

株式会社テンポスホールディングス

2024年4月期第3四半期 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

2024年4月期第3四半期 連結業績結果

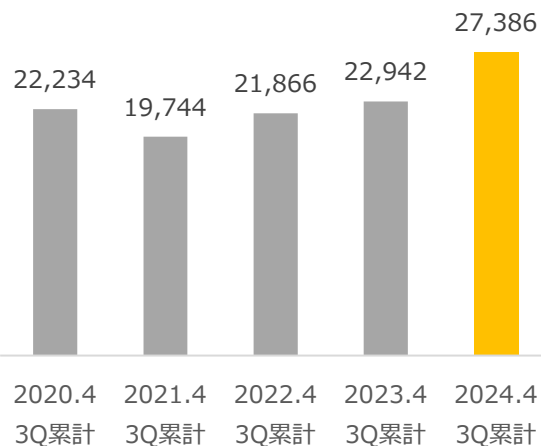
■ 2024年4月期第3四半期 連結業績結果

(株)ヤマト10月～12月分
の実績含む

	2023年4月期 第3四半期	2024年4月期 第3四半期	前年同期比
売上	229億42百万円	273億86百万円	119.4%
営業利益	16億25百万円	20億10百万円	123.7%
経常利益	16億96百万円	21億69百万円	127.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	10億57百万円	13億68百万円	129.4%

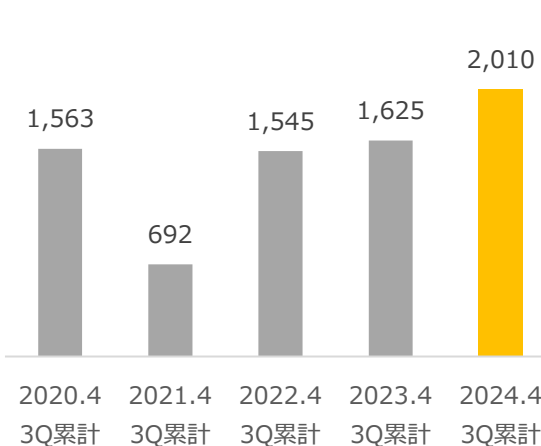
(単位：百万円)

(連結) 売上高 第3四半期



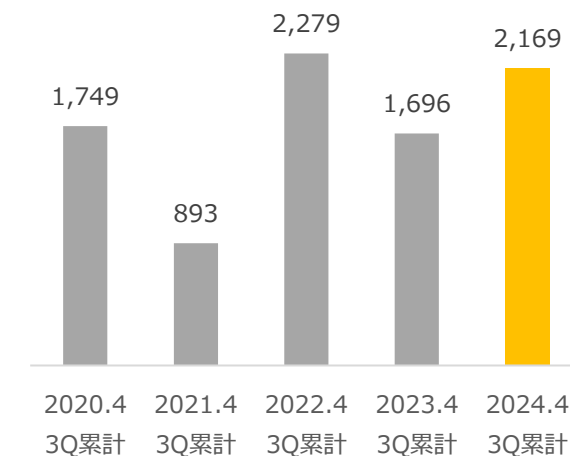
(単位：百万円)

(連結) 営業利益 第3四半期



(単位：百万円)

(連結) 経常利益 第3四半期



2024年4月期第3四半期 セグメント別業績

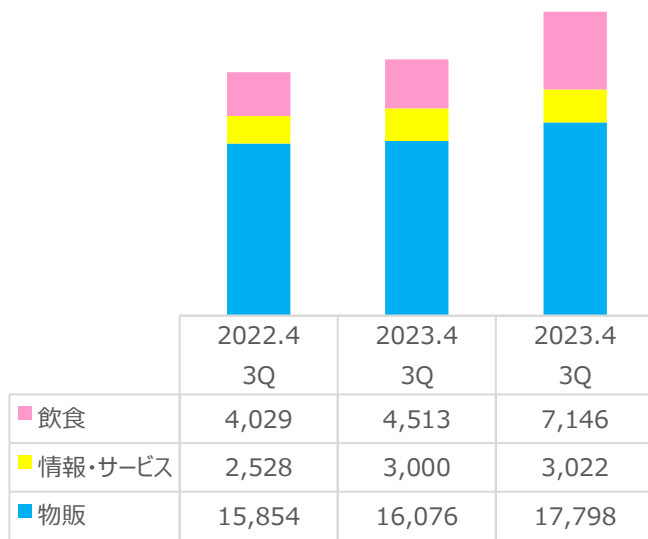
	科目	2023年4月期 第3四半期	2024年4月期 第3四半期	前年同期比
物販事業	売上高	160億76百万円	177億98百万円	110.7%
	営業利益	16億12百万円	18億40百万円	114.1%
情報・サービス事業	売上高	30億0百万円	30億22百万円	100.7%
	営業利益	1億67百万円	1億28百万円	76.6%
飲食事業	売上高	45億13百万円	71億46百万円	158.3%
	営業利益	※② ▲77百万円	1億30百万円	黒字化

