

# ビジネスレポート 2018

2017年2月1日 ▶ 2018年1月31日

つながりは、いつもここに

**鎌倉新書**  
Kamakura Shinsho  
証券コード: 6184

## 主 要 サ ー ビ ス

鎌倉新書は「シニア向けサービス」、「終活」、「葬儀」、「仏壇」、「お墓」、「遺産相続」といったライフエンディング領域において高齢者のさまざまなニーズや課題に応える一連のサービスを運営しています。また、祖業である供養関連の出版事業も引き続き行っています。

### Webサービス

#### いいお墓

相談件数、情報数No.1の  
お墓総合サイト

#### いい葬儀

日本最大級・口コミ数No.1の  
葬儀情報サイト

#### いい仏壇

仏壇・仏具・供養の情報満載  
仏壇店検索サイト

#### Story

オーダーメイドのお別れ会を  
トータルプロデュース

### 出 版



エンディングノート



月間仏事



### 新サービス



みんなの  
**パソコン倶楽部**

シニアのコミュニティづくりを支援  
地域密着型パソコン教室



**CARE PETS**  
ケアペット

要介護のペットも対応可能な  
ペットシッターサービス

2018年4月開始

## Webサービスのビジネスモデル



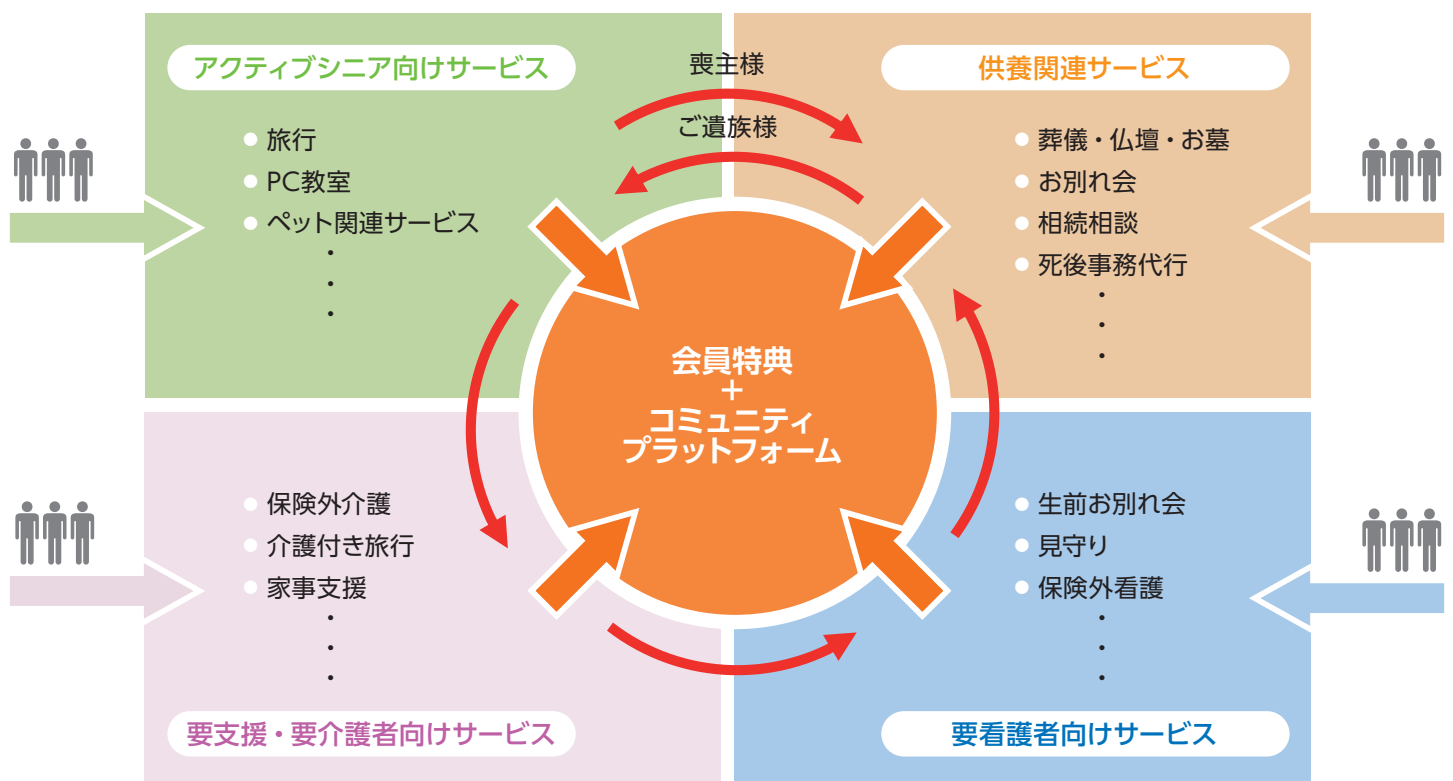
## 鎌倉新書の提供価値

私たちは、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を提供してまいります。

## 既存事業のさらなる強化



## 新規事業創出によるエコシステムの構築



# 新体制の「初陣」に確かな手応え。サービス拡充でさ



代表取締役社長  
相木 孝仁

## 2018年1月期を振り返って

■相木 2017年4月に参画以降、事業の成長戦略を見直し、しっかり実行・実現できる体制へと整備を進めました。期初より非常に勢いのあったお墓事業に加え、葬祭事業、仏壇事業でも様々な施策を積み重ねたこと、また、事業同士の横串を明確に設計し、生産性の最大化を進めたことで成長の角度が上がりました。売上も利益も順調に拡大し、新しい鎌倉新書の実現に向けての準備をしっかりと進められた1年になったと捉えています。

■清水 決算は計画通りの着地となりましたが、数字の伸長以上に今後の成長に向けて土壌が耕された感覚があります。

