

# 2018年1月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社 鎌倉新書 (6184)

2017年6月8日

# 決算概要

# 2018年1月期 第1四半期（1Q）ハイライト

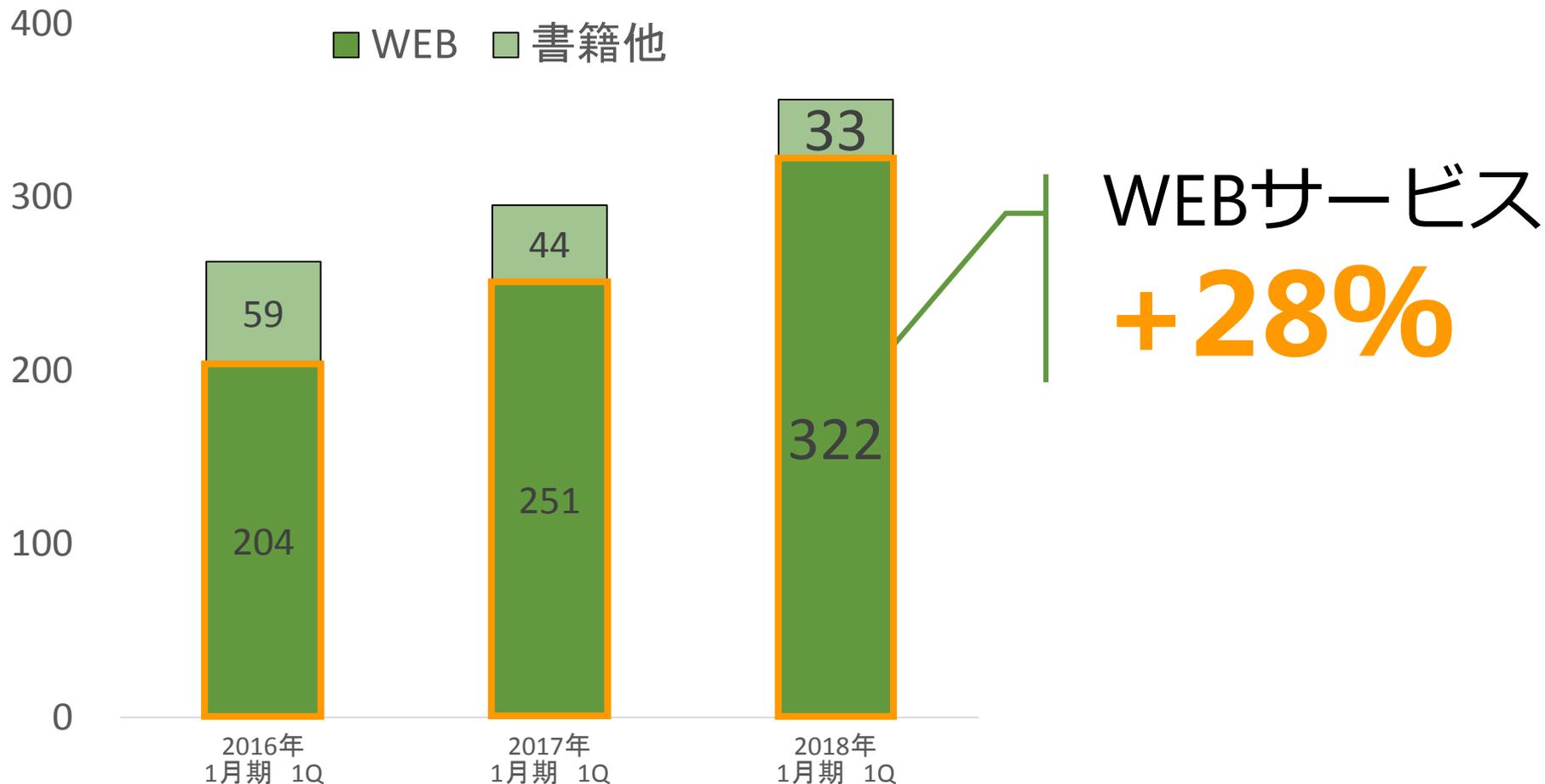
対前年同期比で売上、営業利益ともに増加しました。

単位：百万円	2017年 1月期 1Q (2016年2-4月)	2018年 1月期 1Q (2017年2-4月)	増減額	前年同期比
売上高	295	<b>355</b>	+60	+20.6%
営業利益	48	<b>67</b>	+19	+40.4%
経常利益	45	<b>67</b>	+22	+46.5%
当期純利益	28	<b>42</b>	+14	+48.9%
営業利益率	16.3%	<b>19.0%</b>	+2.7%	-

# 売上の内訳

WEBサービスの売上が対前年同期比で+28%と大きく伸長しました。

(百万円)

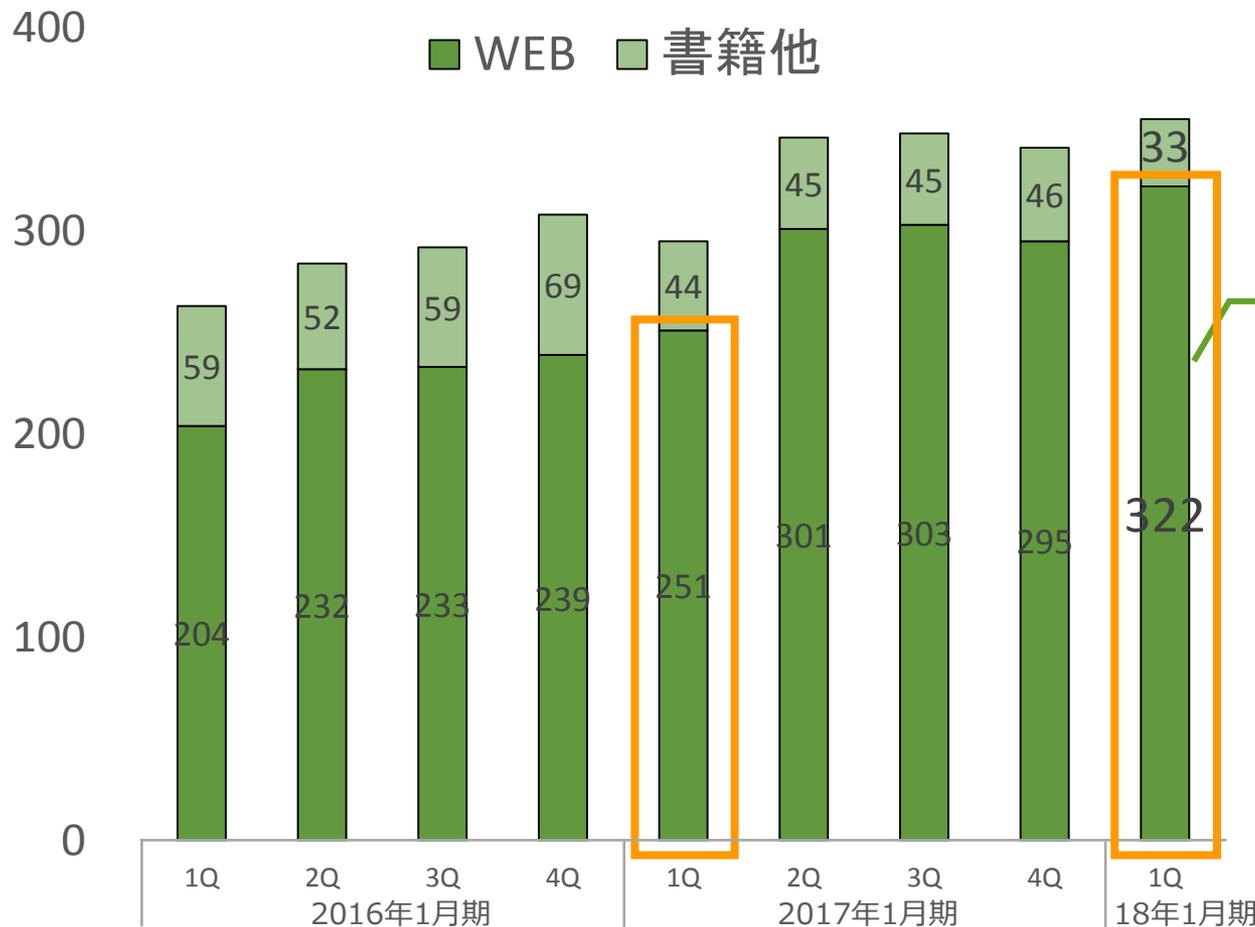


※WEBはWEBサービスの収益を表示しています。

# 売上の内訳 四半期推移

WEBサービスが大きく伸長し、四半期の売上として**過去最高額**となりました。

(百万円)



