



2021年1月期 決算説明資料

株式会社 鎌倉新書 (6184) | 2021年3月11日



- 1. 決算概要**
- 2. 中期経営計画**
- 3. APPENDIX (会社説明)**

1. 決算概要

総括

売上高	3,238百万円	YoY ▲0.8%
営業利益	265百万円	YoY ▲66.8%
(単体営業利益)	295百万円	YoY ▲64.4%

Topics

- コロナ禍の影響を大きく受け、上期は赤字に陥りました。そのような中で下期は集客施策の徹底的な改善、新規事業の推進、コストの見直しを行い事業構造が強化されました（営業利益上期▲81百万円→同下期347百万円）。
- 第4四半期においては一部緊急事態宣言下ではありましたが、過去最高の売上高となりました。また利益面では単体営業利益295百万円を計上しています。
- 人が集まるイベントの性格がある葬儀事業は改善傾向ではありますがコロナ禍の影響をなお受けています。いっぽうお墓事業（対前年同四半期比+16%）、仏壇事業（対前年同四半期比+27%）は過去の成長トレンドラインに回帰しています。
- 前期スタートの相続事業は急成長を継続しています。
29百万円（1Q） → 3倍 → 90百万円（4Q）
- 中期経営計画を策定いたしました。わが国の高齢社会のさらなる進展を見据え「終活のインフラ」企業として巨大な市場に向けたチャレンジを継続してまいります。

コロナ禍の影響を受けつつも、下期の営業利益347百万円を計上し、通期の営業利益は265百万円となりました。

単位：百万円	2020年1月期 実績	2021年1月期 実績	増減額	前年同期比
売上高	3,263	3,238	▲25	▲0.8%
営業利益	800	265	▲535	▲66.8%
経常利益	794	267	▲527	▲66.3%
親会社当期純利益	638	180	▲458	▲71.8%
営業利益率	24.5%	8.2%	▲16.3pt	—
(単体営業利益)	26.4%	9.4%	▲17.0pt	—

業績予想修正値との対比

単位：百万円	修正予想	2021年1月期実績	予想との差異
売上高	3,390	3,238	▲152
営業利益	265	265	±0
経常利益	265	267	+2

■（お墓・仏壇事業）

コロナ禍の影響で上期には大きな需要減の影響を受けましたが、前回の緊急事態宣言解除以降回復基調を辿っています。またさまざまなWEB施策により、過去のトレンドラインに回復しています。

■（葬祭事業）

人が集まるイベントであり、コロナ禍で大きな影響を受けたものの、さまざまな改善施策により前期終盤は回復傾向がみられています。

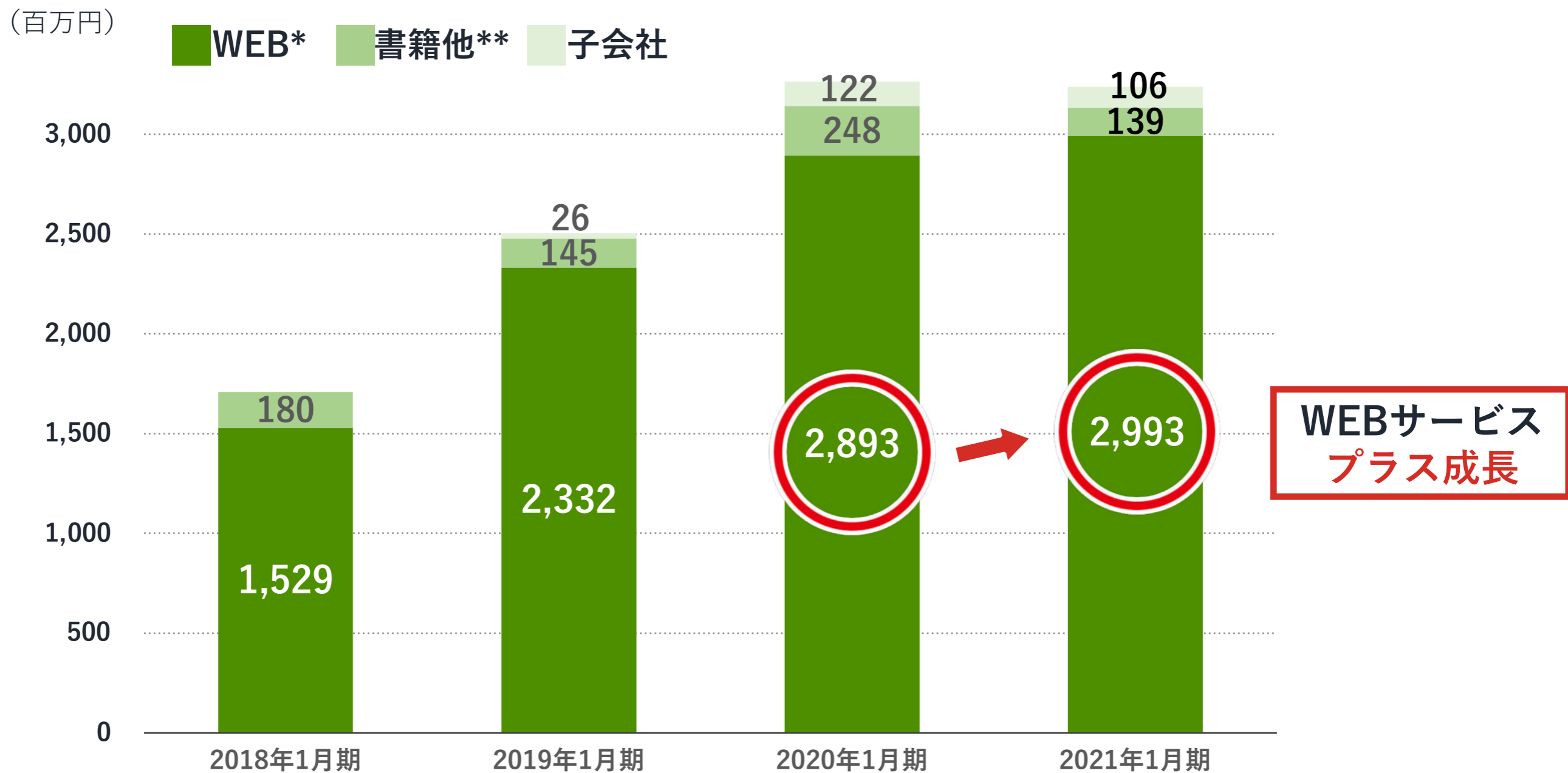
■（相続事業）

相続事業においてはコロナ禍においても、当初に見込んだKPIを順調に達成し、売上高237百万円（YOY160%）を達成、堅調に成長しております。

■（新規サービス事業）

ユーザーからの終活に関する相談の増加や事業の可能性に鑑み、保険事業、不動産事業、介護事業を新たにスタートいたしました。相談数や紹介数は毎月順調に増加しており来期以降の業績に寄与してまいります。

