

20周年ありがとう。

TEAR  
20<sup>th</sup>  
Anniversary

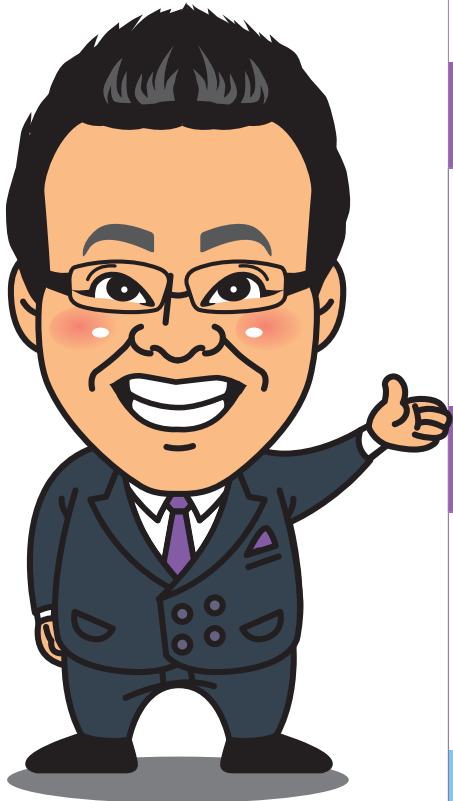
TEAR

ディア

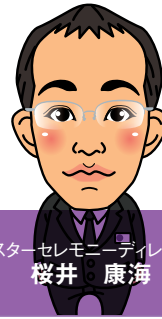
第21期 株主通信

(2016年10月1日～2017年9月30日)

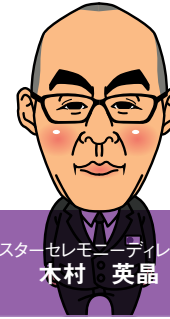
証券コード:2485



「マスターセレモニーディレクター」とは、  
当社のセレモニーディレクターが受験する  
社内検定試験の最上位ランクです。



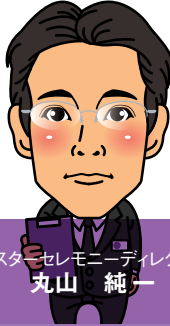
マスターセレモニーディレクター  
桜井 康海



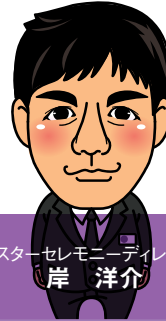
マスターセレモニーディレクター  
木村 英晶



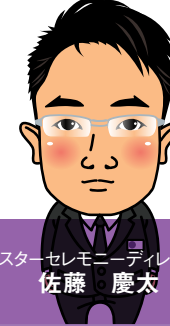
マスターセレモニーディレクター  
林 利樹



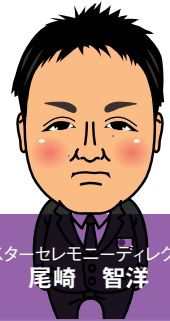
マスターセレモニーディレクター  
丸山 純一



マスターセレモニーディレクター  
岸 洋介



マスターセレモニーディレクター  
佐藤 慶太

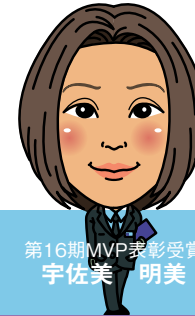


マスターセレモニーディレクター  
尾崎 智洋



南海グループサポート(株)  
マスターセレモニーディレクター  
奥山 裕子

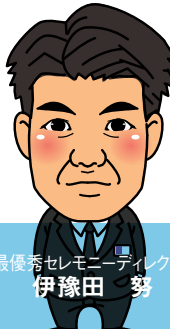
日本で一番  
「ありがとう」と  
言われる  
葬儀社を目指して



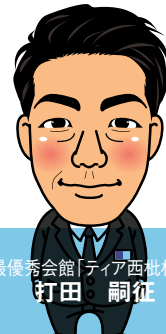
第16期MVP表彰受賞  
宇佐美 明美



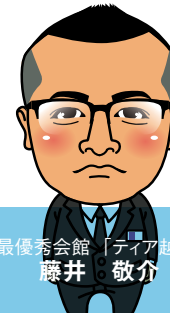
第17期最優秀セレモニーディレクター賞受賞  
吉原 誠



第19期最優秀セレモニーディレクター賞受賞  
伊豫田 努



第20期最優秀会館「ティア西批杷島」支配人  
打田 嗣征



第21期最優秀会館「ティア越谷」支配人  
藤井 敬介



「最優秀セレモニーディレクター」  
「最優秀会館」は一年間で  
最も優れた成績を取めた  
スタッフ及び会館に  
授与する賞です。

# 世界で たった1つの 葬儀

20周年ありがとう。  
TEAR  
20th  
Anniversary

私たちはご遺族、参列される方々の故人様に対する【最期の想い】をしっかりと伝えられる葬儀とさせていただくことを使命として、「最期のありがとう」をコーポレートスローガンとしています。私たちは、ご遺族のお話を丁寧にお聞きし、故人様の最期にふさわしい葬儀となるよう全力で取り組みます。