## WEBサービス

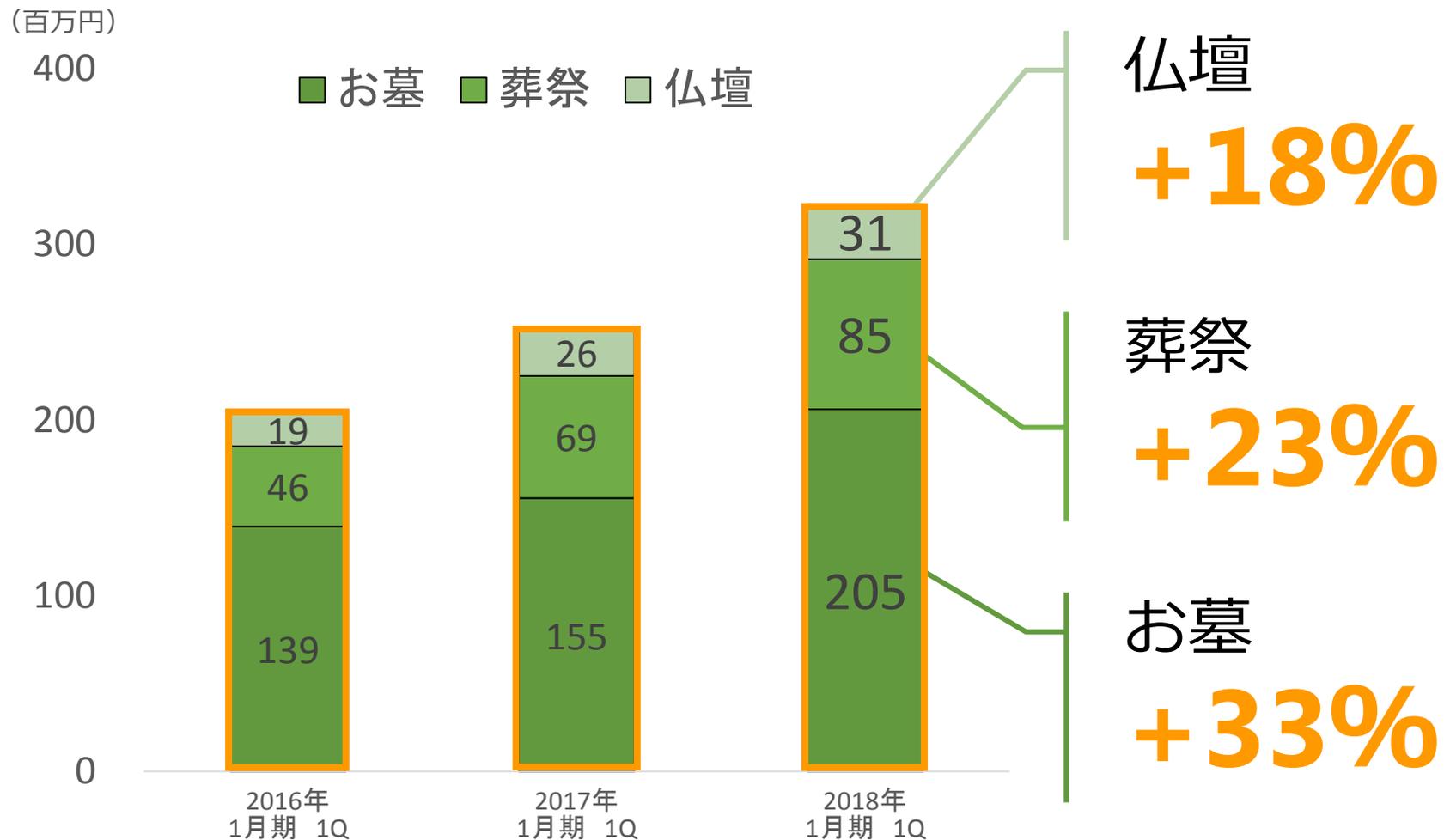
対前年同四半期比

# +28%

※WEBはWEBサービスの収益を表示しています。

# WEBサービスの内訳

主力の3事業とも、順調に伸ばしています。

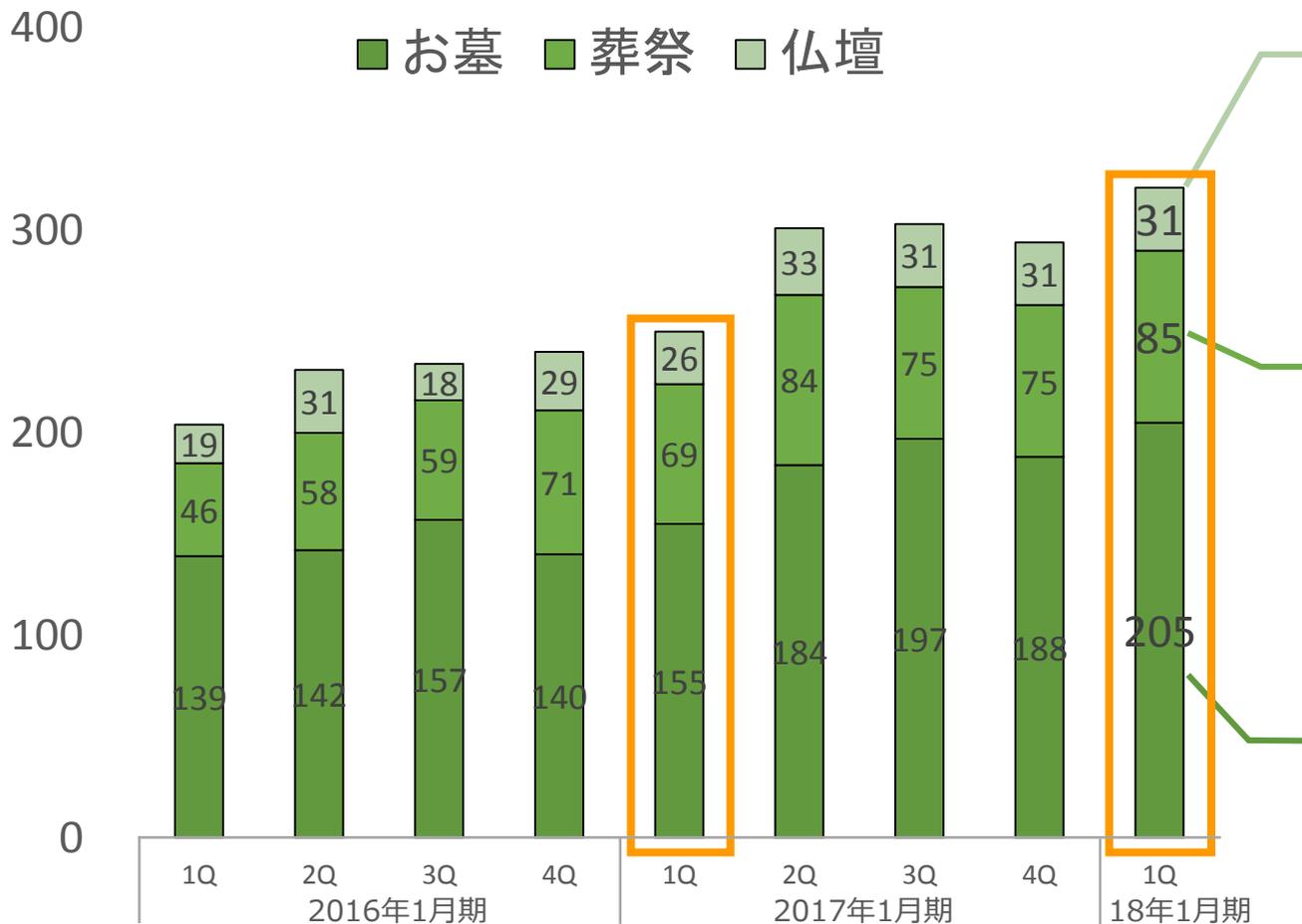


※各事業のWEBサービスによる売上の内訳を表示しています。

# WEBサービスの内訳 四半期推移

第1四半期の売上は他の四半期と比べ最も低くなる傾向にありますが、WEBサービス売上の**四半期最高額**を達成しました。

(百万円)



