2026年11月13日

各　位

会 社 名　株式会社ティア
代表者名　代表取締役社長　冨安　徳久
（コード：2485　東証ｽﾀﾝﾀﾞｰﾄﾞ・名証ﾌﾟﾚﾐｱ）
問合せ先　専務取締役
経営企画本部長　辻　耕平
（TEL 052-918-8254）

中期経営計画策定（ローリング）に関するお知らせ

当社グループは、2027年９月期から2029年９月期の三カ年を対象とする、新たな中期経営計画を下記の通り策定しましたので、お知らせいたします。

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ます。今回の中期経営計画につきましては、中長期の方向性・基本方針は維持しつつ、数値計画のローリング及び葬儀件数の回復を最優先課題としております。

記

１．中期経営計画策定の背景

当社グループは「日本で一番『ありがとう』と言われる葬儀社」を目指し、1997年に創業いたしました。翌年には名古屋市内に１号店となる「ティア中川」を開設し、その後も中部地区で積極的なドミナント出店を行うと共に、関東地区・関西地区への進出やフランチャイズによる多店舗化を推進してまいりました。また、2023年11月に株式会社八光殿及び株式会社東海典礼、2025 年７月に株式会社メモリアジャパン及び関連会社（ティア北海道に社名変更）をグループ化し、これにより2026年９月末現在、フランチャイズを含めた会館数は合計で230店舗を展開しております。

当社グループは、創業時より一貫して葬儀価格の透明化に努めており、当社独自の会員制度「ティアの会」を中心に、明瞭な価格体系による葬儀を提供しております。また、葬儀に関する知識や技術的な教育のみならず、ビジネスマナーや徳育的な観点による人財教育を積極的に手掛け、サービス業としての質的向上にも努めております。さらに、当社のグループ会社である株式会社ティアサービスが中心となり、葬儀付帯業務の内製化を推進しております。

当社グループを取り巻く事業環境につきましては、人口動態を背景に葬儀に関する需要は増加傾向で推移すると予想されております。一方、少子化による親族の減少、死亡年齢の高齢化等を背景に葬祭規模が縮小し、葬儀単価は減少傾向が続いております。また、前期に

【本資料に関する注記事項】
本資料には、当社グループの将来における売上高・利益等の業績に関わる計画や見通しが含まれております。これらの情報は、作成時点で入手可能な情報に基づき当社グループが判断したものであり、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留意ください。

おける市場環境の変化に伴い、当社グループの葬儀件数が減少したことから、利益面において大幅な減益となりました。

かかる環境下、当社グループの業績および利益の改善には葬儀件数の回復が不可欠であると認識すると共に、ティアグループによる中長期の出店方針に加え、「外部環境・内部体制における課題認識と対応した施策」「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」「トータル・ライフ・デザイン事業の創出」「倫理コンプライアンス体制を高める施策」を推進していかなければなりません。また、企業価値を高め、株主共同の利益を確保・向上させる取り組みも必要であると判断しております。

２．中期経営計画について

そこで、当社グループといたしましては、「新生ティアグループ」のスローガンのもと、2029年９月期を最終年度とする中期経営計画を策定し、「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」「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」「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」「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」の４項目のテーマを推進してまいります。

計画最終年度となります2029年９月期は、ティアグループによる葬儀件数23,895件、売上高 258億30百万円、経常利益13億75百万円を計画しております。また、企業価値評価の指標であるＥＢＩＴＤＡでは34億99万円を見込んでおります。

※中期経営計画の詳細につきましては、「別紙　中期経営計画の主な取り組み」をご参照ください。

３．数値計画

（１）利益計画

（単位：百万円）	2026年 ９月期	2027年 ９月期	2028年 ９月期	2029年 ９月期
	連結業績	連結業績予想	２年目計画	３年目計画
葬儀件数※1（件）	19,553	21,602	22,745	23,895
葬儀単価※1（千円）	893	900	892	887
売上高	21,782	23,960	24,850	25,830
営業利益	1,147	1,445	1,565	1,770
経常利益	948	1,105	1,195	1,375
当期純利益※2	44	500	540	620
ＥＢＩＴＤＡ※3	2,717	3,060	3,231	3,499
設備投資	1,166	1,713	1,478	1,378

