

日本を引っ張る、ひかるブラック企業

株式会社テンポスホールディングス

2026年4月期 第3四半期 会社説明資料

リサイクル屋で定年制が無いテンポスはSDGsそのものです

2026年3月12日

	前期 第3四半期	当期 第3四半期	増減率	通期業績予想	
				通期	対前期比
売上	34,653	39,033	12.6%	57,700	22.6%
営業利益	2,022	2,104	4.1%	3,440	28.9% (百万円)
経常利益	2,141	2,230	4.1%	3,650	27.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,527	1,314	△ 14.0%	2,140	3.6%

当期2Qからサンライズサービスを連結に加え、同社の売上高23億と販管費16億が増加の主因です。

- **売上高:** 外食関連 物販事業 + 13億・既存飲食事業 + 13億も加わり、連結 + 43億80百万円 (+12.7%)
- **販管費一般管理費:** 既存事業の人件費 + 6億 出店コスト + 4億が加わり、連結 + 24億95百万円 (+22.3%)
- **営業利益:** 情報サービス事業 ▲ 1億86百万を、飲食事業 + 2億55百万で補い、連結 + 82百万円 (+4.1%)
- **四半期純利益:** 前期は株式会社竹若の破産手続による法人税減額で増加しており ▲ 14.0%

セグメント別業績

() 内は前年同期比を記載

セグメント名	項目	前期 第3四半期	当期 第3四半期	増減率	通期業績予想(百万円)	
					通期	対前期比
