

ホリスティック企業レポート

エータイ

369A 東証グロース

新規上場会社紹介レポート

2025年7月1日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20240630

「永代供養墓」の募集代行業業をはじめとする寺院コンサルティング事業を展開 独自の事業モデルと良好な事業環境を背景に、中長期的な収益拡大が期待される

アナリスト: 吉林 拓馬 +81(0)3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【369A エータイ 業種: サービス業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2023/8	1,928	8.2	407	-	407	-1.3	275	0.6	68.9	559.8	0.0
2024/8	2,376	23.2	506	24.3	507	24.6	297	7.8	74.3	634.1	30.0
2025/8 予	2,855	20.2	728	43.9	706	39.2	435	46.4	107.7	-	38.1

(注) 1. 単体ベース

2. 2025/8期は会社予想。2025/8期のEPSは公募株式数(204,000株)を含めた予定期中平均株式数により算出

【株式情報】	【会社基本情報】	【その他】
株価 2,500円 (2025年6月30日)	本店所在地 東京都千代田区	【主幹事証券会社】
発行済株式総数 4,204,000株	設立年月日 2004年10月7日	大和証券
時価総額 10,510百万円	代表者 樺山 玄基	【監査人】
上場初値 2,547円 (2025年6月24日)	従業員数 59人 (2025年4月)	和泉監査法人
公募・売価 1,500円	事業年度 9月1日～翌年8月31日	
1単元の株式数 100株	定時株主総会 毎事業年度終了後3カ月以内	

> 事業内容

◆「永代供養墓」の募集業務を寺院に代わって包括支援

エータイ(以下、同社)は、寺院向けに「永代供養墓」の企画・開発・販売から、契約・管理業務までを包括的に支援するコンサルティング事業を展開している。永代供養墓とは、墓地の利用者に後継者がいなくても、寺院が永代にわたって供養や管理を行う墓地のことである。

同社は04年に浄水処理関連事業を目的として設立されたが、07年に永代供養墓ビジネスに参入した。09年には浄水処理関連事業から撤退し、永代供養墓の募集代行業務を中核とした寺院コンサルティング事業に経営資源を集中している。

従来の墓地は親族による管理や継承を前提としていたが、少子高齢化や核家族化、都市への人口集中などの社会の変化により、墓地を維持することが難しい家庭が増加している。同社はこの変化を捉え、全国の寺院とネットワークを構築しながら、永代供養墓の構想段階から建立、販売、契約手続き、管理体制の構築までをワンストップで支援している。

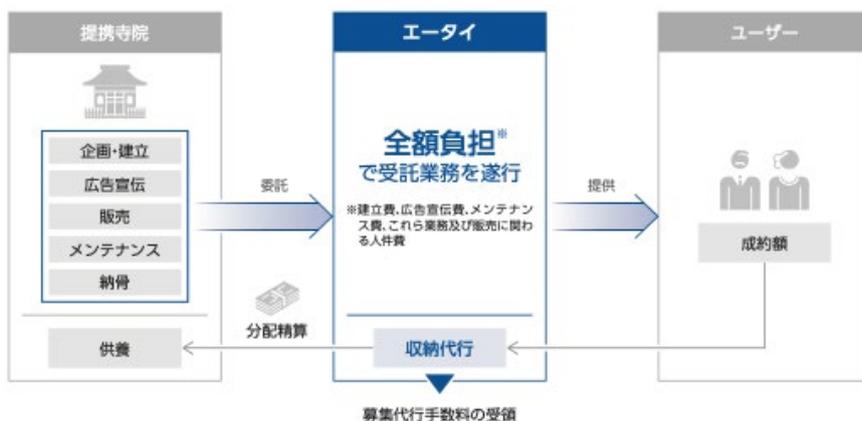
同社は寺院に対して、1)永代供養墓募集代行業務、2)その他の業務を寺院へ提供し、その対価として手数料を受け取っている。

1) 永代供養墓募集代行業務

永代供養墓募集代行業務は、永代供養墓の企画・設計、広告宣伝、現地案内、成約手続、契約保全、納骨、メンテナンスなど一連の業務を、寺院に対して提供している。

永代供養墓の企画・建立、広告宣伝、販売、管理など運営に伴う費用の大半は同社が負担し、成約額(墓地の利用者が墓地購入のために決済した金額)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控除した金額を募集代行手数料として売上計上している(図表 1)。なお、永代供養墓建立費用は長期前払費用として資産計上し、5 年間にわたって償却している。

