



日本で一番
「ありがとう」と言われる
葬儀社を目指して

最期の、ありがとう。

葬儀
会館 **TEAR**
ティア

2020年9月期
(第24期)
株主通信

2019年10月1日～2020年9月30日

証券コード:2485



最期の、ありがとう。 ～感謝と感動のご葬儀を全国へ～

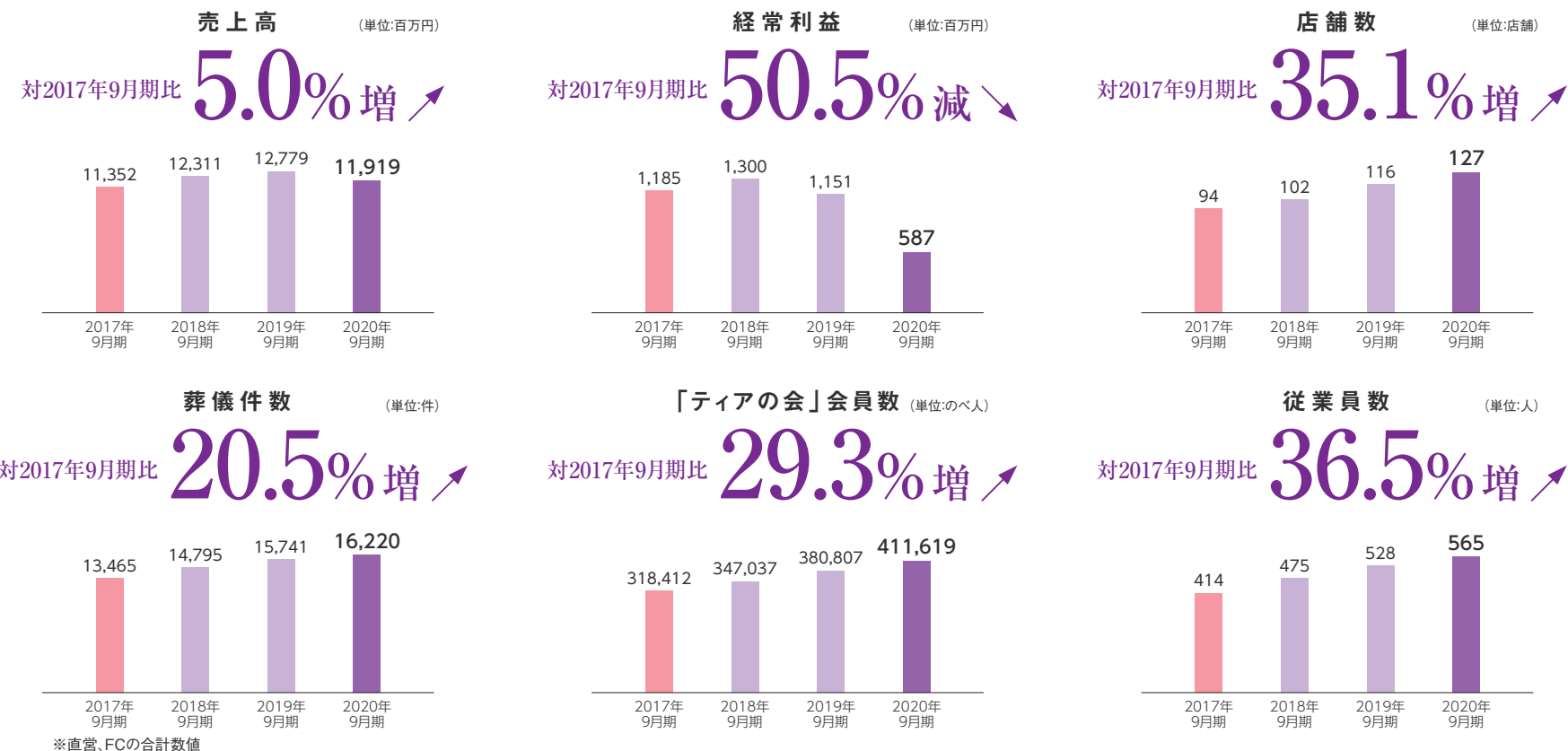
当社は、「最期の、ありがとう。」をコミュニケーションスローガンに掲げています。この「ありがとう」には3つの意味を込めており、一つ目はご遺族が故人様へ送る「ありがとう」、二つ目は故人様が残されたご遺族へ送る「ありがとう」、そして、故人様の最期の場面に葬儀社として携わらせていただき、ご遺族から私どもがいただく「ありがとう」。この「ありがとう」の想いを胸に、一つ一つの葬儀を執り行わせていただいています。

葬儀事業モデルの概要



ティアの軌跡 数字で見る3年間のティアの成長

当社は、中長期目標であります会館数200店舗体制の実現とその後の持続的な成長を目指し、2017年9月期よりローリング方式の中期経営計画を策定しています。この期間の軌跡として、中期経営計画公表当時と直近の状況を比較しています。



変わることのない葬儀の意義を守るために

三カ年(2018年9月期～ 2020年9月期)を振り返って

はじめに、新型コロナウイルス感染症に罹患された方々とご家族の皆様にご挨拶申し上げますとともに、一日も早いご回復を心よりお祈り申し上げます。

この3年間、当社はまず地元・名古屋でのNo.1シェアを目指し、新規出店を従来の約2倍のペースに加速してきました。戦略的に投資額を抑えた家族葬ホールを中心に展開し、斎場シェアは名古屋市内でトップを狙える水準にまで高まっています。

また、この3年間で特に注力したのが人財育成です。2019年4月には人財教育施設「ティア・ヒューマンリソース・センター

代表取締役社長

星 孝徳

(THRC)」を開設し、毎年4月入社の新卒社員には6カ月間の研修期間を設けるなど、多くの経営資源を人財育成に投入しました。新卒社員も増えてきたなかで、次代を担う若い社員たちが葬儀の知識や技術だけでなく、人間的な心の教育を通じて死に携わる者として働くことの意味を学んでいます。

コロナ禍における葬儀とは？

誰もが知る著名人も亡くなった今回のコロナ禍で、「死」というものを初めて身近なものとして意識した方も多かったと思います。当社でも誰も経験したことがない状況からか、お客様への積極的なアプローチをつい躊躇してしまった社員も多く、結果的に葬儀単価が低下し、法要売上も減収となりました。

そもそも、葬祭業は感染症が原因で亡くなる故人様に対し、感染症対策を充分に行いながら、取り組んでいる業界です。今回の新型コロナウイルス感染症に限らず、様々な状況に対応するため、防護服やご遺体を納め

る納体袋、ご遺体を長期で預かれる設備等も完備してあります。

私は4月下旬から社員たちに、「不要不急の外出や越県の移動が制限されるなか、きちんとした最期のお別れができないというのは故人様にとっても、残されたご遺族のためにもよくない」「感染症対策をしっかりと行い後悔の無い葬儀をきちんと提供する」等、当社の理念に立ち返って、ティアの失ってはならない姿勢について社内報やコミュニケーションアプリ等で発信しています。「最期の、ありがとう。」に込めた想いはコロナ禍においても変わることはありません。

今後のティアの取り組み

コロナ禍の影響で上場以来初の減収減益となった今期は、固定費を厳しく精査するなど、ムダをそぎ落としたより筋肉質な体質転換に努めました。そのため、一時的に低下した売上を以前の水準に戻せば、当社は更なる飛躍の時を迎えられるはず。第25期

はその大きなジャンプのための踏み台を強くするための1年と捉えています。

葬祭業に求められるものが時代とともに変化するなかで、当社が目指すのは単に葬儀だけを提供するのではなく、故人様に相応しい感性豊かな感動葬儀をお届けし、さらに相続などその後のことまでご遺族をサポートできる葬儀社です。旧来の常識や慣習に縛られず、お客様の真のニーズに耳を傾け、あらゆることにお応えできる存在でありたいと思っています。

ステークホルダーに向けて

葬儀は本来延期もやり直しもできないもので、決して“不要不急”の用事ではありません。だからこそ、故人様への感謝を伝え、きちんとお別れをしていただける場を提供することは当社の変わらぬ使命です。このコロナ禍を乗り越え、これからは“哀悼と感動のセレモニー”の実現に向けて邁進していきますので、今後ともご支援をよろしくお願い申し上げます。

命の大切さを伝える「命の授業」

「命の授業」は、当社社長の富安が社会貢献活動のひとつとして、これまでの人生や葬儀社長としての経験を基に、“命の尊さ”や“感謝の大切さ”などについて、自身の言葉で直接伝える講演会です。

これまで、全国の小・中・高など学校の児童・生徒を対象に38校を訪問し、コロナ禍においても、感染症対策やソーシャルディスタンスをとりながら「命の授業」を実施しています。

当社では今後も「命の授業」を通じ、葬儀社の立場から命の大切さについて訴え続ける社会貢献活動に取り組んでいきます。



2020年10月に愛知県内の中学校でソーシャルディスタンスを保ちながら開催した「命の授業」の様子

ティアの成長戦略 出店の加速

当社は、「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」をテーマに、積極的な店舗展開を行っています。今期の店舗展開の状況として、直営では愛知県下に家族葬ホールを4店舗、葬儀会館1店舗を開設し、東京都内では葬儀相談サロンを1店舗開設しました。

フランチャイズでは、愛知県下に4店舗、大阪府下に1店舗を開設しました。これにより、今期末の会館数は直営会館64店舗、葬儀相談サロン10店舗、フランチャイズ53店舗の合計127店舗となりました。

当社の中長期目標となる会館数200店舗体制の実現に向けて、引き続き積極的な店舗展開を進めていきます。

葬儀単価の回復に努め、 地域の多様なニーズに対応

近年、当社は“できることはすべてやる”果敢な営業活動で計画通り直営店出店を進めてきましたが、今期はコロナ禍の影響から計画を下方修正し、下期の新規出店は契約締結している会館以外はすべて中止しました。一方、既存会館や葬儀相談サロンではすでに葬儀の相談会やセミナーといったイベントを再開しており、ティアの会の新規会員数も回復傾向にあります。

第25期も出店ベースは抑制傾向ではありますが、低下した葬儀単価を上期中に回復させ、状況を見極めながら、従来の出店ベースに戻したいと考えています。引き続き家族葬ホールを中心に、規模を問わず地域の皆様の幅広い葬儀ニーズに対応できるよう努めていきます。



専務取締役
葬祭事業本部長
宮崎 芳幸

2020年
2月22日
OPEN!

ティア幸心
愛知県名古屋守山区幸心一丁目1324番地

家族葬ホール(直営店舗)

2020年
4月18日
OPEN!

ティア岡崎上地
愛知県岡崎市上地二丁目17番地8

家族葬ホール(直営店舗)

2020年
4月24日
OPEN!

ティア清須古城
愛知県清須市西枇杷島町城並二丁目1番地11

家族葬ホール(直営店舗)

2020年
9月11日
OPEN!

ティア柴田
愛知県名古屋市南区丹後通三丁目4番地1

家族葬ホール(直営店舗)

2020年
9月19日
OPEN!

ティア弥富東
愛知県弥富市佐古木三丁目356番地1

葬儀会館(直営店舗)

2020年
5月1日
OPEN!

ティア三郷
愛知県尾張旭市東大久手町二丁目1番地5

葬儀会館(FC店舗)

2019年
11月30日
OPEN!

ティア安城桜井
愛知県安城市桜井町新田59番地

葬儀会館(FC店舗)

2020年
5月31日
OPEN!

ティア堺伏尾
大阪府堺市中区伏尾363

家族葬ホール(FC店舗)

2020年
9月19日
OPEN!

ティア東海中央
愛知県東海市荒尾町北見田29番1

家族葬ホール(FC店舗)

2020年
9月26日
OPEN!

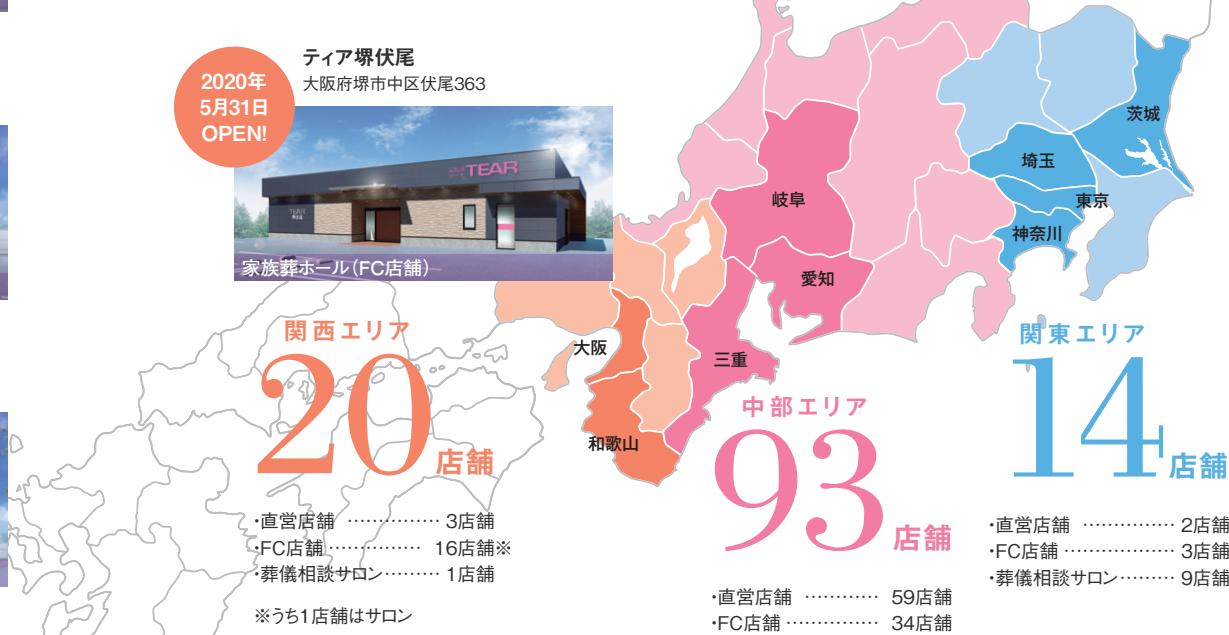
ティア一宮中央
愛知県一宮市泉二丁目2-6

家族葬ホール(FC店舗)

2019年
12月15日
OPEN!

ティア押上
東京都墨田区業平一丁目12番4号

葬儀相談サロン(直営店舗)



困難をチャンスと捉えて 新たなエリアにも積極展開

今回のコロナ禍によってフランチャイズ事業でも収益面で一時的にマイナスとなりましたが、葬祭業は決してなくなることはない持続性の高い事業なので、この困難をむしろ追い風と捉えて、ビジネスの第二の柱を模索する幅広い業種の企業様にアプローチしています。

14年間にわたるフランチャイズ事業のなかで、既存の出店地域以外でも事業を成功させるノウハウが熟してきました。そういう意味で、47都道府県すべてに進出していく準備はできていますし、実際に第25期の方針として主要3エリア以外の新規エリアへの出店を掲げ、商談も加速しています。



常務取締役
フランチャイズ事業本部長
眞邊 健吾

新型コロナウイルス感染症対策

コロナ禍において、当社の会館を安心して利用していただけるように、「従業員のマスク着用と体調管理の徹底」「手指消毒剤や飛沫防止パネルの設置」「ソーシャルディスタンスの励行」などに取り組んでいます。

社内では「会館復旧・消毒清拭作業」「在宅オンライン研修」などの対策を講じ、また葬儀に従事するエッセンシャルワーカーとしての社会的役割を果たすべく、新型コロナウイルス感染症で亡くなった方への対応を専門に行う「感染症対策チーム」も組織しました。

感染症対策チームの発足

新型コロナウイルス感染症で亡くなった方を専門に対応する「感染症対策チーム」を、当社子会社（株）ティアサービスに組織しました。同チームはご遺体を衛生処置・修復する、エンバーマーを中心に構成され、ご遺族や医療機関からご依頼を受けた際、専用の納体袋に包まれたご遺体を納棺し、火葬場まで搬送する業務を担います。

当初はどこまで医療機関で対処し、どのタイミングで同チームが引き継ぐか、といった対応も手探りの状態でしたが、最近では感染予防のノウハウやナレッジも蓄積され、医療機関ともスムーズに連携ができるようになっています。



感染症対策チームのデモンストレーションの様子

必要以上に恐れることなく 上手につきあっていくこと

新型コロナウイルス感染症は誰も経験したことがなく、何が正しく、どうすれば効果があるのか専門家でもわかりません。だからと言って、コロナ禍を必要以上に恐れず、むしろ上手につきあっていくべきものだと考えます。

私はエンバーマーを目指すうえで、基礎知識とも言うべき「公衆衛生学」を国内外の講師から学びました。そこで実感したのは、「手洗い」「うがい」「マスク着用」といった基礎的な予防策を普段から実践できている日本の公衆衛生意識の高さです。

コロナ禍において、平時は行政が提唱する「新しい生活様式」の遵守・実践に努め、罹患した場合には医療機関でしっかりと治療したうえで、周囲の人たちの理解と協力のもとで社会復帰を果たすことが大切です。



(株)ティアサービス 執行役員 湯灌事業部 部長 (エンバーマー)

渡邊 博文

会館復旧・消毒清拭作業

従業員が新型コロナウイルス感染症に罹患した場合でも早期に会館を復旧できるよう、会館の消毒清拭作業に自社で対応できる体制を整えました。また、その一環として2020年3月に会館復旧消毒のデモンストレーションを「ティア・ヒューマンリソース・センター」で実施し、専門の知識を有するエンバーマーによる必要な備品の準備や消毒清拭時の注意点などのアドバイスに基づき、参加者全員で実際の作業工程を確認しました。

「知識として理解すること」と「実際に作業すること」との間には時にギャップが生じますが、先のデモンストレーションは、その隔たりを埋められる貴重な機会となりました。



2020年3月に実施した、会館復旧消毒のデモンストレーションの様子

新入社員向け在宅オンライン研修

2020年4月1日、新型コロナウイルス感染症対策を講じたうえで、新入社員29名の入社式を実施しました。通常であればそのまま6カ月間の導入研修に入りますが、同月7日に発令された緊急事態宣言を受けて、在宅研修への切り替えを決定しました。その実施にあたっては新入社員にタブレットPCを貸与し、在宅オンライン研修の環境を整えました。

在宅オンライン研修については、新入社員の4割は「出勤時間が削減できた」「時間を有効活用できた」などよかったとする一方、2割は「集中力を維持できない」「学生気分が抜けにくい」といった声もあがっています。今後も在宅オンライン研修の実施を見据えて、プログラムを最適化することも検討しています。



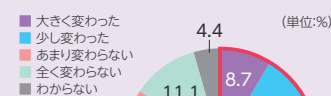
タブレット端末に研修環境を設定している時の様子

緊急アンケート！

コロナ禍における葬儀に対する意識・実態調査

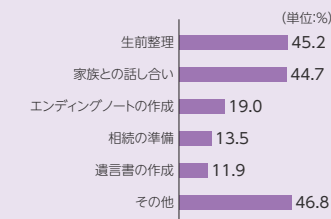
広報活動の一環として年に一回、40歳以上の男女1,000名を対象に「葬儀に関する意識と実態」と題するアンケートを行っています。今回は、コロナ禍における意識の変化についての調査も実施いたしました。

Q | コロナ報道に触れ、死に対する意識の変化はありますか？



コロナ報道に触れ、死に対する意識が変わったとする回答が約4割占める結果となりました。また、計報の報道を見て半数以上が「お別れができずにかわいそう」「最期に一目でも会いたいただろうと思った」と回答しています。

Q | 死に対する意識が変わった結果、とった行動は何ですか？



死に対する意識が変わったと回答した人のうち4割以上が「生前整理」「家族との話し合い」を行ったと回答しています。また、約2割の人が「エンディングノートの作成」を行ったとも回答しています。

出所:当社が全国の40歳以上の男女1,000名を対象に行った「コロナ禍における葬儀に対する意識・実態調査」に関するインターネット調査(2020年8月)

感染症対策チームと対応フロー



ご遺族または病院から、新型コロナウイルス感染症で亡くなった方のご依頼



感染症対策チームが病院から火葬場へ搬送



ご遺体を火葬



骨葬による葬儀、お別れの会を提案

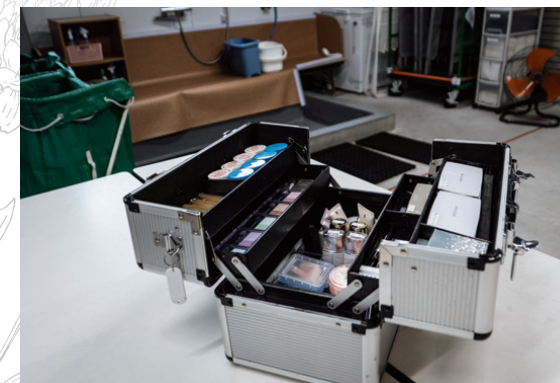
業容拡大を図る株式会社ティアサービス

葬儀付帯業務の内製化を積極的に推進

(株)ティアサービスは、2017年5月に湯灌・納棺業務を専業とする「有限会社 愛共」を譲り受けて子会社化しました。当時の売上高は26百万円でしたが、湯灌・納棺業務の内製化拡大、生花事業の立ち上げなどにより、2020年9月期現在の売上高は413百万円にまで業容を拡大しています。

また、2020年5月には新社屋が完成しました。倉庫やオペレーションルーム、研修室などを備えたこの新社屋に勤務する社員からは、「新しい気持ちで仕事ができます(エンバーマー:男性)」「作業スペースが広がってうれしいです(湯灌師:女性)」「設備が充実して満足(事務職:女性)」といった喜びの声が寄せられています。生花事業では、昨年開設したTFC(ティア・フラワー・センター)で日々、フル稼働の体制で生花祭壇・供花等の設営、納品が行われています。

事業譲り受け当時のティアサービスの社屋(左)と、2020年に完成した新社屋(右)



1階の倉庫の様子と湯灌に使用するメイク道具



3階の研修室で行われる湯灌・納棺の新人研修



TFC(ティア・フラワー・センター)で祭壇や供花を設営

サービス向上に向けた事業領域の拡大

湯灌・納棺業務の内容充実に向けて、2019年11月にエンバーミングのための専用施設を開設しました。エンバーミングを行うことで、ご遺体の長期保存が可能となるだけでなく、故人様の表情が若々しくなり、ご依頼いただいたご家族にはとても喜んでもらっています。また、事情があって損傷が激しいご遺体には生前に近い状態まで修復を行います。さらに、エンバーミングの技術を用いてご遺体の海外搬送などにも対応しています。

新たに立ち上げた石材事業部では、墓石の販売など葬儀後のアフターフォローの充実にも努めています。2020年10月からは専任の営業部員2名を増員し、更なる販路拡大に取り組んでいきます。

ご利用されたお客様の声

主人の体の傷を、私共に見えない様にいぬいに行って下さった事、きれいな顔にしてくれた事、一緒に髪を、手を洗ってあげられた事、悲しいはずの時間が、私共にとっては心のほっとする思い出となりました。最後まで笑顔でにっこりしていたので本当に起き上がってくれるのでは?と思ったりしていました。参列して下さった方々にも「安らかなお顔だね。」とおっしゃってもらえました。



2019年11月に開設したエンバーミングセンター



石材加工方法について説明を受ける様子

自らの存在理由を明確に理解し、真に社会に必要とされる企業へ

湯灌業務に始まり、生花事業、石材事業、エンバーミングと、(株)ティアサービスは業務・サービスを順次拡充しながら、売上高や社員数も大きく伸ばし、着実に業容拡大を図ってきました。今後、各事業の一層の成長が見込まれる中、すでに関西事業所の開設が決定しており、将来的には関東地区への進出も視野に入れています。

コロナ禍の厳しい状況下で改めて感じたのは、ティアサービスの社員に会社の存在理由を明確に理解してもらうことの大切さでした。その理解こそ、社員のやり甲斐や仕事への意欲を高めるために不可欠なものからです。今後もご遺族の悲しみを少しでも和らげるお手伝いの一端をティアサービスが担うことで、「ティアで葬儀をしてよかった」という感動をひとつでも多く育み、真に社会に必要な存在として認められるよう努めていきます。



取締役副社長
人財・事業開発本部長
(株)ティアサービス代表取締役社長
岡留 昌吉

財務・非財務ハイライト

(百万円)	2016年9月期	2017年9月期 連結	2018年9月期 連結	2019年9月期 連結	2020年9月期 連結
売上高	10,594	11,352	12,311	12,779	11,919
売上原価率(%)	63.0	62.2	60.7	60.4	61.8
販売管理費率(%)	26.6	27.3	28.6	30.6	33.2
営業利益	1,094	1,190	1,323	1,156	595
経常利益	1,072	1,185	1,300	1,151	587
親会社株主に帰属する当期純利益	712	801	896	791	345
設備投資額*	819	998	646	1,038	764
減価償却費	507	522	561	592	602
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,180	1,406	1,620	1,177	986
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 806	△ 998	△ 596	△ 1,048	△ 742
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 742	△ 93	△ 658	715	△ 149
総資産	10,069	10,990	11,958	13,301	13,468
純資産	5,561	6,221	6,984	8,940	8,928
自己資本比率(%)	55.2	56.6	58.4	67.2	66.3
会館数(店舗)	86	94	102	116	127
直営(店舗)	47	51	57	68	74
FC(店舗)	39	43	45	48	53
葬儀件数[直営](件)	8,413	9,161	10,248	10,923	11,353
葬儀単価[直営](千円)	1,059	1,050	1,025	995	900
「ティアの会」会員数(のべ人)	288,935	318,412	347,037	380,807	411,619
提携団体数(団体)	689	759	835	931	1,034
従業員数(人)	361	414	475	528	565

(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います。))
*キャッシュ・フロー計算書の固定資産の取得額を記載しています

安定的な財務基盤のうえに 十分な資金を確保

近年の堅調な業績を背景に、当社グループは安定的な財務基盤を維持してきました。以前から高かった自己資本比率は、新規出店を加速するために2018年に実施した公募増資などの結果、現在では60%を超える極めて高い水準となっています。

今期は、下期に入ってから新型コロナウイルス感染症拡大の影響によって業績が下振れました。そこで当社では宣伝広告費や駐車場のコストといった固定費の削減などに取り組んでいます。一方、財務面では経営の更なる安定化を図るべく、短期借入金によって十分な手元流動性を確保しました。コロナ禍以前の水準に業績が回復するなど、先行きの不透明感が払拭されるまで、良好な関係を維持している金融機関との融資枠の確約などを通じて、今後も財務基盤の一層の強化に努めていきます。



取締役
財務本部長
山本 克己

感動葬儀・お客様からの感謝の手紙

ご遺族からの「ありがとう」をいただくことが私たちの使命です。ティアのお客様満足度の指標となる「ティアの会」再入会率は、96%※となり、多くのお客様より「ありがとう」をいただくことができました。満足度100%を目指しこれからも高品質なサービスを追求して、「日本で一番『ありがとう』と言われる葬儀社」を目指していきます。 ※2020年度再入会率

今回ほど胸を打たれた葬儀はありませんでした

前略

七月に、ティア大幸にて家族葬をいただいた者です。
告別式当日、九時にティアに行く、担当スタッフ・森谷さんが饗重と日本酒あさ開のお膳を用意して持ってきてくれました。
「南部美人」を探しましたが、「あさ開」しかなくて…と森谷さんはおっしゃるのです。家には「あさ開」もありました。懐かしさでいっぱいになり涙が止まりませんでした。
用意したくてもできない私たちに代わって、ここまでしていただけるなんて、母はどんなに喜んでいることでしょう。
昨夜お通夜の食事会の時に森谷さんが母のことをいろいろ訊いてくれました。好きだったものは？
「饗。施設に入っても良く近くの饗屋に食べに行っていた」と兄。
お酒は？
「母自身はそれほど飲まなかった」と私。「岩手の『南部美人』をよく送ってもらった」と夫。そういえば、年を重ねてからはたまに母も飲んでおりました。
森谷さんのお陰で、母の思い出の尽きないお通夜になったのです。
告別式が始まり、ご住職の葬儀のお経に続き、初七日法要のお経もあげていただいているときに気が付きました。書くことが好きだった母は、自分史「一房の葡萄」を自費出版しました。それを棺に入れてあげなくてはならないのに忘れていたのです！司会の方に相談すると、納棺のお花の準備をする時に少し時間がありますので、その間に取ってきてくださいとのこと。急いで車に積んである荷物の中から本を探して取って返し、何とか最後の納棺にお花と一緒に入れることができホッとしました。急なお願にも冷静に対応してくださり、後悔をしないで済みました。心から感謝申し上げます。
棺にお花を入れる際に、森谷さんが紙に包んだ饗重を持ってきてくださり、一緒に入れますかと訊いてくださった。いいんですか？もちろんです。とお

しゃるので、入れさせていただきました。最後に大好きな饗が食べられて良かったね」と母に声をかけました。
八事にある火葬場で、母は煙となって空に上がっていきました。一時間半後にお骨を拾い、骨壺に入れてティアに戻り、精進落としの食事をして無事にすべてを終えました。
兄嫁の時にも利用させていただきましたが、ティアの会社を立ち上げた社長さんの思いを、森谷さんから初めてお聴きして感動しました。
今回ほど胸を打たれた葬儀はありませんでした。社員教育の行き届いている会社だと感じました。森谷さんには気持ちばかりをお渡ししたかったのですが、できないと知り、せめてこの思いを社長さんにお伝えしたくてしたためた次第です。
心からお礼申し上げます。



よい葬儀で故人も喜んでくれていると思います

前略

先日名古屋ティア緑で葬儀を致しました者です。
突然のお手紙で失礼かと思いましたが是非ともお世話になりました葬儀の方 浅井さんという方にお礼を申し上げます。彼のお陰で気持的にとても楽にそして納得のいくお式を行なって下さった事に感謝致して居ります。突然の事で私の気持ちも動揺してしまいましたがどんなに希望にも嫌な態度もされずいつい何度も電話連絡していただきましたが本当に良心的に対応して下さい心より有り難く思っています。
よい葬儀で故人も喜んでくれていると思いますと私の心も救われる思いです。浅井さんの様な素敵な葬儀で何事にも一生懸命取りかかれる社員を育てられたティアさん、心より応援たく思っています。
浅井さんにはくれぐれも宜敷くとお伝えくださいます様に。



親戚一同全員が後悔の無い満足出来る式となりました

前略

突然のお手紙失礼致します。
先日ティア岡崎北さんにて、父の通夜、葬儀を執り行わせて頂きました。東海第二事業部の白木数人様に担当して頂いたのですが、本当に良い方で、とても良く頂きました。
細かい所への気遣いや、故人はもちろん遺族への思いやりは仕事とはいえ、人の温かさを十分すぎる程に感じ、私はもちろん親戚一同全員が

後悔の無い満足出来る式となりました。今後も何かあった時は、白木様に担当して頂きたいと心から思いましたし、何とか感謝の気持ちを伝えたく、お手紙を書かせて頂きました。
最後の最後まで遺族の気持ちを尊重し、同じ目線で我々の気持ちを汲んで頂き本当に有難う御座りましたとお伝え頂けたら幸いです。



その他にも
たくさんのお手紙を
いただきました

※原文のまま掲載しております。

「オンリーワンブランド“ティア”」の確立に向けて

積極的なIR活動を実施

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、全国各地で積極的なIR活動を実施しています。

東京・名古屋・大阪に加え、地方都市を訪問し、2014年から2020年の7年間で、18都市118回の個人投資家向け会社説明会と、東京都内で開催されたIRフェアイベントに参加しました。

以前から当社では、IR活動を通じて得られた投資家のご意見を社内にフィードバックすることで、更なるサービス向上や経営のための貴重なヒントとして役立てています。また、葬祭業では数少ない上場企業として、IR活動では経営戦略や事業計画などの話だけでなく、葬儀の大切さや“終活”など文化に関する情報や考え方もお伝えできるように努めています。

今後も葬儀業界への理解を深め、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。



その意義を再認識した 一度だけの会社説明会

今期はコロナ禍の影響で下期の会社説明会は中止したのですが、唯一の例外が7月下旬に札幌で開催した個人投資家向けの会社説明会です。会場には予想を上回る約100名の方々にお集まりいただきました。個人投資家の皆様の“熱”を感じられ、私たちの生の声を直接お伝えできる機会はやはり大切だと実感しました。コロナ禍のなかでその重要性を再認識し、何より元気もいただけた貴重な経験となりました。

これからも感染症対策に配慮しながら、リアルな説明会に参加したいと考えています。



専務取締役
経営企画室長
管理本部管掌
辻 耕平

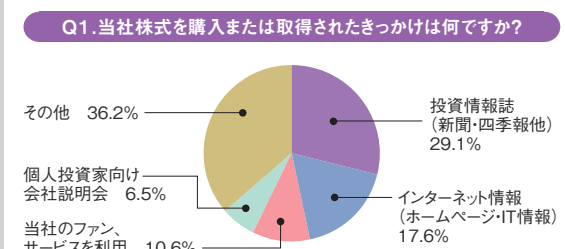
株主アンケート

株主様の声をお伺いしました

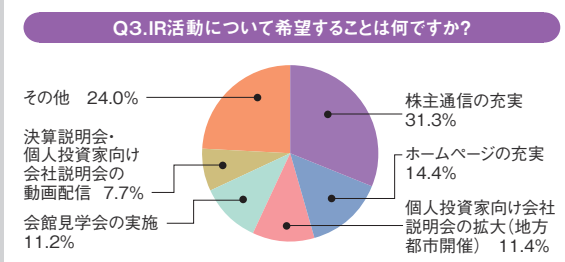
今年も、2020年3月末の株主様15,844名を対象にアンケートを実施しました。ご協力いただいた株主様は2,969名、返信率は18.7%となり、事務局を務めた信託銀行からは「株主アンケートの一般的な水準と比べて高い返信率」とのコメントをいただいています。株主の皆様にはお忙しいなか、ご回答いただきありがとうございます。

今回のアンケートでは、「株主優待制度を廃止」したことによる、ご意見やご要望が多数寄せられています。株主様からの貴重なご意見として、真摯に受け止めています。また、「コロナ禍の中、お仕事ご苦労様です(50代、女性)」「コロナに負けず頑張ってください(60代、男性)」「コロナで大変な年と思われませんが頑張ってください(70代、女性)」といった、コロナ禍での事業活動を応援する声も寄せられ、株主様の温かい声援に感謝と勇気をいただいています。

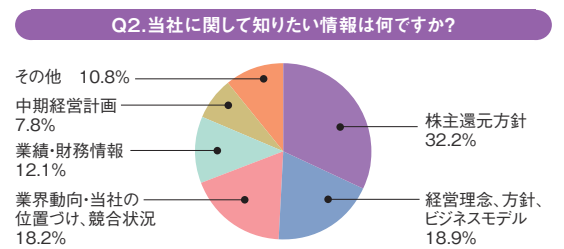
>> 調査結果



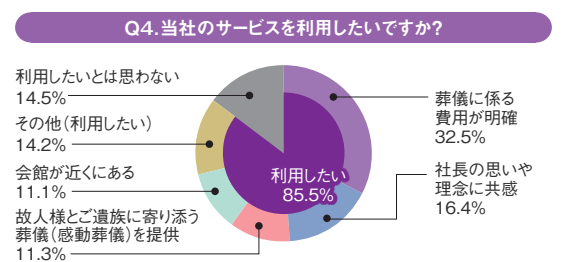
当社株式を保有するきっかけとして、約3割の方は投資情報誌(新聞・四季報他)と回答し、次いで約2割弱の方がインターネット(ホームページ・IT情報)と回答しています。コロナ禍でWEBによる情報発信の重要性は高まっていますので、当社もホームページ等を活用したIR活動を重点的に実施していきます。



IR活動について希望することとして、3割超の方が「株主通信の充実」と回答しています。また、「ホームページの充実(14.4%)」「説明会の動画配信(7.7%)」といった回答もあり、株主通信の充実はもとより、これからは当社もWEBを活用したIR活動を重点的に実施していきます。



当社に関して知りたい情報として、3割超の方は株主還元の方針と回答し、次いで約2割弱の方が、「経営理念等」「業界動向等」と回答しています。葬儀業界に対する理解とこれまで以上の業界分析と情報発信が必要と認識しています。



当社のサービスを、8割以上の方が利用したいと回答し、その理由として「葬儀に係る費用が明確(32.5%)」「社長の思いや理念に共感(16.4%)」「感動葬儀を提供(11.3%)」といった回答が寄せられています。これからはIR情報のみならず、当社のサービスを利用したいと思っていただける情報発信に努めていきます。

会社情報 (2020年9月30日現在)

会社の概況

社名	株式会社ティア
事業内容	葬儀・法要事業／フランチャイズ事業
設立	1997年7月
従業員数	565名

取締役および監査役 (2020年12月18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
常勤社外監査役	後藤 光雄
社外監査役	稲生 浩子
社外監査役	出口 紘一

株式の状況

発行可能株式総数	72,800,000株
発行済株式の総数	22,406,100株
株主数	15,427名

大株主の状況

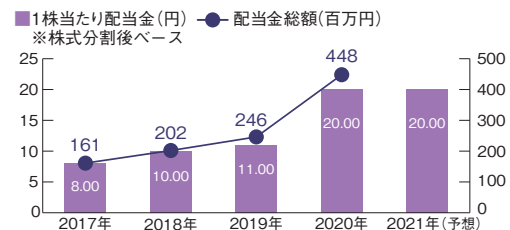
	株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
1	株式会社夢現	7,792,000	34.77
2	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	2,091,200	9.33
3	名古屋鉄道株式会社	1,280,000	5.71
4	富安 徳久	938,200	4.18
5	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	623,700	2.78
6	ティア社員持株会	363,800	1.62
7	MSIP CLIENT SECURITIES	340,296	1.51
8	深谷志郎	264,000	1.17
9	株式会社日本カストディ銀行(信託口5)	227,400	1.01
10	花重美装株式会社	183,200	0.81

(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。

配当の状況

株主の皆様の利益の最大化を重要な経営目標としており、将来にわたり安定的な配当を実施することを経営の重要政策としております。また、業績向上時には増配等により株主の皆様への利益還元も積極的に行っていく予定です。

今期の期末配当金につきましては、1株当たり10円とし、中間配当金を含む年間配当金は20円とさせていただきます。



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 0120-232-711(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
公告の方法	電子公告 URL https://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。

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。

※QRコードは、株式会社デンソーウェブの登録商標です。



ティア 🔍

<https://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)

