

シニア世代とご家族の人生によりそい、ささえる
ライフエンディングパートナー



燦ホールディングス株式会社
SAN HOLDINGS

燦ホールディングス株式会社

決算補足資料（2023年3月期）

2023年5月11日

東証プライム
証券コード 9628

目次

- 1 2023年3月期決算概要 P 02
 - 2 公益社の葬儀(件数・単価)の状況 P 10
 - 3 葬仙・タレイの概況 P 16
 - 4 2024年3月期(2023年度)の予想(業績・配当) P 19
-

2023年3月期決算概要

シニア世代とそご家族の人生によりそい、ささえる
ライフエンディングパートナー



通期業績 (2023年3月期)

- 2023年3月期の業績は前期比《増収増益》
- 増収の主要因は、一般葬儀の単価上昇と大規模葬儀の件数増加
 - 小規模・簡素な葬儀の件数割合は通期で微増するも、一般葬儀全般で単価は持ち直し
 - コロナ禍を契機に加速した葬儀の小規模化が当期一旦緩和している。
- 費用の増加は、外部要因による光熱費・燃料費の増加のほか、主に以下の内部の政策的要因によるもの（※計画に基づいてコントロールできている）。
 - 広告宣伝費／新規会館に係る地代家賃／人材補充・強化による人件費・採用費／基幹情報システムに係るソフトウェアの減価償却費
- この結果、営業利益は前期比2桁の増益率となり、営業利益率も向上した。
- 特別利益として固定資産売却益（宝塚の旧会館土地）を計上し、当期純利益の増益率が拡大

業績予想 (2024年3月期)

- 通期で前期比《増収減益》を予想
 - 会館出店計画に伴う先行コストの発生
 - 将来の件数増に備えるための積極的な人材採用による人件費・採用費の増加
 - 新型コロナウイルス感染症の影響は業績に対する主要なリスクではなくなった。

配当予想 (2024年3月期)

- 中間・期末各23円、年間で46円（前期比2円増配、8期連続増配）を予定（予想配当性向 21.4%）

- ・ 営業収益は前期比8.3%の増収、営業利益は同14.6%の増益。費用の9割超を占める営業費用の伸びを増収率に比べて抑制し、営業利益率は17.9%と前期比1.0ポイント向上
- ・ 新型コロナウイルス感染症拡大により加速した葬儀の小規模化が緩和する中で、主に大規模葬儀の件数増加と一般葬儀の単価の持ち直しにより増収を確保
- ・ 費用は、直接費（会葬者や社葬・お別れの会の増加）のほか、人件費や広告宣伝費、地代家賃（新規出店）、採用関連費（人材強化）、コンサルティング費用（施策の推進）等が増加

(単位：百万円)

