



# 2022年5月期 第2四半期 決算説明資料

2022年1月14日

株式会社きずなホールディングス

東京証券取引所 マザーズ市場  
証券コード：7086

当社ウェブサイト上にて、本件に関する説明動画の掲載を予定しております。合わせてご覧頂けますと幸いです。

(掲載予定日：2022年1月18日 15時予定)

URL：<https://www.kizuna-hd.co.jp/ir>



- 03-17 2022年5月期 第2四半期 決算概要
- 19-21 Appendix 会社概要



# 連結業績ハイライト

- 2Q累計で前期比増収増益を維持。増益幅は1Q対比やや縮小
- 市場成長鈍化に伴い、2Qの件数成長率は鈍化
- 単価はコロナ情勢により一進一退。9月末の緊急事態宣言解除以降は回復基調

	2022/5期 2Q実績	前期比
売上収益	4,244 百万円	+ 12.0%
営業利益	450 百万円	+ 31.7%
四半期利益	234 百万円	+ 40.2%
葬儀件数	4,816 件	+ 12.7%
葬儀単価	815 千円	△0.6%

## Topics

### 出店

- 今期出店計画10に対し、5ホールの出店完了
- 前期M&Aを行った備前屋（岡山県）において、M&A後の初出店を実施

### 葬儀件数

- 2Qは展開エリアにおける死亡者数増加率が鈍化それに伴い当社件数成長も同様に伸び悩み
- 1Qは前期比+15.8%に対し、2Q会計期間は+10.0%

### 葬儀単価

- 9月末迄の緊急事態宣言期間中は大きく低下
- 宣言解除後は緩やかに回復も、予断を許さない状況

### コスト 利益

- 2Q累計では前期比増益も、件数成長鈍化により1Q対比増益幅は△15百万円縮小（営業利益）
- 通期利益進捗は概ね計画の範囲内

# 連結業績サマリー



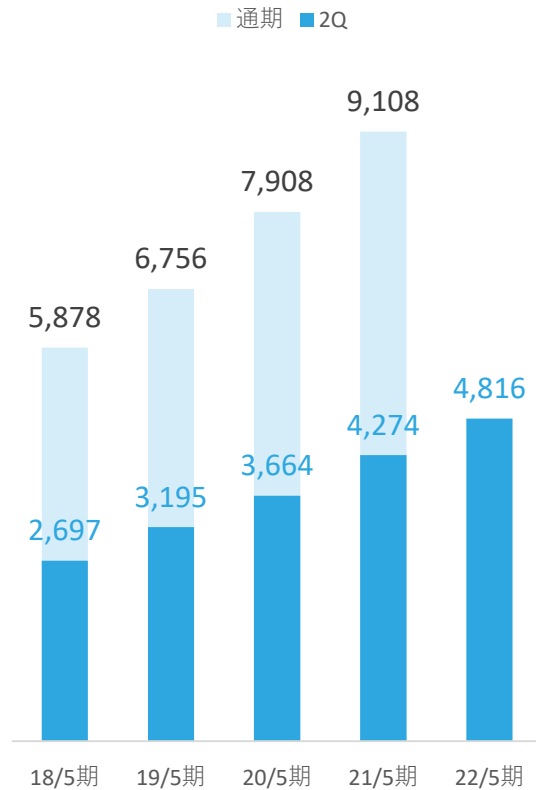
		2021年5月期	2022年5月期	前期比		2022年5月期
		2Q実績	2Q実績	増減	増減率	通期予想
売上収益	百万円	3,788	<b>4,244</b>	456	+ 12.0%	9,200
営業利益	百万円	342	<b>450</b>	108	+ 31.7%	1,000
営業利益率		9.0%	<b>10.6%</b>	+ 1.6pt	—	10.9%
四半期/当期利益	百万円	167	<b>234</b>	67	+ 40.2%	480
四半期/当期利益率		4.4%	<b>5.5%</b>	+ 1.1pt	—	5.2%
葬儀件数	件	4,274	<b>4,816</b>	542	+ 12.7%	10,200
葬儀単価	千円	821	<b>815</b>	△ 5	△0.6%	840
ホール数	店	89	<b>104</b>	15	+ 16.9%	109



