



株式会社テンポスホールディングス

2024年4月期第1四半期

会社説明資料

テンポスはSDGsそのものです

スタンダード市場(証券コード2751)
作成：乙丸千夏

■物販事業

前期第1四半期は厨房機器メーカーの納期遅延等により苦戦するも、今期はその問題が解消し、セグメント売上高は59億2百万円（前年同期比111.9%）、セグメント利益は6億99百万円（同113.7%）と増収増益となりました。店頭販売事業では6月に三重県に新店オープン致しました。また新店オープン顧客の客単価アップに向けて、不動産紹介、内装工事の提案に注力致しました。通販事業は売上高を伸ばしましたが、積極的な人材投資により営業損失8百万円となりましたが必要投資と捉えております。

■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ますが、前期業績を牽引したPOS販売事業は、メーカーの製品欠品による仕入れ不足や、新ビジネスへの人材投資等により減収減益となったこと等から、セグメント売上高は9億30百万円（前年同期比98.7%）、セグメント利益は40百万円（同91.6%）と減収減益となりました。その中でも人材派遣事業は既存事業と新規事業を拡大させ大幅な増収増益となりました。

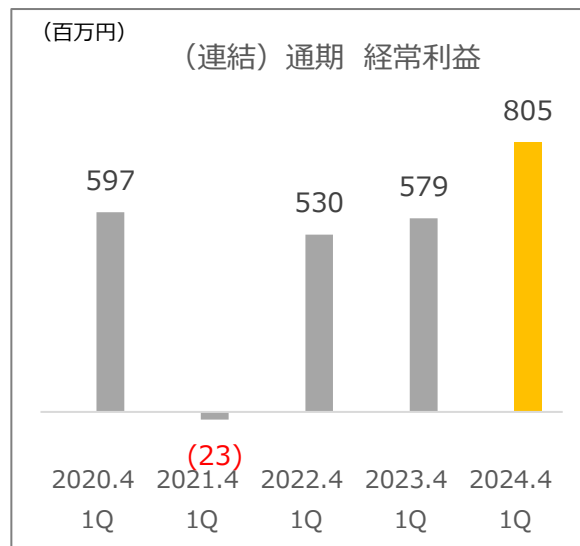
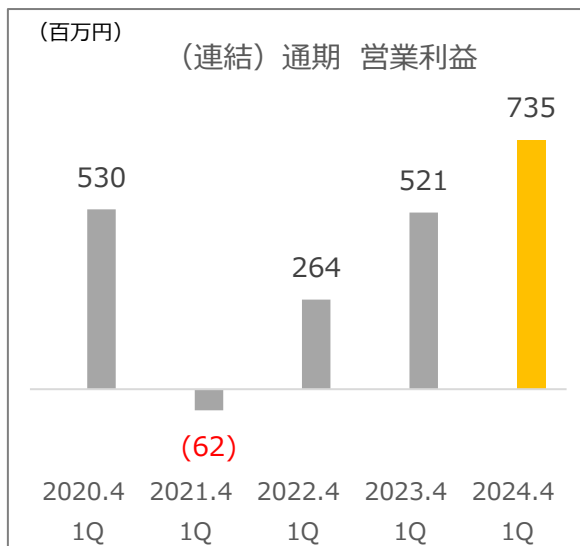
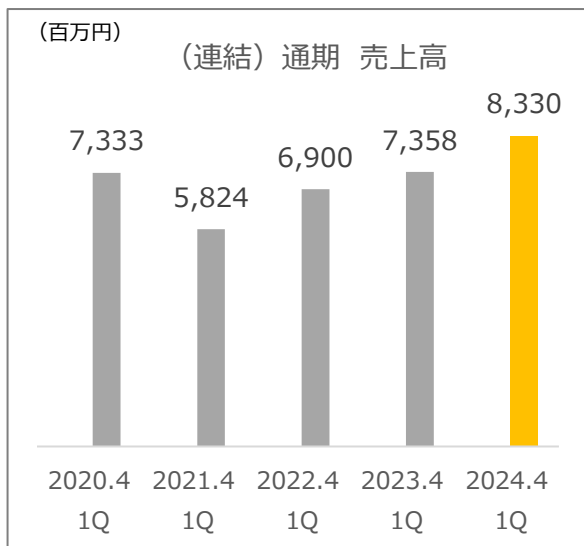
■飲食事業

外食業界におきましては行動制限の緩和等により、飲食事業のセグメント売上高は16億52百万円（前年同期比120.1%）、セグメント利益は24百万円（前年同期はセグメント損失1億11百万円）となりました。飲食事業の株式会社あさくまの営業利益は59百万円となりますが、セグメント利益が24百万円となるのは、株主優待券の利用による経費を計上しているためです。

2024年4月期第1四半期 連結業績結果

■ 2024年4月期第1四半期 連結業績結果

	2023年4月期 第1四半期	2024年4月期 第1四半期	前年同期比
売上	73億58百万円	83億30百万円	113.2%
営業利益	5億21百万円	7億35百万円	141.1%
経常利益	5億79百万円	8億5百万円	139.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3億70百万円	5億20百万円	140.6%



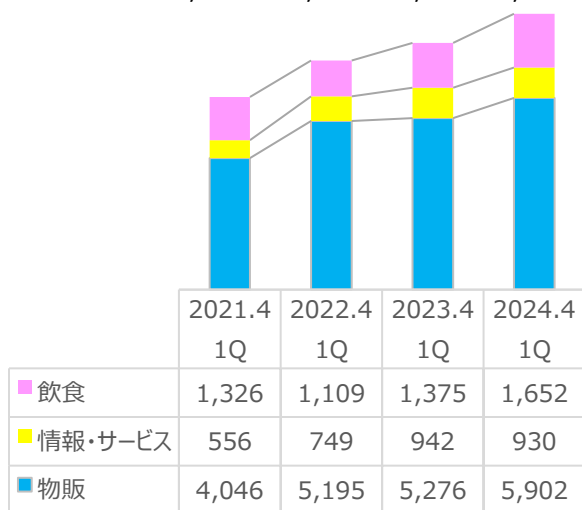
2024年4月期第1四半期 セグメント別業績

	科目	2023年4月期 第1四半期	2024年4月期 第1四半期	前年同期比
物販事業	売上高	52億76百万円	59億2百万円	111.9%
	営業利益	6億15百万円	6億99百万円	113.7%
情報・サービス事業	売上高	9億42百万円	9億30百万円	98.7%
	営業利益	43百万円	40百万円	91.6%
飲食事業	売上高	13億75百万円	16億52百万円	120.1% ※①
	営業利益	▲1億11百万円 ※②	24百万円	黒字化

- ① 飲食事業の通期予想は、あさくまは決算期変更に伴い10か月分のみを反映しています。
 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59百万円に対して、飲食事業のセグメント利益が24百万円となるのは、株主優待券の利用の経費などを計上しているためです。

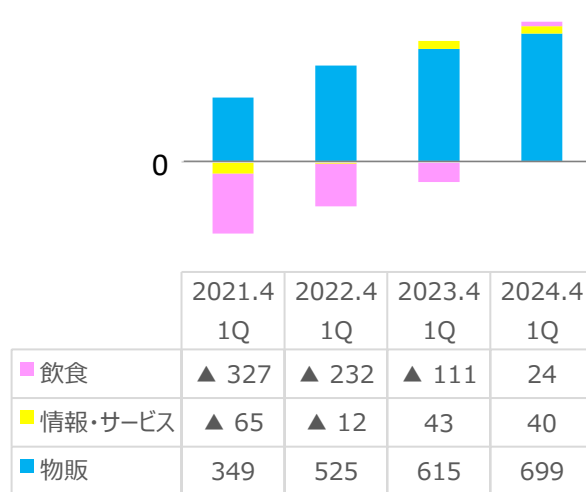
セグメント別売上高推移

5,824 6,900 7,358 8,330



セグメント別利益高推移

▲62 264 521 735



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

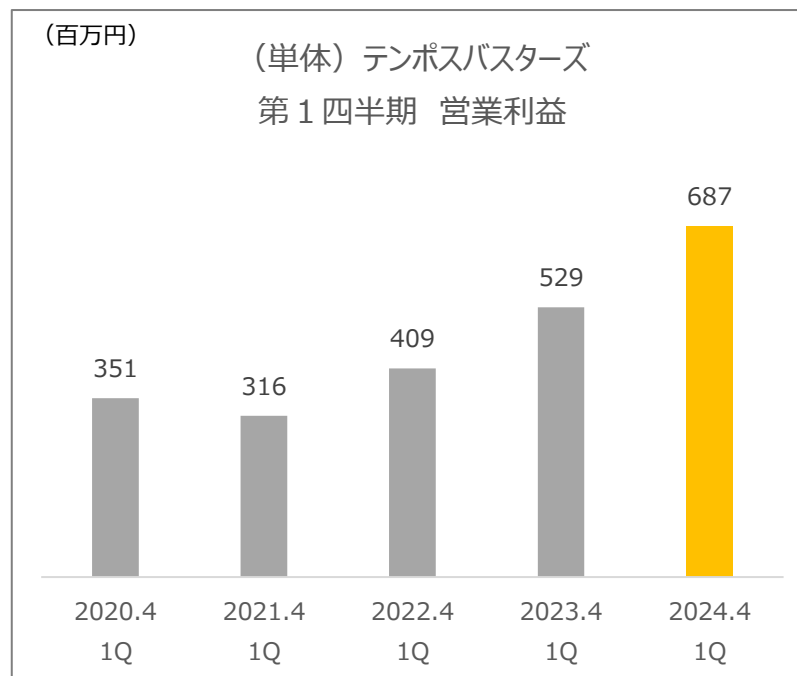
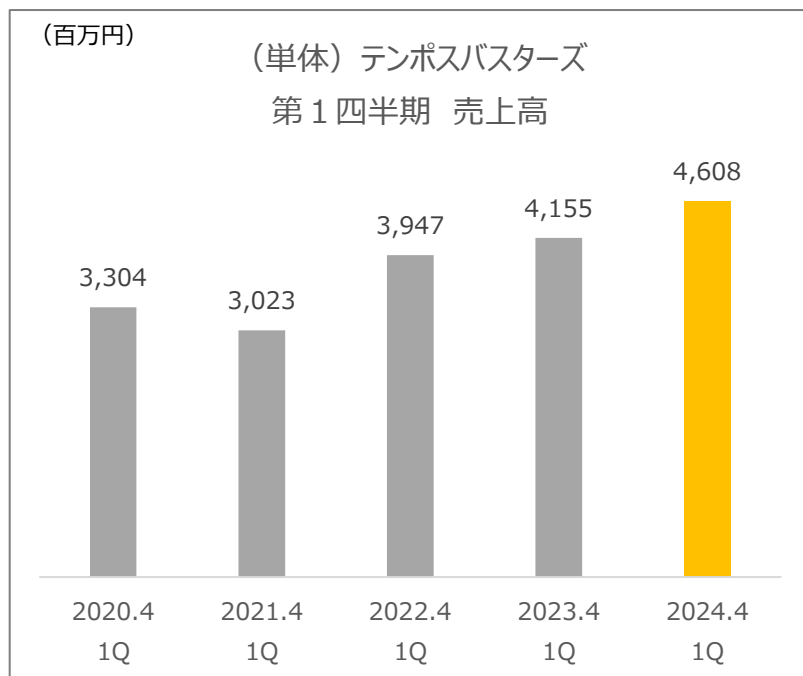
(単体) テンポスバスターズ 2024年4月期第1四半期業績