コロナ禍の影響を受けたものの、第3四半期より業績回復し前期と同水準まで戻りました。

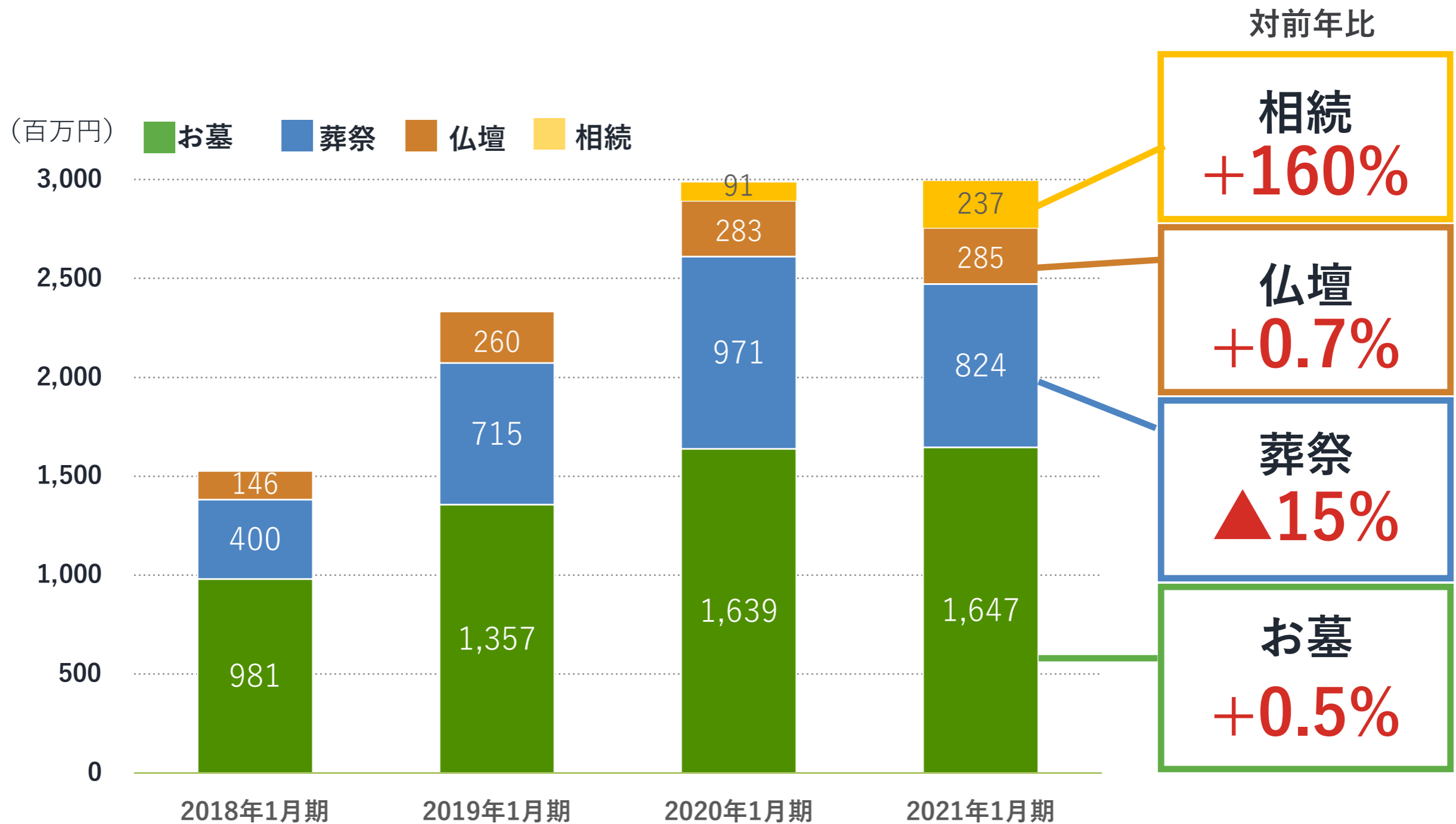


*WEBはWEBサービス（お墓・葬祭・仏壇・相続）の収益を表示しています。

**書籍他は書籍・コンテンツ事業及び新サービス事業の収益を表示しています。

主なWEBサービスの内訳（前年度比）

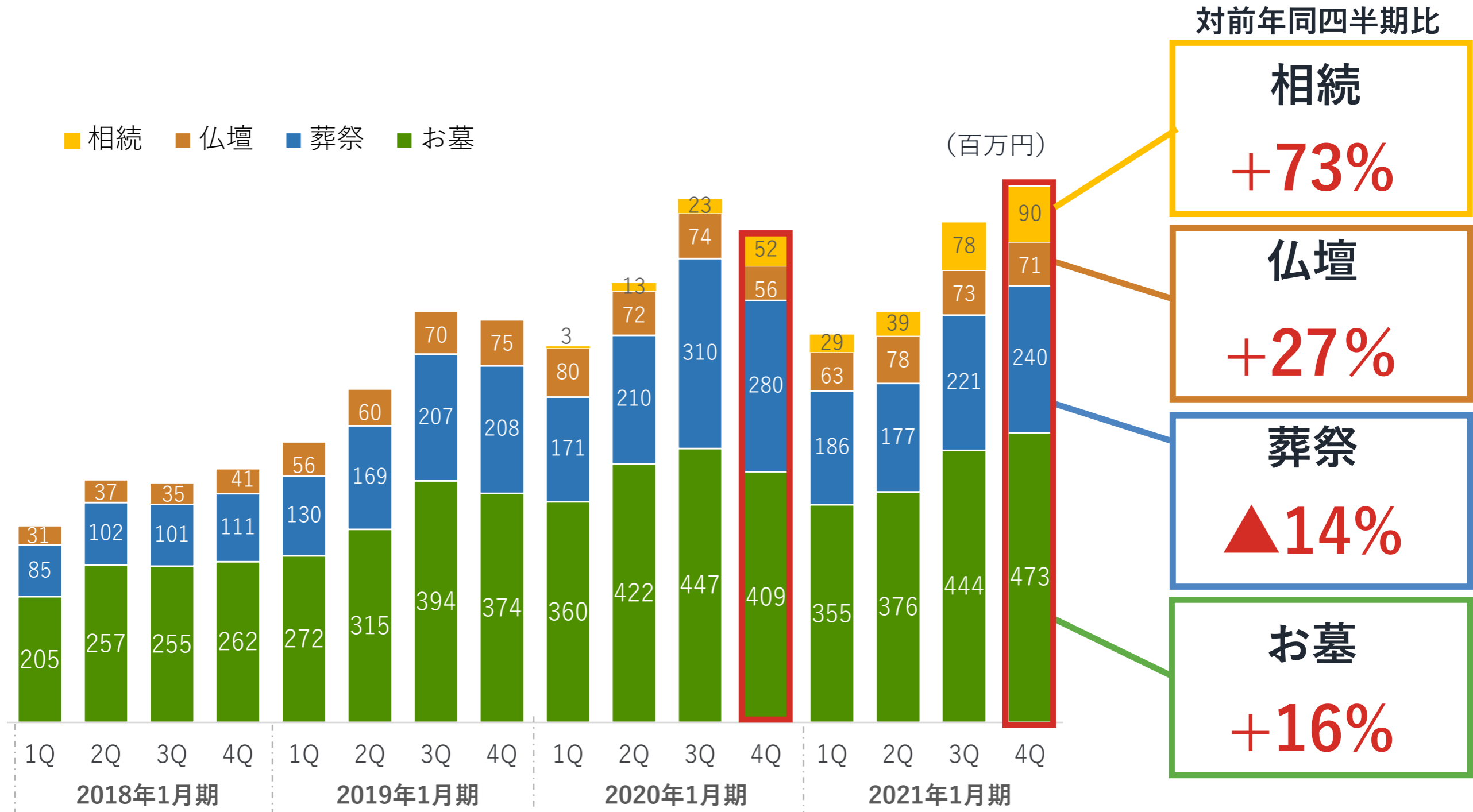
相続事業が躍進し、対前年比でプラス成長となりました。



※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。

主力4事業 売上の内訳 四半期推移

葬祭事業はコロナ禍の影響が未だに残るも、主力事業であるお墓事業の売上高が過去最高となるなど、その他の事業は堅調に推移しました。

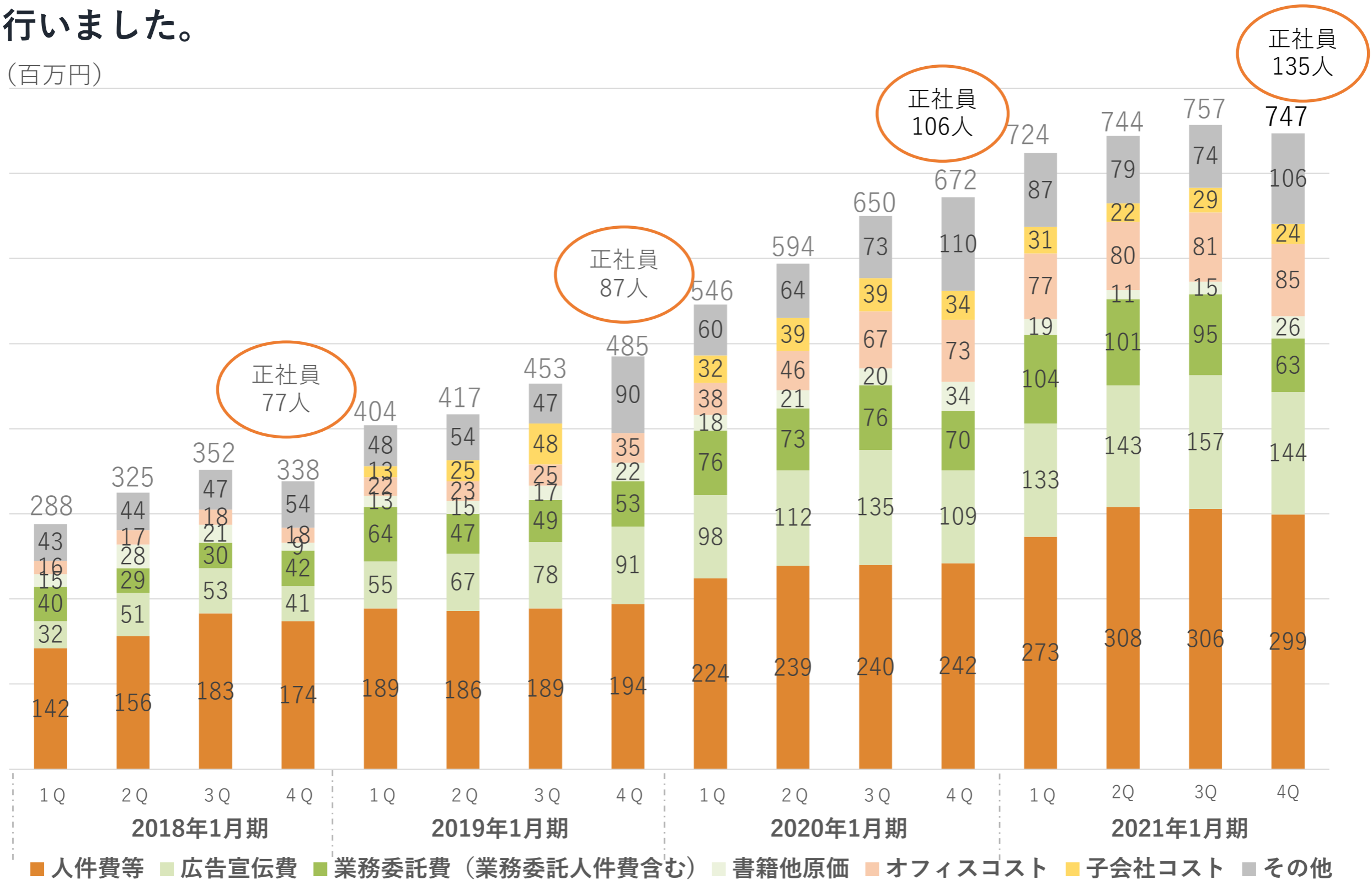


※各事業のWEBサービスによる売上の内訳を表示しています。

費用の推移

新規事業を成長させながらも、外部環境の変化に柔軟に対応し、適切なコストコントロールを行いました。

(百万円)

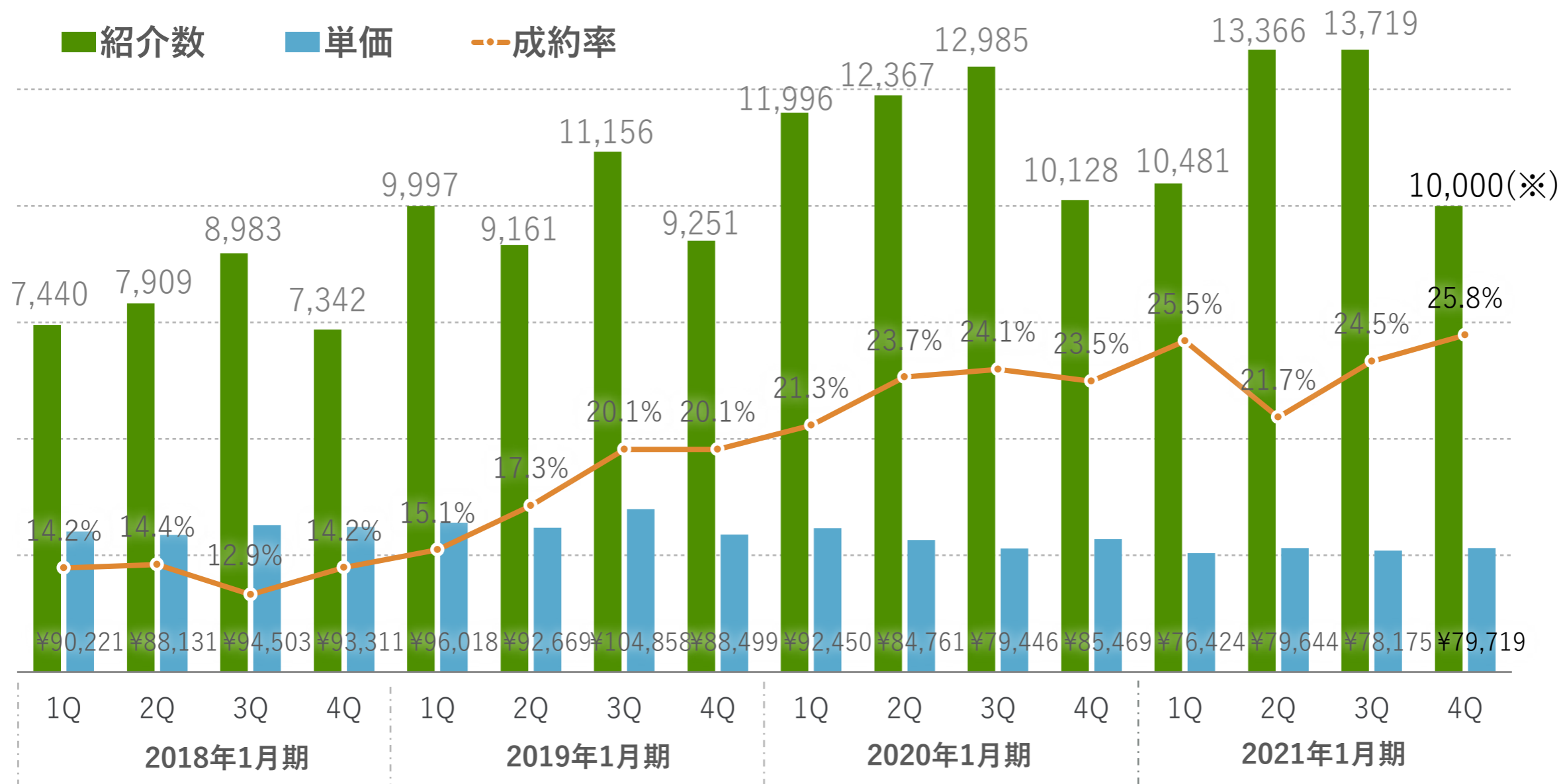


大きな変化はありません。

単位:百万円	2020年1月末	2021年1月末	前期比
流動資産	3,126	3,285	105.1%
うち現金及び預金	2,192	2,256	102.9%
固定資産	758	723	95.4%
総資産	3,884	4,009	103.2%
流動負債	342	250	73.2%
固定負債	30	59	193.8%
純資産	3,511	3,699	105.4%
うち資本金	977	1,038	106.3%
自己資本比率	90.0%	91.9%	+1.9pt

下半期はそれぞれの指標が大幅に改善し、過去最高の売上につながりました。

(紹介数 対前年同四半期比6.8%増 注記参照)

