



# 第44期決算説明

---

平成22年6月10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当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得ます。



# 目次

---

■ 1. 企業概要 .....	4ページ
■ 2. 業界動向 .....	6ページ
■ 3. 企業理念と方向性 .....	10ページ
■ 4. 霊園事業経営戦略 .....	11ページ
■ 5. 堂内陵墓事業経営戦略 .....	14ページ
■ 6. コールセンター(お客様相談室)戦略 .....	16ページ
■ 7. 見込み客獲得(生活文化塾)戦略 .....	17ページ
■ 8. 葬祭事業経営戦略 .....	18ページ
■ 9. 仏壇事業経営戦略 .....	24ページ
■ 10. 決算概況 .....	25ページ
■ 11. 事業見通し .....	31ページ
■ 12. 株価の推移 .....	32ページ
■ 13. 配当政策(配当性向) .....	33ページ
■ 14. お問い合わせ先 .....	34ページ



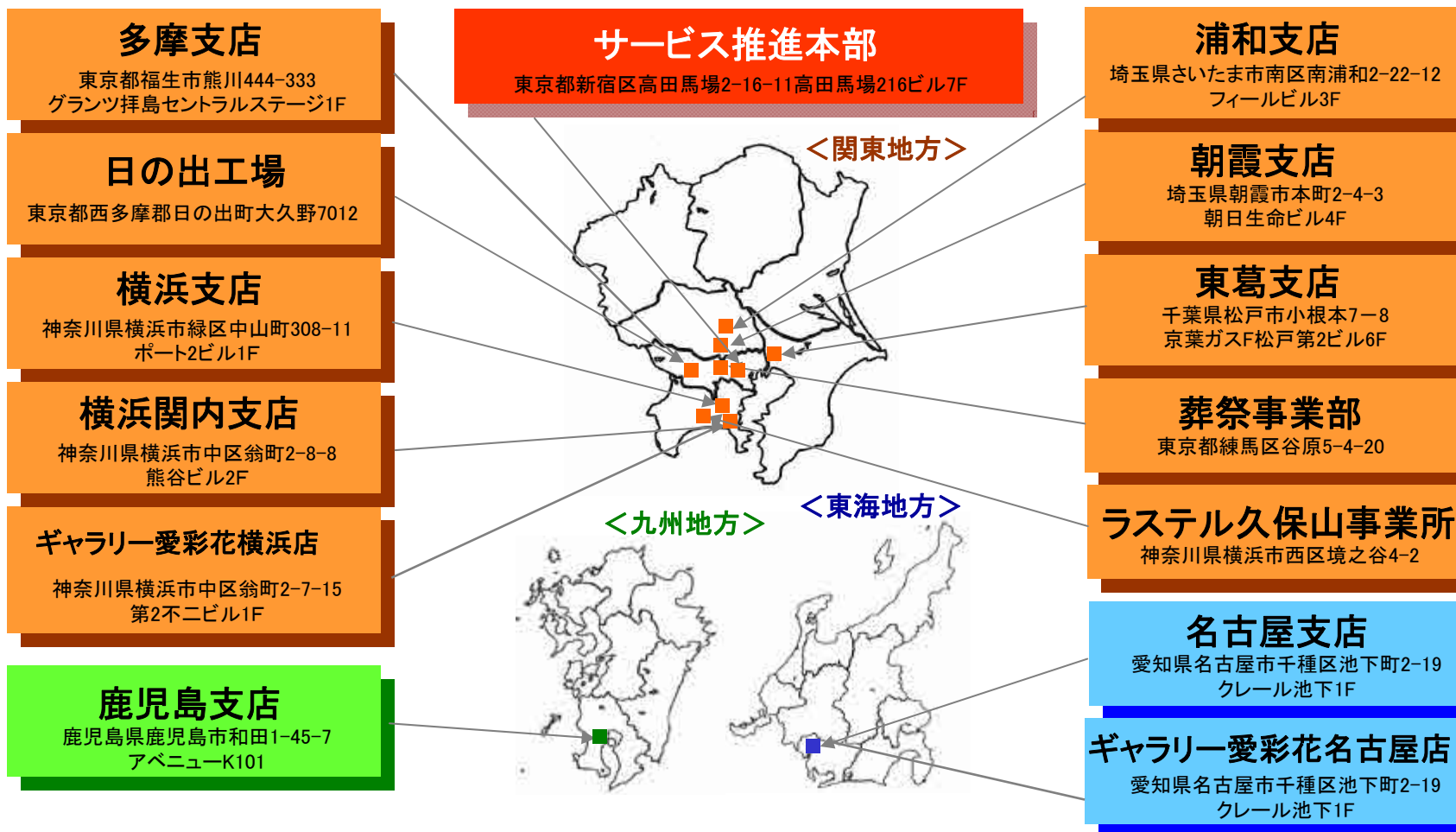
# 1. 企業概要

---

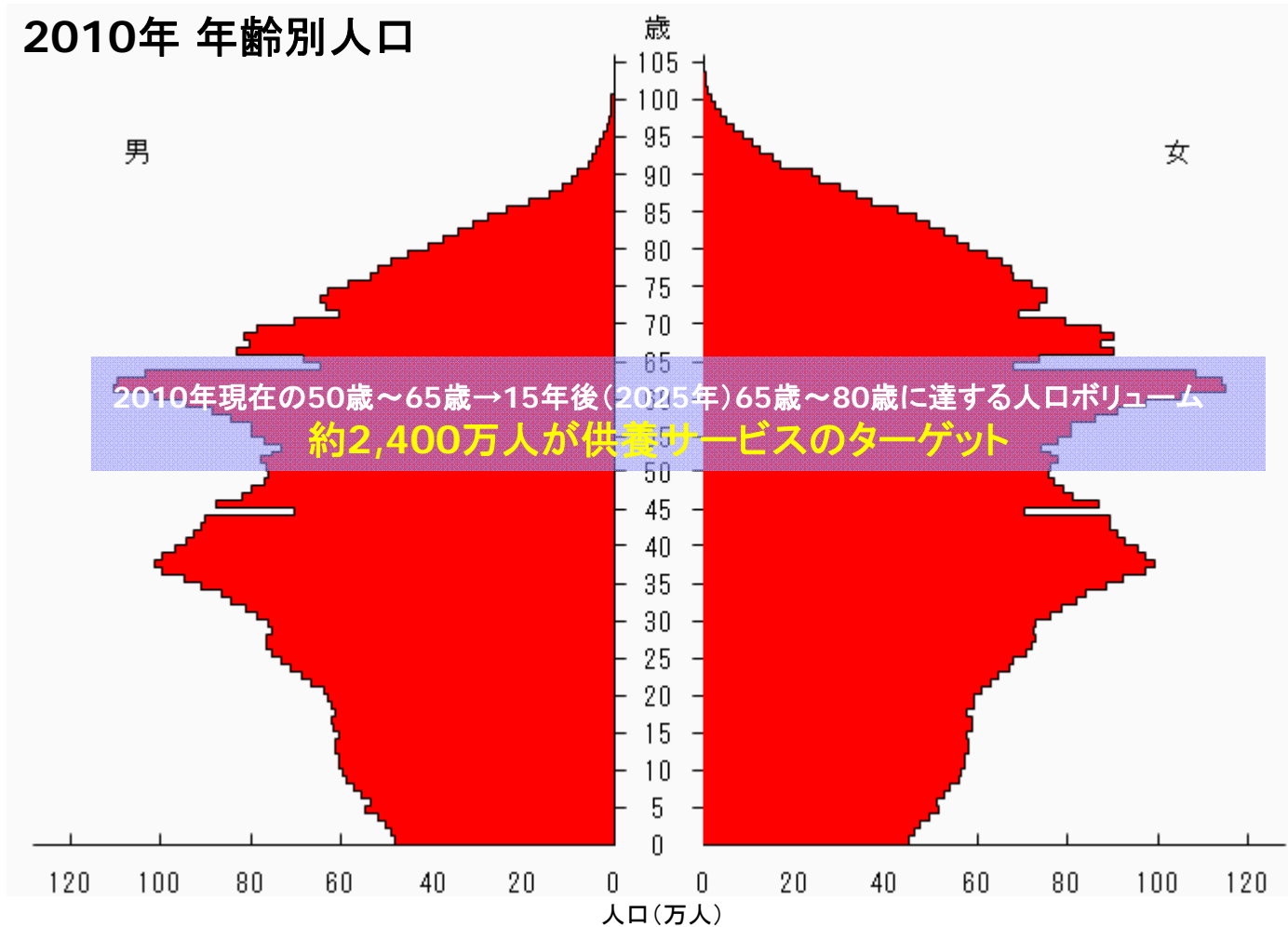
- 商 号 株式会社ニチリョク
- 本社所在地 東京都杉並区上井草一丁目33番5号
- 設立年月日 1966(昭和41)年12月
- 事業内容 霊園事業  
堂内陵墓(納骨堂)事業  
葬祭事業  
仏壇事業  
新規事業「ラステル」「レンタルハウス」
- U R L 霊園・会社概要 [www.nichiryoku.co.jp](http://www.nichiryoku.co.jp)  
堂内陵墓 [www.ryobo.com](http://www.ryobo.com)  
葬祭 [www.aisaika.com](http://www.aisaika.com)  
仏壇 [www.aisaika.com/butsudan/](http://www.aisaika.com/butsudan/)  
ラステル [www.lastel.jp](http://www.lastel.jp)