単品売りから総合受注の営業強化を図るために、不動産紹介、内装工事の提案に注力。2023年6月テンポスバスターズ鈴鹿店（三重県鈴鹿市）をオープン。

(単位：百万円)

予想は連結調整前の個別数字


	2023年4月期 第1四半期	2024年4月期 第1四半期	前年同期比	2024年4月期 通期 予想	予想前年比
売上高	41億55百万円	46億8百万円	110.9%	19,000	114.4%
営業利益	5億29百万円	6億87百万円	129.9%	2,485	118.9%



2024年4月期第1四半期 事業会社別業績

■ 2024年4月期第1四半期の業績と通期業績予想（単位：百万円）

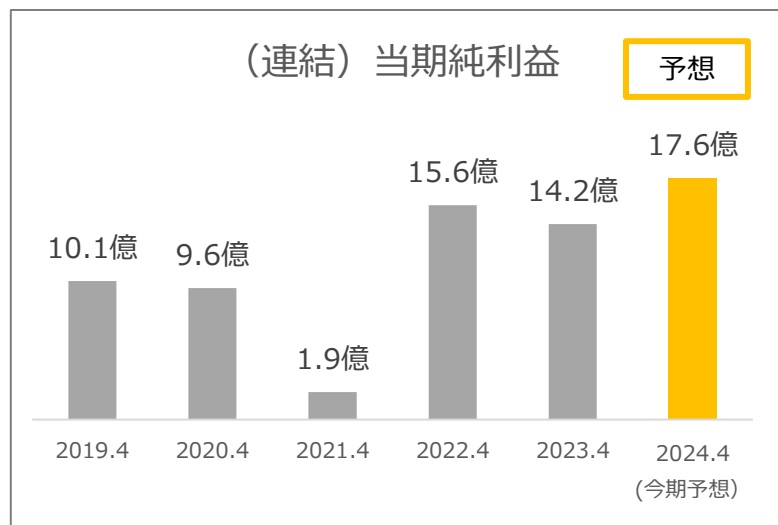
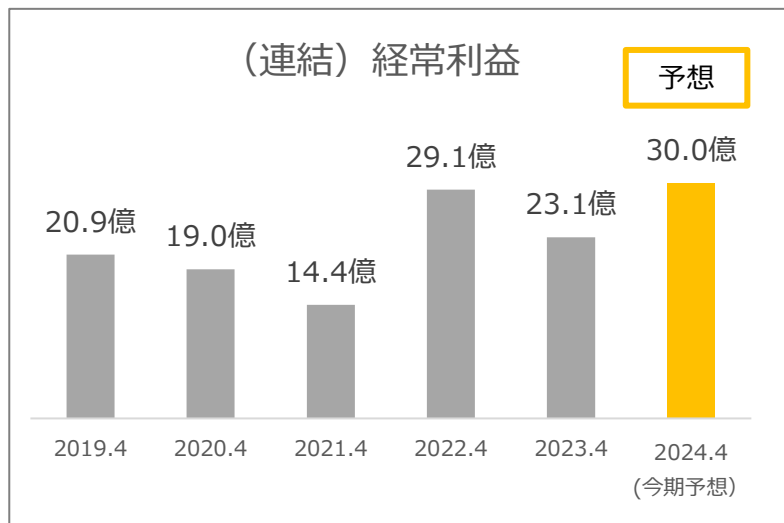
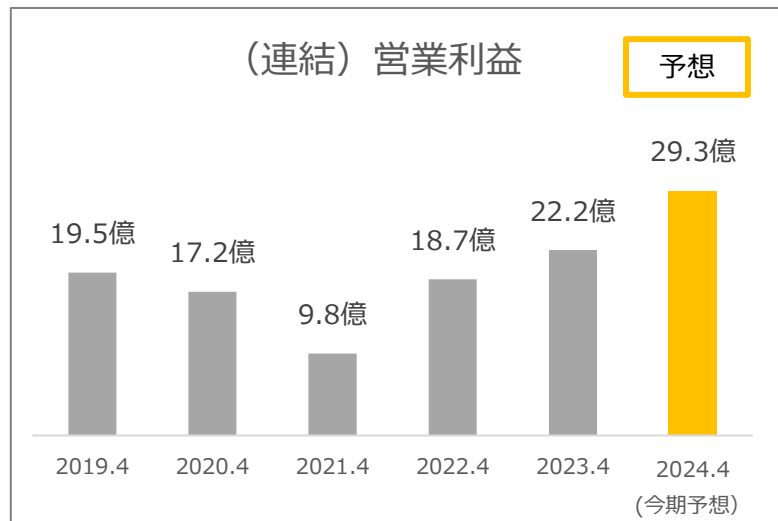
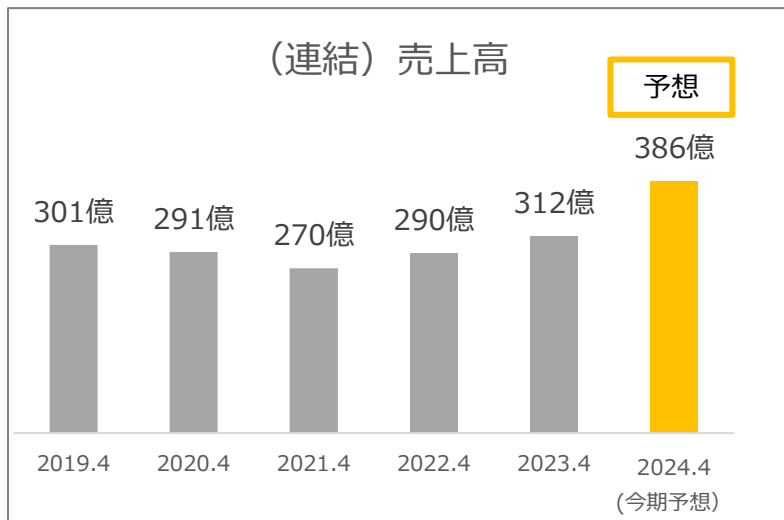
予想は連結調整前の個別数字