## 仏壇事業

対前年同四半期比

**+18%**

## 葬祭事業

対前年同四半期比

**+23%**

## お墓事業

対前年同四半期比

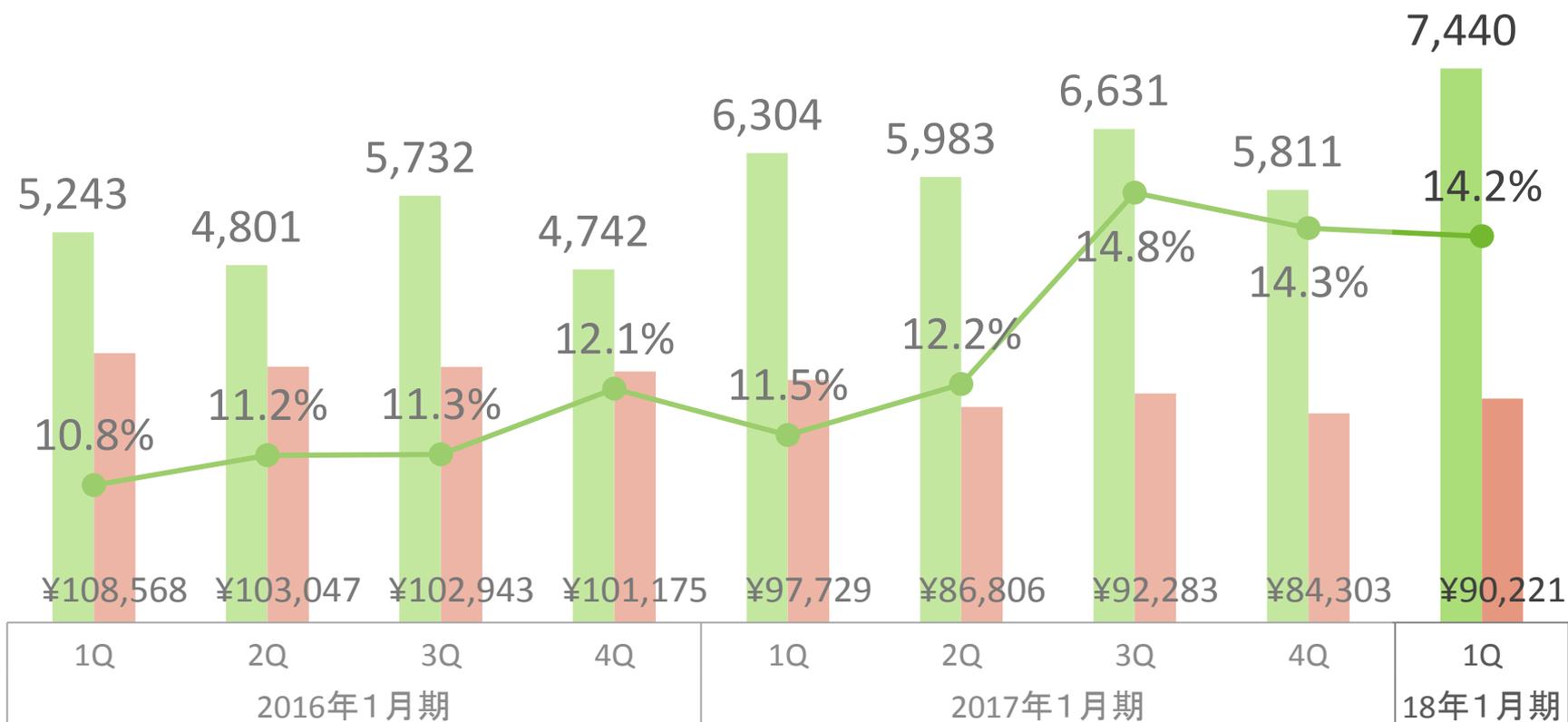
**+33%**

※各事業のWEBサービスによる売上の内訳を表示しています。

# LE事業1部（お墓事業）の状況

対前年同期比で紹介数が18%増加したほか、成約率が昨年同期比123%と大幅に上昇しました。（11.5%→14.2%）

■ 紹介数 ■ 単価 ● 成約率



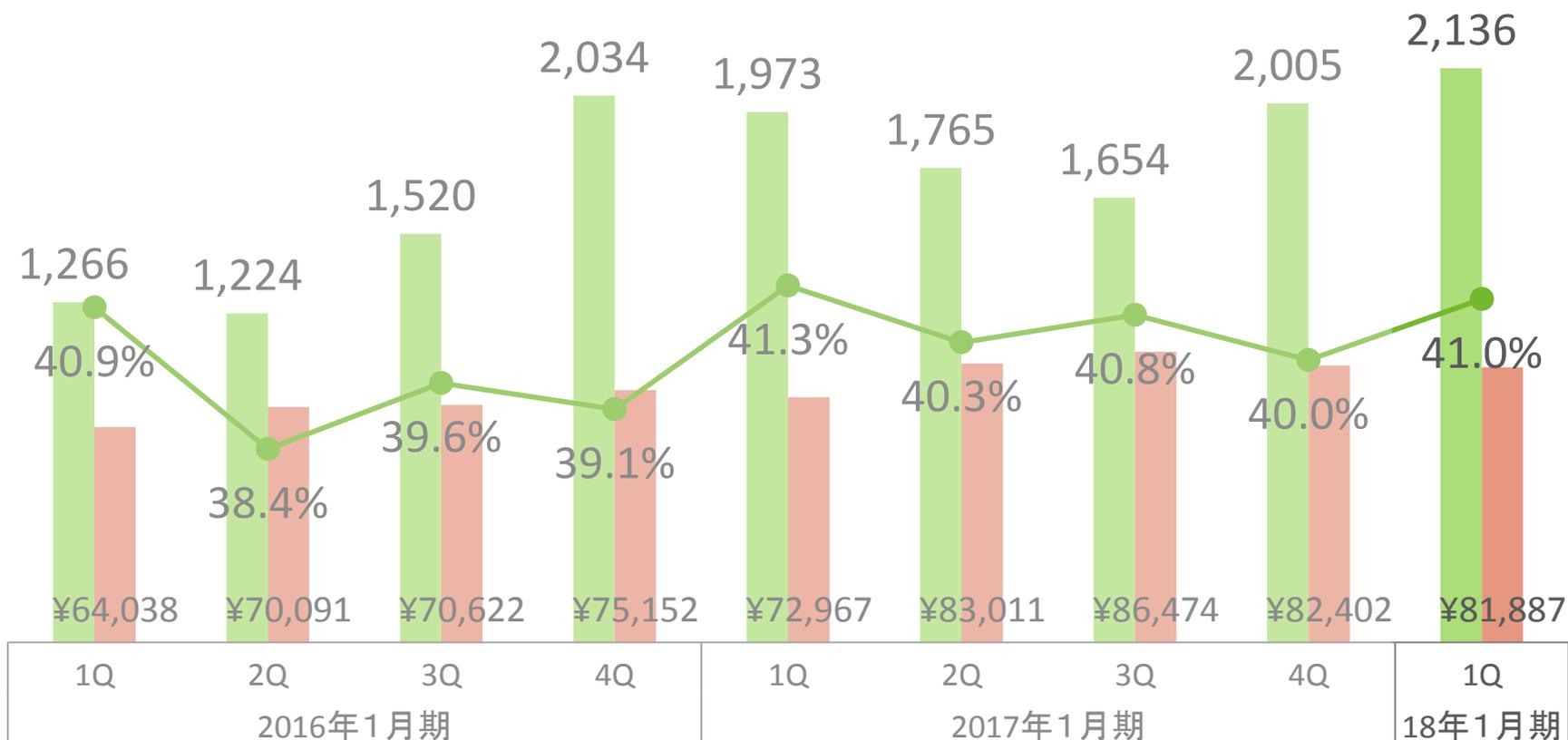
※ご紹介から3ヶ月以内に成約した案件の成約率を表示しています。

※日程の都合上、一部計測が完了していないものがあります。

## LE事業 2 部（葬祭事業）の状況

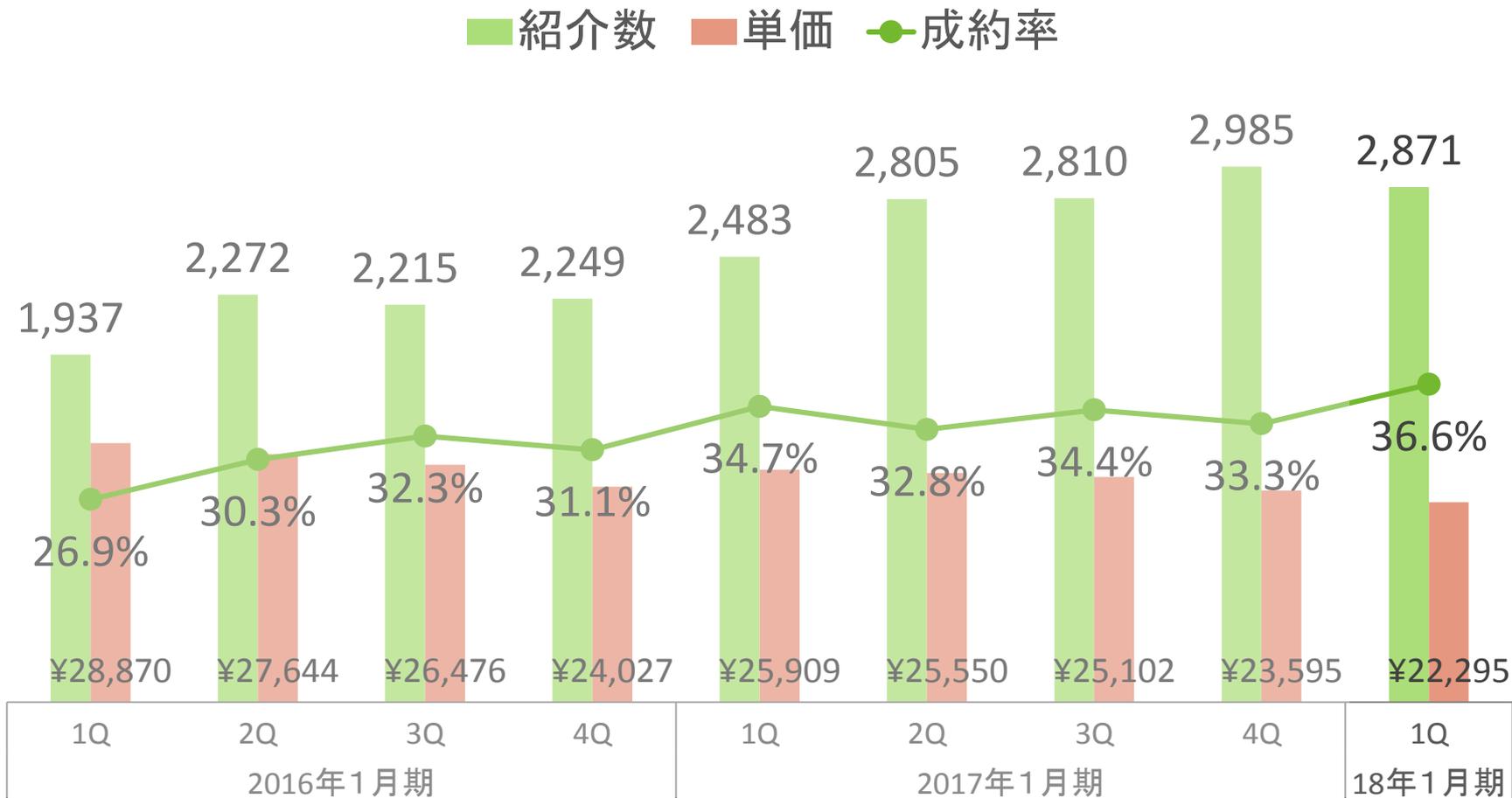
昨年度第 4 四半期から紹介数が上昇トレンドに転換し、第 1 四半期の紹介数は対前年四半期比 8 % 増加し、過去最高数となりました。

■ 紹介数 ■ 単価 ● 成約率



# LE事業3部（仏壇事業）の状況

対前年同四半期で紹介数が15%増加し、堅調に成長を続けています。



※ご紹介から60日以内に成約した案件の成約率を表示しています。

※日程の都合上、一部計測が完了していないものがあります。

## 主な費用の内訳

優秀な人材の採用を積極的に行っているため、人件費は増加しましたが、費用合計は売上の伸長率に合わせてコントロールしています。

単位：百万円	2017年 1月期 1Q	2018年 1月期 1Q	増減額
人件費等	120	<b>144</b>	+24
広告宣伝費	40	<b>32</b>	▲8
業務委託費	24	<b>40</b>	+16
書籍他原価	23	<b>15</b>	▲8
他	40	<b>57</b>	+17

# 貸借対照表

大きな変化はございません。

単位:百万円	2017年1月末	2017年4月末	前期比
流動資産	984	<b>1,019</b>	+3.6%
うち現金及び預金	742	<b>753</b>	+1.5%
固定資産	137	<b>147</b>	+7.0%
総資産	1,122	<b>1,166</b>	+4.0%
流動負債	190	<b>188</b>	▲1.2%
固定負債	22	<b>23</b>	+1.7%
純資産	908	<b>955</b>	+5.1%
うち資本金	253	<b>255</b>	+0.8%
自己資本比率	81.0%	<b>81.9%</b>	+0.9pt

