

株式会社テンポスホールディングス

第29回定時株主総会資料

飲食店の5年後の生存率を9割にする

株主総会開催日：2021年7月28日

(資料更新：2021年7月27日 P38～P69を追加)



【IRメール配信登録】

テンポスグループでは、株主や投資家の皆さま向けに、月次売上の速報や、Dr.テンポスの進捗、決算情報などを電子メールにてお知らせいたします。ぜひご活用ください。

テンポスホールディングス IRメール配信登録 で検索

2021年4月期通期の連結業績

■ 2021年4月期通期の連結業績

単位：百万円

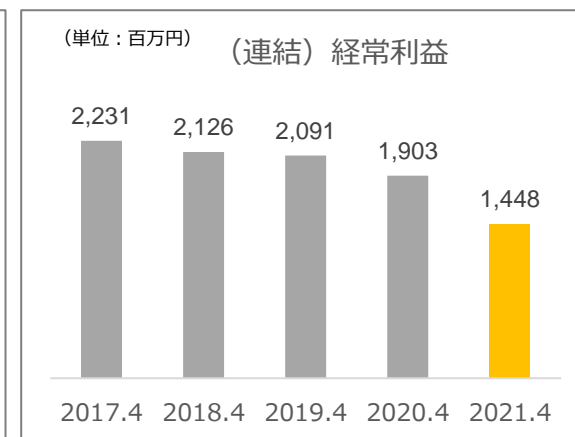
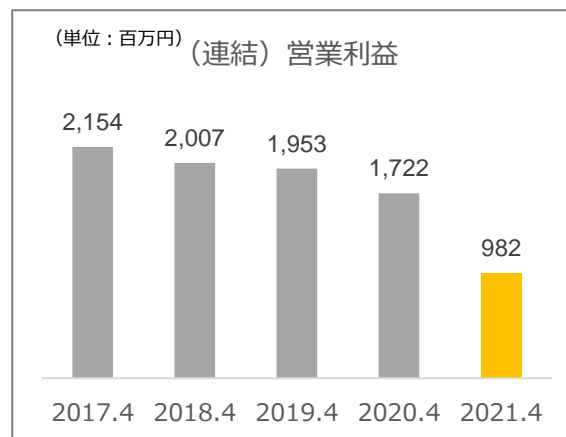
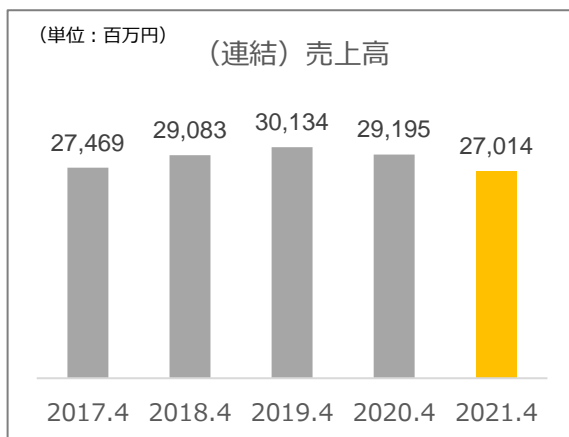
	2019年4月期	2020年4月期	2021年4月期
売上	30,134	29,195	27,014
売上総利益	12,421	12,094	10,639
営業利益	1,953	1,722	982
経常利益	2,091	1,903	1,448
親会社株主に帰属する当期純利益	1,010	960	199

なさけない！

■ ROE・ROA・自己資本比率の比較

	2020年4月期	2021年4月期
自己資本当期純利益率(ROE)	9.5%	△5.8%
総資産利益率(ROA)	5.9%	△3.4%
自己資本比率	61.6%	58.4%

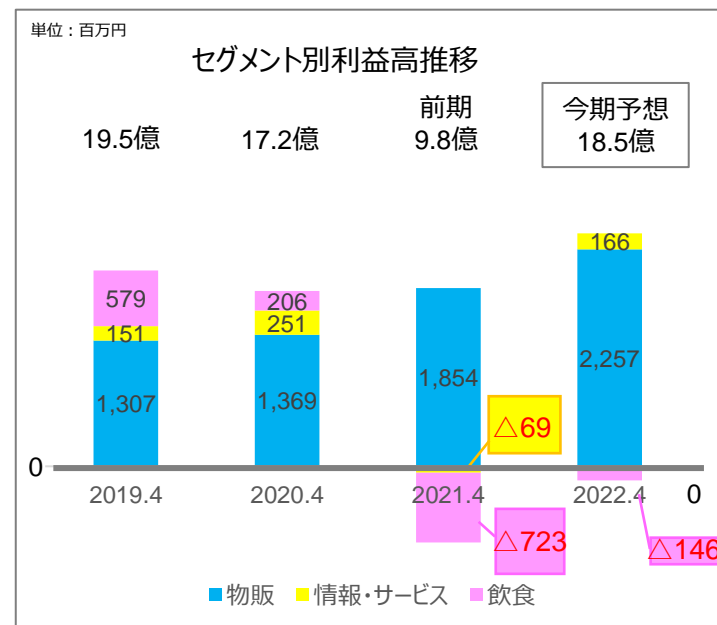
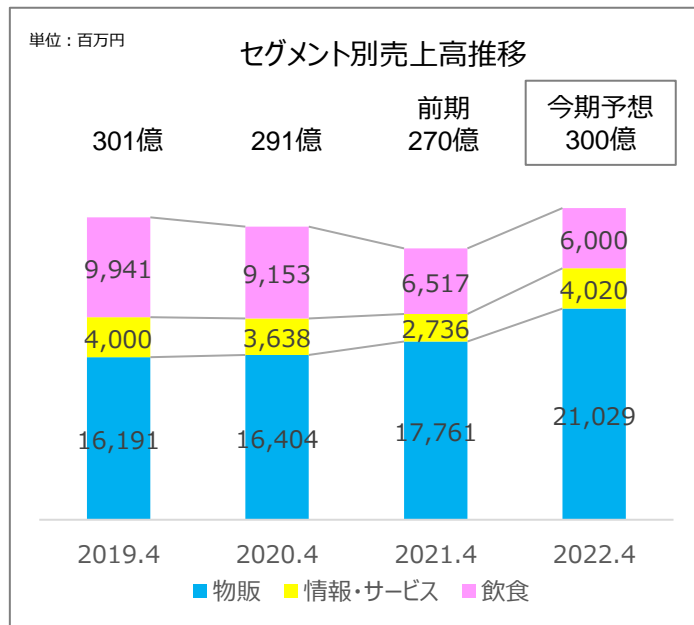
目もあてられません!!



2021年4月期通期 セグメント別業績

※決算短信に記載しているセグメント情報は、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しております。しかし、下記の表およびグラフにおいては、株式会社テンポスドットコムを2019年4月期から物販事業で算出した場合の数値を掲載しております。

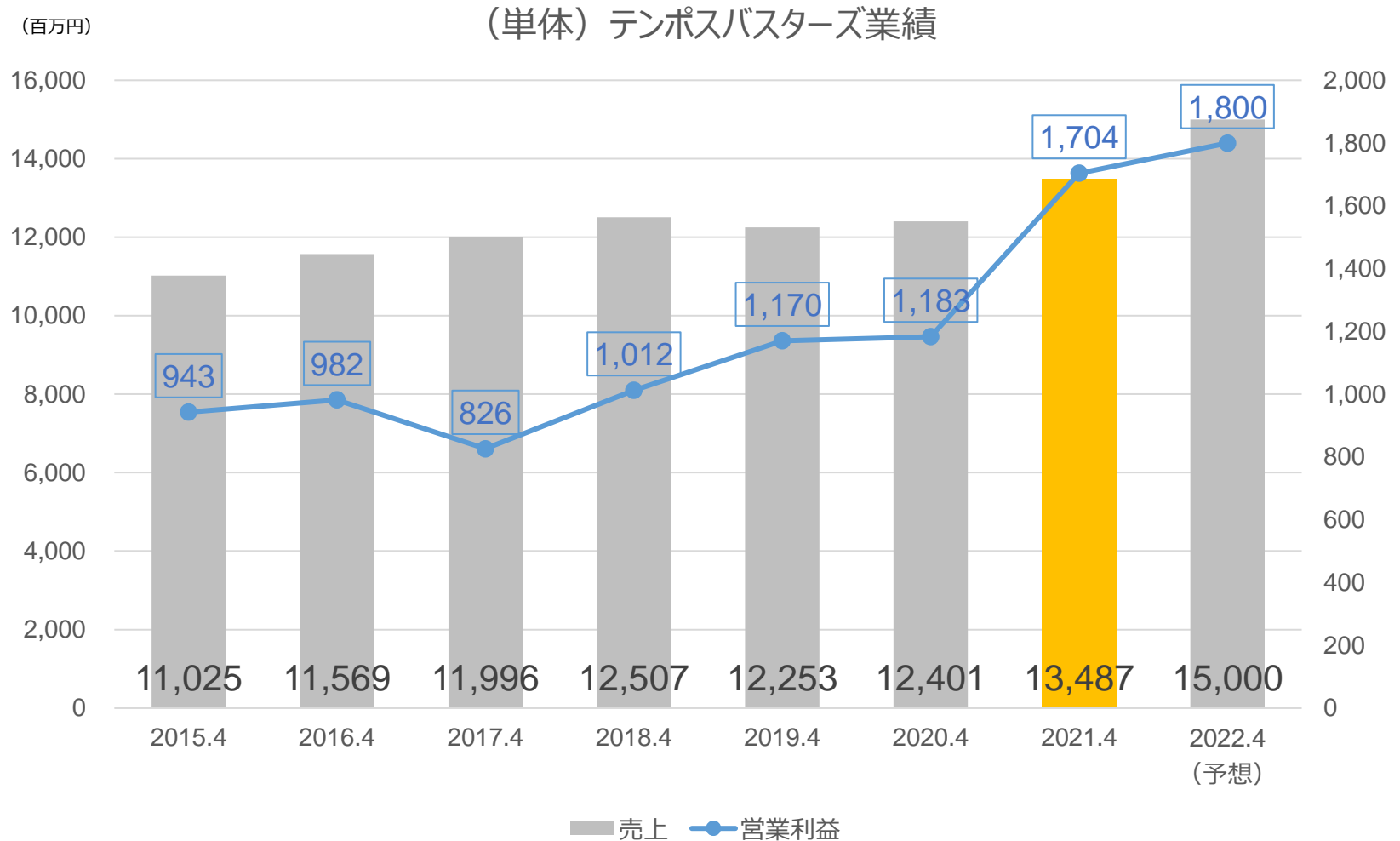
	科目	2019年4月期 実績	2020年4月期 実績	2021年4月期 実績	2022年4月期 予想	
物販事業	売上高	16,191	16,404	17,761	21,029	中小飲食店向けの厨房機器販売が回復。巣ごもり需要で大手スーパーマーケット企業への機器販売も好調。
	セグメント利益	1,307	1,369	1,854	2,257	
情報・サービス事業	売上高	4,000	3,638	2,736	4,020	飲食店が販管費を削減していることから、集客支援、人材派遣、POSシステム販売等の受注数が激減。
	セグメント利益	151	251	△69	166	
飲食事業	売上高	9,941	9,153	6,517	6,000	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。
	セグメント利益	579	206	△723	△146	



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

(単体) テンポスバスターズ業績

いけいけドンドンです

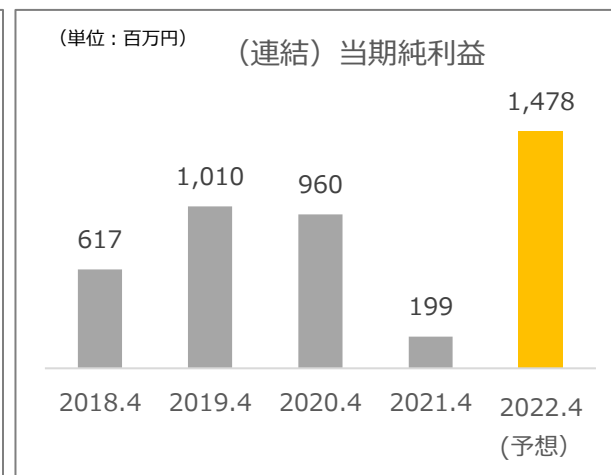
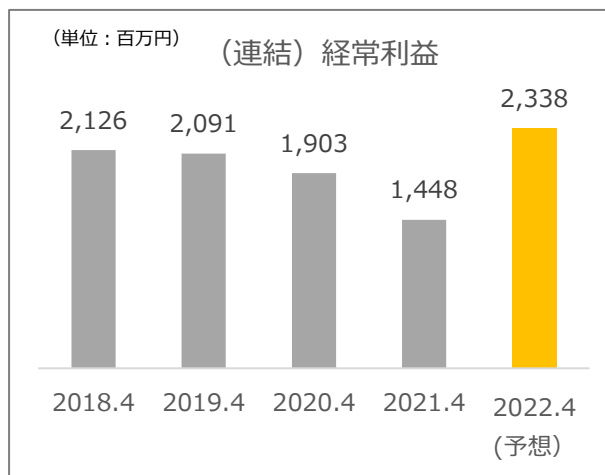
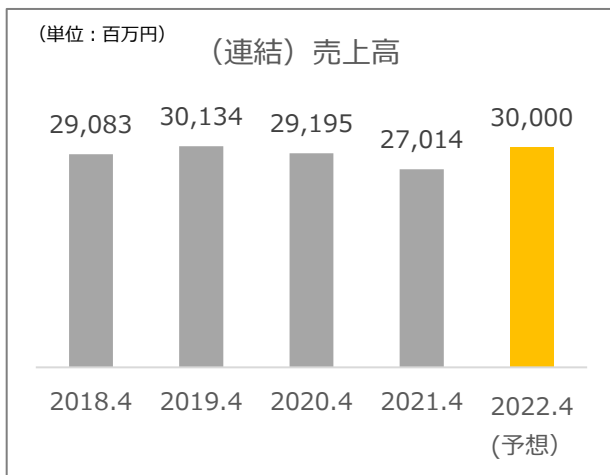


2022年4月期通期連結業績予想

■ 2022年4月期通期の連結業績予想

今期はやるぞ！ 単位：百万円












	2019年4月期 (実績)	2020年4月期 (実績)	2021年4月期 (実績)	2022年4月期 (予想)	前年比
売上	30,134	29,195	27,014	30,000	111.1%
営業利益	1,953	1,722	982	1,857	189.1%
経常利益	2,091	1,903	1,448	2,338	161.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,010	960	199	1,478	742.7%



