

# Future

第28期  
株主通信

2023年10月1日～  
2024年9月30日

最期の、ありがとう。

葬儀  
会館 **TEAR**  
ティア

証券コード：2485

八光殿と東海典礼をグループ化、新生ティア始動

## 日本で一番 「ありがとう」と言われる 葬儀社グループを目指します



PMI分科会メンバーが語る

### 統合プロセスの推進で シナジー効果<sup>\*</sup>を最大限に 発揮します

※シナジー効果：相乗効果、2つの会社があわさることによって1+1以上の成果が上げられること

### 新中期経営計画 「新生ティアグループ」始動

- Topics
- 出店戦略
- 財務・非財務ハイライト
- ステークホルダーコミュニケーション
- 株主様からのお声／お客様からの感謝のお手紙
- 会社情報／配当の状況



富安社長メッセージ

“トータル・ライフ・デザイン企業  
新生ティア”へ



# Top Message

## 社長メッセージ



グループシナジーを創出し  
社会に必要とされる  
「トータル・ライフ・デザイン企業」へ

代表取締役社長

富安 徳久

## 2024年9月期を振り返って

業界環境は、葬儀件数・葬儀単価共に増加する一方、同業他社の出店も相次ぎ競争環境は厳しさを増しています。

こうした環境のもと、「ティアの会」の非会員を対象に、告別式から火葬まで一日で行う低価格プラン「ティアシンプル」の受注が好調に推移し葬儀件数が増加、また葬儀単価においても前期を上回る結果となりました。葬儀を起点としたサービスの拡充を図る「トータル・ライフ・デザイン事業」では、積極的な樹木想の開発と販売、不動産の買取・販売を当社が手掛

ける不動産事業、ご遺体の防腐・殺菌・修復を行うエンバミング等が拡大しました。これにより売上高は増収、営業利益・経常利益は増益となりました。

また今期は、八光殿・東海典礼をティアグループに迎え入れ、フランチャイズを含める会館数は200店舗を超え、葬儀件数も約2万5千件となりました。これは全国展開に向けた通過点に過ぎないため、ティアグループで早期にシナジーを創出し、事業基盤の強化を図ります。

## 八光殿と東海典礼のグループ化について

八光殿・東海典礼がティアグループとなったことは、全国展開を目指すうえで大きな意味を持ちます。両社とも、地元で高い知名度を持ち、地域と良好な関係性を築いています。特に八光殿は大阪府八尾市で圧倒的なシェアを占めており、同地域はティアにとって未開拓の地域でした。一方、東海典礼もティアが直営・FC展開しているエリアを補完するような形で会館を展開しています。このため、この2社をグループ化できれば、

関西地区と東海地区で強固な事業基盤を構築するための重要なピースが揃うと考えました。当社の規模からすれば、今回の決断は相当な覚悟を必要としました。しかし、それでもグループ化に踏み切った最大の理由は、ドミナント戦略、営業戦略、商品戦略、人財戦略などにおいて、最大限のシナジー効果を創出できると確信したからです。

## シナジー効果の最大化を目指して

両社とティアの間でシナジー効果を創出していくには、グループ化後の経営統合プロセス（PMI）の推進が重要です。PMIのメンバーには、「日本で一番『ありがとう』と言われる葬儀社グループを目指す」という同じ志を持った仲間であり、上下関係は一切無し、グループ内のリソースを共有し、それぞれの強みを活かして全国展開に向けた一歩に繋げるよう伝えました。

PMIの成功には、「経営統合」「業務統合」「意識統合」の3つの要素が重要ですが、中でも最も重要な「意識統合」については私が責任を持って実行し、意識改革を促すことで、全ての社員とスタッフが同じ方向に向かって働けるようにしたいと考えています。

## 新中期経営計画と2025年9月期の見通し

新生ティアとして生まれ変わり、葬儀社から「トータル・ライフ・デザイン企業」へ本格的にスタートを切れたので、来期は、そこに向けて着実に進んでいきます。

また、PMIの成否が問われるのは2年目だと思っています。ここでシナジーを大きく創出したいと考えています。新中期経営計

画で掲げる、3社によるドミナント出店やティアサービスを含めたグループ間での連携等を重点施策として確実に遂行していきます。さらに、トータル・ライフ・デザイン事業で提供するサービスの拡充を図ることで、当社グループの事業基盤の拡大と全国展開を目指していきます。

## ステークホルダーに向けて

これからもティアは、故人様とご遺族に寄り添う「感動葬儀」を追求することで、葬儀業界に欠かせない企業になると確信しています。一方で、単なる葬儀会社ではなく、「トータル・ライフ・デザイン企業」として、人生の様々なシーンをサポートし、業界の枠を超えて社会に貢献できる企業を目指していきます。これには、新たにグループに加わった八光殿と東海典礼も含まれます。こうした取り組みにより、「あなたの人生のそばにティアはいます。」と

いうキャッチフレーズを体現していきたいと考えています。

ここ数年の株価の現状については、経営陣一同、厳粛に受け止めています。株価の向上は重要な経営テーマの一つですが、我々が行う本質的な株価対策は、ひたすら事業の成長を追求することです。ティアは今期を起点として、葬儀以外の様々なサービスを提供することで、社会に必要とされる企業を目指していきます。新生ティアにどうぞご期待ください。

## 「命の授業」で命について考えるワークショップを開催

今期も小・中学校の5校で、富安が「命の大切さ」「自立する心」を伝える「命の授業」を開催しました。このうち、津島市立神守小学校では、5年・6年生を対象に富安が「命の授業」を行いその後、教諭・PTA役員を対象に「命を考える」ワークショップを開催しました。学校内で実施したアンケート結果をもとに、「児童が良好な環境で生活するうえで必要なこと」をテーマにグループワークを行い、活発な意見交換がなされました。

2014年からはじめた「命の授業」ですが現在56校の小・中学校、高校で講演しています。これからも、富安のライフワークとして継続して実施していきます。



同時に開催した教諭・PTAのグループワークの様子

津島市立神守小学校で開催した「命の授業」の様子



# シナジー効果の創出に向けて

# 統合プロセスの推進で、ティアグループ

# ループとして総合力を高めます

新たにグループに加わった八光殿と東海典礼とのシナジー効果を創出すべくPMI※1を推進しています。経営管理や労務・システムを中心とする「コーポレートPMI」、マーケティングや営業施策を検討する「ブランドPMI」を担う、分科会のメンバーから進捗と課題について話を聞きました。

