

2021年1月期 第1四半期

決算説明資料

株式会社 鎌倉新書 (6184)

2020年6月11日

- 1 決算概要
- 2 今期・来期以降の計画
- 3 APPENDIX（会社説明）

1 決算概要

総括

売上高 **677** 百万円 YoY + **0.6%**
営業損失 **▲47** 百万円 YoY **▲174**百万円
(単体営業損失 **▲30** 百万円 YoY **▲167**百万円)

Topics

- 前期同期間に対し、全般的にコロナ禍の影響を受けたが、その中で葬祭事業は堅調に推移（コロナの影響に係る詳細は12頁参照）。
- 相続事業は1Qで29百万円の売上とコロナ禍の中でも順調、加えて新サービス事業も事業化に向け順調に進捗している。
- 全事業で顧客情報管理の一元化を推進、また流入数の増加等、本質的な価値向上に向けての施策進捗中。
- コロナ禍の影響を受けつつも、既存事業は柔軟にコストコントロールを行い対応。
- 超高齢化社会における「終活インフラ」企業を目指し、5~10年先を見据え活動中。

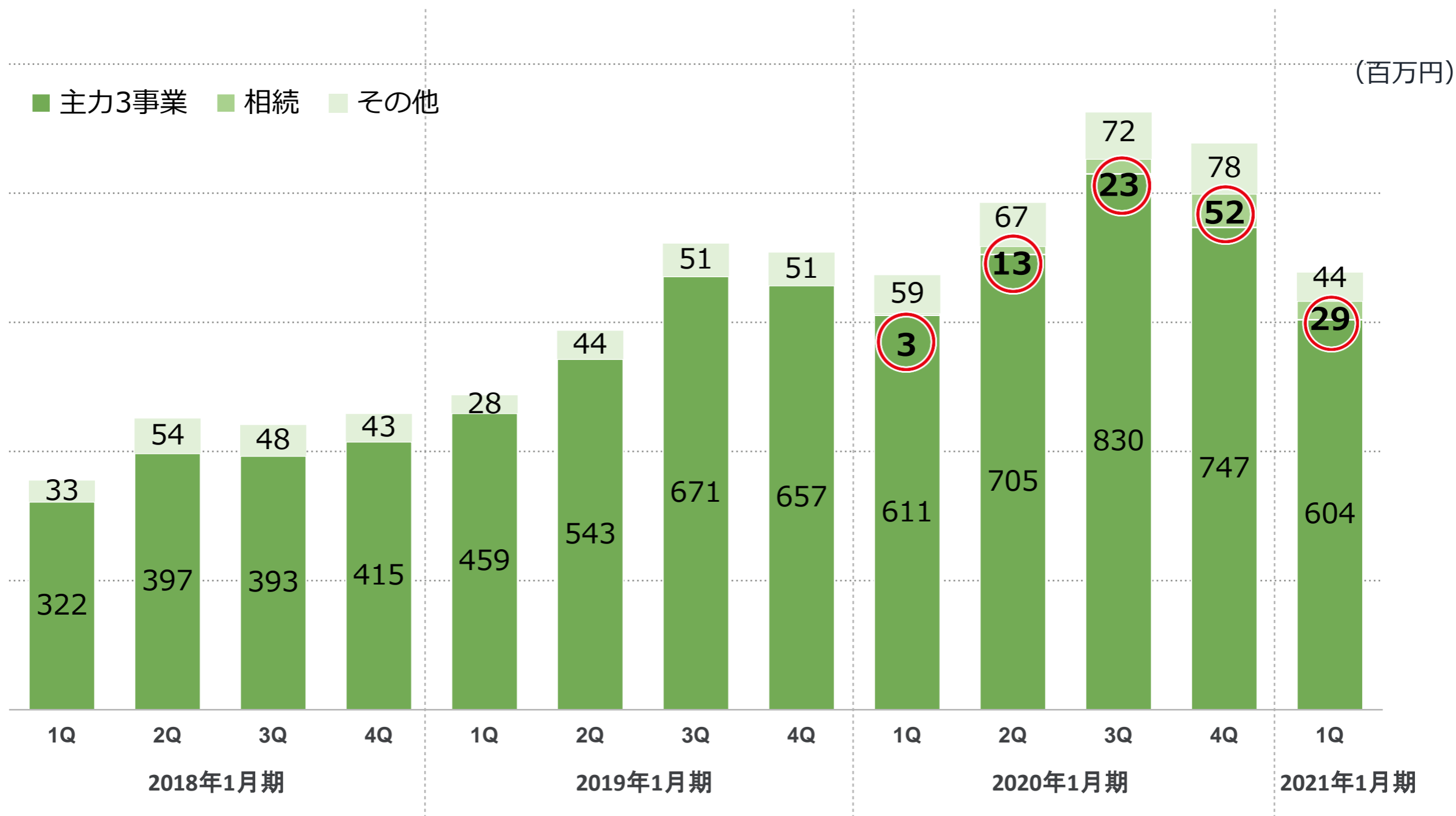
2021年1月期 1Q決算概要

対前年同期比で売上は微増、営業利益は減少しました。

単位：百万円	2020年1月期 1Q実績 (2019年2-4月)	2021年1月期 1Q実績 (2020年2-4月)	増減額	前年同期比
売上高	673	677	+4	+0.6%
営業利益	127	▲47	▲174	—
経常利益	128	▲47	▲176	—
親会社当期純利益	92	▲47	▲140	—
営業利益率	18.9%	—	—	—
(単体営業利益率)	21.3%	—		

