

こころネット株式会社 会社説明資料

証券コード：6060

目次

● 会社概要	3
● 決算概要	8
● セグメント別実績	13
● 業績予想	21
● 今後の事業戦略	25
● 参考資料	29

会社概要



感動のある人生を。

こころネットグループ

沿革

2012年4月 大阪証券取引所JASDAQ市場へ株式を上場

2010年11月 生花事業の福島県外展開のためカンノ・トレーディング(株)が栃木県小山市に関東営業所を設置

2010年7月 カンノ・トレーディング(株)の取引先である天津中建万里石石材有限公司(中国・天津市)の出資持分を取得し、持分法適用会社とする

2006年4月 商号をこころネット株式会社に変更

2005年11月 カンノ・グループとアイトゥアイ・グループが株式交換により経営統合
カンノ・コーポレーション株式会社が両グループの持株会社となる

当社グループ発足以前の2つのグループの沿革

- カンノ・グループ
- アイトゥアイ・グループ

2004年4月 カンノ・トレーディング(株)と石のカンノ(株)を新設
石材卸売部門、石材小売部門を分社化、

1992年11月 菅野石材工業が中国・福建省廈門に事務所設立

1991年3月 飲食店の経営を目的として(株)サンストーンを設立

1972年7月 冠婚葬祭互助会の運営を目的として、(株)福島冠婚葬祭友の会を設立
[現(株)ハートラインの前身]

