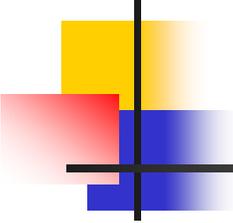


第43期定時株主総会

平成21年6月22日

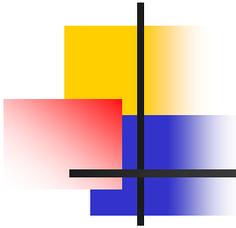


株式会社ニチリョク



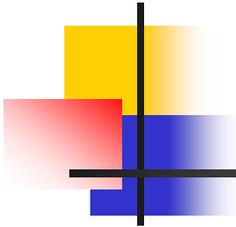
注意事項

- 1.本プレゼンテーション及び、引き続き行われる質疑応答の際の回答には、将来に関する見通し、期待、判断、計画あるいは戦略が含まれています。この将来予測に基づく記載や発言は、為替変動、製品に対する需要変動、当社が行う各種開発・営業の業績及びその他のリスクや不確定要素を含みます。
- 2.本プレゼンテーション及び、引き続き行われる質疑応答の際の回答に含まれる、将来的予測に基づくすべての記載や発言は、プレゼンテーションの日に入手可能な情報に基づいており、私たちは、このような将来予測に基づく記載や発言を更新する義務を負いません。
また、この記載や発言は将来の実績を保証するものではなく、実際の結果が私たちの現在の期待とは、実体的に異なる場合があります。このような違いには、多数の要素が原因となりえます。



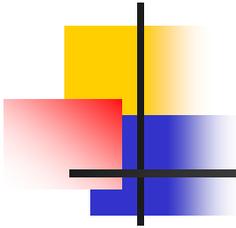
目次

- 1. 会社概要
- 2. 経営基本方針(ポリシー)
- 3. 新組織編成
- 4. 霊園事業経営戦略
- 5. 堂内陵墓事業経営戦略
- 6. 葬祭事業経営戦略
- 7. 仏壇事業経営戦略
- 8. 決算データ
- 9. 3カ年売上計画
- 10. 株価の推移
- 11. 配当政策(配当性向)



1. 会社概要

- 商 号 株式会社ニチリョク
- 本社所在地 東京都杉並区上井草一丁目33番5号
- 設立年月日 1966(昭和41)年12月
- 事業内容 霊園事業
堂内陵墓(納骨堂)事業
葬祭事業
仏壇事業
- U R L www.nichiryoku.co.jp (霊園・会社概要)
www.ryobo.com (堂内陵墓)
www.aisaika.com (葬祭)
www.aisaika.com/butsudan/ (仏壇)



2.経営基本方針①

顧客のニーズに基づく、良い商品とサービスを
より安く提供することによって社会に貢献する

顧客ニーズを満たす様々な
商品・サービスのトータルな
提供

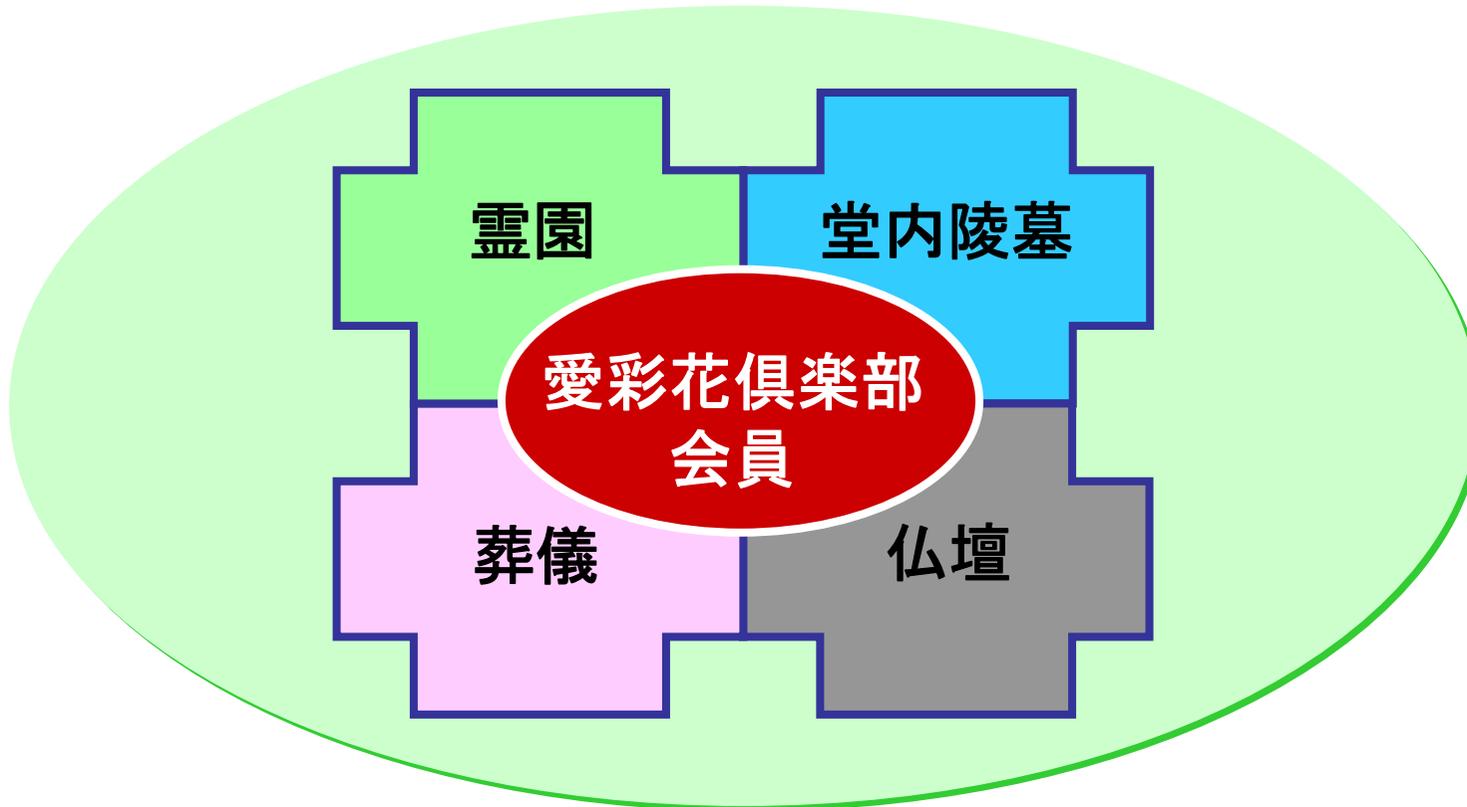
従来の経営資源を活用し ビジネスモデルのチェンジを進行中

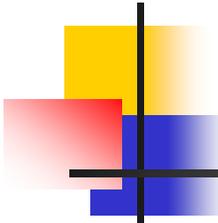
- 一般霊園(外墓地)から都市型堂内陵墓へ
- 愛彩花倶楽部の新規会員拡充キャンペーン
- 生花祭壇葬、ワンデーセレモニー、モダン仏壇等の新しい供養の提案

2.経営基本方針②

供養の未来を創るニチリョク

供養のすべてを提供！





2. 経営基本方針③

1. 現代が求める新しい供養をトータルに提案

供養のすべてをワンストップで行える堂内陵墓をはじめ、ワンデーセレモニー、モダン仏壇、リーズナブルな生花祭壇葬など、ニーズに合った商品・サービスをトータルに提供。

2. 一般霊園から都市型堂内陵墓へ

都市型堂内陵墓は関内、鹿児島、名古屋に続き、都内において数カ寺と鋭意交渉中。

3. 既存霊園の充実 ――さらなる優良霊園の開発、競合との差別化

既存霊園の充実化をめざし増設を計画。競合霊園との差別化を図り、厳選した優良霊園の開発を計画中。

4. 愛彩花倶楽部の葬儀生前予約による囲い込み

主として霊園、堂内陵墓の購入者を愛彩花倶楽部へ囲い込むことで、毎年3,000人以上の会員を獲得。さらに、ワンデーセレモニー勉強会や改葬セミナー等を実施。顧客以外の会員獲得チャネルを増やし、充実を図る。

