

「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)

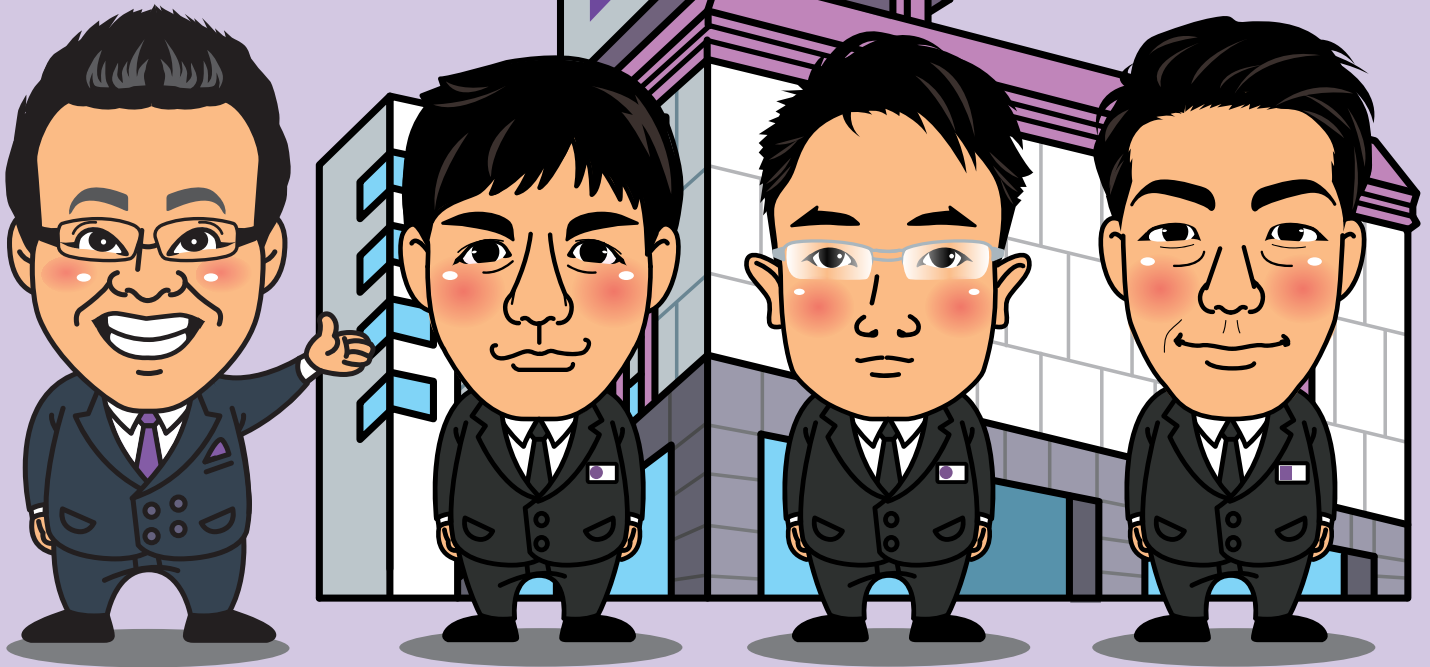
株式会社ティア

第20期 株主通信

(2015年10月1日～2016年9月30日)



「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。



岸 洋介
マスターセレモニーディレクター005
第13回ティア検定試験合格

佐藤 慶太
マスターセレモニーディレクター006
第13回ティア検定試験合格

打田 嗣征
第20期 最優秀会館「ティア西枇杷島」支配人

年間予算を達成した会館の中から、
最も営業活動が優秀であった会館を
「最優秀会館」として表彰しております。

ごあいさつ

最期の、ありがとう。

葬儀
会館 **TEAR**
ティア



代表取締役社長

星野 昌徳

第20期は「オンリーワンブランド“ティア”」の スローガンのもと、フランチャイズで神奈川県、 茨城県に進出し、「葬儀相談サロン」により 東京都内への進出も果たしました。

