



2023年5月期 第1四半期

決算説明資料

2022年10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 グロース市場  
証券コード：7086



03-18 2023/5期 1Q 決算概要

20-22 Appendix① 会社概要

24-27 Appendix② 事業計画

29-33 Appendix③ FAQ



# 連結業績ハイライト

- 前期より件数は好調を継続。コロナ第7波に伴う単価低下を十分にカバー
- 前期比微減益だが、想定していた出店・人員投資に伴うコスト増であり、期初計画通りの利益進捗

	2023/5期 1Q実績	前期比
売上収益	2,285 百万円	+11.2%
営業利益	197 百万円	△5.5%
四半期利益	99 百万円	△7.5%
葬儀件数	2,746 件	+18.3%
葬儀単価	770 千円	△5.7%

## Topics

### 出店

- 通期出店計画20に対して、4ホールの新規出店
- 今期20ホールの用地は確定

### 葬儀件数

- 前期からの好調を維持し、前期比+18.3%
- 単価の落ち込みをカバー

### 葬儀単価

- コロナ第7波の影響により低下
- 前年同期比△5.7%、前四半期（22/5期4Q）比でも△2.1%と回復には至らず

### コスト 利益

- 新店・人員投資は、計画対比順調に進捗
- 当該コストにより前期比減益だが、1Q利益進捗は期初計画通り

# 連結業績サマリー



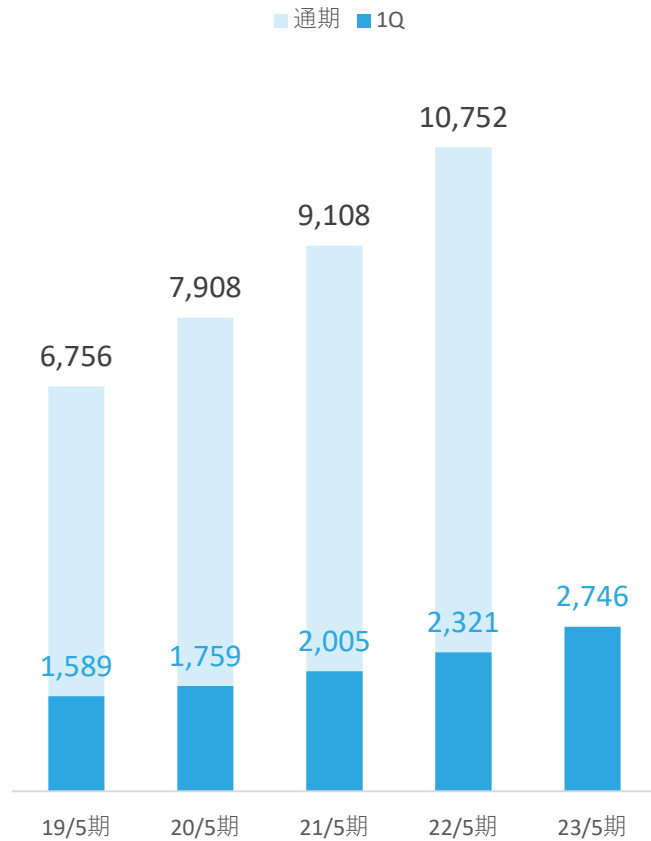
		2022/5期	2023/5期	前期比		2023/5期
		1Q実績	1Q実績	増減	増減率	通期予想
売上収益	百万円	2,055	<b>2,285</b>	230	+ 11.2%	10,200
営業利益	百万円	209	<b>197</b>	△ 11	△5.5%	1,220
営業利益率		10.2%	<b>8.7%</b>	△1.5pt	—	12.0%
四半期/当期利益	百万円	107	<b>99</b>	△ 8	△7.5%	660
四半期/当期利益率		5.2%	<b>4.3%</b>	△0.9pt	—	6.5%
葬儀件数	件	2,321	<b>2,746</b>	425	+ 18.3%	11,780
葬儀単価	千円	817	<b>770</b>	△ 47	△5.7%	807
ホール数	店	102	<b>113</b>	11	+ 10.8%	129