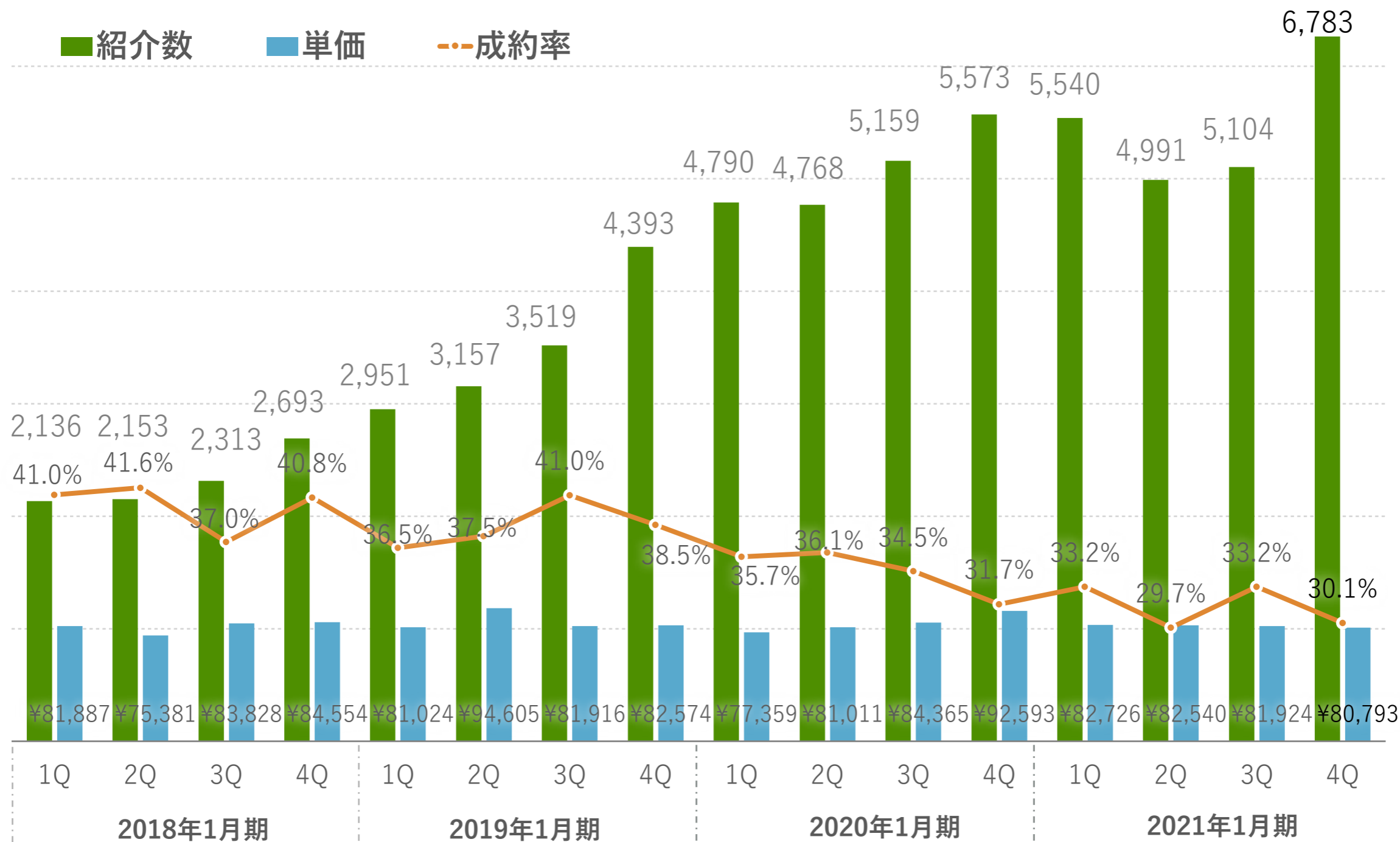


※ご紹介から3ヶ月以内に成約した案件の成約率を表示しています。

※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。

(※)紹介数の参照数値がはSalesforce導入により変更となりました。従前のツールにて算定した場合は10,684となります。

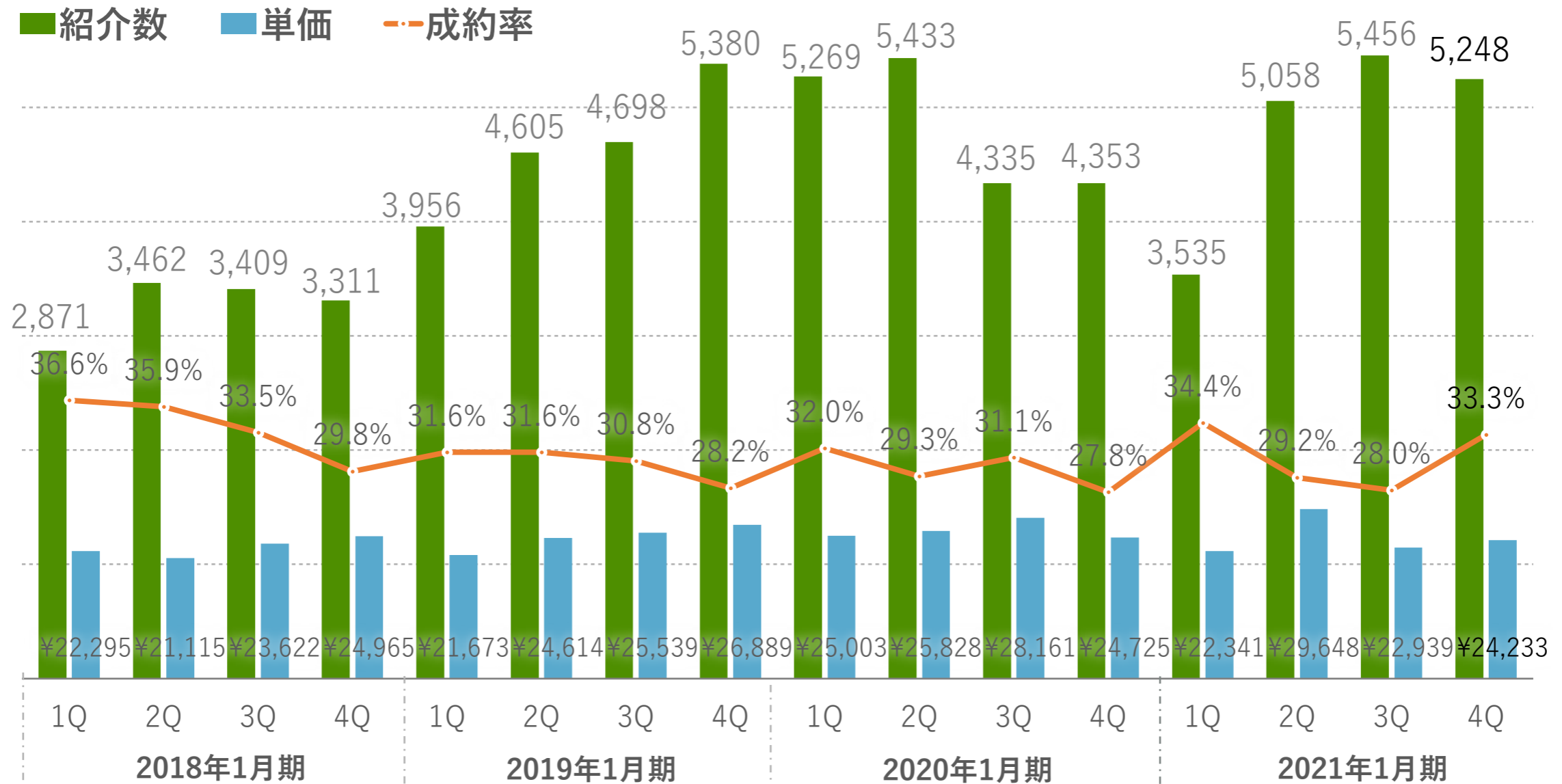
WEB施策の強化に取り組みました。結果として紹介数は過去最高、前年対比+22%の伸びを示し、回復基調にあります。



仏壇事業部の状況

下半期から紹介数が大きく成長しており、直近は前年対比+21%まで伸長。

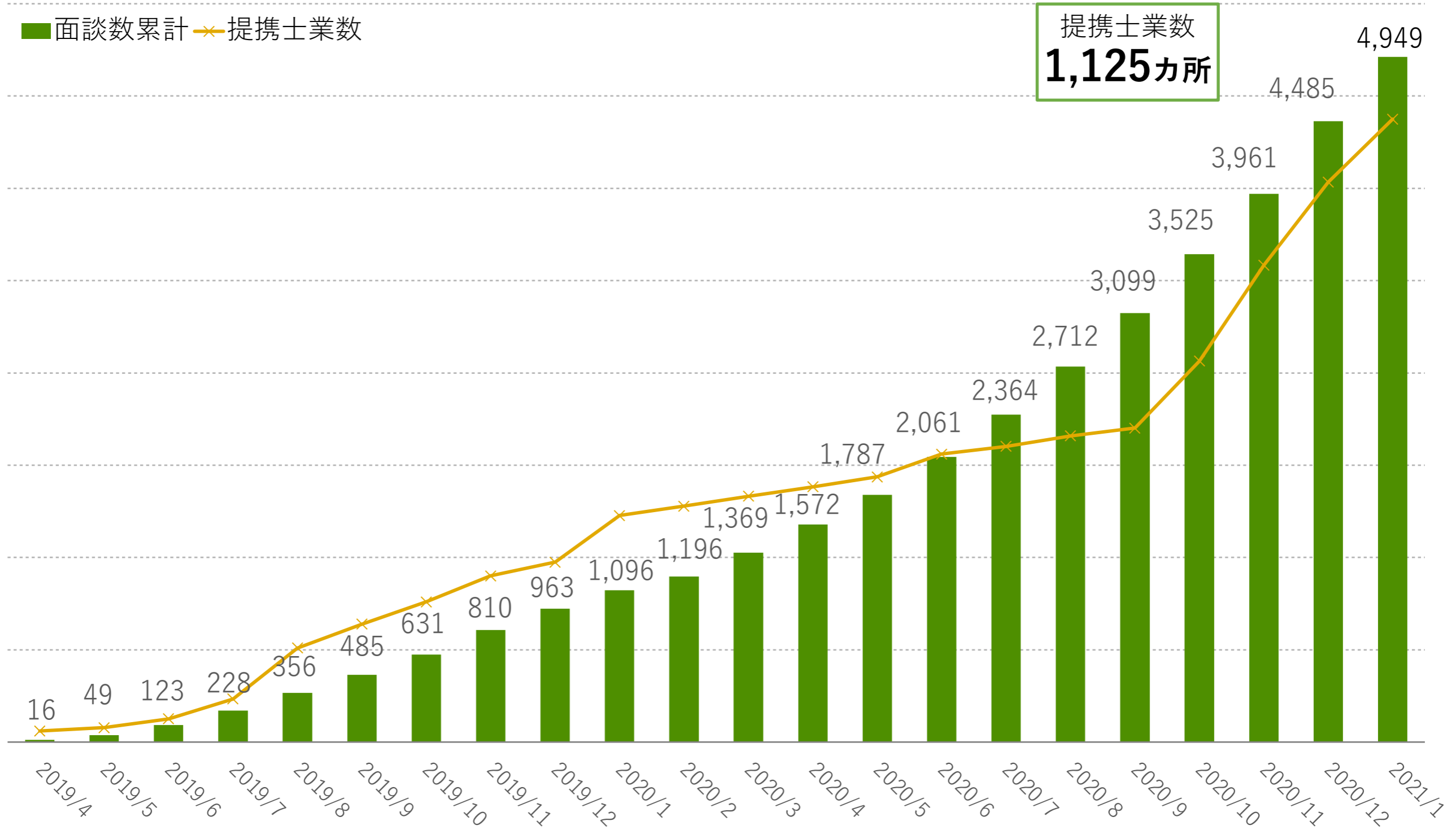
過去の成長トレンドラインに回帰しました。



※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。

相続事業部の状況

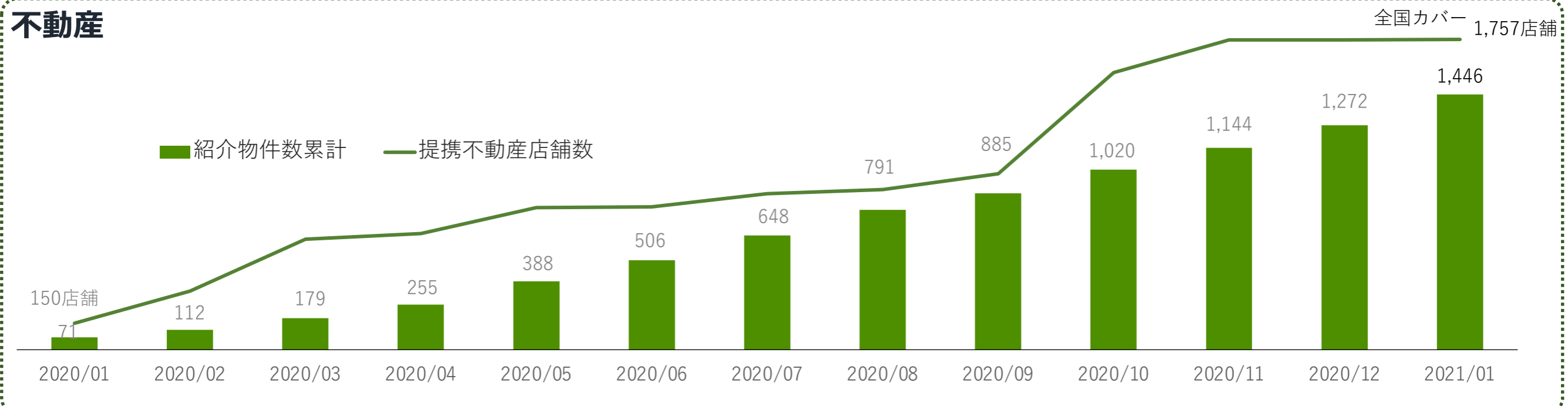
2019年4月からスタートした相続事業は、集客チャネルの多様化と提携士業数が半年で
 倍増。面談数累計が約5,000件に到達し、順調に成長しています。