2022年4月期通期 事業会社別業績予想

■ 2022年4月期通期の事業会社別の業績予想

単位：百万円

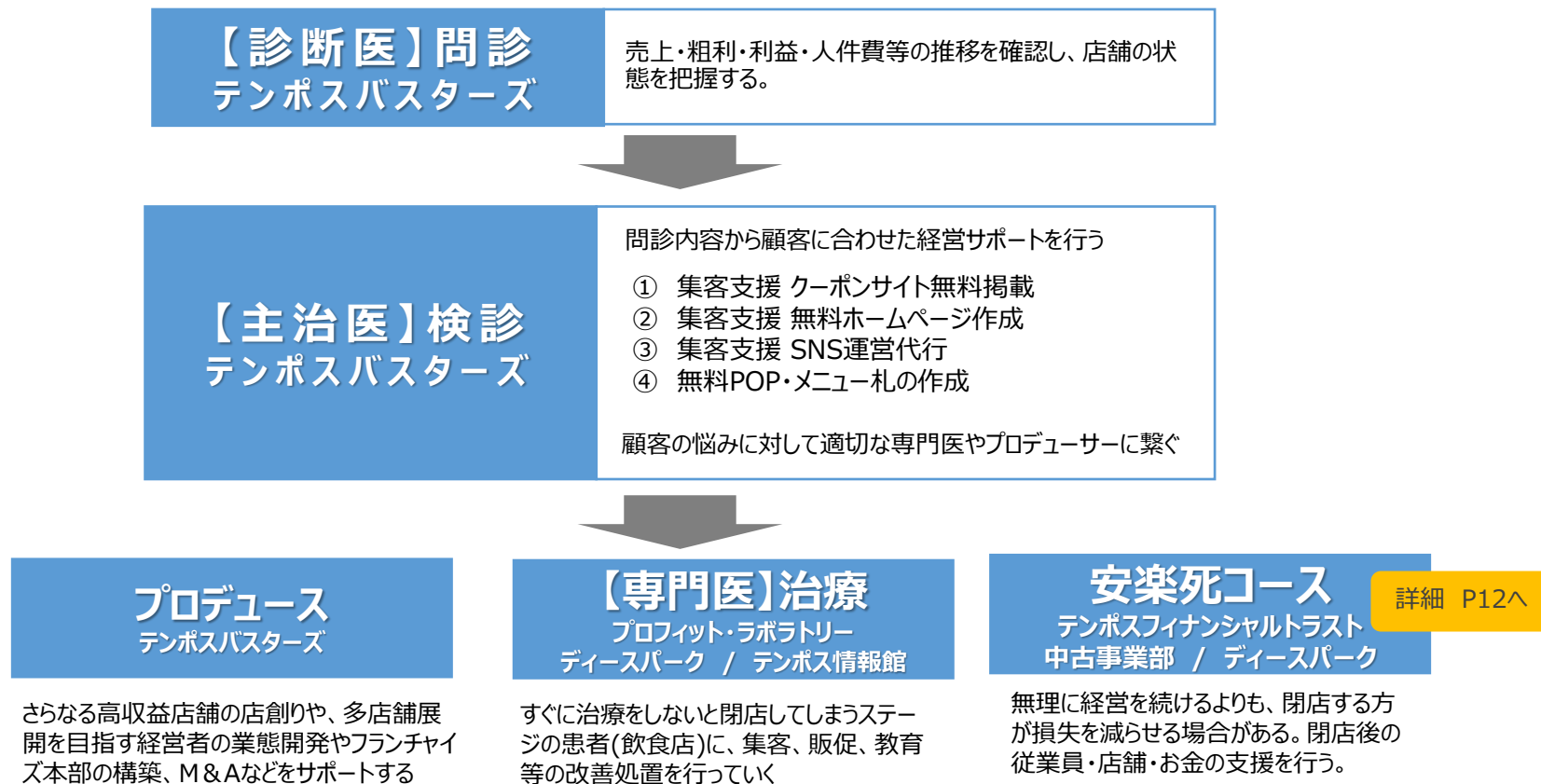
	見通し	会社名	科目	2020年4月期 通期実績	2021年4月期 通期実績	2022年4月期 通期予想	前年比
物販		テンポスバスターズ	売上高 営業利益	12,401 1,183	13,487 1,704	15,000 1,800	111.2% 105.6%
		テンポスドットコム	売上高 営業利益	2,166 98	2,549 95	3,200 146	125.5% 152.8%
		キッチンテクノ	売上高 営業利益	2,675 128	2,671 181	3,111 235	116.5% 129.5%
情報・サービス		スタジオテンポス	売上高 営業利益	929 44	785 59	1,021 66	130.0% 111.4%
		テンポス情報館	売上高 営業利益	764 112	603 13	840 130	139.2% 932.0%
		テンポスフィナンシャルトラスト	売上高 営業利益	831 38	751 39	749 56	99.7% 140.1%
		プロフィット・ラボラトリー	売上高 営業利益	342 84	124 △25	210 40	168.9% 黒字化
		ディースパーク	売上高 営業利益	1,032 29	567 △108	1,175 21	207.2% 黒字化
		テンポスフードプレイス	売上高 営業利益	75 △27	107 △27	180 △20	166.9% 事業規模拡大中！
飲食		あさくまグループ	売上高 営業利益	8,849 224	6,384 △695	6,000 △136	94.0% -
		ドリームダイニング	売上高 営業利益	304 △8	143 △28	181 0	126.3% 黒字化

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

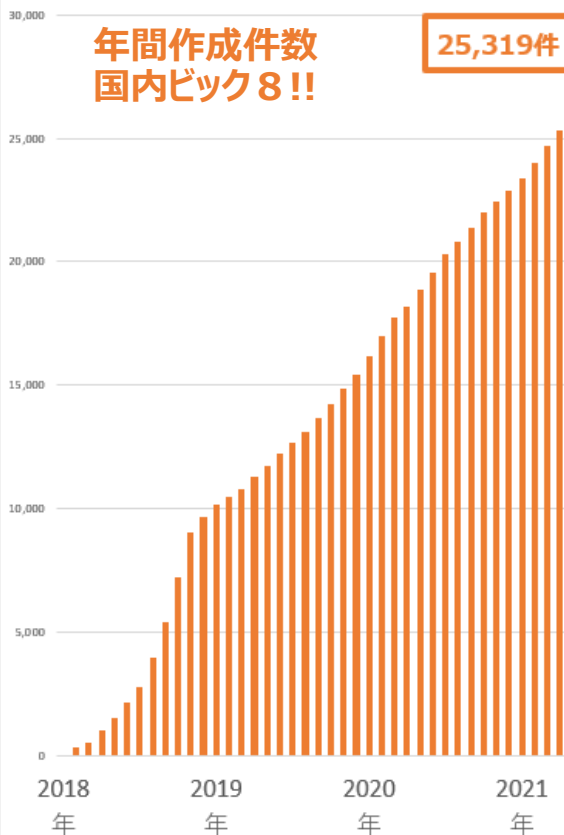


Dr.テンポスの申し込み数

【累計】ホームページ無料作成申込数

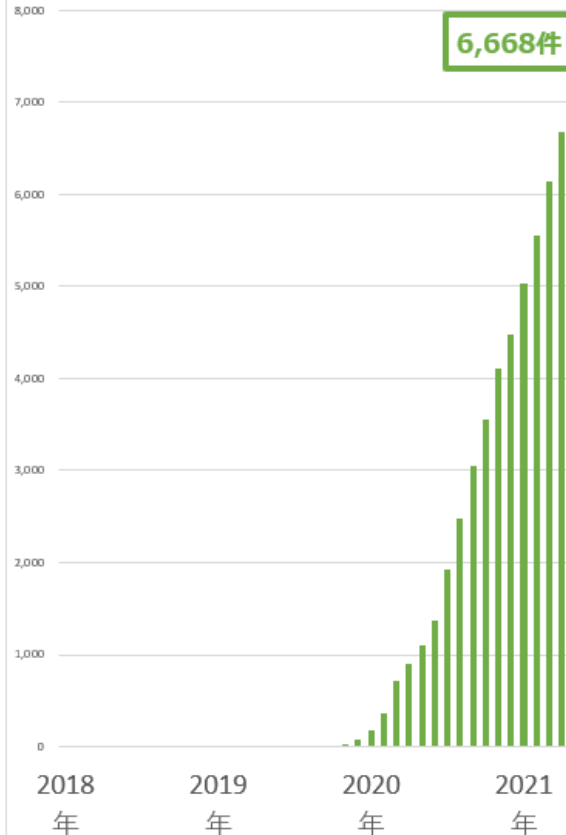
年間作成件数
国内ビック8!!

25,319件



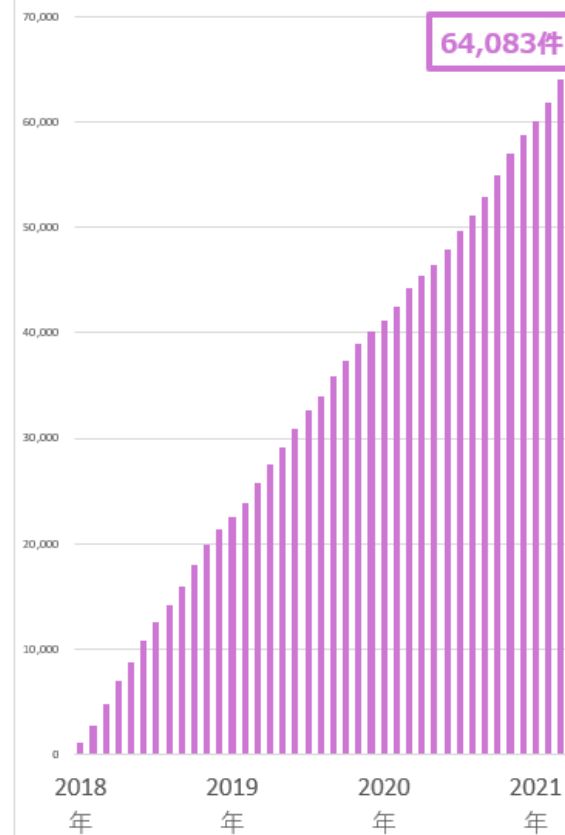
【累計】オープン告知ポスター無料作成申込数

6,668件



【累計】新店オープン顧客 支援数

64,083件



その他のDr.サービス

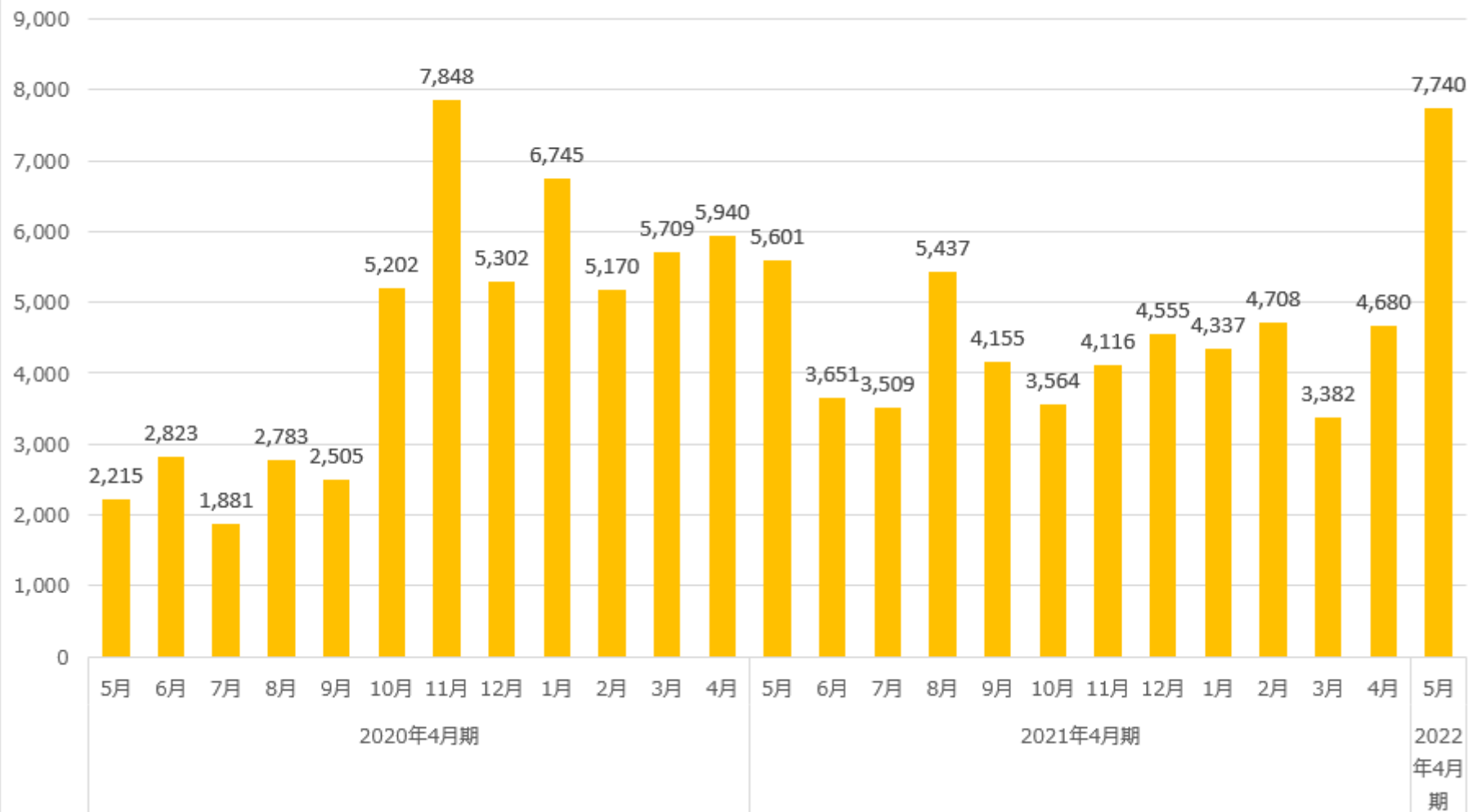
- キャッシュレス決済
- POSレジ、情報機器
- 光熱費の削減
- ビール・食材紹介
- 電話、インターネット回線
- etc...

Dr.テンポスの月別収益

バスターズと折半

単位：千円

Dr.テンポス月別売上粗利



(株) テンポスバスターズ

直営51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
- 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

	2020年4月期通期 実績	2021年4月期通期 実績	2022年4月期通期 予想	前年比
売上高	124億1百万円	過去最高 134億87百万円	150億円	111.2%
営業利益	過去最高 11億83百万円	過去最高 17億4百万円	18億円	105.6%

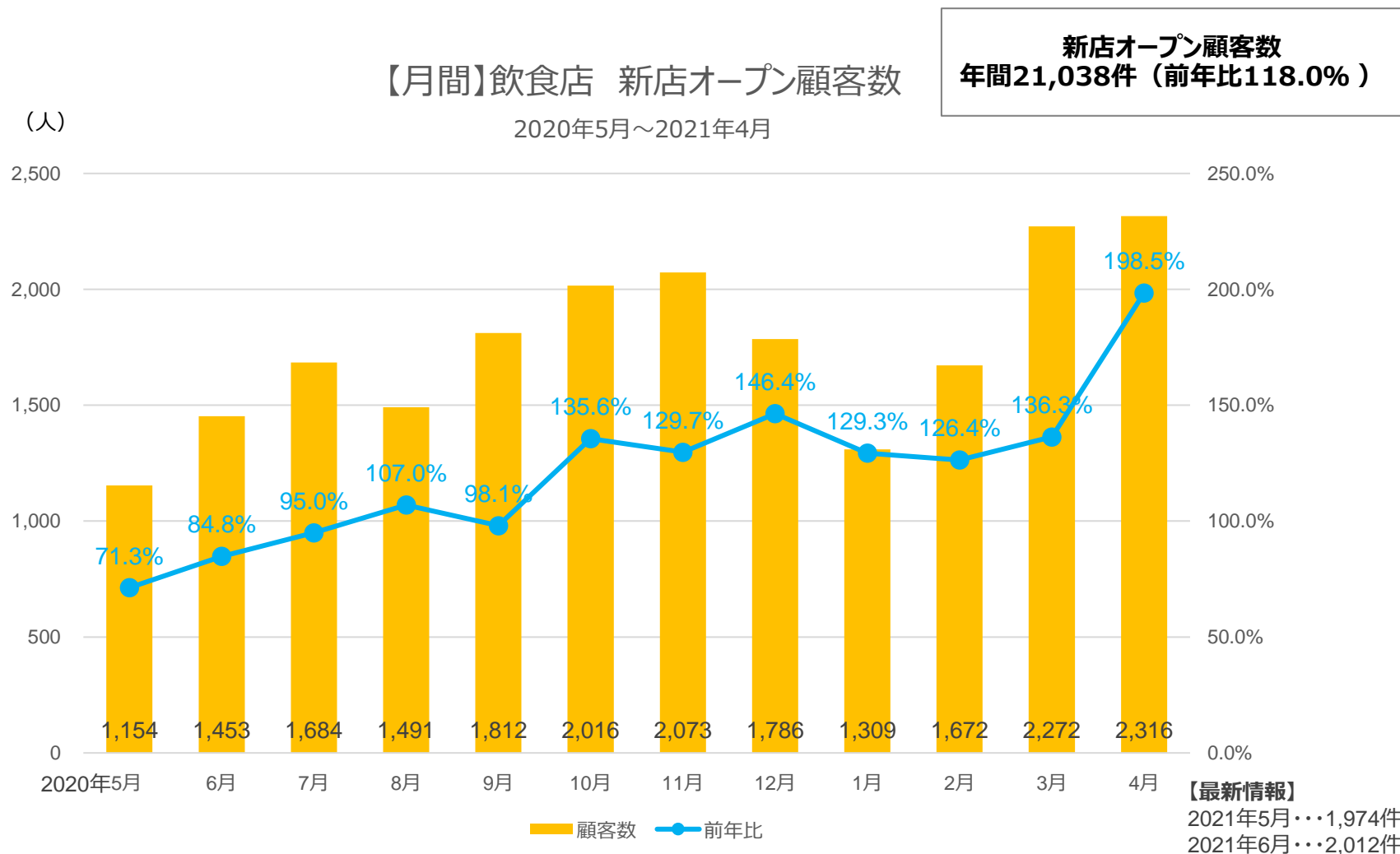


【国内最大】テンポスは中古厨房機器販売

- | | | |
|----------------------|-----------------------|--------------------|
| 店頭販売
(株)テンポスバスターズ | 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**134億** + **25億** + **26億**
- 全国**60**店舗→出店戦略**120**店舗へ
- 年間来店客数**61**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

