



最期の、ありがとう。

葬儀
会館 **TEAR**
ティア

2018年9月期 (第22期) 株主通信

2017年10月1日～2018年9月30日

証券コード:2485



日本で一番

「ありがとう」と言われる
葬儀社を目指して



日本で一番「ありがとう」と言われる葬儀社を目指して

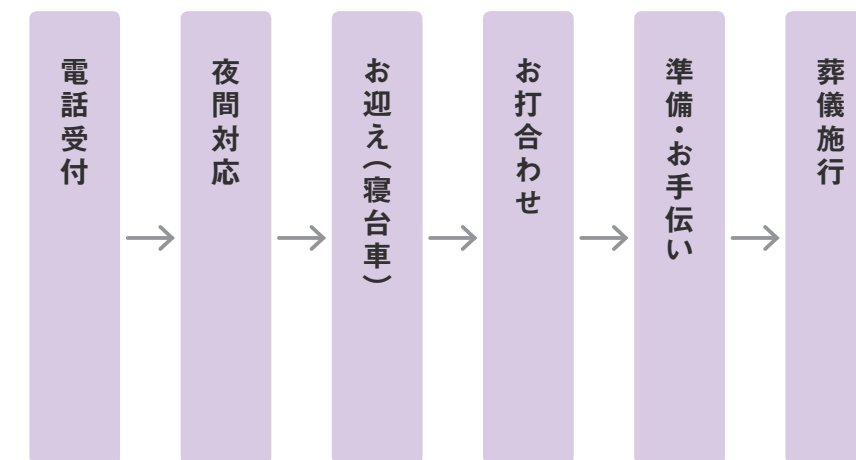
参列される方、お一人おひとり、それぞれが、故人様へさまざまな想いを抱かれています。もう会うことのない寂しさ、叶えられなかった約束への心残り、頼るべき存在を失った悲しみ…。そして、良かったこと、そうでなかったこと、さまざまな思い出が、心の中を駆けめぐらしましょう。それでも、ティアは信じます。たった一度しかない人生を終えられた人の一生を振り返るとき、そこに、ともに同じ時代を生き、ともに過ごしてくれたことへの感謝の言葉がきっと自然にこみ上げてくることを。「ありがとう。」参列されたすべての方々が、その、最期の想いをしっかりと伝えられるご葬儀とさせていただきます。そのため、ティアは、ご遺族のお話をていねいにお聞きすることから始めます。そして、生前の故人様に想いを寄せ、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。

世界でたった1つのご葬儀ができるまで

ご遺族と故人様に初めて対面してから、ご葬儀が終わるまで、最短で48時間。

ティアが何よりも大切にしているのは、お客様一人ひとりの心に寄り添うご葬儀です。そのため、マニュアルどおりの形式的なサービスではなく、お客様の意向を汲み取りながら、その人らしいご葬儀を提案しています。故人様が生前好きだったものや、その人となりをお聞きしながら創り上げるご葬儀だからこそ、ご遺族や参列された方々は、故人様との思い出にゆっくりと浸りながら、最期のお別れをすることができると思っています。

一般的なご葬儀までの流れ



ご遺族のご意見を
行動に映し、よい評価に。

支配人 荒野 智也

会館責任者としての最大の仕事は、掲げた目標を達成することです。そこに向けてスタッフの行動管理、売上の確保、ご遺族やお客様へのフォロー、館内美化等に日々取り組んでいます。ご遺族のご意見を行動に反映してよい評価をいただく、その繰り返しは業績を伸ばすことにつながると思います。個人的には、「お客様アンケート」の返信内容でご遺族より『ありがとう』のお言葉を頂戴したときは、スタッフの成長と一番のやりがいを感じます。

世界でたった1つのご葬儀ができるまで

ティアの感動葬儀を支えるスタッフ

電話
受付

葬祭事業本部
会員課
高橋 真子



ご遺族からの電話は、コンタクトセンターのスタッフがお受けします。不安な心情や慌ただしい状況に思いを寄せ、会話の中からお困り事等を察しながら、ご葬儀の依頼を承ります。また、伺った情報はセレモニーディレクターと共有します。