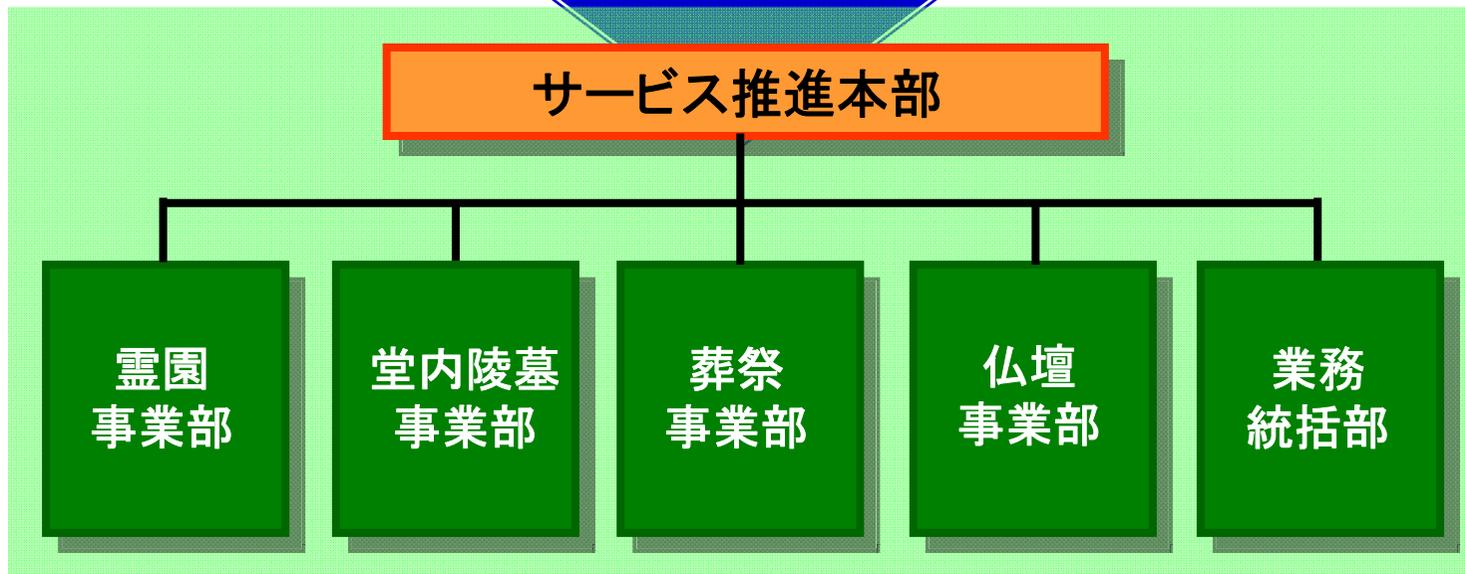
5. (株)サン・ライフとの業務・資本提携

平成18年に業務・資本提携。今後は両社の関係をさらに強化し、シナジー効果を活用した事業の展開、企業体質の強化を図る。

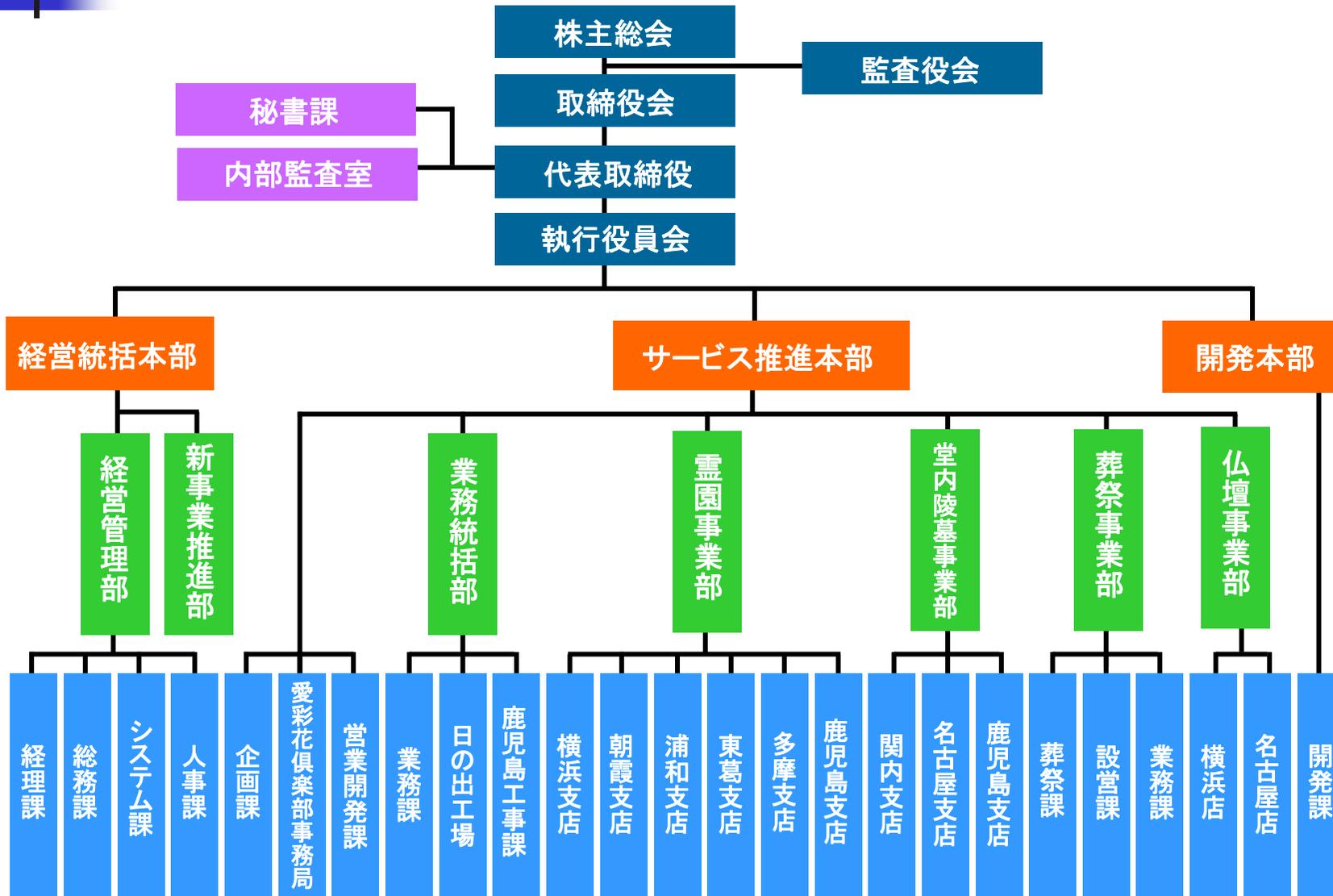
3.新組織編制

「サービス推進本部」の新設

2009年7月1日より、従来の霊園事業本部、堂内陵墓事業本部、葬祭事業本部の3事業本部を「サービス推進本部」に統合。
改めて、霊園事業部、堂内陵墓事業部、葬祭事業部、仏壇事業部、業務統括部を配置し、各事業部がより有機的に機能する環境を整備。
更なる供養サービスの充実と、顧客満足度の向上を目指します。



3.新組織編制 組織図



4. 霊園事業経営戦略①

競合霊園との差別化を図った厳選した優良霊園の開発

1. 横浜地区での新規霊園の開発を計画中
2. 高島平霊園の増設を完了

◆当社を代表する霊園（この他、当社では現在総計16霊園の販売を代行しています）



横浜聖地霊園

横浜市内屈指の規模
3,597区画を誇る。
四季折々の花が咲き誇る
美しい花壇のある、
高級総合霊園。



高島平霊園

東京23区内最大級の公園
墓地。敷地内の法要施設で
は生花祭壇葬「愛彩花葬」を
施行しております。



4. 霊園事業経営戦略②

総合供養サービスを提供する霊園
(墓参り・葬儀・回忌法要)

