

# 株式会社ティア

## 第19期 株主通信

(2014年10月1日～2015年9月30日)

日本で一番「ありがとう」と  
言われる葬儀社を目指して

# TEAR

ティア

(証券コード 2485)



桜井 康海  
マスターセレモニーディレクター

「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。

伊豫田 努  
第19期 最優秀セレモニーディレクター

年に一度、最も活躍したスタッフを  
「最優秀セレモニーディレクター」  
として表彰しております。

# コーポレートメッセージ

最期の、ありがとう。

葬儀  
会館  
**TEAR**  
ティア

参列される方、お一人おひとり、それぞれが、故人様へさまざまな想いを抱かれています。  
もう会うことのない寂しさ、叶えられなかった約束への心残り、頼るべき存在を失った悲しみ…。

そして、良かったこと、そうでなかったこと、  
さまざまな思い出が、心の中をかけめぐらしましょう。

それでも、ティアは信じます。

たった一度しかない人生を終えられた人の一生を振り返るとき、そこに、ともに同じ時代を生き、  
ともに過ごしてくれたことへの感謝の言葉がきっと  
自然にこみ上げてくることを。

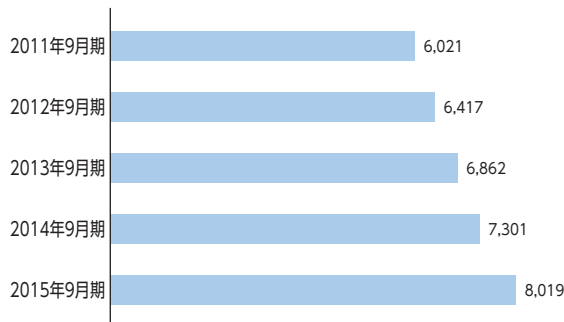
「ありがとう。」

参列されたすべての方々が、その、最期の想いをしっかりと伝えられるご葬儀とさせていただくことが、ティアの使命です。

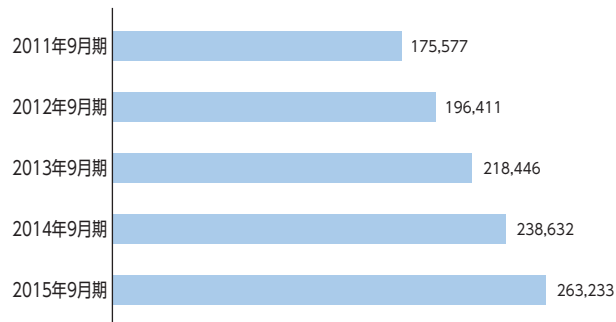
そのために、ティアは、ご遺族のお話をていねいにお聞きすることからはじめます。そして、生前の故人様に想いをはせ、  
ご遺族の望まれるかたち、故人様の最期にふさわしいご葬儀となるよう全力で取り組みます。

二度とない最期の大切な時間、悔いを残されることのないよう、私たち一人ひとりが、培ってきたすべての知識を活かし、  
故人様を想う心をこめて、一つひとつのご葬儀を務めさせていただきます。

葬儀件数 (単位：件)



「ティアの会」会員加入累積数 (単位：口)



# ごあいさつ

## 第19期は「新生ティア」をスローガンに掲げ 7項目の戦略テーマを推進し、売上高100億円を達成いたしました。

株主の皆様には格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

当事業年度におきましては、直営4店、フランチャイズ2店を開設し、期末会館数は79店となりました。また、葬儀ニーズの多様化に対応するために既存会館2店の改装工事を行い、小規模葬儀に対応した設備を増設いたしました。また、経費面では取扱商品や仕入単価の見直しや葬儀に付帯する一部の業務の内製化に取り組み、更に積極的な人材確保や、知名度の浸透を図る販売促進等も実施いたしました。

業績面では、葬儀施行件数が8,019件となり売上高は102億5百万円(前期比7.1%増)、営業利益は10億77百万円(同8.6%増)、経常利益では10億22百万円(同10.5%増)、当期純利益は6億52百万円(同19.0%増)となりました。

