


会社説明会資料

2018.10.25

株式会社テンポスホールディングス  (証券コード2751)

テンポスグループ

成長戦略

外部環境

当社事業に影響を与える外部環境

業務用厨房業界

厨房衛生管理の推進や調理システムの高度化、中食市場の拡大の影響で業務用厨房市場は売上・利益ともに増加傾向。

リサイクル業界

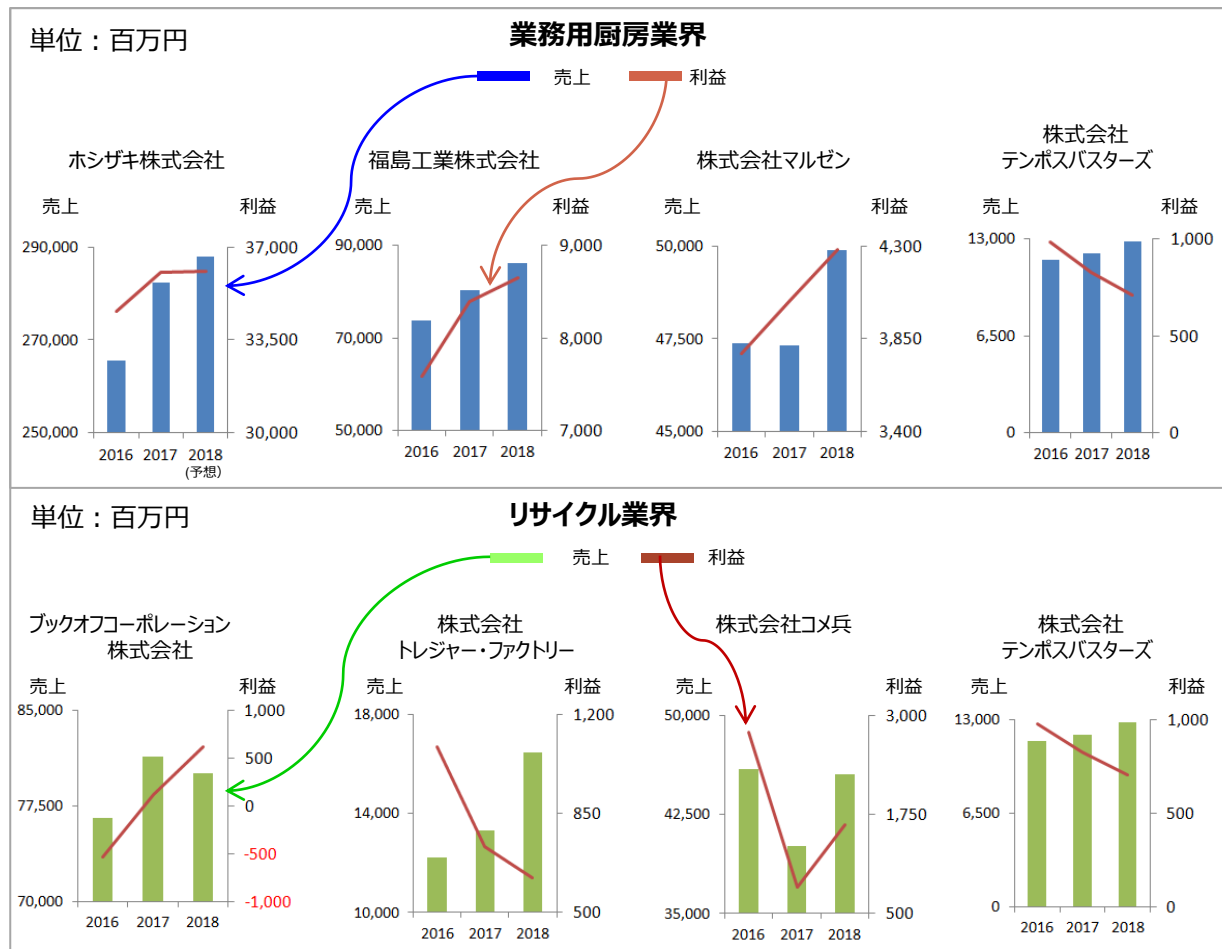
リサイクル市場の売上高は増加傾向にあるが、ヤフーオークションやメルカリといったオークションサイトの影響を受け、買取競争は激化。買取価格は上昇し、そして利益は激減している。

外食業界

飲食店の5年後の生存率は45%という現状。

その他

外食店の8～9割が1～2店舗の小規模企業で、その規模の飲食店経営を総合的に応援する事業会社がないために、彼らは儲かる手段・情報が入らない。



5年後の生存率45%を90%へ

中小・零細飲食店を応援する

- 1. お客様を集める**
- 2. 料理・サービスを今よりも良くする**
- 3. 従業員を集める・育てる**
- 4. 効率的な経営を行う**

ドクターテンポス全体の事業内容

5年後の飲食店の生存率45%を90%にすることを目指す

テンポスバスターズが診断・主治医の役割、各グループ会社が専門医を担い、
そして飲食店経営を総合的に支援する

ドクターテンポスの業務の内容

問診 【診断医】

6つの無料サービスの提供

- ① 集客支援-クーポンサイトへの掲載
- ② 集客支援-ホームページ作成 & SNS運営代行
- ③ POP・メニュー札の作成
- ④ 覆面ジョブによる就活支援
- ⑤ 動画マニュアルの提供によるスタッフ教育
- ⑥ テンポスジョブによる求人募集支援

11月 新サービス「抜き打ちチェッカー」による、「味見チェック / サービスチェック / 衛生検査」を開始

検診 【主治医】

問診内容から顧客に合わせた**経営サポート**を行う。健康(経営)を維持するためのサポートと、病気(課題)を抱える患者(飲食店)の悩みに対して適切な**専門医**やプロデューサーに繋ぐ。

治療【専門医】

すぐに治療をしないと閉店してしまうステージの患者(飲食店)に、
集客、販促、教育等の改善処置を行っていく

プロデュース【プロデューサー】

さらなる高収益店舗の店創りや、多店舗展開を目指す経営者の
業態開発やフランチャイズ本部の構築、M&Aなどをサポートする

ラーメンプロデュース【プロデューサー】

7人の専門医で年間80件のプロデュースを目指す。

ストックビジネスを第二の柱に育てる

ドクターテンポス6つの**無料**サービスや新店オープンサービスを提供し、
ストックビジネスとしてテンポスの第二の柱に育てていく

■ドクターテンポス6つの無料サービス

- ①**集客支援**-クーポンサイトへの掲載
- ②**集客支援**-ホームページ作成 & SNS運営代行
- ③ POP・メニュー札の作成
- ④動画マニュアルの提供による**スタッフ教育**
- ⑤テンポスジョブによる**求人募集支援**
- ⑥覆面ジョブによる就活支援

■新店オープンサービス

- ①インターネット・電話回線サービス
 - ②内装工事
 - ③ 物件紹介
 - ④店舗BGM
 - ⑤ビール・食材メーカー紹介
 - ⑥決済端末紹介
- etc.....

