ありがとうを、未来につなぐ

TEAR 30th Anniversary

日本で一番「ありがとう」と言われる葬儀社を目指して

2026年9月期 決算説明会

2026年11月16日-002

代表取締役社長　　冨安　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）

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

ご案内：ＩＲ情報メール配信

企業と投資家をツナグ RIMSNET IR情報 メール配信 配信のご登録はこちら

メルマガ登録URL ▶ **https://rims.tr.mufg.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いております。
- 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。

YouTube

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。

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

コーポレート・メッセージ

最期の、ありがとう。

葬儀会館 TEAR ティア

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。

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

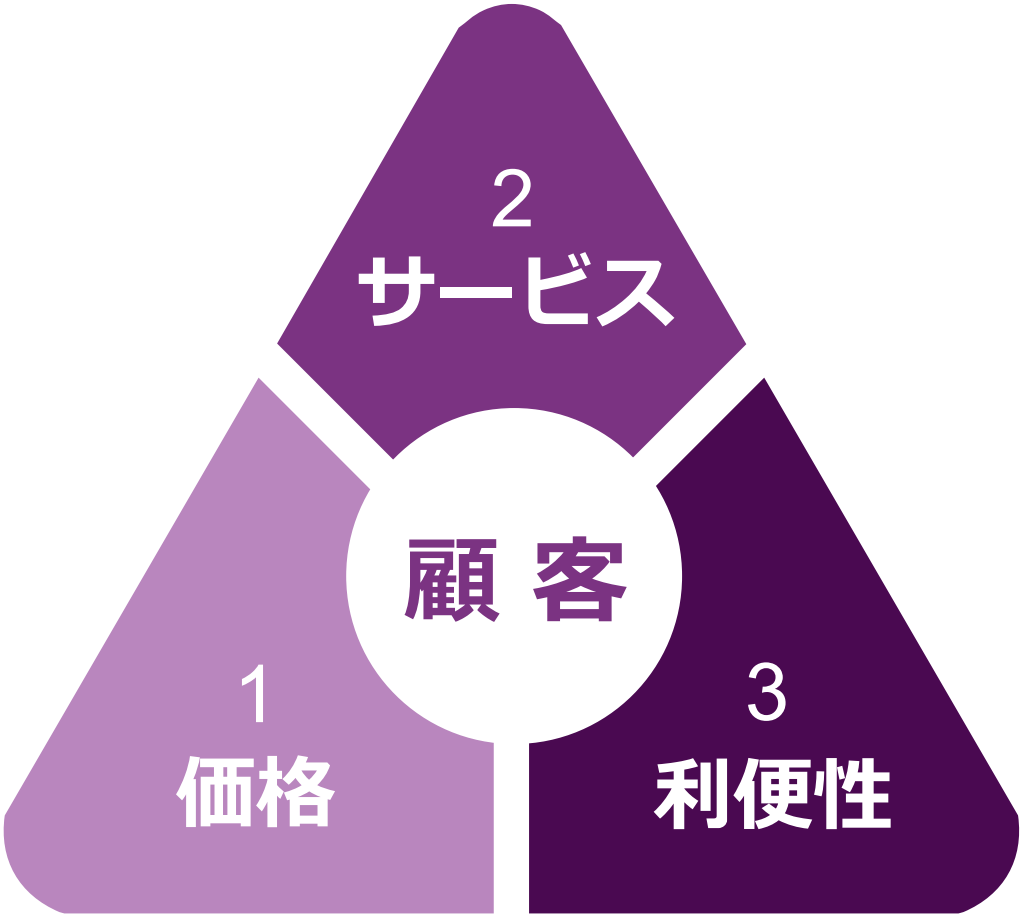
ティアの生涯スローガンと戦略の基本方針

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頂ける、「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

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

目次

06 ティアグループの概要と連結業績について

11 2026年9月期 連結決算の概要

25 2027年9月期 連結業績予想の概要

33 葬儀業界の動向

37 中期経営計画

48 参考資料　企業概要、戦略の基本方針等

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

ティアグループの概要と連結業績について

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

ティアグループ概要

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　：126名＋8名（共創）
事業内容：生花事業
　　湯灌・エンバーミング
関係会社：共創株式会社
　　（ベンリーの運営、建設業）

八光殿グループ

あなたの街の葬儀社
八光殿
HAKKODEN

所在地　：大阪府八尾市
従業員　：137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

大阪府で**21**会館
（2026年10月末現在）

東海典礼

東海典礼
想いを叶える会社

愛知県・静岡県で
26会館
（2026年10月末現在）

所在地　：愛知県豊川市
従業員　：96名
事業内容：愛知県豊川市を中心に葬儀会館「東海典礼」を運営

ティアネクスト

TEAR NEXT
ティアネクスト

所在地　：名古屋市
従業員　：5名
事業内容：
不動産・相続サポート事業

ティア北海道

THD
TEAR HOKKAiDO

札幌市で**4**会館
（2026年10月末現在）

所在地　：北海道札幌市
従業員　：8名
事業内容：札幌市内で葬儀会館を運営

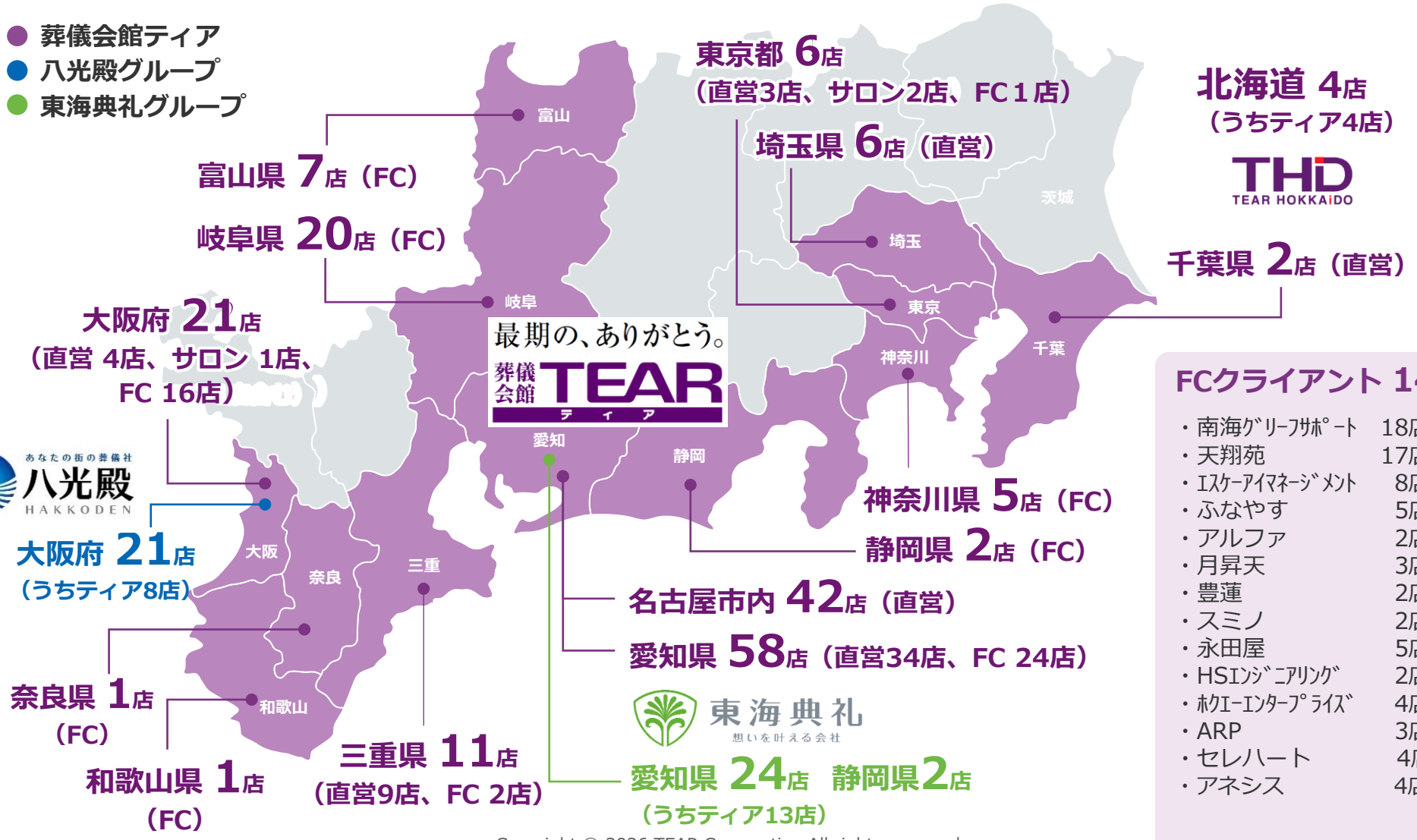
従業員数は2026年9月末現在

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

ティアグループの店舗展開の状況

- 直営、FCによる会館数は 182店を展開
  うち直営会館 100店、葬儀相談サロン 3店、フランチャイズ79店
- ティアグループによる会館数は 233店（2026年10月末日現在）

● 葬儀会館ティア
● 八光殿グループ
● 東海典礼グループ



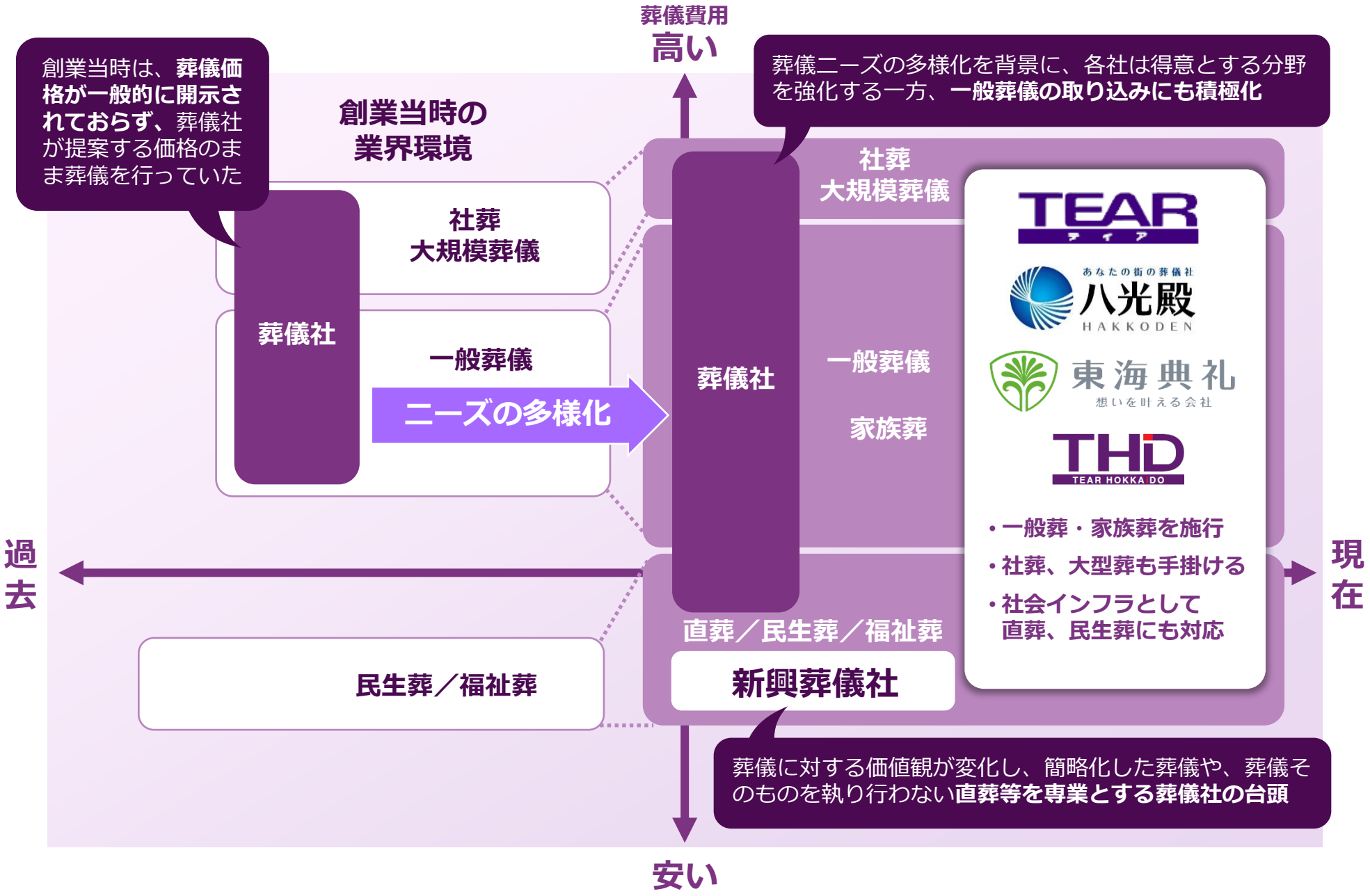
富山県 7店（FC）
岐阜県 20店（FC）
東京都 6店
（直営3店、サロン2店、FC１店）
埼玉県 6店（直営）
北海道 4店
（うちティア4店）
THD TEAR HOKKAIDO
千葉県 2店（直営）
大阪府 21店
（直営 4店、サロン 1店、
FC 16店）
神奈川県 5店（FC）
静岡県 2店（FC）
八光殿 HAKKODEN
大阪府 21店
（うちティア8店）
名古屋市内 42店（直営）
愛知県 58店（直営34店、FC 24店）
奈良県 1店
（FC）
東海典礼 想いを叶える会社
三重県 11店
（直営9店、FC 2店）
愛知県 24店 静岡県2店
（うちティア13店）
和歌山県 1店
（FC）