なお、当事業年度における期末配当金につきましては、1株当たり3円とし、中間配当金を含む年間配当金を6円とさせて頂きましたので、ご報告申し上げます。

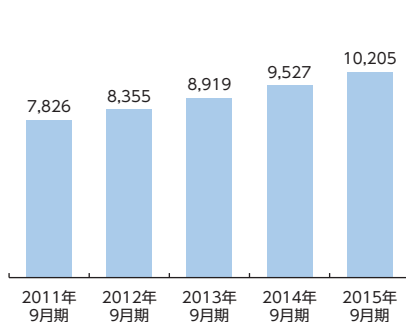
今後も「日本で一番『ありがとう』と言われる葬儀社」を目指してまいります。株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



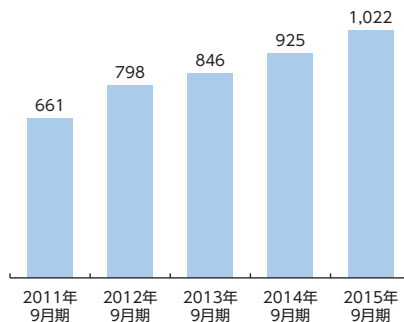
株式会社ティア 代表取締役社長

高橋 孝徳

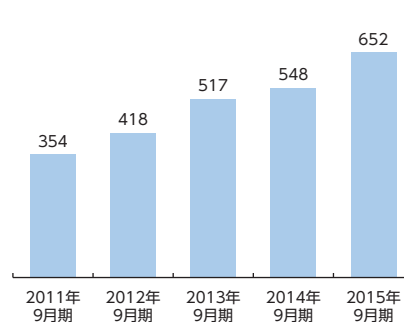
売上高 (単位：百万円)



経常利益 (単位：百万円)



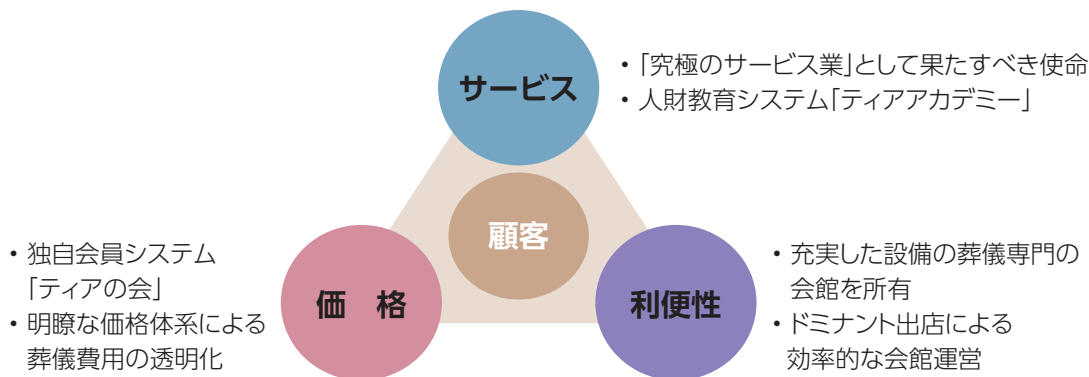
当期純利益 (単位：百万円)



# 戦略の基本方針と会館ネットワーク

当社は「①徹底した人財教育によるサービスの向上」「②明瞭な価格体系による葬儀費用の明確化」「③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ております。