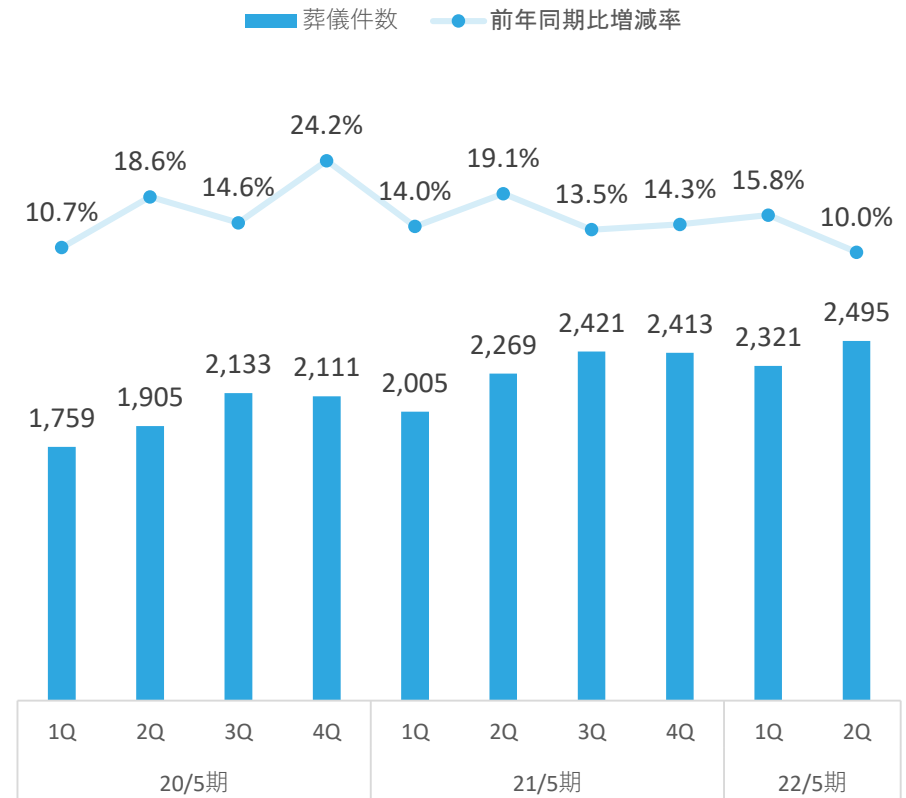
# 葬儀件数 推移

- 中長期の件数増加トレンドは継続
- 2Qは市場成長鈍化（展開エリアにおける死亡者数増加率の鈍化）により、当社件数成長率も前期比+10.0%と伸び悩んだ

## 葬儀件数\_通期推移



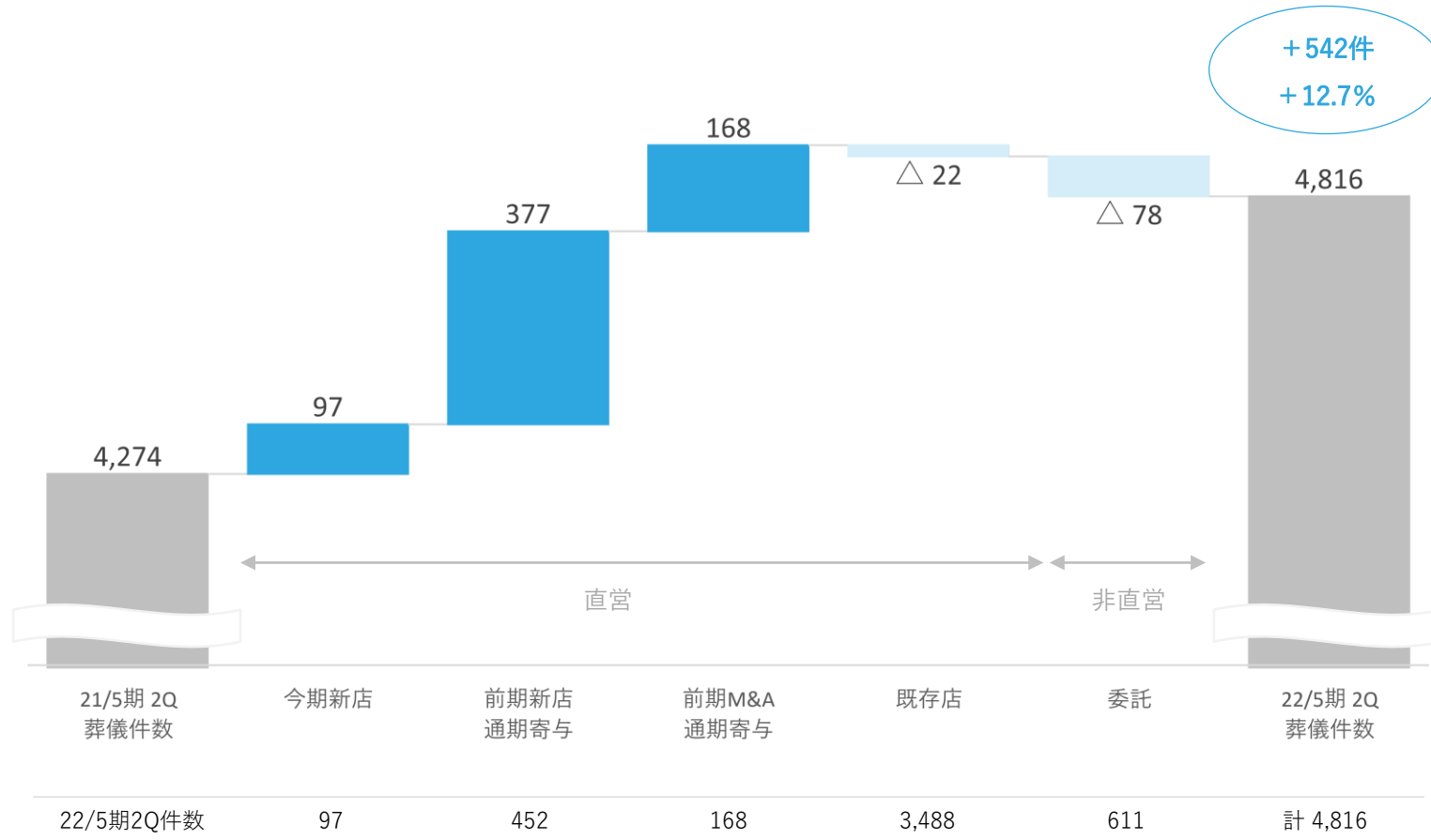
## 葬儀件数\_四半期推移





## 葬儀件数 増減要因

- 2Qの市場成長鈍化により、既存直営店、委託（※）は前期比マイナスとなったが、新店及び前期M&Aの寄与により全体では+12.7%の件数増加



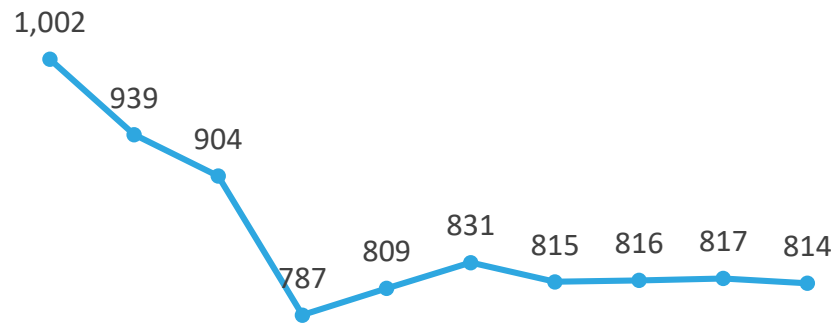
(※) 委託：当社にて集客を行い、公営斎場等の外部ホールにて提携葬儀社に葬儀施行を委託するビジネスモデル。主に首都圏で展開。前回までのIR資料では「既存店件数」に含めて記載。今回資料より個別表記。



# 葬儀単価 推移

- コロナ本格化の20/5期4Qに単価は大きく下落