FCクライアント 14社

・南海ｸﾞﾘｰﾌｻﾎﾟｰﾄ	18店
・天翔苑	17店
・ｴｽｹｰｱｲﾏﾈｰｼﾞﾒﾝﾄ	8店
・ふなやす	5店
・アルファ	2店
・月昇天	3店
・豊蓮	2店
・スミノ	2店
・永田屋	5店
・HSｴﾝｼﾞﾆｱﾘﾝｸﾞ	2店
・ﾎｸｴｰｴﾝﾀｰﾌﾟﾗｲｽﾞ	4店
・ARP	3店
・セレハート	4店
・アネシス	4店

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

葬儀業界におけるティアグループのポジショニング



Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

2026年9月期連結決算・通期連結業績予想の概要

- 連結業績及び連結業績予想の対象範囲（グループ各社）
  - ・今期よりティア北海道を連結業績の対象範囲とする
  - ・ティアネクストは2026年4月設立の100%子会社／事業承継により7月より営業開始

ティアグループ	2025年9月期（前期）				2026年9月期（当事業年度）				2027年9月期（連結業績予想）			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q予	2Q予	3Q予	4Q予
TEAR ティアグループ					★期初予想を公表（11月13日）		★業績予想修正を公表（8月13日）		★業績予想修正を公表（11月6日）			
八光殿 HAKKODEN / 東海典礼 想いを叶える会社												
THD TEAR HOKKAIDO	－	－	－	BSのみ								
TEAR NEXT ティアネクスト	－	－	－	－	－	－						

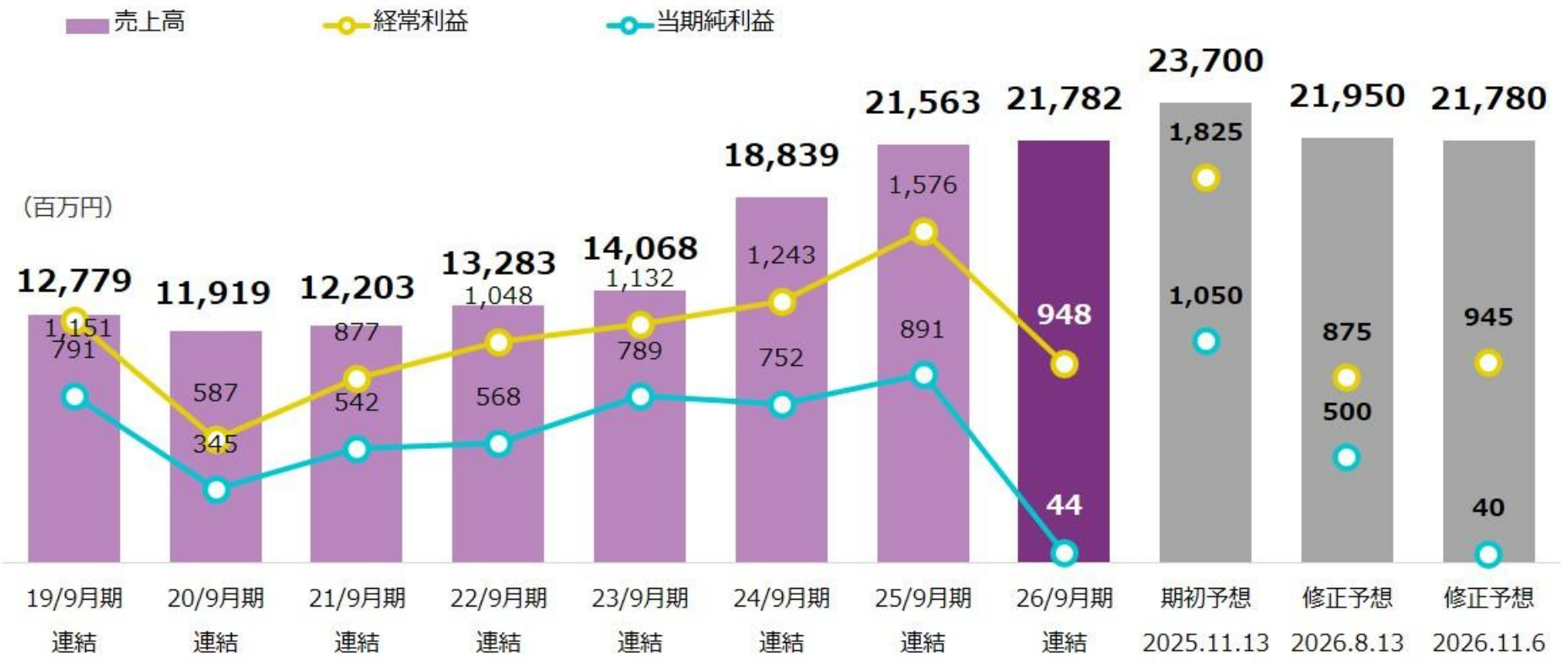
Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

2026年9月期 連結決算の概要

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

2026年9月期 決算ハイライト

- 2026年9月期連結決算は前期比で増収減益、売上高は6期連続の増収、経常利益は6期ぶり、当期純利益は2期ぶりのそれぞれ減益
- 期初予想比では減収減益



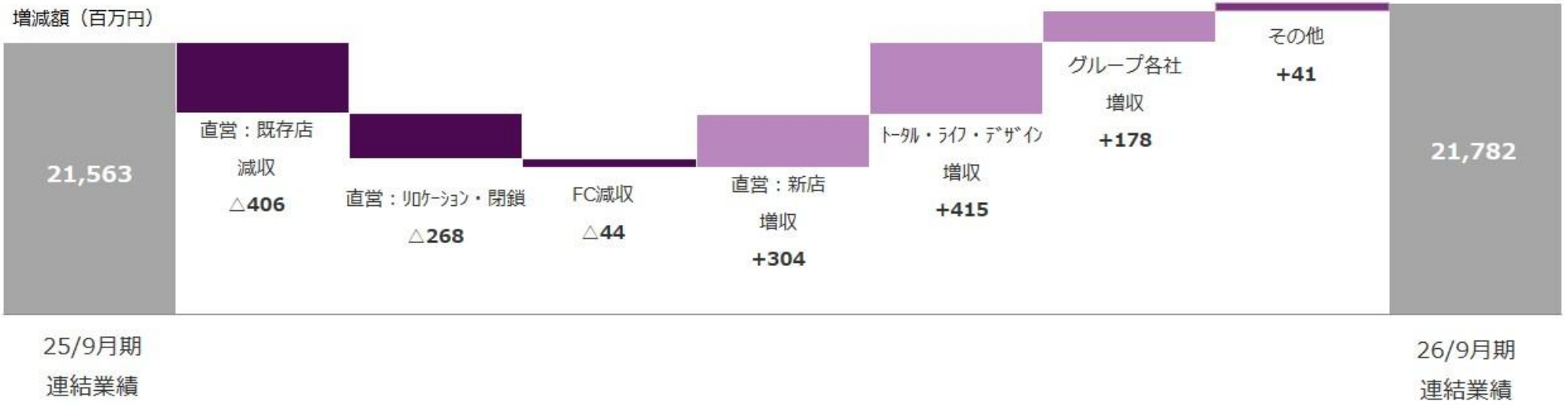
※ 連結の記載が無い場合は個別業績を記載
※ 連結業績の当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を記載
※ 業績予想との比較分析は2025年11月13日公表の業績予想とする、表記は「期初予想」と記載

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

売上高の増減要因分析（前期比）

- 直営の既存店は減収となったものの、新店及びトータル・ライフ・デザイン、グループ各社の増収効果により、売上高は 218百万円増収の 21,782百万円

前期比



【直営の状況】

- 既存店の状況として、葬儀単価は 56百万円の増収効果となったものの、葬儀件数の減少により 398百万円、その他売上高 64百万円のそれぞれ減収
- 新店（前期5店、今期7店）を開設したことによる増収効果は 304百万円、リロケーションによる閉鎖 268百万円の減収
- トータル・ライフ・デザイン（未来開発事業本部＋ティアネクスト）は不動産の売買が増加し、415百万円の増収

【セグメント別】

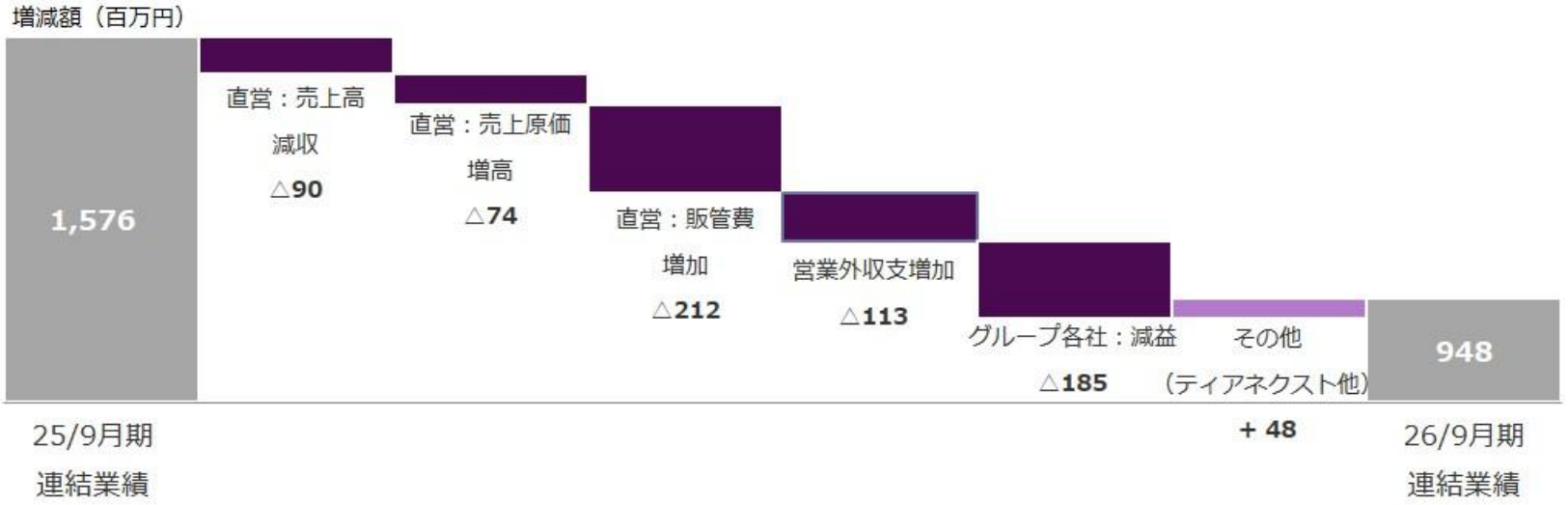
- 葬祭事業は、ティア北海道の通年稼働による効果及びグループ各社の増収効果はあったものの、直営の減収により前期比 151百万円減収の 19,714百万円
- フランチャイズ事業はロイヤリティ売上、FC会館向け物品販売等が減少し、前期比 44百万円減収の 516百万円
- その他事業は、不動産の買取・販売の件数が増加、リユース事業では買取件数が増加等により、前期比 414百万円増収の 1,551百万円

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

経常利益の増減要因分析（前期比）

■ 経常利益は、直営の売上高の減収に加え、
売上原価の固定費率・販管費の増加等により 627百万円減益の 948百万円

前年同期比



【直営の状況】

- 直営は売上高の減収、売上原価増高により売上総利益で 165百万円の減益要因
- 販管費は人件費 119百万円、広告宣伝費 59百万円等が増加し、合計で 212百万円の減益要因
- 営業外収益は前期に保険料の受取り計上の反動減、営業外費用では支払利息の増加等により、営業外収支で 113百万円の減益要因

【セグメント別】

- 葬祭事業は直営、グループ各社共に減益となり前期比 555百万円減益の 2,736百万円
- フランチャイズ事業は売上高の減収により、前期比 27百万円減益の 66百万円
- その他事業は前期比 138百万円増益の 267百万円

