

First

最期の、ありがとう。

葬儀
会館
TEAR
ティア

第26期 株主通信

2021年10月1日～2022年9月30日

証券コード：2485

ティアを超える新生ティアの
実現に向けて
中期経営計画のローリング

「人財力」の核心に迫る誌上・社員座談会

感動葬儀を実現する人財力
「ティアは人なり」



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





「ティア守山」
マスターセレモニーディレクター
やま だ けん じ
山田 健二
勤続10年5カ月

「ティア笠寺」
支配人
こん どう りゅういち
近藤 隆一
勤続15年5カ月

「ティア黒川」
副支配人
よし はら まこと
吉原 誠
勤続18年3カ月

「ティア緑」
支配人
かぶら ぼ あつし
楠木 篤
勤続14年8カ月

「家族葬ホール ティア清須古城」
セレモニーディレクター
わたなべ けいた
渡辺 敬太
勤続5年6カ月

「家族葬ホール ティア柴田」
副支配人
こいずみ ちさと
小泉 智聖
勤続2年5カ月

「家族葬ホール ティア桶狭間」
支配人
かたおか さえみ
片岡 冴望
勤続3年5カ月

経営企画室
やまもと やすき
山本 康生
勤続1年5カ月

ティアは人なり

日々、葬儀の第一線で活躍するスタッフが一堂に会して、これまでの経験やプロとしての流儀、今後の抱負など「志事=仕事」に対するそれぞれの想いを語り合いました。

これまで経験した印象深いエピソード

故人様とご遺族の想いに、優しく寄り添いながら

つながり、受け継がれていく想い

小泉 最近とてもうれしく感じているのは、2年前に「ティア笠寺」で葬儀を担当したご家族から、今も事あるごとに連絡をいただくことです。お盆参りの手土産や年忌法要などについて相談をいただきますが、私が「ティア柴田」に異動になってからも、私のことを気にかけてくださっています。ご家族に自分の成長を見守っていただいているようで、とてもありがたく思います。

片岡 小泉さんからそんな話を聞けるのは、彼女の育成担当だった私にとってうれしいことです。私も葬儀後にご家族から連絡をいただくことが多く、ご遺族と人間的なつながりを実感しています。小泉さん自身が、葬儀後ご家族と交流を深め、ご家族から喜んでいただいて、その話を私に伝えてくれる。それはとてもすてきな連鎖です。そもそも私が葬儀の仕事を選ん

だのは、そんな心のやりとりや目に見えない想いのエネルギーを感じたかったからです。今の小泉さんの話からそれを実感しました。

吉原 小泉さんや片岡さんのように葬儀後も連絡をもらい、リピーターになっていただけるご家族は私たちにとって大切な宝物です。私も長年の勤務の中で「もし次があればまたお願いします」という言葉をよくいただきます。

振り返ってみて特に印象に残っているのは、ご出棺の前に故人様が好きだったという美空ひばりの『川の流れのように』を歌った葬儀です。私自身感極まり、スタッフの中には涙ながらに歌った者もいて、参列者の皆様もとても感じ入っておられる様子でした。

一人ひとりの心に残るお別れの風景

楠木 私にも忘れられないシーンがあります。ある高校の相撲部の先生が遠征先で急逝された時の葬儀です。式場に入れないくらい会葬者が多い葬儀でしたが、県外に遠征中だった部員たちが葬儀に出席できるかわからない中、喪主様に部員の方々の席を設けておくことを提案しました。するとちょうど喪主様の挨拶が始まる前に部員たちが到着して、一人ずつ焼香をされていました。最後に部員全員で故人様を囲んで涙を流していた姿は強く印象に残っています。

山本 まだ経験の浅い私にとって印象的だったのは、楠木さんとは反対にとっても小さな葬儀でした。ご兄弟2人でお父様を送られた家族葬です。お父様の好きだった食べ物などをお供えしたところ、ご兄弟にとっても喜んでいただけました。“感動葬儀”は規模の大小を問わず、どんな方にもお届けできることを実感しました。

渡辺 私もご遺族の意向に可能な限り添えるように努めてい

経験の中から学んだ様々な心の機微

山田 ご家族にまつわる話とえば、私には忘れられない経験があります。それはご結婚からわずか数カ月後に亡くなられた若い女性の葬儀でした。たくさんのご友人も出席された式場には、私たちスタッフで「想い出コーナー」をつくり、参列された方々に喜んでもらえる式になりました。しかし葬儀後、喪主であるお父様から「すてきな想い出コーナーもあって式自体はすごく良かった。ただひとつ悔が残るのは、私自身が娘と接する時間が少なかったこと」と言われてしまったのです。思えば、葬儀の最中はご友人などが常にそばにいて、故人様とご遺族との時間は確かに少なかった。それ以来、葬儀開式の2時間前に棺の蓋を開けて、ご家族だけの時間を設けるよ

うにしています。
小泉 私も毎回「もう少しこうすればよかった」という自問は尽きません。喪主様にはそれぞれ特別なご要望があること、自分の思い込みだけで行動してはならないことを常に意識し、ご家族に対応しています。

近藤 私の場合は亡くなられてからかなり時間が経った方の葬儀が忘れられません。警察からの紹介でお預かりした死後2週間ほど経過したご遺体の状態はかなり厳しく、お顔まわりを白い布で整えたりなどできる限りのことはやらせてもらいました。葬儀では、30年以上音信不通で久しぶりに再会されたお姉様が故人様に顔をかなり近づけて長い時間、謝りながら涙を流されたのです。それはまさに、胸を打つ光景でした。どんな境遇に置かれようとも、やはり家族です。葬儀後、お姉様からいただいた「ここまできれいにしてくれて、ありがとうございました」という言葉は、今も胸の奥に刻まれています。

吉原 確かにご遺族のご要望は一樣ではありません。私はご家族にごまごまとお話を聞いたり、ご高齢の方なら介添えしたりすることが好きなのですが、喪主様から葬儀後に「もう少し距離を置いてほしかった」とさりげなく言われたことがあります。決して自己満足に陥ることなくご家族の想いに正しく寄り添う、というのがこの経験から得た教訓です。

“感動葬儀”を実現するために 見えない想いを感じ取り、共に作りあげていく

目配り、気配り、心配りを極めて



片岡 冴望

片岡 私も吉原さんと同じで、目に見えない想いを感じ取るために、ご家族の温度感や表情にいつも敏感でいたいと思っています。例えば目の動き一つから、その方が何を大事にされているか感覚的にわかることがあるからです。ご満足いただける

