



株式会社テンポスホールディングス

2024年4月期通期

会社説明資料

テンポスはSDGsそのものです

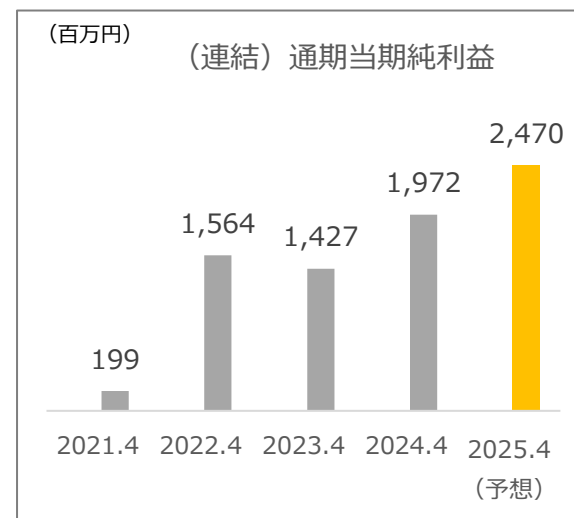
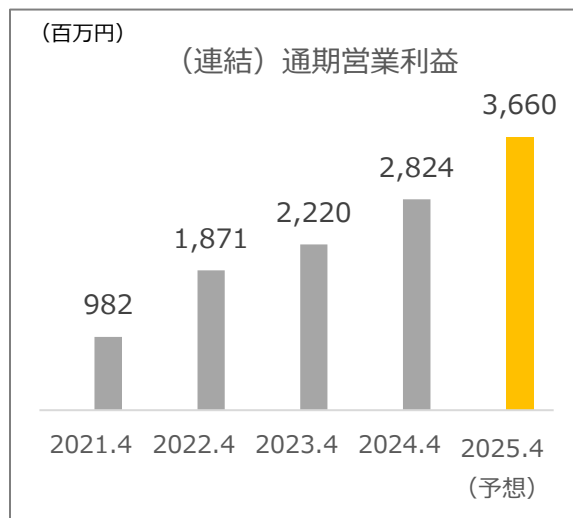
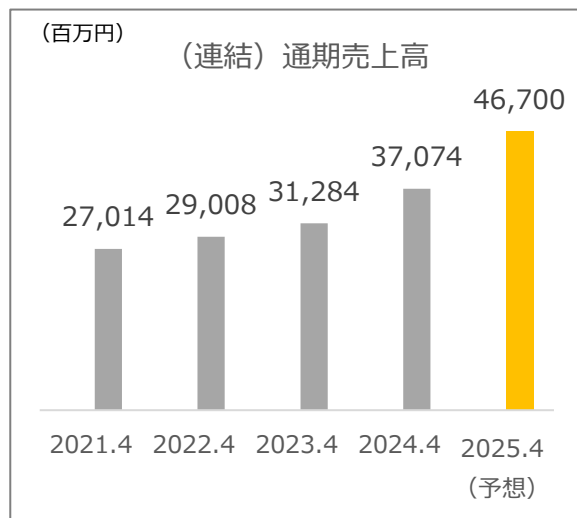
スタンダード市場(証券コード2751)
作成：乙丸千夏

連結業績

- アフターコロナとなるも、飲食業界は企業規模・業種によって回復のスピードの差が大きい状況が続いている。その中で中小飲食店の回復は遅く、集客・人材確保などの経営課題を抱えている。
- 2023年9月末に年商 約70億円の飲食企業ヤマトサカナ株式会社を買収

(百万円)

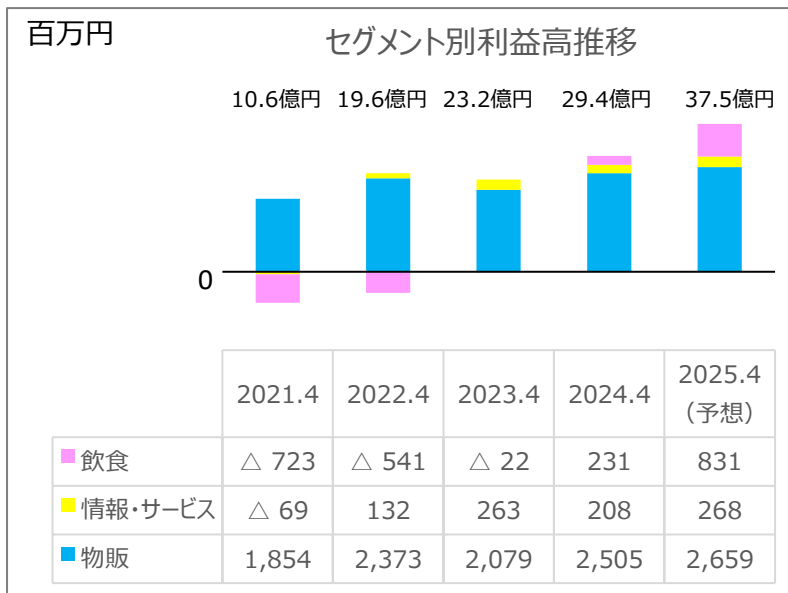
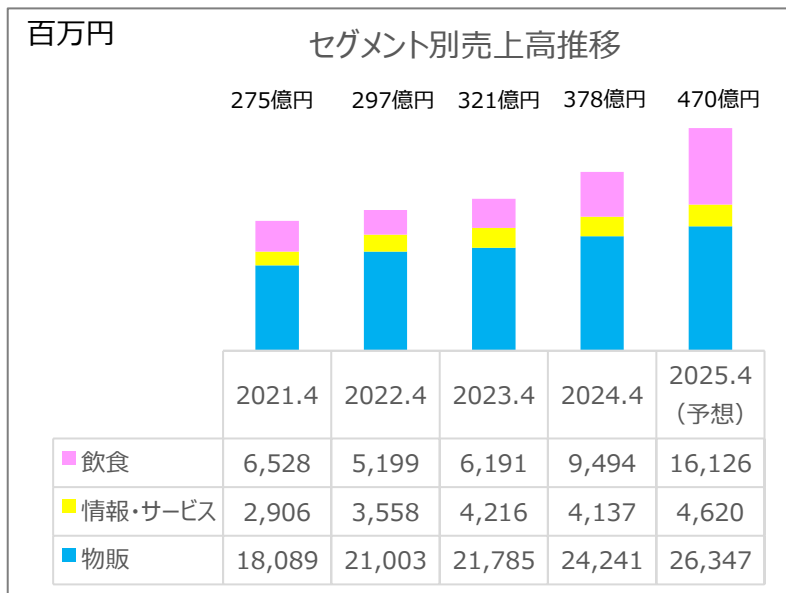
	2023年4月期 通期	2024年4月期 通期	前年同期比	2025年4月期 通期 (予想)	通期予想 前年同期比
売上	31,284	37,074	118.5%	46,700	126.0%
営業利益	2,220	2,824	127.2%	3,660	129.6%
経常利益	2,311	3,069	132.8%	3,850	125.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,427	1,972	138.2%	2,470	125.2%



