

# 株式会社テンポスホールディングス 2019年4月期 会社説明資料

## 2019年4月期 通期連結業績

### ■ 連結業績（単位：百万円）

**売上高** **301億34百万円**

前年比3.6%増 / 計画比0.4%増

**売上総利益** **124億21百万円**

前年比△1.9%減 / 計画比△0.4%減

**営業利益** **19億53百万円**

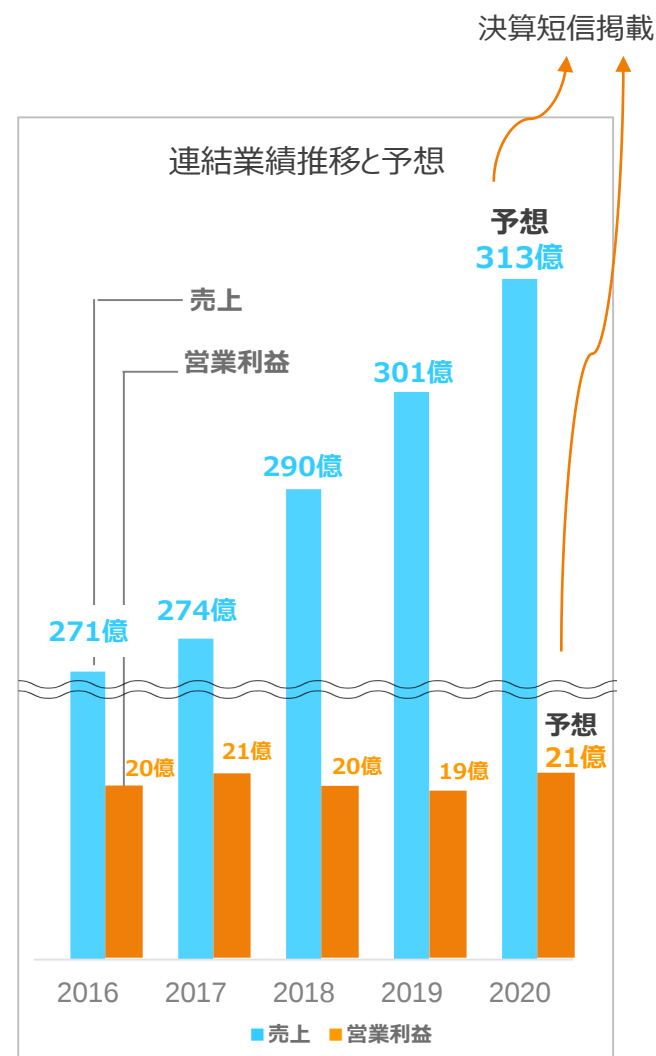
前年比△2.6%減 / 計画比△9.6%減

**経常利益** **20億91百万円**

前年比△1.6%減 / 計画比△7.1%増

**純利益** **10億10百万円**

前年比63.6%増 / 計画比26.3%増



# 2019年4月期 セグメント別業績

## ■物販事業 売上高 前年比△1.6%減 / 利益 前年比+13.5%増

キッチンテクノ4年連続増益、テンポスバスターズ営業利益過去最高

## ■情報・サービス事業 売上高 前年比+27.9%増 / 利益 前年比△28.3%減

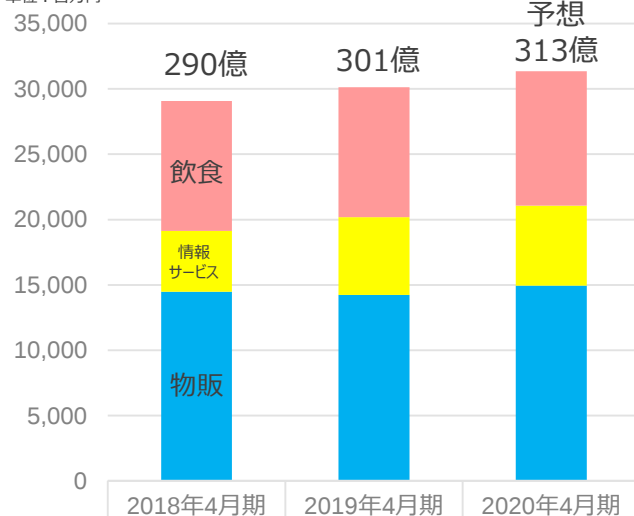
テンポスフードプレイス、システム開発含む初期投資が先行し営業利益△29百万円

## ■飲食事業 売上高 前年比+0.0% / 利益 前年比△24.2%減

人件費増等によりあさくまグループの営業利益が前年から2億円減少

セグメント別売上高推移

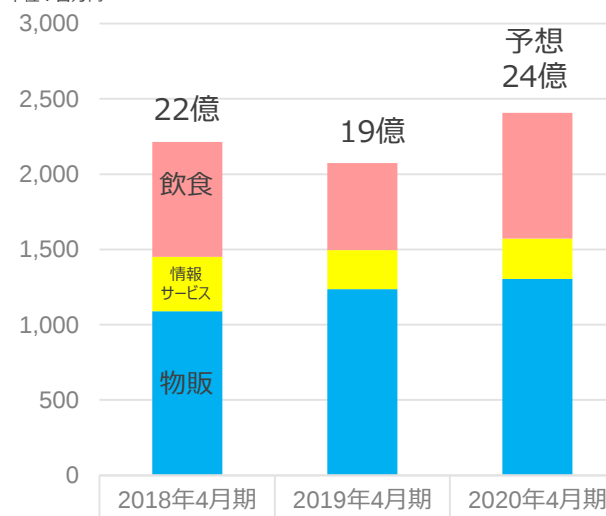
単位：百万円



|         |        |        |        |
|---------|--------|--------|--------|
| 飲食      | 9,948  | 9,941  | 10,300 |
| 情報・サービス | 4,649  | 5,947  | 6,100  |
| 物販      | 14,485 | 14,244 | 14,957 |

