



2022年5月期 第1四半期

決算説明資料

2021年10月15日

株式会社きずなホールディングス

東京証券取引所 マザーズ市場
証券コード：7086



■ 03-14 2022年5月期 第1四半期 決算概要

□ 16-18 Appendix 会社概要



連結業績ハイライト_22/5期 1Q

- 単価の回復は限定的だが、前期の積極出店が寄与し件数は堅調。前期比16.5%の増収
- 増収及び、前期から継続のコスト効率改善等により大幅増益

	2022/5期 1Q実績	前期比
売上収益	2,055 百万円	+ 16.5%
営業利益	209 百万円	+ 143.9%
四半期利益	107 百万円	+ 263.3%
葬儀件数	2,321 件	+ 15.8%
葬儀単価	817 千円	+ 1.0%

Topics

出店

- 今期出店計画10に対し、3ホールの新規出店
累計店舗数は100ホールを突破
- 奈良県への初出店により、展開エリアも拡大

葬儀件数

- 前期積極出店（M&A含む18ホール）が大きく寄与
前期比+15.8%と堅調に推移

葬儀単価

- 緊急事態宣言長期化もあり、単価回復は限定的
前期より概ね横這い推移

コスト 利益

- 増収に伴い大幅増益
- 前期から継続の内製化進展や広告宣伝効率の向上も
利益押し上げに寄与



P/L サマリー_22/5期 1Q

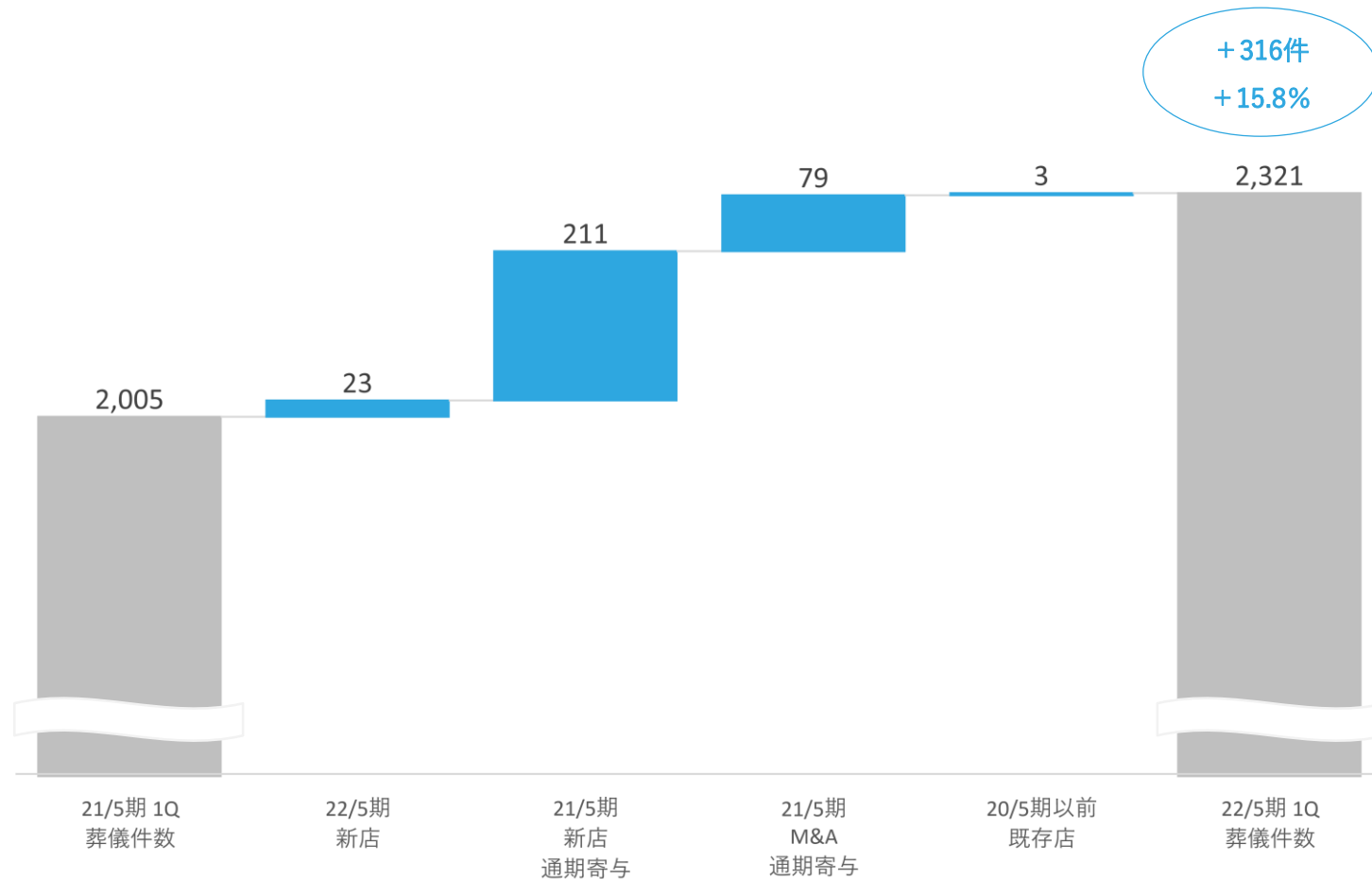
- 季節性により1Q件数は相対的に少ない傾向（夏季の死亡者数は少なく、冬季が多い）
- 通期予想に対して、売上収益・利益ともに概ね計画通りの進捗

