

2027年1月期 第2四半期
決算説明資料



株式会社鎌倉新書（6184）

2026年9月10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	420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

※2026年7月31日時点

目次

- 1 連結決算概要
- 2 業績見通し
- 3 各事業の業績
- 4 中期経営計画と長期ビジョン
- 5 IRの取り組み
- 6 Appendix

目次

1 連結決算概要

2 業績見通し

3 各事業の業績

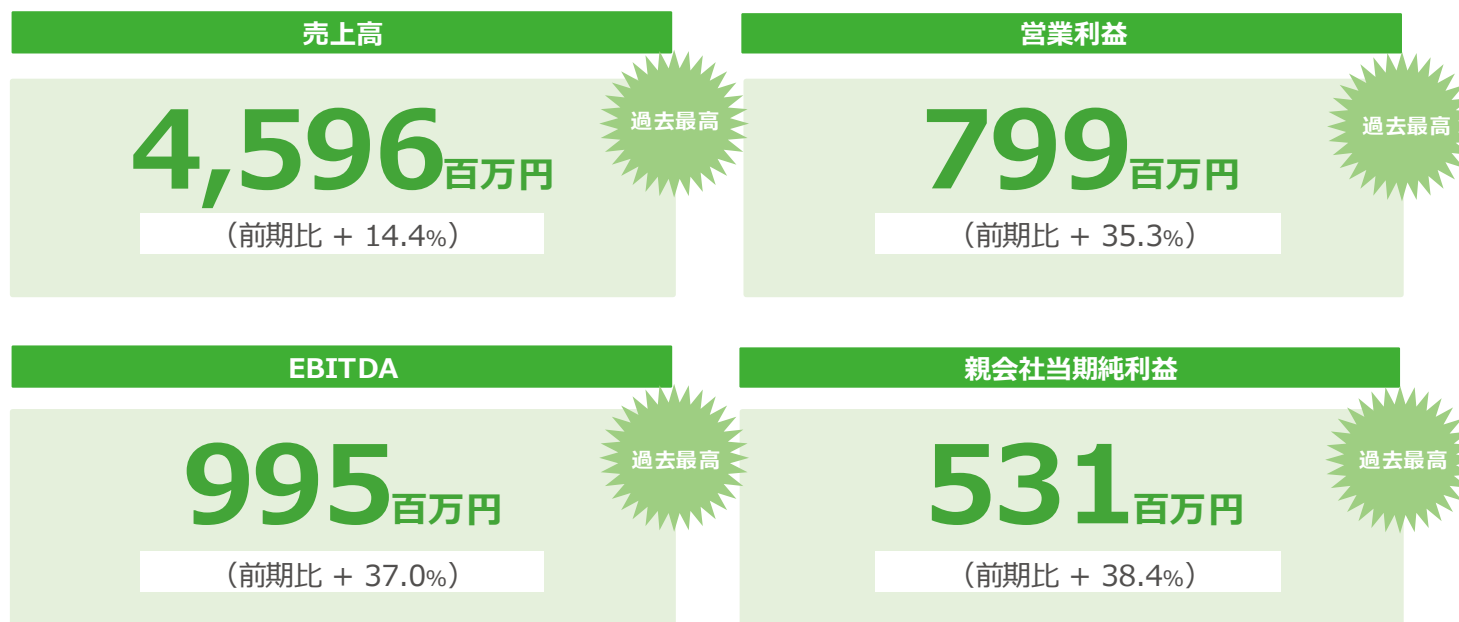
4 中期経営計画と長期ビジョン

5 IRの取り組み

6 Appendix

1 連結決算概要

2027年1月期 第2四半期（累計） 決算総括



- 主要指標全てにおいて過去最高を更新。特に、営業利益は前年同期比35.3%増、EBITDAは同37.0%増とQ1以上に伸長
- 事業別の売上高では、介護事業が前年同期比59.2%増、官民協働事業が同34.1%増と全社の成長を牽引。旧来の葬祭事業も同20.8%増としっかり伸長
- 注力しているクロスユース（複数サービス利用＆成約）について、前年同期比+77.4%と大きく伸長
- 中長期戦略に基づき、M&A1件実施

1 連結決算概要

損益計算書（累計）

売上高・営業利益・EBITDA・親会社当期純利益各指標ともにQ2累計数値において過去最高を更新

		2026年1月期Q2	2027年1月期Q2		
(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	4,017	4,596	578	+14.4%
	お墓	1,268	1,411	143	+11.3%
	葬祭	727	878	151	+20.8%
	アセットマネジメント	385	396	11	+3.0%
	介護	337	537	199	+59.2%
	官民	468	630	160	+34.1%
	少額短期保険	466	489	22	+4.9%
	その他	382	252	-130	-34.0%
	連結営業利益	590	799	208	+35.3%
	連結営業利益率（%）	14.7	17.4	-	+2.7pt
EBITDA		726	995	268	+37.0%
連結経常利益		590	808	218	+37.0%
親会社当期純利益		384	531	147	+38.4%

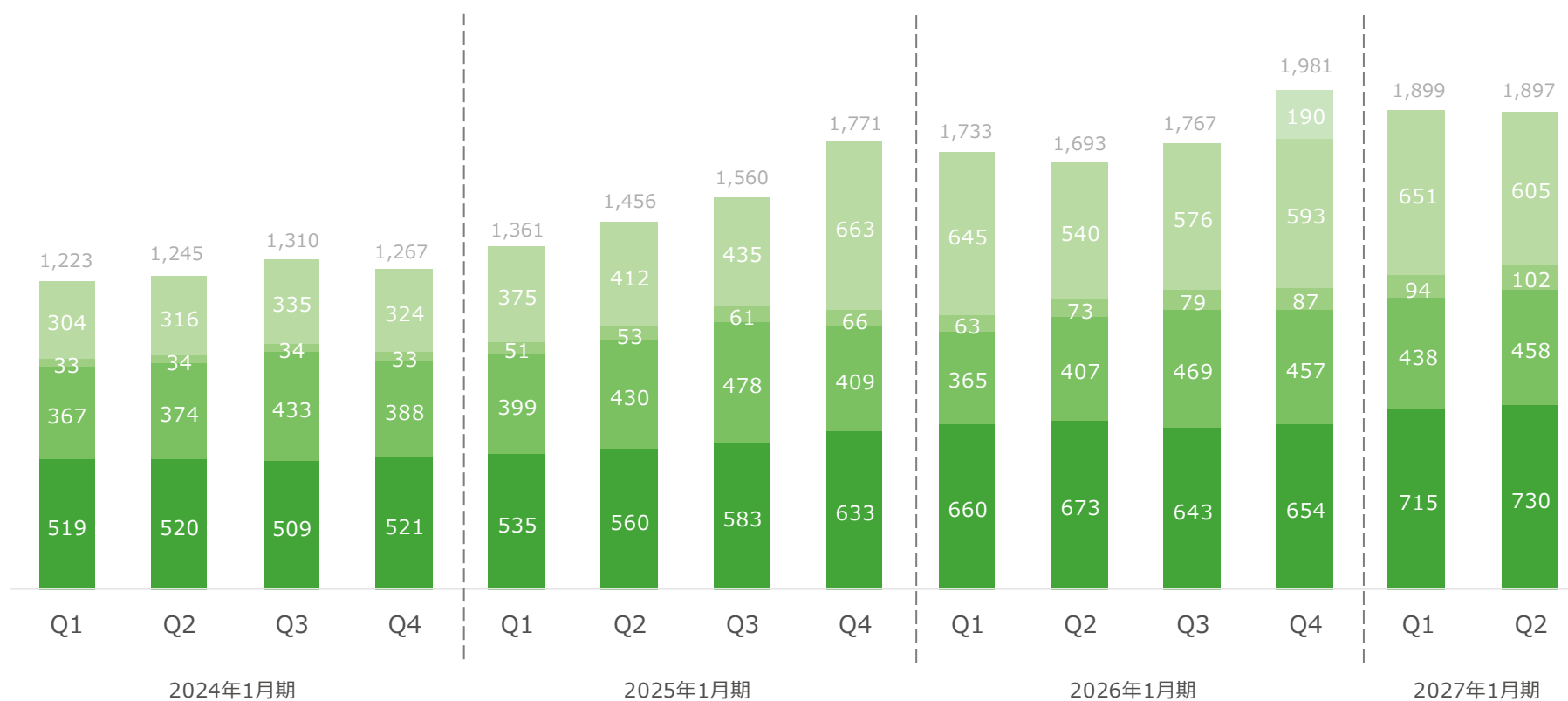
1 連結決算概要

費用推移

費用合計前年同期比+10.8%。成長投資（人的投資等）を行いつつ、コントロールを実施

(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75.1%と引き続き高水準を維持

(百万円)		2026年1月末	2026年7月末	前期末比
連結貸借対照表	流動資産	5,796	5,329	-8.1%
	うち現金及び預金	4,204	3,624	-13.8%
	固定資産	2,304	2,381	3.3%
	総資産	8,100	7,711	-4.8%
	流動負債	1,380	1,270	-8.0%
	固定負債	371	361	-2.7%
	純資産	6,348	6,078	-4.3%
	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	75.1	0.0pt

