

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2四半期 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

# 連結業績

- **売上高**：物販事業・飲食事業の伸長により +25億3百万円（前年同期比 +10.9%）
- **販管費・一般管理費**：店舗設備投資や人材増強により +3億1百万円（前年同期+8.3%）
- **営業利益**：M&Aや人材増強によりわずか +25百万円（前年同期比 1.7%）
- **四半期純利益**：前期は株式会社竹若の破産手続きによる一時的な影響で増加していることから大幅減  
(百万円)

	前期 第2四半期	当期 第2四半期	増減率	通期業績予想	
				通期	対前期比
売上	23,051	25,554	10.9%	57,700	22.6%
営業利益	1,476	1,501	1.7%	3,440	28.9%
経常利益	1,583	1,588	0.3%	3,650	27.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,189	964	△ 18.9%	2,140	3.6%

# セグメント別業績

## 物販事業

- ・増収要因：店頭販売事業の新規出店と移転拡大／大手外食企業向け販売好調／通販事業の売上好調
- ・増益要因：大手企業向け営業人員の増員による経費増が影響し微増にとどまる

## 情報・サービス事業

- ・増収要因：人材紹介／請負事業が売上を伸ばすも、POS販売事業の売上が減少
- ・減益要因：新規事業への積極的な投資により販管費が増加し大幅に減益

## 飲食事業

- ・増収／増益要因：新規出店による売上増と既存店舗の売上増／既存事業の増益

(百万円)

セグメント名	項目	前期 第2四半期	当期 第2四半期	増減率	通期業績予想	
					通期	対前期比
物販	売上高	13,563	14,456	6.6%	30,500	11.2%
	営業利益	1,242	1,298	4.5%	2,500	11.4%
情報・サービス	売上高	2,017	2,108	4.5%	5,000	13.9%
	営業利益	109	△ 50	△ 146.4%	190	36.2%
飲食	売上高	7,888	9,795	24.7%	22,400	39.5%
	営業利益	171	329	91.6%	940	170.9%

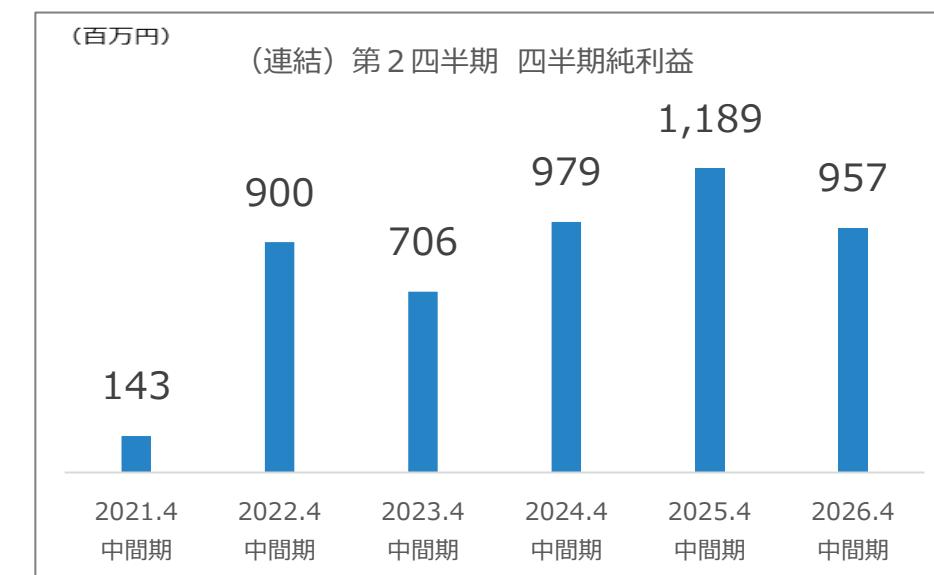
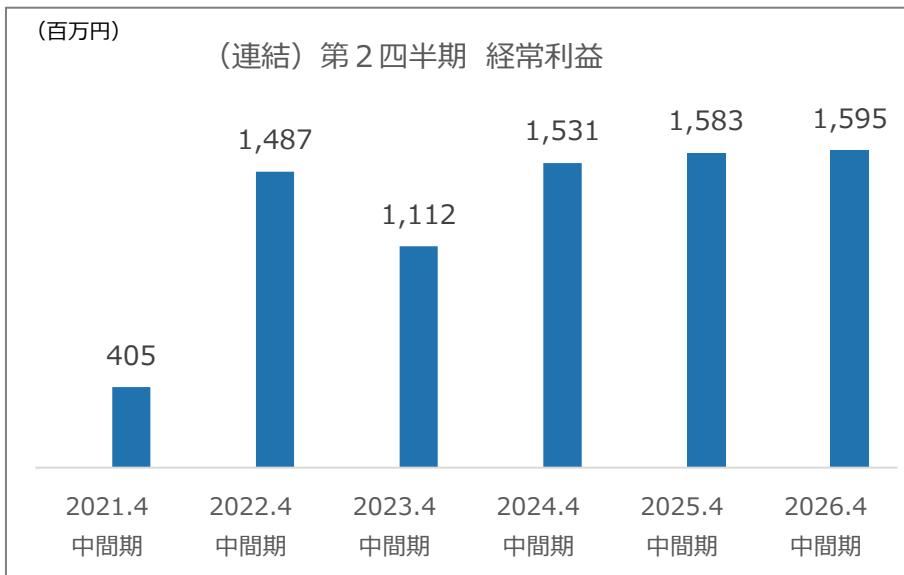
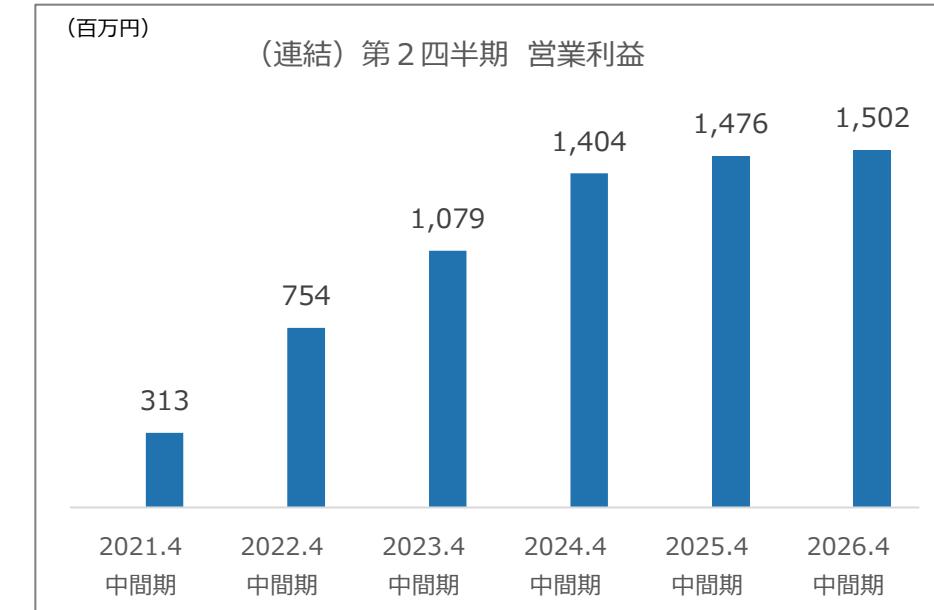
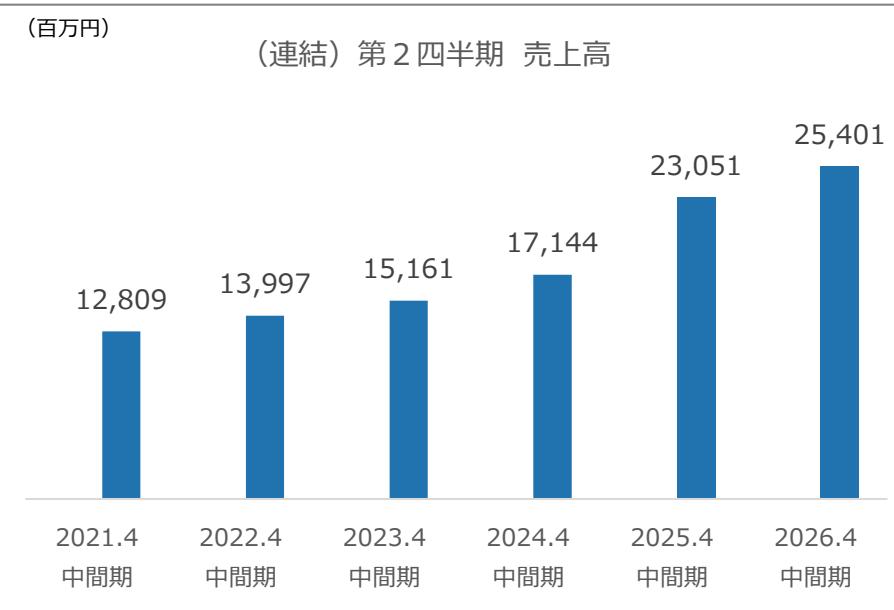
# 事業会社の成長性