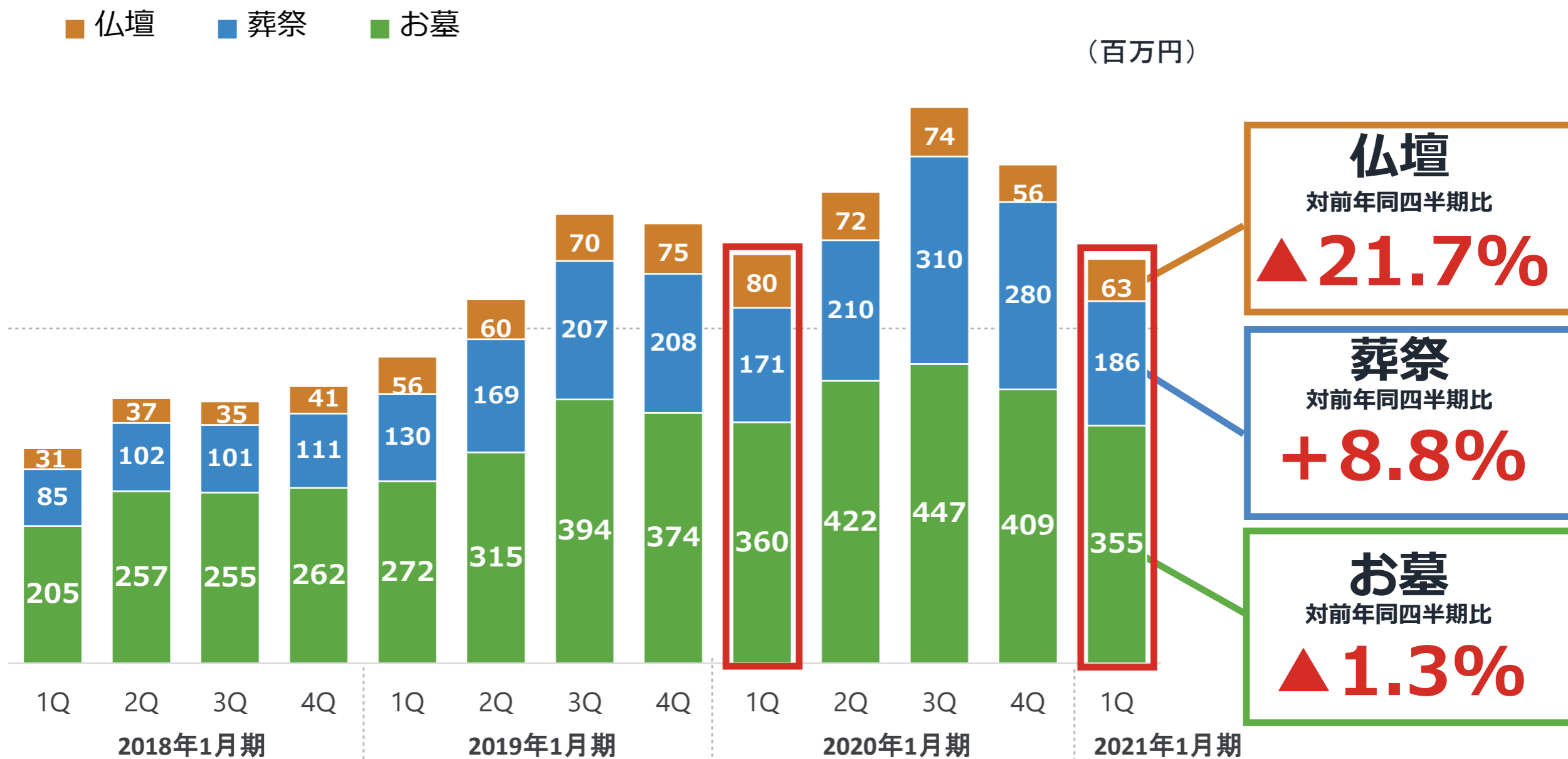
売上の内訳 四半期推移

前期にスタートした相続事業が**売上貢献**、主力3事業の売上はほぼ横ばいとなりました。



主力3事業 売上の内訳 四半期推移

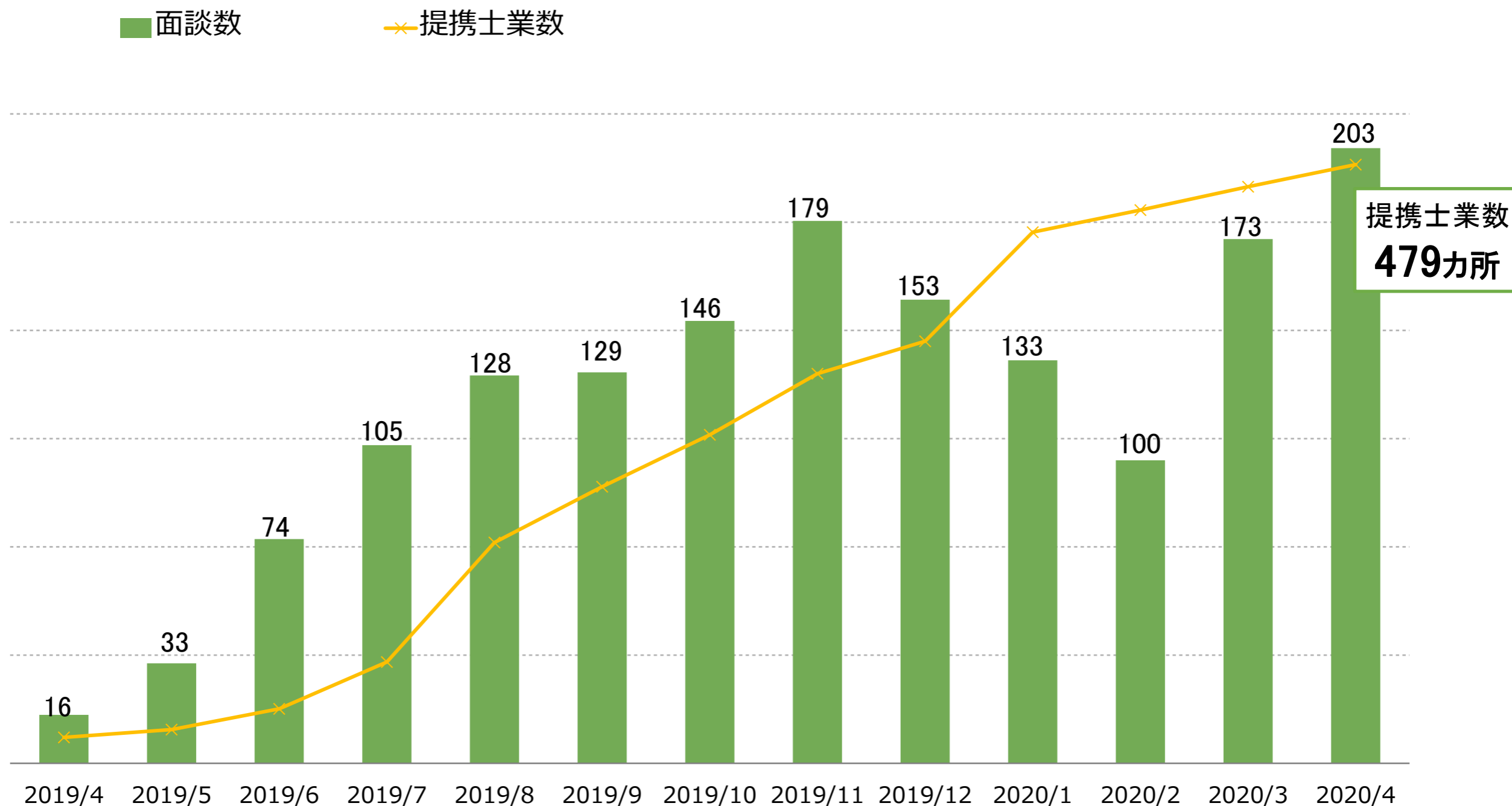
お墓と仏壇事業はコロナ禍の影響を受けるも、葬祭事業は堅調に推移しました。



※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。

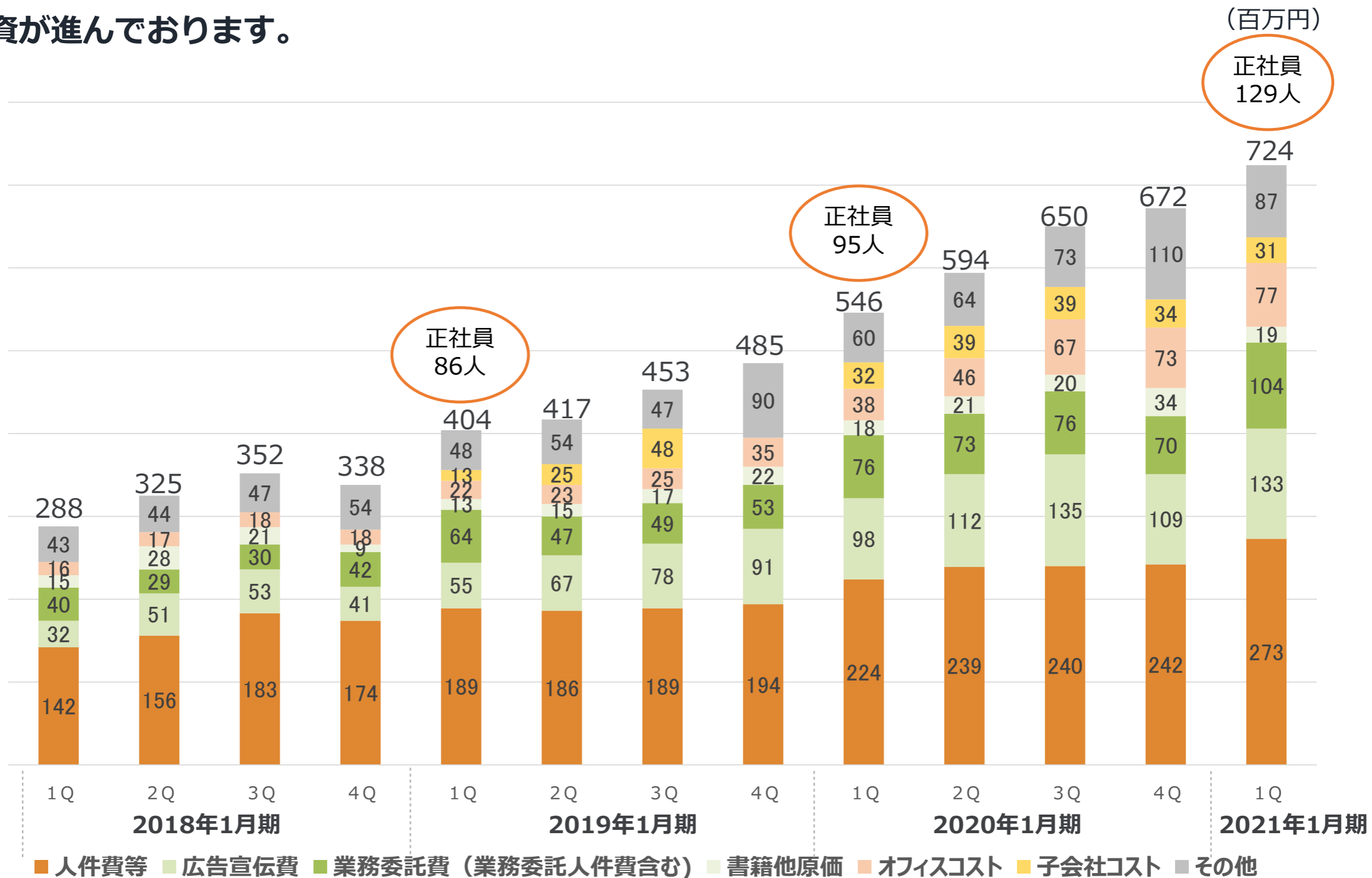
相続事業部の状況

前期途中からスタートした相続事業は、面談数累計が1,500件を突破しており順調に成長しています。



費用の推移

前期から引き続きリファラル(従業員からの紹介)による採用を強化する等、効率的に成長への投資が進んでおります。



貸借対照表

主に未払法人税等の支払いにより、現預金が97百万円減少しております。

単位:百万円	2019年1月末	2020年4月末	前期比
流動資産	3,126	2,974	95.2%
うち現金及び預金	2,192	2,095	95.6%
固定資産	758	762	100.5%
総資産	3,884	3,737	96.2%
流動負債	342	269	78.5%
固定負債	30	39	130.4%
純資産	3,511	3,428	97.6%
うち資本金	977	1,020	104.4%
自己資本比率	90.0%	91.5%	+1.5pt

今期予想との差異

当初想定していたコロナ禍による影響額が事業によっては増減したため、売上は若干減少していますが、適切なコストコントロールにより、営業利益は予想通り進捗しております。通期予想についても足下の状況に鑑み、変更しておりません。

単位：百万円	2021年1月期 通期予想	2021年1月期 1Q実績 (2020年2~4月)	今期予想 との差異
売上高	4,000	677	▲31
営業利益	510	▲47	+20
経常利益	510	▲47	+20
当期純利益	330	▲47	+14
営業利益率	12.9%	—	—

新型コロナウイルスに関する影響について

今日、日本のみならず世界全体で新型コロナウイルスの影響により、経済活動が大きく停滞しております。

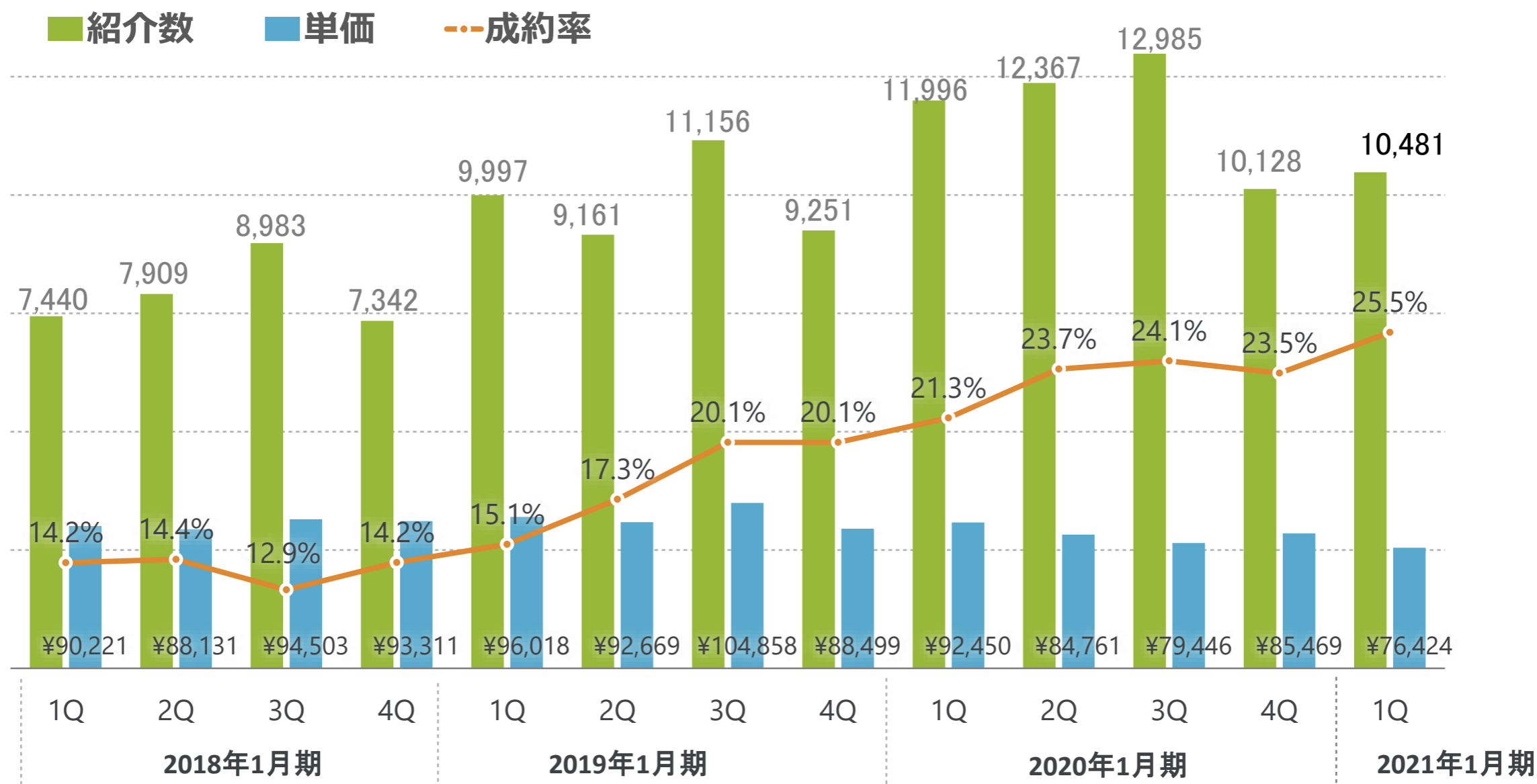
当社においても1Qの業績に大きな影響がありました。現時点では少しずつ回復しつつあるものの、想定される影響を今期計画数値に織り込んでおります。

具体的な影響としましては、下記の通りになります。

- お墓事業における見学数の減少やそれに伴う成約件数の減少
取引先の物流の影響からの納品の遅れによる販売数の減少
- 葬祭事業における葬儀規模の縮小における売上高の減少
- 仏壇事業における提携先企業の閉店による販売数・売上高の減少
- Story事業におけるお別れ会の延期やキャンセル
- 子会社の散骨事業における散骨の延期やキャンセル
- 終活に関するセミナーの延期やキャンセル

