



株式会社テンポスホールディングス

第31回 定時株主総会

テンポスはSDGsそのものです

■物販事業

上半期は厨房機器メーカーの納期遅延等により売上が伸び悩むも、2022年12月中旬ごろより緩和に向かい、通期のセグメント売上高は217億85百万円（前年同期比103.7%）と増収となる。営業利益は「物販と飲食店経営に役立つ情報とサービスを売る」企業になるという方針のもと、株式会社ぐるなびより積極的に人材を受け入れていることから経費が増加し営業利益は20億79百万円（同87.6%）と減益となる。しかし飲食店経営支援を行う「ドクター化」を目指すにあたり必要な人材投資と捉えている。

■情報・サービス事業

コロナ禍からの回復に伴い販促・人材・設備投資する飲食店が増えていることから、通期のセグメント売上高は42億16万円（前年同期比118.5%）、セグメント営業利益は2億63百万円（同199.6%）と増収増益。業績拡大を牽引したのは、POSシステムの販売事業と、人材派遣事業。

■飲食事業

行動制限の緩和等により業績は回復してきたが、コロナ禍前の水準には戻っていない。通期のセグメント売上高は61億91百万円（前年同期比119.1%）、セグメント営業損失は22百万円（前年同期はセグメント営業損失5億41百万円）となる。飲食事業の株式会社あさくまの営業利益は71百万円と黒字となったが、セグメント損失が22百万円と赤字になるのは、株主優待券の利用による経費を計上しているため。

2023年4月期通期 連結業績結果と予想

連結子会社の株式会社あさくまは決算期を3月末から1月末へ変更致しました。そのため、株式会社あさくまの来期の決算期間は10カ月になります。それに伴い、株式会社テンポスホールディングスの2024年4月期の通期の連結業績予想は、株式会社あさくまの10カ月分の業績予想を反映した数値となります。

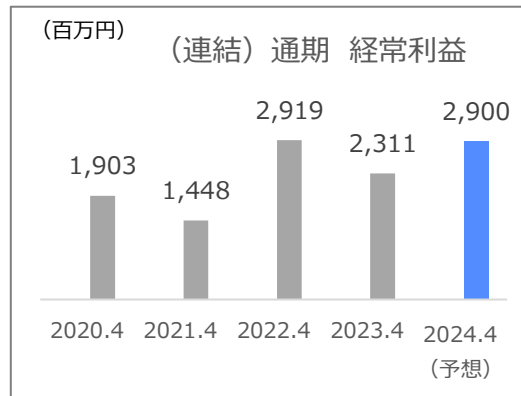
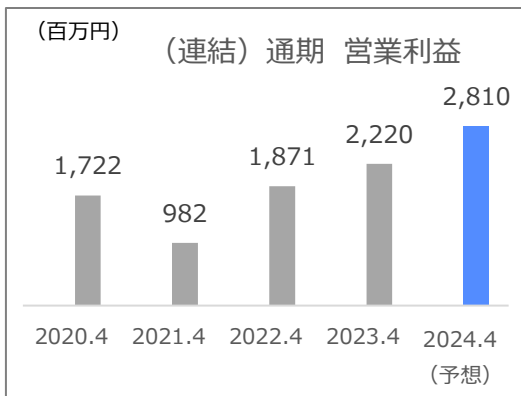
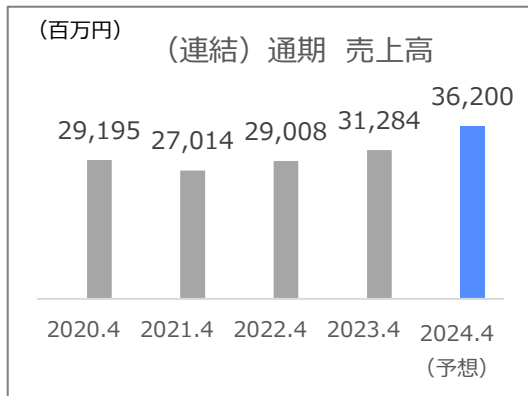
■ 2023年4月期通期 連結業績結果と業績予想

	2022年4月期 通期	2023年4月期 通期	前年同期比	2024年4月期 通期予想	予想前年比
売上	290億8百万円	312億84百万円	107.9%	350億0百万円	111.9%
売上総利益	108億44百万円	120億36百万円	111.0%	134億60百万円	111.8%
営業利益	18億71百万円	22億20百万円	118.6%	27億50百万円	123.9%
経常利益	29億19百万円	23億11百万円	79.2%	28億30百万円	122.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	15億64百万円	14億27百万円	91.3%	16億50百万円	115.6%

経常利益の減益の主な理由は、前期の助成金収入8億58百万円がなくなったためです。

(参考資料)