- 直近では、21/9月末までの緊急事態宣言の影響を受け低下したが、宣言解除後は緩やかに回復

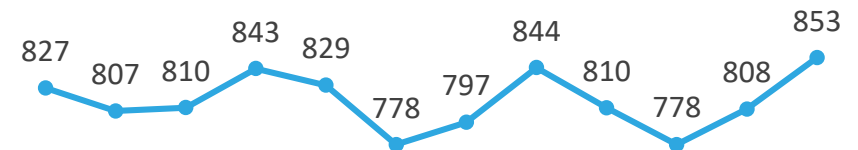
## 葬儀単価\_四半期推移



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
20/5期				21/5期				22/5期	

## 葬儀単価\_月次推移

(単位：千円)



12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
21/5期3Q			21/5期4Q			22/5期1Q			22/5期2Q		

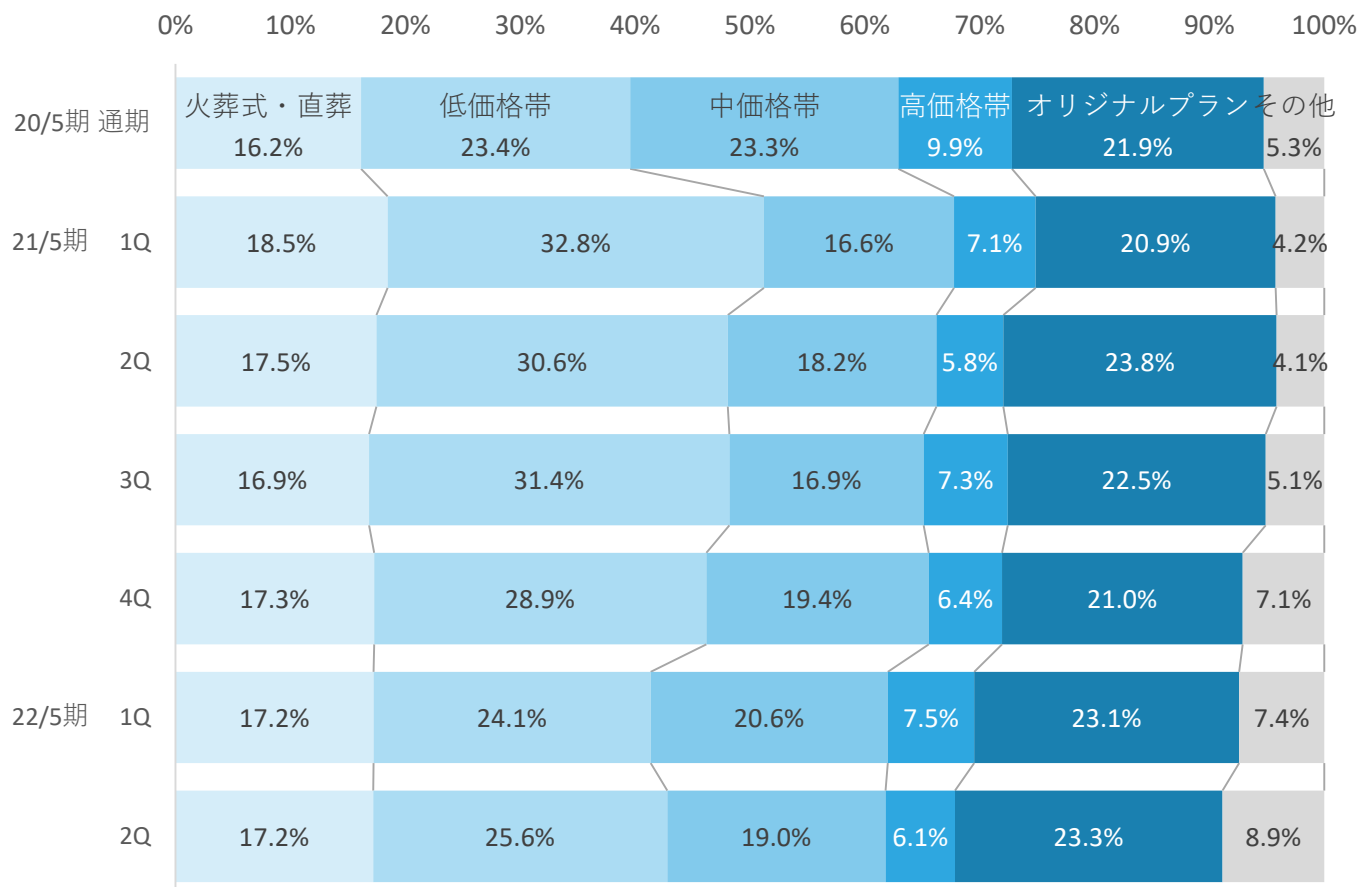
緊急事態宣言期間



# 葬儀単価 増減要因

- コロナ発生以降、参列者数減少と、それに伴う葬儀の簡素化により葬儀単価が低下
- 今期2Qは、9月末までの緊急事態宣言の影響により、1Qと比較して低価格帯の比率が若干増加  
オリジナルプランは引き続き堅調