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。

※下記表の「あさくまグループ」は、2025年1月期にあさくまサクセッションを吸収合併。 (百万円)

セグメント	成長性	事業	会社名	科目	前期 第2Q	当期		通期業績予想		
						第2Q	増減率	通期	対前期比	前期差
物販		厨房店頭販売	テンポスバスターズ	売上高	9,987	10,424	4.4%	22,000	11.1%	2,203
		厨房直販営業		営業利益	1,135	1,152	1.6%	2,300	8.8%	186
		厨房通信販売		売上高	1,944	2,130	9.5%	5,000	15.5%	670
		内装工事	キッチンテクノ	営業利益	96	46	△ 51.6%	258	12.8%	29
		POS販売		売上高	1,901	2,290	20.4%	5,330	37.2%	1,444
		資金・不動産	テンポスフィナンシャルトラスト	営業利益	20	35	77.8%	75	323.6%	57
情報サービス		人材派遣・紹介		売上高	401	405	1%	1,135	8.5%	89
		WEB集客	ディースパーク	営業利益	3	10	182.3%	48	17.8%	7
		ステーキ屋		売上高	490	402	△ 18%	1,100	20.0%	183
		回転寿司	テンポスフードプレイス	営業利益	60	△ 3	赤字化	80	113.2%	42
		フードデリバリー		売上高	240	282	17.6%	550	2.4%	12
		ヤマトサカナ		営業利益	22	0	△ 99.1%	58	99.9%	29
飲食		サンライズサービス	あさくま	売上高	799	898	12.3%	2,300	27.0%	488
		フードデリバリー	ヤマトサカナ	営業利益	15	△ 32	赤字化	47	8.7%	3
		ステーキ屋		売上高	97	142	46.9%	200	15.0%	26
		回転寿司		営業利益	6	△ 28	赤字化	0	黒字化	7
		サンライズサービス	あさくま	売上高	4,246	4,606	8.4%	10,010	15.6%	1,352
		フードデリバリー	ヤマトサカナ	営業利益	98	179	81.3%	500	169.6%	314

