



2024年1月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社鎌倉新書(6184) | 2023年12月14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 非財務情報

3 成長戦略

4 会社概要

2024年1月期 第3四半期ハイライト

売上高

4,260 百万円

(YoY +17.0%)

営業利益

484 百万円

(YoY ▲6.0%)

EBITDA

586 百万円

(YoY ▲5.0%)

親会社当期純利益

306 百万円

(YoY ▲5.3%)

Highlight 1

第3四半期は売上の伸びは+17%、想定より弱い。来期以降に向けたシステムリプレイスメントにより既存事業でWeb施策が限定的になったこと、また新規事業の寄与度もまだ大きくないことが要因

Highlight 2

しかしながら、既存事業の回復と新規事業の成長で第4四半期からは伸びが拡大する予定

Highlight 3

上記の施策に加えて、システムリプレイスメントによる生産性の向上により今後の利益成長を想定

1 連結決算概要

連結決算概要及び通期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
		第3四半期実績	第3四半期実績	増減額	前年比	達成率
連結業績	連結売上高	3,640	4,260	+619	+17.0%	65.4%
	お墓 + 仏壇	1,657	1,796	+138	+8.4%	—
	葬儀	781	758	▲23	▲3.0%	—
	アセットマネジメント	455	654	+198	+43.6%	—
	介護	304	408	+103	+34.1%	—
	官民	176	323	+147	+83.7%	—
	連結営業利益	514	484	▲30	▲6%	56.3%
	EBITDA	617	586	▲31	▲5.0%	57.0%
	連結経常利益	522	482	▲40	▲7.7%	56.4%
	親会社当期純利益	324	306	▲17	▲5.3%	52.9%
連結営業利益率	14.1%	11.4%	—	▲2.7pt	—	

第4四半期と来期の見通し(サマリー)

葬祭事業

- 第3四半期は前年同期比でマイナスとなったものの、集客やコールセンターのオペレーションの改善に加え1件当たりの単価の向上によりプラスに転換しつつある
- 第4四半期以降は事業部の売上や利益が共に前年同期比で+20%成長、来期は更なる向上を目論んでいる

介護事業

- 直近にPLベースで単月黒字化をようやく達成、それ以降も毎月黒字を見込む
- そのトレンドは来期も継続するので黒字幅は拡大する見通しとなる
- 介護事業から派生して生まれる事業(不動産等)への取り組みをスタート

官民協働事業

- 第3四半期に新たに提携した自治体数は67で、トータル407自治体へと大きく伸長
- 案件増加の中、受注残が高水準で積み上がる。第4四半期の納品件数は第3四半期から倍増予定
- 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大きく寄与
- 今期は事業部利益1億円強を見込むとともに、来期は売上・利益の更なる増大を目指す

アセットマネジメント

- いい相続を基盤として周辺ニーズに対するサービスラインナップが拡大中
- 相続に関連した金融・不動産などの課題解決へのニーズは大きく、第3四半期には保険代理店(子会社)を設立
- 今期は事業部利益2億円強、来期以降も高い成長トレンドを見込んでいる

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

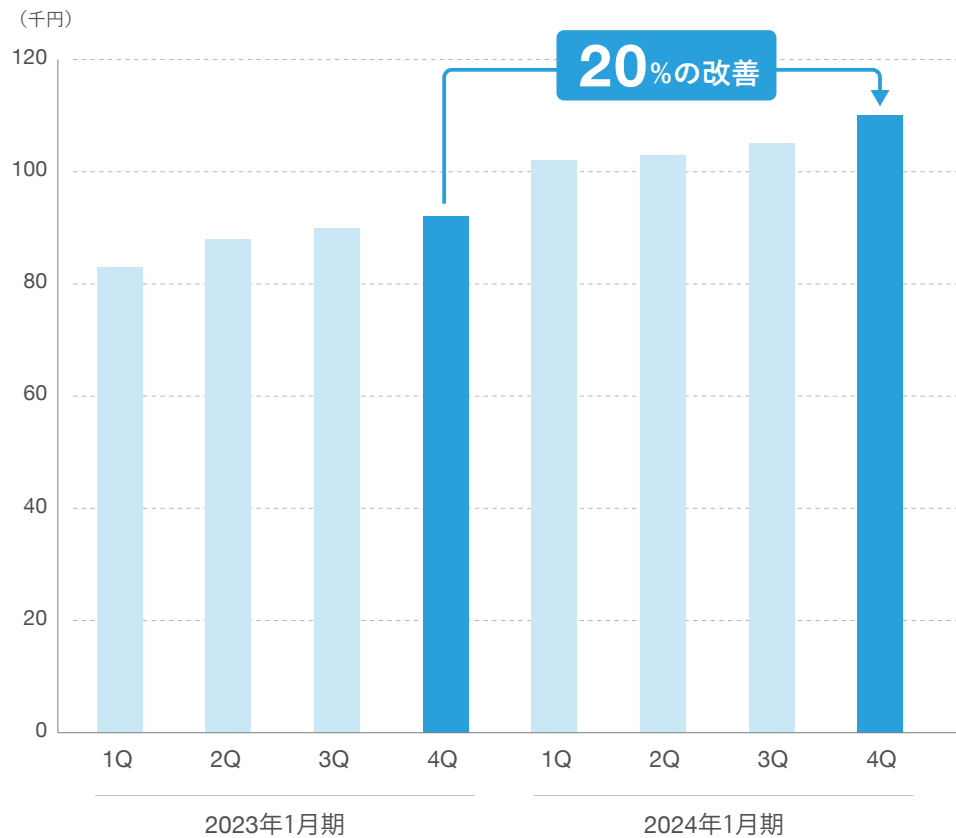
1 連結決算概要 トピックス

第4四半期と来期の見通し(葬祭)

キーメッセージ

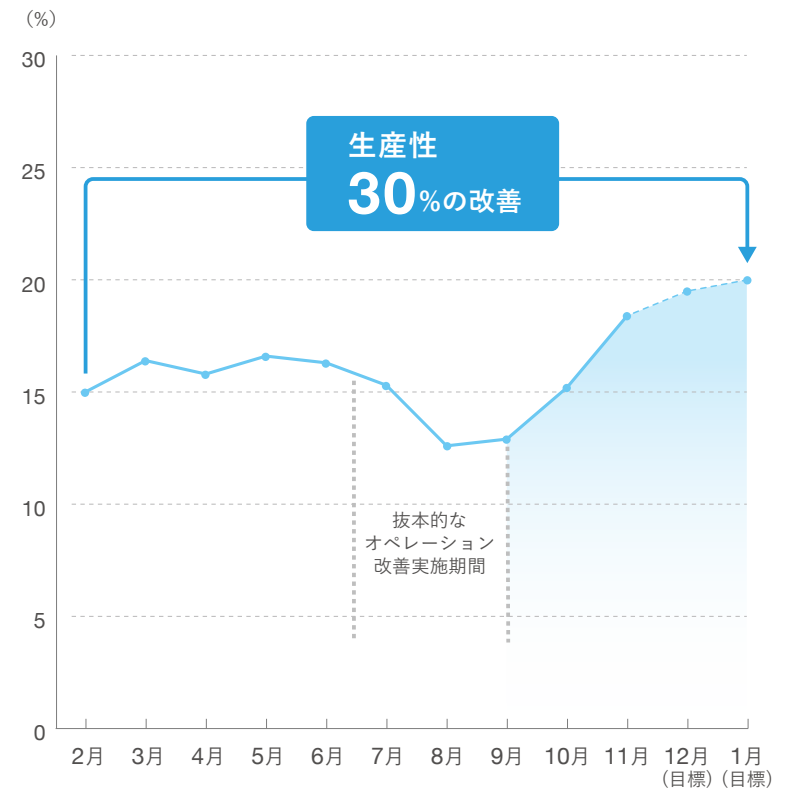
- 第3四半期は前年同期比でマイナスとなったものの、集客やコールセンターのオペレーションの改善に加え1件当たりの単価の向上によりプラスに転換しつつある
- 第4四半期以降は事業部の売上や利益が共に前年同期比で+20%成長、来期は更なる向上を目論んでいる

手数料率の改善



コールセンター生産性の大幅な改善

お問い合わせから紹介までの比率(月次推移)



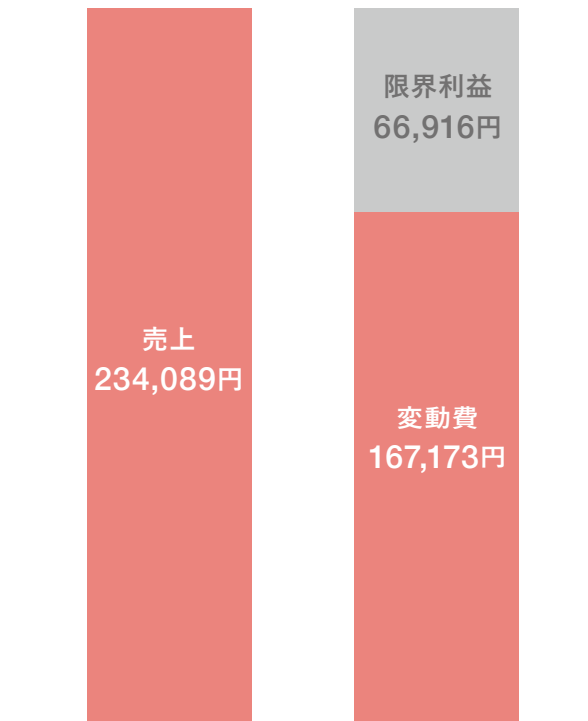
1 連結決算概要 トピックス

第4四半期と来期の見通し(介護事業)

キーメッセージ

- 直近にPLベースで単月黒字化をようやく達成、それ以降も毎月黒字を見込む
- そのトレンドは来期も継続するので黒字幅は拡大する見通しとなる
- 介護事業から派生して生まれる事業(不動産等)への取り組みをスタート

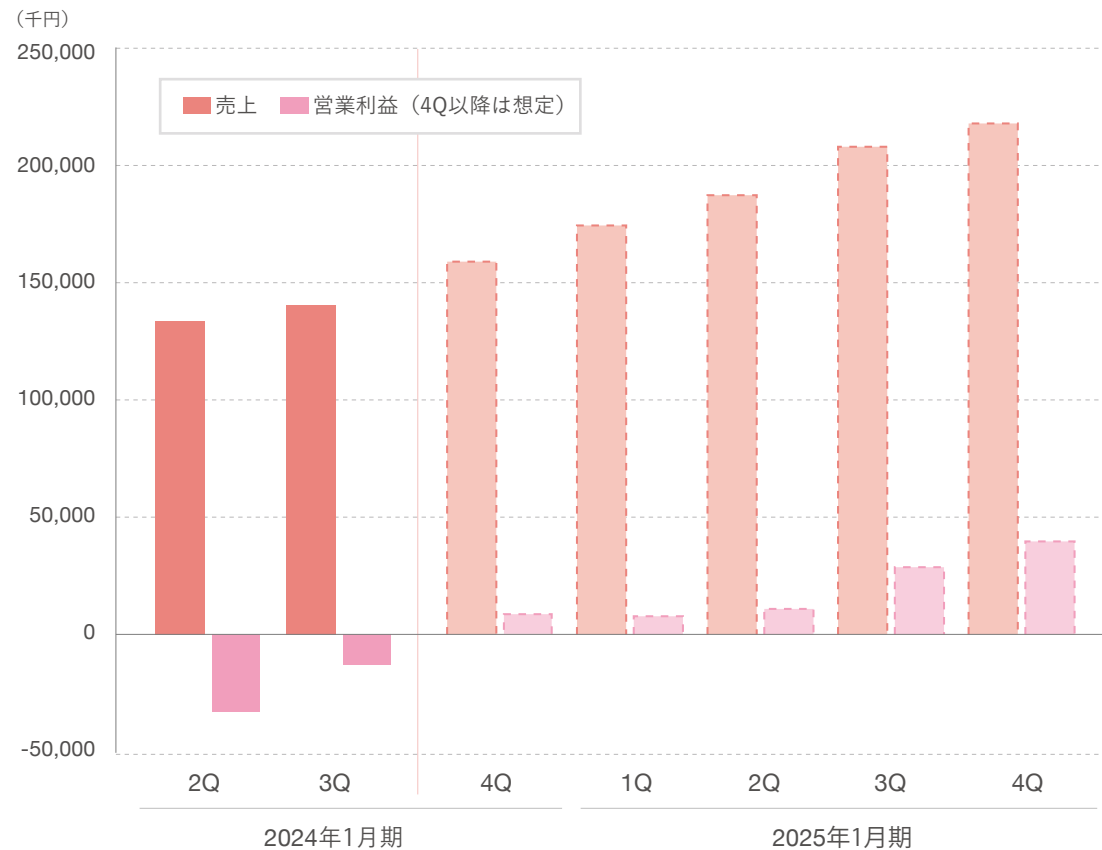
1成約あたりのユニットエコノミクス



※2023年11月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

介護事業の四半期毎の推移



1 連結決算概要 トピックス

第4四半期と来期の見通し（官民協働事業）

キーメッセージ

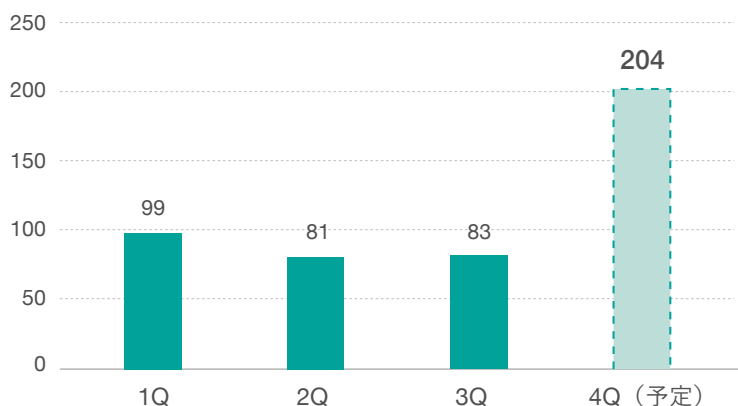
- 第3四半期に新たに提携した自治体数は67で、トータル407自治体へと大きく伸長
- 案件増加の中、受注残が高水準で積み上がる。第4四半期の納品件数は第3四半期から倍増予定
- 当社ならではのユニークな提供サービスを他の自治体に横展開することで来期以降の業績に大きく寄与
- 今期は事業部利益1億円強を見込むとともに、来期は売上・利益の更なる増大を目指す

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	7	12	60%
特別区	23	9	11	48%
中核市	62	20	28	45%
特例市	36	4	8	22%

※2023年10月31日時点での数値を反映

商品・サービス納品件数の推移



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

第4四半期と来期の見通し（アセットマネジメント）

キーメッセージ

- いい相続を基盤として周辺ニーズに対するサービスラインナップが拡大中
- 相続に関連した金融・不動産などの課題解決へのニーズは大きく、第3四半期には保険代理店（子会社）を設立
- 今期は事業部利益2億円強、来期以降も高い成長トレンドを見込んでいる

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

NEW

高齢世帯の
リスクに備える保険

株式会社 鎌倉新書ライフパートナーズ

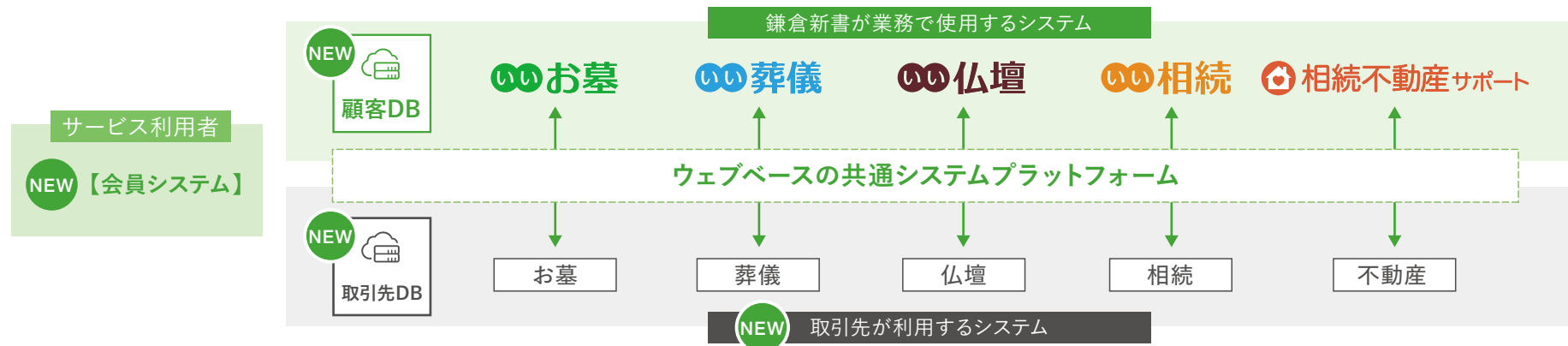
1 連結決算概要 トピックス

第4四半期と来期の見通し（システムリプレイスメント：再掲）

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・利用者につながる
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

2024年1月期 計画

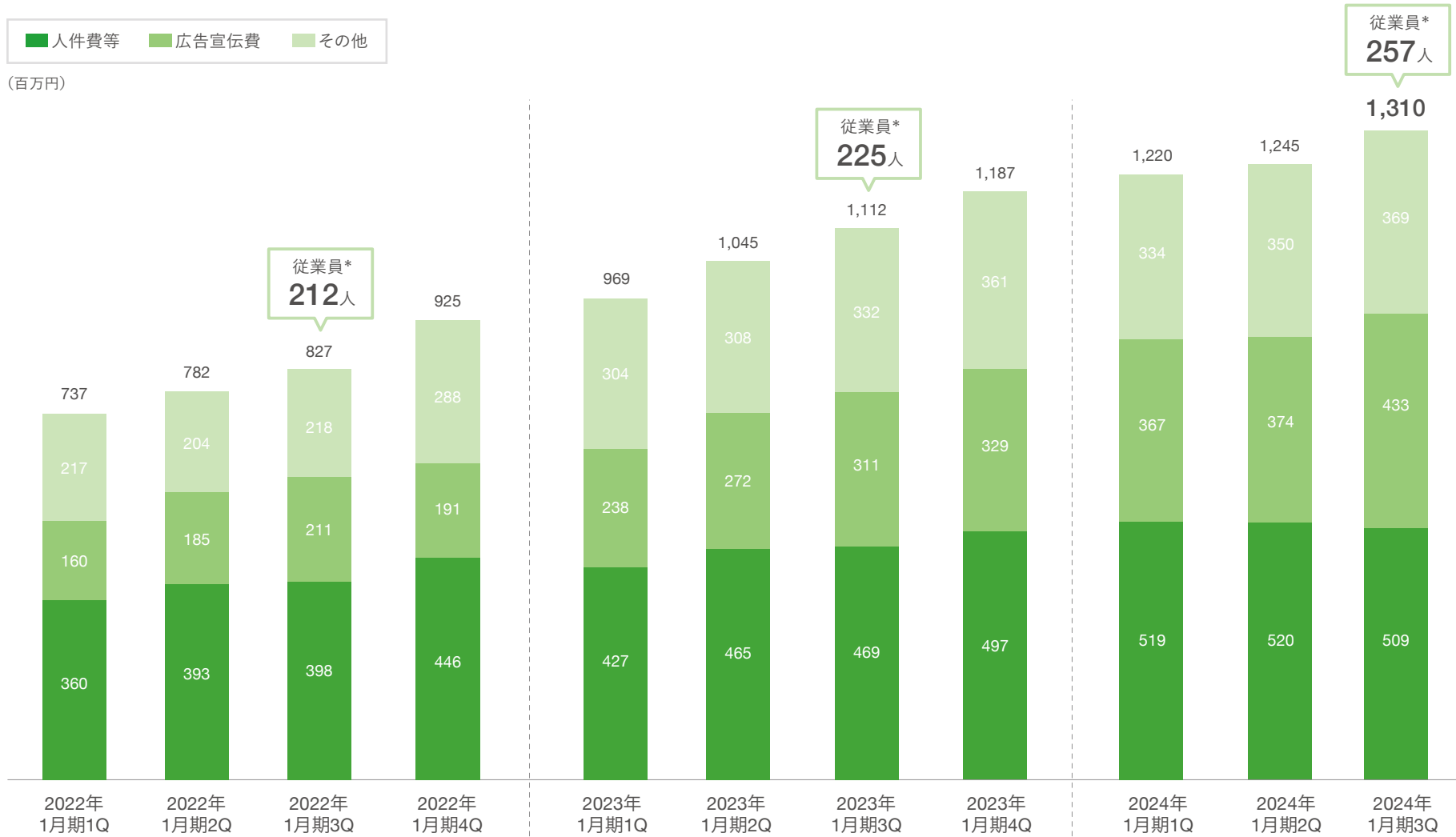
2024年1月期も引き続き、既存事業の安定成長と新規事業の高成長がミックスされ、売上高6,510百万円(30%増収)を計画
需要の大幅拡大が続く官民協働事業など新領域に投資・コストを積極投入するものの利益面でも大幅に増益を予定している
(上記は第2四半期時点でのコメント)

現時点における2024年1月期通期の業績見通しは、売上高は当初業績予想に対して若干下回る可能性があるものの、
営業利益に関しては引き続きその達成に向け活動をおこなっている

	(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	+25.0%

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10月末	前期末比
連結貸借対照表	流動資産	3,615	3,202	88.6%
	うち現金及び預金	2,516	1,722	68.5%
	固定資産	701	862	122.9%
	総資産	4,317	4,065	94.2%
	流動負債	855	671	78.5%
	固定負債	74	76	102.8%
	純資産	3,387	3,316	97.9%
	うち資本金	1,057	1,057	100.0%
	うち自己株式*	▲671	▲950	-
	自己資本比率	78.2%	81.4%	+3.2pt

* 2022年1月13日付開示、2022年12月9日付開示及び2023年10月12日付開示の株主還元策(自己株式取得)によるもの

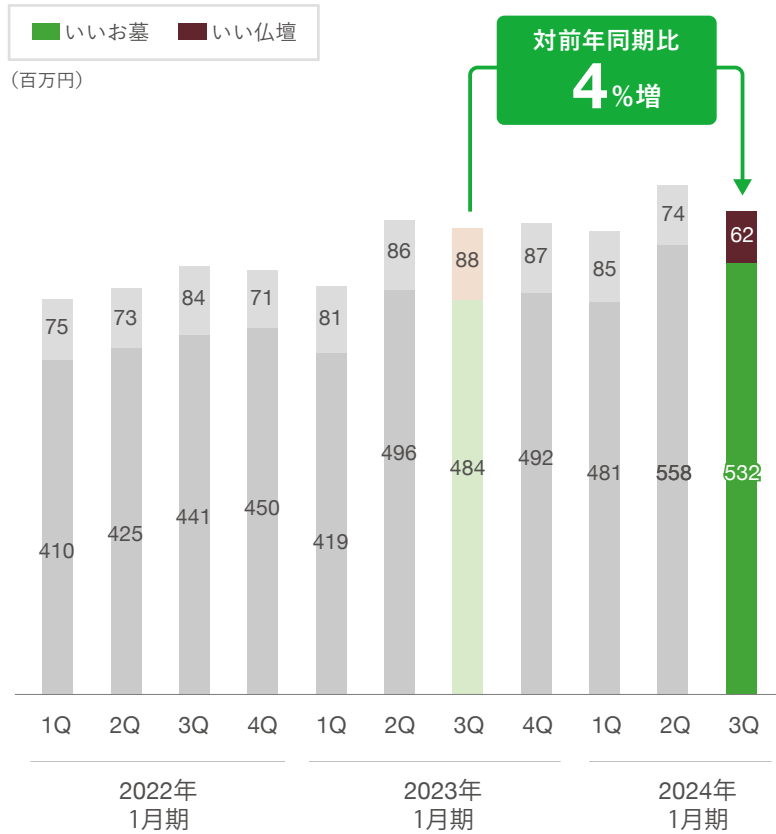
1 連結決算概要

お墓仏壇事業 セグメント実績

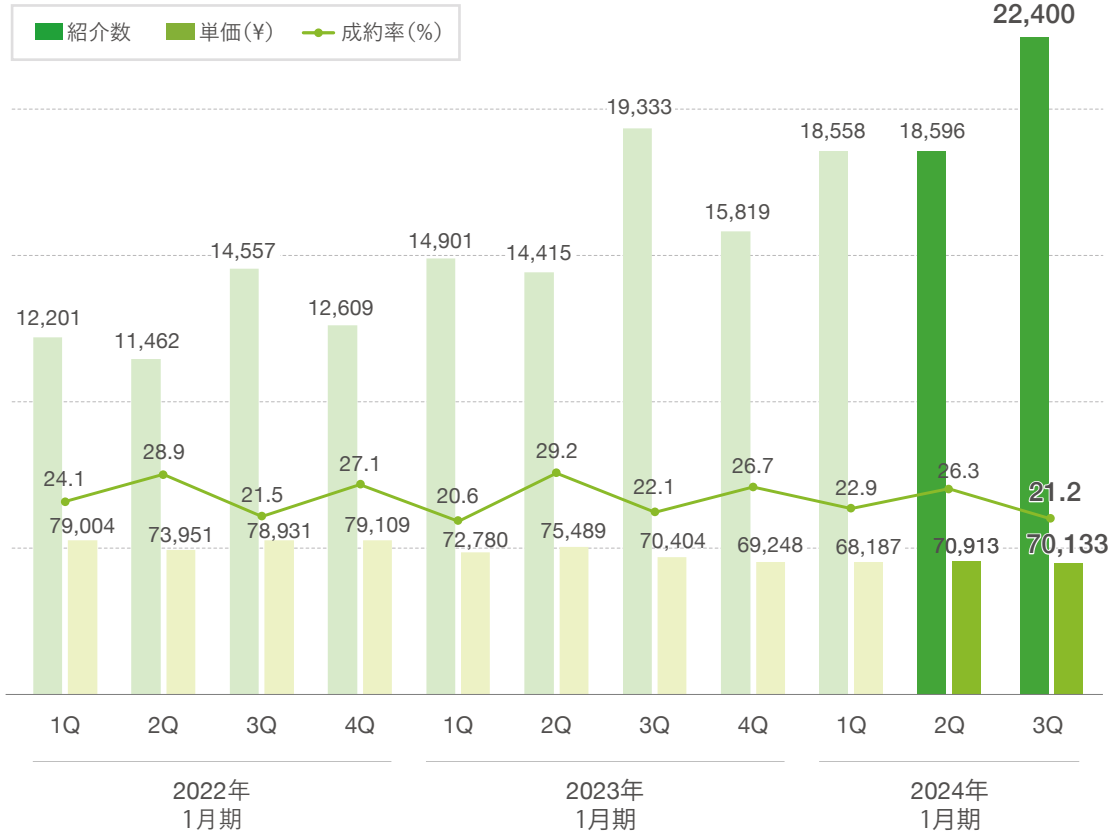


お墓の売上は前年同月比+10%、先行指数の紹介数も+16%と順調に推移
コールセンターの大胆な改革により、第4四半期以降はさらなる成長を見込む

売上高 四半期推移



お墓幹旋事業の状況



※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

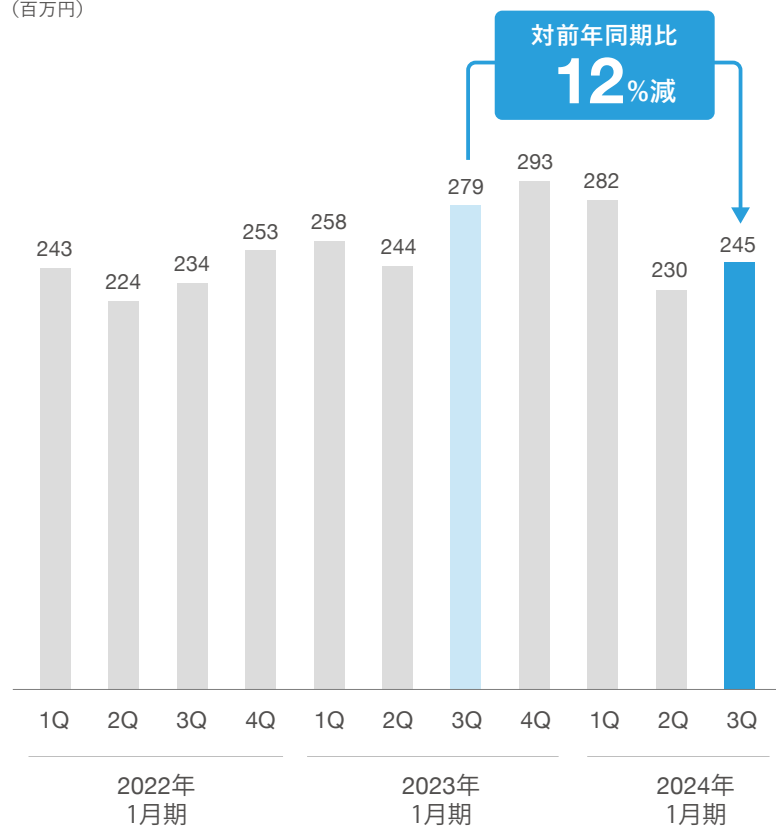
葬祭事業 セグメント実績



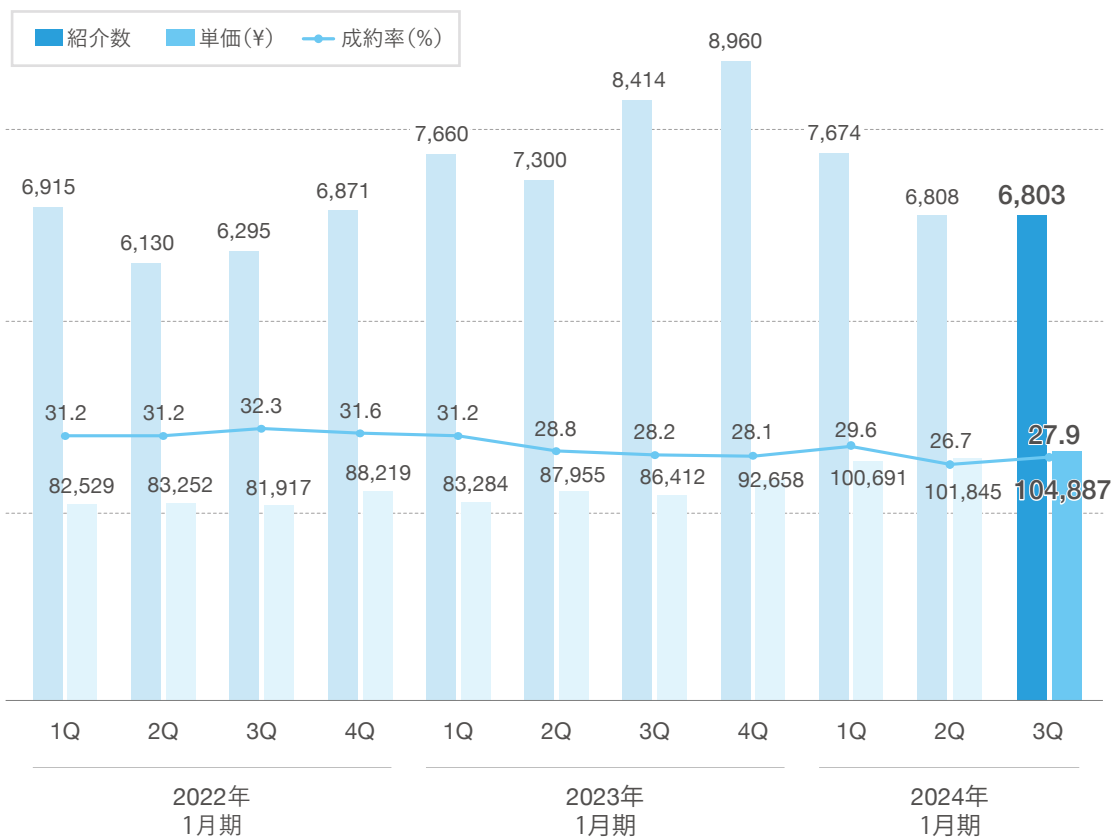
リスティング広告競争の激化に加え、コールセンターのオペレーション改善が長引き紹介数に影響を及ぼしたが、第4四半期以降、先行指標は一気に改善しつつある

売上高 四半期推移

(百万円)



葬祭斡旋事業の状況



1 連結決算概要

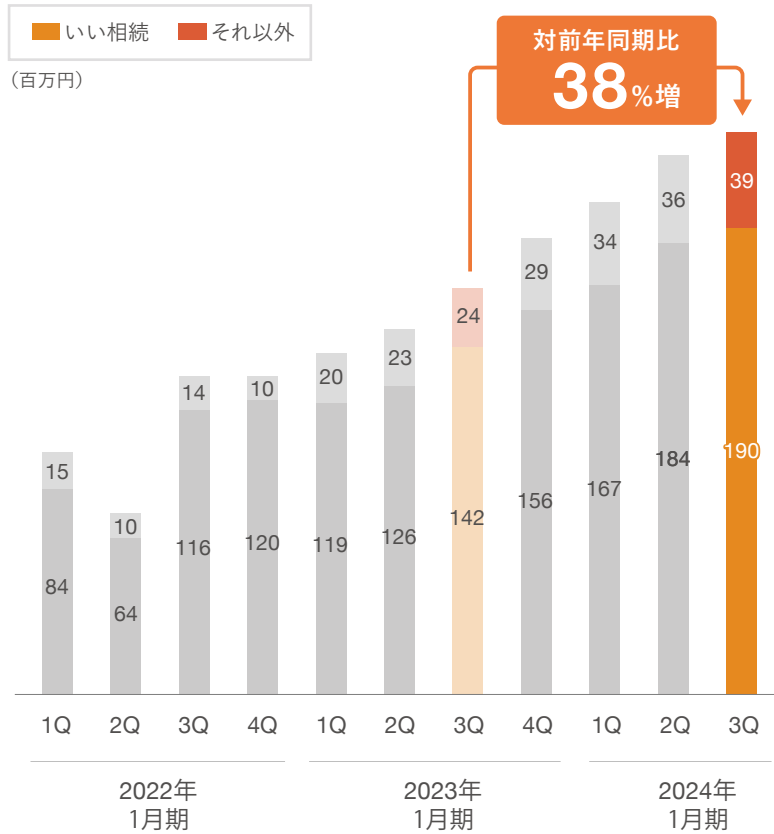
アセットマネジメント事業 セグメント実績

いい相続

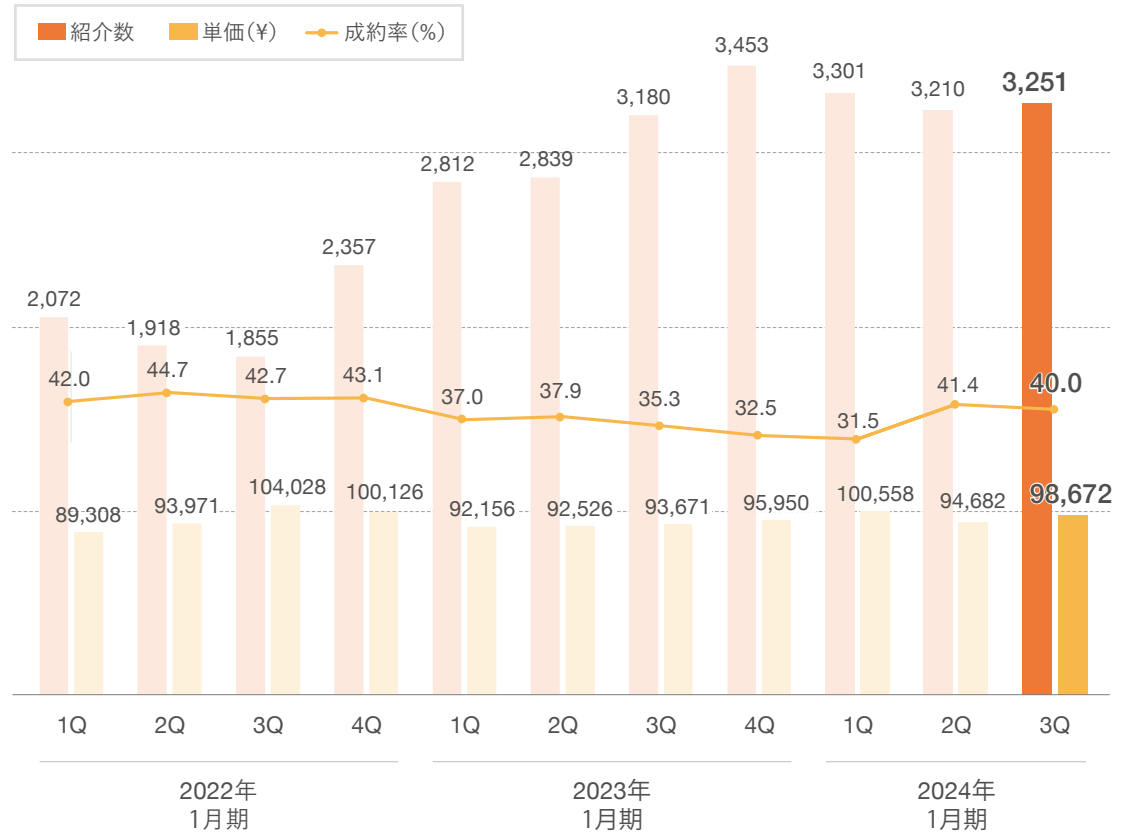
相続不動産サポート

いい相続の事業が順調に成長、成約率が40%と安定して推移。加えて、周辺事業も小粒ながら成長軌道へ。これらはユーザーのクロスユース(複数利用)が多く、収益性が高い

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

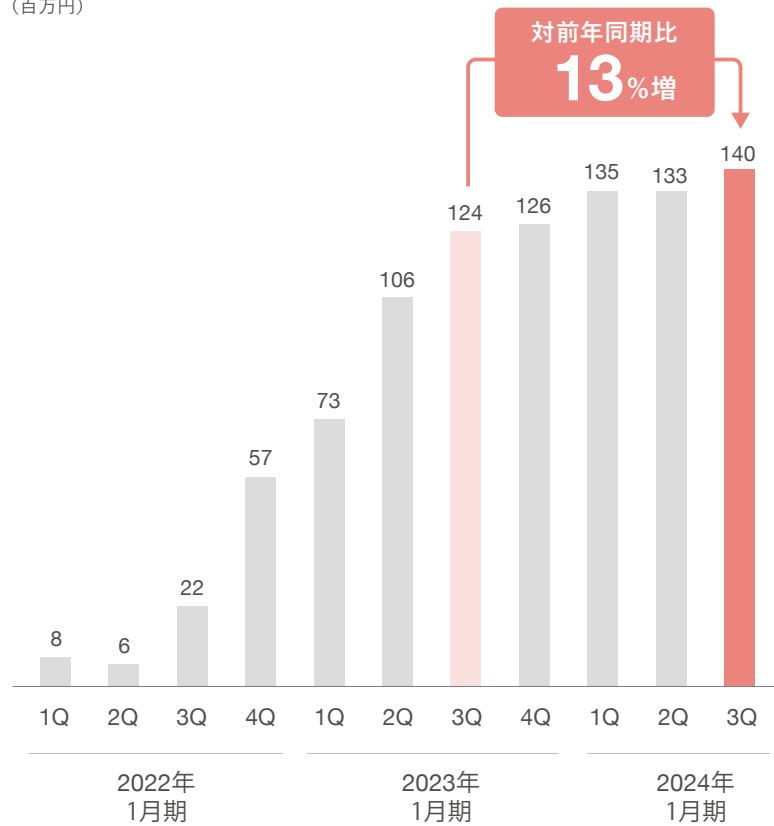


黒字化に向けてユニットエコノミクスを合わせることを最優先に最適化を推進(11月に黒字化)

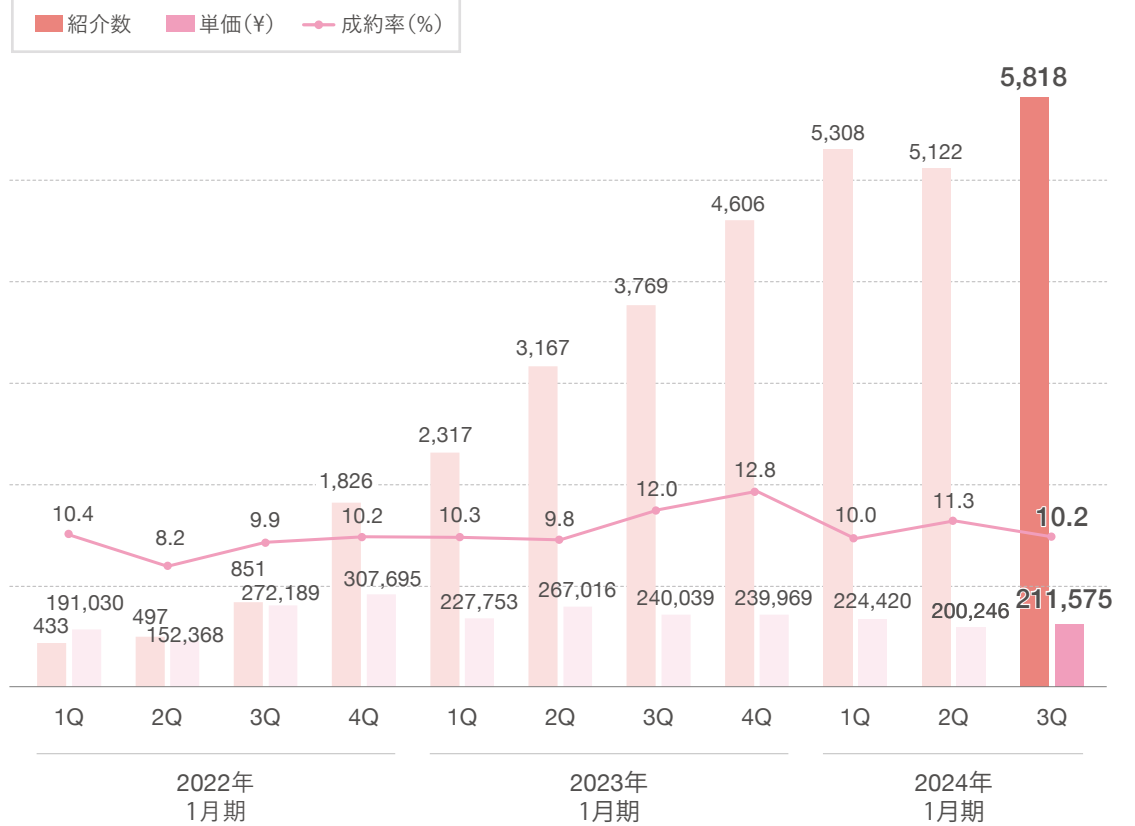
紹介の質の向上により、成約単価が改善傾向

売上高 四半期推移

(百万円)



介護斡旋事業の状況

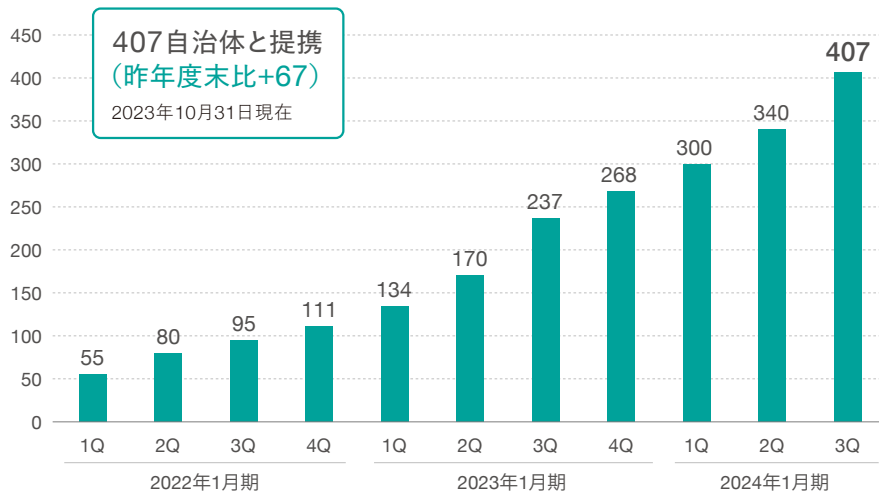


1 連結決算概要

官民協働事業 主要指標の推移と活動方針

高齢社会下での自治体ニーズの拡大と、当社の知名度向上により提携自治体はどんどん増加中
ニーズへの対応能力(サービス供給体制)を強化しつつ、数年後の10倍増に向けた戦略を策定中

提携自治体数推移



2023年10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

→おくやみハンドブック、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、おく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10月末現在 23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3四半期のメッセージ

第3四半期の業績と今後の見通し

2024年1月期の第3四半期決算は前年同期比で増収を確保したものの減益となってしまいました。当社は理念に従って巨大なマーケットにチャレンジする成長途上にある会社であります。その意味では短期間の業績に右往左往することはないのですが、多くのステークホルダーに支えられる上場企業であり状況についてきちんとした説明を行う責任があります。そこで今回の決算説明資料では、①第4四半期の見通し、および②来期(2025年1月期)の見通しについてわかりやすく説明することで、イメージを持っていただくことが肝要と考えました。

従前からのお墓や葬祭といった既存事業は、更なる成長を目的に当期は大規模なシステム開発を実行しており、当第3四半期では既存のWEBサイトやシステムを利用した対策が限定的であったため一時的に成長鈍化となりました。しかし、来期初にリリース予定のシステムリプレイスメントにより生産性向上や営業リソースの確保による増収が見込まれます。また比較的新しい事業であるアセットマネジメント、介護、官民協働といった事業が黒字転換した後、第4四半期以降の利益成長のスピードや貢献度合いの見通しを示しました。これによってステークホルダーの皆さまに安心していただきたいと考えております。



✕ 組織は学習する

会社の考えていることやマーケットの大きさなど中長期的な可能性についてのご理解はいただいているものと勝手に考えておりますが、成長が止まったのではないかなどの不安もあるかもしれませんので、そのあたりをご理解いただくと幸いです。壁にぶち当たることも度々ありますが、健全な組織であれば学習して修正、再加速とい

うことになるはずですので、それが当社に当てはまるかどうか注視していただければと思っています。「どのような事業を行うのか(ビジネスモデル)」はもちろん大切ですが、それを「どのような組織が行うのか(組織能力)」が負けず劣らず大切だと考えています。外部からは判断が付きにくいのですが。

現時点における2024年1月期通期の業績見通しは、売上高は当初業績予想に対して若干下回る可能性はあるものの、営業利益は引き続きその達成に向け活動を展開し

2 非財務情報

CEO清水より 2024年1月期 第3四半期のメッセージ

ています。また、2025年1月期の予算は策定中ではありますが、ITや人材への投資を行いながらも業績は大幅な増収増益となる見通しです。さらに中長期のマイルストーンである2026年1月期の見通しである売上高100億円、営業利益20億円の達成にむけ適切に経営を行ってまいります。

当社では2023年10月下旬より3期連続で自社株の取得を実行しております。その理由として「機動的かつ柔軟な資本政策の実施により、株主還元の充実を図るため、自己株式の取得を行うものであります。」と記載しております。もちろん、そうした目的から決定しましたが、投資へのキャッシュが確保されている中で、上述の中長期の収益性が見通しが市場の評価(株価水準)に十分に織り込まれていないという考えが経営チームの総意であるという点は書き添えておきます。

新たな社会課題への取り組みについて

スタートして3期目の官民協働事業では、全国の地方自治体との取り組みが拡大しており、2023年11月末現在で466の市区町村でさまざまな取り組みを行っています。ご家族を亡くされた遺族のための「おくやみハンドブック」の発行、おくやみコーナーの受託や開設の支援、関連システムの受託、クラウドサービスの提供、また高齢者に向けて、介護や相続に関する情報提供など商品・サービスは多岐にわたっています。「終活」領域についての情報やサービスが充実しているという評価が広がり官民協働事業は今期から黒字転換を果たすことができましたが、わたしたちの目指すところはこうした事業の積み重ねによる事業拡大ではありません。それはひとこと言うならシナジーの追求です。例えば、私たちは数多くの自治体とのネットワークの中から、高齢社会で拡大する具体的な社会課題を収集し、それをもとに「おひとりさま(高齢単身者)向け事業」や「空き家対策事業」がスタートしています。「終活インフラ」を標榜する以上、こうした取り組みは避けて通ることができないこともあります。こ

うしたことを「官」だけで解決することは困難で、絶対に「民」のアイデア・力が必要であると考えているからです。無謀な取り組みではありません。終活領域でのネットワークという基盤もあるので投資も大きくはありませんし、ひとつの自治体との取り組みでの成功事例は横展開が可能ですから必ず事業としても成り立ちます。1つの自治体との取り組みが成功すれば、同じ課題は全国の自治体が抱えているわけですから、200倍、300倍になる可能性を秘めているということを申し添えておきます。また、オンライン(WEB)を通じた事業を行ってきた当社において、実験的にやってきた店舗によるオフライン事業にも少しずつ変化の兆しが見えてきています。「終活」にまつわる相談件数は月を追うごとに増加し、それに対するソリューションもだんだんと整ってきました。その文脈の中で、第3四半期には保険代理店を運営する子会社の設立にこぎつきました。高齢者やその家族のさまざまなリスクに備える保険サービスを提供してまいります。

以上、2024年第3四半期が終わった時点での、補足すべき情報について記述させていただきました。最後におまけですが、直近のブログから、わたしの価値観と、自らの人生におけるこの仕事の意味について書いたものを、ここにもコピペします。今後ともご指導やご支援をよろしくお願いいたします。

人の死に接するという大切なこと

先日、叔母(母親の妹にあたる)が亡くなり、年老いた母親を連れて葬儀に参列してきました。2人の姉妹は九州の田舎で育ったのだが、東京に出てきてそのまま結婚してしまった母親とは異なり、叔母は地元でそのまま社会人となり、結婚した相手に婿に入ってもらった。そして生まれ育った家で、その後生まれた子供たちとともに長く暮らしていた。そのため私が子供のころに母親に連れられお盆や暮れに帰省をすると、

2 非財務情報

CEO清水より 2024年1月期 第3四半期のメッセージ

その家には必ず叔母(とその家族)がいた。都会で育った子供にとってたまに訪れる田舎は刺激的で、山に入って希少なカブトムシやクワガタを採取したり、川で釣りをしたりと楽しい経験をたくさんさせてもらった。また遊園地や海に連れていってくれたり、お正月には近くの親戚や近所の人たちの家に連れていき私のためにお年玉をせしめてくれたりと、母親より6歳年下の叔母にはとてもお世話になった。

飛行機で福岡空港まで約2時間弱、そこからクルマを1時間以上走らせ、まずは母親の生家のお墓参りをしてから叔母の葬儀が行われる式場に向かった。今でも地域コミュニティが機能する地域であることや、叔母もまだ若く交友関係も広がったのだろう、葬儀には多くの参列者が訪れていた。

葬儀に出向いて故人と対面することには重要な意義があると私は考えている。その宗教的な意義は俗人の自分には分からないが、葬儀は他人の死を通して、自分の生について考える貴重な機会だと考えるからである。人類の長い歴史の中で死なないで済んだ人は一人もいないのであり、いつか必ず自分の順番が回ってくる、それは当たり前のことだ。その当たり前に気が付けば、自分の残された生について考えることができる。故人を題材にして故人とご縁があった人たちが学ぶ場、これが私たちにとっての葬儀の意義なのだ。故人が先生、遺された関係者が生徒という構図である。故人はもはや公共財であり、教育者だと私は考えている。

「次はあなたの番よ。それまでの時間をどう生きるのですか。意味のある人生を送りなさいよ!」この世を卒業した叔母の遺体が私に向かってメッセージを送ってくる。あの世では、金銭などこの世での価値観がすべてリセットされる。残りの人生、何に価値を置きどのような意味を持たせるのか、死者と向き合う葬儀という場がリアルに問いかけてくる。叔母の問いかけに対する返答は「我が国における終活のインフラを構築する」という仕事を全うすることで次の世代のお役に立つ、ということになる。高齢社会が進展し家族関係が変わりゆく中で、これらは全く未整備の領域である。終活

インフラの構築は日本社会の重要課題であり、これが人々の安心や社会の安定を生み出し、活発な消費につながって経済にも恩恵を与えることになる。そう信じているし、限りある残りの人生を賭けるにはとても良いテーマだと思っている。父親の倒産しかかっていた会社を引き継ぎ、苦し紛れに展開してきた事業のゴールが終活だとは夢にも思わなかったが、これも何かのご縁、導きであろう。ということでこれは必ず成し遂げますので関係者の皆さまはご指導、ご支援よろしくお願いします。

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

3 成長戦略

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

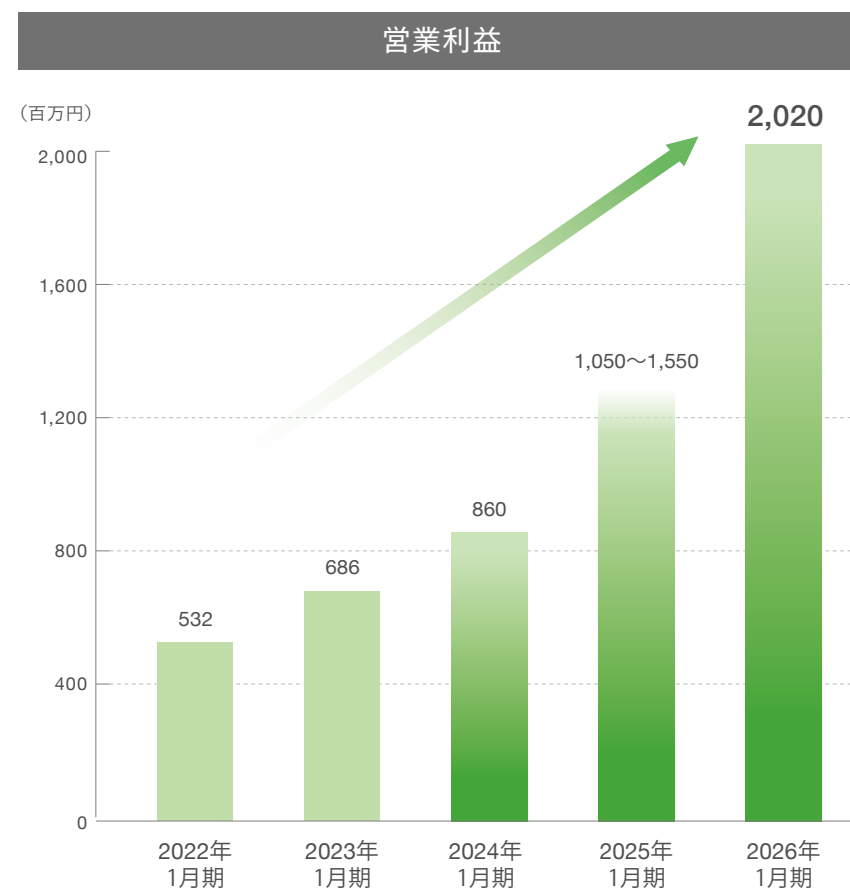
3 成長戦略

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

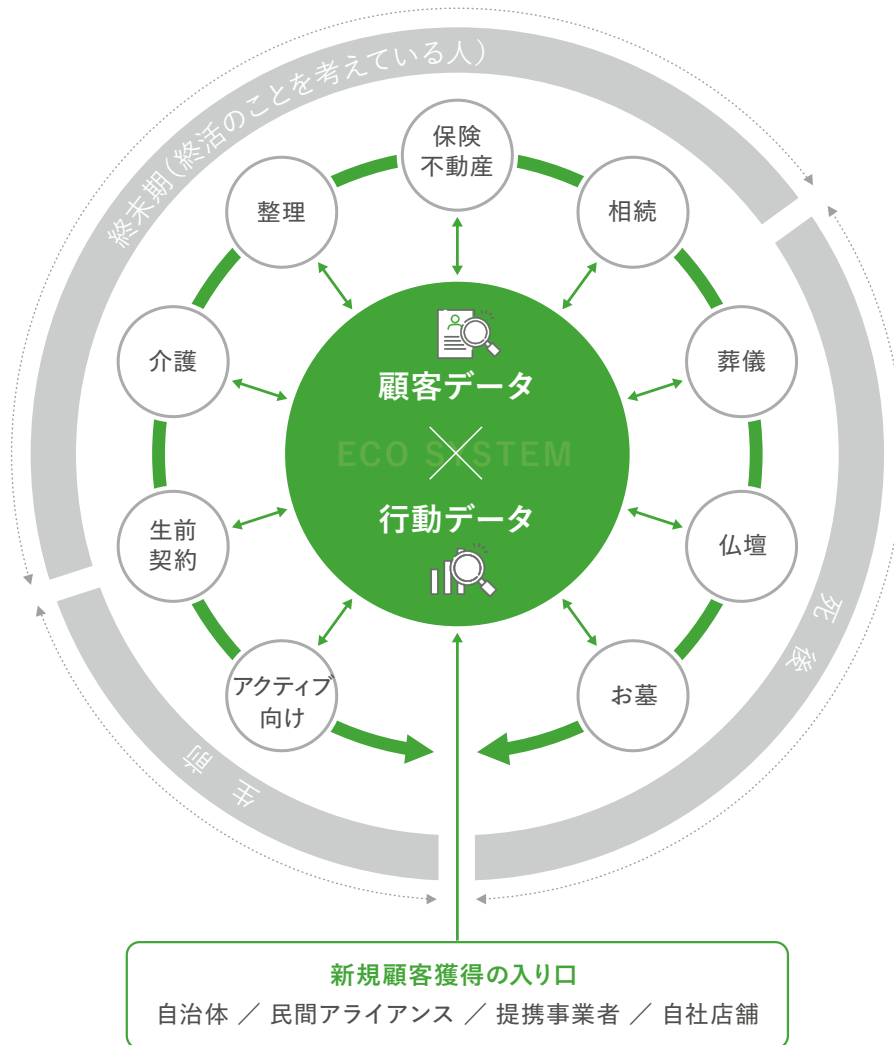
終活インフラの実現に向けて新たな事業を積極的に推進し、順次利益貢献へ転換することで数年後の飛躍的な利益創出を目論む

●…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	●	●	●	●
🏠相続不動産サポート	●	●	●	●
🌊ブルーオーシャンセレモニー BLUE OCEAN CEREMONY 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
神奈川県 川崎市
神奈川県 鎌倉市
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
大阪府 堺市
福岡県 福岡市
千葉県 千葉市
千葉県 船橋市

and more

自社店舗



窓口de終活 錦糸町マルイ店

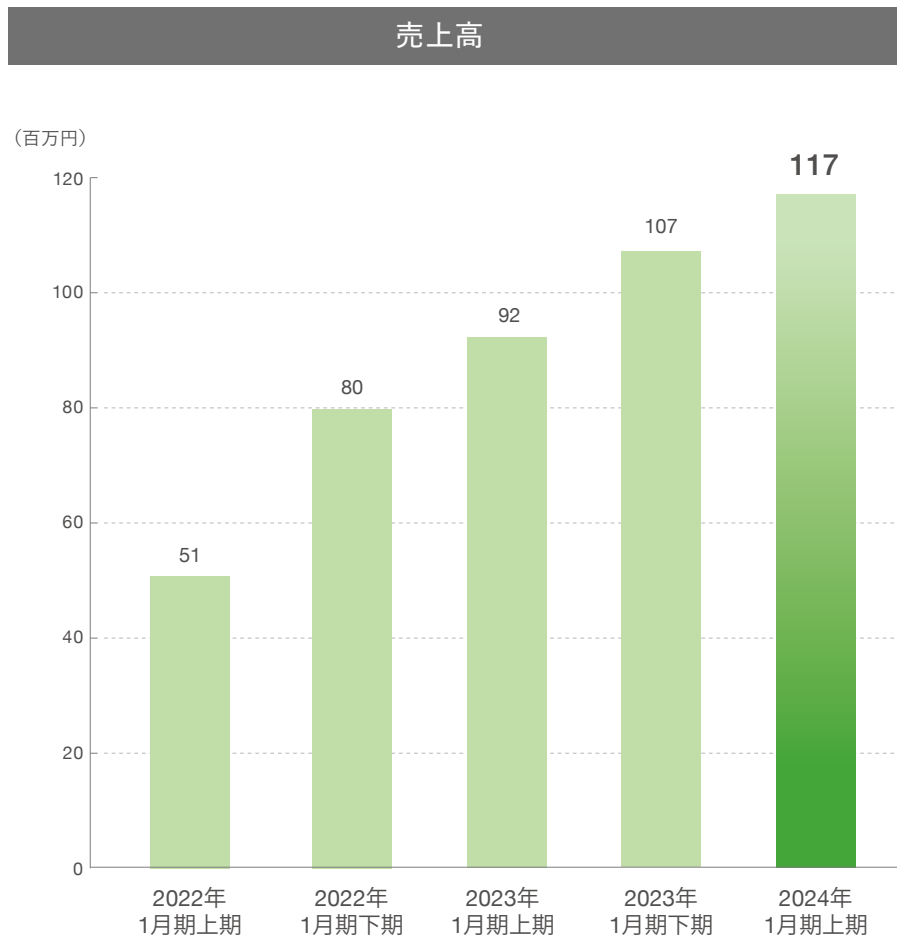
終活に関するお悩みの個別相談や、終活について学べるセミナーが無料で開催
本事業により、リアルでのお客様との接点づくりを行い、より多くの人々の終活に関する課題や不安の解消を目指します



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	257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10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。