目次

1 連結決算概要

2 業績見通し

3 各事業の業績

4 中期経営計画と長期ビジョン

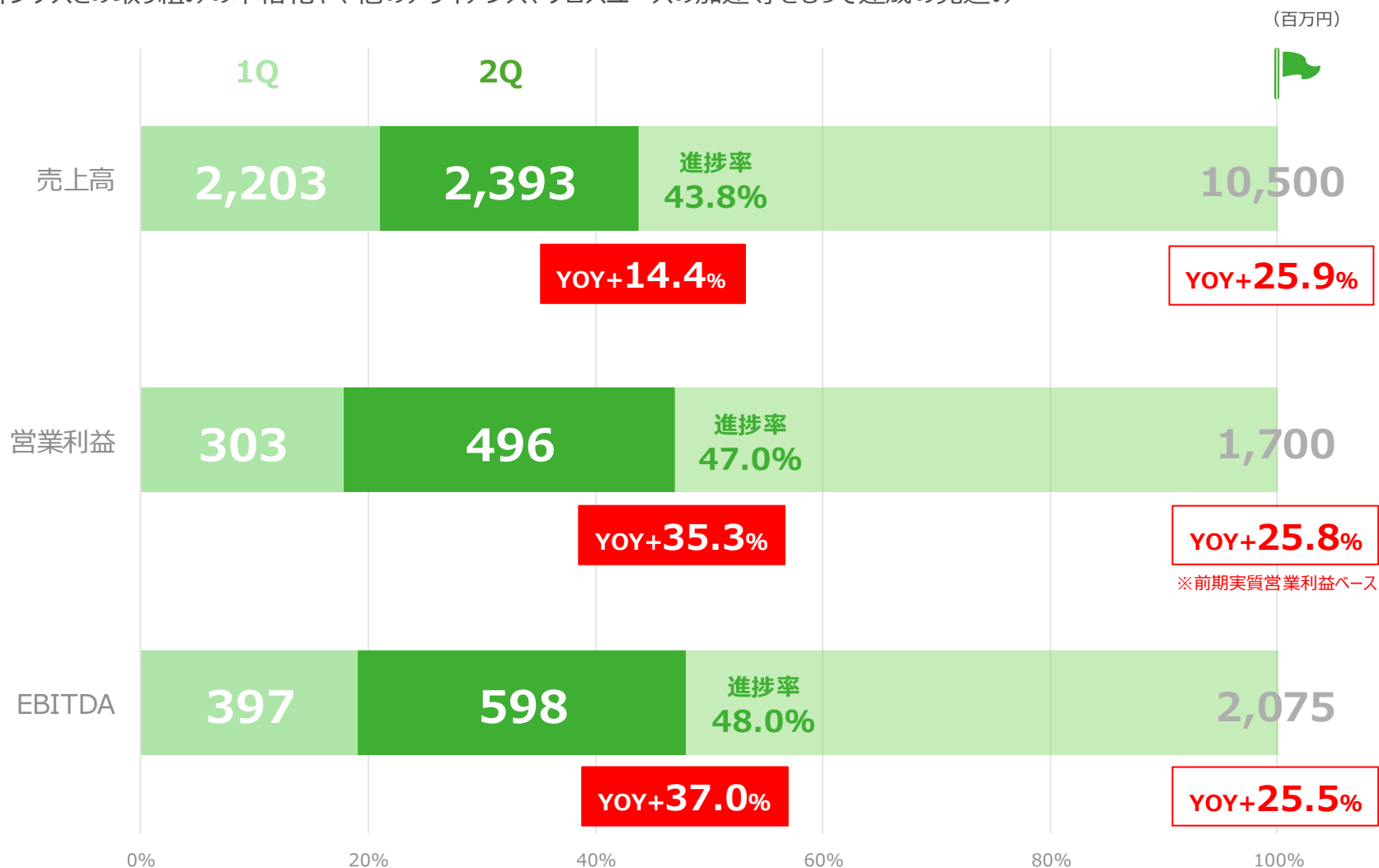
5 IRの取り組み

6 Appendix

2 業績見通し

2027年 1 月期 業績見通し

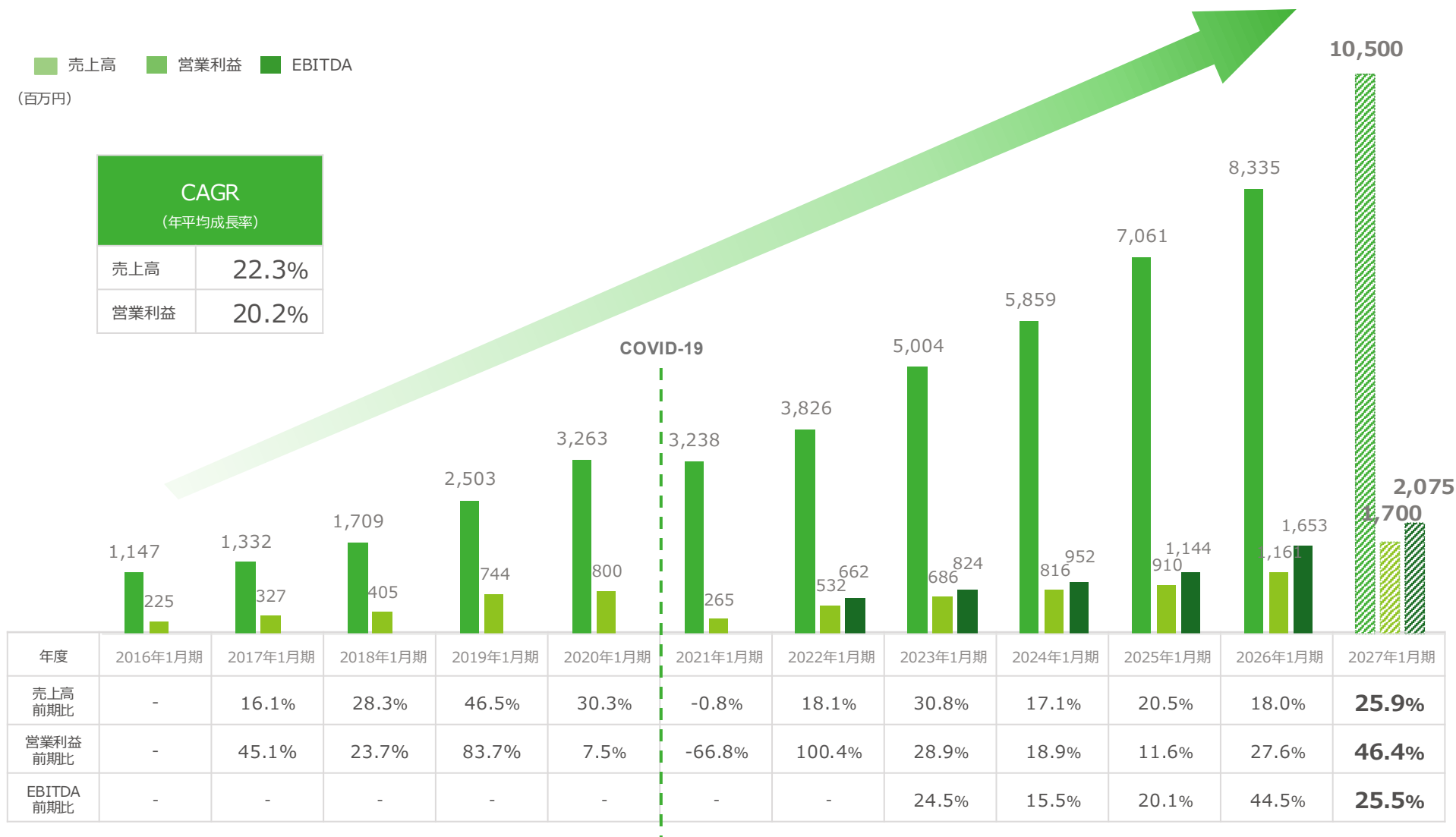
利益指標について、計画を上回る進捗。YoYでも通期業績見通しの増加率を上回るペースで進捗。既存事業のオーガニック成長に加え、SOMPOホールディングスとの取り組みの本格化や、他のアライアンス、クロスユースの加速等をもって達成の見込み



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

2 業績見通し

配当方針

旧中期経営計画期間（2025年1月期～2027年1月期）は、配当性向100%もしくは1株あたり配当20円のいずれか低い方を基本方針として株主還元を強化。なお、2028年1月期については、成長投資（ITシステム、M&A、人的投資等）を優先することを原則としつつ、当該配当方針を維持する予定

	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 (予想)	2028年1月期
1株あたり配当 (円)	1.00	2.00	2.50	4.00	20.00	20.00	20.00	配当方針維持 (予定)
EPS (円)	4.66	9.30	11.87	14.09	18.55	20.49	26.70	
配当性向 (%)	21.5	21.5	21.1	28.4	107.8	97.6	74.9	
配当総額 (百万円)	37	74	93	147	741	823	823	

目次

1 連結決算概要

2 業績見通し

3 各事業の業績

4 中期経営計画と長期ビジョン

5 IRの取り組み

6 Appendix

3 各事業の実績

お墓事業 実績

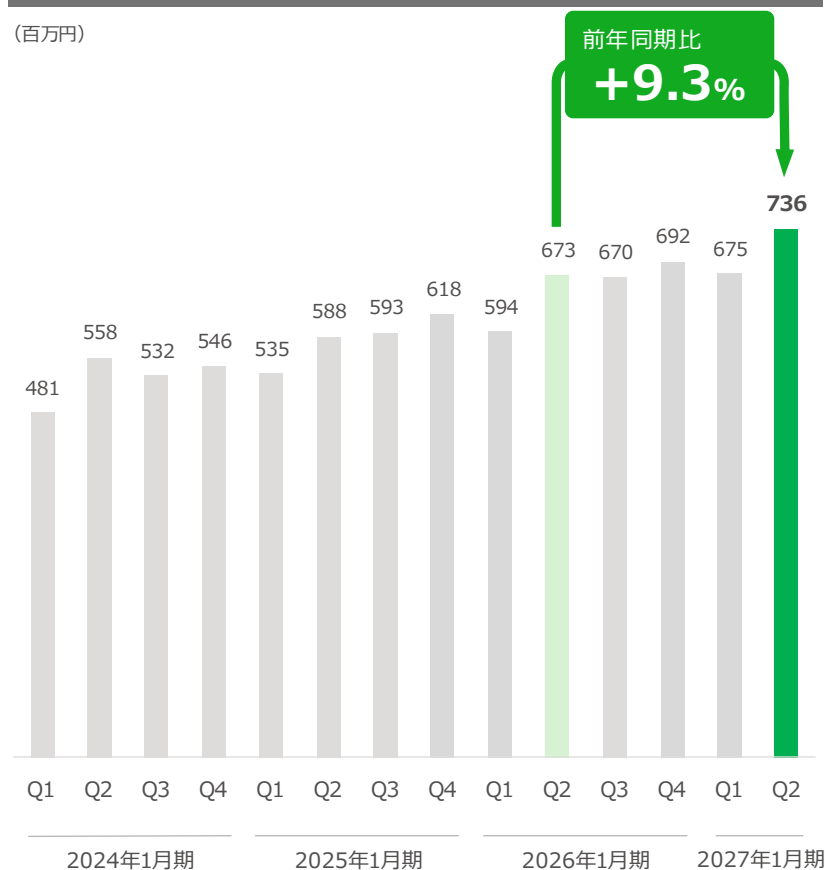


売上高：736百万円（前年同期比+9.3%）事業利益：345百万円（同-8.8%）

成約数は堅調に推移（前年同期比+2.3%）獲得効率最適化を維持した形での広告費用投下を継続

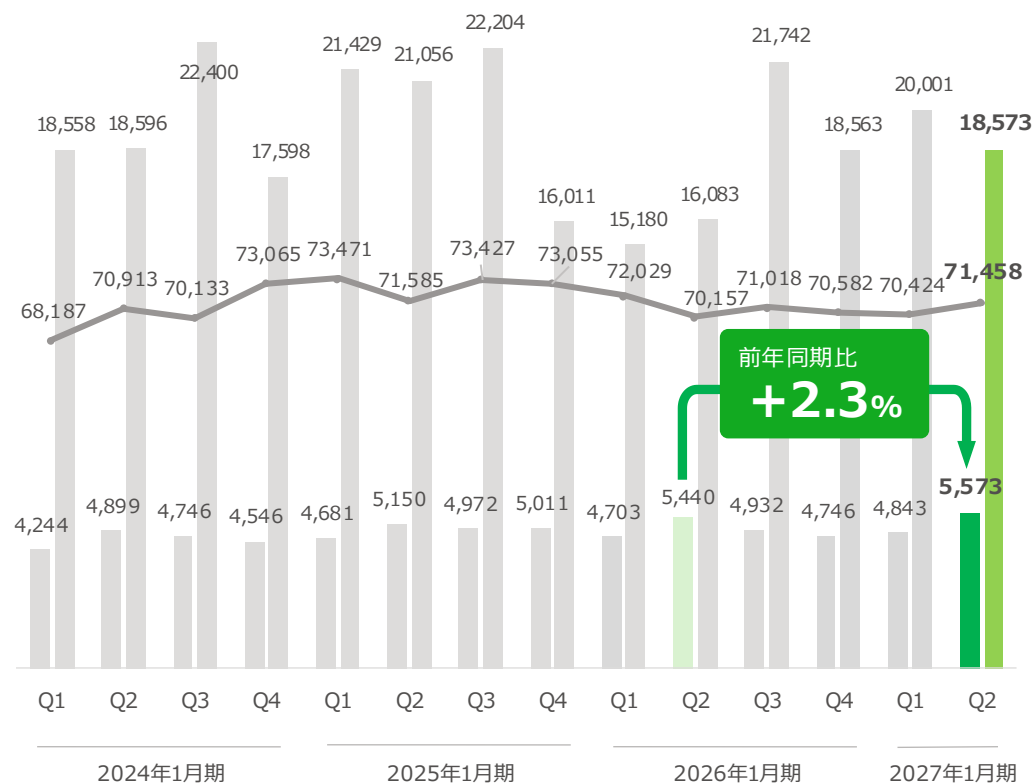
売上高 四半期推移

(百万円)



お墓 斡旋事業の状況

■ 成約数 (件) ■ 紹介数 (件) — 単価 (円)



3 各事業の実績

葬祭事業 実績

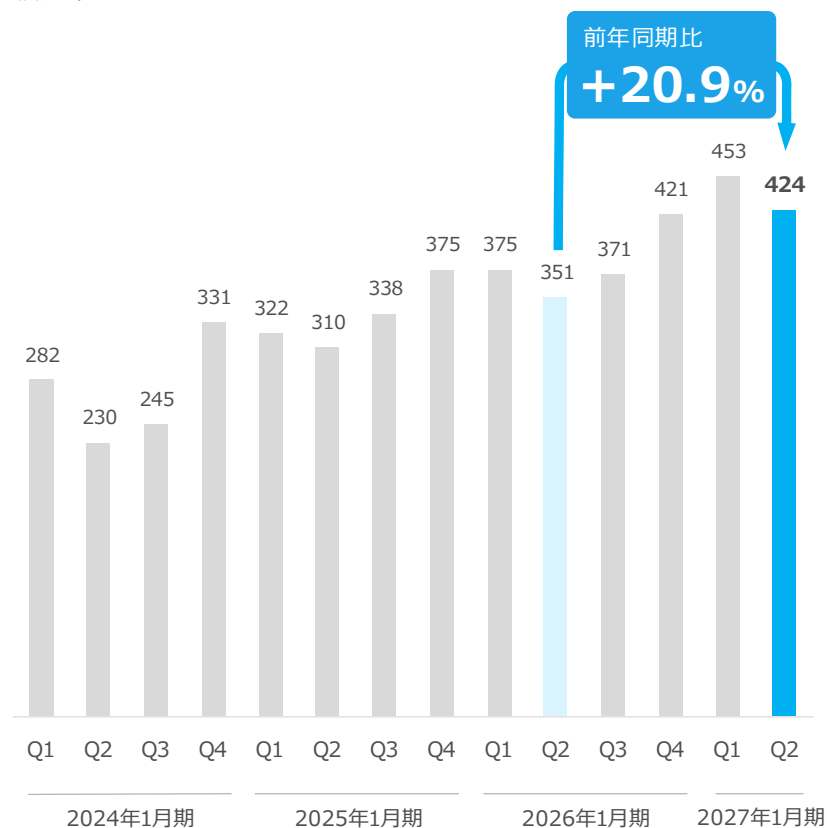


売上高：424百万円（前年同期比+20.9%）事業利益：218百万円（同+36.9%）

単価が過去最高（前年同期比+12.8%）となり、売上・事業利益ともに大きく伸長

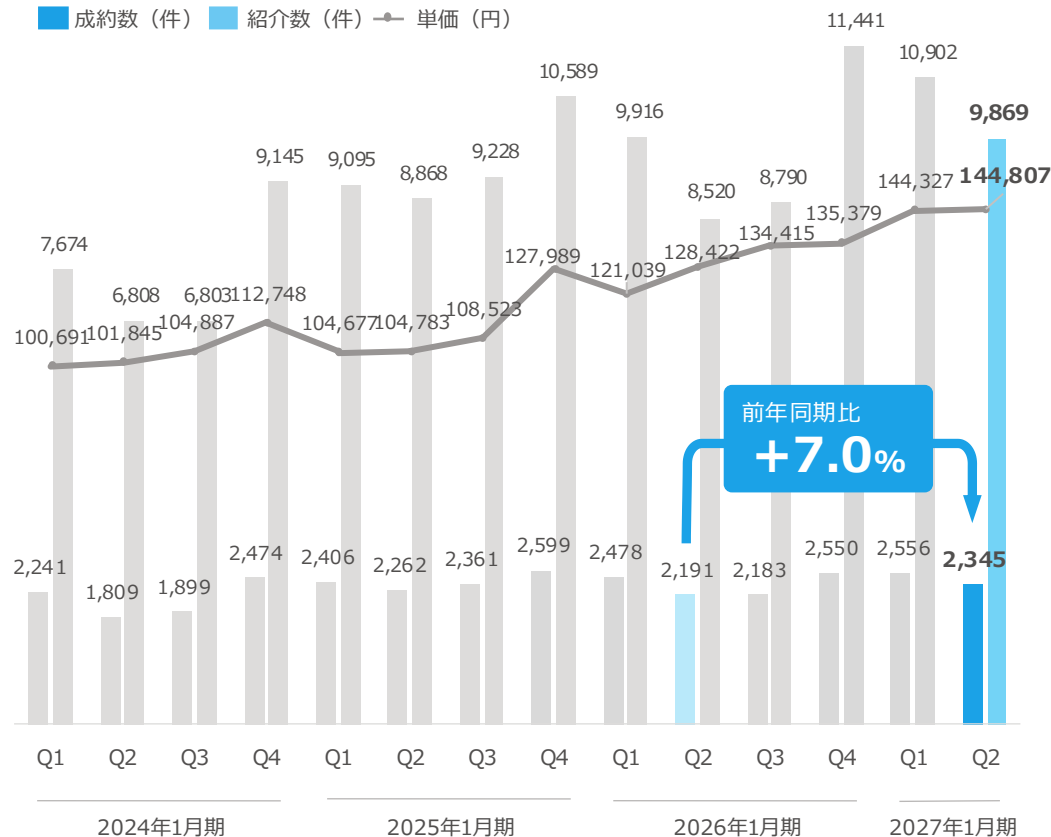
売上高 四半期推移

（百万円）



葬祭 斡旋事業の状況

■ 成約数 (件) ■ 紹介数 (件) — 単価 (円)