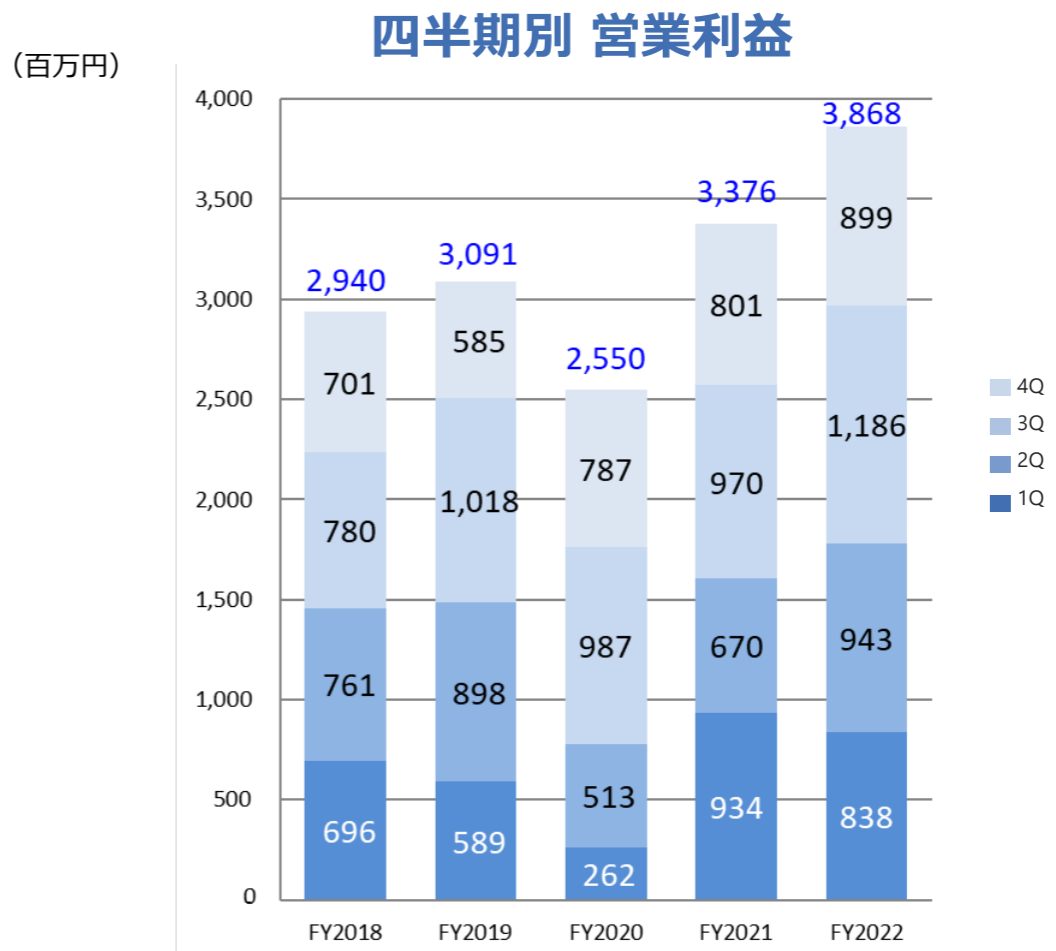
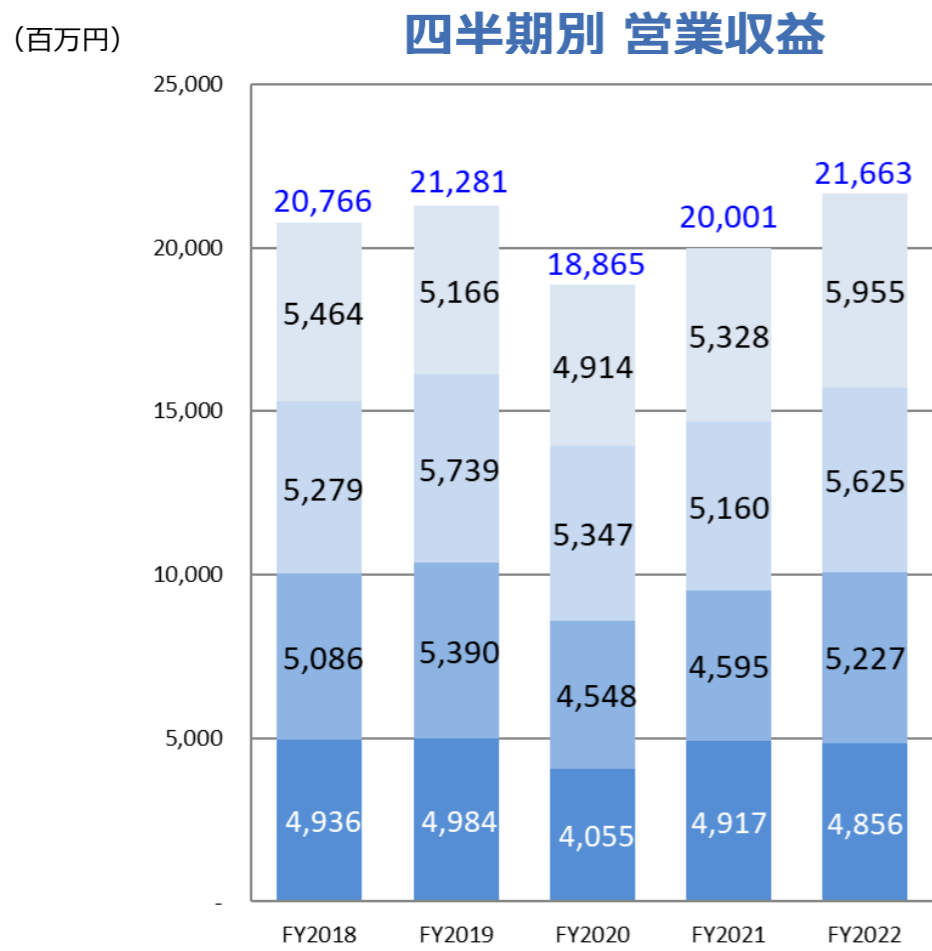
	FY2021 4Q累計	FY2022 4Q累計	前期比		当初業績予想(2022.5.12)	
			増減率	増減額	4Q累計	進捗率
営業収益	20,001	21,663	8.3%	1,662	20,800	104.1%
営業費用	15,279	16,325	6.8%	1,046		
一般管理費	1,345	1,470	9.3%	124		
営業利益	3,376	過去最高 3,868	14.6%	491	3,400	113.8%
営業利益率	16.9%	17.9%	1.0% pt		16.3%	
経常利益	3,386	過去最高 3,843	13.5%	456	3,390	113.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,040	過去最高 2,783	36.4%	743	2,130	130.7%
1株当たり純利益(円)	187.60	263.84	40.6%	76.24	199.64	132.2%

- ・ 1 Qの減収減益から2 Q以降は増収増益。特に2 Qは葬儀3社の葬儀施行件数が2桁の伸び率となり、高い増収率と営業利益率を確保した。その一方で4 Qに営業費用、一般管理費が増加した。
- ・ 4 Q純利益の高水準は、宝塚の旧会館土地売却による売却益計上によるもの。

(単位：百万円)

