

---

---

平成29年9月期第2四半期  
決算参考資料  
(平成28年10月1日～平成29年3月31日)

---

---

株式会社ティア  
(平成29年5月9日公表)

〒462-0841 名古屋市北区黒川本通三丁目 35番地 1  
Tel (052)918-8254 / Fax (052)918-8600  
証券コード 2485

20周年ありがとう。

TEAR  
20<sup>th</sup>  
Anniversary

# 1. 会社概要

会社名	株式会社 ティア
代表取締役社長	富安 徳久
所在地	愛知県名古屋市北区黒川本通三丁目35番地 1
資本金	11億59百万円（平成29年3月末現在）
従業員数	375人（平成29年3月末現在）
事業内容	葬儀請負を中心とした葬祭事業 葬儀会館運営とフランチャイズ事業
発行済株式数	20,167,200株（平成29年3月末現在）
上場市場	東京証券取引所・名古屋証券取引所 市場第一部

# 2. 当社のプロフィール

- ① 当社は、「日本で一番『ありがとう』と言われる葬儀社」を目指し、平成9年7月に愛知県名古屋市で創業いたしました。直近の業績（平成28年9月期）につきましては、売上高で105億円、経常利益は10億円、当期純利益は7億円であります。
- ② 平成18年6月に名古屋証券取引所セントレックスに株式公開し、平成20年9月に名古屋証券取引所市場第二部に上場市場を変更いたしました。また、平成25年6月に東京証券取引所市場第二部へ上場し、平成26年6月には東京証券取引所、名古屋証券取引所の市場第一部にそれぞれ上場いたしました。
- ③ 創業した当時は、葬儀価格が一般的に開示されておらず、利用者は比較対象がないため、葬儀社が提案する価格のまま葬儀を行っておりました。この、業界の不透明な慣習を変えるために、「葬儀価格の完全開示」「適正な葬儀費用」を提唱し「ティア」を創業いたしました。
- ④ 当社は、顧客満足度の向上を図るために「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」を戦略の基本方針とし、直営・フランチャイズ出店による徹底した差別化戦略を展開しております。
- ⑤ 葬儀専用会館「ティア」の展開の状況といたしましては、直営会館を47店舗、フランチャイズは事業会社10社が40店舗を展開しております。これにより、会館数は愛知県、岐阜県、三重県、大阪府、和歌山県、埼玉県、神奈川県、茨城県、東京都の1都1府7県に87店舗（平成29年5月9日現在）を展開しております。
- ⑥ 当社は、独自の会員システム「ティアの会」を設けております。これは、月々の掛金や年会費などは一切不要であり、入会金のみで葬儀に関する様々な特典が受けられる会員制度であります。現在までの入会者数はのべ30万人を超えております。

## 【例】感謝葬38セットプラン（税抜）

祭壇価格 380,000円＋基本祭壇まわり

一般価格（非会員価格） 678,200円

「ティアの会」ゴールド会員 380,000円

※基本祭壇まわり

会館使用料（2日間）、遺影写真、宅送料、ドライアイス、霊柩車、棺等

※一般価格は基本祭壇まわりを利用した場合の相当額

### 3. 平成29年9月期第2四半期決算の概況

#### (1) 業績の状況

単位 百万円	平成28年9月期 第2四半期	平成29年9月期 第2四半期	前年同期比 (%)
売上高	5,520	5,897	6.8
営業利益	741	861	16.3
経常利益	731	851	16.4
四半期純利益	468	559	19.6
1株当たり四半期純利益(円)	23.21	27.76	—

#### (2) 財政の状況

単位 百万円	平成28年9月期	平成29年9月期 第2四半期
総資産	10,069	11,179
純資産	5,561	6,060
自己資本比率(%)	55.2	54.2

#### (3) 配当の状況

単位 円	平成28年9月期	平成29年9月期	
		実績	配当予想
第2四半期末	3.00	4.00	—
期末	3.00	—	4.00
合計	6.00	—	8.00