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

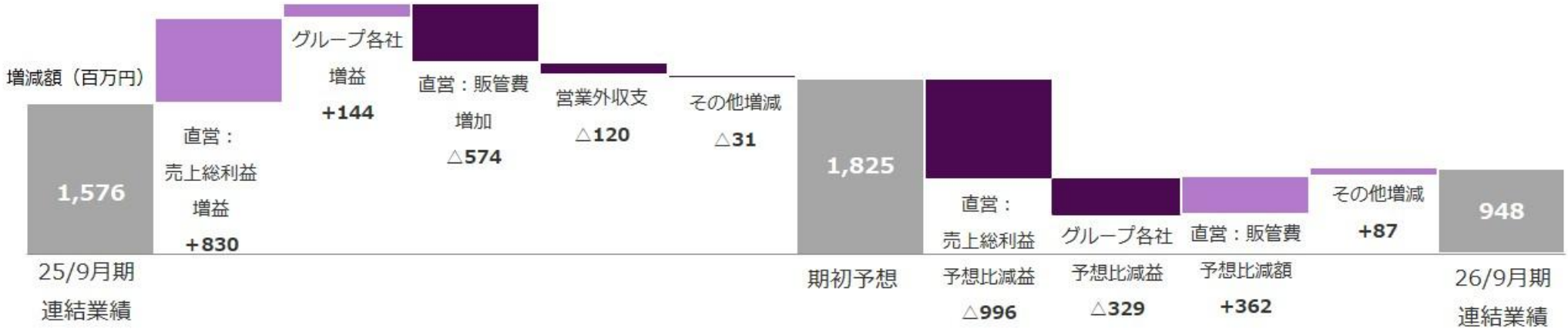
連結業績予想の増減要因分析（期初予想比）

- 期初予想比では、売上高は直営・グループ各社の葬儀件数が想定を下回り 1,917百万円の減収
- 経常利益では、経費は想定を下回まわったものの、売上総利益の減益により 876百万円の減益

売上高予想



経常利益予想



※ 業績予想との比較分析は2025年11月13日公表の業績予想とする、表記は「期初予想」と記載

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

事業環境：死亡数を背景とした葬儀ニーズ・売上高の推移

- 死亡数を背景とした葬儀ニーズ、葬儀業界の売上高共に前年同期を下回る水準で推移
- 直近6カ月間の前年同期比では、死亡数を背景とした葬儀ニーズは 7.8%減、葬儀売上高は 0.6%減

死亡数の状況（実数・前期比）



葬儀売上高の推移（実績・前期比）



出所　死亡数　：厚生労働省公表「人口動態統計月報」
　　葬儀売上：総務省「サービス産業動態統計調査」

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

当社の現状①：会館数・会員数・提携団体の状況

- ティアグループ・FCによる会館数は 230店、会員数が 62万人、提携団体は 1,570団体

	2025年9月期 通期 連結業績	2026年9月期 通期 連結業績	2026年9月期 通期 期初予想	2026年9月期 前期比 増減	2026年9月期 業績予想比 増減
期末会館数（店）	**219**	**230**	**243**	**11**	**△ 13**
直営会館	93	99	99	6	
葬儀相談サロン	3	3	3	0	0
ＦＣ会館	74	78	86	4	△ 8
八光殿	21	21	24	0	△ 3
東海典礼	25	26	28	1	△ 2
ティア北海道	3	3	3	0	0
グループ会員数（口）	**589,827**	**623,686**	**N/A**	**33,859**	**N/A**
うちティアの会	556,996	585,593	N/A	28,597	N/A
提携団体※	**1,464**	**1,570**	**N/A**	106	**N/A**

出店　7店
リロケーション　△1店

- 新規出店は直営 6店、ＦＣ 4店、東海典礼 1店の合計 12店を開設し「ティア笠寺」をリニューアルオープン
- ティアグループの会員数は 623千人、うち「ティアの会」は前期末比 28千人増加
- 「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 106団体増加の 1,570団体

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

当社の現状②：葬儀件数の状況

- 直営は、新店稼働の効果はあったものの、既存店が前期を下回り 317件の減少
  ティアグループでは前期比 220件減少の 19,553件、FCを含む全体では 25,970件

葬儀件数（件）	2025年9月期 通期	2026年9月期					
		通期		前期比		業績予想比	
	連結業績	連結業績	期初予想	件数	増減率	件数	増減率
グループ・FC合計	**26,470**	**25,970**	**-**	**△ 500**	**△1.9%**	**-**	**-**
ティアグループ	**19,773**	**19,553**	**22,256**	**△ 220**	**△1.1%**	**△ 2,703**	**△12.1%**
直営会館	15,889	15,572	17,431	△ 317	△2.0%	△ 1,859	△10.7%
八光殿	2,285	2,177	2,676	△ 108	△4.7%	△ 499	△18.6%
東海典礼	1,599	1,623	1,837	24	1.5%	△ 214	△11.6%
ティア北海道	0	181	312	181	-	△ 131	△42.0%
ＦＣ会館	6,697	6,417	-	△ 280	△4.2%	-	-

直営：既存店の葬儀件数推移（前期比）

（%）	1Q	2Q	2Q累計	3Q	4Q	通期累計
2026年9月期	**△0.1**	**△9.7**	**△5.2**	**△5.4**	**4.8**	**△3.0**
2026年9月期 期初予想	9.5	1.3	5.1	10.1	20.1	9.6
2025年9月期	△1.3	8.4	3.7	0.7	△8.6	0.0

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

当社の現状③：葬儀単価の状況

- ティアグループによる葬儀単価は前期比 0.4%減の 893千円

葬儀単価（千円）	2025年9月期 通期 連結業績	2026年9月期 通期 連結業績	2026年9月期 通期 期初予想	2026年9月期 前期比 金額	2026年9月期 前期比 増減率	2026年9月期 業績予想比 金額	2026年9月期 業績予想比 増減率
ティアグループ	**897**	**893**	**876**	**△ 4**	**△0.4%**	**17**	**2.0%**
直営会館	852	849	835	△ 3	△0.3%	14	1.6%
葬儀会館	858	850	839	△ 7	△0.9%	11	1.3%
家族葬ホール	833	851	826	18	2.2%	25	3.0%
葬儀相談サロン	776	778	773	2	0.3%	5	0.6%
八光殿	1,058	1,063	1,050	4	0.4%	13	1.2%
東海典礼	1,122	1,130	1,056	8	0.7%	74	7.0%
ティア北海道	-	554	600	-	-	△ 46	△7.7%

葬儀単価の増減要因



Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

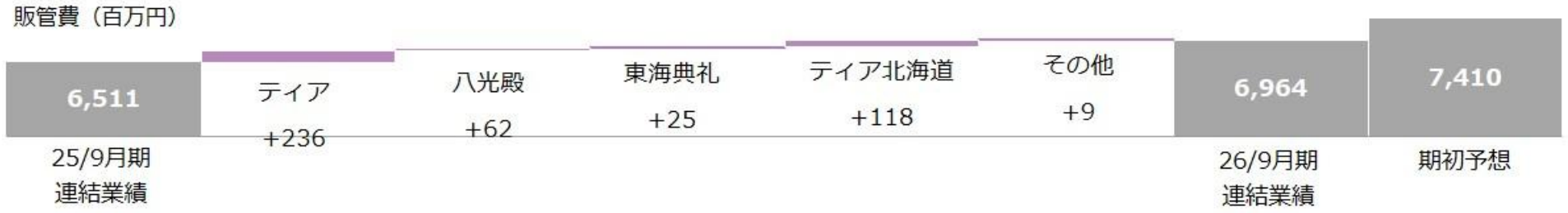
当社の現状④：売上原価・販管費の状況

■ 売上原価率は前期と比べ 0.6ポイント上昇の 62.8%
販管費は前期比 453百万円増加の 6,964百万円、販管費率は前期と比べ 1.8ポイント上昇

	2025年9月期 通期 連結業績	2026年9月期 通期 連結業績	2026年9月期 通期 期初予想	2026年9月期 前期比 増減	2026年9月期 業績予想比 増減
売上原価率（%）	**62.2%**	**62.8%**	**60.1%**	**0.6%**	**2.6%**
商品原価率	29.1%	28.9%	27.8%	△0.3%	1.1%
労務費率	13.4%	14.1%	13.2%	0.8%	1.0%
雑費率	19.7%	19.7%	19.2%	0.1%	0.6%
販売管理費（百万円）	**6,511**	**6,964**	**7,410**	**453**	**△ 445**
人件費	2,669	2,892	3,185	222	△ 292
広告宣伝費	1,428	1,566	1,598	138	△ 31
その他	2,412	2,504	2,626	92	△ 121
販売管理費率（%）	**30.2%**	**32.0%**	**31.3%**	**1.8%**	**0.7%**

- 商品原価率
  - ・直営の葬祭事業は前年同期と比べ 0.9ポイント低下
  - ・不動産売上の増加により 商品原価率が 1.3ポイント上昇
- 売上原価（固定費）
  - ・固定費は前期比 256百万円増加、負担割合は 0.8ポイント上昇
- 販管費
  - ・直営は人件費、広告宣伝費等が増加し 前期比 453百万円増加
  - ・ティア北海道の通年稼働に伴い 販管費が増加
- 期初予想では売上原価低減を見込んだものの、効果は限定的となり予想比 2.6ポイント上昇、一方で販管費は想定を下回り 445百万円減額

販管費の増減要因



Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

当社の現状⑤：特別損失を計上

- 減損損失により、特別損失517百万円計上

1 **のれん等の減損損失（連結）**

減損損失：143百万円

- 「株式会社 ティア北海道」に係るのれん及び会館 2店舗の固定資産の一部
- M&A時に認識した超過収益力（前提条件）と、実体に乖離が生じたため
- リブランドにより、既存会館の葬儀件数が減少

2 **個別会館の減損損失（連結／個別）**

減損損失：374百万円

- 当社が固定資産を保有する直営会館6店
- 出店を決定する際の投資回収計画と実体に乖離が生じたため
- 新規進出エリアで家族葬ホールの収益化には想定よりも時間を有すると判断

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

決算サマリ（対前期比/対予想比）

- 前期比で売上高は 1.0%増収の 21,782百万円、
  営業利益は 30.2%減益の 1,147百万円、経常利益は 39.8%減益の 948百万円、
  当期純利益は減損損失を計上したため、 95.0%減益の 44百万円
- 期初予想比では売上高は 8.1%減収、経常利益が 48.0%、当期純利益は 95.8%それぞれ減益

（百万円）	2025年9月期 通期	2026年9月期					
		通期		前期比		業績予想比	
	連結業績	連結業績	期初予想	金額	増減率	金額	増減率
売上高	**21,563**	**21,782**	**23,700**	**218**	**1.0%**	**△ 1,917**	**△8.1%**
営業利益	**1,643**	**1,147**	**2,035**	**△ 496**	**△30.2%**	**△ 887**	**△43.6%**
経常利益	**1,576**	**948**	**1,825**	**△ 627**	**△39.8%**	**△ 876**	**△48.0%**
当期純利益	**891**	**44**	**1,050**	**△ 847**	**△95.0%**	**△ 1,005**	**△95.8%**
EBITDA	**3,135**	**2,717**	**3,581**	**△ 418**	**△13.4%**	**△ 863**	**△24.1%**
設備投資額	1,366	1,166	2,134	△ 200	△14.7%	△ 967	△45.3%
減価償却費	1,089	1,146	N/A	57	5.3%	-	-
ＥＰＳ（円）	39.62	1.97	46.66	-	-	-	-
ＢＰＳ（円）	382.32	373.47	-	-	-	-	-
ＤＰＳ（円）	20.00	23.00	23.00	-	-	-	-
配当性向（%）	50.5%	1167.5%	49.3%	-	-	-	-
葬儀件数（ｸﾞﾙｰﾌﾟ）	19,773	19,553	22,256	△ 220	△1.1%	△ 2,703	△12.1%
葬儀単価（ｸﾞﾙｰﾌﾟ）	897	893	876	△ 4	△0.4%	17	2.0%

※減価償却費に「のれん償却費」は含まない

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

貸借対照表／キャッシュ・フローの状況

資産の状況

（百万円）	2025年9月期 連結業績	構成比	2026年9月期 連結業績	構成比	前期比 増減
流動資産	6,047	21.7%	5,573	20.8%	△ 473
固定資産	21,821	78.3%	21,279	79.2%	△ 542
（のれん）	5,462	19.6%	4,934	18.4%	△ 527
資産合計	**27,868**	**100.0%**	**26,852**	**100.0%**	**△ 1,015**
流動負債	6,106	21.9%	5,880	21.9%	△ 226
固定負債	13,158	47.2%	12,568	46.8%	△ 589
負債合計	**19,265**	**69.1%**	**18,449**	**68.7%**	**△ 816**
株主資本	8,627	31.0%	8,221	30.6%	△ 405
純資産	**8,603**	**30.9%**	**8,403**	**31.3%**	**△ 199**
負債純資産合計	**27,868**	**100.0%**	**26,852**	**100.0%**	**△ 1,015**

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減少等により 473百万円減少の 5,573百万円
  ・固定資産は 542百万円減少の 21,279百万円（うちのれん 4,934百万円）
  ・総資産は 1,015百万円減少の 26,852百万円
- 負債合計は 816百万円減少の 18,449百万円
- 純資産合計は 199百万円減少の 8,403百万円
- 自己資本比率は 31.3%