下記の2024年4月期の連結業績予想は、株式会社あさくまが決算期を変更しなかった場合の業績予想を反映した数値です。参考数値としてご覧ください。

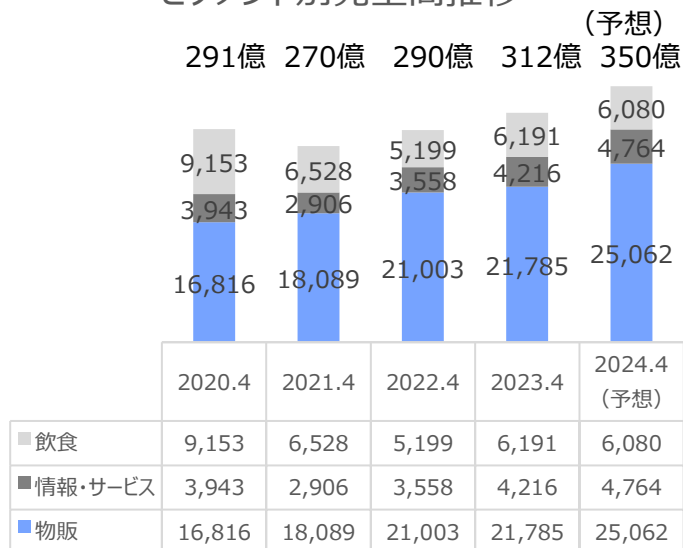


2023年4月期通期 セグメント別業績

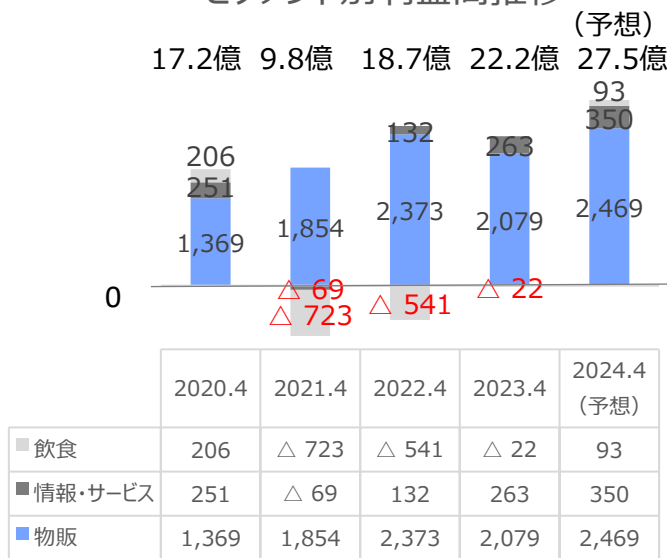
	科目	2022年4月期 通期	2023年4月期 通期	前年同期比	2024年4月期 通期予想	予想前年比
物販事業	売上高	210億3百万円	217億85百万円	103.7%	250億62百万円	115.0%
	営業利益	23億73百万円	20億79百万円	87.6%	24億69百万円	118.7%
情報・サービス事業	売上高	35億58百万円	42億16百万円	118.5%	47億64百万円	113.0%
	営業利益	1億32百万円	2億63百万円	199.6%	3億50百万円	132.8%
飲食事業	売上高	51億99百万円	61億91百万円	119.1%	60億80百万円	98.2% ※①
	営業利益	▲5億41百万円	▲22百万円 ※②	赤字額改善	93百万円	黒字化

- ① 飲食事業の通期予想は前年比98.2%と減収予想となりますが、これは株式会社あさくまが決算期を変更し、来期の決算期間が12か月から10か月となるためです。決算期の変更が無ければ、増収を予定しておりました。
- ② 飲食事業の主力事業会社、株式会社あさくまの営業利益が71百万円に対して、飲食事業のセグメント損失▲22百万円と、赤字になるのは、株主優待券の利用の経費などを計上しているためです。

セグメント別売上高推移



セグメント別利益高推移



飲食	
・あさくまグループ	
あさくま	
あさくまサクセッション	
・ドリームダイニング	
情報・サービス	
・スタジオテンポス	
・テンポス情報館	
・テンポスフィナンシャルトラスト	
・プロフィット・ラボラトリー	
・ディースパーク	
・テンポスフードプレイス	
物販	
・テンポスホールディングス	
・テンポスバスターズ	
・キッチンテクノ	
・テンポスドットコム	
・ウエスト厨機	

(単体) テンポスバスターズ 2023年4月期通期業績

単品売りから総合受注の営業強化を図ることで増収。しかし2022年5月に株式会社ぐるなびと業務提携し、ドクター化に向けて述べ111名を出向受け入れ。経費増を吸収しきれず減益。

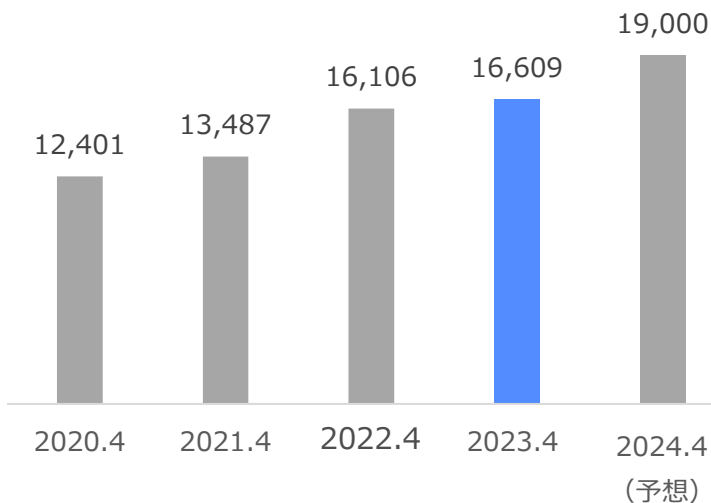
(単位：百万円)

予想は連結調整前の個別数字

	2022年4月期 通期 実績	2023年4月期 通期 実績	前年同期比	2024年4月期 通期 予想	予想前年比
売上高	16,106	16,609	103.1%	19,000	114.4%
営業利益	2,127	2,074	97.5%	2,485	118.9%

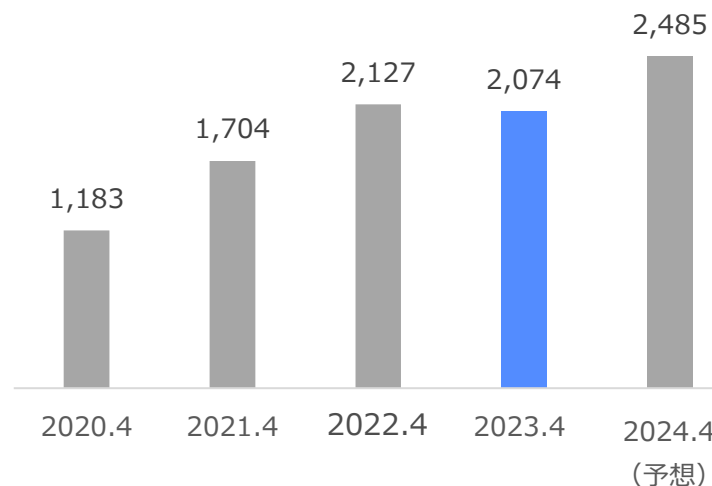
(百万円)

(単体) テンポスバスターズ 通期 売上高



(百万円)












