

2017年1月期 決算説明資料

株式会社 鎌倉新書 (6184)

2017年3月9日

目次

- ◆ 決算概要
- ◆ 今期計画
- ◆ APPENDIX（会社説明）

決算概要

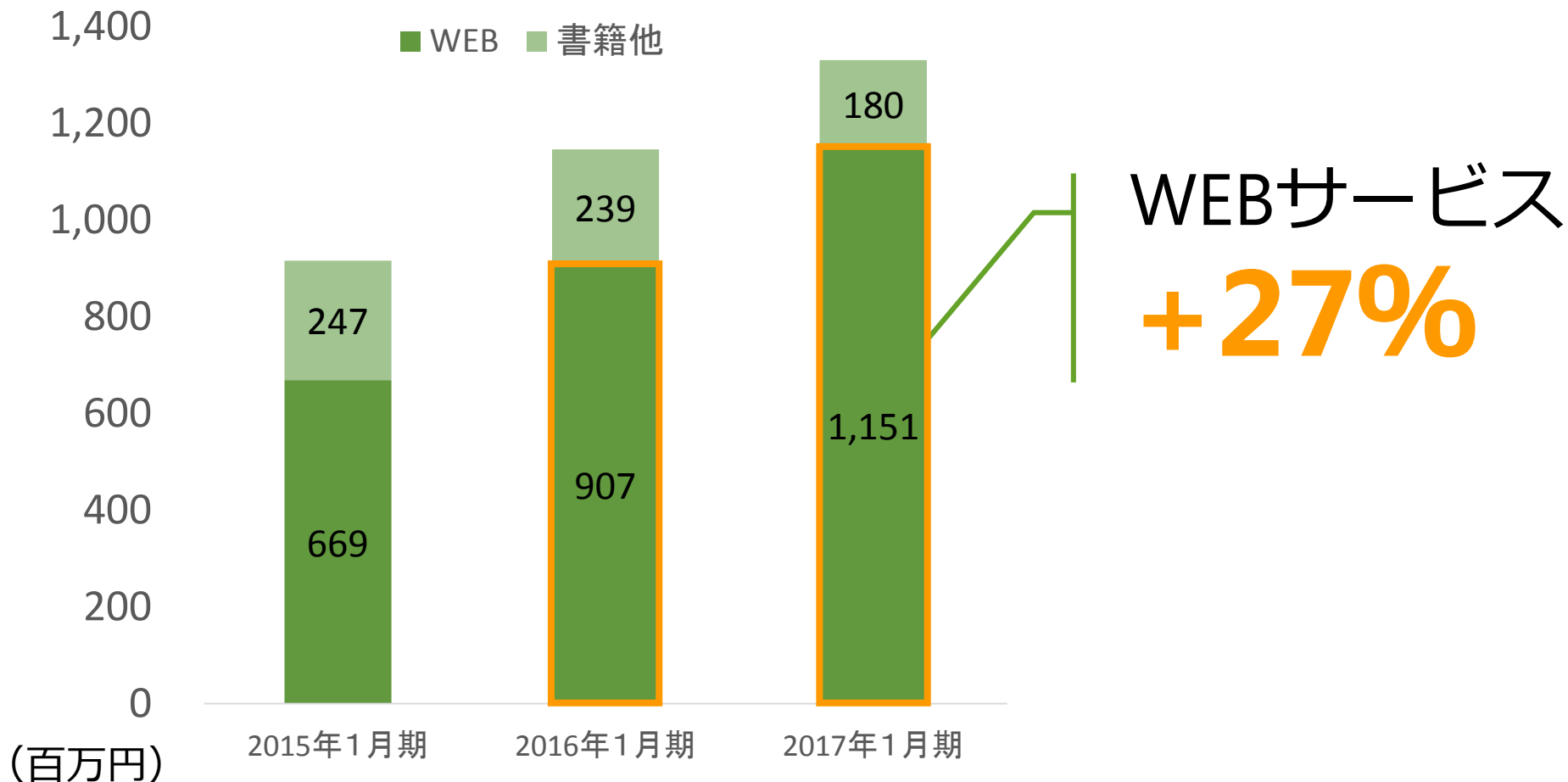
2017年1月期ハイライト

対前年同期比で売上、営業利益ともに増加しました。
また、2016年3月に発表した予想も達成しました。

単位：百万円	2016年1月期 実績	2017年1月期 実績	増減額	前年同期比
売上高	1,147	1,332	+185	+16.1%
営業利益	225	327	+102	+45.1%
経常利益	211	324	+113	+53.5%
当期純利益	125	206	+81	+64.0%
営業利益率	19.7%	24.6%	+4.9pt	-

売上の内訳

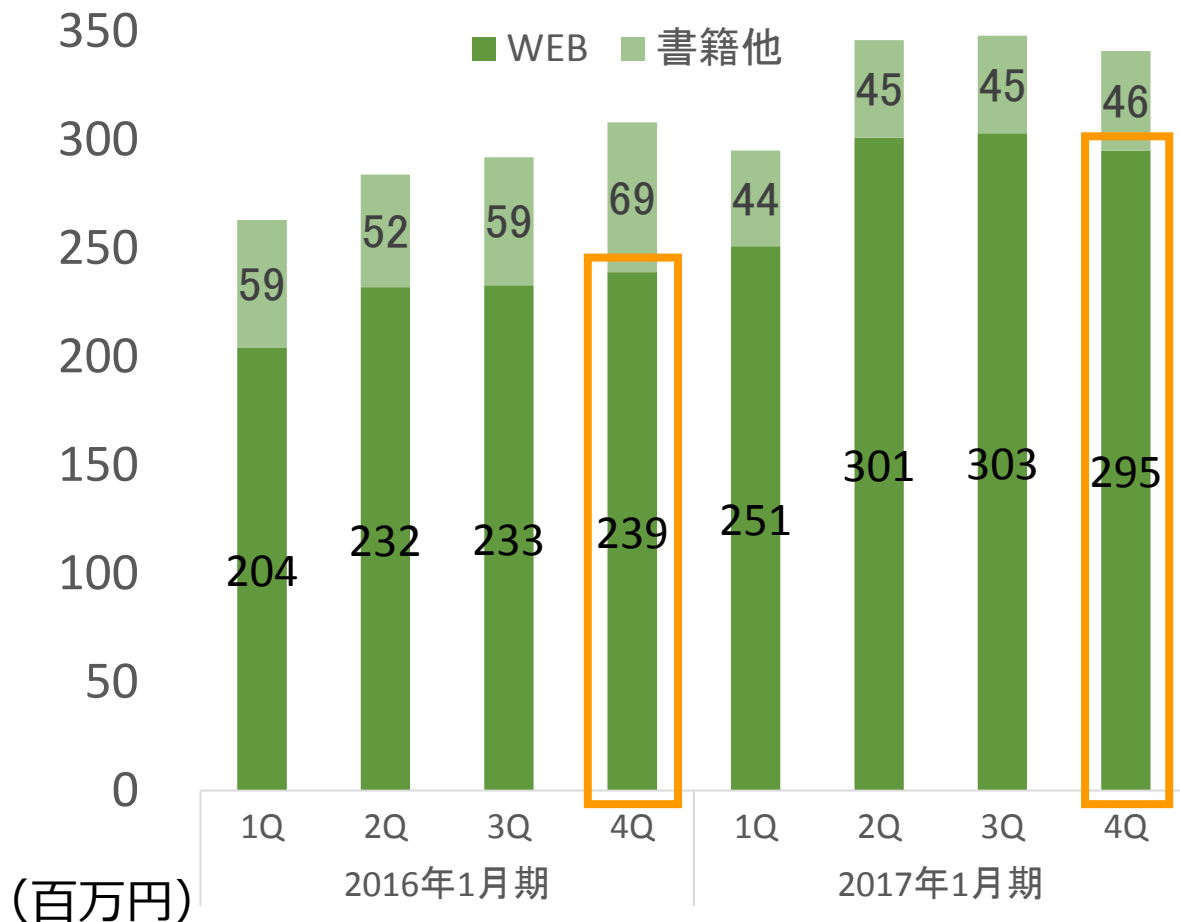
WEBサービスの売上が前年比で+27%と大きく伸長しました。
書籍他は引き続き利益率を維持しながら、効率化を図っています。