## Case 1

### 参列できない 長女のために スカイプで中継

お父様の突然の死。訃報を聞いた娘様は国際結婚でアメリカに住んでいました。式に間に合うように、飛行機を手配するも空きが無く、諦めていましたが、「お父さんの最期をどうしても娘に見せてやりたい」と喪主であるお母様の想いを聞き、インターネットを介して、スカイプで会場と娘様の自宅を繋ぎ、アメリカからお別れの言葉を伝えることができました。



## Case 2

### 故人様の好きだった スイカをお供え

故人様は病によって好きな食べ物を食べることができず、喪主様は「最期に好きだったスイカを食べさせてあげたい」という想いがありましたが、季節は冬場。スイカがありませんでした。

それでも、喪主様の気持ちを形にしたい。担当者はスイカを探してお店を回り、ようやく見つけた1軒のお店でスイカを購入し故人様の祭壇へお供えさせていただきました。



## Case 3

### 趣味としていた バンドの ライブハウスを再現

故人様は長年、ロックバンドでギターを担当していました。葬儀では会場に生前に大好きだったビートルズのレコードジャケットを飾り、通夜終了後には、バンドのメンバーが会場内に楽器を持ち込み、追悼ライブを開催しました。ご遺族や参列された皆さんにとっても喜んでいただきました。



## Case 4

### 祭壇で “しまなみ海道”を 再現

故人様が亡くなる前に、「自転車での島旅に、もう一度行きたいと言っていた」と聞いたスタッフは、祭壇で「しまなみ海道」を再現しました。ご遺族は「父が楽しんでいる様子が目に浮かびます」と涙されていました。



## Case 5

### 夫婦で営んでいた 中華料理店を再現

夫婦で力を合わせ長年営み、たくさんの思い出が詰まった中華料理店。既に閉店し今は無くなってしまいましたが、スタッフがペーパークラブで当時のお店を再現しました。奥様にとても喜んでいただき、当時の思い出をたくさん話していただきました。



## なぜ「ティア」でなければならないのか

当社は年間1万3千件を超える葬儀を行っていますが、「1万3千件のうちの1件の葬儀」では無く、「唯一無二の葬儀が1万3千件ある」のだと、社員には伝えていきます。葬儀を依頼するご遺族にとって「なぜ『ティア』でなければならないのか」ということを、私たちはできる限り考え、形にし、故人様に寄り添い、ご遺族の心に届く「ティア」にしかできない葬儀を行うことを目指しています。実際に葬儀を行ったご遺族から「ありがとう、〇〇さんに頼んでよかった」という感謝の言葉を頂戴しますが、私たちにとって最高にうれしく、ありがたいひと言です。



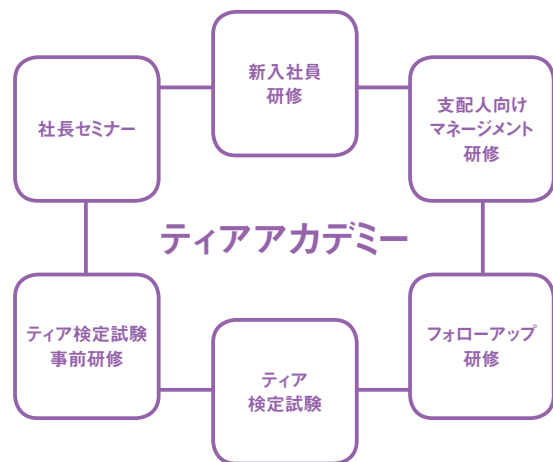
代表取締役社長  
富安 徳久



# スタッフの想いがたった1つの葬儀を生む

## 「日本で一番『ありがとう』と言われる葬儀社」を実現するための教育プログラム

ティアが創業以来、大切にしていることは、お客様の立場にたった「心のサービス」を実践することです。そのために必要なこと、それは細かいところまで注意を行き届かせる「気配り」、相手の心情を十分に考慮する「心配り」、専門知識とスキルを持って対応できる「専門性」の三つです。これらの力をバランス良く持つことが、ティアスタッフには求められます。すべてのお客様に感動をお届けするために、ティアでは社内に教育機関「ティアアカデミー」を設け、理念から始まるティアのサービス品質の維持を徹底しています。



## 葬儀を担うセレモニーディレクターに求められる知識と技術を習得

「ティア検定」は、葬儀を担当するセレモニーディレクターが、「プロフェッショナル」として、お客様の様々なニーズに対応できるよう、葬祭知識と技術のスキルアップを目的としたティア独自の検定制度です。試験は筆記と実技(施行)で実施され、マスターセレモニーディレクターを最上位として、研修期間を含む7段階のランクが設定されています。また、この制度により、スタッフの目標設定と自己啓発のみならず、自身の能力や成長具合を客観的に判断できるため、自分の技術がどれくらいなのかを確認することもできます。