		2021年5月期	2022年5月期	前期比		2022年5月期
		1Q実績	1Q実績	増減	増減率	通期予想
売上収益	百万円	1,764	2,055	290	+ 16.5%	9,200
営業利益	百万円	85	209	123	+ 143.9%	1,000
営業利益率		4.9%	10.2%	+ 5.3pt	—	10.9%
四半期/当期利益	百万円	29	107	77	+ 263.3%	480
四半期/当期利益率		1.7%	5.2%	+ 3.5pt	—	5.2%
葬儀件数	件	2,005	2,321	316	+ 15.8%	10,200
葬儀単価	千円	809	817	8	+ 1.0%	840
ホール数	店	83	102	19	+ 22.9%	109



葬儀件数 増減要因_21/5期1Q-22/5期1Q

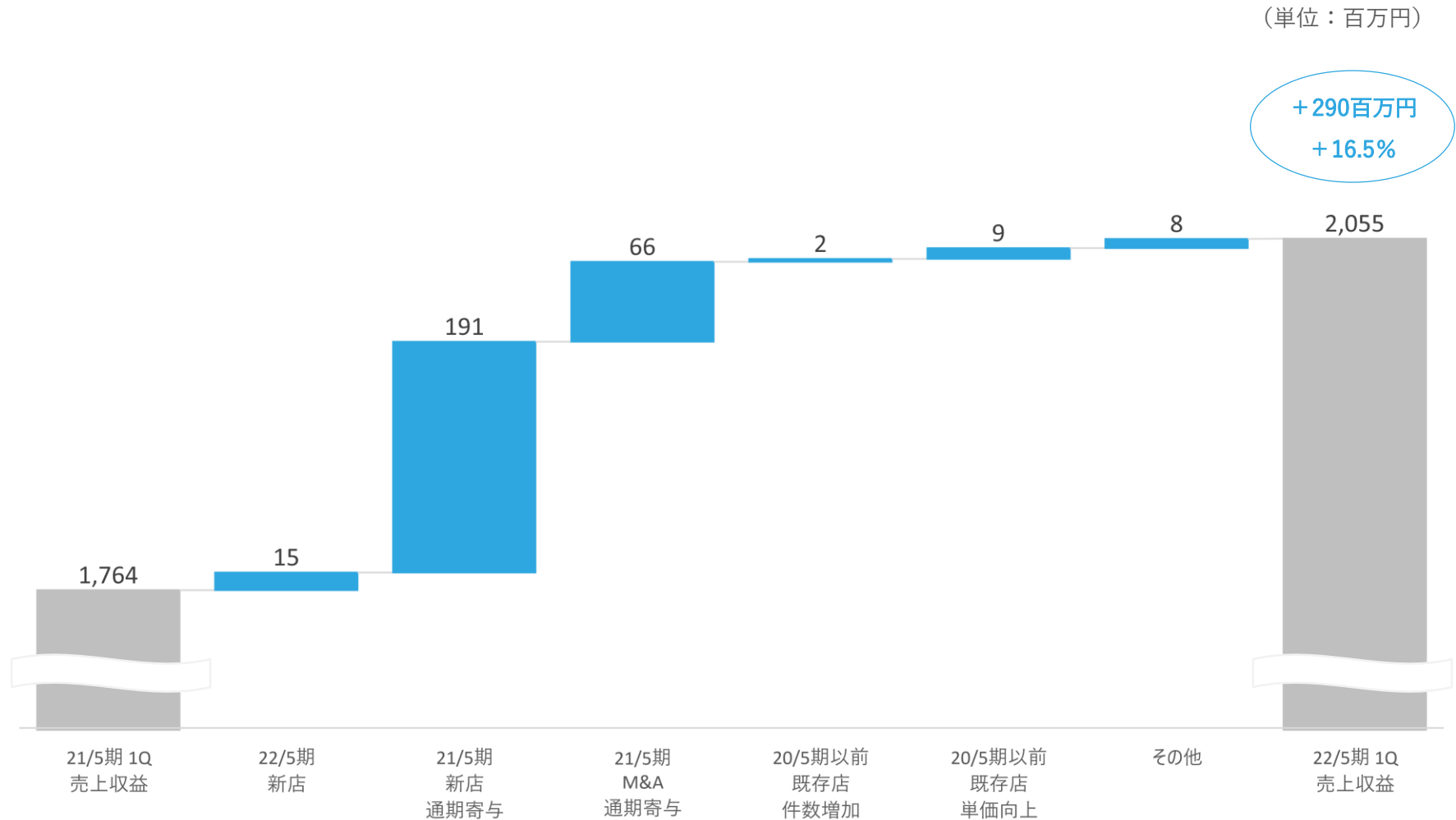
- 21/5期新店（15ホール）、M&A（3ホール）の通期寄与により件数大幅増加
- 20/5期以前既存店は+3件と小幅な伸びに留まったが、これは主に首都圏エリアの前年同期件数が好調であったことによる反動
- 全体の件数は概ね計画通りの進捗