新店オープン顧客数の推移

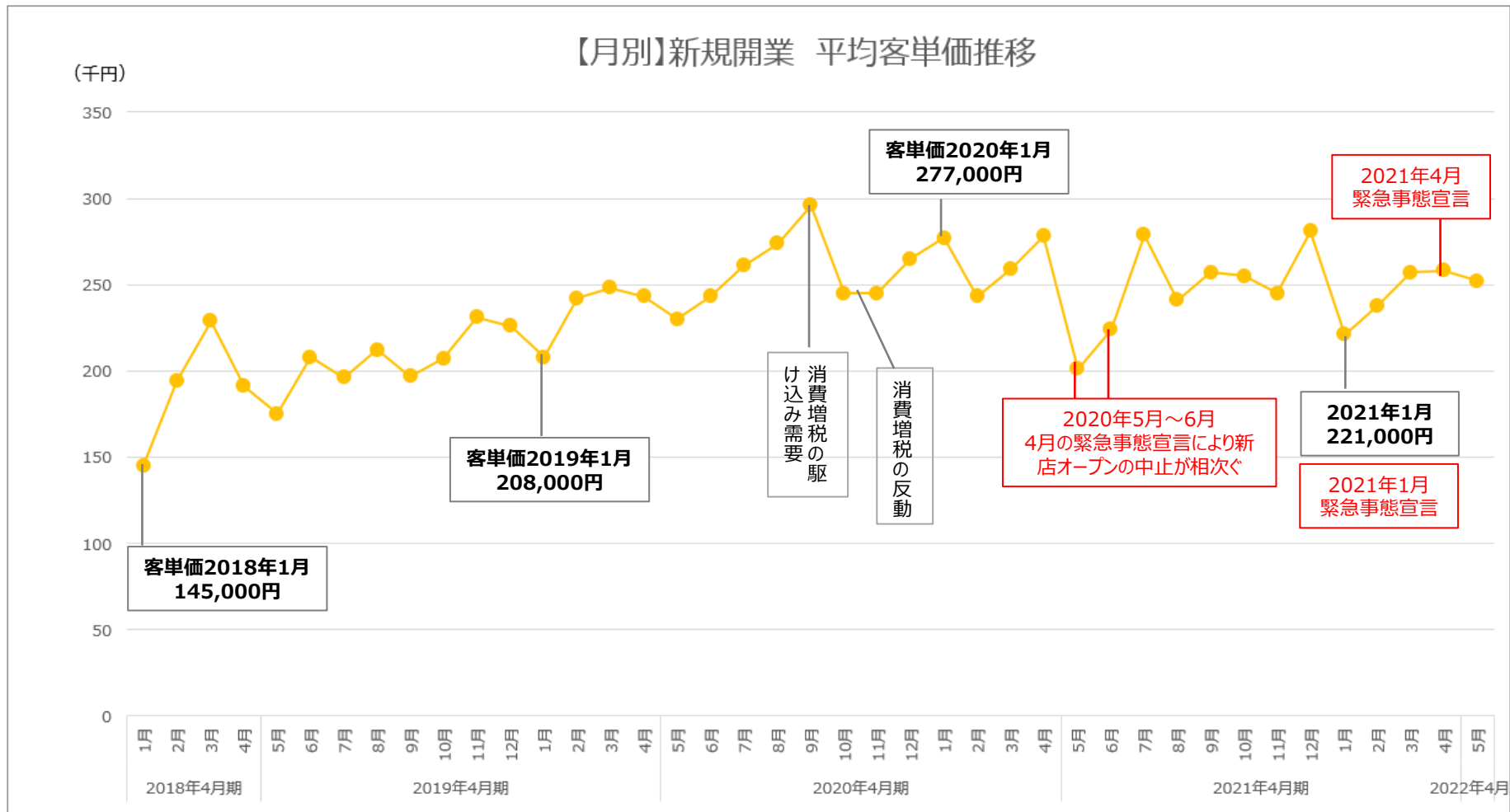
「ZOOM研修」と「見込管理フォロー」によって、新店オープン顧客数は増加。上半期はコロナの影響により前年を下回っていたものの、10月以降は前年比126%～198%と前年を大幅に超える結果に。



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月期通期の新店オープンの平均客単価は**2018年1月比169%の伸長**
- しかし、コロナの影響により2021年4月期通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61万件）	現状の売上構成費（年間売上高134億円）
既存客	90%（55万人）	60.0%（80億円）
新店オープン客	3.4%（2.1万人）	38.8%（52億円）
一般客	6.2%（3.8万人）	1.5%（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)	2~4月 (前年比)	目標	
新店オープン客 顧客数(月平均)	1,430/月 (82%)	1,773/月 (112%)	1,723/月 (134%)	2,086/月 (150%)	→ 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(月平均)	23万円 (95%)	25万円 (92%)	24万円 (95%)	25万円 (96%)	→ 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
新店オープン客 四半期売上高	10.2億	13.4億	13.2億	15.8億	→ 380億/年	上記の取り組みに加えて、DIY（内装サポート）を行いさらに売上増を目指す。

客単価 2倍・客単価 4倍にすることで、年間売上134億から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80億+新店オープン客売上380億 = 460億円

「ドクター」育成 週5時間のオンラインZOOM研修

開始日

ゴール

2018年4月～ **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～ **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～ **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

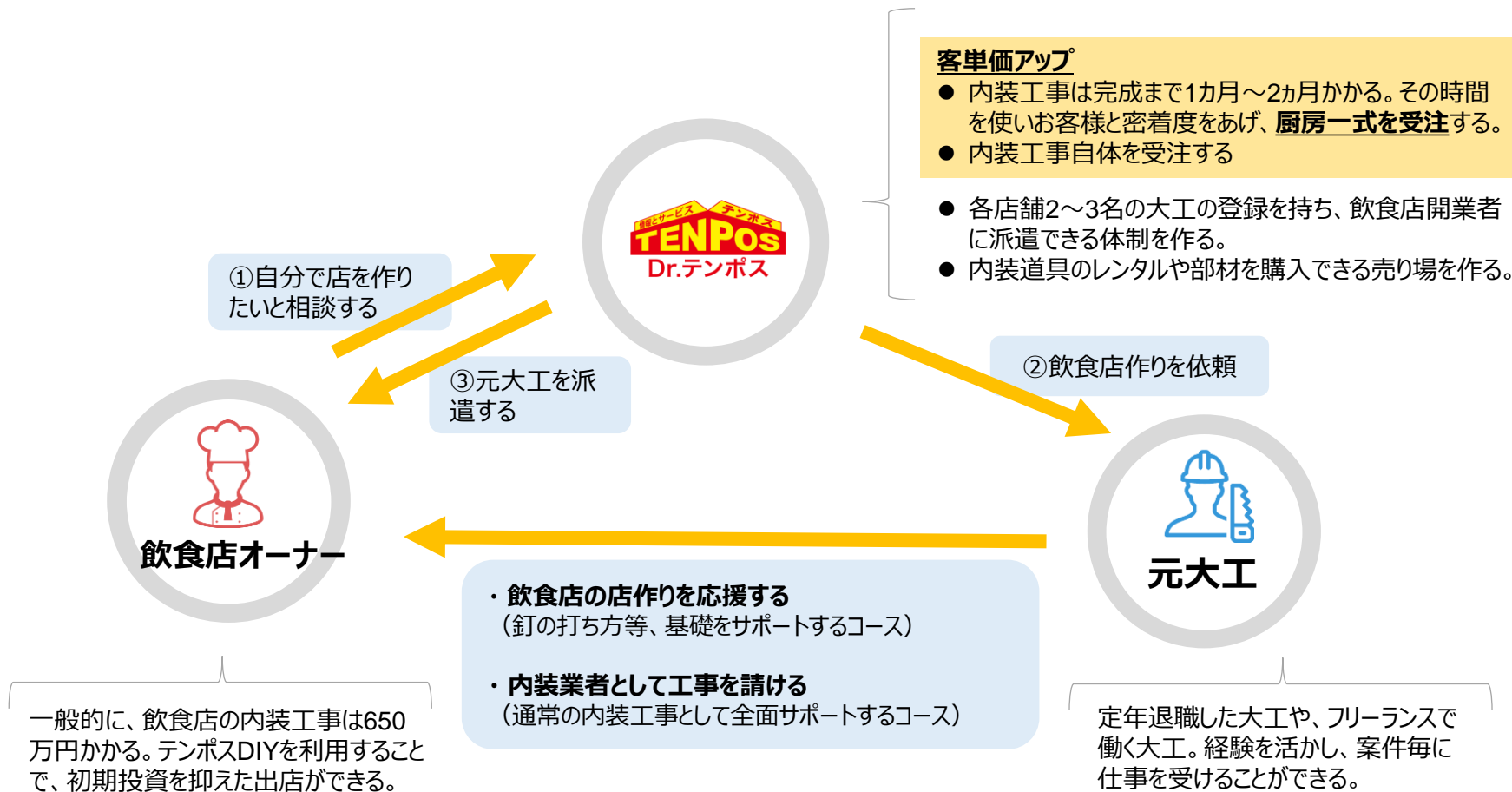
2021年4月～ **効果測定（習熟度・実績）を追いかけながら研修を実施する**

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

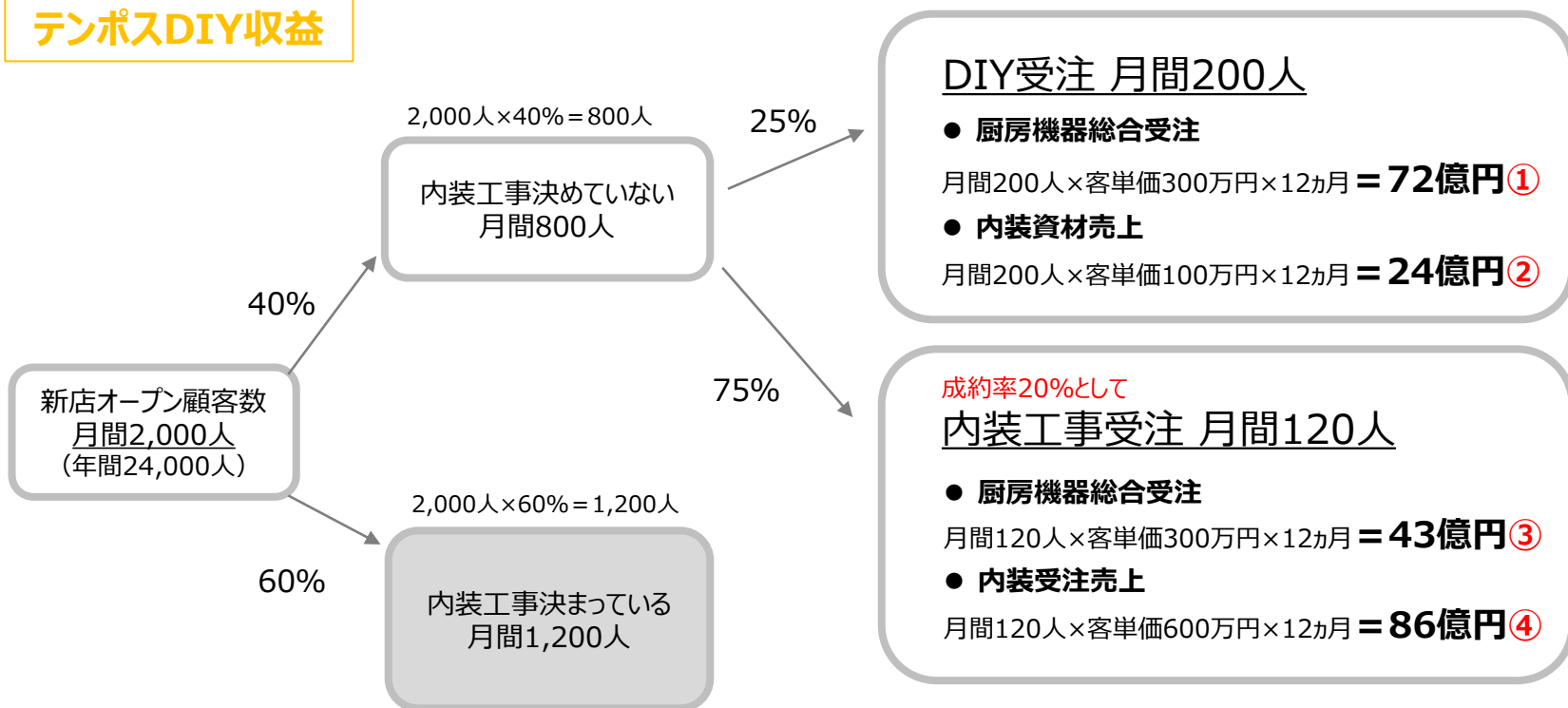
2021年1月現在の受講者数 255名（社員219名 パート社員36名）

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



成長戦略 新店オープンの客単価を4倍へ

テンポスDIY収益



厨房機器の総合受注

① DIY受注による厨房機器の売上	売上高	72億	粗利高 (38%)	27億
③ 内装工事受注による厨房機器の売上	売上高	43億	粗利高 (38%)	16億

内装資材・内装工事の受注

② DIY受注による内装資材売上	売上高	24億	粗利高 (10%)	2億
④ 内装工事受注の売上	売上高	86億	粗利高 (10%)	8億

売上/年 225億
粗利/年 53億

成長戦略 全国メンテナンス網の確立

現在

- 修理・再生センターは全国 1 2 拠点
- 修理対応はお客様から修理依頼を受けた時のみ
→メーカーの修理担当者に繋ぐか、商品を持ち込んでもらい修理する
- エリアにより修理・再生の技術にばらつきがある

今後

- 修理・再生センターは全国 1 2 拠点 + 不足エリアに設立
- 購入後のメンテナンスプランの策定、365日24時間の修理体制の確立
- 修理対応だけでなく、機器の入れ替え提案も行き、**物販の売上も上げる**
- 修理・再生するメンテナンス担当者を**全国150人**育成する

メンテナンス営業マンの
物販売上予測

(月400万円×150人×12ヵ月)

売上72億
粗利27億

テンポスの強み

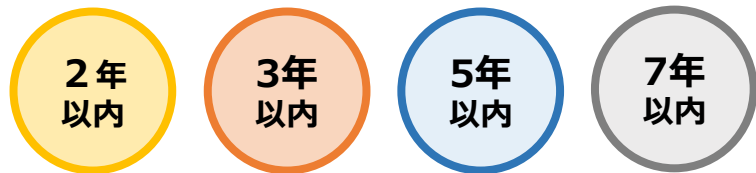
冷機器から熱機器まで、どのメーカーでも修理再生できる

※他社は自社製品のみが多い。また修理はアウトソーシングがほとんど。

メンテナンス網を作り上げていく 全国メンテナンス営業マン150人体制に

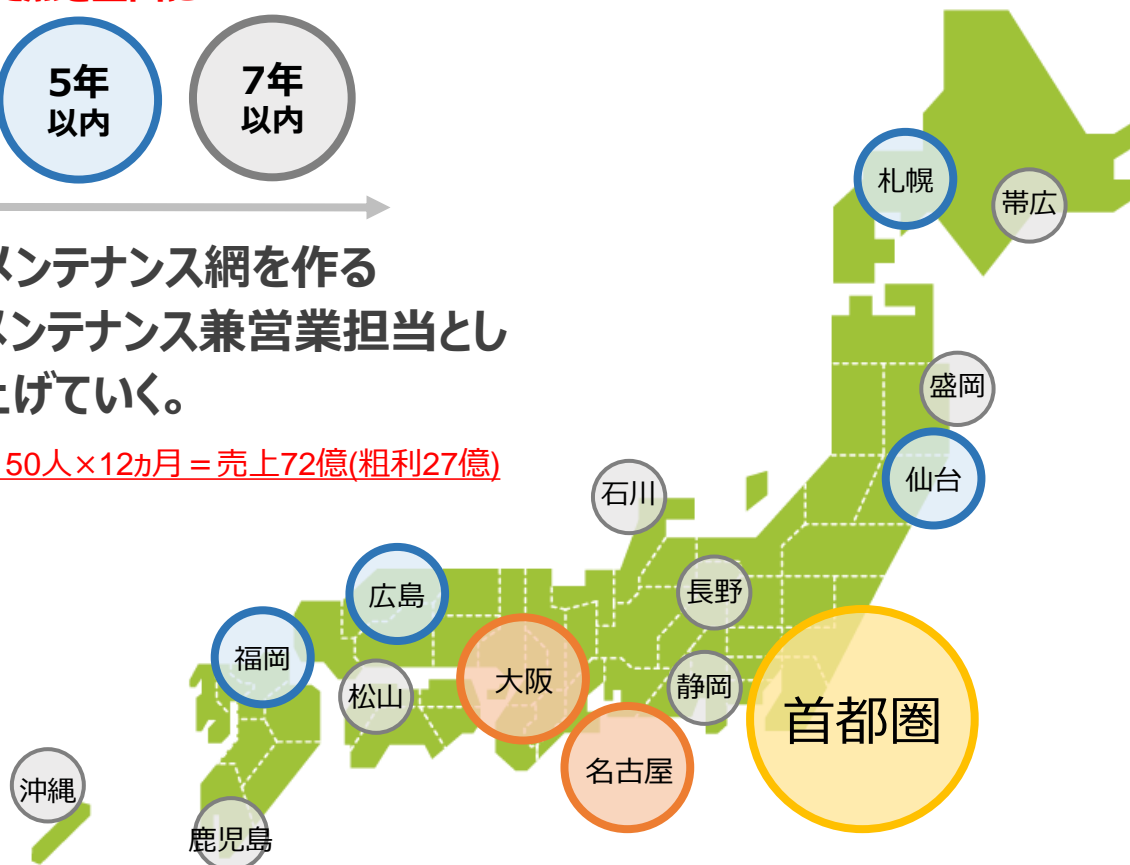
▼メンテナンス拠点の設立計画マップ

7年以内にメンテナンス拠点を全国に



- ① 7年以内に全国メンテナンス網を作る
- ② 修理だけでなく、メンテナンス兼営業担当として物販の売上を上げていく。

→物販売上月400万円×150人×12ヵ月 = 売上72億(粗利27億)



