



2023年3月期

第2四半期 決算説明会資料

証券コード：7868

2022/11/9

0 目次

1	2023年3月期 第2四半期決算説明	P. 2
	<ul style="list-style-type: none">・業績の四半期推移・営業利益増減分析・各事業セグメントの状況・株主還元・第2四半期の主な取り組み	
2	今期の取り組み	P. 22
	<ul style="list-style-type: none">・中計1年目の計画・状況・2023年3月期 業績予想・サステナビリティ推進	
3	中期経営計画2.0（2022-2024）	P. 28
A	ご参考資料（会社紹介）	P. 38

1

2023年3月期
第2四半期決算 説明

1-01 2023年3月期 第2四半期決算ハイライト

- 第2四半期の連結業績 前年対比 増収増益
(売上高 10.7%増 営業利益 67.6%増)
- 復配 | 2023年3月期 中間配当の決定
- 中長期的事業成長に向けた取り組み



計画の着実な実行 と 更なる成長への準備

1-02 2023年3月期 第2四半期業績（連結）

- ・ 葬祭：火葬取扱件数・来場者数の前年同期比増が継続
- ・ 情報：自治体・官公庁のBPO案件が牽引
- ・ 人材：主要な自社メディア・HRテック・派遣事業が堅調に推移

（単位：百万円）

	2022年3月期 第2四半期 [累計]	2023年3月期 第2四半期 [累計]	前年同期比	
			増減	増減率(%)
売上高	14,895	16,488	1,593	10.7
営業利益	714	1,197	483	67.6
経常利益	670	1,202	532	79.4
親会社株主に帰属する 四半期純利益	526	929	403	76.6

1-03 2023年3月期 第2四半期業績（連結）進捗率

- 通期業績予想に対する第2四半期の進捗率は前期と対比しても好調

（単位：百万円）

2022年3月期 第2四半期 [累計]	2022年3月期 通期実績	進捗率	2023年3月期 第2四半期 [累計]	2023年3月期 通期予想 (5/14公表)	進捗率	前年同期 対比
14,895	35,361	42.1%	16,488	37,800	43.6%	+1.5Pt
714	3,729	19.1%	1,197	3,800	31.5%	+12.4Pt
670	3,610	18.6%	1,202	3,700	32.5%	+13.9Pt
526	3,643	14.4%	929	2,950	31.5%	+17.1Pt