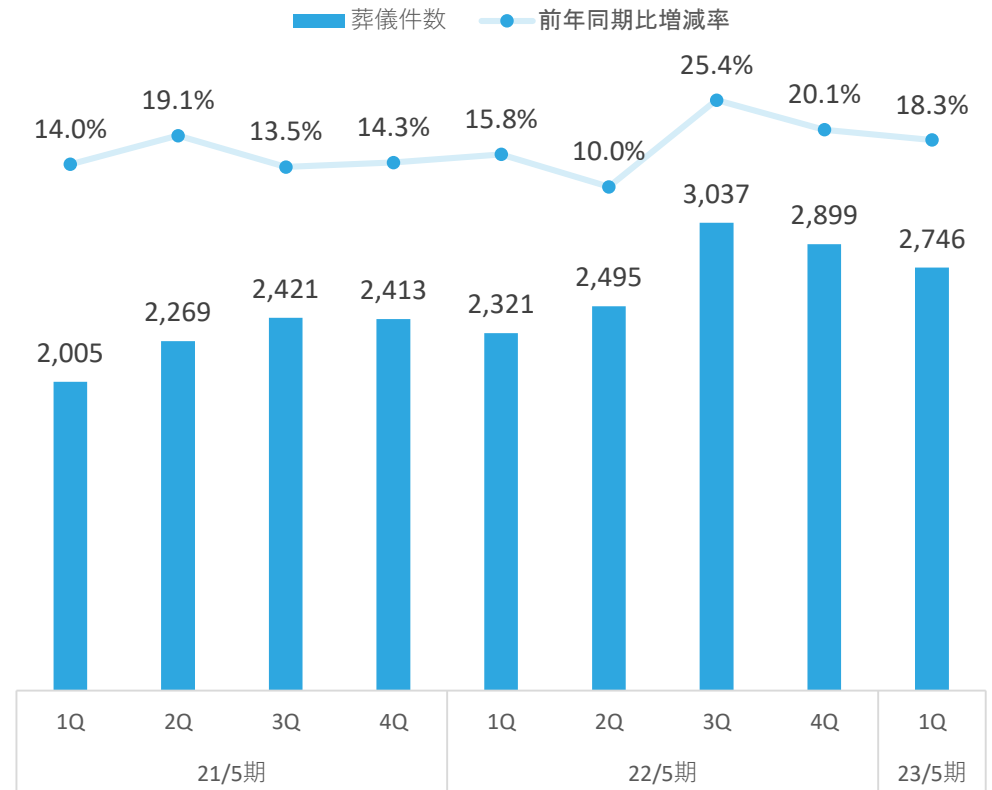
# 葬儀件数 推移

- 前期3Q以降に引き続き、好調を維持

## 葬儀件数\_通期推移



## 葬儀件数\_四半期推移

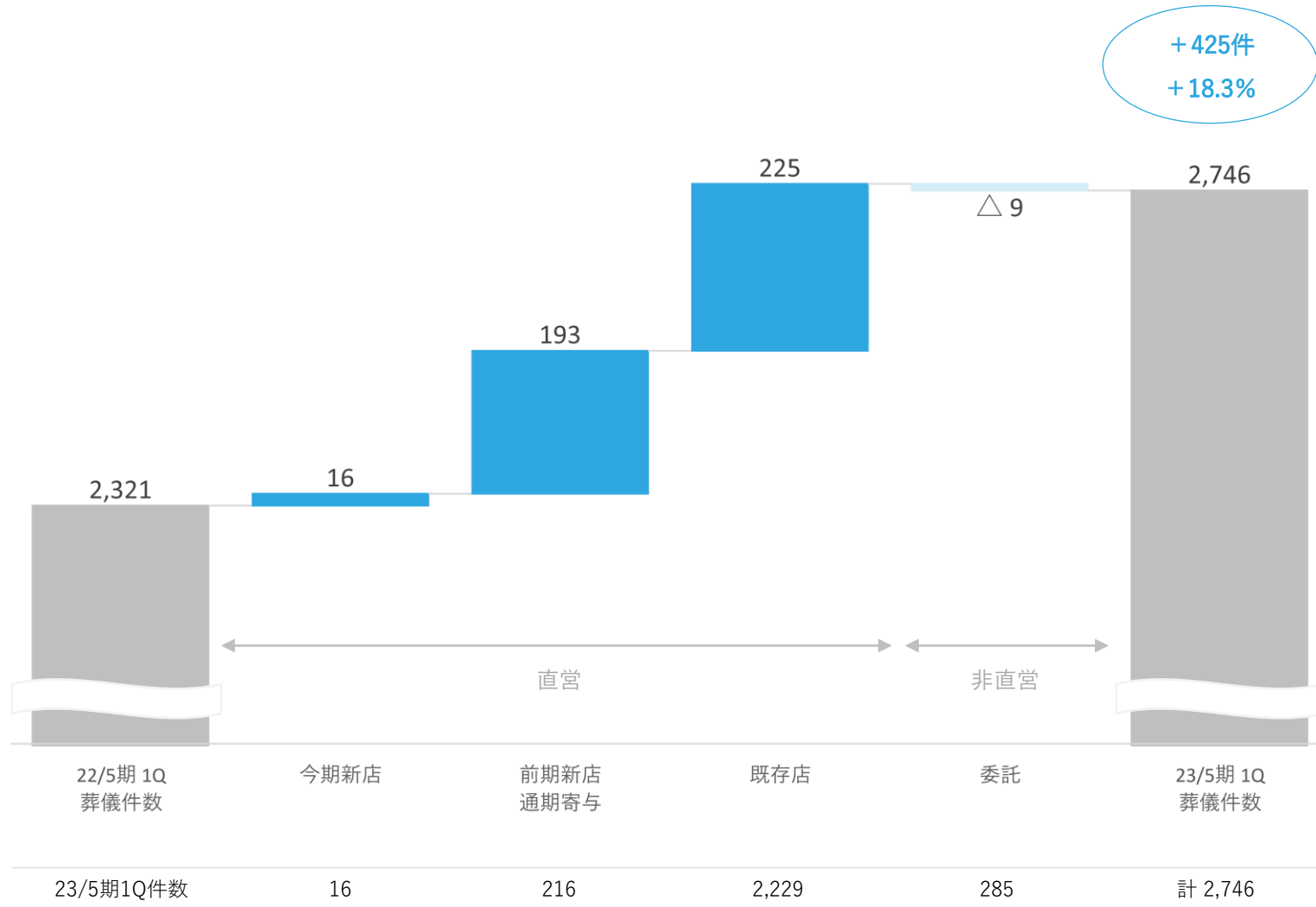


※死亡者数は、夏季（1Q）が少なく冬季（3Q）が多い傾向にあり、葬儀件数には季節性があります。



# 葬儀件数 増減要因

- 前期新店の通期寄与に加え、既存店件数も前期比+11.2%と大きく伸長



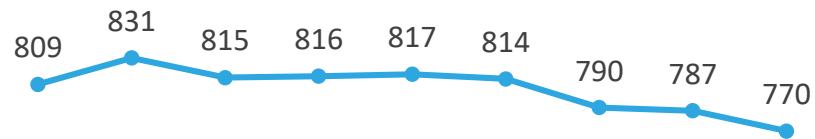
※委託：当社にて集客を行い、公営斎場等の外部ホールにて提携葬儀社に葬儀施行を委託するビジネスモデル。主に首都圏で展開。



# 葬儀単価 推移

- コロナ第7波の影響により単価は低下

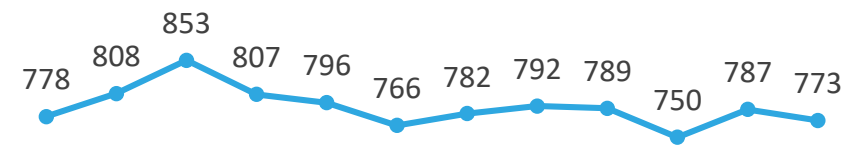
## 葬儀単価\_四半期推移



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
21/5期				22/5期				23/5期

## 葬儀単価\_月次推移

(単位：千円)



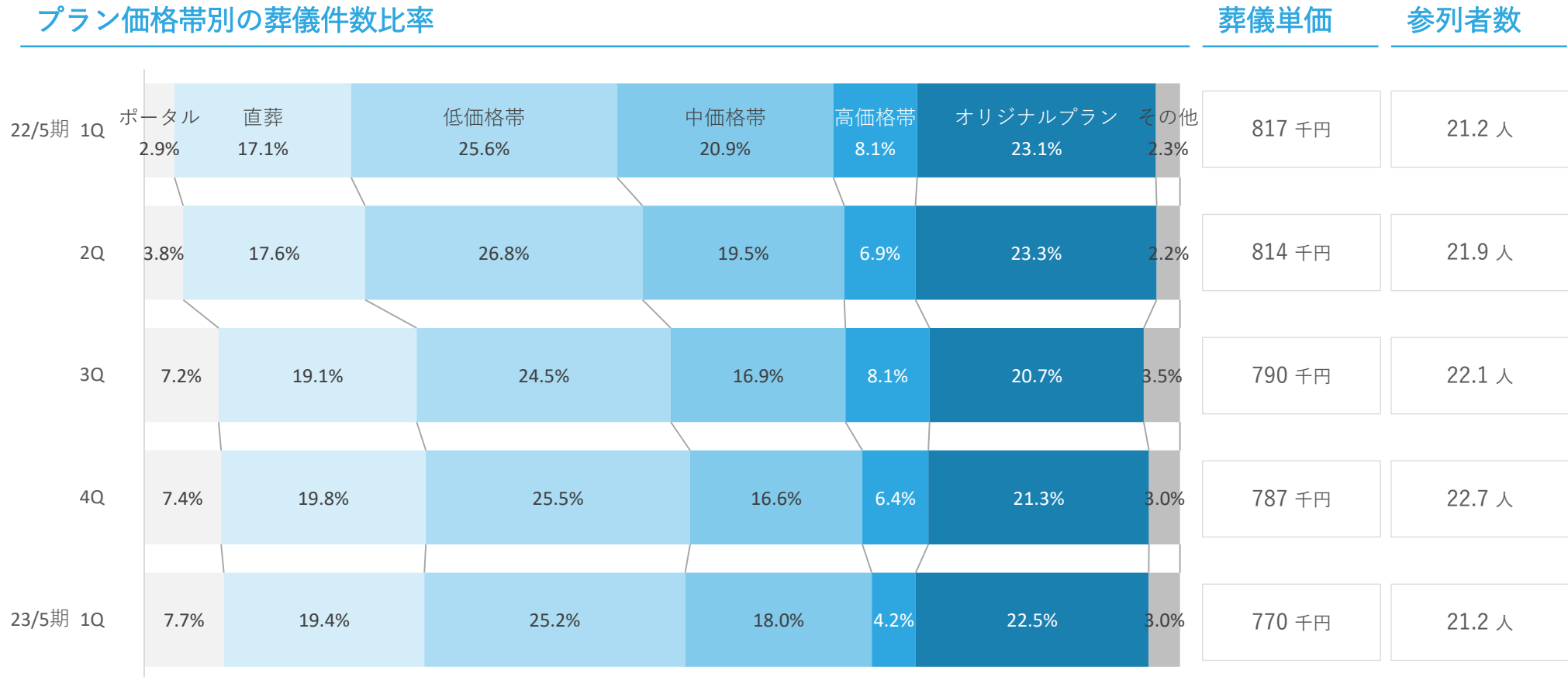
9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
22/5期 2Q			22/5期 3Q			22/5期 4Q			23/5期 1Q		



