

First

最期の、ありがとう。

葬儀
会館 **TEAR**
ティア

第27期 株主通信

2022年10月1日～2023年9月30日

証券コード：2485



富安社長メッセージ
ティアを超える
「新生ティア」へ

出店戦略

Topics

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

「あなたの人生のそばに
ティアはいます。」

トータル・ライフ・デザイン企業へ
ティアは新たに生まれ変わります

トータル・ライフ・デザイン事業の担当者が語る
人生をトータルにサポートする
多彩な新サービスで、
新しいティアへと進化します

中期経営計画の進捗

中期経営計画（ローリング）の公表を延期





様々なシーンに寄り添う 多彩なサービスが始動！

あなたの人生のそばにティアはいます。

当社グループでは、「ティアの会」会員と提携団体へのサービス拡充に向けて、新たなサービスを提供していく「トータル・ライフ・デザイン事業」がスタートしました。葬儀や終活に関連した周辺サービスから、暮らしに密着した生活関連サービス、相続・不動産関連サービスまで、人生の様々なシーンに寄り添う多彩なサービスを提供しています。お客様の人生をトータルにサポートする“**新生ティア**”が、ここから始まります。

「ティアの会」 **ゴールド会員**

「ティアの会」
49万人

提携団体
1,342団体

(2023年9月末現在)



人生をトータルにサポートする



TOTAL LIFE DESIGN

トータル・ライフ・デザイン

生活のお困り事を解決！

生活関連サービス **Benry**



ハウスクリーニングや水廻りメンテナンス、家事代行など暮らしの中の様々な“困った!”を解決する「ベンリー」に株式会社ティアサービスがFC加盟しました(2022年11月)。2023年9月から「ベンリー ティアサービス 黒川店」が営業を開始しています。

葬儀の際に必要なサービス！

宗教者紹介サービス



100法人を超える宗教者と提携し、葬儀・法要を執り行う各宗旨宗派の宗教者をご紹介するサービスです。2022年8月のサービス開始以降、14カ月間で紹介件数は2,700件を超えています。通常の葬儀から火葬場での炉前読経など、様々なニーズに対応します。

葬儀後のサービス！

相続・不動産支援サービス



遺産相続や所有不動産の売買などに関するご相談に対して、税理士や弁護士、司法書士、不動産事業者などを紹介します。家族・親族間の相続トラブル回避や、近年関心が高まる空き家問題の解決にも寄与する社会的意義の大きい事業です。

葬儀の事前準備におけるサービス！

樹木想事業

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「樹木想」としました



当社は「最期の、ありがとう」を伝え続ける場所を作ることが必要と考え、この度「樹木想」をプロデュースしました。2023年2月から開発した104区画は好評のうちに完売し、現在新たに200区画を開発し販売しています。

葬儀の際に必要なサービス！

エンバーミング



株式会社ティアサービス所属の専門資格を有するエンバーマーがご遺体を殺菌消毒して防臭・防腐処理を施し、必要に応じて修復することで生前に近い姿に整えるサービスです。今期の実施件数は前期の約2倍と着実に需要は高まっています。

高齢者向けサービス！

介護付有料老人ホーム紹介サービス



老人ホーム紹介サービスを展開する株式会社ONE TOP JAPANとFC契約のもと、来期より始動する新サービスです。「ティアの会」会員へ老人ホームの入居案内や、医療機関や居宅介護支援事業所などに対する法人営業を展開していきます。

あなたの人生のそばにティアはいます。ートータル・ライフ・デザイン事業ー

人生をトータルにサポートする 新しいティアへと進化します

事業領域の拡大を図り お客様から選ばれる 新サービスを創造します



葬祭事業本部
未来開発事業部
執行役員 事業統括
山崎 勝広

現在、葬儀業界では葬儀の規模縮小に伴う葬儀単価の減少傾向が続いています。こうした中、当社グループは葬儀だけではなく、お客様の顧客生涯価値を追求していくことが重要だと考えました。そこで、葬儀と親和性の高い周辺サービスを事業化していくことで、「点」でしかない各サービスが「線」でつながるような事業展開を図っています。来期からは、葬祭事業本部内に新設した未来開発事業部を中心に、「トータル・ライフ・デザイン事業」として新規事業の開発を推進し、お客様の多岐にわたるニーズに対応していきます。

また、すでに子会社(株)ティアサービスが「ベンリー」のサービスを始動させたように、葬儀やその周辺以外の生活全般のニーズにもワンストップで対応できるよう、事業領域を順次広げていく方針です。

今後、葬儀以外の事業分野にも参入していく中では、それぞれの領域の知見を蓄え、実績を重ねながら、競合他社との差別化を図っていかねばなりません。そして新たな領域への挑戦は、結果として原点である葬儀でも、当社がお客様から選ばれる大きな理由になるはずです。顧客満足度や集客力の向上という意味でも、新たなトータル・ライフ・デザイン事業は、これからの当社グループにとって大きなプラスになると信じています。

大きなやりがいにつながる お客様からの「ありがとう」

第1号店となる「ベンリー ティアサービス黒川店」はまだオープンしたばかりですが、高齢のお客様を中心に、ハウスクリーニングや庭の草刈り、不要品処理といったサービスのご要望が数多く寄せられています。現在は店長として新入社員への教育に力を入れる一方、例えば電気工事士など、サービスを提供するうえで必要となる資格取得のための勉強に励む毎日です。お客様の困り事を解決して喜んで



株式会社ティアサービス
ベンリー ティアサービス黒川店
店長 森久 和俊

いただくことは、大きなやりがいにつながっています。そして私たちにとって何よりもうれしいのは、お客様から直接いただく「ありがとう」という言葉です。

いち早く情報にアクセスできる お客様の最も近くにいる優位性

アフターサポート部では主に、葬儀の施行担当者から紹介された遺産相続や不動産の処分に関するお悩みや課題を持つお客様に対して、税理士などの士業事務所や不動産会社などをご紹介します。一般に相続や不動産に関するビジネスでは、“情報がすべて”という面が強く出るものです。そういう意味で、葬儀を契機に相続や故人様が所有されていた不動産などに関する情報をいち早く入手できる立場に