## コーポレートPMI推進体制：上場会社グループとしての統合作業

コーポレートPMI	検討内容
ガバナンスの体制構築	●意思決定機能の透明化、明確化 ●予算統制、マネジメント体制構築
内部統制システム構築	●内部統制システムの運用、モニタリング
人事・労働環境の最適化	●労働環境の把握、最適化 ●採用機能強化、教育体制の補完
IT統制の構築	●IT統制環境の整備とモニタリング
決算対応	●月次決算、四半期開示対応

## 新たな経営体制の確立へ 各社担当者を丁寧にフォロー

経営・ガバナンス分科会の役割は、八光殿・東海典礼の経営判断プロセスを、ティアの基準に沿って整備することです。取締役会の運営や規程の整備を通じて、適切な経営が実施されるようにサポートしています。取締役会の運営や倫理・コンプライアンスの浸透には時間がかかりますが、重要なのはティアからの指示ではなく、各社の担当者が自ら動くことが大切です。今後も担当者を丁寧にフォローしながら、経営管理体制をさらに高めていきます。



経営・ガバナンス分科会  
執行役員  
管理本部 本部長  
石田 頼行

## グループ内で協力のもと 連結決算に向けた会計基準を統一

経理分科会では、八光殿・東海典礼の処理基準をティアの会計基準に合わせることを目指し、取り組んできました。新たな処理や集計が必要なため、両社の経理担当者に科目ごとの処理方法を確認し、外部専門機関の協力を得ながら作業を進めました。昨年11月のグループ化後、12月の決算まで準備期間が1ヶ月しかない中、2社には協力的に取り組んでいただき、感謝しています。今後もティアグループの経理担当者として、社内外の情報を共有しながら業務を進めていきます。



経理分科会  
財務本部 経理部 部長  
大島 光博

## システム共通化とポータル導入で グループの一体感を目指す

システム分科会の目標は、両社の異なるシステムを共通化し、上場企業としてのITにおける内部統制環境を整備することです。ティアグループとして共通のシステムを導入できれば、会員などの情報共有がスムーズになり、予算の達成状況などのデータをリアルタイムで確認でき、グループ運営に大きな利点があります。現在は段階的な移行に留まっていますが、最終的にはシステムの統合やグループポータルの導入を通じて、ティアグループとして一体感を醸成できるようにしていきたいと考えています。



システム分科会  
財務本部 情報システム部 部長  
矢菽 元士

## プロジェクト全体を統括し ティアの想いを全国へ

私が担当するPMO※2では、統合プロセスが円滑に進むよう、M&A検討段階からプロジェクト全体の把握・調整・管理を行ってきました。株式譲渡契約後は、PMIタスクのリスト化、各分科会との連携、定例会の運営、議事録作成等の情報整理、コミュニケーション管理など、事務局的な立場でプロジェクト全体の進捗管理を行いました。大量の情報管理と2社同時の統合は大変ですが、このプロジェクトを必ず成功させ、全国にティアの想いを届ける第一歩とします。



コーポレート系PMO  
経営企画本部  
M&A推進室 課長  
西尾 昌記

## 内部統制の強化で 上場企業としての信頼性を向上

内部監査分科会では、ティアグループとしての財務報告の信頼性を確保するため、各社の業務プロセスにおける内部統制の構築支援・運用状況の検証と報告を実施しています。上場企業には内部統制報告制度の適用が求められ、外部監査人による監査を受けることが義務づけられているため、両社の内部統制の見える化を納得感を持って進められるよう心がけています。内部統制における来期の課題も明確化しており、一つひとつ整備していきます。



内部監査(内部統制)分科会  
内部監査室 次長  
神谷 優太

## お互いの良さを活かし 働きやすい環境の整備を目指す

人事・労務分科会では、法的な観点から人事制度を見直し、働きやすい環境の整備を進めています。一方的にティアの考えを押し付けるのではなく、両社の良さを活かし、各会社にとって最適と思われる体制を整備しています。ティアの社内で取り組んでいた人事制度改革とコーポレートPMIが重複する時期もありましたが、分科会を通じて皆と一緒に経験できてよかったと感じています。今後も「ティアグループに入ってよかった」と感じてもらえるよう、職場環境の整備に注力していきます。



人事・労務分科会  
人財開発本部  
人事部 人事課 課長  
大見 利康





# シナジー効果の創出に向けて

# ティアグループとして早期に統

# 合メリットを実現します

## ブランドPMI推進体制： マーケティング系の統合作業で業務を効率化

ブランドPMI	検討内容
中長期出店方針	●グループによる出店方針決定
ブランドの 棲み分け	●既存エリアにおけるブランド展開 ●重複エリアのブランド統合
オフライン・ マーケティング	●営業販促ツール統合
オンライン・ マーケティング	●グループによるWEB対策
業務 オペレーション	●葬儀付帯業務のオペレーション統合
商品・物流	●グループ間取引、パートナー企業の 最適化、商流の最適化

## 出店エリアが重複する会館をリブランド

2024年4月



東海典礼が豊橋市内で展開する4店舗を「家族葬ホールティア」へ変更

2024年6月



八光殿が北河内エリアで展開する6店舗を「葬儀会館ティア」「家族葬ホールティア」へ変更

2024年10月



東海典礼が蒲郡市内で展開する5店舗を「葬儀会館ティア」「家族葬ホールティア」へ変更

## 企業文化の違いを克服し 八光殿との統合でシェア拡大

ティアと八光殿の葬儀におけるオペレーションを統合し、シェア拡大と業務の効率化を目指しています。2024年6月に北河内エリアの店舗名を「ティア」に統一し、会員制度も「ティアの会」に切り替えました。企業文化や営業促進策の違いで苦労する場面もありましたが、営業ツールの統一や北河内エリアにおける認知度の向上に努めています。今後は人材交流を進め、お互いの優れた点を吸収し合い、双方のメリットを最大化します。八光殿の社員に「ティアグループになってよかった」と言われたいと考えています。