■相木 東京証券取引所マザーズから同市場第一部への市場変更にあたり、管理体制・人事部門を強化したことや、成長を下支えするPR・事業戦略・分析チームのスタッフ拡充、インターネット・サービスの開発エンジニアの人員体制の強化が確実に進みました。

■清水 採用活動費と人件費は期初計画に対して上振れました。しかし、このような人に関わる費用は、近視眼的に収益に反映されるものというよりも、長期間にわたっての成長に繋がるものですから、その点ではポジティブな費用の増加だと評価しています。当社は、工場や在庫、店舗があるビジネスではなく、人が分業とチームワークをもとに成果を上げていく会社です。当社で働く人が、この会社で最高の成果を出したいと思ってもらえるような風土づくり、組織づくりを今後も力強く進めていきたいと考えています。

## 新体制移行の成果

■清水 異なる強みを持つ2人が相互に補完し合う方が、会社をより大きく発展させることになると考え、新体制への移行を決めました。相木は、経営者の重要な資質である「目標に向かい反復的かつ持続的にチェックと修正を実行する力」に長けていて、会長の私と社長の相木とで非常に力強いタッグが組めたと思っています。

■相木 ここまで順調に成長してきた収益率の高いビジネスを、次なるステージへと引き上げる第2創業としての覚悟を清水とともに決めました。当社に限りないポテンシャルがあることは参画前から感じていましたが、それはすぐに確信へと変わりました。人を重視し、大切に作るカルチャーが強く、働いている人がまっすぐに想いを持って仕事に取り組んでいる。この特長はこれからも成長の源泉であり続けたいと思います。

■清水 相木の社長就任後は、成長の施策を再加速させることができ、効果が現れています。また、成長の源泉となる優秀な人材が集まってきたという実感、確かな手応えを感じており、本当にいいご縁をいただいたと思っています。

## 中期的な経営戦略について

■相木 お亡くなりになる方の数は、現在の約130万人から2040年には約170万人まで増加するなど、大きな可能性を秘める一方で、簡素なご葬儀やお墓を選ばれる方が増えるなど、単価面からは決して楽観できる市場ではありません。低価格・定額制・コンパクト化といった画一的な価値観に基づいたサービスが目立って減る中、ひとりひとりにふさわしいサービス、様々な商品をご提案できる立場にいたってはならず、当社が果たすべき役割はまだ大きくないと強く感じます。

そうした中、中期的な戦略を見直すにあたり、「今後、どのようなサービスを目指すべきか」を議論しました。そして、「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」の提供を目指すことと決めました。

