



事業計画及び成長可能性に関する事項

2023年7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



■ ビジネスモデル

- 市場環境
- 競争優位性
- 事業計画
- リスク情報
- FAQ



【ビジネスモデル】 企業概要

- 当社グループは、持株会社である当社、葬儀葬祭業を営む連結子会社3社、関連会社1社により構成
- 葬儀施行业とネット集客業の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ユ

葬儀施行业・ネット集客業

花駒

葬儀施行业

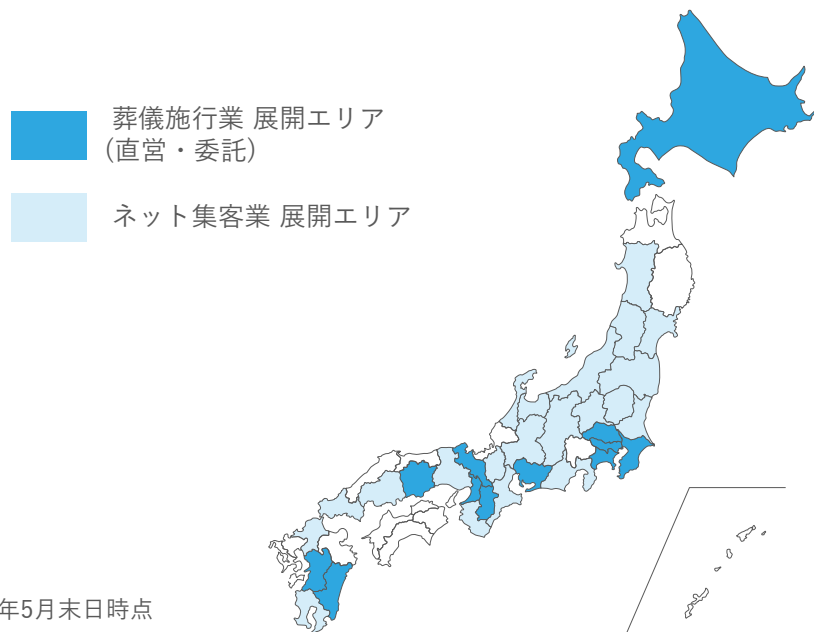
備前屋

葬儀施行业

学研ファミリーユ

葬儀施行业（持分比率49%）

展開エリア



直営ホール数

家族葬のファミリーユ	北海道	20
	千葉	24
	神奈川	2
	愛知	20
	熊本	20
	宮崎	30
	花駒	京都
	大阪	1
	奈良	2
備前屋	岡山	5
計	10道府県	130



【ビジネスモデル】 当社のフィロソフィー

- 事業活動を通じた社会貢献を果たすべく、「経営理念」「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



【ビジネスモデル】 当社の革新性

- 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。

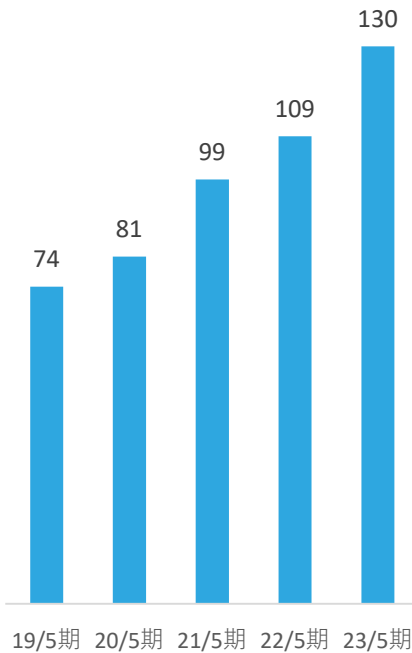


【ビジネスモデル】業績ハイライト

- 積極出店・M&Aによりホール数増加が継続
- それに伴い、葬儀件数・売上収益も着実に成長
- 23/5期は、2期連続で過去最高益を更新

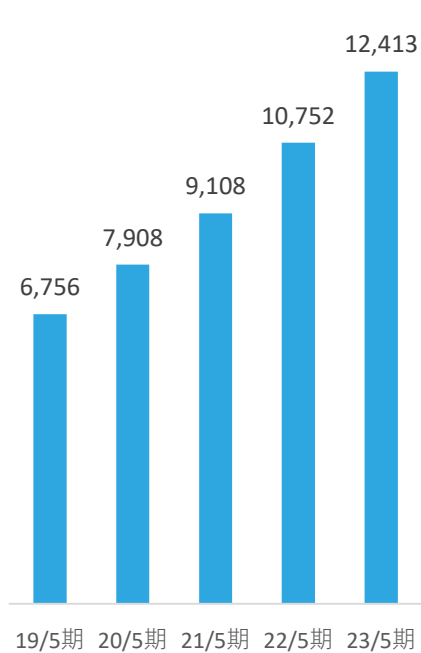
ホール数

(店)



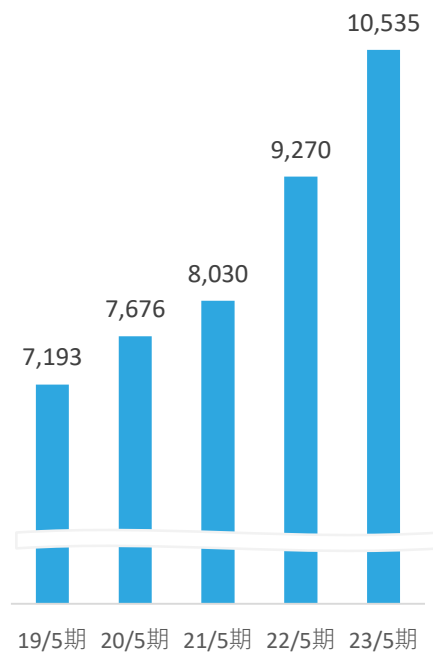
葬儀件数

(件)



売上収益

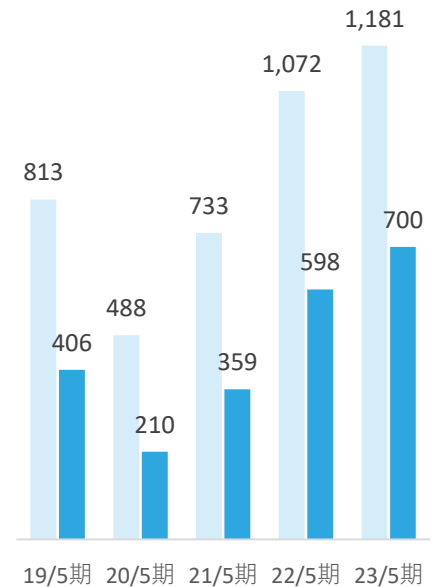
(百万円)



営業利益／当期利益

(百万円)