## 4. 平成29年9月期第2四半期の業績について

- ① 平成29年9月期第2四半期累計期間（以下 当期間）の決算につきましては、前年同期比で増収増益となりました。売上高は上場以来、11期連続の増収となり、営業利益・経常利益・四半期純利益は4期連続の増益となりました。
- ② 当期間の主な取り組みといたしましては、新規会館をフランチャイズで1店舗を開設したことに加え、既存店1店舗の改修工事を行い、葬儀ニーズの多様化への対応及び本社機能の拡張を実施いたしました。また、「ティアの会」会員数の拡大を図るべく、会館イベントや団体営業を積極的に推進すると共に、提携店で特典や割引が受けられるなどの会員向け優待サービス「ティアプラス」の充実にも努めてまいりました。これにより当期間末の会員数は30万人となりました。
- ③ 葬儀件数におきましては、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、前年同期比7.3%増の4,769件となり、葬儀単価におきましては、祭壇単価は低下したものの、付加価値を高めた商品提案により供花や料理の単価が上昇し、前年同期比0.5%増となりました。
- ④ 葬祭事業の売上高につきましては、既存店が堅調に推移しことに加え、新店稼働の寄与により、前年同期比7.9%増収の57億30百万円となりました。フランチャイズ事業におきましては、ロイヤリティ収入が順調に増加したものの、前年同期に計上した会館開設に伴う物品売上が減少し、前年同期比20.1%減収の1億67百万円となりました。  
これにより、売上高は前年同期比6.8%増収の58億97百万円となりました。
- ⑤ 売上原価率は、フランチャイズ向け物品販売が減少したことに加え、取扱商品の見直しや葬儀付帯業務の一部内製化の推進により、前年同期と比べ1.0ポイント低下し、販管費は中長期の出店を見据えた人材の確保や積極的な販売促進の実施に加え、「ティア黒川」改修による修繕費の増加等により、前年同期比6.0%増となりました。
- ⑥ 利益におきましては、売上高の増収と売上原価低減の効果により、営業利益で前年同期比16.3%増益の8億61百万円、経常利益は前年同期比16.4%増益の8億51百万円、四半期純利益では前年同期比19.6%増益の5億59百万円となりました。
- ⑦ 平成28年11月7日に公表いたしました業績予想は、既存店売上高の増収と新店稼働に伴う効果及びフランチャイズ事業の業容拡大を見込み、売上高を58億40百万円と予想しておりました。利益におきましては、積極的な人材確保や「ティア黒川」改修に伴う修繕費の増加等が見込まれたものの、売上高の増収と売上原価低減により、経常利益は7億53百万円、四半期純利益では5億18百万円を予想しておりました。  
これに対し実績は、葬儀単価が想定を下回ったものの葬儀件数が増加し、売上高は業績予想比57百万円の増収となりました。利益におきましては、売上高の増収と売上原価低減により、経常利益は業績予想比98百万円、四半期純利益は41百万円のそれぞれ増益となりました。

## 5. 店舗展開の状況

単位 店	平成28年9月期	平成29年9月期 第2四半期		平成29年9月期 計画	
	期末店舗数	出店	期末店舗数	出店	期末店舗数
直 営 会 館	47	—	47	4	51
フ ラ ン チ ャ イ ズ	39	1	40	5	44
全 店 合 計	86	1	87	9	95

- ① 当期間の新規出店につきましては、岐阜県下に「ティア大垣東」をフランチャイズで開設し、これにより当期間末の会館数は直営 47店舗、フランチャイズ 40店舗の合計 87店舗となりました。
- ② 平成29年9月期の新規出店につきましては、直営店で 4店舗、フランチャイズで 5店舗を計画しております。これにより、期末会館数は直営 51店舗、フランチャイズ 44店舗の合計 95店舗となる見込みであります。
- ③ 当期間の設備投資は 4億 99百万円となり、平成29年9月期の設備投資は 11億 20百万円を計画しております。

