



2024年1月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社鎌倉新書(6184) | 2023年9月14日

つながりは、いつもここに

 **鎌倉新書**
Kamakura Shinsho

項目

1 連結決算概要

2 非財務情報

3 成長戦略

4 会社概要

目次

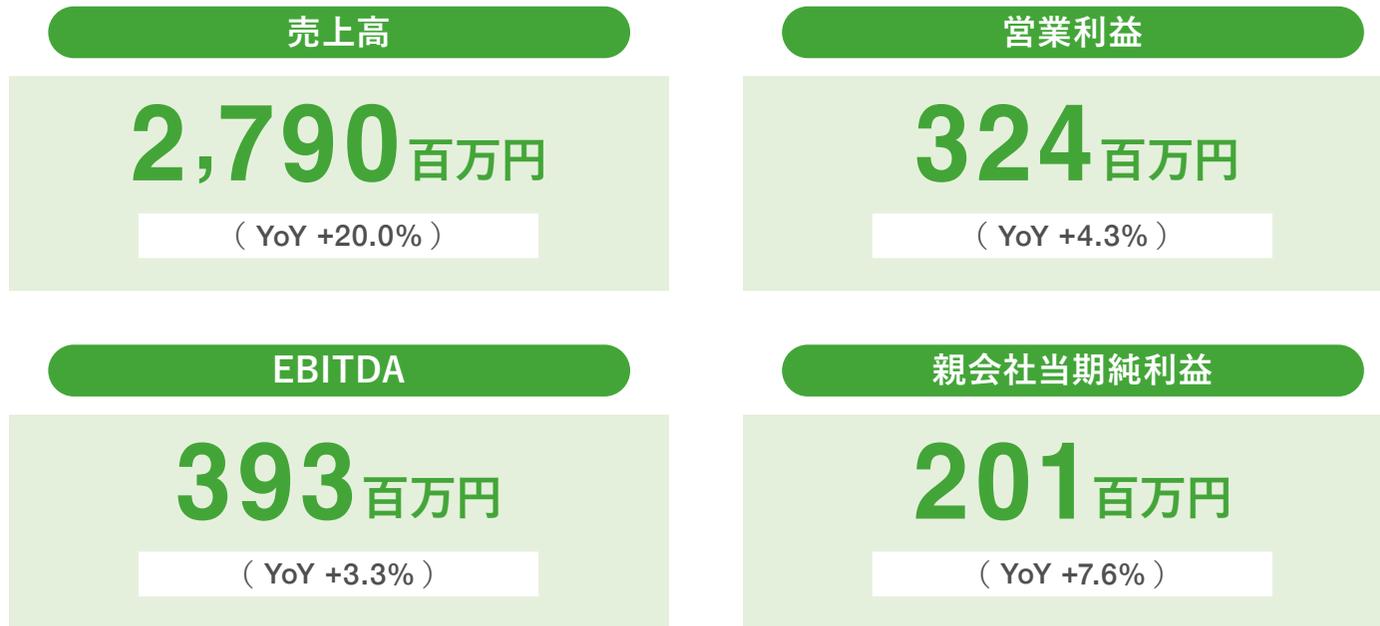
1 連結決算概要

2 非財務情報

3 成長戦略

4 会社概要

2024年1月期 第2四半期ハイライト



Highlight 1

第2四半期の売上高は昨年対比で+20%成長
来期に向けた仕込みを強化したことで計画に対し若干ビハインド
ただし今期に関しても打ち手を講じており第4四半期から大きな伸長を目指す

Highlight 2

葬祭事業が想定より苦戦しているものの、前期黒字転換したアセットマネジメント事業や
官民協働事業が大きく伸長

Highlight 3

営業利益ベースでは、黒字転換した事業の成長加速により、通期では当初想定通り

1 連結決算概要

連結決算概要及び公表計画に対する達成率

	(百万円)	2023年1月期	2024年1月期			計画対比
		上半期実績	上半期実績	増減額	前年比	達成率
連結業績	連結売上高	2,324	2,790	+465	+20.0%	42.9%
	お墓 + 仏壇	1,084	1,200	+115	+10.7%	—
	葬儀	502	512	+9	+2.0%	—
	アセットマネジメント	288	422	+134	+46.4%	—
	介護	180	268	+88	+48.9%	—
	官民	103	211	+107	+104.5%	—
	連結営業利益	311	324	+13	+4.3%	37.7%
	EBITDA	380	393	+12	+3.3%	38.2%
	連結経常利益	315	323	+7	+2.5%	37.8%
	親会社当期純利益	187	201	+14	+7.6%	34.7%
連結営業利益率	13.4%	11.6%	—	▲1.8pt	—	

1 連結決算概要

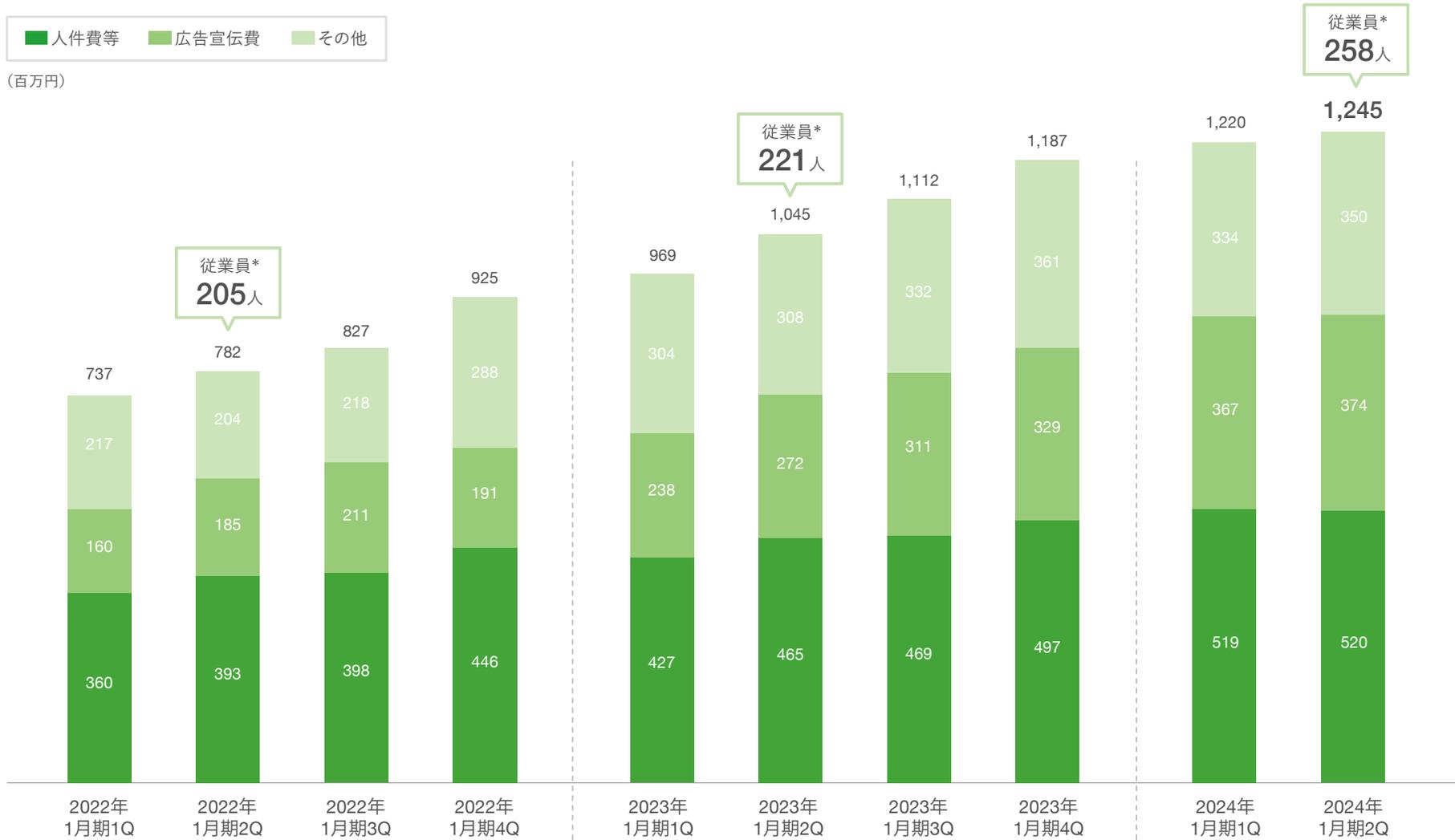
2024年1月期 計画

2024年1月期も引き続き、既存事業の安定成長と新規事業の高成長がミックスされ、売上高6,510百万円(30%増収)を計画
需要の大幅拡大が続く官民協働事業など新領域に投資・コストを積極投入するものの利益面でも大幅に増益を予定している

