

こころネットグループ 中期経営計画

(H29/3期～H31/3期)



感動のある人生を。

こころネット株式会社

目次

1. 前中期経営計画の総括	• • •	1
2. 事業環境と課題	• • •	5
3. 新中期経営計画の概要	• • •	7

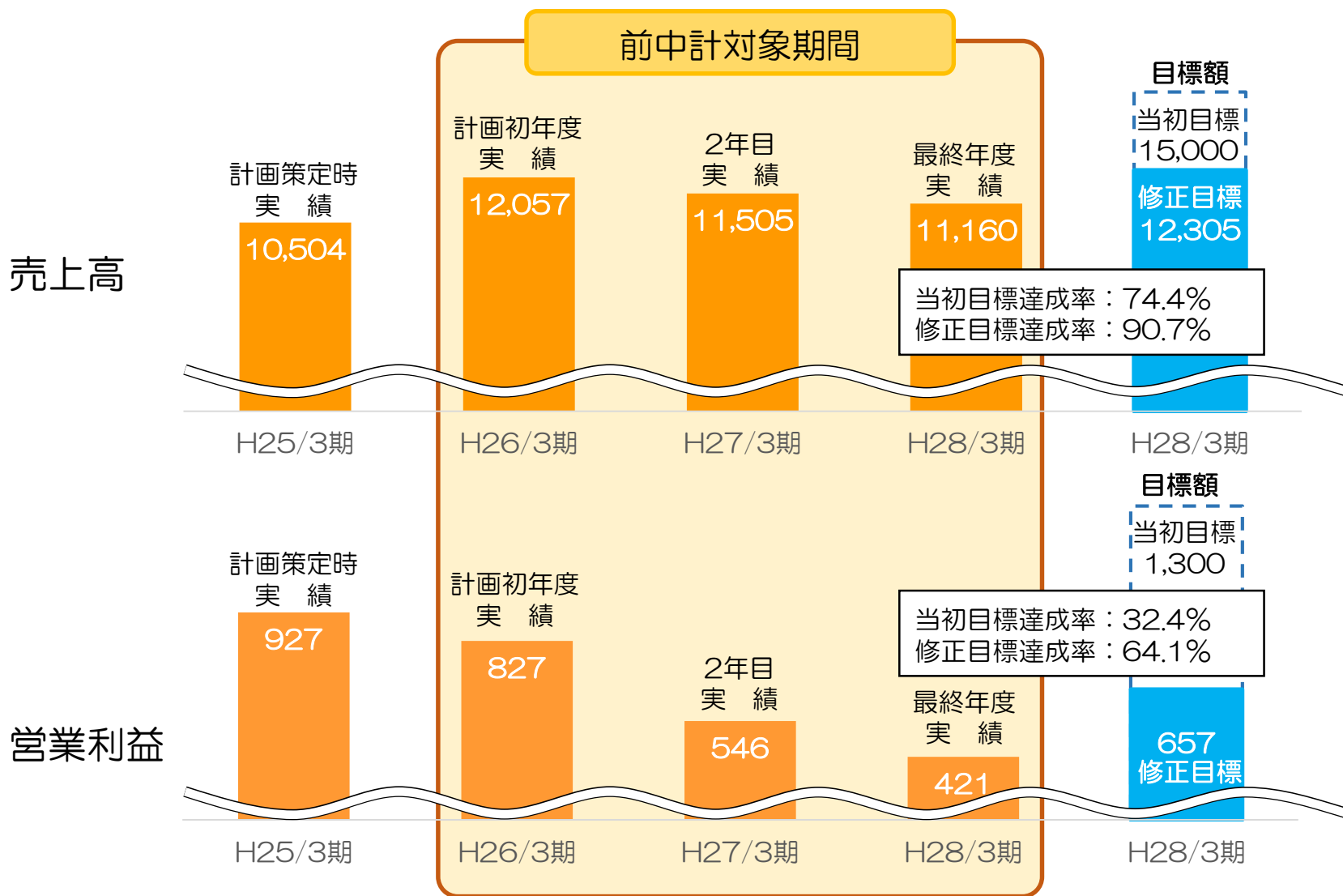
1. 前中期経営計画 (H26/3期～H28/3期) の総括

1. 前中期経営計画の総括

2. 事業環境と課題

3. 新中期経営計画の概要

1-1.数値目標に対する総括



(注) 1. 単位は百万円
2. 目標額は平成27年に修正した

1-2.目標未達の主な要因

儀式の小規模化・ニーズの
多様化等事業を取巻く環境
が想定以上に悪化

未確定のM&A案件を
計画に織り込んでいた

売上高が大幅未達

営業利益も計画を下回る

1-3.重点施策の実施状況

H26/3期

- ・郡山グランドホテル（当時）との経営統合
- ・石のカンノいわき支店のリニューアル
- ・生花事業の山形営業所が開設

H27/3期

- ・サ高住「こころガーデン八島田」のオープン
- ・婚礼会場「KIOKUNOMORI」のリニューアルオープン
- ・葬祭会館の名称を統一

H28/3期

- ・牛久葬儀社を完全子会社化
- ・石のカンノ郡山支店のリニューアル
- ・軽井沢佐久霊園のオープン（石のカンノが指定業者）

2. 事業環境と課題

1. 前中期経営計画の総括

2. 事業環境と課題

