
2019年9月期第2四半期
決算参考資料
(2018年10月1日～2019年3月31日)

株式会社ティア
(2019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	18億72百万円 (2019年3月末現在)
従業員数	480人 (2019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	22,404,800株 (2019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 ティアサービス (資本金 3百万円・株式会社 愛共より社名変更)

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、1997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(2018年9月期)につきましては、売上高で 123億円、経常利益は 13億円、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 2006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、2008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、2013年6月に東京証券取引所市場第二部へ上場し、2014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 53店舗、葬儀相談サロンを 8店舗、フランチャイズは事業会社 10社が 46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 107店舗(2019年5月9日現在)を展開しております。
- ⑤ 2017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有限会社愛共(現 株式会社ティアサービス)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

2019年4月24日付で「第2四半期連結累計期間の業績予想の修正に関するお知らせ」を公表いたしました。が、通期連結業績予想につきましては、下期に新規出店(直営会館:計画 4店舗、修正計画 6店舗)等を見込むことから、前回発表予想(2018年11月8日公表)を据え置いております。

また、本資料における第2四半期連結累計期間の業績予想比につきましては、前回発表予想にて比較分析を行っております。

4. 2019年9月期第2四半期連結業績の概況

(1) 業績の状況

単位 百万円	2018年9月期 第2四半期連結	2019年9月期 第2四半期連結	前年同期比 (%)
売上高	6,323	6,692	5.8
営業利益	876	986	12.6
経常利益	869	984	13.2
親会社株主に帰属する 四半期純利益	592	671	13.3
1株当たり 四半期純利益 (円)	29.39	31.25	—

(2) 財政の状況

単位 百万円	2018年9月期 連結	2019年9月期 第2四半期連結
総資産	11,958	13,730
純資産	6,984	8,933
自己資本比率 (%)	58.4	65.1

(3) 配当の状況

単位 円	2018年9月期	2019年9月期	
		実績	配当予想
第2四半期末	5.00	5.00	—
期末	5.00	—	6.00
合計	10.00	—	11.00

5. 2019年9月期第2四半期の連結業績について

- ① 2019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、13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 6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、葬儀相談サロンを東京都内に 2店舗、大阪市内に 1店舗開設し、フランチャイズにおきましては神奈川県下に 1店舗を開設いたしました。
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 36万3千人となりました。
- 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 6.9%増の 5,658件となりました。葬儀単価におきましては、祭壇単価が上昇したものの、葬儀付帯品や供花売上等の単価が低下し前年同期比 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、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 5.8%増収の 64億 75百万円となりました。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売上が増加し、前年同期比 8.6%増収の 2億 17百万円となりました。
これにより、売上高は前年同期比 5.8%増収の 66億 92百万円となりました。
- ⑤ 売上原価率は、労務費が増加したものの、商品内容の見直しや葬儀付帯業務の内製化等により前年同期と比べ 1.5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等により、前年同期比 8.5%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と売上原価低減により、営業利益で前年同期比 12.6%増益の 9億 86百万円、経常利益は前年同期比 13.2%増益の 9億 84百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益では前年同期比 13.3%増益の 6億 71百万円となりました。
- ⑦ 2018年11月8日に公表いたしました同期間の業績予想は、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 66億 15百万円と予想しておりました。利益におきましては、売上高の増収効果を見込む一方、新規出店の加速に伴う会館開設費用や、人材の育成環境充実に伴う設備投資等を見込んでおりました。これにより、経常利益は 7億 80百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益では 5億 25百万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 77百万円の増収となりました。また、利益におきましては、売上高の増収及び人件費が想定を下回って推移したことに加え、新規出店が計画に対し遅れたことにより会館開設費用が未計上となったため、経常利益は業績予想比 2億 4百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益では 1億 46百万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	2018年 9月期連結	2019年9月期連結 上半期		2019年9月期連結 通期計画	
	期末店舗数	出店	期末店舗数	出店	期末店舗数
直 営 会 館	52	1	53	7	59
葬 儀 相 談 サ ロ ン	5	3	8	3	8
フ ラ ン チ ャ イ ズ	45	1	46	7	52
全 店 合 計	102	5	107	17	119

- 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 3店舗、フランチャイズ 1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 53店舗、葬儀相談サロン 8店舗、フランチャイズ 46店舗の合計 107店舗となりました。
- ② 2019年9月期の新規出店につきましては、直営会館 7店舗、葬儀相談サロン 3店舗、フランチャイズ 7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 59店舗、葬儀相談サロン 8店舗、フランチャイズ 52店舗の合計 119店舗となる見込みであります。
- ③ 当期間の設備投資は 3億 34百万円となり、2019年9月期の設備投資は 11億 40百万円を計画しております。

7. 2019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	通期		
	2018年 9月期連結	2019年 9月期予想	前年同期比 (%)
売 上 高	12,311	12,885	4.7
営 業 利 益	1,323	1,100	△16.9
経 常 利 益	1,300	1,060	△18.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	896	700	△21.9
1 株 当 た り 当期純利益 (円)	44.39	31.25	—

(2) 連結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 1.1%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、取扱商品の見直しや、葬儀付帯業務の内製化等の商品原価率の低減を推進する一方で、新規出店の加速に伴う会館開設費用、積極的な新卒採用に伴う人件費、人材の育成環境充実に伴う設備投資、基幹システム改修に伴う修繕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 30.5%をそれぞれ見込んでおります。

8. 中期経営計画について（2018年11月8日公表：再掲載）

（1）中期経営計画について

当社グループは中長期目標であります会館数200店舗体制の実現とその後の持続的な成長を目指すべく、中部地区で新規出店を加速し経営基盤の更なる強化を図ると共に、関東地区、関西地区で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、「外部環境の変化に伴う課題の認識と対応方針」「内部体制の更なる強化と中長期を見据えた施策」「計画的な人材確保と教育体制の充実により強い組織集団の実現」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、2021年9月期を最終年度とする中期経営計画を策定し、「1. 直営会館と葬儀相談サロンの出店加速とフランチャイズにおける計画的な出店」「2. 既存会館のユーザビリティの向上とWEBマーケティングの強化」「3. 葬儀付帯業務の更なる内製化とM&Aに係る基準の明確化」「4. 計画的な人材確保と教育体制の強化」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2021年9月期は、直営会館の葬儀件数 12,738件、売上高 146億円、経常利益 13億円を計画しております。

（2）数値計画

単位 百万円	2018年 9月期連結	2019年 9月期連結予想	2020年 9月期計画	2021年 9月期計画
葬儀件数（件）	10,248	10,877	11,802	12,738
売上高	12,311	12,885	13,755	14,600
営業利益	1,323	1,100	1,210	1,370
経常利益	1,300	1,060	1,205	1,370
親会社株主に帰属する 当期純利益	896	700	795	900

数値計画につきましては、2018年9月期の業績動向を勘案し2019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策定しております。

売上計画におきましては、2019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、2019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	2018年 9月期連結	2019年 9月期連結予想		2020年 9月期計画		2021年 9月期計画	
	期末	出店	期末	出店	期末	出店	期末
直営会館	52	7	59	7	66	6	72
葬儀相談サロン	5	3	8	3	11	3	14
フランチャイズ	45	7	52	7	59	7	66
全店合計	102	17	119	17	136	16	152
設備投資(百万円)	646	1,140		902		812	