	(百万円)	2023年1月期	2024年1月期計画	前年比
連結業績	連結売上高	5,004	6,510	+30.1%
	連結営業利益	686	860	+25.3%
	連結経常利益	683	855	+25.2%
	親会社当期純利益	453	580	+27.9%
	連結経常利益率	13.7%	13.2%	—
	連結営業EBITDA	824	1,030	+25%

1 連結決算概要

主な費用の推移(連結ベース)



* 従業員数には、正社員、契約社員、パート、アルバイト含む

1 連結決算概要

連結貸借対照表の概況

		(百万円)	2023年1月末	2023年7月末	前期末比
連結貸借対照表	流動資産		3,615	3,233	89.4%
	うち現金及び預金		2,516	2,311	91.9%
	固定資産		701	789	112.5%
	総資産		4,317	4,023	93.2%
	流動負債		855	722	84.5%
	固定負債		74	78	105.0%
	純資産		3,387	3,222	95.1%
	うち資本金		1,057	1,057	100.0%
	うち自己株式*		▲671	▲936	-
	自己資本比率		78.2%	80.0%	+1.8pt

* 2022年1月13日付開示及び2022年12月9日付開示の株主還元策(自己株式取得)によるもの

2024年1月期 第2四半期トピックス

官民協働事業

- 今期は大規模自治体との提携強化を最優先に。政令指定都市、特別区では5割の自治体と提携
- 自治体、住民、そして地域事業者の支援を目的としたサービスラインナップを拡充
- 当社ならではのユニークな提供サービスを他の自治体に横展開することで来期以降の業績に寄与
- 今期は事業利益1億円強を見込むとともに来期は売上・利益の大幅増加を目指す

アセット マネジメント事業

- 顧客のニーズに対応した結果、相続関連のサービスラインナップが拡大中
- 明確なニーズへの対応により短期間でサービスの収益化が可能に
- 今期は事業部利益2億円強を想定。来期以降も高い成長トレンドを維持できる見込み

介護事業

- 1成約あたりのユニットエコノミクスは既に成立しており黒字化が見えてきている状況
- 今期下期中に損益分岐点に到達し、来期は通期での黒字化、再来期には利益率20%以上を目指す
- 同時に介護事業は顧客との接点を持つ重要な役割を担っていく

IT化プロジェクト

- お墓、葬祭、仏壇、相続、不動産が対象。新システムは来期2月より稼働予定
- 今期のシステム改修は完全凍結、業績への影響あるが新システムへのリプレースメントを優先
- 上記による改善効果として来期売上3億円増・コスト1.2億円削減

1 連結決算概要 トピックス

官民協働事業：大規模自治体との提携強化とサービスの多角化

キーメッセージ

- 今期は大規模自治体との提携強化を最優先に。政令指定都市、特別区では5割の自治体と提携
- 自治体、住民、そして地域事業者の支援を目的としたサービスラインナップを拡充
- 当社ならではのユニークな提供サービスを他の自治体に横展開することで来期以降の業績に寄与
- 今期は事業利益1億円強を見込むとともに来期は売上・利益の大幅増加を目指す

大規模自治体の提携が飛躍的に推進

	全国数	40期提携数	合計提携数	提携シェア
政令指定都市	20	6	11	55%
特別区	23	9	11	48%
中核市	62	19	27	44%
特例市	36	4	8	22%

※2023/8末の時点での数値を反映

提供サービスラインナップの多様化



- 終活提携協定・・・住民の方々の終活のお困りごとの解決支援
- おくやみDX・・・自治体が抱える終活における課題のソリューションを提供
- 官民協働発行媒体・・・自治体への出版物×終活ノウハウの提供と地域事業者の販促支援

アセットマネジメント事業：顧客起点でのサービスラインナップ拡大

キーメッセージ

- 顧客のニーズに対応した結果、相続関連のサービスラインナップが拡大中
- 明確なニーズへの対応により短期間でサービスの収益化が可能に
- 今期は事業部利益2億円強を想定。来期以降も高い成長トレンドを維持できる見込み

サービスラインナップの多様化

相続全般に関わる総合サイト



相続全般の疑問や困りごとを解決したい

い相続

(黒字サービス)



相続に関する具体的な課題の解決サイト



相続に強い弁護士を探したい



遺産相続弁護士ガイド

(黒字サービス)



相続税申告が得意な税理士・
相続手続きが得意な行政書士
を探したい

e税理士

e行政書士

(黒字サービス)



相続手続きの費用を知りたい



相続費用見積ガイド

(来期黒字化を予定)



相続登記を
自分でやる方法を知りたい



相続不動産サポート

(来期黒字化を予定)

※令和6年4月1日より相続登記が義務化
今後非常に大きなニーズが見込まれる

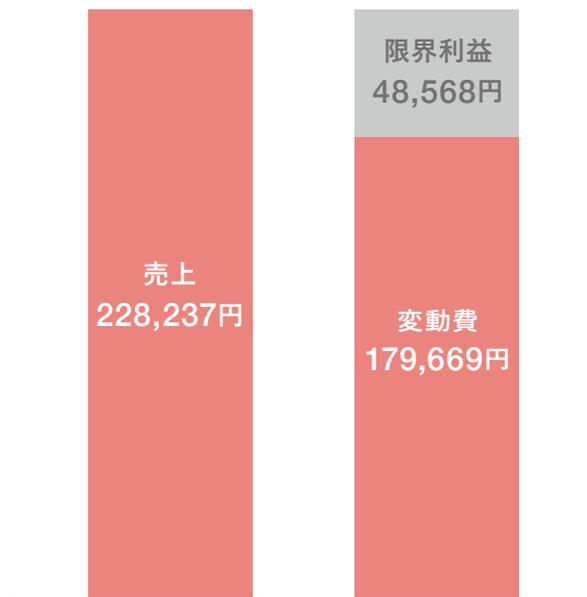
1 連結決算概要 トピックス

介護事業：黒字化に向けて着実に推移

キーメッセージ

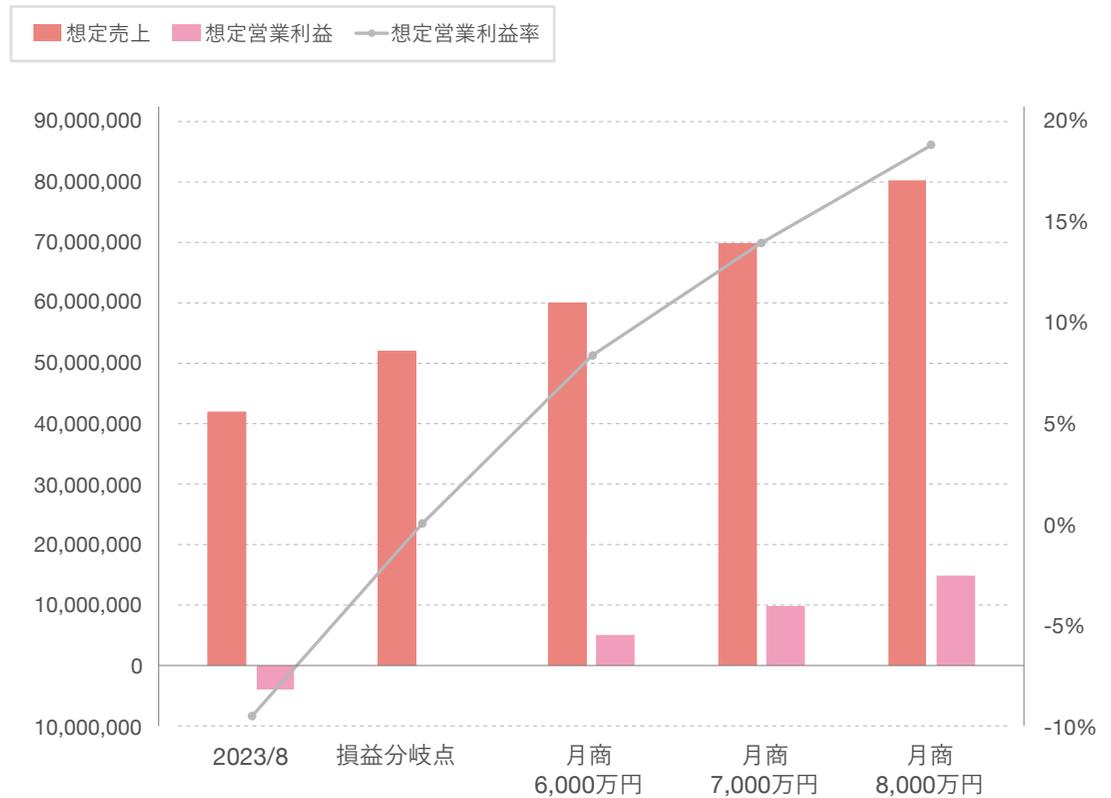
- 1成約あたりのユニットエコノミクスは既に成立しており黒字化が見えてきている状況
- 今期下期中に損益分岐点に到達し、来期は通期での黒字化、再来期には利益率20%以上を目指す
- 同時に介護事業は顧客との接点を持つ重要な役割を担っていく