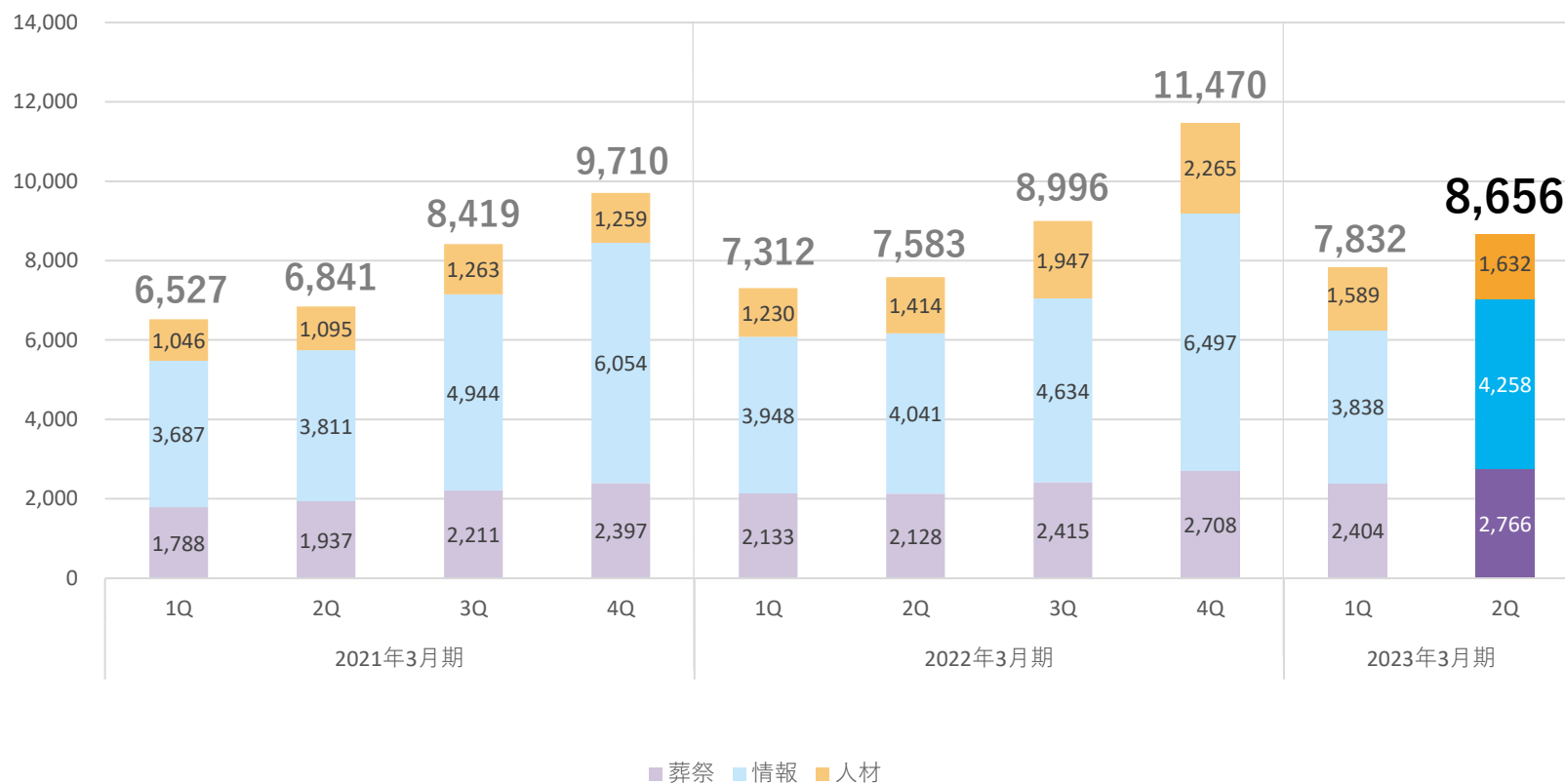
当社グループは売上・利益ともに下期に偏重する傾向

第3四半期・第4四半期の取り組みを着実に実行

1-04 四半期売上高推移

- 売上高は、葬祭セグメントの取扱件数増に伴う火葬料売上高、情報セグメントのBPO事業が堅調に推移し、前年同期比14.2%増加

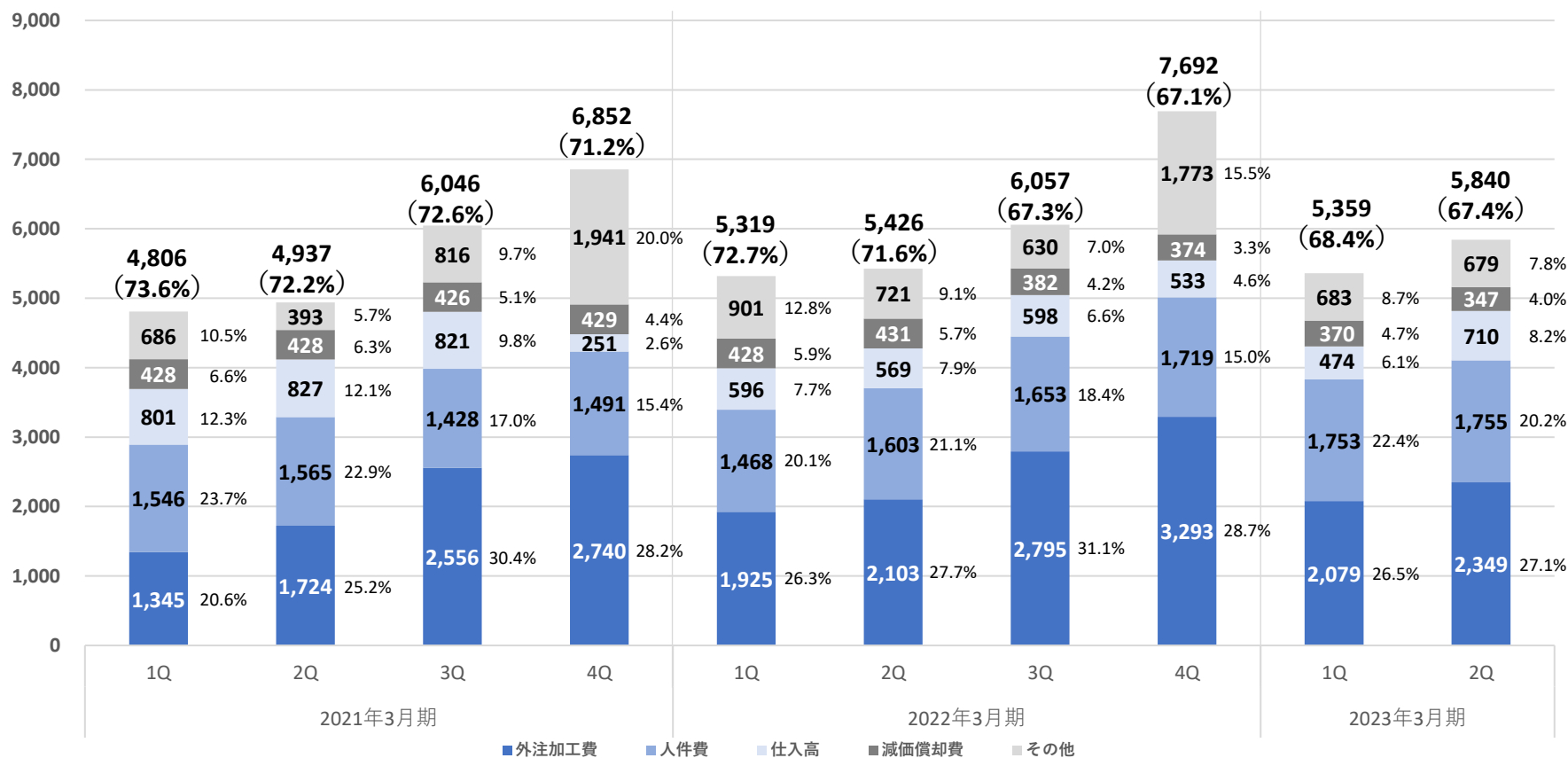
(単位：百万円)