1966年3月 菅野石材店を法人化、当社の前身である有限会社菅野石材工業を設立

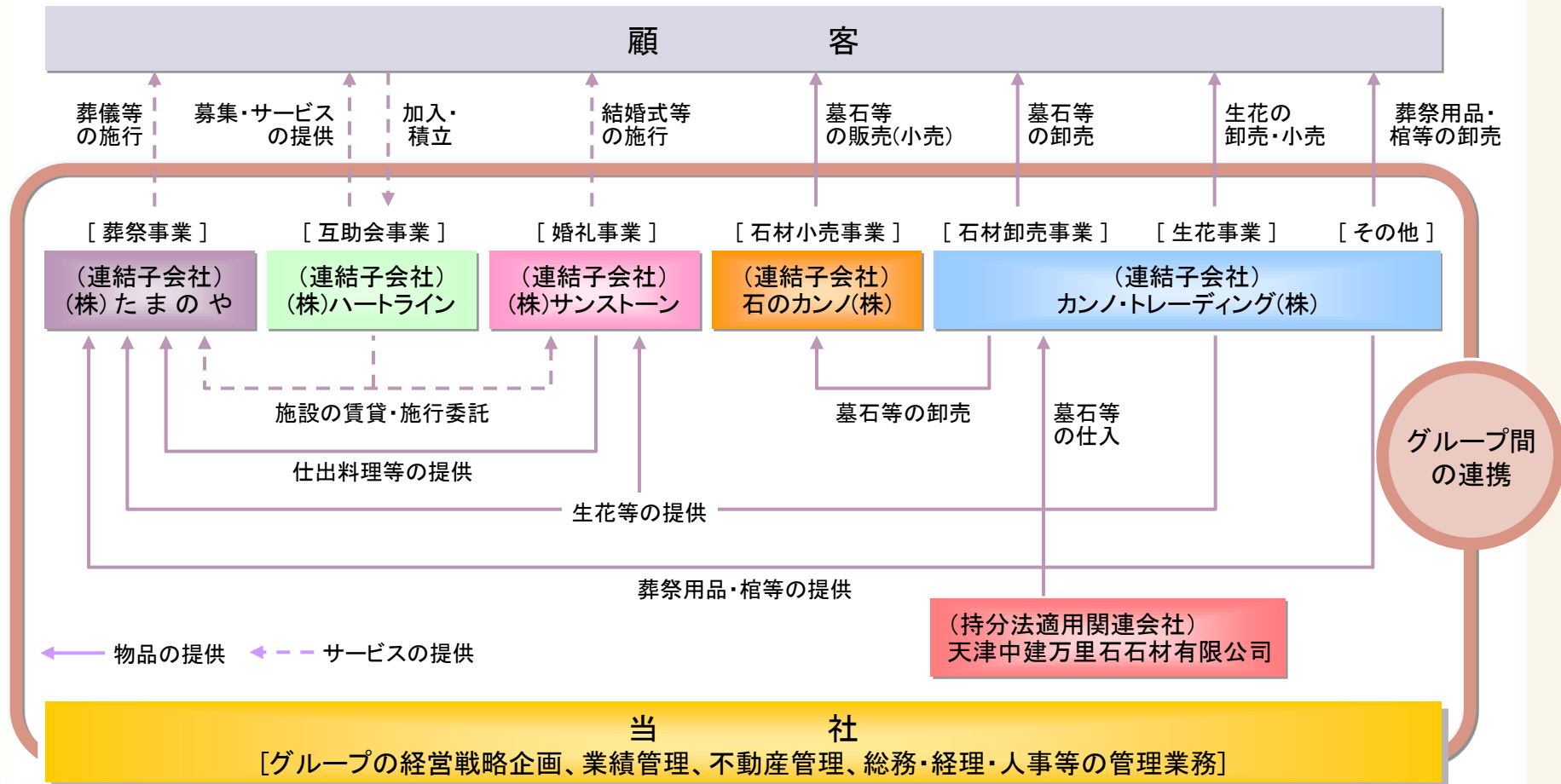
1956年3月 合資会社玉野屋本店に商号変更し、霊柩車搬送及び葬祭事業を開始

1929年10月 福島県伊達郡に石材の加工販売を目的として菅野石材店を創業

1892年 福島県福島市に玉野屋の屋号で葬具取扱店を創業

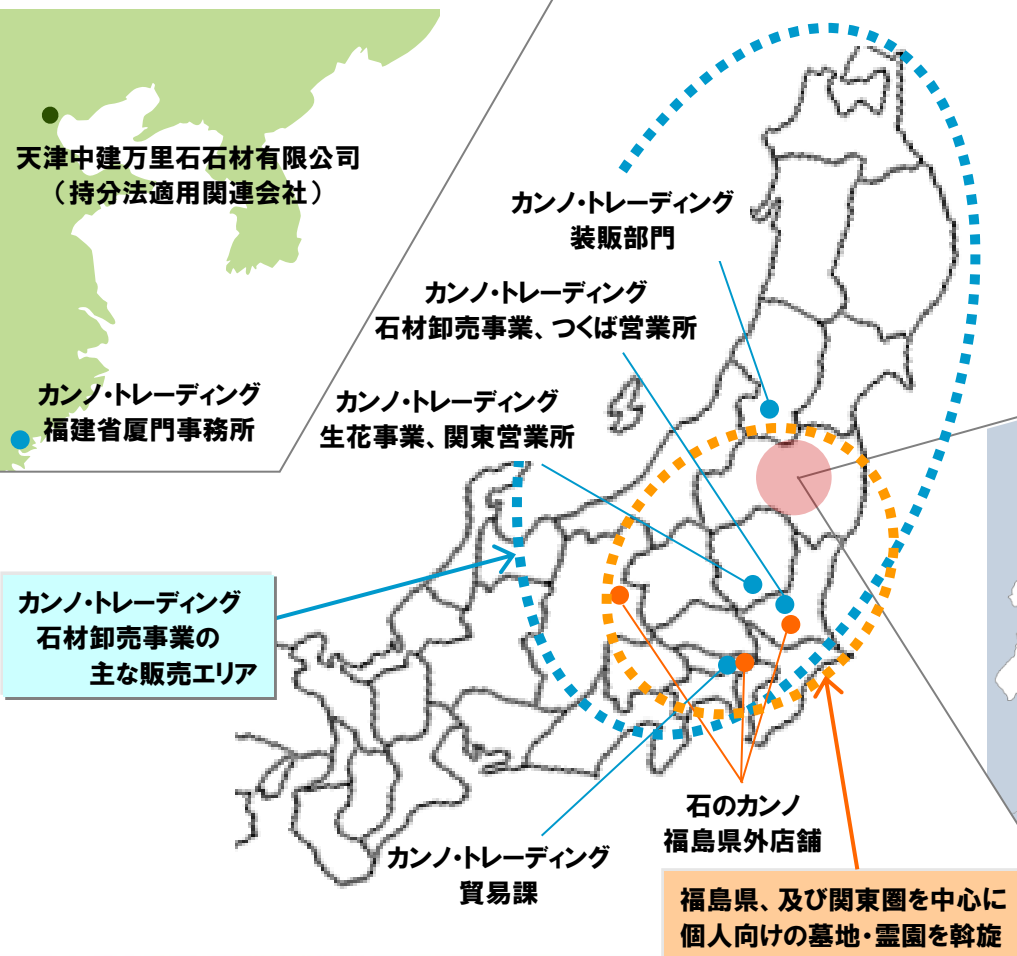
こころネットグループの概要

■ 連結子会社が連携し、顧客に幅広い商品・サービスを一括して提供



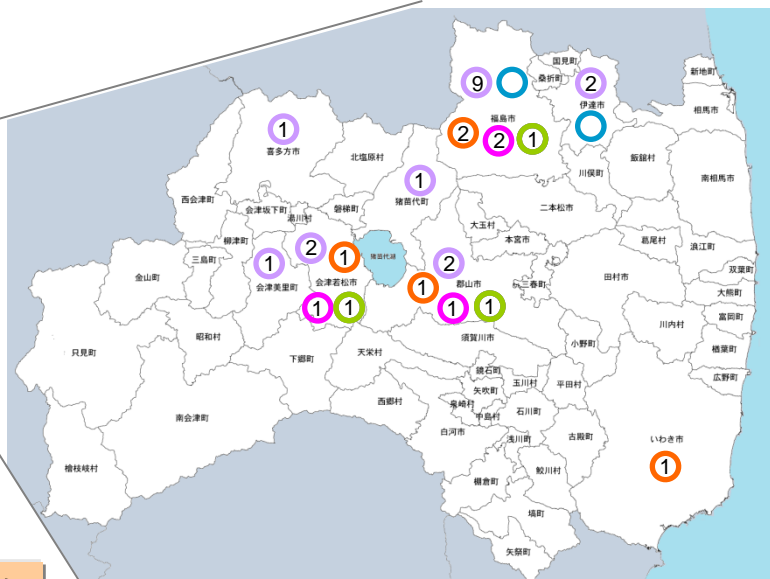
営業拠点・施設、営業エリア (2012年12月末予定)

■福島県を中心に、東日本を広く営業エリアとする



福島県内の主な営業拠点、施設

- 自社の葬祭会館18施設
- 異なるタイプの4つの婚礼会場
- 石のカンノ<石材小売事業> 5店舗
- 石材卸売事業の石材部門、生花部門等
- ハートライン<互助会事業> 3営業所



※○の中の数値は、その地区における施設、店舗、営業所の数。
また、○の位置は施設等の位置を正確に表すものではない。

主な事業の特徴

葬祭事業

- 豊富なパッケージプランの提供による料金体系の透明化
- 自社施行に加え、JAから葬儀施行業務を受託
⇒当社施設を展開していないエリアで受託
(当社売上高の15%前後)
- 葬祭ディレクター一級資格保持者102名在籍
(2012年10月末日時点)

石材卸売/小売事業



- 石材(墓石)卸売は東日本が営業エリア
⇒会員制のWEBシステムも活用
- 小売は福島県を中心に展開
⇒関東圏では霊園斡旋と合わせた販売も実施
- オリジナルデザインの墓石開発にも注力
- 品質へのこだわり
⇒中国企業へ出資、現地事務所の設置
- お墓ディレクター資格保有者47名在籍
(2012年10月末日時点)

婚礼事業 サンストーン

- 総合式場からゲストハウスまでそろえ、多様なニーズに対応可能な婚礼会場・プランを用意
- 紹介型営業による婚礼見込先の来館促進
- ブライダルプロデューサー資格保持者22名在籍
(2012年10月末日時点)