# 連結業績の推移



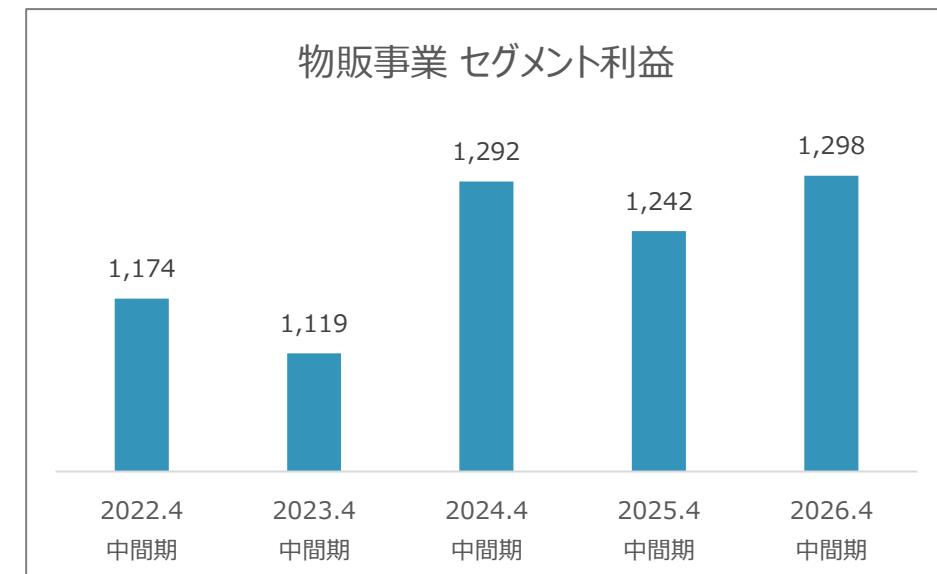
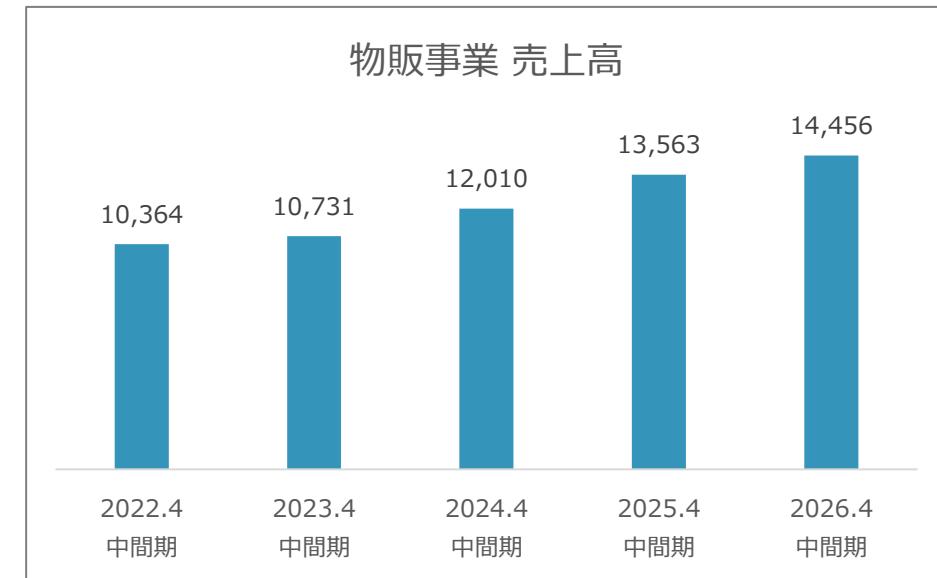
# 物販事業の業績推移

## 国内最大中古厨房機器 店頭販売／直販営業／インターネット販売

売上高144億56百万円（前年同期比6.6%増）

セグメント利益12億98百万円（同4.5%増）

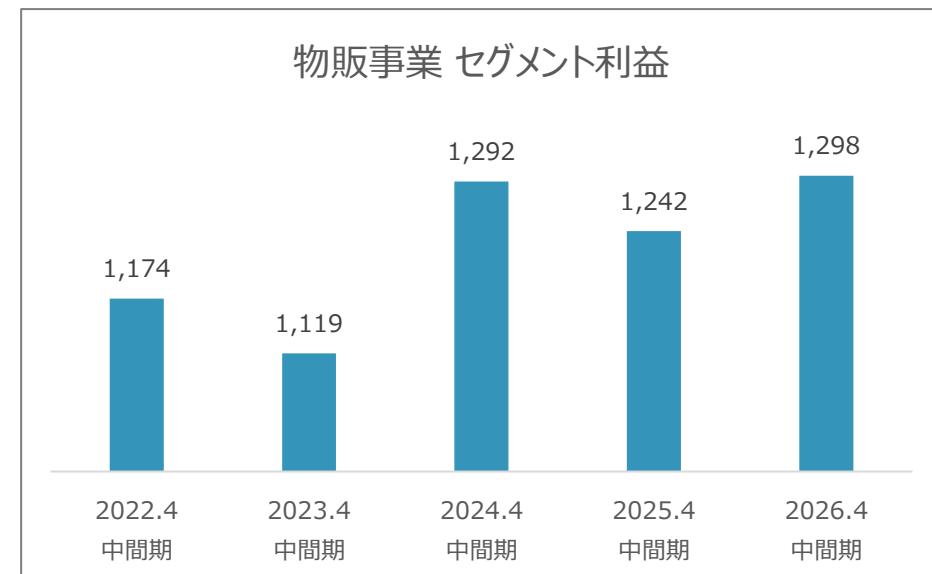
- 店頭販売事業（テンポスバスターズ）は、前期より新規出店に力をいれるも、市場縮小により客数が減少。売上+4億37百万円(+4.4%)となる。また、商売替えに苦戦しており、営業利益は1.6%増（17百万円増）と微増にとどまる。以下の3つの戦略へ大きく舵を切り「全国制覇」を目指す。
- 新規出店の加速 300店舗体制へ
- 専門店モデルの展開（ラーメン・焼肉・製菓製パン）
- 営業強化とコンサル人材の選抜