売上収益 増減要因_21/5期1Q-22/5期1Q

- 葬儀件数同様、前期の新店・M&Aが増収に大きく寄与

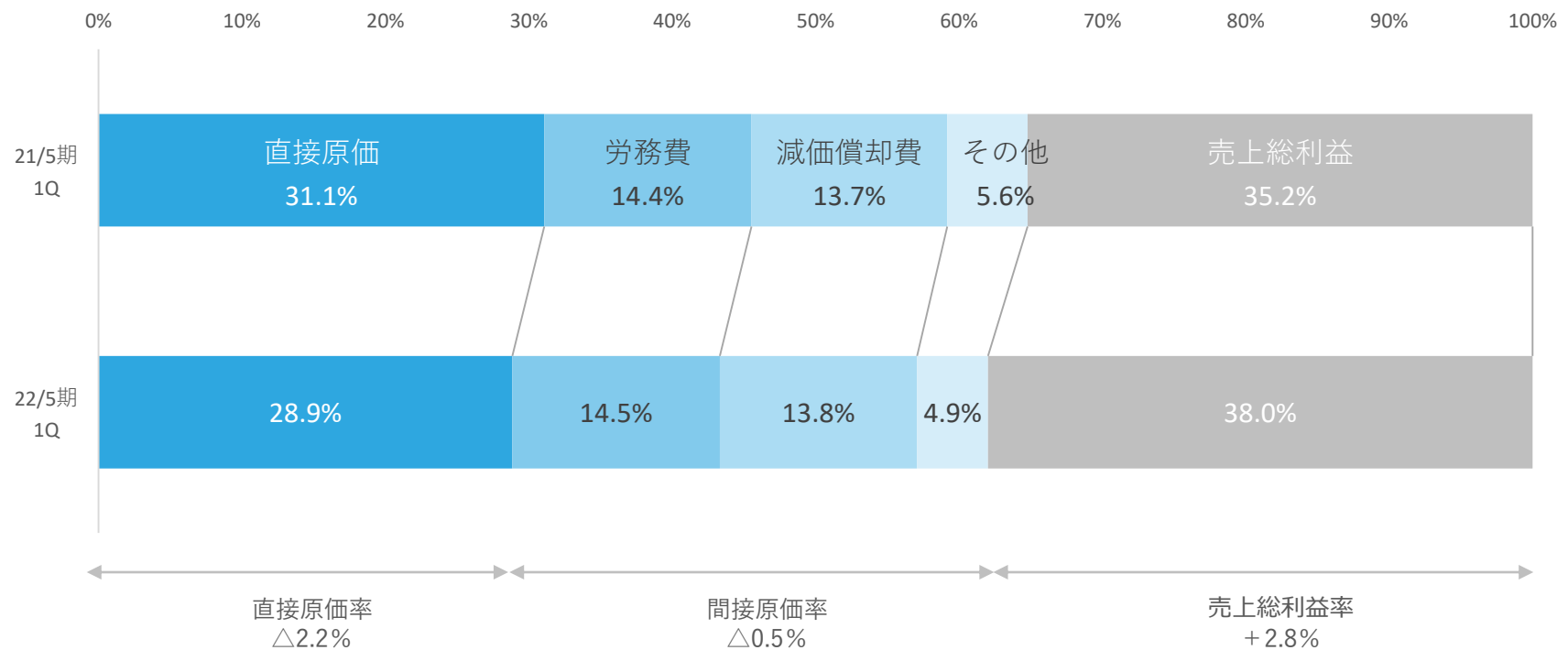




原価率 増減要因_21/5期1Q-22/5期1Q

- 内製化率の向上や、仕入の見直し等により直接原価率は低下
- 増収により間接原価率も低下し、売上総利益率は前期比+2.8%

