

2026年1月期 決算説明資料

株式会社鎌倉新書（6184） | 2026年3月12日



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	16億7,186万円
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
従業員数	358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 株式会社 KS 不動産パートナーズ

※2026年1月31日時点

目次

1 連結決算概要

2 各事業の実績

3 中長期進捗

4 価値創造プロセス

5 キャピタルアロケーション

6 Appendix

2026年1月期 決算総括

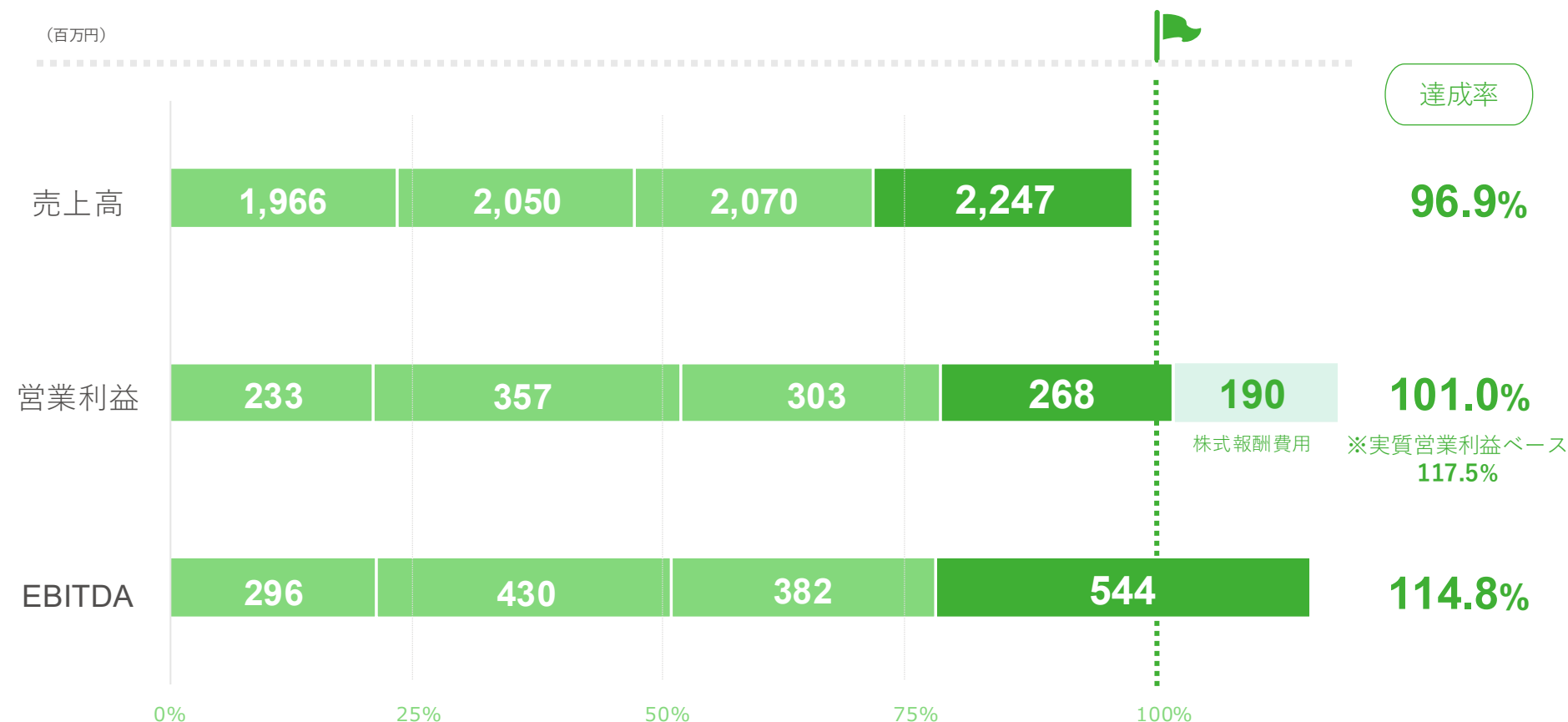


- 主要指標について、全て5期連続で過去最高 および 2桁成長を実現
- 株式報酬費用190百万円を除いた実質営業利益は1,351百万円（前期比+48.4%）と大きく伸長
- 事業別では、官民協働事業が前期比33.7%増、介護事業が同24.8%増となり、成長を牽引
- 中長期の戦略に基づいた投資（M&A・資本業務提携・システムリプレイスメント等）を着実に実行

1 連結決算概要

2026年1月期 四半期決算推移 および 業績予想達成状況

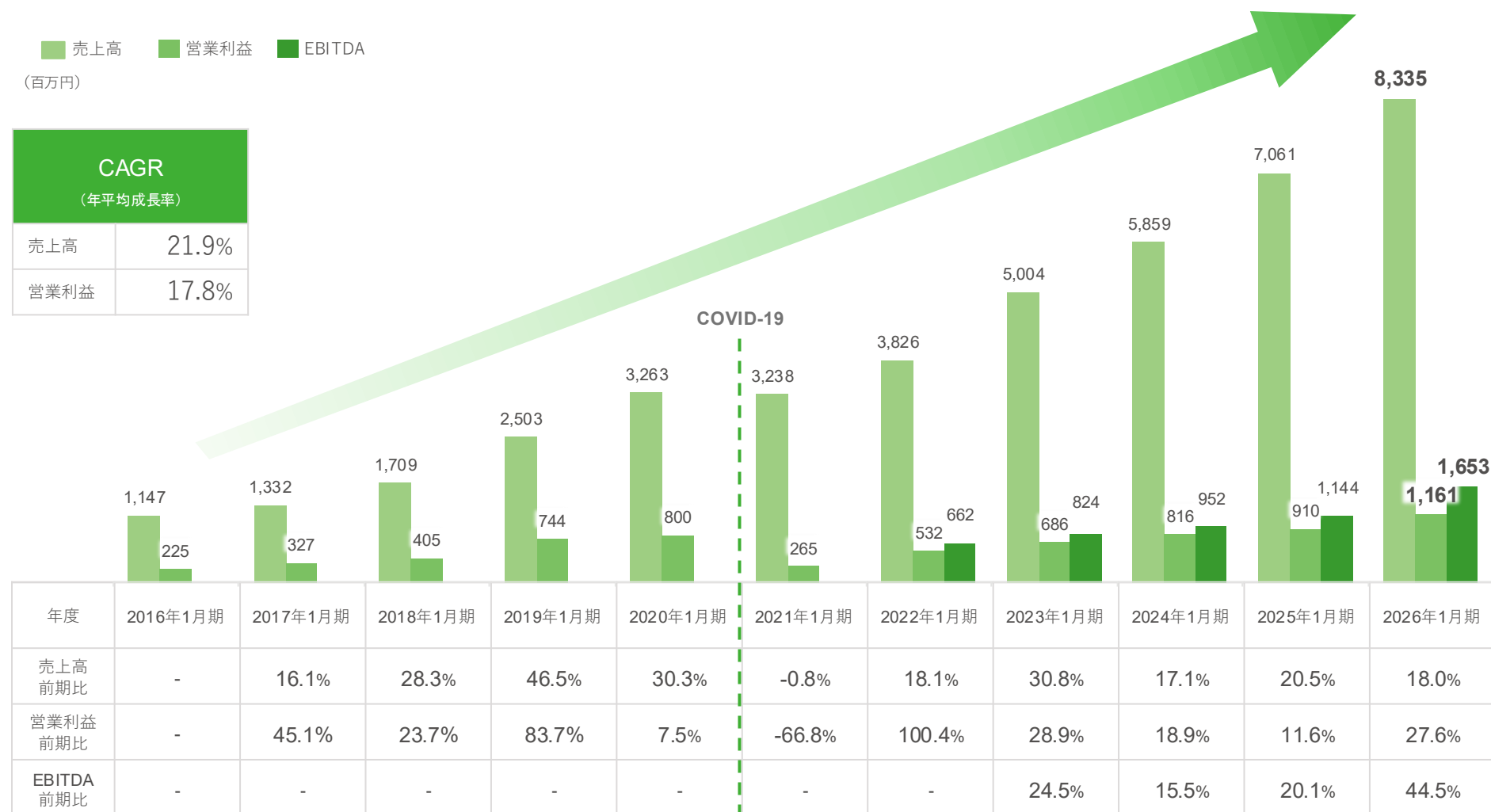
広告獲得効率向上の取り組みにより、売上高については未達も、利益率が向上し、営業利益およびEBITDAは業績予想を達成。
当初想定より一期前倒ししての計上となった株式報酬費用を除いた実質営業利益ベースでは、達成率117.5%と大幅達成。



1 連結決算概要

売上高・営業利益・EBITDA推移

「終活インフラ」の実現に向けて、長期視点で布石を打ち、COVID-19の一時的な影響を除き、2桁成長を継続。



※EBITDAについては2022年1月期より掲出

1 連結決算概要

損益計算書

主力事業が堅調に推移し、各主要指標が過去最高を更新。

		2025年1月期	2026年1月期		
(百万円)		実績	実績	増減額	前年同期比
連結損益計算書	連結売上高	7,061	8,335	1,274	+18.0%
	お墓	2,335	2,545	209	+9.0%
	葬祭	1,347	1,520	173	+12.8%
	アセットマネジメント	895	749	-145	-16.3%
	介護	643	802	159	+24.8%
	官民	795	1,063	267	+33.7%
	少額短期保険	241	949	708	+292.9%
	その他	802	704	-97	-12.2%
	連結営業利益	910	1,161	250	+27.6%
	連結営業利益率 (%)	12.9	13.9	-	+1.0pt
EBITDA		1,144	1,653	509	+44.5%
連結経常利益		907	1,165	258	+28.4%
親会社当期純利益		687	765	77	+11.3%

1 連結決算概要

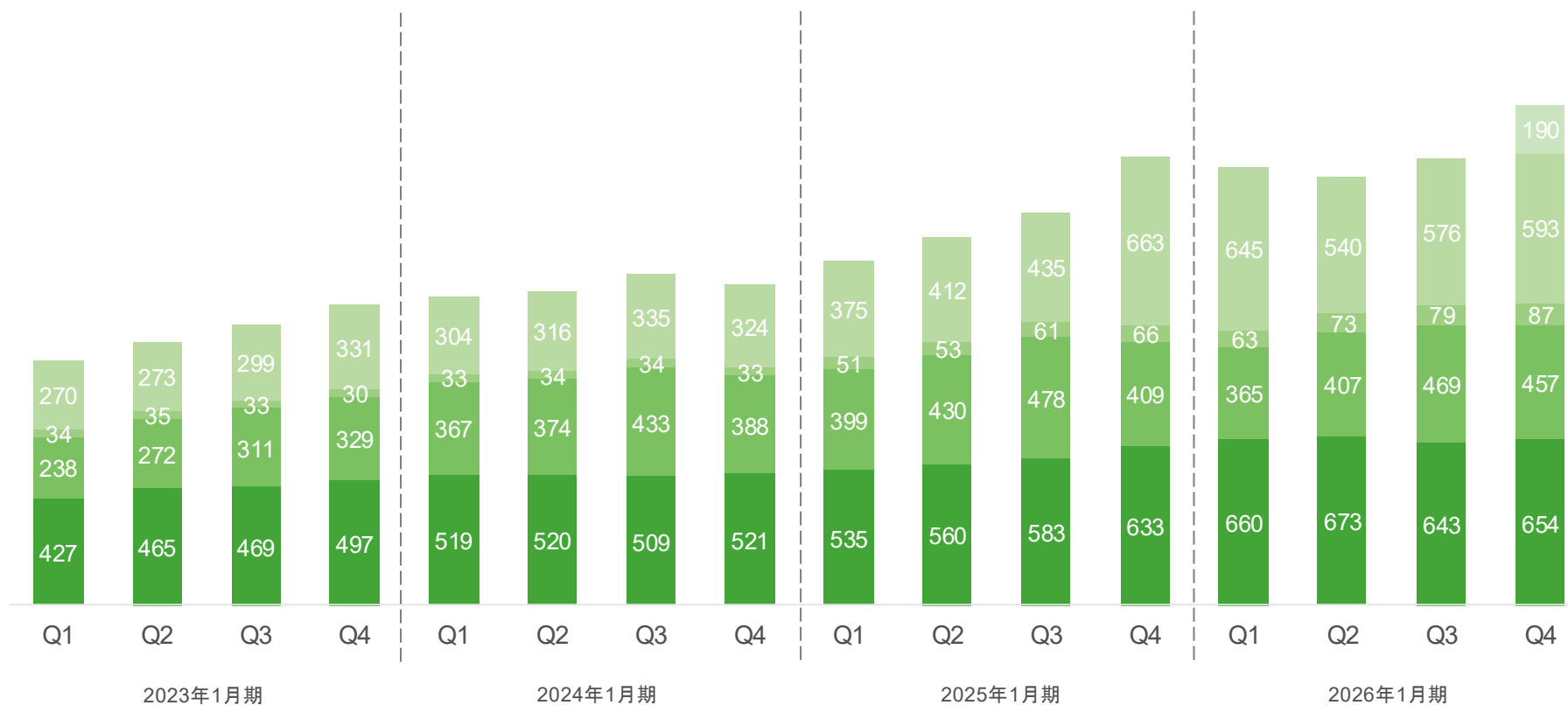
費用推移

広告宣伝費については上期に獲得効率向上・最適化の取り組みを行ったことで前期比減少。

事業成長の加速に伴い、業績連動型新株予約権の行使条件を1年前倒しで達成。これを受け、第4四半期に株式報酬費用190百万円を計上。

(百万円)

■ 人件費等 ■ 広告宣伝費 ■ 償却費 ■ 株式報酬費用 ■ その他



1 連結決算概要

貸借対照表

S O M P Oホールディングスとの資本業務提携により、流動資産が大幅に増加。また、IT化プロジェクトの進捗によるソフトウェアの取得、M&Aによるのれんの取得により固定資産が増加。自己資本比率は75.1%と引き続き高水準を維持。

(百万円)		2025年1月末	2026年1月末	前期末比
連結貸借対照表	流動資産	3,452	5,796	+67.9%
	うち現金及び預金	2,085	4,204	+101.6%
	固定資産	1,931	2,304	+19.3%
	総資産	5,384	8,100	+50.4%
	流動負債	1,145	1,380	+20.5%
	固定負債	470	371	-21.1%
	純資産	3,768	6,348	+68.5%
	うち資本金	1,058	1,671	+58.0%
	うち自己株式	▲1,336	0	-100.0%
	自己資本比率 (%)	68.5	75.1	+6.6pt