▼ストックビジネスを展開する競合企業の業績

	ぐるなび 2018.3月期	カクコム 2018.3月期	シンクロ・フード 2018.3月期	日本M&Aセンター 2018.3月期	テンポス 2018.4月期
売上高	362億26百万円	467億82百万円	13億77百万円	246億25百万円	290億83百万円
営業利益	47億42百万円	228億76百万円	5億95百万円	116億5百万円	20億7百万円
時価総額※	442億94百万円	4224億74百万円	206億70百万円	4510億93百万円	301億13百万円

※時価総額2018年10月現在

ドクターテンポス第1弾 お客様を集める応援 - クーポンサイト運営

中小飲食店のためのクーポンサイト運営 (2018年12月スタート予定)

1店舗、2店舗の中小零細の飲食店は、クーポンを出しても、それを知らせる手段がない。
今後、テンポスが**成果報酬型**のクーポンサイトを運営し、飲食店の集客支援を行う。

①クーポンサイト競合比較

	ぐるなび 2018.3月期	食べログ 2018.3月期	テンポス(2年後) 2020.4月期
登録飲食店数	542,796店	878,334店	-
有料プラン契約飲食店数	60,123店	55,700店	50,000店
有料プラン平均月額料金	44,000円	25,000円	1,800円
ユーザー利用者数(月間UU)	65百万人	1億42百万人	50百万人
売上高	362億26百万円	201億48百万円 (食べログ事業)	21億90百万円
事業開始	1996年	2005年	2018年
時価総額	442億94百万円	4224億74百万円※	301億13百万円

出典：各社発表資料 (2018.3月期決算説明資料) ※株式会社カカコムの時価総額

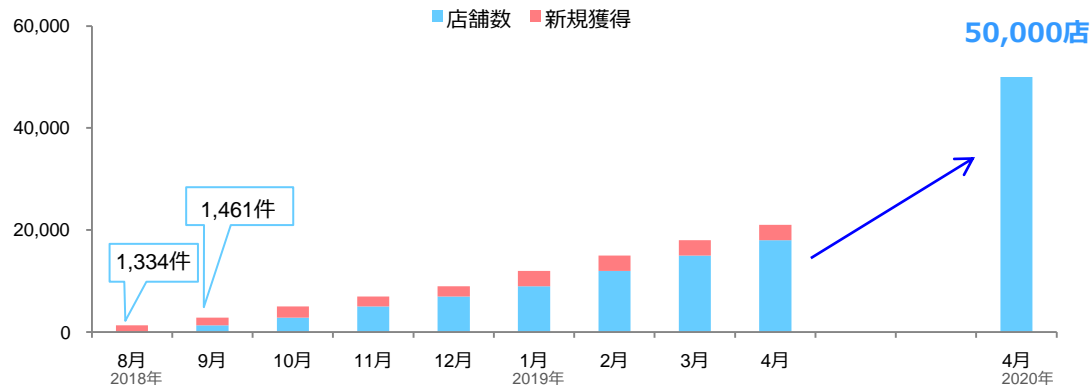
②売上予想

1日のクーポン利用客数 **利用料** \rightarrow 成果報酬で1人の集客につき30円の手数料と広告料がテンポスの収入となる

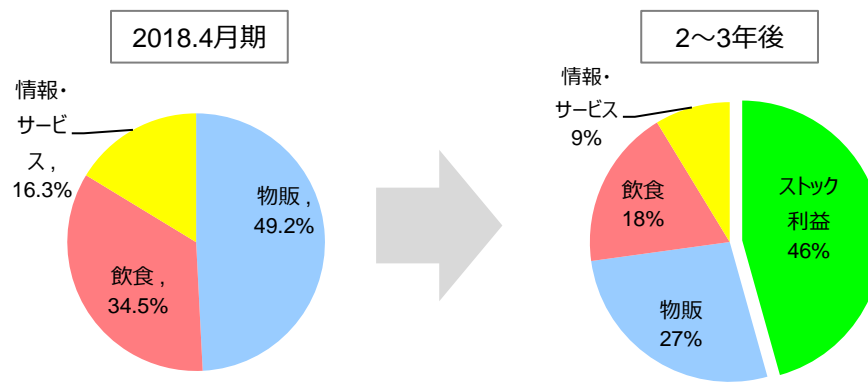
飲食店からの収益	2人 × 30円 × 365日 × 50,000件 = 10億95百万円/年
広告主からの収益	2人 × 30円 × 365日 × 50,000件 = 10億95百万円/年
	計21億90百万円

ドクターテンポス第1弾 お客様を集める応援 - クーポンサイト運営

③クーポンサイト有料プランの申込獲得想定



④連結セグメント別利益構成比のイメージ



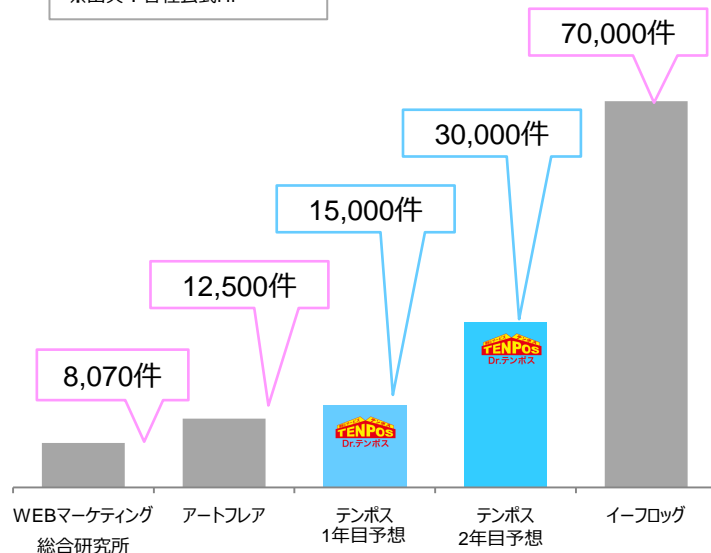
ドクターテンポス第2弾 店を知ってもらうための応援

ホームページ作成数 国内最大を目指す

クーポンサイトに情報を載せても、その店がどんな飲食店かが分かる**ホームページ**がなければ来店に結びつかない。
テンポスは**無料**で飲食店のホームページを作成する。

