



株式会社テンポスホールディングス

第28回定時株主総会資料

JASDAQ
(証券コード2751)

2020年4月期 決算概要と来期予想について

上半期は、売上高前年同期比2.3%増、営業利益31.2%増の増収増益
下半期に新型コロナウイルス感染症の影響を受けたことで、通期は減収減益。
特に、飲食事業が苦戦

- 従業員育成や見込み顧客管理等の営業強化で、株式会社テンポスバスターズは営業利益過去最高。株式会社プロフィット・ラボラトリー(集客支援)は売上、営業利益ともに過去最高。
- 前期、株式会社ディースパークがコンビニ事業から撤退したことで売上高3億67百万円減少
前期、株式会社きよぱち総本店の売却により売上高1億58百万円の減少
- 新型コロナウイルス感染症の影響を受け飲食事業が大幅に減収減益

2021年度4月期の業績予想について

- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、毎月の業績を合理的に算定することが困難なことから、2021年4月期の連結業績予想は未定。開示が可能となった時点で速やかに公表します。

2020年4月期 通期連結業績

2020年4月期 通期の連結業績

(2019年5月1日～2020年4月30日)

売上高 **291億95百万円** 増減率
△3.1%減

売上総利益 **120億94百万円** △2.6%減

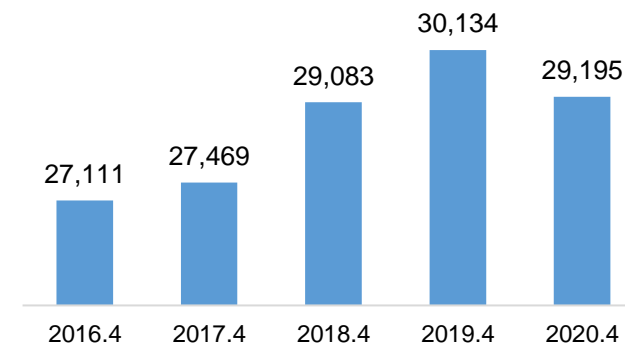
営業利益 **17億22百万円** △11.8%減

経常利益 **19億3百万円** △8.9%減

純利益 **9億60百万円** △4.9%減

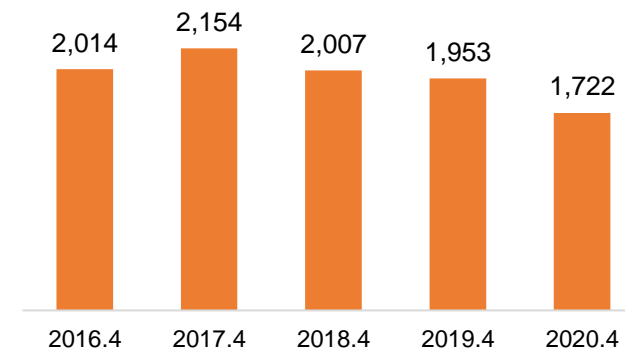
(単位：百万円)

(連結) 通期売上高の推移



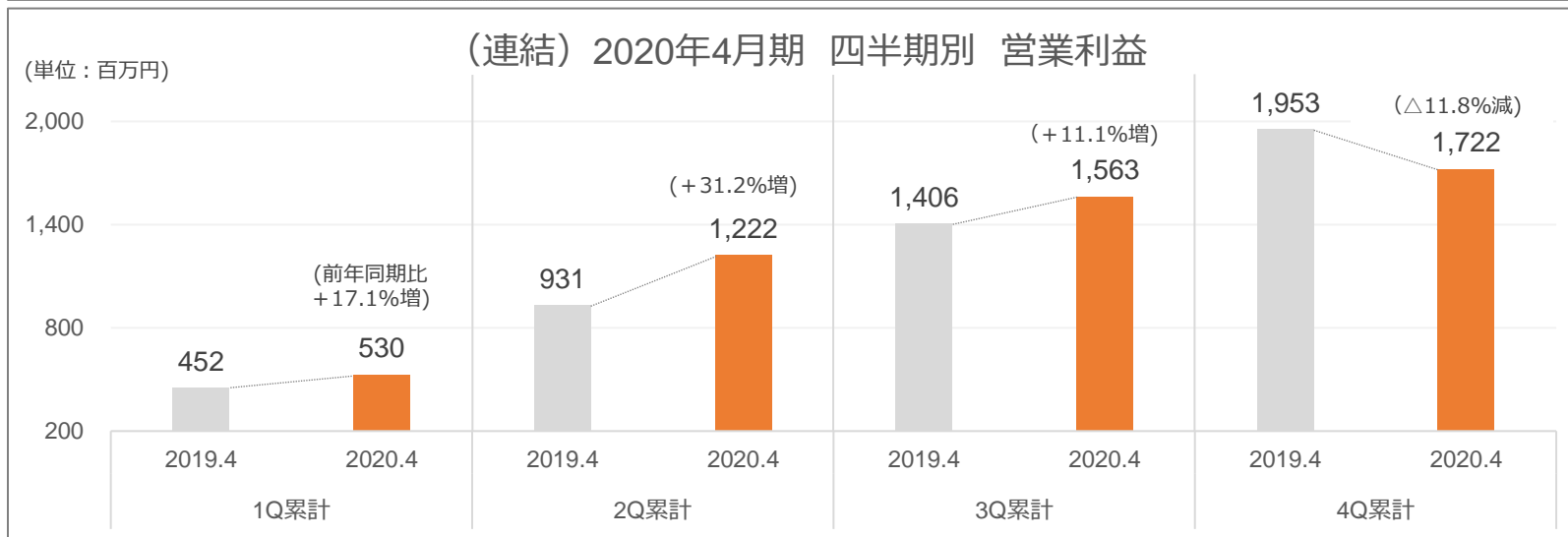
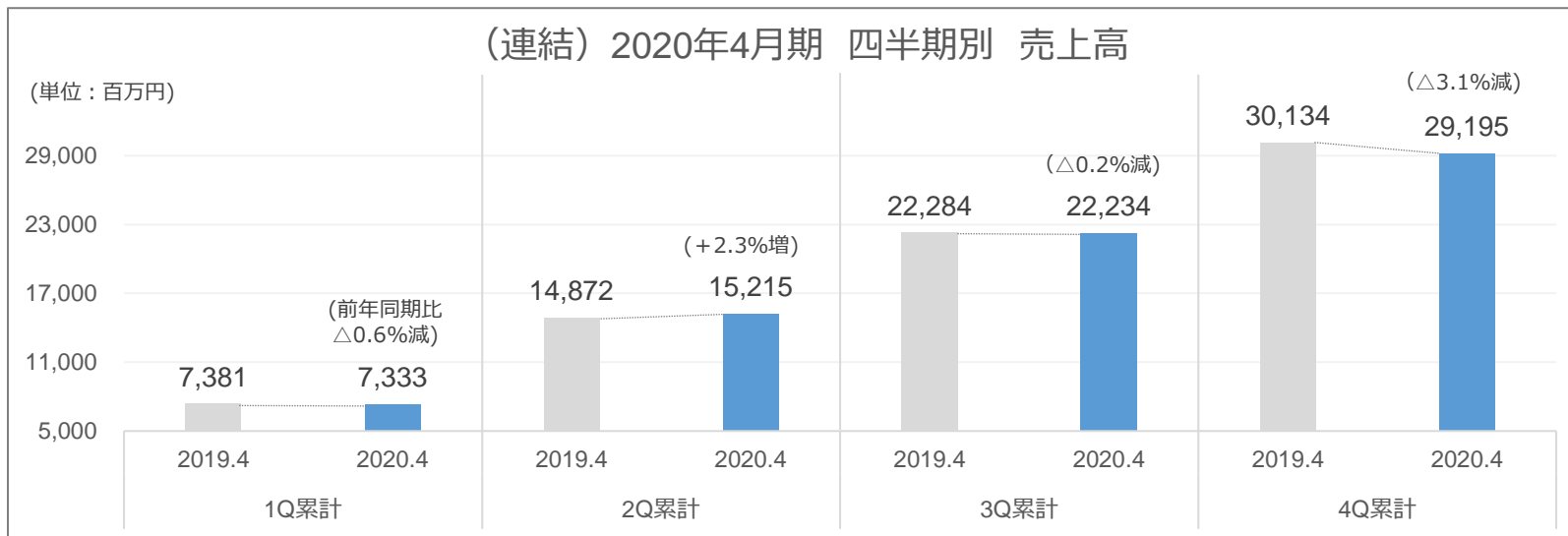
(単位：百万円)

(連結) 通期営業利益の推移



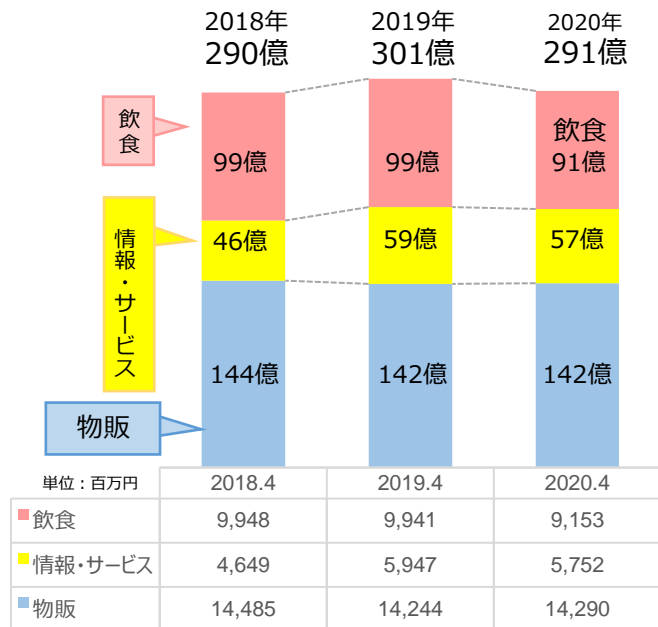
2020年4月期 四半期別 連結業績

上半期（2019年5月～10月）は、売上高前年同期比2.3%増、営業利益31.2%増の増収増益。しかし、下半期に新型コロナウイルス感染症の影響を受け、通期では減収減益。特に、飲食事業が苦戦。

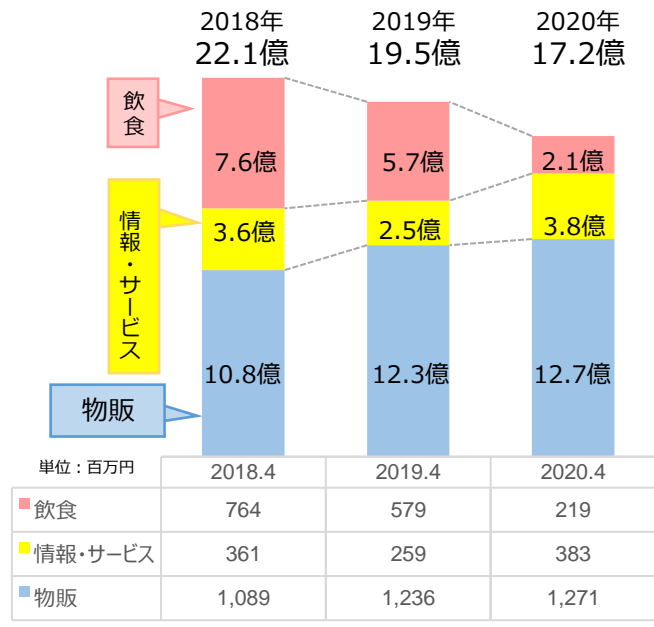


2020年4月期 通期セグメント別業績

年度別セグメント別売上高推移



年度別セグメント別利益高推移



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
・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
・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
・ウエスト厨機

2020年4月期通期	売上増減率	営業利益増減率	主な減収・減益の理由
物販事業	+0.3%増 (45百万円増)	+2.8%増 (34百万円増)	—
情報・サービス事業	△3.2%減 (1億95百万円減)	+47.6%増 (1億23百万円増)	前期に(株)ディースパークがファミリーマートFC事業から撤退したことで3億67百万円の売上が減少。
飲食事業	△7.9%減 (7億88万円減)	△62.2%減 (3億60百万円減)	前期に(株)きよぱち総本店を売却したことで1億58百万円の売上減少。また、(株)あさくまの2019年10月の台風影響による店舗休業や、改装工事、さらに2020年年初よりの新型コロナウイルス感染症の影響を受け減収減益。

テンポスグループ

厨房機器販売

59店舗

(株)テンポスバスターズ

年商124億1百万円 / 営業利益11億83百万円
中古厨房機器販売
飲食店の開業・経営支援

直販

キッチンテクノ(株)

年商26億75百万円
営業利益1億28百万円
大手外食企業への厨房機器販売

通販

(株)テンポスドットコム

年商21億66百万円
営業利益98百万円
業務用厨房通販サイト運営

ウエスト厨機(株)年商40百万円 / 営利4百万円

不動産仲介・資金調達支援

(株)テンポスフィナンシャルトラスト

年商8億31百万円
営業利益38百万円

内装工事

(株)スタジオテンポス

年商9億29百万円
営業利益44百万円

人材派遣

(株)ディースパーク

年商10億32百万円
営業利益29百万円

飲食店経営

グループ87店舗

(株)あさくま / (株)あさくまサクセッション

連結年商88億49百万円 / 連結営業利益2億24百万円
「ステーキのあさくま」69店舗
他、居酒屋・ビュッフェレストラン・インドネシア料理 18店舗

5店舗

(株)ドリームダイニング

年商3億4百万円 / 営業利益△8百万円 海鮮丼「海鮮王」「とろ家」を展開

飲食店経営支援

POS・情報機器販売

(株)テンポス情報館

年商7億64百万円
営業利益1億12百万円

集客支援

(株)プロフィット・ラボラトリー

年商3億42百万円
営業利益84百万円

WEB

(株)テンポスフードプレス
年商75百万円 / 営利△27百万円

ドクターサービス進捗

ドクターサービスの取り組み

ドクターテンポスとは

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

【診断医】問診 テンポスバスターズ

売上・粗利・利益・人件費等の推移を確認し、店舗の状態を把握する。

【主治医】検診 テンポスバスターズ

問診内容から顧客に合わせた経営サポートを行う

- ① 集客支援 クーポンサイト無料掲載
- ② 集客支援 無料ホームページ作成
- ③ 集客支援 SNS運営代行
- ④ 無料POP・メニュー札の作成

顧客の悩みに対して適切な専門医やプロデューサーに繋ぐ

【専門医】治療

プロフィット・ラボラトリー
ディースパーク / テンポス情報館

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 テンポスバスターズ

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

安楽死コース

テンポスフィナンシャルトラスト
中古事業部 / ディースパーク

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。閉店後の従業員・店舗・お金の支援を行う。

詳細 P13へ

ドクターテンポスサービス

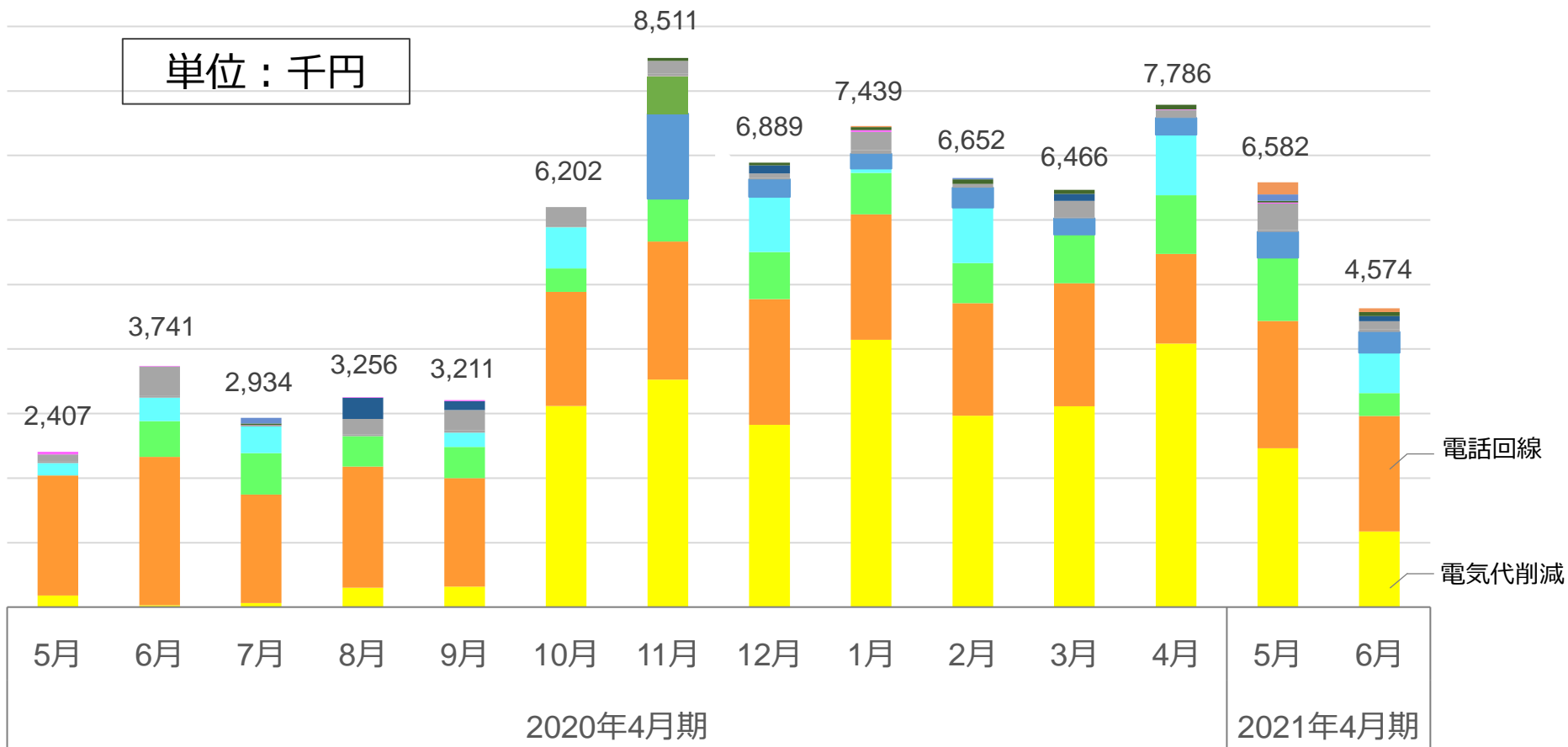
無料ホームページ作成	クーポンサイト掲載	無料オープン告知ポスター
2018年1月開始 申込累計19,671件	2018年2月開始 申込累計12,213件	2019年10月開始 申込累計1,367件
		