■ 営業利益 ■ 当期利益



※20/5期は上場に伴う一過性費用約3億円計上

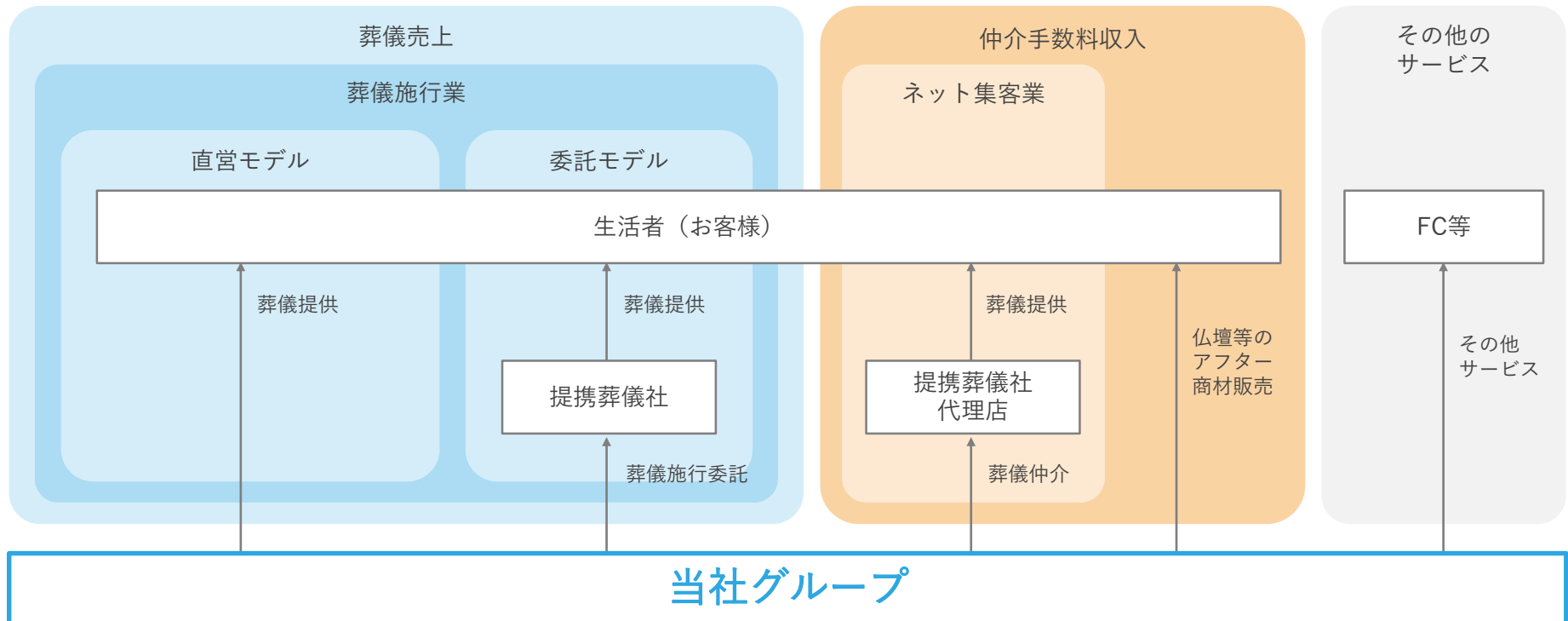


【ビジネスモデル】 事業系統図・収益構造

- 直営ホール（10道府県）での葬儀施行による売上が、連結売上収益の85%超を占める
自社直営ホールが当社収益・成長の柱であり、今後も積極出店を継続
- 直営エリア以外では、提携葬儀社への葬儀委託（首都圏）や、ネット集客による葬儀仲介（27道府県）を実施

※売上構成は23/5期実績

葬儀売上		仲介手数料収入		その他
直営モデル 売上構成 85.8%	委託モデル 8.0%	ネット集客業 1.3%	アフター 4.2%	0.7%





ビジネスモデル

市場環境

競争優位性

事業計画

リスク情報

FAQ

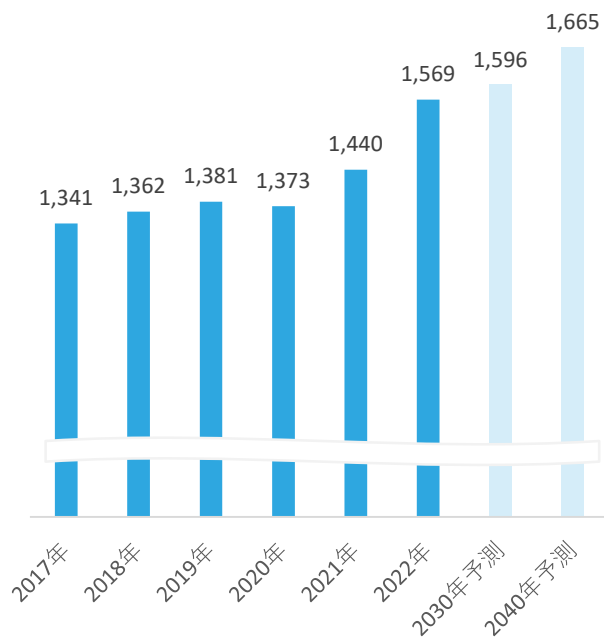


【市場環境】 市場規模の推移

- 国内死亡数は2040年まで漸増の見通し（2022年は全国的な超過死亡により大きく増加）
- 葬儀単価は葬儀の小規模化に伴い漸減。コロナにより低下が加速したものの、コロナ収束を受け回復の兆し
- ポストコロナにおいて、短期的には一定程度の単価回復が見込まれる
その一方、中長期的には「死亡数増」×「単価減」の従来トレンドに回帰し、市場規模は横這い程度で推移するものと想定

死亡数の推移・予測

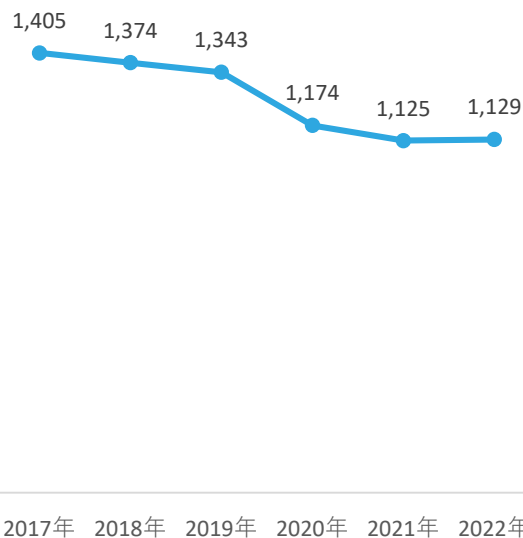
(千人)



出所：人口動態統計、日本の将来推計人口

業界全体の葬儀単価の推移

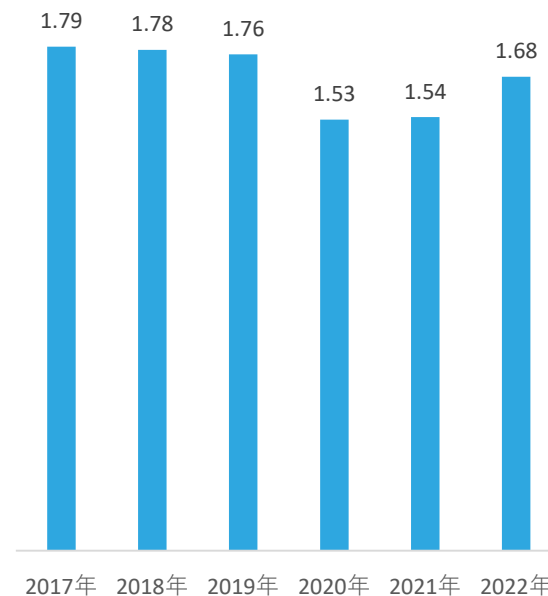
(千円)



出所：特定サービス産業動態統計調査

葬儀業界の市場規模の推移

(兆円)