外食関連 物販	売上高	20,201	21,369	5.8%	30,500	11.2%
	営業利益	1,762	1,859	5.5%	2,500	11.4%
情報・サービス	売上高	3,134	3,178	1.4%	5,000	13.9%
	営業利益	118	△ 65	赤字化	190	36.2%
飲食	売上高	11,953	15,602	30.5%	22,400	39.5%
	営業利益	212	405	90.9%	940	170.9%

外食関連 物販事業

- 増収 : 前期3Q以降の新規店舗の売上 (+2.7億円) / ネット通販の好調 (+4.5億円) が牽引
- 微増益 : 出店・移転に伴う経費 (+2億円) や、営業増員による人件費増 (+1.6億円) などのコスト増

情報・サービス事業

- 横ばい : 運送事業 / 人材紹介事業 / インフルエンサー事業が増収 POS販売事業が不振
- 赤字化 : POS販売の減収 / 各事業における人件費等の先行投資

飲食事業

- 増収 : サンライズサービス (宅配寿司・ケータリング事業) の新規連結か (+23億円) / 新規出店
- 増益 : 適切な価格改定による売上総利益の増加が、出店による人件費の増加を上回る

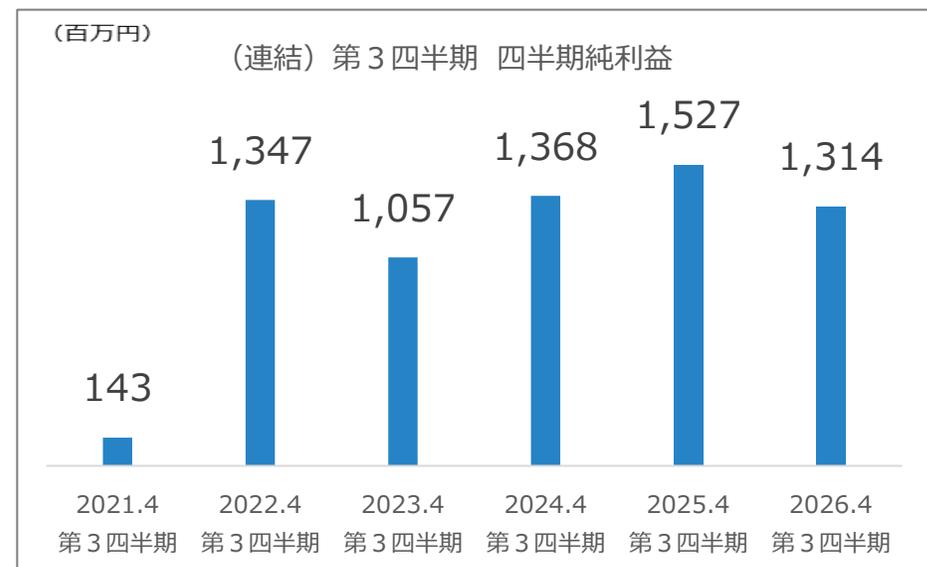
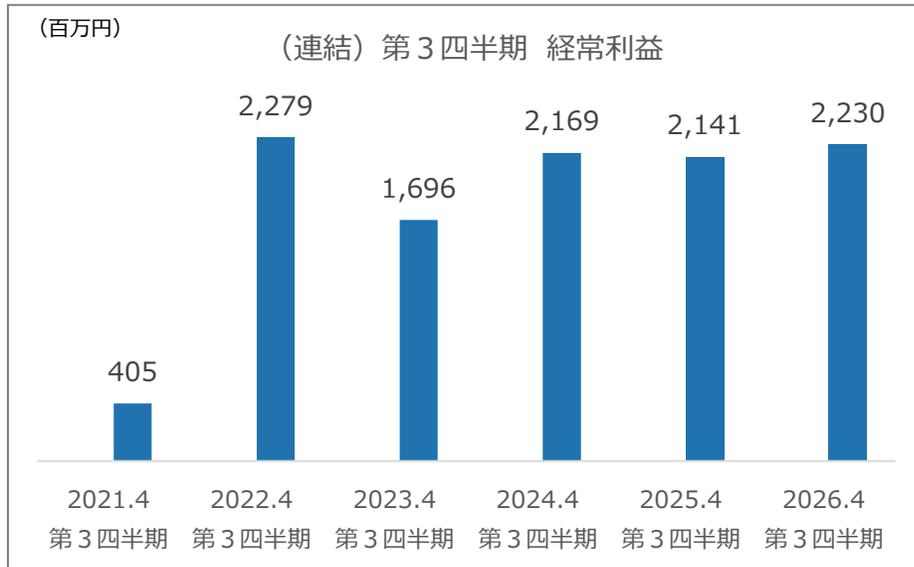
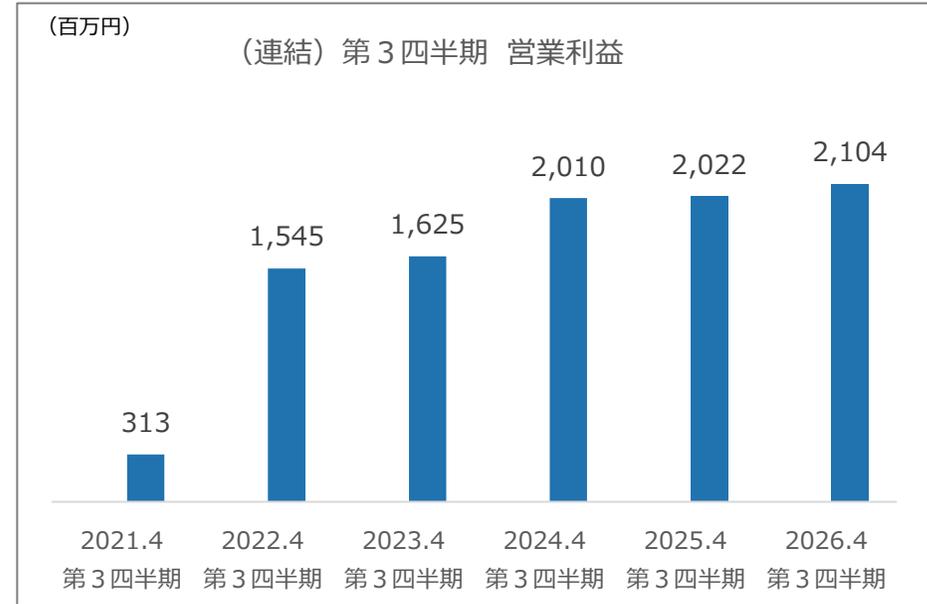
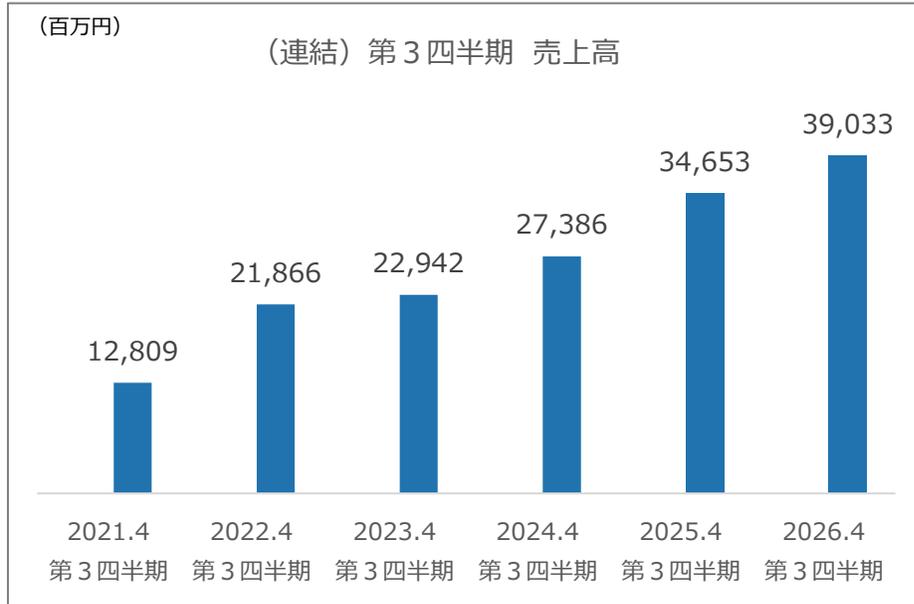
事業会社の成長性