その他のドクターサービス

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

ドクターテンポスの月別収益

単位：千円



- 電気代削減
- 電話回線
- キャッシュレス
- ビール紹介
- POS関連
- テンポスマバイル
- 短期求人
- 損害保険
- 通信カラオケ
- 衛生用品
- 水道量削減
- おしぼり
- 税理士紹介
- ガス代削減

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 C9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
- ドクター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
- 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

ドクター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。事業譲渡や飲食店が閉店した後の、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を「ドクター」が行う。

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	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	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]	

物販事業

テンポスバスターズ（単体）の強み



厨房機器販売



食器・調理道具販売



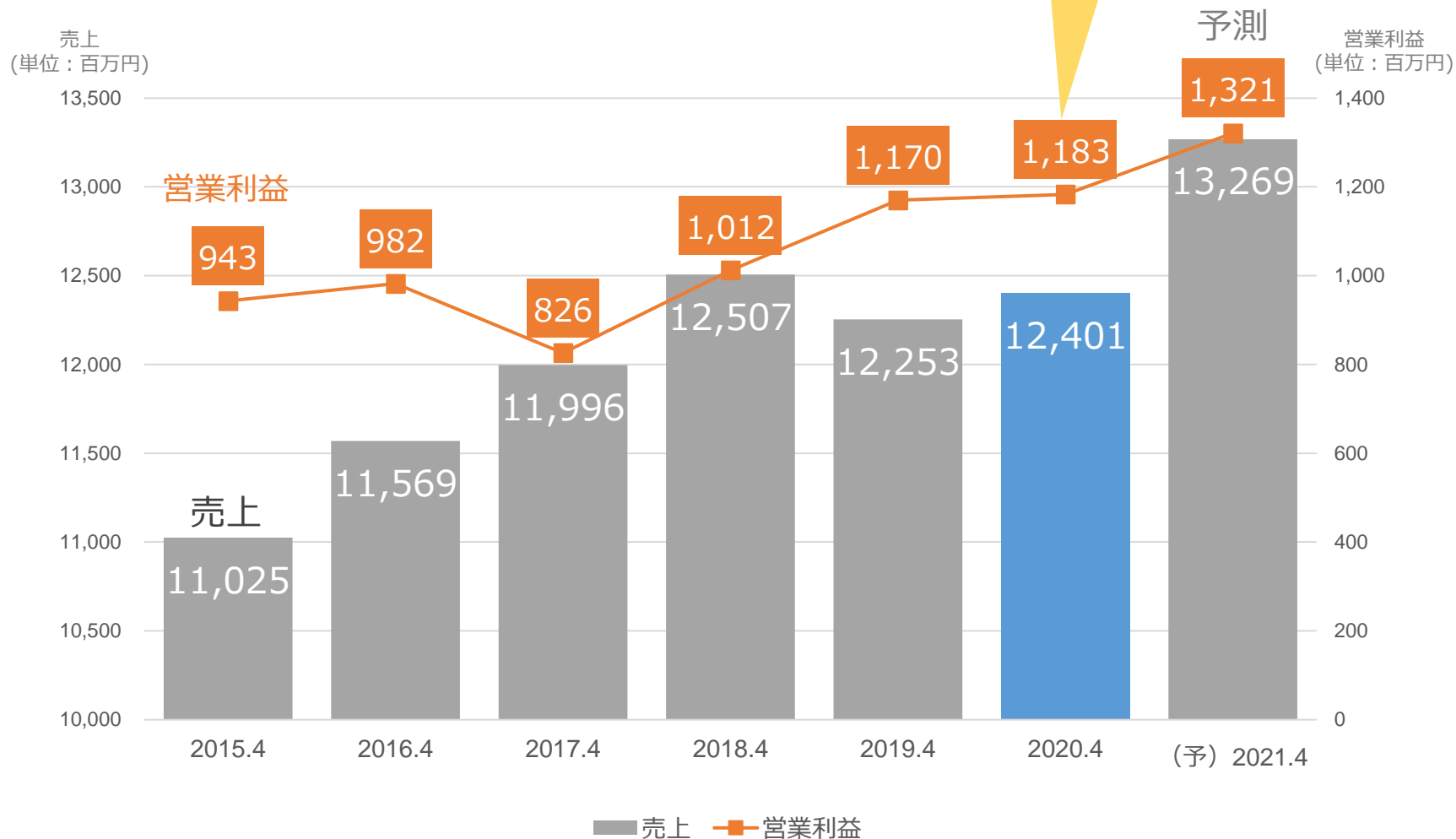
業務用イス・テーブル販売

数字で見るテンポスバスターズ

- 売上高**124**億
- 全国**59**店舗
- 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

テンポスバスターズの業績推移

2020年4月期は、
コロナが無ければ営業利益14億、前年同期比19.6%増の想定



テンポスバスターズ新型コロナウイルス感染症の影響

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、3月から売上が減少していたテンポスバスターズですが、6月に入り売上高は前年比94.9%まで回復してきました。

▼テンポスバスターズの店頭販売の売上と粗利の前年比

	2020年 1月	2月	3月	4月	5月暫定	6月暫定	7月予想
売上月次前年比	110.2%	106.6%	88.6%	67.5%	75.1%	94.9%	99.8%
粗利月次前年比	110.8%	107.6%	89.7%	64.6%	77.7%	98.2%	100.7%

3月～6月までの取り組み

- 1日4時間のZOOM集中トレーニング
- 売り場改装（新品・中古を並べて売る）
- 見込管理フォロー強化

成長戦略 新店オープンの客単価を上げる



一般的に、飲食店を開業する時、
厨房機器や店舗用品に、**470万円**のお金がかかる

しかし・・・

(2018年実績)

テンポスで新店オープンするお客様の客単価は平均**145,000円**

新店オープンの客単価を**100万円**にするために

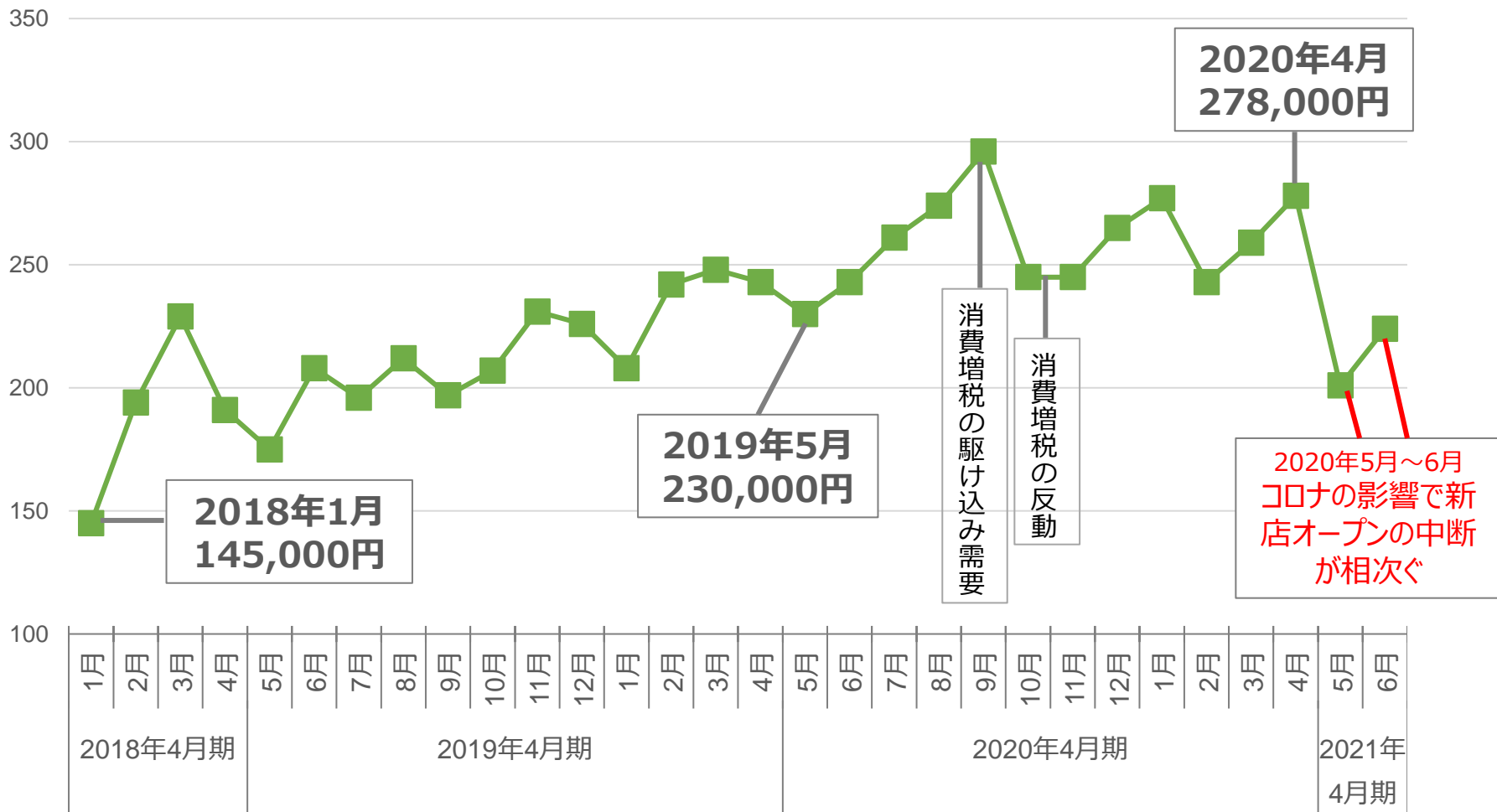


- ① 従業員を「ドクター」に育てる
- ② 見込管理フォローで総合受注を増やす

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、客単価は2018年比**179%の伸長**

2018年1月：145,000円→2020年4月期平均：**260,000円**



「ドクター」育成 週5時間のオンラインZOOM研修

2018年4月期

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月期

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月期

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200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200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