【図表 1】収益構造



(出所) 届出目論見書

事業展開についてはドミナント戦略を採用している。年齢構成、競合の有無、寺院数などの地域特性を定量的に分析し、成約実績や将来需要を踏まえて提携すべき適切な寺院数を算出することにより、カニバリゼーションを防ぎつつ、寺院周辺地域において永代供養墓のサービスを展開している。これにより広告効果を高め、効率的な成約獲得と収益性の向上を実現している。

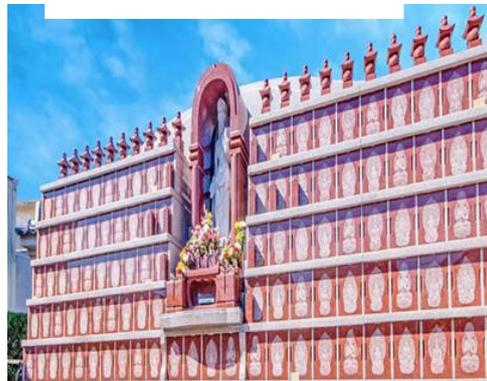
同社が企画提案する永代供養墓のタイプは、利用者の多様なニーズに対応している。最も低廉な「合祀墓」、集合型で費用対効果の高い「個別墓(マンションタイプ)」、高級感を追求した「個別墓(戸建てタイプ)」、自然志向に訴求する「樹木葬」の 4 種類を揃えている(図表 2)。

【図表2】永代供養墓の種類

合祀墓



個別墓 (マンションタイプ)



個別墓 (戸建てタイプ)



樹木葬



(出所) 事業計画及び成長可能性に関する事項

2) その他の業務

その他の業務は、主に永代供養墓域の管理代行業務と葬儀関連業務により構成されている。

永代供養墓域の管理代行業務では、清掃、植栽の剪定、高圧洗浄やメンテナンスを実施している。なお、同業務の収益は募集代行手数料に内包されている。葬儀関連業務では、永代供養墓の申込者や提携寺院の檀家を対象に、葬儀申込の受付、葬儀施行の取次、会館の幹旋、回忌供養の取次などの支援を行っている。また、既存の墓の撤去・処分(墓じまい)や永代供養墓への移動などのサービスも提供している。

> 特色・強み

◆ 寺院と利用者双方のニーズに応える独自の事業モデルが特徴

同社の特徴は、寺院と墓地の利用者の双方にとって利便性の高いサービスを展開することにより、従来の墓地供養に対するニーズの変化に対応したビジネスモデルを構築している点にある。

寺院に対しては、永代供養墓の導入及び運営に伴う費用や実務面の負担を軽減するサービスを提供している。永代供養墓の企画・建立をはじめ、利用者募集のための広告宣伝、見学対応や契約事務手続き、成約金の収納代行、納骨業務、契約保全、墓域の清掃などのメンテナンスに至るまで、各工程を一貫して支援しており、寺院側の初期投資に伴う負担を大幅に軽減している。多様な商品ラインアップを取り揃えており、寺院の規模やニーズに応じた柔軟な導入が可能である点も特徴であり、「始めやすく、選びやすく、維持しやすい」運営モデルとして、寺院経営の持続可能性の向上にも寄与している。

利用者に対しては、後継者がいない場合でも寺院が永続的に供養・管理を行う永代供養墓を提供しており、現代の多様化する生活スタイルや宗教観に対応する柔軟性を備えている。宗旨や宗派を問わず受け入れている点も、利用者にとっての利便性を高めている。また、一般的な檀家制度で求められる入檀料や年間管理費は発生せず、永代供養墓の使用許可申込時の費用負担のみで、その後の継続的な管理費の支払いは不要となっている。

寺院には初期費用負担の軽減や業務支援を通じて導入ハードルを下げ、利用者には宗旨宗派不問・維持費不要の永代供養墓を提供することにより、従来型サービスとの差別化を図っている。

