

株式会社テンポスホールディングス

2021年4月期通期 会社説明資料

飲食店の5年後の生存率を9割にする

更新日：2021年7月1日

2021年4月期通期の連結業績

■ 2021年4月期通期の連結業績

単位：百万円

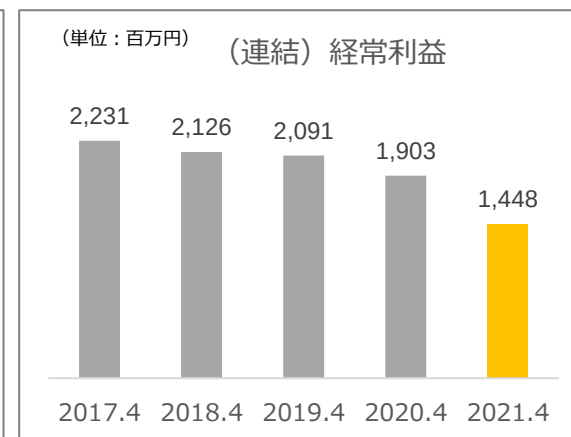
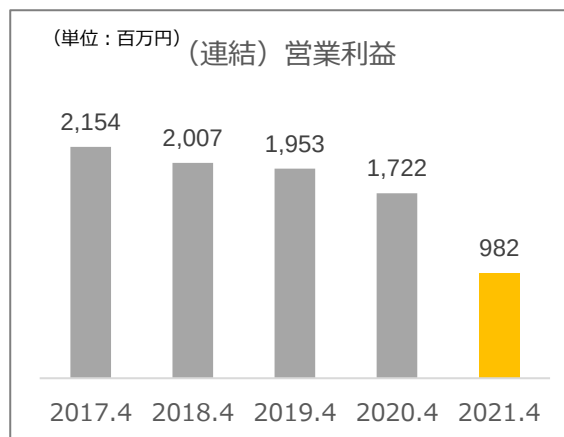
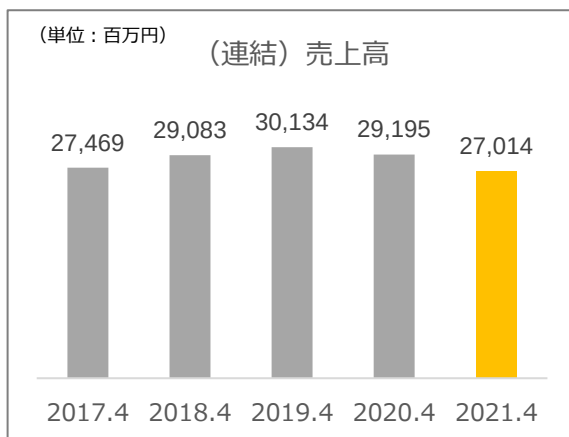
	2019年4月期	2020年4月期	2021年4月期
売上	30,134	29,195	27,014
売上総利益	12,421	12,094	10,639
営業利益	1,953	1,722	982
経常利益	2,091	1,903	1,448
親会社株主に帰属する当期純利益	1,010	960	199

なさない！

■ ROE・ROA・自己資本比率の比較

	2020年4月期	2021年4月期
自己資本当期純利益率(ROE)	9.5%	△5.8%
総資産利益率(ROA)	5.9%	△3.4%
自己資本比率	61.6%	58.4%

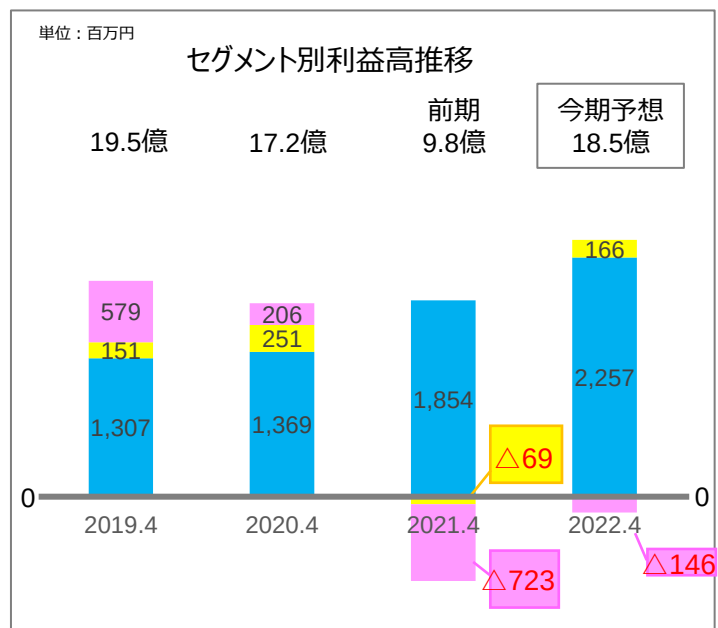
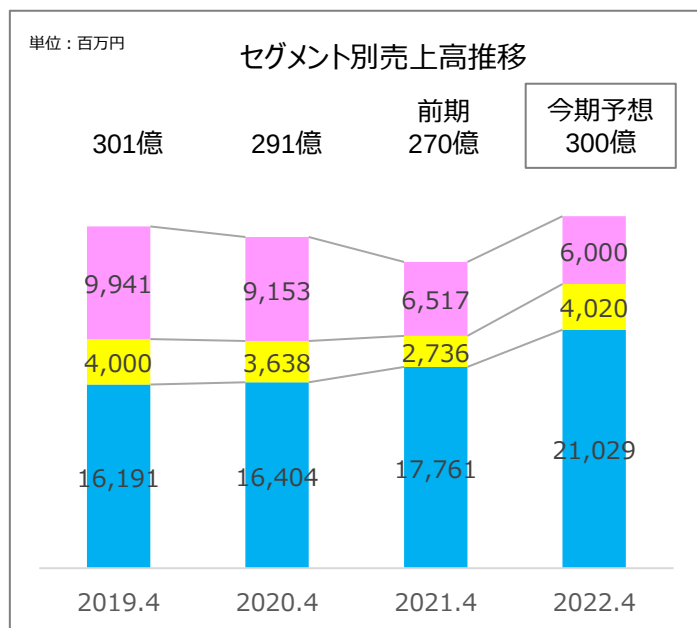
目もあてられません!!



2021年4月期通期 セグメント別業績

※決算短信に記載しているセグメント情報は、2021年4月期第2四半期より、株式会社テンポスドットコムは、情報・サービス事業から物販事業に変更しております。しかし、下記の表およびグラフにおいては、株式会社テンポスドットコムを2019年4月期から物販事業で算出した場合の数値を掲載しております。

