

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

哀悼と感動のセレモニーを通じ、儀式の尊厳と洗練された心の追求でデスクアによる社会貢献を実現する

会館数
219店舗

グループ会員数
58万人以上

年間施行件数
26,000件以上

② 中長期の経営戦略

1. 明瞭な価格体系による費用明確化

創業当時より葬儀価格の透明性を一貫して追求。独自の会員制度「ティアの会」を中心に明瞭な価格体系を提供

3. ドミナント出店による利便性向上

名古屋市内に1号店「ティア中川」開設後、中部地区で積極的なドミナント出店を展開。関東・関西への進出も推進

2. 徹底した人材教育によるサービス向上

葬儀知識・技術教育のみでなく、ビジネスマナーや徳育的観点による人材教育を実施

4. トータル・ライフ・デザイン事業創出

葬儀と親和性の高い周辺サービスを事業化し、会員の顧客生涯価値を追求

③ 対処すべき課題

① 業界環境への対応

- ・核家族化と葬祭規模縮小による葬儀単価の低下に対応
- ・大手葬儀社の営業拡大と異業種参入による競争激化への対応
- ・社会インフラとしての葬儀社の役割を認識して事業を展開

② 組織基盤の強化

- ・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
- ・ティアアカデミーを中心としたPDCAサイクルに則った教育推進
- ・人事制度と勤務体系の見直しにより働く環境を充実させる

③ 上場会社グループとしての体制整備

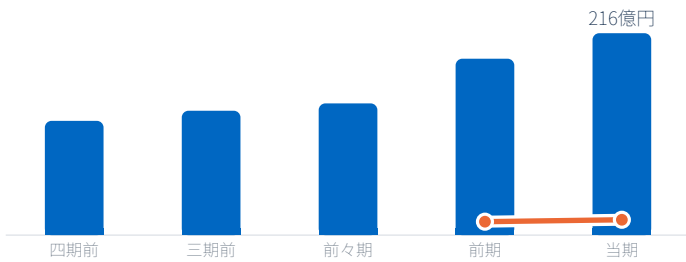
- ・八光殿・東海典礼・ティア北海道へのガバナンス体制整備
- ・基幹システムのリプレイスとシステム統合推進
- ・M&Aを含めた業界再編への能動的な対応

面接で使えるポイント

- ・1997年創業以来『ありがとう』と言われる葬儀社を目指し、2025年9月時点で219店舗・58万人会員に成長した実績
- ・高齢化による潜在需要増加と核家族化による葬儀単価低下という相反する環境で、透明性と人材教育を軸に差別化
- ・八光殿・東海典礼・ティア北海道の買収によるグループ化で全国展開を加速させる戦略的な成長

証券コード 2485

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
名古屋市を本拠地とした葬祭サービス企業

主力事業・セグメント

- ・Funeral 97.3%
- ・Franchise 2.7%

強み・特徴（公開データから）

- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
216億円営業利益率
7.6%財務健康度
35点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 43.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
574万円

サービス業内 283位/524社

平均年齢
39.9歳

サービス業内 207位/527社

平均勤続
7.5年

サービス業内 226位/527社

女性管理職
15.1%

サービス業内 225位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 32位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: (株)ティア【2485】：決算情報

