



2025年1月期

# 決算説明資料

株式会社鎌倉新書(6184) | 2025年3月13日

つながりは、いつもここに

 **鎌倉新書**  
Kamakura Shinsho

# 目次

---

## 1 連結決算概要

2 各事業の実績

3 価値創造プロセス

4 中期経営計画について

5 成長戦略

6 キャピタルアロケーション

7 会社概要

## 2025年1月期 決算総括



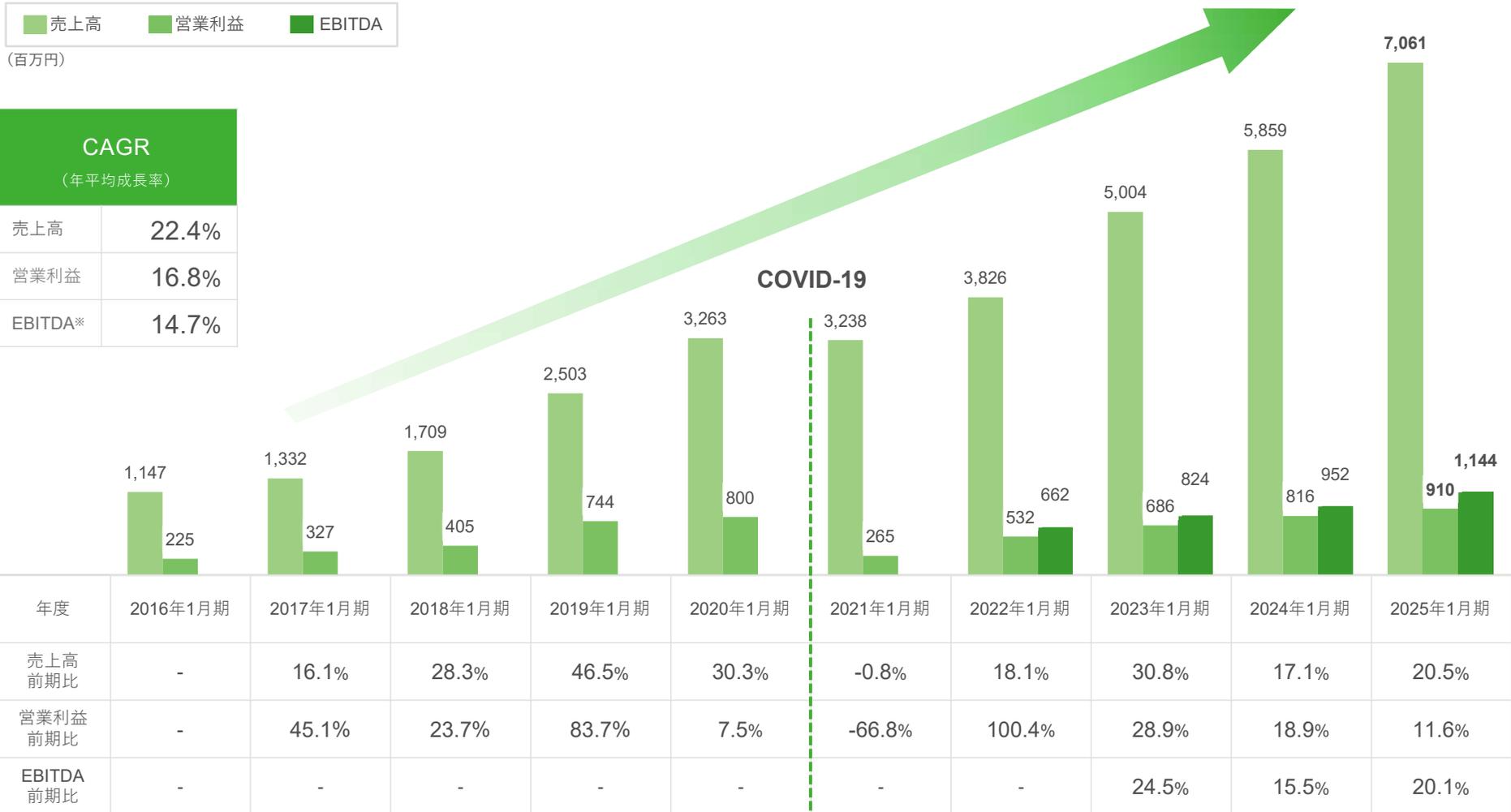
- 売上高は前期比20.5%増の7,061百万円、営業利益は同11.6%増の910百万円。主要指標が過去最高を更新。
- M&Aやシステムリプレイスメント\*を実施し、ミッション実現に向け中長期の戦略に基づいた投資も着実に実行。
- 特に葬祭事業においてマーケティング施策等が奏功して売上高が前期比23.6%増となったほか、官民協働事業も同61.7%増と牽引。
- 広告宣伝費の最適化を事業横断で開始。成約に結びつかない集客パターンを特定。一時的に紹介数の減少があるものの、成約率の向上により、利益の増大に寄与する見込み。

\*顧客のデータを蓄積するために、各事業で管理していた顧客データを「鎌倉新書のユーザー」として一つのシステムに統合すること。2024年から事業ごとに順次対応。

# 1 連結決算概要

## 10年間の売上高と営業利益およびEBITDAの推移

「終活インフラ」の実現に向け、常に長期視点で布石を打ってきた。コロナ初年度を除くと、一貫して二桁成長を実現。肥沃な高齢マーケットと企業努力により今後もこの傾向が続く。



CAGR (年平均成長率)	
売上高	22.4%
営業利益	16.8%
EBITDA*	14.7%

※EBITDAについては2022年1月期より算出。

## 1 連結決算概要

# 損益計算書

主要事業全てが前期比で増収となり、連結売上高および連結営業利益、EBITDAは過去最高を更新。

	(百万円)	2024年1月期	2025年1月期		
		実績	実績	増減額	前期比
連結業績	連結売上高	5,859	7,061	1,201	20.5%
	お墓 + 仏壇	2,403	2,559	155	6.5%
	葬祭	1,089	1,347	257	23.6%
	アセットマネジメント	873※	895	21	2.4%
	介護	564	643	78	14.0%
	官民	491	795	303	61.7%
	少額短期保険	—	241	241	—
	その他	435※	578	142	32.7%
	連結営業利益	816	910	94	11.6%
	連結営業利益率	13.9%	12.9%	—	-1.0pt
EBITDA	952	1,144	191	20.1%	
連結経常利益	811	907	95	11.8%	
親会社当期純利益	530	687	156	29.5%	

※2024年度1月期について、売上高に修正がありましたので、訂正しています。

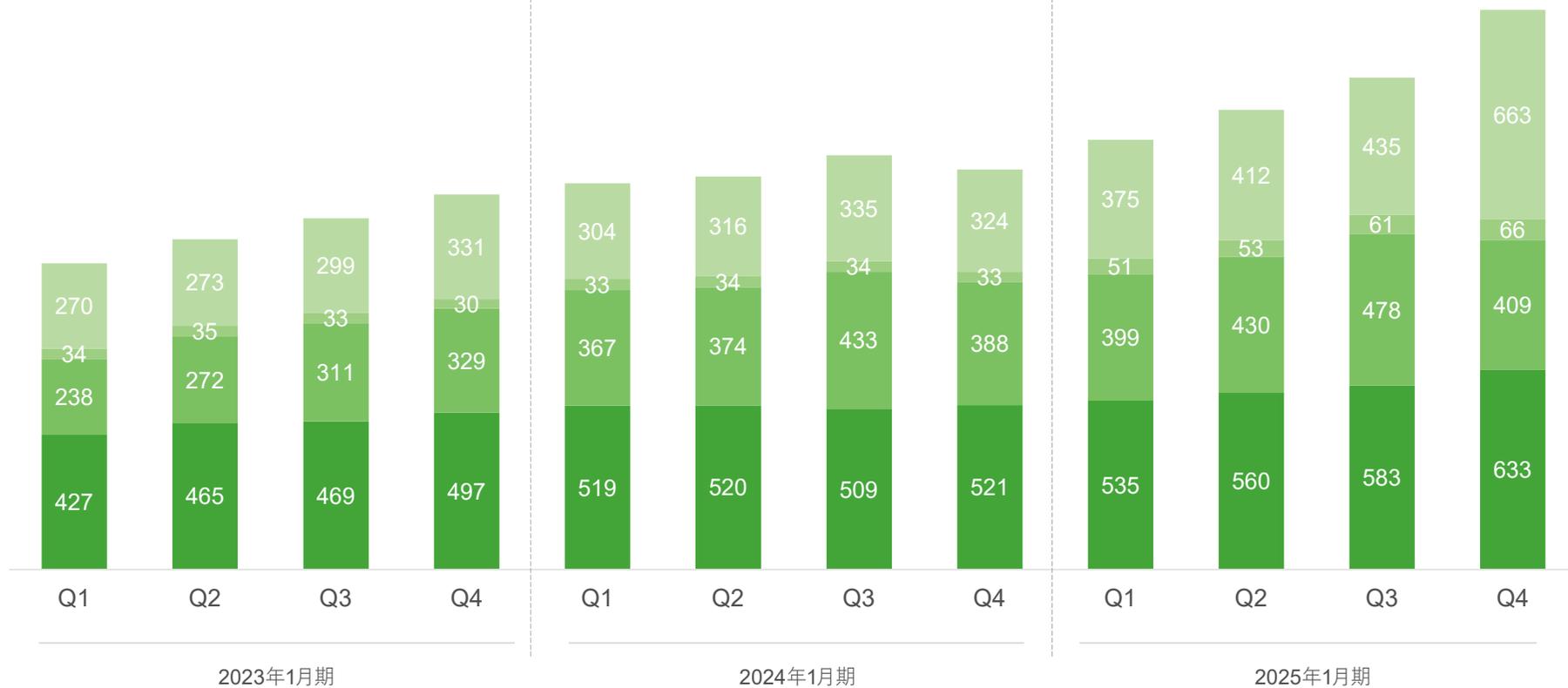
## 1 連結決算概要

# 主な費用の推移

事業成長に伴い費用も増加しているが計画通りの進捗。今後は中長期的な成長投資に伴い、システムリプレイスメントにかかる償却費用など各種コストの計上を見込む。一方で生産性向上の視点から効率的支出に注力。



(百万円)



## 1 連結決算概要

# 貸借対照表

2025年1月期にM&Aしたベル少額短期保険株式会社の連結により固定資産および固定負債が増加。

(百万円)		2024年1月末	2025年1月末	前期末比
連結貸借対照表	流動資産	3,094	3,452	11.6%
	うち現金及び預金	1,992	2,085	4.7%
	固定資産	954	1,931	102.4%
	総資産	4,048	5,384	33.0%
	流動負債	819	1,145	39.8%
	固定負債	76	470	514.5%
	純資産	3,152	3,768	19.5%
	うち資本金	1,057	1,058	0.1%
	うち自己株式	▲1,336	▲1,336	—
	自己資本比率	77.8%	68.5%	-9.3pt