設備投資の状況

（百万円）	2025年9月期 連結業績	2026年9月期 連結業績	期初予想
設備投資	1,366	1,166	2,134

- 設備投資 1,166百万円
  主な内容：家族葬ホール 7店、
  既存店リロケーション 1店

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
2026年9月期 連結業績	1,746	△ 1,293	△ 1,092	△ 638	3,864

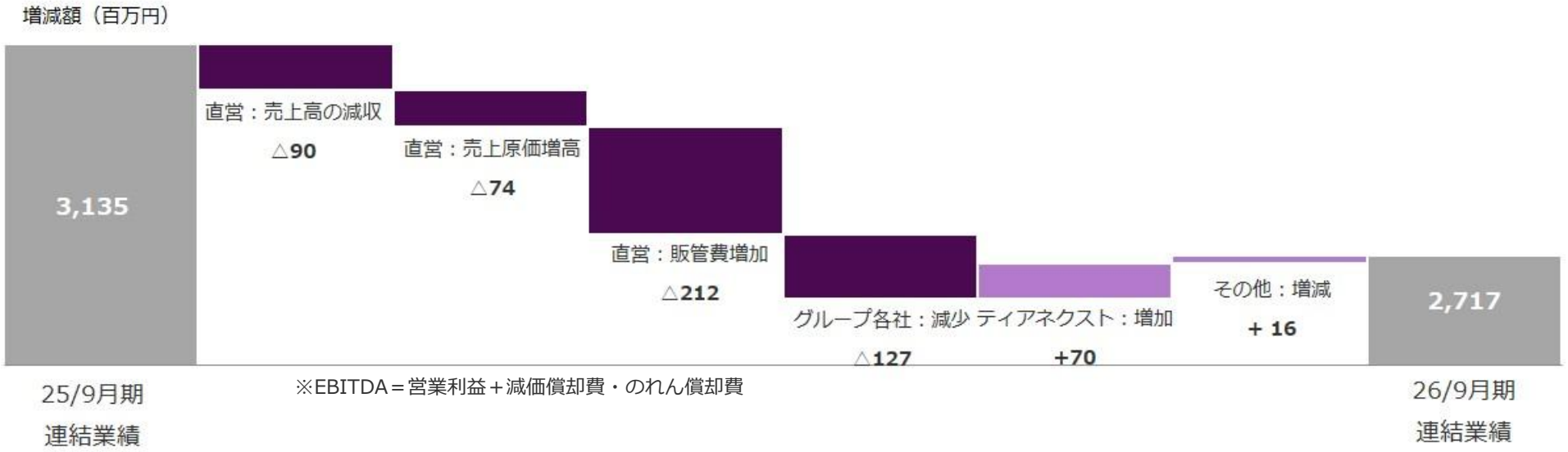
- キャッシュフローの合計は △638百万円となり、現金及び現金同等物の期末残高は 3,864百万円
- 有利子負債は 1,834百万円調達し、2,431百万円を返済、
  期末残高は 11,427百万円

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

EBITDAの増減要因分析（前期比）

- EBITDAの増減要因として、直営の売上高の減収、売上原価増高に加え、グループ各社の減益により 418百万円減少の 2,717百万円

前期比



EBITDAマージン（四半期別）

(%)	1Q	2Q	2Q累計	3Q	4Q	通期累計
2026年9月期	**14.4**	**16.8**	**15.5**	**6.6**	**11.6**	**12.5**
2025年9月期	16.8	22.4	19.8	12.2	4.5	14.5
サービス業平均	-	-	-	-	-	**9.1**

※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（2026年）

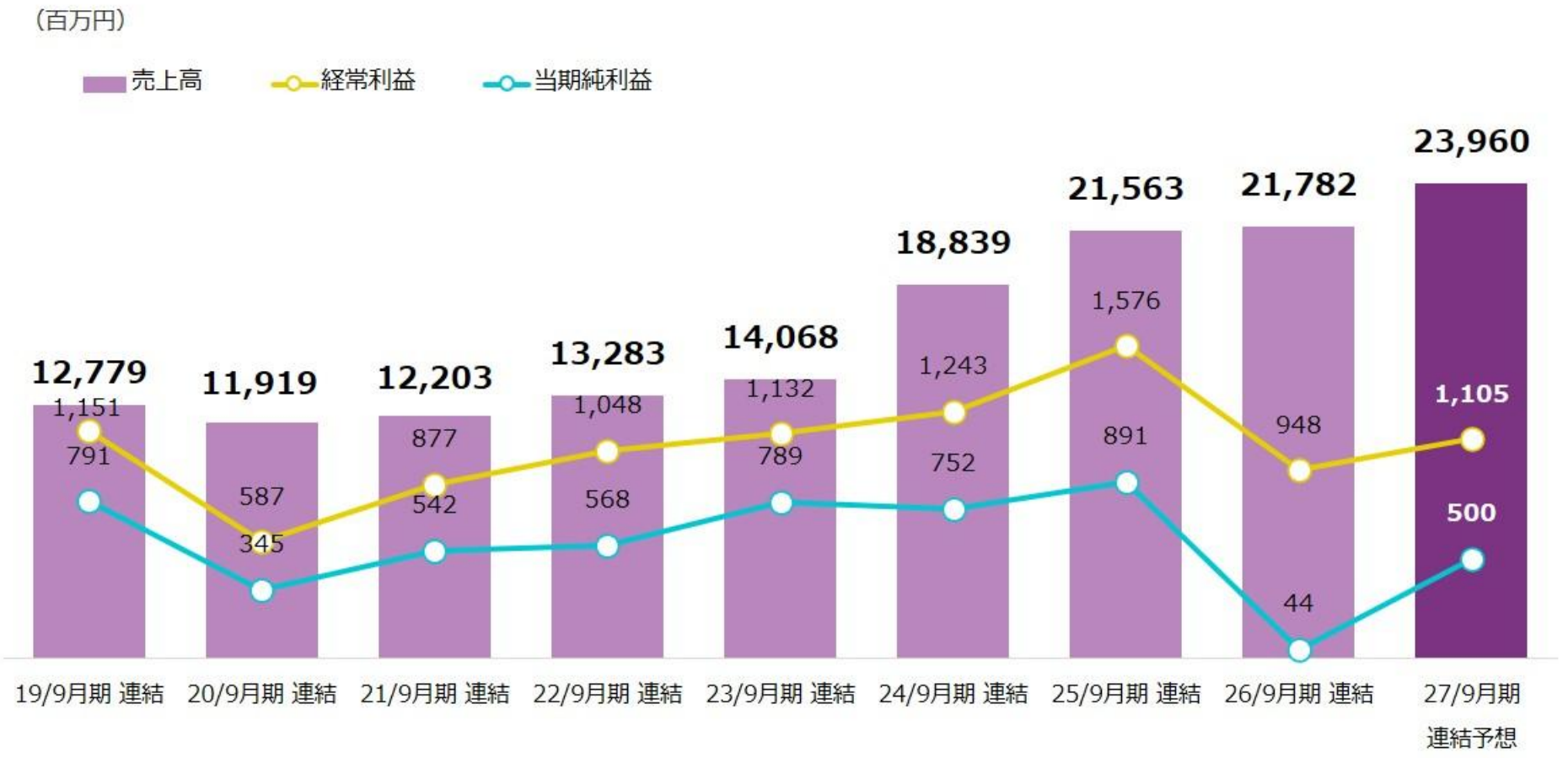
Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

2027年9月期 連結業績予想の概要

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

2027年9月期　連結業績予想ハイライト

- 売上高は、堅調に推移する既存店の見通しに加え、グループ各社の増収効果を見込む
- 利益においては経費の増加を見込むものの、売上高の増収及び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

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

連結業績予想の前提条件①（葬儀件数・葬儀単価）

- 葬儀件数は前期比 2,049件増加の 21,602件と予想
- 葬儀単価は前期比 0.7%増加の 900千円と予想

葬儀件数の見通し

葬儀件数（件）	2026年9月期 中間期 連結業績	2026年9月期 通期 連結業績	2027年9月期 中間期 連結予想	2027年9月期 中間期 前年同期比 件数	2027年9月期 中間期 前年同期比 増減率	2027年9月期 通期 連結予想	2027年9月期 通期 前期比 件数	2027年9月期 通期 前期比 増減率
葬儀件数（件）	**10,308**	**19,553**	**11,129**	**821**	**8.0%**	**21,602**	**2,049**	**10.5%**
ティア	8,122	15,572	8,680	558	6.9%	16,893	1,321	8.5%
八光殿	1,186	2,177	1,306	120	10.1%	2,560	383	17.6%
東海典礼	904	1,623	999	95	10.5%	1,862	239	14.7%
ティア北海道	96	181	144	48	50.0%	287	106	58.6%

葬儀件数見通しの前提条件

- 直営、八光殿、東海典礼の既存店は、直近2年間の平均実績を参考に予想
- 新店は経過年数に応じた件数増加を見込む

葬儀単価の見通し

葬儀単価（千円）	2026年9月期 中間期 連結業績	2026年9月期 通期 連結業績	2027年9月期 中間期 連結予想	2027年9月期 中間期 前年同期比 金額	2027年9月期 中間期 前年同期比 増減率	2027年9月期 通期 連結予想	2027年9月期 通期 前期比 金額	2027年9月期 通期 前期比 増減率
ティアグループ	**894**	**893**	**900**	**6**	**0.7%**	**900**	**6**	**0.7%**
直営会館	849	849	861	13	1.5%	862	13	1.5%
葬儀会館	854	850	866	13	1.5%	866	16	1.9%
家族葬ホール	834	851	851	17	2.0%	854	3	0.3%
葬儀相談サロン	818	778	772	△ 46	△5.6%	764	△ 15	△1.9%
八光殿	1,049	1,063	1,073	24	2.3%	1,084	21	2.0%
東海典礼	1,126	1,130	1,056	△ 70	△6.2%	1,045	△ 85	△7.5%
ティア北海道	574	554	550	△ 24	△4.1%	551	△ 3	△0.6%

葬儀単価の前提条件

直営、八光殿、東海典礼共に予算策定時点の12カ月間の実績を参考とする

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

連結業績予想の前提条件②（売上原価・販管費）

- 売上原価率は前期と比べ 0.6ポイント低下の 62.2%を見込む
- 販管費率は前期と比べ0.2ポイント低下の 31.8%を見込む

	2026年9月期		2027年9月期			
	中間期	通期	中間期		通期	
	連結業績		連結予想	増減	連結予想	増減
売上原価率（%）	**61.0%**	**62.8%**	**60.3%**	**△0.7%**	**62.2%**	**△0.6%**
商品原価率	29.2%	28.9%	28.0%	△1.2%	28.4%	△0.4%
労務費率	13.4%	14.1%	14.1%	0.6%	14.6%	0.4%
雑費率	18.4%	19.7%	18.3%	△0.1%	19.2%	△0.6%
販管費率（%）	**30.2%**	**32.0%**	**30.9%**	**0.8%**	**31.8%**	**△0.2%**
人件費率	12.4%	13.3%	12.4%	△0.0%	13.0%	△0.3%
広告宣伝費率	6.8%	7.2%	7.1%	0.3%	7.3%	0.1%
その他経費率	11.0%	11.5%	11.5%	0.4%	11.5%	0.0%

売上原価率・販管費率の留意点

- 売上原価率は、商品内容の見直しや価格改定による低減効果を見込む
- 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

売上原価率の見通し（四半期）

(%)	売上原価率			
	1Q	2Q	3Q	4Q
2027年9月期 連結予想	**62.2**	**58.6**	**64.3**	**63.9**
2026年9月期	**62.0**	**60.1**	**65.6**	**63.7**
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
2027年9月期 連結予想	**34.0**	**28.2**	**33.6**	**31.9**
2026年9月期	**30.1**	**30.2**	**35.7**	**32.3**
2025年9月期	28.6	25.5	32.0	36.0

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

連結業績予想サマリ

- 連結業績予想は前期比で売上高は 10.0%増収の 23,960百万円、
営業利益は 25.9%増益の 1,445百万円、経常利益は 16.5%増益の 1,105百万円、
当期純利益は前期の反動増もあり 500百万円を予想

（百万円）	2026年9月期		2027年9月期					
	中間期	通期	中間期	前年同期比		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
売上高	11,422	21,782	**12,270**	847	7.4%	**23,960**	2,177	10.0%
営業利益	1,004	1,147	**1,075**	70	7.0%	**1,445**	297	25.9%
経常利益	909	948	**895**	△ 14	△1.6%	**1,105**	156	16.5%
当期純利益	517	44	**480**	△ 37	△7.2%	**500**	455	-
EBITDA	1,768	2,717	**1,859**	91	5.2%	**3,060**	342	12.6%
設備投資額	-	1,166	**N/A**	-	-	**1,713**	-	-
減価償却費	-	1,146	**N/A**	-	-	**N/A**	-	-
期末会館数※	-	230	**232**	2	-	**246**	16	-
直営会館※	-	99	**101**	2	-	**104**	5	-
葬儀サロン（直営）※	-	3	**3**	-	-	**3**	-	-
ＦＣ会館・サロン※	-	78	**73**	△ 5	-	**80**	2	-
八光殿※	-	21	**23**	2	-	**25**	4	-
東海典礼※	-	26	**28**	2	-	**29**	3	-
ティア北海道※	-	3	**4**	1	-	**5**	2	-
ＥＰＳ（円）	23.00	1.97	**21.33**	△ 1.67	-	**22.22**	20.25	-
ＢＰＳ（円）	-	373.47	**N/A**	-	-	**N/A**	-	-
ＤＰＳ（円）	10.00	23.00	**10.00**	-	-	**20.00**	△ 3.00	-
配当性向（%）	43.5%	1167.5%	**46.9%**	-	-	**90.0%**	-	-

