

東証グロース市場
369A

株式会社エータイ 会社説明資料

Atie

株式会社エータイ

2025.12.20

目次



-
- Section 1 会社概要
 - Section 2 事業環境・事業概要
 - Section 3 成長戦略
 - Section 4 業績
 - Section 5 キャッシュアロケーションと株主還元
-
- 【ご参考】 よくあるご質問

Section 1

会社概要



会社概要 －2025年8月期末時点－



会社名	株式会社工一タイ
設立	2004年10月
所在地	東京都千代田区神田錦町三丁目21番地
資本金	164,092千円
構成役員	代表取締役 樋山 玄基 取締役 田中 佑治(公認会計士)／蓑毛 誠子(弁護士)／石川 大祐(公認会計士) 監査役 細矢 祐輔／森 英之(公認会計士)／高橋 壮介(弁護士)
従業員数	143人
事業内容	寺院コンサルティング事業、永代供養墓募集代行事業
決算期	8月
上場市場	東京証券取引所 グロース市場 (369A)

ビジョン・ミッション



理念

–創業時からエータイが大切にしてきた価値観–
人と人のこころのつながりをサポートし、社会のこころを豊かにする

ビジョン

–目指すべき世界(エータイだけでは実現できない壮大な夢)–
ポジティブな超高齢社会を創造する

ミッション

–ビジョン世界の実現のためにエータイが行うこと–
みんなの未来を安心とワクワクで満たすサービスを提供する

各指標の状況 –2025年8月期–

Atie

Business Profile

開苑寺院数

92ヶ寺

前期末比+12ヶ寺



1寺院当たり売上高

34.0百万円^{※1}

開苑済展開エリア

15都府県

新たに関西圏に開苑



Key Financials

営業利益率

24.3%

EBITDAマージン率

35.5%

売上高



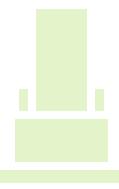
売上高前年度比



Company Profile

累計供給区画数^{※2}**41,055**基

前期末比+20.7%増



累計成約者数



※1 2025年8月期売上高2,929百万円を期中平均開苑寺院数((期初開苑寺院80+期末開苑寺院92)/2)で除して計算。

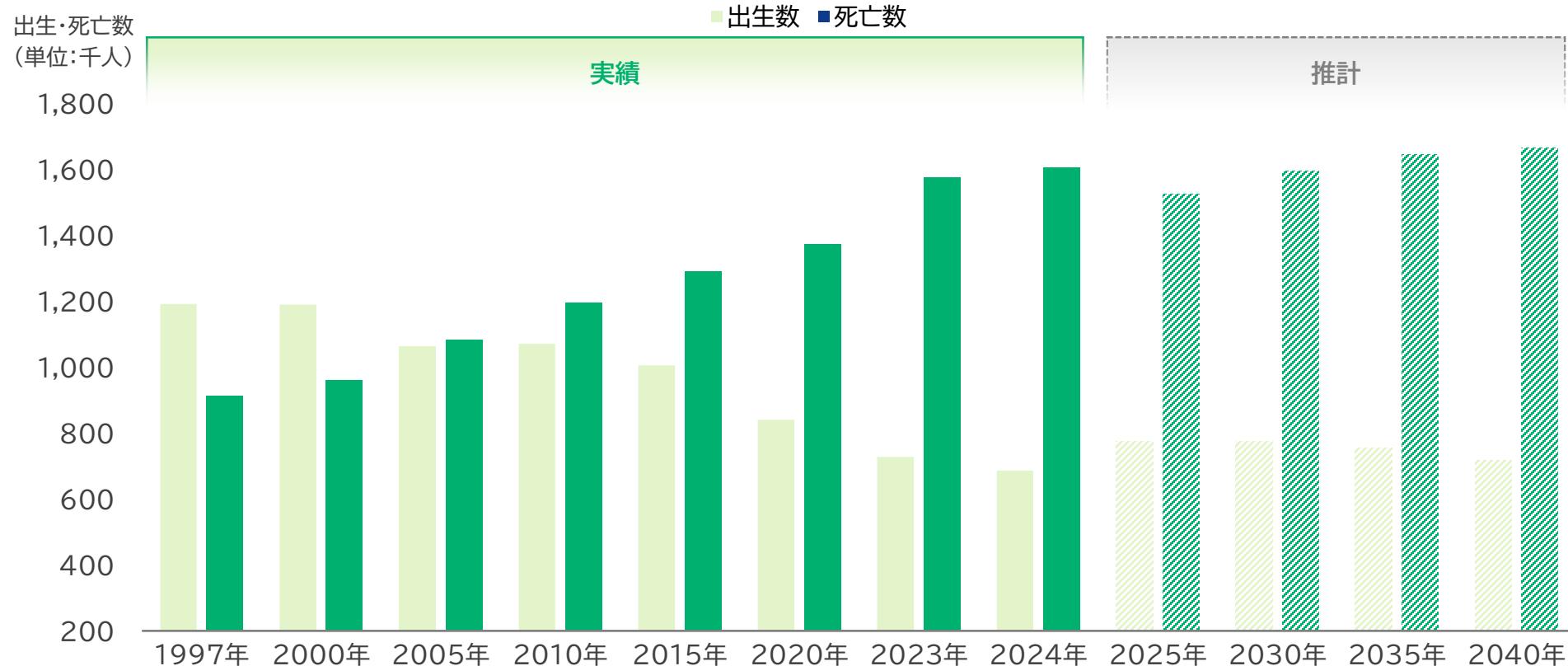
※2 累計供給区画数は個別区画(未成約も含む)のみカウントし、累計成約者数は、全ての新規契約者数をカウント

Section 2

事業環境・事業概要

事業環境 – 出生数と死亡数 –

- ✓ **出生数の減少**により祭祀承継者は不足し、**死亡数の増加**により納骨数は増加していく見込み。
- ✓ 推計値では、2040年まで死亡数は増加が予想される。



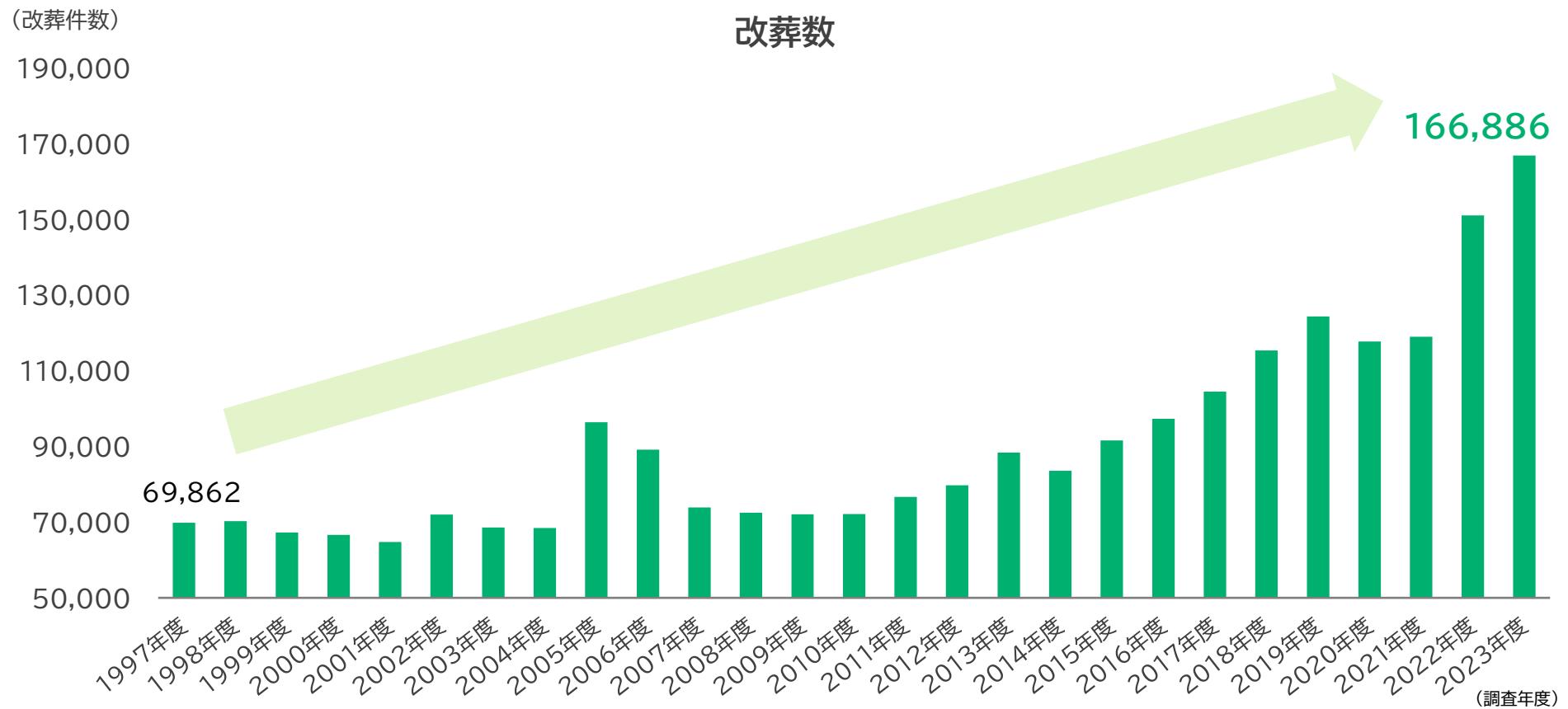
出典:

- 実績:厚生労働省-「統計情報・白書」-令和6年(2024)人口動態統計月報年計(概数)の概況から数値引用
- 推計:国立社会保障・人口問題研究所-日本の将来推計人口(令和5年推計)-出生中位(死亡中位)推計(令和5年推計)から数値引用

事業環境 －改葬数－

Atie

- ✓ 改葬(墓の引越し)件数が増加傾向にあるが、少子高齢化や多死社会の到来による祭祀承継者不足がその理由と想像される。
- ✓ 2023年度の改葬数は、1997年度の約2.4倍にまで増加している。