※1：葬儀件数、葬儀単価はティア・八光殿・東海典礼・ティア北海道の合計を記載

※2：当期純利益は「親会社に帰属する当期純利益」を記載

※3：EBITDA＝営業利益＋のれん償却費含む減価償却費

【本資料に関する注記事項】
本資料には、当社グループの将来における売上高・利益等の業績に関わる計画や見通しが含まれております。これらの情報は、作成時点で入手可能な情報に基づき当社グループが判断したものであり、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留意ください。

（２）利益計画の前提条件

数値計画につきましては、2026 年９月期の業績動向を勘案し 2027 年９月期の連結業績予想を策定し、同年を計画初年度として三カ年計画を策定しております。

売上計画におきましては、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んでおります。

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」等を見込んでおります。

以　上

【本資料に関する注記事項】
本資料には、当社グループの将来における売上高・利益等の業績に関わる計画や見通しが含まれております。これらの情報は、作成時点で入手可能な情報に基づき当社グループが判断したものであり、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留意ください。

≪別紙≫

中期経営計画の主な取り組み

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

グループ各社が強みを持つ中核エリアにおいて、ブランド認知・顧客接点・葬儀受注力を高め、会員数の拡大及び事前相談から葬儀依頼までの顧客導線を一体化させ、中核エリアでのシェア向上を目指してまいります。また、営業全体における重点施策とその成果をグループ各社で共有・横展開することで、ティアグループとして営業力の底上げを図ってまいります。

・営業戦略：トータル・ライフ・デザイン

葬儀と親和性の高い周辺サービスをトータル・ライフ・デザイン領域と位置づけ、未来開発事業本部による事業化を推進し、「ティアの会」会員及び提携団体の顧客生涯価値の向上を図ってまいります。また、八光殿ではリユース事業と葬祭事業との連携強化、ティアネクストでは不動産売買を通じた相続・資産整理ニーズへの対応を推進し、グループ全体で顧客接点の拡大と提供価値の向上を目指してまいります。

【トータル・ライフ・デザインの推進体制】

	主な内容
霊園事業	当社が「樹木葬」をプロデュース、開発から販売までを手掛ける
宗教者紹介サービス	150カ寺以上と提携し、葬儀・法要を執り行う各宗旨宗派の宗教者を紹介
相続･不動産支援サービス	遺産相続などに関する相談に対し、税理士や弁護士、司法書士を紹介、所有不動産の相談については「ティアネクスト」にて不動産を売買する体制を整備
介護付有料老人ホーム紹介サービス	老人ホーム紹介サービスを展開する株式会社ONE TOP JAPANとFC契約を締結し、「ティアの会」会員への案内や、医療機関や居宅介護支援事業所などに対する法人営業を展開
リユース事業（リサイクルマート・遺品整理）	中古品をメインとした宝石・貴金属、時計、バック等の買取り・販売を行う「リサイクルマート」を運営、葬儀との親和性を高めるため遺品整理・買取りも手掛ける

【本資料に関する注記事項】
本資料には、当社グループの将来における売上高・利益等の業績に関わる計画や見通しが含まれております。これらの情報は、作成時点で入手可能な情報に基づき当社グループが判断したものであり、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留意ください。

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

東海地区におきましては、直営及び東海典礼による積極的な出店を推進すると共に、既存会館の改修及び安置施設の拡張を推進してまいります。関西地区につきましては、八光殿による出店継続と北河内エリアでのドミナント戦略を再構築し、強固な基盤を築いてまいります。また、関東地区・北海道地区では、新規出店を推進する体制を整備すると共に商圏内での認知度の向上に努めてまいります。