【FC】
出店　8店
閉鎖△6店

※ 前期末と比較した増減

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

連結業績予想の増減要因分析（前期比）

- 売上高予想は、直営とグループ会社の増収見通しにより、2,177百万円の増収と予想
- 経常利益予想では、直営の売上総利益及びグループ各社の増益により 156百万円の増益と予想

売上高予想増減要因分析



経常利益予想増減要因分析

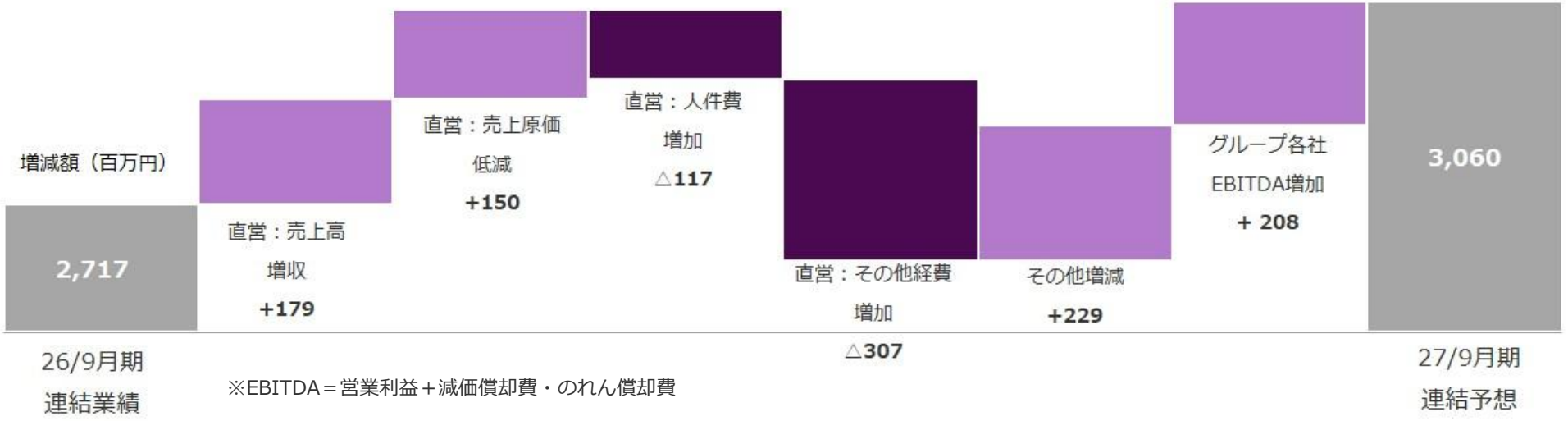


Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

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 342百万円増加の 3,060百万円

EBITDA予想増減要因分析



※EBITDA＝営業利益＋減価償却費・のれん償却費

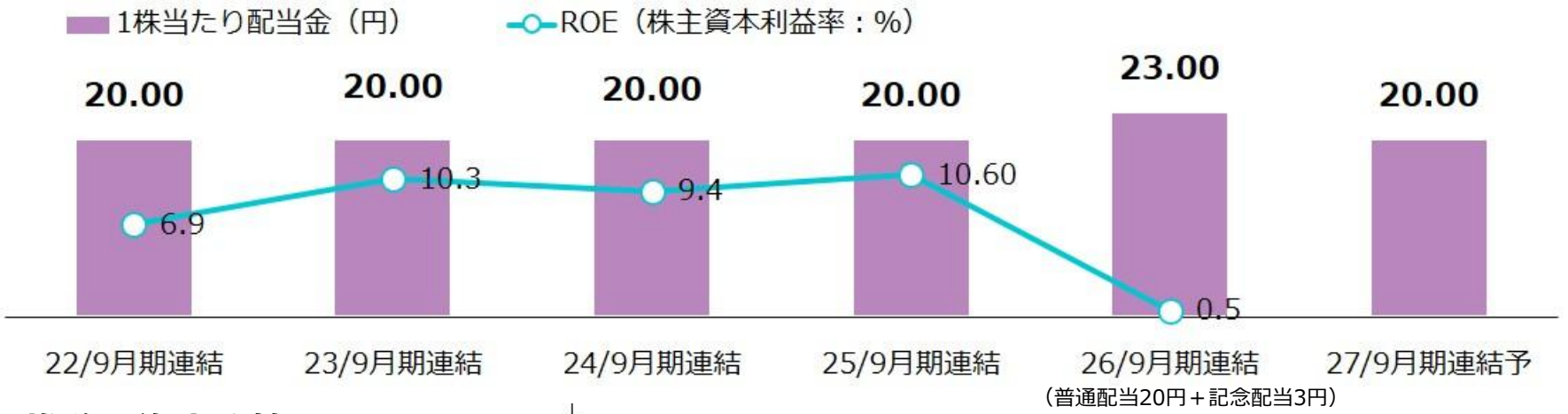
EBITDAマージン（四半期別）

(%)	1Q	2Q	2Q累計	3Q	4Q	通期
2027年9月期 連結予想	**10.4**	**19.4**	**15.2**	**9.2**	**11.3**	**12.8**
2026年9月期	14.4	16.8	15.5	6.6	11.6	12.5
2025年9月期	16.8	22.4	19.8	12.2	4.5	14.5

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

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
- 2027年9月期の配当予想は、中間配当金 10円、期末配当金 10円の合計20円を予定



（普通配当20円＋記念配当3円）

株価の推移と資本政策

（週足：2012年12月31日～2026年10月21日）



Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

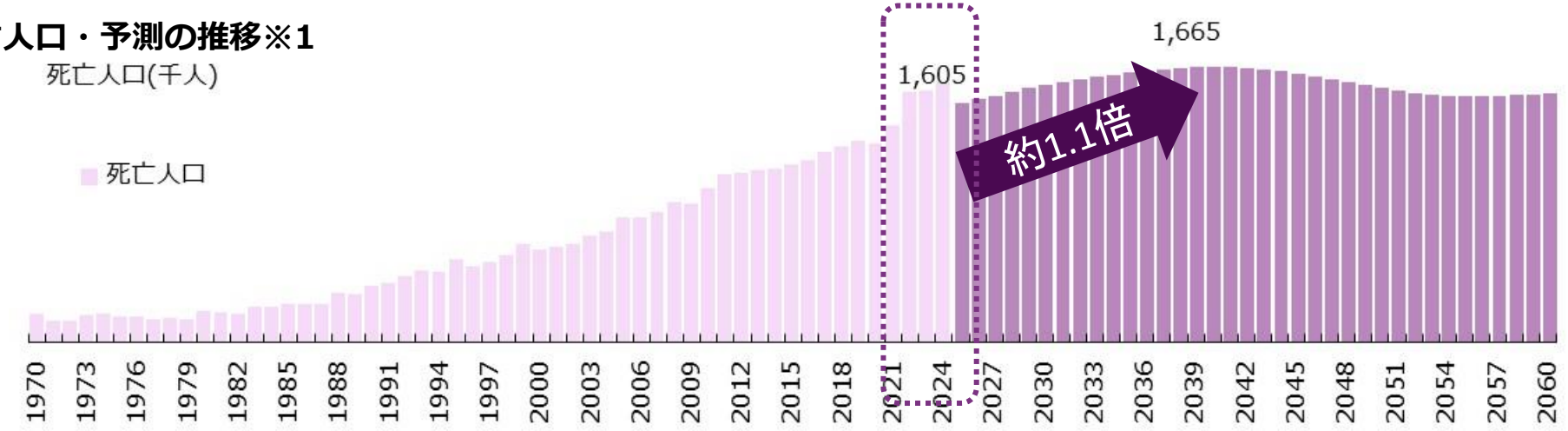
葬儀業界の動向

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

葬儀市場の動向と葬儀単価の状況

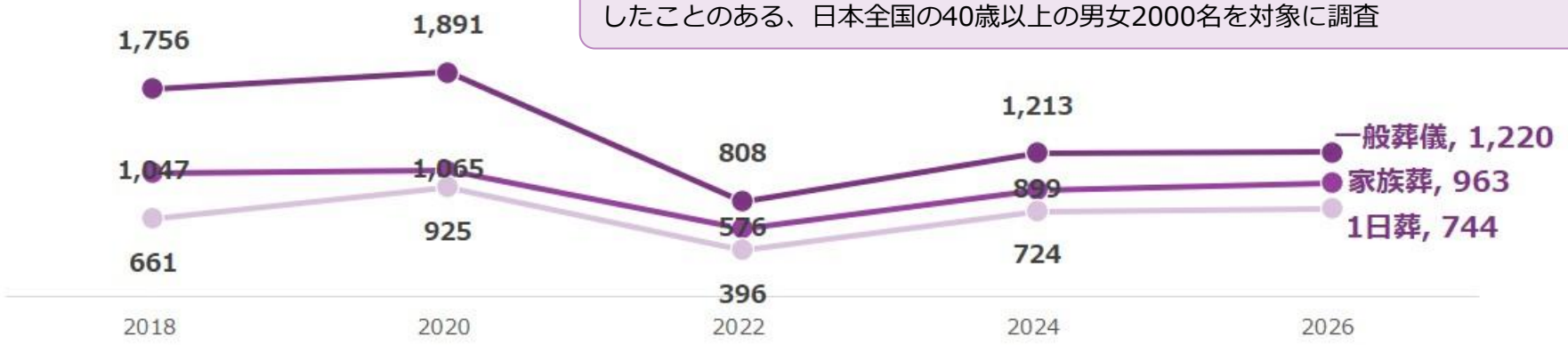
- 葬儀の潜在的な需要は、人口動態を背景に2040年に向けて増加基調
- 葬儀単価はコロナ禍の影響から緩やかに回復し 一般葬儀 1,220千円／家族葬 963千円

死亡人口・予測の推移※1



葬儀単価の状況※2

直近2年以内（2024年3月～2026年3月）に喪主（または喪主に準ずる立場）を経験したことのある、日本全国の40歳以上の男女2000名を対象に調査

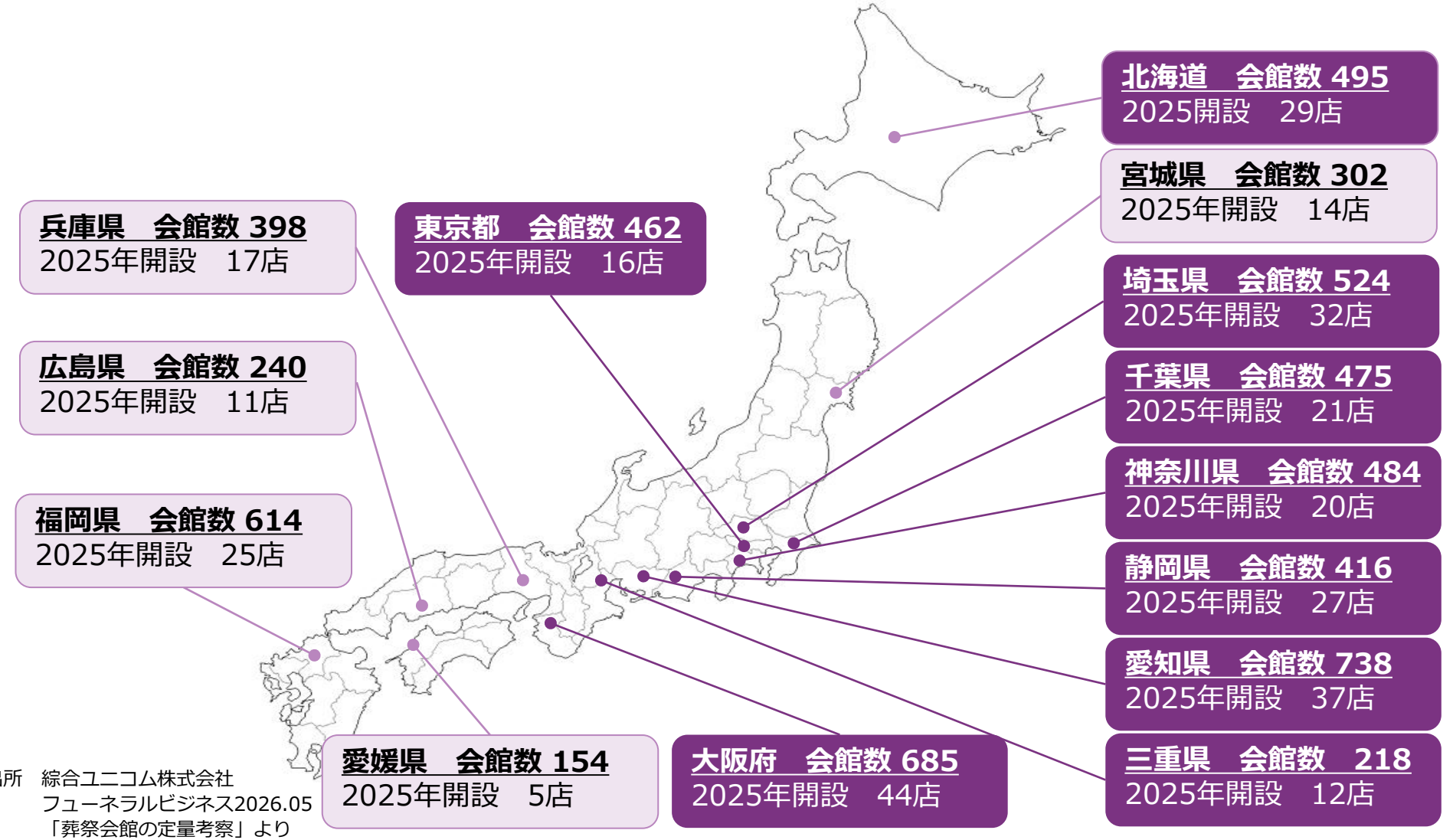


出所　※1　人口動態　出所：「厚生労働省：人口動態総覧の年次推移」「国立社会保障：人口問題研究所」公表データを当社が加工
※2葬儀単価　出所：株式会社鎌倉新書が運営する葬儀相談依頼サイト「いい葬儀」が、2026年3月に実施した「第7回お葬式に関する全国調査（2026年）」の調査結果を当社が加工