※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

対前年同四半期比でも+23%と大きく伸長しています。

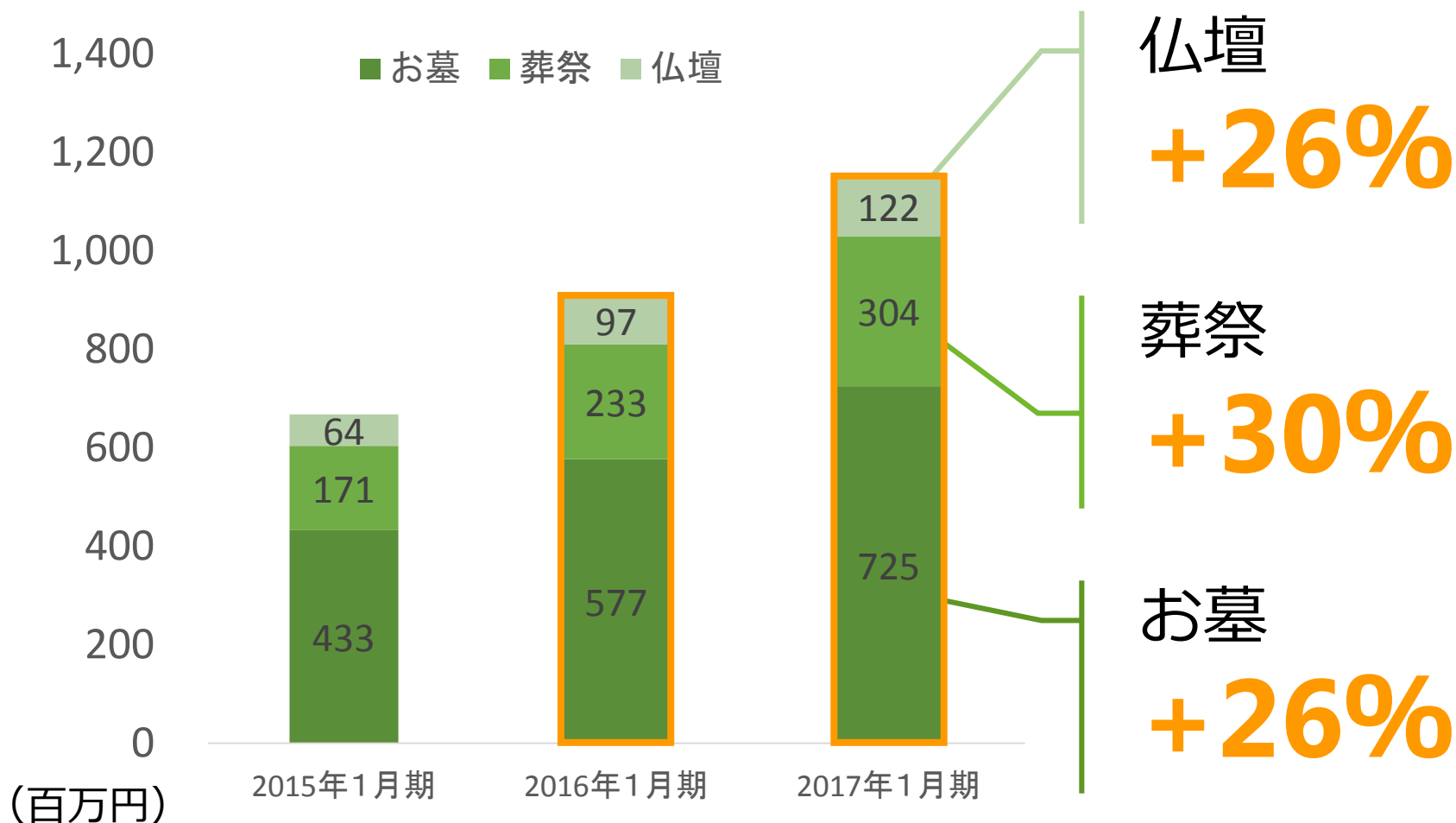


WEBサービス
対前年同四半期比
+23%

※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

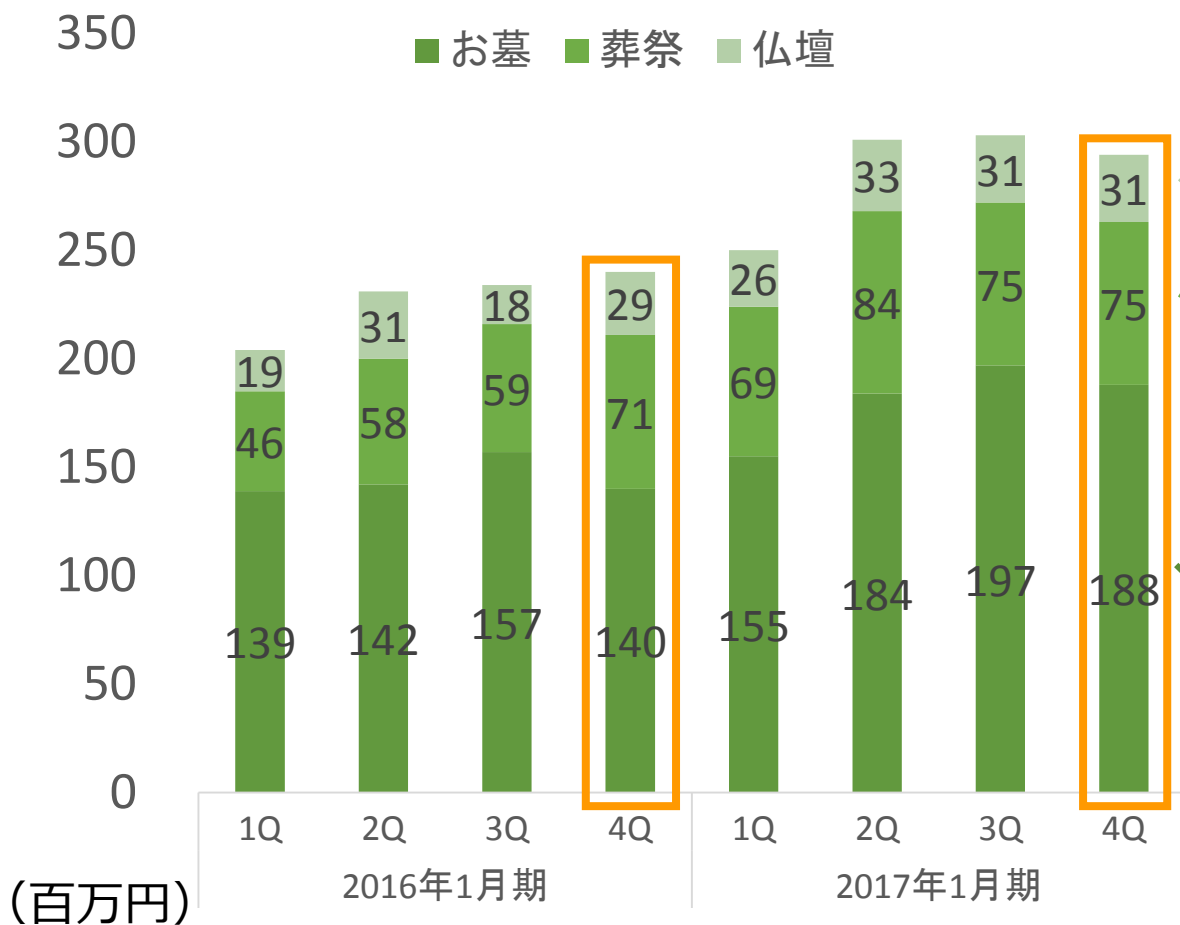
全ての事業において前年比で+25%以上と大きく伸ばしました。



※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

対前年同四半期でも全ての事業で伸長しました。



仏壇事業

対前年同四半期比

+ 8%

葬祭事業

対前年同四半期比

+ 7%

お墓事業

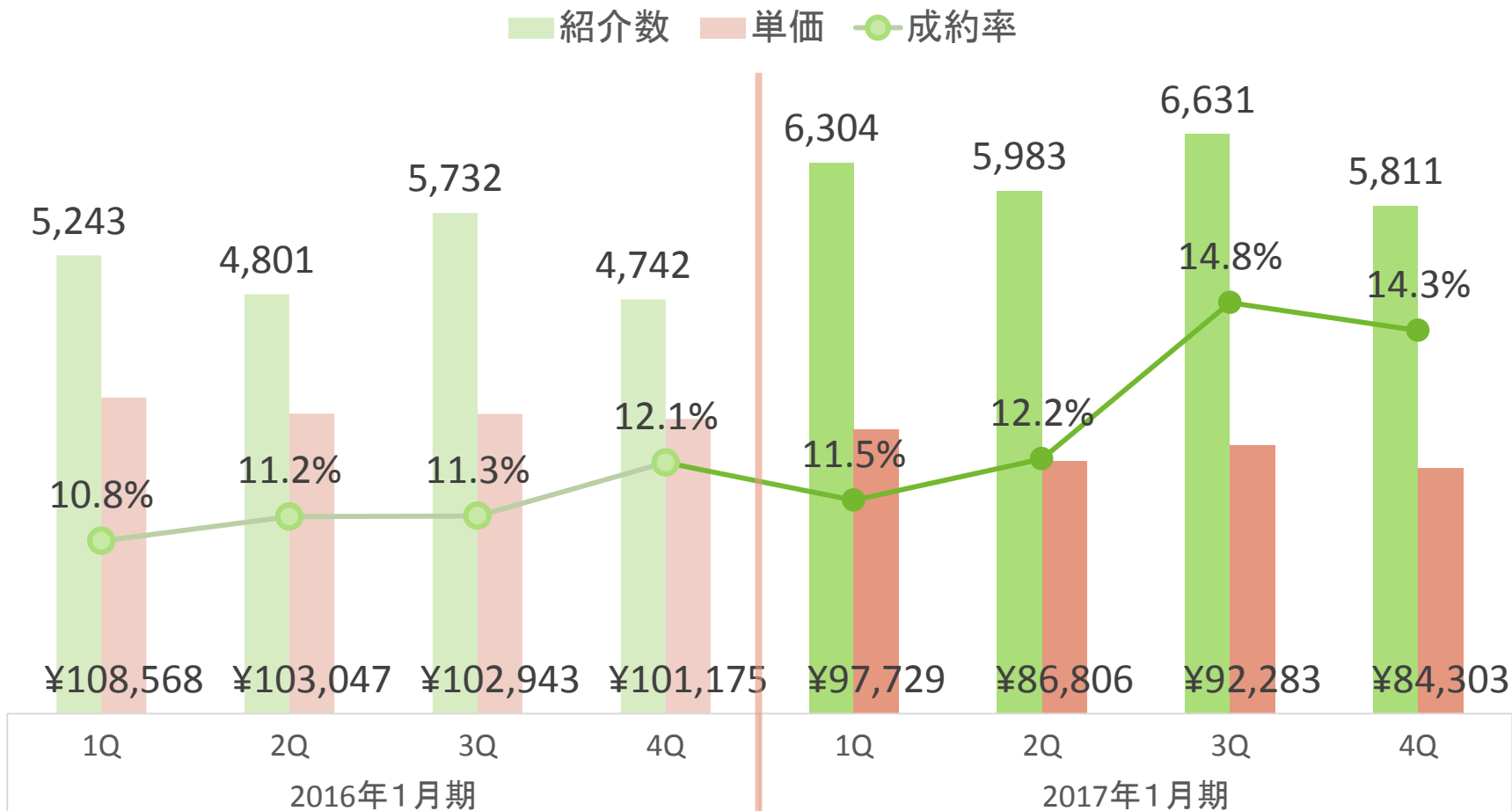
対前年同四半期比

+ 35%

※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

対前年同四半期で紹介数が22%増加しました。ユーザー及び取引先とのコミュニケーション強化により成約率が向上し、対前年同期比35%の成長となりました。

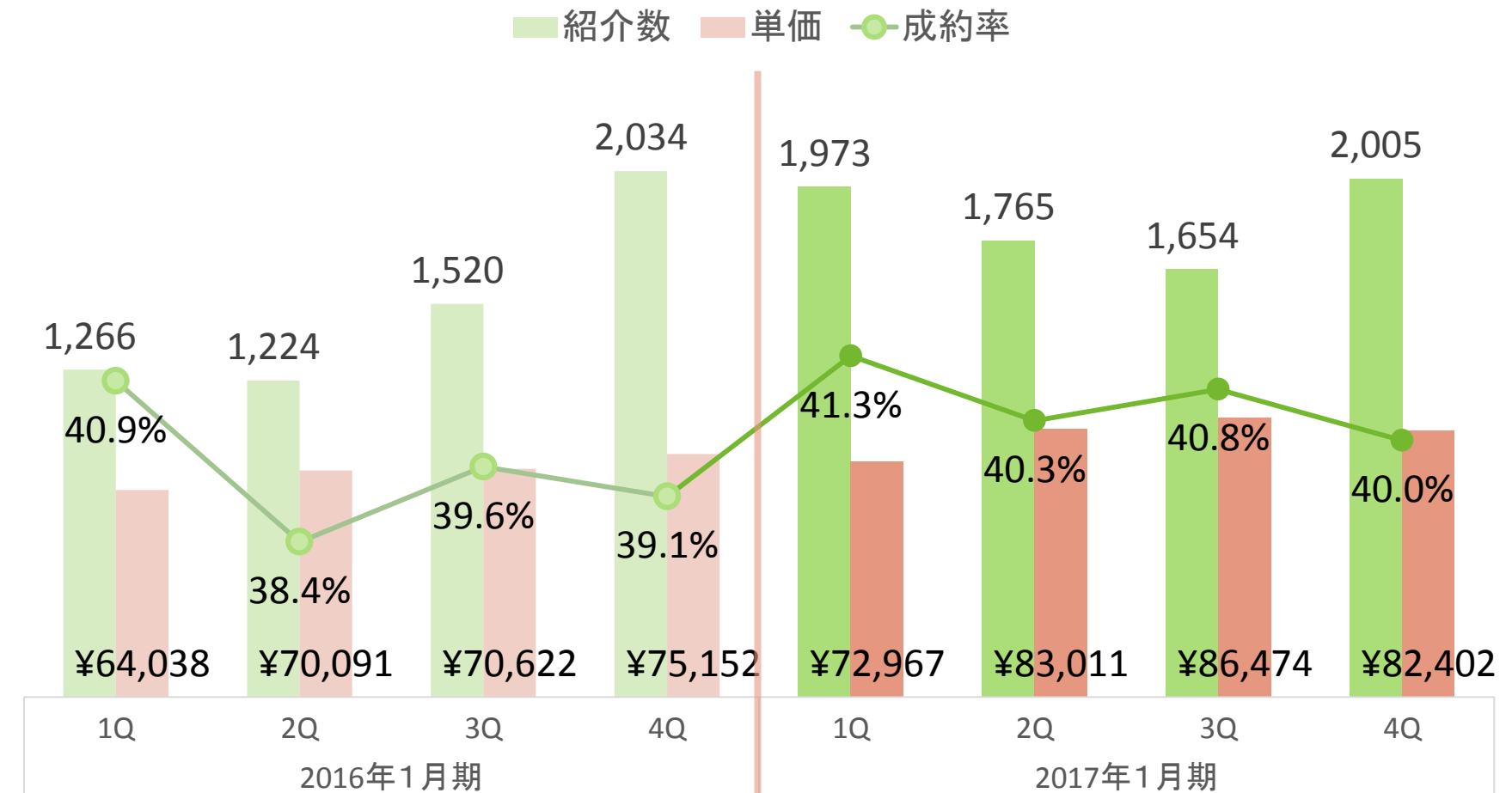


※ご紹介から3ヶ月以内に成約した案件の成約率を表示しています。

※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。

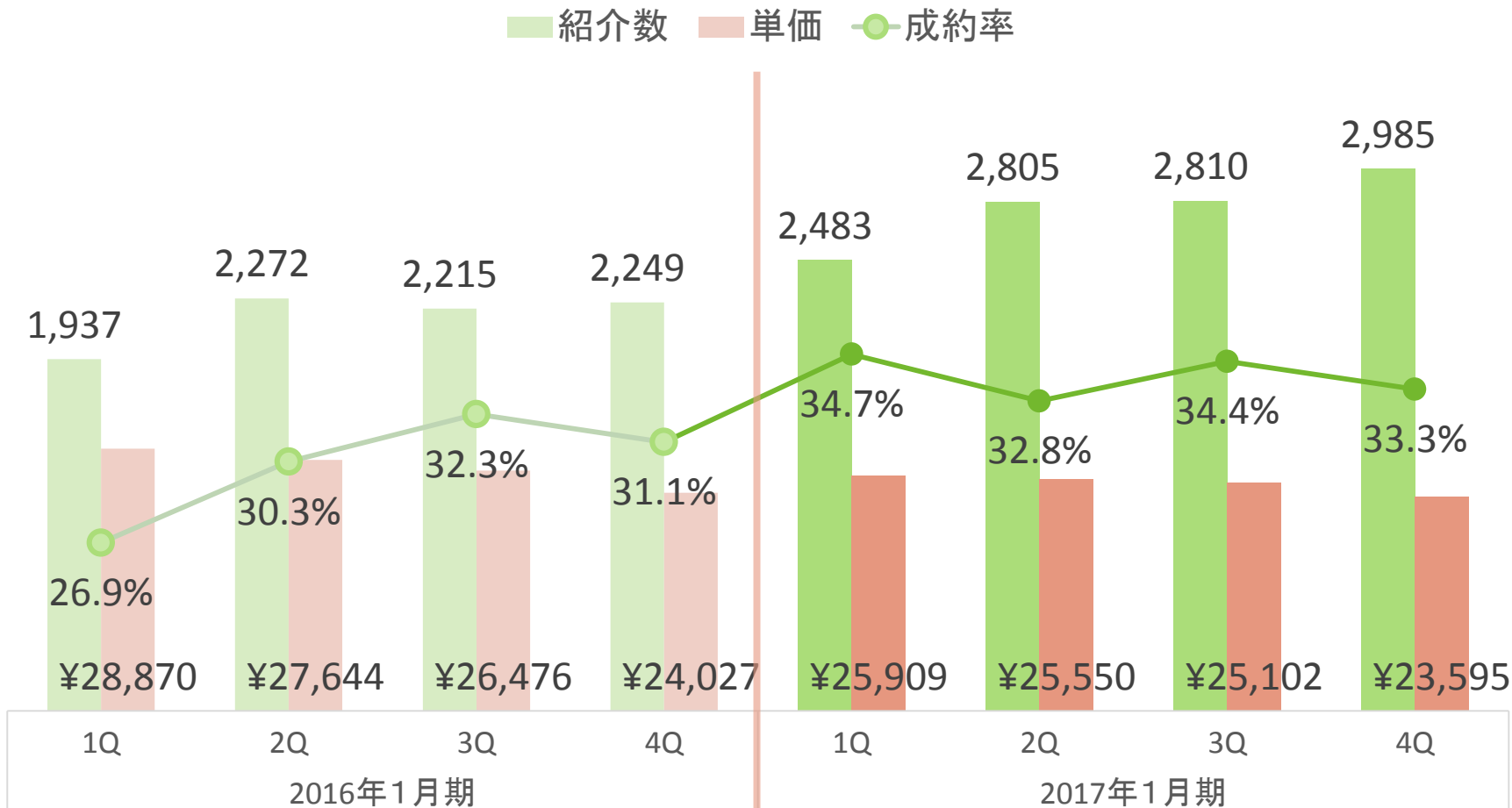
LE事業2部（葬祭事業）の状況

