

2025年9月期 決算説明会

2025年11月14日-005

代表取締役社長 富安 徳久

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)

ご案内：IR情報メール配信

最期の、ありがとう。



メルマガ登録URL

▶ <https://rims.tr.mufig.jp/?sn=2485>



(IR情報のQRコード)

- IR情報のメール配信サービスを実施しております。
- IRに関する適時開示情報やプレスリリース、トピックスを配信させていただきます。
- PR情報として、葬儀会館でのイベントやキャンペーン情報等も配信いたします。
- 是非、この機会にQRコードからご登録ください。

※このIR情報のメール配信は当社の情報を、三菱UFJ信託銀行証券代行部が運営しているIRメール配信サービスを利用して配信しています。



公式YouTube
チャンネル開設



(YouTubeチャンネルのQRコード)

- 当社のことをより多くの方に、より広く、深く知っていただくために、公式YouTubeチャンネルを開設いたしました。
- 新卒、中途採用情報から、ティアでの葬儀、「ティアの会」入会について等、様々な角度から当社の情報を配信してまいります。
- 是非、この機会にQRコードからご視聴ください。



参列される方、お一人おひとり、それぞれが、故人様へさまざまな想いを抱かれています。
もう会うことのない寂しさ、叶えられなかった約束への心残り、頼るべき存在を失った悲しみ…。

そして、良かったこと、そうでなかったこと、
さまざまな思い出が、心の中をかけめぐるでしょう。

それでも、ティアは信じます。

たった一度しかない人生を終えられた人の一生を振り返るとき、そこに、ともに同じ時代を生き、
ともに過ごしてくれたことへの感謝の言葉がきっと
自然にこみ上げてくることを。

「ありがとう。」

参列されたすべての方々が、その、最期の想いをしっかりと伝えられるご葬儀とさせていただくことが、ティアの使命です。

そのために、ティアは、ご遺族のお話をていねいにお聞きすることからはじめます。そして、生前の故人様に想いをはせ、
ご遺族の望まれるかたち、故人様の最期にふさわしいご葬儀となるよう全力で取り組みます。

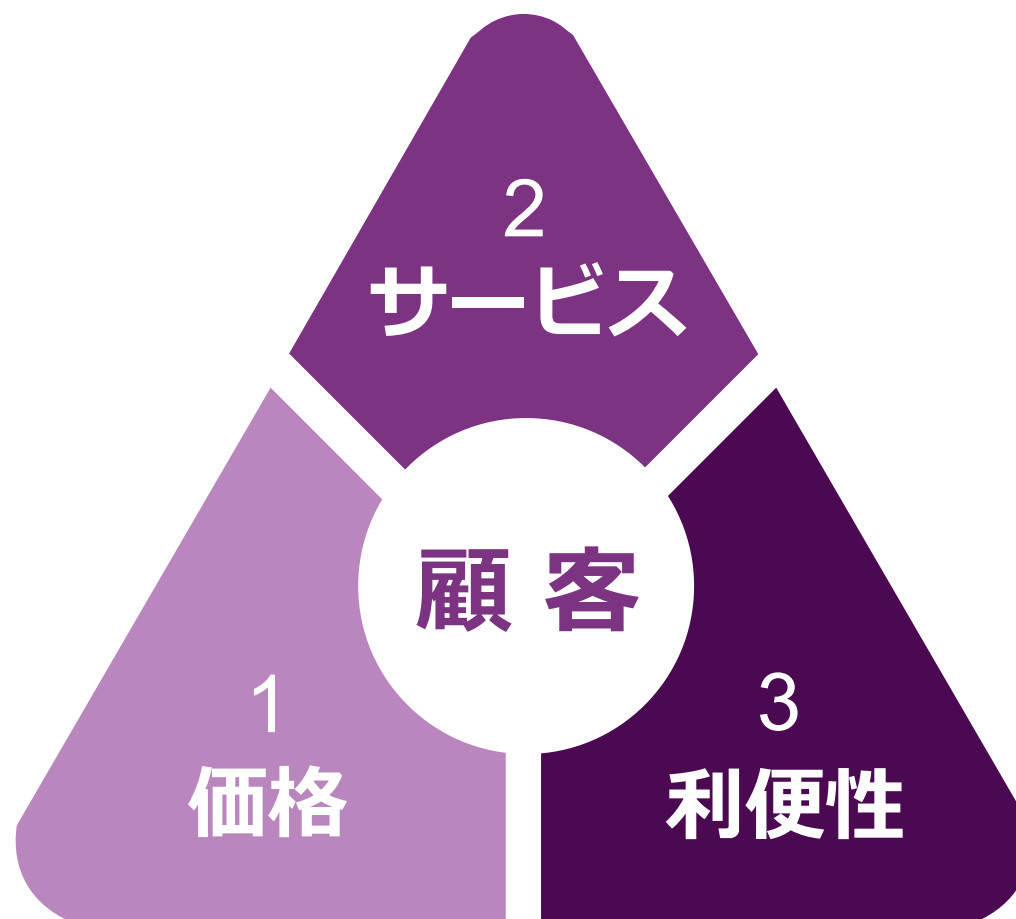
二度とない最期の大切な時間、悔いを残されることのないよう、私たち一人ひとりが、培ってきたすべての知識を活かし、
故人様を想う心をこめて、一つひとつのご葬儀を務めさせていただきます。

ティアの生涯スローガン「日本で一番『ありがとう』と言われる葬儀社」の「ありがとう」には、3つの意味が込められています。一つめは故人様からの「今までありがとう」という感謝の想い。二つめはご遺族からの、故人様に対する感謝の想い。三つめは当社側が、ご縁あって出会ったご遺族から、葬儀を誠心誠意尽くすことによって言ってもらえる、「ありがとう」の想いです。

その想いを実践するのがティアの**戦略の基本方針**です。葬儀費用の明確化を目指す①**価格戦略**、徹底した人財育成に支えられた②**サービス戦略**、そして利便性の追求を実現する③**ドミナント戦略**。さらに、これらの基本方針を**積極的なマーケティング活動**を通じた知名度向上が支えています。

これらを基礎に、徹底的にご遺族に尽くし、感謝と「ありがとう」を頂けるような葬儀の場面、最終的には心を込めてお別れができる場面を作り上げていきます。

<戦略の基本方針>



**直営・FC・M&A
により事業規模の拡大を目指す**

- | **06** ティアグループの概要と連結業績について
- | **12** 2025年9月期 連結決算の概要
- | **24** 2026年9月期 連結業績予想の概要
- | **33** 葬儀業界の動向
- | **38** 中期経営計画
- | **47** 参考資料 企業概要、戦略の基本方針等

最期の、ありがとう。



ティアグループの概要と連結業績について

ティアグループについて

最期の、ありがとう。

葬儀
会館
TEAR
ティア

ティア サービス

最期の、ありがとう。

TEAR
SERVICE

所在地 : 名古屋市

従業員 : 120名

事業内容 : 生花事業
湯灌・エンバーミング
ベンリーの運営等



ご遺体の修復・
防腐処置を行う
エンバーミング
センター

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
(2025年9月末現在)

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



東海典礼
想いを叶える会社

愛知県・静岡県で
25会館
(2025年9月末現在)

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」

従業員数は2025年9月末現在

ティアグループの概要②

最期の、ありがとう。

葬儀
会館
TEAR
ティア

ティア
北海道



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

- 2025年7月1日付で、北海道札幌市で葬儀会館を運営する、「メモリアジャパン」及び関連会社をグループ化
- 2025年10月～「ティア北海道」として運営



家族葬ホール ティア西野山の手



家族葬ホール ティア澄川



家族葬ホール ティア厚別

従業員数は2025年9月末現在

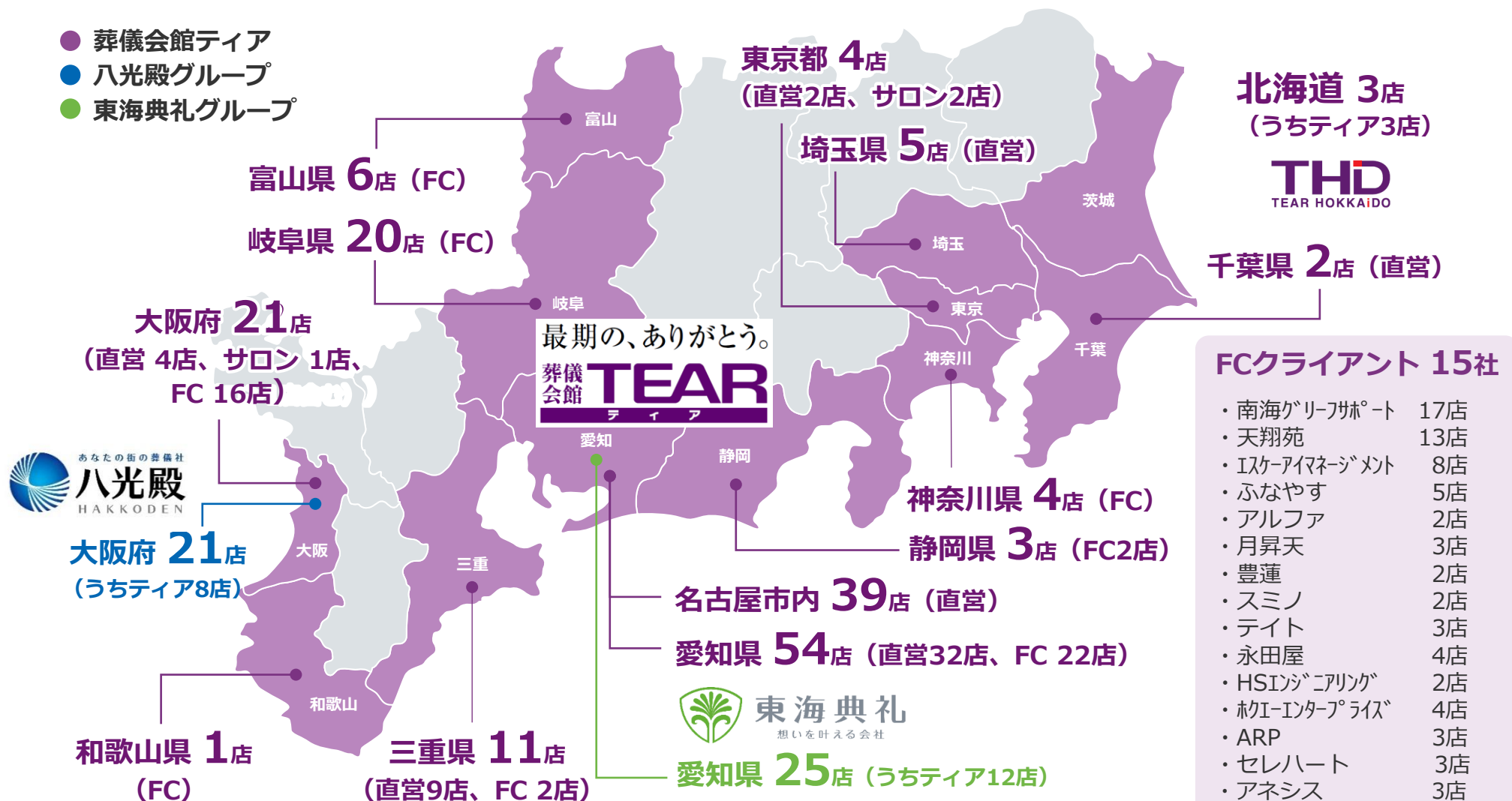
ティアグループの店舗展開の状況

最期の、ありがとう。



- 直営、FCによる会館数は 171店を展開
うち直営会館 93店、葬儀相談サロン 3店、フランチャイズ74店
- ティアグループによる会館数は 219店（2025年11月現在）

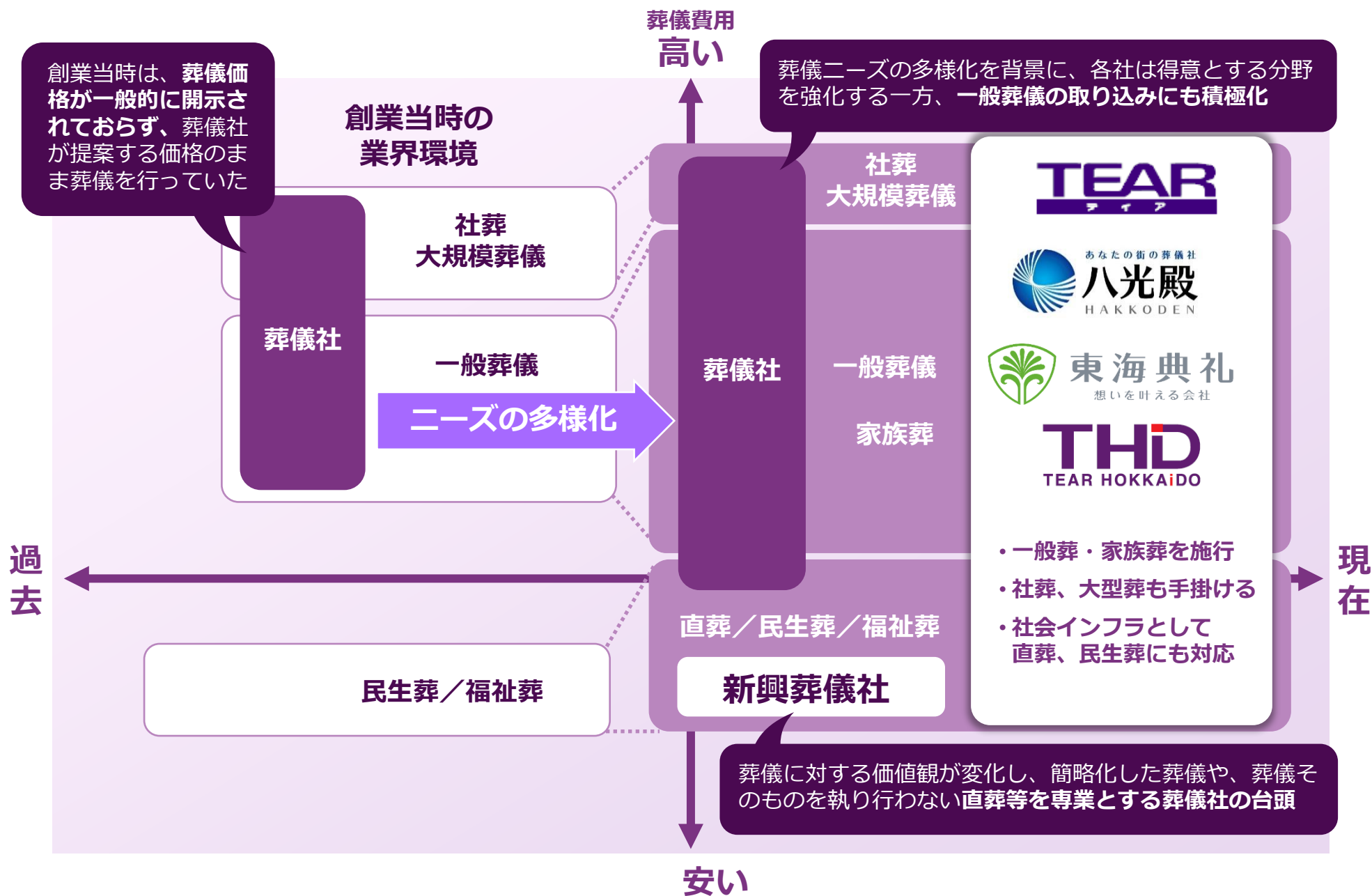
- 葬儀会館ティア
- 八光殿グループ
- 東海典礼グループ



葬儀業界におけるティアグループのポジショニング

最期の、ありがとう。

葬儀会館 **TEAR**
ティア



2025年9月期決算の補足事項

最期の、ありがとう。



第1四半期
(2023.10-12)