葬儀を実現するためには、ご家族からの様々なメッセージを感じ取らなければなりません。

山本 そういう意味では、やはり人に興味を持つことが大事だと思います。故人様やご遺族がどんな人生を歩んでこられたの

と一緒に、悔いのない最期の時間を

吉原 確かにご家族のご要望を見極めることは大切ですが、ご要望に添った対応が一方通行にならないように、できるだけご遺族と一緒に葬儀をつくっていきたくと考えています。その際、例えば故人様を下のお名前と呼ぶことで、ご遺族との距離感はぐっと縮まります。

山本 研修生の時に故人様をお名前と呼ぶことの意味を教えてくださいました。人は生まれた時に名前をもらって人生が始まるのだから、最期の場面でも名前を大事にすべきだと。そのことはいつも意識していますし、アットホームな雰囲気づくりにもつながっていると思います。

渡辺 吉原さんの「葬儀を

一緒に作る」という話は私も意識していて、例えば葬儀で「想い出コーナー」を設ける時も、写真や思い出の品をご遺族に用意してもらい、一緒につくっていくことを大切にしています。そういう意味で、ご家族にサービスを提供するだけでなく、サービスを体験してもらうことを常々意識しています。

小泉 私が葬祭業に携わりたと思ったのは、葬儀は「究極のサービス業」と感じたからです。ご家族の一步先を行き、「こうして欲しい」「あれが欲しい」と頼まれる前に準備することを心がけています。その結果、「そこまで気を配ってくれてありがとう」と言っていただけは私にとって大きな喜びです。

もう一つ気をつけているのは、喪主様の気持ちに合ったお別れの場をつくることです。さっぱりした性格の喪主様であれば少し離れて見守り、心細さを感じておられるようならそばに言葉かけをする。そんなふう喪主様の個性に合わせた接遇を心がけています。

一緒に作る」という話は私も意識していて、例えば葬儀で「想い出コーナー」を設ける時も、写真や思い出の品をご遺族に用意してもらい、一緒につくっていくことを大切にしています。そういう意味で、ご家族にサービスを提供するだけでなく、サービスを体験してもらうことを常々意識しています。

山田 私はいつも通夜と葬儀の2日間の過ごし方や最期の時間としての送り方についてご遺族にご提案しています。そのことで、ご遺族みずから後悔のないお別れを自然につくりあげてくれる様子をこれまでたくさん見てきました。



山田 健二

社訓に込められた葬儀の神髄

鎌木 私は後輩に「通夜で安心を与え、葬儀で感動を与えよう」と伝えています。ご遺族の不安はすべて通夜の間で解消し安心していただくことが、私たちへの信頼に、そしてひいては葬儀での感動につながると考えています。

片岡 感動というのは、数字には表れないところに生まれると思います。例えばお供えがたとえ100円の品物でも、それが故人様の思い出につながるお供えなら、その価値に値段は付けられません。そういう価値を私たちが一つでも多く積み上げることによって、葬儀の意義や感動をご家族に感じていただけるのだと思います。

近藤 今の片岡さんの話に通じるかもしれませんが、経験を

積めば積むほど、私は会社の社訓、特に「形より心、心に伴う形を追求しよう」と「追いかける時間から顧客の満足は生まれる」という言葉が答えだと感じるようになりました。この社訓を形にすることを念頭に一つひとつの葬儀に向き合っていますし、すべてがそこにつながっていると感じます。



鎌木 篤

「志事」に対する今後の目標 人を育て、これからもたくさんの“感動葬儀”を

確かな人財育成で信頼を育む

山田 今後も引き続きご遺族にご満足いただける葬儀をお手伝いしていくことと、これまで私が積み重ねてきたトークなどに関するノウハウを、次代を担う若手社員たちに伝えていきたいと思っています。私が長年の経験から得たノウハウですから、その内容や効果には自信があります。ティアのこれからを創っ

ていく皆さんに惜しみなく伝授していきたいです。

小泉 私が目指す将来像は、すべての人から頼りにされるセレモニーディレクターになることです。ご家族からは「次も小泉さんに」と言っていて、一緒に働く



小泉 智聖

お別れは、分け隔てなく、後悔なく

渡辺 近藤さんたちのようなベテランには及びませんが、私もそれなりに経験を重ねつつある今、気をつけているのは慣れから来る慢心です。「感動」というのは結果であって、「これをすれば感動してもらえる」といったマニュアルはありません。どこまでもご遺族に寄り添いながら、これからも仕事を追求していきたいです。

鎌木 私も支配人として、スタッフがより働きやすい環境を整えていきたいと考えています。私たちが目指す“感動葬儀”はよい環境があって初めて実現できるからです。

もう一つ大切にしたい

一人ひとりが創業25年目の誓いを胸に

片岡 入社直後の研修で自分の信条やテーマを記入する機会がありました。私はその時「すてきな人になる」と書きました。それは今も変わることはない私のテーマです。このテーマとティアの理念が重なることを大事にしながら、これからも頑張ります。ちなみに私は今25歳で、ティアと同じ年です。そんなところにも運命を感じるし、この会社で働けることを心から感謝しているので、仕事でその恩返しをしたいと思います。

吉原 ティアと同じ年の片岡さんに対して、私は現在55歳、最高齢の葬儀担当者だと思います。25年目を迎えたティアに私が入社してから既に18年が経ちました。この間に会館の数

人たちは「小泉がいるから大丈夫だ」と思ってもらえるように日々の仕事に向き合っていきたいと思っています。

近藤 私は支配人という立場ですから、若くして副支配人に抜擢され、ご家族からも信頼を寄せられている小泉さんのような人財を1人でも多く育てていきたいです。そして全員が成長することで、その葬儀会館、さらにはティアという会社自体にご家族が信頼を寄せられるようになります。1人でも多くの優秀な人財を育成していくことがこれからの私の目標です。



近藤 隆一

のが、富安社長も言う「どんな人も分け隔てなくお送りする」という当社の方針です。実際、ティアでは生活保護受給者を対象にしたプランもご用意しており、仮にご遺族がいなくても、私たちが立ち会って僧侶に読経いただいてから出棺しています。どのような方であっても故人様やご遺族の想いに寄り添って、満足していただけるような葬儀をこれからもご提案していきたいと思っています。

山本 いま鎌木さんから富安社長の話が出ましたが、「社会人になったら、与えられる人ではなく与える人になりなさい」という社長の言葉は私にとって大切な指針です。公私問わず世のため人のためになるような何かを与えられる人になりたいです。