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1億50百万円、株式会社ヤマトの営業利益81百万円に対して、飲食事業のセグメント利益が1億30百万円となるのは、株主優待券の利用などを計上しているためです。

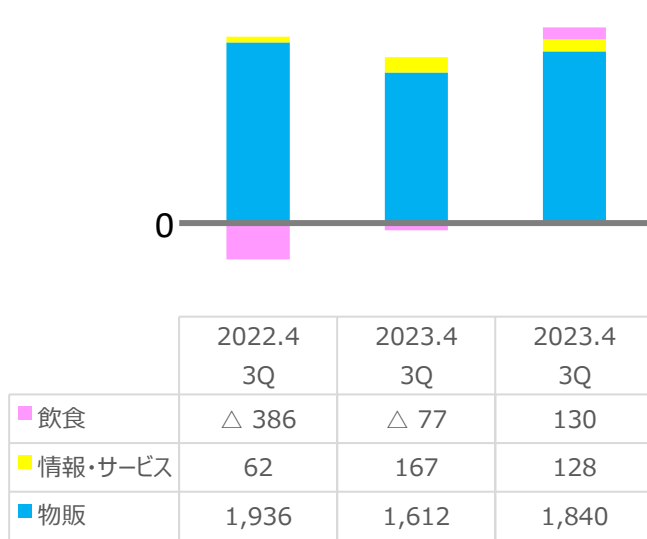
(百万円) 第3四半期 セグメント別売上高推移

224億 235億 279億



(百万円) 第3四半期 セグメント別利益高推移

16.1億 17.0億 20.9億



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
- ・ヤマト (2023年10月より)
- ・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
- ・ディースパーク
- ・テンポスフードブレイス

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3四半期業績

単品売りから総合受注を増やすために、不動産紹介、内装工事の提案に注力。

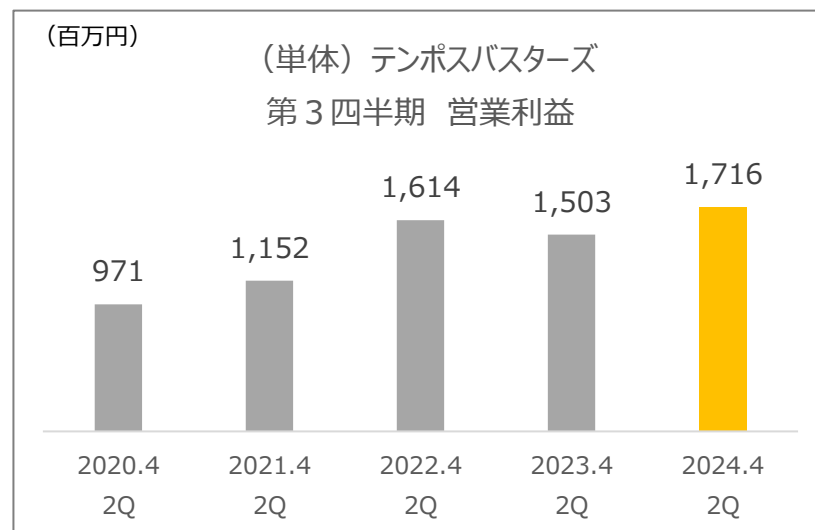
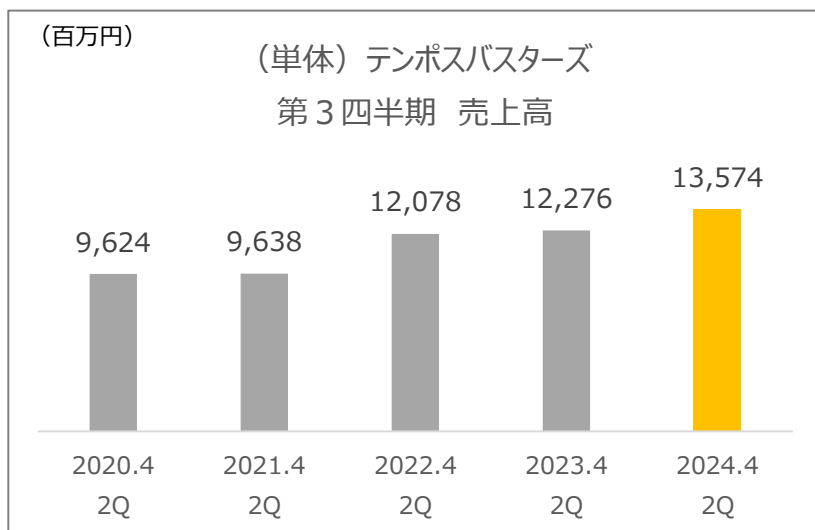
▼新規出店