第2四半期
(2024.1-3)

第3四半期
(2024.4-6)

第4四半期
(2024.7-9)



- 貸借対照表：2023年12月末にグループ化

- 損益計算書：2024年1月からグループに含める



- 2Q確定内容を反映
(2025年9月期末)

- 3Q確定内容を反映
(2025年9月期末)

第1四半期
(2024.10-12)

第2四半期
(2025.1-3)

第3四半期
(2025.4-6)

第4四半期
(2025.7-9)



12カ月決算：ティア・ティアサービス・八光殿・東海典礼

【決算における補足事項】

- 2025年9月期の貸借対照表にティア北海道を含める
(※損益計算書の今期実績にティア北海道は含まない)
- 前期との比較分析において、前期の第1四半期には八光殿・東海典礼の実績は含まない



- 貸借対照表：
2025年9月末に
グループ化

最期の、ありがとう。



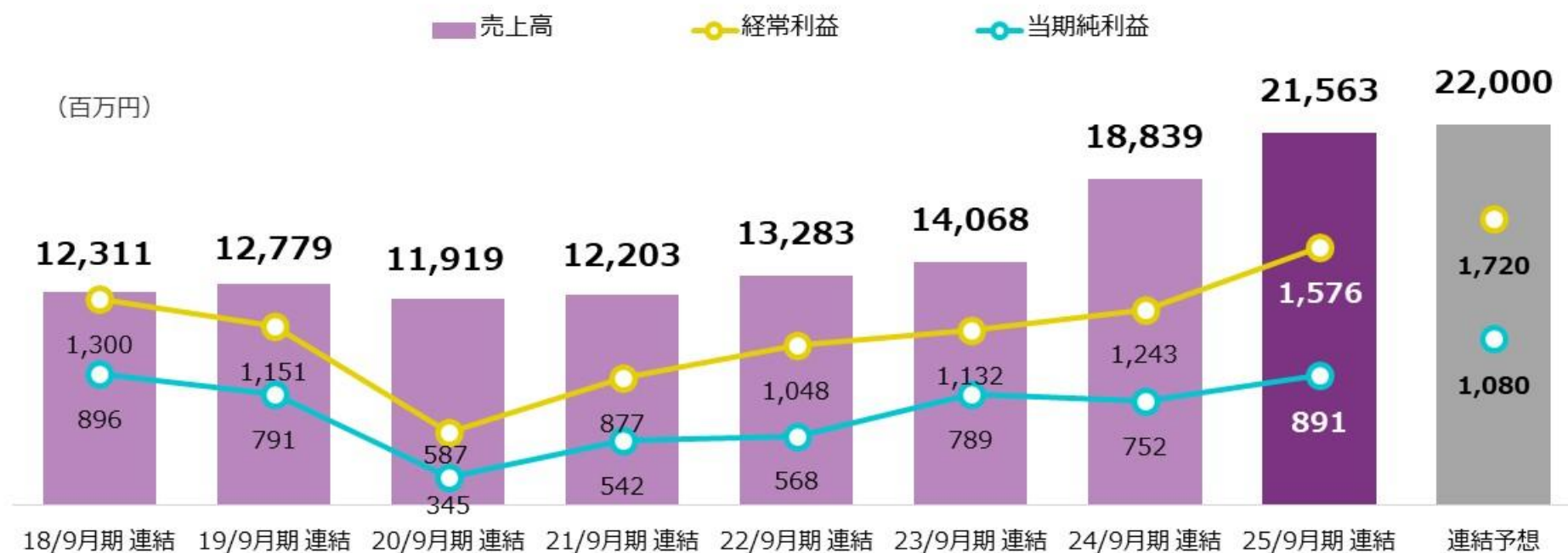
2025年9月期 連結決算の概要

2025年9月期決算ハイライト

最期の、ありがとう。



- 2025年9月期連結決算は前期比で増収増益
売上高・経常利益は5期連続の増収増益、当期純利益は2期ぶりの増益
- 業績予想比※では、下半期の葬儀件数が想定を下回り減収減益



※ 連結業績の当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を記載

※ 連結業績予想は2025年5月9日公表の修正予想

- ## 前期比



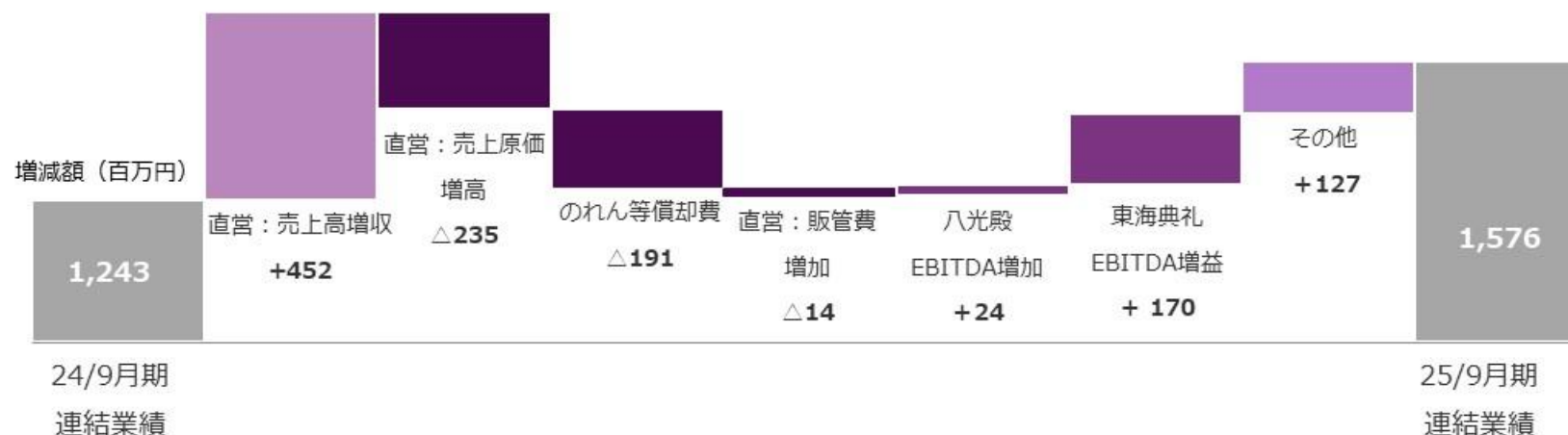
- ### 【セグメント別】

- 葬祭事業は、直営の増収効果とグループ会社の通年寄与により 2,120百万円増収の 19,865百万円
- フランチャイズ事業は、ロイヤリティ売上等が増加したものの、FC会館向け物品販売の反動減により前期なみの 560百万円
- その他事業では、不動産販売の拡大、リユース事業の通年寄与により、603百万円増収の 1,136百万円

2025年9月期決算ハイライト 経常利益の増減要因分析（前期比）

- 経常利益は直営の売上高の増収、グループ会社の通年寄与により 332百万円増益の 1,576百万円
- 上半期は 782百万円の増益に対し、下半期は経費が増加し 449百万円の減益

前期比



【直営の状況】

- 直営の販管費は、支払手数料が減額となったものの、広告宣伝費等が増加し 43百万円の減益要因
- 営業外収支では、保険料収入、M&A資金調達に係る費用の反動等により、営業外収支は 94百万円の増益要因
- 直営の上半期は、経費が増加したものの売上高の増収効果により増益となる一方、下半期は売上原価率の上昇、経費の増加により減益

【セグメント別（営業利益）】

- 葬祭事業は、売上高の増収効果があったものの、売上原価率の上昇により 3百万円減益の 3,291百万円
- フランチャイズ事業は商品原価率の負担割合が低下し、前期比 15百万円増益の 94百万円
- その他事業は、前期比 113百万円増益の 128百万円

2025年9月期決算ハイライト

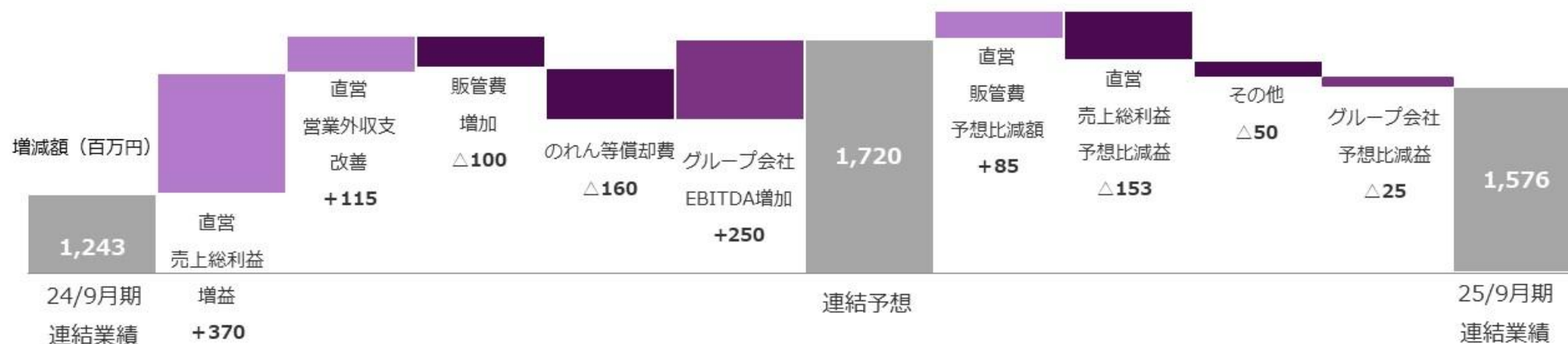
連結業績予想の増減要因分析（業績予想比）

- 業績予想比では、下半期の葬儀件数が想定を下回り 436百万円の減収
- 経常利益では、経費は想定を下回ったものの、売上総利益の減益により 143百万円の減益

売上高予想



経常利益予想



当社の現状①：会館数・会員数・提携団体の実績

最期の、ありがとう。



- ティアグループ・FCによる会館数は 219店、会員数が 58万人、提携団体は 1,464団体

	2024年9月期 通期 連結業績	2025年9月期			
		通期 連結業績	連結予想	前期比 増減	業績予想比 増減
期末会館数（店）	202	219	222	17	△ 3
直営会館	88	93	93	5	0
葬儀相談サロン	3	3	3	0	0
FC会館	70	74	80	4	△ 6
八光殿	18	21	21	3	0
東海典礼	23	25	25	2	0
ティア北海道	-	3	-	-	-
グループ会員数（口）	555,532	589,827	N/A	34,295	N/A
うちティアの会	526,374	556,996	N/A	30,622	N/A
提携団体※	1,402	1,464	N/A	62	N/A

- 新規出店は直営 5店、FC 7店、八光殿 3店、東海典礼 2店の合計 17店、FC会館 2店・葬儀相談サロン（FC）1店の合計 3店を閉鎖
- ティア北海道のグループ化により 3店増加、期末会館数は前期末比 17店増加の 219店
- ティアグループの会員数は 589千人、うち「ティアの会」は前期末比 30千人増加
- 「ティアの会」と同等のサービスが受けられる提携団体は前期末比 62団体増加の 1,464団体

当社の現状②：葬儀件数の増減要因

最期の、ありがとう。



- 直営は、既存店が前期なみで推移したものの、新店稼働の効果により前期比 465件増
グループ会社の通年寄与により、前期比 1,459件増加の 19,773件
- FC会館を含む全体の葬儀件数では 26,470件

葬儀件数（件）	2024年9月期	通期		2025年9月期		業績予想比	
	通期 連結業績	通期 連結業績	連結予想	前期比 件数	増減率	件数	増減率
ティアグループ	18,314	19,773	20,568	1,459	8.0%	△ 795	△3.9%
直営会館	15,424	15,889	16,422	465	3.0%	△ 533	△3.2%
八光殿	1,714	2,285	2,468	571	33.3%	△ 183	△7.4%
東海典礼	1,176	1,599	1,678	423	36.0%	△ 79	△4.7%
FC会館	6,231	6,697	-	466	7.5%	-	-
グループ・FC合計	24,545	26,470	-	1,925	7.8%	-	-

葬儀件数（グループ）の増減要因



当社の現状③：葬儀単価の増減要因

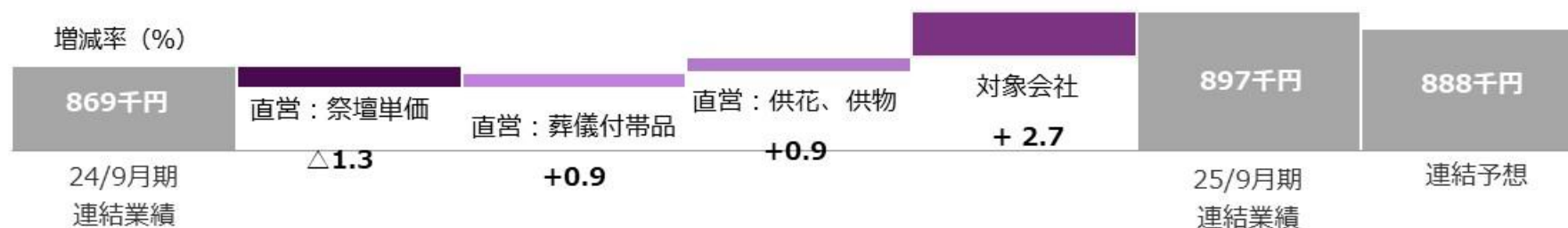
最期の、ありがとう。



- ティアグループによる葬儀単価は前期比 3.3%増の 897千円
- 直営の葬儀単価は、葬儀付帯品・供花売上の単価が上昇し、前期比 0.6%増

葬儀単価（千円）	2024年9月期		2025年9月期		業績予想比	
	通期 連結業績	通期 連結業績	前期比 連結予想	金額 増減率	金額 増減率	金額 増減率
ティアグループ	869	897	888	29 3.3%	9 1.1%	
直営会館	846	852	854	5 0.6%	△ 2 △0.2%	
葬儀会館	847	858	858	11 1.2%	△ 1 △0.1%	
家族葬ホール	852	833	845	△ 19 △2.2%	△ 12 △1.4%	
葬儀相談サロン	771	776	728	5 0.6%	48 6.6%	
八光殿	1,006	1,058	1,009	52 5.2%	49 4.9%	
東海典礼	960	1,122	1,045	163 16.9%	78 7.5%	