そして私が何より願うのは、“後悔のないお別れ”に携わり続けることです。私自身が経験した、父親の葬儀は少し悔いの残る別れだったので、そんな人を1人でも減らすためにティアが担う葬儀を増やしていきたいと思っています。

も依頼される葬儀も増えて、時間に追われることも少なくありませんが、スタッフは限られた時間の中で故人様への想いを形にしようと精一杯頑張っています。そんな仲間を増やしていきながら、一つでも多くの“感動葬儀”をこれからもご家族や、参列される方々にお届けしていきたいと思っています。



吉原 誠

Top Message



社長メッセージ

世の中になくってはならない “社会インフラ”として 更なる貢献を目指します

代表取締役社長

渡辺 卓

2022年9月期は2期連続の増収増益

コロナ禍で低下した葬儀単価は今期も改善には至らなかったものの、葬儀件数が想定以上に増加し、売上高は前期比で増収となりました。利益においては、賃金制度改定による人件費や人事制度改定に伴うコンサルタント料等の経費が増加しましたが、売上高の増収効果により前期比で増益となりました。

当社の葬儀件数の8割以上が「ティアの会」の会員や提携団体によるご依頼です。今期は提携団体との契約が増加したことも、葬儀件数増加に寄与しています。こうした状況を受けて、当社グループの中核である名古屋市内の斎場シェアは前期比0.9ポイント上昇の27%まで伸ばすことができました。

今期は、コロナ禍等により死亡者数が増加し火葬を日延べ

せざるを得ない状況も生じています。当社では、故人様の尊厳を守るための処置として、長期間安置ができる「エンバーミング」を推奨しています。名古屋市内・大阪府下にご遺体の防腐・殺菌・修復の処置を行うエンバーミングセンターを設け、専門の知識を有するエンバーマーが業務を担っています。感染症に罹患して亡くなられた故人様に対し、エンバーミングの処置を施すことで、最期にご遺族が対面できる「特殊お別れプラン」も設けています。様々な問題により今後もエンバーミング需要は高まると思われるので、当社としてニーズに対応できる体制を整備していきます。

中期経営計画の進捗状況

新たな方針のもと「新生ティア」をスローガンとする中期経営計画を公表し、4つのテーマで8つの戦略を推進しました。特に「直営・FC会館の計画的な出店」「シェア向上にこだわった営業促進」「葬儀付帯業務の内製化拡大」は一定の成果が出ており、これが今期の葬儀件数および利益の増加に寄与しています。

「計画に則した人財の確保・育成」については、コロナ禍で2年間、新卒採用を縮小した反動と葬儀件数の増加により、人財の不足感が増えています。早期に解消を図るため、組織体制を見直し、積極的な新卒・中途採用による人財の確保を進めています。また、スタッフのエンゲージメントを高めるために

人事制度改革を推進する「みんなのシン・ティアプロジェクト」をスタートしています。

また、「情報一元管理システム」については、コンタクトセンターに会員情報や会館の利用状況、霊柩車の配車情報といったあらゆる情報資源を一元化して集中管理する計画です。ソフトウェアの導入は既に完了しましたので、来期から本格的に稼働する予定です。

「M&Aの推進」においては、情報収集に注力したものの契約までには至りませんでした。今回、公表している中期経営計画は、M&Aによる効果を想定していませんが、全国にティアのサービスを届けるうえでは、M&Aは欠かせないと考えています。

デジタル×サステナブル：より良い変革へ

令和の時代の新たな戦略として「デジタル・トランスフォーメーション（DX※1）」「サステナビリティ・トランスフォーメーション（SX※2）」に注力していきたいと考えています。悲しみを癒す葬儀のあり方や、ご遺族の接遇など変えてはならない部分は守る一方で、変化が求められる部分に関しては新時代にふさわしいアプローチが必要です。

デジタルの力を生かせる領域では積極的に合理化・効率化を図っていきます。具体的には「ティアの会」会員向け会報誌を従来の紙媒体からデジタルに移行し、セレモニーディレクターの業務効率化を図るスマートフォンアプリを開発していきます。また、サステナブルの領域では、SDGsに関する様々な

※1：DX：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：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

施策を積極的に推進すると共に、その成果を社内外へ発信し、ステークホルダーに対してSDGsコミュニケーションの充実を図っていきます。

当社で執り行う葬儀は、そのほとんどがティアの会館を利用しています。また、どんな状況・環境であっても、分け隔てなく故人様をお送りしています。そういう意味では、ティアの会館は社会に不可欠なインフラと言えます。さらに、もしもの時に対応できるように全会館にAED（自動体外式除細動器）を設置していますし、大規模災害時にはご遺体の安置や搬送などに対応する地域防災協定を自治体と締結しています。当社の会館が増えることは、社会インフラの充実という側面があると言えます。

3つのデザイン経営と「ティアを超える新生ティア」

こうした考えから、「DXデザイン室」「SDGsデザイン室」「マーケティングデザイン室」を設置し、3つの部門を管轄する「DX・SXデザイン事業本部」を新たに立ち上げ、私が直接指揮・監督する組織としました。3つの部門を一つの事業本部としてまとめたのは、それぞれを追求する人が同じ場所において、知恵や情報を交換・共有することで、デジタル・サステナブル・マーケティングにつながる新しい発想が生まれると考えたからです。

来期には本社の北側に「ティア・デザイン・ラボ（TDL）」と称する新社屋を開設します。ここに、デジタル・サステナブル・マーケティングに関する機能を集約して、既成概念を打ち破る様々な取り組みを推進していく予定です。これが、「ティアを超える新生ティア」として、3年後・5年後の生産性や認知度の更なる向上につながると確信しています。

ル・マーケティングに関する機能を集約して、既成概念を打ち破る様々な取り組みを推進していく予定です。これが、「ティアを超える新生ティア」として、3年後・5年後の生産性や認知度の更なる向上につながると確信しています。

TDL
TEAR DESIGN LAB



本社北側に建設予定の「ティア・デザイン・ラボ」のロゴ（左）とバース（右）

ステークホルダーに向けて

今後も着実に成長しながら、デジタル・サステナブル・マーケティングの推進や各経営指標の改善を図ることで、ゆくゆくは東証プライム市場への上場を果たしたいと考えています。さらに、オピニオンリーダーとして葬儀業界を牽引していくため、東海・関東・関西エリアで認知度を高め、M&Aを果敢に実行しながら最終ステージとして全国展開を目指していきます。

