

# 2019年1月期 第2四半期 決算説明資料



株式会社 鎌倉新書 (6184)

2018年9月13日

1 決算概要

2 APPENDIX (会社説明)

# 1 決算概要

## 総括

売上高 **1,074** 百万円 YoY + 32.9%  
営業利益 **252** 百万円 YoY + 29.9%  
(単体営業利益 **291** 百万円 YoY + 49.8%)

## Topics

- 葬祭・仏壇事業が上期で昨年度対比、共に+60%以上で成長。特に葬祭に関しては、2Qで成長スピードが加速。  
葬祭事業：1Q YoY +53% → 2Q YoY +66%
- お墓事業は上期で昨年度対比、+27%と安定的な成長を持続。更なる成長に向けて、バックエンドの基盤の整理、葬祭・仏壇事業の成功事例を取り込む。

## 2019年1月期 上期 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。うち、子会社2社の立上げコストとして、38百万円発生しております。鎌倉新書単体での営業利益は、**291**百万円となり、実質YoYは **+49.8%** になります。

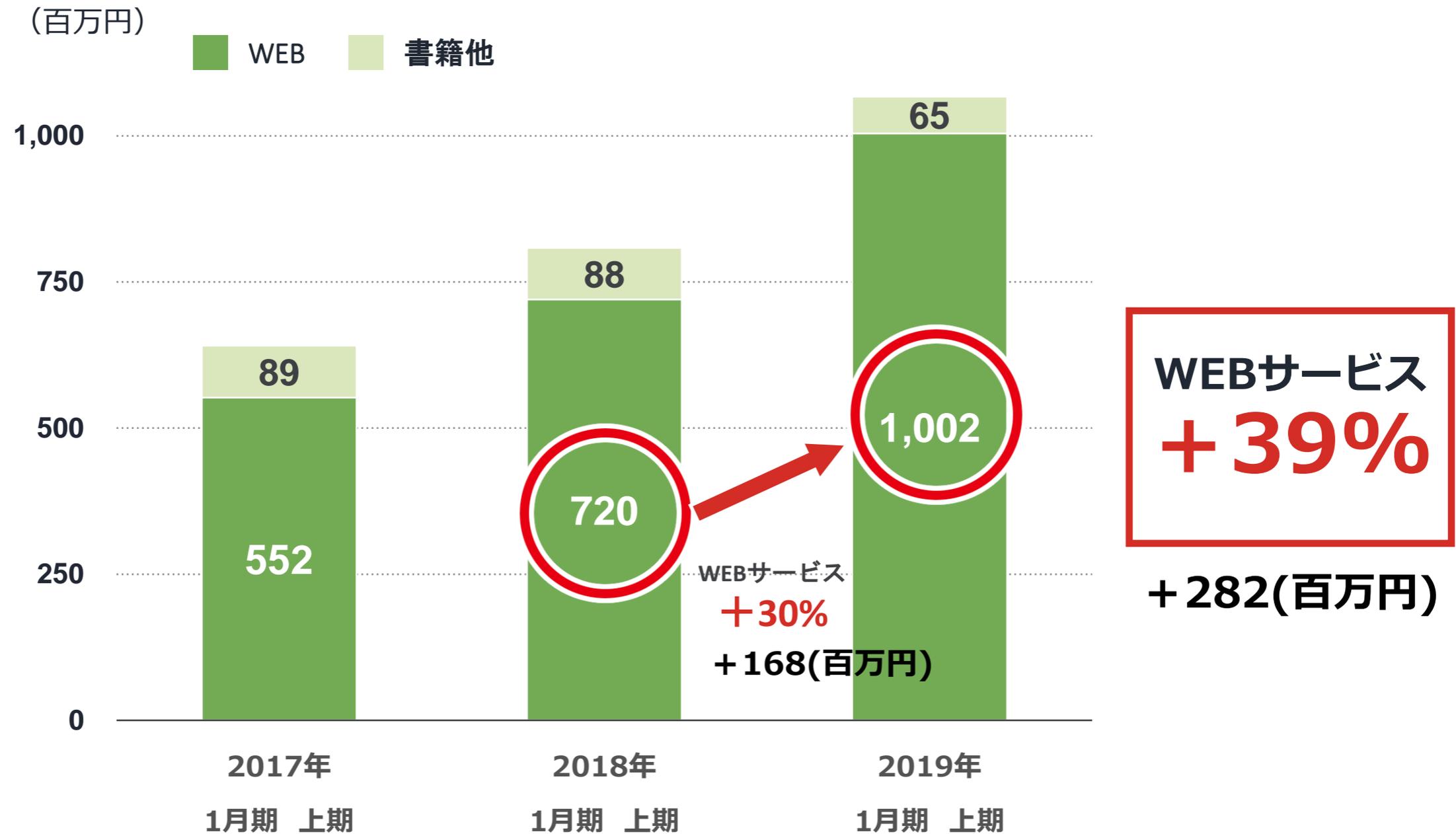
単位：百万円	2018年1月期 上期実績 (2017年2-7月)	2019年1月期 上期実績 (2018年2-7月)	増減額	前年同期比
売上高	808	<b>1,074</b>	+266	+32.9%
営業利益	194	<b>252</b>	+58	+29.9%
経常利益	160	<b>237</b>	+77	+47.9%
当期純利益	109	<b>154</b>	+45	+40.8%
営業利益率	24.0%	<b>23.5%</b>	▲0.5pt	-

(単体営業利益率)

