

会社概要

社名	株式会社ティア
本社所在地	名古屋市北区黒川本通3丁目35番地1
URL	http://www.tear.co.jp
代表取締役社長	富安 徳久
資本金	11億8,400万円（2018年9月末現在）
社員数	475名（2018年9月末現在）
発行済株式総数	20,209,700株（2018年9月末現在）
上場市場	東証第一部、名証第一部
株式の売買単位	100株
単元株主数	17,286名（2018年9月末現在）
関連会社	株式会社愛共（資本金 3百万円）



葬儀会館ティア

当社のプロフィール

- 1 当社グループは、「日本で一番『ありがとう』と言われる葬儀社」を目指し、1997年7月に愛知県名古屋市で創業いたしました。直近の業績（2018年9月期連結）につきましては、売上高で123億円、経常利益は13億円、当期純利益は8億円であります。
- 2 2006年6月に名古屋証券取引所セントレックスに株式公開し、2008年9月に名古屋証券取引所市場第二部に上場市場を変更いたしました。また、2013年6月に東京証券取引所市場第二部へ上場し、2014年6月には東京証券取引所、名古屋証券取引所の市場第一部にそれぞれ上場いたしました。
- 3 当社グループは、顧客満足度の向上を図るために「徹底した人材教育によるサービスの向上」「明瞭な価格体系による葬儀費用の明確化」「ドミナント出店による利便性の向上」を戦略の基本方針とし、直営・フランチャイズ出店による徹底した差別化戦略を展開しております。
- 4 葬儀専用会館「ティア」の展開の状況といたしましては、直営会館を52店、葬儀相談サロン5店、フランチャイズは事業会社10社が45店を展開し、これにより愛知県、岐阜県、三重県、大阪府、和歌山県、埼玉県、神奈川県、茨城県、東京都の1都1府7県に102店（2018年9月末現在）となりました。
- 5 2017年5月16日付で、湯灌サービスを担う株式会社愛共（有限会社から株式会社へ商号変更）の全株式を取得して子会社化いたしました。

沿革

1997年 7月	愛知県名古屋市で創業。
1998年 1月	第1号となる葬儀会館「ティア中川（名古屋市中川区）」を開設。以来、名古屋市内を中心とした出店を進めながら、一貫して「葬儀価格の完全開示」と「適正な葬儀費用」を提唱。
2004年10月	葬祭フランチャイズ事業を開始。
2006年 3月	第19号店となる「ティア門真（大阪府門真市）」開設により関西進出を果たす。
2006年 6月	中部圏の葬祭企業として初めて、名証セントレックスへ上場。
2008年 9月	名証第二部に市場変更。
2012年 9月	関東で初店舗となる「ティア越谷（埼玉県越谷市）」を開設。
2013年 6月	東証第二部上場。
2014年 6月	東証第一部・名証第一部上場。
2015年 9月	年間売上高100億円を達成。
2016年 8月	東京都内での初出店となる葬儀相談サロン日暮里オープン
2017年 5月	株式会社愛共を子会社化し連結決算に移行。
2018年 8月	直営・フランチャイズ出店100店舗を達成。

業績の推移

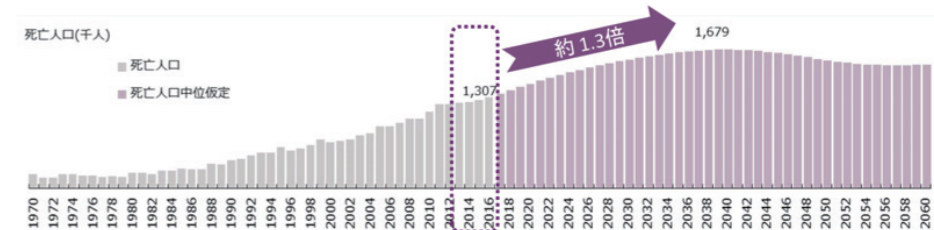
	2014年9月	2015年9月	2016年9月	2017年9月連結	2018年9月連結	2019年9月(予想)
売上高	9,527	10,205	10,594	11,352	12,311	12,885
営業利益	992	1,077	1,094	1,190	1,323	1,100
経常利益	925	1,022	1,072	1,185	1,300	1,060
当期純利益	548	652	712	801	896	700
1株当たり当期純利益(円)	30.07	32.96	35.31	39.72	44.39	34.64
1株当たり配当金(円)	12.00	6.00	6.00	8.00	10.00	11.00

※連結業績予想の「1株当たり当期純利益」は、2018年9月30日現在の発行済株式数にて算定しております。 ※連結の記載が無い場合は個別業績を記載しております。 単位：百万円
※「1株当たり配当金」は株式分割の影響は考慮せず、実際の配当金の額を記載しております。 ※連結業績の当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を記載しております。

業界環境

葬儀に関する潜在的需要は人口動態を背景に増加傾向で推移しており、ピークと見られる2040年には現在の約1.3倍の水準にまで拡大すると予想されております。さらにピーク以降、死亡人口は減少傾向となりますが、それでも現在の約1.2倍の水準で推移すると予想されております。葬儀単価におきましては、核家族化や葬儀規模の縮小等により低下傾向で推移しております。

【死亡人口・予測の推移】 ※厚生労働省 2017.9 公表



葬儀業界の新たな潮流では、「家族葬や直送といった儀式の多様化による葬儀単価の低下」「大手葬儀社の営業エリア拡大と異業種からの業界参入による競争激化」「高齢化社会におけるインフラとしての葬儀社の役割」といった課題が顕在化しております。また、死亡人口の増加を背景に葬儀件数も増加しており、これに伴い葬儀に関する相談件数も多く寄せられております。この内容を見ると「葬儀の見積書がもらえない」「請求が高額」等であり、最近では「低価格の葬儀を依頼したが、十分なサービスが得られなかった」という声も寄せられており、当社としましては、葬儀業界における新たな潮流への対策を講じると共に、サービス業として今以上に質を高めていく必要があると判断しております。

中期経営計画

当社グループは中長期目標であります会館数200店体制の実現とその後の持続的な成長を目指すべく、中部地区で新規出店を加速し経営基盤の更なる強化を図ると共に、関東地区、関西地区での収益化と出店を加速する体制を整備する局面であると判断しております。そこで、当社グループといたしましては、「オンリーワンブランド“ティア”」のスローガンのもと、2021年9月期を最終年度とする中期経営計画を策定し、図の4項目のテーマを推進してまいります。計画最終年度となります2021年9月期は、直営会館の葬儀件数12,738件、売上高146億円、経常利益13億円を計画しております。

オンリーワンブランド“ティア”のスローガンのもと、中長期目標200店体制の実現とその後の持続的な成長を目指す

新規	① 直営会館と葬儀相談サロンの出店加速とフランチャイズにおける計画的な出店	③ 葬儀付帯業務の更なる内製化とM&Aに係る基準の明確化
既存	② 既存会館のユーザビリティの向上とWEBマーケティングの強化	④ 計画的な人材確保と教育体制の強化
	外部	内部

〈お問い合わせ〉株式会社ティア 経営企画室

電話番号：052-918-8254（ダイヤルイン） FAX：052-918-8600 E-mail：ir-information@tear.co.jp

この会社案内の内容については、株式会社ティアの文責によって作成したものです。投資のご判断は、ご自身の責任でお願いいたします。