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

葬儀会館の分布状況（主要都道府県）

- 2025年の葬儀会館は全国で 11,955店となり、このうち2025年開設は 463店
- 都道府県別では、愛知県 738店が最も多く、次いで大阪府・福岡県・埼玉県と続く



出所　綜合ユニコム株式会社
フューネラルビジネス2026.05
「葬祭会館の定量考察」より

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

外部・内部環境の課題認識

	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（TLD）事業の創出
外部	**【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**	**【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**	**【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**
内部	**【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

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

中期経営計画

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

はじめに：前期の振り返りと今期の重点課題

前期業績の主な要因

1 歴史的な市場変動
市場環境が大きく変化
→ **死亡者数が前年同期比で△5%を超える水準で推移（直近のデータでは確認が出来ない水準）**

2 市場変動への適応遅れ
葬儀件数が大幅に計画を下回る
→ **市場変動を受け葬儀件数は前年同期を下回る（繁忙期に1割近い落ち込みとなる）**

3 利益の大幅な落ち込み
件数未達が利益低下に直結
→ **経費を抑制したものの、直営の売上高の減収に加えて減損損失の計上もあり、利益が大幅に落ち込む結果**

【ティアグループ共通の最重要課題】 葬儀件数の回復： 業績・利益の改善には、件数を増やすことが不可欠

1. **市場から選ばれ続ける葬儀社へ＝シェアの奪還**
   グループ各社が地域・顧客から選ばれる理由を強化
2. **KPIの確実な実行＝営業施策の着実な推進**
   一つひとつのKPIを着実に積み上げ、葬儀件数の回復につなげる
3. **組織力の強化＝PDCAサイクルによるマネジメント体制の強化**
   分析する能力を高めて、結果に対する軌道修正する力を備える

中期経営計画

スローガン
新生ティアグループ

テーマ１ 葬儀件数回復に向けた重点施策の実行と顧客生涯価値を追求

テーマ２ ティアグループによる計画的な出店と既存会館の収益改善

テーマ３ 人財のエンゲージメント向上とグループ間連携の強化

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

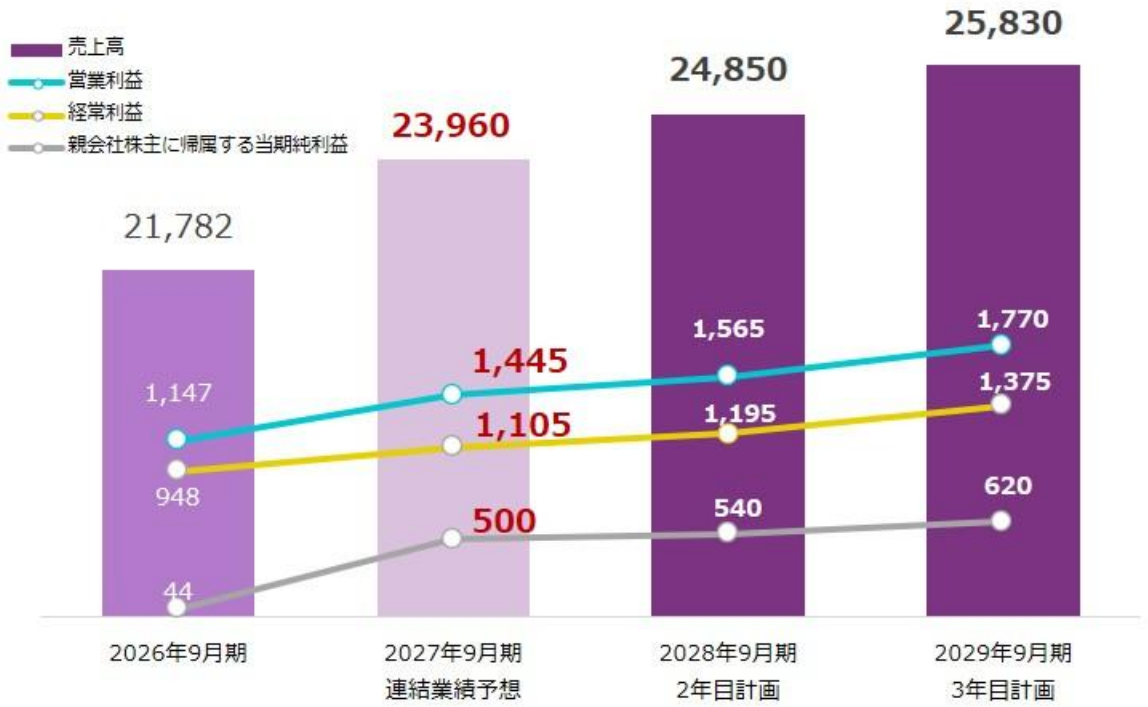
- 営業戦略
- ドミナント戦略
- フランチャイズ戦略
- 人財戦略
- 商品戦略
- ブランド戦略
- ICT戦略
- M＆A戦略

- 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**
- 2026年11月13日に公表した中期経営計画は、
  ①中長期の方向性・基本方針は維持
  ②数値計画は前提と達成時期を再点検して更新
  ③葬儀件数及び収益力の回復を最優先課題として明確化

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

中期経営計画：数値目標

売上高・利益



【数値計画の前提条件】

- 売上計画は、2027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、2027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



Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

中期経営計画 テーマ1・テーマ2

テーマ1：葬儀件数回復に向けた重点施策の実行と顧客生涯価値を追求

営業戦略：重点施策の推進

- TEAR：重点商圏でシェア向上と顧客接点の強化を軸に収益基盤を強化
- 八光殿：近畿圏での出店・ブランド強化、収益力・業務基盤の向上を推進
- 東海典礼：持続的な出店と顧客価値向上を通じ、競争優位と収益力を確立
- THD：札幌での多店舗展開・会員基盤・商品力・事業運営を強化

営業戦略：顧客生涯価値

未来開発事業本部による事業化の推進

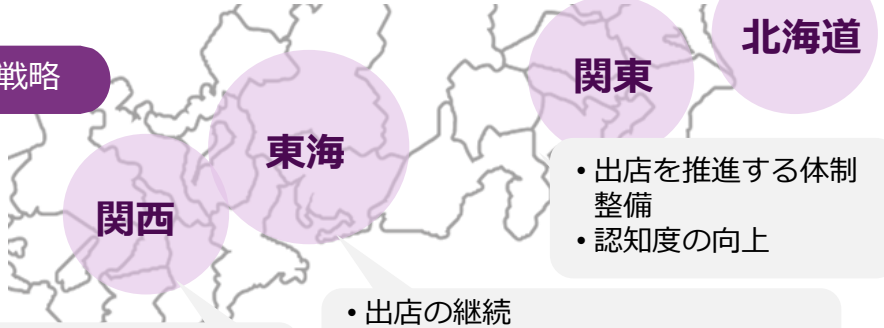
トータルライフデザイン領域×不動産事業拡大

- 霊園事業
- 相続・不動産支援サービス
- リユース事業（リサイクルマート・遺品整理）
- 宗教者紹介サービス
- 介護付き有料老人ホーム紹介サービス

TEAR NEXT ティアネクスト

テーマ2：ティアグループによる計画的な出店と既存会館の収益改善

ドミナント戦略



- 北海道・関東：出店を推進する体制整備／認知度の向上
- 東海：出店の継続／既存会館の改修／エリアにおけるブランドの再構築
- 関西：八光殿による積極出店／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

	2027年9月期 予想	2028年9月期 計画	2029年9月期 計画
直営：出店	5店	5店	5店
（リロケーション）	－	△1店	△2店
FC：出店	8店	8店	8店
（リロケーション）	△6店	－	－
八光殿：出店	4店	4店	4店
（リロケーション）	－	△1店	－
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	2店
（リロケーション）	－	－	－
合計：出店	22店	22店	22店
（リロケーション）	△6店	△2店	△2店
期末会館数	246店	266店	286店

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

中期経営計画 テーマ3・テーマ4

テーマ３：人財のエンゲージメント向上とグループ間連携の強化

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

営業力や葬儀対応力の向上に
つながる教育体系を整備

PDCAサイクルに則った教育

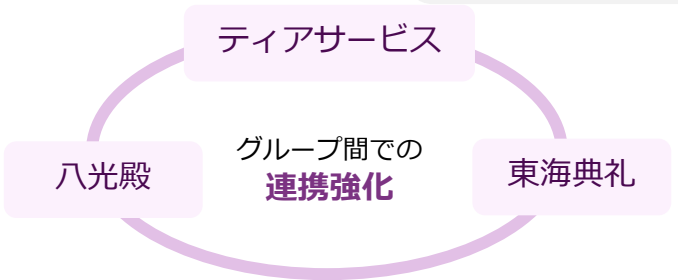
	2027年9月期 予想	2028年9月期 計画	2029年9月期 計画
ティア	20名	20名	20名
八光殿	6名	6名	6名
東海典礼	5名	5名	5名

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

関西地区
物流体制の構築

東海地区
ﾃｨｱ･ﾛｼﾞｽﾃｨｯｸ･ｾﾝﾀｰの
機能拡大



葬儀付帯業務の内製化

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

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

グループ各社の今期の重点課題①：ティア

■ 重点商圏でシェア向上と顧客接点の強化を軸に収益基盤を強化し、**葬儀件数前期比 8.5%増を見込む**

01 商圏拡大と既存会館の強化
- 中部地区の重点商圏で計画的に出店
- 既存会館を最適化し、会員密集エリアを深耕
- 加盟店の出店支援と新規エリア開発を推進

- 中部地区でサテライト会館、居抜き・リロケーションを活用
- **2026年9月期に5店を計画**し、名古屋市を中心に出店

- **既存会館2店の営業改装**を計画

02 集客・顧客価値の拡張
- マルチブランドとWeb・広告施策で認知を拡大
- 生前相談から成約、終活・アフターサービスまで連携
- 供養・生活支援領域を拡張

- 中部地区で**純粋想起率、会員入会目標を設定し、TVCM・チラシの効果**を検証

- **霊園区画販売、宗教者紹介**の拡大を計画

03 商品力と収益構造の強化
- 高付加価値商品の開発と「感謝想」の拡販
- 内製化とパートナー連携で品質・収益性を改善
- 顧客ニーズに基づき商品ポートフォリオを拡充

- **新しい儀式として「感謝想（生前葬）」を提案、販売**

- **高付加価値関連商材を導入**を計画

04 組織・データ基盤の整備
- 採用、育成、キャリア開発を通じた人財力強化
- グループ共通システム、データ基盤、BI・CRMを整備
- ESG、リスク管理、M&A・PMIを推進