消費者自らが情報を探す時代となり、「知れば知るほど、どうしていいかわからない」という声がよく聞かれます。そうした中で、納得のいく選択をしていただけるよう、インターネットを中心に、実際に使用された方のフィードバックも含めた正しい情報を第三者として発信・提供し、様々な選択肢をわかりやすくお伝えする、メディアとしての役割を果たすこと、そして石材店・葬儀社・仏壇店といった事業者様の商品・サービスの質の向上に繋げ、いい循環を作ることが当社のミッションのひとつになると考えます。また事業者様の競争環境が厳しくなる中で、特にWeb系・集客・マーケティングというアングルから、努力される供養事業者様の成長を下支えし、ともに成長することが大事になってきます。さらに、今後はお客様のニーズをライフステージで考え、高齢者の皆様とご家族が必要とされる様々な



# さらなる企業価値向上へ。

サービスをご案内できるよう、サービスのラインアップを拡充し、将来的には、シニア層を中心とするエコシステムを構築し、消費者と事業者との間で付加価値を生む、プラットフォームとしての強みを極めていきたいと考えています。

■**清水** 今後も既存事業を伸ばしながら、社会の変化を先取りする形でまだ顕在化していないニーズを具現化し、斬新なサービスを作り上げていく活動を続けていくことは、非常に重要な取り組みになると思っています。現在主力となっている事業も、スタートさせた頃にはそれにニーズがあるとは思われていませんでした。しかしながら、時代が変わる中で当社のサービスを利用される方は着実に増えているわけですから。

## エコシステム構築に向けて

■**相木** まず、既存3事業において、「お客様の利便性向上と不安解消」「供養関連事業者様の不得意分野の強化」にフォーカスし、高い収益性を維持したまま成長スピードを上げ、市場シェアの拡大を実現させていきます。加えて、「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の徹底的な強化を図るため、コールセンターやお別れ会を実施するStory事業の強化、データベースの構築などに着手していきます。そうして全社員が高齢者に精通する人間となり、高齢者とそのご家族が困っていること、自己実現したいことをサポートする最高のサービスを提供するエコシステムの構築に繋がります。当社の強み、競争優位性があるもの、自分たちの原点にしっかりフォーカスを当て、ブレることなく、サービスそのものが極めてユニークであることにこだわりながら、出資・M&A・提携等含め、新たな事業を育て、提供サービスの幅を広げる準備を進めます。業績の見通しは、現段階で発表している数値は通過点であり、さらに高いところを見据えています。

## ステークホルダーの皆様へ

■**相木** 株主の皆様、投資家の皆様に安心してご支援いただけるよう、成長スピードを高め、売上規模の拡大はもちろん、利益の持続的な成長を実現し、ご期待に応え続けなくてはならないという強い覚悟があります。シニア市場は、新サービスを含めたイノベーションが起こりにくいマーケットであり、ニーズが十分に満たされていない状況の中、もっとできることがあると確信しており、2019年1月期は、足元の業績をしっかりと作りつつ、将来のあるべき姿に近づく取り組みをひとつでも多く具現



代表取締役会長  
清水 祐孝

化する年にしていきます。そうしてビジネスを拡大させ、社会の役に立つ、なくてはならない会社、本物のエクセレントカンパニーへと成長していきたいと考えています。

■**清水** 既存ビジネスを伸ばしていく余地はまだまだありますが、新しいサービスを拡充していくことも、既存ビジネスを伸ばすことと同じくらい重要な取り組むべきことだと認識しています。ステークホルダーの皆様には、既存事業の伸長は前提とした上で、世の中に新たな価値を提供していく想いにご共感・ご期待いただき、是非、長い目で見守っていただきたくお願い申し上げます。

■**相木** 当期は配当を実施させていただきました。これは、株主の皆様により長くご支援いただきたいとの想いによるものです。今後も利益を事業に再投資し、ビジネスを拡大することはもちろん、企業価値を向上させながら、安定的に配当していただける会社になりたいと考えています。今後ともご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

### Topic

#### 配当を実施

2017年7月21日、東京証券取引所市場第一部へ市場変更いたしました。さらなる事業拡大に向けて、利益を再投資していくことに取り組みつつ、「株主の皆様への安定配当の確保と継続に努める」という基本方針に基づき、1株当たり6円の配当を実施することを決定いたしました。