葬儀単価の増減要因



当社の現状④：売上原価・販管費の状況

最期の、ありがとう。



- 売上原価率は前期と比べ 1.7ポイント上昇の 62.2%
販管費は前期比 512百万円増加の 6,511百万円、販管費率は前期と比べ 1.6ポイント低下

	2024年9月期	2025年9月期			
	通期 連結業績	通期 連結業績	連結予想	前期比 増減	業績予想比 増減
売上原価率 (%)	60.5%	62.2%	62.2%	1.7%	0.0%
商品原価率	28.8%	29.1%	29.4%	0.3%	△0.3%
労務費率	12.5%	13.4%	13.8%	0.8%	△0.5%
雑費率	19.2%	19.7%	18.9%	0.5%	0.8%
販売管理費 (百万円)	5,998	6,511	6,551	512	△ 40
人件費	2,442	2,669	2,748	227	△ 78
広告宣伝費	1,196	1,428	1,454	232	△ 26
その他	2,360	2,412	2,348	52	64
販売管理費率 (%)	31.8%	30.2%	29.8%	△1.6%	0.4%

【売上原価率の内訳】

- 労務費は前期比 516百万円増加、
雑費は前期比 635百万円増加
- ティア・TSの売上原価率 60.1%
前期と比べ 1.4ポイント上昇
- 業績予想比では、概ね想定通りの結果となる

【販管費の内訳】

- 販管費の内訳（前期比）：支払手数料が減額となったものの、広告宣伝費・人件費等が増加し 512百万円の増加
- 会社別の販管費の内訳
 - ・ティア・TS：5,028百万円（前期比 14百万円増加）
 - ・八光殿：951百万円
 - ・東海典礼：531百万円
- 業績予想比では、人件費・広告宣伝費が想定を下回り 40百万円の減額となる

※ TS：ティアサービス

決算サマリ（対前期比/対予想比）

最期の、ありがとう。



- 前期比で売上高は 14.5%増収の 21,563百万円、営業利益は 14.3%増益の 1,643百万円、経常利益では 26.8%増益の 1,576百万円、当期純利益は減損損失 179百万円を計上したこともあり 18.5%増益の 891百万円
- 業績予想比では売上高は 2.0%減収、経常利益が 8.4%減益、当期純利益は 17.4%減益

(百万円)	2024年9月期	2025年9月期		2025年9月期		業績予想比	
	通期 連結業績	通期 連結業績	通期 連結予想	前期比 金額	増減率	金額	増減率
売上高	18,839	21,563	22,000	2,724	14.5%	△ 436	△2.0%
営業利益	1,438	1,643	1,770	205	14.3%	△ 126	△7.1%
経常利益	1,243	1,576	1,720	332	26.8%	△ 143	△8.4%
当期純利益	752	891	1,080	139	18.5%	△ 188	△17.4%
EBITDA	2,653	3,135	3,170	482	18.2%	△ 34	△1.1%
設備投資額	1,205	1,366	1,300	160	13.4%	66	5.1%
減価償却費	912	1,089	N/A	177	19.4%	-	-
E P S (円)	33.44	39.62	47.99	-	-	-	-
B P S (円)	363.75	382.32	-	-	-	-	-
D P S (円)	20.00	20.00	20.00	-	-	-	-
配当性向 (%)	59.8%	50.5%	41.7%	-	-	-	-
葬儀件数 (ケル-フ°)	18,314	19,773	20,568	1,459	8.0%	△ 795	△3.9%
葬儀単価 (ケル-フ°)	869	897	888	29	3.3%	9	1.0%

※設備投資にはM&Aに係る株式の取得費用は含まない

※減価償却費：減価償却費 + 顧客関連資産減価償却費

貸借対照表／キャッシュ・フローの状況

最期の、ありがとう。



資産の状況

(百万円)	2024年9月期		2025年9月期		前期末比増減
	連結業績	構成比	連結業績	構成比	
流動資産	5,740	21.0%	6,047	21.7%	306
固定資産	21,585	79.0%	21,821	78.3%	235
(のれん)	5,740	21.0%	5,462	19.6%	△ 278
資産合計	27,326	100.0%	27,868	100.0%	542
流動負債	5,880	21.5%	6,106	21.9%	226
固定負債	13,260	48.5%	13,158	47.2%	△ 101
負債合計	19,140	70.0%	19,265	69.1%	125
株主資本	8,185	30.0%	8,627	31.0%	441
純資産	8,186	30.0%	8,603	30.9%	417
負債純資産合計	27,326	100.0%	27,868	100.0%	542

設備投資の状況

(百万円)	2024年9月期 連結業績	2025年9月期 連結業績	連結予想
設備投資	1,205	1,366	1,300

キャッシュフローの状況

(百万円)	営業CF	投資CF	財務CF	CF合計	期末残高
2025年9月期 連結業績	2,377	△ 1,781	△ 383	212	4,502

バランスシートの状況（前期末比）

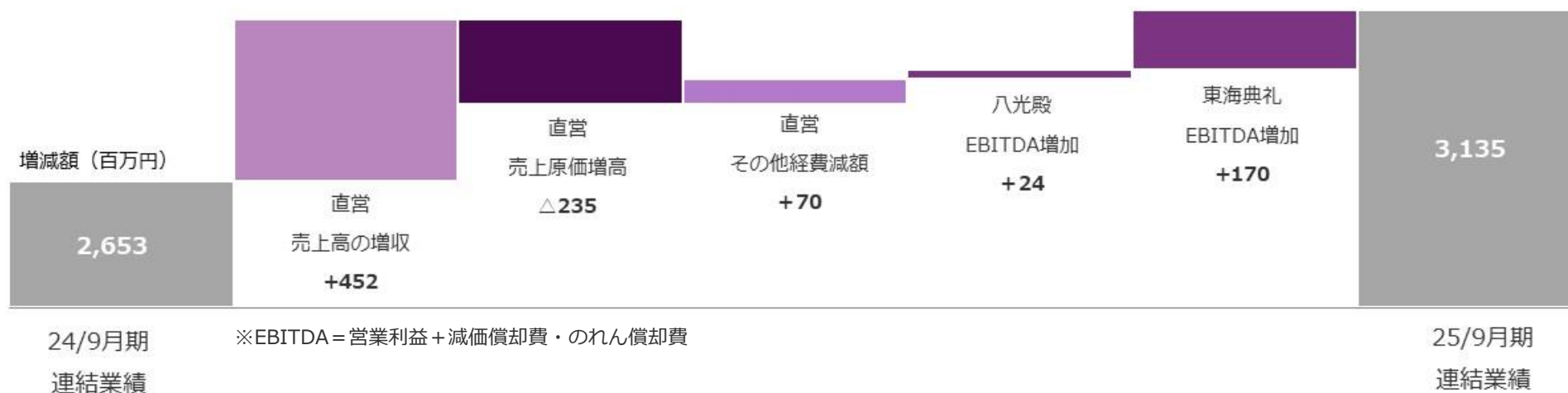
- 資産合計
 - ・流動資産は現金及び現金同等物の増加等により 306百万円増加の 6,047百万円
 - ・固定資産は 235百万円増加の 21,821百万円（うちのれん 5,462百万円）
- 総資産 542百万円増加の 27,868百万円
- 負債合計 125百万円増加の 19,265百万円
- 純資産合計 417百万円増加の 8,603百万円
- 自己資本比率は0.9ポイント改善の 30.9%

- 設備投資 1,366百万円
主な内容：ティアグループによる出店
既存会館の改修等
- キャッシュフローの合計は 212百万円となり、現金及び現金同等物の期末残高は 4,502百万円
- 有利子負債は 2,813百万円調達し、2,704百万円を返済、期末残高は 12,186百万円

EBITDAの増減要因分析（前期比）

- EBITDAの増減要因として、直営の売上原価率は上昇したものの売上高の増収、グループ会社の通年寄与により 482百万円増加の 3,135百万円

前期比



EBITDAマージン（四半期別）

(%)	1Q	2Q	2Q累計	3Q	4Q	通期累計
2025年9月期	16.8	22.4	19.8	12.2	4.5	14.5
2024年9月期	11.3	19.4	16.0	13.3	11.2	14.1
サービス業平均	-	-	-	-	-	9.7

※サービス業平均：EBITDA(営業利益+減価償却費)÷売上高、各企業が有価証券報告書に記載する「年度終了日」が属する年を対象年としたデータの平均値を記載（2024年）

最期の、ありがとう。



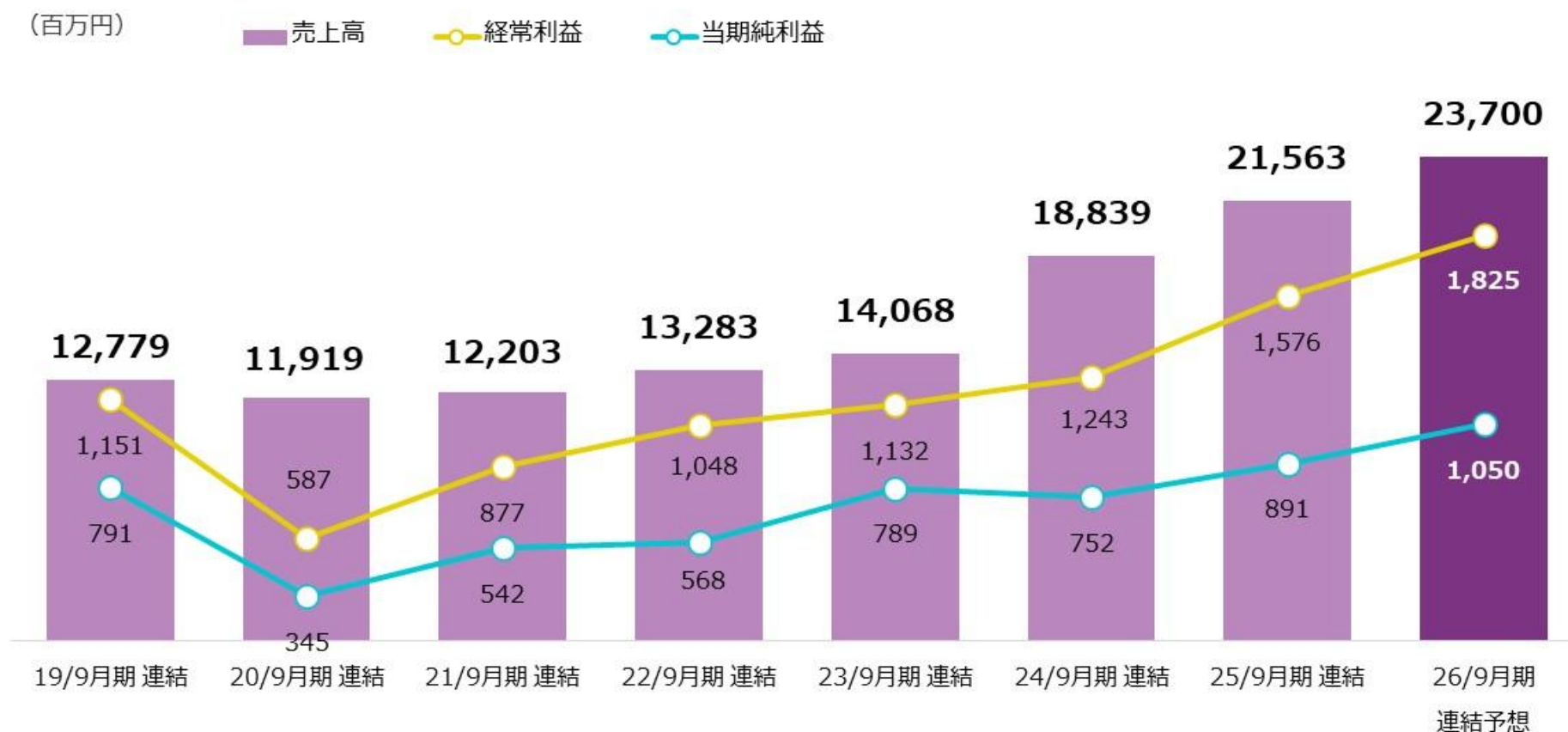
2026年9月期 連結業績予想の概要

2026年9月期 連結業績予想ハイライト

最期の、ありがとう。



- 売上高は既存店の増収見通しに加え、新店稼働の効果、トータル・ライフ・デザイン領域の拡大より増収予想
- 利益においては、経費の増加を見込むものの、売上高の増収と売上原価低減により増益予想



※ 連結業績の当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を記載

連結業績予想の前提条件①（葬儀件数）

最期の、ありがとう。



■ 葬儀件数は前期比 2,483件増加の 22,256件

葬儀件数（件）	2025年9月期		2026年9月期					
	上半期 連結業績	通期 連結業績	上半期 連結予想	前期比 件数	増減率	通期 連結予想	前期比 件数	増減率
ティアグループ	10,688	19,773	11,392	704	6.6%	22,256	2,483	12.6%
ティア	8,587	15,889	8,922	335	3.9%	17,431	1,542	9.7%
八光殿	1,219	2,285	1,379	160	13.1%	2,676	391	17.1%
東海典礼	882	1,599	935	53	6.0%	1,837	238	14.9%
ティア北海道	-	-	156	156	-	312	312	-