三つの戦略を基本方針とし直営・FC出店により他社との差別化を推進



中長期目標200店体制に向けて、中部地区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

【新規】

### 3. 戦略的な商品開発とM&Aの推進

**商品戦略**：TLCの機能拡大による商品調達の多様化や一部業務の内製化等により原価低減を推進

**M&A戦略**：M&Aを第3の成長エンジンと出来るように社内体制を整備

### 1. 利益成長を持続させつつ継続的な会館出店とフランチャイズ事業の業容拡大の推進

**ドミナント戦略**：関東地区、関西地区でのドミナント展開に向けて、中部地区で経営基盤の強化を図る

**FC戦略**：神奈川県、茨城県への進出と早期の立ち上げを行うと共に、太平洋ベルトラインを重点開発エリアと位置づけ、新規クライアントの提案営業を推進

【既存】

### 4. 中長期を見据えた人財の確保、育成の推進

**人財戦略**：中長期の計画に基づいた人財採用、人事処遇制度を整備、葬儀に関する専門的な知識を有する「マスターセレモニーディレクター」の育成

### 2. 業界環境の変化に対応した営業施策とブランド力の向上の推進

**営業戦略**：新サービスの開発と、コンタクトセンターにおけるユーザビリティの向上を図ると共に、既存会館の改装も計画的に実施

**ブランド戦略**：PR、IR活動を継続的に実施し、日本全国を対象として当社の知名度と認知度の向上に努める

【内部】

【外部】

オンリーワンブランド“ティア”のスローガンのもと、中期経営計画を策定

## ドミナント出店による 葬儀会館ティアのネットワーク

第19期は直営4店、FC2店を開設。期末会館数は79店となり、お客様の利便性を更に向上しています。

新規直営4店

- ・ティア滝ノ水(名古屋市緑区)
- ・ティア岩塚(名古屋市中村区)
- ・ティア津島(愛知県津島市)
- ・ティア小牧中央(愛知県小牧市)

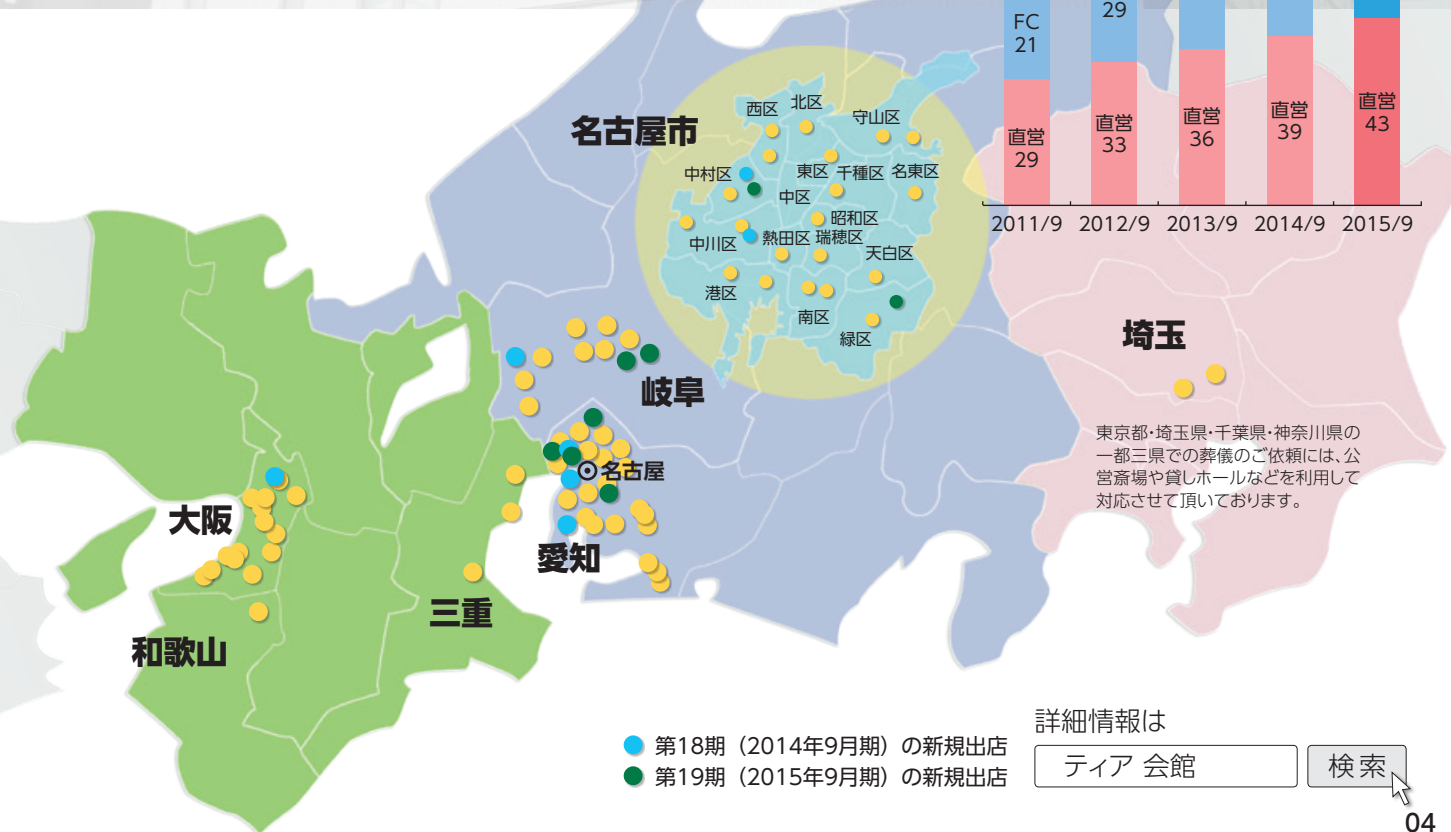
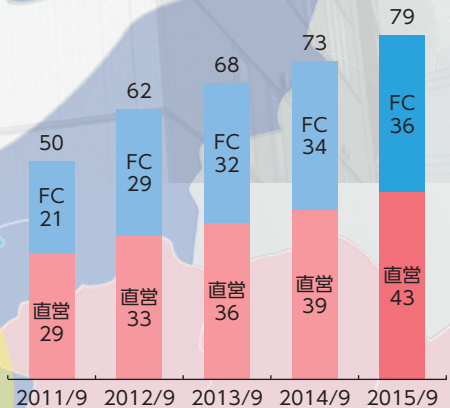
新規フランチャイズ2店