(単体) テンポスバスターズ 通期 営業利益



2023年4月期通期 事業会社別業績

■ 2023年4月期通期の業績と通期業績予想（単位：百万円）

予想は連結調整前の個別数字

セグメント	2024年4月期見通し	事業	会社名	科目	2022年4月期通期	2023年4月期通期	前年同期比	2024年4月期通期予想	予想前年比
物販		厨房店頭販売	テンポスバスターズ	売上高 営業利益	16,106 2,127	16,609 2,074	103.1% 97.5%	19,000 2,485	114.4% 118.9%
		厨房ネット販売	テンポスドットコム	売上高 営業利益	2,545 89	2,625 ▲2	103.1% 赤字化	3,340 40	127.2% 黒字化
		厨房直販営業	キッチンテクノ	売上高 営業利益	2,973 219	2,997 177	100.8% 81.0%	3,400 238	113.4% 133.9%
情報サービス		内装工事	スタジオテンポス	売上高 営業利益	892 45	833 28	93.4% 61.2%	1,012 48	121.5% 172.3%
		POS販売	テンポス情報館	売上高 営業利益	805 95	1,001 120	124.3% 125.6%	1,500 150	149.8% 124.9%
		資金・不動産	テンポスフィナンシャルトラスト	売上高 営業利益	808 37	899 50	111.2% 133.6%	402 49	会計基準変更
		販促支援	プロフィット・ラボラトリー	売上高 営業利益	109 ▲9	110 8	100.5% 黒字化	160 30	144.8% 370.1%
		人材派遣・紹介	ディースパーク	売上高 営業利益	848 ▲8	1,216 54	143.4% 黒字化	1,500 76	123.3% 138.9%
		WEB集客	テンポスフードプレイス	売上高 営業利益	127 ▲16	183 2	143.6% 黒字化	220 ▲5	120.2% 投資のため赤字
飲食		ステーキ屋	あさくまグループ (予想は10か月分)	売上高 営業利益	5,248 ▲340	6,202 71	118.2% 黒字化	6,096 174	決算期変更の為、 減収予想
		海鮮丼屋	ドリームダイニング	売上高 営業利益	121 ▲29	159 ▲12	131.4% 赤字額改善	153 1	96.4% 黒字化

重要 成長戦略 飲食店経営支援

ドクター

Dr.テンポス

Dr.テンポスとは

テンポスバスターズが診断医・主治医の役割、各グループ会社が専門医を担い、飲食店経営を総合的に支援する

【診断医】問診 テンポスバスターズ

売上・粗利・利益・人件費等の推移を確認し、店舗の状態を把握する。



【主治医】検診 テンポスバスターズ

問診内容から顧客に合わせた経営サポートを行う

- ① 集客支援 クーポンサイト掲載
- ② 集客支援 ホームページ作成
- ③ 集客支援 SNS運営代行
- ④ 無料POP・メニュー札の作成

顧客の悩みに対して適切な専門医やプロデューサーに繋ぐ



プロデュース テンポスバスターズ

さらなる高収益店舗の店創りや、多店舗展開を目指す経営者の業態開発やフランチャイズ本部の構築、M&Aなどをサポートする

【専門医】治療

プロフィット・ラボラトリー
ディースパーク / テンポス情報館

すぐに治療をしないと閉店してしまうステージの患者(飲食店)に、集客、販促、教育等の改善処置を行っていく

安楽死コース

テンポスフィナンシャルトラスト
中古事業部 / ディースパーク

無理に経営を続けるよりも、閉店する方が損失を減らせる場合がある。閉店後の従業員・店舗・お金の支援を行う。

(株) ぐるなびと取り組むこと

① 販促・経営支援ノウハウの提供強化(62店舗から5年で120店舗へ)

ぐるなびの強みである、飲食店の課題解決力（経営支援）を取り入れ「Dr.テンポス」構想を加速させる。

② 出向受け入れによる顧客訪問/外販部隊の設立

テンポスバスターズは、郊外に位置する店舗が多いことから顧客は頻繁に店を訪れることができない。外販部隊を持たないテンポスに代わり、ぐるなび社員による顧客訪問（Push型）の営業手法を開始する。

→2022年7月より、ぐるなび出向社員で構成する外販部隊の営業開始

③ 営業及び商品連携並びに共同での商品開発の実現

小規模個人飲食店の経営課題に即した商品・サービスの提供および商品開発に取り組む。

④ M&A戦略の加速

飲食店の閉店案件から、ぐるなび出向社員とともに店舗再生に取り組み、売却もしくは自社店舗としてM&Aする。

【テンポス 目指す姿】 外食産業にハードとソフトを提供できる揺るぎない企業となる

2023年夏サイト公開

【訪日客向け】 B級グルメ 飲食店10万店の格付け

飲食メディア **テンポスター**

■ 消費者向けメディアサイトの運営

⇒ **BtoC事業への挑戦**

■ 飲食加盟店のインバウンド集客支援

⇒ **我々が「ドクター」となり飲食店を支援**

テンポスがBtoCメディアを運営することで、飲食店にユーザーを送りこみ、飲食店の売上アップに貢献する。

テンポスが認定する
飲食店QSCチェックのスペシャリスト

格付診断士を育てる

(QSC・・・品質、サービス、清潔)

- ① テンポススター加盟店のQSCをチェック、フィードバックする
- ② ユーザーとしてテンポススターに応援口コミを記載（消費者の店選びの満足度アップ）
- ③ 上記①②を繰り返し、客観的な飲食店の良し悪しの判断を身に付ける。飲食店コンサルティングができるようになる。

【長期ビジョン】

飲食店経営支援ができる人材「格付診断士」が
全国でたくさんの飲食店の経営を応援している状態を作る

テンポスバスターズ 業績および成長戦略

出店拡大 2倍の120店舗へ

主力事業の通期業績結果

■ 株式会社テンポスバスターズ (単位：百万円)

予想は連結調整前の個別数字

	2022年4月期 通期 実績	2023年4月期 通期 実績	前年同期比	2024年4月期 通期 予想	予想前年比
売上高	16,106	16,609	103.1%	19,000	114.4%
営業利益	2,127	2,074	97.5%	2,485	118.9%