成長戦略 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6年で60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）

テンポスバスターズの出店

2021年3月22日 埼玉三芳店オープン

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51店舗中33番目)
- レジ客数 : 月間150~200名

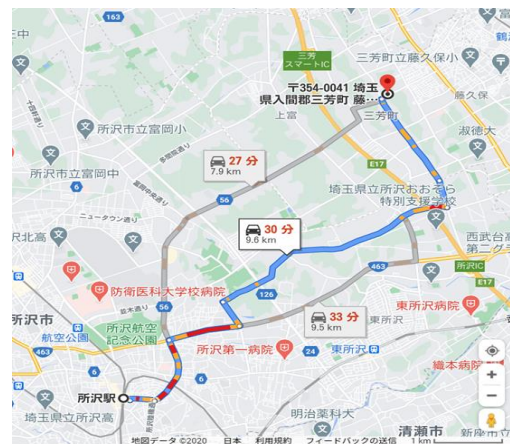
埼玉三芳店の商圈は飲食店数は少ないが、オープン2か月目で黒字化。テンポスバスターズは、今後も郊外・飲食店が少ない立地でも出店していく。

【埼玉三芳店業績】

4月 : レジ件数265件 売上10,447,000円 / 営業利益1,316,000円
5月 : レジ件数264件 売上 9,332,000円 / 営業利益1,384,000円 (暫定)
6月 : レジ件数264件 売上 8,000,000円 / 営業利益 500,000円 (見通し)



所沢駅前より車で約30分



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)

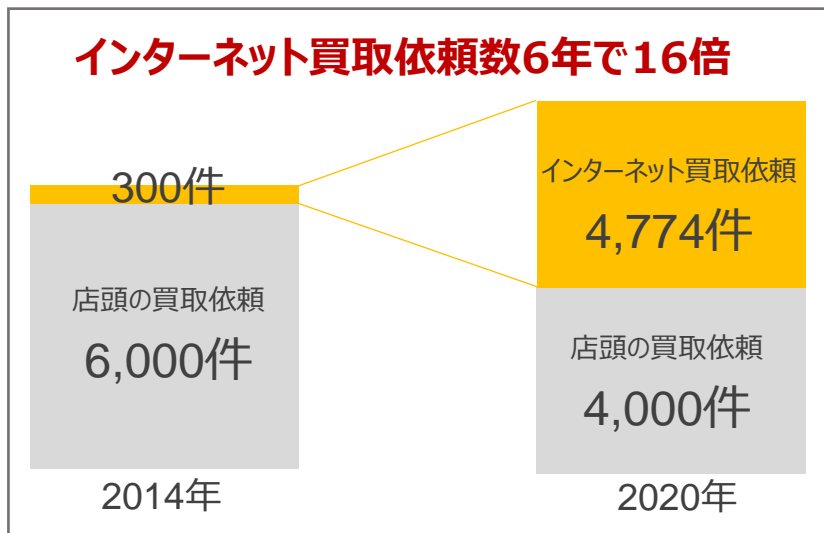


(概要) 全国12か所の再生センター毎に競りを開催し近隣のバスターズ店舗がオンラインで競りに参加する。週に3~4日開催。1日約20品を出品し、16時から30分間で競りを行う。

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（タイ、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

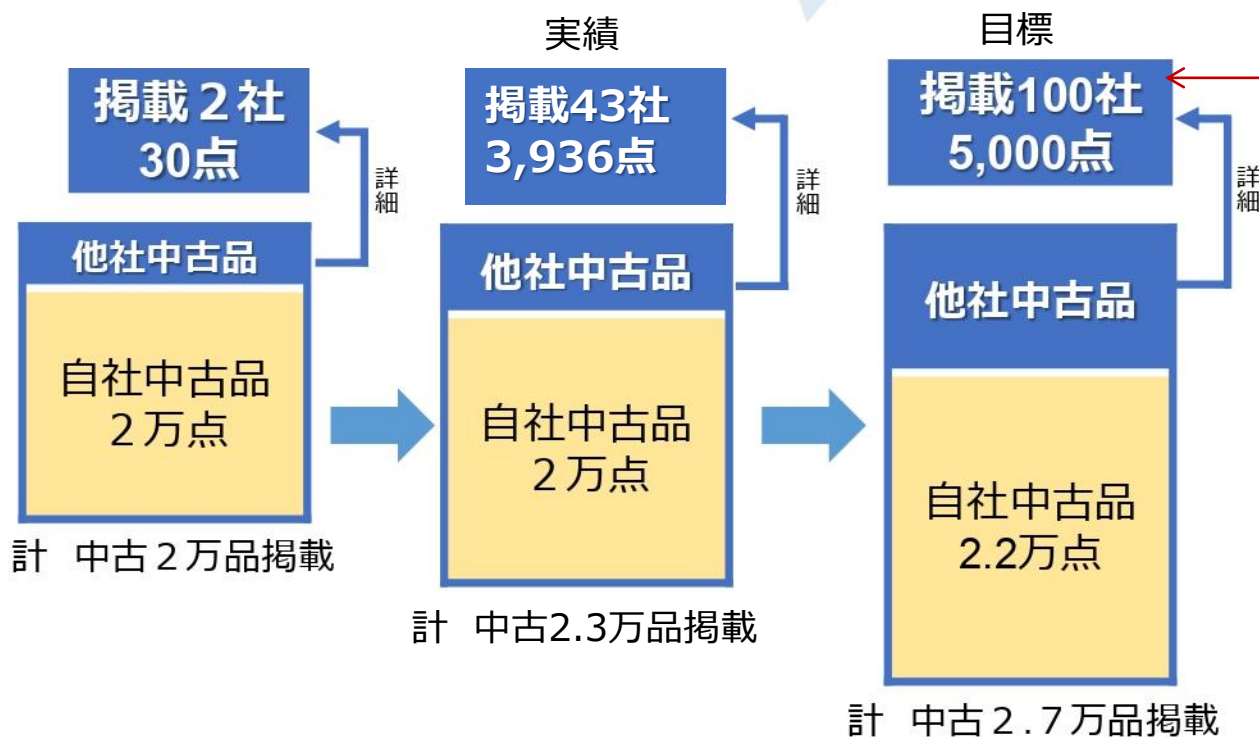
中古厨房機器に特化したプラットフォームになる

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

事業会社別通期の業績

単位：百万円

社名	実績	2020年4月期 実績	2021年4月期 実績	2022年4月期 予想	前年比
テンポスバスターズ	売上	12,401	13,487	15,000	111.2%
	営利	1,183	1,704	1,800	105.6%
キッチンテクノ	売上	2,675	2,671	3,111	116.5%
	営利	128	181	235	129.5%
テンポスドットコム	売上	2,166	2,549	3,200	125.5%
	営利	98	95	146	152.8%

テンポスバスターズ（店頭販売）過去最高

- 店頭での声掛け・見込管理フォローの徹底により、通期の新店オープン顧客数は21,038件、前年同期比118.0%となる。
- 買取センター内での修理再生の生産性アップと、買取依頼増により、中古厨房機器販売の粗利高は前年同期比126.8%となる。
- 「Dr.テンポス」の人材育成として、従業員260名は週5時間のZOOM研修を受講。

キッチンテクノ（直販営業）過去最高益

- 巣ごもり需要により業績を伸ばすスーパーマーケット企業への厨房機器販売が好調。一方で大手外食チェーン企業の改装工事や出店の延期により、厨房機器の販売数が減少。売上高は26億76百万円（前年同期比99.9%）にとどまる。営業利益は過去最高となる。

テンポスドットコム（インターネット販売）

- 新規開業支援及びコロナ対策のコンテンツの充実に取り組み、WEBサイトのアクセス数は前年同期比139%となる。
- WEBサイトの覆面調査を実施し改善することで、アクセス数に対する購入率（転換率）は23.4%改善する等、売上増に寄与。

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

社名	実績	2020年4月期 実績	2021年4月期 実績	2022年4月期 予想	前年比
スタジオテンポス	売上	929	785	1,021	130.0%
	営利	44	59	66	111.4%
テンポス情報館	売上	764	603	840	139.2%
	営利	112	13	130	932.0%
テンポスフィナンシャルトラスト	売上	831	751	749	99.7%
	営利	38	39	56	140.1%
プロフィット・ラボラトリー	売上	342	124	210	168.9%
	営利	84	△25	40	黒字化
ディースパーク	売上	1,032	567	1,175	207.2%
	営利	29	△108	21	黒字化
テンポスフードプレイス	売上	75	107	180	166.9%
	営利	△27	△27	△20	事業規模拡大中！

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等の請負件数は前年同期比120.0%となる。しかし、請負単価の高い新規出店の中規模工事が減少したこと、大阪営業所の臨時休業により、売上高は前年同期比84.4%と減収となった。一方で仕入れの改善等により粗利率が改善し、営業利益は前年同期比132.1%となる。

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POSレジ販売が大幅に減少し減収減益。現在は中食需要や飛沫感染防止対策のニーズに応えた商品の開発および販売に注力。iPad型の卓上券売機、モバイルオーダー等の販売が好調。

【2022年4月期の業績予想 増収増益の理由】

- 出店予定：名古屋（上期）福岡・仙台（下期）
- モバイルオーダー、キャッシュレスPOS機器の販売増見込み
- POSレジ月額課金料金：前期より年間12百万円増加予定

2021年4月期

沖縄アリーナ様納品

- ・キャッシュレス型セミセルフレジ(tenposAir) 70台
- ・テーブルオーダーシステム(oshinagaki) 30台



テンポスフィナンシャルトラスト（資金・不動産）

- ファイナンス事業の落ち込みは大きかったものの、コロナ禍で需要が見込める解体工事請負、日本政策金融公庫向けの融資資料作成代行、各種助成金請求代行等の分野を開拓。
- 不動産事業では、2年前に開始したディベロッパー向けの不動産仲介事業の黒字化の目途が立たない事から12月で廃止し、中小中堅飲食企業向けの不動産仲介事業に注力したことで売上の落ち込みをカバーした。
- 経費面では退職後の人員の採用は行わず、また配置転換を行うなどして経費抑制に努めたことで営業利益の改善。

情報・サービス事業③

プロフィット・ラボラトリー（集客支援）

株式会社プロフィット・ラボラトリーは、当グループの中でも強く新型コロナウイルス感染症の影響を受けている会社です。主力事業のFAXDMサービス「満席FAX」が大幅に減収していることから、大幅減益。そのような中、第4四半期から飲食店のデリバリーサイト出店登録代行サービスを開始し、239件の受注を獲得。今後はさらに飲食店のデリバリーの売上拡大を図るコンサルティングサービスの営業活動も開始する。

ディースパーク（人材派遣）

【上半期（2021年4月～9月）】

人材派遣事業の主要顧客である百貨店やショッピングセンターの臨時休業や時短営業により営業損失70百万円

【下半期（2021年10月～3月）】

エッセンシャルワーカー（介護、福祉、運送等）の人材派遣営業に注力。請負業務、求人広告サービス取り扱い開始。配送請負サービスは第4四半期（2021年1月～3月）にて売上10百万円を計上。派遣事業の営業利益率が3%の一方で、請負事業の営業利益率は10%と高収益であり、今後も拡大していく。

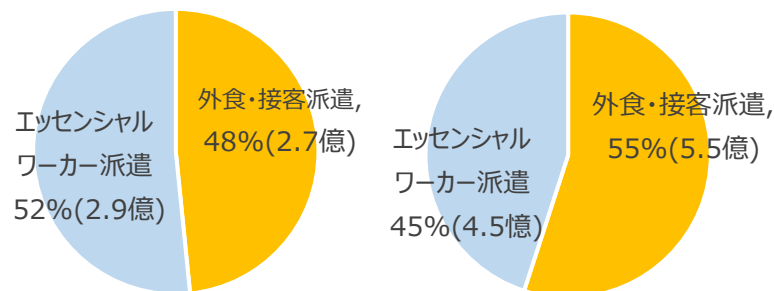
【2022年4月期の業績予想 増収増益の理由】

- ・ エッセンシャルワーカーの人材派遣の強化
- ・ 利益率の高い請負業務事業の拡大

派遣事業売上高構成比 実績と予想

2021年3月期
売上5.6億（実績）

2022年3月期
売上10億（予想）



エッセンシャルワーカーの派遣は、売上高4.5億（前年比155.1%）を見込む。

テンポスフードプレイス（WEB集客支援）

「Dr.テンポス」サービスの獲得件数は27,130件（前年同期比222.2%）。ホームページ作成サービスの申込数は7,110件（同9.8%増）を受注し、国内でもトップクラスのホームページ作成数となる。今後も「Dr.テンポス」は、新規事業開発の投資と捉え、人材・資金の投入を継続する。

単位：百万円

社名	科目	2019年4月期実績	2020年4月期実績	2021年4月期実績	2022年4月期予想	前年比
あさくまグループ	売上	9,447	8,849	6,384	6,000	94.0%
	営利	635	224	△ 695	△ 136	—
ドリームダイニング	売上	335	304	143	181	126.3%
	営利	△ 2	△ 8	△ 28	0	黒字化

■ 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

お持ち帰り弁当
ステーキの赤ステーキ
ステーキ ¥1,480 (税込)
ステーキ ¥1,480 (税込)
ステーキ ¥1,480 (税込)

パーティードブル
ハンバーグパーティードブル ¥1,480 (税込)
ステーキパーティードブル ¥1,980 (税込)

あさくまハンバーグ
あさくまハンバーグ ¥880 (税込) ¥780 (税込)
学生ハンバーグ ¥880 (税込) ¥780 (税込)

お持ち帰りメニュー
あさくまハンバーグ & カキフライ (2個) ¥1,280 (税込) ¥1,180 (税込)
あさくまハンバーグ & BIGエビフライ (1本) ¥1,280 (税込) ¥1,180 (税込)

単品・オードブル
ハンバーグ ¥220 (税込)
ステーキ ¥480 (税込)
ライス ¥180 (税込)
グリーンサラダ ¥350 (税込)
フライドポテト ¥480 (税込)
カキフライ (4個) ¥880 (税込)

【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
鹿兒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たっぷり焼いた厚切肉厚限定メニュー！
7種類のハンバーグから好きなメニューを新追加！

1. 新追加メニュー 新追加ソース ¥400 (税込)
2. 新追加メニュー 新追加ソース ¥400 (税込)
3. 新追加メニュー 新追加ソース ¥400 (税込)
4. 新追加メニュー 新追加ソース ¥400 (税込)
5. 新追加メニュー 新追加ソース ¥400 (税込)
6. 新追加メニュー 新追加ソース ¥400 (税込)
7. 新追加メニュー 新追加ソース ¥400 (税込)

ハンバーグ(ダブル) + ¥400 (税込)
ドリンクバー ¥210 (税込) 飲み放題 ¥370 (税込)

ステーキレストラン「あさくま」の挑戦

ディナーレストラン(あさくまの時間を楽しんでもらう)

ゆっくり食事ができ、「あさくま」で食事をする時間を
楽しめるレストラン。現在、開催を自粛しております
が、「お客様に食を通じて感動を提案するエンターテ
イメントレストラン」として、キッズ体験や、セルフス
テーキ体験、地域密着の演奏会開催等を行います。

あさくまが提供するエンターテイメント

キッズ体験、セルフステーキ、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／ステーキ甲子園
（ステーキ早食い競争）、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



ステーキ甲子園



セルフステーキ

ランチレストラン（お腹が空いている人ががつつ肉を食べてもらう）

原価率48%等の高原価率の商品をお客様に提
供し、回転率を高めた店舗形態を11店舗で実験
中。サラダバー無しの店舗での闘い方を模索。

具だくさんの「もりもりハンバーグ」・・・ランチセット880円
250gの「ぶつ切りステーキ」・・・ランチセット1,080円



←具だくさんの
「もりもりハンバーグ」

ぶつ切りステーキ→



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「日経トレンディ」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 (アレア)	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 (2021年4月末現在)

売上高 : 270億14百万円 (2021年4月期:連結)

営業利益 : 9億82百万円 (2021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

IR取材でよくある質問

Q 新店オープン客単価が100万円になるのはいつ頃を想定していますか？

これまでテンポスバスターズは店頭での声掛け、見込管理フォローの徹底に取り組むだけで、新規開業客の客単価は14万円から27万円に上がりました。しかし、インターネット事業を行う、(株)テンポスドットコムでは、電話やメールでの接客だけで、新規開業客の客単価は68万円です。なぜなら、テンポスドットコムは少数精鋭で、一人ひとりの社員へのトレーニングがしっかり行えているからです。電話やメールの接客だけで68万円の客単価を獲得できるということは、対面接客のテンポスバスターズなら、さらにトレーニングと、営業活動に真面目に取り組むだけで、1～2年の期間で客単価は、50万円にアップすると考えています。それ以降は、DIY事業、メンテナンス事業を通して、客単価100万円へと引き上げていきますので、今後の取り組みにご注目ください。