セグメント別利益高推移

単位：百万円

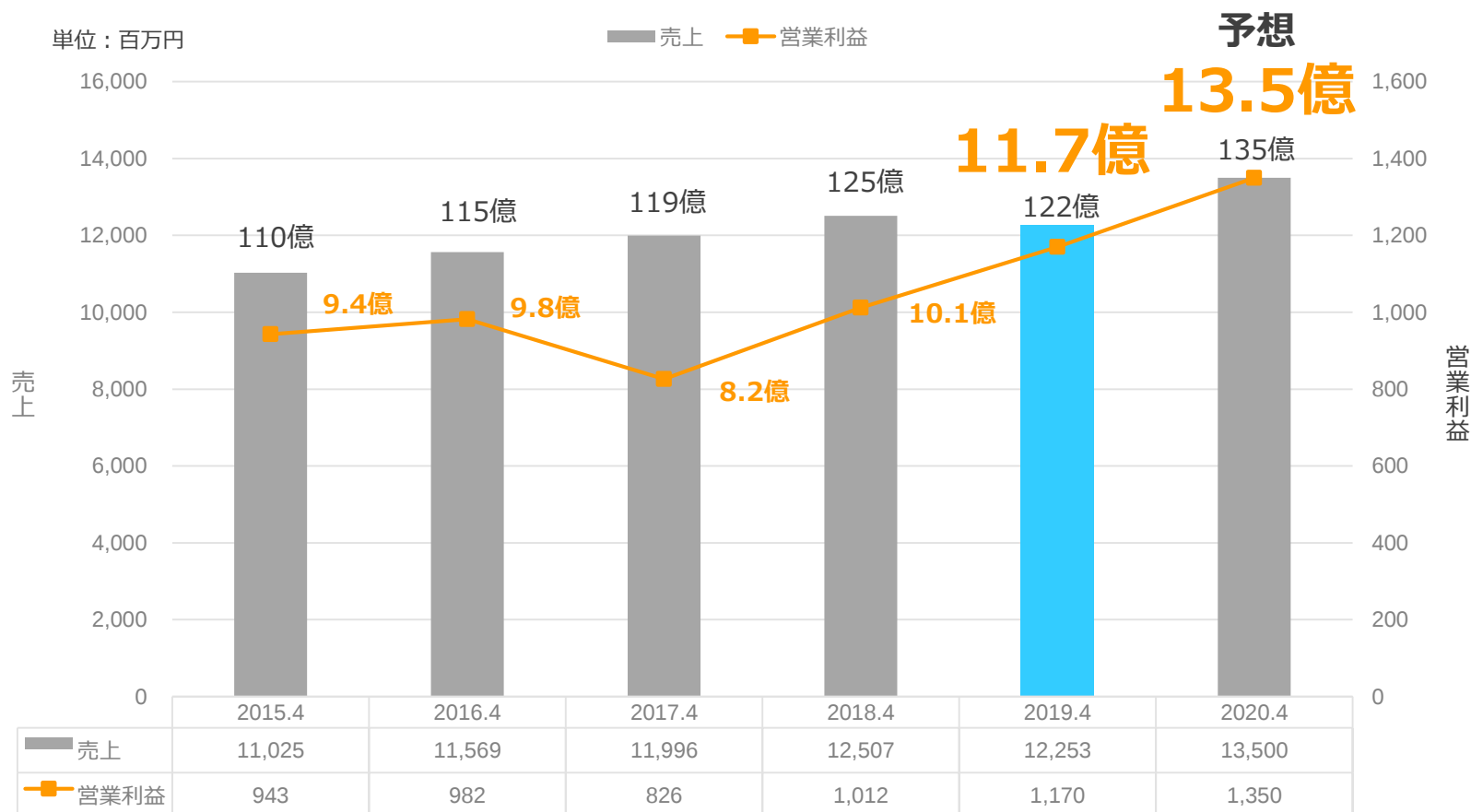


|         |       |       |       |
|---------|-------|-------|-------|
| 飲食      | 764   | 579   | 837   |
| 情報・サービス | 361   | 259   | 266   |
| 物販      | 1,089 | 1,236 | 1,305 |

|                  |
|------------------|
| <b>飲食</b>        |
| ・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       |
| <b>情報・サービス</b>   |
| ・スタジオテンポス        |
| ・テンポス情報館         |
| ・テンポスドットコム       |
| ・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     |
| <b>物販</b>        |
| ・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         |
| ・ウエスト厨房          |

# 2019年4月期 テンポスバスターズ単体業績

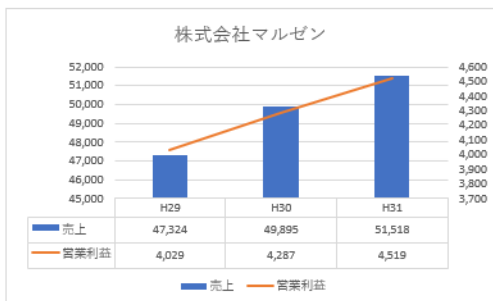
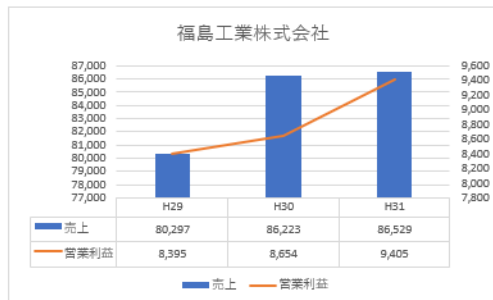
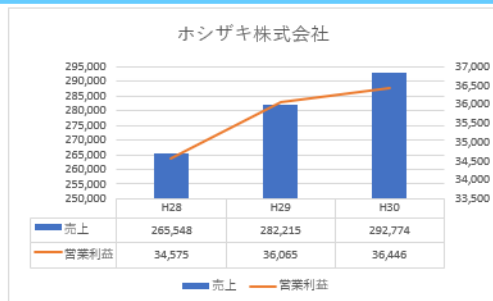
## 2019年4月期 営業利益 過去最高11億70百万円