死亡数×葬儀利用率95%×単価＝市場規模として当社算定

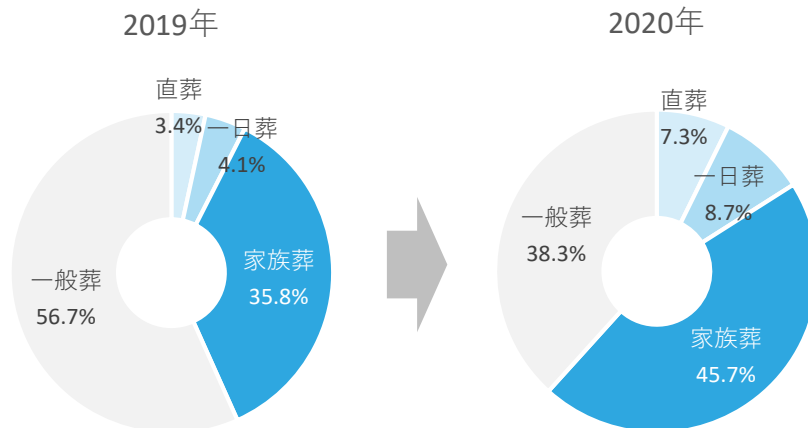
【市場環境】 葬儀の種類

- 従来の葬儀の主流は大規模な「一般葬」であったが、社会の成熟に伴い葬儀形態も多様化
- 「大規模葬儀」から「中小規模葬儀」へのシフトは従来より緩やかに進行していたが、コロナ影響もありその比率は一気に逆転
- コロナ収束後においても「中小規模葬儀」の比率上昇は継続する見通し

葬儀の種類

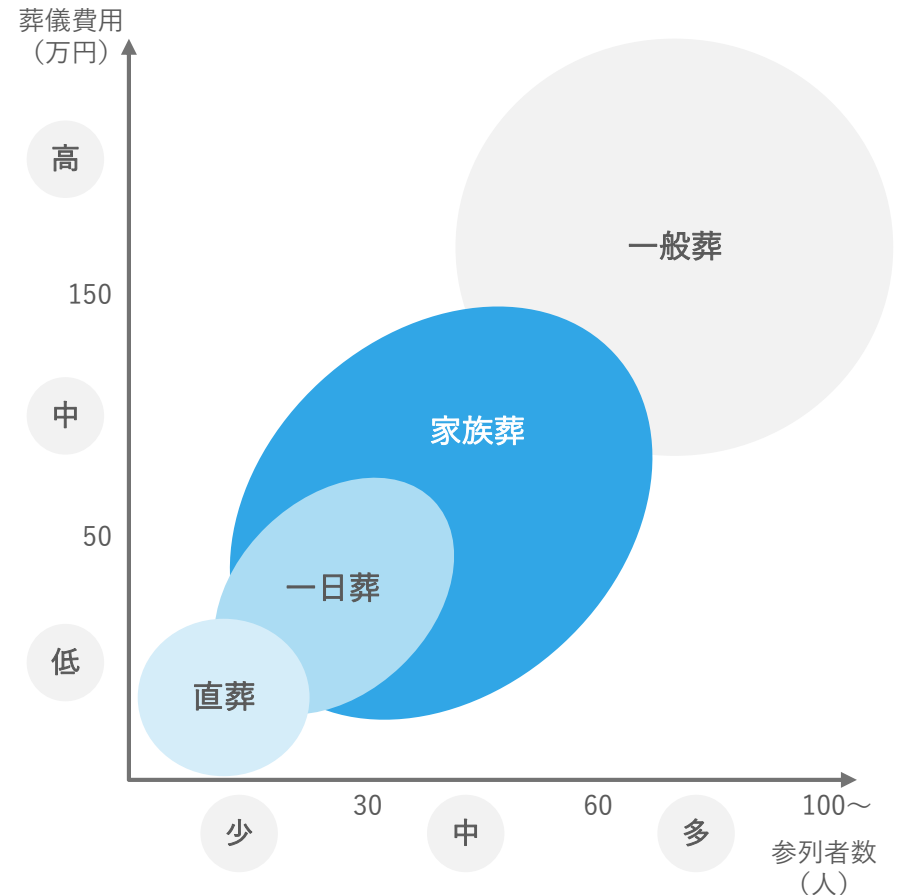
直葬	病院や自宅等の遺体安置先から火葬場へ直接搬送し、通夜や告別式を行わず火葬のみを行う形式
一日葬	親しい関係者が集まって執り行う葬儀。通夜は行わず、告別式・火葬等を一日で行う
家族葬	親族や親しい関係者などの少人数が出席して執り行う葬儀。通夜・告別式・火葬等は一般葬同様に執り行われる
一般葬	親族以外に、近所の人や故人と生前付き合いがあった人が出席する、出席者の範囲が広い伝統的な葬儀