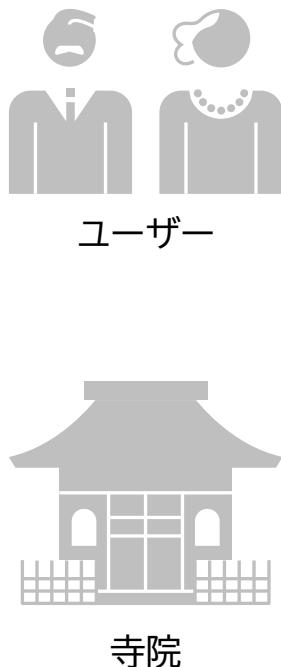
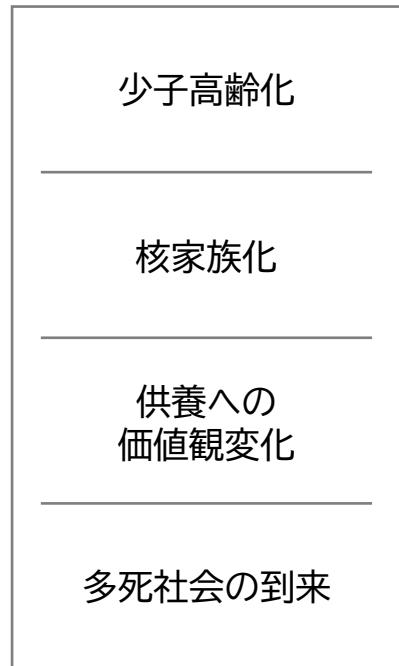
出典:「政府統計の総合窓口(e-Stat)」、統計データを探す-統計名「衛生行政報告例」から数値引用

事業環境 一社会的課題一

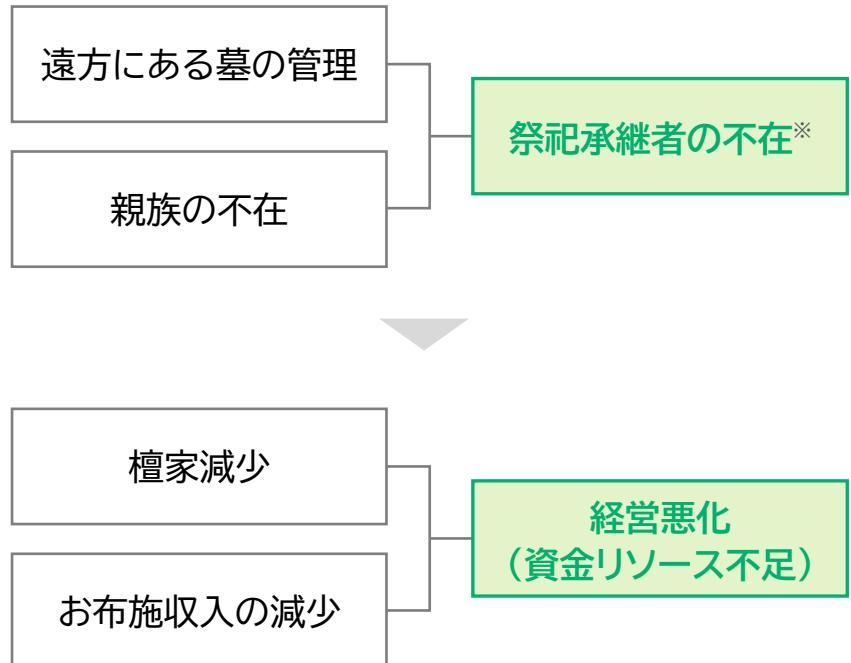
Atie

- ✓ 「核家族化」、「供養への価値観の変化」等といった現代社会の構造変化がお墓の利用者であるユーザーと寺院に影響を与えていている。
- ✓ ユーザーにおいては、お墓等を継承する**祭祀承継者の不在**、寺院においては**檀家減少によるお布施収入の減少**が課題。

社会現状



具体的な課題

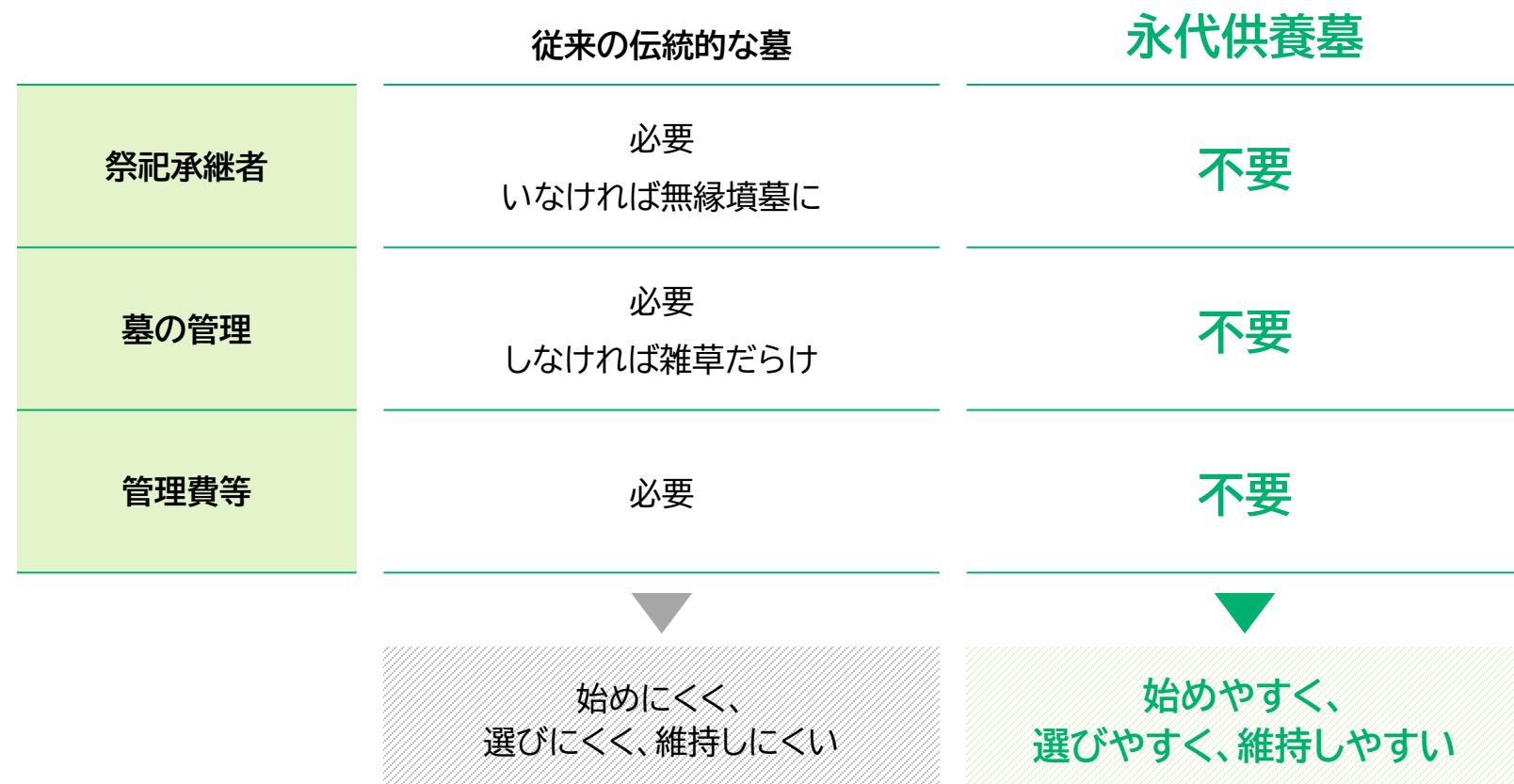


* 祭祀承継者とはお墓や仏壇などを承継する人のことを言う。

事業環境 －永代供養墓と伝統的な墓の違い－



- ✓ 永代供養墓は、祭祀承継者が不在でも、**寺院が永代にわたり管理と供養**を行うお墓であり、現代のユーザーニーズにマッチした、「**始めやすく、選びやすく、維持しやすい**」お墓であると言える。



事業環境 – 市場規模 –



- ✓ 社会背景を追い風に、新規墓地件数・市場規模ともに**永代供養墓市場は大きな成長**が見込まれる。
- ✓ 永代供養墓の市場規模は、2017年→2030年の間に年平均+6.4%程度の成長が予想される。



出典:株式会社矢野経済研究所「永代供養墓市場に関する調査」よりデータ抜粋

※ 市場規模推定における前提・仮定(件数ベース)

- ① 墓の購入者の出現率に影響を与える因子を「人口・世帯数」と「死亡者数の増減」と規定
- ② このうち、将来的な死亡者数の増減率は、あらゆる種類の墓の購入者の出現率に等しく影響を与えるものと仮定
- ③ 一般墓の購入者の出現率は、過去5年間と同様のペースで今後も微減傾向が継続するものと仮定
- ④ 納骨堂及び樹木葬の購入者の出現率は5年ごとに一定の割合で鈍化していくものと仮定

※ 永代供養墓市場は、樹木葬、納骨堂、その他の墓種別に分かれる

※ 市場規模推定における前提・仮定(金額ベース)

墓種別の平均購入価格が、2021年と変わらず今後も一定であると仮定

当社の事業概要

- ✓ 永代供養墓※の企画・建立・運営・販売代行に関して寺院をフルサポートし、寺院とユーザーをつなぐ寺院コンサルティング事業を運営。

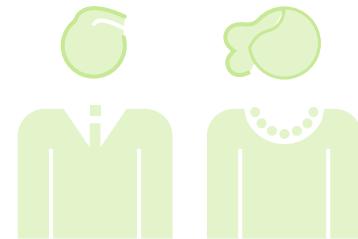
※ 永代供養墓とは、墓の供養・管理を寺院に任せることができる「永代供養」のついた墓を指します



当社の永代供養墓の特長

- ✓ ユーザーにとってのメリットは、**祭祀承継や管理費が不要**で、かつ**多彩な商品ラインナップからの選択が可能な点**。
- ✓ 寺院にとっては、**永代供養墓の建立費等の負担がなく**、墓地運営に關しても**フルサポート**される点が**メリット**。
- ✓ 当社の永代供養墓はユーザー／寺院の双方にとって**始めやすく、選びやすく、維持しやすい**特長を有する。

