

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

鎌倉新書

6184 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2023 年 5 月 25 日 (木)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2023 年 1 月期の業績概要	01
2. 2024 年 1 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. 葬祭事業	05
2. お墓事業	05
3. 仏壇事業	06
4. 相続事業	06
5. 不動産・保険事業	07
6. 全国の介護施設・老人ホーム紹介	07
7. 今、求められている終活情報を幅広く発信	08
8. 自治体支援	09
9. アライアンス推進事業	09
10. 書籍・定期刊行物	09
■ 強み	10
■ 事業環境	11
● 終活ニーズの増大	11
■ 業績動向	13
1. 2023 年 1 月期の業績概要	13
2. 事業（サービス）別業績概要	14
3. トピックス	19
4. 財務内容	20
■ 今後の見通し	21
1. 2024 年 1 月期の業績見通し	21
2. 中期経営計画	22
■ 株主還元	23
■ CSR への取り組み	24

要約

「終活」に対する関心が高まるなか、 2023 年 1 月期は約 3 割の増収増益で大きく成長 期初計画も上回る

鎌倉新書 <6184> は、葬儀、お墓、仏壇などのポータルサイトを運営する終活関連情報サービス事業を展開する。供養系の Web マッチングサイト運営に留まらず、介護施設への入居、生前整理や葬儀の準備、相続手続きなど終活にかかる情報インフラを構築するユニークな企業である。

1. 2023 年 1 月期の業績概要

2023 年 1 月期の連結業績は、売上高 5,004 百万円（前期比 30.8% 増）、営業利益 686 百万円（同 28.9% 増）、経常利益 683 百万円（同 26.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 453 百万円（同 25.6% 増）と大幅な増収増益となった。期初計画に対しては、売上高は 0.1% 超、営業利益で 7.3% 超、経常利益で 5.9% 超、親会社株主に帰属する当期純利益で 5.5% 超となり、売上高・各利益とも上回って着地した。

高齢化社会が進み終活に対する関心が高まるなか、核となるお墓、葬祭、仏壇の供養 3 事業が安定的に成長するとともに、ここ数年の間にサービスを開始した相続、不動産、介護、官民協働の各事業の成長が加速した。

2. 2024 年 1 月期の業績見通し

2024 年 1 月期の連結業績は、売上高 6,510 百万円（前期比 30.1% 増）、営業利益 860 百万円（同 25.3% 増）、経常利益 855 百万円（同 25.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 580 百万円（同 27.9% 増）と 2023 年 1 月期並みの成長を見込んでいる。

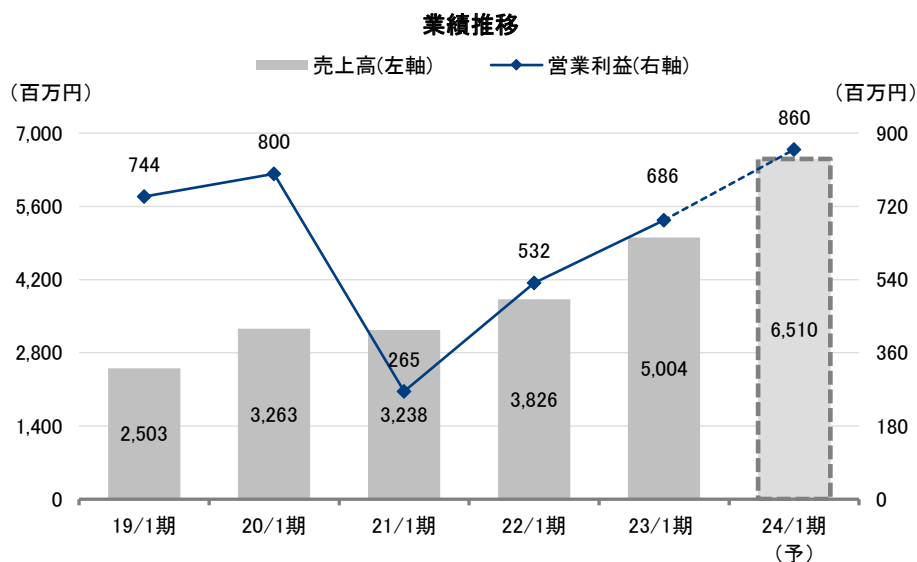
引き続き供養 3 事業の安定成長と新規事業の高成長により売上・利益の上積みを目指す。同社では、人口動態や高齢者のインターネットでのアクセスが増えていることなどから、供養 3 事業で 10% 台の伸びは十分確保できていると考えている。また、相続、不動産で 1.5 倍程度、急成長した介護、官民協働は 2 倍程度の事業規模になると予測し、介護事業は新たに黒字転換する見込みだ。

3. 中期経営計画

同社は 2021 年 3 月に中期経営計画として 10 年間の成長目標を定めた。高齢社会の進展により超高齢社会が到来し、終活が当たり前の時代となるなかで、誰もが真っ先に想起する会社となることをビジョンとし、ありとあらゆる終活の手伝いをする社会のインフラになることをミッションとした。そのために、(1) 顧客の求めるサービスの拡充、(2) 大手金融機関や自治体との業務提携などによる集客力の拡充、(3) AI などを活用した顧客データ分析によるクロスユースの拡充、という 3 つの施策を進め、他社との事業提携や M&A などを活用したスピーディーな事業拡大とプラットフォーム構築を目指す。数値目標としては、2026 年 1 月期には延べ集客数 30 万人 / 売上高 100 億円程度 / 営業利益 30 億円以上、2030 年 1 月期には延べ集客数 100 万人 / 売上高 300 億円程度 / 営業利益 100 億円以上を掲げた。ただし、目標は每期見直しており、現在は 2025 年 1 月期にすべての事業（サービス）の黒字化を掲げ、2026 年 1 月期は売上高 100 億円、営業利益 20 億円を目指している。

Key Points

- ・高齢者とその家族の終活におけるあらゆる希望や課題を解決する「終活インフラ」を構築
- ・「次に必要になること」を先回りしてサポート
- ・官民協働事業は 2 年で 44 都道府県 300 の自治体と提携（2023 年 4 月 30 日時点）
- ・前期から本格的に参入した介護事業は前期比 354.9% 増と急成長



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

終活関連情報サービス事業を展開、 終活にかかる情報インフラを構築するユニークな企業

1. 会社概要

鎌倉新書 <6184> は、葬儀、お墓、仏壇などのポータルサイトを運営する終活関連情報サービス事業を展開する。供養系の Web マッチングサイト運営に留まらず、介護施設への入居、生前整理や葬儀の準備、相続手続きなど終活にかかる情報インフラを構築するユニークな企業である。また、2021 年 3 月より、蓄積したノウハウを生かして、自治体の住民に向けた終活セミナーの開催・情報提供支援、自治体職員への研修・情報提供支援、終活専用ダイヤル設置支援など、自治体との官民協働事業も開始し、提携自治体数を着実に伸ばしている。

供養系の事業であることから、競合他社としてサン・ライフホールディング <7040>、平安レイサービス <2344>、ティア <2485>、燦ホールディングス <9628>、こころネット <6060> を挙げる投資家は多いだろう。しかし、これらは自社で葬儀などのサービスを行っている企業であるため、供養系の事業とはいえ、同社のビジネスモデルとは大きく異なる。ユーザーに判断材料を提供して業者につなぐマッチングサービスであることから、カカクコム <2371> など価格比較サイトに近い業態ではあるが、価格比較だけではなく、物事が円滑に行われるように全体の調整や進行を担当するコーディネーターや、相談を受けて診断、助言、ガイダンスを示すコンサルティングの要素を兼ね備えた企業である。

2. 沿革

同社は 1984 年 4 月に東京都豊島区において、仏壇仏具業界向け書籍の出版社として設立された。社名の由来は事業を始めた場所が千代田区の鎌倉橋の近くだったほか、創業者（代表取締役会長 CEO 清水祐孝（しみずひろたか）氏の父親）が鎌倉仏教に造詣が深かったことから「鎌倉」、元々出版社であったため「新書」とし、「鎌倉新書」となった。

