

# 2018年1月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社 鎌倉新書 (6184)

2017年12月14日

# 決算概要


# 2018年1月期 3Qハイライト

## 総括

売上高 1,250 百万円 YoY + 26.5 %  
営業利益 284 百万円 YoY + 12.0 %  
(営業利益率 22.8%)

[参考：人材エージェントの手数料除くと、営業利益YoYは+23.6%  
営業利益率は25.1%]

## Topics

- ❑ 優秀な人材の積極的な採用を行い、採用活動費が大幅に増加 (昨対比 +30百万円)
- ❑ 葬祭事業が新体制のもとスタート  
月間紹介数・成約数・売上高ともに過去最高を更新
- ❑ 「葬儀検索サイト顧客満足度調査」で弊社サービス  が総合満足度No.1を獲得
- ❑ 全社を横断した開発室の設置・始動

# 2018年1月期 3Q決算概要

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3Q (2016年2-10月)	2018年 1月期3Q (2017年2-10月)	増減額	前年同期比
売上高	988	<b>1,250</b>	+261	+26.5%
営業利益	254	<b>284</b>	+30	+12.0%
経常利益	250	<b>251</b>	+1	+0.5%
当期純利益	157	<b>175</b>	+17	+11.4%
営業利益率	25.7%	<b>22.8%</b>	▲2.9pt	-

# 売上の内訳

上期累計と同様にWEBサービスの売上が対前年同期比で+30%と大きく伸びました。

(百万円)

1,500

■ WEB ■ 書籍他

1,200

900

600

300

0

2016年1月期3Q  
(2015年2月～10月)

2017年1月期3Q  
(2016年2月～10月)

2018年1月期3Q  
(2017年2月～10月)

170

668

134

856

136

1,113

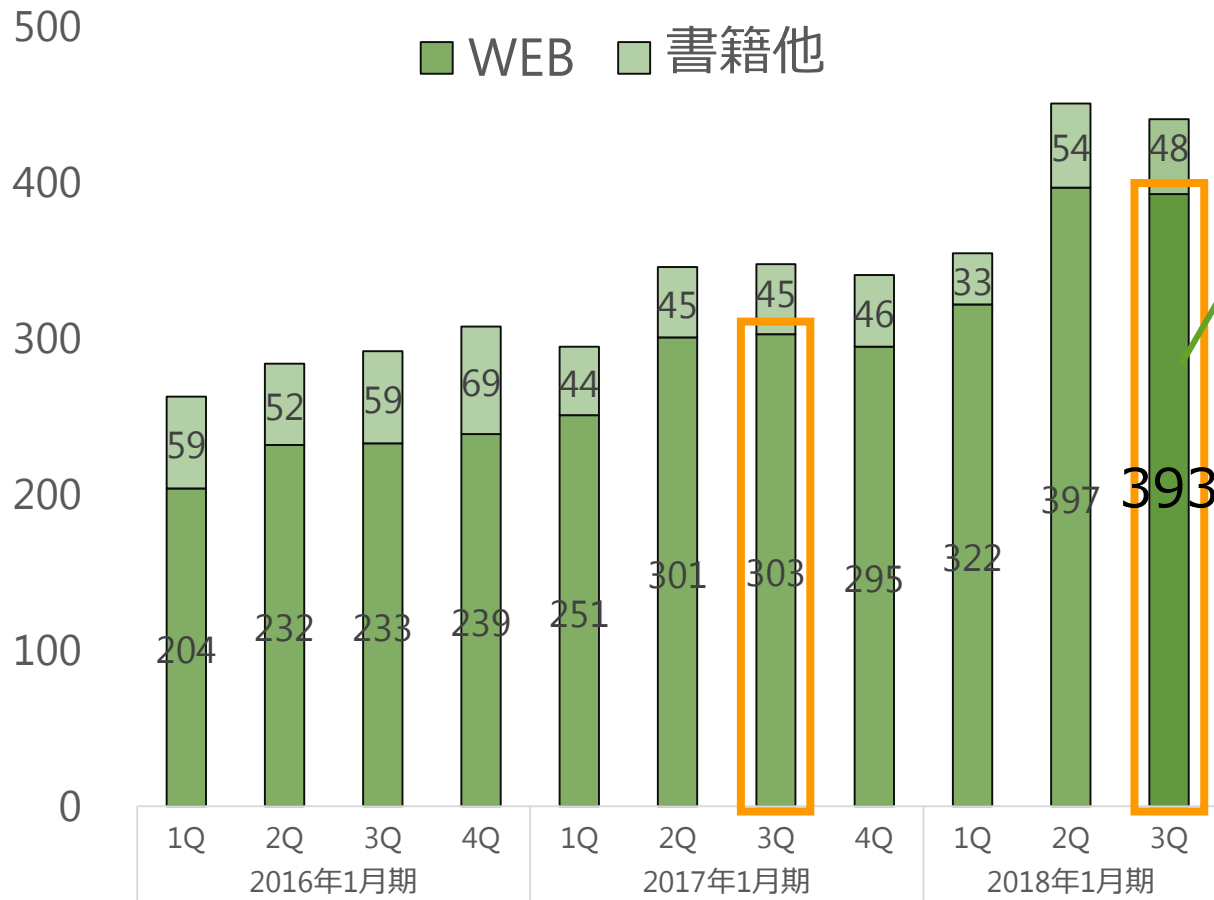
WEBサービス  
+30%

※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、2Qに続き、順調に成長しています。

(百万円)