コンタクトセンターで教育係を担当しています。電話を受けたときに事務的な対応ではなく、「大変ご心配な状況ですが、ご安心ください」と添えることで、ご遺族が話しやすい空気が生まれます。スタッフへの教育では、電話だからこそその「共感の大切さ」を伝えています。

夜間
対応

東海第一事業部
夜間受付係
龍本 翔太



24時間・365日スタッフが待機し、車両担当スタッフとともに病院、ご自宅等に故人様をお迎えに上がります。ご希望のお帰り先へ故人様をお運びし、ご出棺ではご遺族、参列者の皆様とともに故人様を霊柩車にお乗せし、火葬場までお連れします。



深夜や早朝は、ご遺族が体力的にも精神的にもお疲れです。また、ご葬儀は確認事項が多く、慣れない状況と言葉にとまどい、不安になる方も少なくありません。従って、内容を一度で正確に聞き取っていただけるよう、はっきりと丁寧な説明や話し方を心掛けています。

お迎え
(寝台車)

東海第一事業部
葬祭車両課
嶋口 宏大



セレモニーディレクターもしくは夜勤担当スタッフとともに車両担当スタッフが、病院やご自宅等に伺い、故人様を寝台車にて会館等にお連れします。ご出棺ではご遺族、参列者の皆様とともに故人様を霊柩車にお乗せし、火葬場までお連れします。



車両の運転では、無事故無違反は当然ですが、事故に巻き込まれないように細心の注意を払っています。また、病院からの移動では入院生活が長くご自宅に戻れなかった故人様に対してご自宅を経由する等、短い時間ですがご遺族に安心していただけるよう寄り添う気持ちも忘れません。

お打合わせ

葬祭事業本部
葬祭アドバイザー主任
林 利樹



葬祭アドバイザーが、ご遺族とご葬儀について具体的な内容の打合わせをし、故人様にふさわしいご葬儀ができるように決めていきます。儀式の意味合いと祭壇・品物・食事等のプランの詳細をわかりやすく説明して、提案します。



ご葬儀の打合わせは「わからない、知らない」ことが多く不透明感から「不安」な想いを抱えたままご遺族は立ち回られます。その不安を一つずつ取り除き、ご遺族との対話から故人様への想いを汲み取り後悔のないご葬儀を提案しています。

準備・
お手伝い

東海第一事業部
セレモニーアテンダント
藤野 宏美



セレモニーディレクターとともに、アシスタントが宗派別の具足、飾り付け等の準備や、受付の人数・規模に合わせて式場内の席をご用意します。また、お食事の準備や控室内のお手伝いをしながら皆様の体調を気遣い、お困り事に対応しています。



私が亡父の葬儀に悔やんでいたときに会ったのが、社長の著書でした。葬儀にかかる情熱に心を打たれて入社しました。ティアでご葬儀を行うご遺族には、私と同じ後悔をしてほしくない。そんな想いから、ご遺族の身のお世話を一生懸命させていただいています。

葬儀
施行

東海第一事業部
セレモニーディレクター(現:支配人)
受川 佳正



ご遺族と葬祭アドバイザーとの打合わせを引き継ぎ、セレモニーディレクターがご遺族の担当としてご葬儀を執り行います。故人様への想いや人生の歩みについて丁寧に伺い、型通りのご葬儀にとどまらず、後悔のない唯一無二のご葬儀を提案しています。



ご遺族は最愛の方を亡くされて、深い悲しみの中にいます。しかし、スタッフまで暗い表情をしてはご遺族の気持ちがさらに沈み、ゆっくり故人様を偲ぶことができません。だからこそ、柔らかい表情をし、ご遺族や故人様を第一に考え気持ちに寄り添うことで、安心感を与えられるように心掛けています。

「葬儀業界初のブランドになるのは、ティアだと確信しています」



中部地区の経営基盤を強化 東京都内でサロンの出店を加速

当社グループは、中長期目標の会館数200店舗体制の実現を目指して、オンリーワンブランド“ティア”のスローガンのもと、中部地区での積極的な出店による経営基盤の強化、関東地区では葬儀相談サロンの出店を加速しました。

