目指すところは、不老不死の100年企業

株式会社テンポスホールディングス

2027年4月期 第1四半期 会社説明資料

テンポスグループとは

飲食店プロデュース集団　飲食店の開業・店舗拡大をグループ全体でサポート

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

グループ全体戦略

目指すところは、不老不死の100年企業

目標

3年で「売上高1,000億円」を超えて世界で戦っていける会社になる
その後の3年で、「売上高2,000億円」を通過点として
5,000億円　1兆円を目指す

成長の柱

働きがいのある仕事に喜びを感じる

◆ 既存ビジネスのスペシャリスト化
◆ 時間を買う「積極的なM&A」

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

事業方針

テンポスグループ　100年企業に向かって

- “厨房屋”から、飲食店プロデューサーへ
  開業支援で真っ先に選ばれる存在になる

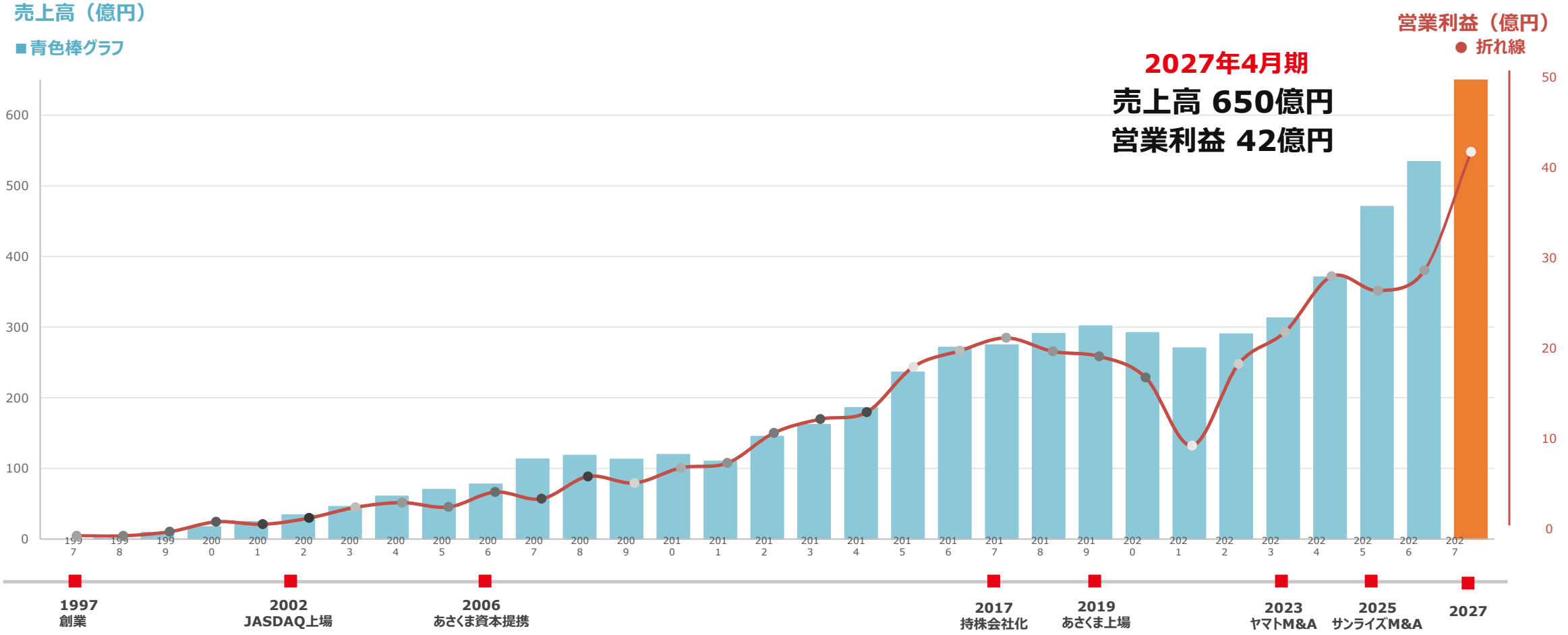
- 国内の経済市場が縮小する中、
  確固たる基盤を作り、そして海外に進出する

- 外食関連で1,500億円　外食関連以外で500億円
  計2,000億円規模にする

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

業績の推移

テンポスグループ2,000億円企業に向かって邁進中



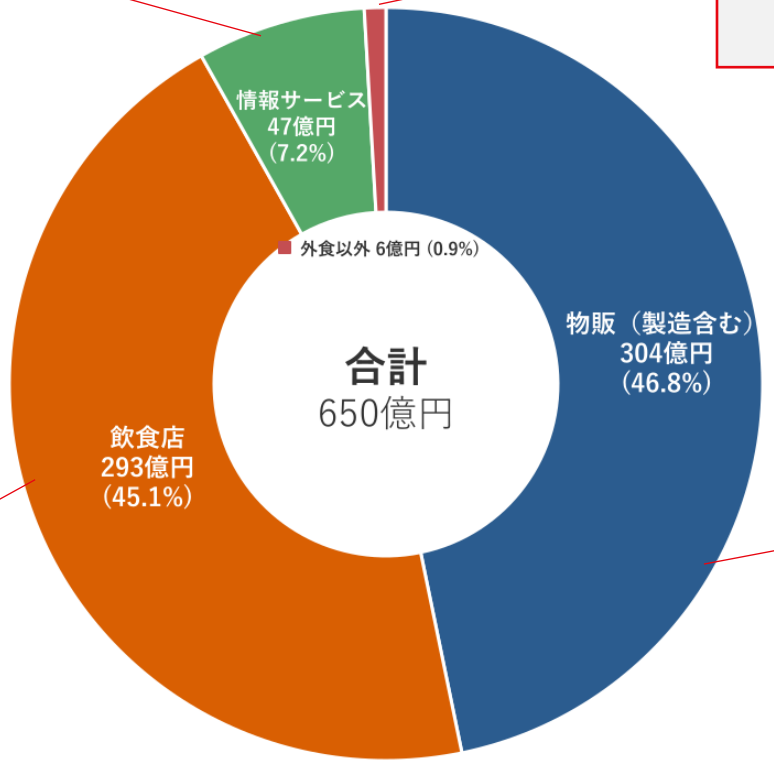
Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

事業内容

テンポスグループ　5つの事業　（2027年4月期 売上予想）

情報サービス事業
・物件探し
・内装工事
・効率経営支援
・採用/教育支援
・集客支援
・資金調達支援

外食以外の事業
・美容事業
6億円(0.9%)



飲食店事業
・ステーキレストラン
・回転寿司
・海鮮丼屋
・もつ焼き居酒屋
・インドネシアレストラン
・宅配寿司
・つけめん
・居酒屋
・餃子食堂

外食関連物販事業
・店頭販売
・インターネット販売
・直販営業

製造事業【新事業】
・圧力寸胴
・製麺機
・焼肉無煙ロースター

※本資料の区分は、決算短信における報告セグメントとは異なります。

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

連結業績

（ ）内は前年同期比を記載

（百万円）

	前期 第１四半期	当期 第１四半期	増減率	通期業績予想	
				通期	予想前期比
売上	11,978	14,092	17.6%	65,090	121.8%
営業利益	715	427	△ 40.2%	4,260	147.4%
経常利益	774	451	△ 41.7%	4,410	141.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	496	345	△ 30.5%	2,730	144.1%

前期2Qからサンライズサービスが連結に加わり、第1四半期売上高11億74百万円が連結に寄与しております。

- **売上高:飲食事業＋18億92百万円（+45.7%）が牽引し、＋16億79百万円（+17.6%）**
- **営業利益:新規出店･人材採用などの先行投資を優先した結果、短期的な利益回収に至らず△3億22百万円（△40.2%）**

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

セグメント別業績

（ ）内は前年同期比を記載

（百万円）

セグメント名	項目	前期 第１四半期	当期 第１四半期	増減率	通期業績予想	
					通期	対前期比
外食関連 物販	売上高	7,245	7,328	1.1%	30,500	111.2%
	営業利益	617	495	△ 19.7%	2,500	111.4%
情報・サービス	売上高	1,022	1,130	10.5%	5,000	113.9%
	営業利益	△ 22	△ 50	赤字額増	190	136.2%
飲食	売上高	4,145	6,037	45.7%	22,400	139.5%
	営業利益	155	12	△ 92.2%	940	270.9%

外食関連 物販事業

- 増収　：店頭販売の新規店舗／ネット通販が牽引
- 減益　：ネット通販は増益。店頭販売・直販の人材採用及び店頭販売の新規出店による経費増を吸収するに至らず

情報・サービス事業

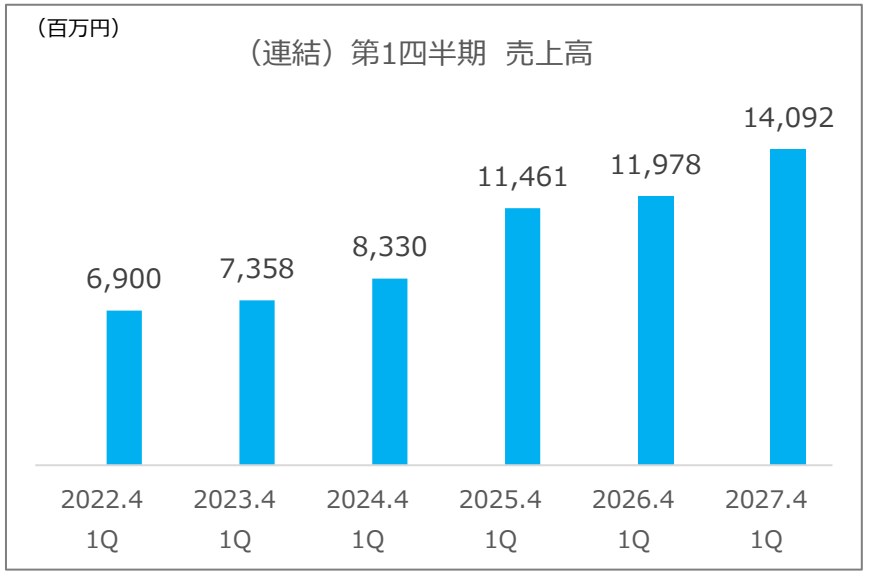
- 増収　：人材派遣・請負／内装設計が牽引
- 減益　：新規出店・人材採用による経費増を吸収するに至らず