八光殿担当ブランド戦略  
執行役員 葬祭事業本部 関西支社 支社長  
白浜 裕介

## 八光殿の強みを活かして 調達効率化と全国展開を加速

ティアグループ全体のマーチャンダイジング※1に関与しつつ、八光殿の商品戦略も担当しています。北河内エリアのリブランドに際しては、ティアの配送センターから一部商品を供給する一方、八光殿の生花パートナー企業に、ティア仕様の生花商品を製作いただき商品統合を進めました。今後は、八光殿がティアの宅送・霊柩業務を担う一方で、ティアの接客スタッフが八光殿でサービスを提供するなど、相互に補完する体制を作っていきます。



八光殿担当商品戦略  
MD推進本部  
MD推進部 次長  
寺田 健志

## 両社の予算統制を通じて グループの業績向上に貢献

ティアのノウハウを両社に展開することで、オペレーションの改善による効率化と業績向上を目指しています。当初は企業文化の違いからコミュニケーションに苦労しましたが、両社が粘り強く取り組んでくださったおかげで、徐々に距離が縮まってきました。ブランドPMIを推進するうえで、目標の共有と実績の検証・改善は欠かせないと考えています。両社の新しい経営方針や予算もスタートしましたので、予算達成はもちろん、葬儀後のアフターサービスの強化や新サービスの提供等、新しい付加価値も提供していきます。



マーケティング系PMO  
執行役員 未来開発事業本部 本部長  
山崎 勝広

## 日本一の葬儀グループを目指して 東海典礼との連携でサービス向上

東海典礼との物流や商品の統合、および連携強化を担当しています。東海典礼の18店舗が新たに増えたことに伴い、西三河エリアに新たな物流拠点を設け、配送網の整備を計画しています。また、東海典礼は生花、ティアサービスは湯かんに強みがあるため、生花をティアの会館に提供し、湯かんはティアサービスから東海典礼へ提供することで、コスト削減と利便性の向上を図っています。今後も両社の連携によってお客様へのサービスの質を高めながら、日本一の葬儀社グループを目指します。



東海典礼担当商品戦略  
MD推進本部 MD推進部 購買課 課長  
市川 峰

## 顧客管理の整備と「ティアの会」への統合 ティアグループ会員の利便性を向上

私は主に、対象会社2社の顧客管理の整備とリブランドに伴う会員制度の統合業務を担当しています。各社の会員制度の違いを確認して調整したほか、教育課と連携して「ティアの会」に関する研修の実施や会員カード発送のサポートを行いました。特に苦労したのは、ティア基準の個人情報管理の重要性を各社に理解してもらうことでしたが、管理の重要性を丁寧に伝えながら進めました。今後も会員の安心と満足を最優先に、ティアグループの会員として利便性の向上に努めていきます。



「ティアの会」会員統合担当  
葬祭事業本部 葬祭推進事業部  
会員管理課 課長  
荒川 梢

## 地域性を反映したリブランドで グループ全体の事業基盤を強化

マーケティング系PMO※2は統合後の業務調整役として、会館のリブランドに伴う進捗状況の把握などを担当しています。八光殿、東海典礼、ティアの3社で相乗効果が生まれるよう、地域特性を考慮しながら様々な施策の決定を行っています。また、お互いの強みを活かしたマーケティングの仕組みを構築し、施策の効果検証を迅速に行うことで、3社が同じ情報で評価できる体制を目指しています。私の個人的な感想ですが、PMOの業務は貴重な成長機会であり、新たな知識を得る喜びを感じています。



マーケティング系PMO  
未来開発事業本部 次長  
寺村 彰悟



# グループ企業紹介

新たにグループに加わった(株)八光殿と(株)東海典礼の  
また、中堅社員から現況について話を聞きました。

西川社長と佐藤社長から今後の展望。



## 株式会社八光殿 会社概要

所在地	大阪府八尾市東本町四丁目2番11号	店舗数	18店舗 (2024年9月末)
代表者	代表取締役社長 西川 正章	資本金	10百万円 (2024年9月末)
設立	2012年3月14日	売上高	21億83百万円 (2024年9月期)

## 株式会社東海典礼 会社概要

所在地	愛知県豊川市牛久保五丁目16番1号	店舗数	23店舗 (2024年9月末)
代表者	代表取締役社長 佐藤 弘	資本金	10百万円 (2024年9月末)
設立	1983年10月4日	売上高	12億04百万円 (2024年9月期)



代表取締役社長  
西川 正章

## 理念を同じくする仲間と、葬儀業界改革を推進

八光殿は大阪府内に17店舗を展開しており、そのうち9店舗が八尾市に位置しています。私は異業種から葬儀業界に転身し、「八光殿が葬儀業界を変える存在になりたい」と考えていました。同じ志を持つ富安社長に出会えたことは非常に幸運だと感じています。

今回のデューデリジェンス\*を通じて複数の会社と面談を行いました。ティアの「ありがとう」という理念に共感したからこそ、今回ティアグループとしてご縁があったことを嬉しく思っています。当初、ティアグループの1社となることに対して不安を抱いていました。しかし、PMIでのコミュニケーションを通じてその不安は次第に解消されました。また、「ティアの会」を八光殿で取り扱う際、ティアの教育部署のメンバーが当社社員に対し、仲間として教育してくれたことで社内の雰囲気が変わりました。ティアは「八光殿の理念を変える」という姿勢ではなく、同志として共に議論しながら導いてくれています。

将来の展望として、まず近畿地方で成功モデルを構築し、ティアの全国展開に貢献していきます。



代表取締役社長  
佐藤 弘

## 強みを活かし、ティアとともに新たな成長ステージへ

地元の経済団体が主催する講演会などで、富安社長の講演を何度か聞いたことがあったため、ティアグループになることをポジティブに受け止めました。ティアは愛知県で高い知名度と安定した経営基盤を持つ上場企業でありながら、チャレンジ精神にあふれる企業です。しかも、現状に安住せず新規事業に果敢に挑戦し、葬儀以外の生活全般のニーズにも対応する姿勢には驚かされます。

