

2027年1月期 第1四半期
決算説明資料



株式会社鎌倉新書 (6184)

2026年6月11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	379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、終活に関わる引継サービスを提供 自治体に対する高齢者領域での住民サービスの支援

※2026年4月30日時点

目次

- 1 連結決算概要
- 2 業績見通し
- 3 資本コストや株価を意識した経営方針（重点項目）
- 4 中期経営計画と長期ビジョン
- 5 各事業の業績
- 6 Appendix

1 連結決算概要

2 業績見通し

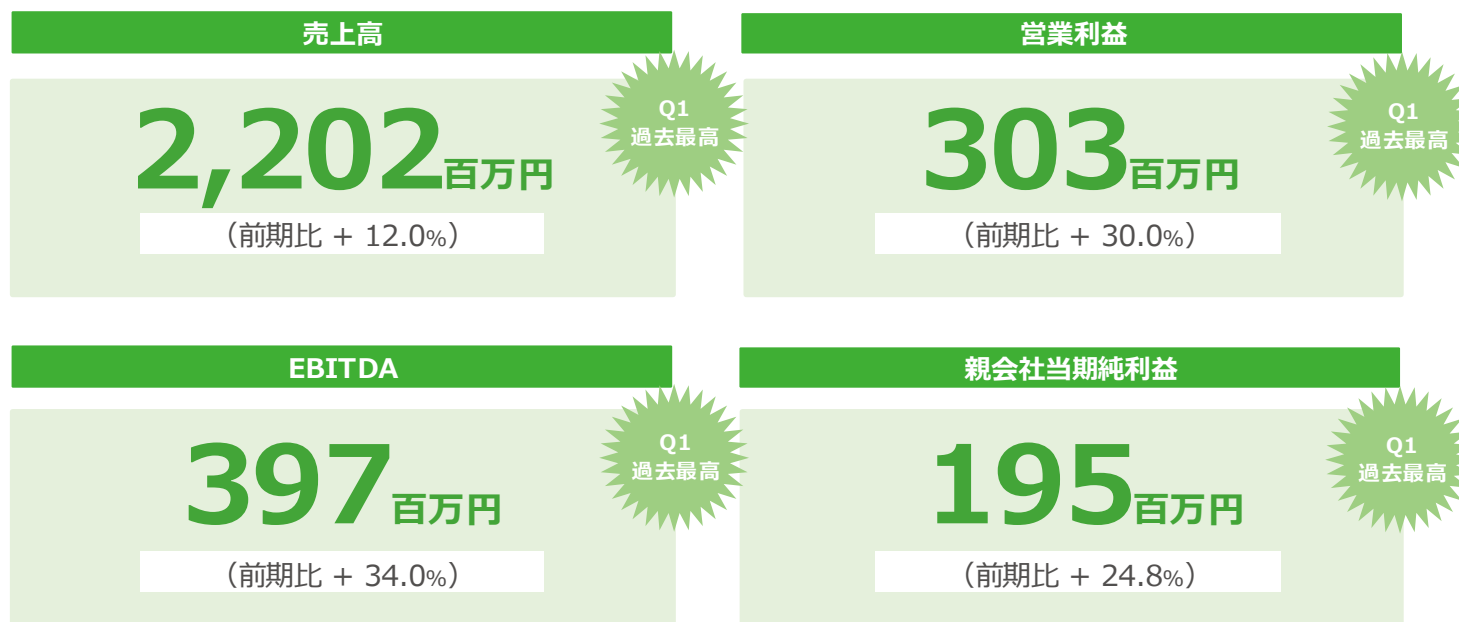
3 資本コストや株価を意識した経営方針（重点項目）

4 中期経営計画と長期ビジョン

5 各事業の業績

6 Appendix

2027年1月期 第1四半期 決算総括



- 主要指標全てにおいてQ1の過去最高を更新。特に、営業利益は前年同期比30.0%増、EBITDAは同34.0%増と大きく伸長
- 事業別では、介護事業が前年同期比48.1%増、葬祭事業が同20.7%増と全社の成長を牽引
- S O M P Oホールディングスとの業務提携が2月1日よりスタート
- 中長期戦略の重要テーマの一つであるクロスユースについて、前年同期比+85%と大きく伸長

1 連結決算概要

損益計算書

売上高・営業利益・EBITDA・親会社当期純利益各指標ともにQ1において過去最高を更新

		2026年1月期Q1	2027年1月期Q1		
		実績	実績	増減額	前年同期比
		(百万円)			
連結損益計算書	連結売上高	1,966	2,202	235	+12.0%
	お墓	594	675	80	+13.6%
	葬祭	375	453	77	+20.7%
	アセットマネジメント	191	197	5	+2.9%
	介護	179	265	86	+48.1%
	官民	203	227	24	+11.8%
	少額短期保険	229	238	9	+4.1%
	その他	192	144	-48	-25.0%
	連結営業利益	233	303	70	+30.0%
	連結営業利益率 (%)	11.9	13.8	-	+1.9pt
EBITDA	296	397	101	+34.0%	
連結経常利益	230	311	81	+35.5%	
親会社当期純利益	156	195	38	+24.8%	

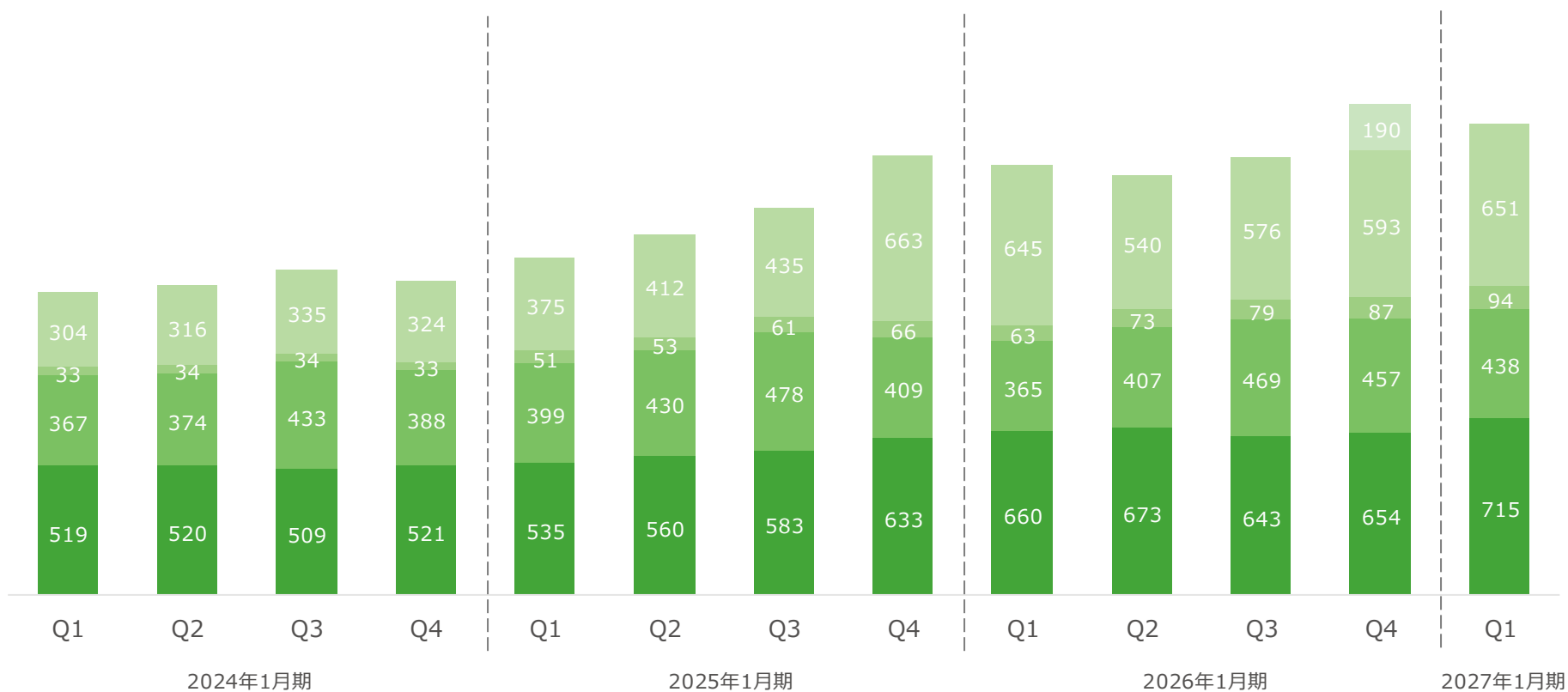
1 連結決算概要

費用推移

費用合計前年同期比+9.5%

(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

配当金の支払いにより流動資産が減少。自己資本比率は74.4%と引き続き高水準を維持

		(百万円)	2026年1月末	2026年4月末	前期末比
連結貸借対照表	流動資産		5,796	5,102	-12.0%
	うち現金及び預金		4,204	3,490	-17.0%
	固定資産		2,304	2,234	-3.0%
	総資産		8,100	7,336	-9.4%
	流動負債		1,380	1,268	-8.1%
	固定負債		371	341	-8.1%
	純資産		6,348	5,726	-9.8%
	うち資本金		1,671	1,671	0.0%
	うち自己株式		0	0	0.0%
	自己資本比率 (%)		75.1	74.4	-0.7pt

目次

1 連結決算概要

2 業績見通し

3 資本コストや株価を意識した経営方針（重点項目）

4 中期経営計画と長期ビジョン

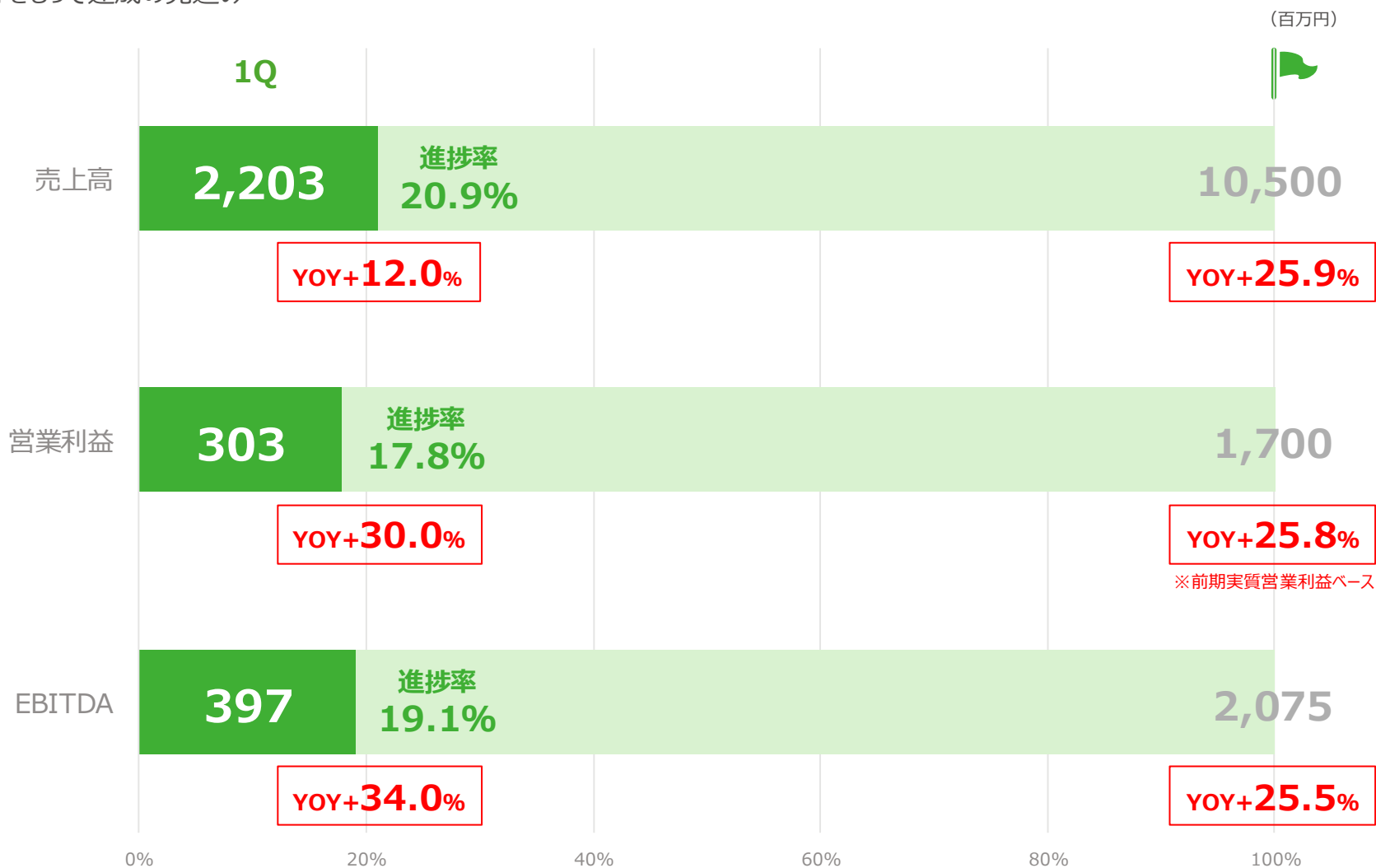
5 各事業の業績

6 Appendix

2 業績見通し

2027年1月期 業績見通し

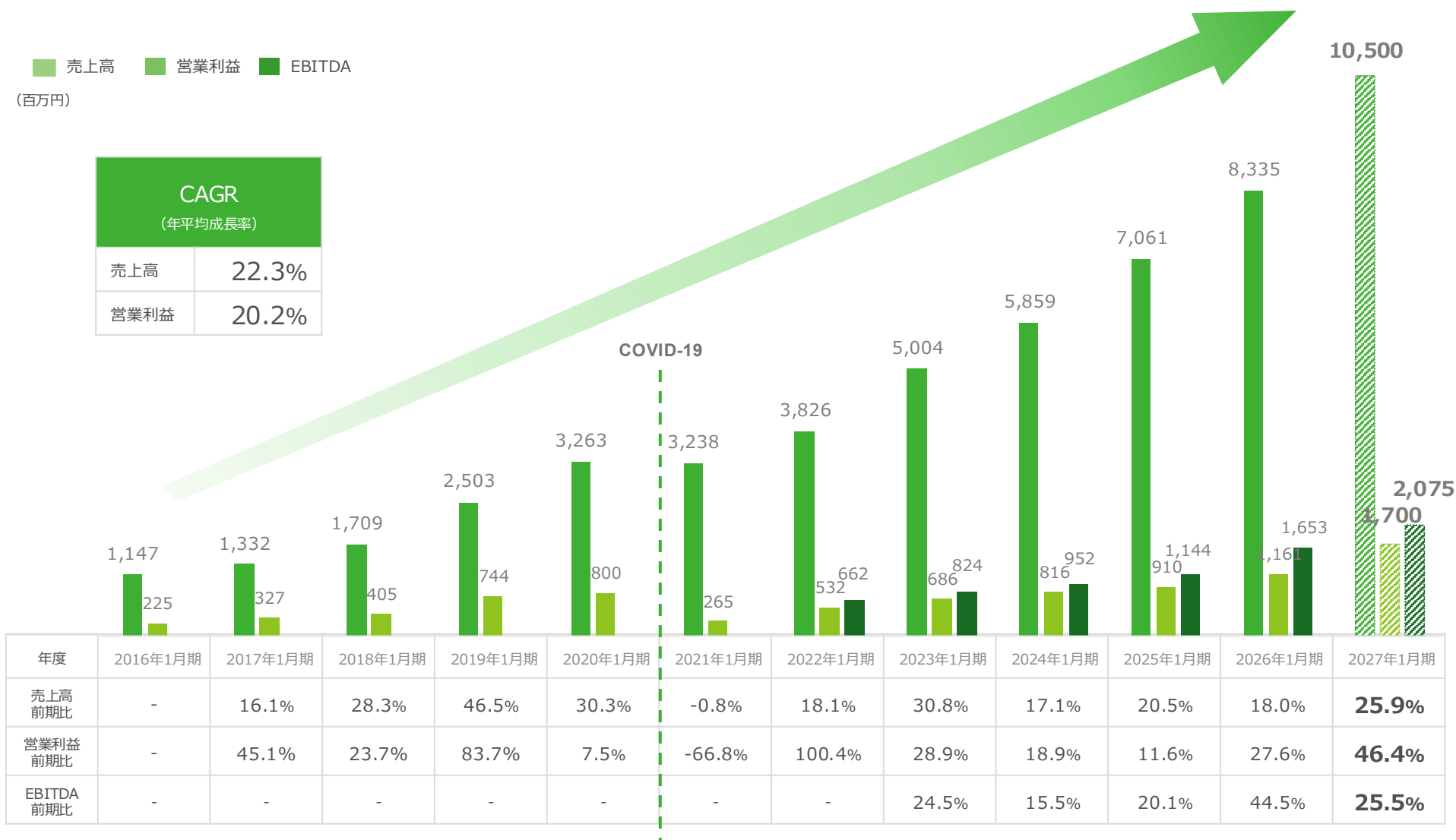
1Qは計画どおりに進捗。通期業績見通しについて、既存事業のオーガニック成長に加え、介護施設や保険会社との新たな取り組みや、クロスユースの加速等をもって達成の見込み



2 業績見通し

売上高・営業利益・EBITDA推移

COVID-19の一時的な影響を除き、継続的に2桁成長を継続。営業利益については前年比大幅伸長の見通し



※EBITDAについては2022年1月期より掲出

目次

1 連結決算概要

2 業績見通し

3 資本コストや株価を意識した経営方針（重点項目）

4 中期経営計画と長期ビジョン

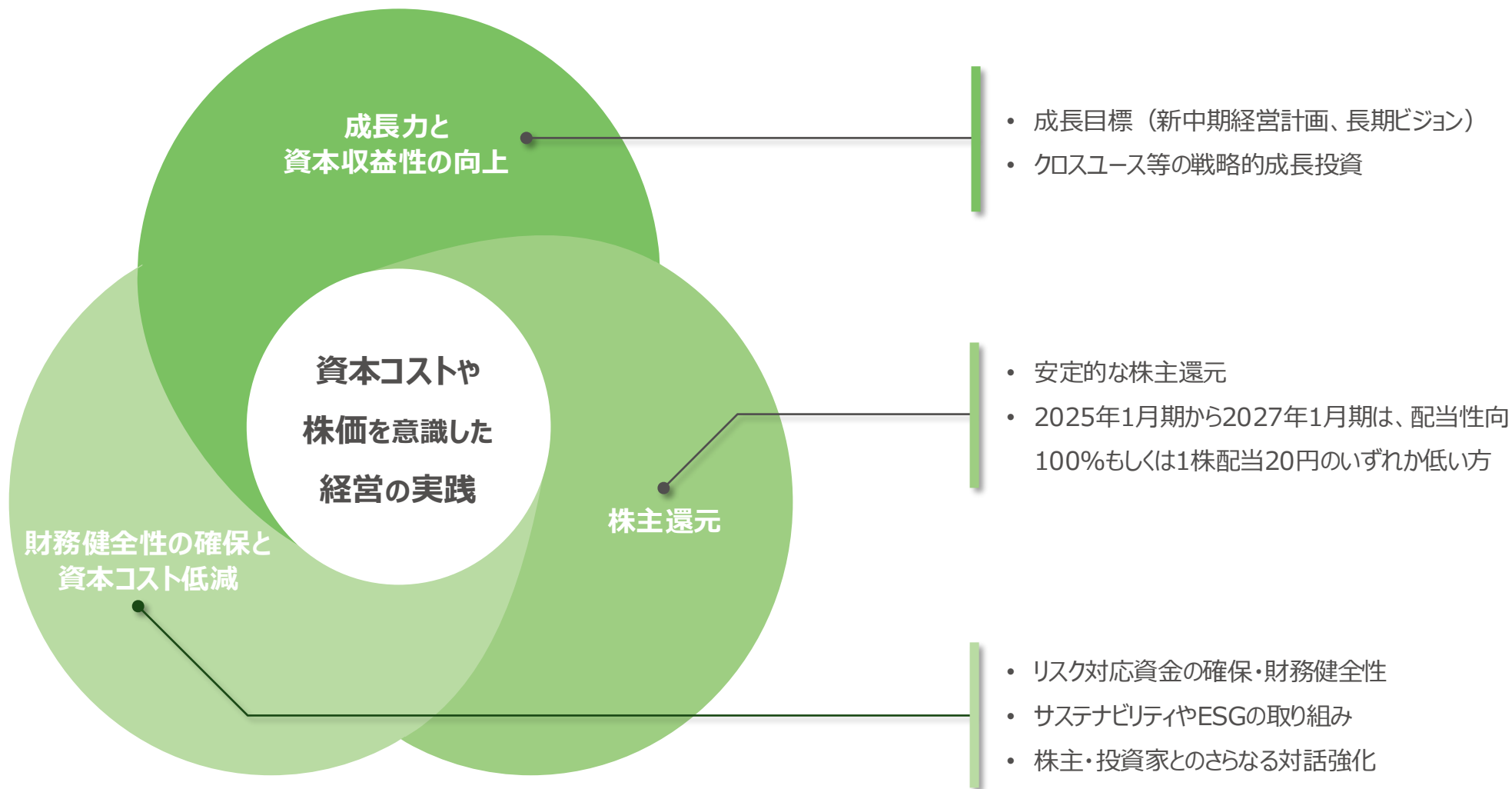
5 各事業の業績

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。

今後具体的内容等レポート予定

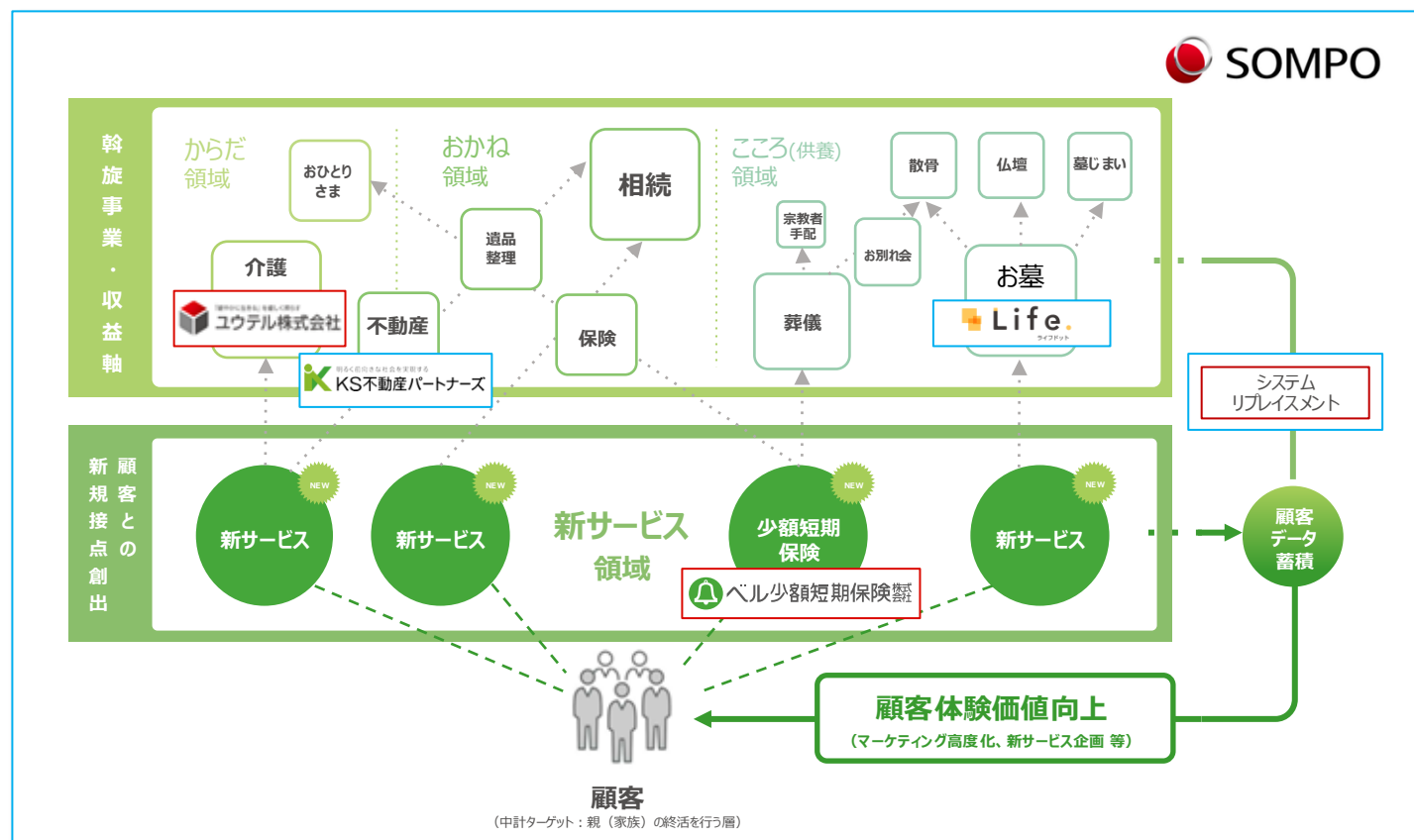


3 資本コストや株価を意識した経営方針 成長力と資本収益性の向上

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



3 資本コストや株価を意識した経営方針

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 業績見通し

3 資本コストや株価を意識した経営方針（重点項目）

4 中期経営計画と長期ビジョン

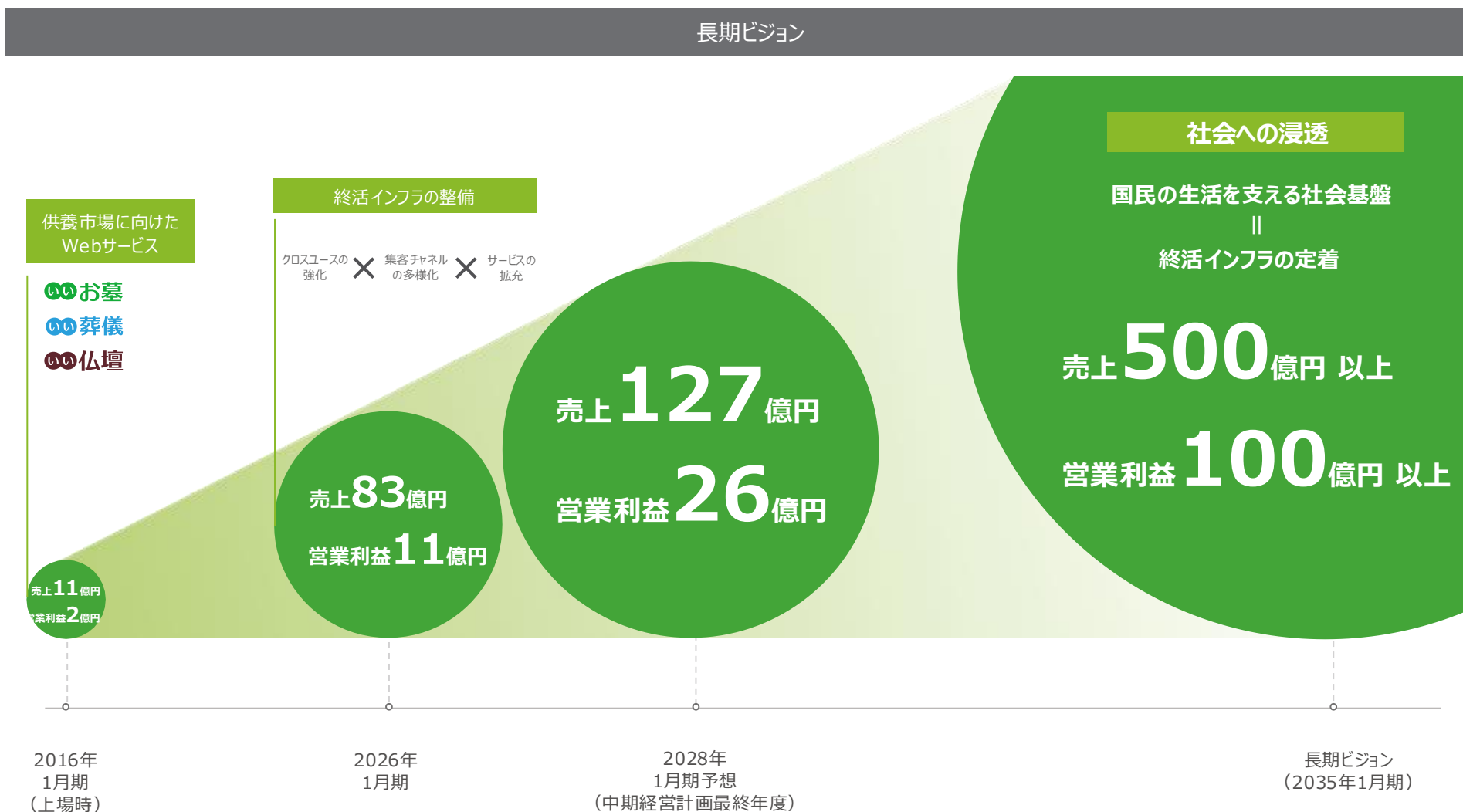
5 各事業の業績

6 Appendix

4 中期経営計画と長期ビジョン

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）



4 中期経営計画と長期ビジョン

中期経営計画について

2025年3月13日付で開示した「新中期経営計画」の計画初年度である前期は、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、当初今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。今期については、前期実績を踏まえ計画をアップデート

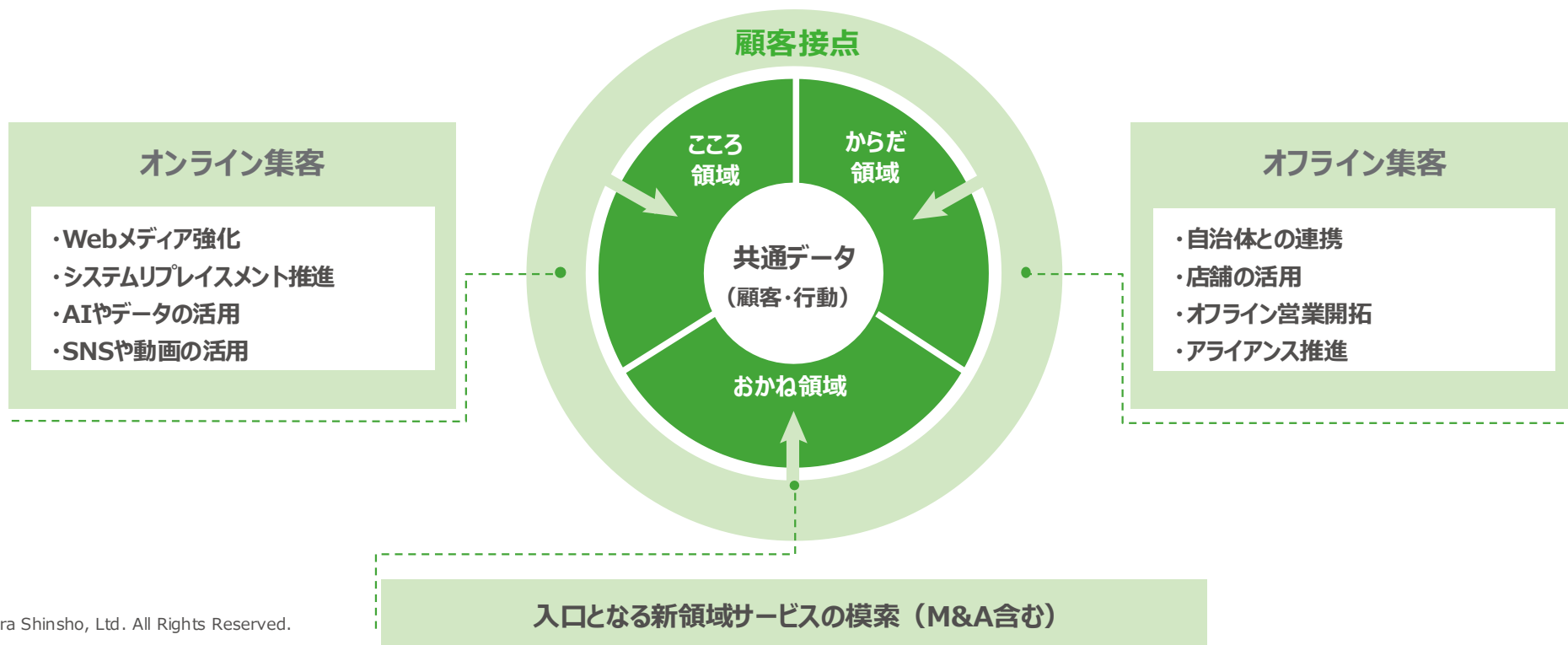
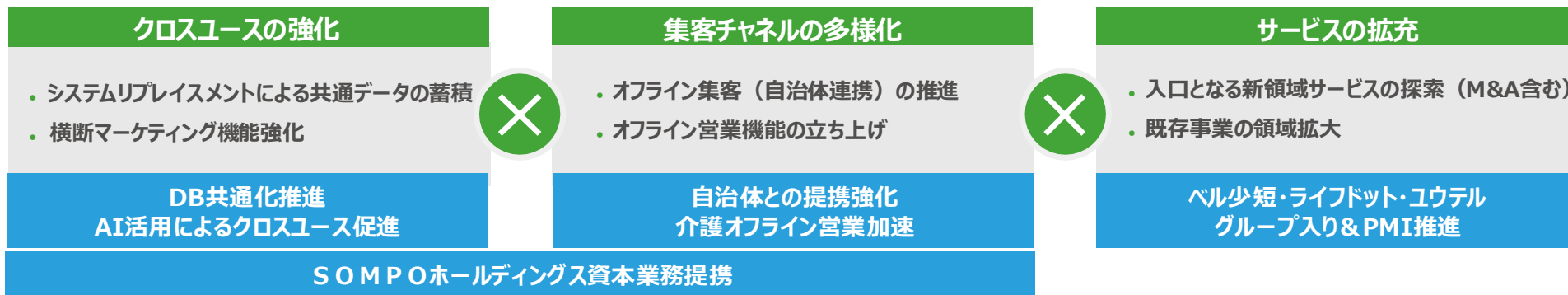
(百万円)						← 新中期経営計画期間 →			
	2021年 1月期	2022年 1月期	2023年 1月期	2024年 1月期	2025年 1月期	2026年 1月期 (計画)	2026年 1月期 (実績)	2027年 1月期 (計画・アップデート)	2028年 1月期 (計画)
売上高	3,238	3,826	5,004	5,859	7,061	8,600	8,335	10,500	12,700
営業利益	265	532	686	816	910	1,150	1,161 (1,351) ^{※1}	1,700	2,600
営業利益 (%)	8.2	13.9	13.7	13.9	12.9	13.4	13.9 (16.2) ^{※2}	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	14.2	15.7	17.1	-
EPS (円)	4.7	9.3	11.9	14.1	18.6	20.3	20.4	26.9	-

※1：株式報酬費用を足し戻した実質営業利益

※2：実質営業利益を用いた場合の実質営業利益率

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



目次

- 1 連結決算概要
- 2 業績見通し
- 3 資本コストや株価を意識した経営方針（重点項目）
- 4 中期経営計画と長期ビジョン
- 5 各事業の業績**
- 6 Appendix

5 各事業の実績

お墓事業 実績

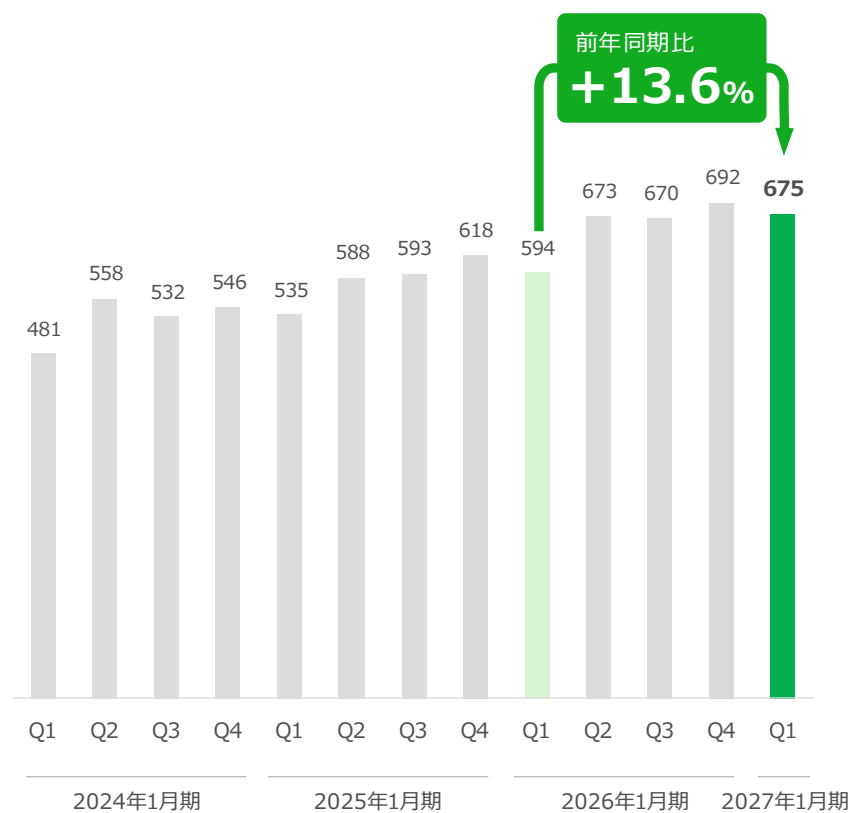


売上高：675百万円（前年同期比+13.6%） 事業利益：335百万円（同-0.6%）

紹介数・成約数が前年同期比プラスに。ライフドットのPMIも順調に進捗

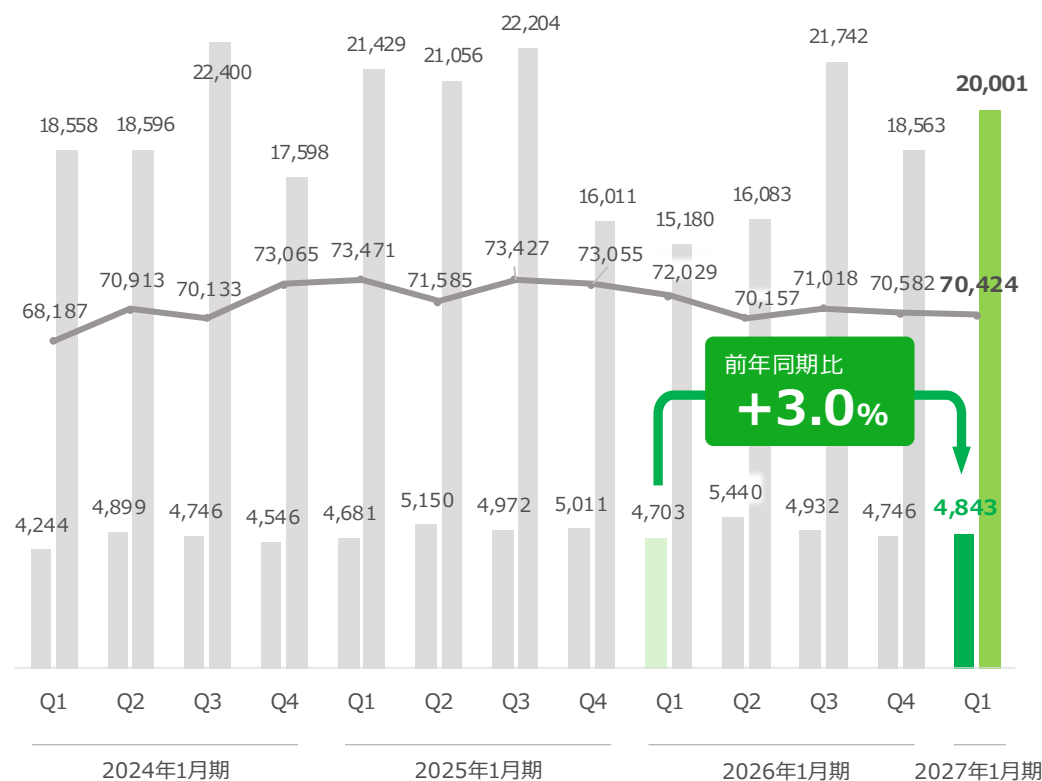
売上高 四半期推移

(百万円)



お墓 斡旋事業の状況

■ 成約数 (件) ■ 紹介数 (件) — 単価 (円)



※2026年1月期Q2以降墓じまい事業数値を加算

5 各事業の実績

葬祭事業 実績

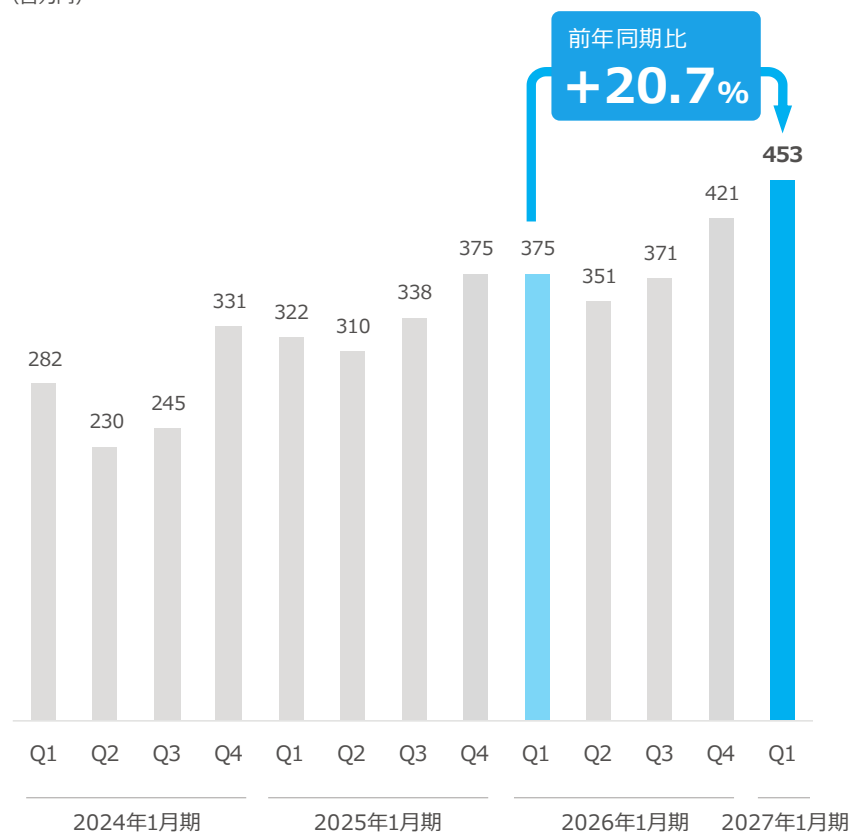


売上高：453百万円（前年同期比+20.7%） 事業利益：253百万円（同+34.0%）

単価が過去最高（前年同期比+19.2%）となり、売上・事業利益ともに大きく伸長。前四半期に新たに提携開始したサービスパートナーも業績向上に寄与

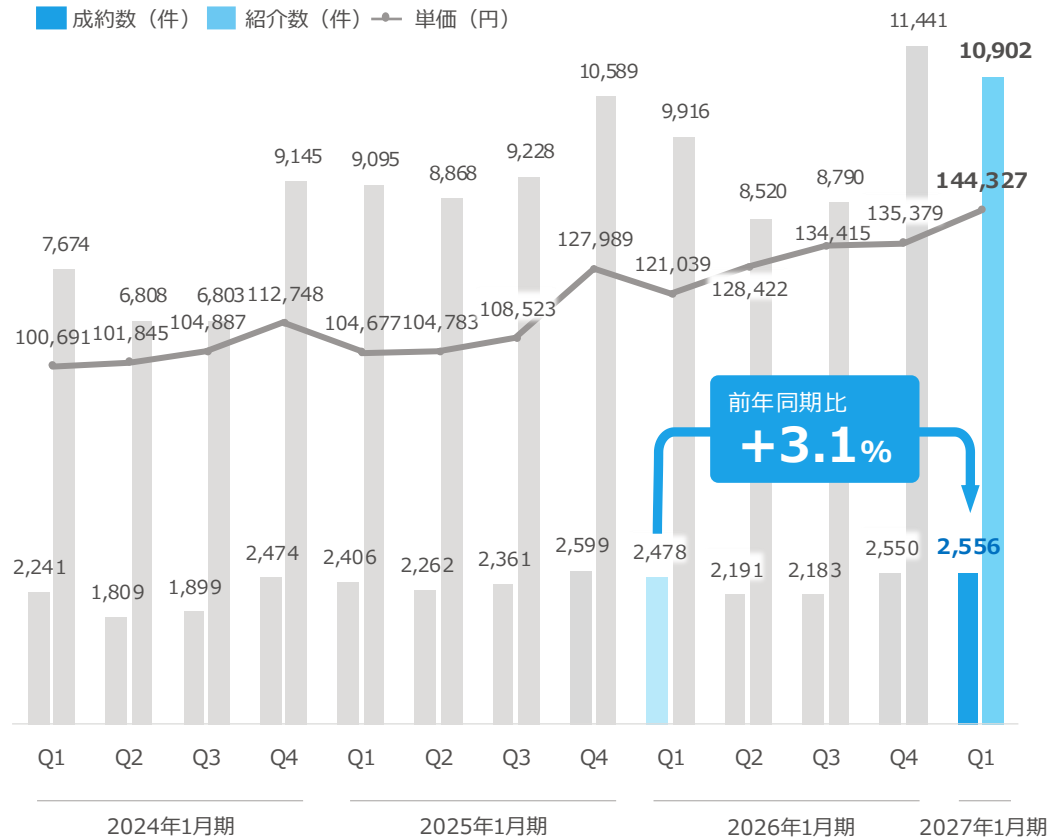
売上高 四半期推移

(百万円)



葬祭 斡旋事業の状況

■ 成約数 (件) ■ 紹介数 (件) — 単価 (円)



5 各事業の実績

アセットマネジメント事業 実績

いい相続

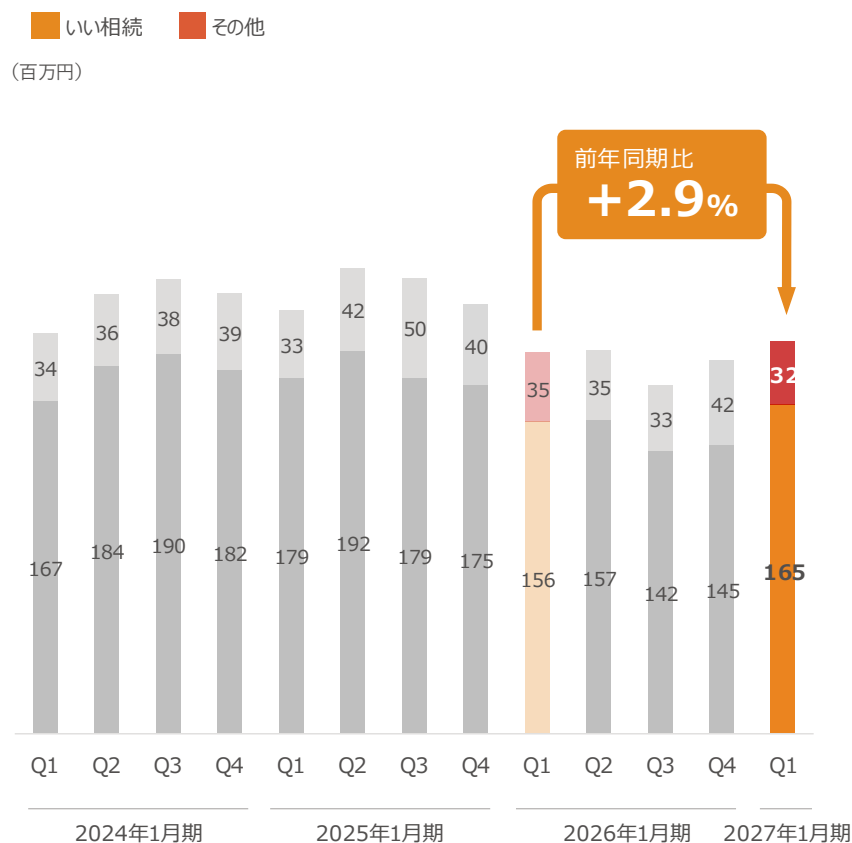
相続不動産サポート

売上高：197百万円（前年同期比+2.9%） 事業利益：41百万円（同+15.8%）

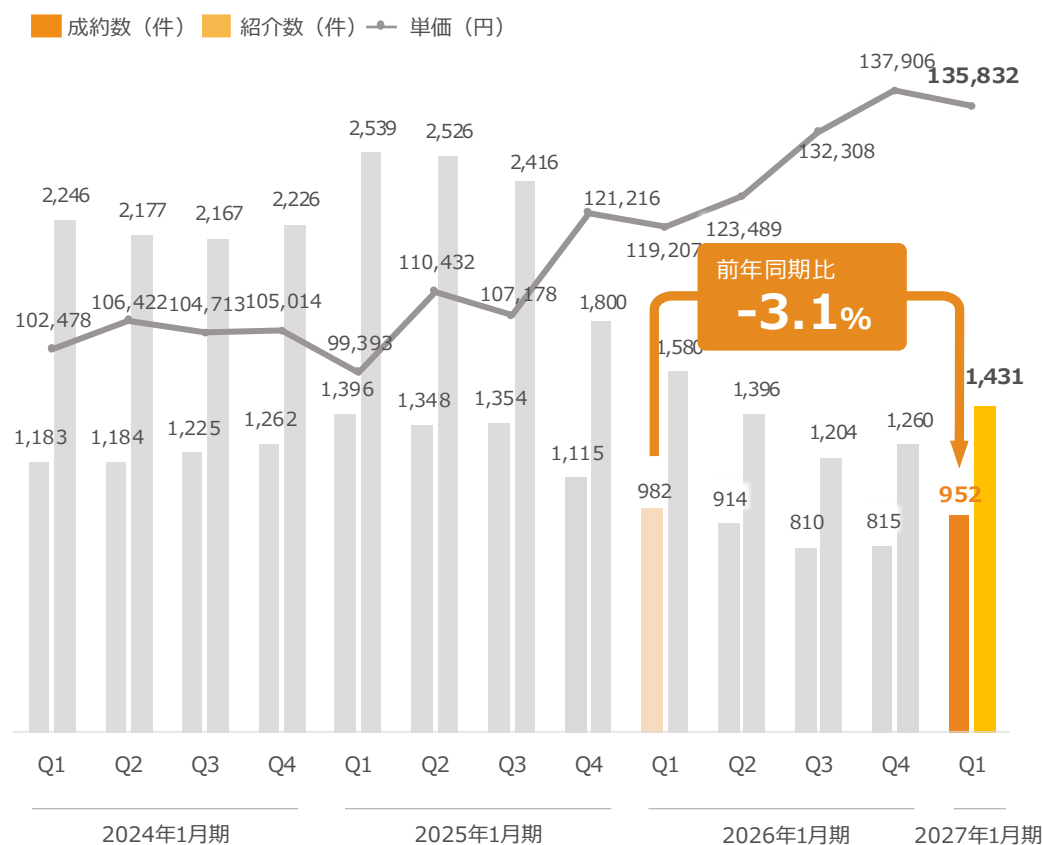
売上・事業利益ともに前年同期比プラスに再転換。Web流入が改善し、紹介数・成約数が復調傾向に。

成約単価も高水準を維持

売上高 四半期推移



相続 斡旋事業の状況



5 各事業の実績

介護事業 実績

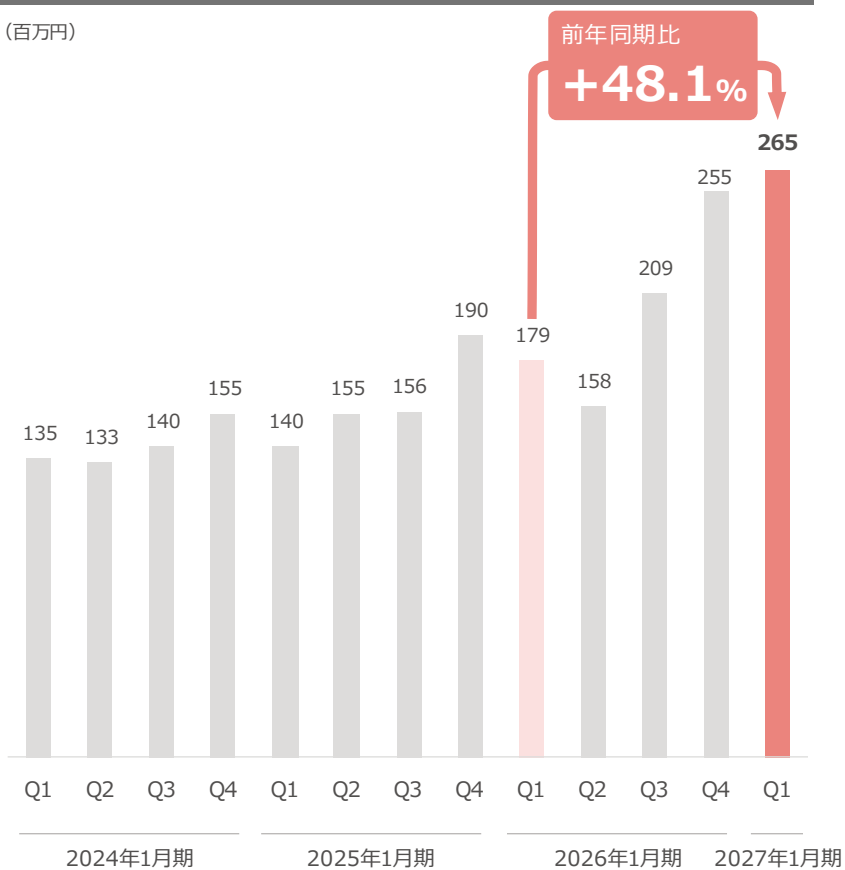


売上高：265百万円（前年同期比+48.1%） 営業利益：45百万円（同+436.5%）

堅調なWeb流入とオフライン営業の強化により、成約数が前年同期比+24.4%と大きく伸長し、売上拡大

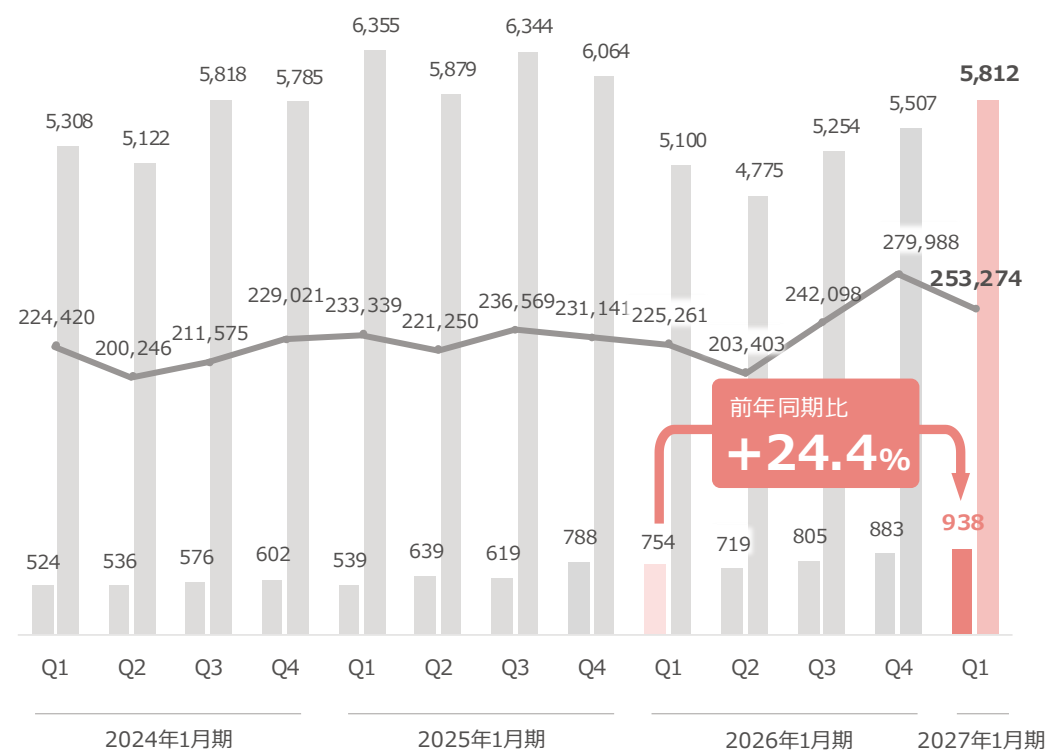
売上高 四半期推移

(百万円)



介護 斡旋事業の状況

■ 成約数 (件) ■ 紹介数 (件) — 単価 (円)



5 各事業の実績

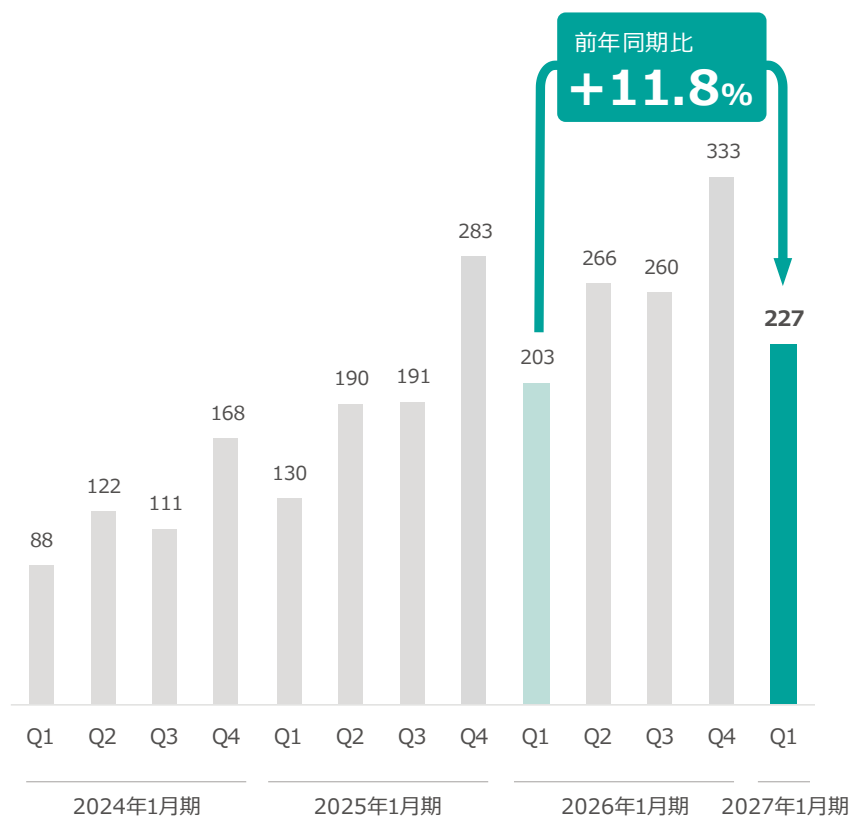
官民協働事業 実績

売上高：227百万円（前年同期比+11.8%） 事業利益：22百万円（同-49.5%）

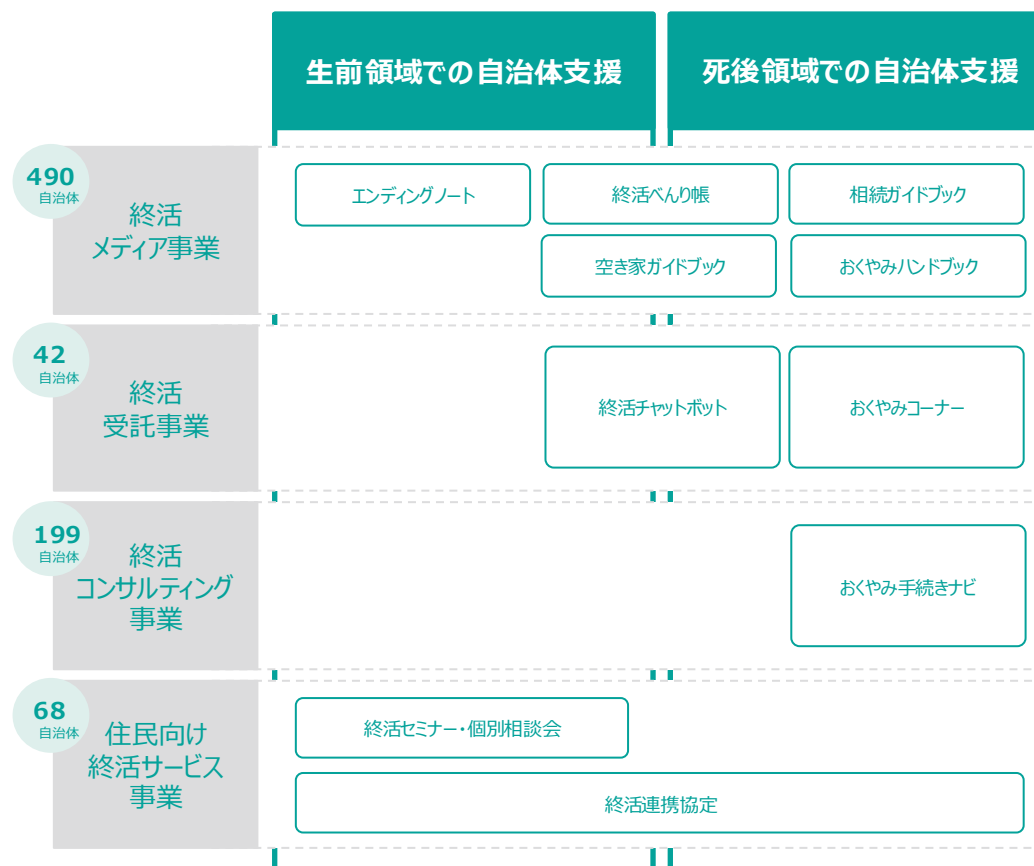
全国の自治体との提携が順調に進捗（合計517自治体）。Q2以降で地方の大都市との提携が続々決定。今後の提携拡大のための投資を実施

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

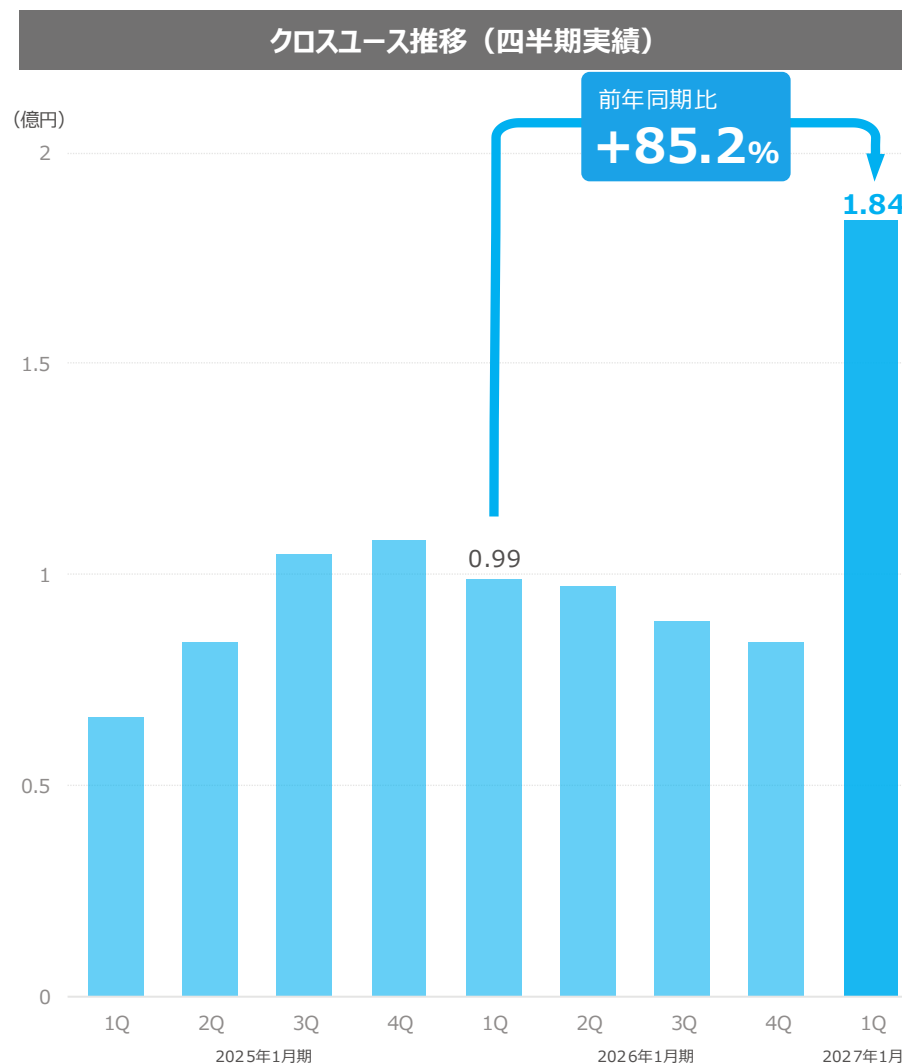
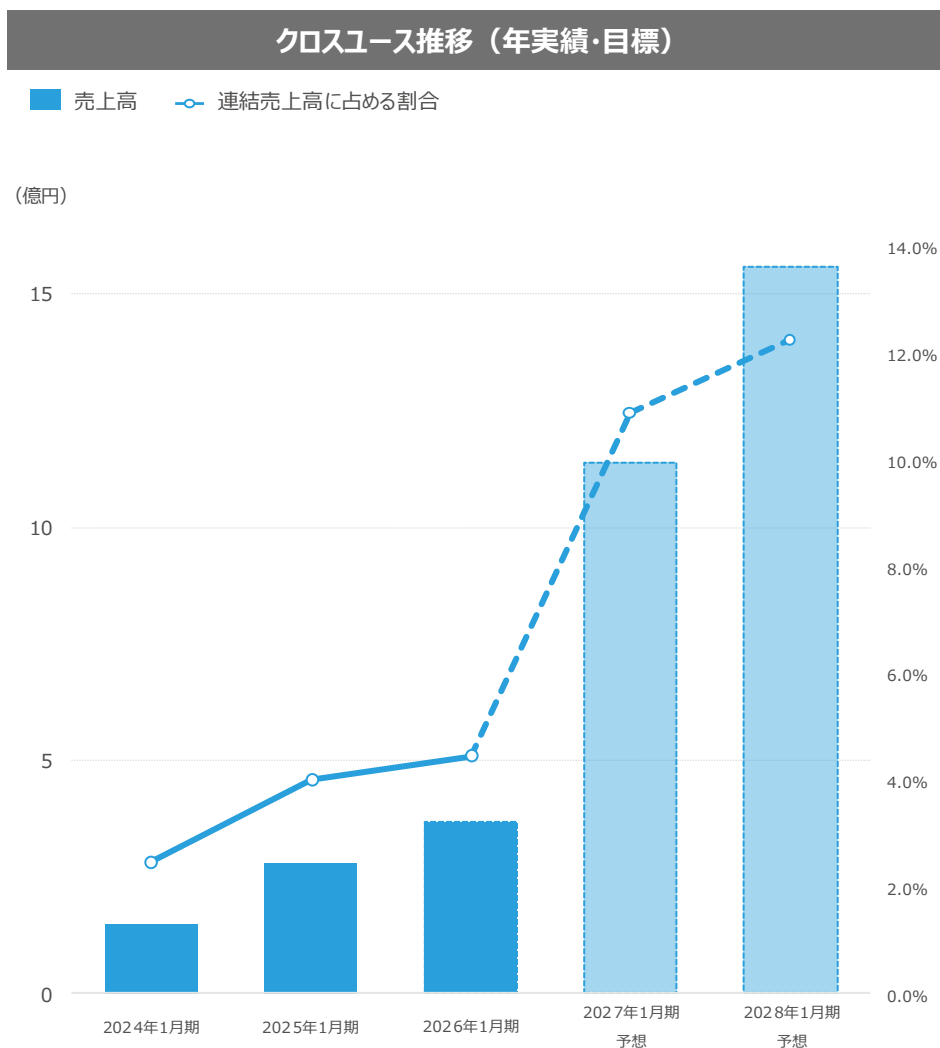


※提携自治体数は2026年4月30日時点

5 各事業の実績

クロスユース 実績

顧客起点での様々な施策が功を奏し、当第1四半期の実績は1.85億円（前年同期比+85.2%）と大幅に増加。SOMPOホールディングスとの事業提携の加速により、今後さらに伸長予定

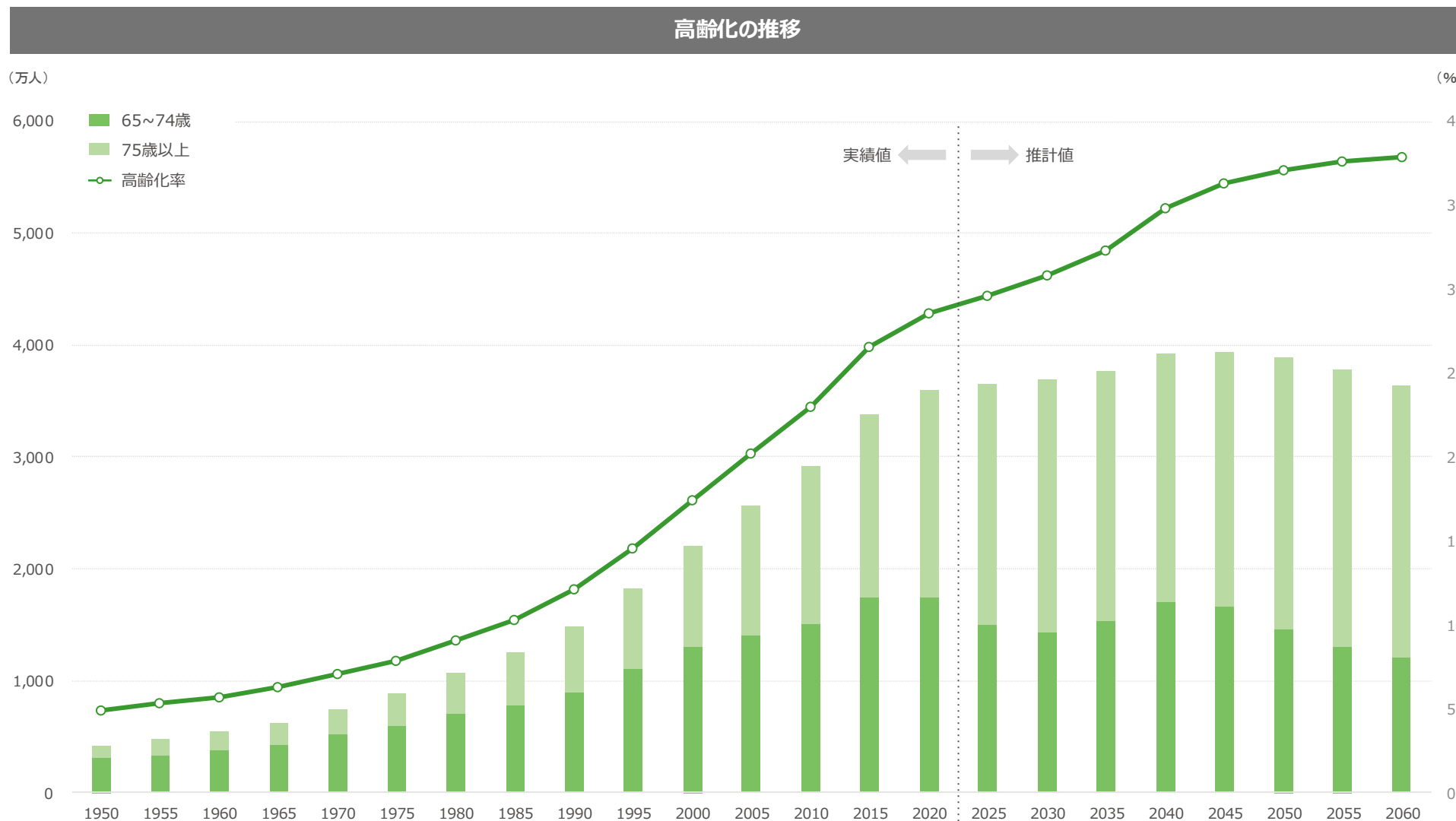


目次

- 1 連結決算概要
- 2 業績見通し
- 3 資本コストや株価を意識した経営方針（重点項目）
- 4 中期経営計画と長期ビジョン
- 5 各事業の業績

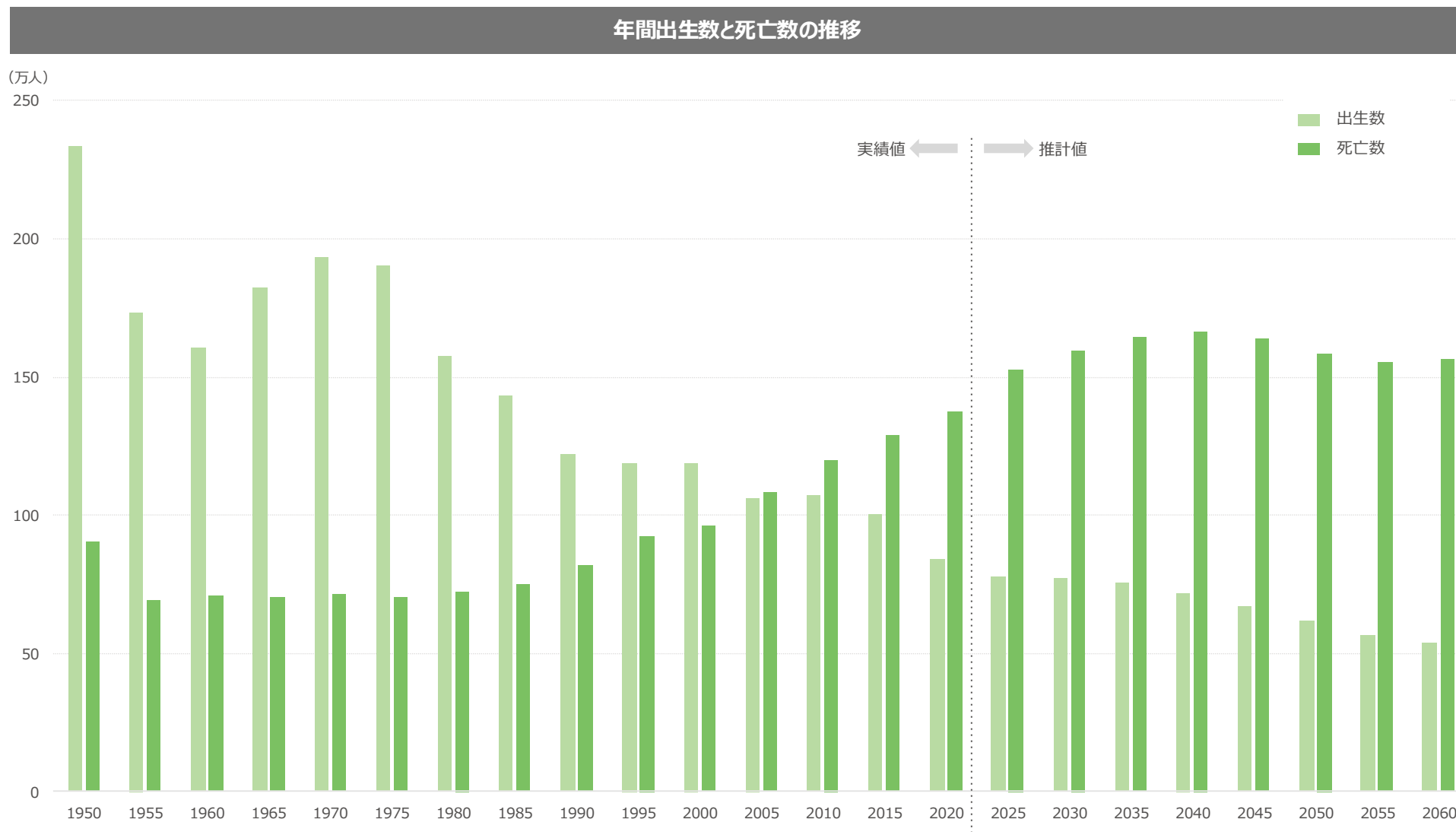
6 Appendix

当社を取り巻く社会課題 ～高齢化の推移～



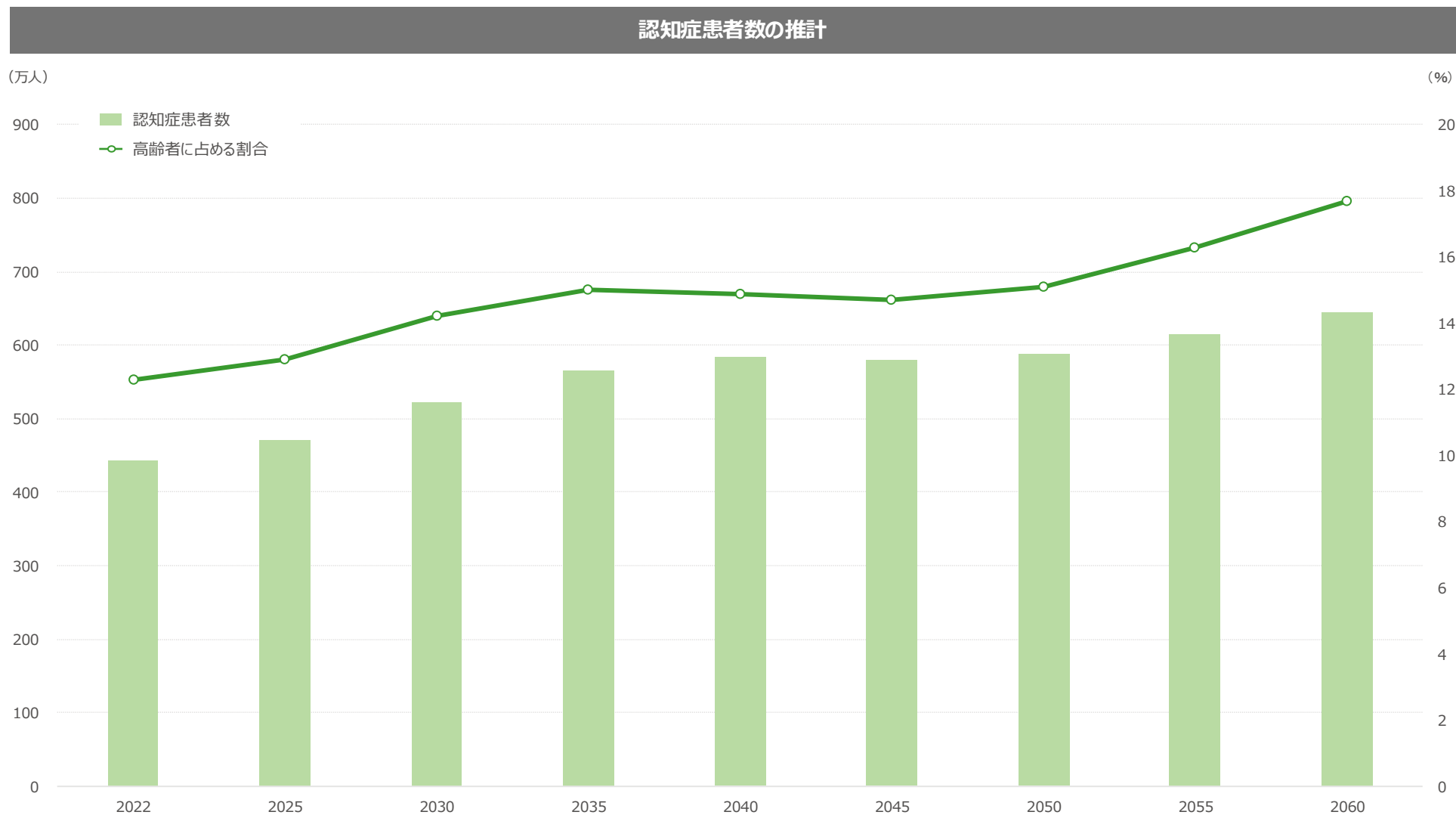
出典：令和7年版「高齢社会白書（全体版）第1章 高齢化の状況より当社作成

当社を取り巻く社会課題 ～年間出生数と死亡数の推移～



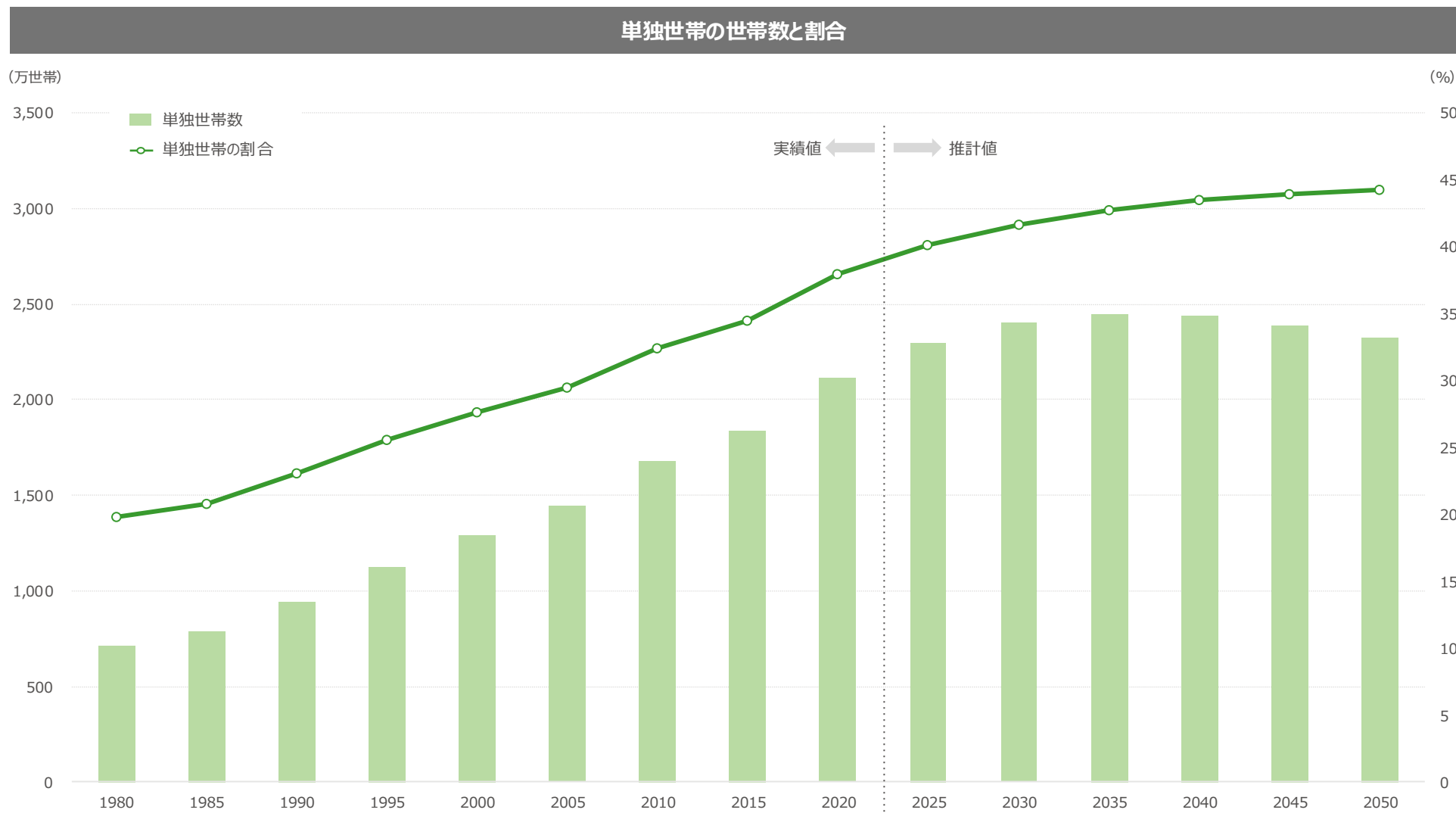
出典：国立社会保障人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)」および厚生労働省「人口動態調査」より当社作成

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

当社を取り巻く社会課題 ～単独世帯の世帯数と割合～



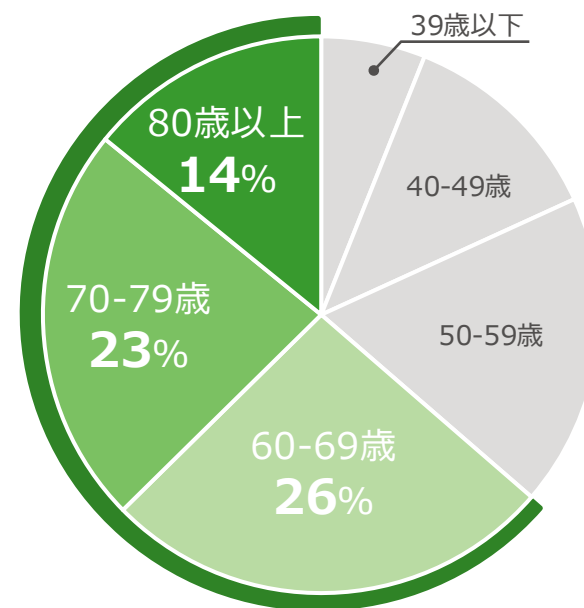
出典：国立社会保障人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」(令和6年推計)および厚生労働省「人口動態調査」より当社作成

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

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



クロスユース

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

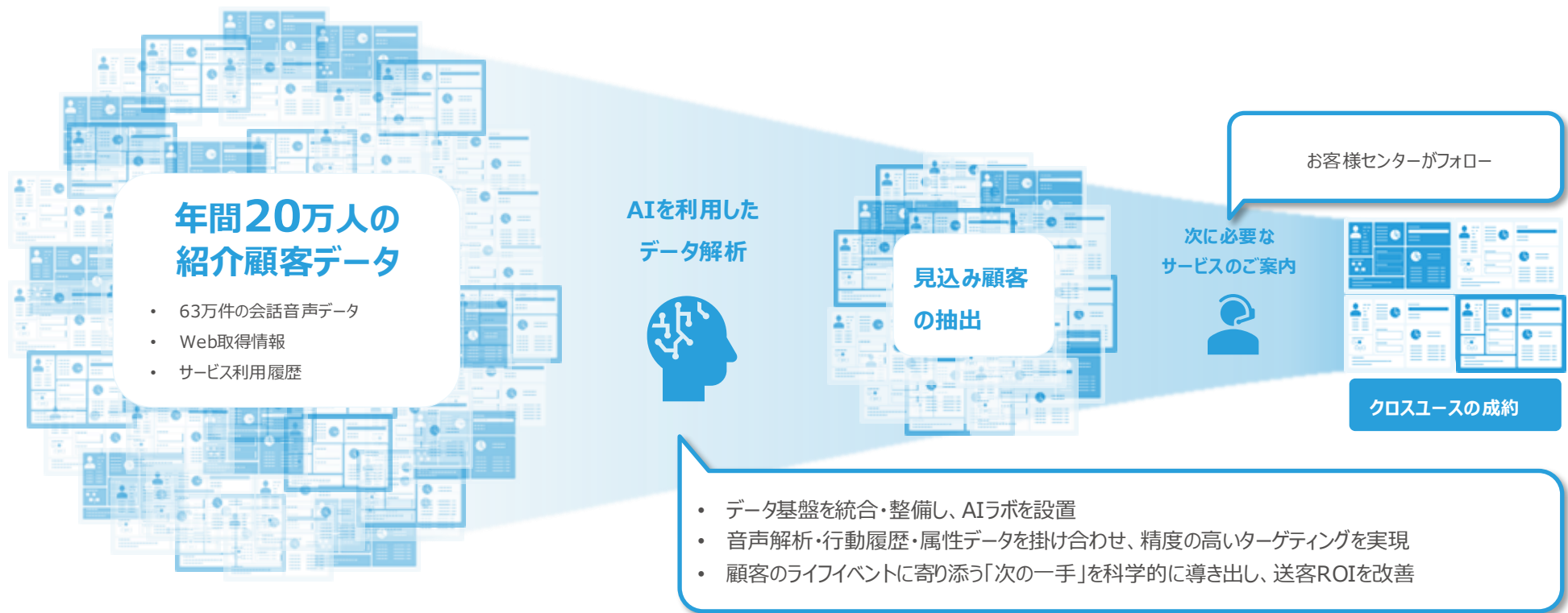
- ① 豊富な顧客基盤とデータを活用し、サービス間送客を加速
- ② AI・システム統合・DX推進により、収益性とマーケティング精度を向上
- ③ オフライン×デジタルの融合で、顧客のLTVを最大化

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 クロスユース

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 クロスユース

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

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:000000001

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

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

2024年2月現在 33,480,000円
成果報酬 1,210,000円

00介護
いい介護 3,450,000円
介護施設契約 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...

いい相続 30,000,000円
相続不動産サポート 不動産売却 成果報酬 900,000円
契約理由>推定相続人の入居後、予算確保と相続対策を...

いい仏壇 30,000円
00仏壇 仏壇処分 成果報酬 10,000円
契約理由>不動産売却の原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 (コンシェルジュ面談)
ナーチャリング施策: 相続資料送付 (メール)
→9/15フォロー架電

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。

00葬儀
いい葬儀 1,000,000円
葬儀(一日葬)施行 成果報酬 90,000円

00お坊さん
いい葬儀 200,000円
宗教者手配 成果報酬 100,000円

いい相続 240,000円
00相続 遺産分割協議書作成 成果報酬 120,000円

いいお墓 4,000,000円
00お墓 一般墓購入 成果報酬 400,000円

いい仏壇 300,000円
00仏壇 仏壇購入 成果報酬 30,000円

膨大なデータ活用

提供サービス

- 00お墓
- 00葬儀
- 00仏壇
- 00相続
- 00介護
- 00お坊さん
- 0+ 相続不動産サポート
- 0+ 安心できる遺品整理
- 0+ 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 0+ 墓じまい 0+
- 鎌倉新書
ライブパートナーズ
- 0+ 葬儀保険 千の風

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、将来的な生活設計を考え、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提案中。

<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 (コンシェルジュと面談予定)

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

い い お墓
い い 葬儀
い い 仏壇
い い お坊さん
い い 相続
い い 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
KS不動産パートナーズ

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。