## プラン価格帯別の葬儀件数比率



## 葬儀単価

## 平均参列者数

903千円	31.2人
809千円	22.5人
831千円	22.5人
815千円	20.9人
816千円	22.8人
817千円	21.2人
814千円	21.9人

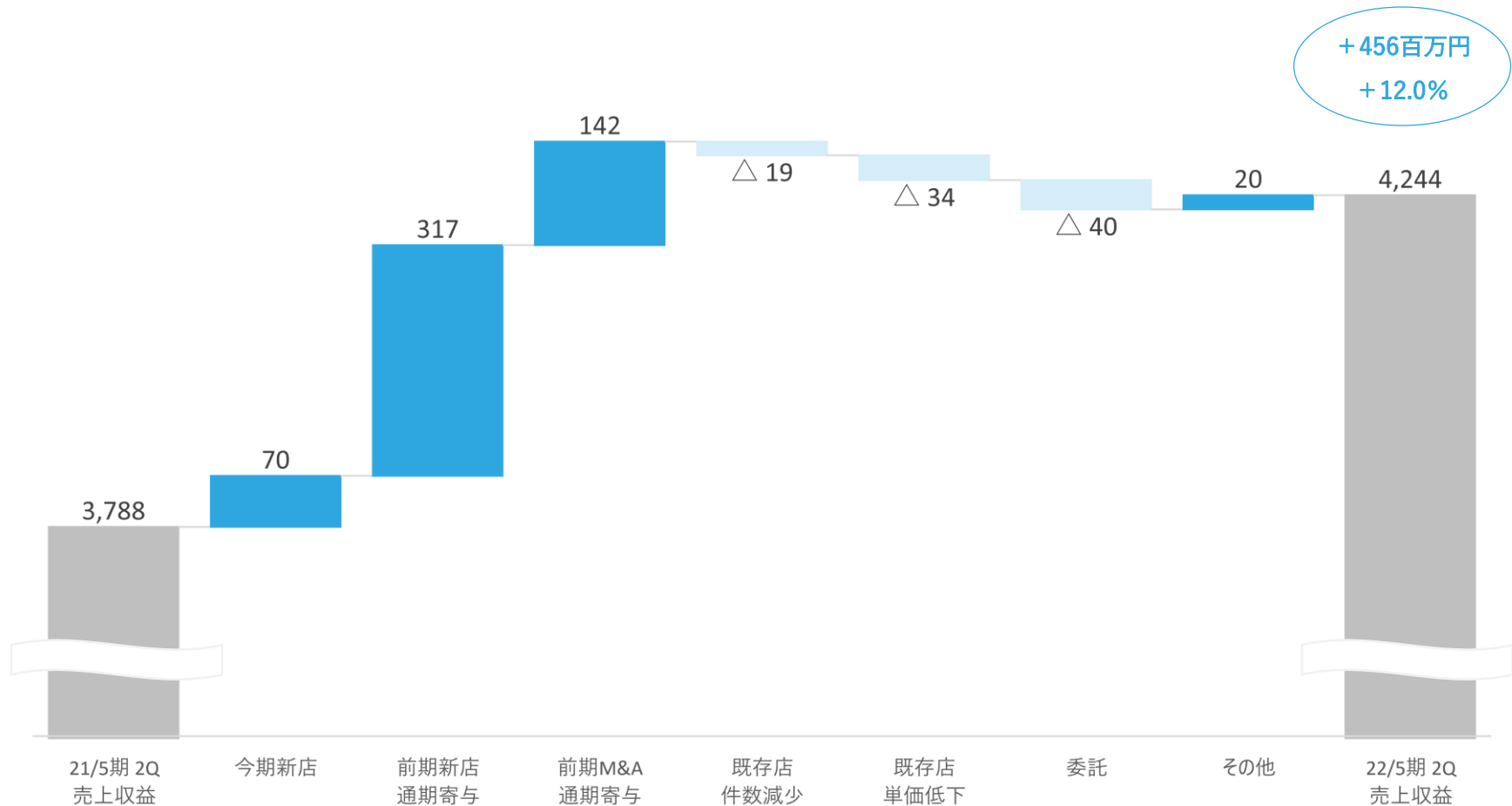




# 売上収益 増減要因

- 既存店が伸び悩んだが、前期新店・M&Aが増収に大きく寄与し、前期比+12.0%の増収を維持

(単位：百万円)