# 目次

---

1 連結決算概要

**2 各事業の実績**

3 価値創造プロセス

4 中期経営計画について

5 成長戦略

6 キャピタルアロケーション

7 会社概要

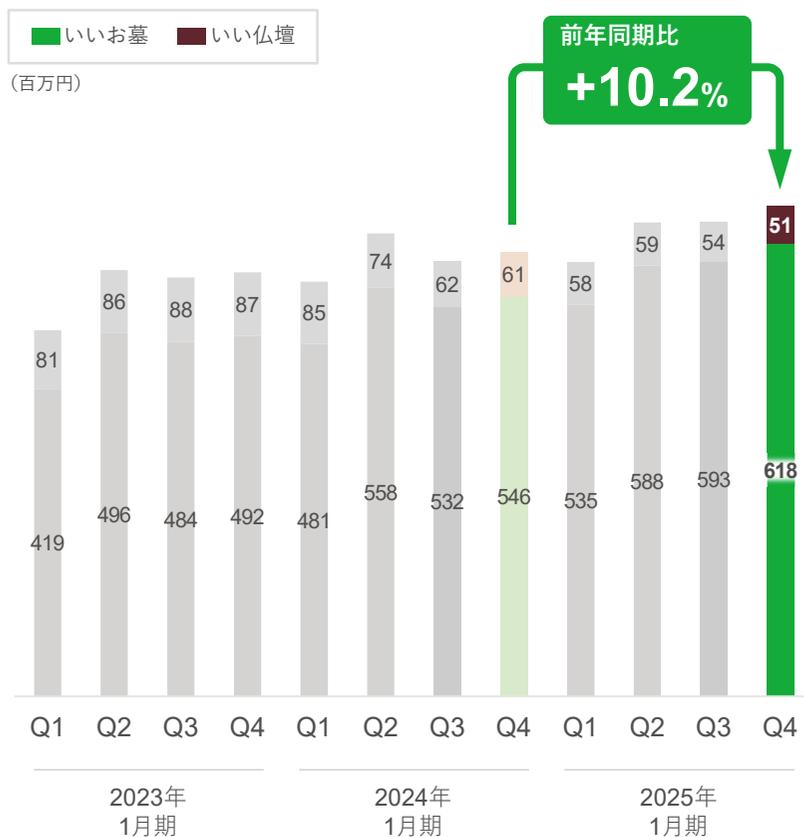
## 2 各事業の実績

### お墓仏壇事業 実績

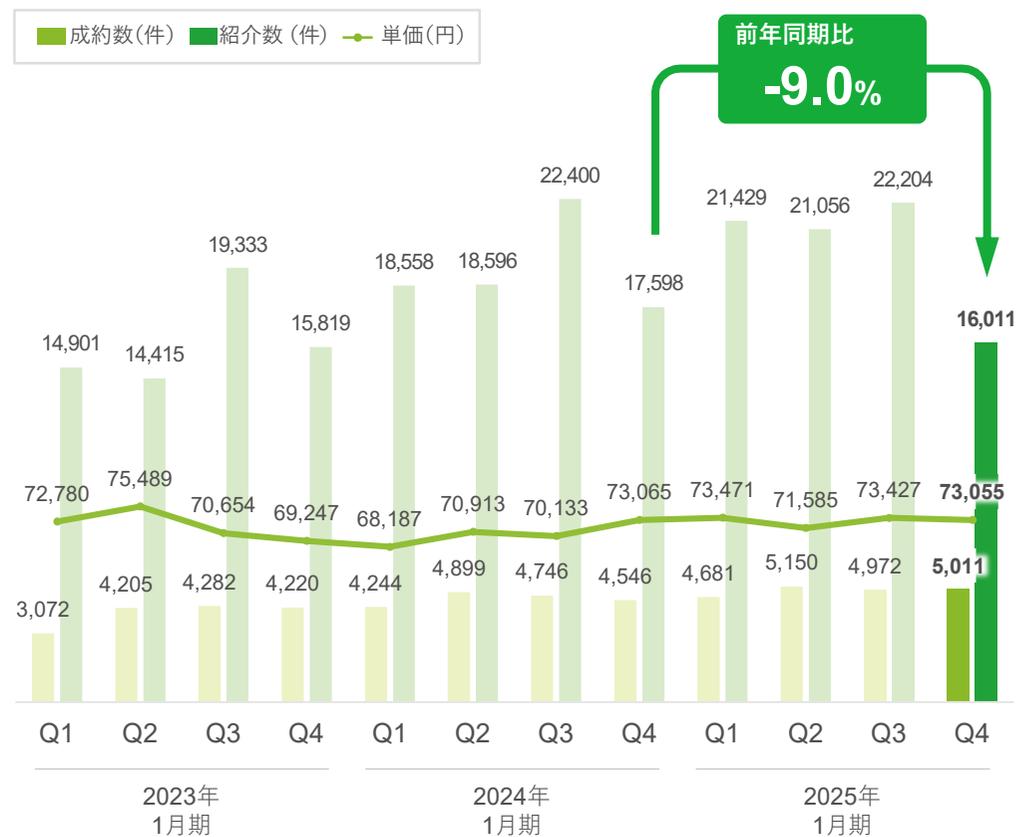


年間売上高は前期比+6.5%、成約につながらない集客パターンを特定し、広告運用を効率化。その結果、紹介数は減少したが、ターゲティング精度の向上により成約率と成約数が増加。今後も売上は増加基調を維持する見込み。

売上高 四半期推移



お墓斡旋事業の状況



## 2 各事業の実績

### 葬祭事業 実績

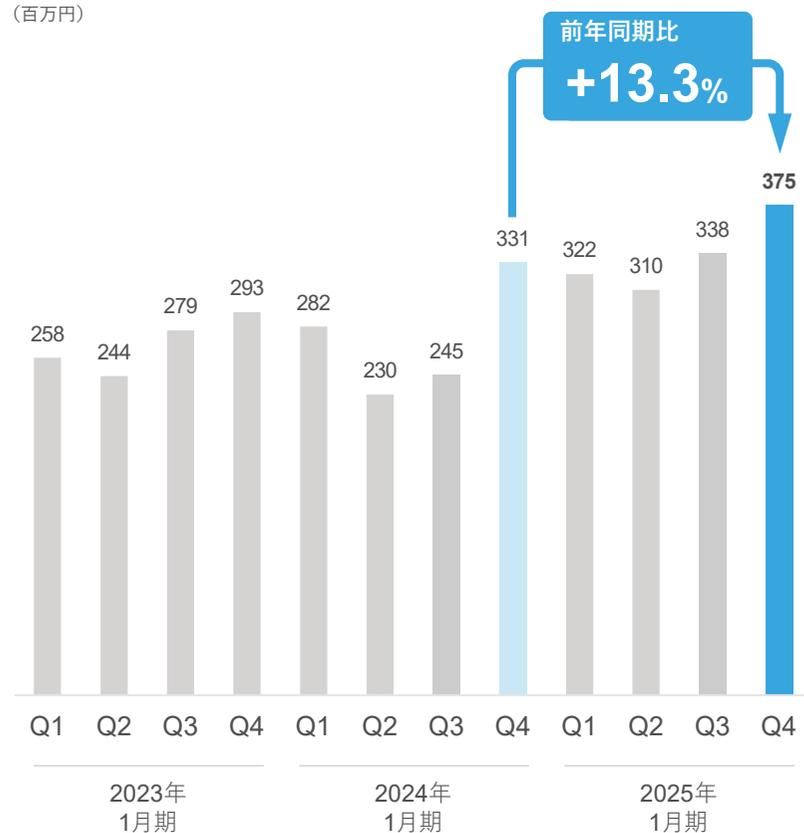


年間売上高は前期比+23.6%、事業部利益も大幅に増加し、新たな成長フェーズに入る。

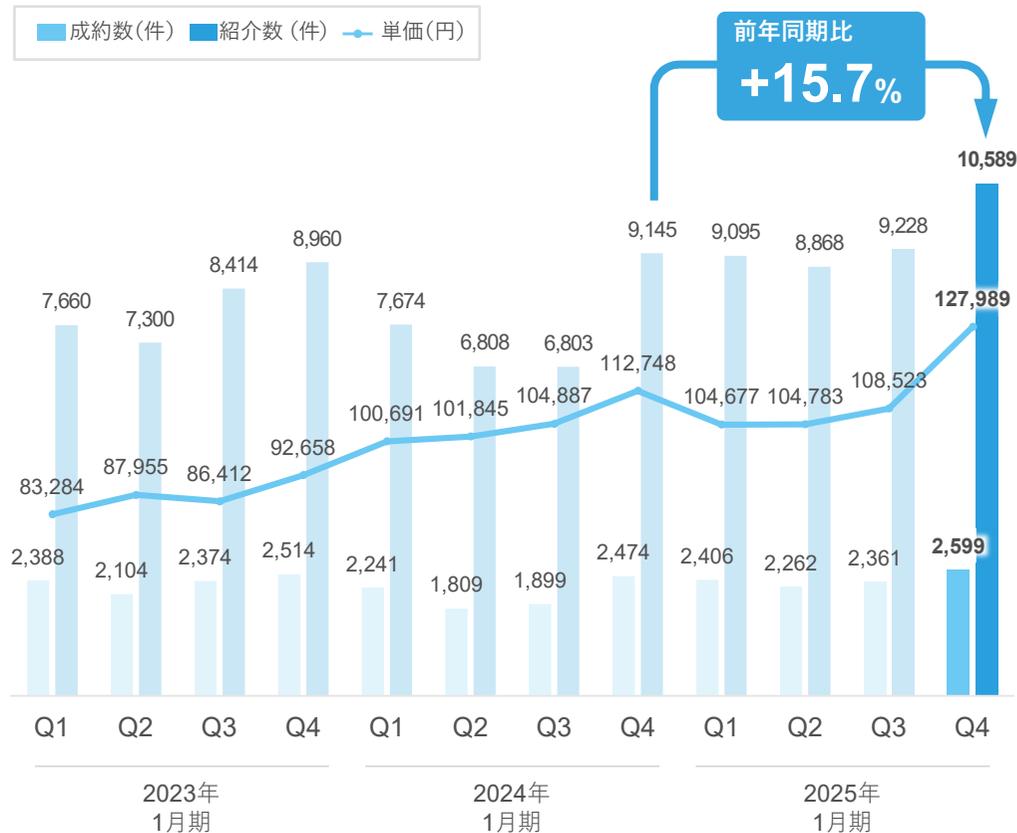
第4四半期の主要施策として広告費の効率的支出に努めたほか、新たな戦略の推進により売上は順調に推移し、利益の伸長に寄与。

売上高 四半期推移

(百万円)



葬祭斡旋事業の状況



## 2 各事業の実績

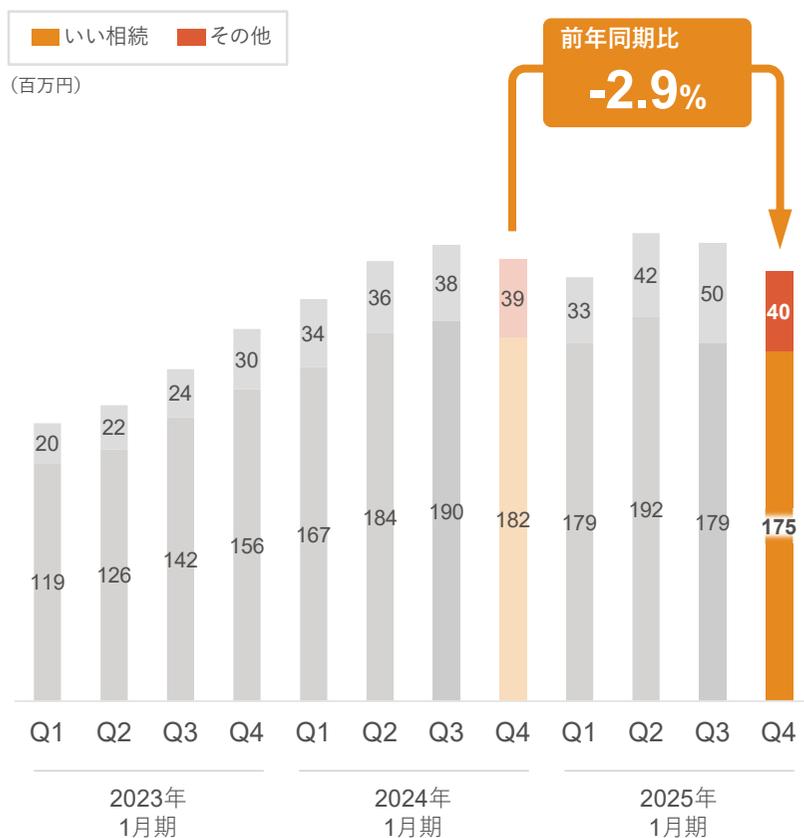
### アセットマネジメント事業 実績

#### いい相続

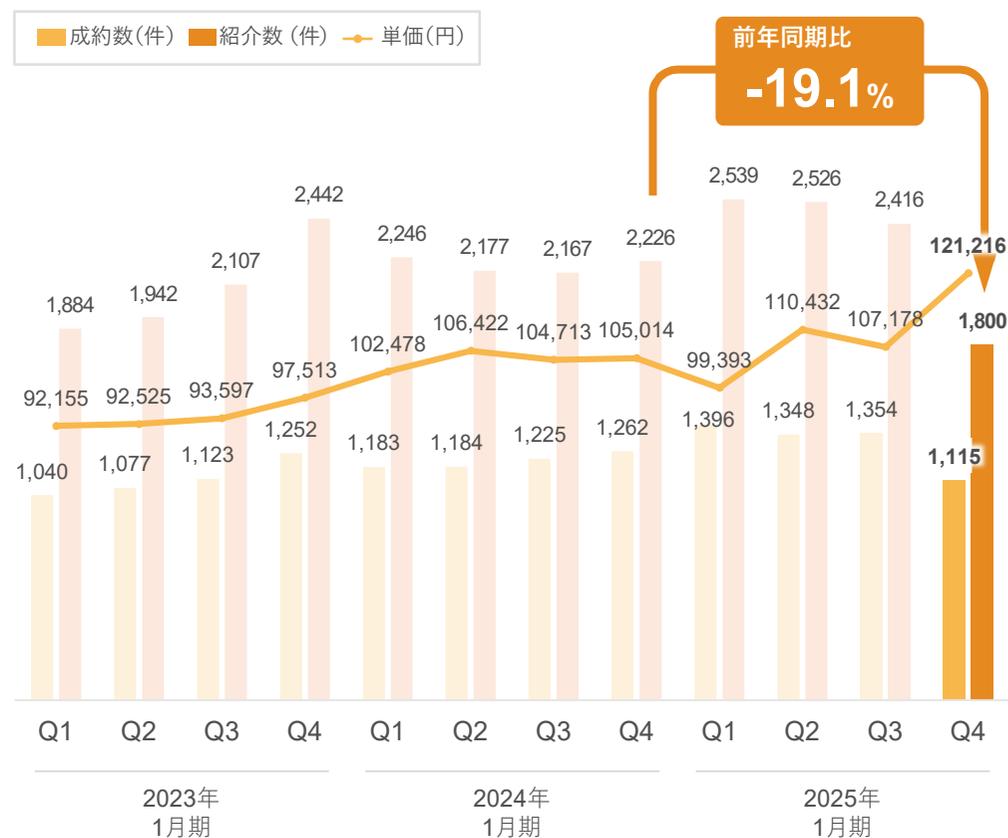
#### いい相続不動産サポート

年間売上高は前期比+2.4%、他の主要事業と同様に広告費の効率的支出に努めたが、オンライン集客の競争激化も伴い紹介数が減少。第3四半期から開始した提携事業者の拡大や顧客視点でのオペレーション改善に伴い、成約率は大幅に改善。

