

|| 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 >>>](#)

2026年4月14日 (火)

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

### 2027年1月期も2ケタ成長見込み、中計達成に向け成長を加速

#### 1. 2026年1月期の業績概要

鎌倉新書<6184>の2026年1月期の連結業績は、売上高8,335百万円(前期比18.0%増)、営業利益1,161百万円(同27.6%増)、経常利益1,165百万円(同28.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益は765百万円(同11.3%増)と5期連続過去最高、2ケタ成長で着地した。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(ストックオプション費用))は1,653百万円(同44.5%増)となった。期初予想比では売上高(8,600百万円)は達成率96.9%、営業利益(1,150百万円)は同101.0%(株式報酬費用を考慮した実質ベースは117.6%)、経常利益(1,145百万円)は同101.8%、親会社株主に帰属する当期純利益(770百万円)は同99.4%、調整後EBITDA(1,440百万円)は同114.9%と、売上高はわずかに未達、利益面では最終利益を除いて予想を達成した。

売上面では、主力のお墓・葬祭の各事業が引き続き堅調でそれぞれ前期比9.0%及び12.8%の増収となったほか、介護事業が同24.8%増、官民協働事業が同33.7%増と大きく成長し、業績をけん引した。お墓事業については、広告宣伝による獲得効率が向上し紹介数が伸びた。葬祭事業では広告運用を内製化しさらなる効率アップと、過去最高となった紹介数・単価の増加が事業利益に寄与した。また、互助会等の大手サービスパートナーとの提携を拡大し約400の葬祭会館のサイトへの追加掲載が実現しており、今後の業績への寄与が期待できる。介護事業は2025年1月期に子会社化したユウテル(株)(※2026年2月時点では(株)エイジプラスが吸収合併済み)との協業によりオフライン(対面)営業が強化され、従来のWeb流入と相まって成約数と単価が大幅に伸長した。官民協働事業では、全国の自治体との提携数が2026年1月末時点で508(人口カバー率約60%)にまで拡大し、基盤となる終活メディア事業は483自治体、終活受託事業は42自治体に拡大した。一方でアセットマネジメント事業は前期比16.3%減収と苦戦した。しかし、第4四半期において紹介数や成約数がプラスに転じたほか、税務関連相談が増加しており、さらに他事業とのクロスユースを強化して業績改善に挑む。

利益面では増収効果のほか、広告宣伝費の顧客獲得効率策の実施により、売上に対し相対的にコストを抑えたことなどが寄与し、営業利益率が13.9%と前期比1.0ポイント上昇した。事業別では葬祭事業に関する利益が前期比58.2%増と大きく伸びた。広告運用内製化により集客効率が改善し、紹介数が伸長したほか、単価も上昇した。さらに、コールセンターの内製効果もありコスト削減に成功した。また介護事業がオフライン集客効果等で黒字化、官民協働事業では自治体提携数の増加に伴う増収効果やAI活用を含むオペレーション改善による広告受注の生産性向上効果で営業利益が同78.1%増と大きく成長した。

業績動向

## 2. 2027年1月期の業績見通し

2027年1月期の連結業績は、売上高10,500百万円(前期比26.0%増)、営業利益1,700百万円(同46.3%増)、経常利益1,690百万円(同45.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,100百万円(同43.8%増)、調整後EBITDA2,075百万円(同25.5%増)と増収増益を見込む。2026年1月期に前倒し計上した株式報酬費用の剥落等もあり、利益面の伸び率が高い。計画達成に向け、各事業でクロスユースを推進するほか、お墓事業では2026年1月期に譲り受けた「Life.」(以下、ライフドット)事業との相乗効果を生み出す。2025年12月に開始したS O M P Oホールディングス<8630>との資本業務提携では、2026年2月より「介護」「保険」「職域」の3領域で新規顧客開拓施策の展開に向けた協業を開始しており、2027年1月期下期からの収益貢献を目指す。なお、2025年12月に設立した不動産事業子会社の(株)KS不動産パートナーズについては、終活事業における課題解決機能の一つとして、特にアセットマネジメント事業や介護事業と連携しながら運営し、業績予想では上乘せ要因と位置付けている。

事業別では、お墓事業はライフドットとの統合効果の発揮や、後述するシステム強化によるクロスユースの進展が期待される。前者は同社の有する事業ノウハウを生かしてライフドットを含めた全体の成約率のさらなる向上を図るほか、後者では他事業とのデータベース共通化によりマーケティング等を強化し業績に反映させる。葬祭事業はサイトリニューアルによるWeb集客向上や、サービスパートナーとの提携拡大による紹介数・成約数の増加が注目される。介護事業は強化するオフライン営業と従来のWeb流入の2つの営業窓口を活用し、紹介数・成約数や単価の向上につなげる。官民協働事業は2026年1月期に自治体開拓が進んだことで、伸び率はやや落ち着くと同社は見通すものの、引き続き提携拡大と、提携済自治体におけるサービス拡充を図っていく。アセットマネジメント事業は、2025年1月期から続いた紹介数・成約数の減少について、足元ではWeb集客や税務関連相談の増加により案件成約数や単価に上昇傾向が見られており、並行して他事業とのクロスユースを強化し、この流れからの成果結実に期待がかかる。

### 2027年1月期業績見通し

(単位：百万円)

	26/1期 実績	27/1期 予想	前期比 増減率
売上高	8,335	10,500	26.0%
営業利益	1,161	1,700	46.3%
(営業利益率)	(13.9%)	(16.2%)	
調整後EBITDA	1,653	2,075	25.5%
経常利益	1,165	1,690	45.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	765	1,100	43.8%

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

国民の生活を支える社会基盤となる終活インフラの定着を目指し、長期ビジョンで2035年に売上高500億円以上、営業利益100億円以上の目標を掲げる。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。2027年1月期については、2026年1月期の株式報酬費用の支払の前倒しを踏まえ、営業利益を1,475百万円から1,700百万円(変更前比15.3%増)に、EBITDAを1,825百万円から2,075百万円(同13.7%増)にアップデートした。

中期経営計画達成に向けた具体的な戦略自体に変更はなく、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、2026年1月期に「葬祭」と「相続」とのクロスユースに注力し、他も含めて合計約4億円の実績を挙げた。2027年1月期は基盤となる事業間のデータベースの共通化がおおむね終了し、活用可能な段階に入っている。さらに同社ではクロスユース推進にAI活用も進めており、顧客のLTV拡大が期待される。「集客チャネルの多様化」については、オフライン経由の集客が、「からだ領域」の介護事業に加えて、官民協働事業においても自治体との連携によるネットワーク拡大に伴って堅調に推移している。さらにS O M P Oホールディングスとの提携により、他社との協業という形で拡大・多様化が進むとが考えられる。これら施策によりチャネルの多様化を進め、顧客の終活に関する「お困りごと」をキャッチし対応するネットワーク拡大を図る。「サービスの拡充」については、入口となる新領域サービスの探索や既存事業の領域拡大に取り組む。今後、機を見てM&Aや提携の形で実現を図る方針だ。後者については、グループ化したベル少額短期保険(株)やユウテル(株)((株)エイジプラスに吸収合併済)、事業譲受したライフドットのPMIが進み、M&A効果が具体的に発現することに期待したい。

持続的な企業価値向上に向けて「資本コストや株価を意識した経営」を実践すべく、「成長力と資本収益性の向上」「株主還元」「財務健全性の確保と資本コスト低減」の3本の柱を掲げる。「成長力と資本収益性の向上」では長期ビジョンや新中期経営計画の達成に向けた成長投資を行うとしており、具体的には既存事業の拡大や新領域サービスの探索のためのM&A等に向ける考えで、S O M P Oホールディングスとの資本業務提携で得た資金の大半を投じるほか、クロスユース拡大や業務の生産性向上のためのIT・テクノロジー投資と、人的投資に向ける。「株主還元」については、前中期経営計画の最終年度である2027年1月期まで、配当性向100%もしくは1株配当20円のいずれか低い方を採用する方針でいる。「財務健全性の確保と資本コスト低減」については、適正な自己資本比率の検討、サステナビリティにおける価値創造プロセスの実行や終活インフラとしての同社のあり方の訴求、ESG関連では外部機関による評価の向上策やESG関連情報の積極的な開示、IR・SR活動では株主・投資家との対話や株価ボラティリティの抑制といった施策を実施していく。

#### 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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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