# 1. 企業概要 現在の営業施設

## 株式会社ニチリョク事業所のご案内



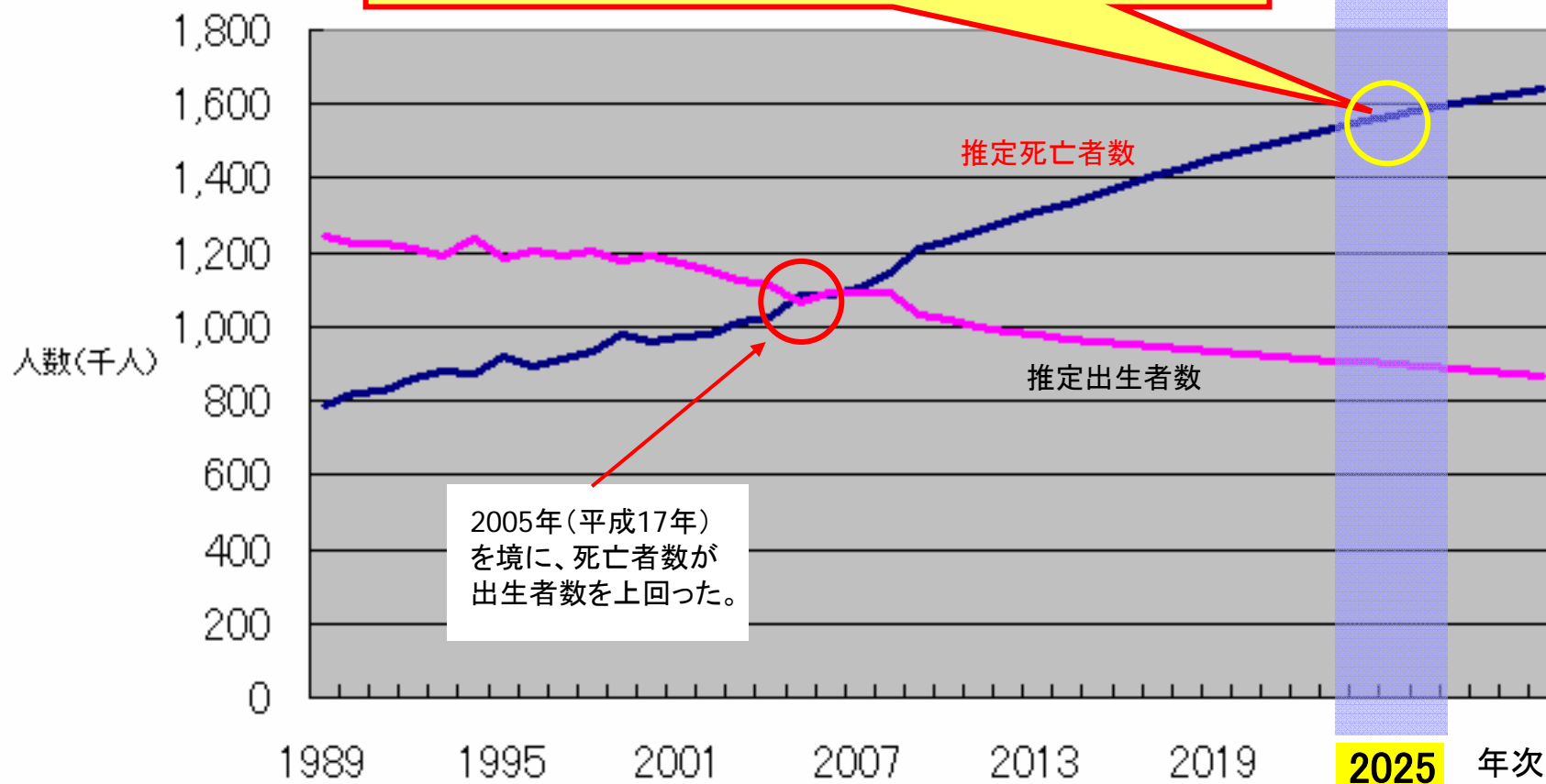
## 2. 業界動向 年齢別人口の推移(全国)



(出典/国立社会保障・人口問題研究所)