当社の経営の考え方は、各グループ会社は次のいずれか3つを目指す。①売上高100億円、②業界トップシェア、③上場する。そのために、既存事業で出た利益は、事業開発のために使い、新規事業を確立していく。「晴れ」は利益を出しながら、新規事業に意欲満々。「曇り」は利益は出ているが新規事業に消極的、もしくは利益そのものを伸ばす必要性がある。

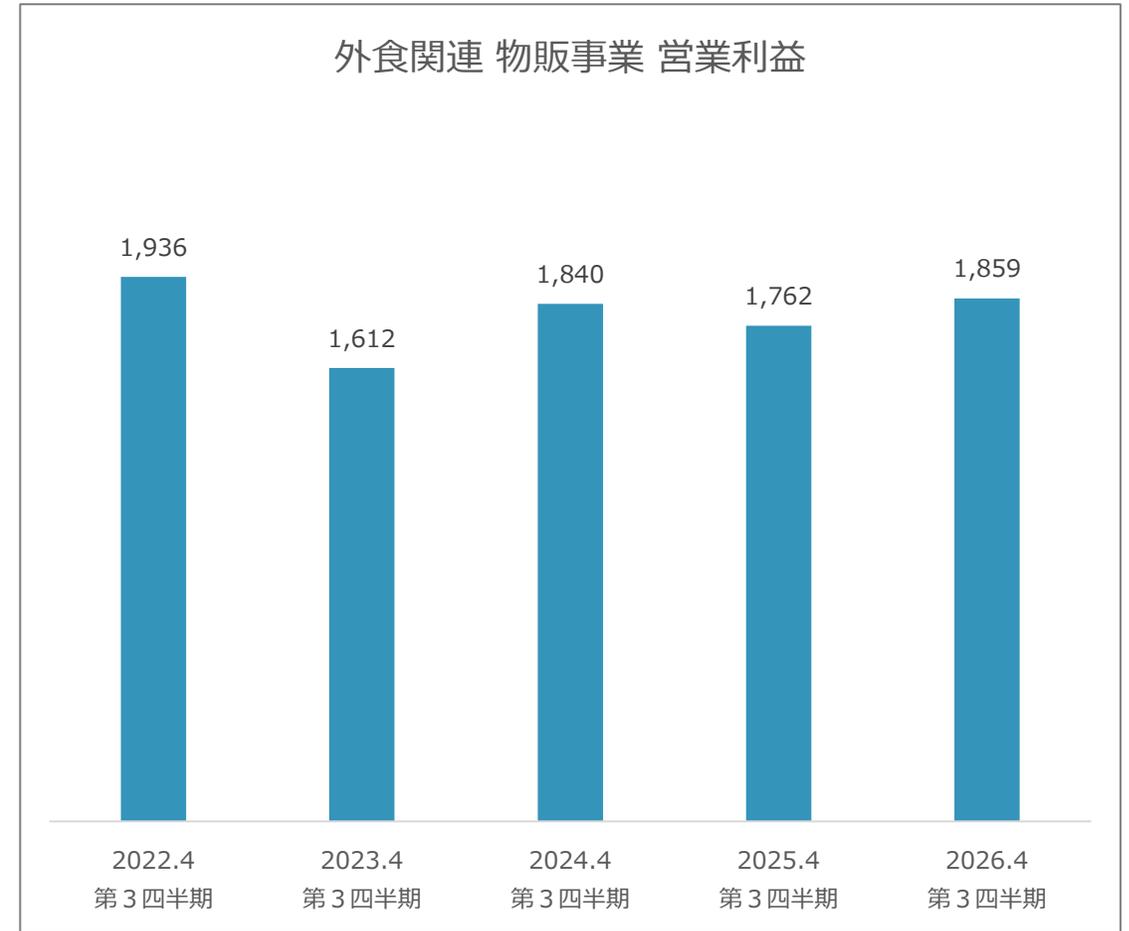
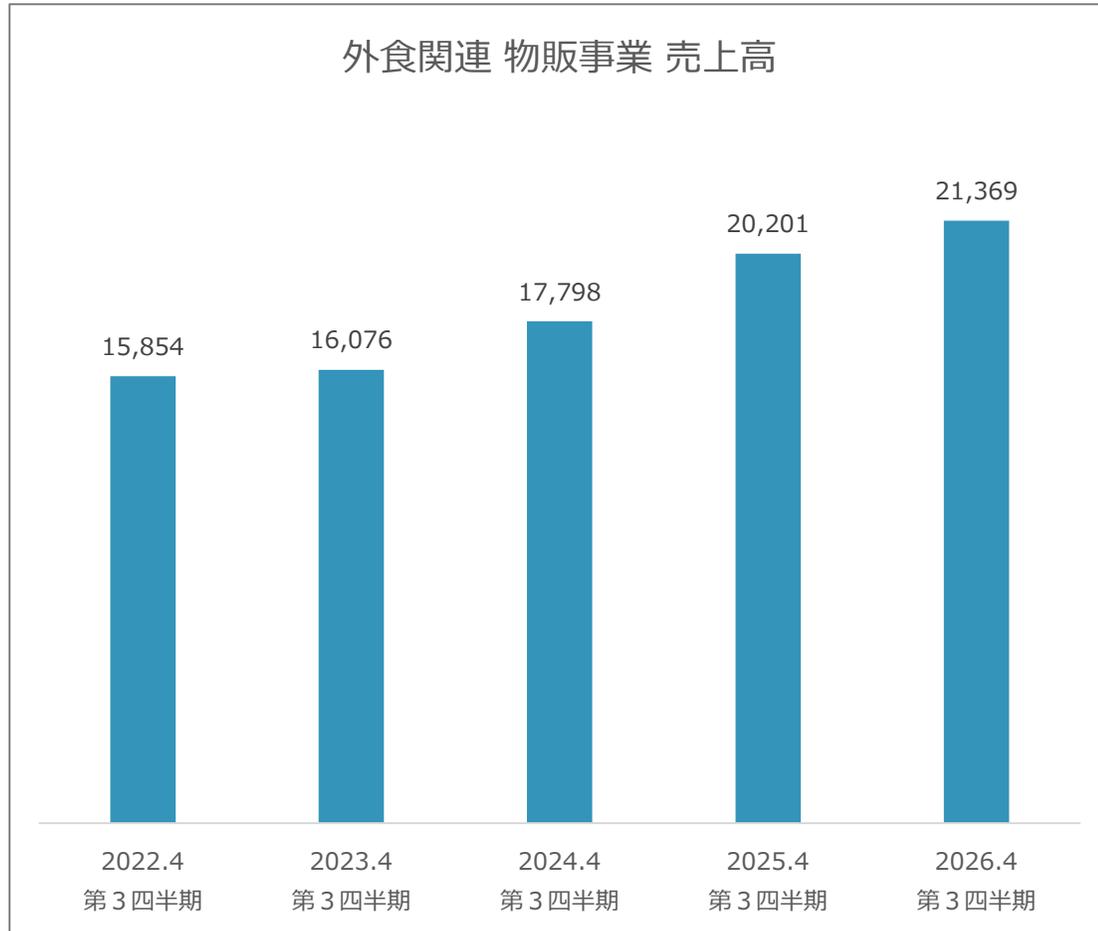
(百万円)

セグメント	成長性	事業	会社名	科目	前期 第3Q	当期		通期業績予想		
						第3Q	増減率	通期	対前期比	前期差
外食関連 物販		厨房 店頭販売	テンポスバスターズ	売上高	14,571	15,407	5.7%	22,000	11.1%	2,203
				営業利益	1,553	1,586	2.1%	2,300	8.8%	186
		厨房 直販営業	キッチンテクノ	売上高	3,199	3,249	1.6%	5,000	15.5%	670
				営業利益	175	107	△ 38.4%	258	12.8%	29
		厨房 通信販売	テンポスドットコム	売上高	2,823	3,278	16.1%	5,330	37.2%	1,444
				営業利益	14	61	331.2%	75	323.6%	57
情報 サービス		内装工事	スタジオテンポス	売上高	636	627	△ 1.5%	1,135	8.5%	89
				営業利益	10	18	69.9%	48	17.8%	7
		POS販売	テンポス情報館	売上高	717	580	△ 19.0%	1,100	20.0%	183
				営業利益	54	△ 25	赤字化	80	113.2%	42
		資金・不動産	テンポスフィナンシャル トラスト	売上高	379	403	6.3%	550	2.4%	12
				営業利益	18	4	△ 75.0%	58	99.9%	29
		人材派遣・紹介	ディースパーク	売上高	1,268	1,411	11.3%	2,300	27.0%	488
				営業利益	25	△ 28	赤字化	47	8.7%	3
		WEB集客	テンポスフードプレイス	売上高	148	188	26.8%	200	15.0%	26
				営業利益	9	△ 36	赤字化	0	黒字化	7
飲食		ステーキ屋	あさくま	売上高	6,402	7,182	12.2%	10,010	15.6%	1,352
				営業利益	123	324	163.4%	500	169.6%	314
		回転寿司	ヤマトサカナ	売上高	5,707	6,258	9.6%	8,499	11.6%	885
				営業利益	261	352	34.8%	474	20.9%	81
		フードデリバリー	サンライズサービス	売上高	-	2,345	-	-	-	-
				営業利益	-	△ 36	-	-	-	-