東海典礼は生花を使った葬儀の演出に強みがあり、特にオリジナルの花祭壇が高く評価されています。生花の仕入れや設営も内製化できていますので、東海典礼の生花部がティアの会館に生花祭壇等を納品することで、グループ内でのシナジー効果が得られています。また、ティアが会館を展開していない地域でも、『ティアの会』の会員や提携団体にティアと同等のサービスを提供し、地域の方々に安心して利用していただいています。

今後は、ティアの出店が少ない地域、特に静岡などでは、東海典礼が「ティアブランド」でドミナント展開を加速させ、中核エリアでは生花を中心にシナジー効果を拡大させながらティアの全国展開を支えていきます。

## ティアグループを多くの人に知って頂くために

八光殿は長年地域に根付いて活動し、各会館のスタッフによるおもてなしが高く評価されている点が強みです。一方で、ティアのマーケティングの精緻さには驚かされます。マーケティング担当として、八光殿の強みを活かし、ティアグループの魅力を多くの人に伝え、認知度を高めていきます。

株式会社八光殿  
広報マーケティング課  
課長

大谷 美也子



## 社員がより幸せを感じられる会社に

ティアはチャレンジ精神がありながらも堅実という印象を持っています。ブランドPMIで営業施策や日常業務の検証を行う際にも、真面目で真摯な姿勢に刺激を受けています。東海典礼の社員にはティアグループの一員であることを誇りに思っ仕事に取り組んでもらいたいです。そしてこれからも一人ひとりが、より幸せを感じられる会社に成長できると確信しています。

株式会社東海典礼  
統括本部長  
金田 英樹





# TOPICS – 拡大・進化するトータル・ライフ・デザイン事業 –

葬儀と親和性の高い周辺サービスをトータル・ライフ・デザイン領域と位置づけ、事業化を推進しています。「ティアの会」会員及び提携団体の顧客生涯価値を追求していきます。



数字で見る  
トータル・ライフ・デザイン事業  
(2024年9月期実績)

リユース事業買取金額

3.8億円  
(2023年10月~2024年9月)

不動産売上高

1億円

エンバーミング  
取扱件数(前期比)

1.6倍  
(特殊処置含める)

樹木想販売区画数

736区画

トータル・ライフ・デザイン事業  
売上高(前期比)

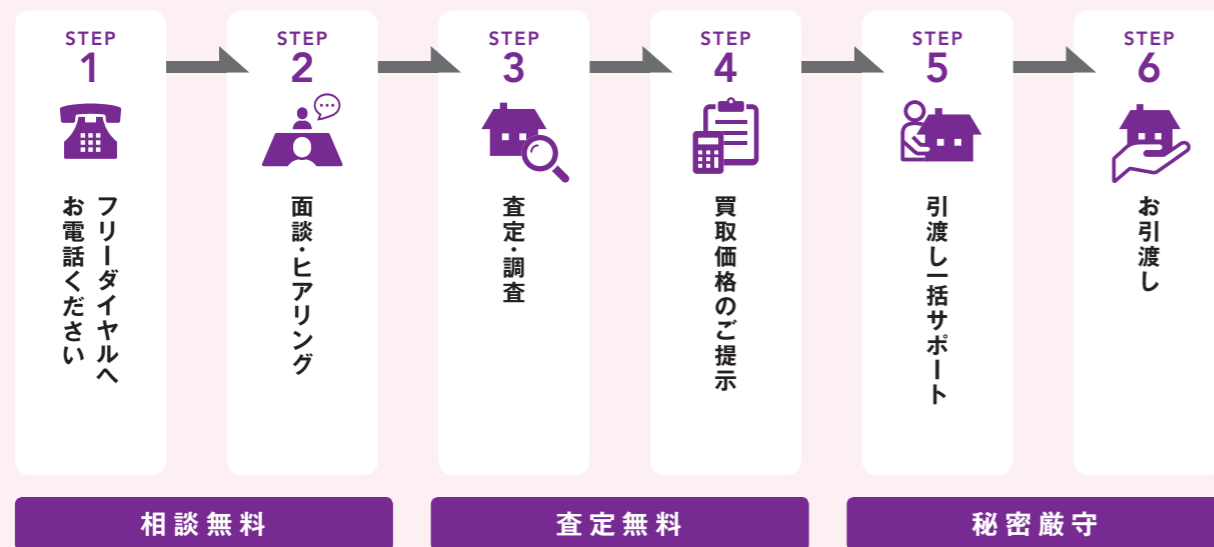
2.4倍

## 不動産事業

### ご遺族の不動産相続・売却等のニーズにワンストップで対応

葬儀社として事業活動をしていくなか、ご遺族から「相続した不動産を売却したい」「相続に伴う不動産売却の手続きが難しく不安」など不動産の相続、売却の相談を多数受けていました。このようなニーズに対応するため、2024年2月より不動産事業を開始しました。宅地建物取引業の事業認可を有する当社が、ご遺族との対話の中でニーズを把握、不動産の査定・調査、買取価格の提示、引渡しに至るまで、ご遺族にとって最適な相続不動産の提案をワンストップでサポートしています。

例:不動産売却の流れ



# トータル・ライフ・デザイン事業 –

## 樹木想事業

### 積極的に樹木想を開発するも相次ぎ完売

霊園名にある『樹木想』は、故人様への「想い」を「樹木」に乗せることが、当社の樹木葬の特長となるため、名称を『樹木想』とし2023年2月「中川空雲寺」より区画の開発、販売をスタートしました。今期は「平和公園 真柳寺(1期・2期)」「清須正願寺」を造成しましたが、一部を除き好評のうちに完売しました。「ティアの会」会員を中心に販売していますが、樹木想ニーズに開発が追いつかない状況なので、今後も寺院への提案営業を積極化していきます。

霊園名	販売開始	販売状況
中川空雲寺(1期)	2023年2月	完売
中川空雲寺(2期)	2023年7月	完売
平和公園 真柳寺(1期)	2023年10月	完売
平和公園 真柳寺(2期)	2024年7月	販売中
清須正願寺	2024年10月	完売



好評のうちに完売した平和公園 真柳寺(1期)