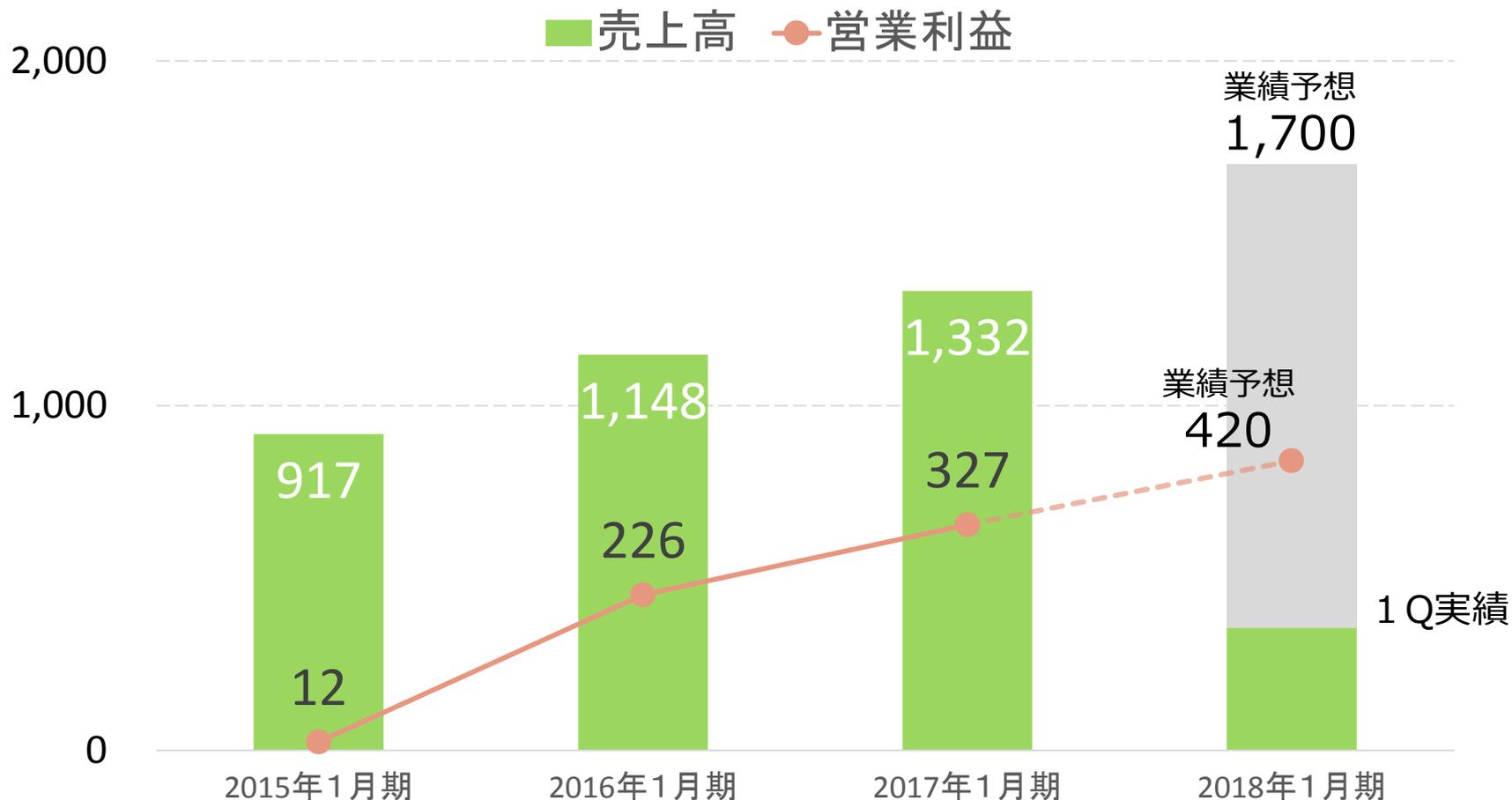
## 今期予想との差異

季節要因や右肩上がりの業績推移から、例年第1四半期は売上高、利益ともに最も少ない四半期です。そのため、第1四半期の計画も固めに見積もっておりましたが、計画に対しても順調なスタートとなりました。

単位：百万円	2018年1月期 通期予想	2018年1月期 1Q実績	1Q予想との差異
売上高	1,700	<b>355</b>	+15
営業利益	420	<b>67</b>	+36
経常利益	400	<b>67</b>	+36
当期純利益	255	<b>42</b>	+22

# 今期の見通し

想定以上に進捗しましたが、今後の採用計画、新規事業への投資等を鑑みて、今期予想の変更は行っておりません。



# 経営陣の強化

4月21日の株主総会において、新たに取締役2名を選任し、経営陣の強化を図りました。新たな取締役2名のプロフィールは以下のとおりです。

## 取締役副社長

### 相木 孝仁

(事業部門管掌)

平成11年5月 コーネル大学ジョンソン経営大学院 経営学修士 取得  
平成6年4月 日本電信電話株式会社入社  
平成11年8月 ベイン・アンド・カンパニー・ジャパン・インコーポレイテッド入社  
平成14年11月 カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社入社  
平成16年8月 ベイン・アンド・カンパニー・ジャパン・インコーポレイテッド入社  
平成19年11月 楽天株式会社入社  
平成22年5月 フュージョン・コミュニケーションズ株式会社(現 楽天コミュニケーションズ株式会社) 代表取締役社長  
平成25年2月 楽天株式会社 常務執行役員  
平成26年2月 RAKUTEN KOBO, INC CEO  
平成28年1月 VIBER MEDIA LIMITED 取締役会長  
平成28年4月 楽天株式会社 デジタルコンテンツカンパニー プレジデント 兼 楽天ヨーロッパ CEO  
平成29年4月 当社取締役(現任)

## 取締役

### 川辺 英彦

(LE1~3事業部及び  
書籍・コンテンツ事業部、  
営業企画部管掌)

平成11年3月 大阪大学人間科学部 卒業  
平成11年4月 株式会社ジェーシービー入社  
平成18年4月 株式会社エムアウト入社  
平成20年2月 株式会社ムロドー入社  
平成26年4月 当社入社  
平成26年10月 当社ライフエンディング事業1部長  
平成29年2月 当社執行役員(現任)  
平成29年4月 当社取締役(現任)

# Topic 「これからハンドブック」を無料配布スタート



当社と、在宅医療、訪問診療クリニックの検索サイト『いしくる』を運営するエムスリードクターサポート株式会社と全国の有料老人ホームや民間の高齢者施設を紹介する『有料老人ホーム情報館』を運営する株式会社ケアプロデュースと3社共同で高齢者とその家族が知っておきたい情報を1冊にまとめた『これからハンドブック』を発行しました。

「在宅医療」「介護施設」「終活」の3領域を高齢者ご本人とその家族に向けて1冊にまとめたものになります。

首都圏の訪問看護ステーションや訪問診療クリニックをはじめ、居宅介護事業所や地域包括支援センターなどへ無料配布を開始しました。

# APPENDIX (会社説明)

**私たちは、人と人とのつながりに  
「ありがとう」を感じる場面のお手伝いをすることで、  
豊かな社会づくりに貢献します。**



# 会社概要

会社名	株式会社鎌倉新書
代表者名	清水祐孝
設立日	1984年4月17日
資本金	2億5,332万円
所在地	東京都中央区八重洲一丁目1-6 八重洲センタービル 7F
従業員数	79名（パート、アルバイト含む）

- 事業内容
- (1) ライフエンディングサービス事業  
マッチングプラットフォームとなるポータルサイト運営を中心とした、ライフエンディングに関わる情報サービスの提供
  - (2) ライフエンディング関連書籍出版事業