新しい事に
挑戦する企業DNA

互助会事業

生花事業

決算概要



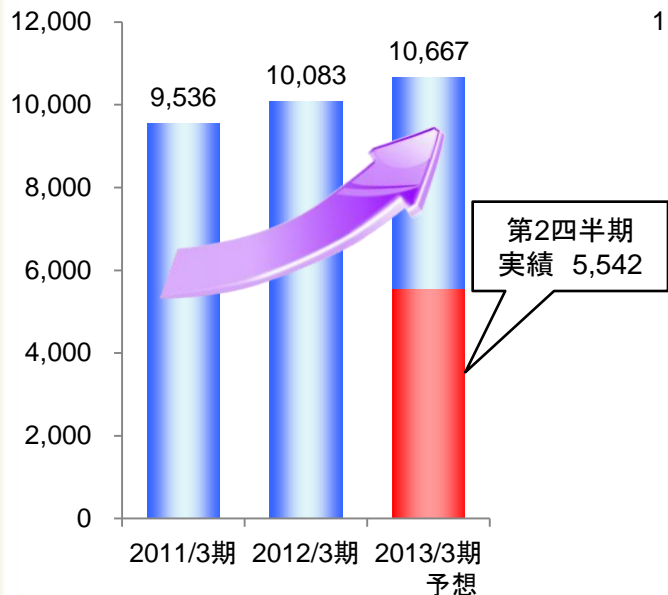
感動のある人生を。

こころネットグループ

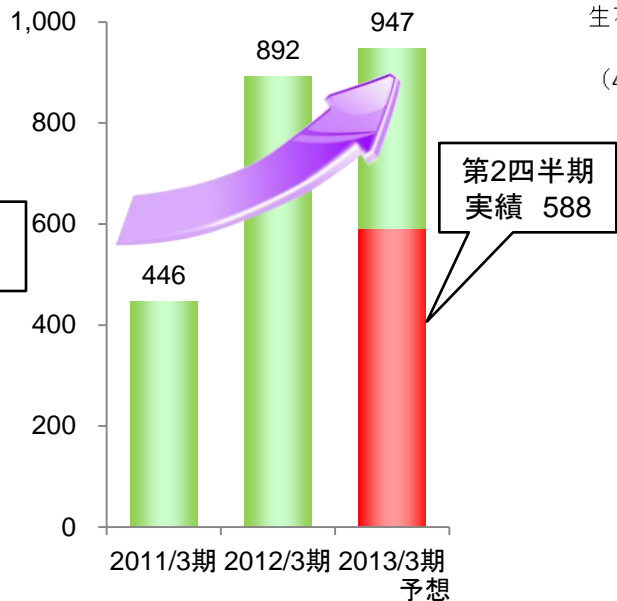
2013年3月期第2四半期 決算概要

- 石材卸売・婚礼事業が好調に推移
- コスト削減により経常増益

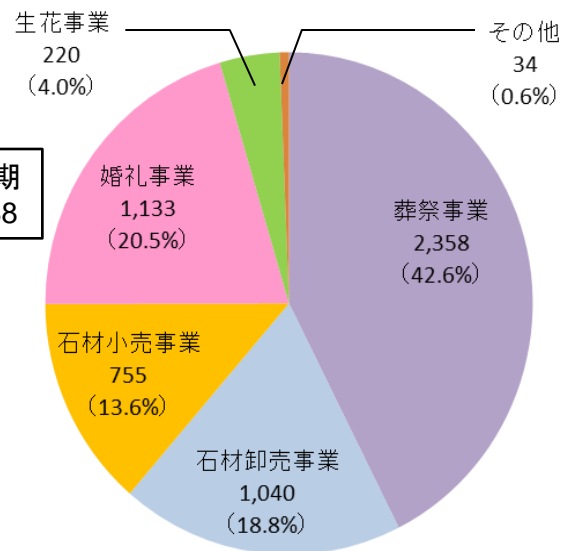
売上高



営業利益



セグメント別売上高



(注)単位は百万円。百万円未満は切捨てて表示。
2013/3期通期の数値は、予想数値。

要約連結損益計算書

■ 売上高・営業利益・経常利益ともに好調に推移

(百万円)

	2012/3期 実績	2013/3期 予想(2Q)	2013/3期 第2四半期実績		
	金額	金額	金額	百分率(%)	予想比(%)
売上高	10,083	5,475	5,542	100.0	101.2
売上原価	6,668		3,650	65.9	
売上総利益	3,414		1,892	34.1	
販売管理費	2,521		1,303	23.5	
営業利益	892	471	588	10.6	124.7
営業外損益	70		47		
経常利益	962	493	636	11.5	129.1
特別損益	19		△188		
法人税等	424		224		
当期純利益	557	295	222	4.0	75.3

特別利益:328
(受取補償金等)
特別損失:517
(減損損失等)

(注)2013/3期予想(2Q)は5月14日に発表した2Qの予想。

要約連結貸借対照表

■ 有利子負債を圧縮、純資産は増加

(百万円)

	2012/3期	2013/3期第2四半期				2012/3期	2013/3期第2四半期		
	金額	金額	百分比(%)	増減		金額	金額	百分比(%)	増減
【資産の部】					【負債の部】				
現金及び預金	2,292	2,425	14.8	133	買入債務	363	357	2.2	△6
売上債権	744	831	5.1	87	短期有利子負債	1,283	1,009	6.2	△274
棚卸資産	408	317	1.9	△91	流動負債 合計	2,735	2,541	15.5	△193
流動資産 合計	3,641	3,735	22.8	94	長期有利子負債	2,949	2,266	13.8	△683
有形固定資産	9,209	8,850	54.0	△359	前払式特定				
無形固定資産	210	173	1.1	△37	取引前受金	4,834	4,865	29.7	30
投資その他の資産	3,521	3,628	22.1	106	固定負債 合計	8,307	7,642	46.6	△664
投資有価証券	2,162	2,168	13.2	5	負債 合計	11,042	10,184	62.1	△858
営業保証金	670	633	3.9	△37	【純資産の部】				
固定資産 合計	12,941	12,651	77.2	△290	純資産 合計	5,540	6,202	37.9	661
資産 合計	16,583	16,386	100.0	△196	負債・純資産 合計	16,583	16,386	100.0	△196

葬祭会館新規オープンするも
婚礼会場閉鎖によりマイナス

増資及び利益剰余金の増加

要約連結キャッシュフロー計算書

■ 現金・現金同等物の残高は増加

(百万円)

	2012/3期	2013/3期 第2四半期
	金額	金額
税金等調整前当期純利益	981	447
減価償却費	353	183
前払式特定取引前受金の増減額(△は減少)	72	30
営業活動によるキャッシュフロー	1,172	765
有形固定資産の取得による支出	△366	△125
投資活動によるキャッシュフロー	△425	0
財務活動によるキャッシュフロー	△527	△515
現金・現金同等物の増加額	175	237
現金・現金同等物の期首残高	956	1,131
現金・現金同等物の期末残高	1,131	1,368

減損損失計上: 447

長短借入金返済: 947

セグメント別実績



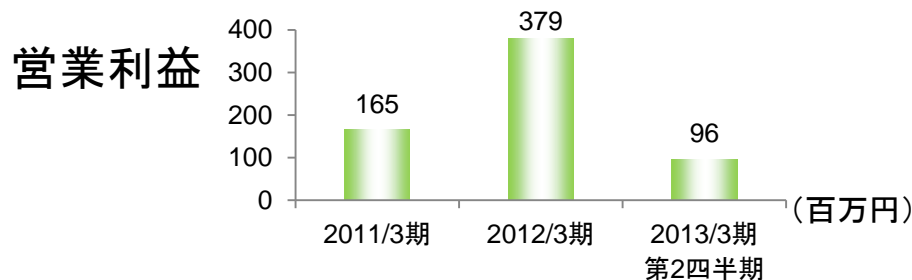
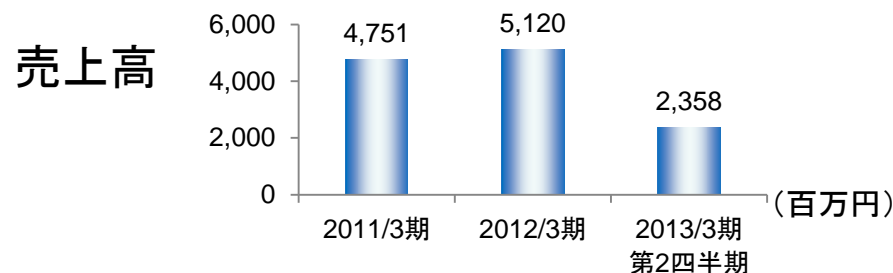
感動のある人生を。

こころネットグループ

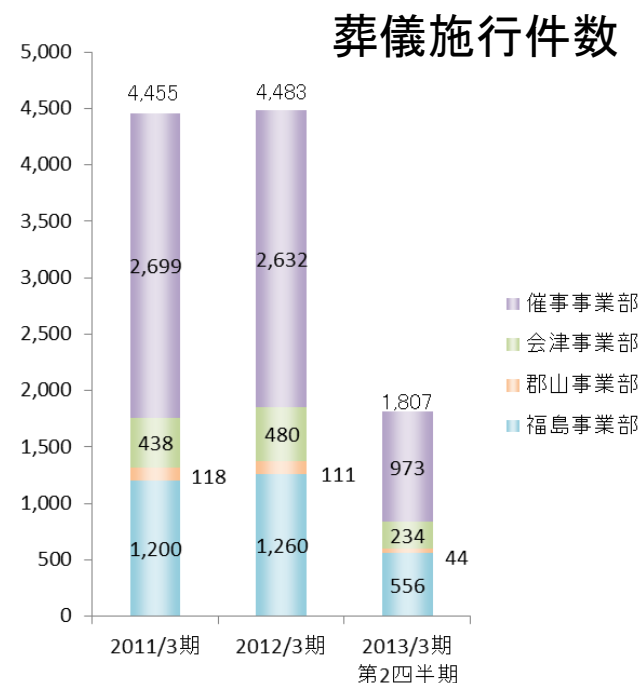
2013年3月期第2四半期決算のポイント(葬祭事業)