- 祭祀承継者は不要
- 様々なラインアップの永代供養墓
- 年間管理費不要*
- 過去の宗旨宗派不問



- 建立費用はエータイ負担
- 企画・建立から運営まで
フルサポート

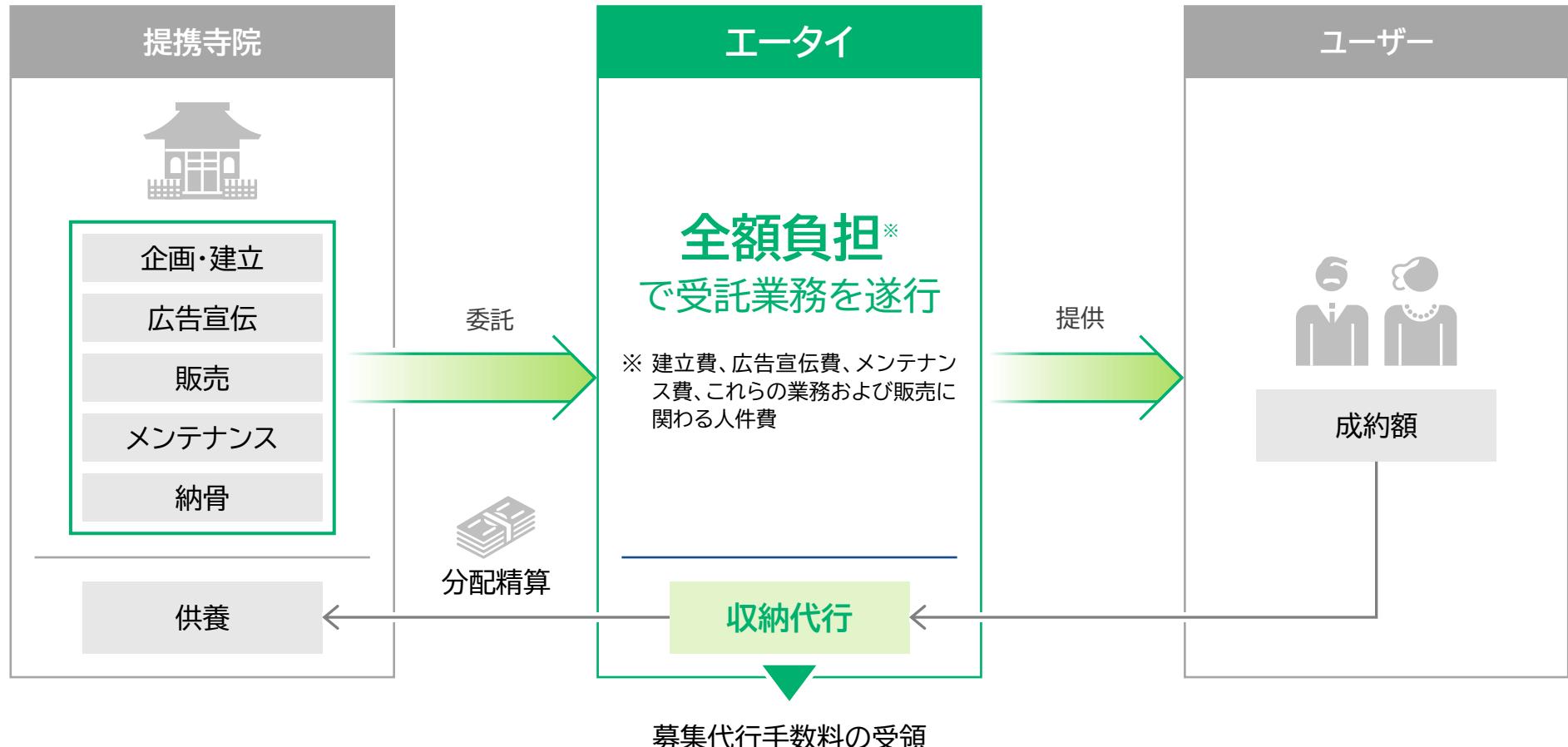


始めやすく、選びやすく、維持しやすい。

当社の収益構造



- ✓ エータイが費用を全額負担して、永代供養墓の運営に関する業務を提携寺院より受託。
- ✓ 墓を購入するユーザーが支払う成約額の一部を、募集代行手数料として受領する収益構造。
- ✓ 全額負担する費用は、墓の企画・建立費、募集のための広告宣伝費、墓のメンテナンス費、並びにこれらの業務および販売に関する人件費。



商品ラインアップ



- 当社が提供する永代供養墓や納骨堂は、多彩なラインアップを取り揃え、寺院もユーザーも選びやすい商品構成。

永代供養墓

やすらぎ

最も手頃な価格の永代供養墓。ご希望の安置期間経過後、合祀するプラン。
※合祀(ごうし)とは、他のご遺骨と一緒に埋葬する方法のこと。



やすらぎ五輪塔

マンションの一室のような形のお墓で、骨壺の状態で個別に納骨されるプラン。安置期限なく永代にわたり利用可能。最大8名まで納骨可。



やすらぎの郷

ひな壇のような形のタイプの墓。骨壺の状態で個別に納骨されるプラン。安置期限なく永代にわたり利用可能。最大8名まで納骨可。



冥福五輪塔

永代供養墓でありながら、個別に眠れる限定区画。安置期限なく永代にわたり利用可能。最大8名まで納骨可。



商品ラインアップ



- ✓ ユーザーからの人気が高い都市型樹木葬や納骨堂といった商品ラインアップも提供。

樹木葬

自然想 やすらぎの風

庭園風の明るく開放的な樹木葬。
墓標は「石の墓誌」を使用し、故人の眠る
場所が明瞭。個別タイプの場合は、安置
期限なく永代にわたり利用可能。



自然想 やすらぎの樹石

高級感ある石材と自然が調和した
スタイリッシュな都市型の樹木葬。
個別タイプの場合は、安置期限なく永代に
わたり利用可能。



納骨堂

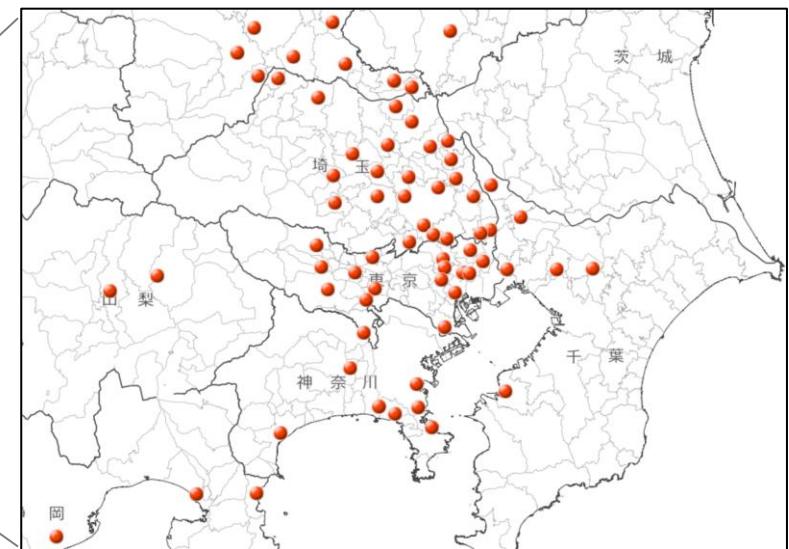
御守閣

全天候型の屋内納骨堂。天候に関
わらず、参拝可能。
また、水線香や花塔婆といったお墓
参りに必要なものが備わっており、
気軽に参拝可能。個別タイプの場合、
仏具一式がフルセット。



開苑寺院

- ✓ 2025年8月末時点で、**15都府県に92ヶ寺**の寺院を展開。
(東京都、埼玉県、神奈川県、千葉県、群馬県、栃木県、岩手県、山梨県、静岡県、愛知県、大阪府、福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県)
- ✓ うち、**関東地方6都県に73ヶ寺(79%)**を開苑。



【ご参考】開苑寺院一覧 - 2025年12月2日時点 -

Atie

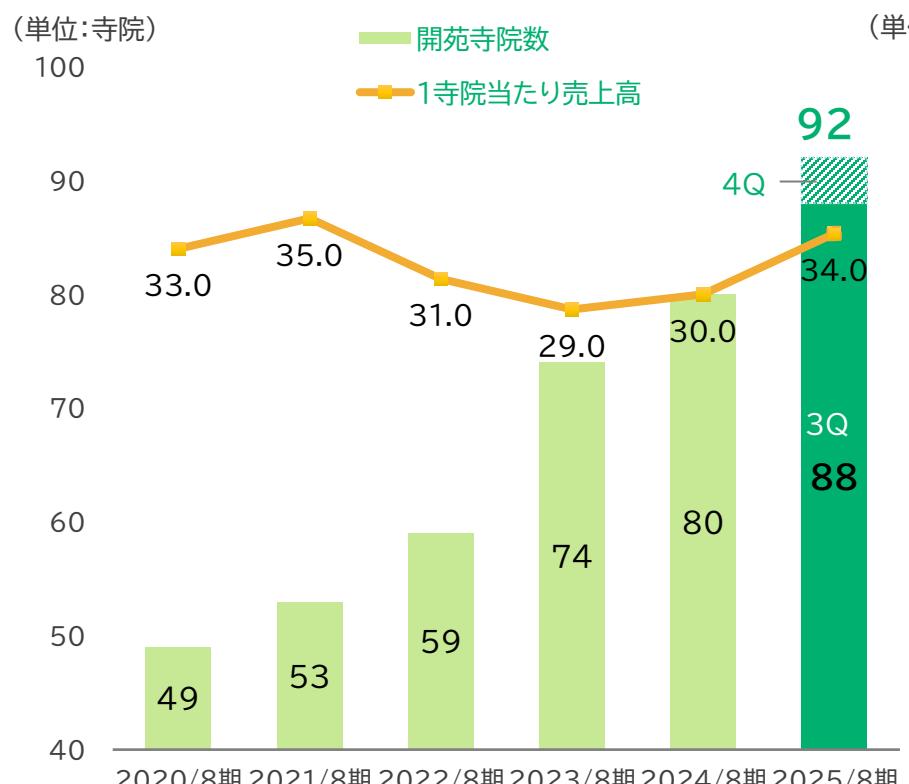
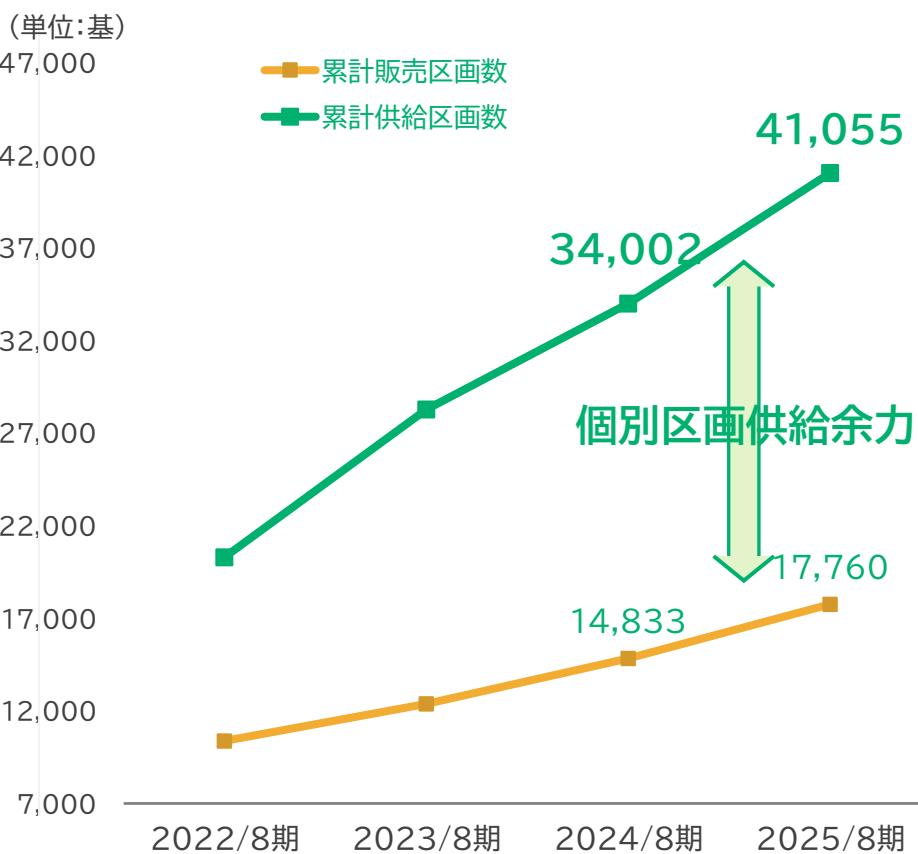
株式会社エータイ
フリーコール些細なことでもご相談ください
0120-19-9402

寺院名	住所	寺院名	住所	寺院名	住所
宝持院	東京都葛飾区青戸8-18-18	相頓寺	埼玉県上尾市五番町14-2	仁叟寺	群馬県高崎市吉井町神保1295
妙善寺	東京都港区西麻布3-2-13	瑠璃光寺	埼玉県深谷市稻荷町北9-25	達磨寺	群馬県高崎市鼻高町296
多聞院	東京都新宿区弁天町100	宝泉寺	埼玉県深谷市境220-1	松竹院	群馬県前橋市本町3-17-12
満願寺	東京都足立区栗原3-6-6	正覚寺(所沢メモリアルハイツ)	埼玉県川越市中福907-2	宝幢院	群馬県伊勢崎市連取元町95-20
梅林寺	東京都台東区三ノ輪1-27-3	大信寺	埼玉県川口市前上町2-24	覺應寺	群馬県館林市栄町1-8
壽仙院	東京都台東区西浅草3-28-1	一乘院	埼玉県朝霞市膝折町1-16-17	常光寺(館林市)	群馬県館林市仲町14-2
金剛院(大田区)	東京都大田区新蒲田2-3-6	東光院	埼玉県東松山市高坂926	大法院	群馬県館林市上赤生田町4265-1
萬福寺(大田区)	東京都大田区南馬込1-49-1	常円寺(メモリアルハイツ日高)	埼玉県日高市馬引沢166	觀音院	群馬県桐生市東2-13-18
延命寺(板橋区)	東京都板橋区中台3-22-18	専稱寺	埼玉県八潮市南川崎870	大慶寺	群馬県太田市新田大根町1000
金剛院(豊島区)	東京都豊島区長崎1-9-2	長安寺	埼玉県児玉郡上里町三町226	成道寺(メモリアルハイツ藤岡)	群馬県藤岡市藤岡396-1
正光寺	東京都北区岩淵町 28-16	慈眼院	埼玉県比企郡川島町角泉110	実相寺	群馬県邑楽郡板倉町板倉1678
慈光院	東京都墨田区立花1-29-3	金澤寺	埼玉県比企郡鳩山町泉井1376	東泉寺	栃木県栃木市沼和田町14-36
廣濟寺	東京都あきる野市平沢732	光嚴寺	埼玉県北葛飾郡松伏町大川戸2215-1	涌泉寺	山梨県甲州市塩山赤尾745
紫雲院	東京都青梅市成木2-559	用中寺	埼玉県北葛飾郡杉戸町杉戸4-10-23	法華寺	山梨県甲府市武田1-4-34
大乗寺(多摩市)	東京都多摩市和田1505	密蔵院	神奈川県横浜市磯子区滝頭3-13-5	長源院	静岡県静岡市葵区沓谷1-24-1
廣慶寺	東京都町田市三輪町1120	東光禪寺	神奈川県横浜市金沢区金利谷南2-40-8	靈山寺	静岡県沼津市本郷町25-37
徳藏寺	東京都東村山市諫訪町1-26-3	妙栄寺	神奈川県横須賀市佐野町2-44	誓欣院	静岡県熱海市上宿町6-3
興福寺	東京都八王子市東浅川町754	善教寺	神奈川県海老名市杉久保北2-5-7	淨久寺	愛知県名古屋市天白区八事山143
常久寺	東京都府中市若松町5-11-1	勸行寺	神奈川県鎌倉市腰越2-19-15	觀眞寺	愛知県豊橋市仁連木町190
常樂院	東京都立川市富士見町3-12-4	玉泉寺	神奈川県小田原市田島577	惠光寺	大阪府八尾市萱振町4-1
淨安寺	埼玉県さいたま市岩槻区本町5-11-46	淨土院	神奈川県藤沢市菖蒲沢890	千光寺	福岡県久留米市山本町2287
觀音寺	埼玉県さいたま市西区中野林210-1	東勝寺	神奈川県藤沢市高倉258	正覚院	福岡県行橋市馬場420-1
眞乘寺	埼玉県さいたま市南区松本1-18-5	本光寺	千葉県市川市大野町3-1695-1	報恩寺	福岡県柳川市西魚屋町50
淨林寺	埼玉県羽生市下川崎536	妙正寺	千葉県市川市北方町4-2122	寒若寺	佐賀県佐賀市本庄町袋187
西淨寺	埼玉県加須市砂原2187	龍泉院	千葉県柏市泉81	本通寺	佐賀県佐賀市高木瀬東3-12-25
深廣寺	埼玉県久喜市栗橋東3-7-24	大聖院	千葉県佐倉市鎧木町661	本福寺	佐賀県三養基郡基山町大字宮浦2120
平等寺	埼玉県戸田市笛目6-5-4	萬福寺	千葉県佐倉市吉見510	勝嚴寺	佐賀県小城市三日月町樋口637
常光寺(幸手市)	埼玉県幸手市中2-6-35	円光院	千葉県八千代市大和田785	大乘寺(唐津市)	佐賀県唐津市西寺町1387
放光寺	埼玉県鴻巣市糠田1435	上行寺	千葉県東金市田間2366	大智院	長崎県佐世保市戸尾町9-8
高應寺	埼玉県三郷市早稲田2-14-4	高藏寺	千葉県木更津市矢那1245	常清寺	熊本県熊本市南区川尻3-4-5
妙樂院	埼玉県春日部市粕壁3-4-38	花光院	千葉県野田市目吹473	無極寺	岩手県陸前高田市竹駒町字下壱153

事業規模 – 開苑寺院数と1寺院当たり売上高、供給区画数 –

Atie

- ✓ 4Qに4寺院(今期累計12寺院)が開苑。1寺院当たり売上高は、新規開苑寺院の売上に既存開苑寺院の増収が加わり、前年比で改善。
- ✓ 新規開苑および既存寺院の増設により前期末対比+7,053基(+20.7%)の販売用在庫を確保。個別区画の販売数は、前年比+2,927基(+19.7%)と順調に増加。
- ✓ 2025年8月末時点での供給余力は23,295基(前期末対比+4,126基増加)。

開苑寺院数と1寺院当たり売上高**供給区画数**

*1寺院当たり売上高は、売上高を期中平均開苑寺院数((前事業年度末開苑寺院数+当事業年度末開苑寺院数)/2)で除して計算

*2025年8月期の1寺院当たり売上高は、売上高予算2,929百万円を期中平均開苑寺院数((期初開苑寺院80+期末開苑予定寺院92)/2)で除して計算

Section 3

成長戦略



成長戦略 – 攻略エリア戦略–



- ✓ 人口動態に基づき市区町村単位での墳墓需要を推定し、**主要都市を中心とした攻略エリアを絞り込み。**
- ✓ **既存開苑寺院が存在するエリアは、ドミナント戦略に基づいて最注力する。**AIによる売上予想分析をベースにターゲットとすべき寺院を選別し、力ニバリに配慮しながら様々なルートを辿って寺院への営業活動を展開。
- ✓ 既存の開苑寺院のない攻略エリアは、引き続き周辺情報を収集しながら、ドミナント戦略が機能する可能性を模索し、進出に備える。



