

最期の、ありがとう。



「最期の、ありがとう。」感謝と感動のご葬儀を全国へ

# 第29回 定時株主総会

(報告事項・対処すべき課題)



株式会社ティア：東証スタンダード/名証プレミア 証券コード 2485

2025年12月19日開催予定

# 代表取締役社長

## 富安 徳久

## 定時株主総会における報告事項

1. 監査報告
2. 事業報告  
連結計算書類報告
3. 対処すべき課題

## 常勤社外監査役 後藤 光雄

## 監査報告書

**監査役会の監査報告書**

**招集ご通知 ページ：38～39**

**連結計算書類に係る会計監査報告書**

**招集ご通知 ページ：32～34**

**会計監査人の監査報告書**

**招集ご通知 ページ：35～37**

## 第29期報告事項 (2024年10月1日～2025年9月30日)

### 事業報告 連結計算書類

招集ご通知 ページ：13～31

# 連結会計年度における経営環境

## 連結会計年度の経営環境

- ・ 高水準の企業収益による設備投資の増加
- ・ 雇用・所得環境の改善を背景に底堅く推移する個人消費等

ゆるやかに回復している状況

## 景気の見通し

- ・ 米国の関税政策に起因した世界経済の減速懸念
- ・ 国際金融市場の動向、企業の賃金・価格設定行動等

不確実性が高い状況が続くものと予想

## 連結会計年度の業界環境

- ・ 葬儀に関する潜在的需要は人口動態を背景に年々増加
- ・ 葬儀単価は葬祭規模の縮小などにより減少傾向
- ・ 直近は前年同期比較、葬儀件数・売上高共に増加

## 徹底した人材教育による 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

顧客

ドミナント  
出店による  
利便性の向上

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

# M & Aによるグループ化

## 八光殿グループ



あなたの街の葬儀社  
**八光殿**  
HAKKODEN

大阪府で**21**会館

所在地：大阪府八尾市

従業員：126名

事業内容：大阪府八尾市を中心に葬儀会館  
「八光殿」「リエラ」等を運営



八尾市内の旗艦店ともいえる  
「葬儀会館 八光殿 八尾中央」

## 東海典礼グループ



**東海典礼**  
想いを叶える会社

愛知県・静岡県で  
**25**会館

所在地：愛知県豊川市

従業員：89名

事業内容：愛知県豊川市を中心に  
葬儀会館「東海典礼」  
「家族の新しいお葬式」を運営



豊川市で本社機能を併設する  
「東海典礼本館」

## ティア北海道

**THD**  
TEAR HOKKAIDO

北海道で**3**会館

所在地：北海道札幌市

従業員：9名

事業内容：札幌市内で葬儀会館を運営



札幌市西区に店舗を構える  
「ティア西野山の手」

※会館数、従業員数は2025年9月末現在

「株式会社メモリアジャパン」および関係会社は  
2025年10月1日付で「株式会社ティア北海道」  
に社名変更

# 連結会計年度の主な取り組み

## 「新生ティアグループ」をスローガンに4つのテーマで8つの戦略を推進

**商品戦略**：内製化による原価低減、  
エンバーミング取扱い拡充

**M&A戦略**：葬儀社2社をグループ化すべくM&Aプロセスの対応

**ICT戦略**：次世代基幹システムの開発、セキュリティ対策の強化・啓発

**人材戦略**：人事制度改定、  
24年新卒26名の受け入れ

### **ドミナント戦略**：

直営 5店開設、八光殿 3店開設  
東海典礼 2店開設

### **FC戦略**：

FC会館 7店を開設  
店舗 2店と葬儀相談サロン 1店を閉鎖

**営業戦略**：マルチブランドの推進、  
トータル・ライフ・デザイン事業の立ち上げ拡大

**ブランド戦略**：上場会社グループとしてPMIの推進

## 連結会計年度の業績

売上高 : 215億 63百万円 前期比 14.5%増

営業利益 : 16億 43百万円 " 14.3%増

経常利益 : 15億 76百万円 " 26.8%増

親会社株主に帰属する当期純利益 : 8億 91百万円 " 18.5%増

「ティアの会」会員数の拡大を図るべく、  
各種会館イベントや提携団体・企業向けの営業等に取り組む

**直営 3.0%増 15,889件**  
新店稼働の効果

**直営 0.6%増**  
葬儀付帯品・供花売上単価上昇

**【葬儀件数】**  
8.0%増  
19,773件

**【葬儀単価】**  
前期比 3.3%増

売上高 : **198億 65百万円 前期比 12.0%増**  
営業利益 : **32億 91百万円 // 0.1%減**

# フランチャイズ事業の状況

## 【売上増減要因】

- FC会館が前期比 4店増加し、ロイヤリティ売上が増加
- FC会館向け物品販売の反動減

## 【利益増減要因】

- 商品原価率の負担割合低下

売上高 : 5億 60百万円 前期並み

営業利益 : 94百万円 前期比 19.3%増

# その他の事業

## 不動産事業

- ご遺族から不動産相続・売却等のニーズにワンストップで対応  
(不動産の買取、販売)