2023年6月(1Q)	2023年8月 (2Q)	2023年11月(3Q)
鈴鹿店 (三重県鈴鹿市)	川越店 (埼玉県川越市)	奈良店 (奈良県磯城郡)

▼テンポスバスターズ 2024年4月期第3四半期業績

	2023年4月期 第3四半期	2024年4月期 第3四半期	前年同期比	2024年4月期 通期 予想	予想前年比
売上高	12,276	13,574	110.6%	19,000	114.4%
営業利益	1,503	1,716	114.1%	2,485	118.9%

※予想は連結調整前の個別数字



2024年4月期第3四半期 事業会社別業績

■ 2024年4月期第3四半期の業績と通期業績予想（単位：百万円）

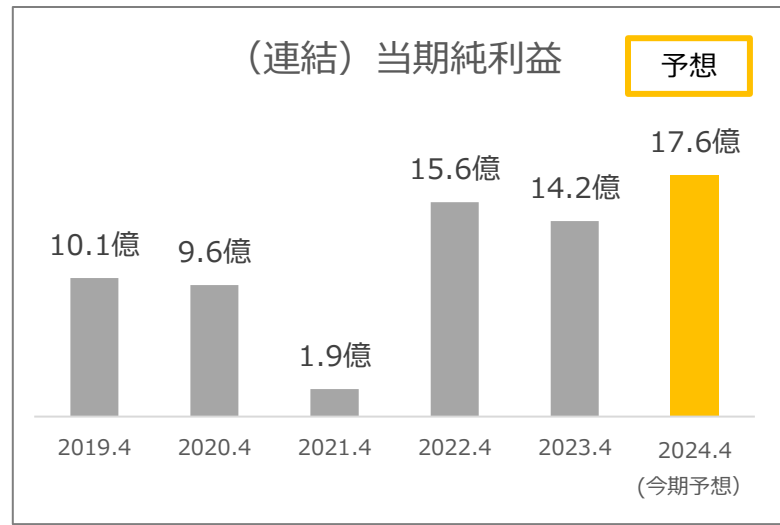
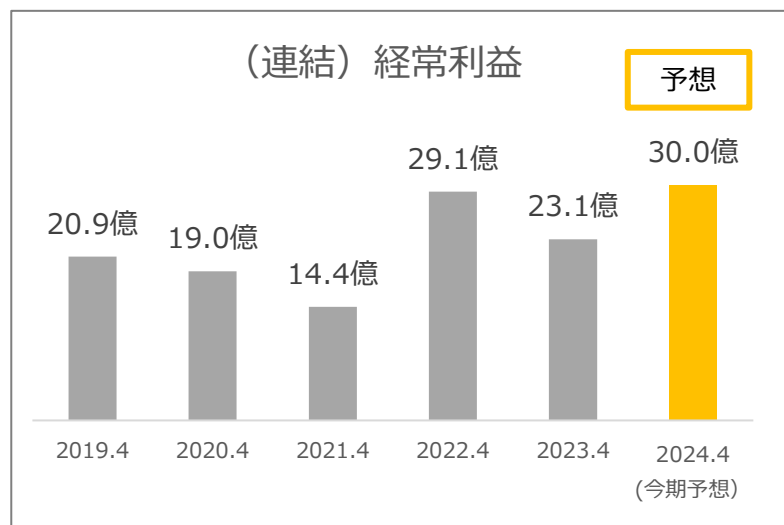
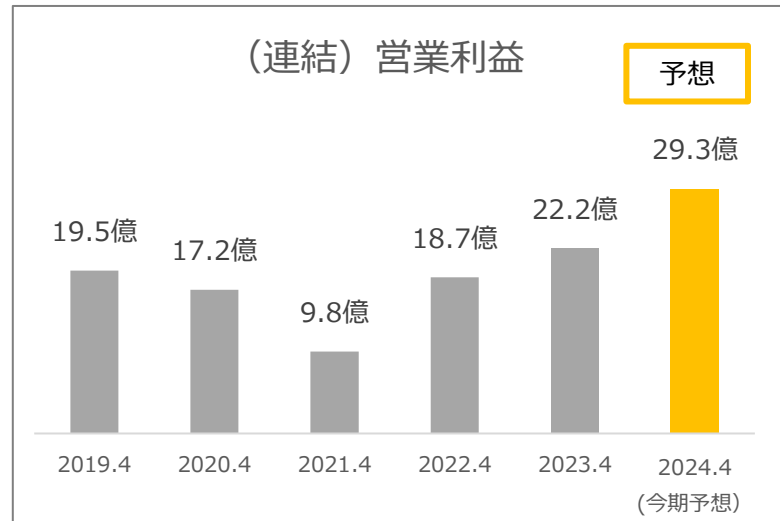
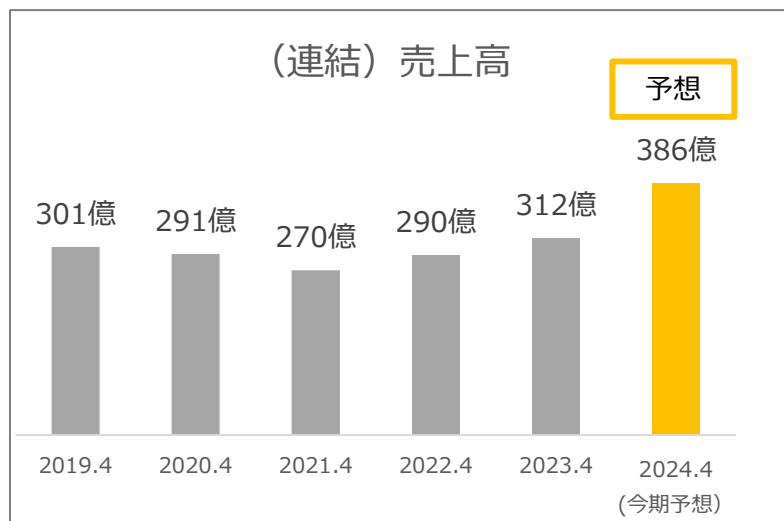
予想は連結調整前の個別数字

セグメント	今期 3Q結果	通期 見通し	事業	会社名	科目	2023年4月期 第3四半期	2024年4月期 第3四半期	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	12,276	13,574	110.6%	19,000	114.4%
					営業利益	1503	1,716	114.1%	2,485	118.9%
			厨房 ネット販売	テンポスドットコム	売上高	1,884	2,272	120.6%	3,340	127.2%
					営業利益	3	▲21	赤字化	40	黒字化
			厨房 直販営業	キッチンテクノ	売上高	2,255	2,327	103.2%	3,400	113.4%
					営業利益	143	134	94.2%	238	133.9%
情報 サービス			内装工事	スタジオテンポス	売上高	620	737	118.9%	1,012	121.5%
					営業利益	19	26	139.0%	48	172.3%
			POS販売	テンポス情報館	売上高	720	666	92.6%	1,500	149.8%
					営業利益	79	26	33.6%	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	625	416	66.6%	402	会計基準 変更
					営業利益	33	39	118.0%	49	
飲食			人材派遣・紹介	ディースパーク	売上高	833	1,064	127.7%	1,500	123.3%
					営業利益	25	34	136.1%	76	138.9%
			WEB集客	テンポスフードプレイス	売上高	134	138	103.1%	220	120.2%
					営業利益	0	3	439.1%	▲5	投資のため赤字
			ステーキ屋	あさくまグループ （予想は10か月分）	売上高	4,535	5,411	119.3%	6,096	決算期変更予 定の為、10 か月分の予想
					営業利益	0	150	大幅回復	174	
飲食			海鮮丼屋	ドリームダイニング	売上高	118	113	95.9%	153	96.4%
					営業利益	▲11	0	黒字化	1	黒字化
			回転寿司	ヤマト （実績は3か月分） （予想は6か月分）	売上高	—	1,777	—	3,600	10月～3月末 までの6か月 間の予想
					営業利益	—	79	—	240	

通期業績の推移

■ 2023年9月27日 上方修正を発表 連結業績の推移と今期予想

- 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。

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 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) テンポス情報館

- POSレジの販売・メンテナンス

(株) ディースパーク

- 人材派遣
- 人材紹介
- 求人広告
- 請負業務

訪日客向け B級グルメ 10万店の格付飲食メディア「テンポススター」

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。



テンポススターへの

■登録店舗数 3,280店舗

■掲載準備中 2,297店舗

※2023年10月末時点

■今後の施策

- 訪日客向けに「食×観光」をテーマとした情報発信
- 小規模飲食店では実施が難しい訪日客向けのイベント企画の立案と実行（例:うどん打ち体験・日本酒利き酒体験）

テンポススター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する

【NEW】格付診断士

飲食店の品質・サービス・クレンリネスのチェックの**プチプロ**集団「格付診断士」

格付診断士が品質、サービス、クレンリネス（QSC）の観点から飲食店を診断し格付すると共に、診断の中で発見した経営課題を共に解決していく。

まだプロというにはお恥ずかしい
プチプロです



格付診断士600名が、164店舗の診断を実施

※2023年10月末時点

格付診断の流れ

①WEBメディア「テンポススター」加盟店のQSC診断を行う

②飲食店の診断結果を「テンポススター」に載せる

ユーザーの店選びの満足度アップへ

②飲食店の診断結果をもとに
経営改善に取り組む

【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

まだまだ格付診断士のスキル不足！人材育成に取り組む！

【NEW】TCC（テンポスカンパニーカフェテリア）

TCC（テンポスカンパニーカフェテリア） 中小飲食店を近隣企業の**社員食堂**に！

【ポイント】大手飲食店ではなく、中小飲食店の登録がたくさん！



社食チケット
1枚綴り7000円
社員の負担3500円。
残り3500円は企業が負担。企業は福利厚生として計上。

法人企業
従業員の福利厚生

飲食店
売上アップ

テンポス
企業と飲食店を繋げる
(14%手数料)

提供エリア

2023年9月 【東京】蒲田エリア開始

2023年11月 【東京】大森／両国／錦糸町
【神奈川】川崎／鶴見／中華街／関内／新横浜

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3四半期の業績結果

■ 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3四半期	2024年4月期 第3四半期	前年同期比	2024年4月期 通期 予想	予想前年比
売上高	12,276	13,574	110.6%	19,000	114.4%
営業利益	1,503	1,716	114.1%	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

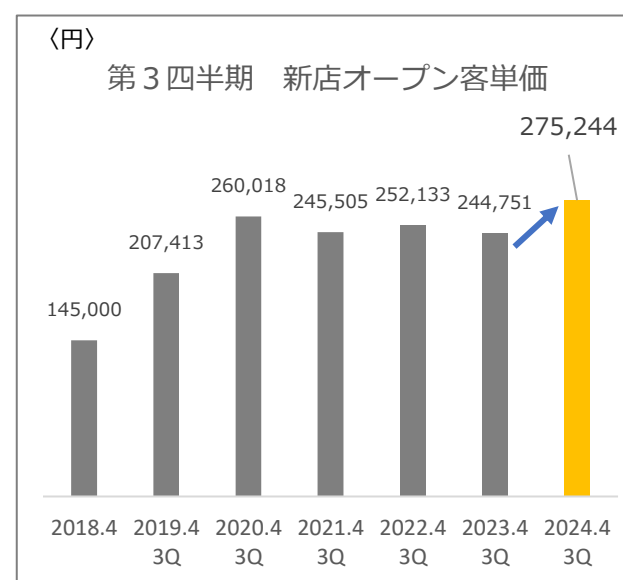
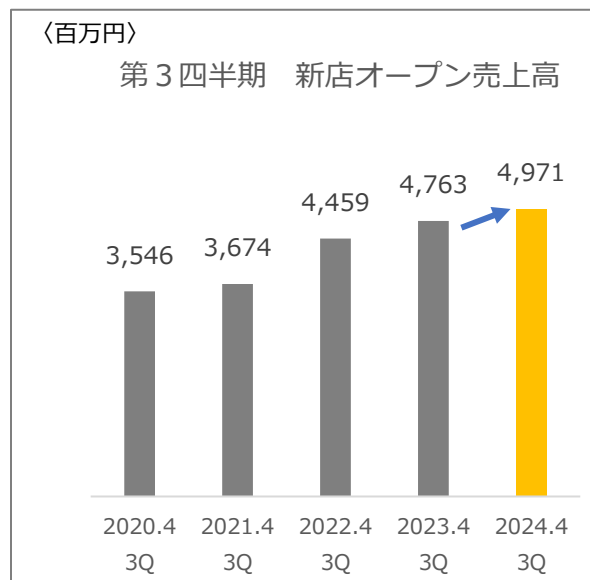
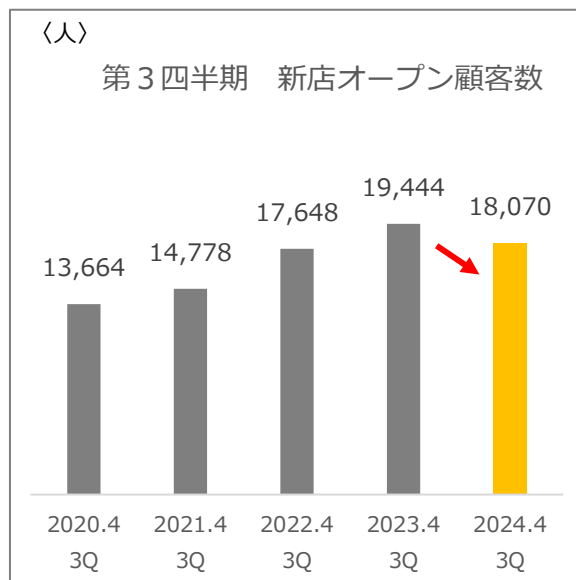
直販営業
キッチンテクノ(株)

