



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社エータイ
2025.6

Section 01	会社概要
Section 02	市場環境
Section 03	競争力の源泉
Section 04	成長戦略
Section 05	リスク情報

Section 01

会社概要



エータイとは

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



会社概要 – 会社情報(2025年4月末時点) –

会社名	株式会社エータイ
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	20,000千円
構成役員	代表取締役 樺山 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)
事業内容	寺院コンサルティング事業
決算期	8月
従業員数	134名(うち正社員59名)

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

At a Glance(2024年8月期末)

Business Profile

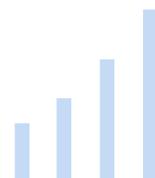
開苑寺院数

80ヶ寺



1寺院当たり売上高

29.7百万円



開苑済展開エリア

13都道府県

(関東・東海・九州等)



Key Financials

営業利益率

21.3%

ROA^{※2}

10.0%



Company Profile

累計供給区画数^{※1}

34,002基



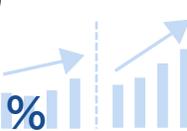
売上高

23.7億円



売上高前期比

123.2%



累計成約者数

27,740組



※1 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
 ※2 総資産当期純利益。総資産は期中平均

エータイの商品ラインアップ

エータイ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環境を構築。

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。



エータイの商品ラインアップ

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。

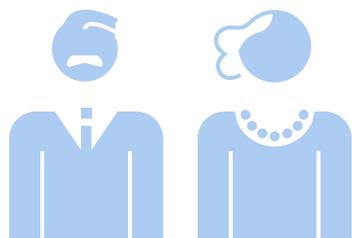


エータイが提供する永代供養墓の特長

エータイが提供する永代供養墓や納骨堂は、
永代供養墓の建立費を全額エータイが負担し、墓地運営に関してもフルサポートで寺院に提供。
さらに、継承や年間管理費が不要の永代供養墓をユーザーに提供。