## リユース事業（八光殿運営）

- 八光殿が「リサイクルマート」2店、「かんてい局（質屋）」1店を運営
- 中古品の宝石、貴金属、時計、バッグ等の買取、仕入、販売を手掛ける



リサイクルマート アリオ八尾店



ブランド品を査定する様子

売上高：11億 36百万円 / 営業利益：1億 28百万円

## 設備投資 13億 48百万円

完成した主要設備 基幹システムの改修、11店舗の新築工事  
4店舗の改修工事

継続中の主要設備 家族葬ホール 2店（新築工事）  
移転工事（既存会館のリロケーション）

## 資金調達の状況

メモリアジャパン及び関係会社の株式取得、  
運転資金、設備資金に充当

短期借入金 13億 60百万円

長期借入金 7億 22百万円

社債 2億円

将来にわたり  
安定的な配当を実施

## 年2回の配当

中間配当  
期末配当

業績向上時には、  
**積極的な利益  
還元**を行う予定

## 内部留保資金

- ・ 葬儀会館の建設を中心とした設備投資
- ・ 経営基盤の更なる充実・強化

株主の皆様の利益の最大化

## 当事業年度の剰余金の配当

- ・ 期末配当金 10円
- ・ 中間配当金を含む年間配当金 20円

## 次期事業年度の剰余金の配当（予想）

- ・ 年間配当金 23円を予定
- ・ 中間配当金 10円  
期末配当金 13円  
(普通配当10円、創業30周年記念配当3円)