## 2. 業界動向 死亡数・出生数推移(全国)

2025年、推定死亡者数約159万人に対する  
推定出生者数は97万人。  
ここをターゲット化し、新商品投入を含めた施策を講じます。

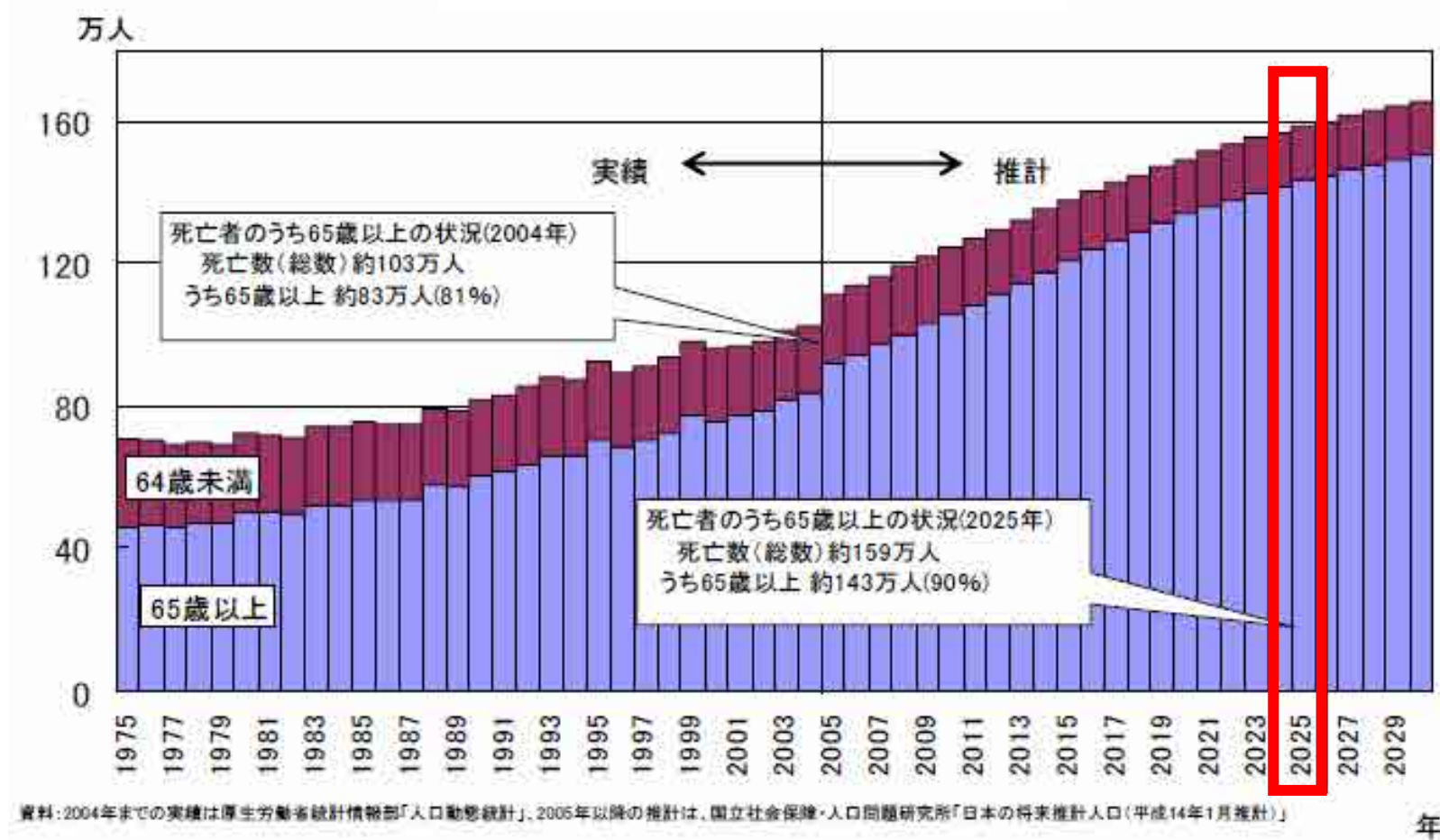


2005年(平成17年)  
を境に、死亡者数が  
出生者数を上回った。

出典/2008年までの実績は厚生労働省統計情報部「人口動態統計」  
2009年以降の推計は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」(平成14年推計から抜粋)

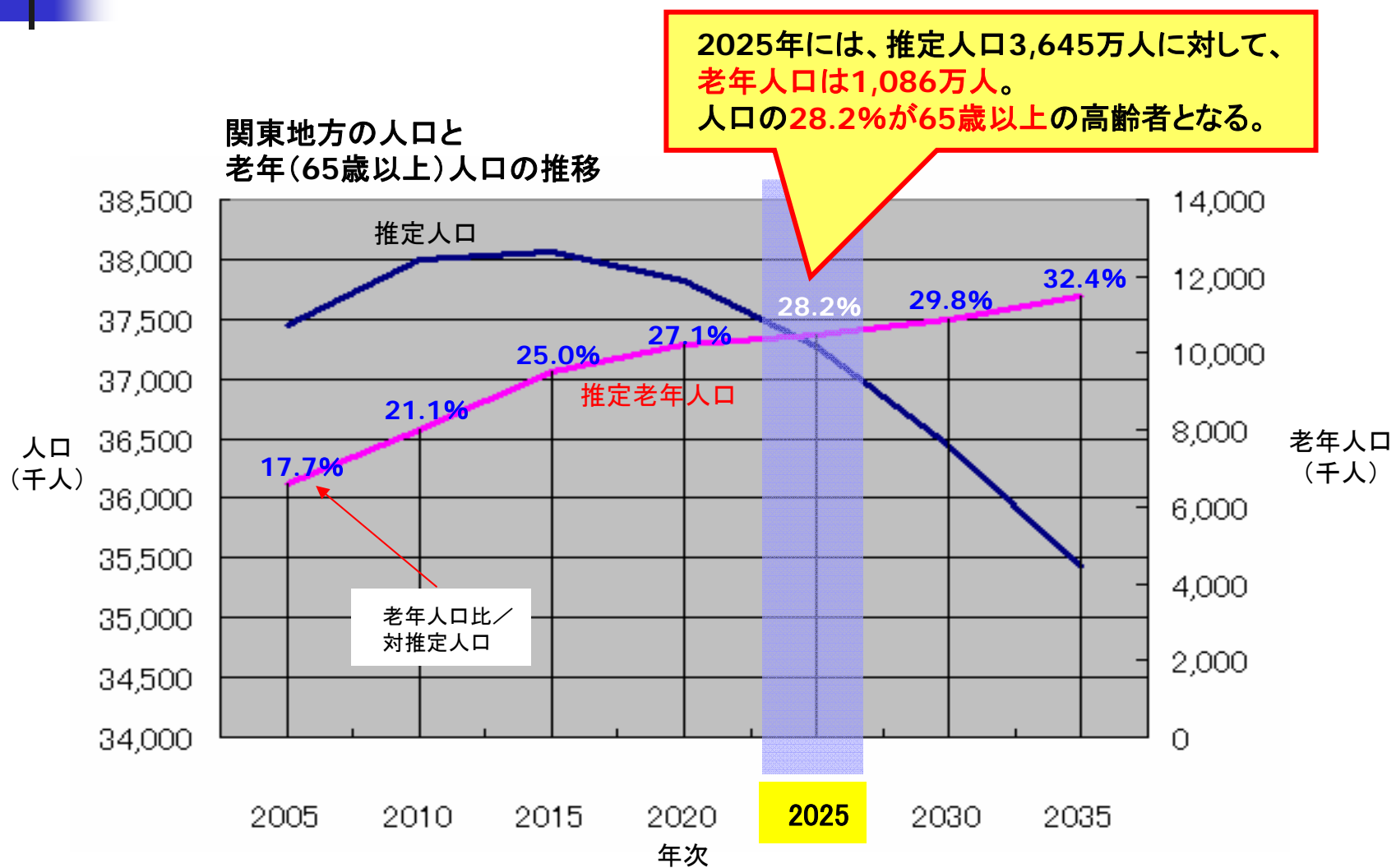
## 2. 業界動向 死亡者数推移と見通し(全国)

### 推定死亡者数の推移





## 2. 業界動向 老年人口推移 (東京都／神奈川県／埼玉県／千葉県／茨城県)



出典／国立社会保障・人口問題研究所(2007年)



### 3. 企業理念と方向性

**「かなしみを、ほほえみに。」**

**顧客ニーズを満たす  
様々な供養サービスをトータルに提供すべく  
新しいビジネスモデルを開発中**

- 一般霊園(外墓地)から都市型堂内陵墓へ
- 生花祭壇葬、ワンデーセレモニー、モダン仏壇等の供養の提案
- 供養の総合窓口としての、コールセンター(お客様相談室)設置
- 「ラステル」「レンタルハウス」など、新しい供養のあり方の提案
- 生活文化塾の開催による、見込み顧客の獲得
- 愛彩花倶楽部の新規会員拡充キャンペーン

