



会社説明会資料



株式会社テンポスホールディングス (証券コード2751)

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

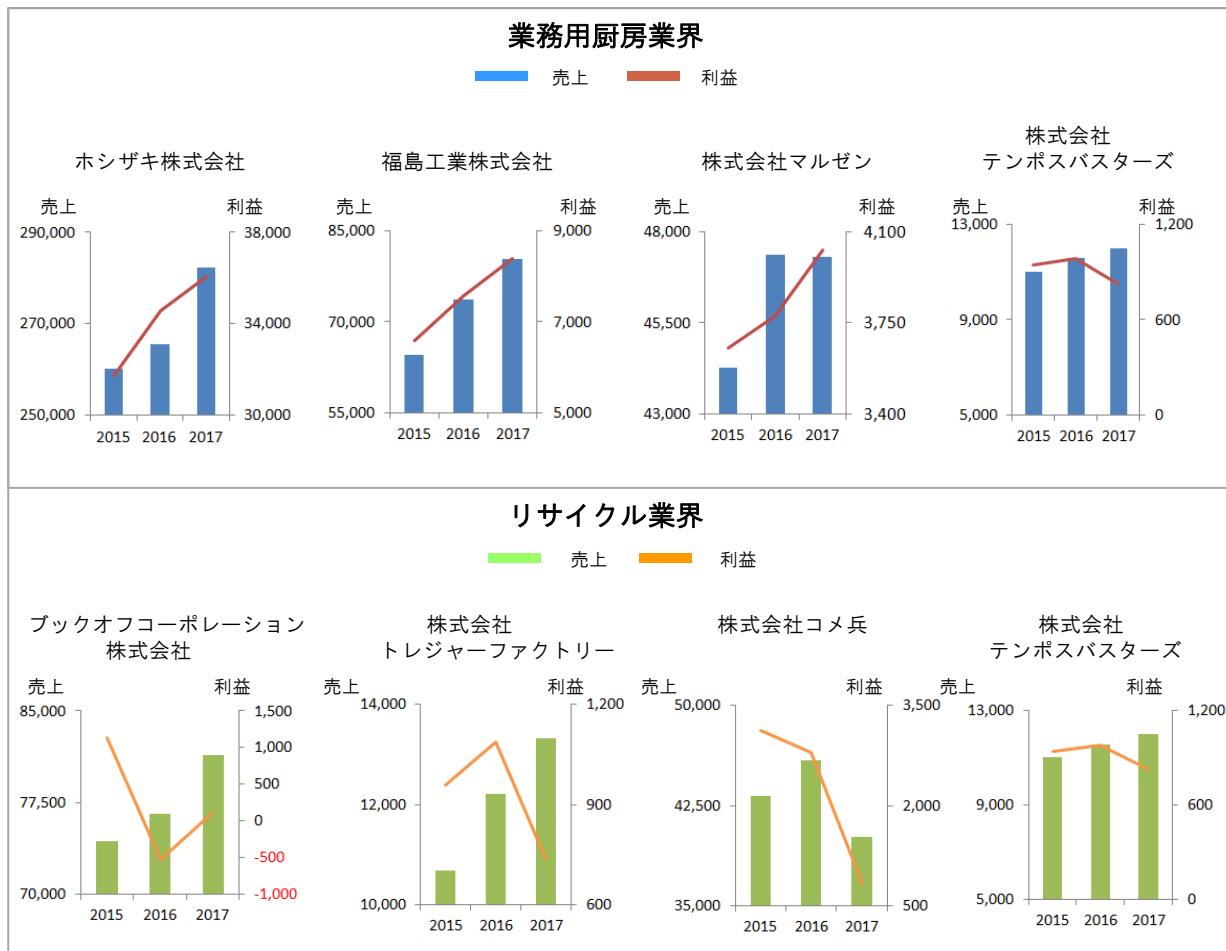
リサイクル市場の売上高は増加傾向にあるが、ヤフーオークションやメルカリといったオークションサイトのおおりに受け、買取競争の激化による買取価格が低下し、そして利益は激減している。

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店舗の零細企業で、その零細企業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



事業内容ードクターテンポスの全体の事業内容

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主治医(診断医)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します

ドクターの役割

【診断医】

飲食店を「顧客満足」「効率」の2つの観点で診断する

相談

【主治医】

経営改善のアドバイスを行う担当者
専門医やプロデューサーにつなぐ

フィード
バック

フィード
バック

相談

相談

【専門医】

集客・販促・教育等の専門分野の課題を請け負う

【プロデューサー】

新業態、高収益店舗の出店作りをサポートする

ドクターの業務の内容

問診

【診断医】

5つの無料サービスの提供

- ① 覆面調査による顧客満足度の調査
- ② テンポスジョブによる求人募集支援
- ③ ホームページ作成&SNS運営代行によるWEB集客支援
- ④ 飲食店のクーポン発行サービスの提供
- ⑤ 入店時の接客・調理の動画マニュアルの提供

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、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 Level3~4の患者(飲食店)に対して、集客、販促、教育など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

事業内容ードクターテンポスの専門医集団

テンポスグループがドクターとして顧客の予防医学と病気治療を実施

(株)テンポスバスターズ

直営51店 FC8店 買取センター12拠点 物流センター2拠点

- 看板・ファザ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レポート獲得
- 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

- アプリを活用したWEB集客
- ホームページ作成、SNS代行サービス

(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

- 看板工事
- 内装デザイン・設計・施工

(株)プロフィット・ラボラトリー

- 法人宴会獲得「満席FAX」
- 社飲み.com・救急幹事

(株)テンポス情報館

- ポイントカードなどの販促
- POSレジの販売・メンテナンス

グループ会社以外にも、外部コンサルタント会社と協同し、社内ドクターを育成する

「人材」「集客」「顧客満足」の観点から5つの無料サービスを提供

顧客満足

① 覆面調査

<調査費無料>

顧客満足の調査・報告を行い、今後の経営改善案を提案する。



集客支援

② ホームページ

<作成無料>

ホームページやSNSのアカウントを作成する。作成後は販促・集客に関する企画を提案する。

③ クーポン

<クーポン発行 利用無料>

アプリを使った、飲食店のためのクーポン発行サービスを無料で提供する。利用後は販促・集客に関わる企画提案を行う。

人材支援

④ テンポスジョブ

<掲載無料>

求人サイト“テンポスジョブ”に掲載する。掲載後応募率UPや離職率改善等の提案を行う。

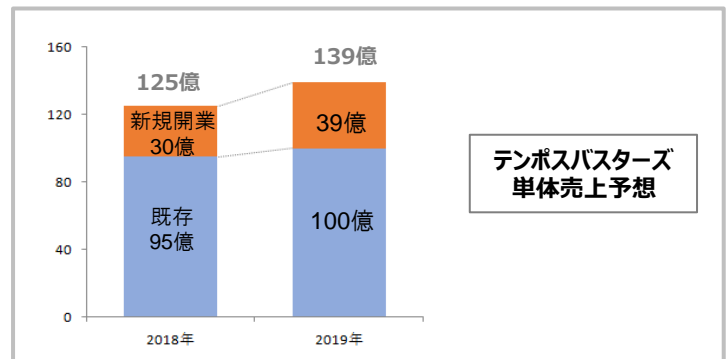
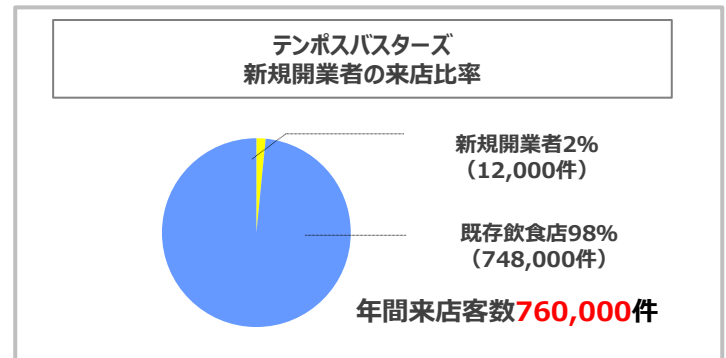
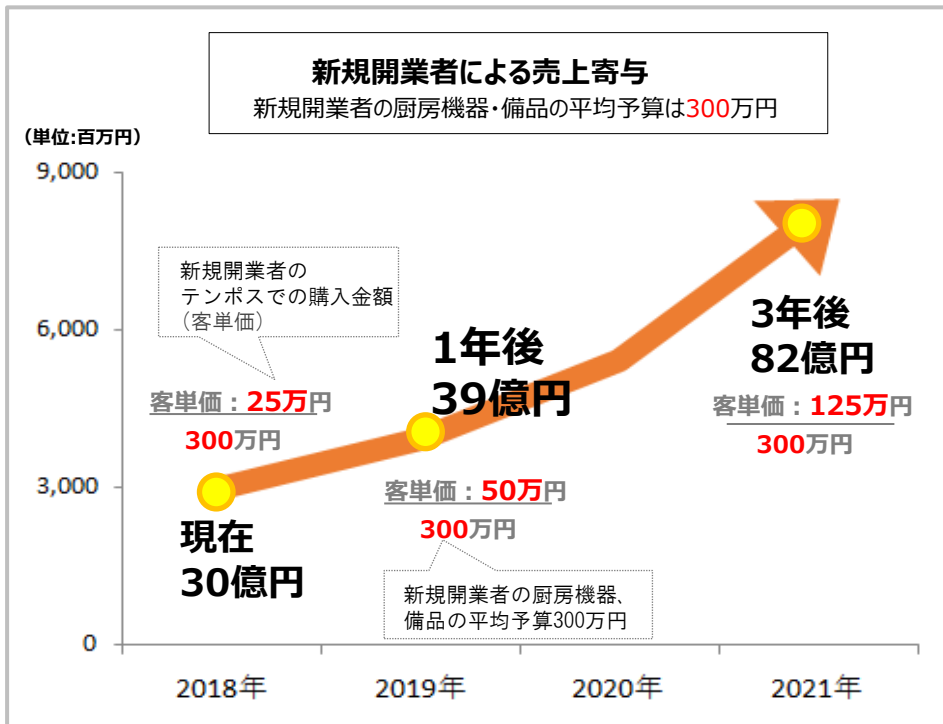
⑤ 動画マニュアル

<動画無料>

新しく入社したスタッフが、動画で学べる、接客や心構え、調理の動画マニュアルを無料で提供する。その後、人材育成や定着率の改善案を提案する。

ドクターテンポス 売上貢献

3つの無料サービス提供による売上貢献



新規開業売上 2018年4月期 30億円 → **1年後39億円**

既存飲食売上 2018年4月期 95億円 → **1年後100億円**

新規 + 既存売上 2018年4月期125億円 → **1年後139億円 (粗利益5億円増)**

ドクターテンポス 収益拡大 ①

5つの無料サービス提供による収益拡大

	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
会員制	無料	月額1,500円	月額10,000円		
覆面調査	<ul style="list-style-type: none"> ● 覆面調査費無料 ● 調査結果をもとに経営改善の提案 (事後訪問時に有料プラン提案) 				
テンポスジョブ	<ul style="list-style-type: none"> ● 登録・掲載費無料 ● 求人掲載数の獲得強化 2,500件/月 ● 求人掲載数 30,000件 				
HP作成	<ul style="list-style-type: none"> ● 個店を対象とした無料ホームページを作成 ● SNS開設から定期的な代理運営 ● 各グルメサイトの開設 				
クーポン提供	<ul style="list-style-type: none"> ● クーポンアプリサービスを無料提供 				
動画マニュアル	<ul style="list-style-type: none"> ● 接客・調理・働く心構えなどの動画マニュアルを無料提供 				
利益	<p>1,500円×12か月 ×会員1.2万件 利益2.1億円/年</p> <p>成約率が30%とする 2.1億円×30%</p> <p>6千3百万円</p>		<p>1万円×12か月 ×会員1.2万件 利益14億円/年</p> <p>成約率が30%とする 14億円×30%</p> <p>4.2億円</p>		

