

2017年3月期決算は前期比 増収増益。

グループ全体で真摯に中期経営計画に取り組み

継続的かつ安定的な成長を実現しています。

代表取締役社長 野呂 裕一



「葬儀事業の積極的なエリア拡大」および 「基盤整備の完遂」が中期的な成長を牽引

当社グループは「中期経営計画(2016年度～2018年度)」初年度にあたる2017年3月期決算を前期比 増収増益で終えました。公益社における大規模葬儀の件数は減少したものの、公益社首都圏における一般葬儀の件数増が大きく貢献し、葬仙およびタリイにおいても葬儀施行件数が増加し、さらに葬祭3社ともに葬儀後のサポート(ライフエンディングサポート)事業が好調に推移し業績に貢献いたしました。経常利益は過去最高となり、これまで進めてきたBPR(全体最適をめざす業務改革)の推進や資産の有効活用等、利益構造の改善が功を奏したものと捉えています。

ここで改めて中期経営計画で掲げた重点課題を中心に、1年間実施してきた施策の主な成果についてご報告いたします。

まずは2016年5月に「公益社 くずは会館」(大阪府枚方市)および「公益社 武庫之荘会館」(兵庫県尼崎市)を、9月に「公益社 喜多見会館」(東京都世田谷区)、そして2017年1月に「タライ会館 西明石」(兵庫県明石市)、2月に「公益社 甲子園口会館」(兵庫県西宮市)、3月に「公益社 千里山田会館」(大阪府吹田市)と1年間で6会館をオープン。これは2018年度までの3年間グループ全体で17会館のオープンを目指す中期経営計画において大きな成果であると言えます。

当社グループの強みであるこれまでの知見とナレッジの蓄積をもとに既存会館の周辺に低投資多店舗展開しており、営業エリアの拡大は加速化しています。来たる8月には首都圏において「公益社 東久留米会館」(東京都東久留米市)のオープンを予定しております。

そして「基盤整備の完遂」として掲げた、築年数の経過した大規模会館の建替え計画については、2016年8月に「公益社 西宮山手会館」(兵庫県西宮市)の建替えオープンを終え、2017年8月予定の「公益社 枚方会館」(大阪府枚方市)建替えオープンをもって完了いたします。

もう一つの基盤整備として掲げた葬仙およびタライの収益力の改善については、葬儀施行件数の増加、葬儀単価の上昇により、2016年度の業績は両社ともに前期比増収増益となりました。

葬仙は、中核会館である「葬仙 米子葬祭会館」(鳥取県米子市)を2016年8月に全面改装オープンし、改装工事に伴う4ヵ月間の休館の影響を吸収し、葬儀施行件数は増加しました。米子地区においては今後さらに件数を伸ばしていくものと考えております。

タライは、2016年7月に「タライ会館 大蔵谷」(兵庫県明石市)を隣接地に新築リニューアルオープンしました。2015年度に実施した基本セットプランの改定、以降のマーケティングの強化が功を奏し、葬儀施行件数が増加しました。

ライフエンディングサポート事業で 他社との差別化を促進

長年、中核事業である葬祭業で接するご遺族のために何かできないかと追求していくなかで、当社グループでは2016年度より積極的にお客様のニーズから新たなサービスの取り扱いを開始いたしました。実際の提供の機会は少ないと思われるニーズにも対応することでサービスメニューを充実・拡大しております。

「ライフエンディングサポート事業」として展開するこれらのサービスは、葬儀後の諸手続きや相続相談、仏壇仏具の手配、墓地・霊園・納骨堂のご相談など多岐にわたっており、加えて2016年4月には家系図の作成、2016年7月にはデジタル遺品サポートと、新たなサービスもスタートしています。

当社グループ葬祭3社において、お客様のあらゆるニーズに対応できる体制が整っていることは同業他社との差別化にもなっています。業績においても今後伸びていく事業であると考えており、さらに力を入れていく所存です。