葬儀件数の前提条件

- 既存店は、直近2年間の平均に過去の伸び率を参考に件数を予想
- 新店は商圈分析から想定される葬儀件数を見込む
- ティア北海道は過去実績平均を参考とする

葬儀件数見通しの内訳

葬儀件数(件)	直営：新店	直営：閉鎖	八光殿	東海典礼	ティア北海道	
19,773	+374	△298	+391	+ 238	+ 312	22,256
	直営：既存店 +1,466					
25/9月期 連結業績						26/9月期 連結予想

連結業績予想の前提条件②（葬儀単価）

最期の、ありがとう。



■ 葬儀単価は前期比 21千円低下の 876千円を見込む

葬儀単価（千円）	2025年9月期		2026年9月期					
	上半期	通期	上半期	前期比		通期	前期比	
	連結業績		連結予想	金額	増減率	連結予想	金額	増減率
ティアグループ	903	897	882	△ 21	△2.3%	876	△ 21	△2.4%
直営会館	858	852	841	△ 17	△1.9%	835	△ 16	△1.9%
葬儀会館	865	858	842	△ 23	△2.6%	839	△ 18	△2.1%
家族葬ホール	842	833	845	3	0.3%	826	△ 7	△0.9%
葬儀相談サロン	731	776	773	43	5.9%	773	△ 3	△0.3%
八光殿	1,038	1,058	1,057	19	1.8%	1,050	△ 8	△0.8%
東海典礼	1,152	1,122	1,061	△ 91	△7.9%	1,056	△ 66	△5.9%
ティア北海道	-	-	600	-	-	600	-	-

葬儀単価の前提条件

- 直営、八光殿、東海典礼共に直近12カ月間の実績を参考とする
- ティア北海道は祭壇プランの設定値を参考とする

葬儀単価の見通し（四半期）

（千円）	1Q	2Q	3Q	4Q
2026年9月期 連結予想	880	885	870	870
2025年9月期	916	891	898	883
前期比増減	△37	△7	△29	△13

連結業績予想の前提条件③（売上原価・販管費）

最期の、ありがとう。



- 売上原価率は前期と比べ 1.9ポイント低下の 60.3%を見込む
- 販管費率は前期と比べ 1.0ポイント上昇の 31.2%を見込む

	2025年9月期		2026年9月期			
	上半期 連結業績	通期 連結業績	上半期 連結予想	増減	通期 連結予想	増減
売上原価率 (%)	59.5%	62.2%	58.6%	△0.9%	60.3%	△1.9%
商品原価率	29.2%	29.1%	27.7%	△1.5%	28.0%	△1.1%
労務費率	12.6%	13.4%	12.7%	0.1%	13.2%	△0.2%
雑費率	17.7%	19.7%	18.2%	0.5%	19.1%	△0.6%
販管費率 (%)	27.0%	30.2%	30.8%	3.8%	31.2%	1.0%
人件費率	11.1%	12.4%	12.4%	1.3%	13.1%	0.7%
広告宣伝費率	5.8%	6.6%	7.2%	1.5%	6.8%	0.1%
その他経費率	10.1%	11.2%	11.2%	1.0%	11.3%	0.1%

売上原価率・販管費率の留意点

- 売上原価低減は、商品内容の見直しや価格改定による効果を見込む
- 直営は「営業促進実施に伴う広告宣伝費」「賃金制度改定に伴う人件費」等の増加を見込む
- ティア北海道の売上原価、販管費を通年で見込む

売上原価率の見通し（四半期）

(%)	売上原価率			
	1Q	2Q	3Q	4Q
2026年9月期 連結予想	60.0	57.2	62.2	61.8
2025年9月期	61.2	58.0	63.1	67.8

販管費率の見通し（四半期）

(%)	販管費率			
	1Q	2Q	3Q	4Q
2026年9月期 連結予想	33.1	28.6	32.3	30.9
2025年9月期	28.6	25.5	32.0	36.0

連結業績予想サマリ

最期の、ありがとう。



- 連結業績予想は前期比で売上高は 9.9%増収の 23,700百万円、
営業利益は 23.8%増益の 2,035百万円、経常利益は 15.8%増益の 1,825百万円、
当期純利益は 17.8%増益の 1,050百万円を予想

(百万円)	2025年9月期		2026年9月期					
	上半期 連結業績	通期	上半期 連結予想	金額	前期比 増減率	通期 連結予想	金額	前期比 増減率
売上高	11,589	21,563	12,100	510	4.4%	23,700	2,136	9.9%
営業利益	1,568	1,643	1,290	△ 278	△17.8%	2,035	391	23.8%
経常利益	1,575	1,576	1,180	△ 395	△25.1%	1,825	248	15.8%
当期純利益	1,017	891	715	△ 302	△29.7%	1,050	158	17.8%
EBITDA	2,289	3,135	2,044	△ 244	△10.7%	3,581	445	14.2%
設備投資額	542	1,366	N/A	-	-	2,134	-	-
減価償却費	519	1,089	N/A	-	-	N/A	-	-
期末会館数※	-	219	224	5	-	243	24	-
直営会館※	-	93	94	1	-	99	6	-
葬儀サロン（直営）※	-	3	3	-	-	3	-	-
F C会館※	-	74	77	3	-	86	12	-
八光殿※	-	21	21	-	-	24	3	-
東海典礼※	-	25	26	1	-	28	3	-
ティア北海道※	-	3	3	-	-	3	-	-
E P S（円）	45.21	39.62	31.77	△ 13.44	-	46.66	7.04	-
B P S（円）	-	382.32	N/A	-	-	N/A	-	-
D P S（円）	10.00	20.00	10.00	-	-	23.00	-	-
配当性向（%）	-	50.5%	-	-	-	49.3%	-	-

【直営】
出店 7店
閉鎖△1店

※ 前期末と比較した増減

Copyright © 2025 TEAR Corporation All rights reserved.

連結業績予想の増減要因分析（前期比）

最期の、ありがとう。

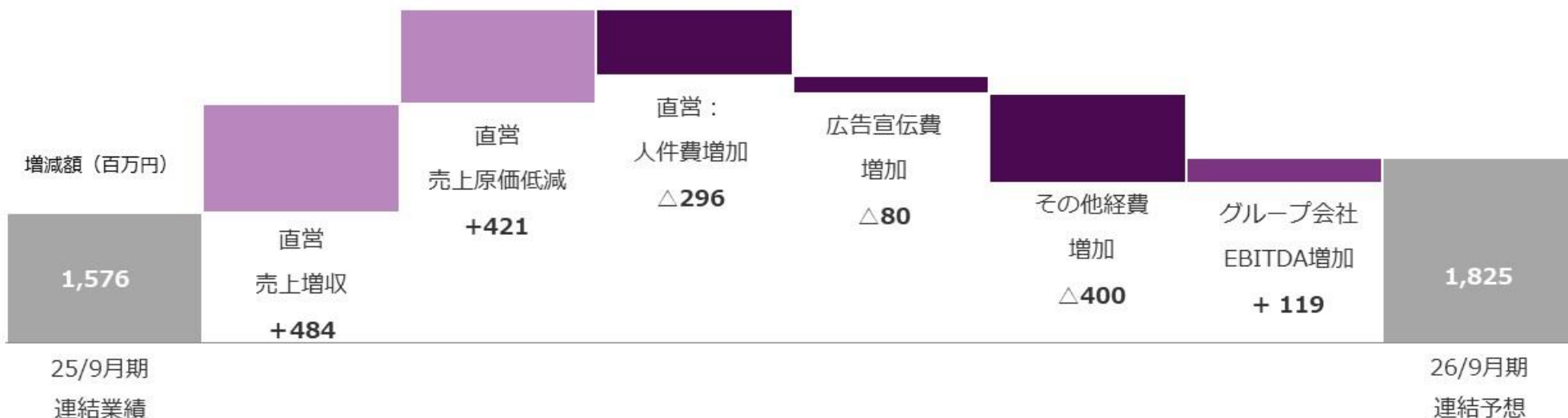


- 売上高予想は、直営とグループ会社の増収見通しにより、2,136百万円の増収と予想
- 経常利益予想では、売上高の増収と売上原価低減により 248百万円の増益と予想

売上高予想増減要因分析



経常利益予想増減要因分析



EBITDA予想の増減要因分析（前期比）

- EBITDAの増減要因として、直営の売上高の増収、売上原価低減、グループ会社の増加により 445百万円増加の 3,581百万円

前期比



25/9月期
連結業績

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費・のれん償却費

26/9月期
連結予想

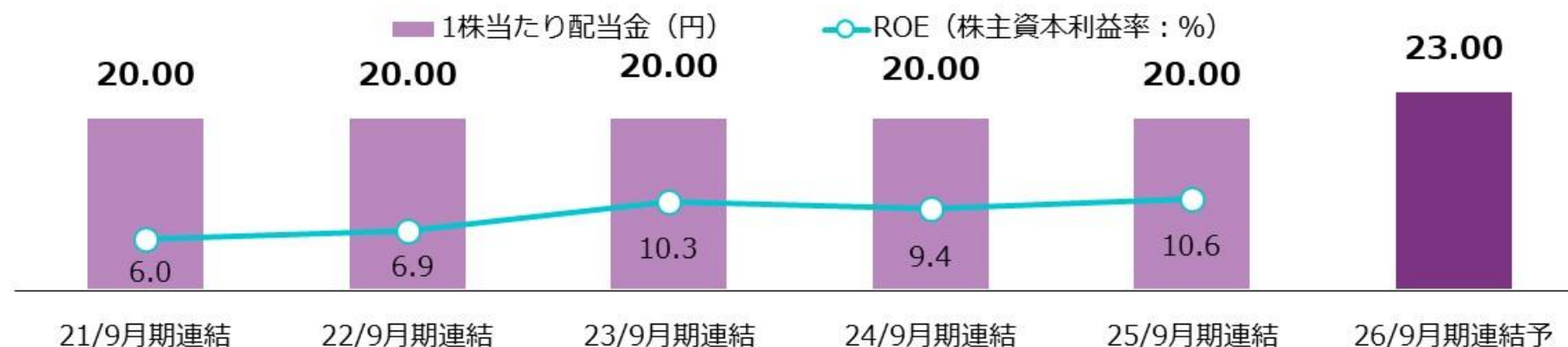
EBITDAマージン（四半期別）

(%)	1 Q	2Q	2Q累計	3Q	4Q	通期
2026年9月期 連結予想	13.3	20.3	16.9	12.3	14.1	15.1
2025年9月期	16.8	22.4	19.8	12.2	4.5	14.5
サービス業平均	-	-	-	-	-	9.7

※サービス業平均：EBITDA(営業利益+減価償却費)÷売上高、各企業が有価証券報告書に記載する「年度終了日」が属する年を対象年としたデータの平均値を記載（2024年）

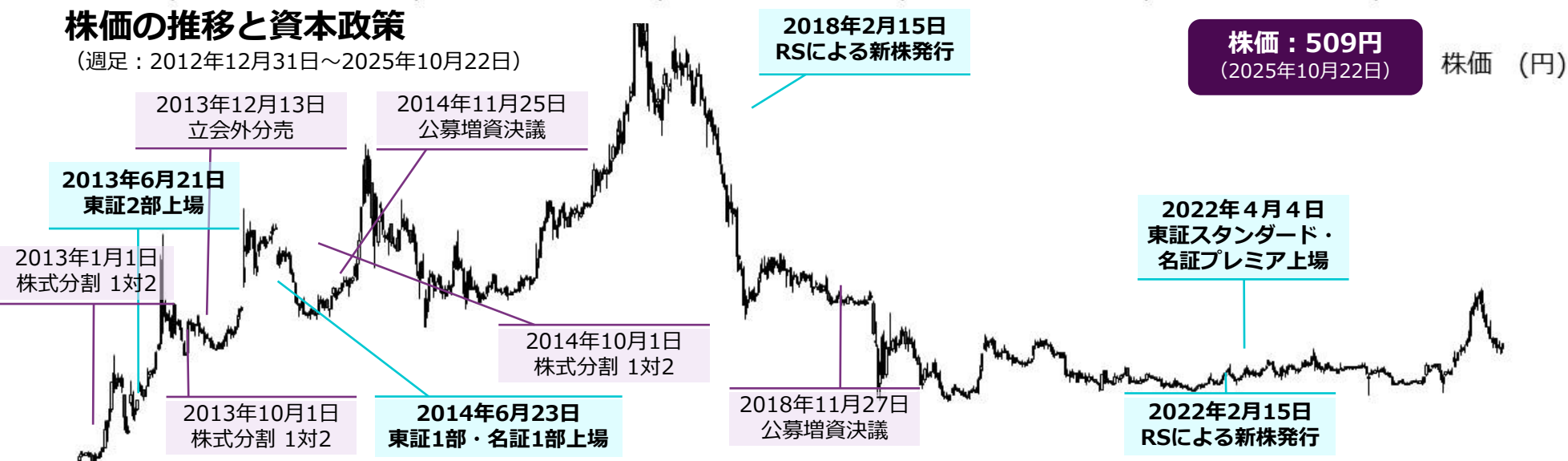
配当方針・配当予想

- 安定配当を基本方針とし業績向上時には積極的な利益還元を行う方針
- 2026年9月期の配当予想は1株につき中間配当 10円、期末配当 13円
(期末配当期の内訳：普通配当 10円、創業30周年記念配当 3円) の合計 23円を予定



株価の推移と資本政策

(週足：2012年12月31日～2025年10月22日)



'12/12/31 '14/1/27 '15/2/23 '16/3/22 '17/4/17 '18/5/14 '19/6/17 '20/7/13 '21/8/10 '22/9/5 '23/10/2 '24/10/28