エータイの永代供養墓は「始めやすく、選びやすく、維持しやすい」特長を持つ。

- 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



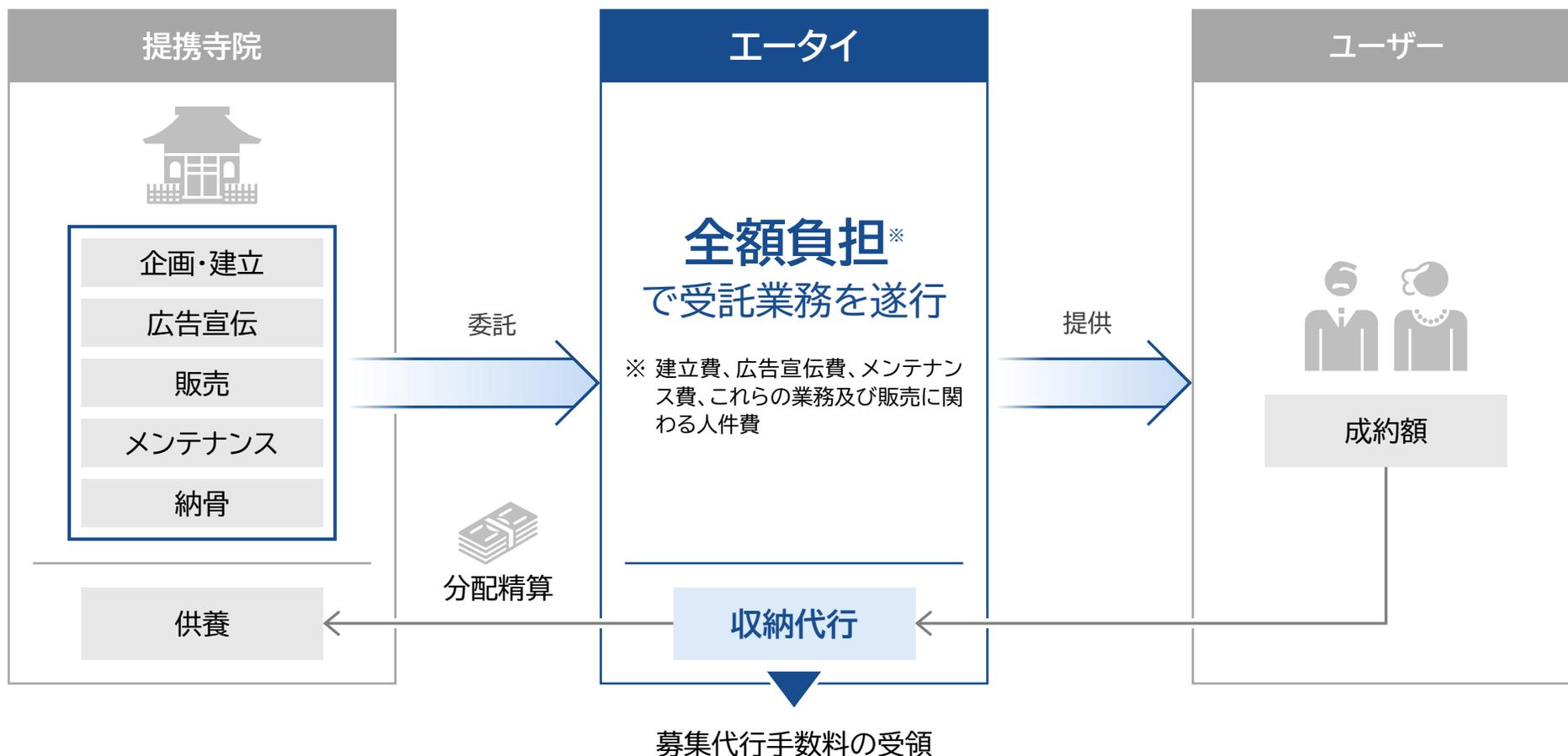
- 建立費用はエータイ負担
- 企画・建立から運営までフルサポート



始めやすく、選びやすく、維持しやすい。

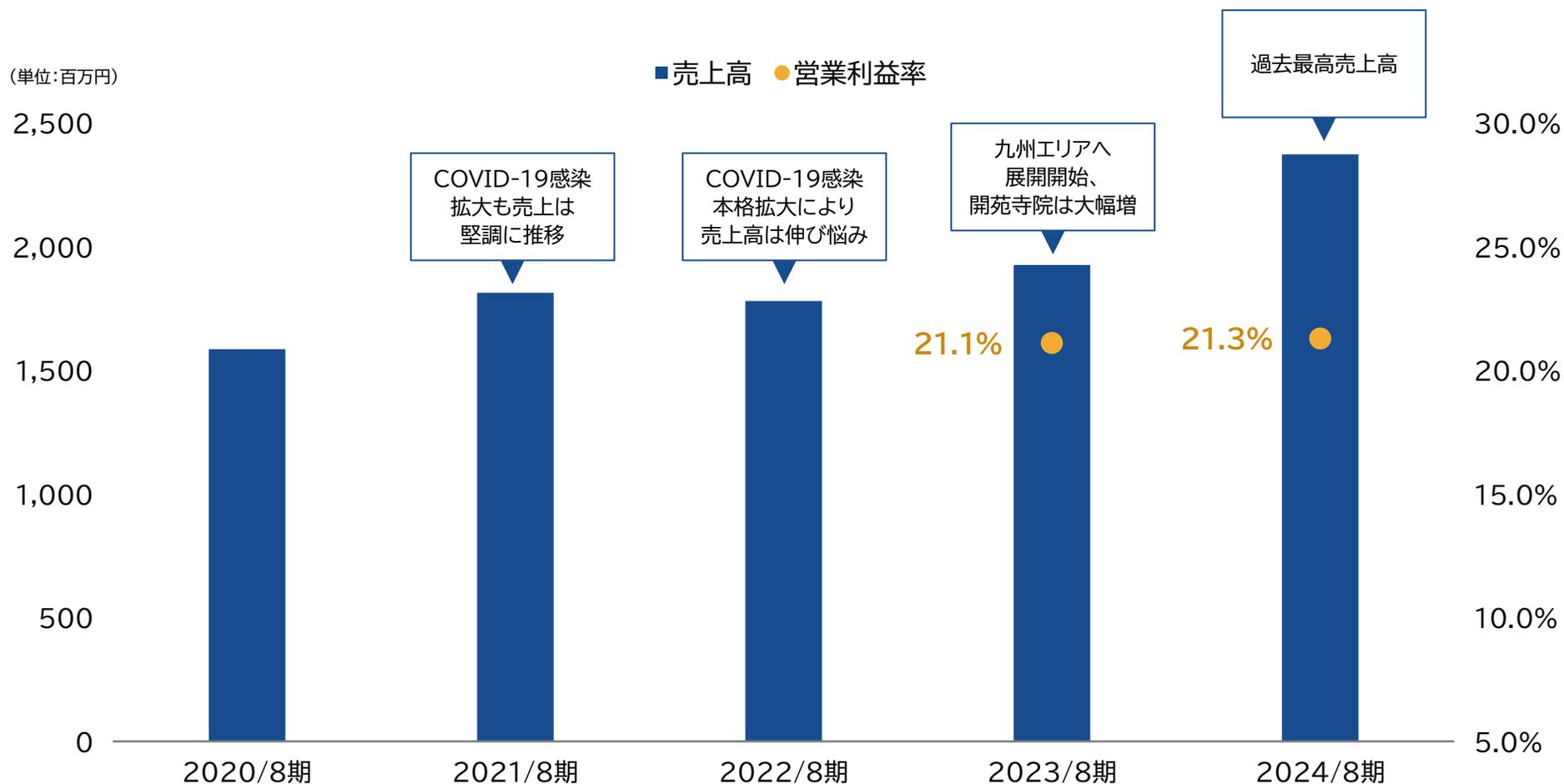
エータイの収益構造

エータイ全額負担で永代供養墓の運営に関する業務を受託し、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



成長変遷 – 売上高と営業利益率 –

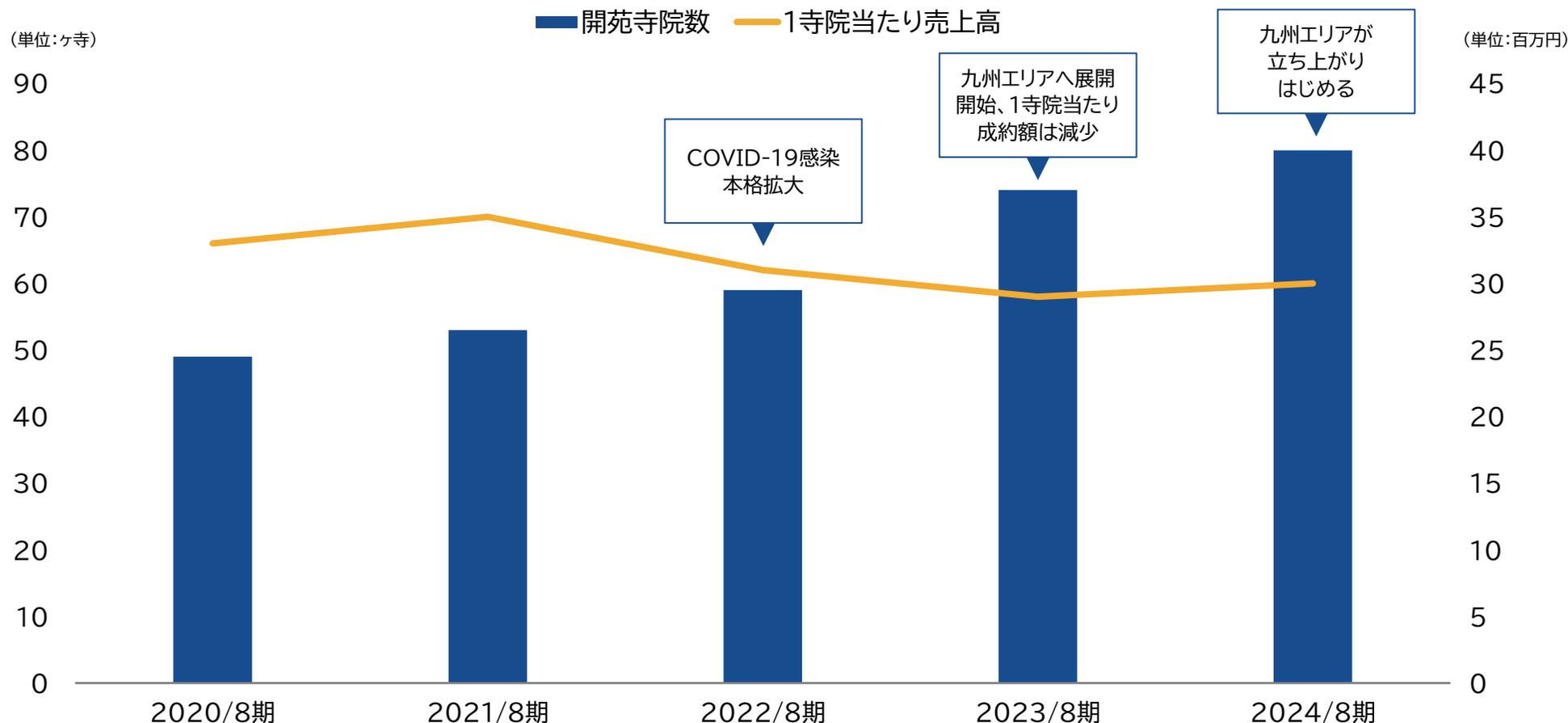
売上高は安定的に拡大しつつ、高水準の利益率を継続



✓売上高は、顧客と寺院の永代供養墓の契約による成約額から、永代供養などの宗教活動の対価として寺院に配分する志納料を除いた、当社の募集代行手数料を指します。