仏教書から、葬儀や墓石、宗教用具等の業界へ向けた出版社へと転換。さらに「出版業」を「情報加工業」と定義付け、セミナーやコンサルティング、さらにはインターネットサービスへと事業を転換させた。2000 年に日本最大級の葬儀相談依頼サイト「いい葬儀」を開始、2003 年には日本最大級のお墓に関するポータルサイト「いいお墓」、日本最大級の仏壇・仏具に関するポータルサイト「いい仏壇」を開始した。現在は「いい葬儀」「いいお墓」「いい仏壇」に加え、「いい相続」「いい介護」「いい不動産」など終活関連の様々なポータルサイトを運営し、高齢者の課題解決へ向けたサービスを提供している。

鎌倉新書 | 2023 年 5 月 25 日 (木)
6184 東証プライム市場 | <https://www.kamakura-net.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

1984 年	東京都豊島区において仏壇仏具業界向け書籍の出版社として設立
1986 年	東京都中央区日本橋浜町に本社移転
1998 年	東京都中央区日本橋久松町に本社移転
2000 年	日本最大級の葬儀相談依頼サイト「いい葬儀」を開始
2001 年	供養業界のためのビジネス情報誌『月刊「仏事」』を創刊 ニュースレター「なごみ」「きづな」「はるか」を順次発売
2003 年	日本最大級のお墓に関するポータルサイト「いいお墓」を開始 日本最大級の仏壇・仏具に関するポータルサイト「いい仏壇」を開始
2006 年	エンディングノート「旅立ちの準備ノート」を刊行
2010 年	「今は亡きあの人へ伝えたい言葉」実行委員会を設立 東京都中央区日本橋大伝馬町に本社移転
2014 年	ヤフー（株）と「Yahoo! エンディング」の共同運営を開始 東京都中央区日本橋本石町に本社移転
2015 年	東京証券取引所マザーズに上場 お別れ会・偲ぶ会プロデュース「Story（ストーリー）」を開始
2016 年	東京都中央区八重洲に本社移転
2017 年	東京証券取引所市場第一部に市場変更
2019 年	海洋散骨事業を展開する「株式会社ハウスボートクラブ」を子会社化 日本郵便（株）と提供する「終活紹介サービス」を試行開始 相続手続きの無料相談と専門家紹介「いい相続」を開始 おひとりさまのための終活サービス「わたしの死後手続き（旧：いい生前契約）」を開始 全国の僧侶手配「いいお坊さん」を開始 東京都中央区京橋に本社移転 （一社）日本経済団体連合会（経団連）に加盟
2020 年	全国の介護施設・老人ホーム紹介「いい介護」を開始 相続不動産サポート「いい不動産」を開始 保険の無料相談と専門家紹介「いい保険」を開始
2021 年	内閣府運営「地方創生 SDGs 官民連携プラットフォーム」に参画 遺品整理・生前整理・買取の優良業者紹介「安心できる遺品整理」を開始 介護施設斡旋事業等を展開する「株式会社エイジプラス」より事業譲受し子会社として設立
2022 年	東京証券取引所プライム市場に移行

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

事業概要

世の中の多くの人や家族が直面する希望や課題、備えなど、ありとあらゆる「終活」をサポート

1. 葬祭事業

(1) 「いい葬儀」

日本最大級の葬儀相談・依頼サイト「いい葬儀」を運営する。24 時間 365 日、専門相談員が電話による相談を受け、顧客が希望する地域や予算に合った葬儀社を紹介する。葬儀に関する知識や葬儀社選びに役立つ情報やコラムを届けることで、「喪主や家族にとって 1 番いい葬儀」の実現をサポートしている。相談件数は累計 87 万件以上、掲載斎場数は約 6,200 件。全国 1,000 社以上の優良葬儀社と提携しており、利用できる葬儀場・斎場は全国 5,300 ヶ所以上となり、高品質で豊富な情報をもとに「納得の葬儀社・斎場選び」を後押しする。また、悔いの残らない葬儀を提供する優良葬儀社・斎場を案内する責任として、万が一にでも葬儀の施行内容に満足してもらえなかった場合、火葬料金、読経・戒名等の宗教費用を除く葬儀費用の全額返金保証を行っている。

(2) 「いいお坊さん」

菩提寺がない個人に対して、読経や戒名授与を希望する場合に、全国の僧侶を手配する。天台宗・真言宗・浄土宗・浄土真宗本願寺派・真宗大谷派・臨済宗・曹洞宗・日蓮宗・黄檗宗・その他仏教宗派など各宗派に対応している。また、家族・親戚が大勢集まって寺院にお参りする法事の開催が難しいなか、オンラインを使って法要を行う「オンライン法要」を行っており、Zoom、Google ハングアウト、LINE ビデオ通話、YouTube（限定公開）など、環境によって選択が自由にできるよう、細やかな体制を整えている。

(3) 「Story (ストーリー)」

専任のプロデューサーが、会場手配、準備から当日の開催まで、お別れ会・偲ぶ会をトータルでサポートする。お別れ会は場所ありきで企画するのではなく、主催者の方の意見を伺い、企画の内容に沿った会場を探すところからサポートする。

(4) 「ブルーオーシャンセレモニー」

自社所有の旅客船（法定定員 40 名）にて行う海洋散骨であり、船内でのセレモニーや会食など様々なアレンジが可能なサービスである。ここ数年は、業界の垣根を越えて、相続・遺言を取り扱う法律事務所や各種団体、医療介護施設など、死後の相談を受ける事業者などが信頼できる紹介先として同社を選択している。

2. お墓事業

(1) 「いいお墓」

霊園掲載数 1 万件以上と全国の霊園・墓地情報を多数掲載しており、専門相談員による相談件数は年間 14 万件以上となる。また、霊園の口コミは 3 万件超を公開中であり、霊園の雰囲気やアクセス利便性など、利用者の気になるポイントを確認できる。

事業概要

(2) 「いいお墓 ー永代供養墓版ー」

「いいお墓」の姉妹サイトであり、永代供養墓を探している顧客に対し、永代供養墓や納骨堂、樹木葬に関する情報提供を行う。永代供養墓の相談から購入・納骨までの一般的な流れや、永代供養墓のお墓参りについて紹介。また、生前購入や改葬など、それぞれの事情やライフスタイルによって異なる永代供養墓の利用について案内している。

(3) 「樹木葬なび」

樹木葬とは、「許可を得た区画に樹林を墓標としたお墓を作り、遺骨を土に還す“自然志向”のお墓」である。樹木葬の選び方、人気の樹木葬、樹木葬の価格（費用）、樹木葬についての質問（Q&A）、樹木葬を購入した顧客の声など、樹木葬に関する情報を掲載している樹木葬の総合サイトである。

(4) 「納骨堂なび」

納骨堂の種類は、区分けされ扉の付いた棚に骨壺を納める「ロッカー式」、個別の仏壇がある「仏壇型」、「自動搬送式（お墓のマンション）」など様々であり、納骨堂の種類や安置期間と供養について、納骨堂の費用、質問集（Q&A）、人気の納骨堂、納骨堂を購入した人の声など、納骨堂に関する情報を掲載している。

(5) 「寺院墓地 .com」

一般の霊園とは異なり、その宗旨・宗派が大きな意味を持つ寺院墓地だが、最近では同じ仏教であれば特定区画に限り、宗旨・宗派を問わないとする寺院墓地も増えてきている。また、死後お寺によって永代にわたって管理してもらえる永代供養墓や納骨堂の需要も高まってきており、同サイトでは古寺名刹から永代供養墓、納骨堂まで利用者が後々後悔しないお墓選びができるような情報を紹介している。なお、2023 年 4 月現在の寺墓地の掲載件数は 3,953 件に上る。

(6) 「全国の霊園 .com」

北海道から九州・沖縄まで、都道府県ごとにサイトが作られており、それぞれの地域でお墓・墓地を比較して探せるお墓探しのサイトである。

3. 仏壇事業

(1) 「いい仏壇」

日本最大級の仏壇・仏具に関するポータルサイトであり、全国 5,000 店以上の仏壇店情報を掲載し、店舗で利用できるクーポンの配布、来店予約サービスの提供を行っている。専門書籍の発行で培ってきた知識と経験や利用者の口コミにより、仏壇・仏壇店の良い選び方、信頼できる仏壇店の紹介、仏壇や仏具の情報を提供する。年間のクーポン発行者数は約 2 万人、口コミ数は 3 万件以上。

4. 相続事業

(1) 「いい相続」

全国の弁護士・税理士等の専門家と連携し、相続にまつわる無料相談と相続に強い専門家（士業）を紹介するポータルサイトである。相続手続きのほか、遺言書作成や相続税申告など各種手続きをサポートする。提携士業数は 1,200 以上、累計紹介件数は 5 万件以上。

