

エータイ

369A・100株

6月26日

東証グロース上場

寺院とユーザーに寄り添う
CSV経営で社会的課題の解決を目指す

「ポジティブな超高齢化社会を創造する」をビジョンに、時代のニーズを踏まえた供養の形を追求する。「お墓といえばエータイ」とよばれることが目標で、寺院を拠点に故人を含め人と人がつながる「場」を提供し、寺院とユーザー（墓地の利用者）の橋渡し役を担う。少子高齢化等により供養に対する考えが変わるなか、寺院では墓地運営収入が減少する等、経営課題に直面している。一方、ユーザーは墓地継承による維持費用等、大きな負担を抱えている。

同社は「永代供養墓」の提供を通し、CSV（経済的価値と社会課題解決の両立）経営で双方の課題解決に挑む。寺院には永代供養墓の企画から建立、運営、販売、メンテナンスまで一気通貫で支援し、ユーザーに対しては宗旨宗派を問わず永代に渡りコスト不要で供養・管理を担う。永代供養墓は、合祀墓から樹木葬まで4種類揃えており、ユーザーは供養形態やデザインの要望に合わせて選択できる。2024年8月期以降は樹木葬や個別墓の需要が業績に寄与している。

収益構造について、成約額（ユーザーが支払う墓地購入代金）から、永代供養など宗教活動の対価として寺院に配分する志納料を除いた金額が、同社の募集代行手数料として売上高に計上される。同社強みの一気通貫フルサービスが鍵となり、寺院の業務負担や費用の削減効果から募集代行手数料率80%を確保し、同時に同社のコスト効率向上で営業利益率21.3%と高収益体質を実現している（2024年8月期）。特に、手数料率は4期連続で80%水準を維持しており、需要に即したサービス提供が市場に評価されている証と言えよう。

なお、損益計算書上の、主に永代供養墓の建立に係る費用となる長期前払費用償却額は、開苑寺院数の増加に連動し、足もとで売上原価の約3割を占め、売上高比1割水準となる。5年償却であることから大きな懸念はないが、同社の成長に伴い注視したい点だ。貸借対照表上では、長期前払費用（未償却分）の減損可能性は否定できず、資産合計の約3割を構成することから影響は少なくない。対策としては、引き続き開苑寺院の収益性を入念に検討する等により慎重に開拓を進める方針である。また、開苑寺院でのユーザー成約額は2024年8月期に前期比22.6%増と、2023年8月期の同7.9%増より14.7pt上昇したことを踏まえれば、キャッシュフローの安定推移が予想され、減損計上と資産縮小の確率は低いだろう。



エータイ

369A・100株

6月26日

東証グロス上場

AI活用のドミナント戦略により カニバリゼーション回避で需給バランスを最適化

ユーザーが「始めやすく、選びやすく、維持しやすい」永代供養墓の提供と、収益性や費用効率の改善で寺院の経営安定化を目指し、提携寺院エリアの構築を進めている。人口分析や寺院数等から潜在エリアを選定し、需要予測や販売実績を照らし合わせ、提携すべき寺院数を算出する。新規エリアについては、既存進出先の関東地方を中心に、九州と東海地方を強化するほか、関西地方への展開も開始した。既存エリアでは空白ゾーンにある提携候補寺院や既存寺院での増設を進める。

AIを活用したカニバリゼーションのないドミナント戦略で、安定した収益を確保できる新規開拓寺院を決定する。AIでは、既存開苑寺院の売上実績や所在地、商圈人口等を学習し、「年間見込み成約額約40百万円」の独自基準を設定しており、将来の増設も見越した候補寺院との提携に係る意思決定を可能とする。

2024年8月期の新規契約者住所データ実績では、ユーザーの51%が同一市区町村内で永代供養墓を購入したことから、生活圏に近い立地を求める傾向が見て取れる。人口動態等による需要分析で安定した供給体制を確立すれば、需要と供給の均衡による収益最大化で成長の加速が期待される。なお、2024年8月期の累計供給区画数は3.4万基、累計販売画数は1.4万基であることから、販売済区画と同水準の供給可能数を備えており、ユーザーの信頼に応える態勢は磐石と言えよう。

候補寺院との提携は、業界の歴史や文化を尊ぶ風潮から取引の難易度は高い。寺院や住職の永代供養墓への理解促進に向け、懇意ある既存開苑寺院や石材店等による紹介営業を中心に進めている。開苑寺院数は2024年8月期に80寺院と、2020年8月期比1.6倍に達し、80寺院のうち25%の20寺院が開苑寺院からの紹介となる。良好な関係構築から今後の開拓にも期待が持てるだろう。