様々な販売チャネル

折込チラシ

新聞広告

紹介サイト
及び代理店

ホームページ

テレホンアポイン
ターによる案内

顧客からの紹介

企業の
福利厚生部門

テレビCM

ハード・ソフトの充実

心癒す施設
(噴水・花壇など)

大型管理棟

各種セミナーの
開催

お坊さん
ねっとわーく

営業員教育
スキル向上

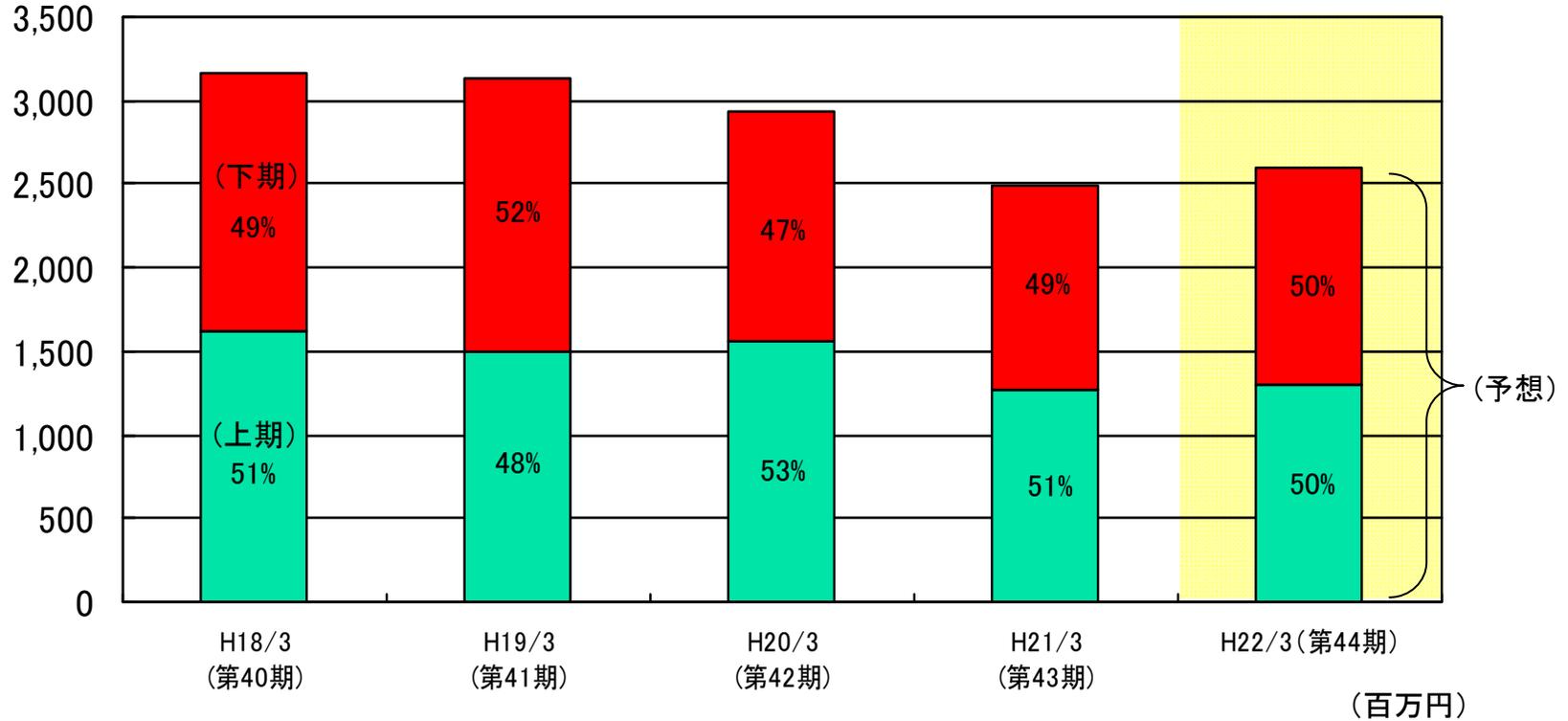
顧客ニーズへの対応
(with Pet*など)

*with Pet: 白岡霊園には、かわいがっていたペットと同じお墓に入れる区画をご用意しております。

4. 霊園事業経営戦略③

(霊園事業売上高推移)

百万円



	第40期 (H18/3)	第41期 (H19/3)	第42期 (H20/3)	第43期 (H21/3)	第44期 (H22/3)
通期	3,157 (前期比92%)	3,140 (前期比99%)	2,935 (前期比93%)	2,491 (前期比85%)	2,600 (前期比104%)
上期(参考)	1,617	1,505	1,555	1,261	1,300

5. 堂内陵墓事業経営戦略①

21世紀のお墓のスタイル、それが堂内陵墓です。

僧侶

お墓

葬儀・法要

会食

供養のすべてを
ワンストップで提供する
寺院ビルを実現

1. お墓参り、ご葬儀、回忌法要をワンストップで実現
僧侶、お墓、葬儀、法要、会食のすべてが揃うワンパッケージ寺院施設。
2. いつでもお参りに行ける立地
最寄り駅から徒歩圏内に立地。(原則5分)
3. リーズナブルな価格帯
60万円～90万円の求めやすい価格帯。
4. 宗旨宗派を問わない
宗旨宗派を問わずに利用が可能。檀家になる必要や寄付の必要もなく、戒名が無償で授与される。永代供養付なので無縁になった場合も安心。

5. 堂内陵墓事業経営戦略②

現代の供養ニーズにマッチした法蘭寺関内陵苑は、当初の計画より1年以上も早く、当期中の完売を予定しています。また、2008(平成20)年4月には、堂内陵墓第4弾となる方等院覚王山陵苑を名古屋市千種区に開苑。順調な推移です。

法蘭寺関内陵苑



方等院覚王山陵苑



名古屋市営地下鉄東山線の覚王山、池下両駅から徒歩4分の閑静な住宅地に立地。



霊園の常識を覆す、ホテルのロビーと見紛うような落ち着いた雰囲気の内装。

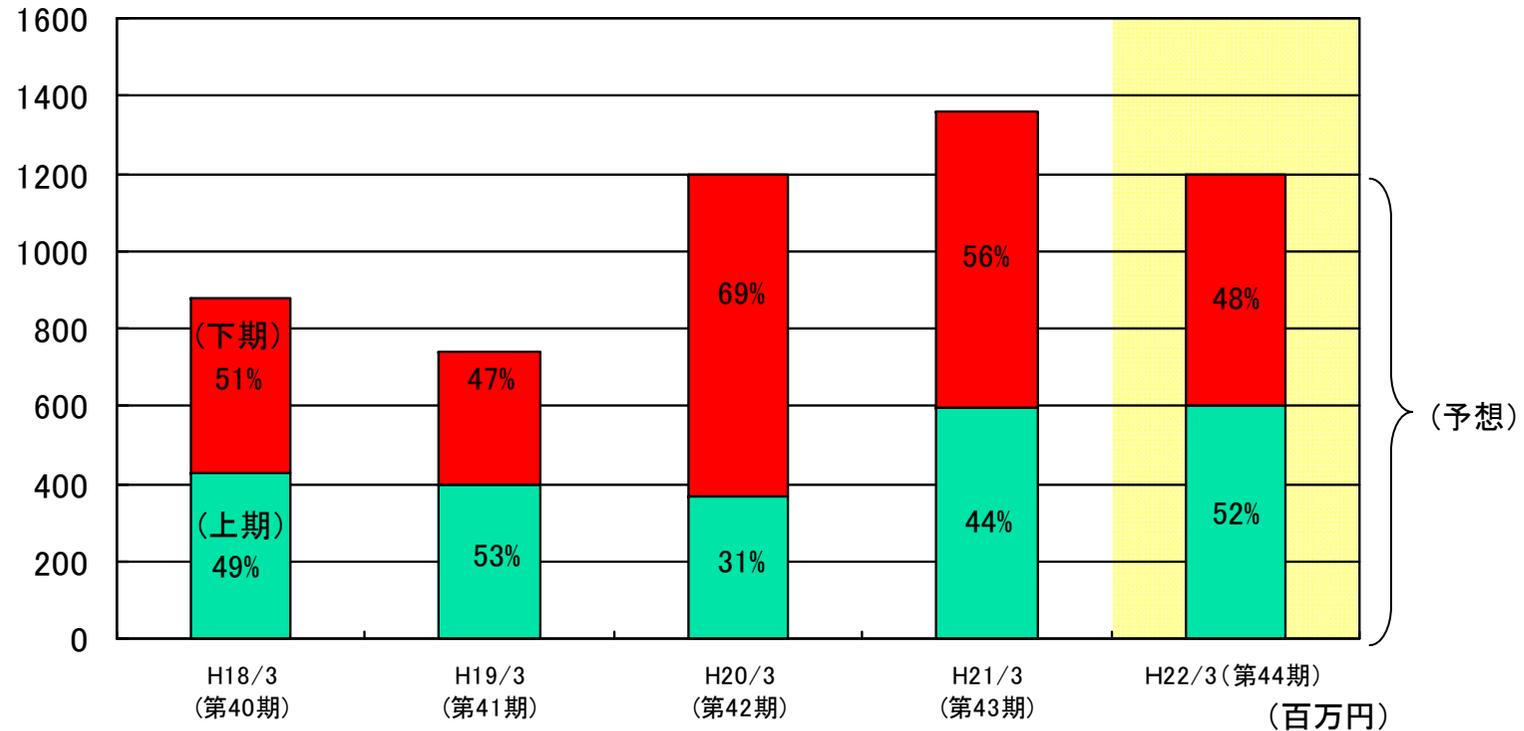
インターネット参拝

場所、時間を問わず、世界中どこからでもお参りが可能です。



5. 堂内陵墓事業経営戦略③

百万円 (堂内陵墓事業売上高推移)



	第40期 (H18/3)	第41期 (H19/3)	第42期 (H20/3)	第43期 (H21/3)	第44期 (H22/3)
通期	877 (前期比189%)	740 (前期比84%)	1,195 (前期比161%)	1,358 (前期比114%)	1,200 (前期比88%)
上期 (参考)	427	395	369	594	620

6. 葬祭事業経営戦略①

愛彩花倶楽部による顧客の囲い込み（葬儀の生前予約）

愛彩花倶楽部は葬儀の生前予約システムです。顧客満足度の高い生花祭壇で、心のこもった葬儀をお手頃価格で提供しています。

- 堂内陵墓のお客様
- 霊園のお客様



既存の
お客様の
会員化
90%以上

（ 入会金3万円のみ
年会費・掛け金一切不要 ）

愛彩花倶楽部

安心して
ご葬儀を行っていただくための
生前予約システム。

おかげさまで2002年の創設から
2009年4月末現在
会員数は21,923名

各種セミナー

- ワンデーセレモニー勉強会
- 改葬セミナー
- なんでも仏事相談会など



勧誘
チャネルの
多様化



テレビCM



雑誌

インターネット



新聞



6. 葬祭事業経営戦略②

豪華な生花祭壇を手頃な価格で実現

生花祭壇葬に特化した愛彩花倶楽部では、システム生花祭壇『花職人』の実用化により、セット料金73.5万円からの生花祭壇葬を実現しています。これまで高価とされてきた生花祭壇を手頃な価格で実現し、葬儀単価が下落傾向にある中でも、高い顧客満足度と利益確保を両立しております。今後、多様化が予想されるデザインに対しては、制作技術の向上により今後シェア拡大に注力します。



職人の技術を必要としない
当社独自のシステム祭壇

『花職人[®]』

花の高さ、角度を
自在に変えられ、
生花祭壇のデザイン性、
自由度を高める
システムです。



お客様の
ご要望にあわせた
オリジナル生花祭壇



6. 葬祭事業経営戦略③

ワンデーセレモニーの提案

少子高齢化に伴い、葬儀の規模は年々小さくなってきております。そんな折、会葬者の数にかかわらず、参列された方々の心に残る懇ろなお見送りとして、「ワンデーセレモニー」を提案しています。

ワンデーセレモニー
ご親族と親しい人たちだけでお見送りする
一日で行なう家族葬
「愛彩花／ワンデーセレモニー」

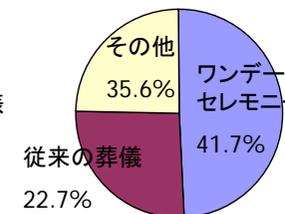


「家族葬」にぴったりのワンデーセレモニー

- ワンデーセレモニーの前夜は、ご家族だけで、故人様とゆっくりお過ごしいたできます。
- 翌日のご葬儀は、原則としてご親族だけで故人様をお見送りします。
- ご友人をはじめとするご会葬者は、原則として夜の告別式にご参列いただけます。
- ご遺族とご会葬者の皆さまが、一緒に会食をしながら故人を偲びます。
- 会食は、椅子席にて落ち着いてお召し上がりいただけます。
- お昼過ぎから夜8時頃までに全てが終了。精神的、肉体的な負担が軽減されます。

Q あなたはワンデーセレモニー葬儀をどう思いますか？

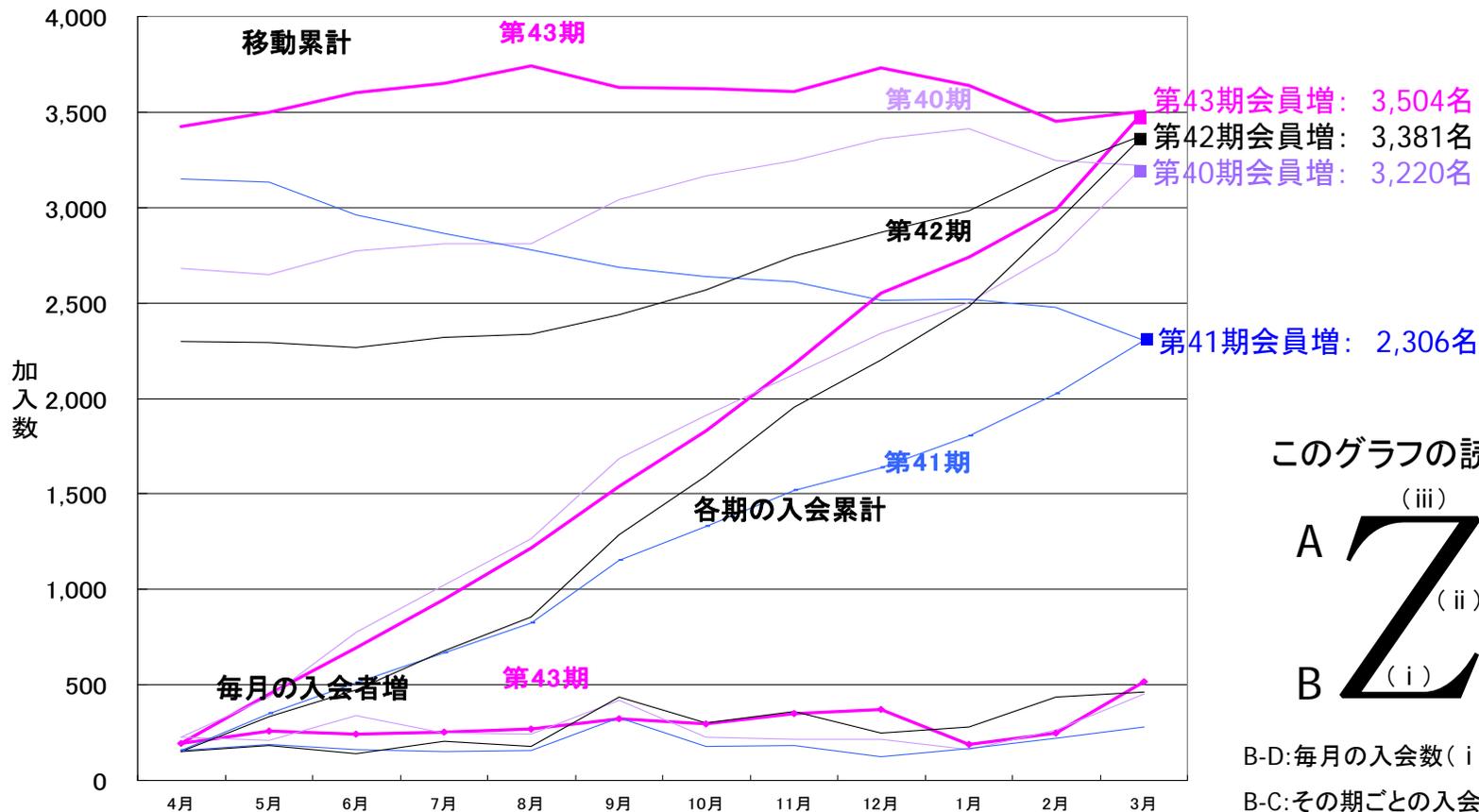
当社で堂内陵墓、霊園墓地をご購入いただいたお客様に実施しているアンケートでも、ワンデーセレモニーは、現代のライフスタイルにマッチする葬儀として、確実に受け入れられてきています。