4Qから上昇トレンドに転換し、直近の足元も好調に推移しています。



LE事業3部（仏壇事業）の状況

対前年同四半期で紹介数が32%増加し、堅調に成長しています。



※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

売上の増加率の範囲内で適切にコントロールすることができました。

単位：百万円	2016年1月期	2017年1月期	増減額
人件費等	454	479	+25
広告宣伝費	116	129	+13
業務委託費	94	117	+23
書籍他原価	118	80	▲38
他	139	197	+58

貸借対照表

新オフィス移転に伴い固定資産が増加しましたが、自己資本比率は9.3%上昇し、81.0%になりました。

単位:百万円	2016年1月末	2017年1月末	前期比
流動資産	829	984	+18.7%
うち現金及び預金	604	742	+22.9%
固定資産	39	137	+246.6%
総資産	868	1,122	+29.2%
流動負債	213	190	▲10.6%
固定負債	32	22	▲29.8%
純資産	623	908	+45.8%
うち資本金	213	253	+18.5%
自己資本比率	71.7%	81.0%	+9.3pt

今期計画

今期計画

主力であるWEB事業の売上・利益をさらに伸ばしていくとともに、未来の事業への投資を行います。

単位：百万円	2016年 1月期	2017年 1月期	2018年 1月期計画	増減額	前年同期比
売上高	1,147	1,332	1,700	+368	+27.6%
営業利益	225	327	420	+93	+28.3%
経常利益	211	324	400	+76	+23.4%
当期純利益	125	206	255	+49	+23.6%
営業利益率	19.7%	24.6%	24.7%	+0.1pt	--