事業概要

(2) 「相続費用見積ガイド」

相続手続きにかかる費用がいくらになるか、相続に強い司法書士・行政書士・税理士など複数の専門家に無料で一括見積依頼できるサービス。

(3) 「遺産相続弁護士ガイド」

全国の相続問題に強い弁護士を検索できるポータルサイトであり、相談内容に応じて、複数の弁護士から相見積を取得し、比較検討が可能である。また、これまで対応した事例も公開している。

(4) 「一歩踏み出す 離婚弁護士ガイド」

離婚に関する各種情報を案内するほか、全国の弁護士検索や、離婚トラブルの対応方針と費用を比較できる弁護士費用一括見積もりを提供している。

(5) 「安心できる遺品整理」

顧客や遺族の気持ちに寄り添うことができるサービス品質の高い業者を紹介することで、後悔のない整理、納得できる供養のサポートを行う。

5. 不動産・保険事業**(1) 「相続不動産サポート」**

不動産を売却するにあたり、専任コンサルタントが全国の不動産会社と利用者をつなぐことで全国対応を可能としている。また、同社は長年の出版社としての経験をもとに、不動産売却に必要な知識や情報を提供している。終活領域でのメディア活動を長年にわたって行ってきた経緯から、税理士・司法書士・弁護士・行政書士などの専門家、最近では全国の不動産会社との幅広い情報ネットワークを持つという強みがある。

(2) いい保険

保険の加入や見直しを検討中の人に全国の保険代理店や保険のプロを紹介するほか、老後資金やライフプラン、家計などを相談できるファイナンシャルプランナーを紹介するサービス。相談場所は自宅やカフェなどのほか、最近は場所を選ばないオンラインの相談も非常に増えている。

(3) 「いい保険×いい相続」

老後資金がいくら必要なかを明確にしたら、達成するためのプランを利用者専用のものにカスタマイズ。固定費用の見直しや定年後の雇用をはじめ、保険を活用した資金計画などを提案する。

6. 全国の介護施設・老人ホーム紹介**(1) 「いい介護」**

老人ホーム・介護施設の検索サイト。介護付き有料老人ホームや住宅型有料老人ホーム、サービス付き高齢者向け住宅、グループホーム、ケアハウスなど、数多くの老人ホーム・介護施設の情報を取り扱っている。

事業概要

7. 今、求められている終活情報を幅広く発信

(1) 「窓口 de 終活」

終活専門の相談店舗を運営する。終活に関連する各種テーマでの無料セミナー開催、対面でのお悩み相談のほか、様々なお役立ち情報を発信している。

(2) 「いい終活」

エンディングノートや遺言書の作成、相続相談など終活に関する様々な準備や手続きを専任相談員がサポートする。

(3) 「いい社会貢献」

「資産の一部を寄付し、社会貢献団体を支援したい」という人に向け、公益財団法人や社会福祉法人などの非営利の事業を行う団体を掲載するガイドブック。

(4) 今は亡きあの人へ伝えたい言葉

今は亡き父母、祖父母、友人、恩師、ペットなどに、「今、伝えたいこと」や、「あのとき、本当は伝えなかったこと」などを綴った手紙を募るコンテスト。

(5) 「えんの旅」

思い出の地を巡る旅や、両親へのプレゼント旅行、大切な人の一周忌や三回忌での旅行など、顧客の「叶えたい」思いから探す新しい旅行サービス。

(6) 「いい思い出」

思い出の写真・アルバムをデータにし、思い出を未来につなげるサービス。

(7) 「いいメッセージ」

終活相談のプロフェッショナルが作る独自のエンディングノートを用いた終活の始め方や、ノートの書き方をサポートする。

(8) 「わたしの死後手続き」

“おひとりさま”のための終活サービスであり、自身の死後の手続きで悩んでいる人に向けて、終活に役立つ情報と専門家を紹介する。死後事務に関するサービスを生前に一括契約することができる。

鎌倉新書 | 2023 年 5 月 25 日 (木)
6184 東証プライム市場 | <https://www.kamakura-net.co.jp/ir/>

事業概要

8. 自治体支援

「終活・遺族支援に関する住民の希望に応えたい」という自治体を支援している。2021 年には内閣府運営「地方創生 SDGs 官民連携プラットフォーム」に参画、44 都道府県 300 自治体と提携中である。(2023 年 4 月末現在)

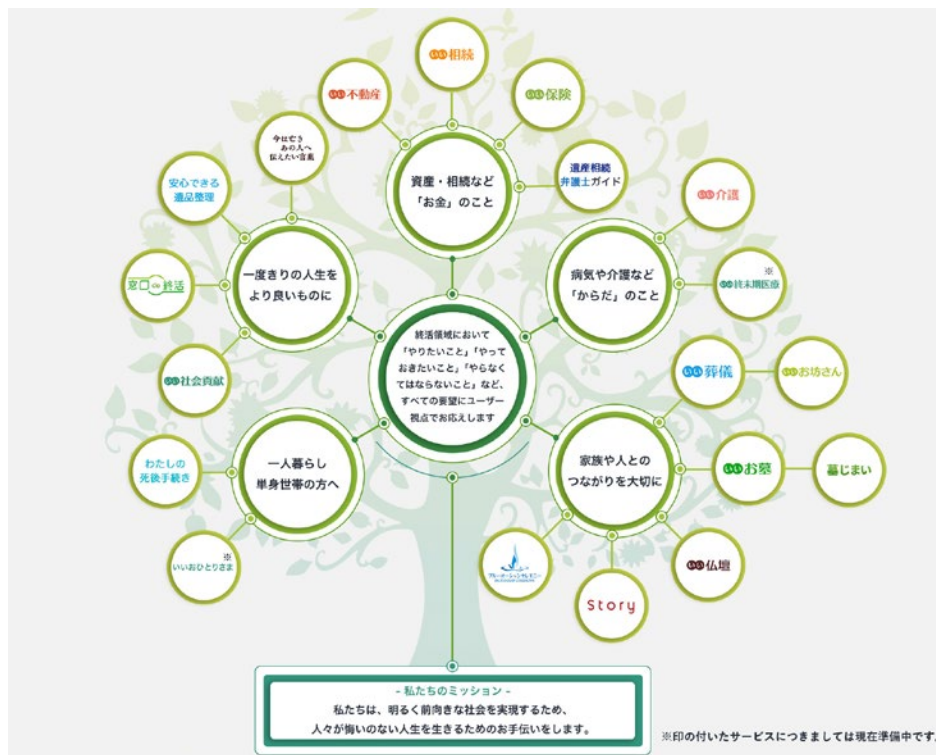
9. アライアンス推進事業

高齢者やその家族のために終活に関する取り組みを進める企業や団体に向けて、これまで蓄積した知見を提供する。終活サービスの導入支援や、顧客または従業員向けのセミナー・コンテンツの企画・提供など幅広く手掛けている。

10. 書籍・定期刊行物

供養業界のビジネス情報誌『月刊「終活」』を発行し、業界全体の最新動向やホットなテーマを中心に深掘りした情報を届けている。また、「月刊終活 WEB」では一部の記事を閲覧することができる。

事業案内



出所：同社ホームページより掲載

鎌倉新書
6184 東証プライム市場

2023 年 5 月 25 日 (木)
<https://www.kamakura-net.co.jp/ir/>

■ 強み

「次に必要になること」を先回り 情報の非対称性を解消するビジネスモデル

創業から 40 年以上、終活や遺族支援に特化したサービスを提供しており、高齢者とその家族の終活におけるあらゆる希望や課題を解決する「終活インフラ」を構築。終活ワンストップサービスの提供を通じ高齢者の様々な悩みやニーズに応え続けており、その経験と実績を有する。また、常に顧客の立場に立ち、「次に必要になること」を先回りしてサポートし、結果として様々なサービスを創造してきた。両親の逝去後に葬儀の準備や相続手続きを開始したり、自身の介護施設への入居を機に実家の片づけを始めたりといった状況の中からニーズを取り込み、時には自分だけでは解決が困難な場面など、多くの人が人生で初めて直面する出来事に対して寄り添うことで新たなサービスを生み続けている。「終活のことは最初から最後まで鎌倉新書にお願いしたい」と委ねることができるだけの多様なサービス提供は、同社の強みであると弊社では考えている。