**27.3%**

# 売上の内訳

WEBサービスの売上が**+39%**と大きく伸ばしました。



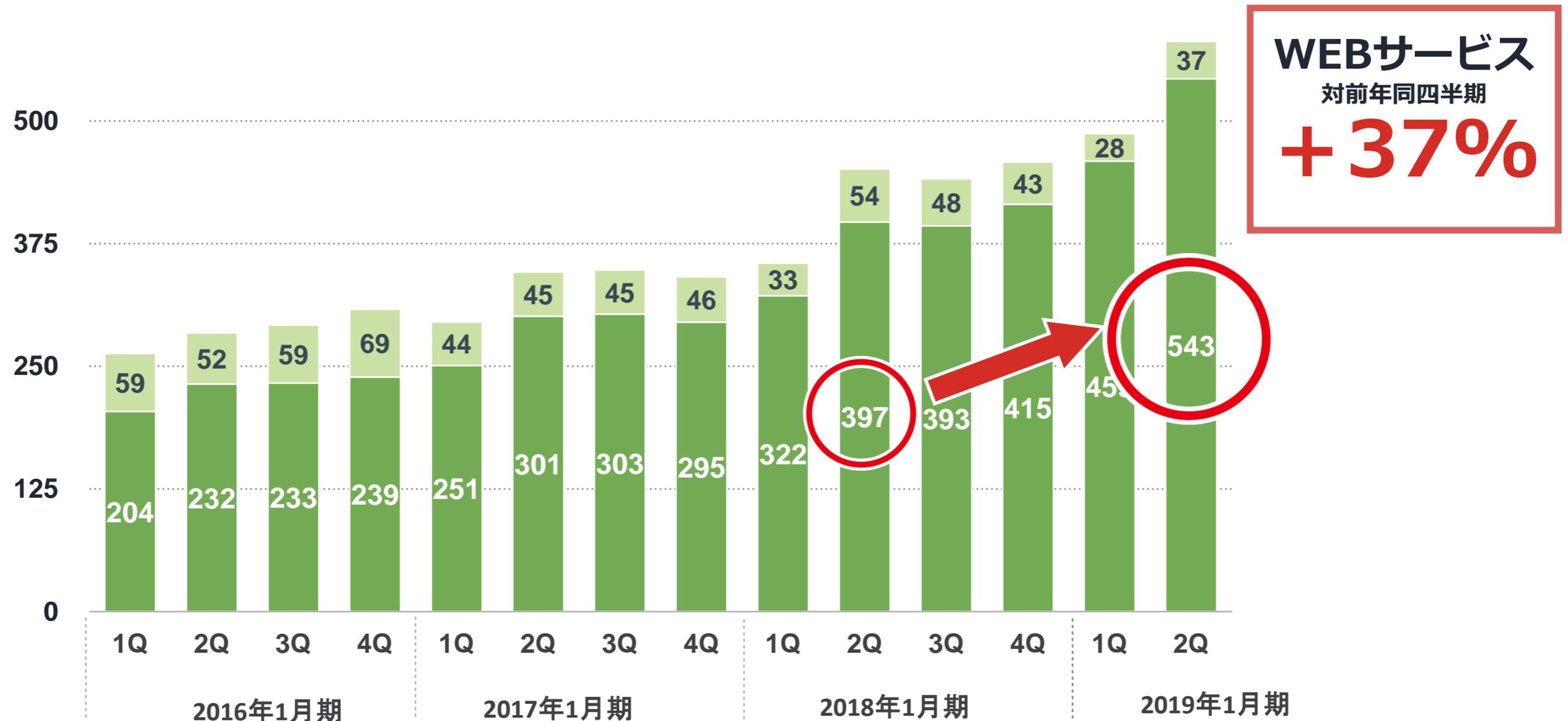
※WEBはWEBサービスの収益を表示しています。

# 売上の内訳 四半期推移

第1四半期から続いて、WEBサービスが大きく伸長し、YoY **+37%** となりました。

(百万円)