事業概況について

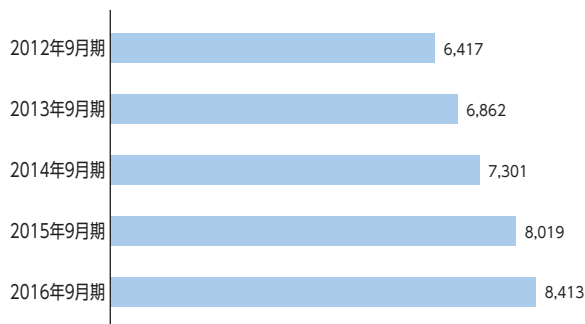
株主の皆様には格別のご支援を賜り厚く御礼申し上げます。

当事業年度におきましては、直営会館として愛知県下に3店を開設したのに加え、東京都内向けの新たな出店モデルとして「葬儀相談サロン ティア日暮里」を開設いたしました。フランチャイズでは神奈川県、茨城県へ初進出を果たした会館を含み3店を開設し、これにより直営47店、フランチャイズ39店の合計86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「ティア緑」の改修工事を行い、小規模葬儀に対応した設備を増設いたしました。経費面では取扱商品や仕入単価の見直しによる原価低減を進める一方、中長期の出店を見据えた人材の確保や、新基幹システムの稼働に伴う経費等が増加いたしました。

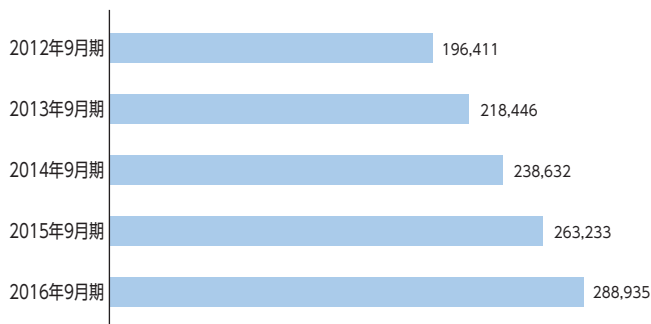
業績面では、葬儀施行件数が8,413件となり売上高は105億94百万円(前期比3.8%増)、営業利益は10億94百万円(同1.6%増)、経常利益では10億72百万円(同4.8%増)、当期純利益は7億12百万円(同9.2%増)となりました。

なお、当事業年度における期末の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。

葬儀件数 (単位：件)



「ティアの会」会員加入累積数 (単位：口)



中期経営計画について

当社は中長期目標であります会館数200店体制の実現を目指すべく、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する局面であると判断しております。また、直営・フランチャイズによる中長期の出店方針に加え、「業界環境の変化に対する認識の共有と対応方針」「中長期目標を達成すべく将来に向けた取り組み」「現在の課題と戦略の基本方針のブラッシュアップ」を推進していかなければなりません。さらに、企業価値を高め、株主共同の利益を確保・向上させる取り組みも必要であると判断しております。

そこで、当社としましては、「オンリーワンブランド“ティア”」のスローガンのもと、ローリング方式により中期経営計画を策定し、「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」「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」「3. 戦略的な商品開発とM&A」「4. 中長期を見据えた人材の確保、育成」の4項目のテーマを設け、7つの戦略を推進してまいります。

「命の授業」について

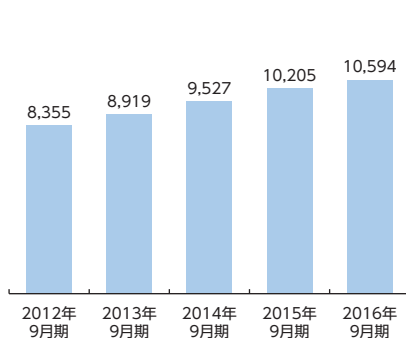
私が葬儀社で働いてきたこれまでの経験を基に、「命の授業」と題し、小学校、中学校、高等学校の児童・生徒を対象に「命の尊さ」「感謝の大切さ」に対する講演を実施しております。これまで、愛知県下の小学校2校、中学校8校で開催したのに加え、福島の高等学校や看護専門学校でも実施いたしました。「命の授業」では、私の経験を踏まえ「ご先祖との繋がり」「誰かのために使う時間」について話しており、参加した生徒からは「今まで以上に命を大切にしたい」「一日一日の大切さを知った」といった感想が多く寄せられております。これからも、この「命の授業」の活動を続けていきたいと考えております。