当社の業績向上のためには、開苑寺院数を増やすとともに、開苑した寺院における顧客の訪問件数及び顧客と寺院の成約率の維持向上を図り、開苑寺院当たりの売上高を安定的に確保しながらも、募集代行業務コストを適切にコントロールし、収益力向上に取り組むことが重要であると考えております。

成長変遷 – 開苑寺院数と1寺院当たり売上高 –

開苑寺院数を堅調に増加させながら、1寺院当たり売上高も安定的に推移



✓寺院との契約締結は、当社サービス提供の基盤であり、当社の収益力向上のためには、新規寺院との契約締結を進め、提携寺院数を継続的に増加させることが重要となります。新規寺院との契約締結後、提携寺院が所在する市区町村の墓地経営許可を取得したのち、永代供養墓建立工事に着工、工事完了後に開苑、永代供養墓募集代行業務等を開始いたします。また、業績向上のためには、開苑した寺院における顧客の訪問件数及び顧客と寺院の成約率の維持向上が重要であります。このため、売上が出力可能な開苑寺院数(契約締結後に開苑した寺院数)と1寺院当たりの売上高を重要業績評価指数(KPI)としています。

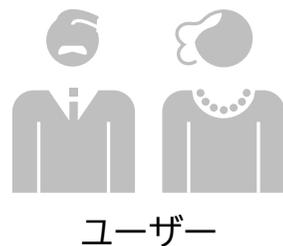
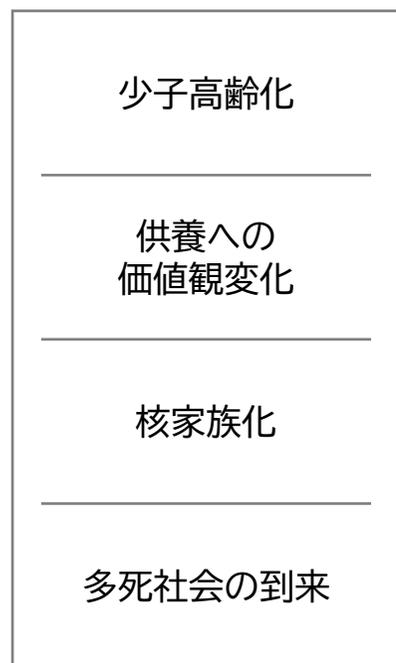
Section 02