セグメント	今期 1Q結果	通期 見通し	事業	会社名	科目	2023年4月期 第1四半期	2024年4月期 第1四半期	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	4,155	4,608	110.9%	19,000	114.4%
					営業利益	529	687	129.9%	2,485	118.9%
			厨房 ネット販売	テンポスドットコム	売上高	636	780	122.7%	3,340	127.2%
					営業利益	30	▲8	赤字化	40	黒字化
			厨房 直販営業	キッチンテクノ	売上高	630	634	100.7%	3,400	113.4%
					営業利益	23	32	136.5%	238	133.9%
情報 サービス			内装工事	スタジオテンポス	売上高	213	196	92.0%	1,012	121.5%
					営業利益	2	6	213.9%	48	172.3%
			POS販売	テンポス情報館	売上高	222	218	98.2%	1,500	149.8%
					営業利益	21	2	10.1%	150	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	208	129	62.2%	402	会計基準 変更
					営業利益	13	21	165.0%	49	
			販促支援	プロフィット・ラボラトリー	売上高	27	24	92.5%	160	144.8%
					営業利益	1	1	185.8%	30	370.1%
			人材派遣・紹介	ディースパーク	売上高	240	323	134.5%	1,500	123.3%
					営業利益	3	11	367.2%	76	138.9%
			WEB集客	テンポスフードプレイス	売上高	42	45	108.4%	220	120.2%
					営業利益	0	▲4	赤字化	▲5	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	1,417	1,690	119.2%	6,096	決算期変更予 定の為、減収 予想
					営業利益	▲28	59	黒字化	174	
			海鮮丼屋	ドリームダイニング	売上高	36	36	98.7%	153	96.4%
				営業利益	▲4	▲1	赤字額改善	1	黒字化	
			回転寿司	ヤマト (予想は6か月分)	売上高				3,600	10月～3月末 までの66か 月間を計上
					営業利益				240	