■ WEB ■ 書籍他

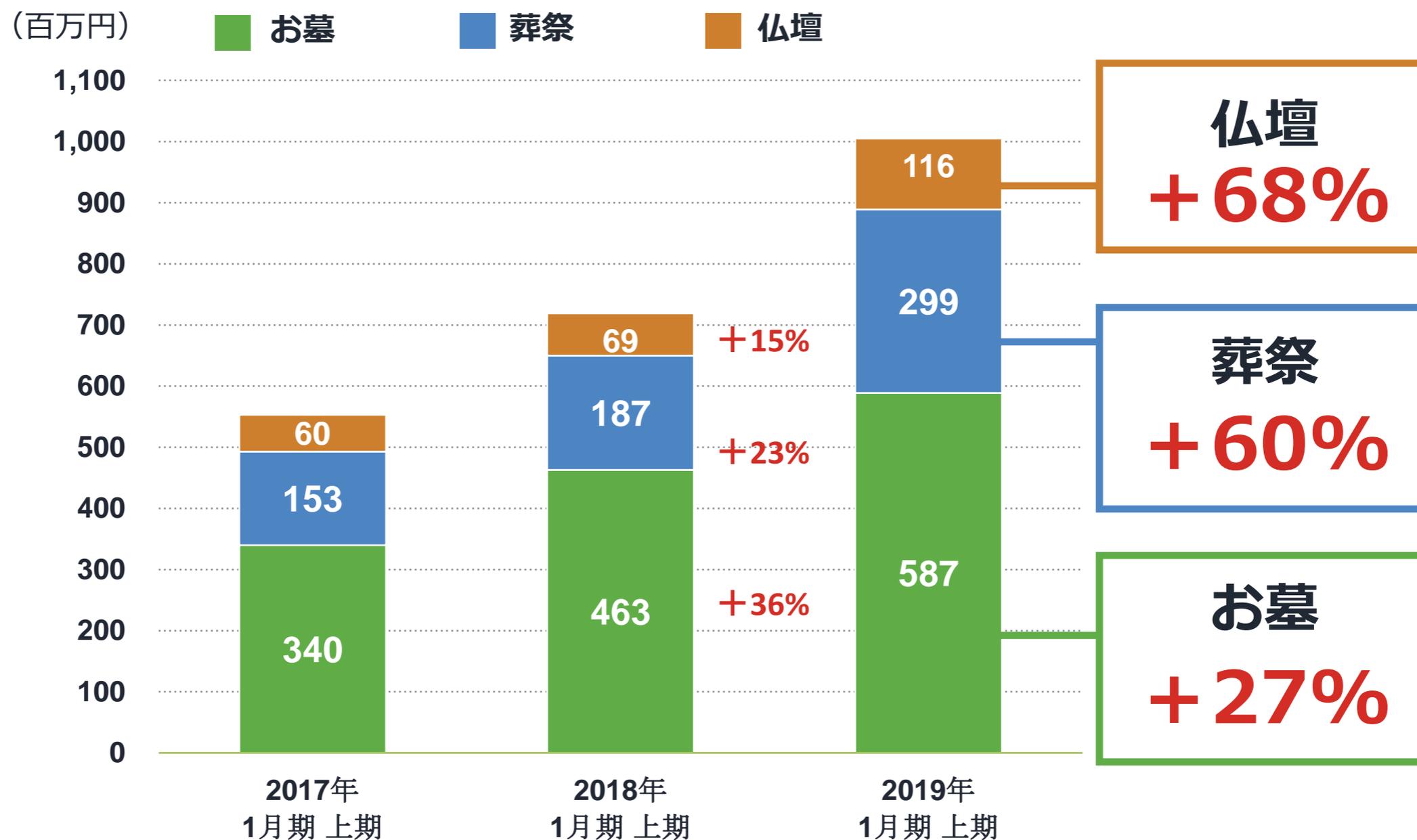


WEBサービス  
対前年同四半期  
**+37%**

※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

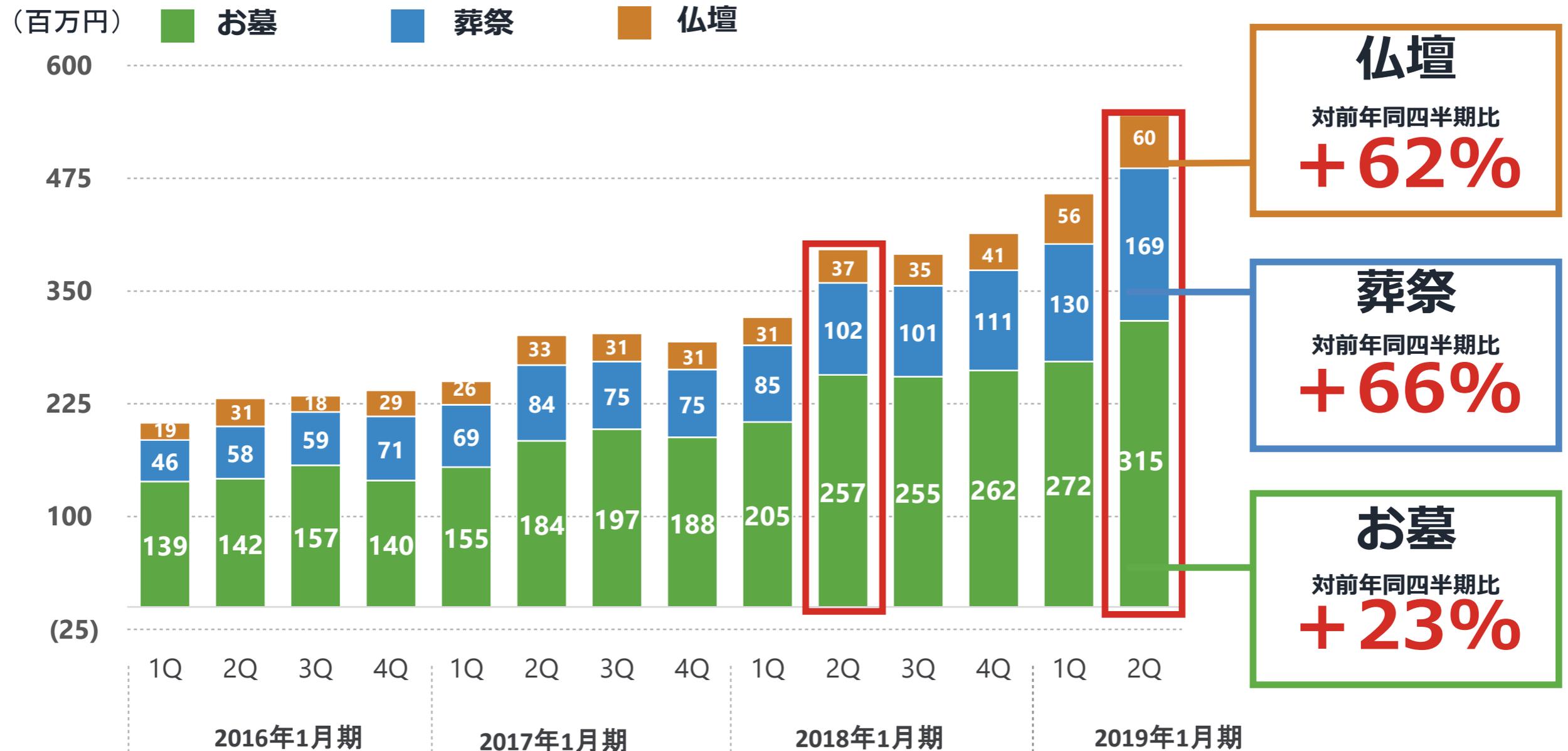
3事業とも大きく成長し、四半期最高売上額を更新しています。



※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。

# 売上の内訳 四半期推移

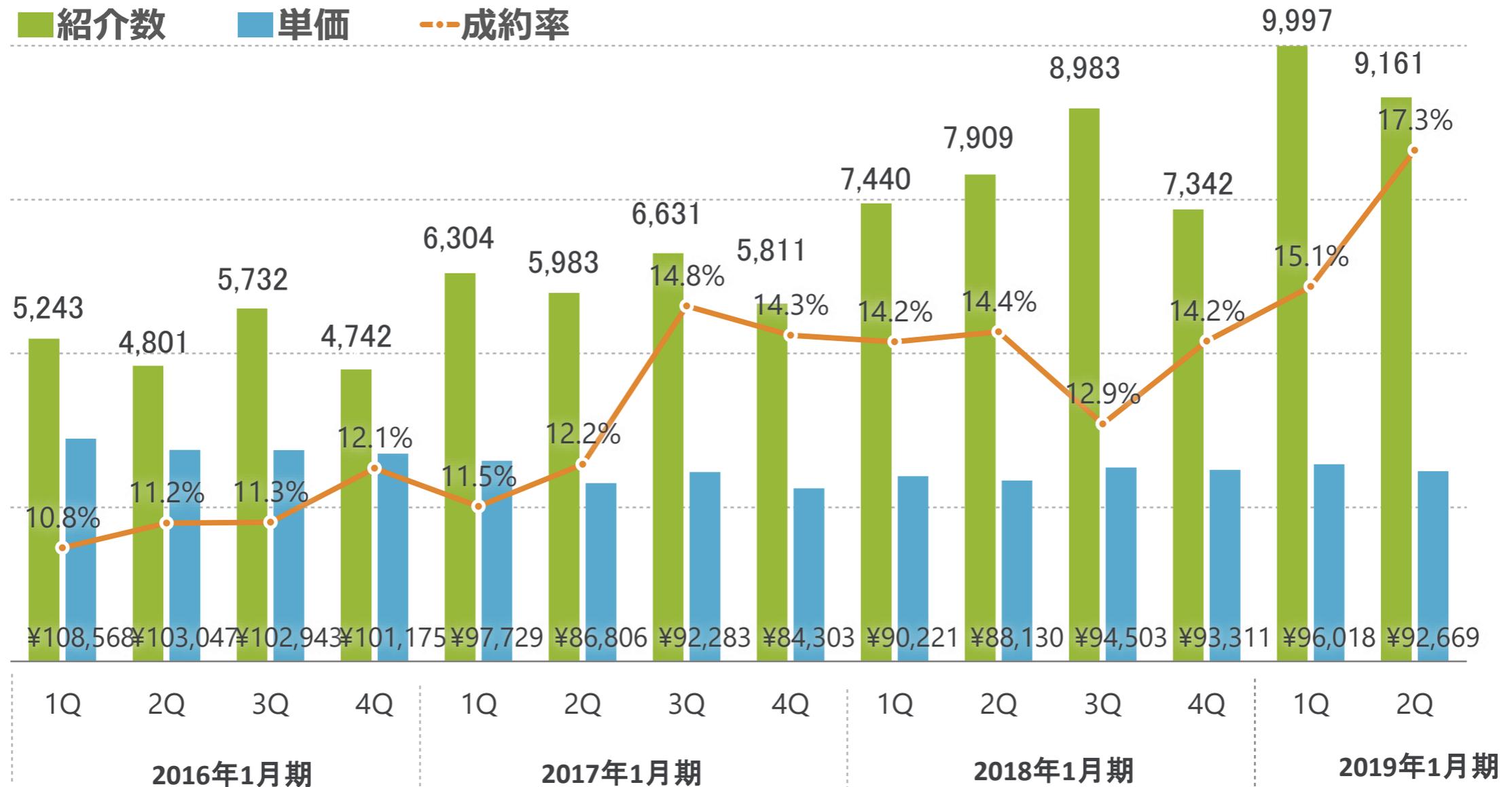
全てのサービスで順調に成長し、3事業全て、過去最高四半期売上額を更新しています。