お墓事業部の状況

コロナ禍の影響によりユーザーの動きが止まり紹介数が伸び悩んだものの、コールセンターがしっかりと機能し、高い成約率は維持しております。

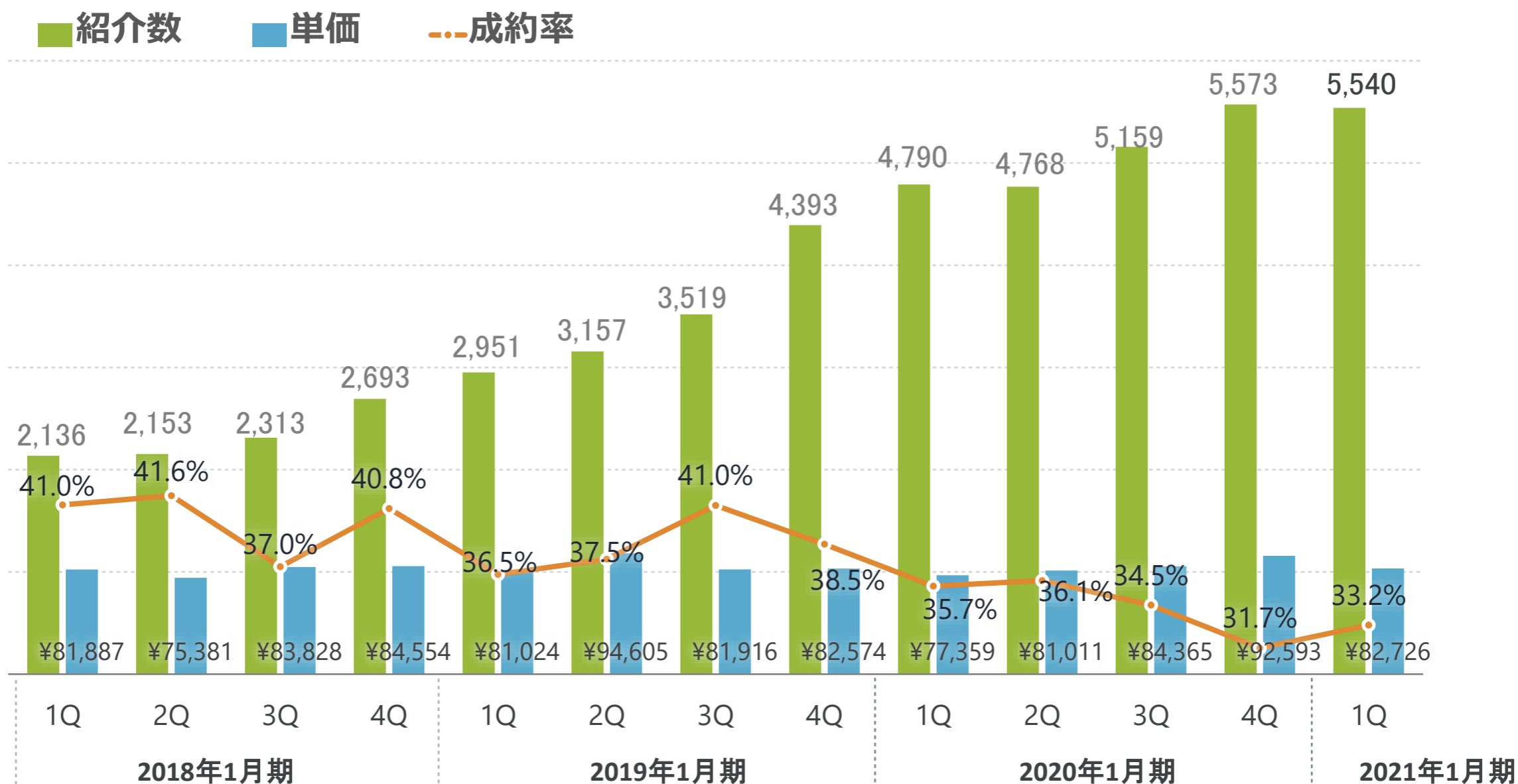


※ご紹介から3ヶ月以内に成約した案件の成約率を表示しています。

※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。

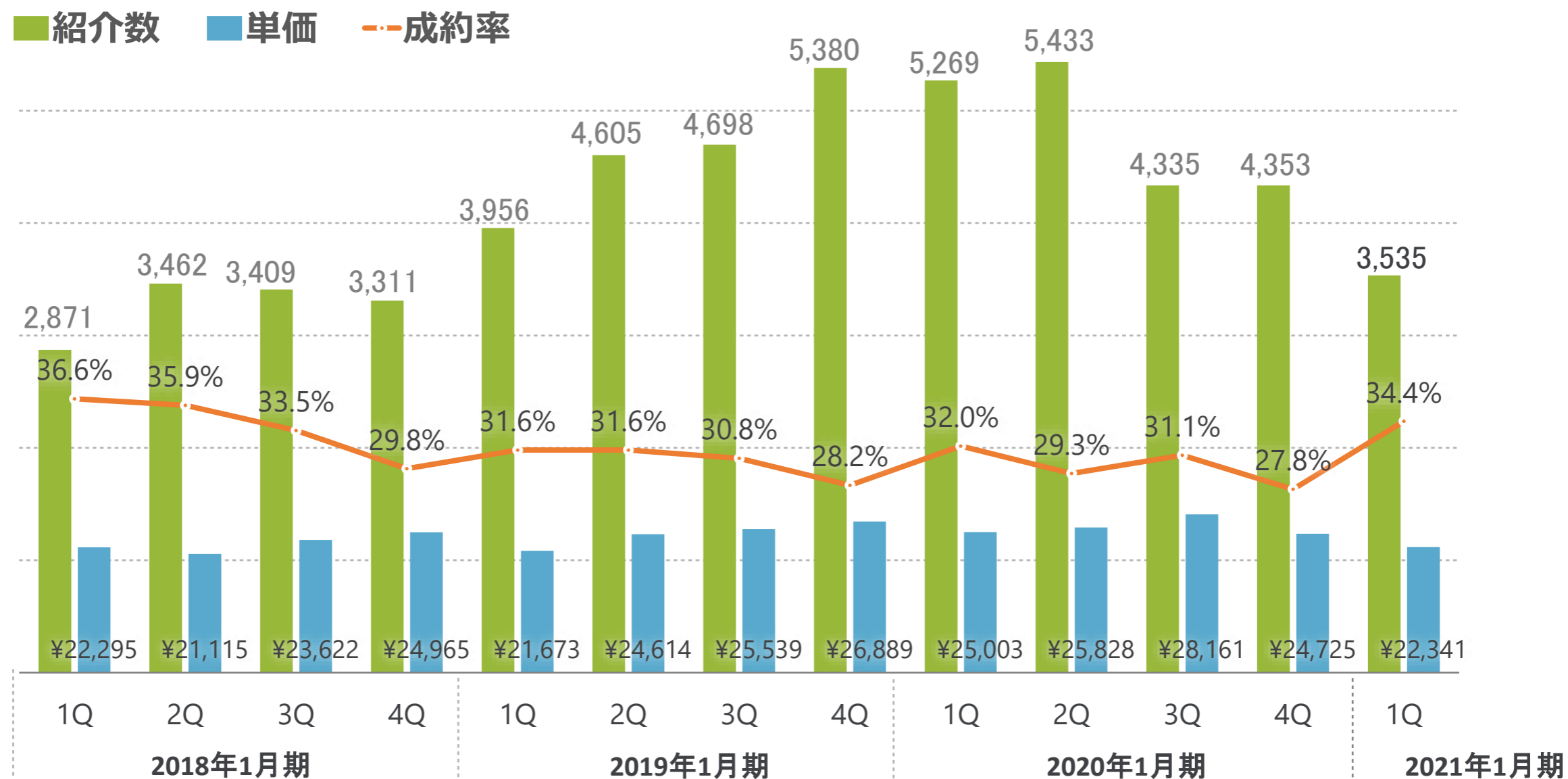
葬祭事業部の状況

対前年四半期比 紹介数が16%増加し、4Qに続いて堅調に推移しております。



仏壇事業部の状況

コロナ禍の影響により提携先の閉店等で紹介数が伸び悩んだものの、高い成約率は維持しております。



※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。

2 今期・来期以降の計画

5～10年後の日本の将来を見据えた「終活インフラ」企業を目指します！

総人口に占める65歳以上人口の割合（高齢化率）は27.7%、2040年には36%を超える見込みです。また、高齢者のみの世帯は年々増加しており、様々な社会課題に直面しております。