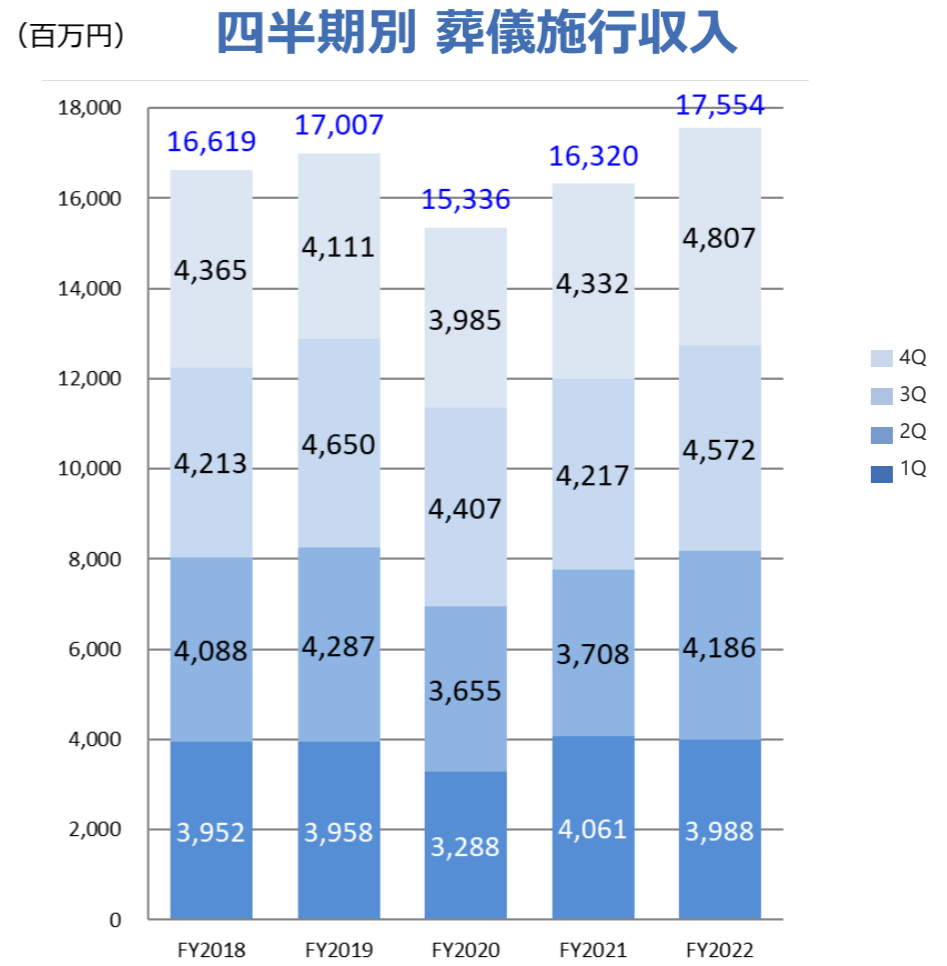
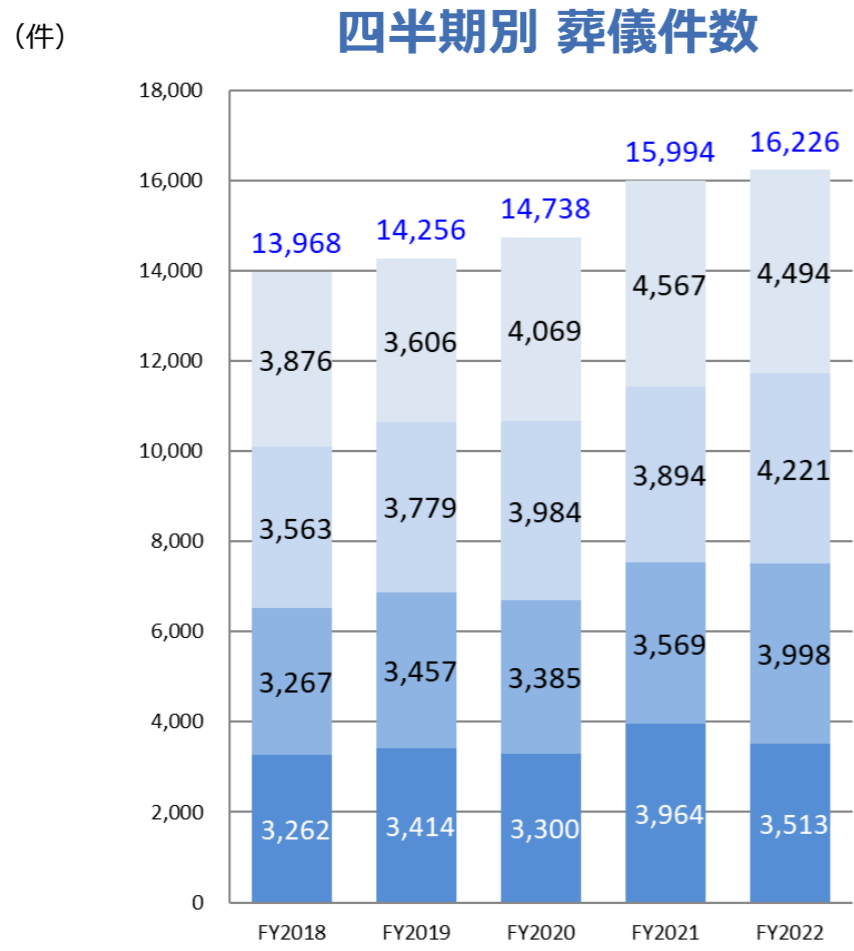
	1Q	前年同期比 増減率	2Q	前年同期比 増減率	3Q	前年同期比 増減率	4Q	前年同期比 増減率
営業収益	4,856	-1.2%	5,227	13.7%	5,625	9.0%	5,955	11.8%
営業費用	3,667	-0.1%	3,934	9.0%	4,083	5.9%	4,639	12.0%
一般管理費	349	12.2%	348	10.6%	355	5.9%	416	8.7%
営業利益	838	-10.3%	943	40.8%	1,186	22.2%	899	12.2%
営業利益率	17.3%	-1.7%	18.1%	3.5%	21.1%	2.3%	15.1%	0.1%
経常利益	825	-12.1%	937	41.1%	1,173	21.0%	906	11.6%
四半期純利益	526	-13.8%	692	62.0%	715	14.8%	848	124.1%

- ・ 営業収益、営業利益ともコロナ禍による落ち込みがあったが、当期はコロナ前2019年度の水準を上回った。
- ・ ただし、2019年度第4四半期に一部コロナ影響があったことを勘案すると、営業収益は通期でコロナ前とほぼ同水準に回復したと判断できる。
- ・ 営業利益はコロナ2年目の2021年度にはコロナ前を上回り、当期はさらに伸長した。