# 物販事業の業績推移

## 国内最大中古厨房機器 店頭販売／直販営業／インターネット販売

- 直販営業事業（キッチンテクノ）は大手飲食チェーンやホテル、給食施設向けの大型厨房設計・施工が好調に推移し、売上高21億30百万円（+9.5%）となる。厨房機器の納品にとどまらず、メンテナンス契約の獲得強化により、ストック収益も積み上げ中。
- 通販事業（テンポスドットコム）は、売上高22億90百万円（+20.4%）と高成長となる。法人専用サイト「テンポス法人ドットコム」が、請求書払い等の利便性により大手飲食チェーンや官公庁からの支持を獲得。また、「開業サポートサービス」においては、物件探しから厨房機器選定までをワンストップで支援する体制を強化し、これがグループ各社のサービスへの入り口となり、LTV（顧客生涯価値）の最大化に貢献。



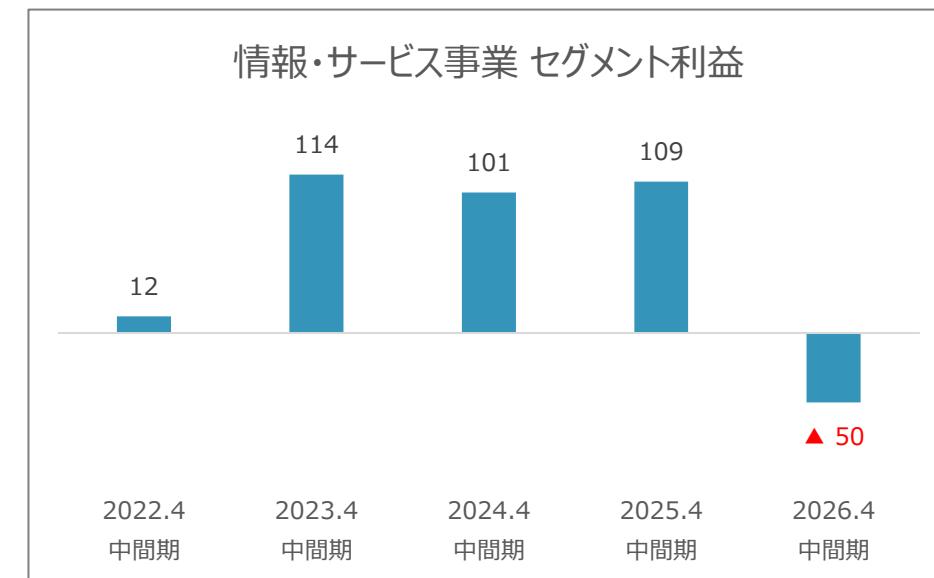
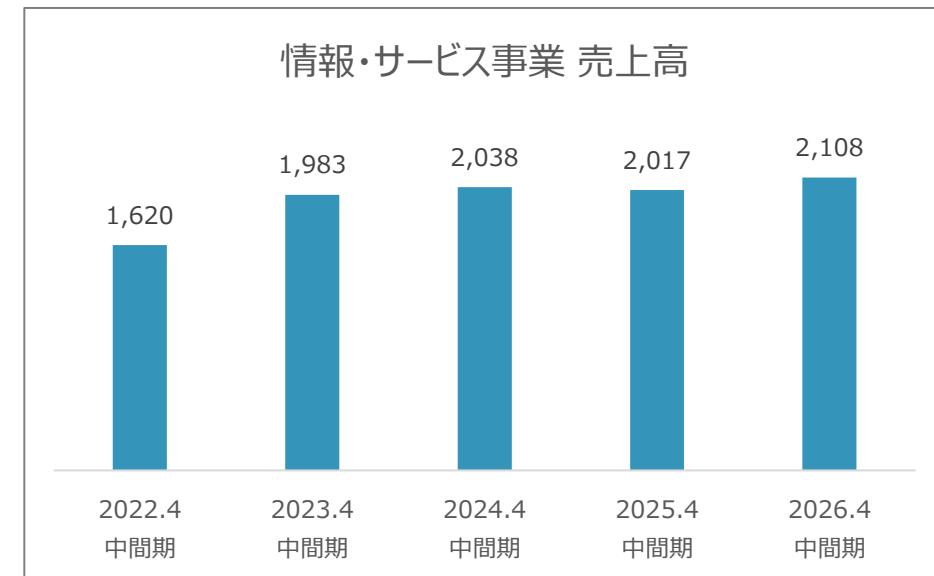
# 情報・サービス事業の業績推移