3. 新中期経営計画の概要

2-1.当社グループを取巻く事業環境

マクロ 環境

- ・ 少子高齢化がますます加速
- ・ EUや中国等の国際情勢により、経済の先行きは不透明

市場 環境

- ・ H52年頃まで死亡者数は増加予想
- ・ 儀式や埋葬様式の多様化・小規模化
- ・ 石材・婚礼事業の市場縮小
- ・ 同業他社との競争激化

3. 新中期経営計画 (H29/3期～H31/3期) の概要

1. 前中期経営計画の総括
2. 事業環境と課題
3. 新中期経営計画の概要

3-1.基本方針

1. 「稼ぐ力」の創出と安定成長

2. 事業分野の選択と集中

3. 新たな事業分野への挑戦

3-2.数値目標

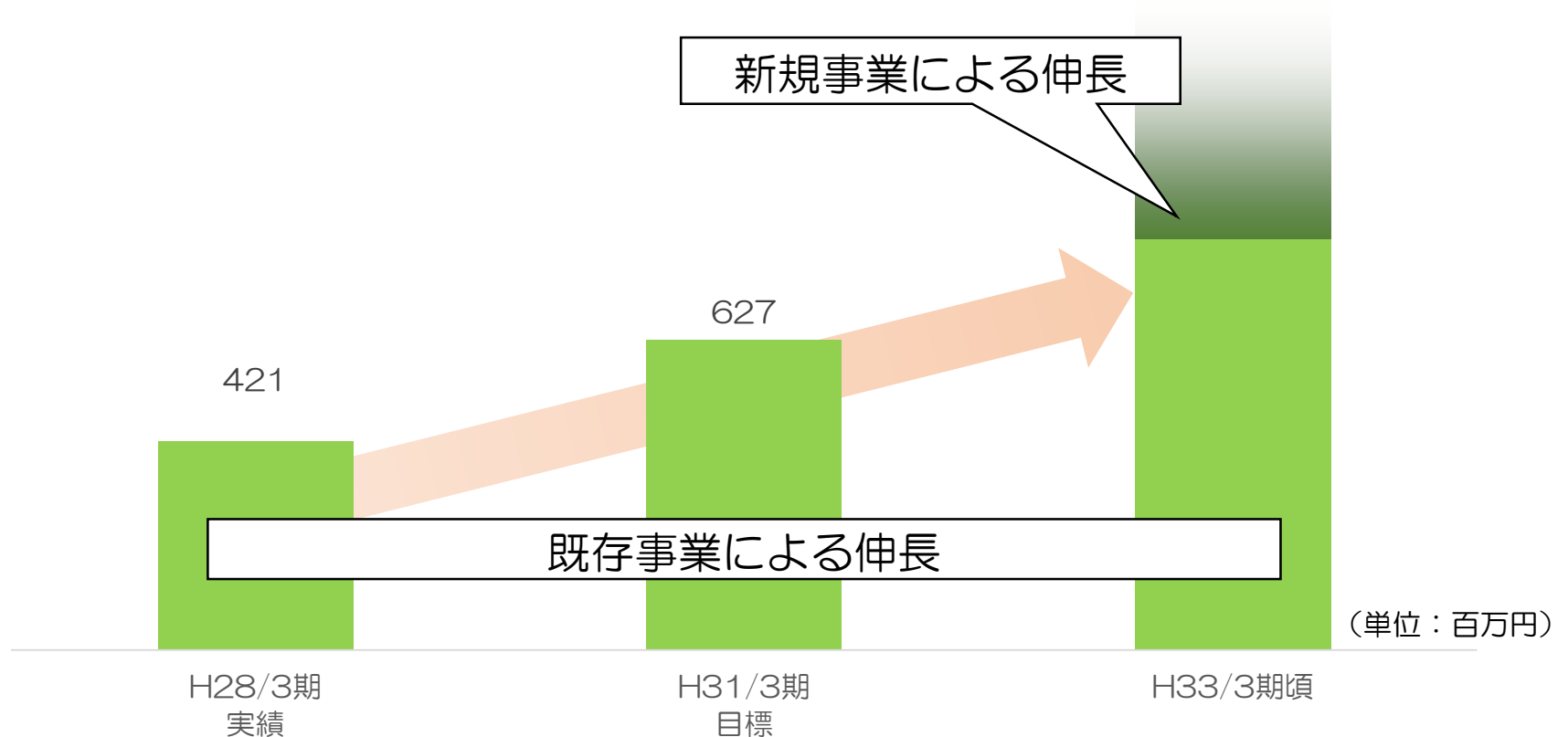
利益の伸長を重視

(単位：百万円)

	H28/3期 実績	H31/3期 目標	増加額	増加率 (%)
売上高	11,160	11,582	422	3.8
営業利益	421	627	206	48.9
経常利益	591	719	128	21.7

3-2.数値目標

営業利益伸長のイメージ



3-3.重点施策

事業再編

- ・ 組織の再編、不採算施設のスクラップ&ビルド
- ・ ローコスト体制の構築

重点事業分野の拡大

- ・ 葬祭、生花・装販事業に経営資源を集中

新たな取組み

- ・ 友好的M&Aの積極推進
- ・ 納骨堂、再生可能エネルギー等の新規事業への取組み強化

3-4.事業別施策①

葬祭事業