市場環境

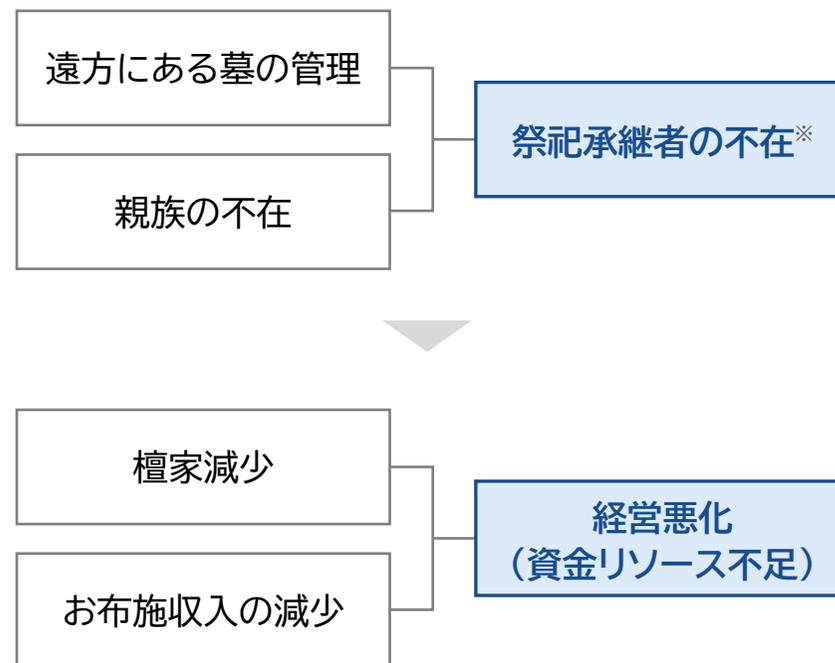
社会的課題

社会現状から生じる課題が、宗教法人経営と伝統的な墓の継承に大きな影響を与えている

社会現状



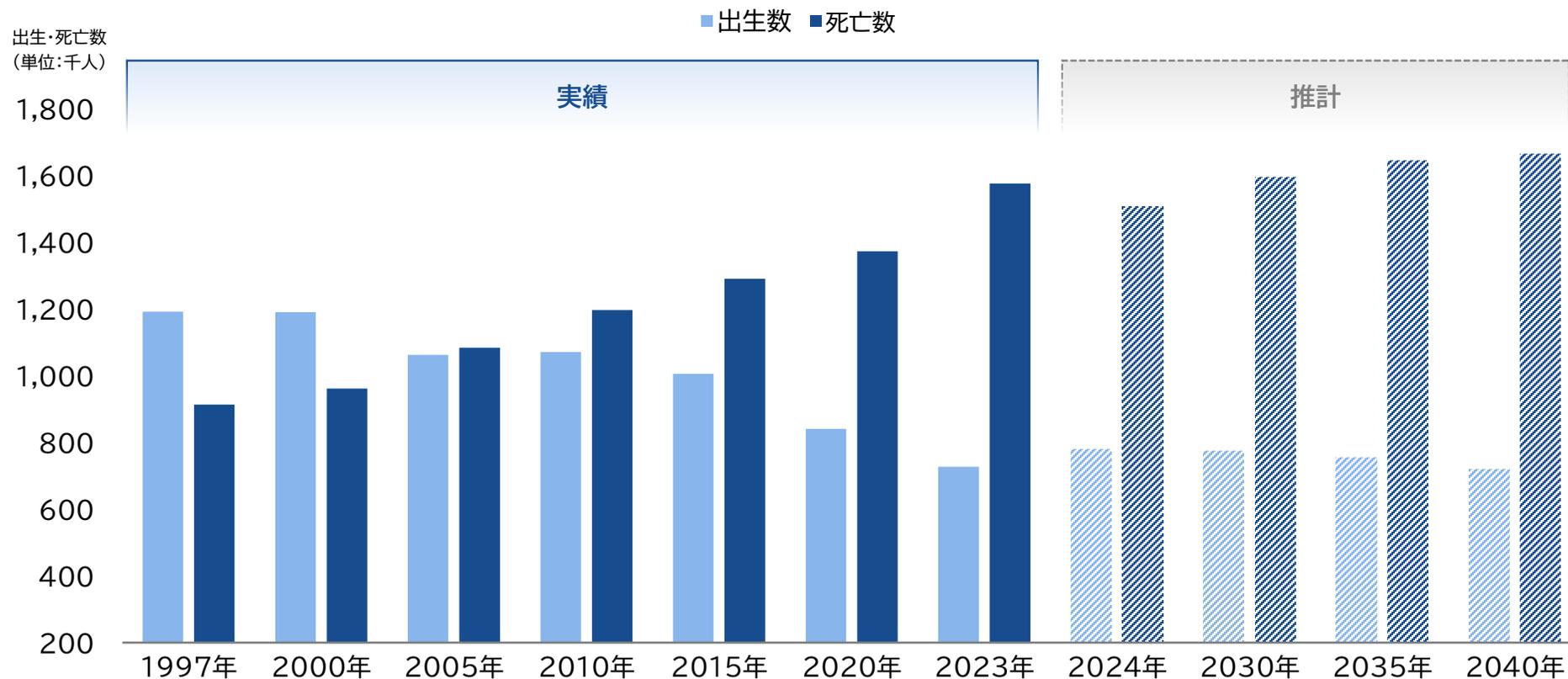
具体的な課題



* 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① – 社会背景(出生数・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



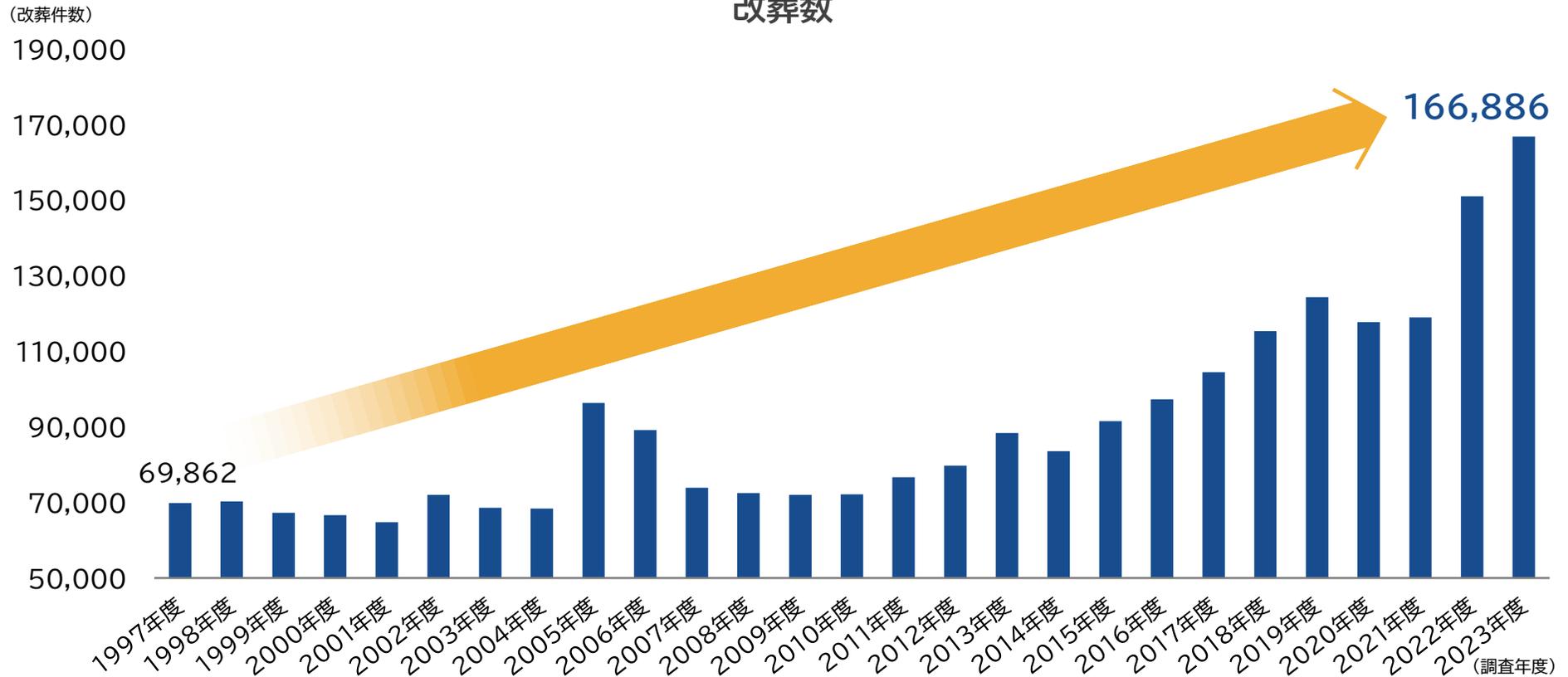
出典:

- 「政府統計の総合窓口(e-Stat)」-統計データを探す-統計名「人口動態調査 人口動態統計 確定数 出生」、
「人口動態調査 人口動態統計 確定数 死亡」、厚生労働省-「統計情報・白書」-令和5年(2023)人口動態統計(確定数)の概況から数値引用
- 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② - 社会背景(改葬数) -