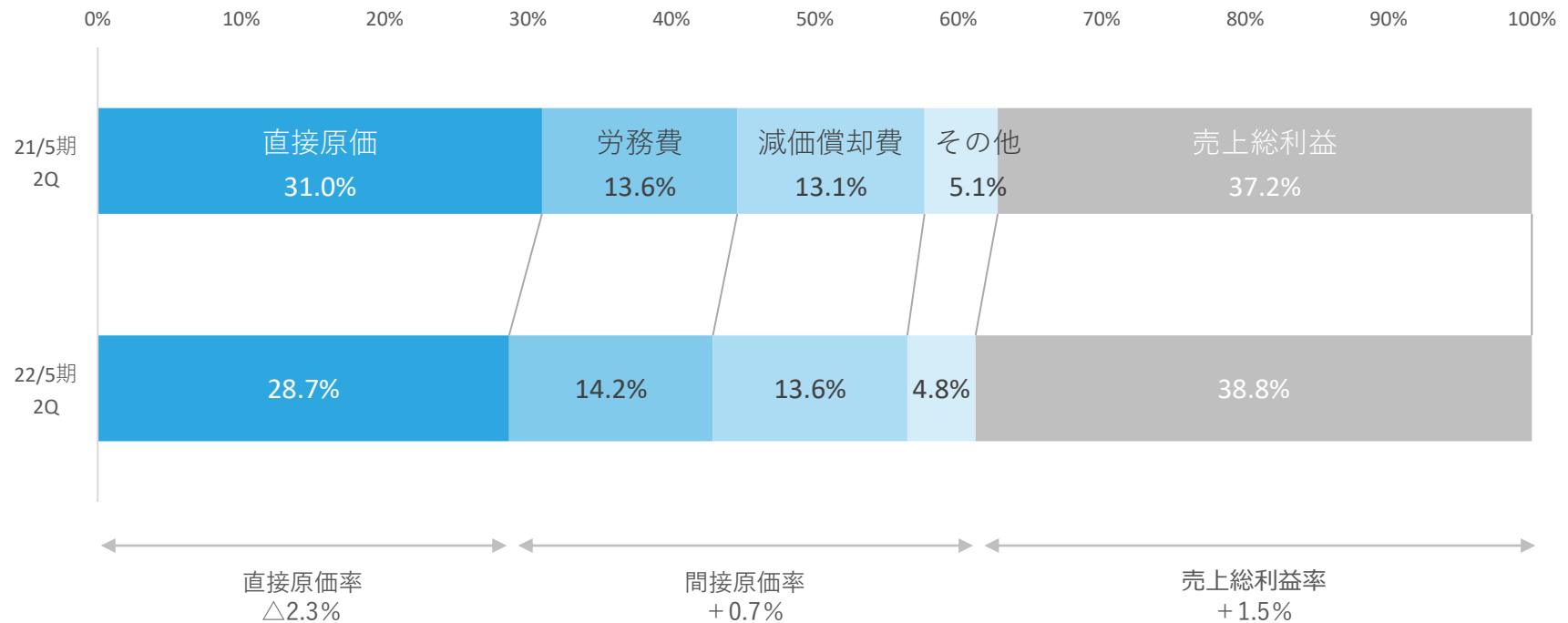




# 原価率 増減要因

- 内製化率向上や、仕入見直し等の継続により直接原価率は低下  
(直営と比較して原価率の高い委託件数の割合が減少したことも一因)
- 件数及び売上収益の伸び鈍化に伴い間接原価の負担が若干増加したが、売上総利益率は前期比+1.5%向上