1-05 四半期原価推移

- 売上原価は前年同期比増加（+414百万円、売上高原価率△4.3pt）
- BPO事業の堅調な推移等に伴い原価増となるも原価率は前年同期比で低下

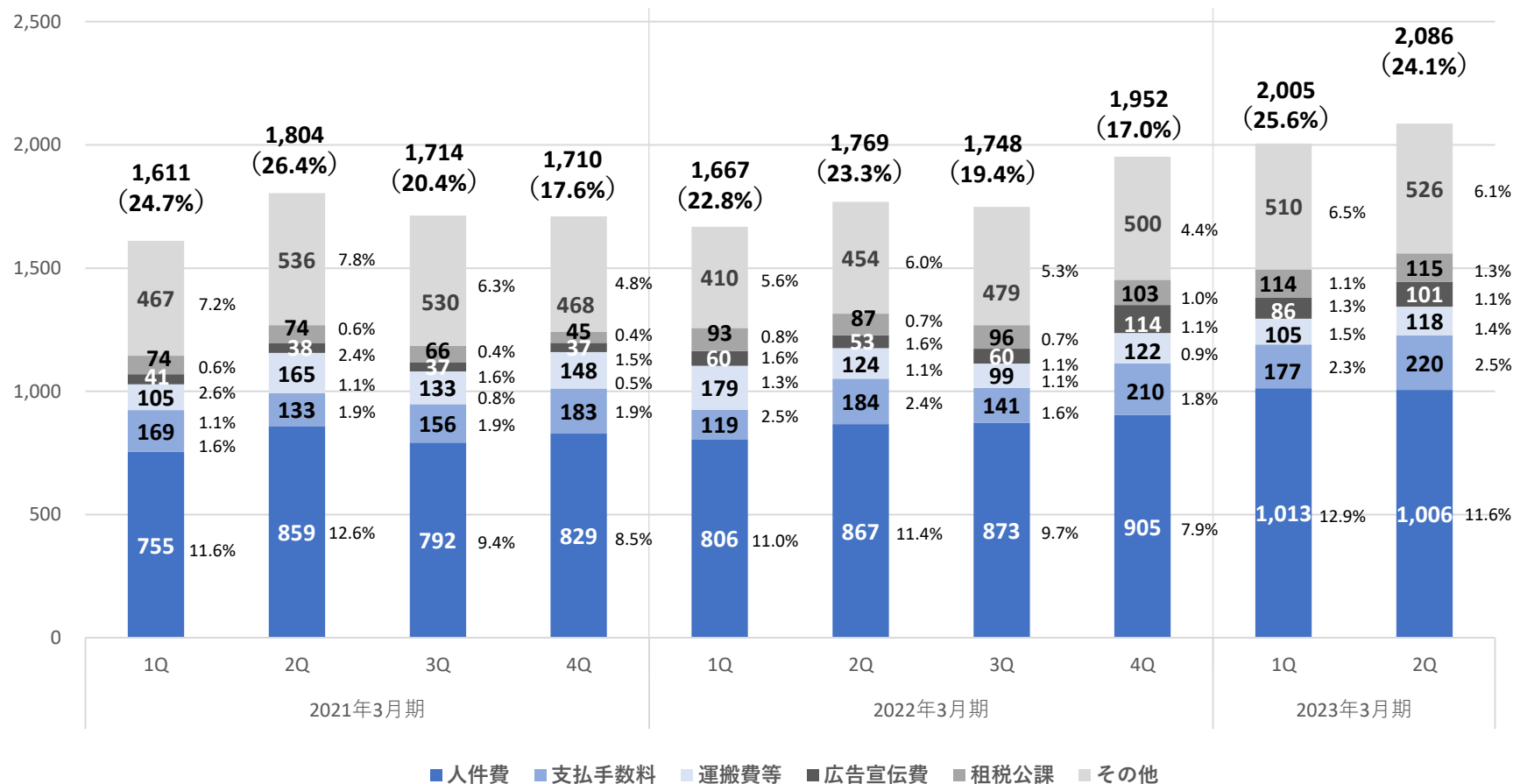
（単位：百万円 / %：売上高原価率）



1-06 四半期販管費推移

- 販管費は前年同期比増加（+317百万円、売上高販管费率+0.8pt）
- 成長に向けた「投資的人件費」および「広告宣伝費」が増加

（単位：百万円 / %：売上高販管费率）

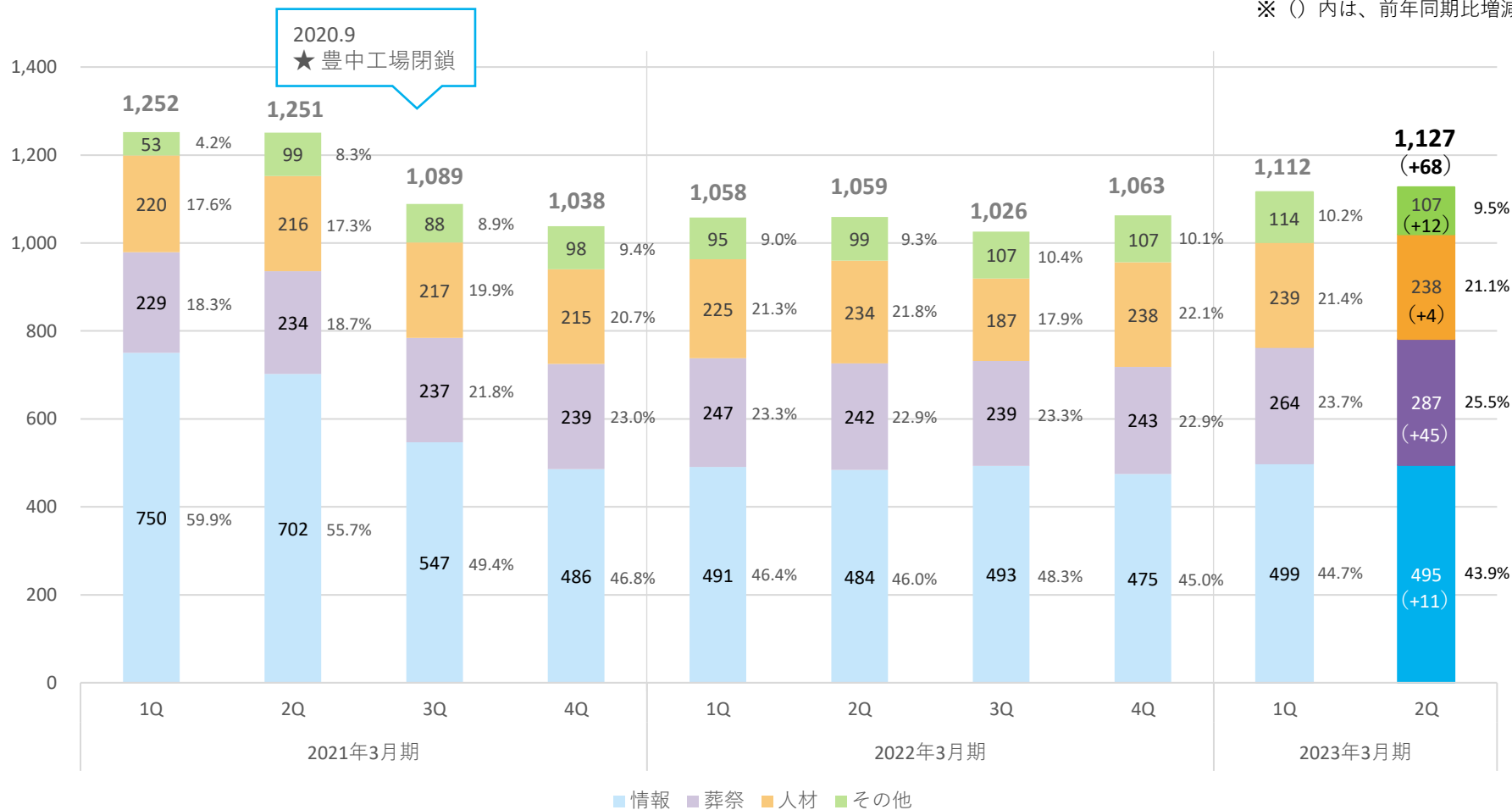


1-07 四半期人員数推移

・ 葬祭セグメントにおける中長期的成長を見据えた人的リソースの強化

(単位：人 / %は構成比率)