## WEBサービス

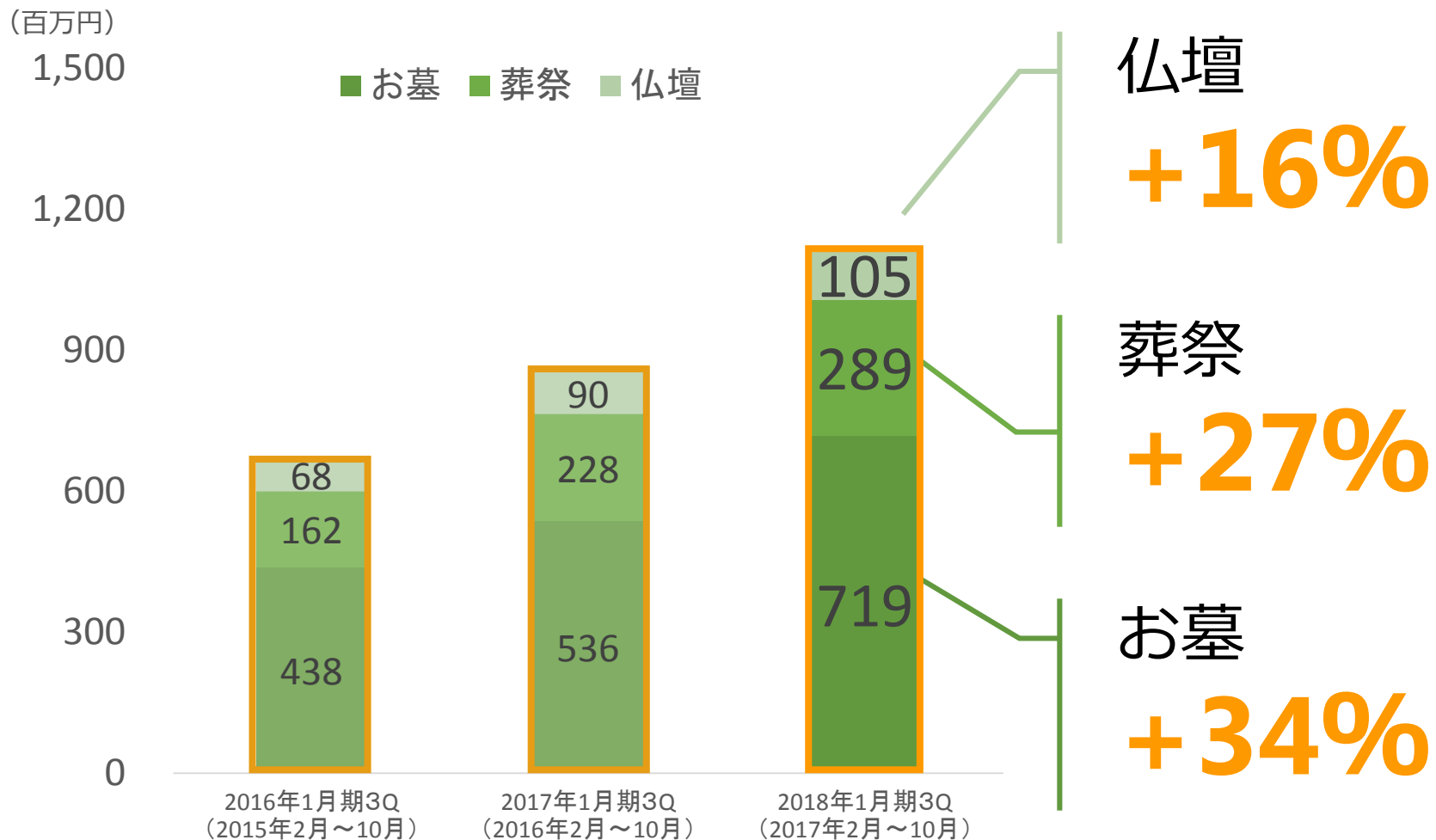
対前年同四半期比

# +29%

※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、引き続き、順調に伸ばしています。

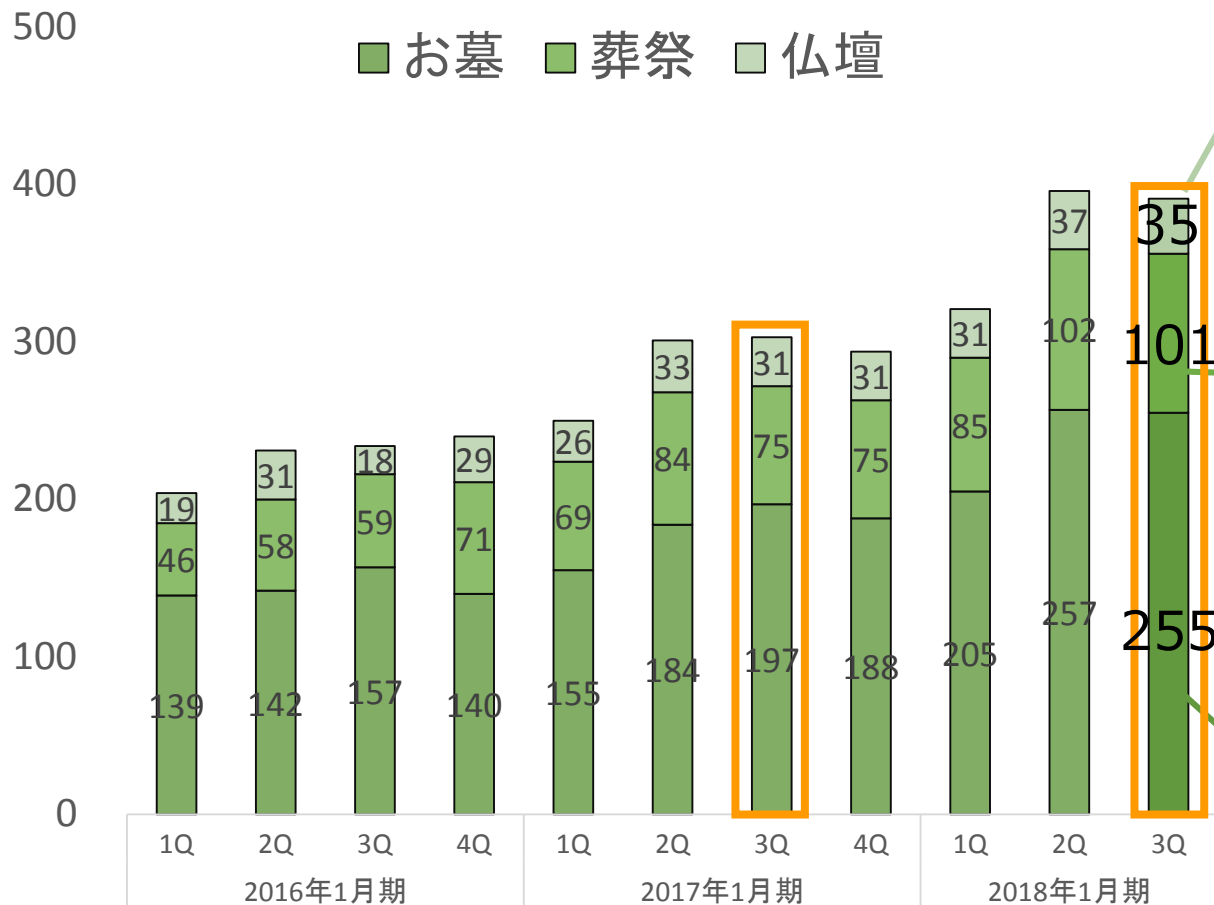


※各事業のWEBサービスによる売上の内訳を表示しています。

# WEBサービスの内訳 四半期推移

全てのサービスで順調に成長していますが、特に葬祭事業の3Qは2Qの対前年同四半期成長率と比較して +22% → **+34%** と成長が加速しています。

(百万円)