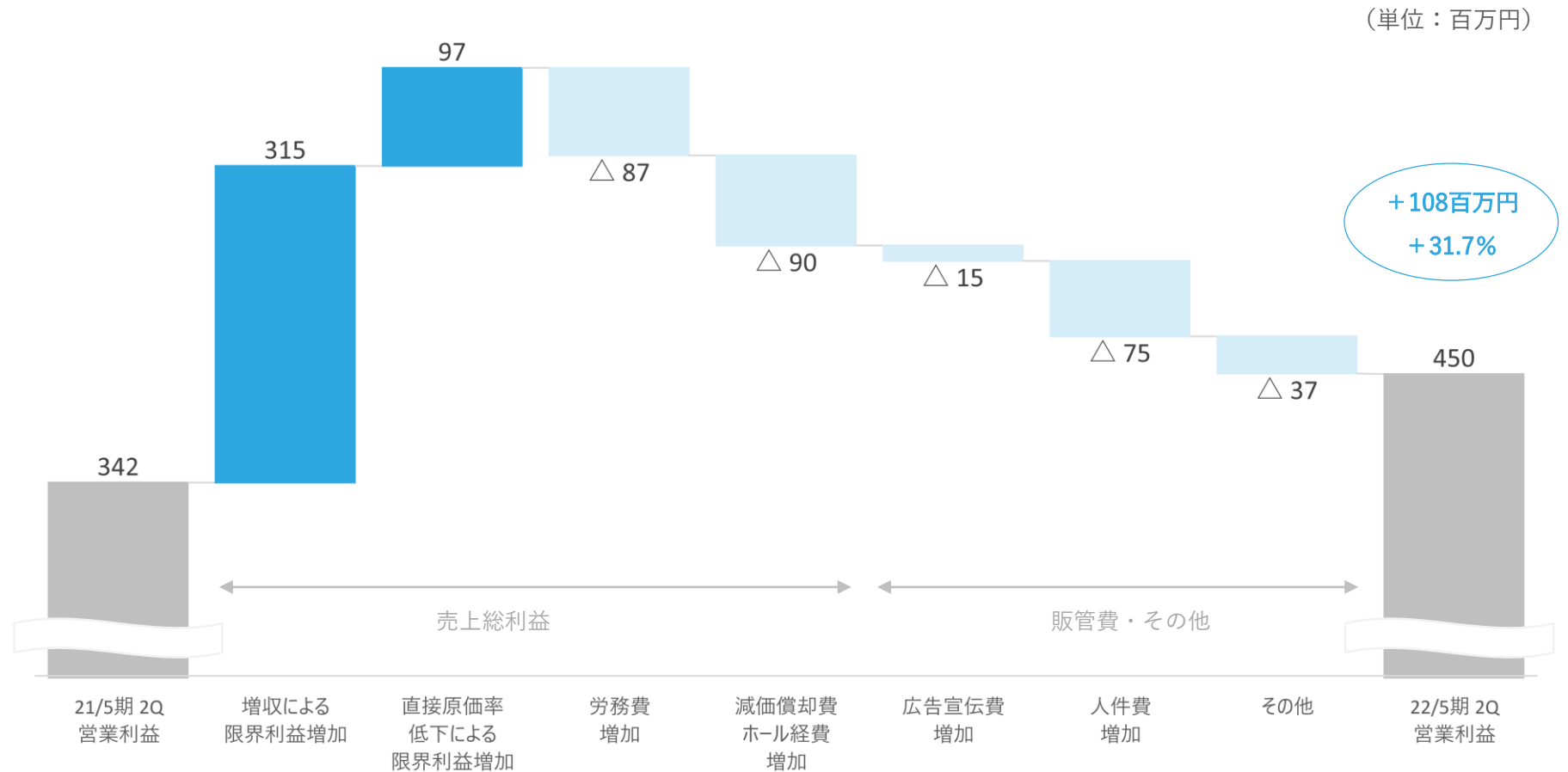
## 原価・売上総利益の対売上収益比率





# 営業利益 増減要因

- 増収及び、直接原価率の低下が寄与し、+108百万円の営業増益

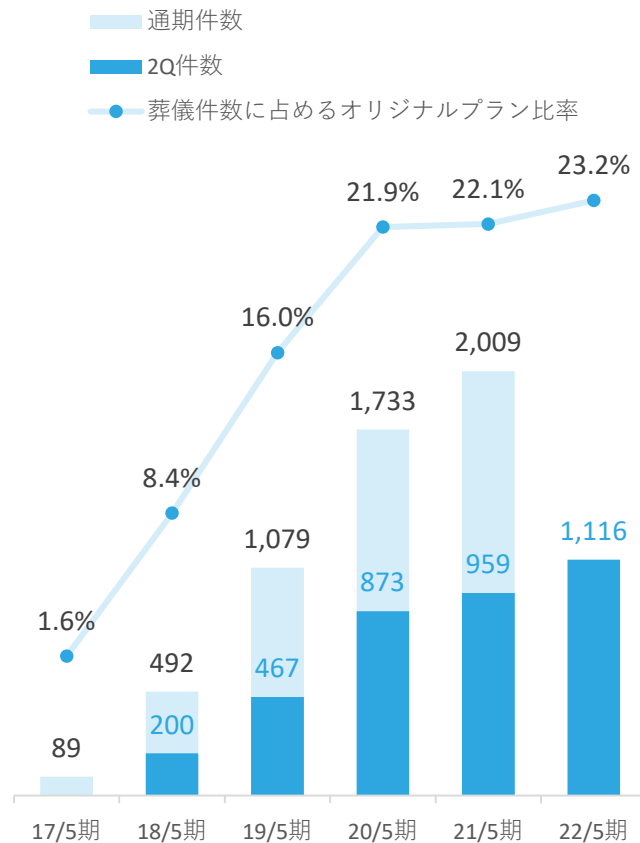




# オリジナルプラン（オーダーメイド型葬儀プラン）

- 「ひとりひとりに合った葬儀の実現」という新しい価値の創造を目指し、2016年より当社独自のオーダーメイド型葬儀をスタート
- コロナ下においても件数・件数比率ともに増加し、サービス開始からの累計件数は6,500件を突破

## オリジナルプラン件数／葬儀件数比率

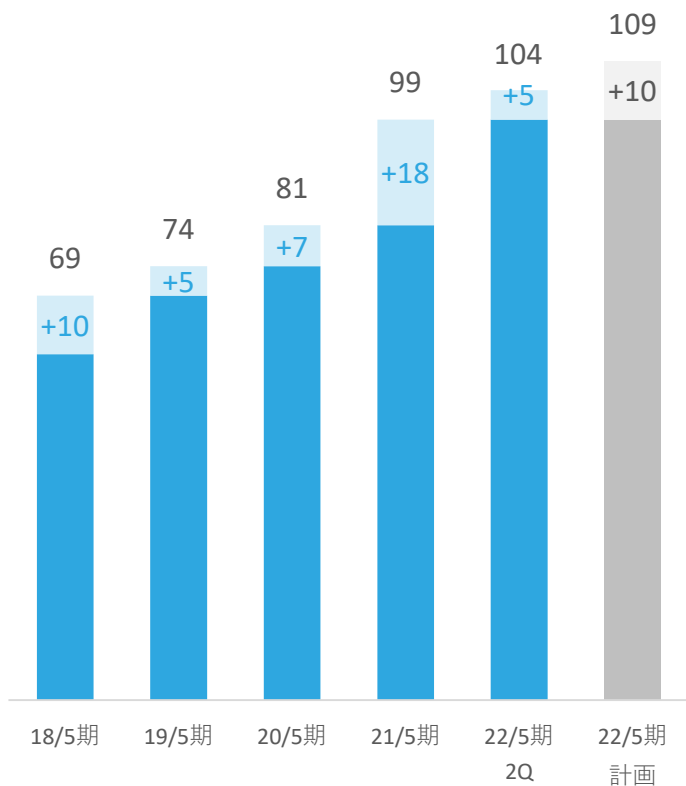




# 店舗数

- 積極出店方針を継続。今期10ホールの出店計画に対し、2Q累計で5ホールをオープン
- 前期子会社化した備前屋（岡山県）において、M&A後の初出店を実施。展開エリア拡大の動きが着実に進捗