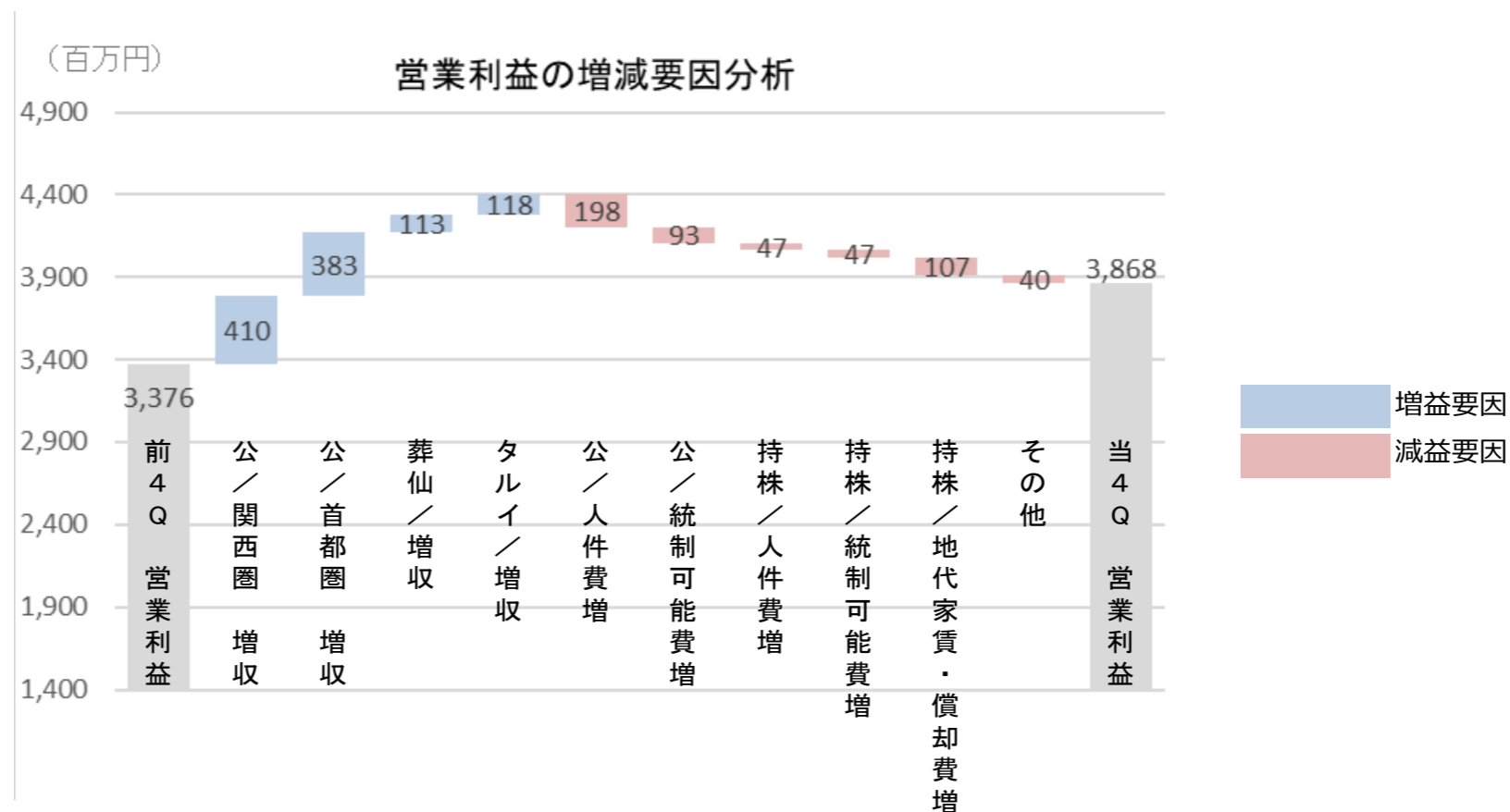


グループの葬儀件数・施行収入の推移

- ・ 葬儀件数は、コロナ感染の波の影響を一部受けながらも、コロナ禍の3年間においても主に新規出店の効果により伸び続けた。
- ・ 葬儀施行収入は、コロナ禍の1・2年目はコロナ前（2019年度）を下回ったが、3年目にコロナ前を上回った。これは、大規模葬儀を含む施行件数の伸びに加え、一般葬儀の単価の持ち直しが寄与した。



葬儀3社の増収に起因する限界利益の増益によって、人件費（主に公益社・持株会社）の増加、広告宣伝費や光熱費・燃料費の増加、さら新規会館出店に伴う地代家賃やソフトウェアの減価償却費の増加等をまかない、営業利益の増益を確保した。



公は公益社、ESSCはエクセル・サポート・サービス、持株は持株会社を示す。

貸借対照表の増減

(注) 勘定科目の詳細は主要なもののみ示した。

- ・ 資産（負債純資産）合計は、23.8億円の増加
- ・ 新規会館投資及びリニューアル投資により設備投資8.3億円を実施したが、減価償却費が8.0億円、宝塚の旧会館土地の売却による土地1.6億円の減少等により、有形固定資産が1.7億円減少。新しい基幹情報システム構築に係るソフトウェアの増加により、無形固定資産が1.7億円増加
- ・ これらの投資資金や株主還元の資金に充当してなお現預金が17.4億円増加
- ・ 純資産が、主に利益剰余金の増加17.5億円により19.8億円増加

(単位:百万円)