Q 今後、「社長の椅子争奪戦」を行う予定はありますか？

社長の椅子争奪戦とは・・・立候補者同士で競い合い社長を決める選挙。テンポスの人事制度の一つ

今期、(株)あさくまは「社長の椅子争奪戦」を行い、2022年春に社長決定を予定しています。(株)テンポスバスターズは、2年計画で、2023年春に社長決定を行う考えです。そのために、現在は、月に1度グループ会社の社長及び幹部社員を対象とした「役員研修」を開催し、「成果を上げる」の観点と「人格を高める」の観点から、幹部社員の育成に取り組んでおります。

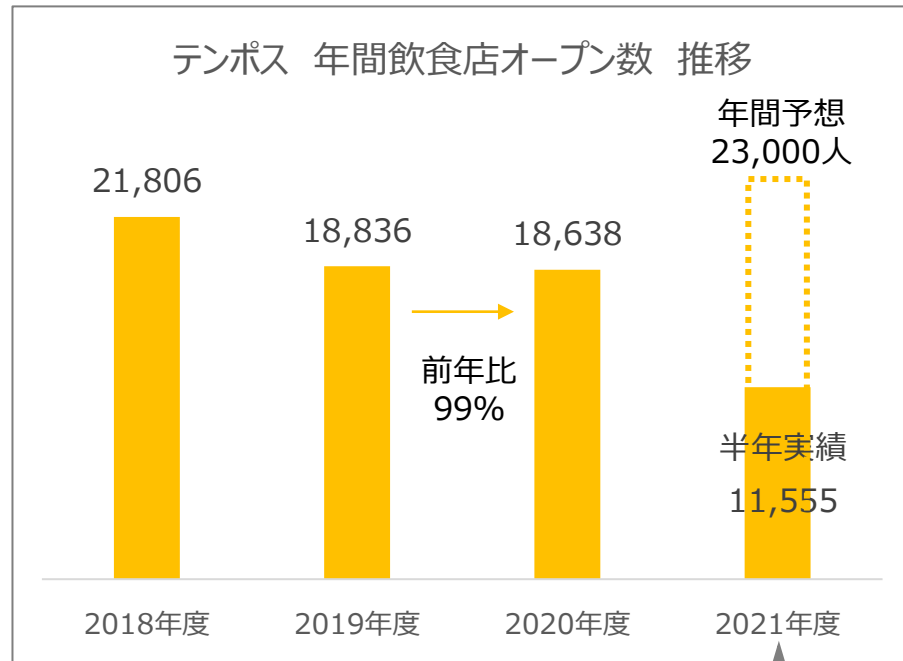
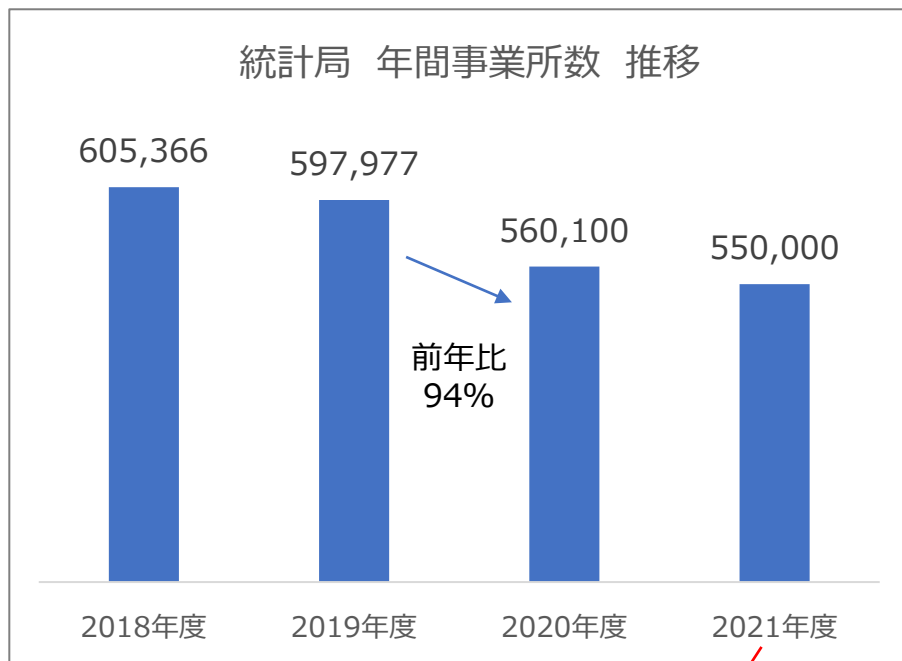
他にも、月に1度、事業会社別に「業務分解」という会議を行い、森下篤史直接指導による、新規事業立ち上げや、毎月の営業の振り返りを行う等、幹部社員の育成に注力しております。

Q 株主優待券はいつ発送されますか？

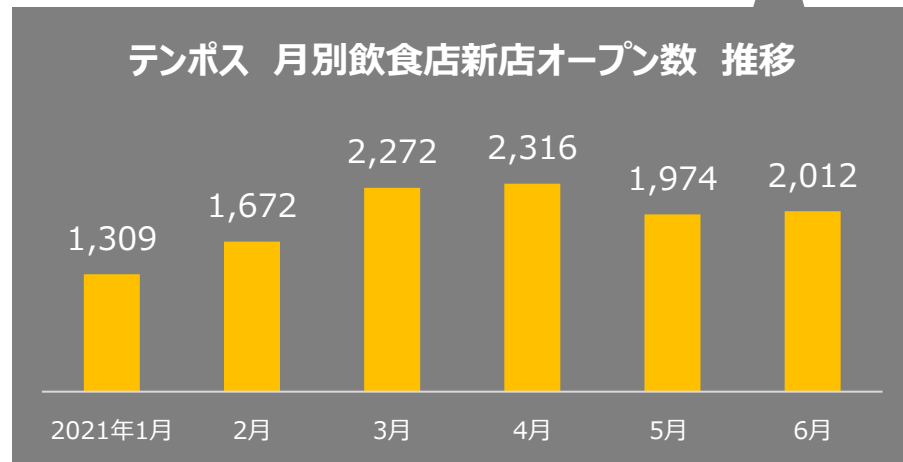
2021年7月29日に発送致します。

追加資料

統計局データによる年間事業所数の推移と、テンポスが手掛けた飲食店の新店オープン数の推移



2021年度は
1~4月の4カ月間のみ



「あさくま」のこれから

セグメント別売上高・経常利益

(単位:百万円)	2021年3月期		2022年3月期	
	実績	前年比	実績	前年比
あさくま	5,486	95.0%	5,800	105.7%
サクセッション	420	85.6%	200	47.6%
竹若	478	—	0	—
連結売上高	6,384	93.6%	6,000	94.0%
あさくま	△120	—	50	—
				+170
サクセッション	△35	—	0	—
				+35
竹若	△258	—	0	—
				+258
連結経常利益	△413	—	50	+463

(1) 下期より出店を再開

あさくまを取り巻く環境を考慮しながら、東海地区及び関西地区に2店舗の出店を計画

(2) 「改装」などの「設備投資」

老朽化

衛生対策

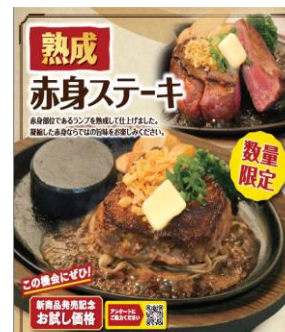
防火対策

(3) 商品政策

売価を意識した創作系のビフテキの導入

➡ 1080円のぶつ切りステーキを導入

➡ ドライエイジング & スモークステーキを順次導入



株式会社ディースパーク

プロフィット・ラボラトリー（集客支援）

株式会社プロフィット・ラボラトリーは、当グループの中でも強く新型コロナウイルス感染症の影響を受けている会社です。主力事業のFAXDMサービス「満席FAX」が大幅に減収していることから、大幅減益。そのような中、第4四半期から飲食店のデリバリーサイト出店登録代行サービスを開始し、239件の受注を獲得。今後はさらに飲食店のデリバリーの売上拡大を図るコンサルティングサービスの営業活動も開始する。

ディースパーク（人材派遣）

【上半期（2021年4月～9月）】

人材派遣事業の主要顧客である百貨店やショッピングセンターの臨時休業や時短営業により営業損失70百万円

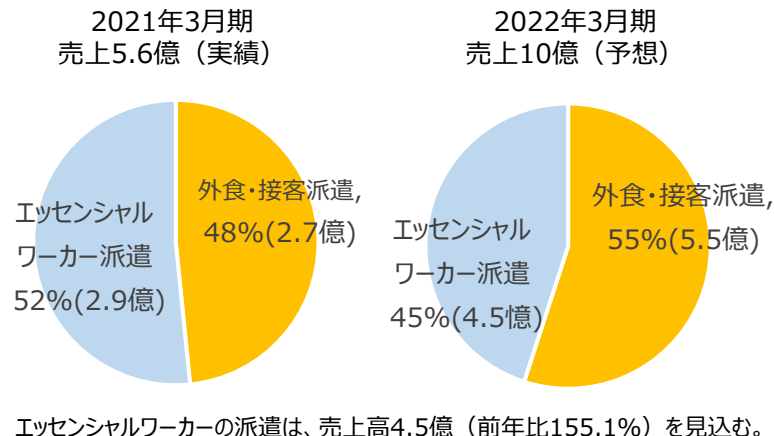
【下半期（2021年10月～3月）】

エッセンシャルワーカー（介護、福祉、運送等）の人材派遣営業に注力。請負業務、求人広告サービス取り扱い開始。配送請負サービスは第4四半期（2021年1月～3月）にて売上10百万円を計上。派遣事業の営業利益率が3%の一方で、請負事業の営業利益率は10%と高収益であり、今後も拡大していく。

【2022年4月期の業績予想 増収増益の理由】

- ・ エッセンシャルワーカーの人材派遣の強化
- ・ 利益率の高い請負業務事業の拡大

派遣事業売上高構成比 実績と予想



テンポスフードプレイス（WEB集客支援）

「Dr.テンポス」サービスの獲得件数は27,130件（前年同期比222.2%）。ホームページ作成サービスの申込数は7,110件（同9.8%増）を受注し、国内でもトップクラスのホームページ作成数となる。今後も「Dr.テンポス」は、新規事業開発の投資と捉え、人材・資金の投入を継続する。

■2022年3月期予算

	前年同期比
売上高	166%
売上総利益	166%
営業利益	黒字化！

①経費削減

コロナ前対比で36%減、
年間6200万の経費削減

②デリバリーサポート

主要デリバリーアプリへの出
店から、出店後の売上アッ
プまでをフルサポートし、
イートイン販促以外の販
促サービスを拡大



3年後 売上10億円、営業利益2億円

顧客の拡大

自社保有している300万件の法人リストを活かして飲食以外の業種にも販促サービスを拡大する事で顧客の拡大を目指す

資金と物件

株主総会2021年 資料

株式会社テンポスフィナンシャルトラスト

テンポスフィナンシャルトラスト 業績トピックス

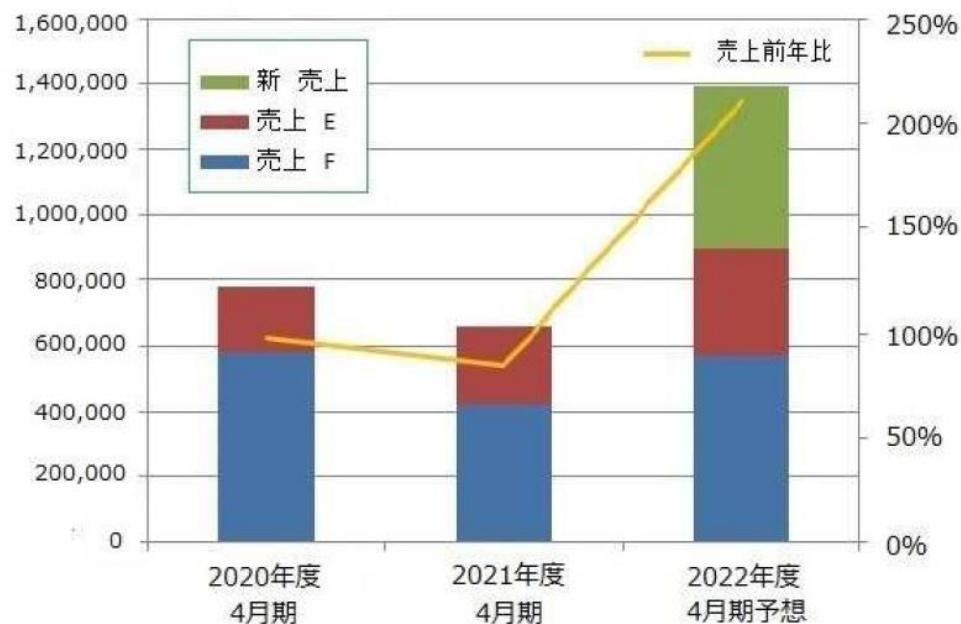
ファイナンス、不動産ともに、コロナ前の推移へ回復。
新売上（安心パック、及び 融資・補助金の推進により
売上高 200% 営業益 150% を目指す。

テンポスフィナンシャルトラスト業績推移

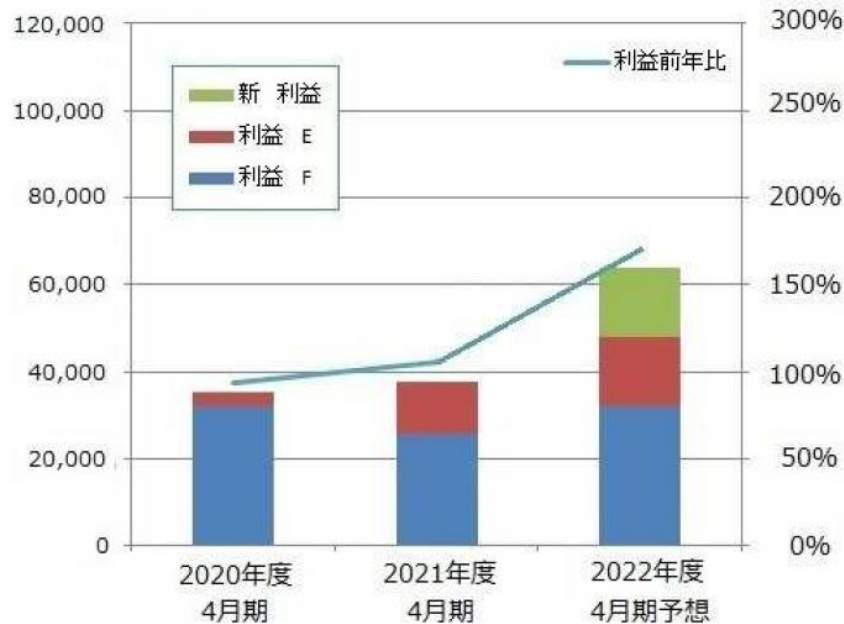
(単位：千円)

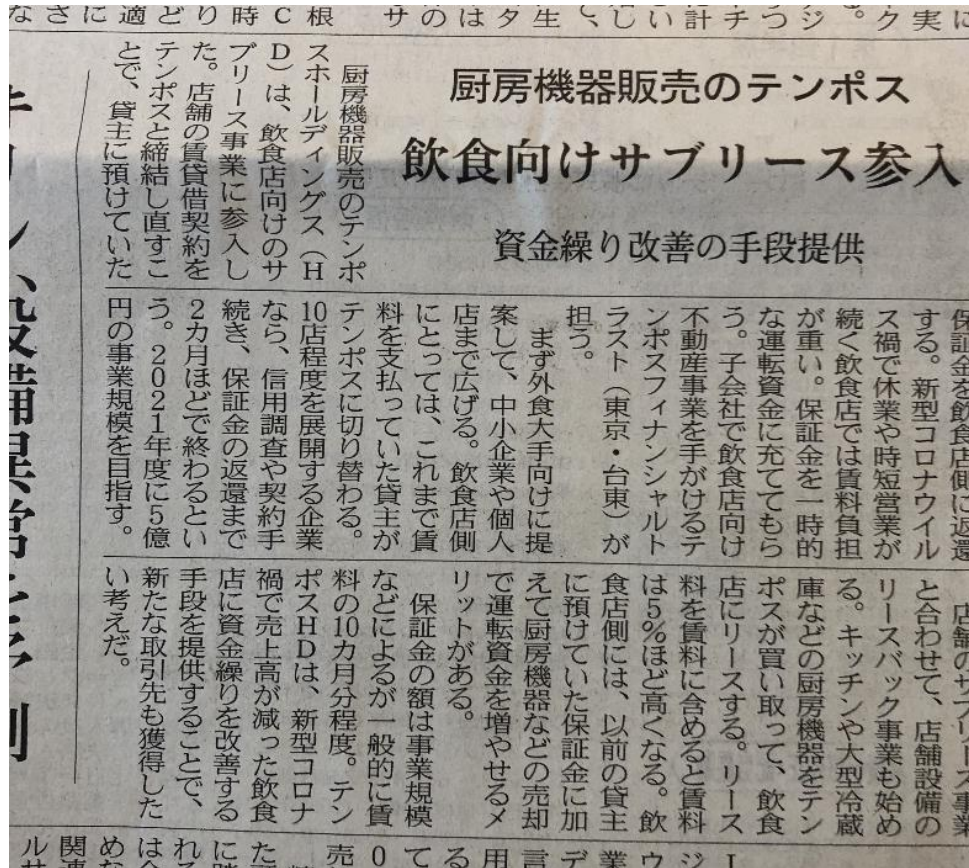
(売上)