(当社調査による 回答数1,538人)

6. 葬祭事業経営戦略④

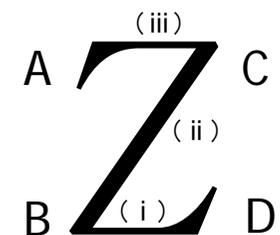
◆ 愛彩花倶楽部入会状況 Zグラフ



おかげさまで、2002年4月(37期)愛彩花倶楽部募集開始から

2009年4月末日現在の総会員数 21,923名

このグラフの読み方



B-D: 毎月の入会数 (i)

B-C: その期ごとの入会累計 (ii)

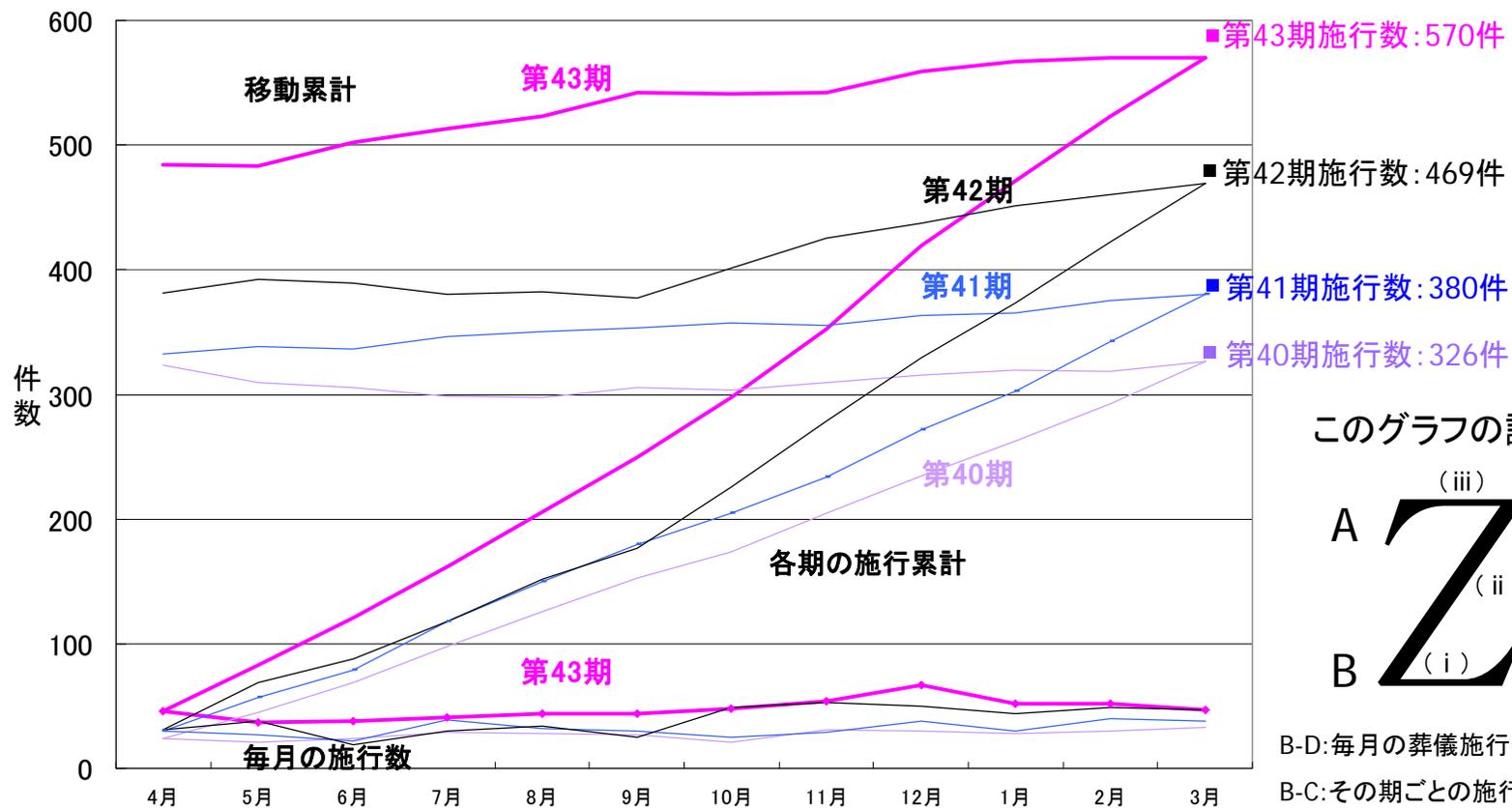
A-C: 入会数の移動累計 (iii)

