

# Atie

## 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

2025.11

目次

---

- Section 1 会社概要
- Section 2 市場環境
- Section 3 当社の特長
- Section 4 成長戦略
- Section 5 リスク情報

## Section 1

# 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



## 会社概要 – 2025年8月末時点 –

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)

## 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<sup>※1</sup>

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

**29.2**億円

前年比+5.5億円

売上高前年度比

**123.3%**

## Company Profile

累計供給区画数<sup>※2</sup>**41,055**基

前期末比+20.7%増

累計成約者数

**32,726**組

前期末比+4,996件増

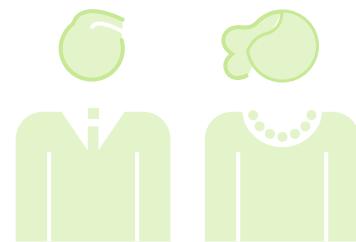
※1 2025年8月期売上高2,929百万円を期中平均開苑寺院数((期初開苑寺院80+期末開苑寺院92)/2)で除して計算。

※2 累計供給区画数は個別区画(未契約も含む)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

## 当社が提供する永代供養墓の特長

- ✓ 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、墓地運営に関するフルサポート**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



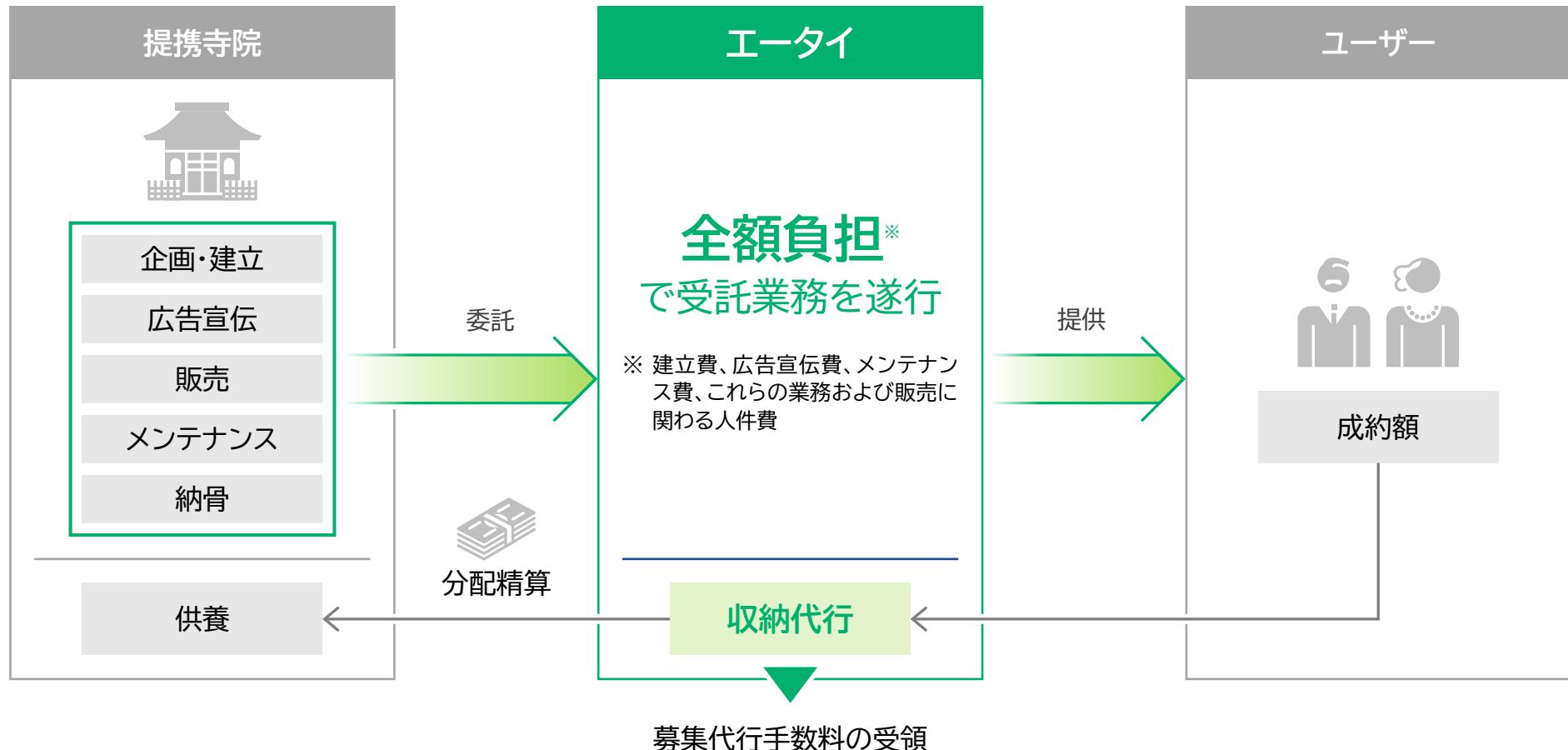
- 建立費用はエータイ負担
- 企画・建立から運営まで  
フルサポート



**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。



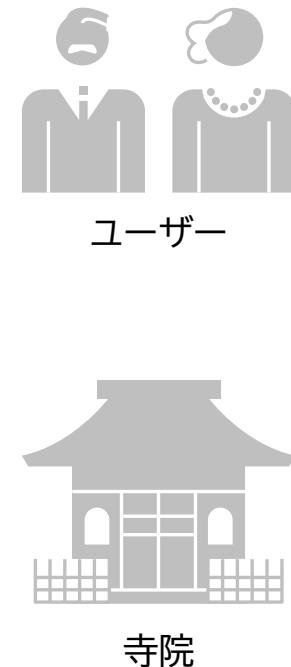
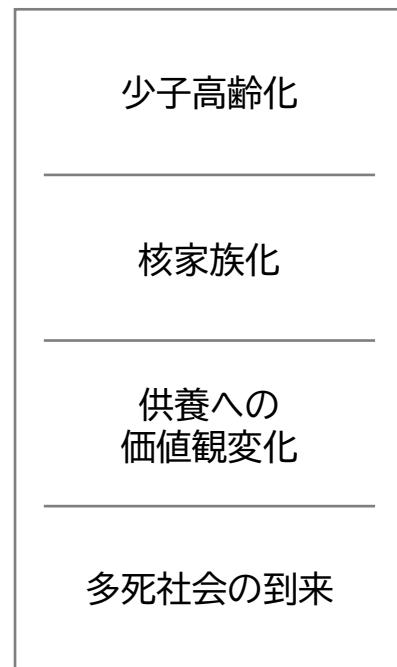
## Section 2