通期業績の推移

■ 上方修正後の連結業績の推移

- 連結子会社の株式会社あさくまは決算期変更（3月末から1月末）により、今期の決算期間は10か月分のみ計上。
- ヤマトは10月～3月の6か月分を計上。



ドクター

Dr.テンポス進捗

飲食店の5年後の生存率45%から90%へ

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。

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

テンポスグループが一体となり「Dr.テンポス」に取り組む

(株) テンポスバスターズ

直営57店 F C9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」
- デリバリーコンサルティング

(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

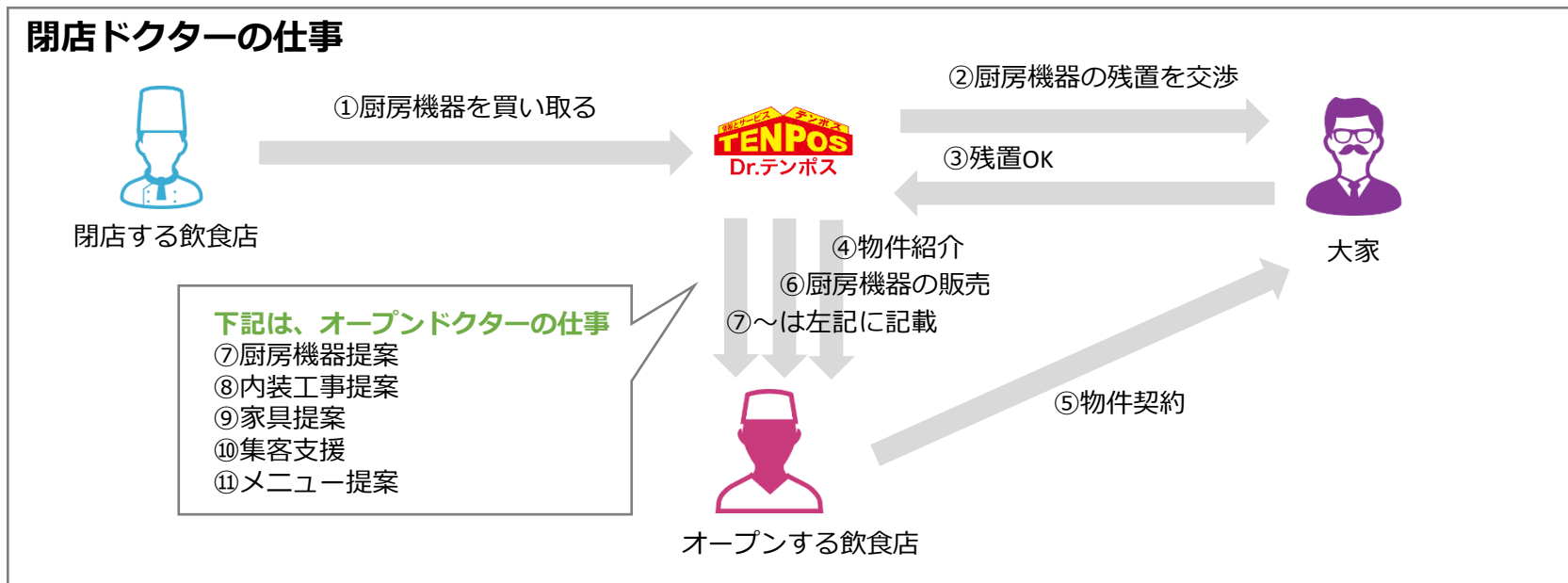
(株) ディースパーク

- 人材派遣
- 人材紹介
- 求人広告
- 請負業務

閉店ドクター / 新店プロデューサー

閉店ドクター（買取後も厨房機器を引き上げない）

閉店する飲食店から厨房機器を買い取り、大家と交渉して機器をそのまま置いておく。次に店をオープンしたい人を見つけてきて大家に紹介する。物件契約後は、厨房機器を次の借り主に売却（メンテナンスが必要なものは修理を行う）。新しい借主が不要な厨房機器は引き上げて修理再生し、テンポスの店頭で販売する。



新店プロデューサー

居抜き物件で開業される飲食店が、物件に残っている不要な厨房機器の買取依頼を当社にされた場合、当社買取担当は、買取だけでなく、新店に必要な販促サービス等も提案し、総合受注に繋げる営業活動を行う。

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
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
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
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
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 →物件のスケルトン工事は(株)スタジオテンポス →物件の居抜売却は(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
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 ● [自己資金300万円準備+会社が2,000万円準備]	

2023年8月1日公開

【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、飲食店にお客様（消費者）を送りこみ、飲食店の売上アップに貢献する。

【NEW】 格付診断士

テンポスが認定する
飲食店の**品質・サービス・クレンリネス**（QSC）チェックの
スペシャリスト **格付診断士** を育てる

- 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（ユーザーの店選びの満足度アップ）
- ③ 上記①②を繰り返し、客観的に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

中小飲食店を 近隣企業の社員食堂にする

TCC（テンポスカンパニーカフェテリア）

■法人企業

テンポスから社食チケットを購入。従業員にチケットを配布。従業員はチケットの半額を自己負担する。法人企業は従業員の福利厚生として節税対策になる。

■飲食店

近隣のビジネスパーソンに利用してもらうことで売上に繋がる。近隣にある法人に利用してもらうためリピーターになりやすい。

■テンポス

法人企業・飲食店から手数料を合計14%を得る。また飲食店には「TCC」のステッカーを張りだしてもらい、テンポスの企業認知アップに繋げる。

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店舗目指す

(単体) テンポスバスターズ 第1四半期の業績結果

■ 株式会社テンポスバスターズ

予想は連結調整前の個別数字

	2023年4月期 第1四半期	2024年4月期 第1四半期	前年同期比	2024年4月期 通期 予想	予想前年比
売上高	41億55百万円	46億8百万円	110.9%	19,000	114.4%
営業利益	5億29百万円	6億87百万円	129.9%	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)