物販事業
今期年商
257億
※調整前数値

- 年商**190億** + **33億** + **34億**
- 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27万円しかない。今後200万円に引き上げる。



▼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)

重要

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3四半期 275,244円** (前年同期比112.5%)

【課題】

ここ数年、客単価は横ばいだったのが、**少しずつ伸びてきた！**

【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)

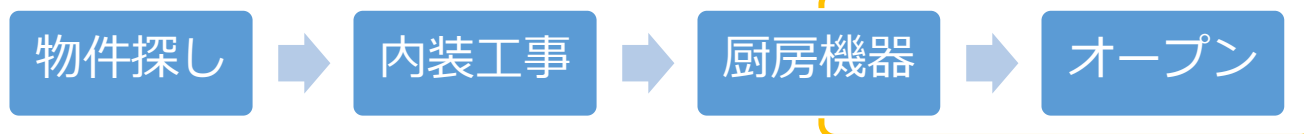
厨房/食器/家具/備品
一式の総合受注
(1件当たり300万円)

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27万円から200万円にする**ことを目指す。

今のテンポス

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。

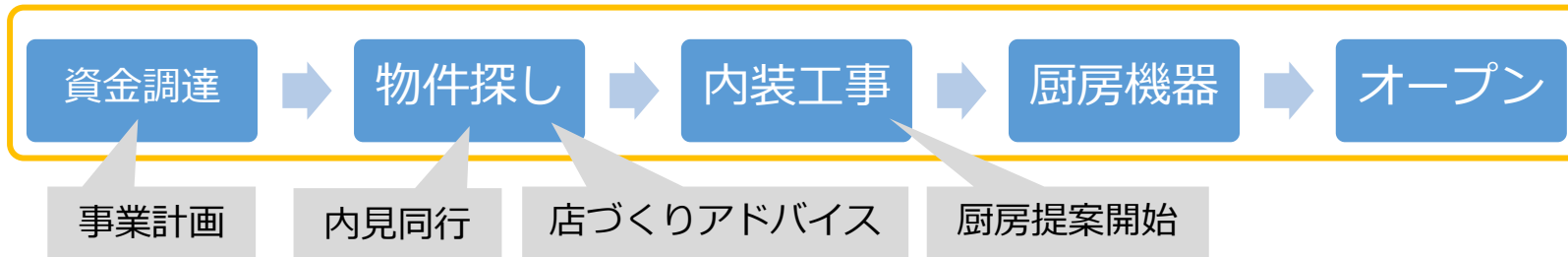
テンポス接客開始



今後のテンポス

物件紹介、内装工事を提案し、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。

★テンポス資金調達支援から接客開始

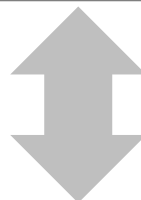


成長戦略 客単価アップ 物件紹介について

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（テンポスの店頭の販売担当が、不動産業者にアプローチして情報を集める）