## ティア検定

マスターセレモニーディレクター

外部機関が行っている「葬祭ディレクター1級」に合格すると、マスターセレモニーディレクターの受験資格が得られ、合格すると「ティア検定」最上位の有資格者となる

外部資格取得

厚生労働省が認定する葬祭ディレクター技能審査1級

シニアセレモニーディレクター1級・2級

ベテランと評価されるレベル。お客様に提案型の葬儀を伝達し、要望を引き出せるほか、どのようなケースでも会館内の葬儀・施行ができる

セレモニーディレクター1級・2級

担当業務を後輩に教え、通常の葬儀施行は一人で行えるほか、お客様の要望を汲み取り、提案型の葬儀も行える

## 人財・事業開発本部

### 確かな教育を通じて、お客様一人ひとりの想いに応えられる人財を

企業としての成長は、人財の力なくして成し得ません。だからこそ当社は創業以来、人財を尊重し、その教育に力を注いできました。現在では、人財開発の核となる独自の教育プログラム「ティアアカデミー」を通じて、幅広い知識や技術、そして心の教育を実施するとともに、葬儀に対する価値観の共有や経営理念の浸透を図りながら、ティア検定制度などを通じた社員のさらなる

技能向上に努めています。

創業から20年、社会的な儀礼から、より個人的な営みへ、葬儀の意味合いは徐々に変化しつつあります。今後はお客様一人ひとりの想いに寄り添ったサービスがさらに求められますが、多様化する個々の想いを汲み取り、そのご要望にきめ細やかにお応えできる人財を育成していくことも、私たちの大切な務めです。



専務取締役  
人財・事業開発  
本部長  
岡留 昌吉

## セレモニーディレクター

### 強い意志とこれまでの積み重ねが支えたFC加盟店初&女性初のMCD合格

ティアの社内検定試験の最上位ランクであるマスターセレモニーディレクター(MCD)の受験には、「絶対合格する」という強い意志を持って臨みました。当時はまだFC加盟店の、そして女性の合格者はいませんでした。そして、そのおかげで気負うことなく挑戦できたと思います。こうしてMCD、そしてその前に厚生労働省認定の葬祭ディ

レクター1級に合格できたのは、それまで挑戦してきたティア検定の経験の賜物です。ですから後輩たちにも、積極的にティア検定を受験するように働きかけたいと思っています。日々の業務に取り組みながら勉強する大変さや、一人で受験する孤独感を忘れさせてくれた友人や仲間たちの励ましに、「合格」の二文字で応えることができて本当によかったです。

南海グリーンサポート(株)  
マスターセレモニーディレクター  
奥山 裕子  
支配人



▲当社の全体会議でMCDの合格証を授与

20周年ありがとう  
TEAR  
20th  
Anniversary

# 当社20年の歩みと展望

当社は、「日本で一番『ありがとう』と言われる葬儀社」を目指し、1997年に名古屋市内で創業してから20年、直営・FCを合わせたティアブランドによる葬儀件数は13,000件を超え、店舗数は94店、売上高は113億円と順調に業容を拡大しています。

1998年



1号店「ティア中川」オープン

■ 売上高(百万円)  
● 葬儀件数[直営、FCを含む](件)  
◆ 店舗数[直営、FCを含む](店)



東海地方で適正価格と人材の適正活用、利便性に配慮したドミナント展開

関西へ、サービス提供エリアを拡大

全国展開を視野に入れた関東への出店

2008年



FC1号店「ティア橋本」オープン



関西1号店「ティア門真」オープン

2012年



関東1号店「ティア越谷」オープン

2014年



東京都内1号店「葬儀サロン」オープン

2009年7月  
テレビ東京「カンブリア宮殿」に出演

2004年10月  
葬祭フランチャイズ事業を開始

2006年6月  
名古屋証券取引所セントレックス上場

2013年6月  
東京証券取引所市場第2部上場

葬儀件数10,000件突破

2014年6月  
東京証券取引所・名古屋証券取引所市場第1部上場

売上高100億円突破

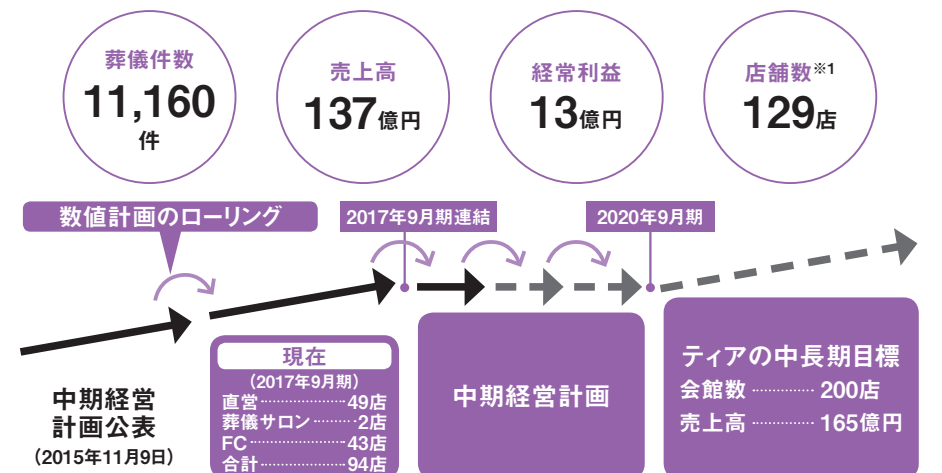
2017年9月  
株式会社愛共の子会社化に伴い、連結決算へ移行

## 成長の軌跡(直営)

	1997年	2007年	2017年
売上高(百万円)	69	5,267	11,352
葬儀件数(件)	64	3,680	9,161
経常利益(百万円)	-61	330	1,185
店舗数 <sup>※1</sup> (店)	1	28	94 <sup>※2</sup>