## 人材紹介・事業承継・内装・不動産事業は増収 POS販売は減収。各社事業投資につき販管費増。

売上高21億8百万円（前年同期比4.5%増）

セグメント損失50百万円（前年同期は1億9百万円の利益）

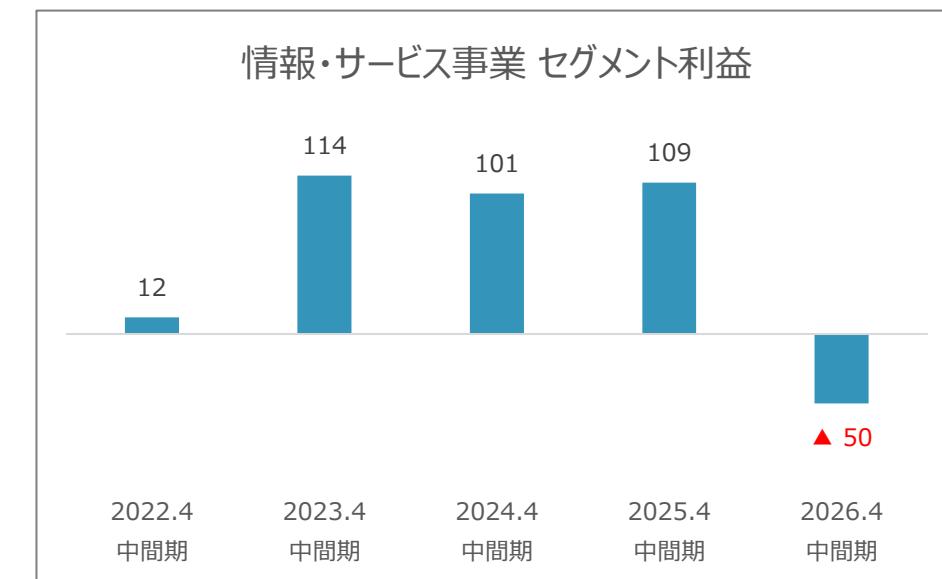
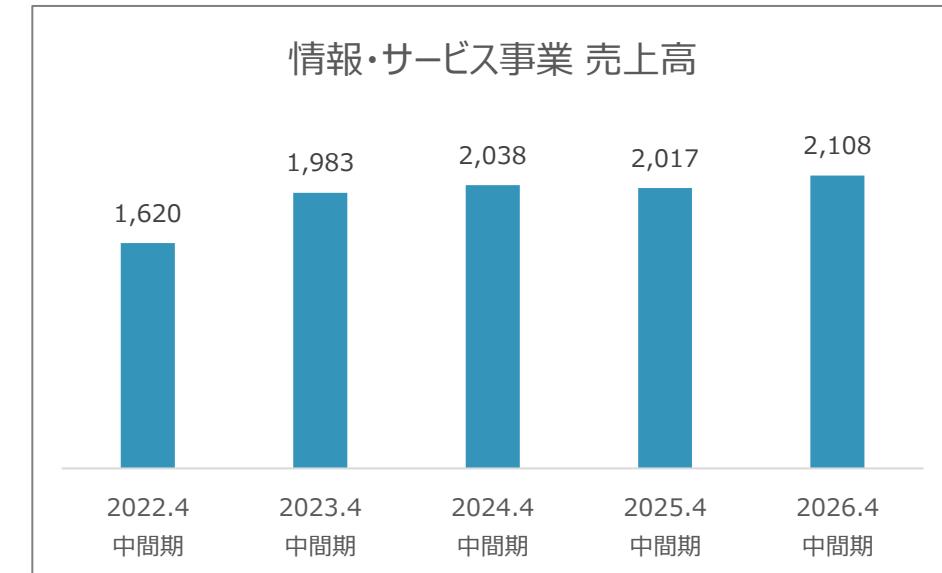
- 人材紹介・請負・派遣事業（ディースパーク）では、売上高8億98百万円、営業損失32百万円を計上「外国人材紹介・支援事業」を推進し、登録支援機関として外国人材事業を推進。海外の教育機関と提携し「現地での日本語教育から来日後の就労・定着支援まで」を一気通貫で提供する仕組みを構築。来期以降の収益を強力に牽引する為の前向き投資中につき赤字となりました。
- 以前より力を入れてきた飲食店の事業承継事業（テンポスフードプレイス）では、売上高は前年同期比46.9%増。事業承継、フランチャイズ本部構築及び運営代行、家賃保証事業の立ち上げを推進中。前向き投資中につき赤字となりました。



# 情報・サービス事業の業績推移

## 人材紹介・事業承継・内装・不動産事業は増収 POS販売は減収。各社事業投資につき販管費増。

- POS販売事業（テンポス情報館）は「IT導入補助金2025」の支援事業者として、人手不足対策となるPOSレジや自動釣銭機、セルフオーダーシステムの導入を推進しましたが減収減益となり営業赤字という結果となりました。
- 内装工事事業（スタジオテンポス）は、中小飲食店に加え美容室・クリニックなどの案件獲得を進めており増益となりました。
- 株式会社テンポスフィナンシャルトラストは総合不動産業へのシフトを進めるべく営業マンの採用教育とインターネット・SNSを活用したビルオーナー開拓を進めておりますが増収減益となりました。



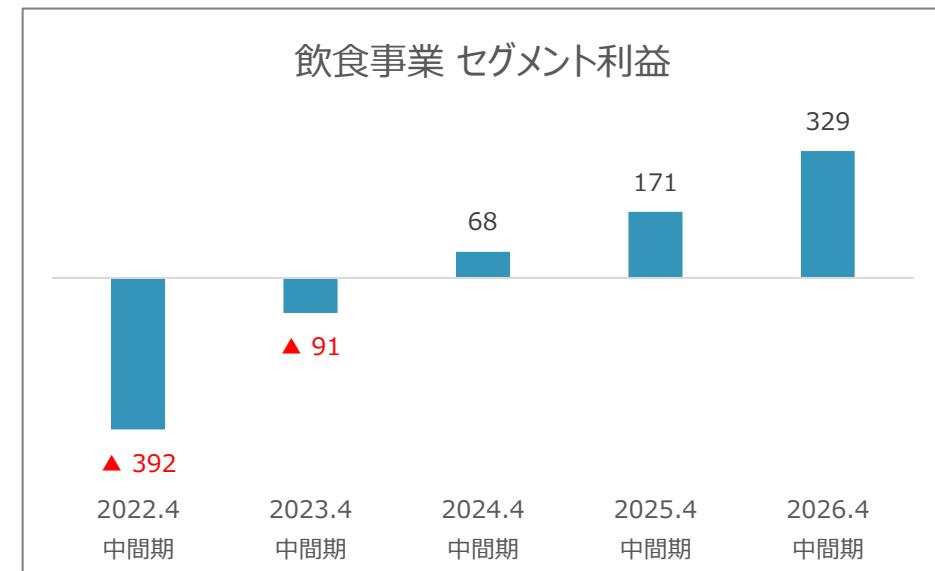
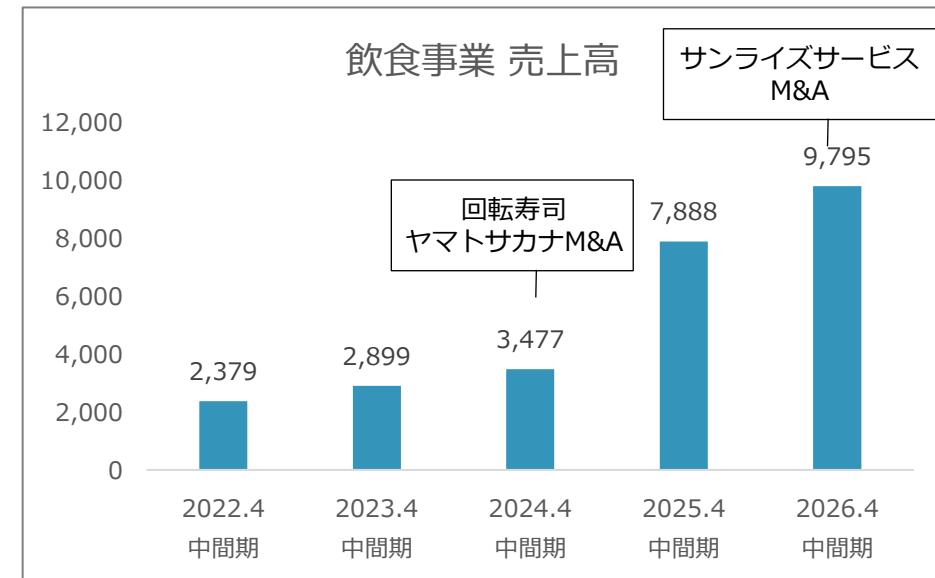
# 飲食事業の業績推移