目次

1 連結決算概要

2 各事業の実績

3 中長期進捗

4 価値創造プロセス

5 キャピタルアロケーション

6 Appendix

2 各事業の実績 年度サマリー

お墓

- ・売上高2,545百万円（前期比+9.0%）事業利益1,382百万円（同+11.1%）
- ・広告獲得効率が向上。事業譲受したライフドットのPMIが順調に推移。

葬祭

- ・売上高1,520百万円（前期比+12.8%）事業利益762百万円（同+58.2%）
- ・広告運用の内製化による集客効率の改善、コールセンターBPOの内製化によるコスト削減により利益率が大幅に向上。大手互助会との提携がさらに拡大。

アセット マネジメント

- ・売上高749百万円（前期比-16.3%）事業利益149百万円（同-39.5%）
- ・大手土業法人・メガバンク等の競合の台頭によりWeb集客苦戦。足元クロスユース強化中。

介護

- ・売上高802百万円（前期比+24.8%）営業利益83百万円（同+92百万円）
- ・上期よりオフライン営業人材の採用を強化し、下期にかけてオフライン経由の成約が大幅に増加。

官民協働

- ・売上高1,063百万円（前期比+33.7%）営業利益295百万円（同+78.1%）
- ・提携自治体数が500自治体を超え、人口カバー率は約6割に。AI活用を含めたオペレーション改善に伴い、広告受注生産性が約2.2倍に。

その他

- ・ベル少額短期：Web経由での新規保険加入者数がM&A前から約4.7倍に大幅改善するなどPMIは順調に進捗。
- ・KS不動産パートナーズ：終活に伴う不動産関連の課題解決のために新設。12月営業開始し、早くも1月に成約実績を創出。今後相続や介護からのクロスユースを加速させていく。

2 各事業の実績

お墓事業 実績

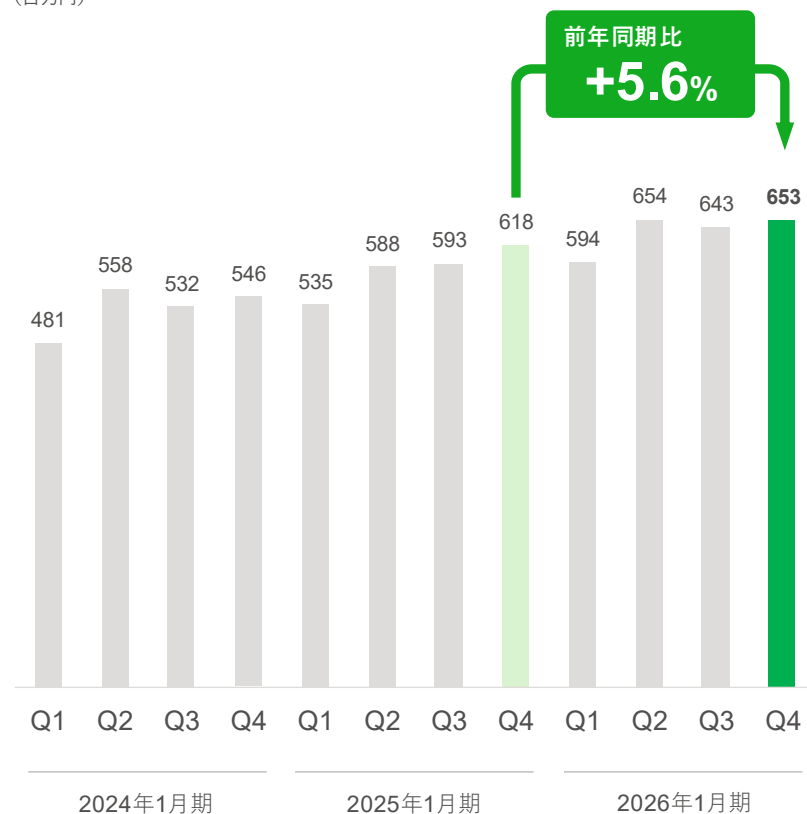


売上高：653百万円（前年同期比+5.6%）事業利益：365百万円（同+5.0%）

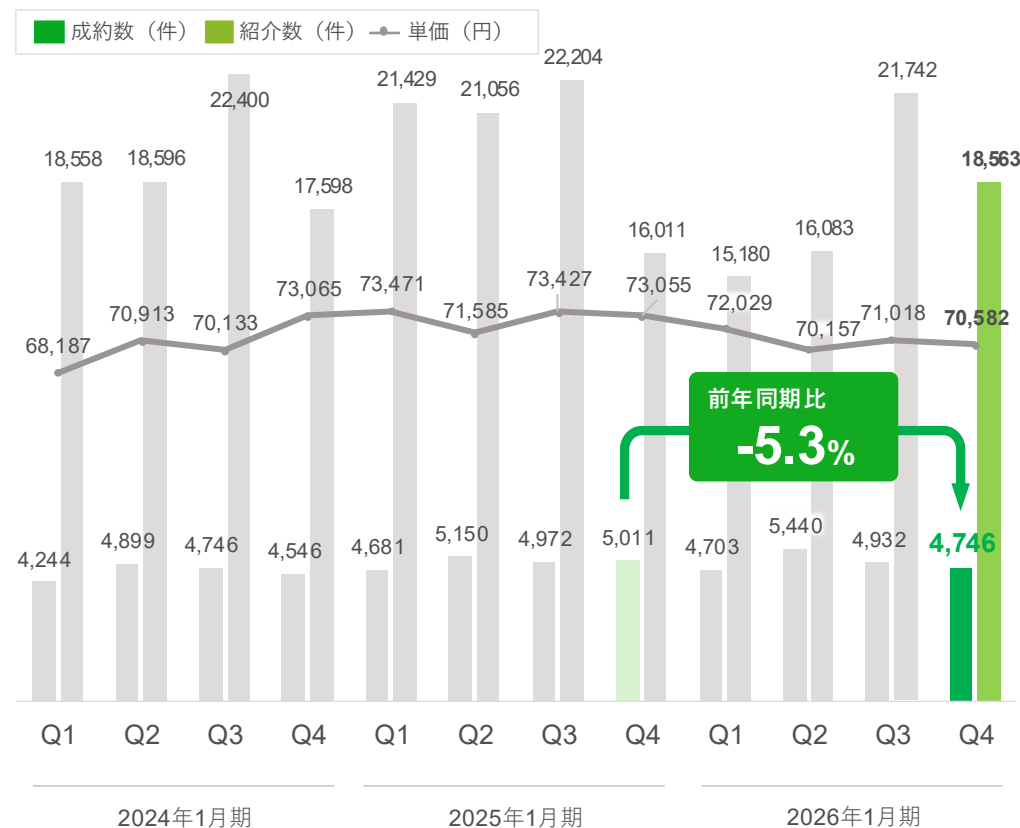
主力事業として全社の利益を牽引。獲得効率を維持しながら出稿を強化し、紹介数が前年同期比プラスに。ライフドットのPMIは計画どおり順調に進捗。

売上高 四半期推移

(百万円)



お墓 斡旋事業の状況



2 各事業の実績

葬祭事業 実績

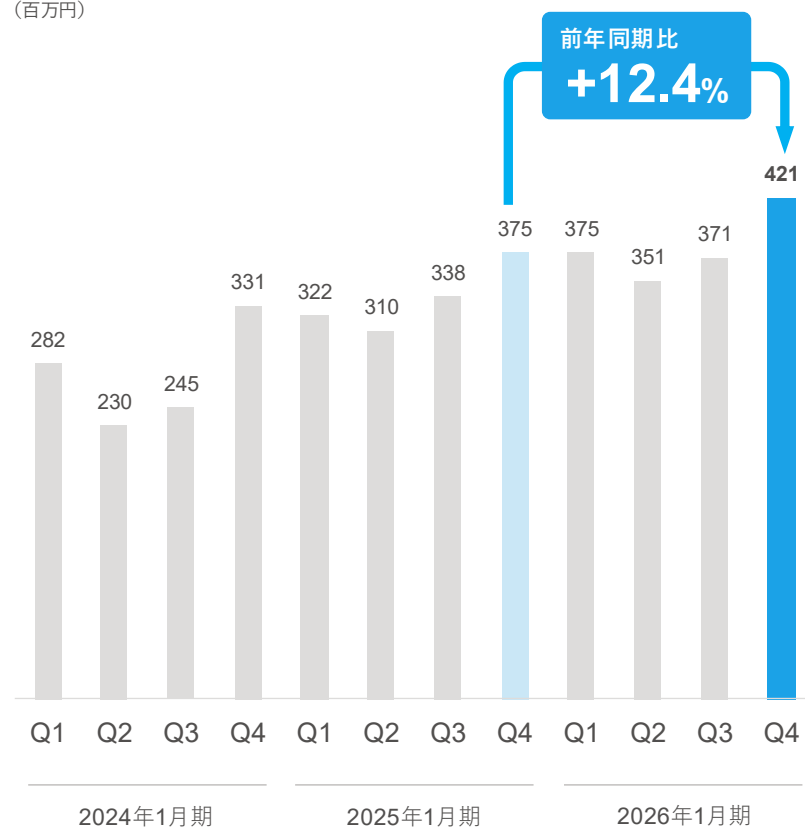


売上高：421百万円（前年同期比+12.4%）事業利益：225百万円（同+41.7%）

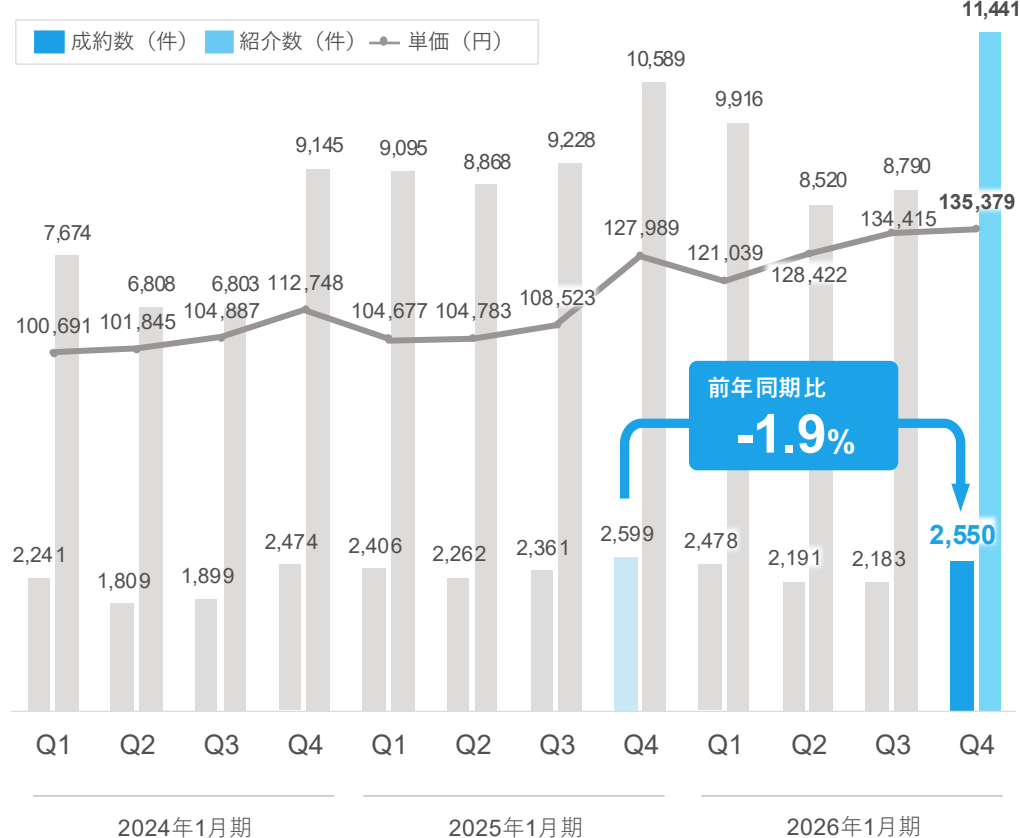
紹介数・単価が過去最高となり、事業利益が大きく伸長。サイトリニューアルにより、表示スピードが大幅に改善。新規大手サービスパートナーの開拓により、約400会館の追加掲載が実現。

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

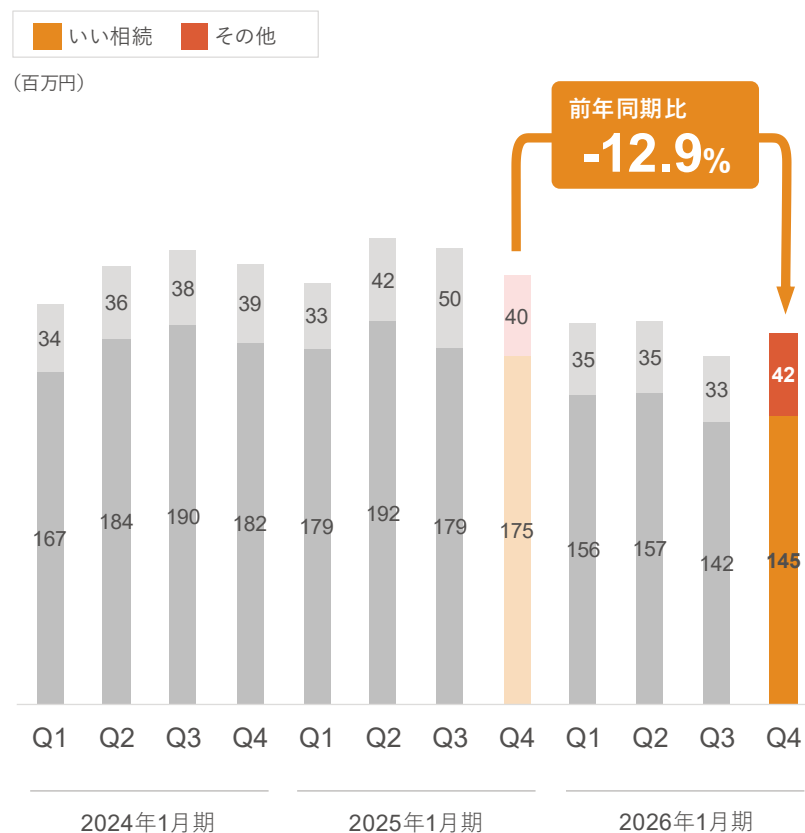
いい相続

相続不動産サポート

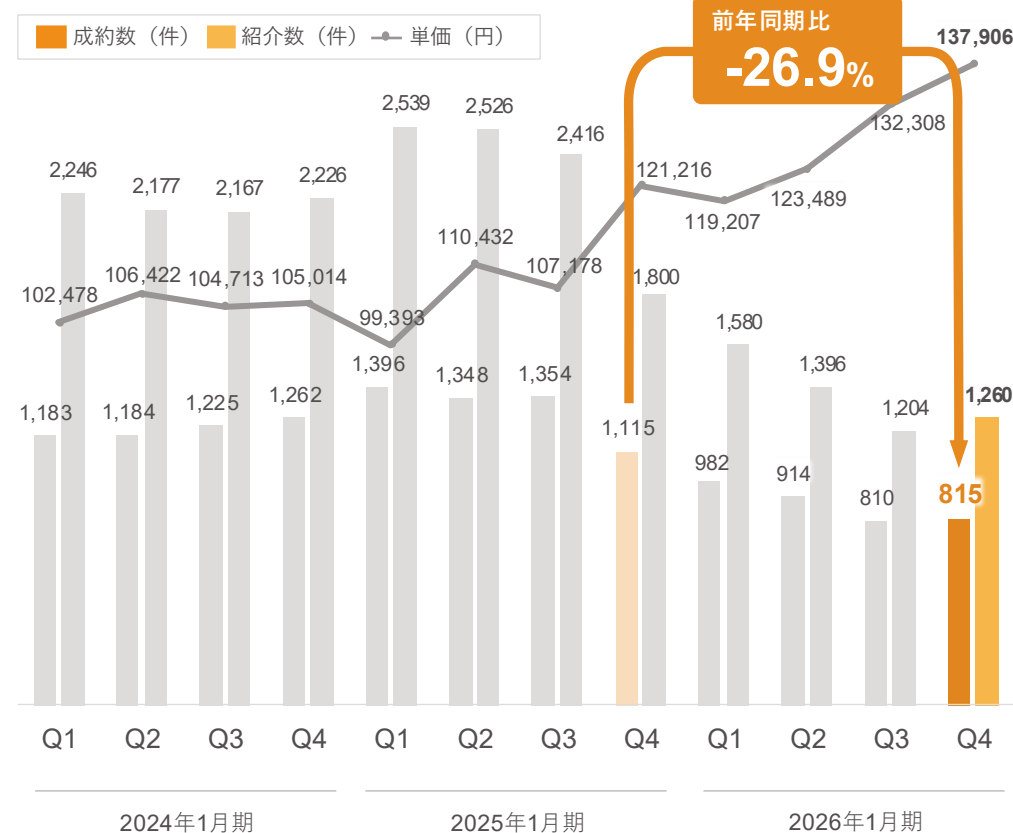
売上高：188百万円（前年同期比-12.9%）事業利益：35百万円（同-45.7%）

紹介数・成約数が前四半期比プラスに転換し、前年同期比での減少幅が縮小。Web流入に改善の兆しあり。税務関連相談が増加し、成約単価がさらに向上。いい葬儀とのクロスユースの取り組みを目下強化中。

売上高 四半期推移



相続 斡旋事業の状況



2 各事業の実績

介護事業 実績

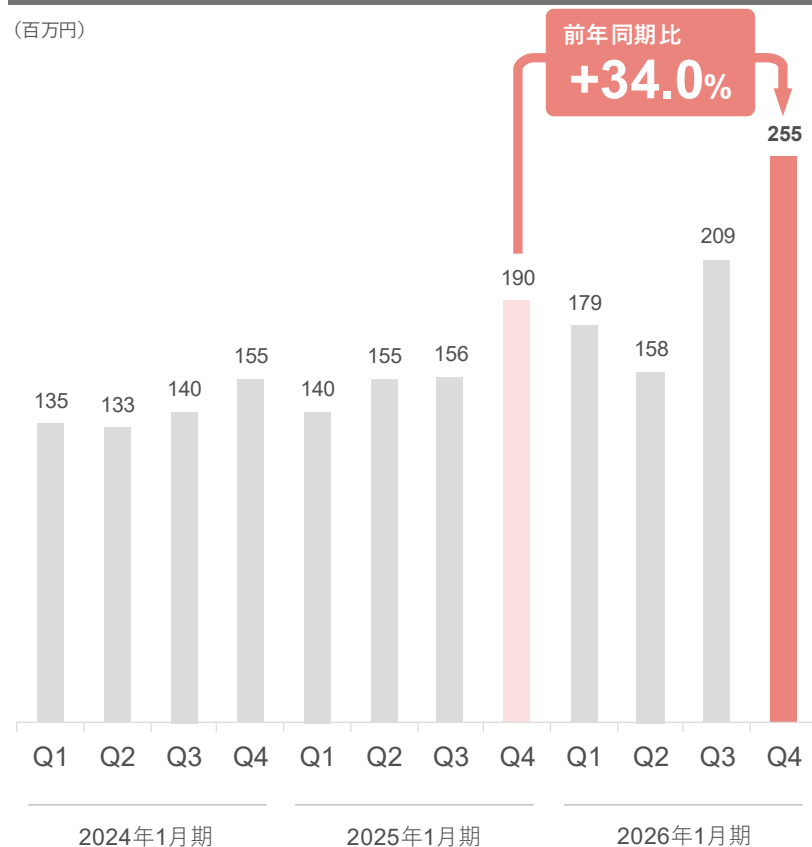


売上高：255百万円（前年同期比+34.0%）営業利益：66百万円（同+479.0%）

堅調なWeb流入とオフライン営業の強化により、前年同期比・前四半期比で成約数・単価が大幅に伸長。

売上高 四半期推移 ※1

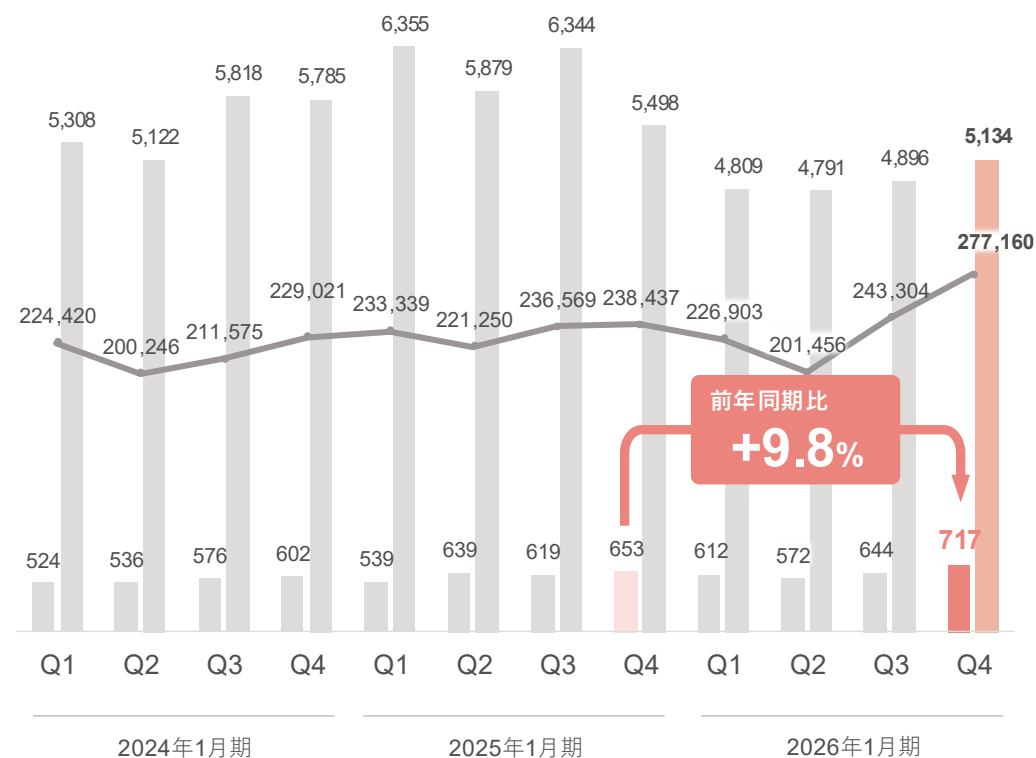
(百万円)



※1：ユウテル株式会社の実績を含む

介護 斡旋事業の状況 ※2

■ 成約数 (件) ■ 紹介数 (件) — 単価 (円)



※2：紹介数・成約数・単価にユウテル株式会社の実績は含まず

2 各事業の実績

官民協働事業 実績

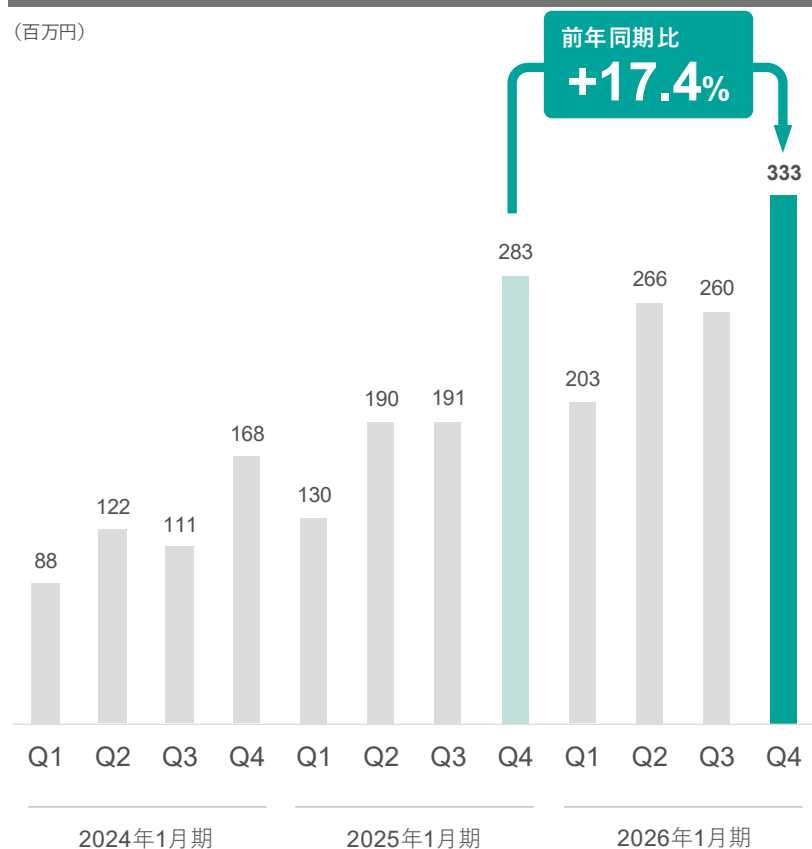
売上高：333百万円（前年同期比+17.4%）事業利益：106百万円（同+17.6%）