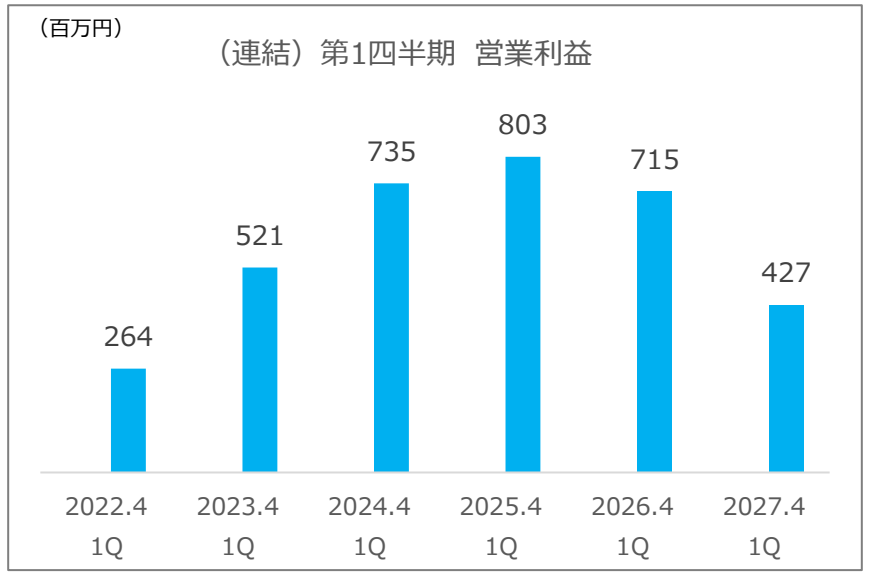
飲食事業

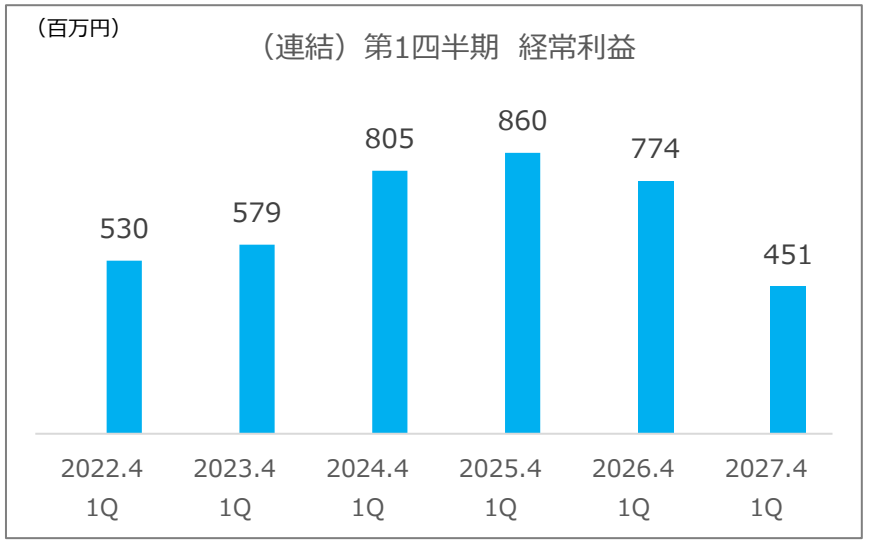
- 増収　：あさくまの新規出店及び既存店の増収が牽引／サンライズサービスの新規連結
- 減益　：仕入れ価格・光熱費の高騰／新規出店の経費を吸収するに至らない／サンライズサービスの新規連結

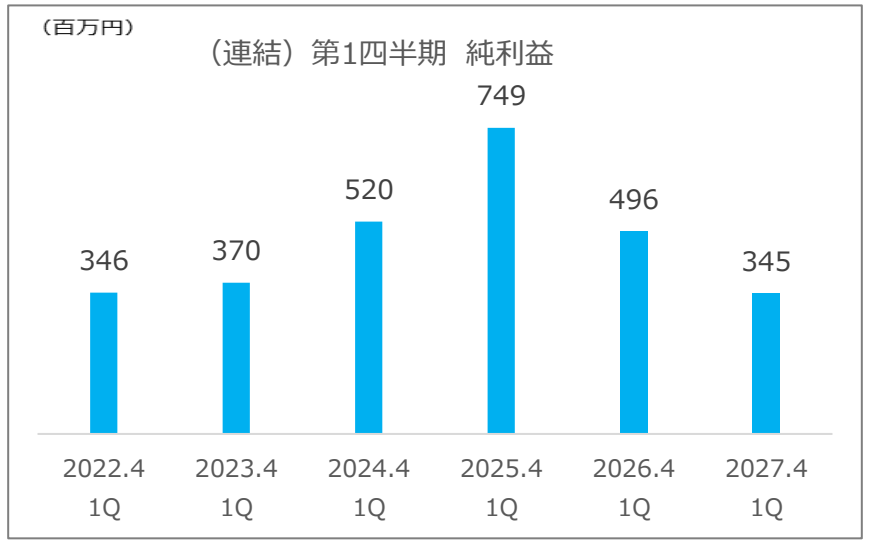
Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

連結業績の推移









Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

事業会社の成長性

（単位：百万円）

セグメント	成長性	事業	会社名	科目	前期 第１四半期	当期実績		当期通期業績予想		
						第１四半期	増減率	通期	予想前期比	前期実績差
外食関連物販	☀	厨房 店頭販売	テンポスバスターズ	売上高	5,213	5,408	3.7%	22,000	106.0%	243
				営業利益	543	381	△ 29.8%	2,209	103.7%	78
	☀	厨房 直販営業	キッチンテクノ	売上高	1,059	951	△ 10.3%	5,000	116.7%	715
				営業利益	26	△ 7	赤字化	219	204.0%	112
	☀	厨房 通信販売	テンポスドットコム	売上高	1,161	1,178	1.4%	5,400	123.1%	1,012
				営業利益	14	48	229.5%	205	179.7%	91
（製造）	☀	厨房機器製造	明和製作所 ※2027年4月期第２四半期連結開始	売上高	-	-	-	600	-	-
				営業利益	-	-	-	138	-	-
情報サービス	☀	内装工事	スタジオテンポス	売上高	140	230	63.6%	970	117.3%	144
				営業利益	△ 7	3	黒字化	39	188.1%	19
	☀	POS販売	テンポス情報館	売上高	208	176	△ 15.1%	950	122.0%	172
				営業利益	3	△ 35	赤字化	19	-	70
	☀	資金・不動産	テンポスフィナンシャルトラスト	売上高	133	108	△ 18.8%	448	87.0%	△ 66
				営業利益	△ 4	2	黒字化	23	718.8%	20
	☀	人材派遣・紹介	ディースパーク	売上高	430	516	19.8%	2,410	118.7%	381
				営業利益	△ 12	△ 12	赤字額改善	20	-	53
	☀	新規事業開発	テンポスフードプレイス	売上高	113	53	△ 53.1%	445	194.4%	217
				営業利益	△ 1	3	黒字化	41	-	84
	☀	美容事業	サロングラフ ※2027年4月期第１四半期連結開始	売上高	-	55	-	600	-	-
				営業利益	-	△ 11	-	32	-	-
飲食	☀	ステーキ屋	あさくま	売上高	2292	2,866	25.0%	12,300	122.4%	2,255
				営業利益	111	97	△ 13.2%	661	127.3%	142
	☀	回転寿司	ヤマトサカナ	売上高	1,892	2,087	10.3%	9,167	110.2%	845
				営業利益	103	72	△ 30.0%	583	136.2%	46
	☀	フードデリバリー	サンライズサービス ※2026年4月期第２四半期連結開始	売上高	-	1,174	-	5,296	106.1%	303
				営業利益	-	△ 70	-	160	219.3%	87
	☁	居酒屋	マルシェ ※2027年4月期第２四半期連結開始	売上高	-	-	-	5,000	-	-
				営業利益	-	-	-	107	-	-

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

外食関連 物販事業

飲食店経営を支え、グループの安定的収益基盤

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

テンポスグループ事業概要｜物販事業

飲食店プロデュース＆厨房機器販売

株式会社テンポスバスターズ　売上220億円（2027年4月期予想）

店舗数
全国83店舗
(2026年7月時点)

年間来店客数
73万件

飲食店会員数
45万件

①飲食店開業支援　３D図面で厨房レイアウトを提案 資金、物件、内装、厨房

②繁盛店支援　集客、販促、人材、教育、効率化

③閉店支援　居抜き物件売却、転職支援、事業承継支援

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

テンポスグループ事業概要｜物販事業

大手外食企業から、個人飲食店まで様々な飲食店の開業・経営をサポート

インターネット販売

株式会社テンポスドットコム　売上54億円（2027年4月期予想）

- 国内最大の業務用厨房機器通販サイト「テンポスドットコム」を運営
- 飲食店専門の物件検索サイトや、内装工事業者とのマッチングサイトも展開。物件探し・内装工事・資金調達・集客支援まで、飲食店の開業をトータルサポート。

直販営業

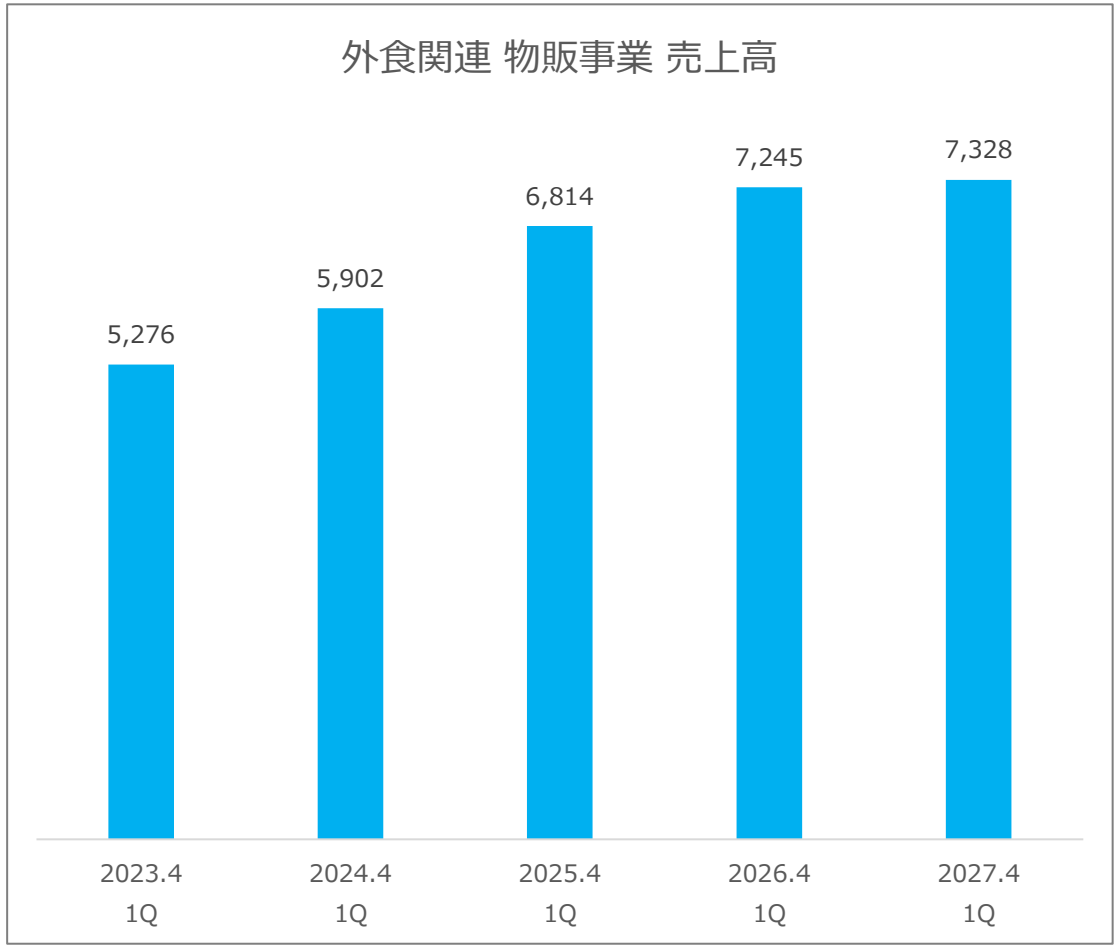
KITCHEN TECHNO

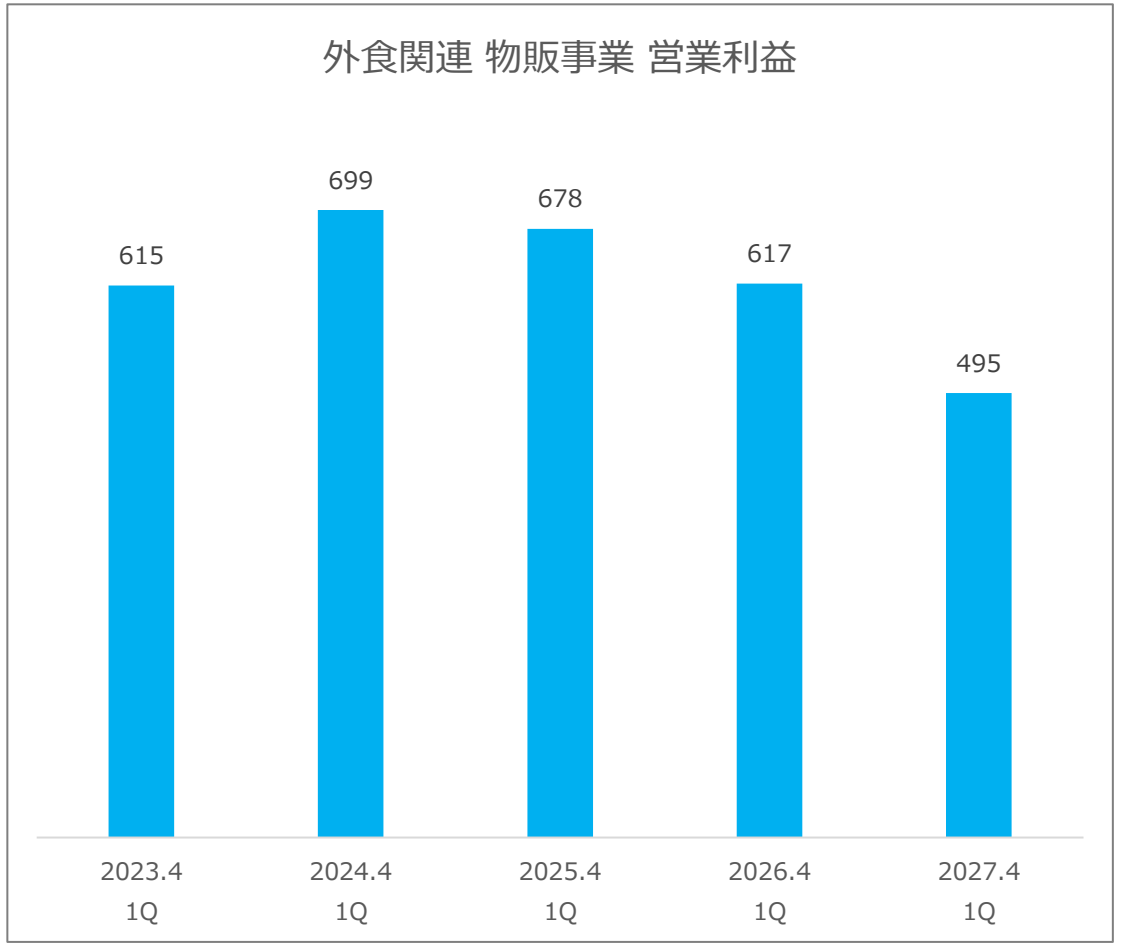
キッチンテクノ株式会社　売上50億円（2027年4月期予想）

- 大手飲食チェーンやスーパーマーケット、社員食堂・学校の調理室向けに、厨房機器を直販営業
- ラーメン店、焼肉店のプロデュース。ラーメンのスープ用「圧力寸胴」焼肉用 煙の出ない「無煙ロースター」などのオリジナル機器販売

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

外食関連 物販事業の業績推移





売上高：73億28百万円（前年同期比1.1%増）　営業利益：4億95百万円（同19.7%減）

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

外食関連 物販事業の業績推移

■ **株式会社テンポスバスターズ（店頭販売）**
売上高:54億8百万円（前年同期比3.7%増）　営業利益：3億81百万円（同29.8%減）

新店舗
・2026年5月 秋田能代店（秋田県）、2026年7月 高知土佐店（高知県）を出店
今期、過去最多25店舗を出店予定。300店舗を目指す

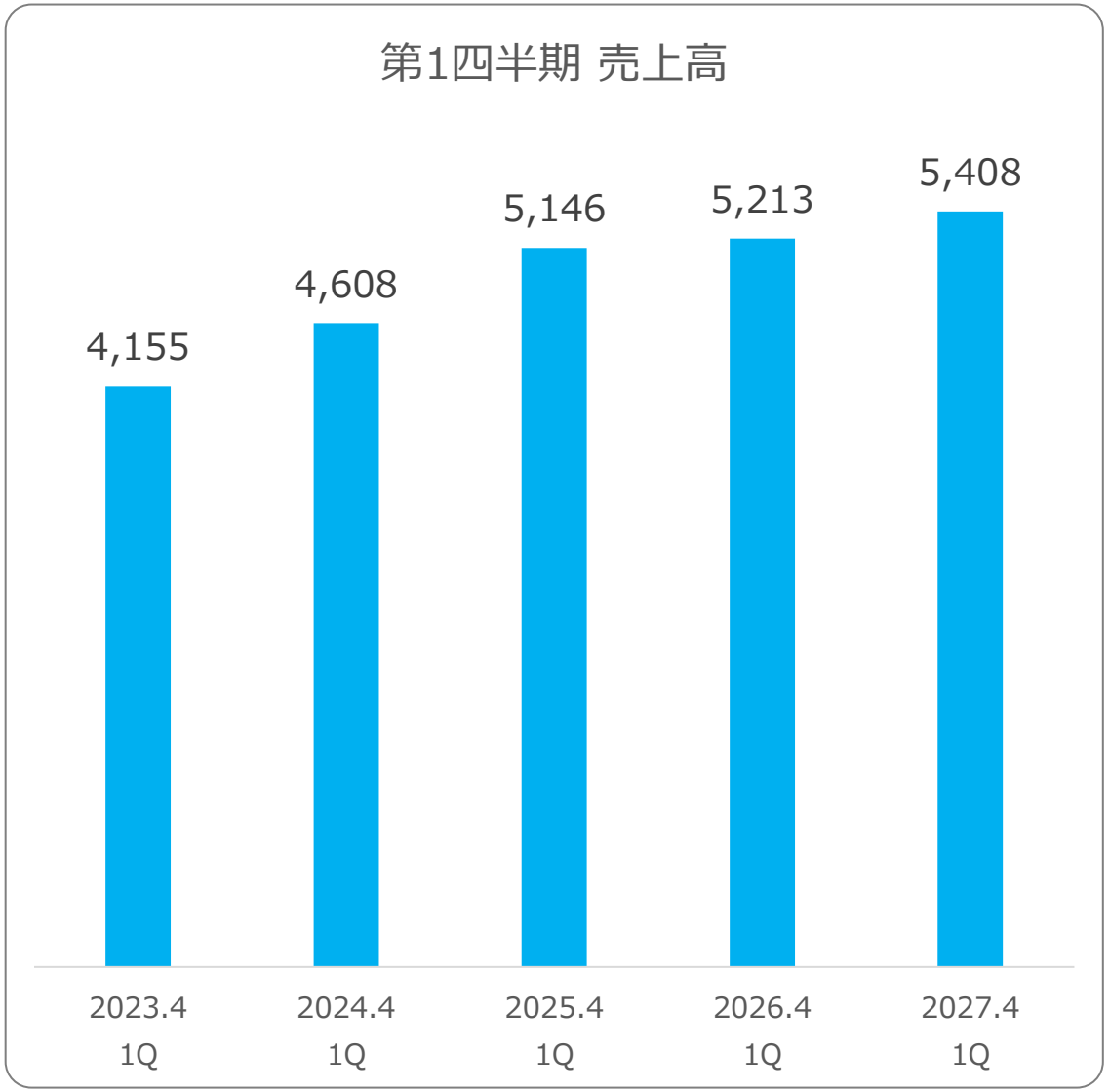
包丁専門館
・2026年7月　難波（大阪府）・秋葉原（東京都）にインバウンドのプロ料理人向けに包丁専門館を開店

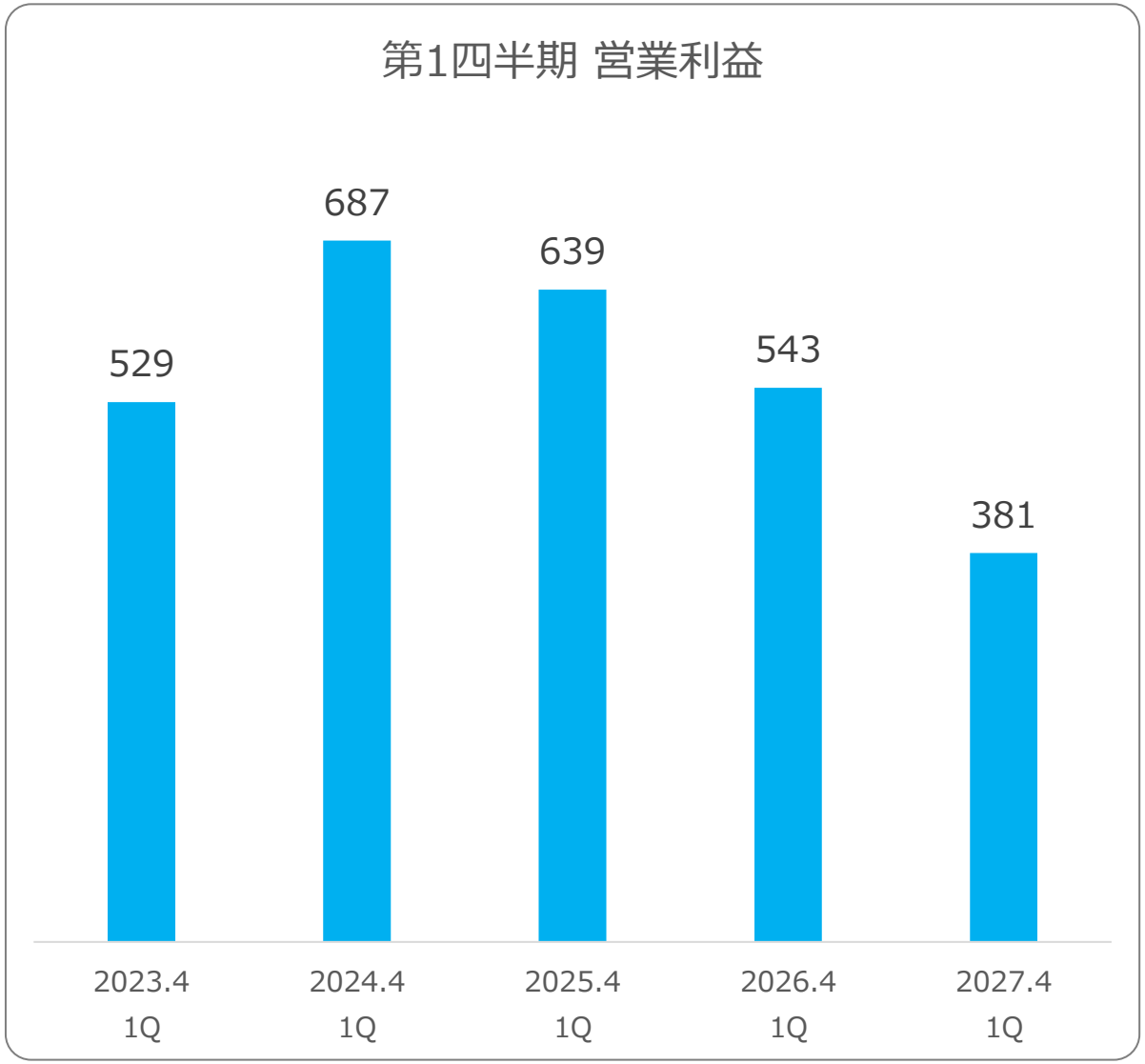
客単価の向上
・3D・AI提案と専門店化を進め、新規開業客の平均客単価約56万円（前年同期比5.7%増）
新規開業客の平均客単価を100万円を目指す

オークション市場開催による買取強化
・中古業者向けの中古厨房機器オークション市場を千葉・京都・福岡の3ヶ所の再生センターで毎月開催

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

株式会社テンポスバスターズ業績推移





Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

成長戦略 ｜全国300店舗体制 と 専門店出店（ラーメン･製菓製パン･アウトレット･包丁）

テンポスバスターズ国内300店舗体制に向けて**年間25店舗**の新規出店
専門店を出店（**ラーメン･製菓製パン･アウトレット･包丁**）

新規出店

■2026年2月　TOC五反田（東京都品川区）

■2026年4月　三島店（静岡県三島市）

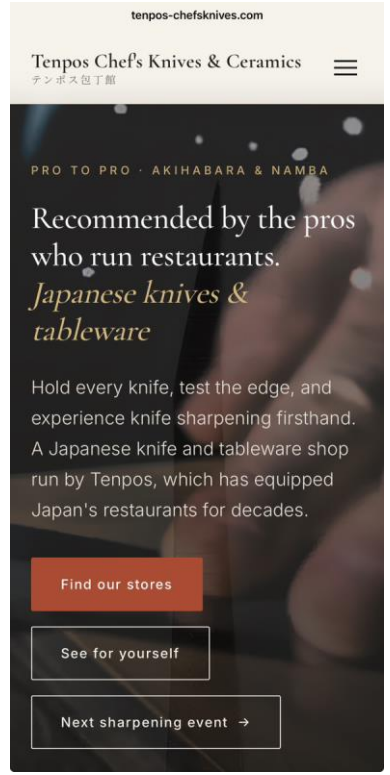
■2026年5月　秋田能代店（秋田県能代市）

■2026年7月　高知土佐店（高知県土佐市）

インバウンド向けの包丁館とWEBサイト

■2026年6月　アキバ包丁館（テンポスアキバ併設）

■2026年7月　なんば包丁館（テンポスなんば店併設）



Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

テンポスバスターズ出店戦略

■ 全国300店舗体制に向けて！

- 戦略①： 何でも揃う総合店に加え、商品・業種特化型専門店を展開
- 戦略②： 全国の中古厨房競合会社を買収・資本提携し拡大
- 目　的： 全国制覇を実現し、圧倒的市場シェアと競争優位性を確立する

今期出店計画

25店舗

● **今まで通り総合店での出店**

確立されたモデルを維持し、幅広い顧客層に対応。

● **商品に特化した店舗での出店**

特定の商品に焦点を当て、ニッチ市場をターゲット。

● **ラーメン・製菓製パン業種に特化した店舗の出店**

ラーメンや製菓などの特定の業種に焦点を当て、専門的なサポート。新規開業を丸ごとプロデュース。

● **内装工事業者向け専門館や、スーパー向け中古冷蔵ショーケース専門館での出店**

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

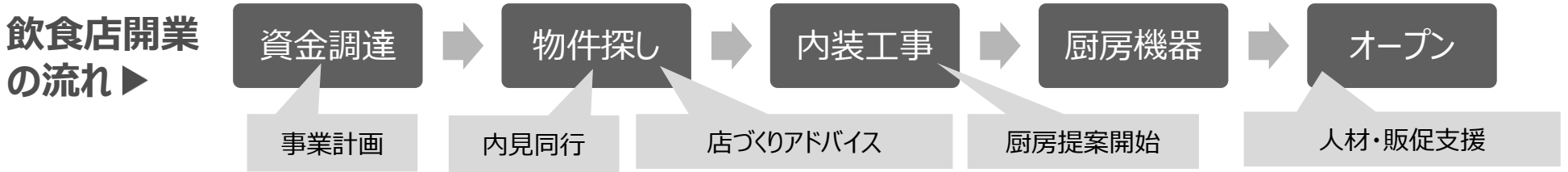
客単価アップの施策

■飲食店開業の「川上」を制し、高単価を獲得する

- 内装工事を入口とした設備一式受注モデルに転換
- 3D図面・ZOOM研修で営業スキルアップし、商談可視化に
- 300万円以上の高額受注件数 前年比+25件（今期累計）
- 年間+35件ペースで推移 → 最低+1億円以上の売上効果見込み
- 新規顧客単価 前年比約110%

戦略の背景

従来、当社はお客様が厨房機器を選定する段階から提案を行っていた。しかし、その時点では既に他社に発注先が決まっているケースも多く、客単価の向上に課題があった。現在は開業準備の初期段階である物件紹介や内装工事を提案し、顧客を早期に囲い込む。これにより、厨房機器一式の受注拡大と内装工事の受注増を図り、客単価向上を実現する。



Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

中古厨房機器の買取強化

中古厨房機器 買取アップ・売上と利益アップ施策

■ **買取数4万4千台から今期８万台達成に向けて**

- 買取担当の人員増加
- 外食チェーン店からの買取強化
- 2025年5月に中古業者向けの「自社オークション」を開始。競合だった中古業者を仲間として巻き込み、仕入れを強化する狙い。