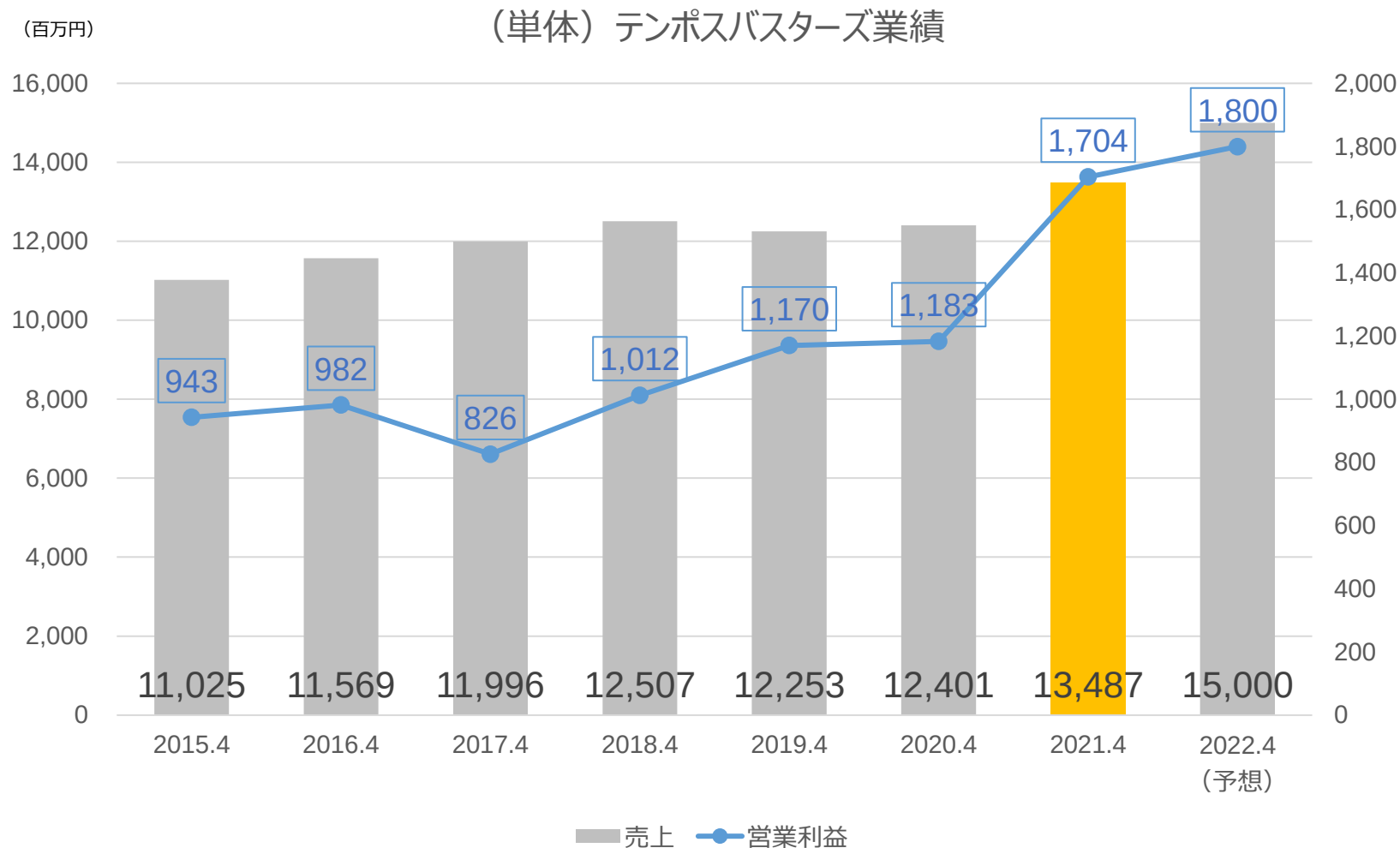
	科目	2019年4月期 実績	2020年4月期 実績	2021年4月期 実績	2022年4月期 予想	
物販事業	売上高	16,191	16,404	17,761	21,029	中小飲食店向けの厨房機器販売が回復。巣ごもり需要で大手スーパーマーケット企業への機器販売も好調。
	セグメント利益	1,307	1,369	1,854	2,257	
情報・サービス事業	売上高	4,000	3,638	2,736	4,020	飲食店が販管費を削減していることから、集客支援、人材派遣、POSシステム販売等の受注数が激減。
	セグメント利益	151	251	△69	166	
飲食事業	売上高	9,941	9,153	6,517	6,000	外出自粛要請等により「ステーキのあさくま」は回復の兆しがみえていたものの、居酒屋業態は厳しい経営となった。
	セグメント利益	579	206	△723	△146	



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業績

いけいけドンドンです



2022年4月期通期連結業績予想

■ 2022年4月期通期の連結業績予想

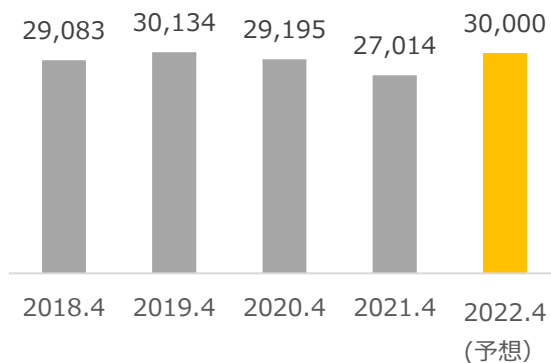
今期はやるぞ！

単位：百万円

	2019年4月期 (実績)	2020年4月期 (実績)	2021年4月期 (実績)	2022年4月期 (予想)	前年比
売上	30,134	29,195	27,014	30,000	111.1%
営業利益	1,953	1,722	982	1,857	189.1%
経常利益	2,091	1,903	1,448	2,338	161.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,010	960	199	1,478	742.7%

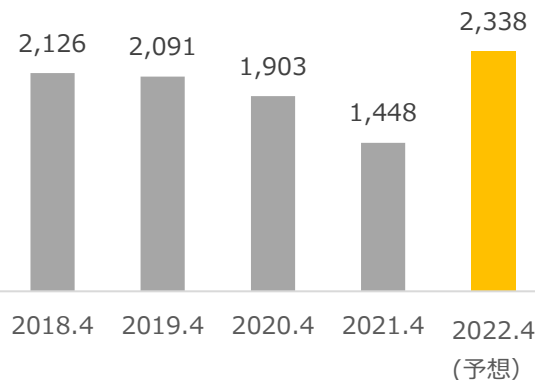
(単位：百万円)

(連結) 売上高



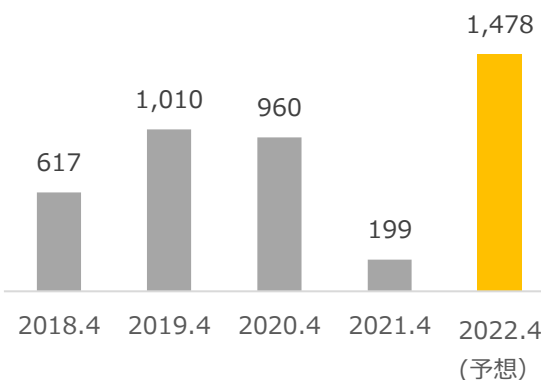
(単位：百万円)

(連結) 経常利益



(単位：百万円)