セグメント別の業績

- 物販事業は中小飲食店の新店オープンの需要を捉えることで売上を拡大。直販営業では、ラーメン・焼肉店向けのオリジナル機器の販売が好調。
 - 情報・サービス事業は、人材派遣、内装工事が業績を牽引。前期好調だったPOS販売が苦戦。
 - 飲食事業は、ヤマトサカナの子会社化に加えて、あさくまの業績回復に伴い黒字化。
- (百万円)

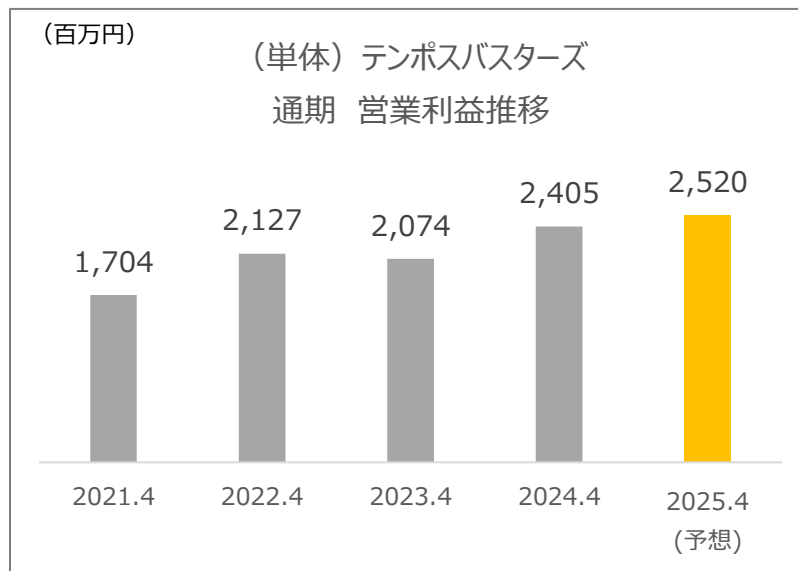
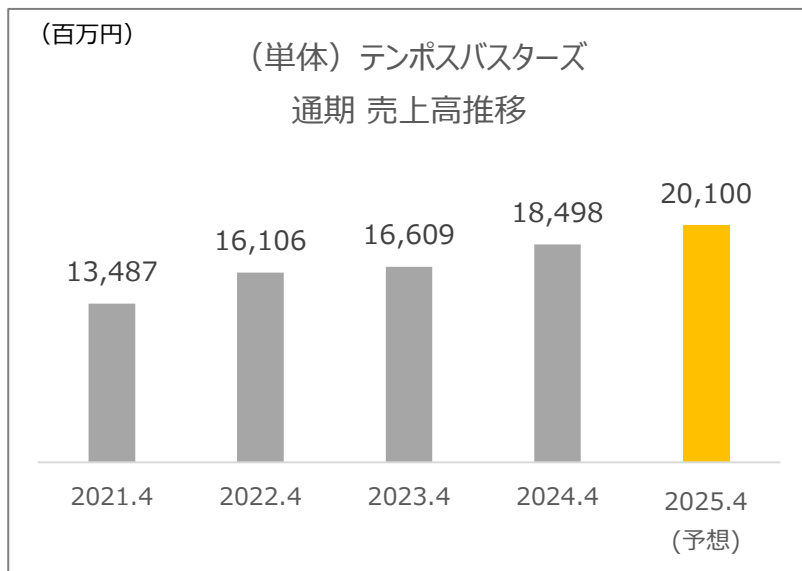
	科目	2023年4月期 通期	2024年4月期 通期	前年同期比	2025年4月期 通期 (予想)	通期予想 前年同期比
物販事業	売上高	21,785	24,241	111.3%	26,347	108.7%
	営業利益	2,079	2,505	120.5%	2,659	106.1%
情報・サービス事業	売上高	4,216	4,137	98.1%	4,620	111.7%
	営業利益	263	208	79.2%	268	128.4%
飲食事業	売上高	6,191	9,494	153.3%	16,126	169.9%
	営業利益	▲22	231	黒字化	831	358.8%



(単体) テンポスバスターズ業績

増収増益ではあるものの、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してきたが、確かな手ごたえを得られずモンモンとした一年。しかし期末頃から不動産紹介業務を専門に行う「マッチングおじさん」を業務委託にて契約し、運用を始めたところ、徐々に光が！！来期をお楽しみに。

※数値は連結調整前の個別数字



2024年4月期 新規出店

■ 2023年6月
鈴鹿店 (三重県)



■ 2023年8月
川越店 (埼玉県)



■ 2023年11月
奈良店 (奈良県)