# 外部環境

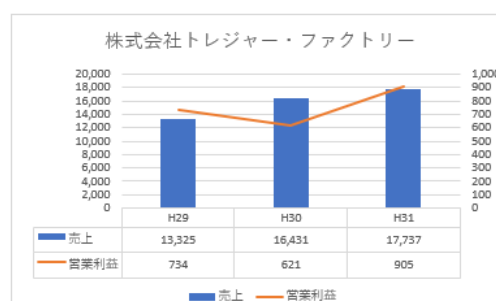
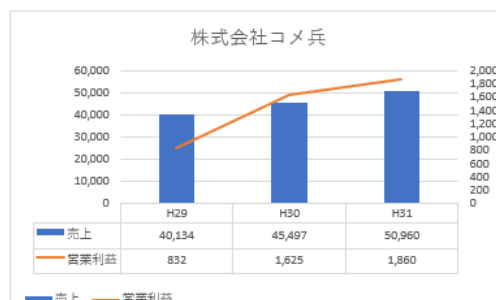
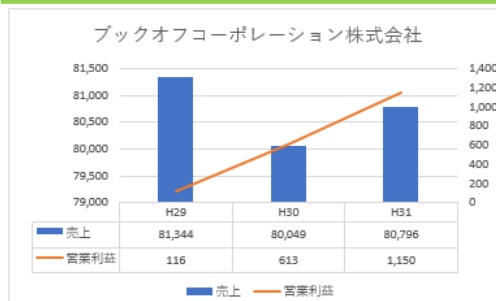
## 業務用厨房業界

厨房衛生管理の推進や、調理システムの高度化、中食市場の拡大等の影響で業務用厨房市場は売上・利益ともに増加傾向にある。



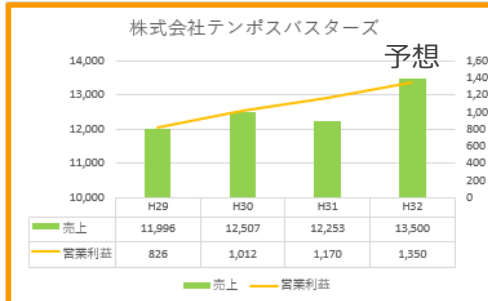
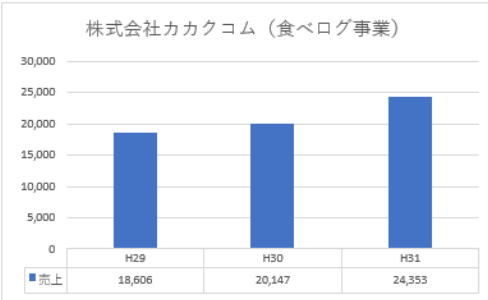
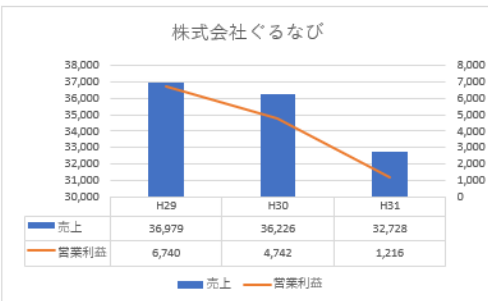
## リサイクル業界

ヤフーオークションやメルカリといったオークションサイトの影響を受け、買取競争は激化。買取価格は上昇し、利益は激減していたが、最近では既存店舗の強化や通販事業の好調により回復傾向。



## 経営支援業界

外食店の8～9割が1～2店舗の小規模企業で、その規模の飲食店経営を総合的に応援する事業会社がないために、彼らは儲かる手段・情報が入らない。



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



## ドクターテンポスの事業の展開



**5年後の生存率45%を90%へ  
中小・零細飲食店を応援する**

# ドクターテンポスとは

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、  
そして飲食店経営を総合的に支援する

## ドクターテンポスの概要

### 【診断医】問診

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

- ④覆面ジョブによる就活支援
- ⑤動画マニュアルの提供によるスタッフ教育
- ⑥テンポスジョブによる求人募集支援



### 【主治医】検診

問診内容から顧客に合わせた経営サポートを行う。健康(経営)を維持するためのサポートと、病気(課題)を抱える患者(飲食店)の悩みに対して適切な専門医やプロデューサーに繋ぐ。



### 【専門医】治療

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

### 【プロデューサー】プロデュース

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

ラーメンプロデュース【プロデューサー】

7人の専門医で年間80件のプロデュースを目指す。

### 安楽死コース

経営を続けるよりも閉店して次の人生を見つけるか、出直して再チャレンジするか選択する

詳細は：P14へ

## ドクターテンポス事業トピックス

**ホームページ作成、クーポン掲載サービスの立ち上がりが苦戦する一方で、  
2019年3月からスタートしたキャッシュレ決済サービスの獲得が好調**

| リリース      | トピックス                           | 申込獲得件数         | 制作件数  | 進捗<br>ランク |
|-----------|---------------------------------|----------------|-------|-----------|
| 2018年 1月  | 無料ホームページ作成サービス開始                | 11,330件        | 567件  | △         |
| 2018年 8月  | 一歩目クーポンサイト先行申込受付開始              | 8,151件         | 268件  | △         |
| 2018年 12月 | POP・メニュー札作成サービス開始               | 582件           | 2件    | ×         |
| 2019年 1月  | 一歩目クーポンサイトグランドオープン              | -----          | ----- |           |
| 2019年 3月  | テンポスモバイル サービス提供開始               | 29件<br>(台数52件) | ----- | ×         |
| 2019年 3月  | pay payaと連携し<br>キャッシュレスサービス提供開始 | 777件           | ----- | ○         |

# ドクターテンポス テンポスモバイル & キャッシュレス決済支援

## 2019年3月 キャッシュレス決済支援開始



2019年4月末現在  
申込獲得数・・・ 777件

### 【収益目標】

5千店成約×5千円 = 25百万円

### 【戦略】

現在提携しているキャッシュレス決済会社は1社。今後3社まで拡大予定。飲食店様1店舗(企業)に対して、決済サービス複数社を同時に紹介、成約できる体制を作り上げていき、1万店舗の成約を目指す。

好調 → 拡大予定

## 2019年3月 テンポスモバイルサービス開始



2019年4月末現在  
申込獲得数・・・ 29件 (台数52件)

- 格安携帯を月額料金で提供し、店舗のコスト削減や従業員の福利厚生を支援する
- テンポスグループ会社の取引先、大手飲食企業への営業活動を行っていく
- 収益モデル  
契約台数×月額料金×12カ月  
(最低契約期間36カ月)

失敗 → 継続検討中

# ドクターテンポス 販促支援サービス

## ① 中小飲食店のためのクーポンサイト運営



掲載申込店舗数 : 8,151件  
クーポン登録店舗数 : 268件

**失敗 → 継続**

### ■ 現状と課題

申込数に対して登録完了店舗数が3.3%と低い。店舗情報の登録やクーポンの内容を決める営業フォローが不足している。

### ■ 対策

テンポスバスターズの店頭で登録できるシステムを開発。電話による専門のサポートチームを形成し、クーポン登録が完了していないお客様へのフォローを強化。

## ② ホームページ作成数 国内最大を目指す



作成申込店舗数 : 11,330件  
ホームページ作成数 : 567件

**失敗 → 継続**

### ■ 現状と課題

申込数に対してホームページの完成数は5%と低い。掲載する写真データが無い、店紹介の文章が書けないといったお客様が多い。それに対するフォローが不足している。

### ■ 対策

写真撮影サービスを開始。プロカメラマン、アマチュアカメラマンを選べるプランを提供する。新たにPR動画作成サービスも開始予定。

## ③ POP・メニュー札の無料作成サービス



作成申込店舗数 : 582件  
ホームページ作成数 : 2件

**失敗 → 出直し**

### ■ 現状と課題

作成数は2件のみで全く成果が上がっていない。作成の条件をテンポスが紹介する食材会社と契約することとしていたが、ロット数や回収リスクの問題から成約に至っていない現状。

### ■ 対策

大手卸会社のみだけではなく、地方の地域密着型の食材会社の開拓を進めていく。

## 社員を専門医に育てる

| 専門医    | 新店開業の専門医<br>全国30名                                                                      | POPの専門医<br>全国30名                        | 計数管理の専門医<br>全国30名                           |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|---------------------------------------------|
| 目的     | 新店開業に必要な資金調達や開業の<br>手続き、物件探しから、開業後の<br>集客・人材採用・教育、競合店対策<br>等、飲食店経営をトータルで支援す<br>ることができる | ポスター・チラシ・メニュー帳作成の支<br>援から販促全般のアドバイスが出来る | 客単価や人件費率、原価率等の数<br>字に基づいた経営効率のアドバイスが<br>出来る |
| 物販への貢献 | 内装・不動産・厨房<br>総合受注                                                                      | 看板・パネル・のぼり<br>販促用品                      | POSレジ<br>テーブルオーダー                           |