2017年1月31日現在

# 会社沿革

## 『本を買う人は、紙の印刷物が欲しいのではなく、そこに書かれている情報を求めている』

わたしたちは、自分たちの提供する価値は「情報」と定義。  
情報加工業という視点で、「出版」にとらわれず、インターネットビジネスを含めた情報ビジネスを行ってまいりました。

1984年 4月	仏壇仏具業界向け書籍の出版を目的として設立	<p>出版事業</p> <p>セミナー・コンサルティング事業</p> <p>インターネットサービス</p>
2000年 10月	全国の葬儀社や葬儀マナーなどに関する情報サイト「いい葬儀」を開始	
2001年 6月	月刊『仏事』を創刊	
2003年 12月	霊園・墓地・お墓探しの総合サイト「いいお墓」を開始 仏壇と仏壇店探しに関するサイト「いい仏壇」を開始	
2006年 7月	エンディングノート「旅立ちの準備ノート」を刊行	
2008年 10月	優良石材店と霊園探しサイト「優良墓石・石材店ガイド」開始	
2010年 6月	生花・胡蝶蘭を当日配達できる販売サイト「供花・胡蝶蘭net」を開始	
2014年 7月	「Yahoo!エンディング」へ情報提供開始	
2014年 8月	新しい形のお墓を探せるサイト「樹木葬なび」「納骨堂なび」を開始	
2014年 10月	終活に関する総合情報サイト「終活情報局」を開始	
2015年 12月	東京証券取引所マザーズ市場上場	

# ライフエンディングサービス事業の主要サービス

## いい葬儀

- 全国の葬儀社・斎場・火葬場選びのポータルサイト。  
2000年10月開設
- 希望のエリアや形態、予算を選択することで条件に合う葬儀社や葬儀プランを選べる
- 葬儀の段取りや参列についての情報も提供



## いい仏壇

- 全国のお仏壇・仏具・仏壇店選びのポータルサイト。  
2003年12月開設
- 住所や希望の条件、実際に購入した方の口コミなどから、仏壇・仏具・店舗を探すことができる
- お仏壇の修理・修復などの情報も掲載



## いいお墓

- 全国の霊園・墓地・お墓選びのポータルサイト。  
2003年12月開設
- 希望のエリアや現所在地、予算を選択することで条件に合う霊園墓地を探すことができる
- ペットと一緒に入れる霊園、海が見える霊園、などといったこだわりの条件から検索可能



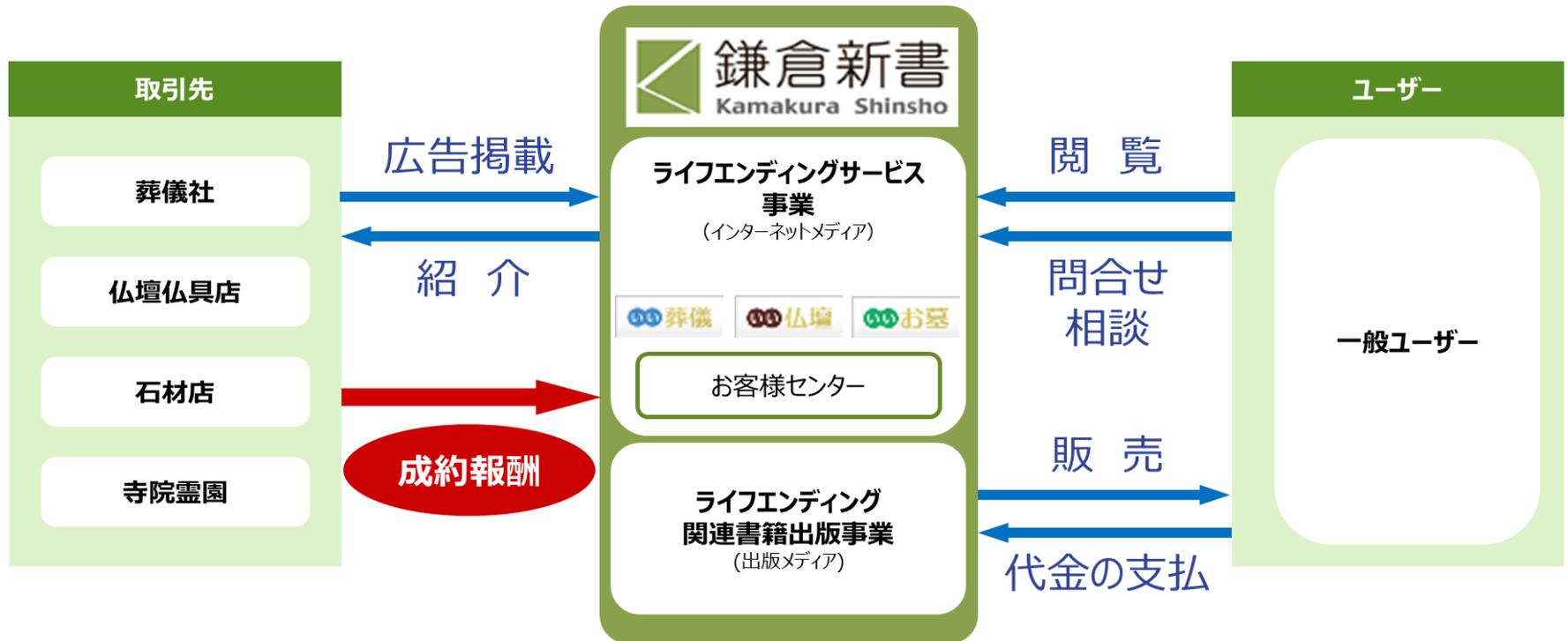
## セラヴィ

- 終活に纏わる相談受付窓口のポータルサイト
- 2015年6月開設
- 健康、医療、介護、葬儀、お墓、仏壇、相続など、人それぞれのカタチがあり、状況も千差万別なライフエンディングにまつわる情報をワンストップで配信