> 事業環境

◆ 市場環境

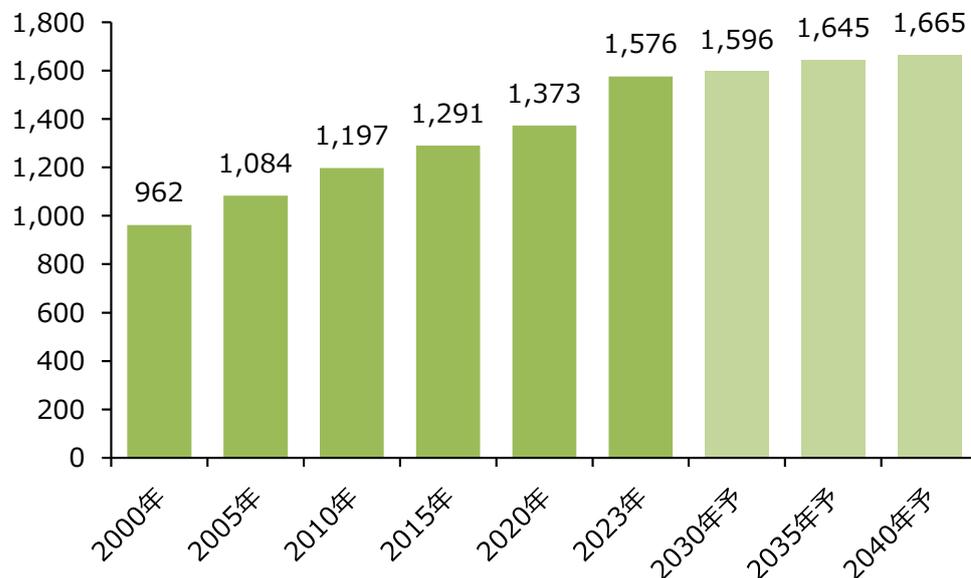
厚生労働省及び国立社会保障・人口問題研究所によると、国内の年間死亡数は23年が1,576千人であったのに対し、30年には1,596千人、40年には1,665千人に達すると見込まれている(図表3)。また、核家族化や単身世帯の増加、都市部への人口集中などにより、血縁関係や地域コミュニティの結びつきは徐々に希薄化している。従来のように家族単位で墓を継承・管理することが難しくなっており、生前に自らの死後の備えをする「終活」の一環として、永代供養墓の需要が顕在化している。

また、寺院においても檀家数の減少、お布施収入の減少、墓地管理にかかる負担などが深刻な経営課題となっており、従来型の墓地運営モデルの持続が困難になりつつある。特に、収益構造の見直しや運営の効率化は喫緊の課題となっている。

このような需給両面の変化を背景に、後継者不在や宗教的拘束のない柔軟な埋葬ニーズに対応すると同時に、寺院側の管理負担軽減や新たな収益源の確保を支援する同社のサービスは、社会構造の変化に合致したものと見える。中長期的には需要拡大の恩恵を受けながら、安定的な収益成長が期待される。

【図表3】日本の死亡数の推移及び推計

(単位:千人)



(出所) 厚生労働省「人口動態調査」、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)」より証券リサーチセンター作成

◆ 競合

永代供養墓の市場においては、寺院や地域に根ざした石材店、葬儀会社などが自社の顧客基盤を活用して運営している例も一定数存在する。ただし、これらはあくまで各地域で個別に行われている小規模な取り組みにとどまっている。

その一方で、同社は永代供養墓に関して寺院と利用者の双方を包括的に支援する独自のビジネスモデルを全国規模で展開しており、全国トップの販売実績を持つ。現時点では、同様のスキームを全国的に展開している競合先は見当たらない。