- 有料会員の月額費は売上＝利益
- 年間12,000件の新規開業者を有料会員制に移行
- 有料会員向けのサービスを充実させ収益の拡大を図る



☞ 月額1,500円・・・利益**6千3**百万円/年

☞ 月額1万円・・・利益**4.2**億円/年

ドクターテンポス 収益拡大 ②

新店オープンの各種サービス申込代行

サービス一覧

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

1店舗につき10万円の紹介手数料予想



(新規開業者数)

10万円 × 1,000件 × 12ヵ月 = **12億円**



成約率が30%とすると…
12億円 × 30% = 3.6億円

 **利益3.6億円/年**

事業内容ー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、「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。

① 販促強化

- － 期限・お金・目標売上を決めて販促強化

② 再生店舗の販売

- － 経営改善した店舗を売却

③ 業態変更

- － 立地に合った業態を提案 → 別業態で再建
- － 繁盛FCを紹介 → FCのジーとして再建

④ 株式・事業譲渡

- － 会社および従業員ごと売却
- － 店舗と従業員を切り離して売却

⑤ 閉店

- － 借金精算交渉 家主交渉
- － 物件紹介、人材紹介、派遣登録

⑥ 独立制度

- － テンポスグループに入ってから3～5年で再チャレンジ

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]

業績

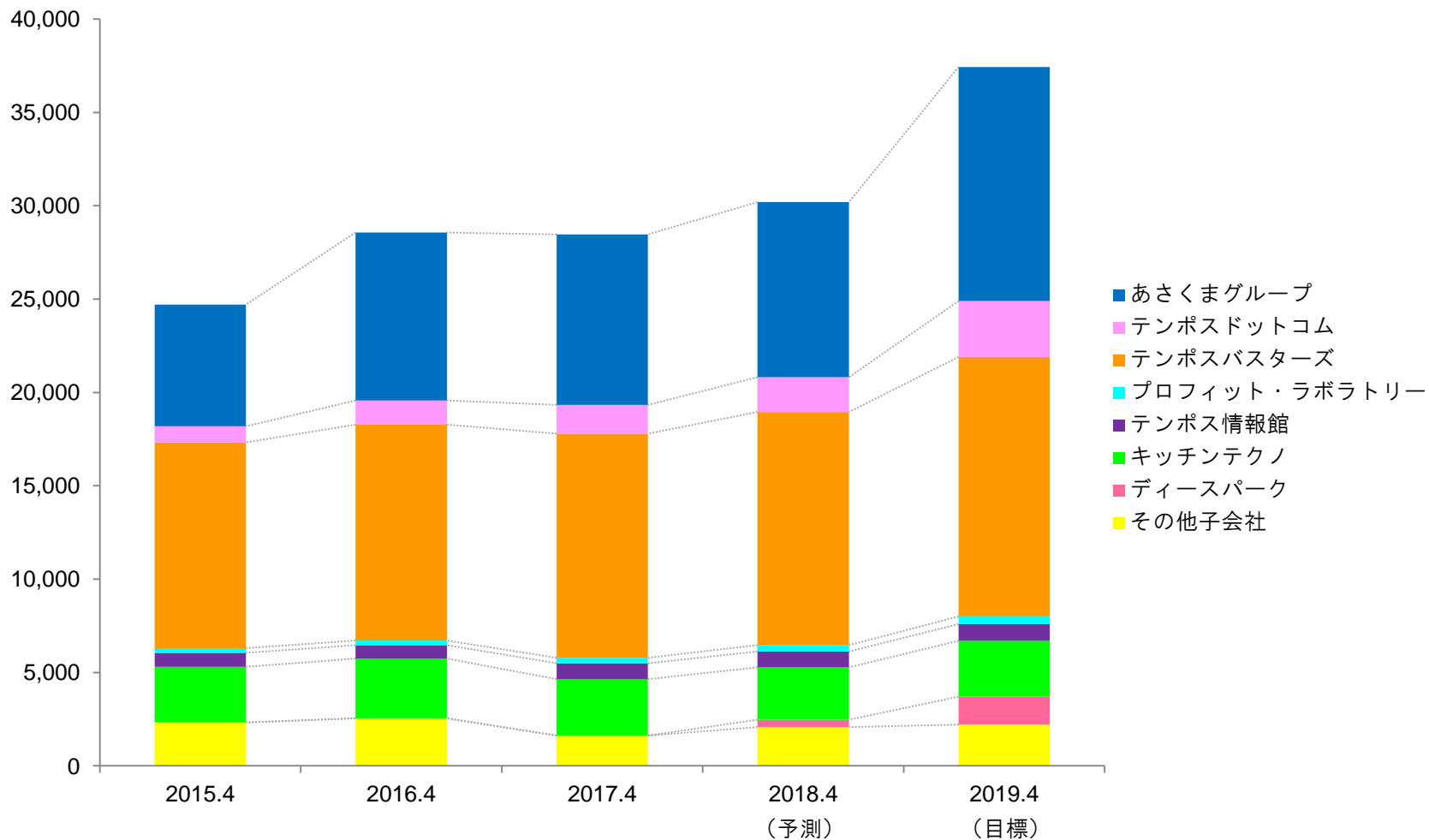
テンポスホールディングス 連結業績

単位:百万円

	2016.4月期 実績	2017.4月期 実績	今 期
			2018.4月期 業績予想
売上高	27,111	27,469	29,000
売上総利益	11,425	11,670	11,000
営業利益	2,014	2,154	2,500
経常利益	2,126	2,231	2,550
当期純利益	1,166	1,039	850