最期の、ありがとう。

葬儀
会館 **TEAR**
デ イ ア

葬儀業界の動向

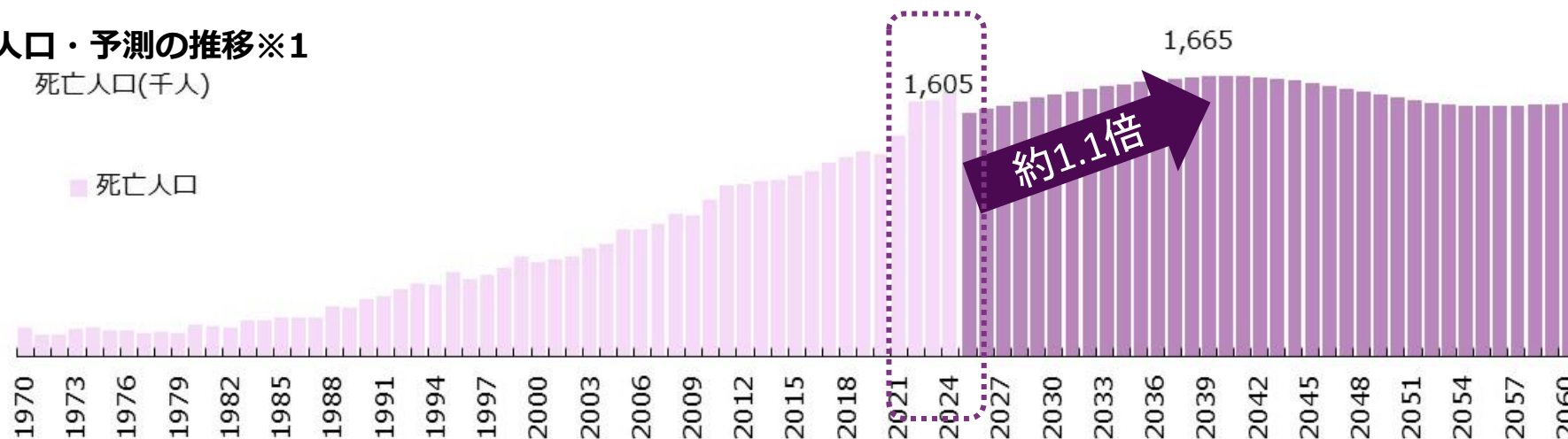
葬儀市場の動向と葬儀単価の状況

- 葬儀の潜在的な需要は、人口動態を背景に2040年に向けて増加基調
- 葬儀単価はコロナ禍の影響から緩やかに回復し、前年同期比 2.5%増の 1,215千円

死亡人口・予測の推移※1

死亡人口(千人)

■ 死亡人口



葬儀単価の状況※2

単位 千円

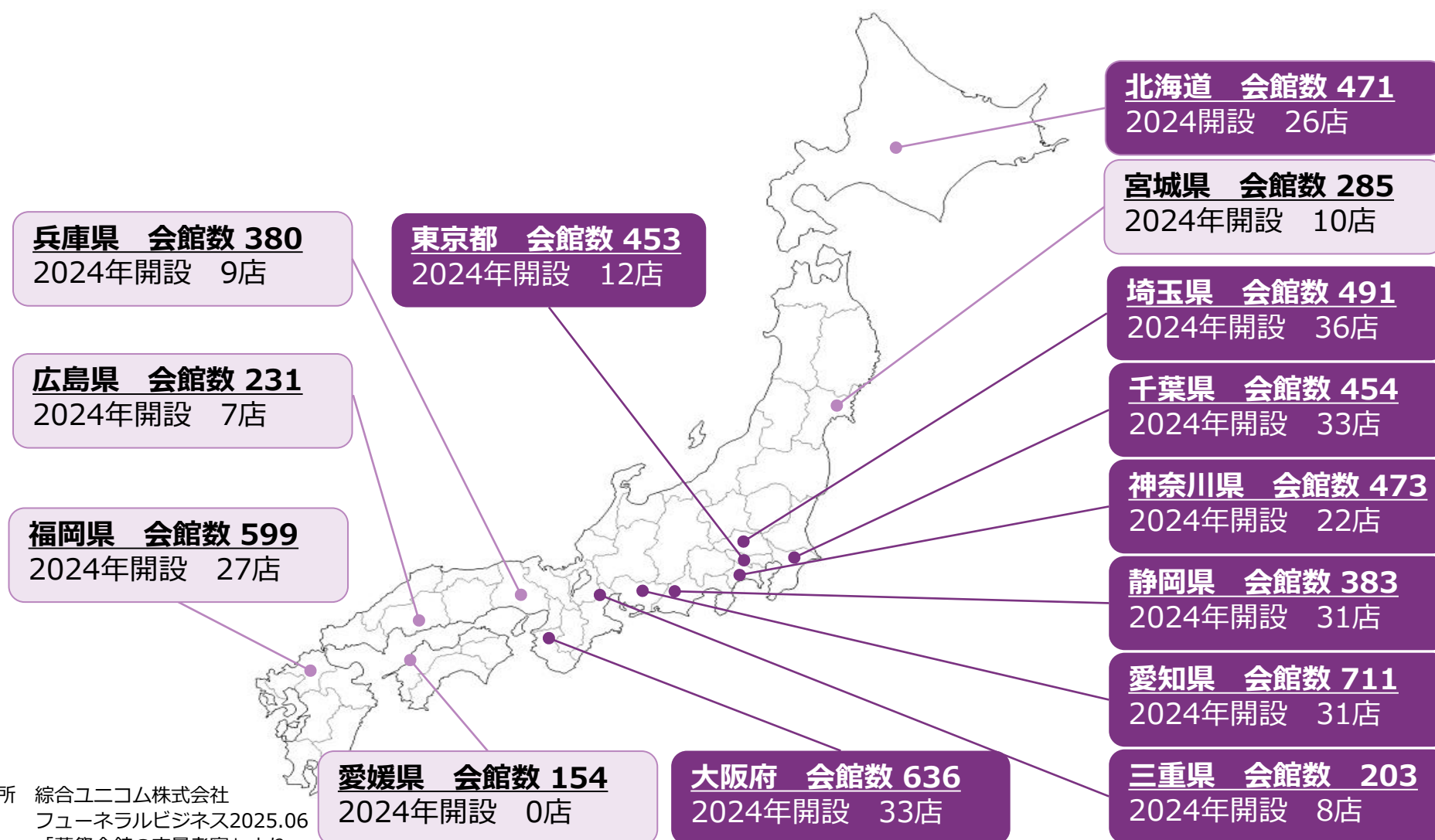


出所 ※1 人口動態 出所：「厚生労働省：人口動態総覧の年次推移」「国立社会保障：人口問題研究所」公表データを当社が加工

※2葬儀単価 出所：総合ユニコム株式会社フューナリアルビジネス2025.06「葬祭会館の定量考察」より

葬儀会館の分布状況（主要都道府県）

- 2024年の葬儀会館は全国で 11,507店となり、このうち2024年開設は 467店
- 都道府県別では、愛知県 711店が最も多く、次いで大阪府・福岡県・埼玉県と続く



出所 総合ユニコム株式会社
 フューネラルビジネス2025.06
 「葬祭会館の定量考察」より

外部

内部

1 外部環境・内部体制における課題認識と対応した施策

【葬儀需要の増加】

- ・ 人口動態による構造変化
➡葬儀単価の低下
- ・ 中長期出店方針の推進
➡主力エリアで出店加速
- ・ 新たな成長市場への進出
➡関東、関西への出店強化

2 計画的な人財確保と教育体制の充実により、強い組織集団の実現

【新卒・中途採用計画の推進】

- ・ 採用環境の変化
- ・ 新卒採用計画の推進と育成
- ・ リクルートサイトの充実
- ・ 採用方法の変化、多様化
➡採用体制のブラッシュアップ

3 トータル・ライフ・デザイン（TLD）事業の創出

【TLD事業の創造】

- ・ ライフステージに合わせたサービスをデザインする
- ・ ライフステージにおけるコトをデザインする
➡「葬儀」中心の事業からTLD領域へ拡大

【経営資源の効率化】

- ・ 事前、事後のサービス拡大
➡TLD事業創出
- ・ 商品調達機能の向上
- ・ 購買機能の安定化
➡商品原価率の低減
- ・ 主要経営指標の改善

【多様な働き方の実現】

- ・ 新人・キャリア人財の育成
- ・ ティア検定、D&Iの推進
- ・ 労務管理体制の整備
- ・ 業務OP実体把握と改善
- ・ 専門職制度、キャリアパス整備
➡人事制度改革のモニタリング

【TLDインフラの整備】

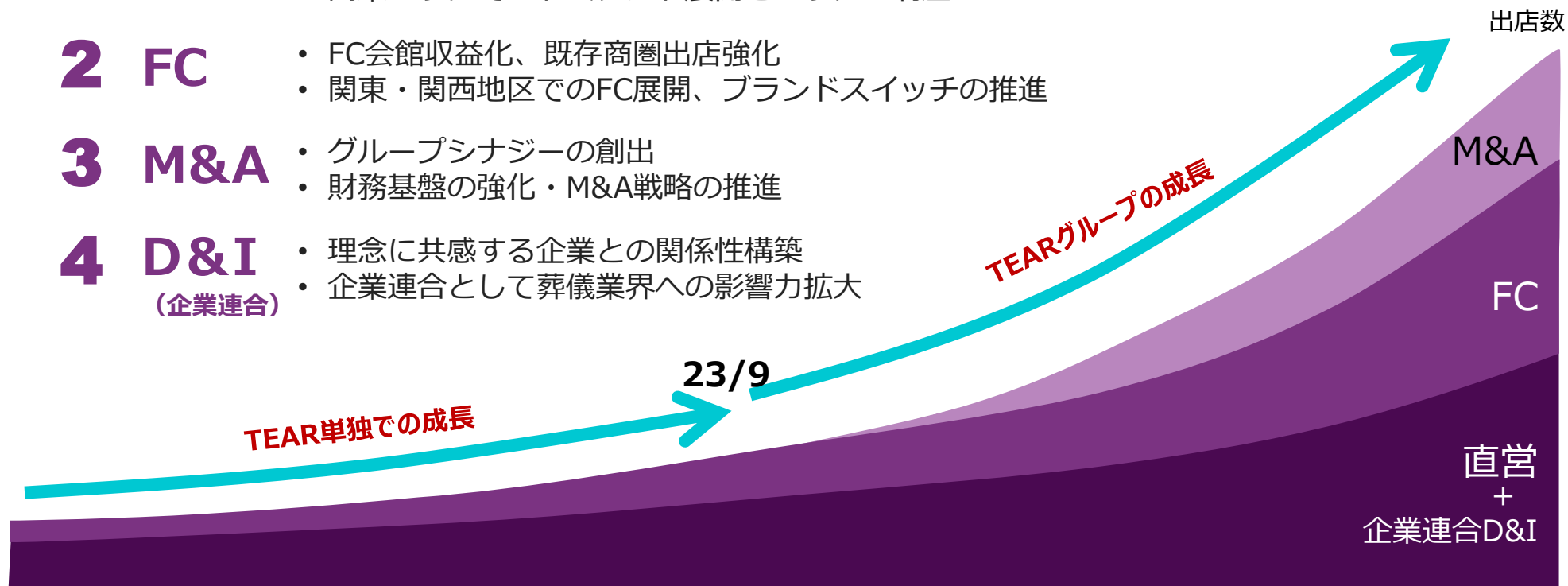
- ・ TLD事業創出、拡大を図るための必要条件対応
➡資格取得・情報把握
- ・ TLD事業創出、拡大を図るための環境整備
➡組織設計・人員体制

4 倫理コンプライアンス体制の確立に向けた施策

目指すべき方向性（中長期ビジョン）

ティアが推進する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



課題認識と対応した施策の推進

中期

長期

1. 外部環境・内部体制における課題認識と対応した施策
2. 計画的な人財確保と教育体制の充実により、強い組織集団の実現
3. トータル・ライフ・デザイン事業の創出
4. 倫理コンプライアンス体制を高める施策

- グループによる中長期出店方針の推進
- マルチブランドの推進
- トータル・ライフ・デザイン事業の創出
- エンゲージメントの向上（強い組織集団）
- グループシナジーの創出

全国展開へ

最期の、ありがとう。



中期経営計画

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 | |

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、2025年11月13日に公表した中期経営計画は、基本方針及び主要なテーマについては変更せず、数値計画のローリング及び主な取り組みの一部を更新

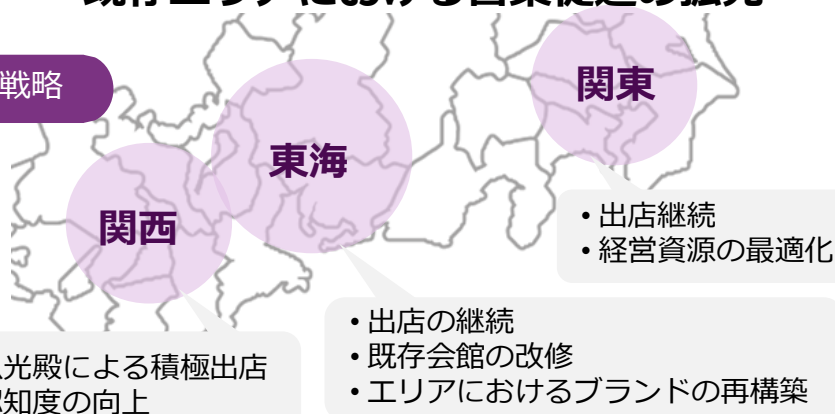
中期経営計画 テーマ1・テーマ2

最期の、ありがとう。

葬儀
会館
ティア
ティア

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

- 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

出店計画	2026年9月期 予想	2027年9月期 計画	2028年9月期 計画
直営：出店	7店	5店	5店
(リロケーション)	△1店	-	△1店
FC：出店	12店	11店	10店
(リロケーション)	-	-	-
八光殿：出店	3店	3店	4店
(リロケーション)	-	-	-
東海典礼：出店	3店	3店	3店
(リロケーション)	-	-	-
ティア北海道：出店	-	2店	2店
(リロケーション)	-	-	-
合計：出店	25店	24店	24店
(リロケーション)	△1店	-	△1店
期末会館数	243店	267店	290店

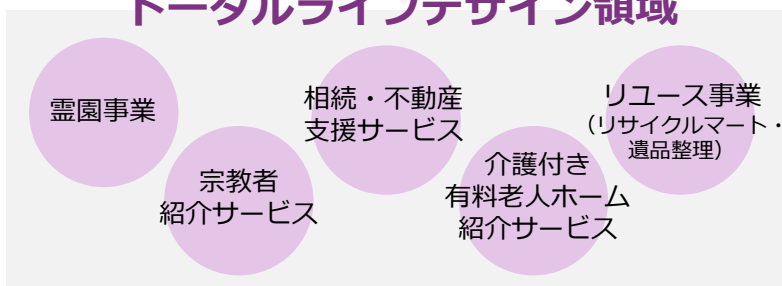
テーマ2：トータル・ライフ・デザイン領域の拡大及びグループ間連携の強化

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

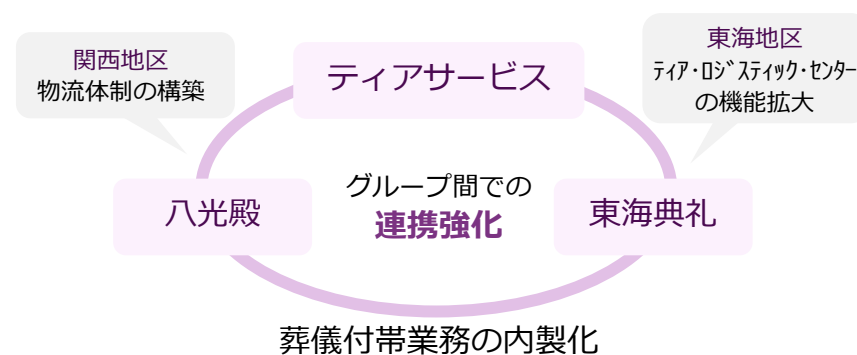
未来開発事業本部による事業化の推進

トータルライフデザイン領域



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

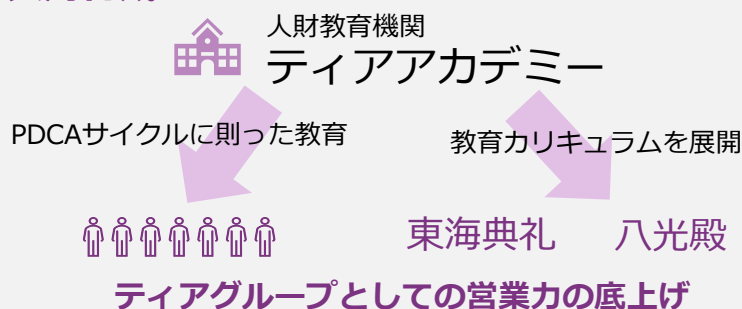
重点項目：

- ・ 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



- 人事制度のモニタリング、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を設置
- 働く環境の更なる充実に努める

採用計画	2026年9月期 予想	2027年9月期 計画	2028年9月期 計画
ティア	20名	20名	20名
八光殿	10名	10名	10名
東海典礼	5名	5名	5名

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

- 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
- 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
- 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

1. 多様化する葬儀ニーズに対応したマルチブランドの推進

ティアシンプル

火葬式・一日葬

- ・ 一日葬、火葬式に対応したサービスとして、インターネット・折込広告を中心に東海地区で訴求開始（2023.4～）
- ・ その後も東海典礼、関西エリアと取り扱いエリアを拡大

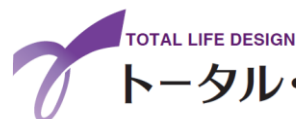
【取扱件数】

（2024.10～2025.9）

1,800件超

- ・ 会員以外の葬儀をWEB経由で受注
- ・ 会員、提携団体に次ぐ新しい葬儀受注導線となる

2. トータル・ライフ・デザイン事業の創出



トータル・ライフ・デザイン

- ・ ティアグループ 会員、提携団体を対象に、葬儀や終活に関連したサービスから、暮らしに密着したサービス等、様々なシーンに寄り添う多彩なサービスを提供

【トータル・ライフ・デザイン売上】

（2024.10～2025.9）

1,604百万円

- ・ 樹木想、宗教者紹介、不動産事業等をローンチし、事業を拡大
- ・ エンバーミングの取り扱いも増加
※一部は葬儀売上高に含む

3. ティアグループとしてシナジー効果の創出

ブランドPMIの推進

- ・ 営業面で潜在的なポテンシャルの最大化させるべくPDCAによる施策の検証、ブラッシュアップを推進

コーポレートPMIの推進

- ・ コーポレート系の分科会を発足、上場会社グループとして体制を整備

【八光殿・東海典礼の状況】

（2024.10～2025.9）

- ・ PMIの効果を最大化
東海典礼：増収・増益
- ・ 営業施策の遅れがあり、
八光殿：増収・減益

《重点施策①》

葬儀ニーズの多様化に対応した既存会館の改修

最期の、ありがとう。

葬儀
会館
TEAR
ティアア



- ・ 名古屋市内における**環境変化に対応できるよう安置施設を増設**
- ・ 「ティアシンプル」に対応した会館のリニューアル
- ・ 老朽化対策、ユーザビリティ向上として**既存会館2店の改修を計画**

【期待する効果※】

- ・ 営業改修、冷蔵設備増設
→葬儀件数 5.4%

※期待する効果：改装実施の1年前の実績と改装後の実績を比較、1会館当たりの平均の伸び率を試算



- ・ 「北河内5年構想」として効率性を高める大型改修を計画
- ・ ティアサービスと連携し、**エンバーミングセンターの設置**

【期待する効果】

5カ年で55百万円の増益効果

※2025年9月期実績比較で増益額を試算



- ・ 豊川市で老朽化している**会館の営繕とリブランドを推進**

【期待する効果】

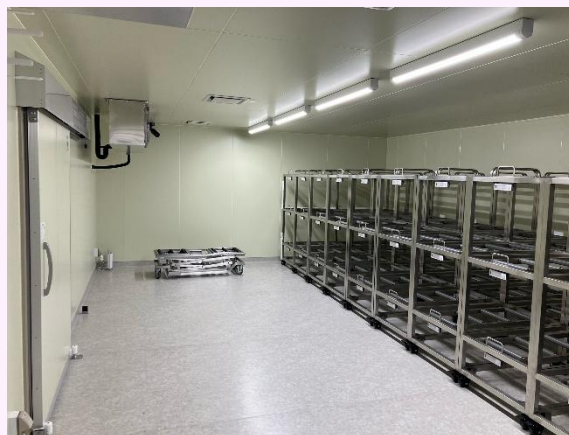
N/A

お別れ室の設置



「ティアシンプル」に対応した、お別れ室の増設

安置施設の増設



45体安置可能な大型冷蔵設備

入出庫管理システム



入出庫の状況を管理するシステム

本格派ショートドラマ「最期の、ありがとう。」配信



公開プラットフォーム

オンラインによる情報の拡散



視聴

オフラインによる情報の拡散

- ・ 完成披露試写会
- ・ 映画チラシ、フライヤーの配布
- ・ 折り込み広告による告知

幅広い利用者層に情報を届ける

Z世代

葬儀業界について
の理解を促す

就労世代

働くことの意味、
意義を伝える

団塊のジュニア世代

ティアの葬儀におけ
るポリシーを伝える

シニア世代

終活について家族と
考える機会を醸成

新卒選考の母集団形成／中途採用の拡大

「ティアの会」会員数／提携団体の拡大

ブランドPMIの推進

2025年10月

- ・ 祭壇セットプランの導入
- ・ 「ティアの会」会員制度の立ち上げ
- ・ 受電体制の一元化
- ・ シフト制による
- ・ オフライン・マーケティングの整理
- ・ 既存会館の改修、営繕



ティア北海道へ社名変更
既存3会館をリブランド

- ・ 「ティア」ブランド認知拡大に向けた施策の推進（オフライン・マーケティング）
- ・ 「ティアの会」会員獲得の営業促進
- ・ 提携団体の営業開始
- ・ 各種KPIの設定と効果検証
- ・ 新規出店に向けた体制整備

会員獲得目標 600口
(2025.10-2026.9)

コーポレートPMIの推進

2025年10月

- ・ 取締役会の設置、意思決定の透明化
- ・ 関連会社の吸収合併
- ・ 法令に適合した体制の整備
- ・ パートナー企業の契約締結
- ・ 基幹システム導入に向けた準備
- ・ 労務体制の実体把握
- ・ 金品の取り扱いのマニュアル化

- ・ 年度予算／中期経営計画の策定
- ・ 既存社員との個別面談、担当制開始
- ・ 労務・経理機能の整備
- ・ 人事制度改定に向けた準備
- ・ 商品原価率の適宜把握と安定化

部門損益管理 (2025.10～)

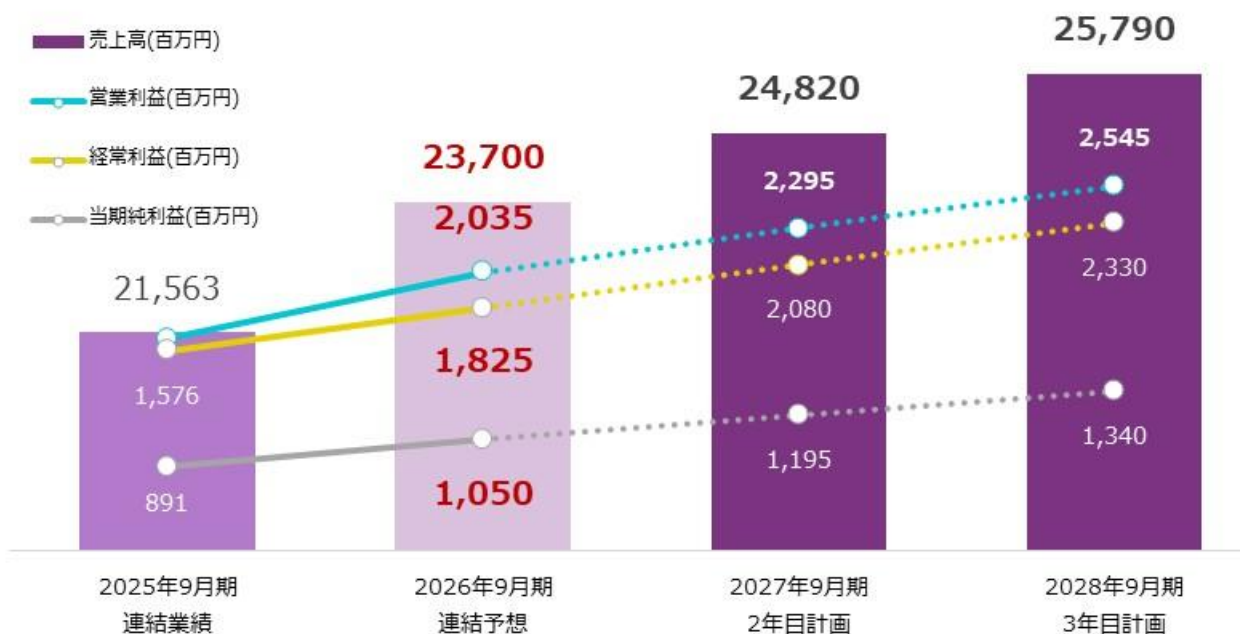
人事制度改革 (2026.4～)

中期経営計画：数値目標

最期の、ありがとう。



売上高・利益



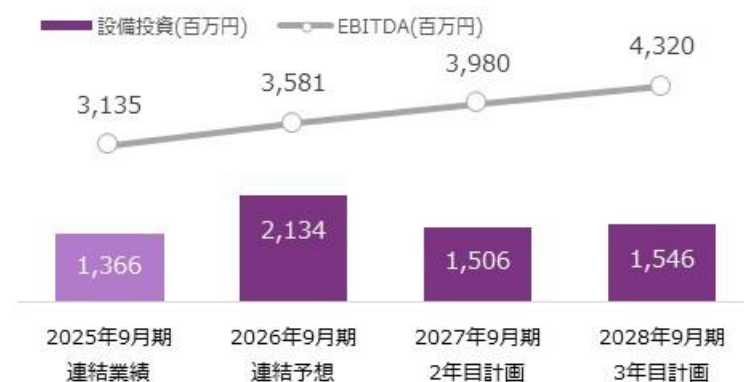
【数値計画の前提条件】

- 売上計画は、2026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む
- 経費見通しにつきましては、2026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、「新店稼働に伴う人件費及び経費の増加」「広告宣伝費の増額」等を見込む

葬儀件数・葬儀単価



設備投資・EBITDA



最期の、ありがとう。

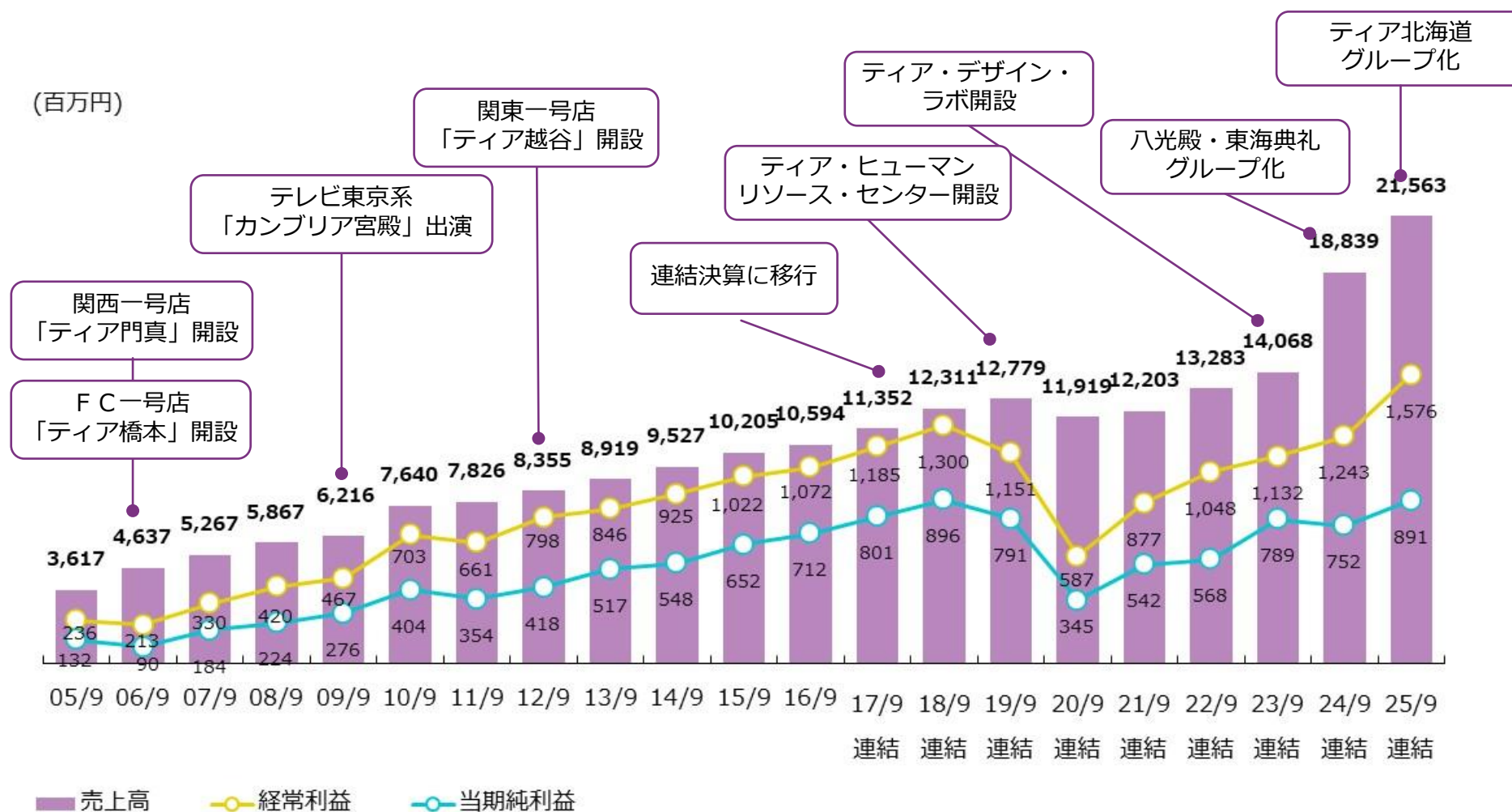


参考資料 企業概要、戦略の基本方針等

会社名	株式会社 ティア
代表取締役社長	富安 徳久
所在地	愛知県名古屋市北区黒川本通三丁目35番地1
資本金	1,895百万円（2025年9月末）
従業員（連結）	971人（2025年9月末）
発行済株式数	22,510,100株（2025年9月末）
上場市場	東京証券取引所 スタンダード 名古屋証券取引所 プレミア
事業内容	・ 葬儀施行全般や各種法要の請負 ・ 葬儀施行後の遺族の相談内容に応じたアフターフォロー ・ 中部、関東、関西に直営、F Cで葬儀会館を運営 ・ フランチャイズによる葬儀ビジネス参入提案とノウハウ提供
関係会社	株式会社 ティアサービス（資本金 17百万円） 株式会社 八光殿及び関係会社（資本金 10百万円） 株式会社 東海典礼（資本金 10百万円） 株式会社 ティア北海道（資本金 13百万円）

業績推移と主なマイルストーン

- 2014年に東証1部・名証1部に上場、
2022年には新市場区分により東証スタンダード、名証プレミアに上場
- 2023年に八光殿・東海典礼、2025年にはメモリアジャパン（ティア北海道）をグループ化



葬儀に対する意識・実態調査

最期の、ありがとう。

葬儀会館
TEAR
ティアア

- 自分の葬儀は6割以上が必要ない、一方7割以上の方は配偶者・親の葬儀をしてあげたいと回答
- 葬儀に参列した約7割は葬儀に参列してよかった、6割以上は大切な人の葬儀に出席したいと回答

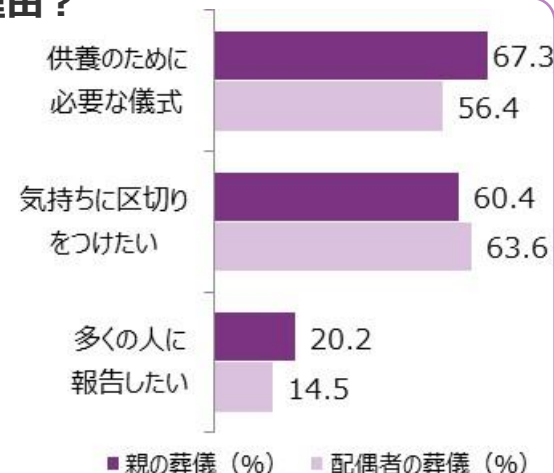
自分・配偶者・親の葬儀をしてあげたいですか？

- 自分が亡くなったあとに**葬儀をしてもらいたい**方の割合は **約37%に留まる**
- 一方で、**7割以上の方は配偶者、親の葬儀**をしてあげたいと回答
- 葬儀は自分のことよりも、**大切な人を送る儀式であることが窺える**



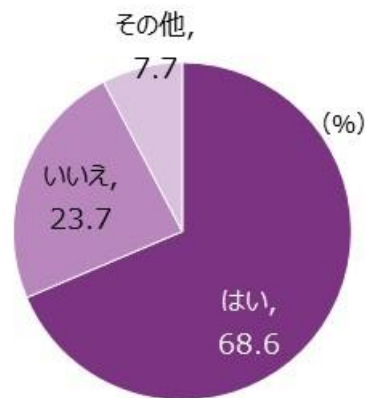
葬儀をしてあげたい理由？

- 配偶者・親の葬儀をしてあげたい理由として**約6割の人が「供養のための必要な儀式」「気持ちに区切りをつけたい」と回答**
- 葬儀は自分を含めた**残された人の気持ちに区切りをつけるシーン**といえる



葬儀に出席して良かったですか？

- 葬儀に参列した人の約7割は「**葬儀に参列してよかった**」と回答
- その理由として約半数は「**最期のお別れが出来たから**」「**気持ちに区切りをつけることが出来た**」と回答している



大切な人の葬儀への出席意向

- 「**自分にとって大切な人の葬儀に出席したい**」と回答は、必ず出席したい35.1%、出席したいが30.1%
- **6割以上の方は「大切な人の葬儀に出席したい」と考えている**



出所：当社が全国の20歳～70歳の男女1,500名を対象に行った「葬儀に対する意識と実態」に関するインターネット調査（2025年5月）

財務・非財務データサマリ（5カ年）

最期の、ありがとう。



(百万円)		2021年9月期 連結業績	2022年9月期 連結業績	2023年9月期 連結業績	2024年9月期 連結業績	2025年9月期 連結業績	2026年9月期 連結業績予想
財務 データ	売上高	12,203	13,283	14,068	18,839	21,563	23,700
	売上原価率（%）	61.1%	60.4%	59.0%	60.5%	62.2%	60.3%
	販売管理費率（%）	31.7%	31.6%	32.9%	31.8%	30.2%	31.2%
	営業利益	887	1,057	1,135	1,438	1,643	2,035
	経常利益	877	1,048	1,132	1,243	1,576	1,825
	当期純利益	542	568	789	752	891	1,050
	EBITDA	1,441	1,624	1,760	2,653	3,135	3,581
	設備投資額	627	909	1,355	1,205	1,366	2,134
	減価償却費	553	566	625	912	1,089	-
	E P S（円）※	24.21	25.37	35.14	33.44	39.62	46.66
	B P S（円）※	402.73	334.80	350.26	363.75	382.32	-
	D P S（円）※	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	23.00
	配当性向（%）	82.6%	78.8%	56.9%	59.8%	50.5%	49.3%
	R O E（%）	6.0%	6.9%	10.3%	9.4%	10.6%	N/A
非財務 データ	期末会館数（店）	132	140	153	202	219	243
	直営会館（店）	67	73	79	88	93	99
	葬儀相談サロン（店）	10	10	10	3	3	3
	F C 会館（店）	55	57	64	70	74	86
	八光殿（店）	-	-	-	18	21	24
	東海典礼（店）	-	-	-	23	25	28
	ティア北海道（店）	-	-	-	-	3	3
	葬儀件数（件/グループ）	12,599	14,189	14,442	18,314	19,773	22,256
	葬儀単価（千円/グループ）	837	813	832	869	897	876
	既存店伸率（直営葬儀売上 %）	△1.6%	3.8%	2.3%	7.0%	1.1%	8.0%
	会員数（人/グループ）	442,015	470,568	495,899	555,532	589,827	N/A
	提携団体（団体）	1,130	1,269	1,342	1,402	1,464	N/A
	従業員数（人/グループ）	575	604	646	899	971	N/A

最期の、ありがとう。



参考資料 ティアの概要

ティアの価値創造サイクル

最期の、ありがとう。



経営理念

「哀悼と感動のセレモニー」

～「儀式を尊厳するカタチと洗練された心の追求」する姿勢を
忘れず、デスクアを通じて社会に貢献する～

戦略の基本方針と経営資本

直営・F Cの積極的な出店により他社との差別化を図る



1. 価格

- ・明瞭な価格体系
- ・独自の会員制度「ティアの会」

2. サービス

- ・人財教育・育成システム／専門施設
- ・積極的な啓蒙活動

3. 利便性

- ・葬儀専用会館「ティア」
- ・ドミナント出店

社会・関係資本

- ・全国展開を目指す葬儀社
- ・ティアの会 B2C
- ・提携団体 B2B2C
- ・独自のCSR活動（「命の授業」など）

人的資本

- ・ロイヤルティの高い人財プール
- ・「最期のありがとう」を担う人財（技術力）
- ・事業展開を支えるキャリア人財（経営力）

財務資本

- ・健全な財務体質
- ・次世代の成長を見据えた果敢な財務戦略
- ・安定した収益力

知的資本

- ・人財教育に関するノウハウ（「ティアアカデミー」、
「ティア検定」など）
- ・上場葬儀社としてのノウハウ（「分業体制」、
「独自の基幹システム」など）

事業モデル

葬祭事業

葬儀・法要 施行請負

湯灌、車両、接客、警備など、
葬儀付帯業務の内製化

生花の内製化、独自の商品開発

日本通運をパートナーに
独自の物流システムを構築
（ティア・ロジスティクスセンター）

F C事業

加盟金/ロイヤリティ 物品販売 システム使用料

FCの経営指導

FCの葬儀法要施行請負支援

FC事業モデル

最期の、ありがとう。

葬儀
会館
TEAR
ティア

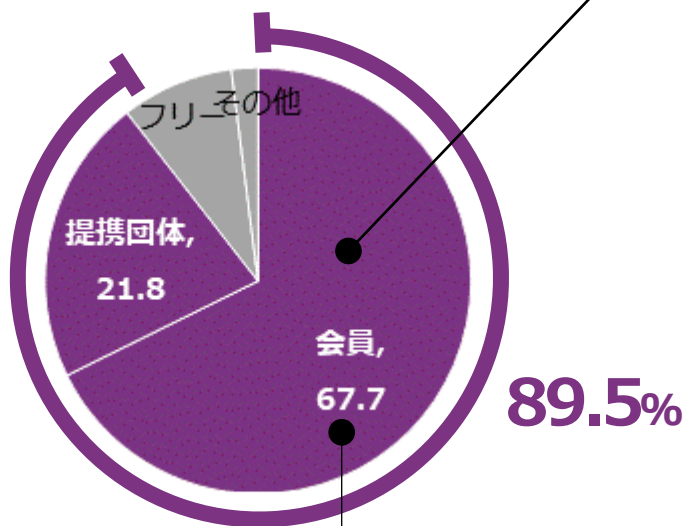
- ティアのサービスを全国に広めるためにフランチャイズ事業を推進
- 異業種の事業会社を対象に、葬儀業界への参入ノウハウ提供とアフターフォローにより業界参入を推進



価格：葬儀費用の明確化と会員システム「ティアの会」

- 葬儀に関する様々な特典が受けられる会員システム「ティアの会」
- 葬儀売上高の約9割が「ティアの会」「提携団体」による施行、葬儀後の再加入も約9割と高水準

葬儀売上高の内訳 (%)
(2025年9月期)



1 「ティアの会」会員数 … **556,996人** (2025年9月末)

2 提携団体 …… **1,464団体** (2025年9月末)

※提携団体とは「ティアの会」と同等のサービスが受けられる法人、施設との団体契約

「ティアの会」葬儀特典・葬儀費用例

「生花77セットプラン」770,000円 (税込)



葬儀に必要なサービス品

- ・会館使用料 (2日間)
- ・棺
- ・宅送料 (20km以内)
- ・アテンダ料
- ・宅送布団
- ・霊柩車
- ・会館内表記物一式
- ・遺影写真
- ・保冷剤
- ・拾骨セット
- ・後飾り祭壇
- ・その他

一般価格 …… **924,000円**

※一般価格は葬儀付帯品を利用した場合の相当額

「ティアの会」ゴールド会員価格 …… **770,000円**

別途費用：粗供養品、通夜料理、出立ち料理、精進落とし、町内送迎バス、サービス料

会員向けサービスも充実「ティアプラス」

1. 提携企業 165社・全国 220店で特典や割引が受けられる「**会員優待サービス**」(2025年9月末)
2. いざという時のために、事前の準備をおすすめする「**葬儀保険**」
3. 毎日ポイントがたまり、提携している通販会社等でご利用可能な「**生き方応援ポイント**」