売上高 四半期推移



相続斡旋事業の状況



※2023年度1月期Q2およびQ3、2024年度1月期Q3およびQ4について、売上高に修正がありましたので、訂正しています。

## 2 各事業の実績

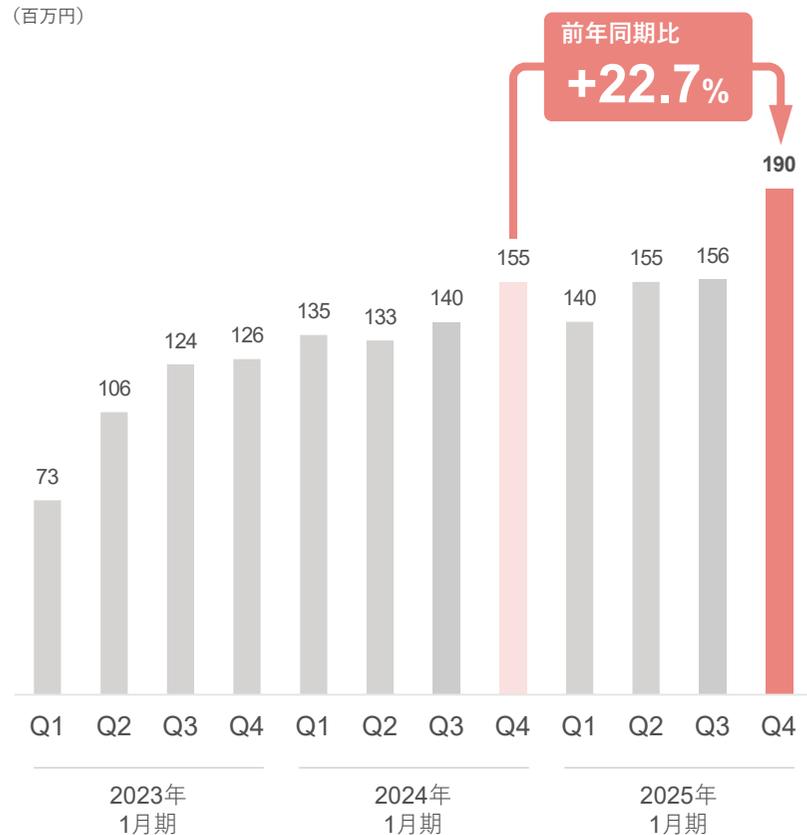
# 介護事業 実績



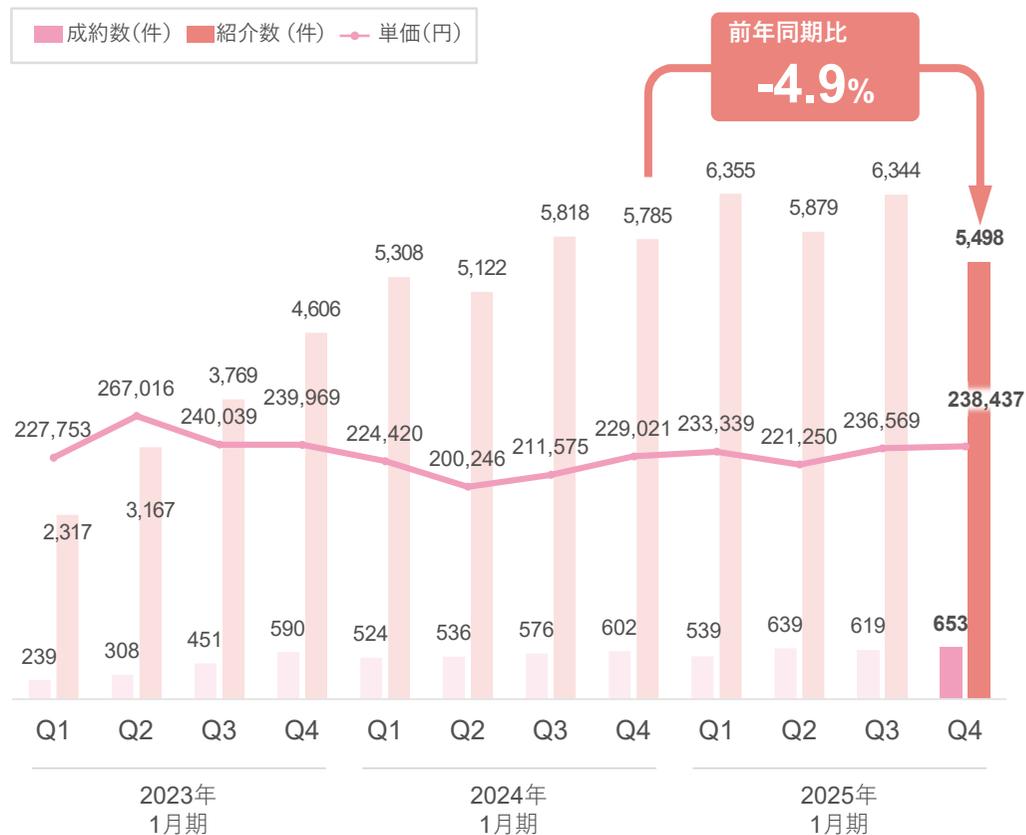
年間売上高は前期比+14.0%、営業利益率は2024年1月期より10pt弱改善したものの若干の赤字が残る。今期は黒字に転換する計画。他の主要事業と同様に広告費の効率的支出に努めた結果、紹介数は微減したものの、2024年11月にM&Aしたユウテル社との連携もあり、成約率は向上。

売上高 四半期推移

(百万円)



介護斡旋事業の状況



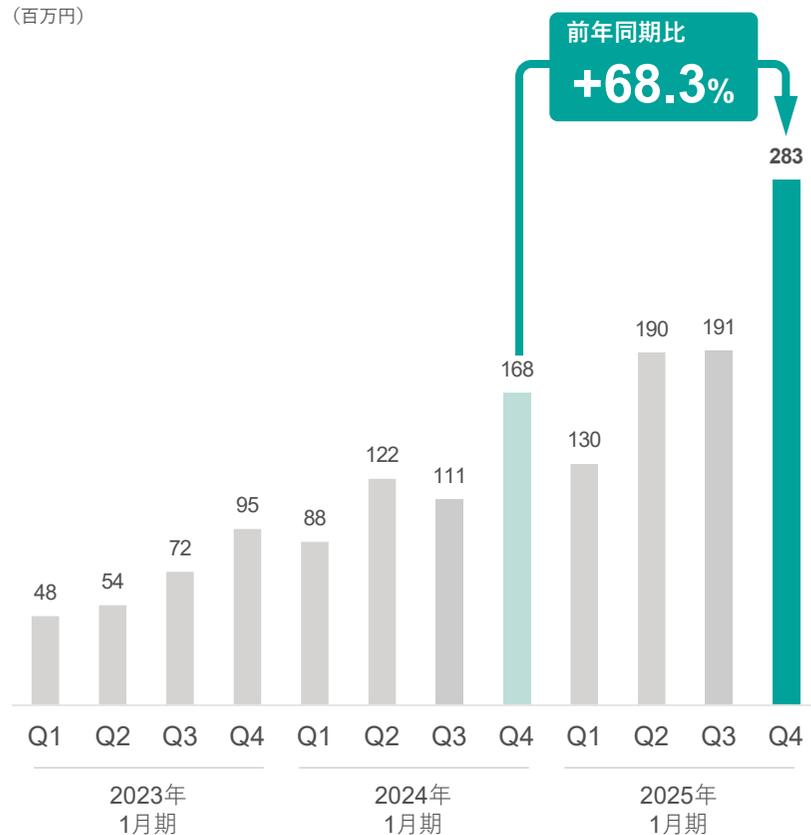
## 2 各事業の実績

### 官民協働事業 実績

年間売上高は前期比+61.7%と引き続き高い成長を維持し、事業部利益も大幅成長。自治体との提携数が順調に拡大する中、住民向けのサービスとして終活セミナーを多数実施。主力事業で培ったユーザーの課題解決能力をオフラインで転用。

#### 売上高 四半期推移

(百万円)



#### 提携自治体人口カバー率の拡大

提携自治体  
人口カバー率  
**59.1%**  
(昨年1月末: 44.4%)