- **グループデータ統一率、モバイル対応率、ワークフロー電子化率**の向上

- **ショートドラマ「最期の、ありがとう。」**の認知拡大

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

グループ各社の今期の重点課題②：八光殿

■ 近畿圏での出店・ブランド強化、収益力・業務基盤の向上を推進し、**葬儀件数前期比 17.6%増を見込む**

01 近畿圏のドミナント展開

・大阪府内の重点エリアに計画的に出店
・奈良県進出による新商圏の開拓
・会館別商圏分析に基づく営業体制の強化

- 人口動態・市場規模・競合分析で出店候補地を選定
- **2027年9月期に4店を計画**、既存商圏に隣接するエリアに展開

- 北河内5年構想、1st step「ティア四條畷」改装・オープン
- **2nd step「家族葬ホール　ティア門真大東」大型改装着手**

02 ブランド・顧客接点の拡大

・ブランドメッセージを統一し、
Web・SNSで認知を強化
・終活イベント、LINE、SNSを通じた
顧客接点を拡大
・会員制度とCRM活用で継続フォローを強化

- ブランド名検索数を強化した**Web・SNS広告を運用**

- **公式LINEの新規登録は目標設定**、
会員化とCRMによる**継続フォローを推進**

03 商品・ライフサポート事業の強化

・葬儀プランとオプション商品の見直し・統一
・高付加価値商品と感動葬儀でブランド価値を向上
・リユース事業を生前・終活の接点として活用

- **高付加価値商品、生花商品の導入を計画**

- リユース事業の**買取件数増加を計画し集客を強化**

04 人財・DX・統治基盤の強化

・未経験者を前提とした採用・育成モデルを構築
・AI、モバイル、ペーパーレスで業務を効率化
・予実・キャッシュフロー管理、内部統制を高度化

- **27年卒6名、28年卒6名の採用**と充足率100%を目標

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

グループ各社の今期の重点課題③：東海典礼

■ 持続的な出店と顧客価値向上を通じ競争優位と収益力を確立し、**葬儀件数前期比 17.6%増を見込む**

01 計画的な出店と商圏深耕
- 商圏・人口動態分析に基づき重点エリアへ出店
- グループ連携で物件情報を共有し、出店判断を迅速化
- 会館イベント、地域連携、既存会員フォローを推進

- 既存会館の商圏及び隣接商圏で重点出店候補地を選定
- グループと物件情報を共有し、**新店の投資回収をモニタリング**

- **2027年9月期3店の出店計画**

02 認知・相談・会員基盤の拡大
- Webマーケティングとオフライン広告を最適化
- 地域認知を高め、会員獲得と事前相談を強化
- エリアごとの営業施策を推進

- エリア別KPIに基づき**会員獲得、相談、紹介受注を拡大**

- **Web経由葬儀、有効電話件数の目標を設定**しWeb施策を展開

03 商品・原価の最適化
- 高価格帯商品の開発と低価格帯商品の見直し
- 売上構成と原価・価格の分析に基づく商品設計
- グループ取引とパートナー企業の活用を拡大

- **高価格帯商品を開発**及び**低価格帯・セット商品の設計**を見直し

- **生花グループ間取引の拡大**

04 人財・デジタル・統治の強化
- 新卒・中途採用と採用ブランディングを強化
- 基幹システム定着、BI、電子化で経営管理を高度化
- 業務ルール・規程整備と定期的な運用確認を推進

- **2027年卒・2028年卒ともに5名の採用**、人員充足率100%を目標

- **基幹システム利用率・重要KPI可視化率を100%へ**

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

グループ各社の今期の重点課題④：ティア北海道

■ 札幌市での多店舗展開・会員基盤・商品力・事業運営を強化し、**葬儀件数前期比 6割増を見込む**

01 札幌での多店舗展開
- 札幌市での出店計画を策定し、商圏内での知名度を高める
- 収益性を高める会館設計と小規模・高齢化への対応
- ブランドPMIと新店開発を連動

- 小規模化・高齢化に適合する会館設計
- **2027年9月期は2店、3年間で6店の出店を計画**

- **エリア別の施行件数シェアを獲得し、商圏内での知名度向上**

02 会員基盤と生前接点の強化
- 来館誘導と事前相談からの入会率を向上
- 施行宅の再加入、親族加入を促進
- 地域での顧客接点を継続的に拡大

- **来館誘導、事前相談、施行宅再加入等**のKPI設定、達成を目指す

03 単価向上とTLDへの転換
- 祭壇デザインとプラン設計を見直し
- 高付加価値商品の販売とアップセル提案を強化
- 葬儀単体モデルからTLDへの転換を推進

- 既存3会館で**会員獲得数を増加させる**

- **スタッフ別・価格帯別にセットプランのモニタリングを行い、**目標達成の意識を高める

04 組織運営・統治の基盤整備
- 理念浸透と現場責任者の育成、早期戦力化を推進
- 業務フロー見直しとシステム導入で効率を向上
- 規程、リスク管理、コンプライアンス体制を整備

- 月1回の1on1面談を**実施し、幹部社員候補を育成**

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

目指すべき方向性（中長期ビジョン）

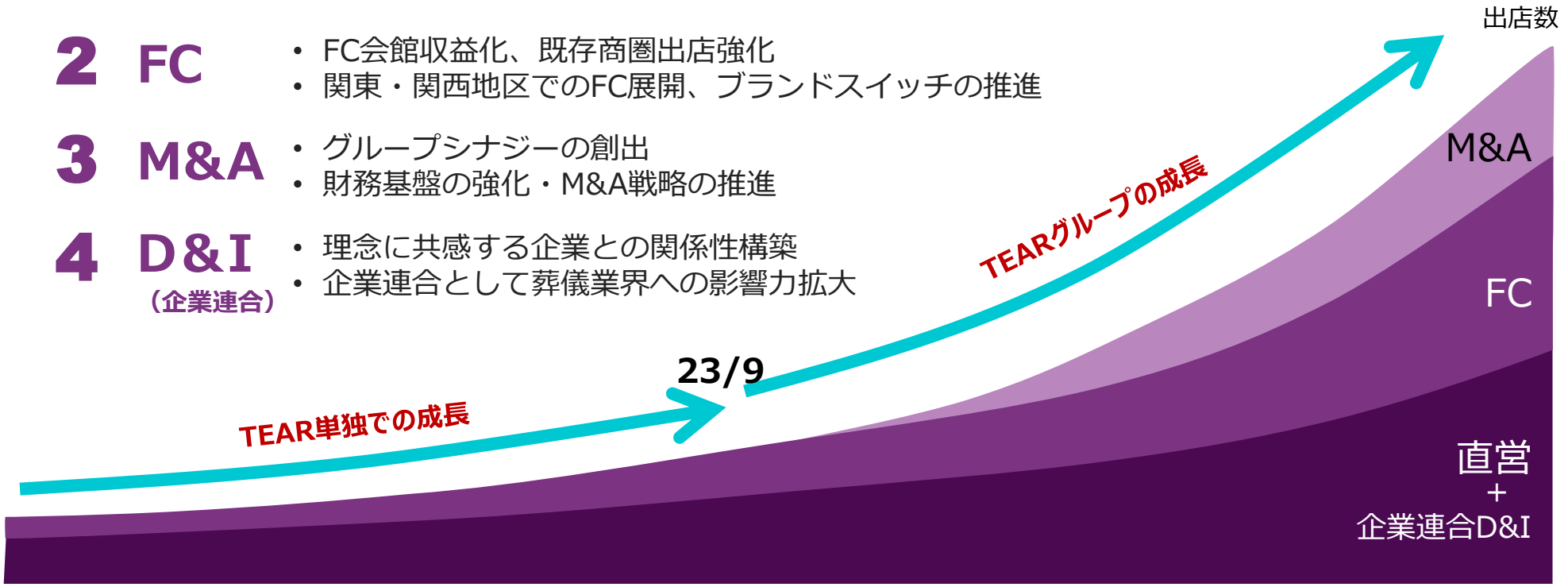
ティアが推進する4つの戦略とビジョン

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、既存商圏出店強化
- 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. 外部環境の変化に伴う課題の認識と対応した施策
2. 内部体制の更なる強化と中長期を見据えた施策
3. 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を実現する施策
4. 倫理コンプライアンス体制の確立に向けた施策

- 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

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

参考資料
企業概要、データサマリ等

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

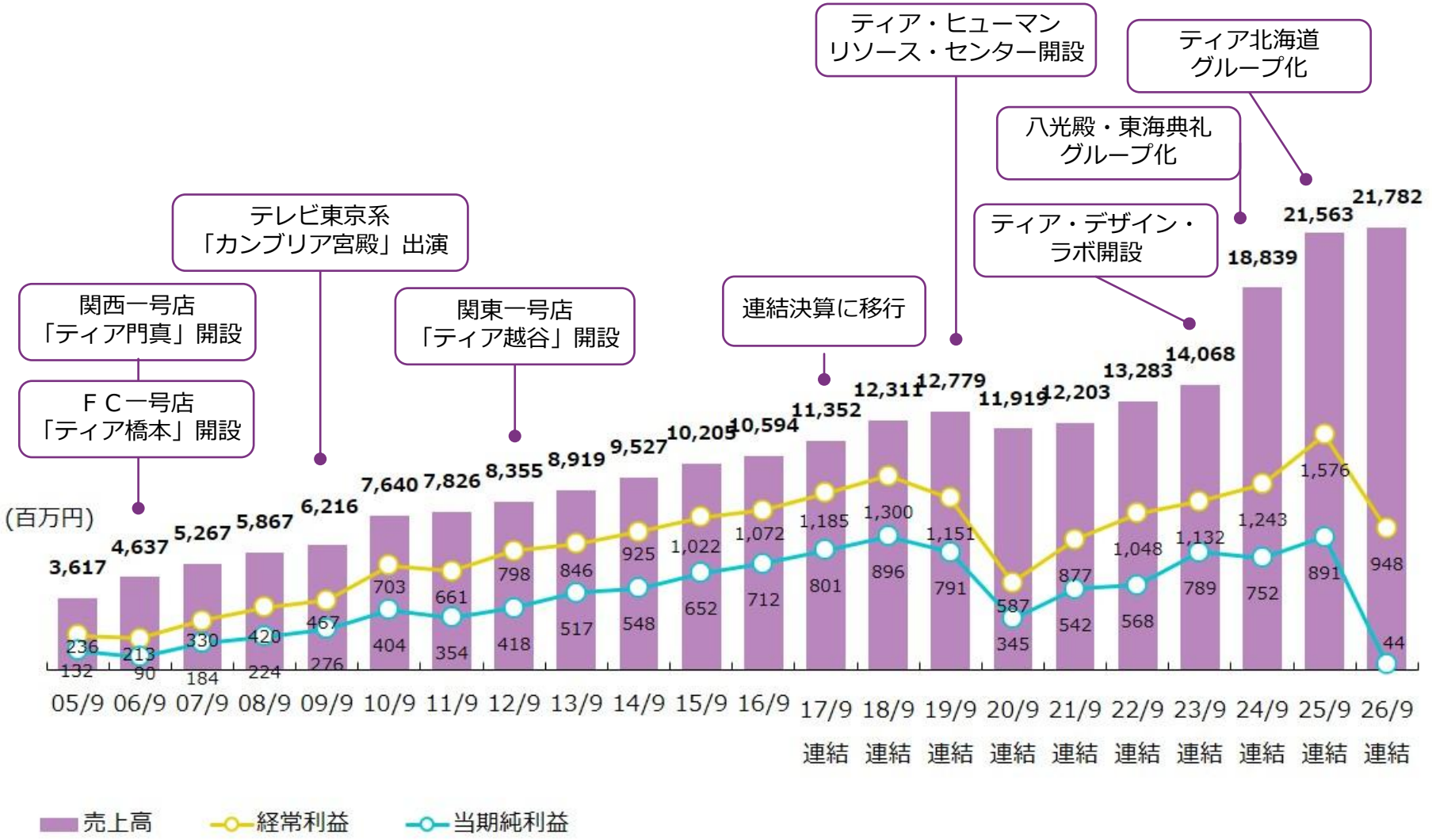
会社概要

会社名	株式会社 ティア
代表取締役社長	冨安 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（2026年9月末）
従業員	1,035人（2026年9月末）
発行済株式数	22,510,100株（2026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、ＦＣ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（　〃　10百万円） 株式会社 東海典礼　（　〃　10百万円） 株式会社 ティア北海道　（　〃　13百万円） 株式会社 ティアネクスト　（　〃　3百万円）

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

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、2015年には売上高 100億円を達成
  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、東海典礼及び関係会社、2025年にはティア北海道をそれぞれグループ化



Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

財務・非財務データサマリ（5カ年）

（百万円）		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	2027年9月期 連結業績予想
財務データ	売上高	13,283	14,068	18,839	21,563	21,782	23,960
	売上原価率（%）	60.4%	59.0%	60.5%	62.2%	62.8%	62.2%
	販売管理費率（%）	31.6%	32.9%	31.8%	30.2%	32.0%	31.8%
	営業利益	1,057	1,135	1,438	1,643	1,147	1,445
	経常利益	1,048	1,132	1,243	1,576	948	1,105
	当期純利益	568	789	752	891	44	500
	EBITDA	1,624	-	2,653	3,135	2,717	3,060
	設備投資額	909	1,355	1,205	1,366	1,166	1,713
	減価償却費	566	625	912	1,089	1,146	-
	ＥＰＳ（円）※	25.37	35.14	33.44	39.62	1.97	22.22
	ＢＰＳ（円）※	334.80	350.26	363.75	382.32	373.47	-
	ＤＰＳ（円）※	20.00	20.00	20.00	20.00	23.00	20.00
	配当性向（%）	78.8%	56.9%	59.8%	50.5%	1167.5%	90.0%
	ＲＯＥ（%）	6.9%	10.3%	9.4%	10.6%	-	-
非財務データ	期末会館数（店）	140	153	202	219	230	246
	直営会館（店）	73	79	88	93	99	104
	葬儀相談サロン（店）	10	10	3	3	3	3
	ＦＣ会館・サロン（店）	57	64	70	74	78	80
	八光殿（店）	-	-	18	21	21	25
	東海典礼（店）	-	-	23	25	26	29
	ティア北海道（店）	-	-	-	3	3	3
	葬儀件数（件/グループ）	14,189	14,442	18,314	19,773	19,553	21,602
	葬儀単価（千円/グループ）	813	832	869	897	893	900
	既存店伸率（直営儀売上 %）	3.8%	2.3%	7.0%	1.1%	△2.6%	-
	会員数（人/グループ）	470,568	495,899	555,532	589,827	623,686	-
	提携団体（団体）	1,269	1,342	1,402	1,464	1,570	-
	従業員数（人/グループ）	604	646	899	971	1,035	-