→従来買取できなかった商品の取込が可能に

自社オークションを千葉・福岡・京都で開催

■ **修理・再生の生産性をアップし、供給を最大化する**

- 既存工場で、土日・夜間稼働開始

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

外食関連 物販事業の業績推移

■キッチンテクノ株式会社（直販営業）

売上高:9億51百万円（前年同期比10.3%減）　営業損失：7百万円（赤字化　前期営業利益26百万円）

要因

・既存顧客である大手スーパーの出店・改装時期が後ろにずれ込む
・営業人員を13名増員による人件費増を吸収できず

営業施策

・4月に大阪ラーメン専門館を開店。ラーメン店開業者向けのセミナー「ラーメン学校」を毎月開催予定
・地方スーパーの新規開拓営業を進める

■株式会社テンポスドットコム（インターネット販売）

売上高:11億78百万円（同1.4%増）　営業利益：48百万円（同229.5%増）

要因

・搬入設置サービスの対象商品からの売上高が前年同期7百万円から13百万円へ上昇
・外部委託の内製化により業務委託費を削減

営業施策

・2025年5月開設の法人専用サイト「テンポス法人ドットコム」の会員数が10,000社到達
　月間250件ペースで新規会員を獲得中

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

テンポスグループ事業概要 | 製造事業

（売上：2027年4月期業績予想）

厨房機器製造　株式会社明和製作所

2027年4月期第２四半期から連結

1962年創業

大型圧力寸胴鍋・製麺機・無煙焼肉ロースターに加え
精密板金の融接技術を持ち、世界市場へ広げる厨房機器メーカー

2026年5月子会社化

売上 6億円

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

飲食事業

マルシェ加入で今期売上予算316億→外食業界50位

売上500億　外食業界30位を目指す

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

テンポスグループ事業概要｜飲食事業

飲食事業500億円規模を目指す、そして海外へ

（500億円規模は、外食業界30位）

（売上：2027年4月期業績予想）

株式会社あさくま　2019年ジャスダック（現：東証スタンダード）に上場

1948年創業。「ステーキ」業態を東海中心に展開。2006年に資本業務提携し、2011年に子会社化。2019年株式上場。

売上123億円

- ■ステーキのあさくま　71店舗（FC4店舗含む）
- ■もつ酒場 エビス参　8店舗
- ■インドネシア料理 ワヤンバリ 1店舗
- ■カレーのあさくま　2店舗

（2026年4月30日現在）

ヤマトサカナ株式会社

1981年創業。千葉県・東京都で回転寿司を展開。漁港から直接仕入れる買参権を活かし、水産卸・小売・外食・観光事業を展開。2023年子会社化。

売上91億円

- ■南房総 やまと寿司　14店舗
- ■鮮魚店／持帰り寿司店　10店舗
- ■居酒屋／海鮮丼業態　5店舗
- ■道の駅 房総の駅 とみうら

株式会社サンライズサービス

1991年創業。神奈川・埼玉県を中心に宅配寿司・ケータリングを展開。2025年子会社化。

売上52億円

■宅配寿司「つきじ海賓」■仕出し弁当■つけ麺

マルシェ株式会社

1970年創業。関西・東海で居酒屋を展開。2026年6月 子会社化。

売上50億円

- ■居酒屋（八剣伝・酔虎伝・居心伝）220店舗
- ■餃子食堂マルケン 24店舗　その他21店舗

（店舗数：FC店舗含む　2026年3月31日現在）

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

あさくま　成長戦略

- 既存店の収益力向上と積極出店の両面で成長を加速。
  「ステーキのあさくま」「カレーのあさくま」
  「厳選もつ酒場 エビス参」の３業態を合わせて
  年間10店舗以上の新規出店を計画。
- 前期売上高が28年ぶりに100億円を突破

  3年後の売上高200億円を目指す。

2027年1月期 新規出店実績

- 「ステーキのあさくま」大阪1店舗　愛知2店舗
- 「カレーのあさくま」1店舗

※2026年4月時点

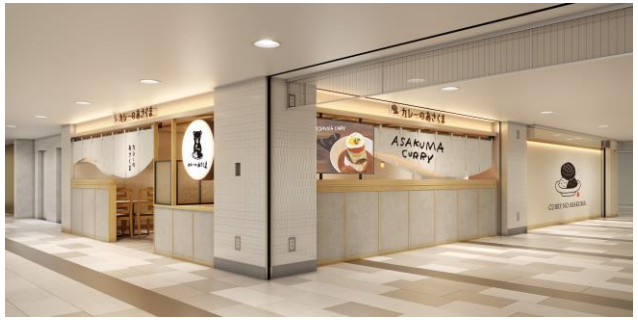
人材戦略

- 外国人人材の積極的採用
  - 方針：国籍・性別・年齢に関わらず、意欲・能力の高い社員を抜擢人事
  - 外国人人材比率：正社員164名中48.1%（79名）

    ※2026年2月時点

◀２月オープン
ステーキのあさくま
西梅田ハービスプラザ店（大阪市北区）

▼３月オープン
カレーのあさくま
栄スカイル店　（名古屋市中区）



◀会長・社長の2名体制で成長を加速
- 新規出店と「泣かせるあさくま」実現に向け営業強化
- 人材育成・ブランディング推進

◀サクセッション事業部責任者（2025年～）
ネパール出身、入社8年目。
「エビス参」の業績向上・業務改善に大きく貢献し抜擢

▲外国人社員がマネージャー・店長・店長代行として活躍中。週3回、管理職養成研修に参加。

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

ヤマトサカナ

魚介類を漁港から直接仕入れる買参権を保有し、これを強みに水産卸・小売・外食・観光事業を展開する。
出店ペースを5倍以上に。現在41店舗→5年後100店舗体制を目指す。

外食・中食事業

回転寿司14店舗、居酒屋定食5店舗展開。これまで回転寿司業態を中心に新規出店してきたが、2025年度は、新たに居酒屋・定食業態の展開に力を入れる。7月に「やまでん丸 豊洲セイルパーク店」、8月に「ヤマト水産 イオンモール津田沼店」、10月に「おさかな食堂やまと 甲府里吉店」など、話題性の高いエリアへ次々と新店舗をオープン。また、全国のスーパーマーケットやコンビニエンスストア、専門店がエントリーする「お弁当・お惣菜大賞2025」の専門店・CVS 他業態【寿司部門】にて優秀賞を受賞した確かな品質を武器に、継続的に積極的に展開。

観光事業

自社施設にて「房総の駅 とみうら」を運営。施設内には鮮魚店や土産店などの物販２店舗、外食５店舗などが集結する。来期、浜焼き屋2号店・体験型BBQ施設を計画し年間来場81万人から100万人へ。
ノウハウを活かして、今後は道の駅の運営受託にも乗り出す。

小売事業

現在、鮮魚持ち帰り４店舗、寿司持ち帰り７店舗を展開する。今後、規格外鮮魚の二次加工で付加価値を向上。

卸売事業

漁港から直接仕入れ、市場への卸販売のほか、飲食店や旅館・ホテルへの卸売りも展開する。卸先の拡大に注力している。

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

サンライズサービス（2025年7月 子会社化）

26年4月期第２四半期連結会計期間より新たに連結の範囲に含める

・宅配・ケータリング・外食の三本柱へ転換。自社アプリ・自社受注サイト（海賓EC）で外部依存を低減。

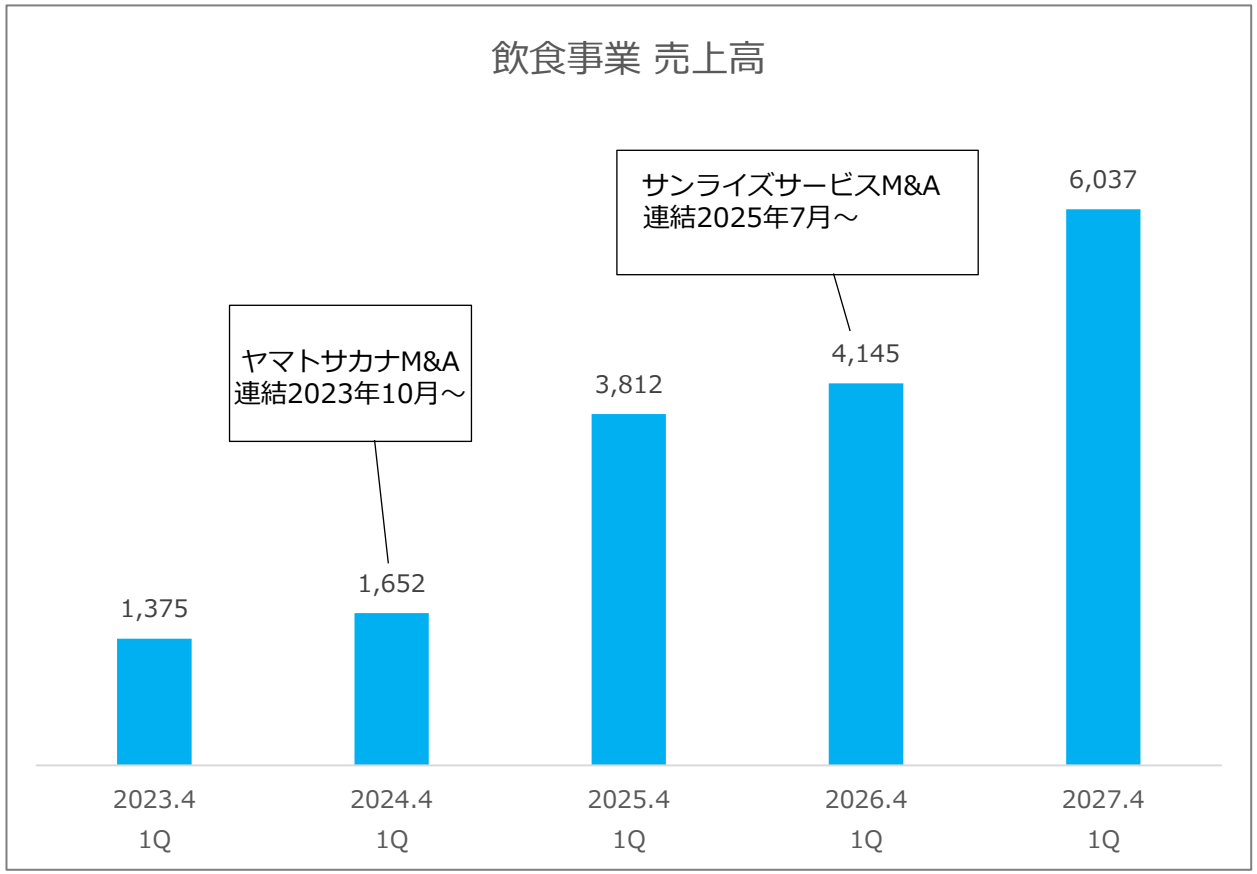
・サテライト型イートインを展開。ケータリングは法人会食・同窓会など一般需要へ拡大。