### 市場環境

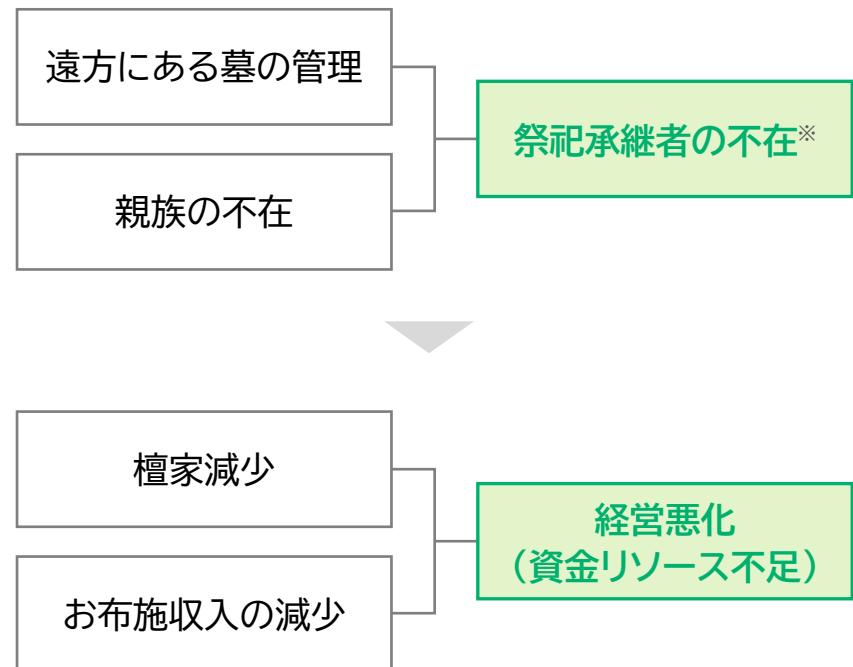
## 社会的課題

- ✓ 「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



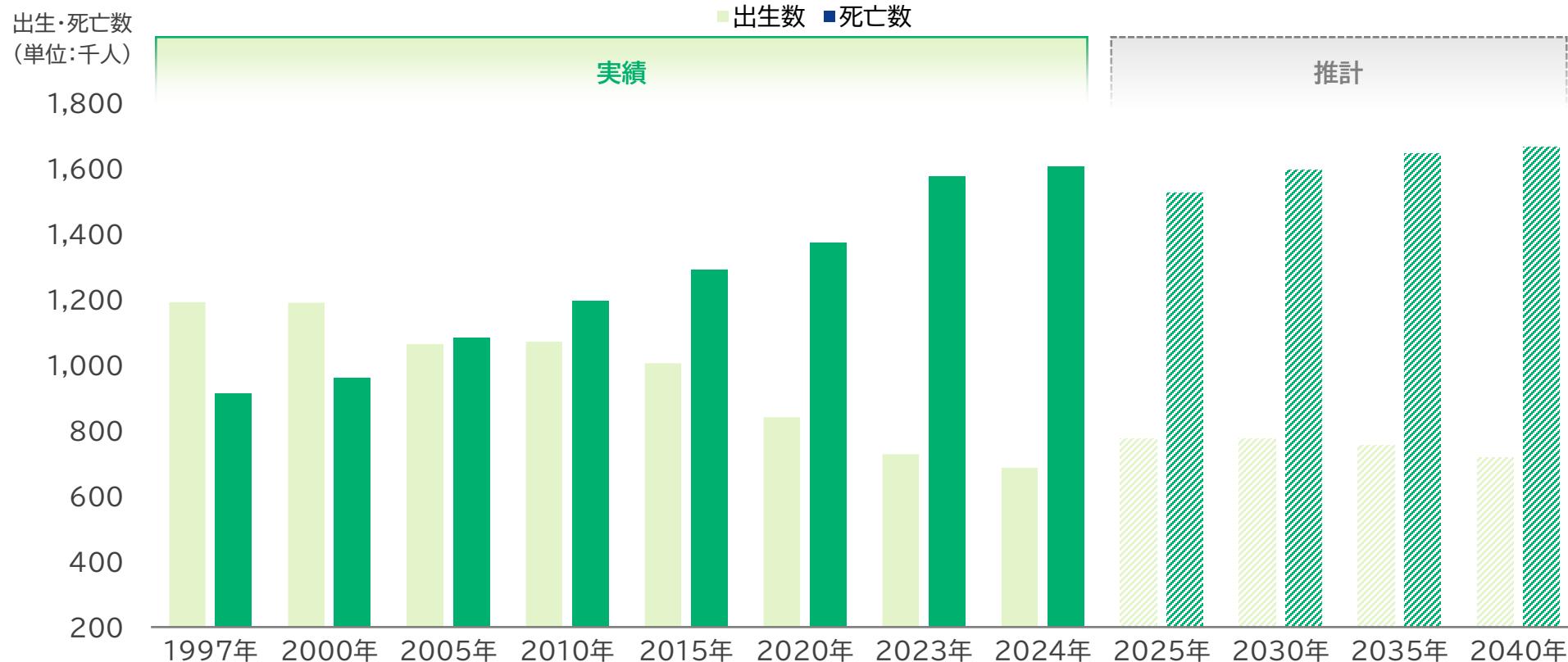
### 具体的な課題



\* 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 －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。



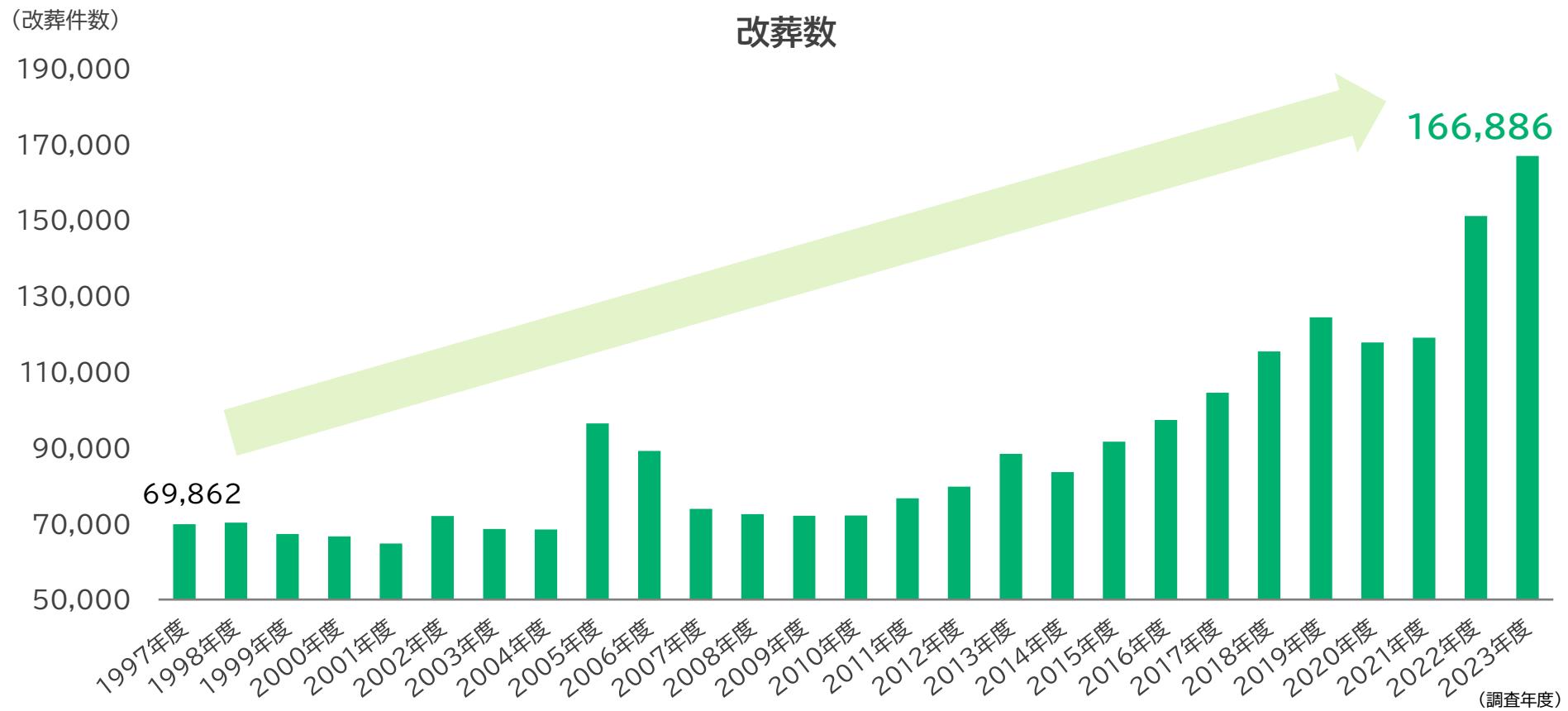
出典:

- 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 - 改葬数一

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 – 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

## 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。

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

## Section 3

### 当社の特長



## 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を獲得。  
(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/>)

## 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を有する。

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



## 特長① －永代供養墓のリーディングカンパニー－

- 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**商品構成をラインアップ。

### 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。



## 特長① －永代供養墓のリーディングカンパニー－

### 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  
スタイル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。



## 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。

高藏寺(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えた。
- 家の近くの樹木葬は暗い感じがいやでしたが、高藏寺の樹木葬は、明るく、人が三々五々歩いていて暗くなかった。

高藏寺(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。

## 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－

- ✓ 永代供養墓の運営に関し、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を行っている。**
- ✓ **当社が全額費用負担**してこれら受託業務を遂行することで、**高い手数料率の確保**及び**コスト効率化**を可能とし、**高い利益率**を生み出している。



1 | エータイが手間と費用(建立費／広告宣伝費／人件費)をかける  
▶ **高い手数料率を確保**

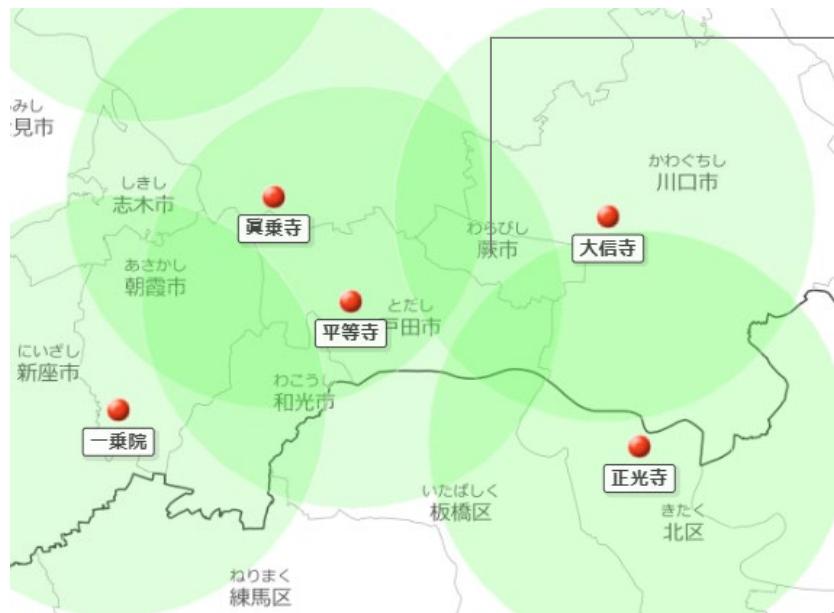
2 | エータイにおいてコスト効率化が可能  
▶ **高い利益率を確保**

営業利益率 2025年8月期

**24.3%**

## 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**も高い利益率を生み出す要因となっている。



出典:国土地理院白地図を加工して作成

※ 半径5km円

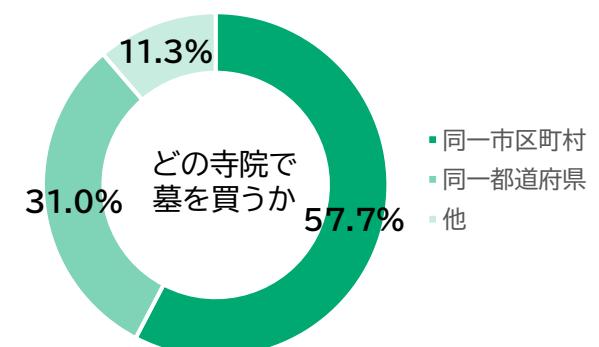
※ ● 2025年8月末時点 エータイ開苑寺院の一部所在地

### 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

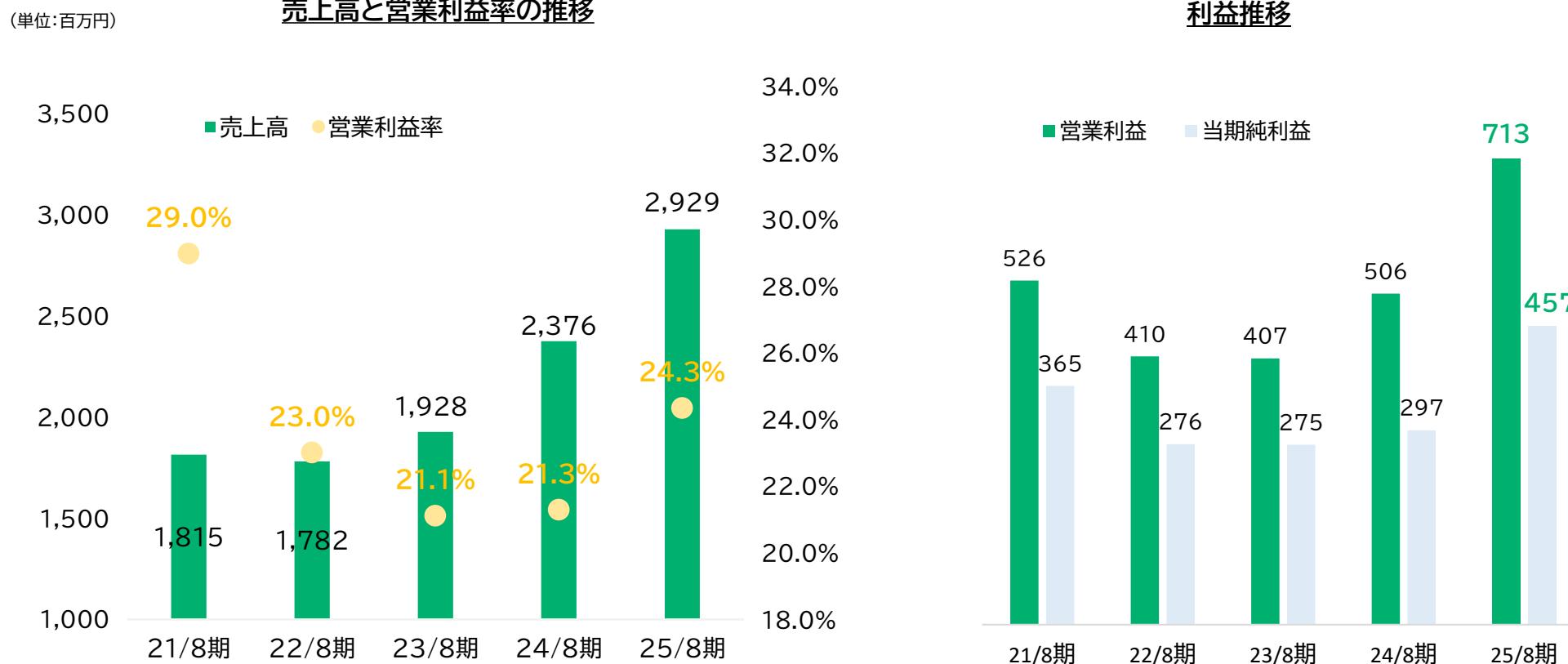
- ▶ カニバリゼーションを防ぐ効率的展開



※ 2025/8期 エータイ新規契約者住所データ実績

### 特長③ －売上高と利益推移－

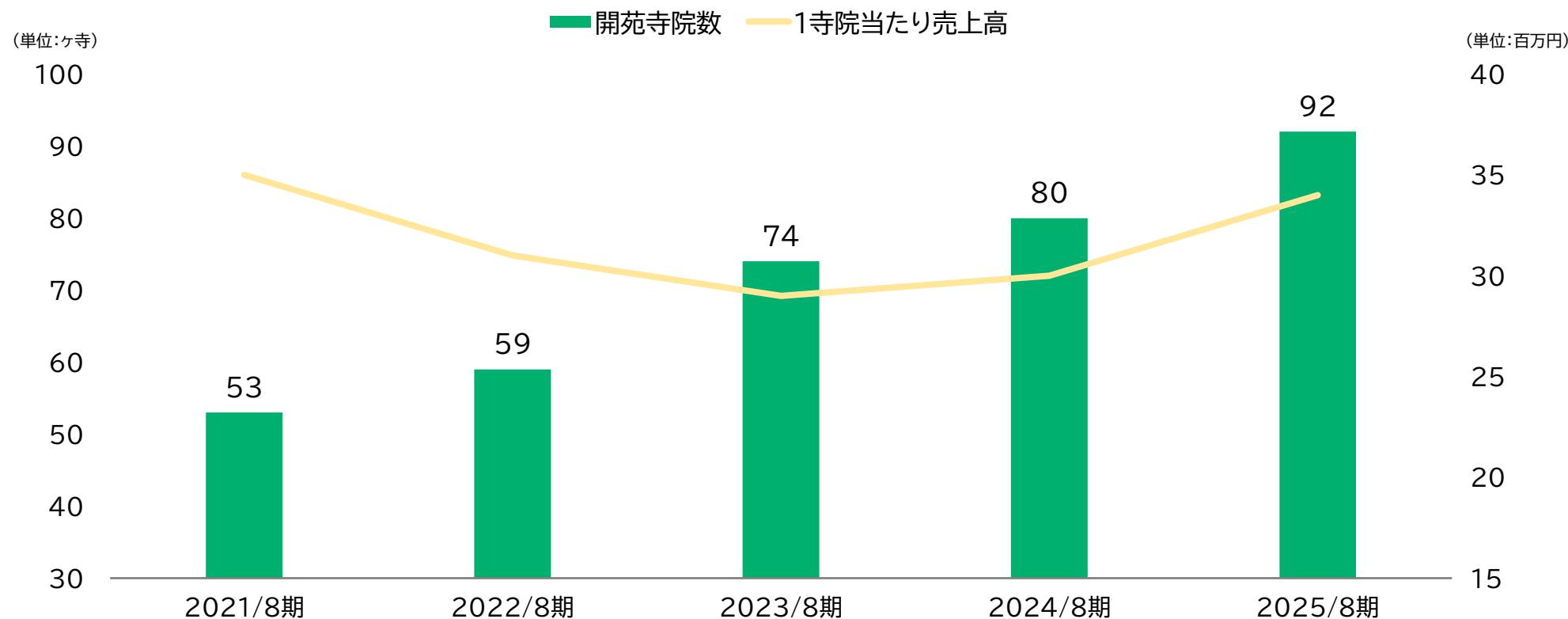
- ✓ 売上高は安定的に拡大し、高水準の利益率を持続し、2025年8月期は、過去最高売上高2,929百万円を記録。
- ✓ 2025年8月期の営業利益は、前年比で40.9%増益と高い成長を実現し、営業利益率は前期比で改善。



✓ 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。

## 特長③ – 開苑寺院数と1寺院当たり売上高 –

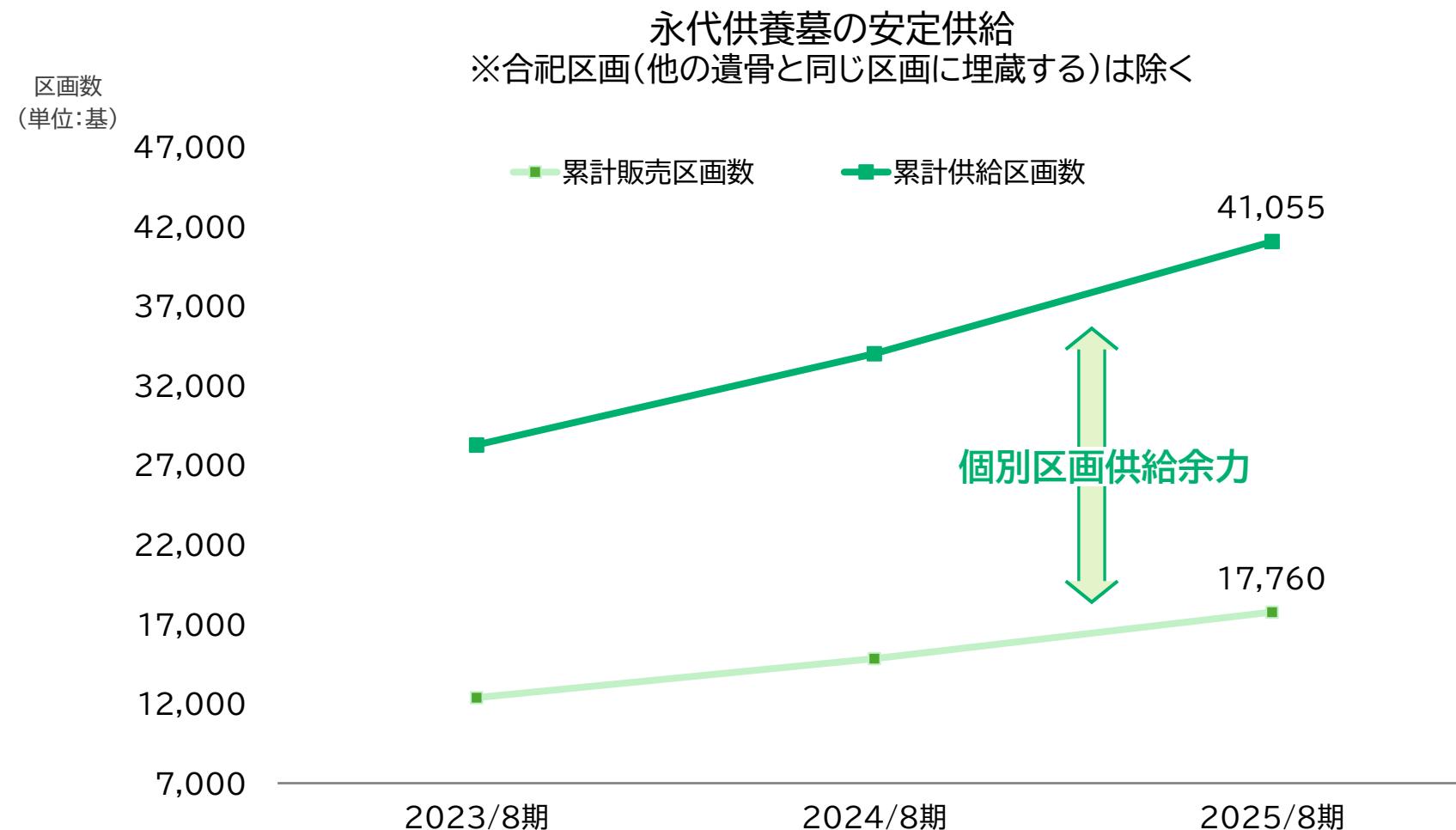
- ✓ 開苑寺院数を堅調に増加させながら、**1寺院当たり売上高も安定的に推移**。
- ✓ 2025年8月期は、1寺院当たり売上高は34百万円となり、新規開苑寺院の売上に既存開苑寺院の增收が加わり、前年比で改善。