全国どこにいても、ティアのサービスとおもてなしを受けられ、わかりやすい価格で大切な人を送れる唯一無二のブランドになるということ、それは「日本で一番『ありがとう』と言われる葬儀社」になることにほかなりません。

ステークホルダーの皆様には今後もご支援をよろしくお願い申し上げます。

ティア公式YouTubeチャンネルを開設しました

2022年10月よりYouTubeチャンネルを開設しました。幅広い層へのティアの認知拡大と、富安社長の想いや、ティアのトピックスをできるだけわかりやすく配信しています。既に公開している動画では、ティアの創業の理由や、YouTubeチャンネルにかける想いについて富安社長自身が語っています。

今後は、葬儀知識に関する動画など葬儀社ならではの情報に加え、採用に関する情報なども企画し、視聴者に喜ばれる動画を公開していきます。



公式YouTubeチャンネル

中期経営計画のローリング

“ティアを超える新生ティア”実現に向けて

中期経営計画策定の背景

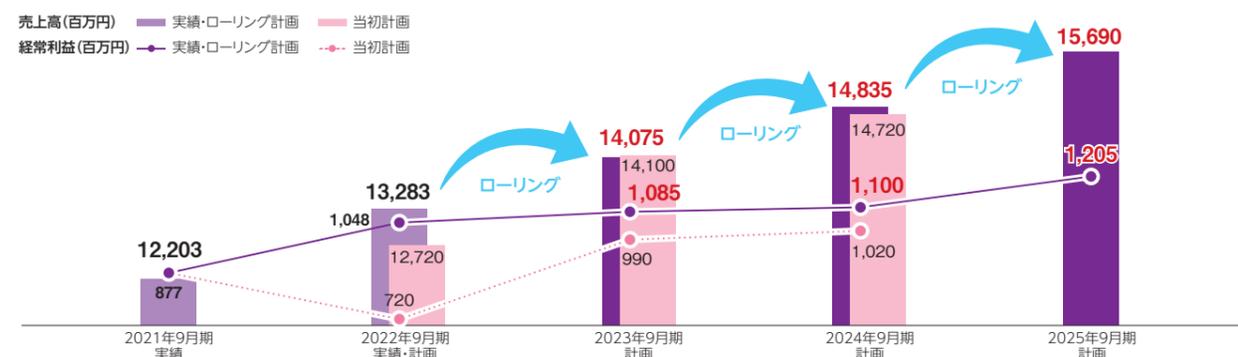
当社グループは、経営環境の変化等に対応すべく、ローリング方式により中期経営計画を毎年度改定することとしています。今期の業績動向や「感染症の影響」「店舗展開の状況」「営業推進の成果」「その他主な取り組みの状況」等を勘案し、2022年11月11日にローリングした中期経営計画(以下 ローリング計画)を公表しました。なお、数値計画および主な取り組みの一部を更新し、基本方針や主要なテーマについては据え置いています。

中期経営計画の進捗状況とローリング

前回公表(2021年11月12日)した中期経営計画(以下 当初計画)は、2022年9月期を初年度とする3カ年計画となっており、最終年度となる2024年9月期には売上高 147億20百万円、経常利益10億20百万円を計画していました。

これに対し今期の連結業績は、売上高132億83百万円、経常利益10億48百万円となり、売上高が当初計画の初年度を上回るのみならず、経常利益が最終年度(2024年9月期)とほぼ同水準となりました。これは、今期より適用となった「収益認識に関する会計基準」の影響額が想定を下回ったことに加え、今期の葬儀件数が14,189件(当初計画の最終年度の葬儀件数 14,352件)となったことによるものです。

これらの状況を踏まえ、2023年9月期を初年度とするローリング計画を策定し、計画最終年度となる2025年9月期には直営会館の葬儀件数16,092件、売上高 156億90百万円、経常利益12億5百万円を計画しています。



中期経営計画における感染症の影響

当社における感染症の影響としては、葬祭規模の縮小および法要料理の販売減により葬儀単価が16%低下(2020年9月期下半期)となりました。当初計画における感染症の影響は、ワクチン接種の普及により改善するものと予想しておりましたが、実績は改善することなく同水準で推移しております。そこで、ローリング計画においては、感染症の影響が一定程度継続する前提で葬儀単価を予想しています。

中期経営計画トピックス1 「SDGs推進室」を設置しサステナブルへの取り組みを加速

創業25周年を迎えた今期を「SDGs元年」と定め、様々な活動と情報発信に取り組みました。主な内容として、不要になったPCの寄贈やAEDマップの登録、15会館の屋根上などに太陽光発電設備および蓄電池を設置しました。また、不要となった制服や衣類を回収し、開発途上国に古着とワクチンを送る「古着deワクチン」の活動に参加し、さらには金融機関に対し地域応援私募債を発行し、その一部を「世界の子どもにワクチンを 日本委員会」に寄付しました。来期は、SDGsに関する当社の基本方針を制定すると共に、サステナブルに関するコミュニケーションの充実を図っていきます。



新規会館で実施した「古着deワクチン」の回収ブース
地域応援私募債を通じた寄付の贈呈式(当社に送られた感謝状の受領の様子)

ローリング計画(数値計画)

		2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期
		連結業績	連結業績予想	計画二年目	計画三年目
葬儀件数	(直営・件)	14,189	14,518	15,162	16,092
葬儀単価	(直営・千円)	813	847	847	845
売上高	(百万円)	13,283	14,075	14,835	15,690
営業利益	(百万円)	1,057	1,100	1,120	1,230
経常利益	(百万円)	1,048	1,085	1,100	1,205
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	568	710	720	785
設備投資	(百万円)	909	1,571	731	811

4つのテーマに対する主な取り組み

1 直営・FC会館の計画的な新店と既存会館の持続的な成長

<ドミナント戦略>
中部地区：多様な出店フォーマットによる出店継続と営業力強化
関東地区：会館の出店と東京都内向け葬儀相談サロンの収益力向上
関西地区：新規出店により、既に展開しているエリアの事業基盤の強化

<フランチャイズ戦略>
●FC事業本部の機能強化 ●計画的な新店

<出店計画>

2023年9月期予想	2024年9月期計画	2025年9月期計画	中長期ビジョン 会館数 260店舗体制
直営 89店	直営 96店	直営 104店	中長期ビジョン 会館数 260店舗体制
FC 65店	FC 72店	FC 78店	
合計 154店	合計 168店	合計 182店	