	2022年3月末	2023年3月末	前年度末比 増減額
流動資産	8,715	11,039	2,323
現金及び預金	7,443	9,192	1,749
営業未収入金及び契約資産	759	919	159
固定資産	25,132	25,189	57
有形固定資産	22,662	22,483	▲ 178
建物及び構築物	9,761	9,840	78
土地	12,418	12,250	▲ 168
無形固定資産	218	398	179
投資その他の資産	2,251	2,308	56
資産合計	33,847	36,229	2,381

(参考)

有形固定資産の設備投資額	833	百万円 (FY2022 4Q累計)
〃 減価償却費	806	百万円 (〃)

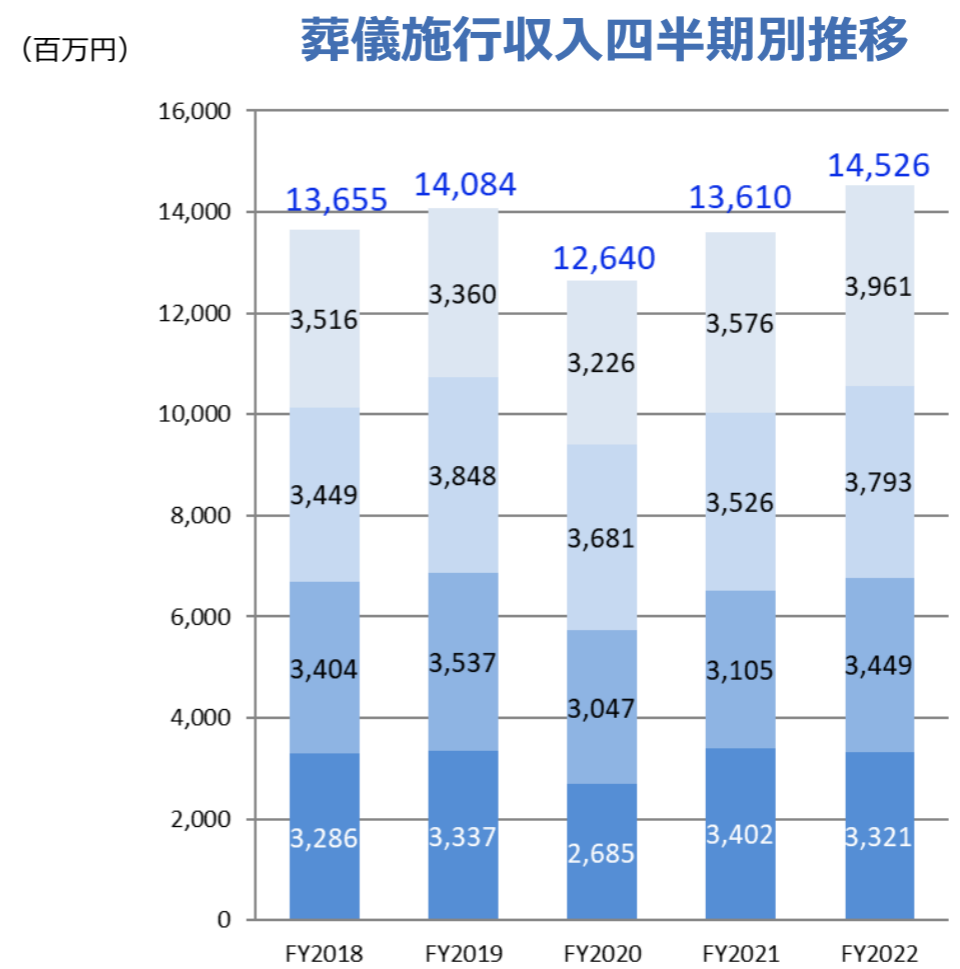
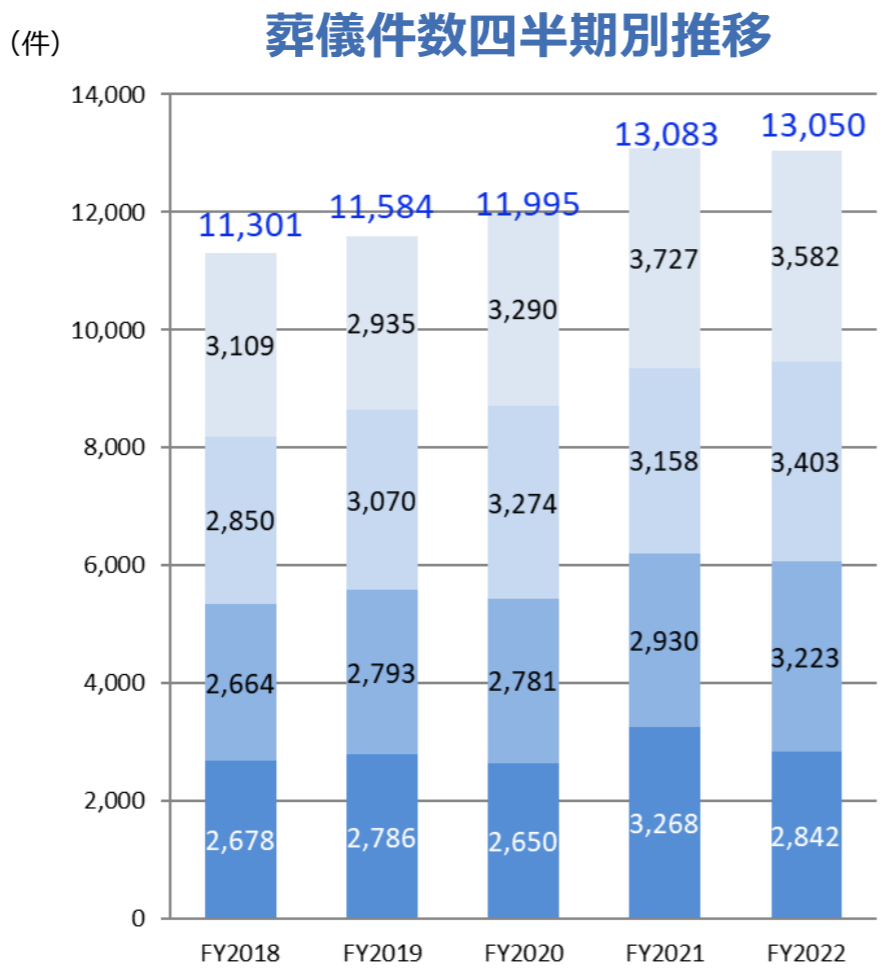
	2022年3月末	2023年3月末	前年度末比 増減額
流動負債	3,026	3,559	532
営業未払金	851	993	141
未払法人税等	558	666	107
固定負債	1,191	1,054	▲ 136
リース債務	246	174	▲ 72
長期未払金	178	64	▲ 113
負債合計	4,217	4,613	395
株主資本	29,629	31,615	1,985
利益剰余金	23,402	25,153	1,750
自己株式	△ 1,835	△ 1,594	240
純資産合計	29,629	31,615	1,985
負債純資産合計	33,847	36,229	2,381
自己資本比率	87.5%	87.3%	▲0.2pt

公益社の葬儀（件数・単価）の状況

シニア世代とそご家族の人生によりそい、ささえる
ライフエンディングパートナー

 SAN HOLDINGS

- ・ 前4Q（1-3月）のコロナ感染第6波によるコロナ関連葬儀の増加が当4Qは剥落。それ以外の葬儀で補うことができず、通期で葬儀件数は前期比0.3%の減少
- ・ 葬儀施行収入は、一般葬儀の単価の持ち直しと大規模葬儀の件数増加により前期比6.7%の増収



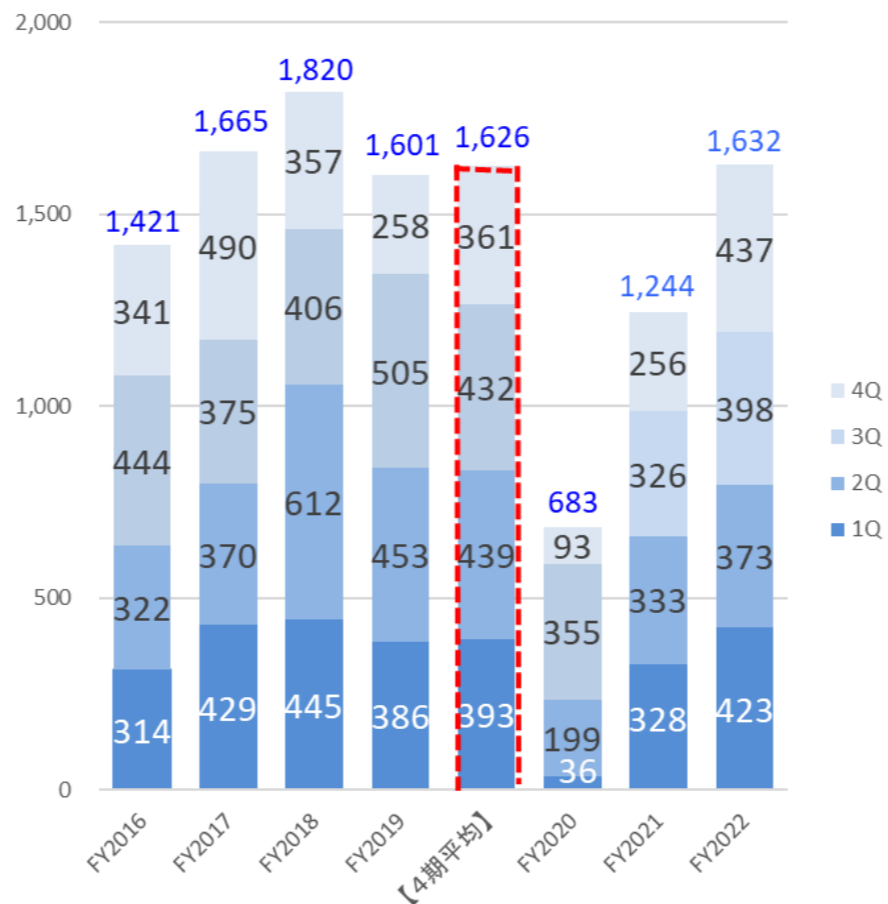
- ・大規模葬儀、一般葬儀とも増収に寄与した。大規模葬儀では首都圏、一般葬儀では関西圏の寄与が大きい。
- ・地域別×規模別の4つのカテゴリーのうち、関西圏の一般葬儀のみ件数で前年同期比減少となった。
- ・この主な要因は、コロナ関連葬儀が減少（特に前4Qの第6波による増加の剥落）であり、件数に比べて金額への影響は限定的である。

上段:件数(件) 下段:金額(百万円)	大規模葬儀 (500万円超)	一般葬儀	合計
	首都圏	21 263	251 211
関西圏	5 125	▲310 315	▲305 441
合計	26 388	▲59 527	▲33 916

- ・ 社葬・お別れの会等の大規模葬儀（5百万円超）は、コロナ影響により2020年度にコロナ前の4割強の水準に落ち込んだが、その後2年で回復した。
- ・ 当期はコロナ前の4年平均（2016～2019年度）に対して金額ベースで100.4%

(単位：百万円)

大規模葬儀 施行収入推移



公益社では全葬儀件数が0.3%減少したのに対して、葬儀単価は7.0%上昇した。

(単価上昇の主な要因)

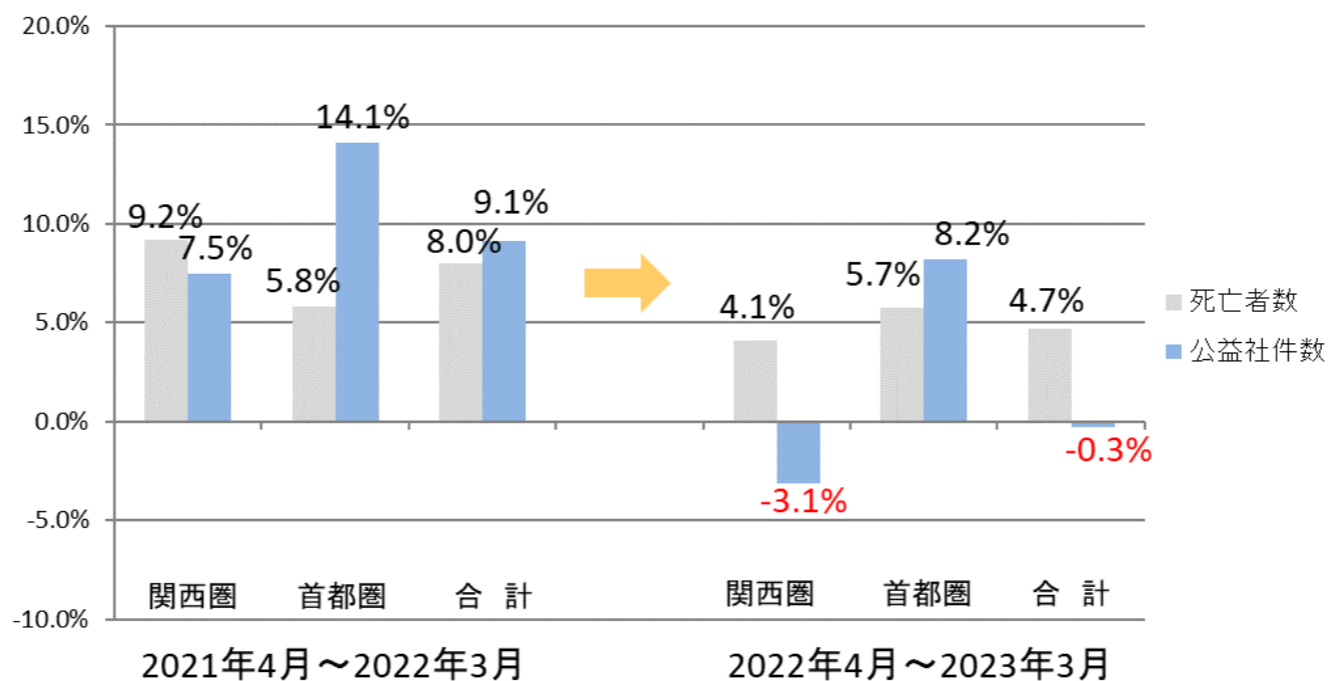
- ・ 関西圏を中心に一般葬儀（広義）（＝金額5百万円以下）の単価が上昇したこと
- ・ 首都圏を中心に大規模葬儀（＝金額5百万円超）の件数が増加したこと

	全社			首都圏			関西圏		
	FY2021 4Q累計	FY2022 4Q累計	増減率	FY2021 4Q累計	FY2022 4Q累計	増減率	FY2021 4Q累計	FY2022 4Q累計	増減率
公益社全葬儀	13,083 1,040	13,050 1,113	-0.3% 7.0%	3,316 1,296	3,588 1,330	8.2% 2.6%	9,767 953	9,462 1,030	-3.1% 8.1%

上段：件数（件）
下段：単価（千円）

公益社：シェア増減の推定（前期比増減率比較による）

死亡者数と葬儀施行件数それぞれの増減率の比較により、シェアの増減を推定すると、
（関西圏）死亡者数が増加する中で件数が減少しておりシェアは低下している。⇒競合の出店等の影響
（首都圏）新店のみならず既存店でも件数を伸ばし、死亡者数の伸びを上回っている。



（注）2021年度は下期に特に東京都・神奈川県・大阪府において、コロナによる死亡でもコロナ以外での死亡でも「超過死亡数」が多数確認され、2022年度は上期に同じ3都府県において、専らコロナによる死亡で多数の「超過死亡数」が確認されている。（国立感染症研究所 感染症疫学センター「日本の超過および過少死亡数 ダッシュボード」より当社集計）

葬仙・タレイの概況

シニア世代とそご家族の人生によりそい、ささえる
ライフエンディングパートナー

 SAN HOLDINGS

- ・鳥取・米子・松江の各エリアで葬儀施行件数が増加（米子エリアの「ひの(日野町)」「皆生」「米原」、松江エリアの「東朝日町」の各ホールにおける新店効果あり）
- ・会葬者の増加を背景に葬儀の単価を伸ばした。
- ・前期比約1割の増収により、人件費、統制可能費の増加を吸収し大幅増益。営業利益率も大幅に改善した。

	FY2021 4Q累計	FY2022 4Q累計	増減額	増減率
葬儀件数(件)	1,431	1,589	158	11.0%
葬儀単価(千円)	823	841	18	2.2%
営業収益(百万円)	1,367	1,515	148	10.9%
営業利益(百万円)	129	201	72	55.8%