※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。

# LE事業1部（お墓事業）の状況

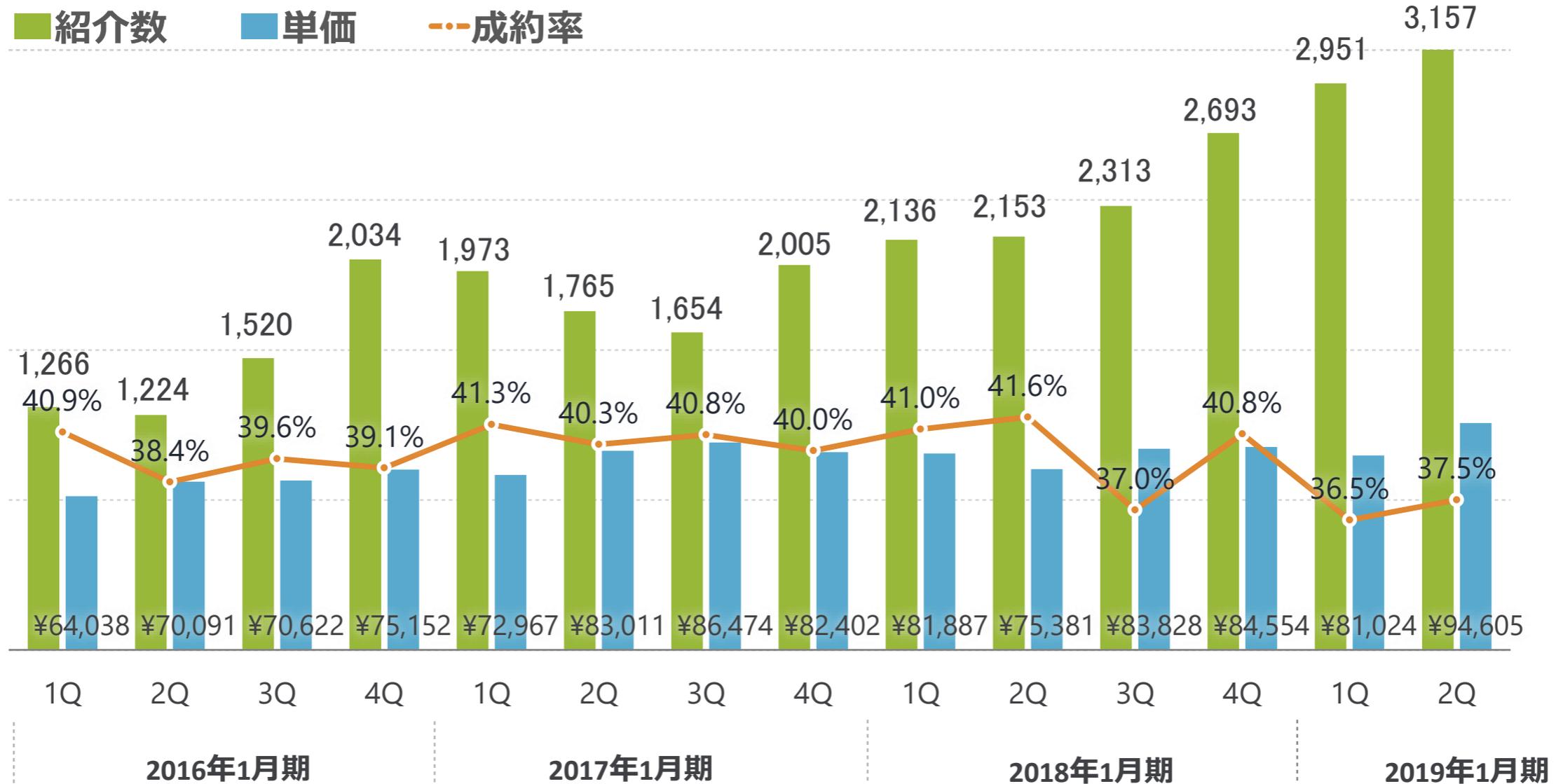
対前年同四半期比で紹介数が**16%**増加し、また成約率が**2.9%**も増加しました。



※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。

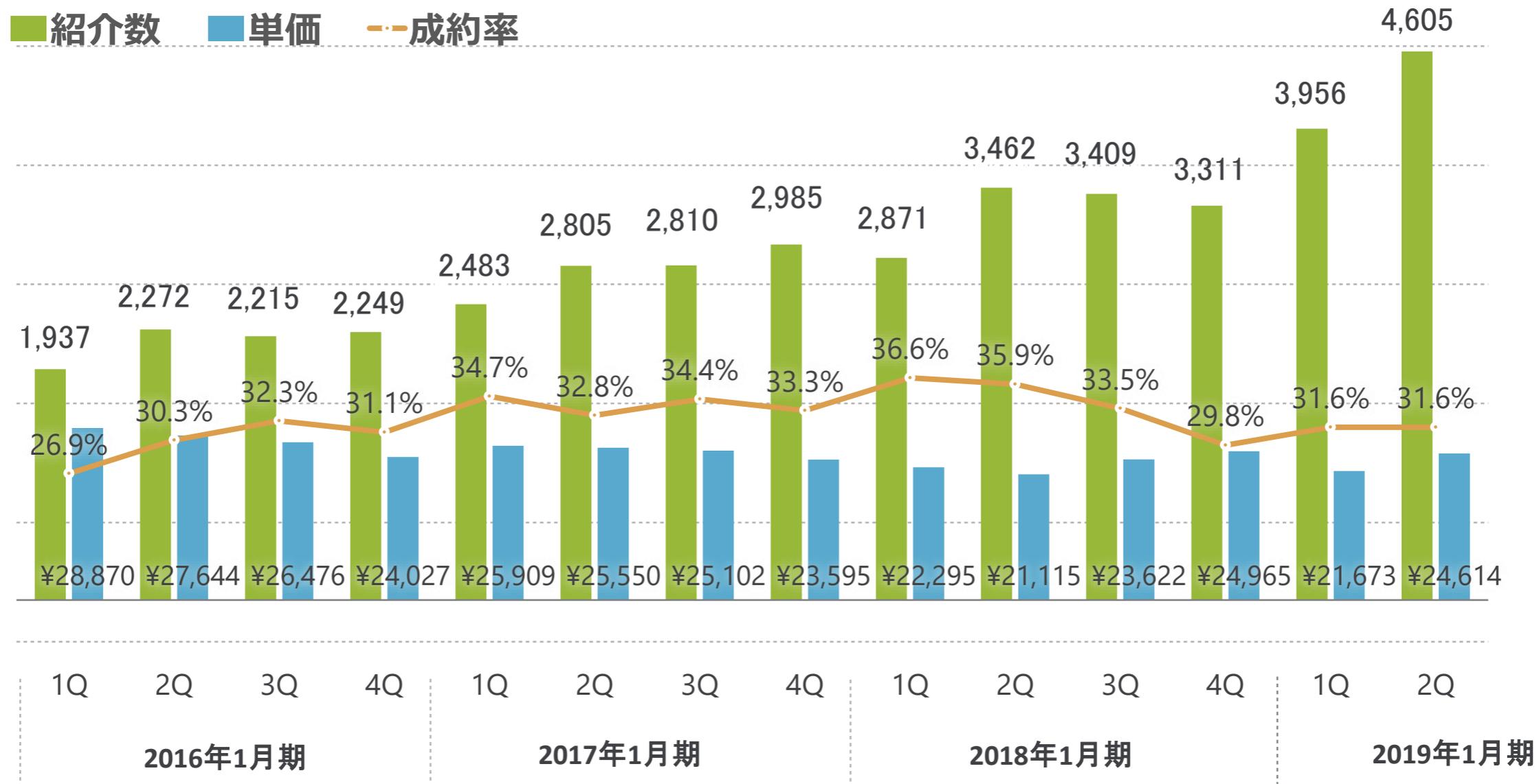
# LE事業2部（葬祭事業）の状況

紹介数の上昇トレンドが加速しており、対前年同四半期比**47%**増加し、第1四半期に続き、過去最高数を更新しました。



# LE事業3部（仏壇事業）の状況

対前年同四半期で紹介数が**33%**と大幅に増加、過去最高数を更新しました。



※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。

## 第2四半期の主要なトピックス

### ■ ライフエンディング事業 共通

- SEOの再強化が功を奏し、各事業の自然流入が大幅に伸長  
(特に葬祭事業は1月から7月で自然流入が21%伸長)
- 各事業の口コミ数が大幅に増大 (お墓事業の口コミは10,702件に)