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。

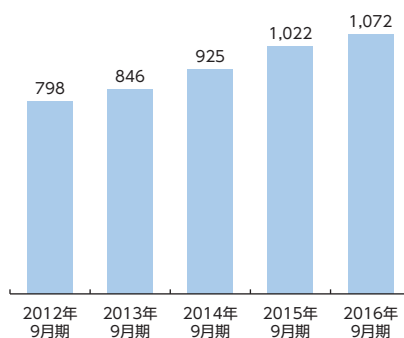


東三河看護専門学校での「命の授業」の様子

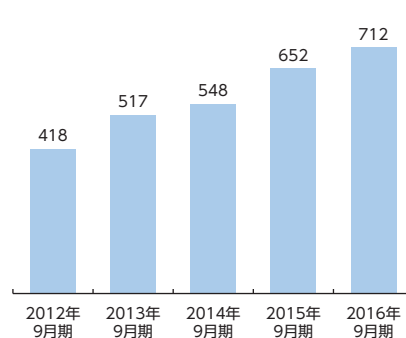
売上高 (単位：百万円)



経常利益 (単位：百万円)

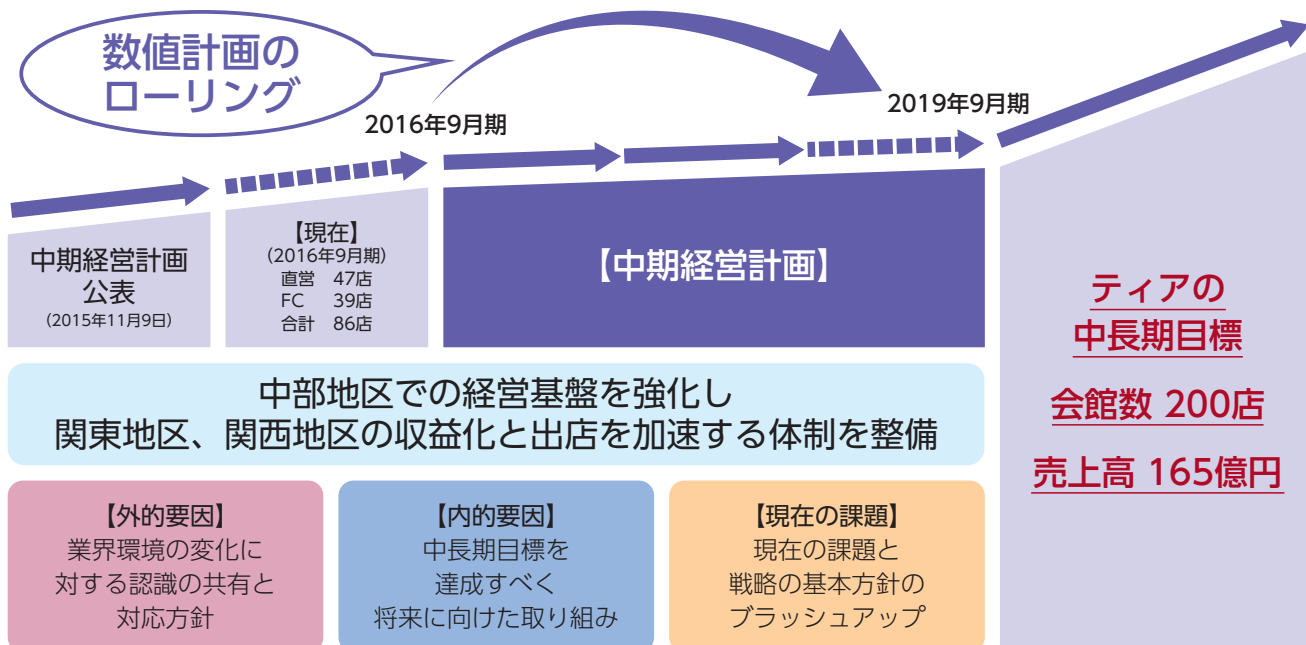


当期純利益 (単位：百万円)



戦略の基本方針と会館ネットワーク

「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、直営・FC出店により他社との差別化を推進
中長期目標である会館数200店体制実現に向けて「オンリーワンブランド“ティア”」のスローガンの
もとローリング方式による中期経営計画を策定



直営・FCの中長期出店方針

戦略の基本方針

サービス

- ・人財教育機関「ティアアカデミー」
- ・積極的な啓蒙活動
- ・「感動」を生むマニュアルを超えた行動を推奨
- ・社内検定試験「ティア検定」の実施

価格

- ・明瞭な価格体系
- ・独自の会員制度「ティアの会」
- ・「ティアの会」再加入率は約9割
- ・全国の提携店で特典や割引が受けられる会員向けサービスも充実

利便性