## ステーキ回転寿司好調・観光事業も伸長

売上高97億95百万円（前年同期比24.2%増）

セグメント利益 3億29百万円（同91.6%増）

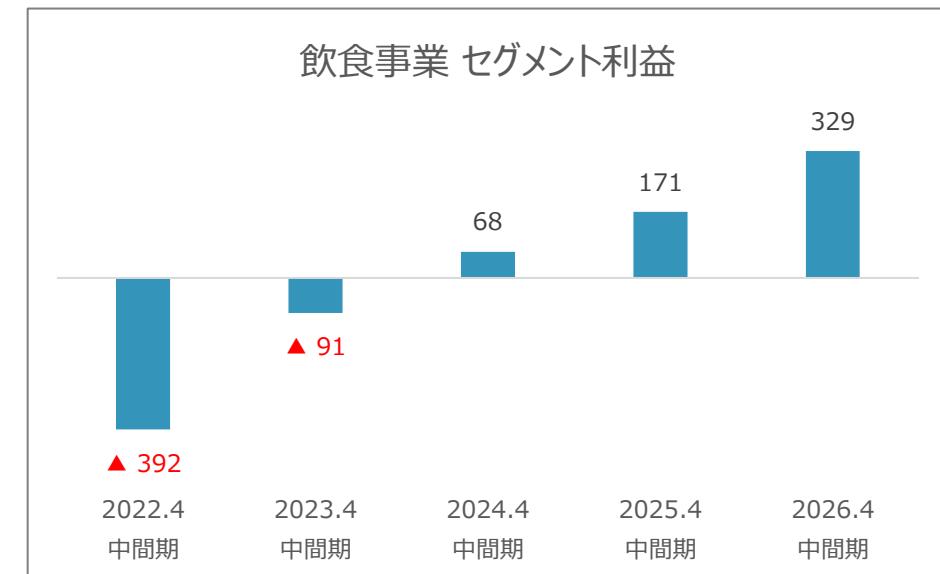
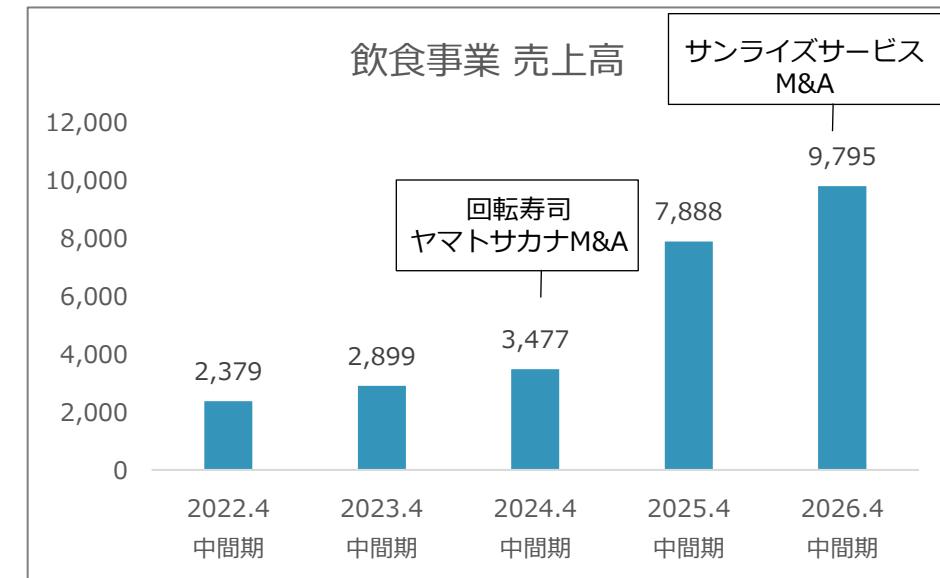
■ ステーキレストラン業態（あさくま）は、売上高46億6百万円（+8.4%） 営業利益 1億79百万円（+81.3%）となり、2025年7月末時点で、32カ月連続で月次売上高が前年を上回りました。さらに、ステーキのフェアメニューを積極的に展開し、顧客満足度の向上を図っております。また、新規店舗の出店戦略においても、6月に「ステーキのあさくま桑名店」（三重県桑名市）、7月に新業態「カレーのあさくま大須店」（愛知県名古屋市中区）、8月には「厳選もつ酒場エビス参幡ヶ谷店」（東京都渋谷区）をオープンするなど積極的に展開しております。