### ■ お墓事業

- 中長期を見据えたサイト高負荷対策としてバックエンドを強化

### ■ 葬祭事業

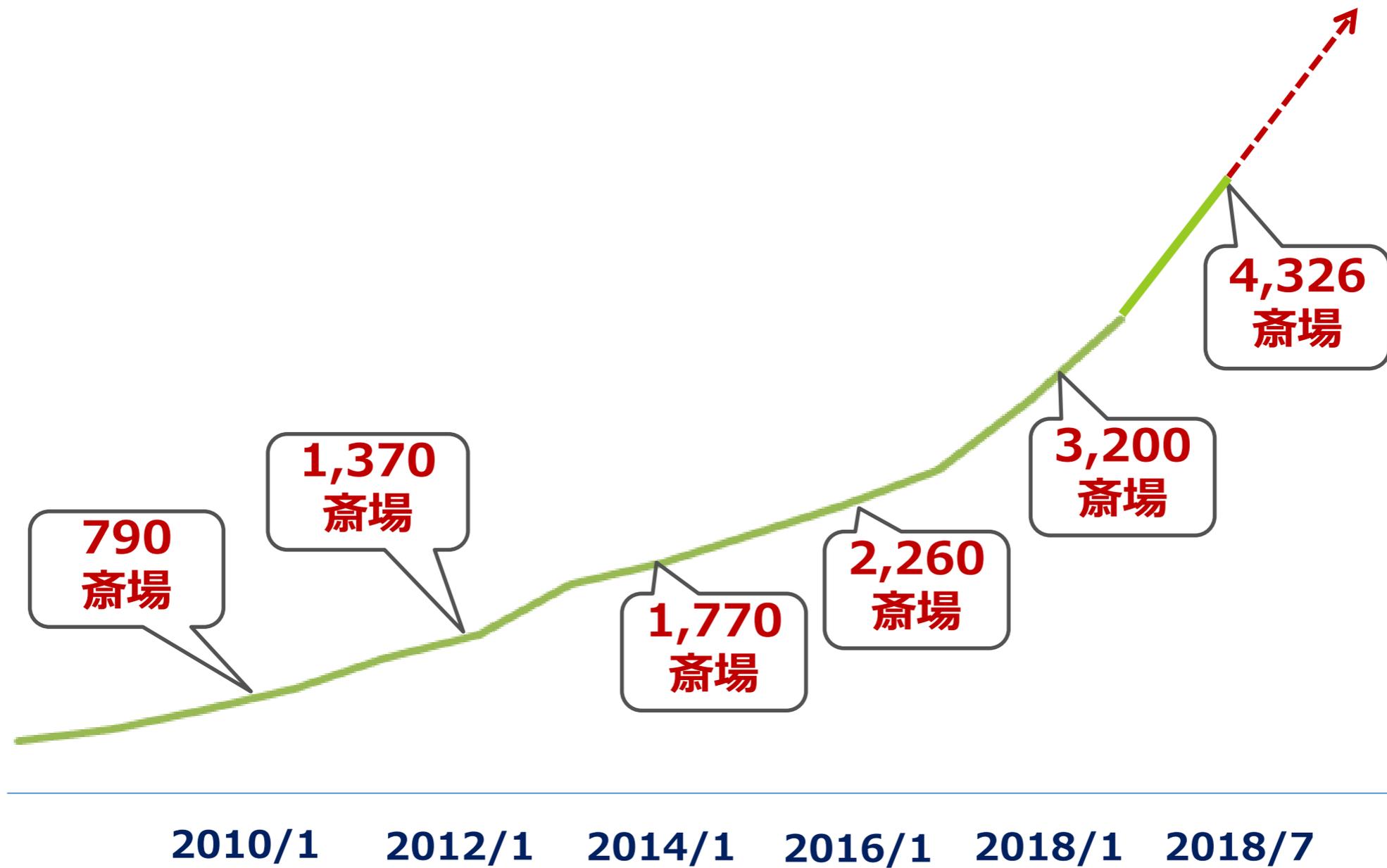
- 対応可能斎場数が4,326件まで一気に拡大
- サイトの大幅リニューアル実施

### ■ 仏壇事業

- ビジネスパートナー (仏壇店様) との合同キャンペーン実施
- オンラインマーケティング費用の更なる最適化  
(1月から7月でCPAが45%減少)

# 葬祭事業の対応可能斎場数が急拡大

対応可能斎場数は第2四半期で**4,326件**まで拡大。  
年内に5,000件を目指します。



# 主な費用の内訳

子会社の事業立上げのコストとして、38百万円発生しております。

単位：百万円	2018年 1月期上期	2019年 1月期上期	増減額
人件費等	306	<b>375</b>	+69
広告宣伝費	83	<b>122</b>	+39
業務委託費	69	<b>99</b>	+30
書籍他原価	44	<b>28</b>	▲16
子会社コスト	—	<b>38</b>	+38
他	109	<b>159</b>	+50

# 貸借対照表

主に無形固定資産(ソフトウェア)の増加の為、固定資産が99百万円増加しております。

単位:百万円	2018年1月末	2018年7月末	前期比
流動資産	2,229	<b>2,292</b>	102.8%
うち現金及び預金	1,862	<b>1,773</b>	95.2%
固定資産	231	<b>330</b>	142.5%
総資産	2,461	<b>2,623</b>	106.6%
流動負債	227	<b>273</b>	120.3%
固定負債	14	<b>9</b>	69.7%
純資産	2,219	<b>2,339</b>	105.4%
うち資本金	778	<b>785</b>	100.9%
自己資本比率	89.9%	<b>88.7%</b>	▲1.2pt

# 今期予想との差異

計画に対し、3事業とも上振れで、順調に進捗しています。

単位：百万円	2019年1月期 通期予想	2019年1月期 上期実績 (2018年2-7月)	上期予想 との差異
売上高	2,200	<b>1,074</b>	+93
営業利益	520	<b>252</b>	+103
経常利益	510	<b>237</b>	+93
当期純利益	340	<b>154</b>	+57
営業利益率	23.6%	<b>23.5%</b>	+8.2pt

(単体営業利益率)

**27.3%**

## 2 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	代表取締役会長 清水祐孝 代表取締役社長 相木孝仁
設立日	1984年4月17日
資本金	7億8,565万円
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	108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