- ・葬儀専用会館「ティア」
- ・一定の地域に集中して葬儀会館を開設するドミナント出店
- ・会館の相互補完性を高め、約70%の会館稼働率と商圏内でのシェアを獲得

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20期は愛知県下に直営で3店開設すると共に東京都内に「葬儀相談サロン」を開店、FCでは3店を開設し、期末会館数は86店となりました。

新規直営4店



ティア黒川東館（名古屋市北区）



葬儀相談サロン ティア日暮里（東京都荒川区）



ティア北名古屋（愛知県北名古屋市）



ティア弥富（愛知県弥富市）

新規FC3店



ティア相模大塚（神奈川県大和市）

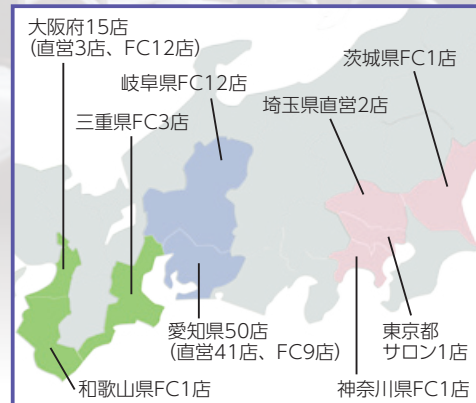


ティア土浦北（茨城県土浦市）

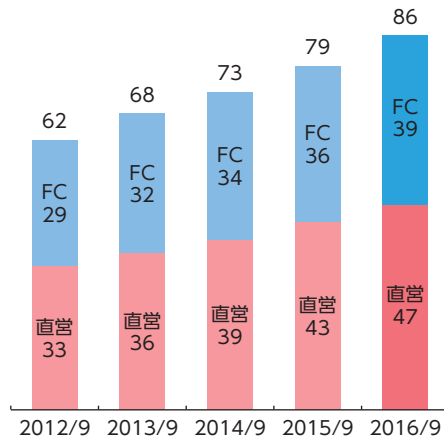


ティアふなやす（岐阜県養老郡）

ティアの会館ネットワーク



会館数の推移（単位：店）



詳細情報は

ティア 会館

検索

東京都内向け出店モデル「葬儀相談サロン」

2016年8月、東京都内向けの新しい出店モデルとして「葬儀相談サロン」を日暮里にオープンしました。「ティアに相談すれば、葬儀についてなんでもわかる」そう言って頂けるような店舗を目指してまいります。