# 飲食事業の業績推移

## ステーキ回転寿司好調・観光事業も伸長

- 回転寿司業態及び居酒屋業態（ヤマトサカナ）では、売上高は41億3248百万円（+10.4%）、営業利益は2億62百万円（+55%）を計上する。社長自らが現場に入り込み激を飛ばすことで人時生産性の向上や原価コントロールの徹底、外国人スタッフの戦力化が順調に進んでおります。また、攻めの姿勢も崩さず、7月「やまでん丸 豊洲セイルパーク店」、8月「ヤマト水産 イオンモール津田沼店」、10月「おさかな食堂やまと 甲府里吉店」に新店舗をオープンいたしました。
- 宅配寿司、仕出し・ケータリング、レストラン事業（サンライズサービス）は、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ております。売上高は11億74百万円、営業損失1百万円を計上しました。



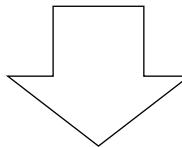
# **テンポスバスターズ業績結果と成長戦略**

## **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

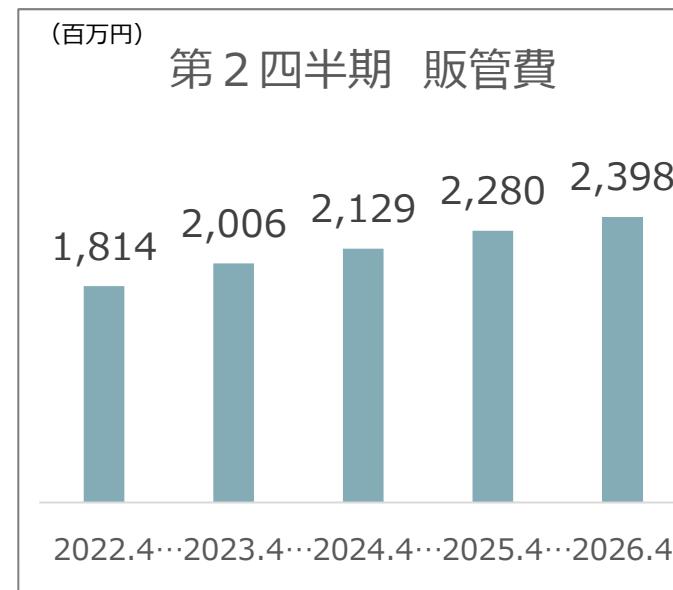
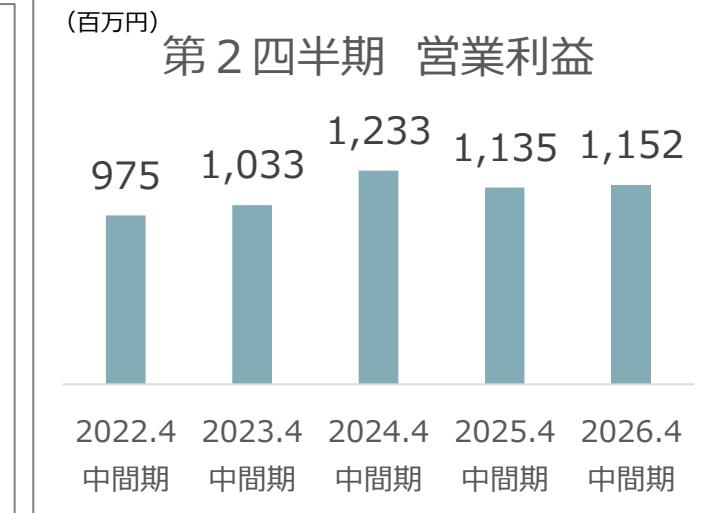
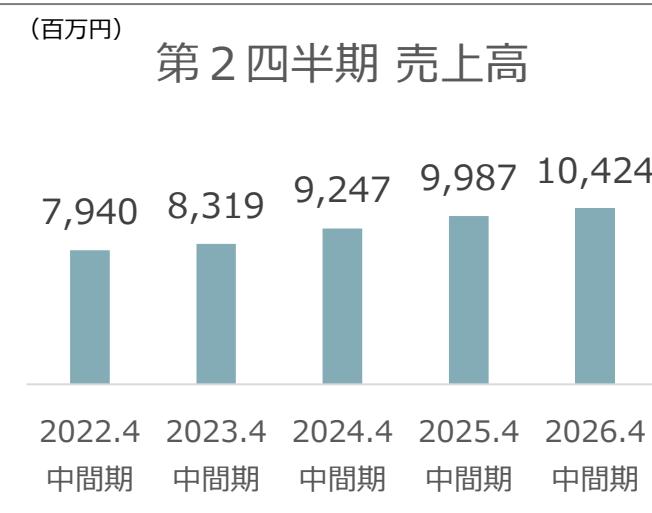
## 【業績結果】

- 前期 2Q直営店60店から当期 2Qは67店に増加。店舗が増えるもマーケット縮小の影響を受け、客数が減少。これにより売上高は増(+4.4%)となる。
- 新規出店による経費増、営業利益を圧迫し、営業利益も微増(+1.6%)にとどまる。



## 【今後】

- 未出店エリアもまだまだ多く、新規出店しシェアを拡大し、300店舗体制を目指す。
- 厨房機器単価が高く専門性が求められる業種特化型の店舗を展開。専門的なニーズに応えるように、販売員を繁盛店を創出する「プロデューサー」へと育成。
- 全販売員に実施していたコンサルタント育成研修を止め、選抜メンバーに絞る。他の社員には営業強化研修の実施に切り替え、組織全体の生産性と提案力の向上を図る。



# 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を売る会社になる。

- 年商197億円
- 全国74店舗(2025年10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

# 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

約20坪の飲食店が開業にかかる厨房機器や備品の総額は約450万円程。当社は客単価200万円を目指に、物件紹介や内装工事請負に注力し、最終的に内装+総合受注600万円へとつなげる。

