



2021年11月12日

各 位

会 社 名 株式会社ティア
代表者名 代表取締役社長 富安 徳久
(コード：2485 東証第一部・名証第一部)
問合せ先 専務取締役 辻 耕平
経営企画室長
(TEL 052-918-8254)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社グループは、2022年9月期から2024年9月期の三カ年を対象とする中期経営計画(以下 本計画)を下記の通り策定しましたので、お知らせいたします。

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おりましたが、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響を鑑み、中期経営計画の公表を延期しておりました。今回の本計画につきましては、当社グループを取り巻く環境変化を踏まえ、新たな方針のもと策定しております。

記

1. 中期経営計画策定の背景

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年に創業いたしました。翌年には名古屋市内に1号店となる「ティア中川」を開設し、その後も中部地区で積極的なドミナント出店を行うと共に、関東地区・関西地区への進出やフランチャイズによる多店舗化を推進してまいりました。これにより2021年9月末現在、直営・フランチャイズ合計で132店舗を展開しております。

また、創業当時より一貫して葬儀価格の透明性に努めており、当社独自の会員制度「ティアの会」を中心に、明瞭な価格体系による葬儀を提供しております。さらに、葬儀に関する知識や技術的な教育のみならず、ビジネスマナーや徳育的な観点による人材教育を積極的に手掛け、サービス業としての質的向上にも努めてまいりました。

当社グループを取り巻く事業環境につきましては、人口動態を背景に葬儀に関する需要は増加傾向で推移すると予想されております。一方、少子化による親族の減少、死亡年齢の高齢化等を背景に葬祭規模が縮小し、葬儀単価は減少傾向が続いております。また直近では、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う緊急事態宣言の発出等による外出自粛や越県移動の制限、3密回避による法要料理の販売減により、葬儀単価が大きく低下しております。

かかる環境下、当社グループは会館数260店舗体制をはじめとする中長期ビジョンを新

たに策定しその実現に向けて、中部地区では新規出店の継続により経営基盤の更なる強化を図ると共に、関東地区・関西地区では会館による出店と加速でき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した施策」「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を実現する施策」「倫理コンプライアンス体制の確立に向けた施策」の推進が中長期ビジョンを目指すうえでの必要条件であると考えております。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。

2. 中期経営計画について

そこで、当社グループといたしましては、「新生ティア」のスローガンのもと、2024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・FC会館の計画的な出店と既存会館の持続的な成長」「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」「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」「4. 計画に則した人材確保・育成と次世代基幹システムの構築」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2024年9月期は、直営会館の葬儀件数14,352件、売上高147億円、経常利益10億円を計画しております。

※中期経営計画の詳細につきましては、「別紙 中期経営計画の主な取り組み」をご参照ください。

3. 数値計画

(1) 利益計画

(単位：百万円)	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
	9月期	9月期	9月期	9月期	9月期
	連結業績	連結業績	連結業績予想	2年目計画	3年目計画
葬儀件数(直営・件)	11,353	12,599	13,139	13,698	14,352
葬儀単価(直営・千円)	900	837	842	888	884
売上高	11,919	12,203	12,720	14,100	14,720
営業利益	595	887	730	1,000	1,030
経常利益	587	877	720	990	1,020
親会社株主に帰属する当期純利益	345	542	430	590	610
設備投資	764	627	846	716	805

【本資料に関する注記事項】

本資料には、当社グループの将来における売上高・利益等の業績に関わる計画や見通しが含まれております。これらの情報は、作成時点で入手可能な情報に基づき当社グループが判断したものであり、実際の業績は様々な要素により、これら見通しとは大きく異なる結果になりうることをご留意ください。

(2) 利益計画の前提条件

数値計画につきましては、2021年9月期の業績動向を勘案し2022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、2022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、2022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。

なお、計画初年度には「収益認識に関する会計基準」の適用による影響額を見込んでおります。

(3) 新型コロナウイルス感染症の収束時期

当社グループにおける新型コロナウイルス感染症の影響としましては、葬祭規模の縮小及び法要料理の販売減により葬儀単価が低下し、以降も同水準で推移しております。この影響は、計画初年度となる2022年9月期まで継続し、計画2年目以降（2023年9月期）はワクチン接種の普及等により改善するものと予想しております。