鎌倉新書の成長ストーリー

事業開発部
メディア開発室

ブランド化・圧倒的シェア

当社を指名してもらえらるくらいの圧倒的
知名度・ブランド価値の獲得

周辺市場の開拓

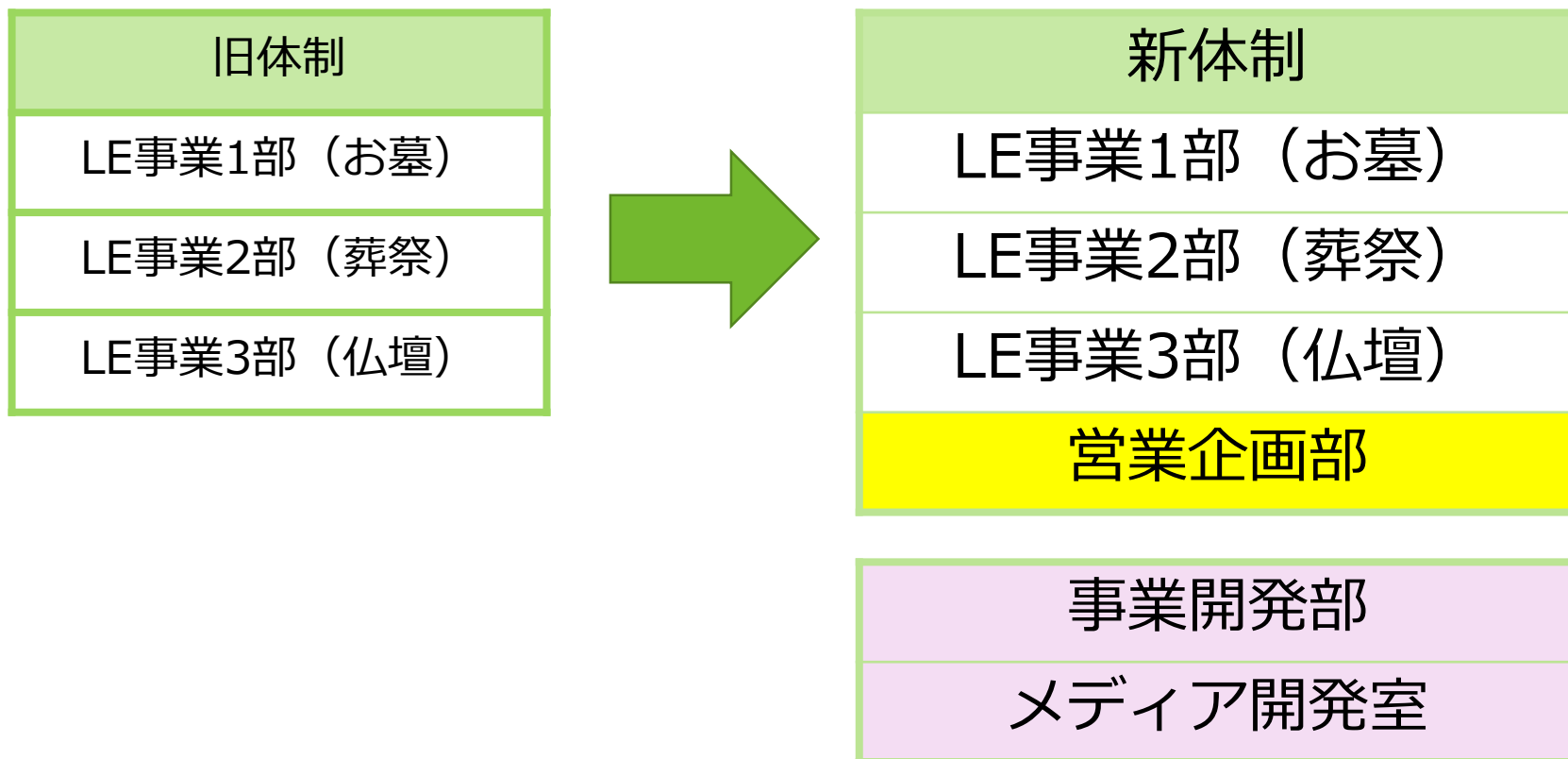
相続、遺品整理、信託などライフエンディング領域
周辺にあるニーズの事業開発

既存事業の最大化

お墓、葬祭、仏壇のプラットフォーム型ビジネスの最大化

組織の変更

ユーザーへの営業強化を目的とした営業企画部を新設しました。
ライフエンディング領域周辺市場への取り組みを行う事業開発部・メディア開発室を新設しました。

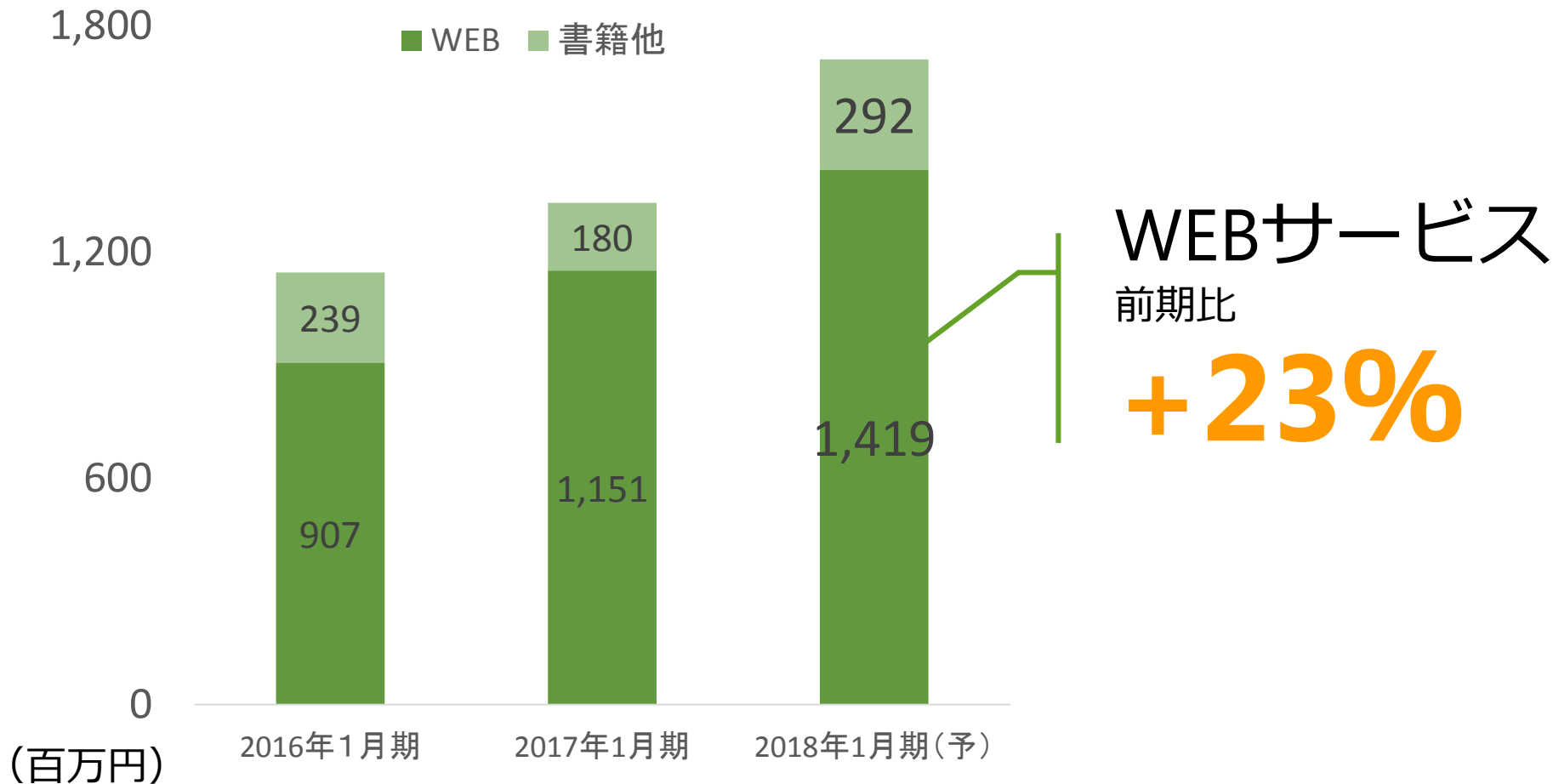


※LEとはライフエンディングの略称です。

既存事業の最大化

売上の内訳 [2018年1月期計画]

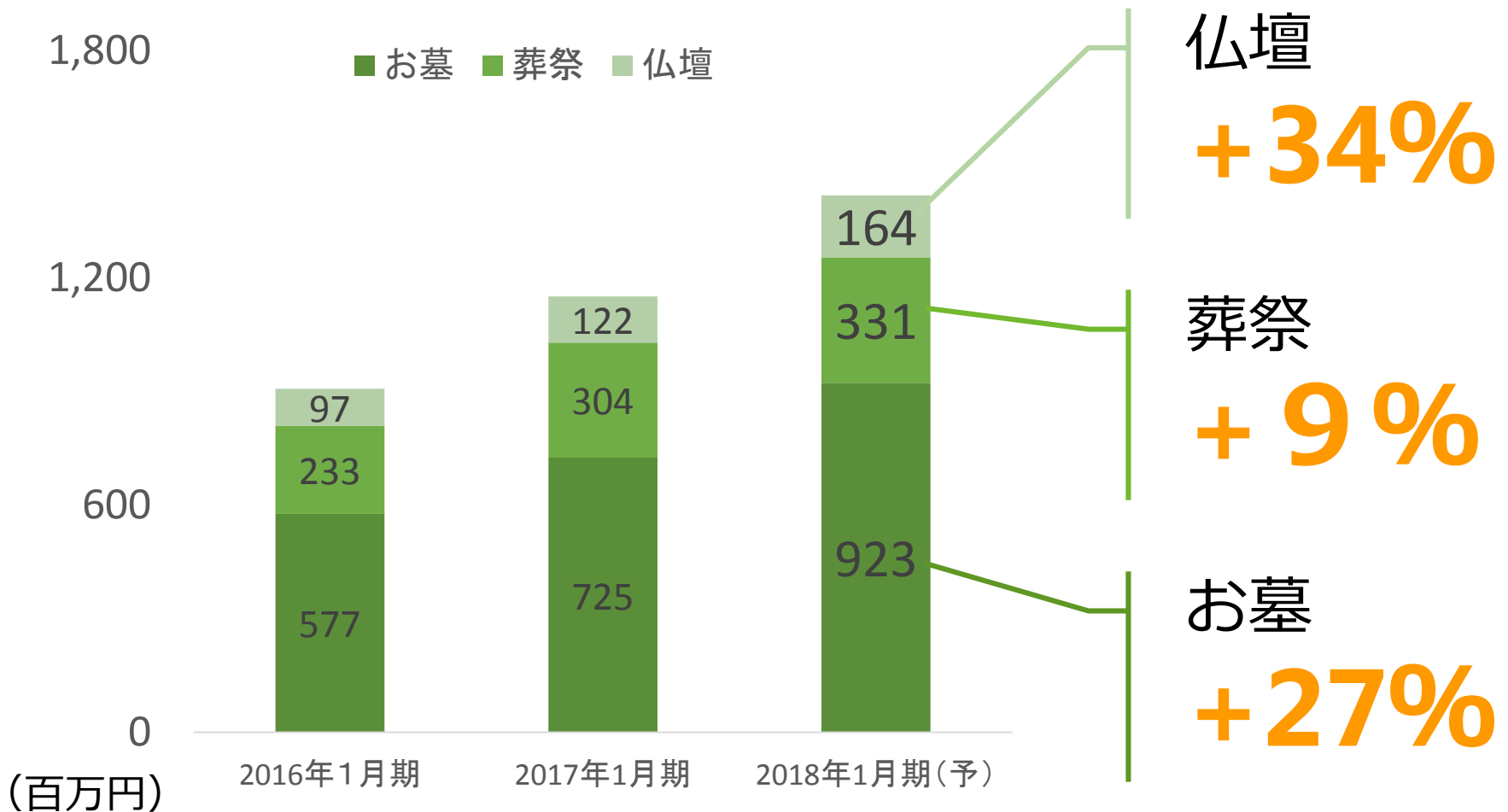
今期も引き続き主力WEB事業に注力します。
新規事業開発を含めたその他のサービスも強化します。



※WEBはWEBサイトを通して得られた売上を表示しております。

WEBサービスの内訳 [2018年1月期計画]

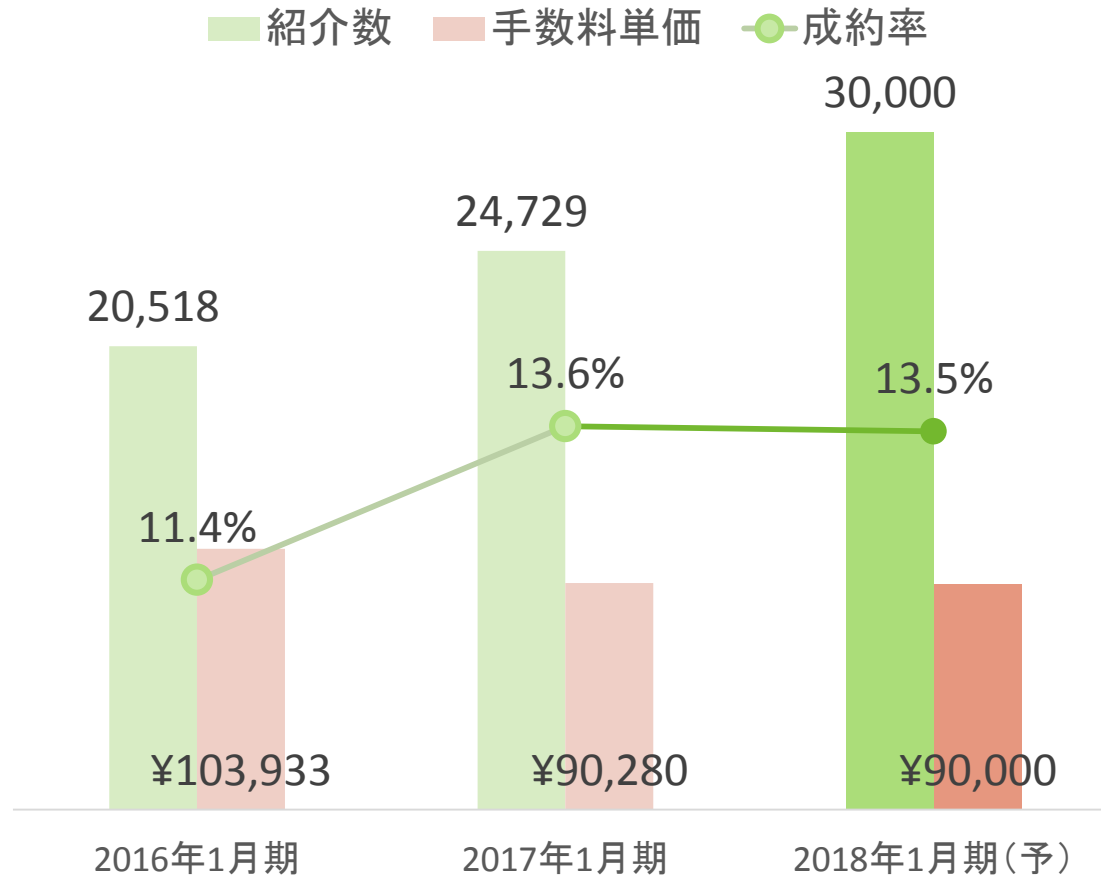
お墓・葬祭・仏壇すべての事業で成長します。



※各事業部のWEB部分の売上のみ内訳

LE事業1部（お墓事業） [2018年1月期計画]