【移動累計とは】

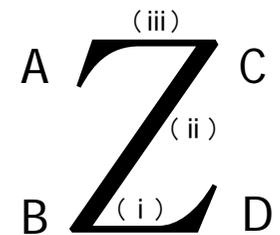
当月から過去1年間の入会数の累計をいいます。

6. 葬祭事業経営戦略⑤

◆ 葬儀施行状況 Zグラフ



このグラフの読み方

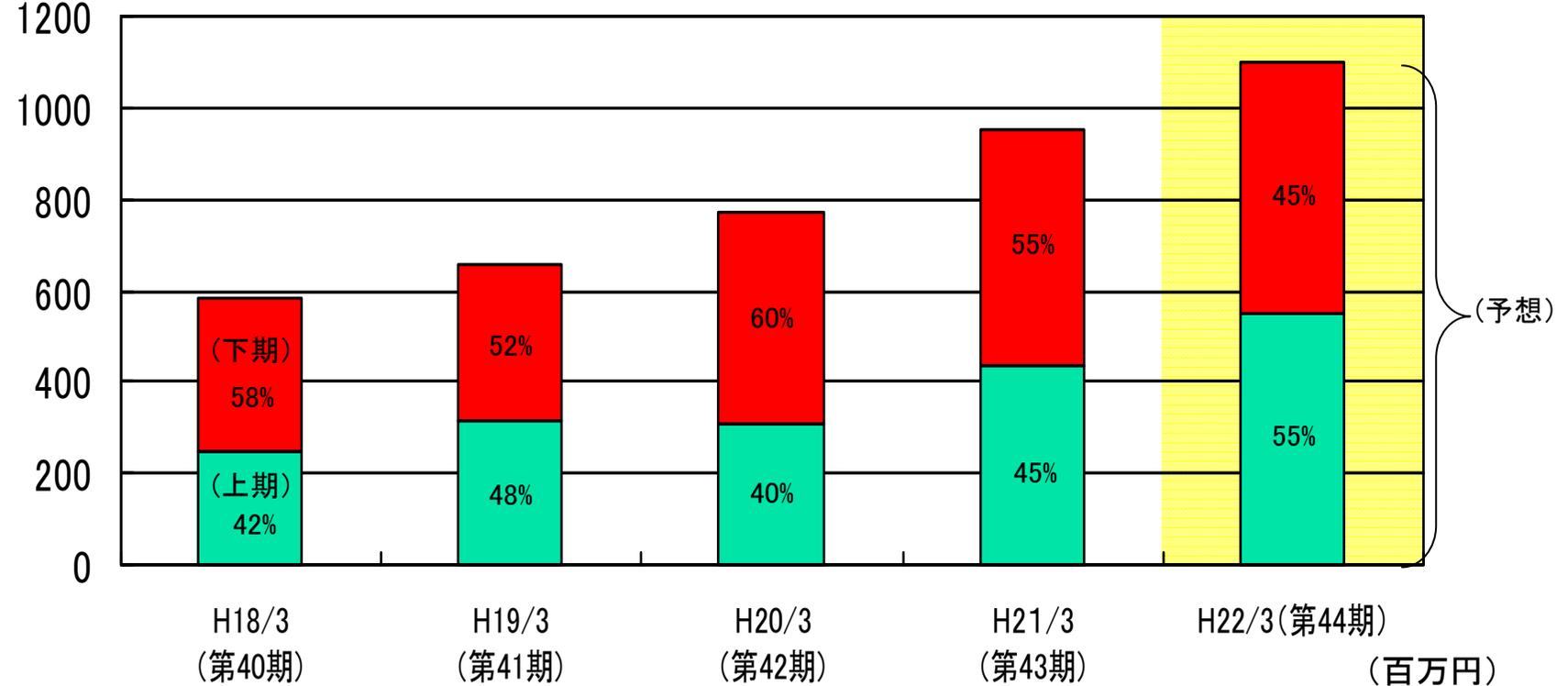


- B-D: 毎月の葬儀施行数 (i)
- B-C: その期ごとの施行累計 (ii)
- A-C: 施行数の移動累計 (iii)

【移動累計とは】
当月から過去1年間の葬儀施行数の累計を言います。

6. 葬祭事業経営戦略⑥

百万円 (葬祭事業売上高推移／仏壇売上含む)



	第40期 (H18/3)	第41期 (H19/3)	第42期 (H20/3)	第43期 (H21/3)	第44期 (H22/3)
通期	585 (前期比96%)	656 (前期比112%)	770 (前期比117%)	948 (前期比123%)	1,100 (前期比116%)
上期(参考)	248	314	308	431	500

7. 仏壇事業経営戦略

横浜、名古屋でモダン仏壇専門店「ギャラリー愛彩花」を展開

家具調仏壇専門店を、堂内陵墓に隣接した場所に開設し、お墓、葬儀のみならず、供養に関する全てのニーズに企業としてお応えしております。

現代の都市生活空間にも自然にマッチする、デザイン性に優れた家具調のお仏壇です。入魂済本尊と仏具を含めたセット価格販売により、競合他社との差別化を図っています。また、地域のニーズによっては金仏壇、唐木仏壇も扱っています。



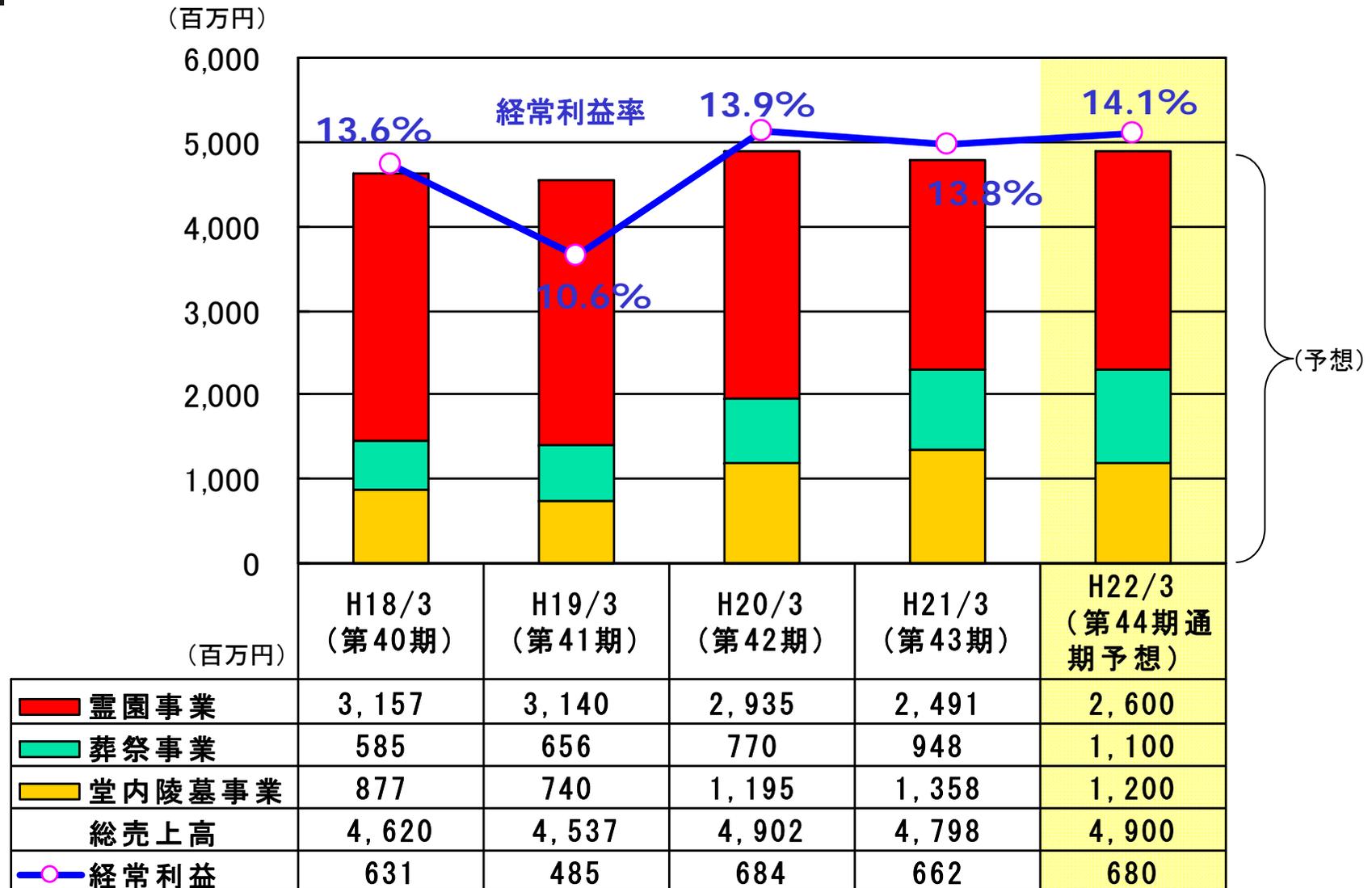
関内陵苑に隣接
ギャラリー愛彩花
横浜店



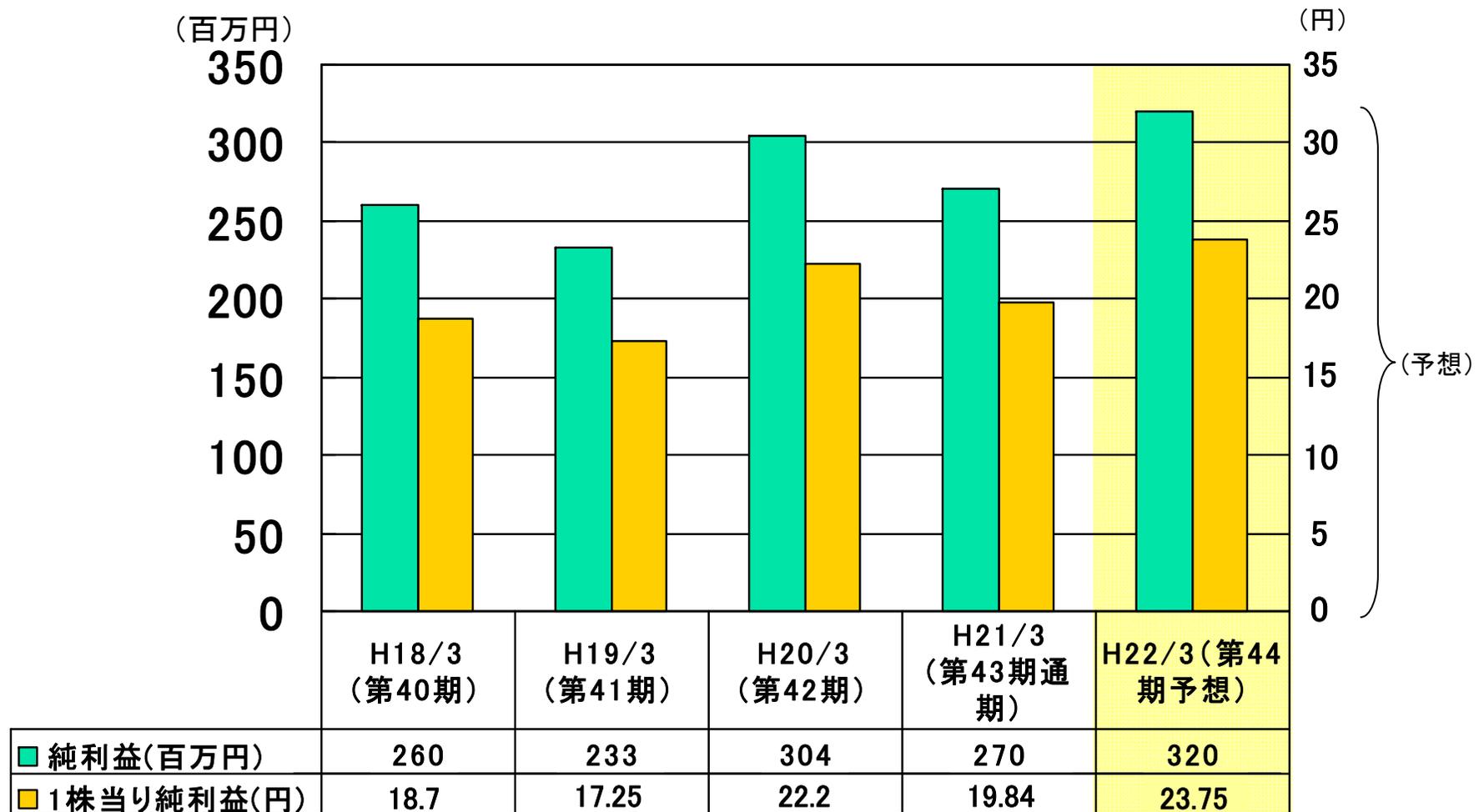
覚王山陵苑に隣接
ギャラリー愛彩花
名古屋店



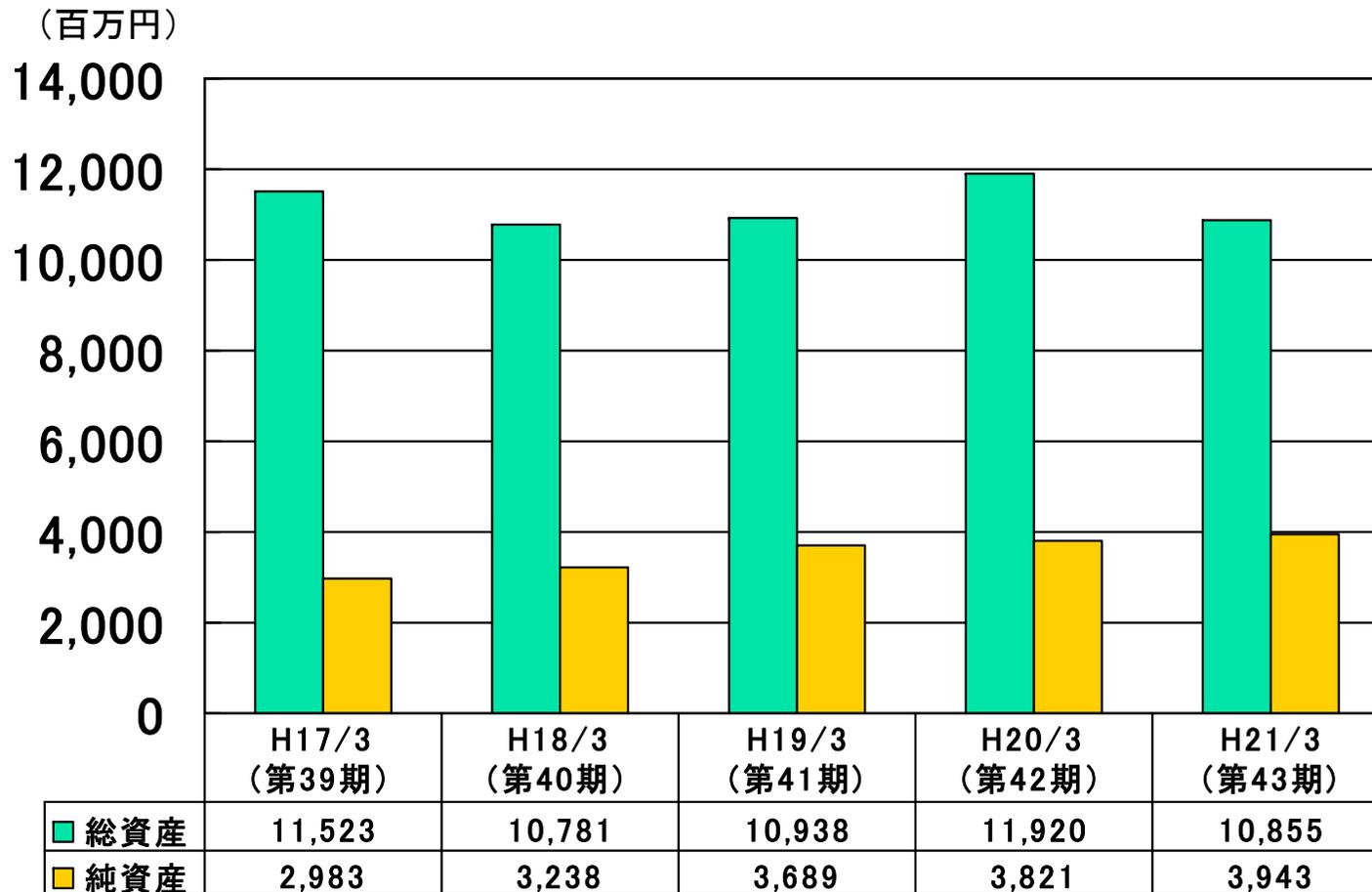
8. 決算データ(売上高・経常利益推移)



8. 決算データ(純利益・1株当り純利益)



8. 決算データ(総資産・純資産)