【国内最大】中古厨房機器販売

店頭販売
(株)テンポスバスターズ

ネット通販
(株)テンポスドットコム

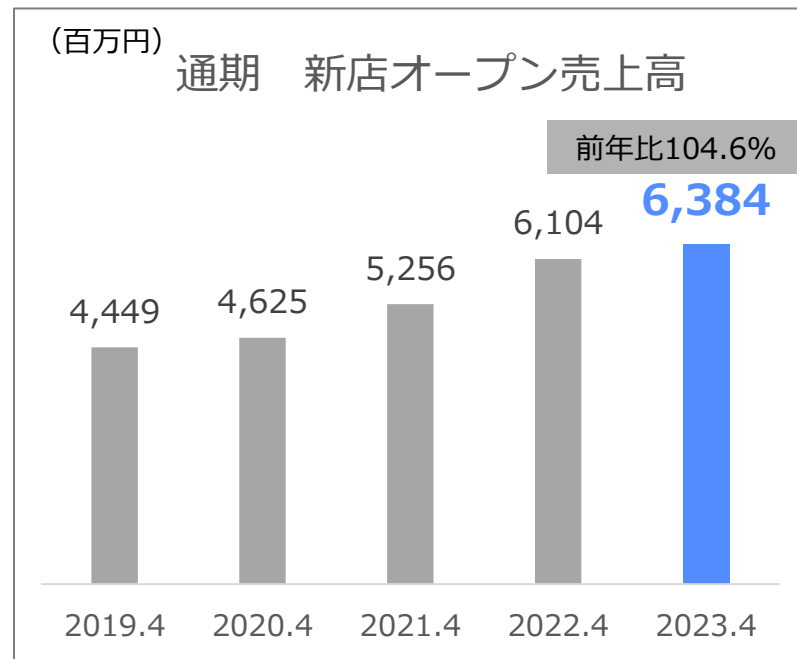
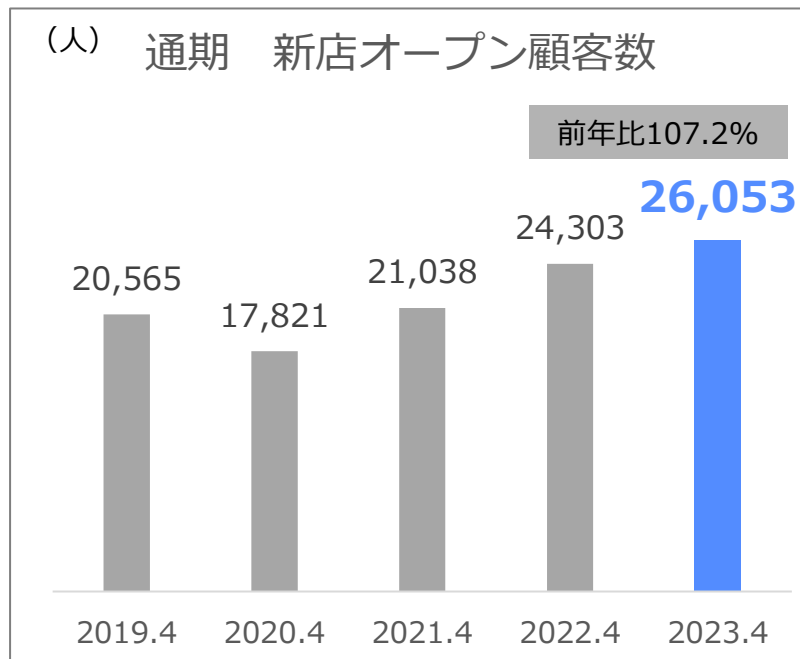
直販営業
キッチンテクノ(株)

物販事業
前期年商
217億
※調整後数値

- 年商**166億** + **26億** + **29億**
- 全国**63店舗**(2023年時点) → **120店舗戦略**
- 年間来店客数**63万件**
- 会員数**32万件**
- 中古厨房業界で売上**1位** (1強100弱)
- 創業**1997年**
- ジャスダック上場**2002年**

新店オープン顧客数と売上

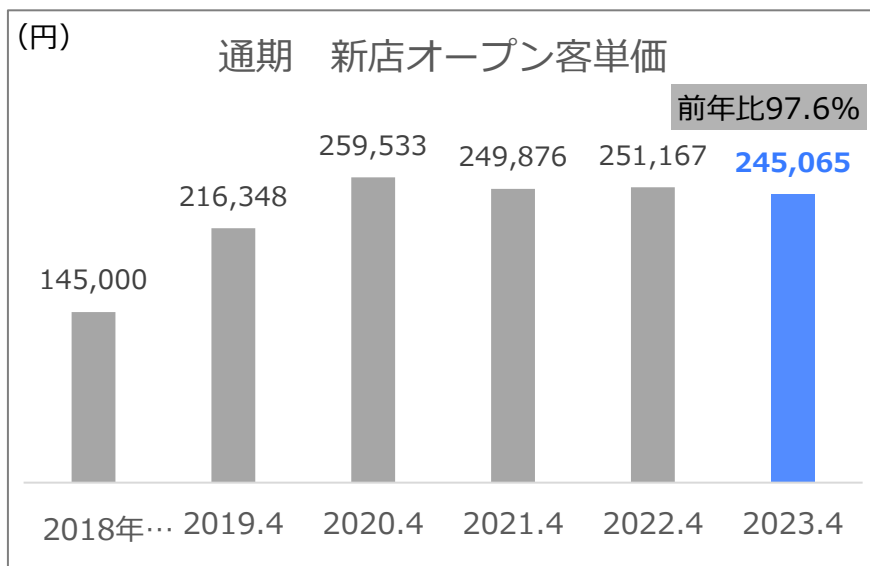
来店客への声掛けの徹底により、**新店オープン顧客の受注数は増加**。既存客の客単価約2万円に対して、新店オープン顧客は客単価約25万円。今後も新店オープン顧客の獲得増に注力する。



▼2023年4月期 テンポスバスターズ 新店オープン顧客の客数と売上比率

2023年4月期 通期実績	来店客の構成比 (年間635,176件)	売上構成比 (年間売上高166億円)
新店オープン客	4% (26,053人)	38.4% (63億円)
既存客	96% (609,123人)	61.6% (102億円)

新店オープン顧客の客単価



新店オープン顧客の客単価

2023年4月期 245,065円

【課題】

ここ数年、客単価は横ばい

【今期新しい取り組み】

2023年1月より不動産紹介及び内装工事の営業活動を開始。開業準備の早い段階から新店顧客を囲い込み、総合受注を獲得して客単価アップを目指す。

下記3つの営業施策で新店顧客の客単価をアップする

物件紹介

内装工事
元請け受注
(1件当たり300万円)

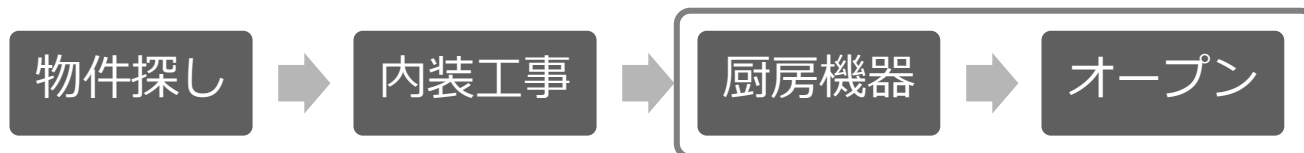
厨房/食器/家具/備品
一式の総合受注
(1件当たり300万円)

新店オープン顧客から、内装工事受注で客単価300万円、総合受注で300万円、計600万円を受注する計算になるが、そうは問屋が卸さないの、まずは客単価25万円から200万円にすることを旨とする。

今までのテンポス

飲食店は内装工事が決まった後にテンポスバスターズに来店していた。しかし、この段階から厨房機器一式を提案しても遅い。他社で決まっている場合が多い。そのため客単価が上がらない。

