

株式会社テンポスホールディングス

2021年4月期 第3四半期 会社説明資料

飲食店の5年後の生存率を9割にする

2021年4月期 第3四半期の連結業績

■ 2021年4月期 第3四半期の連結業績

	2021年4月期第3四半期	増減額	前年同期比
売上高	197億44百万円	△24億89百万円	88.8%
売上総利益	78億70百万円	△14億78百万円	84.1%
営業利益	6億92百万円	△8億70百万円	44.3%
経常利益	8億93百万円	△8億56百万円	51.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1億20百万円	△8億46百万円	12.4%

■ ROE・ROA・自己資本比率の比較

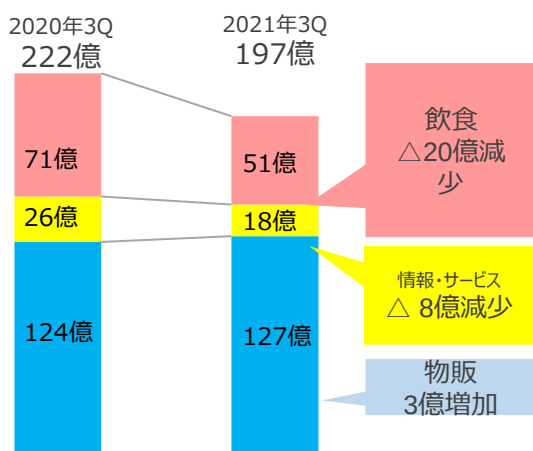
	2021年4月期第3四半期	2020年4月期第3四半期
自己資本当期純利益率(ROE)	1.2%	9.5%
総資産利益率(ROA)	0.7%	6.0%
自己資本比率	60.3%	63.3%

2021年4月期 第3四半期 セグメント別業績

※2021年4月期第2四半期より、株式会社テンポスドットコムは、情報・サービス事業から物販事業に変更致しました。

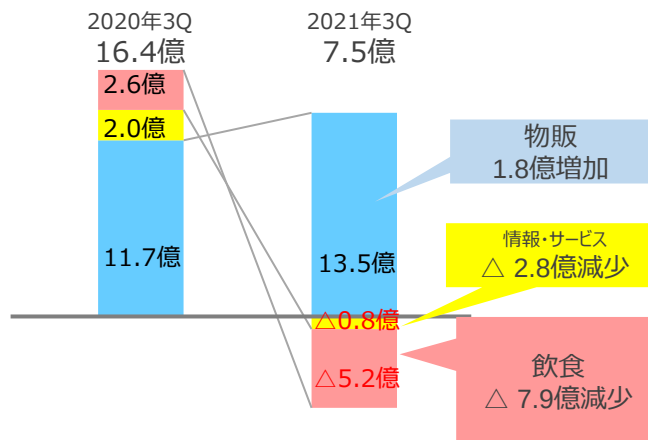
2021年4月期 第3四半期	売上高 前年同期比（増減額）	セグメント利益 前年同期比（増減額）	主な理由
物販事業	102.7%（3億43百万円増）	115.7%（1億84百万円増）	中小飲食店向けの厨房機器販売が回復。巣ごもり需要で大手スーパーマーケット企業への機器販売も好調
情報・サービス事業	69.0%（△8億23百万円減）	セグメント損失82百万円 （前年同期のセグメント利益は2億3百万円）	飲食店が販管費を削減していることから、集客支援、人材派遣、POSシステム販売等の受注数が激減
飲食事業	71.8%（△20億10百万円減）	セグメント損失5億24百万円 （前年同期のセグメント利益は2億65百万円）	外出自粛要請等により「ステーキのあさくま」は回復の兆しがみえていたものの、居酒屋業態は厳しい経営となった。

セグメント別売上高推移



単位: 百万円	2020.4	2021.4
■ 飲食	7,144	5,134
■ 情報・サービス	2,654	1,831
■ 物販	12,435	12,778

セグメント別利益高推移



単位: 百万円	2020.4	2021.4
■ 飲食	265	△524
■ 情報・サービス	203	△82
■ 物販	1,173	1,357

飲食
・あさくまグループ
あさくま
あさくまサクセッション
竹若
・ドリームダイニング
情報・サービス
・スタジオテンポス
・テンポス情報館
・テンポスフィナンシャルトラスト
・プロフィット・ラボラトリー
・ディースパーク
・テンポスフードプレイス
物販
・テンポスホールディングス
・テンポスバスターズ
・キッチンテクノ
・テンポスドットコム
・ウエスト厨機

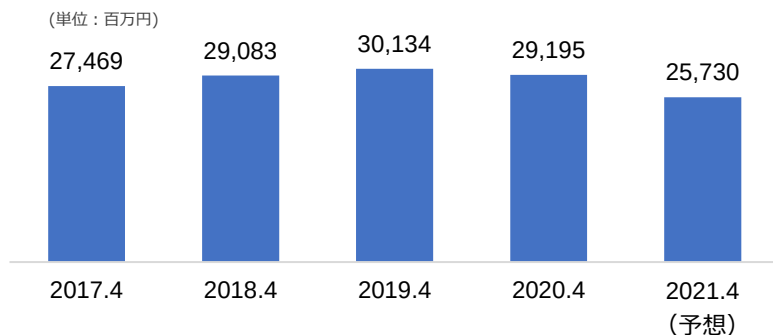
2021年4月期 通期業績予想の修正

2021年4月期通期連結業績予想

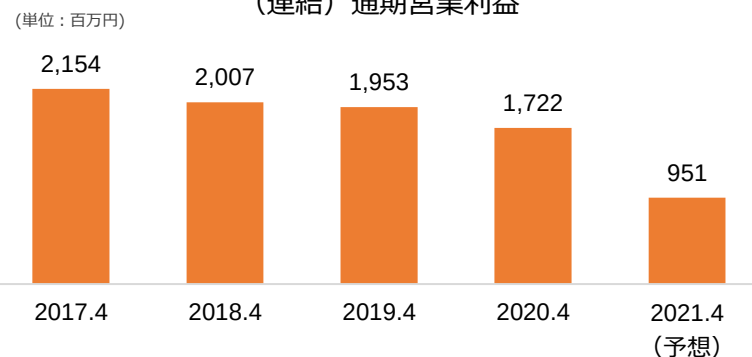
物販事業は、中小飲食店の新店舗出店が回復傾向であり、その需要を捉えることで業績回復が見込まれます。しかし情報・サービス事業や、飲食事業の居酒屋業態の業績回復が厳しい状況から業績予想を修正いたしました。