(連結) 当期純利益



2022年4月期通期 事業会社別業績予想

■ 2022年4月期通期の事業会社別の業績予想

単位：百万円

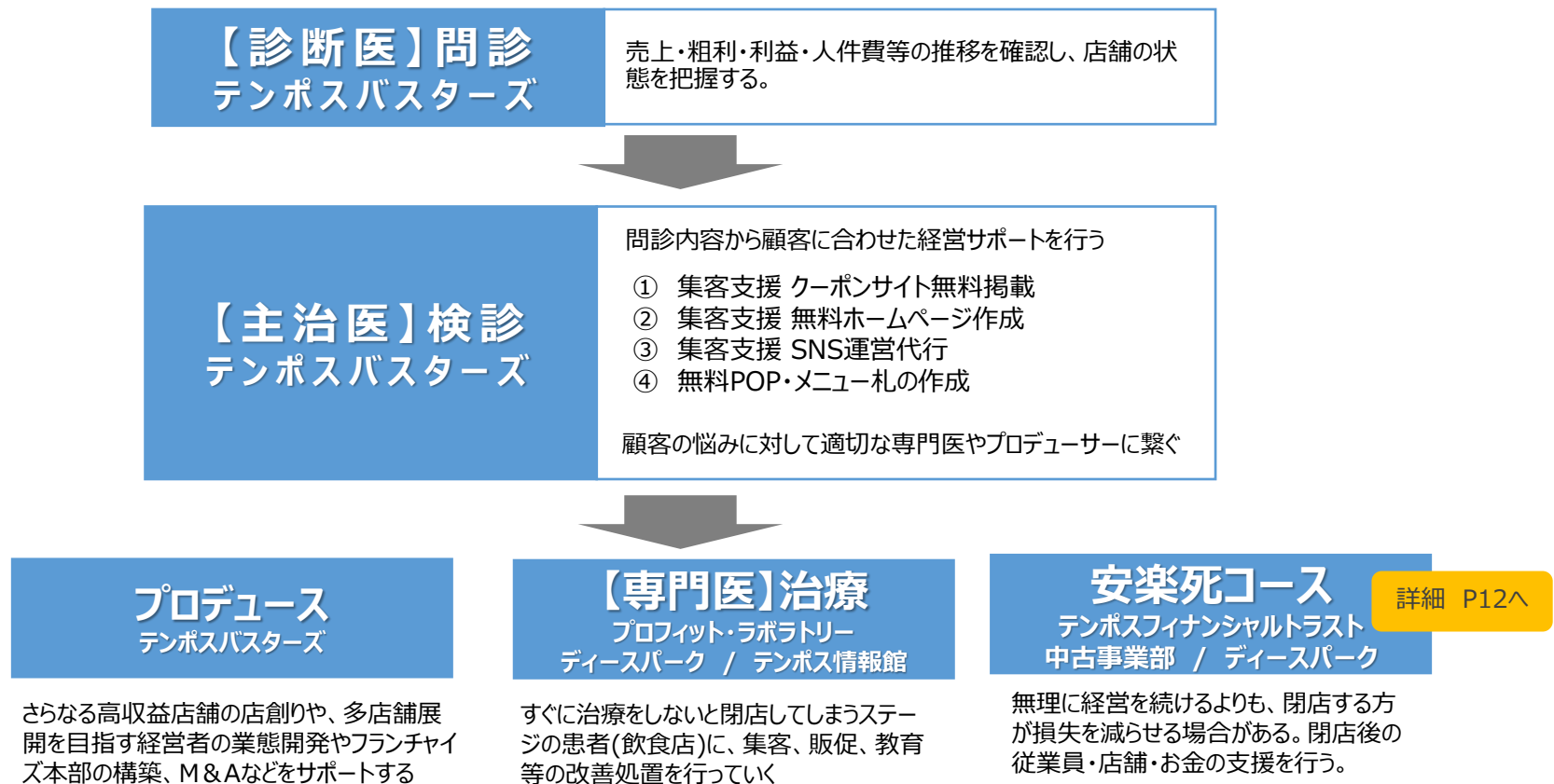
	見通し	会社名	科目	2020年4月期 通期実績	2021年4月期 通期実績	2022年4月期 通期予想	前年比
物販		テンポスバスターズ	売上高	12,401	13,487	15,000	111.2%
			営業利益	1,183	1,704	1,800	105.6%
		テンポスドットコム	売上高	2,166	2,549	3,200	125.5%
			営業利益	98	95	146	152.8%
		キッチンテクノ	売上高	2,675	2,671	3,111	116.5%
			営業利益	128	181	235	129.5%
情報・サービス		スタジオテンポス	売上高	929	785	1,021	130.0%
			営業利益	44	59	66	111.4%
		テンポス情報館	売上高	764	603	840	139.2%
			営業利益	112	13	130	932.0%
		テンポスフィナンシャルトラスト	売上高	831	751	749	99.7%
			営業利益	38	39	56	140.1%
		プロフィット・ラボラトリー	売上高	342	124	210	168.9%
			営業利益	84	△25	40	黒字化
		ディースパーク	売上高	1,032	567	1,175	207.2%
			営業利益	29	△108	21	黒字化
		テンポスフードプレイス	売上高	75	107	180	166.9%
			営業利益	△27	△27	△20	－
飲食		あさくまグループ	売上高	8,849	6,384	6,000	94.0%
			営業利益	224	△695	△136	－
		ドリームダイニング	売上高	304	143	181	126.3%
			営業利益	△8	△28	0	黒字化

ドクター

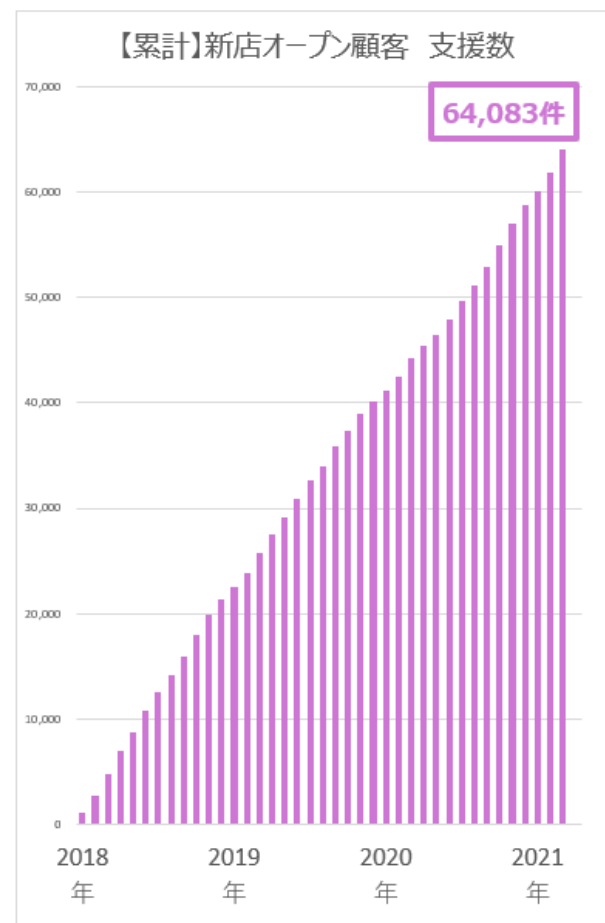
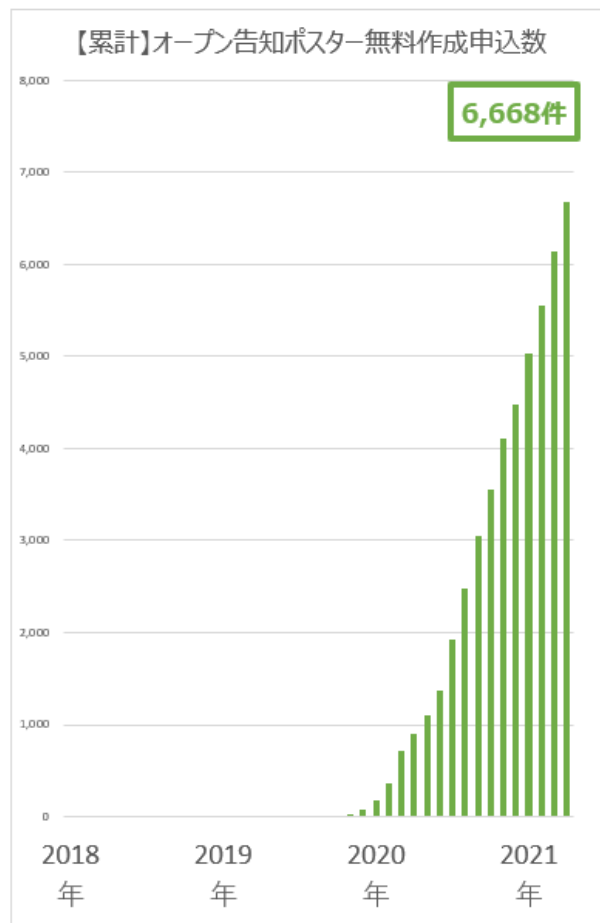
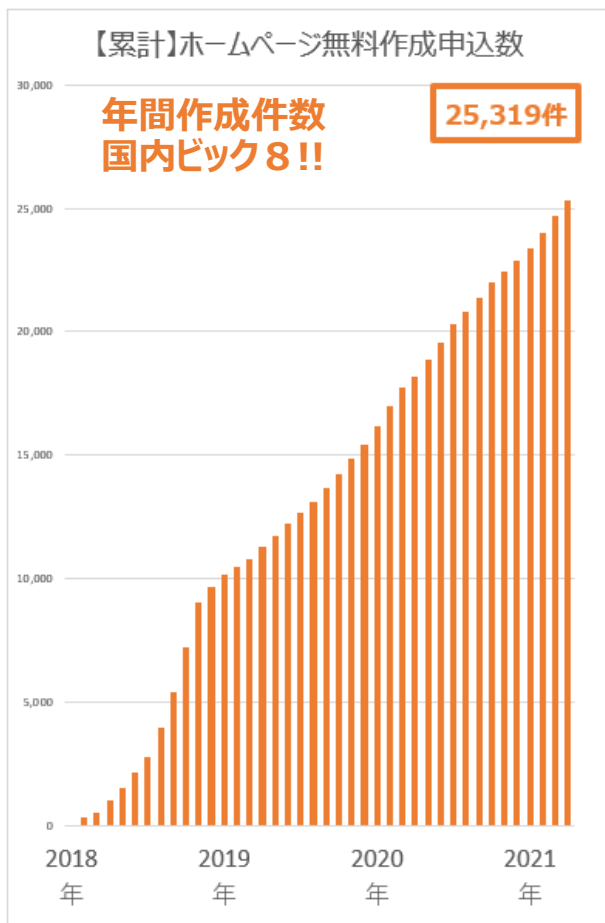
Dr.テンポス進捗