2018年1月期

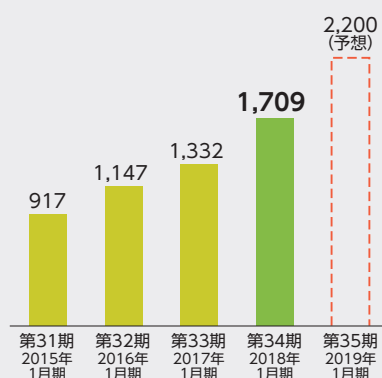
1株当たり配当金 6円

## 決算のポイント

- 新体制への移行により、成長が加速し、増収増益を達成しました。
- 優秀な人材の積極採用に伴う採用活動費の増加により、営業利益率は微減しました。
- 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ました。

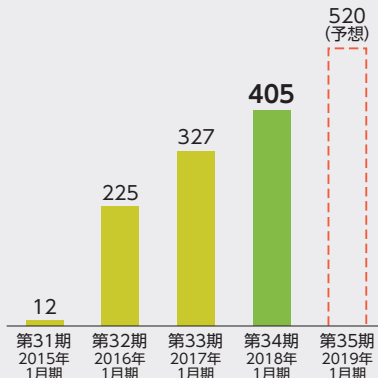
売上高

(百万円)



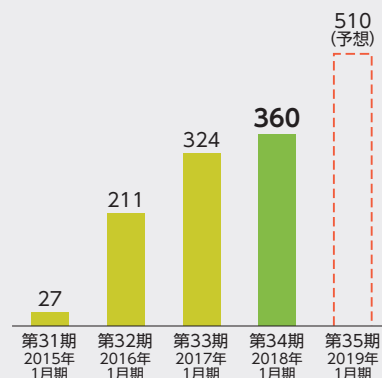
営業利益

(百万円)



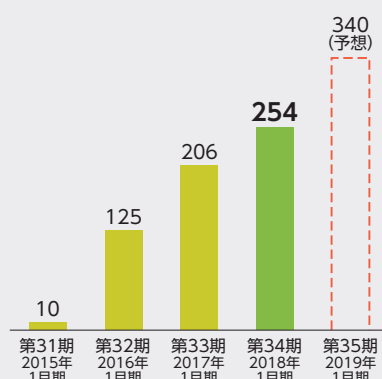
経常利益

(百万円)



当期純利益

(百万円)



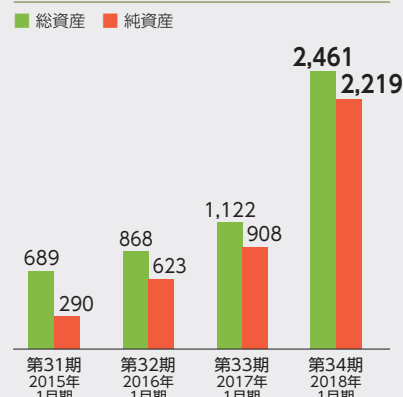
営業利益率

(%)



総資産・純資産

(百万円)



## 鎌倉新書の社会的な取り組み (CSR)

当社は、人と人のつながりに「ありがとう」を感じる場面のお手伝いをする事で、豊かな社会づくりに貢献します。この企業理念に基づいて企業活動を行っています。

### ① 事業を通じた直接的社会貢献

当社の事業は、それ自体が社会に有益であり、かつお客様を満足させるべきものであると考えています。当社は商品やサービスの直接提供者ではありませんが、取り扱っている商品やサービスが、お客様にとって、どのような意味があり、どのような便宜、価値を提供しているのかを常に考え、自らが変化しながら社会から必要とされる事業を行います。

### ② 企業の発展を通じた社会貢献

企業活動自体、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、事業活動により社会課題を解決していく「本業CSR」を前提として、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かたちで社会に還元していきます。

### ③ 事業の中で気づいた社会貢献

会社が企業活動を行っていく領域でビジネスには馴染まないけれど、社会貢献性が高い領域があります。当社では、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、積極的に取り組んでまいります。