私たちは、この超高齢化社会から生まれるさまざまな課題を解決していく「終活インフラ」企業を目指してまいります。

図1-1-2 高齢化の推移と将来推計

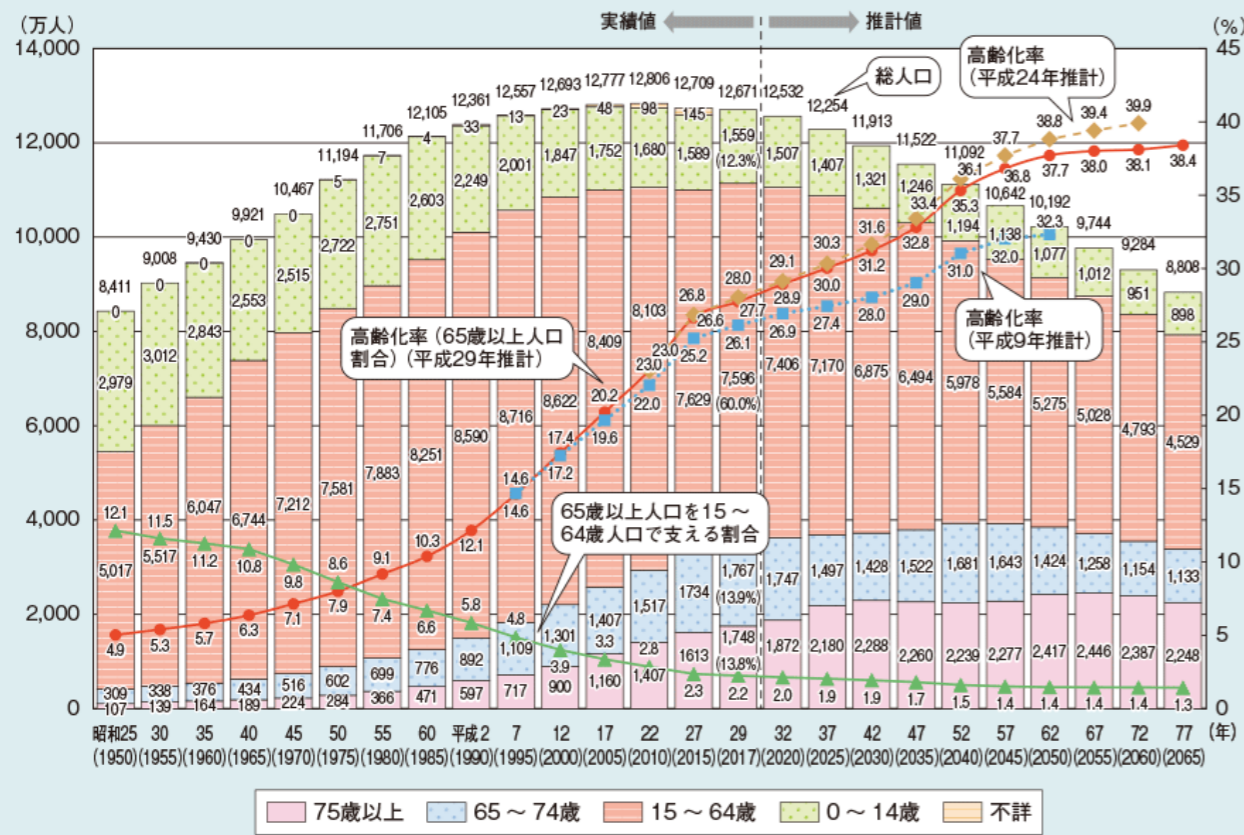
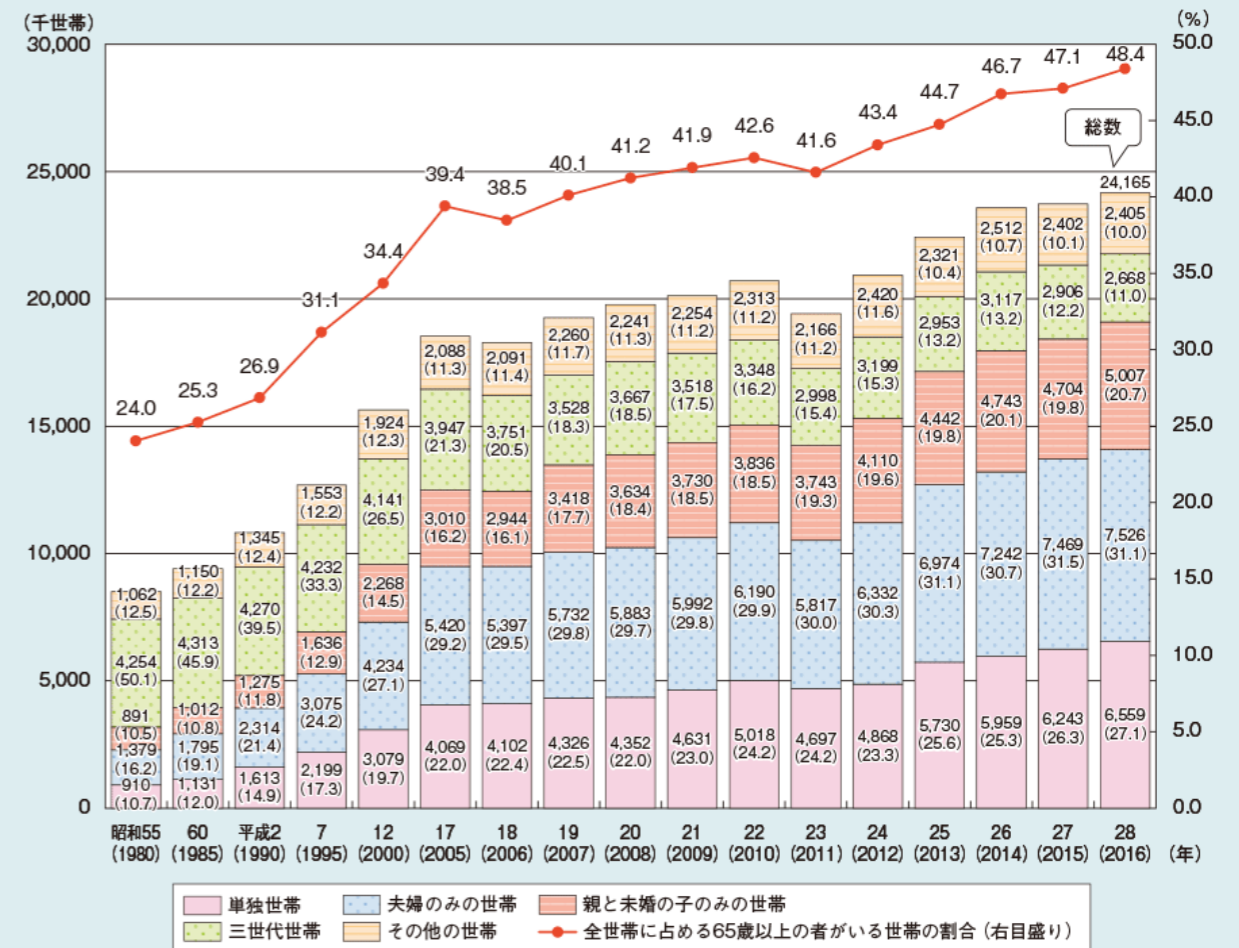


図1-1-6 65歳以上の者のいる世帯数及び構成割合（世帯構造別）と全世帯に占める65歳以上の者がいる割合



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

**ますます進展する高齢社会の中で
高齢者とその家族の、やりたいこと
やっておきたいこと、やらなくてはならないこと
のお手伝いをすることで、人生や人のつながりに対する
感謝の気持ちを極大化します。**

**そのことが、高齢者市場の活性化を生み出すとともに
若い人たちに明るい未来を感じていただけることに
つながっていくものと信じています。**

供養×IT

これまで

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

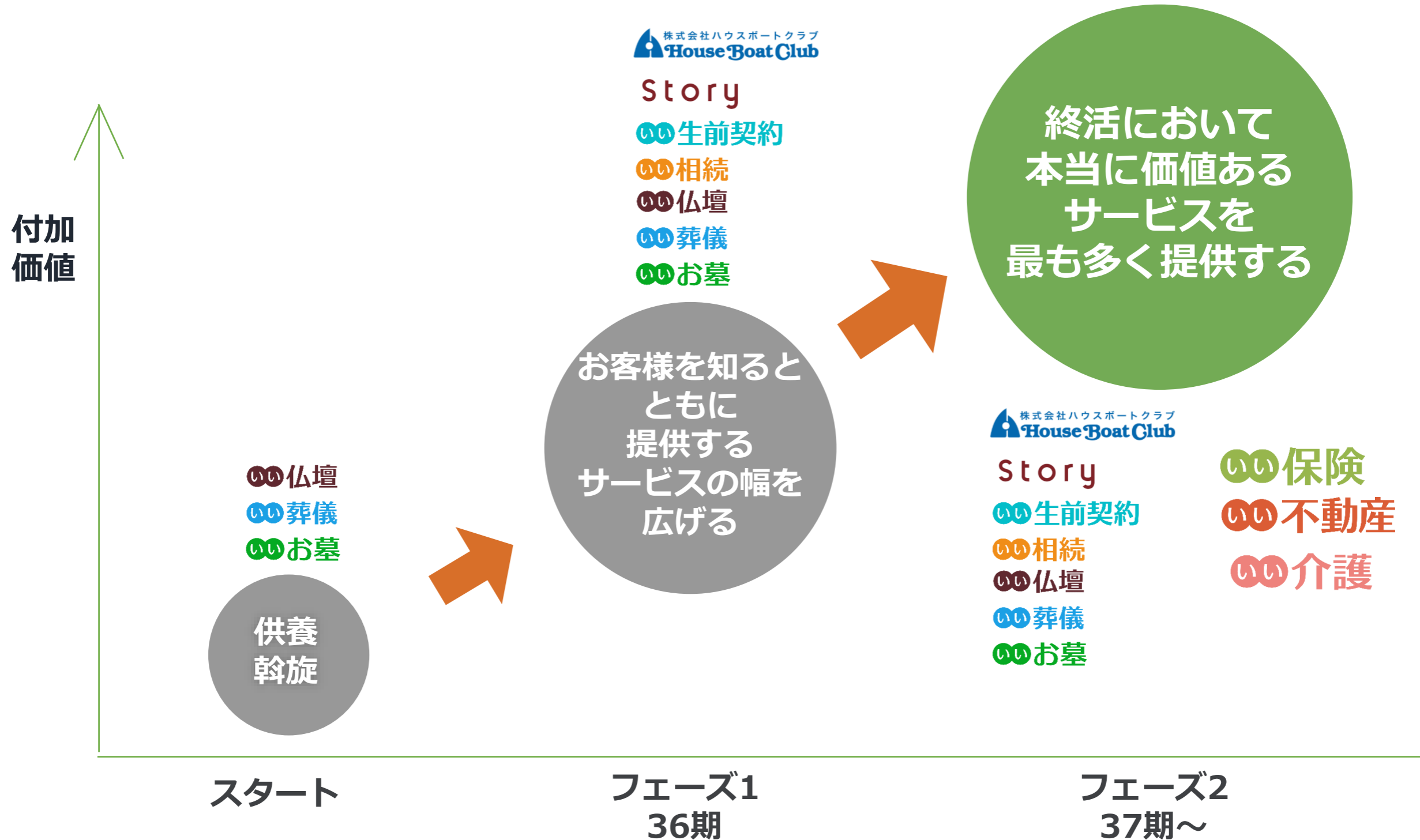
終活[※]において

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

※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。

鎌倉新書が歩んでいく道筋 ～ 徹底的なユーザー視点・思考 ～

商品・サービスありき、という従来の企業とは一線を画し、あくまでもユーザーのニーズや課題・問題の解決、やりたいことの実現という、ユニークな立ち位置から事業を進めます。



1 主力3事業＋相続

「お客様の利便性向上と不安解消」によりフォーカスし、高い顧客満足度を目指します

2 新サービス

相続を起点とした新サービスを着実に成長させ、新たな流入経路を獲得し、お客様が求める更なるサービスラインナップの充実に努めます

3 LTV（Life Time Value：顧客生涯価値）の最大化

主力3事業と新サービスを顧客視点から情報を一元化し、顧客視点からの課題解決を徹底することで、クロスユースを増大させ、終活領域でオンリーワン企業になることを目指します

コロナ禍収束に向けて、お客様への有益な情報提供に注力した骨太な施策を推進。

- いいお墓**：これまでの霊園探しに加えて、石材店探しの訴求軸を追加するなど、よりユーザー視点に立った情報を提供
- いい葬儀**：第三者機関として、コロナ時代に安心して頂ける葬儀を追求
- いい仏壇**：これまでの仏壇店探しに加えて、商品軸の訴求を新たに強化
- いい相続**：いい葬儀からのクロスユース増に加え、提携事業者様紹介、相続Webサイトからの流入強化