連結業績の推移



外食関連 物販事業の業績推移



売上高：213億69百万円（前年同期比5.8%増）

営業利益：18億59百万円（同5.5%増）

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（店舗販売）

売上高:154億7百万円（前年同期比5.7%増） 営業利益：15億86百万円（同2.1%増）

新店舗

- ・ 3Q単独期間は新店なし。 3Q累計で新店2店舗・移転拡大3店舗に留まる。
- ・ 2026年2月 TOC五反田（東京）に出店。2026年4月に三島店（静岡）に出店予定。
- ・ 新店舗は翌月には黒字化。前期以降に出店した10店舗が3Q累計で5.3億円の売上を創出。

客単価の向上

- ・ 3D図面を用いた厨房レイアウトの提案 300万円超の高額案件が25件増加。
- ・ 新規客単価は35.4万円（前年同期比 10.1%増）に上昇。

仕入れ力の強化

- ・ 今期から自社で中古オークション会場運営を開催（3Q累計16回）
- ・ 中古品の買取台数は4,800台（前年同期比 20.0%増）を見込む。
- ・ 中古品の厨房機器販売が前年同期比14.0%増

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:32億49百万円（前年同期比1.6%増） 営業利益：1億7百万円（同38.4%減）

営業活動

- ・ 主要な外食顧客企業の出店減少により受注が減少
- ・ 外食ベンチャー企業の新規開拓に注力 3Q単独で10社開拓

営業人員の採用

- ・ 今期3Q累計の増員13名による人件費増を補いきれず大幅減益

■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:32億78百万円（同16.1%増） 営業利益：61百万円（同331.2%増）

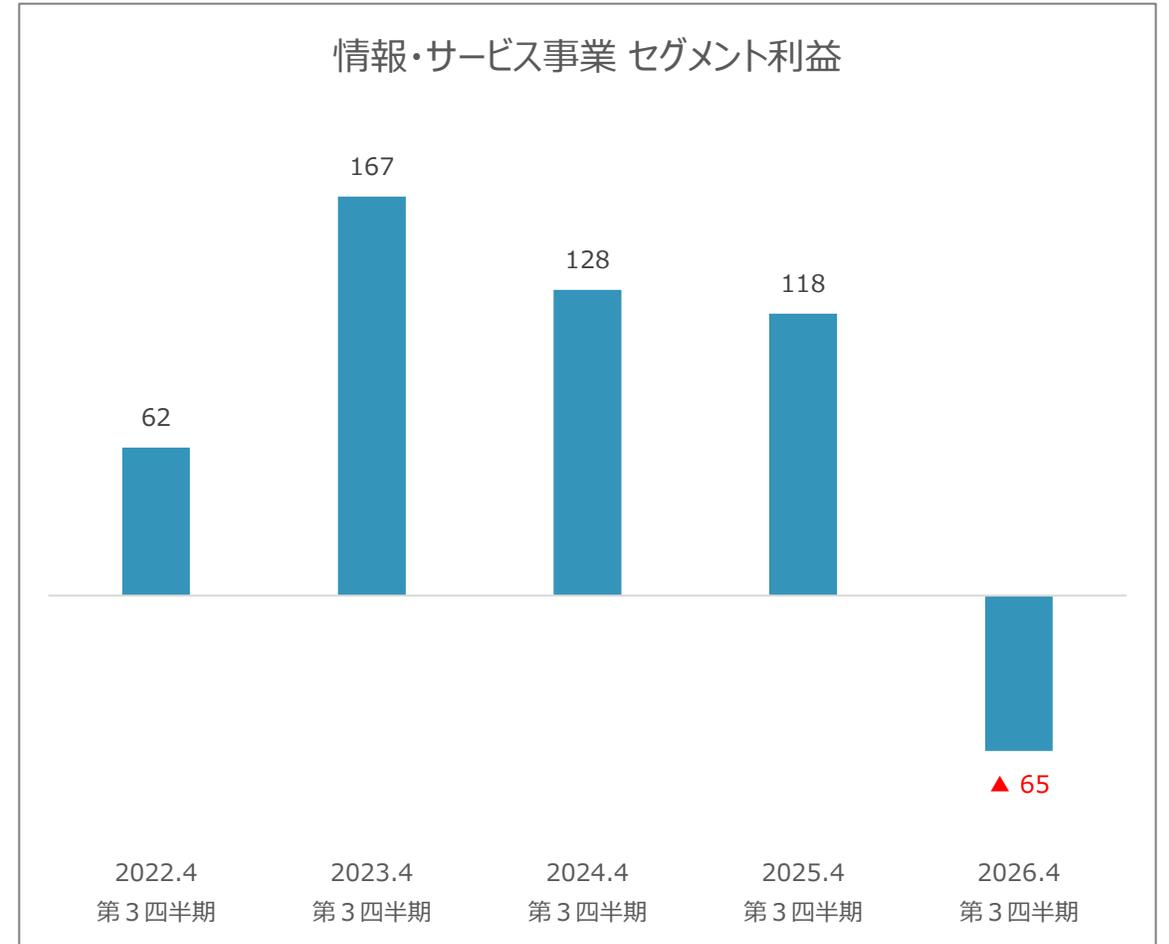
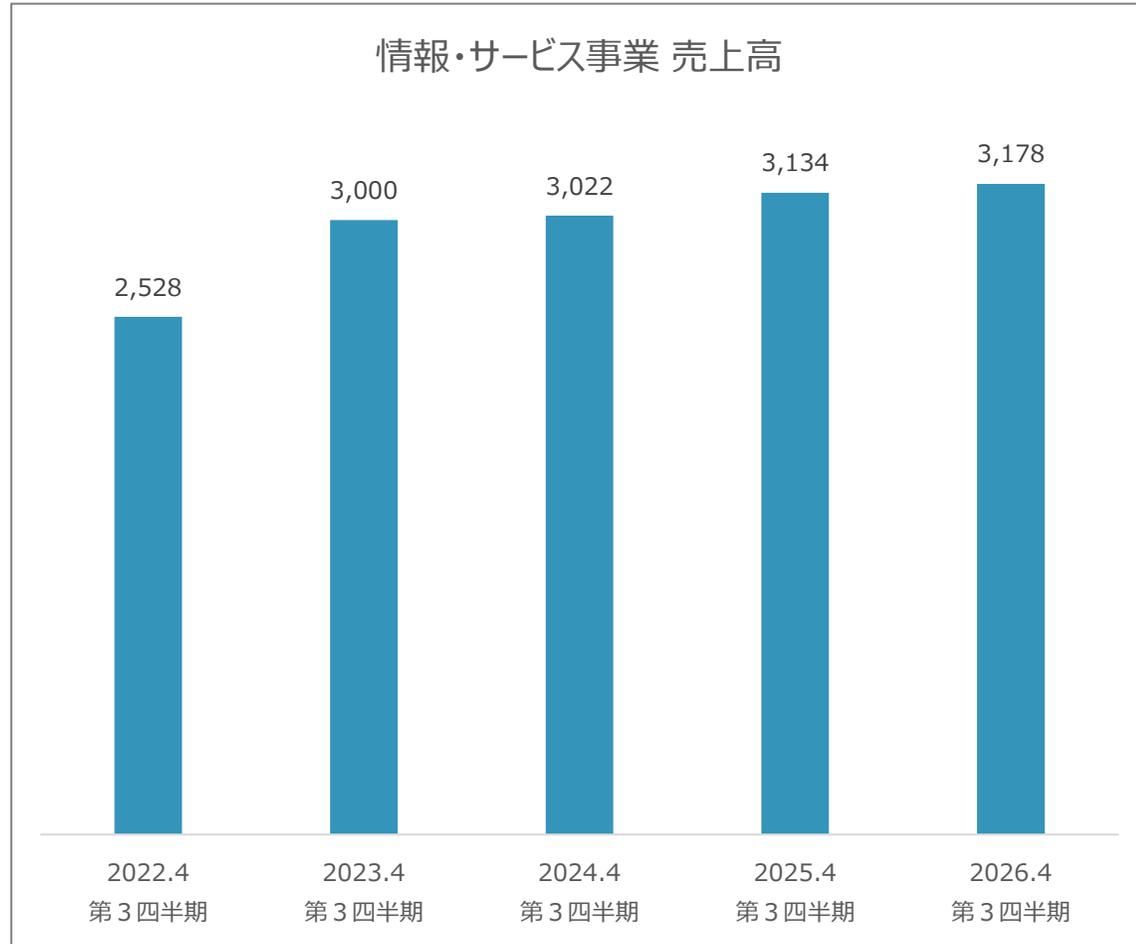
利益率改善