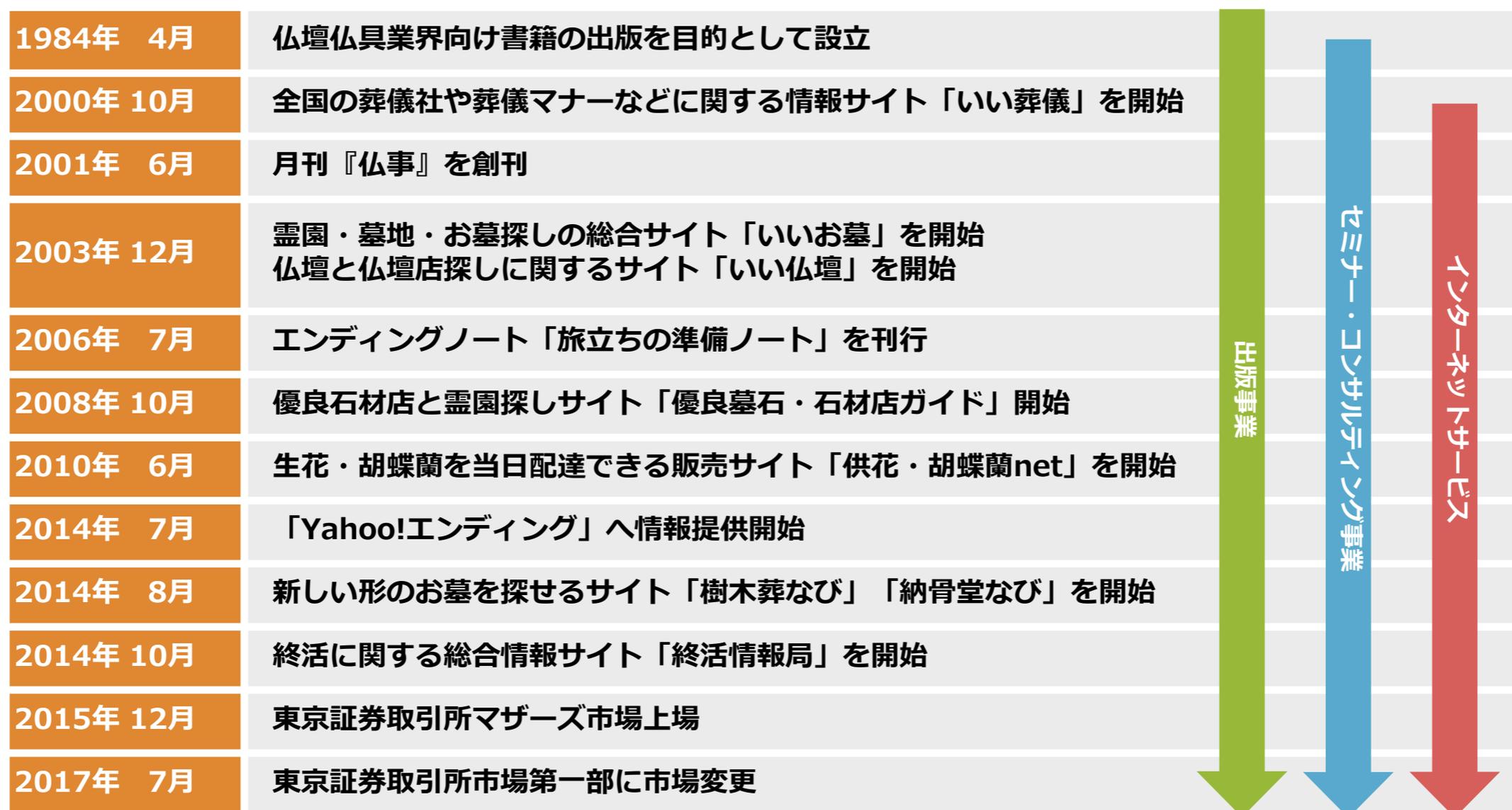
2018年7月31日現在

# 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。



# 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・店舗を探ることができる
- 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