1 主力3事業＋相続

「お客様の利便性向上と不安解消」によりフォーカスし、高い顧客満足度を目指します

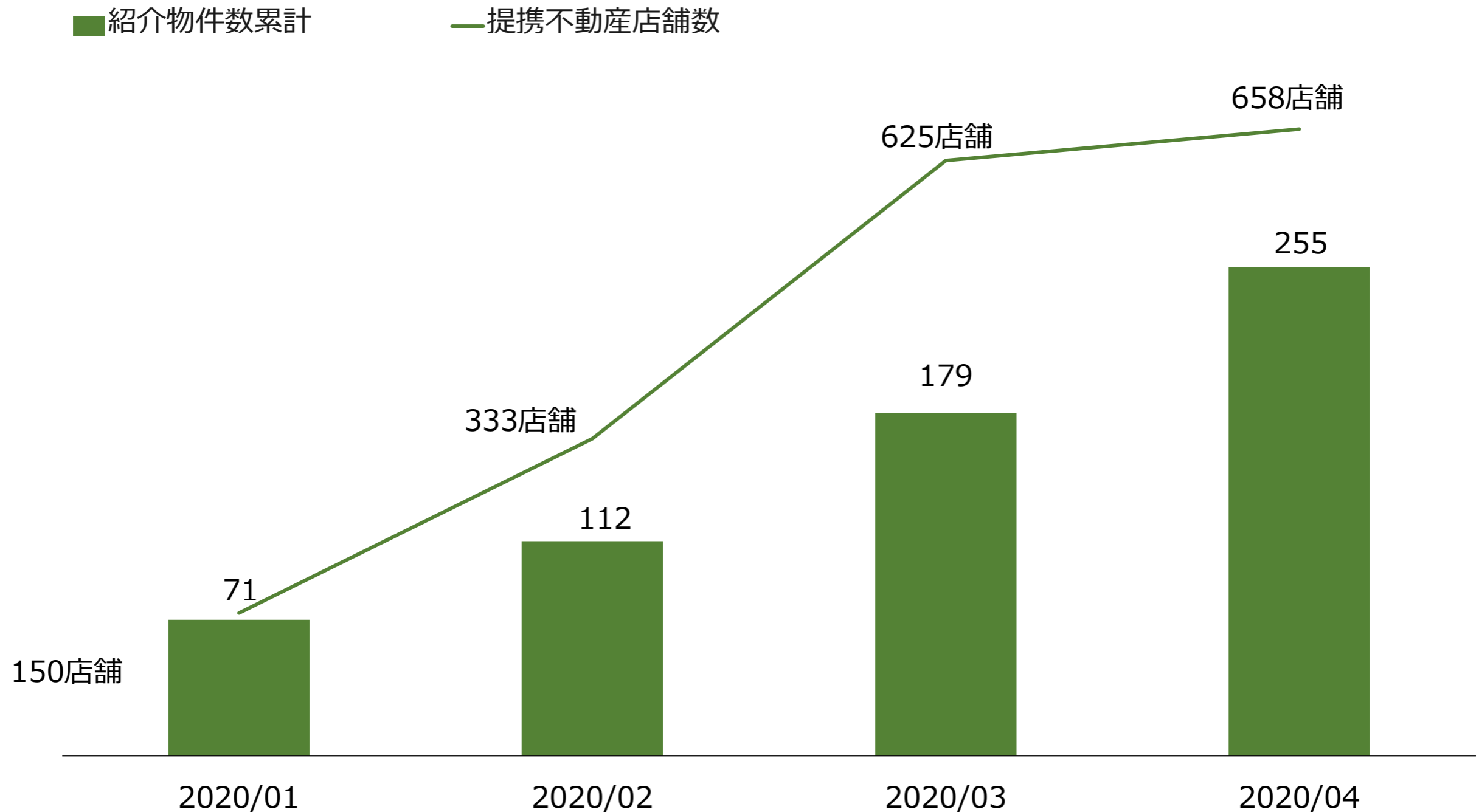
2 新サービス

相続を起点とした新サービスを着実に成長させ、新たな流入経路を獲得し、お客様が求める更なるサービスラインナップの充実に努めます

3 LTV（Life Time Value：顧客生涯価値）の最大化

主力3事業、相続及び新サービスを顧客視点から情報を一元化し、顧客視点からの課題解決を徹底することで、クロスユースを増大させ、終活領域でオンリーワン企業になることを目指します

今期からスタートした不動産事業は、紹介物件数・全国の提携不動産会社数（店舗）が共に順調に伸びております。



2 新サービス 新たな顧客流入の増大

既存サービスからの流入の他、新サービスのWEBから、また日本郵便を含め大手アライアンス、またセミナー等から、顧客流入を増大させます。

WEB


主力3事業 + 相続



新サービス

- 遺言・遺品整理・戸籍収集etc.
- 不動産・保険・介護etc.

オフライン



日本郵便等 アライアンス



セミナー・ポスティング



相続



遺言書



遺品整理



遺産分割協
議書



死後事務委任



戸籍収集



遺贈



生前贈与



生前整理

1 主力3事業

「お客様の利便性向上と不安解消」によりフォーカスし、高い顧客満足度を目指します

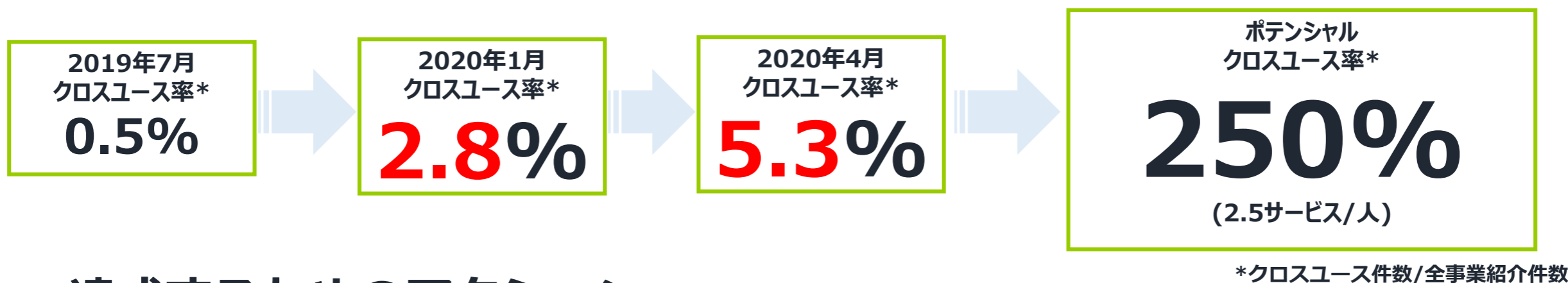
2 新サービス

相続を起点とした新サービスを着実に成長させ、新たな流入経路を獲得し、お客様が求める更なるサービスラインナップの充実に努めます

3 LTV（Life Time Value：顧客生涯価値）の最大化

主力3事業と新サービスを顧客視点から情報を一元化し、顧客視点からの課題解決を徹底することで、クロスユースを増大させ、終活領域でオンリーワン企業になることを目指します

3 主力3事業・相続・新サービス群を顧客視点から情報を一元化し顧客視点からの課題解決を徹底することで、クロスユースを増大させ、終活領域でオンリーワン企業になることを目指します



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

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・管理を積み上げます。

顧客情報

名前: カマクラ タロウ様
 年齢: 60代 性別: 男性
 お住まい: 東京都世田谷区 職業: 会社員
 持ち家: 最寄: 二子玉川
 保有資産: 8,000万円
 ID: 12345ABC

家族

叔父: 本家は茨木
 母: 存命。歩行が不自由。同じ世田谷区に住居。
 父: 89歳。ご逝去。老人ホームで。
 次女
 長女
 妻: カマクラ様 61歳。お勤め
 長男
 長女

家族の相続

父の逝去に伴う相続。不動産は母親。金融資産はお母様と兄弟で按分。遺言書は無いが、事前に家族で相談済。

不動産: 5,000万円 金融資産: 8,000万円

- ✓ 相続税申告: 必要
- ✓ 不動産登記: 母親へ変更。司法書士を手配
- ✓ 遺産分割協議書: 必要

相続の悩み

二次相続が心配。実家を引き継いだ後に、どうするか？また、父親の相続で兄弟間がしこりが残った。自分の子どもたちには迷惑をかけたくない。

供養

父親に寄り添った葬儀で感謝している。49日後に仏壇やお墓の準備をしていきたい。母親がお参りできるお墓を見つけたい。

希望/要望

父逝去に伴うご相談。お勤めで仕事が休めないで専門家への依頼したい。仏壇やお墓のことが心配で総合的に相談できる方をお願いしたい。

交渉経緯

7/10 お父様 逝去

亡くなったので手配をお願いします。(To:いい葬儀)

お客様にあった葬儀社をご紹介します。

7/14-15 葬儀@〇〇斎場 **家族葬 98万円**

手続きのこと、お困りではないですが、専門スタッフが手続きの相談を承ります。

専門スタッフの面談、お願いします。

7/21 無料相談

相続税申告が必要です。口座が多数ありますので、手続きに時間がかかります。

仕事は休めない。専門家をお願いして安心したい。一式お願いした場合の見積もりをお願いします。

7/21 いい相続 申込 **いい相続 68万円**

そろそろ仏壇やお墓の準備をはじめましょう

8/5 仏壇・お墓購入 **仏壇 30万円 お墓 150万円**

母の介護が必要になった。施設のことや実家のことを相談したい

お客様にあった施設をご紹介します。お金はご実家の売却やローンを検討しましょう

9/5 介護・施設 決定 **介護 80万円 不動産 3,000万円**

②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

①の顧客情報を元に、主力3事業・相続・新サービス群から、お客様に最適な複数のサービスを提供することで、LTVの増大が可能になります。

WEB



主力3事業



相続

新サービス

- 遺言・遺品整理・戸籍収集etc.
- 不動産・保険・介護etc.

オフライン



日本郵便等 アライアンス



セミナー・ポスティング



葬式



相続



不動産



生前贈与



お別れ会



戸籍収集



保険



遺贈



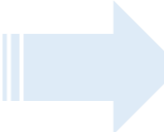
仏壇

遺産分割
協議書

介護



生前整理



お墓

死後事務
委任

遺言書

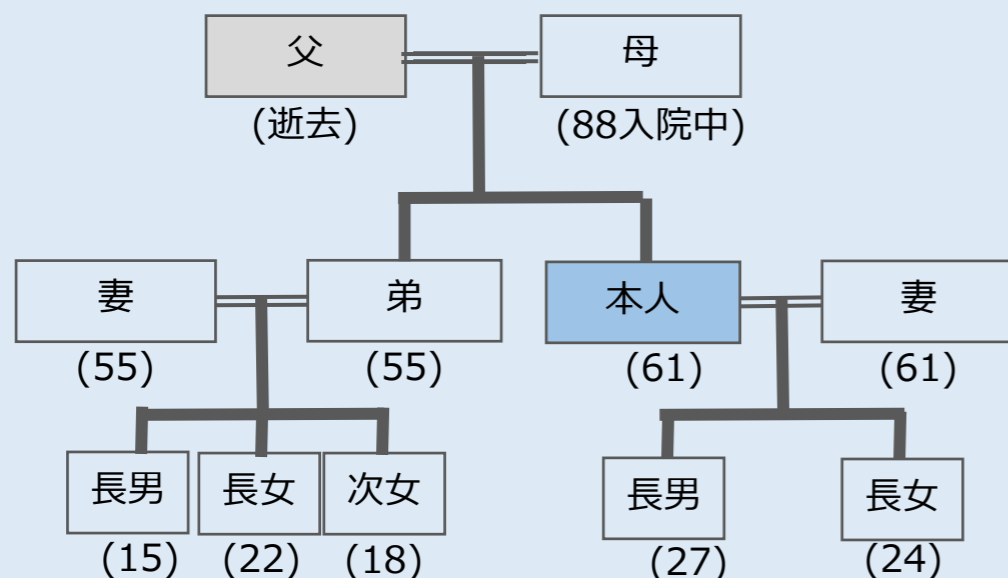


写真整理



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				

家族



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5百万円
-----	--------	------	-------------------------