✓ 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標(KPI)としています。

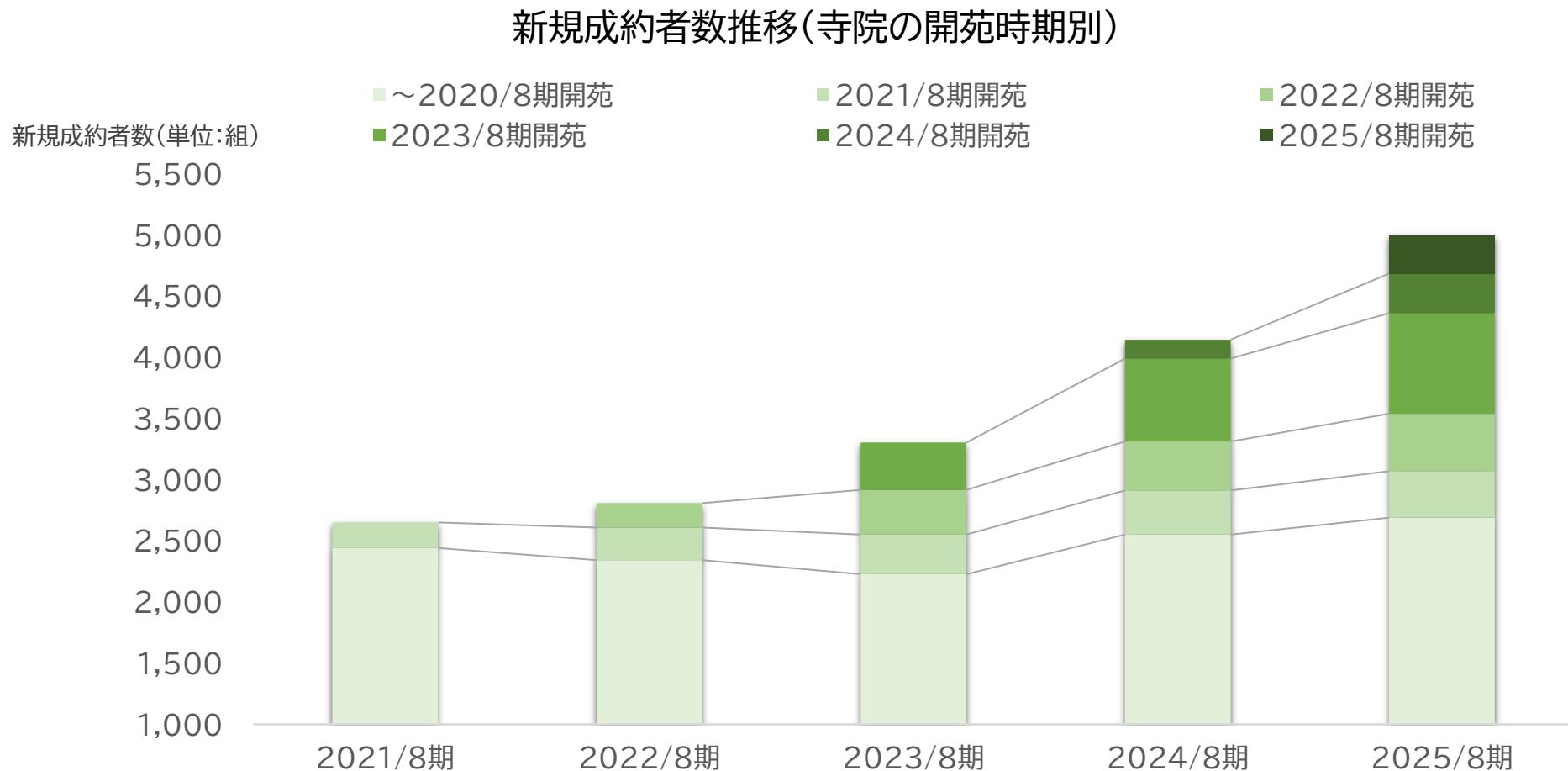
### 特長③ －永代供養墓の安定的な供給と利用者の確実な確保－

- ✓ 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**。



## 特長③ －永代供養墓の安定的な供給と利用者の確実な確保－

- ✓ 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していく傾向にある。



## 特長④ －参入障壁の高い領域におけるビジネスモデル－

- ✓ 伝統と文化を重んじる業界と法令への知見及び対応ノウハウを持つ当社だからこそ成し得る寺院経営支援を実現。

### 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

### 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

- 
- 開苑寺院数92ヶ寺※における運営実績
  - 適法な墓地運営に関する支援

- 
- 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

※ 2025年8月末時点実績

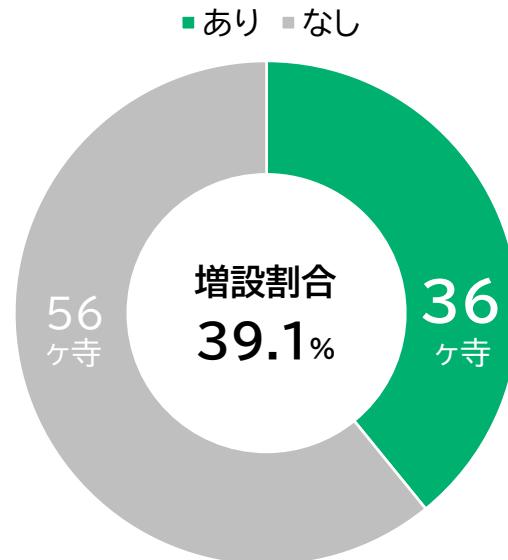
## 特長④ – 参入障壁の高い領域におけるビジネスモデル –

- ✓ 実績やノウハウから寺院との良好な関係を構築し紹介案件を獲得。
- ✓ さらに、當利法人が寺院と募集代行契約を締結することは一般に難易度が高いことから、既存寺院と関係を構築済の当社は、永代供養墓の増設によっても競合他社に優位。

紹介案件による開苑数

22.8%

増設寺院割合



※ 分母 = 2025年8月期末時点の開苑寺院92ヶ寺

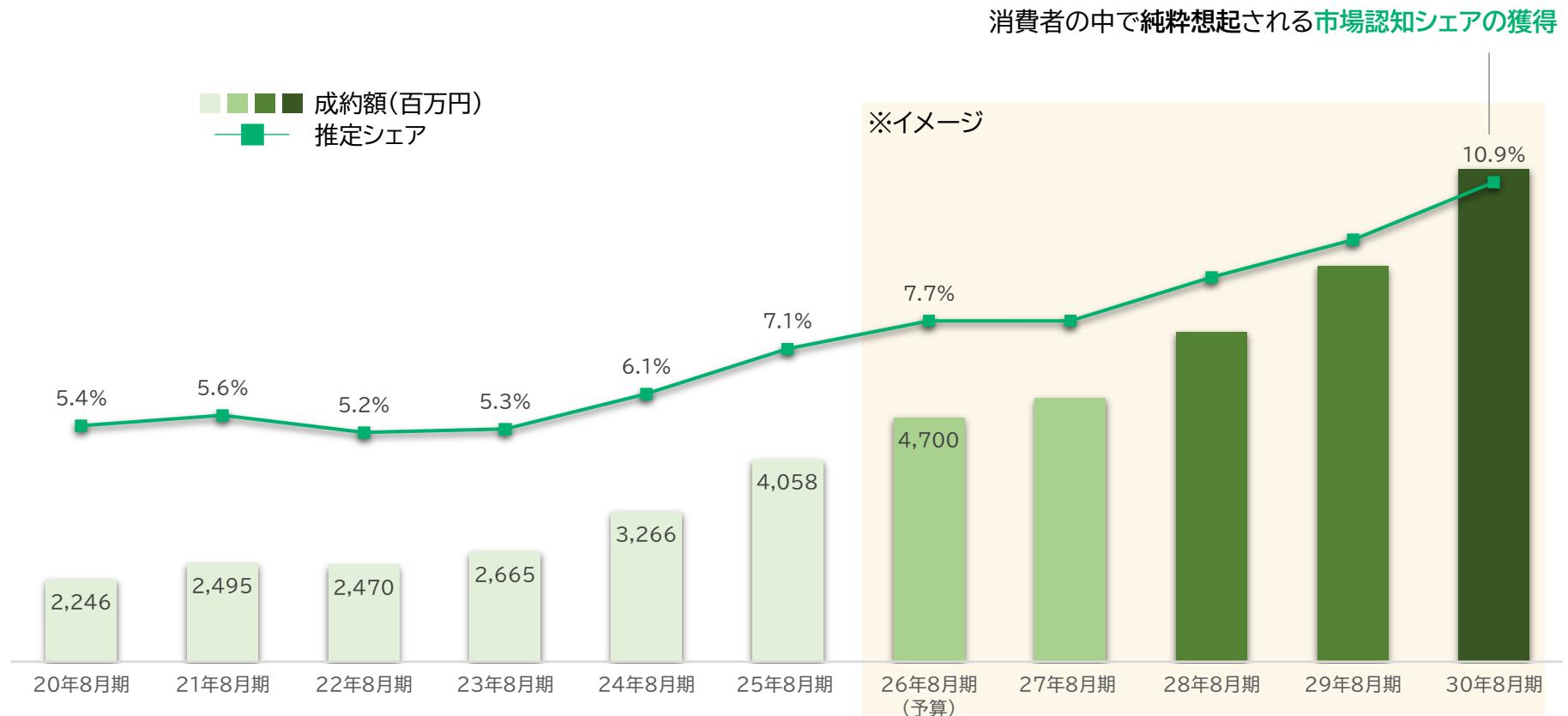
※ 2025年8月期までの増設有無を集計

## Section 4

### 成長戰略

# 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考した。

※推定シェアの算出にあたっての分母は、2017年の永代供養墓市場規模348億円から2030年までの年成長率が約6.4%であると仮定し算出した。

# 2025年8月期 業績

- ✓ 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
<b>営業利益</b>	<b>506</b>	<b>713</b>	<b>+207</b>
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
<b>EBITDA</b>	<b>753</b>	<b>1,040</b>	<b>+287</b>
EBITDAマージン率	31.7%	35.5%	+3.8p
ROE	12.5%	16.1%	+3.6p



# 2025年8月期 取組施策の状況

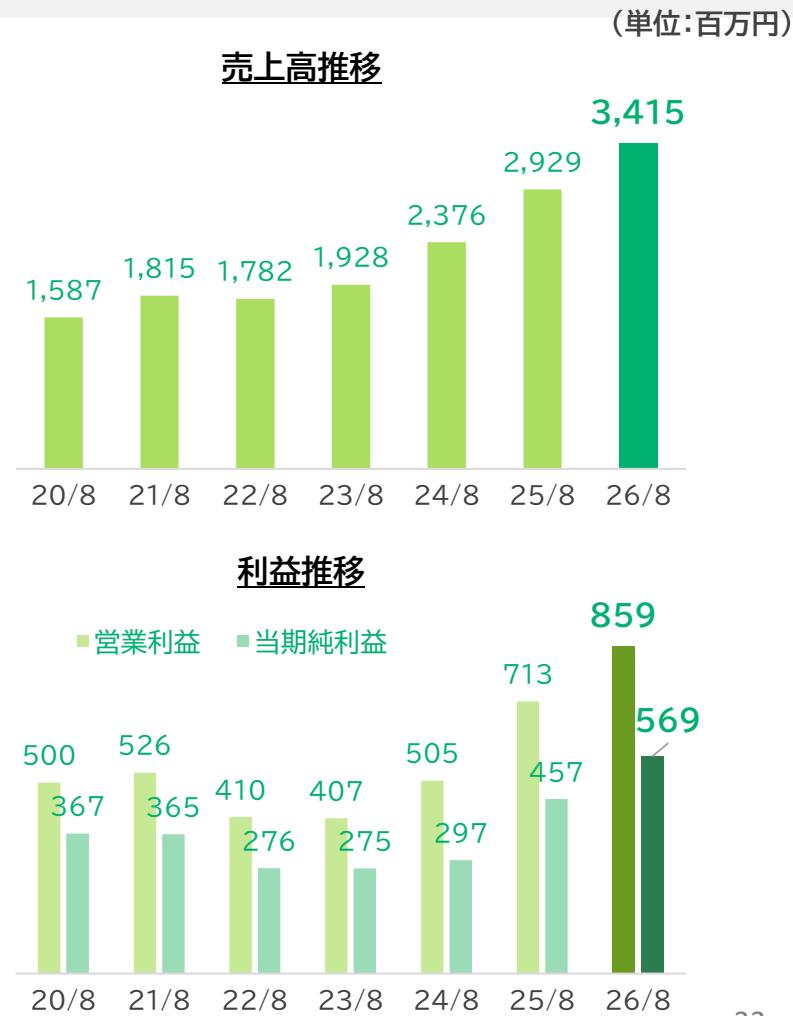
- ✓ 対寺院では、新規寺院との提携拡大に注力し、**新たに19ヶ寺と提携**したことを主因として、**開苑寺院数は92ヶ寺**まで増加。
- ✓ 対ユーザーでは、自社HPの拡充を梃子に、案内件数が前年を上回る結果となったほか、新規契約件数も着実に増大。
- ✓ 計画通り2025年6月に**東証グロース市場への上場**を果たし、社員のモチベーションアップのみならず、対寺院／ユーザー双方における知名度アップ、信用力向上に貢献。