「葬儀相談サロン ティア日暮里」外観

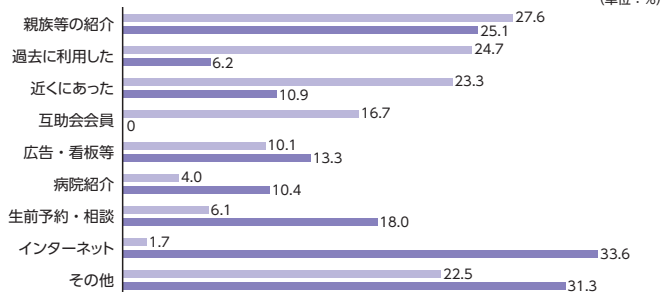
東京都内の葬儀事情

東京都内は地代、家賃が高いものの、葬儀単価は全国平均を下回る水準であるため、会館を出店しても収益化までに時間を有することになります。また、東京都内の火葬場は葬儀式場を併設し、寺院などの貸式場も充実しているため、貸ホールを利用して葬儀を請負うことが可能となります。さらには、当社が実施した調査結果から、関東地区では葬儀社を決定した理由として、「インターネット」の割合が高く、一方で「近くにあった」は選定理由として低いことが窺えます。

このように、東京都内の葬儀事情を勘案すると営業拠点として、葬儀の請負い、アフターフォローなどを行う「葬儀相談サロン」を開設することが有効であると判断いたしました。

【葬儀社の決定理由】

■ 全国 ■ 関東三都市



出所：日本消費者協会「葬儀についてのアンケート調査（2014年版）」

関東三都市は当社が実施したアンケート調査より

「葬儀相談サロン ティア日暮里」の概要

所在地	東京都荒川区東日暮里6丁目18番6号
電話番号	TEL:03-5615-4500
施設概要	フリースペース（20名収容可能）
主な役割	①ニーズに対応した葬儀施行の請負い ②「ティアの会」の案内に加え葬儀に関する悩みを解決 ③「お葬式勉強会」「カルチャーイベント」等の開催 ④葬儀後のアフターフォローに対応



【地図】



「葬儀相談サロン ティア日暮里」店内

「葬儀相談サロン ティア日暮里」店長インタビュー



「葬儀相談サロン ティア日暮里」
店長 伊豫田 努

Q. 「葬儀相談サロン ティア日暮里」がオープンしてからこれまで、お客様の反応はいかがですか？

A. オープンしてから約1ヶ月間で、元々当社をご存知の方や、近所にお住まいでオープンしたので気になったという方などから、100件ほどのお問い合わせを頂きました。お問い合わせ内容は、「他社とのプランの比較がしたい」「どのような葬儀プランがあるか知りたい」など様々です。

Q. 日暮里エリアで「葬儀相談サロン ティア日暮里」を認知して頂くために、どのような施策を考えていますか？

A. 「コミュニティをつくる」ということを意識しています。日暮里エリアは愛知県下ほど密なコミュニティかというところではありません。まずは「ティア日暮里」に足を運んで頂くために、“フラワーアレンジメント”や“からだの悩み相談”などお客様に喜ばれるようなイベントを多数開催し、「ティアに来ると元気になる」と言われるような、ティアを中心としたコミュニティをつくっていきたくです。

Q. 「葬儀相談サロン ティア日暮里」において、「葬儀の事前相談」とはどのようなものでしょうか？

A. お客様にとっては、自分たちの予算の中で故人様をどのように送ることができるかを知る機会、私たちにとっては予算の中でできることをお客様に提案し、摺合せをする機会と考えています。当社の強みは、「お客様に寄り添い、どのような形で故人様を送るかを密に話し合う姿勢」です。事前相談で、お客様のご要望をヒアリングし続けることが、お客様に感動して頂ける葬儀につながると考えています。