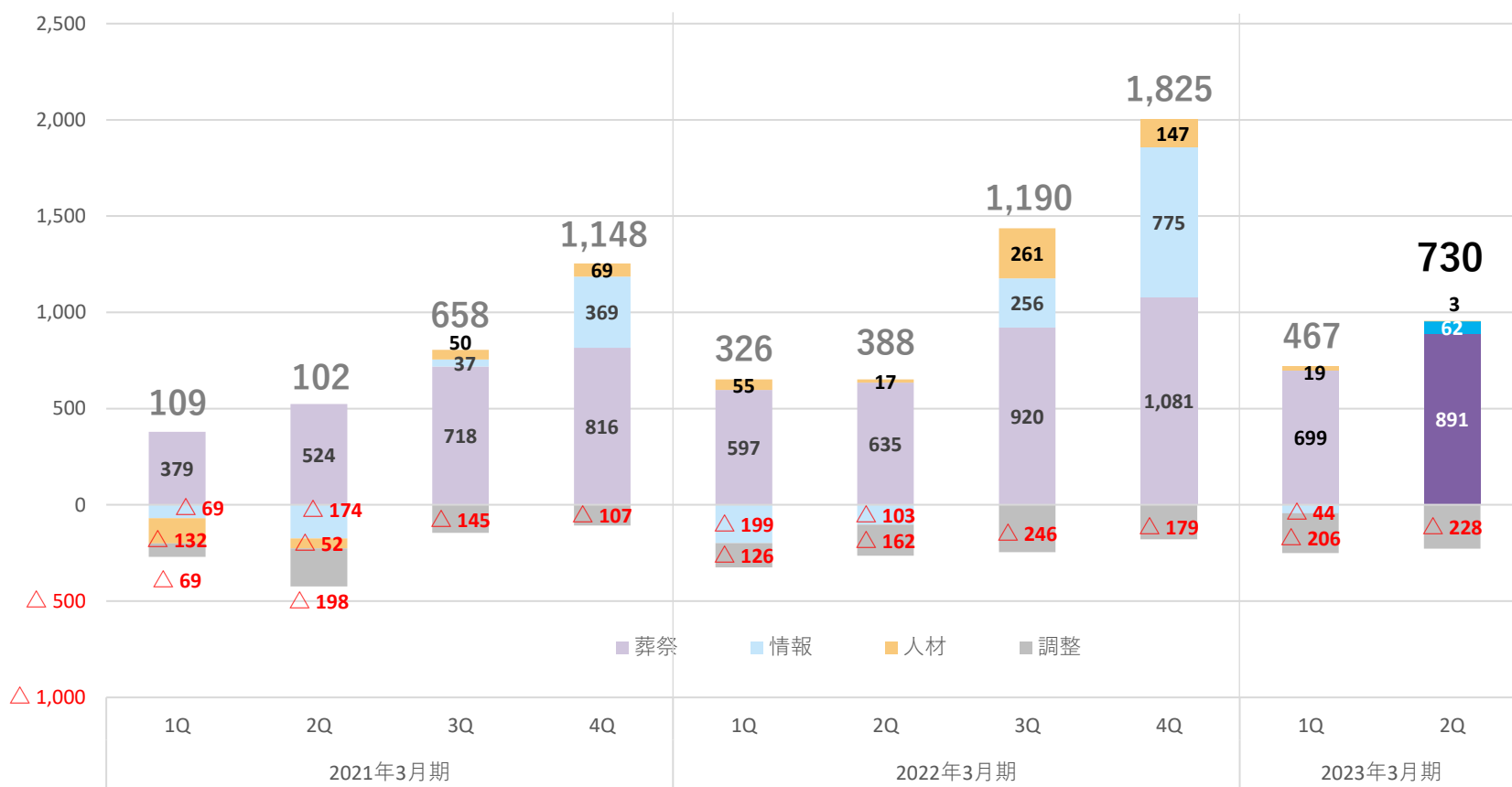
※ () 内は、前年同期比増減



1-08 四半期営業利益推移（セグメント別）

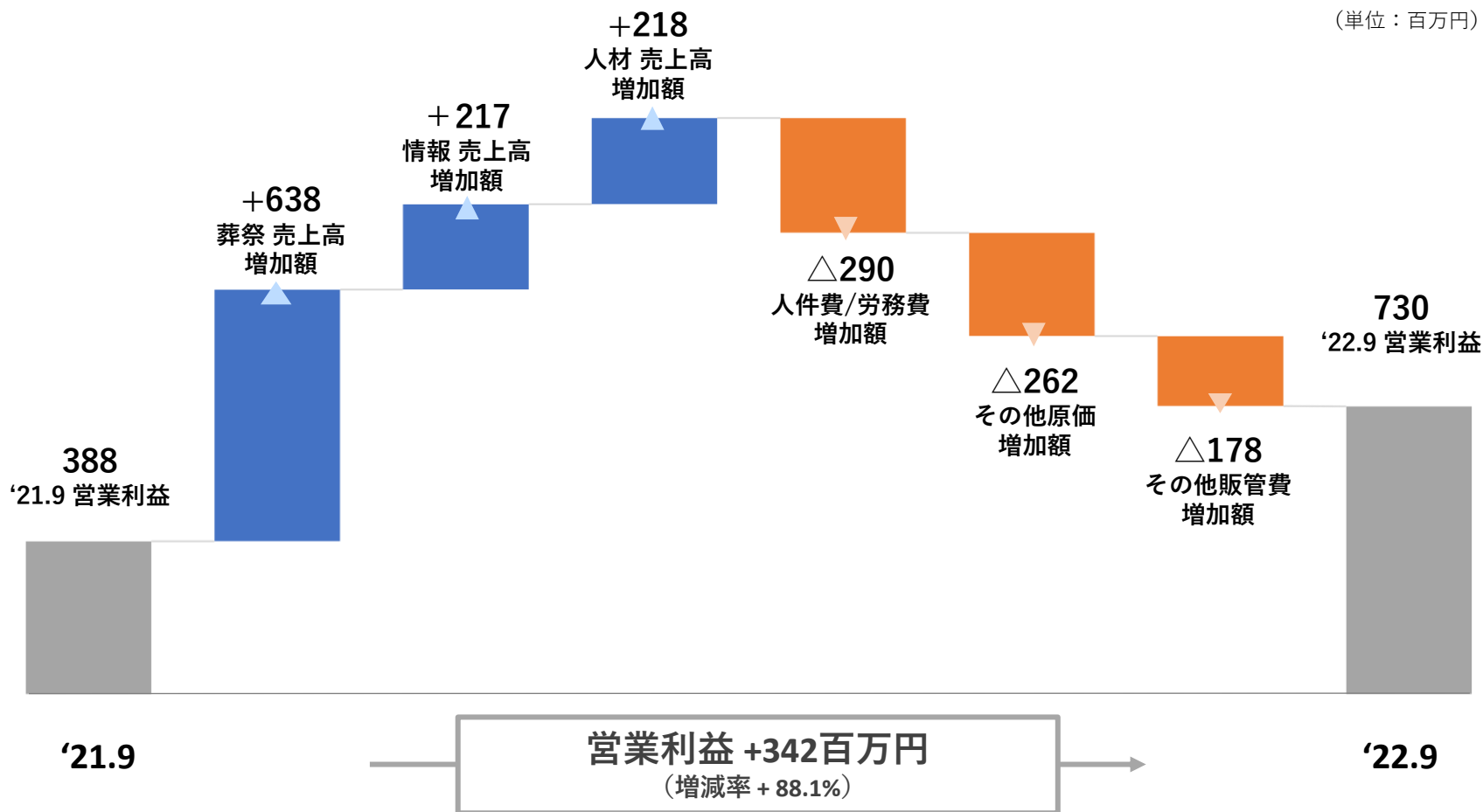
- 営業利益は、葬祭セグメントの斎場事業の伸長が大きく貢献、情報セグメントの印刷工場が稼働率を維持したこともあり、前年同期比88.1%増加

（単位：百万円）



1-09 2023年3月期 第2四半期 営業利益増減分析（主要項目）

- 全事業セグメントの増収が寄与、新規事業および人員体制拡充による労務費・人件費の増加の影響により費用増加も、全体で増益



1-10 2023年3月期 第2四半期 事業セグメント別業績サマリ

(単位：百万円)

	売上高		前年同期比		営業利益		前年同期比	
	2023年3月期 第2四半期 [累計]	2022年3月期 第2四半期 [累計]	増減	増減率 (%)	2023年3月期 第2四半期 [累計]	2022年3月期 第2四半期 [累計]	増減	増減率 (%)
葬祭	5,170	4,261	909	21.3	1,590	1,232	358	29.1
情報	8,096	7,989	107	1.3	18	△ 302	320	— (黒字転換)
人材	3,221	2,644	577	21.8	22	72	△ 50	△ 69.4
調整額等			0	—	△ 434	△ 288	△ 146	
合計	16,488	14,895	1,593	10.7	1,197	714	483	67.6

(報告セグメントの利益又は損失の算定方法の変更等について)

第1四半期累計期間より、報告セグメント毎の経営成績をより適切に評価するため、報告セグメントのセグメント利益に含まれていた各グループ会社の経営指導料を、セグメント利益の調整額に全社費用として計上する方法に変更しております。なお、前第2四半期連結累計期間は持株会社移行前のため、経営指導料は発生しておらず、セグメント利益又は損失に与える影響はございません。

1-11 2023年3月期 第2四半期 葬祭セグメントの状況（対前年同期）

（単位：百万円）

	売上高		前年同期比		営業利益		前年同期比	
	2023年3月期 第2四半期 [累計]	2022年3月期 第2四半期 [累計]	増減	増減率 (%)	2023年3月期 第2四半期 [累計]	2022年3月期 第2四半期 [累計]	増減	増減率 (%)
葬祭	5,170	4,261	909	21.3	1,590	1,232	358	29.1

当事業セグメントにおける市場概況

- ・ コロナ感染拡大傾向も行動制限なく、菓子飲料・休憩室等の需要増。燃料価格高騰継続

売上高

- ↑ 火葬取り扱い件数は前年比で増加
- ↑ コロナウイルス感染拡大傾向であったが行動制限がなく、結果、葬儀の簡素化傾向が抑制
菓子飲料・休憩料が前年比で回復

営業利益

- ↑ 売上高伸長に伴う増加
- ➡ 燃料費等の高騰に伴い、サーチャージ型の変動型料金を導入（2022年6月より実施）
- ↓ 葬儀業を行う(株)グランセレモ東京の事業開始準備に伴う販管費等の増加と、開始間もないため
販促費など費用が先行

1-12 2023年3月期 第2四半期 情報セグメントの状況（対前年同期）

（単位：百万円）

	売上高		前年同期比		営業利益		前年同期比	
	2023年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減	増減率 (%)	2023年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減	増減率 (%)
情報	8,096	7,989	107	1.3	18	△ 302	320	— (黒字転換)

当事業セグメントにおける市場概況

- 印刷の需要後退が継続。一方で官公庁・自治体のBPO関連ニーズが堅調

売上高

- ↑ BPO : コロナ関連案件、官公庁案件を取り込み堅調に推移
- ↓ 印刷 : 出版印刷ではコミックスの持ち直しが見られるも、学習参考書案件等の重版が減少。商業印刷も縮小傾向が継続し、全体で前年比減
- ↓ パッケージ印刷（中国） : ロックダウンの影響による生産遅延、および円安元高の影響

営業利益

- ↑ 印刷関連事業 : 大型ロット案件による作業充当と内製化率（工場稼働率）の改善
- ↑ 出版印刷 : コミックス案件の好調から、大型印刷機の稼働を確保
- ↑ BPO : 西日本エリアでの地方自治体 コロナ関連案件の好調が継続