以 上

《別紙》

中期経営計画の主な取り組み

1. 直営・F C会館の計画的な出店と既存会館の持続的な成長

・ドミナント戦略

当社グループの中長期ビジョンであります会館数260店舗体制の実現と既存会館の持続的な成長に向けて、中部地区では多様な出店フォーマットによる出店継続と営業力強化、関東地区では会館による出店と東京都内向け葬儀相談サロンの収益力向上、関西地区では新規出店により、既に展開しているエリアの事業基盤の強化に取り組んでまいります。

・フランチャイズ戦略

業務支援体制の整備及び人材育成によりF C本部の機能を強化し、計画に則った新規加盟及び出店契約と会館開設・運営支援、既存会館の持続的な成長実現に取り組んでまいります。

【出店計画】

	2022年9月期予想	2023年9月期計画	2024年9月期計画
直 営 出 店	7店	6店	7店
リロケーション・閉鎖	△1店	△1店	△1店
直 営 合 計	83店	88店	94店
F C 出 店	7店	6店	6店
リロケーション・閉鎖	△1店	-店	-店
F C 合 計	61店	67店	73店
期 末 会 館 数	144店	155店	167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

中核エリアでのシェア向上にこだわった営業促進を積極的に実施すると共に、葬儀後のアフターサービス支援体制、コンタクトセンターの情報一元管理システムを構築してまいります。既存会館の対応としましては、葬儀ニーズの多様化に対応した設備の増設や計画的な改修を実施するのに加え、契約期間満了時のマネジメントにも取り組んでまいります。

【改修計画】

	2022年9月期予想	2023年9月期計画	2024年9月期計画
既 存 会 館	1店	1店	1店

・ブランド戦略

インターネットからの会員獲得、葬儀受注の増加を図るべく、WEBマーケティングを強化してまいります。PR・IR活動におきましては継続的に実施し、中部地区・関東地区・関西地区のみならず、日本全国を対象に当社グループの知名度と認知度の向上に努めてまいります。また、マーケティング企画室を新たに設置し、PDCAサイクルによる施策の提案、ESG・SDGs経営に向けた環境整備に取り組んでまいります。

【ESG・SDGs経営目標】

	2022年9月期予想	2023年9月期計画	2024年9月期計画
主な取り組み	CGコードへの対応(更新) SDGs対応状況分析 葬儀社としての役割強化	N/A	N/A

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すべく、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・エンバーミングの業務エリア拡大と提供内容の充実等に取り組んでまいります。また、葬儀後のアフターサービスとして墓石の販売にも注力してまいります。

【商品原価低減見通し】

	2022年9月期予想	2023年9月期計画	2024年9月期計画
商品原価率の低減	△0.8ポイント	N/A	N/A

・M&A戦略

業界環境が変化するなか、事業の統廃合が活発化しつつあると予想されることから、当社グループによる能動的な情報収集に努めてまいります。また、M&A関連の情報に対して、機動的な行動力と分析能力を高め、適正な判断のもとM&Aの実行を目指してまいります。

4. 計画に則した人材確保・育成と次世代基幹システムの構築

・ICT戦略

ハード・ソフトの充実による多様な働き方への対応と、次世代基幹システム構築の準備に取り組んでまいります。また、ICTにおける脅威への対応として、重大な結果に繋がりがかねない出来事や状況を早期に発見できる検知システムの運用及びセキュリティに関する専門的な知識を有する人材の確保、人材教育を通じて従業員一人一人がセキュリティ対策を行える体制を目指してまいります。

・人材戦略

新卒採用におきましては、多様な採用環境に対応すべく従前からの採用活動に加え、リモートにも対応した新卒採用プログラムを運用してまいります。人材育成では、新卒社員の早期育成を目指した12ヶ月間の新卒教育プログラムを設け、既存社員に対しては、施行品質の向上を目的とした研修に加え、管理職候補者育成の研修を実施してまいります。

また、人材育成を担う専門部門の稼働状況、ヒューマン・リソースの適正配分を可視化したマネジメント体制を構築してまいります。さらに、従業員のエンゲージメントを向上させるべく、現行制度における問題点・改善点の把握につとめ、中長期ビジョンに則った人事制度改革にも取り組んでまいります。

【新卒採用計画】

	2022年9月期予想	2023年9月期計画	2024年9月期計画
採用計画	15人	30人	20人

以上

【本資料に関する注記事項】

本資料には、当社グループの将来における売上高・利益等の業績に関わる計画や見通しが含まれております。これらの情報は、作成時点で入手可能な情報に基づき当社グループが判断したものであり、実際の業績は様々な要素により、これら見通しとは大きく異なる結果になりうることをご留意ください。