
平成28年9月期第2四半期
決算参考資料
(平成27年10月1日～平成28年3月31日)

株式会社ティア
(平成28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

最期の、ありがとう。

葬儀
会館 **TEAR**
テ ィ ア

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28年3月末現在）
従業員数	352人（平成28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28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27年9月期）につきましては、売上高で102億円、経常利益は10億円、当期純利益は6億円であります。
- 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44店舗、フランチャイズは事業会社10社が38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、茨城県の1府7県に82店舗（平成28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27万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28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27年9月期 第2四半期	平成28年9月期 第2四半期	前年同期比 (%)
売上高	5,243	5,520	5.3
営業利益	736	741	0.6
経常利益	701	731	4.3
四半期純利益	429	468	9.1
1株当たり四半期純利益(円)	22.12	23.21	—

(2) 財政の状況

単位 百万円	平成27年9月期	平成28年9月期 第2四半期
総資産	10,137	10,276
純資産	4,970	5,377
自己資本比率(%)	49.0	52.3

(3) 配当の状況

単位 円	平成27年9月期	平成28年9月期	
		実績	配当予想
第2四半期末	3.00	3.00	—
期末	3.00	—	3.00
合計	6.00	—	6.00

4. 平成28年9月期第2四半期の業績について

- ① 平成28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、10期連続の増収となり、営業利益・経常利益・四半期純利益は3期連続の増益となりました。
- ② 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2店舗を開設したことに加え、既存店1店舗の改装を行い、小規模葬儀に対応した設備を増設いたしました。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27万人となりました。
- 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6.5%増の4,446件となり、葬儀単価におきましては、新商品投入により供花の単価が上昇したものの、祭壇単価の低下により、前年同期比1.3%減となりました。
- ④ 葬祭事業の売上高につきましては、葬儀単価は減少したものの葬儀件数の増加により、前年同期比4.5%増収の53億11百万円となりました。また、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のに加え、会館向けの物品販売が増加したことにより、前年同期比28.3%増収の2億08百万円と順調に業容が拡大いたしました。
これにより、売上高は前年同期比5.3%増収の55億20百万円となりました。
- ⑤ 売上原価率は、取扱商品や仕入単価の見直しに加え、葬儀に付帯する一部業務の内製化等により、前年同期と比べ0.9ポイント低下し、販管費は積極的な人材確保や、知名度の浸透を図る販売促進の実施に加え、新基幹システムの稼働に伴う経費の増加等により、前年同期比11.7%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0.6%増益の7億41百万円、経常利益は前年同期比4.3%増益の7億31百万円、四半期純利益では前年同期比9.1%増益の4億68百万円となりました。
- ⑦ 平成27年11月9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56億20百万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新基幹システム稼働に伴う経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7億30百万円、四半期純利益では4億90百万円を予想しておりました。
これに対し実績は、既存店の葬儀件数、葬儀単価共に想定を下回り、売上高は業績予想比99百万円の減収となりました。利益におきましては、売上高が減収となったものの、経費が想定を下回ったため概ね業績予想通りとなりました。

5. 店舗展開の状況

単位 店	平成27年9月期	平成28年9月期 第2四半期		平成28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	43	—	43	4	47
フ ラ ン チ ャ イ ズ	36	2	38	4	40
全 店 合 計	79	2	81	8	87

- ① 当期間の新規出店につきましては、神奈川県初進出となる「ティア相模大塚」、茨城県初進出となる「ティア土浦北」をフランチャイズでそれぞれ開設し、これにより当期間末の会館数は直営 43店舗、フランチャイズ 38店舗の合計 81店舗となりました。
- ② 平成28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 4店舗を計画しております。これにより、期末会館数は直営 47店舗、フランチャイズ 40店舗の合計 87店舗となる見込みであります。
- ③ 当期間の設備投資は 2億 77百万円となり、平成28年9月期の設備投資は 11億 30百万円を計画しております。

6. 平成28年9月期業績予想について

(1) 業績予想

単位 百万円	平成27年9月期	平成28年9月期 業績予想	前年同期比 (%)
売 上 高	10,205	10,800	5.8
営 業 利 益	1,077	1,085	0.7
経 常 利 益	1,022	1,050	2.7
当 期 純 利 益	652	690	5.8
1 株 当 た り 当 期 純 利 益 (円)	32.96	34.22	—

(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、葬儀件数は過去2年間の平均値に過去3年間の趨勢を見込み、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 1.6%増）を試算しております。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知名度の浸透を図る販売促進などを積極的に実施してまいります。また、新基幹システム稼働に伴う経費の増加も見込んでおり、これにより、売上原価率は前年同期と比べ 0.5ポイント低下、販管費は前年同期比 10.0%増をそれぞれ見込んでおります。

参考資料：中期経営計画（平成27年11月9日公表）

（1）中期経営計画について

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、平成30年9月期を最終年度とする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30年9月期は、直営会館の葬儀件数 9,564件、売上高 121億円、経常利益 12億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27年 9月期	平成28年 9月期予想	平成29年 9月期計画	平成30年 9月期計画
葬儀件数（件）	8,019	8,481	9,000	9,564
売上高	10,205	10,800	11,470	12,190
営業利益	1,077	1,085	1,160	1,230
経常利益	1,022	1,050	1,120	1,200
当期純利益	652	690	740	790

（3）出店・設備投資計画

単位 店	平成27年 9月期	平成28年 9月期予想		平成29年 9月期計画		平成30年 9月期計画	
	期末	出店	期末	出店	期末	出店	期末
直営会館	43	4	47	4	51	4	55
フランチャイズ	36	4	40	4	44	4	48
全店合計	79	8	87	8	95	8	103
設備投資(百万円)	915	1,130		900		900	