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
前回発表予想(A)	268億97百万円	11億58百万円	11億94百万円	4億95百万円
今回修正予想(B)	257億30百万円	9億51百万円	9億61百万円	△2億20百万円
増減額(B-A)	△11億67百万円	△2億7百万円	△2億33百万円	△7億15百万円
増減率(%)	△4.5%	△21.7%	△24.2%	△325.0%
(ご参考) 2020年4月期実績	291億95百万円	17億22百万円	19億3百万円	9億60百万円

(連結) 通期売上



(連結) 通期営業利益



2021年4月期通期テンポスバスターズ業績予想 (単体)

通期予想売上 130億 (前年比104.8%) 通期予想営業利益15億 (同126.8%)

過去最高

過去最高

2021年4月期 特別損失の計上

特別損失の計上について

2021年4月期第3四半期連結累計期間において、新型コロナウイルス感染症による店舗休業や業績悪化に伴い、減損損失6億62百万円、臨時休業等による損失57百万円、店舗閉鎖損失22百万円、その他46百万円、合計7億88百万円を特別損失として計上致しました。

<業績予想を修正>

当社の連結子会社である株式会社あさくまの子会社、株式会社竹若は、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、いまだ業績回復が見込めない状況です。そのため、さらなる特別損失が発生する可能性があることから2020年12月10日に公表しました2021年4月期の業績予想を修正しております。（詳細はP4に掲載）

株式会社あさくまグループ直営店の店舗数の推移

4月	5月	6月	7月	8月	9月
94	94	94	94	94	91
10月	11月	12月	1月	2月	3月
85	83	82	82	82	-

閉店内訳（直営店）

- ・株式会社あさくま 1店舗
- ・株式会社あさくまサクセッション 8店舗
- ・株式会社竹若 3店舗

テンポスグループ 前期通期実績と通期予想

	見通し	会社名	科目	2020年4月期 通期実績	2021年4月期 通期予想	前年比
物販		テンポスバスターズ	売上高	12,401	13,000	104.8%
			営業利益	1,183	1,500	126.8%
		テンポスドットコム	売上高	2,166	2,412	111.3%
			営業利益	98	107	109.3%
		キッチンテクノ	売上高	2,675	2,679	100.1%
			営業利益	128	142	111.0%
情報サービス		スタジオテンポス	売上高	929	650	69.9%
			営業利益	44	26	57.9%
		テンポス情報館	売上高	764	618	80.9%
			営業利益	112	20	18.4%
		テンポスフィナンシャルトラスト	売上高	831	652	78.4%
			営業利益	38	28	73.0%
		プロフィット・ラボラトリー	売上高	342	140	40.9%
			営業利益	84	△17	—
		ディースパーク	売上高	1,032	627	60.8%
			営業利益	29	△92	—
		テンポスフードプレイス	売上高	75	98	129.1%
			営業利益	△27	△29	—
飲食		あさくまグループ	売上高	8,849	6,350	71.7%
			営業利益	224	△570	—
		ドリームダイニング	売上高	304	148	48.9%
			営業利益	△8	△28	—