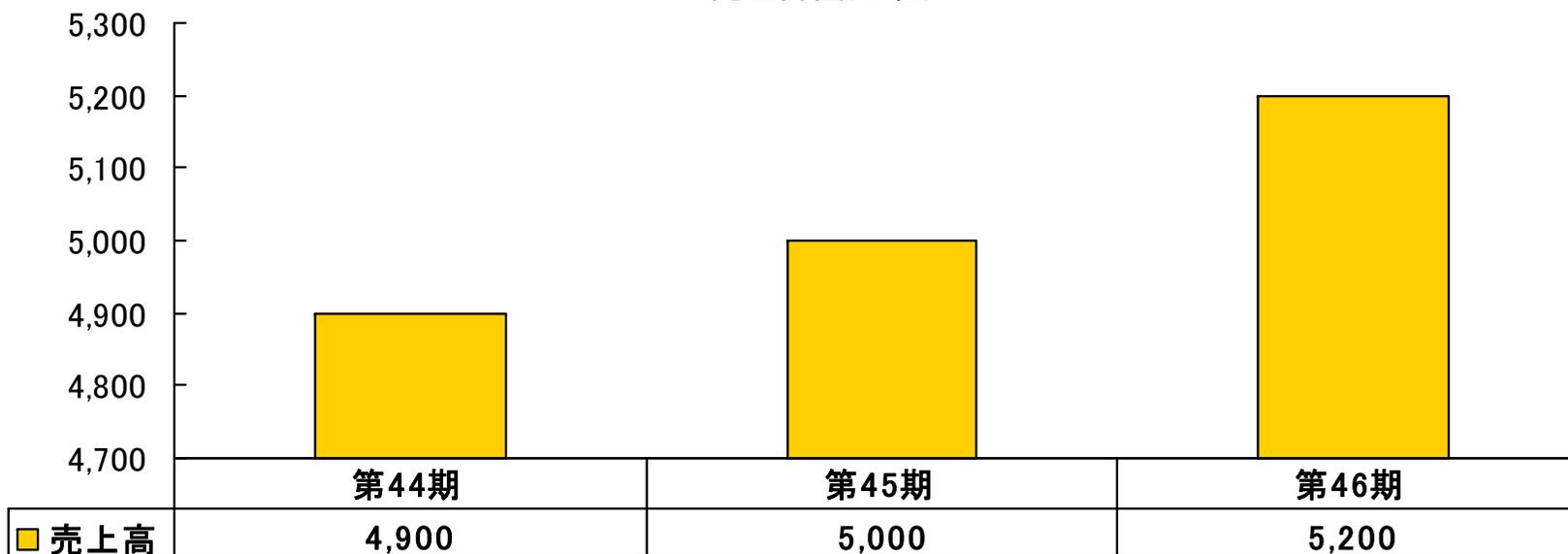


注：第41期において純資産が増加した主な要因は、平成18年6月16日に(株)サン・ライフを引き受け先とした第三者割当増資(900千株)を実施したためであります。

9. 3力年売上計画

(百万円)

売上計画(全社)

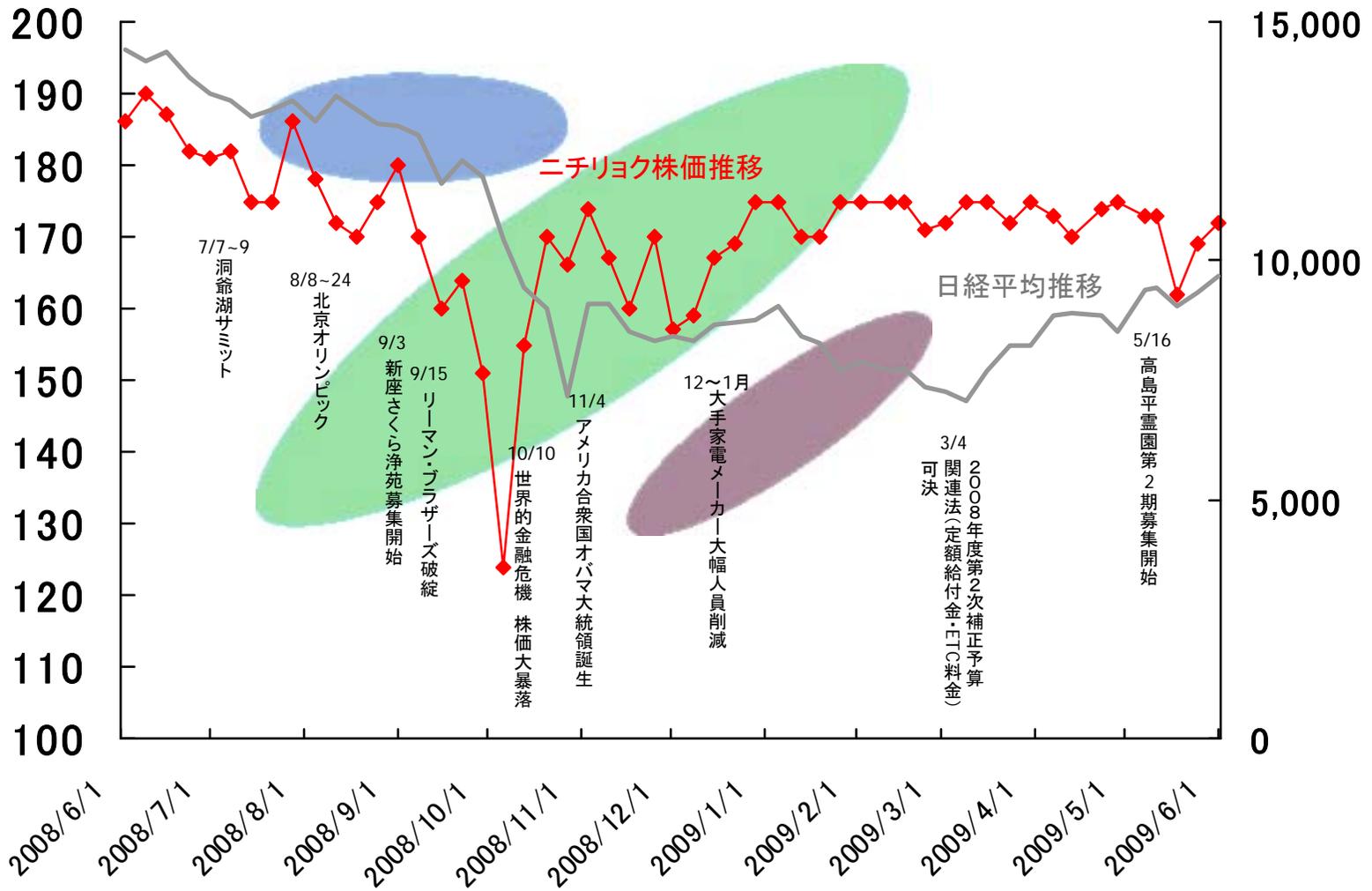


第44期(H22/3)				第45期(H23/3)				第46期(H24/3)			
合計	堂内 陵墓	葬儀	霊園	合計	堂内 陵墓	葬儀	霊園	合計	堂内 陵墓	葬儀	霊園
4,900	1,200	1,100	2,600	5,000	700	1,200	3,100	5,200	1,000	1,300	2,900

10. 株価の推移

ニチリョク株価
(円)

日経平均株価
(円)



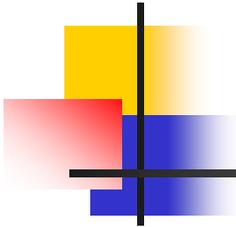
11. 配当政策(配当性向)

過去25年以上、**配当性向30%以上**を維持しており、これからも継続することをお約束いたします！ **第44期も配当金:7.5円/株を予定しております。**

	H16/3 (第38期)	H17/3 (第39期)	H18/3 (第40期)	H19/3 (第41期)	H20/3 (第42期)	H21/3 (第43期)
配当性向	35.1 %	32.8 %	49.2 %	43.4 %	33.8 %	37.8 %
年間配当金 (1株あたり)	15円	15円	10円	7.5円	7.5円	7.5円

←平成17年9月22日に 1:2株式分割→

* 第40期の配当には創業40周年記念配当2.5円を含んでいます。



長時間、ご清聴いただきまして
ありがとうございました。

【お問い合わせ】

株式会社ニチリョク

経営管理本部 常務取締役兼常務執行役員 矢田欣也

電話番号 : 03-3395-3001 (代表)

F A X : 03-3397-3001

E-mail : info@nichiryoku.co.jp

HomePage : www.nichiryoku.co.jp