
平成30年9月期第2四半期
決算参考資料
(平成29年10月1日～平成30年3月31日)

株式会社ティア
(平成30年5月10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
20th
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	11億84百万円（平成30年3月末現在）
従業員数	440人（平成30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	20,209,700株（平成30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
関連会社	株式会社 愛共（資本金 3百万円）

2. 当社グループのプロフィール

- ① 当社グループは、「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29年9月期）につきましては、売上高で 113億円、経常利益は 11億円、親会社株主に帰属する当期純利益は 8億円であります。
- 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 当社グループは、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。
- ④ 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 51店舗、葬儀相談サロンを 4店舗、フランチャイズは事業会社 10社が 43店舗を展開し、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 98店舗（平成30年5月10日現在）を展開しております。
- ⑤ 平成29年5月16日付で、湯灌サービス及びメイク納棺の業務を行う株式会社愛共（有限会社から株式会社へ商号変更）の全株式を取得して子会社化いたしました。

3. 本日の開示について

当社は、前年の第3四半期連結累計期間より連結決算へ移行しております。前年の第2四半期累計期間については連結財務諸表を作成していないため、「平成30年9月期第2四半期決算短信」では前年との比較分析は行っておりませんが、本資料につきましては前年同四半期累計期間の個別業績と比較し記載しております。

4. 平成30年9月期第2四半期連結決算の概況

(1) 業績の状況

単位 百万円	平成29年9月期 第2四半期	平成30年9月期 第2四半期連結	前年同期比 (%)
売上高	5,897	6,323	7.2
営業利益	861	876	1.7
経常利益	851	869	2.1
親会社株主に帰属する 四半期純利益	559	592	5.9
1株当たり 四半期純利益 (円)	27.76	29.39	—

(2) 財政の状況

単位 百万円	平成29年9月期 連結	平成30年9月期 第2四半期連結
総資産	10,990	11,617
純資産	6,221	6,782
自己資本比率 (%)	56.6	58.4

(3) 配当の状況

単位 円	平成29年9月期	平成30年9月期	
		実績	配当予想
第2四半期末	4.00	5.00	—
期末	4.00	—	5.00
合計	8.00	—	10.00

5. 平成30年9月期第2四半期の連結業績について

- ① 平成30年9月期第2四半期連結累計期間（以下 当期間）の業績につきましては、前年同期比で増収増益となりました。売上高は上場以来、12期連続の増収となり、営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する四半期純利益は 5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、直営会館を名古屋市内に 1店舗を開設したのに加え、東京都内向け出店モデルであります葬儀相談サロンを 2店舗開設いたしました。
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等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。これにより期末会員数は 33万人となりました。
- 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 11.0%増の 5,293件となりました。葬儀単価におきましては、新商品の投入や既存セットプランの見直し等を実施したものの、祭壇単価等が低下し前年同期比 3.0%減となりました。
- 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たことに加え、新店稼働の寄与により、前年同期比 6.8%増収の 61億 22百万円となりました。フランチャイズ事業におきましては、フランチャイズ会館向け物品販売が増加し、前年同期比 19.9%増収の 2億円となりました。
これにより、売上高は前年同期比 7.2%増収の 63億 23百万円となりました。
- ⑤ 売上原価率は、取扱商品の見直しや葬儀付帯業務の内製化等を推進したものの、労務費が増加したため前年同期と同水準となり、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等により、前年同期比 10.6%増となりました。
- ⑥ 利益におきましては、経費が増加したものの売上高の増収効果により、営業利益で前年同期比 1.7%増益の 8億 76百万円、経常利益は前年同期比 2.1%増益の 8億 69百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益では前年同期比 5.9%増益の 5億 92百万円となりました。
- ⑦ 平成29年11月9日に公表いたしました連結業績予想は、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 63億 17百万円と予想しておりました。利益におきましては、中長期の出店を見据えた人材確保や知名度の浸透を図る販売促進の実施等により経費の増加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 8億 30百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益では 5億 90百万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、売上高は概ね業績予想通りとなりました。また、利益におきましては、経費が想定を下回ったことにより、経常利益は業績予想比 39百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益では 2百万円のそれぞれ増益となりました。

6. 店舗展開の状況

単位 店	平成29年9月期	平成30年9月期 第2四半期		平成30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	49	1	50	3	52
葬 儀 相 談 サ ロ ン	2	2	4	3	5
フ ラ ン チ ャ イ ズ	43	0	43	6	49
全 店 合 計	94	3	97	12	106

- ① 当期間の新規出店につきましては、直営会館 1店舗、葬儀相談サロン 2店舗を開設いたしました。これにより、期末会館数は直営会館 50店舗、葬儀相談サロン 4店舗、フランチャイズ 43店舗の合計 97店舗となりました。
- ② 平成30年9月期の新規出店につきましては、直営会館 3店舗、葬儀相談サロン 3店舗、フランチャイズ 6店舗を計画しております。これにより、期末会館数は直営会館 52店舗、葬儀相談サロン 5店舗、フランチャイズ 49店舗の合計 106店舗となる見込みであります。
- ③ 当期間の設備投資は 2億 67百万円となり、平成30年9月期における設備投資は 9億 17百万円を計画しております。

7. 平成30年9月期連結業績予想について

(1) 連結業績予想

単位 百万円	平成29年9月期 連結業績	平成30年9月期 連結業績予想	前年同期比 (%)
売 上 高	11,352	12,270	8.1
営 業 利 益	1,190	1,275	7.1
経 常 利 益	1,185	1,260	6.3
親 会 社 株 主 に 帰 属 す る 当 期 純 利 益	801	840	4.9
1 株 当 た り 当 期 純 利 益 (円)	39.72	41.56	—

(2) 連結業績予想の前提条件

- ① 売上予想の前提条件としましては、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としましては、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積極的な販売促進の実施に伴う広告宣伝費等の増加を見込んでおります。これにより、売上原価率は 61.0%、販管費比率は 28.6%をそれぞれ見込んでおります。
- ③ 連結業績予想における1株当たり当期純利益は、平成30年3月末現在の発行済株式数にて算定しております。

8. 中期経営計画（平成29年11月9日公表：再掲載）

（1）中期経営計画（ローリング）について

当社グループ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」を推進していかねばなりません。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、当社グループといたしましては、「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32年9月期は、直営会館の葬儀件数 11,160件、売上高 137億円、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29年 9月期連結	平成30年 9月期連結予想	平成31年 9月期計画	平成32年 9月期計画
葬儀件数（件）	9,161	9,903	10,440	11,160
売上高	11,352	12,270	12,960	13,770
営業利益	1,190	1,275	1,350	1,390
経常利益	1,185	1,260	1,335	1,380
親会社株主に帰属する 当期純利益	801	840	885	915

数値計画につきましては、平成29年9月期の業績動向を勘案し平成30年9月期の連結業績予想を策定し、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30年9月期連結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。

経費見通しにつきましては、平成30年9月期連結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新卒の採用計画、広告宣伝費の増額等を見込んでおります。

（3）出店・設備投資計画

単位 店	平成29年 9月期	平成30年 9月期連結予想		平成31年 9月期計画		平成32年 9月期計画	
	期末	出店	期末	出店	期末	出店	期末
直営会館	49	3	52	3	55	3	58
葬儀相談サロン	2	3	5	3	8	3	11
フランチャイズ	43	6	49	5	54	6	60
全店合計	94	12	106	11	117	12	129
設備投資(百万円)	998	917		800		800	