- ・ティア那加(岐阜県各務原市)
- ・ティア蘇原(岐阜県各務原市)



「ティア滝ノ水」オープンの様子

## 会館数の推移 (単位: 店)

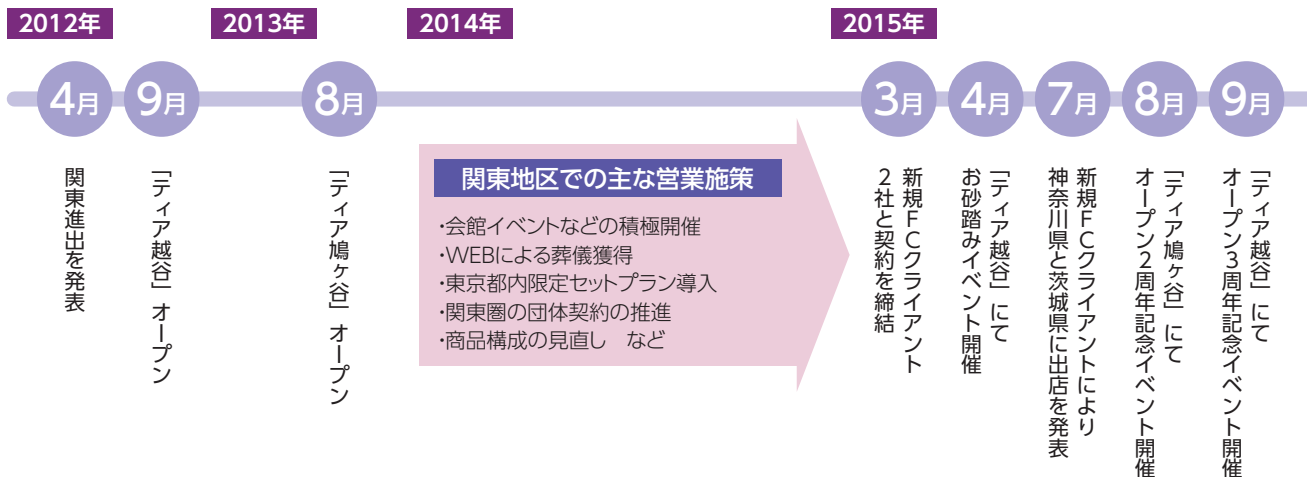


- 第18期 (2014年9月期) の新規出店
- 第19期 (2015年9月期) の新規出店

詳細情報は

# 関東地区の取り組みと今後の展開

2012年、当社初となる関東地区の会館「ティア越谷」をオープンしました。それから3年、これまでの道のりと今、そして今後の見通しについてお伝えします。



## 関東進出を決定した背景

関東地区での出店に至った背景としては、2009年、「カンブリア宮殿」(テレビ東京系)で当社を取り上げて頂き、全国から多くのお問合せを頂いたことがあります。その後も数々のテレビ番組で当社を取り上げて頂き、当社の知名度が中部地区だけでなく、全国的に高まってきたと言える状況でした。そこで、新しい市場を開拓するには絶好の機会であると考え、関東進出を決定しました。