## 4. 霊園事業経営戦略1-①

### 首都圏での今後の墓地ニーズ増を意識した優良霊園の開発

1. 千葉エリアでの新規霊園の造成工事中
2. 西東京エリアでの新規霊園の開発を進行中

● いずれも利用者にご満足いただける多目的管理棟を併設し、顧客満足度向上に努めます。●

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

縁(ゆかり)の丘



横浜聖地霊園

横浜市内屈指3,597区画の規模を誇る公園墓地。多目的管理棟を併設し、葬儀、法事に留まらず、法話会などのイベントも開催されています。



白岡霊園

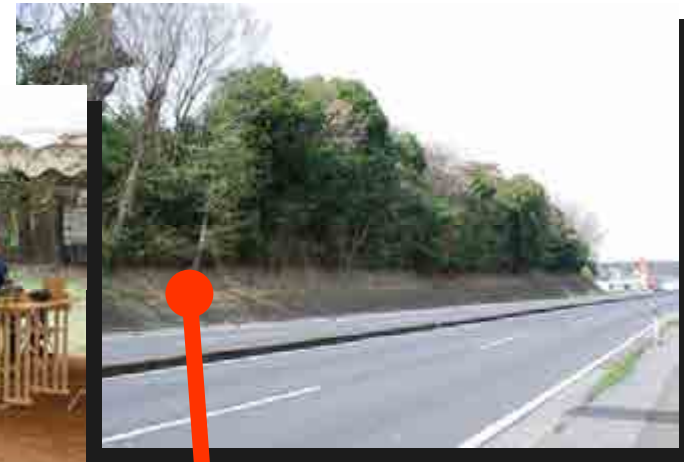
庭園の中にお墓があるような植栽と芝生に囲まれた公園墓地。自由に祭祀を執り行える多目的管理棟を併設しています。



## 4.霊園事業経営戦略1-②

八千代悠久の郷霊園(八千代市米本字青柳台1455他)

平成22年10月開園予定!





## 4. 霊園事業経営戦略1-③

小平聖地公園／セントソフィア  
(東京都東久留米市柳窪4-460他)

平成22年7月開園予定!



## 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

法蘭寺関内陵苑は、当初の計画より1年以上も早く平成22年3月に完売しました。また、東海地方初であり、当社としては堂内陵墓第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。

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5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。

2011年秋の開苑を目処とし、都内下町エリアに第5弾となる堂内陵墓を計画、現在本山申請中。

次代を見据えた新サービス  
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。



## 6. コールセンター(お客様相談室)戦略

平成22年6月、コールセンター(お客様相談室)を開設。Web経由を含む資料請求や、様々なお問い合わせ窓口を一元化し、供養総合相談窓口として機能すると同時に、対応のスピードアップを図ります。また、今後は葬儀の受注にも対応します。





## 7.見込み客獲得(生活文化塾)戦略

既存客の顧客満足度向上と、見込み客及び準見込み客の囲い込み＝新規顧客の醸成を目的とし、平成22年3月高田馬場オフィスセミナールームにて「生活文化塾」の運営を開始しました。



## 8. 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行う、心のこもった葬儀をお手頃価格で提供しています。2025年の葬儀施行増に向けた見込み客獲得に注力します。

- 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  
2010年3月末現在  
会員数は**24,939名**

### 各種セミナー／「生活文化塾」

- お葬式勉強会
- 相続セミナー
- つちぼとけ教室 など



多様な  
勧誘・告知  
チャンネル



インターネット



新聞



## 8. 葬祭事業経営戦略②-1 「ラステル」

LASTEL ラステル久保山  
KUBOYAMA



京急「黄金町」駅からバスで5分(境之谷バス停前)  
供養の聖地、久保山(横浜市西区境之谷)に  
2010年6月15日堂々オープン!

ご安置／ご面会  
家族葬／直葬のための館  
ラステル久保山

LASTEL  
KUBOYAMA

## 8. 葬祭事業経営戦略②-2

### ご葬家独自の葬送の選択 「ラステル」

#### 「ラステル」のコンセプト

簡素で心のもった葬送施設「ラストホテル」

これまで「葬儀社主導」といわれてきた葬儀そのものの流れを、「ご葬家主導の葬儀」とし、増加する家族葬・直葬ニーズに応えるための施設の提案。

近代的で高級感あふれる施設

自動搬送装置完備の面会室で  
24時間いつでも  
ご遺体とのご対面が可能

家族葬・直葬に対応した  
葬儀パッケージの提供

お通夜・ご葬儀が可能なお部屋は4室あります。

ご遺族が  
葬儀について  
ゆっくり考える  
時間を確保。

面会設備が整った空間で  
じっくりと、  
ご葬家と故人のための  
葬儀選択

ご遺族間の  
相談や調整

「信頼できる葬儀社を時間を  
かけて選びたい」、「家族だけ  
で送りたい」など、ご葬家独  
自の葬送の選択が可能に。



## 8. 葬祭事業経営戦略②-3

### 家族葬・直葬ニーズに応える「ラストテル」

大切なあの方を、近しい者だけで静かに送りたい。  
そんなニーズに応える最新鋭の充実した施設。



4F / 休憩室・通夜室



シンプルで上品な演出



2F / 面会室



3F / 湯灌室・通夜室



近親者だけの空間



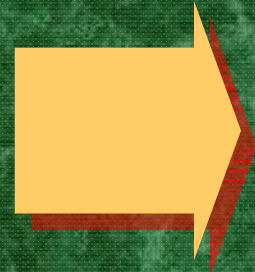


## 8. 葬祭事業経営戦略③-1「レンタルハウス」

自宅感覚で  
パーティー、会合、葬儀ができる

**邸宅型レンタルハウス**

**「わすれな草」**



- 1日1葬家のみ。  
ゆっくり お見送りいただけます
- 「家族葬」向けのアットホームな  
づくり
- 4LDK(90坪)

東京都練馬区、横浜市西区で  
計画進行中



レンタルハウス完成予想図

## 8. 葬祭事業経営戦略③-2

### < 葬儀の状況と施策 >

葬儀の全てが一つ屋根の下で執り行われ、お見送りできる施設  
**「邸宅型レンタルハウス」の提案**

葬儀の  
小規模化

2025年に向け葬儀需要そのものは増加が見込まれるものの、  
会葬者数などの小規模と低価格化が年々進行している。

葬儀形態の  
変化

会葬者30名以下の、所謂「家族葬」「密葬」「直葬」需要の増加。

新しい  
葬儀のあり方

「家族葬」等をターゲット化した、邸宅型式場の提案

## 9. 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、お仏壇といった、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、唐木仏壇も取り扱っています。



