

7月1日
連載開始

経営者が語る自分史

「マイウェイ」に

ティア 代表取締役社長

富安 徳久氏が登場!



葬祭事業を展開するティアの富安徳久社長が登場します。大学入学前に偶然携わった葬儀会社のアルバイトで葬祭プランナーという職に出会い、天職と決めました。1997年、生涯スローガン「目指せ! 日本で一番『ありがとう』と言われる葬儀社」を掲げ、創業しました。37歳でした。葬儀代の適正価格を打ち出すなど、「葬儀業界の革命児」として消費者に寄り添うサービスを提供し続けています。2027年7月に創業30周年を迎えます。富安氏にこれまでの歩みを振り返ってもらいます。

裏面で第1話を先行公開!

著者企業紹介

株式会社ティア

本社: 愛知県名古屋市

富安徳久社長が1997年7月に創業した。2006年6月に名古屋証券取引所セントレックスに上場。中部圏の葬祭企業として初めて上場を果たした。14年6月には東京証券取引所・名古屋証券取引所市場第1部指定になり、現在は東証スタンダード市場、名証プレミアム市場に上場。25年9月期の連結売上高は215億6300万円、従業員数は971人(25年9月30日現在)。



あなたならどちらで読む?

※紙版と電子版の併読プランはございません。

中部経済新聞



紙版
購読料金

月額 **3,950**円(税込)



※愛知・岐阜・三重の各県と静岡県浜松市にある
中日新聞販売店よりお届けします。

中経 **中経オンライン**
CHUKEI ← ONLINE



電子版
購読料金

月額 **4,510**円(税込)



※お申込みはオンラインのみです。右の二次元コード
または「中経オンライン」を検索して手続きください。

中経オンライン

経営者が語る自分史

「マイウェイ」

ティア代表取締役社長

富安 徳久氏

7月1日から 連載開始!



天命を知る

葬祭プランナーは私の天職だと思っている。

1979（昭和54）年3月、山口県の大学に進学が決まり、入学式までの間に偶然携わった葬儀会社のアルバイトがその後の人生を決めた。

先輩に同行したあるご葬儀で、すべてを滞りなく終えた後、ご遺族と先輩のやり取りに衝撃を受けた。ご遺族は、葬儀代を支払うと同時に何度も「ありがとう」という感謝の言葉を先輩にかけていた。大金を支払いながら、感謝される仕事とは一体何なのだろう。そんな仕事があるのだと正直思った。それ以来、先輩の後ろ姿を追いかけて、「ありがとう」の現場に身を置き続けた。

葬儀業界は「死」と向き合うビジネス。2008年に放映された映画「お

ティア代表取締役社長

富安 徳久 1



筆者近影

くりびと」や、最近のテレビドラマなどの影響もあり、葬祭プランナーの認知は広がっていると感じる。ただ、私が業界に携わり始めたころは、まだ葬儀会社を忌み嫌う風潮があった。葬儀会社側も不明瞭な葬儀価格という問題があり、必ずしもご遺族に寄り添った業界とは言えなかったと思

「ありがとう」を伝えたい

る。社名の「ティア」にはご遺族の悲しみに寄り添い、すべてを癒やすことはできないが、「せめて一雫（しずく）の涙だけでも和らげて差し上げたい」という想いを込めた。

現在、グループ全体で年間2万6千件以上の葬儀を施行している。さまざまにまな死に向き合う中で、私自身、「死生観」を意識してきた。字のごとく「生」の前に「死」がある。人は必ず

△プロフィールとみやす・のりひさ
愛知県立豊丘高校卒。1979年西日本セレモニーマンディック入社その後葬儀会社2社を経て、97年ティアを設立し、社長に就任。愛知県宝飯郡一宮町（現豊川市）出身。65歳。

私は2014年から、命の尊さや感謝する心の大切さを伝える「いのちの授業」を小・中学校や高校で開催している。これまでの多くの出会いから生きるこの本質を学び、私なりの言葉で話している。
18歳の若者が葬祭プランナーを天職とし、いま、「ありがとう」の思いを伝えることを天命として生きている。これから2カ月程度、私の経験をつづりていたいと思う。