マッチング

新店オープン希望者（飲食店）

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。

業務委託ビジネス 事業内容

閉店に伴う買取依頼の情報を活かした、業務委託ビジネス。テンポスが物件を借り店舗工事を行う。その運営を飲食店に業務委託する

業務委託店舗の売上計画
月商350万円×12カ月×300店
= 126億円/年

閉店店舗の情報を活用し、
テンポスが物件を借りる
運営は業務委託する

格付け診断士が売上アップを
支援する。

閉店店舗のオーナーの
転職支援を行う
(毎月200～300人目標)

業務委託の
成績上位店舗

業務受託者に
店舗を譲る（売却する）

業務受託者を
テンポスのM&A先に送り込み
買収先を再生・拡大していく

テンポスの飲食店として
運営を継続する

運営継続

売却
(再生ファンド)

数十億円の利益
を生み出す事業

売却金額の想定金額
3000万円×100店舗
= 30億円

平均的な
成績の店舗

テンポスの飲食店として
運営を継続する

面白い業態はFC化して
出店拡大する
(100ブランド×30店舗)

飲食店の開業支援の専門家として中古機
器販売のテンポスバスターズでプロとして働く

飲食店への就職斡旋(人材紹介)

事業承継する

「小規模で面白い業態」を軸に100
ブランドのFC本部を立ちあげて、各30
店舗ずつ展開する計画。必要な人材
は業務受託者の人材を活用する。
目指すは“メガフランチャイザー”

閉店情報

(年2,400件
閉店引き上げ)

業務委託ビジネス 飲食店の独立開業を応援するシステム

泣く泣く閉店したが、チャンスがあればもう一度、独立開業をしたい飲食店オーナーを「業務委託ビジネス」を通して応援する。

閉店した オーナー

(年2,400件
閉店引き上げ情
報あり)

テンポスから飲食店運 営を業務受託する



業務受託の 成績上位店舗

テンポスから
店舗を買う

テンポスのM&A先に行き
店舗を再生・拡大していく

店舗運営を継続する

独立！

インセンティ
ブを獲得し
て独立



平均的な 成績の店舗

面白い業態はFC化して
出店拡大する
(100ブランド×30店舗)

店舗運営を継続する

資金を貯め
て独立

テンポスの 転職支援を受ける

飲食店の開業支援の専門家として中古機
器販売のテンポスバスターズでプロとして働く

飲食店に転職する

事業承継する

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。

全国メンテナンス網戦略

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多い

全国メンテナンス網戦略

- 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**人配置する

直近の取り組み・現状

- メンテナンス担当者 昨年3人→現在20人（**人が足りない！絶賛募集中！！**）
- 一都三県・北海道・名古屋・大阪・広島・福岡・熊本でメンテナンス稼働
- メンテナンスの訪問時は、買い替え需要の獲得、出店情報の聞き出し、ドクターサービスの提案を行う。単なる修理だけでなく「**Dr.メンテ**」として活動

成長戦略 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）⇒翌月黒字化
- 6月 テンポス鈴鹿店（三重県）⇒翌月黒字化
- 8月 テンポス川越店（埼玉県）⇒翌月黒字化
- 11月 テンポス奈良店（奈良県）⇒当月黒字化

2023年度は10店舗の出店を計画

2023年9月 既存店舗を 製菓製パンに特化した専門店にリニューアルオープン



テンポス三芳中古製パン機械専門店 (埼玉県入間郡)

- 国内最大の製菓製パン機器の展示
- 製菓・製パンの開業支援

2024年2月黒字化

2024年3月利益100万円の見通し

今後120店舗に拡大していく中で、製菓製パンのような業種に特化した専門店の出店も実験していく。

〈店舗情報募集〉 テンポスバスターズ物件

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
	福島県	いわき市		三重県	四日市市
関東	茨城県	つくば市	近畿	滋賀県	大津市
	千葉県	市川市、市原市	中国・四国	大阪府	堺市
	東京都	新橋、錦糸町（亀戸）、池袋、渋谷、荻窪、台東区松が谷（かっぱ橋道具街）、恵比寿～五反田、品川～大井町、中野、日暮里～王子		島根県	松江市
		横須賀市、横浜市、藤沢市		山口県	下関市
	神奈川県		九州	高知県	高知市
				大分県	大分市
				宮崎県	宮崎市

物件情報 ▶ テンポスバスターズ 店舗開発課 中野 宛 TEL : 03-3736-0319

中古品の買取業務拡大（バッタもん）

一括買取

食品、飲料、消耗品等の大量ロットでの買取を行う。2024年3月現在、10数億円の買取依頼も頂くまでに成長。仕入れた商品は、テンポスグループの顧客に提供する他、新たな販売ルートを開拓していく。