# 葬儀単価 増減要因

- 低価格帯以下の比率が増加傾向にあり全体単価は低下
- 一方で、オリジナルプラン比率は高い水準を維持

## プラン価格帯別の葬儀件数比率



※今回資料より、プラン価格帯区分を変更しております。  
本資料上は過年度に遡り新区分での比率を記載しておりますが、前回開示資料の数値とは差異が発生しています。

※「ポータル」：葬儀仲介会社からの紹介による葬儀。  
仲介会社のプランで施行することが主であり、当区分における直葬~低価格帯程度の単価が中心。

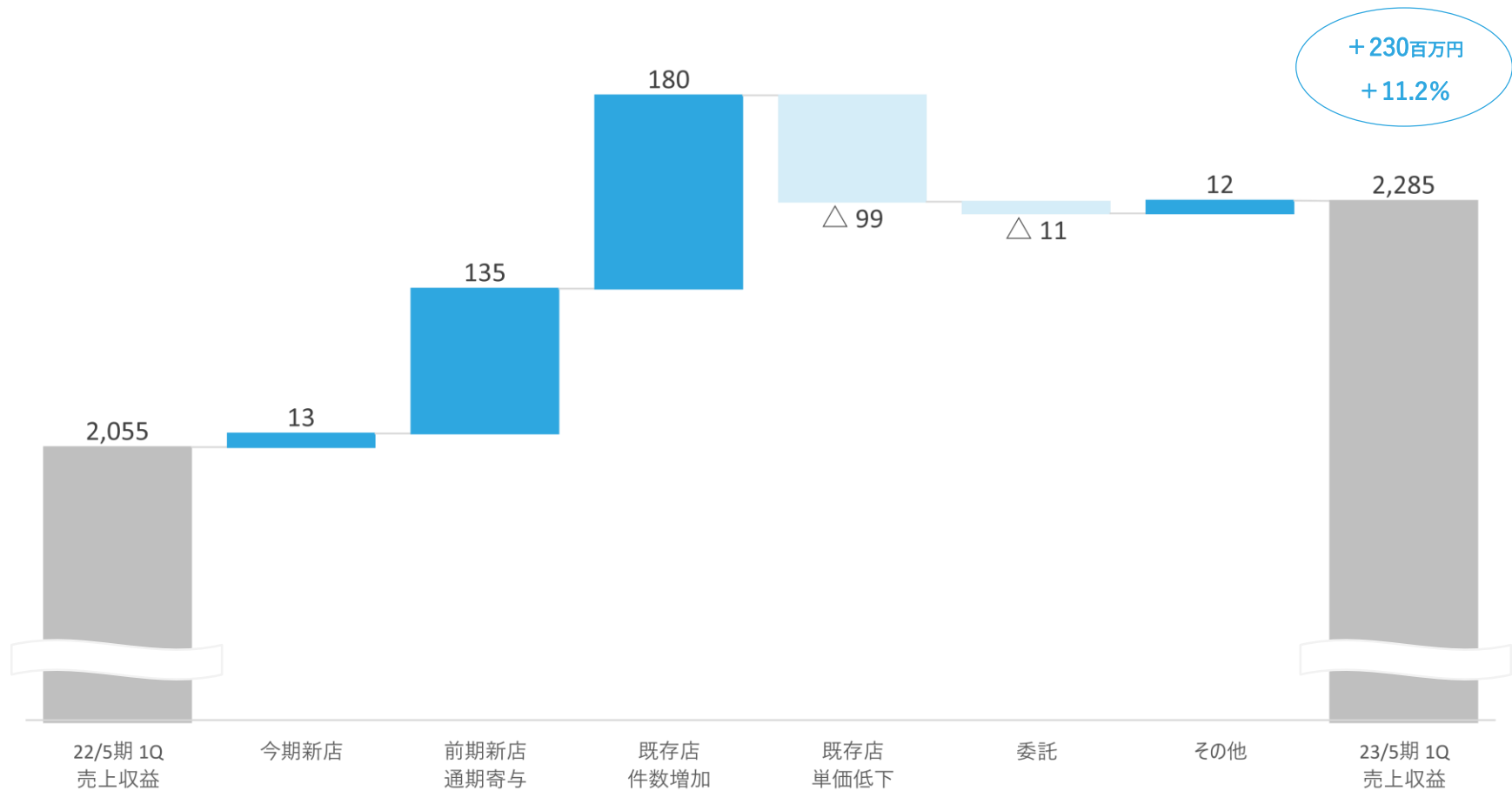




# 売上収益 増減要因

- 前期新店が大きく寄与
- 既存店は単価低下の影響を受けつつも、件数大幅増加により増収

(単位：百万円)