出店する土地の選定には時間を要しましたが、駅や市役所から近く、通りに面した大変良い場所を埼玉県越谷市で見つけることができました。そこで、「ティア越谷」を旗艦店として出店しました。



「ティア越谷」オープン日 会館にて

## 「ティア越谷」の収益化とFCによる関東地区への出店

「ティア越谷」では、関東地区独自の様々な営業施策を積極的に実施しています。関東地区全体での黒字化にはまだ時間がかかるものの、これらの施策が功を奏し、「ティア越谷」ではオープンから3年目となる2015年9月期、単年度黒字となりました。また、「ティア鳩ヶ谷」では葬儀件数が月を追うごとに増えつつあります。

フランチャイズ(FC)事業では、新規に契約を締結したクライアント2社により、2015年11月に神奈川県大和市へ、2016年1月に茨城県土浦市へ出店することを決定いたしました。



神奈川県1号店となる「ティア相模大塚」

## スタッフインタビュー

関東地区を統括する関東事業部 近藤事業部長と「ティア越谷」の藤井支配人に、これまでの関東地区での取り組みについて、聞きました。

### Q . 最初に関東で営業活動を始めたときはどのように感じましたか？

近藤事業部長(以下㊟) 私がいた愛知県三河地方の会館では、既にティアは地元根付いており、どのような営業活動が有効かわかっていました。しかし、関東地区では今までの手法が通用しなかったため、いろいろなことを試しました。少しやってみて何か違う、と感じたらすぐに新しい営業施策をどんどん試しました。



関東事業部 近藤事業部長

藤井支配人(以下㊤) 「ティア越谷」近隣の葬儀社も他社をよく研究されていて、自社の特色をそれぞれ持っていたので、「ティア越谷」の売りを作らなければ、と思いました。

### Q . 最近では埼玉県外からの依頼も増えてきているのですか？

㊤ はい。一都三県の葬儀に対応しており、都内全域の式場と提携もしているため、東京や横浜からの依頼が増えてきています。ティアの会館ではなく公共の斎場などで葬儀を行うのですが、そういった依頼が当初の5倍以上は増えました。



ティア越谷 藤井支配人

### Q . 関東に来た頃と今とで変わったと感じる箇所はありますか？

㊟ 初めて来た頃は何日も葬儀施行がないこともありましたが、この2年で葬儀件数は増えました。件数は増えても、ご遺族に寄り添い一件一件丁寧な施行を心がけることは変わりません。

## トピックス1

### 「お砂踏みイベント」と「オープン周年記念イベント」開催

2015年4月18日、19日と2日間にわたり、「ティア越谷」で「お砂踏みイベント」を開催しました。『お砂踏み』とは四国八十八ヶ所霊場各札所からそれぞれ集めた“お砂”を札所と考え、“お砂”を踏みながらお参りすることで。今回の「お砂踏みイベント」は、お客様の「お遍路に興味はあるが、地理的、体力的に難しい」という声にお応えしようと実施されました。当日は小さいお子様を連れてご家族やご夫婦の方などが大勢来られ、興味深くお参りしている様子でした。

8月23日には「ティア鳩ヶ谷」、9月13日には「ティア越谷」にて、「オープン周年記念イベント」を行いました。当日は「ありがとう大感謝祭」と称して様々な企画を実施しました。テレビやラジオ等様々なメディアで活躍中の浄土宗光琳寺副住職 井上 広法さんなどの特別ゲストをお招きした「特別法話会」のほか、「遺影写真撮影会」などが行われました。