## 連結計算書類 (招集ご通知 ページ: 29~31)

連結貸借対照表

連結損益計算書

連結株主資本等変動計算書

# 連結貸借対照表：資産

資産 : 278億 68百万円  
前期末比 : 5億 42百万円増加

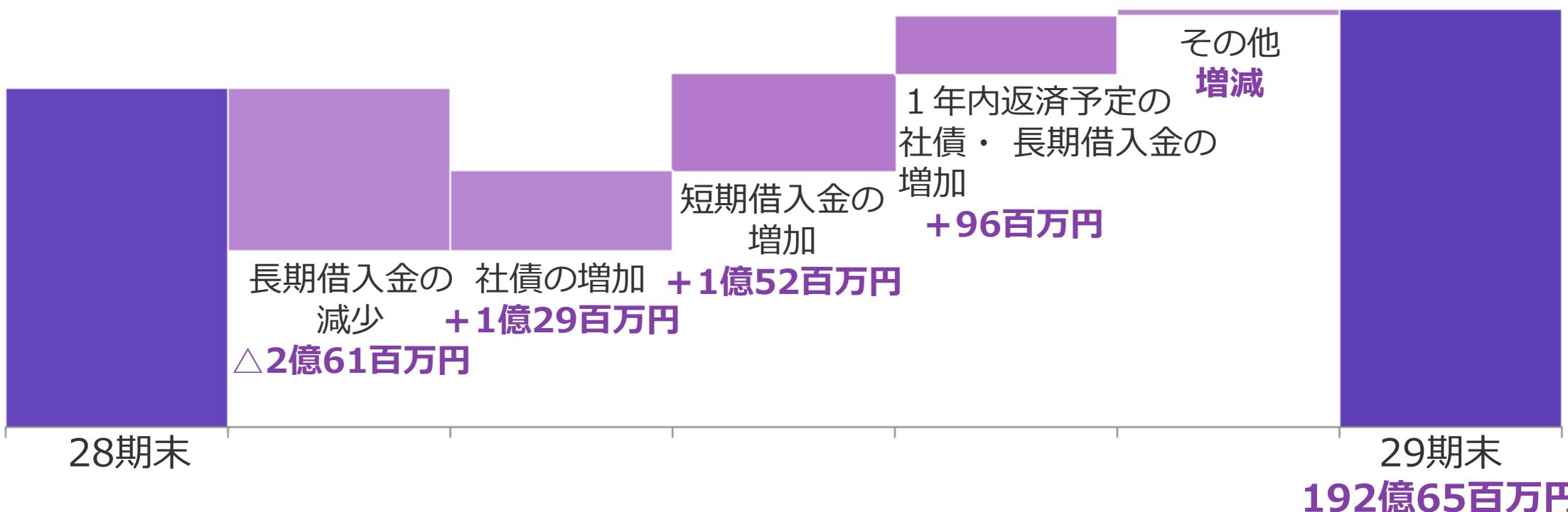
資産



# 連結貸借対照表：負債

負債 : 192億 65百万円  
前期末比 : 1億 25百万円増加

負債



# 連結貸借対照表：純資産

純資産 : 86億3百万円  
前期末比 : 4億17百万円増加

純資産

親会社株主に  
帰属する  
当期純利益  
**+8億91百万円**

剰余金  
の配当  
**△4億50百万円**

その他  
**増減**

28期末

29期末  
**86億3百万円**

# 連結計算書類：連結損益計算書

## 連結損益計算書

売上高：215億 63百万円 前期比 27億 24百万円增加

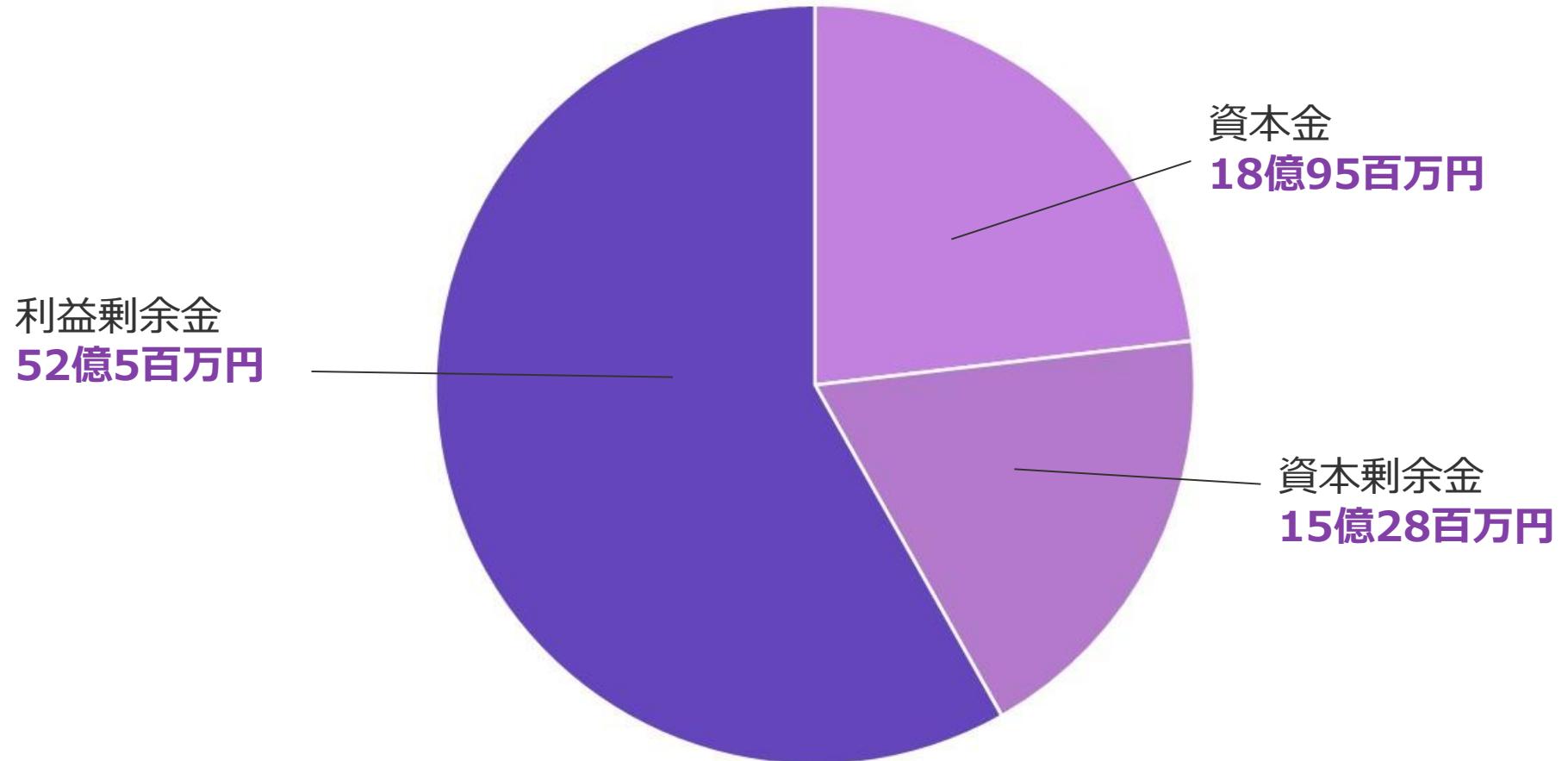
経常利益：15億 76百万円 " 3億 32百万円増加

親会社株主  
に帰属する  
当期純利益：8億 91百万円 " 1億 39百万円増加

# 連結計算書類：連結株主資本等変動計算書

純資産 : 86億3百万円  
前期末比 : 4億17百万円増加

純資産



## 計算書類 (当社ホームページにて公開)

貸借対照表

損益計算書

株主資本等変動計算書

# 会社が対処すべき課題

## ティアグループが推進する4つの戦略とビジョン

### 1 直営

- 中部地区における堅牢な体制を構築
- 関東エリアでのドミナント展開とエリアの制圧

### 2 FC

- FC会館収益化、既存商圈出店強化
- 関東・関西地区でのFC展開、ブランドスイッチの推進

### 3 M&A

- グループシナジーの創出
- 財務基盤の強化・M&A戦略の推進

### 4 D&I (企業連合)

- 理念に共感する企業との関係性構築
- 企業連合として葬儀業界への影響力拡大

全国展開へ

TEARグループの成長

出店数

M&A

FC

直営

+  
企業連合D&I

TEAR単独での成長

23/9

課題認識と対応した施策の推進

中期

長期

# 会社が対処すべき課題

## スローガン 新生ティアグループ

**テーマ1** ティアグループによる計画的な出店と既存エリアにおける営業促進の拡充

ドミナント戦略

フランチャイズ戦略

**テーマ2** トータル・ライフ・デザイン領域の拡大及びグループ間連携の強化

営業戦略

商品戦略

**テーマ3** 計画に則した人財確保・育成とエンゲージメントの向上

人財戦略

**テーマ4** 上場会社グループとしての体制構築と潜在的なM&Aニーズの掘り起こし

ブランド戦略

ICT戦略

M&A戦略