## 新規開業者の総合受注

## POS専門医は、経営効率の指導ができるドクターに育てる

### 1. 月額課金型商品の営業強化

#### 【月額課金型商品】

POSレジ商品

販促系商品（ポイントシステム等）

係数系商品（売上勤怠管理システム等）

#### 【POSレジ販売目標】2020年4月期

販売台数 360件（前期比204%）

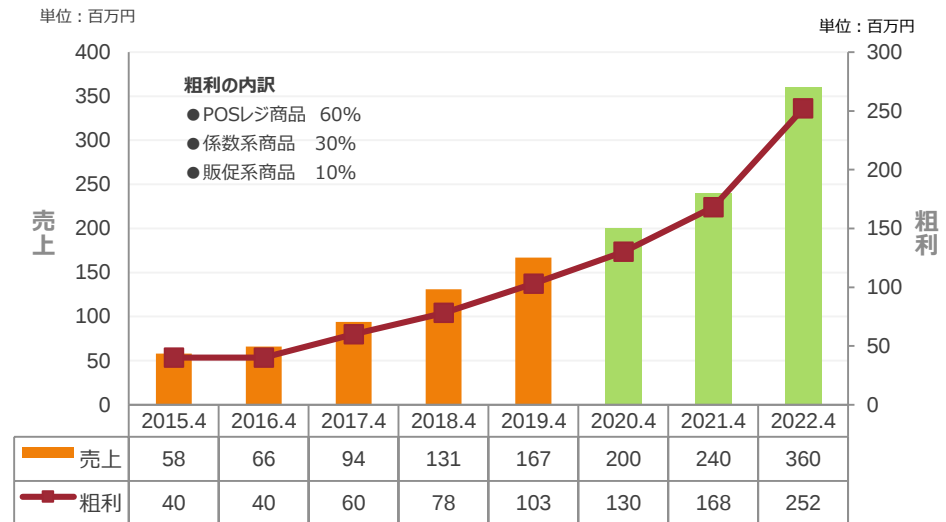
販売粗利 46百万円（前期比219%）

粗利単価 13万円

#### 【営業方針】

POS専門医はZOOM(オンラインビデオ研修)にて、計数管理を学び、飲食店に経営効率化の提案営業をできるようにする。

#### 月額課金型商品の売上とストック粗利の推移



### 2. 新商品モバイルオーダー機能付きPOSレジ販売開始

モバイルオーダー、セルフレジ、テーブルオーダー機能を兼ね備えたPOSレジ「ユニボス」

2018年10月システム会社「エスパー株式会社」と資本・業務提携。ユニボスを共同開発。

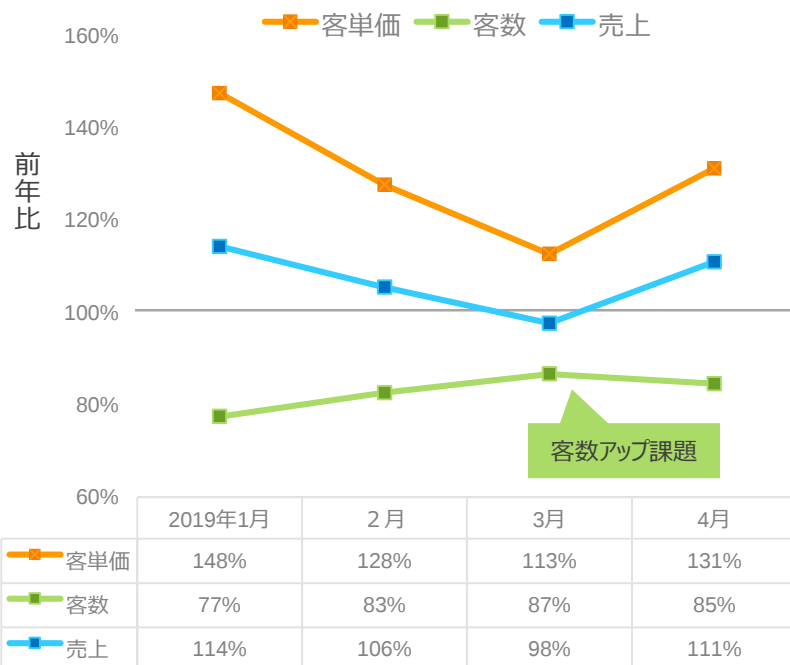
【UNIPOS販売戦略】年間販売目標：450台

# ドクターテンポス 物販への売上貢献

2018年1月からドクターテンポス事業を開始した結果

- 2019年4月期 新規開業者 来店数 年間20,565件（昨年 of 予測数値12,000件）
- 2019年4月期 新規開業者 客単価 月別前年比平均130%アップ（18万円 → 23万円）
- 新規開業者の客数アップが課題

新規開業顧客の客単価・客数・売上 月別前年比



## 新規開業者による売上寄与予想

2018.6月予想値

新規開業者数12,000件×客単価14万円＝新規開業者売上17億円

↓ 294%アップ

2019.4月期実績

新規開業者数20,000件×客単価23万円

＝新規開業者売上46億円

新規開業者の厨房機器・備品の平均の購入予算は300万円

（新規開業者数）

（厨房機器・備品購入額）

年間22,000件 × 平均予算300万円 = 660億円の市場！

# ドクターテンポス 安楽死コース

## ドクターテンポスの終末医療 「ホスピス」として飲食店の閉店を支援する

無理に経営を続けるよりも、「今」、閉店する方が損失を減らせる場合がある。飲食店が閉店した後の、従業員・店舗・お金の支援を行う。

| 取り組み                                                                        | 収益目標                                                                         |
|-----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| ① 販促強化<br>－ 期限を決めて販促を強化、経営再生に取り組む                                           |                                                                              |
| ② 再生店舗の販売<br>－ 経営改善した店舗を売却                                                  | 2019年1件の受注を目指す<br>再生後の売却額 20百万円～30百万円                                        |
| ③ 業態変更<br>－ 立地に合わせた業態を提案 → 別業態で再建<br>－ 繁盛FCを紹介 → FCの加盟側として再建                | 2019年1件の受注を目指す<br>FC紹介料及び、FC加盟側の開業支援で収益を得る                                   |
| ④ 株式・事業譲渡<br>－ 会社・従業員ごと売却<br>－ 店舗と従業員を切り離して売却                               | 売却手数料（年35件の売却目標）<br>小規模・・・約3百万円×30件＝90百万円<br>大規模・・・約10百万円×5件＝50百万円           |
| ⑤ 閉店<br>－ 借入金精算交渉、家主交渉、物件紹介、人材紹介、派遣登録                                       | 人材紹介2019年に10～15人の紹介を目指す<br>年収400万円の店長なら・・・（年収の25％が手数料）<br>手数料100万円×15人＝15百万円 |
| ⑥ 独立制度<br>－ テンポスグループに入って3～5年で再チャレンジする社員独立支援制度<br>〔自己資金300万円準備＋会社が2,000万円準備〕 |                                                                              |

# ドクターテンポスの専門医集団

## （株）テンポスバスターズ

直営50店 F C 8店 買取センター12拠点 物流センター 2 拠点

- 看板・ファサードの現状分析と改善
- 求人サイト（テンポスジョブ）人材紹介
- ポイントカード・メルマガを活用したリピート獲得
- 人材教育（飲食道場）
- 仕入先開拓、レシピ開発、原価管理、人件費率管理
- テンポショッパー（覆面調査）

## （株）テンポスフードプレイス

- ホームページ作成、クーポンサイト運営、SNS代行サービス
- アプリを活用したWEB集客

## （株）テンポスフィナンシャルトラスト

- リース／クレジット
- 居ぬき物件紹介

## （株）スタジオテンポス

- 内装デザイン・設計・施工
- 看板工事

## （株）プロフィット・ラボラトリー

- 法人宴会獲得「満席FAX」

## （株）テンポス情報館

- POSレジの販売・メンテナンス
- ポイントカード等の販促の企画提案

## （株）ディースパーク

- 人材派遣（派遣に登録する学生5,800人の内の3割、約2,000人を人材紹介として飲食企業に紹介する一人当たりの紹介手数料が50万円で、1,000人の紹介を成功させると5億円の収益になる）