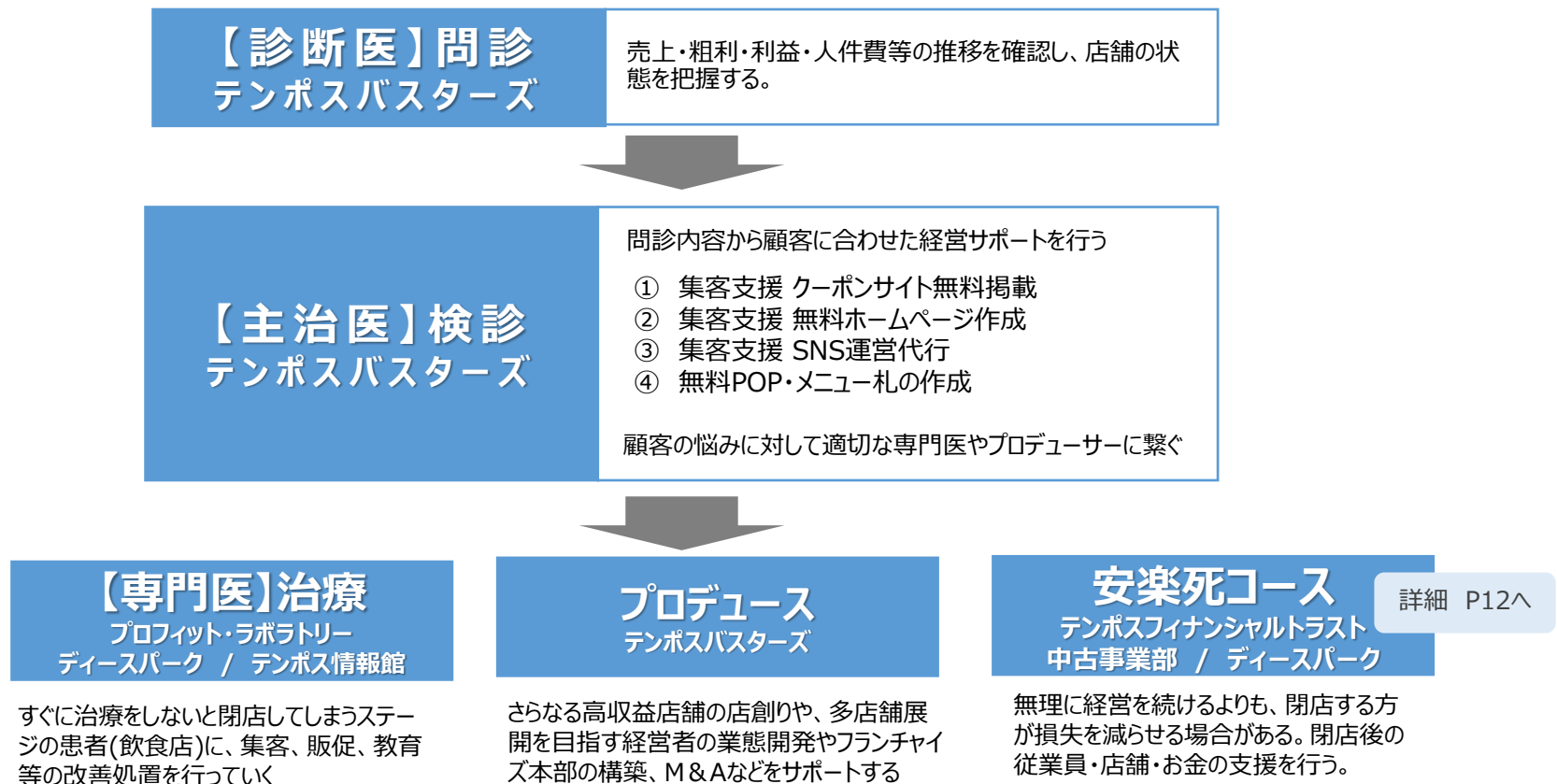
単位：
百万円

ドクター

Dr.テンポス進捗

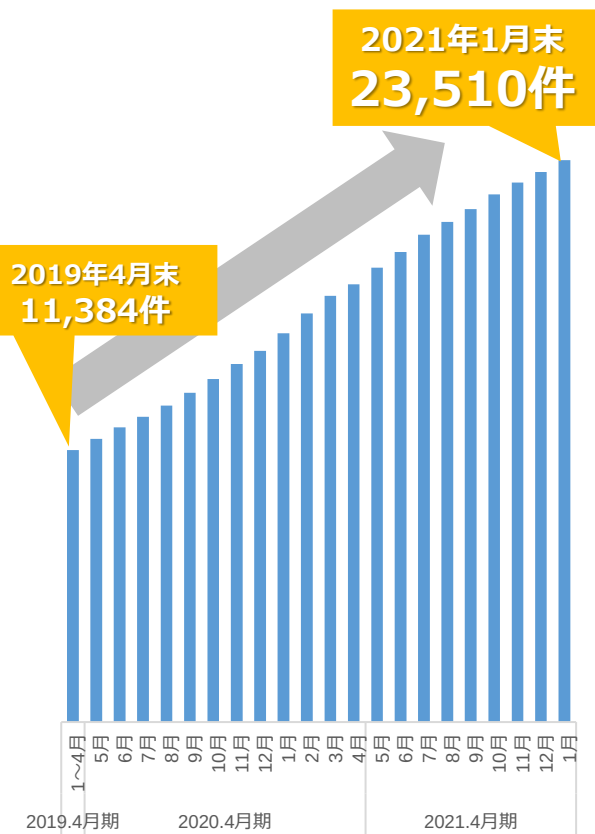
Dr.テンポスとは

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

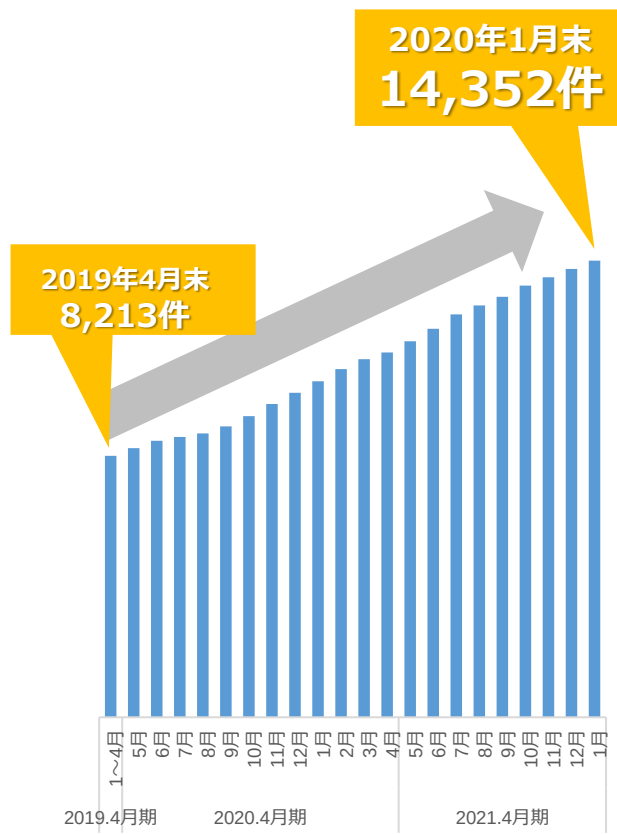


Dr.テンポスの申し込み数

無料ホームページ
作成申込受注累計数



クーポンサイト
掲載受注累計数



無料ポスター
作成申込受注累計数

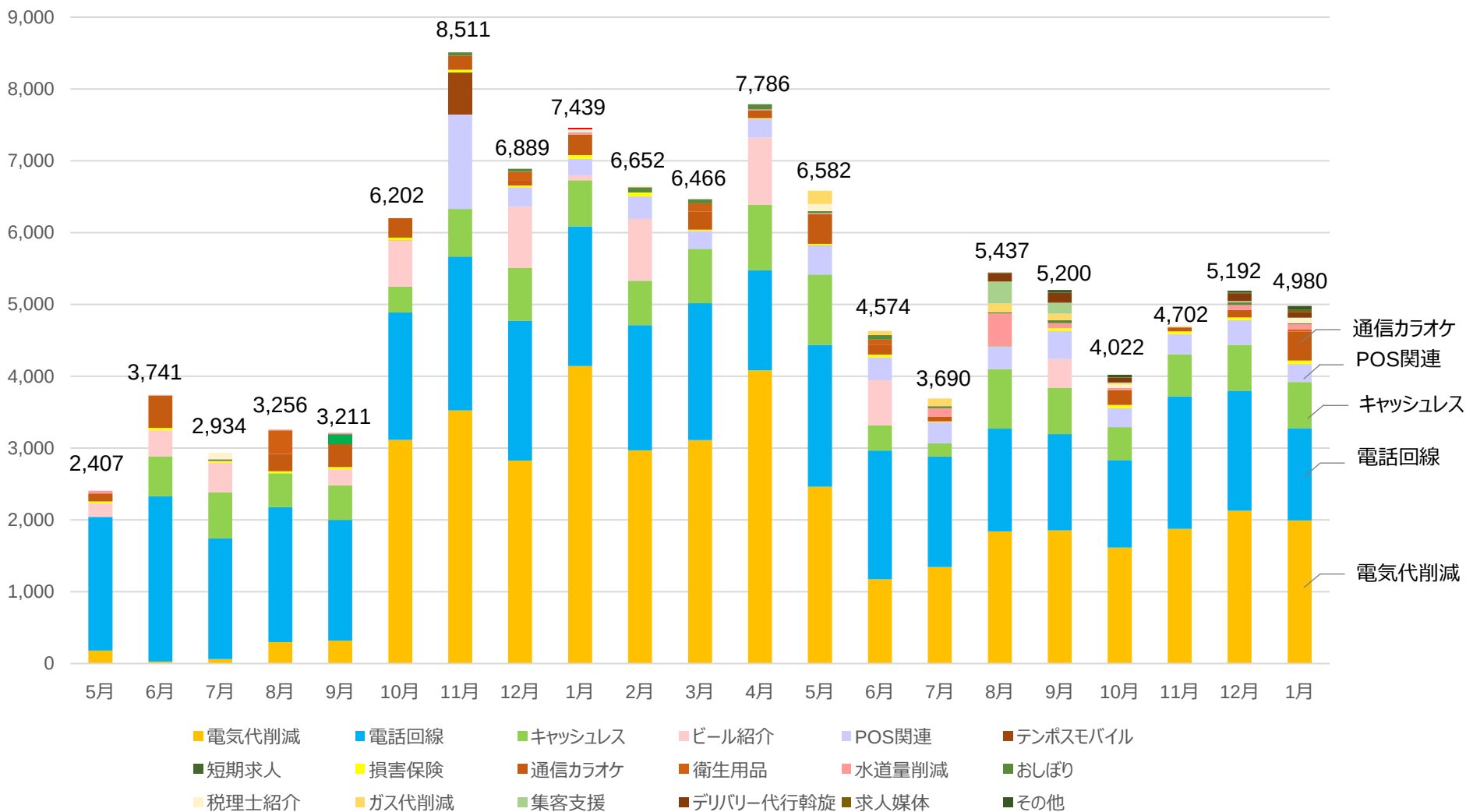


その他のDr.サービス

- キャッシュレス決済
- POSレジ、情報機器
- 光熱費の削減
- ビール・食材紹介
- 電話、インターネット回線
- etc...

Dr.テンポスの月別収益

単位：千円



Dr.テンポスの専門医集団

(株) テンポスバスターズ

直営50店 F C 9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) プロフィット・ラボラトリー

- 法人宴会獲得「満席FAX」
- ポスティング広告

(株) テンポス情報館

- POSレジの販売・メンテナンス
- ポイントカード等の販促の企画提案

(株) ディースパーク

- 人材派遣
- 人材紹介
- 求人広告
- 請負業務

Dr.テンポスの終末医療

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。飲食店が事業譲渡や閉店した後の従業員・店舗・お金の支援を行う。お客様窓口(受注活動)はテンポスバスターズの中古事業部「買取担当」が行い、閉店に伴うサポートの実務は「ドクター」が行う。

取り組み	収益目標
② 店舗の販売 － 経営改善した店舗を売却	再生後の売却額 20百万円～30百万円
③ 業態変更 － 立地に合わせた業態を提案 → 別業態で再建 － 繁盛FCを紹介 → FCの加盟側として再建	FC紹介料及び、FC加盟側の開業支援で収益を得る