リニューアル

■ 2023年9月 (埼玉県)
テンポス三芳中古製パン機械専門店













総合館から、製菓・製パンの機器に特化した店舗へ

事業会社の業績

※数値は連結調整前の個別数字

(百万円)

セグメント	来期 見通し	事業	会社名	科目	2023年4月期 通期	2024年4月期 通期	前年同期比	2025年4月期 通期予想	通期予想 前年同期比
物販		厨房 店頭販売	テンポスバスターズ	売上高 営業利益	16,609 2,074	18,498 2,405	111.4% 115.9%	20,100 2,520	108.7% 104.8%
		厨房 ネット販売	テンポスドットコム	売上高 営業利益	2,625 ▲2	3,165 ▲1	120.6% 赤字額改善	4,260 87	134.6% 黒字化
		厨房 直販営業	キッチンテクノ	売上高 営業利益	2,997 177	3,136 184	104.6% 103.7%	3,500 215	111.6% 116.6%
情報 サービス		内装工事	スタジオテンポス	売上高 営業利益	833 28	1,041 58	124.9% 209.8%	1,126 64	108.1% 108.9%
		POS販売	テンポス情報館	売上高 営業利益	1,001 120	891 45	89.0% 38.2%	1,100 110	123.4% 240.0%
		資金・不動産	テンポスフィナンシャルトラスト	売上高 営業利益	899 50	511 46	56.9% 92.0%	550 58	107.6% 126.4%
		人材派遣・紹介	ディースパーク	売上高 営業利益	1,216 54	1,513 56	124.4% 103.3%	1,800 62	118.9% 110.8%
		WEB集客	テンポスフードプレイス	売上高 営業利益	183 2	186 5	101.7% 180.3%	220 6	118.2% 117.5%
飲食		ステーキ屋	あさくまグループ	売上高 営業利益	(12カ月)6,202 71	(10カ月)6,101 174	98.4% 244.0%	(12カ月)8,570 431	140.5% 246.8%
		回転寿司	ヤマトサカナ	売上高 営業利益	— —	(6カ月)3,412 175	— —	(12カ月)7,800 484	228.6% 275.1%

- テンポスドットコムは積極的な人員投資と、市場シェア拡大を優先し価格戦略を加速していることから赤字となるも、2024年4月から単月黒字化していることから来期は黒字化の見込。
- テンポス情報館は、半導体不足による商品供給の不足や、IT導入補助金の採択率の低下により売上減少。また新規事業、街社食サービス「TCC」への人材投資により販管費が増加し減益となる。2024年4月より「TCC」をテンポスバスターズに移管し、本業のPOSレジ販売に注力する。

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 10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

テンポススター

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。



The screenshot shows the Tenposu Star website interface. At the top, there's a navigation bar with the logo and menu items like 'エリア', '料理ジャンル', '日本の人気グルメ', '日本のご当地グルメ', and '日本のテーマグルメ'. Below the navigation is a large hero image with the text 'B級 グルメ・ご当地グルメ探すなら テンポススター'. Underneath the hero image is a search bar with 'エリア' and 'キーワード' dropdowns and a '検索' button. Below the search bar is a section titled 'エリアから探す' with a grid of 12 regional thumbnails: 東京, 京都, 北海道, 福岡, 大阪, 沖縄, 広島, 奈良, 愛知, 新潟, 兵庫. Below this is a '他のエリアから探す' button. The next section is '料理ジャンルから探す' with tabs for 'ディナー', 'ランチ', and 'モーニング'. Under the 'ディナー' tab, there are thumbnails for '居酒屋・立ち飲み', '焼肉・串焼', '寿司', '天ぷら', and '和料理 (すき焼き・しゃぶしゃぶ・おでん・もつ煮等)'. At the bottom right of the screenshot is the Tenposu Star logo and 'Powered by TENPOS'.

テンポススター

- 登録店舗数 4,200店舗
- 掲載準備中 8,000店舗

※2024年4月末時点

有料掲載開始 2024年6月～
月額1,000円
掲載店舗数(計画)15,000店舗/月

テンポススター™
Powered by TENPOS

格付診断士

テンポススターに掲載している飲食店は格付診断士がチェックして合格した店舗を掲載している。そのため訪日客は安心して店選びができる。

格付診断士1,000名が飲食店の経営診断を実施

※2024年6月10日時点

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

格付診断士は、診断した店舗のコンサルタントとして活動する

【長期ビジョン】「格付診断士」が全国で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！

中小飲食店のオーナーと一緒に汗をかきながら経営課題を解決する。コンサル料金がわずか月額1万円なのは、コンサル業で儲けるのではなく、飲食店の倒産を防ぐためにやるため、1万円でも取りすぎのような気がします。

主な支援

- 販売促進計画の提案・最適化
- 人員計画策定、教育及び研修
- お店の内装・外装企画

料金

月額1万円（年間12万円）
※初年度は契約から半年間は1,000円、
年間契約金額は66,000円とする。

(計画) 初年度契約件数：2,000件（年間）

営業戦略

テンポスの来店客に、テンポススターをはじめとしたドクターサービスを案内する。格付診断を実施し、その中で経営画課題を抽出。経営コンサルティングサービスの提案を行う。

テンポス来店客
(月間5万)

テンポススター
申込獲得

格付診断
実施

経営コンサル
申込獲得

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)

2024年より提供エリアを急拡大

全国（47都道府県）にて約2,000件の飲食店の加盟希望あり。来期は法人の契約獲得に注力する。

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

■ 2024年4月期通期業績結果と来期予想

(百万円)
※数値は連結調整前の個別数字

科目	2023年4月期 通期	2024年4月期 通期	前年同期比	2025年4月期 通期予想	通期予想 前年同期比
売上高	16,609	18,498	111.4%	20,100	108.7%
営業利益	2,074	2,405	115.9%	2,520	104.8%