## 仏壇

対前年同四半期比

**+16%**

## 葬祭

対前年同四半期比

**+34%**

## お墓

対前年同四半期比

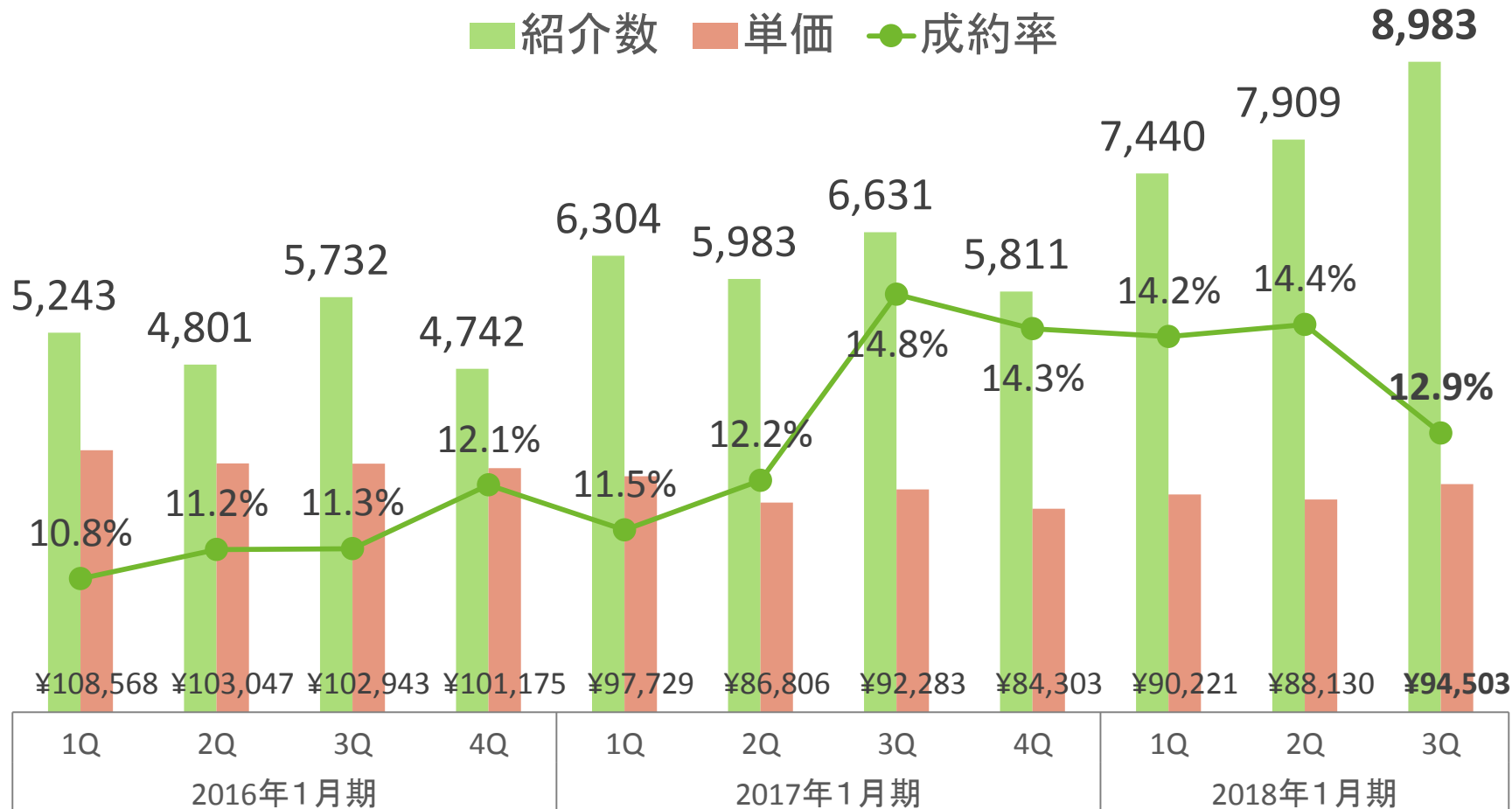
**+30%**

※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

対前年同四半期比で紹介数が35%増加しました。



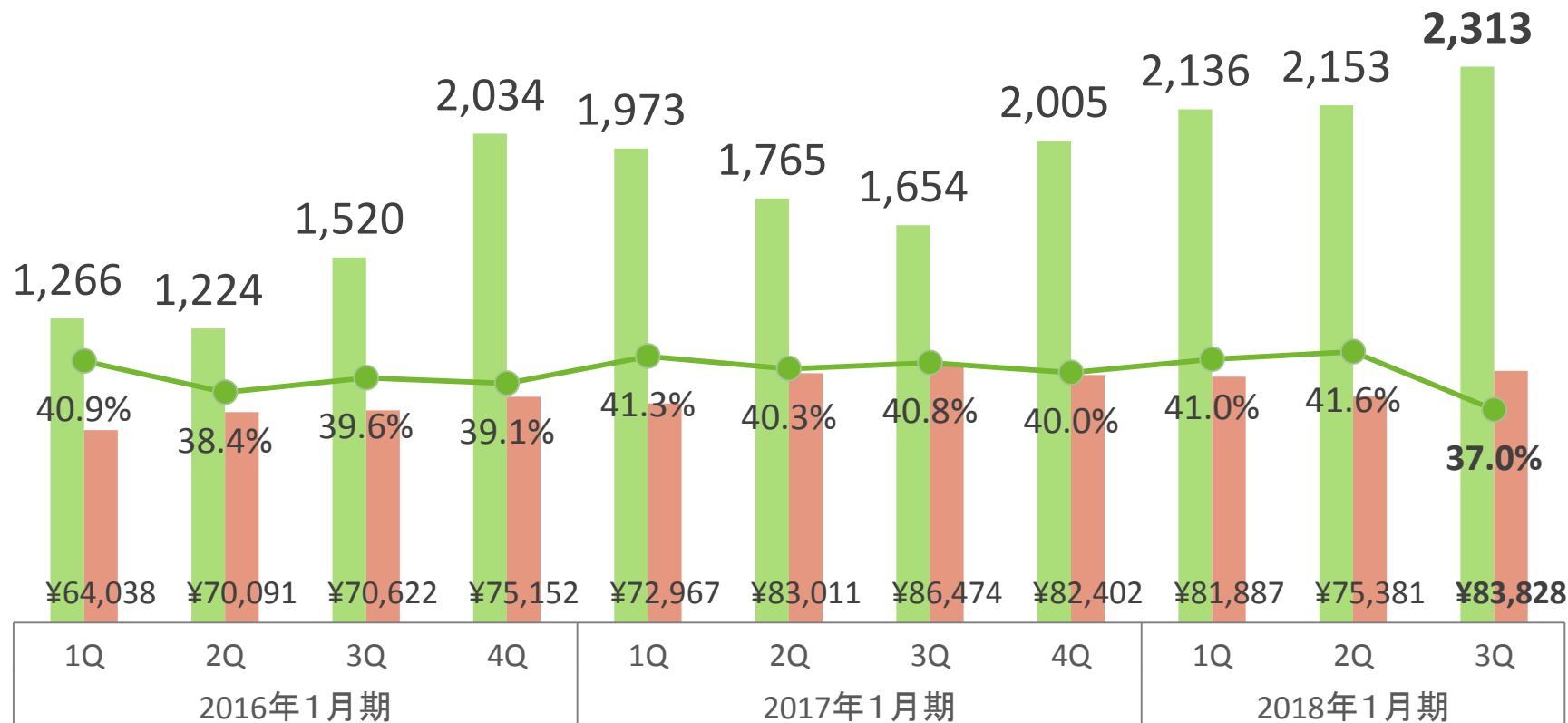
※ご紹介から3ヶ月以内に成約した案件の成約率を表示しています。

※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

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 3 四半期の紹介数は対前年四半期比40%増加し、過去最高数となりました。