ホームページ制作 競合会社

競合他社のホームページ制作数
※出典：各社公式HP

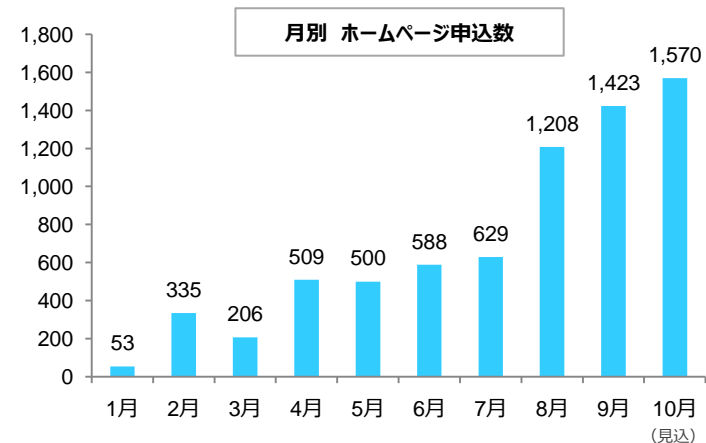


ホームページ申込数 実績

(2018.1月~9月)
累計申込数 **5,451件**

9月単月申込件数 **1,423件**

(単位：件)



ドクターテンポス第3弾 客単価をアップする応援

POP・メニュー札の無料作成サービス

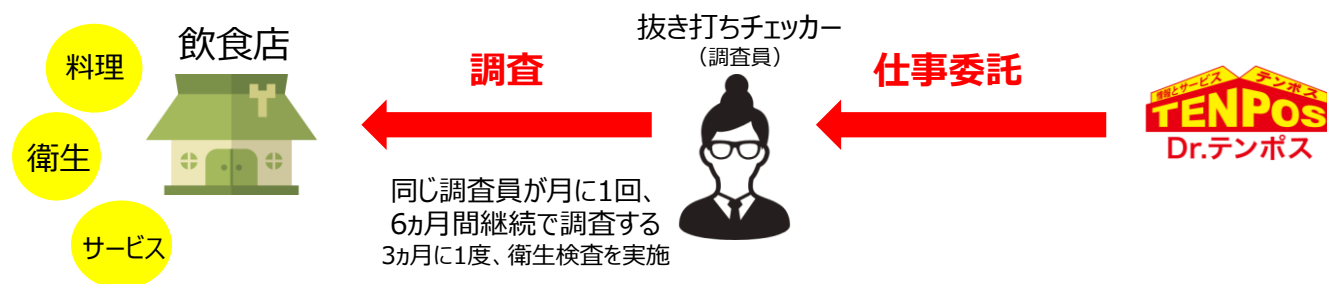
クーポンやホームページを見て来店したお客様の客単価をアップする応援として、POPやメニュー札を無料で作成する。



	紹介手数料	年間テンポスに来店する 飲食店(企業)数	成約率	
紹介手数料売上	30,000円	180,000件	20%	= 10億80百万円/年
利益	10,000円	180,000件	20%	= 3億60百万円/年

「抜き打ちチェッカー」サービス開始

調査員が飲食店の店長の立ち合いのもと、料理やサービスの抜き打ちチェックを行う。1時間で30～40品の料理の味見、ホールスタッフのサービスチェック、その他、拭き取り衛生検査を行う等して店舗改善をサポートし、顧客満足度アップを応援する。



調査員の人数

9/26日時点 800人
今後3,000人の登録を目指す

料金(仮)

月額9,000円+交通費
契約期間6か月
(月1回、計6回の調査)

登録店舗数

目標10,000店

売上高

10,000店 × 月額9,000円 × 6か月 = 5億40百万円

粗利益

10,000店 × 月間6,000円 × 6か月 = 3億60百万円 (衛生検査費用は別途)

衛生検査 7,000円/回 (3か月に1度の検査)

衛生検査 食の安全を守る

日本の衛生管理は世界一とも言われていますが、小規模の飲食店の現場では「1回あたりの衛生検査費用が高い」「自店のスタッフがきちんと手洗いをしているのか、正しい方法で拭き上げを行っているかを毎回チェックすることは難しい」、このような悩みをよく耳にします。衛生検査は店舗の存続にも関わる重要な管理項目であり、店を経営し続ける限り、きちんと検査を行っていかねばなりません。

そこで、テンポスでは、3か月に一度、「抜き打ちチェッカー」を飲食店に派遣し、平均15,000円かかる衛生検査を、半額以下の7,000円で提供していきます。低価格で提供できる理由は、「抜き打ちチェッカー」が、味やサービスのチェックを行うと同時に、衛生検査を行うため、他社よりも調査員の派遣費用やスタッフの手間賃を抑えることができるからです。テンポスグループは、飲食店の衛生検査を支援するという側面から、日本の食の安全に貢献していきたいと考えています。

衛生検査の概要

検査内容：食品×2・指定箇所×4 ※1

検査項目：特定菌※2

検査方法：ふきとり式

最低回数：2回実施※3

追加料金：7,000円/1回（定価15,000円）

※1：指定箇所とは包丁の柄・まな板・冷蔵庫取手・従業員手指等を指します。

※2：大腸菌群・大腸菌・黄色ブドウ球菌+（食品やふきとり場所によりサルモネラ・腸炎ビブリオ・一般生菌から一つ）

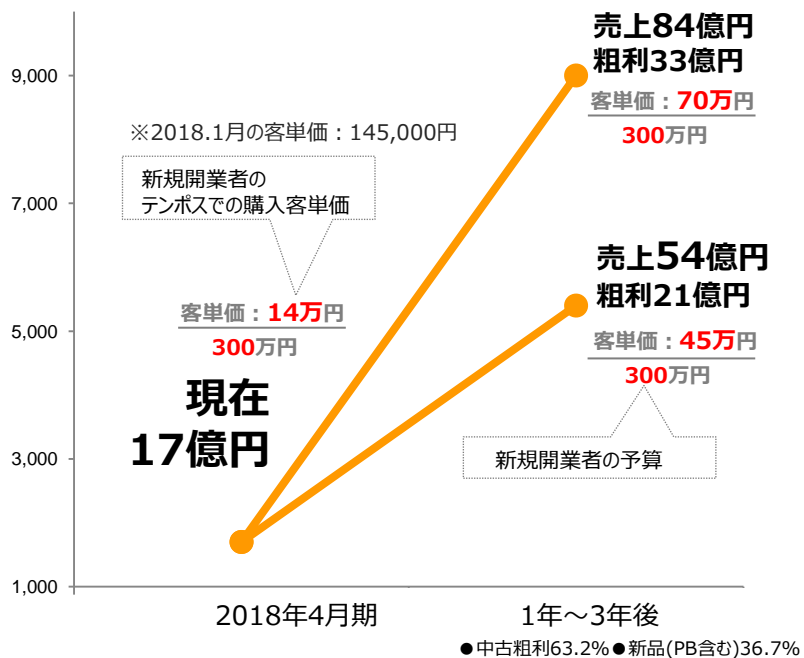
※3：衛生検査の実施回数は最低2回（3か月に1回）ですがご要望により増やすことが可能です。