【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)テンポドットコム

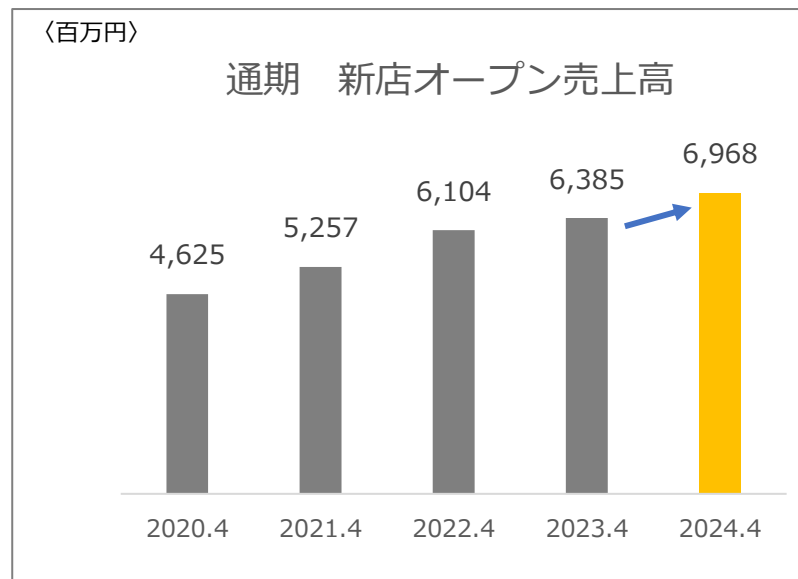
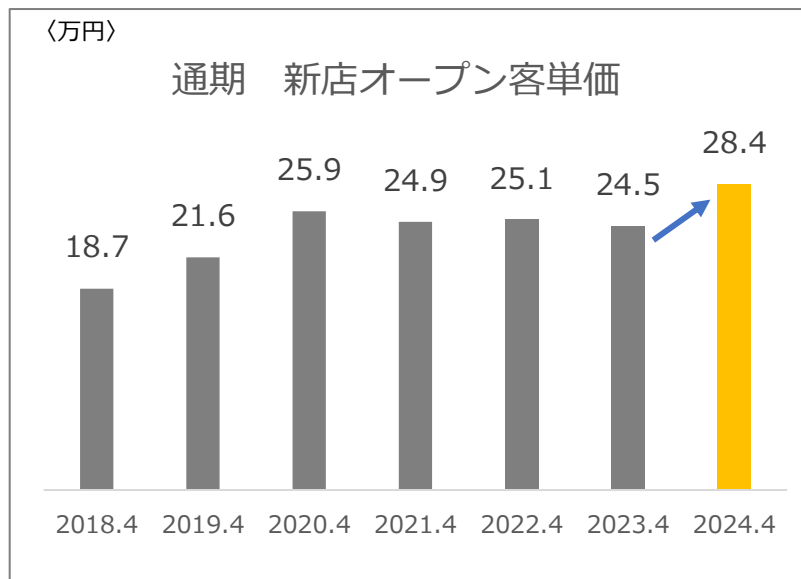
直販営業
キッチンテクノ(株)

物販事業
年商246億
※調整前数値

- 年商**184億** + **31億** + **31億**
- 全国**67店舗**(2024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28万円しかない。ジワジワと客単価は上昇しているが、目指すは200万円である。



▼2024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

2024年4月期 通期実績	来店客の構成比 (年間665,720件)	売上構成比 (年間売上高184億円)
新店オープン客	3.6% (24,482人)	37.7% (69億円)
既存客	96.4% (641,238人)	62.3% (115億円)

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 **通期 284,632円** (前年同期比116.2%)

【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)

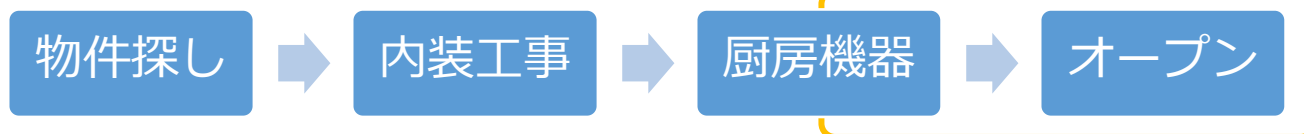
新店オープン顧客から、内装工事受注で客単価300万円、総合受注で300万円、計600万円を受注する計算になるが、そうは問屋が卸さないのので、まずは**客単価28万円から200万円にする**ことを目指す。

物件と内装工事を顧客に紹介する理由

過去のテンポス

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。

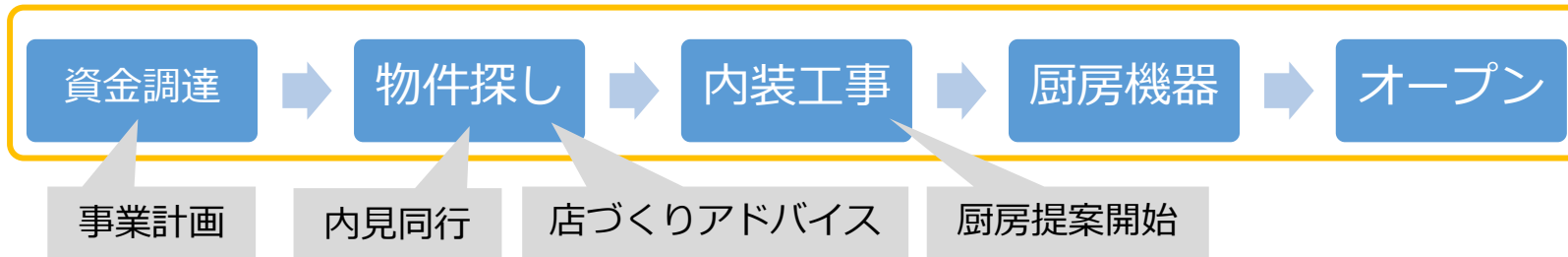
テンポス接客開始



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顧客を囲い込み、厨房機器一式の受注を増やす。内装工事を受注することで、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