2 中核エリアのシェア向上にこだわった営業促進の実施とマーケティング力の向上

<営業戦略> 既存会館改修計画

- 中核エリアでのシェア向上 2023年9月期予想 1店
- 情報一元管理システム導入 2024年9月期計画 1店
- 既存会館対応 2025年9月期計画 1店

<ブランド戦略>

- Webマーケティング強化 ●PR・IR活動を継続的に実施
- DX・SXデザイン事業本部を新設
PDCAサイクルによる施策の提案、SDGs・サステナブル経営に向けた環境整備に取り組む

3 葬儀付帯業務の内製化拡大と行動力と分析能力を高めたM&A

<商品戦略>

- 葬儀付帯業務の更なる内製化を推進
 - セレモニーアシスタント・セレモニーガードの派遣エリアの拡大
 - 生花事業の取り扱い会館の増加
 - 湯灌・エンバースングの業務エリア拡大と提供内容の充実
 - 墓石の販売に注力

<M&A戦略>

- 適正な判断のもとM&Aを実行
 - M&Aに関し、当社グループによる能動的な情報収集
 - M&A関連の情報に対し機動的な行動力と分析能力を向上

4 計画に則した人財確保・育成と次世代基幹システムの構築

<ICT戦略>

- IT環境の整備 ●ICTにおける脅威への対応

<人財戦略>

- 新卒採用
 - 従前からの採用活動とリモートにも対応した新卒採用プログラムを運用。3カ年で約80名採用
- 人財育成
 - 新卒社員の早期育成を目指した12カ月間の新卒教育プログラム
 - 既存社員の施行品質の向上を目的とした研修、管理職候補者育成の研修を実施
 - 従業員のエンゲージメント向上を目的に、外部のリソースを活用した部門横断型のプロジェクトを発足。中長期ビジョンに則った人事制度構築

中期経営計画トピックス2 3カ年で80名採用を目指し新卒採用を強化

コロナ禍で採用活動が制限されるなか、直近2年間の新卒採用は15名前後に留まっていた。当社の出店計画等を勘案すると3カ年で約80名の採用が必要となることから、今期より採用活動を積極化させ、オンラインを含むインターンシップを25回、会社説明会を41回開催し、そのうち対象となる55回で富安社長による「就活講座 大人への道」を開催しました。また、内定者を対象に、「地方創生を学ぶカードゲーム『SDGs de地方創生』」「中日新聞記者を招いての『新聞の読み方講座』」等の内定者交流会を毎月(全9回)開催し、当社への入社意識を高めています。これにより、2023年4月には新卒35名の入社を予定し、3カ年で約80名の採用を計画しています。



地方創生を学ぶカードゲームの様子
新聞の読み方講座の様子

出店戦略

東海エリアで多様な出店形態を推進、 関東エリアでは会館出店を再開

今期の店舗展開の状況として、直営は東海エリアで5店舗を開設したのに加え、FC会館1店舗を直営に切り替え、またリノベーションにより既存会館1店舗を閉鎖しました。関東エリアでは会館出店を再開し、千葉県下に1店舗を開設しました。フランチャイズは愛知県下に3店舗を開設し、これにより直営83店舗、フランチャイズ57店舗の合計140店舗となりました。

来期の新規出店は直営で8店舗を計画すると共に、リノベーションにより既存会館2店舗の閉鎖を予定しています。フランチャイズでは新規加盟2社の出店を含めて8店舗を計画し、これにより直営89店舗、フランチャイズ65店舗の合計154店舗を計画しています。

2022年 7月 OPEN! ティア四日市垂坂
三重県四日市市東垂坂町17番地
家族葬ホール(直営店舗)

2022年 3月 OPEN! ティア桑名江場
三重県桑名市大字江場795番地1
家族葬ホール(直営店舗)

2022年 1月 OPEN! ティア御器所
愛知県名古屋市中区台町3丁目7番地
葬儀会館(直営店舗)

2021年 11月 OPEN! ティア岡崎竜美丘
愛知県岡崎市大西1丁目22番地8
家族葬ホール(直営店舗)

2021年 10月 OPEN! ティア桑名星川
三重県桑名市星川1842番地4
葬儀会館(直営店舗)

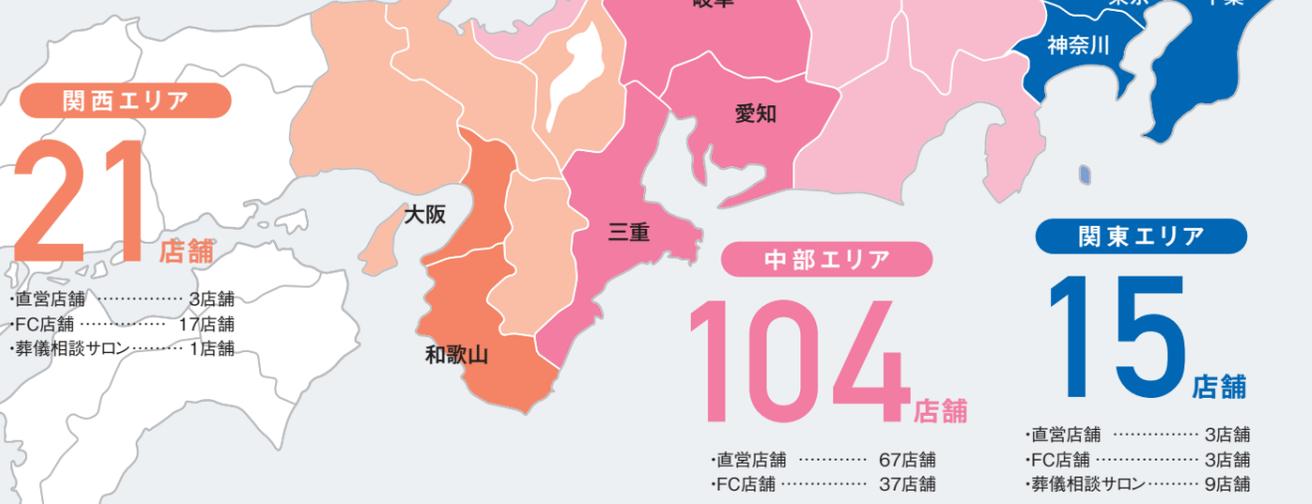
2021年 10月 OPEN! ティア桶狭間
愛知県名古屋市長区桶狭間神明3816番地
家族葬ホール(直営店舗)

2022年 9月 OPEN! ティア野田
千葉県野田市山崎1420番地の4
家族葬ホール(直営店舗)