ドクターテンポス 物販への売上貢献

新規開業者による売上寄与

新規開業者の厨房機器・備品の平均の購入予算は300万円

単位：百万円

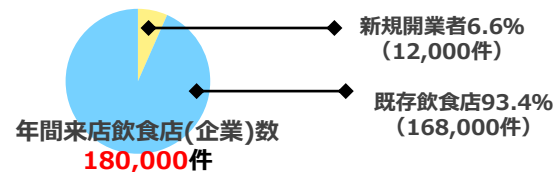


(新規開業者数) (厨房機器・備品購入額)

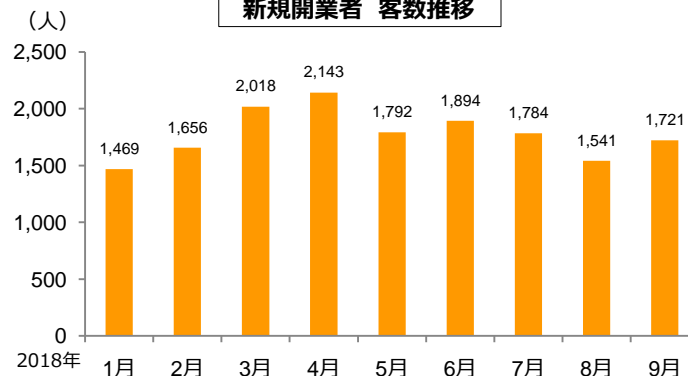
年間12,000件 × 平均予算300万円 = 360億円

360億円の市場が、すでに目の前にある！

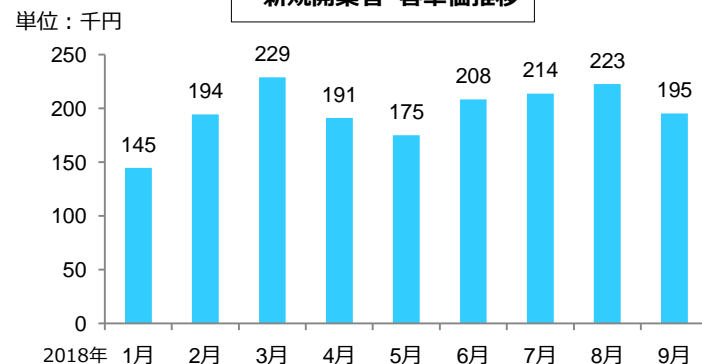
新規開業者の来店比率



新規開業者 客数推移



新規開業者 客単価推移



見込み案件情報の一元化と見込フォロー体制の強化

▼2018年9月1日～30日までに獲得した見込件数と金額

	見込件数	見込売上
新規開業	1,161件	5億63百万円
既存店	1,860件	2億33百万円
その他	1,277件	3億17百万円
合計	4,928件	11億13百万円

●成約率6～7割を8割へアップさせる

●新規開業者の購入単価を14万円から50万円にアップさせる



成約率が1割アップすることで、月間1億、年間12億円の増収を可能とし、年間12,000店の新規開業者の客単価が14万円から50万円の3.5倍になる事で43億円の増収が見込める。

■店長の仕事は『肩ポン』『どうだった』

お客様が来店したら店長は従業員の肩を「ポン」とたたいて、接客の声掛けをするように指示を出す。そして従業員は実行したかチェックする。これを常に繰り返す。これが店長の役割である。

▼2018年9月～15日までの集計

●来店組数に対する肩ポン率 **69.0%**

●来店組数に対する見込獲得率 **8.8%**

■WEB研修Zoomトレーニングの強化

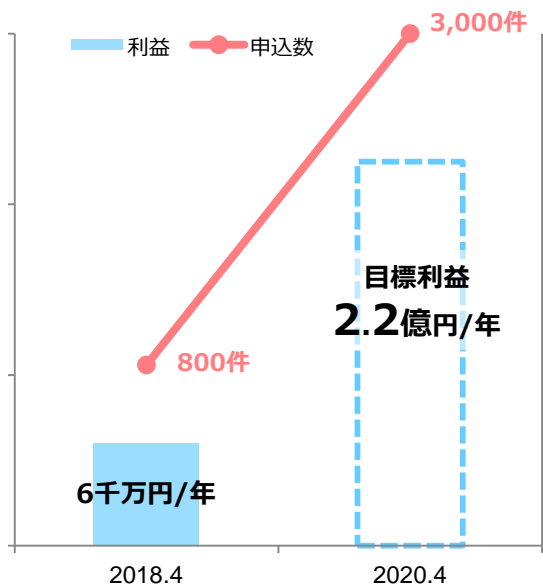
各店舗と本部人事部メンバーのPCをWEBツール「ZOOM」で中継し、接客トークトレーニングを行う。

- ◆1日2回（10時～11時、18時～19時）
人事部1名につき5～6店舗を同時中継
- ◆お客様役と販売員役に分かれてロールプレイング
所属販売員の多い店舗は複数名が参加
- ◆トレーニングのトークテーマ30項目を
日替わりで全テーマを順に繰り返し行う

ドクターテンポス 収益拡大 ①

新店オープンの各種サービス申込獲得件数を増やす

①新店オープンサービスの現状と目標



新店オープンサービスの申込件数を年間800件から3,000件にアップさせる。そして年間利益を600万円を2億2500万円に増益させる。

②新店オープンサービスの手数料金額

例 (1件成約あたり)

- 通信回線サービス 45,000円
- ビール紹介 70,000円
- 税理士紹介 54,000円
- 予約システム 10,000円
- 通信カラオケ 50,000円

②新店オープンサービス商材

自社商材
 他社商材

資金調達	物件紹介	内外装工事
アルバイト紹介	FAXDM集客	オナーエントリーシステム
メニュー作成	衛生用品	店舗BGM
通信回線	電気/ガス/水道	食材/酒紹介
通信カラオケ	損害保険	トラブルサポート

ドクターテンポス 収益拡大 ②

POSレジ 紹介業から指標に基づく経営効率の指導ができるドクターになる

グループ会社「テンポス情報館」が販売していたPOSレジを、テンポスバスターズ58店舗で飲食店へ直接販売できる体制を構築する

	2018年	2019年（目標）
販売台数	240台	600台
粗利益	31百万円	78百万円
粗利単価	10万円	3万円

利益・・・78百万円/年

■ 2018年9月28日から選抜メンバーによるZOOMトレーニング開始

テンポス情報館のPOS（OES）販売拡大に向けて、テンポスバスターズ全店の選抜者53名を対象に、従業員自身で見込み獲得から商談、クロージングが出来るようになるためのWEB研修ZOOMトークトレーニングを開始。

ドクターテンポス 収益拡大 ③

ドクターテンポスの終末医療 「ホスピス」として飲食店の閉店を支援する

無理に経営を続けるよりも、「今」、閉店する方が損失を減らせる場合がある。飲食店が閉店した後の、従業員・店舗・お金の支援を行う。

取り組み	収益目標
① 販促強化 － 期限を決めて販促を強化、経営再生に取り組む	
② 再生店舗の販売 － 経営改善した店舗を売却	2018年1件の受注を目指す 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	2018年1件の受注を目指す 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（年35件の売却目標） 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	人材紹介2018年に10～15人の紹介を目指す 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 － テンポスグループに入って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]	

ドクター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 8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
- 求人サイト（テンポスジョブ）人材紹介
- ポイントカード・メルマガを活用したリピート獲得
- 人材教育（飲食道場）
- 仕入先開拓、レシピ開発、原価管理、人件費率管理
- テンポショッパー（覆面調査）

(株) テンポスドットコム

- ホームページ作成、SNS代行サービス
- アプリを活用したWEB集客

(株) テンポスフィナンシャルトラスト

- リース／クレジット
- 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」

(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（派遣に登録する学生5,800人の内の3割、約2,000人を人材紹介として飲食企業に紹介する一人当たりの紹介手数料が50万円で、1,000人の紹介を成功させると5億円の収益になる）

物販・情報・サービス事業



今後の戦略

- 全国厨房100社連合を作り、業者向けの中古の卸販売をスタートする



- 6年でテンポスバスターズを58店舗から90店舗へ

家具・厨房機器・インテリア館などの専門店舗の出店に注力する

- 中古厨房2倍、中古食器・調理道具4倍にする

● 中古バイヤーの見込み管理、フォロー、再生工場員の時間管理の徹底 ● 再生技術者『メンテの匠』を育てる

- 海外戦略

● 北米への安定的な和食器の輸出事業の確立 ● 中古冷蔵庫の輸出及び、PB冷蔵庫の輸出のルート、商社の新規開拓

業務用厨房機器の通販サイト「テンポスドットコム」を運営し、テンポスグループのWEB販売を担う

[通販事業部の成長戦略]

■集客コンテンツの作成

新規顧客の獲得のために、検索者の課題解決に導くコンテンツを作成しサイト集客につなげる。

集客コンテンツ：2018年度実績「開業支援サイト」右下参照

■ガイドコンテンツの作成

悩みや課題を抱えるお客様が、ベストな商品を選択（購入）できるようなコンテンツを作成し売上アップに繋げる。

ガイドコンテンツ：2018年度実績「冷機器比較サイト」右下参照

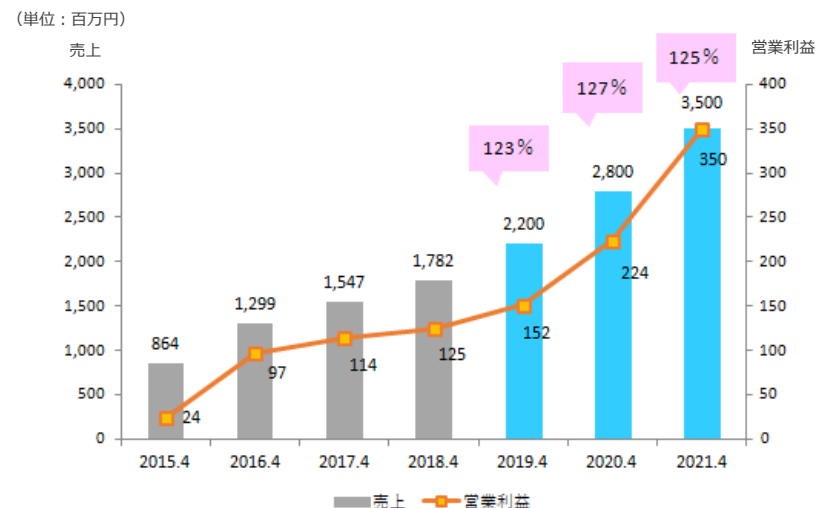
■テンポスグループのシナジーを活かした差別化

- ①保守・メンテナンスサービスの提供
- ②新規開業の相談（資金・物件・採用など）が出来る
- ③緊急時対応（中古レンタルサービス）

■転換率（CVR）アップ

Googleやyahoo等の検索サイトで表示されるタイトルやディスクリプションを見直し、検索時の表示を上位にあげていく。

業績の推移と目標



▼開業支援サイト



▼冷機器比較サイト



新規開業に必要な、資金調達や物件探し、内装等についてポイントをまとめている。

冷機器の実際の購入者とメーカーの担当者のコメントを掲載することで、ユーザーは自分に合った商品を選ぶことが出来る。

WEB事業 – テンポスフードプレイス①

飲食店のWEB集客を支援する

テンポスフードプレイスの事業内容

- ホームページの作成やSNSの開設、運営代行
- クーポンサイトの開発、運営（2018年12月スタート予定）
- メニュー札・POPの作成（2018年10月中旬スタート）
- 顧客満足アップ支援「抜き打ちチェッカー」の運営（2018年11月スタート予定）

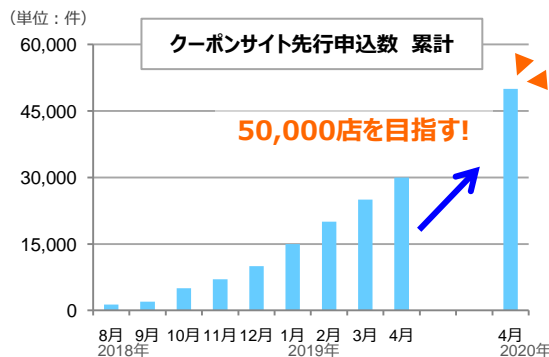
ホームページ申込数

(2018.1月～9月)
申込累計 **5,489件**
9月申込件数 **1,461件**



クーポンサイト先行申込数

(2018.8月～9月)
先行申込累計 **2,795件**
9月申込件数 **1,461件**



メニュー札・POP作成 先行申込数

(2018.8月～9月)
申込累計 **266件**



抜き打ちチェッカー目標数

登録目標 **10,000店**

WEB事業 – テンポスフードプレイス②

飲食店のWEB集客を支援する

テンポスフードプレイス収益について

■ ホームページの作成やSNSの開設、運営代行

ホームページ作成 無料 (フォーマットを提供)

写真撮影 有料 アマチュア 5千円/回 プロカメラマン 3万円/回

オリジナルデザイン 有料 (3万円/ページ) オリジナルページ作成 (2万円/ページ)

■ クーポンサイトの開発、運営 (2018年12月スタート予定)

広告主からの収益

1日のクーポン
利用客数 利用料 目標登録店舗
 $2人 \times 30円 \times 365日 \times 50,000件 = 10億95百万円/年$

年間粗利
10億95百万円
の見込み!