■ 2つの葬祭会館が新規オープン

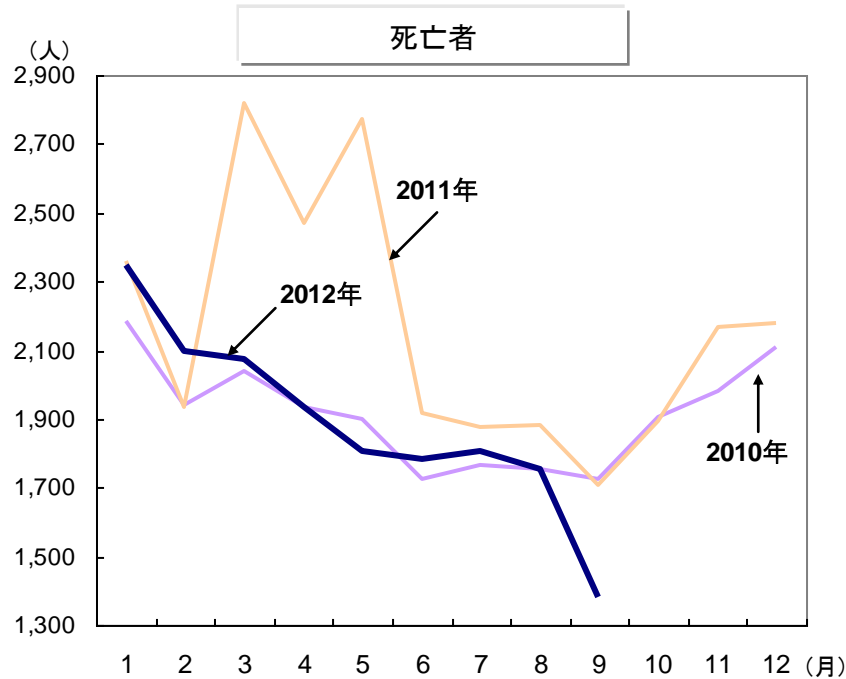
- ・セミナー、イベントの開催等、積極的な広報活動を継続実施
- ・死亡者数は前年比減、シェア競争が激化



※営業利益はセグメント間の内部取引分
または振替高を含んでおります。



福島県の死亡者数推移



注: 月次推移、直近は2012年9月値

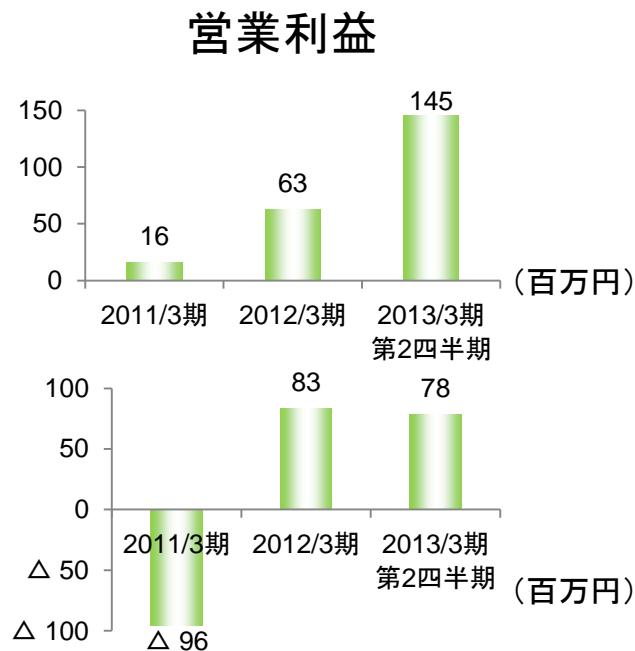
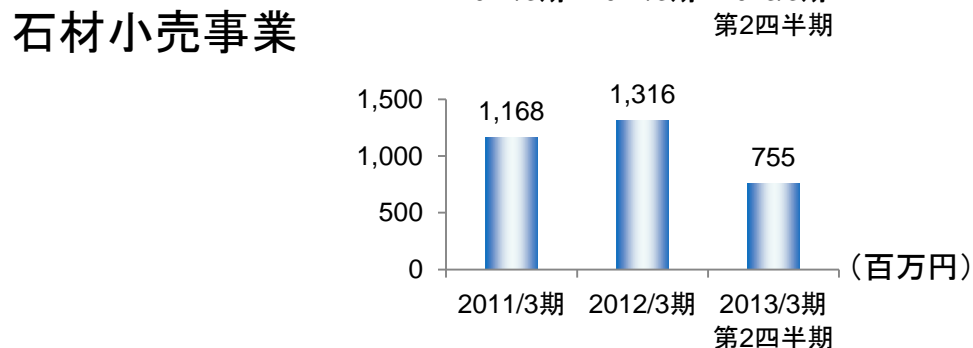
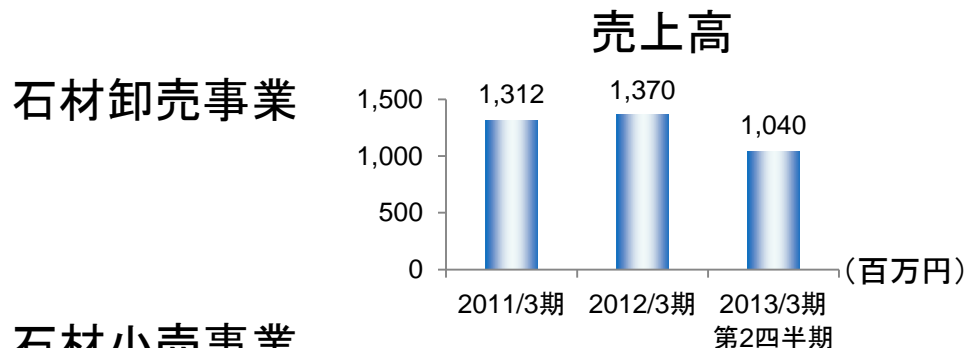
2011年については東日本大震災の影響により、月次ベースの数値が実態を表していない可能性に留意

出所: 厚労省「人口動態統計速報」より作成

2013年3月期第2四半期決算のポイント(石材事業)