1-13 2023年3月期 第2四半期 人材セグメントの状況（対前年同期）

（単位：百万円）

	売上高		前年同期比		営業利益		前年同期比	
	2023年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減	増減率 (%)	2023年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	増減	増減率 (%)
人材	3,221	2,644	577	21.8	22	72	△ 50	△ 69.4

当事業セグメントにおける市場概況

- ・ コロナ感染症拡大傾向の中でも社会経済活動の維持もあり、採用需要は回復

売上高

- ↑ 求人媒体・HRテック：採用ニーズ増。求人媒体・HRテックサービスともに前年対比で伸長
- ↑ 人材派遣：1Qより継続したコロナ関連業務の堅調な推移。
- ↓ BPO：前年の大型コロナ関連案件の需要が収束し前年比減。
- ↑ 人材紹介：国内人材紹介事業が堅調に推移

営業利益

- ↓ BPO：前年の大型コロナ関連案件の需要が収束し前年比減。
- ↑ 求人媒体・人材派遣：広告宣伝費の増加も、広告効果による売上増もあり全体では前年比増

1-14 連結貸借対照表推移

(単位：百万円)

	2022年3月	2022年9月	期末差
流動資産	31,350	24,996	△ 6,354
現金および預金	21,662	18,337	△ 3,325
受取手形および売掛金	7,131	3,900	△ 3,231
固定資産	42,380	41,993	△ 387
有形固定資産	35,820	35,147	△ 673
無形固定資産	916	990	74
投資その他資産	5,643	5,854	211
資産合計	73,736	66,992	△ 6,744
流動負債	17,492	12,046	△ 5,446
未払金	1,692	1,428	△ 264
未払法人税等	409	386	△ 23
固定負債	18,723	16,411	△ 2,312
負債合計	36,215	28,457	△ 7,758
株主資本	37,239	38,171	932
資本金	2,478	100	△ 2,378
利益剰余金	26,742	27,672	930
新株予約権	9	11	2
純資産合計	37,520	38,534	1,014

1-15 株主還元

2023年3月期 中間配当

- ✓ 2022年9月30日を基準日とする剰余金の配当（中間配当）を決定
1株当たり配当金 | 7円75銭 配当金総額 | 221百万円

2023年3月期 配当予想

- ✓ 期末配当は当初予想通り（配当性向15%）

基準日	1株当たり配当金		
	第2四半期末	期末	合計
2022年2月期 実績	0円00銭	0円00銭	0円00銭
2023年3月期 実績	7円75銭	—	—
2023年3月期 予想	—	7円75銭	15円50銭

1-16 第2四半期の主な取り組み

- ① 葬祭の新規事業・情報の構造改革継続で利益アップ
- ② 業績改善により、財務指標の大幅良化
- ③ 更なる新規事業の準備も順調に進捗

1-16 ① 葬祭の新規事業・情報の構造改革継続で利益アップ

葬祭セグメント

- ・ 火葬炉稼働の効率的運用
- ・ 未納棺受入れによるアップセル
- ・ 葬儀子会社の設置
- ・ 新規事業の推進強化

- ・ 事業規模拡大
- ・ 新規取組みの迅速化

情報セグメント

- ・ 印刷工場 内製化促進
- ・ 人員の成長分野へのシフト

約30名規模

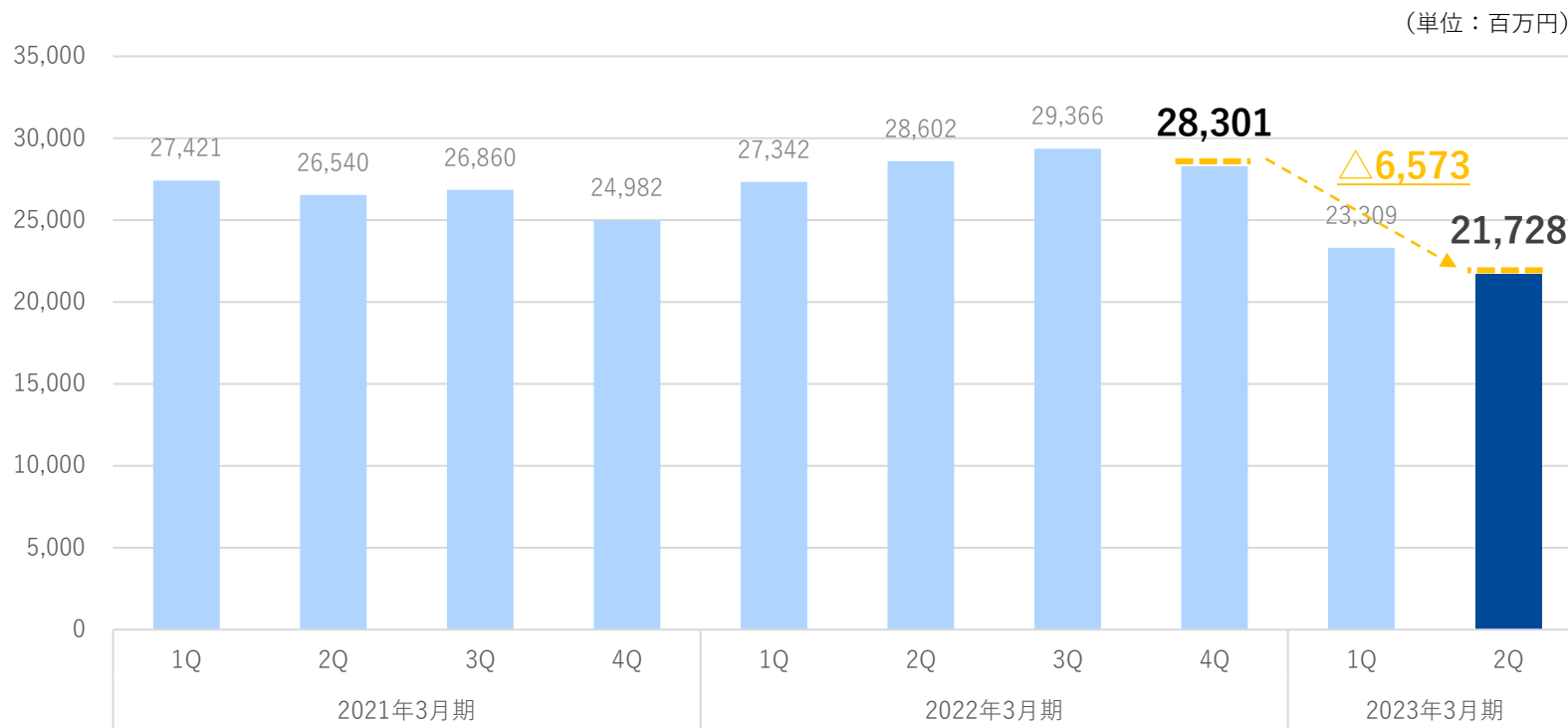
- ・ 更なる生産性向上
- ・ 人材の精鋭化

通期達成に向けた下期の取り組み施策を企画・準備

1-16 ② 業績改善により、財務指標の大幅良化

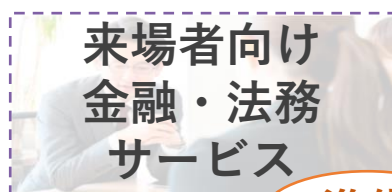
四半期 有利子負債残高 推移

- 2023年3月期第2四半期の有利子負債残高は、前期末対比で $\Delta 6,573$ 百万円
- 財務体質の改善を図りつつ、積極投資と持続的事業成長に向け基礎を固める