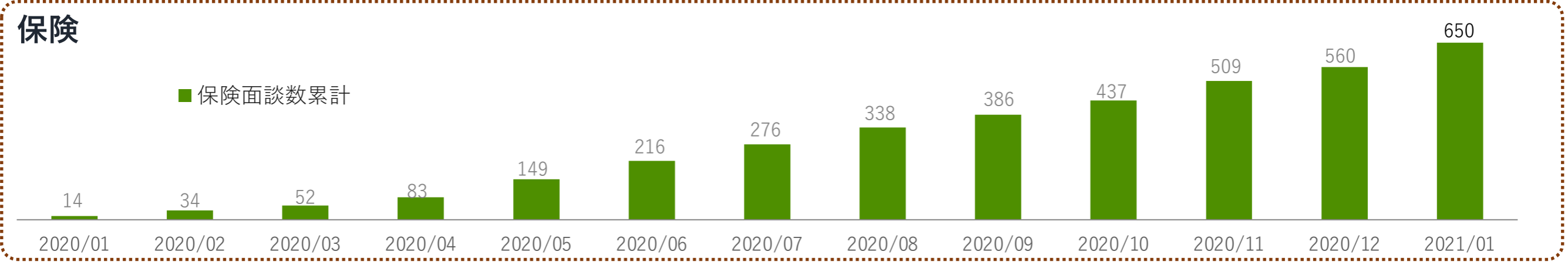
新規事業の立ち上がり ～ 不動産 ・ 保険 ・ 介護 ～

2020年からスタートした不動産・保険・介護事業は、順調に成長しています。

不動産



保険



介護



既存事業の売上・利益をさらに成長させつつ、わが国の巨大な「終活」市場に向けたサービスやマーケティング施策、クロスユースに向けた適切な投資を継続して行ってまいります。

単位：百万円	2021年1月期	2022年1月期計画	前年同期比
売上高	3,238	4,090	+26.3%
営業利益	266	720	+170.8%
経常利益	268	720	+168.9%
親会社当期純利益	180	500	+177.4%
営業利益率	8.2%	17.6%	-

お墓・仏壇事業

前年度下半期に急回復しており、コロナ前の成長トレンドラインに回帰したことを確認しております。今期も同様の成長を見込んでいます。

葬祭事業

人が集まるイベントであり、コロナ禍で影響を未だ受けています。しかしながらWEB施策の改善が奏功し4Qは過去最高の紹介数となっています。コロナ禍の影響が残るとしても、着実に前期からの収益改善を計ってまいります。

相続事業（2020年1月期～）

前期売上高は大きく成長したものの損益面では赤字であり、今期は更なる成長及び黒字転換を見込んでおります。

新規サービス事業（2021年1月期～）

新たに開始した保険事業、不動産事業、介護事業は前期の相続事業と同様に売上高の大きな成長を見込んでおります。

官民協働事業（2022年1月期～）

社会の要請を受けた地方自治体の「終活」に向けた取り組みの拡大を受けて、今期より官民協働事業がスタートしました。まずは47の自治体との取り組みからスタートします。

費用面

終活サービスの拡充、マーケティングの強化、クロスユースの拡大を継続的に行っていくための投資を堅実に継続します。

2. 中期経営計画

2-1.わが国の高齢社会と終活マーケットの将来

超高齢社会の進展

高齢化率は2020年の28.7%から2040年には36%を超え、世界一の超高齢社会がますます進展していきます。

図1-1-2 高齢化の推移と将来推計

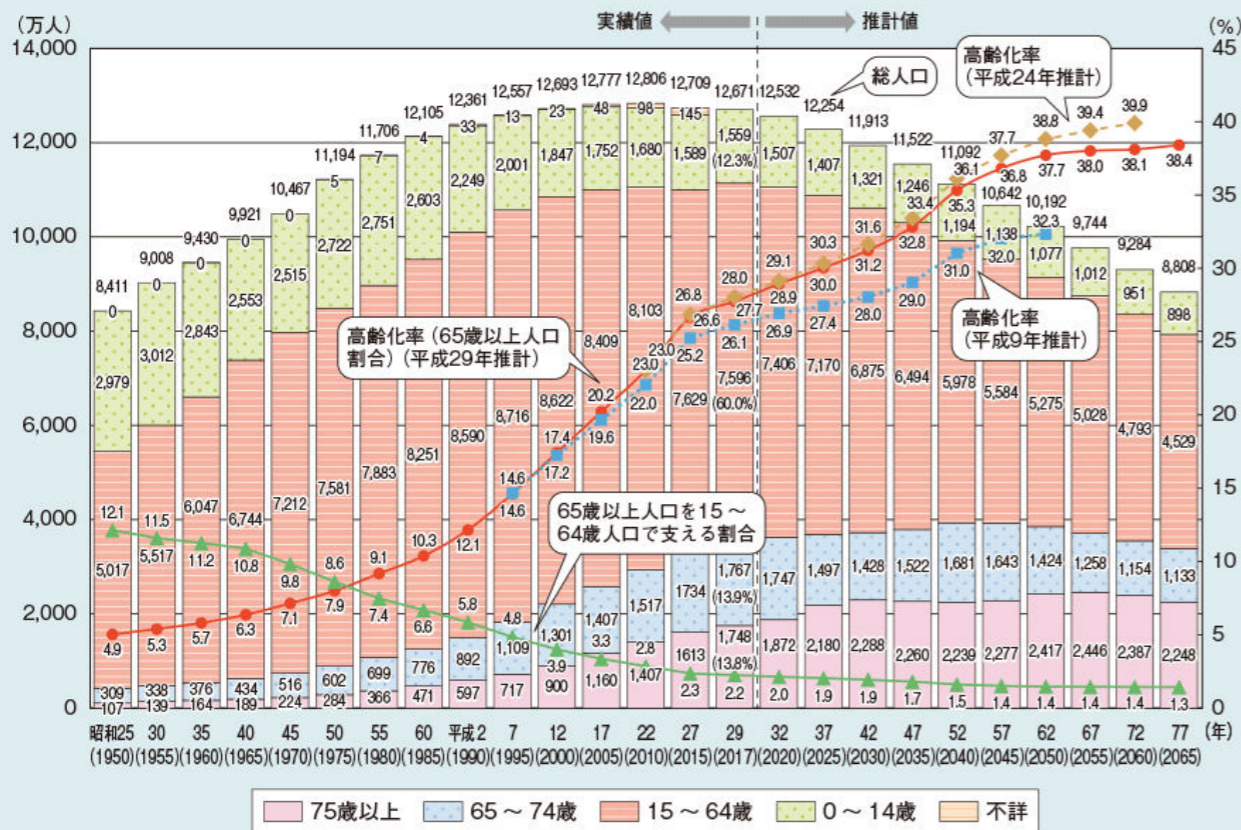
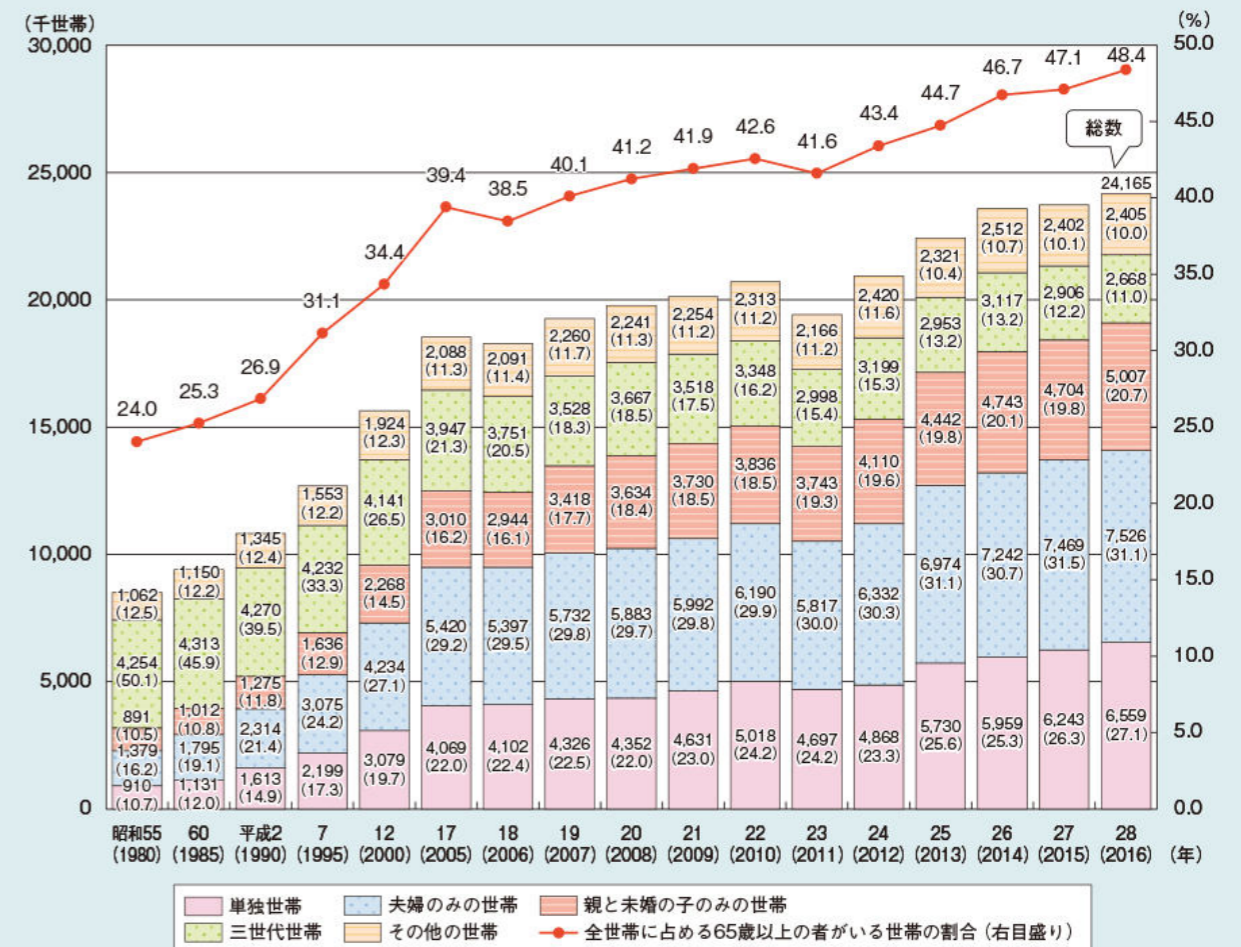


図1-1-6 65歳以上の者のいる世帯数及び構成割合（世帯構造別）と全世帯に占める65歳以上の者がいる割合



令和元年版高齢社会白書より転載

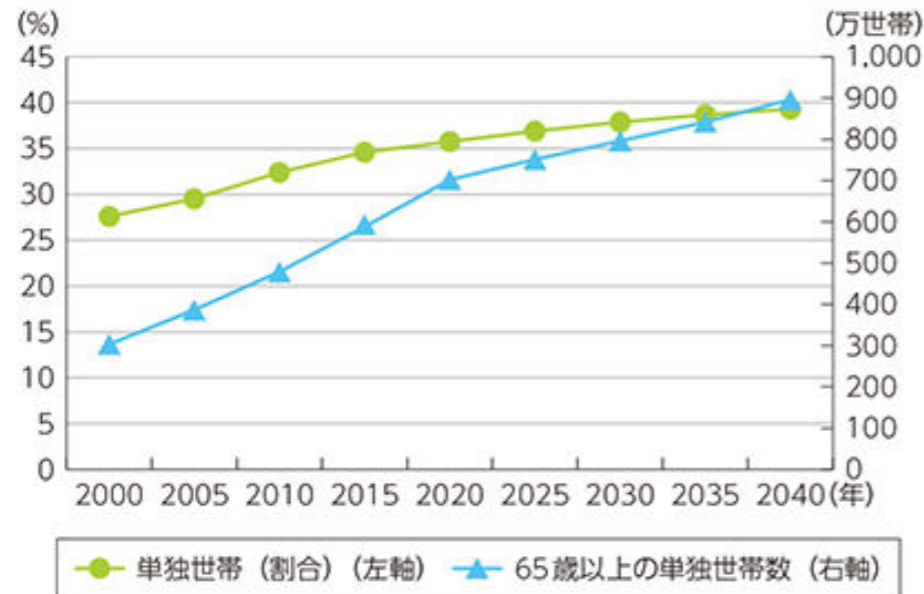
左図:https://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/w-2019/html/gaiyou/s1_1.html

右図:https://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/w-2019/html/zenbun/s1_1_3.html