「お砂踏みイベント」の会場

# 株主アンケートとIR活動

## 株主様の声をお伺いしました

2015年6月、当社初となる株主アンケートを実施し、株主様からご意見を頂きました。皆様にはお忙しいところご回答頂き、誠にありがとうございました。ここにアンケート結果の一部をご報告させていただきます。

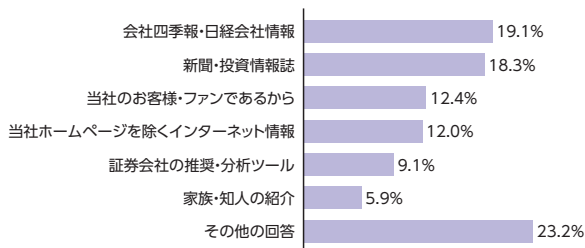
### — 調査結果 —

#### アンケートの概要

- 調査対象  
全株主 8,781名
- 調査方法  
ハガキによる調査(2015年6月5日に発送)
- 回答数  
1,821通(返送率 20.7%)

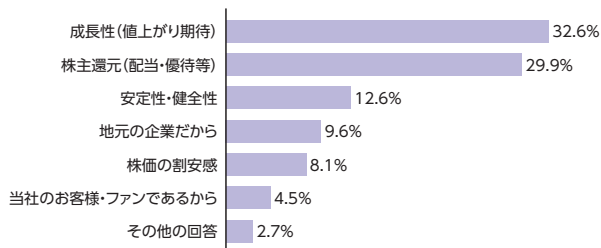
#### Q.1 当社株式を購入または取得されたきっかけをお聞かせください(複数回答可)。

企業情報誌や投資情報誌をきっかけにという方が合計で37%を占めています。



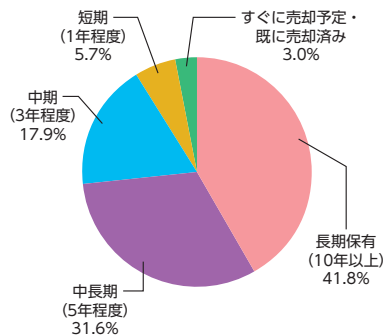
#### Q.2 当社株式を購入または取得された理由をお聞かせください(複数回答可)。

最も多かった理由が「成長性」で3割を超え、次いで「株主還元」となっています。



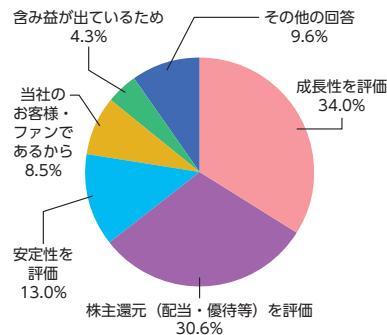
#### Q.3 当社株式の今後の保有方針をお聞かせください。

5年以上株式を保有する方針の方が7割を超えています。



#### Q.4 Q.3の保有方針を選択した理由をお聞かせください(複数回答可)。

「成長性を評価」がトップで34%となり、次いで「株主還元を評価」となっています。





## — 自由記述 —

### 頂いたご意見・ご要望

- ・株主優待を続けてほしい。(60代女性)
- ・テレビで社長のファンになった。(60代女性)
- ・個人投資家説明会に参加し、社長の熱意に感動し、即株式を購入しました。(60代男性)
- ・甲信越地方にも進出していただきたい。(30代女性)
- ・神戸でもIR・個人投資家向け会社説明会をしてほしい。(50代男性)
- ・母がティアでお世話になりました。とても良い家族葬でした。応援しています。(60代女性)

### (総括)

株主アンケートの結果から、当社の成長性や安定性を評価している株主様が多く、将来に対しても成長を期待するご意見が多く寄せられていました。当社としましては、頂戴した株主様の期待に応えられるように業容の拡大に努めます。

また、株式を保有するきっかけとして「個人投資家向け説明会に参加した」「TV番組を見て」といった回答が多く、改めてPR・IR活動の重要性を強く認識しましたので、これからも積極的にPR・IR活動を実施していきます。

