

## お客様に寄り添って真のニーズに応えることによって 3年連続で増収増益を目指します。

代表取締役社長 野呂 裕一

大阪北部地震や西日本豪雨、北海道胆振東部地震、台風21号をはじめとする相次ぐ台風により被災された皆様には心よりお見舞い申し上げますとともに、一日も早い被災地の復興をお祈り申し上げます。

### スタッフの層の厚さやサービスの品質で 葬儀施行件数を伸長

2018年度(平成31年3月期)第2四半期連結決算を、前年同期比 増収増益と順調に終えることとなりました。その背景には、公益社の首都圏、関西圏、さらには葬仙およびタルイにおける葬儀施行件数の増加や、2016年4月から葬祭3社で強化してきたライフエンディングサポート(葬儀後のサ



ポート事業)の好調な推移が挙げられます。

葬儀施行件数の伸びは、会館新設やマーケティングの強化に加え、サービスの品質をお客様に高く評価いただいていることが実を結んだものと捉えています。なかでも大規模葬については、これまで培ってきた豊富な経験から、スタッフの層の厚さやサービスの品質など他の追随を許さないとの自負があり、一般葬においても、当社グループであれば任せられるとおっしゃるお客様が増えており、同業他社に負けない確かな競争力がついてきている実感があります。

## 従来のドミナント戦略に加えて 未来を見据えた革新的な出店に挑む

葬儀事業の積極的な営業エリアの拡大を目指して、会館新設につきましては、2016年度に「公益社 くずは会館」「公益社 武庫之荘会館」「公益社 喜多見会館」「タレイ会館 西明石」「公益社 甲子園口会館」「公益社 千里山田会館」の6会館(以上、開設順)を新設オープンいたしました。2017年度は「公益社 東久留米会館」(東京都東久留米市)の1会館のみにとどまりましたが、短期間のうちに地域での認知度

を急速に高めており、想定より早い段階から葬儀施行件数、ひいては業績に貢献しております。

2018年度は残り5会館の新規出店を計画しています。ここ数年、関西圏においては、阪神間や北摂への出店が続いておりましたが、2018年12月に「公益社 津久野会館」(大阪府堺市)をオープンする予定です。同じく堺市にある「公益社 堺会館」「公益社 なかもず会館」とのシナジー効果で南大阪へのシェア拡大を視野に入れていきます。一方、首都圏では、2019年2月に東武東上線沿線での初出店となる「公益社 上板橋会館」(東京都板橋区)、そして2019年3月にはJR中央線沿線で2店目となる「公益社 吉祥寺会館」(東京都武蔵野市)を新設予定です。特に吉祥寺は常に「住みたい街ランキング」の上位を争う人気エリアであり、当社においては、同じJR中央線の「公益社 高円寺会館」とのシナジー効果に加えて、京王線・京王井の頭線の「公益社 明大前会館」とのシナジー効果も見込める、最重要エリアへの出店が叶ったと言えます。

「公益社 上板橋会館」は、これまでのドミナント戦略からやや外れており、かつてならエリア間の距離から生じるコストコントロールやバックヤードのオペレーション効率が懸念される場所ですが、他店同様、アクセスの良さなどの立地と投資

対効果を追求する厳しい条件をクリアした上で、5年、10年先を見据えた出店を決定しており、先の成功例である「公益社東久留米会館」同様に、来期以降の成長が十分期待できます。首都圏における公益社の今後の拡大成長において、ある種、革新的な位置づけとなるのではないかと予測しています。

## 飲食事業と介護事業 異なる二つの分野で新規事業を展開

当社グループが創出する新規事業の特性として、グループの事業ポートフォリオのリスクを軽減し、中長期にわたる継続安定成長を実現するため、二つの新規事業は、葬儀事業とは異なる業種を選び展開しています。

2016年10月にスタートしたラーメン店「うまい麺には福来たる」の直営事業は、現在、西大橋店（大阪市西区）と西中島店（大阪市淀川区）の2店舗を運営しております。積極的な集客への取り組みに加え、イベント出店や、看板商品の一つ「潮仕立て鯛塩らーめん」が雑誌等メディアで評価されたことが追い風となって、順調に客数を伸ばしています。また、2017年度上期から注力してきた商品の改善・開発、オペレー

ションやコストの効率改善の効果も出始めています。2018年度中には、3号店を出店する予定です。

2017年3月23日に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に関する基本合意を行いスタートした介護事業では、「ポシブル」ブランドでのリハビリ特化型デイサービス施設「ポシブル箕面牧落」（2018年1月新設／大阪府箕面市）と「ポシブル池田」（2018年7月新設／大阪府池田市）の2カ所を開設しております。

これらの施設の特徴は、北欧で生まれた「HURマシン」や「レッドコード」と呼ばれるリハビリ機器を導入している点にあります。「HURマシン」は、空気の圧力によって運動量の調整ができるため、関節の痛みに不安を持つ方でも安全にご利用いただけ、「レッドコード」は天井からぶら下がった赤いひもを使うことにより、身体を重力から解放しながら運動できるため、機能回復や姿勢改善、ADL（日常生活動作）向上に役立つとされ、いずれもその有効性が実証されています。また、要支援から要介護まで、ご利用者一人ひとりの状況を熟知したうえで、最も効果的な機能訓練プログラムを提供し、身体の機能回復をお手伝いするという点も他社と異なる優位性です。

すでに施設をご利用いただき、最初は「一人で歩いて外出

できるようになりたい」とおっしゃっていた方が、運動プログラムを受けていただいた結果、「自分で歩いて、少し買い物に行けるようになった」という事例もあり、こうした声をご利用者から多く聞こえてきているのは嬉しい限りです。今後はケアマネジャーや地域の皆様に広く知っていただき、ご利用者が健康になって退所いただくことを目的として、多くの方の運動機能や生活の質の向上に貢献していきたいと考えております。

## 当社グループ最大の資産 「人材」を強みに、さらなる飛躍を

他社との差別化を決定づける当社グループの最重要資産は高品質のサービスであり、それはすなわち、サービスを担う「人材」といえます。死亡者数の伸びや葬儀の小規模化を背景に競合環境が激化するなか、葬儀施行件数のみならず営業利益、経常利益においても過去最高を2年連続更新することができているのは、お客様に寄り添って真のニーズに応えるスタッフの姿勢や行動に対してのお客様からの信頼にほかなりません。

2018年度下期は中期経営計画の最終年の下期でもあり

ます。今後もお客様が真に求めていらっしゃることを追求し、サービスのさらなる向上を図るとともに、新規会館の開設によって、より多くの方々に当社のサービスをご利用いただけるよう努めてまいります。また、葬儀事業のみならず、葬儀後のサポート事業を充実・拡大させながら、お客様のあらゆる要望に対応できる頼れる存在としてしっかりとサポートしていければと考えております。

さらに新規事業についても、低投資・低固定費型であることや既存の経営資源や強みを活用することによりシナジーが得られる事業を新規事業の要件としておりますが、お客様の真のニーズに応えるという点で既存事業と何ら変わりなく力を発揮できると信じています。

継続安定成長を掲げ、当社グループの業績を向上させることを前提に、お客様の満足を実現しながら、結果として企業価値、株主価値の向上につなげてまいります。まずは2018年度の目標を達成することで、現在の中期経営計画における3年連続増収増益を目指します。そして2019年度からスタートします次期中期経営計画では、今後の中長期的な成長要素を加えてお伝えできるかと存じます。株主の皆様には引き続きご支援賜りたく、よろしくお願い申し上げます。