※1 直営、FCの店舗数 ※2 葬儀サロン2店を含む

## 中期経営計画(最終年度:2020年9月期直営)



中部地区での経営基盤を強化し  
関東地区、関西地区の収益化と出店を加速する体制を整備

外的要因  
業界環境の変化に対する認識の共有と対応方針

内的要因  
中長期目標を達成すべく将来に向けた取り組み

現在の課題  
現在の課題と戦略の基本方針のブラッシュアップ



# 創業20年を機に、新たなステージへ事業展開

代表取締役社長

星 徳久

今年、ティアは創業20年という節目の年を迎えることができました。これもひとえに、お客様や協力会社様、従業員、そして、株主の皆様のご支援、ご尽力の賜物と厚く御礼申し上げます。

20年前、私は「この命を、葬儀業界を変えて消費者のために使おう」と独立・起業を決意しました。そんな私の想いに賛同し、その理念を共有した仲間たちとともに、「上場」を果たし、「日本で一番『ありがとう』と言われる葬儀社」としてのファーストステージの目標を着実に達成してこれたのも、ティアが単に利益を目的に動く組織ではなく、“志”を追求した経営を実践してきたからだと考えています。



一方、この20年間で私たちを取り巻く社会も大きく変わり、かつては自宅や寺社などで執り行われていた葬儀は、核家族化や住宅事情の変化の中で、もっぱらその場所を会館に移してきました。

何よりも、納棺師の姿を描いた映画「おくりびと」が大ヒットし、私がテレビ東京の「カンブリア宮殿」という番組に出演した8年前、人々の死生観が大きく変化したと肌で感じたのを今も覚えています。それ以降、「終活」といった言葉が世の中に行きわたり、死を考えるのは当たり前のことになりました。死を思うことでより良い生を生きられる。この真理に、人々が気づき始めたのだと思います。



振り返れば、創業後の10年間は、葬儀業界の常識への挑戦の10年でした。旧態依然の慣習を消費者にとつての常識に変えようと、まださほど多くなかった仲間たちと奮闘しました。

それに続く10年間は、上場も果たしたティアが、社会から信頼され、永続できる会社になれるかに挑んだ10年だったと思います。より多くの人を一致団結させ、変わらぬ志を共有しながらも、会社をより機能的な組織として進化させることに心を砕いてきました。

そんな20年を通じて、私たちが変わらず大切にしてきたものがあります。それは、すべてに関わり、会社の成長に不可欠な原動力である「人」でした。



こうして変化とともに進みゆく時代の中、ティアは次なる20年で世の中に良い影響を与えうる葬儀業界の牽引者になりたいと思っています。そして、圧倒的な業界トップ企業として各地に葬儀会館を展開し、これまでいかなる葬儀社も実現し得なかった「200店体制」を目指してまいります。

時々、地方で株主の方々にお会いすると「この街にはいつティアができるんですか?」と尋ねられることがありますが、株主様の中にはまだお近くにティアがないという方も多いです。しかし私たちは必ずや皆様がお住まいの街やお近くの街にもまいりますので、どうぞお元気でいらしてくださいと伝えています。



【後列左から】

- 社外監査役 稲生 浩子
- 社外取締役 小木曾 正人
- 社外監査役 出口 紘一
- 常勤監査役 深澤 廣
- 社外取締役 森 善良

【前列左から】

- 取締役 財務本部長 山本 克己
- 専務取締役 人財・事業開発本部長 岡留 昌吉
- 代表取締役社長 富安 徳久
- 常務取締役 経営企画室長 兼 管理本部管掌 辻 耕平
- 常務取締役 葬祭事業本部長 宮崎 芳幸
- 取締役 フランチャイズ事業本部長 眞邊 健吾



# 広がる会館ネットワーク

「葬儀会館ティア」の展開の状況として、1都1府7県に94店を展開し、うち直営会館49店、葬儀相談サロン2店、フランチャイズは事業会社10社が43店を出店しています。前期に引き続き、第21期も積極的に出店を行い、直営会館を愛知県下に3店、東京都内向け出店モデルとなる「葬儀相談サロン」を1店開設し、フランチャイズは大阪府下、岐阜県下にそれぞれ2店を開設しました。今後も中長期目標である会館数200店体制の実現に向けて、直営・フランチャイズによる積極的な出店を継続する方針です。