(営業利益)



(単位：千円)





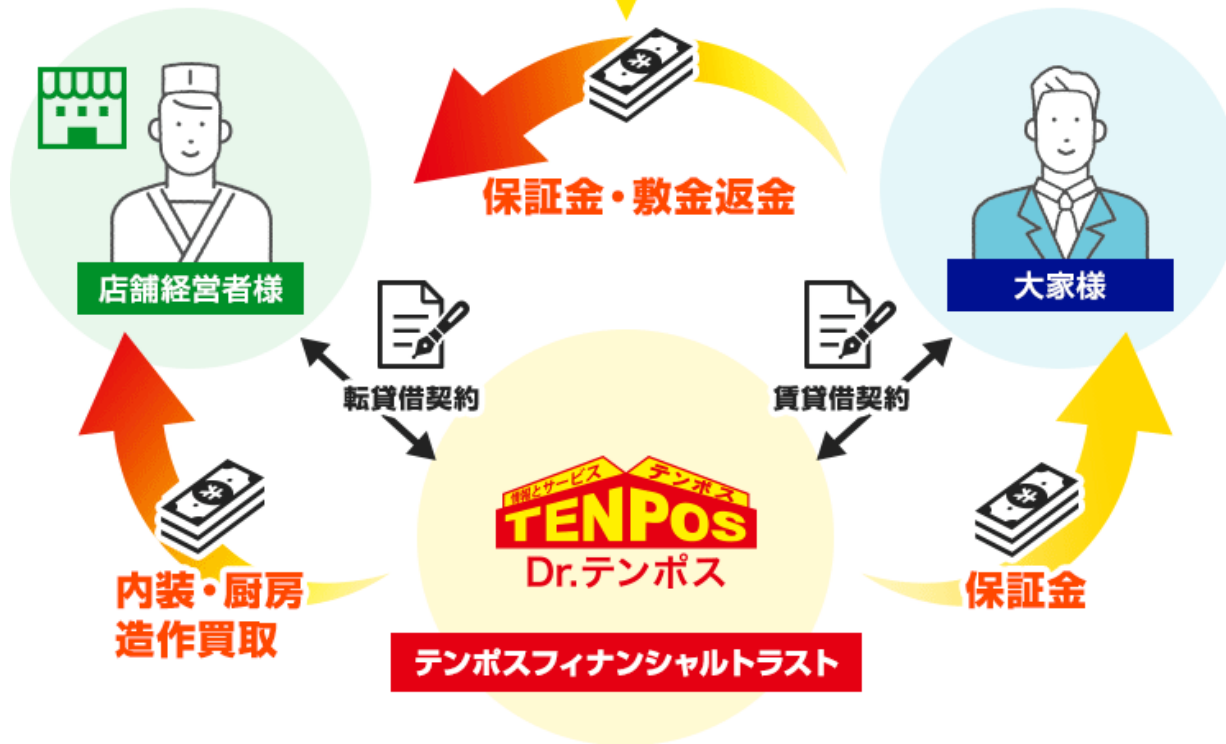
**日経新聞 記事掲載。
直接問い合わせも発生、
注目度も高い。**



**既に大手営業、中堅数社と商談中。
取扱高の増加、賃料収入、
売上高の増加を加速させます。**

店舗運営をしながら店舗資産を現金化、
お店の新たな資金として活用していただきます

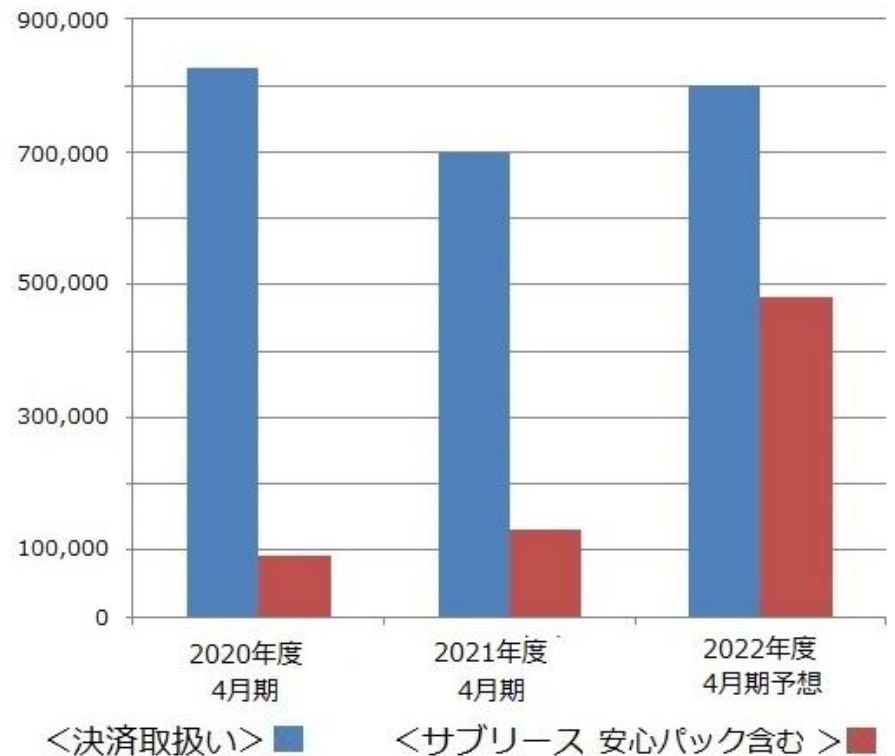
お店を営業したままでOK!



既存事業回復

- 1、・・・キャッシュレス決済取り扱い事業の急回復
- 2、・・・サブリース物件の増加

(単位：千円)



キャッシュレス決済取扱高回復、サブリース物件賃収の増加

<決済取扱い> ■
アフターコロナ明けで開業者の入れ替わり。
新規決済取扱高の急回復とさらなる増加を狙う。

<サブリース> ■
緊急事態宣言下、賃料帯能などの経験がある
ビルオーナー、家主のより信頼のできる
借手を探すフェーズに攻める

ファイナンスの主力であった クレジット・リース に加え、
飲食業の ”お金の総合窓口”を目指す。

TENPos
お金の窓口

資金 融資 専門窓口を開設!!

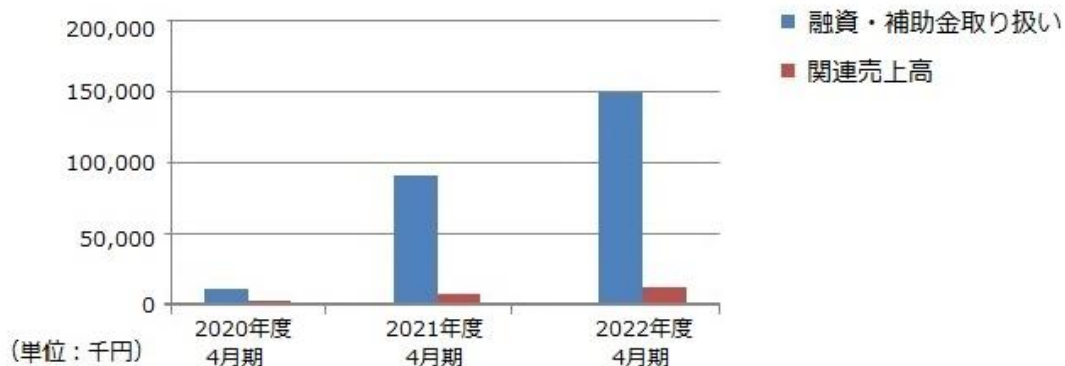
- 創業融資: 始めが肝心!
- 協力金補助金: カシコク活用!!
- 運転資金: 見通し明るく!

★融資通過率 UP!
★時間短縮

《相談無料》 テンポス新宿店まで!!

株式会社テンポスフィナンシャルトラスト
東京都台東区秋葉原3-4
E-mail: ooo00000@ooo00000 TEL03-3525-4070

●お問合せの際は「チラシを見た」と言っていただくとスムーズです。



<融資サポート>

新規開業者向け：金融公庫の取り扱い・サポートをグループの勉強会を通じ
引き合い数を増やす。経済産業省経営革新支援機構の認定を取得予定。
融資額の増大ができる事を切り口に獲得数、取扱金額のさらなる増大を見込む。

<補助金サポート>

主にコロナ関連での経営革新事業補助金の取得サポートに取り組む。

会社名	株式会社テンポスフィナンシャルトラスト
住所	東京都台東区秋葉原3-4
駅からの交通	東京メトロ銀座線末広町駅から徒歩3分 JR山手線秋葉原駅から徒歩5分
電話番号	03-3525-4070
FAX	03-3525-4503
営業時間	09:00～18:00 土日定休
宅建免許番号	国土交通大臣（1）9800号

株式会社スタジオテンポス (情報とサービス事業)

2021年 内装元年

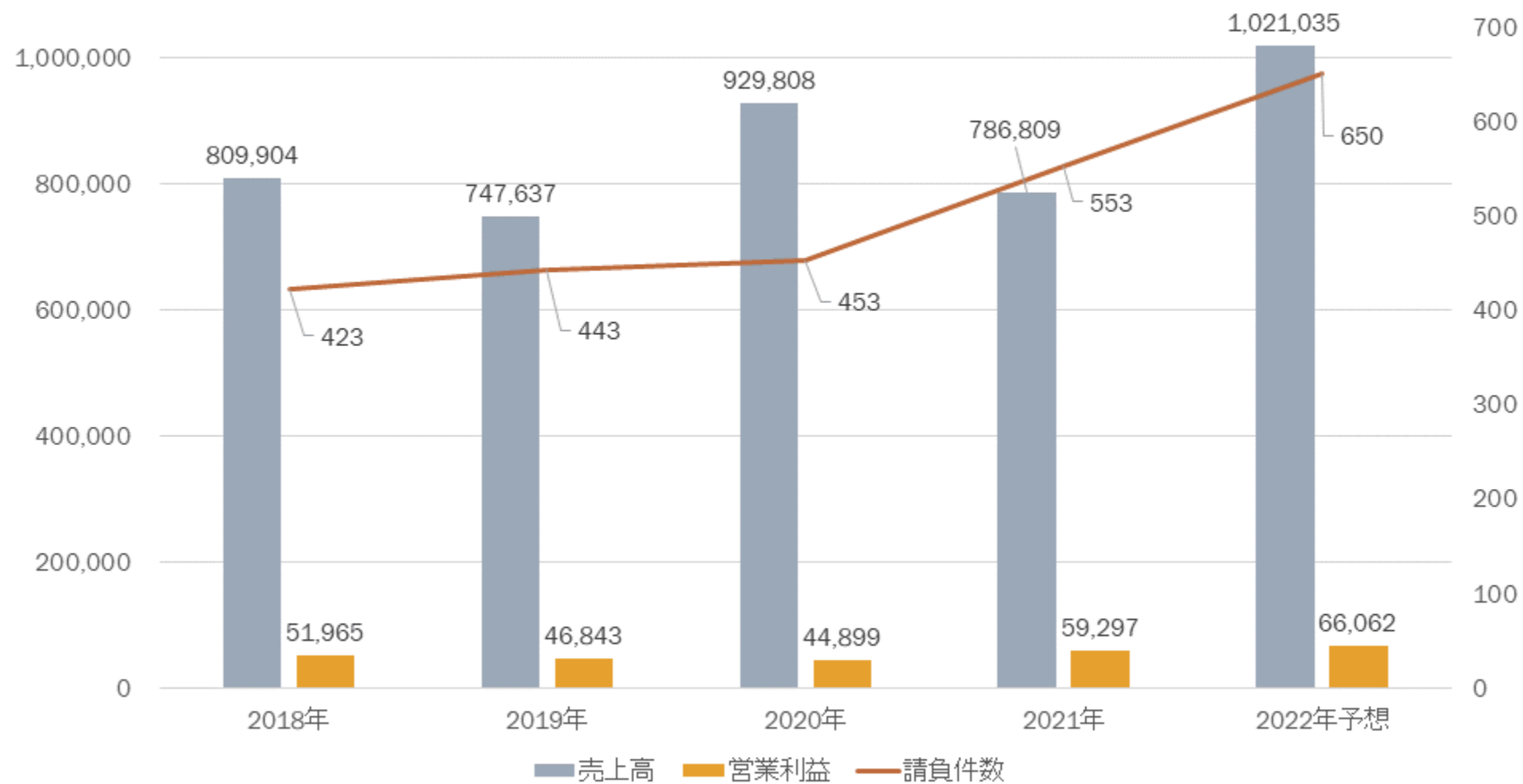
2021年 タネヲマク

→

2022年 サクラサク

今期のテーマ

売上・利益 請負件数の推移



テンポスグループで中でも伸びが期待できる
事業の一つ それが **内装事業**

テンポスグループであるという圧倒的強み

内装のことも**まず最初にテンポスに相談しよう**、という地盤がある

内装と厨房を一緒に自社で請負

新規開業の**厨房販売比率 9 5 %** 厨房機器の売上比率 1 4 %

「飲食店専門」のノウハウ、経験が武器

飲食店の受注比率99.9% **施工実績 2 5 0 0 件**

なんでも相談できるスタジオテンポス。一度のご縁が一生のビジネスパートナーに

ご依頼件数のうち**リピート率86.3%**

一度内装から入るとお客様と**密着度があがり相談されやすくなる**

今期の取り組み

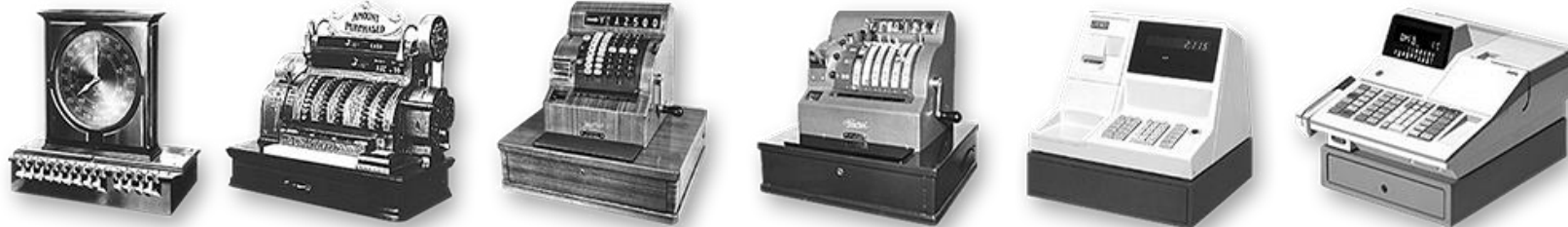
①人員増 11→20名体制

②効率化・生産性UP 業務時間1割削減

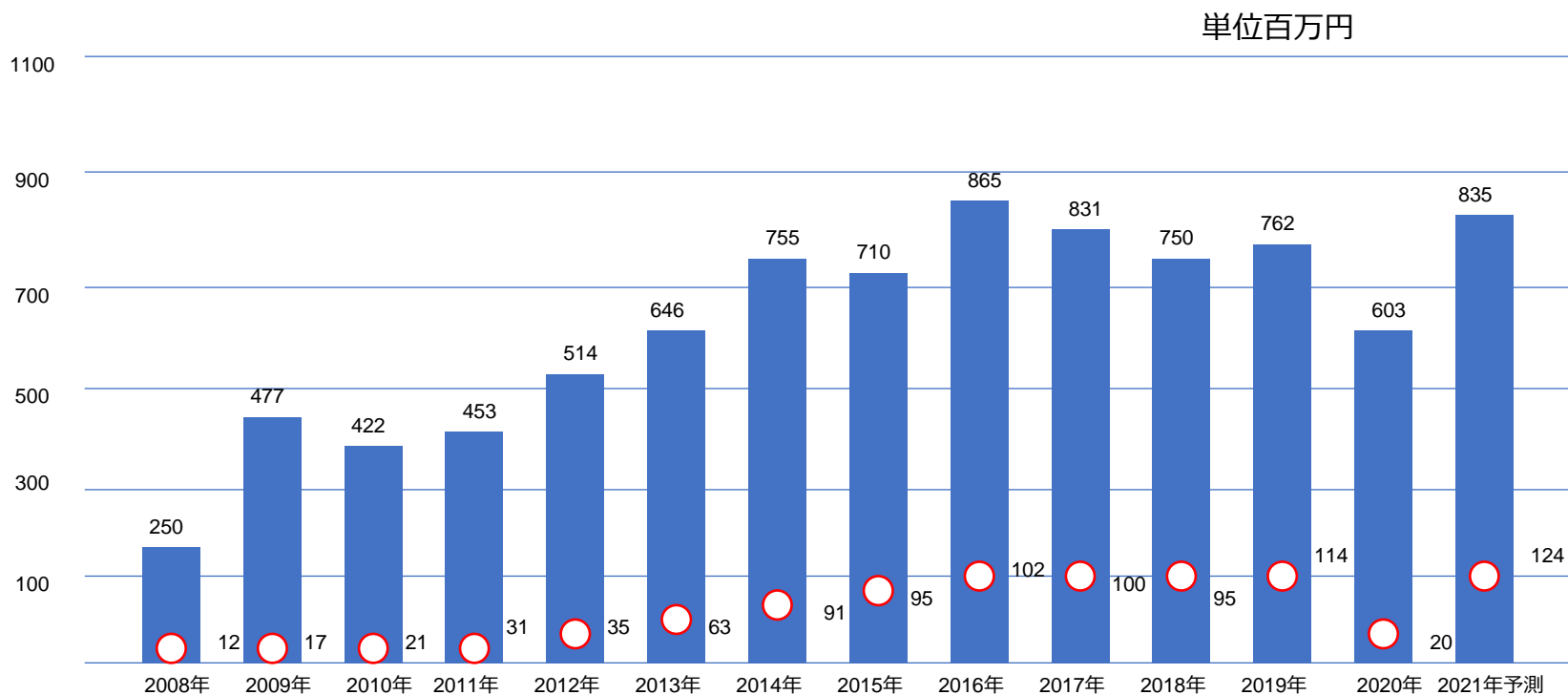
③受注率UP 初回商談時の受注内定6割

現状ほぼピーター、電話・HP問い合わせ、顧客からの紹介等より受注しており、業務量多さからせっかくのグループ内の情報を受注できずに取りこぼすこともあります。

今期はそれを効率よく、確実にこなせるようになるように「タネヲマク」、更に来期含め3年かけてグループ内に眠っている膨大な見込受注もプラスして、3年後に30億規模となる飛躍的な事業拡大を目指し、来期「サクラサク」そんな1年として取り組んで参ります。