超高齢社会の進展

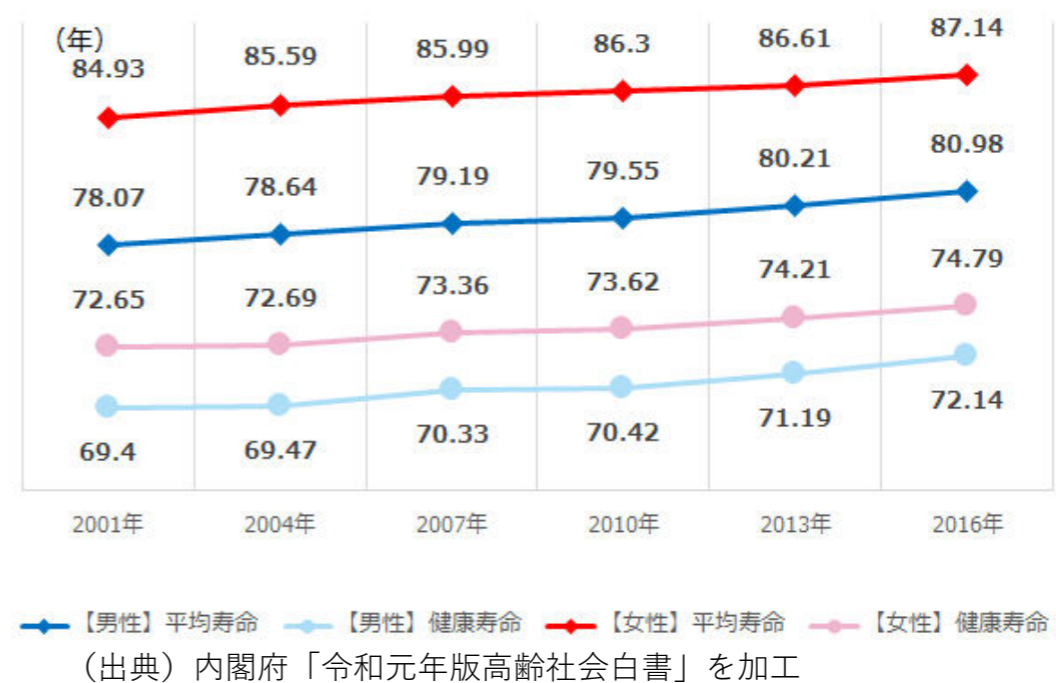
単身世帯の増加・医療費の増加・ますます進む長寿化・高齢者に偏る金融資産等の指標が示すトレンドは、そのまま終活ニーズの増大を意味しています。

< 単身世帯の増加 >

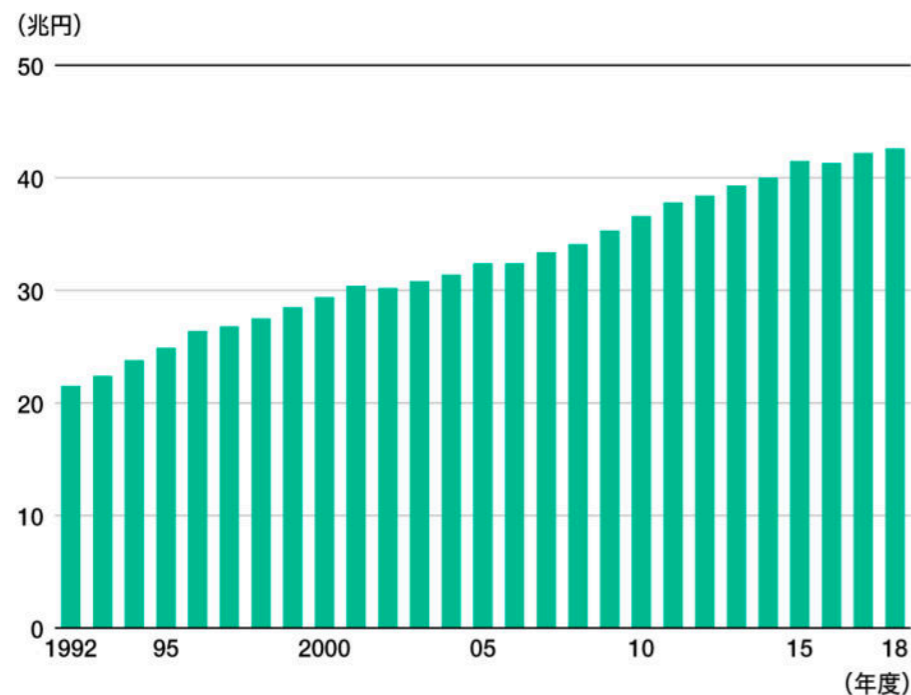


(出典) 2015年まで総務省統計局「国勢調査」2020年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計) 2018(平成30)年推計」(2018)