スーパーの経営者であった故人様の為に、葬儀会場にスーパーを再現

トピックス1

FCでも関東進出 神奈川県、茨城県へ出店

当社はFC事業でも関東への進出を進めており、2015年11月には神奈川県大和市に「ティア相模大塚(運営会社ベイ・ラミュール)」、2016年1月には茨城県土浦市に「ティア土浦北(運営会社いっしん)」をそれぞれ出店いたしました。

今後も太平洋ベルトラインをFC事業の重点開発エリアと位置づけ、事業会社への提案営業を推進してまいります。



「ティア相模大塚」オープン記者発表の様相

株主アンケートとIR活動

株主様の声をお伺いしました

昨年に引き続き今年も株主アンケートを実施しました。昨年よりも更に高い回答率であり、特に愛知県外の地方において回答割合が増加しています。株主の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。

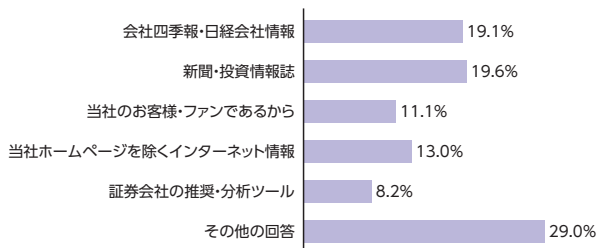
— 調査結果 —

アンケートの概要

- 調査対象
全株主 10,316名
- 調査方法
ハガキによる調査(2016年6月3日に発送)
- 回答数
2,169通(返送率 21.0%)

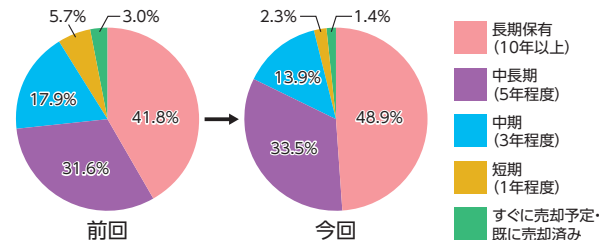
Q.1 当社株式を購入または取得されたきっかけをお聞かせください(複数回答可)。

企業情報誌や投資情報誌がきっかけという方が前回よりも増え、合計で38%を超えています。



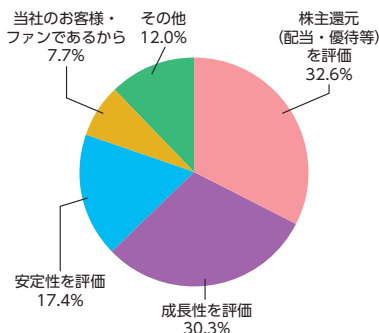
Q.2 当社株式の今後の保有方針をお聞かせください。

前回に比べ、長期もしくは中長期で保有する方針の方が増加しています。



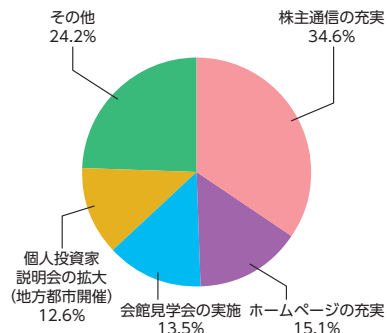
Q.3 Q.2の保有方針を選択した理由をお聞かせください(複数回答可)。

「株主還元を評価」「成長性を評価」が6割を超えており、当社に対する期待の高さが窺えます。



Q.4 今後のIR活動について、ご希望なことをお聞かせください(複数回答可)。

「株主通信の充実」「ホームページの充実」が5割近くあり、株主様にとって大切なツールであることが窺えます。



— 自由記述 —

頂いたご意見・ご要望

- ・BSジャパン「日経プラス10」を見て
(〈株式を購入したきっかけ〉 50代 女性)
- ・個人投資家説明会、IRイベントに参加させて頂いています
(〈IR・PR活動〉 60代 男性)
- ・九州・福岡での説明会希望
(〈IR・PR活動〉 60代 女性)
- ・株主通信を読んで面白そうだと思った
(〈保有方針を選択した理由〉 60代 男性)
- ・社長みずからの説明はわかりやすい(〈IR・PR活動〉 70代 男性)
- ・毎年一回のお米が楽しみです(〈株主優待〉 60代 男性)