売上高・営業利益推移



テンポス情報館（POSシステム販売）

前期は飲食店が新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、出店計画の見直しや、閉店、休業などの対応を余儀なくされ、POSレジ販売が大幅に減少し減収減益。
現在は中食需要や飛沫感染防止対策のニーズに応えた商品の開発および販売に注力。
iPad型の卓上券売機、お客様のスマホでオーダーするモバイルオーダー等の販売が好調。

【2022年4月期の業績予想 前年対比550%】

出店予定：名古屋（上期）福岡・仙台（下期）

モバイルオーダー、キャッシュレスPOS機器の販売増見込み

POSレジ月額課金料金：前期より年間12百万円増加予定

2021年4月期

沖縄アリーナ様納品

- ・キャッシュレス型セミセルフレジ(tenposAir) 70台
- ・テーブルオーダーシステム(oshinagaki) 30台



テンポス情報館

【導入事例】沖縄アリーナ

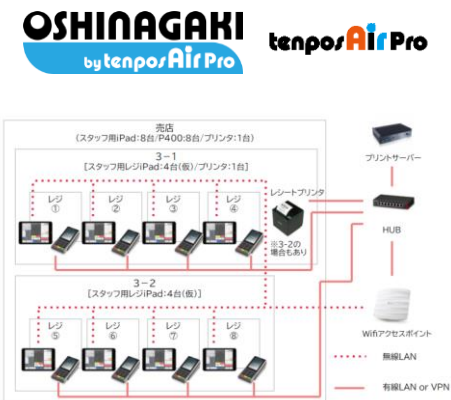
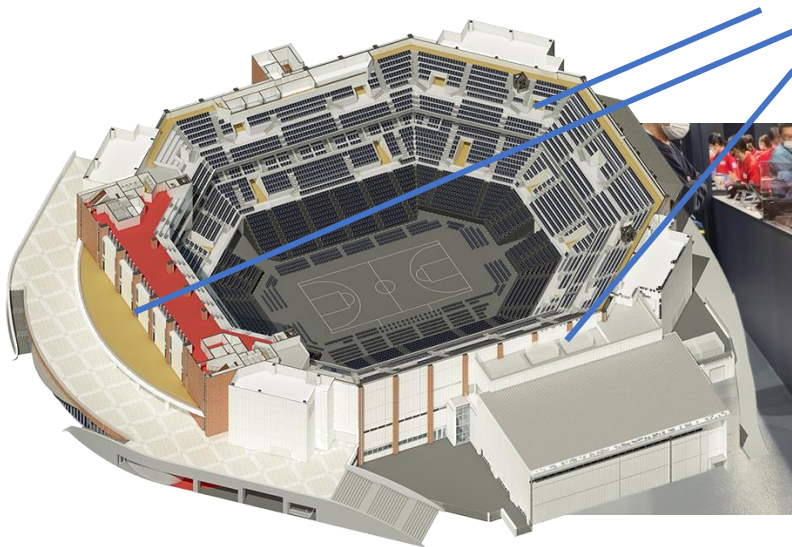
導入機器:キャッシュレスセミセルフレジ 70台+テーブルオーダー30台
(レジ: tenposAir Pro / テーブルオーダー:Oshinagaki)

■ 住所:
沖縄県沖縄市山内4丁目1番5号

■ 施設概要:
2021年3月28日に落成式典開催。6階建て、全体面積は約2万7千平方メートル。収容人数とイベントフロア面積は、宜野湾市の沖縄コンベンションセンターの約2倍。最大収容人数は1万人（バスケットボールなどスポーツ利用は8千人）。



アリーナ各エリアの売店、VIPルームにキャッシュレスセミセルフレジ及びテーブルオーダー端末を導入。会計はキャッシュレス



株式会社テンポスフードプレイス

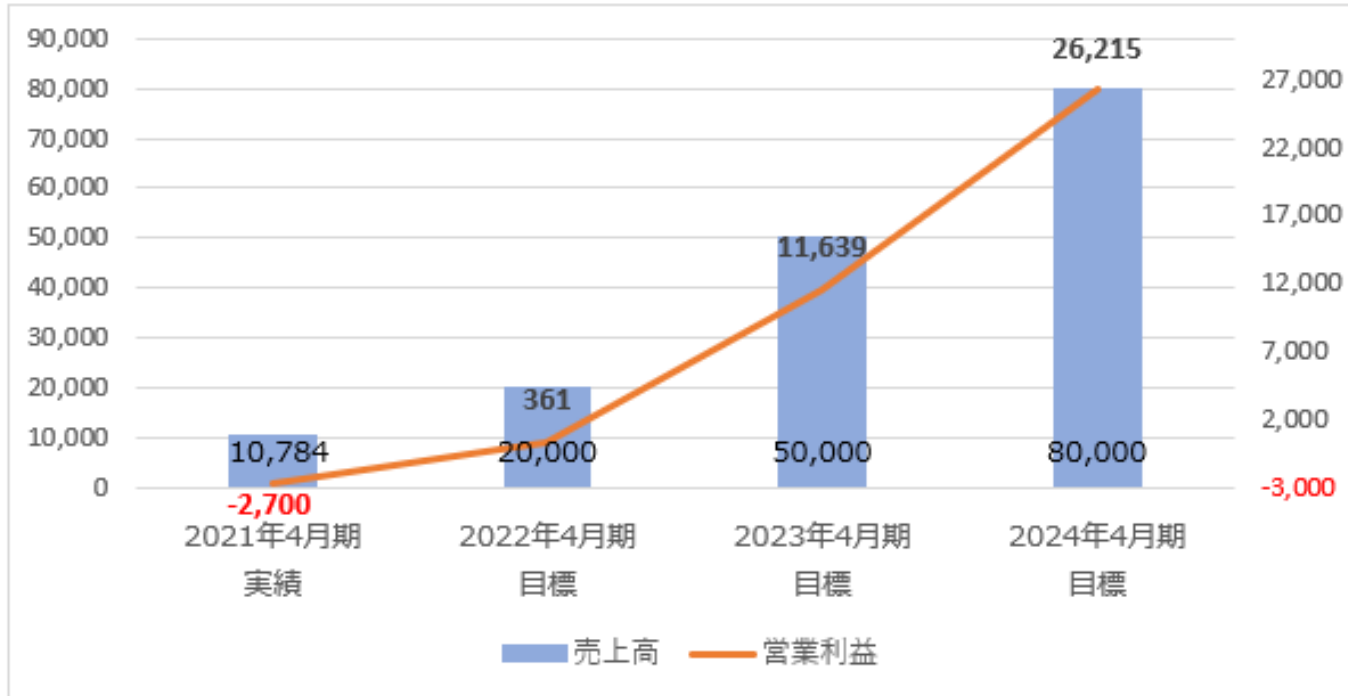
株式会社テンポスドットコム

2021年7月 会社説明資料

株式会社テンポスフードプレイス 3か年計画



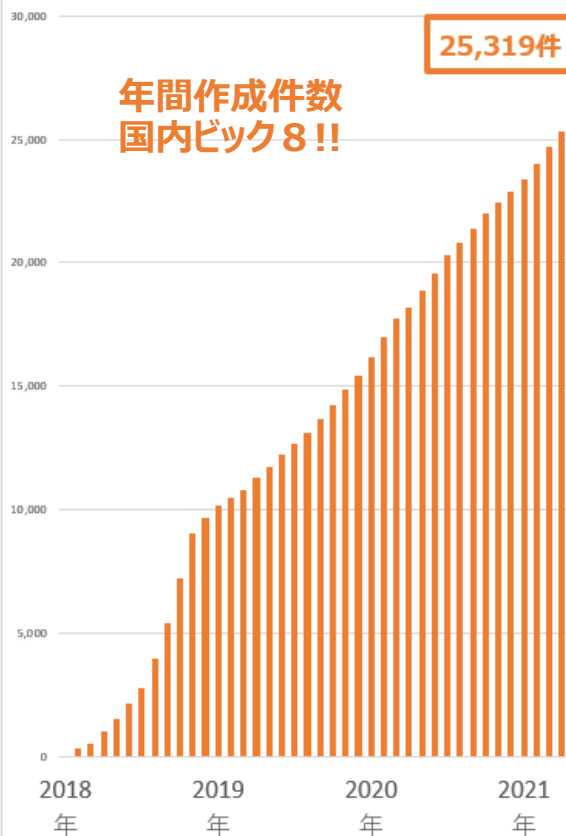
(単位:万円)



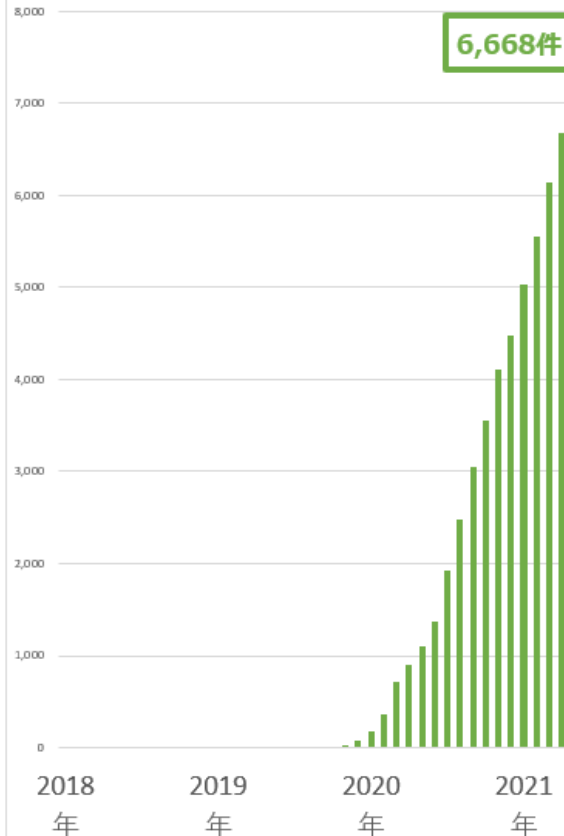
	2021年4月期 実績	2022年4月期 目標	2023年4月期 目標	2024年4月期 目標
売上高	10,784	20,000	50,000	80,000
営業利益	-2,700	361	11,639	26,215

Dr.テンポス 申し込み数

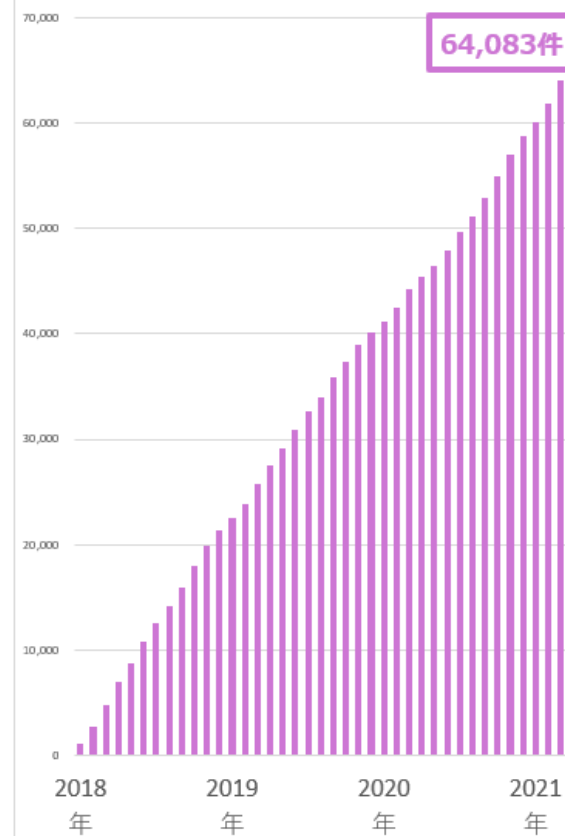
【累計】ホームページ無料作成申込数



【累計】オープン告知ポスター無料作成申込数



【累計】新店オープン顧客 支援数



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...

新規開業予定者（見込み顧客）の開拓と訪問者数増施策

◆ 自社独自の診断サービス～開業検討段階の見込み客を確保することでサービスの一人当たり申し込件数を4件から3倍の12件にする。WEB経由：月間5000件利用目標

◆ 開業～閉店までフルサポートの独自サービスの構築へ

▼ 開業にかかる費用が30秒で分かる



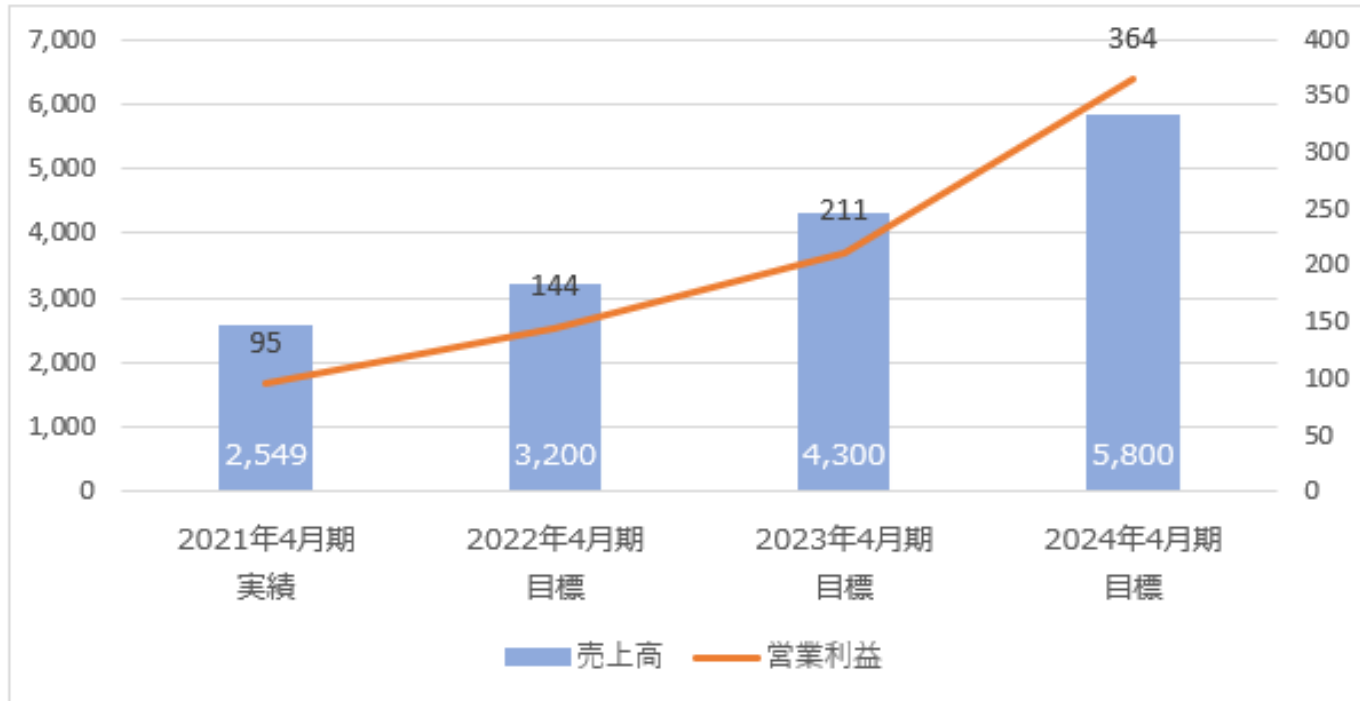
▼ 物件取得・内装工事・厨房・情報サービス・開業後支援



株式会社テンポスドットコム 3 年計画



(単位:百万円)