- ・ 粗利率が高い厨房機器の搬入設置案件獲得に注力 3Q単独で225件獲得（前期比84.0%増）
- ・ 外注業務委託費の削減に注力 3Q単独で約10百万円削減（同88.5%減）

外食企業の開拓

- ・ 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」会員数が約8,400社（2026年1月時点）
現在も月間200件ペースで新規会員を獲得中

情報・サービス事業の業績推移



売上高：31億78百万円（前年同期比1.4%増） 営業損失：65百万円（前期1億18百万円利益）

■株式会社ディースパーク（人材紹介・請負・派遣）

売上高:14億11百万円（前年同期比11.3%増） 営業損失：28百万円（赤字化：前期25百万円利益）

- ・ **配送事業**：売上高2億81百万円（同48.6%増）事業譲受（旧東海運輸）効果 既存営業所の売上伸長
- ・ **販促プロモーション事業**：売上高37百万円（同9.0%増）忘年会需要を取り込み「満席F A X」が好調
- ・ **海外事業（外国人材紹介・支援）**：売上高24百万円（同25.0%増）登録支援機関としての業務拡大

・事業拡大のための先行投資

海外（モンゴル・インドネシア・タイ）での日本語学校開校準備・現地教育体制の構築に人員を投下
販管費が前期比39.9%増

■株式会社テンポス情報館（POS販売）

売上高:5億80百万円（同19.0%減） 営業損失：25百万円（赤字化 前期利益54百万円）

- ・ IT導入補助金：承認率の低下（前期80%→今期10%）により受注減
- ・ 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（アウトドア業界 展示会への出店）
- ・ 九州営業所（福岡）を2025年12月に再開し九州エリアを開拓

■株式会社スタジオテンポス（内装工事）

売上高:6億27百万円（前年同期比1.5%減） 営業利益：18百万円（同69.9%増）

- ・ **粗利益率の改善**：職人の自社採用による「自社施工比率」の引き上げにより、粗利益率は 2.5%向上。
- ・ **コスト上昇**：材料費や人件費の高騰分を適切に工事金額へ反映。
- ・ **需要と生産性**：受注ニーズ旺盛。1人当たり請負高は上昇。施工キャパシティ（採用）がボトルネック。
- ・ **中途採用に注力**：即戦力人材の獲得に注力し、施工キャパシティを拡大を目指す。