(注1) 営業収益および営業利益はセグメント情報に基づく

(注2) 営業利益は親会社の費用配賦前の金額を示す

- ・新店（塩屋）のみならず、既存店でも葬儀施行件数が増加。葬儀単価も、小規模葬儀が増加する一方で大規模葬儀の受託により上昇。
- ・前期比1割強の増収により、人件費、統制可能費の増加を吸収。加えて固定費削減効果もあり増益となり、営業利益率がさらに改善した。

	FY2021 4Q累計	FY2022 4Q累計	増減額	増減率
葬儀件数(件)	1,446	1,587	141	9.8%
葬儀単価(千円)	1,057	1,065	7	0.7%
営業収益(百万円)	1,648	1,831	182	11.1%
営業利益(百万円)	369	434	65	17.6%

(注1) 営業収益および営業利益はセグメント情報に基づく

(注2) 営業利益は親会社の費用配賦前の金額を示す

2024年3月期（2023年度）の予想 （業績・配当）

シニア世代とそのご家族の人生によりそい、ささえる

ライフエンディングパートナー

 SAN HOLDINGS

(2024年3月期)

- ・通期で前期比《増収減益》を予想する。但し、営業収益、営業利益とも中計2年目の計画値（2022年5月公表）を上回る。

(主な理由)

- ・新規出店8会館の計画に伴う2.3億円の先行コストの発生
- ・将来の件数増に備えて人員体制を強化するため、積極的な人材採用により6.2億円の人件費・採用費の増加
- ・前期の宝塚の旧会館土地等の売却益287百万円の剥落

(単位：百万円)

	①通期予想	前期比		②上期予想	前年同期比		下期予想 ①－②	前年同期比	
		増減率	増減額		増減率	増減額		増減率	増減額
営業収益	22,700	4.8%	1,036	10,600	5.1%	516	12,100	4.5%	519
営業利益	3,570	-7.7%	▲ 298	1,470	-17.5%	▲ 312	2,100	0.7%	14
営業利益率	15.7%	-2.1% pt		13.9%	-3.8% pt		17.4%	-0.7% pt	
経常利益	3,560	-7.4%	▲ 283	1,450	-17.8%	▲ 313	2,110	1.4%	29
当期純利益	2,270	-18.4%	▲ 513	920	-24.5%	▲ 298	1,350	-13.7%	▲ 214

業績予想における主な前提は以下のとおりです。

【全体】

中期経営計画に沿って、「葬儀事業の拡大」「ライフエンディングサポート事業の拡大」「事業基盤の強化」「サービス品質の向上」を図るとともに、それを支える人材確保のための採用を積極的に行い、中計2年目の数値計画を超過達成する。

【営業収益】

- ・ 一般葬儀の葬儀施行件数については、既存店のシェアを維持する前提の下で 死亡者数の増加率に基づく増加と新規出店（8会館）による増加を見込む。
- ・ 但し、コロナ関連葬儀の件数は2022年度比減少するものと想定する。
- ・ 一般葬儀の葬儀単価については、維持を図る。
- ・ 5百万円超の大規模葬儀については、件数増加を図るが増収は見込まない。
- ・ 葬儀に付随する販売・サービスの提供等の収益についても増収を見込む。

【営業費用】

- ・ 直接費 : 生産性の向上や商品の入れ替え等により直接費率の改善を継続する。
仕入価格の値上げ影響を織り込むが、一部は価格転嫁することで利益を確保する。

(次ページへ続く)

【営業費用】（続き）

- ・ 人件費： 生産性向上の効果を織り込んだ人員計画ベースに、新規出店による事業エリアの拡大に備えて人員体制を強化するため、人材の採用を積極的に実施する。これに伴い、人件費の増加を見込み、人件費率も一時的に悪化する。
- ・ 統制可能費： 新規出店に伴う運営経費の増加を織り込む。
資源・エネルギー価格高騰の影響（光熱費・燃料費の増加）を織り込む。
人材採用に必要な採用費を織り込む。
投資計画で予定する会館のリニューアル・営繕費を織り込む。
広告宣伝費やその他必要な戦略的コストは増額するが、それ以外のコストは抑制する。
- ・ 固定費： 新規出店に係るもの等に増加を限定する。

【一般管理費】 人員増による人件費・採用費の増加および基幹情報システムの稼働（2022年度）による減価償却費の増加を織り込む。

【投資計画】 葬儀会館（エンディングハウスを中心とする新規出店ほか）およびITに係る投資で《14.9億円》の投資を予定する。

（内訳） 新規出店：6.2億円 リニューアル・リロケーション：3.9億円
IT関連： 4.7億円

(2024年3月期)

- ・ 中間配当、期末配当とも23円 ⇒ 年間で2円増配の46円 (…8期連続増配) を予定
- ・ 予想配当性向は21.4%

(単位:円)

FY 決算期	2018	2019	2020	2021	2022	(予想) 2023
	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
年間配当金	57.00	—	33.00	38.00	44.00	46.00
中 間	27.00	30.00	16.00	17.00	21.00	23.00
期 末	30.00	16.00	17.00	21.00	23.00	23.00
配当性向(連結)	15.2%	18.8%	23.7%	20.3%	16.7%	21.4%

(注)2019年10月1日を効力発生日とする1:2の株式分割を実施

《注意事項》

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

お問合せ先： 燦ホールディングス株式会社 経営企画部
TEL 06-6226-0038

2023年5月11日

Copyright 2022 SAN HOLDINGS, Inc. All Rights Reserved.

シニア世代とそのご家族の人生によりそい、ささえる
ライフエンディングパートナー

 SAN HOLDINGS