また、同社のビジネスモデルである「リボンモデル」は、世の中に数多く存在する事業者の中から、顧客の希望を満たせる適切な事業者を選び出してつなぐものである。介護施設や葬儀社探しなどのいわゆる終活は、多くのことが人生初の経験であり、飲食店や賃貸を探すよりも情報の非対称性が大きいことが特徴である。同社はこの情報の非対称性を解消し、顧客の選択肢を広げることによって、顧客が「本当にやりたいこと」「本当にやるべきこと」にたどり着く手伝いをすることが、同社が存在する理由だとしている。

情報の非対称性を解消するビジネスモデル



出所：同社ホームページより掲載

■ 事業環境

超高齢社会のなかで終活ニーズは必然的に増大

● 終活ニーズの増大

政府の人口推計によれば、高齢化率は 2020 年の 28.9% から 2040 年には 35% を超え、2060 年には 5 人に 2 人が 65 歳以上の高齢者となる超高齢社会が到来する。平均寿命が年々延び長寿化が進む中で、高齢者の単身世帯の増加、医療費の増加、金融資産の高齢者への偏在など社会構造の大きな変化が生じている。こうしたトレンドは、終活ニーズの増大という形で現れてくると同社では認識している。また、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。お墓、葬儀、仏壇など「家族のつながり」のことだけに留まらず、遺言、相続、不動産など「お金」のこと、介護、終末医療など「からだ」のこと、他にも「家の片付け」「思い出」「家族へのメッセージ」など、人生をよりよく生きるために大切なことをすべて終活市場として捉えている。

同社によれば、ユーザーのニーズには葬儀や相続のように死に関するイベントが生じた時に意思決定する顕在化しているもの（やらなければならないこと：課題）と、遺言書のように将来可能性があるがまだ取り組んでいない潜在的なもの（やりたいこと：希望、やっておきたいこと：備え）があり、この 10 年間のうちに個々人の潜在的ニーズが顕在化し、終活サービスの利用に結び付いてくる流れが生まれると予測している。現在顕在化している数兆円規模（葬儀市場 1 兆 5,050 億円※1、仏壇市場 1,402 億円※2、お墓 4,000 億円※3 と供養 3 事業だけで 2 兆円規模）のライフエンディング市場から、10 倍以上の 50 ～ 100 兆円規模の終活市場へと拡大していくと予測している。

※1 経済産業省大臣官房調査統計グループ「平成 30 年特定サービス産業実態調査報告書 冠婚葬祭業編」

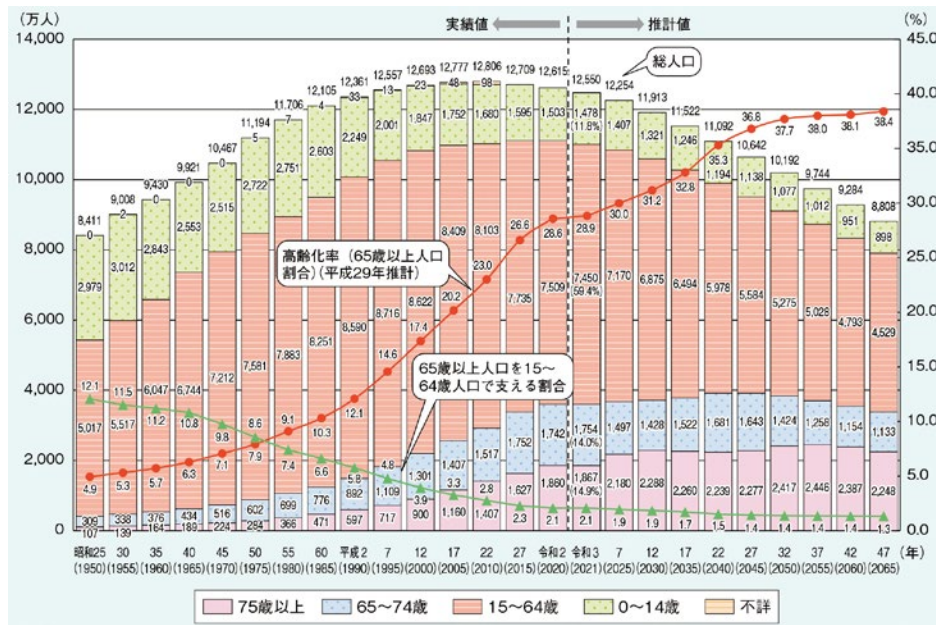
※2 総務省統計局「平成 28 年経済センサス活動調査」

※3 同社推計

鎌倉新書 | 2023 年 5 月 25 日 (木)
6184 東証プライム市場 | https://www.kamakura-net.co.jp/ir/

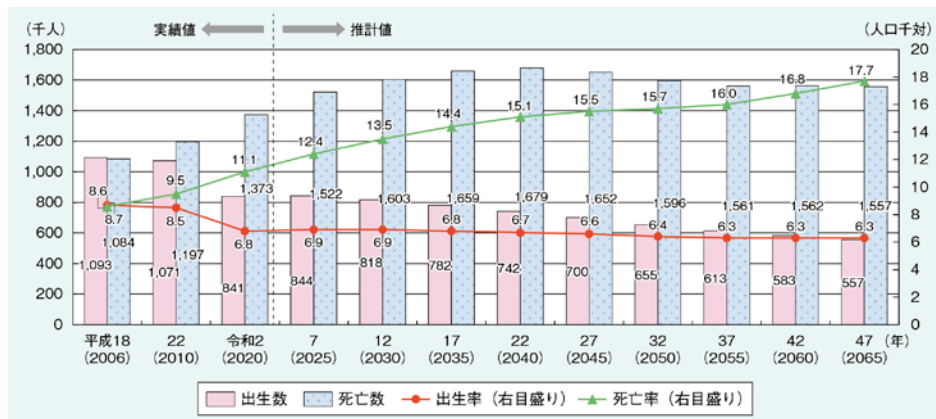
事業環境

高齢化の推移と将来推計



同社の2020年1月末の試算では、Webサイト「いいお墓」「いい葬儀」の業界市場シェア（数量ベース）はお墓3.0%、葬儀0.5%程度とわずかである。しかも、人口推計では今後20年は死亡人口が現在の140万人強から170万人弱まで増加していくことが見込まれており、同社の成長余力は十分にある。また、スマートフォンの普及によりモバイルでの同社へのアクセスも増加しており、ネット市場の拡大も同社の成長を押し上げるものと見られる。一方、仏壇仏具やお墓などにおいては、ユーザーの節約志向に加え、ユーザーの生活スタイルや価値観の多様化による購入商品の小型化・低価格化の傾向が継続している。葬祭事業においても、核家族化や葬儀規模の縮小により、単価は減少傾向が続いている。

出生数及び死亡数の将来推計



事業環境

また、行政サイドにおいても、2016 年「官民データ活用推進基本法」の制定、2017 年同法に基づく「デジタル・ガバメント推進方針」策定により、行政の在り方をデジタル前提で見直す取り組みが加速。内閣官房 IT 総合戦略室では、自治体による遺族に向けた「死亡・相続ワンストップサービス」を推進し、2018 年度には全国で 6 自治体だった「おくやみコーナー」の設置自治体数は、2020 年度には 169 自治体と、わずか 3 年間で約 28 倍に急増した。こうした動きと同調して、同社では 2021 年から自治体による遺族や地域住民支援の課題解決をサポートする官民協働事業を立ち上げている。自治体の関心も強く、同社の取り組みの独自性も評価され、2023 年 4 月末現在で提携数は 44 都道府県 300 自治体に急増。今後も提携自治体は増加すると見込まれる。こうした自治体のサポートにより、その先にいる地域住民やその家族の終活ニーズを捉えて市場シェアを拡大していく事業基盤づくりが着実に進んでおり、同社の飛躍が期待できるところである。

業績動向

2023 年 1 月期業績は期初計画を上回って 2 桁の増収増益 介護、官民協働事業がけん引

1. 2023 年 1 月期の業績概要

2023 年 1 月期の連結業績は、売上高 5,004 百万円（前期比 30.8% 増）、営業利益 686 百万円（同 28.9% 増）、経常利益 683 百万円（同 26.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 453 百万円（同 25.6% 増）と前期比増収増益となった。期初計画に対しては、売上高は 0.1% 超、営業利益で 7.3% 超、経常利益で 5.9% 超、親会社株主に帰属する当期純利益で 5.5% 超となり、売上高・各利益とも上回って着地した。