## リユース事業

### おもてなしの経験を活かし買取実績第1位を達成

八光殿では、中古品をメインとした宝石・貴金属、時計、バッグ等の買取・販売を行うリユース事業を手掛けています。2019年に1号店となる「リサイクルマート アリオ八尾店」を開店以降、「リサイクルマート 松原店」「かんてい局 じゃんぼスクエア香芝店」と相次いで出店し、順調に事業を拡大させています。また、リサイクルマートのFC本部となるFCT株式会社からは、加盟店60店舗のうち、「リサイクルマート アリオ八尾店」が年間買取金額 第1位/年間売上金額 第1位/カスタマーランキング 第1位(2023年実績)として表彰され、今期においても5ヶ月連続で買取金額第1位になるなど、連覇が期待されています。

今後は、リユース事業の拡大に加え、葬祭事業との親和性を高めるべく、遺品整理・買取も手掛けていきます。



「リサイクルマート アリオ八尾店」の今田店長



ブランドバッグを査定する大垣執行役員

## エンバーミング

### エンバーミングの認知度を高めるべく インナーキャンペーンを積極的に実施

今期も社内キャンペーンを実施し、エンバーミングの取扱件数を大きく増やしました。エンバーミングを経験したご遺族からは「エンバーミング後、生前の元気な姿で戻ってきたので、家族一同驚きました」「生前よりきれいな姿になって、孫たちもご遺体を怖がらなかった」「ずっと顔を近くで見れていたのがとても良かった」といった声が寄せられています。