2022年 8月 OPEN! ティアみよし
愛知県みよし市東山台21番地3
家族葬ホール(FC店舗)

2022年 3月 OPEN! ティア江南
愛知県江南市古知野町大塔22番地
家族葬ホール(FC店舗)

2021年 12月 OPEN! ティア豊田中央
愛知県豊田市十塚町4丁目48番地1
家族葬ホール(FC店舗)



■ 今期の概況と来期の取り組み

当初計画を上回る業績を達成

葬祭事業は、コロナ禍の影響を受けながらも、当初計画を上回る業績を上げることができました。感染拡大当初から感染症対策チームを組織して感染症に罹患して亡くなった方の搬送対応を行ったことに加え、エンバミングによる「特殊お別れプラン」も業績に寄与したと考えています。新規出店については関東エリアで出店を再開し、千葉県への初出店を果たしました。

来期も東海、関東、関西のほか、新しいエリアにも出店する計画です。今後も葬儀付帯業務の内製化などをさらに進めながら、葬儀を起点にした各種関連サービスの拡充も推進していきます。



取締役副社長
葬祭事業本部長 兼 事業開発本部管掌
岡留 昌吉

新たに2社がフランチャイズに加盟

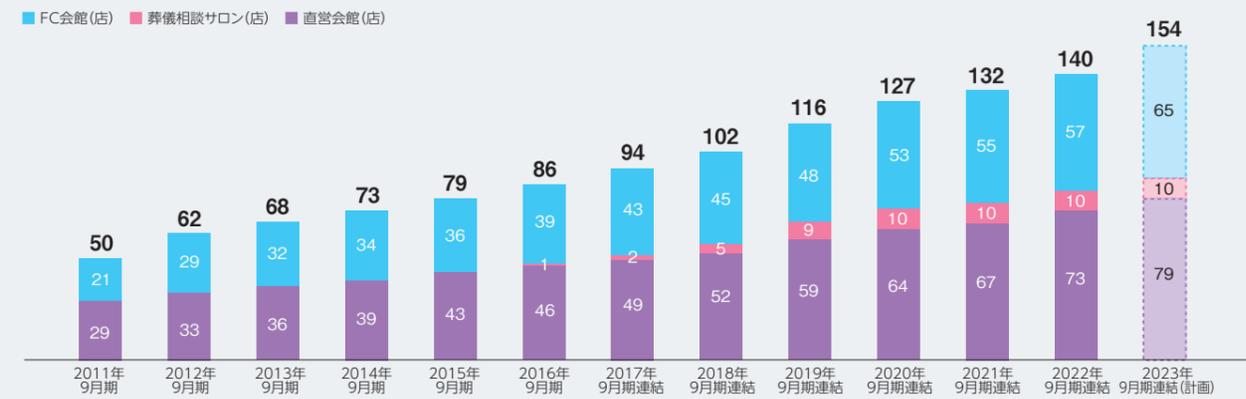
今期は加盟店の広告宣伝強化のほか、当社から加盟店へのSV(スーパーバイザー)派遣なども奏功し、葬儀件数、ロイヤリティ収入、商材販売のいずれも当初計画を上回りました。また、エリア初となる静岡県の企業を含めて今期は新たに2社がフランチャイズに加盟しています。

SVなどの人材育成を通じて、近年では加盟店ごとに最適化した支援を提供できるようになりました。来期からはティアの理念に共感いただければ同業他社でもフランチャイズ加盟できるよう方針を改め、出店をさらに加速させていきたいと考えています。

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 — 2022年9月期の主な取り組み

人事制度改革を推進する「みんなティアPJ」始動

従業員のワーク・ライフ・バランスと、多様な働き方の実現を目指す人事制度改革プロジェクト「みんなのシン・ティアプロジェクト（みんなティアPJ）」が2022年5月に発足しました。人事部が事務局、外部コンサルタントがファシリテーターをつとめ、会館で活躍するセレモニーディレクターや女性管理職などが参加する部門横断型のプロジェクトです。2年後の人事制度改革に向けて「1. 現状分析・全体構想策定」「2. 新人事制度設計」「3. 新人事制度移行整備」について段階を追って検討しています。「ティアの強みは人財にある」という考えのもと、従業員のエンゲージメントを高める取り組みを推進していきます。



「みんなのシン・ティアプロジェクト」のメンバー

「ティアサービス」中村事業所開設

2022年9月、当社会社である「株式会社ティアサービス」の中村事業所が開設しました。当事業所の1階には湯灌事業の事務所に加え、「ティア守山」に設けられていたエンバリングセンターを移設し、同時に3名のご遺体までの施術に対応できるように機能も増強しました。これにより、エンバリング需要の増加に対応するだけでなく、新しいエリアでもティアサービスの業務が提供できる体制となりました。2階には生活支援サービスの拠点を設け、これは、「株式会社ベンリーコーポレーション」が行う生活支援サービスのベンリー事業としてティアサービスがFC加盟し、既存会館の定期メンテナンスや當舖などを請け負うものです。また、将来的には「ティアの会」会員向けに生活支援サービスを提供していきます。



「ティアサービス」中村事業所に設けられたエンバリングセンター

高等学校2年生を対象に「命の授業」の校外学習を開催

2022年4月に同朋高等学校商業科2年生の生徒76名に向けて、「富安社長のこれまでの人生や葬儀に携わる経験を基に、“命の尊さ”や“感謝の大切さ”などを伝える「命の授業」と、当社教育課 鷺見が講師をつとめ、社会人としての心構えや身だしなみ、言葉遣いについて学ぶ「マナー講習」を開催しました。また、THRC（人財教育施設）の研修用式場で、実際の葬儀と同様に焼香を行う「葬儀体験」を実施しました。

今回の校外学習への協力は、同高校の教諭から、「社会に出て働く自覚を持たせたい」というご要望から実現しました。参加した生徒からは、「命の大切さ」を知ることができた」「マナー講習で“敬語をしっかりと使うことで、信頼感を得ることができた”ことが知れた」といった感想が寄せられました。



本社会議室で開催した富安社長の「命の授業」

生徒による焼香体験

財務・非財務ハイライト

■ 今期の業績のポイント

収益認識会計基準等の適用に対応

今期も引き続き健全な財務状況を維持できています。なお、新たな収益認識会計基準等の適用に伴い、期首に利益剰余金の一部を契約負債に移行したことにより流動負債が増大して自己資本比率は低下しましたが、従来の基準に照らせば、いずれも良好な水準であることに変わりありません。