少子高齢化や多死社会の到来による祭祀承継者不足が
改葬(墓の引越)件数を増加させていると推測される

改葬数



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③ – 社会背景(無縁墳墓の存在) –

祭祀承継者を必要とする一般墓は、維持できずに放置される現状
墓の承継者不足及び撤去の難しさを表している

公営墓地・納骨堂を有する市町村のうち
無縁墳墓等を有する市町村数

58.2% ※1

無縁墳墓等の焼骨の移管・墓石撤去の
着手にまで至った市区町村数

6.1% ※2

「無縁墳墓等の解消のためには、通常の改葬手続よりも慎重な
手続が求められており、時間、労力、費用等のコストを要する。」※2

出典:

※1 総務省報道資料「墓地行政に関する調査－公営墓地における無縁墳墓を中心として」から数値引用

※2 総務省報道資料「墓地行政に関する調査－公営墓地における無縁墳墓を中心として」23ページから一部抜粋

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



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年間で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

事業環境⑤ -なぜ、ユーザーは永代供養墓を選ぶのか-

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

永代供養墓はユーザーニーズにマッチする墓

	従来 of 伝統的な墓	永代供養墓
祭祀承継者	必要 いなければ無縁墳墓に	不要
墓の管理	必要 しなければ雑草だらけ	不要
管理費等	必要	不要
	▼	▼
	始めにくく、 選びにくく、維持しにくい	始めやすく、 選びやすく、維持しやすい

事業環境⑥ -市場の主たるプレイヤー-

市場の各プレイヤーが各々提供しているソリューションを当社はワンストップフルサポートで提供



通常の墓地運営



エータイのポジション



エータイがカウンターパートとなりワンストップフルサポートで実施

事業環境⑦ –ワンストップフルサポートとドミナント戦略がもたらす高い利益率–

独自のスキームを構築する当社はエンディング関連銘柄比で高い利益率を確保

特長 01	ワンストップフルサポート	×	特長 02	ドミナント戦略	
			終活情報事業 1社	葬儀・冠婚葬祭事業 5社	仏具販売、その他事業 2社
売上高前期比 (百万円)	123.2%		120.5%	106.0%	99.1%
営業利益率	21.3%		12.9%	13.4%	7.4%
ROA	10.0%		14.7%	4.7%	5.2%

※ 四季報の“墓”“葬祭”“終活”で検索にヒットする企業のうち、2025/4/14時点で時価総額50億円以上の銘柄を抽出した。

※ 各業界に属する企業の直近会計年度末の決算情報から指標を抽出し、売上高前期比=対象企業群の前期売上高合計/対象企業群の前々期売上高合計、営業利益率=対象企業群の前期営業利益合計/対象企業群の前期売上高合計、ROA=対象企業群の前期当期純利益合計/対象企業群の前期期中平均総資産合計、にて算出

Section 03

競争力の源泉



エータイの特長① – 永代供養墓のリーディングカンパニー –

2021年から「全国 永代供養墓 販売数」※1 4年連続No.1

(日本最大級のお墓のポータルサイト「いいお墓」経由の販売数を調査)

「全国 永代供養墓 販売数」※1
4年連続No.1



2021年
ダイヤモンド経営者倶楽部※2
「マネジメント・オブ・ザ・イヤー」を
受賞



鎌倉新書 終活アワード
永代供養墓部門 特別賞



※1 調査期間：2021年1月1日～2024年12月31日 調査概要：「いいお墓」に掲載されている全国の企業における永代供養墓の販売数を調査。株式会社鎌倉新書調べ

※2 ダイヤモンド経営者倶楽部とは

ダイヤモンド経営者倶楽部は日本経済の活性化に貢献する趣旨のもと、1993年に経済出版社ダイヤモンド社の80周年プロジェクトとしてスタート。日本経済の中核を担う上場大企業から、中堅中小・ベンチャー企業まで幅広い企業経営者が集う場として創設されました。現在の会員企業数はおよそ670社。成長意欲の高い魅力的な経営者が集まる“場”をご提供する、日本有数の経営者倶楽部として高い評価をいただいています。

(引用：「ダイヤモンド経営者倶楽部とは」<https://www.dfc.ne.jp/about/>)

エータイの特長① - 永代供養墓のリーディングカンパニー -

多様な商品ラインアップとそのデザイン性から生まれるブランド力

一般的な従来の永代供養墓



ラインアップの拡充とデザイン性を向上



エータイの特長① – 永代供養墓のリーディングカンパニー –

永代供養墓ユーザー並びに提携寺院から高い満足度を獲得

常久寺(東京都府中市)ユーザー

80代 女性



- 各区分きれいに管理されていた。
- 樹木葬の区分があったのが良かった。
- 各区分の料金がはっきりしていた。
- 事務の方が、よく理解できるように話してくれた。

高蔵寺(千葉県木更津市)ユーザー

70代 女性



- 現地スタッフが、とても親切。
- わからないことを丁寧に教えてもらった。
- 家の近くの樹木葬は暗い感じがイヤでしたが、高蔵寺の樹木葬は、明るく、人が三々五々歩いていて暗くなかった。

高蔵寺(千葉県木更津市)

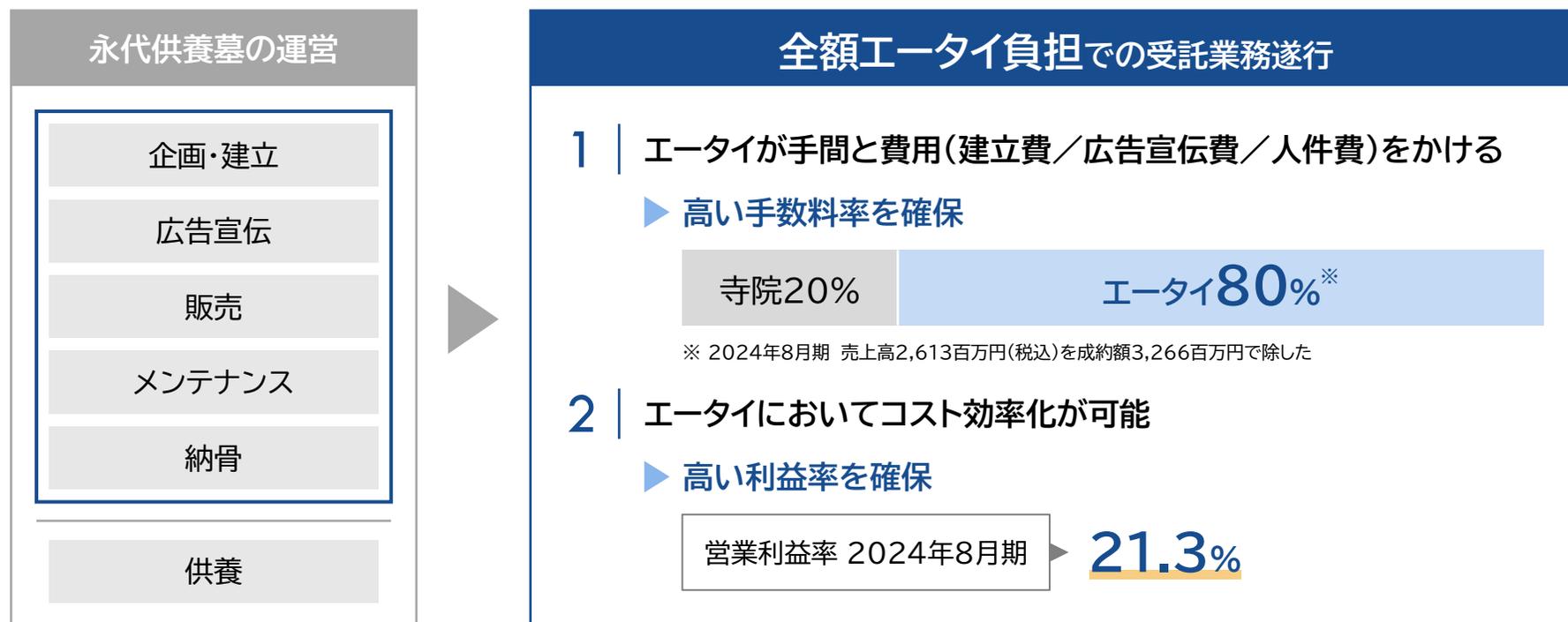
代表役員 宮寺 光明さま



- 新たな収入源が生まれたこと、現地スタッフの常駐による手続きや窓口業務といったサポートのおかげで、宗教活動に専念できる環境が整った。
- 参拝者も想像以上に多い中で、日々、墓域を華やかに保ってくれている。
- エータイのサポートは、永代供養墓の建立後も手厚く安心。
- 寺院の考えや方針にマッチするのであれば、ぜひ導入をお勧めしたい。