■ メニュー札・POPの作成 (2018年10月中旬スタート)

紹介手数料売上

年間テンポスに来店する
紹介手数料 飲食店(企業)数 成約率
 $30,000円 \times 180,000件 \times 20\% = 10億80百万円/年$

利益

$10,000円 \times 180,000件 \times 20\% = 3億60百万円/年$

年間粗利
3億60百万円
の見込み!

■ 「抜き打ちチェッカー」の運営 (2018年11月スタート予定)

売上高

目標登録店舗 6ヵ月プラン
 $10,000店 \times 54,000円 = 5億40百万円$

利益

$10,000店 \times 36,000円 = 3億60百万円$ (衛生検査費用は別途)

年間粗利
3億60百万円
の見込み!

飲食事業

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

① 泣かせるあさくま

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／飲むサラダ

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)



キッズ体験



サプライズ演出



セルフステーキコーナー



ステーキ甲子園

< カンタレス経営：境界 を無くす ～ 店とお客様との境界 ～ >

あさくまメール会員 70万人と一緒に「あさくま」の店づくりに取り組む



<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※11月スタート
- アマチュアカメラマン・・・ 114名

<今後の計画>

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

「あさくま」で実績を作ったカンタレス隊員（メール会員様）はテンポスグループのグループ会社で派遣業を行う株式会社ディースパークの派遣スタッフとなり、飲食企業へ派遣スタッフとして働くことも出来るようにサポートしていく。



■ 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

■ 新規出店計画

- 12店舗

▼2018年5月「日経トレンドイ」掲載

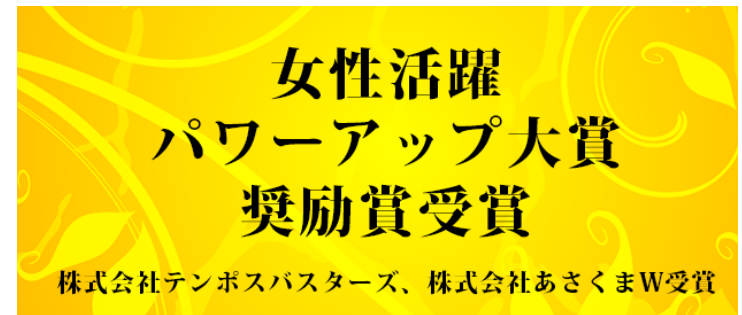
顧客満足度調査

- ◆ 業種別ランキング1位
- ◆ 外食業界ランキング14位



自分の人生は自分で決める。テンポスグループの人事制度

- **育児休暇取り放題制度**
育児休暇に期限を設けないことで、こころゆくまで子供の成長を見届けてから職場に復帰することができる
- **パート店長制度**
パート社員でも管理者に挑戦できる
- **フリーエージェント制度**
希望する部署（店舗）への異動を自分の意志で決めることができる
- **転勤自由制度**
配偶者が転勤しても転勤先の地域に店舗があれば働くことができる
- **社長の椅子争奪戦**
社長に立候補できる制度。4年に1度開催する。
- **テレワーク制度**
事情により通勤が出来なくなった場合、テレワークや在宅でも働くことが出来る制度
- **定年制度の廃止（2005年）**



2016年、公益財団法人日本生産性本部ダイバーシティ推進センターが開催する、「女性活躍パワーアップ大賞にて、奨励賞を受賞致しました。

業績

2019年4月期 第1四半期業績

■ 連結業績

(単位：百万円)

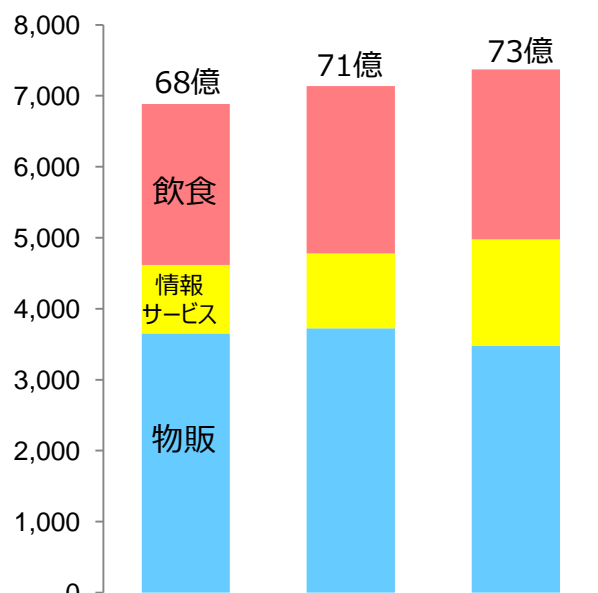
	2018年4月期 第1四半期実績	2019年4月期 第1四半期実績	構成比	前年同期比
売上高	7,139	7,372	100.0%	103.3%
売上総利益	3,012	3,134	42.5%	104.1%
営業利益	539	438	5.9%	81.4%
経常利益	584	498	6.7%	85.4%
純利益	269	238	3.2%	88.3%

※2017年11月持株会社化

2019年4月期 第1四半期 (連結) セグメント別業績推移

■ (連結) セグメント別売上高推移

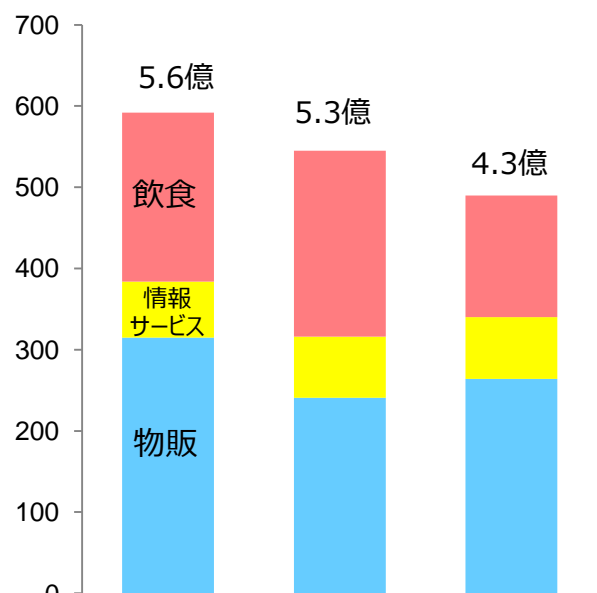
単位：百万円



	2017年4月期	2018年4月期	2019年4月期
飲食	2,266	2,359	2,394
情報・サービス	967	1,053	1,497
物販	3,652	3,726	3,479
計	6,885	7,139	7,372