● 既存店舗 ● 第20期(2016年9月期)の出店 ● 第21期(2017年9月期)の出店

## FC事業を通じて実証してきたティアのビジネスモデルの優位性

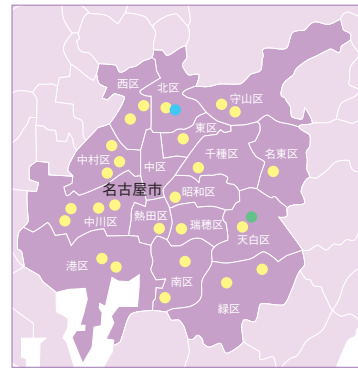


取締役 フランチャイズ事業本部長 眞邊 健吾

2006年3月にFC第1号店が出店して以来、当社のフランチャイズ事業には変わることはないミッションがあります。それは、FC加盟社様の資本でティアのビジネスモデルの優位性を証明することです。

現在、新規の加盟開発に伴う提案営業を積極的に推進しており、新たな出店地域でも多くのお客様にティアが認められるよう、今後もこのミッションを確実に遂行してまいります。

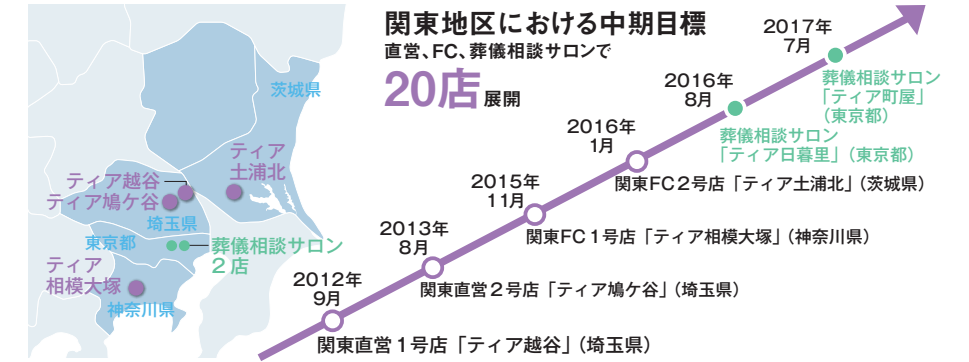
### 中部エリア 67店



### 関東エリア 6店

## 関東地区20店体制の早期実現に向けて

2012年9月、埼玉県越谷市に「ティア越谷」を開設し、関東進出を果たしました。その後も、直営、フランチャイズで会館を開設し現在、4店を展開、また2016年8月には東京都内向けの出店モデルとなる「葬儀相談サロン」を開設しました。今度も、直営、フランチャイズ、葬儀相談サロンで積極的な出店を行い、関東地区での20店体制を目指します。



## 人口密集地域に重点的にドミナント展開

当社は一会館あたりの商圏を直径3キロメートルに設定し、一定の地域に集中して会館を開設するドミナント展開を行っています。これにより、商圏内での知名度の浸透を図るとともに、会館の相互補完性を高め稼働率は70%を超えています。また、中部地区では高い知名度を背景に、新たに開設した会館の早期収益化も実現しています。

## “すべてやる営業”で、地域No.1会館を全国に

従来、葬儀業はもっぱらお客様からご依頼をいただく受け身な姿勢でした。しかし当社が今日の成長を達成できたのは、病院や警察署、高齢者施設などに足を運び、地域を一軒一軒回るといった地道な営業活動に努めながら、たくさんのご要望にお応えしてきたからです。そして現在も“従来やっていなかったこともすべてやる”という姿勢で受注獲得に邁進しています。

単に会館を増やすのではなく、こうした果敢な営業で地域No.1会館を育て、その積み重ねで会館数200店体制を実現したいと考えています。



常務取締役 葬祭事業本部長 宮崎 芳幸

# [財務・非財務ハイライト]

(百万円)	2013年9月期	2014年9月期	2015年9月期	2016年9月期	2017年9月期連結
売上高	8,919	9,527	10,205	10,594	11,352
売上原価率(%)	65.2	64.7	63.9	63.0	62.2
販売管理費率(%)	24.3	24.9	25.6	26.6	27.3
営業利益	939	992	1,077	1,094	1,190
経常利益	846	925	1,022	1,072	1,185
親会社株主に帰属する当期純利益	517	548	652	712	801
設備投資額	506	556	915	819	998
減価償却費	378	393	403	507	522
営業活動によるキャッシュ・フロー	805	1,150	1,177	1,180	1,406
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 717	△ 528	△ 876	△ 806	△ 998
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 288	△ 428	377	△ 742	△ 93
総資産	8,504	8,913	10,137	10,069	10,990
純資産	2,873	3,284	4,970	5,561	6,221
自己資本比率(%)	33.8	36.8	49.0	55.2	56.6
会館数(店)	68	73	79	86	94
直営(店)	36	39	43	47	51
FC(店)	32	34	36	39	43
葬儀件数[直営](件)	6,862	7,301	8,019	8,413	9,161
葬儀単価[直営](千円)	1,103	1,115	1,072	1,059	1,050
「ティアの会」会員数(人)	218,446	238,632	263,233	288,935	318,412
提携団体(団体)	446	526	628	689	759
従業員数(人)	279	321	348	361	414

※2017年9月期第3四半期より連結決算に移行  
 ※前期は連結決算を行っておりませんので、前年同期比は個別業績と比較  
 ※連結の記載が無い場合は個別業績を記載

## ① 業績

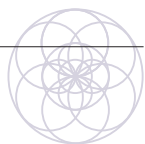
2017年9月期第3四半期より「株式会社愛共」の全株式を取得し、子会社化し連結決算に移行いたしました。2017年9月期の連結業績は前年同期比で増収増益となり、売上高は上場来11期連続の増収となり、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は6期連続の増益となりました。

## ② トピック

直営店の葬儀件数は、既存店が増加したのに加え新店稼働が寄与し、前年同期比8.9%増の9,161件となり、葬儀単価は祭壇単価の低下により、前年同期比0.9%減の105万円となりました。また、葬儀に関する様々な特典が受けられる、当社独自の会員制度「ティアの会」の会員数は前期末比2万9千人増加の31万8千人、「ティアの会」と同等のサービスが受けられる提携団体は、前期末比70団体増加の759団体となりました。

## ③ 中長期のインセンティブ導入について

当社は、取締役及び監査役を対象に、当社の中長期的な企業価値の向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主の皆様と一層の価値共有を進めることを目的に役員報酬制度の見直しを行い、2017年11月9日開催の取締役会において、譲渡制限付株式報酬制度の導入を決議いたしました。



## 財務体質の一層の強化を図り、計画的な投資でさらなる成長へ



取締役 財務本部長  
山本 克己

15年ほど前、当社は商機を捉えようと体力を上回る投資で業容拡大を図り、今日につながる成長の礎を築きました。その挑戦の甲斐もあって、近年は業績も堅調に、財務状況も安定的に推移しています。

さらに中期経営計画で掲げた200店体制や、その先の全国展開という目標にも、営業キャッシュフローに収まる投資でしっかり対応していけるよう、今後もより盤石な財務基盤の構築を目指していく考えです。

## ■ 会社概要

### 会社の概況(2017年9月30日現在)

社名 株式会社ティア  
 本社 〒462-0841  
 名古屋市北区黒川本通三丁目35番地1  
 TEL(052)918-8200(代)  
 FAX(052)918-8600  
 設立 1997年7月  
 代表者 代表取締役社長 富安 徳久  
 事業内容 葬儀・法要事業  
 フランチャイズ事業  
 従業員数 414名

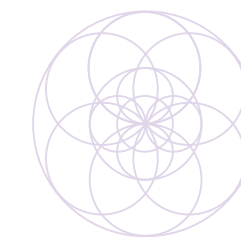
### 取締役及び監査役(2017年9月30日現在)

代表取締役社長 富安 徳久  
 専務取締役 岡留 昌吉  
 常務取締役 辻 耕平  
 常務取締役 宮崎 芳幸  
 取締役 山本 克己  
 取締役 眞邊 健吾  
 社外取締役 森 善良  
 社外取締役 小木曾 正人  
 常勤監査役 深澤 廣  
 社外監査役 稲生 浩子  
 社外監査役 出口 紘一

## ■ 株式の状況

### 株式の状況(2017年9月30日現在)

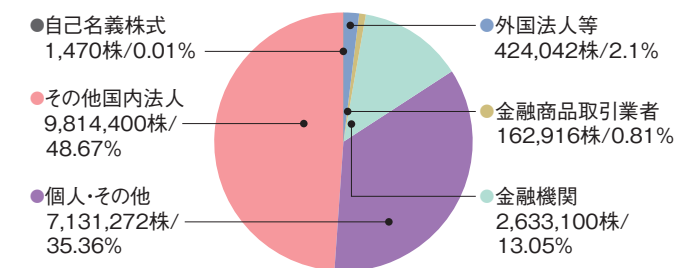
発行可能株式総数 72,800,000株  
 発行済株式の総数 20,167,200株  
 株主数 16,108名



### 大株主の状況(2017年9月30日現在)

	株主名	所有持株数(株)	持株比率(%)
1	株式会社夢現	7,792,000	38.63
2	日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	1,652,200	8.19
3	名古屋鉄道株式会社	1,280,000	6.34
4	富安 徳久	934,400	4.63
5	ティア社員持株会	345,100	1.71
6	深谷 志郎	264,000	1.30
7	日本マスタートラスト 信託銀行株式会社(信託口)	211,100	1.04
8	日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口5)	188,800	0.93
9	資産管理サービス信託銀行 株式会社(証券投資信託口)	187,000	0.92
10	花重美装株式会社	183,200	0.90

### 所有者別株式分布状況(2017年9月30日現在)



## [IRサイトのご案内]

当社IRサイトでは、決算短信や説明会資料などの各種資料をはじめ当社についてわかりやすくまとめた「すぐ分かるTEAR」や中期経営計画、株式情報などを掲載しております。