エータイの特長② –ワンストップフルサポートとドミナント戦略がもたらす高い利益率–

企画・建立から、広告、契約保全、墓域メンテナンスまでの
手厚いワンストップフルサポートが生み出す高い利益率



エータイの特長② –ワンストップフルサポートとドミナント戦略がもたらす高い利益率–

カニバリゼーションを防ぎながら、
募集代行コストを効率化していく**ドミナント戦略**が生み出す**高い利益率**



出典:国土地理院白地図を加工して作成

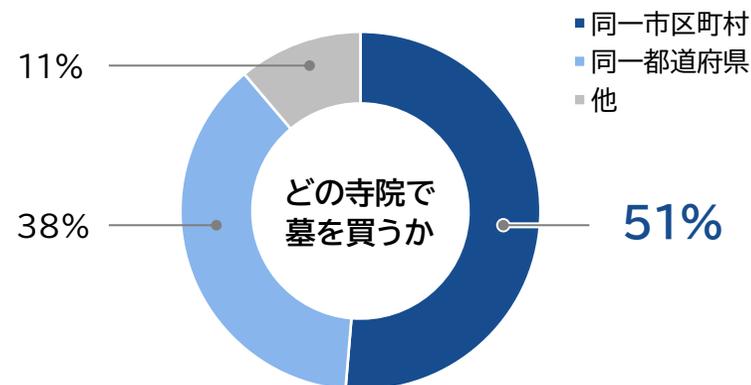
※ 半径5km円

※ ● 2024年8月末時点 エータイ開苑寺院の一部所在地

1 | 既存開苑寺院の近隣での展開
▶ 効率的な開苑寺院エリアの構築により
募集代行コスト(人件費、広告宣伝費)を効率化

2 | 将来の墓地需要予測・開苑寺院の販売実績を
踏まえ展開

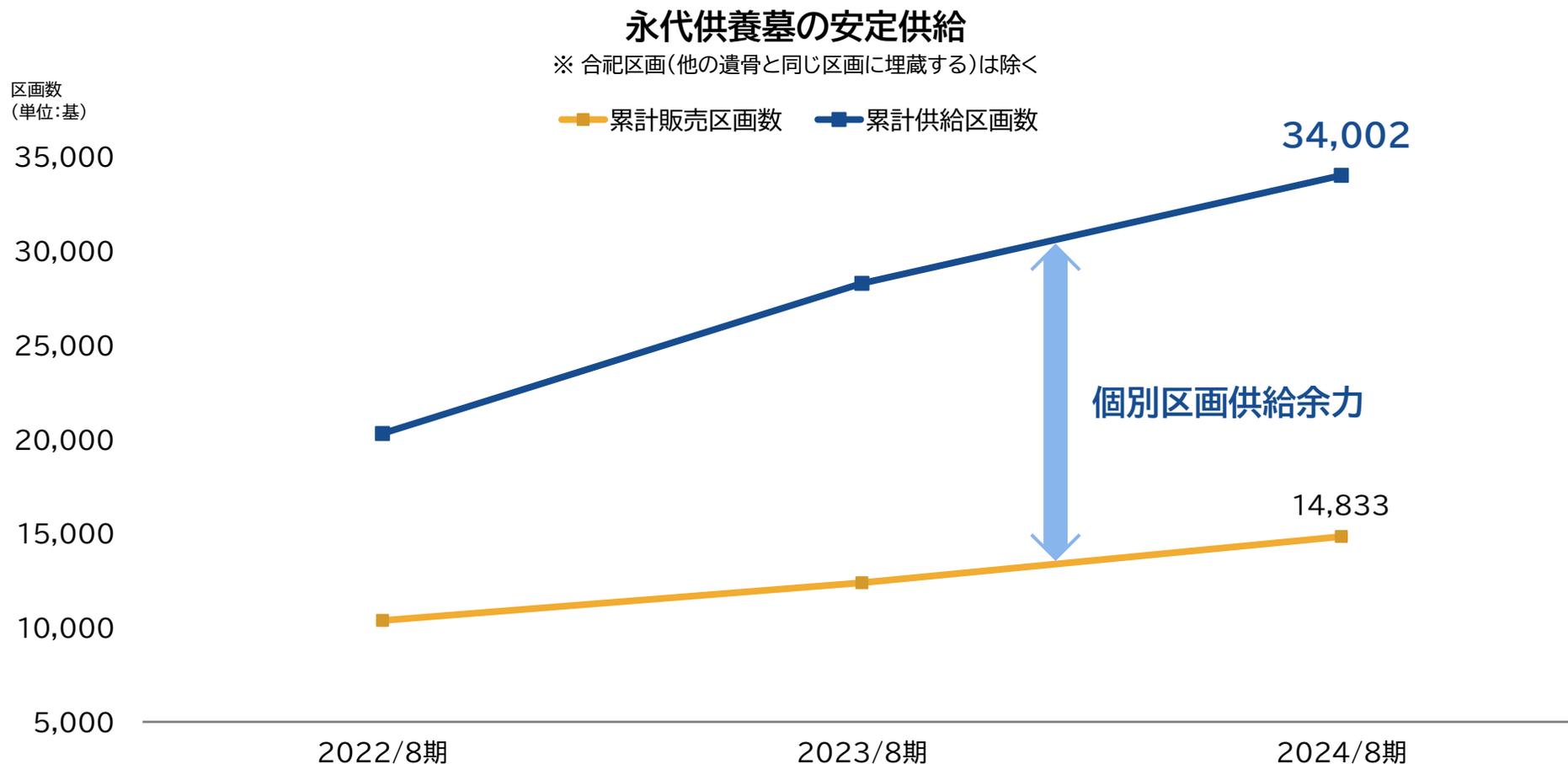
▶ **カニバリゼーションを防ぐ効率的展開**



※ 2024/8期 エータイ新規契約者住所データ実績

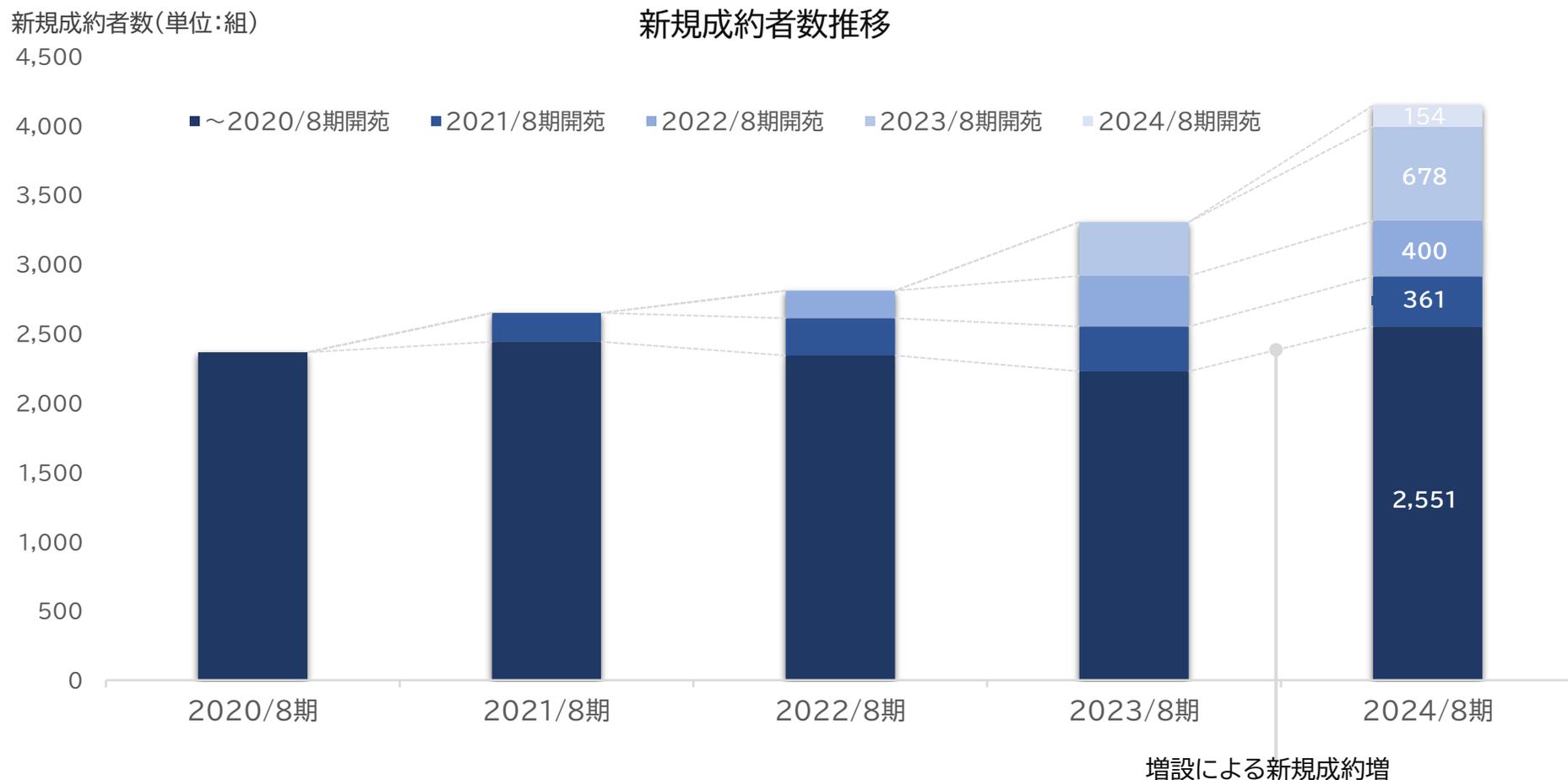
E-タイの特長③ - 安定的な在庫供給と永代供養墓利用者確保 -

積極的な寺院開発により、永代供養墓への需要の高まりに応えられる安定的な供給数を確保



E-タイの特長③ — 安定的な在庫供給と永代供養墓利用者確保 —

開苑寺院の新規成約者数は安定的に推移し、かつ新規開苑寺院は開苑後に徐々に新規成約者が増加



エータイの特長④ – 参入障壁の高い領域におけるビジネスモデル–

旧態依然とした業界と法令への知見と対応ノウハウを持つエータイだからこそ成し得る
寺院経営支援

寺院と募集代行契約を締結する難易度

- 1 | 歴史と伝統、文化を重んじる業界
- 2 | 法人役員会と檀家役員会の存在
- 3 | 規制法令や条例への理解不足



- 開苑寺院数80ヶ寺※における運営実績
- 適法な墓地運営に関する支援

各種法規制の解釈、判断の不画一性が招く難易度

- 1 | 法令の解釈と判断、条例の差異
- 2 | 行政内知見の不足



- 各市区町村との連携
- 寺院への墓地経営の許可取得で培った法令／条例解釈への知見

※ 2024年8月末時点実績

エータイの特長④ - 参入障壁の高い領域におけるビジネスモデル -

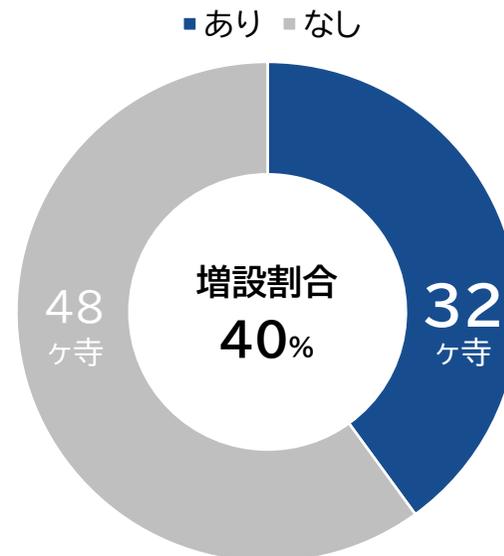
実績やノウハウから寺院との良好な関係を構築し、**既存寺院の増設や紹介案件を獲得**