・フランチャイズ戦略

ＦＣにおける様々な出店ニーズに対応し、新規・既存加盟社の計画的な出店を推進してまいります。また、ＦＣ会館の展開エリアも広範囲となることから、機動的な業務支援体制等、ＦＣ本部体制を強化し新規会館の早期収益化及び既存会館の持続的な成長を推進してまいります。

【出店計画】

	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・閉鎖）	－	△1店	△2店
ＦＣ：出店	8店	8店	8店
（リロケーション・閉鎖）	△6店	－	－
八光殿：出店	4店	4店	4店
（リロケーション・閉鎖）	－	△1店	－
東海典礼：出店	3店	3店	3店
（リロケーション・閉鎖）	－	－	－
ティア北海道：出店	2店	2店	2店
（リロケーション・閉鎖）	－	－	－
合計：出店	22店	22店	22店
（リロケーション・閉鎖）	△6店	△2店	△2店
期末会館数	246店	266店	286店

【本資料に関する注記事項】
本資料には、当社グループの将来における売上高・利益等の業績に関わる計画や見通しが含まれております。これらの情報は、作成時点で入手可能な情報に基づき当社グループが判断したものであり、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留意ください。

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

グループ全体の営業力強化とシェア向上には、人財の確保・育成および働く環境の整備が重要であると認識しております。人財の確保につきましては、多様化する採用環境に対応した施策を積極的に推進するとともに、人財育成では、営業力や葬儀対応力の向上につながる教育体系を整備し、PDCA サイクルに基づく継続的な育成を進めてまいります。

さらに、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し、働く環境の更なる充実に努めてまいります。

【新卒採用計画】

	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

総合的なマーチャンダイジングにおきましては、多様化する葬儀ニーズに対応した商品開発及びサービス利用時のユーザビリティ向上などを推進してまいります。また、葬儀付帯業務の内製化を拡充させると共に、ティアサービス、八光殿及び東海典礼の強みを活かしたグループ間での連携を強化してまいります。さらに、東海地区では当社の物流を担うティア・ロジスティック・センターの機能拡大、関西地区ではティアグループとして物流体制を構築してまいります。

【本資料に関する注記事項】
本資料には、当社グループの将来における売上高・利益等の業績に関わる計画や見通しが含まれております。これらの情報は、作成時点で入手可能な情報に基づき当社グループが判断したものであり、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留意ください。

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

・ガバナンス戦略

八光殿及び東海典礼、ティア北海道に対し、上場会社グループとしてのガバナンス体制を整備すると共に、全社で統一したＫＰＩを設定し、効率的かつ効果的な営業施策を推進してまいります。また、ティアグループとして資本市場から適正に評価されるべく積極的なＰＲ・ＩＲ活動を継続するのに加え、当社のことをより深く理解してもらえる新しいコミュニケーション・プラットフォームを構築してまいります。

・ＩＣＴ戦略

基幹システムのリプレースにより、業務効率化・データ連携の強化を図ると共に、ティアグループとしてシステム統合に向けた体制を整備してまいります。ＩＣＴにおける脅威への対応では、サイバーセキュリティリスクに対する従業員の意識の向上を図ると共にEDR（エンドポイント検知・対応）の導入・活用と外部専門家による監視体制を整備してまいります。

・M&A戦略

M&Aにつきましては、業界環境が変化するなか事業の統廃合が活発化しております。当社グループとしましても業界再編に乗り遅れることなく能動的な情報収集に努め、適正な判断のもとM&Aの実行を目指してまいります。また、当社の理念に共感する企業との関係性構築にも積極的に取り組み、広義のティアグループとして葬儀業界への影響力を拡大させてまいります。

以　上

【本資料に関する注記事項】
本資料には、当社グループの将来における売上高・利益等の業績に関わる計画や見通しが含まれております。これらの情報は、作成時点で入手可能な情報に基づき当社グループが判断したものであり、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留意ください。