テンポス接客開始



今後のテンポス

物件紹介、内装工事を提供し、飲食店開業の早い段階からお客を囲い込み、厨房機器一式の受注を増やす。内装工事も受注することで、さらに客単価を押し上げる。

★テンポス物件探しから接客開始



内見同行

店づくりアドバイス

厨房提案開始

閉店する飲食店から撤退する物件情報を入手し、新店オープンを計画している飲食店に情報を提供する。物件紹介後は、内装工事の提案、厨房機器一式の営業活動に繋げていく。

物件の情報源

閉店する飲食店

テンポス買取担当が撤退物件を集める

各地域の不動産業者

テンポスバスターズの店頭スタッフが、不動産業者にアプローチして情報を集める

新店オープン希望者

テンポスバスターズに来店する顧客の中から、新店オープン希望者を集める。リスト化して物件情報を対面、電話、メールで案内する。

物件希望者の獲得状況と目標

- 2023年1月～4月で2,100件獲得
- 2023年12月末までに10,000人の獲得目標

【現場の声】不動産紹介・内装工事の営業の手応えは？

- 物件紹介すると、予想以上に飲食店が喜んでくれる
- 物件が成約したら「内装工事もお願い」となりやすい
- 内装工事の元請け受注を獲得するには、かなりの知識の習得が必要

従業員の育成 客単価アップ&「ドクター」を育てる

パート社員含む従業員250名は、**週5時間、年間240時間**の実践型研修を受講する。カリキュラムは都度変更しレベルアップを図る。

飲食店経営支援「ドクターサービス」	集客・効率経営の観点から、お客の課題を引き出し、ドクターサービスを提案できるようになるための研修。
＼客単価アップに向けて／ 厨房設計・レイアウト研修	厨房機器一式を獲得するには、「厨房レイアウト」知識、スキルが必須。総合受注がとれるようになることがゴール。
＼客単価アップに向けて／ 不動産研修	物件契約までの知識、物件紹介の営業トーク、不動産業者への営業トークを学ぶ。研修時間内に実際に不動産会社への電話営業の実践も行う。
＼客単価アップに向けて／ 見込みフォロー研修	客単価アップに絞り、部下の見込管理の方法やマネジメントを学ぶ。
＼成約数・成約率アップに向けて／ 営業クロージングトーク研修	見込客の成約数・成約率を上げるためのクロージングトークを専門的に学ぶ。
撤退物件の取得& 客単価アップに向けて 買取り営業研修	閉店する飲食店への居抜き物件売却の提案トークを学び、物件情報を取得するまでを実践を交えながら学ぶ。 新店オープンするお客から、不要な厨房機器の買取依頼を受けた際は、ドクターサービスの紹介、総合受注までの一連の営業トークを習得する。

これまで

- 修理対応はお客様から修理依頼を受けた時のみ
→メーカーの修理担当者に繋ぐか、商品を持ち込んでもらい修理する
- エリアにより修理・再生の技術にばらつきがある

今後

- 修理・再生センターを現在、全国12拠点から、不足エリアに出店していく
- 修理対応だけでなく、機器の入れ替え提案も行い、**物販の売上も上げていく**
→さらに、ドクターサービスの案内、受注もする
- 購入後のメンテナンスプランの策定、365日24時間の修理体制を確立していく
- 修理・再生するメンテナンス担当者を**全国2,400人**育成する

テンポスの強み

冷機器から熱機器まで、どのメーカーでも修理再生できる

※他社は自社製品のみでの修理。また修理はアウトソーシングがほとんど。

直近の取り組み・現状

メンテナンス依頼数 月間平均600件 / メンテナンス担当15名 **まだまだ人が足りない!**

成長戦略 テンポスバスターズの出店



M&Aも入れて6年で、2021年時点60店舗から120店舗体制へ
全国の中古厨房の競合企業を買収もしくは資本業務提携する等して
中古厨房業界を全国制覇する。

新店情報

- 2023年3月オープン テンポス岐阜店（岐阜県）
- 2023年6月オープン テンポス鈴鹿店（三重県）
- 2023年8月オープン予定 テンポス川越店（埼玉県）

2024年4月期 10店舗の出店計画

中古品の買取業務拡大（バツタもん）

社内競りで仕入れる（厨房機器の仕入れを“競り”に）

買取事業部（買取センター）が買い取った商品は、社内店舗向けに競りを毎日行い、競り落とした店舗に発送する。店舗側は、店長は自分の裁量で仕入れる価格と量を決められるため、主体的な店舗経営に取り組めるようになる。一方で買取担当者は競りの落札価格を上げるために適正な金額で買取を行えるようにする。（市場価格を覚えていく）

一括買取サイトの開設

食品、飲料、消耗品等の大量ロットでの買取を開始。

インターネット経由の買取依頼数アップに取り組む

あさくま 業績および成長戦略

2024年度は食材コストをかけてでも
顧客満足アップに注力

ステーキのあさくま（飲食事業）

■株式会社あさくま（連結）

（単位：百万円）

予想は連結調整前の個別数字

科目	2022年4月期 通期	2023年4月期 通期	前年同期比	2024年4月期 通期予想	予想前年比
売上高	5,248	6,202	118.2%	6,096	決算期変更の ため減収予想
営業利益	▲340	71	黒字化	174	

【増収・黒字化の理由】

- 下期（2022年10月～）より営業黒字化。特に、2023年1月より回復が加速。
- 通期営業利益、3期ぶりの黒字化
- ランチ需要増に対して、平日限定のランチメニューを投入
- ステーキに次ぐ、看板メニュー「もりもりハンバーグ」等を開発
- ディナータイムの集客として、高品質ステーキメニューを季節毎に投入
- サラダバー15品を45品目にする実験開始
- 品質、接客、清潔（QSC）向上のための社員トレーニング

エンターテイメントレストランを目指す前に、
まずはQSC（品質、接客、清掃）を**当たり前**の基準にすることが先決！！
臨店、臨店、臨店を繰り返し、現場改革に注力



社長・廣田

度肝を抜く「サラダバー45品目」提供

あさくまのメニューは全て「サラダバー」付き サラダバーを充実させ、顧客満足向上 リピート客増加を狙う



(具体的には)