葬儀種類別の構成比



出所：矢野経済研究所「フューネラルビジネスの実態と将来展望2021年版」

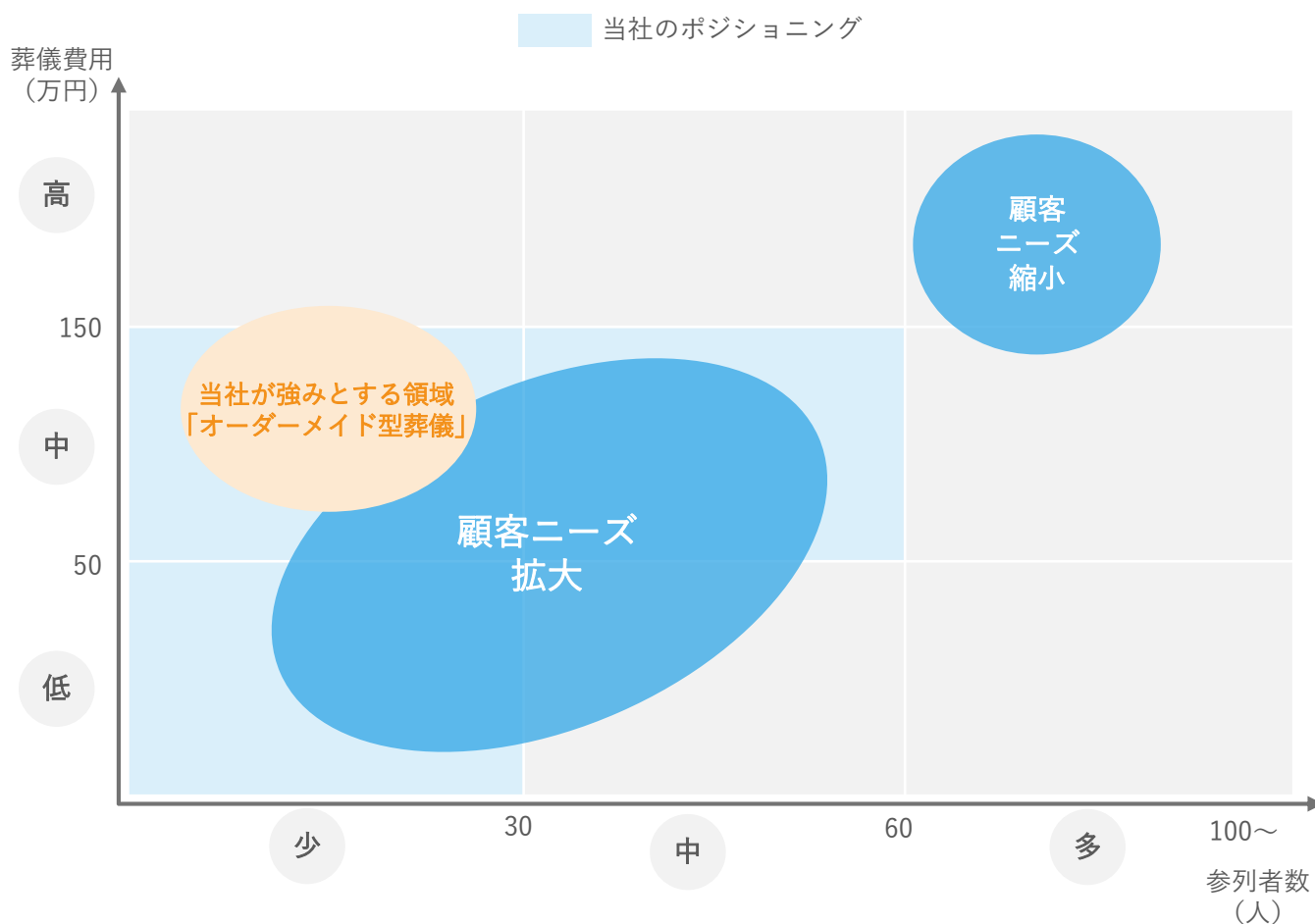
葬儀種類別の費用・参列者数イメージ





【市場環境】 当社のポジショニング

- 2000年の創業より、当社は「家族葬」に特化して事業展開
- 当社ターゲットである「家族葬市場」は今後さらに拡大が見込まれる
- 加えて、当社独自のオーダーメイド型葬儀により、「参列者:少」×「葬儀費用:中」という空白地帯を開拓
市場全体で葬儀の小規模化が進行しているものの、高付加価値・高収益を確保することが可能





【市場環境】 競合の状況

- 葬儀は地域密着型ビジネスであり、多くの企業が特定エリアのみで事業展開
- 企業規模としては圧倒的に中小零細事業者が多く、業界大手の企業でも市場シェアは数%程度
近年では、インターネット集客事業者（葬儀ポータル）も台頭
- 「家族葬メイン」に、「全国展開」を積極的に志向する、「一定の企業規模」を有する葬儀社は業界でも当社のみ

	当社	大手葬儀社 (互助会が中心)	中小零細葬儀社	(葬儀ポータル)
主要セグメント	<ul style="list-style-type: none">● 家族葬	<ul style="list-style-type: none">● 一般葬中心● 近年は家族葬も展開	<ul style="list-style-type: none">● 企業による	<ul style="list-style-type: none">● 直葬～家族葬● ネットで集客し、葬儀社に顧客紹介するビジネスモデル
売上規模	<ul style="list-style-type: none">● 105億円（23/5期）	<ul style="list-style-type: none">● 大手は数百億円	<ul style="list-style-type: none">● 数千万円～数億円規模が大半	<ul style="list-style-type: none">● 大手の取扱件数は数万件
社数	—	<ul style="list-style-type: none">● 売上100億円超の企業は十数社程度	<ul style="list-style-type: none">● 約7,000社	<ul style="list-style-type: none">● 一定の取扱件数がある企業は数社程度
展開エリア	<ul style="list-style-type: none">● 直営10道府県● 全国展開に向け積極的にエリア拡大中	<ul style="list-style-type: none">● 地場中心● 複数エリアに展開している企業もあるが、限定的	<ul style="list-style-type: none">● 地場のみ	<ul style="list-style-type: none">● 全国



ビジネスモデル

市場環境

競争優位性

事業計画

リスク情報

FAQ



【競争優位性】 サマリー

- 創業以来20年超、「家族葬」に特化してサービスを展開。独自の顧客提供価値を蓄積
- 高効率の出店モデル、M&Aによる拡大手法を確立し、速いスピードでの成長を実現可能

顧客への提供価値

拡大する家族葬市場において、競合に対して大きな先行者アドバンテージ

【当社強み】

- ①1日1組ホール貸切の空間提供
- ②透明で競争力のある価格
- ③他社にはない独自の品揃え

【競合】

- ・一般葬が中心であり家族葬は後発

成長スピード

効率的な自社出店とM&Aにより、競合を大きく上回るスピードでの成長が可能

【当社強み】

- ①早期の投資回収モデル
 - ・投資効率に優れた小規模ホールモデル
- ②M&A及びその後の成長加速
 - ・過去4度のM&Aにより新規エリアへ進出
 - ・M&A後、対象企業は大きく成長

【競合】

- ・大型のホールであり投資回収期間は長期
- ・小型ホール新規出店によるカニバリ懸念も
(自社の一般葬顧客が小規模葬に流れる)
- ・M&Aを主戦略として積極的に掲げる企業は少なく、
独力のみでの新規エリア進出もハードルが高い



【競争優位性】顧客への提供価値

- ①1日1組ホール貸切の空間提供、②透明で競争力のある価格、③他社にはない独自の品揃え
- 上記3つの強みをもとに顧客へのサービスを提供

①ベース価値

1日1組貸切の
気兼ねない空間



②価格レンジ

透明性が高く
競争力のある価格

商品ラインナップ (例)

直葬プラン

- ・ 通夜・告別式は行わず、火葬のみを執り行うプラン
- ・ ¥150,000

ファミリープラン

- ・ シンプル
- ・ 費用が心配な方に最適な家族葬プラン
- ・ ¥440,000
- ・ スタンダード
- ・ ご家族中心で行う一般的な家族葬プラン
- ・ ¥640,000
- ・ ハイグレード
- ・ 華やかな雰囲気で行うワンランク上の家族葬プラン
- ・ ¥840,000

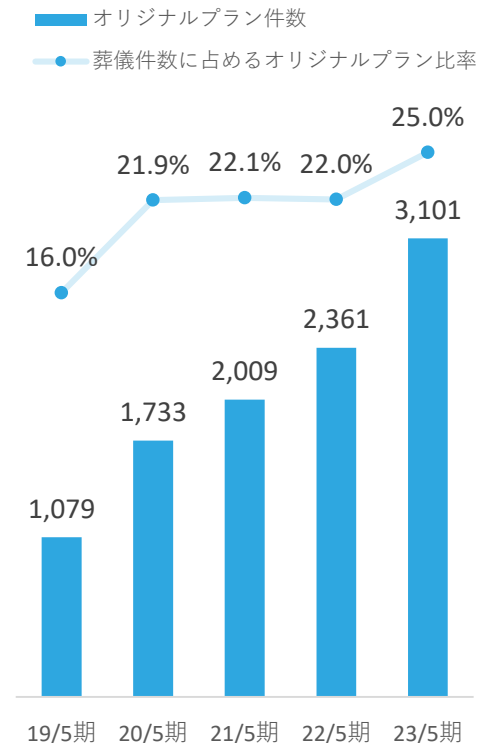
オリジナルプラン

- ・ その人らしさを表現するオーダーメイド型
- ・ 110プラン：¥1,100,000
- ・ 140プラン：¥1,400,000
- ・ 180プラン：¥1,800,000