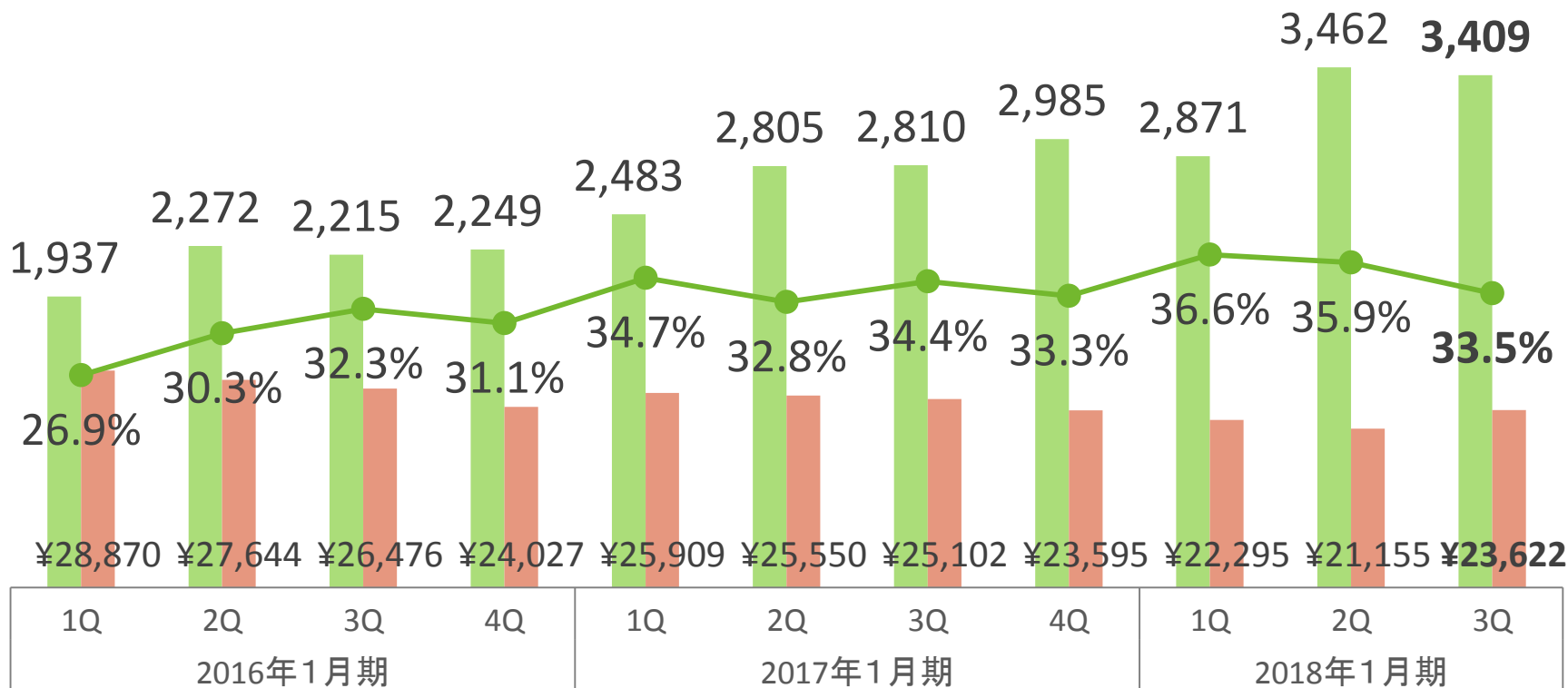
■ 紹介数 ■ 単価 ● 成約率



# LE事業3部（仏壇事業）の状況

対前年同四半期で紹介数が21%増加しました。

■ 紹介数 ■ 単価 ● 成約率



※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。

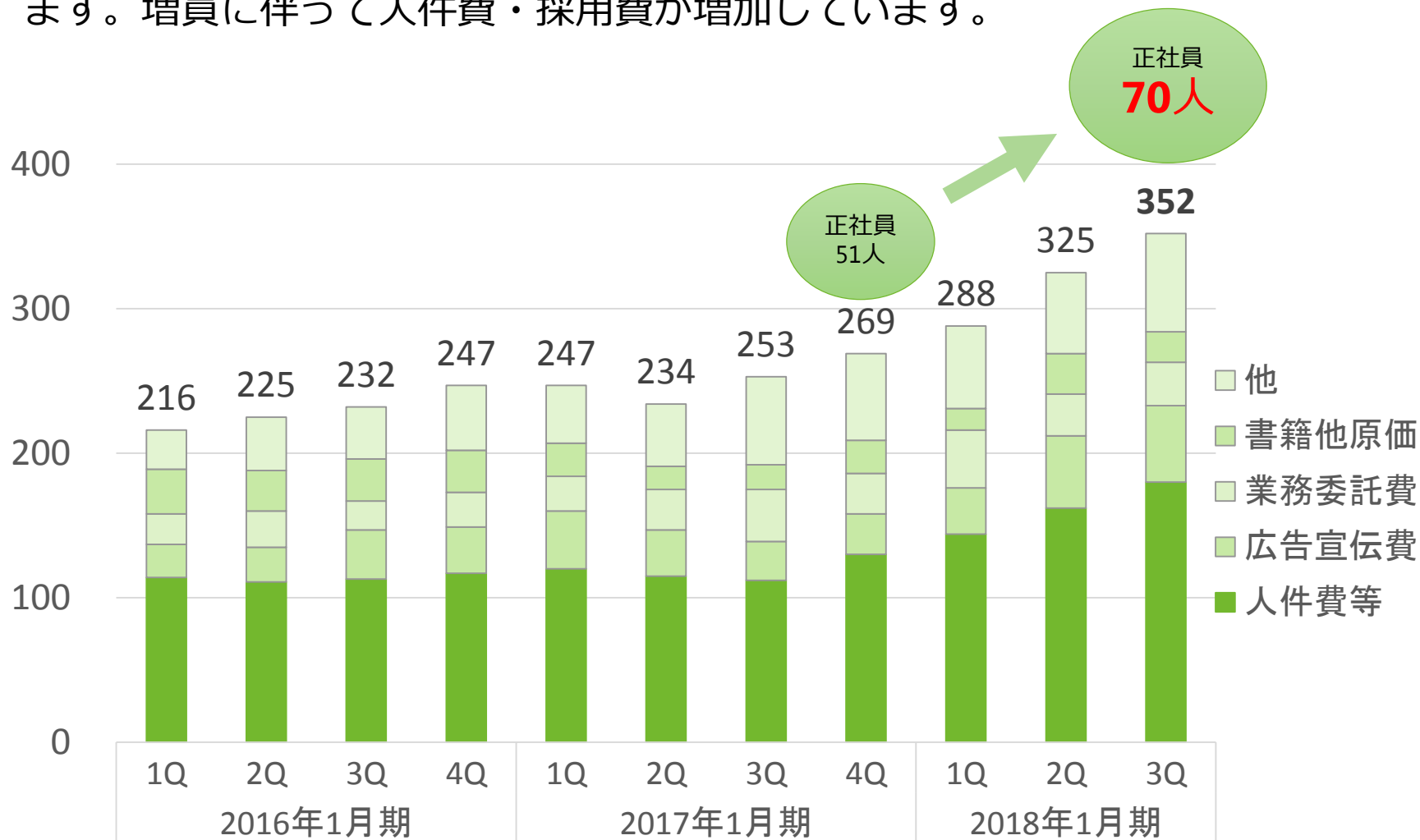
## 主な費用の内訳

優秀な人材の採用を積極的に行っているため、採用費が一時的に増加しましたが、（**+30百万円**）人員数も増え、徐々に直接採用や社員紹介採用にシフトしており、今後採用費は減少していきます。