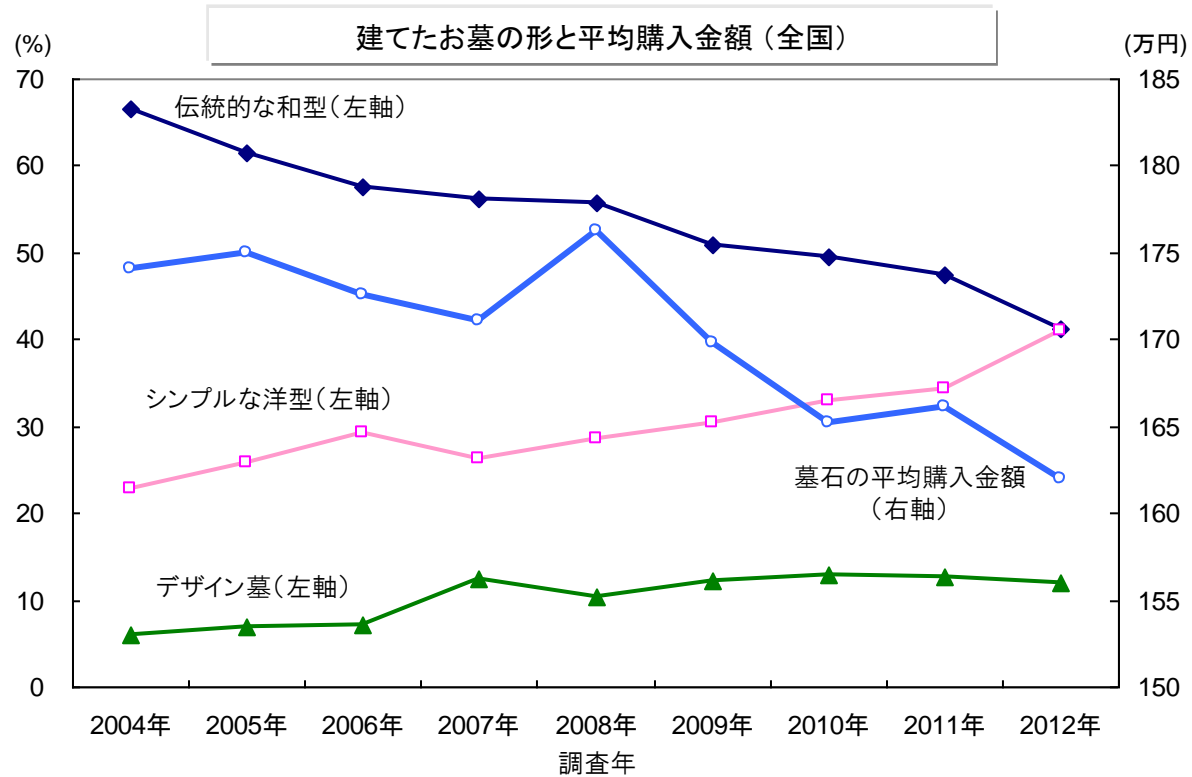
■ 震災復興需要を受け予想を上回る業績を達成

- ・宮城・岩手両県での需要増により、卸売事業が好調
- ・小売事業もCM・チラシ等の積極営業により堅調に推移



※営業利益はセグメント間の内部取引分
または振替高を含んでおります。

墓石に関するアンケート調査



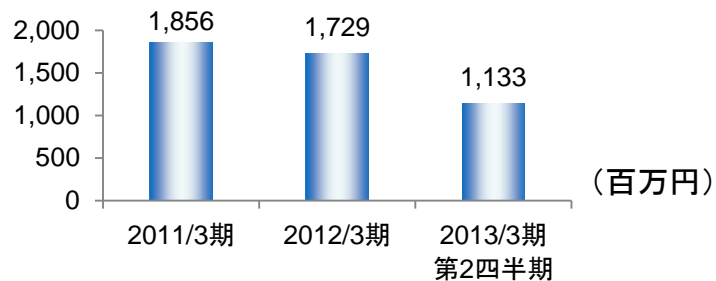
出所：全優石「お墓購入者アンケート調査」(2010年版、2011年版、2012年版)より作成

2013年3月期第2四半期決算のポイント(婚礼事業)

■婚礼受注が前年比大幅増により増収増益見込

- ・新しい婚礼プランが集客に寄与
- ・営業ツールを統一化し、効果的な営業を展開

売上高

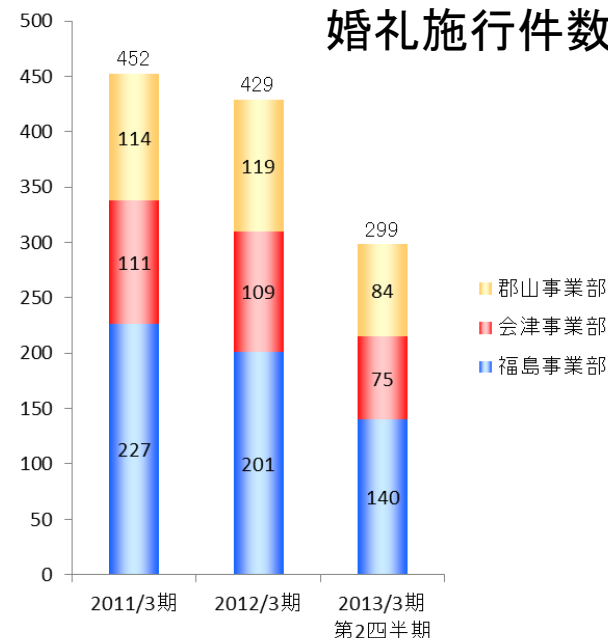


営業利益



※営業利益はセグメント間の内部取引分
または振替高を含んでおります。

婚礼施行件数



ゼクシィ結婚トレンド調査

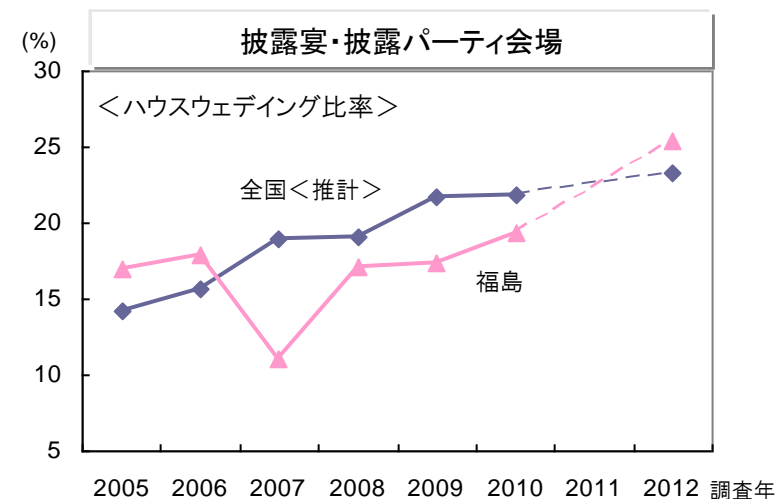
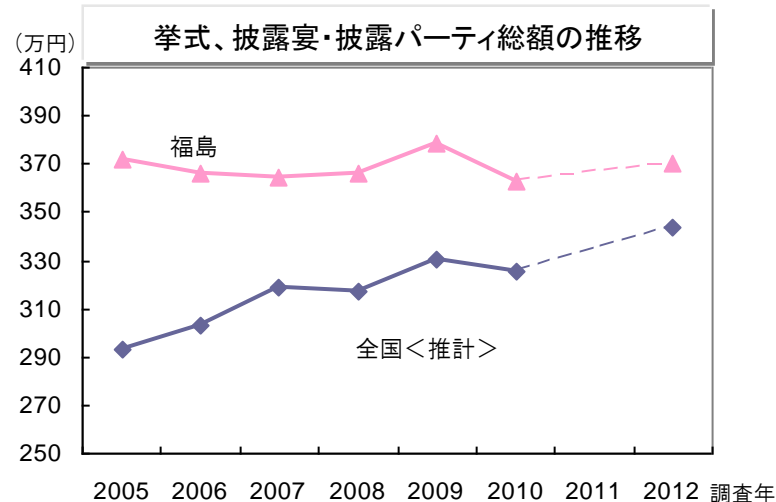
震災が結婚式に与えた影響（複数回答）

	挙式、披露宴の日時が変わった(延期した)	震災前に考えていたよりも招待客が変わった	震災前に考えていたよりも挙式、披露宴の内容が変わった	震災前に考えていた会場から別の会場に変えた	震災をきっかけに挙式、披露宴をしようと思った	その他	震災によって変えたものはない	挙式、披露宴について震災後に考え始めたので影響はない
全国(推計値)	5.2	8.5	3.4	1.1	1.0	5.0	62.4	17.3
北海道	1.1	5.7	0.9	0.2	1.1	3.5	67.6	19.4
青森・秋田・岩手	18.8	19.9	9.9	1.1	3.3	5.5	32.0	26.0
宮城・山形	28.3	23.8	14.8	11.0	7.2	5.5	26.9	22.1
福島	20.5	24.0	15.1	5.5	11.6	8.9	26.7	18.5
茨城・栃木・群馬	11.6	12.0	5.3	1.3	0.4	7.3	59.1	9.3
首都圏	8.5	13.8	5.6	2.0	0.9	6.7	57.3	13.0
新潟	1.4	4.1	0.7	0.0	0.7	4.1	63.9	25.2
長野・山梨	1.3	3.4	2.1	0.0	0.4	5.5	62.9	22.8
富山・石川・福井	0.9	4.3	1.7	0.4	1.3	2.6	58.6	30.2
静岡	1.2	4.2	2.1	0.0	1.5	3.3	66.2	20.5
東海	0.5	4.5	1.3	0.0	0.0	3.7	76.3	12.9
関西	0.9	3.6	0.7	0.0	0.1	4.2	77.4	12.4
岡山・広島・山口	0.9	2.7	0.9	0.0	0.3	1.5	66.2	25.8
四国	0.4	1.5	0.8	0.4	0.0	3.8	61.6	31.2
九州	1.1	2.7	0.7	0.1	0.6	4.2	58.9	29.6

注1 集計サンプル数 6840名

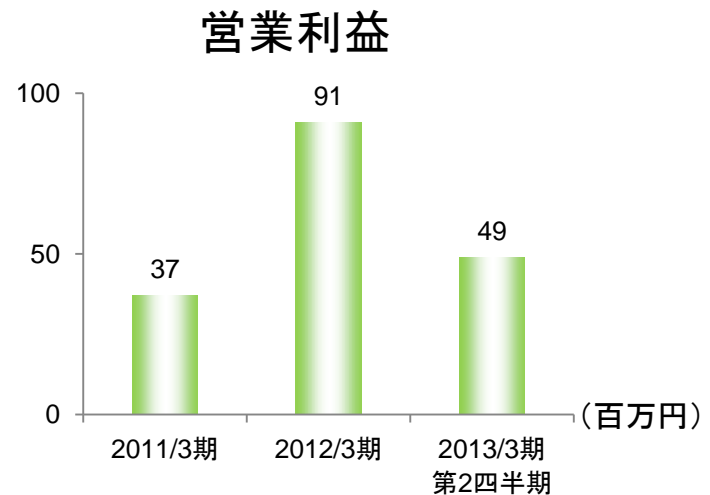
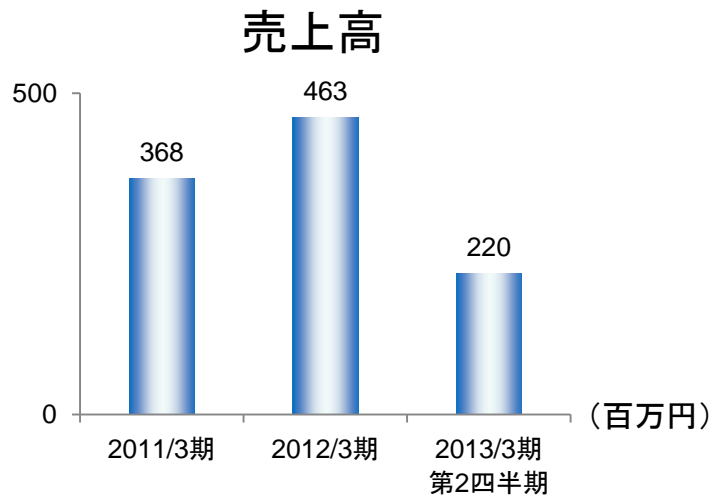
注2 挙式、披露宴・披露パーティ総額の推移および披露宴・披露パーティ会場グラフにおいて、2011年は震災の影響により調査未実施。

出所：すべてゼクシィ結婚トレンド調査2012調べ



2013年3月期第2四半期決算のポイント(生花事業)

- 需要動向の適正把握により利益率が大きくアップ
 - ・仕入ルート of 複線化により安定供給を実現



※営業利益はセグメント間の内部取引分
または振替高を含んでおります。

業績予想



感動のある人生を。

こころネットグループ

「家族との絆」意識の高まりが、グループ事業の追い風に

■ 葬祭事業・・・新式場をオープン、本格始動へ

- ・繁忙期に向けてセミナー、イベント等を継続実施
- ・当社会員制度(あんしん倶楽部)等の新規会員獲得強化の継続

■ 石材事業・・・耐震墓石が好調、新拠点も設置

- ・耐震MAXやガラス墓等の新商品の販売強化
- ・中国仕入先は、今般の混乱でも安定供給を実現
- ・卸売のつくば営業所を設置し、販路拡大へ

■ 婚礼事業・・・婚礼受注が増勢

- ・老朽化した施設を閉鎖し、新しい施設に経営資源を集中
- ・ゲストハウス型式場を増床し、お客様ニーズに対応
- ・成人式サービス、レストランイベント等での婚礼営業推進