# 物販・情報・サービス事業

---

# 店頭販売－テンポスバスターズ



テンポスバスターズ

6年で58店舗から**100店舗**へ

H32.4月期 新店オープン3店舗計画

市街地・駅近・100坪前後の小型のサテライト店舗の出店検討

## ■ 中古商品2倍

買取営業の新規開拓で中古物流を2倍にする

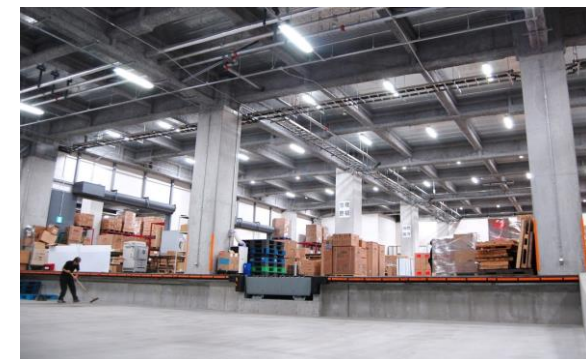
再生センター2交代制の仕組みづくりで、中古製品再生期間を1/2にする

## ■ 物流コストの効率化

他社と業務提携し、全国配送料金統一によるコスト削減

PB商品在庫を物流センターに一本化することで、欠品対策の在庫管理と出荷金額の見直し

▼ 自社物流センター（千葉県佐倉市）



# 国内最大規模の中古厨房機器レンタル通販サイト開始 初年度売上1億 5年後売上10億を目指す



【レンタル商品】【中古】  
蓄冷材凍結庫 幅745×奥行  
800×高さ1880 BYF-  
BF783A-U (延泊1日税  
込10800円)

在庫：1個  
定価138,240円のところ  
販売価格：32,400円(税  
込)



【レンタル商品】【中古】  
蓄冷材凍結庫 幅745×奥行  
800×高さ1880 BYF-  
BF783A-U (延泊1日税  
込10800円)

在庫：1個  
定価194,400円のところ  
販売価格：32,400円(税  
込)



【レンタル商品】【中古】  
パイプ棚 幅1800×奥行  
300×高さ180 (延泊1日  
税込540円)

在庫：1個  
定価11,340円のところ  
販売価格：1,620円(税込)



【レンタル商品】【中古】  
ガス炊飯器 幅466×奥行  
424×高さ438 RR-4051  
都市ガス【12A・13A】  
(延泊1日税込1080円)

在庫：1個  
定価19,440円のところ  
販売価格：3,240円(税込)



【レンタル商品】【中古】  
アジア イス 幅650×奥行  
720×高さ870 (延泊1日  
税込324円)

在庫：1個  
定価10,800円のところ  
販売価格：972円(税込)



【レンタル商品】【中古】  
電気式焼物器 幅730×奥行  
560×高さ850 3P-  
210 (延泊1日税込21600  
円)

在庫：1個  
定価291,600円のところ  
販売価格：64,800円(税  
込)



【レンタル商品】【中古】  
中華レンジ 幅1800×奥行  
750×高さ720 MRS-  
173C 都市ガス【12A・  
13A】(延泊1日税込  
27000円)

在庫：1個  
定価159,840円のところ  
販売価格：108,000円(税  
込)



【レンタル商品】【中古】  
洋風イス 幅450×奥行  
430×高さ820 (延泊1日  
税込324円)

在庫：1個  
定価5,400円のところ  
販売価格：972円(税込)



### 【事業概要】

- 飲食店はインターネット上でレンタル価格を確認し申込が完結できる  
(競合会社のレンタルはお客様が問い合わせなければ価格を知ることが出来ない)
- 新品/中古の厨房機器に限らず、家具や調理道具までレンタルが可能

### 【強み】

- これまで営業に力を入れなくてもWEB上に問い合わせ窓口を設けるだけで年間  
363件の問い合わせを受けていた  
(2018年度実績：問い合わせ 363件 売上高40百万円)
- テンポスバスターズ58店舗が配送や設置、レンタル後のフォローが可能
- レンタル終了後は自社で商品を再生し、テンポスの店頭で再販することが出来る

### 【戦略】

- 2019年5月に中古厨房機器レンタル通販サイトを開設
- 名古屋エリアで実証実験後、全国レンタル対応を開始する
- 中古商品ページは現在**2万500品**掲載を**5万品**掲載することで国内最大のレンタル商  
品所有サイトを作り上げていく

# 中古厨房機器に特化したプラットフォームになる 中古の殿堂プロジェクトスタート

業務用厨房通販サイト「テンポスドットコム」に、全国のリサイクル店の中古厨房商品を掲載する

**【現在】**

中古厨房掲載数2万点  
+  
掲載企業2社



**【将来】**

中古厨房掲載数2.5万点  
+  
掲載企業100社

**【戦略】**

- ・「中古の殿堂」サイトオープンから1年間は掲載費無料・販売手数料無料とする。この間に、中古の殿堂に商品を掲載する全国の中古厨房リサイクル店を開拓する
- ・今期50社の掲載申込を目指す
- ・将来的には中古厨房に限らず、製菓製パン、給食センターの大型厨房機器、建築機材、介護用品などの中古品の掲載へ拡大していく。

## 中古品 2 倍戦略③

### 中古品の買取依頼数をアップする

店頭だけではなくインターネットからの買取依頼を獲得し、中古厨房の商品数を増やしていく

年間買取依頼数12,000件を目指す

#### 【現状】

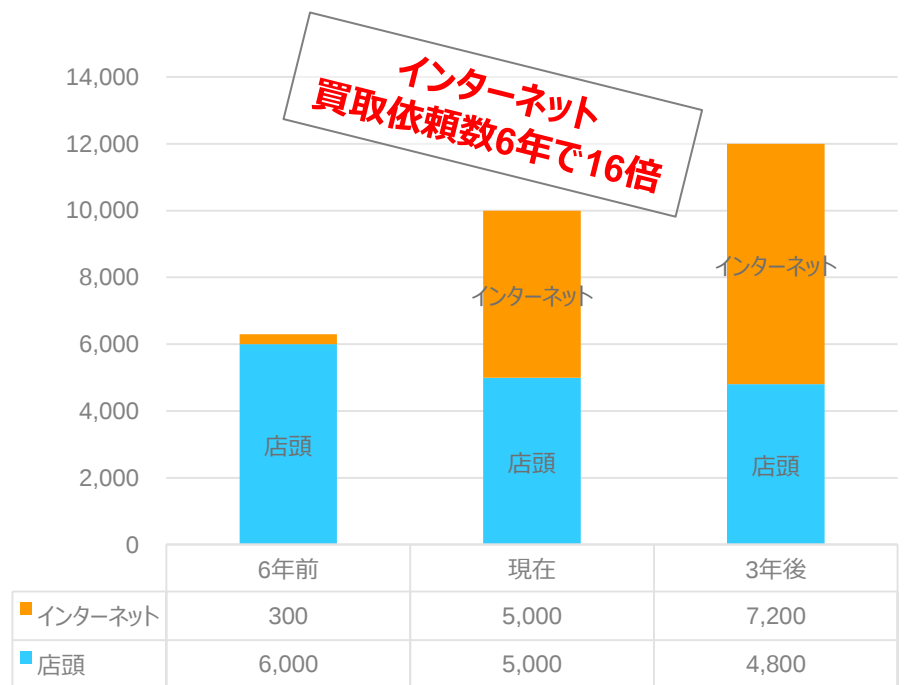
店頭よりもインターネット上での買取依頼の需要が急増している

#### 【戦略】

インターネットの施策を強化する

- PC/スマホ サイトリニューアル（6月中旬公開予定）
- 買取価格の公開
- 買取依頼に関連する自社サイト・ページに買取依頼ができる窓口を連携させる

年間買取件数の受付窓口の推移



# WEB事業 – テンポスドットコム

## [ 通販事業部の成長戦略 ]

### ■ 集客コンテンツの作成

新規顧客の獲得のために、検索者の課題解決に導くコンテンツを作成しサイト集客につなげる。

- 開業支援特集の改修
- ネット上で概算金額が分かる「腹積もり見積り」サービス
- 厨房機器承認図一覧ページ作成 等・・・

### ■ 中古商品掲載増施策

ドットコムは中古厨房のプラットフォームという立ち位置で、他社の中古厨房を掲載し圧倒的1位の中古掲載数を目指す。他社掲載数現在2社を100社に増やす

### ■ 探しやすいサイトへの改善

顧客の声・対応中の課題解決の継続

(2018年12月～2019年4月 改善数：224項目)

### ■ 新規開業者の客単価アップ

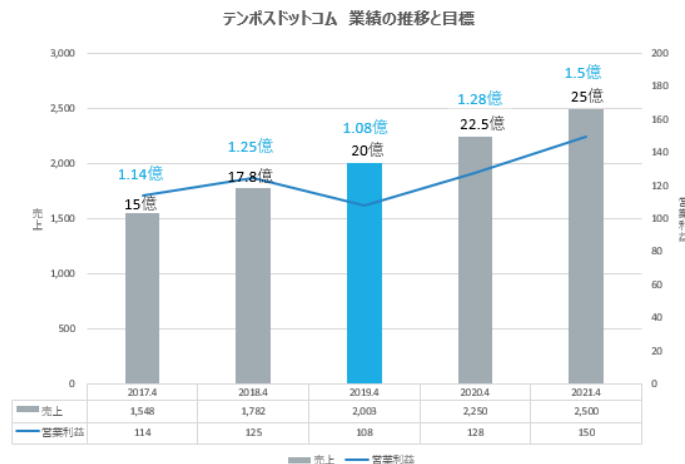
現在の新規開業者の売上高は全体の13.0%

(売上：2億6千万円 客単価：7.9万)

- ① 別納品可能の告知
- ② 自社限定の期間限定ポイント・クーポン施策
- ③ 実店舗購入からの引継ぎ

2020年4月期  
中古厨房機器・中古家具の  
**レンタル事業**を開始

中古厨房のプラットフォーム  
**中古の殿堂**立ち上げ



## 飲食店のWEB集客を支援する

### リリース予定

- ・ 即緊急駆け付けサービス
- ・ 日払い・勤怠管理システム
- ・ 弁護士・損害保険サービス
- ・ 格安動画撮影・作成サービス
- ・ インフルエンサー
- ・ ポイントカード
- ・ 助成金申請代理サービス

### 業績について

■ 2020.4月期のグループ各社への粗利貢献予想額 60百万円

【粗利貢献予想額の内訳】

- ・ 新規サービス18百万円
- ・ 既存サービス36百万円
- ・ デザイン事業 6百万円

■ グループ各社への粗利貢献とは  
サービスが成約した時に計上されるテンポスグループ全体での粗利の総額を指す

■ 2019.4月期 テンポスフードプレイス営業利益△29百万円  
→2020.4月期 営業利益、損益超えの見通し

#### サービス内容

#### 独自サービス

- ・ クーポンサイト運営「一歩目クーポン」
- ・ カメラマン派遣サービス
- ・ ホームページの作成
- ・ SNSの開設運営代行
- ・ メニュー札・POP作成
- ・ 格安携帯レンタル「テンポスマバイル」