1-16 ③ 更なる新規事業の準備も順調に進捗

シニア・エンディング領域の中長期的な事業構想に基づく取り組み



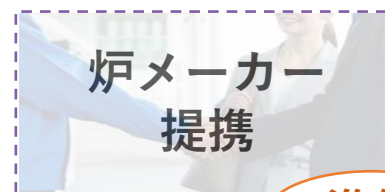
準備



あんしんサポート事業

- ・ 主要な人材採用が完了
 - ✓ マーケティング責任者
 - ✓ 商品設計責任者
- ・ 各種関連許認可取得への準備

→ 現進行期の事業開始を目指す



準備



炉メーカーの設立

- ・ 先行して、炉の設計を進める（順調）
- ・ メンバーを順次採用

→ 提携だけでなく設立も視野に

2

今期の取り組み

2-01 今期の取り組み | 中計1年目の計画・状況

式場増設

控室や休憩室を式場に改装。現状、需要の高い式場を増やし、ご利用者の利便性と斎場全体の生産性を向上

【Before】



控室



【After】



式場

2023年8月までに35式場から62式場へ

2022年11月
桐ヶ谷斎場より着工
(四ツ木を除く5斎場で順次実施)

■ 式場増設にかかる業績計画

(単位：百万円)

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
売上高	0	341	951
営業利益	0	215	745

2-02 今期の取り組み | 中計1年目の計画・状況

葬儀社2社の状況

第2四半期も、第1四半期から引き続き堅調に推移

(単位：百万円)



	1 Q		2 Q		2 Q累計	
	計画	実績	計画	実績	計画	実績
売上高	17	44	97	210	115	254
営業利益	△ 125	△ 60	△ 81	△ 29	△ 207	△ 89

※ グランセレモ東京は、2022年7月より事業開始

その他

- ・ **情報**セグメント
 - ✓ BPO事業強化に向けた組織再編完了
 - ✓ NFTサービス 本格ローンチ を2023年1月に予定 (10月より延期)
- ・ **人材**セグメント
 - ✓ HRテック商材の機能強化 | 計画通りの進捗
 - ✓ “日本リスキリングコンソーシアム”への参画 (マッチングパートナーとして)

2-03 2023年3月期 業績予想

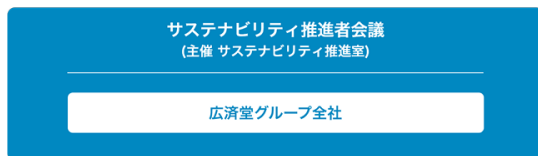
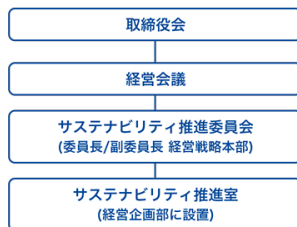
(単位：百万円)

	2023年3月期 通期予想	前期	前期比	
			増減	増減率(%)
売上高	37,800	35,361	+2,439	6.9
営業利益	3,800	3,729	+71	1.9
経常利益	3,700	3,610	+90	2.5
税引前当期純利益	3,690	3,627	+63	1.7
法人税等	740	17	+723	4,252.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,950	3,643	△693	△19.0

※ 2022年5月14日に公表した数値から変更はありません

2-04 サステナビリティ推進 | TCFD提言に基づく情報開示

ガバナンス



体制図 (2022年10月31日時点)

※ 年2回開催されるサステナビリティ推進委員会において、サステナビリティ推進者会議のガバナンスグループから気候関連のリスク及び機会についての報告を受け、重要事項について取締役会への報告と削減施策の監督を行う。

戦略

インパクト評価における基本シナリオ

脱炭素社会へのシフト	大気、水質、土壌の汚染防止と資源の再利用にシフト
① 日本政府の「2050年カーボンニュートラル」を宣言により、サプライチェーンにおける資材・生産工程の見直しが図られる。 ② CO2削減に向けた企業投資がこれまで以上に積極的に推進されている。 ③ サプライチェーン全体で環境に配慮できていない事業者は淘汰されていく可能性が高い。	① 2030年までに、汚染の減少、投棄の廃絶と有害な化学物・物質の放出の最小化、未処理の排水の割合半減及び再生利用と安全な再利用の世界的規模で大幅に増加させることにより、水質を改善する。 ② ノンVOCは元より、水処理（廃液）、廃棄物処理など、取引先との協働で循環型のサプライチェーンを構築し、産業公害を解消する

リスク分析

シナリオ	参考シナリオ	リスク		
【1.5°C】 持続可能な発展の下で、気候政策を導入して21世紀までの気温上昇（工業化前基準）を1.5°C以下に抑えるシナリオ。	SSP1-1.9 IPCC 「1.5°C特別報告書」	移行 リスク	政策・法規制リスク	炭素税導入など、GHG排出抑制の政策強化
			技術リスク	低炭素技術の設備導入
			市場リスク	サプライチェーンからの排除
			評判リスク	株主、顧客による脱炭素目線の意見
【4°C】 化石燃料依存型の発展の下で、気候政策を導入せずに21世紀までの気温上昇（工業化前基準）を4°C程度上昇させるシナリオ。	SSP5 RCP8.5	物理 リスク	急性リスク	激甚災害による事業所の営業停止リスク
			慢性リスク	平均気温上昇によるサプライチェーン全体への影響

2-05 サステナビリティ推進 | TCFD提言に基づく情報開示

指標と実績

指標：

環境省「サプライチェーンを通じた温室効果ガス排出量算定に関する基本ガイドライン_ver2.3」を参考にGHGプロトコルのScope1、Scope2、Scope3の排出量

算定範囲：

国内グループ全体（自社+連結対象）

精度：排出量の大きいカテゴリを把握。該当カテゴリにおいて削減取組を反映可能な算定

Scope1 + 2排出量（2020年度）

排出種別	Scope1 (t-CO2)	Scope2 (t-CO2)	計 (t-CO2)
2020年度	8,693	8,358	17,050

Scope3排出量（2020年度）

広済堂グループの事業活動に関連する8カテゴリについてモニタリング実施

カテゴリ	廃棄物の種類	t-CO2
1	購入した製品・サービス	66,298.48
4	輸送、配送（上流）	※
5	事業から出る廃棄物	169.48
6	出張	67.89
7	雇用者の通勤	415.49
9	輸送、配送（下流）	※
13	リース資産（下流）	609.44
15	投資	1844.23
合計		69,405.00

※カテゴリ4とカテゴリ9については、実績値の精度を高めるための調査を実施しているため2020年度はカテゴリ1にて排出量を算定しています。

削減目標

項目	Scope1+2 削減目標	Scope3 削減目標
2050年目標	カーボンニュートラル	カーボンニュートラル
2030年目標	CO2総排出量34%削減	サプライヤ及び販売先の状況を踏まえて策定
排出係数	環境省「算定・報告・公表制度における算定方法・排出係数一覧」	
基準年	2020年	

3

中期経営計画2.0 (2022-2024年度)

基本方針

1. 葬儀業に進出します
2. 「超高齢化社会」銘柄への脱皮
3. 復配し、株主還元の実施を向上を実施します

3-02 中期経営計画2.0 | 業績計画（連結）

（単位：百万円）

	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	2024年3月期 計画	2025年3月期 計画
売上高	35,088	31,497	35,361	37,800	40,600	44,400
営業利益	2,328	2,017	3,729	3,800	4,700	6,200
経常利益	2,210	1,823	3,610	3,700	4,800	6,300
税前利益	△1,289	349	3,627	3,690	4,800	6,300
法人税	731	△486	17	740	1,050	1,500
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△2,671	854	3,643	2,950	3,750	4,800