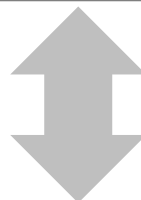


物件紹介の方法

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)



物件と顧客を
マッチング

2024年3月～業務委託
「マッチングおじさん」が行う

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

飲食店の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。テンポスが物件と資金を提供し、店舗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

平均的な
成績の店舗

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
買取先を再生・拡大していく

テンポスの飲食店として
運営を継続する

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

売却金額の想定金額
3000万円×100店舗
= 30億円

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

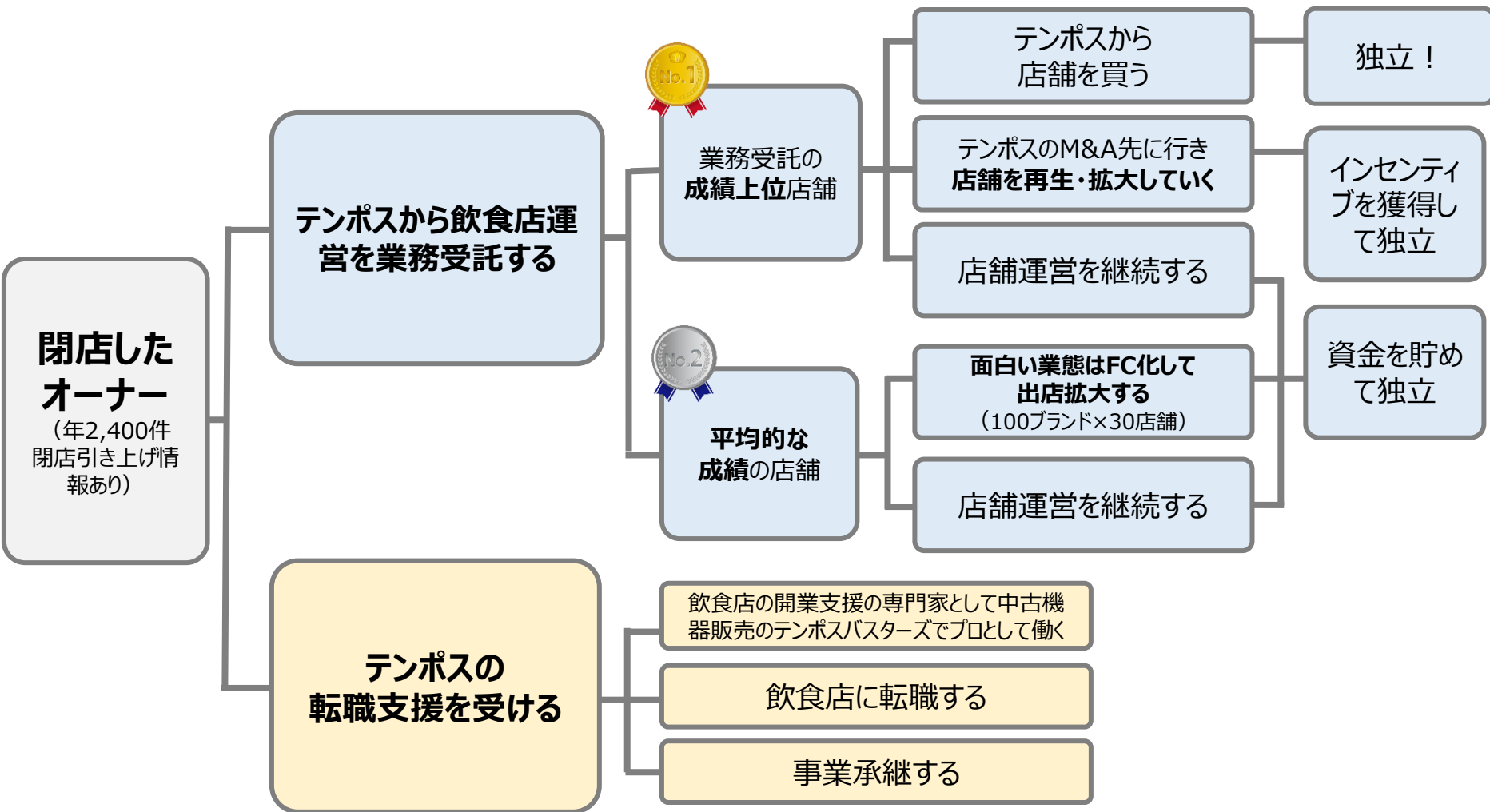
「小規模で面白い業態」を軸に100
ブランドのFC本部を立ちあげて、各30
店舗ずつ展開する計画。必要な人材
は業務受託者の人材を活用する。
目指すは“メガフランチャイザー”

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。



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「格付診断士」育成	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

- 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



M&Aも入れて5年で、67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。

▼出店実績

<p>2023年度 出店実績 出店政策も軌道に</p>	<ul style="list-style-type: none">■ 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
<p>2024年度 出店加速</p>	<ul style="list-style-type: none">■ 6月 テンポス堺店（大阪府）オープン <p>2024年度も10店舗の出店を計画</p>