- ✓ 「社会貢献団体ガイドブック」プロジェクト
- ✓ 「今は亡きあの人へ伝えたい言葉」プロジェクト
- ✓ 市場調査・啓蒙活動



# 会社概要・株式の状況 (2018年1月31日現在)

## 会社概要

商 号 株式会社 鎌倉新書  
Kamakura Shinsho, Ltd.  
本 社 所 在 地 〒103-0028  
東京都中央区八重洲1丁目6-6  
八重洲センタービル7F  
電 話 番 号 03-6262-3521 (代表)  
創 業 1984年4月  
従 業 員 数 75名

## 役員 (2018年4月20日現在)

代 表 取 締 役 会 長 清 水 祐 孝  
代 表 取 締 役 社 長 相 木 孝 仁  
取 締 役 須 藤 諭 史  
取 締 役 川 辺 英 彦  
取 締 役 小 林 史 生  
社外取締役(監査等委員) 植 松 則 行  
社外取締役(監査等委員) 河 合 順 子  
社外取締役(監査等委員) 末 澤 和 政

## 沿革

1984年 4月 株式会社鎌倉新書設立。  
1986年 8月 中央区日本橋浜町に本社を移転。  
1998年 6月 中央区日本橋久松町に本社を移転。  
2000年10月 全国の葬儀社検索、お葬式のマナーや葬儀に関する情報サイト「いい葬儀」を開始。  
2001年 6月 「月刊『仏事』」創刊号発売。  
2003年12月 霊園・墓地・お墓さがしの総合サイト「いいお墓」を開始。  
仏壇と仏壇店さがしに関するサイト「いい仏壇」を開始。  
2008年10月 全国「優良」石材店と霊園さがしのサイト「優良墓石・石材店ガイド」を開始。  
2010年 1月 「今は亡きあの人へ伝えたい言葉」プロジェクト始動。  
6月 お通夜・葬儀・法事の際の生花・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。  
8月 中央区日本橋大伝馬町に本社を移転。  
2014年 4月 中央区日本橋本石町に本社を移転。  
7月 ヤフー株式会社の新サービス「Yahoo!エンディング」サービスを開始。  
8月 新しい形のお墓を無料で簡単に探せるサイト「樹木葬なび」と「納骨堂なび」を開始。  
10月 終活・ライフエンディング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に上場。  
2016年10月 中央区八重洲に本社を移転。  
2017年 7月 東京証券取引所市場第一部に市場変更。

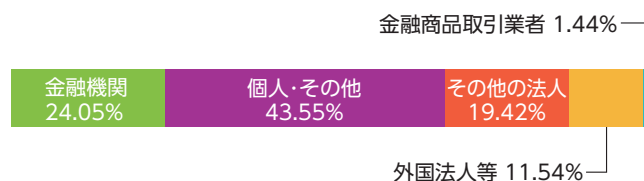
## 株式の状況

発行可能株式総数…………… 24,000,000株  
発行済株式の総数…………… 9,213,200株  
株主数 …………… 2,661名

## 大株主

| 株主名                      | 持株数(株)    | 持株比率(%) |
|--------------------------|-----------|---------|
| 清水 祐孝                    | 2,914,736 | 31.64   |
| 株式会社かまくらホールディングス         | 800,000   | 8.68    |
| YJ1号投資事業組合               | 720,000   | 7.82    |
| 株式会社SMBC信託銀行 管理信託 (A019) | 400,000   | 4.34    |
| 株式会社SMBC信託銀行 管理信託 (A020) | 400,000   | 4.34    |

## 所有者別株式分布状況



## 株主メモ

上 場 証 券 取 引 所 東京証券取引所市場第一部  
事 業 年 度 2月1日から翌年1月31日まで  
定 時 株 主 総 会 毎事業年度の末日翌日から3ヶ月以内  
基 準 日 1月31日  
剰余金の配当基準日 7月31日、1月31日  
1 単 元 の 株 式 数 100株  
株 主 名 簿 管 理 人 三井住友信託銀行株式会社  
東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
事 務 取 扱 場 所 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
郵 便 物 送 付 先 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
TEL：0120-782-031 (フリーダイヤル)  
取 扱 所 三井住友信託銀行株式会社 全国各支店  
公 告 方 法 電子公告により行います。  
公告掲載URL：http://kamakura-net.co.jp/  
やむを得ない事由により電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

つながりは、いつもここに