葬祭事業本部
未来開発事業部
アフターサポート部
部長 伊藤 智之

にいることが、当社の大きな優位性につながっています。今後は、直接不動産の売買・仲介取引が可能となるよう、宅地建物取引業の免許取得など、体制を整備しています。

会員組織と信頼関係を力に 好発進した2つの新サービス

名古屋市の保存樹に指定されるクロマツをシンボルにした「樹木想 中川空雲寺」はティアが樹木葬事業として最初にプロデュースした霊園です。ご好評をいただき、販売開始から全104区画が完売しました。私たちの強みは「ティアの会」という大きな会員組織や、多くの宗教法人様との信頼関係です。宗教者紹介サービスについては当社で葬儀をされた方のうち2割強のお客様にご利用いただいています。



葬祭事業本部
未来開発事業部
メモリアルサービス部
部長代理 加藤 文博

今後はティアがご紹介したお寺様などからティアの「樹木想」をお客様にご案内いただく、というように2つのサービスの連携を図っていく考えです。

Win-Winの信頼関係づくりと 更なるサービス拡充を目指して

老人ホーム紹介サービスを展開する(株)ONE TOP JAPANのフランチャイズに加盟し、来期から本格始動します。このサービスは当社事業との親和性が高く、高齢者が多数加入されている会員組織「ティアの会」があることや、葬儀営業の相手先である老人ホーム様とお客様を紹介し合えるWin-Winの間柄にあることもティアの強みです。収益性もちろん大切ですが、私たちとしてはむしろ高齢者



葬祭事業本部
未来開発事業部
葬祭推進部
部長 鵜野 智教

施設との信頼関係構築や、お客様へのサービス拡充に主眼を置いています。また、新たに始動する不動産支援サービスとの相乗効果も期待できます。

ご遺族の心情にやさしく寄り添う 高度な技術ときめ細やかな心配り

ご遺体の状態は時間の経過とともに変化していきますが、生前と同じようにきれいな状態を維持してあげたいと考えるご遺族が増えています。私たちのこだわりは、湯灌とエンバリングを組み合わせ、ご遺体のコンディションを整え、そんなご遺族の心情にできる限り寄り添うことです。最近では、お洋服やお化粧などに関する要望も多く、例えば入院前に購入された洋服を着せてあげたい、といったニーズに



株式会社ティアサービス
湯灌事業部
執行役員 部長 エンバマー
渡邊 博文

も対応しています。このような科学的な技術と精神面のケアを兼ね備えた独自のアプローチこそ、私たちのサービスの真骨頂です。

トータル・ライフ・デザイン事業を 力強く支える約50万人の会員組織

会員数がまもなく50万人に達する「ティアの会」は、葬儀費用の割引のほか、多彩な優待サービスやポイントサービスを受けられる当社の会員組織です。主に「ティアメイト」という戸別訪問チームが新規会員獲得を担っており、その他のアプローチも含めると毎月1,500人から2,000人ほどの新規に会員様が加入されています。この「ティアの会」は、トータル・ライフ・デザイン事業を支える堅固な基盤です。



葬祭事業本部
未来開発事業部
葬祭推進部
部長代理 北嶋 尚之

今後は多岐にわたる新サービスの価値や魅力を会員様にわかりやすくお伝えできるよう、ティアメイトの研修なども実施していきます。



◆ 社長メッセージ

あなたの人生のそばにいる “トータル・ライフ・デザイン企業”へ ティアは新たに生まれ変わります

代表取締役社長

コロナ禍の影響が残る中で高い市場シェアを維持

今期はコロナ禍が徐々に収束に向かう中で、感染症法の位置づけが5月には2類から5類に変更されました。しかし葬儀業界全体としては、葬祭規模の縮小は続いており、低下した葬儀単価もいまだ横ばいの状況です。

こうした状況のもと、今期は既存会館および、新規出店した会館の稼働分も含めて葬儀件数が増加し、売上高は増収、営業利益・経常利益は増益となりました。一方で名古屋市内の斎場シェアは27%前後と安定的に推移しました。一般的に

市場シェアは概ね27%から28%程度が上限と言われており、競争優位な水準を維持できています。

また葬儀件数を伸ばすために、引き続き「ティアの会」の会員数や団体契約数の拡大に取り組み、「ティアの会」の会員はまもなく50万人に達する見通しです。葬儀以外のサービスをこれから拡充していく中で、葬儀だけでなく新たなサービスのご利用も入会の契機となっており、更なる会員拡大に向けて、今後はWebを介した新規入会の促進にも注力していく方針です。

中期経営計画の進捗状況

中期経営計画の取り組みについて、DX※1については、アナログ的な葬儀業界でいち早く取り組みたいと考えており、意識改革を含めて昨年「DX・SX※2デザイン事業本部」を立ち上げました。そして事業本部の拠点として2023年9月にティア・デザイン・ラボを開設し、社員の生産性向上とWeb経由での「ティアの会」会員獲得という目的の達成に向けてDXを鋭意推進中です。またSXについても、SDGsの17の目標に照らして、葬儀社としてできることを考えるだけでなく、私たち

の取り組みを社外にも積極的に発信していくために「TEARサステナビリティサイト」を開設して発信しています。

また、2023年11月に、大阪府八尾市で高い知名度を有する八光殿グループ、愛知県豊川市で高い知名度を有する(株)東海典礼を含むグループを子会社化いたしました。対象会社の事業拡大はもとより、ティアグループとしても出店・商品・人材・ITにおけるシナジー効果を生み出していきます。(詳細は7頁)