原価・売上総利益の対売上収益比率

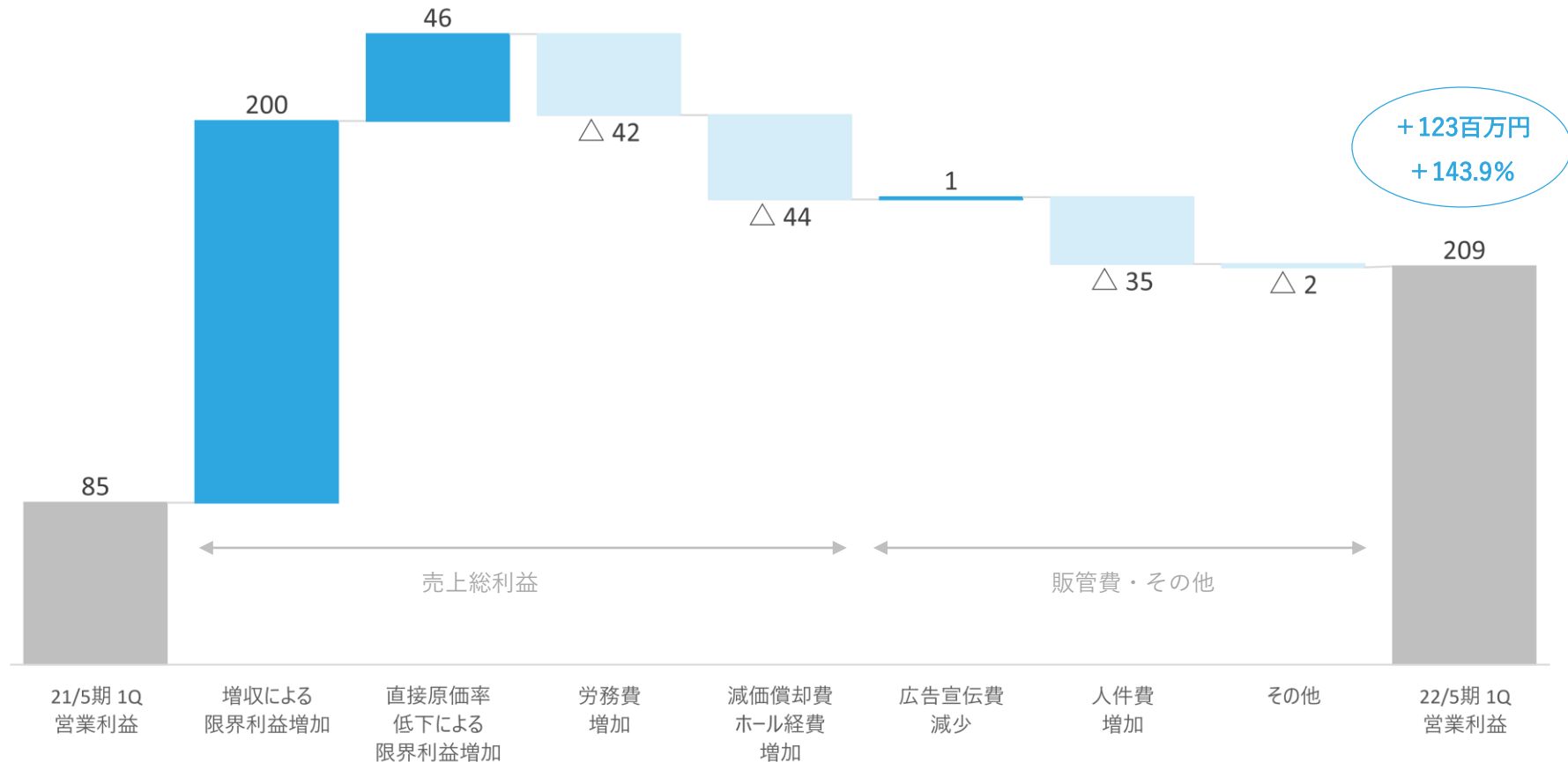




営業利益 増減要因_21/5期1Q-22/5期1Q

- 増収及び、直接原価率の低下により限界利益は+246百万円、売上総利益は+159百万円の増益
- ドミナント効果等により広告宣伝効率は改善（増収の一方で広告宣伝費は微減）
- 前期比+123百万円の営業増益