… 全国市区町村人口動態に基づく、市区町村墳墓需要推定

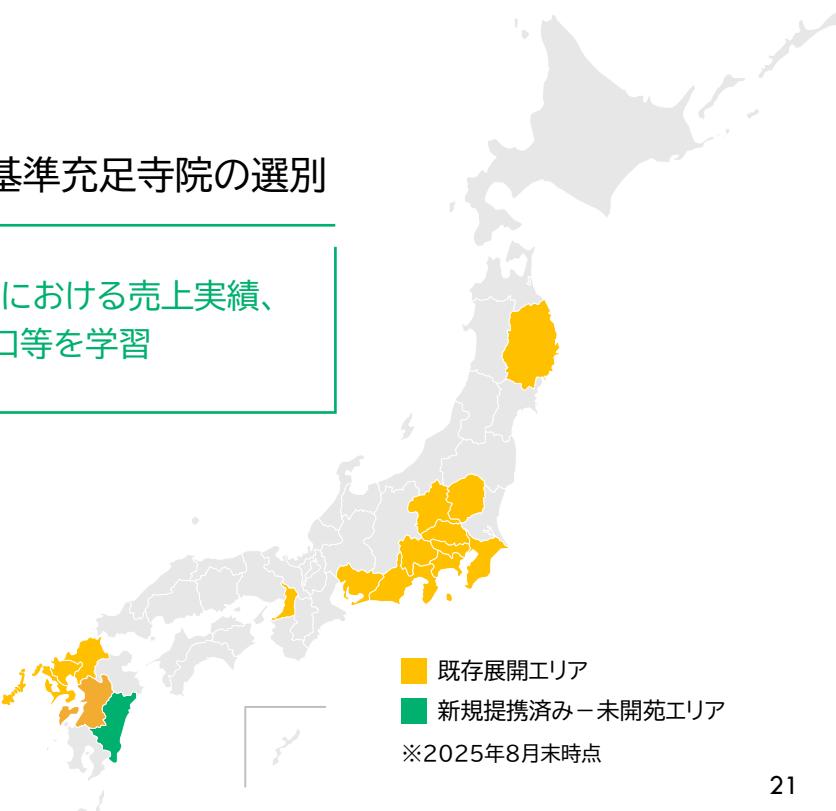


AI売上予想分析に基づく、基準充足寺院の選別

…



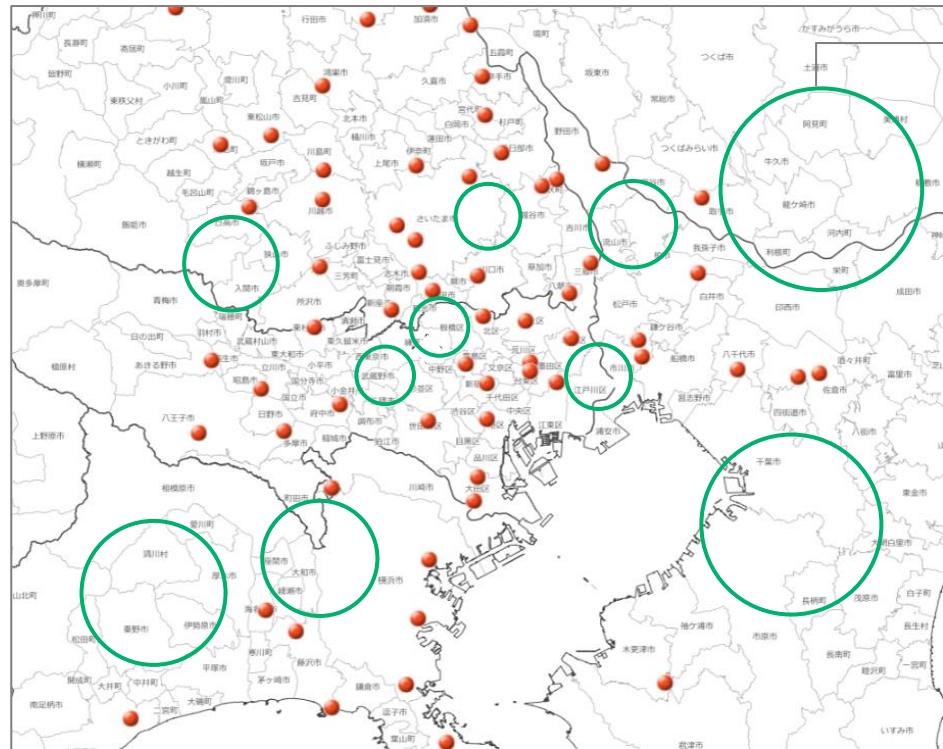
既存開苑寺院における売上実績、
住所、商圈人口等を学習



成長戦略 –既存展開エリアの強化–

Atie

- ✓ 既存展開エリアでの営業を強化し、ドミナント戦略の徹底によりさらなる高収益体质を目指す。
- ✓ 関東圏でも空白地域は多数存在しており、拡大余地は大きい。



アプローチ条件
AI売上予想分析による
見込成約額 > 約40百万円／年

既存開苑寺院における年間平均成約額と
同等のターゲット抽出

既存展開エリアのアプローチ可能寺院数
(東京・埼玉・千葉・神奈川)

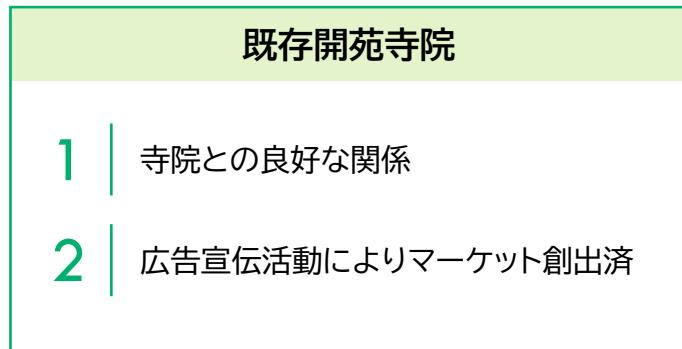
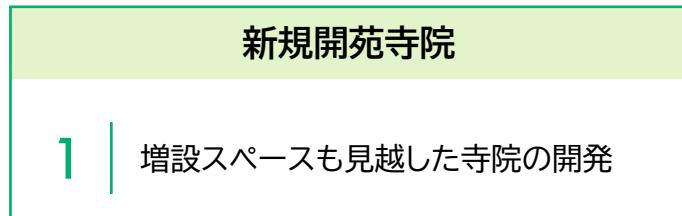
6,300ヶ寺

出典:国土地理院白地図を加工して作成

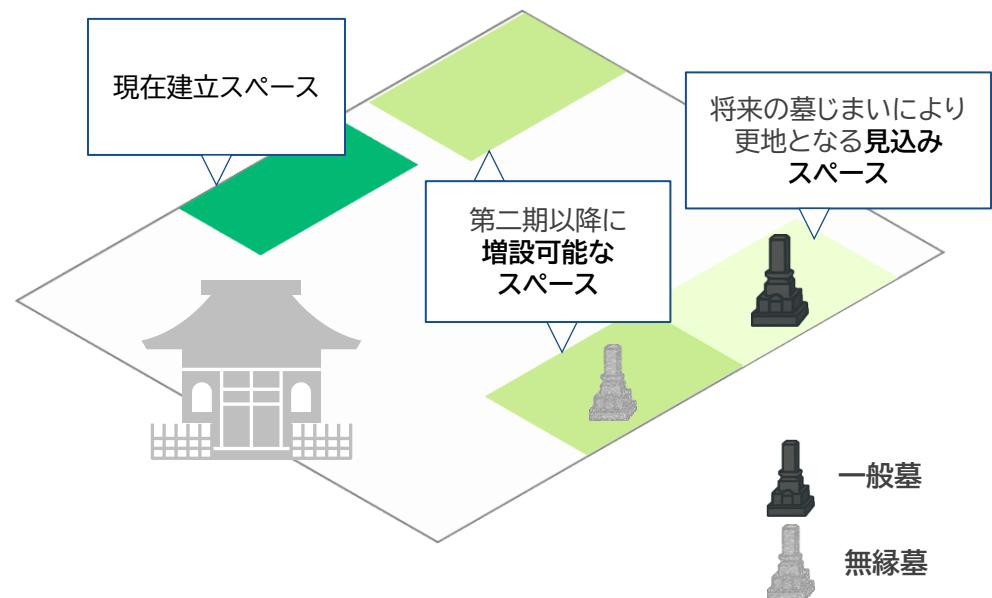
※ 2025年8月末時点 エータイ開苑寺院の一部所在地

成長戦略 – 永代供養墓の設置戦略 –

- ✓ 新規に攻略する寺院においては、AI分析の結果に加えて将来に亘る**永代供養墓の拡張性(増設)**も重視してターゲットを絞り込み。
- ✓ 既存開苑寺院では、永代供養墓の供給が途絶えることのないよう、**需要に応じて計画的に増設**を検討・実施。その際には、寺院内の空きスペースだけでなく、無縁墓のあるスペース等も対象として、永代供養墓建立の可能性を模索。
- ✓ ドミナント戦略を展開するエリアおよび寺院において、**既に創出されているマーケットにおける持続的成長と安定的な収益確保**を目指す。



既存開苑寺院での事例

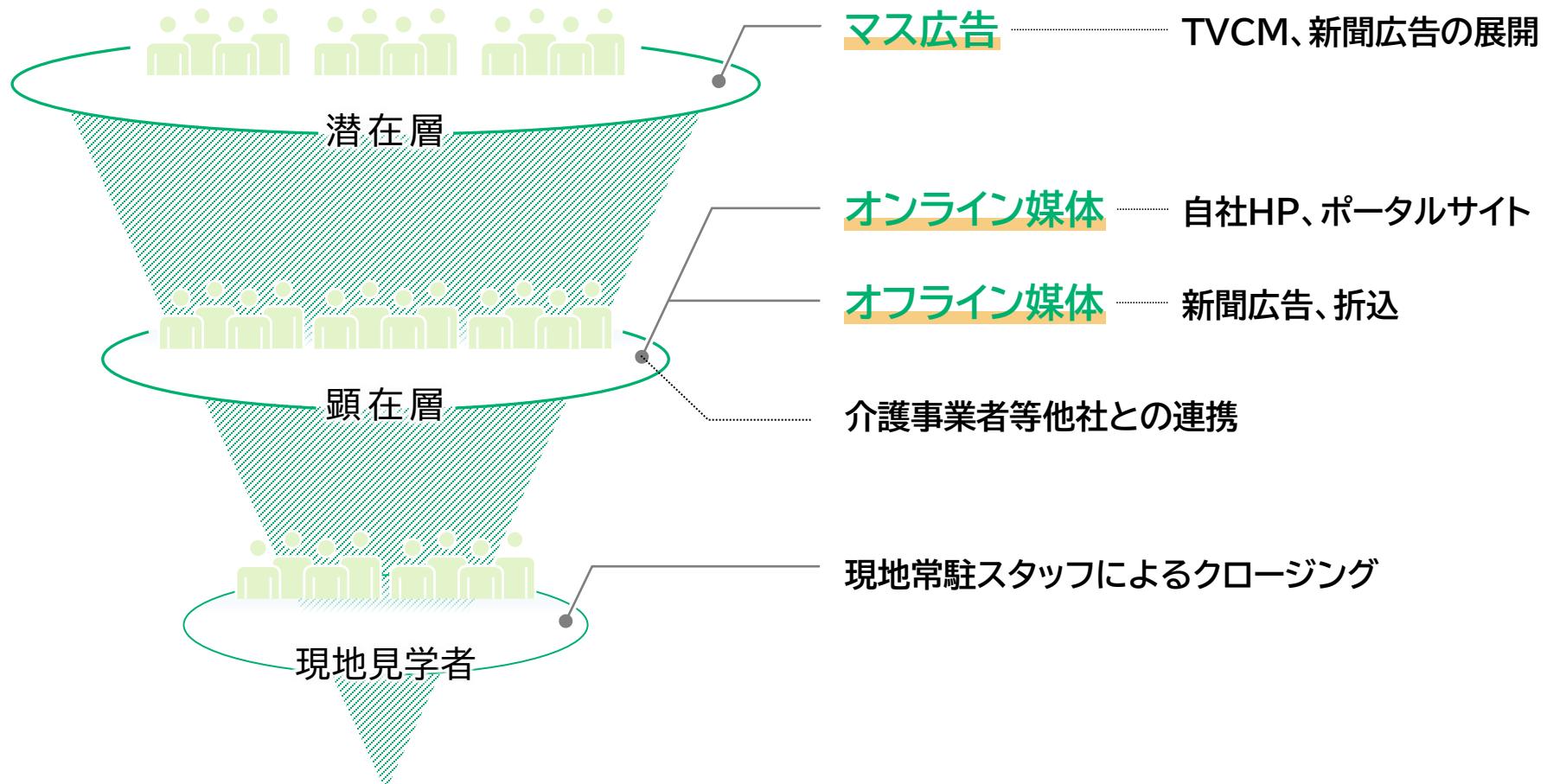


空きスペースへの増設(将来墓じまいの可能性のあるスペースも含む)を可能とし、持続的な成長と安定的な収益獲得を実現

成長戦略 －ユーザー獲得戦略－



- ✓ メディアミックスによって**顕在層の確実な獲得と潜在層の掘り起こし**を強化し、現地見学者数の増大を図る。
- ✓ 介護事業者等の終活に関する**他社との連携による集客**にも注力。
- ✓ 現地常駐スタッフによる、終活全般に亘る相談対応などの寄添い型営業を強化し、**確実なクロージングの実現**により成約率の向上を図る。