④ 株式・事業譲渡 － 会社・従業員ごと売却 － 店舗と従業員を切り離して売却	売却手数料 小規模・・・約3百万円×30件＝90百万円 大規模・・・約10百万円×5件＝50百万円
⑤ 閉店 － 借入金精算交渉、家主交渉、物件紹介、人材紹介、派遣登録 →従業員の転職支援は（株）ディースパーク →スケルトン工事請負は（株）スタジオテンポス →居抜き売却サポートは（株）テンポスフィナンシャルトラスト	人材紹介年に10～15人の紹介の場合 年収400万円の店長なら・・・（年収の25%が手数料） 手数料100万円×15人＝15百万円
⑥ 独立制度 － あさくまグループに入って 3～5年で再チャレンジする社員独立支援制度 [自己資金300万円準備＋会社が2,000万円準備]	

テンポスバスターズ 業績および成長戦略

テンポスバスターズ（単体）の業績推移

第3四半期 売上高 96億38百万円（前年同期比100.1%）

通期予想売上 130億（前年比104.8%） **過去最高**

第3四半期 営業利益 11億52百万円（同118.6%）

通期予想営利 15億（同126.8%） **過去最高**

テンポスバスターズ月別の売上高・営業利益・客数の前年同期比

	1Q			2Q		
	5月	6月	7月	8月	9月	10月
売上高 前年同期比	75.9%	95.9%	101.3%	97.1%	84.4%	120.5%
営業利益 前年同期比	18.7%	101.8%	111.6%	121.7%	66.8%	182.7%
客数 前年同期比	100.6%	105.5%	100.4%	101.6%	93.5%	111.3%
営業利益	21百万円	1億17百万円	1億73百万円	99百万円	1億33百万円	1億89百万円

	3Q			4Q（予想）		
	11月	12月	1月	2月（暫定）	3月（予想）	4月（予想）
売上高 前年同期比	111.1%	117.8%	101.8%	109.1%		
営業利益 前年同期比	182.7%	156.8%	279.2%	未		
客数 前年同期比	104.6%	100.2%	99.1%	96.6%		
営業利益	1億85百万円	1億61百万円	50百万円	未		

テンポスバスターズ（単体）の強み



中古厨房 国内最大

ネット通販
(株)テンポスドットコム

直販営業
キッチンテクノ(株)