■株式会社テンポスフィナンシャルトラスト（不動産・M&A・ファイナンス）

売上高:4億3百万円（同6.3%増） 営業利益：4百万円（同75.0%減）

総合不動産業を目指す

- ・ 営業人員の採用／教育
- ・ インターネット／SNSを活用したビルオーナー開拓／居抜物件の仕入れに注力
- ・ 新規増員（4名）により人件費増

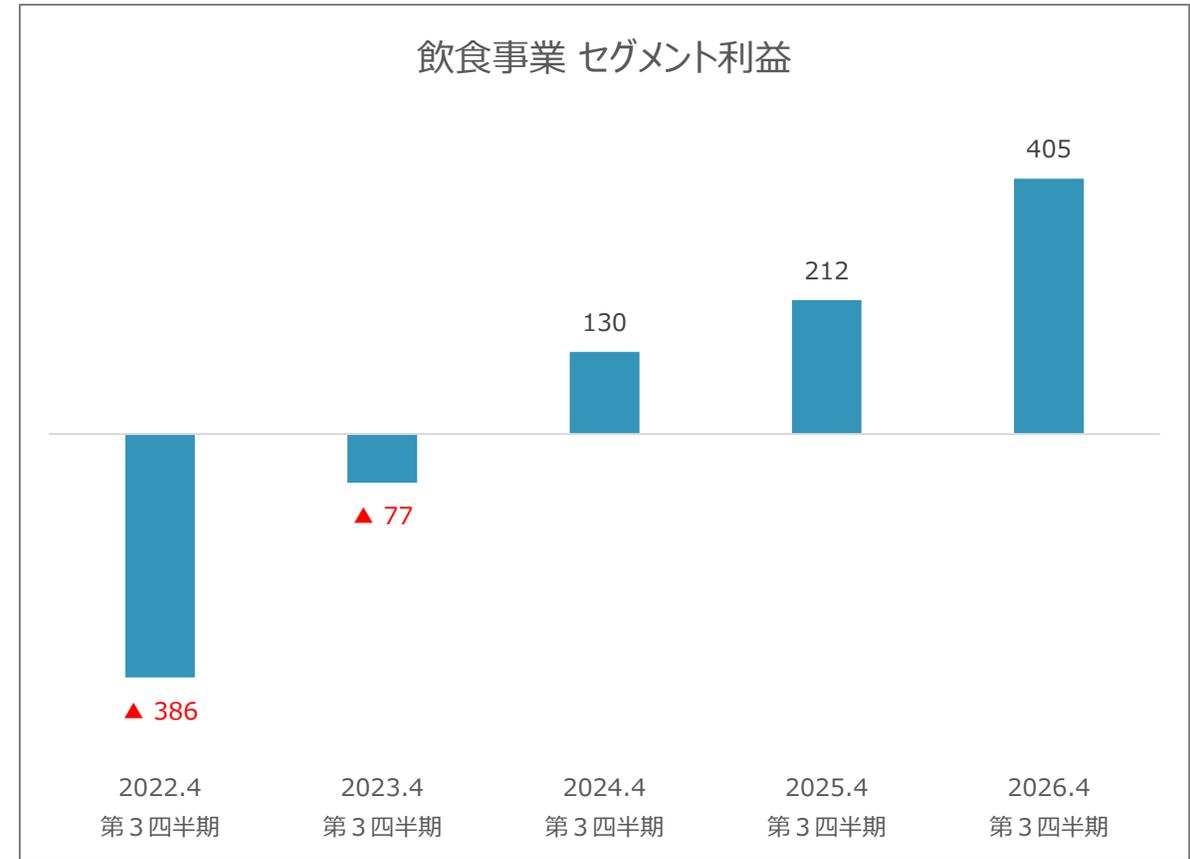
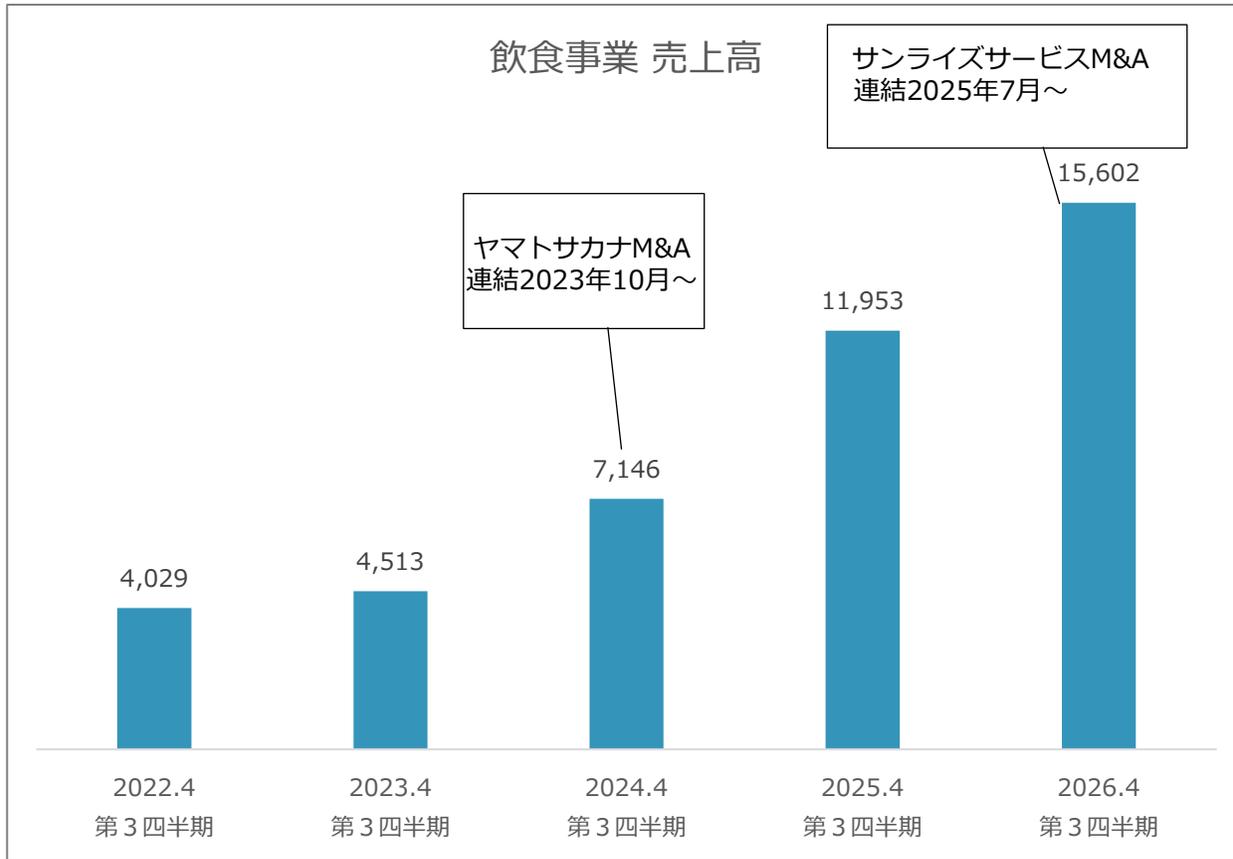
■株式会社テンポスフードプレイス（新規事業開発）

売上高:1億88百万円（同26.8%増） 営業損失：36百万円（赤字化：前期利益9百万円）

インフルエンサー事業の成長

- ・ **提携インフルエンサー数**：約2,300名（前期比 3 倍）
- ・ **法人開拓営業に注力**：年間3,000万円の受注に成功 受注金額4倍に拡大（2026年1月：370万円／月）
- ・ **先行投資**：事業拡大に伴う人件費増を補うことができず、営業損失