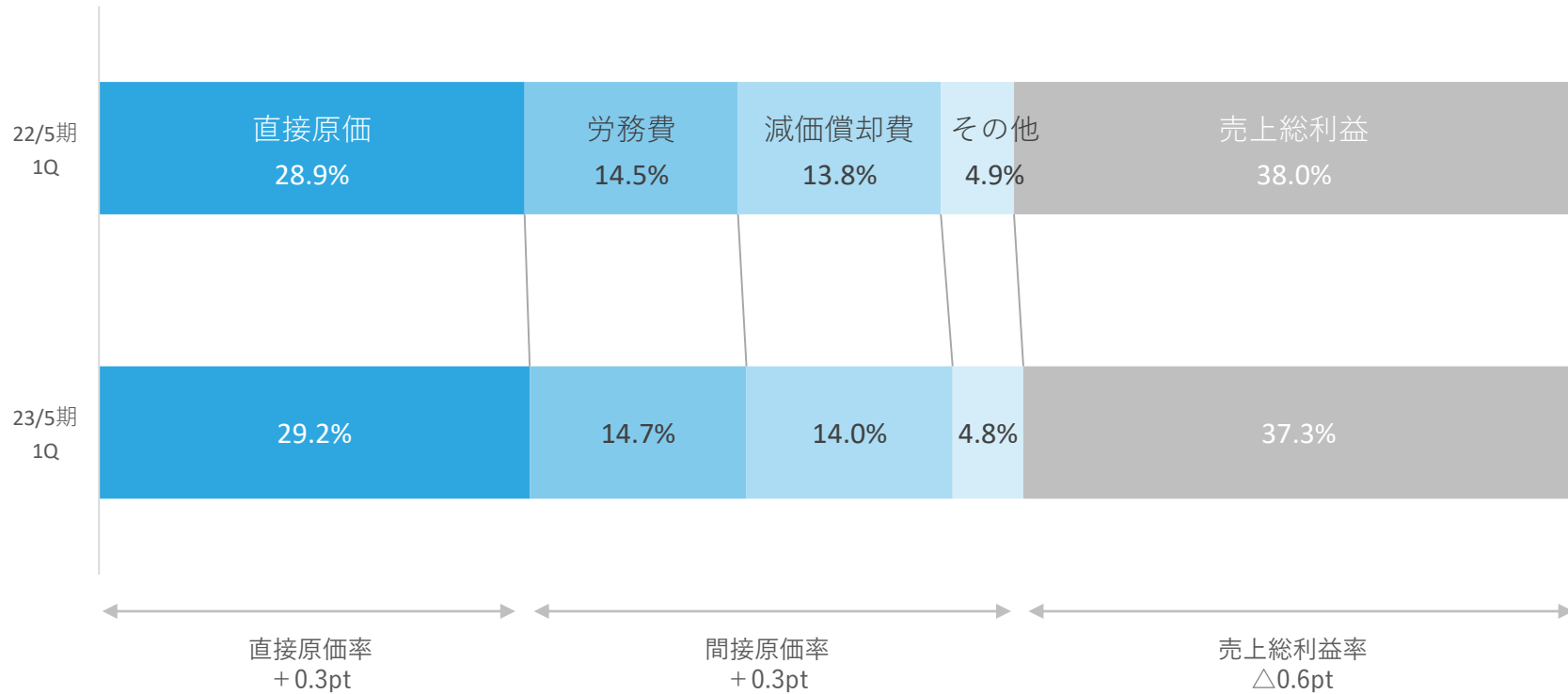




# 原価率 増減要因

- 物価高に伴う仕入コスト上昇の影響はあるものの、直接原価率は+0.3ptの上昇に留まる
- 出店・人員投資に伴い間接原価率も+0.3ptの上昇となるが、計画の範囲内

