

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

鎌倉新書

6184 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年5月9日(金)

執筆：フィスコアナリスト

村瀬智一

FISCO Ltd. Analyst **Tomokazu Murase**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

業績動向

**2025年1月期は売上高・営業利益・調整後 EBITDA が過去最高。
 2026年1月期は売上高・各利益とも2ケタ成長を見込む。
 株主還元策も大幅強化**

1. 2025年1月期の業績概要

鎌倉新書<6184>の2025年1月期の連結業績は、売上高7,061百万円(前期比20.5%増)、営業利益910百万円(同11.6%増)、経常利益907百万円(同11.8%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は687百万円(同29.5%増)と増収増益となった。また調整後 EBITDA(=営業利益+減価償却費+のれん償却費+長期前払費用償却+株式報酬費用)は1,144百万円(同20.1%増)となった。売上高・営業利益及び調整後 EBITDA は過去最高を記録したが、期初計画に対する達成率は、売上高は97.4%、営業利益82.8%、経常利益82.8%、親会社株主に帰属する当期純利益は89.3%、調整後 EBITDA は86.0%といずれも未達であった。

売上面では、供養3事業(葬祭、お墓、仏壇)合計で前期比11.9%増と引き続き好調で、特に葬祭事業はマーケティング施策が奏功して同23.6%増と業績をけん引した。そのほか、子会社の(株)エイジプラスが展開する介護事業では2024年11月に子会社化したユウテル(株)の連結効果が現れ、官民協働事業では提携自治体数が前期比で92自治体増加し、提携自治体の人口カバー率が59.1%となった。一方、アセットマネジメント事業は同2.4%増と増収ではあったが、オンライン集客の競争激化により伸び悩んだ。利益面では増収効果に加え、各事業において横断的に広告費の効果的支出対策を実施したことで、売上高に占める広告宣伝費の割合は24.3%と前期比2.4ポイント減少し、利益を押し上げた。将来の成長に向けた施策としては、M&Aと並行してシステム面の改善対応(事業ごとの顧客情報管理について顧客データベースを基軸に統合)を継続した。

業績動向

2. 2026年1月期の業績見通し

2026年1月期の連結業績は、売上高 8,600 百万円（前期比 21.8% 増）、営業利益 1,150 百万円（同 26.2% 増）、経常利益 1,145 百万円（同 26.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 770 百万円（同 12.0% 増）、調整後 EBITDA 1,440 百万円（同 25.8% 増）と増収増益を見込む。引き続き供養 3 事業の安定成長を図るほか、子会社化したベル少額短期保険（株）と既存子会社である（株）鎌倉新書ライフパートナーズとの保険分野での協業、同じく子会社化したユウテルとの介護分野における協業、官民協働事業の推進等によって目標達成を目指す。

2026年1月期の注力事業として、アセットマネジメント事業、介護事業、及び官民協働事業の3つがある。アセットマネジメント事業は、オンライン集客の競争激化で2025年1月期は紹介数が減少したが、2025年1月期下期から開始した税理士や行政書士等との提携強化のほか、オペレーション改善施策等を実施し、事業基盤拡大や成約単価や成約率の向上に寄与しはじめており、2026年1月期はその継続による業績改善が予想される。介護事業についてはユウテルとの協業に期待がかかる。同社が強みとするオンライン集客とユウテルの得意とする顧客との対面面談によるきめ細かい対応が組み合わさることで、成約率の向上が見込める。介護施設紹介事業の市場は、オンライン型に比べて対面型の占める割合が全体の9割程度と圧倒的に高く、かつオンライン・対面双方をハイブリッドに展開している事業者は少ない。同社は提供サービスの質の向上と、成約率の上昇によるシェア拡大を狙う。官民協働事業については、主力の「おくやみハンドブック（逝去後に必要な各種手続き等をまとめた冊子）」が好評で新規提携だけでなく他社からのリプレイスも進んでいるほか、死後に必要な手続きの窓口業務（おくやみコーナー）の受託や終活セミナーの開催に関して自治体からの引き合いが増加している。こうした需要を取り込むことで2026年1月期は、終活セミナーは100自治体以上の開催を目指し、前期比で高い水準の利益目標を掲げる。また、各事業における増収効果に加え、2025年1月期に一定の成果を挙げた広告運用の最適化をさらに強化する。特に、葬祭事業で成果のあった施策を他事業にも適用して効果を検証し、カスタマイズすることで高い成約率につながる広告運用を図る。

2026年1月期業績見通し

（単位：百万円）

	25/1 期 実績	26/1 期 予想	前期比 増減率
売上高	7,061	8,600	21.8%
営業利益	910	1,150	26.2%
（営業利益率）	12.9%	13.4%	
調整後 EBITDA	1,144	1,440	25.8%
経常利益	907	1,145	26.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	687	770	12.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. 中期経営計画と成長戦略

2024年3月に2025年1月期から2027年1月期までの3ヶ年の中期経営計画を策定したが、2025年3月に最終年度を2028年1月期に刷新し、最終年度目標について売上高を120億円から127億円に、営業利益を25億円から26億円とした。なお、2035年1月期の売上高500億円以上、営業利益100億円以上という長期ビジョンに変更はない。超高齢社会の進展により、終活が当たり前の時代となるなか、終活インフラの整備を進めることで供養市場や終活市場における存在感を高めつつ、社会基盤の一翼を担うことをミッションに掲げる。

中期経営計画達成に向けた具体的な戦略として、引き続き「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」の相乗効果によって終活インフラの整備を加速させる。クロスユースの強化については、これまで事業ごとに管理していた顧客情報を統合し、各サービスを横断したマーケティングを可能とする基盤整備を進めている。集客チャネルの多様化については、従来の強みであるオンライン集客機能に加えてオフライン集客機能を充実させる。オフライン営業の一例として、介護事業におけるユウテルとの協業や、自治体が取り組む住民向けサービス事業の拡大、また、今後は他の事業においてもオフライン営業機能を立ち上げる。サービスの拡充については、終活の入り口となる相続・不動産事業を対象とする「おかね領域」における新サービスの展開や、既存事業の領域拡大がテーマとなる。顧客との接点を「こころ(供養)領域」「からだ領域(介護事業)」「おかね領域」の3つに分け、こころ領域では主にオンライン集客を、からだ領域では対面での施設紹介のオフライン営業を、おかね領域ではサービス内容に即した顧客接点を追求し、強化を進める。

これらの3領域に加え「官民領域」「クロスユース領域」「新規事業領域」を設定し、既存事業の拡大と収益基盤の強化並びに新規事業による成長機会の創出を図ることで持続的な企業価値向上につなげる。官民領域においては現行の自治体向けサービスに加えて住民向け終活サービスとして終活セミナー等を拡大し、オフライン集客機能に進化させる。クロスユース領域においては葬祭と宗教者手配、お墓と仏壇等の隣接するサービスを基軸に、統合した顧客情報の活用や、AI・DX推進、オフラインとデジタルの融合といった施策で顧客のクロスユースへアプローチする。新規事業領域は家族の終活をテーマに事業の具体化を進める。同社ではこころ、からだ、おかねの各領域について、2028年1月期の数値目標を設定しており、こころ領域では売上CAGR(年平均成長率)10%以上、事業利益率45%以上を、からだ領域では売上CAGR15%以上、事業利益率30%以上を、おかね領域では売上CAGR30%以上、事業利益率20%以上を、それぞれ目指している。

4. 株主還元策

2024年9月に株主還元方針の見直しを発表した。2025年1月期から2027年1月期までの3ヶ年の限定措置として、従来の安定的な配当方針から転換し、配当性向100%または1株当たり20円のいずれか低いほうを年間配当額にするとした。なお2025年1月期の年間配当額は1株当たり20.0円(配当性向107.8%)である。投資家が中長期的に安心して投資できる環境整備の一環として株価を意識した経営に踏み込むため、株主還元方針を変更したと考えられる。同社は元々自己資本比率が68.5%(2025年1月期)と内部留保が充実し財務面が安定していることから、今回の方針見直しにより、株主に寄り添うとともに、企業の持続的な成長を図ることで、さらなる企業価値向上を図るものと言えよう。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp