

株式会社テンポスホールディングス

2021年4月期 第1四半期 会社説明資料

2021年4月期 第1四半期の連結業績

2021年4月期 第1四半期の連結業績

(2020年5月1日～2020年7月31日)

売上高	58億24百万円	増減率 △20.5%減
-----	----------	----------------

売上総利益	22億85百万円	△26.5%減
-------	----------	---------

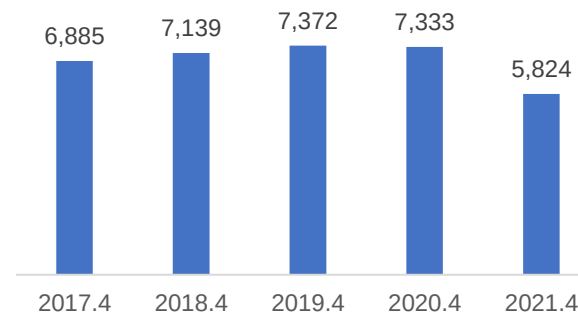
営業損失	△62百万円	-
------	--------	---

経常損失	△23百万円	-
------	--------	---

純利益	5百万円	△98.1%減
-----	------	---------

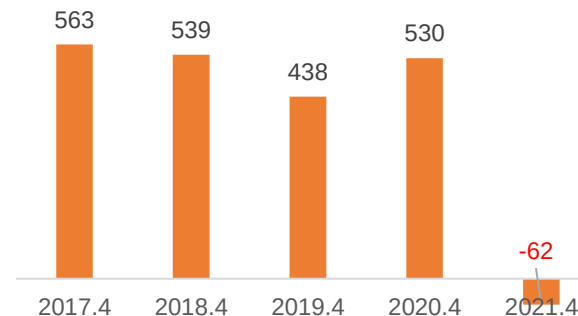
(単位：百万円)

(連結) 第1四半期売上高の推移

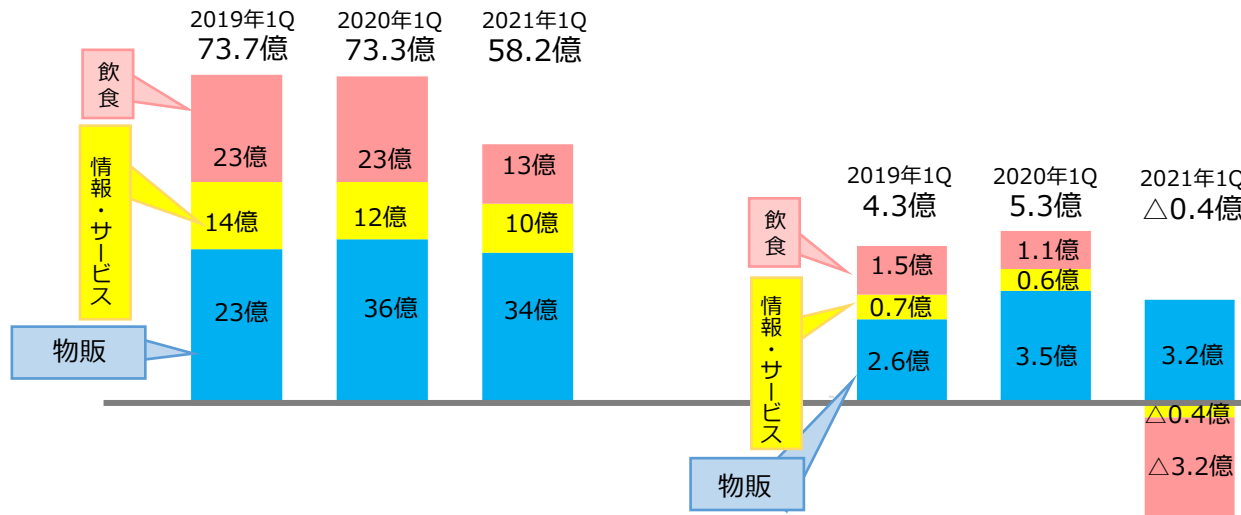


(単位：百万円)

(連結) 第1四半期営業利益の推移



2021年4月期 第1四半期 セグメント別業績



セグメント別売上高

単位: 百万円	2019年1Q	2020年1Q	2021年1Q
飲食	2,394	2,350	1,326
情報・サービス	1,497	1,284	1,096
物販	3,479	3,698	3,401

セグメント別利益

単位: 百万円	2019年1Q	2020年1Q	2021年1Q
飲食	150	118	△327
情報・サービス	76	67	△40
物販	264	352	324

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
竹若
・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
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
・ウエスト厨機

2021年4月期 第1四半期	売上増減率	営業利益増減率	主な減収・減益の理由
物販事業	△8.0%減 (2億97百万円減)	△7.8%減 (27百万円減)	7月は売上が回復するも、5月6月は外食企業が新規出店を抑制していたため減収減益
情報・サービス事業	△14.6%減 (1億88百万円減)	セグメント損失40百万円 (前年同期のセグメント利益は67百万円)	新型コロナの影響で、外食企業が販促や採用、出店を抑制したため減収減益
飲食事業	△43.5%減 (10億24百万円減)	セグメント損失3億27百万円 (前年同期のセグメント利益は1億18百万円)	新型コロナの影響による臨時休業 (36店舗) や、外出自粛による客数減で減収減益

テンポスグループ 年商と営業利益（2020年度4月期の業績）

厨房機器販売

59店舗

(株)テンポスバスターズ

年商124億1百万円 / 営業利益11億83百万円
中古厨房機器販売
飲食店の開業・経営支援

直販

キッチンテクノ(株)

年商26億75百万円
営業利益1億28百万円
大手外食企業への厨房機器販売

通販

(株)テンポスドットコム

年商21億66百万円
営業利益98百万円
業務用厨房通販サイト運営

ウエスト厨機(株)年商40百万円 / 営利4百万円

不動産仲介・資金調達支援

(株)テンポスフィナンシャルトラスト

年商8億31百万円
営業利益38百万円

内装工事

(株)スタジオテンポス

年商9億29百万円
営業利益44百万円

人材派遣

(株)ディースパーク

年商10億32百万円
営業利益29百万円

飲食店経営

グループ87店舗

(株)あさくま / (株)あさくまサクセッション / (株)竹若

連結年商88億49百万円 / 連結営業利益2億24百万円
ステーキのあさくま 69店舗
和食・寿司（竹若）18店舗
他、居酒屋・ビュッフェレストラン・インドネシア料理 18店舗

5店舗

(株)ドリームダイニング

年商3億4百万円 / 営業利益△8百万円 海鮮丼「海鮮王」「とろ家」を展開

飲食店経営支援

POS・情報機器販売

(株)テンポス情報館

年商7億64百万円
営業利益1億12百万円

集客支援

(株)プロフィット・ラボラトリー

年商3億42百万円
営業利益84百万円

WEB

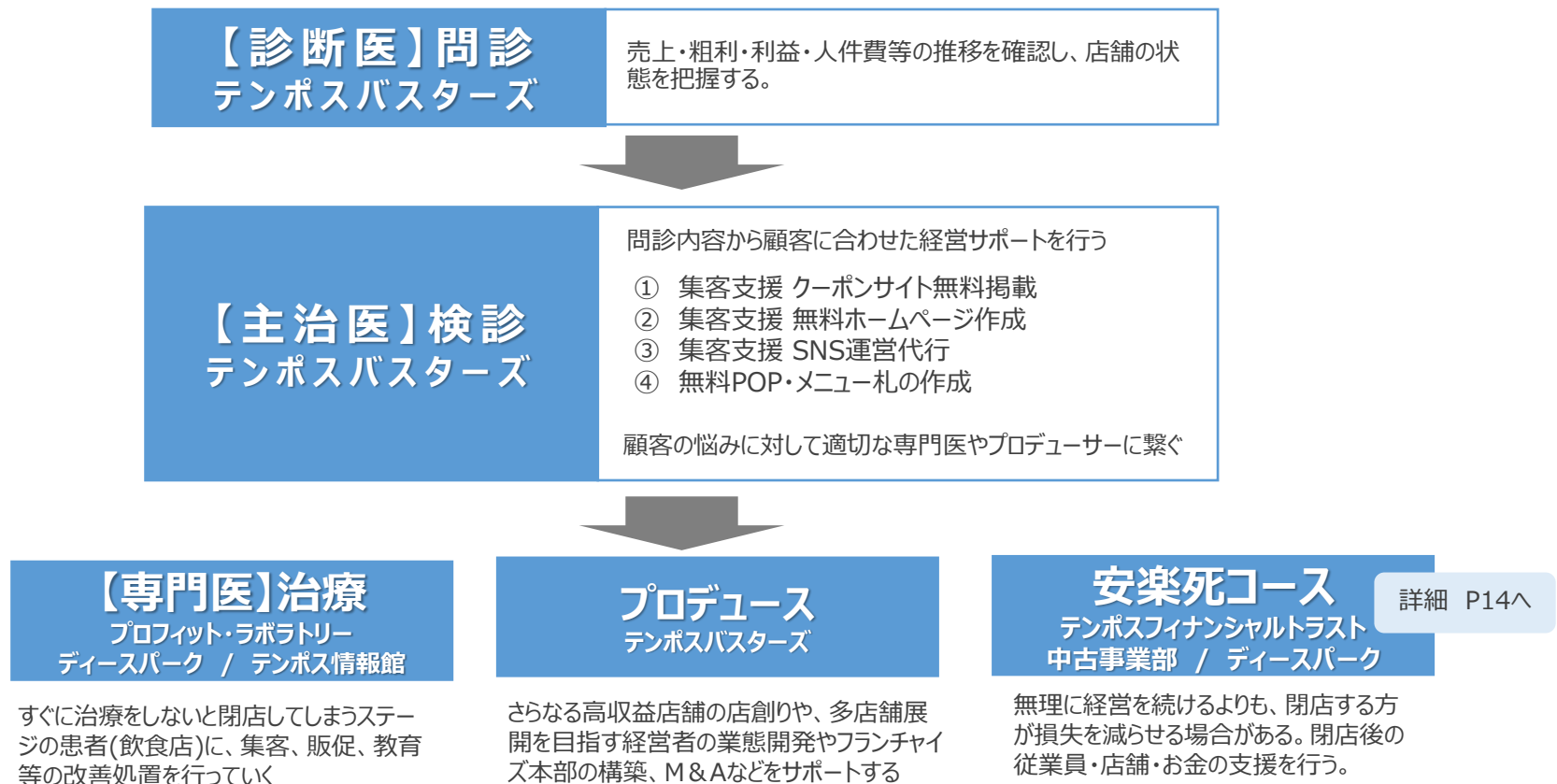
(株)テンポスフードプレス
年商75百万円 / 営業利益△27百万円

ドクターサービス進捗

ドクターサービスの取り組み

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、飲食店経営を総合的に支援する



飲食店向け店頭ポスターを無料配布

A1サイズ（A3サイズ4枚分の大きさ）のポスター印刷無料

6月受注数	7月受注数	8月受注数
84件	329件	339件



ホームページ作成を申し込んだ顧客を対象に メニューをQRコードに変換し卓上用シールに印刷して発送 (オーダー機能は無し)



《見本》

卓上用のシール
10枚1セットで1000円（送料込）
（印刷・送料の実費分のみ）



持続化給付金の申請サポート

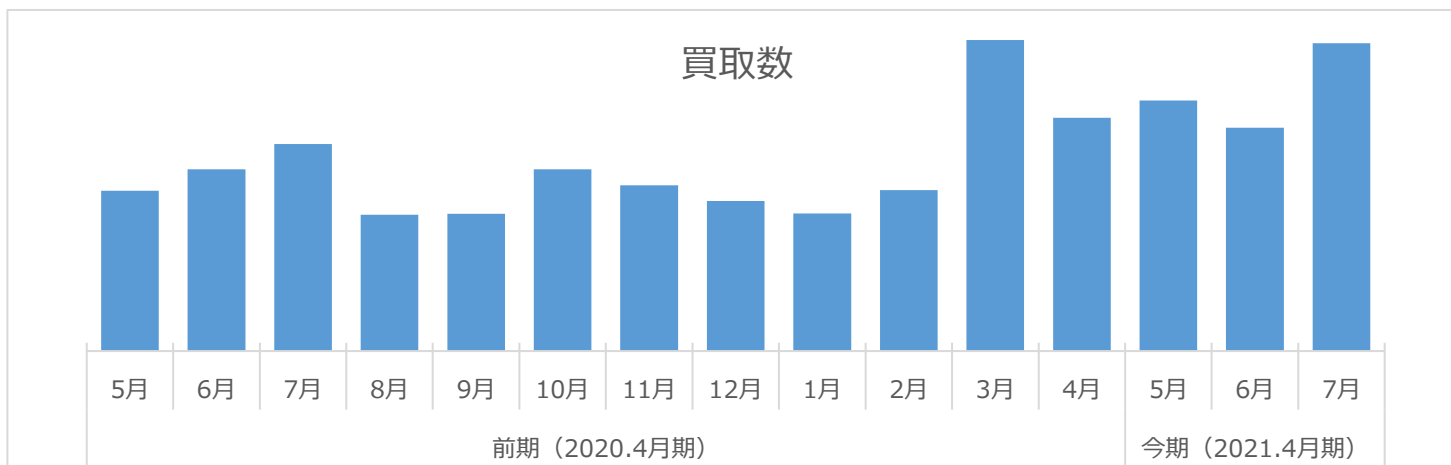


- テンポスバスターズの店頭で弊社社員とお客様がパソコンから申請する（完全無料）
- その他の助成金申請や資料確認等の専門的なサポートが必要な場合は、「専門医」がサポートに入る（手数料2%～）

閉店支援

物件譲渡・事業譲渡・融資相談を専門に対応する「テンポス無料相談窓口」の開設。(テンポスバスターズ戦略企画室)

テンポスバスターズの中古事業部の買取担当者が、閉店するオーナーに居抜き売却や従業員の転職支援サービスを案内。閉店に伴うサポートの実務は「ドクター」が行う。



ドクターテンポスサービスの申し込み数

ホームページ作成	クーポンサイト掲載	オープン告知ポスター作成
2018年1月開始 申込累計20,401件	2018年2月開始 申込累計12,656件	2019年10月開始 申込累計1,933件
		

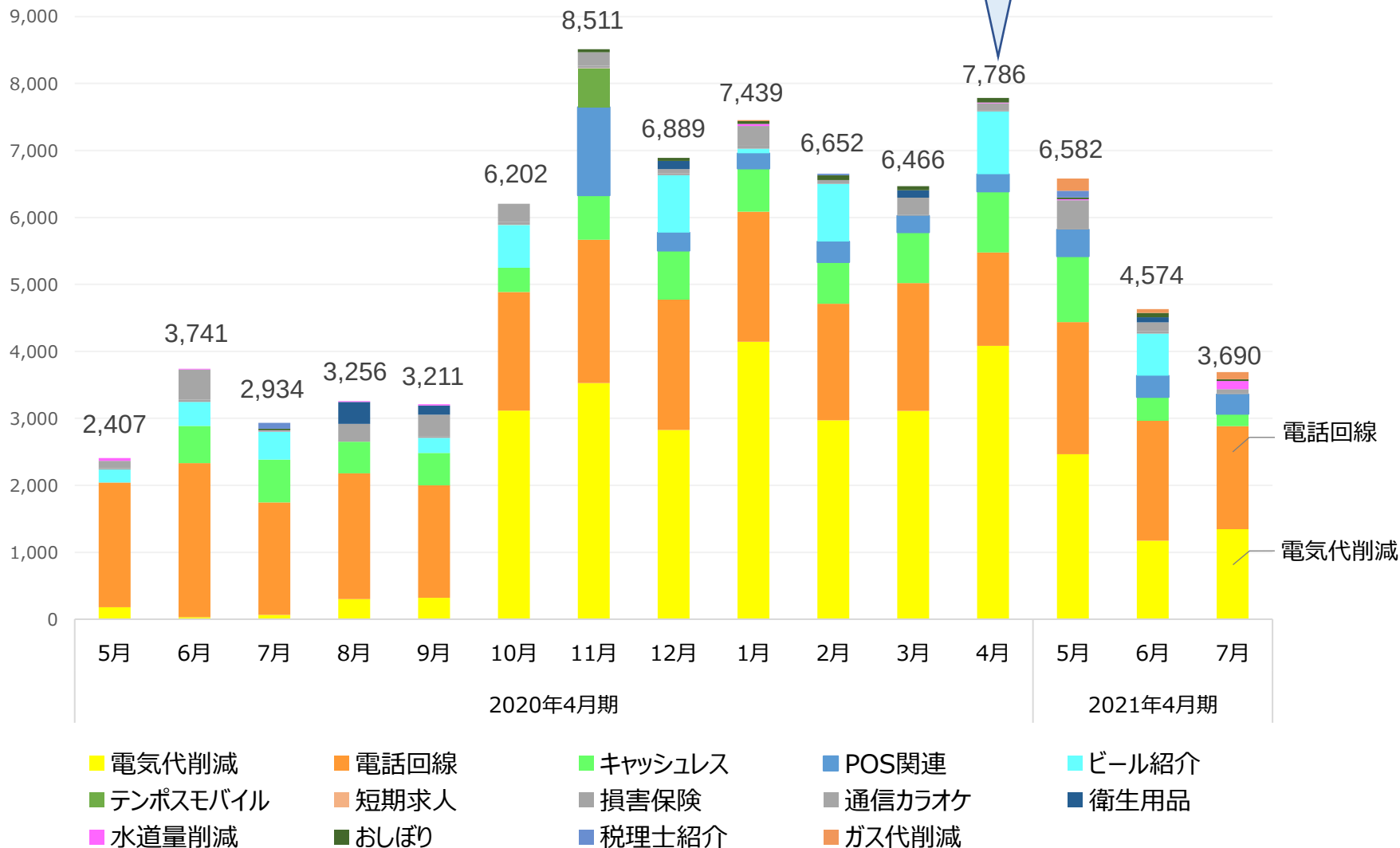
その他のドクターサービス

- キャッシュレス決済
- POSレジ、情報機器
- 光熱費の削減
- ビール・食材紹介
- 電話、インターネット回線
- etc・・・

ドクターテンポスの月別収益

単位：千円

(単位について) 7,786 = 7,786,000円



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 9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
- 人材教育（飲食道場）
- オープン前、オープン後の販促・集客
- 仕入先開拓、レシピ開発、原価管理、人件費率管理

(株) テンポスフードプレイス

- WEB集客支援
- 開業や経営に必要なサービス機器の紹介
- ドクターテンポスサービスの事業開発

(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」
- ポスティング広告

(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
- 人材紹介

ドクターテンポスの終末医療

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。事業譲渡や飲食店が閉店した後の、従業員・店舗・お金の支援を行う。お客様窓口(受注活動)はテンポスバスターズの中古事業部「買取担当」が行い、閉店に伴うサポートの実務を「ドクター」が行う。

取り組み	収益目標
① 販促強化 － 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 － 経営改善した店舗を売却	再生後の売却額 20百万円～30百万円
③ 業態変更 － 立地に合わせた業態を提案 → 別業態で再建 － 繁盛FCを紹介 → FCの加盟側として再建	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 － 会社・従業員ごと売却 － 店舗と従業員を切り離して売却	売却手数料 小規模・・・約3百万円×30件＝90百万円 大規模・・・約10百万円×5件＝50百万円
⑤ 閉店 － 借入金精算交渉、家主交渉、物件紹介、人材紹介、派遣登録	人材紹介年に10～15人の紹介の場合 年収400万円の店長なら・・・（年収の25%が手数料） 手数料100万円×15人＝15百万円
⑥ 独立制度 － あさくまグループに入って3～5年で再チャレンジする社員独立支援制度 [自己資金300万円準備＋会社が2,000万円準備]	

テンポスバスターズ 業績および成長戦略

テンポスバスターズ（単体）の強み



厨房機器販売



食器・調理道具販売



業務用イス・テーブル販売

数字で見るテンポスバスターズ

➤ 年商**124**億

中古厨房 国内最大

➤ 全国**59**店舗

中古厨房 国内最大

➤ 年間来店客数**64**万件

中古厨房 国内最大

➤ 会員数**32**万件

中古厨房 国内最大

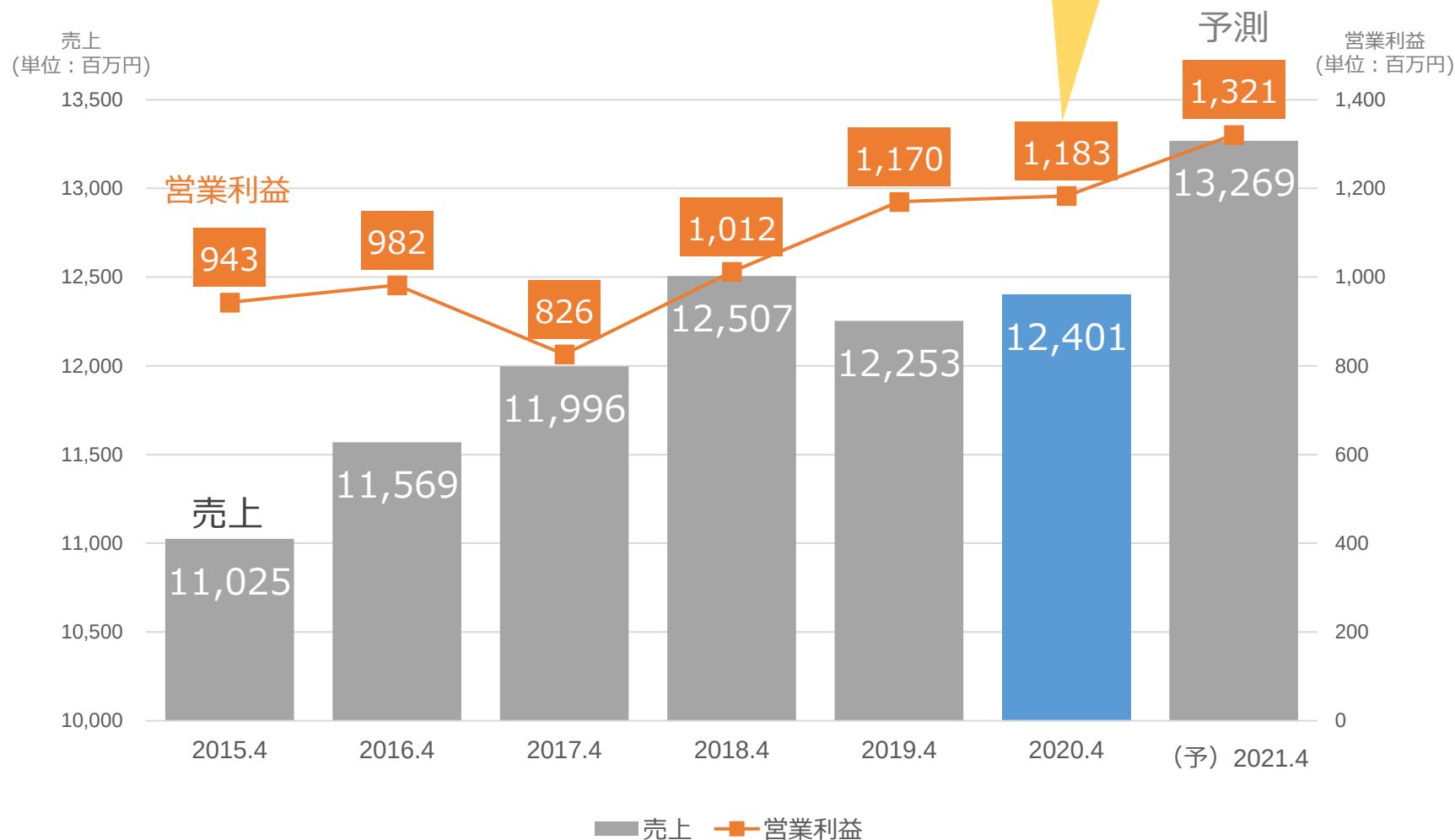
➤ 年間買取件数**2**万件

中古厨房 国内最大

➤ 中古厨房業界で売上**1**位

テンポスバスターズ（単体）の業績推移

2020年4月期は、
コロナが無ければ営業利益14億、前年同期比19.6%増の想定



テンポスバスターズ（単体）第1四半期の業績

第1四半期 売上高	30億23百万円（前年同期比8.4%減）	通期予想売上	132億69百万円
第1四半期 営業利益	3億16百万円（同9.8%減）	通期予想営業利	13億21百万円

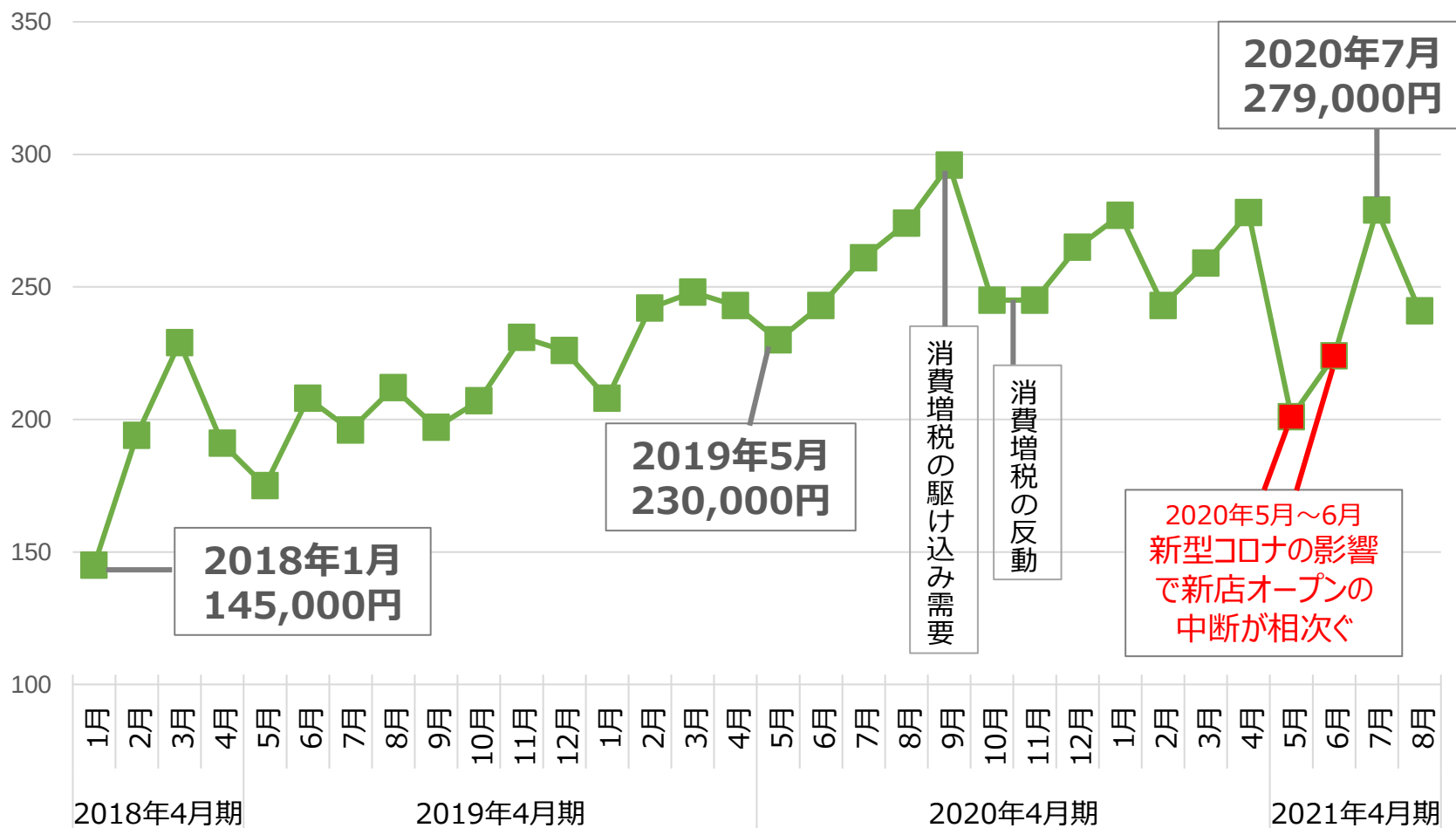
	2020年4月期（前期）				2021年4月期（今期）				
	2020年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月暫定	9月予想
売上高 前年同期増減率	+11.0%	+6.8%	△9.9%	△31.8%	△24.1%	△4.1%	+1.3%	△3.0%	△12.3%
粗利 前年同期増減率	+12.1%	+11.0%	△11.2%	△28.9%	△24.9%	△2.9%	+10.7%	+2.9%	△10.0%
客数 前年同期増減率	+3.1%	+9.9%	△6.7%	△11.3%	+0.6%	+5.5%	+0.4%	+1.6%	△9.0%
営業利益	25百万円	88百万円	98百万円	24百万円	21百万円	1億17百万円	1億79百万円	95百万円	1億44百万円

新型コロナの影響で、5月の売上高・粗利は大幅に減少したが、6月には前年近くまで回復。一方で5月6月の客数は前年比を超える結果となっている。これはテイクアウト販売に使う消耗品や、感染症対策のアルコール商品の購入者が増えたため。5月6月は見込管理を徹底することで、7月には売上高前年同期1.3%増、粗利10.7%増と前年を超える結果となった。

新店オープンの客単価の推移

「ZOOM研修」と「見込管理フォロー」によって、客単価は2018年比**179%の伸長**

2018年1月：145,000円→2020年4月期平均：**260,000円**



成長戦略 新店オープンの客単価を4倍へ

一般的に、飲食店を開業するときには、厨房機器や店舗用品に、**470万円**の費用がかかる
しかし、**テンポス**で新店オープンするお客様の客単価は平均**275,000円**

新店オープンの客単価を**100万円**にする

	現状	目標	
新規客数	1,600/月	➡ 2倍 3,200件/月	来店客のうち、獲得できていない新店オープンの見込み客を声掛けを徹底して2倍にする
新規客客単価	27万円	➡ 4倍 100万円	従業員教育と、見込管理フォローで総合受注を増やし客単価を4倍にする
総売上 (既存+新規)	124億円	➡ 3.6倍 454億円	新店客数1,600人/月×12ヵ月×2倍=3.8万人 客単価27万円×4倍=100万円 新店客の売上高3.8万人×100万円=380億円 既存売上74億+新規客売上380億=454億円

現状	レジ客数比率（年間64万件）		売上比率（年間売上高124億円）	
	既存	91%（58万人）	既存	60.0%（74億円）
	新規	3%（2万人）	新規	38.7%（48億円）
	一般	6%（3.8万人）	一般	1.3%（2億円）

「ドクター」育成 週5時間のオンラインZOOM研修

2018年4月

①ゴール：まずは真面目に受講すること

トレーニング対象 **社員100名** トレーニング時間 1人当たり **週1時間**

2019年4月

②ゴール：トーク台本通りに説明できること

トレーニング対象 **社員・パート320名** トレーニング時間 1人当たり **週5時間**

2020年4月

③ゴール：新店オープンの客単価を27万円から100万円にすること

トレーニング対象 **社員200名** トレーニング時間 1人当たり **週5時間**

トレーニング対象を320名から200名に減らしたのは、義務教育から専門教育へ移行したため

厨房機器の仕入れを“競り”に

これまで、店舗では中古厨房機器の仕入れは、再生センターから強制的に仕入れていたが、センターから競り落とす方式に変更。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、より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）

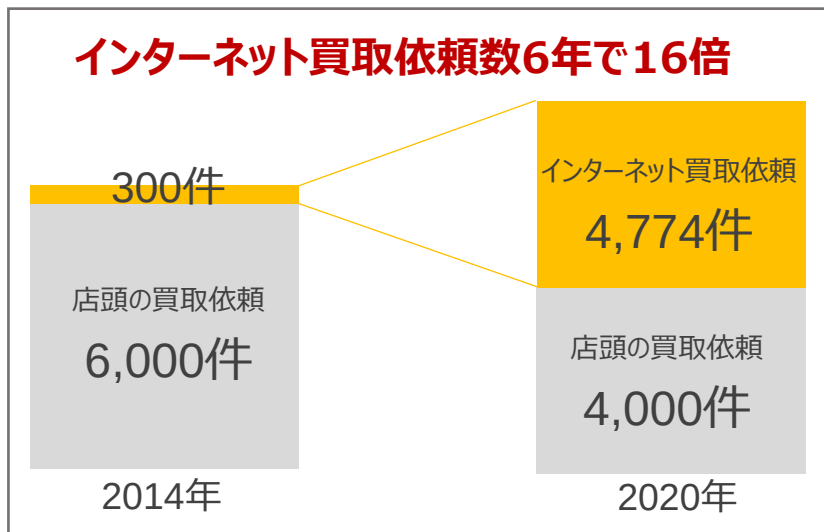


（概要）全国12か所のセンター毎に競りを開催し近隣のバスターズ店舗がオンラインで競りに参加する。週に3～4日開催。1日約20品を出品し、16時から30分間で競りを行う。

社内「競り」で仕入れ価格が異なるため、店頭によって販売価格がバラバラになっていく。ニーズの高い商品は価格が上がり、低いものは圧倒的に安くなっていく。店長によって食洗機を大量に並べたり、製氷機の品揃えを増やす店舗がでてくる。

中古厨房機器の買取強化と海外輸出

インターネット経由の買取依頼数、来期年間6,000件を目指す



2019年6月買取専門サイトのリニューアル



海外輸出の構想

- 厨房機器の輸出ルートの開拓（フィリピン、ドバイへのルートは既にあり）
- 現地法人の立ち上げができる人を現地に派遣する

テンポスバスターズ中古厨房の全国制覇戦略

川口厨房機器専門館



川口食器・調理道具専門館



川口イス・テーブル専門館



M&Aも入れて10年で59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。

厨房機器専門館、家具専門館など、専門分野に特化した店舗を出店し、専門性を持ったプロ社員を育成する。

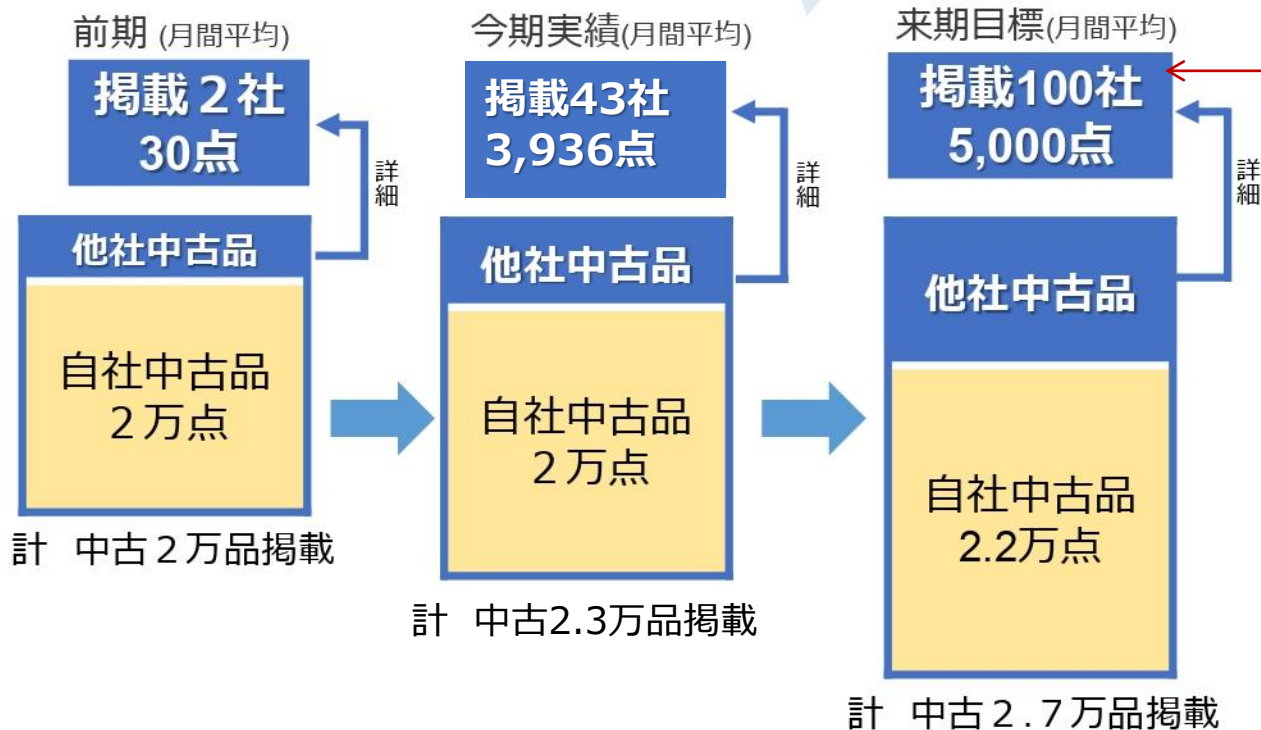
中古厨房機器に特化したプラットフォームになる

中古厨房の殿堂プロジェクトスタート



「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

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。



掲載100社に対して中古品5000点の掲載商品数が少ない理由は、個人事業主のリサイクル店が多数を占めているから

事業会社別 第1四半期の業績

テンポスバスターズ（単体）第1四半期の業績

第1四半期 売上高	30億23百万円（前年同期比8.4%減）	通期予想売上	132億69百万円
第1四半期 営業利益	3億16百万円（同9.8%減）	通期予想営業利	13億21百万円

	2020年4月期（前期）				2021年4月期（今期）				
	2020年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月暫定	9月予想
売上高 前年同期増減率	+11.0%	+6.8%	△9.9%	△31.8%	△24.1%	△4.1%	+1.3%	△3.0%	△12.3%
粗利 前年同期増減率	+12.1%	+11.0%	△11.2%	△28.9%	△24.9%	△2.9%	+10.7%	+2.9%	△10.0%
客数 前年同期増減率	+3.1%	+9.9%	△6.7%	△11.3%	+0.6%	+5.5%	+0.4%	+1.6%	△9.0%
営業利益	25百万円	88百万円	98百万円	24百万円	21百万円	1億17百万円	1億79百万円	95百万円	1億44百万円

新型コロナの影響で、5月の売上高・粗利は大幅に減少したが、6月には前年近くまで回復。一方で5月6月の客数は前年比を超える結果となっている。これはテイクアウト販売に使う消耗品や、感染症対策のアルコール商品の購入者が増えたため。5月6月は見込管理を徹底することで、7月には売上高前年同期1.3%増、粗利10.7%増と前年を超える結果となった。

(物販事業) 直販営業 キッチンテクノ株式会社

第1四半期 売上高	5億86百万円（前年同期比5.3%増）	通期予想売上	29億90百万円
第1四半期 営業利益	13百万円（同42.5%減）	通期予想営業利	1億71百万円

大手外食企業が新型コロナウイルス感染症の影響で出店を中止したことや、社内のメンテナンス部門と特殊機器販売部門を増員したことにより減収減益。

大手スーパーマーケット企業への販売が好調

「巣ごもり需要」で業績を伸ばす顧客に対して、省人化機器の「ライスロボ」や感染症対策の「器具洗浄機」の販売が好調。

東京オリンピック2020関連の受注

前期に引き続き、東京オリンピック2020関連の受注獲得

第1四半期 売上高	5億82百万円（前年同期比17.2%増）	通期予想売上	24億12百万円
第1四半期 営業利益	24百万円（同4.9%増）	通期予想営利	1億7百万円

中古品の掲載強化

- テンポスバスターズ店舗の中古厨房機器の掲載数増
 - ・ 当期月間平均掲載数21,585点（前年同期比16.5%増）
 - ・ 売上高：前年同期比26.8%増
- 「中古食器」「中古調理道具」の掲載開始

顧客の利便性の向上

- テンポスバスターズ店舗での「店頭受け取りサービス」を7月より開始

新型コロナ渦における経営支援

- 全国の助成金・融資関連情報をいち早く公開
- テイクアウト・デリバリー商材の特設ページを開設

第1四半期 売上高	1億31百万円（前年同期比32.3%減）	通期予想売上	7億22百万円
第1四半期 営業損失	△6百万円（前年同期の営業利益32百万円）	通期予想営利	93百万円

新型コロナの影響を受け、新規のPOS機器の受注数が減少し減収減益に。

新サービスの開始

- テイクアウトオーダーシステム 6月より販売開始
- モバイルオーダーシステム 7月より販売開始

月額課金型の商品の売上増

当期の月額課金型商品の売上高は51百万円（同11.2%増）

月額課金型の商品

POSシステムの①「UNIPOS」②「tenpos Air」、テーブルオーダーの③「Airmenu」
④テイクアウトオーダーシステム、⑤モバイルオーダーシステム

第1四半期 売上高	25百万円（前年同期比65.6%減）	通期予想売上	2億80百万円
第1四半期 営業損失	△12百万円（前年同期の営業利益11百万円）	通期予想営利	70百万円

新型コロナの影響により大手外食企業が販促活動を中止。プロフィット・ラボラトリーの顧客の9割は大手外食企業のため減収減益に。

新型コロナ渦における経営支援



「あいのりFAXDM配信サービス」を実施

・ 配信実績215店舗

通常、法人2,000件にFAXDMを配信するには5万円の費用が必要。これを、近隣飲食店が合同でFAXDMを配信できるサービスを開始。飲食店はFAXDM配信を“あいのり”することで、5千円の費用で「お弁当販売」を広告することができる。

人材育成

毎日70分、週5.8時間トレーニングを実施。営業時の資料やトーク内容を30項目からチェック。11月の繁忙期に向けてトレーニングを継続する。

（情報・サービス事業）内装デザイン施工 株式会社スタジオテンポス

第1四半期 売上高	1億26百万円（前年同期比34.6%減）
第1四半期 営業利益	2百万円（同78.5%減）

- 飲食店のテイクアウト販売の改装工事や助成金を活用した感染症対策の工事の増加により、請負件数は前年同期比26.0%増
- 客単価の高い新店オープンの請負件数の減少や小規模工事の増加により客単価は前年同期比48%減少

（情報・サービス事業）リースクレジット・不動産仲介 株式会社テンポスフィナンシャルトラスト

第1四半期 売上高	1億34百万円（同19.7%減）
第1四半期 営業損失	△3百万円（前年同期の営業利益4百万円）

- 融資・助成金の申請代行サービスを開始
- 不動産仲介事業は、飲食店の新規出店が減少したため大幅に減収

(情報・サービス事業) 人材派遣・人材紹介 株式会社ディースパーク

第1四半期 売上高	1億20百万円（前年同期比40.2%減）
第1四半期 営業損失	△43百万円（前年同期の営業利益0.8百万円）

主要顧客である百貨店、ショッピングセンター、アパレル企業の臨時休業や時短営業により派遣人数が大幅に減少

- 製造業・介護福祉事業企業向けの「非接客型派遣事業」の営業活動に注力
⇒茨城県水戸市にオフィス出店を決定。2020年度内に5店舗出店を計画。

(情報・サービス事業) 開業・経営支援 株式会社テンポスフードプレイス

第1四半期 売上高	17百万円（前年同期比66.0%増）
第1四半期 営業損失	△11百万円（前年同期の営業損失11百万円）

- 「ホームページ作成サービス」に申し込みをした顧客を対象にメニューをQRコードに変換し卓上用シールに印刷して発送（オーダー機能は無し）
- 5月6月はコロナの影響で協力企業の営業がストップするも、成約手数料の見直しや、新たにデリバリー代行企業の斡旋により増収

飲食事業

飲食事業の第1四半期の業績

第1四半期 売上高 13億26百万円（前年同期比43.5%減）
 第1四半期 営業損失 △3億27百万円（前年同期の営業利益1億18百万円）

臨時休業36店舗

- ・ 株式会社あさくま直営店18店舗
- ・ 株式会社あさくまサクセッション 7 店舗
- ・ 株式会社竹若 7 店舗
- ・ 株式会社ドリームダイニング4店舗

テイクアウト販売や新企画をスタート

あさくまハンバーグ

- あさくまハンバーグ ¥880- ¥780- (ダブル2個)
- 学生ハンバーグ ¥880- ¥780- (ダブル2個)

お得なコンビメニュー

- あさくまハンバーグ & カキフライ(2個) ¥1,280- ¥1,180-
- あさくまハンバーグ & BIGエビフライ(1本) ¥1,280- ¥1,180-
- あさくまハンバーグ & 鶏のからあげ(100g) ¥1,180- ¥1,080-

単品・オードブル

- ハンバーグ パーティーオードブル ¥1,480- (2人前)
- ステーキ パーティーオードブル ¥1,780- (2人前)
- コンスープ ¥220-
- あさくまカレー ¥480-
- オムライス ¥180-
- グリーンサラダ ¥280-
- フライドポテト ¥350-
- カキフライ(4個) ¥480-
- BIGエビフライ(2本) ¥880-
- ガリックシュリンプ(7個) ¥1,280-
- カキフライ(2個) ¥780-
- 北海道ポテトコロッケ(5個) ¥580-
- 鶏のからあげ(約330g) ¥680-

新! もりもりハンバーグ

数量限定

人気のあさくまハンバーグにたっぷりの高野をトッピングした期間限定メニュー! 7種類のハンバーグからお好きなメニューをお選びください。

1. 新! もりもりハンバーグ ¥440- (ダブル2個)
2. オリジナルエビフライ ¥880-
3. 新! もりもりハンバーグ ¥440- (ダブル2個)
4. 新! もりもりハンバーグ ¥440- (ダブル2個)
5. オリジナルエビフライ ¥880-
6. 新! もりもりハンバーグ ¥440- (ダブル2個)
7. 新! もりもりハンバーグ ¥440- (ダブル2個)

ハンバーグ(ダブル) + ¥400- (ダブル2個)

ドリンクバー ¥210- (日曜370-)

【週末限定セール】土曜の“牛”の日 開催

8/21(金)～23(日)の3日間限定!

土曜の牛の日

鹿児島黒毛和牛モモすき焼き用 400g

当店通常価格 ¥8,640 (税込)

特別価格 29%OFF

¥6,134 (税込)

ステーキレストラン「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
- 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： 店とお客様との境界 をなくす >

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
 - アイオワブラックアンガス牛使用
 - 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「日経トレンド」掲載

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

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-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 (2020年4月末現在)

売 上 高 : 291億95百万円 (2020年4月期: 連結)

営業利益 : 17億22百万円 (2020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 : 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