地方創生SDGs  
官民連携  
プラットフォーム



私たちは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています。

※総務省統計局人口推計（2022年（令和4年）10月1日現在）より当社にて算出

# 目次

---

1 連結決算概要

2 各事業の実績

**3 価値創造プロセス**

4 中期経営計画について

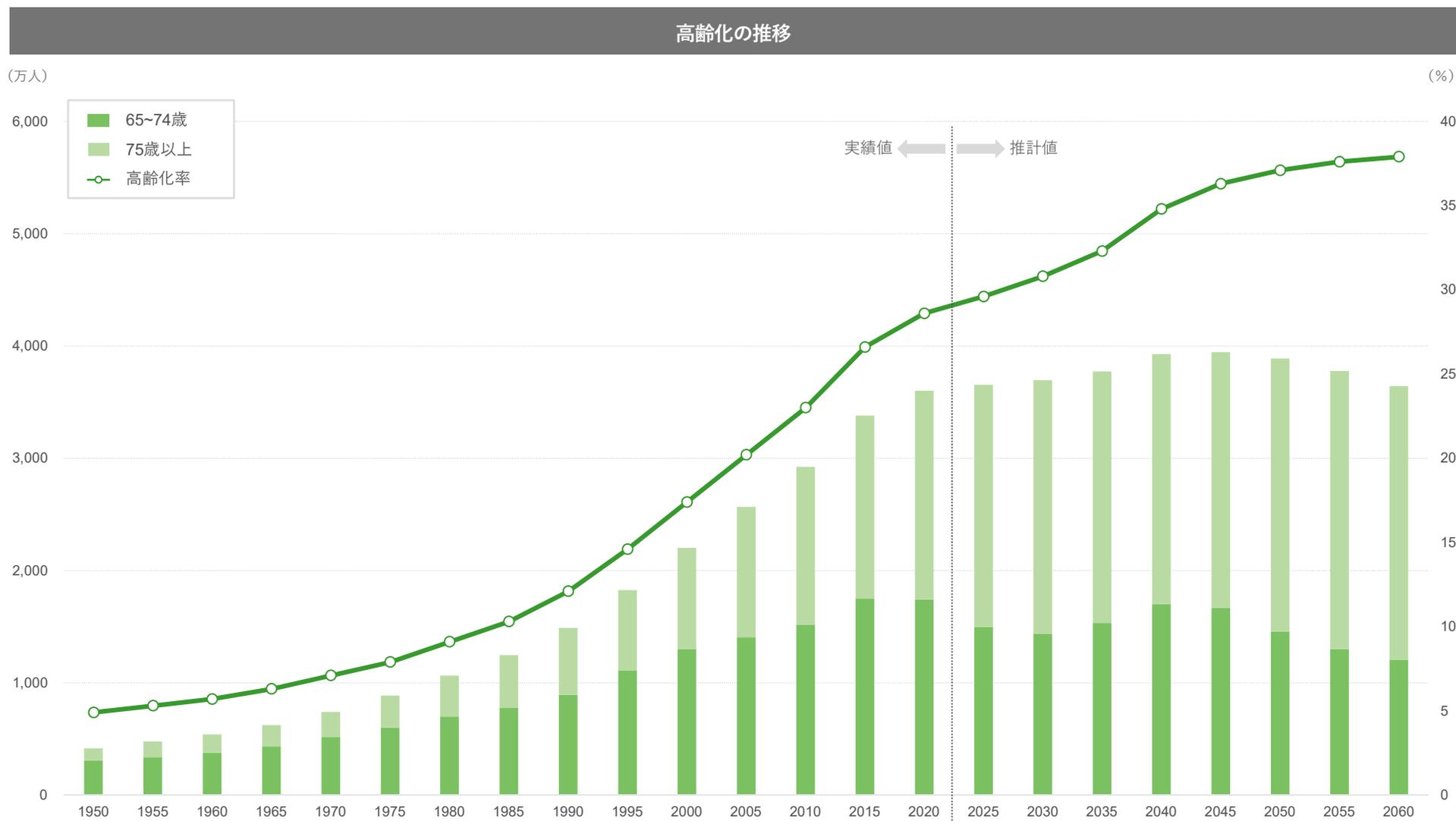
5 成長戦略

6 キャピタルアロケーション

7 会社概要

### 3 価値創造プロセス

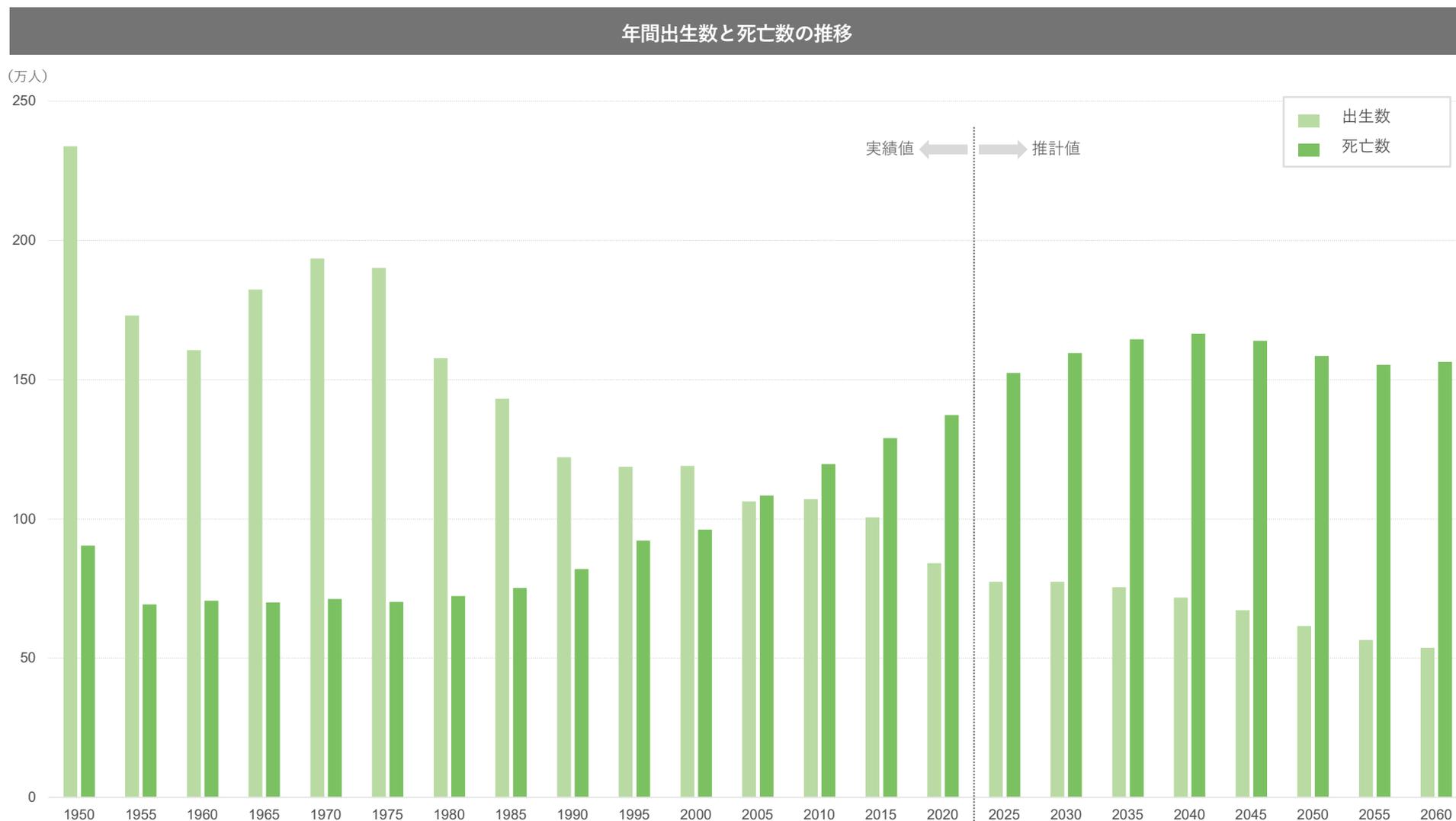
## 当社を取り巻く社会課題 ～高齢化の推移～



出典：令和5年版「高齢社会白書（全体版）第1節 高齢化の状況（1）」より当社作成

### 3 価値創造プロセス

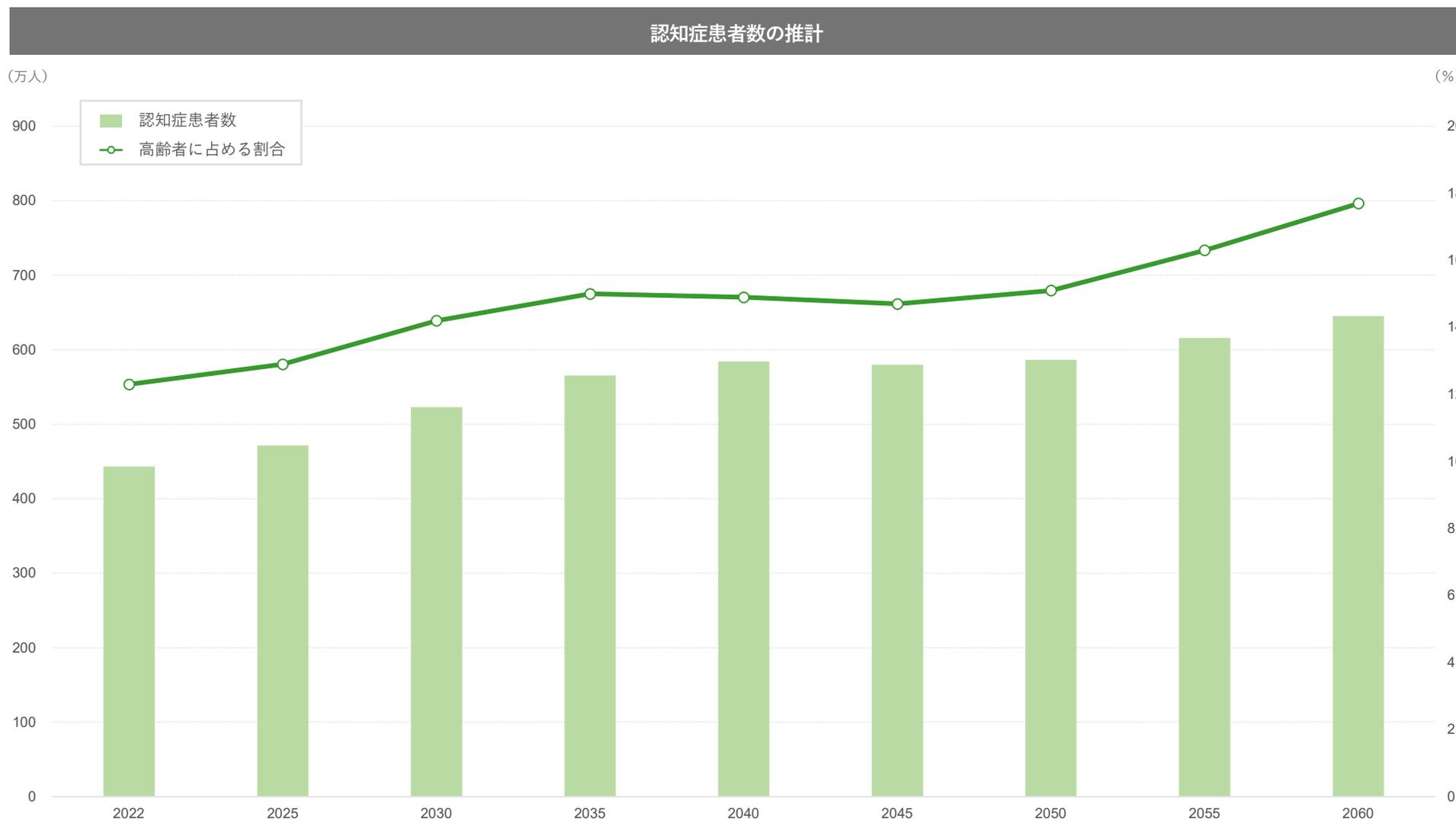
## 当社を取り巻く社会課題～年間出生数と死亡数の推移～



出典：国立社会保障人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)」および厚生労働省「人口動態調査」より当社作成

### 3 価値創造プロセス

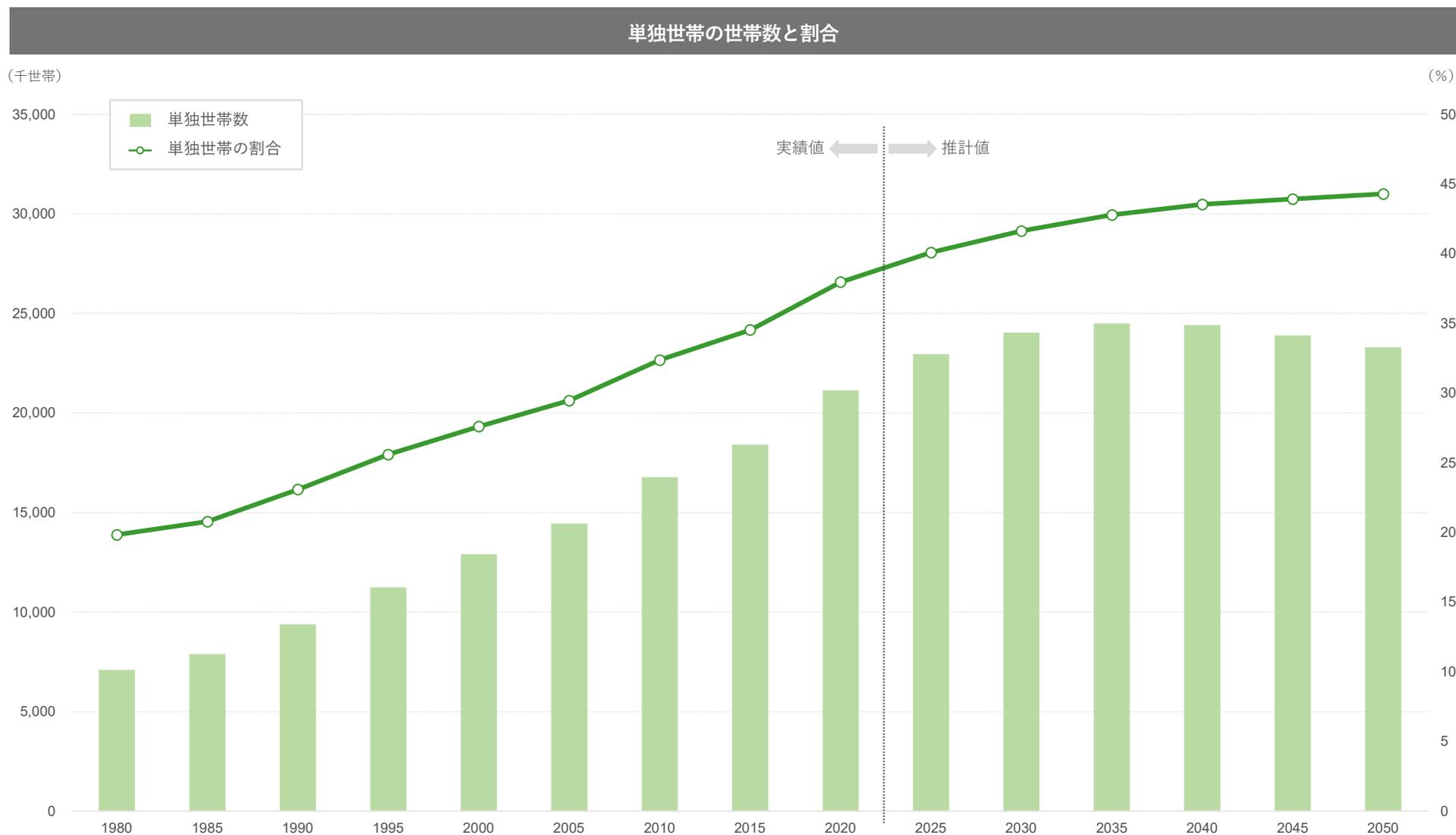
## 当社を取り巻く社会課題～認知症患者数の推計～



出典：認知症及び軽度認知障害の有病率調査並びに将来推計に関する研究」（令和5年度老人保健事業推進費等補助金 九州大学二宮利治教授）より当社作成

### 3 価値創造プロセス

## 当社を取り巻く社会課題～単独世帯の世帯数と割合～

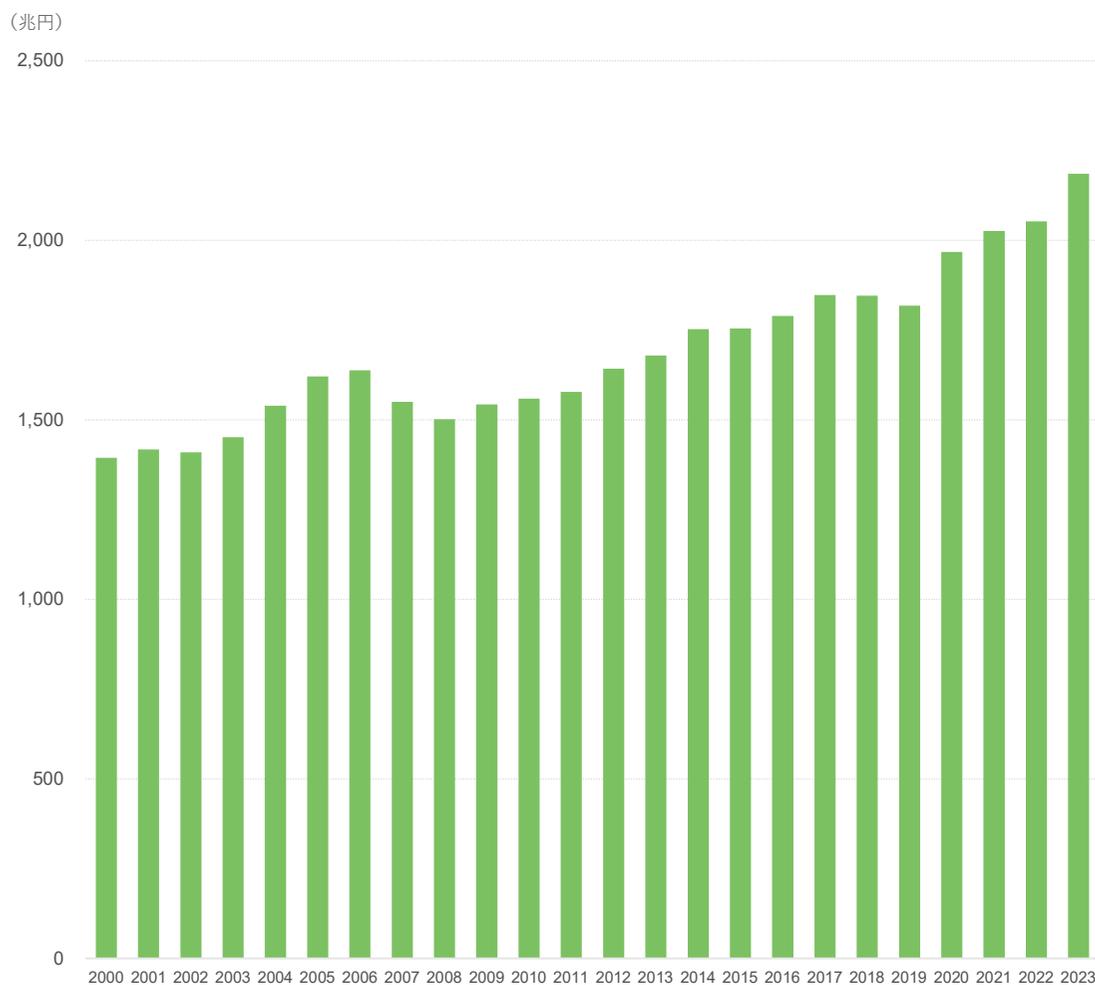


出典：国立社会保障人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」(令和6年推計)および厚生労働省「人口動態調査」より当社作成