全国の自治体との提携数が500自治体を超え、人口カバー率は約60%に（1月末時点 提携自治体数 508自治体）。

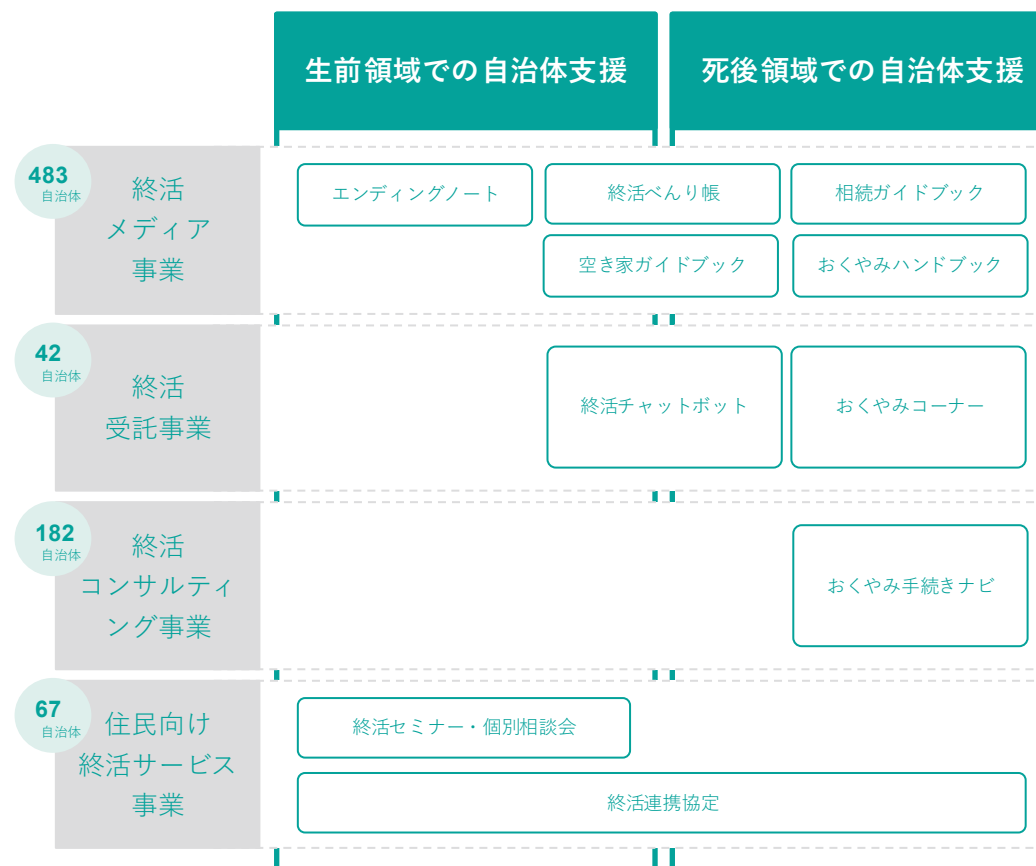
横浜市全区にておくやみコーナーの設置が完了。

売上高 四半期推移

（百万円）



自治体向け終活支援サービスの全体像



*提携自治体数は2026年1月31日時点

目次

1 連結決算概要

2 各事業の実績

3 中長期進捗

4 価値創造プロセス

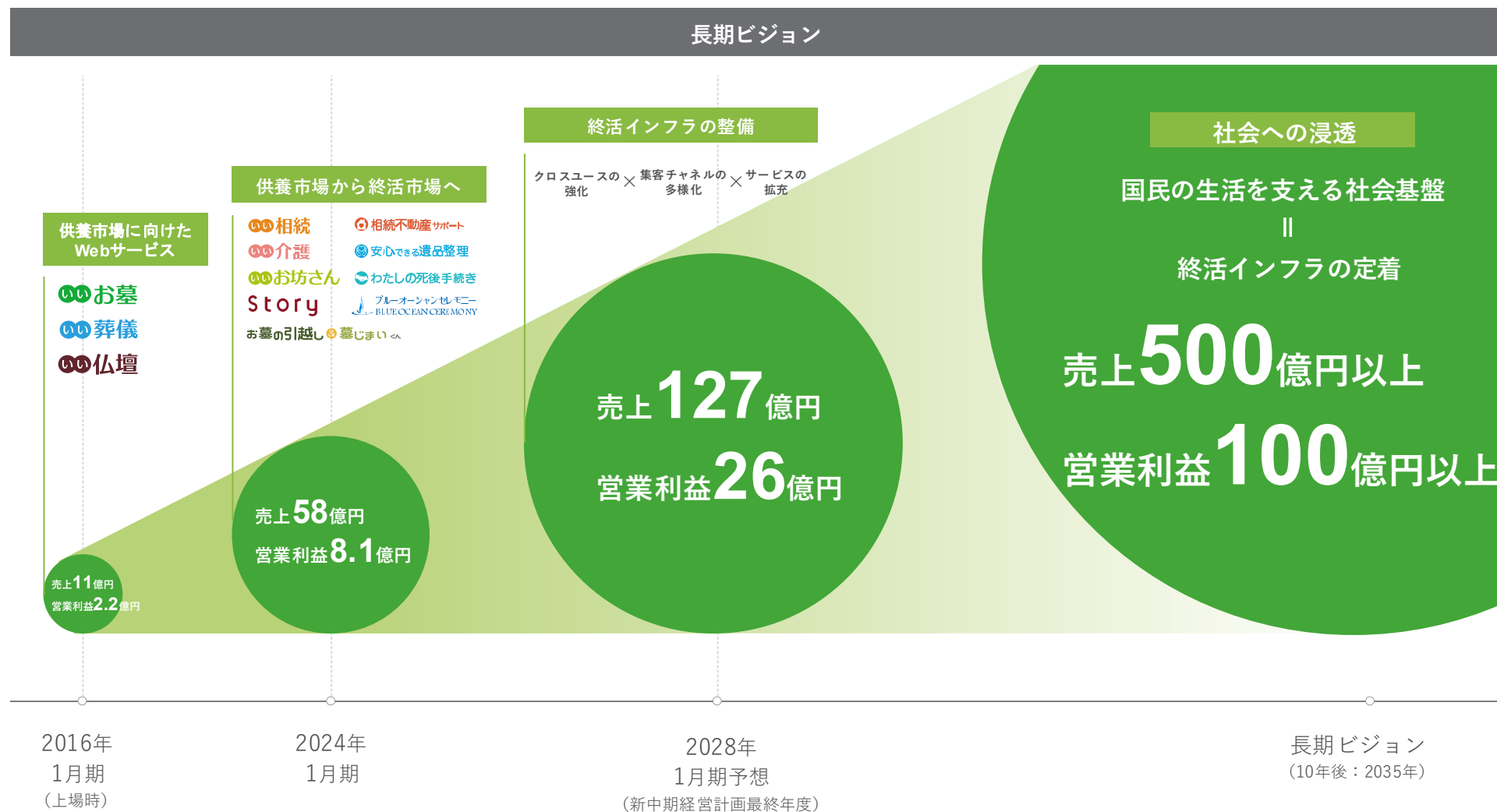
5 キャピタルアロケーション

6 Appendix

3 中長期進捗

長期ビジョンについて

2035年に終活インフラの定着を目指す（売上500億円以上・営業利益100億円以上）。



3 中長期進捗

中期経営計画について

2025年3月13日付で「新中期経営計画」を下記の通り開示。計画初年度である今期は、広告獲得効率の向上を強く推し進めたことで、売上は未達となるも、当初翌期に予定していた株式報酬費用を含んだ形で営業利益計画を達成。
2027年1月期については、今期実績を踏まえ計画をアップデート。

	新中期経営計画期間								
(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 (計画)	2026年1月期 (実績)	2027年1月期 (計画・アップデート)	2028年1月期 (計画)
売上高	3,238	3,826	5,004	5,859	7,061	8,600	8,335	10,500	12,700
営業利益	265	532	686	816	910	1,150	1,161 (1,351) ^{※1}	1,700 ^{※2}	2,600
営業利益率 (%)	8.2	13.9	13.7	13.9	12.9	13.4	13.9 (16.2) ^{※3}	16.2	20.5
EBITDA	—	662	824	952	1,144	1,440	1,653	2,075	3,000
ROE (%)	5.0	9.8	12.9	16.3	20.1	—	15.7	—	—
EPS (円) ^{※4}	4.7	9.3	11.9	14.1	18.6	20.8	20.4	—	—

※1：株式報酬費用を足し戻した実質営業利益

※2：2027年1月期 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いたが、事業成長の加速に伴い、同行使条件を1年前倒しで達成。これを受け、当期に株式報酬費用190百万円を計上。

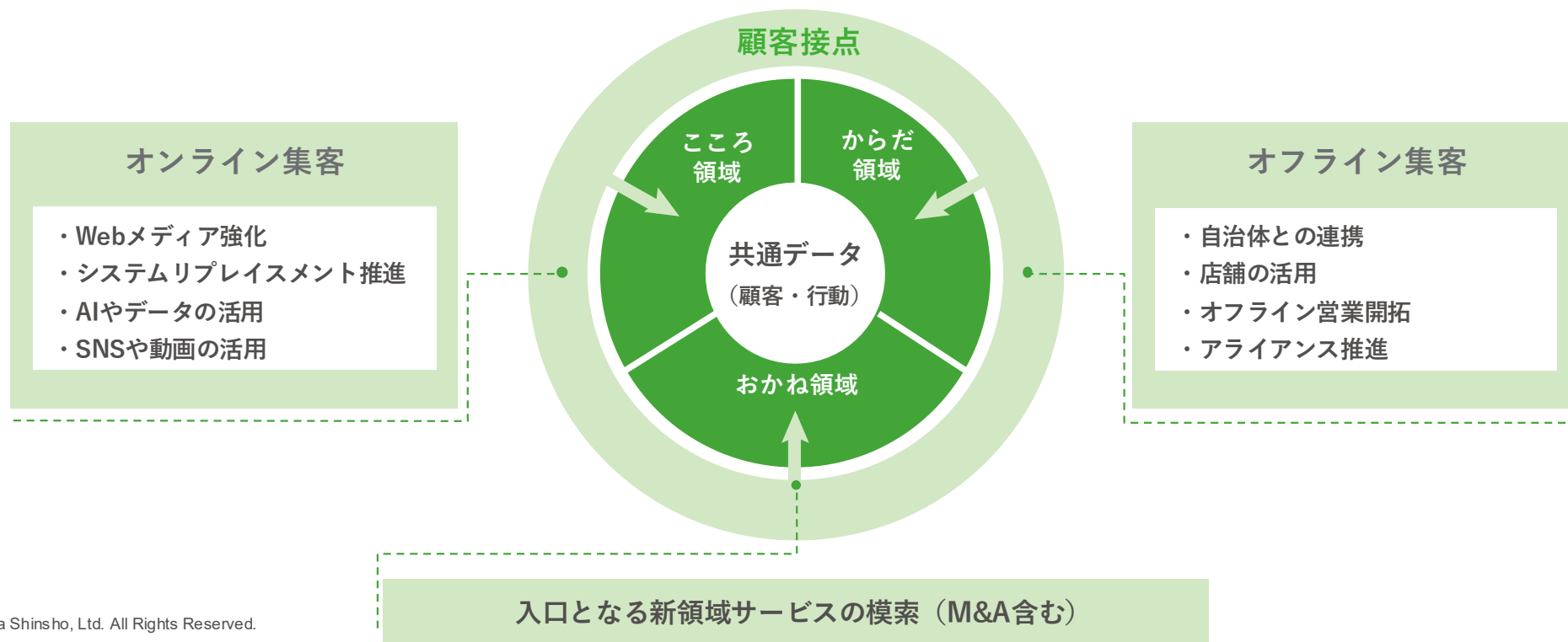
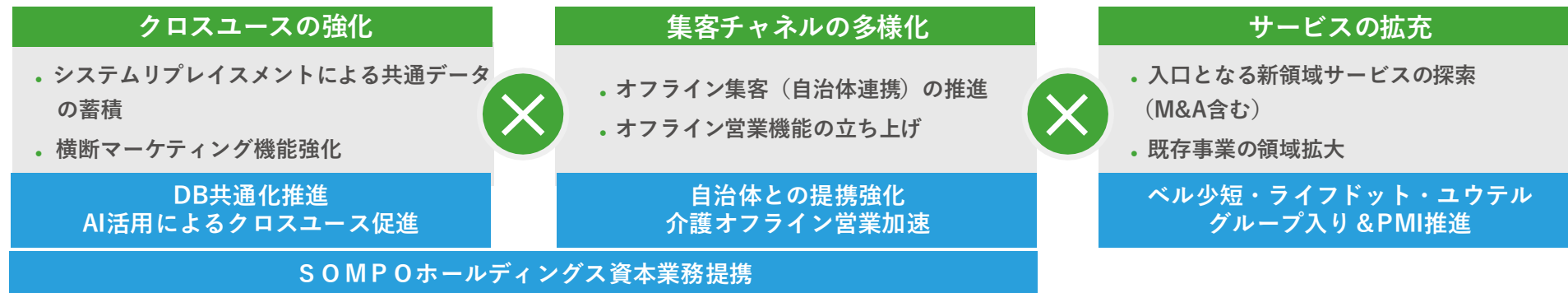
※3：実質営業利益を用いた場合の実質営業利益率

3 中長期進捗

2028年1月期までの戦略骨子

既存なら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。



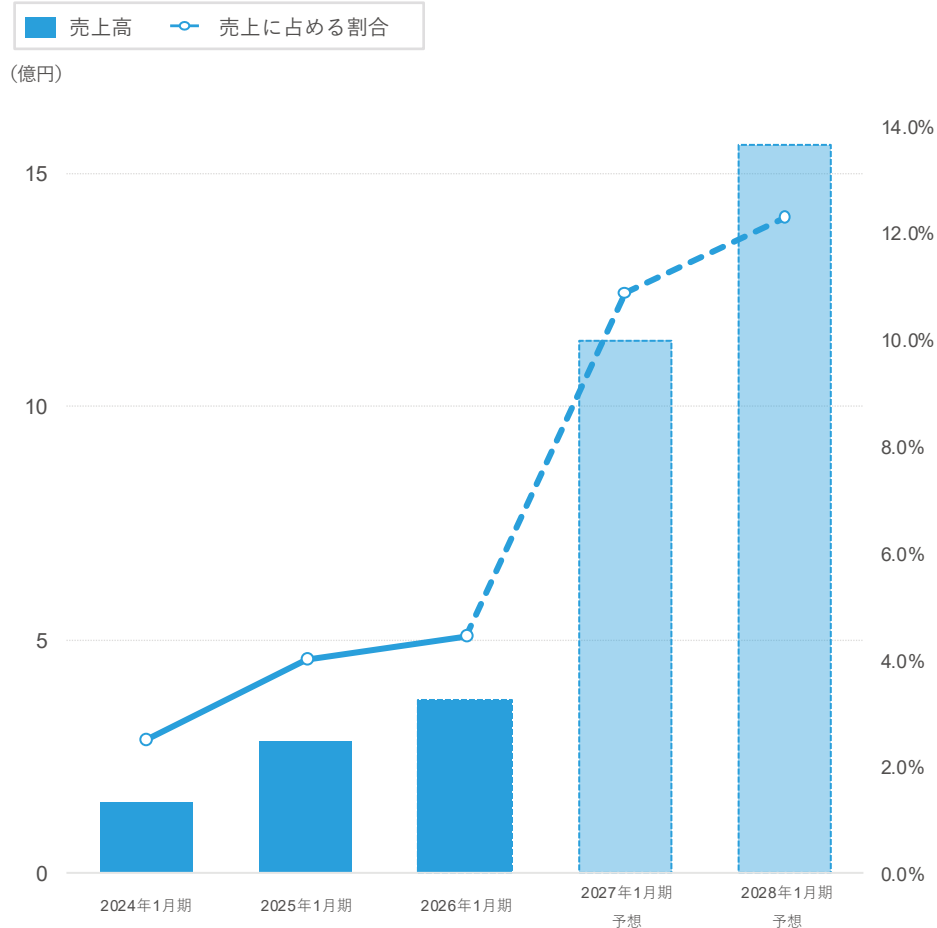
3 中長期進捗 クロスユース

2026年1月期実績 371百万円。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。

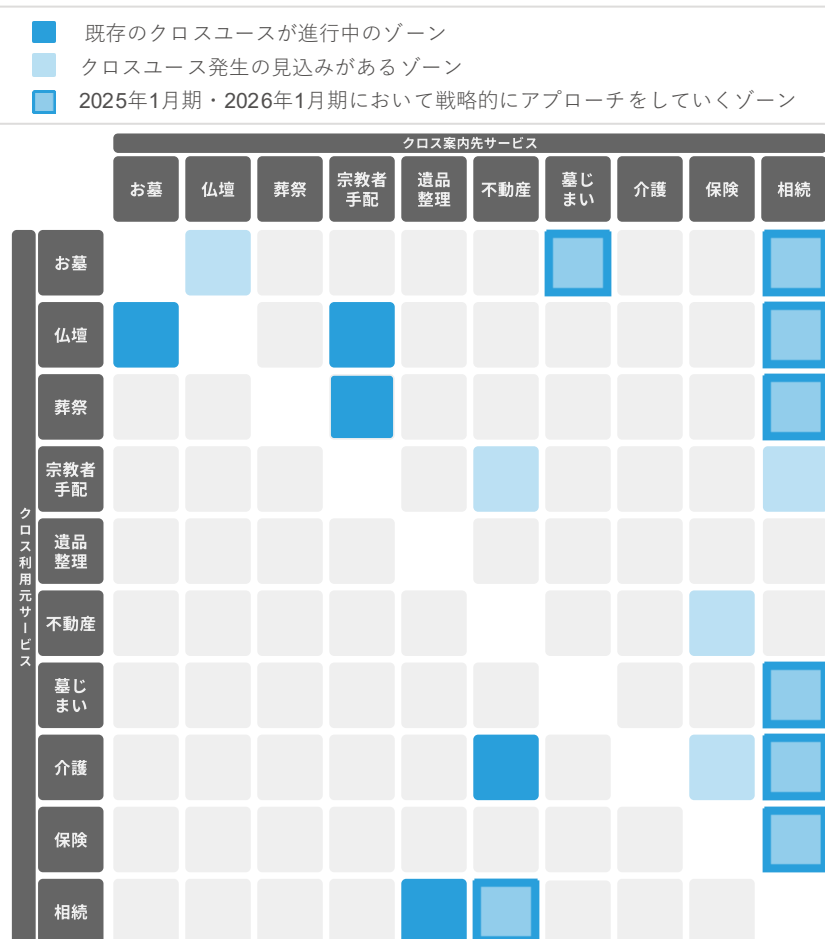
葬祭領域では会話データをAI解析することで、お客様センターの生産性向上と潜在ニーズの顕在化を両立する仕組みを構築中。