## Story

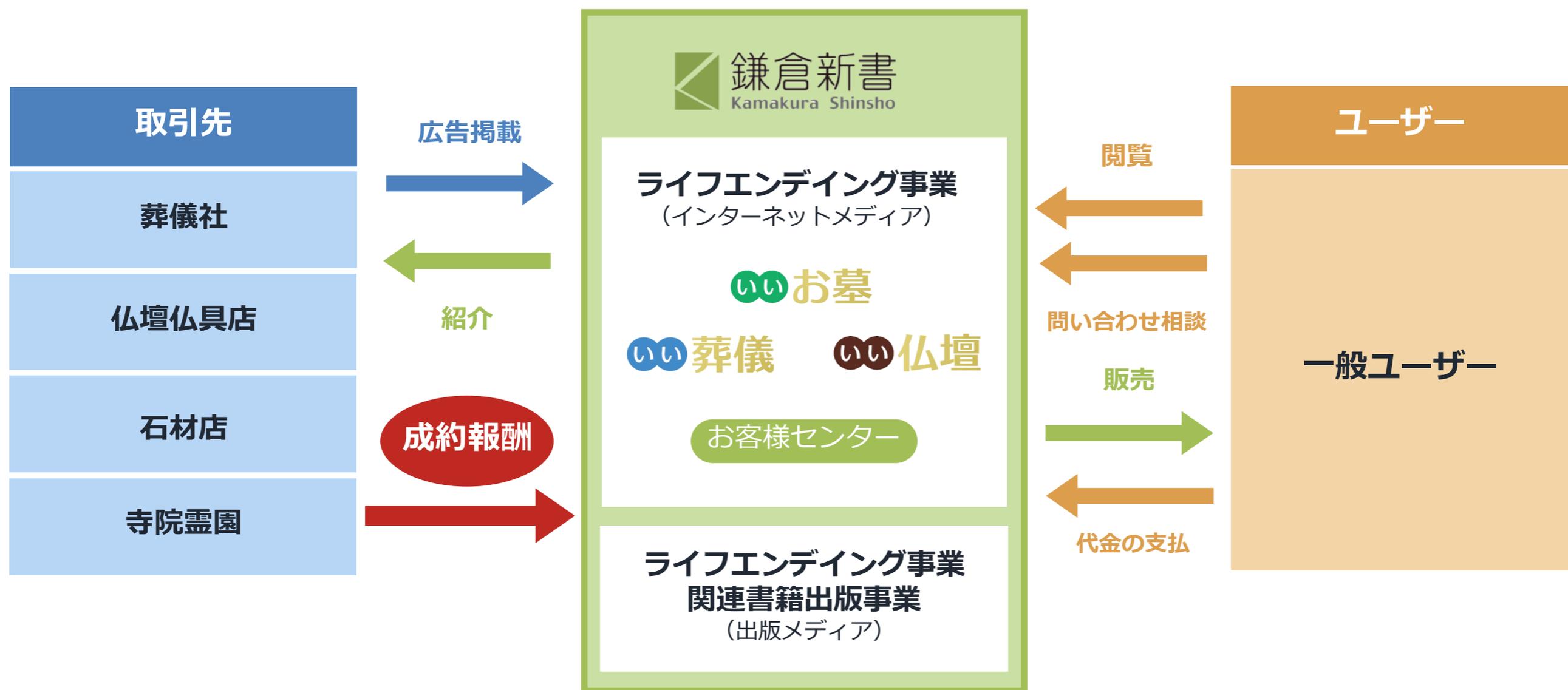
- 現在、家族だけで密かに葬儀をする小規模なお葬式が増えてきました。



単なる決められた形通りの式ではなく、本人と生前に関係があった人との間で、これまでの愛情に感謝し、お別れを告げるために、鎌倉新書が考えた一つの答えです。

# ビジネスモデル

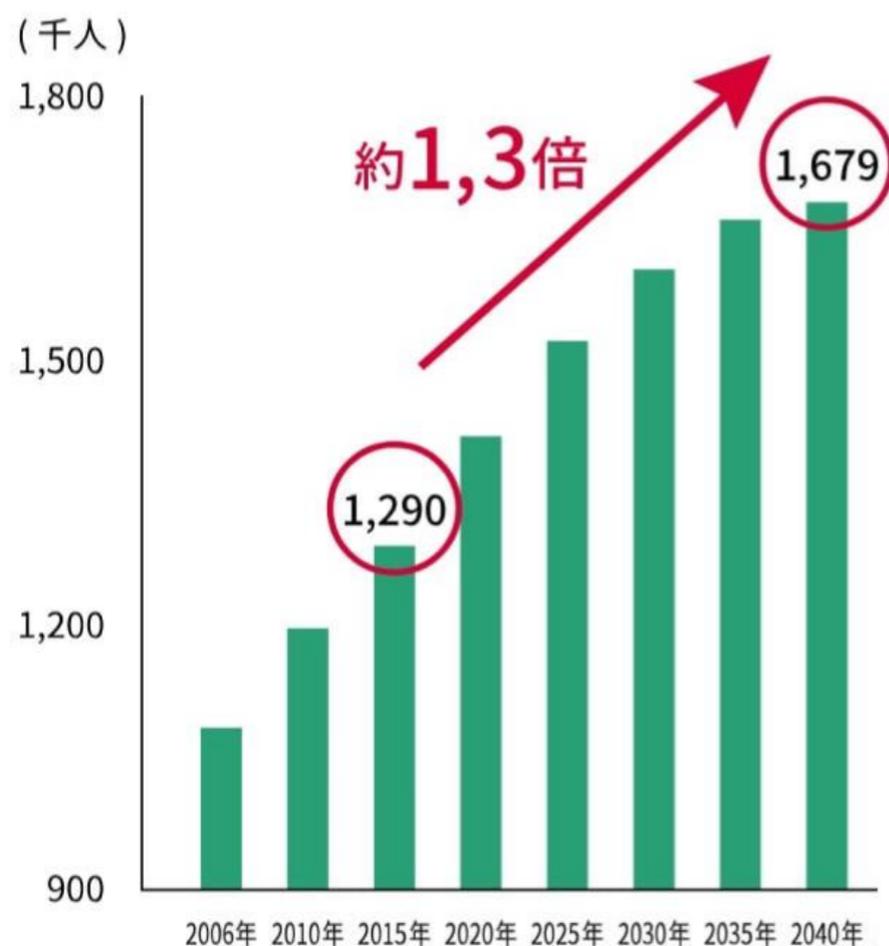
ユーザーに対しては、ポータルサイトを通して購買選択に必要な情報を提供し、事業者に対しては、見込み顧客の紹介、販売支援を行っています。



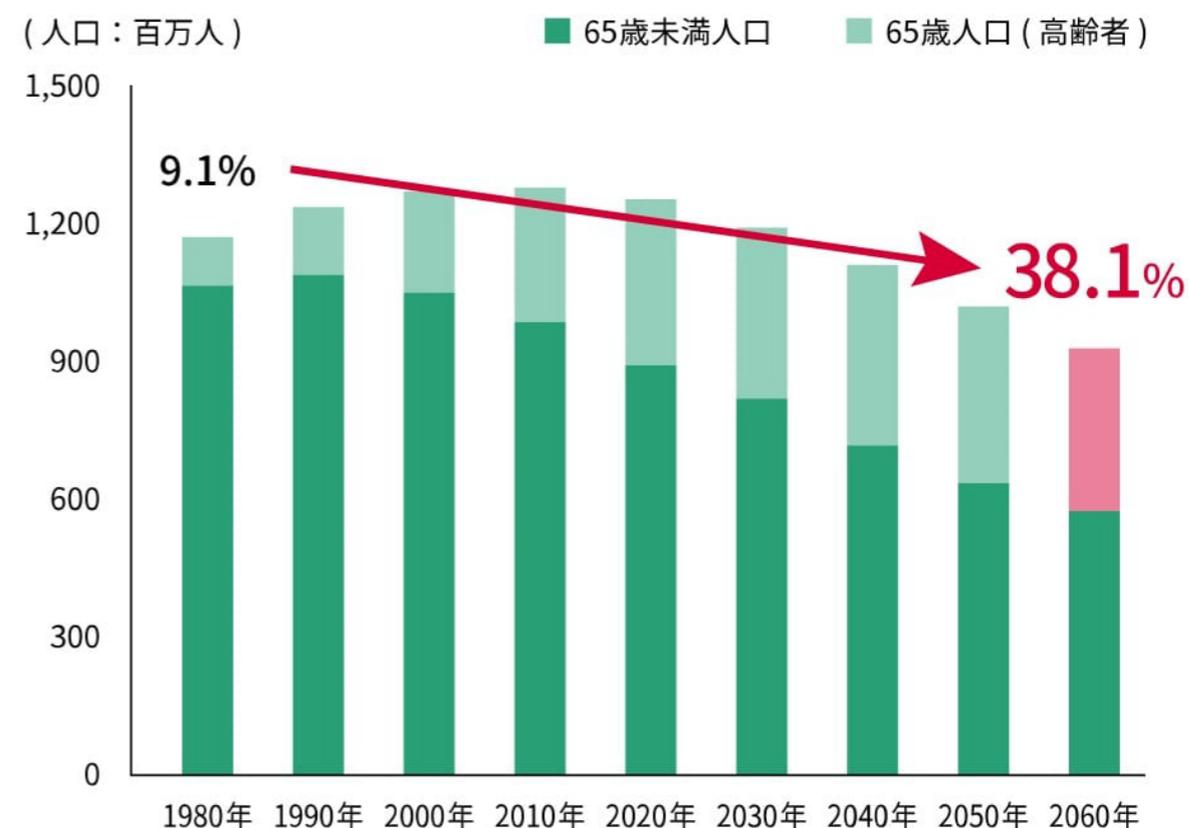
# 紹介数増加の背景① [増加する死亡者数]