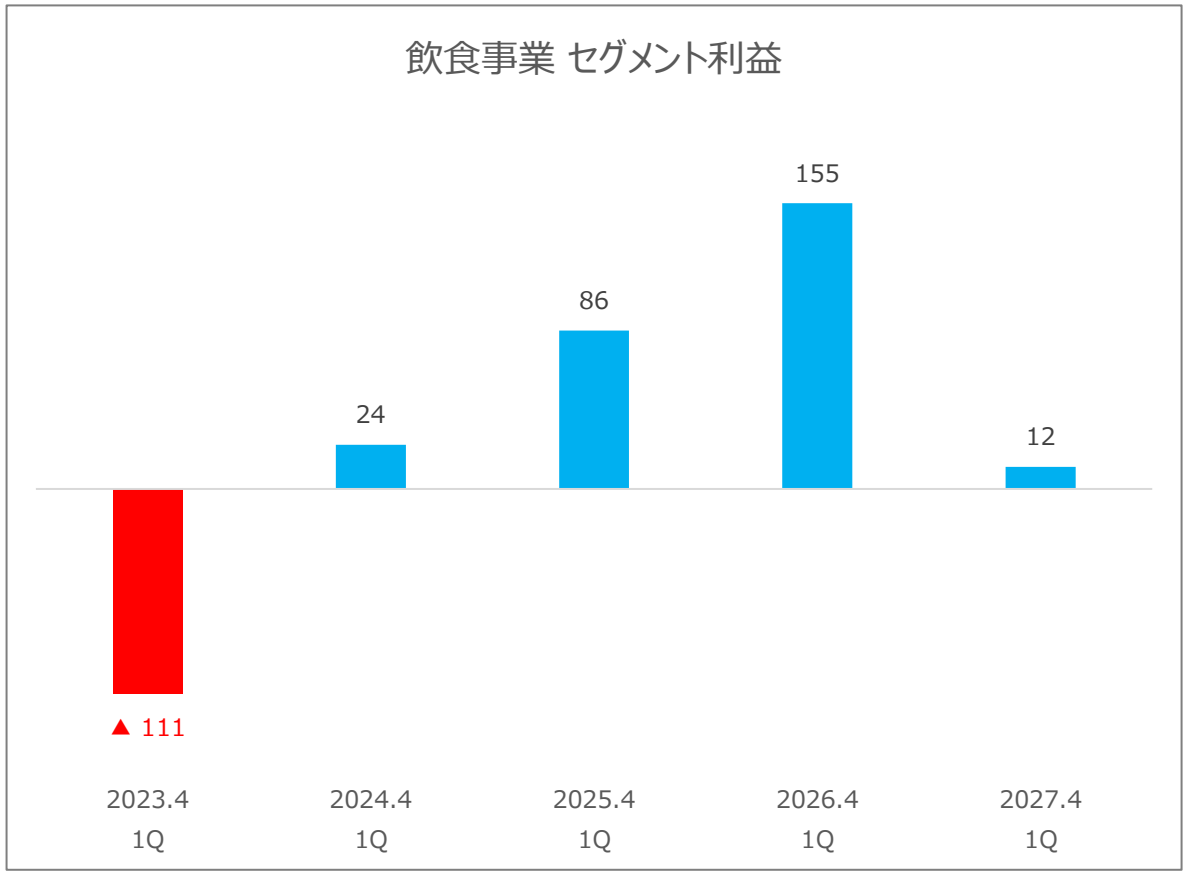
仕出し･ケータリング事業

レストラン事業

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

飲食事業の業績推移





売上高：60億37百万円（前年同期比2.8%減）営業利益：12百万円（同92.2%減）

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

飲食事業の業績推移

■株式会社あさくま（ステーキレストラン・居酒屋）
売上高:28億66百万円（前年同期比25.0%増）　営業利益：97百万円（同13.2%減）

・既存店売上高が前年同期比15.2%増
・ステーキのあさくま3店舗出店（大阪1店舗　愛知2店舗）　カレーのあさくま1店舗出店（愛知）
・食べ放題イベントにより平日売上が最大8倍超

■ヤマトサカナ（回転寿司・鮮魚店・観光事業）
売上高:20億87百万円（同10.3%増）　営業利益：72百万円（同30%減）

・外食と寿司小売は堅調　鮮魚小売と観光が苦戦
・食べ放題イベントで休眠客を呼び戻す

■サンライズサービス（宅配寿司・仕出し・ケータリング・レストラン・つけ麺・海鮮丼）
売上高:11億74百万円　　営業損失：70百万円　（前期第２四半期から連結）

・宅配寿司部門：受注件数は前年同期比（当時未連結）14%増
・ケータリング部門：法人・葬儀社の開拓営業
・自社の宅配注文用アプリの導入による手数料削減／アプリ活用「半額祭」／新ブランド（つけ麺・とんかつ）展開

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

マルシェ（2026年6月 子会社化　2027年4月期第２四半期から連結）

炭火焼鳥を主力とする『八剣伝』、大衆酒場の『酔虎伝』『餃子食堂マルケン』など多彩なブランドを展開

『手作り』と『出来立て』にこだわる 本格居酒屋チェーン

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

情報・サービス事業

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

テンポスグループ事業概要｜情報サービス事業

人材採用、集客、効率化など、経営課題を解決

人材支援

D-SPARK RESPECT 100 株式会社ディースパーク　売上24億円

海外人材紹介や催事店舗・コールセンター・配送業務の請負事業を展開。
飲食・アパレルに強い人材派遣など、「人材」を軸に人手不足の企業を支援。

物件紹介

TENPOS Dr.テンポス 株式会社テンポスフィナンシャルトラスト　売上4億円

飲食店の居抜き売却や事業譲渡、補助金申請、
M&Aなど幅広くサポート

集客支援・経営コンサル・事業承継・FC支援

TENPOS Foodplace 株式会社テンポスフードプレイス　売上4億円

インフルエンサーを活用した集客支援、経営コンサルティング、
事業承継支援、FC本部構築支援を行う

内装工事

STUDIO10 株式会社スタジオテンポス　売上9億円

飲食店専門のデザイン・設計施工を行う。
設備・ダクト・水道・電気・エアコン工事など、スポットでの工事も対応

効率経営

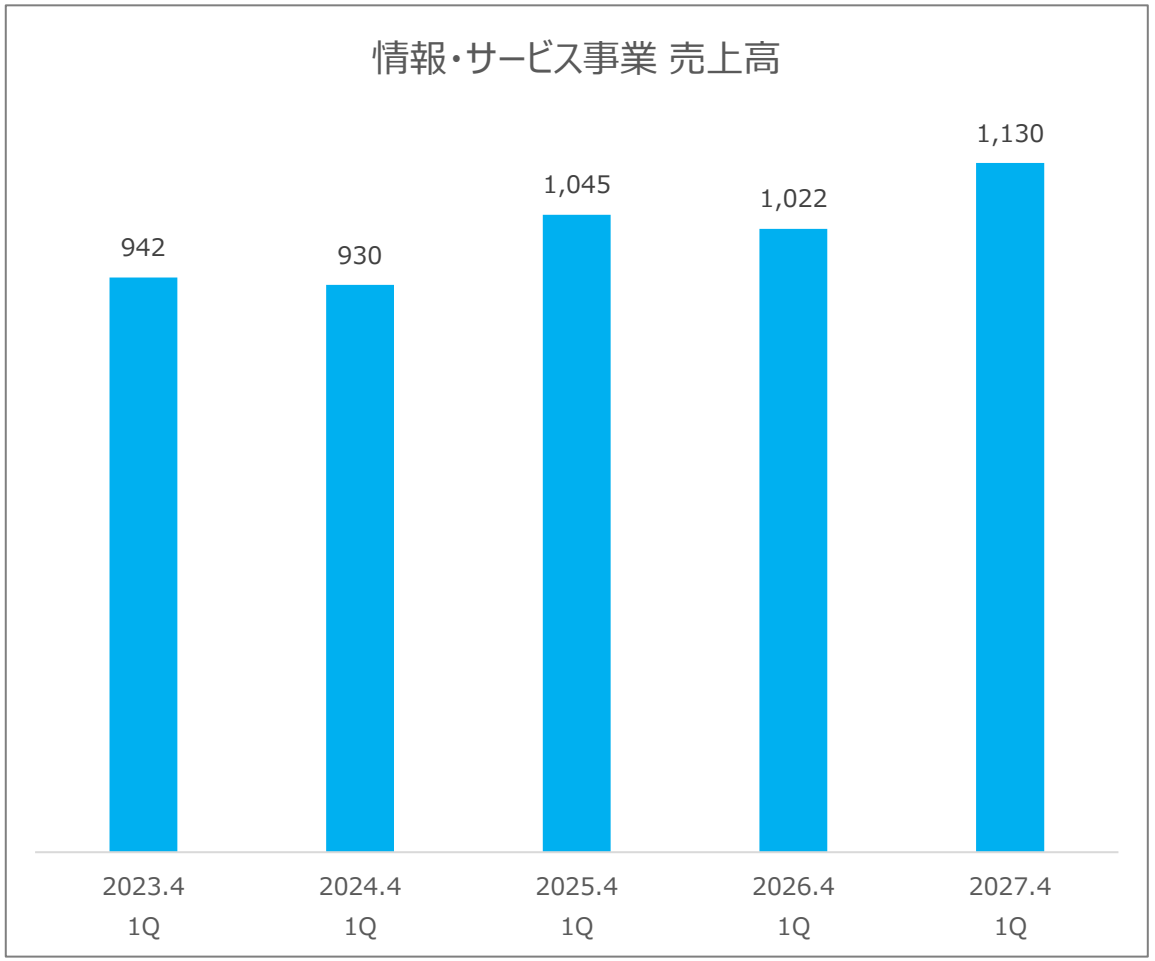
Tenpos! 情報館 株式会社テンポス情報館　売上9億円

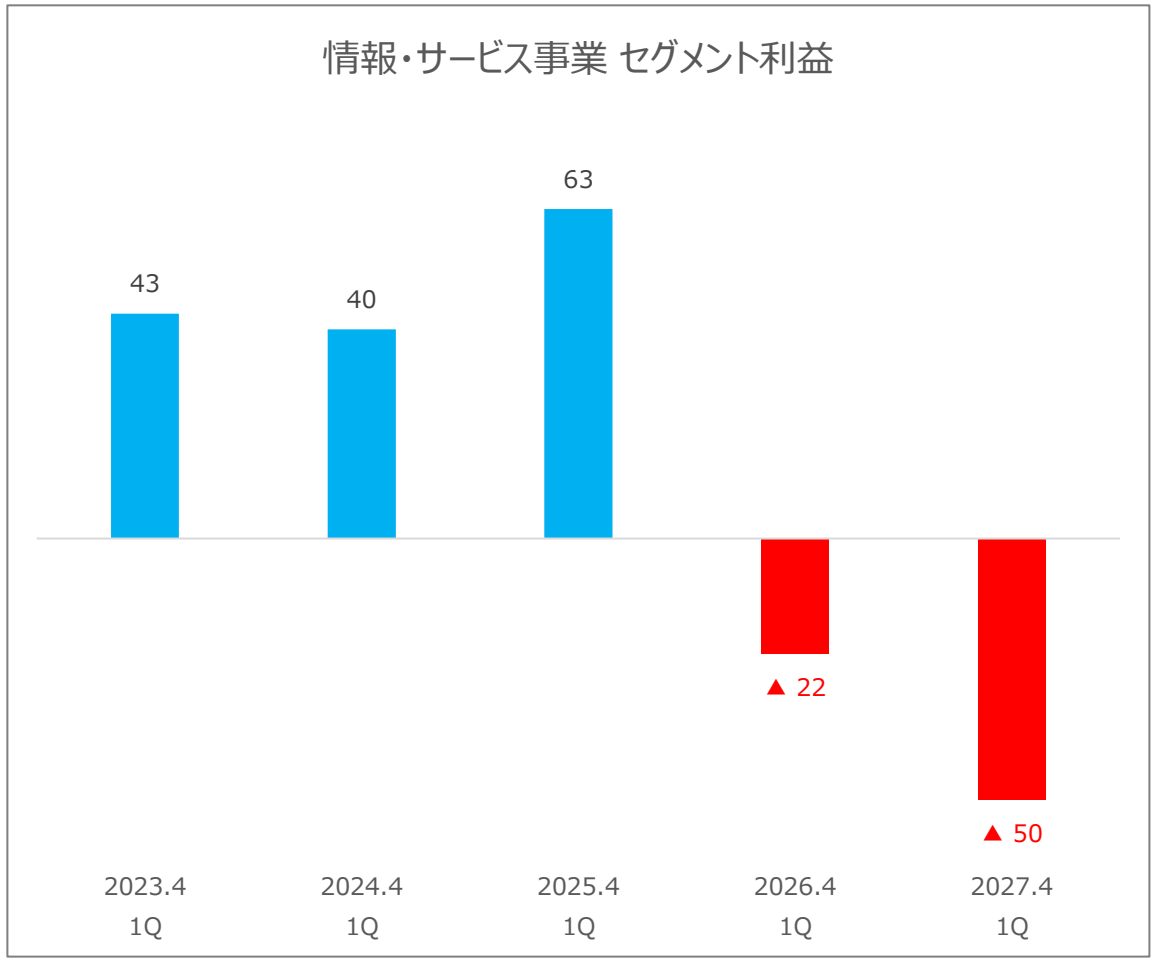
飲食店に特化したＰＯＳシステムの開発から販売、アフターサポートを提供する。飲食店の効率的な店舗運営をサポート。

（売上：2027年4月期業績予想　1億円未満は切捨て ）

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

情報・サービス事業の業績推移





売上高：11億30百万円（前年同期比10.5%増）営業損失：50百万円（赤字額増）

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

情報・サービス事業の業績推移

■株式会社ディースパーク（人材派遣・人材紹介・配送）
売上高:5億16百万円（前年同期比19.8%増）
営業損失：12百万円（赤字額改善）

・国内派遣事業は時給改定により利益改善
・配送事業の新規出店・増員による経費を吸収できず
・外国人材紹介事業で登録支援数を拡大し、収益基盤を強化

■株式会社テンポス情報館（POSレジ販売）
売上高:1億76百万円（同15.1%減）
営業損失：35百万円（赤字化 前期利益3百万円）

・IT導入補助金：IT導入補助金採択率悪化　2Q以降の受注分は採択率が改善
・キャッシュレス端末 クラウド券売機 セルフレジの販売強化
・新商材ウェイティングシステムの販売開始
・飲食店業界以外の販路開拓（調剤薬局、博物館、カードショップ等）

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

情報・サービス事業の業績推移

■株式会社スタジオテンポス（内装設計）
売上高:2億30百万円（前年同期比63.6%増収）営業利益：3百万円（黒字化）

・1,000万円超案件の受注増3件→7件
・平均受注額が96万円へ増加（47%増）
・完工件数は324件から273件に減少（15%減）

■株式会社テンポスフィナンシャルトラスト（ファイナンス・居抜き物件）
売上高:1億8百万円（同18.8%減） 営業利益：2百万円（黒字化）

・インターネット／SNSを活用したビルオーナー開拓に注力
・ファイナンス案件の受注増により黒字化

■株式会社テンポスフードプレイス（インフルエンサー集客支援・新規事業開発）
売上高:53百万円（同53.1%減） 営業利益：3百万円（前期営業損失1百万円）

・インフルエンサーによる飲食店の集客支援サービスを推進

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

情報・サービス事業の業績推移

美容室事業　株式会社サロングラフ

当四半期から連結範囲に含む

売上高:55百万円　営業損失：11百万円

- 美容室運営（サロン事業）
- ヘアメイク・スタイリストなどの制作インフラ事業を展開
- 新卒14名採用で教育期間売上未貢献
- 本来3年の教育期間を6ヶ月まで短縮し、新卒が10月に現場配置する予定

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

成長戦略（M&A・海外）

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

テンポスグループはM&Aで成長してきた

自社で設立した会社 売上 250億円

社名	設立	年商
● テンポスバスターズ	1997年	220億円
● テンポスフィナンシャルトラスト	2006年	5億円
● テンポス情報館	2008年	11億円
● スタジオテンポス	2011年	11億円
● テンポスフードプレイス	2018年	2億円

当社が買収した会社 売上410億円

社名	買収	年商（買収時）	年商（実績）
● あさくま	2006年（資本業務提携）	売上 35億円	売上 100億円
	買収時13期連続赤字→2019年株式上場		
● テンポスドットコム	2006年	売上 1億円	売上 43.8億円
	2006年インターネット事業開始。2011年から売上急拡大		
● キッチンテクノ	2014年	売上 54億円	売上 42.8億円
	買収前2期連続赤字→生産性アップで利益拡大		
● ディースパーク	2017年	売上 18億円	売上 20.2億円
	2020年コロナで売上打撃も、新規事業で回復		
● ヤマトサカナ	2023年	売上 54億円	売上 83.2億円
	出店拡大で売上アップ		
● サンライズサービス	2025年	売上 54億円	_
● マルシェ	2026年（出資）	売上 48億円	_

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

成長戦略 | M&A

「物販事業」「情報・サービス事業」「飲食事業」、それぞれの事業で、
年商30億円以上の会社や上場会社を対象にM&Aする

2011年　あさくま買収
ステーキレストラン

2006年テンポスドットコム買収
通販事業

2017年　ディースパーク買収
人材派遣

2023年　ヤマトサカナ買収
水産卸・回転寿司

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

成長戦略 | M&A

「物販事業」「情報・サービス事業」「飲食事業」、それぞれの事業で、
年商30億円以上の会社・上場会社・優れた技術を持つ会社を対象に
M&Aする

2025年 サロングラフ
美容室事業を買収

2025年 サンライズサービス買収
宅配寿司・ケータリング事業

2026年　明和製作所買収
厨房機器製造

2026年　マルシェ買収
焼き鳥・居酒屋事業

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

テンポスグループM&Aで成長｜役員研修

全グループ会社の社長・役員・部長が参加する役員研修
M&Aにより加わった幹部も交えて人間教育70% 経営の勉強30%の研修を実施
グループ全体が進むべき方向性を明確にし、統一見解を形成する場

◀研修は1日8時間にわたって実施され、社長・森下がテンポスグループの戦略を語る。各子会社はその内容を踏まえ、自社の事業計画に落とし込む。加えて、事前課題をもとにグループワークも実施。研修の大テーマは、「ビジネスで成果を上げること」と「人間性の向上」

◀会議の締めくくりには、必ず「コンパ（懇親会）」を開催。お酒を交えながら、その日のテーマに沿ったディスカッションを行う。お酒の力も手伝って、より本音で語り合える場となっている。

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

アジアを起点に、グループの海外展開を加速

- 2024年：ミャンマーに日本語学校を開校し、日本企業への外国人人材紹介を開始
- 2026年度：アジアに日本語学校を4校開校予定
- テンポスバスターズ・あさくま・ヤマトサカナなど、グループ各社が海外に試験的に出店し足がかりをつくる

（左）ミャンマーに、2024年８月に日本語学校を開校 ／（右）現地採用面接の様子

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

人材活用

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

テンポスの基本方針

リサイクル屋で定年制が無い

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45%が閉店する小規模飲食店を、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 **115作戦の実行。**10年以内に1,000人の従業員の資産を5,000万円にする