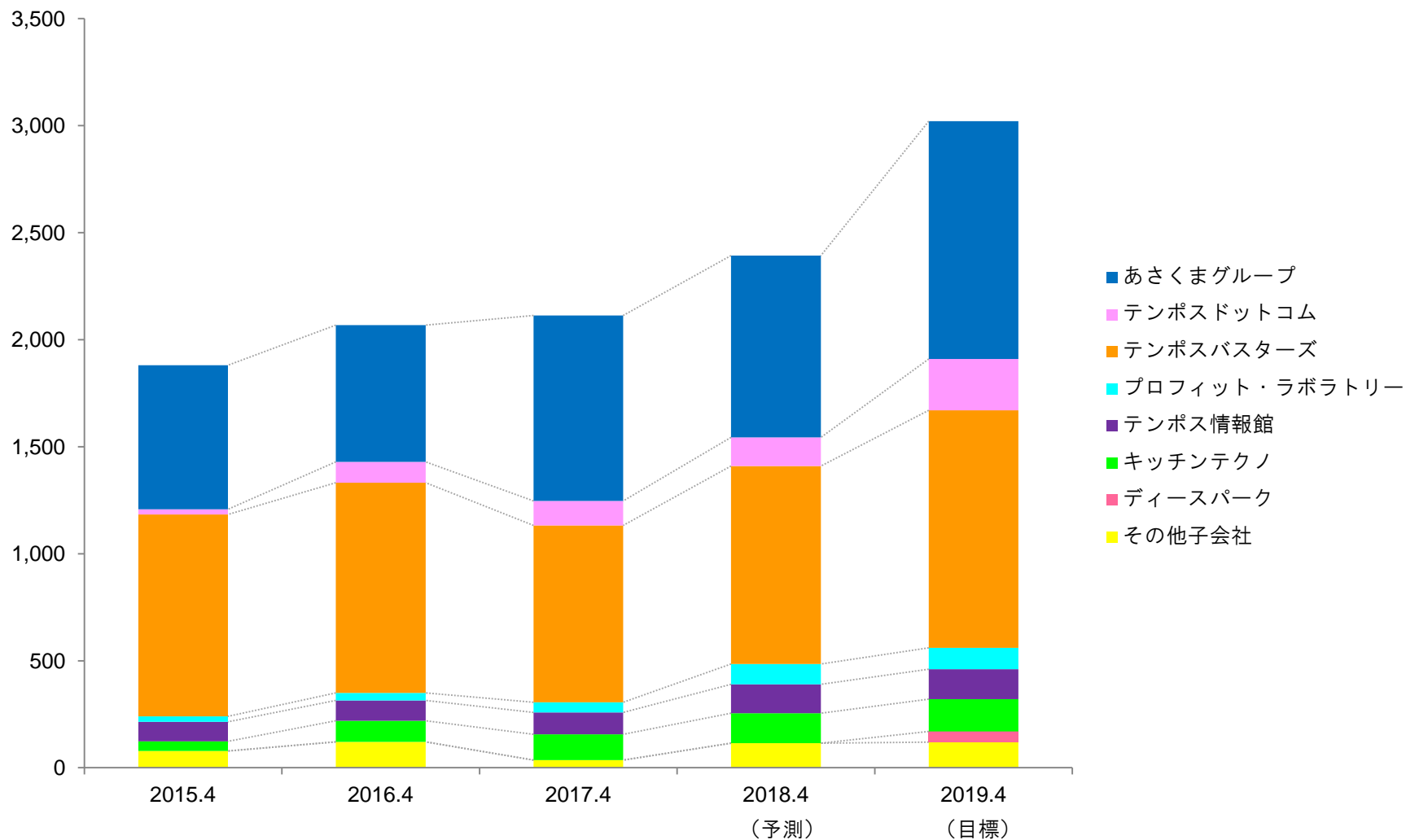
テンポスホールディングス 売上高推移

単位:百万円



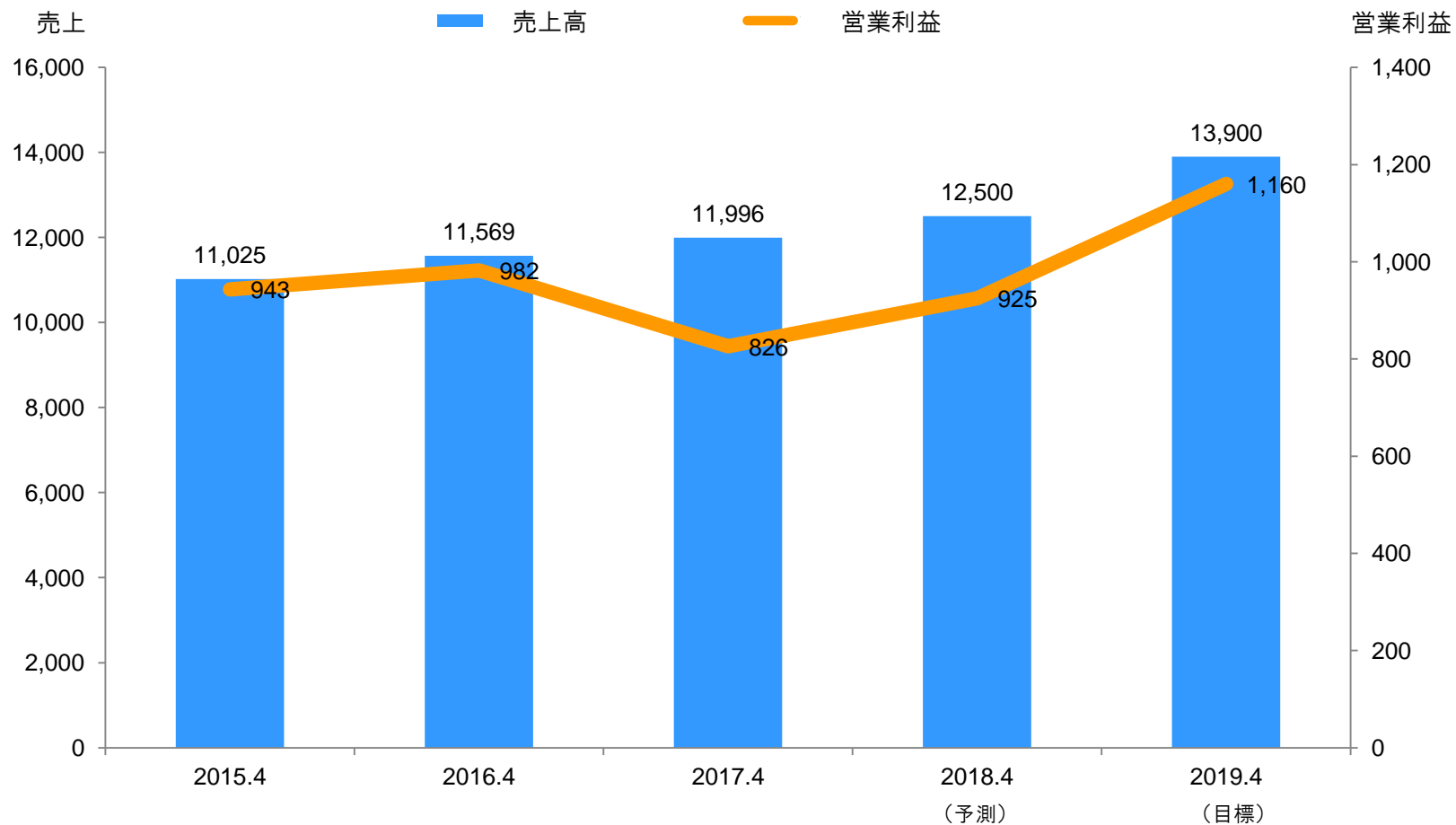
テンポスホールディングス 営業利益推移

単位:百万円



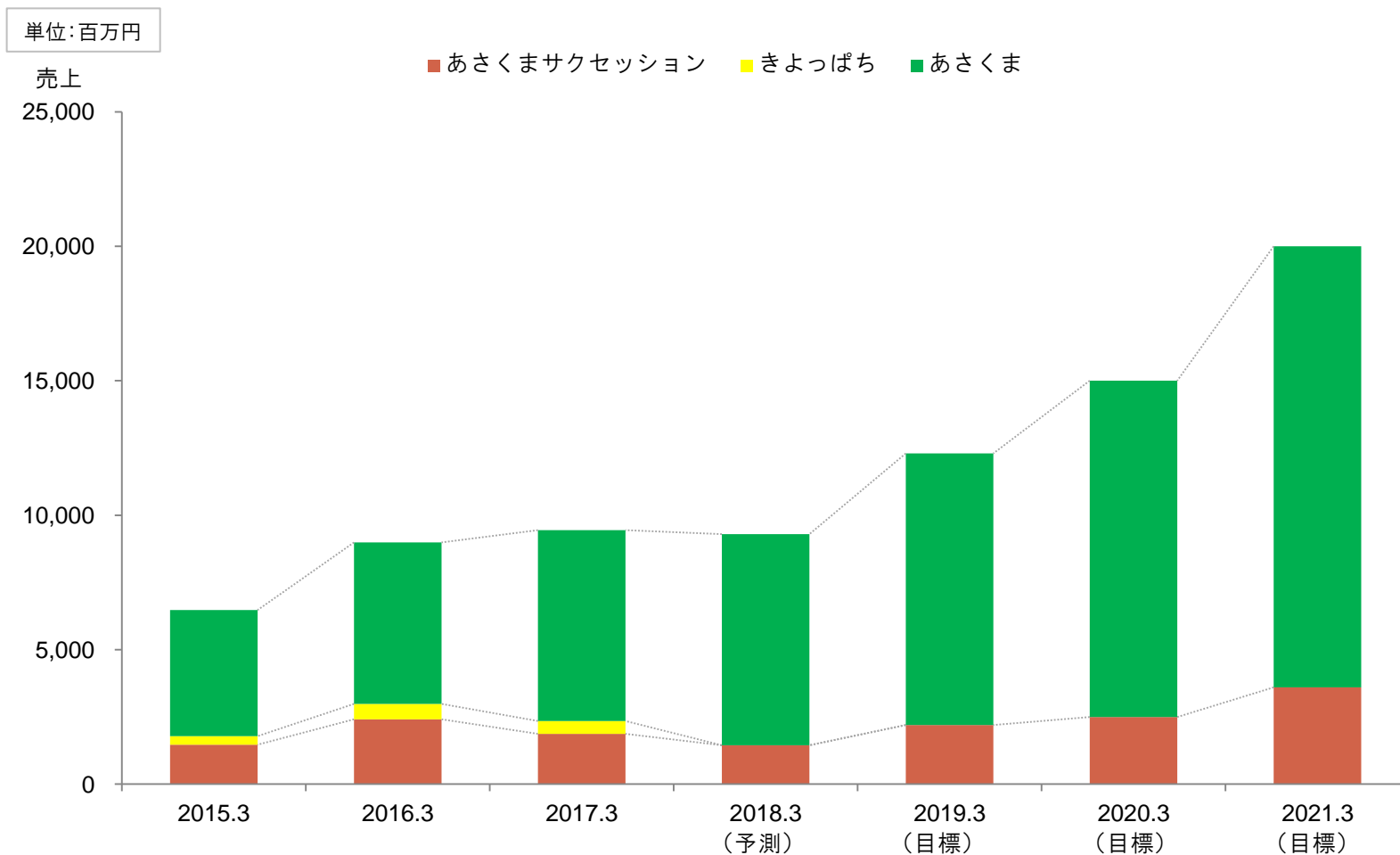
(単体)テンポスバスターズ 業績推移

単位:百万円

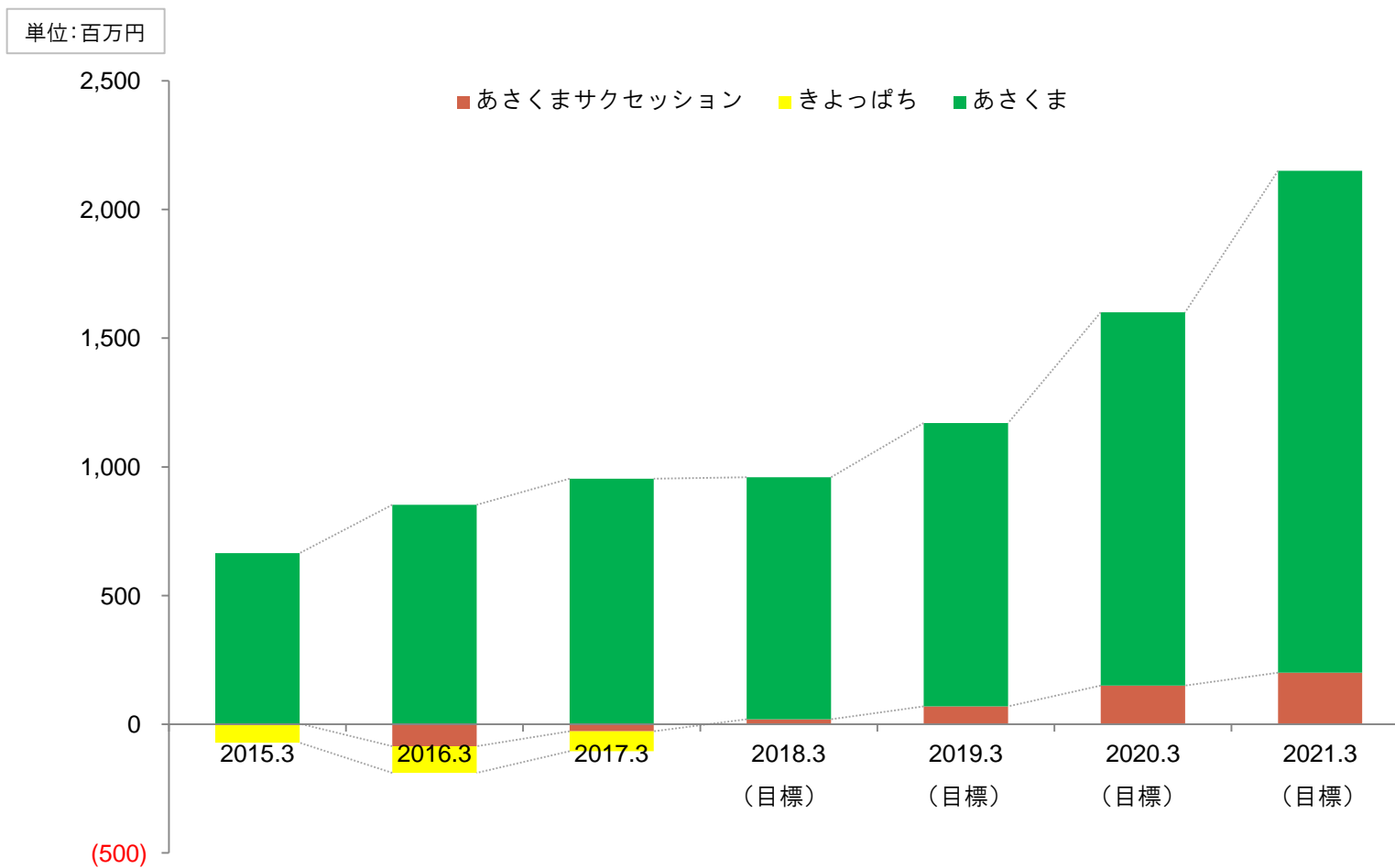


※2018.4月期 グループ会社きよばちの特別損失を計上

あさくま連結 売上高推移



あさくま連結 営業利益推移

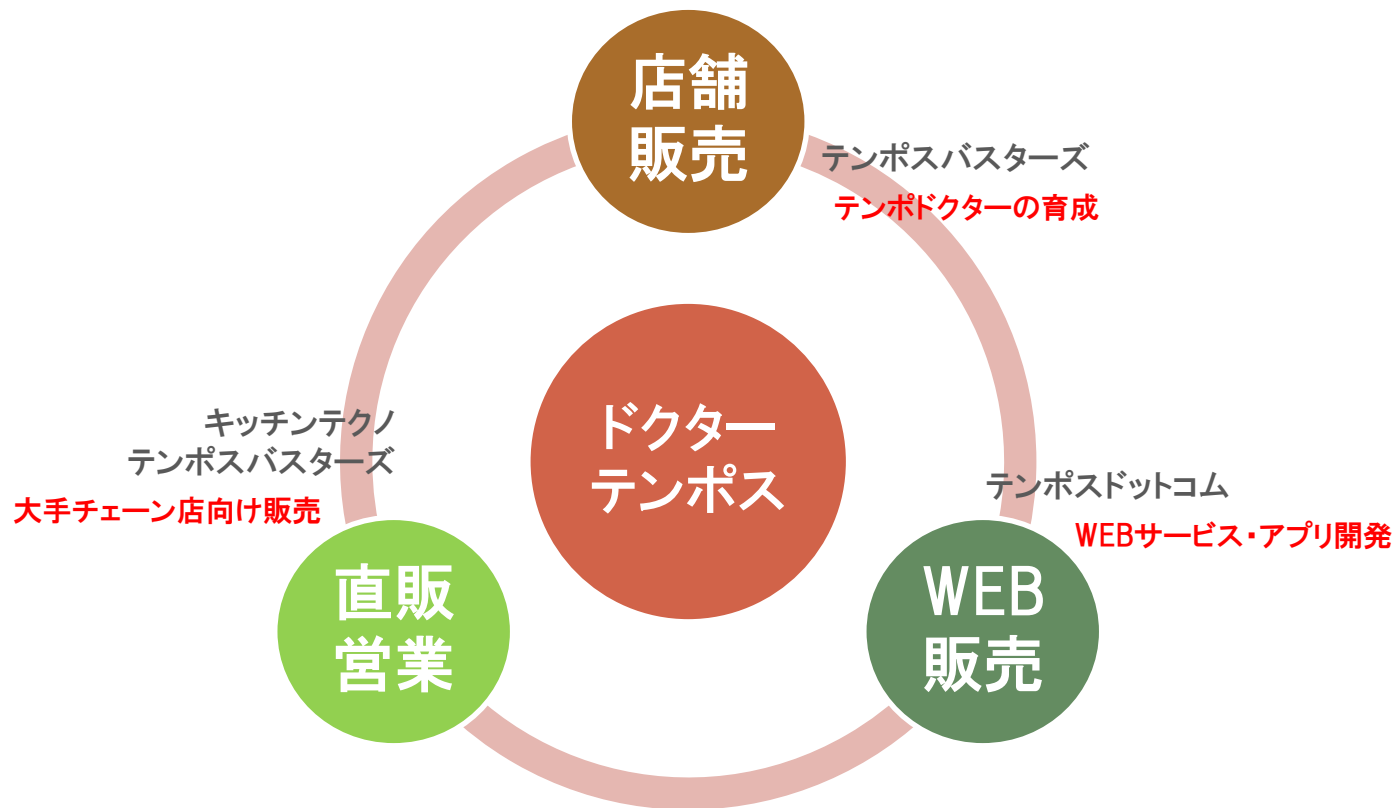


物 販

ドクターテンポス

物販事業の3つの柱

顧客情報、案件のグループ間共有の推進