サイトのUI/UX改善や広告の活用により、見込み客の増加を図ります。
見込み客フォローのマーケティングパッケージを取引先に提供することで、手数料単価の改善を図り、昨対比27%の成長を目指します。

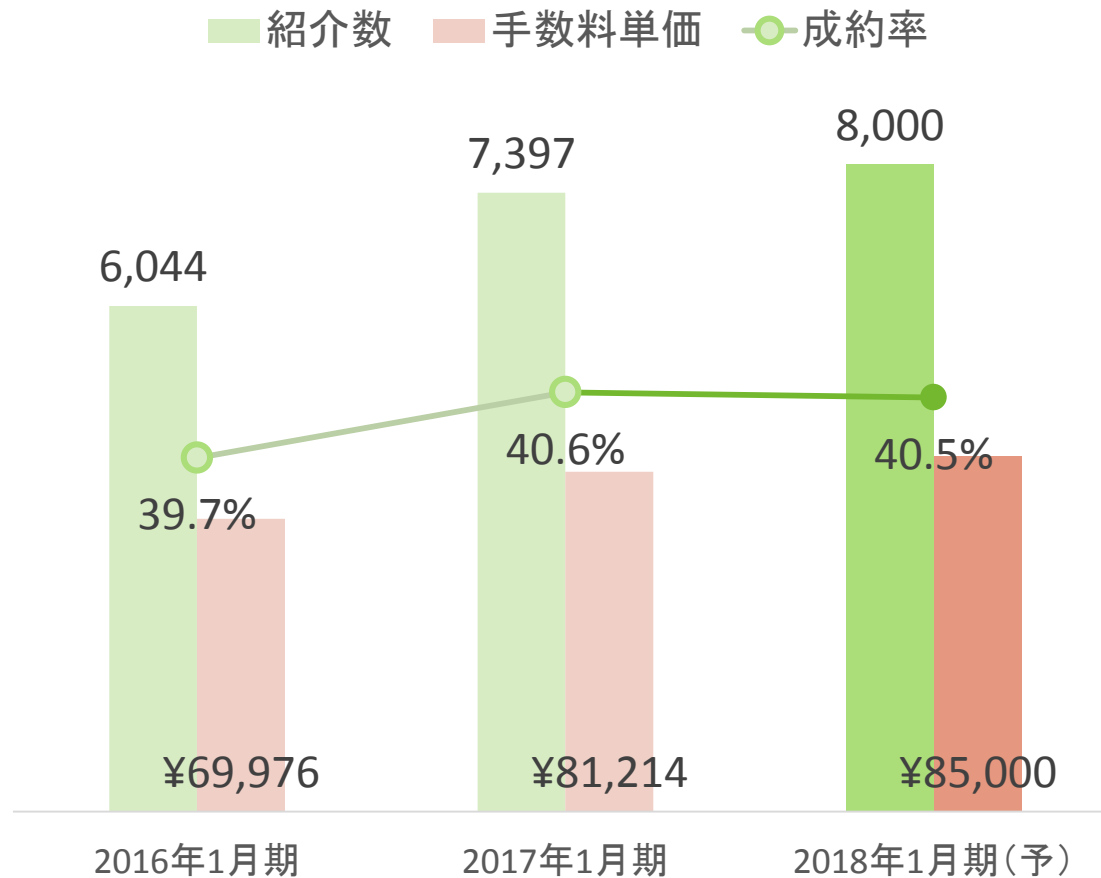


※ご紹介から3ヶ月以内に成約した案件の成約率を表示しています。

※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。

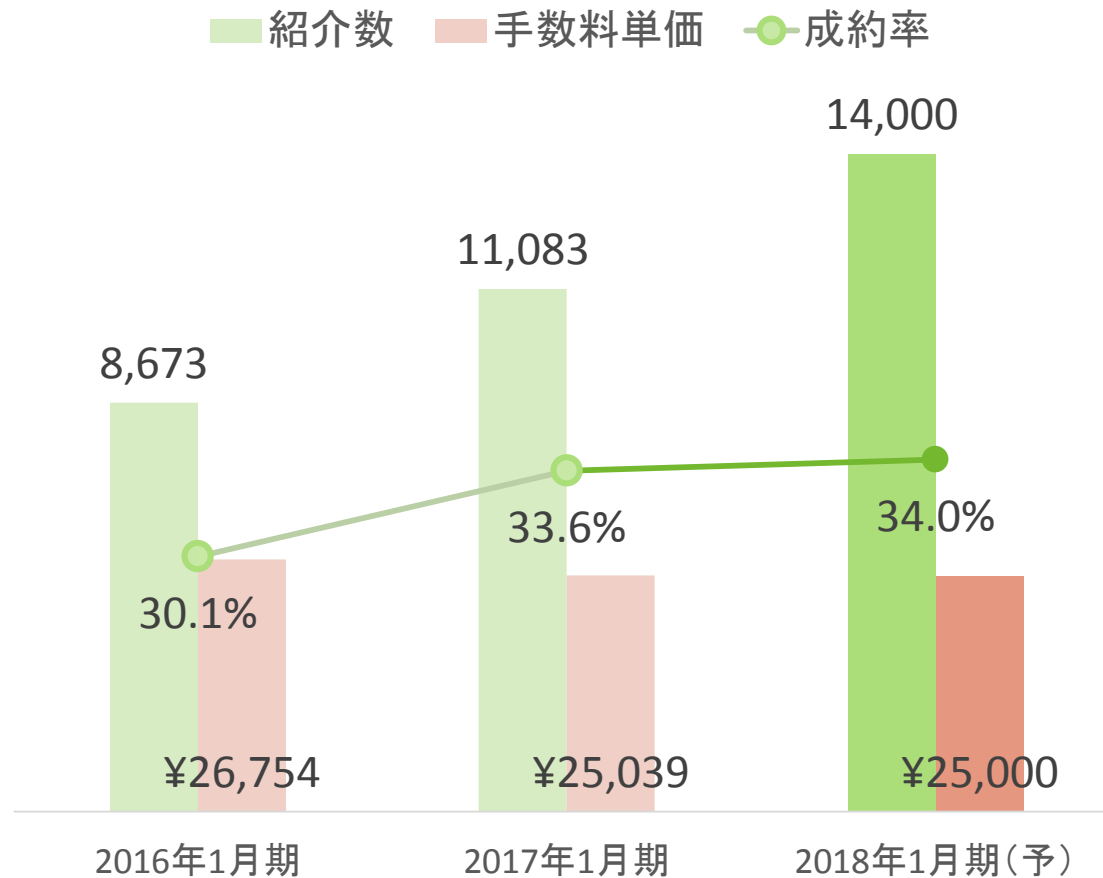
LE事業2部（葬祭事業） [2018年1月期計画]

昨年度以上の紹介数を見込むとともに足元の単価上昇を踏まえ、前年度からは9%の成長を予定しています。



LE事業3部（仏壇事業） [2018年1月期計画]

昨年度は紹介数が堅調に成長しました。今年度もUI/UX改善や広告の活用により、見込み客のさらなる増加を図り、昨対比34%の成長を目指します。



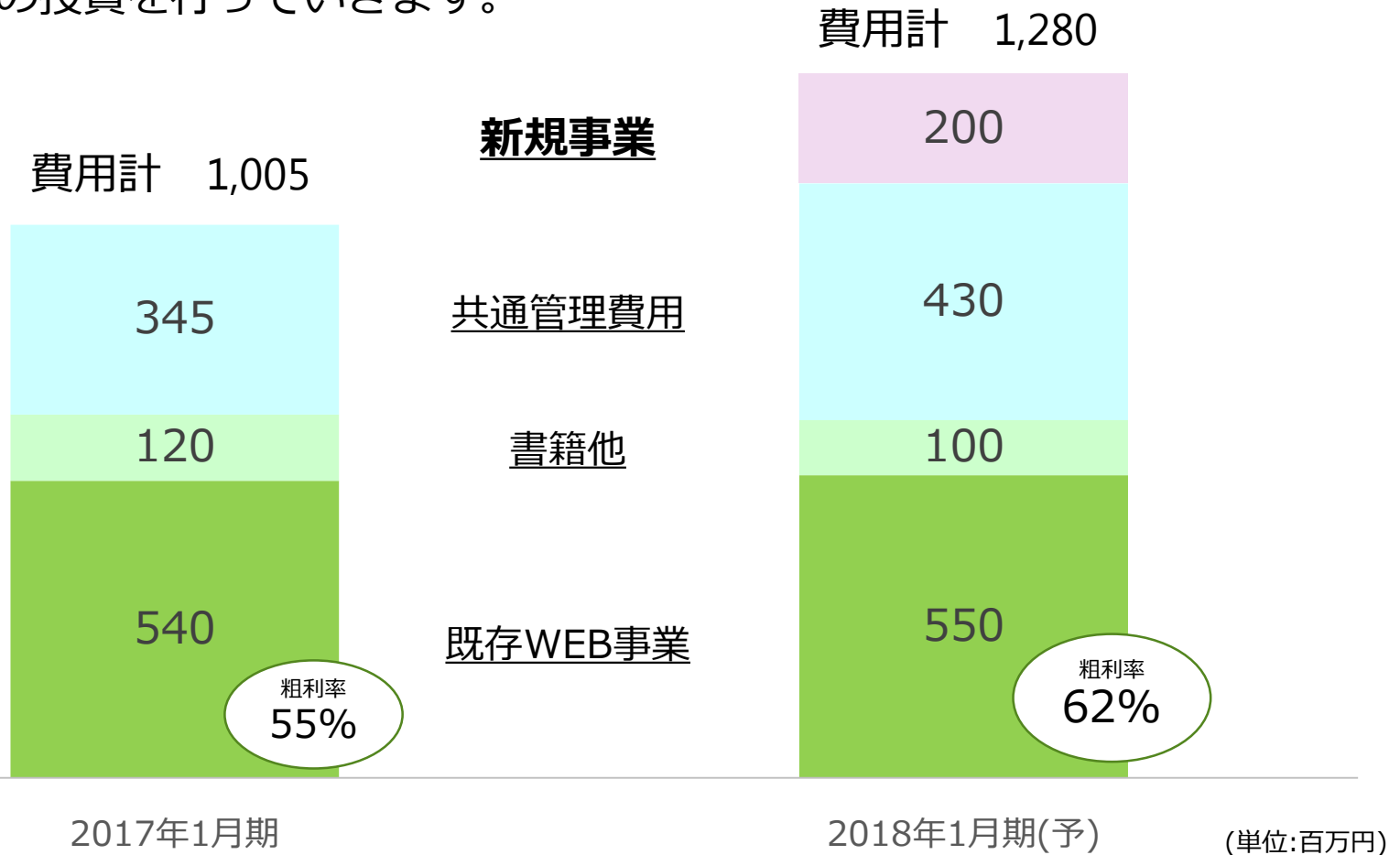
※ご紹介から60日以内に成約した案件の成約率を表示しています。

※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。

周辺市場の開拓

新規事業(事業開発部・メディア開発室)への投資

既存WEB事業は売上拡大し事業の効率化を図ることで、更なる利益率の向上を目指します。更に今期は、全体の利益率をしっかりと確保しつつ、新規事業へ200百万円の投資を行っていきます。



高齢者の抱える問題・課題について

当社はインターネットだけではなく、リアルなセミナーを多数開催しています。そこで高齢者の抱える様々な問題・課題を認識しており、その問題・課題の解決や高齢者のやりたいことのお手伝いを行っていきたく考えています。

終活セミナーの声

- 終活といっても何から始めていいのかわからない
- 生前の相続を検討したい
- 葬儀代金を自分で捻出したいが、事後のことなので不安
- 自分のことで子どもに負担をかけたくない
- 身体が元気なうちに家の整理をしたい
- 生きた証を残しておきたい

当社が社会から 求められているサービス

遺産相続

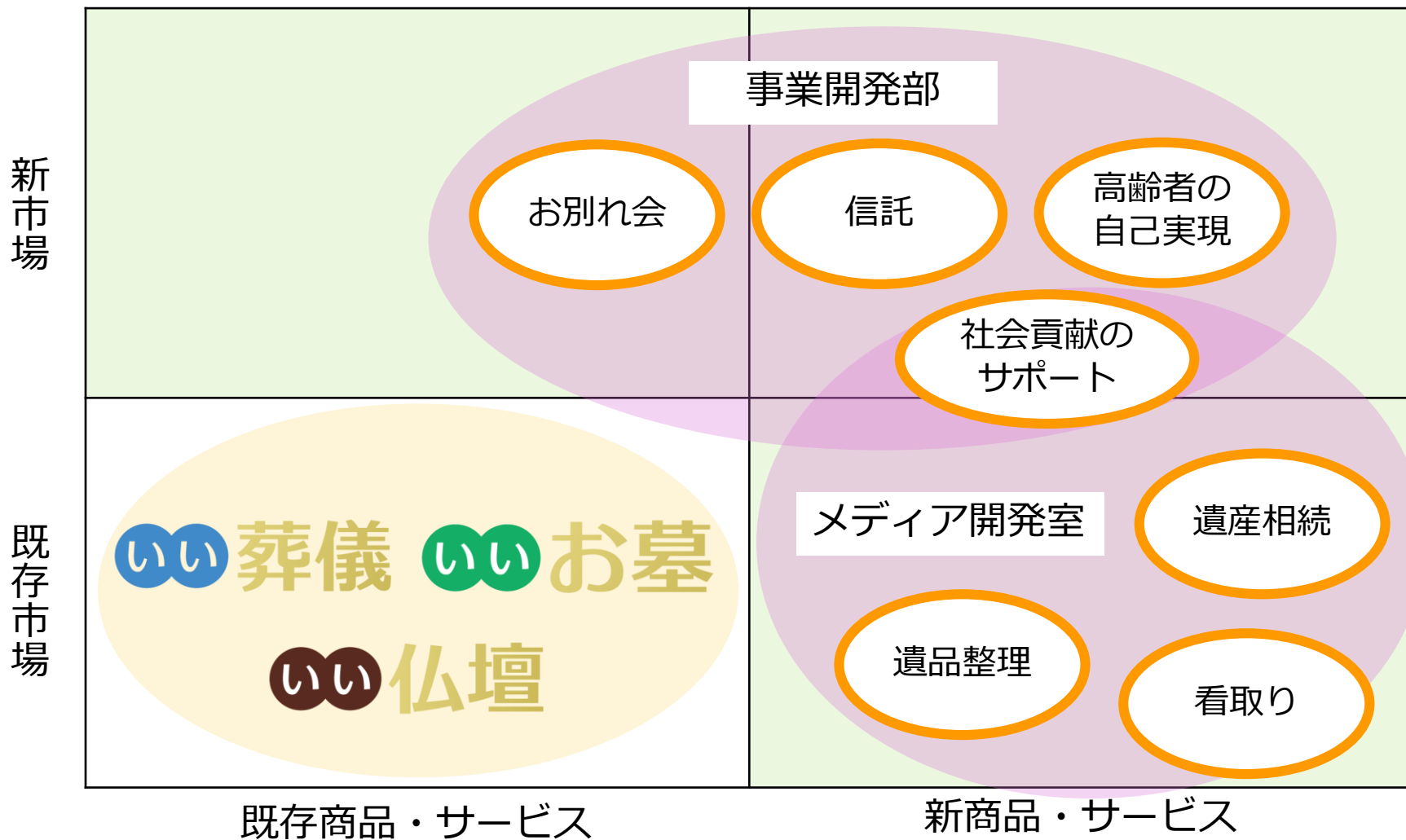
遺品整理

お別れ会

高齢者の
自己実現

信託

今後の事業展開について



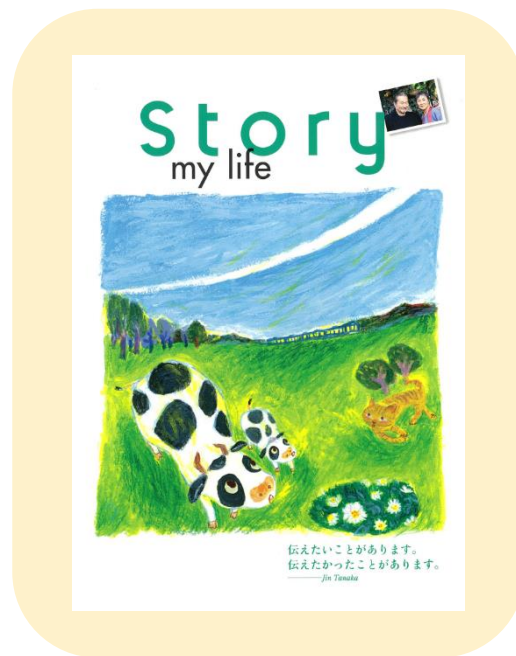
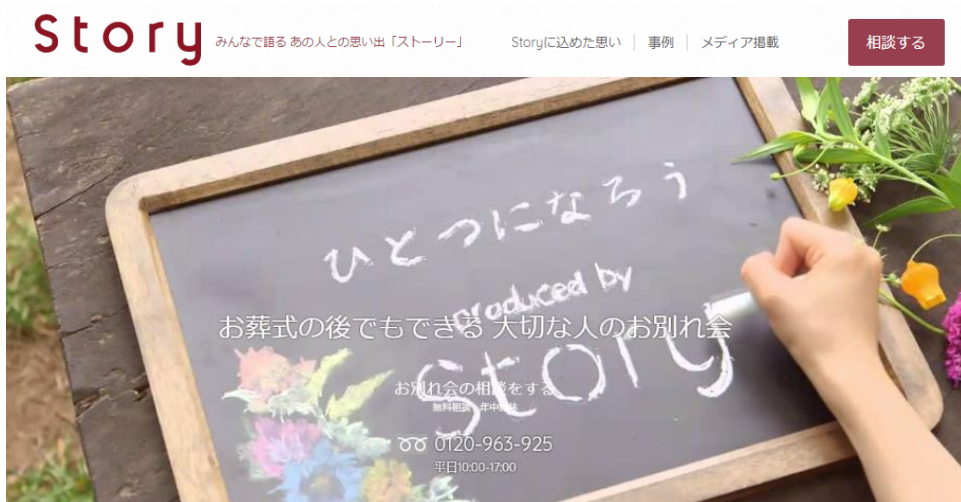
事業開発部

事業開発部を設置し、高齢者の自己実現のお手伝いを行うことで、顕在化していないニーズへの対応を図ります。

高齢者の自己実現のお手伝い

人々の意識の多様化に対応した
新しいお別れの形を提供

ライフヒストリーや
メッセージの作成



メディア開発室

遺産相続や遺品整理等周辺領域のサービスの強化に取り組みます。



遺産相続ナビ

相続の手続きや、全国の相続に関する
専門家のポータルサイト

隣接した周辺領域のサービス

メディア開発室

既存の中核サービス

L E 事業部

いい葬儀 いいお墓

いい仏壇

遺品整理ナビ

遺品整理を依頼できるポータルサイト



いま。人によりそう

看取り.com

看取りや在宅医療、看護、ホスピス、
緩和ケアの情報サイト

※ L E 事業部とは既存事業を受け持っているライフエンディング1・2・3部の総称です。

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ることができる
- 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



