

皆さまのご支援とご高配により2012年4月25日をもちまして
大阪証券取引所ジャスダック市場に株式を上場いたしました。

こころネット 近況レポート

COCOLONET IR Report
(2012年6月)

当社グループは、長年の歴史を持つ冠婚葬祭業の「アイトゥアイ・グループ」と石材業を中心に事業を発展させてまいりました「カンノ・グループ」が2005年に経営統合を行い誕生いたしました。その後、皆さまのご支援により2012年4月に株式上場を果たし、ひとつの節目を迎えました。こうした経緯の中で、この度、次なるステージでの成長をより確かなものにしていくために、経営陣の増員と若返りを実施いたしました。

まずは、ここに経営陣のメッセージと2012年3月期の決算概況、当期(2013年3月期)の見通しなど、当社グループの近況をご報告いたします。

Contents

- マネジメントメッセージ
- 決算ダイジェスト
- 当期の見通し
- 近況のトピックス

株式上場を契機に
皆さまのご支援のもと、
さらなる発展を目指してまいります。



代表取締役社長
齋藤 高紀

代表取締役会長
菅野 松一

1 当社グループを取り巻く最近の経営環境について 当社は、2005年11月のグループ発足以来、皆様のご支援を賜り、2012年4月25日付で大阪証券取引所ジャスダック市場に上場することができました。ここに改めて御礼申し上げます。

震災・原発事故を乗り越えて

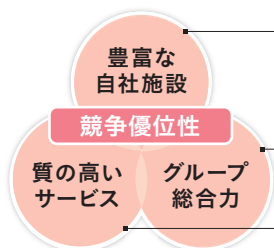
2011年3月11日に発生した東日本大震災及び原子力発電所の事故により、婚礼事業における挙式・宴会のキャンセルをはじめ、当社グループにおいても大きな影響を受けました。しかし、夏頃から落ち着きを取り戻し、爪痕は深く残るものの生活環境が復旧するにつれ市場的には回復基調になっております。

“個”への対応

一方、全体的な市場の動きについては、生活様式の変化、価値観の多様化、またインターネットの普及等による情報入手の簡易化により市場構造が大きく変化してきております。冠婚葬祭や墓石市場においてもお客様お一人おひとりの嗜好性が強まっており、市場はまさに“個”への対応、お客様志向のビジネスモデルが不可欠なものとなっております。

2 市場の変化と競争優位について

当社グループにおいては、お客様個々のニーズの広がりと共に、ハード・ソフト両面で質の高いサービスを提供することで、競争を優位に展開してまいります。



冠婚葬祭においては、それぞれ異なるタイプの葬祭会館17、婚礼会場5の自社施設が“個”を尊重した施行サービスを可能にしております。また、石材事業においては、福島県内主要都市に5カ所の店舗・展示場と、中国廈門(アモイ)市に卸売事業の事務所を有し、多岐にわたる需要にお応えしております。これらの施設がお客様の多様なニーズにお応えできる基盤となっております。

当社グループは全国的にも珍しい、冠婚葬祭から石材販売、生花事業までを有する企業集団です。それぞれの事業が独立単体で力を発揮するだけでなく、シナジー効果を活かしたグループの総合力を結集して事業を展開してまいります。

葬祭、石材、婚礼それぞれの事業において、専門の有資格者が多数在籍しております。また当社グループには、長い歴史の中で培ってきた豊富なノウハウがあります。これらの財産を活かし、お客様のご要望にお応えしてまいります。

3 今後の事業展開について

当社グループは、ハード・ソフト両面での競争優位性とグループ総合力をもって、新たなステージへと成長を遂げたいと考えております。具体的には経営の安定化による着実な業績拡大を目指す短期戦略と、次のステージへの成長を推進する中長期戦略に取り組んでまいります。

短期戦略

お客様のニーズに的確に対応するため、自社会館の増設や新商品・新サービスの開発により福島県内のドミナント化をさらに進めてまいります。また生花事業等成長が期待できる分野においては、積極的に経営資源を投下してまいります。

中長期戦略

当社グループの持つ競争優位性を活かした近隣県外への販路拡大や、友好的なM&Aを推進し、業績拡大を図ってまいります。また、介護福祉分野への進出や中国での新しい事業展開等を検討し、ライフサポートグループとしての業容拡大を目指してまいります。

4 株主還元

当社グループは、企業の発展を通じて株主の皆様のご支援にお応えするために、適切な配当を安定的に行い、将来の事業展開と企業体質の強化のために必要な内部留保を確保して行くことを利益配分の基本方針といたしております。2013年3月期の配当につきましては、1株当たりの中間配当金を15円、期末配当金を15円とし、通年30円を予定しております。

5 CSR活動

地域と共存し、地域とともに成長してまいりました当社グループは、この度の震災の復旧、復興支援のみならず、社会貢献を経営の重要な要素と位置づけております。事業を通じて、そして企業市民として一過性ではなく持続的に責務を果たしてまいりたいと考えております。

2012年3月期の業績は、コスト削減によって大幅な増益を達成

■業績ハイライト(連結)

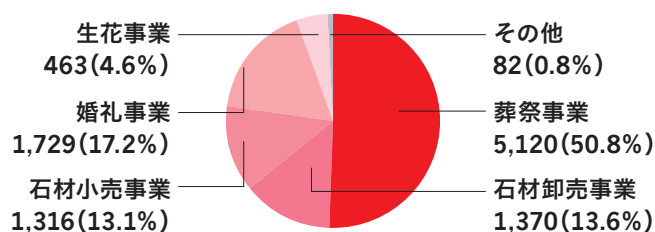
単位:百万円

	2011/3	2012/3	増減率(%)
売上高	9,536	10,083	5.7
営業利益	446	892	100.1
経常利益	564	962	70.4
当期純利益	229	557	142.8

期初は震災や原発事故の影響を大きく受けましたが、施設を早急に復旧させ、またお客様に対する積極的なアプローチにより増収となりました。また徹底したコストの見直しにより大幅な増益となりました。

■セグメント別売上高構成比

単位:百万円



各セグメントの売上動向については、震災及び原発事故の影響を最も大きく受けた婚礼事業を除き増収となりました。

詳しくは、IRライブラリーをご覧ください。▶ http://cocolonet.jp/ir_library.html

2013年3月期 業績予想 (2012年5月末日現在)

Earnings forecast

「家族との絆」意識の高まりが、グループ事業の追風に

■業績ハイライト(連結)

単位:百万円

	2012/3 実績	2013/3 予想	増減率 (%)
売上高	10,083	10,667	5.8
営業利益	892	947	6.2
経常利益	962	995	3.4
当期純利益	557	597	7.1

震災や原発事故に起因する自粛ムードから反転し、受注は回復してきております。また、「家族との絆」意識の高まりがグループ事業全体の追風となり、今期の業績は増収増益を見込んでおります。

■セグメント毎のポイント

葬祭事業

- 新葬祭会館(福島西ホール、喜多方ホール)のオープンにより、福島県内のドミナント化を推進していきます。
- 葬祭周辺事業(グリーンケア活動等)を立ち上げ、お客様満足度の向上に努めていきます。

石材事業

- 耐震墓やガラス墓といった新商品の販売を強化していきます。
- つくば営業所を設置し、関東圏への販路拡大に努めていきます。

婚礼事業

- 様々な婚礼プランの発売やレストランでのイベント開催等により、婚礼営業を推進していきます。
- 提携先の企業・団体様からご紹介いただいたお客様には様々な特典をご用意し、成約率アップを図っていきます

単位:百万円