## 個人投資家向け説明会

### 2015年9月期

2014年	10月	11日	東海東京証券 土曜講演会 (名古屋)
	11月	11日	決算説明会 (アナリスト向け)
	12月	20日	日本経済新聞社主催 第12回中部地区個人投資家向け会社説明会 (名古屋)
2015年	1月	15日	いちよし証券 営業社員向け会社説明会 (東京)
		30日	野村IR 合同IRセミナー (東京)
	2月	3日	SMBC日興証券 赤羽支店IR (東京)
		22日	大和IR 個人投資家向け説明会 (札幌)
		26日	野村IR 合同IRセミナー (名古屋)
		28日	大和IR 個人投資家向け説明会 (大阪)
	3月	8日	大和IR 個人投資家向け説明会 (東京)
		13日・14日	東証IRフェスタ2015 (東京)
	4月	14日	野村証券 仙台支店セミナー (仙台)
		25日	野村IR 合同IRセミナー (東京)
	5月	16日	東海東京証券 土曜のかしこい投資セミナー (岡崎)
		19日	第2四半期決算説明会 (アナリスト向け)
		23日	野村IR 合同IRセミナー (東京)
		27日	野村証券名古屋駅前支店セミナー (名古屋)
		31日	大和IR 個人投資家向け説明会 (福岡)
	6月	4日	名証IRセミナー in 名古屋 (名古屋)
	7月	4日	日興IR 個人投資家向け合同IR説明会 (大阪)
		11日	野村IR 個人投資家向け説明会 (東京)
		24・25日	名証IRエキスポ2015 (名古屋)
	8月	6日	野村IR 合同個人投資家向けセミナー (東京)
		8日	日興IR 個人投資家向け合同IR説明会 (名古屋)
		28・29日	日経IR・投資フェア2015 (東京)
	9月	9日	大和IR 個人投資家向け説明会 in 広島

## トピックス2 「命の授業」

この度学校からのご依頼を頂き、2015年6月に愛知県豊橋市内の小学校2校、福島県立只見高等学校にて、当社社長 富安が全校生徒を対象に講演を行いました。

この講演は「命の授業」と題し、当社社長 富安が「命の尊さ」「ありがとう」の大切さ「自立する意味」などをテーマに生徒たちに対して語りかけています。

講演後、生徒たちからは「もう他人と比較するのはやめることにします」「人の役に立てる人間になれるよう努力したい」といった感想が聞かれました。



福島県立只見高等学校での「命の授業」の様子

## 貸借対照表(要旨)

(単位: 百万円)

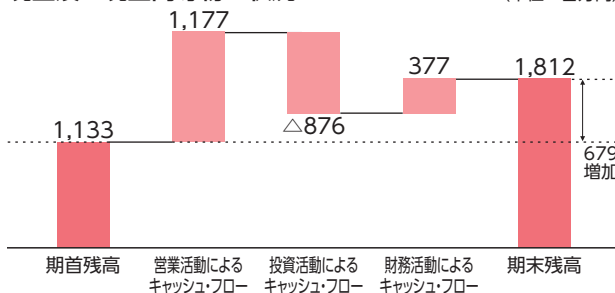
科目	期別	
	第19期 2015年9月30日現在	第18期 2014年9月30日現在
<b>【資産の部】</b>		
流動資産	2,334	1,633
固定資産	7,802	7,279
有形固定資産	6,269	5,789
無形固定資産	225	140
投資その他の資産	1,307	1,349
資産合計	10,137	8,913
<b>【負債の部】</b>		
流動負債	2,481	2,430
固定負債	2,685	3,198
負債合計	5,166	5,628
<b>【純資産の部】</b>		
株主資本	4,970	3,284
資本金	1,159	580
資本剰余金	793	214
利益剰余金	3,017	2,489
自己株式	△0	△0
評価・換算差額等	0	0
純資産合計	4,970	3,284
負債・純資産合計	10,137	8,913

(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

## キャッシュ・フローの状況

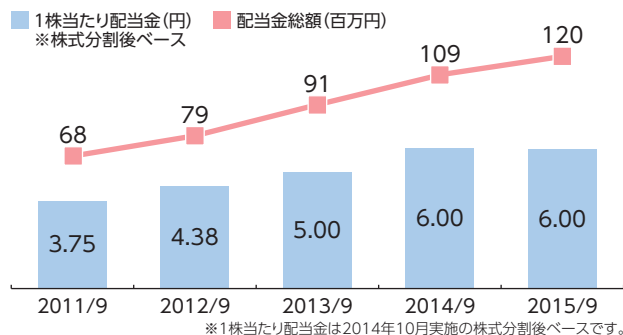
### 現金及び現金同等物の状況

(単位: 百万円)