ブランド力の向上と 競争優位性の保持に取り組む

当社グループの差別化要因は、サービス品質の高さにあると考えております。そのサービス品質を維持・向上させるため、2016年度から「サービス品質向上への体制強化と仕組みの構築」に取り組んでおります。

低価格を打ち出した安易なサービスが多くみられる中、何よりもクオリティを重視し、常にサービス品質を向上させるための取り組みを実施しています。最近では、担当者へのメッセージのみならずスタッフ全員、さらには会社への高評価のメッセージが増えていることから、成果の程を窺うことができ、嬉しいかぎりです。

時代のニーズに応えるとともに地域社会への 貢献を考え介護事業への参入を決定

重点課題の一つ「新規事業創出への本格的取組み」についても大きな動きがありました。グループの事業ポートフォリオのリスクを軽減し、中長期的に継続安定成長を実現する目的で

2016年度はじめに「新規事業開発部」を燦ホールディングスに設置。2016年10月には、グループ会社であるエクセル・サポート・サービスの飲食事業の多角化としてラーメン店の直営事業をスタートさせました。

日本料理を基軸としたラーメンを開発し、2016年10月に「うまい麺には福来たる」西大橋店（大阪市西区）、12月に西中島店（大阪市淀川区）をオープン。いずれも多くのお客様にご来店いただき売上高は順調に推移していますが、収益向上のため、2017年度上期は両店における商品の改善・開発、オペレーションの効率化とコストコントロールの改善等を行い、下期より3号店以降の出店を実施していく予定です。

さらにこの度、人生の希望や豊かさを感じられるシニアライフをサポートするために介護事業への参入を決定いたしました。

近年ますます加速する高齢化に伴い、通所介護、いわゆるデイサービスの事業所数は小規模型を中心に増加しています。しかしながら、これらは利用者の居場所づくりにとどまっている場合が多く、通所することで利用者の要介護度が重度化することがあることから、機能回復に効果的なサービスプログラムを提供する「リハビリ特化型デイサービス」のニーズが高まっています。

介護事業参入の背景にはこうした時代のニーズに応えたいという思いに加え、地域社会の一員としての自覚を持って地域社会への貢献を考えた事業運営を行いたいとの思いがありました。

2017年3月23日、当社グループ会社であるエクセル・サポート・サービスはJR西日本グループのポシブル医科学株式会社様とフランチャイズチェーン加盟契約の締結に関して基本合意を行いました。今後、このフランチャイズシステムのノウハウに、既存の経営資源を組み合わせることで有効活用し、2017年10月から12月の間に大阪府北部地域および阪神地域の2カ所で「ポシブル」ブランドのもと「リハビリ特化型デイサービス」事業所の開設、運営を行っていく予定です。こちらの事業においても、まずは規模の拡大よりも人の採用や教育など、サービスのクオリティに直接かかわる部分を大切にまいります。

将来に向けての投資と株主様への 還元のバランスをとりつつ 継続的かつ安定的な成長を追求

中期経営計画1年目は当初予定していた施策を着実に進めることができました。現状の課題として、公益社関西圏における既存の一部エリアにおけるシェア低下への対処が挙げられます。効果的なマーケティング施策を講じながら、既存エリアにおける葬儀施行件数を伸ばしていくとともに、新規出店に関わる設備投資および人的投資を進めてまいります。また、新規事業は複数の事業候補について今後も調査・検討を進めてまいります。

中長期にみて継続的かつ安定的な成長を追求し、将来への必要な投資を引き続き実施していく方針です。

株主の皆様に対する還元方針としては、増配も考慮に入れつつ安定配当を行ってまいります。引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

燦ホールディングスグループの
エクセル・サポート・サービス(株)が
JR西日本グループのポシブル医科学(株)と
フランチャイズチェーン加盟契約の
締結に関して基本合意【2017年3月23日】