介護領域においても、強固な顧客接点を起点としたクロスユース拡大に向けた実証実験（PoC）を加速。

クロスユース推移（実績・目標）



cf.) アプローチ方法について



3 中長期進捗

S O M P Oホールディングスとの資本業務提携について

2025年12月18日付でS O M P Oホールディングス株式会社と資本業務提携契約を締結（同社が当社株式10%を取得）。今後同社グループの商品やサービスの利用者のうち、終活領域のお悩みを抱える方々に対して、当社の終活関連サービスや情報を提供し、課題解決に向けて協働予定。また、両社の知見を活かした新たなサービス開発も検討予定。

つながりは、いつもここに



2,376百万円を調達
(M&A・AI研究開発を加速)



当社株式の10%を取得

介護

SOMPOケア

利用者：約 **8.6**万人

施設数：約 **470**施設 ※¹

施設入居時からご逝去後まで、葬儀・相続・お墓等終活に関するご相談を当社がワンストップで支援

※¹ 出典：S O M P O ケア 公式ウェブサイト

保険

SOMPOひまわり生命

契約件数： **512**万件 ※²

幅広いご契約者に対して、適切なタイミングで当社の終活関連サービスをご案内

※² 出典：S O M P O ひまわり生命 公式ウェブサイト

職域

SOMPOウェルビーイング

介護・健康・老後資金の相談窓口「ウェルビオ」や、仕事と介護の両立支援サービス「ウェルビオBiz」の利用者に当社の終活関連サービスを提供

目次

1 連結決算概要

2 各事業の実績

3 中長期進捗

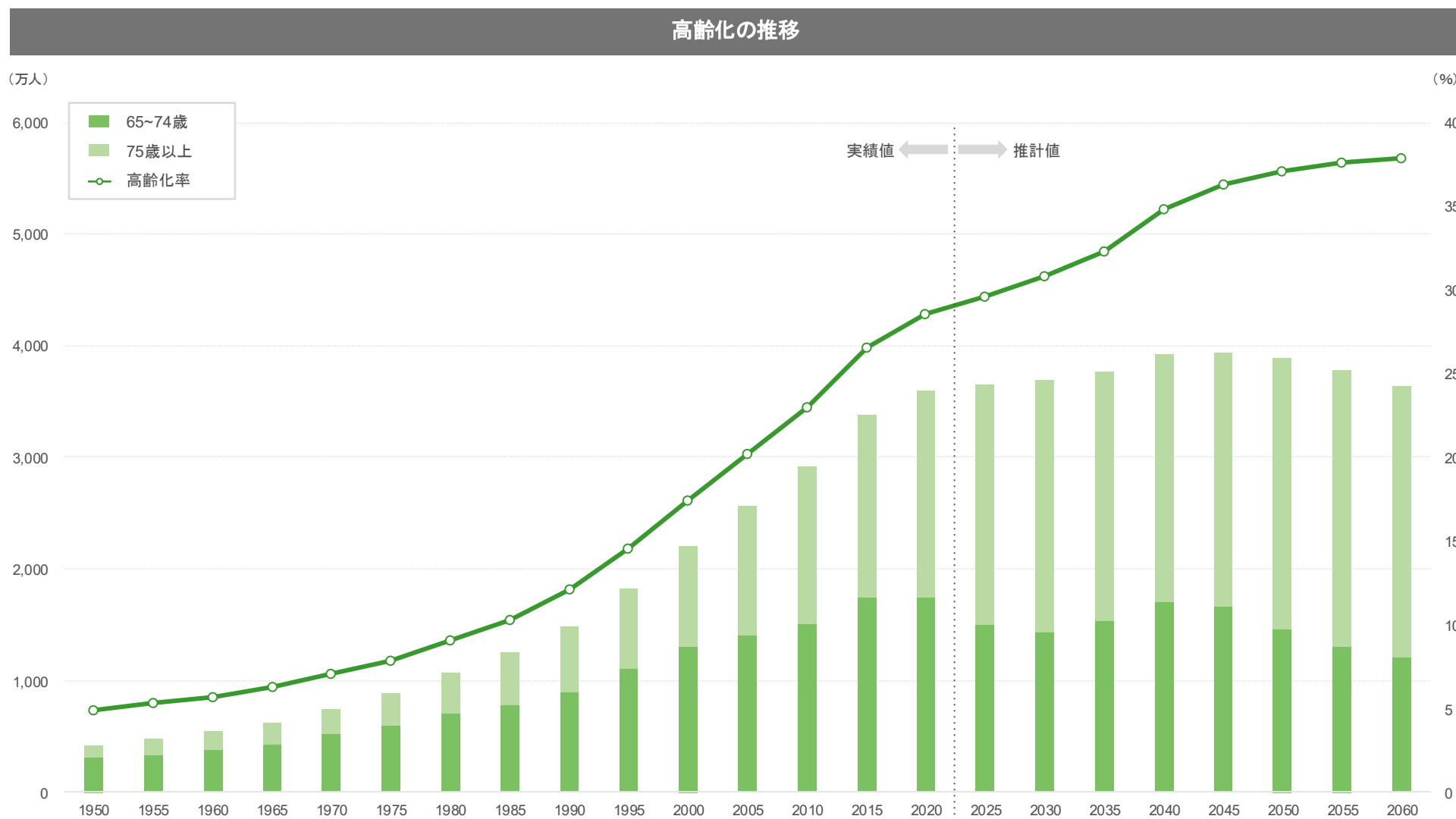
4 価値創造プロセス

5 キャピタルアロケーション

6 Appendix

4 価値創造プロセス

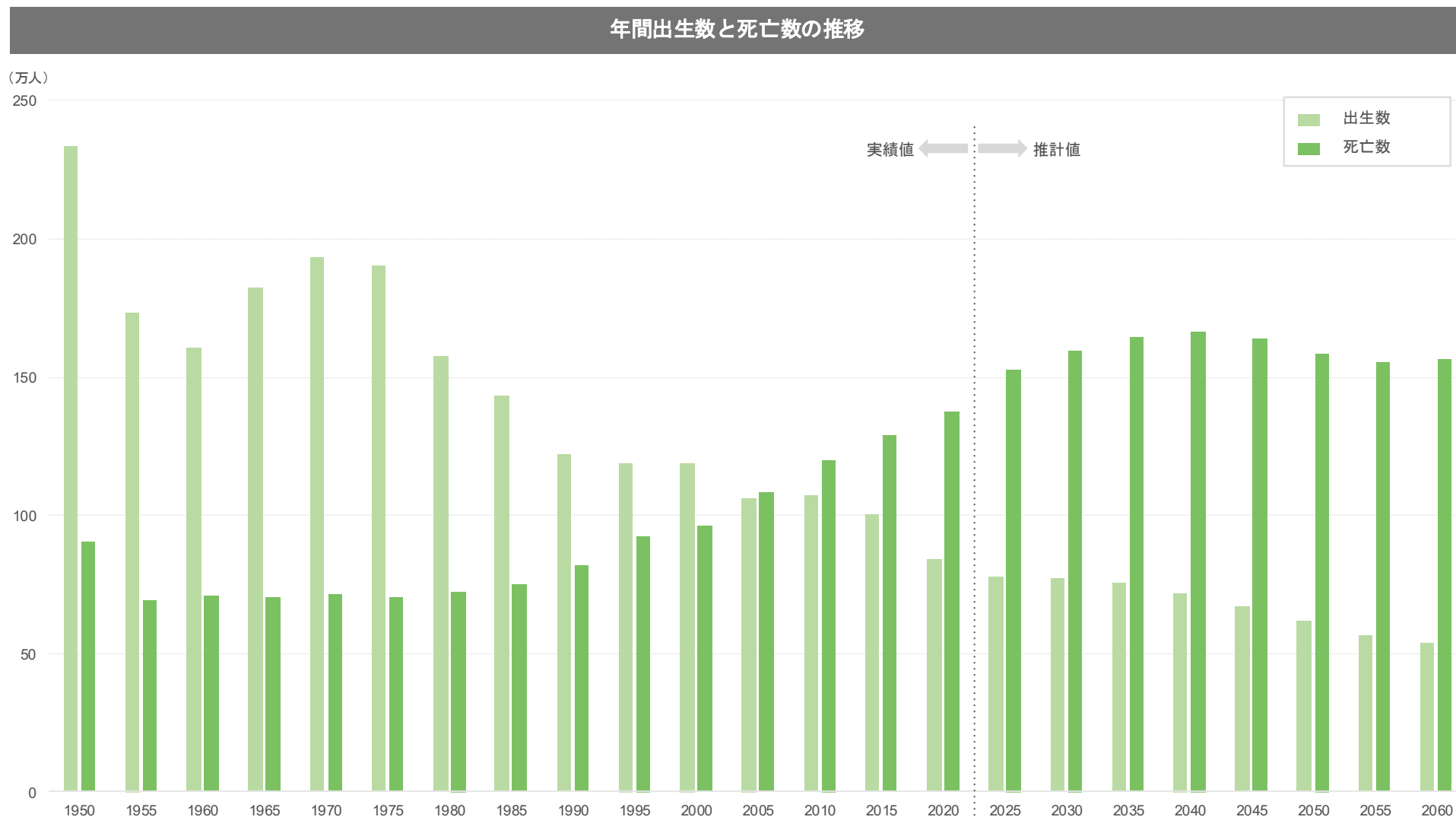
当社を取り巻く社会課題 ～高齢化の推移～