Section 4

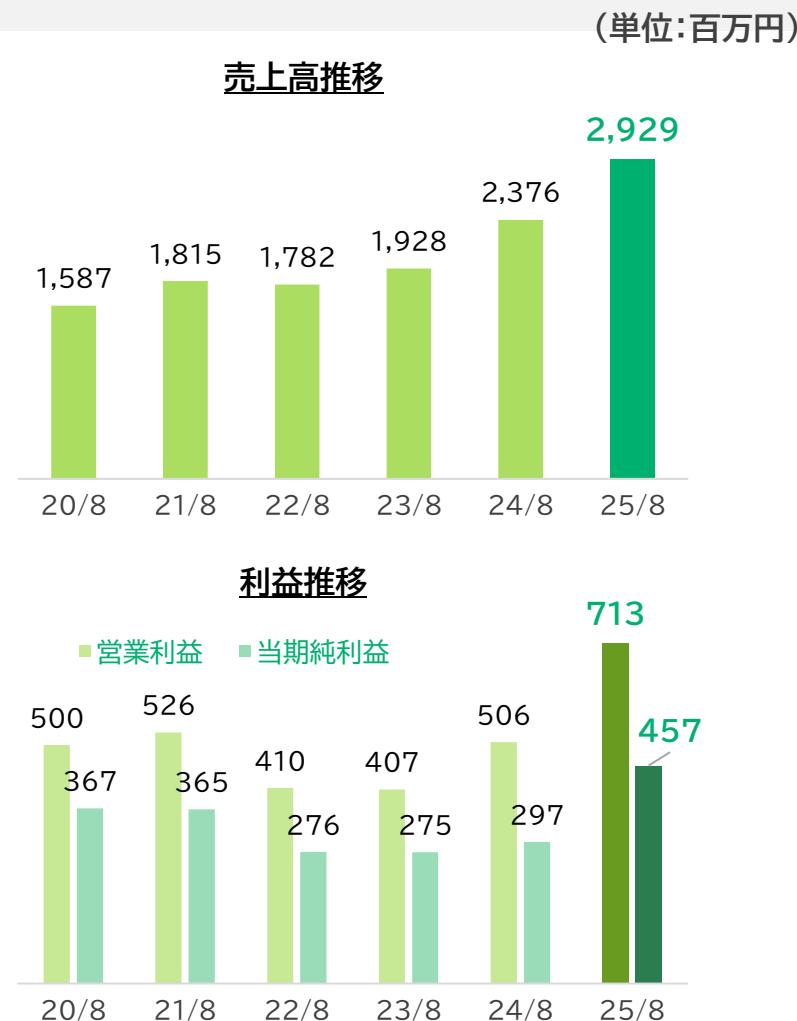
業績

2025年8月期 決算

Atie

- ✓ 売上高は2,929百万円と前年比23.3%の増収となり、通期業績予想を上回って過去最高額を記録。
- ✓ 営業利益も713百万円となり前年比で40.9%増益と高い成長を実現。その他の各段階利益も含めて過去最高益を達成。

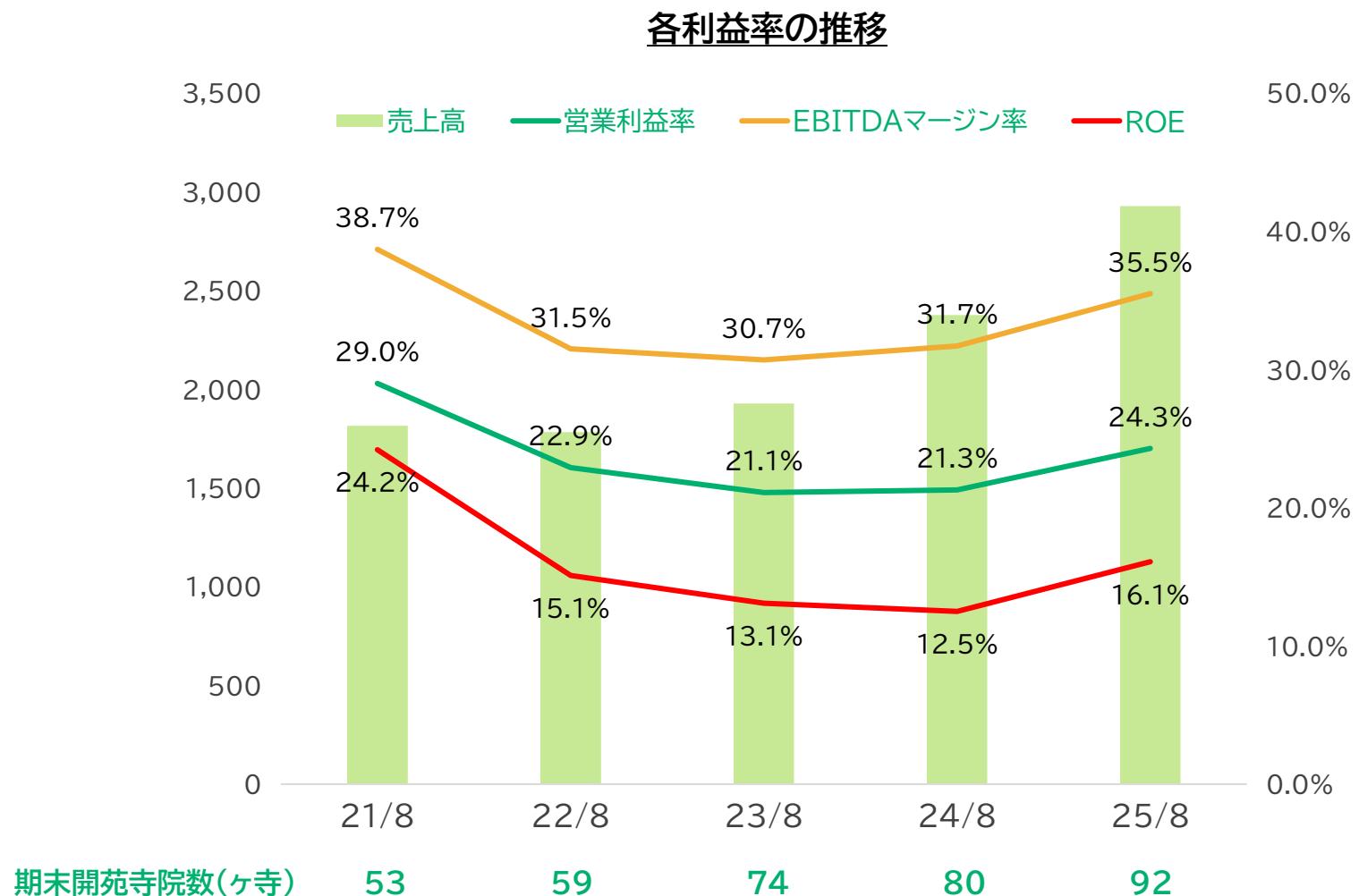
	2024年 8月期	2025年 8月期	前年比
売上高	2,376	2,929	+553
売上原価	754	934	+180
売上総利益	1,621	1,994	+373
粗利率	68.2%	68.1%	▲0.1p
販管費	1,115	1,281	+166
営業利益	506	713	+207
営業利益率	21.3%	24.3%	+3.0p
経常利益	507	705	+198
当期純利益	297	457	+160
EBITDA	753	1,040	+287
EBITDAマージン率	31.7%	35.5%	+3.8p
ROE	12.5%	16.1%	+3.6p



利益指標の推移 - 営業利益率・EBITDAマージン率・ROE -

- ✓ 2021年8月期以降、各利益率とも低下傾向にあったが、営業利益率・EBITDAマージン率は2023年8月期、ROEは2024年8月期を
夫々ボトムとして反転上昇。
- ✓ 足許は寺院開苑数が伸び、墓建立費用が拡大していることから、EBITDAマージン率が営業利益率を上回って上昇。

(単位:百万円)

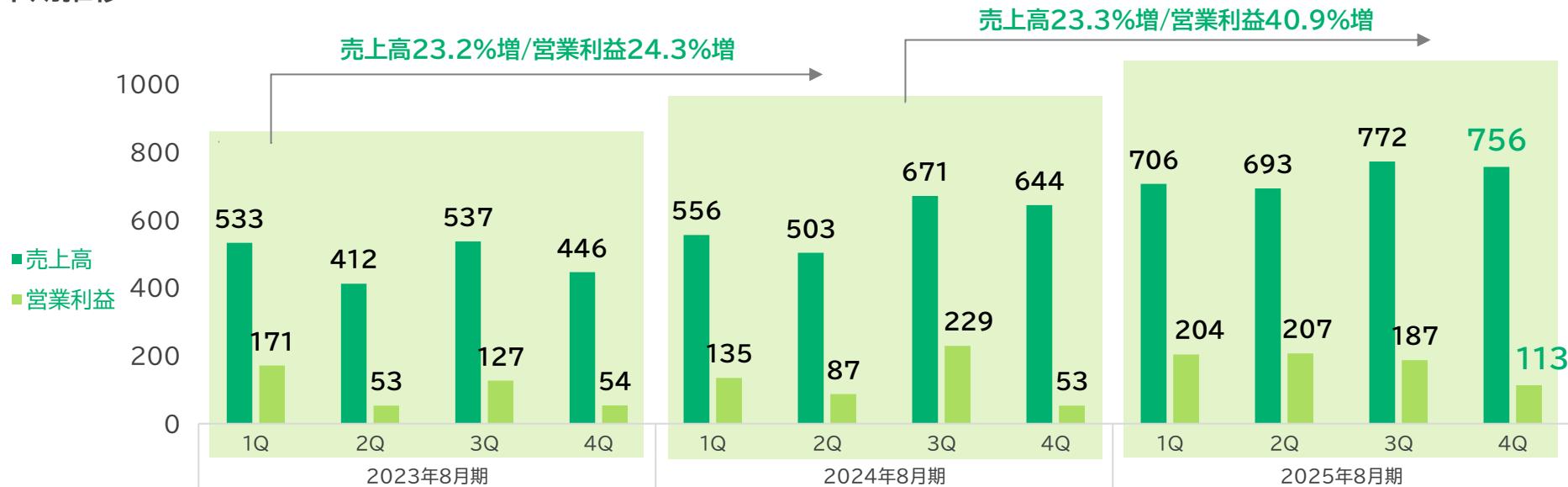


四半期推移

- ✓ 気候の寒暖を主因として繁閑差があることから、4Qは前3Qと比較して、**売上高で▲2.0%、営業利益は▲39.7%の減収減益。**
- ✓ 営業利益の減益率が大きいのは、長期前払費用の償却額増加、賞与引当繰入額増額、および租税公課(外形標準課税)等によるもの。