③ここにしかない品揃え

当社の特長である
オーダーメイド型葬儀の伸長

オリジナルプランの件数推移















※上記は千葉県における23/6月時点のプランの一部です



【競争優位性】 早期の投資回収モデル

- 同業他社と比較した場合、当社の会館は初期投資が小さく、黒字化までの期間も極めて短い
- 投資効率に優れたホール運営により、業界トップクラスの出店ペースを誇る

	当社	従来 of 葬儀社 (小規模経営)	従来 of 葬儀社 (大規模経営)
ホールの大きさ	<ul style="list-style-type: none">• 小 (家族葬専用)	<ul style="list-style-type: none">• 小～中規模の会館	<ul style="list-style-type: none">• 中～大規模の会館 (新設会館は小～中規模)
投資額	<ul style="list-style-type: none">• 0.3～1.0億円 	<ul style="list-style-type: none">• 1.5～2.0億円 	<ul style="list-style-type: none">• 数億円 
黒字化までの期間	<ul style="list-style-type: none">• 1年目で単月黒字化 	<ul style="list-style-type: none">• 3年前後 	<ul style="list-style-type: none">• 3年前後 
投資回収期間	<ul style="list-style-type: none">• 3～5年 	<ul style="list-style-type: none">• 10年程度 	<ul style="list-style-type: none">• 10年程度 
出店ペース	<ul style="list-style-type: none">• 約20施設/年 	<ul style="list-style-type: none">• 不定期 (資金調達次第) 	<ul style="list-style-type: none">• 0～2施設/年 

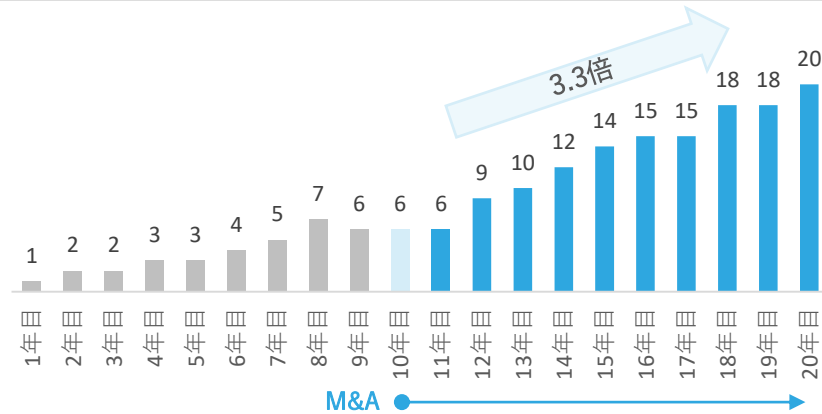


【競争優位性】 M&A及びその後の成長加速

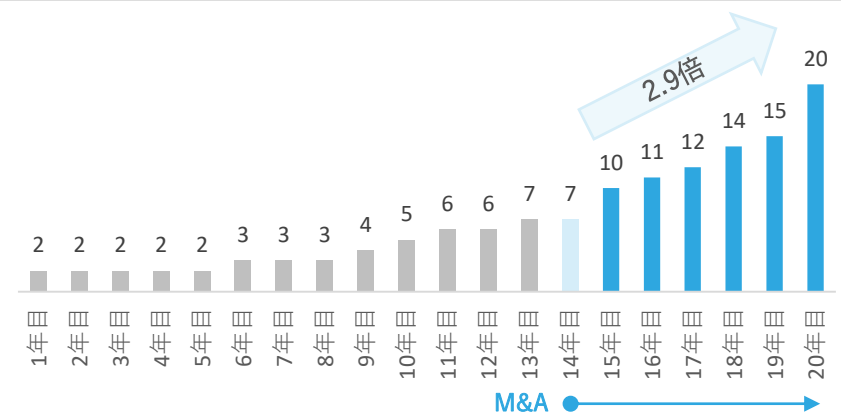
- 当社は過去4回のM&Aをきっかけに新規エリアに進出しているが、いずれもM&A後の店舗数大幅増加を実現
- 当社の出店・多店舗展開ノウハウにより、新規エリアにおける対象会社の成長を加速

M&A企業の店舗数推移

<北海道> 2013/4月 GEN(株)をM&A

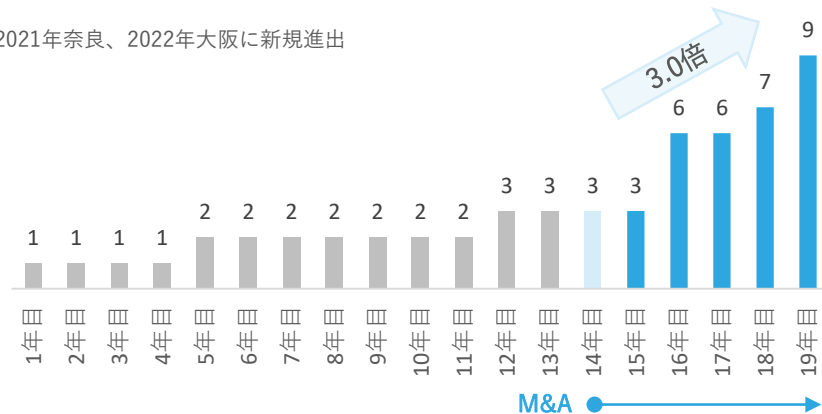


<愛知> 2016/11月 (株)ファミリーユをM&A

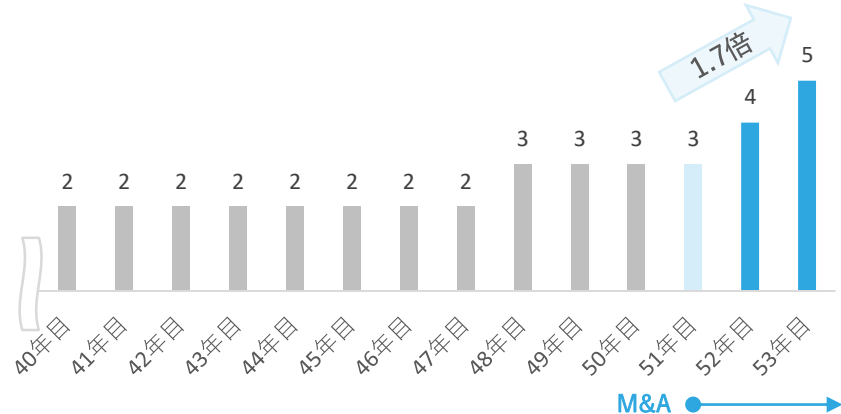


<京都> 2018/4月 (株)花駒をM&A

2021年奈良、2022年大阪に新規進出



<岡山> 2021/1月 (株)備前屋をM&A





ビジネスモデル

市場環境

競争優位性

事業計画

リスク情報

FAQ



【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

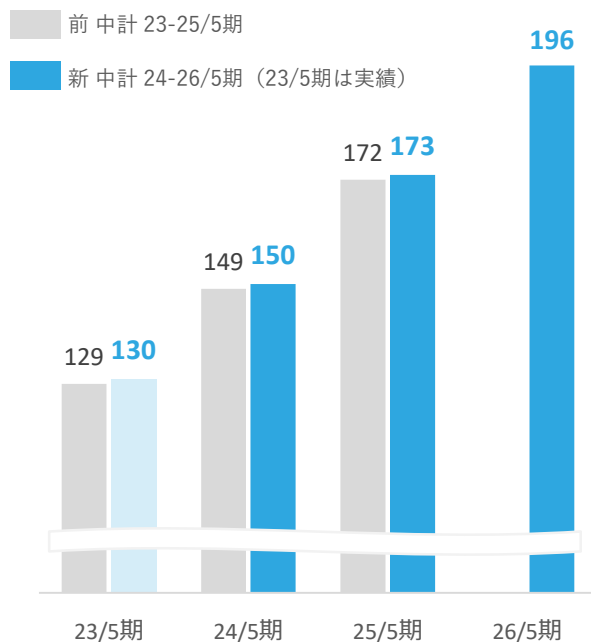
23/5期 計画比実績

- 前中計における「先行投資期」の位置付け。投資・業績ともに計画を上回り着地

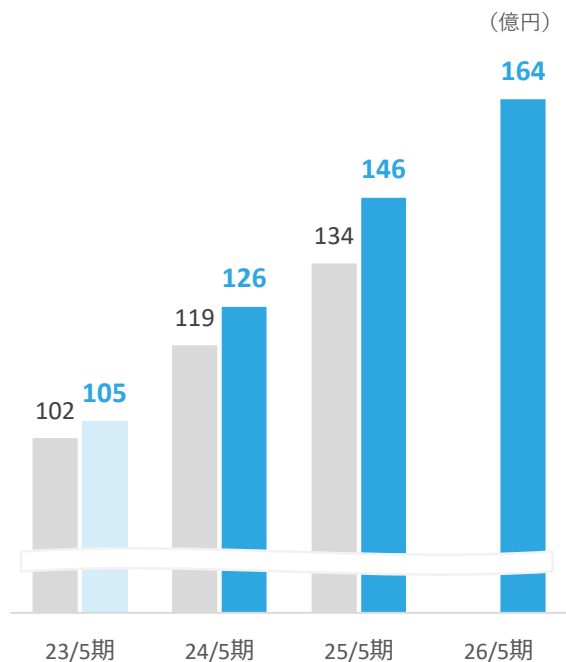
24/5 - 26/5期 ローリング 新中計骨子

- 単価見通しの上振れにより、前回計画対比大幅増収
- 積極出店を継続するとともに、付加価値向上に向けて人員投資は更に強化の方針
- 人員投資上積み、インフレによるコスト増加等を織り込みながらも、前回計画以上の利益成長を見込む

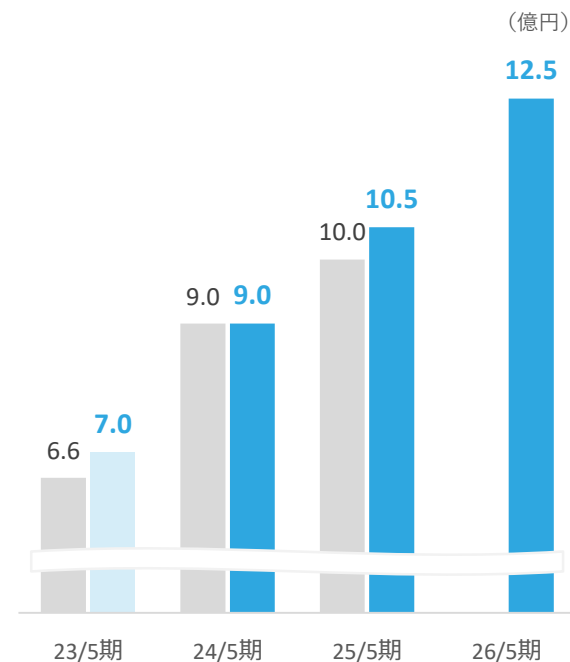
ホール数



売上収益



当期利益





【事業計画】 P/Lサマリー

- 積極出店・単価向上を背景に、二桁増収増益を継続
- 広告宣伝効率の向上や、増収による固定費負担の低減により、収益性も向上

		2023/5期 実績	2024/5期 計画	2025/5期 計画	2026/5期 計画	年平均成長率
売上収益	百万円	10,535	12,680	14,640	16,420	15.9%
営業利益	百万円	1,181	1,610	1,860	2,190	22.9%
営業利益率		11.2%	12.7%	12.7%	13.3%	—
当期利益	百万円	700	900	1,050	1,250	21.3%
当期利益率		6.7%	7.1%	7.2%	7.6%	—
葬儀件数	件	12,413	13,870	15,910	17,900	13.0%
葬儀単価	千円	796	861	868	867	2.9%
ホール数	店	130	150	173	196	14.7%



【事業計画】 成長戦略骨子

- 既存展開エリアにおける自社出店に最重点
既存店舗網の「内側」「外側」双方への出店によって、より強固なドミナントを形成
- M&Aによる新規エリア進出にも注力
- 自社出店により長期安定的な高成長を維持しつつ、M&Aにより更なる非連続成長を目指す

重点



① 既存エリア 内側

ドミナントの高密度化

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

ドミナント外縁への進出

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)

M&Aによる新規進出及び、その後のドミナント形成

期待効果

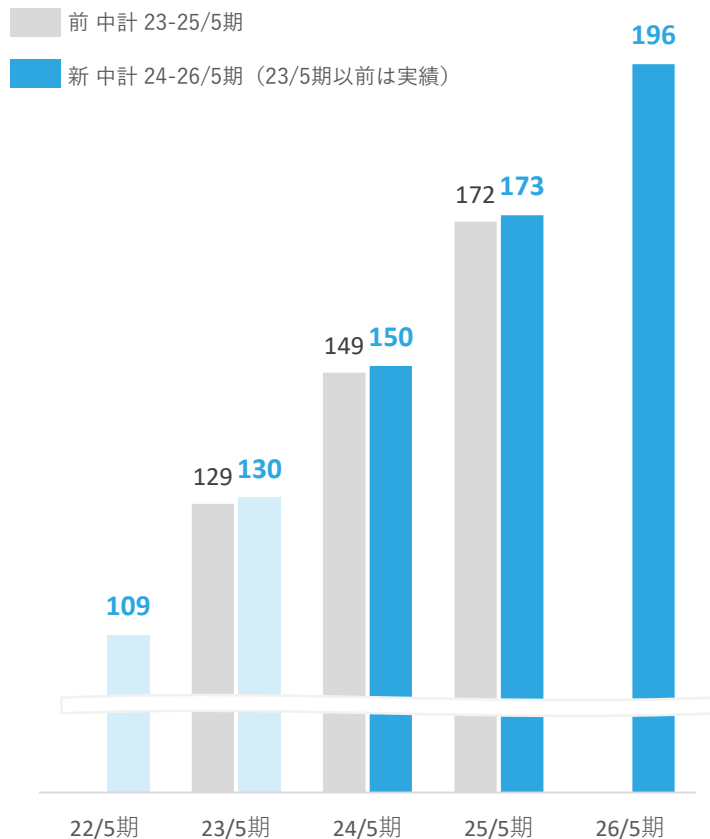
- ゼロから認知度を獲得する時間・コスト・リスクの最小化
- 対象会社と当社の強みによる相乗効果



【事業計画】 出店

- 23/5期出店は前回計画比+1店舗の上振れ
23/5期実績のうち、約1/3がドミナント外縁への進出であり、エリア拡大も着実に進行
- 新計画においても積極出店方針を継続。計画最終年度には200店舗体制が目前に