3 各事業の実績

アセットマネジメント事業 実績

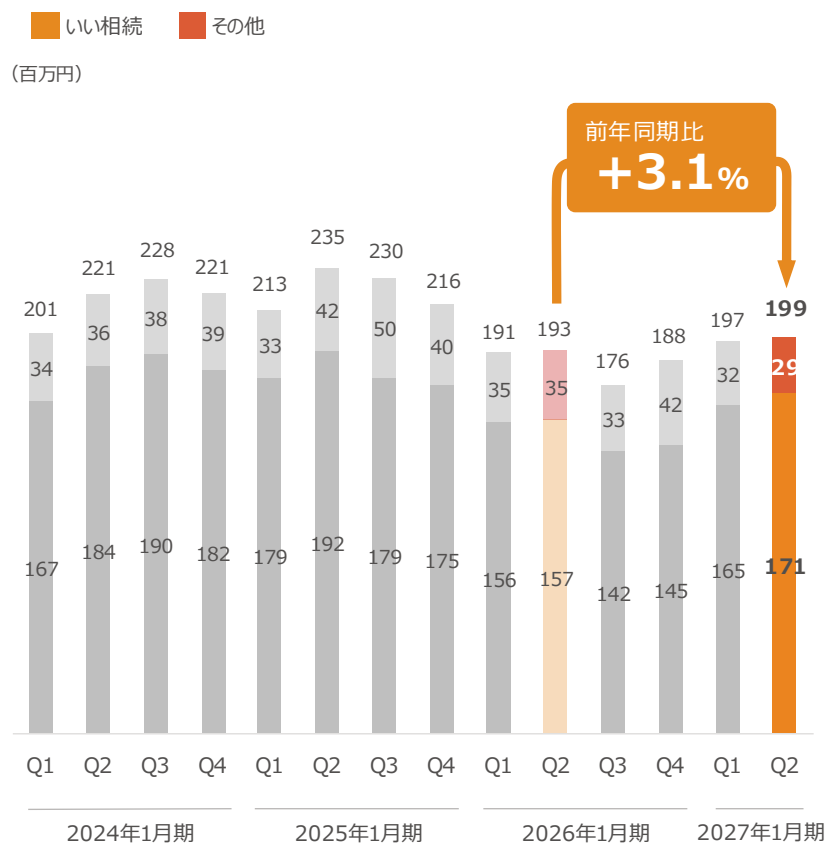


相続不動産サポート

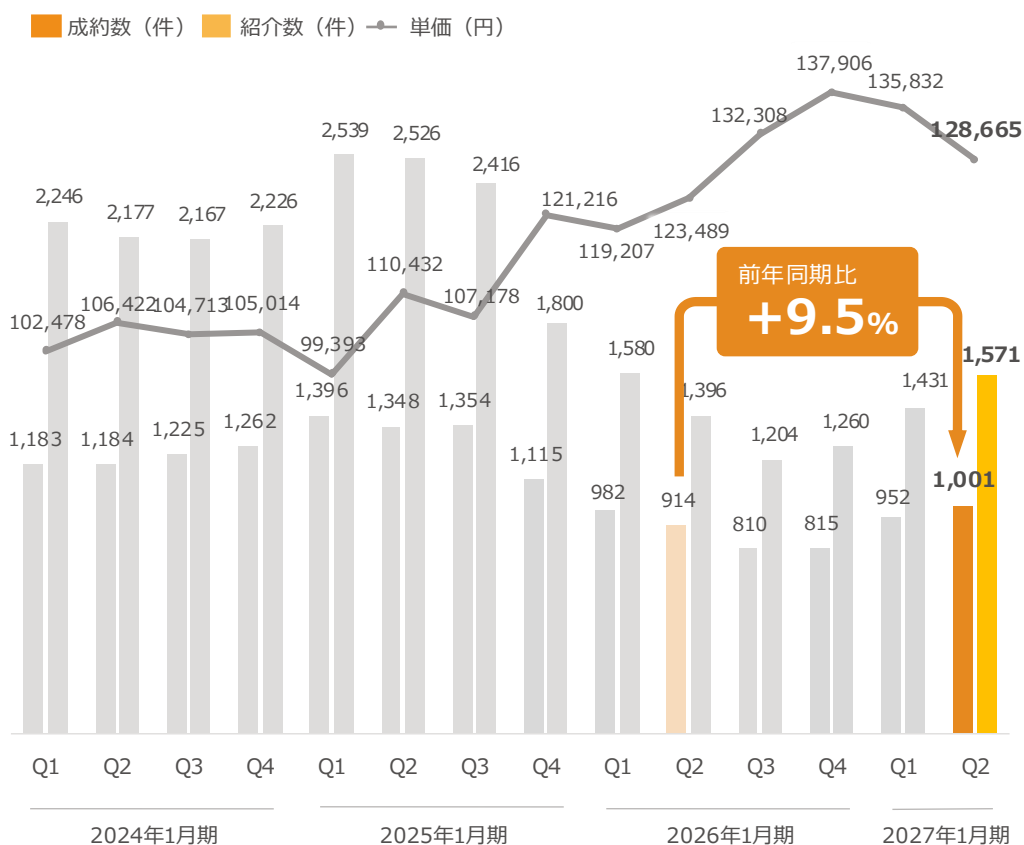
売上高：199百万円（前年同期比+3.1%）事業利益：37百万円（同-19.3%）

紹介数・成約数ともに引き続き復調傾向。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



3 各事業の実績

介護事業 実績

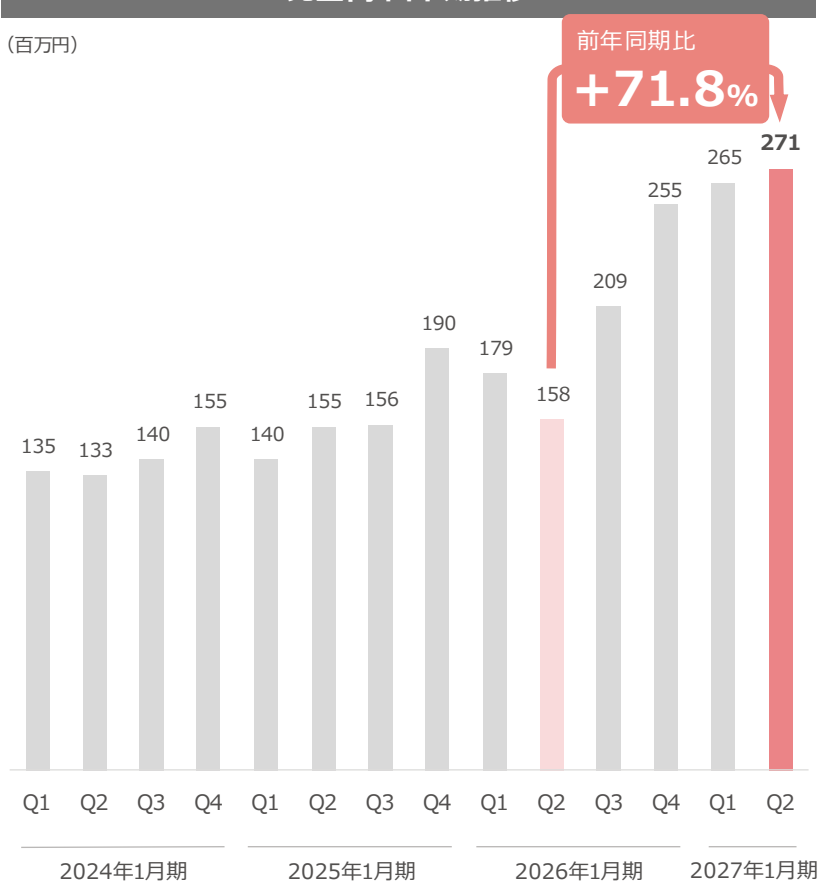


売上高：271百万円（前年同期比+71.8%）営業利益：33百万円（同+40百万円）

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+30.5%と大きく伸長し、売上大幅拡大

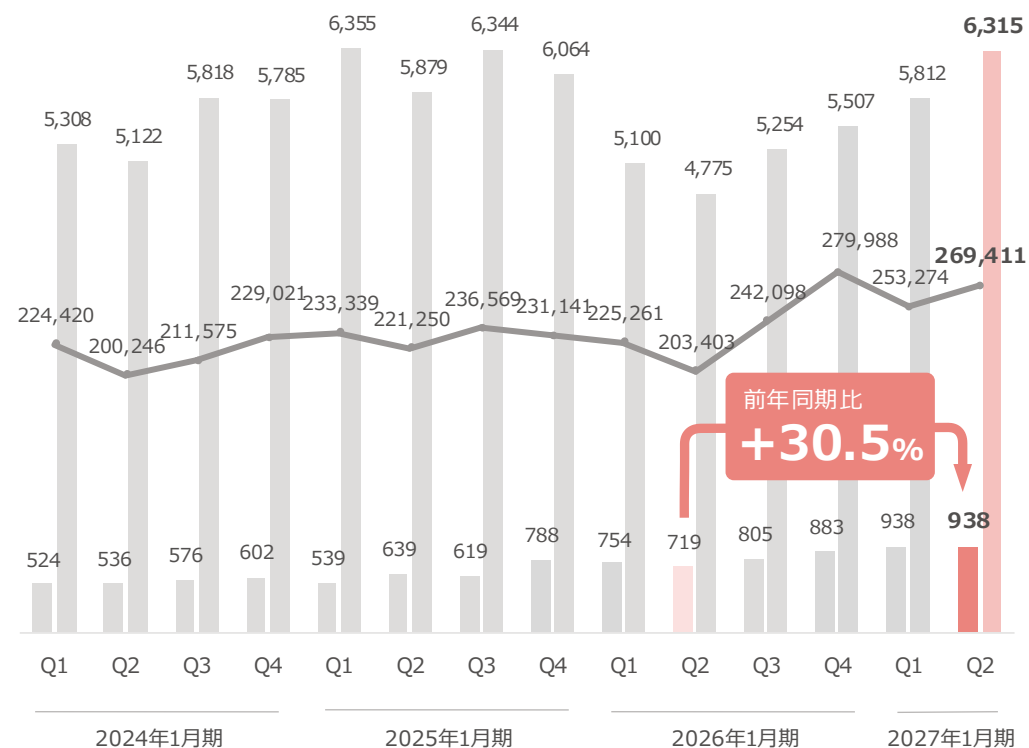
売上高 四半期推移

(百万円)



介護 斡旋事業の状況

■ 成約数（件） ■ 紹介数（件） — 単価（円）



3 各事業の実績

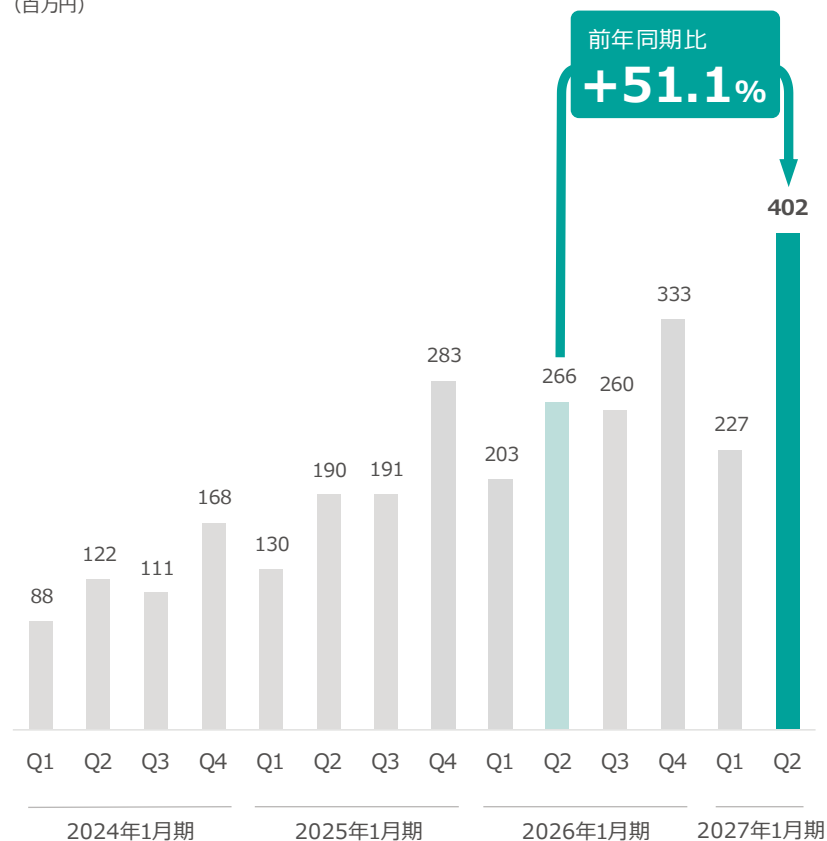
官民協働事業 実績

売上高：402百万円（前年同期比+51.1%）事業利益：169百万円（同+101.3%）

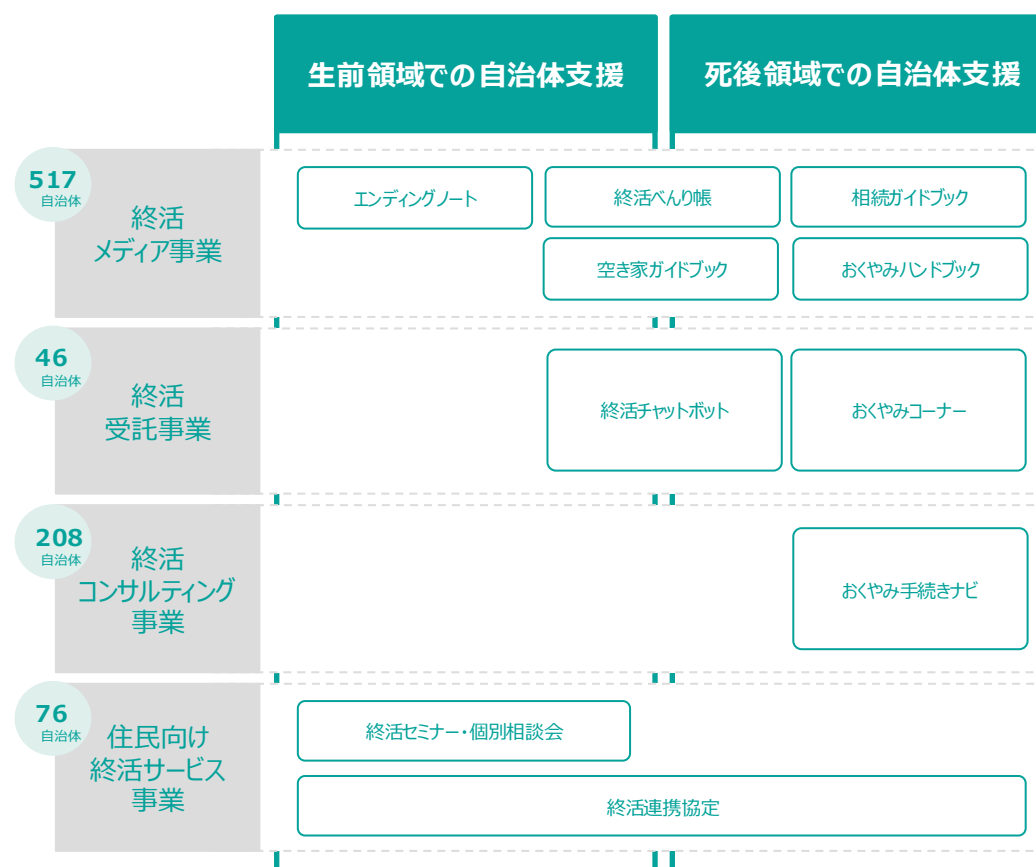
売上・事業利益ともに大きく伸長。政令指定都市・特別区など、全国の自治体との提携が順調に進捗（合計543自治体）

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7月31日時点

目次

1 連結決算概要

2 業績見通し

3 各事業の業績

4 中期経営計画と長期ビジョン

5 IRの取り組み

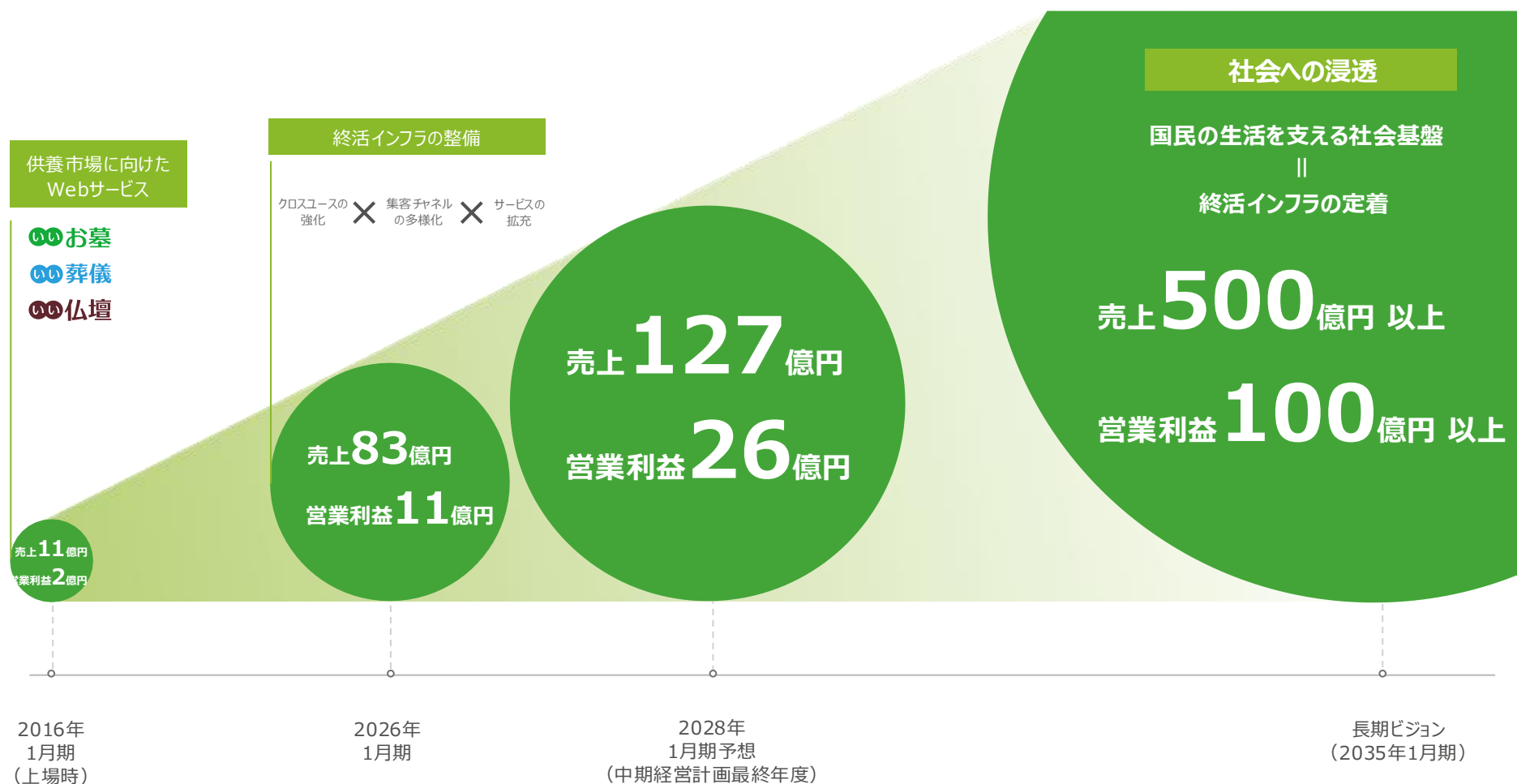
6 Appendix

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）

長期ビジョン



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

						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	2,600
営業利益率 (%)	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)	4.66	9.30	11.87	14.09	18.55	20.76	20.49	26.70	-

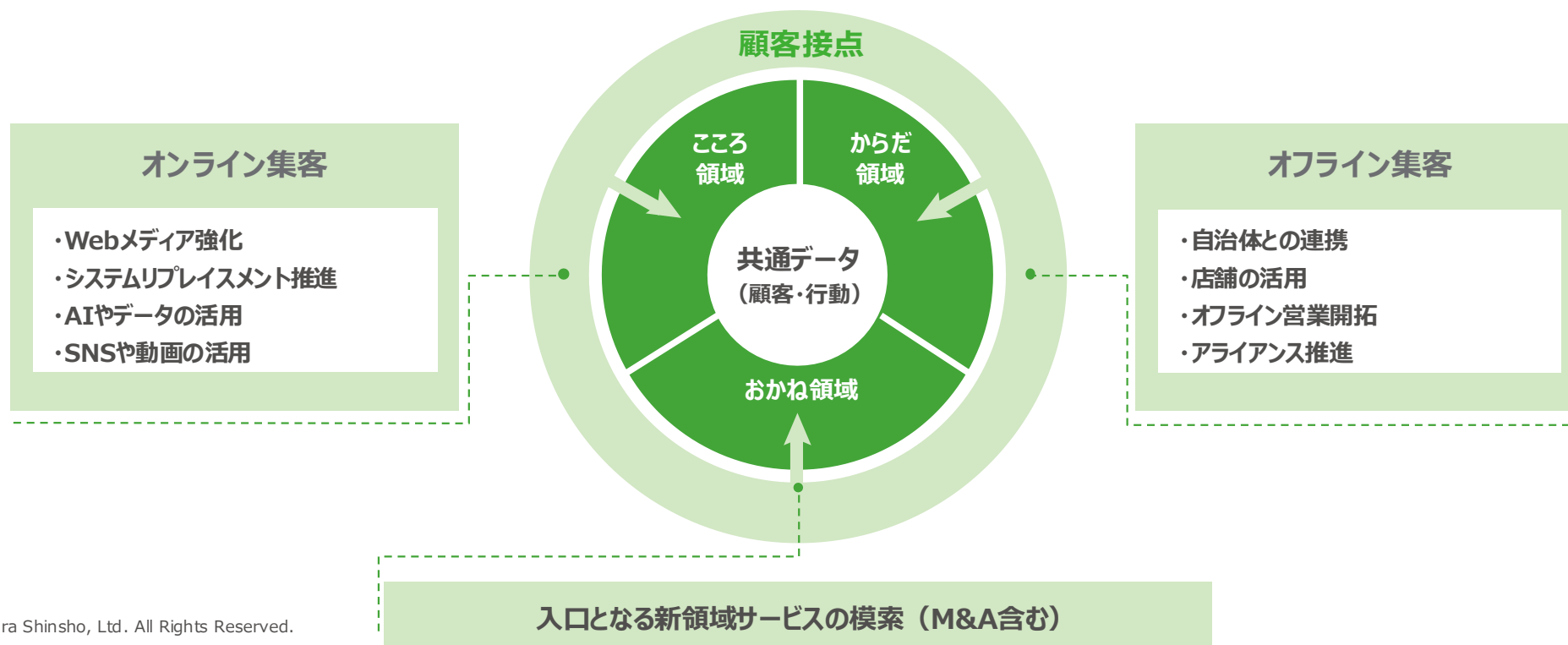
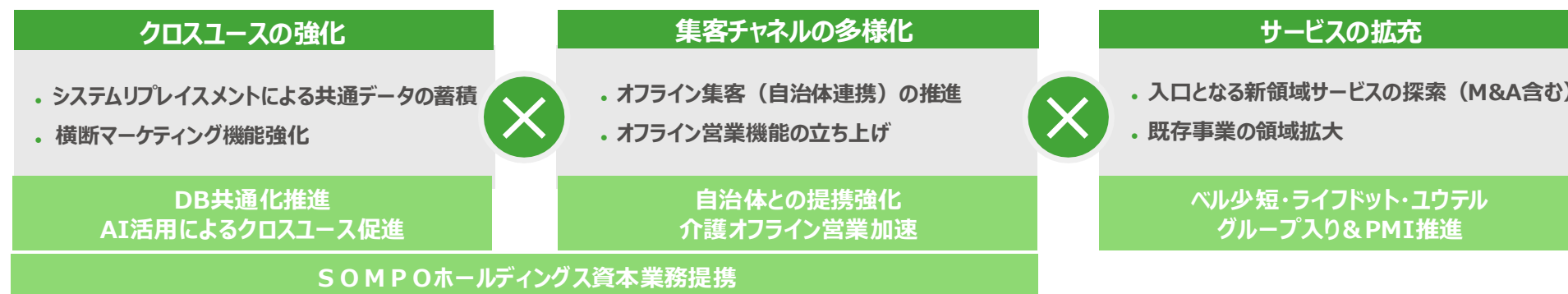
※1：株式報酬費用を足し戻した実質営業利益

※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

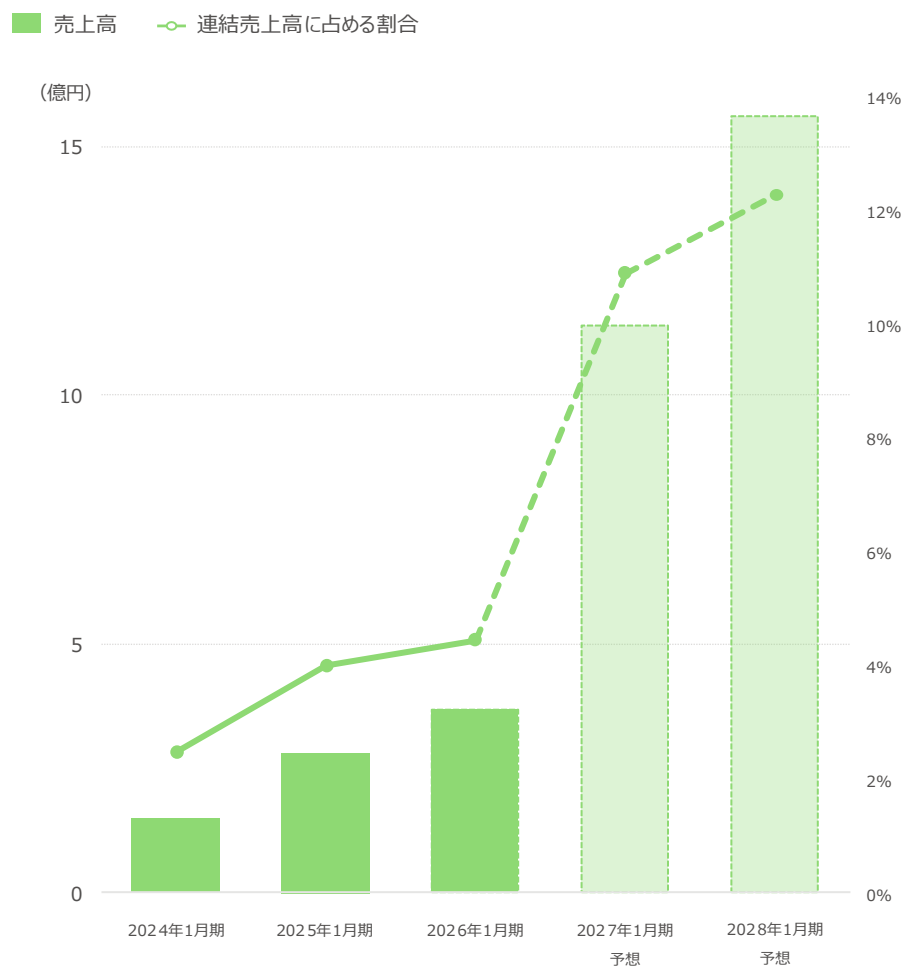
オンラインに加えてオフラインでの顧客接点を増大させることで“終活インフラの整備”を加速



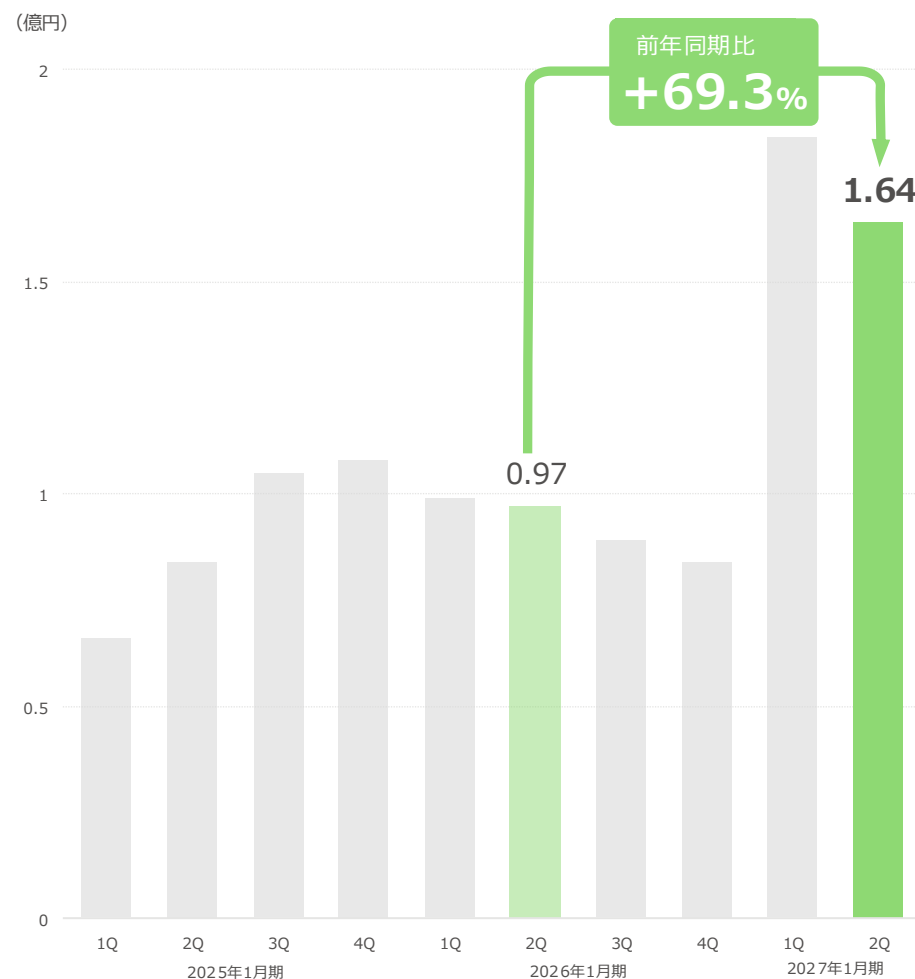
戦略進捗状況（クロスユースの強化）

顧客起点での様々な施策が功を奏し、当第2四半期の実績は1.64億円（前年同期比+69.3%）と大幅に増加。SOMPOホールディングスとの事業提携の加速やアライアンスの強化、AI活用により、下期はさらに伸長予定

クロスユース推移（年実績・目標）



クロスユース推移（四半期実績）



4 中期経営計画と長期ビジョン

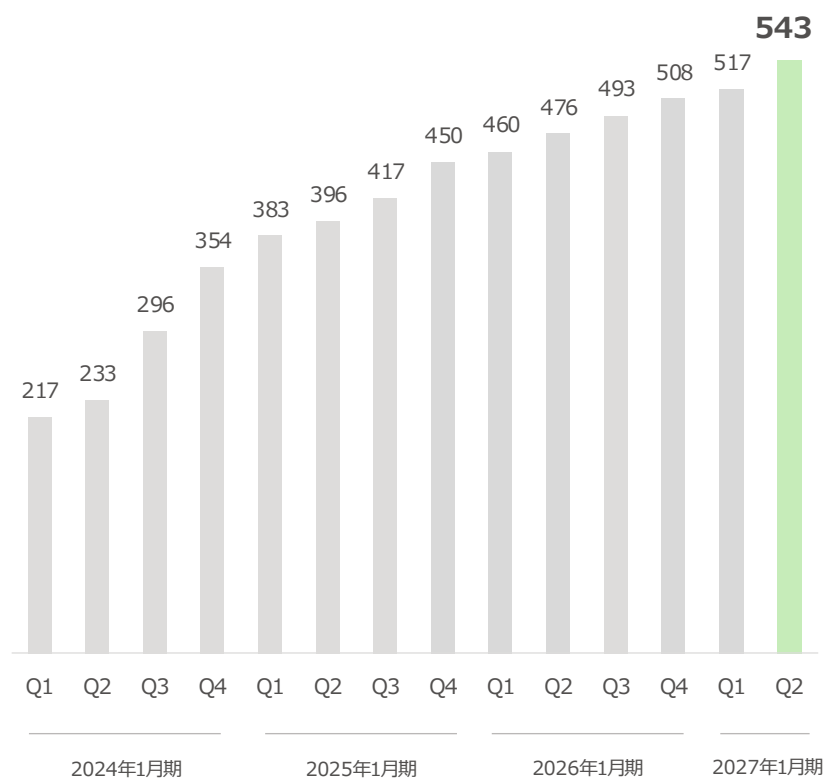
戦略進捗状況（集客チャネルの多様化）

【自治体連携】提携自治体数が543自治体まで堅調に増加

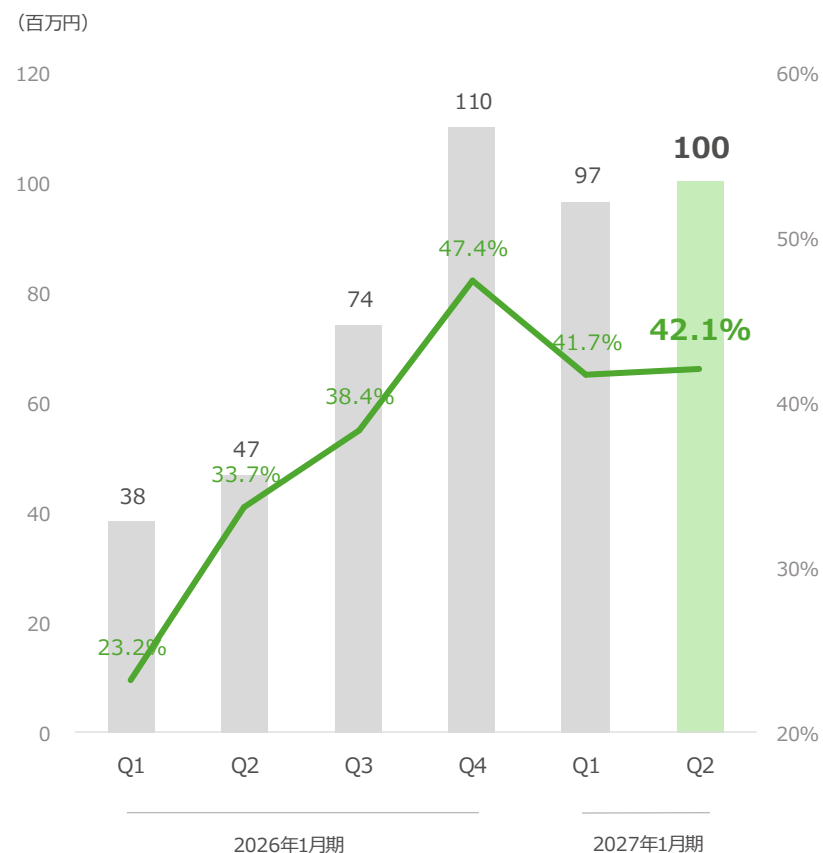
【介護オフライン営業】オフライン営業人員を増強し、介護のオフライン経由売上が大きく伸長。介護斡旋売上の42.1%がオフライン経由に

【SOMPOホールディングス協業】徐々に協業の効果が発現。さらなる規模拡大に向けて連携強化中

提携自治体数



介護斡旋オフライン経由売上・比率



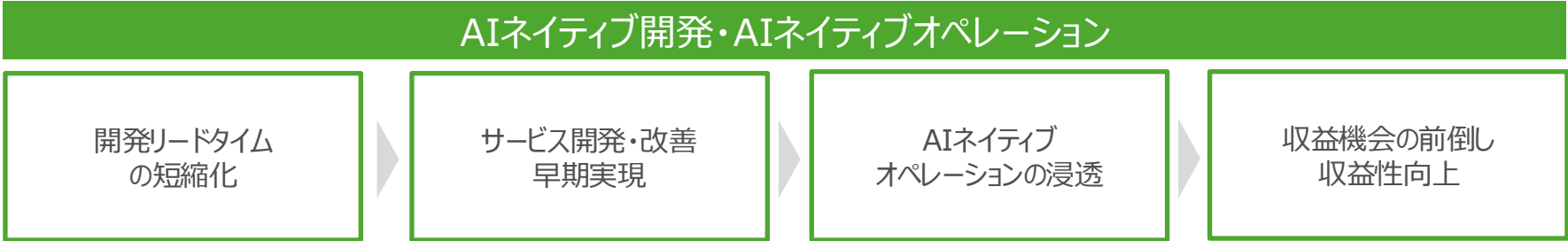
戦略進捗状況（サービスの拡充）

既存事業の収益強化を進めつつ、M&Aを含め、収益向上・接点強化を通じたクロスユース創出、からだ/アクティブ領域へのサービス拡充を進行中（上半期 M&A1件実施）



その他重要な取り組み（AIネイティブ開発・AIネイティブオペレーション）

全社的にAI前提での開発・オペレーションが定着し、各所で効果が発現。今後、全社的に人的工数の最適化を加速させていく



◎ 導入効果事例

AIネイティブ開発 | プロダクト開発部

スプリントの全工程にAIを組み込み、リードタイムを圧縮

1	要件定義	起票時にAIが照合し自動ヒアリング	検証中
2	コーディング	AIエージェント活用が標準化	定着
3	レビュー	従来2名→AI+1名体制に。内容次第でAIのみで実施	拡大中
4	反映	前工程短縮でリードタイムを圧縮	短縮

本流の外側も自動化し、少人数で事業拡大を支える体制へ

バグ自動修正 起票をAIが検知し自動でプルリクエスト作成	クリエイティブ LP・バナー制作をAIでほぼ完結
データ基盤 事業部の追加依頼を自動でプルリクエストへ	etc.

AIネイティブオペレーション | 各事業部

業務プロセスに実装し、工数削減とデータ品質向上を両立

対象業務	Before（手作業）	After（AI導入後の効果）
営業実績分析	1作業あたり45分	年換算 約1,020万円 削減
競合比較・広告分析	1作業あたり40～50分	年換算 約170万円 削減
有効/無効判定	音源を聞いて目視判定	自動判定で管理者工数削減・精度向上
応対履歴作成	履歴・依頼事項を都度手入力	AI要約で自動生成・標準化
長尺音声の確認	最後まで聴取が必要	即時要約＋傾向の可視化
データ集計	Tableauで都度設計	設計不要のリアルタイム集計へ

※上記削減効果は単一事業部での約4ヵ月間の実績を年換算したもの

目次

1 連結決算概要

2 業績見通し

3 各事業の業績

4 中期経営計画と長期ビジョン

5 IRの取り組み

6 Appendix

5 IRの取り組み

インパクトレポートについて

終活にまつわる様々な社会課題の解決に取り組む企業として、企業活動が社会に与えるインパクトを定量的・定性的に測定・可視化すべく、インパクトレポートを発行（2026年9月）。インパクト投資家等のステークホルダーとの対話を深め、中長期的な企業価値向上と適正な評価の獲得を目指す



Introduction
CEOメッセージ

鎌倉新書
KAMAKURA SHINSHO
Impact Report 2026

未曾有の高齢社会から生じる さまざまな課題の解決をミッションとして

わたしたちは、わが国の高齢社会がますます進展する中で生じるさまざまな問題や課題を解決し、また夢や希望の実現をお手伝いすることで、人びとが明るく前向きに生きるための社会基盤づくり（終活インフラの構築）をミッションとしています

「長寿化」「高齢者比率の高まり」「認知症の増加」「少子化」「都市部への人口集中」「単身世帯の増加」等々の社会変化は、わたしたちの生活にさまざまな課題を突き付けており、人々にこれまでに必要性がなかったたくさんのニーズを生み出しています

例えば長寿社会によって親を支える子どもがすでに高齢者というケースも当たり前となっています。都市化が進み、親と離れて住む子どもが増えていることや、少子化が進む中で頼る家族がいない単身世帯も激増しています。総じて「終活」に関わる課題解決を家族だけが担うことに無理が生じていることはもはや論を待ちません

そんな社会情勢の中で、家族に代わって信頼できる第三者が適切な情報の提供やサービスの提供を継続的に行っていく必要がある、というのがわたしたちの問題意識であり、企業としてのチャレンジであります

「終活」とは必ずやってくる終わりを意識することで、その手前の生活を充実させることでありとわたしたちは考えています。わたしたちがこれらの領域に関しての情報やサービスの提供をしっかりと行うことによって、個々人はそれぞれのニーズに対して適切な選択ができるようになるはずです（続く）



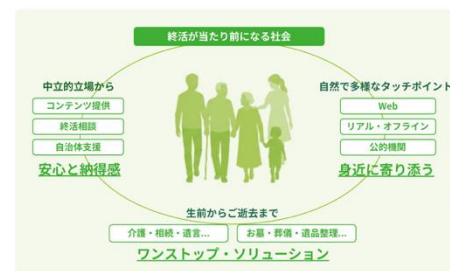
株式会社鎌倉新書
代表取締役社長CEO
清水 敏彦

Copyright (C) Kamakura Shinsho, Ltd. All Rights Reserved. 3

Social Value Creation
鎌倉新書の実現したい社会

鎌倉新書
KAMAKURA SHINSHO
Impact Report 2026

終活に関する「課題を解決する」及び「希望を実現する」ための インフラ(社会基盤)を全国に張り巡らせる



終活が当たり前になる社会

中立的立場から
コンテンツ提供
終活相談
自治体支援
安心と納得感

自然で多様なタッチポイント
Web
リアル・オフライン
公的機関
身近に寄り添う

生前からご逝去まで
介護・相続・遺言... お葬・葬儀・遺品整理...
ワンストップ・ソリューション

世界一の高齢社会であるにも関わらず日本で終活が普及しきらない大きな要因として「そもそも何をすべきか分からないこと（＝情報不足）」が挙げられます

相続、財産整理、葬儀・墓、介護など検討が多岐にわたる中で、信頼して相談できる相手が身近にいない面もあります

鎌倉新書では、中立的な立場から生前から死後まで、あらゆる終活領域での信頼できる情報提供に努めています

また、自治体との連携においては、エンディング・ノート等の配布を通じた体系的な情報提供に加え、セミナー開催などを通じて啓蒙活動にも尽力しています

終活は自身の死と向き合う行為ですが、正しい知見があれば残りの人生を前向きに生きる活力になるはずです

鎌倉新書は終活全般の普及・啓蒙に努めながら、終活が前向きな取り組みとして当たり前になる世の中を目指します

Copyright (C) Kamakura Shinsho, Ltd. All Rights Reserved. 12

URL

https://www.kamakura-net.co.jp/assets/pdf/ir/impact_report_2026_ja.pdf

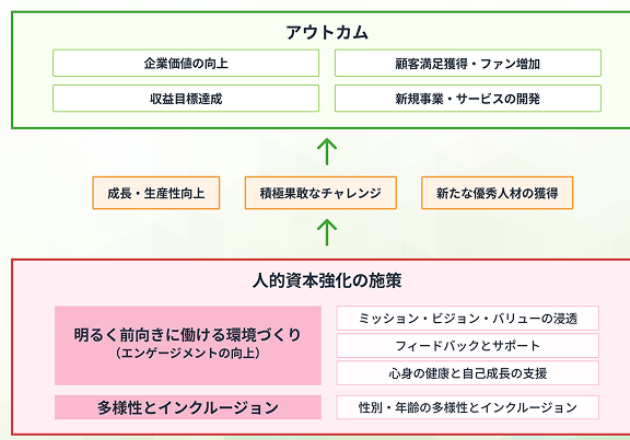
5 IRの取り組み

人的資本経営方針について

人的資本経営方針を策定・公開（2026年4月）。情報サービス企業である当社の持続的成長のキードライバーは人材であり、優秀な人材が集まり、学び、成長する組織づくりを経営の中核に置く。基本方針として「明るく前向きに働ける環境づくり」と「多様性とインクルージョン」を掲げ、各方針のもとに様々な制度・施策を展開



人的資本経営のフレームワーク



人生100年時代の福利厚生制度「かましんベネフィッツ」

ワークライフバランスの良い働きやすい勤務制度

フレックスタイム制

始業・終業時刻、1日の勤務時間がフレキシブル。出勤の柔軟性も確保可能。

ハイブリッド勤務

出勤勤務とリモート勤務のバランスの良い組み合わせ。

服装自由

シチュエーションに合わせていれば、服装は自由。

出産・子育て支援

子の看護等休暇

法定基準の4倍の年間20日を付与。時間単位での取得も可能。学校行事等の参加費も運動会や発表会、三学期会等も認めると、法定基準以上の自由度を確保。

子育て応援手当

高校卒業までの子育てをサポート。

出産祝い金

子どもが生まれた際に一時金を支給。

仕事と介護の両立支援

仕事と介護の両立支援に関する教育・相談対応

当社グループが保有する介護に関する豊富な情報・ノウハウをフル活用した、早期からの相談対応と就業支援。制度や仕組みの説明にとどまらず、実践的な情報・教育コンテンツと相談対応。

介護休暇

法定基準の4倍の年間20日を付与。時間単位での取得も可能。

介護施設入居サポート

介護施設に関する情報提供や介護施設への入居に関する相談まで、当社グループの介護事業サービスを通じて可能。介護施設に入居する際は、入居サポート一時金として20万円を支給。

介護応援手当

要介護認定を受けている対象家族一人につき、月額最大2,000円を扶養義務の有無に関わらず、広く支給。

資産形成サポート

退職金制度

勤続年数に応じた貢献ポイントと給与額をベースに算定する退職一時金。

社員持株会

企業価値向上に向けたインセンティブ・資産形成サポート。株式購入金額の20%の補助金を支給。

選択型確定拠出年金

給与の一部を確定拠出年金の積立金として前払・運用し、定年後に年金もしくは退職一時金を受給できる制度。税・社会保険料の軽減効果あり。

ストックオプション

企業価値向上に向けたインセンティブ・資産形成サポート。ほぼ特約権が享受権になるフルバリュー型も導入予定。(※2026年4月24日開催の定時株主総会に付属)

病気やケガに備えるサポート

長期障害所得補償保険

病気やケガで長期離職しなくなった際の所得を補償する福利厚生保険に団体加入。

3大疾病サポート保険

がん、急性心筋梗塞、脳卒中の3大疾病に罹患した際に一時金が支給される保険に団体加入。

終活・介護サポート

葬儀・相続手続・お墓の購入・墓じまい・海洋散骨

家族自身の終活・葬儀に関する相談や情報提供から、サービス業者や専門家の選択、サービスの決定まで、当社グループの各種サービスを利用できる制度。葬儀費用のサポート（葬儀費の20%相当の手当）、行政書士等の専門家による相続手続費用サポート（最大5万円の手当）、お墓の購入や墓じまい費用のサポート（最大2万円の手当）、海洋散骨の割引（15%割引）などの経済的サポートも付随。

URL

<https://www.kamakura-net.co.jp/ir/human-capital-management-policy>

5 IRの取り組み

IRレポートについて

シェアードリサーチ社による当社企業調査レポートが公開（2026年8月）。当社のビジネスモデルや中長期の成長ストーリーを詳細かつ客観的に可視化し、海外機関投資家や個人投資家を含む幅広い層へ配信。第三者視点による客観的な事業理解を促進し、適正な株価形成と認知度向上を目指す



KAMAKURA SHINSHO 6184

鎌倉新書

レポート更新：1ヶ月前

☆ フォロー



直近更新内容

📄 カバレッジ開始

2026年8月7日

所在地／連絡先

本社所在地：東京都中央区京橋二丁目1 4 番1号

ホームページ：<https://www.kamakura-net.co.jp/ir/>

事業概要

株式会社鎌倉新書は、終活関連の情報サービスと事業者紹介サービスを、主にオンラインで提供する企業である。具体的には、「いい葬儀」や「いいお墓」などの分野別の情報サイトを通じて、利用者に情報、比較機会、同社に対する相談機会を提供し、同社が優良と判断した事業者（葬儀社やお墓の販売事業者など）を紹介する。

📄 フルレポート

2026年8月7日

目次

不 回

ダウンロード

要約

事業概要

業績動向

同社の強みと弱み

主要経営指標の推移

業績動向

四半期業績動向

2027年1月期第1四半期実績

概要

同社の取り組み

中期経営計画における施策の進捗

2027年1月期実績の会社予想に対する進捗率

要約

事業概要

株式会社鎌倉新書（東証PRM 6184、以下同社）は、終活*関連の情報サービスと事業者紹介サービスを、主にオンラインで提供する企業である。具体的には、「いい葬儀」や「いいお墓」などの分野別の情報サイトを通じて、利用者に情報、比較機会、同社に対する相談機会を提供し、同社が優良と判断した事業者（葬儀社やお墓の販売事業者など）を紹介する。同社収益の中心は、紹介先でサービス契約が成立した場合に事業者から受領する成約手数料である。

終活領域は人生で一度きりの課題が多く、リピート性に乏しいため利用者と事業者の間で情報の非対称性が生じ

URL

<https://sharedresearch.jp/ja/companies/6184>

目次

1 連結決算概要

2 業績見通し

3 各事業の業績

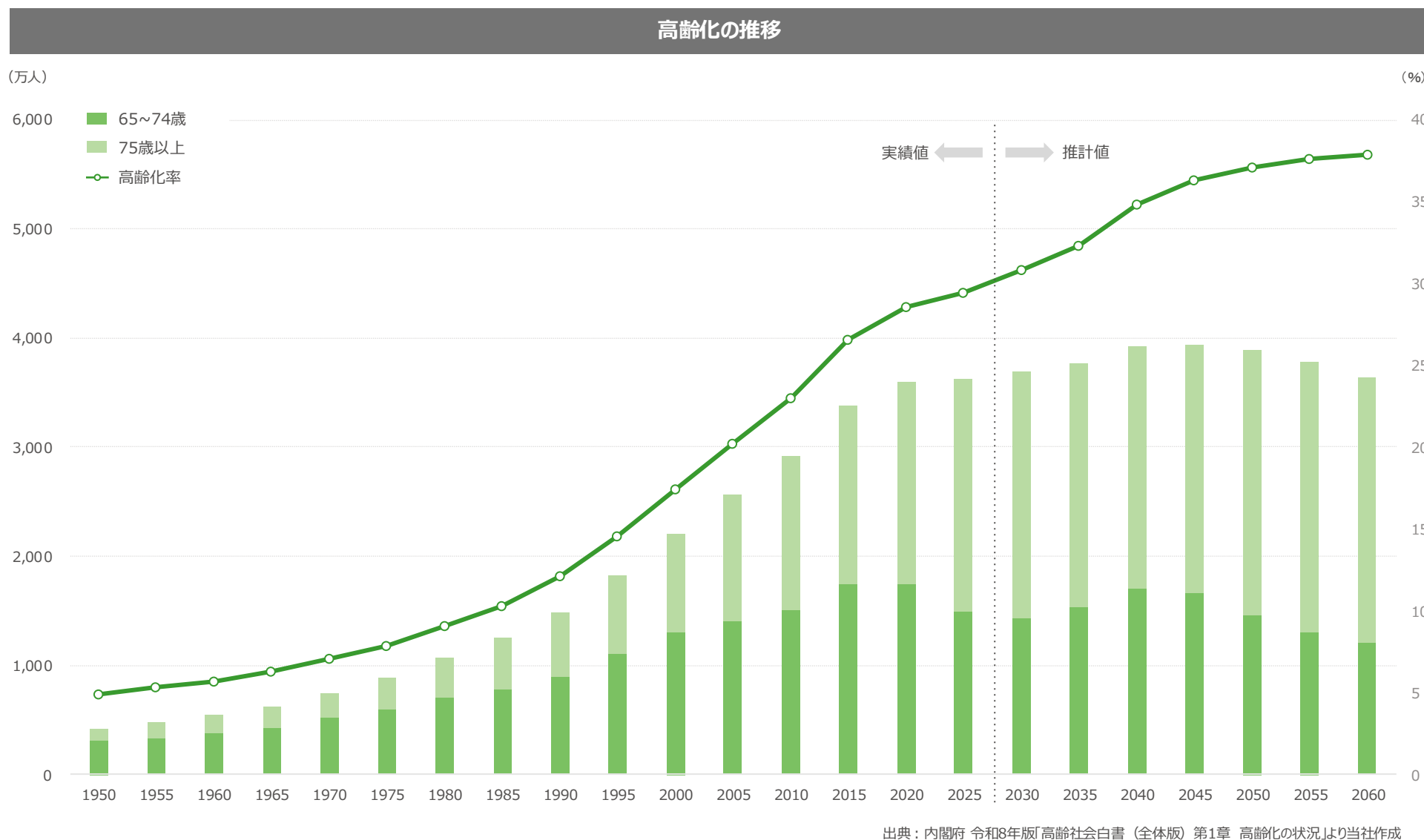
4 中期経営計画と長期ビジョン

5 IRの取り組み

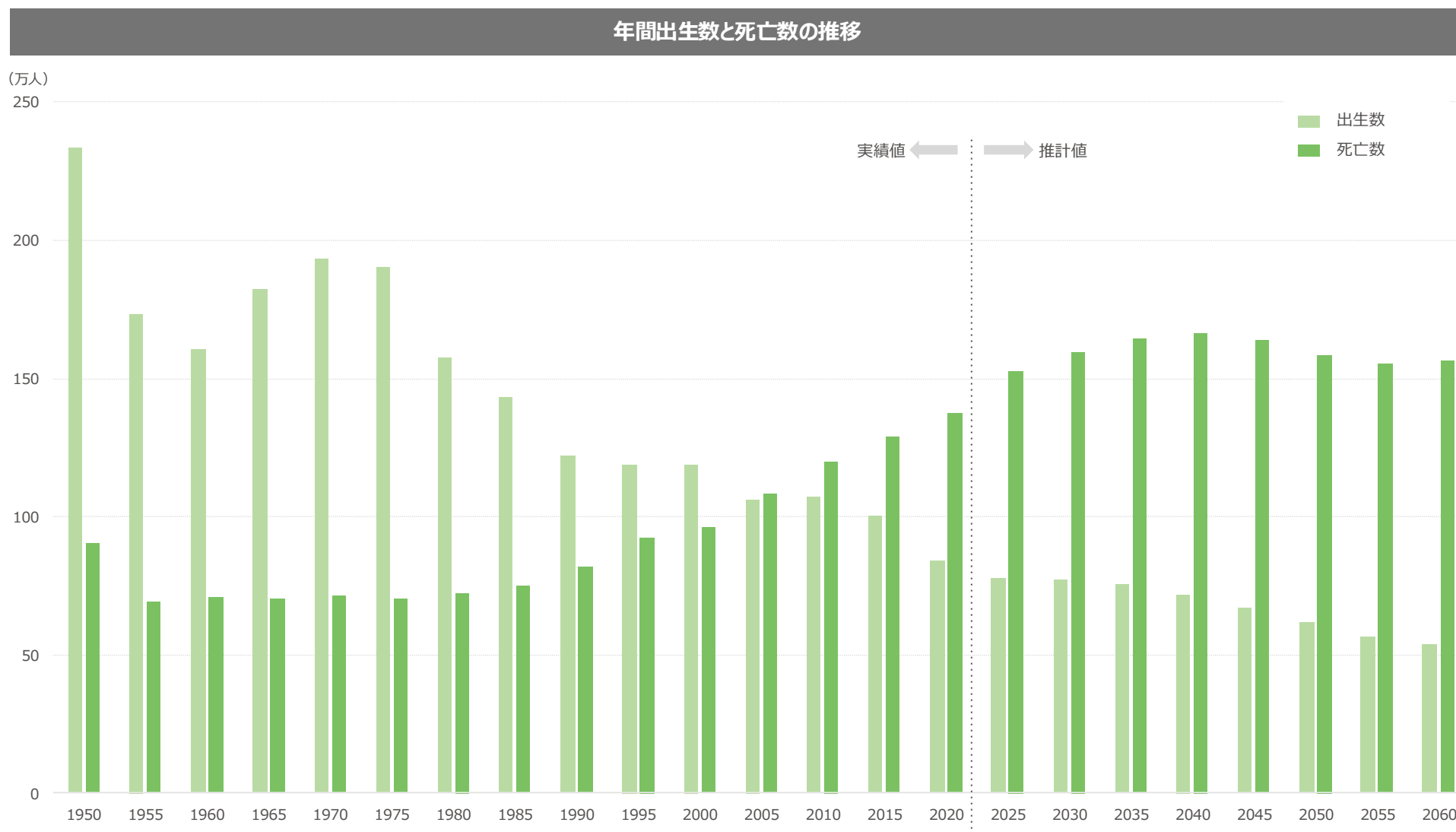
6 Appendix

6 Appendix

当社を取り巻く社会課題 - 高齢化の推移 -



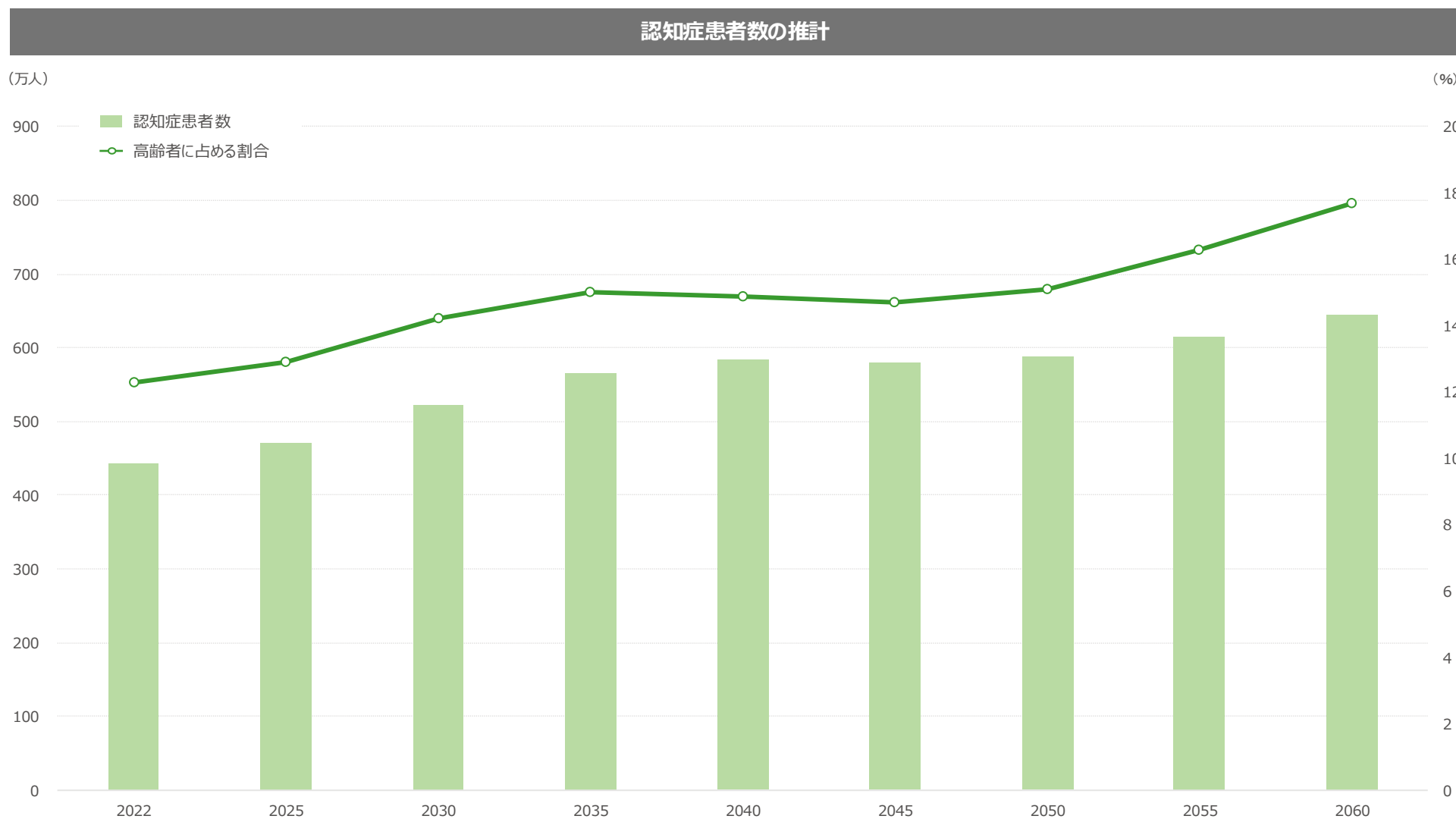
当社を取り巻く社会課題 - 年間出生数と死亡数の推移 -



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

6 Appendix

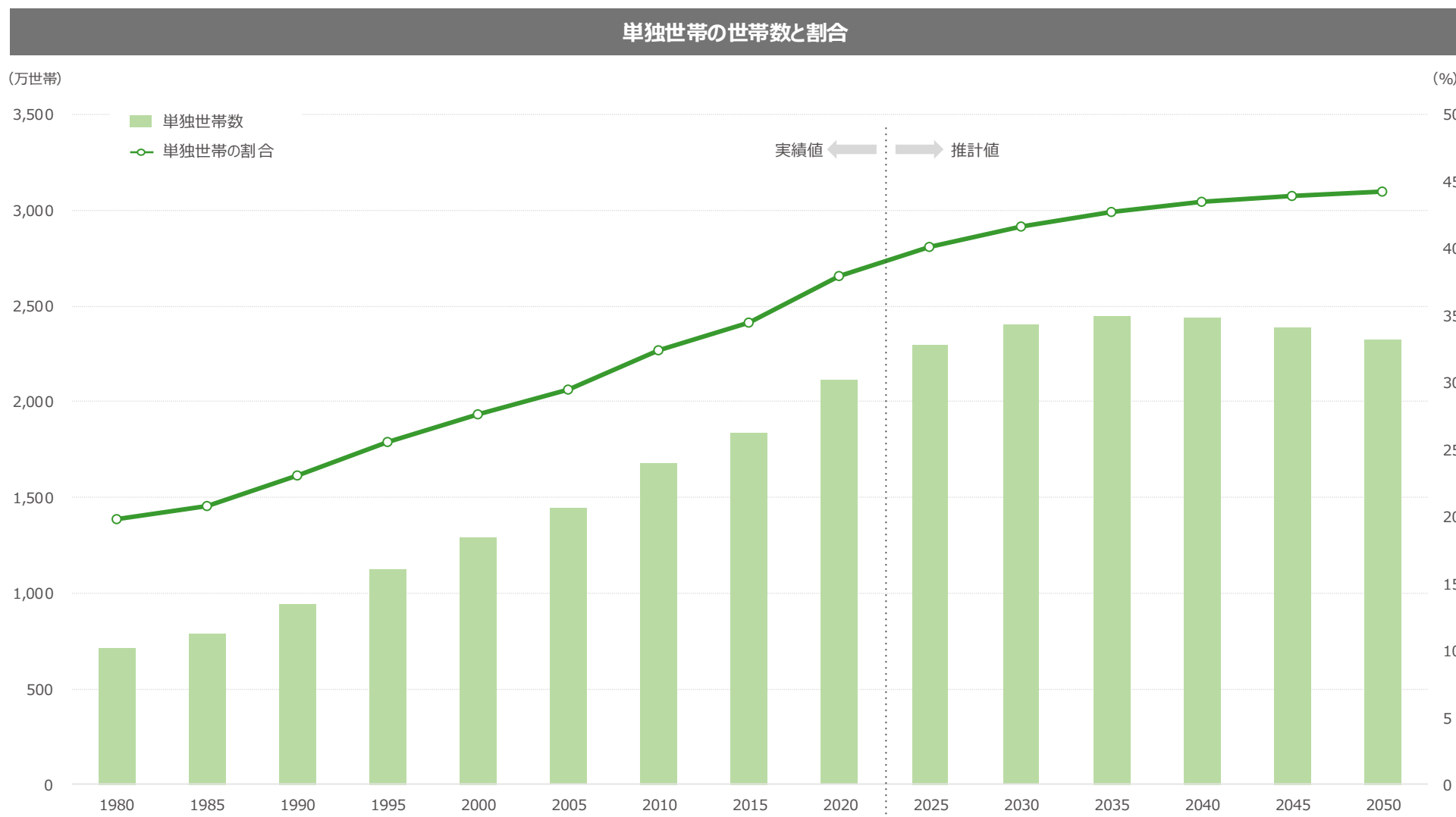
当社を取り巻く社会課題 - 認知症患者数の推計 -



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

6 Appendix

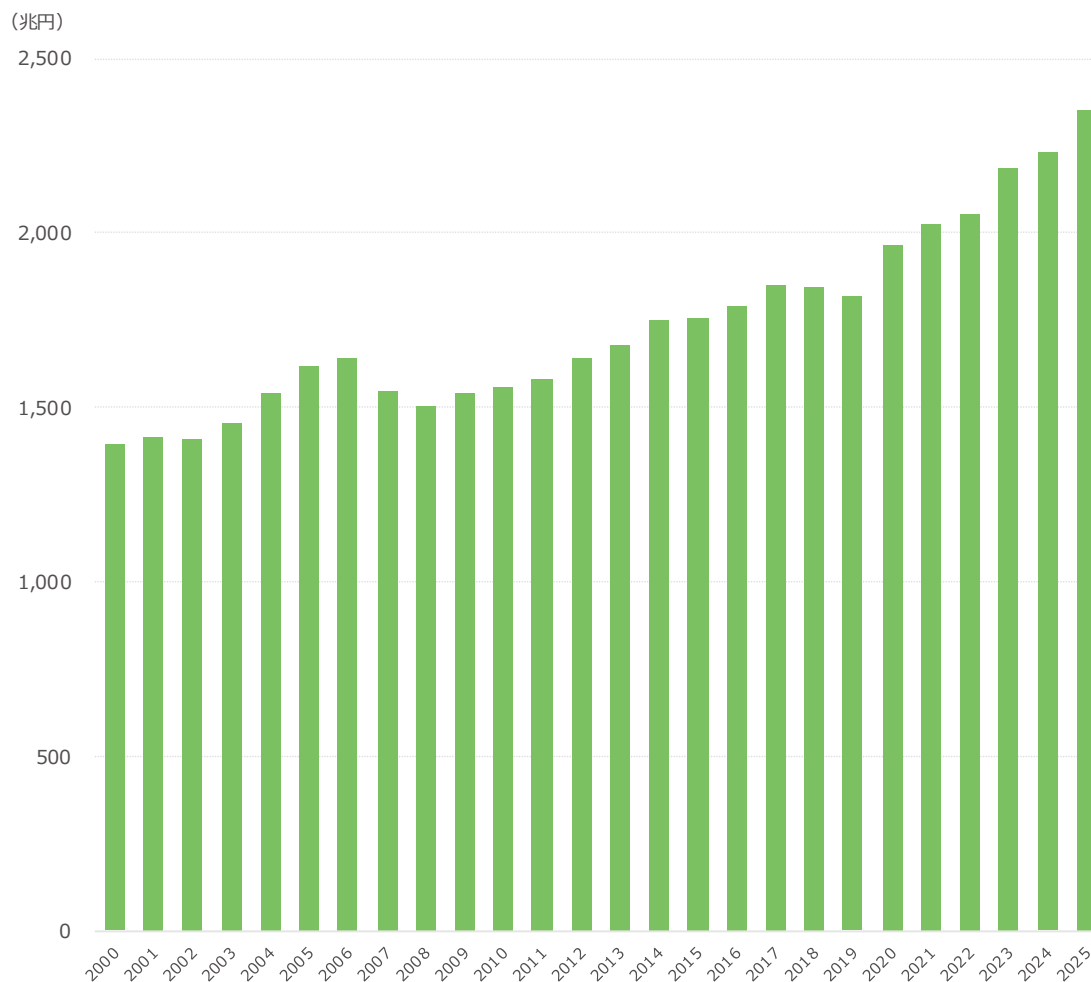
当社を取り巻く社会課題 - 単独世帯の世帯数と割合 -



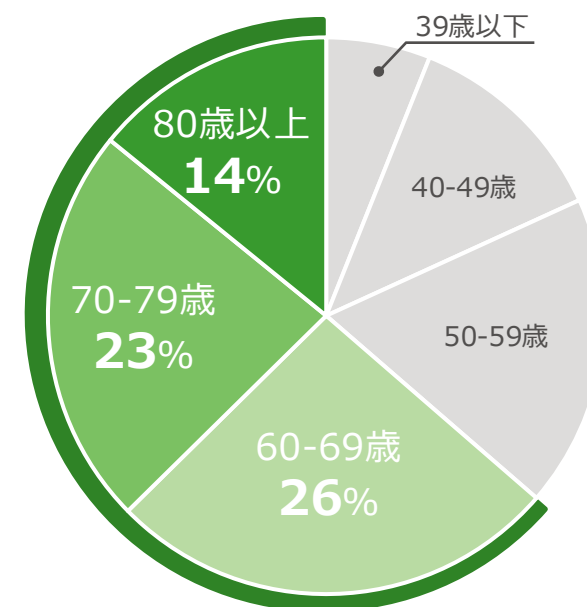
出典：国立社会保障人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」(令和6年推計)および厚生労働省「人口動態調査」より当社作成

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



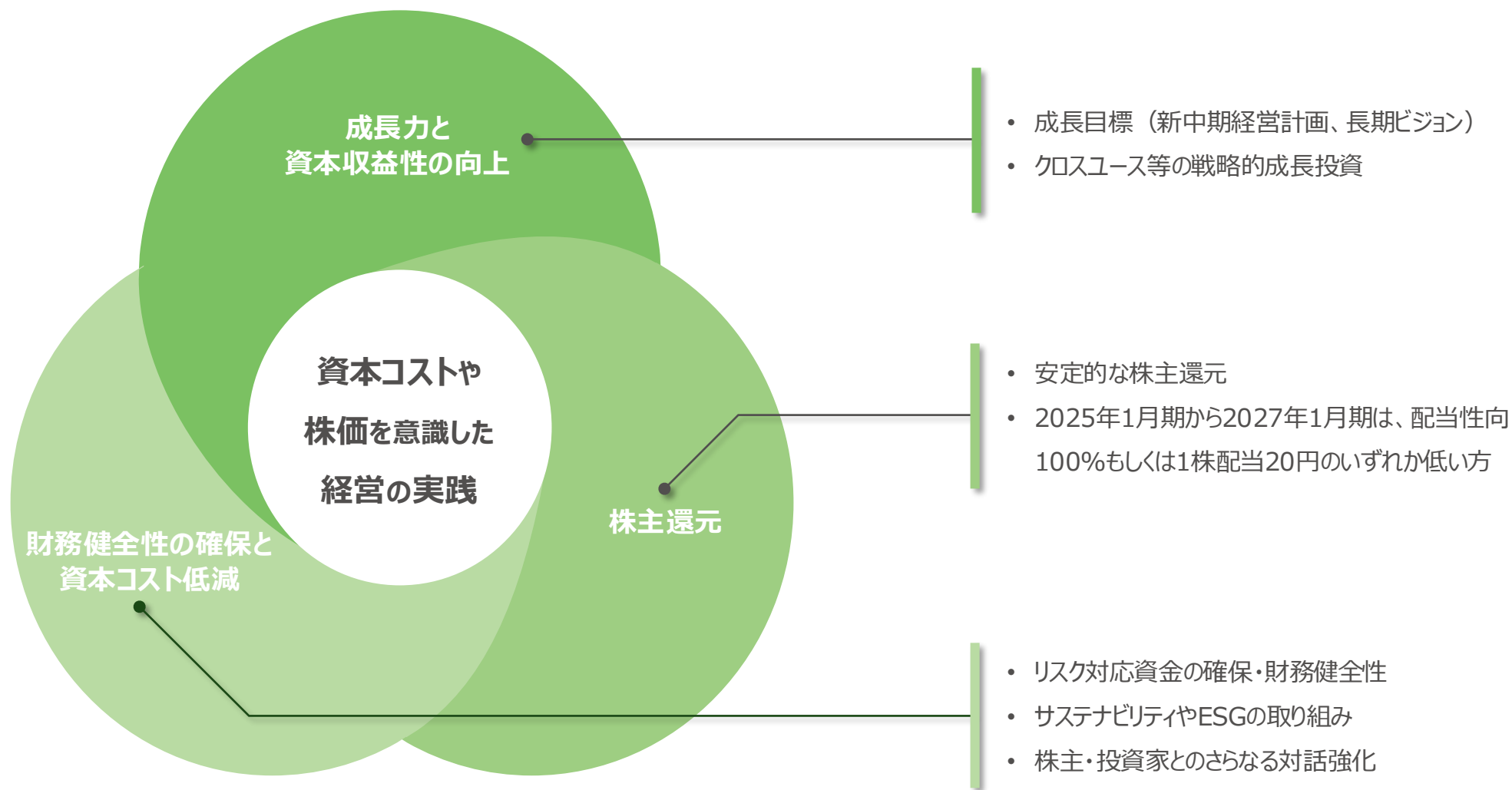
日本の家計金融資産は

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

資本コストや株価を意識した経営 - 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



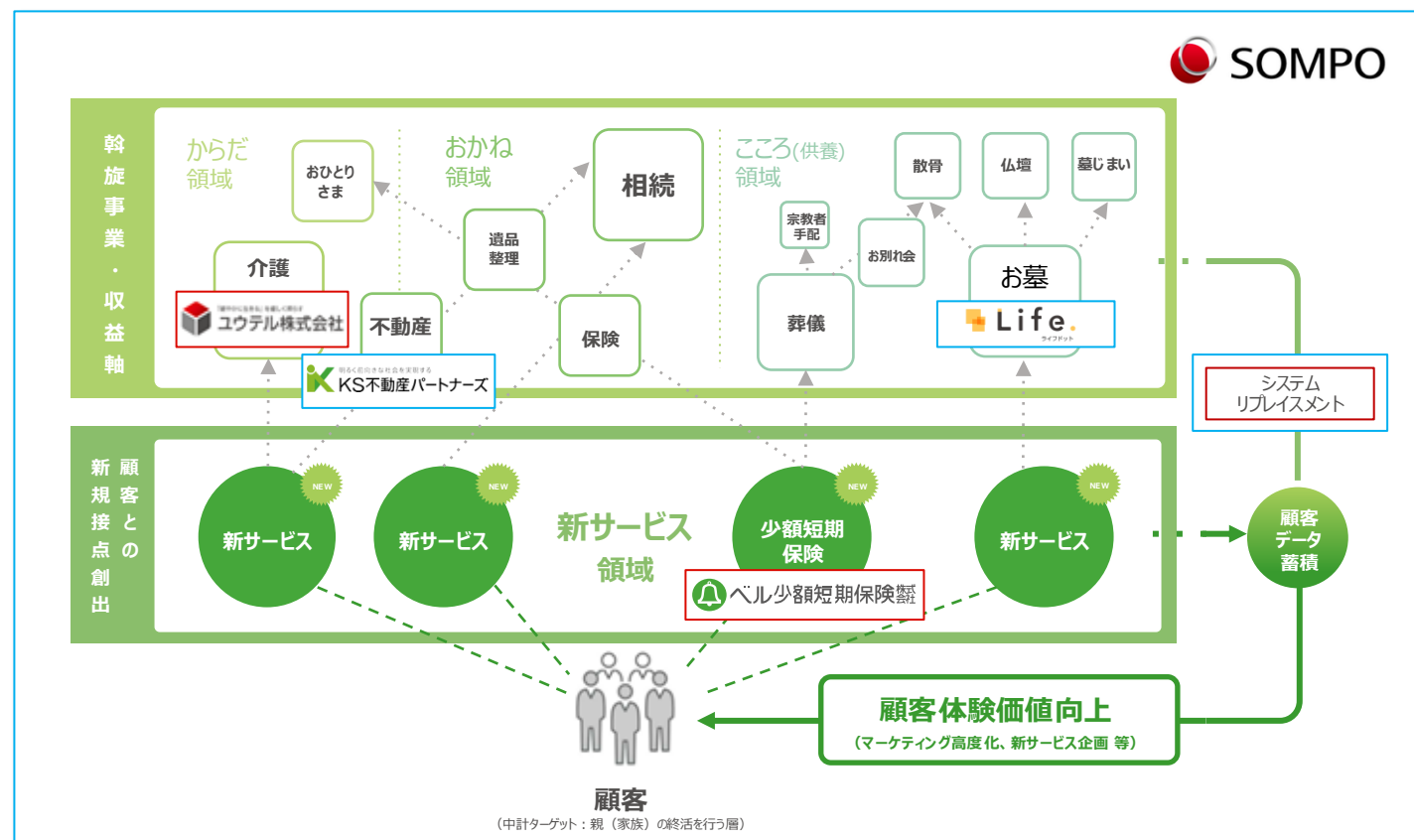
6 Appendix

資本コストや株価を意識した経営 - 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

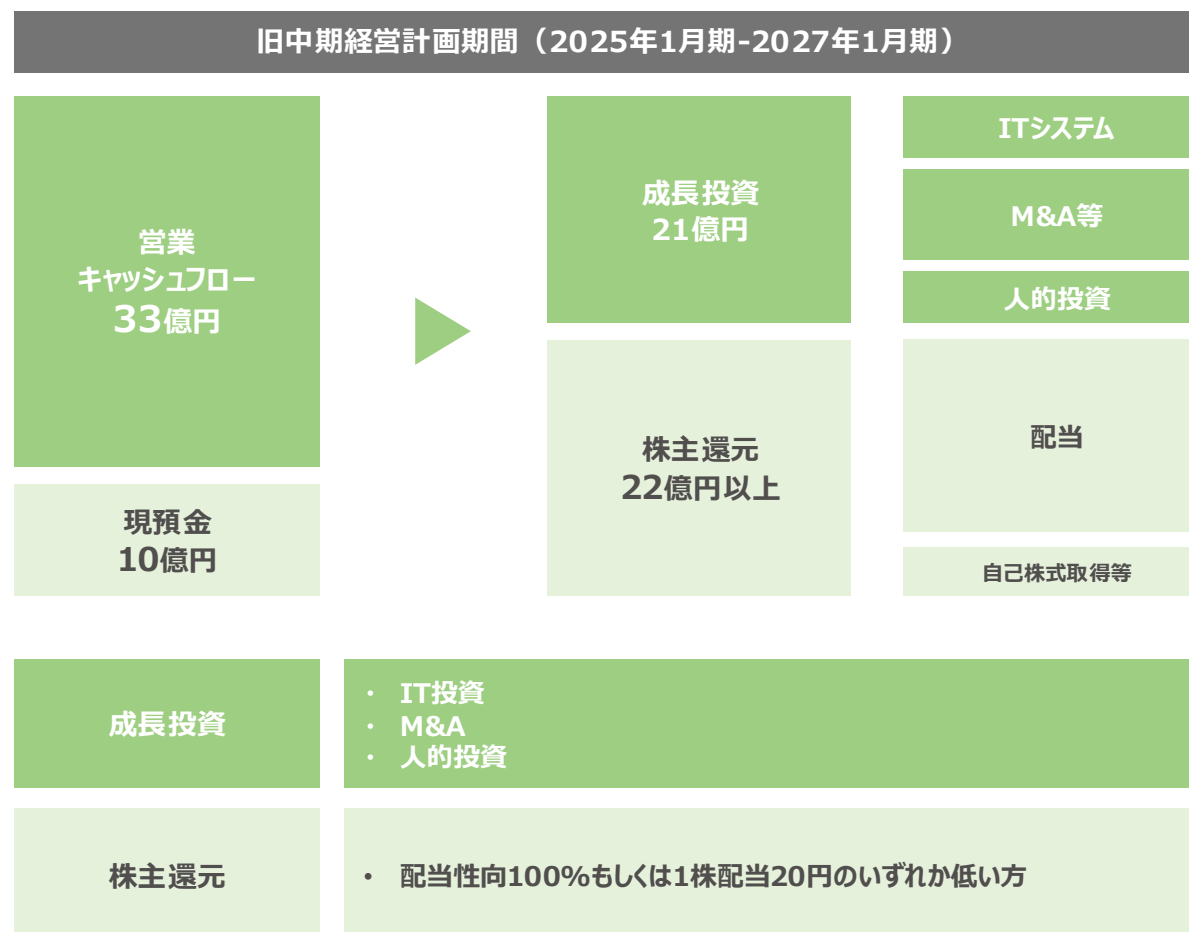


□ : 2025年1月期の投資内容

□ : 2026年1月期の投資内容

資本コストや株価を意識した経営 - 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



資本コストや株価を意識した経営 - 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

6 Appendix

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



6 Appendix

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	- 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	- 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	- 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

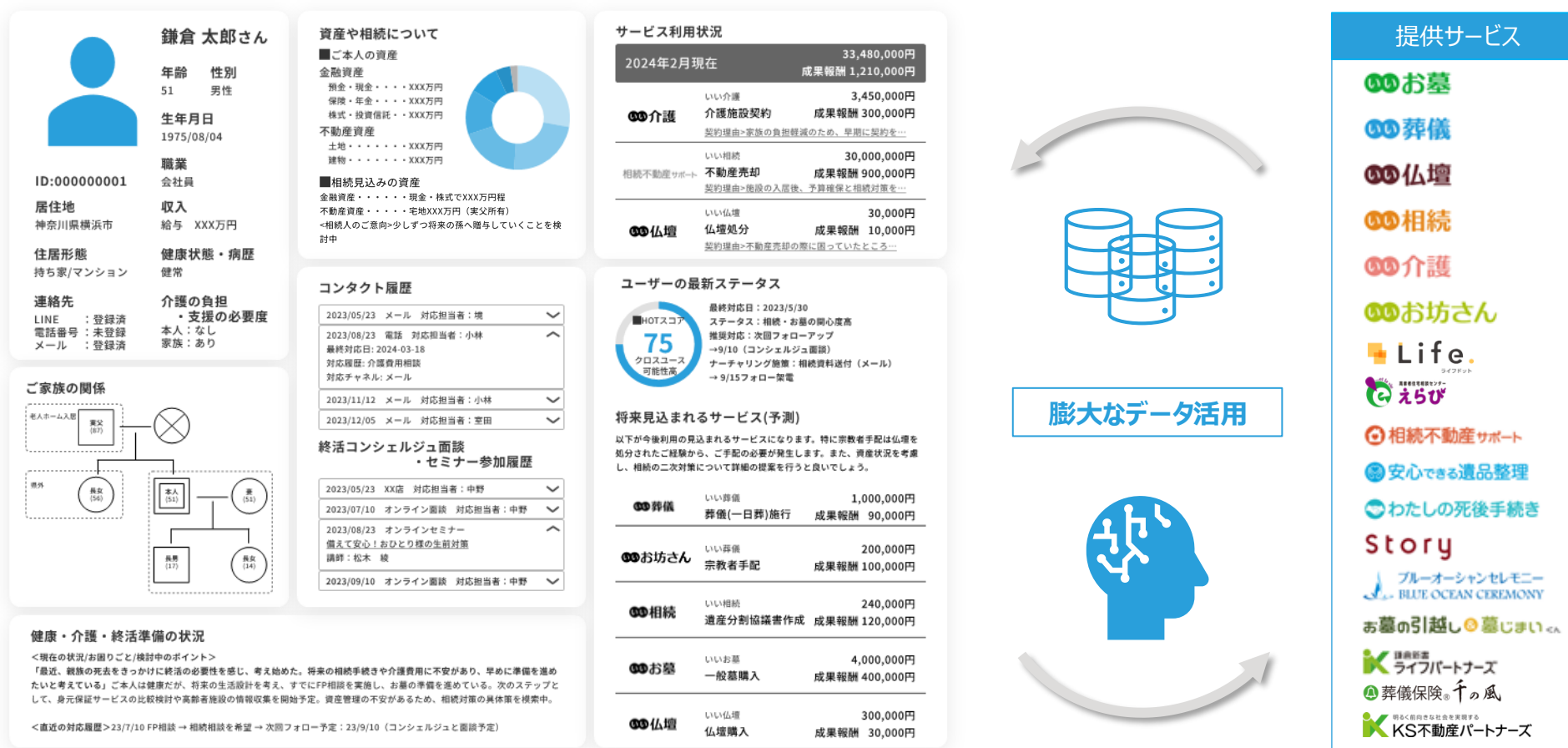
6 Appendix クロスユース

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



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



6 Appendix 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

et la vie
高齢者住宅相談センター
えらび

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

Life.
ライフドット

葬儀保険® 千の風

明るく前向きな社会を実現する
KS不動産パートナーズ



「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。