供養に関する 3 事業（葬祭、お墓、仏壇）合計では前期比 10.9% の増収と安定成長するとともに、ここ数年の間にサービスを開始した相続、不動産、介護、官民協働の各事業の成長が加速した。特に、前期から本格的に参入した介護事業は年率 354.9% の増収と急成長。同じく前期からスタートした官民協働事業も 2 年間強で 44 都道府県 300 の自治体との提携を行い、年率で 202.6% の増収を実現した。利益面では、相続などの専門性を持つ人材やシステム内製化を進めるためのエンジニアを中心に人員採用を増やしたほか、初のリアル店舗である「窓口 de 終活」の開設などのサービス拡充により人件費や広告宣伝費などを増やした結果、営業利益率は 13.7% と同 0.2 ポイント減となった。同社ではこれらのコストを、ユーザーの需要増加に応える情報供給体制を整備・構築するための先行投資と考えている。なお、2022 年 1 月期には未だ投資フェーズにあった供養 3 事業以外の相続、不動産、官民協働、Story の 4 事業が 2023 年 1 月期より利益貢献を始めた。

鎌倉新書 | 2023 年 5 月 25 日 (木)
6184 東証プライム市場 | https://www.kamakura-net.co.jp/ir/

業績動向

2023 年 1 月期連結業績概要

(単位：百万円)

	21/1 期 実績	22/1 期 実績	23/1 期 実績	前期比 増減率	23/1 期 業績予想	対業績予想 達成率
売上高	3,238	3,826	5,004	30.8%	5,000	100.1%
売上総利益	1,947	2,162	2,952	36.5%	未公表	未公表
営業利益	265	532	686	28.9%	640	107.3%
(営業利益率)	8.2%	13.9%	13.7%	-0.2pt	12.8%	
EBITDA	未公表	662	824	24.5%	760	108.5%
経常利益	267	538	683	26.8%	645	105.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	180	361	453	25.6%	430	105.5%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業（サービス）別業績概要

同社は終活サービスを単一セグメントとして捉えており、事業別の損益は公開していない。

事業別売上高

(単位：百万円)

	20/1 期 実績	21/1 期 実績	22/1 期		23/1 期		前年同期比	
			実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
お墓	1,639	1,647	1,727	45.1%	1,893	37.8%	166	9.6%
葬祭	971	824	956	25.0%	1,075	21.5%	119	12.5%
仏壇	283	285	304	8.0%	343	6.9%	38	12.7%
相続	91	237	386	10.1%	544	10.9%	158	41.1%
介護	—	8	94	2.5%	430	8.6%	336	354.9%
官民協働	—	—	89	2.3%	272	5.4%	182	202.6%
その他	193	180	204	5.3%	379	7.6%	175	86.0%
書籍	88	68	63	1.6%	63	1.3%	0	1.3%
合計	3,263	3,238	3,826	100.0%	5,004	100.0%	1,178	30.8%

※ 2021 年 1 月期は決算発表会資料から作成

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

(1) 供養 3 事業：お墓、葬祭、仏壇事業

2023 年 1 月期の 3 事業は、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響が薄れ、霊園の見学、葬儀・お別れ会などへの参加が可能な環境になってきたこと、また大阪へ拠点を開設し西日本の提携事業者への積極的な営業を展開したことなどにより、3 事業とも安定的に成長した。提携事業者に対するユーザーニーズに応じた必要な葬祭オプションの提案、高価な仏具などの購入判断を容易にする詳細な商品説明掲載など、細かな営業提案によるリレーションの強化が集客力アップにつながっているようだ。

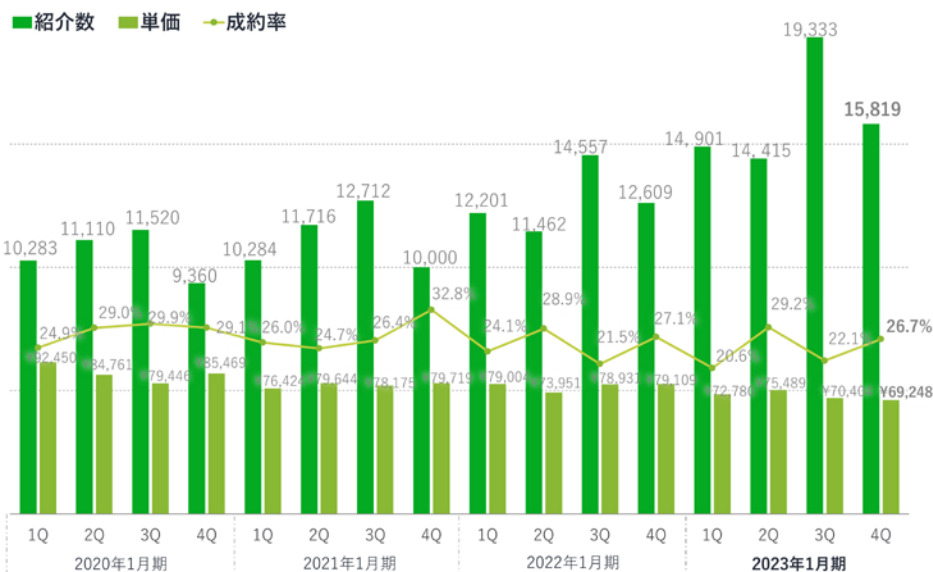
鎌倉新書
6184 東証プライム市場

2023 年 5 月 25 日 (木)
<https://www.kamakura-net.co.jp/ir/>

業績動向

お墓事業については、紹介数は増加しているものの、一般墓より樹木葬や納骨堂の購入が増加し単価が下がってきているため、2023 年 1 月期の売上高は 1,893 百万円（前期比 9.6% 増）の 1 ケタ成長となった。葬祭事業については、コロナ禍で家族葬や直葬・火葬式を選ぶ人が増え葬儀規模が縮小傾向にあったが、コロナ禍の影響がやや薄れてきたなか、売上高は 1,075 百万円（同 12.5% 増）と 2 ケタ成長となった。仏壇事業については、紹介数の増加に支えられ売上高は 343 百万円（同 12.7% 増）と同じく 2 ケタの成長となった。