紹介案件による開苑数



※ 分母 = 2024年8月期末時点の開苑寺院80ヶ寺

増設寺院割合



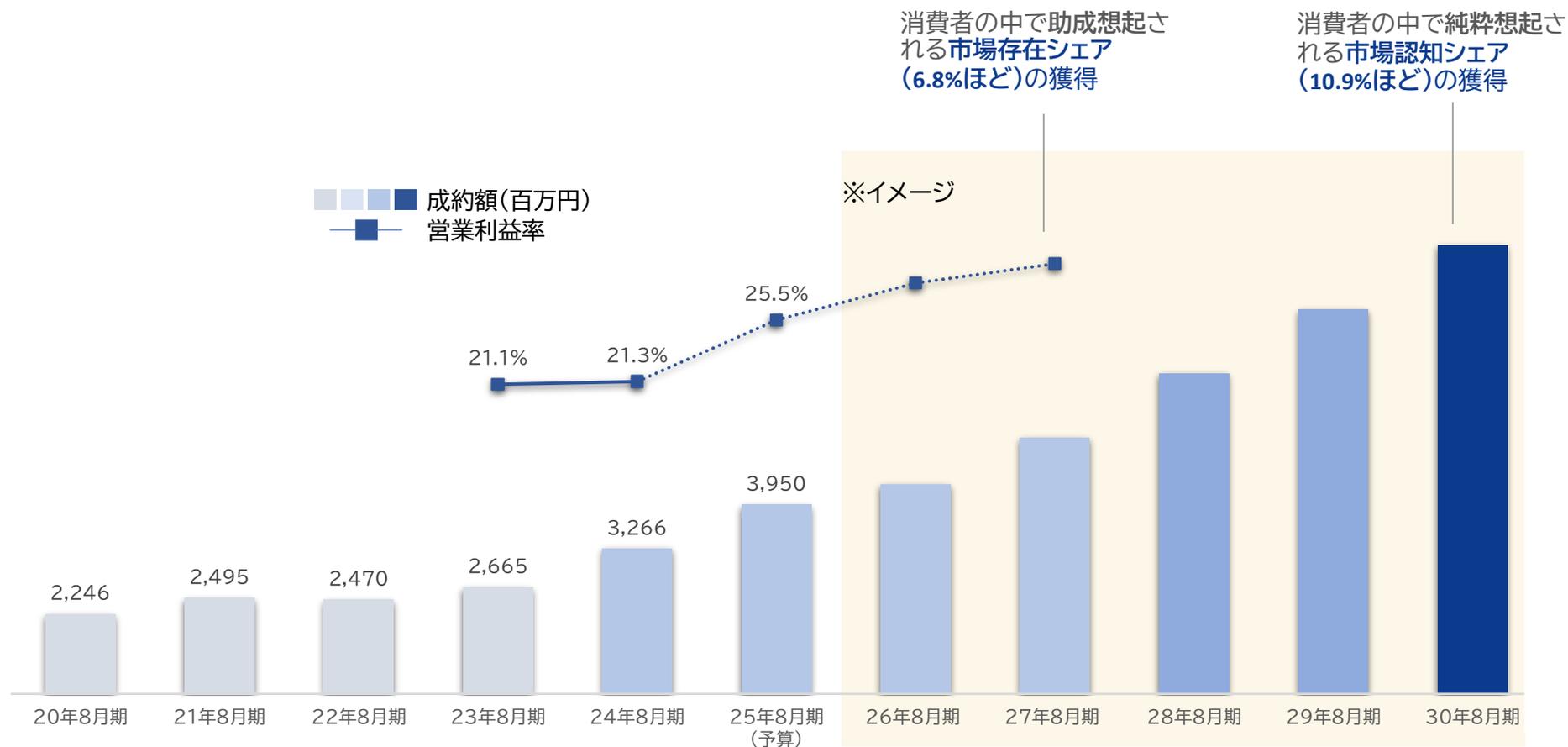
※ 2024年8月期までの増設有無を集計

Section 04

成長戦略

中期経営計画と2030年までに目指す姿

「お墓といえばエータイ」の定性目標に向け、市場認知シェアの獲得を目指す



※市場存在シェア並びに市場認知シェアについては、クーパマンの目標値を参照した。

成長戦略サマリー

成長機会の拡大を追い風に、当社の成長源泉である強みを最大限に活かし、さらなる成長を実現する

1 寺院開発戦略

2 エリア戦略

3 ユーザー獲得戦略

×

成長機会の拡大

1 参入障壁の高さ

2 社会環境/
課題の変化

成長戦略① – 寺院開発戦略(紹介案件創出) –

紹介案件の能動的な創出により、参入障壁の高い寺院との提携を平易にする

チャンネル

01

既存開苑寺院からの紹介



チャンネル

02

石材店等の
取引先業者からの紹介



チャンネル

03

顧問紹介サービスに登録されている
人材人脈の活用



チャンネル

04

従業員人脈の活用



成長戦略② – エリア戦略(新規エリア展開) –

ドミナント戦略を前提に、**主要都市を中心**としたエリアへアプローチ

エリア分析

… 全国市区町村人口動態に基づく、市区町村墳墓需要推定

寺院ターゲット選別

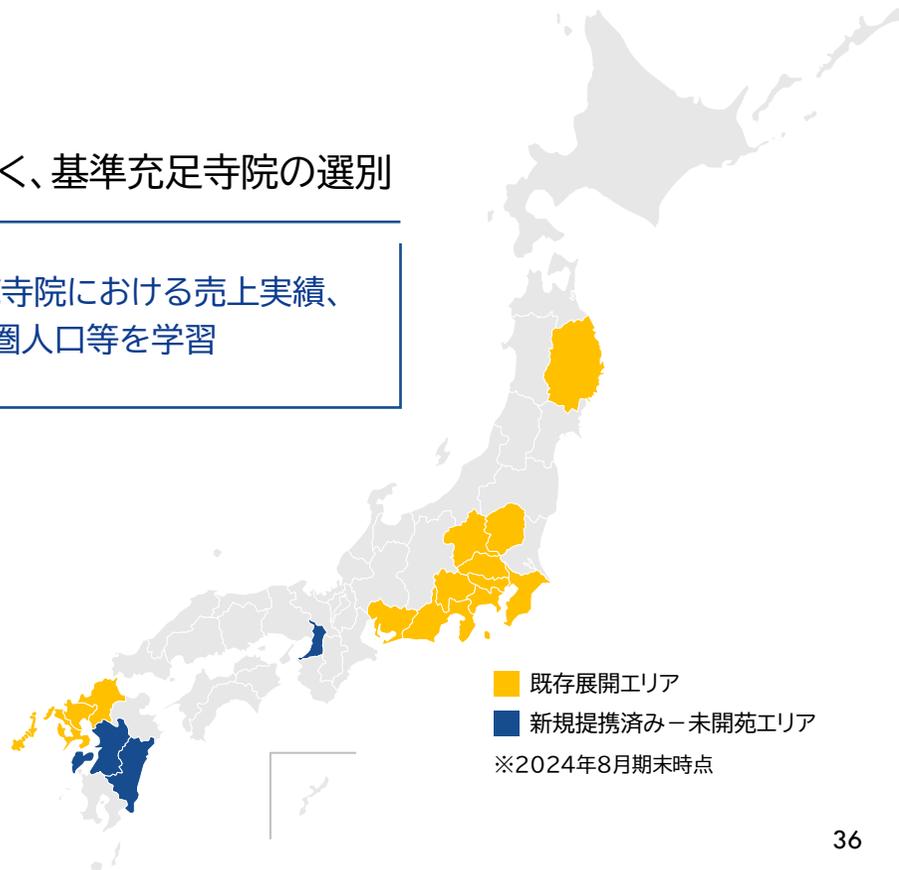
AI売上予想分析に基づく、基準充足寺院の選別

…

AIの活用

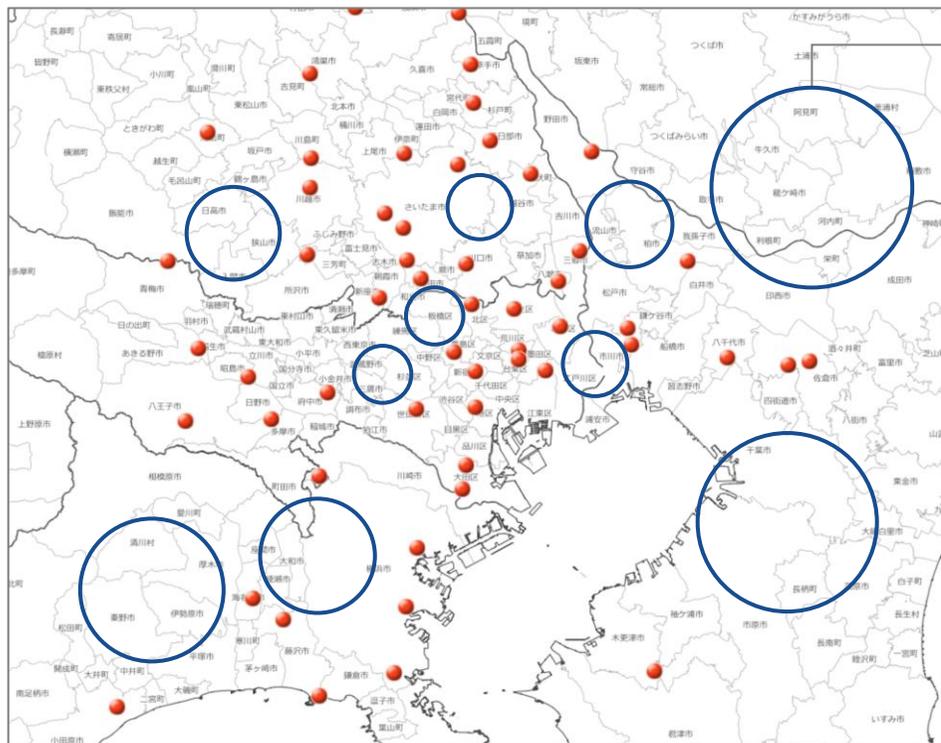
既存開苑寺院における売上実績、住所、商圈人口等を学習

アプローチ



成長戦略② – エリア戦略(新規エリア展開) –

既存展開エリアでの営業を強化、ドミナント戦略徹底によりさらなる高収益体質へ



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

※ ● 2024年8月末時点 エータイ開苑寺院の一部所在地

成長戦略② – エリア戦略(新規エリア展開) –

新規開苑寺院における増設を見越した開発と既存開苑寺院における増設

新規開苑寺院

- 1 | 増設スペースも見越した寺院の開発

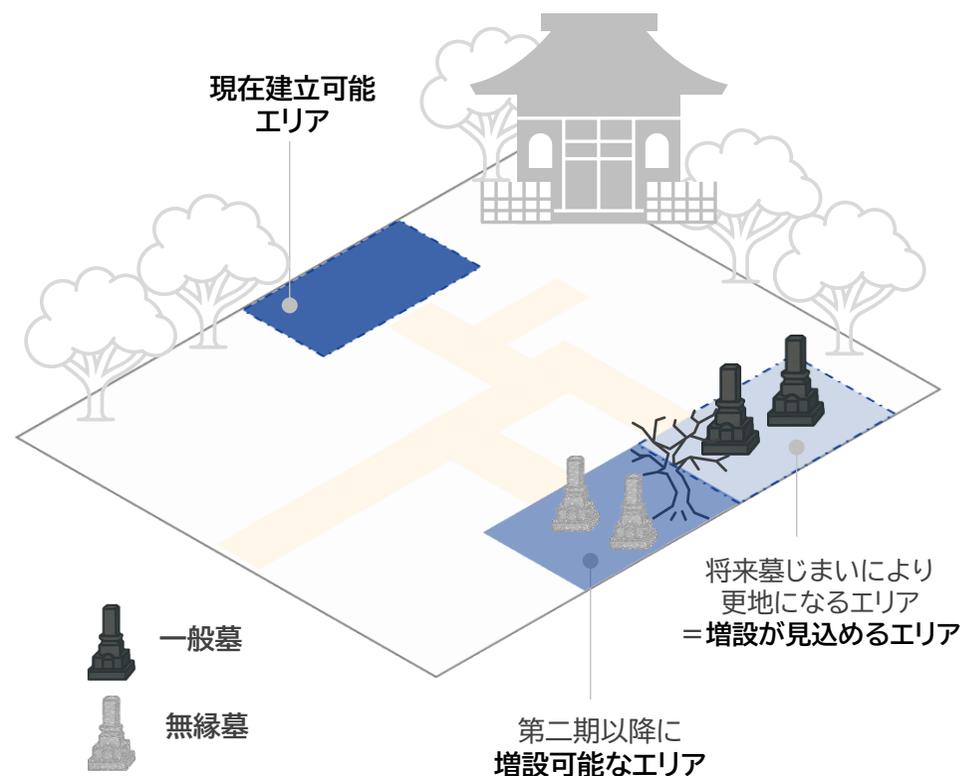
既存開苑寺院

- 1 | 寺院との良好な関係
- 2 | 広告宣伝活動によりマーケット創出済



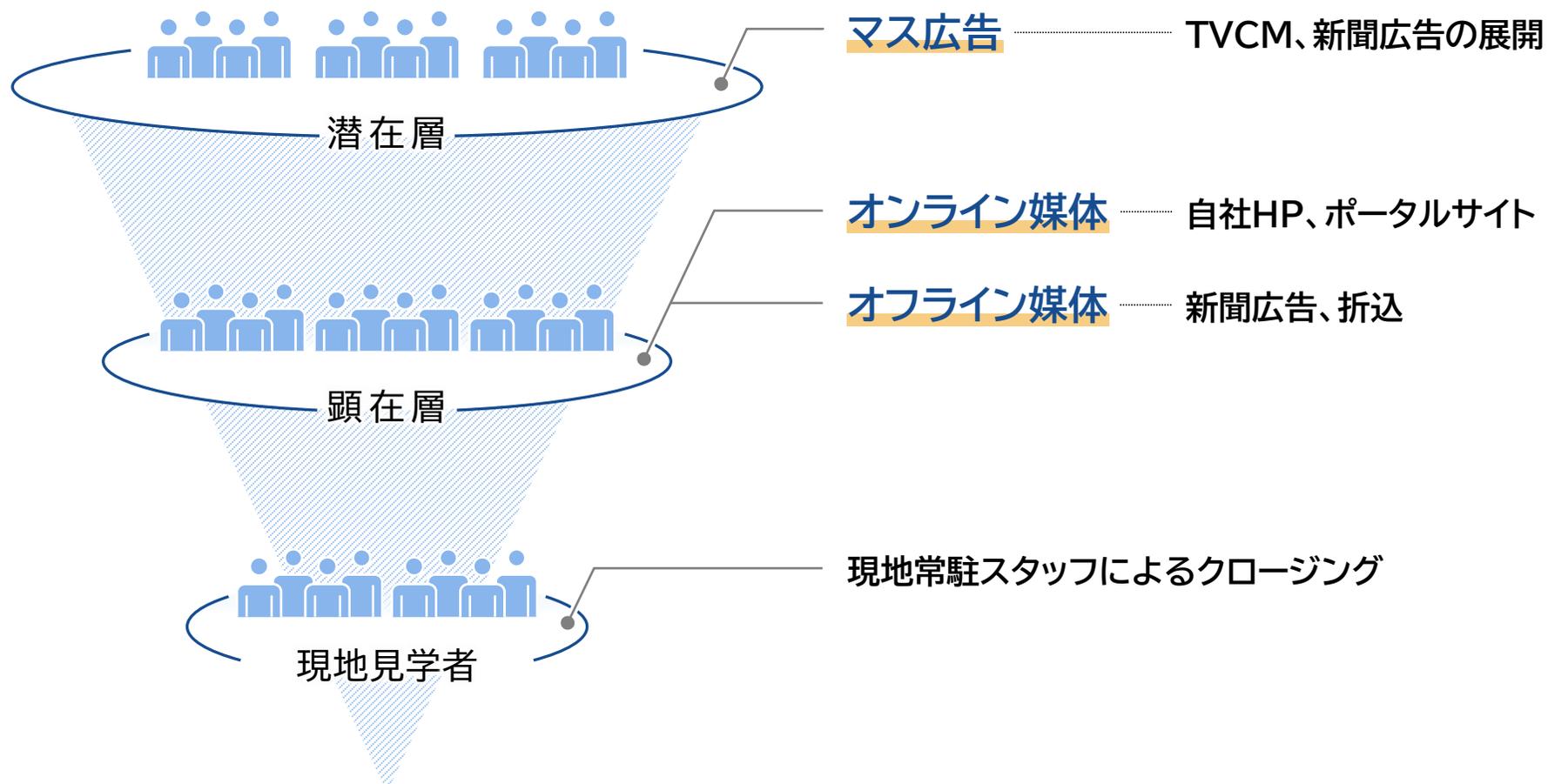
空きエリアへの増設(将来墓じまいの可能性のあるエリアも含む)を可能とし、安定的な収益を獲得

既存開苑寺院での事例



成長戦略③ —一般ユーザー獲得戦略—

メディアミックスによる**顕在層**の確実な獲得と**潜在層**の掘り起こし、
現地常駐スタッフによる**確実なクロージング**を実施



社会的信用度・知名度の向上、優秀な人材の獲得及び資金調達手段を多様化させ、
寺院開発費への投資で売上高成長率をさらに加速させる

寺院開発費用への投資

- 建立費を全額負担するエータイのスキームで、さらなる提携寺院数の拡大
- 永代供養墓参拝者が快適に参拝できる寺院環境を整備
- 他社が追随しづらい大きな規模での墓域デザインを実施



提携寺院数の拡大並びに新規成約者数の増加を図り、
トップラインのさらなる拡大へ



現在



「お墓といえばエータイ」の実現

Section 05

リスク情報

リスク情報

成長の実現や事業計画遂行に影響を及ぼす可能性のある主なリスクは以下のとおりです。
その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。