2013年3月期 連結業績予想

- 葬祭事業をけん引役に、増収増益を予想

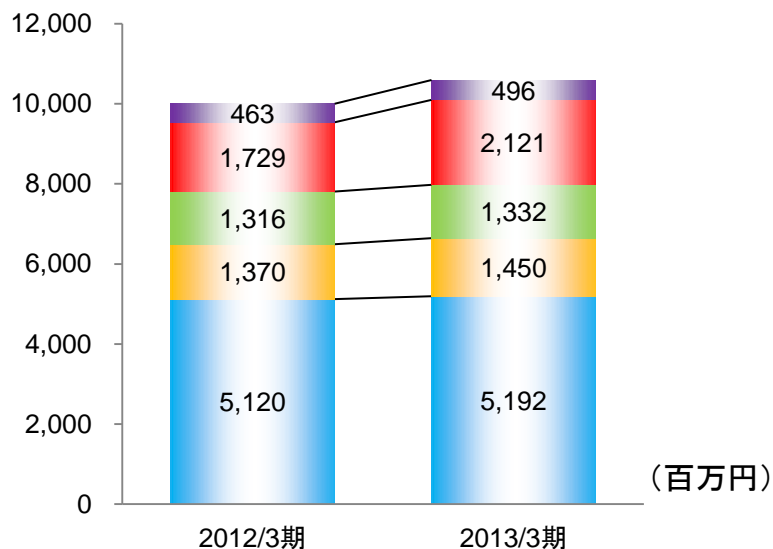
(百万円)

	2012/3期		2013/3期 (予想)		
	金額	百分比 (%)	金額	百分比 (%)	前期比 (%)
売上高	10,083	100.0	10,667	100.0	+ 5.8
営業利益	892	8.9	947	8.9	+ 6.1
経常利益	962	9.5	995	9.3	+ 3.4
当期純利益	557	5.5	597	5.6	+ 7.1
1株当たり純利益 (円)	187.0		170.3		△ 8.9
1株当たり配当金 (円)	12.5		30.0		

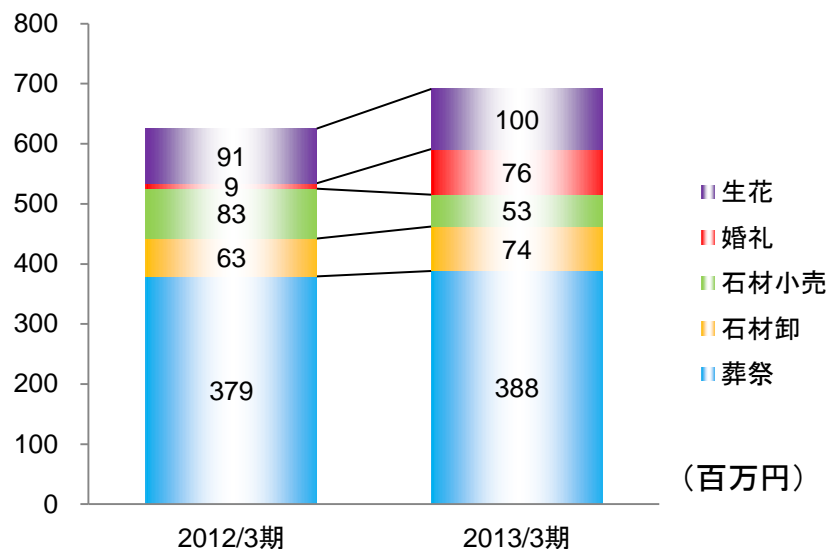
うち中間配当 15 円

主要セグメント別売上高・営業利益予想

売上高



営業利益



※営業利益はセグメント間の内部取引分
または振替高を含んでおります。

今後の事業戦略



感動のある人生を。

こころネットグループ

短期経営戦略

- **ドミナントエリアの深耕**
営業基盤である福島県の冠婚葬祭施設を増設、新設する。
- **高付加価値商品・新製品の開発強化**
市場ニーズに応える新製品・サービスを開発する。
- **利益向上への取り組み**
グループ連携の進化、社員のマルチジョブ化推進等

中期経営戦略

■ 営業エリアの拡大

福島県から**近隣県**、**更には海外**まで視野に入れた営業エリアの拡大を図る。

■ 友好的なM&Aの推進

友好的な**M&A**を推進し、業容拡大を図る。

■ 新規事業への進出

介護事業等新規分野へ進出・拡大し、ライフサポートの充実を図る。

新しい事業の開始

■ 介護事業「サービス付き高齢者向け住宅」の開始

事業概要

福島市に「サービス付き高齢者向け住宅」を建設し、運営する。

- 1) 24時間365日の見守り、生活相談、食事提供サービスを行う。
- 2) 施設内にデイサービススペースを設け、通所介護サービスを行う。
- 3) 関連医療機関・介護事業者と連携し、良質なサービスを提供する。

開始時期

2013年秋（詳細は未定）

参考資料



感動のある人生を。

こころネットグループ

持株会社概要

商号	こころネット株式会社
発足	2006年4月 [当社の前身である(有)菅野石材工業の設立は1966年3月]
所在地	福島県福島市鎌田字舟戸前15-1
代表者	代表取締役会長 菅野松一 代表取締役社長 齋藤高紀
資本金	5億65万円
決算日	3月31日
従業員数	グループ:522名 [外、臨時従業員12名] / 単体:34名 (ともに2012年9月30日現在)
事業内容	グループ運営にかかる経営戦略企画、業績管理、不動産管理、 総務・経理・人事等の管理業務

CSR活動

■ 地域密着型企业として、地域とのつながりを大切に

- ・10月にCSR推進室を設置し、グループ全体としての支援体制を強化

葬祭各施設で「ふれあい感謝祭」を実施

葬祭事業のたまのやでは、地域に根ざす施設として、「ふれあい感謝祭」「内覧会」などのイベントを開催しています。

会場では、地元ならではの催し物を数多く用意し、地域の皆様との交流を深めています。

<当上半期の行事>

4月7日、8日	福島西ホールオープン内覧会
7月21日	会津メモリアルホール 安積メモリアルホール ふれあい感謝祭
9月22日	飯坂斎苑 ふれあい感謝祭
9月29日、30日	喜多方メモリアルホール オープン内覧会

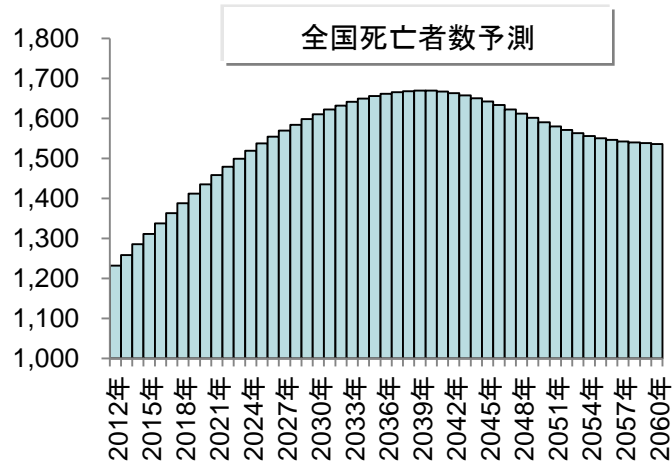
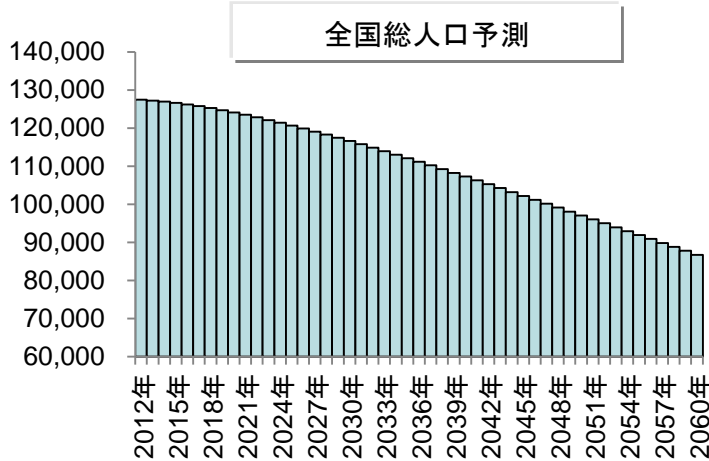
「東日本大震災ふくしまこども寄附金」に協賛