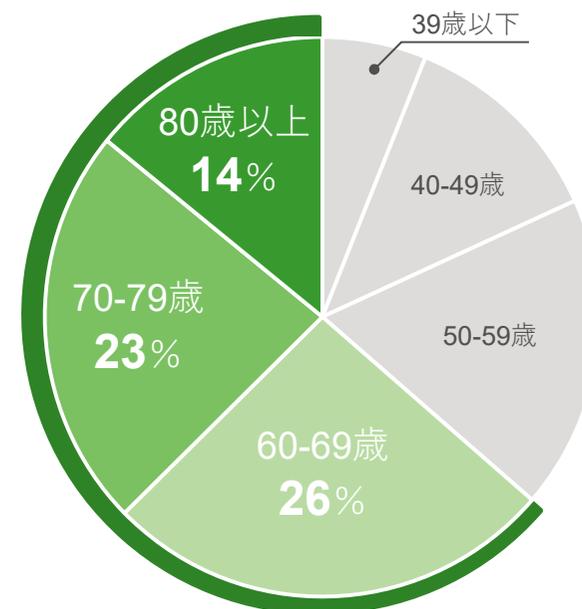
### 3 価値創造プロセス

## 当社を取り巻く社会課題～家計金融資産状況～

#### 家計金融資産残高の推移



#### 家計金融資産の年代別保有比率



日本の家計金融資産は

**60歳以上**の保有比率が**6割**を超えている

出典：日本銀行「資金循環統計」および内閣官房「資産所得倍増に関する基礎資料集」より当社作成

### 3 価値創造プロセス

# 価値創造プロセス

人的資本・社会関係資本・財務資本という3つの強みを活かし、多様な終活関連サービスを提供。これにより、終活インフラの整備を進めるとともに、社会課題の解決に貢献。



※鎌倉新書のサービスを複数利用すること。例えば、葬儀の見積もりを依頼したユーザーがその後相続の専門家のご紹介を受けるなど。

# 目次

---

1 連結決算概要

2 各事業の実績

3 価値創造プロセス

**4 中期経営計画について**

5 成長戦略

6 キャピタルアロケーション

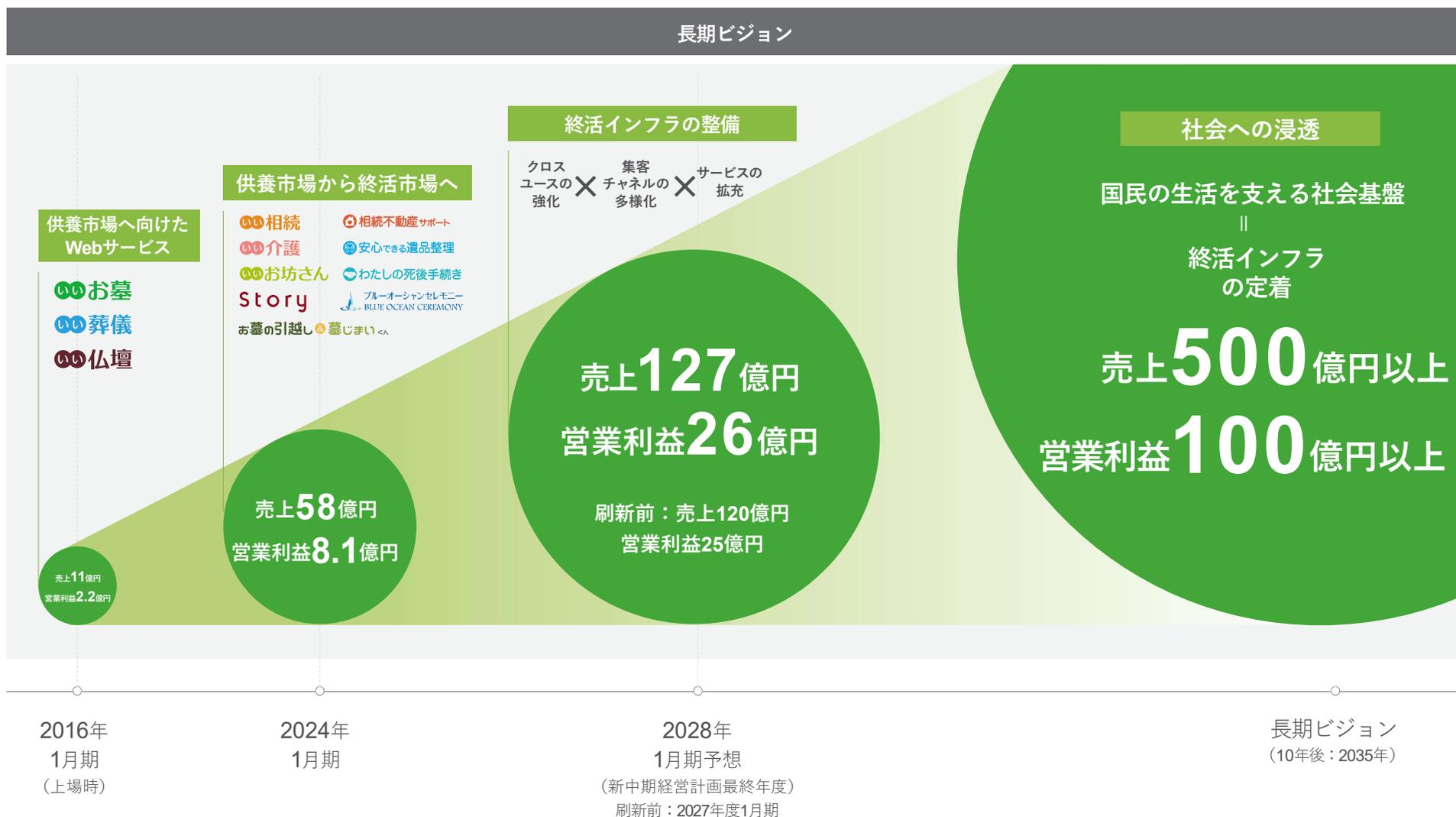
7 会社概要

## 4 中期経営計画について

# 新中期経営計画への刷新

中期経営計画の最終年度を2027年1月期から2028年1月期に。

売上目標を125億円から127億円へ、営業利益目標は25億円から26億円へ。



#### 4 中期経営計画について

### 新中期経営計画ならびに株主還元について

2024年3月12日付開示「中期経営計画」を下記の通り再策定。

株主還元については、「2025年1月期から2027年1月期は、配当性向100%または1株当たり20円のいずれか低いほう」としていたが、中期経営計画の進捗を踏まえ、安定的な還元を優先。当期の配当は1株当たり20円とする。

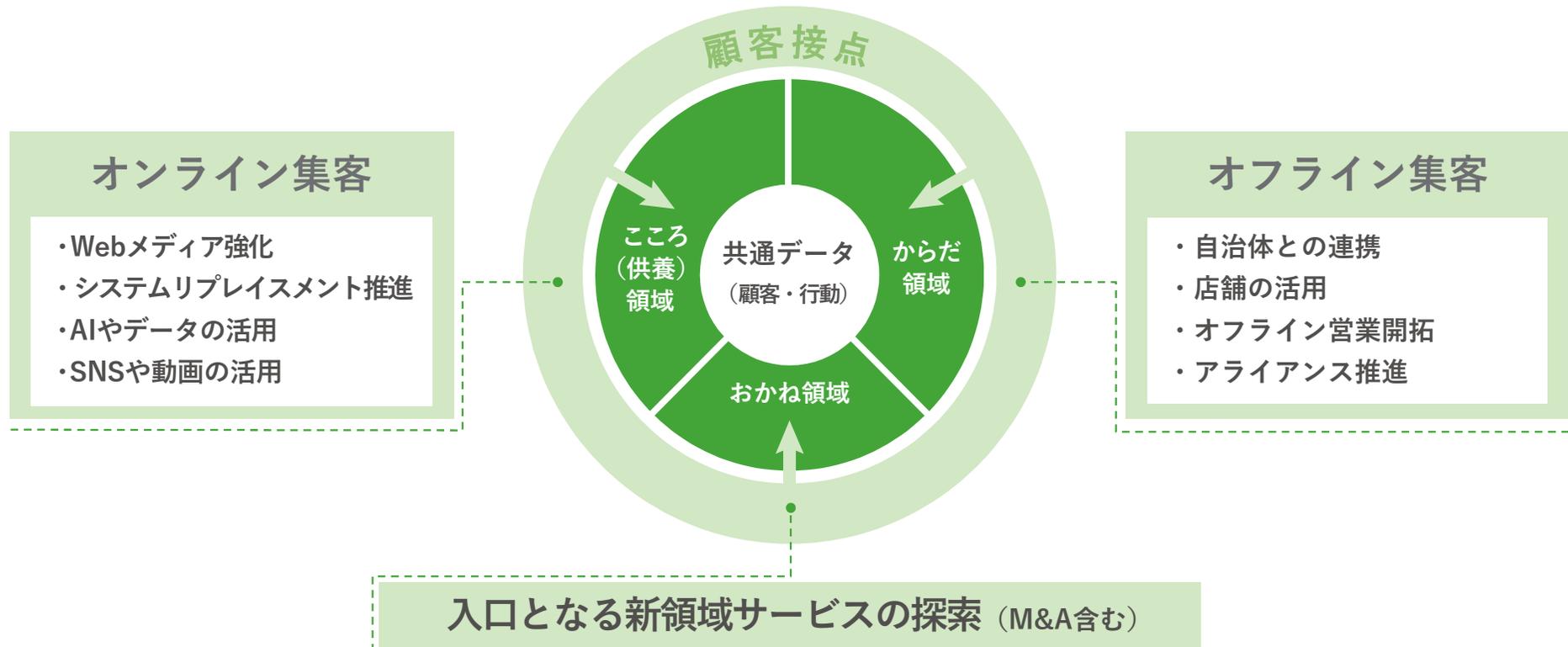
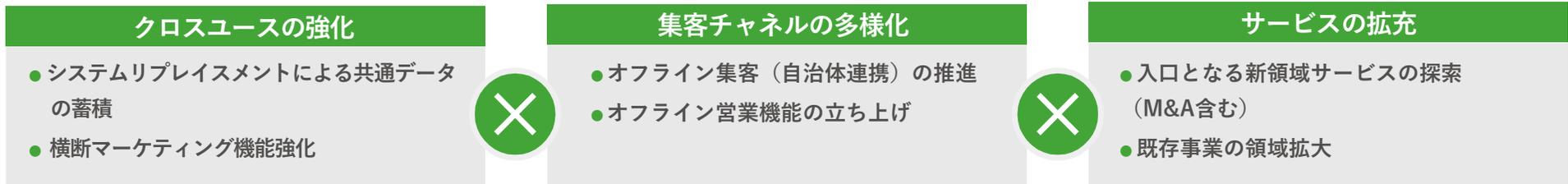
	← 新中期経営計画 →								
	(百万円)	2021年1月期	2022年1月期	2023年1月期	2024年1月期	2025年1月期	2026年1月期	2027年1月期	2028年1月期
売上高		3,238	3,826	5,004	5,859	7,061	8,600	10,500	12,700
営業利益		265	532	686	816	910	1,150	1,475 (1,700)※	2,600
営業利益率(%)		8.2	13.9	13.7	13.9	12.9	13.4	16.2	20.5
EBITDA		—	662	824	952	1,144	1,440	1,825	3,000
ROE (%)		5.0	9.8	12.9	16.3	20.1	—	—	—
EPS (円)		4.7	9.3	11.9	14.1	18.6	20.8	—	—
配当金 (円)		1.0	2.0	2.5	4.0	<b>20.0</b>	20.0	20.0	20.0

※2027年1月期の連結業績予想の営業利益について、業績連動型新株予約権の行使条件を満たすことを前提に株式報酬費用約2.24億円の計上を見込んでおります。実際の株式報酬費用の計上時期については、行使条件を満たす蓋然性が高まった時点の決算において計上されます。また、行使条件が満たされない場合には、株式報酬費用は計上されません。

#### 4 中期経営計画について

### 中期経営計画の戦略骨子について（再掲）

既存並びに新規の様々なサービスから共通データ（顧客・行動）を獲得し、横断的なマーケティングに最大限活用。  
オンラインに加えてオフラインでの顧客接点を増大させることで“終活インフラの整備”を加速。



# 目次

---

1 連結決算概要

2 各事業の実績

3 価値創造プロセス

4 中期経営計画について

## **5** 成長戦略

6 キャピタルアロケーション

7 会社概要

## 5 成長戦略

# 新中期経営計画達成に向けた6つの領域の成長戦略

新中期経営計画の達成に向け、当社は以下の6つの領域で既存事業の拡大と収益基盤の強化、新たな成長機会の創出を実施。市場の変化や顧客ニーズを捉え、事業ポートフォリオを最適化することで持続的な企業価値向上を実現。