(単位:百万円)

四半期推移



概要

- 今期新規開院寺院売上高
12寺院が開院、216百万円の純増実績を確保。
- 既存開院寺院売上高
前年比337百万円(14.2%)の増収を確保。
- 現地見学数と成約
 - 当社ホームページ媒体の流入強化並びに新聞折込媒体の好調に伴い、現地見学数は前年比+22.4%の増加。
 - 丁寧で確実なクロージングにより、現地見学者の半数以上が成約するトレンドを維持。

前年比

553百万円(23.3%)増

バランスシート -2025年8月末-



- ✓ 2025年8月末の総資産は3,881百万円、長期前払費用を主因に前期末比+609百万円増加。負債合計は718百万円、前期末比微減。
- ✓ 純資産は3,162百万円、利益の積上げと上場に伴う株式発行を主因に前期末対比+626百万円増加。
- ✓ この結果、自己資本比率は81.5%と前期末対比で+4.0ポイント改善。

(単位:百万円)

	2024年 8月末	2025年 8月末
現預金	1,970	2,054
その他	37	62
流動資産合計	2,007	2,116
有形固定資産	47	30
無形固定資産	11	7
長期前払費用	922	1,438
その他	284	289
固定資産合計	1,264	1,764
資産合計	3,272	3,881

	2024年 8月末	2025年 8月末
1年内償還社債・ 借入金	10	0
その他	589	588
流動負債合計	599	588
社債・借入金	0	0
その他	136	130
固定負債合計	136	130
負債合計	735	718
資本金	20	164
資本準備金	0	144
利益剰余金	2,516	2,853
純資産合計	2,536	3,162
負債純資産合計	3,272	3,881

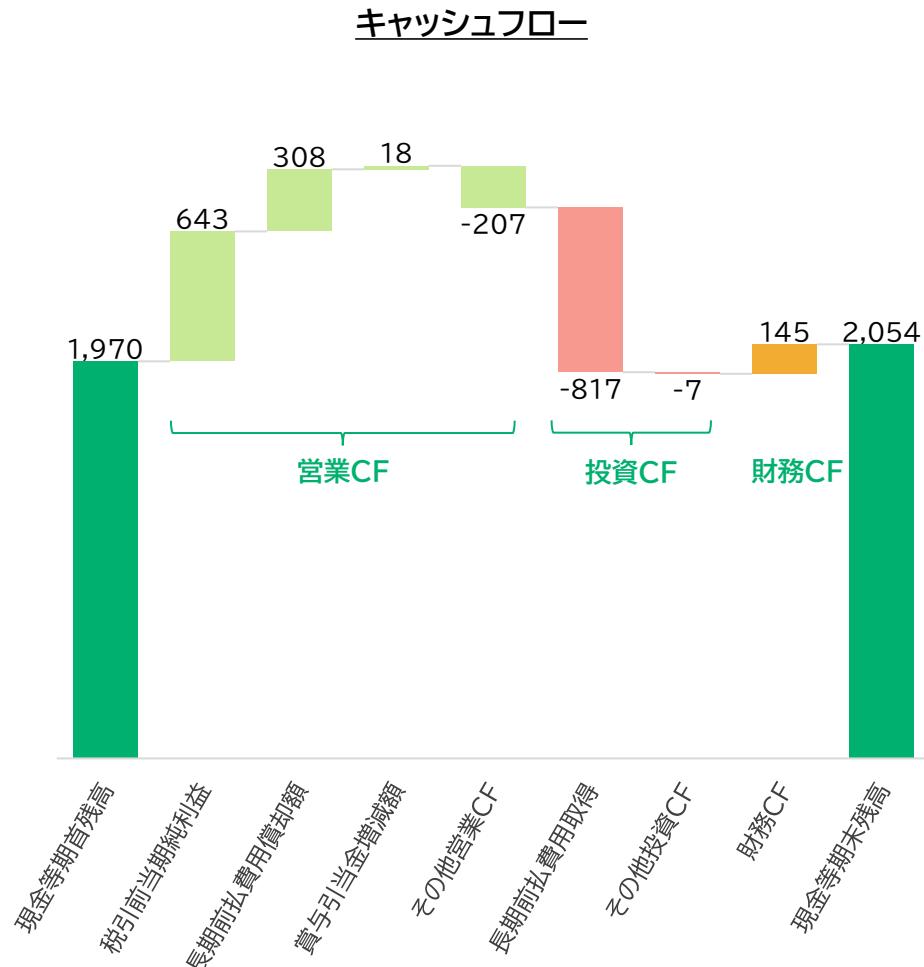
キャッシュフロー -2025年8月期-

Atie

- ✓ 営業CFは+762百万円の収入。純利益の蓄積に加えて長期前払費用の償却費の増加等が主因。
- ✓ 投資CFは長期前払費用の取得の支出を要因として△824百万円の支出。財務CFは上場に伴う株式発行(収入281百万円)により、配当支払い(支出120百万円)を吸収して+145百万円の収入。
- ✓ これらの結果、現金及び現金同等物は+83百万円増加し、2025年8月末の残高は2,054百万円。

(単位:百万円)

	2024年 8月期	2025年 8月期
税引前当期純利益	445	643
長期前払費用償却額	232	308
減損損失	38	61
賞与引当金増減額	109	18
その他	135	△268
営業CF	961	762
長期前払費用の支出	△506	△817
その他	△25	△7
投資CF	△531	△824
財務CF	△11	145
現金・同等物増減額	418	83

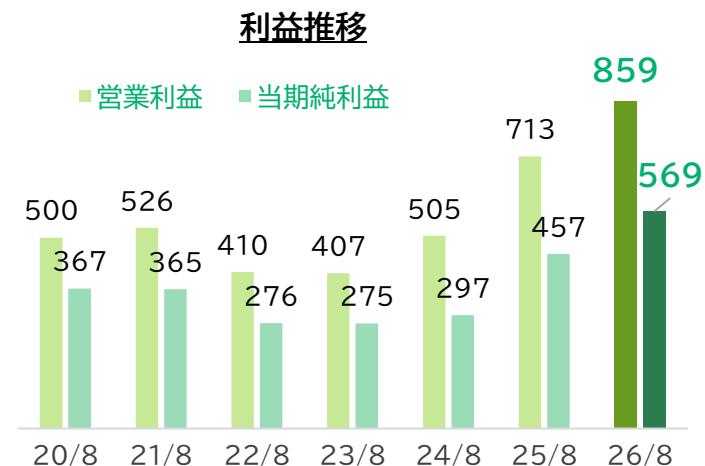
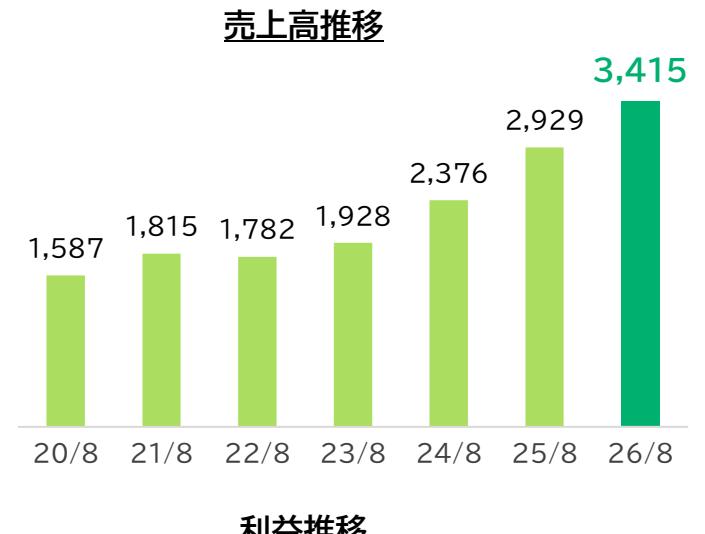


2026年8月期 業績見通し

- ✓ 2026年8月期 通期業績は、**15ヶ寺の新規開苑**を計画し、売上高は前年比16.6%増の**3,415百万円**と引き続き高成長を目指す。
- ✓ **営業利益は859百万円**を計画。①新規開苑・増設による建立費の増大、②売上高増強のための戦略的な広告宣伝の実施、③業績伸長の動機づけとなる人的資本投資の拡充、等により費用支出を拡大させるが、**前年対比では+20.5%の増益**を図る。
- ✓ **EBITDAは1,326百万円**と前年対比で**+27.4%**の増益を狙う。

(単位:百万円)

	2025年 8月期(実績)	2026年 8月期(見通)	前年比
売上高	2,929	3,415	+486
売上原価	934	1,165	+231
売上総利益	1,994	2,250	+256
粗利率	68.1%	65.9%	▲2.2p
販管費	1,281	1,390	+109
営業利益	713	859	+146
営業利益率	24.3%	25.2%	±0.9p
経常利益	705	856	+151
当期純利益	457	569	+112
EBITDA	1,040	1,326	+286
EBITDAマージン率	35.5%	38.8%	+3.3p
ROE	16.1%	17.0%	±0.9p