2023年9月 テンポス埼玉三芳店を 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

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。

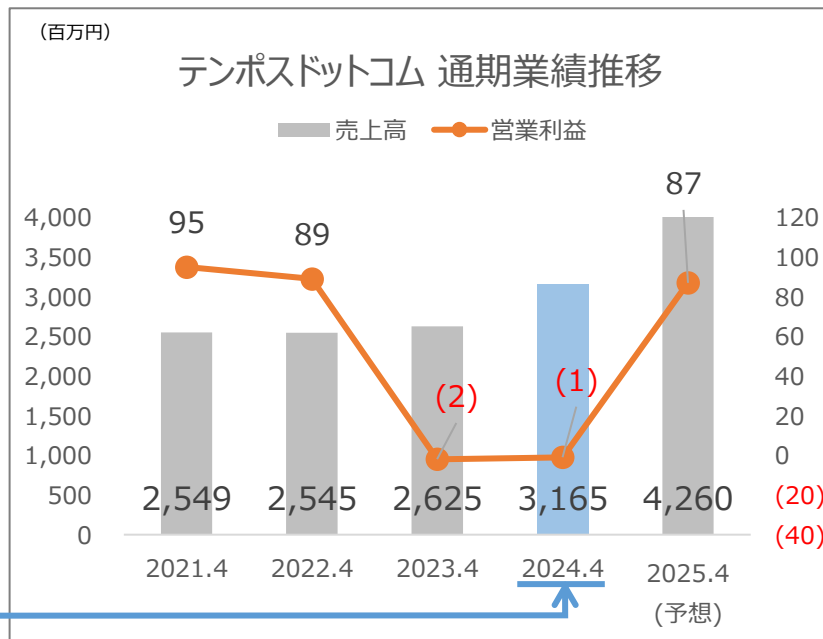
事業会社別の業績

- 営業利益 1 億円へ
- プロになる
- 上場を目指す

2024年4月期決算概要

- 通販サイト「テンポスドットコム」アクセス数、通期前年同期比13.4%増
- 飲食店開業応援メディア「テンポスフードメディア」月間訪問者数10万人を突破。通販サイトのアクセスアップに貢献。
- 営業強化により、新店オープン顧客の客単価、前期54万円から87万円にアップ。

積極的な人材投資により販管費が上昇。また価格戦略を加速していることから利益が減少。しかし今は市場シェア拡大を優先する。



■ 2025年4月期 計画



◀ 厨房機器通販事業 売上24.0%増計画

- 出品データベースの改善・新規追加
- UI/UX改善による転換率アップ
- 在庫商品の幅を増やし即出荷体制を強化し他社との差別化。

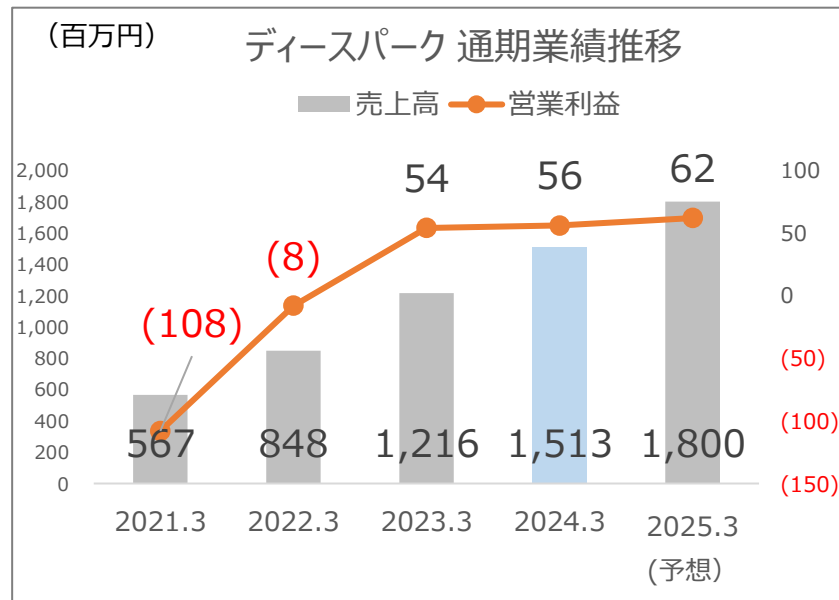


■ 食品通販事業 売上59.4%増計画

- 取り扱い商品数の拡大
- 「ガチャ企画」など独自の販促企画の実施
- M&Aの検討

2024年3月期決算概要

- コロナ後、サービス業界における人材確保の需要が高まり、主力である派遣事業は売上高前年比19%増と好調。
- コロナ禍で開始した配送請負事業はエリア拡大、及び一般貨物運送事業開始で売上高前年比24%増と好調。
- 外国人人材紹介事業を開始。国内飲食店へ人材提案の実施。ミャンマーに現地法人を設立。



■ 2025年3月期 営業施策

外国人人材紹介

ミャンマーに日本語学校を開校予定

配送／販促 請負事業

- 一般貨物、産業廃棄物収集運搬エリア拡大
- WEB販促商材の開発

新規事業

営業コンサルティング請負事業開始

■ 2024年4月期決算概要と来期営業施策

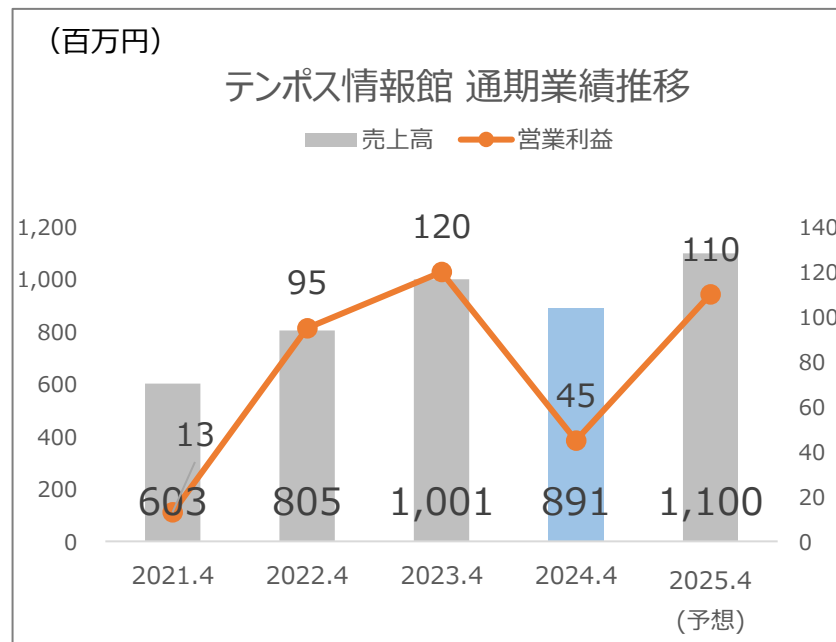
2024年4月期 業績結果	<ul style="list-style-type: none"> ● 半導体不足の影響により、POSレジ及び自動釣銭機の供給不足 ● ベテランの退職によりPOSレジ関連商品の販売台数18.7%減 ● 新規事業「TCC（社食サービス）」への人材投入により販管費18.0%増
経営課題	<ul style="list-style-type: none"> ● 人員不足により、テンポスグループの顧客（飲食店）への営業不足。機会損失
2025年4月期 営業施策	<ul style="list-style-type: none"> ● キャッシュレス券売機「UNIPOS Cloud Ticket」の販売開始。高額商品で客単価30%増を見込む ● テンポスバスターズに併設した営業所を開設する（仙台・広島・松山を予定） ● 人材採用により62名から90名に拡大予定 ● TCC事業をテンポスバスターズに人材ごと移管。新規事業はいったんストップ、本業に立ち返る