## 6. 平成29年9月期業績予想について

### (1) 業績予想

単位 百万円	平成28年9月期	平成29年9月期 業績予想	前年同期比 (%)
売 上 高	10,594	11,420	7.8
営 業 利 益	1,094	1,175	7.3
経 常 利 益	1,072	1,150	7.2
当 期 純 利 益	712	765	7.4
1 株 当 たり 当 期 純 利 益 ( 円 )	35.31	37.94	—

### (2) 業績予想の前提条件

#### ① 売上予想の前提条件

売上予想につきましては、葬儀件数は直近 2年間の平均値に過去の趨勢を見込み、葬儀単価は業績予想策定時点の実績を参考とし、既存店の葬儀売上高（前年同期比 4.1%増）を予想しております。これに、新店の稼動に伴う増収効果やフランチャイズ事業の業容拡大などを見込んでおります。

#### ② 経費予算の前提条件

経費につきましては、商品原価率の低減を推進する一方で、中長期の出店を見据えた人材確保や人事制度の充実を図ってまいります。これにより、売上原価率は63.0%、販管費比率は26.7%をそれぞれ見込んでおります。

## 7. 中期経営計画（再掲載：平成28年11月7日公表）

### （1）中期経営計画（ローリング）について

当社は中長期目標であります会館数 200店舗体制の実現を目指すべく、中部地区での経営基盤を強化し、関東地区、関西地区の収益化と出店を加速する体制を整備する局面であると判断しております。また、直営・フランチャイズによる中長期の出店方針に加え、「業界環境の変化に対する認識の共有と対応方針」「中長期目標を達成すべく将来に向けた取り組み」「現在の課題と戦略の基本方針のブラッシュアップ」を推進していかなければなりません。さらに、企業価値を高め、株主共同の利益を確保・向上させる取り組みも必要であると判断しております。

そこで、当社といたしましては、「オンリーワンブランド“ティア”」のスローガンのもと、ローリング方式により中期経営計画を策定し、「1. 利益成長を持続させつつ継続的な会館出店とフランチャイズ事業の業容拡大」「2. 業界環境の変化に対応した営業施策とブランド力の向上」「3. 戦略的な商品開発とM&A」「4. 中長期を見据えた人材の確保、育成」の4項目のテーマを推進してまいります。

計画最終年度となります平成31年9月期は、直営会館の葬儀件数 10,260件、売上高 128億円、経常利益 13億円を計画しております。また、自己資本比率 50%を目標とし経営の安定性を高めてまいります。

### （2）数値計画

単位 百万円	平成28年 9月期	平成29年 9月期予想	平成30年 9月期計画	平成31年 9月期計画
葬儀件数（件）	8,413	9,143	9,720	10,260
売上高	10,594	11,420	12,150	12,800
営業利益	1,094	1,175	1,250	1,340
経常利益	1,072	1,150	1,230	1,320
当期純利益	712	765	820	880

数値計画につきましては、平成28年9月期の業績動向を勘案し平成29年9月期の業績予想を策定し、同年を計画初年度として三カ年計画をローリングしております。

売上計画におきましては、平成29年9月期業績予想の前提条件を計画初年度とし、二年目以降は、既存店を業績予想同額としたうえで、新店稼働に伴う増収効果を見込んでおります。

経費見直しにつきましては、平成29年9月期業績予想の前提条件を計画初年度とし、二年目以降の計画は、既存店を業績予想同額としたうえで、新店稼働に伴う経費の増加及び間接部門の人件費、広告宣伝費の増額を見込んでおります。

### （3）出店・設備投資計画

単位 店	平成28年 9月期	平成29年 9月期予想		平成30年 9月期計画		平成31年 9月期計画	
	期末	出店	期末	出店	期末	出店	期末
直営会館	47	4	51	4	55	4	59
フランチャイズ	39	5	44	5	49	5	54
全店合計	86	9	95	9	104	9	113
設備投資(百万円)	819	1,120		920		920	