※1：DX：デジタル・トランスフォーメーション。デジタル技術を活用して社会やビジネスを変革していくこと
※2：SX：サステナビリティ・トランスフォーメーション。企業の「稼ぐ力」と社会の持続可能性を両立して価値を創造すること

トータル・ライフ・デザイン事業が本格始動

「ティアの会」の会員が着実に増えていく中で、葬儀だけでなく、葬儀以外の価値を会員にお届けしたいと考えたのが、来期から本格化させるトータル・ライフ・デザイン事業です。

これまでは、提携先でティアカードを提示すると受けられる割引サービスを開始していました。新たに暮らしの様々なお困り事に対応する「ベンリー」にフランチャイズ加盟したいという要望が子会社である(株)ティアサービスから寄せられました。考えてみるに、葬儀以外のこうした事業を通じた会員獲得も可

能であり、そのサービスの中だけでもビジネスが完結します。

そこで「未来開発事業部」を新設し、生活全般にわたるトータル・ライフ・デザイン事業を推進していくことにしました。

ティアにはお客様の生活のすべてに関わり、喜んでいただきたいという想いが根底にあります。そして涙は悲しい時だけでなく、うれしい時や感動した時も流れるものです。

そういう意味で、まさにこれから「あなたの人生のそばにティアはいます。」を体現していきたいと考えています。

大きな飛躍に向けたステップの年へ

来期は当社グループが新生ティアとして新たに生まれ変わる年であり、葬儀社から「トータル・ライフ・デザイン企業」へと進化する起点と位置づけています。ここからティアがどのように成長していくか、世の中のためにどれだけのことができるようになるか、未来を決定づける重要な1年と言っても過言ではありません。

垂直跳びを例に取れば、いったん屈伸して深く沈み込むから

こそ、勢いよく、より高いところまで跳べます。来期は、このように力を溜めるための時期です。将来の飛躍に必要なことにはしっかりと先行投資し、事業だけでなく人事制度や運営体制も果敢に変革していきます。こうした取り組みの結果、数年後に「2023年から24年にかけてティアは大きく変わった、違う会社になった」と振り返ることができると期待しています。

ステークホルダーに向けて

これからのティアは葬儀という柱だけでなく、「トータル・ライフ・デザイン企業」という名のもとで、多彩な事業の柱を新たに立ち上げながら、更なる成長を追求していきます。同時に、関東エリアという巨大なマーケットでの事業展開を本格化し、一層の認知拡大とシェア拡大を目指していきます。これから本当に楽しみな成長ステージを向かえる当社グループの挑戦に、

ぜひご注目いただきたいと思います。

そしてティアは、今後も変わらず故人様とご遺族に寄り添う感動葬儀を提供しながら、葬儀以外の様々なサービスでも皆様に新たな感動をお届けしていきます。動き始めたばかりの新生ティアにどうぞご期待ください。

小・中学校の3校で「命の授業」を開催

富安のライフワークとして「命の大切さ」「自立する心」を児童・生徒・学生に伝える「命の授業」を行っています。2014年からはじめ現在51校の小・中学校、高校で講演し、今期は「名古屋市立表山小学校」「蒲郡市立蒲郡西部小学校」「名古屋市立北中学校」の3校を訪問しました。参加した児童・生徒からは「一番心に残った言葉は『自分の命だけ、自分だけの命じゃない』『命が今までつながれたことは奇跡だと思います』『両親がしてくれていることを、あたりまえと思わずに、『ありがとう』と思うようにしたいです』といった感想が寄せられました。



蒲郡西部小学校で実施した「命の授業」の様子

中期経営計画の進捗

中期経営計画（ローリング）の公表を延期

当社は八光殿グループ及び(株)東海典礼と共に 「日本で一番『ありがとう』と言われる葬儀社グループ」を目指して発展していきます

260店舗体制を目指す当社は、2023年11月20日に日本産業推進機構グループより株式を譲受、八光殿グループおよび(株)東海典礼をグループ化しました。

八光殿グループならびに(株)東海典礼が当社グループに加わることで、質量両面にわたる事業基盤の強化、各エリアにおける認知度向上および更なる事業規模拡大を目指していきます。

八尾市 トップシェア



最期の、ありがとう。



豊川市 トップシェア



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
代表者	代表取締役社長 西川 正章
設立	2012年3月14日
店舗数	16店舗（2023年10月24日現在）
売上高	27億20百万円（2022年9月期）
経常利益	1億71百万円（2022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
代表者	代表取締役社長 佐藤 弘
設立	1983年10月4日
店舗数	22店舗（2023年10月24日現在）
売上高	16億1百万円（2023年5月期）
経常利益	2億71百万円（2023年5月期）

店舗数 **193** 店舗 (2023年11月20日現在)

当社グループは、経営環境の変化等に対応すべく、ローリング方式により中期経営計画を毎年度改定することとしていますが、今回の中核葬儀社2社のグループ化に伴う連結業績に与える影響は精査中であり、連結業績予想ならびに中期経営計画については、準備が整い次第皆様にお伝えします。

■ 今期の概況と来期の取り組み

2つの新サービスを積極展開

(株)ティアサービスを中心に数年前から取り組んでいるエンバーミングの拡販に引き続き注力し、エンバーマーの育成・増員も着実に進んだ結果、安定的にサービスを提供できるようになったことが今期の大きな収穫です。また、新たなトータル・ライフ・デザイン事業の一貫として、「ベンリー事業」を立ち上げました。

サービスを利用されたお客様に葬儀などティアの他のサービスを紹介する取り組みも進めています。来期については、従来の「生前葬」の考え方に新たな視点と切り口を加味して、還暦や金婚式、同窓会といった人生の節目をお祝いする「感謝想」という新たなサービスを展開していきます。

取締役
事業開発本部長
株式会社ティアサービス
専務取締役
藤井 智規



特集

2023年9月オープン!

TDL「ティア・デザイン・ラボ」開設

－ 既成概念を打ち破る取り組みを推進 －

当社のコミュニケーション活動をデザインしていく中で、経営も含めた広義の意味での「デザイン的な発想」が生まれることを狙いとした新施設「ティア・デザイン・ラボ」を開設しました。

「ティア・デザイン・ラボ」は、1階に(株)ティアサービスが運営する生活関連サービス「ベンリー ティアサービス黒川店」が店舗を構え、2階・3階は葬祭事業本部の事務所やコンタクトセンターを設けています。4階は最大20名収容の大会議室とし、5階はフリーアドレスのワークスペース、6階には社長室に加え、映像撮影・配信が可能な専用のスタジオとなっています。また、防音設備を完備した大小9箇所のリモートミーティングブース、最大20名が利用できる休憩室、万が一の時に備えた救護室などを設けています。

さらに、本社建物と渡り廊下で接続し、2019年4月竣工の教育専用施設「ティア・ヒューマン・リソース・センター」と合わせて3施設の一体利用が可能となっているため、スタッフ間での円滑なコミュニケーションが図れます。

当社では「ティア・デザイン・ラボ」を、“施設”への投資ではなく、“ティアのコミュニケーション活動”への投資として捉え、社内外への積極的な情報発信とスタッフ間の交流に取り組んでいきます。



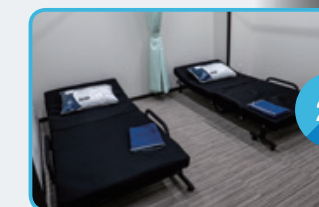
リモートミーティングブース



フリーアドレスのワークスペース



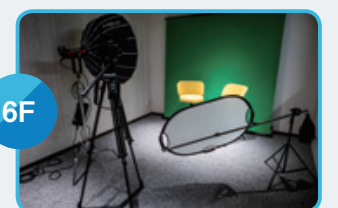
葬祭事業本部の事務所



救護室



ベンリー ティアサービス黒川店



WEB撮影スタジオ



大会議室



休憩室



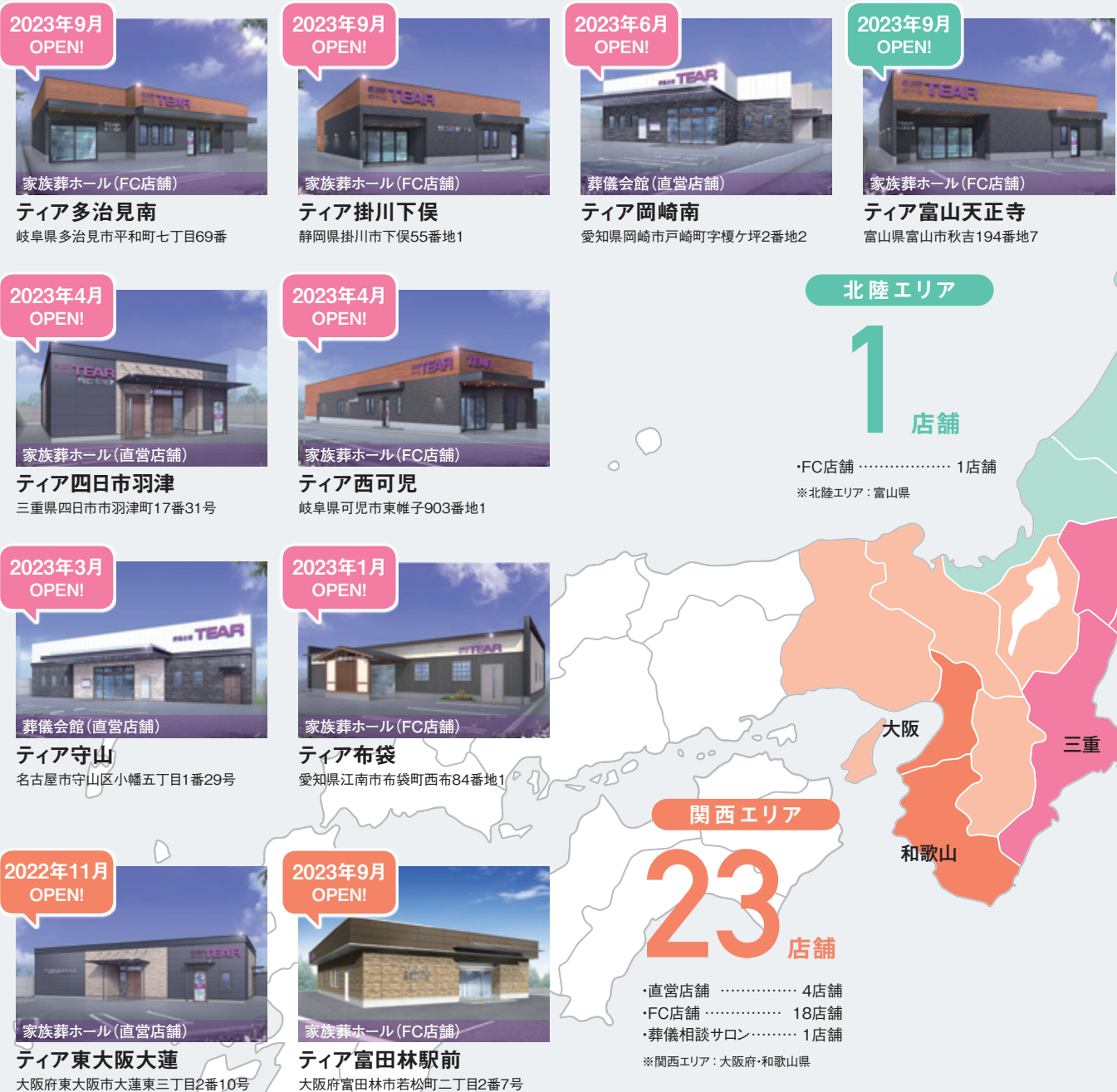
コンタクトセンター

出店戦略

静岡県・富山県など新たなエリアへ進出 関東エリアの体制強化に注力

今期の店舗展開の状況として、東海エリアではリロケーション2店舗を含む6店舗を開設し、関東エリア、関西エリアでそれぞれ1店舗を開設しました。フランチャイズでは愛知県下に1店舗、岐阜県下に3店舗、大阪府下1店舗を開設し、また新たなエリアへの進出として、静岡県下に2店舗、富山県下に1店舗をそれぞれ開設いたしました。これにより直営89店舗、フランチャイズ64店舗の合計153店舗となりました。