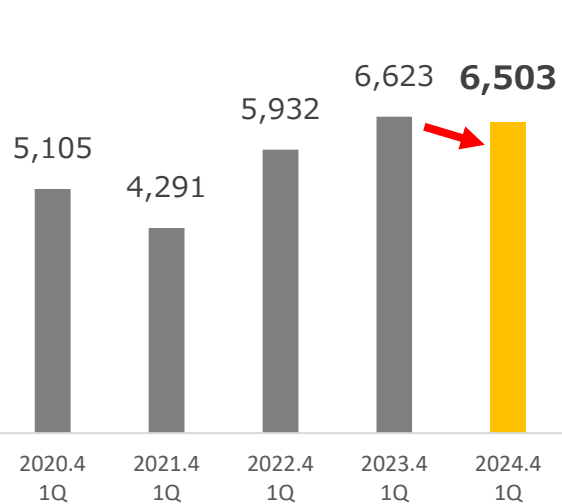
物販事業
前期年商
217億
※調整後数値

- 年商**166億** + **26億** + **29億**
- 全国**66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**

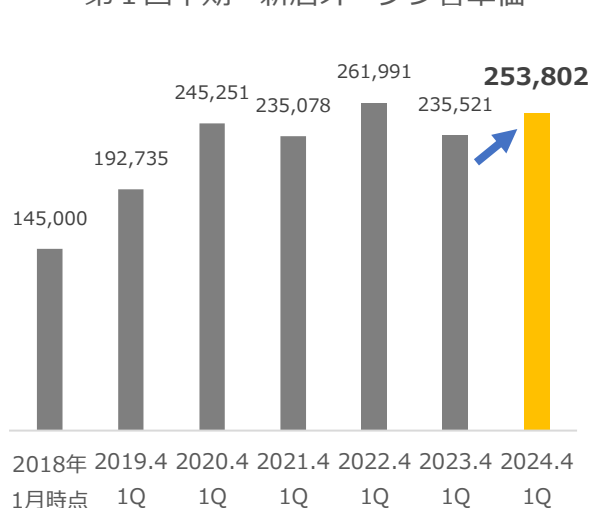
新店オープン顧客数／客単価／売上

新店オープン顧客の売上高アップに力を入れている。課題は客単価を上げること。居酒屋を開業する時の飲食店の予算は470万円に対して、テンポス新店オープン顧客の客単価は25万円。今後100万円に引き上げる。

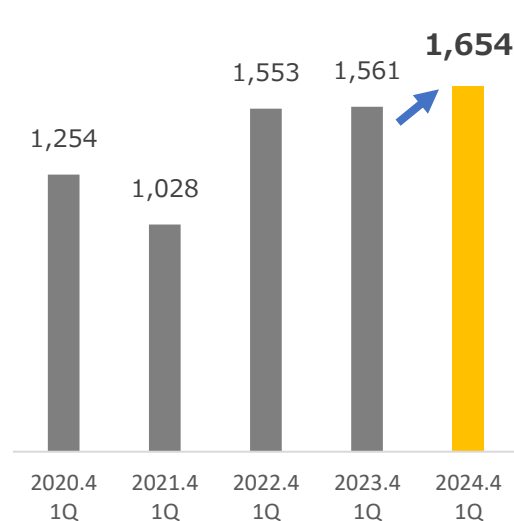
〈人〉
第1四半期 新店オープン顧客数



〈円〉
第1四半期 新店オープン客単価



〈百万円〉
第1四半期 新店オープン売上高



▼2023年4月期通期 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アップ3つの施策

新店オープン顧客の客単価 **第1四半期 253,802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オープン顧客を囲い込み、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)

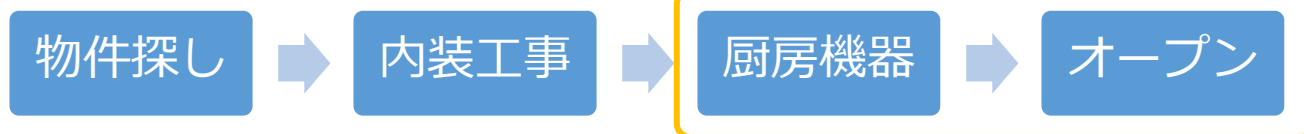
厨房/食器/家具/備品
一式の総合受注
(1件当たり300万円)

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で、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

成長戦略 客単価アップ 物件紹介について

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～7月で2,954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

※他社は自社製品のための修理。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5年で、66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。

2023年度 出店実績
出店政策も軌道に

- 3月 テンポス岐阜店（岐阜県）
- 6月 テンポス鈴鹿店（三重県）
- 8月 テンポス川越店（埼玉県）
- 11月 テンポス奈良店（奈良県）

2023年度は10店舗の出店を計画

〈求む！〉 テンポスバスターズ物件情報

年に10～15店舗出店予定！ 業務用厨房機器販売店を66店舗から120店舗へ

都市部店舗

建物面積250坪以上、駐車スペース不問、多層階可



郊外店舗

建物面積350坪以上、駐車スペース 5 台以上



募集エリア

北海道	北海道	旭川市、帯広市	北関東・甲信	山梨県	甲府市
東北	青森県	青森市、八戸市	東海	長野県	松本市
	秋田県	秋田市		静岡県	沼津市
関東	福島県	いわき市	近畿	三重県	四日市市
	茨城県	つくば市	中国・四国	滋賀県	大津市
	千葉県	市川市、市原市		大阪府	堺市
	東京都	東京都	新橋、錦糸町（亀戸）、池袋、渋谷、荻窪、台東区松が谷（かつば橋道具街）、恵比寿～五反田、品川～大井町、中野、日暮里～王子	島根県	松江市
				山口県	下関市
神奈川県	神奈川県	横須賀市、横浜市、藤沢市	九州	高知県	高知市
				大分県	大分市
				宮崎県	宮崎市