### こころ 領域

#### お墓・葬祭事業を中心とした 利益率の高い事業

- 安定成長による絶対利益額の確保
- 斡旋事業以外の新サービスを展開
- 事業構造を見直すことにより、収益性のさらなる改善

→p.29

### おかね 領域

#### 相続・不動産事業などを中心 とした成長事業

- 土業との連携強化
- 相続の課題解決に関する周辺新規事業の展開
- 生前における関連事業の展開

→p.30

### からだ 領域

#### 介護事業を中心とした 成長事業

- オフラインチャネルの拡大
- 精緻な分析&打ち手によるWeb集客からの成約率の大幅な向上
- 生前におけるクロスユースの起点として他サービスへの紹介

→p.31

### 官民 領域

#### 集客チャネルの多様化において 要となる成長事業

- 既に展開している4つのサービスの拡大
- 将来的な住民向けサービス事業の拡大
- 「終活に特化している鎌倉新書」というイメージ浸透による圧倒的なシェアの確保

→p.32

### クロス ユース 領域

#### クロスユースの強化によって今 後の成長を最大化

- クロスユースが生まれやすい領域からアプローチを開始
- AIを活用し見込み顧客を抽出
- オフラインとオンラインの融合を加速

→p.33-36

### 新規事業 領域

#### サービスの拡充は「家族の終活」 をテーマに推進

- 積極的なM&Aを含めた新サービスの展開
- 高齢社会に向けた多様なサービス展開
- 社会課題の解決に対応した新サービス開発

→p.37

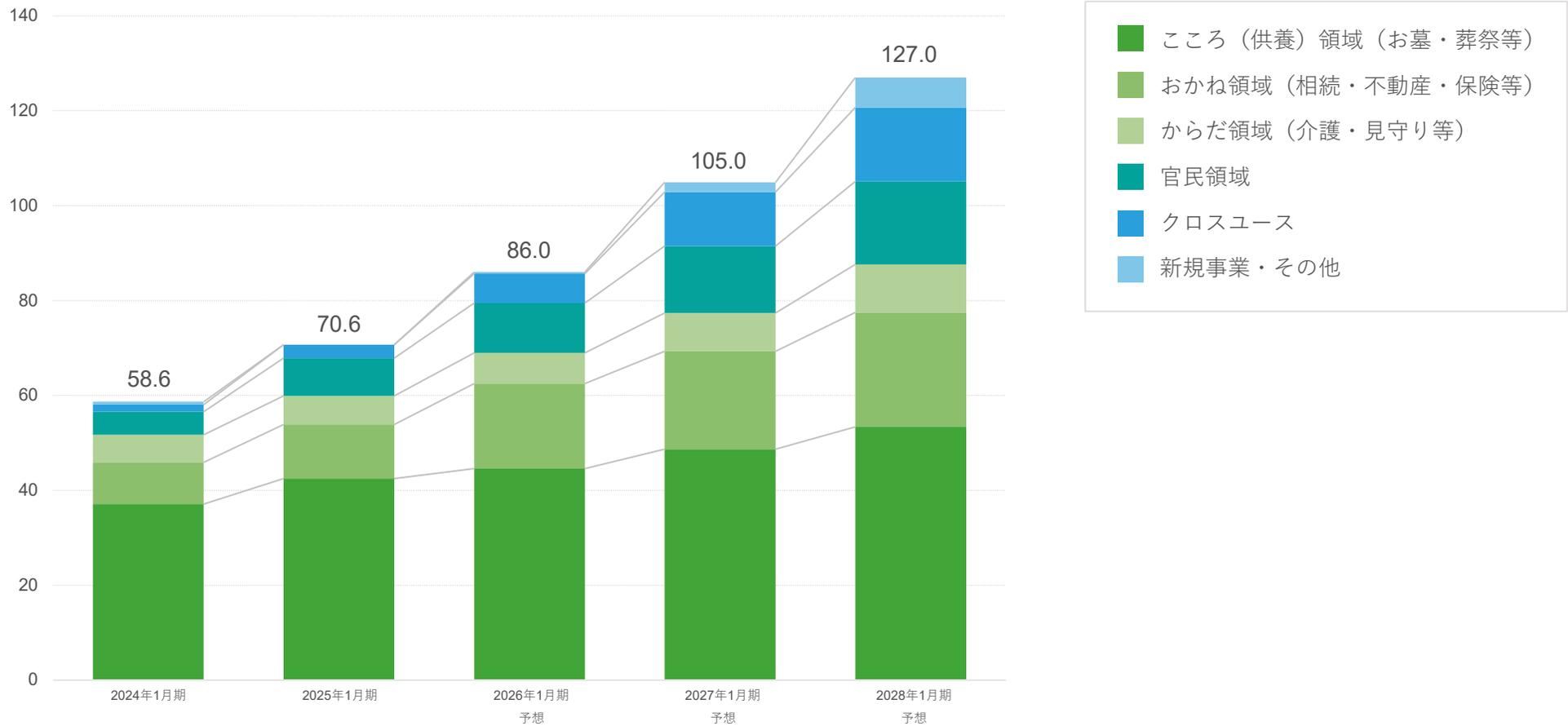
## 5 成長戦略

# 6つの領域の成長予想

こころ（供養）、おかね、からだのそれぞれの領域で事業フェーズに応じた成長率を設定（p.29以降）。クロスユースの拡大が成長トリガーとなると同時に、オフライン集客も強化。多角的かつ戦略的な成長の実現を目指す。

### ■売上高

(億円)



## 5 成長戦略

# こころ領域

お墓・葬祭事業を中心とした利益率の高い既存事業。斡旋以外の事業にも視野を広げつつ、収益構造を改善させることなどによって、さらなる利益の創出に繋げる。

### 2028年にむけて

2028年

更なる成長と収益拡大  
持続的成長の基盤を確立

売上CAGR  
**+10%以上**

事業利益率  
**+45%以上**

### ■ 売上高

(億円)



### 強みと2026年1月期の注力施策

#### ■ 強み

##### ネットワーク

###### お墓

- 提携霊園：約10,000ヵ所
- 提携石材店/寺院：約1,200社

###### 葬祭

- 提携斎場：約6,700ヵ所
- 提携葬儀社：約1,000社
- 病院・ホスピス等：約4,000件

##### 収益性

###### お墓

- SEOでの上位表示
- 高い割合での自然流入による集客

###### 葬祭

- 宗教者手配などの周辺事業の展開
- Web広告の最適化
- サイト構造の見直し

#### ■ 注力施策

##### 周辺事業への新規展開

###### お墓

- 注力エリアの強化
- 墓じまいから改葬先までワンストップでサポート

###### 葬祭

- 葬儀斡旋以外の収益源の創出
- 鎌倉新書の死後のサービスの入口として、他サービスへの紹介

##### 収益性

###### お墓

- 市場シェア拡大
- お墓のリフォーム・クリーニング・ペット供養等のサービス拡充

###### 葬祭

- 収益構造改善
- お客様センターの生産性向上
- 事前相談の強化

## 5 成長戦略

# おかね領域

相続・不動産事業などの成長事業が中心。今後も土業との連携を強化するとともに、相続を起点とした事業を拡大。

### 2028年にむけて

2028年

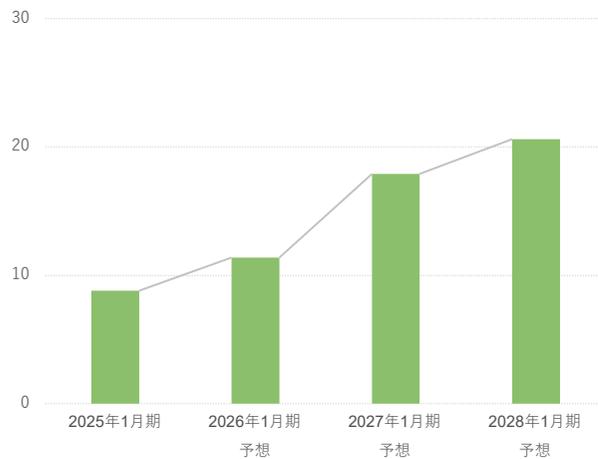
相続・不動産・保険のクロスユースを最大化し、高収益モデルを確立

売上CAGR  
**+30%以上**

事業利益率  
**+20%以上**

### ■ 売上高

(億円)



### 強みと2026年1月期の注力施策

#### ■ 強み

##### 提携ネットワーク

- 提携土業数1,800以上
- 土業向けの案件紹介

##### 顧客接点

- 相続・不動産・保険という「財産の管理・承継」に関わる主要領域を網羅
- 累計相談件数25万件以上
- 共通化された顧客データを活用した準顕在・潜在ニーズの発掘

#### ■ 注力施策

##### クロスユースの最大化

- データを活用した他領域からのクロスユースの取り込み・最大化
- 領域内でのクロスユースの最大化

##### 周辺事業への新規展開

- 生前における相続関連事業の展開（遺言書・死後事務委託契約等）
- 不動産関連事業の多角化

## 5 成長戦略

# からだ領域

介護事業を中心とした成長事業。2025年1月期はユウテル社のグループインなど、「対面（オフライン）型」の紹介事業に進出。今後は「いい介護」でのWebからの事業成長に加え、「対面型」チャンネルの強化で、2方向からの事業成長を目指す。

### 2028年にむけて

2028年

介護施設選びにおける「最初の相談先」としてのポジションの確立

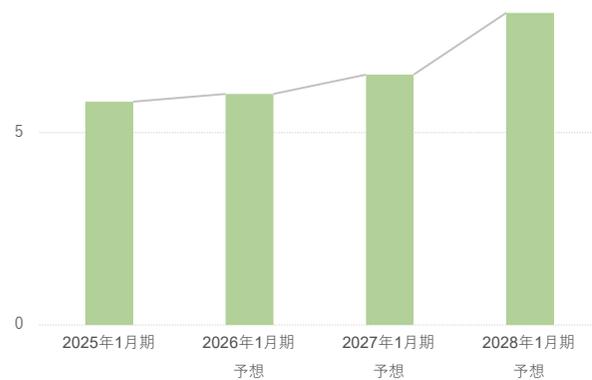
売上CAGR  
**+15%以上**

事業利益率  
**+30%以上**

### ■ 売上高

(億円)

10



### 強みと2026年1月期の注力施策

#### ■ 強み

##### Web領域でのポジション

- 成長フェーズながらシェアTOP3以内に到達
- Web集客から対面接客へのトスアップによる高い成約率

##### 他サービスとのシナジーおよび拡張性

- Web集客とのシナジー
- 介護以外にも様々な終活サービスを持つ強みを活かし、ユーザーをトータルでサポート

#### ■ 注力施策

##### さらなるWeb集客拡大

- SEO対策
- 対面型相談員による施設レビュー
- その他マーケティング施策

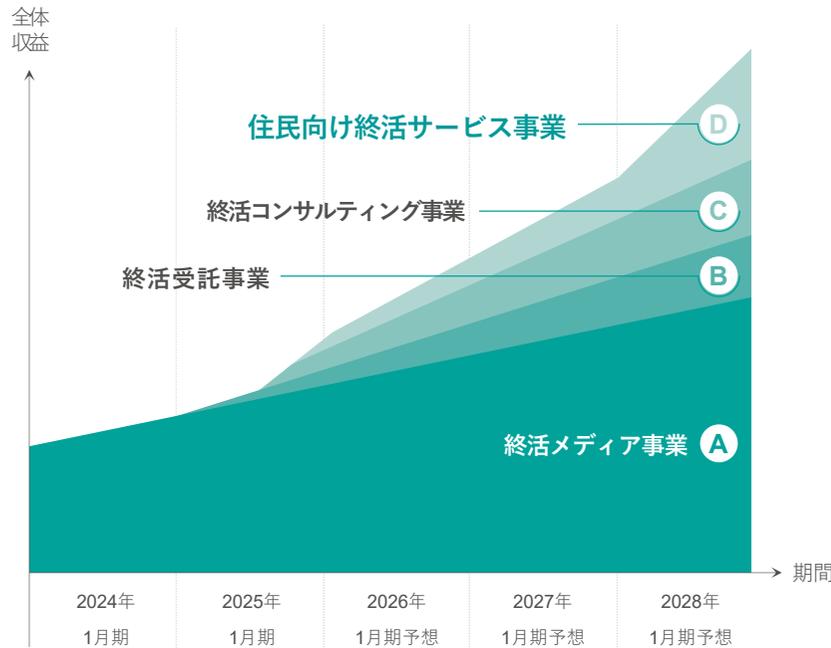
##### 「対面型」の拡大

- 2028年1月期に100名体制を目指し即戦力採用やM&Aを推進
- 全国へ拠点を拡大

## 5 成長戦略 官民領域

自治体ビジネスは4つの事業から成り立ち、終活メディア事業に加えて終活受託事業も順調に推移。  
将来、住民向け終活サービス事業が新中期経営計画におけるオフライン集客機能に進化。