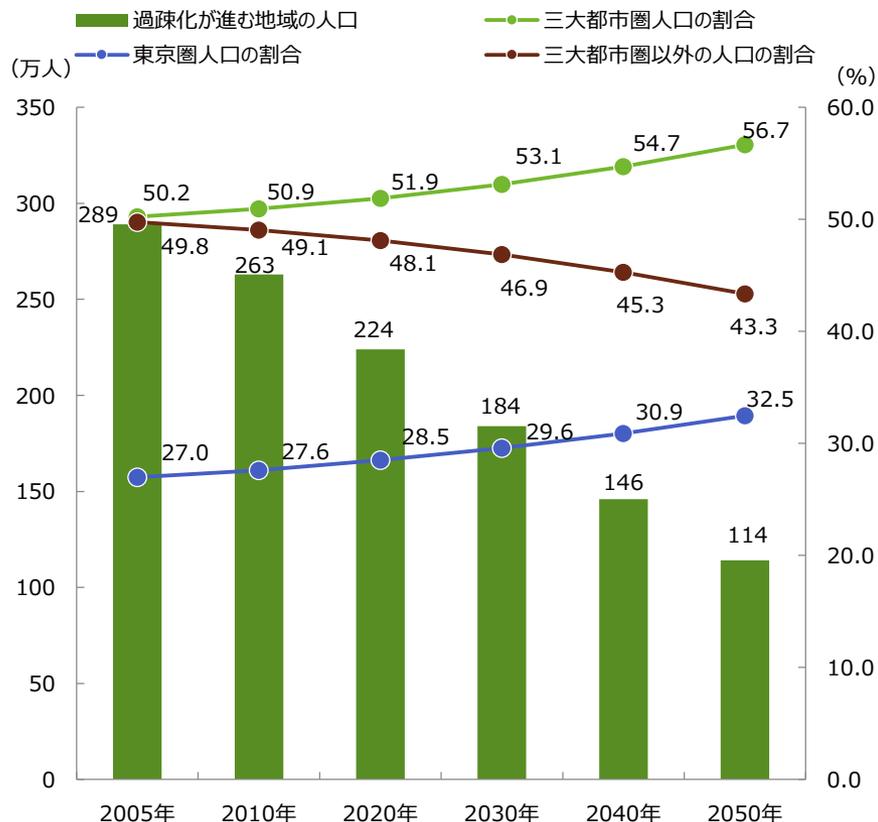
# ビジネスモデル

ユーザーに対しては、ポータルサイトを通して購買選択に必要な情報を提供し、事業者に対しては、見込み客の紹介、販売支援を行っています。



# 社会的背景（都市化）と鎌倉新書の役割

## 都市化の推移



※東京圏：埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県

※三大都市圏：東京圏、名古屋圏（岐阜県、愛知県、三重県）、大阪圏（京都府、大阪府、兵庫県、奈良県）

総務省：国土交通省国土審議会政策部会長期展望委員会「国土の長期展望」

## 当社の役割

### ユーザーの悩み

- 誰に頼めばいいかわからない
- どうするべきかわからない
- 選ぶ基準がわからない
- 費用が適正かどうかわからない



### 事業者の悩み

- 集客やセールスのコストが掛かりすぎる
- 信頼感を持たれていない

# ライフエンディング関連書籍出版事業

事業者に向けたビジネス情報誌、月刊『仏事』をはじめとして、葬儀やお墓・仏壇など供養に関連する様々な出版物を発行しています。出版社としての知名度や信頼感、業界ネットワーク、コンテンツ生成力がインターネットサービスにも活かされています。

## 月刊『仏事』



# ライフエンディング全域をカバー

ユーザーとしての視点で終活から葬儀、仏壇、お墓、遺産相続といったライフエンディング全域をカバーし、高齢者のさまざまなニーズや課題に応える、一連のサイトを開設・運営しています。

## 生前準備

相続の専門家検索サイト

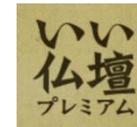


## 葬儀サービス



遺品整理に関する相談から  
評判のいい遺品整理業者紹介まで

## 仏壇仏具



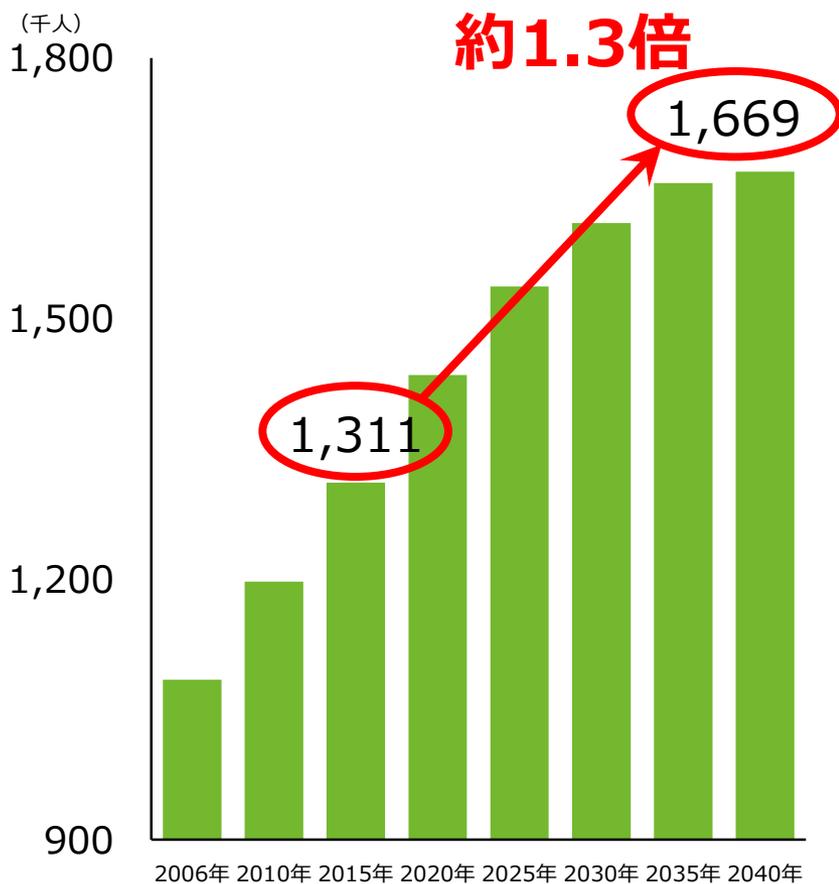
## お墓



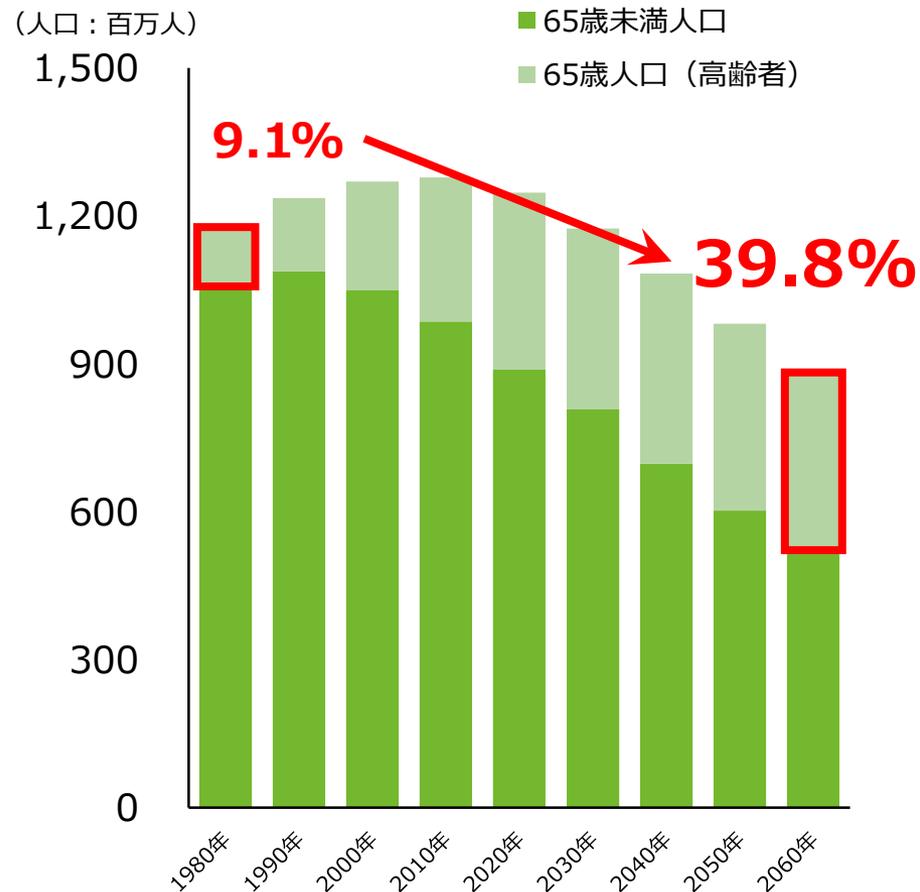
# 紹介数増加の背景① [増加する死亡者数]