22期(2018年9月期)の葬祭事業の状況については、知名度の高い中部地区で圧倒的なシェアを獲得するために、名古屋市内と愛知県下に3店舗を開設しました。既存店は前期比で葬儀単価は低下しましたが、葬儀件数が予想以上に増加しています。また、前期に開設した会館の通年稼働もあり、名古屋市内の斎場シェア

代表取締役社長

豊安徳久

を拡大することができました。

関東地区においては、東京都内の出店モデルとなる「葬儀相談サロン」の展開を加速させる方針のもと3店舗を開店しました。東京都内では、まだまだ知名度を高めていく必要がありますので、少人数の終活セミナー、葬儀の事前・事後の相談会のみならず、フラワーアレンジメントやアンチエイジング体操教室といったカルチャーイベントを定期的に開催し、敷居を低くしていつでも葬儀相談サロンに寄っていただけるように努めています。

フランチャイズ(FC)会館が増加 売上高が伸びて業績に貢献

フランチャイズ事業は岐阜県下に2店舗を開設し、これにより事業会社10社が45店舗を展開しています。また、香典返しといったフランチャイズ会館向け物品販売も増加しました。さらに、ダイレクトメールやウェブ広

告を活用した新規クライアントの開発にも積極的に取り組みました。

人財を育て感動葬儀をお届けし、 葬儀業界初のブランド確立へ

22期の新たな取り組みとして、新卒採用を強化しました。中部地区・関東地区での出店を担う人財として、新卒採用40名を目標とし、採用プログラムを推進しました。

また、人財教育の充実にも今まで以上に取り組んでいます。当社グループの強みは人財教育システムです。従業員に対して体系化した人財教育プログラム「ティアアカデミー」を通じて、葬祭業が究極のサービス業であるとの認識を浸透させ、ご遺族に寄り添い、感動葬儀をお届けすることが「ティアのおもてなし」であると伝えています。

当社グループがブランドとして認められるためには、単に会館を保有するだけでなく、従業員がブランドの源泉になるような教育を実践することが必要だと考えています。

200店舗体制の実現とその後の 持続的な成長に向けて

22期の期末会館数は直営、フランチャイズ合計で102店舗となり、創業から21年で100店舗を超えました。引き続き、中部地区を中心に関東地区、関西地区で200店舗体制を目指しますが、近い将来には実現できると信じています。また、その後は全国展開に向けたグランドデザインを描きたいと考えています。

さらには、葬儀のみならずライフエンドに関する相談を幅広く承れる葬儀社として信頼され、全国で認められることを目指していきます。

中長期目標200店舗体制、全国で認められる葬儀社の実現には人財育成は欠かせませんので、今以上に人財育成に力を入れていきます。その結果として、「ティア」は葬儀業界初のブランドになれると確信しています。

お客様からの感謝の手紙

●父の旅立ちの準備

担当者の方に、「明日納棺の時、もしお時間があればいっしょにやりませんか?」と声を掛けて頂き、主人といっしょに納棺の儀式に立ち会うことが出来、とても感激しました。手甲をつけたり足袋をはかせたり、父の旅立ちの準備を自分が出来るとは思っていませんでしたので、本当に嬉しかったです。また、お別れの儀の時には、打ち合わせの時の父が囲碁が好きだったという話を覚えていて下さり、小さな鞆ボールで作った碁盤を渡して下さいました。食べ物、お酒の他に碁盤まで棺の中に入れる事が出来て、父も喜んでいて、本当にありがとうございます。

