

「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日付けで「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

【葬儀件数】
8.0%増
19,773件

直営 0.6%増
葬儀付帯品・供花売上単価上昇

【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**

【売上増減要因】

- F C会館が前期比 4店増加し、ロイヤリティ売上が増加
- F C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

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）

例：不動産売却の流れ



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



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

剰余金の配当等の決定に関する方針

将来にわたり
安定的な配当を実施

内部留保資金

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

- 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

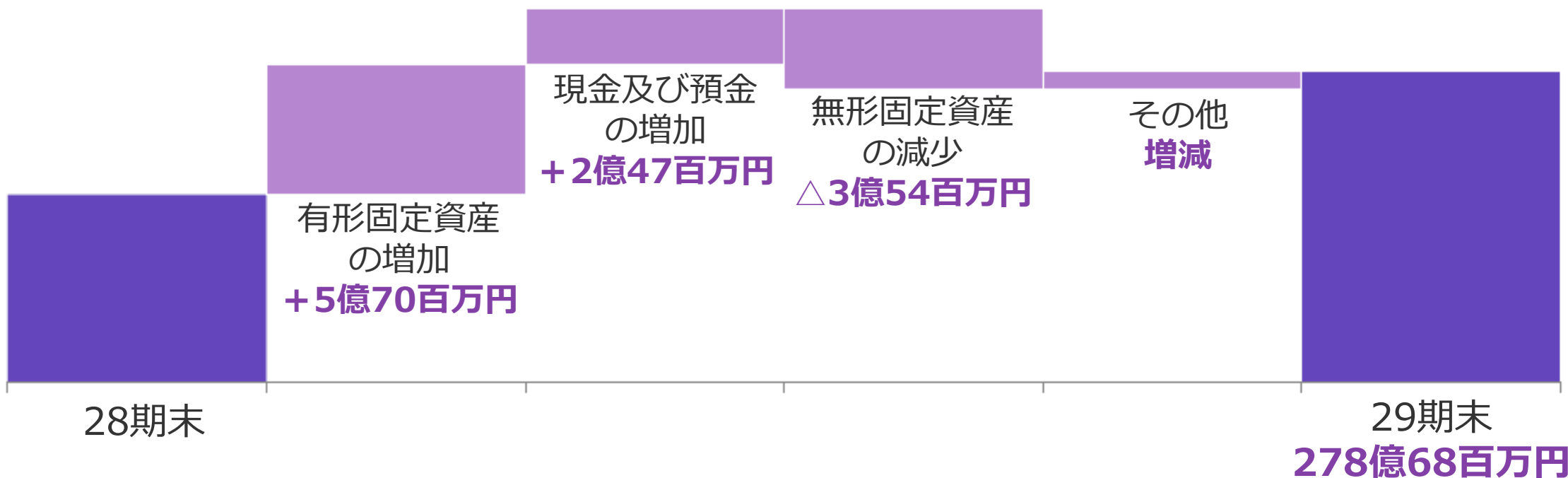
連 結 損 益 計 算 書

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

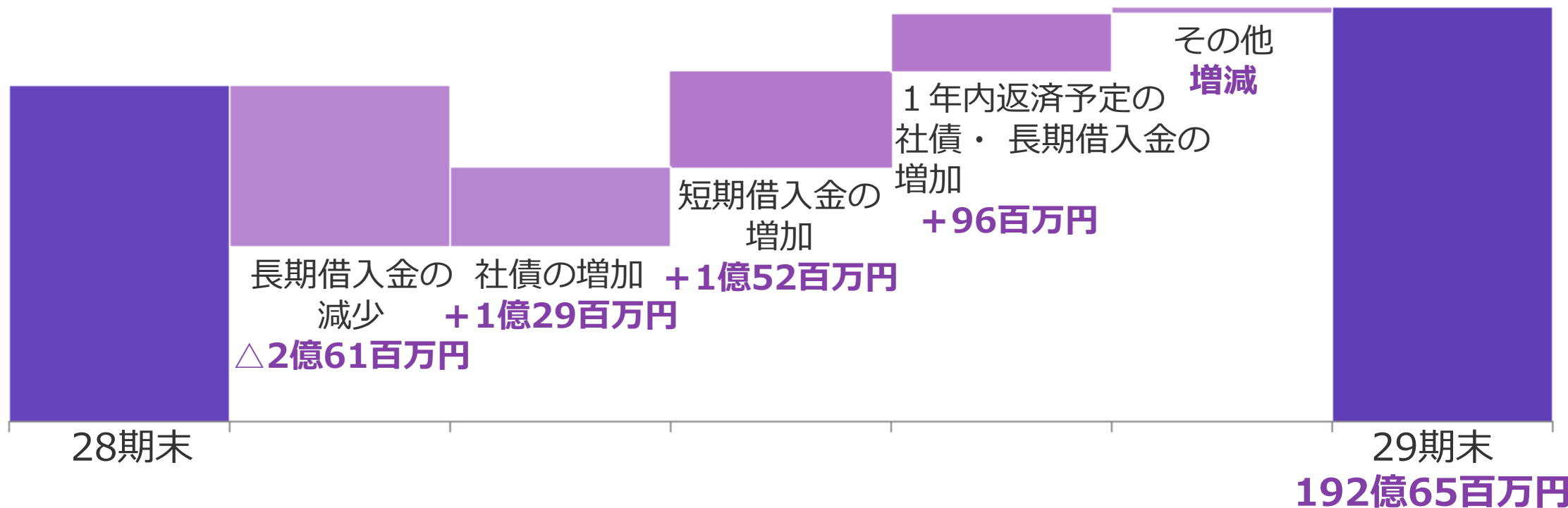
資産



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

連結損益計算書