中古品の買取業務拡大（バッタもん）

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

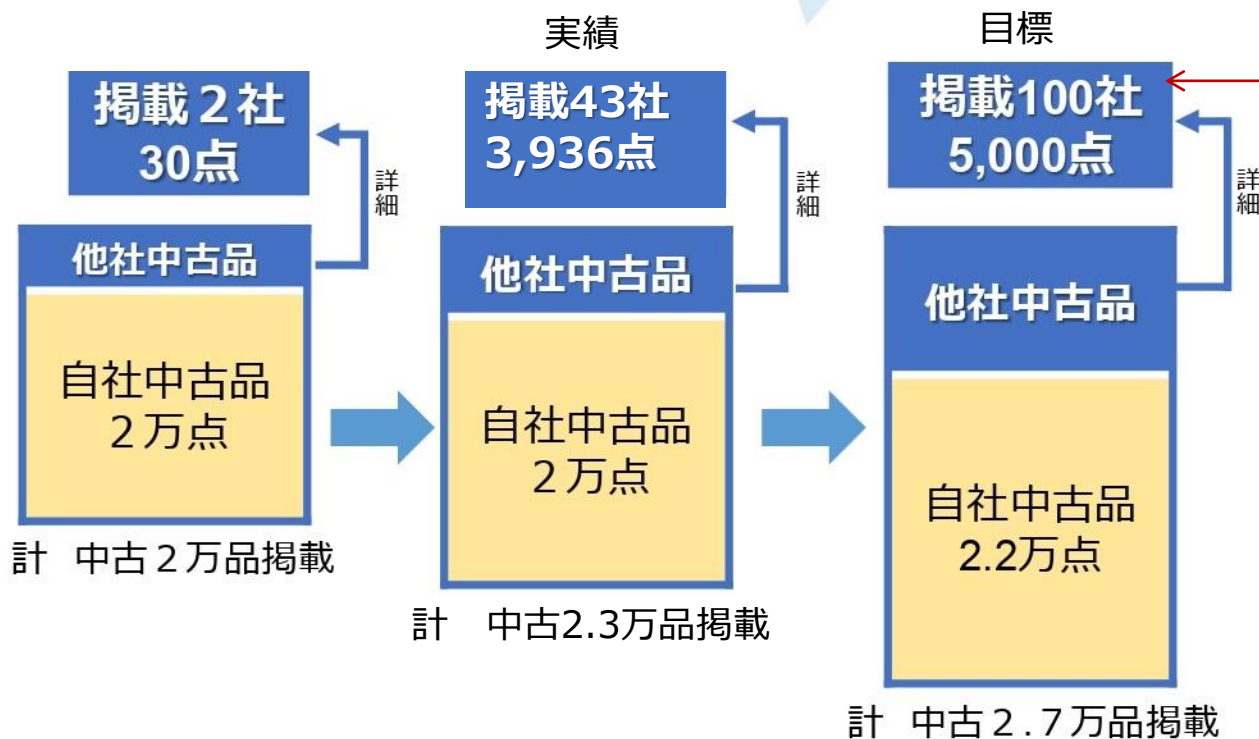
中古厨房機器に特化したプラットフォームになる

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

事業会社別の業績

インターネット販売（物販事業）

■ 株式会社テンポスドットコム

(単位：百万円)

予想は連結調整前の個別数字

科目	2023年4月期 第1四半期	2024年4月期 第1四半期	前年同期比	2024年4月期 通期予想	予想前年比
売上高	636	780	122.7%	3,340	127.2%
営業利益	30	▲8	赤字化	40	黒字化

・ポイント

前期の厨房機器メーカーの納期遅れが解消し、今期売上は前年同期比122.7%と増収。

人材投資により販管費は前年同期比140.4%と大幅増加により営業利益は赤字化。ただし、物販だけでなく情報・サービスを提供して飲食店を応援するという方針のもと、情報・サービス分野を中心に人材を充当。

飲食店開業と経営に関わる情報とサービスを提供し、新規開業客を獲得する

ぐるなび出向社員の受け入れにより、次々に飲食店開業に関わるサイトを立ち上げ。

テンポスフードメディア
飲食店を応援するメディア
訪問者数 月11万人
(アクセス前期から2倍に)



開業方法を知りたい

テンポスドットコム
国内最大 厨房機器通販サイト



2023年7月 公開
テンポス物件サーチ



物件を探したい

2023年8月 公開
テンポス内装サーチ



内装会社を探したい

POSシステム及びASP販売（情報・サービス事業）

■株式会社テンポス情報館

（単位：百万円）

予想は連結調整前の個別数字

科目	2023年4月期 第1四半期	2024年4月期 第1四半期	前年同期比	2024年4月期 通期予想	予想前年比
売上高	222	218	98.2%	1,500	149.8%
営業利益	21	2	10.1%	150	124.9%