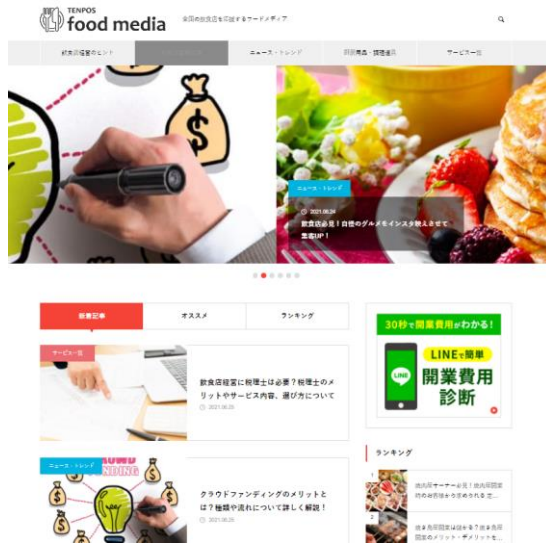
	2021年4月期 実績	2022年4月期 目標	2023年4月期 目標	2024年4月期 目標
売上高	2,549	3,200	4,300	5,800
営業利益	95	144	211	364

新規開業予定者（見込み顧客）の開拓と訪問者数増施策

開業支援情報発信メディア「テンポスフードメディア」の開設 100万PVを目指す

飲食店の開業・経営にまつわる悩みを解決するヒントを発信する。実際に開業支援に関わった案件の事例など一般的な内容から具体的で他社にはないコンテンツ作りを目指す。（月間40記事投稿・年間480記事投稿）

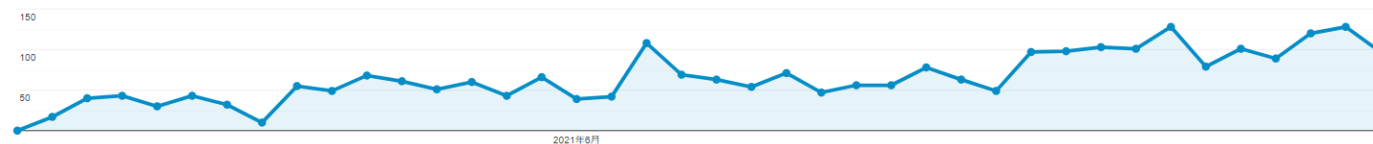
▼業種に特化した開業支援情報発信メディア



▼業種に特化した開業KW対策

メインカテゴリ	タグ	キーワード
飲食店開業支援	開業・出店	飲食店 開業流れ
	開業資金	飲食店 開業資金 ゼロ
	開業資金	飲食店 開業資金 層抜き
	開業資金	飲食店 開業資金 相場 内訳
	開業資金	飲食店 開業資金 融資 補助金
	開業資金	飲食店 開業費 内訳
	開出・手続き	飲食店 開業簿 書き方
	開業・出店	飲食店 開業 失敗
	開出・手続き	飲食店 資格
	開業・出店	飲食店 コンセプト
	開出・手続き	飲食店 事業計画書 記入例
	内装・デザイン	飲食店 内装工事 費用
	開出・手続き	飲食店 営業許可
	開業・出店	カフェ・喫茶店 開業
	開業・出店	カフェ 開業・経営 資格
	開業・出店	ラーメン屋 開業
	開業・出店	開業 コンセプト
	開業・出店	開業 事業計画
	開業・出店・メニュー	ラーメン屋 開業 メニュー作成
	開業・出店・メニュー	そば・うどん屋 開業 メニュー作成
開業・出店・メニュー	焼肉屋 開業 メニュー作成	
開業・出店・物件	飲食店 開業 物件探し	
開業・出店・開業資金	飲食店 開業 資金調達	
開業・出店・内装・デザイン	飲食店 開業 内外装工事	

● ページビュー数



新規開業予定者（見込み顧客）の開拓と訪問者数増施策

開業支援

開業時に必要な手続きや厨房機器の概算金額が分かる。新規で潜在顧客の獲得を図るとともに、飲食店開業を検討中の見込み客にとって「役に立つ」コンテンツを作成する。「飲食店 開業」の大カテゴリから「ラーメン屋 開業」等、開業したい業種によって必要な情報が提供できるサイトを目指す。

▼業種に特化した開業支援情報コンテンツ

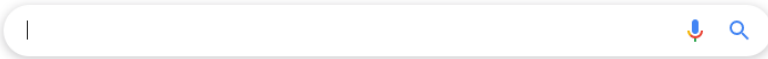
開業までの流れ、注意点を段階ごとに見る

▼業種に特化した開業KW対策

No.	注カキーワード(開業関連)	20201月～2021年1月
1	焼肉屋 開業	320
2	焼肉屋 開店 資金	40
3	焼肉 開業 資金	30
4	一人 焼肉 開業	30
5	焼肉 開業 資金	30
6	焼肉 店 開業 資金	20
7	焼肉屋 始める には	20
8	焼肉 経営 資金	20
9	焼肉屋 開業 費用	20
10	焼肉 店 開業 資金	20
11	焼肉屋 始める には	20
12	焼肉 経営 資金	20
13	焼肉屋 開業 費用	20
14	焼肉 店 を 開業 する には	20
15	焼肉屋 経営 する には	10
16	焼肉屋 を 開業 する には	10
17	焼肉屋 経営 する には	10

開業支援を軸に業種別専門サイト展開

Google



ラーメン店の開業に向けて

業種別新規開業
コンテンツ

飲食特化型
メディア

飲食店開業の総合商社
テンポスドットコム

▶ 2025年4月度、通販100億計画
 ◻ テンポスドットコム
 自社（中古の殿堂） & 既存モール 年商50億
 ◻ 業種別専門ECサイト 年商5億×10

ラーメン屋
専門ECサイト

カフェ・喫茶
専門ECサイト

ベーカリー
専門ECサイト

パティスリー
専門ECサイト

ホテル・旅館
専門ECサイト

・・・続々

キッチンテクノ株式会社

単位：百万円

社名	実績	2020年4月期 実績	2021年4月期 実績	2022年4月期 予想	前年比
テンポスバスターズ	売上	12,401	13,487	15,000	111.2%
	営利	1,183	1,704	1,800	105.6%
キッチンテクノ	売上	2,675	2,671	3,111	116.5%
	営利	128	181	235	129.5%
テンポスドットコム	売上	2,166	2,549	3,200	125.5%
	営利	98	95	146	152.8%

テンポスバスターズ（店頭販売）過去最高

- 店頭での声掛け・見込管理フォローの徹底により、通期の新店オープン顧客数は21,038件、前年同期比118.0%となる。
- 買取センター内での修理再生の生産性アップと、買取依頼増により、中古厨房機器販売の粗利高は前年同期比126.8%となる。
- 「Dr.テンポス」の人材育成として、従業員260名は週5時間のZOOM研修を受講。

キッチンテクノ（直販営業）過去最高益

- 巣ごもり需要により業績を伸ばすスーパーマーケット企業への厨房機器販売が好調。一方で大手外食チェーン企業の改装工事や出店の延期により、厨房機器の販売数が減少。売上高は26億76百万円（前年同期比99.9%）にとどまる。営業利益は過去最高となる。

テンポスドットコム（インターネット販売）

- 新規開業支援及びコロナ対策のコンテンツの充実に取り組み、WEBサイトのアクセス数は前年同期比139%となる。
- WEBサイトの覆面調査を実施し改善することで、アクセス数に対する購入率（転換率）は23.4%改善する等、売上増に寄与。

テンポスバスターズ（単体）の業績推移

	2020年4月期通期 実績	2021年4月期通期 実績	2022年4月期通期 予想	前年比
売上高	124億1百万円	過去最高 134億87百万円	150億円	111.2%
営業利益	過去最高 11億83百万円	過去最高 17億4百万円	18億円	105.6%



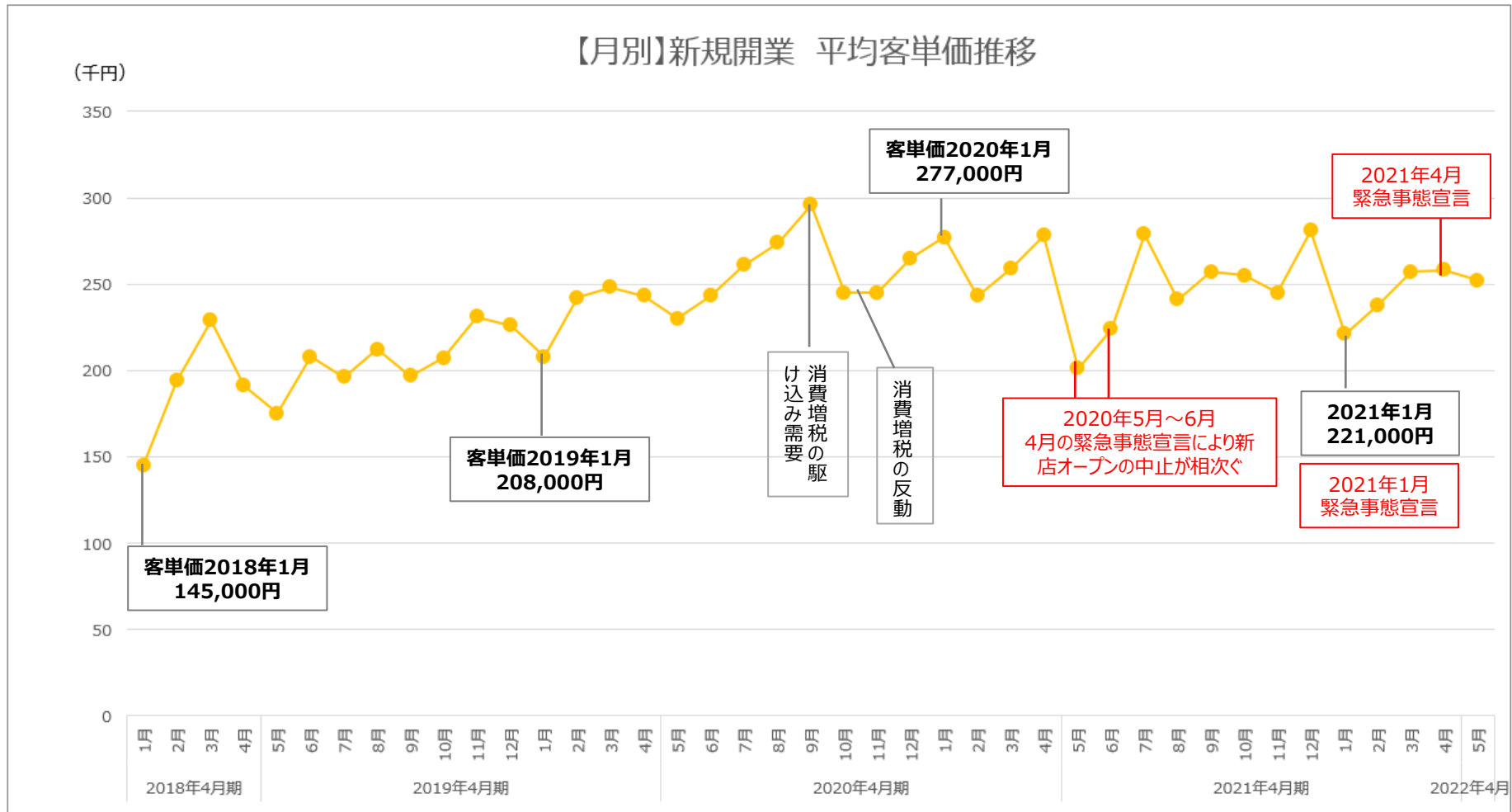
【国内最大】テンポスは中古厨房機器販売

- | | | |
|----------------------|-----------------------|--------------------|
| 店頭販売
(株)テンポスバスターズ | 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 **134億** + **25億** + **26億**
 - 全国 **60** 店舗 → 出店戦略 **120** 店舗へ
 - 年間来店客数 **61** 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

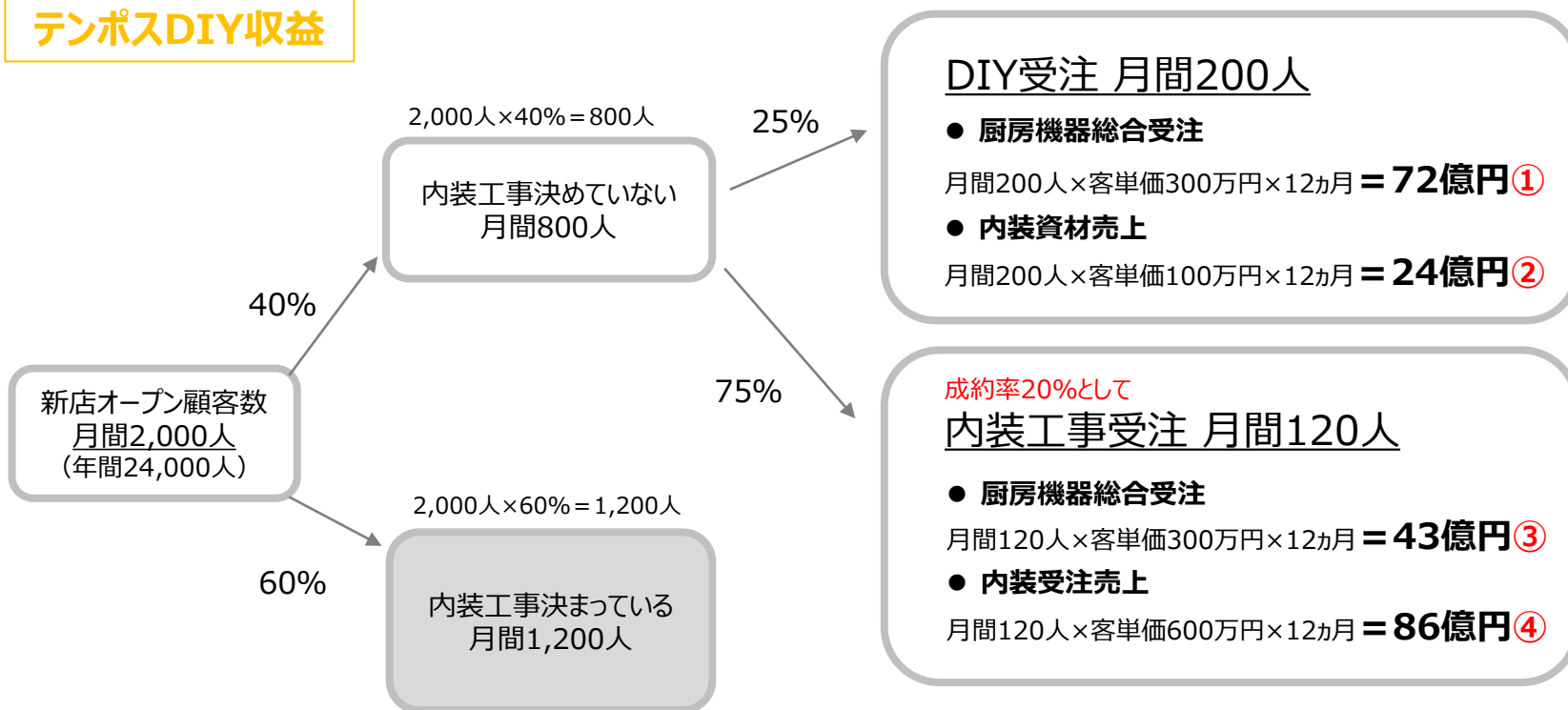
「ZOOM研修」と「見込管理フォロー」によって、

- 2021年4月期通期の新店オープンの平均客単価は**2018年1月比169%の伸長**
- しかし、コロナの影響により2021年4月期通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

テンポスDIY収益



厨房機器の総合受注

① DIY受注による厨房機器の売上	売上高	72億	粗利高 (38%)	27億
③ 内装工事受注による厨房機器の売上	売上高	43億	粗利高 (38%)	16億

内装資材・内装工事の受注

② DIY受注による内装資材売上	売上高	24億	粗利高 (10%)	2億
④ 内装工事受注の売上	売上高	86億	粗利高 (10%)	8億

売上/年 225億
粗利/年 53億

成長戦略 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6年で60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）