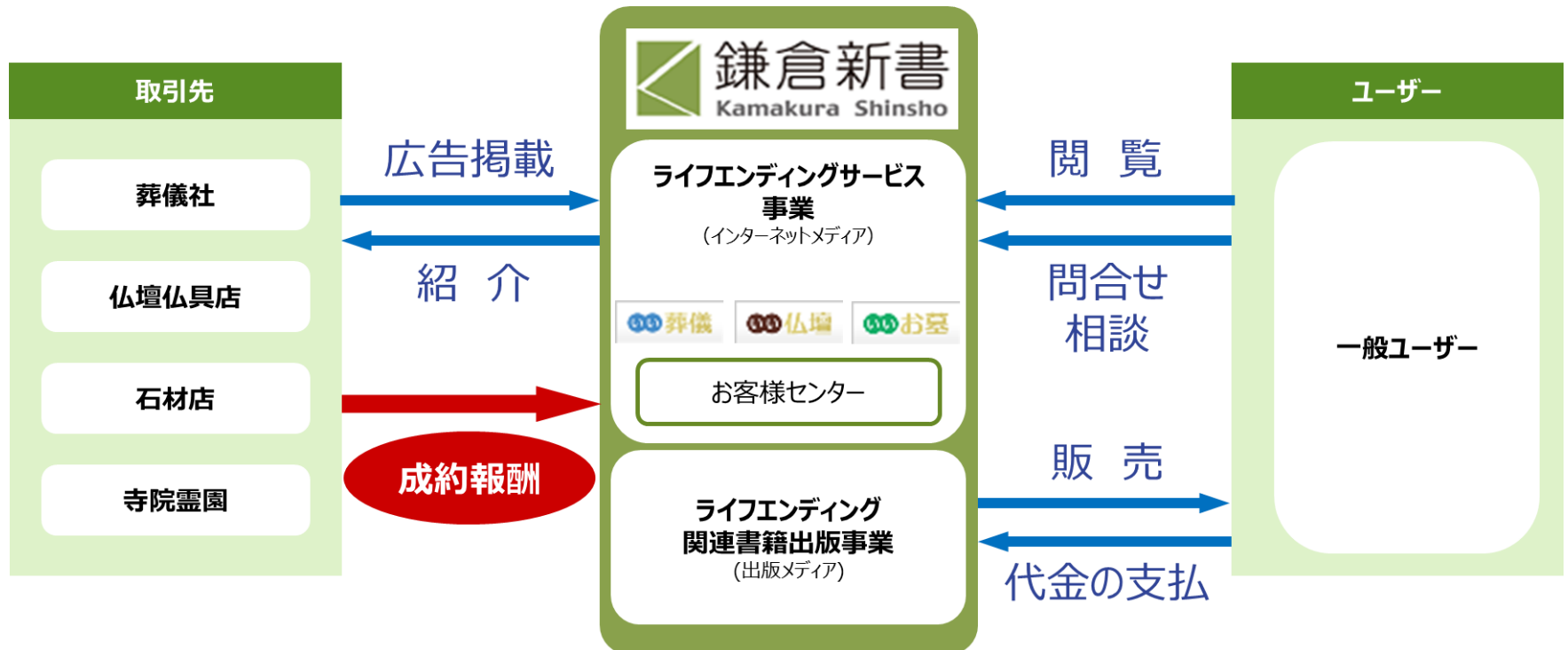
セラヴィ

- 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



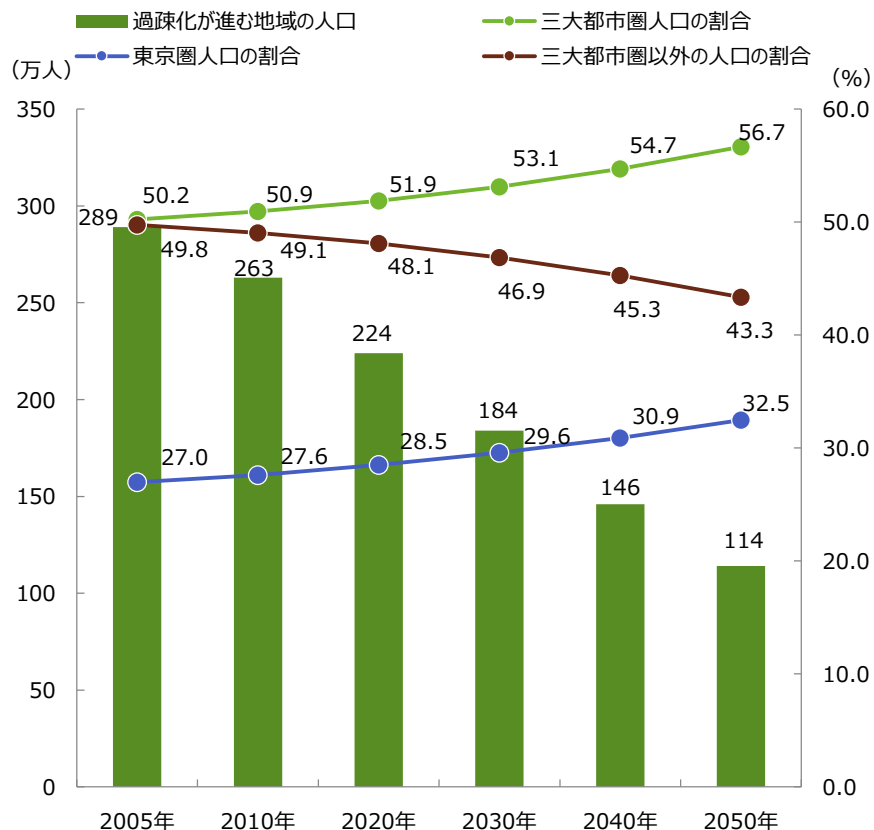
ビジネスモデル

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



日本最大級葬儀・お葬式の検索サイト
お葬式消費者相談.com お葬式なび 家族葬なび

一目葬なび 直葬なび 社葬.com

東京都斎場 COM 神奈川県斎場 COM

埼玉県斎場 COM 大阪府葬儀場 COM

千葉県斎場 COM Story

葬儀保険.com 遺品整理なび 供花・胡蝶蘭.net

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

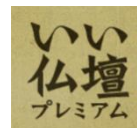


仏像と仏師の世界

仏像コミュニティの決定版
ぶっこみ!

仏壇の一流

The Scene of a family Buddhist altar



お墓



樹木葬なび

納骨堂なび

寺院墓地.com

墓石・石材店ガイド

東京の霊園 COM 神奈川の霊園 COM

埼玉の霊園 COM 千葉の霊園 COM

大阪の霊園 COM 愛知の霊園 COM

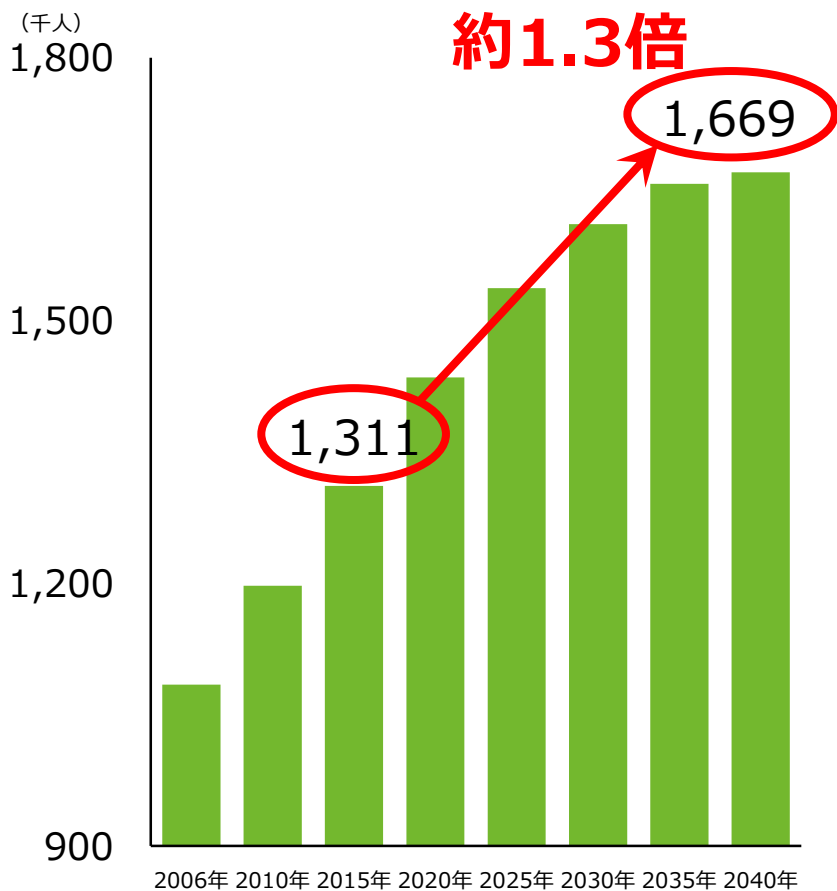
兵庫の霊園 COM



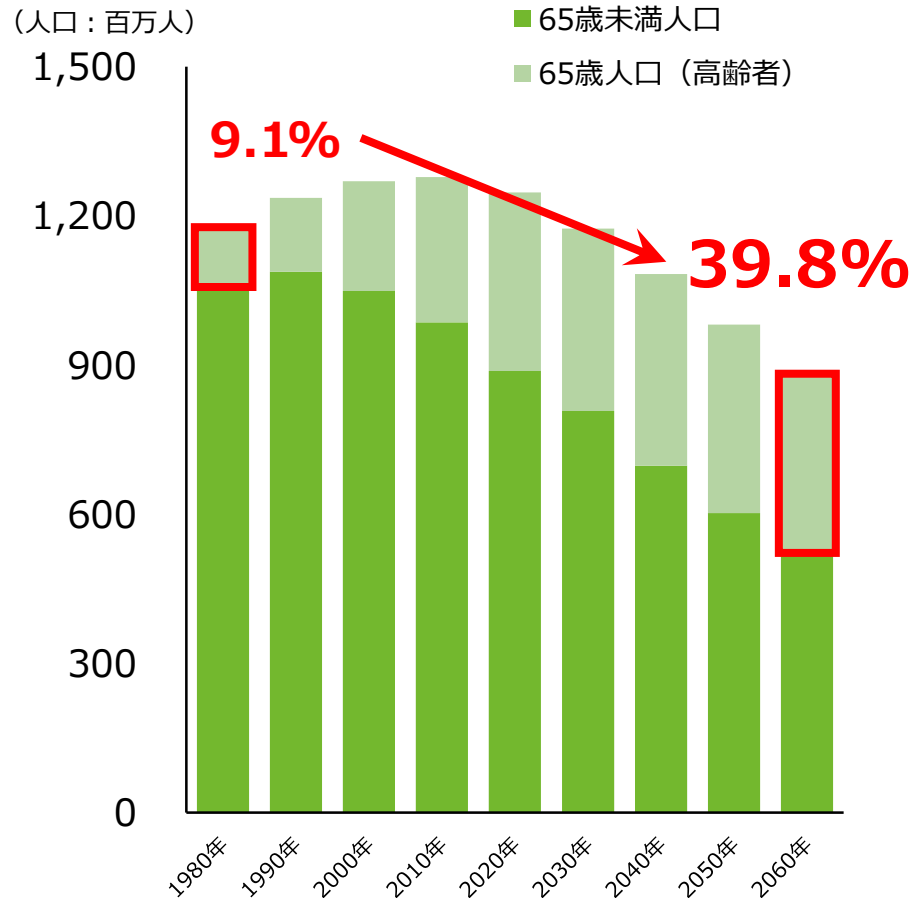
紹介数増加の背景① [増加する死亡者数]

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

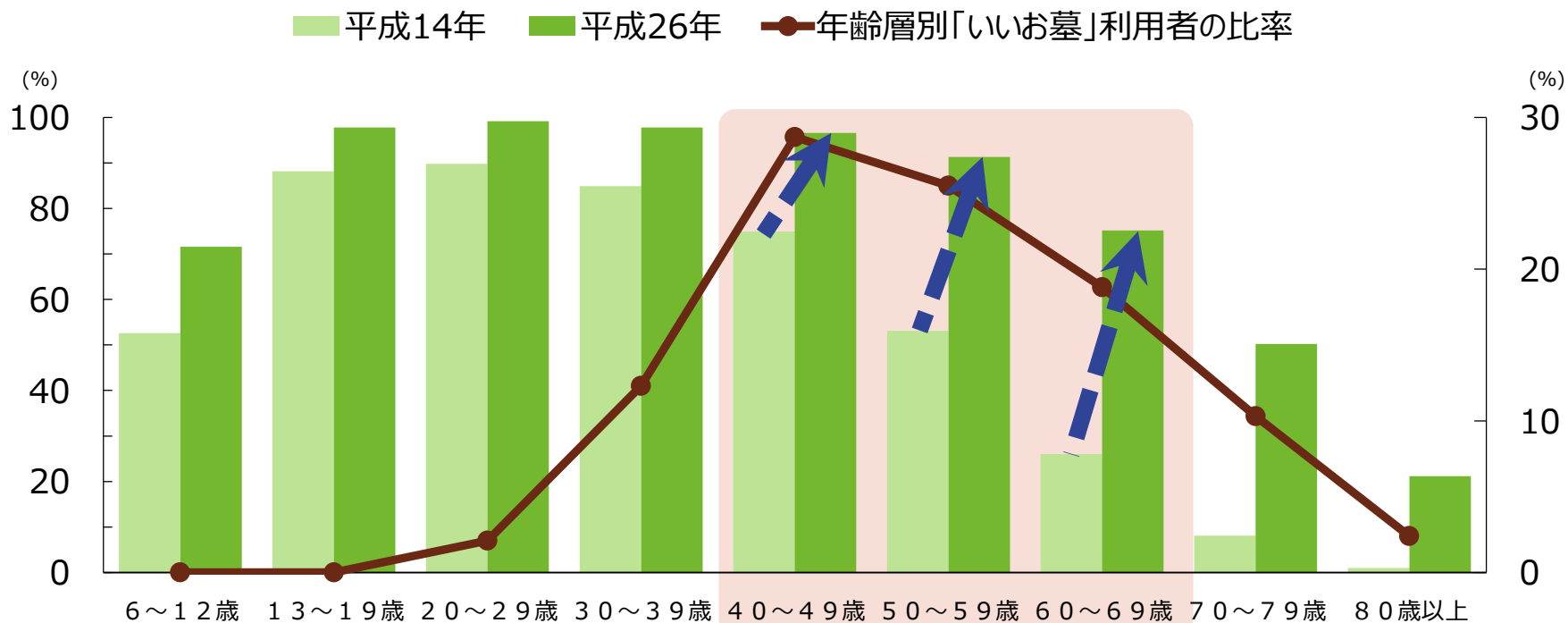
右図：2010年まで 総務省「国勢調査」、厚生労働省「人口動態統計」

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。

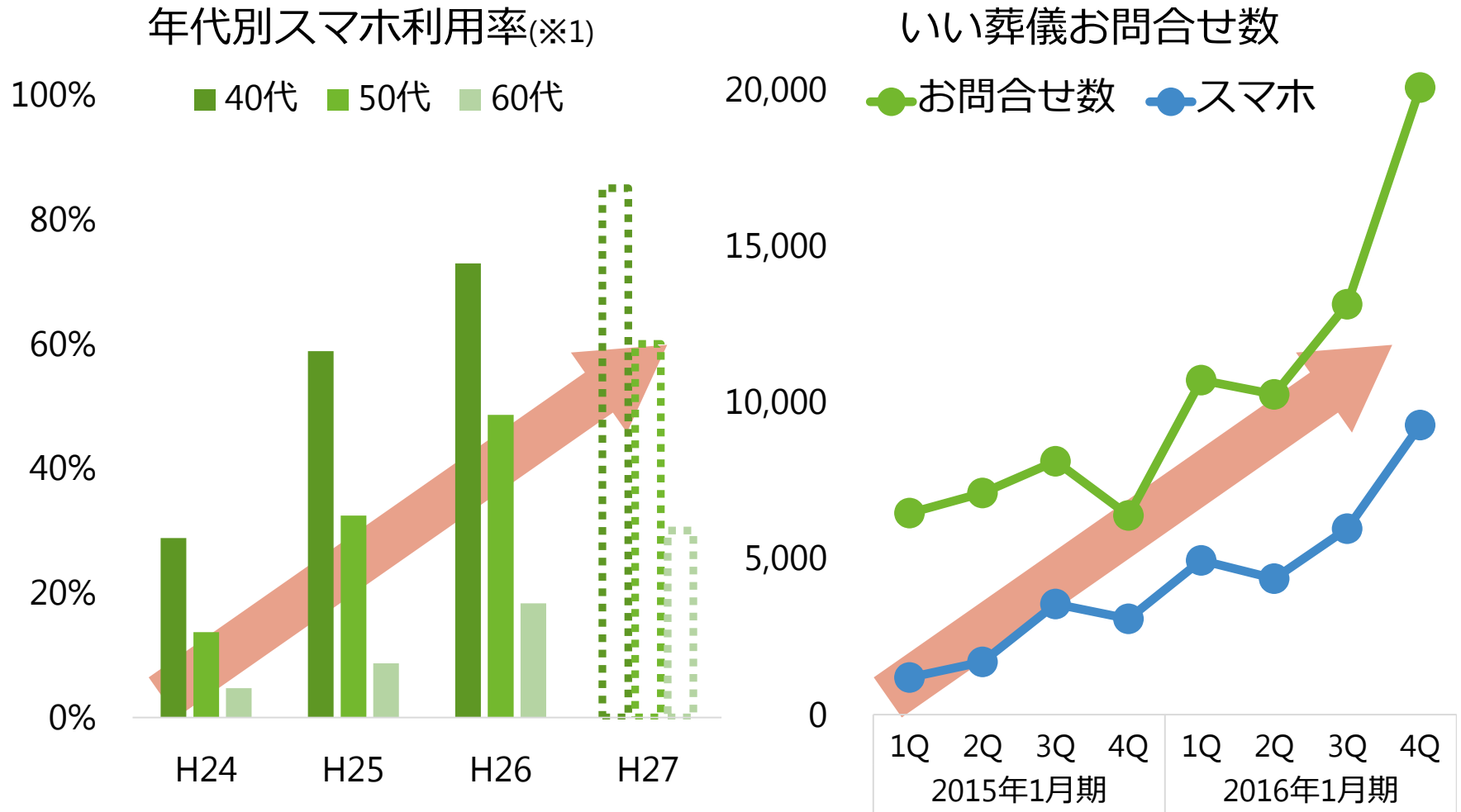
年齢階層別のインターネットと「いいお墓」利用状況



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 [高まるスマホ普及率]

スマホ普及を背景にさらに伸びていくと考えられます。

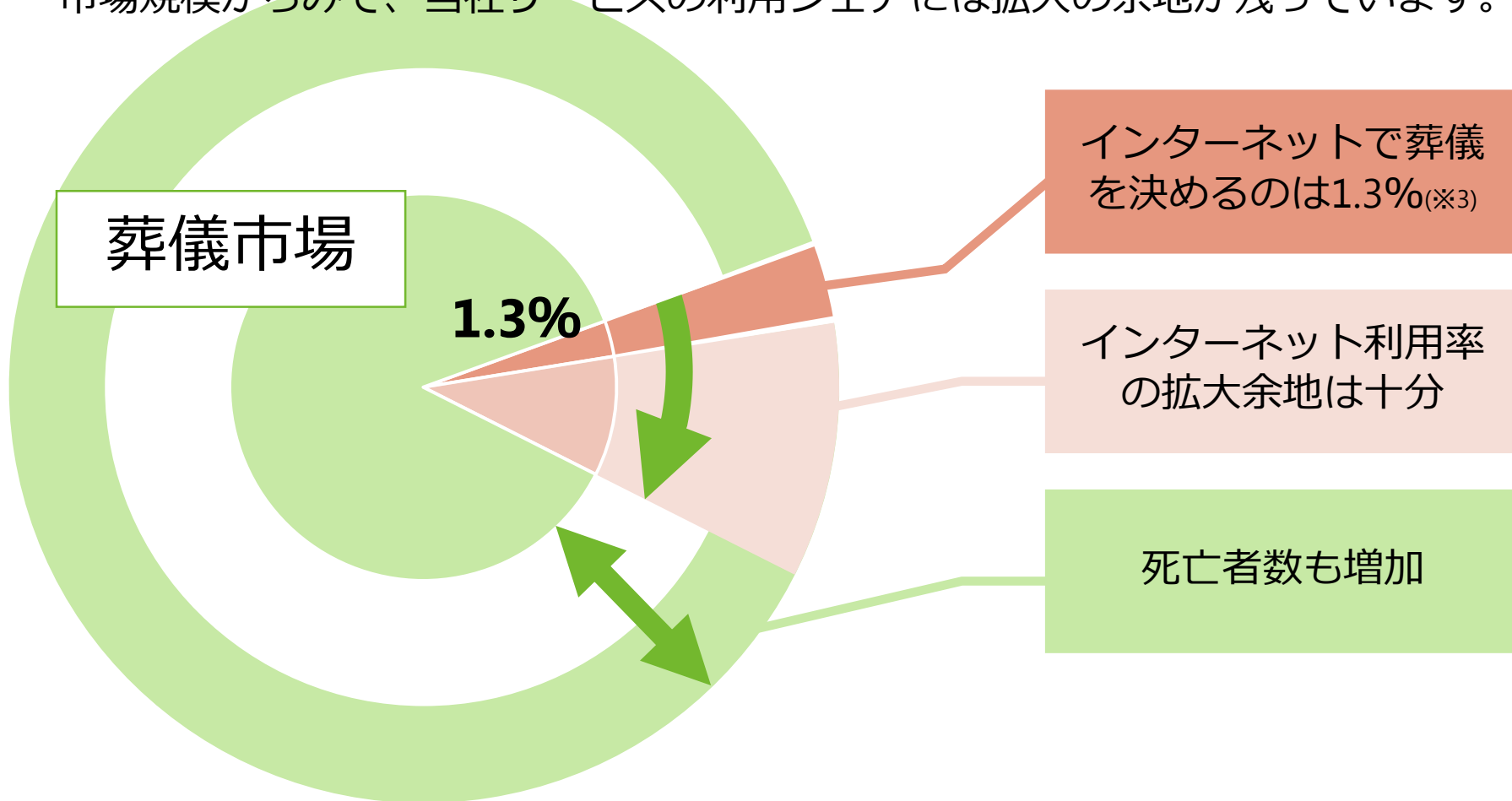


※1：総務省 平成26年情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査

紹介数増加の背景④ [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。