⑤ 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。

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

ひかるブラック企業

ひかるブラック企業とは

ブラック・・・不満を言わない、耐える、能力を超えた挑戦をする

ひかる・・・自己成長した結果、年収５割アップ、休日増、115作戦

転職サイト口コミランキング　全995社（家電・商社グループ）

待遇900位なのに、社員士気20位、20代成長9位。これぞ「ひかるブラック企業」

20代成長9位	風通しの良さ4位	社員士気20位	評価適正55位
待遇900位	法令順守991位	社員相互尊重 986位	

出典：OpenWork

上司と部下の関係は「師匠と弟子」

●師匠は“明日を作る社員”を育てる意志を持ち、厳しく鍛える

●部下は「守・破・離」の精神で成長し、自立を目指す

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

テンポスが５年間で目指す姿

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

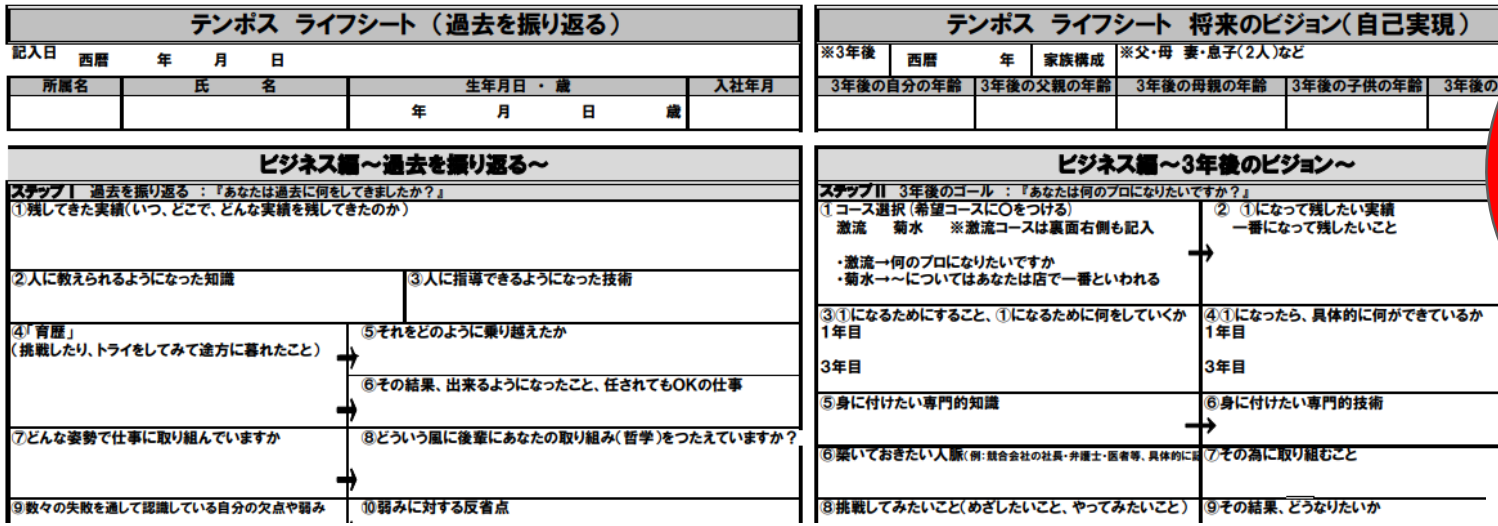
持続可能な飲食店づくりを応援する

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

社員の人生設計　ライフシート

上司は部下のビジネス人生を応援する

上司は、厳しく指導するだけではダメ。部下が会社という舞台を使って、どんな人生を歩みたいか聞いて、それを応援する。テンポスでは「テンポスライフシート」を使い部下と面談をしている。



テンポス　ライフシート（過去を振り返る）

記入日　西暦　　年　　月　　日

所属名	氏　　名	生年月日・歳	入社年月
		年　月　日　歳	

ビジネス編～過去を振り返る～

ステップⅠ　過去を振り返る　：『あなたは過去に何をしてきましたか？』

①残してきた実績（いつ、どこで、どんな実績を残してきたのか）

②人に教えられるようになった知識

③人に指導できるようになった技術

④「育歴」
（挑戦したり、トライをしてみて途方に暮れたこと）

⑤それをどのように乗り越えたか

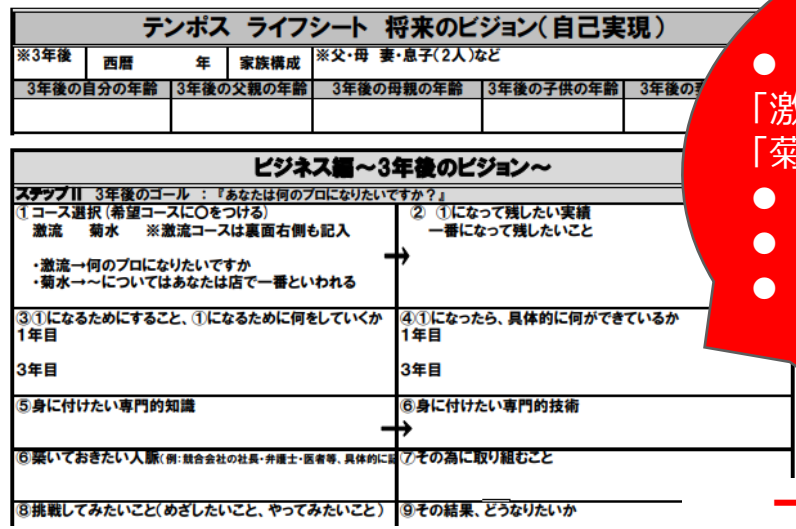
⑥その結果、出来るようになったこと、任されてもOKの仕事

⑦どんな姿勢で仕事に取り組んでいますか

⑧どういう風に後輩にあなたの取り組み（哲学）をつたえていますか？

⑨数々の失敗を通して認識している自分の欠点や弱み

⑩弱みに対する反省点



テンポス　ライフシート　将来のビジョン（自己実現）

※3年後	西暦　　年	家族構成	※父・母　妻・息子（2人）など

3年後の自分の年齢	3年後の父親の年齢	3年後の母親の年齢	3年後の子供の年齢	3年後の

ビジネス編～3年後のビジョン～

ステップⅡ　3年後のゴール　：『あなたは何のプロになりたいですか？』

①コース選択（希望コースに○をつける）
激流　菊水　※激流コースは裏面右側も記入

・激流→何のプロになりたいですか
・菊水→～についてはあなたは店で一番といわれる

②　①になって残したい実績
一番になって残したいこと

③①になるためにすること、①になるために何をしていくか
1年目

3年目

④①になったら、具体的に何ができているか
1年目

3年目

⑤身に付けたい専門的知識

⑥身に付けたい専門的技術

⑥築いておきたい人脈（例：競合会社の社長・弁護士・医者等、具体的に記

⑦その為に取り組むこと

⑧挑戦してみたいこと（めざしたいこと、やってみたいこと）

⑨その結果、どうなりたいか

テンポスライフシート

- 働くスタンスを決める

「激流コース？」
「菊水コース？(プライベート優先)」

- 何の仕事のプロになりたい？
- 資産はいくら築きたい？
- 家族・友人とどんな人間関係を築きたい？

ゴール(目標)を決めたら、いつまでに何をするか決める

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

自分の人生は、自分で決める

挑戦する

- 働くスタンスを選択（激流コースか菊水コース）
- ライフシート（人生設計）
- パート店長（パート社員夏のボーナス80万）
- 店長立候補　●社長の椅子争奪戦　●FA・ドラフト制

家族を大切にする

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

60歳からの人生も満喫

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

適正評価

テンポスの給与・賞与は公開制
賞与額だけでなく評価方法も公開し、賞与支給時は評価方法も含めて説明する。会社の成長に貢献してくれる人を公平公正に評価したいから。

昇給・賞与の一部は自分達で決める
部署ごとに、役職者・パート社員といった雇用形態や階層別に分けて、昇給・賞与の10%分の金額を、誰に配分するか従業員同士で討論して決める。会社からは見えにくい、その人の評価を取り入れる。

良い人間関係を築く

プラスのストローク
悪口を言わない、ふてくされない。前向きトークで良い人間関係を築く。

コンパ
管理職者の集合研修の終了後は、２時間半かけてお酒を片手に、会社のこと、自分のキャリアのことを激論する。

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

抜擢人事

性別・年齢に関わらず、能力と実績で抜擢人事

テンポスグループを率いる子会社社長

ステーキレストラン
あさくま会長
清水 一成

ステーキレストラン
あさくま社長
廣田 陽一

回転寿司・鮮魚卸売
ヤマトサカナ社長
齋藤 正人

「酔虎伝」などの居酒屋
マルシェ社長
加藤 洋嗣

飲食店向け通信販売
テンポスドットコム社長
品川 絵美
テンポスHD取締役 兼任

宅配寿司・ケータリング
サンライズサービス社長
松村 幾敏

人材紹介・派遣
ディースパーク社長
伊藤 航太
テンポスHD取締役 兼任

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

外国人人材の積極的受け入れ・育成

「勤勉・我慢強い・向上心」を持つアジアの外国人人材を積極的に雇用し育成していく。
将来、幹部の３０%以上は外国人社員になる

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

高齢者人材

最高齢88歳。60歳以上31%

高齢者と呼んでいいのは90歳から！

2005年定年制廃止。働く意欲のある人に、働ける場を提供するのは企業の役目である

入社20年目　78歳

88歳

テンポス精神 働く心構え～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
- 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

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

「社長の椅子争奪戦」を開催しております

「自分の人生、自分で決める」という考えのもと、4年に1度、意欲ある社員が自ら手を挙げて社長の座を勝ち取る。

■参加資格　役員研修参加者の中で 「分をわきまえない」高い志を持つ者

■開催スケジュール（予定）

・立候補エントリー締め切り　2026年7月30日
・一次試験・トレーニング期間　2026年8月～10月
・争奪戦本戦　2026年11月～2027年4月

■審査項目

実績・取組み・人間力などのカテゴリー別に
「審査項目」「効果測定方法」の案を役員研修参加者が出し合い決定する。

■対象会社

株式会社テンポスバスターズ
キッチンテクノ株式会社
株式会社テンポス情報館

2022年「社長の椅子争奪戦」であさくまの
新社長に廣田（現任）が選ばれました。

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved

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　サンユー東蒲田ビル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
資本金	4億9,900万円

- 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があ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は負いません。

Copyright@2026 Tenpos Holdings Co.,Ltd All rights reserved