震災や原発事故により被災した子供たちが数多くいます。そんな未来を担う子供たちを救うという趣旨に賛同し、私たちは「ふくしまこども寄附金」に香典返しの売上金の一部を寄附することにしました。

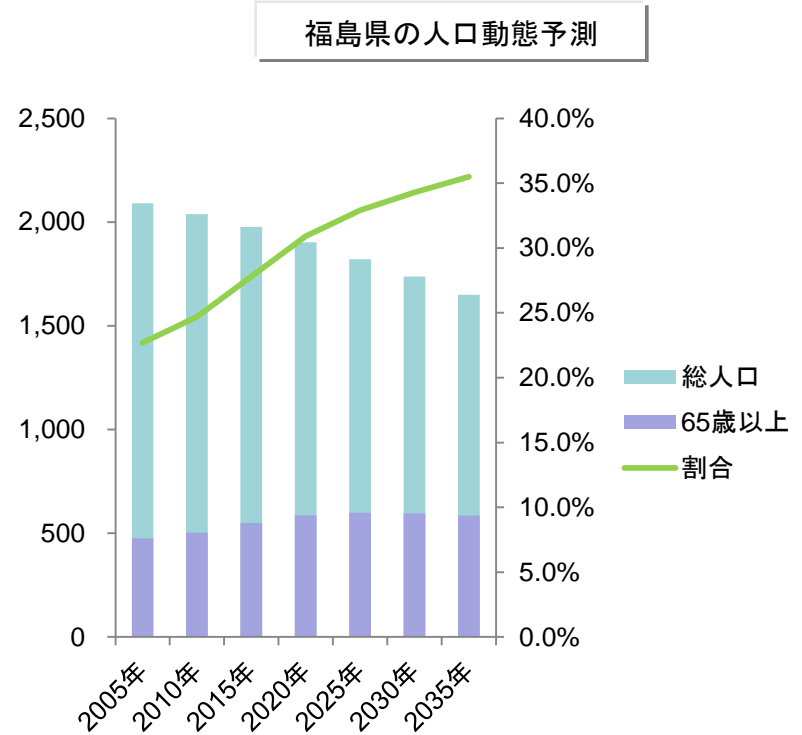
<東日本大震災ふくしまこども寄附金の概要>

- 対象者 東日本大震災により保護者が死亡または行方不明となった児童
- 支援内容 大学等卒業までの期間、生活及び修学を支援する
- 受付窓口 福島県 保健福祉部 児童家庭課

人口動態予測

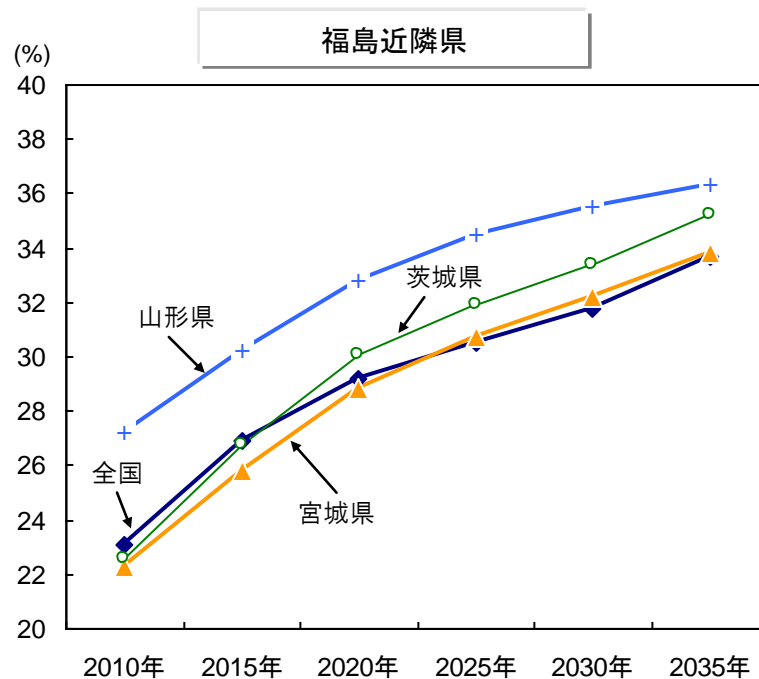
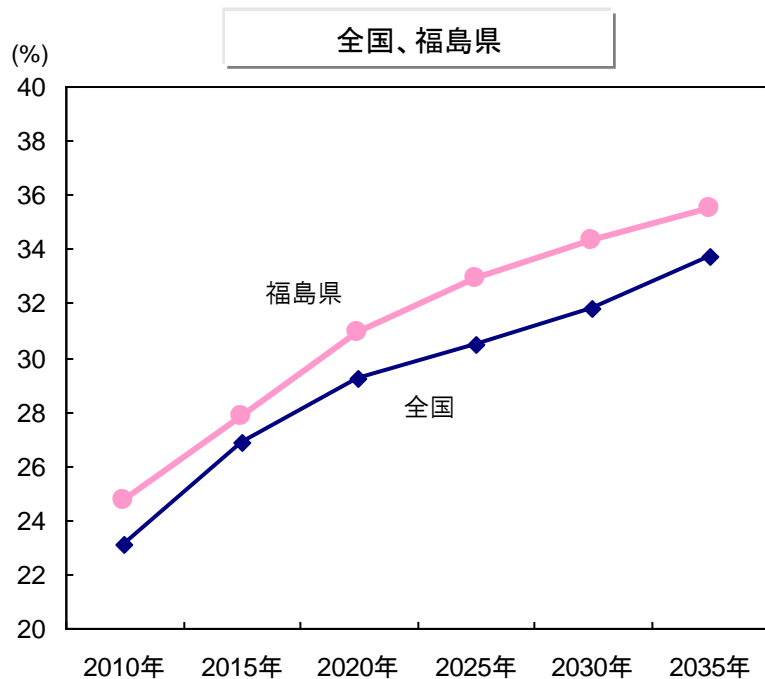


(注) 国立社会保障・人口問題研究所
日本の将来推計人口(死亡・出生中位)より作成。



(注) 国立社会保障・人口問題研究所
日本の都道府県別将来推計人口(死亡・出生中位)より作成。

老年(65歳以上)人口比率の将来予測



出所: 国立社会保障・人口問題研究所 『都道府県別将来推計人口』(平成19年5月推計)より作成

注意事項

- 当資料に記載された内容は、現時点において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的に判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。投資に際しての最終的なご判断は、ご自身がなされるよう、お願い致します。
- 本資料に関する問い合わせ先
こころネット株式会社 (<http://cocolonet.jp/index.html>)
IR担当: 企画部 菅野 / 斎藤
TEL: 024-573-6556