

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営方針

飲食店の5年後の生存率を9割にする

売上高
2,000億円時価総額
2,000億円経常利益率
10%ROE
12%以上

② 中長期の経営戦略

1. 中古厨房機器で圧倒的1位確立

テンポスバスターズの出店を300店舗に拡大。テンポス再生センター12か所で全国メンテナンス網構築

3. 情報・サービス事業の収益最大化

子会社の専門性強化。テンポスフードプレイスで事業承継支援・FC構築支援。ディースパークで日本語学校海外開校・外国人人材紹介強化

2. WEB事業を次世代中核に

WEB集客サービス・クラウドサービスに人材投入。月額課金制ストック型ビジネスで展開。ネット通販業界第1位シェア拡大

4. M&Aと資本業務提携の積極活用

テンポスバスターズの全国75拠点の販売力を活かし、外食産業関連企業のM&Aと提携を推進

③ 対処すべき課題

① M&Aによる成長加速

- ・ M&A情報収集の専門家採用。時価総額100億未満企業・赤字脱却企業を中心に検討
- ・ 外食業界以外で美容業界進出。年商2億程度の企業子会社化を進行
- ・ 子会社化企業の成長ノウハウ蓄積と次の展開へ活用

② 出店拡大と既存店の競合対策

- ・ 全国300店舗目標に向け今期12店舗以上出店。人口10万人に対し1店舗基準で選定
- ・ 社内競合回避で専門館出店（ラーメン・製菓製パン等）と既存店改装で新規顧客獲得
- ・ 中古厨房機器の買取強化と買取センター拠点拡大で在庫確保体制構築

③ 新規事業による経営支援強化

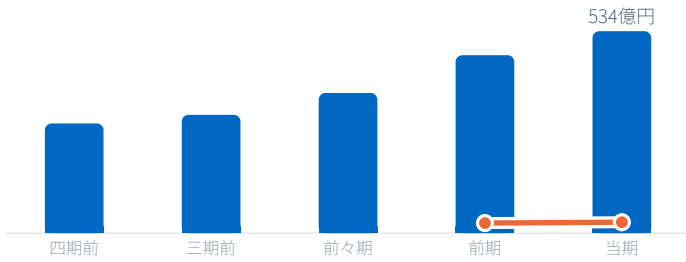
- ・ 格付診断士を300名から2,000名に育成。月5店舗訪問・全国1日600件診断目指す
- ・ 飲食店事業承継支援で家賃保証事業・FC支援事業等を立ち上げ。年間68万件来店顧客活用

面で使えるポイント

- ・ 飲食店の5年後の生存率9割という明確な経営方針のもと、Dr.テンポスで利益と顧客満足の両面から支援する考え方
- ・ 売上高2,000億円、時価総額2,000億円を目指し、M&Aを含む4つの戦略で段階的に成長目指す事業展開
- ・ 格付診断士2,000名育成と事業承継支援で、外食業界に限らずサービス産業全体での経営支援を拡大する姿勢

証券コード 2751

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
534億円営業利益率
5.4%財務健康度
63点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 51.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
－（未開示）平均年齢
48.6歳
卸売業内 16位/283社平均勤続
7.3年
卸売業内 256位/282社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考：【テンポスHD】12,800円からのインフルエンサー派遣。「