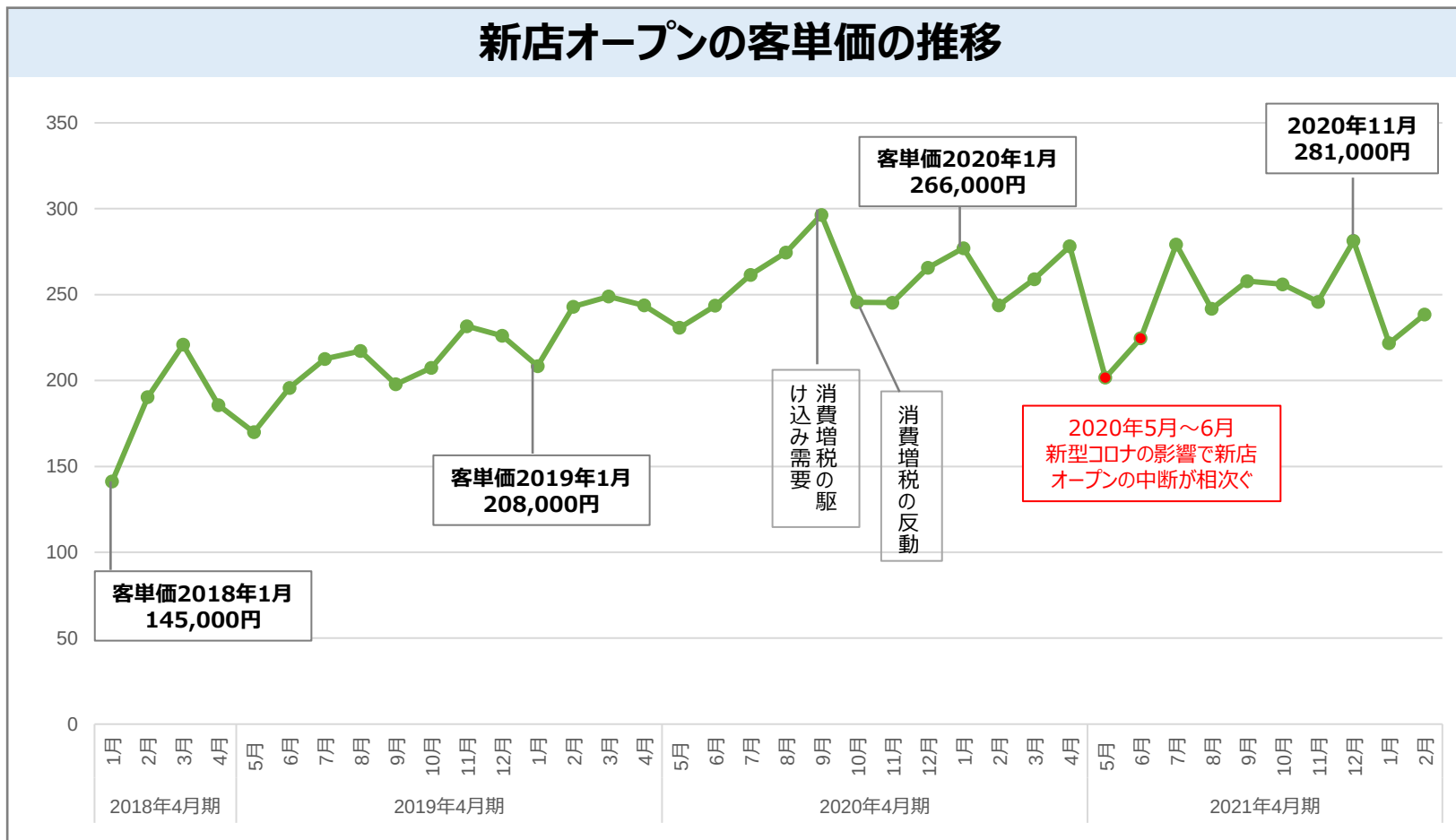
- 年商**124**億 + 21億 + 26億
- 全国**59**店舗→出店戦略**120**店舗へ
- 年間来店客数**64**万件
- 会員数**32**万件
- 年間買取件数**2**万件
- 中古厨房業界で売上 **1** 位（1強100弱）
- 創業**1997**年
- ジャスダック上場**2005**年

新店オープンの客単価の推移

「ZOOM研修」と「見込管理フォロー」によって、

→ 2021年4月期第3四半期の新店オープンの平均客単価は**2018年1月比172%の伸長**

→ コロナの影響により2021年4月期第3四半期の新店オープンの平均客単価は前年同期比95.0%



成長戦略 新店オープンの客単価を4倍へ

一般的に、飲食店を開業するときは、厨房機器や店舗用品に、**470万円**の費用がかかる
 新店オープン顧客の客単価を**100万円**に引き上げる

	現状のレジ客構成費（年間64万件）	現状の売上構成費（年間売上高124億円）
既存客	91%（58万人）	60.0%（74億円）
新店オープン客	3%（2万人）	38.7%（48億円）
一般客	6%（3.8万人）	1.3%（2億円）

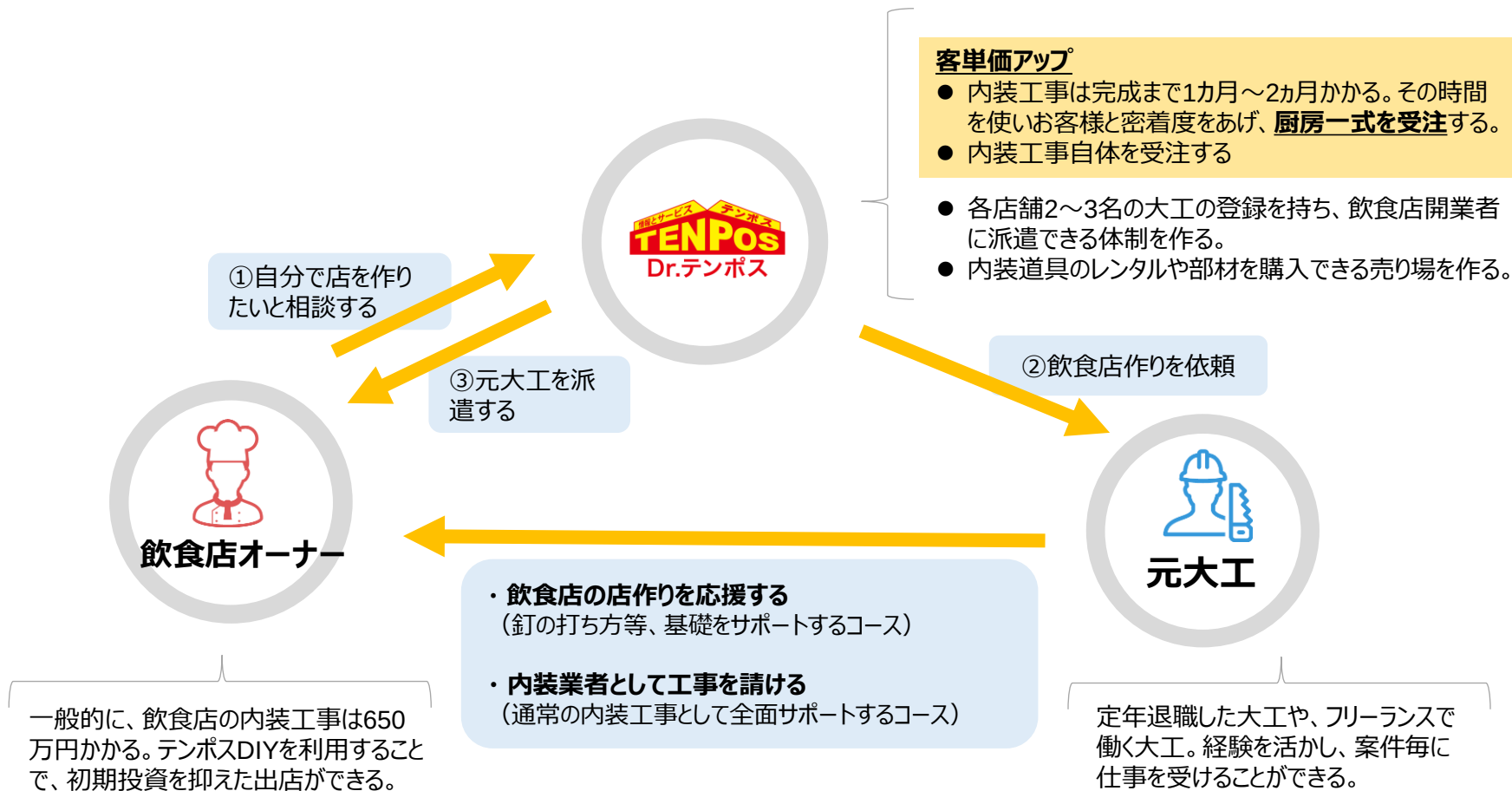
新店オープン客数2倍・客単価4倍へ

	5～7月 （前期比）	8～10月 （前期比）	11～1月 （前期比）	目標	
新店オープン客 顧客数	1,430/月 （82.4%）	1,773/月 （112.5%）	1,723/月 （134.9%）	→ 2倍 3,200件/月	来店客のうち、獲得できていない新店オープンの見込み客を声掛けを徹底して2倍にする
新店オープン客 客単価	23万円 （95.8%）	25万円 （92.5%）	24万円 （95.0%）	→ 4倍 100万円	従業員教育と、見込管理フォローで総合受注を増やし客単価を4倍にする