(単位：百万円)

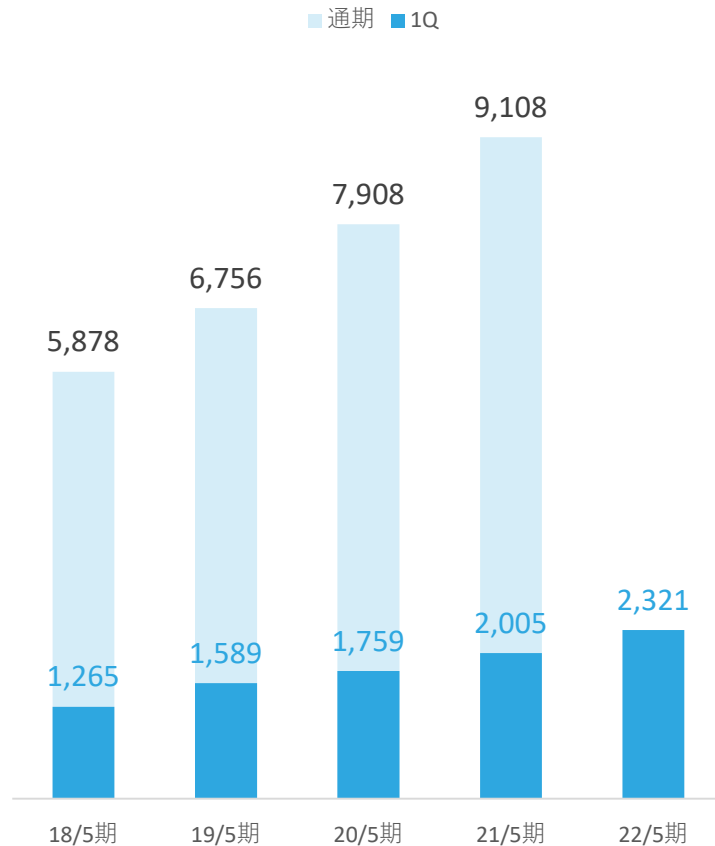




葬儀件数・葬儀単価の推移

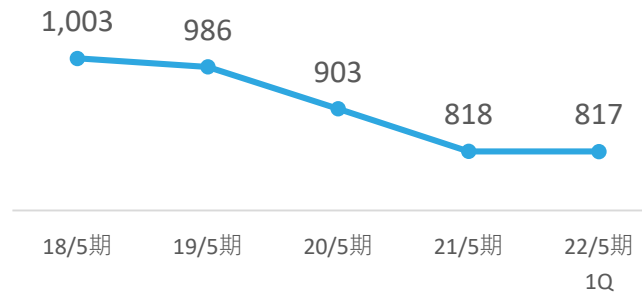
- 葬儀件数は増加トレンド継続
- 葬儀単価はコロナ本格化の20/5期4Qに大きく低下
緊急事態宣言の長期化もあり、当四半期での単価回復には至らず横這い推移

葬儀件数

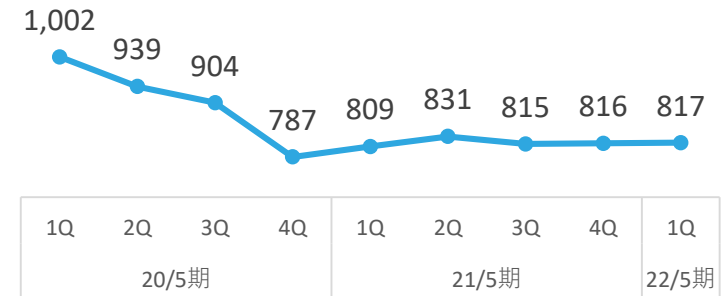


葬儀単価 (通期推移)

(単位：千円)



葬儀単価 (四半期推移)