## 店舗数推移



## 店舗数内訳

エリア	21/5期末	22/5期 2Q	
	店舗数	増減	店舗数
北海道	18		18
千葉	18	1	19
神奈川	1		1
愛知	14		14
京都	6		6
奈良	—	1	1
岡山	3	1	4
熊本	17		17
宮崎	22	2	24
計	99	5	104

# P/L サマリー



(単位：百万円)

	2021年5月期 2Q		2022年5月期 2Q		増減
		売上比		売上比	
売上収益	3,788	100.0%	4,244	100.0%	456
売上原価	2,377	62.8%	2,597	61.2%	220
直接原価	1,173	31.0%	1,217	28.7%	43
労務費	515	13.6%	602	14.2%	87
減価償却費	494	13.1%	575	13.6%	80
その他	193	5.1%	202	4.8%	8
売上総利益	1,411	37.2%	1,646	38.8%	235
販管費・その他	1,068	28.2%	1,195	28.2%	127
広告宣伝費	325	8.6%	340	8.0%	15
人件費	450	11.9%	525	12.4%	75
その他	292	7.7%	329	7.8%	37
営業利益	342	9.0%	450	10.6%	108
税引前利益	260	6.9%	363	8.6%	102
四半期利益	167	4.4%	234	5.5%	67



## B/S サマリー

- 新規出店により、有形固定資産・使用権資産及び、リース負債が増加

(単位：百万円)

	2021年5月期 期末	2022年5月期 2Q	増減
流動資産	1,347	1,204	△ 142
現金及び現金同等物	1,056	881	△ 174
非流動資産	19,536	20,150	613
有形固定資産	4,138	4,333	195
使用権資産	10,911	11,267	356
のれん	3,625	3,625	0
資産合計	20,883	21,354	470
流動負債	2,554	2,544	△ 9
借入金	599	689	89
リース負債	825	861	35
非流動負債	14,382	14,627	245
借入金	3,999	3,882	△ 116
リース負債	10,027	10,375	348
負債合計	16,936	17,172	235
資本	3,947	4,182	235
負債及び資本合計	20,883	21,354	470

(※) 当社は、IFRSリース会計基準に基づき、リース取引を使用権資産・リース負債として認識しています。  
使用権資産・リース負債のうち大部分は、ホールの賃借によるものです。

# CF サマリー



(単位：百万円)

	2021年5月期 2Q	2022年5月期 2Q	増減
営業CF	769	719	△ 49
税引前四半期利益	260	363	102
減価償却費	563	650	86
法人所得税の支払額	△ 53	△ 204	△ 151
その他	0	△ 88	△ 87
投資CF	△ 526	△ 442	84
有形固定資産の取得	△ 479	△ 390	89
その他	△ 47	△ 52	△ 5
財務CF	8	△ 452	△ 460
借入金の借入	666	391	△ 275
借入金の返済	△ 289	△ 423	△ 134
リース負債の返済による支出	△ 368	△ 419	△ 51
現金等の増減額	251	△ 174	△ 425
現金等の期首残高	513	1,056	542
現金等の期末残高	764	881	116





# 通期見通し

- 2Q迄の業績進捗は概ね計画の範囲内
- 広告宣伝強化により、繁忙期となる3Q以降の件数シェア向上を図る。通期業績予想は従来より変更無し

(百万円)

	通期予想	2Q実績 (通期進捗率)
売上収益	9,200	4,244 (46.1%)
営業利益	1,000	450 (45.1%)
当期利益	480	234 (48.9%)
葬儀件数 (件)	10,200	4,816 (47.2%)
葬儀単価 (千円)	840	815 (97.1%)

## 2Q計画比進捗

- 単価の回復が鈍い中、2Qの件数伸び悩みもあり、売上は計画比若干のマイナス
- 一方で、コストコントロールにより利益進捗は概ね計画通り

※死亡者数は夏季（1Q）が少なく、冬季（3Q）が多い傾向のため業績に季節性あり  
2Q累計の通期進捗率が50%を下回することは計画の通り

## 通期見通し

- 広告宣伝投資加速により、繁忙期の件数シェア拡大に重点  
オンライン広告強化を中心に、来館促進等のオフライン施策にも注力
- 件数シェア向上によるトップライン確保を見込み、通期業績予想に変更無し  
なお、12月（3Q）月次件数は前期比+21.6%と順調に増加（2Q累計は+12.7%）



□ 03-17 2022年5月期 第2四半期 決算概要

■ 19-21 Appendix 会社概要



# 企業概要

- 当社は、葬儀葬祭業を営む事業会社3社を保有する純粋持株会社
- 葬儀施行業とネット集客業の2事業を通じて、全国33都道府県にて葬儀施行可能な体制を整備
- 2000年の当社前身創業以来、「家族葬のパイオニア」として家族葬市場をリード