2040年まで死亡者数は増加していきます。

## 死亡者数の将来推計



## 高齢化率の進展



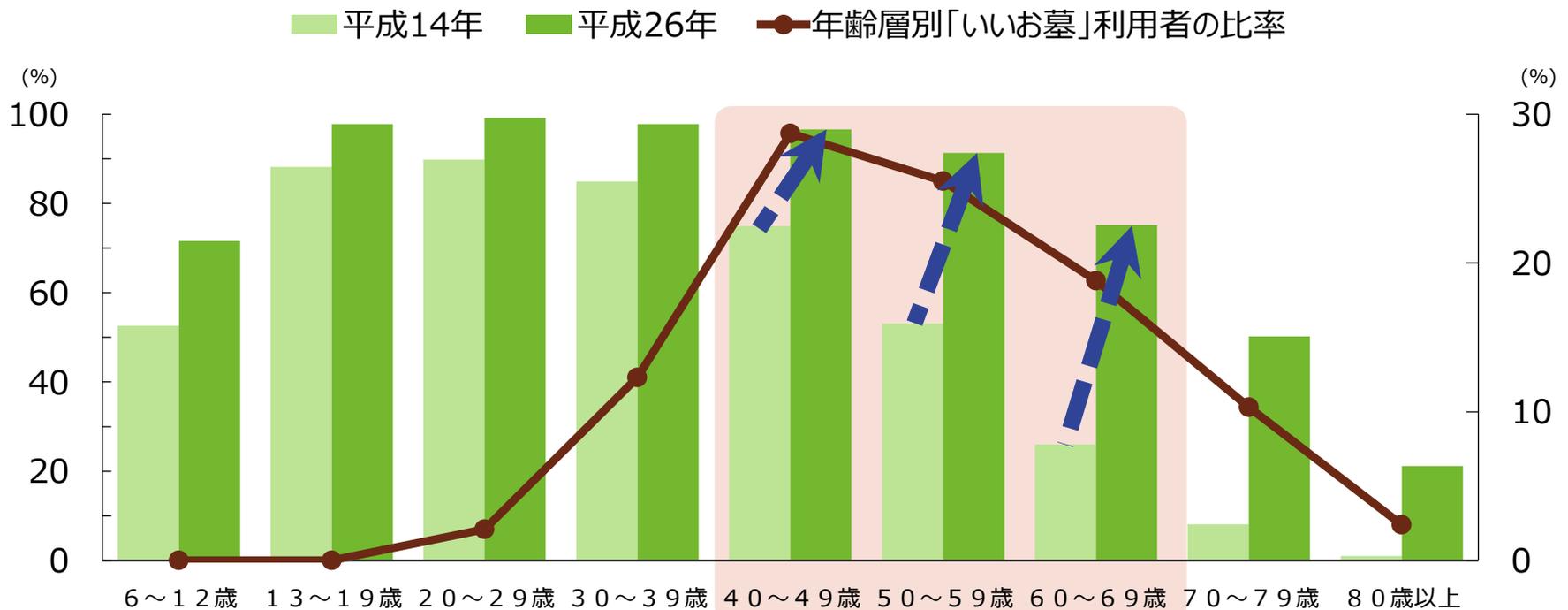
左図：平成27年度高齢社会白書

右図：2010年まで 総務省「国勢調査」、厚生労働省「人口動態統計」  
2020年以降 国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」

## 紹介数増加の背景② [高まるネット利用率]

当社サービスに対し、お問合せいただくのは、40～60歳代の方が多く、これはITリテラシーが高くなりつつある世代でもあります。

### 年齢階層別のインターネットと「いいお墓」利用状況

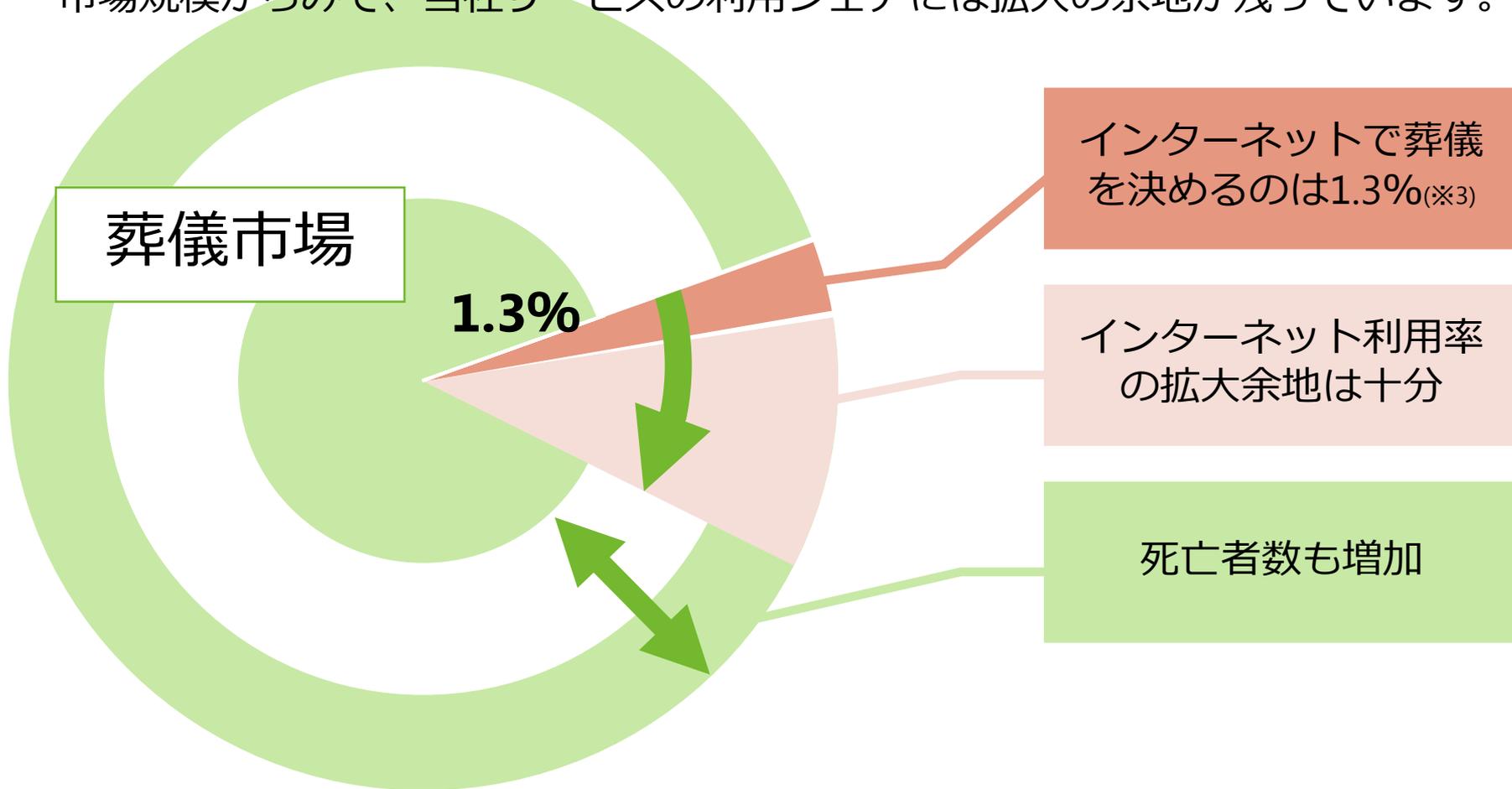


図：総務省：「平成27年度版情報通信白書」より作成

## 紹介数増加の背景③ [拡大するネット利用]

葬儀市場 1兆5千億円 (※1)、仏壇市場 1,639億円(※2)とライフエンディング市場は巨大な個人消費市場です。

市場規模からみて、当社サービスの利用シェアには拡大の余地が残っています。



※1：平成26年 平成26年特定サービス産業実態調査

※2：平成26年 商業統計 宗教用具小売業年間商品販売額

※3：表現文化社 月刊『SOGI』No.126

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。

市場環境や業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。