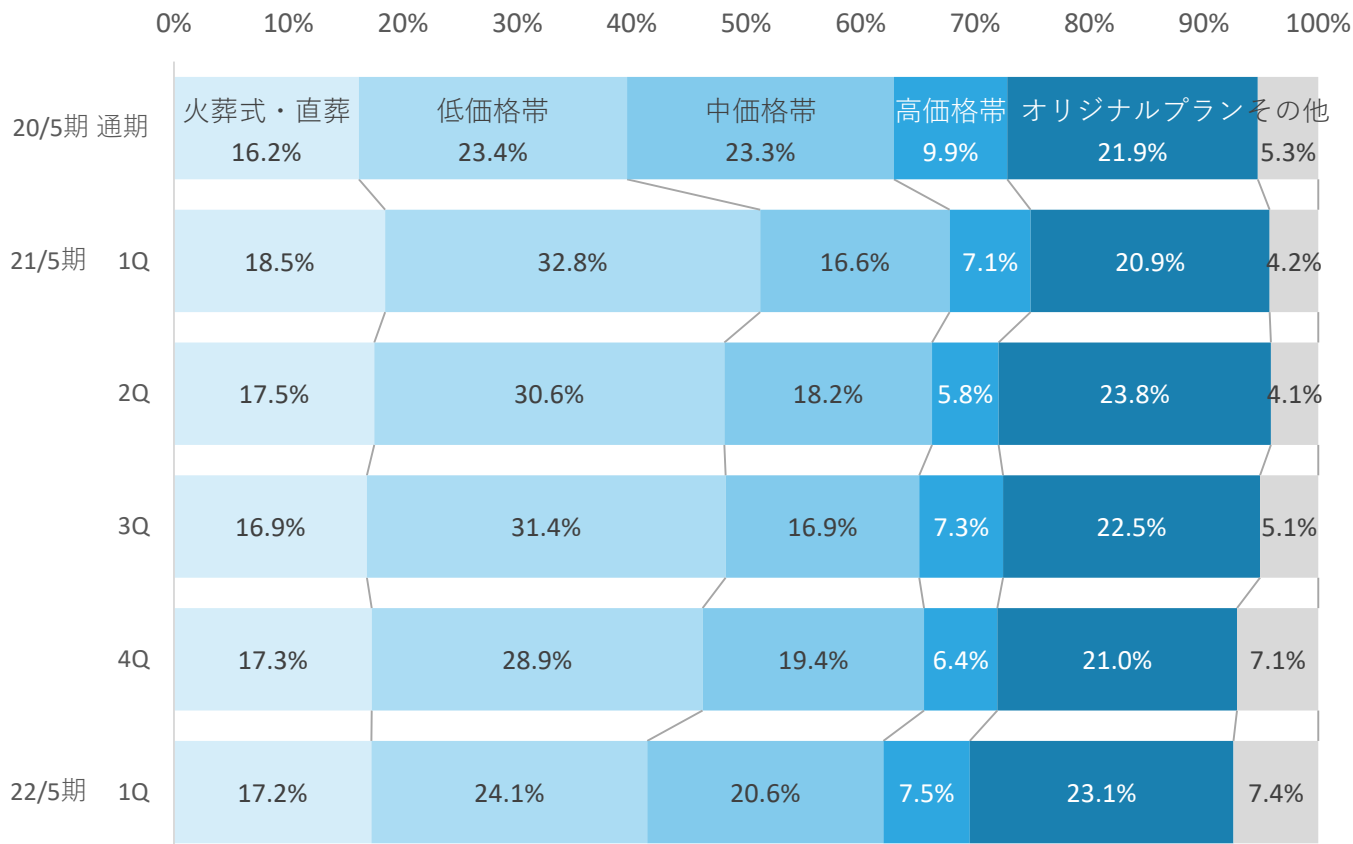




葬儀単価 増減要因_20/5期-22/5期1Q

- コロナ発生以降、参列者数減少と、それに伴う葬儀の簡素化により葬儀単価が低下
- 足元でプラン構成は良化のトレンド（低価格帯比率の減少）
一方で、参列者数の回復が鈍いことや料飲の減少により、各価格帯毎の単価も低下しており、結果的に全体単価は横這い