関内陵苑に隣接

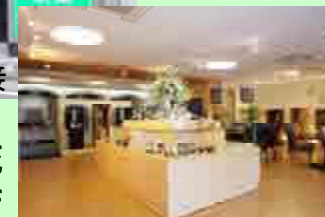
ギャラリー愛彩花  
横浜店

2010年6月  
関内駅により近い  
店舗に移転！  
新規顧客の獲得を  
図ります。



覚王山陵苑に隣接

ギャラリー愛彩花  
名古屋店

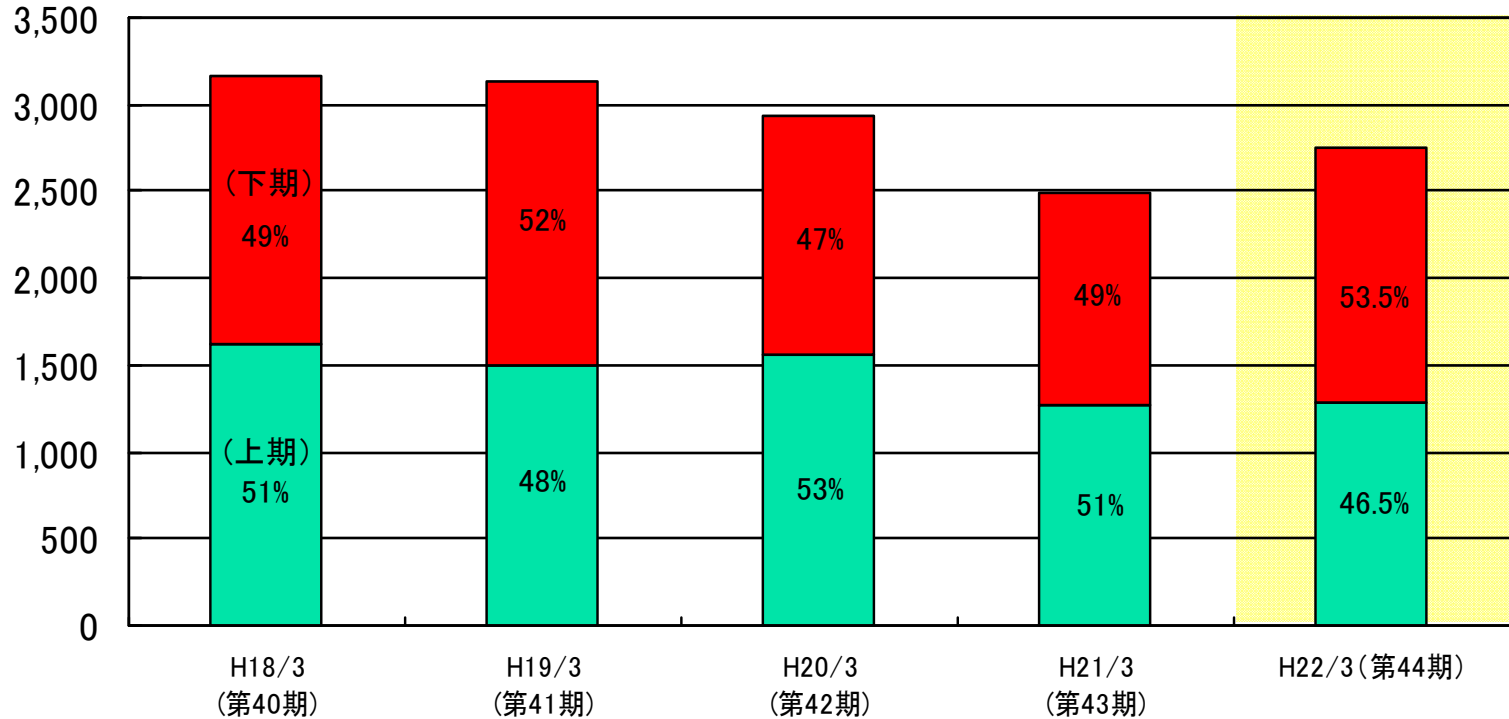




# 10.決算概況 霊園事業

(霊園事業売上高推移)

百万円

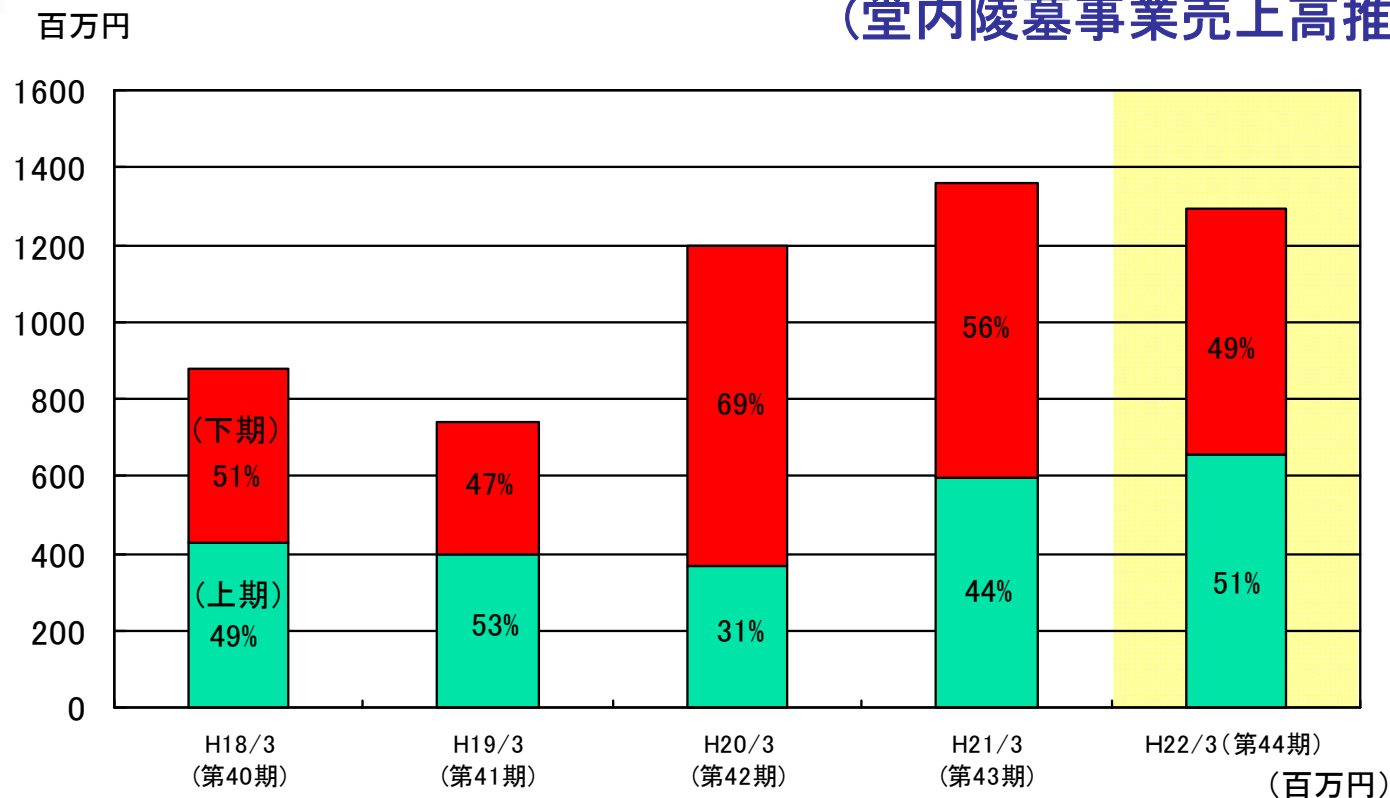


(百万円)

	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	<b>3,157</b> (前期比92%)	<b>3,140</b> (前期比99%)	<b>2,935</b> (前期比93%)	<b>2,491</b> (前期比85%)	<b>2,750</b> (前期比110%)
上期(参考)	1,617	1,505	1,555	1,261	1,279