> 業績

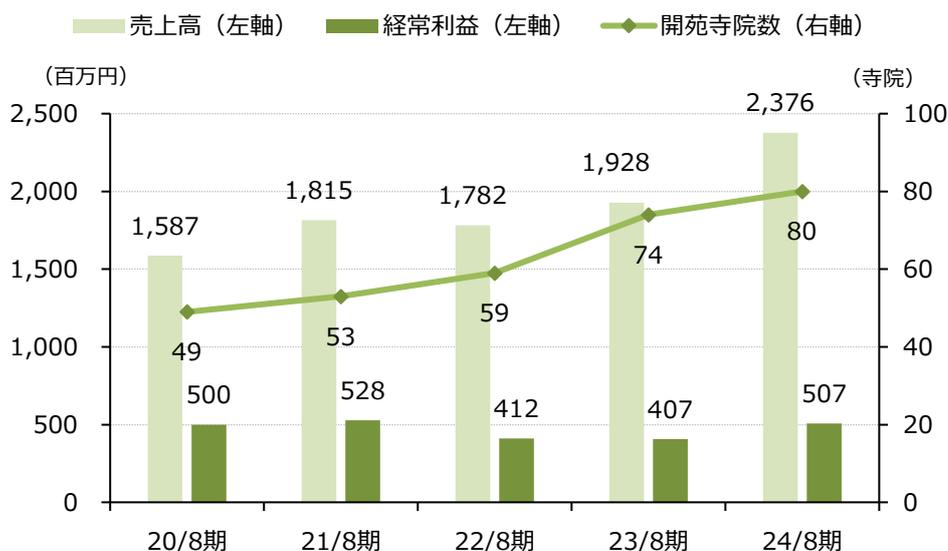
◆ 過去の業績推移

届出目論見書には、設立16期目である20/8期からの業績が記載されている(図表4)。

22/8期の売上高は前期比1.8%減となった。新型コロナウイルスの感染拡大に伴う外出自粛などの影響を受け、「終活」の一環としての永代供養墓の見学者数が減少し、成約額が落ち込んだ。経常利益は減収の影響に加え、22/8期末の開苑寺院数が前期末比6寺院増加したことによる固定費の増加などが重なり、前期比21.9%減益となった。

23/8 期の売上高は成約件数の増加により前期比 8.2%増となったものの、経常利益は同 1.3%減となった。23/8 期末の開苑寺院数が前期末比 15 寺院増加したことにより固定費がかさんだことに加え、九州地方への進出に際し広告投資を実施したものの、現地でのサービス認知に時間を要し、期待した成果が得られなかったことが利益面での足かせとなった。

【 図表 4 】 業績推移



(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

◆ 24 年 8 月期決算

24/8 期業績は、売上高 2,376 百万円(前期比 23.2%増)、営業利益 506 百万円(同 24.3%増)、経常利益 507 百万円(同 24.6%増)、当期純利益 297 百万円(同 7.8%増)となった。既存開苑寺院における広告効果の向上施策の実施などに伴う集客力及び成約率の向上により、売上、利益ともに大幅に伸長した。

既存開苑寺院における広告効果の向上施策や同社サービスへの導線となるホームページの改善施策などを実施したことにより、寺院への見学予約数が増加したことに加え、見学者に対する提案力強化の取り組みにより、成約率が向上した。24/8 期末の開苑寺院数は前期末比 6 寺院増の 80 寺院であった。

売上原価は 754 百万円(前期比 21.5%増)となった。長期前払費用償却が新規契約寺院の販売開始により前期比 59 百万円増、人件費が寺院数の増加に伴う人員拡充及び人事評価制度の見直しにより同 51 百万円増、広告宣伝費が同 29 百万円増となった。なお、同社は契約寺院の永代供養墓

の成約促進を目的とした広告出稿にかかる広告宣伝費は販売費及び一般管理費(以下、販管費)ではなく、売上原価に計上しており、同社の寺院に対する認知拡大などを目的とした広告宣伝費は販管費として計上している。

販管費は 1,115 百万円(前期比 23.9%増)となった。人件費が経営管理体制の強化及び人事評価制度の見直しにより前期比 133 百万円増、広告宣伝費が同 17 百万円増となった。

営業利益は前期比 24.3%増となり、営業利益率は 21.3%と同 0.2%ポイント改善した。

なお、特別損失として 61 百万円を計上した。内訳は 3 寺院における固定資産の減損損失 38 百万円、一部墓地の移設に関する支援費用 23 百万円である。

◆ 25 年 8 月期会社計画

25/8 期の会社計画は、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)、経常利益 706 百万円(同 39.2%増)、当期純利益 435 百万円(同 46.4%増)である(図表 4)。同計画は 25 年 2 月までの実績に 3 月以降の予想を合算したものである。ちなみに、25/8 期中間期の業績は、売上高 1,400 百万円、営業利益 412 百万円、経常利益 413 百万円、中間純利益 288 百万円であった。

売上高は、主に新規契約寺院の獲得による増収を計画している。25/8 期は 15 寺院の新規契約の獲得を見込んでいる。25 年 4 月までに計 6 寺院が開苑し、個別墓及び樹木葬を中心に募集代行を開始している。25 年 5 月以降も追加で 5 寺院(5 月に 2 寺院、6 月に 1 寺院、8 月に 2 寺院)の開苑を前提としている(5 月の 2 寺院、6 月の 1 寺院は開苑済み)。