**主な内容**

- ・企業情報
- ・経営方針
- ・業績・財務
- ・ニュース
- ・IRイベント/IR資料室
- ・株式情報
- ・個人投資家の皆様へ

<http://www.tear.co.jp/company/>

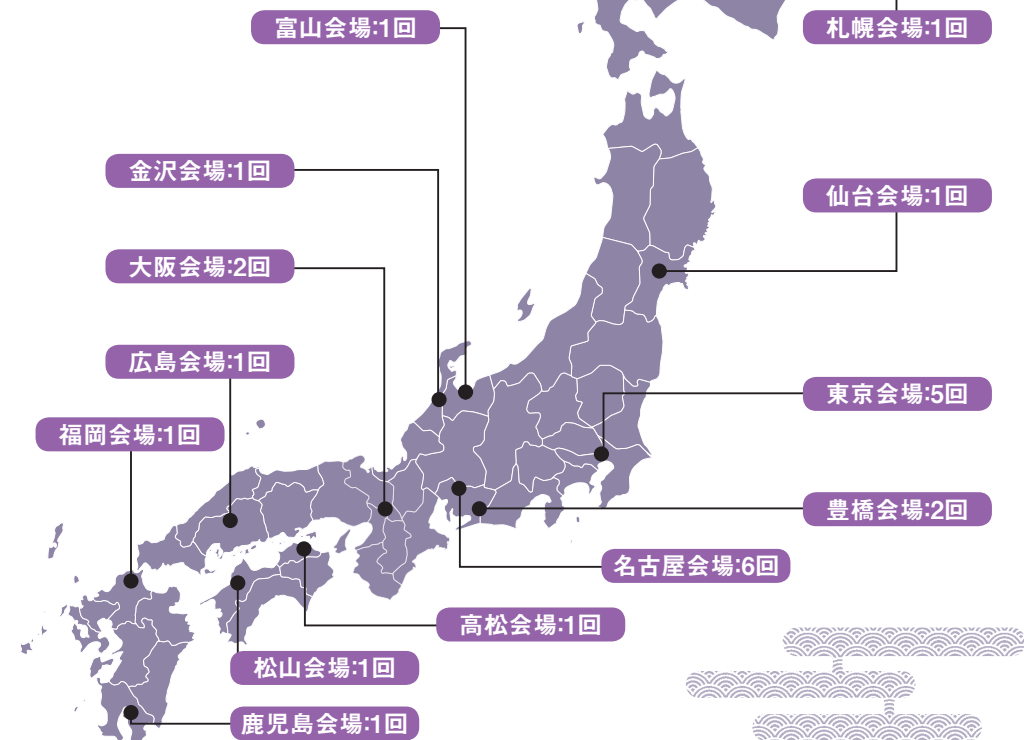
詳細情報は

ティア IR



## [ティアブランド価値向上に向けた取り組み]

当社の紹介のみならず、葬儀のことをより深く知ってもらうために、IR活動を積極的に実施しています。第21期においても、東京・名古屋・大阪に加え、地方都市を訪問し、13都市・24回の個人投資家向け会社説明会を開催いたしました。これからも、葬儀業界の理解と当社のことを全国で知っていただくために、IR活動を積極的に実施していきます。



### 命の授業

代表取締役である冨安は、CSR(企業の社会的責任)活動の一環として、小学校・中学校・高校の児童、生徒を対象に、命の尊さや感謝の大切さを伝える「命の授業」を行っています。これまで、名古屋市内のみならず、福島県や大分県の高校等、全国20校で「命の授業」を行い、参加した生徒からは「命のつながりに感謝したい」「一日一日を大切にしたい」「帰ったら両親に『ありがとう』を伝えたい」といった感想が寄せられています。



### かけがえのない“一期一会”を通じて文化を発信するティアならではのIR



常務取締役  
経営企画室長 兼  
管理本部管掌  
辻 耕平

事業や経営戦略のことだけでなく、葬儀や“終活”といった文化についての情報や考え方を発信する——それは、ティアだからこそできる特別なIR活動だと考えています。

現在、力を入れている地方都市でのIR活動では、時に参加者の方から心ごもったお手紙を渡されることもあります。そんな何にも勝る“一期一会”の感動を糧に、今後は会館出店だけでなく、IR活動でも全国制覇を達成したいと思っています。

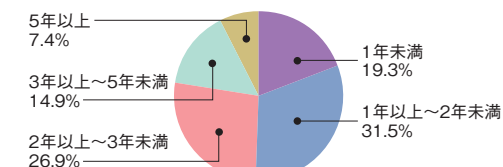
## [株主アンケート]

### 株主様の声をお伺いしました

今年も12,209名(2017年3月末)の株主様を対象にアンケートを実施いたしました。ご協力いただいた株主様は前回よりも約80名増の2,251名となり、返信率は18.4%となりました。株主の皆様にはお忙しいところご回答いただき、誠にありがとうございました。頂戴したアンケート結果を参考に、今後のIR活動の充実につとめてまいります。

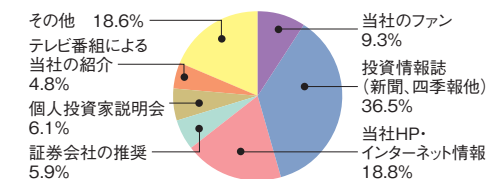
### 調査結果

#### Q1. 当社株式の保有期間についてお聞かせください。



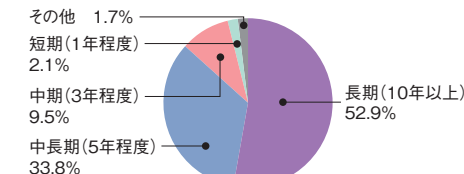
保有期間は「2年未満」が50.8%を占めており、積極的なIR活動などにより、新しい株主様に当社株式を保有していただいたことが窺えます。

