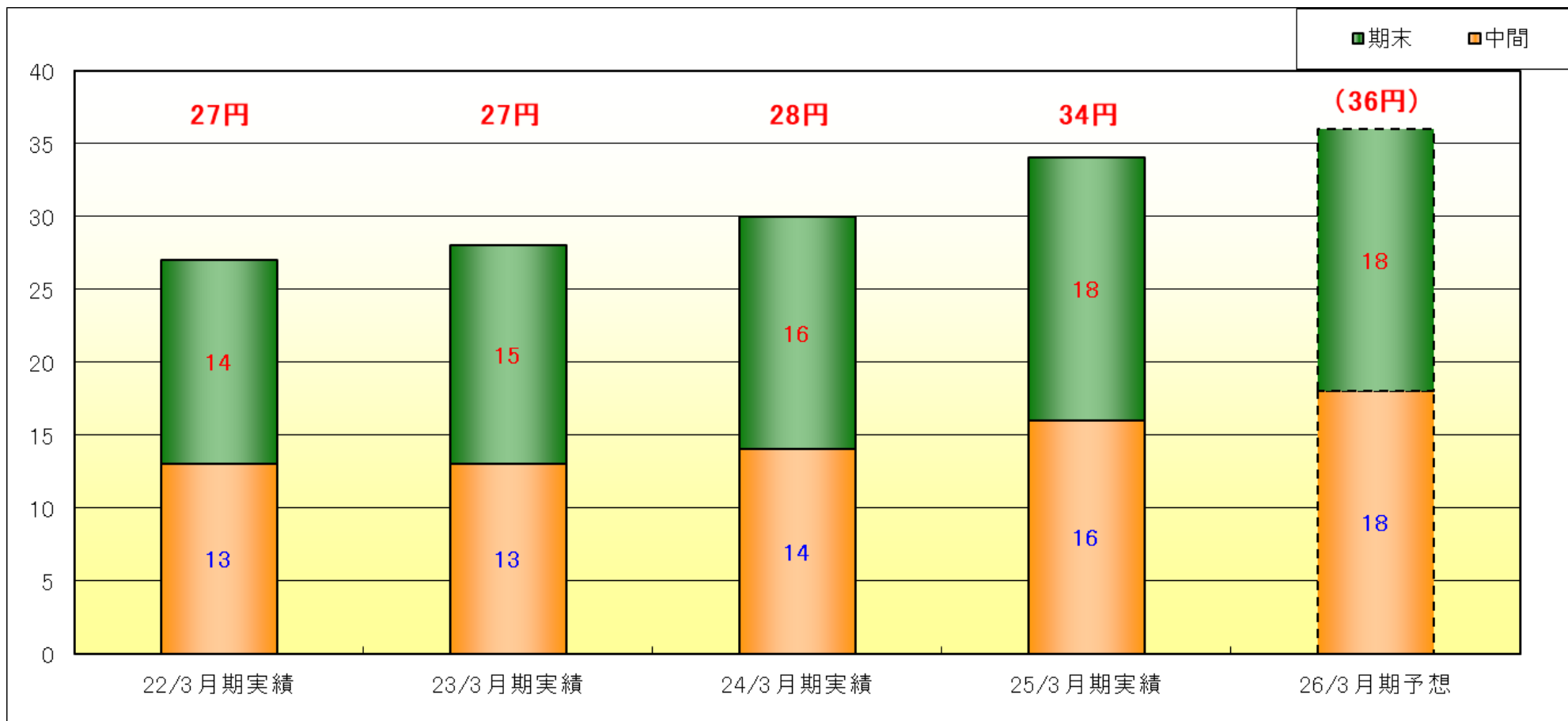
26年3月期予定

- ・湘和会館中井(2026年3月開業予定)
 - ・エンディングプレイス金目(2026年3月開業予定)
- 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