来期は東三河の拠点となるエンバーミングセンターを開設し、豊橋・豊川・岡崎を中心にサービスの拡充を図っていきます。



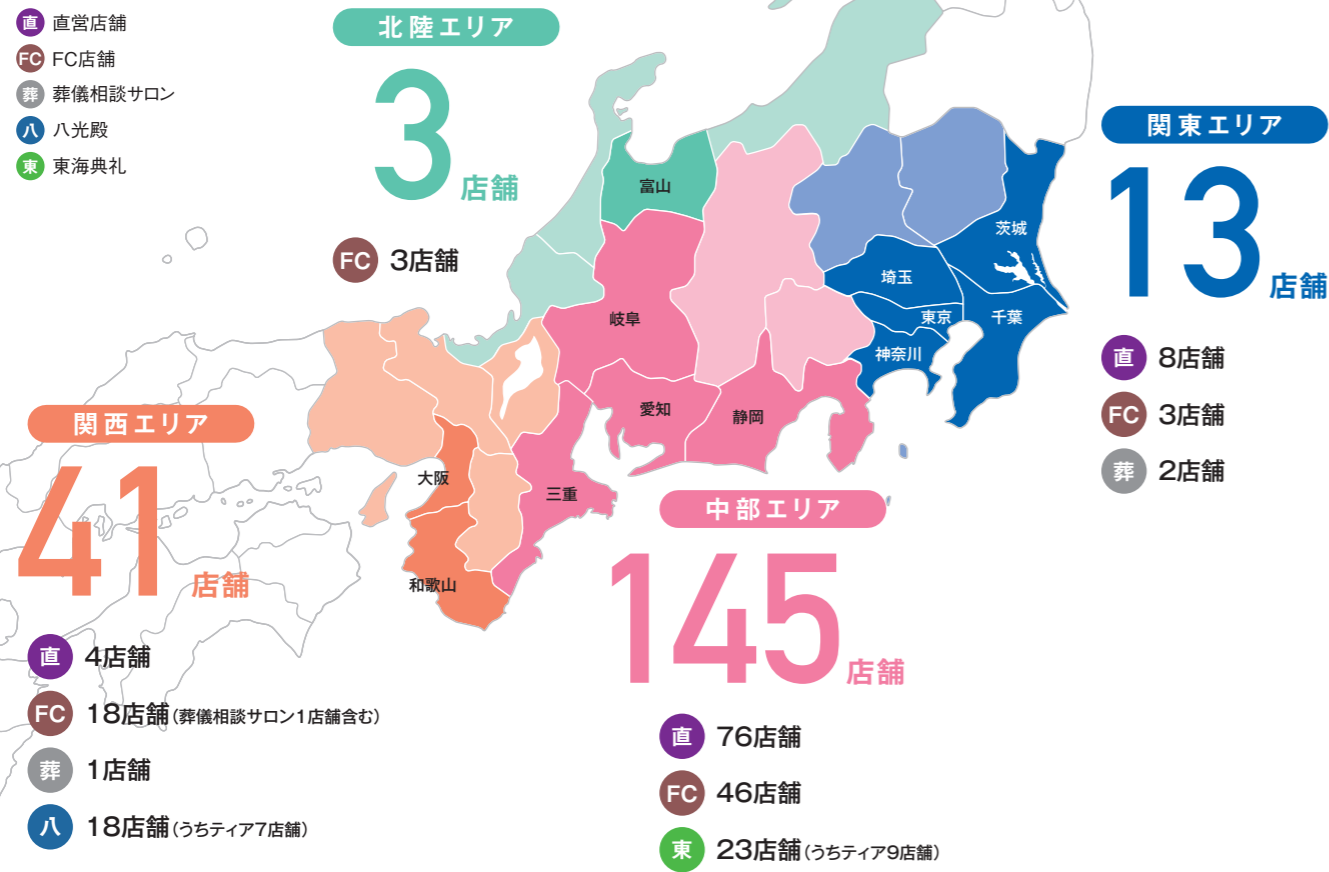
準備を整えるエンバーマー

# 出店戦略

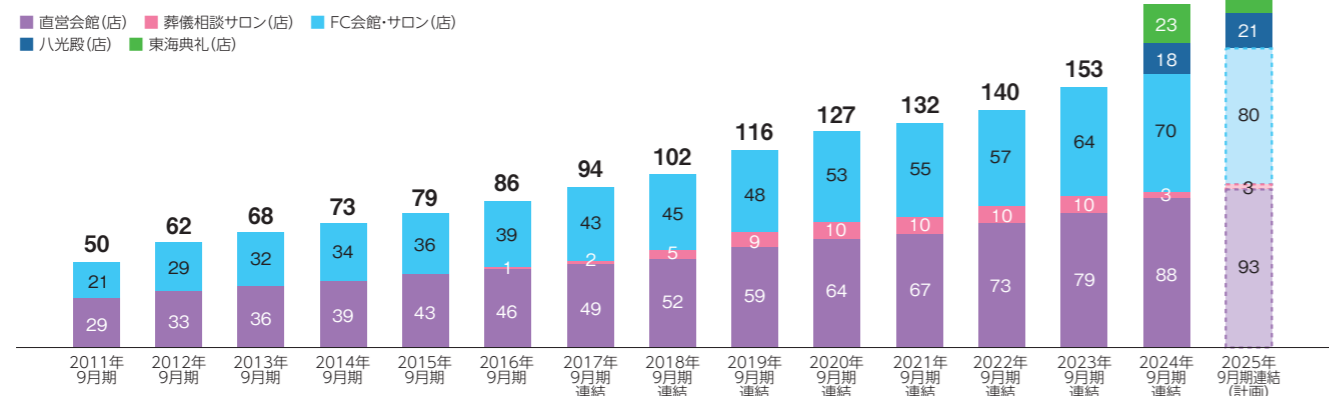
## 今期の出店状況

今期の店舗展開の状況として、直営会館は三重県下に3店舗、愛知県下・東京都内にそれぞれ2店舗、千葉県下・埼玉県下にそれぞれ1店舗を開設する一方、東京都内で展開する葬儀相談サロン7店舗を閉鎖しました。フランチャイズでは、愛知県下、岐阜県下、富山県下にそれぞれ2店舗を開設し、八光殿と東海典礼でそれぞれ1店舗を開設する一方、「東海典礼 中央会館」を閉鎖しました。これによりティアグループによる会館数は合計202店舗となりました。

来期の新規出店は、直営会館5店舗、フランチャイズ12店舗（リロケーション・閉鎖2店舗）、八光殿3店舗、東海典礼2店舗を計画し、ティアグループによる期末会館数は222店舗となる見通しです。



## 店舗数の推移



# 中期経営計画 「新生ティアグループ」始動

< 2025.9~2027.9 >

当社グループは全国展開を目指すうえで、ティアグループによる中長期の出店方針の推進に加え、5つの課題に対応しなければならないと考えています。そこで「新生ティアグループ」のスローガンのもと、2027年9月期を最終年度とする中期経営計画を策定し4項目のテーマで6つの戦略を推進していきます。2027年9月期には、葬儀件数21,854件、売上高227億円、営業利益17億円を計画しています。

全国展開を目指すうえでの5つの課題	1. ティアグループによる中長期の出店方針の推進	2. 外部環境・内部体制における課題認識と対応した施策	3. 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	4. トータル・ライフ・デザイン事業の創出	5. 倫理コンプライアンス体制の確立に向けた施策
-------------------	--------------------------	-----------------------------	----------------------------------	-----------------------	--------------------------

## 計数計画

(単位:百万円)	2024年9月期 連結業績	2025年9月期連結 業績予想	2026年9月期 2年目計画	2027年9月期 3年目計画
葬儀件数※1 (件)	18,314	20,342	20,954	21,854
葬儀単価※1 (千円)	869	873	872	869
売上高	18,839	21,340	21,870	22,720
営業利益	1,438	1,555	1,635	1,760
経常利益	1,243	1,445	1,525	1,650
親会社株主に帰属する当期純利益	752	785	840	920
EBITDA※2	2,653	2,895	2,985	3,180
設備投資	1,205	1,079	1,238	1,398

※1 葬儀件数、葬儀単価はティア・八光殿・東海典礼の合計を記載しております。 ※2 EBITDA=営業利益+のれん償却費含む減価償却費

## テーマ1 ティアグループによる計画的な出店と既存エリアにおける営業促進の拡充

### ▶ ドミナント戦略

<b>東海地区</b>	直営及び東海典礼による出店を継続ならびに既存会館の改修及びエリアにおけるブランドの再構築を推進
<b>関東地区</b>	新たな本部体制のもと、出店継続と経営資源の最適化を図る
<b>関西地区</b>	八光殿の積極的な出店ならびに北河内エリアでの認知度向上

### ▶ フランチャイズ戦略

- 新規・既存加盟社の計画的な出店を推進
- FC本部体制を強化し新規会館の早期収益化及び既存会館の持続的な成長を推進

	2025年9月期予想	2026年9月期計画	2027年9月期計画
合計出店数	22店	22店	25店
期末会館数	222店	244店	268店

## テーマ2 トータル・ライフ・デザイン領域の拡大及びグループ間連携の強化

### ▶ 営業戦略

葬儀と親和性の高い周辺サービスをトータル・ライフ・デザイン領域と位置づけ、未来開発事業本部による事業化を推進し、「ティアの会」会員及び提携団体の顧客生涯価値を追求。八光殿ではリユース事業の拡張、東海典礼では葬儀付帯サービスの拡大等を推進

### ▶ 商品戦略

総合的なマーチャンダイジングを推進  
 葬儀付帯業務の内製化を拡充。グループ間での連携を強化  
 東海地区ではティア・ロジスティック・センターの機能拡大  
 関西地区ではティアグループとして物流体制を構築

## テーマ3 計画に則した人財確保・育成とエンゲージメントの向上

### ▶ 人財戦略

- 人財確保: 多様化する採用環境に対応した施策を積極的に推進
- 人財育成: 当社の教育カリキュラムを八光殿・東海典礼に展開し、ティアグループとして営業力の底上げを図る
- プロジェクト: 新人事制度のモニタリング、業務オペレーションや勤務体系の見直し等を検討

### ▶ 採用計画

	2025年9月期予想	2026年9月期計画	2027年9月期計画
ティア	20名	20名	20名
八光殿	10名	10名	10名
東海典礼	5名	5名	5名

## テーマ4 上場会社グループとしての体制構築と潜在的なM&Aニーズの掘り起こし

### ▶ ブランド戦略

八光殿及び東海典礼に対し、上場会社グループとしての統合プロセスを推進  
 積極的なPR・IR活動を継続するのに加え、当社のことをより深く理解してもらえる新しいコミュニケーション・プラットフォームを構築

### ▶ ICT戦略

基幹システムのリプレイスにより、業務効率化・データ連携の強化を図る  
 ティアグループとしてシステム統合に向けた体制を整備  
 セキュリティに対する意識の向上を図る

### ▶ M&A戦略

能動的な情報収集で、適正な判断のもとM&Aの実行を目指す  
 当社の理念に共感する企業との関係性構築にも積極的に取り組み、広義のティアグループとして葬儀業界への影響力を拡大



# 財務・非財務ハイライト

## 2024年9月期の業績

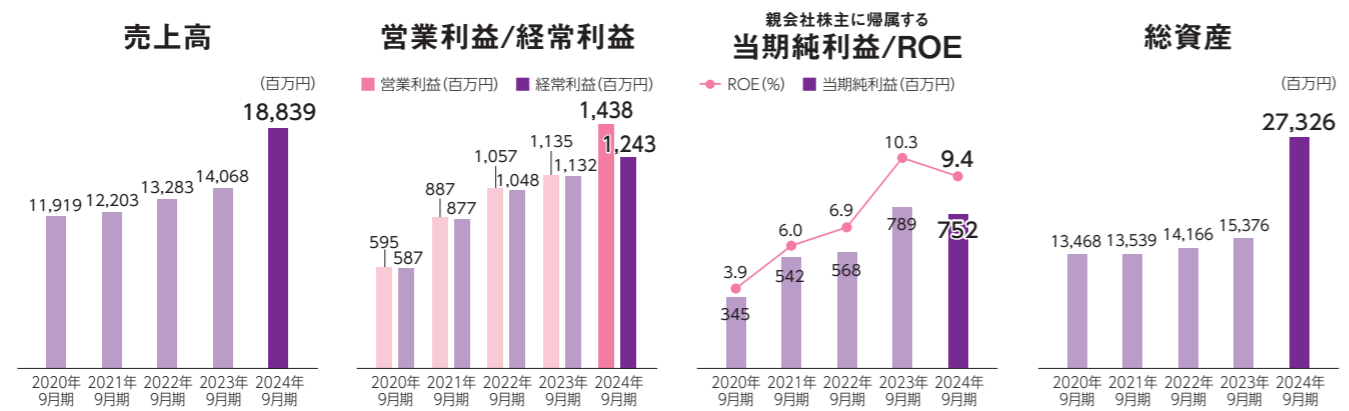
2024年9月期の売上高・営業利益・経常利益は、前期比で4期連続の増収増益となりました。葬祭事業の売上高は、直営の増収効果と対象会社のグループ化により前期比30.9%増収の177億45百万円となりました。フランチャイズ事業ではロイヤリティ売上、FC会館向け物品販売が増加し前期比9.1%増収の5億60百万円となり、その他の事業は5億33百万円となりました。これにより、売上高は前期比33.9%増収の188億39百万円となりました。

売上原価率は、対象会社のグループ化により商品原価率及び労務費率が上昇し、販管費では対象会社のグループ化に加え、新店稼働に伴う固定費やM&Aに伴う支払手数料等が増加しました。

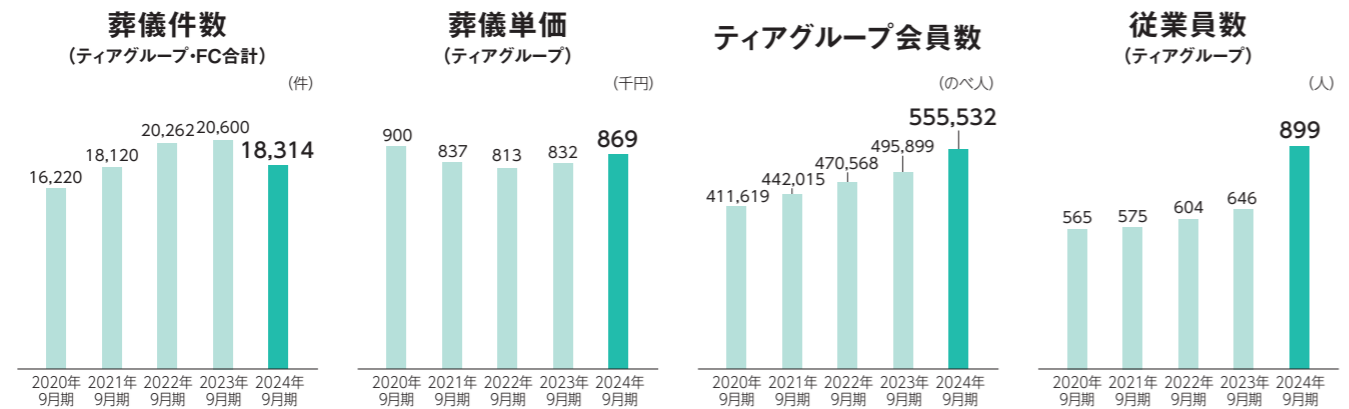
利益については、経費は増加したものの売上高の増収により、営業利益は前期比26.7%増益の14億38百万円、経常利益では前期比9.8%増益の12億43百万円となりました。親会社株主に帰属する当期純利益は、法人税等の負担率が増加し前期比4.7%減益の7億52百万円となりました。

バランスシートの状況は前期末比で、総資産が119億49百万円増加の273億26百万円となり、負債合計は116億43百万円増加の191億40百万円、純資産合計は3億06百万円増加の81億86百万円となりました。

## 財務



## 非財務



詳細な財務情報は、IRイベント/IR資料室>IRライブラリーをご覧ください。  
<https://www.tear.co.jp/company/ir/event/library.html>



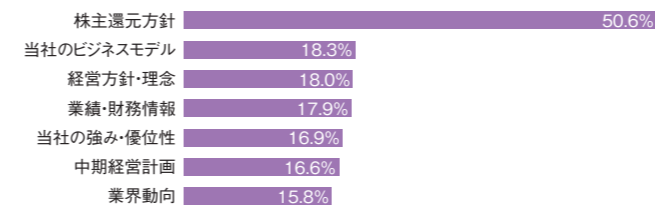
# ステークホルダーコミュニケーション

## 株主様からのお声

今期も、2024年3月末の株主様17,700名を対象にアンケートを実施し、2,026名の株主様にご協力いただきました。回答率は前回アンケート同様の11%となりました。厳しいご意見、ご要望が多く寄せられる一方、「高齢化の日本には不可欠な会社」「ティアの良さをもっとアピールして欲しい」といった応援のコメントも頂きました。