お墓事業の紹介数、単価、成約率の推移



*上記成約率は、当四半期成約数/当四半期紹介数を表示、紹介から成約までのリードタイムが数ヶ月あるため、あくまでも参考指標として掲載しております

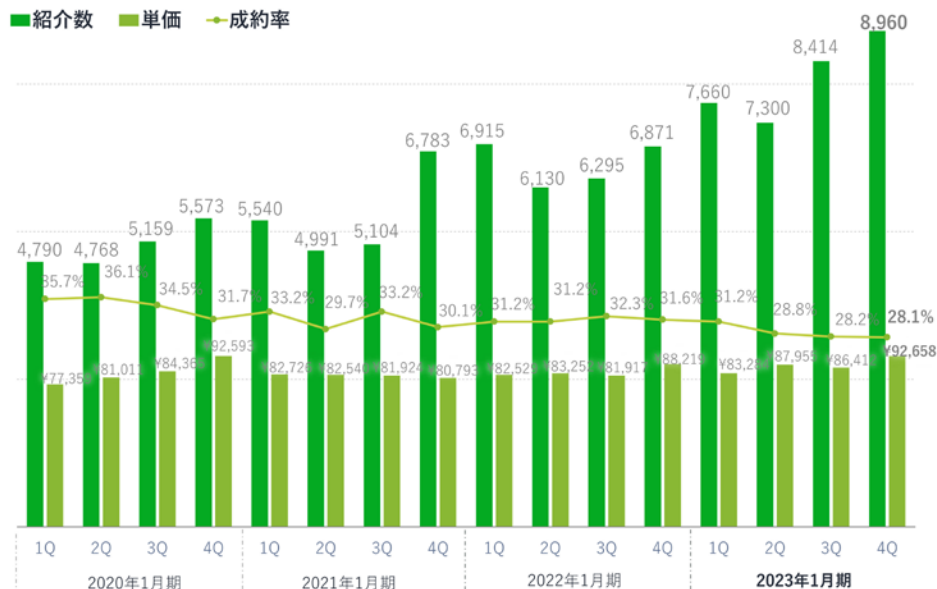
出所：決算説明資料より掲載

鎌倉新書
6184 東証プライム市場

2023 年 5 月 25 日 (木)
<https://www.kamakura-net.co.jp/ir/>

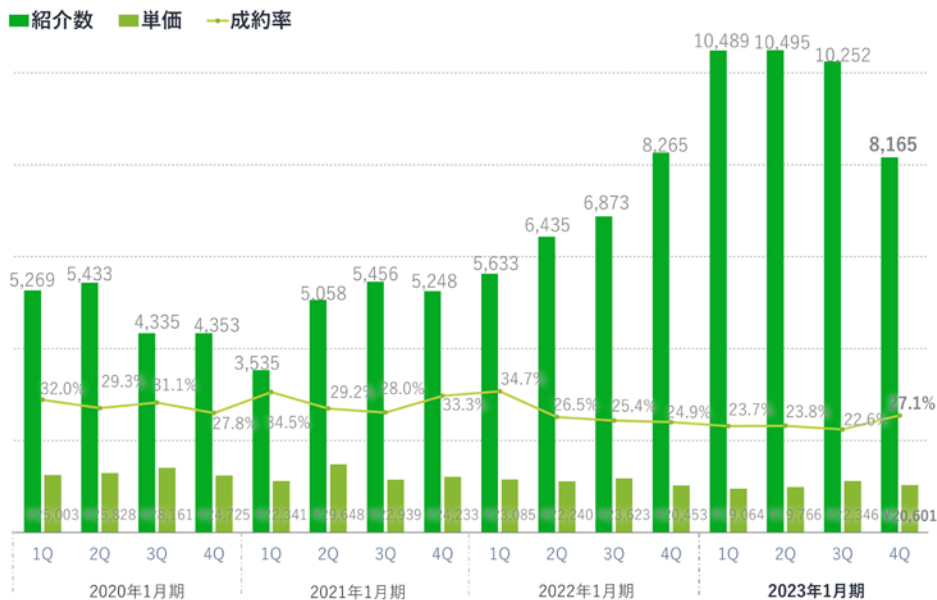
業績動向

葬祭事業の紹介数、単価、成約率の推移



出所：決算説明資料より掲載

仏壇事業の紹介数、単価、成約率の推移



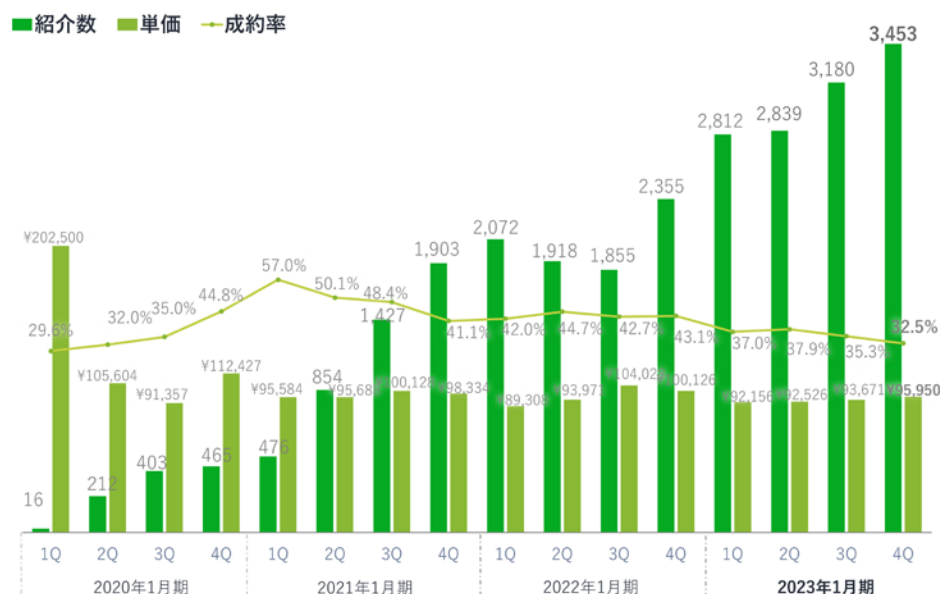
出所：決算説明資料より掲載

業績動向

(2) 相続事業

相続市場では、信託銀行の顧客は数億円の資産保有者に限定され、同社の競合他社は実質的に存在しない状況だ。同社は提携士業数を 1,200 以上展開し、自社窓口にも専門性の高い人材を配置している。また、従前の遺産分割や相続申告に加えて、2022 年 11 月に「相続費用見積ガイド」をリリースするなど投資を進めた結果、「いい相続」とその周辺サイト(「e 行政書士」「e 税理士」)の専門スタッフへの相談実績が年間 5 万件以上となった。それに伴い行政書士や税理士など専門家への紹介数も増加し、2023 年 1 月期の売上高は 544 百万円(前期比 41.1%)と順調に成長した。

相続事業の紹介数、単価、成約率の推移



出所：決算説明資料より掲載

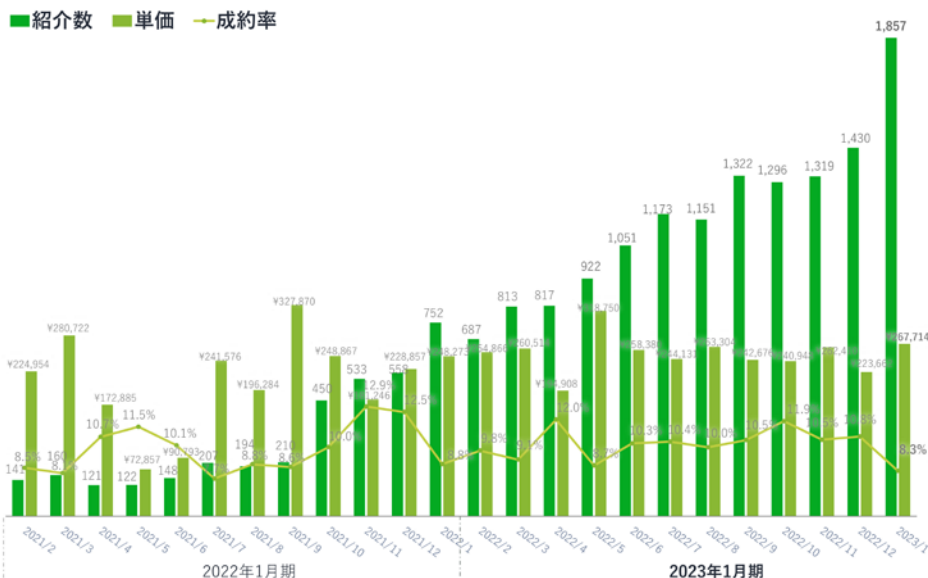
(3) 介護事業

同事業は子会社(株)エイジプラス(同社 100% 出資)で展開している。2021 年 10 月に関西地区で事業基盤のあった同社名のエイジプラス(関西でブランドが浸透しているため、新設子会社名も同社名としている)から事業を譲り受けた。その結果、提携施設数が約 7,000 と従前の 2 倍以上となるとともに、事業とともに専門性の高い人材を確保できたことにより相談能力が向上した。さらに、セッションや 100 を超える施設の動画紹介などユニークかつ良質な情報発信による集客力向上がシナジー効果を生み、2023 年 1 月期は売上高 430 百万円(前期比 354.9% 増)と大きく成長した。

鎌倉新書 | 2023 年 5 月 25 日 (木)
6184 東証プライム市場 | <https://www.kamakura-net.co.jp/ir/>

業績動向

介護事業の紹介数、単価、成約率の推移



出所：決算説明資料より掲載

(4) 官民協働事業

2021 年 3 月より、地域住民の終活や遺族支援に課題を持つ自治体をサポートする官民協働事業をスタートさせた。同社が供養に関する書籍事業やポータルサイト事業で蓄積したノウハウを生かし、「おくやみハンドブック」「エンディングノート」などの協働刊行から始まり、「おくやみコーナー」の開設支援、自治体職員が故人や遺族の状況に応じて必要な手続きを抽出する検索システム「おくやみコーナー設置自治体支援ナビ」（内閣官房が開発）を自治体ごとにカスタマイズする導入支援、同社と（株）ObotAI が共同開発した「おくやみ・終活チャットボット」の導入・運用支援などサービスメニューを拡充。2022 年 6 月には千葉県八千代市と同社初となる「終活に係る包括連携に関する協定」を締結した。同社による自治体職員や地域住民への研修、セミナーなどによる情報発信、地域住民から同社への終活専用相談ダイヤルの設置など、そのサービス内容をさらに拡充し、2023 年 1 月末には既に 12 自治体と提携協定を締結している。こうした取り組みにより、自治体との提携数は 2023 年 4 月期末で 44 都道府県 300 自治体にまで広がり、売上は前期比 202.6% 増となった。