## テーマ1：ティアグループによる計画的な出店と既存エリアにおける営業促進の拡充

### ドミナント戦略

#### 東海

- ・積極的な出店を推進
- ・既存会館の改修
- ・安置施設の拡張

#### 関東

- ・出店継続
- ・経営資源の最適化

#### 関西

- ・八光殿による出店の継続
- ・ドミナント戦略の再構築

#### 北海道

- ・新規出店を推進する体制を整備
- ・認知度の向上

### フランチャイズ戦略

- 様々な出店ニーズに対応した計画的な出店
- 出店エリアの広範囲に対応した、本部体制の強化

## テーマ2：トータル・ライフ・デザイン領域の拡大及びグループ間連携の強化

### 営業戦略

- 「ティアの会」会員及び提携団体の顧客生涯価値を追求

### 未来開発事業本部による事業化の推進

### 商品戦略

- 商品開発及びユーザビリティ向上など、総合的なマーチャンダイジングを推進

### ティア・ロジスティック・センターの機能拡大、 ティアグループとしての物流体制を構築

## テーマ3：計画に則した人財確保・育成とエンゲージメントの向上

人財戦略

重点項目：人財の確保と育成、働く環境の整備

### 人財確保

- 多様化する採用環境に対応した施策を積極的に推進

### 人財育成

- ティアグループとしての営業力の底上げ

### 人事制度改定

- 2024年4月改定の人事制度により期待される効果のモニタリング
- 業務オペレーションや勤務体系の見直し等を検討するプロジェクトチームの設置

## テーマ4：上場会社グループとしての体制構築と潜在的なM&Aニーズの掘り起こし

ブランド戦略

- 八光殿及び東海典礼、ティア北海道の統合プロセスの推進
- 積極的なPR・IR活動を継続
- 新しいコミュニケーション・プラットフォームの構築

ICT戦略

- 基幹システムのリプレースによる業務効率化・データ連携の強化
- システム統合に向けた体制の整備
- セキュリティ対策に対する意識の向上

M&A戦略

- 適正な判断のもとM&Aの実行を目指す
- 当社の理念に共感する企業との関係性構築

## スローガン 新生ティアグループ

| **テーマ1** ティアグループによる計画的な出店と既存エリアにおける営業促進の拡充

ドミナント戦略

フランチャイズ戦略

| **テーマ2** トータル・ライフ・デザイン領域の拡大及びグループ間連携の強化

営業戦略

商品戦略

| **テーマ3** 計画に則した人財確保・育成とエンゲージメントの向上

人財戦略

| **テーマ4** 上場会社グループとしての体制構築と潜在的なM&Aニーズの掘り起こし

ブランド戦略

ICT戦略

M&A戦略

最期の、ありがとう。



「最期の、ありがとう。」感謝と感動のご葬儀を全国へ

# 第29回 定時株主総会

(報告事項・対処すべき課題)



株式会社ティア：東証スタンダード/名証プレミア 証券コード 2485

2025年12月19日開催予定