株主の皆様にはお忙しい中、ご回答いただきありがとうございます。

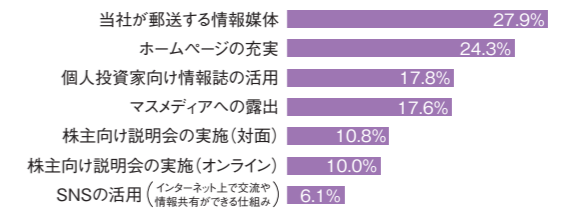
### 当社に対して知りたい情報は何か※(初めての質問)



当社に対して知りたい情報として、約半数の方が「株主還元方針」と回答し、配当政策等について関心の高さが窺えます。また、その他の回答については2割弱で横並びの結果となっています。頂いた内容を踏まえて、個人投資家向け説明会資料をはじめとするIRツールの見直しを行っています。

※総回答者数に占める割合上位7項目

### IR・PR活動で充実を希望すること※



IR・PR活動で充実を希望する質問では、「当社から郵送する情報媒体の充実」が最も高く、次いで「ホームページ」「個人投資家向け情報誌の活用」となっています。また、YouTubeやInstagramといったSNSでの情報発信を希望するコメントも窺えました。これからは、株主通信といったIRツールの充実に加え、SNSなどを介した新たなIR情報の発信について検討していきます。

## お客様からの感謝のお手紙

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」再加入は、約9割※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。

※2024年度再加入率

葬儀会場 | ティア名東 | 葬儀担当 | 前田剛充スタッフ

母が亡くなり二・七日のお参りを静かに終えたところです。母の部屋も静かすぎて寂しさが消えませんが、送りきったという何か感動のようなものも強く残っています。先日は母の通夜、告別式をはじめ、亡くなった直後から見送り、初七日法要に至るまで、すべてに渡って、ティアのスタッフのみなさん、とりわけ前田さんには、ほんとうにお世話になり感謝しています。戸惑うばかりの私たち家族に親身になって声かけや補助、進行をしてくださり、とてもうれしく思っています。遺族の気持ちを第一に考え、大切にされる姿勢で真摯に接していただいたことに家族、親族一同感謝しております。

告別式でのあの場面  
私はいろいろな人たちの葬儀式に参列したことがありますが、お別れのときの前田さんの、九十一歳の母への誕生日ケーキを手にした姿。かつて一度も目にすることがない光景。ちょうど誕生日を迎える前日に亡くなり、その一日前には母の誕生日会をハロウィンパーティーと兼ねて開いていました。でも食べられないこともあり、ケーキは今年はずさずじまいでした。そんな状況も分かっていたかのように、最後にあげることができ、母もさぞかしうれしかったことでしょう。同じように送る側の遺族・親族のみならず感動を覚えたことでしょうか。孫やひ孫たちがパースデーの歌を手向けて送っている姿に涙が止まりませんでした。よかったねという笑みも入り交った最高のお別れの瞬間になりました。母とのお別れがこんなにも素敵で、いい形でできたことはほんとにうれしいことでした。ありがとうございました。まだまだこれから先も忌明け法要等でお世話になりますがよろしく願います。前田剛充様はじめティア支配人様、スタッフの皆様、ほんとうにありがとうございました。貴社の遺族を大切にされる経営に改めて感謝します。

- 二女さま** 母の葬儀でお世話になりました。「お祝いの旅立ち」と考えられ、家族皆で感動と感謝の気持ちで母を送り出せました。ありがとうございました。
- お孫さん** 先日は祖母の葬儀を担当して頂きありがとうございました。細やかな配慮とサプライズケーキで心温まり、家族全員と祝えたことに感謝しています。
- お孫さん** 先日は祖母の葬儀での素晴らしい配慮、特に誕生日ケーキの準備に感謝しています。●●家らしいお別れができ、心から感謝します。
- お孫さん** 先日は祖母の葬儀でお世話になり、心温まるサプライズに感謝。ケーキで祝えたことが心に残りました。前田さん、本当にありがとうございました。
- お孫さん** 心の込められた葬儀、特にサプライズのケーキに感謝。皆が喜び、忘れられない時間になりました。前田さん、本当にありがとうございました。

一部原文のまま掲載しております。



## 会社情報 (2024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	899名

### 取締役および監査役 (2024年12月20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	眞邊 健吾
常務取締役	山本 克己
取締役	藤井 智規
社外取締役	小木曾 正人
社外取締役	稲生 浩子
常勤社外監査役	後藤 光雄
社外監査役	佐藤 邦夫
社外監査役	矢野 直

### 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	22,510,100株
単元株主数	16,986名

### 大株主の状況

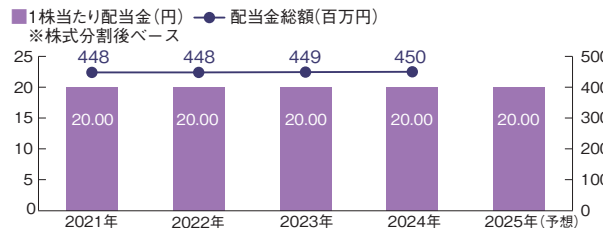
	株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
1	株式会社夢現	7,792,000	34.62
2	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,548,400	6.88
3	富安徳久	1,004,000	4.46
4	ティア社員持株会	457,600	2.03
5	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	357,500	1.58
6	深谷志郎	264,000	1.17
7	花重美装株式会社	183,200	0.81
8	中部印刷株式会社	121,600	0.54
9	中部ビル開発株式会社	111,200	0.49
10	菊池政一	91,900	0.4

(注)持株比率は自己株式(5,389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います。また、業績向上時には増配等により株主への利益還元も積極的に進んでいく予定です。

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 スタンダード市場  
名古屋証券取引所 プレミア市場

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/>



最期の、ありがとう。

葬儀会館 **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)