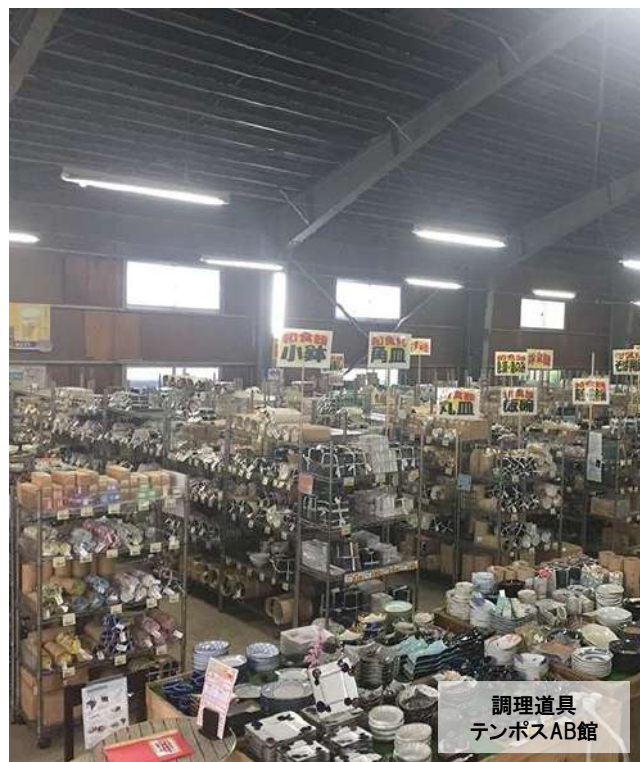


店頭販売ーテンポスバスターズ

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 6年で58店舗から100店舗へ

年間10~15店出店計画
(専門店×3 総合店×5)



2018年2月現在 専門店3店舗 総合店55店舗

Copyright©2017 TENPOS BUSTERS Co.,Ltd All right reserved

店頭販売ーテンポスバスターズ

■ 中古商品2倍

買取営業の新規開拓で中古物流を2倍にする

再生センター2交代制の仕組みづくりで、中古製品再生期間を1/2にする

●2017年4月期 店舗数
直営51店 / FC8店/買取センター12拠点
物流センター2拠点

■ プライベート商品(PB)の開発強化

冷凍ストッカーの新規PB商品化数は4種類

…売上高2億41百万円(前年同期比63.0%増)

店舗用椅子およびソファの新規PB商品化数は35種類

…売上高4億96百万円(前年同期比27.0%増)

▼佐倉物流センター

■ 物流コストの効率化

他社との業務提携によるコスト削減

…全国配送料金統一によるコスト削減

PB商品在庫の物流センターの一本化

…欠品対策の在庫管理と出荷金額の見直し



■ 総合キッチンマネジメント企業(旧サンウェーブキッチン)

最新鋭機器の導入や、システム化によるランニングコスト削減、HACCP導入のコンサルティング
テンポスバスターズと連携し、大手チェーン店、大手スーパー店への調理道具、家具、厨房機器販売のトータル提案

■ キッチンテクノの厨房設計ノウハウ

サンウェーブ工業から50年続く業務用厨房設計、メンテナンスの経験と実績
大手スーパーマーケットの厨房設計から、飲食チェーンの厨房システムの構築まで

■ 海外の注目機器をいち早く導入

圧力寸胴鍋、無煙ロースター、超音波洗浄機など、
ヒット商品を海外から輸入、キッチンテクノブランドとして販売
オリジナル商品を開発して、飲食店のコスト削減に貢献

WEB販売ーテンポスドットコム(業務用厨房通販サイト運営)

飲食店経営を応援するサイト作り

■比較サイト

実際の購入者・メーカー担当者のコメントを参考に比較検討できるサイト作り

例:冷蔵機器比較サイト/販促比較サイト

■開業支援サイト

立地調査から資金調達、仕入れ先開拓までのお手伝いを一括で申し込みが出来るサイト作り

■飲食店のホームページ作成・SNS代行

中小飲食店におけるインターネットでの集客・販促の支援サービスを開始

■テンポスバスターズ全店との協力体制強化

インターネットで購入し、最寄りの店舗での受け取りを可能に。WEBとリアル店舗の情報共有化

ドクターテンポス事業におけるWEB集客の専門医として飲食店を支援する

▼テンポスドットコム(通販サイト)