- 積極的な人財確保と徹底した人財教育により、強い組織集団を実現

人財教育プログラムティアアカデミー

POINT 1

生涯スローガン・
経営理念等を共有

POINT 2

究極のサービス業の
使命を共有する
社長セミナー

POINT 3

「感動」を生む
マニュアルを超えた
行動を推奨

POINT 4

接遇、葬祭知識、
宗教知識、葬儀施
行技術の教育

POINT 5

効率的なプログラム
で社員の早期戦力化
を実現

POINT 6

ティアイズムの
継承と次世代を担う
リーダーの育成

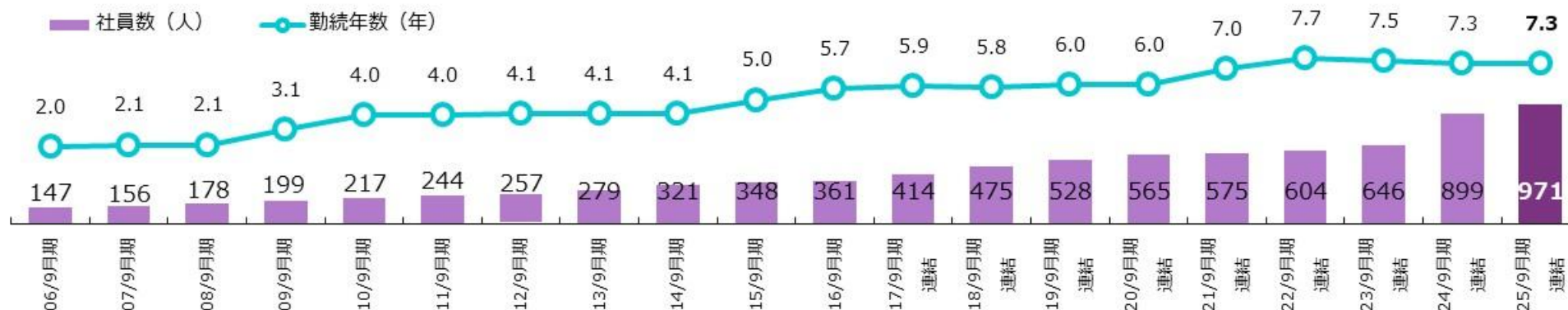
社内検定試験 ティア検定

- マスター葬祭プランナー
- 外部資格取得
- シニア葬祭プランナー 1級～2級
- 葬祭プランナー 1級～2級
- 研修生

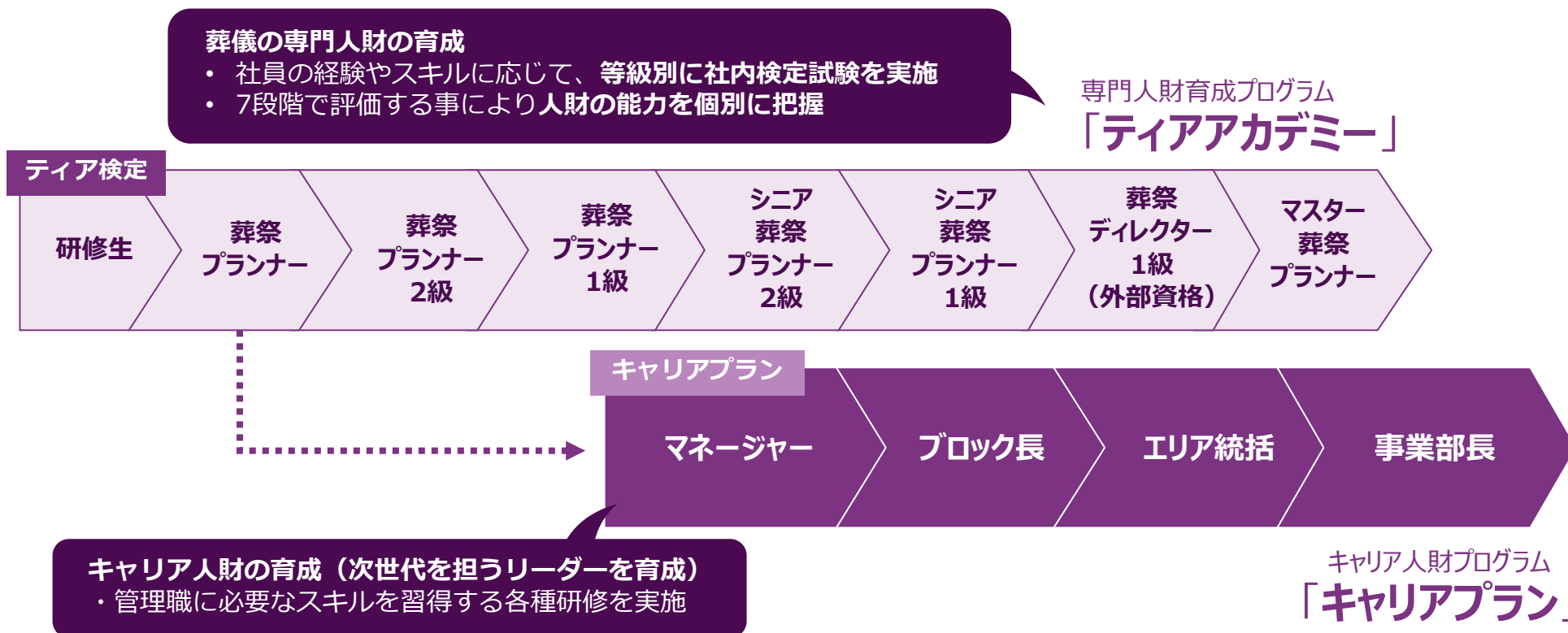
社員の経験やスキルに
応じて、等級別に社内
検定試験を実施

7段階で評価する事により
人財の能力を個別
に把握

社員数の推移



- 人財戦略：中長期計画に基づいた人財採用、人事処遇制度、自社検定制度などの整備
 - 葬儀の専門人財「マスター葬祭プランナー」の育成
 - 会館運営・経営を担うキャリア人財の育成



各種研修内容：

支配人実務研修

マネジメント研修

コーチング研修

クレーム対応スキル研修

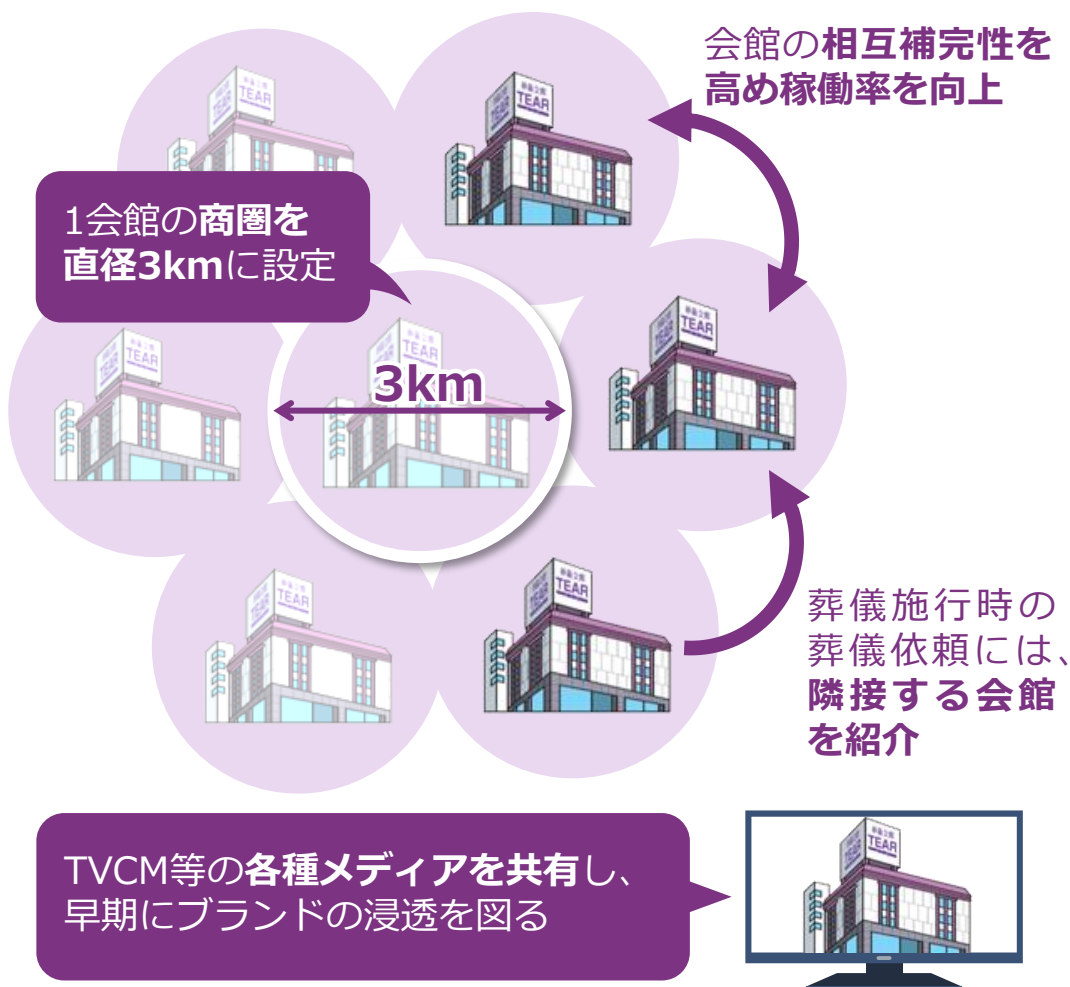
モラル向上研修

スタッフ管理研修

■ 直営・FCによるドミナント出店、会館の相互補完性推進

➡ 約88%の会館稼働率と商圈内でのシェアを獲得

一定の地域に集中して、葬儀会館を開設



葬儀会館のフォーマット

- 敷地面積500坪前後／建坪150坪～200坪
- 設備投資 1.5億円～2億円／投資回収 9年～10年

駐車場完備の葬儀専用会館



- 平屋1階建て～2階建て

葬儀専用のホール



- 一般葬ホール 1室 (最大100名～150名収容)
- 親族控室兼家族葬専用ホール 1室 (和室+洋室)

宿泊可能な親族控室



- 1室 (和室)

会食ルーム



- 1室 (50名収容)

日本で一番「ありがとう」と言われる葬儀社を目指して

最期の、ありがとう。

葬儀
会館
ティア
TEAR

加藤スタッフへありがとう Episode 1

- 生前の趣味についてお話したことを受けて、小さなスコップやジョウロ、魚のついた釣り竿など手作りしてくださり、それらを棺に納めていただいたことは、妻にとっても何よりの贈り物になったことと思います。
- 写真のスライドも、まるで私たち家族が選んだようなぬくもりのある構成で妻の人生がやさしく浮かび上がるような内容にしてくださり、心からありがたく感じております。
- 家族一同、加藤様をはじめ、皆様の大ファンとなりました。
- 妻を温かく送り出すことができましたのも、ティアの皆様のお陰と感謝しております。本当にありがとうございました。

矢ノ崎スタッフへありがとう Episode 3

- 葬儀の際、出棺までに、父の好きなお酒を準備して、口を湿らす予定でしたが、あわただしい日々のため、当日自宅に用意しておいたお酒を持っていくのを忘れてしまいました。矢ノ崎様にお伝えすると、しばらくして、私たちに矢ノ崎様が父が飲んでいたお酒を渡してくれました。お金を渡しても「私がやったことですから大丈夫です」と受け取られませんでした。「ここまでやってくれるなんて」と家族で思わず泣いてしまいました。
- 火葬されている際、兄がお菓子を取り出したため、尋ねると矢ノ崎様が火葬場で食事を頼んでいなかったためか、お菓子数袋を待ち時間に食べてくださいと渡されたと言われました。ゴミ袋まで用意してくれており、細かな気配りと優しさで本当に感謝の気持ちでいっぱいです。

西山スタッフへありがとう Episode 2

- この度は本当にお世話になり、ありがとうございました。
- 急なことで不安な私達に丁寧に説明してくださいました。棺に入れるものなども考える余裕もない私たちに父の似顔絵の色紙をいただき私たちは父に最期の手紙を綴ることができました。
- 鰻が好きな父にわざわざ用意してくださったときは、家族全員が言葉にならないほど感動いたしました。父はきつとうれしさのあまりペロッと平らげたことと思います。
- きめ細かいお気遣いをいただいたこの葬儀はいつまでも私達の心に残ることと思います。他のスタッフの皆様も悲しみの中にいる私たちにやさしく接してくださいました。本当にありがとうございました。

神谷スタッフへありがとう Episode 4

- 夫の葬儀の折には大変お世話になり、ありがとうございました。家での葬儀を希望し、それは神谷さんにとって、難儀なことが多かったと思います。家への車で来てくださる回数も尋常ではなかったと思います。申し訳ないと思いましたが、嫌な顔一つせず、私達に寄り添ってください、何不自由なく進むことができ、満足のいく葬儀準備を整えてくださり、大きな葬儀ではありませんが、心のこもった希望に沿うものでした。
- 会葬者の方から「こんな暖かい葬儀は初めてです」と言っていた、何よりの言葉で、悲しみの中での心の温まる思いがしました。
- すべて、我がまますを通させてくださった神谷さんを忘れることなく感謝申し上げます。

出所 ご家族から頂戴した感謝の手紙を当社が編集して掲載しています

後継者候補選定プロセス

1.あるべき後継者像

- ①「目指せ！日本で一番『ありがとう』と言われる葬儀社」を熱く語る、「志」追求型の人財であること
- ②指導者としての使命感やパッションを持ち、社長セミナーでティアイズムを伝えることが出来る人財であること
- ③コーポレートスローガンの体現者であり、「全国制覇」を委ねられる人財であること

2.後継者候補の選抜

- ①後継者候補の対象：社長として、明確なビジョンのもとに的確な打ち手を示すことで企業価値を向上できる人財
- ②社外取締役の関与：社外取締役が第三者として後継者候補の評価を実施
- ③取締役会の関与：取締役会の総意を得て、後継者候補を確定

3.後継者候補確定後の体制

- ①後継者候補は、一定期間の業務執行状況について、社外取締役を含めた取締役会から評価を受ける
- ②後継者候補が社長就任後、富安現社長が一定期間、会長としてバックアップを行う

ディスクロージャーポリシー

最期の、ありがとう。



株式会社ティア（以下「当社」という）は、株主、投資家の皆様に対し、透明性、公平性、継続性を基本に迅速な情報提供に努めます。金融商品取引法および東京証券取引所の定める適時開示規則に準拠した情報の開示に努めるほか、当社の判断により当社を理解いただくために有効と思われる情報につきましても、タイムリーかつ積極的な情報開示に努めます。

情報開示の方法

適時開示規則に該当する情報の開示は、同規則に従い、東京証券取引所の提供する適時開示情報伝達システム（TDnet）にて公開しています。公開した情報は、原則として当社IRサイト上に速やかに掲載することとしています。また、適時開示規則に該当しない情報についても、適時開示の趣旨を踏まえ、資料配布又は当社IRサイトに公開することにより正確かつ公平に当該情報が投資家の皆様に伝達されるよう努めます。

将来の見通しに関して

当社では、当社が株式上場している東京証券取引所に提出する業績予想に加えて、その他の方法により、業績見通しに関する情報を提供することがあります。また、ニュースリリース、決算説明会やアナリストミーティング等における質疑応答等には、計画、見通し、戦略等に関する情報が含まれる場合があります。それらの情報は、作成時点で入手可能な情報に基づき当社の経営者が合理的と判断したもので、リスクや不確実性を含んでいます。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承知おきください。

沈黙期間について

当社は、重要な会社情報の漏洩を防ぎ公平性を確保するため原則として「決算期日の2週間前から決算発表日まで」の一定期間を沈黙期間としています。この期間中は、決算に関する質問への回答や、関連する情報に関するコメントを差し控えます。ただし、当該期間中であっても、投資家の皆様の投資判断に多大な影響を与えると判断した重要事実が発生した場合は、この限りではありません。

IR活動について

当社は、投資家との建設的な対話を促進するために、IR担当取締役を専務取締役経営企画本部長が担い、IR担当部門を経営企画室としています。IR活動においては、IR担当者と各部門が連携を図り情報の充実に努めると共に、インサイダー情報を防止する観点からIR活動には原則2名以上で対応しています。機関投資家向けIR活動は年2回の決算説明会開催に加え、必要に応じて個別に機関投資家を訪問しています。個人投資家向けIR活動では中部、関東、関西地区のみならず地方の中核都市で会社説明会を定期的に行い、また個人株主を中心に株主アンケートも実施しています。IR活動の内容については、四半期に一度、取締役が参加する経営会議においてフィードバックを行い、投資家の当社に対する評価や考え方を取締役全員で共有しています。

本資料に関するお問い合わせ先 株式会社ティア

〒462-0841

名古屋市北区黒川本通三丁目35番地1
(ティア黒川5F)

TEL : (052) 918-8254

FAX : (052) 918-8600

MAIL : ir-information@tear.co.jp

担当 経営企画室

URL : <https://www.tear.co.jp/company/>

MEMO