3-03 葬祭セグメント | 事業環境・市場動向

外部

- ✓ 人口動態の将来推計では、死亡者数は増加傾向（2040年位まで）
- ✓ 火葬業：火葬場保有に自治体の許可が必要であり、参入障壁が高い
- ✓ 葬儀業：参入障壁なく、近年は他業種から参入有もあり低価格化
- ✓ 世帯の在り方や生活慣習の変化に伴い、葬儀形式の多様化・簡素化が進み、葬儀単価は下落傾向

内部

- ✓ 都内に6斎場保有。シェアの優位性背景に火葬取扱件数は増加傾向
- ✓ 葬儀の簡素化による単価下落の傾向あるが、火葬料金改定のほか、営業時間の拡大等により売上高を確保
- ✓ 建物・設備の修繕、減価償却費、人件費増等による収益の圧迫が懸念
- ✓ 葬祭業界全体のプレゼンス向上、イメージ改善に向けたブランディングに着手

3-04 東京博善の強み・事業の特長

東京博善が選ばれる5つの理由



01



式場と火葬炉の
一体型施設



02



環境に優しい
火葬炉システム
を開発



03



ラグジュアリーな
空間設計



04



さまざまな
規模・様式の
葬儀に対応



05

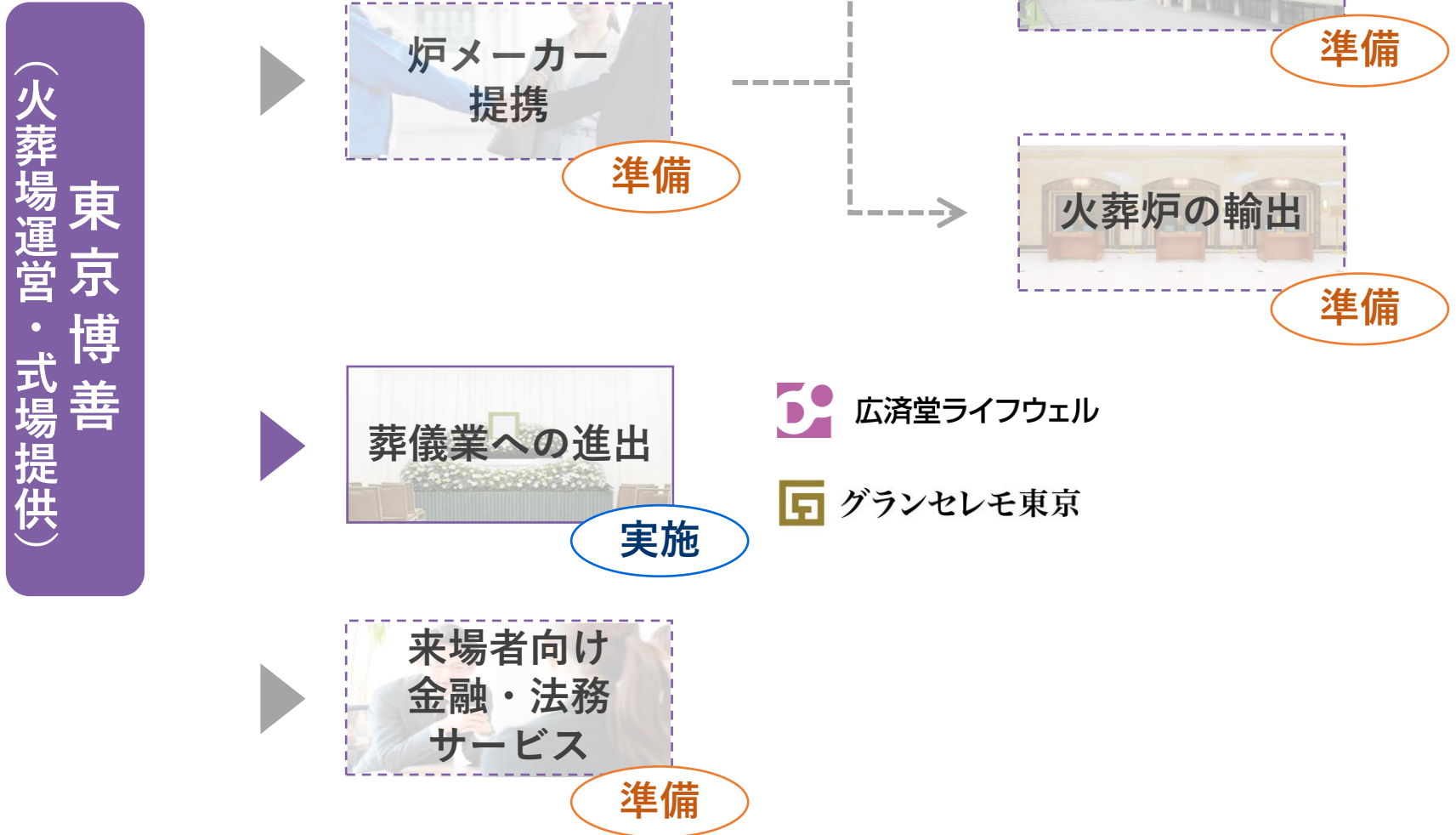


ご遺族に寄り添う
きめ細やかな
サービス

23区内火葬シェア **60%超**， 年間来場者数 **70万人超**

日本国内において**唯一無二の斎場**

3-05 シニア・エンディング領域 中長期的な事業構想



3-06 葬祭セグメント | 業績計画・事業戦略

業績計画

(単位：百万円)

		2020.3月期 実績	2021.3月期 実績	2022.3月期 実績	2023.3月期 計画	2024.3月期 計画	2025.3月期 計画
葬祭 セグメント 計	売上高	8,735	8,333	9,384	10,860	12,795	14,790
	営業利益 旧セグメント 開示基準	2,564	2,437	3,083	3,380	3,970	5,110
	営業利益 新セグメント 開示基準	2,564	2,437	<u>3,233</u>	<u>3,693</u>	<u>4,298</u>	<u>5,451</u>
既存事業	売上高	8,735	8,333	9,384	9,970	10,835	11,600
	営業利益 ※旧基準	2,564	2,437	3,083	3,340	3,480	3,880
	営業利益 ※新基準	2,564	2,437	<u>3,233</u>	<u>3,653</u>	<u>3,808</u>	<u>4,221</u>
葬儀事業	売上高	0	0	0	890	1,960	3,190
	営業利益 ※基準変更の影響無し	0	0	0	40	490	1,230

※旧基準においてセグメント利益に含まれていた経営指導料を
新基準では、調整額に全社費用として計上する方法に変更しております。
なお本変更が連結の営業利益に与える影響はございません。

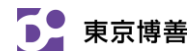
事業戦略

既存事業 | 斎場運営

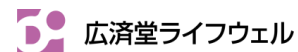
- ・ 周辺事業（新規サービス）拡大
- ・ 友引、早朝、夕刻の営業時間延長

葬儀事業

- ・ 式場増設
- ・ 葬儀施行



東京博善



広濟堂ライフウェル



グランセレモ東京

3-07 情報セグメント | 業績計画・事業戦略

(単位：百万円)

業績計画

		2020.3月期 実績	2021.3月期 実績	2022.3月期 実績	2023.3月期 計画	2024.3月期 計画	2025.3月期 計画
情報 セグメント	売上高	20,789	18,496	19,120	19,570	19,680	19,770
	営業利益 旧セグメント 開示基準	55	163	377	1	80	140
	営業利益 新セグメント 開示基準	55	163	<u>729</u>	<u>645</u>	<u>736</u>	<u>818</u>

※旧基準においてセグメント利益に含まれていた経営指導料を
新基準では、調整額に全社費用として計上する方法に変更しております。
なお本変更が連結の営業利益に与える影響はございません。