# 10.決算概況 堂内陵墓事業

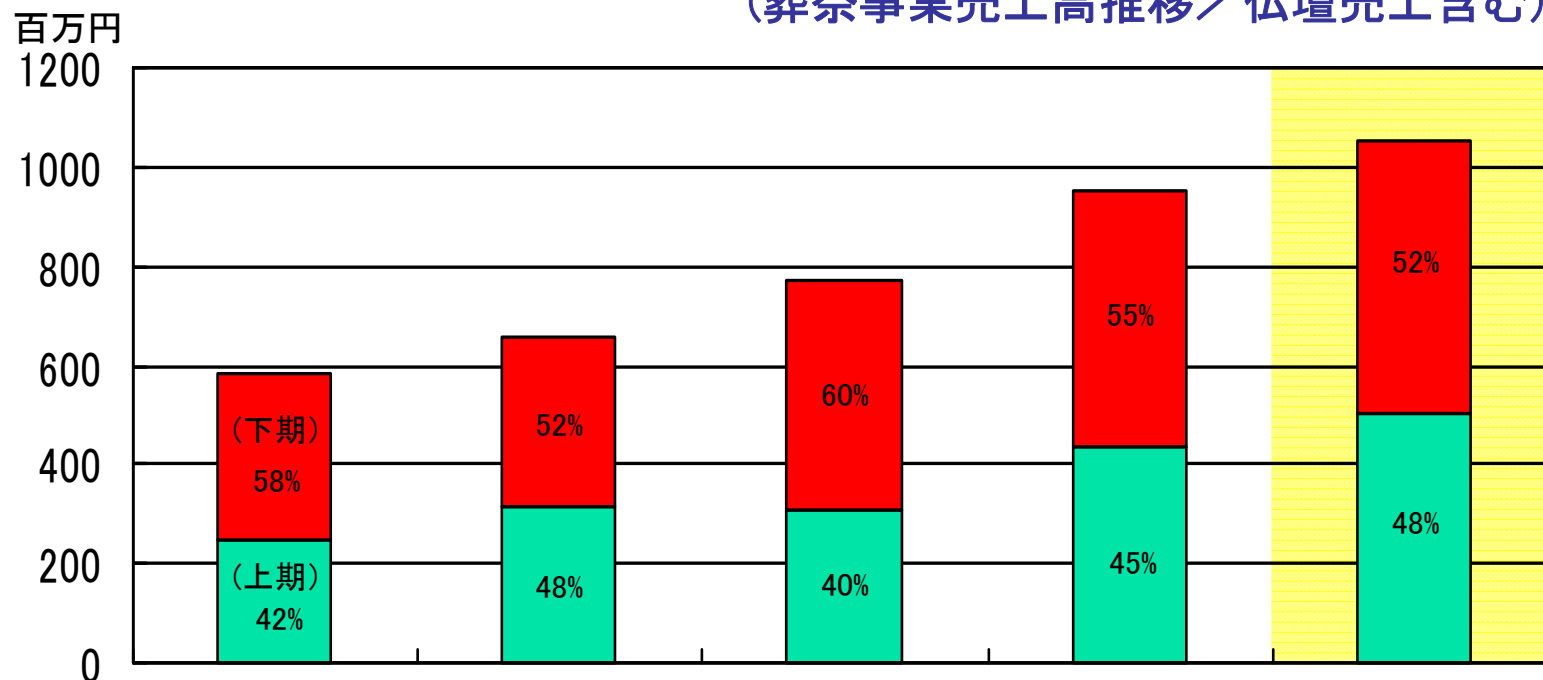
(堂内陵墓事業売上高推移)



	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%)	1,293 (前期比95%)
上期(参考)	427	395	369	594	657

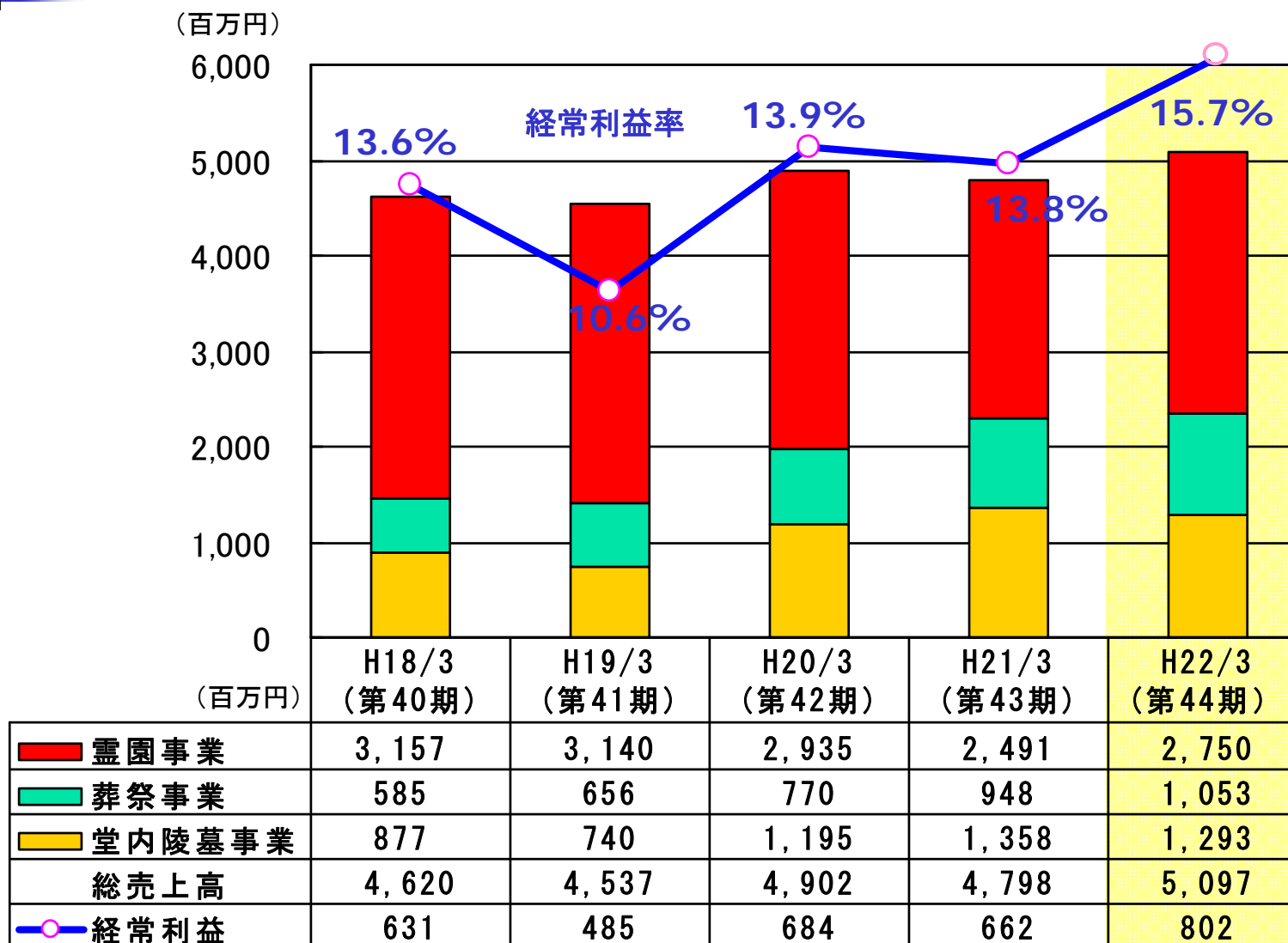
# 10.決算概況 葬祭事業

(葬祭事業売上高推移／仏壇売上含む)