### 官民協働事業の成長戦略

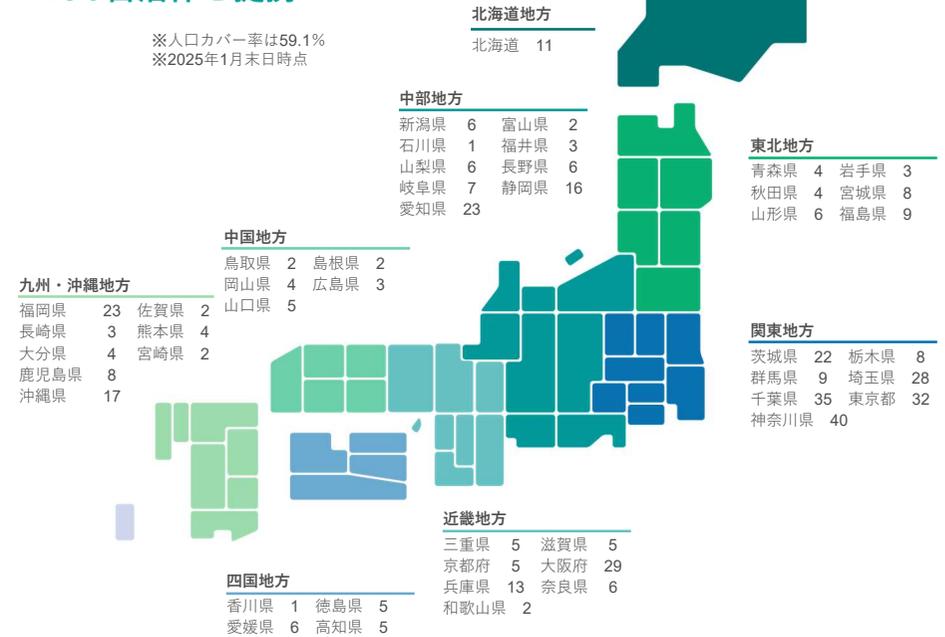


- ① 従来の紙媒体の広告事業にWebメディアも追加
- ② 終活領域における顕在化した課題解決を支援
- ③ 終活領域におけるDXを主とする潜在的な課題の支援
- ④ 鎌倉新書の各サービスへのオフラインチャネルとしての役割

### 地方ごとの提携状況

#### 47都道府県 450自治体と提携

※人口カバー率は59.1%  
※2025年1月末日時点



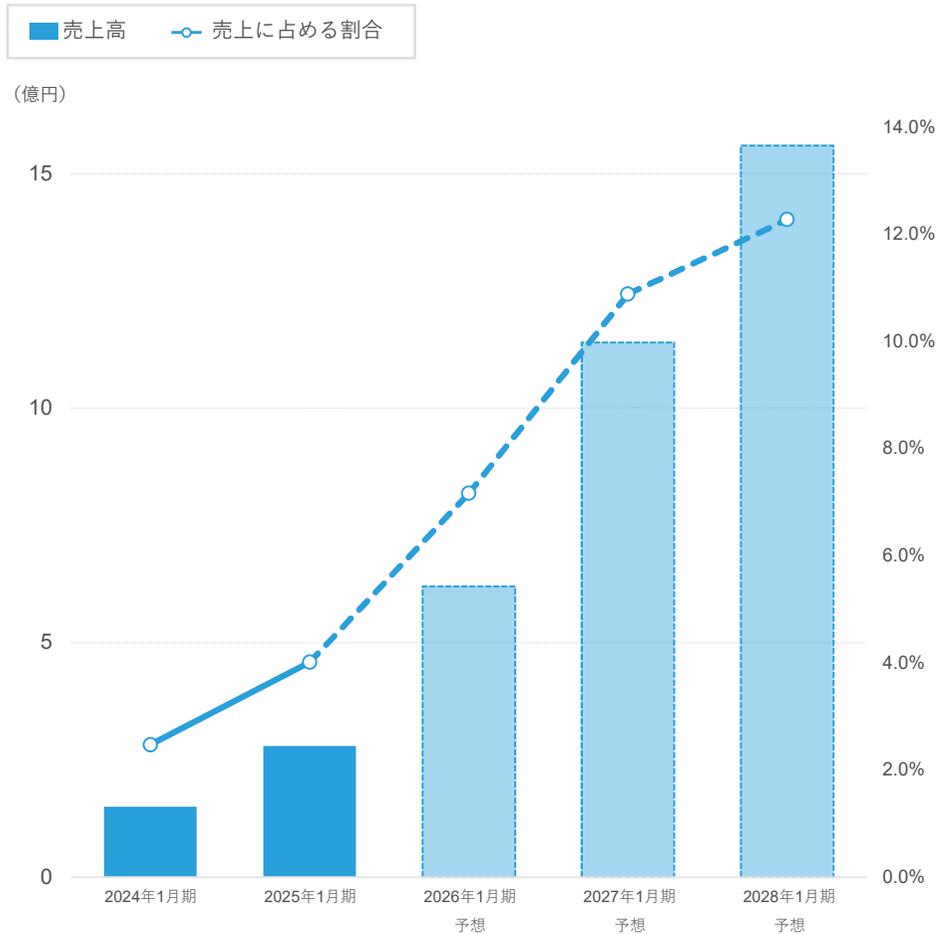
## 5 成長戦略

### クロスユース (1/4)

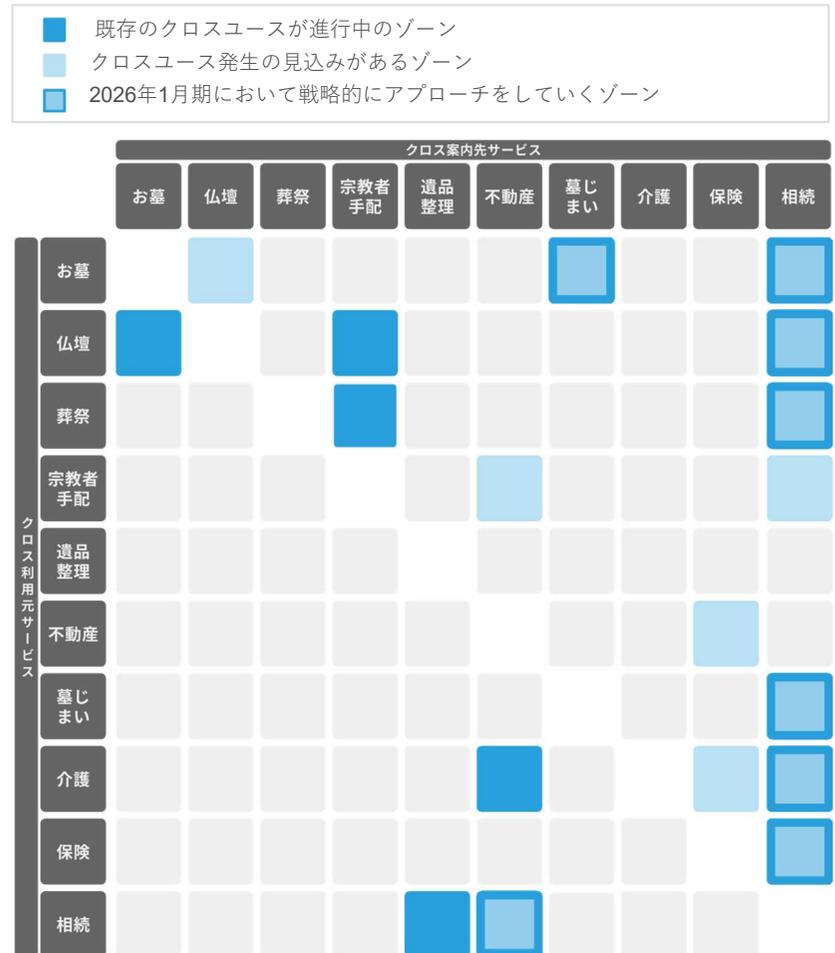
2026年1月期はクロスユース元年としてクロスユース売上の拡大を本格的に推進。

まずは顧客視点でクロスユースが発生すると見込まれる領域からアプローチをしていく。

クロスユースの実績と目標



アプローチ方法について



## 5 成長戦略

### クロスユース (2/4)

当社の強みを活かし、クロスユースの拡大を推進。3つのテーマを設定して各施策を展開。

- ① 豊富な顧客基盤とデータを活用し、サービス間送客を加速
- ② AI・システム統合・DX推進により、収益性とマーケティング精度を向上
- ③ オフライン×デジタルの融合で、顧客のLTVを最大化

3つのテーマ	主要施策	期待される成果
① 顧客データ活用とサービス間送客	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 葬儀・相続・不動産・お墓・介護など複数サービスの顧客データを統合管理</li><li>・ 年間20万件、累計約270万件以上の紹介データを活用。行動履歴から次のニーズを予測</li><li>・ 利用履歴と次回ニーズ予測に基づき、最適なタイミングで送客・ナーチャリング</li></ul>	LTV向上 広告ROI改善
② データ・AI活用DX推進	<ul style="list-style-type: none"><li>・ AIを実践で活用する専門組織を設置し、データ解析とモデル開発を推進</li><li>・ 音声・行動データをNLP※1や機械学習で解析し、潜在ニーズを可視化</li><li>・ 過去データと類似ユーザーの分析により、クロスユース確率を予測</li></ul>	顧客理解向上 コンバージョン率UP
③ オフラインとデジタルの融合	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 終活コンシェルジュをオンライン相談で強化し、相談から成約までのプロセスを最適化</li><li>・ リアルとデジタルの接点データを統合し、シームレスな体験を設計</li></ul>	顧客体験の向上 営業効率UP 集客ROI向上 CVR※2改善

※1「Natural Language Processing」の略。「自然言語処理」のことを指し、コンピューターが人間の言語（テキストや音声）を理解し、処理する技術のこと。

※2「Conversion Rate」の略。Webサイトや広告の訪問者のうち、実際に目的の行動（コンバージョン）を取った人の割合を示す指標。

## 5 成長戦略

### クロスユース (3/4)

年間20万人の顧客データと63万件超の音声データをAIで解析し、「相続」「お墓」などで次に必要なサービスを高精度で予測。抽出したクロスユースの見込み顧客に対し、お客様センターからタイムリーに架電・提案。

「AI活用によるターゲティング精度向上」×「ハイタッチなコンサルティング提案※」で成約率とクロスユース率を同時に向上。

例：膨大な顧客データを活かして見込み顧客を抽出



※ユーザーに寄り添った個別対応や高付加価値の提案。潜在的なニーズを捉え、問い合わせのきっかけとなった領域だけでなく終活全般に関する相談対応と提案をする。

## 5 成長戦略

# クロスユース (4/4)

サービス利用を通じて蓄積する顧客のデータを活用し、将来的に必要なサービスを推奨。  
顧客一人当たりLTVの最大化を目指すとともに、ニーズの予測の精度向上にも活かす。

### 終活の課題解決に必要な情報を集約 (カルテ)

#### 鎌倉 太郎さん

年齢 性別  
51 男性

生年月日  
1975/08/04

職業  
会社員

ID:00000001

居住地  
神奈川県横浜市

住居形態  
持ち家/マンション

連絡先  
LINE : 登録済  
電話番号 : 未登録  
メール : 登録済

健康状態・病歴  
健康

介護の負担  
・支援の必要度  
本人: なし  
家族: あり

#### ご家族の関係

健康・介護・終活準備の状況  
<現在の状況/お困りごと/検討中のポイント>  
『最近、親族の死去をきっかけに終活の必要性を感じ、考え始めた。将来の相続手続きや介護費用に不安があり、早めに準備を進めたいと考えている』ご本人は健康だが、将来の生活設計を考え、すでにFP相談を実施し、お墓の準備を進めている。次のステップとして、身元保証サービスの比較検討や高齢者施設の情報収集を開始予定。資産管理の不安があるため、相続対策の具体策を模索中。  
<直近の対応履歴> 23/7/10 FP相談 → 相続相談を希望 → 次回フォロー予定: 23/9/10 (コンサルジュと面談予定)

#### 資産や相続について

■ご本人の資産

金融資産  
預金・現金・・・XXX万円  
保険・年金・・・XXX万円  
株式・投資信託・・・XXX万円

不動産資産  
土地・・・XXX万円  
建物・・・XXX万円

■相続見込みの資産  
金融資産・・・現金・株式でXXX万円程  
不動産資産・・・宅地XXX万円(実父所有)  
<相続人のご意向> 少しずつ将来の孫へ贈与していくことを検討中

#### サービス利用状況

サービス	内容	金額	成果報酬
2024年2月現在		33,480,000円	成果報酬 1,210,000円
〇〇介護	いい介護 介護施設契約	3,450,000円	成果報酬 300,000円
	契約理由=>家族の負担軽減のため、早期に契約を...		
〇〇相続	いい相続 相続不動産サポート	30,000,000円	成果報酬 900,000円
	契約理由=>施設の入居後、予算確保と相続対策を...		
〇〇仏壇	いい仏壇 仏壇処分	30,000円	成果報酬 10,000円
	契約理由=>不動産売却の際に困っていたところ...		