鎌倉新書 | 2023 年 5 月 25 日 (木)
6184 東証プライム市場 | <https://www.kamakura-net.co.jp/ir/>

業績動向

官民協働事業の状況

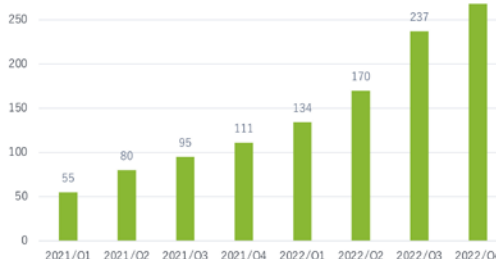
自治体DXトレンドと弊社の終活コンテンツ・サービスの独自性が受け入れられ、提携自治体数が順調に推移
また、直近では政令指定都市も提携、受注の積み上げやサービス提供への取り組みが進む

■ 268自治体と提携（3Q末比+31）

2023年1月31日現在



提携自治体数



■ 官民協働事業は基盤の構築（ステップ1）から事業の深化・多様化（ステップ2）のフェーズへ

基盤の構築（STEP 1）

- 自治体との提携活動開始
→大阪府や千葉市といった大規模な自治体へ拡大
高齢者の課題解決＝鎌倉新書という認知が浸透
- サービスラインナップの多様化
→おくやみハンドブック、エンディングノート、
介護保険ガイドブック、終活ガイドブック、
おくやみコーナー開設支援（チャットボット、
支援ナビ等） など

事業の深化・多様化（STEP2）

- 自治体DX領域の貢献
→死亡後手続きのワンストップ化（システム提供）
→職員の業務軽減と住民の手続き削減を加速化
- 終活提携協定の推進＝地域住民へのサービス提供へ
→地域住民への情報発信とお困りごとの解決実施
→2023年1月期 12自治体との提携協定締結済み

出所：決算説明資料より掲載

3. トピックス

(1) 子会社（株）ハウスポートクラブへの「Story」事業の譲渡

同社は、2019 年 2 月に海洋散骨事業を行っていた（株）ハウスポートクラブを連結子会社化した（同社の出資比率 50.2%）。同社はニュートラルな第三者の立場で事業者とユーザーのマッチングを行っているため、事業者として行っていた「Story（ストーリー）」サービス（お別れ会・偲ぶ会）を 2022 年 2 月にハウスポートクラブに譲渡した。団体・企業などの大きなお別れ会や偲ぶ会を施行する同事業は、コロナ禍の影響がやや薄れてきたなかで 2023 年 1 月期の施行数は前期比 48% 増と伸長し、黒字転換した。海洋散骨事業も同様に売り上げ規模は 2 倍以上に回復している。

(2) 「窓口 de 終活」の開設

2022 年 8 月に同社初のリアル店舗となる「窓口 de 終活」を丸井錦糸町店に開設した。毎日終活に関わるセミナーを開催し、現在は月に 200 ～ 300 人の来店がある。売上規模はまだ小さいが、毎日のようにノウハウを蓄積しており、情報ステーションとして同社の集客力強化に貢献している。

(3) 民間企業との連携

2023 年 1 月期は地銀 4 行（長野銀行、横浜銀行、大東銀行、群馬銀行）及び証券会社 1 社（アイザワ証券）と業務提携を開始した。2018 年に日本郵便と提携して以来、現在まで多数の顧客を有する 11 社と提携し、集客チャネルを拡大している。

業績動向

(4) 雑誌『月刊「終活」』のリニューアル創刊

2001 年 4 月に創刊した供養業界唯一のビジネス業界紙であった雑誌『月刊「仏事」』を、これまでの供養業界に限らず、介護、相続、保険、不動産など、より領域を広げ、終活に関わる広範囲な情報を発信し業界を展覧させていくため、2022 年 10 月『月刊「終活」』に改名、リニューアルした。

4. 財務内容

2023 年 1 月期末の資産合計は 4,317 百万円となり、前期末に比べ 243 百万円増加した。これは主に流動資産が 275 百万円増加したことが要因だ。現預金が 190 百万円減少したが、売上増加に伴い売掛金が 268 百万円増加し、加えて自己株式取得のための預託金が 265 百万円増加したことによる。

負債合計は 930 百万円となり、同 516 百万円増加した。これは主に未払金が 104 百万円、未払法人税が 236 百万円、未払消費税等が 88 百万円、前受金が 85 百万円増加したことによる。

純資産合計は 3,387 百万円となり、同 272 百万円減少した。これは当期純利益が 453 百万円に増加したが、配当を 77 百万円、自己株式取得を 671 百万円行ったことによる。その結果、自己資本は 78.2% と同 11.4 ポイント減少したものの、引き続き高水準を保っている。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	21/1 期	22/1 期	23/1 期	増減
流動資産	3,285	3,340	3,615	275
うち現金及び預金	2,256	2,707	2,516	-190
固定資産	723	734	701	-32
資産合計	4,009	4,074	4,317	243
流動負債	250	337	855	518
固定負債	59	76	74	-1
負債合計	310	413	930	516
資本金	1,038	1,045	1,057	11
資本剰余金	998	1,005	1,017	11
利益剰余金	1,648	1,598	1,974	375
その他	13	11	-660	-671
純資産合計	3,699	3,660	3,387	-272
自己資本比率	91.9%	89.6%	78.2%	-11.4pt
1 株当たり純資産額 (円)	95.0	93.8	88.9	-4.9

出所：決算短信よりフィスコ作成

鎌倉新書
6184 東証プライム市場

2023 年 5 月 25 日 (木)
<https://www.kamakura-net.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

積極的なサービス拡充などにより、 2024 年 1 月期は前期と同程度の増収増益を予想

1. 2024 年 1 月期の業績見通し

2024 年 1 月期の連結業績は、売上高 6,510 百万円（前期比 30.1% 増）、営業利益 860 百万円（同 25.3% 増）、経常利益 855 百万円（同 25.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益は 580 百万円（同 27.9% 増）と前期並みの成長を予測している。引き続き供養事業（お墓、葬儀、仏壇）の安定成長と相続、介護、官民協働など新規事業の高成長により売上・利益の上積みを計画している。

同社では、人口動態や高齢者のインターネットでのアクセスが増えていることなどから、供養 3 事業で 10% 台の伸びは十分確保できると見込んでいる。また、相続、不動産で 1.5 倍程度、急成長した介護、官民協働は 2 倍程度の事業規模にはなると予測している。利益面では、損益分岐点を超えている供養 3 事業の増収が増益に直結し、新規事業の利益は未だ小さいものの、介護事業なども黒字転換し全体を押し上げていく計画だ。

2024 年 1 月期の連結業績予想

（単位：百万円）

	23/1 期 実績	24/1 期 計画	前期比 増減率
売上高	5,004	6,510	30.1%
営業利益	686	860	25.3%
（営業利益率）	13.7%	13.2%	-0.5pt
EBITDA	824	1,030	25.0%
経常利益	683	855	25.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	453	580	27.9%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