■ (連結) セグメント別利益高推移

単位：百万円



2017年4月期	2018年4月期	2019年4月期
飲食	208	150
情報サービス	69	75
物販	315	264
計	563	438

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
・きよぱち総本店
・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
・テンポスドットコム
・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
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

(ご参考)

2018年4月期 期末連結業績

■ 連結業績

(単位：百万円)

	2017年4月期 実績	2018年4月期 実績	構成比	前年同期比
売上高	27,469	29,083	100.0%	105.8%
売上総利益	11,670	12,190	42.3%	104.4%
営業利益	2,154	2,007	6.8%	93.1%
経常利益	2,231	2,126	7.2%	95.2%
純利益	1,039	617	2.1%	59.4%

※2017年11月持株会社化

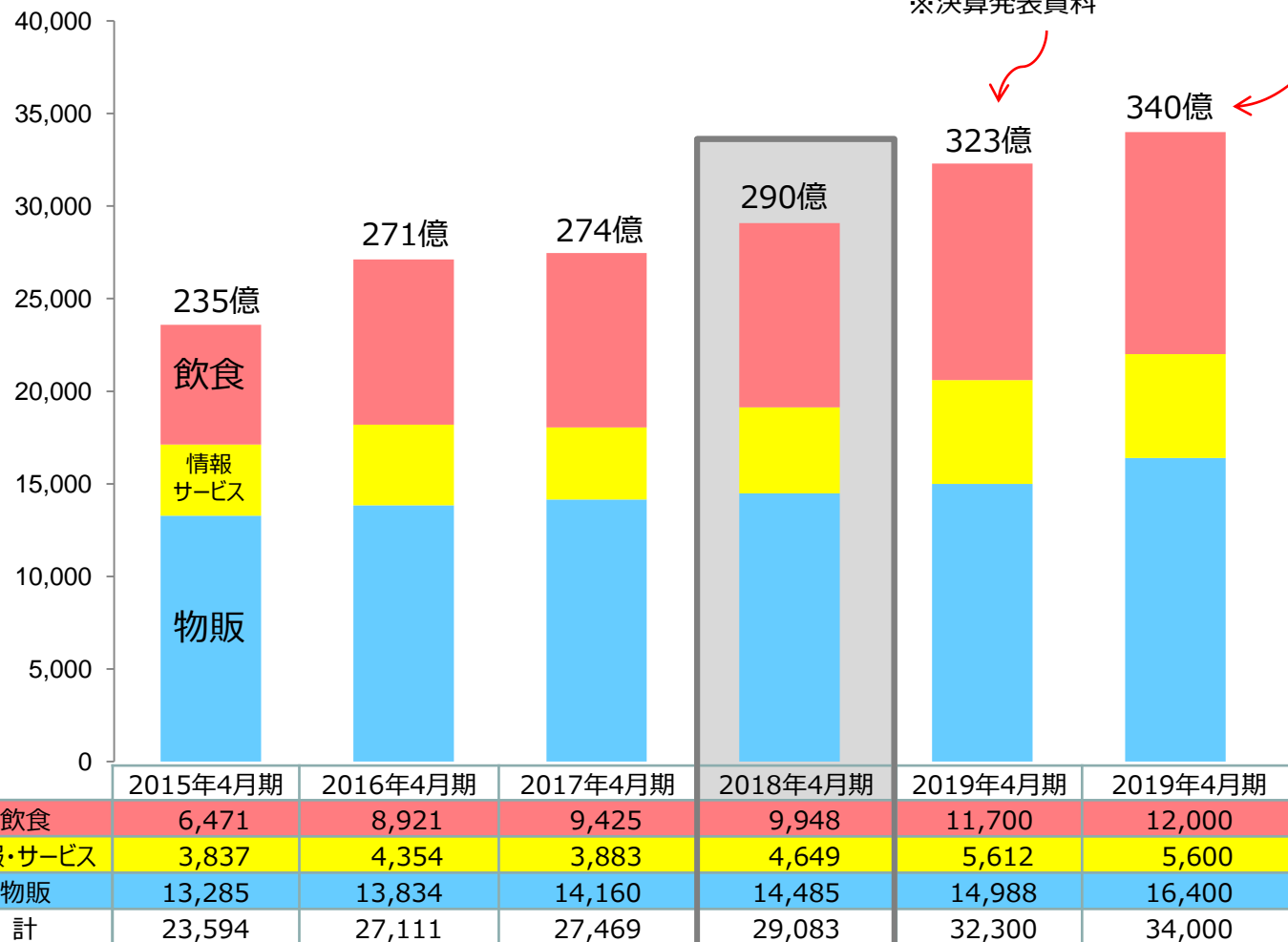
2018年4月期期末 (連結) テンポスホールディングス セグメント別売上高推移

単位：百万円

■物販 ■情報・サービス ■飲食

幹部の冷静な判断
※決算発表資料

社長の意気込み



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
・きよぱち総本店
・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
・テンポスドットコム
・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
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

