株探の記事を、葬儀業界の目で読み直す

「終活市場の成長」は、葬儀社の成長なのか

市場の伸びと、自社に入るお金を分けて考える。



数字を否定する前に、何の範囲の数字かを確かめる。

記事は何を言っているか

高齢化が追い風

終活に関わるビジネスは、これから伸びると紹介している。

約9%

市場の年平均成長率

矢野経済研究所の予測として紹介。

約8社

注目銘柄

関連する上場企業を、投資先の候補として並べている。

記事の中心は「伸びるテーマと、関連する株」。

出所：株探の記事。成長率の対象範囲は次のスライドで確認。

記事の読み方

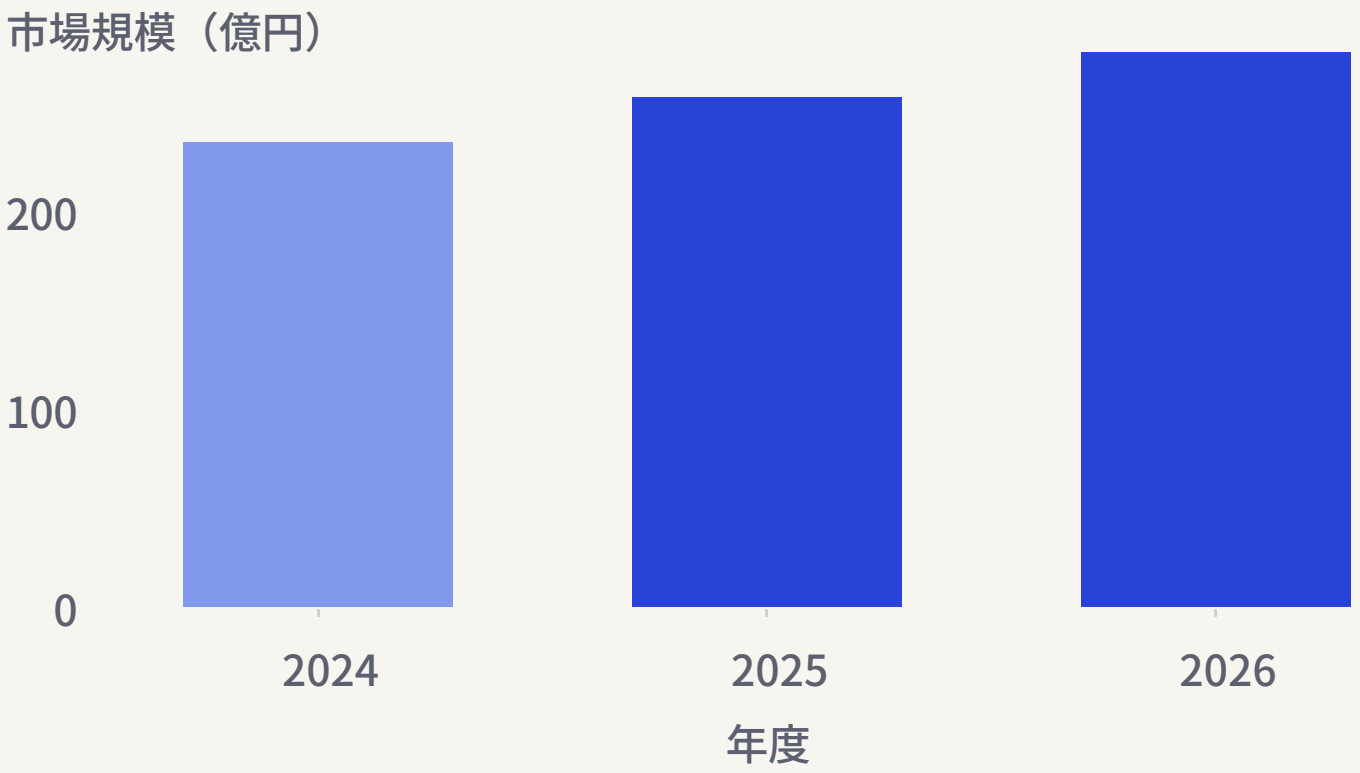
業界レポートではなく、投資情報。

終活を「投資テーマ」として示し、関連銘柄を紹介する記事。葬儀業界の現状を調べた報告書ではない。

だから数字も「投資の話の材料」として読む。

「年9%成長」の中身を見る

終活関連ビジネスの市場規模（億円）



2024年度：234億5,000万円（推計）
2025年度：257億3,000万円、2026年度：280億円（予測）

出所：株探が紹介する矢野経済研究所の予測、提供資料。

終活の全部ではない

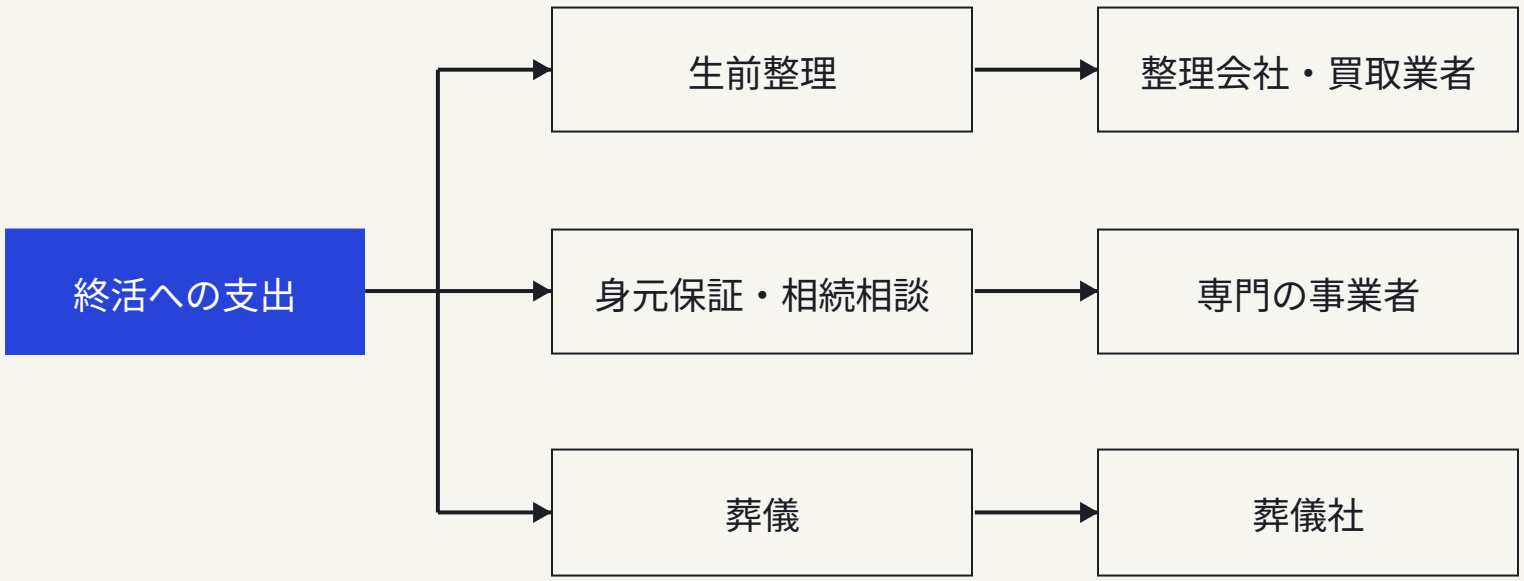
対象は主に「身元保証」と「生前整理・遺品整理」。

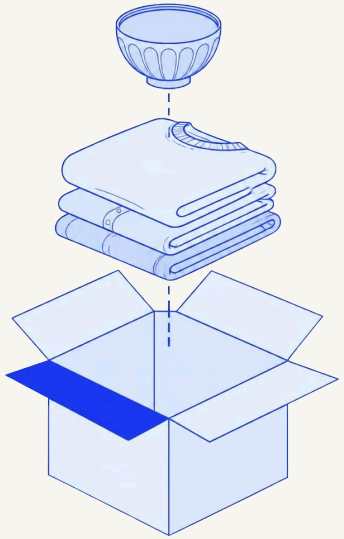
葬儀市場全体の伸びを示す数字ではない。

予測は、確定した売上ではない。

市場のお金は、誰に入るのか

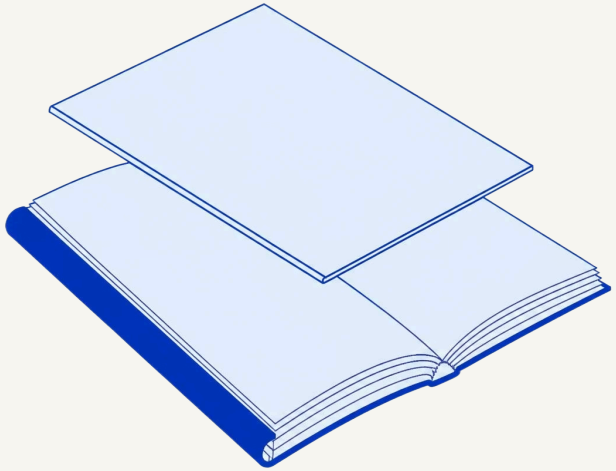
終活にお金を使う人が増えても、葬儀社に入るとは限らない。





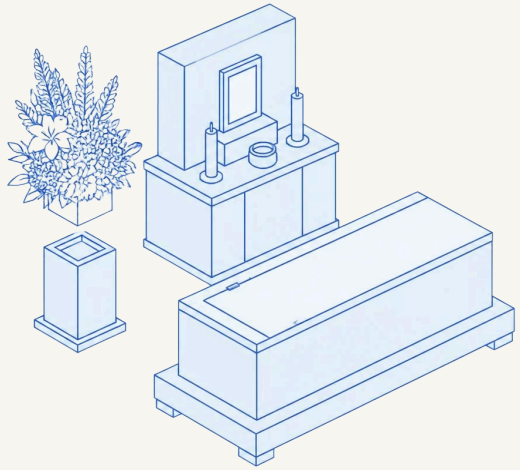