単位：百万円	2017年1月期3Q (2月～10月)	2018年1月期3Q (2月～10月)	増減額
人件費等	348	<b>487</b>	+138
広告宣伝費	100	<b>136</b>	+35
業務委託費	89	<b>100</b>	+11
書籍他原価	57	<b>65</b>	+8
他	137	<b>176</b>	+36

# 費用の推移

成長の源泉はすべて人材と考えており、優秀な人材の獲得を積極的に行っています。増員に伴って人件費・採用費が増加しています。



# 成長を加速するための体制強化について

葬祭事業責任者に元Rakuten.comの  
プレジデントを招聘  
マネージャー陣の補強

- 売上、紹介数、成約数など**過去最高を更新**し、成長率が明らかに上向きに変化

全社横断の開発室を設置

- 有能なエンジニアの採用に成功。業務委託からの社員化も推進  
(計画に基づき資産化を行うため、利益率を毀損することはありません)
- バックエンドやUI/UX強化等、ユーザビリティを高め、  
**業績向上に直結するプロジェクトを開始**

元ベイン／楽天の事業推進室長のもと、  
中長期戦略、アライアンス、M&A戦  
略、PR戦略を立案

- 中長期戦略は次回決算発表に公開予定
- 複数の出資、買収案件を検討中
- **前年比2.5倍のメディアリレーション、同1.8倍の媒体露出**

収益に直結する営業企画  
(アウトバウンド機能)の採用継続

- お墓事業の売上増に寄与

# 貸借対照表

東証一部への市場変更の際の公募増資により、現預金、純資産が大幅に増加しております。

単位:百万円	2017年1月末	2017年10月末	前期比
流動資産	984	<b>2,202</b>	223.8%
うち現金及び預金	742	<b>1,852</b>	249.6%
固定資産	137	<b>148</b>	108.0%
総資産	1,122	<b>2,350</b>	209.4%
流動負債	190	<b>203</b>	106.8%
固定負債	22	<b>20</b>	90.9%
純資産	908	<b>2,126</b>	234.1%
うち資本金	253	<b>771</b>	304.7%
自己資本比率	81.0%	<b>90.2%</b>	+9.2pt

## 今期予想との差異

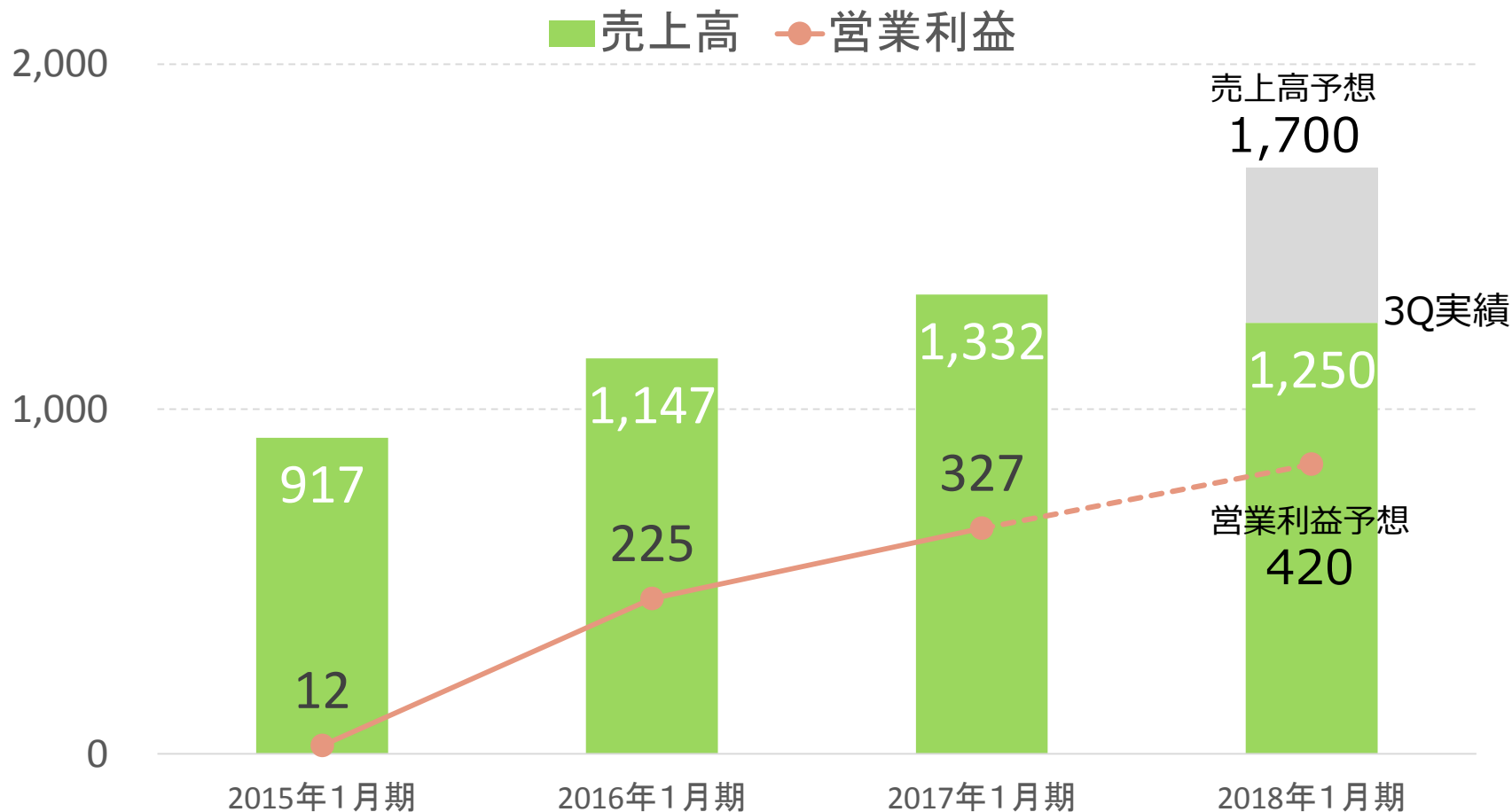
3Q終了時点で予想に対し、プラスで推移しております。

単位：百万円	2018年1月期 通期予想	2018年1月期 3Q予想 (2月～10月)	2018年1月期 3Q実績 (2月～10月)	上期予想との 差異
売上高	1,700	1,241	<b>1,250</b>	+9
営業利益	420	272	<b>284</b>	+12
経常利益	400	250	<b>251</b>	+1
当期純利益	255	162	<b>175</b>	+13



# 今期の見通し

前回発表から引き続き、今後の採用計画、新規事業への投資等を鑑み、今期予想の変更は行っておりません。



# いい葬儀が総合満足度No.1を獲得

「葬儀検索サイト顧客満足度調査」において弊社の **いい葬儀** が総合満足度でNo.1を獲得しました。引き続きサービスの向上に努めてまいります。

おかげさまで「いい葬儀」は  
**総合満足度 No.1**  
を獲得しました!

※webサイトを通して葬儀を依頼したお客様満足度調査

累計相談数  
**30万件**  
以上

いい葬儀を運営する株式会社  
鎌倉新書は東証一部上場企業です

※ 2017年 株式会社アイディエーション調べ 「葬儀検索サイト顧客満足度調査」

# 経営体制の強化について

代表取締役を2名体制とし、トップマネジメントを強化することで、コーポレートガバナンス及び経営体制の一層の強化を図り、更なる成長と企業価値向上を推進してまいります。

## 代表取締役会長 清水 祐孝

昭和61年4月	国際証券株式会社入社
平成2年1月	当社入社
平成7年6月	当社取締役
平成14年3月	当社代表取締役社長
平成25年12月	公益財団法人つなぐいのち基金理事(現任)
平成29年9月	当社代表取締役会長(現任)



## 代表取締役社長 相木 孝仁

平成6年4月	日本電信電話株式会社入社
平成11年8月	ペイン・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	ペイン・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
平成29年9月	当社代表取締役社長(現任)



# 東証一部へ市場変更

2017年7月21日東京証券取引所マザーズ市場から同取引所市場第一部へ市場変更いたしました。株主・投資家の皆様、お客様、お取引先様をはじめ多くの関係者の皆様のご厚情とご支援の賜物であると心よりお礼申し上げます。



# 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	7億7,145万円
所在地	東京都中央区八重洲一丁目6-6 八重洲センタービル 7F
従業員数	87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7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	
2017年 7月	東京証券取引所市場第一部に市場変更	