来期の新規出店は、直営で8店舗、フランチャイズで9店舗の出店を計画し、これにより直営97店舗、フランチャイズ73店舗の合計170店舗を計画しています。



■ 今期の概況と来期の取り組み

着実な出店と関東エリアの体制強化に注力

今期の葬祭事業は直営店の売上高と経常利益が前期を上回り、堅調に推移しました。出店に関しては、リロケーションを含んで直営会館で8店舗増加したほか、「ティア熱田」には大型遺体安置施設を新設しています。また、来期からは関東エリアに東京支社と南関東支社の2支社体制を構築し、東京都内や千葉県、埼玉県での営業展開を本格化していく方針です。



取締役副社長
葬祭事業本部長
岡留 昌吉

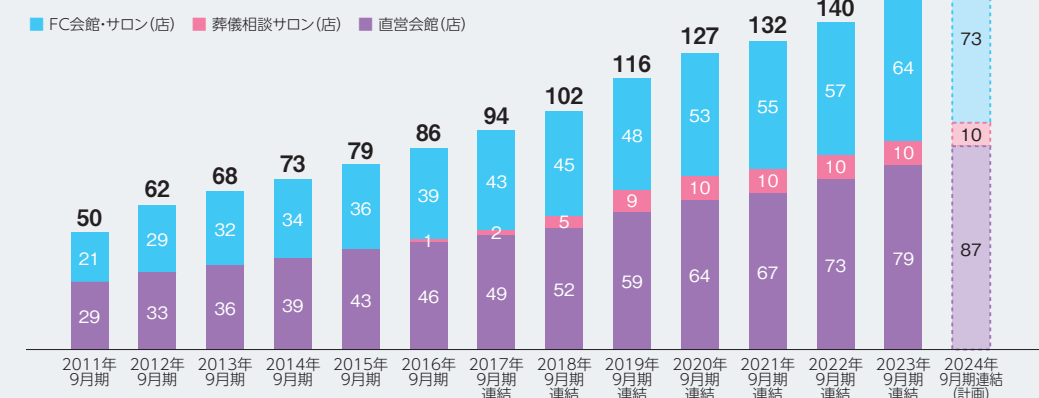
新規FC加盟3社がそれぞれ第1号店を出店

今期はFC会館を7店舗開設し、そのうち3店舗が新規加盟企業の第1号店となりました。近年育成に努めてきたスーパーバイザーの力も着実に向上しており、来期の出店計画も順調に進むものと予想しています。また、私が本部長を担う人財開発本部においても、人事制度改革「みんなのシン・ティアプロジェクト」を推進し、来期から新しい人事制度に移行する予定です。



専務取締役
人財開発本部長 兼
フランチャイズ事業本部管掌
眞邊 健吾

■ 店舗数の推移



Topics — 2023年9月期の主な取り組み

「TEAR サステナビリティサイト」を開設

当社では、葬儀会館を重要な社会インフラのひとつとして捉え、当社のESGビジョンである「互いに尊重しあい、命あるものがすべてに暮らすことのできる社会」の実現に向けた取り組みを行っており、その重要なコミュニケーションの手段として、「TEAR サステナビリティサイト」を開設しました。このサイトでは、当社のサステナビリティに関する考え方や推進体制、主要なデータなどを公開しています。また「TEAR'S STORY」と題し、サステナブルな社会の実現に向けた当社の取り組みや、スタッフインタビューなどを定期的に配信しています。ぜひこの機会に、「TEAR サステナビリティサイト」をご覧ください。



TEAR サステナビリティサイトはこちら» <https://www.tear.co.jp/sustainability/>

多様化する採用活動に対応

コロナ禍でリモート採用が定着するなど、就職活動の環境は年々大きく変わっています。当社としても多様化する採用活動に対応するために様々な施策を実施しています。当社の葬儀を支えるセレモニーディレクターの仕事を広く理解してもらうために、約1分の動画を制作し、動画配信サービスを活用しSNSに広告を出稿しました。また、SNSからの流入する就活学生を採用に繋げられるべく、従来公開していたリクルートサイトをPCのみならず、スマートフォンやタブレットからもスムーズにアクセスできるようにリニューアルしました。これらの取り組みを継続・発展させ、3カ年で約80名の新卒採用の実現を目指しています。



SNSへ配信したリクルート用動画



TEAR 採用サイトはこちら» <https://www.tear.co.jp/recruit/>

FC会館として静岡県・富山県へ進出

今期は、フランチャイズにより静岡県・富山県への進出を果たしました。静岡県では1号店となる「ティア掛川（2022年11月）」、次いで「ティア掛川下俣（2023年9月）」を開設し現在2店舗の運営となっています。

また、富山県では1号店となる「ティア富山天正寺」を9月23日に開設し、その前日には地元メディアを対象にプレスレビューを開催し、当社社長 富安からは「ティア創業と富山県進出について」、フランチャイズ事業本部長 中村より「当社のフランチャイズ事業について」、ティア富山天正寺を運営する（有）ARP 越原社長からは、「出店に至る背景や今後の展望について」説明を行いました。



「ティア富山天正寺」プレスレビューの様子（左からフランチャイズ事業本部長 中村・越原社長・富安）

財務・非財務ハイライト

■ 今期の財務状況

安定的な財務基盤と資金調達環境

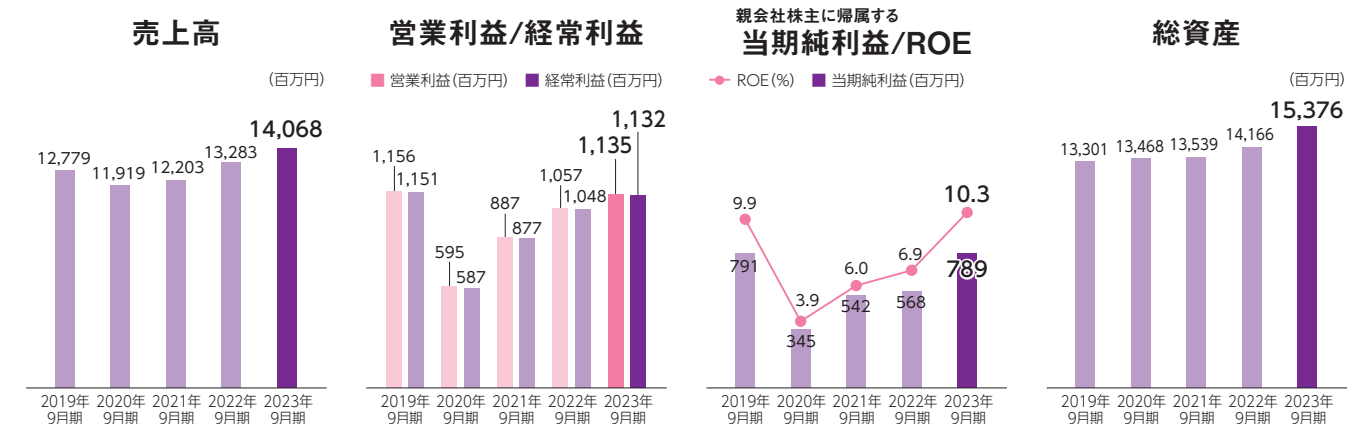
健全な財務基盤のもとで、これまでどおり金融機関との良好な関係を保っており、資金調達に際しても安定的な環境を維持できました。また、予期せぬ事態に備えるBCP向け資金の金融機関とのコミットメントライン（融資枠）設定も継続中です。来期からはインボイス制度が始まりますが、当社でも適格請求書を受領するための体制整備を着実に進めています。

BCP：Business Continuity Planning
（事業継続計画）

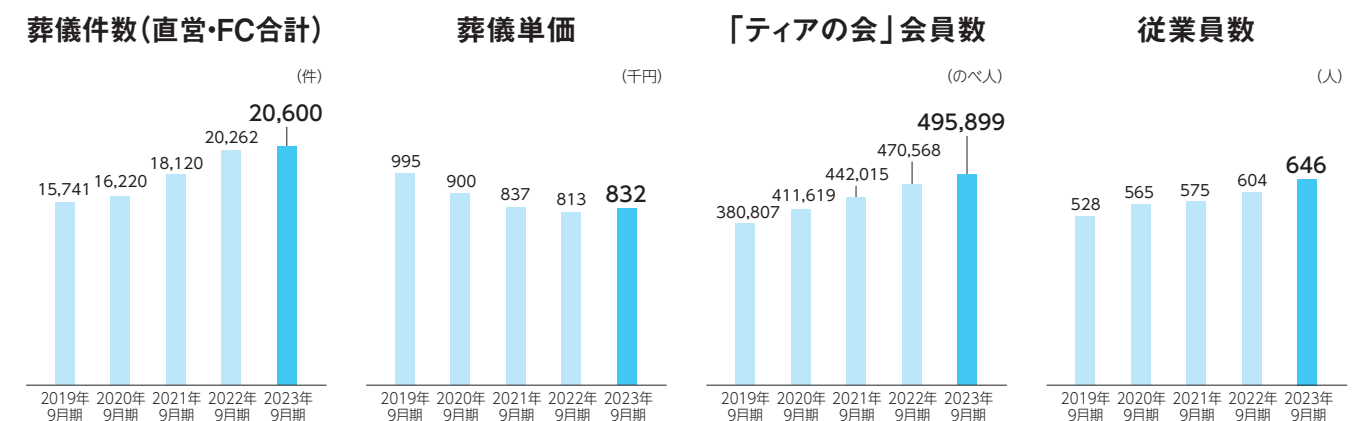
取締役
財務本部長
山本 克己



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>



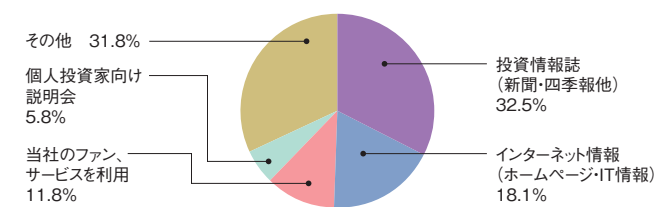
ステークホルダーコミュニケーション

株主様からのお声

今期も、2023年3月末の株主様16,565名を対象にアンケートを実施し、1,840名の株主様にご協力いただきました。回答率は11%となり株主アンケートの一般的な回答率（10%前後）を若干上回る結果となりました。いただいたコメントでは「株主優待に関して」「株価に対して」厳しいご意見、ご要望が多く寄せられる一方、「『ティアは人なり（昨年の株主通信）』よかったです」「株主通信を読んで楽しい。情報量を増やして欲しい」といった声もあり、とても励みになりました。

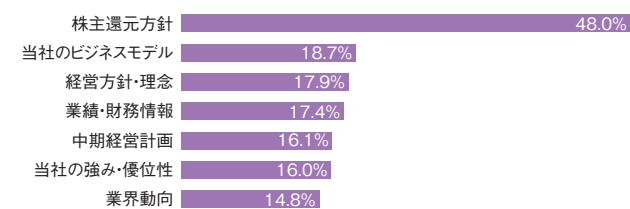
株主の皆様にはお忙しい中、ご回答いただきありがとうございますございました。

Q1 当社株式を購入または取得されたきっかけは何ですか



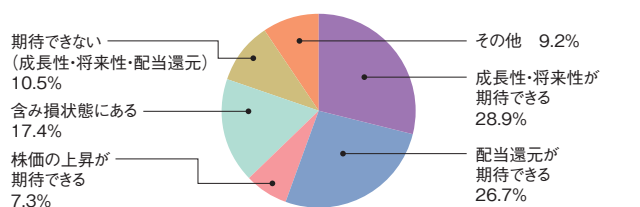
当社株式を保有するきっかけとして、32.5%の方は投資情報誌（新聞・四季報）と回答し、次いで18.1%の方がインターネット（ホームページ・IT情報）と回答しています。一方、個人投資家説明会は前回から0.7ポイント低下の5.8%に留まっていますので、IRツールを含めた内容充実を図っていきます。

Q3 当社に対して知りたい情報は何ですか



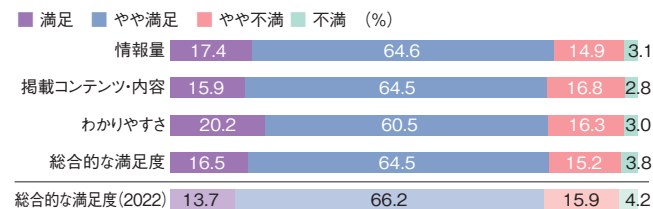
当社に対して知りたい情報として、約半数の方が「株主還元方針」と回答し、配当などについて関心の高さが窺えます。また、その他の回答については2割弱で横並びの結果となっています。IR活動において全般的な情報を体系的（ストーリーとして）に伝えることの大切さを認識する結果となりました。

Q2 当社株式の保有方針の理由



当社株主の保有方針について、28.9%の方が「成長性・将来性が期待できる」と回答し、次いで「配当還元に期待できる（26.7%）」と回答しています。また、「株価の上昇に期待ができる」については、前回から1ポイント以上高くなっています。当社のIR活動に対する株主様の期待と認識しています。

Q4 株主通信について



株主通信に関するアンケートでは、すべての項目において8割以上の方が、満足以上と回答しており、なかでも「総合的な満足度（満足）」は前回から2.8ポイントも高くなっています。これからも、株主様に満足と評価してもらえるよう株主通信の内容を充実し、多くの社員の声をお届けできるようにしていきます。

経営の次なるステージに向けて

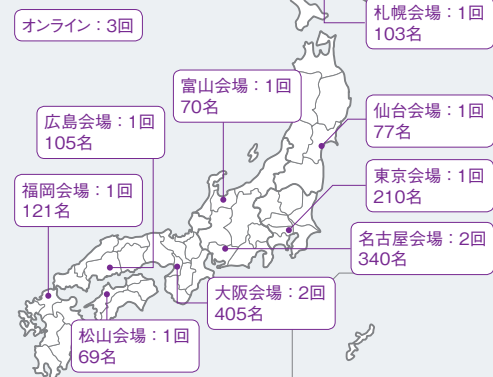
今期は個人投資家向け会社説明会をオンライン開催を含め全国で14回開催し、機関投資家との面談を2回行いました。その中で特に印象的だったのが、機関投資家と対話した際、果敢な成長投資によって利益率を高め、資本効率を上げていくことの重要性を示唆されたことです。この指摘に、当社グループがすでに新規事業開発やM&Aなどを通じて積極的な事業展開を進めていくステージにあることを実感させられました。トータル・ライフ・デザイン事業の推進はこれに関連する経営施策ですが、この成果をIR活動でしっかりと投資家に伝えていきたいと考えています。



専務取締役
経営企画本部長 兼 管理本部管掌
辻 耕平

〈 2023年IR活動実績 〉

回数：14回（2023年9月30日現在）
参加人数：1,500名（リアル開催のみ）
東名阪：5回 地方都市：6回



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。

※2023年度再加入率

＊葬儀会場 ティア大東 葬儀担当 寺川晃スタッフ、森浩之スタッフ

＊葬儀会場 ティア弥富通 葬儀担当 朝比奈信行スタッフ

ティア大東スタッフの皆様へ

この度は●●●●の直葬儀に際しまして、心よりお礼と感謝を申し上げます。神奈川県と大阪という物理的な移動の難しさや深夜の死亡対応だったり家族の健康上の都合等急な移動ができなかった私どもに変わりお仕事とはいえ寺川様 森様の気づき・心くばり 身内のようなあたたかさを感じて安心して終える事ができました。高令89才で持病のある夫（故人の兄）を供つての電車移動、不安を抱えて大阪に伺いましたが本当に身内で葬儀をして帰ったような気持ちでした。料金も申し訳ない位お手頃価格でご相談させて頂いた最初の金額とほぼ変わらず小阪斎場のあきを確認する迄延長もして遺体安置して頂いたのですが、用意していった金額でお支払もすませる事ができました。

日本人の基本的なやさしさに接する事ができた三日四日でした。全てがコンピューターで処理できる時代で人財こそ財産だと思います。コンプライアンスもきちんとされていて、さすが一流企業と安心致した事でした。代筆しますと言われた所もございました。お願いしたいのも山々でしたがトラブルの元と思います。良かれと思って対応した事があげ足を取られたりする事にもなりかねません。本当に法に基づきすみやかに心あるご対応に心から感謝申し上げたくて筆をとりました。