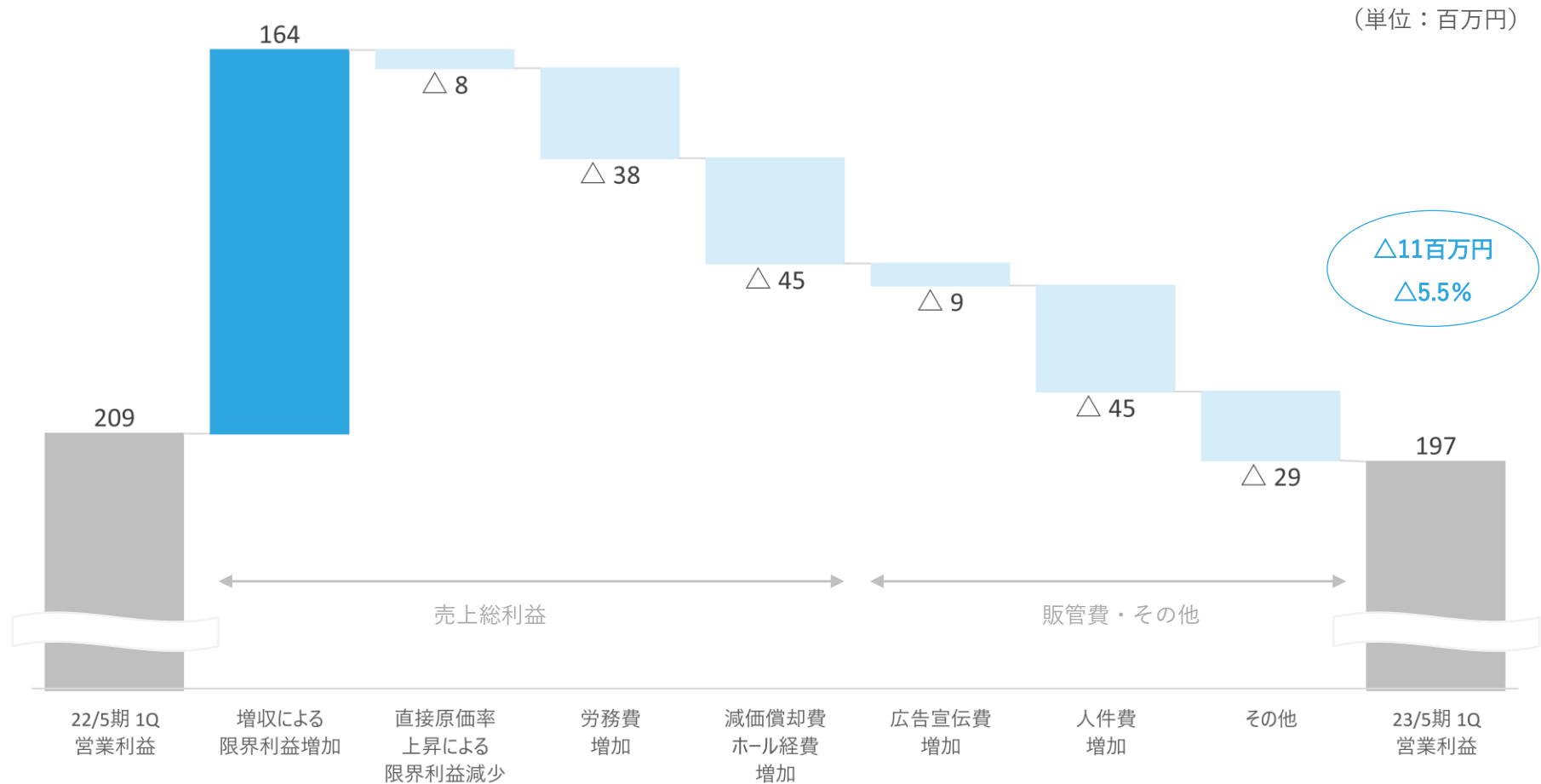
## 原価・売上総利益の対売上収益比率





# 営業利益 増減要因

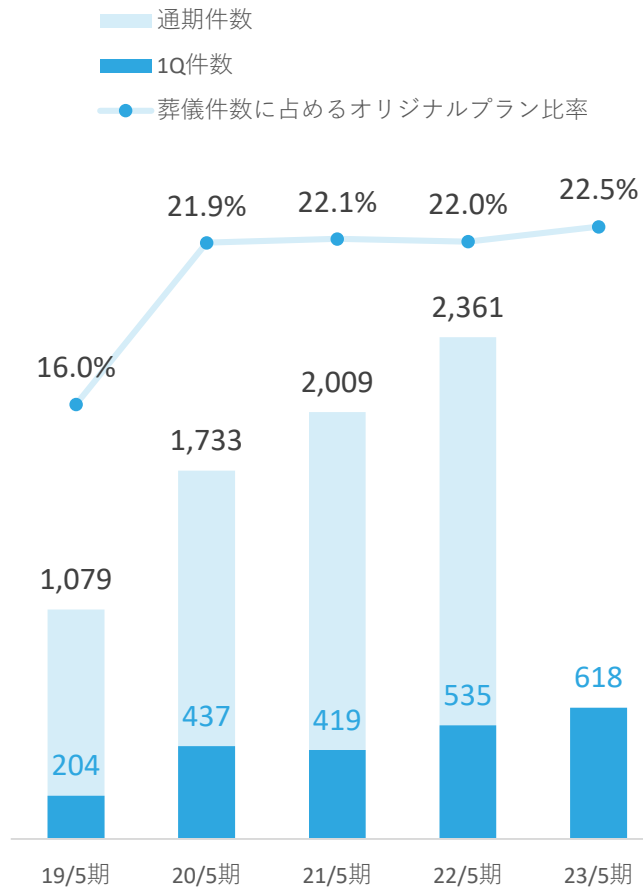
- 出店・人員投資に伴うコストが増加し、前期比微減益となるものの、1Q利益進捗は期初計画通り
- 店舗開発や人材採用の状況は順調であり、将来に向けた先行投資が着実に進捗



# 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
- コロナ禍においても多くのご支持を頂き、1Q件数も順調に増加

## オリジナルプラン件数／葬儀件数比率

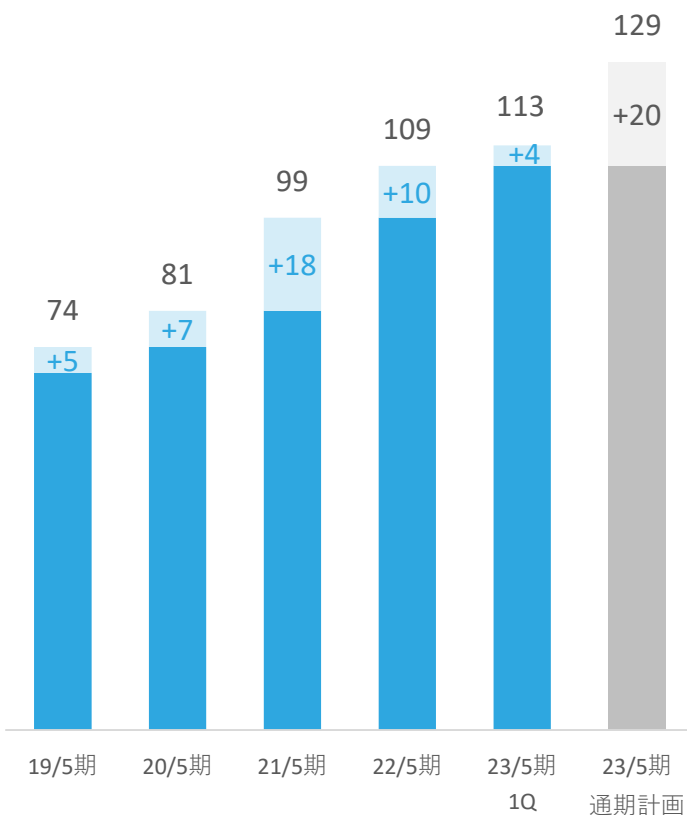




# 店舗数

- 1Qは4ホールの新規出店（開示日時点では更に+1ホール）
- 通期計画20ホールについては用地確定済であり、計画通りの進捗

## 店舗数推移



## 店舗数内訳

エリア	22/5期末	23/5期 1Q	
	店舗数	増減	店舗数
北海道	18	1	19
千葉	19		19
神奈川	1		1
愛知	15		15
京都	6		6
奈良	1		1
岡山	4		4
熊本	18	2	20
宮崎	27	1	28
計	109	4	113

# P/L サマリー



(単位：百万円)

	2022/5期 1Q		2023/5期 1Q		増減
		売上比		売上比	
売上収益	2,055	100.0%	2,285	100.0%	230
売上原価	1,275	62.0%	1,432	62.7%	157
直接原価	593	28.9%	667	29.2%	74
労務費	297	14.5%	335	14.7%	38
減価償却費	282	13.8%	319	14.0%	36
その他	101	4.9%	109	4.8%	8
売上総利益	780	38.0%	853	37.3%	72
販管費・その他	571	27.8%	655	28.7%	84
広告宣伝費	157	7.7%	166	7.3%	9
人件費	259	12.6%	304	13.3%	45
その他	154	7.5%	184	8.1%	29
営業利益	209	10.2%	197	8.7%	△ 11
税引前四半期利益	164	8.0%	152	6.7%	△ 12
四半期利益	107	5.2%	99	4.3%	△ 8

# 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、借入金・リース負債が増加

(単位：百万円)

	2022/5期末	2023/5期 1Q	増減
流動資産	1,675	1,593	△ 82
現金及び現金同等物	1,362	1,288	△ 74
非流動資産	21,597	22,237	640
有形固定資産	4,466	4,754	288
使用権資産	12,485	12,820	335
のれん	3,625	3,625	0
資産合計	23,273	23,831	557
流動負債	3,043	2,932	△ 110
借入金	800	989	188
リース負債	925	947	22
非流動負債	15,683	16,252	569
借入金	3,748	3,978	230
リース負債	11,563	11,886	322
負債合計	18,726	19,185	458
資本	4,547	4,646	99
負債及び資本合計	23,273	23,831	557

※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)

	2022/5期 1Q	2023/5期 1Q	増減
営業CF	152	83	△ 69
税引前四半期利益	164	152	△ 12
減価償却費	320	357	36
法人所得税の支払額	△ 219	△ 219	0
その他	△ 113	△ 206	△ 92
投資CF	△ 133	△ 342	△ 209
有形固定資産の取得	△ 114	△ 314	△ 200
その他	△ 18	△ 27	△ 9
財務CF	16	184	168
借入金の借入	265	510	245
借入金の返済	△ 41	△ 89	△ 48
リース負債の返済	△ 207	△ 235	△ 28
現金等の増減額	35	△ 74	△ 109
現金等の期首残高	1,056	1,362	306
現金等の期末残高	1,091	1,288	196



# トピックス① 地域社会に対する取り組み

- 熊本県において、地域社会の課題解決に向けた各種連携協定を締結
- 「地域いちばん店」の実現に向け、今後も地域社会への貢献に資する取り組みを拡大する方針

## 社会福祉に係る連携協定（2022/7月）

提携先：熊本市校区社会福祉協議会連絡協議会

### 主な提携内容

- 当社ホールを活用した地域住民への健康サポート
- 健康や終活相談等の情報提供
- 死後事務にまつわる課題解決の協働サポート
- 災害時の被災者支援に関する連携協力