プラン価格帯別の葬儀件数比率



葬儀単価

平均参列者数

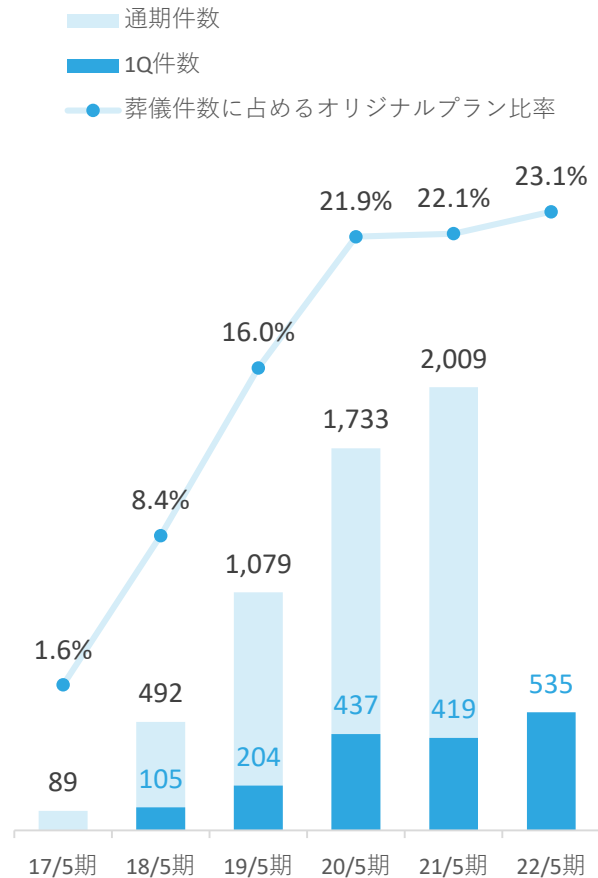
903千円	31.2人
809千円	22.5人
831千円	22.5人
815千円	20.9人
816千円	22.8人
817千円	21.2人

(※) 葬儀件数比率算定にあたり、今回開示分より前期M&A備前屋の件数を算入。
企業結合（21/5期3Q）以降の件数比率について、過去公表の数字と差異が発生しています。

オリジナルプラン（オーダーメイド型葬儀プラン）の推移

- 「ひとりひとりに合った葬儀の実現」という新しい価値の創造を目指し、2016年より当社独自のオーダーメイド型葬儀をスタート
- コロナ下においても件数・件数比率ともに増加し、サービス開始からの累計件数は約6,000件に

オリジナルプラン件数／葬儀件数比率

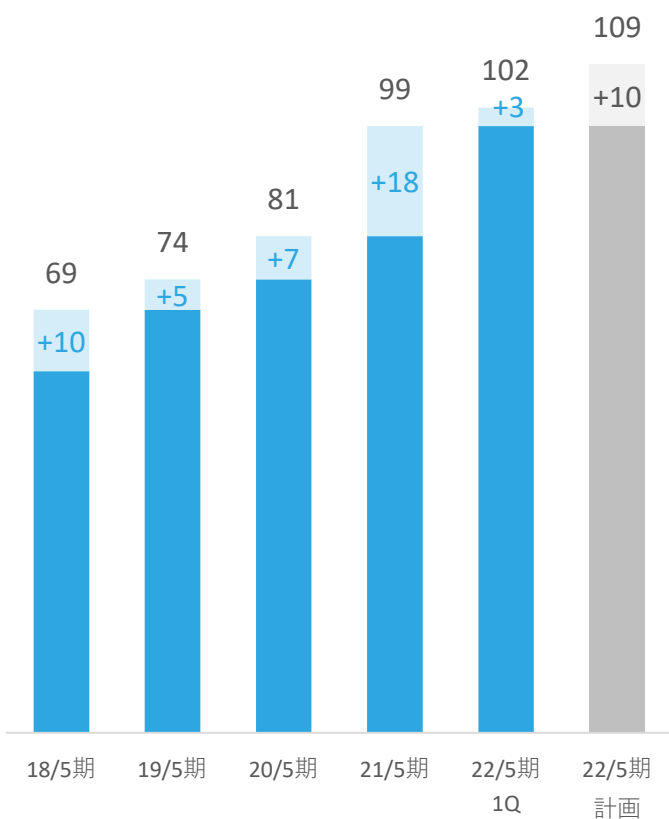




店舗数の推移

- 積極出店方針を継続。今期10ホールの出店計画に対し、1Qは3ホールのオープン
- 奈良県に初出店し、直営展開エリアは9道府県に拡大
(※) 開示日現在では更に2ホールがオープン済

店舗数推移



店舗数内訳

エリア	21/5期末	22/5期 1Q	
	店舗数	増減	店舗数
北海道	18		18
千葉	18	1	19
神奈川	1		1
愛知	14		14
京都	6		6
奈良	—	1	1
岡山	3		3
熊本	17		17
宮崎	22	1	23
計	99	3	102