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



Dr.テンポスの申し込み数



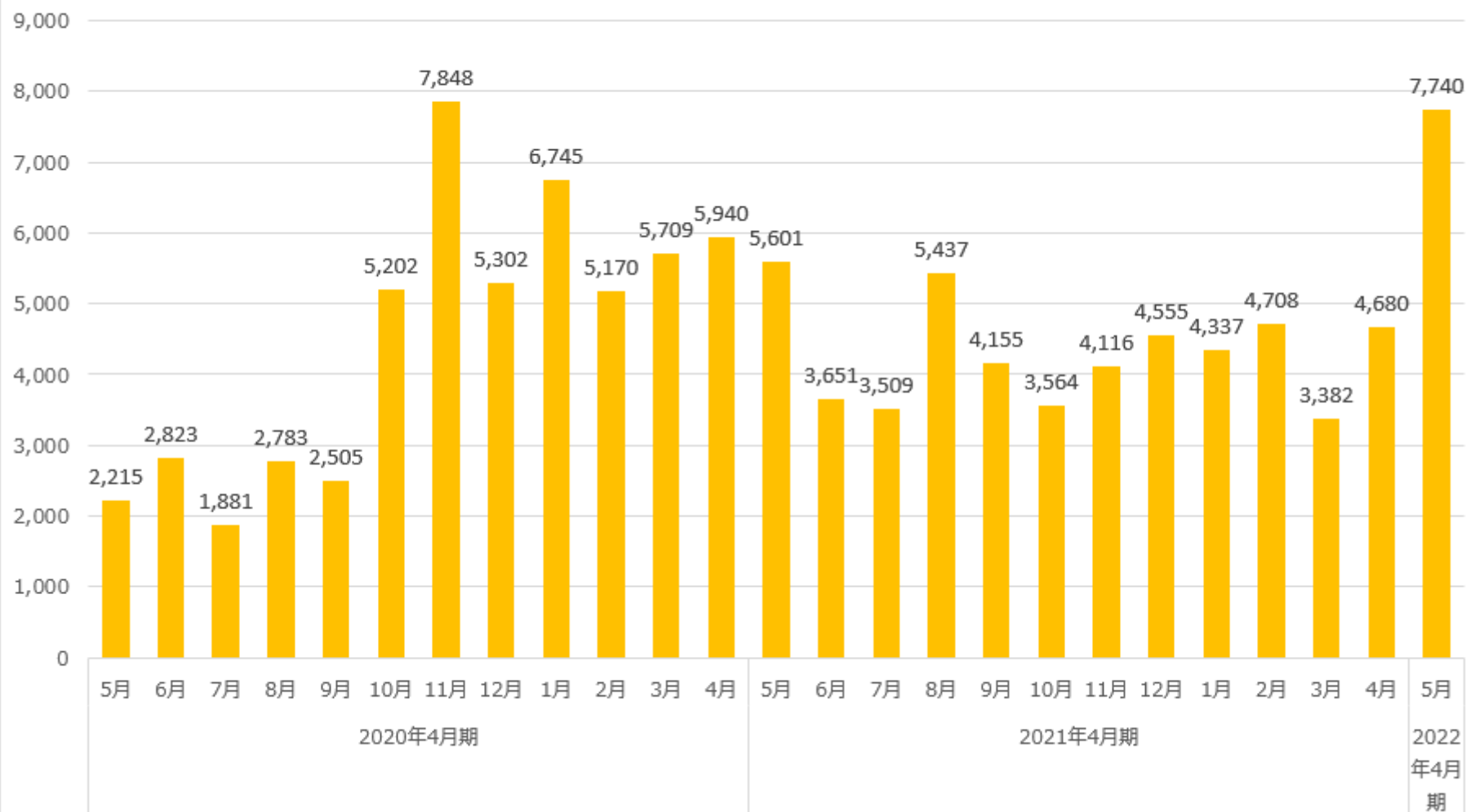
その他のDr.サービス

- 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...

Dr.テンポスの月別収益

単位：千円

ドクターテンポス月別収益



Dr.テンポスの専門医集団

(株) テンポスバスターズ

直営51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
- Dr.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
- 助成金申請代行
- 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
- 求人広告
- 請負業務

Dr.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。飲食店が事業譲渡や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は「ドクター」が行う。

取り組み	収益目標
② 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 →従業員の転職支援は（株）ディースパーク →スケルトン工事請負は（株）スタジオテンポス →居抜売却サポートは（株）テンポスフィナンシャルトラスト	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）の業績推移

	2020年4月期通期 実績	2021年4月期通期 実績	2022年4月期通期 予想	前年比
売上高	124億1百万円	過去 最高 134億87百万円	150億円	111.2%
営業利益	過去 最高 11億83百万円	過去 最高 17億4百万円	18億円	105.6%



【国内最大】テンポスは中古厨房機器販売

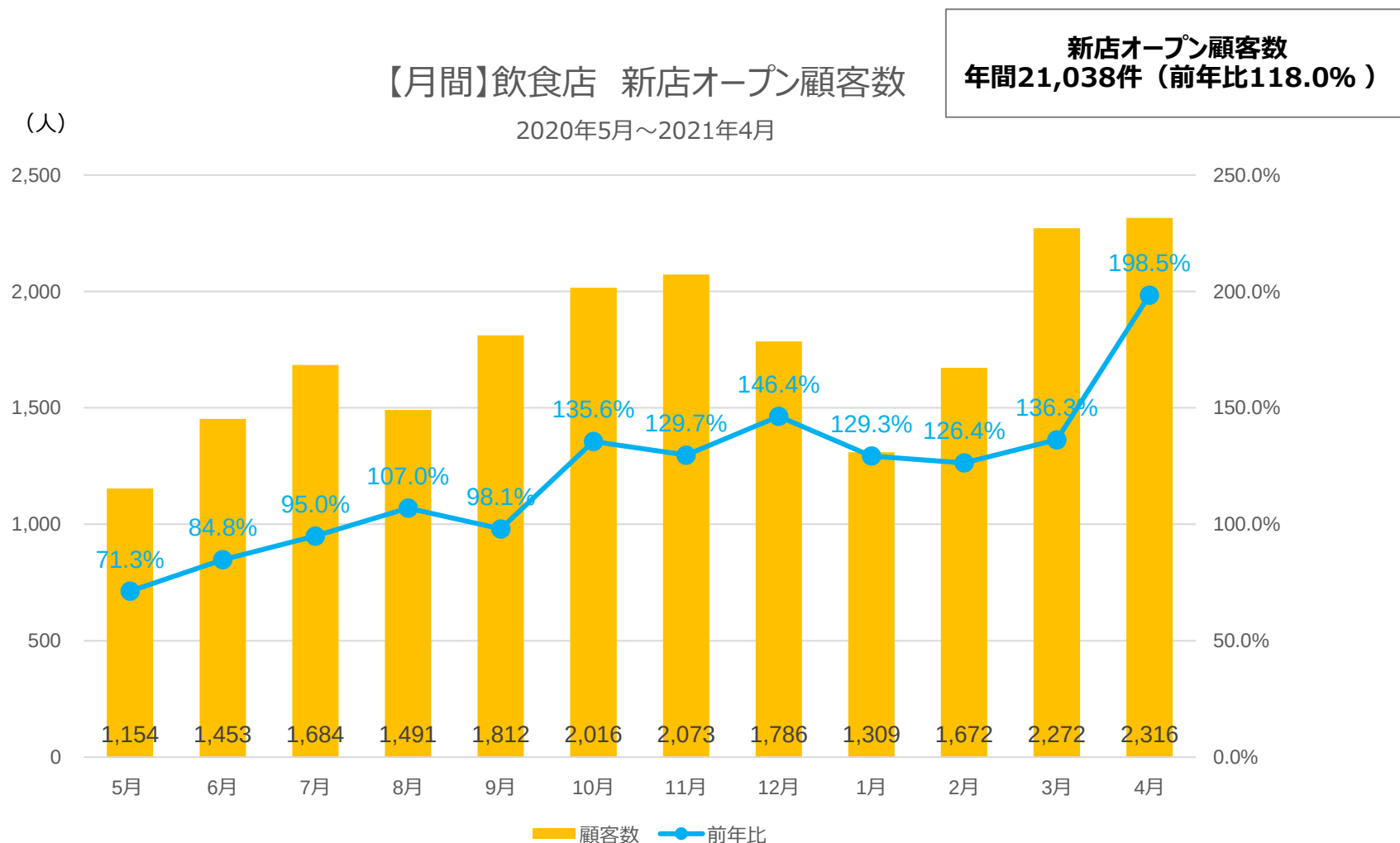
- 店頭販売
(株)テンポスバスターズ

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)
- 年商**134億** + **25億** + **26億**
- 全国**60**店舗→出店戦略**120**店舗へ
- 年間来店客数**61**万件
- 会員数**32**万件
- 年間買取件数**2**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**2005**年

新店オープン顧客数の推移

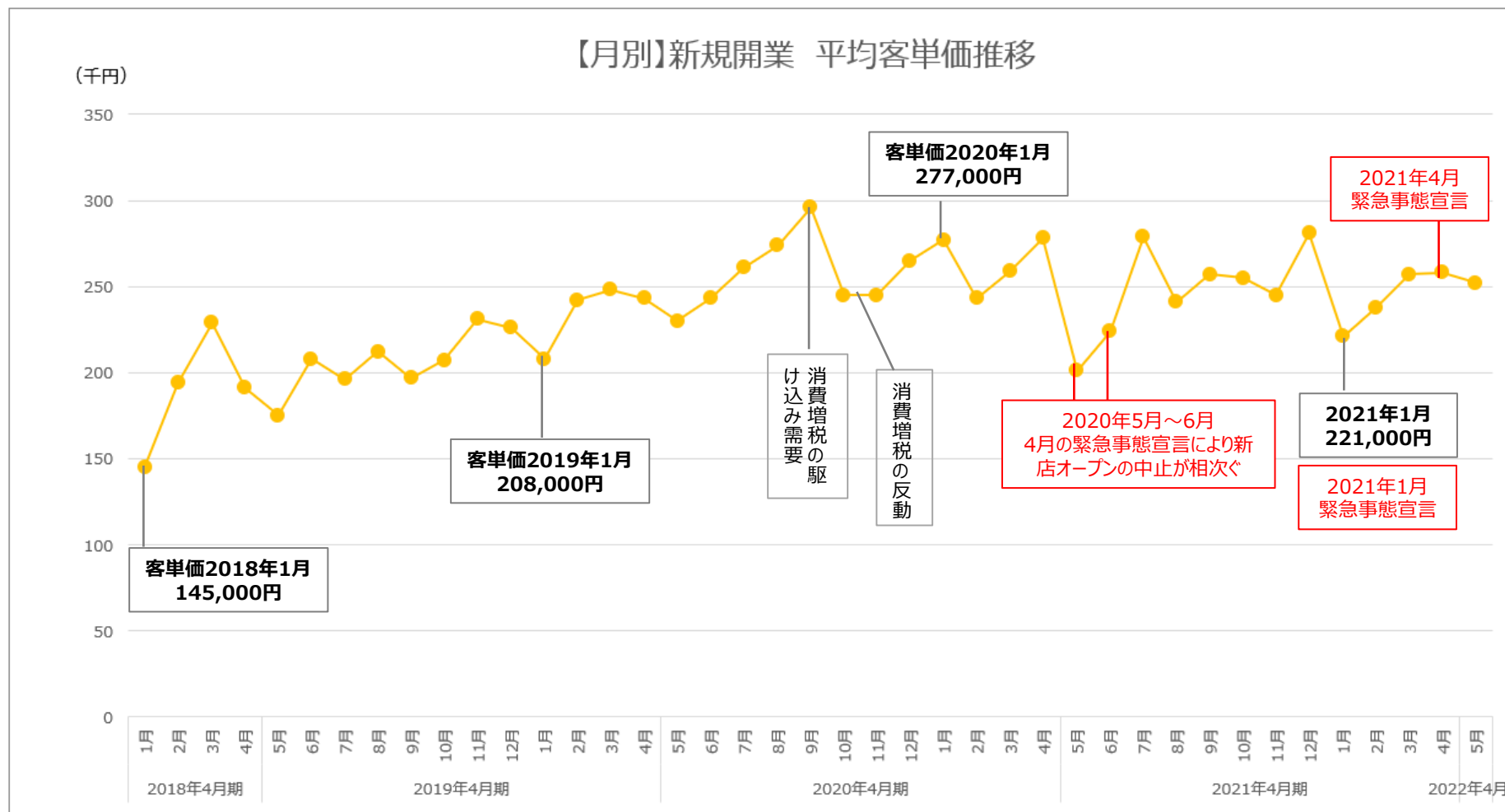
「ZOOM研修」と「見込管理フォロー」によって、新店オープン顧客数は増加。上半期はコロナの影響により前年を下回っていたものの、10月以降は前年比126%～198%と前年を大幅に超える結果に。



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、

- 2021年4月期通期の新店オープンの平均客単価は**2018年1月比169%の伸長**
- しかし、コロナの影響により2021年4月期通期の新店オープンの平均客単価は前年同期比95.0%



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は、厨房機器や店舗用品に、**470万円**の費用がかかる
 新店オープン顧客の客単価を**100万円**に引き上げる

	現状のレジ客構成費（年間61万件）	現状の売上構成費（年間売上高134億円）
既存客	90%（55万人）	60.0%（80億円）
新店オープン客	3.4%（2.1万人）	38.8%（52億円）
一般客	6.2%（3.8万人）	1.5%（2億円）