今後も、バッタ品買取事業など、外食ビジネス以外の新規事業にも積極的に取り組んでいく。

**テンポス一括買取**

買取希望受付中 ▶ **03-6778-2550**
【受付時間】 10:00~18:00

📧 お問い合わせ

期限間近の食品

売れ残り

型落ち品

在庫処分

一括買取！

📦 見積りを依頼する

仙台、千葉、神奈川、名古屋、大阪、福岡に大きな倉庫があるため、
全国対応で大量商品受け入れ可能！

食品・売れ残り品・型落ち品・過剰在庫など処分にお困りのご担当者様
テンポスが買取いたします

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3四半期	2024年4月期 第3四半期	前年同期比	2024年4月期 通期予想	予想前年比
売上高	1,884	2,272	120.6%	3,340	127.2%
営業利益	3	▲21	赤字化	40	黒字化

▼通販サイト「テンポスドットコム」



〈売上高 3Q累計：前年同期比120.6%〉

- 新規開業のコンテンツ強化と新店オープン顧客の獲得により売上増加
 - 自社通販サイトへのアクセス数 前年同期比123.1%
 - メイン商材の厨房機器売上高 同122.8%
 - 新店オープン顧客客単価 同112.4%
- 「看板事業」を開始。コンサルタントとタッグを組み看板提案を行う

〈粗利高 同115.1%〉

- 粗利率の高い家具の売上減少と、厨房機器の市場シェア拡大のための価格戦略を加速。そのため粗利率が低下。
今後もシェア拡大を優先事項として価格戦略を継続する

〈営業損失21百万円〉

- コンテンツ強化及び新規事業への人材投資のため販管費は前年同期比115.1%となり、人件費分の売上を回収できず赤字。

今は、人材投資、新規事業に注力し、2位、3位のまわりついてくる競合会社を振り払う体力勝負の時期！！まだまだ爆走します☺

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3月期 第3四半期	2024年3月期 第3四半期	前年同期比	2024年3月期 通期予想	予想前年比
売上高	833	1,064	127.7%	1,500	123.3%
営業利益	25	34	136.1%	76	138.9%

主な既存事業

人材派遣事業（3Q累計：売上高前年同期比122.5%）

経済回復により、主な派遣先である宿泊や飲食業を中心に求人が増加し増収。しかし事業拡大に向けた人材投資により販管費が増大し利益を圧迫。

配送請負事業（3Q累計：売上高前年同期比134.6%）

配送事業の拠点拡大により増収。営業利益率23%の高収益事業であることから、全体の営業利益を牽引。業績好調なことから東日本ではドライバーを追加採用し人員強化。また一般貨物運送事業を開始した。

新規事業

外国人労働者派遣・人材紹介事業

第3四半期より外国人の送り出し機関と連携し、ベトナム・ミャンマーの外国人人材紹介を本格スタートした。特定技能の中でも外食に特化した人材紹介を行う。テンポスグループの顧客網を活かして、全国の飲食店へ人材紹介・派遣をする。また、ミャンマーに日本人学校の設立と送り出し機関の設立を計画している。2024年1月に、日本語教育・研修と人材の送り出し業務を行う窓口として、テンポスHDとの合併にて現地法人を設立した。

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	2023年1月期 第3四半期	2024年1月期 第3四半期	前年同期比	2024年1月期 通期予想	予想前年比
売上高	4,535	5,411	119.3%	(10ヵ月分) 6,096	決算期変更予定 の為、減収予想
営業利益	0	150	大幅改善	(10ヵ月分) 174	

＼ 3期ぶりの出店／

2023年11月 ステーキのあさくま関店（岐阜県）を出店

2024年2月 ステーキのあさくま春日井店（愛知県）出店

第3四半期新たな取り組み



- 2023年10月
ベトナム人インターン生10名の採用
⇒2週間の集合教育 ⇒ 現場にて即戦力に



- 来期
20名の特定技能外国人採用予定
今後も外国人人材の採用と教育と抜擢

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。



キッズ体験



サプライズ演出



セルフステーキ



お料理プランナー

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27日 株式会社ヤマト 買収

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
持ち帰り寿司専門店 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2,000億円 売上高2,000億円



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



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 ▲ 3 0 ▲ 1 7 サンユ-東蒲田ビル 7 F

代 表 : 代表取締役社長 森下 篤史

設 立 : 1 9 9 7 年 3 月 3 1 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。