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

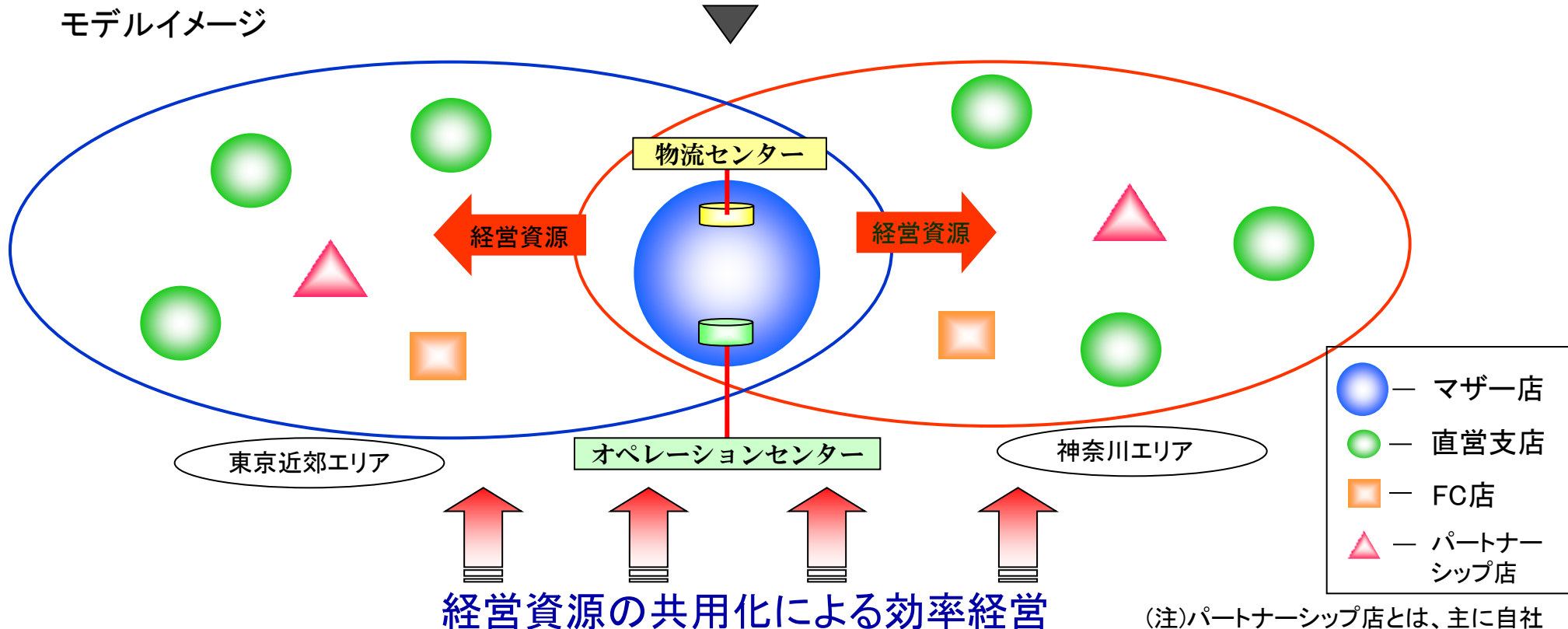
今後の戦略



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



(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

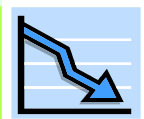
専門職資格制度による人材育成

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



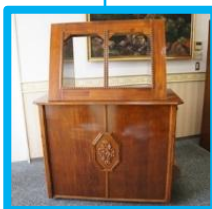
当社直営化・内製化の現状と今後の取り組み

今後の戦略

前期までの内製化取り組み事項

最近の取り組み「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
- ・勤怠打刻システム内製化と全社設置



既に標準化した取り組み

「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（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」

- ・施設コーディネーター（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）

今期以降の新規取り組み事項

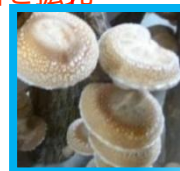
・マイファーム（野菜栽培）

自家製椎茸の原木栽培。早期収穫可能な栽培方法導入

25年9月末現在原木本数 6,000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

・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

・AI導入による写真補正の品質向上と写真や動画生成による撮影・制作コスト削減等
バックオフィスの自動化で労務費削減

・施行情報のリアルタイム閲覧システム内製

コスト改善・利益率増加



今後の戦略

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

資料



平安レイサーサービス株式会社



お問い合わせ先

管理本部 総務部 総務グループ

電話番号

0463-34-2771

メールアドレス

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。



【2025-2026年 開業及び計画】

- ・湘和会館寒川北(2025年4月開業)
- ・湘和会館中井(2026年3月開業予定)
- ・エンディングプレイス金目(2026年3月開業予定)
- 他 葬祭施設×1店舗(来春予定)

(2025年4月開業)
湘和会館寒川北

(2024年11月開業)
湘和会館北鎌倉

冠婚2施設・葬祭57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

● 本社

(2025年11月現在)