寺院に代わりユーザー要望をサポートし 市場ポジションを確立

同社がユーザーを対象に行ったアンケートでは、9割が「寺院はお墓のあるところ」との印象を持ち、第1の訪問目的は「墓参り」だった。核家族化や人口減少という社会背景に起因する、寺院や墓地への距離感や供養に対する価値観の変化が、墓地の利用を始めにくく、維持しにくいという課題となって顕在化しているようだ。

エータイ

369A・100株

6月26日

東証グロース上場

同社は17年以上に渡りこの課題に向き合う。永代供養墓の運営では、常駐する現地スタッフが永代供養の知識を案内し、供養祭等の行事や日常の清掃・水やりで弔いを支援、代行する。ユーザーとの頻繁な接触と、着実に積み上がる実績により、提携寺院エリア内での永代供養墓の認知は徐々に広がっている。

ユーザーの多彩な需要に応えるメディアミックスでは、寺院の基本思想や歴史をパンフレットで伝え、対象地域の新聞広告では記事や案内を掲載し、提携エリア内の交通機関で車内広告によるアプローチを展開する。加えてデジタル媒体のGoogle等検索エンジンでの広告や、YouTubeでは寺院のプロモーション動画を配信する。足元では、各寺院に特化した広告宣伝を推進しており、ユーザーの抱える将来不安を安心に変える一助となるだろう。これらの結果、2024年8月期から寺院見学予約数が増加するとともに成約率が向上した。

ユーザーを対象としたアンケート調査の実施や、業界紙からの情報収集を欠かさず、時代と共に変容する需要を捉えることで、2025年5月には、日本最大級のお墓探しサイト「いいお墓」(鎌倉新書<6184>)で「全国永代供養墓 販売数 4年連続No.1」を獲得した。新事業の展開にも挑戦中で、これまでに得た知見や顧客要望への対応により、市場での優位性を高めつつあるようだ。



「人と人との心のつながり」を支える 人的資本へ積極的に投資

2024年8月期から、マーケティング部が既存開苑寺院での広告改善施策を進めたほか、自社HPの改修で寺院見学予約数を増加させた。永代供養墓を検討する寺院やユーザーへの訴求が強化され、実績に結び付いた結果と言えよう。加えて、永代供養営業部が実施した成約率改善施策により成約率が向上し、成約額を後押しした。これら成果を受け、2024年8月期には人事評価制度を見直し、2025年8月期第2四半期には売上高を反映した賞与で、人材の功績に報いた。

エータイ

369A・100株

6月26日

東証グロース上場

なお、2024年8月期に賞与引当金を大きく計上し、2025年8月期も繰入りを継続しているが、2023年8月期末の総資産に占める現預金比率は6割強と、厚い手元資金を人的資本投資に有効活用したと見られる。事業内容からも投資の方向に整合性は取れており、懸念は少ないだろう。2025年8月期第2四半期末時点でも現預金比率は5割半ばと依然高水準にある。

中長期の業績見通し

社会環境として埋葬絶対数は増加する一方、墓地の継承者は減少する傾向が続くとの予測もあり、改葬(墓の引越し)は、2023年度に1997年度比2.4倍に増加した。同社は、全体の墓市場以上に永代供養墓市場の拡大は大きく、2030年には2017年比2倍以上に膨れ上がると予想している。市場に明確な競合先は少なく、同社は事業開始時から永代供養墓に絞り込んだ事業展開で17年以上の実績を有することから、先行者利益を享受できるポジションに位置している。

2025年8月期は、売上高2,855百万円(前期比20.2%増)、営業利益728百万円(同43.9%増)、当期純利益は435百万円(同46.4%増)を見込む。第2四半期時点で概ね50%水準達成と順調な進捗を見せている。AIによる予測では、人口が集中する東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県で開拓可能な寺院数は6,300寺院と推定されており、2025年8月期に入り既に6寺院を新規開苑し、樹木葬等による収益計上が始まった。加えて15寺院との新規契約が進行中で、5寺院は2025年8月期中の開苑を予定している。また、1寺院当たり売上高向上の施策も推進し、安定した収益基盤の構築で業績拡大を目指す。財務状況に関しても、2024年8月期末の自己資本比率は77.5%と高く、急遽の市場環境変化に対応可能な健全性を保っている。

業績推移 (百万円・%)						
決算期	売上高	伸び率	経常利益	伸び率	純利益	伸び率
2021/8	1,815	14.4%	528	5.6%	365	-0.8%
2022/8	1,782	-1.8%	412	-21.9%	276	-24.4%
2023/8	1,928	8.2%	407	-1.3%	275	-0.1%
2024/8	2,376	23.2%	507	24.6%	297	7.8%
2025/8 予	2,855	20.1%	706	39.1%	435	46.3%
2025/2 2Q	1,400	—	413	—	288	—
予想EPS／配当		単独：103.47／38.05円以上 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算				

エータイ

369A・100株

6月26日

東証グロース上場

免責事項(ディスクレーマー)

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、理由のいかなるを問わず、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 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話: 03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp