

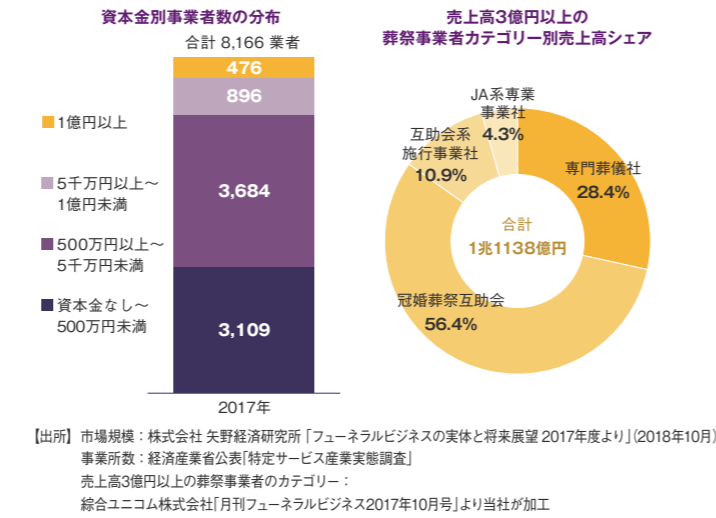
業界環境

日本の潜在葬儀人口は2040年前後をピークに、現在の約1.3倍の水準である170万人/年に拡大すると予想され、直近の葬儀需要も増加傾向で推移しています。一方で、死亡年齢の高齢化、核家族化等により葬祭規模は縮小傾向で推移し、直近の葬儀市場は前期比較で横ばいの1兆8000億円前後で推移しています。

葬祭事業者数は8,166事業所であり、前回調査から減少傾向にあります。資本金1億円未満の中小・零細事業者がまだ全体の9割以上を占めており、大手葬儀社の寡占化が進んでいない市場環境と言えます。

近年の葬儀業界では、「儀式の多様化による葬儀単価の低下」「異業種からの参入を含めた業界競争の激化」「葬儀社の社会的役割の拡大」といった課題が顕在化する一方、死亡人口の増加を背景に葬儀件数が増加し、葬儀に関する相談件数が増えています。

当社では、このような潮流への対応を進めるとともに、究極の



サービス業としての葬儀事業を追求するべく、「ティアイズム」の徹底、人材育成の強化を通じ、サービスのさらなる質向上に注力しています。

業績の推移

(単位：百万円)	2014年9月期	2015年9月期	2016年9月期	2017年9月期	2018年9月期	2019年9月期(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。 ※2017年9月期以降、連結会計に移行しております。
※「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。

会社概要 (2019年3月31日現在)

社名	株式会社ティア
本社所在地	愛知県名古屋市北区黒川本通三丁目35番地1
URL	http://www.tear.co.jp
代表取締役社長	富安 徳久
資本金	18億72百万円
社員数	480人
発行済株式総数	22,404,800株
上場市場	東京証券取引所 市場第1部、名古屋証券取引所 市場第1部
証券コード	2485
株式の売買単位	100株
単元株主数	16,322人
関連会社	株式会社ティアサービス(資本金300万円)

【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。

詳細情報は

ティア IR



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

株式会社ティア 会社案内

(東証/名証第1部:2485)

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させ、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。



ご遺族の悲しみに寄り添う葬儀社であり続けるために



尊い命と向き合う葬儀の仕事に感銘を受け、葬儀業界に従事して約40年。当社を創業して20年以上が経ちます。創業当初から、多死社会・超高齢化社会の到来を見据え、葬儀費用の明確化、透明化に重点を置き、地域密着で身近な専用葬儀会館の開設に注力。「目指せ!日本で一番『ありがとう』と言われる葬儀社」を生涯スローガンに掲げ、「徹底した人財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」を経営戦略の基本方針として、直営・フランチャイズ出店による事業展開を進めてまいりました。

全国統一ブランドが存在せず、個人経営の地場事業者が圧倒的に多い葬儀業界において、私は“人”こそが最大の差別化要因、成長の源泉であると考えております。当社では、独自の人財教育システムである「ティアアカデミー」のもと、葬儀に関する技術教育はもちろん、経営理念に基づく徳育的な「命」と「心」の教育を繰り返し行っております。このように徹底した人財教育こそがティアの強みにつながっていると言えます。

2019年4月、当社は人財教育のための専用施設『ティア・ヒューマンリソース・センター (THRC)』を開設いたしました。

これまで分散していた人財教育の場をこの施設に集中させ、感謝の想いをもって最期のお別れに寄り添える人財、感動を生み出す人財を計画的・効率的に育成してまいります。

葬儀業界が真にご遺族に寄り添える存在になれるよう、ティアは葬儀業界のオピニオンリーダーとなり、デスクアを通じて社会に貢献したいと考えております。そして、オンリーワンブランド「ティア」を全国統一ブランドにしたい。中期経営計画の200店舗体制は、そのための一通過点でしかありません。

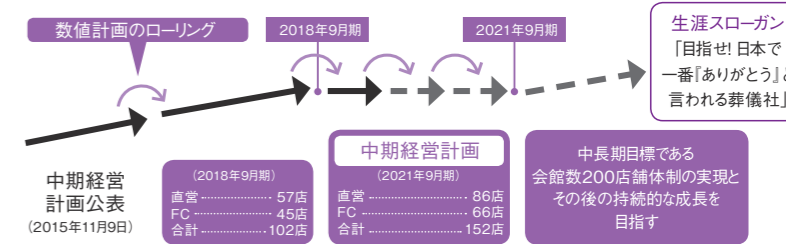
多様化するお客様ニーズに対応するため、葬儀社の今後の役割は、儀式を提供するだけでなく、生前お見取りを含め、どれだけの事前相談にお応えできるか、事後にどれだけのアフターフォローを実行できるかという、総合サービス業に進化していくと思います。究極のサービス業を目指す当社は、新たな発想や柔軟な対応力をもって、サービスのさらなる質向上を目指してまいります。そのうえで、社内が一丸となって、感謝の想い、心の涙をもって最期のお別れができる場面、大切な命が繋がれていく場面を創出し続けたいと考えております。

● 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 既存会館のユーザービリティの向上と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



- 出店計画は年に直営会館6~7店、葬儀相談サロン3店、FC7店を計画
- 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店を計画

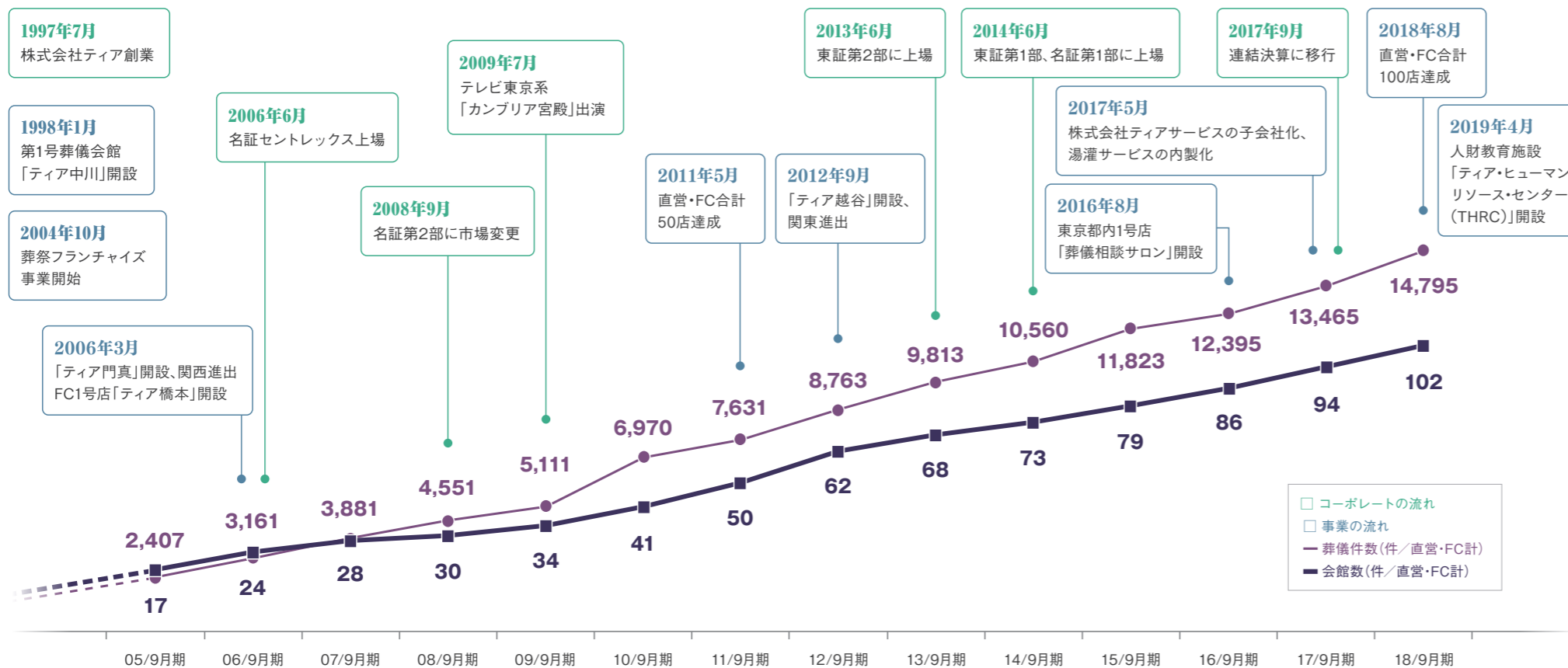
(店)	2018年9月期	2019年9月期 予想	2020年9月期 計画	2021年9月期 計画
出店:直営会館	3	7	7	6
葬儀相談サロン	3	3	3	3
期末会館数	57	67	77	86
出店:FC	2	7	7	7
期末会館数	45	52	59	66
出店数 計	8	17	17	16
期末会館数 計	102	119	136	152
改修計画	2	2	2	2

- 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	33	—	—

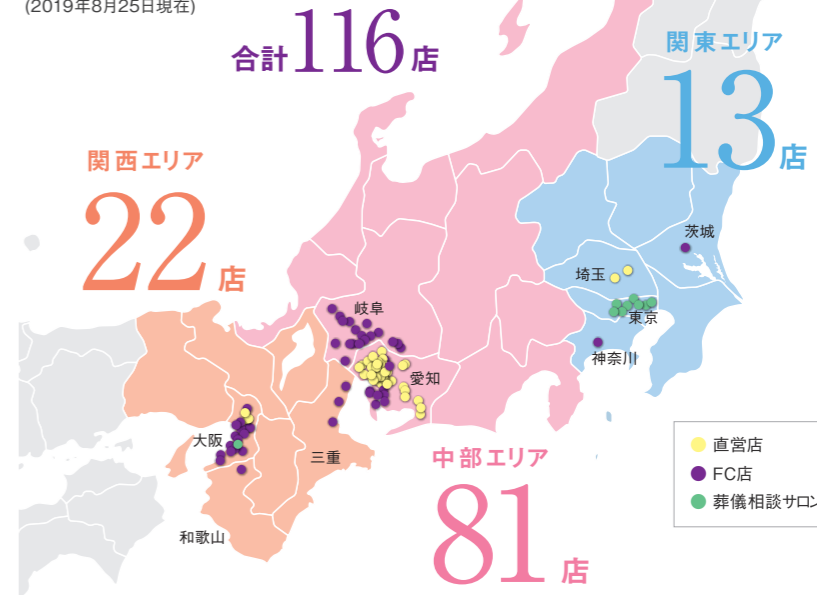
ティアの歩み

「葬儀価格の完全開示」と「適正な葬儀費用」を一貫して提唱する葬祭企業として、名古屋市を起点に、関西圏、関東圏への進出を進めてまいりました。



ネットワークと展開エリア

(2019年8月25日現在)



FCクライアント11社

- ・南海グリーフサポート株式会社 15店
- ・株式会社豊蓮 2店
- ・ライフサポート株式会社 11店
- ・株式会社アルファ 2店
- ・エスケイアイマネジメント株式会社 6店
- ・株式会社ベイ・ラミュール 2店
- ・株式会社ふなやす 5店
- ・株式会社いっしん 1店
- ・株式会社月昇天 2店
- ・大丸石材産業株式会社 1店
- ・株式会社タイト 1店

※2017年9月期以降、連結会計に移行しております。