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



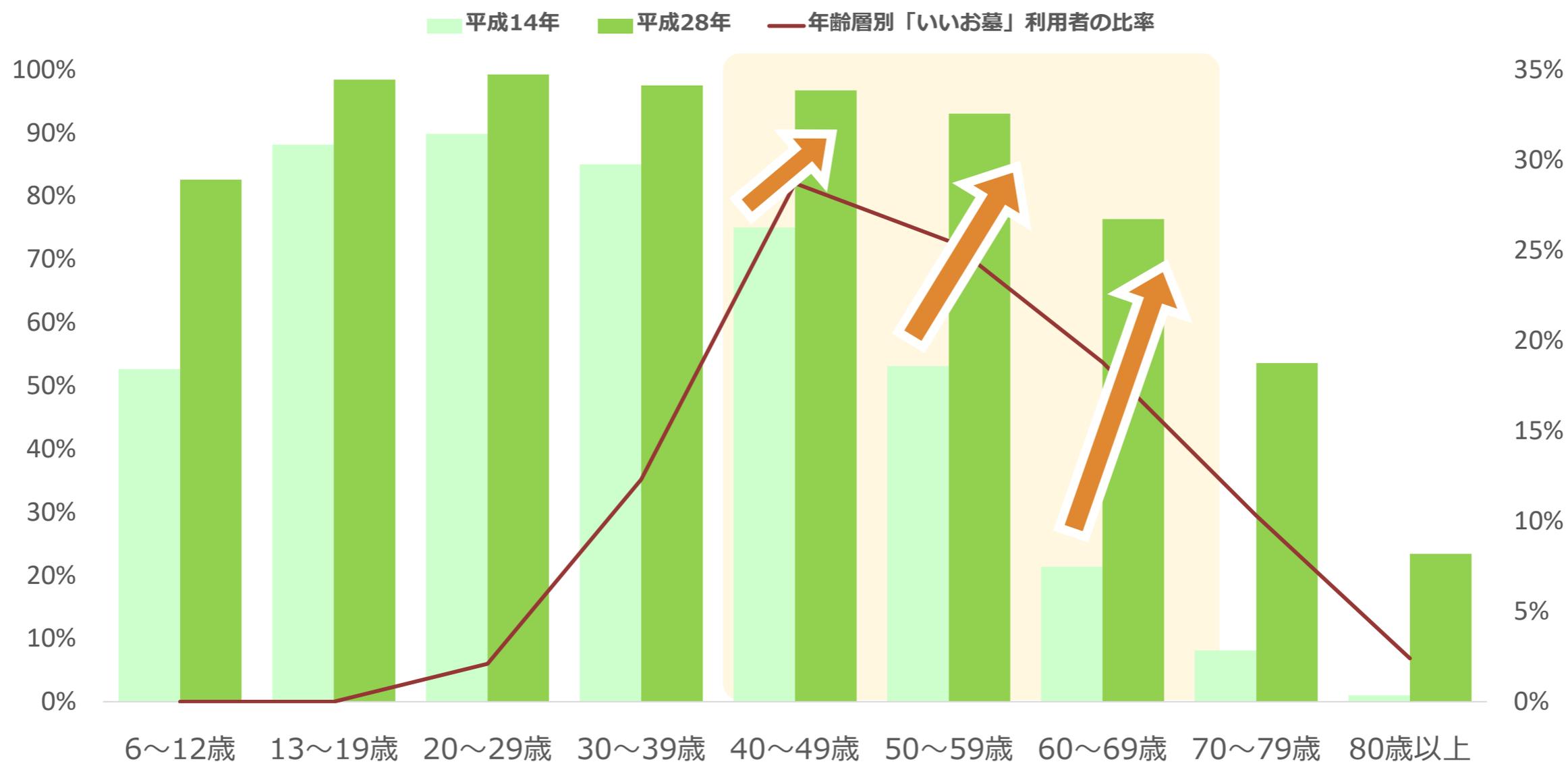
## 高齢化率の進展



## 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29年度版情報通信白書」より作成

これまで

高齢者とその家族が必要とする供養サービスを比較して探せるweb/電話サービス



これから

高齢者とその家族が必要としていることを誰よりも深く理解し、彼らが「やりたいこと」「やるべきと感じていること」そして「困っていること」に、耳を傾け、寄り添い、一緒に解決するサービス

# 既存事業について

各事業毎に明確なあるべき理想を掲げ、新たな施策を矢継ぎ早に打っていくと同時に、3事業のベースとなる部分を横断的に強化していく

## いいお墓

### 圧倒的No.1戦略

- 新形態のお墓サービス
- 認知度の拡大

## いい葬儀

### プラットフォーム No.1戦略

- お客様満足度No.1 (済)
- レビュー数No.1 (済)
- 斎場数 No.1を目指す
- サイトリニューアル

## いい仏壇

### Only 1戦略

- ビジネスモデルの刷新
- 商品軸の強化
- 来店率・成約率の向上

## 事業のベースライン

### 横串強化による生産性の最大化

- KPI マネージメントの浸透
- クライアント毎での数値管理
- 地方強化
- 成功事例の横展開
- SEO/Marketing施策の強化
- お客様センター機能の集約

# 成長のアクション方針

お客様を知る、理解する、課題解決するためのケイパビリティを徹底的に強化する

1

Story事業で  
他社が追随できない  
ような優位性を  
極める

2

お客様と直接の  
タッチポイント  
(声、顔、心)  
を増やす

3

お客様情報をもとに  
したナレッジとデー  
タのプラットフォーム  
をつくる

4

ライフエンディング  
市場の専門家を  
育てる・集める

35期の活動

会費5,000円から  
出来る  
オーダーメイド型  
お別れ会のご提供

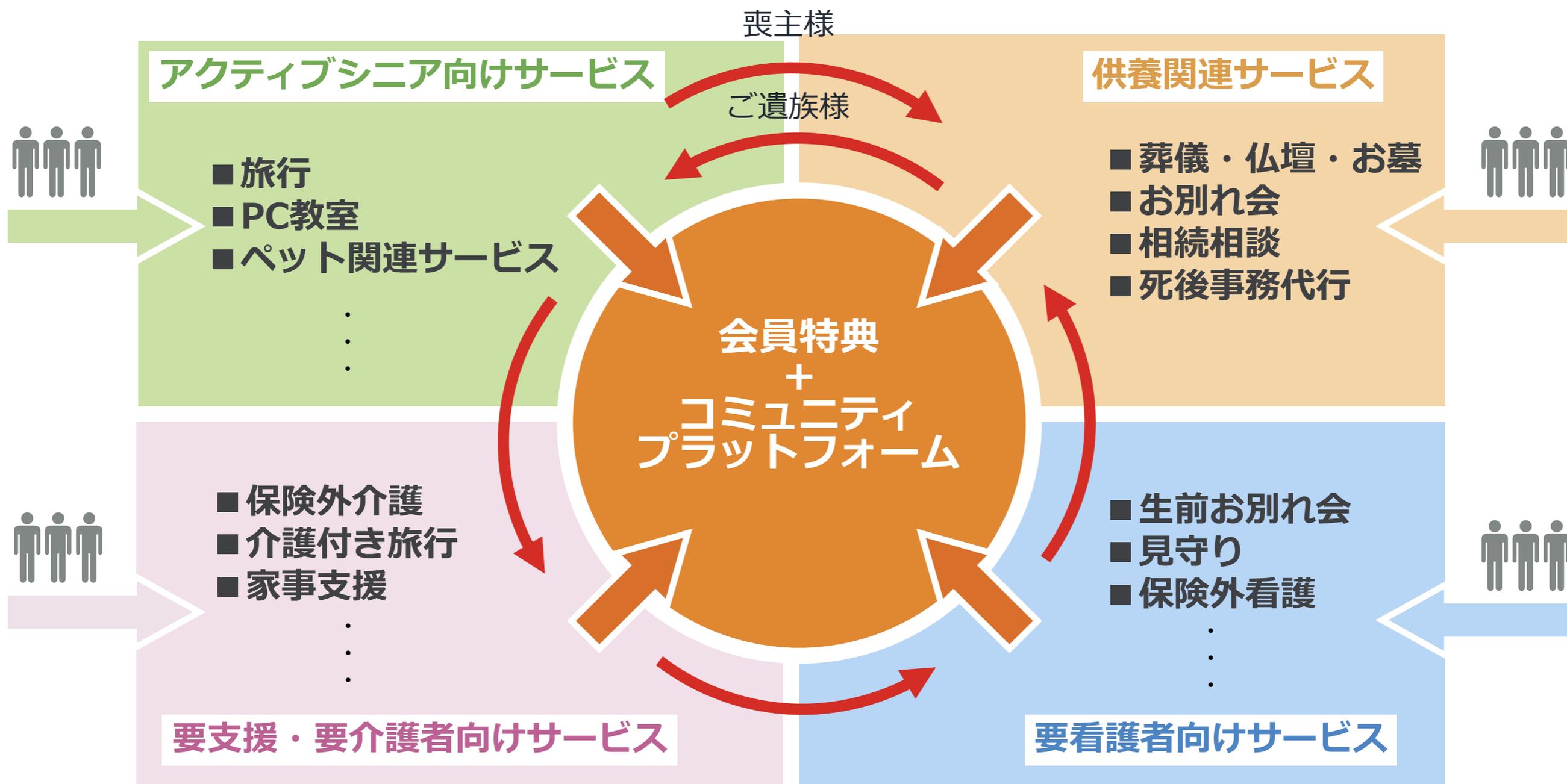
お客様の真のご要望  
を把握するための  
コールセンター機能  
強化を目的とした  
CS部の設立

迅速な経営判断・  
マーケティング活動  
を実現するための  
データ分析基盤の  
構築・導入

市場の理解を深める  
ための自主調査の  
強化・リリース、  
座談会の実施

# エコシステムの構築

高齢者とその家族に最高のサービスを提供するためのエコシステムを創る  
そのための事業を育て、取り込む



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。