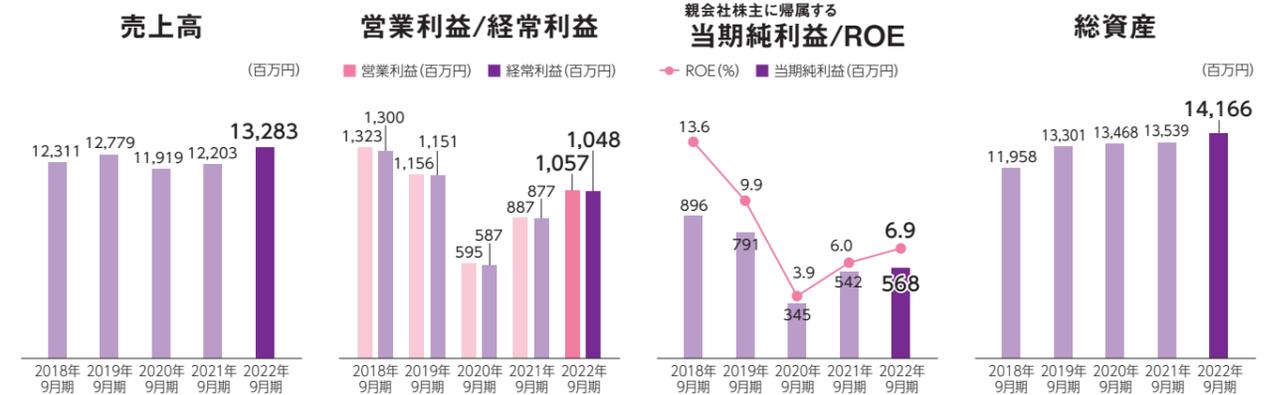
出店費用などは従来どおり低金利で調達できている一方、金融機関とのコミットライン（融資枠）設定により不測の事態への備えも万全です。また、引き続き投資は営業キャッシュ・フローの範囲内とするなど、今後も確かな財務基盤の維持に努めていきます。

取締役
財務本部長
山本 克己

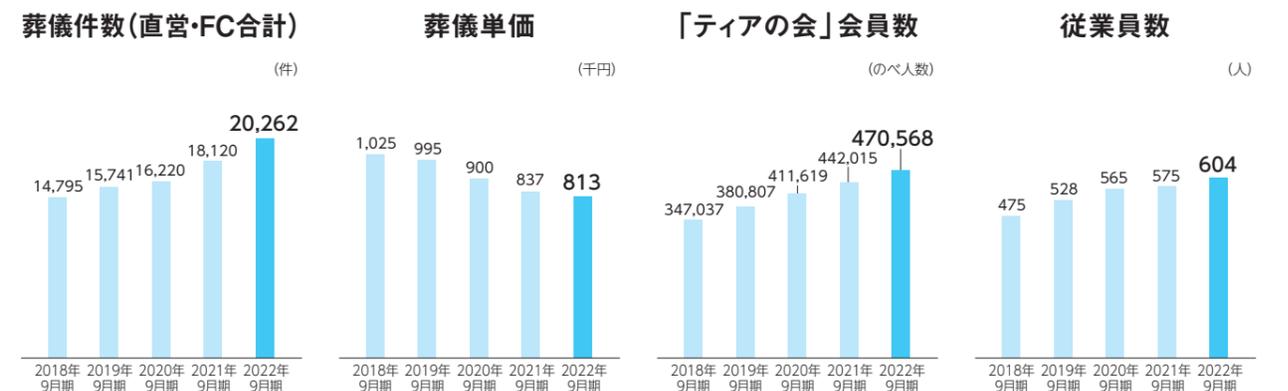


2022年9月期の連結業績は前期比で2期連続の増収増益となりました。葬儀件数は、既存店の件数が増加したのに加え、新たに開設した会館の稼働により、前期比12.6%増の14,189件、葬儀単価は、コロナ禍の影響による葬祭規模の縮小と法要料理の販売減に回復の兆しは見られず、前期比2.9%減となりました。売上原価は、固定費は増加したものの売上高の増収効果により負担割合が低下し、経費面では、新店稼働に伴う固定費の増加や、積極的な人財確保および賃金制度改定により人件費等が増加しました。

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>



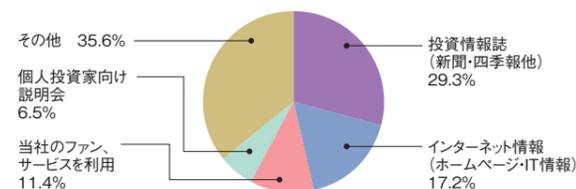
ステークホルダーコミュニケーション

株主様からのお声

今期も、2022年3月末の株主様15,728名を対象にアンケートを実施し、2,051名の株主様にご協力いただきました。返信率は13%と高い水準となっています。いただいたコメントとして、「株主優待に関して」「株価に対して」ご意見、ご要望が多く寄せられました。中には「株主通信を毎回楽しみにしています」「成長性が期待できる（株主通信を読んで）」といった声もあり、とても励みになりました。

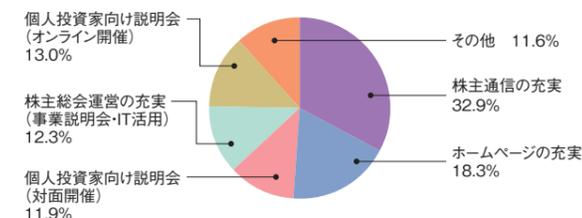
株主の皆様にはお忙しい中、ご回答いただきありがとうございます。

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



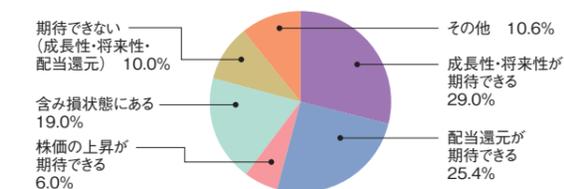
当社株式を保有するきっかけとして、約3割の方は投資情報誌(新聞・四季報他)と回答し、次いで2割弱の方がインターネット情報(ホームページ・IT情報)と回答しています。概ね前回調査と同じ内容でしたが、「当社のファン、サービスを利用」が1ポイントほど高くなっており、当社のシェア向上が株主様の期待につながっていると実感しました。