< 平均寿命の推移 >

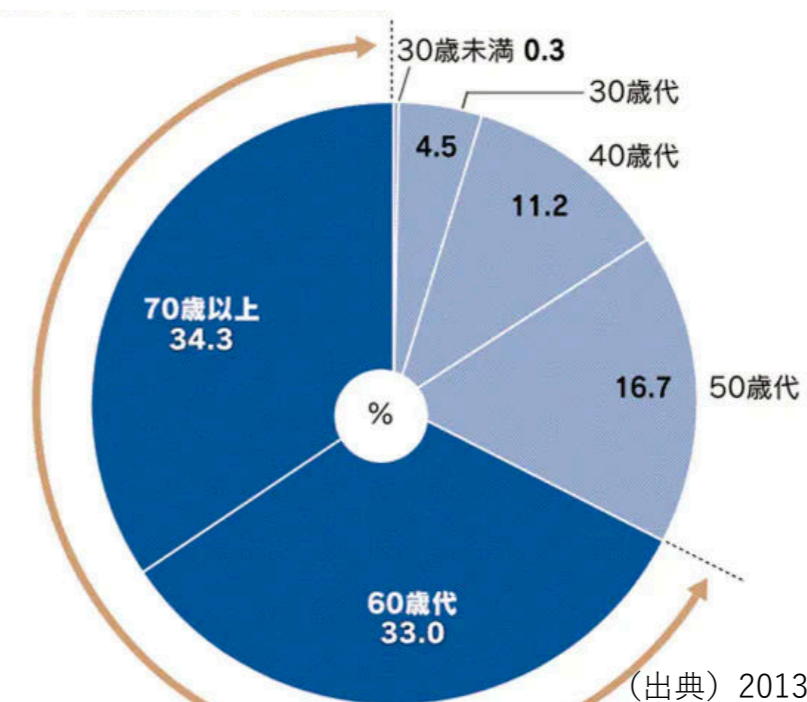


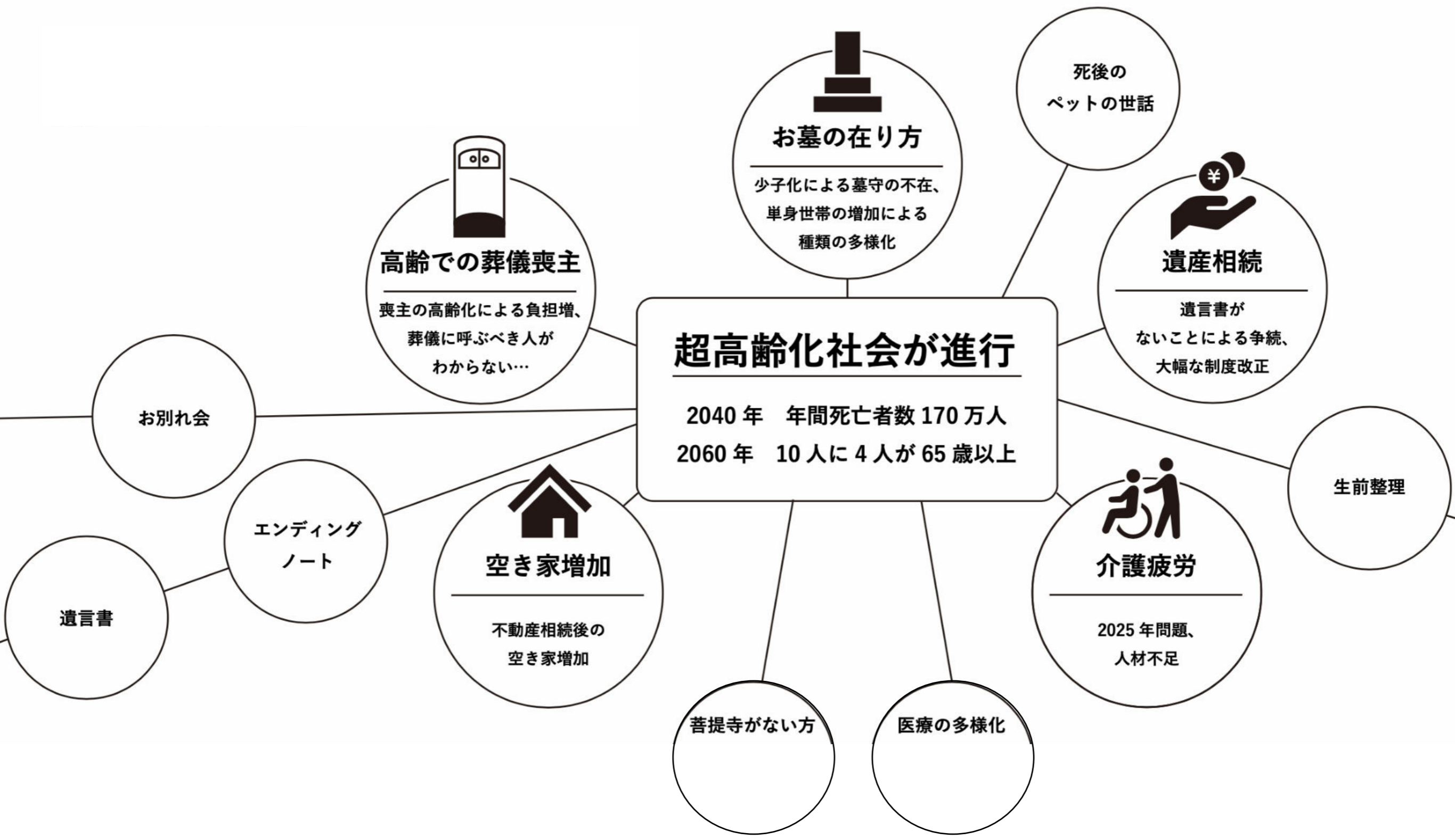
< 医療費推移 >



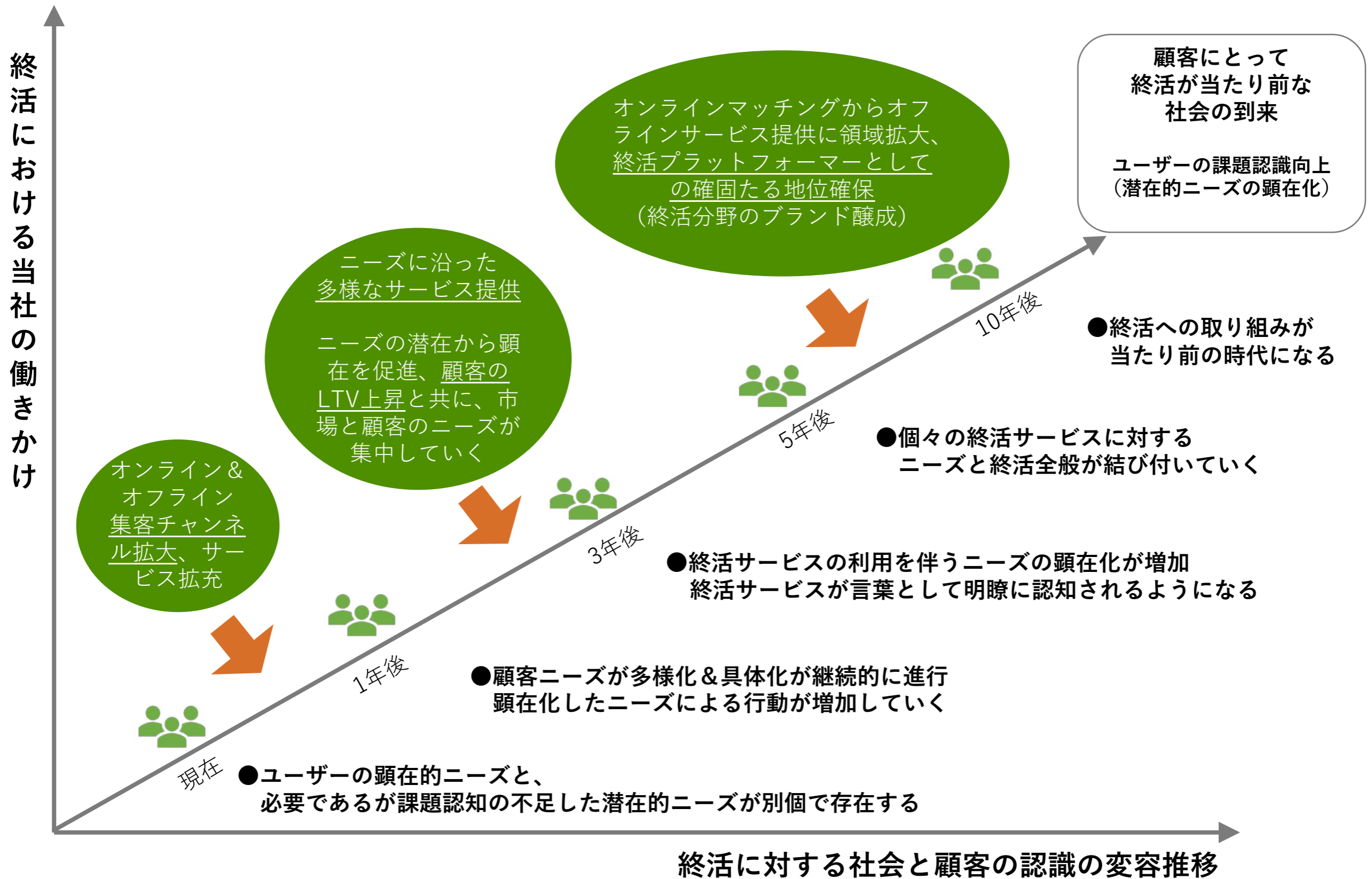
(出典) 厚労省「医療費の動向」を加工

< 年齢別金融資産保有割合 >



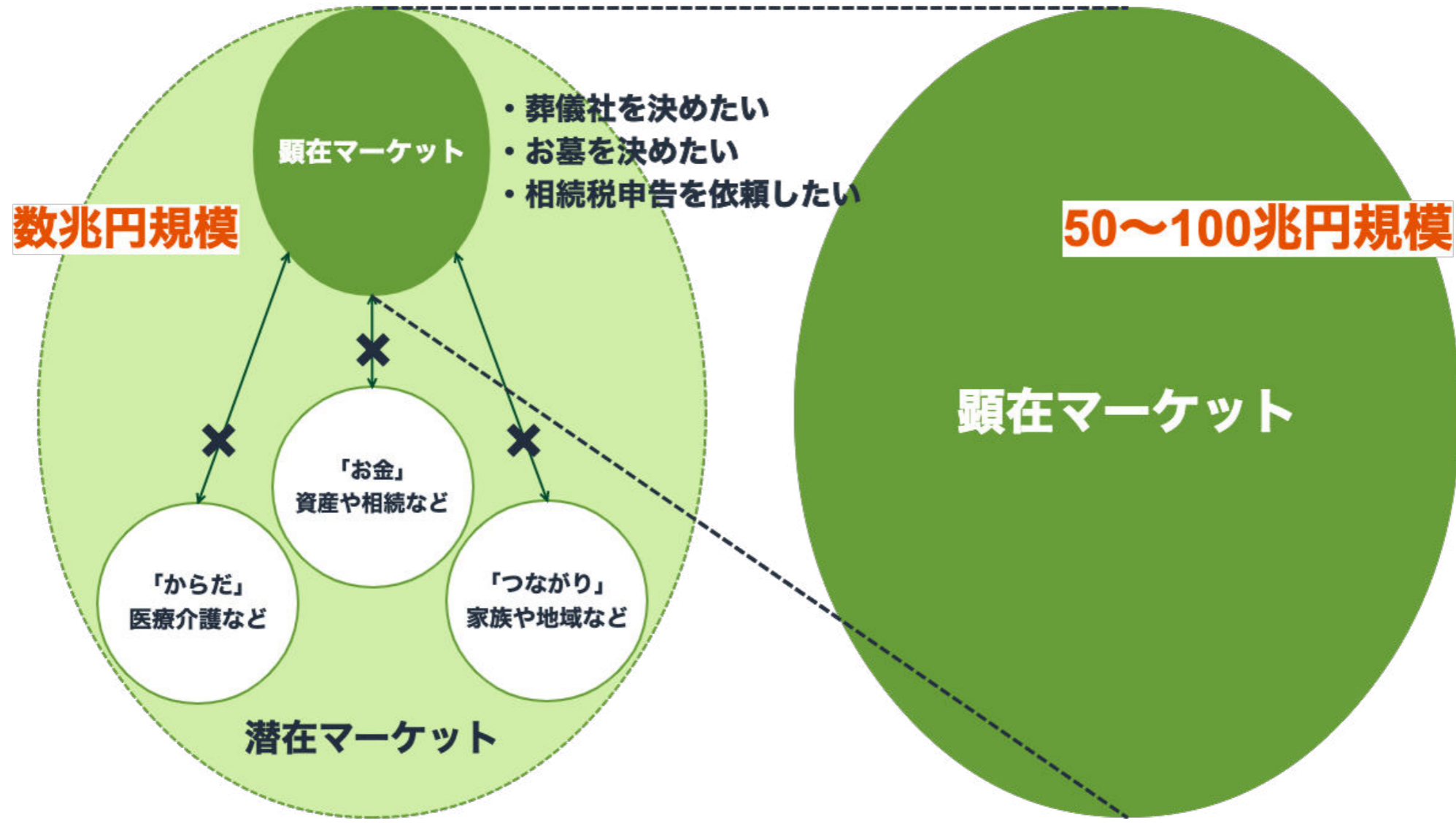


日本の将来を見据えた「終活インフラ」企業を目指します！



現在

X年後～



“終活”の認知行動は「死に関するイベントが生じた時に意思決定する」ため、事前準備や付随して決めるべきことが繋がっていない。

今後、事前準備や、老いや死に関するイベントの付随事項も纏めて意思決定する認知行動になった時、マーケット規模は10倍以上となり、すべてのサービスと一定シェアを持つプレイヤーがマーケットチャンピオンとなる。

2-2.鎌倉新書の世界観

これまで

供養×IT

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



これから

終活インフラ

超高齢社会の進展に伴って、世の中の多くの人や家族が直面する
希望（やりたいこと）や
課題（やらなくてはならないこと）や
備え（やっておきたいこと）など、
ありとあらゆる「終活」のお手伝いをする社会のインフラとなる

※私たちは「終活」を、「人生の終わりに向けて前向きに準備することで、今をよりよく生きる活動」と定義しています。

私たちは、明るく前向きな社会を実現するため、 人々が悔いのない人生を生きるための お手伝いをします。

もし、毎年百万の人々が家族に対して感謝のメッセージを伝えれば、社会は変わる。
もし、毎年百万の人々の憂いがなくなれば、社会は変わる。
そうすれば、毎年百万の人々が悔いのない人生を生きるようになり、社会は大きく変わる。
明るく前向きな社会の実現のため、私たちはまず、高齢社会を活性化していくことがみんなの希望になると考えています。

明るく前向きに生きる高齢者が増えれば、そのご家族、また次の世代の人たちも明るく前向きに生きることにつながります。

高齢社会の中でこの夢を実現するのが鎌倉新書のミッションです。

終活が当たり前になる、 その時だれもが鎌倉新書をイメージ（想起）する。

私たちは、高齢社会の進展に伴いニーズが拡大する高齢者やそのご家族に向けて、課題解決のための情報やサービスの提供をすることで社会に貢献してまいります。

遺言や相続、不動産などの「お金」のことや、介護・終末期医療などの「からだ」のこと、葬儀やお墓など、「家族のつながり」のこと、ほかにも「家の片付け」「思い出」「家族へのメッセージ」など、人生をより良く生きるために大切なことはすべてお手伝いします。

わたしのため、家族のため、より良い人生のために…「終活」



- 私たちのミッション -
私たちは、明るく前向きな社会を実現するため、
人々が悔いのない人生を生きるためのお手伝いをします。

2-3. 今後の取組みと中期経営目標について

Vision ビジョン

終活が当たり前の時代では当社が真っ先に想起される

Mission ミッション

ありとあらゆる「終活」のお手伝いをする社会のインフラになる

サービス拡充

集客数の拡充

クロスユース拡充

当社のビジョンとミッション達成のために必要な
上記3つの拡充を図り、相乗効果で収益を飛躍的向上させます

他社との事業提携
プラットフォーム構築

戦略的なM&A*で
スピーディーな事業拡大

顧客データ分析 (AI活用)
ノウハウストック

*M&Aについての考え方

- ・「終活」の領域を出ないこと
- ・事業者とユーザーをつなぐプラットフォーマーであること
- ・今まで誰も取り組んでいない事業に取り組んでいること
- ・トップの思考、社風など親近感を感じること

これらの条件に合致する企業については資本提携を検討したいと考えています。

1984～ | 仏教書の出版



1990～ | 供養系書籍の出版 (第1変革期)



2000～ | 供養系WEBサイトの運用 (DX・第2変革期)



2019～ | 終活インフラの構築 (第3変革期)

NOW



1



葬儀
2000～

2



月刊 仏事
2001～

3



お墓
2003～

4



仏壇
2003～

5



Story
2014～

6



相続
2019～

7



生前契約
2019～

8



お坊さん
2019～

9



ブルーオーシャンセレモニー
BLUE OCEAN CEREMONY
2019～

10



介護
2020～

11



不動産
2020～

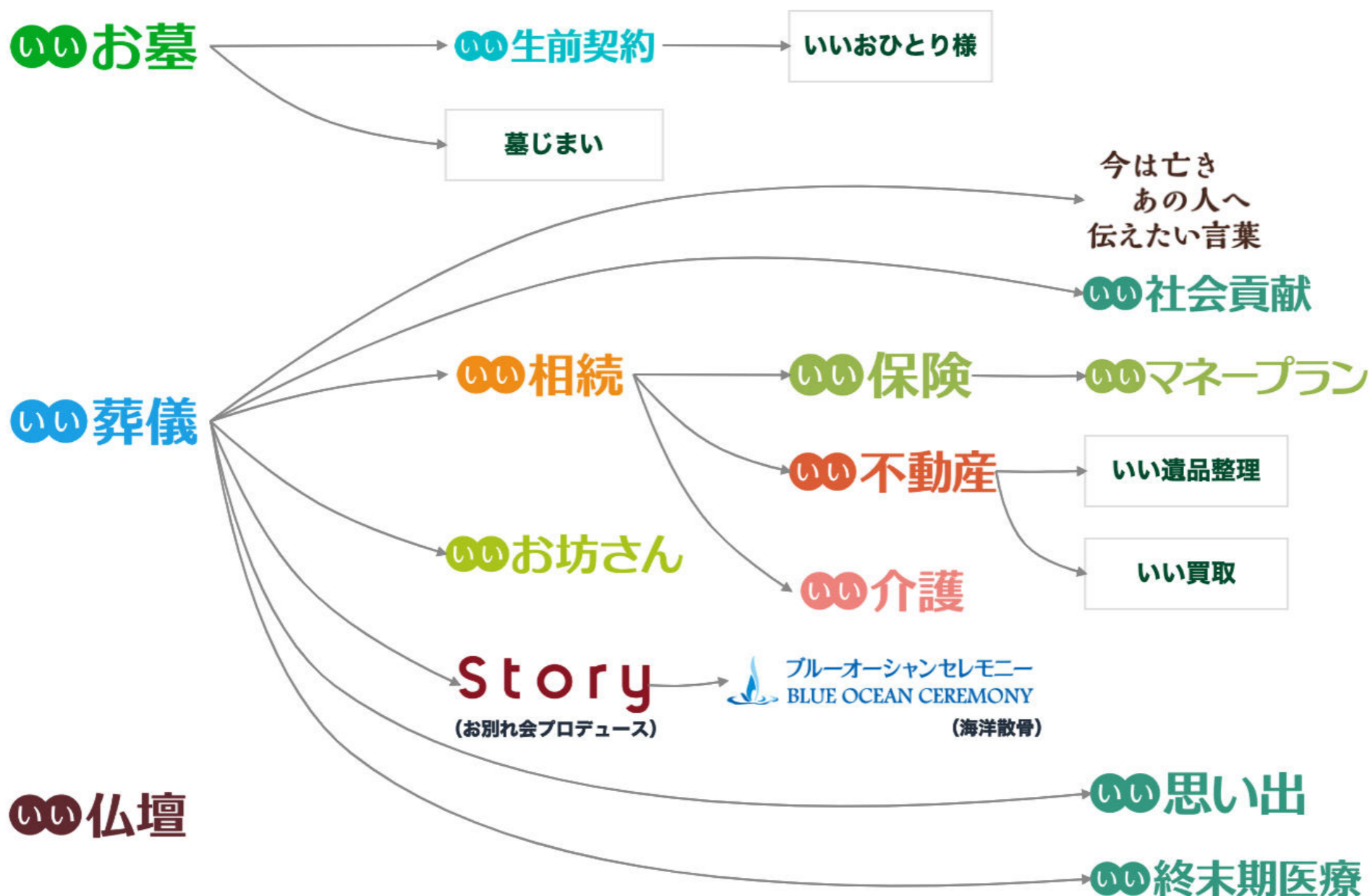
12



保険
2020～

Coming Soon...