2025年8月期 事業方針		進捗状況	業績・成果
<b>対 寺院</b> 新規寺院との提携を積極的に推進し、開苑寺院数を拡大	<b>対 ユーザー</b> お墓ユーザー案内件数(*1)を増やし、新規ユーザーとの成約数を増大 (*1)ユーザーの現地見学数	新たに19ヶ寺と提携し、12ヶ寺を開苑⇒開苑寺院数92ヶ寺(前年比+12ヶ寺)	<b>【業績】</b> 成約額:4,060百万円
<b>対 寺院</b> 1寺院当たり売上高の増大	<b>対 ユーザー</b> 広告宣伝の積極化によるユーザー開拓の強化	案内件数、新規契約件数とも前年を+20%超上回る成果  成約率(*2)は50%以上を維持、既存寺院における増設も14ヶ寺で実施 (*2)成約件数÷案内件数	売上高:2,929百万円 (通期見込み比+74百万円)  営業利益:713百万円 (通期見込み比▲15百万円)
<b>対 社員</b> 人的資本投資を通じて役職員のモチベーションを向上		自社HPの充実によって集客が増進。他社ポータルの利用、チラシ配布等と最適ミックスを展開	最終利益:457百万円 (通期見込み比+22百万円)
		業績に応じた賞与拡充、ストックオプション付与+上場の実現	<b>【その他成果】</b> 東証グロース市場に上場 (2025年6月26日)

# 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。

	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
<b>営業利益</b>	<b>713</b>	<b>859</b>	<b>+146</b>
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
<b>EBITDA</b>	<b>1,040</b>	<b>1,326</b>	<b>+286</b>
EBITDAマージン率	35.5%	38.8%	+3.3p
ROE	16.1%	17.0%	±0.9p



# 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

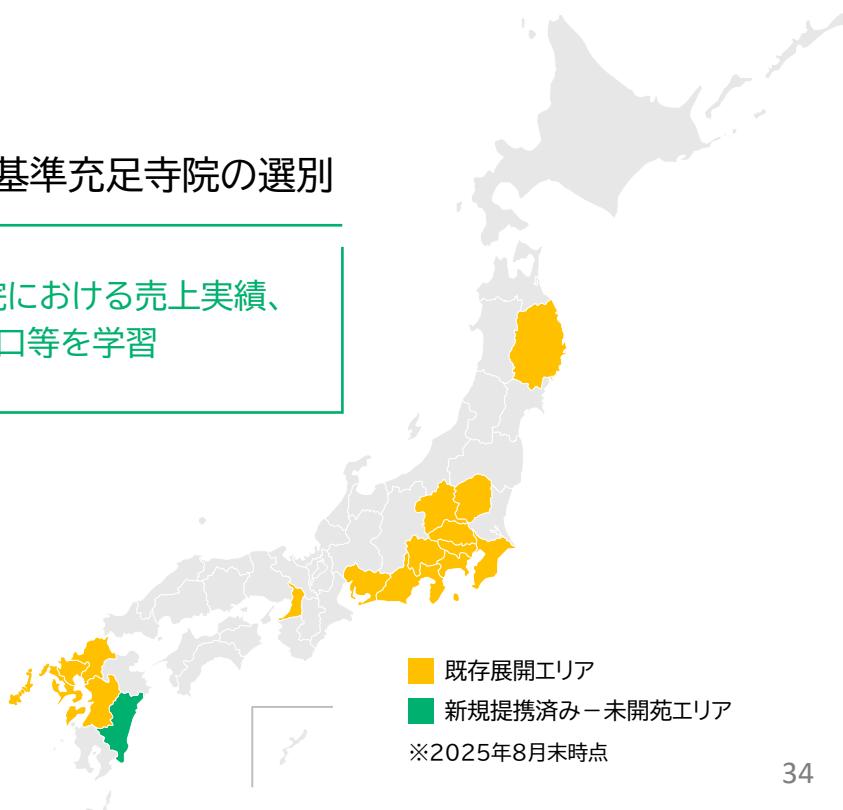


AI売上予想分析に基づく、基準充足寺院の選別

…

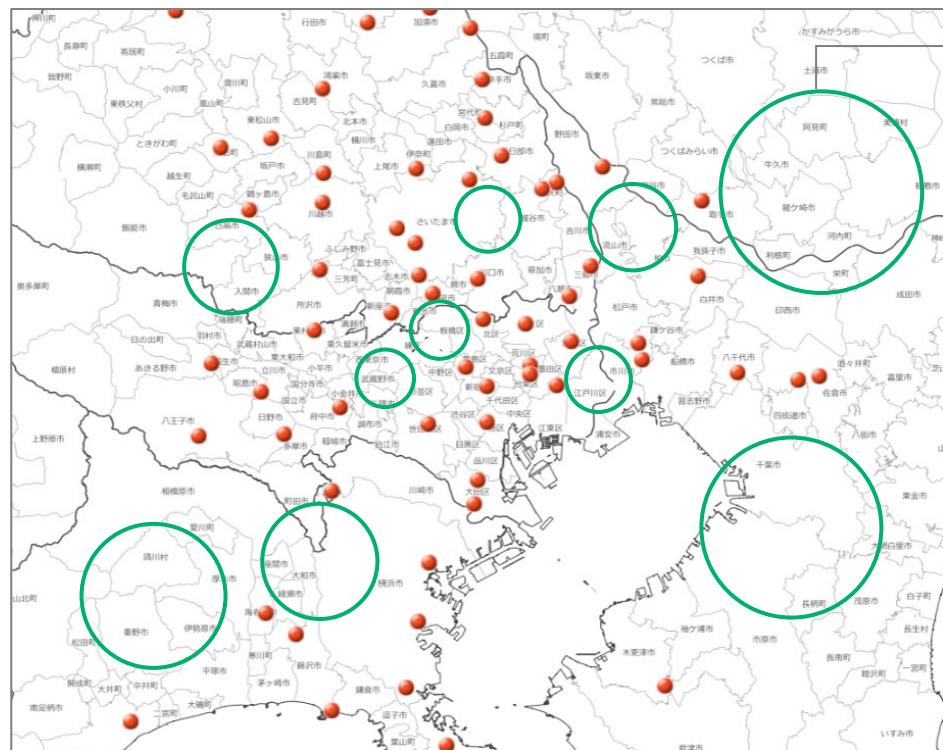


既存開苑寺院における売上実績、住所、商圈人口等を学習



# 成長戦略 – 既存展開エリアの強化 –

- ✓ 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

既存開院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)