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

参考資料
ティアの戦略の基本方針

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

ティアの価値創造サイクル

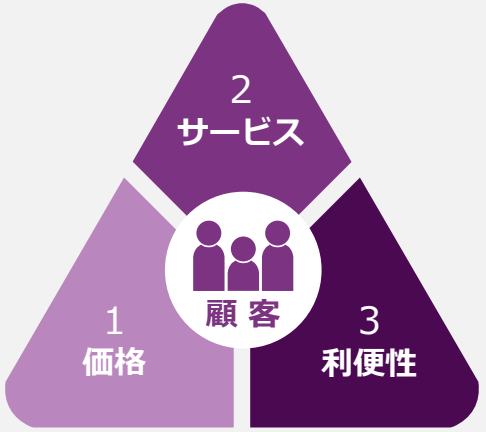
経営理念

「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、デスケ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・ＦＣ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）

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

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）

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）

ＦＣ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

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

FC事業モデル

- 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

ＦＣ本部

TEAR ティア

葬儀業界への
参入ノウハウ提供
とアフターフォロー

FC契約

加盟金：2百万円
出店申込金：3百万円
その他
(総合企画料、教育費、開業支援等)

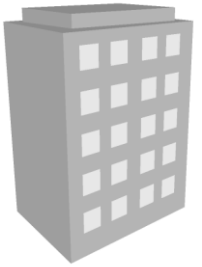
ティアアカデミー
総合的な人財育成（開店前、開店後）

スーパーバイザー
開業支援、営業支援、運営支援

物流センター（TLC）
葬儀付帯品等の販売

ロイヤリティ
（料率：売上高の 3%）/ 物品売上高

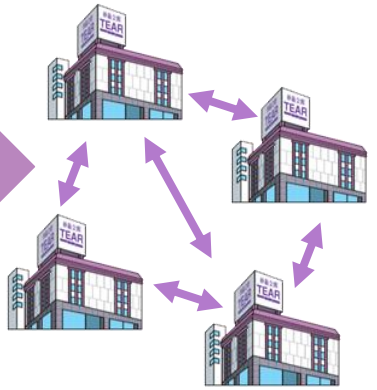
ＦＣオーナー



商圏内で複数出店
可能な事業会社

設備投資
1億円～2億円
(物件に応じて対応)

異業種からの
業界参入を推進



会館の相互補完により
効率的な会館運営

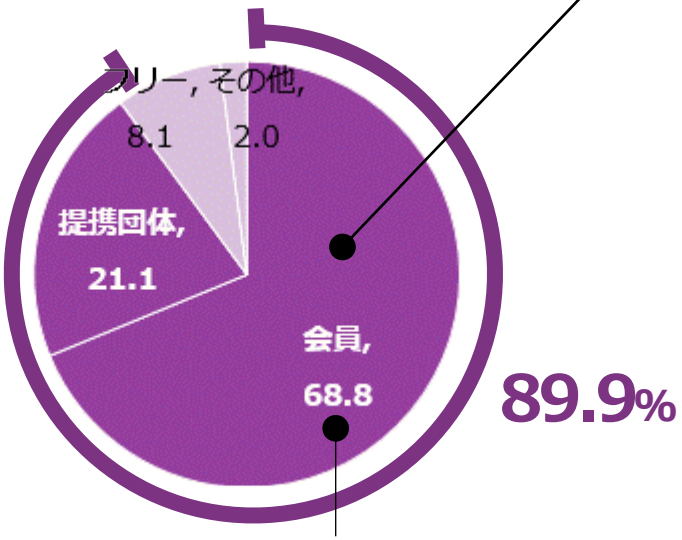
商圏内で複数店を出店し
ドミナント化を図る

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

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（%）
（2026年9月期）



89.9%

1 「ティアの会」会員数 …… **585,593人**（2026年9月末）

2 提携団体 …… **1,570団体**（2026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

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」**（2026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」**

「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）
- 宅送料（20km以内）
- 宅送布団
- 会館内表記物一式
- 保冷剤
- 後飾り祭壇
- 棺
- アテンド料
- 霊柩車
- 遺影写真
- 拾骨セット
- 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、精進落し、町内送迎バス、サービス料

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

サービス①：徹底した人財教育

■ 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	POINT 2	POINT 3
生涯スローガン・経営理念等を共有	究極のサービス業の使命を共有する 社長セミナー	「感動」を生むマニュアルを超えた行動を推奨
POINT 4	**POINT 5**	**POINT 6**
接遇、葬祭知識、宗教知識、葬儀施行技術の教育	効率的なプログラムで社員の早期戦力化を実現	ティアイズムの継承と次世代を担うリーダーの育成

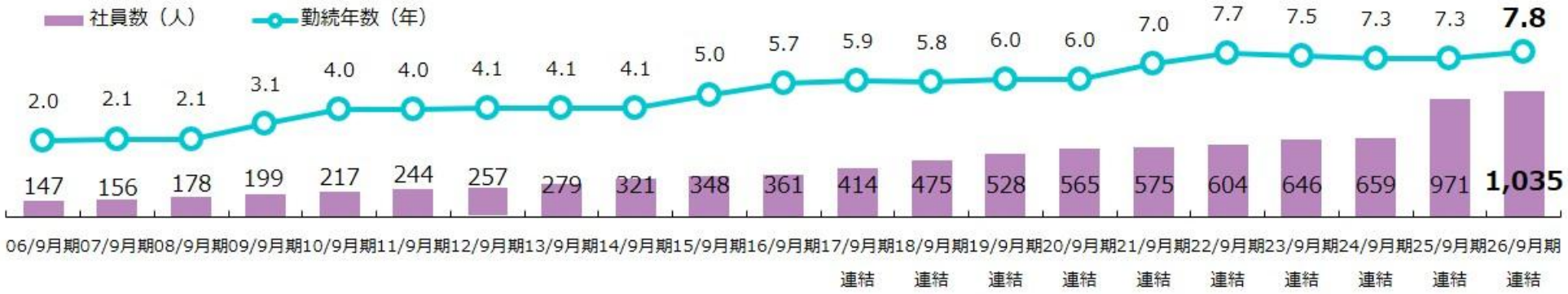
社内検定試験 ティア検定

- 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



Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

サービス②：人財プールの構築

- 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

葬儀の専門人財の育成
- 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**

専門人財育成プログラム
「ティアアカデミー」

ティア検定

研修生 → 葬祭プランナー → 葬祭プランナー2級 → 葬祭プランナー1級 → シニア葬祭プランナー2級 → シニア葬祭プランナー1級 → 葬祭ディレクター1級（外部資格） → マスター葬祭プランナー

キャリアプラン

マネージャー → ブロック長 → エリア統括 → 事業部長

キャリア人財の育成（次世代を担うリーダーを育成）
・管理職に必要なスキルを習得する各種研修を実施

キャリア人財プログラム
「キャリアプラン」

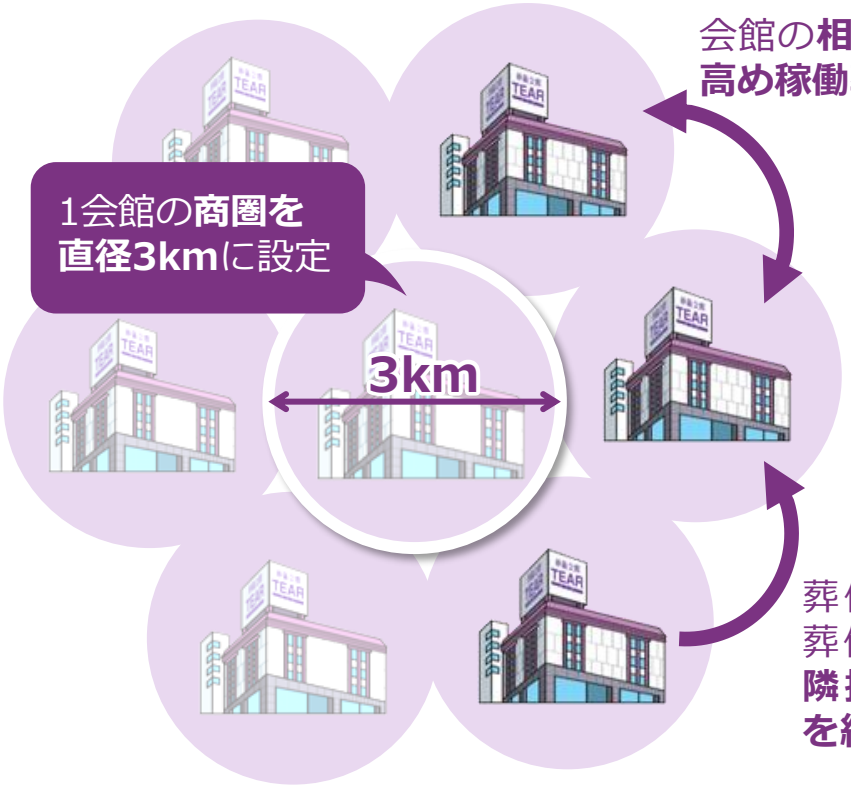
各種研修内容：
- 支配人実務研修
- マネジメント研修
- コーチング研修
- クレーム応対スキル研修
- モラル向上研修
- スタッフ管理研修

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

ドミナント化①：直営・FCによる展開

- 直営・ＦＣによるドミナント出店、会館の相互補完性推進
  - ➡ 約80%の会館稼働率と商圏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



TVCM等の**各種メディアを共有**し、早期にブランドの浸透を図る



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）

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

葬儀に対する意識・実態調査

- 自分の葬儀は6割以上が必要ない、一方7割以上の人は配偶者・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

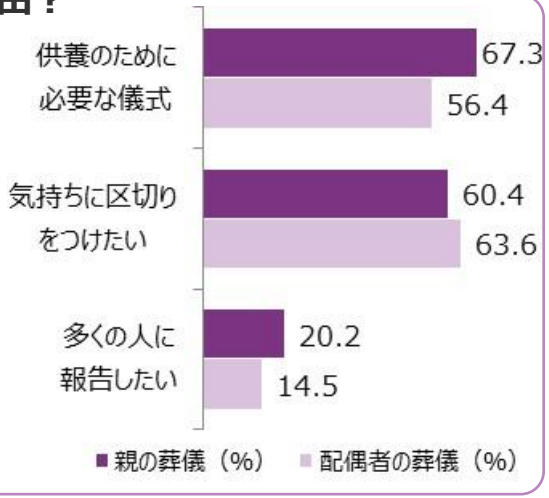
自分・配偶者・親の葬儀をしてあげたいですか？

- 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**



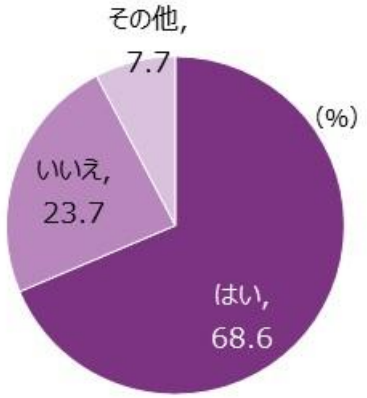
葬儀をしてあげたい理由？

- 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



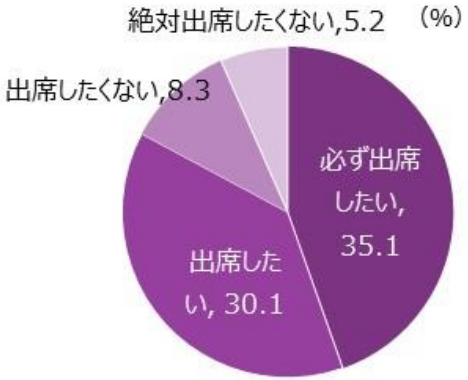
葬儀に出席して良かったですか？

- 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割以上の人は「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）

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

日本で一番「ありがとう」と言われる葬儀社を目指して

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。

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。父はきっ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。

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伝えられました。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。

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り、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」と言っていただき、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

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

後継者計画（サクセッションプラン）について

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、冨安現社長が一定期間、会長としてバックアップを行う

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.

ディスクロージャーポリシー

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して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。

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/

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場合があります。 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開催し、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。

Copyright © 2026 TEAR Corporation All rights reserved.