店舗数



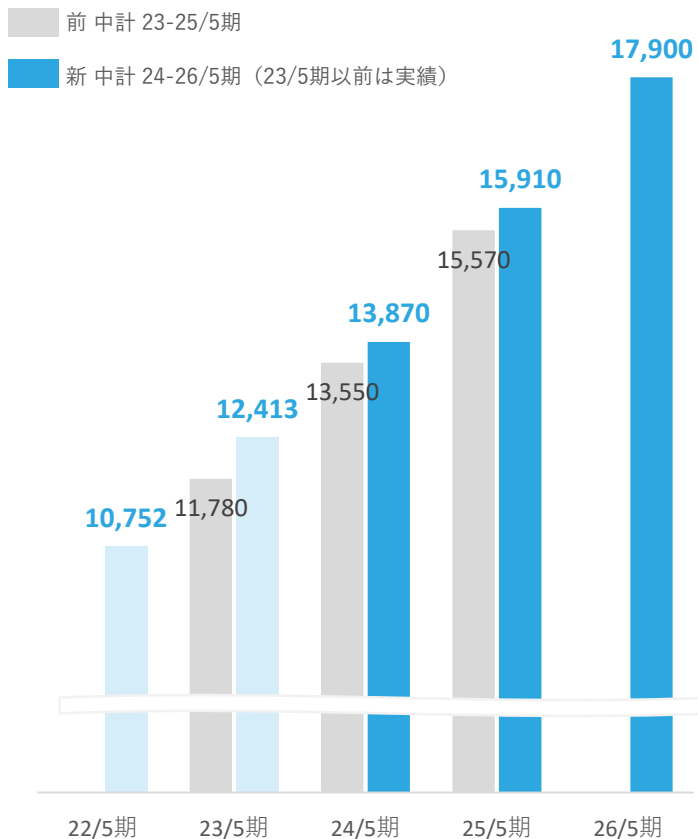
前中計	23/5期 20店、24/5期 20店、25/5期 23店
23/5期実績	前回計画比+1店
新中計	24/5期 20店、25/5期 23店、26/5期 23店



【事業計画】 葬儀件数

- 23/5期実績は前回計画比大きく上振れたが、外部要因（超過死亡）による影響もあり
- 超過死亡の反動も想定し、既存店伸び率はやや保守的に見込むが、出店上振れにより全体成長率は前回計画とほぼ同等

葬儀件数



前中計	年平均成長率：約13% (うち既存店成長率：約4%)
23/5期実績	前回計画比+5.4%
新中計	年平均成長率：約13% (うち既存店成長率：約3%)

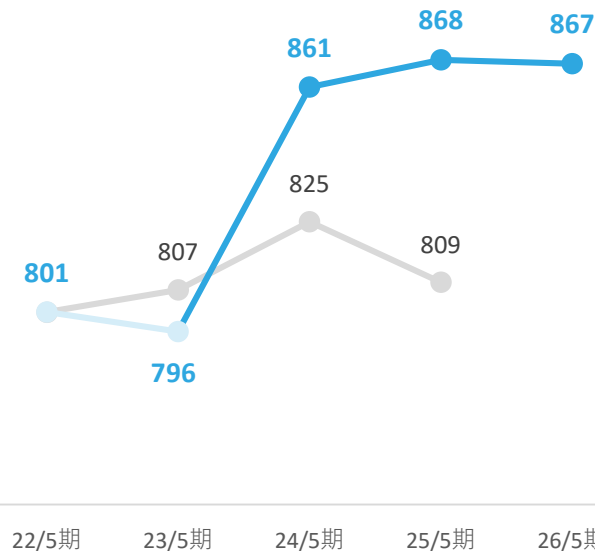


【事業計画】 葬儀単価

- 23/5通期実績は前回計画を下回ったものの、23/2月以降は回復
コロナ収束に加え、人員投資に伴うオリジナルプランの好調が貢献
- コロナ影響の一層の緩和、オリジナルプランをはじめとした更なる付加価値向上等により、前回計画を大きく上回る見通し

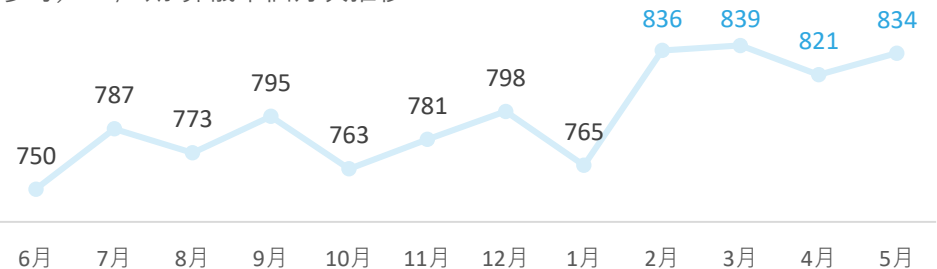
葬儀単価

前中計 23-25/5期 (単位：千円)
新中計 24-26/5期 (23/5期以前は実績)



前中計	24/5期にコロナ影響が緩和し、一時的に回復
23/5期実績	前半は低単価が継続したものの、2月以降大幅回復
新中計	23/5期後半の水準からもう一段階の回復を見込む