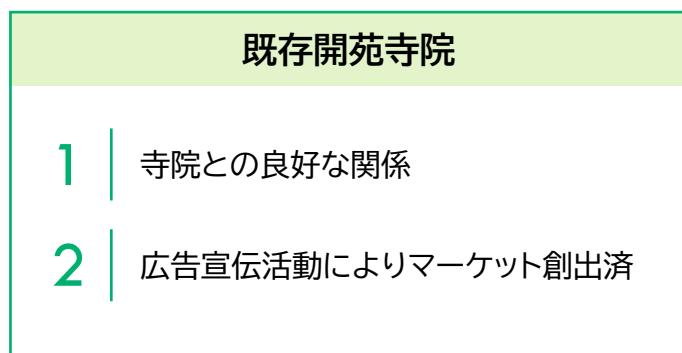
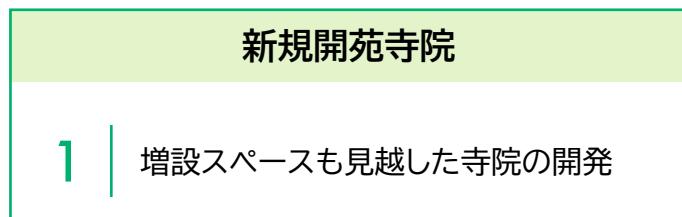
**6,300ヶ寺**

出典:国土地理院白地図を加工して作成

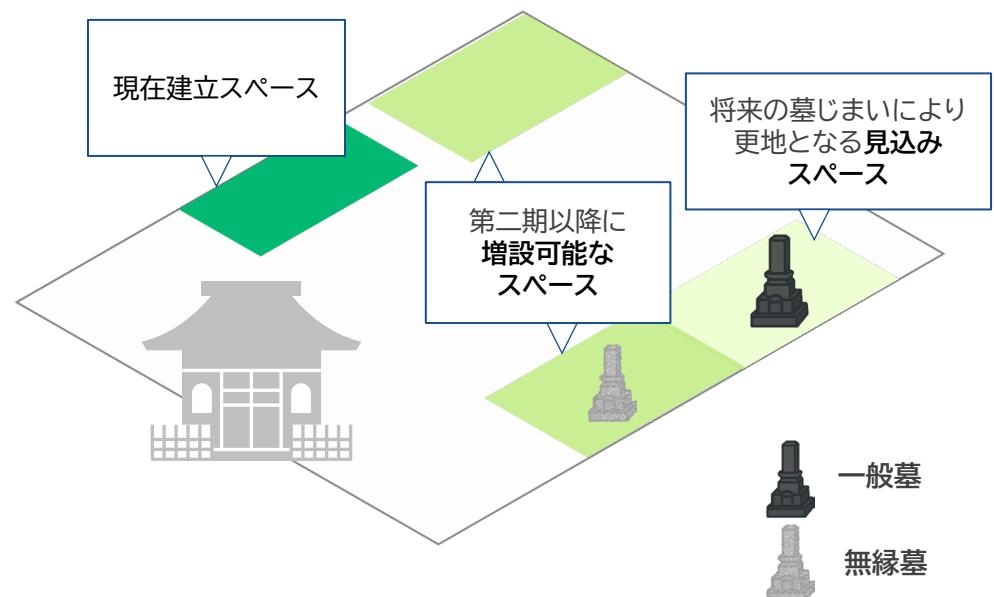
※ 2025年8月末時点 エータイ開院寺院の一部所在地

# 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。



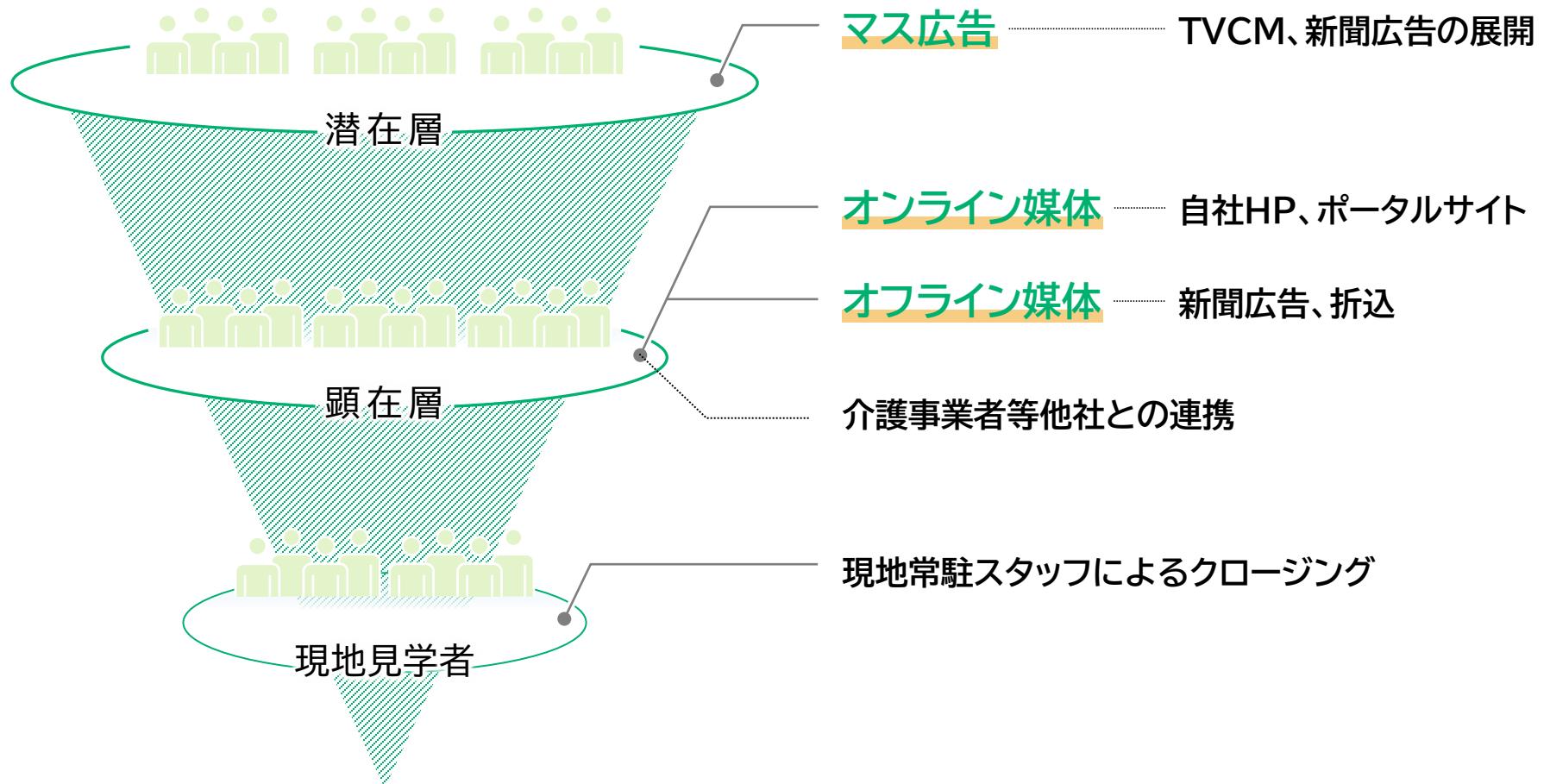
## 既存開苑寺院での事例



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。
- ✓ (New)介護事業者等の終活に関連する**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 5

### 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つかない場合、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。

# ご留意事項

## ■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か月以内の11月中に開示いたします。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。