生前整理の仕事も、受け手はさまざま。

終活は葬儀社に、追い風にも向かい風にもなる



追い風

- 生前相談が増え、早めに出会える
- 本人の希望を確かめられる
- 葬儀後の相談にもつながる



向かい風

- 事前の比較で価格競争が起きる
- 小規模葬・直葬が増える
- ポータルサイトが最初の窓口になる
- 紹介手数料が負担になる

相談が増えることと、利益が増えることは別。

「葬祭」銘柄は、葬儀業界の代表ではない

一覧には、仕事の中身が違う会社が混ざっている。

①

葬儀を行う会社

実際に葬儀を受け持つ。

②

供養に関わる会社

仏壇・墓・霊園などを扱う。

③

周辺の会社

写真や買取など。主力が別の事業の会社もある。

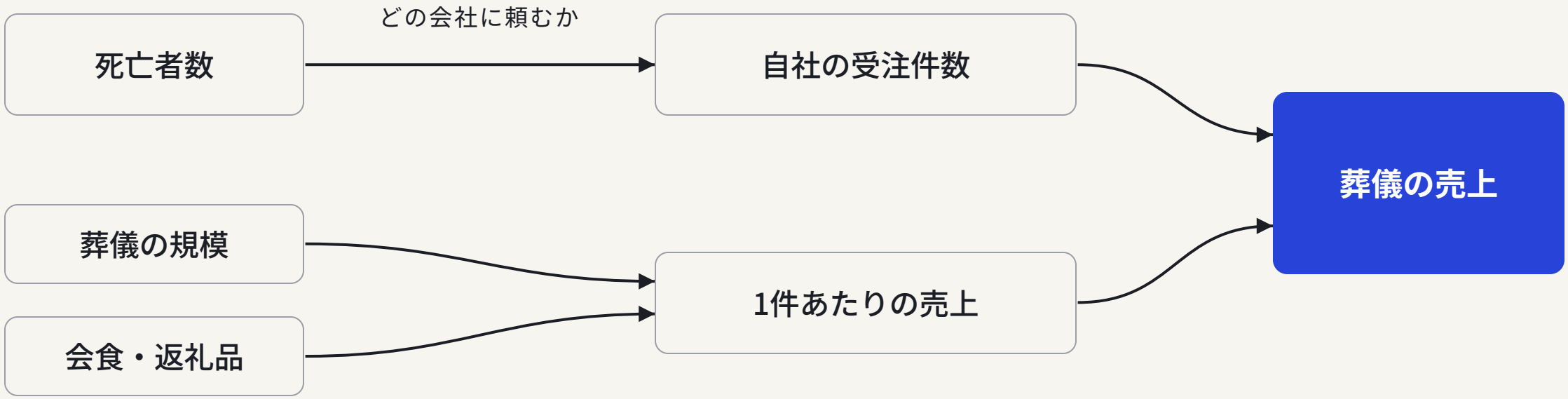
地域の葬儀社や非上場の会社は、一覧に出てこない。