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

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

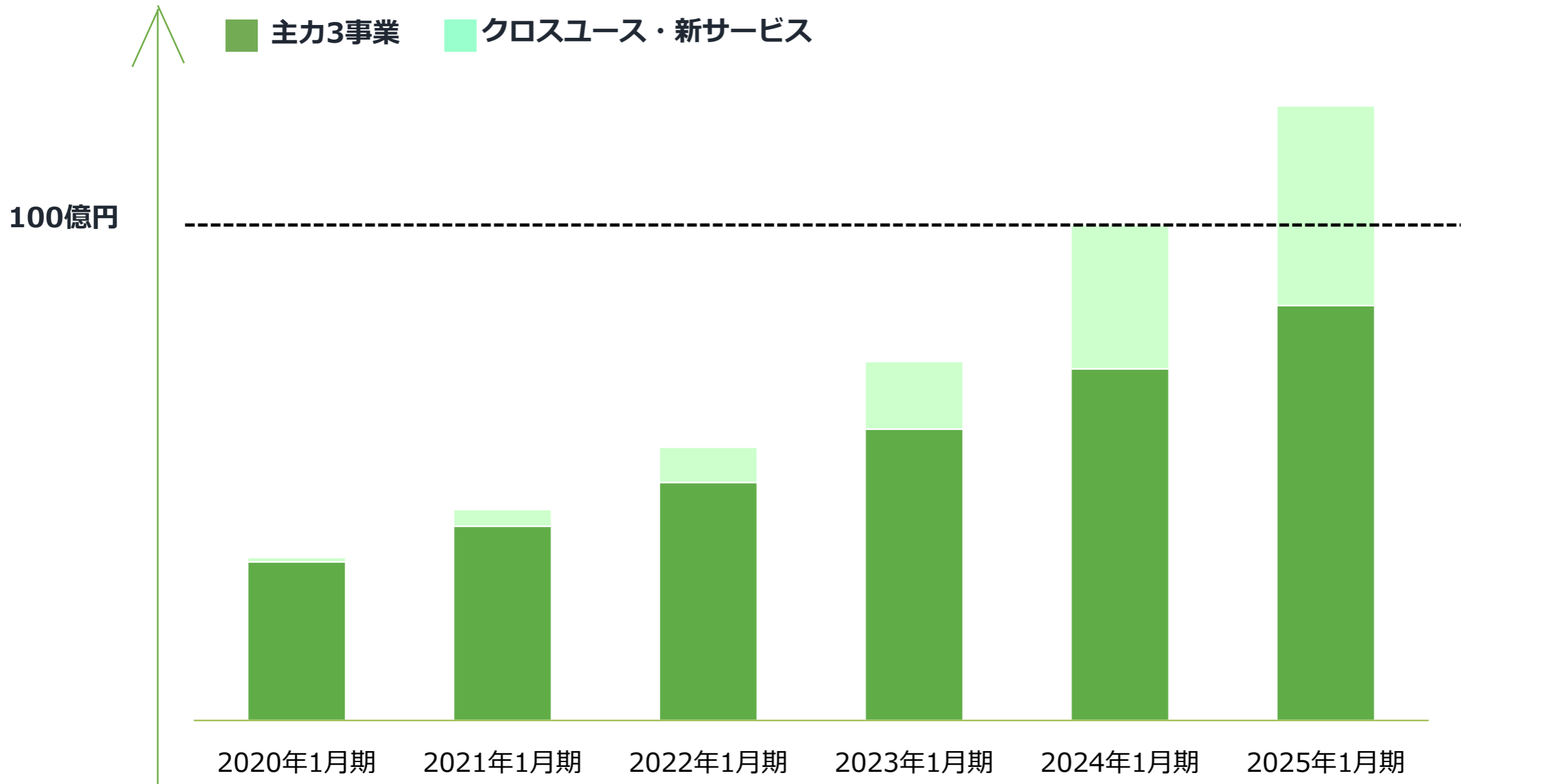
(63万円)

- ・ (※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

全体の売上計画

前述の戦略を着実に遂行することで、2024年1月期には、100億円の売上を目指します。



「非財務情報」で大切なこと ～「CEO清水より」①

最近になって、企業は「財務情報」だけではなく「非財務情報」も重要である、といった報道を目にするようになりました。個人的には、「全くその通りである」と思っています。長期的に企業の健全な成長を計っていきたいと考えるならば、後者の情報を充実させ投資家とのよりよい関係を築いていくべきであるということでしょう。

そこで、すこしライトな感じにはなりますが、「非財務情報」開示の助走ということで、期間中の会社の取り組み（一部は個人的な考え）を紹介させていただきます。なおインサイダー情報はありません（当たり前ですが）。

1Q（2020年2月～4月）の取り組み

コロナの影響とリモートワークについて

2月の後半以降、コロナウィルスの影響により消費行動が大きく変化を余儀なくされました。

結果として、弊社の業績も大きな影響を受けました。具体的な内容についてはIRメインページをご参照ください。

社員の働き方も大きな影響を受けました。2月末のリモートワーク推奨から、緊急事態が宣言された4月初旬には原則リモートワークに変わり、慣れないスタイルでの業務を受け入れざるを得ませんでした。

いい機会でもあるので、この期間をリモートワークの実験期間とし、そのプラス面とマイナス面を考察することにしました。そしてそこからの学びを、今後の私たちの会社における社員の働き方に反映させていきたいと考えています。

その考察については近日中に連載ブログ「展望」で公表したいと考えておりますが、現時点で分かってきたことを共有させていただきます。これは投資家の皆様にも参考になるとと思います。

- ・リーダーが人心を掌握し、気心が知れたチームはリモートワークがやり易
- ・固定化されたメンバーだとリモートワークがやり易い
- ・ルーティン化した業務だとリモートワークがやり易い
- ・意思決定がリーダー一人に集中していればリモートワークはやり易い

逆に言えば、

- ・新しいメンバーが多いチームはリモートワークが難しい
- ・ルーティンワークが少なく、新たな取り組みやチャレンジが多いチームはリモートワークが難しい
- ・みんなで知恵を寄せ集め、新たな価値を生み出すにはリモートワークは不向き
- ・新入社員や中途入社の新しいメンバーにとって職場でのコミュニケーションは不可欠

リモートワークという働き方には、①個々人の仕事のモニタリング、②社員間のコミュニケーション、③組織としての規律の維持、という論点があることを学びました。多くの人が心配する①については全く問題ありません。ただ、②についてはリモートでは難しい面があります。例えば10人のチームがあったとすると、2者間では $10 \times 9 \div 2 = 45$ 本のコミュニケーションラインがあるわけです。そして、これが以前から同じ気心知れたメンバーであればリモートでもコミュニケーションは維持されます。しかし、この中で1人のメンバーがリモート後に加わったとすると、その人のコミュニケーションラインは業務の指示・報告の必要性があるリーダーへのラインは生まれても、それ以外のメンバーとのラインが難しいのです。同様にリモートワークのもとで新たに発足したチームだと、極端に言えばリーダーからの9本のコミュニケーションラインしか確保されないということになります。これで新たな価値など創造できるでしょうか？ 弊社の場合、誰もやっていないコンセプトのサービスを世に問うというのが事業の基本姿勢ですから、その点では無邪気にリモートワークを導入することは難しいといえます。③の組織規律の維持という面も大きな問題とは言えませんが、工夫が必要という認識でいます。

リモートワークにはこのような問題があるいっぽうで、大人数の会議はオンラインの方が良いなど、一部の業務にうまく取り入れることはできるのではないかと考えています。これらを含め会社独自のスマートな働き方に向けて知恵を絞ってまいります。

その他1Qの取り組み ～「CEO清水より」②

株主総会が開催されました

4月17日に第36期の株主総会が開催されました。直前に緊急事態宣言が発令されたため、用意していた会場が利用できず、やむを得ず本社の会議室で開催いたしました。そのため本年の株主総会の参加者は8名と前年（73名）に比較して大きく減少いたしました。同様に、時間も大幅に短縮され、前年度は2時間程度かかっていたものが、わずか20分程度で終了してまいりました。

その中でのトピックは以下の通りです。

・ 社外取締役が過半数となりました

社外取締役を3名から4名へと増員するとともに、社内取締役を3名へと減らすことで、取締役の過半数が社外となりました。まあ、体裁だけ取り繕っても実態が伴わなければ意味がないのですが、会社の適切な意思決定に向けて少しは前進したのではと考えています。なお新たな取締役は以下の2名です。

余語邦彦

科学技術庁、通産省、マッキンゼー・アンド・カンパニーなどを経て、光通信の共同CEO、産業再生機構執行役員、カネボウ化粧品会長兼CEO等を歴任。特にカネボウ化粧品の再生劇を見事にやり遂げたプロフェッショナルな経営者として著名な方です。ともに大前研一さんの門下（レベルは格段に違いますが）であることや、大学教授としての余語さんの教え子の相談受けていた、といったご縁があり取締役を引き受けていただきました。力を合わせて会社の価値向上に努めてまいります。

鴫田英之

10年前、もちろん弊社の未上場時からEY新日本有限責任監査法人の職員としてコンサルタントとして弊社の事業をサポートしていただいております。マザーズ上場から一部への昇格までは監査の担当者として弊社の事業を見ていただいております。2018年に独立され、自らの事務所を設立されました。客観的な立ち位置から長期間に及び、弊社の経営にサジェスチョンをいただいております、弊社の適切なガバナンスに貢献していただけるものと期待しております。

・ 定款の変更

今回の議案では、**介護に関する業務、宅地建物取引業務や保険業務**、さらには**金融商品の取引にかかわる業務等**について定款に付け加えることを承認いただきました。もちろん一般的な介護・不動産・保険・金融のビジネスをやろうというつもりはありません。ポータルサイトで培ったノウハウを生かしつつ、シニアの終活領域に特化した、介護施設の紹介業務（いい介護）不動産の取引の仲介業務（いい不動産）保険の販売事業（いい保険）等を行ってまいります。同時にこれらの事業と、「葬儀」「お墓」「仏壇」「相続」といった既存事業とのシナジー（クロスセル）を愚直に追求してまいります。

・ 肩書の変更

株主総会後の取締役会で、**小林史生が代表取締役社長COO**に就任いたしました。しかしながら小林は従前より事業全般を管掌しており役割についての大きな変更はありません。会長である清水は全社戦略を中心に担い、小林は事業戦略を中心に担う。その交点は須藤を含めしっかり話し合っていく、というスタンスで進めてまいります。

・ ガバナンス面で重要なこと・・・

もう一点、経営の適切な意思決定に向けた改善があります。それは5月より取締役会への議題提出の締め切りを開催3日前厳守とし、その翌日に監査等委員会を開催、そこで取締役会の議題について質問や意見を上げていただくことにしました。これまでは議題についての議論の場が事実上取締役会に限られてしまい、社外役員の方にとっては時間や議論が足りないと感じる場面も多くあり、その点を改善しました。適切なガバナンスに向けて一歩前進と認識しています。

3 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	10億2,200万円
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	158名（パート、アルバイト含む）
事業内容	(1) 供養サービス事業 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、 供養に関わる情報サービスの提供 (2) 供養関連書籍出版事業

2020年4月30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」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	