## 災害時の避難場所・施設利用に関する協定（2022/8月）

提携先：熊本市

### 主な提携内容

- 当社ホールを地域住民等の指定緊急避難場所として使用
- 避難者に関する情報の熊本市への連絡
- 避難者への物資等の提供

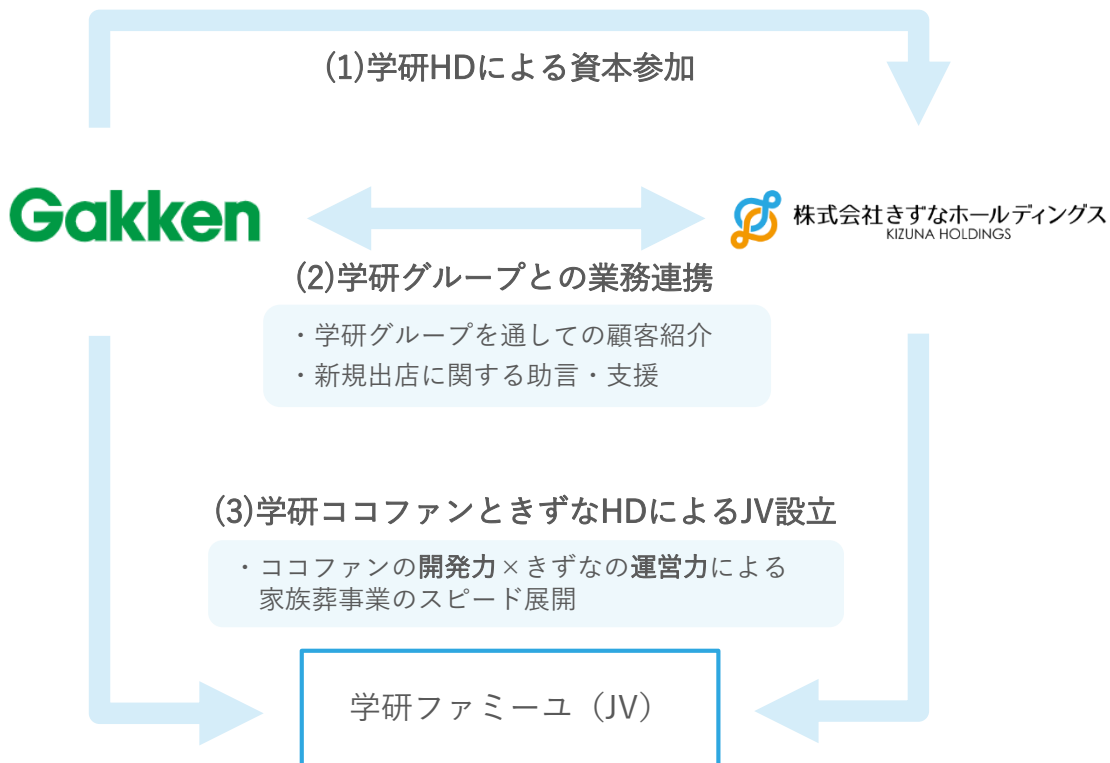




## トピックス② 学研グループとの連携

- 2022年8月10日リリース済の「学研グループとの合併会社設立」に関して、10月3日合併会社「学研ファミリー」設立が完了
- 2032年100店舗体制に向けて本格スタート

### 学研グループとの連携概要



### 合併会社の概要

合併会社名	(株)学研ファミリー
設立日	2022年10月3日
事業内容	葬儀葬祭業 (家族葬直営ホールの展開)
資本金	90百万円
出資割合	学研ココファン 51% きずなHD 49%
今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ まずは神奈川エリアを中心に直営ホールを展開</li> <li>・ その後学研ココファン展開エリアを中心にエリア拡大を図る</li> <li>・ 神奈川においては2032年に100店舗体制を目指す</li> </ul>



03-18 2023/5期 1Q 決算概要

**20-22 Appendix① 会社概要**

24-27 Appendix② 事業計画

29-33 Appendix③ FAQ



# 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

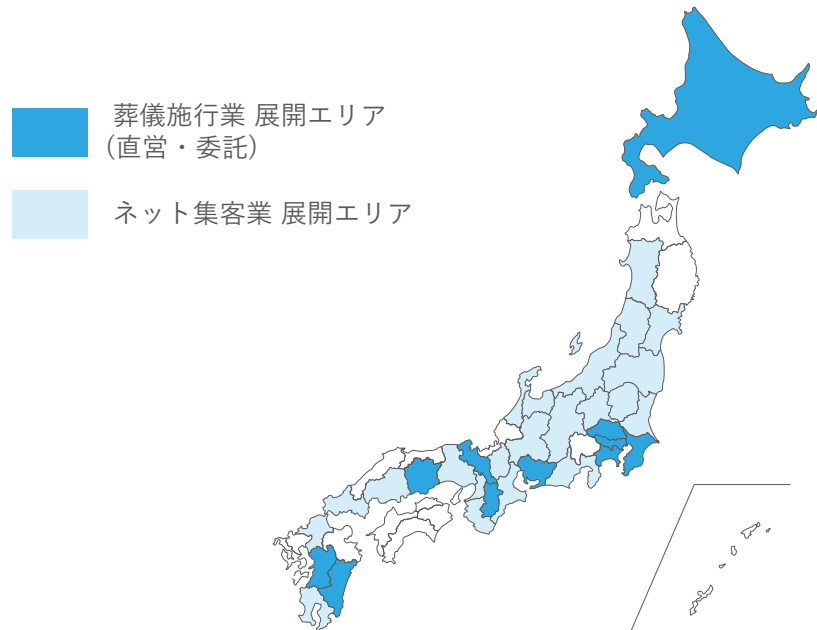
## きずなホールディングス (グループ経営戦略の立案・推進・管理)

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	19
	千葉	19
	神奈川	1
	愛知	15
	熊本	20
	宮崎	28
花駒	京都	6
	奈良	1
備前屋	岡山	4
計	9道府県	113

※2022年8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

従来の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**

従来の葬儀では、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てる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

従来の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

従来の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。



03-18 2023/5期 1Q 決算概要

20-22 Appendix① 会社概要

**24-27 Appendix② 事業計画**

29-33 Appendix③ FAQ

※ Appendix②事業計画は、2022年7月15日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の一部を抜粋のうえ掲載しており、計画内容に変更はありません。事業計画詳細については、当該資料をご参照ください。



# 【事業計画】ハイライト

- 3ヶ年中期計画をローリング。当該計画の達成状況及び進捗状況を重要な経営指標として設定
- 毎年度ローリングのうえ、次回以降は毎年7月に進捗状況及び新計画を開示の予定