■ 新商品

キャッシュレス券売機「UNIPOS Cloud Ticket」

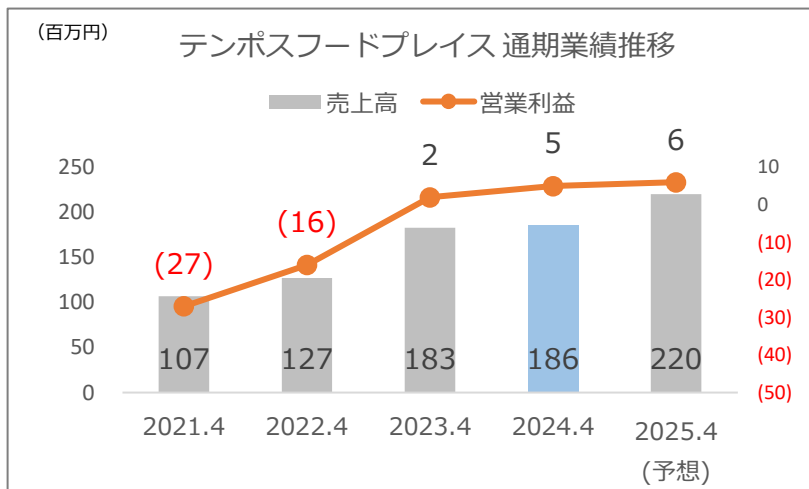


- **タッチパネル式**
- **キャッシュレス対応**
- **多言語対応**
- **POSとの連動・POS機能搭載**
- **呼出しモニターにも対応**



■ 2024年4月期決算概要

協業会社の飲食店開業・経営支援サービスだけでなく、「ホームページ制作」「キャッシュレス決済導入支援」「販促物作成支援」など、自社サービスの営業強化により利益増加。