記事自身も、葬儀業は低価格の小規模葬と高付加価値型に二極化していると述べている。

出所：株探の記事、提供資料。

死亡者数が増えても、売上は同じだけ増えない

件数が増えても、小規模化で単価が下がれば、市場は思ったほど伸びない。



「亡くなる人が増える」だけでは、自社の売上も利益も決まらない。

数字を疑うための5つの質問

「間違いだ」と決めつけず、数字の意味を確かめる。

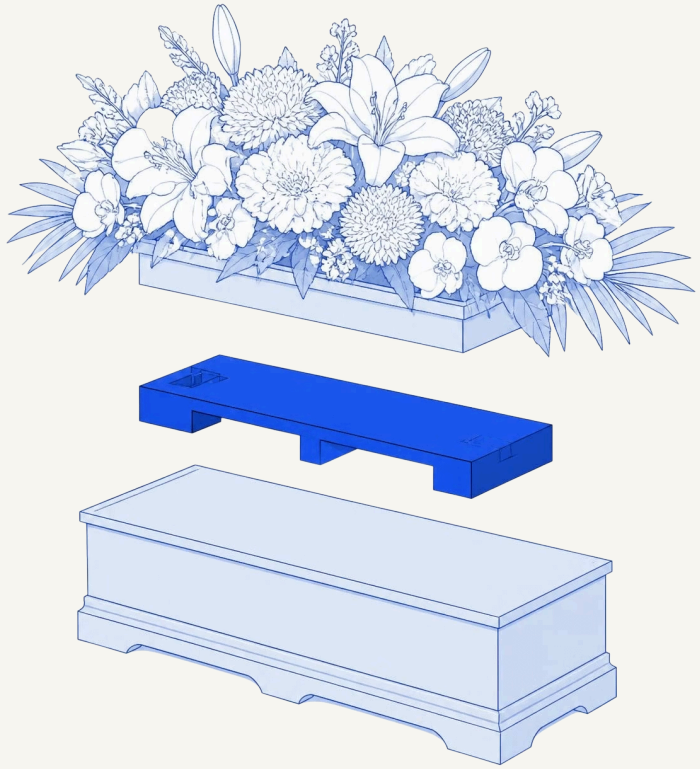
1. 何の事業を市場に含めているか

2. 実績か、予測か

3. そのお金は誰に入るか

4. 売上だけでなく利益も増えるか

5. 過去の予測は実績に近かったか



問うべきは
「どこにお金が流れるか」

「終活が伸びる」で止まらず、自社の現場でどの仕事が増え、利益が残るのかを分けて考える。

増える仕事は何か。
自社が受け持つのか。
費用を引いて、利益が残るのか。