飲食事業の業績推移



売上高：156億2百万円（前年同期比30.5%増）

営業利益：4億5百万円（同90.9%増）

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:71億82百万円（前年同期比12.2%増） 営業利益：3億24百万円（同163.4%増）

- ・ 35ヶ月連続 売上高 前年越え（2025年10月末時点）
- ・ 「肉の日」サーロイン50%増量 ステーキ注文率3倍超
- ・ 食べ放題イベント（14店舗）平日売上が最大8倍超
- ・ 特定技能人材20名を採用し意欲の有る人材を抜擢。店長候補として育成

■ヤマトサカナ（回転寿司・食堂・鮮魚店・道の駅）

売上高:62億58百万円（同9.6%増） 営業利益：3億52百万円（同34.8%増）

- ・ 円安による原材料高騰に対応し2025年10月から価格改定
- ・ 2025年10月「おさかな食堂やまと甲府里吉店」（山梨県甲府市）オープン

■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:23億45百万円 営業損失：36百万円（当期2Qから連結対象）

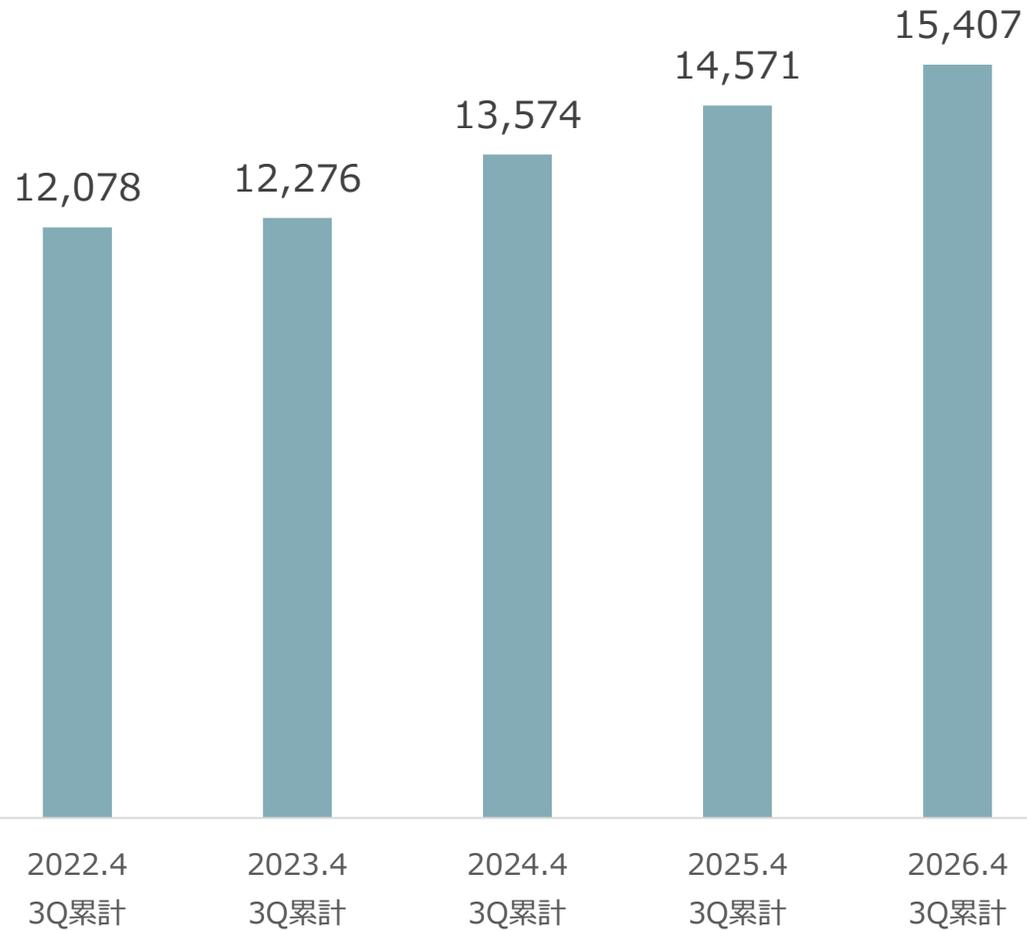
- ・ 宅配寿司部門：年間2億円規模のコスト削減策
- ・ ケータリング部門：葬儀社の開拓営業／法人向け弁当サイトの登録
- ・ アプリ活用「半額祭」／新ブランド（つけ麺・とんかつ）展開／宅配WEBサイト「ロケットナウ」導入