(総括)

アンケートの結果から昨年に引き続き、当社の成長性・安定性に期待を頂いていることが窺えました。また、自由記述欄では、テレビ番組で観たといったお声や、講演会などで当社代表取締役社長 富安の熱意や人柄に印象付けられたといったコメントを多く頂戴しました。当社としては、今後も株主通信の充実、個人投資家向け説明会の地方開催などIR・PR活動に力を入れていくと共に、株主様の期待に応えられるように、更なる業容の拡大に努めてまいります。

第20期のIR活動

2016年9月期

2015年	10月	22日	野村IR 個人投資家セミナー (東京)
	11月	9日	2015年9月期決算発表
		10日	2015年9月期決算説明会 (アナリスト向け)
		20日	野村證券 町田支店セミナー (東京)
		25日	モーニングスター 個人投資家向け説明会 (神戸)
		27日	東海東京証券 個人投資家向け説明会 (名古屋)
		30日	モーニングスター 個人投資家向け説明会 (仙台)
	12月	4日	東海東京証券 個人投資家向け説明会 (東京)
		5日	日興IR 個人投資家のためのIRフォーラム2015winter (東京)
		8日	みずほ証券 横浜西口支店個人投資家向け説明会
2016年	1月	23日	大和IR 個人投資家向け会社説明会 (東京)
	2月	5日	2016年9月期第1四半期決算発表
		5日	SMBC日興証券 上野支店個人投資家向けセミナー (東京)
		7日	日興IR 個人投資家向け合同IR説明会 (東京)
		28日	大和IR 個人投資家向け会社説明会 (札幌)
	3月	5日	日興IR 個人投資家向け合同IR説明会 (名古屋)
	4月	23日	野村IR 合同個人投資家セミナー (東京)
	5月	9日	2016年9月期第2四半期決算発表
		10日	2016年9月期第2四半期決算説明会 (アナリスト向け)
		21日	日興IR 個人投資家向け合同IR説明会 (東京)
	6月	9日	三菱UFJモルガン・スタンレー証券 名古屋投資セミナー
		11日	日興IR 個人投資家向け合同IR説明会 (名古屋)
	7月	9日	日興IR 個人投資家向け合同IR説明会 (大阪)
		16日	大和IR 個人投資家向け会社説明会 (東京)
		30日	大和IR 個人投資家向け会社説明会 (福岡)
	8月	5日	2016年9月期第3四半期決算発表
	9月	9日	大和IR 個人投資家向け会社説明会 (広島)
		10日	ラジオNIKKEI 9都市IRセミナー (金沢)
		27日	野村證券 枚方支店セミナー

トピックス2 「ホットワゴン」の導入

忌明け法要や回忌法要でご用意している法要料理を、より美味しく召し上がって頂けるように、料理を温かい状態で保てる「ホットワゴン」を導入いたしました。これにより、今まで以上に温かい料理を召し上がって頂けるのに加え、季節感を意識した法要料理のご提供が可能となりました。

ご利用されたお客様からは「美味しく盛り付けも良かった」「季節に合った料理で大変美味しかった」といった声が寄せられています。



貸借対照表(要旨)

(単位: 百万円)