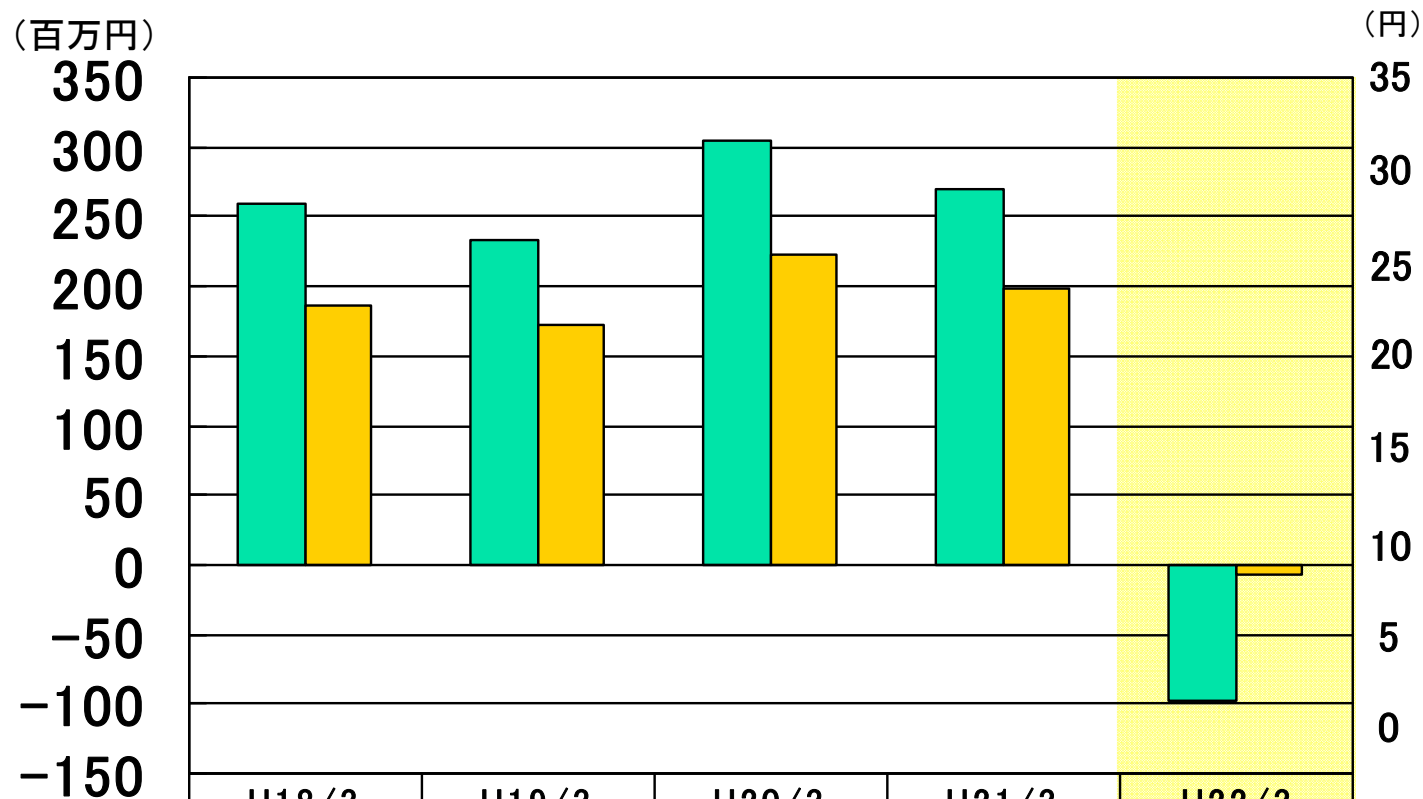


	H18/3 (第40期)	H19/3 (第41期)	H20/3 (第42期)	H21/3 (第43期)	H22/3(第44期)
通期	585 (前期比96%)	656 (前期比112%)	770 (前期比117%)	948 (前期比123%)	1,053 (前期比111%)
上期(参考)	248	314	308	431	506

# 10.決算概況 経常利益推移

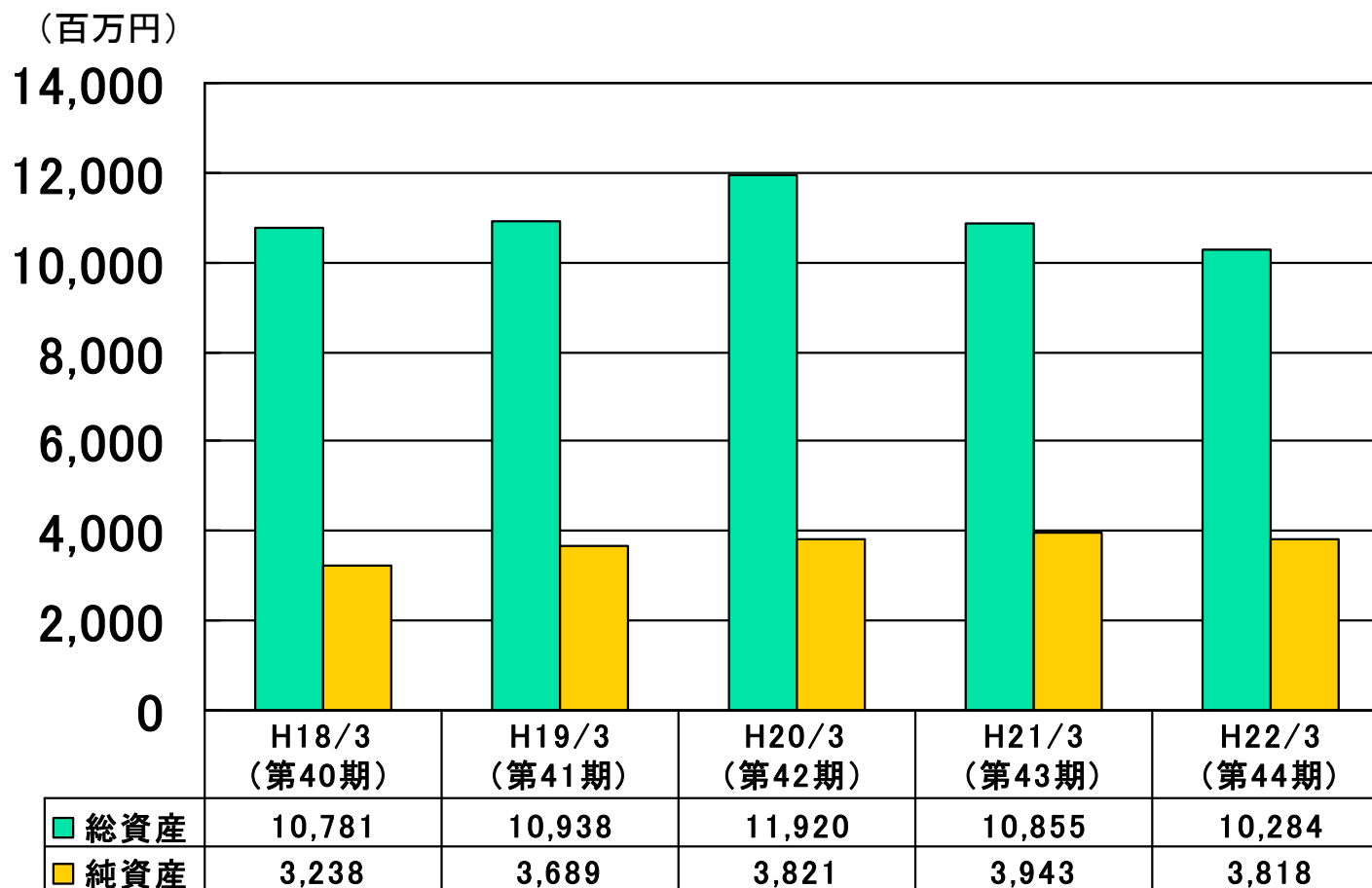


# 10.決算概況 純利益推移



	H18/3 (第40期)	H19/3 (第41期)	H20/3 (第42期)	H21/3 (第43期)	H22/3 (第44期)
■ 純利益(百万円)	260	233	304	270	-97
■ 1株当り純利益(円)	18.7	17.25	22.2	19.84	-7.26