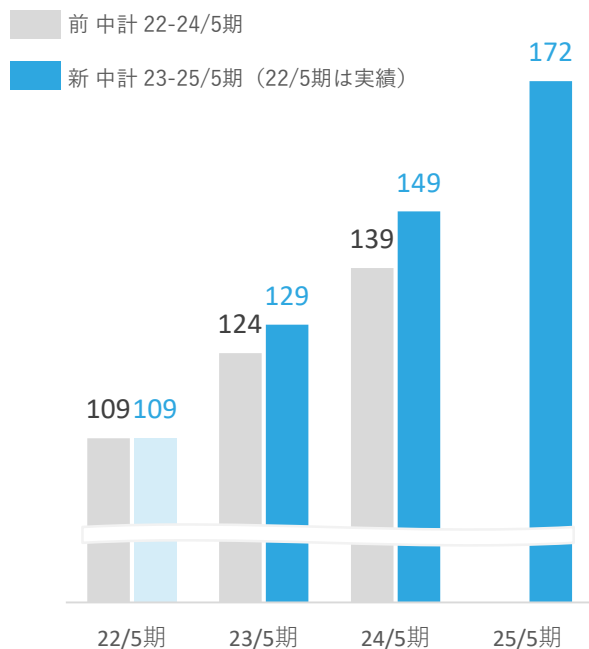
## 22/5期 計画比実績

- 計画比単価減も、件数増により、売上・利益ともに計画水準を超過

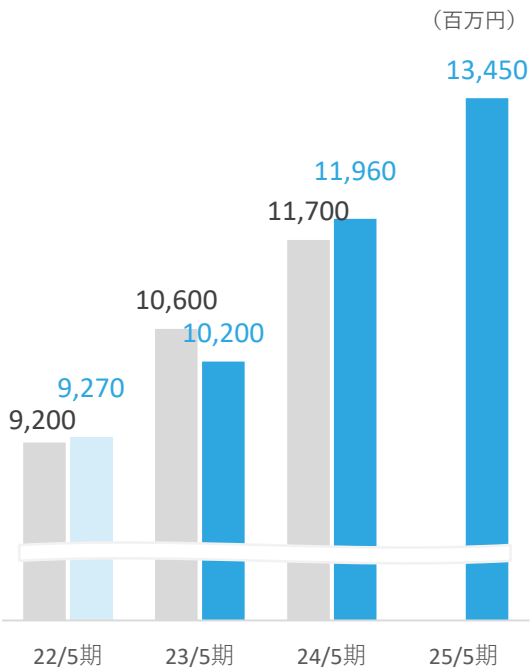
## 23/5 - 25/5期 ローリング 新中計骨子

- 前中計対比、単価回復は限定的となる見通し
- 「ドミナント外縁」への進出を強化し、出店ペースを加速
- 単価減・先行投資により、23/5期は一時的な成長鈍化を見込むが、24/5期以降は前中計を上回る成長を計画

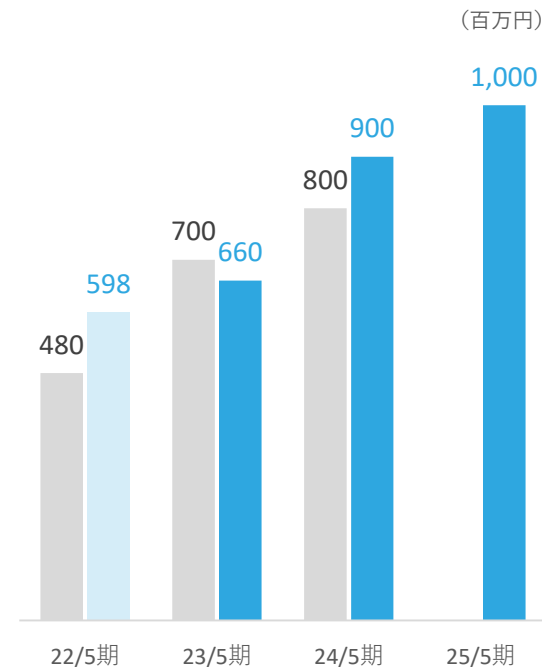
### ホール数



### 売上収益



### 当期利益







## 【事業計画】 P/Lサマリー

- 23/5期単価はほぼ横這いの見通し。出店増によるコスト負担もあり、成長ペースは一時的に鈍化
- 出店増が寄与し、24/5期以降は大幅な成長を見込む

		2022/5期 実績	2023/5期 計画	2024/5期 計画	2025/5期 計画	年平均成長率
売上収益	百万円	9,270	10,200	11,960	13,450	13.2%
営業利益	百万円	1,072	1,220	1,610	1,800	18.9%
営業利益率		11.6%	12.0%	13.5%	13.4%	—
当期利益	百万円	598	660	900	1,000	18.7%
当期利益率		6.5%	6.5%	7.5%	7.4%	—
葬儀件数	件	10,752	11,780	13,550	15,570	13.1%
葬儀単価	千円	801	807	825	809	0.3%
ホール数	店	109	129	149	172	16.4%



## 【事業計画】 成長戦略骨子

従来の戦略	「既存エリア内側」と「M&Aによる新規エリア進出」に重点 展開エリア拡大はM&Aに依拠する面が大きく、長期的な成長可能性に不確定さもあり
今後の戦略	「既存エリア外側」への進出を強化 自力成長の余地が大きく拡大するとともに、成長スピードも加速

従来	今後		
		① 既存エリア 内側	<b>ドミナントの高密度化</b> 期待効果 ・ 認知度向上によるマーケティングコストの低下 ・ 店舗間距離が近くなることによる労働生産性の向上
		② 既存エリア 外側	<b>ドミナント外縁への進出</b> 期待効果 ・ (飛び地と比較して) 一定の顧客認知度や人員整備の容易さによる早期立ち上がり ・ 自力での展開エリア拡大余地が大きく増加
		③ 新規エリア (飛び地)	<b>M&amp;Aによる新規進出及び、その後のドミナント形成</b> 期待効果 ・ ゼロから認知度を獲得する時間・コスト・リスクの最小化 ・ 対象会社と当社の強みによる相乗効果



## 中長期 ビジョン

### 地域いちばん店を、日本でいちばん数多く！

- グループ内の各事業会社や各拠点が、「地域いちばん店」（＝展開エリア内で生活者から最も選ばれている葬儀社）を目指す
- 「地域いちばん店」を日本中に増やし、その数を日本一多く持つグループとなる

## 中長期 メルクマール

### 2030年に直営ホール300店舗

- 将来的に全国展開を目指す中、まずは2030年に300店舗体制を確立
- M&Aにも引き続き注力するが、自力成長のみで達成可能な水準



03-18 2023/5期 1Q 決算概要

20-22 Appendix① 会社概要

24-27 Appendix② 事業計画

**29-33 Appendix③ FAQ**



# 【FAQ】 目次

- 投資家の皆様からのよくあるご質問を本ページ以降にまとめております

## ■ ビジネスモデル・業界環境

- 近年はどこの葬儀社でも家族葬を行っているが、当社の強みは何か？
- インターネットによる葬儀仲介会社（葬儀ポータル）との競合状況は？

## ■ 中期計画・業績

- アフターコロナも含めた中長期的な単価見通しは？
- 昨今の原材料価格高騰の影響は？
- 出店数の上限や、出店におけるボトルネックは何か？
- M&Aが進んでいないのはなぜか？
- 人材投資と成長の関係性は？
- 近年はオリジナルプランの比率が伸びていないがなぜか？今後どの程度伸びるのか？

## ■ 財務・資本政策

- 使用权資産・リース負債とは何か？
- 自己資本比率が低いですが財務面に問題はないのか？
- 経営陣が株式を保有していないのはなぜか？



## 【FAQ】 ビジネスモデル・業界環境

Q. 近年はどこの葬儀社でも家族葬を行っているが、当社の強みは何か？

A. 「1日1組貸切ホール」「オーダーメイド型葬儀」が大きな強みとなります。

例えば、複数式場からなる大型ホールで行う少人数の家族葬は、ご遺族の方に何か寂しい印象を与えてしまい、また、他の参列者の出入りもあるためお気持ちが休まる時間ありません。当社の「1日1組貸切ホール」は少人数の葬儀に最適なサイズであり、他者に気兼ねなくお別れの時間をお過ごし頂くことが可能です。またコロナ禍においては、不特定多数との接触を回避できることもお客様の安心感に繋がっています。