新店オープン客数2倍・客単価4倍へ

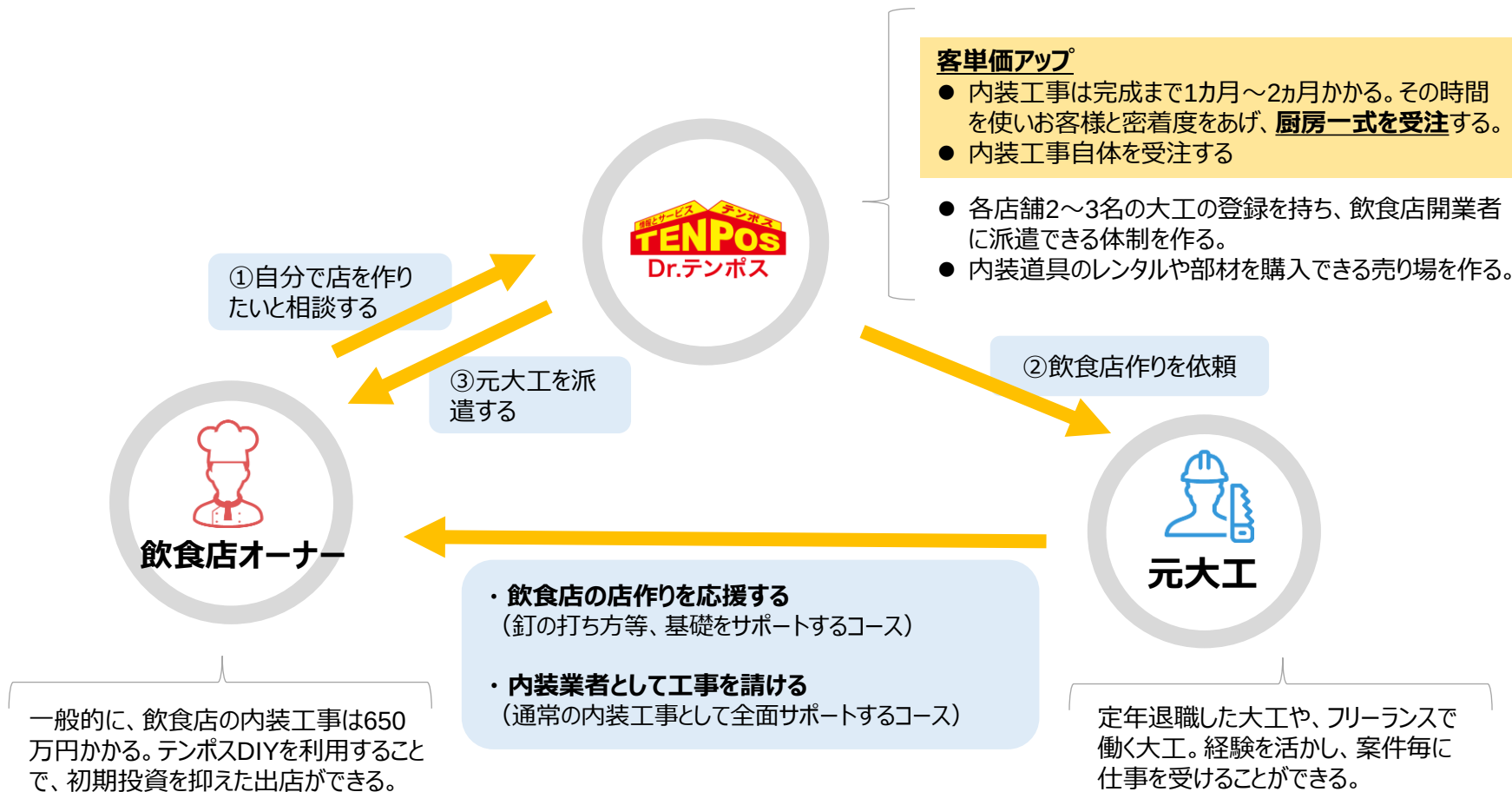
	5～7月 （前期比）	8～10月 （前期比）	11～1月 （前期比）	2～4月 （前年比）	目標	
新店オープン客 顧客数(月平均)	1,430/月 (82%)	1,773/月 (112%)	1,723/月 (134%)	2,086/月 (150%)	➡ 2倍 3,200件/月	来店客のうち、獲得できていない新店オープンの見込み客を声掛けを徹底して2倍にする
新店オープン客 客単価(月平均)	23万円 (95%)	25万円 (92%)	24万円 (95%)	25万円 (96%)	➡ 4倍 100万円	従業員教育と、見込管理フォローで総合受注を増やし客単価を4倍にする
新店オープン客 四半期売上高	10.2億	13.4億	13.2億	15.8億	➡ 380億/年	上記の取り組みに加えて、DIY（内装サポート）を行いさらに売上増を目指す。

客単価 2 倍・客単価 4 倍にすることで、年間売上134億から454億へ

新店オープン客数3.8万人（3,200人/月×12ヵ月）× 新店オープン客の客単価100万円 = 380億円
 既存売上80億+新店オープン客売上380億 = 460億円

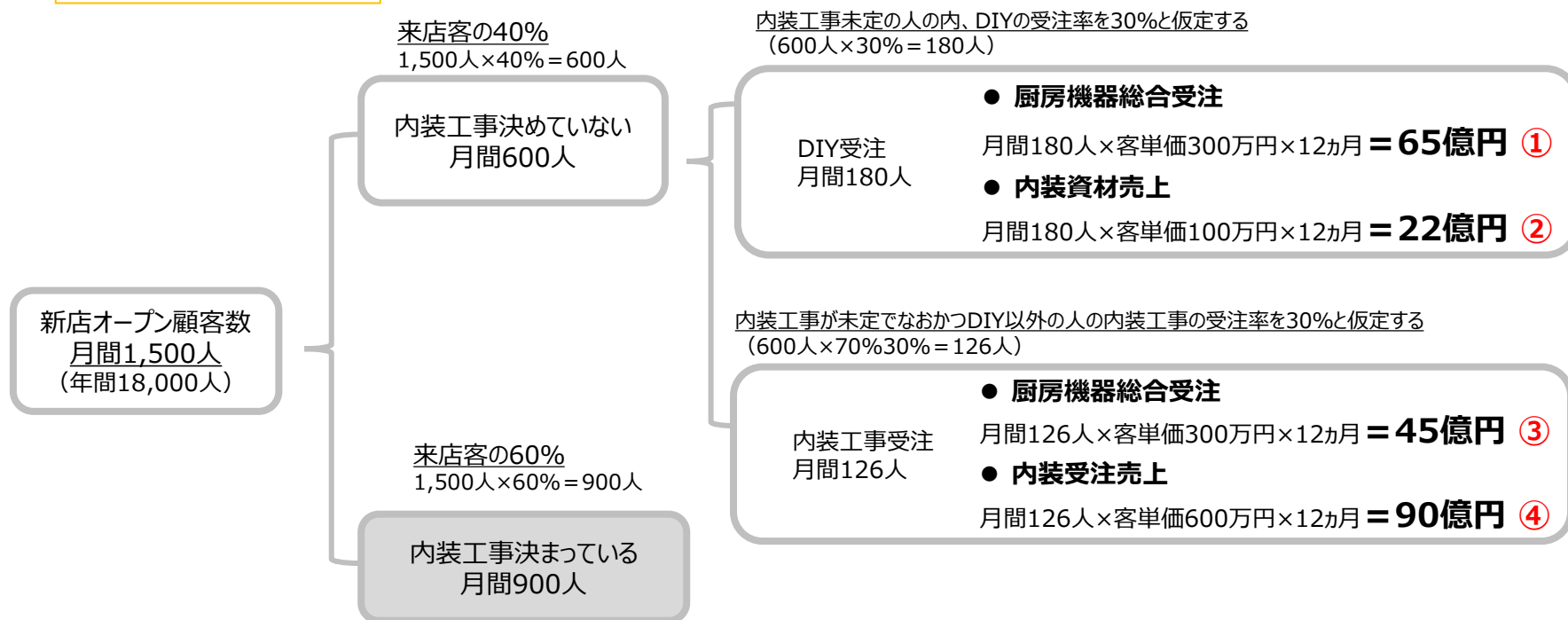
テンポスDIYコーナーを作り 「飲食店は自分でつくる」という文化を定着させる

2021年5月28日時点DIY大工希望者239名



成長戦略 新店オープンの客単価を4倍へ

テンポスDIY収益



厨房機器の総合受注

① DIY受注による厨房機器の売上	売上高	65億	粗利高 (38%)	25億
③ 内装工事受注による厨房機器の売上	売上高	45億	粗利高 (38%)	17億

内装資材・内装工事の受注

② DIY受注による内装資材売上	売上高	22億	粗利高 (10%)	2億
④ 内装工事受注の売上	売上高	90億	粗利高 (10%)	9億

売上/年 **222億**
粗利/年 **53億**

「ドクター」育成 週5時間のオンラインZOOM研修

開始日

ゴール

2018年4月～ **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～ **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～ **新店オープンの客単価を26万円から100万円にすること**

トレーニング対象：社員263名
トレーニング時間：1人当たり 週5時間

2021年4月～ **効果測定（習熟度・実績）を追いかけてながら研修を実施する**

トレーニング対象：社員263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263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

2021年1月現在の受講者数 255名（社員219名 パート社員36名）

中古厨房機器の買取強化と海外輸出

■ 競りで仕入れる（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るため、これに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なる。

「競り」により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。店によって品揃えが変わっていく。

■ インターネット経由の買取依頼数年間6,000件を目指す

インターネット経由の買取依頼数年間6,000件を目指します。WEB施策に注力します。

インターネット買取依頼数6年で16倍

2014年	店頭買取依頼6,000件	インターネット買取依頼	300件
2021年	店頭買取依頼4,000件	インターネット買取依頼	4,774件

■ 海外出店の構想

- 厨房機器の輸出ルートの開拓（タイ、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
- 海外再生センターをつくる

テンポスバスターズの出店

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6年で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。

出店エリア	全国（特に、関東・関西）
出店後の店舗の年間売上予想	年間1億円以上の売上が見込めるエリアに出店する
出店形態	総合館・専門館、共に出店予定 「Dr.テンポス」の専門館の出店も視野に入れる（来期6店舗中1店舗を検討中）

テンポスバスターズの出店

2021年3月22日 埼玉三芳店オープン

店舗概要

- 所在 : 埼玉県入間郡三芳町藤久保852-3 (所沢駅前より車で約30分)
- 建物面積 : 370坪
- 店舗規模 : 中小規模 (売上予想 : バスターズ直営店51店舗中33番目)
- レジ客数 : 月間150~200名

埼玉三芳店の商圈は飲食店数は少ないが、オープン2か月目で黒字化。テンポスバスターズは、今後も郊外・飲食店が少ない立地でも出店していく。

【埼玉三芳店業績】

4月 : レジ件数265件 売上10,447,000円 / 営業利益1,316,000円
5月 : レジ件数264件 売上 9,332,000円 / 営業利益1,384,000円 (暫定)
6月 : レジ件数264件 売上 8,000,000円 / 営業利益 500,000円 (見通し)



所沢駅前より車で約30分



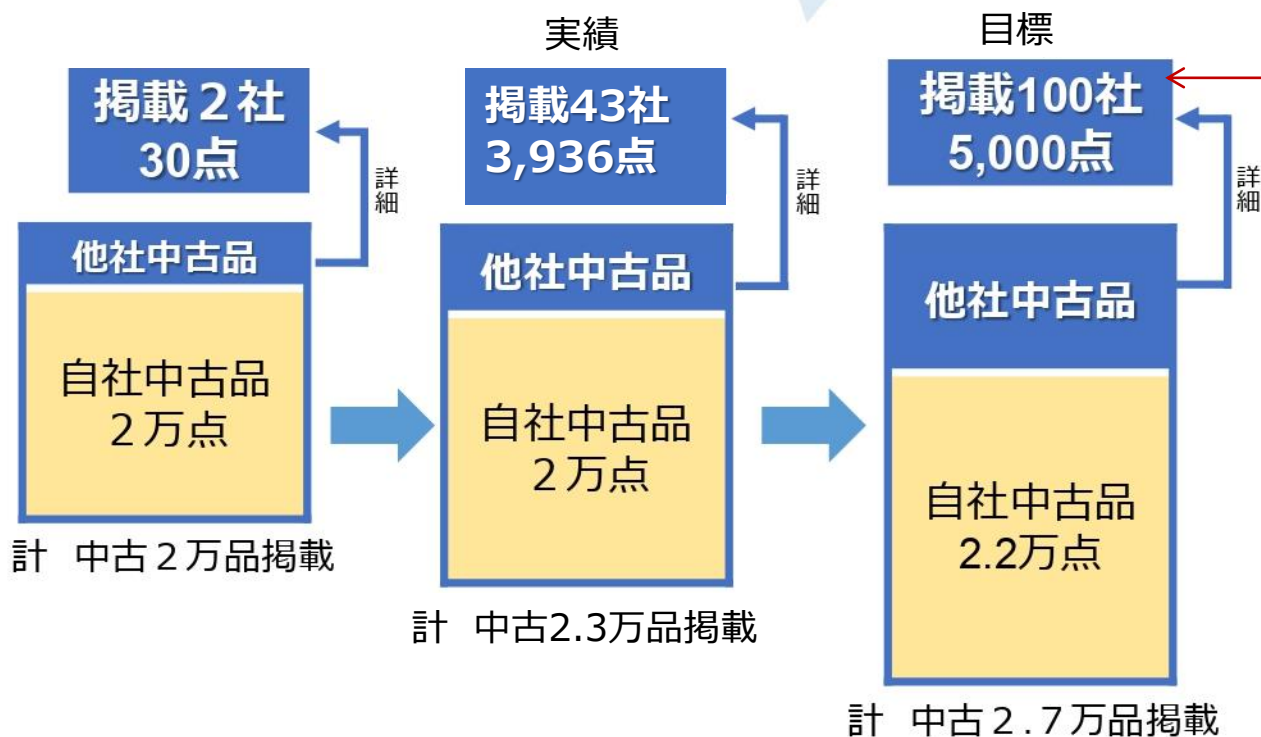
中古厨房機器に特化したプラットフォームになる

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

事業会社別通期の業績

単位：百万円

社名	実績	2020年4月期 実績	2021年4月期 実績	2022年4月期 予想	前年比
テンポスバスターズ	売上	12,401	13,487	15,000	111.2%
	営利	1,183	1,704	1,800	105.6%
キッチンテクノ	売上	2,675	2,671	3,111	116.5%
	営利	128	181	235	129.5%
テンポスドットコム	売上	2,166	2,549	3,200	125.5%
	営利	98	95	146	152.8%

テンポスバスターズ（店頭販売）過去最高

- ・ 店頭での声掛け・見込管理フォローの徹底により、通期の新店オープン顧客数は21,038件、前年同期比118.0%となる。
- ・ 買取センター内での修理再生の生産性アップと、買取依頼増により、中古厨房機器販売の粗利高は前年同期比126.8%となる。
- ・ 「Dr.テンポス」の人材育成として、従業員260名は週5時間のZOOM研修を受講。

キッチンテクノ（直販営業）過去最高益

- ・ 巣ごもり需要により業績を伸ばすスーパーマーケット企業への厨房機器販売が好調。一方で大手外食チェーン企業の改装工事や出店の延期により、厨房機器の販売数が減少。売上高は26億76百万円（前年同期比99.9%）にとどまる。営業利益は過去最高となる。

テンポスドットコム（インターネット販売）

- ・ 新規開業支援及びコロナ対策のコンテンツの充実に取り組み、WEBサイトのアクセス数は前年同期比139%となる。
- ・ WEBサイトの覆面調査を実施し改善することで、アクセス数に対する購入率（転換率）は23.4%改善する等、売上増に寄与。