#### Q3. 当社株式を購入・取得したきっかけをお聞かせください。



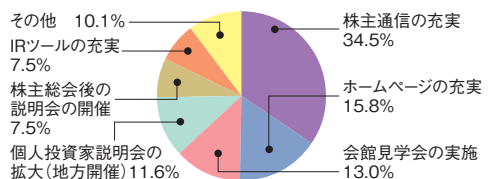
当社株式を購入・取得したきっかけとして、「新聞や四季報といった投資情報誌」が36.5%を占める一方で、「当社HP」や「インターネット情報」が18.8%を占めています。

#### Q2. 当社株式の保有方針をお聞かせください。



当社株式の保有方針では、「10年以上」保有する方針の株主様が52.9%を占めており、当社の企業価値向上を長期的な視点で応援して頂いていることが窺えます。

#### Q4. 今後のIR活動で希望することをお聞かせください。



希望するIR活動として、「株主通信の充実」が34.5%を占めており、当社と株主様をつなぐ大切なツールであることが窺えます。

### 頂いたご意見・ご要望

- ・祖父の葬儀の時対応が良かったから。(株式を購入したきっかけ)20代 男性
- ・社長のすばらしい理念に心打たれて。(保有方針を選択した理由)70代 男性
- ・社長の事業に対する情熱に惚れこんでます。(会社への期待)60代 男性
- ・義母の葬儀の時はお世話になりました。ありがとうございました。(会社への激励)50代 女性
- ・お米の優待が嬉しいです。(株主優待)30代 女性
- ・ホームページは項目毎に見やすくIRのメール配信もありがたいです。(IR・PR活動)40代 男性

### 総括

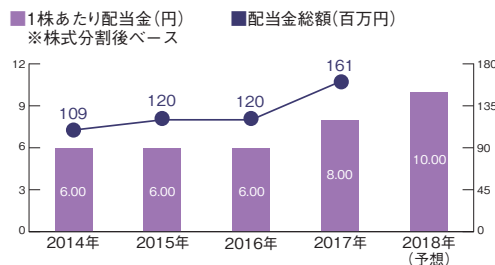
今回実施した株主アンケートからは、引き続き「株主通信」がIRツールとして重要であると再認識いたしましたので、更なる内容の充実に努めてまいります。また、「当社ホームページの充実」「インターネットでの情報発信」の重要性が高まっていることも窺いましたので、今以上の情報発信に努めてまいります。



# 株主インフォメーション

## 配当の状況

当社は、株主の皆様への利益還元を最大の重要な経営目標としております。そのためには1株あたりの利益水準を一層高めることに注力し、財務体質の強化と将来の事業拡大に必要な内部留保及びそれらの効果による株主資本利益率(ROE)の向上などを総合的に判断した上で、今後の配当政策を決定する方針であります。また、2017年9月期の年間配当金は1株につき8円、2018年9月期配当予想は10円を予定しています。



## 株主優待のご案内

毎年9月30日現在の株主名簿に記録された100株以上保有の株主様を対象といたします。



株主様の保有株式数	ご優待内容
100株以上 1,000株未満	お米 3kg
1,000株以上 3,000株未満	お米 5kg
3,000株以上	お米 10kg

## 株主メモ

事業年度 毎年10月1日から翌年9月30日まで  
 定時株主総会 毎年12月  
 期末配当金受領株主確定日 毎年9月30日  
 中間配当金受領株主確定日 毎年3月31日  
 株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社  
 特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
 東京都府中市日鋼町1-1  
 TEL 0120-232-711(通話料無料)  
 郵送先 〒137-8081  
 新東京郵便局私書箱第29号  
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

上場証券取引所

東京証券取引所 市場第一部  
 名古屋証券取引所 市場第一部  
 電子公告 URL <http://www.tear.co.jp>ただし、事故その他やむを得ない事由により電子公告によることができないときは、日本経済新聞に掲載する方法により行う。

公告の方法

## IRメール配信サービス

Eメールアドレスをご登録いただいた方へ、株式会社ティアのニュースリリース、IRニュースをEメールでお知らせいたします。当社ホームページからご登録ください。



<http://www.tear.co.jp/company/>

## [ TVCM のご案内 ]

現在、当社代表取締役社長富安が“葬儀大臣”として出演するTVCMが東海エリアで放映されています。本CMは国会を真似たセットを造り、“葬儀大臣”に扮した富安が当社の戦略である「葬儀価格の完全開示」について訴えています。



ティア

[www.tear.co.jp](http://www.tear.co.jp)



**TEAR**  
ティア

株式会社 ティア

〒462-0841  
 名古屋市北区黒川本通三丁目35番地1  
 TEL:052-918-8200(代表)

UD  
FONT