# 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



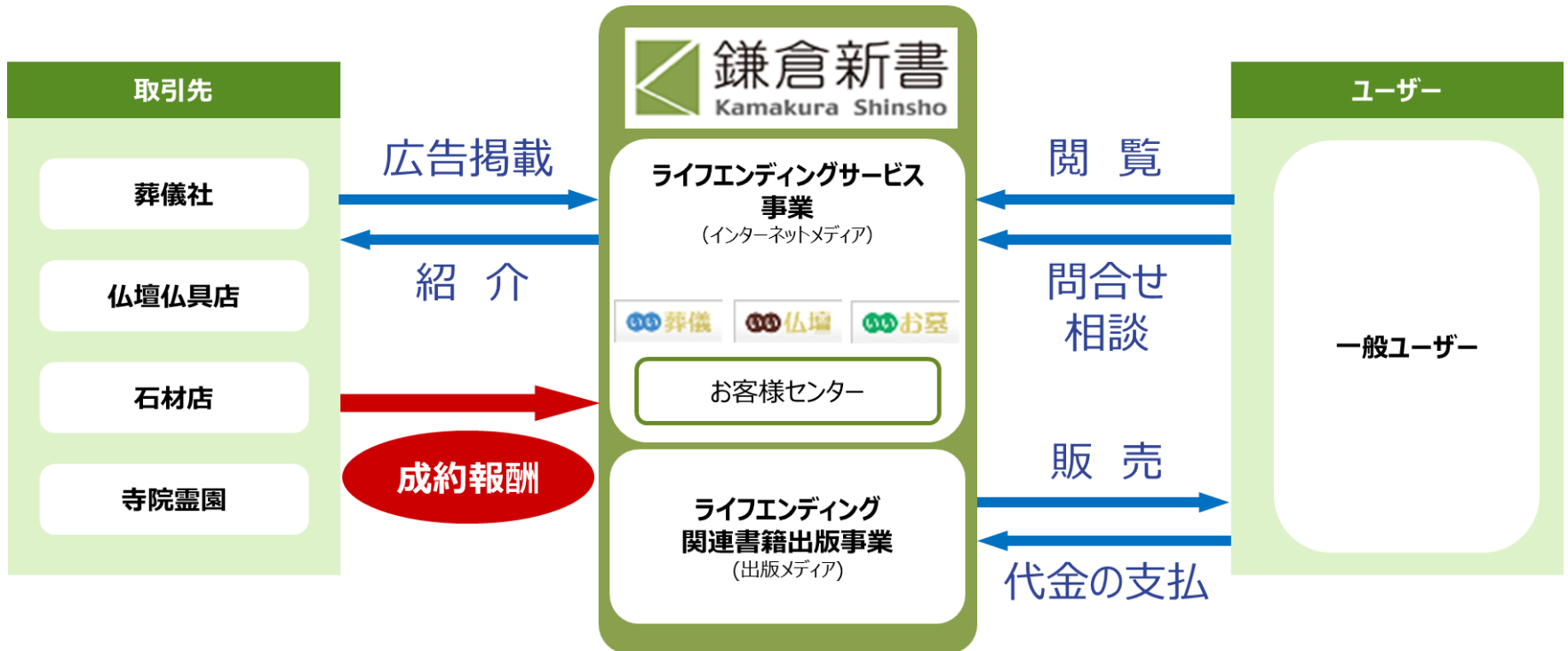
## セラヴィ

- 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



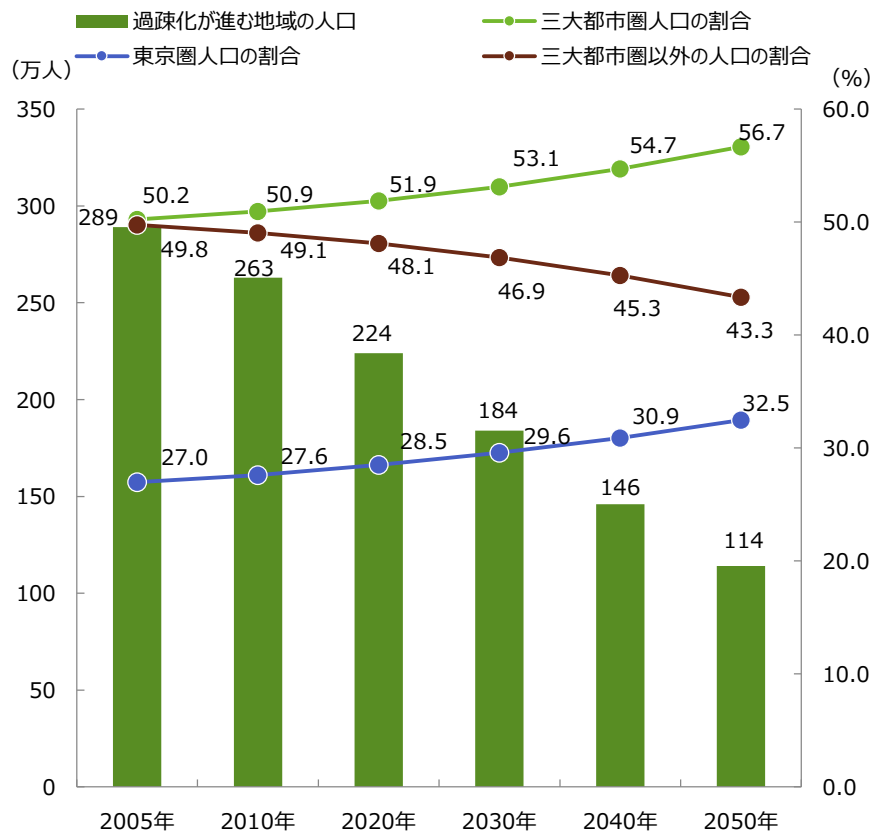
# ビジネスモデル

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

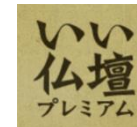


## 葬儀サービス



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



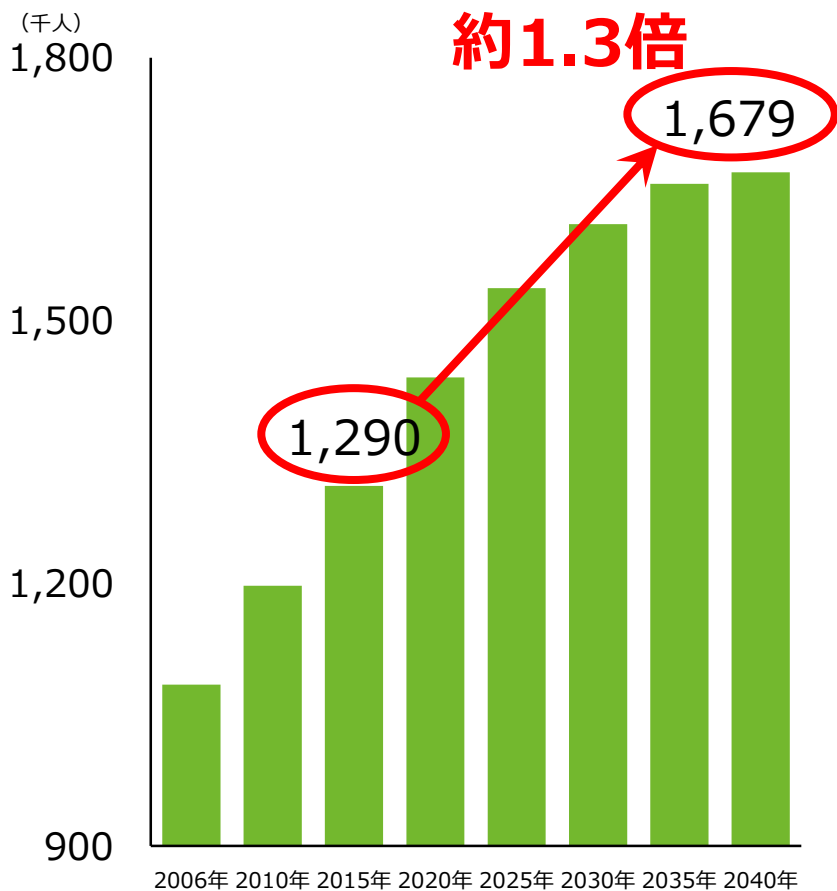
## お墓



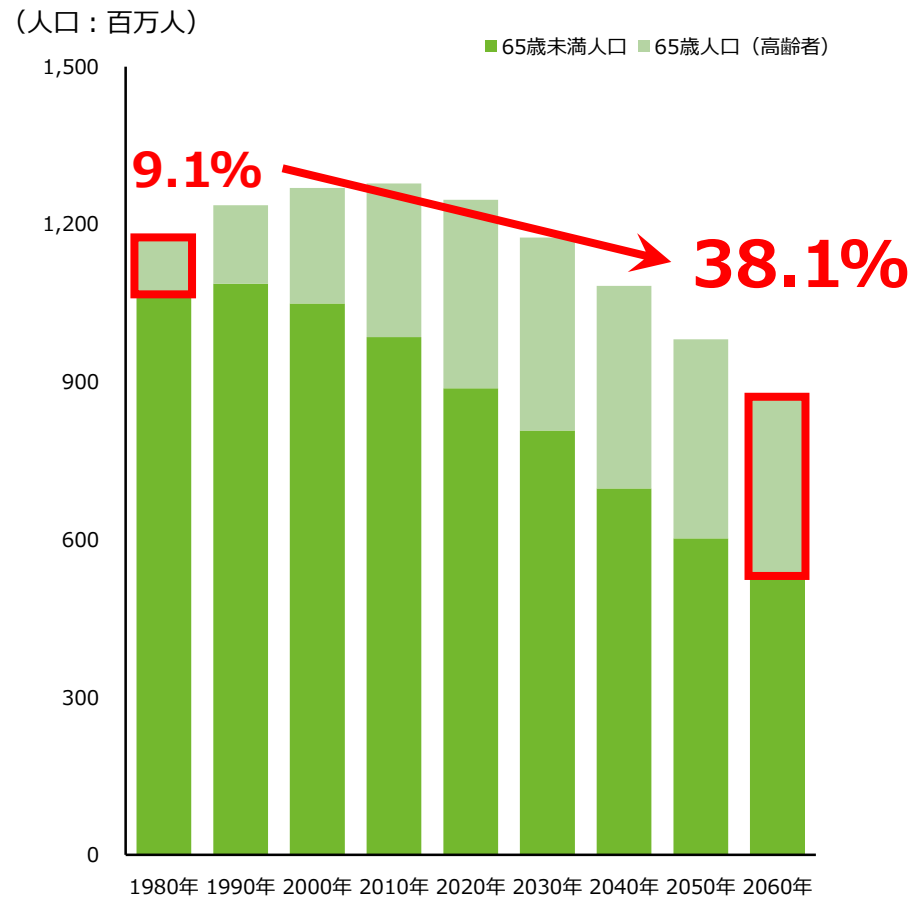
# 紹介数増加の背景① [増加する死亡者数]

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



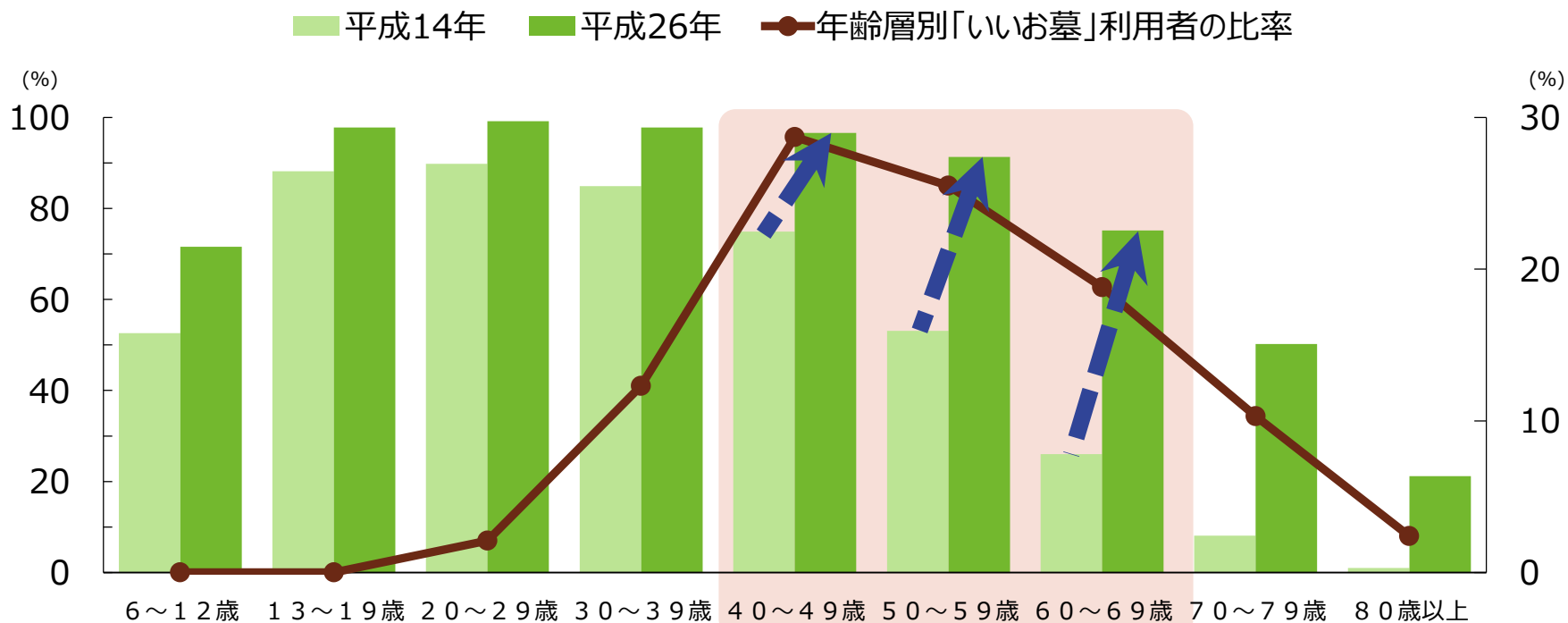
左図：平成29年度高齢社会白書

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

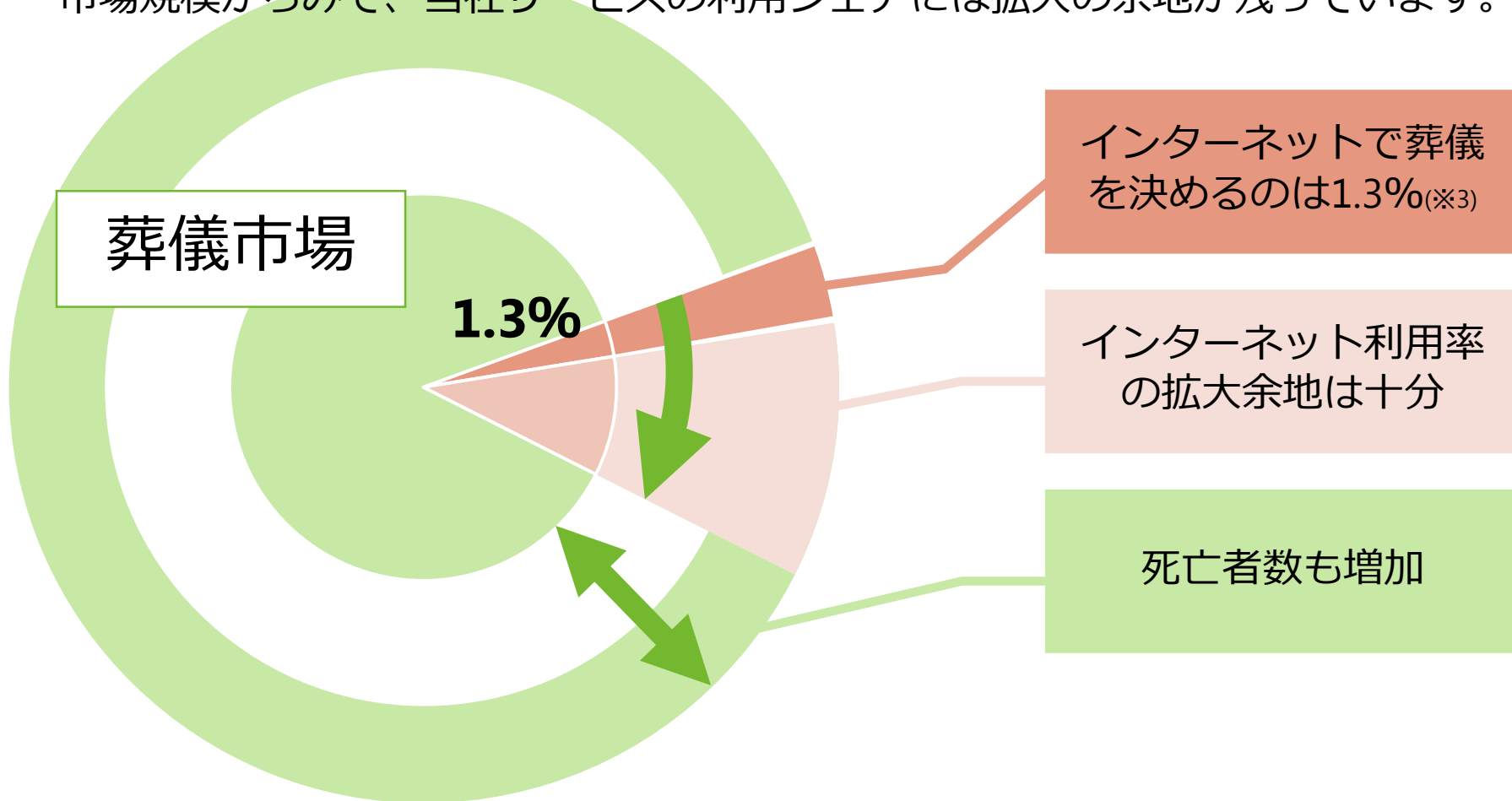


図：総務省：「平成27年度版情報通信白書」より作成

## 紹介数増加の背景③ [拡大するネット利用]

葬儀市場 1兆4千億円 (※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27年 平成27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。