テンポスバスターズ業績結果と成長戦略

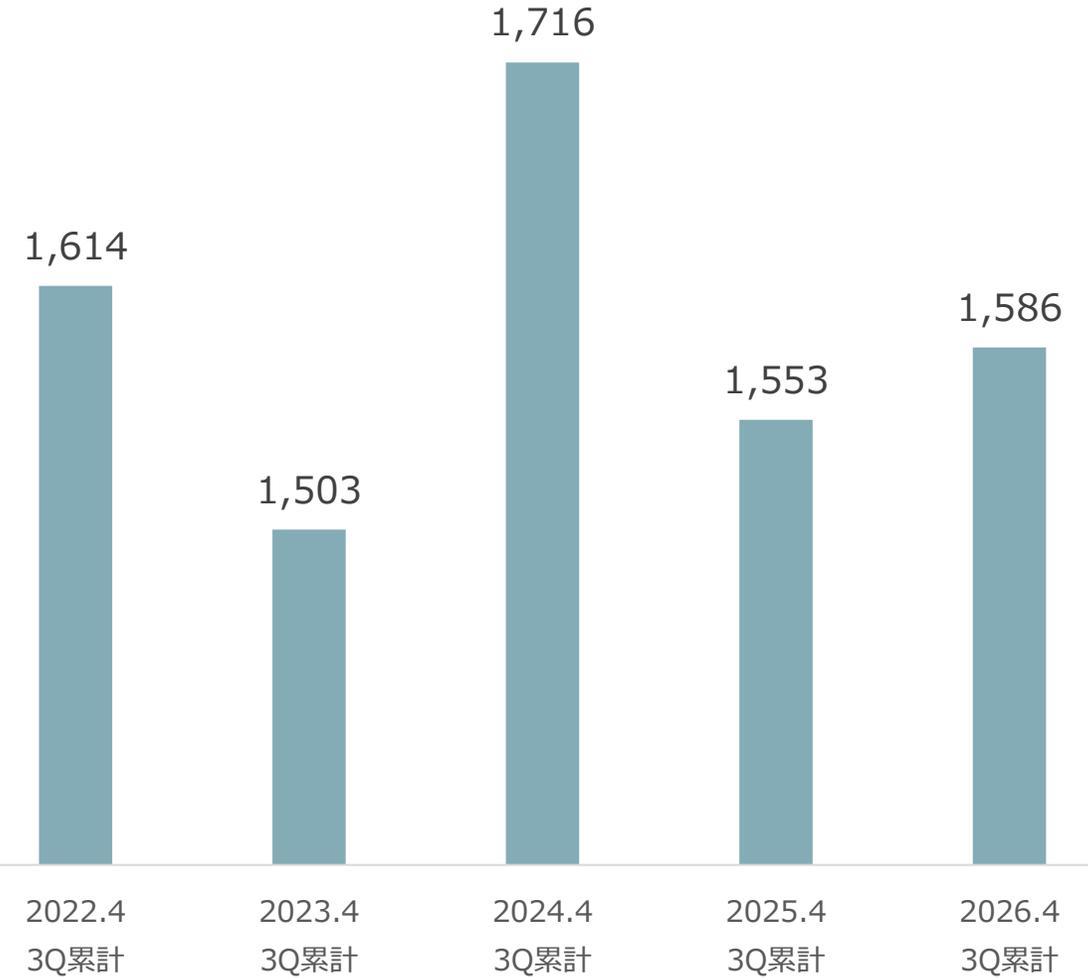
国内300店舗体制を目指す

株式会社テンポスバスターズ業績推移

第3四半期 売上高



第3四半期 営業利益



株式会社テンポスバスターズとは



単なる物販企業ではない。飲食店コンサル・プロデュースをして物売る会社になる。

- 年商197億円
- 全国78店舗(2026年1月時点)→300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

■ 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

12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**

■ 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。

飲食店開業 の流れ▶



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「中古競り」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
16回開催(今期3Q累計)

■ 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



格付診断と経営コンサル

格付診断士1,000名体制で、中小飲食店の経営診断。診断結果は「テンポススター」に掲載し訪日客の店選びの支援。加えて、診断結果のもと、月額1万円のコンサルサービスを提供する。

格付診断

格付診断士1,000名が
飲食店の経営診断を実施

▼格付診断の流れ

飲食店の品質・サービス・クレンリネスの診断を行う

診断結果を出す

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

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】「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！

経営コンサルティングサービス

月額1万円の「コンサル」で、中小飲食店の経営を応援

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）

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

閉店した飲食店の支援

- 後継者不在で悩まれている飲食店経営者の
事業承継支援
- 閉店した飲食店経営者の**転職斡旋**
- **居抜き物件の売却**支援
- **事業譲渡**のマッチングおよびサポート



飲食事業
500億円規模を目指して

ステーキのあさくま成長戦略

2026年1月期 新規出店実績

- 「ステーキのあさくま」2店舗
- モツ焼き「エビス参」1店舗
- 新業態「カレーのあさくま」1店舗

人材戦略

- 新会長の清水、社長の廣田の2名体制で組織拡大を推進
- 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141名中45.4%（64名※内定者含む） ※2025年1月時点



◀ 6月オープン
ステーキのあさくま 桑名店（大盛況）
（三重県桑名市）

▼ 7月オープン新業態
カレーのあさくま（大盛況）
（名古屋市大須）



会長 清水

社長 廣田

- ◀ 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。

回転寿司 ヤマトサカナ（2023年9月グループ入り）

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。

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。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。2025年度は、新規出店を計画する。

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。

サンライズサービス（2025年7月グループ入り）

当第2四半期連結会計期間より新たに連結の範囲に含める

フードデリバリー、仕出し・ケータリング、およびレストラン事業を展開。

当社グループにおける『食』の提供チャネル拡充と、さらなる顧客層の開拓に寄与。

仕出し・ケータリング事業



レストラン事業



マルシェ (2025年7月 持分法適用会社化)

炭火焼鳥を主力とする『八剣伝』、大衆酒場の『酔虎伝』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
持分法適用会社としてグループに加わりました。



美容事業
「100年企業」 実現に向けた事業多角化

salongraph

テンポスグループは「100年企業」の実現に向け、売上高2,000億円規模への成長を目標としています。

主力の厨房機器・情報サービス・飲食事業で1,500億円を計画し、残る500億円を外食以外の分野で創出する方針です。

その新たな事業領域として、美容事業に参入いたしました。

2025年11月 美容事業会社 株式会社サロングラフが本格稼働。

- 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しています。



參考資料

気づかなかった！

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人の従業員の金融資産を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

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

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、資産を5000万持たせる「115作戦」

転職サイト口コミランキング 全995社

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

年齢に関わらず、能力と実績次第で抜擢人事あり

ディースパーク社長
伊藤航太44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



テンポスドットコム社長
品川絵美 46歳
おっかさん社長



あさくま社長
廣田陽一41歳
元、テンポス西日本営業部長。社長の椅子争奪戦を経て就任。



あさくま会長
清水一成 57歳
大手外食企業 役員・社長経験あり。



スタジオテンポス社長
吉野真澄 41歳
職人すぎる社長



“明日のテンポス”を作る社員を、門下生として過酷に鍛え上げる一方で、10年以内に1,000人の従業員に5,000万円の金融資産を作らせる「115作戦」を実行していく。

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）
- 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

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

適正評価

テンポスの賞与は公開制

会社の成長に貢献してくれる人をなるべく公平公正に評価したいと考えている。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。

昇給・賞与の一部は自分達で決める

部署ごとに、役職者・パート社員も入れて、昇給・賞与の10%の金額の分配をどうするかは、従業員同士が討論して決める。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

役員研修や、全国店長会議など、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。

「自分の人生は自分で決める」の理念のもと、
社員のキャリアアップを応援する研修を実施している

■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（あるべき日本人とは）」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。

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20年目（78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



大阪買取センター
パート社員 88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 (2751 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
決算期 : 4月
従業員数 : 4,675名

- 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。