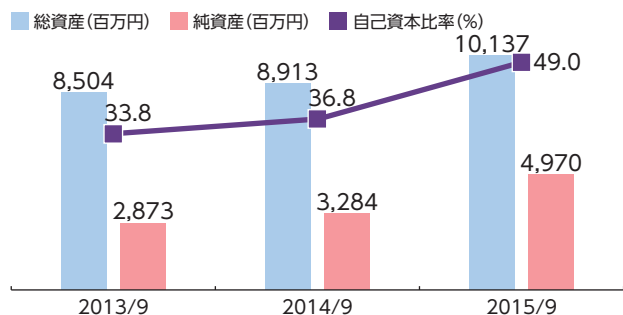


(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

## 配当の状況 1株当たり配当金と配当金総額の推移



## 総資産/純資産/自己資本比率



## トピックス3 売上高100億円達成

当社は1997年の創業以来、順調に業容を拡大し、2006年に売上高46億円、経常利益2億円で中部圏の葬祭業としては初めて、名証セントレックスに上場しました。2008年には名証2部へと市場を変更し、昨年は売上高95億円、経常利益9億円で東証1部、名証1部への上場を果たしています。2015年9月期の売上高は102億円、経常利益は10億円となり、売上高100億円を達成いたしました。

# 会社概要

## 会社の概況 (2015年9月30日現在)

社名 株式会社ティア  
 資本金 11億5千万円  
 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  
 取引銀行 三菱東京UFJ銀行  
 みずほ銀行  
 リソナ銀行  
 名古屋銀行  
 大垣共立銀行

事業内容 葬儀・法要事業  
 フランチャイズ事業

## 取締役および監査役 (2015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	古賀 一規
常勤監査役	深澤 廣
監査役	稲生 浩子
監査役	出口 紘一

# 株式の状況

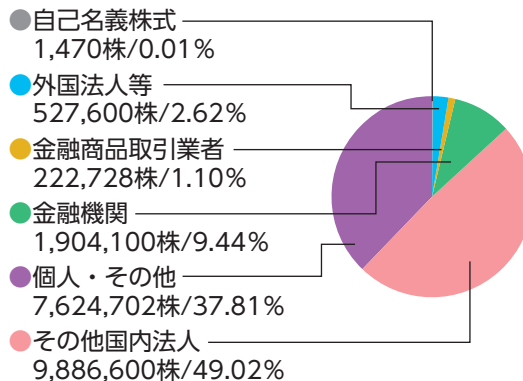
## 株式の状況 (2015年9月30日現在)

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 ……………12,027名

## 大株主の状況 (2015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)	1,289,500	6.39
3 名古屋鉄道株式会社	1,280,000	6.34
4 富安 徳久	923,700	4.58
5 ティア社員持株会	343,800	1.70
6 深谷 志郎	264,000	1.30
7 花重美装株式会社	183,200	0.90
8 日本マスタートラスト 信託銀行株式会社 (信託口)	170,500	0.84
9 在間 文人	162,800	0.80
10 モルガンスタンレー MUFG証券株式会社	140,400	0.69

## 所有者別株式分布状況 (2015年9月30日現在)



## 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 特別口座の 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同 連 絡 先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL 0120-232-711 (通話料無料)
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
公告の方法	電子公告 公告掲載URL <a href="http://www.tear.co.jp">http://www.tear.co.jp</a> 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。

### (ご注意)

1. 株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 特別口座に登録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

## 株主優待のご案内

毎年9月30日現在の株主名簿に登録された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

## IRサイトが新しくなりました

2015年9月25日、新しいIR・企業サイトを公開いたしました。新サイトでは市場の動向、中期経営計画など、様々な情報をご提供しています。ぜひご覧ください。

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



# 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)  
URL: <http://www.tear.co.jp/>

UD  
FONT