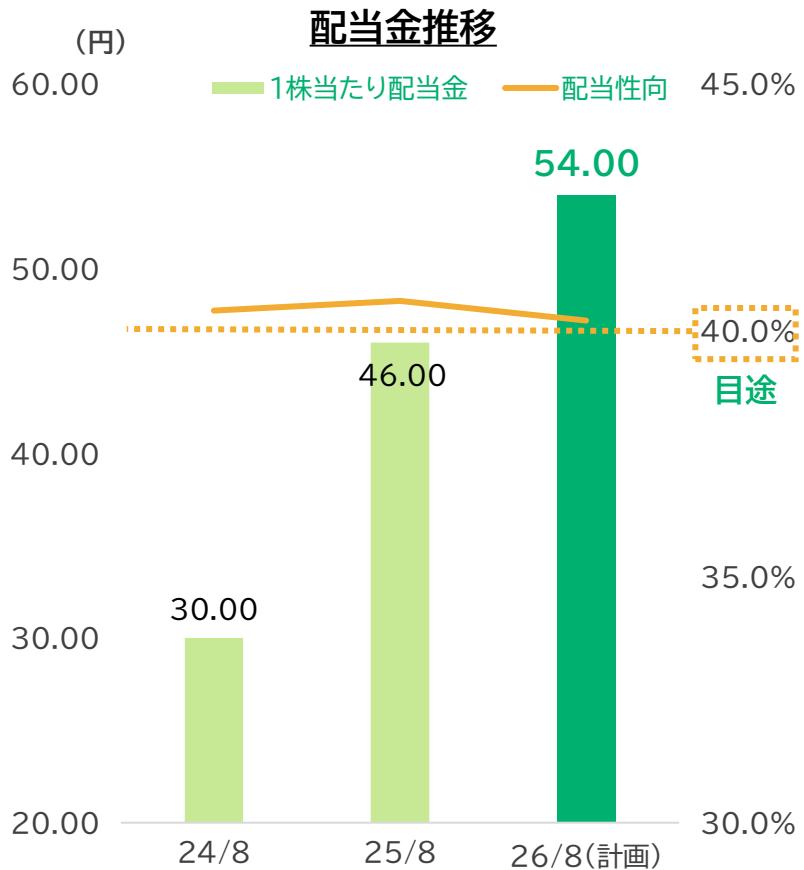
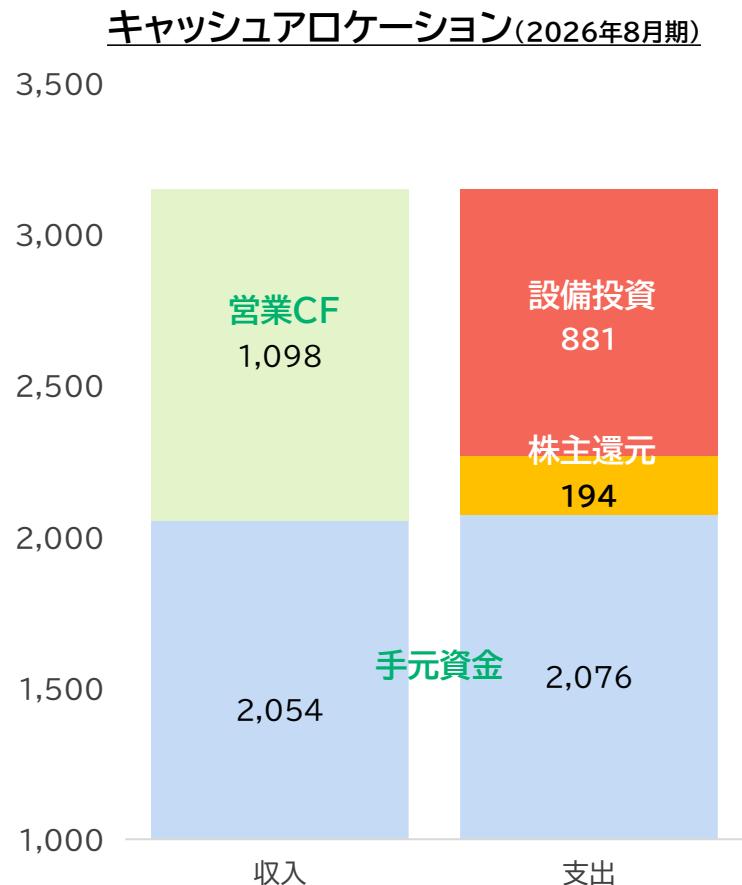
Section 5

キャッシュアロケーションと株主還元

キャッシュアロケーションと株主還元

- ✓ 2026年8月期は、**営業CFとして1,098百万円の収入**を見込む。年間の開苑寺院数は15ヶ寺とし、**881百万円の設備投資**を行う。
- ✓ 2025年8月期の配当金は、1株当たり**46円、総額194百万円**を支払い済み(2025年11月)。
- ✓ 2026年8月期の年間配当は1株当たり**8円増配し、54円(中間27円、期末27円)**とする計画。この結果、**配当性向は40.2%**となる見通し。今後も**配当性向は40%を目指す**方針。

(単位:百万円)





【ご参考】

よくあるご質問

【ご参考】よくあるご質問



Q

競合はいるのでしょうか。

寺院が自前で永代供養墓を運営していたり、地元の石材店が特定の寺院向けに樹木葬を提供しているといった事例は全国的にたくさんあります。ただし、当社のように、①ドミナント戦略によって特定のエリアで集中的に展開する、②永代供養墓に関する供養以外のすべての業務を企業側の費用負担で受託する、③デザイン性が高い多様なタイプのお墓を用意する、といったビジネスを推進している企業は、当社以外には見当たらないと考えております。

Q

1つのお寺で建立する永代供養墓はどれくらいの規模感でしょうか。

当社における1ヶ寺当たりの平均的な建立サイズ(第1期分)は、個別区画で400～500基ほどです。これらを数年かけて販売してまいります。因みに、会計上は、建立費を長期前払費用として資産計上し、5年間で均等償却しておりますので、販売期間も概ね準じているものとご理解ください。なお、販売の進捗状況をみながら、第2期、第3期と増設を計画し、順次実行しております。

Q

墓が完売した後も、長期的にメンテナンスの費用負担が発生するのでしょうか。

当社は、提携寺院との間で長期に亘る募集代行契約を締結し、それに基づいて永代供養墓を建立するとともに、広告宣伝や墓の販売、納骨、並びに墓のメンテナンス等の業務を担います。したがって、墓の販売状況に拘わらず契約期間中は当社がメンテナンス費用を負担することになりますが、現地常駐スタッフによる日常的な手入れのほか、高圧洗浄といった定期メンテナンスなどを含めても金額的には僅少の費用負担となっております。

募集代行契約満了後は、メンテナンスは寺院側で継続いたしますが、仮に個別区画が完売してしまった場合でも、他のご遺骨と一緒に埋蔵される合祀プランの販売は寺院が継続することから、同プランの販売だけでも十二分にメンテナンスが賄えるものと認識しております。

【ご参考】よくあるご質問



Q

ストック収入はないのでしょうか。費用のほうは償却費、人件費など固定的な項目が多く、収入・費用の期間ミスマッチが生じているように見受けられます。また、増収率より増益率が高くなるのはなぜでしょうか。

当社の収入源は、永代供養墓利用者が墓を購入する際に支払う代金のうち、当社が分配を受ける募集代行手数料のみとなっております。管理料やメンテナンスにかかる費用は頂戴しておりませんので、ストック収入はございません。一方で、永代供養墓の需要は、周辺にお住いの住人の皆さんの中に継続して一定数発生することから、当社はそれらをしっかりと取り込むことで安定的な収入を得ることが可能となっております。そのため、既存の開苑寺院においては、建立した永代供養墓の個別区画の販売状況を見ながら、供給切れを起こさないように個別区画の増設を検討し、順次実施いたします。なお、他のご遺骨と一緒に埋蔵される合祀プランは非常に多くのご遺骨を埋蔵することができます。合祀プランのお申込み件数も多く、継続的に十分な売上を確保できる仕組みとなっております。

費用については、変動費の主なものは広告宣伝費などに限られており、ご質問の通り固定的なものが多くを占めております。結果的に限界利益率は高水準となるため、売上高が拡大していくと、営業利益などは売上高の伸び以上に増益となる傾向にあります。

Q

売上高および経常利益について、季節性はありますか。また、上半期と下半期で差が生じる傾向はありますか。

当社では、永代供養墓の購入を検討されるお客様には、購入前に現地を見学し、お墓だけでなく寺院や周辺の状況なども確認していただくことをお願いしております。ただし、シニアなお客様が多い中で、昨今の極端な気候などが影響して、見学を躊躇われる傾向が認められます。このため、売上高については、秋や春といった気候の良い1Qと3Qが繁忙期となり、逆に厳しい2Qや4Qが閑散期となります。半期単位では大きな差が生じる傾向はありません。

経常利益については、売上原価と販管費に季節性が生じる場合があります。売上原価については、永代供養墓の建立費である長期前払費用は、開苑と同時に償却費の計上を開始いたしますが、期末にかけて開苑寺院数が増加する傾向にあるため、上下半期で差異が生じる場合があります。また、販管費については、社内業績目標の達成状況に応じて賞与引当金を繰入れますが、業績の進展度合いによって要引当額が増減するため、上下半期で差異が生じる場合がございます。

【ご参考】よくあるご質問



Q

2020年期以降の営業利益率の変遷について、低下傾向にあるように見受けられますが、理由を教えてください。

営業利益率については、ご指摘の通り、2020年8月期時点では30%を超えていましたが、いくつかの要因が絡み合った結果、徐々に低下傾向にありました。

一つの要因は、2023年より九州エリアで展開しておりますが、認知獲得に時間を要したことなどから1寺院当たりの売上高が減少することとなりました。ただし、その後は九州エリアの認知度も改善ってきており、利益率アップに貢献しつつある状況です。また、2つ目として、トップラインの好調な伸びを受けて、当社の人事評価制度に基づいて賞与引当金繰入額が増加したことも営業利益率を引き下げてきた理由です。今後も、業績の伸び方によっては、同様の影響が生じる可能性があります。

加えて、営業利益率を低下させた最大の要因は、戦略的な広告宣伝の実施です。お客様に永代供養墓の購入を促すためには、潜在顧客層へのマス広告や、顕在顧客層へのオンライン出稿あるいはチラシ・折込み広告など、メディアミックスを駆使したアプローチを図る必要があります。ドミナント戦略を徹底して需要を大きく取り込んでいくためには、広告宣伝の質・量が鍵を握っておりますので、営業利益率がおよそ20%～25%程度に収まる範囲内で、今後も積極的な広告宣伝を展開していく所存です。

Q

今後の売上高成長並びに営業利益率はどのように推移していくと見込んでいますか。

売上高については引き続き2桁%の成長を、営業利益率については20～25%の確保を目指して、当社の特長を最大限生かした成長戦略を着実に履行してまいります。

【ご参考】よくあるご質問



Q

2025年6月に上場を果たされましたが、その効果は何かありましたでしょうか。

効果はあったと認識しております。一つには寺院から「上場企業」として見ていただけるようになりました。やはり、伝統や文化を重んじる寺院界ですので、上場前は当社から何某かの提案を持ち掛けても、相手にすらしていただけないものもありました。しかしながら、上場後はその事実が一定の信用につながっている様子で、寺院側から逆にご相談をいただく機会が増えております。当社にとって提携寺院数の拡大は将来の成長の源泉ですので、夫々の寺院のニーズに応じて最適なソリューションを提案してまいります。

また、永代供養墓の購入を検討されている個人のお客様においても、上場は当社の知名度アップにもつながっていると感じています。4Qは夏場故に通常は閑散期となります、2025年8月期は酷暑であったにも拘らず、3Q対比での売上高の落ち込みは▲2%に留まりました。上場効果が少なからず波及したのではないかと考えております。引き続き事業成長のための努力を続け、発行株式としても永代供養墓としても魅力的な企業を目指してまいります。

■記載内容に関するお取扱いについて

本資料に掲載されている情報には、業績予想・事業計画等の将来の見通しに関するものが含まれています。
これらの情報については、現時点で当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。

当社としてその実現や将来の業績を補償するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと異なる可能性があることにご留意ください。

本資料は当社についての情報提供を目的とするものであり、当社株式の購入や売却等の勧誘を目的としたものではありません。
投資に関する決定はご自身の判断に基づいて行っていただくよう、お願い申し上げます。

本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的においても
無断で複製または転送等を行わないよう、お願い申し上げます。