Q3 IR活動について希望することは何ですか



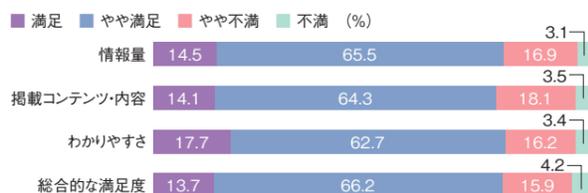
IR活動に希望することとして、3割超の方が「株主通信の充実」と回答し、次いで「ホームページの充実」となっています。いずれも前回調査から、1ポイントほど高くなっています。特に、アンケートのコメントにあった、サステナブル・SDGs情報の発信を含めて、今以上に株主通信、ホームページの充実に取り組んでいます。

Q2 当社株式の保有方針の理由



当社株式の保有方針の理由について、6割超の方が成長性・将来性・配当還元が期待できると回答しています。「成長性・将来性が期待できる」や「株価の上昇が期待できる」については、前回調査から1ポイントほど高くなっています。Q1同様、当社の業績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



今回はじめて株主通信に関するアンケートを実施しました。すべての項目において8割前後の方が、やや満足以上と回答し、中でも「わかりやすさ」においては高い評価となっています。これからは、株主様に喜んでいただけるよう株主通信の内容を工夫し、当社の多くの社員の声をお届けできるようにしていきます。

サステナブル・コミュニケーションの重要性を認識

コロナ禍で一部制限していたIR活動を今期はほぼ全面的に再開しました。個人投資家向け会社説明会では参加された方々から様々な質問が寄せられ、特に「SDGsに関する取り組み」「ティアの考える環境経営とは」といったサステナブルに関する質問が多い印象を受けました。

ティアにとってSDGsやサステナブルをベースにしたコミュニケーションは今後の重要課題の1つであり、WebやSNSを活用した情報発信にも注力していく考えです。まずはサステナブルに対する当社グループとしてのポリシーを明確にする必要があり、その後はポリシーに沿ったIR活動を実践していきたいと考えています。



専務取締役
経営企画室長 兼 管理本部管掌
辻 耕平

〈2022年IR活動実績〉

回数：14回(2022年9月30日現在)
参加人数：1,836名
東名阪：5回 地方都市：8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。想いを持って葬儀の仕事に取り組み、寄り添うことで多くのお客様より「ありがとう」のお声をいただくことができました。1ページから4ページにて想いを語った社員宛に届いたお客様からの感謝のお手紙を中心に掲載しています。今後も高品質なサービスを追求し、「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。

ティアさんをお願いして本当によかったです

葬儀会場:ティア緑
葬儀担当:錦木 篤スタッフ

母の葬儀の際にはたいへんお世話になりました。生前、母が自分の遺影にと用意していた写真といっしょに、ティアさんのチラシがファイルされていました。親戚の葬儀に参列し、とても気に入ったようでした。母の希望通り、生まれ育った愛着のある地で、美しい花に囲まれ、親族に見送られ旅立つことができました。友引をはさんだこともあり、4日の長い間、清潔で整った控え室で、母といっしょに「最後の家族旅行」のような気持ちで過ごさせていただきました。打ち合わせでもいろいろお気遣いいただきました。錦木様のご配慮で、母にお抹茶をたてて供え、最後に口をしめらせ、棺におさめることもできました。打ち合わせの会話の中で、さりげなく提案してくださいました。最後に母にしてあげられることを提案していただき、ありがとうございました。母の納棺に際し、湯灌できれいにしていただき、笑っているようなおだやかな顔でお別れすることができ、本当にありがたくうれしく思いました。偶然にも、私が母にプレゼントして気に入ってくれていたのと、全く同じ口紅をお持ちになっていたの、使っていただきました。錦木様はじめ、スタッフの皆様の細やかで温かいお心配りのおかげで、急すぎて頭の中が真っ白な私達が、無事に葬儀を終えることができました。本当にありがとうございました。また、混乱の中、多々失礼をしたことお詫びいたします。ティアさんをお願いして本当によかったです。どうぞお体に気をつけて、たいへんなお仕事ですがすばらしいお仕事、がんばってください。感謝をこめて。

心残りがなくおまつりのように送り出しができました

葬儀会場:ティア弥富東
葬儀担当:田宮 正明スタッフ

先日は父のためにステキな葬儀をしていただきありがとうございました。本当に感謝しております。担当していただいた田宮さんにはいろいろ私どもからのわがまを聞いていただいて困らせてしまいました。すいませんでした。たった3日ほどのおつきあいでしたが、田宮さんのサポートは完璧でした。父を送ってあげることに心残りがなくおまつりのように送り出しができました。母も父とお別れをしっかりとできて「良かった!」と何度も言っておりました。田宮さんやスタッフのあたたかい対応には感謝しています。ありがとうございました。

心残りないように、色々とおアドバイスを下さいました

葬儀会場:ティア橋狭間
葬儀担当:山田 健二スタッフ

山田様
今回、主人の見送りを担当いただきまして、ほんとうにありがとうございました。私たち遺族が心残りないように、色々とおアドバイスを下さって、感謝しております。声かけやふれることで、温泉に入った時のようにじんわりほっこりするんだということ。式以外は主人をそばに連れてきてくれたこと。メッセージを書いた折り鶴で結界を作り、言葉で守ってあげるんだということ。好きな供物で好きな香りを味わいながら最後までいられるんだということ。今回、友引をはさんだおかげで長い間お別れの時間が持て、主人の顔も日に日におだやかな顔になっていったように感じました。火葬された後、折り鶴が1羽そのままの形でいましたよ。感謝しました。病発覚から4ヶ月半の短い闘病生活で痛みをこらえるのも短く済んだし、最後の日まで自宅にいられたし、皆様様に囲まれて温かく旅立ちできたことで、一点の心残りもありません。ありがとうございました。

悲しみに心ここにあらずでしたが、ホックリしました

葬儀会場:ティア港
葬儀担当:片岡 亨スタッフ

片岡様
始まりから終わりまで終始お気使い、おこころ使い、本当にありがとうございました。朝には栄養ドリンクがあったり、父の似顔絵があったり、新聞など、私たちは悲しみに心ここにあらずでしたが、本当にホックリしました。その他、今回の父のそうぎにたずさわって頂いた皆様本当に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 (2022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	604名

取締役および監査役 (2022年12月23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	22,406,100株
株主数	16,310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)	1,863,000	8.31
3	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,172,000	5.23
4	富安 徳久	963,200	4.29
5	名古屋鉄道株式会社	783,300	3.49
6	ティア社員持株会	412,900	1.84
7	深谷 志郎	264,000	1.17
8	花重美装株式会社	183,200	0.81
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(1,470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)