●父の最期の言葉

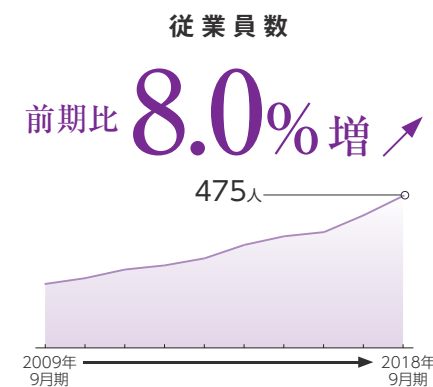
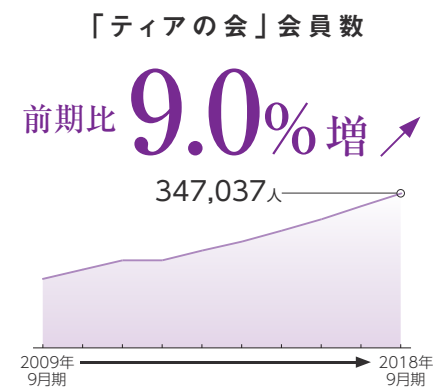
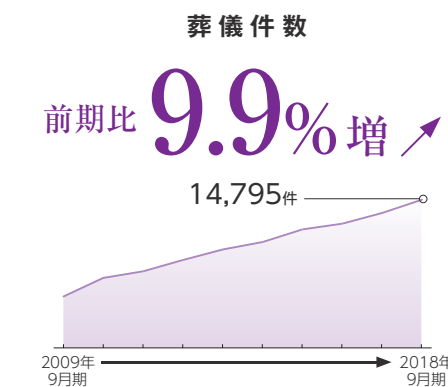
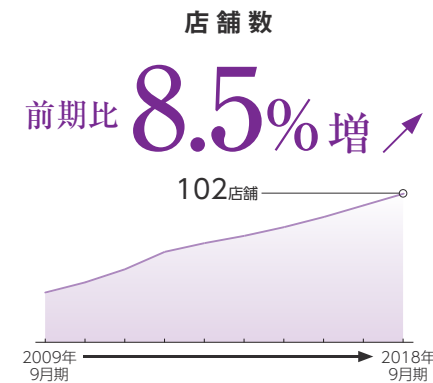
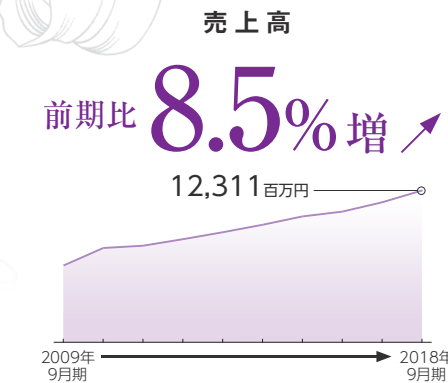
この度は御世話になりました。他店情報を知らないのだから比べられないですが、正直値段は安くはないと思いますが、家族のやり方で父を送り出せたので結果は満足です。父も喜んでくれたのでは…と思います。父の最期の言葉の“まんせいのヒレカツサンド”を御用意して下さいました。心より御礼申し上げます。葬儀ではありますが、ほっと和やかな空気が私達家族にも、参列した皆様にも感じることが出来、奥村様、スタッフの皆様は感謝の気持ちで一杯です。ありがとうございました。『うまかったお…』父より★

ティアの成長 2018年9月期

当社グループが掲げる中長期目標【会館数200店舗体制】の実現に向け、22期もさまざまな施策を積極的に推進し、12期連続の増収、7期連続の増益となりました。

数字で見る1年間のティアの成長

(前期比：2017年9月期比較) (グラフ：2009年9月期→2018年9月期の10年間の推移)

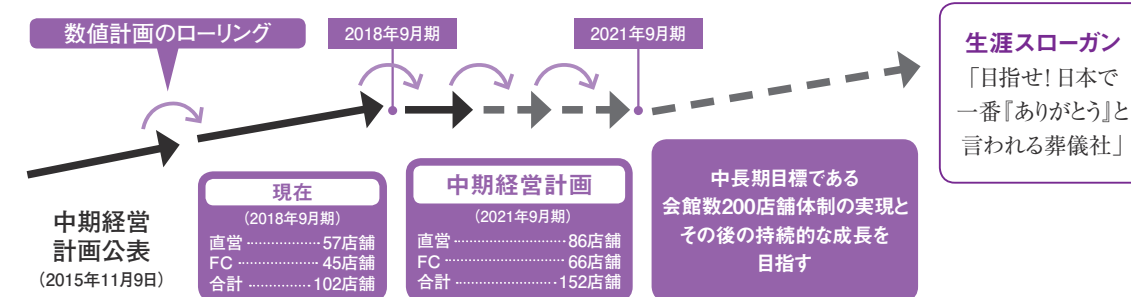


次の3カ年計画 [中期経営計画]

中長期目標の会館数200店舗体制とその後の持続的な成長を目指し、「オンリーワンブランド“ティア”」のスローガンのもと、新たな中期経営計画を策定しました。

－基本方針－

- 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
- 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
- 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
- 4 計画的な人財確保と教育体制の強化



中期経営計画について

当社グループは中長期目標の会館数200店舗体制の実現とその後の持続的な成長を目指し、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り、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います。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、「外部環境の変化に伴う課題の認識と対応方針」「内部体制の更なる強化と中長期を見据えた施策」「計画的な人財確保と教育体制の充実により強い組織集団の実現」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います。

そこで、当社グループは、「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、「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」「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」「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」「4. 計画的な人財確保と教育体制の強化」の4項目のテーマを設け7つの戦略を推進していきます。

- 出店計画は年に直営会館6～7店舗、葬儀相談サロン3店舗、FC7店舗を計画
- 多様化する葬儀ニーズへの対応として、既存会館の改修を3カ年で6店舗を計画

(店舗)	2018年9月期	2019年9月期 予想	2020年9月期 計画	2021年9月期 計画
出店：直営会館	3	7	7	6
葬儀相談サロン	3	3	3	3
期末会館数	57	67	77	86
出店：FC	2	7	7	7
期末会館数	45	52	59	66
出店数 計	8	17	17	16
期末会館数 計	102	119	136	152
改修計画	2	2	2	2

- PDCAサイクルに則った新卒採用プログラムにより、3カ年で100名の新卒採用を計画
- 6カ月教育の教育プログラムを推進すると共に、教育専用施設「ティア・ヒューマンリソースセンター」を開設
- 葬儀付帯業務の更なる内製化と物流センターの効率化を推進

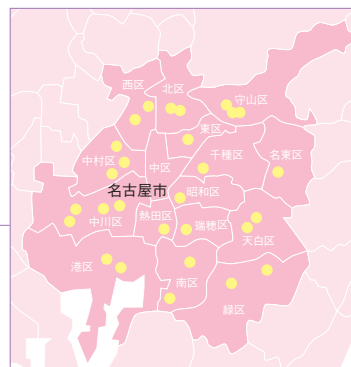
(人)	2018年9月期	2019年9月期 予想	2020年9月期 計画	2021年9月期 計画
採用計画	20	40	40	20
採用実績・内定	17	35	—	—

ネットワークと展開エリア

前期に引き続き、22期も積極的な出店を行いました。直営会館では、名古屋市内に「ティア下之一色」「ティア千代田橋」、愛知県下に「ティア津島東」の3店舗を開設し、また東京都内向けの出店モデルの葬儀相談サロンとして「ティア北千住」「ティア青砥駅前店」「ティア駒込」の3店舗を開店しました。フランチャイズ(FC)では、岐阜県下に「ティア梅林」「ティア南濃」の2店舗を開設し、これにより、1都1府7県に102店舗を展開し、うち直営会館52店舗、葬儀相談サロン5店舗、FCはクライアント10社が45店舗を出店しています。

●直営店舗
●FC店舗
●葬儀相談サロン

中部エリア
72店舗



関東エリア
9店舗

関西エリア
21店舗

FCクライアント10社

・南海電気鉄道株式会社	15店舗	・株式会社豊蓮	2店舗
・ライフサポート株式会社	11店舗	・株式会社アルファ	2店舗
・エスケイアイマネジメント株式会社	5店舗	・株式会社ベイ・ラミュール	1店舗
・株式会社ふなやす	5店舗	・株式会社いっしん	1店舗
・株式会社月昇天	2店舗	・大丸石材産業株式会社	1店舗

TOPICS

命の大切さを伝える「命の授業」

当社社長の富安は、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。22期は、名古屋市を中心に7校で実施し、これまでも名古屋市のみならず、福島県や大分県の高校等、全国25校で「命の授業」を行ってきました。参加した児童や生徒からは「命の繋がりに感謝したい」「一日一日を大切にしたい」「両親に感謝を伝えたい」といった感想が寄せられています。

