

## 経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

## ① 目指す姿と数値目標

企業理念

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

売上高  
2,929百万円開苑寺院数  
92寺院1寺院当たり売上高  
34百万円

## ② 中長期の経営戦略

## 1. ドミナント戦略強化

関東地方を中心に、年齢別人口分析や競合指標を用いたエリア選定。年間見込成約額約40百万円の基準で寺院提携。既存寺院での増設も推進

## 2. 利用者獲得戦略

ワンストップ×フルサポート。オンライン広告、オフライン広告、テレビCMを実施。現地常駐スタッフによる見学サポート

## 3. 永代供養墓の低費用化

デザイン性・高品質を目指しつつ低費用化を実現。寺院運営費用を当社が負担し高い手数料率を確保

## ③ 対処すべき課題

## ① 潜在能力のある寺院確保

- ・ 墓地利用者ニーズ：複数タイプ選択可、生活圏に近い立地が必須
- ・ 参入障壁の高い寺院へのアプローチ強化
- ・ 既存寺院や業務提携業者の人脈活用による案件創出

## ② サービス水準の継続向上

- ・ 寺院・墓苑・葬儀業者との競争状態に対応
- ・ 低価格戦略ではなく独自性と品質で競争力維持
- ・ 永代供養墓品質向上と事業の独自性推進

## ③ 超高齢社会への対応

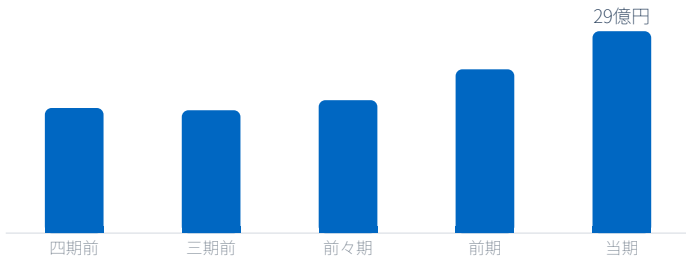
- ・ 年間死亡数は2040年に1,665千人（2024年比1.1倍）と増加予測
- ・ 核家族化による墓地承継者減少、改葬需要増加（1997年度比2.4倍）
- ・ 永代供養墓市場は2017年348億円から2030年777億円に成長予測（成長率123.3%）

## 面接で使えるポイント

- ・ 永代供養墓市場が2030年に777億円規模へ成長する中で、開苑寺院92カ所で先行者優位を確保している点
- ・ 関東地方6,300寺院を対象に、年間見込成約額40百万円の独自基準でドミナント戦略を展開する事業モデル
- ・ 墓地利用者の『後継者不足』課題を解決し、『ポジティブな超高齢社会』を創造するビジョン

証券コード 369A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高  
－（未開示）営業利益率  
－（未開示）財務健康度  
88点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 54.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
680万円

サービス業内 143位/524社

平均年齢  
41.4歳

サービス業内 151位/527社

平均勤続  
4.9年

サービス業内 346位/527社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: ウィルズ[4482]: 株式会社エータイへの「プレミアム優待倶