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）

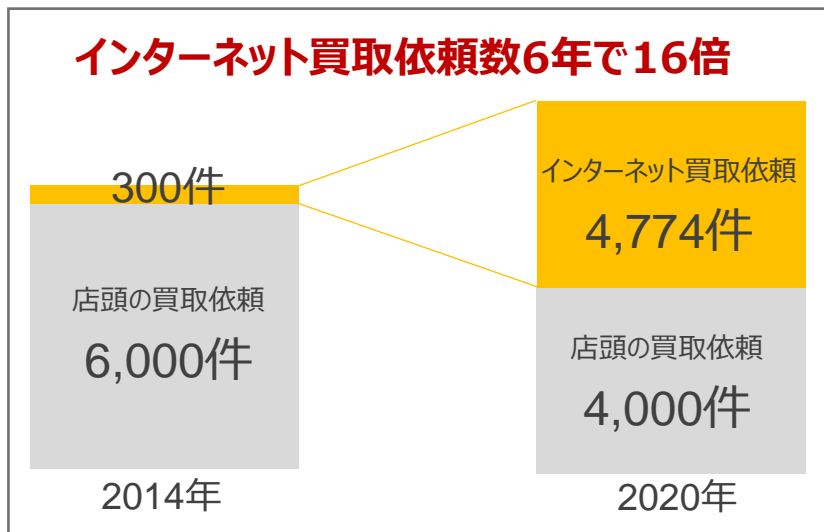


（概要）全国12か所のセンター毎に競りを開催し近隣のバスターズ店舗がオンラインで競りに参加する。週に3～4日開催。1日約20品を出品し、16時から30分間で競りを行う。

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

テンポスバスターズ中古厨房の全国制覇戦略

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10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。

厨房機器専門館、家具専門館など、専門分野に特化した店舗を出店し、専門性を持ったプロ社員を育成する。

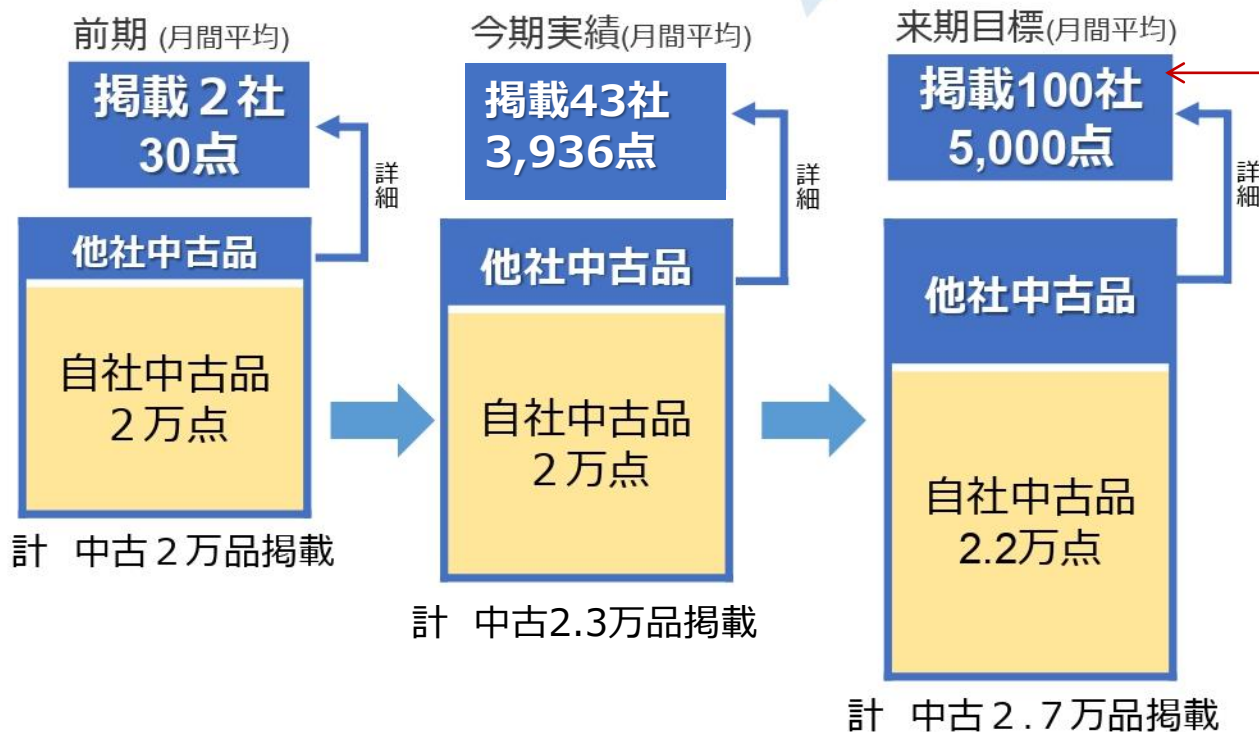
中古厨房機器に特化したプラットフォームになる

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。



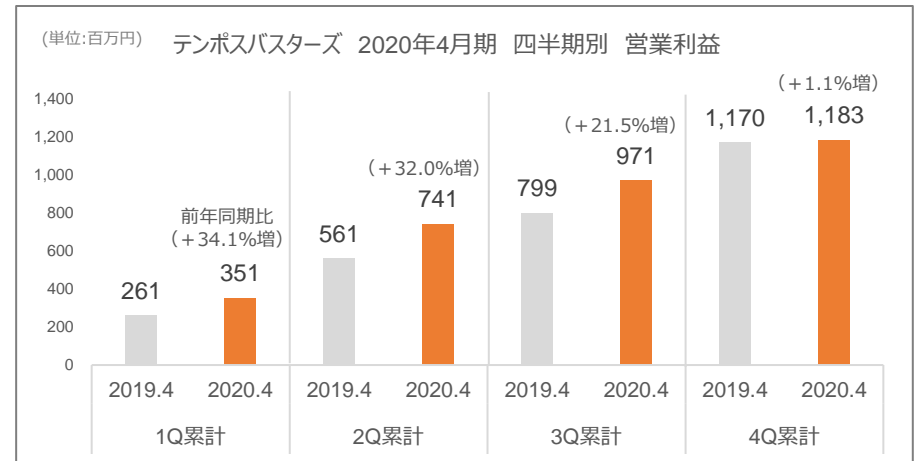
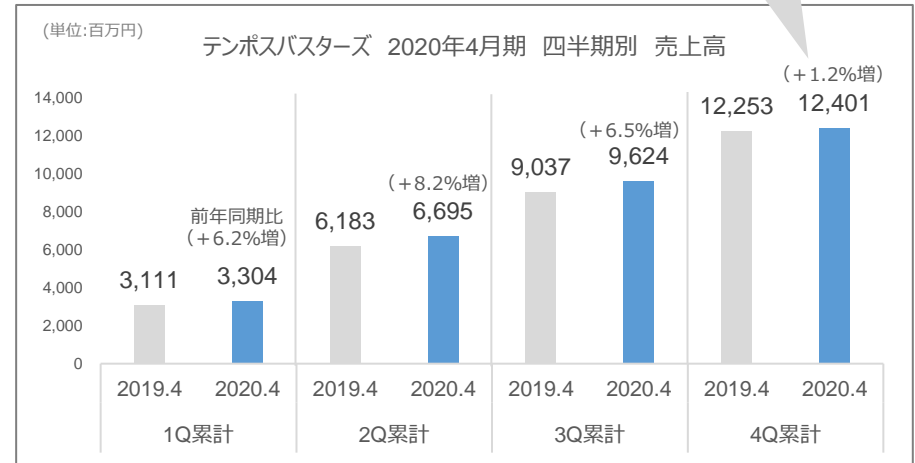
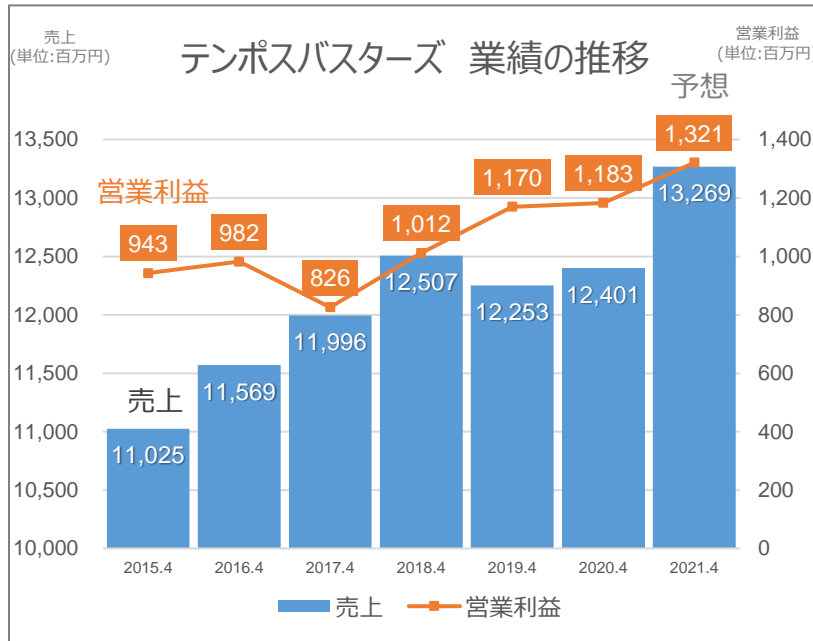
掲載100社に対して中古品5000点の掲載商品数が少ない理由は、個人事業主のリサイクル店が多数を占めているから

(物販事業) 株式会社テンポスバスターズ

中小飲食店向け厨房機器販売、開業及び経営支援

2020年4月期 売上高124億1百万円（前年同期比1.2%増）営業利益11億83百万円（同1.1%増）

第4四半期（2月～4月）の売上高は前年同期比13.6%減、営業利益は同期比42.8%減



【2020年4月期の決算概要】

- 週5時間のオンライン研修による従業員教育と、毎日2時間の上司による見込管理フォローにより増収増益。
- 新型コロナウイルス感染症の拡大から、アルコール製剤関連は前年の4.5倍、テイクアウト用品は前年の9.5倍の売上増。一方で、新規開業の延期、店舗休業により客単価が下がり、第4四半期単体（2月～4月）は減収減益。

(物販事業) 株式会社テンポスバスターズ

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、3月から売上が減少していたテンポスバスターズが、6月に入り売上高は前年比94.9%まで回復。

▼テンポスバスターズの店頭販売の売上と粗利の前年比

	2020年 1月	2月	3月	4月	5月暫定	6月暫定	7月予想
売上月次前年比	110.2%	106.6%	88.6%	67.5%	75.1%	94.9%	99.8%
粗利月次前年比	110.8%	107.6%	89.7%	64.6%	77.7%	98.2%	100.7%

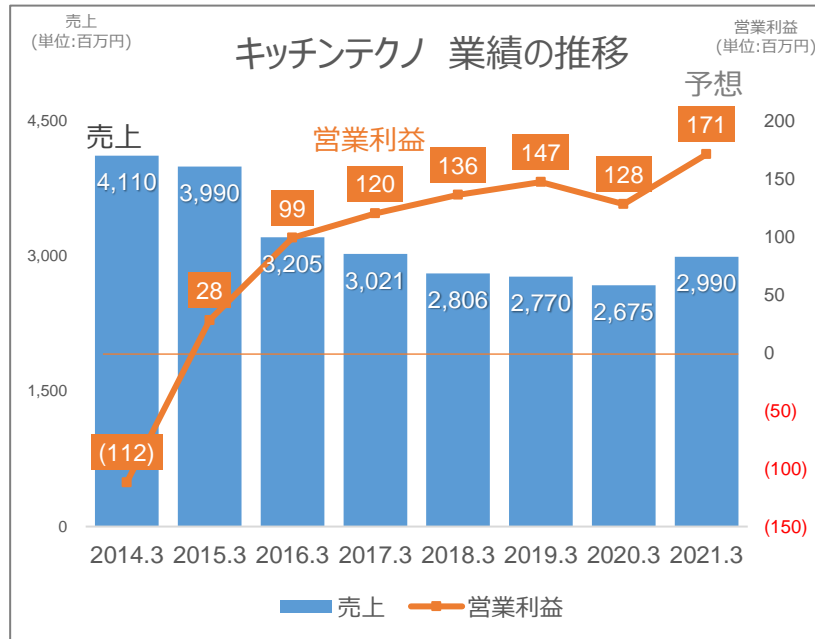
3月～6月までの取り組み

- 1日4時間のZOOM集中トレーニング
- 売り場改装（新品・中古を並べて売る）
- 見込管理フォロー強化

(物販事業) キッチンテクノ株式会社

大手飲食企業向け厨房設計施工

2020年3月期 売上高26億75百万円（前年同期比△3.4%減） 営業利益1億28百万円（同△13.1%減）



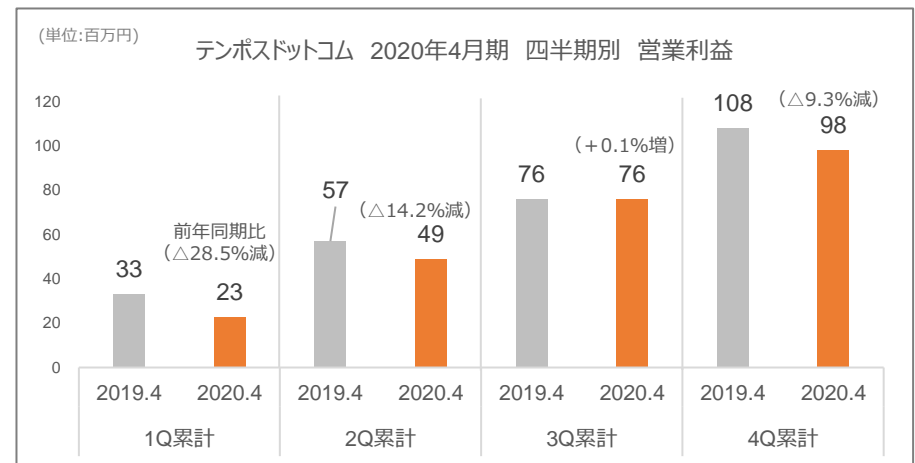
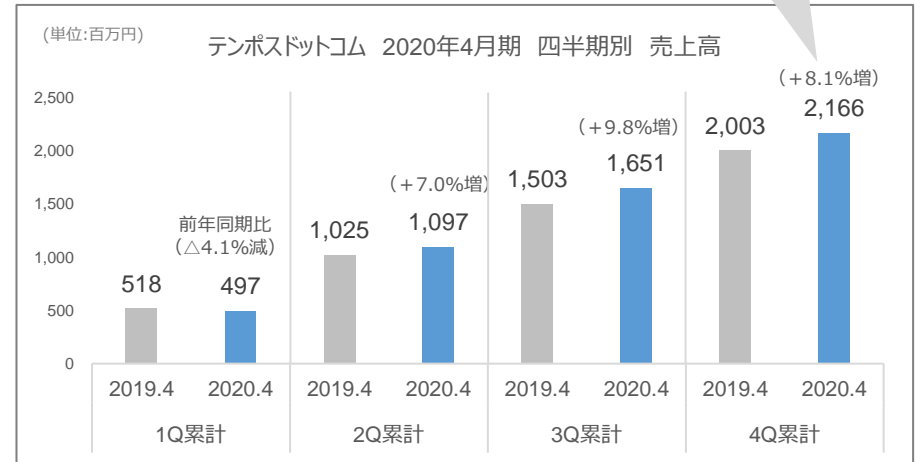
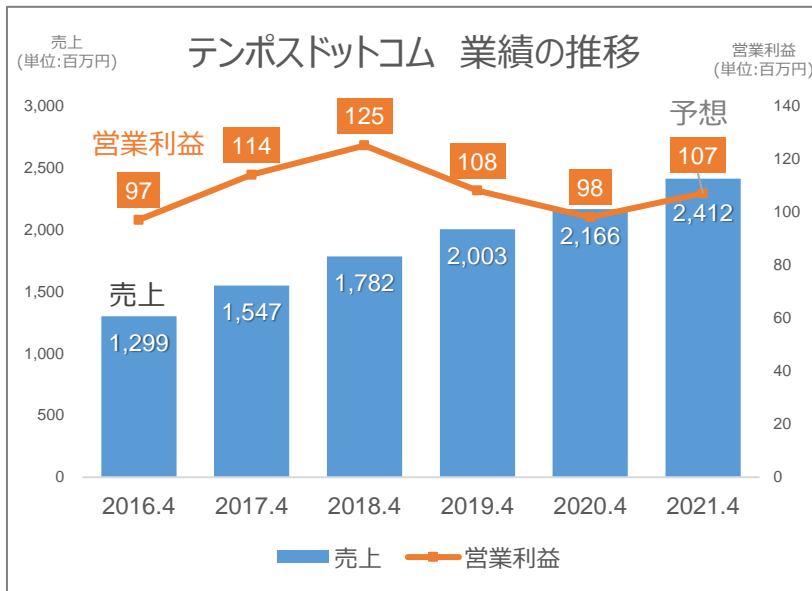
【2020年3月期の決算概要】

- 大手スーパー向けに、AIを搭載した自動フライヤーや、ライスロボ（業務用自動炊飯器）等の省人化に特化した厨房機器の提案に注力。
- 東京オリンピック2020関連の受注により第4四半期単体の売上は増収。中堅企業向け券売機や焼肉ロースター等の特殊機器の販売も好調。一方で、大手スーパー店の新規出店の抑制や、メンテナンス案件の減少により、通期は減収減益。

新品中古の業務用厨房機器のWEB通販

2020年4月期 売上高21億66百万円（前年同期比8.1%増） 営業利益98百万円（同△9.3%減）

第4四半期（2月～4月）の売上高は前年同期比3.1%増、営業利益の同期比32.7%減



【2020年4月期の決算概要】

開業客が学びながら商品を選べるWEBページを作成することで、開業客の客単価アップ。また、営業部による一式案件受注のための営業強化で既存客の客単価もアップ。しかし、新型コロナウイルス感染症の影響により、開業の延期や店舗休業の影響は大きく、通期は増収減益。

物販事業 — 株式会社テンポスドットコム

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、売上高が減少しましたが5月6月7月は、前年比を超えるまでに回復。

- 全国の助成金・融資関連情報をいち早く公開
- テイクアウト・デリバリー商材の特設ページを開設

4月の消耗品合計の売上高は前期1,520千円から今期4,930千円と3.3倍。容器関連の商品は、前期70千円から1,000千円と15倍に。

助成金・融資関連情報

新型コロナウイルス感染症対策と助成金・融資関連情報について

新型コロナウイルス感染症対策と助成金・融資関連情報について

新型コロナウイルスの感染地域・感染患者数が日々増加している中、関係各庁、各自治体のホームページで様々な情報が公開されています。飲食店関係者様向けの情報をとりまとめたので、ぜひ活用ください。

今後の動向に注意しつつ、今できることをやっていくしかありません。共に頑張りましょう！

- 新型コロナウイルス感染症対策Q&A
- 新型コロナウイルスに関する助成金・融資関連情報
- その他の支援策情報・各ご所属窓口

新型コロナウイルス感染症対策Q&A

飲食店関連のQ&A（よくある質問と回答）をまとめたので、さらに詳しい情報は、下記の参考リンクよりご確認ください。

Q. 感染の現状がある方、感染が疑われる方への対応は？	Q. 飲食店、小売店などで業務の清掃で気をつけることは？
Q. 社員を介して新型コロナウイルスに感染することはある？	Q. 感染者が見つかった場所から発送された手紙や荷物による感染の可能性は？
Q. 感染者の費感から感染することがある？	Q. イベント等の開催について注意することは？

テイクアウト・デリバリー特設

テイクアウト・デリバリーを始める際の注意点とテンポス支援サービス

テイクアウト・デリバリーを始めよう！

プラスαの売上に！

テイクアウト・デリバリーを始めよう！

テイクアウト・デリバリーを始めよう！

テイクアウト・デリバリーを始める際の注意点とテンポス支援サービス

- 中食のすすめ
- メリット・デメリット
- 営業手続きについて
- 価格設定について
- 衛生管理について
- オペレーションについて
- Google マイビジネス

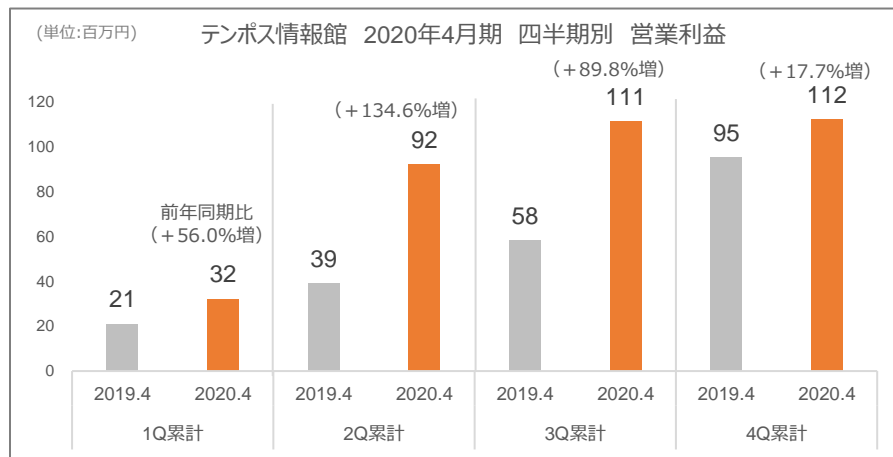
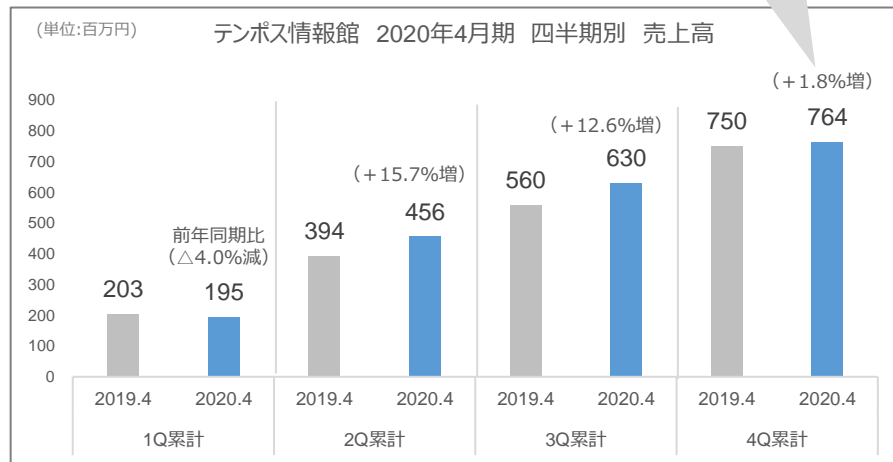
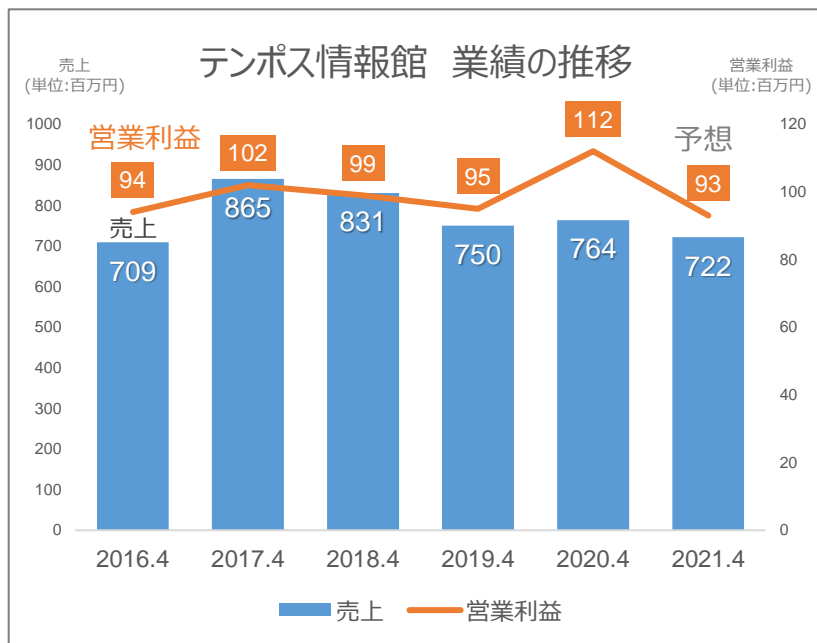
中食のすすめ

情報・サービス事業

POS販売 株式会社テンポス情報館

2020年4月期 売上高7億64百万円（前年同期比1.8%増） 営業利益1億12百万円（同17.7%増）

第4四半期（2月～4月）の売上高は前年同期比29.8%減、営業利益の同期比96.8%減



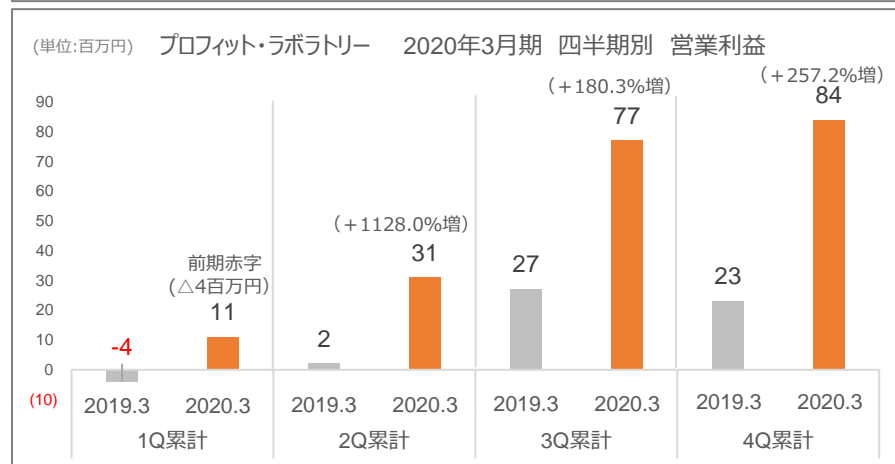
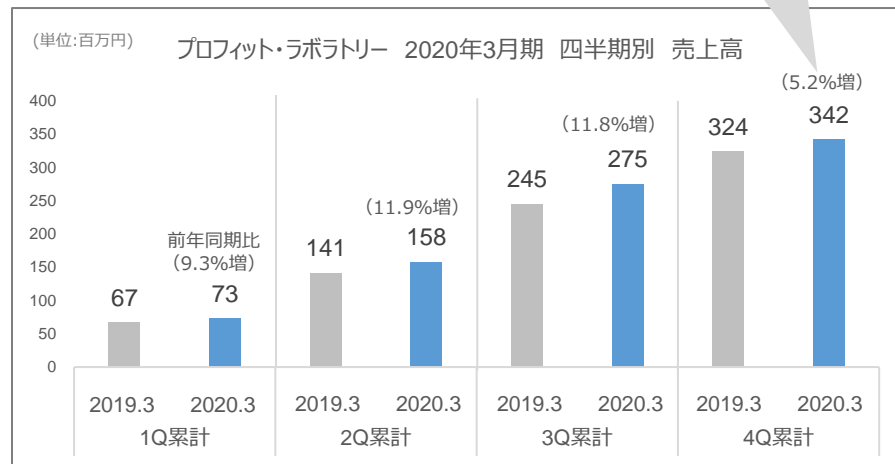
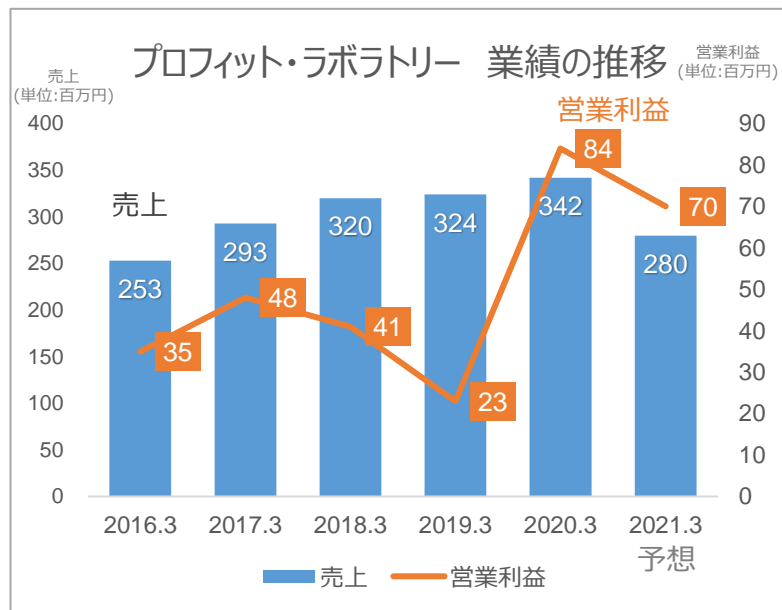
【2020年4月期の決算概要】

- 上半期（2019年4月～9月）は、2019年10月の消費増税前の駆け込み需要により好調。
- 新製品、軽減税率対応のPOS「UNIPOS（ユニポス）」の販売を開始し通期94件の成約。テンポスバスターズの営業マン（選抜30名）を週5時間トレーニングすることで、テンポス店頭での販売も増加（POS販売数、前期166件が今期181件）

FAXDM集客支援 株式会社プロフィット・ラボラトリー

2020年3月期 売上高3億42百万円（前年同期比5.2%増） 営業利益84百万円（同257.2%増）

第4四半期（1月～3月）の売上高は前年同期比15.2%減、営業利益7百万円（前期3百万の赤字）

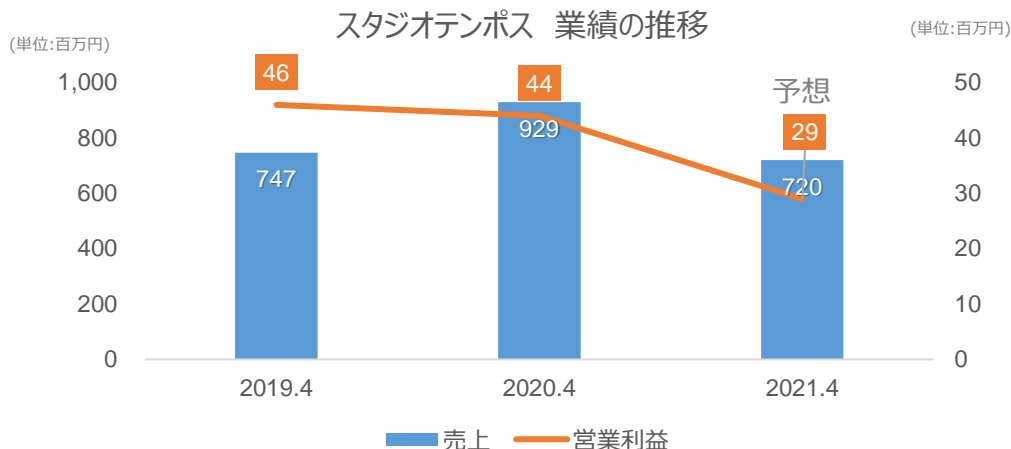


【2020年3月期の決算概要】

- 「営業利益1億超え」を掲げ、新規開拓、休眠顧客の掘り起こしに注力。成約率の高い営業担当のトークや手法を社内で共有しトレーニングを実施。
- 営業担当の育成と同時に顧問料や外部委託費を削減する等、費用を削減に取り組む
- 「チラシポスティングサービス」を開始。また、AIを使った自動架電サービスを開発しサービス化に向けて取り組む。

内装デザイン施工 株式会社スタジオテンポス

2020年4月期 売上高9億29百万円（前年同期比24.3%増） 営業利益44百万円（同△4.1%減）

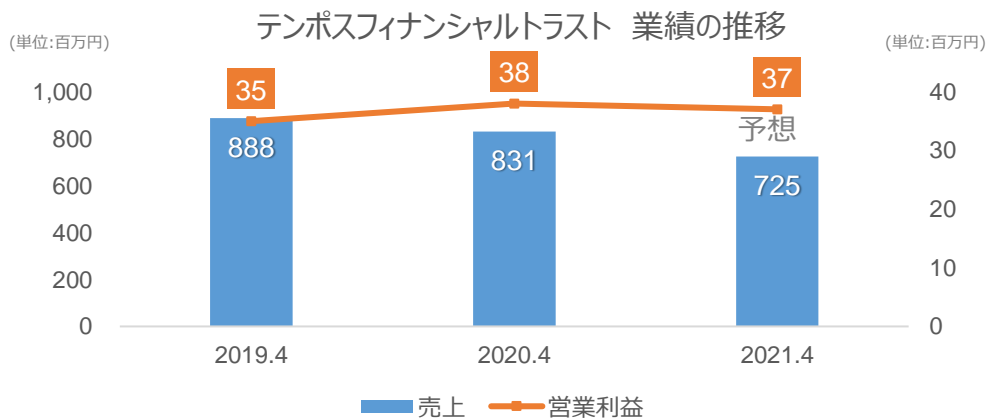


【2020年4月期の決算概要】

- 請負件数の増加および客単価の高い開業案件の受注増による増収
- 通常案件に加え新型コロナウイルス影響下における改装工事、解体工事が増加
- 営業拡大のために社員3名を増員。来期は増員分の収益もしっかりと確保していく。

リースクレジット・不動産仲介 株式会社テンポスフィナンシャルトラスト

2020年4月期 売上高8億31百万円（前年同期比△6.4%減） 営業利益38百万円（同8.8%増）



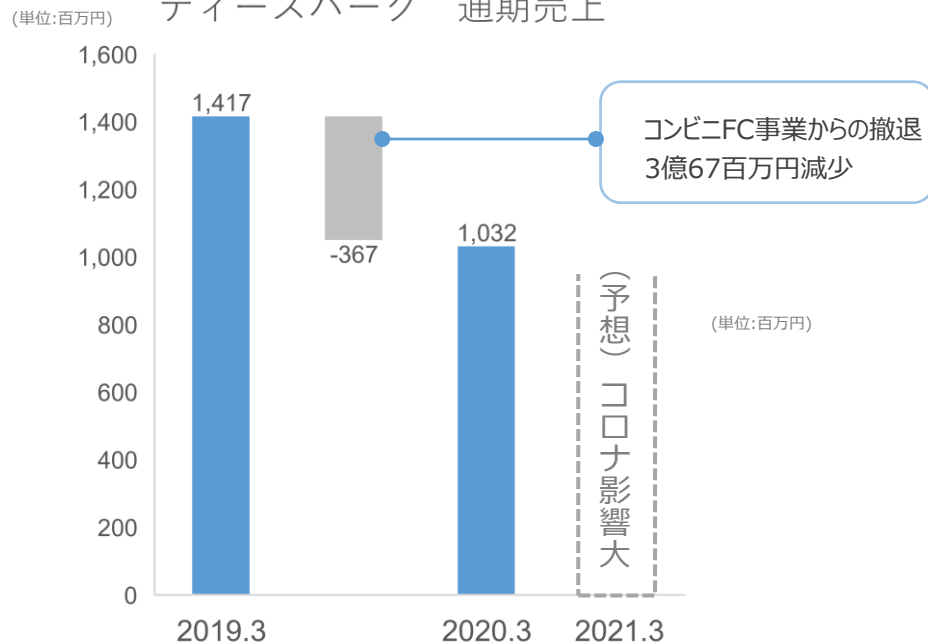
【2020年4月期の決算概要】

- 上半期にクレジット・リースの取引高縮小等により、1億1百万円減少が大きく、下期で回復したものの通期では減収。
- 収益性の高い自社割賦（業務提携したお客様向けの当社独自の分割払い）が好調で、増益の要因となった。
- 2020年5月から新型コロナウイルス感染症関連の給付金や補助金の申請代行を開始する。中国・東南アジアのお客様にも対応できる体制を構築。