客単価 2 倍・客単価 4 倍にすることで、年間売上124億から454億へ

新店オープン客数3.8万人（3,200人/月×12ヵ月）× 新店オープン客の客単価100万円 = 380億円
 既存売上74億+新店オープン客売上380億 = 454億円

テンポスDIYコーナーを作り 「飲食店は自分でつくる」という文化を定着させる



「ドクター」育成 週5時間のオンラインZOOM研修

2018年4月～

①ゴール：まずは真面目に受講すること

トレーニング対象 **社員100名** トレーニング時間 1人当たり **週1時間**

2019年4月～

②ゴール：トーク台本通りに説明できること

トレーニング対象 **社員・パート320名** トレーニング時間 1人当たり **週5時間**

2020年4月～

③ゴール：新店オープンの客単価を26万円から100万円にすること

トレーニング対象 **社員263名** トレーニング時間 1人当たり **週5時間**

トレーニング対象を320名から263名に減らしたのは、義務教育から専門教育へ移行したため

2021年1月現在の受講者数 255名（社員219名 パート社員36名）

競りで仕入れる（厨房機器の仕入れを“競り”に）

これまで、店舗では中古厨房機器の仕入れは、再生センターから強制的に仕入れていたが、センターから競り落とす方式に変更。店長は自分の裁量で仕入れる価格と量を決められるため、より主体的な店舗経営に取り組めるようになる。一方で買取担当者は競りの落札価格を上げるために適正な金額で買取を行えるようにする。（市場価格を覚えていく）

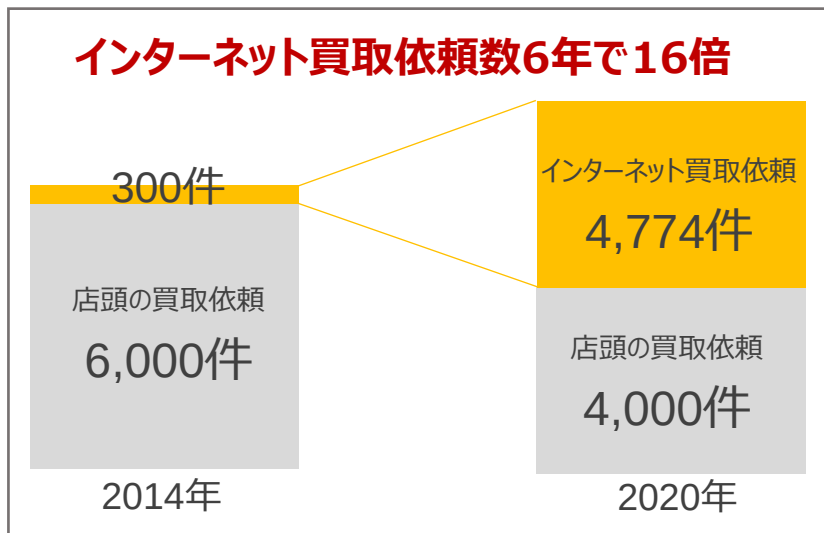


（概要）全国12か所の再生センター毎に競りを開催し近隣のバスターズ店舗がオンラインで競りに参加する。週に3～4日開催。1日約20品を出品し、16時から30分間で競りを行う。

社内「競り」で仕入れ価格が異なるため、店頭によって販売価格がバラバラになっていく。ニーズの高い商品は価格が上がり、低いものは圧倒的に安くなっていく。店長によって食洗機を大量に並べたり、製氷機の品揃えを増やす店舗がでてくる。

中古厨房機器の買取強化と海外輸出

インターネット経由の買取依頼数、来期年間6,000件を目指す



2019年6月買取専門サイトのリニューアル



海外輸出の構想

- 厨房機器の輸出ルートの開拓（フィリピン、ドバイへのルートは既にあり）
- 現地法人の立ち上げができる人を現地に派遣する
- 海外再生センターをつくる

テンポスバスターズの出店

川口厨房機器専門館



川口食器・調理道具専門館



川口イス・テーブル専門館



M&Aも入れて7年で59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。

出店エリア	全国（特に、関東・関西）
出店後の店舗の年間売上予想	年間1億円以上の売上が見込めるエリアに出店する
出店形態	総合館・専門館、共に出店予定 「Dr.テンポス」の専門館の出店も視野に入れる（来期6店舗中1店舗を検討中）

2021年3月22日 埼玉三芳店オープン予定

店舗概要

- 所在：埼玉県入間郡三芳町藤久保852-3
(所沢駅前より車で約30分)
- 建物面積：370坪
- 店舗規模：中小規模（売上予想：バスターズ直営店50店舗中33番目）
- レジ客数：月間150～200名