お客様の悩みや要望(社会課題)に応じていく中で新しいサービスが増え、それによって新たなお客様が増大。



葬儀



初めての相続手続きで、どのように進めれば良いか分からない。

相続

相続



実家が空き家になってしまうが、どのように売却を進めていけばよいか。

不動産

お墓



自分が死んだ後の事を決めておきたい。死後の手続きは誰に頼めばよいのか。

生前契約

相続



高齢の母1人の暮らしは心配なので、介護施設を紹介してもらえないか。

介護

葬儀



葬儀は仏式でやらないといけないのか。仲間内で形式ばらず忍びたい。

Story

Story



生前に自然に還してほしいと言っていた。お骨を海に撒くことはできるだろうか？

ブルーオーシャンセレモニー
BLUE OCEAN CEREMONY

葬儀



亡くなった妻に向けて、改めて感謝の気持ちを伝える事ができたら。

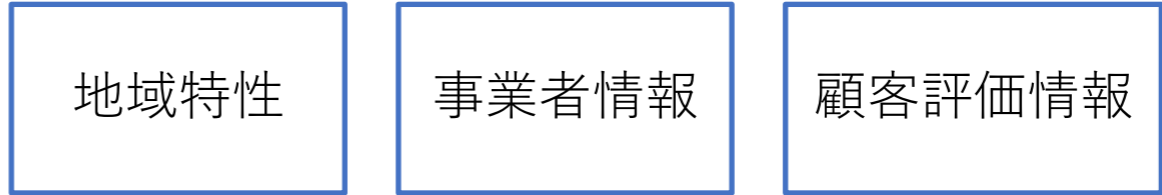
今は亡き
あの人へ
伝えたい言葉

葬儀



死んだら自分の財産は社会貢献団体に寄付したい。

寄付/
いい社会貢献



情報・ノウハウが集約



有益情報提供
SEO対策

入口はポータルサイトで
広く顧客を集める

デジタル活用
(顧客管理を実施)
クロスユース強化

顧客の流れ



コールセンターによる
丁寧な対応で成約率向上

いい葬儀 ※後述	
・ 父親逝去に伴う葬儀業務一式受注	15万円
いい相続	
・ 故父親の相続事務手続き (行政書士)	15万円
・ 相続税申告及び2次相続対策相談 (税理士)	40万円
いい保険	
・ 暦年贈与プラン	(48万円)
・ 非課税枠活用プラン (※次年度~5年目 各14万円除く)	
いい不動産	
・ 故父親の不動産売却	(63万円)
・ (※将来) 自宅売却&コンパクトマンションへ引っ越しニーズあり	
鎌倉新書 収入見込	181万円

フィードバック・改善

 郵便局

第一生命

大手金融機関

全国の自治体

⋮

従来のミッションに加えて、終活支援の取り組みを通じて、資産寿命の延伸や家族のつながりの深化・補完など、高齢者のQOL向上に貢献していく



 鎌倉新書
Kamakura Shinsho

【ミッション】

私たちは、明るく前向きな社会を実現するため、人々が悔いのない人生を生きるためのお手伝いをします。

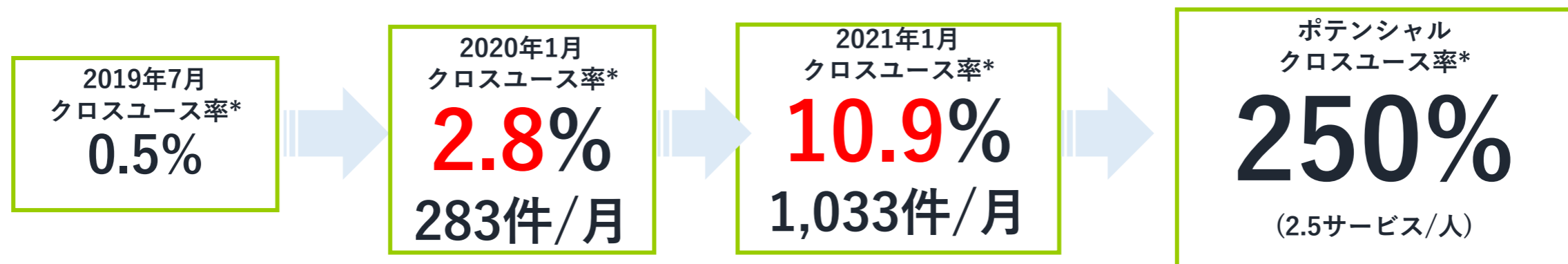
【ビジョン】

終活が当たり前になる、その時だれもが鎌倉新書をイメージ（想起）する。

達成するためのアクション

①顧客情報の一元化と適切な共有体制の構築
(Salesforce の導入拡大)

②①のデータを元に、お客様に最適な複数のサービスを提供することができる体制の構築



*クロスユース件数/全事業紹介件数

クロスユース増大に向けた取組みにより、葬祭から相続、葬祭から宗教者手配、相続から不動産、相続からお墓、相続から保険、といった事例が増えてきております。

コールセンター・コンサルタントのタッチポイントの情報を集約・整理し、当社独自の顧客情報のストック・管理を積み上げ、分析し、新たな課題の発掘・解決へ。

WEB集客

- 生前契約
- 葬儀
- お墓
- 仏壇
- 相続
- 不動産
- 保険
- 介護



情報収集・分析



顧客情報
・家系図
・資産状況
・属性パターン
課題・ニーズ
etc.

機械学習



パターン分析
タイミング分析
多変量解析
etc.

クロスユース提案

- 生前契約
- 葬儀
- お墓
- 仏壇
- 相続
- 不動産
- 保険
- 介護





名前	T氏			*個人情報保護法の観点から肖像・数値・住所・ニーズ等 多少デフォルメしております	
年齢	61	性別	男	職業	製造業
住所	神奈川県横浜市		区分	一戸建て	
最寄	上大岡駅徒歩8分		流入	いい葬儀	
保有資産	預金30百万円、証券8百万円、不動産50百万円、生命保険5百万円				

いい葬儀

- 父親逝去に伴う葬儀業務一式受注

15万円

いい相続

- 故父親の相続事務手続き (行政書士)
- 相続税申告及び2次相続対策相談 (税理士)

**15万円
40万円**

いい保険

- 暦年贈与プラン
- 非課税枠活用プラン (※次年度~5年目 各14万円除く)

(48万円)

いい不動産

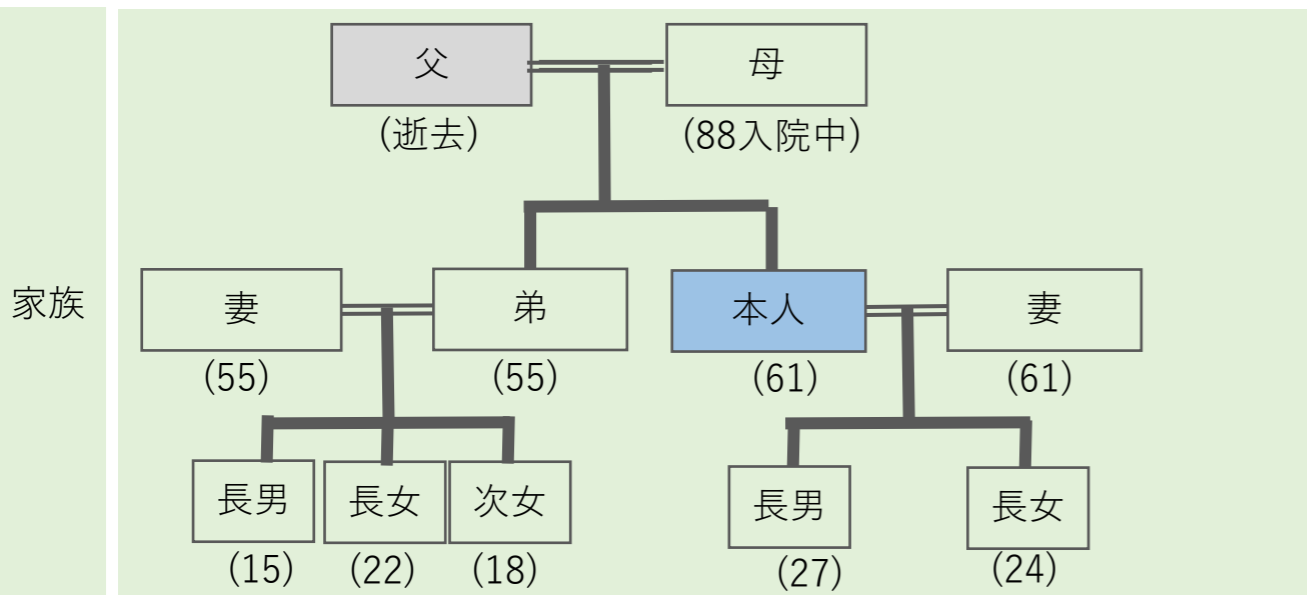
- 故父親の不動産売却

(63万円)

- (※将来)
自宅売却 & コンパクトマンションへ引っ越しニーズあり

鎌倉新書 収入見込

181万円



相続資産

- 母親入院中
- 少しずつ将来の孫へ贈与していくことを検討

父不動産	40百万円	金融資産	60百万円程度
------	-------	------	---------

自分財産

不動産	50百万円程	金融資産	預金30百万円、証券8百万円、生命保険5百万
-----	--------	------	------------------------

資金計画ニーズ

- 元々大企業のエンジニアで、退職後も同業界に再就職、月額30万円程度の収入得ている。妻も働いており、夫婦で70歳前後まで年間600~800万円程度は収入得られる予定
- 妻も30百万円程度蓄えあり、将来不安に備え資産運用興味あり
- 母親及び夫婦共に相続税課税水準であり2次相続対策必要

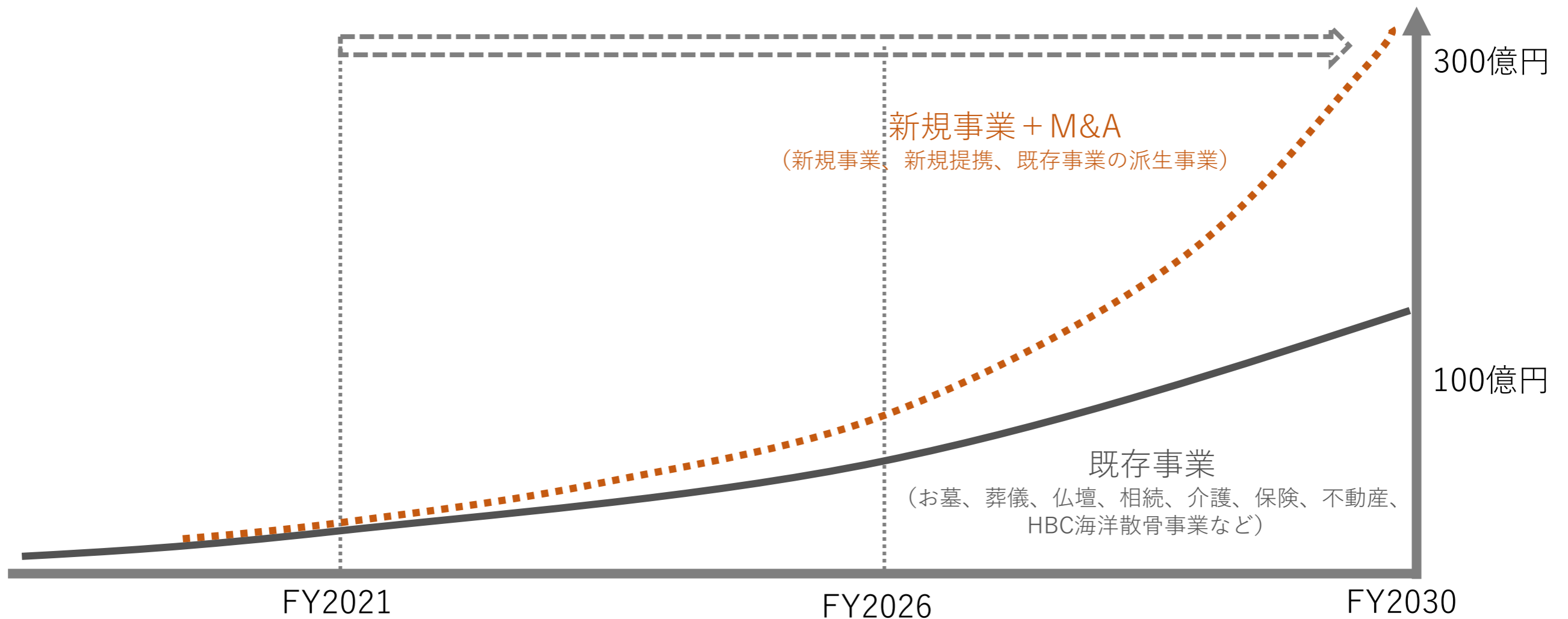
3つの施策（サービスの拡充、集客数の拡大、クロスユースの拡充）の掛け算によって収益の飛躍的向上を実現します。



	FY2021	FY2022		FY2026		FY2030
延べ集客数 <small>=集客数×クロスユース率</small>	10万人	13万人		30万人		100万人
売上	32億円	40億円	...	100億円程度	...	300億円程度
営業利益	2.65億円	7.2億円		30億円以上		100億円以上

既存主要事業を継続的に高度化・拡大させると共に、生前領域への新規事業の創出で成長していきます。

～2030年、オールラウンドな終活プラットフォームの構築～
より豊かな日本社会を実現する
ライフインフラ企業を目指す



2-4.当社が担うべき社会的責任

I 社会に向けた考え方と取り組み

① 事業を通じた社会的責任

私たちの創り出す商品やサービスは、それ自体が社会に有益であり、かつお客さまを満足させるべきものであると考えます。私たちは商品やサービスの提供を通じて社会に貢献します。

わが国は世界に類を見ない超高齢社会に突入しており、この状況は今後も数十年にわたって進展してまいります。そのような社会状況のもと、当社では拡大する高齢者に向けた情報サービスを拡充することで、社会課題の解決に努めてまいります。

超高齢社会の進展に伴って、増大する社会課題としての「終活」～世の中の多くの人や家族が直面する希望（やりたいこと）や課題（やらなくてはならないこと）や備え（やっておきたいこと）など～のお手伝いをすることで社会に貢献していく。これが鎌倉新書のミッションです。

当社では、葬儀・お墓・仏壇・相続・介護・不動産・保険に関するサービスを主たる事業として行っています。同時に下記の一例のような事業性の低い、しかしながら社会にとって有益であると考えられるサービスに関しても上記のミッションに照らし合わせて行っています。

- ・ 「いい社会貢献」 ・ ・ 社会貢献性の高い公益法人やNPO法人と支援者をつなぐサービス
- ・ 「いい思い出」 ・ ・ ・ 思い出の写真や映像をデジタル化し次世代に伝えるサービス
- ・ 「いいメッセージ」 ・ ・ 次世代の人々に向けた思いやメッセージの作成を専門のライターがお手伝い

I 社会に向けた考え方と取り組み

② 企業の発展を通じた社会貢献

私たちは、企業としての健全な発展と成長を通して社会に貢献します。
具体的には「売上を増やす」「雇用を増やす」「利益を増やす」の3つです。

売上が増えれば、取引先に対する支払いも増えます。同時に雇用を増やすことにもつながります。そうすると取引先も同様な行動を取り、これが連鎖すれば社会は私たちの国の経済活動は活発化します。

雇用が増えれば、消費が増えます。消費が増えれば、その流れは巡り巡って企業を潤すことにつながり、また雇用が増えるという好循環を生み出します。同時に雇用が増えれば、消費税や所得税等を通して税金が増え、社会の必要な部分に資源が行きわたります。

利益が増えれば、法人税を通して国や地方の税金につながり福祉やインフラなど社会の必要な部分に、適切な手当てを行うことができます。また、配当という方法で重要なステークホルダーである株主に

このように、企業はその活動自体、あるいはその成長発展が社会貢献そのものであると私たちは考えています。社会に必要とされるサービスを提供し、事業により社会課題を解決していく活動を通して消費者に価値を感じていただき、その対価を受け取り、これを消費や税というカタチで社会に還元していきます。

I 社会に向けた考え方と取り組み

③ 事業の中で気づいた社会貢献

企業には活動を行う専門領域があり、そこでさまざまな学びや気づきに遭遇します。そうした中で、（収益性を求める）事業には馴染まないけれど、社会にとっては必要なことやプラスになること、いわゆる社会貢献性が高い取り組みが存在します。このようなことについては、中長期的な観点から企業活動にマイナスの影響を与えないことを条件として、私たちは積極的に取り組んでいきたいと考えています。一例として以下のような取り組みを行っています。

「社会貢献団体ガイドブック」プロジェクト

「終活」の中で社会貢献とりわけ寄付に対する希望が増えています。しかし、多くの方は「どこに寄付をすべきか」に悩んでいます。そこで当社では、社会貢献活動を積極的に行う公益法人やNPO法人を取材し、それらの情報を一冊の書籍にまとめました。それぞれの方の意志や思いに沿った社会貢献団体への支援に役立てていただきたいと考えています。



今は亡きあの人に伝えたい言葉

人と人との温かなつながり多くの人に伝えたいという思いからこのコンテストがスタートし、今回で8回目になっています。手紙を書くことで「その人に対する想いに改めて気づけた」や「感謝を伝えられた」というお声をいただくだけでなく、お手紙を収録した本を読まれた方から、喪失の悲しみから立ち直るきっかけになったというお声を数多くいただき、回を重ねるごとにこのプロジェクトの意義を改めて強く認識しております。



当社が担うべき社会的責任について

Ⅱ ガバナンスについて

① 取締役の状況

2021年1月末日現在、取締役の総数は7名、そのうち社外取締役が4名（うち3名が監査等委員）となっており取締役総数の過半が社外取締役となっております。

毎月行われる取締役会のみならず、複数の社外取締役が毎週1回行われる経営会議に参加するなど会社の置かれた状況を良く知る中で意思決定がなされております。また取締役会では、それぞれの専門的な見地からの意見が活発に行われており、適切な議論が行われているものと認識をしています。

当社は創業オーナーが現在CEOを勤めております。そのため経営者としての視点と、オーナー（中長期的な大株主）という視点を持ち合わせています。しかしながら、いつまでも経営を担えるものではなく、いつかはその職を辞する時が来るものと認識をしています。その時に適切なガバナンスを残しておかなくてはならないという強い意識から取締役の構成や、取締役会の運営には細心の注意を払っております。

② ダイバーシティについて

女性や障がい者、外国人や高齢者あるいはLGBTの採用や登用については多様性に寛容であることや、広く人材を活用し生産性の向上や市場の多様なニーズへの対応という観点から重要であると認識しています。

現在、関連会社を含めて女性の役員は3名（全役員の27%）、従業員に占める女性の比率は39%となっております。また障がい者、外国人、LGBTについても採用の実績はあるものの、十分とは言えず今後もこれらの観点を常に意識して企業活動に取り入れていく考えでおります。

Ⅲ 環境に対する配慮

企業が短期的な視点に偏った意思決定を繰り返すと、中長期的に大きなリスクを抱えることとなります。これは環境というテーマにおいても同様であることは言うまでもありません。次世代やさらに遠くの将来の人々が安心して暮らしていけるよう、環境に対する配慮は、企業活動の中にも積極的に取り入れられていかなければならないことを私たちは認識しています。

いっぽうで私たちはまだまだ小さな企業であることや、工場や店舗や製品を持たない事業を営んでいることなどから、そのような意識を持ちにくい環境にあります。そこで、まずは働くメンバーの一人一人が環境に対する意識を高める活動から行っていくことが重要であるとの認識をしており、そのような活動を行っていく計画を立てています。


3. APPENDIX (会社説明)

会社名	株式会社鎌倉新書
代表者名	代表取締役会長CEO 清水祐孝 代表取締役社長COO 小林史生 代表取締役CFO 須藤諭史
設立日	1984年4月17日
資本金	10億3,854万円
所在地	東京都中央区京橋2-14-1 兼松ビルディング3階
従業員数	166名（パート、アルバイト含む）
事業内容	終活関連サービス事業 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、終活に関わる情報サービスの提供

2021年1月31日現在

『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」と関わらず、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	
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	
2020年6月/8月	情報サイト「いい相続」「いい不動産」「いい保険×いい相続」を開始	

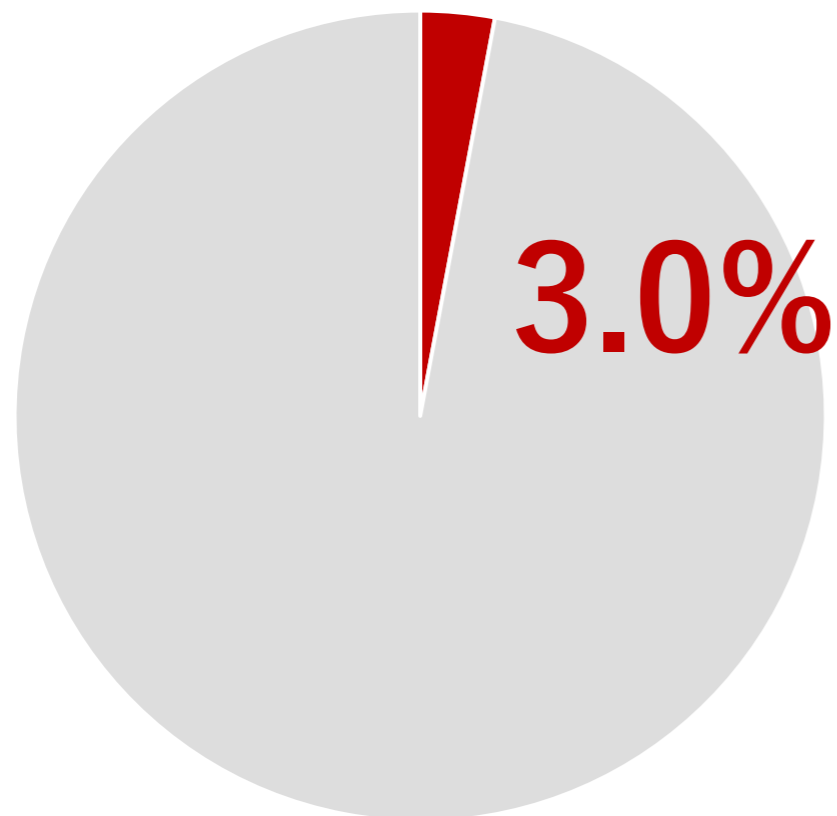
安心できる優良事業者の紹介



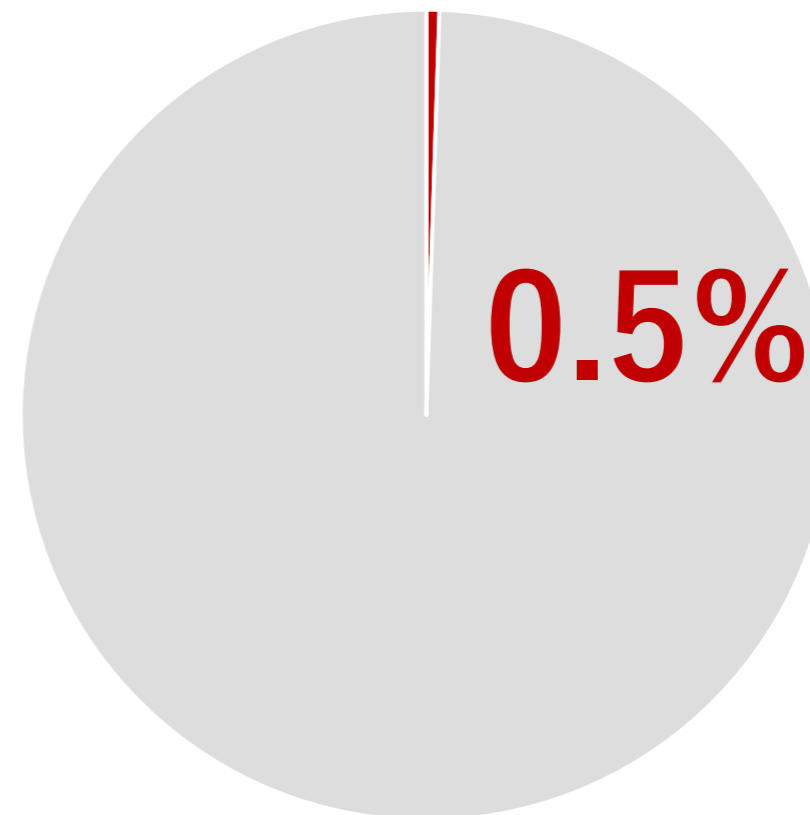
主力事業の当社の市場シェア

主力事業の「いいお墓」「いい葬儀」の各業界市場シェア(数量ベース)は、2020年1月末時点で、お墓**3.0%**、葬儀**0.5%**程度であり、まだまだ伸びしろが十分あると認識しております。

いいお墓



いい葬儀



*算出根拠:件数ベースで試算
葬儀市場に関しては年間死亡者数を130万人と仮定
お墓市場に関しては年間お墓購入者を40万人と仮定 (鎌倉新書調べ)

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。