1成約あたりのユニットエコノミクス



※2023/8の業績数値から算出
※変動費には広告宣伝費、相談員の人件費、キャンペーン費用が含まれる

損益分岐点を超えると利益率が大きく改善



1 連結決算概要 トピックス

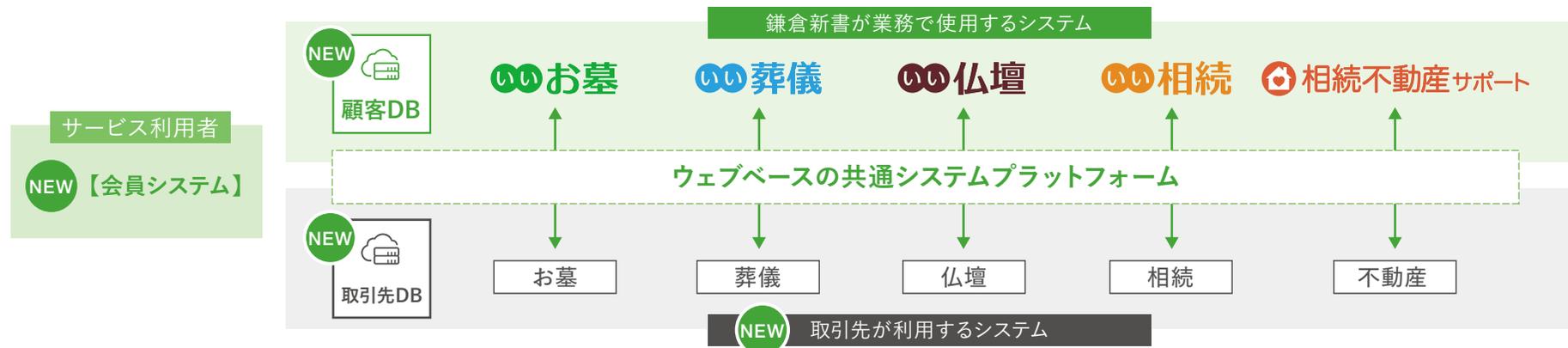
事業横断システムリプレイスメントについて

キーメッセージ

- お墓、葬祭、仏壇、相続、不動産が対象。新システムは来期2月より稼働予定
- 今期のシステム改修は完全凍結、業績への影響あるが新システムへのリプレイスメントを優先
- 上記による改善効果として来期売上3億円増・コスト1.2億円削減

システムリプレイスメントのスコープ(Phase 1)

※Phase2ではフロントエンドの抜本改修を予定



システムリプレイスメントの具体的な改善ポイント

- ・ 顧客DBが全事業部共通になることで、データドリブンな施策が可能になり、成約単価、成約率向上、クロスユース促進
- ・ 取引先、利用者にもウェブベースのシステムを提供することで、紹介、成約報告、請求などの業務が大幅に改善
- ・ コミュニケーション手段と顧客・取引先管理が劇的に改善

現在

電話・FAX中心のコミュニケーション
事業ごとに独自システムで顧客・取引先を管理

今後

ウェブベースの共通システム上で取引先・利用者をつながる
全社共通のプラットフォームで顧客・取引先を管理

1 連結決算概要

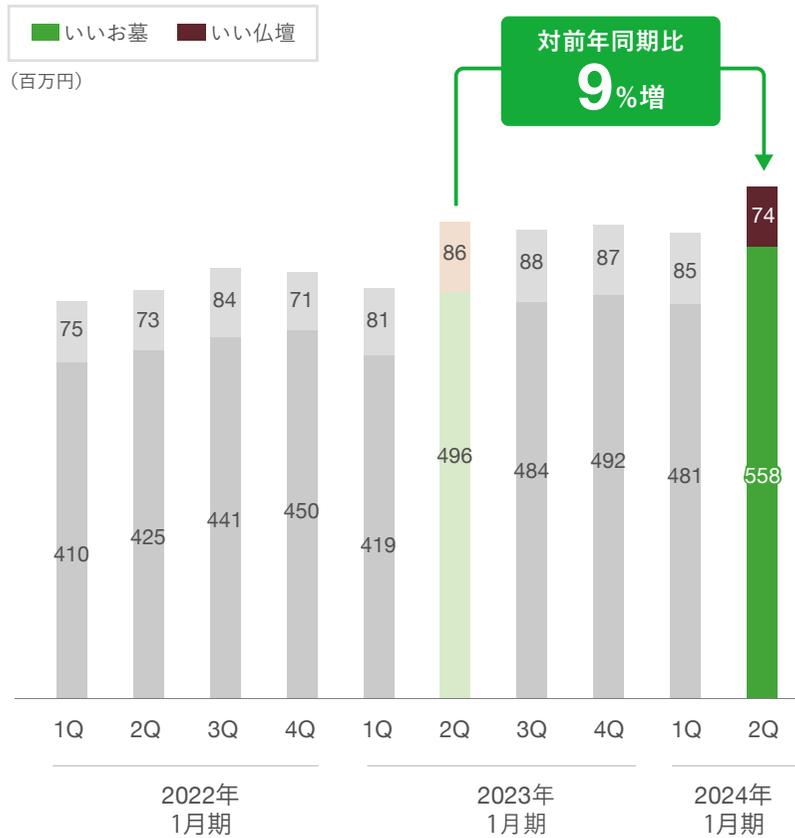
お墓仏壇事業 セグメント実績



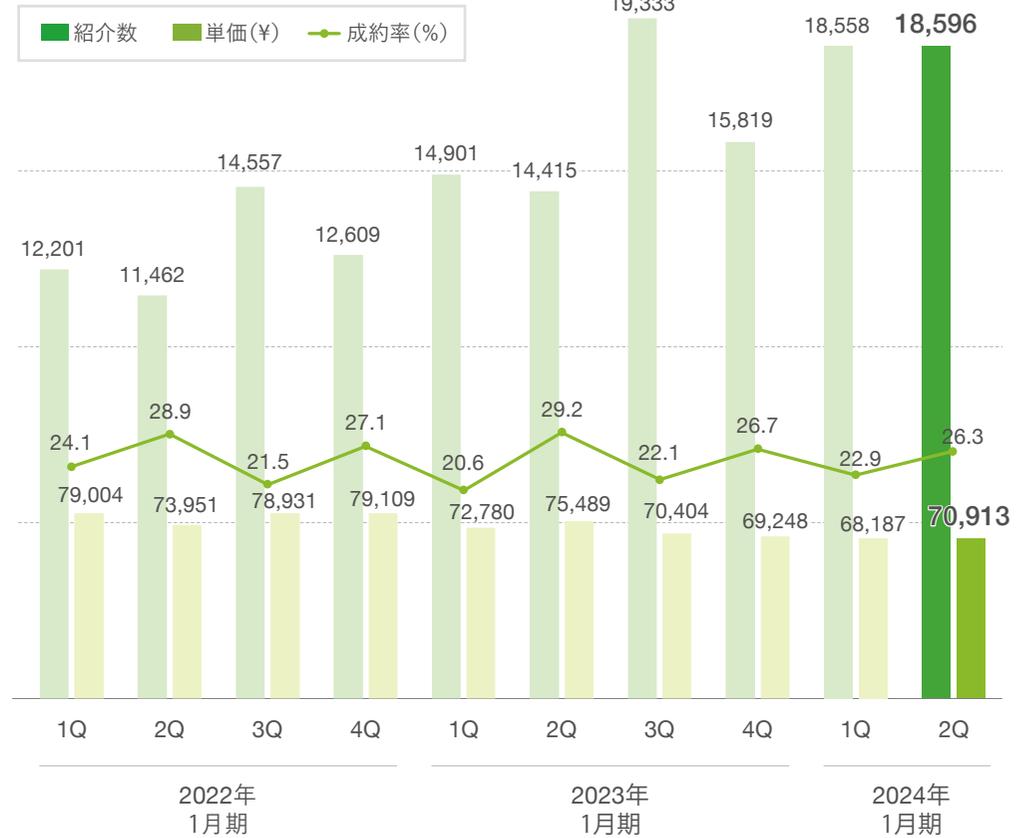
紹介数は対前年同月比で+29%と順調に推移

資料請求顧客の見学誘致強化を推進、下期に向けて成約率向上を目指す

売上高 四半期推移



お墓斡旋事業の状況



※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

1 連結決算概要

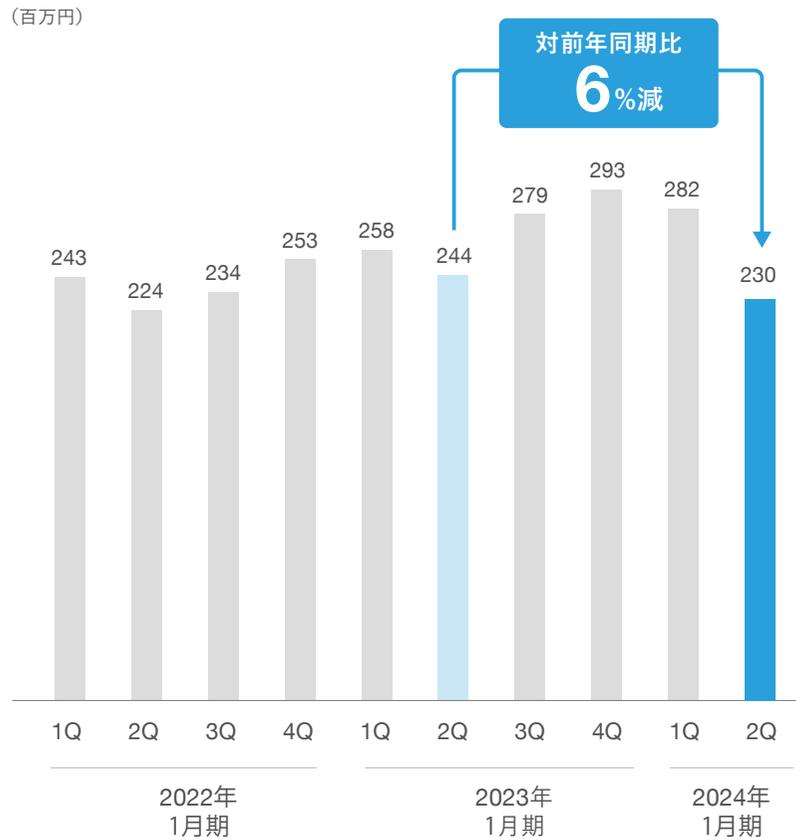
葬祭事業 セグメント実績



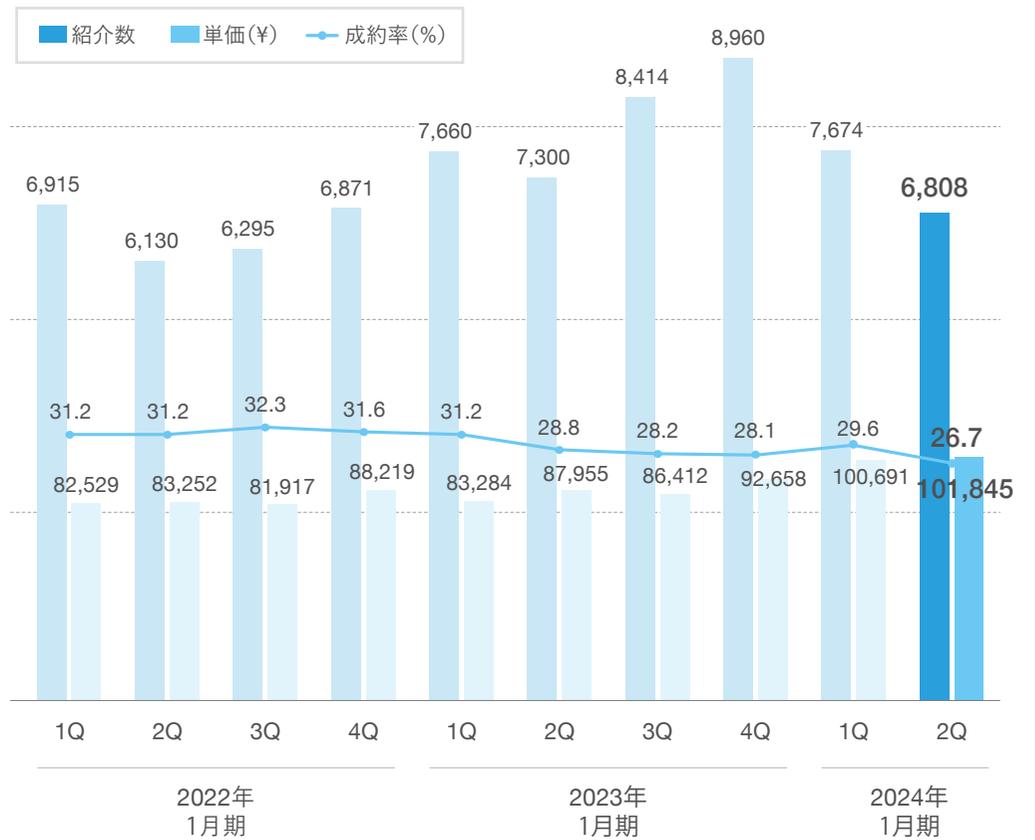
リスティング広告の競争激化によるご逝去後の顧客獲得が苦戦

ご逝去前1年以内顧客へのサービス強化を推進するとともに、短期的にはオペレーション改善に伴う紹介数・成約率向上を目指す

売上高 四半期推移



葬祭斡旋事業の状況



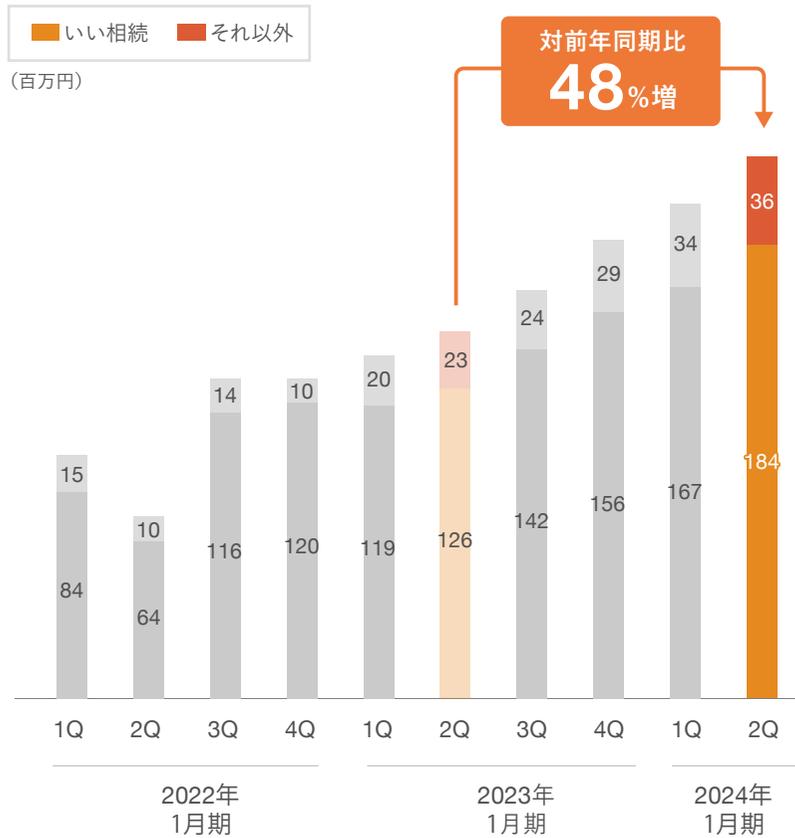
1 連結決算概要

アセットマネジメント事業 セグメント実績

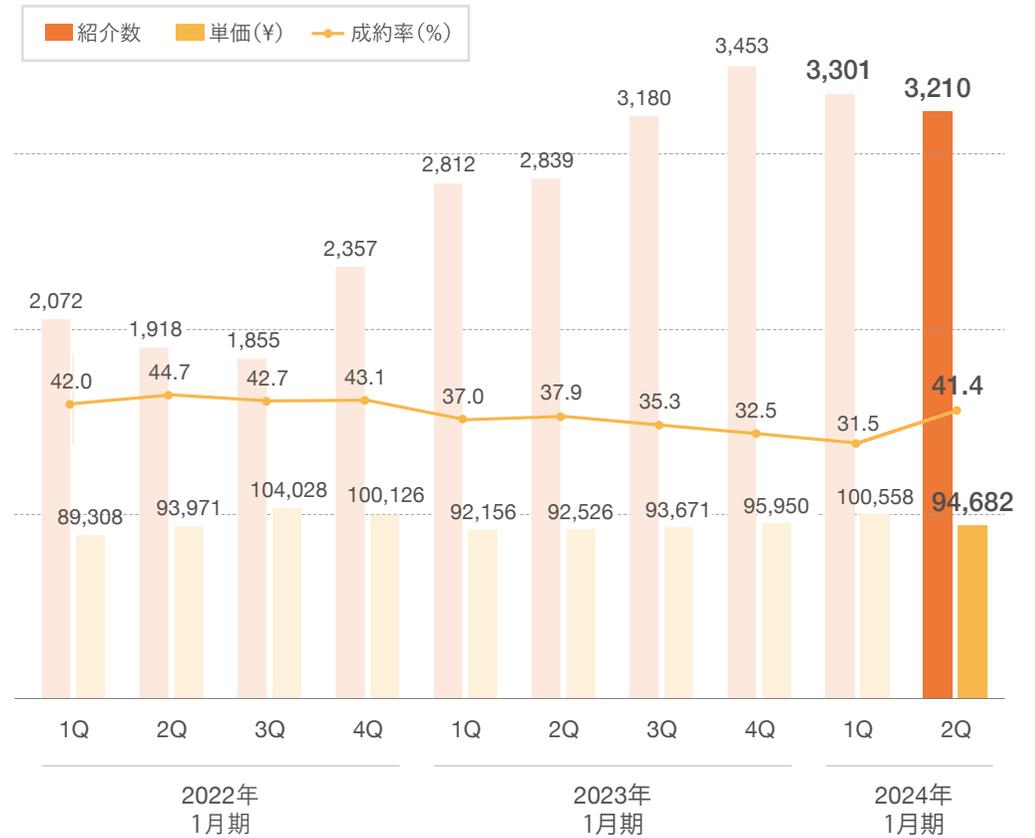


いい相続のWebサイトに加えて、顧客ニーズに合わせて新たなサイトを複数リリース
また成約率の高い提携事業者への優先紹介を開始することで成約率が飛躍的に向上

売上高 四半期推移



相続斡旋事業の状況



※アセットマネジメント事業は、従前の相続事業部と不動産事業と保健事業を合算したものの

1 連結決算概要

介護事業 セグメント実績

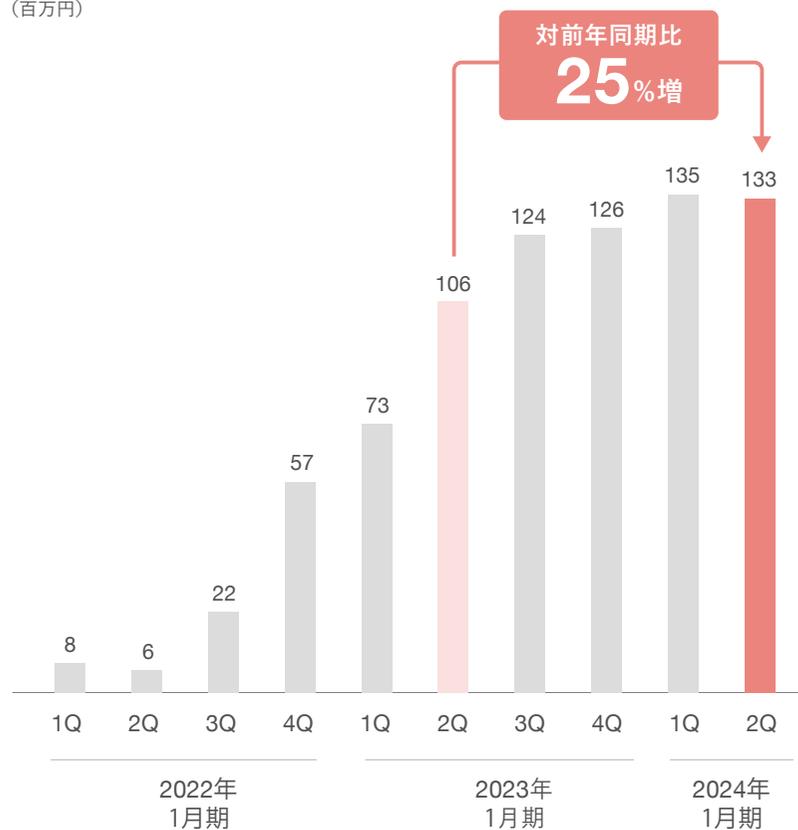


紹介数は順調に急激に伸長するも成約単価の下落の現象が発生

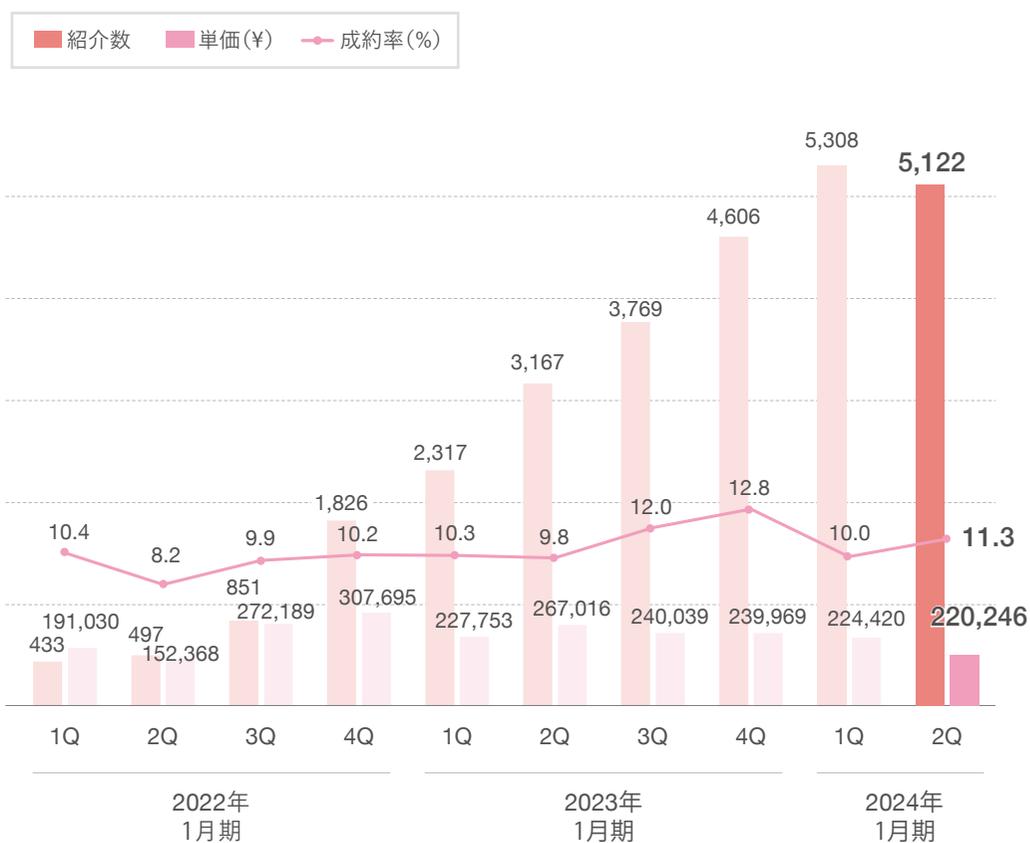
黒字化に向けてユニットエコノミクスを合わせることを最優先に最適化を推進

売上高 四半期推移

(百万円)



介護斡旋事業の状況

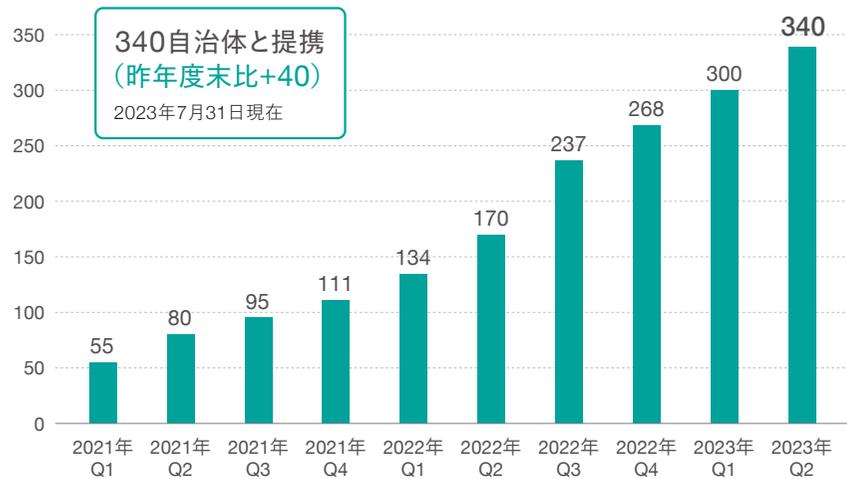


1 連結決算概要

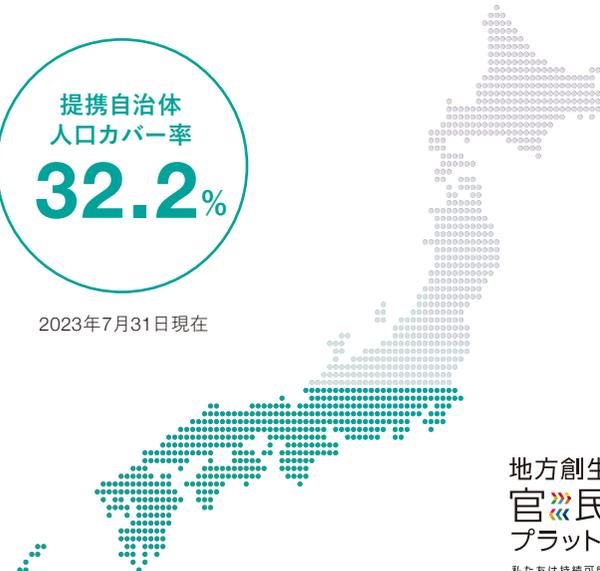
官民協働事業 主要指標の推移と活動方針

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
特に直近では政令指定都市や特別区への提携を強化。人口カバー率も32.2%に

提携自治体数推移



2023年7月31日現在



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。

官民協働事業は基盤の構築(STEP1)から事業の深化・多様化(STEP2)のフェーズへ

STEP1

基盤の構築

■自治体との提携活動開始

→東京都や横浜市、大阪府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

→おみやみハンドブック、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、おみやみコーナー開設支援(チャットボット、支援ナビ等)など

STEP2

事業の深化・多様化

■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8月現在 19自治体との提携協定締結済み

目次

1 連結決算概要

2 非財務情報

3 成長戦略

4 会社概要

CEO清水より 2024年1月期 第2四半期のメッセージ

第2四半期の業績について

2024年第2四半期の業績は、既報のとおり売上高27.9億円、営業利益3.2億円、EBITDA3.9億円となりました。葬儀や仏壇といった従前からの事業が曲がり角を迎え、さまざまな打ち手をもとに次なる成長への策を講じております。いっぽうで、介護や相続、官民協働事業といったここ数年でスタートした事業については、予定を上回る順調な成長を続けており、今期来期で赤字からトントン、トントンから黒字と順次転換していくと思われまます。さらに高齢社会下での「終活インフラ」という理念のもとで1~2年の間でスタートした店舗事業（窓口de終活）やおひとりさま事業もまだ収益的には赤字ではあるものの反響は大きく手ごたえを得ております。下半期においては事業ごとにさまざまな改善策を講じ通期の営業利益やEBITDAの達成を見込んでいます。上場企業として株主の皆さまのご期待の応えるよう安定的な利益成長、そして高齢社会の進展によって生まれる社会課題の解決の両立を図りながら、長期にわたって大きく成長する企業となることを目指してまいります。そこで今回は、決算説明には記載されない新たな取り組みである店舗事業やおひとりさま事業のこと、中長期的な戦略についての考えを記載させていただきます。「終活」というドメインの中でさまざまな事業が収益を上げつつ、これらが有機的に結びつくことによって他にはない新たな価値を生み続けてまいります。



店舗事業（窓口de終活）について

昨年、東京の大規模商業施設である錦糸町マルイに店舗を出ささせていただきました。店舗名は「窓口de終活」といい、文字通り終活に関する相談の窓口であります。この店舗を開設した目的は下記のとおりです。

(1) サービスラインナップの拡充とオフラインへの進出

当社は高齢社会の中で終活に特化した情報発信やサービス提供を行っており、カ

バーする領域は、当初の葬儀、仏壇、お墓から介護や相続、保険、不動産、見守り、生前整理、遺品整理、単身高齢者向けサービス、地方自治体を通しての情報やサービスの提供等々に広がりを見せております。シンプルに社会のニーズに合わせて事業を行ってきただけのことですが、結果的に高齢者のさまざまな課題や希望のお手伝いが、ワンストップでできる体制が出来上がってきました。そこで、それらの情報提供やサービスをオンラインだけでなく、オフラインにおいても行うことで、ユーザーとの接点を拡大するというのが発想の原点です。「窓口de終活」の店舗を通して事業とし

2 非財務情報

CEO清水より 2024年1月期 第2四半期のメッセージ

での可能性の追求と、社会課題の解決の両立を目指しています。

(2) デモグラフィと社会課題

わが国は、世界で最も高齢化が進んだ社会であります。現在でも高齢者（65歳以上）人口は29.1%と高い水準にありますが、今後も増加が続き、少子化も相まって高齢社会はますます進展していくことが人口動態から確定しています。出生数の減少、生産年齢人口の減少（もちろん人口の減少）が続いていくわが国において、社会のマジョリティである高齢者がいかに生き生きと暮らすか、そして活発に消費をするか、が大変重要なテーマであると私たちは考えています。ますます進む高齢化や家族関係の変化は、高齢者の新たな課題や希望を生み出し、それらを解決する大きなニーズが生まれています。わたしたちはリアルな店舗を通して、こうした社会が生み出す大きなニーズに対応したいと考えています。

(3) 社会の変化によってもたらされる新たな事業機会

消費者ニーズの激増と終活に関わる高齢者に向けたさまざまなサービスをリアルな店舗で提供しようという試みはこれまで存在しませんでした。そのような可能性が存在するとは世間ではまだ認識されていないのが現状です。しかし、わたしたちがそこにチャレンジしようとするにはそれなりの根拠があります。それは、わたしたちが考えていることと似たようなことが、保険の市場で起こったからです。保険の販売チャンネルは、以前は保険会社の営業職員が担っていました。わたしが若い頃は女性の営業職員が主流で、その後フィナンシャルプランナーの資格を持った職員による提案型の販売が中心だったように思います。最近では代理店による販売が増えており、中でも20世紀にはなかった来店型保険ショップというチャンネルが存在感を増しています。保険はプッシュ型の営業活動で販売されていた時代から、社会の変化や保険の進化が消費者のニーズの変化を生み出し、結果的に販売チャンネルの多様化を生み出したということだと思います。

そんな中で、わたしが勝手に参考にさせていただいているのは「ほけんの窓口グ

ループ株式会社」という企業様で、店舗販売型の保険代理店の大手企業であります。同社のウェブサイトによれば、2000年に第1号の保険ショップを開設して以降年々店舗網を広げ、直近では何と806店舗（2022年6月）を有するまでに至っております。ここ数年間の売上高も400～450億円、営業利益も50億円～90億円程度を上げる大きな存在感のある企業です。

いまから20年前に保険が店舗で販売されると思っていた人は少なかったと思います。しかし、社会は常に変化し、それに伴って消費者のニーズも変化します。結果として、それまでに存在しなかった保険の販売チャンネルができあがったのです。現在では、数多くの企業が来店型保険ショップのビジネスに参入し、ありとあらゆる場所に店舗を見かけることができます。社会の変化によるニーズの変化を見極め、それを先取りして事業を行うことの大切さをここから学びました。

高齢社会の進展を背景として終活に関するニーズを満たす店舗も、今後は保険ショップと同様に近い将来、市民権を得ることは間違いありません。そこで当社は、将来を見据え、これまで社会に存在しなかった店舗を開設しました。需要の高まりと当社のノウハウの蓄積によって1～2年の近いうちに採算が取れ、それが見えてきた時点から店舗展開を開始することを想定しています。数百店舗、数百億円の売上ポテンシャルがあるものと考えており、大きな収益が将来必ずもたらされるものと確信しています。

✖ おひとりさま事業について

昨年の推計ではわが国における高齢者（65歳以上）は3,600万人を超え比率では29.1%にも及びます。そして、当然のことですが今後もその比率は向上していきます。さらに、高齢者がいる世帯の中で、単独世帯と（単独世帯の予備軍でもある）夫婦のみの世帯はその6割以上となっています。そうした中で、身寄りのない高齢者に身元

2 非財務情報

CEO清水より 2024年1月期 第2四半期のメッセージ

保証や生活支援、あるいは死後の事務手続きなどのサービスに対する需要は高まる
いっぽうであります。

このことは国家としての重要な課題であると岸田政権においてもその重要性を認識し、取り組みを強めていくようです。8月に出された岸田首相のコメントが官邸のホームページに掲載されています。

岸田内閣では、全世代型社会保障の構築の一環として、身寄りのない高齢者の生活上の課題に丁寧に向き合い、お一人でも安心して歳(とし)を重ねることができる社会を作っていく、こうした取組を進めてまいります。具体的には、意見交換の場でも申し上げましたが、本日公表した総務省の実態調査も踏まえて、厚生労働省において、身元保証や民間事業者によるサポートについて、実態把握、そして課題の整理、これを行ってまいります。その上で、安心して民間事業者による身元保証等のサポートを受けることができる、こういった仕組みづくり、さらには豊島区のような先進事例も参考にしながら、十分な資力がない高齢者への相談体制の整備など、内閣官房による調整を含めた省庁横断的な視点で取組を検討してまいりたいと考えています。

出典:首相官邸ホームページ
社会福祉法人豊島区社会福祉協議会等との意見交換等についての会見
https://www.kantei.go.jp/jp/101_kishida/statement/2023/0807kaiken.html

終活インフラをミッションとする当社では、このような社会が生み出す大きなニーズに対応すべく、おひとりさま事業を推進しています。当該事業は、社会に対する貢献性が高いものでもありますので積極的に推進したいと考えております。いっぽうで、契約期間が長くなったり、契約者が高齢者であったりといった問題点もあり、事業としてのリスク等も鑑みながら、適切に進めてまいります。企業としての社会貢献の追求と、事業の健全性や収益性とのバランスをとりながら事業を進めてまいります。

✕ 改めて基本的な戦略

新たな取り組みとしての店舗事業とおひとりさま事業について記していましたが、改めて当社の中長期戦略についてご理解いただきたいと思います。

- (1) シニアの終活を事業ドメインと定め、ここに関するさまざまな情報・サービスのラインナップをつくりあげ、その一つひとつを単独で事業として成立させる。そして、その提供する価値を磨き続ける。
- (2) さまざまな情報・サービスのラインナップをつくりあげることでユーザー(シニアやその家族)にとって人生のさまざまなフェーズで起こるさまざまな課題をシームレスに解決できる唯一無二の存在になる。
- (3) さまざまな課題をシームレスに解決する能力は、それらの課題が持ち込まれる場所=地方自治体においても重宝な存在となり得るはず。現在でも高齢者比率が30%に迫り、今後40%に向かっていく日本社会の中で課題は増え続け、シニアの終活はニッチの領域ではなく、行政における住民サービスのメインストリームでもある。高齢化が加速する中でバンクする行政サービスを補完する民間企業の存在は必要不可欠である。
- (4) 一つひとつの事業が提供する価値は、オンライン(WEB等)というチャンネルだけではなく、オフライン(=店舗等)でも求められている。ただし一つの事業だけで店舗を出すことは採算的に難しい。さまざまなサービスのラインナップが充実してきたことで、店舗で事業として成立させることが始めて可能となった。そして新たな集客チャネルの創造には、保険の市場で起こったことと同様の莫大な潜在市場が眠っている。潜在市場に対して最も早くアプローチし、ノウハウをつくりあげることのできる領域でのチャンピオンになる。
- (5) わたしたちの企業としての価値は、一つひとつの事業から生み出される価値の足し算ではなく、それらの融合から生み出される掛け算としての価値であるべきと考

2 非財務情報

CEO清水より 2024年1月期 第2四半期のメッセージ

える。掛け算とは集客チャネルの複線化であり、ユーザーによるサービスの複数利用である。そして最終的にはユーザーのサービスの利用頻度と琴線に触れるサービスがブランドとなることを目指す。

終活インフラに向けて

以上、ここでは非財務情報として、主に経営にあたっての基本的な考え方や中長期的な取り組みについて記載させていただきました。空想のような話で大変恐縮ではありますが、市場は確実に存在していますし、現実的にも一步一步進んでいることも間違いありません。じゃあいつまでにやるんだという声が聞こえてきそうですが、新たな市場の開拓ということでもあり近い将来と答えるしかありません。しかし、経営者としてそこに至る手前でのマイルストーンはきちんとお示しすることが必要だと考えております。それはこの資料にもありますように、ここ数年取り組んできた主要な事業が黒字に転換する2025年1月期と考えています。この期にはEBITDA15億円を見込んでおり、達成は責務であると考えています。当社のミッションである終活インフラに向けては、これらのさまざまな施策と共に、公的機関や民間企業との提携なども交えながら必ず実現したいと考えております。引き続き株主の皆様のご指導、ご支援をお願い申し上げます。

2 非財務情報

当社が担う社会的責任とESG及びSDGs取り組みについて

領域	項目	内容	SDGs
E	システム導入検討中	2023年1月期にシステム導入開始、2024年1月期までにScope1.2へ対応、開示及びScope3のシナリオ分析まで計画、2025年1月期にScope3の開示検討中	
E	—	有価証券報告書の開示の義務化に向け、ガバナンス、戦略、リスク管理、指標や目標の4つの視点で開示検討中	
S	ピープルマネジメント	毎年の従業員アンケート実施、従業員エンゲージメントレベル把握、上司/部下と1on1の対話の機会創出	 
S	働き方	原則：週2日のテレワーク勤務体制、職種やハンデある方について柔軟に時間・場所にとらわれない働き方を推進	 
S	ダイバーシティ関連	女性比率45%、管理職に占める女性は6名、社外取締役1名、HBC会長1名、マネージャー4名障害者雇用1名から2024年1月期には3名の採用を目指す	 
S	Well-being、ダイバーシティ	女性とくに子育て世代の働き方や環境を整備するためにミモザプロジェクト始動、2023年2月より看護・介護休暇付与日数増、時間単位での特別休暇取得制度等、諸規定を変更	  
G	独立社外取締役の活用	取締役7名、独立性要件を満たす社外取締役は4名で構成、社内取締役3名のうち1名は昨年まで独立社外取締役であった公認会計士の資格を有する者がCFOに就任	
G	スキルマトリックス	各取締役のスキルマトリックスを開示、不足するスキルの検討と今後新たに取締役に選任するか否かの検討に役立っている	
G	取締役会の実効性評価	第三者評価を実施予定、第三者により各取締役及び監査等委員に対して、アンケート、必要によりヒアリングを実施、取締役会の実効性評価の結果は公表予定	
G	指名・報酬委員会の設置	2022年1月期末より取締役会の諮問委員会として、任意の指名・報酬委員会を設置、委員会は、COO、社外取締役2名(過半数)の3名で構成、委員長は独立社外取締役が就任	
G	招集通知、IRの英訳開示	IRについては従来より、経営陣に係る招集通知へも英訳開示を予定、短信や有報は今後の検討課題、グローバルな機関投資家等との建設的な対話を促進するために情報の充実を図る	

目次

1 連結決算概要

2 非財務情報

3 成長戦略

4 会社概要

企業理念と取り組み基本方針

Mission

私たちは、明るく前向きな社会を実現するため、
人々が悔いのない人生を生きるためのお手伝いをします

Vision

終活が当たり前になる、
その時だれもが鎌倉新書をイメージ(想起)する

Strategy



「スピーディーな事業拡大」「他社との事業提携プラットフォーム構築」「顧客データ分析(AI活用)ノウハウストック」

当社のビジョンとミッション達成のために必要な上記3つの拡充を図り、相乗効果で収益を飛躍的向上させる

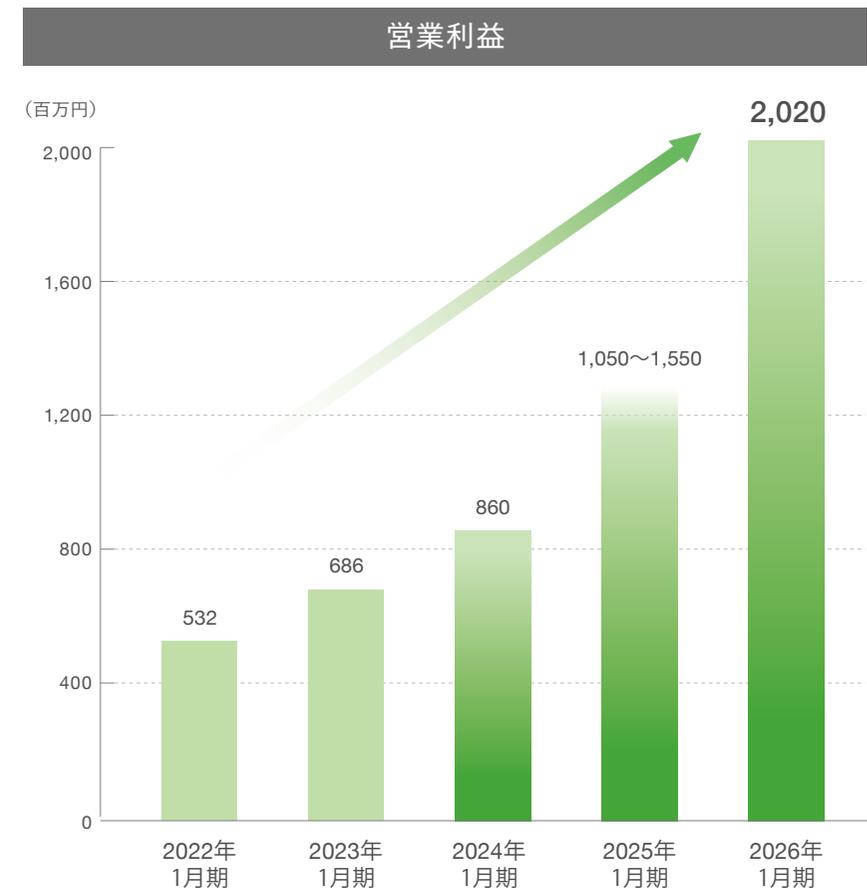
3 成長戦略

2026年1月期に向けて

2025年1月期に全ての主な事業の黒字化、2026年1月期は売上高100億円を目指す

原価や仕入れがなく、粗利益の高い事業構造であり、損益分岐点を越えれば利益の大幅向上が見込まれる

そのために必要な人材確保、集客やサービス拡充のために必要な投資を継続的に実施



3 成長戦略

成長イメージ 既存事業の安定成長に加えて、新たなサービス創出・チャネル開拓による更なる成長を加速



※1 お墓、葬祭、アセットマネジメント、介護、仏壇、官民、書籍、ハウスポートクラブ、エイジプラス

※2 終活ドメインの下で取り組む新たな事業

3 成長戦略

各事業・プロジェクトの利益貢献ロードマップ

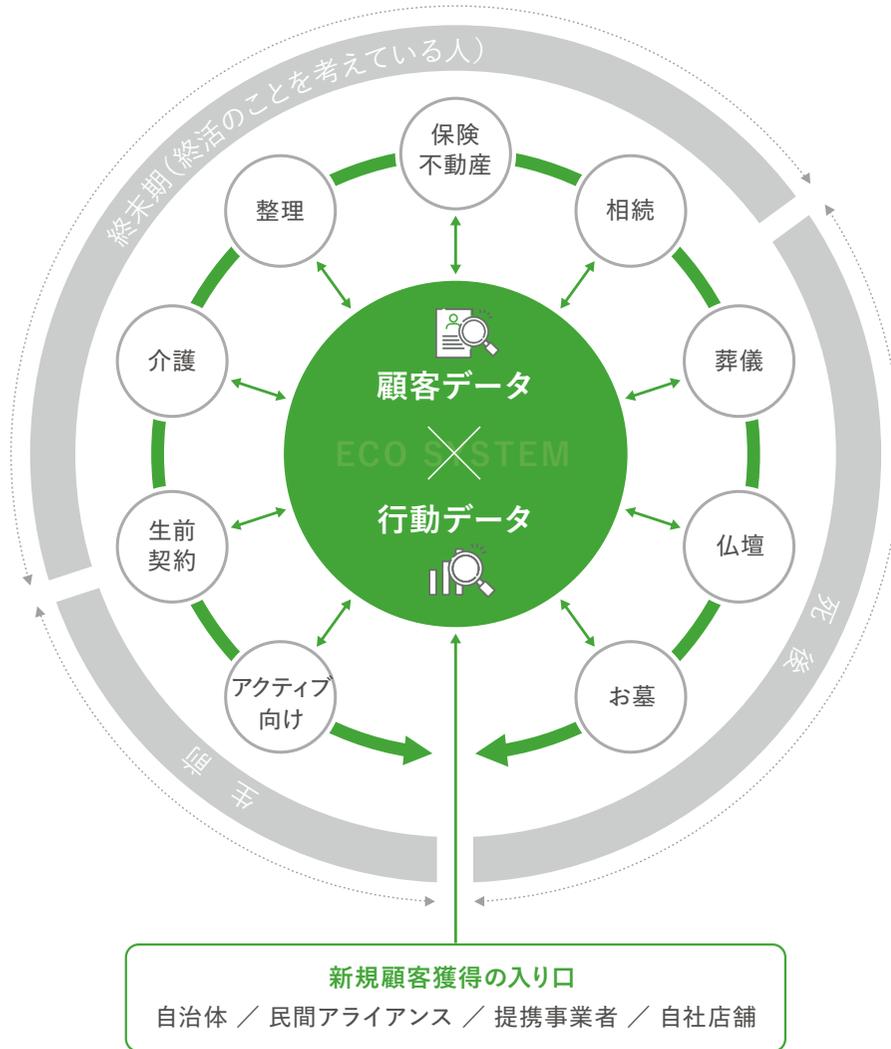
終活インフラの実現に向けて新たな事業を積極的に推進し、順次利益貢献へ転換することで数年後の飛躍的な利益創出を目論む

●…黒字または収支均衡 ●…【投資フェーズ】営業赤字

事業(サービス)	2022年1月期	2023年1月期	2024年1月期	2025年1月期
👤お墓	●	●	●	●
👤葬儀	●	●	●	●
👤仏壇	●	●	●	●
👤相続	●	●	●	●
官民協働	●	●	●	●
👤不動産	●	●	●	●
🚤 House Boat Club Story	●	●	●	●
🌿 きずな生活, 📞 きずな電話	●	●	●	●
👤介護	●	●	●	●
👤保険	●	●	●	●
👤わたしの死後手続き	●	●	●	●
👤窓de終活	●	●	●	●
クロスユース拡大PJ	●	●	●	●
集客チャンネルPJ	●	●	●	●

3 成長戦略

鎌倉新書のエコシステム



エコシステムによってもたらされる成長

- 1 コンテンツ・サービスをユーザーにご利用いただくことで、鎌倉新書に顧客データが蓄積
- 2 膨大な顧客データとユーザーの複数利用によって、さらにデータが蓄積されていく
- 3 当社独自のエコシステムを構築、さらにAI等テクノロジーを活用する
- 4 上記により、わが国における唯一無二の終活インフラ企業となる

3 成長戦略

リアルネットワーク集客 （大手金融機関や自治体との業務提携・自社店舗）

生前の終活における課題を解決すべく、多くの顧客基盤を持つ民間企業や地方自治体と連携
加えて自社店舗関連でさまざまな実証実験を重ね、領域における成功事例を作り横展開を行う

大手金融機関

第一生命保険株式会社
株式会社 三井住友銀行
株式会社 三菱UFJ銀行
株式会社 横浜銀行
株式会社 東京スター銀行
株式会社 常陽銀行
株式会社 足利銀行
株式会社 群馬銀行
日本郵便株式会社

and more

自治体

神奈川県 横浜市
東京都 中央区
東京都 目黒区
東京都 江戸川区
東京都 練馬区
東京都 中野区
東京都 板橋区
東京都 足立区
大阪府 堺市
福岡県 福岡市
千葉県 千葉市
千葉県 船橋市
鹿児島県 鹿児島市

and more

自社店舗



窓口de終活 錦糸町マルイ店

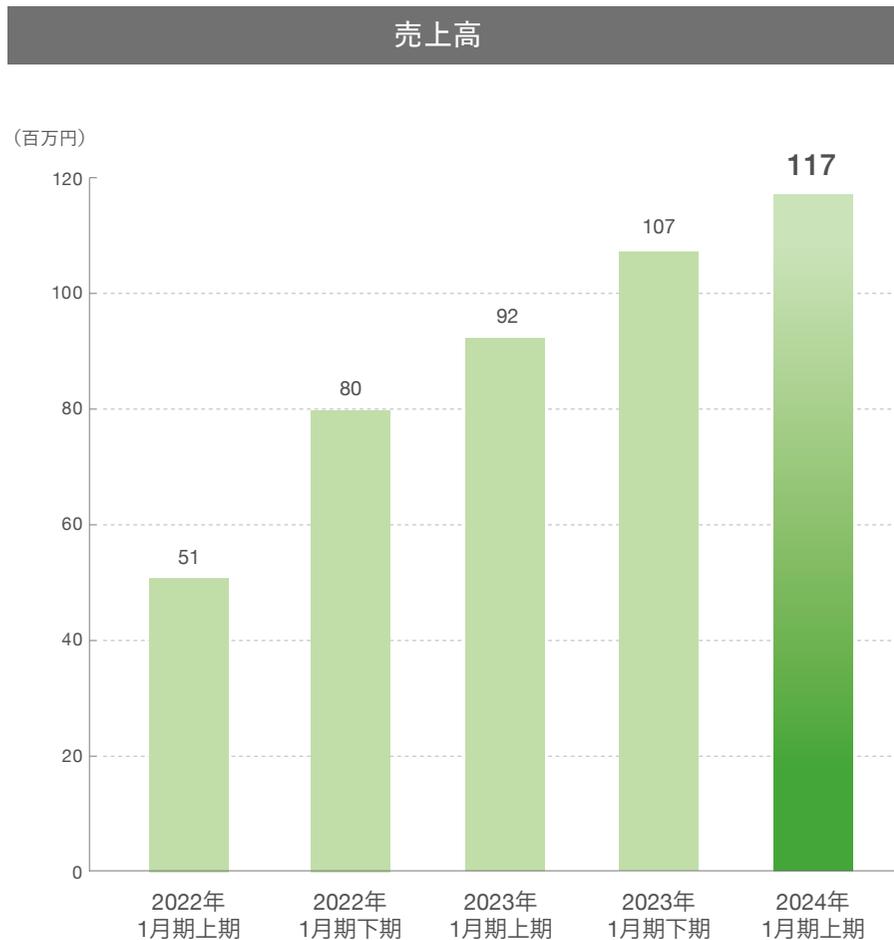
終活に関するお悩みの個別相談や、終活について学べるセミナーが無料で開催
本事業により、リアルでのお客様との接点づくりを行い、より多くの人々の終活に関する課題や不安の解消を目指します



3 成長戦略

クロスユースの拡大

様々な施策を推進することで、2026年1月期にクロスユース経由の売上を10億円を目指す



主要な取り組み

成功事例を蓄積

お客様センターへの問い合わせを元に、顧客視点での様々なクロスユース成功事例を蓄積

主要事業の顧客データを統合

各サービスの利用履歴との紐づけが可能になることでデータに基づいた施策が可能に

潜在顧客の囲い込み

各事業やリアルネットワークからの潜在顧客をしっかりと囲い込んでいく

目次

1 連結決算概要

2 非財務情報

3 成長戦略

4 会社概要

4 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	10億5,708万円
所在地	本社：東京都中央区京橋2-14-1 兼松ビルディング3階 支店：大阪／名古屋／福岡
従業員数	258名(契約社員、パート、アルバイト含む)
事業内容	高齢社会に向けた終活関連サービス事業 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
グループ企業	株式会社ハウスポートクラブ 株式会社エイジプラス



※2023年7月31日現在

4 会社概要

鎌倉新書のビジネスモデル

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てまいります。



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。