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

4 価値創造プロセス

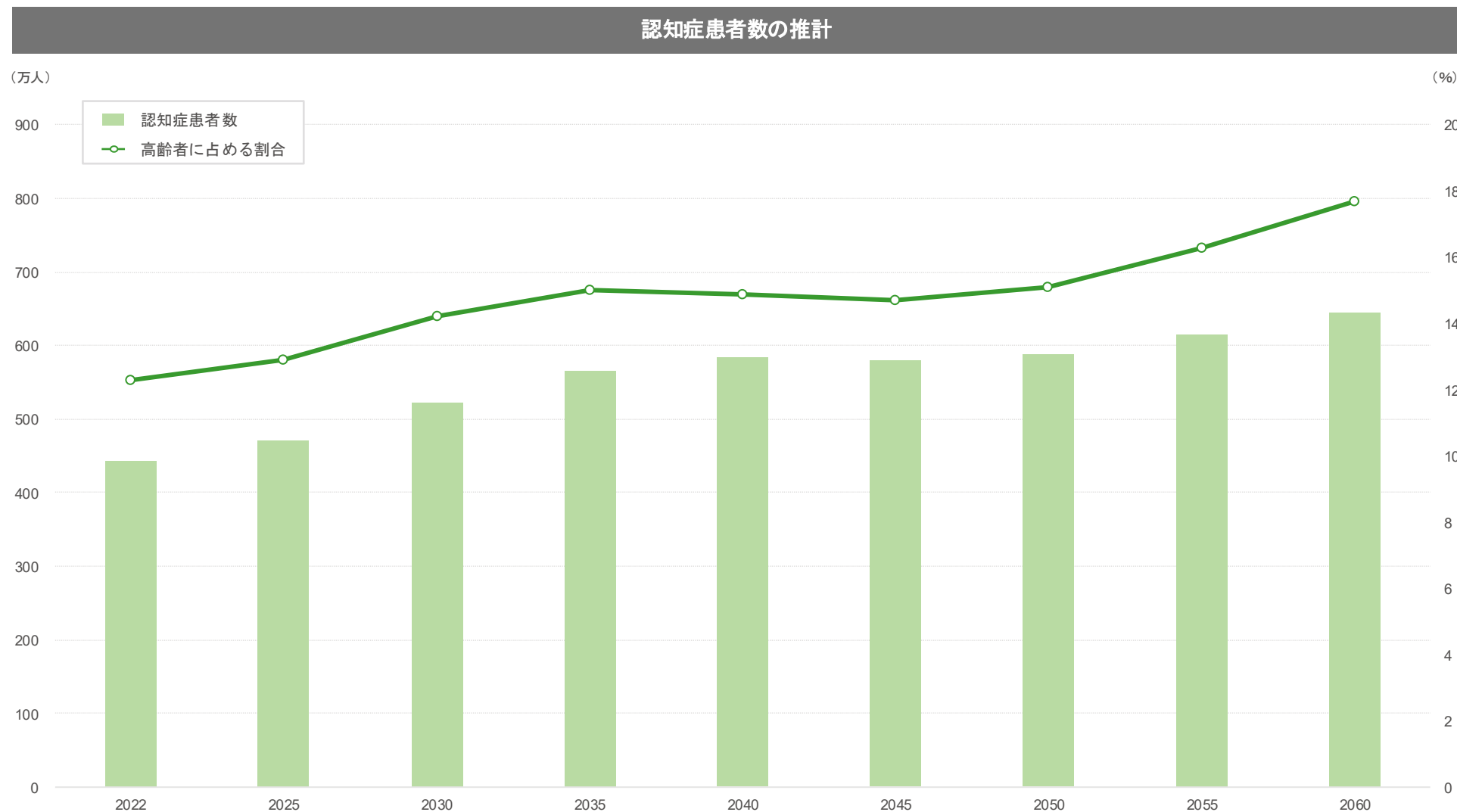
当社を取り巻く社会課題 ～年間出生数と死亡数の推移～



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

4 価値創造プロセス

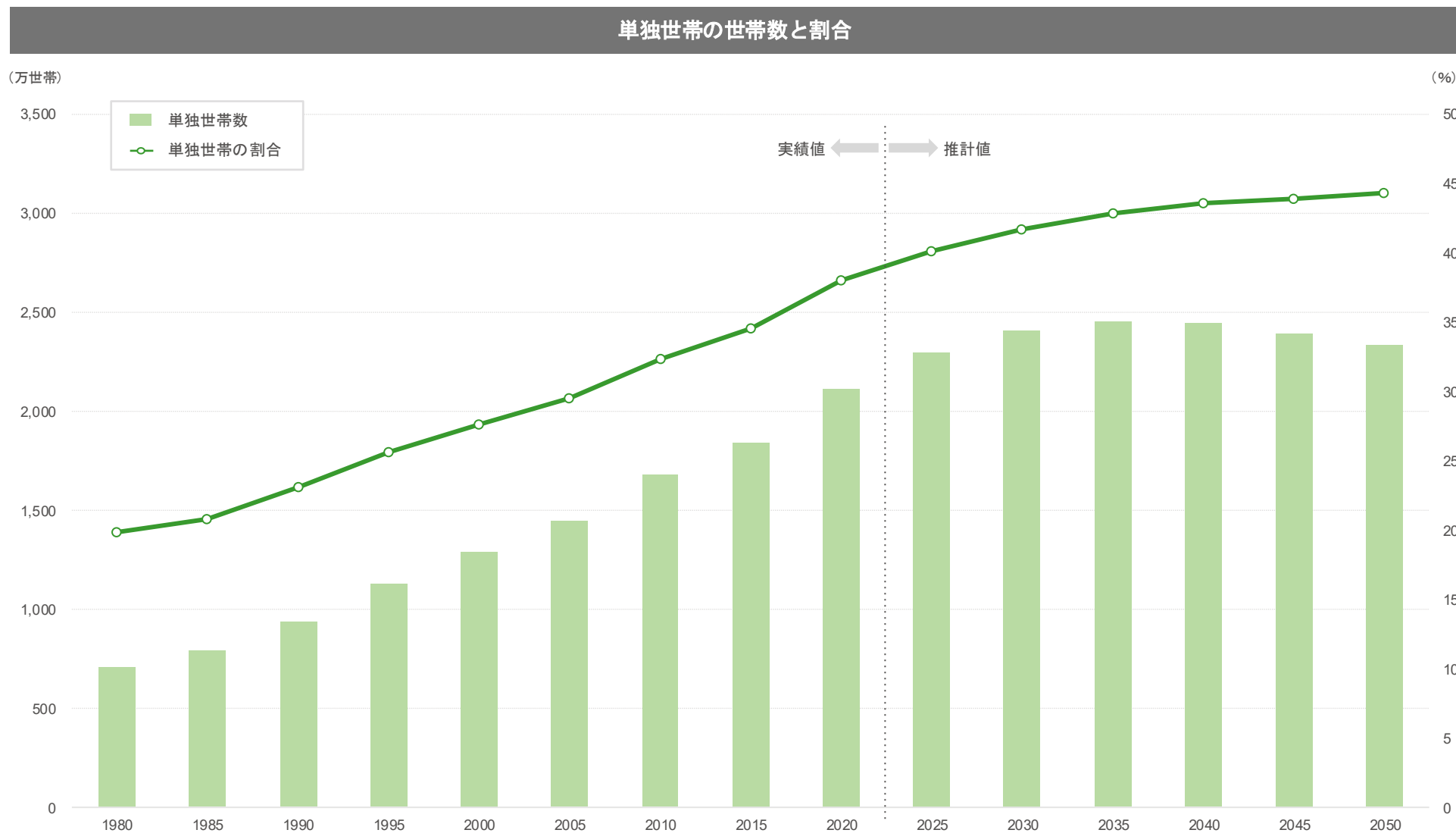
当社を取り巻く社会課題 ～認知症患者数の推計～



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

4 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～

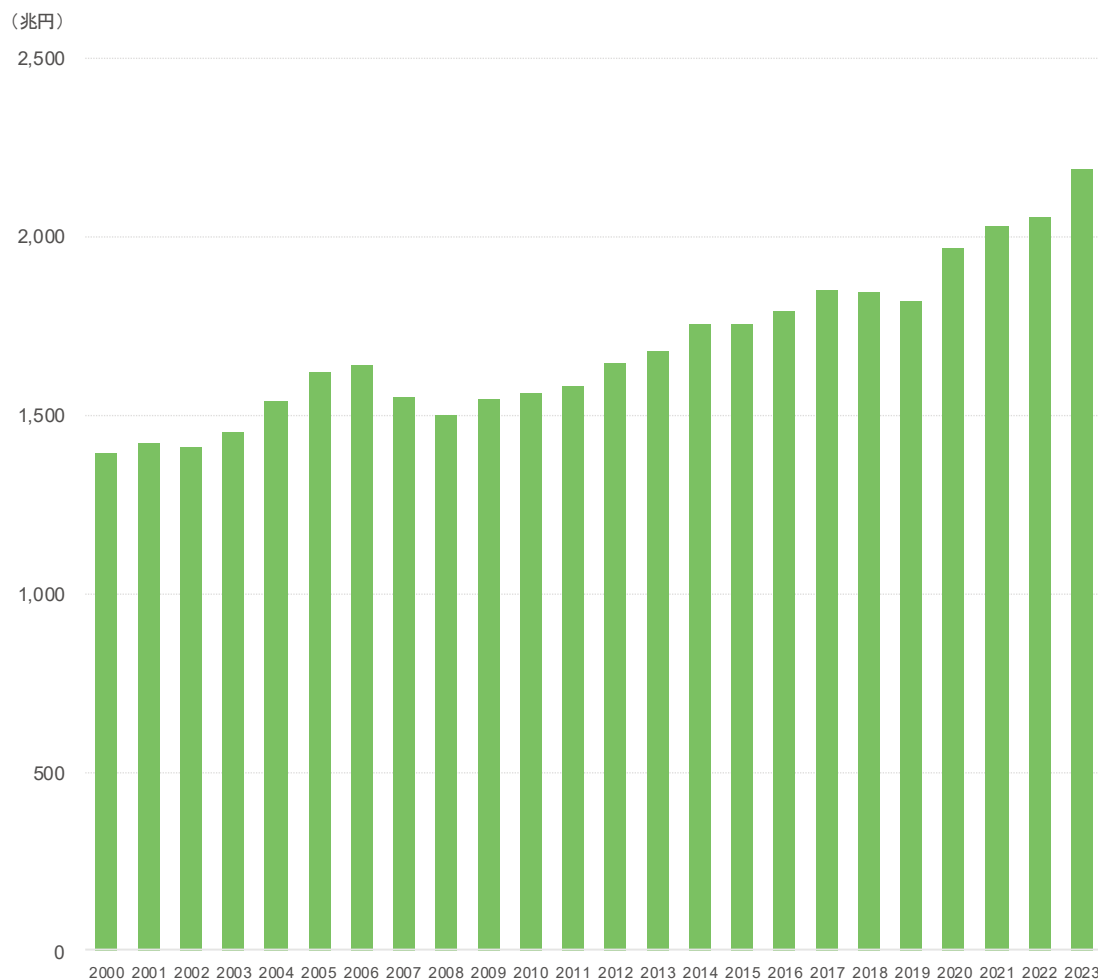


出典：国立社会保障人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」(令和6年推計)および厚生労働省「人口動態調査」より当社作成

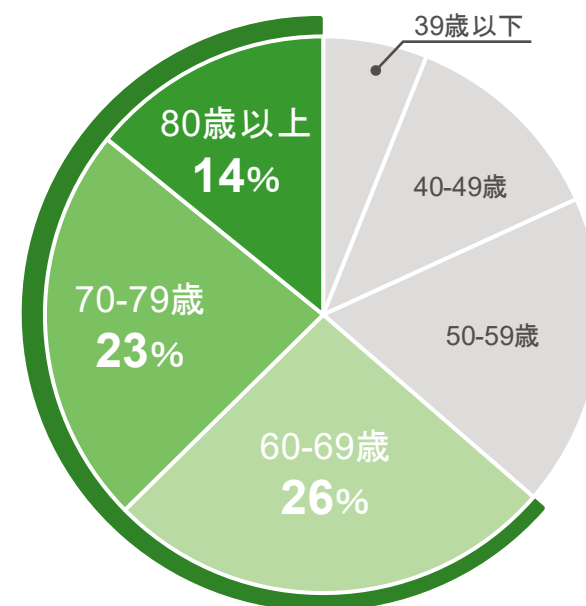
4 価値創造プロセス

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

価値創造プロセス

投入資本		鎌倉新書の提供するサービス	価値を提供した成果
人的資本 	従業員数：358人		終活インフラの構築
	人材育成や スキルアップの支援		お墓の継承問題
	多様性・インクルーシブ		情報格差の是正
社会関係資本 	労働環境の安全性 (労働安全衛生)		老々介護
	ステークホルダーとの 信頼関係		遺品整理
	ESGを意識した経営		死亡時の積立資金
財務資本 	超高齢社会における 社会課題の解決	不動産相続	
	全国の各自治体との 終活連携協定	金融資産相続	
	高い自己資本比率	遺骨の取り扱い	
		etc...	

中期経営計画
 クロスユースの強化 集客チャネルの多様化 サービスの拡充

目次

1 連結決算概要

2 各事業の実績

3 中長期進捗

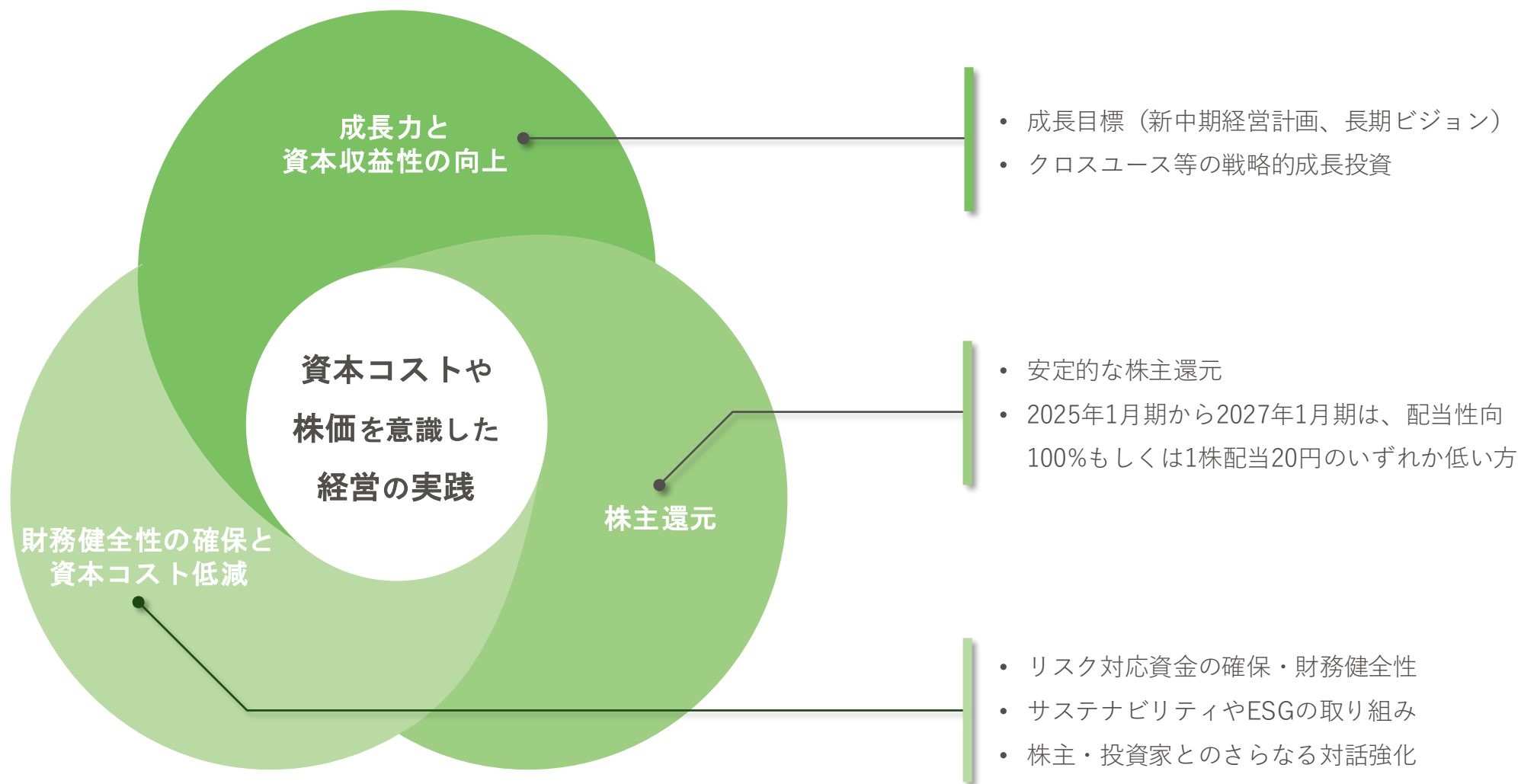
4 価値創造プロセス

5 キャピタルアロケーション

6 Appendix

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。



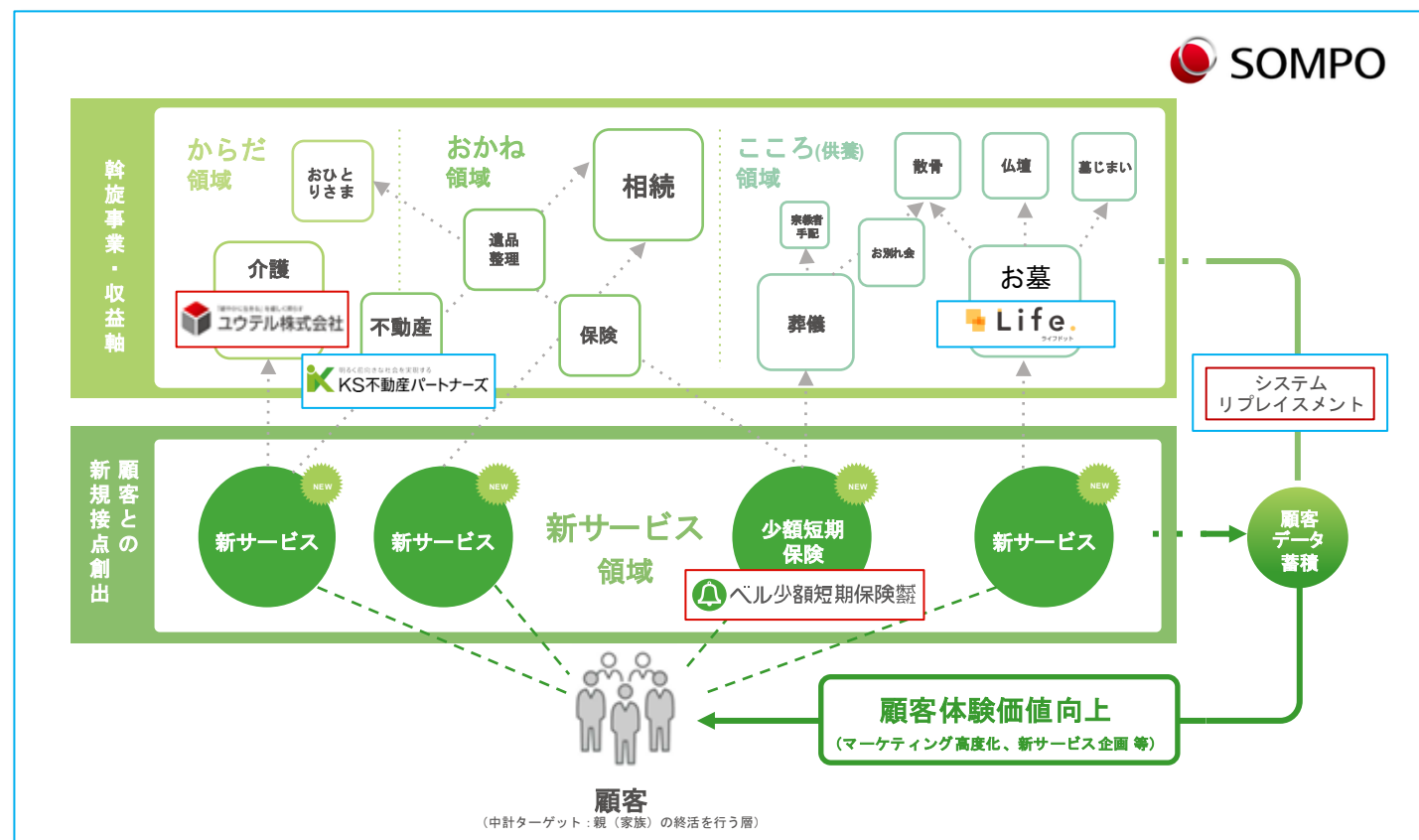
5 キャピタルアロケーション

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



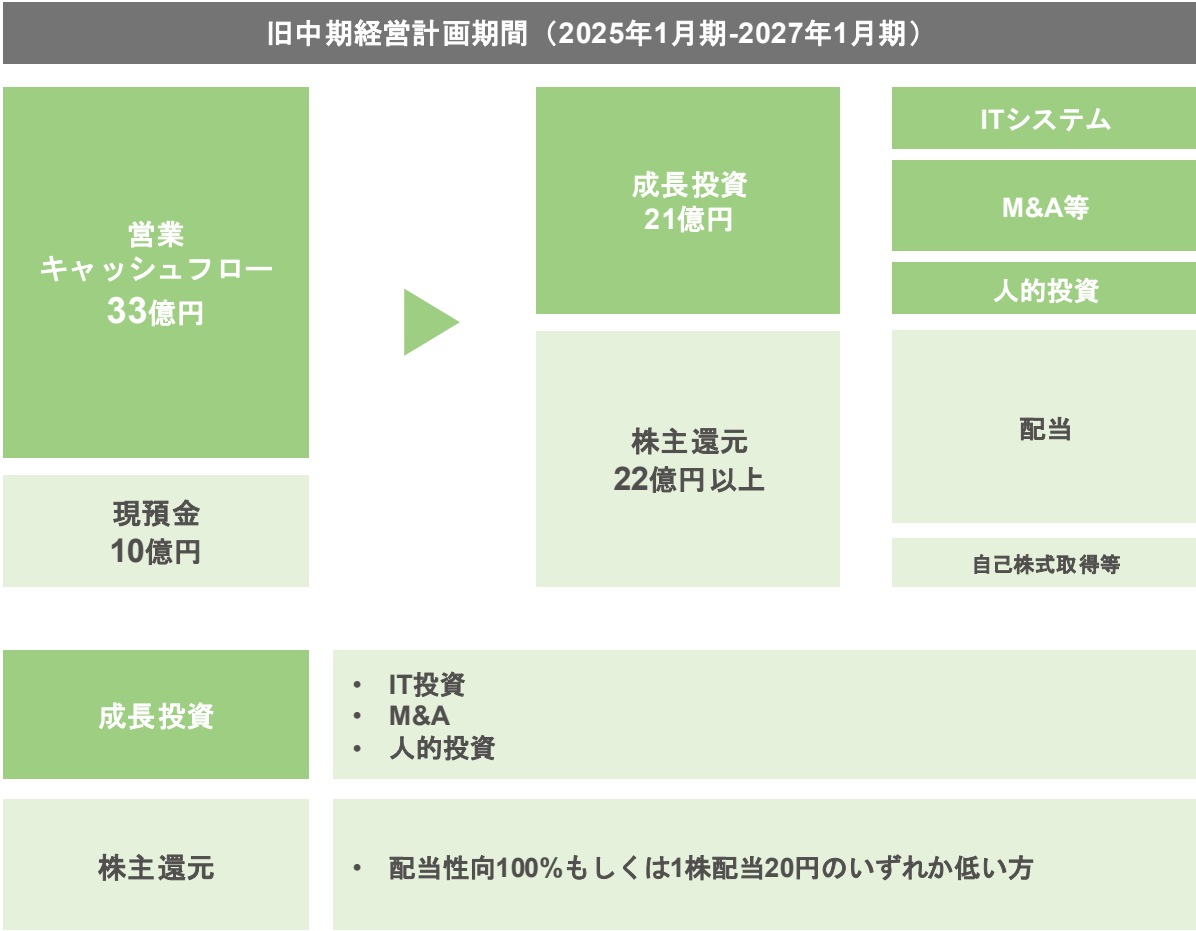
□ : 2025年1月期の投資内容

□ : 2026年1月期の投資内容

5 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 2.6 / 5.0 ※2024年12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 中長期進捗
- 4 価値創造プロセス
- 5 キャピタルアロケーション

6 Appendix

6 Appendix

再掲：新中期経営計画について

2025年3月13日付で「新中期経営計画」を下記の通り開示。

	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	—	—

※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。

6 Appendix

再掲：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

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

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

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

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

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

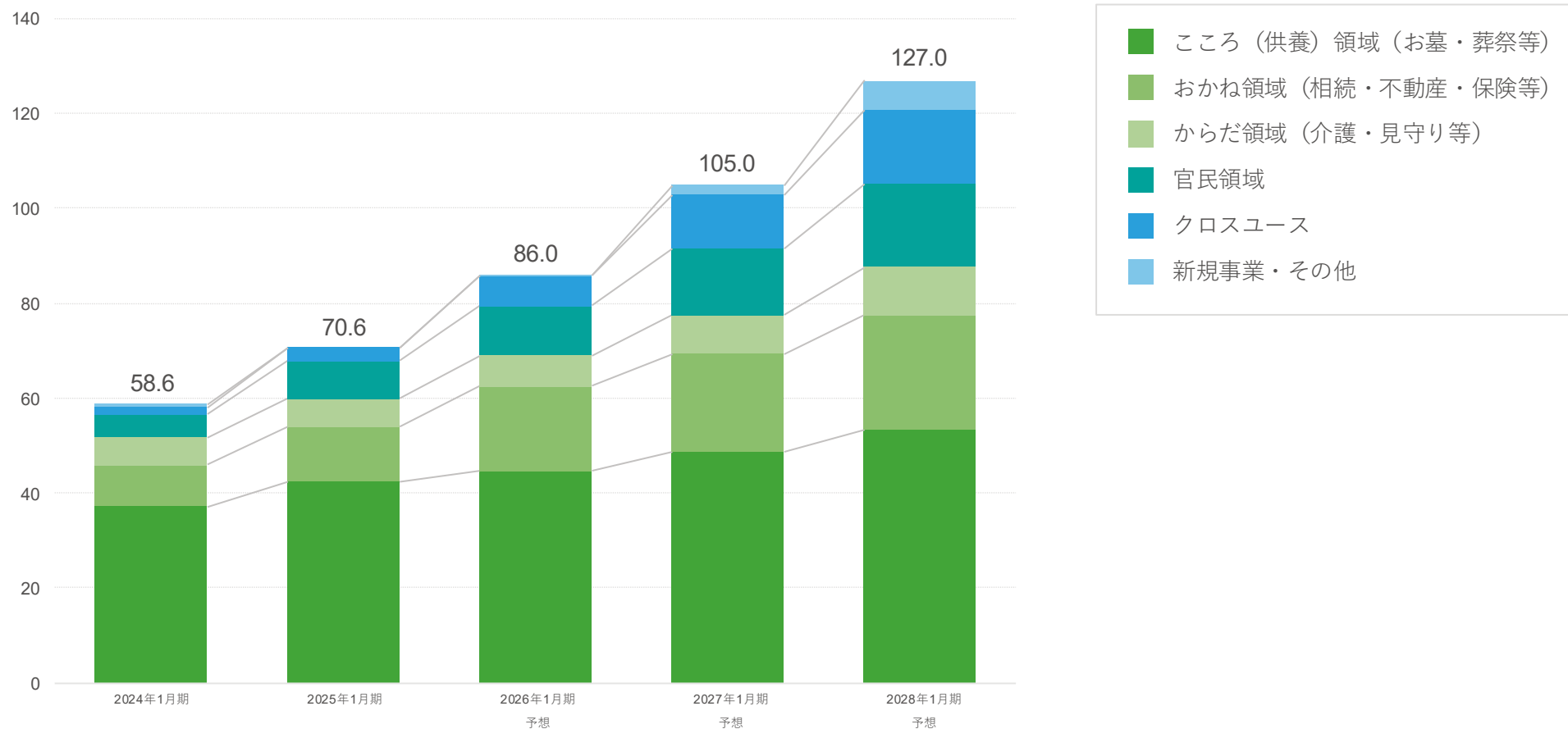
6 Appendix

再掲：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。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)



6 Appendix

再掲：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。幹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

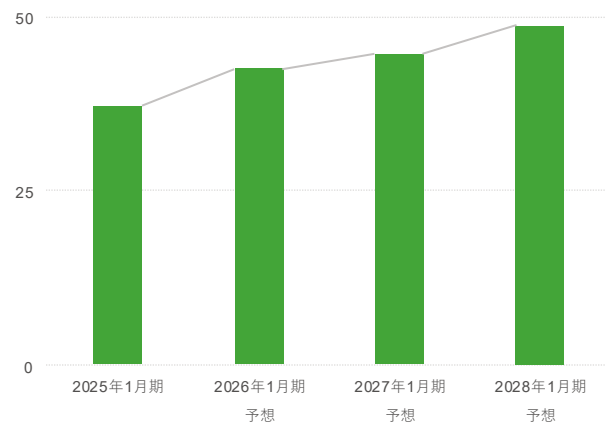
更なる成長と収益拡大
持続的成長の基盤を確立

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

- 葬儀幹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

6 Appendix

再掲：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

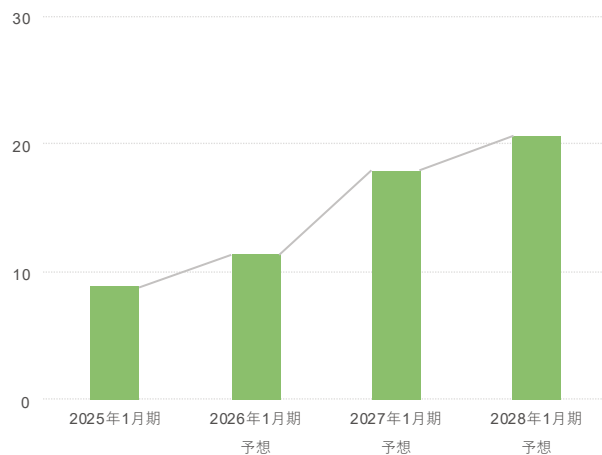
相続・不動産・保険のクロスユース
を最大化し、高収益モデルを確立

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

6 Appendix

再掲：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

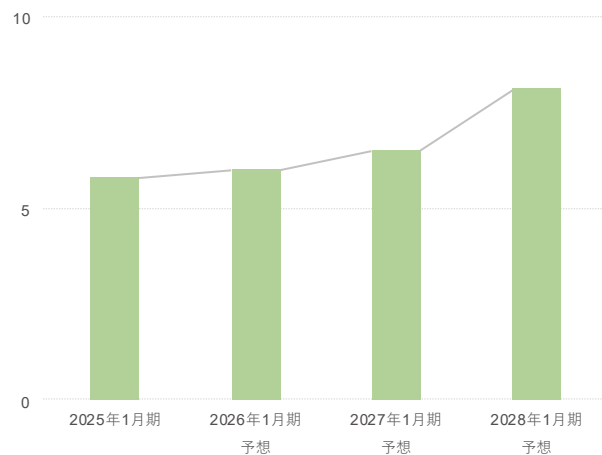
介護施設選びにおける「最初の相談先」としてのポジションの確立

売上CAGR
+15%以上

事業利益率
+30%以上

■ 売上高

(億円)



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

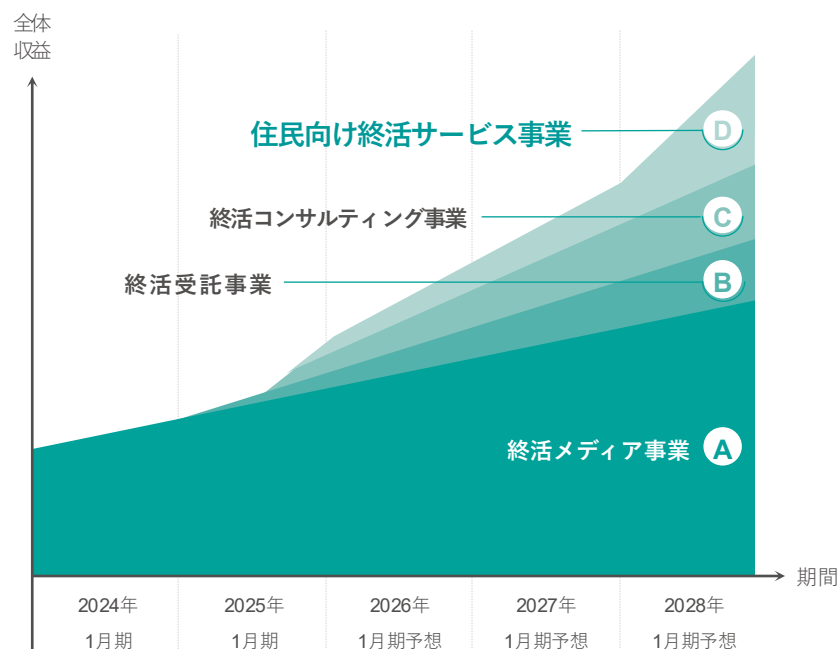
6 Appendix

再掲：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



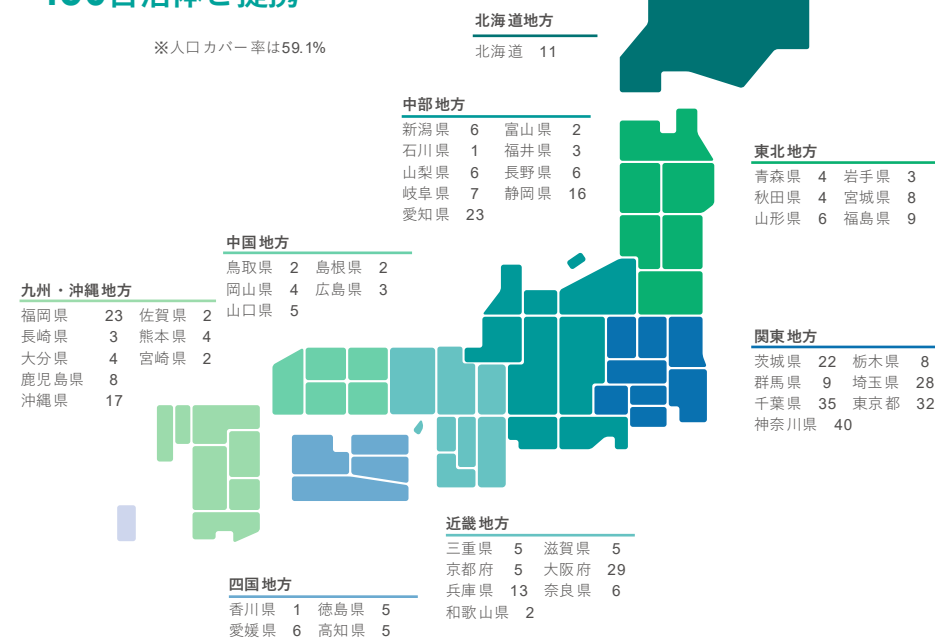
- ① 従来の紙媒体の広告事業にWebメディアも追加
- ② 終活領域における顕在化した課題解決を支援
- ③ 終活領域におけるDXを主とする潜在的な課題の支援
- ④ 鎌倉新書の各サービスへのオフラインチャネルとしての役割

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%



*提携自治体数は2025年1月31日時点

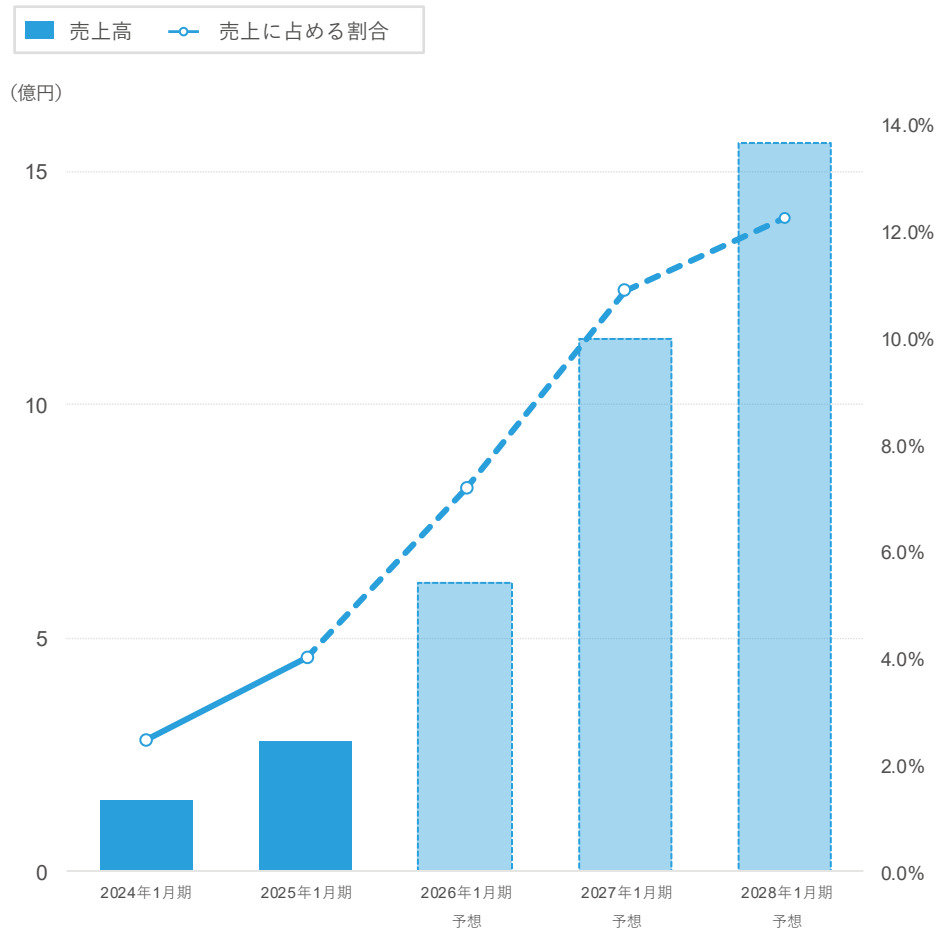
6 Appendix

再掲：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

- 既存のクロスユースが進行中のゾーン
- クロスユース発生の見込みがあるゾーン
- 2026年1月期において戦略的にアプローチをしていくゾーン

		クロス案内先サービス									
		お墓	仏壇	葬祭	宗教者手配	遺品整理	不動産	墓じまい	介護	保険	相続
クロス利用元サービス	お墓										
	仏壇										
	葬祭										
	宗教者手配										
	遺品整理										
	不動産										
	墓じまい										
	介護										
	保険										
	相続										

6 Appendix

再掲：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">・ 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・ 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・ 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	LTV向上 広告ROI改善
② データ・AI活用DX推進	<ul style="list-style-type: none">・ 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・ 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・ 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	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">・ 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・ 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	顧客体験の向上 営業効率UP 集客ROI向上 CVR※2改善

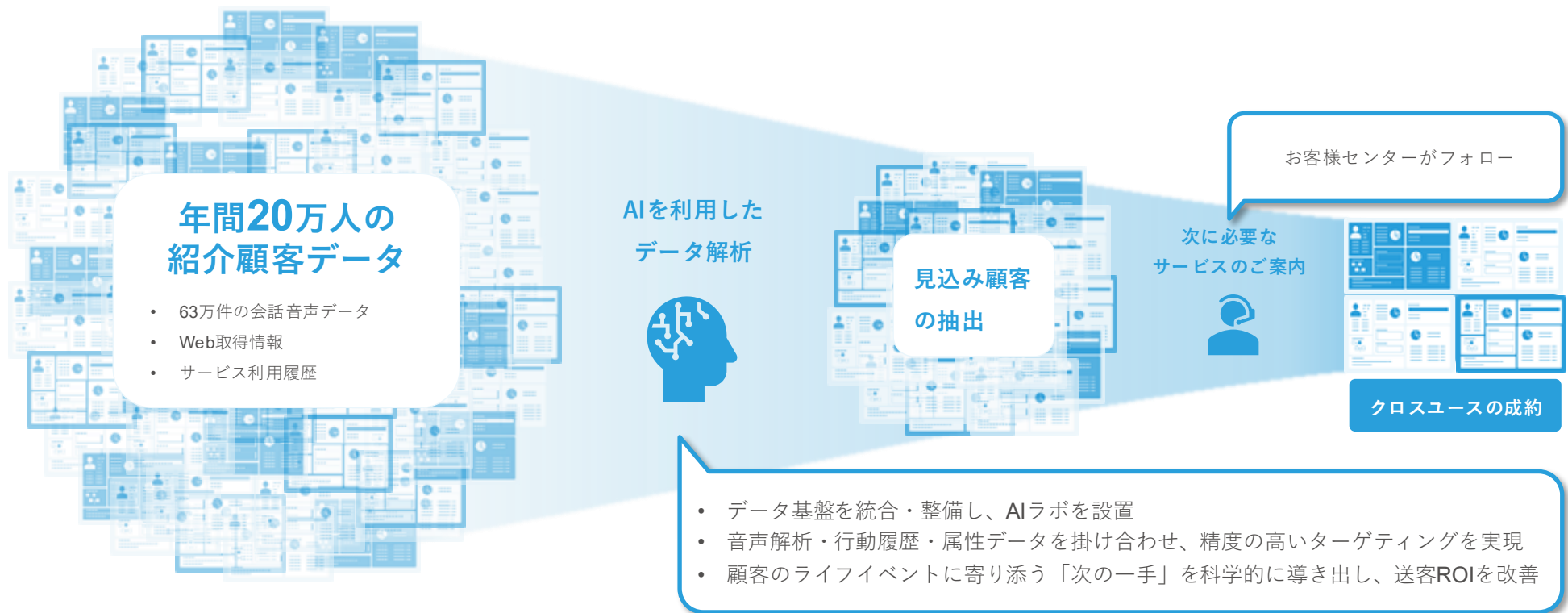
※1「Natural Language Processing」の略。「自然言語処理」のことを指し、コンピューターが人間の言語（テキストや音声）を理解し、処理する技術のこと。

※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。

6 Appendix

再掲：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。

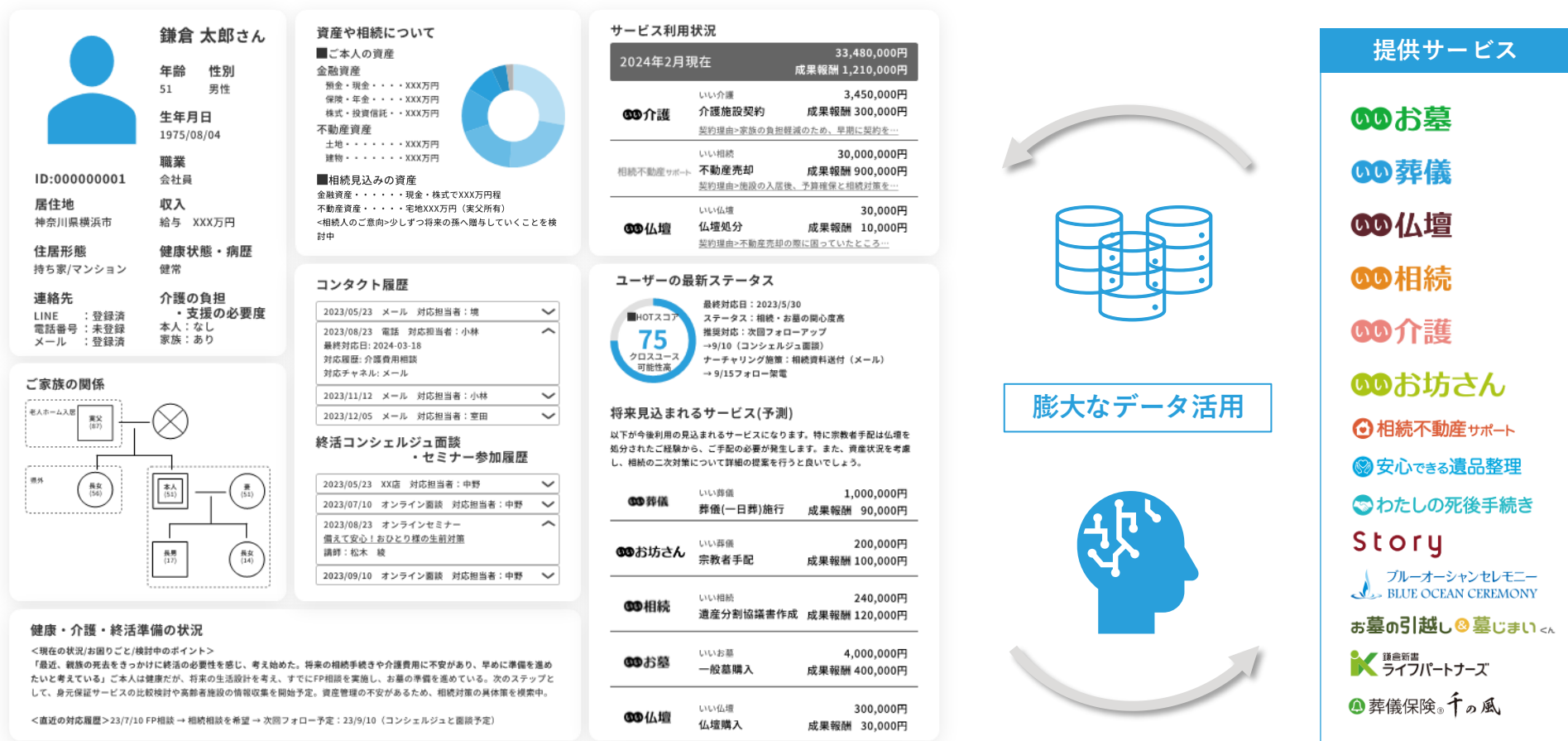


※ユーザーに寄り添った個別対応や高付加価値の提案。潜在的なニーズを捉え、問い合わせのきっかけとなった領域だけでなく終活全般に関する相談対応と提案をする。

6 Appendix

再掲：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。



再掲：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。

 **お墓**
 **葬儀**
 **仏壇**
 **お坊さん**
 **相続**
 **介護**
 **きずな生活**
 **きずな電話**
 **鎌倉新書
ライフパートナーズ**
 **相続不動産サポート**
 **安心できる遺品整理**
 **わたしの死後手続き**
 **親のこと 私のこと
シニアと家族の相談室**
Story
 **ブルーオーシャンセレモニー
BLUE OCEAN CEREMONY**
お墓の引越し & 墓じまいくん
 **えんの旅**
 **葬儀保険® 千の風**


「家族の終活」をテーマとした
新サービスの拡充

からだ

こころ

お金


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。