また、各校の先生や保護者からは、「生徒の指針になる」「彼らの心に深く刻まれたと思う」「命の尊さを学ぶ良い機会だった」との感想を頂いています。

これからも富安が長年、葬儀に携わってきたからこそ伝えられることとして、命の繋がり、命の大切さを児童、生徒に伝えていきます。



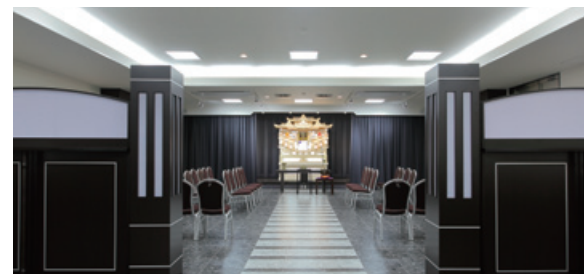
ティア初の家族葬ホール

家族葬に対するニーズの高まりに対応した小規模会館を出店しました。従来の会館の約半分ほどの延べ床面積で、1日1組限定のホールとした新たなスタイルの会館です。狭小な土地や既に当社の会館が出店しているエリアにも新たに開店できることから、「既存会館」「葬儀相談サロン」に続く、新たな会館のモデルとなります。



葬儀相談サロンの出店を加速

2016年8月に東京都内向け出店モデルの一号店として、「葬儀相談サロン ティア日暮里」を開店しました。翌年には「ティア町屋」を開店しましたが、東京都内の葬儀需要を考えると、早期に認知度を高める必要があると判断しました。そこで、22期からは出店を加速し、一年間で3店舗を開店しました。今後も年3店舗の出店を計画し、既存会館を含め関東地区で早期に20店舗体制を目指します。



会館リニューアル

葬儀ニーズの多様化や葬祭規模の縮小に対応するために、既存会館のリニューアルを計画的に実施しています。22期は「ティア中村」「ティア山王」の改修を実施し、式場兼親族控室の増設や、稼働式間仕切り等を設置しました。利用されたご遺族からは、「ホールが大きくても家族葬向き大きさになる」「控室が新築マンションのよう」「故人が休めるスペースがあり、最期の夜を一緒に過ごせた」と好評な感想をいただいています。

今後も、葬儀ニーズの変化を捉え、時代にマッチしたリニューアルを推進していきます。

財務・非財務ハイライト

(百万円)	2014年9月期	2015年9月期	2016年9月期	2017年9月期 連結	2018年9月期 連結
売上高	9,527	10,205	10,594	11,352	12,311
売上原価率(%)	64.7	63.9	63.0	62.2	60.7
販売管理費率(%)	24.9	25.6	26.6	27.3	28.6
営業利益	992	1,077	1,094	1,190	1,323
経常利益	925	1,022	1,072	1,185	1,300
親会社株主に帰属する当期純利益	548	652	712	801	896
設備投資額	556	915	819	998	646
減価償却費	393	403	507	522	561
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,150	1,177	1,180	1,406	1,620
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 528	△ 876	△ 806	△ 998	△ 596
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 428	377	△ 742	△ 93	△ 658
総資産	8,913	10,137	10,069	10,990	11,958
純資産	3,284	4,970	5,561	6,221	6,984
自己資本比率(%)	36.8	49.0	55.2	56.6	58.4
会館数(店)	73	79	86	94	102
直営(店)	39	43	47	51	57
FC(店)	34	36	39	43	45
葬儀件数[直営](件)	7,301	8,019	8,413	9,161	10,248
葬儀単価[直営](千円)	1,115	1,072	1,059	1,050	1,025
[ティアの会]会員数(人)	238,632	263,233	288,935	318,412	347,037
提携団体数(団体)	526	628	689	759	835
従業員数(人)	321	348	361	414	475

※ 2017年9月期第3四半期より連結決算に移行
(連結の記載が無い場合は個別業績を記載しております。)

● 業績

2018年9月期の連結業績につきましては、前期比で増収増益となりました。
売上高は上場以来、12期連続の増収を確保し、営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益は7期連続の増益となりました。