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

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

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

相続

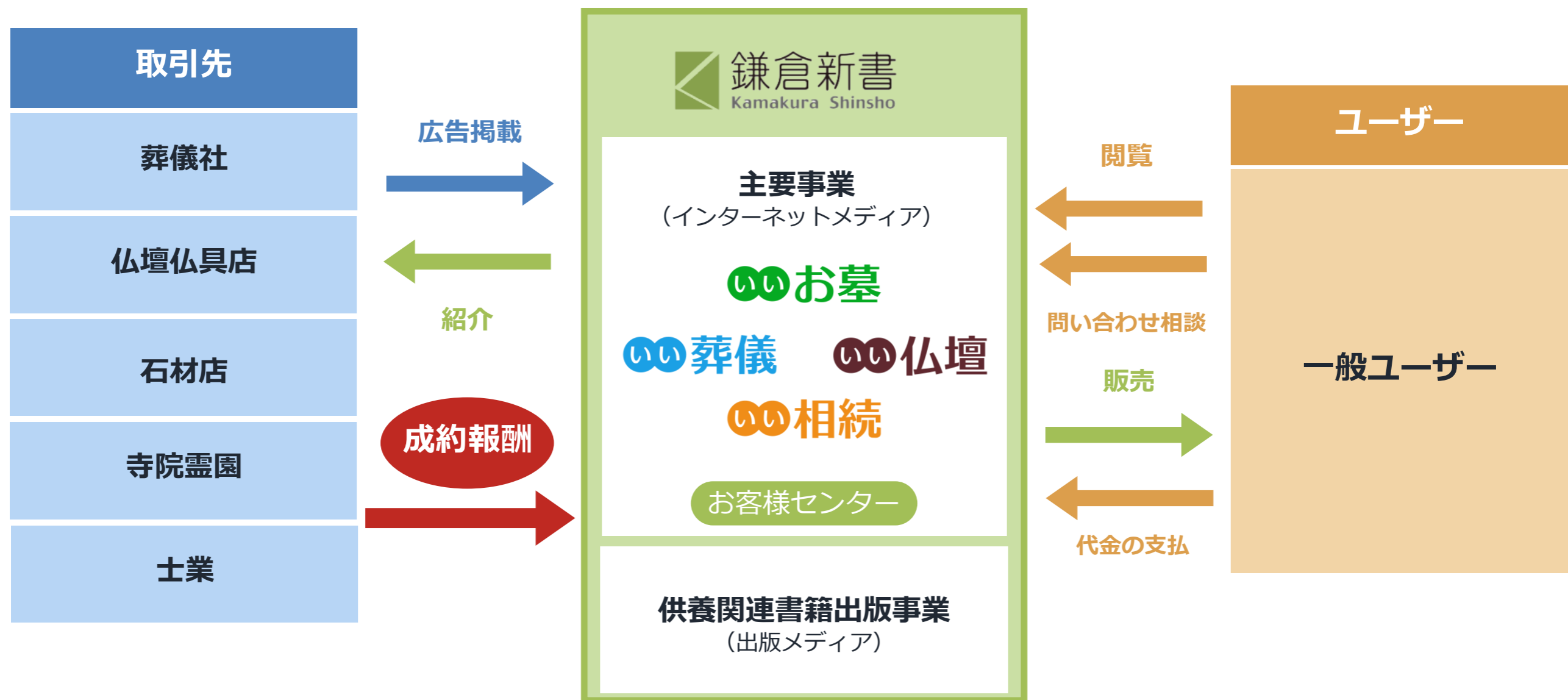
- 全国の相続に強い士業選びのポータルサイト。
2019年サービス開始



- 葬儀を終えられた家族向けに、公的な手続き・相続・遺品整理等の「亡くなった後に必要となること」を支援する新しいサービス

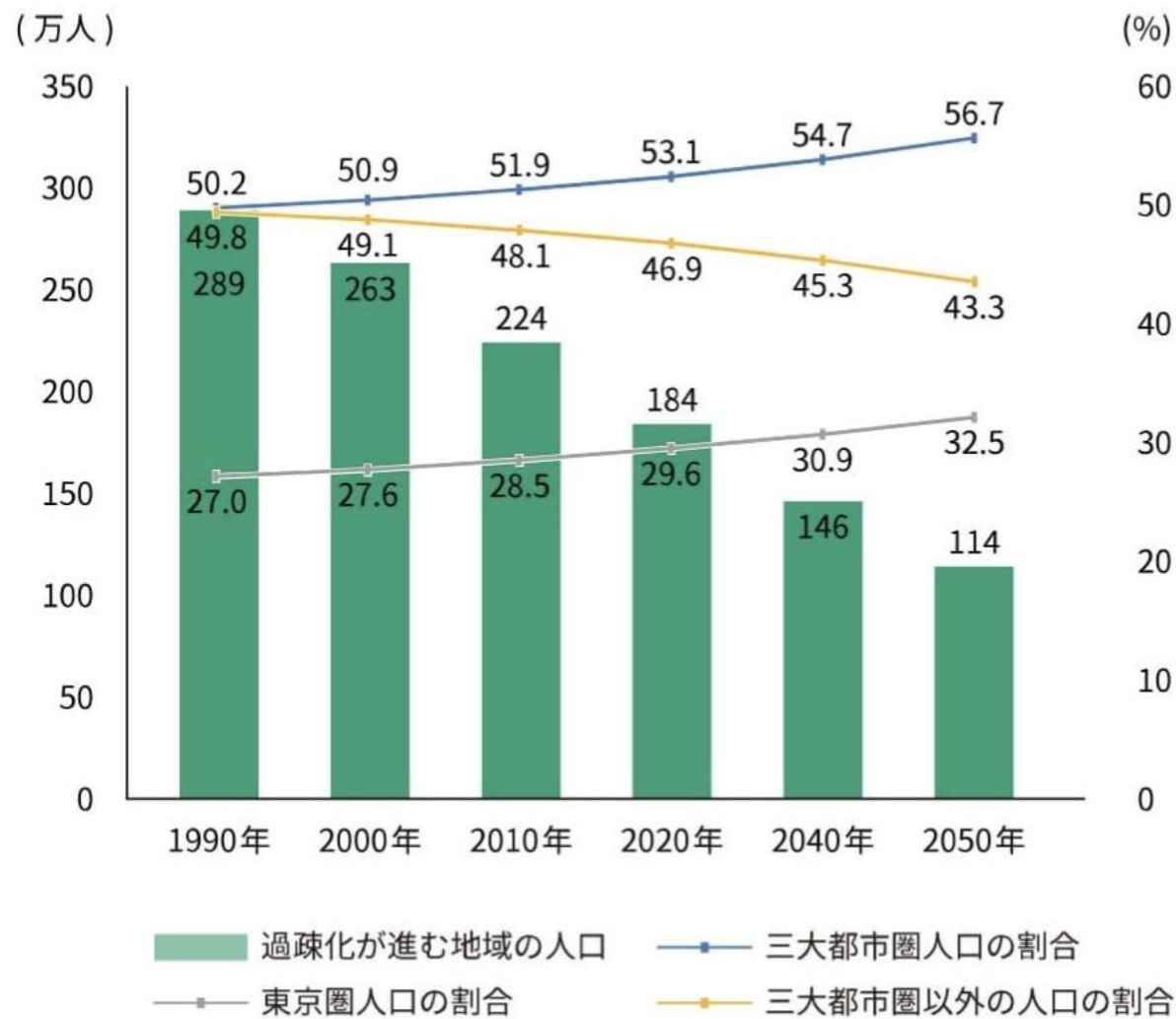
ビジネスモデル

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。



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



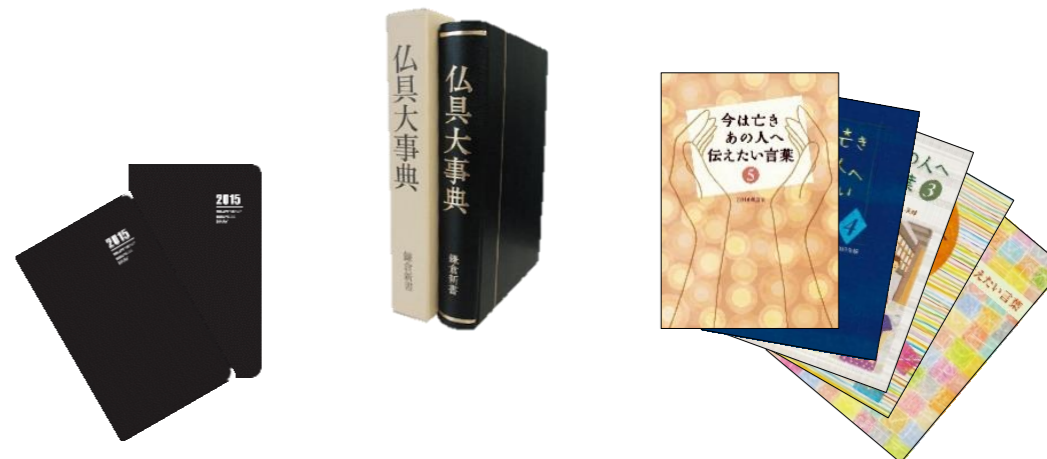
事業者の悩み

- 集客やセールスコストが掛かりすぎる
- 信頼感を持たれていない

供養関連書籍出版事業

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。

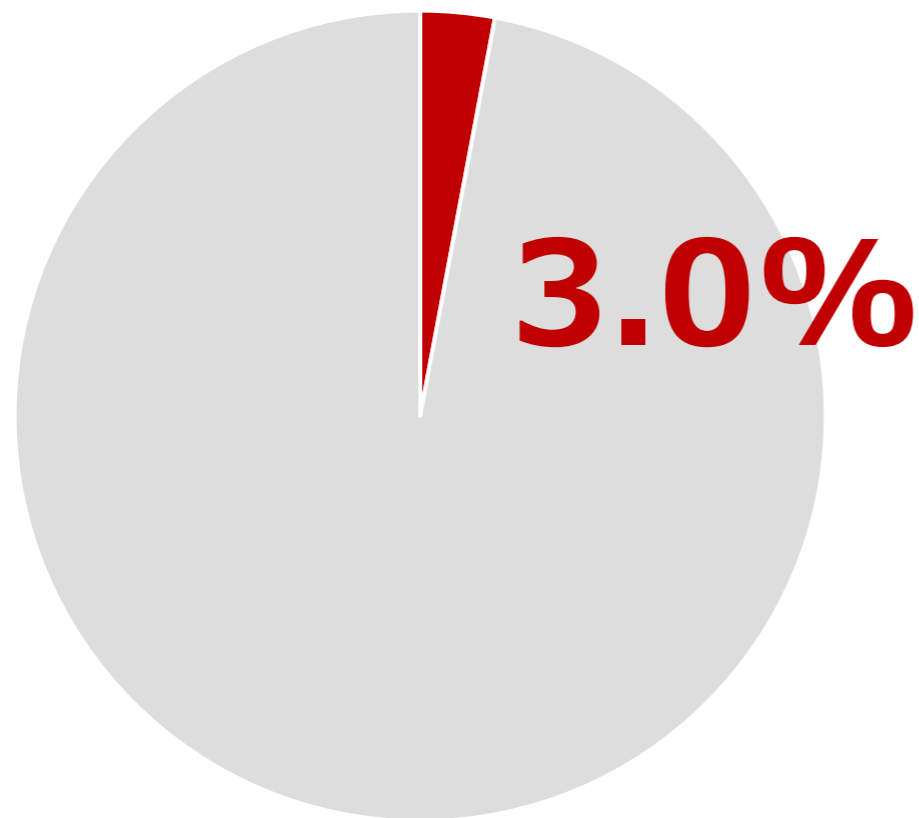
月刊「仏事」



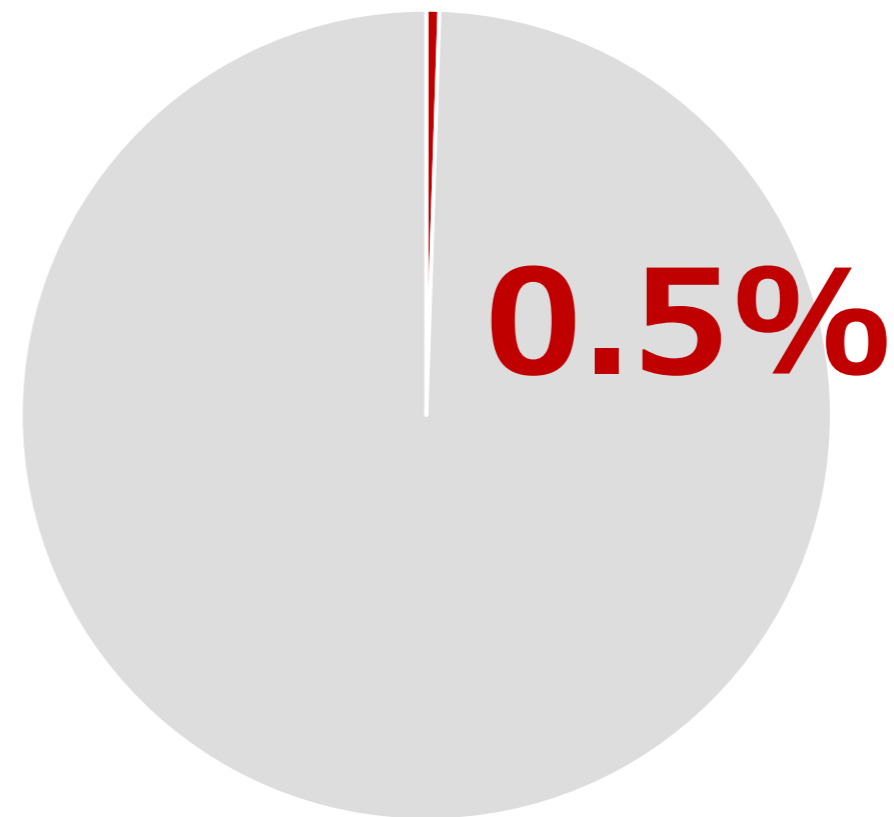
主力事業の当社の市場シェア

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

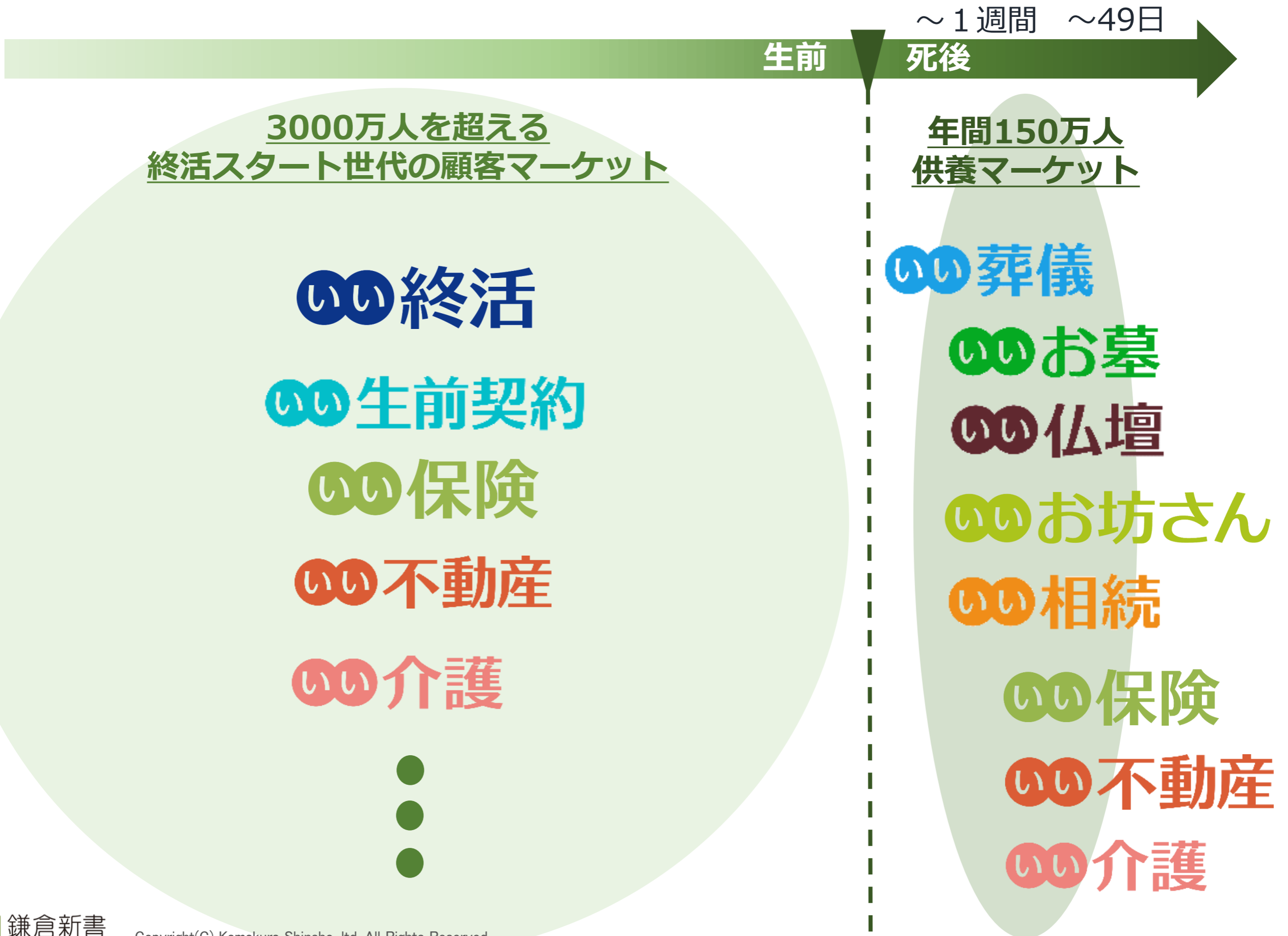


いい葬儀



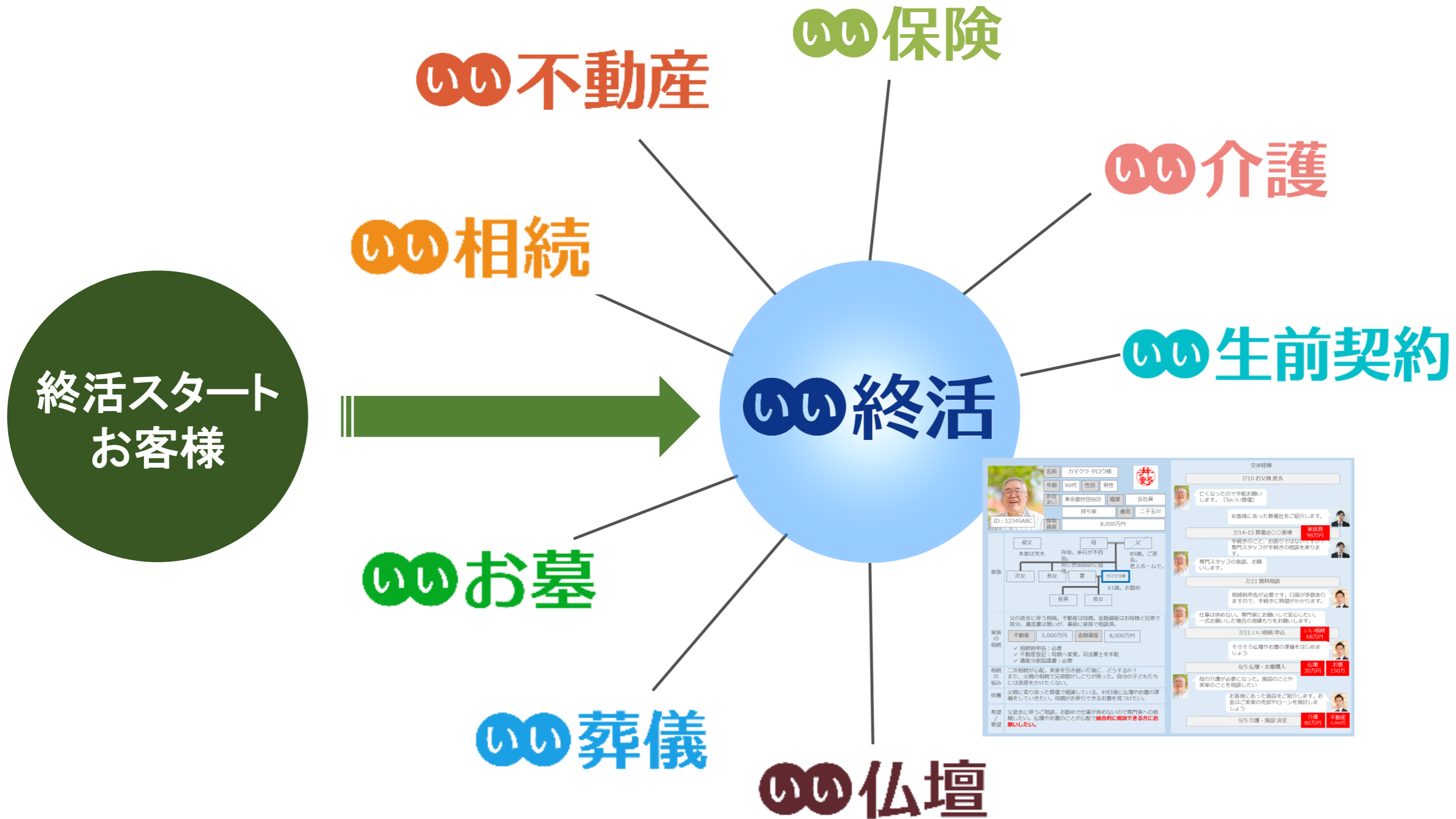
*算出根拠:件数ベースで試算
葬儀市場に関しては年間死者数を130万人と仮定
お墓市場に関しては年間お墓購入者を40万人と仮定 (鎌倉新書調べ)

人生のあゆみに応じたサービスラインナップ



「いい終活」を中心とした展開～ お困りごとよろず相談 ～