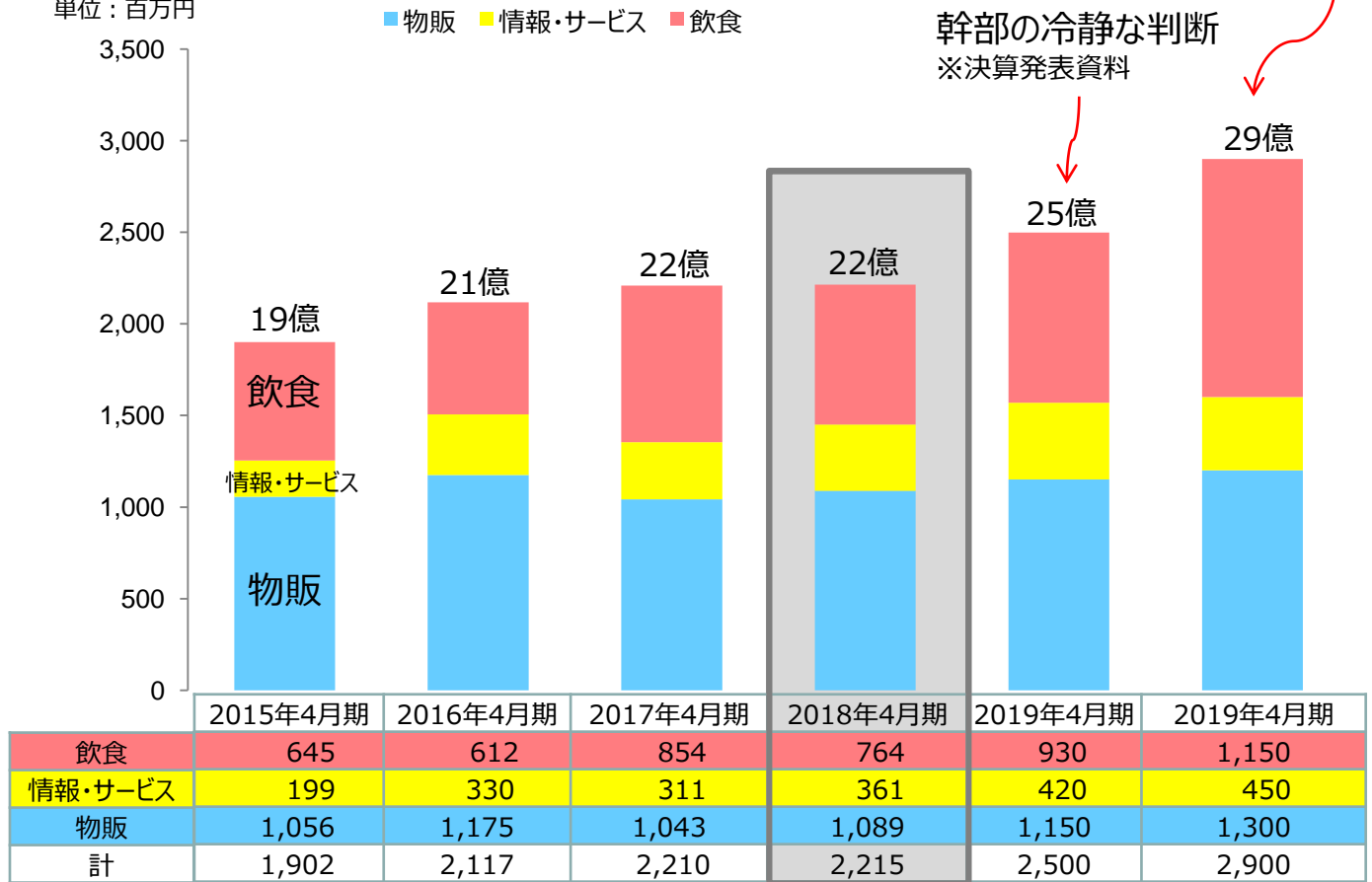
2018年4月期期末 (連結) テンポスホールディングス セグメント別利益推移

単位：百万円

■ 物販 ■ 情報・サービス ■ 飲食

社長の意気込み

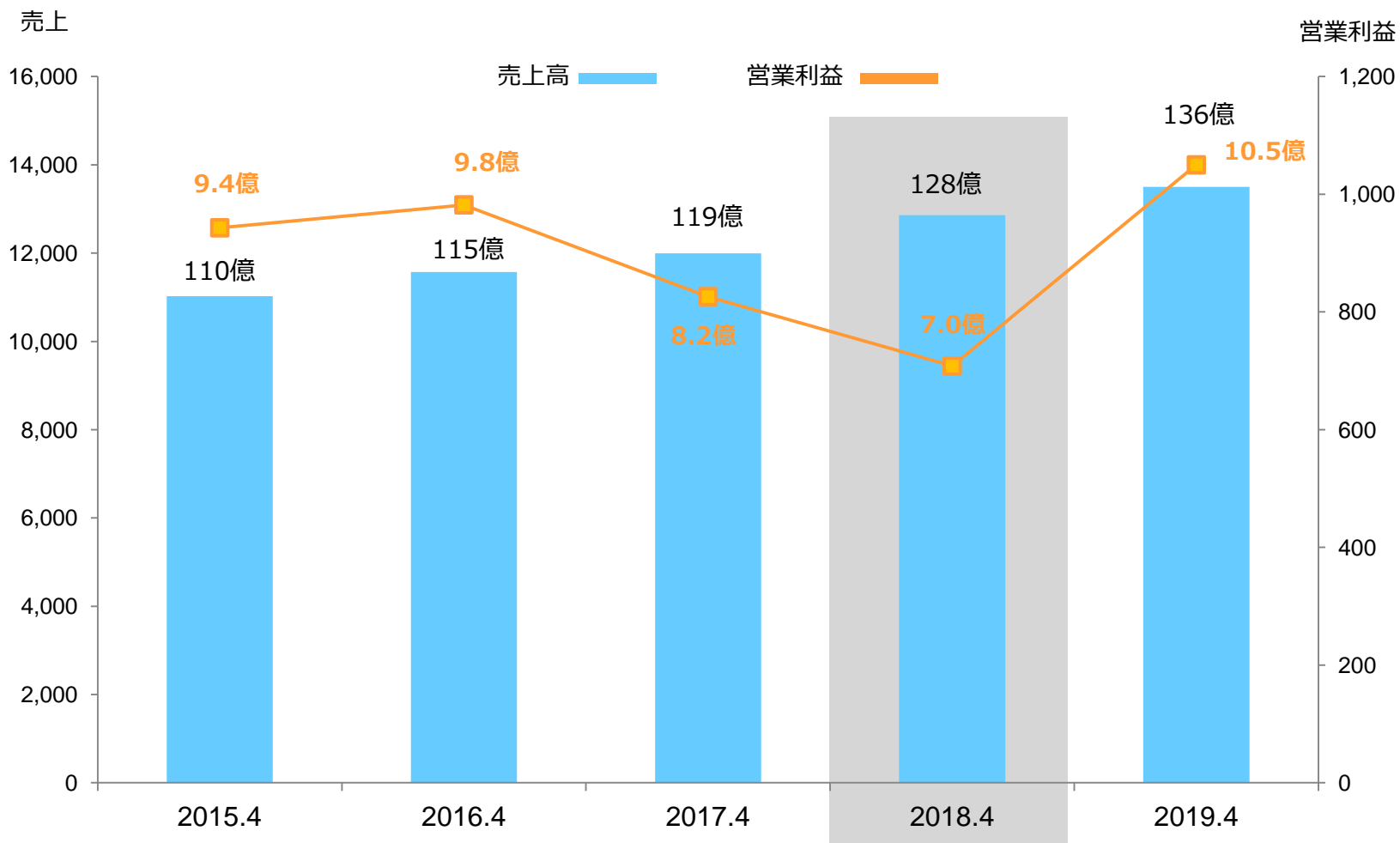
幹部の冷静な判断
※決算発表資料



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	
・きよぱち総本店	
・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	
・テンポスドットコム	
・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	
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	

2018年4月期期末 (単体) テンポスバスターズ 業績推移

(単位：百万円)



※2017年11月よりホールディングス化 ※2018年4月期はHDとバスターズ合算数値

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 (2017年4月末現在)

売上高 : 290億83百万円 (2018年4月期:連結)

経常利益 : 21億26百万円 (2018年4月期:連結)

従業員数 : 1,829名 ※パート含む (2018年4月期:連結)

事業内容 : 飲食店向け機器販売事業 内装工事請負事業 飲食店経営
リース・クレジット取扱事業 その他の事業

決算期 : 平成31年4月