▼開業支援サイト



▼比較サイト一例



外食

ステーキのあさくまは 食を通じて泣いて、笑って楽しんで帰っていただく エンターテインメントレストランです。



キッズ体験



サプライズ演出



ステーキ甲子園



セルフステーキコーナー

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

- キッズ体験
- サプライズ演出
- セルフステーキ
- セルフクッキングメニュー(サラダバー)
オリジナルパフェ/たい焼き、ワッフル、パンケーキ/飲むサラダ
- 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)

外食事業—あさくまの挑戦

< カンタレス経営:境界 を無くす ~ 店と客との境界 ~ >

例)あさくまメール会員 70万人に向けて『メニュー開発』を依頼

①メルマガで試作担当 募集



【メニュー開発お願いします！】
スイーツ一番人気『バケツプリン』を
もっと美味しくして通販を始めます！
試作作り、やってみませんか！？
○月○日 ○時～ 時給○○円～

②メール会員で試作作り



キャラメル
ちょっと苦すぎるよね。
子供にも食べて欲しいから
もう少し甘くしよう♪

⑤試食会(商品改良)



メール会員
試食チーム

メール会員
試作チーム

試食チームの人の意見、厳しいな・・・
作る側の立場も考えてよ・・・
あれ？ボク あさくまの客だよな？

④メルマガで試食担当 募集

【新メニュー試食会】
『バケツプリン』が
美味しくなります！
試食してみませんか？



次回の試作、試飲は
ドレッシング、ソースです♪

③店頭 テスト販売



新食品
Newバケツプリン
出来ました！
是非～～！

旧プリン VS 新プリン = 40個 VS 80個

ボクは「社員？」「お客？」
『店』と『外』の
境界がなくなる！

外食事業—あさくま

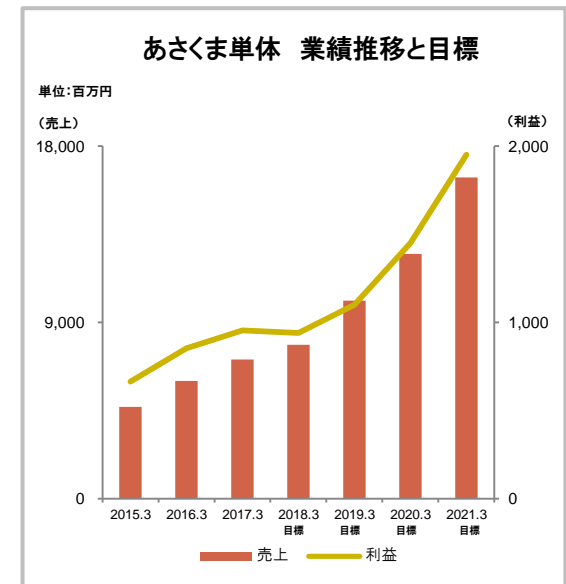


商品戦略

- 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(ベータカロチンなど)
- 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)冬野菜のサラダバーメニュー
 - ・ 地域ごとの取り組みを重視

新規出店

- 中部・関西地域に10店
- 関東に5店



あさくまの新業態「やっぱりあさくま」 2018年1月15日 第一号店 九段下店オープン



- 席数 44席(28坪)
- 営業時間 11:00～23:00(ランチタイム11:00～17:00)

新業態 やっぱりあさくま



■ コンセプト

厚切りステーキをファーストフードのように提供。

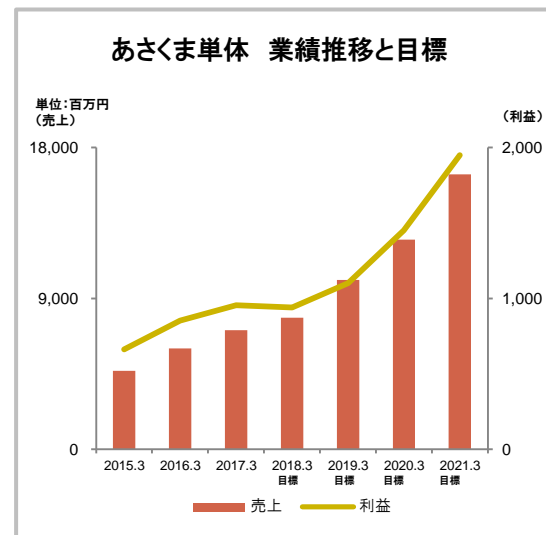
ステーキ“あさくま”の品質をより身近に感じて頂く、カジュアル・ファスト・ダイニング業態
いきなりステーキを超える!!

■ ターゲット

“あさくま”では取り込めない「一人飯」「女性単独客」を取り込む。また、あさくまのメインターゲットである団塊ジュニアよりも、低い世代の新規顧客層を開拓する。男女比率は6:4を想定。

■ 出店計画

- 2018年1月15日に第一号店オープン
- 2018年6月までに5店舗を出店予定
- 2018年6月以降に15～20店舗を出店予定



外食事業ーあさくまサクセッション

- ・平成25年11月:もつ焼き「エビス参(11店舗)」のM&A
- ・平成26年10月:イタリアン「パルティーレ(4店舗)」の事業譲受
- ・平成26年12月:カフェ「オランダ坂珈琲邸(4店舗)」
食堂「まいにちごはん(2店舗)」の事業譲受
- ・平成27年 4月:インドネシア料理「スラバヤ」4店舗
「ワヤン・バリ」1店舗を事業譲受

■出店計画

エビス参 直営5店舗出店予定
スラバヤ 1店舗出店予定



きよっぱち／日の出らーめん

平成29年11月に、「日の出らーめん(きよっぱち子会社)」のM&Aを実施

■出店計画

初年度で直営5店舗を出店計画
5店舗のうち、1店舗は郊外立地(50席/車30台)
来期は10店舗を出店予定



海鮮王



平成29年12月に「海鮮王」のM&Aを実施

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 サンユウ東蒲田ビル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 : 274億69百万円 (2017年4月期:連結)

経常利益 : 22億31百万円 (2017年4月期:連結)

従業員数 : 1758名 ※パート含む(2017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30年4月