所沢駅前より車で約30分



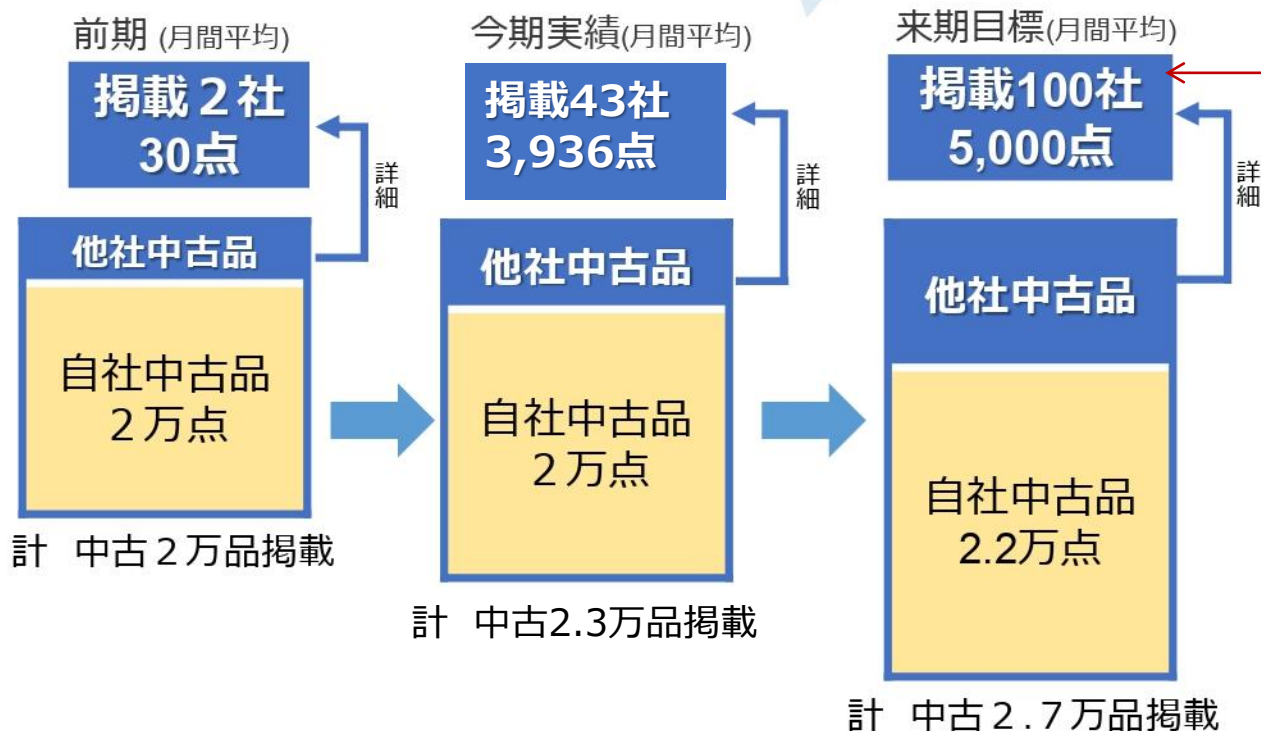
中古厨房機器に特化したプラットフォームになる

中古厨房の殿堂プロジェクトスタート



「中古の殿堂」サイトオープンから1年間は掲載費無料・販売手数料無料とする。この間に、中古の殿堂に商品を掲載する全国の中古厨房リサイクル店を開拓する

業務用厨房通販サイト「テンポスドットコム」に、全国のリサイクル店の中古厨房商品を掲載する。



掲載100社に対して中古品5000点の掲載商品数が少ない理由は、個人事業主のリサイクル店が多数を占めているから

事業会社別 第3四半期の業績

単位：百万円

会社名	科目	2021年4月期 累計第3四半期	前年同期比	2021年4月期 通期予想	前年比
テンポスバスターズ	売上高	9,638	100.1%	13,000	104.8%
	営業利益	1,152	118.6%	1,500	126.8%
テンポスドットコム	売上高	1,805	109.3%	2,412	111.3%
	営業利益	59	77.9%	107	109.3%
キッチンテクノ	売上高	2,056	114.9%	2,679	100.1%
	営業利益	147	173.8%	142	111.0%

テンポスバスターズ（店頭販売）

- ・ 店頭での声掛け・見込管理フォローの徹底により、3Q会計期間の新店オープン顧客数は5,186件、前年同期比134.9%となる。
- ・ 買取センター内での生産性改善により、再生センターからテンポス店頭への出荷量は前年同期比129.6%と増加する。さらに、店頭での声掛け、見込管理の徹底により、粗利率の高い中古厨房機器販売額が伸び、粗利高は前年同期比137.6%となった。

テンポスドットコム（インターネット販売）

- ・ 飲食店向けの新型コロナウイルス感染症対策情報の充実と新店オープン顧客向けの情報掲載の充実により増収。
- ・ インターネット業界内の激しい価格競争による粗利額の減少や、人員増などにより減益。しかし今後も価格競争に真っ向勝負し、圧倒的シェアを確立していく。

キッチンテクノ（直販営業）

- ・ 巣ごもり需要で大手スーパーマーケット企業・中食企業向けの厨房機器販売が好調
- ・ クリスマス商戦に特化したピザオープン等の新規プロジェクトの受注増

情報・サービス事業①

新型コロナウイルス感染症の影響により飲食店は集客や採用、販促投資を積極的に行えない状況です。そのため当社の情報・サービス事業は大打撃を受けています。

単位：百万円

会社名	科目	2021年4月期 累計第3四半期	前年同期比	2021年4月期 通期予想	前年比
スタジオテンポス	売上高	479	76.4%	650	69.9%
	営業利益	29	110.2%	26	57.9%
テンポス情報館	売上高	440	69.8%	618	80.9%
	営業利益	8	7.4%	20	18.4%
テンポスフィナンシャルトラスト	売上高	484	80.2%	652	78.4%
	営業利益	25	95.2%	28	73.0%
プロフィット・ラボラトリー	売上高	98	35.7%	140	40.9%
	営業利益	△17	(前年同期77)	△17	(前年同期84)
ディースパーク	売上高	363	53.1%	627	60.8%
	営業利益	△92	(前年同期5)	△92	(前年同期29)
テンポスフードプレイス	売上高	74	144.3%	98	129.1%
	営業利益	△22	(前年同期△20)	△29	(前年同期△27)

情報・サービス事業②

スタジオテンポス（内装デザイン施工）

新型コロナウイルス感染症対策の助成金の活用等により、飲食店の業態変更や改装工事の請負件が増加するも、大阪営業所の臨時休業や客単価の低下により減収。一方で仕入れの改善等により増益。

テンポス情報館（POSシステム販売）

飲食店は新型コロナウイルス感染症の影響を受け経費削減していることから大幅に減収減益。しかし、当事業年度会計期間別の営業利益または営業損失は、第1四半期営業損失6百万円、第2四半期営業利益4百万円、第3四半期営業利益9百万円と若干の回復傾向あり。

テンポスフィナンシャルトラスト（資金・不動産）

中小飲食店の出店増に伴い、ファイナンス部門におけるカード端末の設置件数は増加するも決済額は減少。不動産仲介部門は、前期を大きくカバーし減収増益。新たな取り組みとして、退店相談が増加していることから、解体工事の請負事業を開始。

プロフィット・ラボラトリー（集客支援）

飲食店向けFAXDM「満席FAX」の受注数が大幅に減少する中、毎日70分の従業員の営業トレーニングを実施すると共に、人材派遣、IT企業向けの新規見込開拓FAXDMサービス「ミコゲット」の拡販に注力。受注件数は前年同期比194.6%となる。新たな取り組みとしては飲食店のデリバリー集客支援を開始。