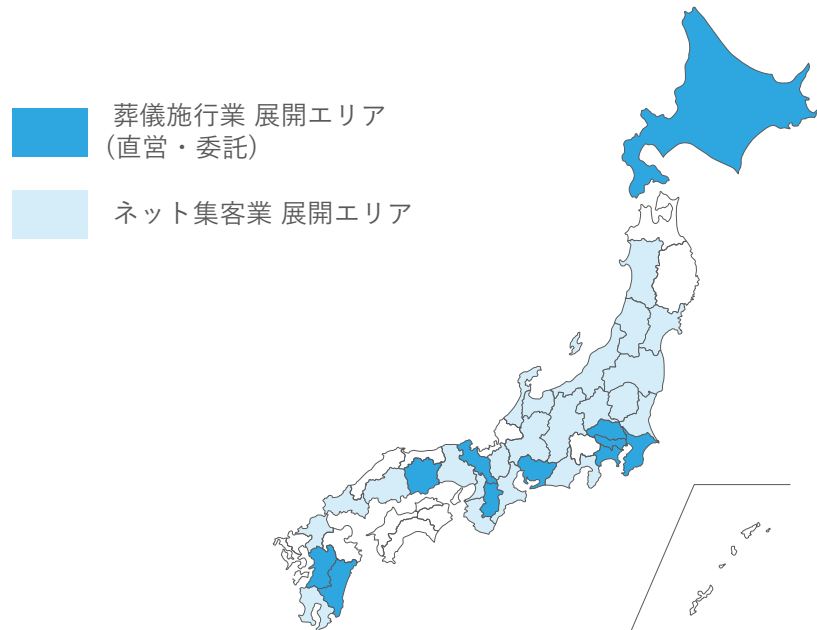
## きずなホールディングス (グループ経営戦略の立案・推進・管理)

家族葬のファミリー  
(葬儀施行業・ネット集客業)

花駒  
(葬儀施行業)

備前屋  
(葬儀施行業)

### 展開エリア



### 直営ホール数

家族葬のファミリー	北海道	18
	千葉	19
	神奈川	1
	愛知	14
	熊本	17
	宮崎	24
花駒	京都	6
	奈良	1
備前屋	岡山	4
計	9道府県	104

※2021年11月末日時点



- 事業活動を通じた社会貢献を果たすべく、「理念」「存在価値」「経営方針」を基軸に持続的成長を追求

## 経営理念

創業に託した想い = “葬儀再生は、日本再生。”

私たちは家族葬を通じて家族や人との絆があらためて結び直され、それが世代を超えてつながることによって、誰もが孤独に陥ることなく、命の重みを深く感じ、1日1日を大切に生きようとする人であふれた社会を作りたい

## 存在価値

私たちが果たす役割 = “家族の絆、人との絆をつなぐ”

私たちの家族葬によって家族や親しかった人が、それぞれに『思い出』を持ち寄り『感謝』の気持ちを分かち合い、共に生きた『証』を胸に刻むための十分な時間を持つことで家族や人の“絆”を感じながら生きていく人を増やしたい

## 経営方針

私たちの価値基準 = “生活者目線で全てを見直す”

経営判断から日々のサービスに至るまで、葬儀社目線を徹底的に否定し、生活者目線を貫く



- 旧来の葬儀の在り方を見直し、「生活者」の立場から必要とされるサービスを追求

## 葬儀の「価値」 を変えたい

従来葬儀は儀礼儀式のための時間 ⇒ **家族の絆をつなぐための時間へ**

従来葬儀では、儀礼儀式の進行が重視されるあまり、「気がついたら遺骨になっていた」という話がよく聞かれます。当社はそうではなく、故人様の「思い出」を振り返り「感謝」を伝え、生きた「証」を記憶に残し、心ゆくまで家族がお別れの時間を持つ葬儀に変えていきたい。そのプロセスが家族の絆を強くすると考えています。

## 葬儀の「価格」 を変えたい

従来葬儀は終わるまで料金が分からない ⇒ **透明で事前に選べる価格へ**

慌ただしいなか、葬儀社に言われるままに葬儀をとり行ったものの「終わったあとの請求書を見て驚いた」という話がよく聞かれます。このような不透明で不誠実な価格体系を、当社では事前に費用がはっきり分かり、葬儀社の言いなりにならず「家族の意志で自ら選べる」透明性の高い価格体系を提示してきました。

## 葬儀の「品質」 を変えたい

従来葬儀は葬儀社主導で画一的 ⇒ **家族主導で「らしさ」を叶える葬儀へ**

これだけ選択肢が豊富な世の中になったのに、葬儀だけはなぜ画一的なのか。価値観も考え方も故人様への思いも家族ごとに違うのに、決まりきったサービスを押し付けられている状況を変えるべく、当社ではオーダーメイド型の家族葬をはじめ、多様なスタイルでのサービスを提供し続けています。



本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の売買の勧誘を構成するものではありません。本資料に含まれる将来予測に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予測に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に関する情報、成長余力及び財務指標並びに予測数値が含まれます。将来予測に関する記述は、あくまでも当該記述がされた時点におけるものであり、将来変更される可能性があります。将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績や実績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績や実績は当該記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。

本資料には、独立した公認会計士又は監査法人による監査を受けていない、過去の財務諸表又は計算書類に基づく財務情報及び財務諸表又は計算書類に基づかない管理数値が含まれています。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な経済動向に関する統計情報及び調査結果、外部情報に由来する他社の情報が含まれています。当社は、これらの情報に由来する情報の正確性及び合理性について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてもその正確性及び合理性を保証するものではありません。また、他社に係る事業又は財務に関する指標は、算定方法や基準時点の違いその他の理由により、当社に係る同様の指標と比較対照性が無い可能性があります。