- 既存施設の稼働率向上
- 関東圏を中心とした小規模会館の展開
- 法要プラン、遺品整理サービス等の商品化

生花・装販事業

- 福島県内外への積極的なエリア展開
- 技術力を活かしたオリジナル生花祭壇の提案
- 葬儀社等の生花部門立ち上げ支援
- 紙棺「包優」の販売促進

3-4.事業別施策②

石材卸売・小売事業

- ・首都圏における納骨堂（屋内）の展開
- ・設計等の後方部門のスリム化
- ・Webの営業活用
- ・ベトナム産石材の生産体制整備・販売強化

婚礼事業

- ・既存施設の統合と少人数ウエディング施設の展開
- ・広告宣伝ツールの見直しによる経費の適正化
- ・コンベンションニースの取り込み等による施設稼働率向上

本社・管理部門

- ・組織スリム化／業務効率化
- ・新規事業・友好的M&Aの積極推進
- ・Web戦略強化
- ・ステークホルダーとの関係強化

ご 注 意

- ◆ 本資料は、当社グループの業績及び今後の経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。
- ◆ 本資料にて開示されているデータは、発表日現在の判断や入手可能な情報に基づいたものであり、その情報の正確性を保証するものではなく、今後予告なしに変更されることがあります。
- ◆ 万が一この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社グループ及び情報提供者は一切の責任を負いかねますので、ご承知ください。