ありがとうございました。

担当の朝比奈さん大変お世話になりました。

故人のエピソードとしてコーヒー、喫茶店が好きだった、ということに記載した紙を渡しました。

その夜、子供が備え付けの給茶機でコーヒーが飲めることに気づき、ばあちゃんにコーヒーあげていかなあ、と言うので、いいと思うよ、と紙コップでコーヒーを祭壇の横に置きました。翌朝、コーヒー冷めてるから変えようか、と下げにいくと、すでに暖かいコーヒーに変わっていました。そして次に気づいたときには紙コップはコーヒーカップに変わっており、さらにドリッブコーヒーが複数個、置いてありました。朝比奈さんがやってくれたの、と尋ねると、「喫茶店のコーヒー豆はどんなのが調べたらキーコーヒーが多いと書いてあったので一応それで用意しました」とのことでした。

この気遣いが非常に嬉しかったです。

もうひとかた（お茶出し等担当）も、気持ちよく対応していただきました。初七日開けの食事でも、的確にお世話いただきました。

湯灌の担当の方たち（お名前失念）も非常に丁寧に、様々気遣ってくれながら進めていただき、見送るようきれいに整えてくれました。ありがとうございました。

通夜を終えた深夜、こちらの不手際で他のスタッフに大変ご迷惑をおかけしました。カードキーを持っていた会館内の者が寝込んでしまい、インターホンを鳴らしても電話をかけても全く反応がなく、その時点では倒れていることを心配した私が夜間の受付に電話をかけ（朝比奈さんから携帯番号入りの名刺をもらっていたのですが会館の中に置いた状態だったため）、なんとか中に入りたい、と伝えたところ、すぐに他のスタッフが車で駆けつけてくれました。その方たちも万一のことを心配していたのか、中で寝ていただけだったことを伝え詫言るといやな顔一つせず、「よかったです」と言って帰って行かれました。本当に申し訳なかったですが、救われました。

朝比奈さんからは「この後もなんでも相談してください」と言われ、また、手続き関係の土業の方の紹介や仏具、今後の実家不動産の扱いに関する連絡など様々なご協力（かつ押しつけがましくなく）、葬儀後もこんなにケアしてもらえるのか、とありがたく思っています。

葬儀費用自体は、CM等で想像していたよりも高額になったという感想（このため総合評価では1ポイント削りました）ですが、以上のような対応から、割安感を感じており、ティアにお願いしてよかった、と思っています。

自分の葬儀もティアに頼むよう、子供には伝えてあります。

この葬儀に携わってくれたすべての方に、感謝していることをお伝えできれば幸いです。

＊葬儀会場 ティア津島 葬儀担当 大屋弘介スタッフ

株式会社 ティア
社長 富安 徳久 様

ティア津島様とかかわりについてのべさせていただきます。障がい者施設あいさんハウスの年一回の祭り「あいさんフェス」にティア様の職員さんがボランティアで一生涯懸命奉仕いただき、その姿を見てティア津島さんの会員になろうと思い親子3名が入会させていただきましたのが経緯です。そしてこの度母親の死去によりティア津島にお願いすることになり大屋弘介さんに担当していただくことになりました。ここで担当していただいた大屋弘介さんについて少し書かせていただきます。大屋 弘介さんの気づかい、心づかい、そしてかゆいところに手の届く振舞がすばらしく、何も申し上げることはありません。過去に親族でいろいろ葬儀場を利用し経験してきておりますが大屋 弘介さんは他では類を見ないほど卓越したものをもちこなしておられる方と推察いたします。ティアさんにとって大屋 弘介はなくてはならない人材であり、財産といえる程の方だと思います。企業は人なりと申しますが実感として感じさせていただきました。このような方に葬儀をゆだねられた事ほんとうによかったと感謝申し上げます。

一利用者の手紙としてお目通しいただければ幸いに存じます。

ありがとうございました。

＊葬儀会場 ティア宝神 葬儀担当 牧村侑磨スタッフ

株式会社ティア様

私は、先日ティアで葬儀を行いました愛西市の加藤と申します。父の葬儀に際しては、大変お世話になりました。心のこもった式をあげることができたのは、担当の牧村侑磨さんのおかげです。通夜の時に父が好きだったものに演歌と水戸黄門がありました、と答えました。しかし、会場の愛西市総合斎苑はWi-Fi機能がなくCDがないとかけられませんでした。しかし、告別式で水戸黄門の曲が流れて驚きました。きっと牧村さんがCDを作ってくくださったのだと思います。また、父が好きだった「おはぎとトマト」を用意して下さり、棺に入れることができました。本当に感謝しています。

ありがとうございました。

原文のまま掲載しております。

会社情報 (2023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	646名

取締役および監査役 (2023年12月22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
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
常勤監査役	伊藤 大介

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	22,498,100株
単元株主数	15,679名

大株主の状況

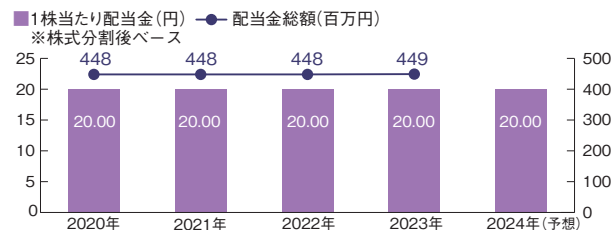
	株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
1	株式会社夢現	7,792,000	34.63
2	株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,816,400	8.07
3	富安 徳久	990,900	4.40
4	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	839,500	3.73
5	ティア社員持株会	451,200	2.00
6	深谷 志郎	264,000	1.17
7	花重美装株式会社	183,200	0.81
8	JPモルガン証券株式会社	123,409	0.54
9	中部印刷株式会社	121,600	0.54
10	中部ビル開発株式会社	111,200	0.49

(注)持株比率は自己株式(1,556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めていく予定です。

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 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)