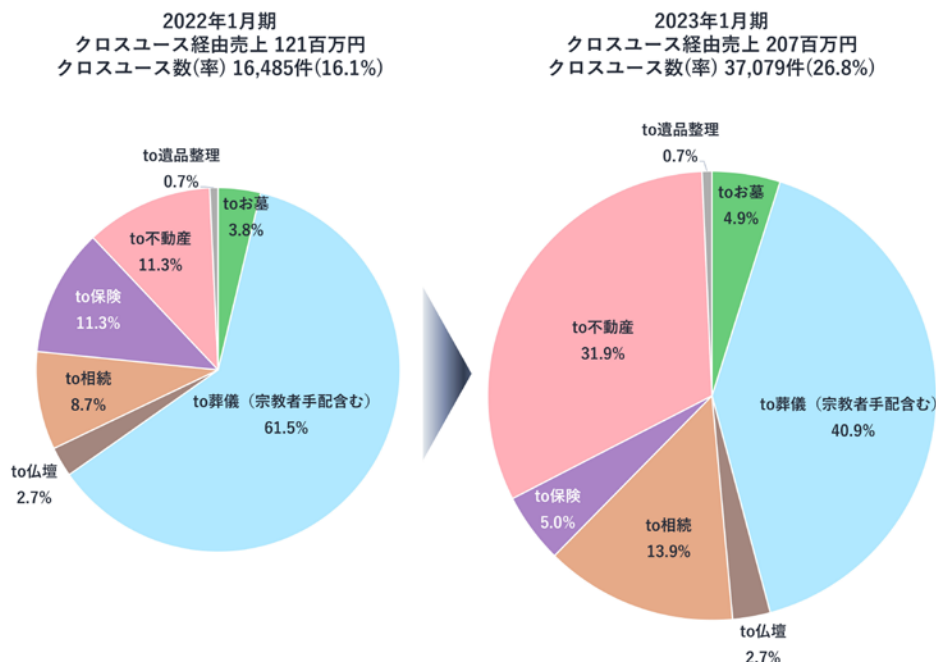
同社では、基本的に（1）ユーザーニーズに応える事業（サービス）のラインアップ最大化などのサービス拡充、（2）集客数の拡充、（3）これらのサービスのクロスユースの徹底拡充、を愚直に実行していくという方向性は変わらない。具体的には、成長余力のある地域への拠点開設、全国の優良な提携事業者・提携施設の確保と事業者に対する提案営業・コンサルタントの強化、相談窓口への専門性の高い職員の配置、利用者の声や事業者の成功事例紹介など出版業により蓄積されたノウハウを生かした良質なコンテンツの創出、システムの迅速なリリースなどによりサービス内容の充実を図り、売上に結び付けていく。そのため、システムエンジニアや相続・介護など専門性のある相談員を確保していくための人件費増加、広告効果の大きい介護事業などへの広告宣伝費の集中投下、基幹システムの入替に伴う償却費負担増など、経営リソースへの投資を積極的に行うことによるコスト増が見込まれ、コスト全体で売上増加率を上回る 31% 程度の伸びを計画している。

鎌倉新書 | 2023 年 5 月 25 日 (木)
6184 東証プライム市場 | <https://www.kamakura-net.co.jp/ir/>

今後の見通し

また、多くの顧客を抱える金融機関など民間企業や自治体との業務提携を一層進め集客力アップを図り、膨大なユーザー情報を CRM、AI などを活用してクロスユース（顧客のサービスの複数回の利用）につなげていくことも徹底していく。官民協働事業は、終活と言えば同社という定評が自治体に浸透し、今期に入ってから既に 20 近くの自治体との提携が実現。自治体のニーズも終活コーナーの一括運営委託や DX 化など多様化してきており、事業の広がりが期待される。クロスユース経由での取り扱いも、2023 年 1 月期の取扱数が 37,079 件と前期比で 20 千件程度増え、クロスユース率（クロスユースによる紹介件数 / 全事業紹介件数）は 26.8% と同 10.7 ポイント上昇した。金額面での寄与は 207 百万円とまだ小さいが、2024 年 1 月期で目標とする 31% は確実にクリアできると弊社では見ている。

クロスユースの拡大状況



出所：決算説明資料より掲載

2. 中期経営計画

同社は 2021 年 3 月に中期経営計画として 10 年間の成長目標を定めた。高齢社会の進展により超高齢社会が到来し、終活が当たり前の時代となるなかで、誰もが真っ先に想起する会社となることをビジョンとし、ありとあらゆる終活の手伝いをする社会のインフラになることをミッションとした。そのために、顧客の求めるサービスの拡充、大手金融機関や自治体との業務提携などによる集客力の拡充、AI などを活用した顧客データ分析によるクロスユースの拡充（クロスユース率を 38% まで拡大する）という 3 つの施策を進め、他社との事業提携や M&A など活用したスピーディーな事業拡大とプラットフォーム構築を目指す。数値目標としては、2026 年 1 月期には延べ集客数 30 万人 / 売上高 100 億円程度 / 営業利益 30 億円以上、2030 年 1 月期には延べ集客数 100 万人 / 売上高 300 億円程度 / 営業利益 100 億円以上を掲げた。ただし、計画は每期ローリングしており、現在は 2025 年 1 月期にすべての事業（サービス）の黒字化を掲げ、2026 年 1 月期は売上高 100 億円、営業利益 20 億円を目指している。

鎌倉新書 | 2023 年 5 月 25 日 (木)
6184 東証プライム市場 | <https://www.kamakura-net.co.jp/ir/>

今後の見通し

現時点で、同社は 12 の事業を展開し、うち 4 分の 3 の事業は黒字になる目途も立ち、2025 年 1 月期の全事業黒字化は既に視界に入ってきているようだ。

中期経営計画の概要（実績及び計画）

（単位：百万円）

	22/1 期	23/1 期	24/1 期	25/1 期	26/1 期
売上	3,826	5,004	6,510	8,000 ～ 8,500	10,000
人件費	1,596	1,882	2,341	3,000	3,500
広告宣伝費	752	1,148	1,625	2,000	2,200
共通費他コスト	816	1,150	1,514	1,700	1,900
費用計	3,164	4,180	5,480	6,700	7,600
営業 EBITDA	662	824	1,030	1,300 ～ 1,800	2,400
償却費その他	129	137	170	250	380
営業利益	532	686	860	1,050 ～ 1,550	2,020
IT 及び M&A 投資	142	137	400	700	800
従業員数（人）	200	235	280	320	350

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

株主還元

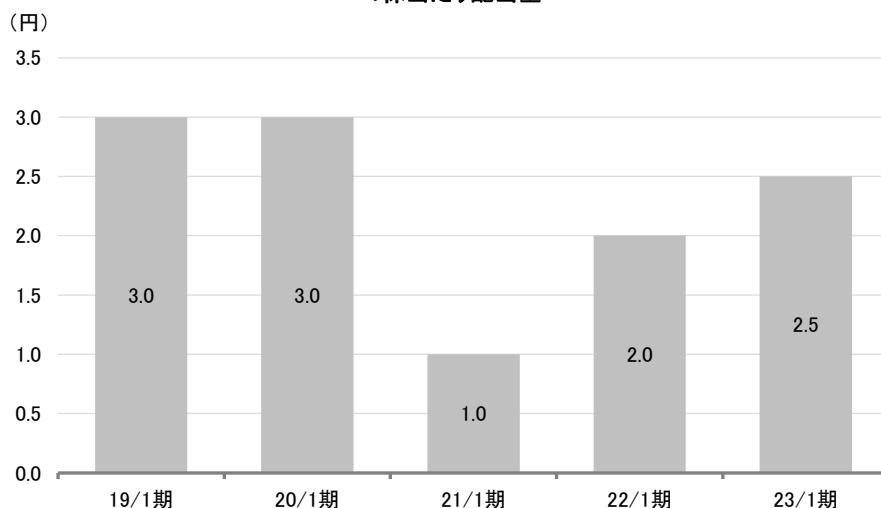
配当性向は 21% 台を安定的にキープ 今期も連続増額修正の可能性は高い

配当政策については、2021 年 1 月期はコロナ禍の影響により、年間配当は 1 株当たり 1.00 円と前期から 2.00 円の減額を余儀なくされた。ただし、業績の回復により 2022 年 1 月期は前期比 1.00 円増額の 2.00 円、2023 年 1 月期は同 0.50 円増額の 2.50 円とした。配当性向は 21% 台を安定的にキープしており、2024 年 1 月期は未定としているが、増額修正の可能性が高いと弊社では考えている。

鎌倉新書 | 2023 年 5 月 25 日 (木)
6184 東証プライム市場 | <https://www.kamakura-net.co.jp/ir/>

株主還元

1株当たり配当金



出所：決算短信よりフィスコ作成

CSR への取り組み

同社では、社会貢献を「事業を通じた直接的な社会貢献」「企業の発展を通じた社会貢献」「事業の中で気づいた社会貢献」の3つの視点から捉えている。同社が提供する商品やサービス自体が社会のニーズを満たすことで社会に貢献しており、同社が企業として成長して売上や雇用を増やすことで経済の発展やひいては同社及び従業員が納める税金が社会インフラの整備や福祉の充実に貢献するものと考えている。一方、事業を展開するなかで、ビジネスには馴染まないと思われるが社会貢献性が高いと気付いた領域も重要な事業領域と考え、積極的に活動を広げている。これまでに、「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」プロジェクトなどを展開し、同社の事業の背景にある思いやストーリーを発信している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp