

2026年10月15日

各 位

上場会社名	株式会社ニチリョク	
代表者	代表取締役社長	渡邊 将志
(コード番号	7578)	
問合せ先責任者	管理本部 財務課長	貝原 響紀
(TEL	03-6281-8470)	

(開示事項の経過) グロースパートナーズとの業務資本提携の進捗について

当社は、2026年4月16日付「第3回新株予約権（行使価額修正条項付）の取得及び消却、第三者割当による新株式、第1回無担保転換社債型新株予約権付社債、第2回無担保転換社債型新株予約権付社債（転換価額修正条項付）及び第4回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行、業務資本提携に関する契約の締結並びに親会社の異動に関するお知らせ」において公表した資本業務提携に基づき、グロースパートナーズ株式会社（以下「GP社」といいます。）との協働を開始いたしました。本協働は、資金の提供にとどまらず、営業力の強化、マーケティングの高度化、コスト構造の改革及びIR活動の強化を通じた企業価値の向上を目的とするものであり、このたびその取り組み状況についてお知らせいたします。

記

1. 取り組みの背景

当社は、霊園・墓石事業及び葬祭事業を中心に、お墓、納骨堂、葬儀から終活関連サービスに至るまで、ライフエンディングに関わるサービスを幅広く提供しております。

一方、葬儀の小規模化・簡素化、墓じまい・改葬の増加、承継を前提としない供養形態へのニーズの高まり、インターネットを起点とした比較検討の定着など、当社を取り巻く事業環境は大きく変化しております。こうした変化に対応し収益力を高めるため、営業生産性の向上、お問い合わせからご成約までのプロセス改善及び事業規模に見合ったコスト構造への転換を一体的に進めることが重要であると考えております。

2. GP社との協働及び推進体制

GP社は、上場企業への出資にあわせ、経営陣と並走しながら戦略の策定から施策の実行までを支援する事業成長支援パートナーです。

当社では、当社経営陣とGP社で構成するステアリングコミッティを毎月開催し、営業力強化、マーケティング、コスト削減及びIRの4つのプロジェクトについて進捗確認と意思決定を行っております。各プロジェクトには当社の担当役員及び関係部署が参画し、GP社がヒアリングやデータ分析を通じた課題の特定、施策の立案から効果検証までを当社と一体となって推進しております。

3. 現在の取り組み

(1) 営業力の強化

商材ごとの商談の進め方を整理したトークスクリプト及び営業ツールを整備し、2026年10月1日の支店機能の統合にあわせて現場への展開を開始いたしました。今後は研修やロールプレイングを通じて定着を図るとともに、商材別・拠点別の成約率や営業担当者当たりの売上・粗利益等を確認し、成果の高い営業手法を各拠点へ展開することで、担当者の経験に依存していた営業活動の標準化と成約率の改善を図ってまいります。

また、法人との連携により、ご葬儀から納骨・永代供養までを当社が一貫してお引き受けするサービスの提案に向けた準備を進めており、継続的なご紹介による新たな顧客接点の構築を目指します。

(2) マーケティングの高度化

広告媒体別の費用対効果を可視化し月次で検証する仕組みの運用を開始するとともに、資料請求後の初動対応やご見学までのご案内を見直し、お問い合わせからご成約に至る各段階の改善に取り組んでおります。

さらに、一般墓、樹木葬、納骨堂等の商材別に契約及び費用のデータを整備し、ご成約への転換率、成約1件当たりの広告費及び粗利益を把握することで、売上と利益への貢献を踏まえた広告投資の最適化を図ってまいります。

(3) コスト構造の改革

販売費及び一般管理費の主要費目について、外部委託費、通信費、旅費交通費等の見直しを進めております。あわせて、経費の事前申請制への統一や拠点別の経費の可視化により費用管理を徹底するとともに、葬祭事業では地域ごとに異なっていた葬祭用品を統一し、仕入原価の低減を図っております。また、2026年9月29日付「支店機能の統合に関するお知らせ」のとおり、支店で行っていた管理業務の本社への集約や、部門をまたいだ業務の習得（クロストレーニング）を通じて、管理業務の効率化を図っております。

これらにより、重複業務の削減及び固定費の適正化を進め、損益分岐点の引下げを図るとともに、削減効果を継続的に検証し、営業活動や顧客対応に必要な経営資源を確保してまいります。

(4) IR活動の強化

2026年9月15日付「抽選式株主優待制度の拡充に関するお知らせ」のとおり、抽選式株主優待制度の対象に納骨堂及び終活関連サービスを追加いたしました。

今後も事業戦略、主要施策の進捗及び収益改善への寄与を分かりやすくご説明するとともに、株主・投資家の皆様との対話を通じて把握したご関心事項を情報開示の改善に反映してまいります。

4. 今後の方針及び見通し

今後当社は、既存事業の収益改善を進めるとともに、終活相談を入口として、身元保証、死後事務委

任、葬儀、納骨・供養等のサービスを顧客ニーズに応じて提供する体制を強化し、一人のお客様に長期にわたり寄り添うことで収益機会の拡大を目指します。具体的には、以下の領域を中心にGP社と協働し、経営基盤の強化を進めてまいります。

- 営業プロセスの標準化と成果の高い営業手法の横展開による成約率及び営業生産性の改善
- 終活相談及び会員制度を起点とした顧客接点の拡大と、事業間連携によるサービス利用機会の拡大
- 法人紹介チャネルの構築と、粗利益への貢献を踏まえた広告投資の最適化
- 管理機能の集約と業務改革による固定費の適正化及び損益分岐点の引下げ

主要施策の進捗及び成果については、今後も継続的にご報告してまいります。

本取り組みに関し、グロースパートナーズ株式会社代表取締役 古川 徳厚氏からは、「ニチヨクは、霊園・墓石から葬祭、終活支援までを一貫して手がけ、長年にわたりお客様のご供養に寄り添ってこられた、ライフエンディング領域において稀有な事業基盤を有する企業です。当社は本年4月の業務資本提携以降、経営陣及び現場の皆様と同じ目線に立ち、営業力強化、マーケティング、コスト削減及びIRの各プロジェクトを推進してまいりました。現在は、施策の立案にとどまらず、現場での実行と数値による効果検証を繰り返す段階に入っております。事業環境は大きく変化しておりますが、終活相談を起点にお客様と長く関わり続けられることは、ニチヨクならではの強みであると考えております。今後も株主として、またパートナーとして現場に深く入り込み、収益力の回復と持続的な企業価値の向上に向けて全力で伴走してまいります。」とのメッセージを頂戴しております。

当社は、GP社との協働を通じて、ライフエンディング領域における一貫したサービス提供体制を強化し、収益力の向上と中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

本件による当期業績への影響については現在精査中です。今後、業績に重要な影響を与えることが判明した場合には、速やかにお知らせいたします。

以上