徹底的なユーザー、終活スタート世代の顧客視点に立ち、共に解決できるサービス提供



カマクラ タロウ様

名前: カマクラ タロウ様
年齢: 60代 性別: 男性
お住まい: 東京都世田谷区 職業: 会社員
持ち家: あり 敷地: 二子玉川
ID: 12345ABC 資産: 8,000万円

家族

父: 69歳、ご遺族、ご遺族、老人ホームで。
母: 61歳、お勤め
次女: 長女: 妻: カマクラ様
長男: 長女

資産の相続

不動産: 5,000万円 金融資産: 8,000万円

父の逝去に伴う相続。不動産は母親、金融資産はお母様と兄弟で
按分。遺言書は無いが、事前に家族で相談済。

相続の相談
 相続税申告: 必要
 不動産登記: 母親へ変更、司法書士を手配
 遺産分割協議書: 必要

相続の悩み
二次相続が心配。実家を引き継いだ後に、どうするか？
また、父様の相続で兄弟姉妹がしごりがあった。自分子どもたち
には迷惑をかけたくない。

介護
父親に寄り添った介護で感謝している。49歳に仏壇やお墓の準備
をしていきたい。母親がお寄りできるお墓を身につけたい。

希望 / 要望
父逝去に伴うご相談。お勤めで仕事が休めないで専門家への依頼
しないで、仏壇やお墓のことが心配で協力的に相談できる方にお
願いしたい。

文簿経緯

- 7/10 お父様 逝去
亡くなったので手配お願い
します。【To:いい終活】
- お客様にあった葬儀社をご紹介します。
- 7/14-15 葬儀@○○斎場 家族葬
98万円
手続きのごと、お困りではない、
専門スタッフが手続きの相談を承りま
す。
- 7/21 無料相談
相続税申告が必要で、口座が複数あり
ますので、手続きに時間がかかります。
- 仕事は休めない、専門家にお預けして安心したい。
一式お願いした場合の費用を教えてください。
- 7/21 いい相続 申込 68万円
そろそろ仏壇やお墓の準備をはじめま
しょう
- 8/5 仏壇・お墓購入 仏壇 30万円 お墓 150万円
母の介護が必要になった。施設のことや
実家のことを相談したい
- お客様にあった施設をご紹介します。お
金はご実家の売却やローンを検討しま
しょう
- 9/5 介護・施設 決定 介護 80万円 不動産 3,000万円

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。