## 10.決算概況 総資産／純資産推移

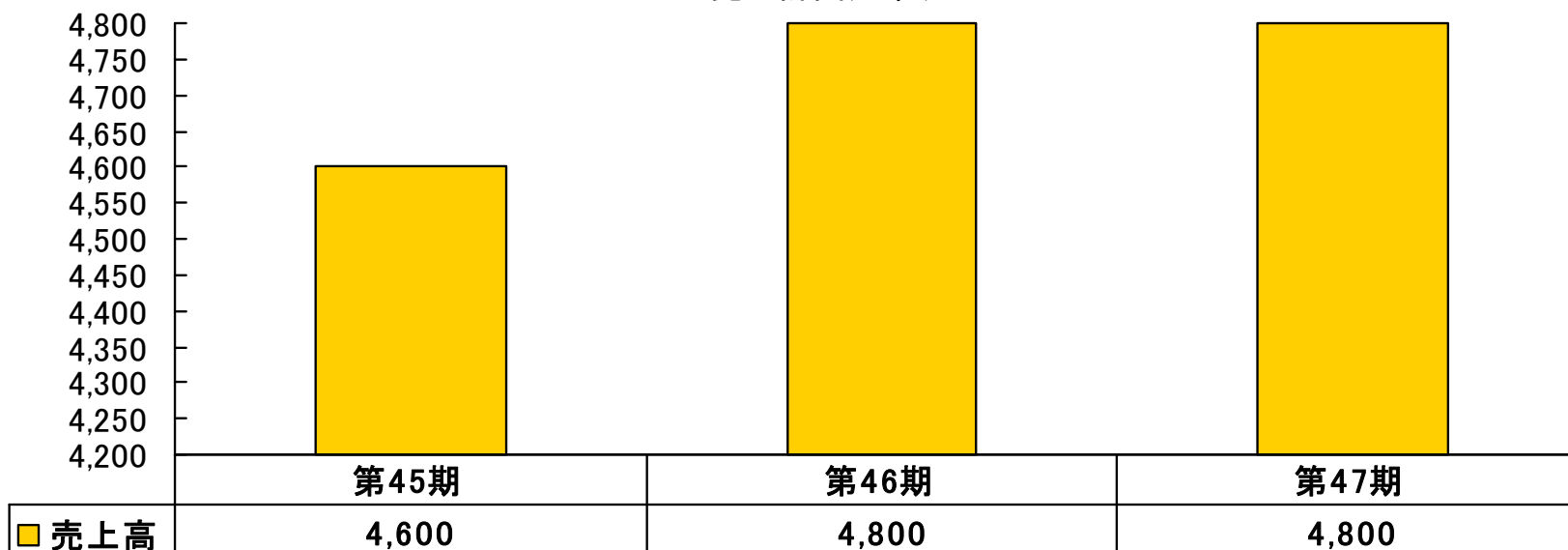


注：第41期において純資産が増加した主な要因は、平成18年6月16日に(株)サン・ライフを引き受け先とした第三者割当増資(900千株)を実施したためであります。

# 11.事業見通し(売上3カ年計画)

(百万円)

売上計画(全社)

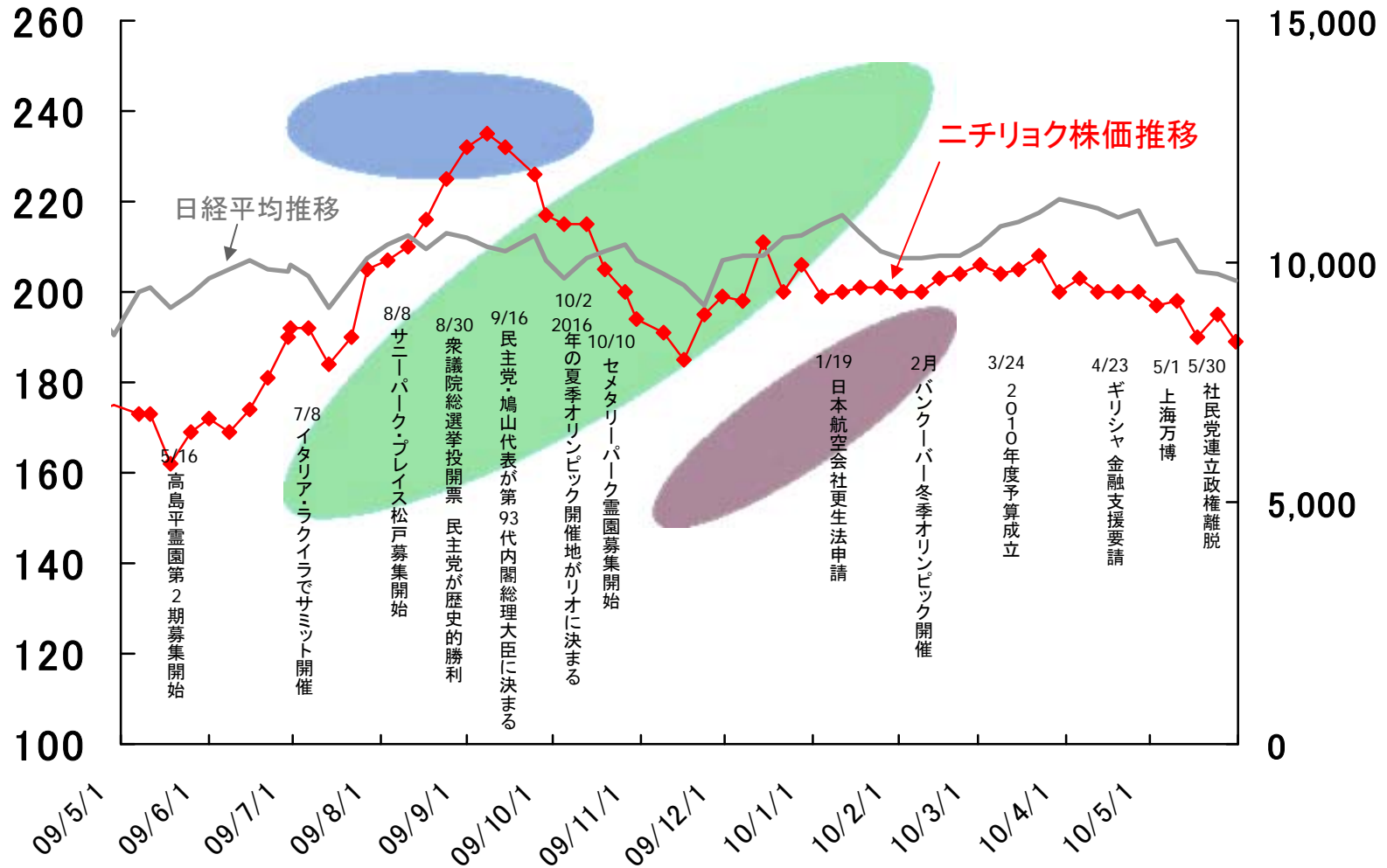


第45期(H23/3)				第46期(H24/3)				第47期(H25/3)			
合計	堂内 陵墓	葬儀	霊園	合計	堂内 陵墓	葬儀	霊園	合計	堂内 陵墓	葬儀	霊園
4,600	800	1,400	2,400	4,800	1,150	1,650	2,000	4,800	1,000	1,800	2,000

# 12. 株価の推移

ニチリョク株価  
(円)

日経平均株価  
(円)





## 13. 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。**

	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)	H22/4 (第44期)
配当性向	32.8 %	49.2 %	43.4 %	33.8 %	37.8 %	— %
年間配当金 (1株あたり)	15円	10円	7.5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。



## 14.お問い合わせ先

---

### 【お問い合わせ先】

株式会社ニチリョク

経営統括本部 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](mailto:info@nichiryoku.co.jp)

HomePage : [www.nichiryoku.co.jp](http://www.nichiryoku.co.jp)

長時間、ご清聴いただき  
ありがとうございました。