事業戦略

環境

- 印刷市場は縮小傾向。小ロット・多品
種化が進み収益性を圧迫
- BPO市場は、ECをはじめとした企業お
よび官公庁の外部委託需要が堅調

戦略

- 生産効率の更なる向上を図りながら、
印刷事業における売上・収益の安定的
な伸長を目指す
- 事業拡大にあたり、新技術（Web3等）
への取組みを推進
- ITサービス・印刷・プロモーションな
ど複合的な商材を組み合わせた 独自性
のあるポジションをBPO市場で確立

3-08 人材セグメント | 業績計画・事業戦略

(単位：百万円)

業績計画

		2020.3月期 実績	2021.3月期 実績	2022.3月期 実績	2023.3月期 計画	2024.3月期 計画	2025.3月期 計画
人材 セグメント	売上高	5,545	4,663	6,856	7,370	8,125	9,840
	営業利益 旧セグメント 開示基準	159	△65	341	110	400	700
	営業利益 新セグメント 開示基準	159	△65	480	432	759	1,097

※旧基準においてセグメント利益に含まれていた経営指導料を
新基準では、調整額に全社費用として計上する方法に変更しております。
なお本変更が連結の営業利益に与える影響はございません。

事業戦略

環境

- 外国人人材は、コロナ禍で雇用が停滞するも需要は増大
- 労働市場の流動化、国内人手不足の深刻化

戦略

- 特定技能外国人 総合支援システム「TalentAsiaシステム」を全国展開
- HRテックである採用管理システム「TalentClip」をコアに、採用課題を解決する新サービスを展開

3-09 株主還元 | 配当計画

(単位：百万円)

	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	2024年3月期 計画	2025年3月期 計画
当期純利益	△2,671	854	3,643	2,950	3,750	4,800
目標配当金額	-	-	-	443	1,125	1,440
目標配当性向	-	-	-	15%	30%	30%

- ✓ 2023年3月期から復配（目標配当性向15%）
- ✓ 中長期的な成長機会の追求を意識した資金配分を実施
- ✓ 事業成長を遂げ、2024年3月期以降、安定して配当性向30%を目指す



A

Appendix : 会社紹介

A-01 会社概要

会社名

株式会社広済堂ホールディングス

創業

1949年1月

売上高

35,361百万円
(2022年3月期)

総資産

66,992百万円
(2022年9月末)

純資産

38,534百万円
(2022年9月末)

代表者

代表取締役社長 黒澤洋史

従業員数

1,127人 (連結 | 2022年9月末現在)

市場情報

東京証券取引所プライム市場
(証券コード：7868)

A-02 沿革



2021年
持株会社体制に移行

2022年
葬儀サービス開始
(広濟堂ライフウェル
・グランセレモ東京)

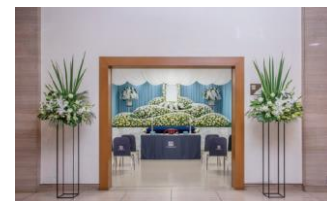
2013年
ベトナム法人設立
(海外人材事業開始)

1977年
求人情報誌創刊
(人材サービス事業開始)

1984年
東京博善がグループに加わる
(エンディング関連事業開始)

1970年
日本初の
コンピュータ組版会社設立

1949年
櫻井膳写堂を創業
(情報ソリューション事業開始)



MISSION 人生100年をもっと豊かに

VISION たくさんの“ありがとう”をつくり出す会社

VALUE 一人ひとりの挑戦と、組織としての強いつながりで、
ありがとうに溢れる革新的なサービスを提供します

当社は、社名にある「**広濟**」（**広く社会に貢献する**）を**経営理念**とし、
社会の発展と人々の豊かな暮らし創りの担い手として、信頼される企業グループを
目指しております。




A-04 広濟堂グループ

人生100年を
もっと豊かに。

広濟堂ホールディングス

KOSAIDOはグループの力を結集し、
「エンディング関連事業」「情報ソリューション事業」
「人材サービス事業」の3つの事業領域から
人々の人生100年を総合的に支援。
より良い環境、豊かな生活、そして希望に満ちた社会を
この先の未来に実現する革新的な
サービスの創出にチャレンジします。




エンディング関連事業

-  東京博善
-  広濟堂ライフウェル
-  グランセレモ東京



[主な事業内容]
火葬場運営・式場提供
葬儀サービス
エンディング関連ビジネス

情報ソリューション事業

-  広濟堂ネクスト
-  威海廣濟堂京友包装
-  x-climb



[主な事業内容]
オフセット印刷(出版・商業)
新聞印刷
デジタル印刷
パッケージ印刷
IT・デジタルソリューション
キャンペーンソリューション
D2Cビジネス支援
デジタルプロモーション支援
BPOサービス
展覧会ビジネス

人材サービス事業

-  広濟堂HRソリューションズ
-  広濟堂ビジネスサポート
-  キャリアステーション
-  共同システムサービス
-  ファインズ
-  エヌティ
-  KOSAIDO HR VIETNAM
-  タレントアジア



[主な事業内容]
求人メディア
求人媒体代理店
環境情報誌発行
フリーペーパーラック取次
人材派遣
人材紹介
人材育成・教育・研修
RPOサービス
海外人材サービス
HR Techサービス

A-05 広濟堂グループ°SDGs宣言

私たちは「広く社会に貢献する」
企業理念の実現のための行動を
起こすべく、

「SDGs」に貢献する

4つのマテリアリティを定めました。

希望ある未来を創造するため、
社員も含めたステークホルダーの
皆さまとともに、

“iDO”を社会課題解決の実現という
“DO”につなげてまいります。



経済

広くささえる

サステナブルな経済活動への価値創造
目まぐるしく変化する世情の中においても、わた
したちのDNAである「広濟(広く社会に貢献する)」
の名のもと、サステナブルな経済活動のイノベ
ーターとなり、既成概念に捉われない柔軟性で共創
価値を創造します。



社会

ともに生きる

公平で多様性のある地域社会の発展
これからの「人生100年時代」に、誰もが自分
らしい生き方を選ぶことができるよう、“思い
やりファースト”で地域社会のファシリテ
ーターとなり、身も心も自由なライフスタイルを
実現します。



未来を+にする会社

環境

未来をまもる

環境負荷軽減による美しい地球の継承
次世代を生きる子どもたちや生き物が共存できるよ
う、地球のライフセーバーとなり、温暖効果ガスの
削減や生態系の保全に努め、パートナーとの連携で
更なる環境リスク軽減を目指します。



企業文化

笑顔でつながる

透明性と対話のある健全な企業経営
法令遵守はもとより、誰ひとり取り残さないSDGsの普遍
的価値に基づく「人権尊重」「ジェンダー平等」「女性
のエンパワーメント」推進によって、一人ひとりがム
ードメーカーとなり、働きがいある職場づくりとコミュニ
ケーションにあふれる企業文化を守り続けます。



問い合わせ先

当資料は、コーポレートサイトに掲載いたします。

本説明会資料に関するご意見・ご質問、及びその他IRに関するご意見・ご質問は、以下の問い合わせフォームにてお問合せください。

問い合わせフォームURL

<https://www.kosaido.co.jp/contact/>

人生100年をもっと豊かに

<本資料についてのご注意>

本資料のうち、業績見通し等に記載されている各数値は、現在入手可能な情報による判断および仮定に基づいて算定しており、判断や仮定に内在する不確定性および今後の事業運営や内外の状況変化等による変動可能性から、実際の業績等が見通しの数値と大きく異なる結果となりうることを、ご承知おき下さい。



KOSAI DO GROUP

広濟堂ホールディングス

<https://www.kosaido.co.jp/>