● トピック

- 葬儀件数は、既存店が堅調に推移したことに加え、新たに開設した会館の稼働により、前期比11.9%増の10,248件となりました。
- 売上原価は、労務費が増加したものの、商品内容の見直しや葬儀付帯業務の内製化を推進したことにより、売上原価率は前期と比べ1.5ポイント低下し、経費面では中長期の出店を見据えた人財の確保や、積極的な販売促進の実施に伴う広告宣伝費等が増加し、販売費及び一般管理費は前期比13.4%増となりました。
- 「ティアの会」の会員数の拡大を図るべく、会館イベントや団体営業を積極的に推進すると共に、提携店で特典や割引が受けられる等の会員向け優待サービス「ティアプラス」の充実にも努めました。これにより期末会員数は34万人となり提携団体数は、前期末比76団体増加の835団体となりました。

● バランスシートの状況

流動資産は現金及び現金同等物の増加等により前期末比5億16百万円増加の28億58百万円、固定資産は会館開設等により前期末比4億51百万円増加の91億円となり、これにより総資産は前期末比9億67百万円増加の119億58百万円となりました。

負債合計は前期末比2億4百万円増加の49億73百万円、純資産合計は前期末比7億63百万円増加の69億84百万円となり、自己資本比率は前期末比1.8ポイント上昇の58.4%となりました。

設備投資額は会館開設及び既存会館の改修等により、6億46百万円、キャッシュフローの合計は3億66百万円、現金及び現金同等物の期末残高は21億25百万円となりました。

● 会社概要

会社の概況 (2018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 475名

取締役及び監査役 (2018年10月1日現在)

代表取締役社長 富安 徳久
取締役副社長 岡留 昌吉
専務取締役 辻 耕平
専務取締役 宮崎 芳幸
常務取締役 眞邊 健吾
取締役 山本 克己
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 (2018年9月30日現在)

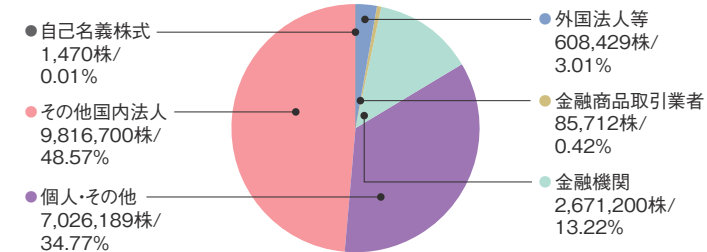
発行可能株式総数 72,800,000株
発行済株式の総数 20,209,700株
株主数 17,464名

大株主の状況 (2018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	38.55
2	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,759,500	8.70
3	名古屋鉄道株式会社	1,280,000	6.33
4	富安 徳久	945,600	4.67
5	ティア社員持株会	313,700	1.55
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)	201,200	0.99
8	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	194,400	0.96
9	花重美装株式会社	183,200	0.90
10	資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	122,600	0.60

(注)持株比率は自己株式(1,470株)を控除して計算しております。

所有者別株式分布状況 (2018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います。

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



株主の皆様と共に

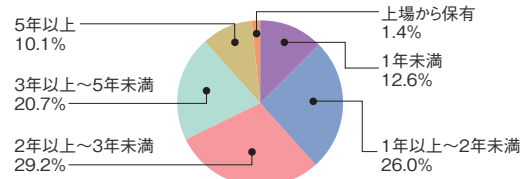
株主アンケート

株主様の声をお伺いしました

今年も12,102名(2018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2,244名で、返信率は18.5%となります。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活動の充実に努めてまいります。

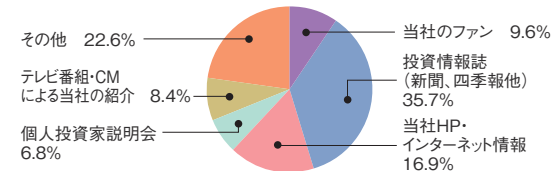
>> 調査結果

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38.6%を占めており、積極的なIR活動等により、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。一方で、「3年以上」は32.2%となり、長期保有の株主様が増えていることが窺えます。