競争激化に関するリスク(発生可能性:中 / 顕在化の時期:中期 / 影響度:中)

概要

当社と類似のサービスを提供する企業・法人や新規参入の激化により顧客の減少や価格の下落等が発生した場合、当社の事業、財務状況及び業績に悪影響が及ぶ可能性があります。

対応方針

当社は顧客や提携寺院との継続的な関係性を重視したサービスの提供を前提に新たな商品の開発、高品質なサービスの提供、きめ細やかな顧客対応の実現を徹底して行うほか、ライフエンディング市場における積極的な事業開発を行うことで競争力の強化を図ってまいります。

寺院との業務提携に関するリスク(発生可能性:中 / 顕在化の時期:長期 / 影響度:小)

概要

当初想定した効果を得ることができず寺院への支援が機能しなくなった場合及び将来の寺院獲得が想定通りにいかなかった場合には、当社の事業、財務状況及び業績に悪影響が及ぶ可能性があります。

対応方針

新たな商品の開発や高品質なサービスの提供、きめ細やかな顧客対応の実現を徹底して行うことによる寺院からの信頼獲得に注力するほか、寺院の抱える様々な問題に対してコンサルティングを通じて支援を行い寺院と当社の双方にメリットのある解決策を提言してまいります。

法規制に関するリスク(発生可能性:中 / 顕在化の時期:中期 / 影響度:中)

概要

提携する寺院及び当社は、「墓地、埋葬等に関する法律(昭和23年5月31日法律第48号)」（以下「墓埋法」という）、「同施行規則(昭和23年7月13日厚生省令第24号)」、各自治体の条例等の法規制に則っておりますが、今後、わが国の墓制に対する上記の法規制が変更された場合、提携する寺院及び当社の永代供養墓の建立、運営方法に変更が生じ、当社の事業、財務状況及び業績に悪影響が及ぶ可能性があります。

対応方針

当社の行う永代供養墓募集代行業務が法令に違反することのないよう、顧問弁護士をはじめとした法律の専門家との連携、社外役員(弁護士)からの助言をもとに当該法規制の理解及び法令遵守の徹底を図ってまいります。

リスク情報

成長の実現や事業計画遂行に影響を及ぼす可能性のある主なリスクは以下のとおりです。
その他のリスクは、有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください。

▶ 経営環境変動のリスク(発生可能性:中／顕在化の時期:中期／影響度:大)

概要	当社は、墓地市場、葬儀市場及び仏壇市場といった日本のライフエンディング市場に大きく依存しており、今後、単価の下落等によりライフエンディング市場が縮小した場合、当社の事業、財務状況及び業績に悪影響が及ぶ可能性があります。
対応方針	当社の主たる領域である永代供養墓は一般的な墓地と比較し価格の低い商品であるため、当社は多様化するニーズに対応すべく新たな商品の開発、高品質なサービスの提供、きめ細やかな顧客対応の実現を徹底して行うほか、ライフエンディング市場における積極的な事業開発を行ってまいります。

▶ 人材確保及び育成に関するリスク(発生可能性:中／顕在化の時期:中期／影響度:中)

概要	人材の確保と育成が事業の展開速度に追い付かない場合、当社の事業、財務状況及び業績に悪影響が及ぶ可能性があります。
対応方針	今後も事業を積極的に展開して行く方針であり、事業成長のためには優秀な人材の確保及び育成を継続的に行っていく必要があるものと認識しており、採用計画に従って年間を通じて積極的な採用活動を行い、研修制度の充実を図るなど人材の確保及び育成に努めてまいります。

■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。

■事業計画及び成長可能性に関する事項の開示時期について

当社は事業計画及び成長可能性に関する事項について、毎年事業年度末から3か月以内(11月末まで)に開示いたします。事業計画及び成長可能性に関する事項について変更等が生じた場合は速やかに開示いたします。