▼ホームページ作成数 年間 2024年4月期386件



▼キャッシュレス決済導入支援
2024年4月期1,870件



クレジットカード

電子マネー

■ 2025年4月期 営業施策

テンポスグループの中で事業開発企業の位置づけ。新規事業は飲食店向け以外の分野にも積極的に参入していく

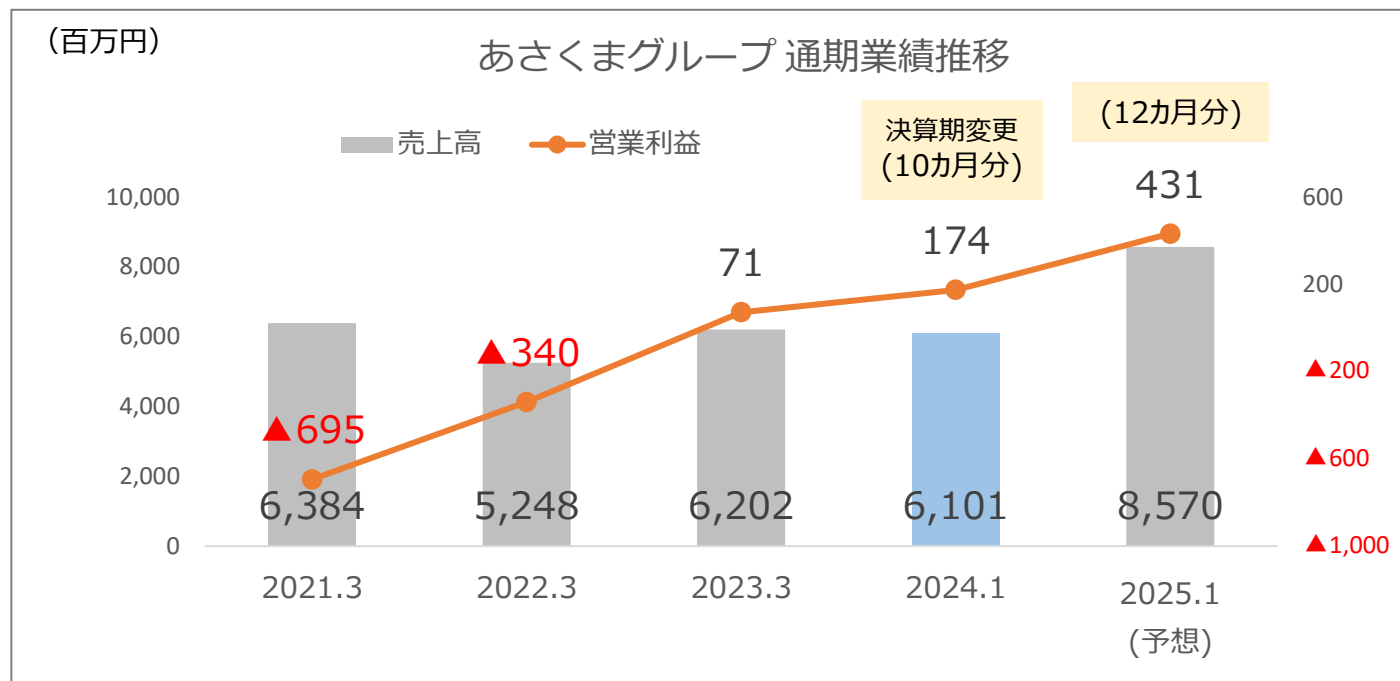
既存事業

- 【決済事業】キャッシュレス決済導入支援に加えて、モバイルオーダー等の機器も含めた総合提案
 - 【販促支援事業】販促代行ビジネスから、販促コンサルティングサービスへ
 - 【デザイン事業】飲食店のホームページだけでなく、様々な業界の企業ホームページ作成請負を開始
- AIを活用した開業・経営の相談を受けられるサービス「AI飲食店オーナー」の開発。

新規事業

ステーキのあさくま（飲食事業）

今期は10カ月決算となる中、営業利益は前期の2.4倍となる。来期は新規出店及び10店舗の改装工事を計画。2025年1月期の営業利益はコロナ禍を超える4億31百万円の予想。



新規出店



2023年11月 あさくま関店（岐阜県）

3期ぶりの出店。全62店舗中、1カ月の売上高が2位と好調なスタートを切る。

ステーキのあさくま（飲食事業）

■ 2024年1月期の営業施策

ステーキ

あさくまと言えば、ステーキ。高品質なステーキの提供強化。フェアメニューを多数実施。



海鮮メニューに注力。2023年9月末にテンポスグループが買収したヤマトサカナ（株）とのコラボも実施。

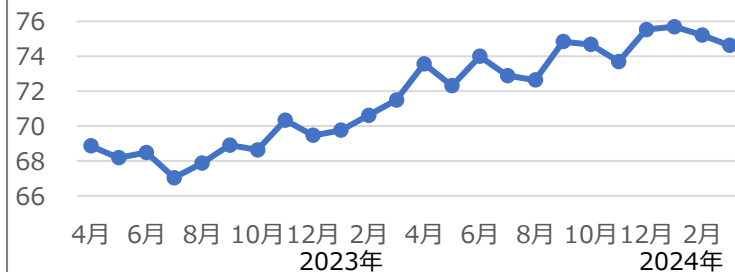


サラダバー

サラダバー25品から45品へ。ホットバー提供店舗拡大。体験型デザートバー拡充。



2年間のサラダバー満足度アンケート



お客様アンケート。品数充実により「サラダバー満足度」は向上

ステーキレストラン「あさくま」の挑戦

泣かせるあさくま

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。



カンタレス経営

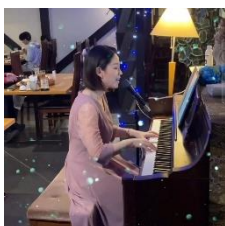
あさくまアプリ会員 67万人と店づくり
【カンタレス経営】
店とお客様との境界をなくす

外国人人材の活用

2023年10月ベトナム人インターン生10名を採用
2024年夏、20名の特定技能外国人人材の受け入れを計画



お料理プランナー



メロディアン



ガーデニングキーパー






ヤマトサカナ株式会社（回転寿司・魚卸・観光・小売）

2023年9月27日 ヤマトサカナ株式会社 買収（旧社名：株式会社ヤマト）

2024年4月にヤマトサカナ株式会社に社名変更

■ 事業内容

魚介類を漁港から直接仕入れられる買参権を保有し、これを強みに外食・卸売り・観光・小売事業を展開する。

事業	事業概要
外食事業	<ul style="list-style-type: none">● 寿司業態12店舗● 居酒屋業態2店舗 
卸売事業	<ul style="list-style-type: none">● 活魚の豊洲大卸への販売● 千葉県、南房総ホテル旅館の配下率30%● スーパー、大手外食への卸販売
小売事業	<ul style="list-style-type: none">● 鮮魚店4店舗● 寿司店6店舗 
観光事業	<ul style="list-style-type: none">● 観光施設の運営「房総の駅とみうら」 ※自社開発 

ヤマトサカナ株式会社（回転寿司・魚卸・観光・小売）

■ 2024年3月期の業績結果と来期予想

(百万円)

	2024年3月期	2025年3月期（予想）
売上高	(6カ月) 3,412	(12カ月) 7,800
営業利益	175	484

■【外食事業】2023年9月 「南房総 やまと寿司 館山本店」オープン



■【小売・観光事業】2024年1月 「お弁当・お惣菜大賞2024年」最優秀賞・優秀賞を受賞



「お弁当・お惣菜大賞2024」・・・デリカテッセン・トレードショー2024主催者企画

■ 2025年3月期 出店計画

- 回転寿司業態「南房総やまと寿司」
- 魚居酒屋業態「やまでん丸」
- 新業態の出店（定食業態と魚の店頭販売を融合した業態。外食事業、小売事業で培ったノウハウを活かし出店）

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（参考資料）

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



人事制度及び研修（参考資料）

「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）

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
- プラスのストローク（悪口を言わない、ふてくされない、）

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日の研修旅行

■ 役員研修

役員・幹部向け研修。毎月「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

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。

■ テンポス道場

「テンポス精神」の解釈や「自分の限界を超える」をテーマとしたプログラム。幹部になる人は卒業必須。

■ 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。「チームとは何か」「自分の役割とは」、答えを探しながら完歩を目指す。

■ パート戦力化プログラム

パート社員はスキルによりランクに分かれており、どのランクを目指すか自身で決めプログラムを受講する。最上級は店長同等のGランク。

高齢者と呼んでいいのは90歳から（参考資料）

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（参考資料）

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。