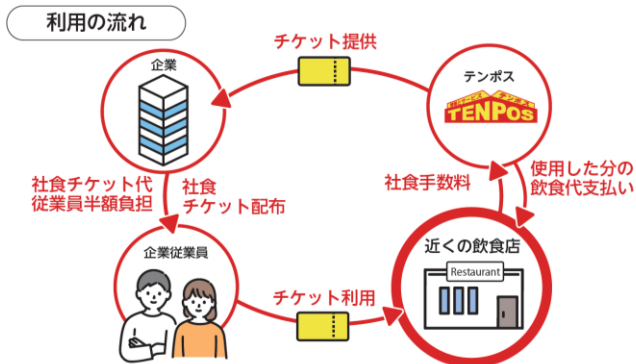
・ポイント

非接触の情報機器の需要があるものの、自動釣銭機メーカーの製品欠品等により納品延期、販売の機会損失により減収。

前期末は過去最高益になるも、今期は新規事業への人材投資により販管費は前年同期比**144.5%**となり大幅減益に。今は種まきの時期。

法人企業の社員食堂「TCC（テンポスカンパニーカフェテリア）」を9月1日よりサービス開始
→POS販売以外の分野への取り組み。

・TCC（テンポスカンパニーカフェテリア）



■法人企業
従業員の福利厚生として節税対策

■飲食店
売上が上がる

■テンポス
法人企業・飲食店から手数料合計14%

▼前期末までの部長たち



過去最高益
|
やったね！

▼今。途方に暮れる



人材派遣・人材紹介・請負業務（情報・サービス事業）

■株式会社ディースパーク

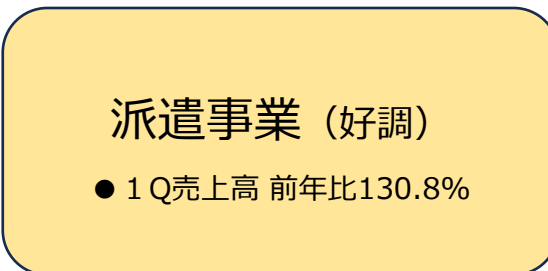
（単位：百万円）

予想は連結調整前の個別数字

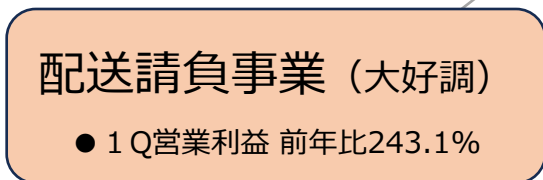
科目	2023年4月期 第1四半期	2024年4月期 第1四半期	前年同期比	2024年4月期 通期予想	予想前年比
売上高	240	323	134.5%	1,500	123.3%
営業利益	3	11	367.2%	76	138.9%

「人材」を軸に、
既存事業と
新規事業を拡大中
請負業務に注力

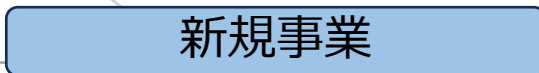
売上を稼ぐ



営業利益を稼ぐ



明日に向かって手を打つ



2023年5～7月開始

- 外国人労働者派遣／外国人人材紹介事業
- コールセンター請負事業
- 販促プロモーション請負事業

注目

度肝を抜く「サラダバー45品目」提供

■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	2023年4月期 第1四半期	2024年4月期 第1四半期	前年同期比	2024年4月期 通期予想	予想前年比
売上高	1,417	1,690	119.2%	6,096	決算期変更予定 の為、減収予想
営業利益	▲28	59	黒字化	174	

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。

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。

2023年9月予定 株式会社ヤマト 株式譲渡

ヤマトの飲食店経営ノウハウをDr.テンポス事業へ

ヤマトの強み

魚の仕入れ、卸販売

- 買参権を持ち活魚を仕入れ、市場で卸会社へ販売
 - 仲卸としてマグロ・鮮魚の仕入れも行う



ヤマト2023年5月期 年商68億円 営利3.5億円

観光事業

房総の駅 とみうら

広大な敷地の中に外食・土産・浜焼き
カフェなどを運営



小売事業

鮮魚／持ち帰り寿司店 4 店舗
持ち帰り寿司店 2 店舗運営



外食事業

回転寿司やまと

千葉県を中心に回転寿司 1 1 店舗
海鮮居酒屋 2 店舗を運営



株式会社ヤマト 新店オープン



年間売上予算 2 億円

株式会社ヤマト 2023年9月新店オープン

參考資料

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。

「自分の人生は自分で決める」の理念のもと、人事制度を作っている

挑戦する

- 働くスタンスを選択
(激流コースと菊水コース)
- マイライフシート (人生設計を応援)
- 店長立候補
- 社長の椅子争奪戦
- FA・ドラフト制
- パート店長
(パート社員夏のボーナス80万)
- バツイチクラブ

家族を大切にする

- 育児休暇取り放題
- 転勤自由 (旦那の転勤先についていく等)
- 時短社員制度
- 在宅勤務

良い人間関係を築く

- 社飲み
- 芋煮会
- プラスのストローク
(悪口を言わない、ふてくされない、気配りする)

60歳からの人生も満喫

- 定年制廃止
- パラダイス社員制度
(出勤日・出勤時間自由)
- 2泊3日の旅行研修

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。