B/S サマリー_22/5期 1Q

- 新規出店により、有形固定資産・使用権資産及び、リース負債が増加

(単位：百万円)

	2021年5月期 期末	2022年5月期 1Q	増減
流動資産	1,347	1,401	54
現金及び現金同等物	1,056	1,091	35
非流動資産	19,536	19,873	337
有形固定資産	4,138	4,219	80
使用権資産	10,911	11,161	250
のれん	3,625	3,625	0
資産合計	20,883	21,275	391
流動負債	2,554	2,588	34
借入金	599	825	225
リース負債	825	846	20
非流動負債	14,382	14,631	249
借入金	3,999	3,999	0
リース負債	10,027	10,267	240
負債合計	16,936	17,220	283
資本	3,947	4,054	107
負債及び資本合計	20,883	21,275	391

(※) 当社は、IFRSリース会計基準に基づき、リース取引を使用権資産・リース負債として認識しています。
使用権資産・リース負債のうち大部分は、ホールの賃借によるものです。



(単位：百万円)

	2021年5月期 1Q	2022年5月期 1Q	増減
営業CF	251	152	△ 98
税引前四半期利益	45	164	119
減価償却費	275	320	45
法人所得税の支払額	△ 61	△ 219	△ 157
その他	△ 8	△ 113	△ 105
投資CF	△ 180	△ 133	46
有形固定資産の取得	△ 150	△ 114	35
その他	△ 30	△ 18	11
財務CF	219	16	△ 203
借入金の借入	400	265	△ 135
借入金の返済	△ 1	△ 41	△ 39
リース負債の返済による支出	△ 178	△ 207	△ 28
現金等の増減額	291	35	△ 255
現金等の期首残高	513	1,056	542
現金等の期末残高	805	1,091	286



□ 03-14 2022年5月期 第1四半期 決算概要

■ 16-18 Appendix 会社概要



企業概要

- 当社は、葬儀葬祭業を営む事業会社3社を保有する純粋持株会社
- 葬儀施行業とネット集客業の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

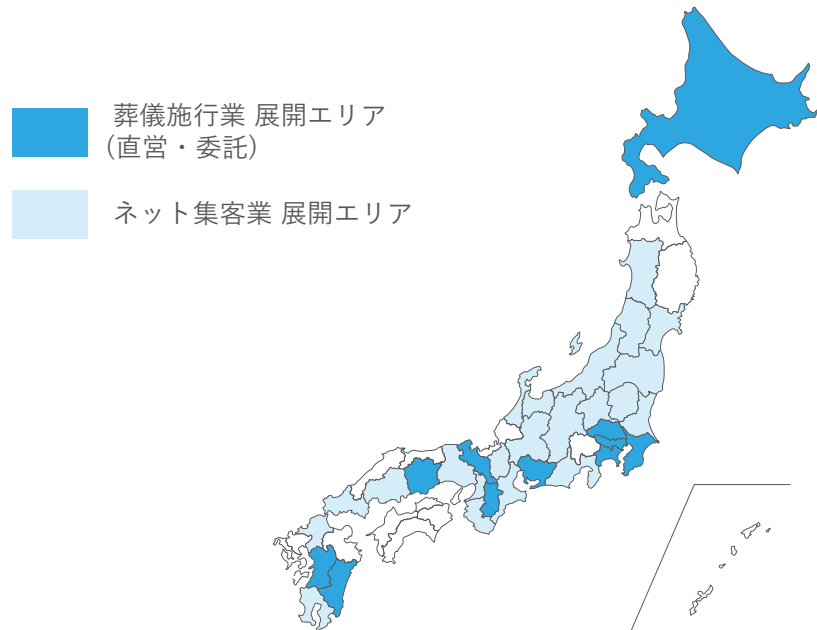
きずなホールディングス (グループ経営戦略の立案・推進・管理)

家族葬のファミリー
(葬儀施行業・ネット集客業)

花駒
(葬儀施行業)

備前屋
(葬儀施行業)

展開エリア



直営ホール数

家族葬のファミリー	北海道	18
	千葉	19
	神奈川	1
	愛知	14
	熊本	17
	宮崎	23
花駒	京都	6
	奈良	1
備前屋	岡山	3
計	9道府県	102

※2021年8月末日時点



- 事業活動を通じた社会貢献を果たすべく、「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



- 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。



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。