## ■ 営業強化とコンサル人材の選抜

育成メンバーを選抜してコンサル化する「選抜と集中」。選抜メンバーは高度なコンサルタントができるように育成し、販売社員は案件拡大に直結する「営業力」を磨くことに専念。これにより、組織全体の生産性と提案力を向上。現場では、単なる厨房機器販売から脱却し、物件紹介、内装工事、販促支援、人材紹介など、飲食店経営のあらゆる課題を解決する「ドクターテンポス」への進化を加速。

### 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が多く、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▶

資金調達

物件探し

内装工事

厨房機器

オープン

事業計画

内見同行

店づくりアドバイス

厨房提案開始

人材・販促支援

## 中古厨房機器 買取アップ施策

### ■ 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。第2四半期（8-10月）千葉買取センターで5回実施し、売上2,700万円を計上今後は福岡・関西でも開催予定。

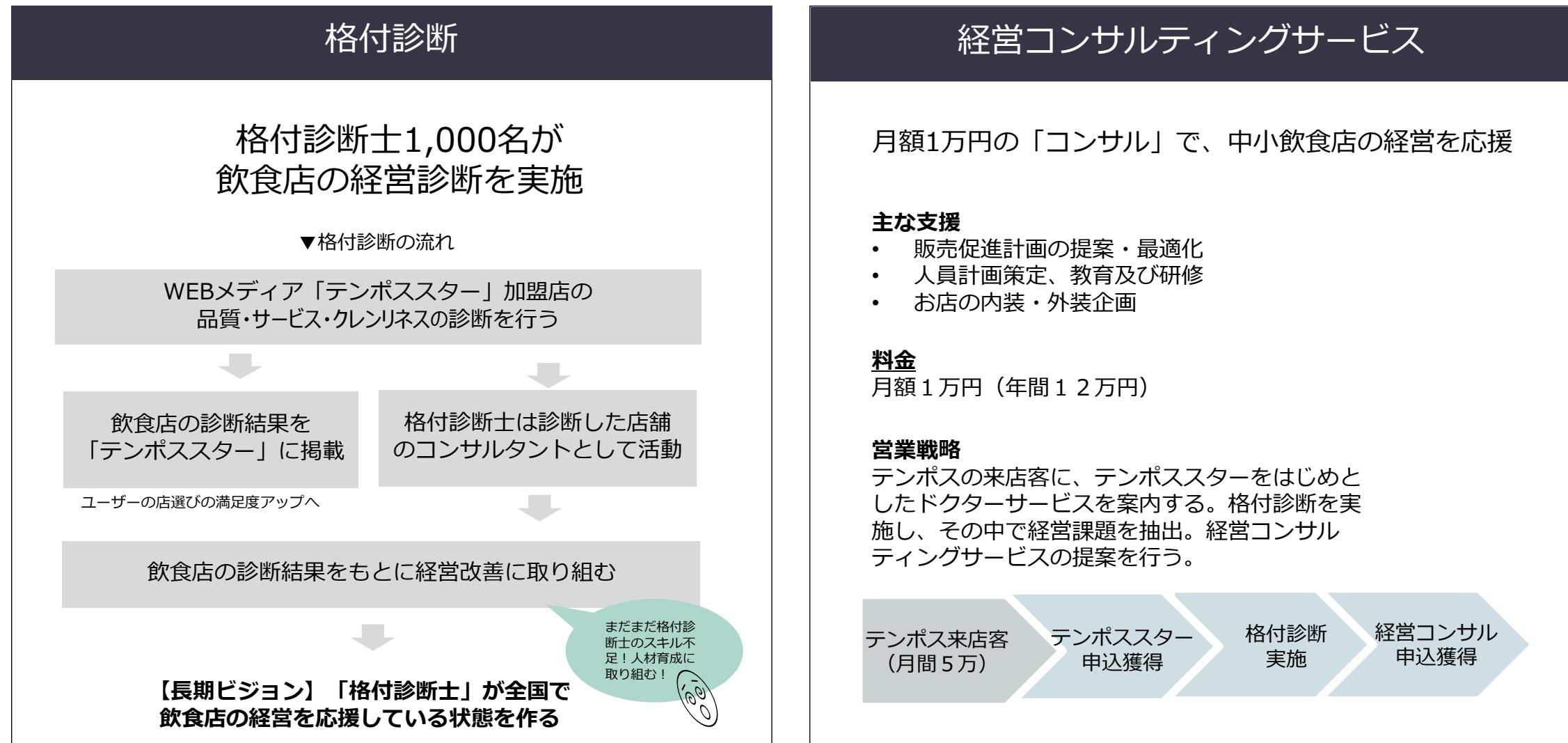
### ■ 修理・再生の生産性をアップし、供給を最大化する

- ・ 新工場 2拠点開設計画（11月 京田辺買取センター）
- ・ 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。



# その他サービス

## 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。



2025年6月リニューアル  
<https://www.tenposstar.com/>

訪日客向け体験プラン拡充



## 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 新規出店計画

- 「ステーキのあさくま」 3店舗
- モツ焼き「エビス参」 5店舗
- 新業態「カレーのあさくま」出店
- さらに、別の新業態出店を計画

## 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・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



▲技人国の人材が店長・店長代理として活躍中。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參権を保有し、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。



# 參考資料

気づかなかった！

---

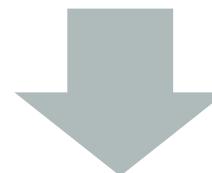
## リサイクル屋で定年制が無い テンポスはSDGsそのものである

- 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

## 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

# テンポスグループの幹部社員

## 年齢に関わらず、能力と実績次第で抜擢人事あり

ディースパーク社長  
伊藤航太43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 45歳  
おっかさん社長



あさくま社長  
廣田陽一40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 56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 40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（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。

# 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（76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 86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 テンポスボリシー高齢者編

- 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  
決算期 : 4月  
従業員数 : 2,587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、潜在的なり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。