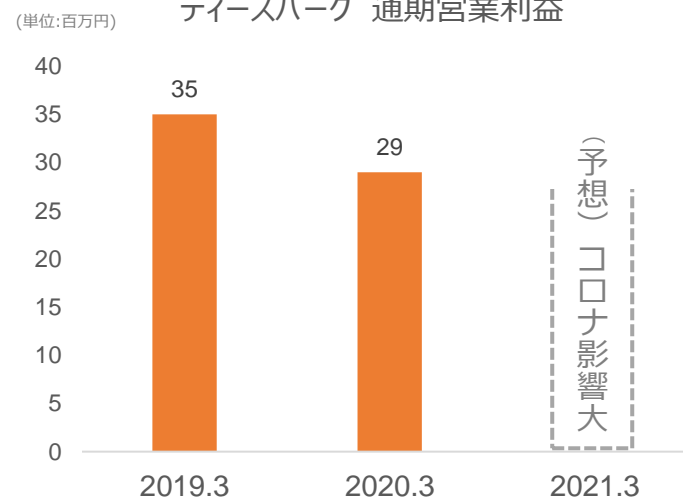
人材派遣・人材紹介 株式会社ディースパーク

2020年3月期 売上高10億32百万円（前年同期比△27.1%減） 営業利益29百万円（同△17.4%減）

ディースパーク 通期売上



ディースパーク 通期営業利益



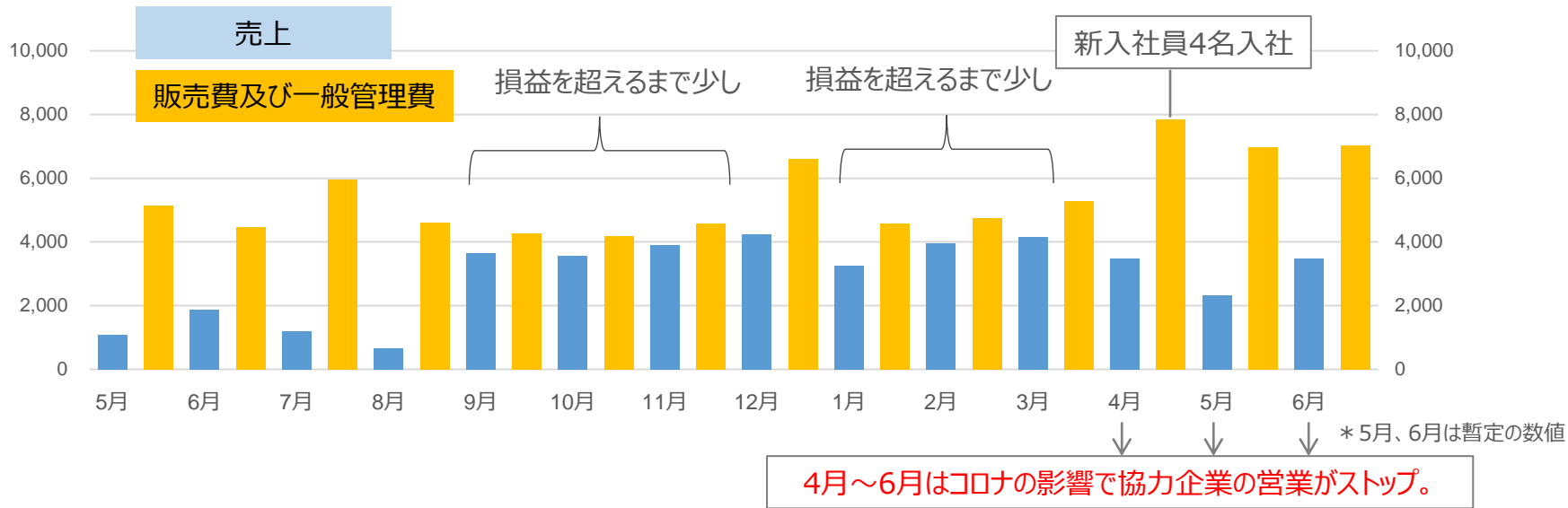
【2020年3月期の決算概要】

- 前期にコンビニ事業から撤退したため、売上3億67百万円の減少
- 人材派遣事業では、郊外の食品工場、ホテル客室清掃の営業開拓に注力。ホテル清掃派遣による今期の売上高は40百万円（前年同期比85.2%増）、工場関連の派遣では31百万円（同276.1%増）と好調なスタート。
- 派遣社員への支払い時給が高止まりしており、派遣事業の粗利率が低下している。そのため、当社が得意とする都心の接客特化の派遣のみならず、今後も郊外の工場、ホテル清掃への派遣、その他にも外国人派遣にも注力していく。

WEB集客、開業・経営支援 株式会社テンポスフードプレイス

2020年4月期 売上高75百万円（前年同期比853.2%増） 営業利益△27百万円

月別 売上総利益と販売費及び一般管理費



無料ホームページ作成数 国内最大を目指す

2020年4月期 HP作成申込数 : 6,940件 (累計18,324件)

2020年4月期 制作数 : 6,014件

▼無料ホームページ制作のオプションサービス

2019年7月	HP更新・SNS更新代行サービス開始
2018年8月	カメラマン派遣サービス
2019年9月	動画作成サービス

無料オープン告知ポスター開始

2019年10月 サービス開始

申込数・・・899件

ドクターサービス 開業支援

キャッシュレス決済サービス

2020年4月期申込数 : 7,033件

*その他、電話回線、税理士紹介、業務用食材通販の紹介等。

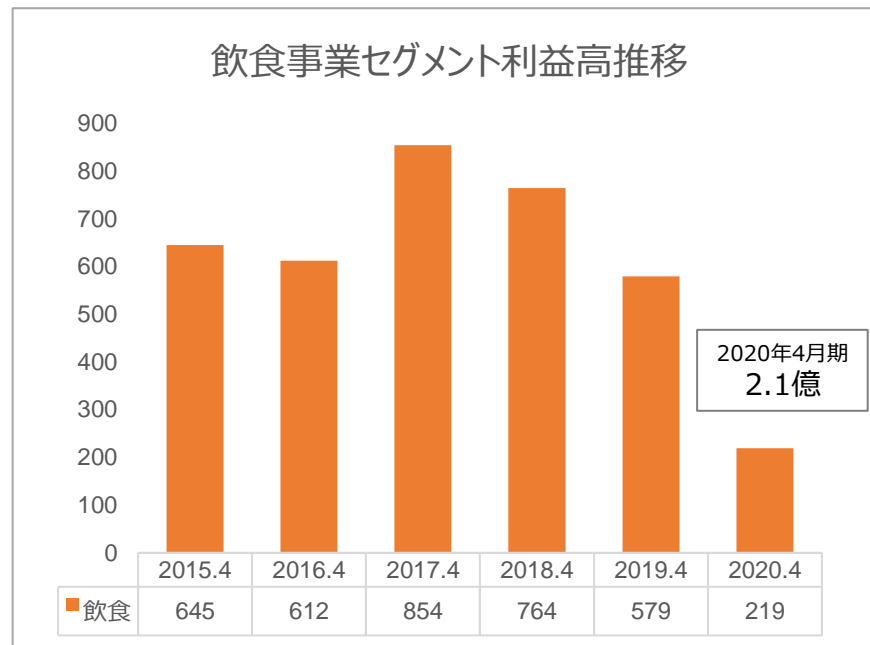
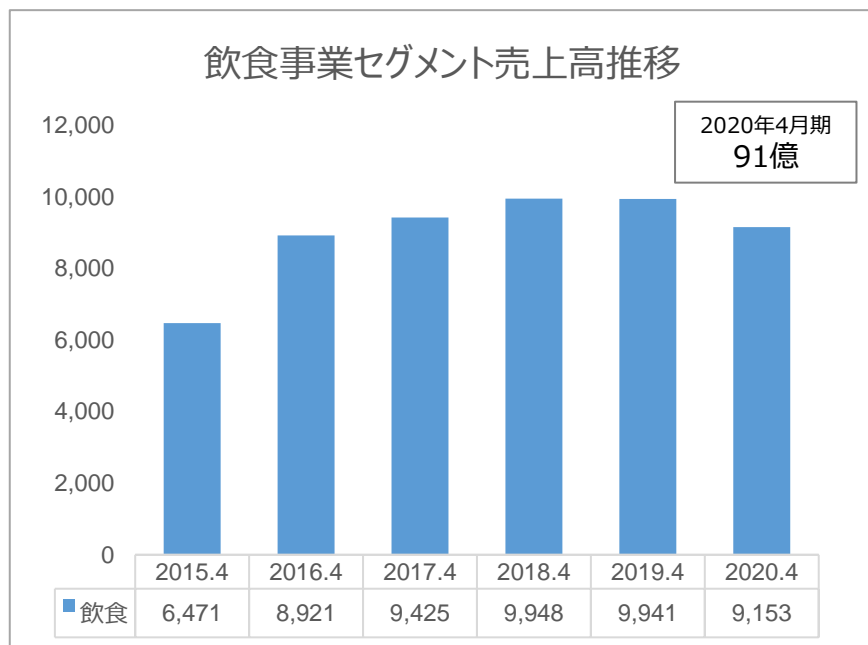
飲食事業

2020年4月期 飲食事業の通期業績

株式会社あさくま / 株式会社あさくまサクセッション / 株式会社ドリームダイニング

2020年4月期 飲食事業

売上高は91億53百万円（前年同期比7.9%減）、営業利益は2億19百万円（同62.2%減）



2020年4月期通期	売上増減率	営業利益増減率	主な減収・減益の理由
飲食事業	△7.9%減（7億88百万円減）	△62.2%減（3億60百万円減）	前期に(株)きよばち総本店を売却したことで1億58百万円の売上減少。また、(株)あさくまの2019年10月の台風影響による店舗休業や、改装工事、さらに2020年年初よりの新型コロナウイルス感染症の影響を受け減収減益。

2020年2月、寿司・和食店を運営する「株式会社竹若」を買収



2月えらいめにあった！



- ステーキの「あさくま」と和食業態の「竹若」の商品開発力を互いに生かしたメニュー作りに取り組む等、あさくまグループ全体の、「新規顧客の囲い込み」と「客層の拡大」を図り、売上増を目指す
- テンポスグループのシナジーを活かして経営再建に取り組む

※2020年4月期の通期連結業績に株式会社竹若の業績は含まれていません

会社名	株式会社竹若
事業内容	飲食事業（寿司・和食店を運営）
設立	1988年2月
資本金	50百万円
店舗数	13店舗（直営店）東京都心を中心に展開
売上高	22億73百万円（2019年1月期）
営業利益	7百万円（2019年1月期）
経常利益	46百万円（2019年1月期）
当期純利益	5百万円（2019年1月期）

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



- 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
- 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

< 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



- <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

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 >

- 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
- 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）
- 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



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