情報・サービス事業①

新型コロナウイルス感染症の影響により飲食店は集客や採用、販促投資を積極的に行えない状況です。そのため当社の情報・サービス事業は大打撃を受けています。

単位：百万円

社名	実績	2020年4月期 実績	2021年4月期 実績	2022年4月期 予想	前年比
スタジオテンポス	売上	929	785	1,021	130.0%
	営利	44	59	66	111.4%
テンポス情報館	売上	764	603	840	139.2%
	営利	112	13	130	932.0%
テンポスフィナンシャルトラスト	売上	831	751	749	99.7%
	営利	38	39	56	140.1%
プロフィット・ラボラトリー	売上	342	124	210	168.9%
	営利	84	△25	40	黒字化
ディースパーク	売上	1,032	567	1,175	207.2%
	営利	29	△108	21	黒字化
テンポスフードプレイス	売上	75	107	180	166.9%
	営利	△27	△27	△20	-

スタジオテンポス（内装デザイン施工）

- 新型コロナウイルス感染症対策の助成金の活用等により、飲食店の業態変更や改装工事等の請負件数は前年同期比120.0%となる。しかし、請負単価の高い新規出店の中規模工事が減少したこと、大阪営業所の臨時休業により、売上高は前年同期比84.4%と減収となった。一方で仕入れの改善等により粗利率が改善し、営業利益は前年同期比132.1%となる。

テンポス情報館（POSシステム販売）

飲食店は新型コロナウイルス感染症の影響を受け経費削減していることからPOSレジ販売が大幅に減少し減収減益。現在は中食需要や飛沫感染防止対策のニーズに応えた商品の開発および販売に注力。iPad型の卓上券売機、モバイルオーダー等の販売が好調。

【2022年4月期の業績予想 増収増益の理由】

- 出店予定：名古屋（上期）福岡・仙台（下期）
- モバイルオーダー、キャッシュレスPOS機器の販売増見込み
- POSレジ月額課金料金：前期より年間12百万円増加予定

2021年4月期

沖縄アリーナ様納品

- ・キャッシュレス型セミセルフレジ(tenposAir) 70台
- ・テーブルオーダーシステム(oshinagaki) 30台



テンポスフィナンシャルトラスト（資金・不動産）

- ファイナンス事業の落ち込みは大きかったものの、コロナ禍で需要が見込める解体工事請負、日本政策金融公庫向けの融資資料作成代行、各種助成金請求代行等の分野を開拓。
- 不動産事業では、2年前に開始したディベロッパー向けの不動産仲介事業の黒字化の目途が立たない事から12月で廃止し、中小中堅飲食企業向けの不動産仲介事業に注力したことで売上の落ち込みをカバーした。
- 経費面では退職後の人員の採用は行わず、また配置転換を行うなどして経費抑制に努めたことで営業利益の改善。

情報・サービス事業③

プロフィット・ラボラトリー（集客支援）

株式会社プロフィット・ラボラトリーは、当グループの中でも強く新型コロナウイルス感染症の影響を受けている会社です。主力事業のFAXDMサービス「満席FAX」が大幅に減収していることから、大幅減益。そのような中、第4四半期から飲食店のデリバリーサイト出店登録代行サービスを開始し、239件の受注を獲得。今後はさらに飲食店のデリバリーの売上拡大を図るコンサルティングサービスの営業活動も開始する。

ディースパーク（人材派遣）

【上半期（2021年4月～9月）】

人材派遣事業の主要顧客である百貨店やショッピングセンターの臨時休業や時短営業により営業損失70百万円

【下半期（2021年10月～3月）】

エッセンシャルワーカー（介護、福祉、運送等）の人材派遣営業に注力。請負業務、求人広告サービス取り扱い開始。配送請負サービスは第4四半期（2021年1月～3月）にて売上10百万円を計上。派遣事業の営業利益率が3%の一方で、請負事業の営業利益率は10%と高収益であり、今後も拡大していく。

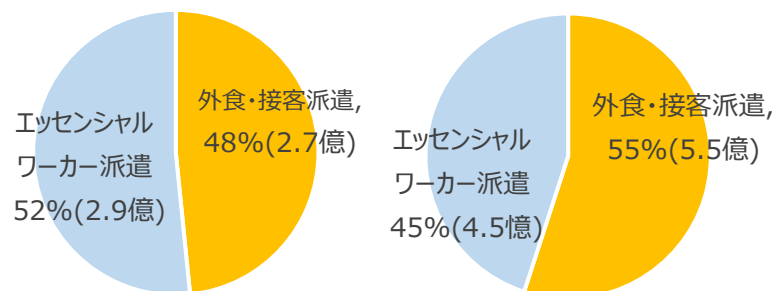
【2022年4月期の業績予想 増収増益の理由】

- ・ エッセンシャルワーカーの人材派遣の強化
- ・ 利益率の高い請負業務事業の拡大

派遣事業売上高構成比 実績と予想

2021年3月期
売上5.6億（実績）

2022年3月期
売上10億（予想）



エッセンシャルワーカーの派遣は、売上高4.5億（前年比155.1%）を見込む。

テンポスフードプレイス（WEB集客支援）

「Dr.テンポス」サービスの獲得件数は27,130件（前年同期比222.2%）。ホームページ作成サービスの申込数は7,110件（同9.8%増）を受注し、国内でもトップクラスのホームページ作成数となる。今後も「Dr.テンポス」は、新規事業開発の投資と捉え、人材・資金の投入を継続する。

単位：百万円

社名	科目	2019年4月期 実績	2020年4月期 実績	2021年4月期 実績	2022年4月期 予想	前年比
あさくまグループ	売上	9,447	8,849	6,384	6,000	94.0%
	営利	635	224	△ 695	△ 136	—
ドリームダイニング	売上	335	304	143	181	126.3%
	営利	△ 2	△ 8	△ 28	0	黒字化

■ 閉店内訳（直営店）

- ・株式会社あさくま 直営1店舗、
- ・株式会社あさくまサクセッション 8店舗
- ・株式会社竹若 3店舗

■ 臨時休業

- ・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

あさくまハンバーグ

- あさくまハンバーグ ¥880- ¥1,380- ¥1,280- (ダブル2個)
- 学生ハンバーグ ¥880- ¥780- (ダブル2個)

お祝いメニュー

- 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(160g) ¥1,180- ¥1,080-

ステーキメニュー

- ステーキ ¥1,180- ¥1,080-
- ステーキ ¥2,180- ¥2,080-
- ステーキ ¥3,180- ¥3,080-
- ステーキ ¥1,880- ¥1,780-
- ステーキ ¥2,380- ¥2,280-
- ステーキ ¥3,380- ¥3,280-

単品・オードブル

- ハンバーグ パーティーオードブル ¥1,480- (6-8名)
- ステーキ パーティーオードブル ¥1,980- (6-8名)
- ライス ¥180-
- グリーンサラダ ¥350-
- フライドポテト ¥480-
- カキフライ(4個) ¥880-
- BIGエビフライ(2本) ¥880-
- ガーリックシュリンプ(7個) ¥1,280-
- エビフライ(5個) ¥780-
- 北海道ポテトコロッケ(5個) ¥580-
- 鶏のからあげ(330g) ¥680-

【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)

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具材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
2. 新! もりもりハンバーグ
3. 新! もりもりハンバーグ
4. 新! もりもりハンバーグ
5. 新! もりもりハンバーグ
6. 新! もりもりハンバーグ
7. 新! もりもりハンバーグ

ハンバーグ(ダブル) + ¥400- (税込)

ドリンクバー ¥210- (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

現在、新型コロナウイルス感染症を防ぐために開催を自粛しています。



キッズ体験



サプライズ演出



ステーキ甲子園



セルフステーキ

- ① サラダバーを越えるサラダバー無しの店舗
- 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）

【挑戦的経営】メール会員様から社外取締役の公募を開始（2020年11月）

＜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



あさくまスタッフと、カンタレススタッフ（お客様）

＜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
- 社外取締役の選任（2020年11月 公募開始）

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。

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 (2021年4月末現在)

売 上 高 : 270億14百万円 (2021年4月期: 連結)

営業利益 : 9億82百万円 (2021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