「オーダーメイド型葬儀」は、儀礼儀式のみにとらわれず、一人一人に合った、その人らしいお別れの場を提供することが可能です。2016年のサービス開始以来、多くのお客様のご要望にお応えしてきたノウハウが全社的に蓄積されており、他社にはまねできないサービスであると考えております。多くのお客様よりご支持を頂き、サービス開始以来の累計件数は8,381件となりました（22/8月末時点）。

<オリジナルプラン紹介ページ>

<https://www.famille-kazokusou.com/plan/3values/>

Q. インターネットによる葬儀仲介会社（葬儀ポータル）との競合状況は？

A. 葬儀ポータルは「競合」ではなく、「パートナー」との位置付けであり、当社でも複数企業と提携しています。彼らと提携することで自社のみでは集客できなかった顧客の獲得が可能となります。低価格帯を中心とした葬儀ポータルからの送客と、オリジナルプランを含めた中~高価格帯の自社集客のバランスをとりながら全社的なマーケティングを実施しております。



## 【FAQ】 中期計画・業績

### Q. アフターコロナも含めた中長期的な単価見通しは？

A. コロナがほぼ収束した場合、一時的には参列者数や単価の回復が見込まれます。但し、中小規模葬儀、特に直葬等の簡素な葬儀がある程度定着したことにより、回復幅は限定的なものになると考えます。一時的な回復以降は、従来の中長期トレンドに回帰し、業界全体として緩やかな低下が継続すると想定されます。

当社においては、「少人数でも高付加価値」を提供できるオリジナルプランの比率を高めること等により、中長期的な単価下落トレンドに対応する方針です。

### Q. 昨今の原材料価格高騰の影響は？

A. 生花仕入や光熱費等、原材料価格高騰の影響は当社においても見られます。但し、当社原価全体に占める割合は人的コストや減価償却費・ホール家賃等が相対的に大きく、現時点で全社業績に大きな影響を及ぼすまでには至っておりません。また、内製化をはじめとしたコスト低減施策を進めることで、原材料価格高騰の影響抑制に努めております。

建築コストについても同様に上昇の影響が見られますが、現時点で出店方針に大きな影響はありません。コスト上昇があるものの、従前同様5年以内の投資回収が可能であり、小規模ホールであることから投資額の増加やそれに伴う借入金の増加は限定的な水準です。

### Q. 出店数の上限や、出店におけるボトルネックは何か？

A. 出店における最大のボトルネックは「用地の確保」、次いで「人材の確保」になります。用地については、「ドミナント外縁への進出強化」により、候補地の量的拡大を図るとともに、外部業者との提携強化等により対応しています。人材については、23/5期より人事制度の見直しを行う等、採用競争力の強化を図っています。

これらにより、前中計（15ホール/年）を上回る20ホール/年の出店が可能になりました。全体バランスを考慮し、短~中期的には年間20~25ホール、中長期的には年間30ホール程度の出店が可能な体制を構築したいと考えています。なお、「資金面」については上記出店数の範囲であれば、営業CF及び借入金により対応可能であり、現時点での懸念はありません。



## 【FAQ】 中期計画・業績

### Q. M&Aが進んでいないのはなぜか？

A. 「売主との価格面の乖離」が大きな要因です。候補先となる中小葬儀社の多くはコロナの影響により「収益力が大きく低下」している一方で、自社保有の葬儀ホールとそれに見合った「多額の借入金」を抱えていることが大半です。そのため、当社が求める株式価値は低くならざるを得ず、売主意向との乖離が拡大傾向にあります。

M&Aによる新規エリア進出は、当社成長戦略において重要なポイントですが、過大投資となることを避けるべく慎重な経営判断をしております。不確定要素の高いM&Aに過度に依拠することなく、ドミナント外縁への自力進出を強化することで、従来戦略以上の成長が可能であると考えます。なお、戦略修正によりM&Aへの依存度を低下させたものの、引き続き重要戦略の一つであることは変わりません。

### Q. 人材投資と成長の関係性は？

A. 「ホール数増加」「件数増加」との関係性はもちろん、「付加価値向上」「効率化」の観点より積極的な人材投資が必要であると考えます。事前相談～受注～施行～アフターフォローに至るまで、お客様との適切な接点時間の確保が付加価値向上には不可欠であり、それが最終的には単価向上や口コミ・リピートによる件数増加に繋がるものと考えます。また、ドミナント内のホール数及び人員数が増えることにより、内製可能な業務範囲も拡大し、効率化・コスト低減にも繋がります。

### Q. 近年はオリジナルプランの比率が伸びていないがなぜか？今後どの程度伸びるのか？

A. 17/5期のサービス開始から20/5期までは右肩上がりでオリジナルプラン（OP）の件数比率が伸長、20/5期以降は20%強で横這い推移となっています。

コロナによって低価格帯の葬儀比率が増加したことによりOP件数比率は横這いとなっているものの、OP件数は順調に増加しています。コロナ禍においても件数増加を継続できたことは、「少人数でも高付加価値」のサービスが多くのお客様からご支持を頂けた結果であると評価しています。今後については中長期的にOP件数比率30%程度を目指していく方針です。





## 【FAQ】財務・資本政策

### Q. 使用権資産・リース負債とは何か？

A. 当社B/Sにおける使用権資産・リース負債は主に「ホールの賃借」に伴うものです。

当社ホールの多くは土地建物（あるいは土地のみ）を期間20年程度で賃借しています。日本基準における会計処理では、この賃借取引は基本的に「オフバランス」取引であるものの、当社が採用しているIFRSにおいては「オンバランス」取引となります。仮に20年間の賃貸借契約を締結した場合、「およそ20年間分の家賃相当額」が使用権資産とリース負債に両建て計上されます。その後、時の経過や家賃の支払に応じて、使用権資産の償却やリース負債の返済によりB/S残高は徐々に減少します。

通常程度のホール稼働が継続し、家賃支払が遅滞なく行われる限りにおいては、使用権資産の減損リスクや、リース負債の債務不履行リスクが顕在化する可能性は極めて低いものと考えております。なお、これまでに直営ホールの撤退実績はありません。

### Q. 自己資本比率が低いですが財務面に問題はないのか？

A. 使用権資産・リース負債の両建て計上を要因として、自己資本比率は低く算出されています（総資産の約半分を使用権資産・リース負債が占める）。一般的に、自己資本比率20%程度では財務の安全性に懸念が生じますが、上記の通り、減損リスクや債務不履行リスクは極めて低く、財務の安全性に問題はありません。

### Q. 経営陣が株式を保有していないのはなぜか？

A. 当社は2015年のLBOにより、創業者をはじめとした株主からファンドに対して、株式100%を譲渡しております。現経営陣はLBO以降に当社に参画しており、22/5期末時点では株式未保有となっています。

なお、現経営陣には中長期的な企業価値の向上を図ることを目的としてストックオプションを付与しております。また、22/8月の定時株主総会決議及び、22/9月の取締役会決議により、経営陣に対する譲渡制限付株式報酬の付与が決定しております。これにより、株主の皆様との価値共有がより一層図られるものと考えております。



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。