#### 協業サービス

- ・ キャッシュレス決済サービス
- ・ 通信回線・Wi-Fiサービス
- ・ ビール紹介・食材仕入れ紹介
- ・ 店舗BGM
- ・ 短期求人マッチングサイト紹介
- ・ 電気、ガス、水道料金削減サービス
- ・ 金融公庫・内外装工事紹介
- ・ 通信カラオケ
- ・ 税理士紹介サービス
- ・ 電気、ガス、水道料金削減サービス

※テンポスバスターズが提供していた新規開業サービスを引き継ぎ、商材の拡大や1商材あたりの獲得数・獲得金額の拡大に取り組む

# 飲食事業

---

# あさくまの挑戦

エンターテインメントレストランとして「あさくま」が提供している「体験」の数々

## ① 泣かせるあさくま

## ② キッズ体験

## ③ セルフステーキ

## ④ 体験型サラダバーメニュー

オリジナルパフェ作り／たい焼き、ワッフル、パンケーキ作り／飲むサラダ

## ⑤ ステーキ甲子園(ステーキ早食い競争)

## ⑥ 演奏会、発表会(地域コミュニティ)



# 外食事業－あさくま

## < カンタレス経営：境界 を無くす ～ 店とお客様との境界 ～ >

あさくまメール会員 80万人と一緒に「あさくま」の店づくりに取り組む

お料理プランナー



ガーデニングキーパー



### <職種>

- お料理プランナー・・・8名
- ガーデニングキーパー・・・4名
- グランドオープン専任トレーナー
- アマチュアカメラマン・・・114名

今後は、カンタレスの各職種の募集および運営を試験的に行い、「あさくま」全店に広げていく。

## < 商品戦略 >

- ① 品質へのこだわり
  - アイオワブラック Angus 牛使用
  - あさくま指定牧場から直接仕入れるため、価格変動に左右されず安定して提供可能
- ② 健康へのこだわり
  - ステーキレストランチェーンで初めて、ナチュラルビーフを提供
  - サラダバーは健康がテーマ（機能性を表示 / 健康に関する表示）
- ③ エンターテインメント性を重視
  - 「商品開発応援団」結成
    - ・ キッチンマイスター受賞者とパート、アルバイトとチームを組んで現場の意見を取り入れる仕組み。（その成果として）サラダバーメニュー等を開発していく
    - ・ 地域ごとの取り組みを重視

2018年5月「日経トレンディ」掲載

| 業界別<br>順位 | 総合<br>順位 | チェーン名<br>(運営企業)           | 満足度<br>(%) |
|-----------|----------|---------------------------|------------|
| 1位        | 14位      | ステーキのあさくま<br>(あさくま)       | 72.0       |
| 2位        | 26位      | びっくりドンキー<br>(アレフ)         | 68.4       |
| 3位        | 27位      | いきなりステーキ<br>(ベッパーフードサービス) | 67.8       |
| 4位        | 29位      | フロンコビリー<br>(フロンコビリー)      | 67.5       |
| 5位        | 48位      | ステーキ宮<br>(アトム)            | 63.2       |

顧客満足度調査  
業種別ランキング  
1位  
外食業界ランキング  
14位

# 人材採用・定着率アップの取り組み

## 自分の人生は自分で決める。テンポスグループの人事制度

### ■ パラダイス社員制度開始（2019.8月～）

店舗営業、販売業務に従事する60歳以上で勤続10年以上の正社員を対象に「パラダイス社員制度」を2019年8月から開始する。高齢社員は会社の「お荷物」ではなく、長年勤めてくれた「感謝」される人材と考え、このたび新制度の導入を決定。今まで通りの働き方は体力的に辛い、給料はそんなに高くなくてもいいから、『長く安定して働きたい』と希望する社員は、当月の営業目標を達成していれば、時短勤務もしくは週休3日勤務を選択できるようにした。（月給は18～22万＋賞与を予定）

※今まで通り働き、給与を稼ぐためにフル勤務を続行することも可能。

※2005年定年制廃止

### 育児休暇取り放題制度

育児休暇に期限を設けないことで、こころゆくまで子供の成長を見届けてから職場に復帰することができる

### ■ フリーエージェント制度

希望する部署（店舗）への異動を自分の意志で決めることができる

### ■ 転勤自由制度

配偶者が転勤しても転勤先の地域に店舗があれば働くことができる

### ■ 社長の椅子争奪戦

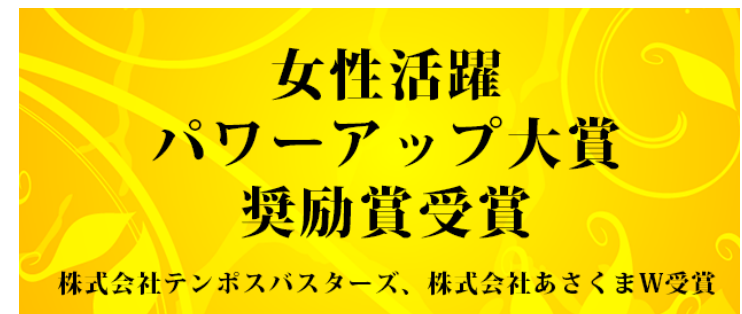
社長に立候補できる制度。4年に1度開催する。

### ■ テレワーク制度

事情により通勤が出来なくなった場合、テレワークや在宅でも働くことが出来る制度



副業支援制度開始



2016年、公益財団法人日本生産性本部ダイバーシティ推進センターが開催する、「女性活躍パワーアップ大賞」にて、奨励賞を受賞致しました。

# 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 JASDAQ（スタンダード）

本 社 : 東京都大田区東蒲田 2-30-17 サンユー東蒲田ビル 7F

代 表 : 代表取締役社長 森下 篤史

設 立 : 1997年3月31日

資 本 金 : 5億912万円（2018年4月末現在）

売 上 高 : 301億34百万円（2019年4月期：連結）

経常利益 : 20億91百万円（2019年4月期：連結）

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 : 平成32年4月