



2022年11月11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 東証スタンダード・名証プレミア)
問合せ先 専務取締役
経営企画本部長 辻 耕平
(TEL 052-918-8254)

中期経営計画策定（ローリング）に関するお知らせ

当社グループは、2023年9月期から2025年9月期の三カ年を対象とする中期経営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す。今回の中期経営計画につきましては、数値計画のローリング及び主な取り組みの一部を更新し、基本方針及び主要なテーマについては変更しておりません。

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2022年9月末現在、直営・フランチャイズ合計で140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、葬儀件数は前年同期と比較して増加し、葬儀単価は感染症の影響に伴う葬祭規模の縮小及び法要料理の販売減により低下した状態が続いております。

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、2025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2025年9月期は、直営会館の葬儀件数16,092件、売上高156億円、経常利益12億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)	2021年	2022年	2023年	2024年	2025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)	12,599	14,189	14,518	15,162	16,092
葬儀単価(直営・千円)	837	813	847	847	845
売上高	12,203	13,283	14,075	14,835	15,690
営業利益	887	1,057	1,100	1,120	1,230
経常利益	877	1,048	1,085	1,100	1,205
親会社株主に帰属する当期純利益	542	568	710	720	785
設備投資	627	909	1,571	731	811

【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、2022年9月期の業績動向を勘案し2023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、2023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、2023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」「本社北館（ティア・デザイン・ラボ）建設に伴う経費負担」「広告宣伝費の増額」等を見込んでおります。

(3) 新型コロナウイルス感染症の影響

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。計画初年度（2023年9月期）における葬儀単価の見通しとしましては、感染症の影響は一定程度継続すると想定しており、計画二年目以降（2024年9月期）につきましても計画初年度と同水準を見込んでおります。

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】

	2023年9月期予想	2024年9月期計画	2025年9月期計画
直 営 出 店	8店	7店	8店
リロケーション・閉鎖	△2店	-店	-店
直 営 合 計	89店	96店	104店
F C 出 店	8店	7店	6店
リロケーション・閉鎖	-店	-店	-店
F C 合 計	65店	72店	78店
期 末 会 館 数	154店	168店	182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、終活支援体制及び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】

	2023年9月期予想	2024年9月期計画	2025年9月期計画
既 存 会 館	-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、DX・SXデザイン事業本部を新たに設置し、PDCAサイクルによる施策の提案、SDGs・サステイナブル経営に向けた環境整備に取り組んでまいります。

【DX・SXデザイン事業本部の主な取り組み】

2023年9月期予想～	
DXデザイン	<ul style="list-style-type: none"> 「ティアの会」デジタル会報誌の発行 業務効率化システム（スマートフォンアプリ）の開発 動画配信サービス（YouTubeチャンネル）の開設
SXデザイン	<ul style="list-style-type: none"> CO2測定ツールの導入とモニタリング SDGsコミュニケーションの充実（社内報・会報誌・ウェブサイトによる情報発信）

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】

	2023年9月期予想	2024年9月期計画	2025年9月期計画
商品原価率の低減	△0.6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にく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、従業員のエンゲージメントを向上させるべく、外部のリソースを活用した部門横断型のプロジェクトを発足し、現状における問題や課題の改善を図ると共に、中長期ビジョンに則った人事制度を構築してまいります。

【新卒採用計画】

	2023年9月期予想	2024年9月期計画	2025年9月期計画
採用計画	35人	20人	20人

以上