売上原価は 920 百万円(前期比 21.9%増)を計画している。売上原価は主に永代供養墓の建立に伴う長期前払費用償却、広告宣伝費、人件費により構成されている。長期前払費用償却は新規開苑寺院の販売開始に伴い前期比 76 百万円増、広告宣伝費は契約している寺院ごとに特化した広告出稿により同 43 百万円増、人件費は寺院数の増加に伴う人員数の増加などにより、人件費が同 33 百万円増と見込んでいる。

販管費は 1,207 百万円(前期比 8.3%増)を計画している。販管費は主に広告宣伝費と人件費により構成されている。広告宣伝費は、同社ホームページの強化及び開苑寺院数の拡大により前期比 38 百万円増、人件費は人事評価制度の改定に伴う賞与引当金繰入額の減少などにより同 9 百万円減と見込んでいる。

営業外収益は受取利息、雑収入などにより 3 百万円、営業外費用は上場関連費用などにより 25 百万円を見込んでいる。なお、特別損失は運営状況に課題を抱える 4 寺院の減損損失を見込み、82 百万円を計画している。

【図表 5】25 年 8 月期会社計画

	24/8期		25/8期 会社計画	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	2,376	100.0	2,855	100.0
売上原価	754	31.8	920	32.2
売上総利益	1,621	68.2	1,935	67.8
販売費及び一般管理費	1,115	46.9	1,207	42.3
営業利益	506	21.3	728	25.5
営業外収益	1	-	3	-
営業外費用	0	-	25	-
経常利益	507	21.4	706	24.7
税引前当期純利益	445	18.8	624	21.9
当期純利益	297	12.5	435	15.2

(出所)「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」より
証券リサーチセンター作成

◆ 成長戦略

同社の事業拡大に向けた成長戦略は、1) 紹介案件の創出、2) 新規エリア開発、3) 利用者獲得戦略の 3 つを柱としている。

1) 紹介案件の創出

既存の開苑寺院や石材店との取引関係、社内外の人脈など多様なチャネルを活用し、参入障壁の高い寺院に対しても着実にアプローチを進めていく。実際、24/8 期末時点では、開苑寺院の 25%が既存寺院からの紹介によるものであり、紹介による案件創出が一定の成果を上げている。今後も、継続的な紹介案件の創出を通じて開苑寺院数の拡大を効率的に図る体制を整えていく。

2) 新規エリア開発

人口構成、競合状況、寺院数などの定量的な指標に基づいたエリア分析を実施したうえで、開苑寺院における売上実績、所在地、商圏人口などのデータを AI に学習させ、優先的に開発すべきターゲットエリアを抽出していく。これにより先行投資の選択と集中を図りながら、エリアごとの収益性向上を目指して重点的な展開を行っていく。

3)利用者獲得戦略

オンライン・オフラインの両面から広告施策を展開するとともに、現地常駐スタッフによる提案やフォロー体制を強化することで、現地見学者数の増加と成約率の向上を図る考えである。広告戦略について、潜在層に対してはテレビCM や新聞広告などのマス広告を通じてニーズを顕在化させ、顕在層に対しては自社ホームページ、鎌倉新書(6184 東証プライム)が運営する「いいお墓」などのポータルサイトをはじめとするオンライン媒体、新聞折込広告などのオフライン媒体を効果的に組み合わせ活用していく方針である。

> 経営課題/リスク

◆ 配当について

同社は株主への利益還元を重要な経営課題のひとつと位置づけており、配当性向 40%程度を目安としている。25/8 期の 1 株当たり配当金は 38.05 円、同社の計画を基にすると配当性向は 35.3%となる。

◆ 寺院との契約継続に関するリスク

同社の収益成長は、寺院と締結する永代供養墓募集代行契約に依存している。寺院側の経営判断や住職交代などの内部事情により、契約の解除や契約更新がなされない場合、該当墓域での収益が失われ、業績に悪影響を及ぼす可能性がある。

◆ 人材確保及び育成に関するリスク

同社の事業は、人員数に一定程度依存するビジネスモデルであることから、事業拡大に向けては優秀な人材の確保と育成を継続的に行う必要がある。年間を通じて採用活動を進め、研修制度の充実にも取り組んでいるものの、人材の確保や育成が事業の拡大スピードに追いつかない場合は、業績に悪影響を及ぼす可能性がある。

【図表6】財務諸表

損益計算書	2023/8		2024/8		2025/8 中間	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
売上高	1,928	100.0	2,376	100.0	1,400	100.0
売上原価	621	32.2	754	31.8	424	30.3
売上総利益	1,307	67.8	1,621	68.2	976	69.7
販売費及び一般管理費	900	46.7	1,115	46.9	563	40.2
営業利益	407	21.1	506	21.3	412	29.5
営業外収益	0	-	1	-	1	-
営業外費用	0	-	0	-	0	-
経常利益	407	21.1	507	21.4	413	29.6
税引前当期(中間)純利益	407	21.1	445	18.8	413	29.6
当期(中間)純利益	275	14.3	297	12.5	288	20.6

貸借対照表	2023/8		2024/8		2025/8 中間	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
流動資産	1,611	60.6	2,007	61.4	1,847	56.1
現金及び預金	1,552	58.4	1,970	60.2	1,804	54.8
売掛金	7	0.3	12	0.4	9	0.3
固定資産	1,045	39.4	1,264	38.6	1,446	43.9
有形固定資産	37	1.4	47	1.4	44	1.4
無形固定資産	12	0.5	11	0.4	8	0.3
投資その他の資産	996	37.5	1,205	36.8	1,392	42.3
長期前払費用	783	29.5	922	28.2	1,113	33.8
総資産	2,657	100.0	3,272	100.0	3,293	100.0
流動負債	266	10.0	599	18.3	455	13.8
買掛金	113	4.3	11	0.4	11	0.3
1年内償還予定の社債	10	0.4	-	-	5	0.2
未払金	93	3.5	139	4.3	128	3.9
固定負債	151	5.7	136	4.2	133	4.0
社債	10	0.4	-	-	-	-
純資産	2,239	84.3	2,536	77.5	2,705	82.1
自己資本	2,239	84.3	2,536	77.5	2,705	82.1

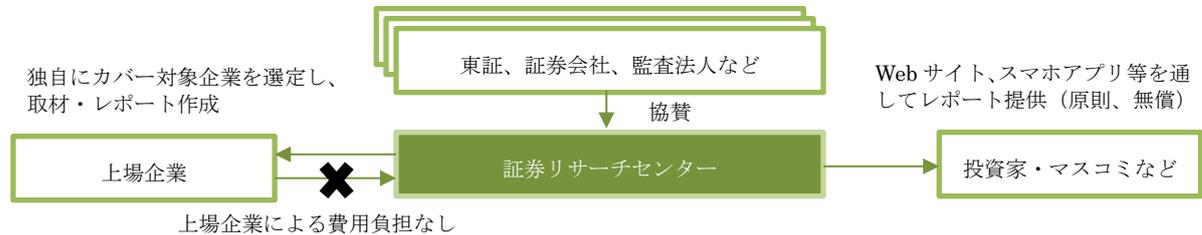
キャッシュ・フロー計算書	2023/8		2024/8		2025/8 中間	
	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)	(百万円)	(%)
営業キャッシュ・フロー	312		961		281	
減価償却費	12		16		9	
長期前払費用償却額	173		232		138	
投資キャッシュ・フロー	-503		-531		-322	
財務キャッシュ・フロー	-10		-11		-125	
配当金の支払額	-		-		-120	
現金及び現金同等物の増減額	-201		418		-166	
現金及び現金同等物の期末残高	1,552		1,970		1,804	

(出所) 届出目論見書より証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所	S M B C 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	EY 新日本有限責任監査法人	有限責任あずさ監査法人	株式会社 I C M G
太陽有限責任監査法人	有限責任監査法人トーマツ	株式会社 S B I 証券	三優監査法人
PwC Japan 有限責任監査法人	いちよし証券株式会社	監査法人 A&A パートナーズ	仰星監査法人
監査法人アヴァンティア	宝印刷株式会社	株式会社プロネクサス	日本証券業協会
公益社団法人日本証券アナリスト協会			

■後援

株式会社名古屋証券取引所	証券会員制法人札幌証券取引所
一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	一般社団法人日本 IR 協議会
一般社団法人スチュワードシップ研究会	一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。