

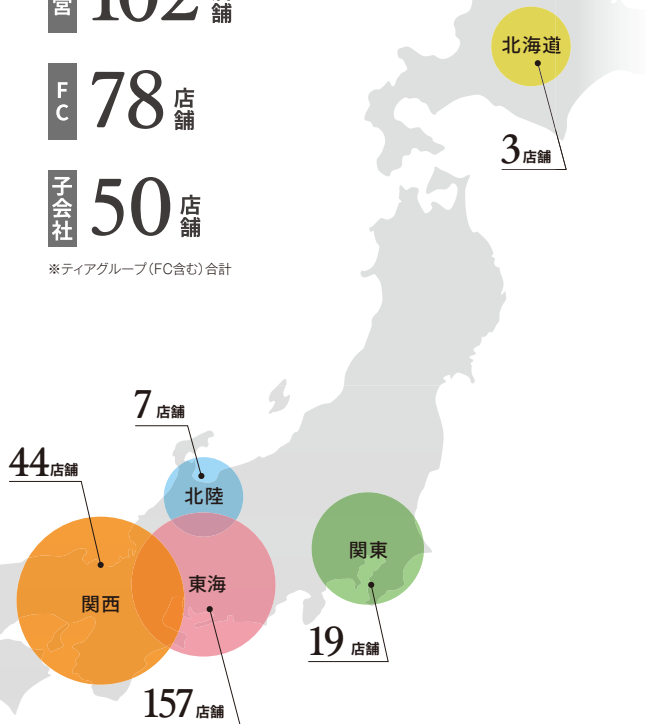
全国
230店舗
(2026年8月末時点)

直営 **102**店舗

FC **78**店舗

子会社 **50**店舗

※ティアグループ(FC含む)合計



関東・関西・中部を中心に拡大中

出店数および葬儀件数・売上高水位



ほか、開業後もスーパーバイザーが継続して支援するため、新規参入でも安心して事業をスタートできる。

ホール企業の強みを活かせる高い親和性

こうしたティアFCの強みは、パチンコホール企業との高い親和性にもつながっている。

FC事業本部開発部の福田勝也次長は「葬儀事業は、ご遺族に寄り添い、大切な時間を支えるサービス業です。お客様の気持ちを汲みとることが重要になります。パチンコホールの人材はホスピタリティ能力の高い方が多く、葬儀事業でも大きな強みになります」と話す。

さらに、ホールの店舗運営や人材マネジメント、収支管理などを担ってきた店長などは、家族葬会館の責任者としても十分に力を発揮できるという。

出店面でも、ホール企業が持つ経営資源を有効活用できる。ティアFCは現在、家族葬会館タイプが主流で、建築面積は約

ティアFCサイトがリニューアルしました!
<https://fc.tear.co.jp>

TikTok YouTubeにて配信中!!

ショートドラマ **最期**のありがとう

TikTok配信 YouTube配信

ティア創業者で現代表の富安徳久氏の著書を原作としたショートドラマも昨年公開されている。

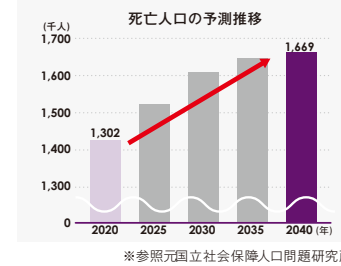
<https://fc.tear.co.jp/> ティア FC 080-4188-6764(担当直通:福田)

ティア **TEAR** 葬儀会館

『葬儀会館 TEAR フランチャイズ事業』

葬儀ビジネスが注目される **3**つの理由

葬儀業界の市場規模は拡大傾向で参入の好機



コンパクトな「家族葬」は、時代のニーズに合ったビジネスモデル



社会貢献性の高さやメイン事業とのシナジー効果

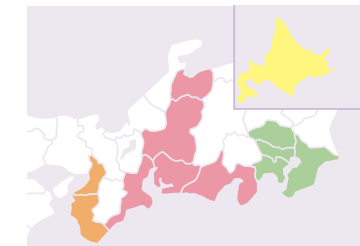


ティアFC加盟の **3**つの強み

信頼の東証上場企業
葬儀業界で圧倒的なブランド力



全国に224店舗
出店戦略でシェア拡大中



充実した研修制度と
安心のサポート体制



異業種参入を支える充実のFC体制

新たな収益の柱を模索する企業から、いま注目を集めているのが葬儀ビジネスだ。高齢化を背景に需要の拡大が見込まれる一方、個人葬儀社の廃業や家族葬の浸透など、市場環境が大きく変化している。社会貢献性の高さも追い風となり、異業種企業にとって新規参入の商機が広がっている。

その中で存在感を高めているのが、葬儀会館『TEAR(ティア)』を全国展開する(株)ティアのフランチャイズ(FC)だ。同社は「日本が一番ありがとう」と言われる葬儀社」を目指し、葬儀価格の透明化や生前相談の普及など、業界改革を推進してきた。

ティアFCの強みは大きく3つある。

第一は、東証上場企業としての信頼性とブランド力。第二は、全国230店舗(2026年8月末時点)を展開する豊富な事業実績だ。このうちFCは78店舗で、鉄道、建築、介護、人材派遣など多様な業種が参画している。全国規模で培ったノウハウを活かし、着実にシェアを拡大している。そして第三が、充実した教育・支援体制だ。開業前には専用研修施設で座学とOJTによる研修を実施。接遇から葬儀運営まで実践的に学べる



ティアFC事業本部開発部の福田勝也次長。パチンコホールの店長職や業界コンサルタントの経歴を持ち、業界を熟知した立場から改めてホールとの親和性の高さを説く。

新規参入の成功実績多数!
ホールとの高い親和性も注目

人材や店舗運営のノウハウ、遊休地など、ホール企業の資産を活かせるティアのFC。親和性が高い事業として強く推奨したい。