

サービス品質とトータルサポートが評価され 競合他社との厳しい事業環境下においても 継続的かつ安定的に成長し続けています。

代表取締役社長 野呂 裕一



葬儀施行件数、単価ともに順調に伸展し 第2四半期決算は前年同期比 増収増益

業界全体が葬儀の小規模化に伴い、葬儀単価が低下傾向にあるなか、当社グループにおきましては、葬儀施行件数、葬儀単価ともに好調に推移しております。会館新設や建替えオープンの効果とマーケティングおよび提案力の強化が実を結んだものと考えています。2016年度は、1年間でグループ合計6会館を新設オープンするなど積極的な営業エリアの拡大を行い、本年度は2017年8月28日に「公益社 東久留米会館」を新設オープンし、短期間のうちに地域での認知度を急速に高めました。これら新たにオープンした会館での施

行が2017年度上期の葬儀施行件数の伸びに貢献したのに加え、公益社首都圏は既存会館においても顕著に葬儀施行件数を伸ばしています。

会館の出店数自体は、候補地が決定し、現在進行中の案件を含めても、中期経営計画に掲げた目標(グループ合計17会館を出店)に対し、やや遅れをとっています。一部地域では、候補地を見つけること自体の難易度が高く、見つかったとしても行政との調整におよそ1年半かかるという事情が背景にあります。現時点では、出店数の目標を達成することよりもむしろ、オープン後のお客様の利便性や将来的な費用対効果を考えて慎重に最適な地域を選んで出店することが中長期的な成長に大きく影響すると考えています。

また、2017年8月7日に新築リニューアルオープンした大規模会館「公益社 枚方会館」をもって、基盤整備として目標に掲げていた築年数の経過した大規模会館の建替え計画がすべて完了いたしました(2015年6月29日に「公益社 天神橋会館」を、2016年8月29日に「公益社 西宮山手会館」を新築リニューアルオープン)。これにより2014年度から発生していた、新築リニューアルに伴う減価償却費増加の影響は無くなり、さらに建替えと同時に進めた外部支払コスト削減および敷地の有効活用が2016年度以降、利益の底上げに

寄与し、2018年度以降は毎年1億5千万円の利益貢献となる見込みです。

多様化するお客様のニーズに応え 葬儀後のサービスで他社との差別化を図る

葬儀の小規模化が進むなか、2013年度以降、当社グループが増収を続けてこられたのには、お客様が真に求めていることに応え、サービス品質向上に取り組むと同時に、提案力の強化によって葬儀単価の維持に努めてきたという背景があります。

さらに2016年4月から葬儀後にご遺族が必要とされる様々なサポートを提供するライフエンディングサポート事業を葬祭3社で強化しており、好調に推移しております。葬儀だけでなく、法事・法要のお手伝いや仏壇仏具の手配、墓地・霊園・納骨堂のご案内、諸手続きや相続相談、お住まいに関することを行うほか、2016年度からは実際の提供の機会が少ないと思われるニーズにも対応することで、サービスメニューの拡充にも積極的に取り組んできました。ご自身のルーツを知り、お子様やお孫様に伝えておきたいとのニーズに応える

「家系図の作成サービス」や、個人のパソコン内のデータを取り出したい、もしくは削除したいというニーズを受けてできた「デジタル遺品サポートサービス」もその一例で、年々少しずつではありますが件数を増やしています。お客様の多様なニーズに対応できることは他社との大きな差別化要因と言えます。

お客様のニーズが多様化するなか、葬儀はもちろんのこと、その後のサポートや人の応対を含め、トータルで評価されることも増えており、当社グループを実際にご利用いただき満足された方が知人友人を紹介してくださるなど、口コミによって件数を増やしているという新しい流れも起きています。

新規事業は将来を見据え 中長期的な安定とお客様目線のサービスを

当社グループでは、中期経営計画において経常利益率や総資本事業利益率（ROA）を重要な経営指標としております。一方、新規事業は将来を見据えて新たな収益の柱となる事業を創出することを目的としていることから、目先の数字を追うのではなく、中長期的な安定とお客様目線で進めてい

たいと思っています。

ラーメン店の直営事業は、2016年10月にオープンした1号店（大阪市西区・西大橋店）、2016年12月にオープンした2号店（大阪市淀川区・西中島店）ともに、連日多くのお客様に足を運んでいただいております。商品の改善・開発も継続的に実施し、順次発売している新メニューの数々にも一定の評価を得ています。

スタート当初には市場のニーズをリサーチしつつ試行錯誤しながらチャレンジしてきましたが、2017年度上期からは、オペレーションの効率化や材料費・人件費等コストコントロールの改善等にも力を入れ、収益確保に取り組んでいます。同時に、本年度下期には先行2店舗での経験を活かした3号店のオープンも予定しています。

また介護事業については、2017年3月23日に当社グループ会社であるエクセル・サポート・サービスが、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する基本合意を行いました。現在「ポシブル」ブランドでの「リハビリ特化型デイサービス」事業所の開設に向けて準備を進めております。当初、2017年10月～12月までに2ヵ所を開設する計画でしたが、1ヵ所目を2018年初めに開設する予定です。増加する高齢者の方に対して、当社

グループの持つ強みや機能をどのように活かしてサポートしていくかを視野に入れて介護事業を展開してまいります。

サービスの質を守るために不可欠な人材を大切に考え、育成にも注力

年々、亡くられる方の高齢化が進み、経済的な問題や孤独死の問題から葬儀のあり方について報道され、葬儀においても格差が現れ始める社会となっています。

当社グループでは、戦後70年以上にわたって自治体が法令に基づいて行う福祉的葬儀を数多く受託してきた歴史があり、創業以来、すべての葬儀において故人の尊厳を守り、心を込めて執り行わせていただくことを理念に掲げています。

ご遺族に寄り添った葬儀を行うには、携わる人の存在が大きく関わっており、質の高いサービスを提供し続けるには、やはり志を同じくするグループ従業員の力が不可欠です。また当社グループでは、労働基準関連法規を遵守し、働き方改革に取り組みつつ、24時間365日体制で対応しています。グループ従業員の生活を守りながら、クオリティの高いサービスの提供を実現し、お客様に満足いただく。そしてそこから生み

出される利益を、成長のための投資と株主様への還元に充てるという流れを目指してまいります。

また、現場におけるサービス人員を充足させるため、当社グループの理念を体現するスタッフを育てていくのにある程度の時間がかかることを踏まえ、積極的に採用活動を行うとともに、従業員の教育により一層力を注いでいく所存です。

お客様の満足度を追求しつつ 上場企業としての責務を果たす

当社は景気や為替の影響を受けにくい業種であるため、短期的かつ大きな成長は難しい反面、中長期的に安定した業績を残せるという強みがあります。ネット経由で受注・手配する企業が葬儀業界に多数加わり、低価格・簡易型の葬儀を希望される方が増えているのも事実です。しかし、当社グループは変わらず故人の尊厳を守り、残されたご家族が安心して葬儀を行うことができるサービス品質を追求してまいります。同時に上場企業として、これからも企業価値、株主価値の向上を図り、配当を中心とした株主様への還元に努める所存です。株主の皆様には引き続きご支援賜りたく、よろしく願い申し上げます。