

家族葬ホール FC加盟オーナー様募集

高齢社会を迎え、2040年の葬祭事業の市場規模成長予測は、2020年の約**120%**

◇出店パターン例(家族葬タイプ)

◆開業資金		単位:千円
加盟金(加盟料2,000千円+出店料3,000千円)	5,000	
教育研修・開業支援費	1,200	
建築コスト(新築)	63,000	
不動産関連	6,000	
初期備品関連	8,000	
総額	83,200	
営業利益(開業6年目)	12,500	
利益率	15.1%	

◆建築用地要件	
地積	150坪~
建坪	60~80坪
駐車場	5台~

※不動産契約条件により変動する場合があります。
※上記数値は参考であり、保証されるものではありません。

◇充実のサポート体制



スタッフ研修専用の施設「THRC」で人財育成
葬儀運営実習・葬儀打ち合わせ実習・座学研修の実施

旧態依然とした業界であるため異業種参入によるビジネスチャンスが大きい葬儀業界。ティア本部の教育機関「ティアアカデミー」にて、研修・OJTを行いますので異業種の方もお安心ください。人材を「人財」として考え、本部の人財育成制度で、異業種からの参入を厚くサポートいたします。

ティアの葬儀が選ばれる理由(時代の変化に対応し多くの支持を集めています。)

◇メディア実績

- テレビ系**
- ・TBS系「がっちりマンデー」
 - ・テレビ東京系「カンパリア宮殿」
 - ・テレビ東京系「たけしのニッポンのミカタ!」
 - ・NHK「めざせ!会社の星」…ほか
- 新聞・雑誌系**
- ・中日新聞
 - ・日本経済新聞
 - ・中部経済新聞
 - ・日刊ゲンダイ
 - ・週刊ダイヤモンド
 - ・週刊東洋経済…ほか

家族葬タイプの
会館例



安心の
東証上場企業



支持されて
会員数47万人
※2023年7月現在の
【ティアの会】累計会員数



年間葬儀実績
約20,000件
※2021年10月~
2022年9月ティア実績
(20,262件・FC店舗含む)



ハイ・サービス
日本300選受賞
※経済産業省がサービス産業
生産性協会の
オブザーバーとして参加しております。



SDGsへの
取り組み
互いに尊重しあい、
命あるものすべてが
幸せに暮らすことのできる
社会を目指して。

HPで詳細・参入事例を
ご覧ください。
<https://www.tear.co.jp/FC>



最期の、ありがとう。



お問い合わせ
資料請求は

株式会社ティア FC事業本部
(担当直通/福田)

080-4188-6764



株式会社ティア 本社/愛知県名古屋市中区黒川本通三丁目35番地 | 代表電話番号 052-918-8200

ティアのフランチャイズは、ほとんどが異業種からの新規参入にも関わらず、事業継続と収益化が可能だ。その理由は、徹底した人財教育制度にある。ティアでは名古屋に設けた専用施設(ティアヒューマンリソースセンター)で3ヵ月にわたり、独自の人財教育プログラム「ティア・アカデミー」を実施。社員のスキル向上と心の成長を促し、早期に戦力

徹底した人財教育制度 なぜホールと親和性高い?

トさんに至るまで様々な教育研修や学べる場があります。弊社ではお客様の最期の場面に徹底して寄り添い、ご利用者様から満足していただける葬儀サービスを全国に広めるため、葬儀会館ティアのFC展開を進めています。現在は家族葬会館を主軸に加盟企業店舗も年々増加し、会館の撤退例は1店舗もありません」と話す。

現在、多くのパチンコホールで社員の高齢化が進行しているなか、中高年社員のセカンダリキャリアを構築するうえで、非常に最適なビジネスといえるだろう。

「弊社の事業はお客様に寄り添うことが何よりも重要です。パチンコホールのスタッフさんは日々、喜怒哀楽、様々なお客様に寄り添いお仕事をされていますので、そのスキルを十分に活かしていただくと考えています。逆に、ティアで学んだ人財育成を本業に活かすといった相乗効果もご期待いただけます。葬儀会館は地域に必ず必要な施設です。地域に根差した運営が求められるという部分では、パチンコ事業とティアの親和性は非常に高いと感じています」(福田次長)。

葬儀会館 TEAR フランチャイズ事業



【TEARフランチャイズの強み】

- ◇成長産業に異業種から参入可
- ◇徹底・充実した本部サポート
- ◇高い社会貢献性と高収益率を両立
- ◇本業との相乗効果が期待できる
- ◇長期的な事業運営が可能
- ◇積極的出店による他社との差別化

日本の高齢化率は約30%に達しており、死亡人口も増加している。特に団塊世代が寿命を迎える2030年から2040年にかけて、死亡人口がピークに達すると予測され、葬儀業界は今後20年間、成長産業として注目されている。その葬儀業界で最も注目されているのが(株)ティアだ。ティアは1997年に設立され、「日本で一番「ありがとう」と言われる葬儀社を目指しており、葬儀価格の不透明な業界体質を変革すべく、創業当初から「料金の完全開示、明らかな価格体系」を打ち出し

人の最期に寄り添う 究極のサービス業

業界初の生前見積もりや事前相談の導入で価格の透明化を図ってきた。その成果として、2006年に名古屋証券取引所、2010年に東京証券取引

■葬儀業界の将来性



- 葬儀需要は2040年まで増加傾向で推移し葬儀需要は高まる
- 2040年以降は緩やかに下がるも現在より死亡人口は多い(個人葬儀社の廃業やM&Aにより事業社数は減少傾向)
- 内需型産業では市場規模が拡大する数少ない業界

引所に上場するなど、ご利用者からの安心と信頼を築きあげている。そしてティアは葬儀業界で唯一、本格的なフランチャイズ展開を行っている企業でもある。現在全国に201店舗(直営91店、FC70店、子会社40店、2024年8月末時点)を展開し、年間2万件を超える葬儀を取り扱っている。FC事業本部開発部の福田勝也次長は「葬儀事業は人の死と関わらせていただく「究極のサービス業」だと考えています。そのためティアでは創業から人財育成に最も力を入れており、ティアのスタッフはもちろんFC加盟の社員・パ



ティアFC事業本部開発部の福田勝也次長。パチンコホール店長職や業界コンサルタントの経験があり、業界を熟知した立場から「パチンコホール様との親和性は非常に高い」と話す。

中高年社員の「セカンドキャリア」構築、そして「地域社会貢献」にも家族葬ホール経営こそ長期安定ビジネス

高齢社会を迎え高まる葬儀需要を背景に、家族葬ホール(TEAR)を全国でFC展開する(株)ティア(富安徳久代表取締役)に注目が集まっている。顧客に寄り添った営業を重要視する同社事業とパチンコホールの親和性は高い。