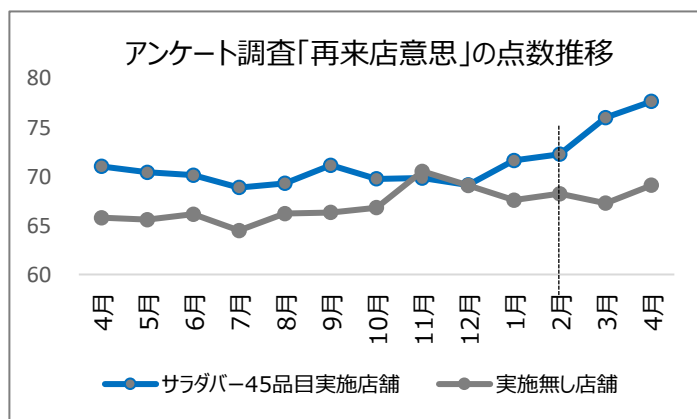
- 品数を15品（2022年4月時点）から45品へ拡大
- 原価率の高い温かいメニューの提供開始（モツ煮込み・野菜のトマト煮込み・マーボー豆腐）

品目数増加と温かい料理のメニュー追加により、1人あたりのサラダバーの原価は100円アップ。年間約3億円のコストアップになる見込み（年間来店客数約300万人×100円）。このコストを掛けてでもお客様満足度アップに取り組む。

2023年2月よりサラダバー45品目開始

右記はお客様の満足度アンケート結果（2022年4月～2023年4月）。2023年2月より、サラダバー45品目の実験開始後、「サラダバー」の点数上昇と同時に「再来店意思」の点数も上昇。サラダバーの充実により顧客満足向上に繋がっている。

人の流れが活発になってきた今だからこそ、
コストをかけお客様満足度アップし売上アップに繋げる。



ステーキレストラン「あさくま」の挑戦

泣かせるあさくま再始動 食を通して感動を提供する エンターテインメントレストランを目指す

体験を通して、お客様がご家族やお世話になった友人に感謝の気持ち伝える場をトータル演出する。その仕掛けとして「キッズ体験」「サプライズ演出」「セルフステーキ」等を実施する。



あさくまアプリ会員 67万人と一緒に「あさくま」の店づくり
< カンタレス経営：店とお客様との境界をなくす >

お客様：自分の特技を活かして、新しい仕事にチャレンジできる。ライフスタイルに合わせて働く時間を自由に選択できる

店舗：「あさくまアプリ会員」という、コアなファンから意見を頂き、店舗運営に活かせる。

参考資料

テンポスグループ1,000億円企業に向かって

テンポスはSDGsそのものである

- ① テンポスのリサイクル事業はSDGsそのものである
- ② 3年で50%が閉店する小規模飲食店を、5年で90%生き残る為の事業支援を重点方針としている
- ③ SDGsの17の目標の一つに「貧困をなくそう」とあるが、テンポスは3か年計画で社員の賃金を5割アップする。そして貧乏社員の飢えと貧困をなくす
- ④ 定年制をなくして、高齢者比率は31%。働きたい老人には何歳になっても働く場を提供する。

テンポスが目指す姿

社会的価値	経済的価値
外食業界にハードとソフトを 提供する 揺るぎない企業になる	時価総額1,000億円 売上高1,000億円



これらを達成することで
「飲食店の5年後の生存率45%を90%にする」を実現させる
持続可能な飲食店づくりを応援する

テンポスグループの幹部社員

年齢に関わらず、能力と実績次第で立候補・抜擢人事あり

テンポスグループを率いる子会社社長4名

スタジオテンポス社長
吉野 38歳
職人すぎる社長

テンポスドットコム社長
品川 43歳
おっかさん社長

あさくま社長
廣田 38歳
スーパーポジティブ社長
➤ 元、テンポス西日本営業部長

ディースパーク社長
伊藤 41歳
何でもできそうな社長
➤ テンポスHDの取締役&
人事部長兼任



人を育てる

役員研修

テンポスグループの役員・役員候補者向けの研修。月に1回「成果を上げる」「人格を作る」をテーマに実践的な研修を行う。参加人数は30名ほど。

次世代取締役研修

20～30代の数人の部下を持つ若手リーダー向けの研修。テンポス精神の理解や数値の分析方法、戦略の立て方を体系的に学ぶことで、事業を任せられる人材に育てる。

テンポス道場

幹部社員になる条件の一つに「テンポス道場」の卒業がある。1泊2日で「テンポス精神」の解釈を行ったり、「自分の限界を超える」をテーマとしたプログラムが用意されている。（地獄の研修とも言われていたり）

新卒研修～80キロ歩行～

新入社員は5人1チームで、80キロを歩く。何のために80キロ歩行をするのか。「チームとは何か」「私の役割とは」、その答えを探しながらチームで完歩を目指す。

パート戦力化プログラム

パート社員はスキルによりA～Gのランクに分かれている。パート社員は自分がどのランクを目指すかを決め、そのプログラムを受講する。最上級は店長同等の仕事ができるGランク。

各種、勉強会の実施

「販促」「WEBマーケティング」「提案力向上」等、書籍やセミナー受講で学んだことをもとに勉強会を実施。勉強会で学んだことは、いつ、どのように活用するか決めて実践するまでを行う。

高齢者と呼んでいいのは90歳から

2005年定年制廃止 テンポスバスターズの60歳以上の比率、31%



社員18年目（74歳）
接客スキルコンテスト
全国3位（全503名）
から、特販課に抜擢



一宮買取センター
パート社員 84歳
週5日勤務
趣味：ミステリー小説を読む

仕事は厨房機器の洗浄。
少しでも商品価値を高めることが
モットー。
「いつまで働くの？」と聞かれるが、
シフトを減らす気は今のところない。

働く心構え テンポスポリシー 高齢者編

- わかったふり知ったかぶりは間違いのもと
- 歳を重ねたからこそ良く見える
- 今日より明日はおもしろい
- 辛い作業は健康のため
- 長い人生、なんだって経験済み
- 気遣いなど無用
- 最終列車に乗れたことに感謝
- いくつになっても働けることの証明
- 人生いつまでも勉強、あらゆるものに挑戦
- 一生懸命働くのは当たり前、人の嫌がる仕事を率先してやれ
- 廃棄の山から宝物
- 毎日が発見・創意工夫そして明日の楽しみ
- 同輩よ、鈍感になろう

会社概要

社名 : 株式会社テンポスホールディングス
東京証券取引所 スタンダード市場

本社 : 東京都大田区東蒲田2-30-17 サンユ-東蒲田ビル7F

代表 : 代表取締役社長 森下 篤史

設立 : 1997年3月31日

事業内容 : 飲食店向け機器販売事業 飲食店経営支援事業 飲食店経営事業
リース・クレジット取扱事業 その他の事業

決算期 : 4月

- 本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化等様々な要因により、実際の業績は言及または記述されてる将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。
- 本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

NEWS

2023年7月24日

(株) ヤマト 子会社化を決議

2023年9月 株式譲渡実行予定

(株) ヤマト 子会社化の目的と目標

目的

「飲食店の5年後の生存率45%を90%にする」
を実現するためには、テンポスグループが飲食店経営支援の専門家集団になる必要がある。飲食店経営を自社で行うことで飲食店立て直し及び拡大のノウハウを身に付け、中堅飲食事業者のコンサルタントを行う。

目標

- 飲食事業で年商500億円規模を目指す
- 外食業界で2番手グループになる

(株) ヤマトの事業内容

(株) ヤマトは、鴨川を中心に房総の漁港の買参権を有しており、活魚及び地魚などを仕入れている。また豊洲市場への売買取引権も有し、浜卸として仕入れた鮮魚の販売、仲卸として各地の鮮魚の売買を行う。自社のサプライチェーンを活用し、安く新鮮な魚介類を直接消費者へ提供できるよう、各種事業を展開する。

卸事業

- 浜卸事業（活魚/鮮魚）1拠点
- 仲卸事業（豊洲/千葉市場）3拠点

外食事業

- 回転ずし 1 1店舗
- 海鮮居酒屋 2店舗

小売事業

- 鮮魚/持ち帰り寿司店 4店舗
- 持ち帰り寿司店 2店舗

観光事業

房総の駅 とみうら

食品加工/物流事業

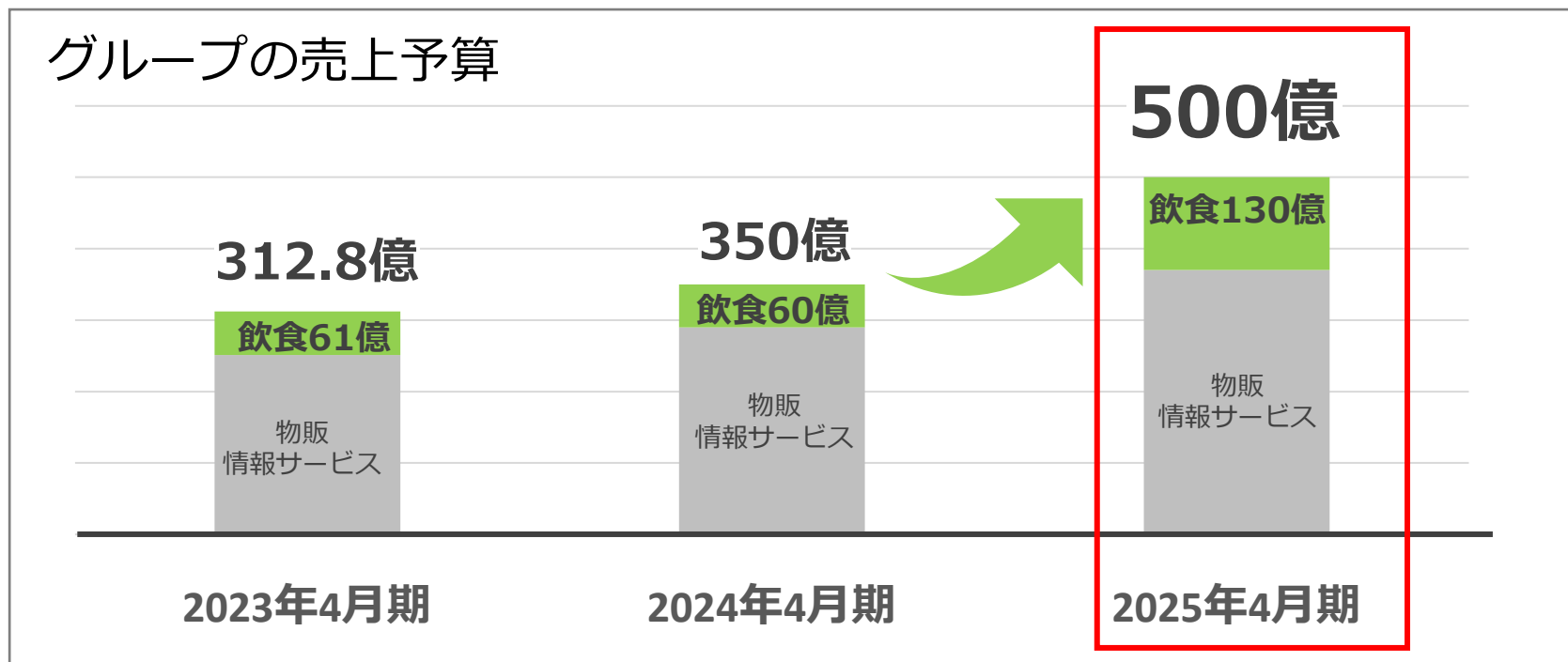
テンポスグループ500億が見えてきた！

飲食事業売上規模拡大に
ヤマト70億円が寄与



グループ来期売上
500億円！！

飲食事業 あさくま60億+ヤマト70億=130億



水産卸業を活かした地魚ブームが到来！！

客単価は2300円～2500円。

100円寿司よりも高単価だが、すしざんまいさんよりは安い。

外食事業（回転ずし）

旗艦店の木更津店



水産卸業



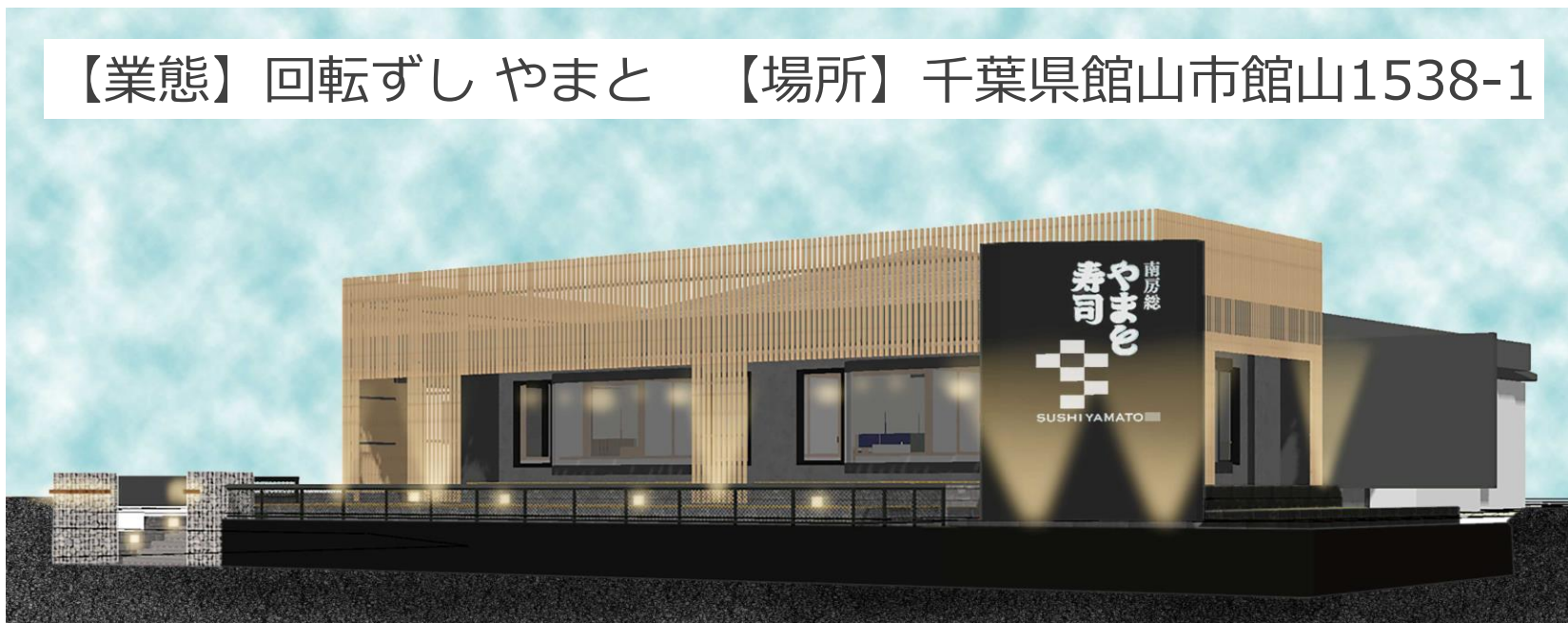
- 浜卸事業（活魚/鮮魚）1拠点
- 仲卸事業（豊洲/千葉市場）3拠点

現在13店舗 ⇒ 2年間で20店オープンを目指す

外食事業の更なる拡大〈新店舗オープン予定〉

設備投資1.5億円 2023年9月末 館山に新店舗オープン予定

【業態】回転ずし やまと 【場所】千葉県館山市館山1538-1



館山市の観光中心地である館山夕日栈橋対面に位置し、
海岸を見渡せるリゾート感あふれる店舗

房総から全国へ

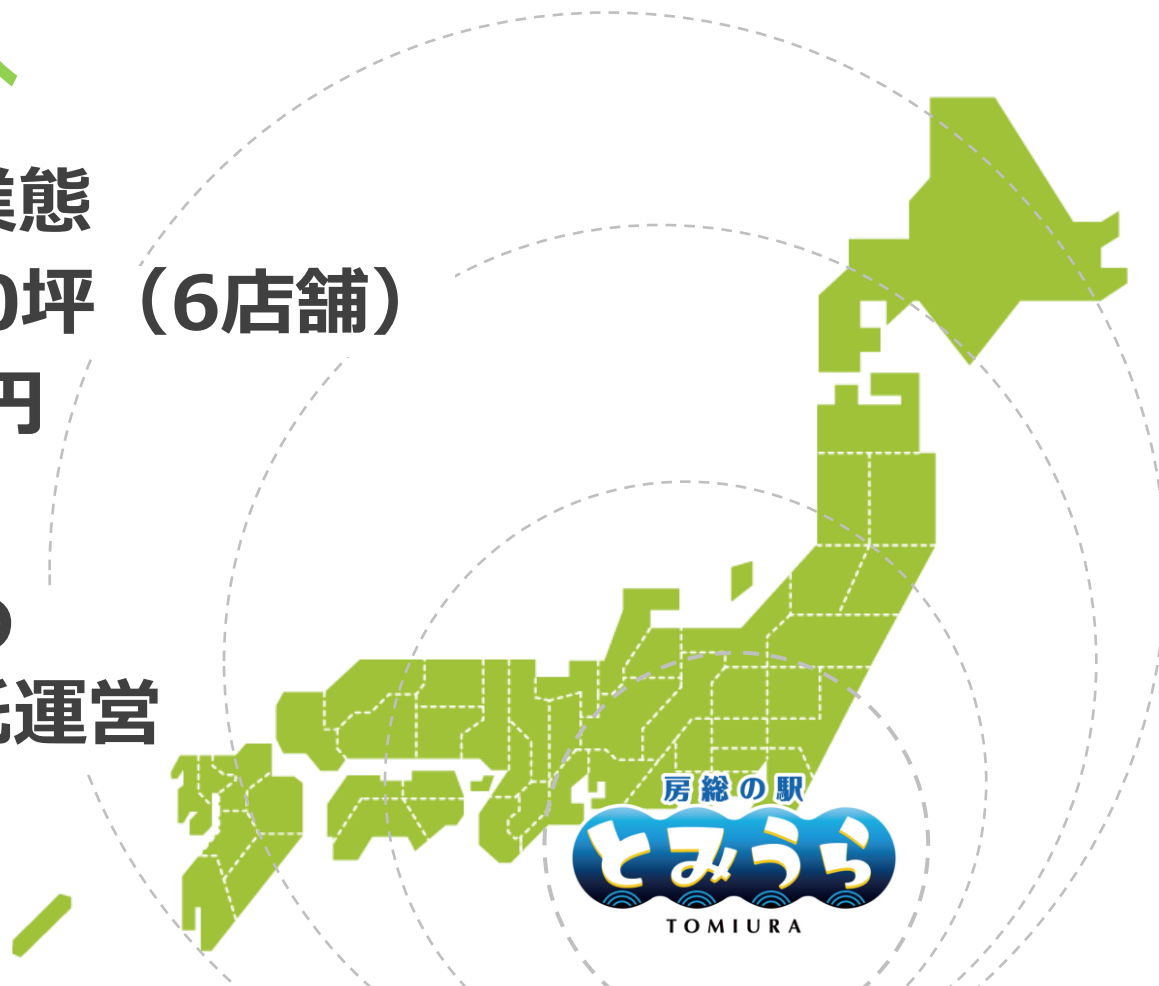
館山で道の駅業態

房総の駅 6700坪（6店舗）

売上：13.8億円



全国の不採算の 「道の駅」委託運営





株式会社テンポスホールディングス

第31回 定時株主総会

テンポスはSDGsそのものです