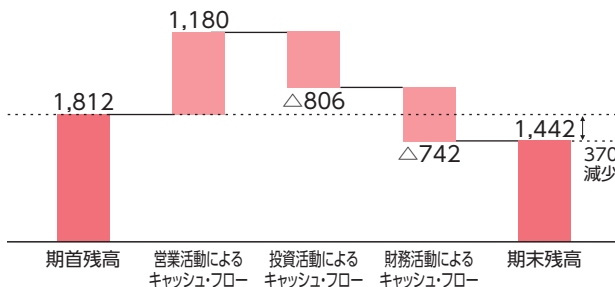
科目	期別	
	第20期 2016年9月30日現在	第19期 2015年9月30日現在
【資産の部】		
流動資産	1,943	2,334
固定資産	8,125	7,802
有形固定資産	6,649	6,269
無形固定資産	190	225
投資その他の資産	1,285	1,307
資産合計	10,069	10,137
【負債の部】		
流動負債	2,178	2,481
固定負債	2,330	2,685
負債合計	4,508	5,166
【純資産の部】		
株主資本	5,561	4,970
資本金	1,159	1,159
資本剰余金	793	793
利益剰余金	3,608	3,017
自己株式	△0	△0
評価・換算差額等	0	0
純資産合計	5,561	4,970
負債・純資産合計	10,069	10,137

(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

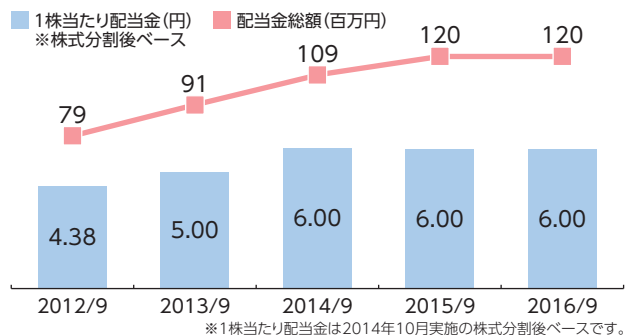
現金及び現金同等物の状況

(単位: 百万円)



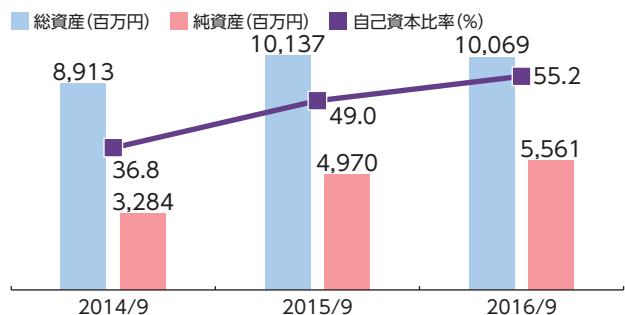
(注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

配当の状況 1株当たり配当金と配当金総額の推移



※1株当たり配当金は2014年10月実施の株式分割後ベースです。

総資産/純資産/自己資本比率



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。



詳細情報は

ティア IR

検索

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

会社概要

会社の概況 (2016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 名古屋市中区黒川本通三丁目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 りそな銀行 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 (2016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
監査役	稲生 浩子
監査役	出口 紘一

株式の状況

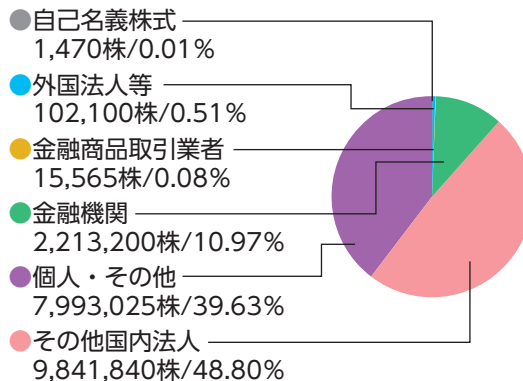
株式の状況 (2016年9月30日現在)

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	15,074名

大株主の状況 (2016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)	1,559,800	7.73
3 名古屋鉄道株式会社	1,280,000	6.34
4 富安 徳久	929,000	4.60
5 ティア社員持株会	341,800	1.69
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)	166,700	0.82
9 菊池 政一	123,400	0.61
10 中部印刷株式会社	121,600	0.60

所有者別株式分布状況 (2016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 <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。

(ご注意)

- 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。
- 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。
- 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

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。

TEAR

ティア

株式会社 ティア

〒462-0841
名古屋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