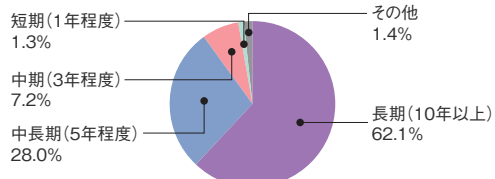
Q3. 当社株式を購入・取得したきっかけをお聞かせください。



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35.7%を占める一方で、「当社HP」や「インターネット情報」が16.9%を占めています。

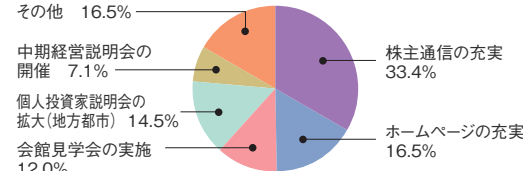
今回実施した株主アンケートからは、引き続き「株主通信」がIRツールとして重要であると再認識いたしましたので、更なる内容の充実に努めてまいります。また、「当社ホームページの充実」「インターネットでの情報発信」の重要性が高まっていることも窺いましたので、今以上の情報発信に努めてまいります。

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62.1%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いただ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。



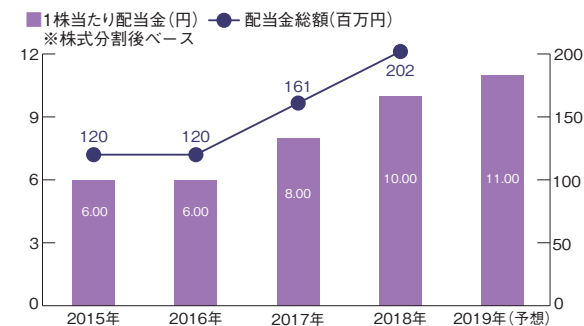
希望するIR活動として、「株主通信の充実」が33.4%を占めており、当社と株主様をつなぐ大切なツールである一方で、近年ではホームページでの情報充実について関心が高まっていることが窺えます。

いただいたご意見・ご要望

- 説明会で社長の話を聞いて株を保有しました。(株式を購入したきっかけ) 60代 女性
- 御社の経営姿勢にとっても共感を持って応援したくなりました。これからもよろしくお願いします。(会社への期待) 50代 男性
- 御社のファンです。今後も少しずつ買い増す予定です。株主であることに誇りを持つ会社であり続けてください。(会社への激励) 50代 女性
- 社員一同健康に留意して頑張ってください。(会社への激励) 60代 女性
- 株主通信などで、社員一人ひとりにスポットをあてた記事を読みたいです。やりがい、働きがい、モチベーションは何か、等知りたいです。(IR・PR活動) 40代 男性
- 御社を一度見学したいと思っています。そのような機会を設けていただけると嬉しく思います。(IR・PR活動) 30代 男性
- 毎年届くお米の銘柄が異なるのがとても良いと思います。今後も美味しいお米が届くのを楽しみにしたいと思います。(株主優待) 40代 男性
- これからも安定した業績と株主還元・社会貢献に期待しています。(株主還元) 30代 女性

配当の状況

当社は株主の皆様への利益還元の最大化を重要な経営目標としています。そのためには1株当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)の向上等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す。また2018年9月期の年間配当金は1株につき10円、2019年9月期配当は11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しています。



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



経営企画室
松村 直也

「ティアの想い」をお伝えいたします。

株主アンケートにていただいたご意見を参考に、積極的なIR活動を実施していきます。また、IR・PR情報の公表、発信にあたっては、株主様、投資家様に対して正確・迅速・平等に情報を公開する方針です。今後も経営陣はもとより、現場のスタッフの声をご紹介することで、「ティアの想い」を積極的にお伝えします。

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
同連絡先	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 0120-232-7111 (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

公告の方法 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。

【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いただくために全国各地で積極的にIR活動を実施しています。22期においても、東京・名古屋・大阪に加え、地方都市を訪問し、11都市24回の個人投資家向け会社説明会を開催しました。

今後も、葬儀業界の理解を深め、当社のことをより知っていただくために、全国に向けてIR活動を積極的に実施していきます。



ティア

www.tear.co.jp



TEAR
ティア

株式会社 ティア

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



▶ 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、当社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。右のQRコード®よりご登録ください。



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

※QRコードは、株式会社デンソーウェブの登録商標です。

【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。