売 上 高 : 215億 63百万円 前期比 27億 24百万円増加

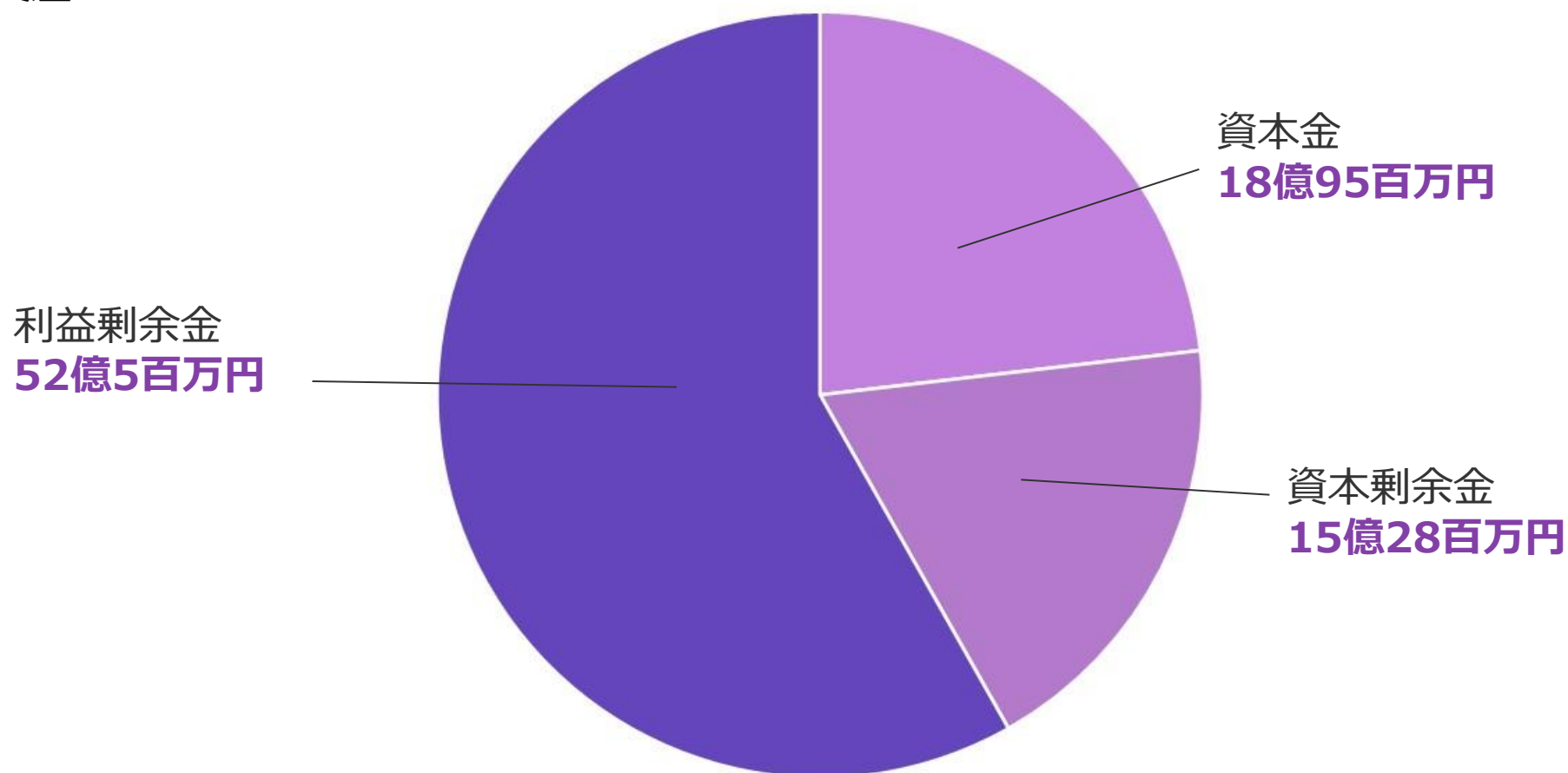
経 常 利 益 : 15億 76百万円 // 3億 32百万円増加

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

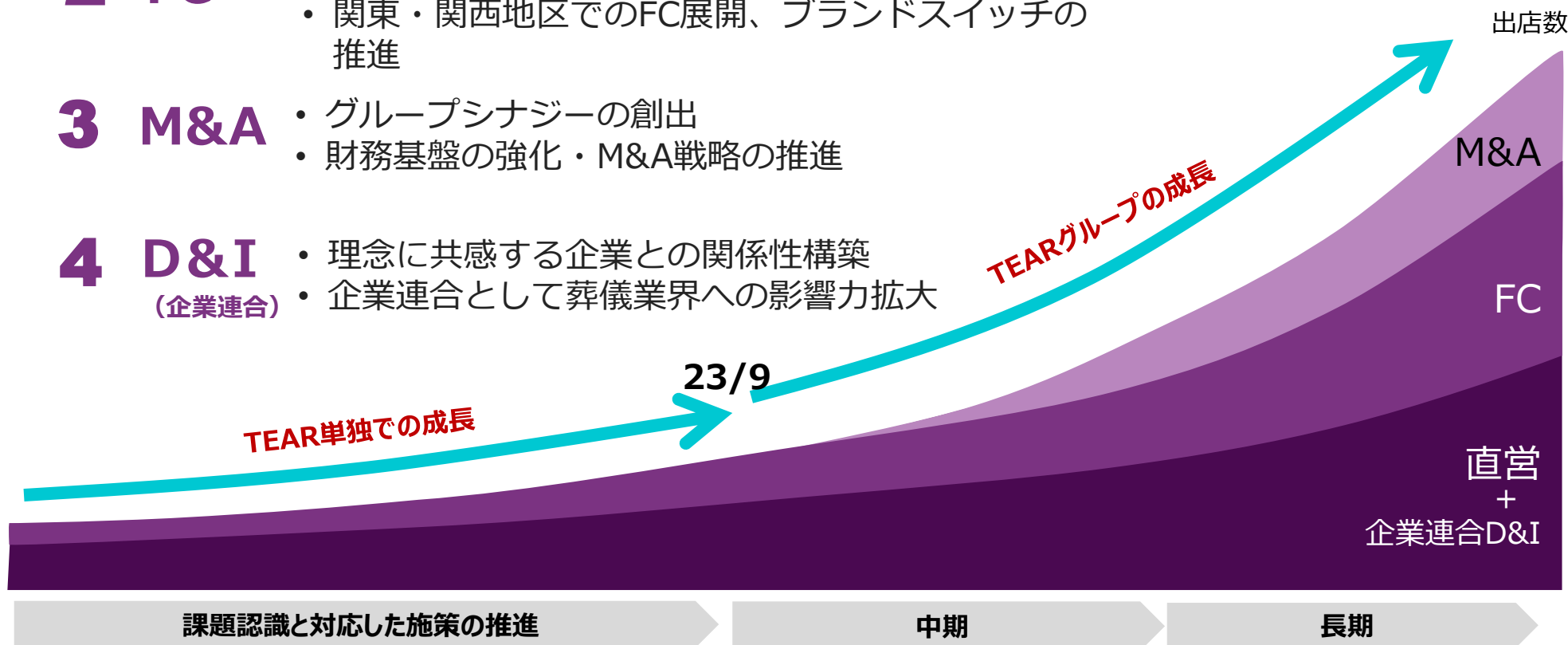
損 益 計 算 書

株主資本等変動計算書

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



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イ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。」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