#### ユーザーの最新ステータス

最終対応日: 2023/5/30  
ステータス: 相続・お墓の関心度高  
推奨対応: 次回フォローアップ  
→9/10 (コンサルジュ面談)  
ナーチャリング施策: 相続資料送付 (メール)  
→9/15フォロー電

75  
クロスコース  
可能性高

#### 将来見込まれるサービス(予測)

以下が今後利用の見込まれるサービスになります。特に宗教者手配は仏壇を処分されたご経験から、ご手配の必要が発生します。また、資産状況を考慮し、相続の二次対策について詳細の提案を行うと良いでしょう。

〇〇葬儀	いい葬儀 葬儀(一日葬)施行	1,000,000円	成果報酬 90,000円
〇〇お坊さん	いい葬儀 宗教者手配	200,000円	成果報酬 100,000円
〇〇相続	いい相続 遺産分割協議書作成	240,000円	成果報酬 120,000円
〇〇お墓	いいお墓 一般墓購入	4,000,000円	成果報酬 400,000円
〇〇仏壇	いい仏壇 仏壇購入	300,000円	成果報酬 30,000円

#### 膨大なデータ活用

#### 提供サービス

- 〇〇お墓
- 〇〇葬儀
- 〇〇仏壇
- 〇〇相続
- 〇〇介護
- 〇〇お坊さん
- 〇〇相続不動産サポート
- 〇〇安心できる遺品整理
- 〇〇わたしの死後手続き
- Story  
ブルーオーシャンセレモニー  
BLUE OCEAN CEREMONY
- お墓の引越し・墓じまい
- 鎌倉新書  
ライブパートナーズ

## 新サービス

高齢社会に向けた多様なサービスを新たに展開することで、当初の供養領域から終活領域へと事業を拡大。増え続ける社会課題に対応した新サービスを拡充していく。



# 目次

---

1 連結決算概要

2 各事業の実績

3 価値創造プロセス

4 中期経営計画について

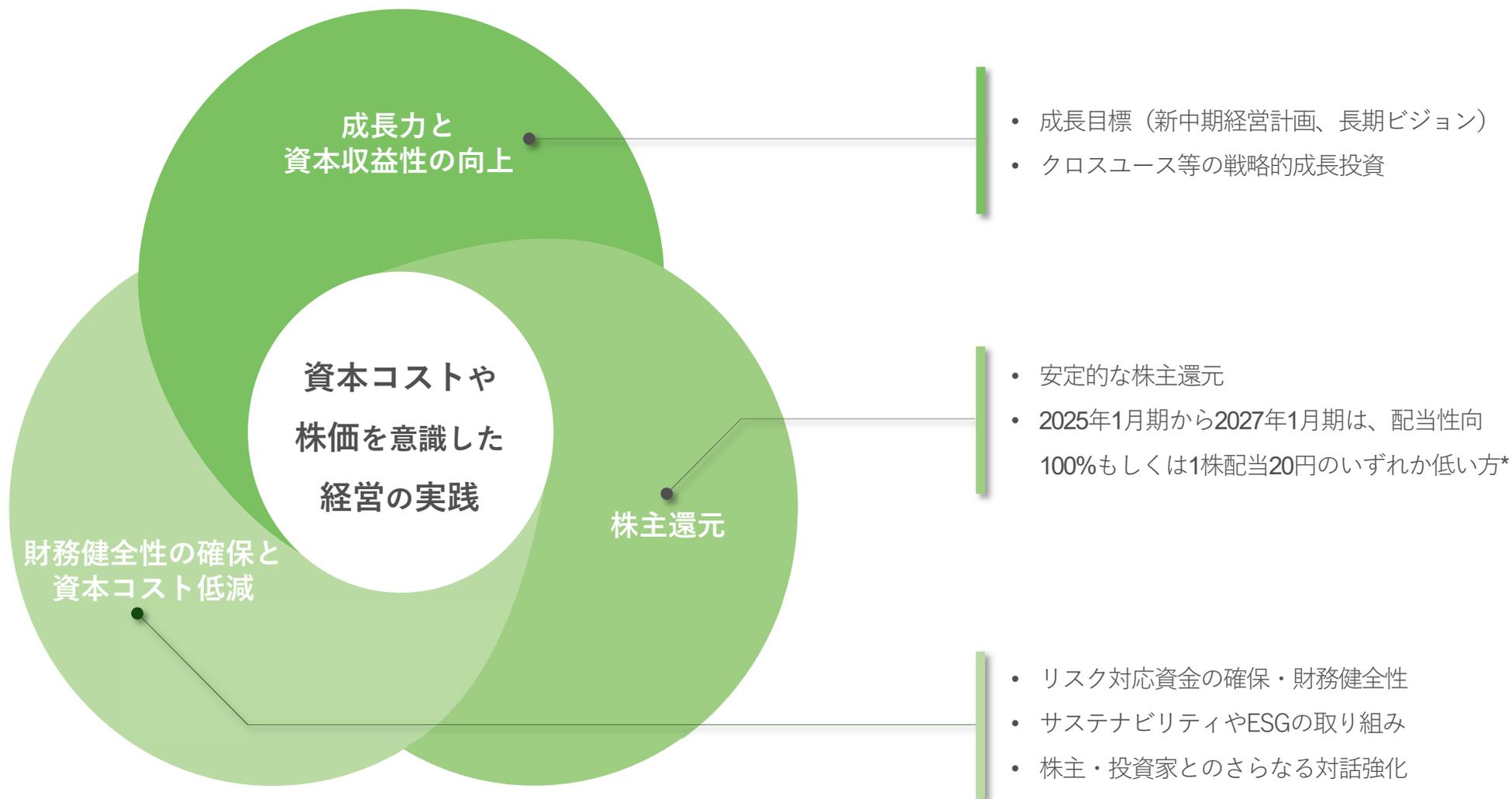
5 成長戦略

**6** キャピタルアロケーション

7 会社概要

## 財務戦略骨子

持続的な企業価値向上を実現するために成長力と資本収益性の向上を推進するとともに「資本コストや株価を意識した経営」を実践。



※ただし、旧中期経営計画の進捗を踏まえ、安定的な還元を優先することとし、当期の配当は1株当たり20円とします。

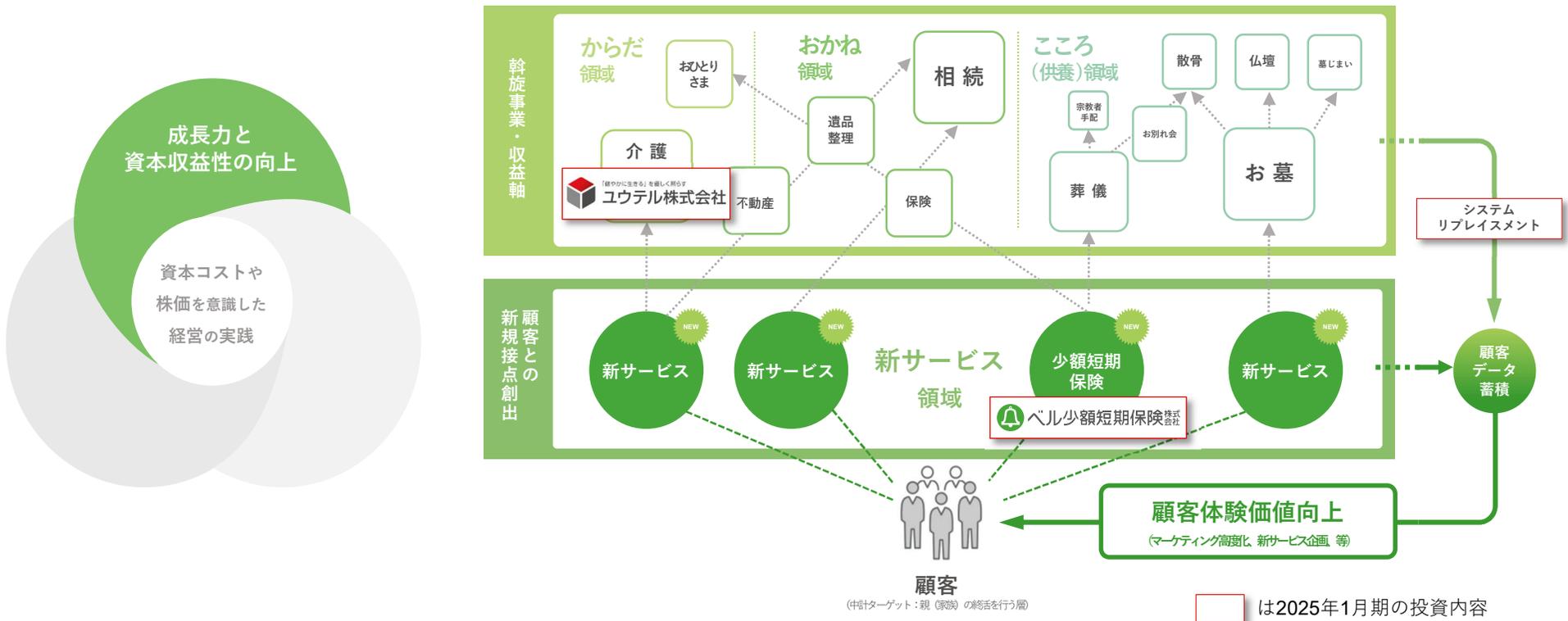
## 6 キャピタルアロケーション

# 成長力と資本収益性の向上

成長に向けての投資領域は以下の4つ

- 既存事業の領域拡大・収益性の拡大 (M&A含む)
- 新領域サービスの探索 (M&A含む)

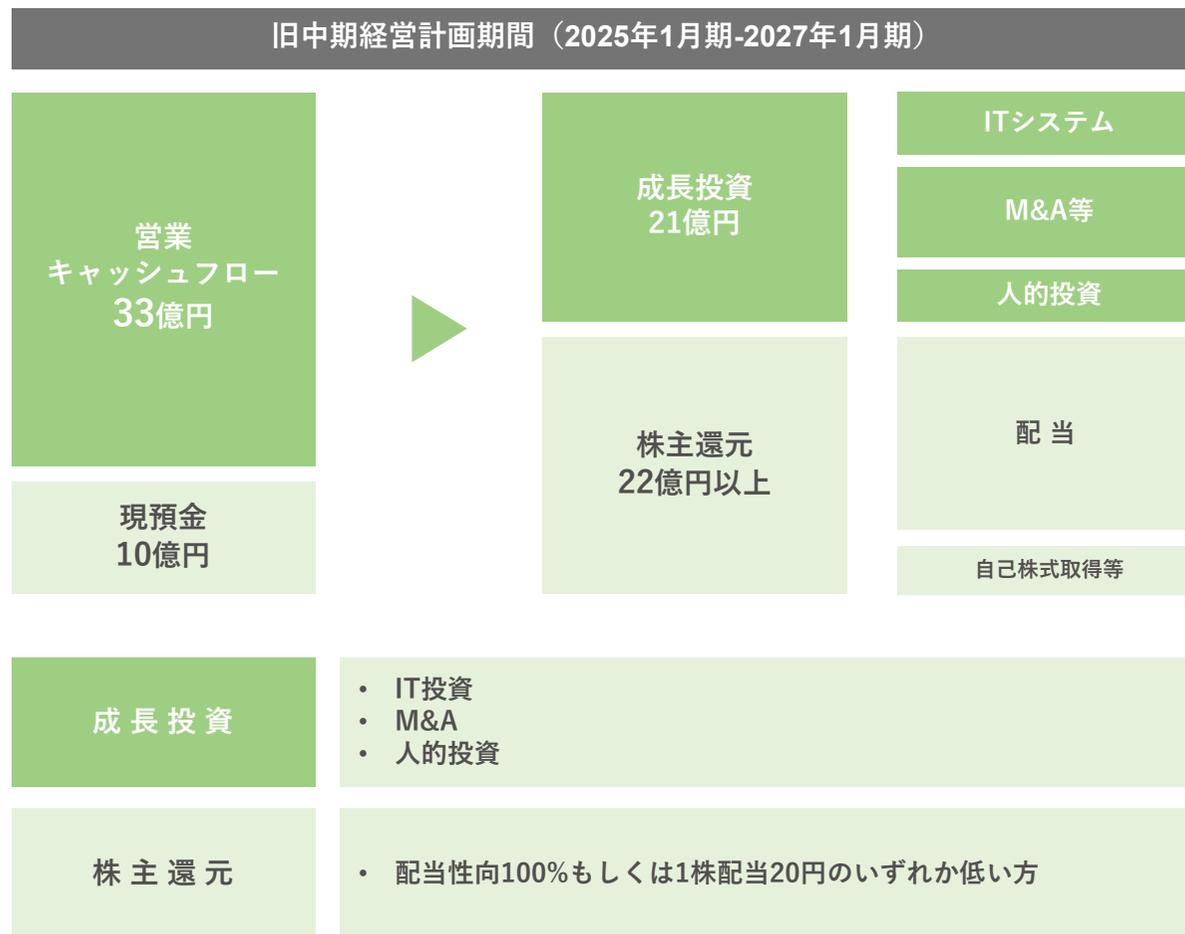
- クロスユース拡大と効率性向上に向けたIT・テクノロジー投資
- 優秀な人材獲得・育成のための人的投資



## 6 キャピタルアロケーション

# 株主還元

当社は成長投資（ITシステム、M&A等）を優先することを原則としつつ、株主への利益還元について、旧中期経営計画期間中においては、株主還元を強化していくことを基本方針とする。



## 財務安全性の確保と資本コスト低減

企業価値向上に向けて、財務安全性の確保に加えて、資本コストの低減に取り組む。



### 1. 適正な自己資本比率の検討

- 必要な運転資金を管理し、財務安全性を確保
- 投資資金需要の水準の設定

### 2. サステナビリティ

- 価値創造プロセスの実行
- 終活インフラの浸透

### 3. ESGへの取り組み

- 総合評価 2.4 / 5.0 ※2024年6月時点、FTSE公表
- ESG関連情報の積極的な開示ならびに社内整備に取り組むことで総合評価を引き上げ

### 4. IR・SR活動のさらなる強化

- 財務/非財務情報の開示
- 株主・投資家との対話
- 株価ボラティリティを抑制

# 目次

---

- 1 連結決算概要
- 2 各事業の実績
- 3 価値創造プロセス
- 4 中期経営計画について
- 5 成長戦略
- 6 キャピタルアロケーション

## **7** 会社概要

## 7 会社概要

# 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
設立日	1984年4月17日
資本金	10億5,802万円
所在地	本社：東京都中央区京橋 二丁目14番1号 兼松ビルディング3階 営業所：大阪／名古屋／福岡
従業員数	319名 (契約社員、パート、アルバイト含む)(フリーランス、業務委託を除く)
事業内容	ITメディア・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、終活に関わる情報サービスの提供 自治体に対する高齢者領域での住民サービスの支援
グループ企業	株式会社ハウスボートクラブ 株式会社エイジプラス 株式会社鎌倉新書ライフパートナーズ ベル少額短期保険株式会社 ユウテル株式会社

※2025年1月31日現在

## 7 会社概要

# ビジネスモデル

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ための情報とサービスを提供することで「終活インフラ」を構築し、我が国の高齢社会に貢献します。



## 免責事項

---

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。