ディースパーク（人材派遣）

商業施設や飲食企業が派遣受け入れを抑制していることから、介護、福祉、運送等への人材派遣の営業に注力。埼玉県さいたま市、京都府京都市の2か所に営業所を開設。新たな取り組みとして「配送事業」を開始。2021年4月には100坪のシェアオフィス事業を開始予定。

テンポスフードプレイス（WEB集客支援）

Dr.サービスの申込み件数は16,215件、前年同期比164.3%となる。新たに19種類のサービスを開始。既存サービスの停止、入れ替えなど、サービスの充実化を図った。

単位：百万円

会社名	科目	2021年4月期 累計第3四半期	前年同期比	2021年4月期 通期予想	前年比
あさくまグループ	売上高	5,028	72.9%	6,350	71.7%
	営業利益	△502	(前年同期273)	△570	(前年同期224)
ドリームダイニング	売上高	106	42.8%	148	48.9%
	営業利益	△21	(前年同期1)	△28	(前年同期△0.8)

■ 閉店内訳（直営店）

- ・株式会社あさくま 直営1店舗、
- ・株式会社あさくまサクセッション 8店舗
- ・株式会社竹若 3店舗

■ 臨時休業

- ・株式会社あさくま直営店18店舗
- ・株式会社あさくまサクセッション 7店舗
- ・株式会社竹若 7店舗
- ・株式会社ドリームダイニング4店舗

あさくまハンバーグ

- あさくまハンバーグ ¥880- ¥780- (ダブル280)
- 学生ハンバーグ ¥880- ¥780- (ダブル280)

お得なコンビメニュー

- あさくまハンバーグ & カキフライ(2本) ¥1,280- ¥1,180-
- あさくまハンバーグ & BIGエビフライ(1本) ¥1,280- ¥1,180-
- あさくまハンバーグ & 鶏のからあげ(160g) ¥1,180- ¥1,080-

ステーキメニュー

- ステーキ ¥1,580- ¥1,480- (コース ¥220-)
- ステーキ ¥1,180- ¥1,080- (ステーキ ¥2,180- ¥2,080-)
- ステーキ ¥3,180- ¥3,080- (ステーキ ¥1,880- ¥1,780-)
- ステーキ ¥2,380- ¥2,280- (ステーキ ¥3,580- ¥3,480-)

単品・オードブル

- ハンバーグ パーティーオードブル ¥1,480- (6-12名)
- ステーキ パーティーオードブル ¥1,980- (6-12名)
- コンスープ ¥220-
- あさくまカレー ¥480-
- ライス ¥180-
- グリーンサラダ ¥350-
- フライドポテト ¥480-
- カキフライ(4個) ¥880-
- BIGエビフライ(2本) ¥880-
- ガーリックシュリンプ(7個) ¥1,280-
- エビフライ(2本) ¥780-
- 北海道ポテトコロッケ(5個) ¥580-
- 鶏のからあげ(330g) ¥680-

【週末限定セール】土曜の“牛”の日 開催

8/21(金)～23(日)の3日間限定!

土曜の牛の日

鹿児島黒毛和牛モモすき焼き用 400g

当店通常価格 ¥8,640 (税込)

特別価格 29%OFF

¥6,134 (税込)

新! もりもりハンバーグ

数量限定

人気のあさくまハンバーグにあさくまのオリジナルソースを加えた期間限定メニュー! 7種類のハンバーグから好きなメニューをお選びください。

1. もりもりハンバーグ
2. もりもりハンバーグ
3. もりもりハンバーグ
4. もりもりハンバーグ
5. もりもりハンバーグ
6. もりもりハンバーグ
7. もりもりハンバーグ

ハンバーグ(ダブル) + ¥400- (1個追加 ¥100-)

ドリンクバー ¥210- (370-)

もりもりハンバーグ ¥880- (1,380-)

サラダ ¥180- (280-)

ステーキレストラン「あさくま」の挑戦

エンターテインメントレストランとして「あさくま」が提供している「体験」の数々

現在、新型コロナウイルス感染症を防ぐために開催を自粛しています。



- ① サラダバーを越えるサラダバー無しの店舗
- ② キッズ体験
- ③ セルフステーキ
- ④ 体験型サラダバーメニュー
オリジナルパフェ作り
たい焼き、ワッフル
パンケーキ作り
- ⑤ ステーキ甲子園（ステーキ早食い競争）
- ⑥ 演奏会、発表会（地域コミュニティ）

外食事業-あさくま

【挑戦的経営】メール会員様から社外取締役の公募を開始（2020年11月）

< カンタレス経営： 店とお客様との境界 をなくす >

あさくまメール会員 80万人と一緒に「あさくま」の店づくりに取り組む

お料理プランナー



ガーデニングキーパー



<職種>

- お料理プランナー・・・8名
- ガーデニングキーパー・・・4名
- グランドオープン専任トレーナー
- アマチュアカメラマン・・・114名
- 社外取締役の選任（2020年11月 公募開始）

今後は、カンタレスの各職種の募集および運営を試験的にを行い、「あさくま」全店に広げていく。

< 商品戦略 >

- ① 品質へのこだわり
 - アイオワブラックアンガス牛使用
 - あさくま指定牧場から直接仕入れるため、価格変動に左右されず安定して提供可能
- ② 健康へのこだわり
 - ステーキレストランチェーンで初めて、ナチュラルビーフを提供
 - サラダバーは健康がテーマ（機能性を表示 / 健康に関する表示）
- ③ エンターテインメント性を重視
 - 「商品開発応援団」結成
 - ・ キッチンマイスター受賞者とパート、アルバイトとチームを組んで現場の意見を取り入れる仕組み。（その成果として）サラダバーメニュー等を開発していく
 - ・ 地域ごとの取り組みを重視

2018年5月「日経トレンド」掲載

業界別 順位	総合 順位	チェーン名 (運営企業)	満足度 (%)
1位	14位	ステーキのあさくま (あさくま)	72.0
2位	26位	びっくりドンキー (アレフ)	68.4
3位	27位	いきなりステーキ (ベッパーフードサービス)	67.8
4位	29位	フロンコビリー (フロンコビリー)	67.5
5位	48位	ステーキ宮 (アトム)	63.2

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 JASDAQ (スタンダード)

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

資 本 金 : 5億912万円 (2020年4月末現在)

売 上 高 : 291億95百万円 (2020年4月期: 連結)

営業利益 : 17億22百万円 (2020年4月期: 連結)

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