(参考) 23/5期 葬儀単価月次推移

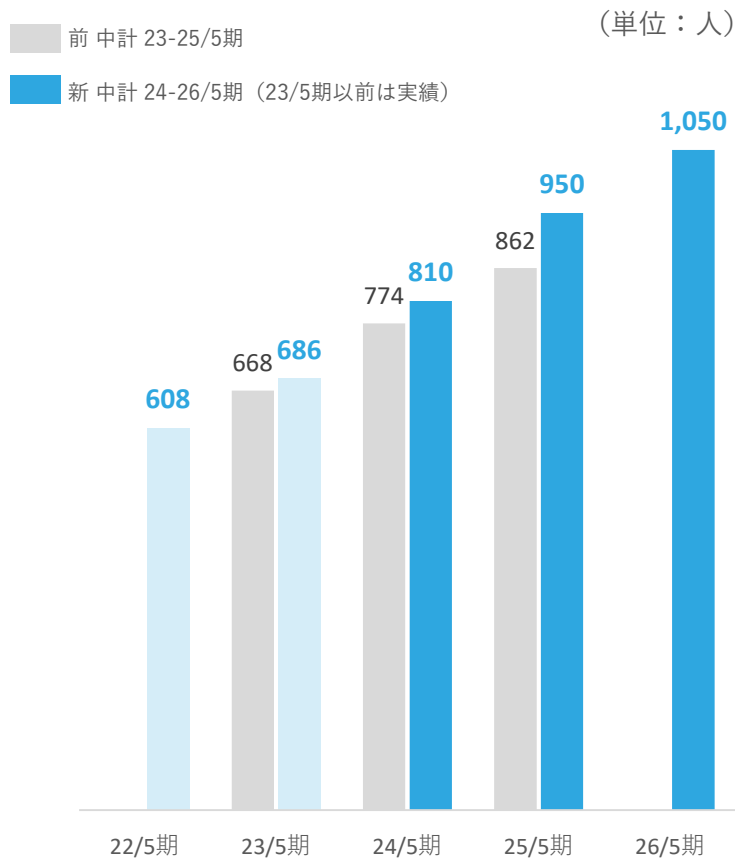




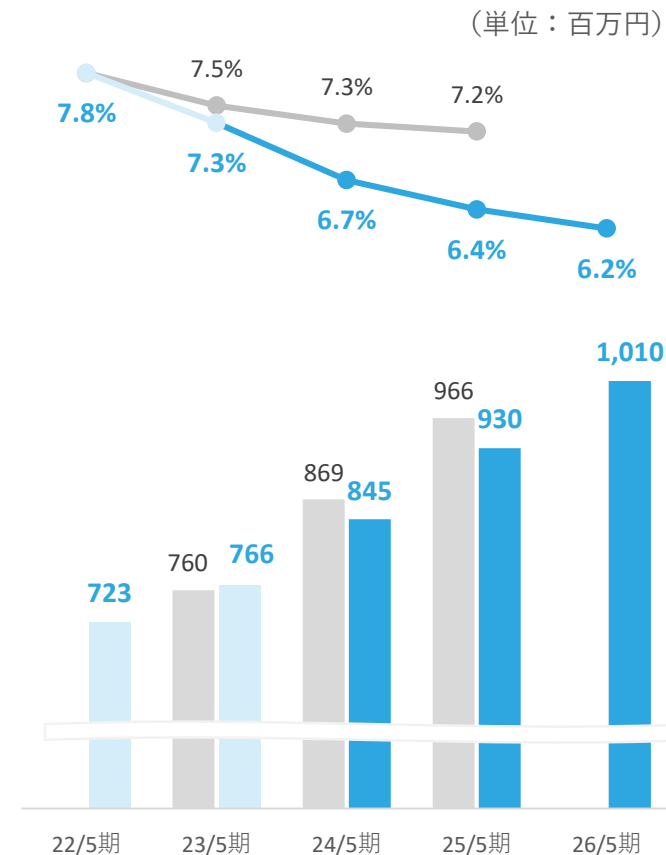
【事業計画】 人員・広告宣伝投資

- 22/5期までの人員不足を受け、23/5期より人員投資を積極化。採用は順調に進捗し、人員不足感は概ね解消
人員投資の効果もあり、23/5期後半よりオリジナルプラン件数が大きく伸長
「人員投資⇒付加価値向上」の好循環を加速すべく、更なる人員充実を図る計画
- 23/5期広告宣伝効率は前期比・計画比ともに向上。ドミナント効果により中期的に更なる効率化を図る

人員数 (期中平均数)



広告宣伝費／売上高広告宣伝費率





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



- ビジネスモデル
- 市場環境
- 競争優位性
- 事業計画
- リスク情報**
- FAQ



【リスク情報】 想定されるリスクとその対応策

	項目	顕在化の可能性 時期 影響度	想定されるリスク	対応策
事業面	競争環境	中 短~長期 大	葬儀業界の参入障壁は低く、異業種からの参入やインターネット集客事業者（葬儀ポータル）の台頭も目立つ。これらに伴う競争激化により、当社展開エリアにおけるシェア低下のリスクあり。	①webマーケティングによる幅広い集客 ②実店舗の強みを活かした事前来館相談による集客 ③高品質のサービス提供による口コミ・リピート集客 これらを効果的に組み合わせ、集客力の向上を図る。
	葬儀単価	中 短~長期 大	業界全体として中長期的に葬儀単価は低下トレンド。また、コロナのような大規模な疫病等により、外出規制や自粛、それに伴う葬儀の簡素化・小規模化等のリスクあり。	オリジナルプラン（当社独自のオーダーメイド型葬儀）の比率を高めて、単価下落の抑制を図る。また、内製化率向上やドミナント強化に伴う広告宣伝効率の向上等によるコスト抑制を進めることで、低単価下においても着実に利益創出ができる体制構築を図る。
	店舗展開 (M&A含む)	中 短~長期 大	立地決定やM&Aのプロセスにおいて、諸条件が折り合わず出店や新規エリア展開が遅滞する可能性。資材高騰等による建築コスト増や工期長期化の可能性。これらに伴って中長期計画の見直し、成長鈍化、投資回収期間の長期化等のリスクあり。	特定エリアに偏った成長戦略ではなく、地域分散を図る。M&Aに過度に依拠しない成長戦略を構築。既存の家族葬ホールよりも更にコンパクトなモデルを開発する等により、候補用地の量的拡大を図るとともに、投資効率の向上を図る。
財務面	有利子負債	低 短~長期 中	総資産に占める有利子負債比率が高い。特に借入金の一部には財務コベナントが設定されており、業績悪化時には一括返済を求められる可能性。新規出店やM&A資金の一部は借入にて調達する計画ゆえ、資金調達の是非により成長抑制のリスクあり。	前述「事業面」の対応策を実現し、安定的な利益創出を図る。 財務バランスを意識した成長戦略を立案し、過度な有利子負債依存を回避する。
	のれん	低 短~長期 中	過去のLBOやM&A時ののれんを36億円計上。回収可能額の低下によるのれんの減損リスク、それに伴う財務内容悪化のリスクあり。	前述「事業面」の対応策を実現し、安定的な利益創出を図る。 新規M&A時にはリスク・リターンを十分に分析し、過度なのれんの肥大化を回避する。

※上記以外のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください



ビジネスモデル

市場環境

競争優位性

事業計画

リスク情報

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？
- インターネット集客事業者（葬儀ポータル）との競合状況は？

■ 中期計画・業績

- 中長期的な単価見通しは？
- 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？
- 学研グループとの提携の進捗状況、中期計画への影響は？

■ 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（保有が少ない）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。

「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。また、「貸切ホール」だからこそ、より自由度が高くより柔軟に「オーダーメイド」のご提案が可能になります。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10,864件（23/5月末時点）となりました。

<オリジナルプラン紹介ページ>

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

Q. インターネット集客事業者（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. 中長期的な単価見通しは？

A. 23/2月頃よりコロナの影響が徐々に緩和され、当社単価も回復傾向にあります。24/5期についてはコロナ収束に伴う単価回復が見込まれます。その一方、中小規模葬儀、特には直葬等の簡素な葬儀がある程度定着したことにより、コロナ前の水準までの回復には至らず、回復幅は限定的なものになると考えます。

アフターコロナにおける単価回復一服後は、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傾向になることが想定されますが、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、中長期的な単価低下トレンドに対応する方針です。

Q. 原材料価格高騰の影響は？

A. 生花や料理の仕入、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、23/5期の利益押し下げの一因となりました。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、全社業績に極めて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。新中期計画においてコスト高の影響も一定程度織り込んでおりますが、単価向上等により前回計画を上回る利益成長を見込んでおります。

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。



【FAQ】 中期計画・業績

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おり、採用の進捗は良好です。

23/5期は過去最大となる21ホールの新規出店を行いました。現在の組織体制と比較して過大感はなく、持続可能な出店ペースであると認識しています。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。

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もあり「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少なからず存在します。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。

上記を踏まえ、前回中期計画（22/7月公表）において、成長戦略を微修正しています（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確実に成長）。なお、戦略修正によりM&Aに対する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。



【FAQ】 中期計画・業績

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。

23/5期より人材投資を積極化したことに伴い、23/5期後半よりオリジナルプランの件数が増加し、葬儀件数に占める同プランの比率も上昇傾向にあります。同プランの好調が全社単価にも好影響を及ぼしており、人材投資の効果が着実に顕在化しているものと評価しております。

Q. 学研グループとの提携の進捗状況、中期計画への影響は？

A. 22/8月学研グループとの合併会社（JV）学研ファミリーユ設立を公表し、22/10月に同社を設立しております。JVは主に神奈川エリアにおける直営ホールの展開を計画しております。現時点において具体的に公表できる事業計画等は策定しておらず、今般発表の当社中期計画には当該JVの影響は反映しておりません。今後、必要な際には速やかに公表いたします。

なお、学研グループ介護施設から当社への顧客紹介や、学研グループ主催イベントへの当社参画等の業務連携が進んでおり、その対象エリアも順次拡大しています。



【FAQ】財務・資本政策

Q. 使用权資産・リース負債とは何か？

A. 当社B/Sにおける使用权資産・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」が使用权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、使用权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、使用权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財務面に問題はないのか？

A. 使用权資産・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权資産・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（保有が少ない）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、22/10月にはその払込が完了しております。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。