



株式会社テンポスホールディングス

2020年4月期決算 会社説明資料

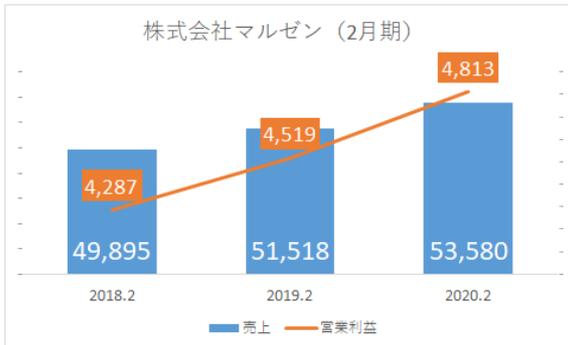
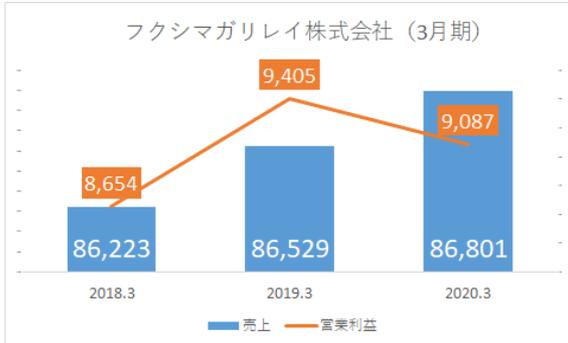
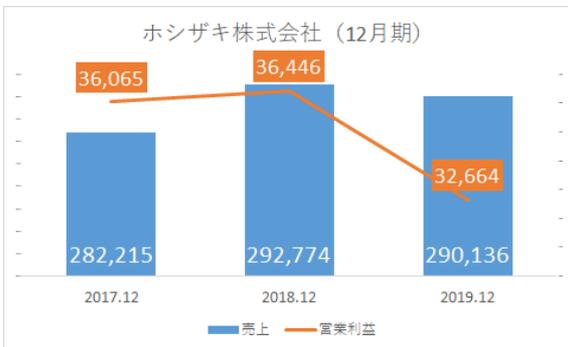
JASDAQ
(証券コード2751)

業界比較

単位：百万円切り捨て

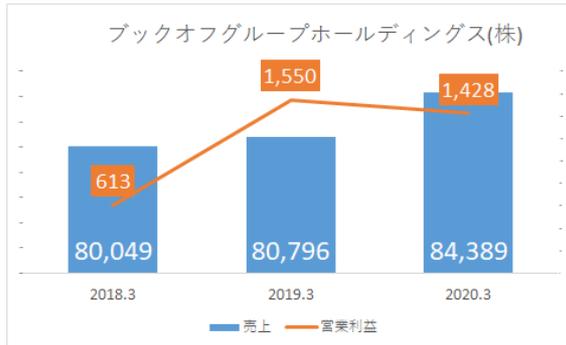
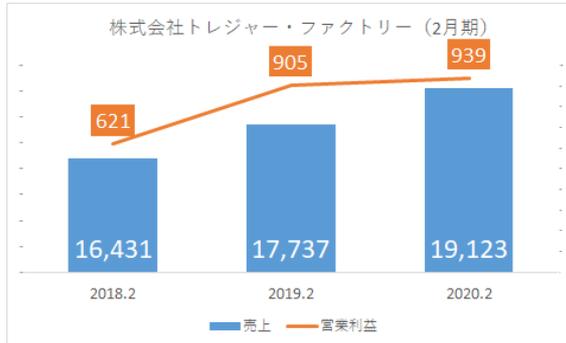
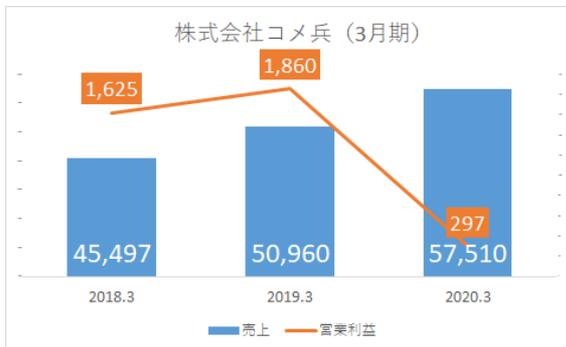
●業務用厨房業界

省人化・省力化のための厨房機器の需要増、中食市場の拡大により業務用厨房市場は売上・利益ともに増加傾向にある。



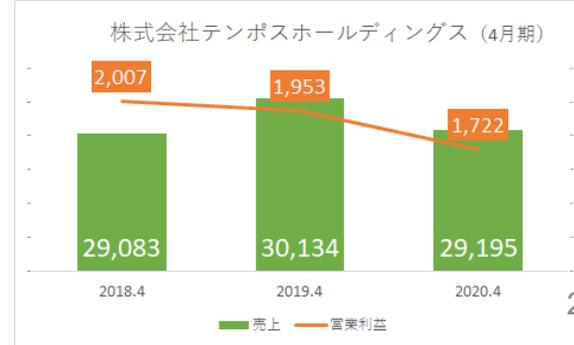
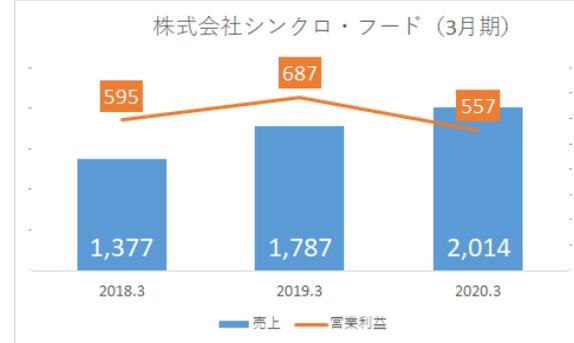
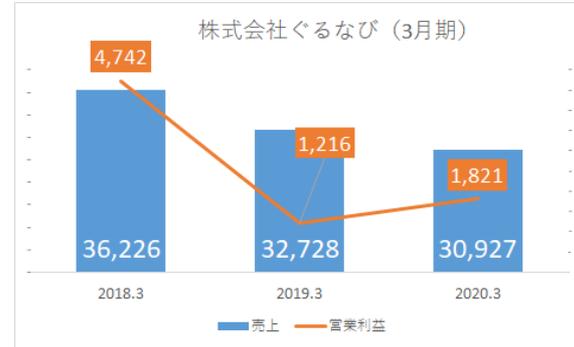
●リサイクル業界

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激化。買取価格は上昇し、利益は激減していたが、最近では既存店舗の強化や通販事業の好調により回復傾向。



●飲食店の経営支援業界

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、彼らは生きのびる手段・情報が入らない。



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

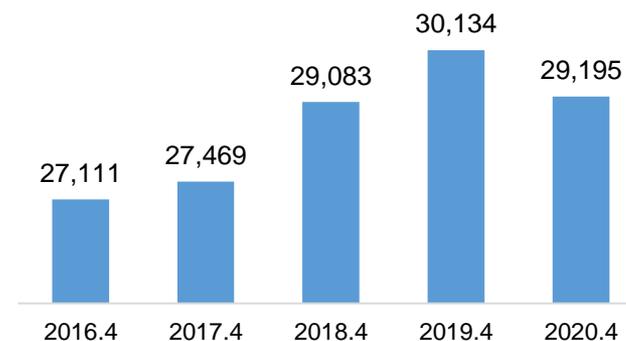
営業利益 **17億22百万円** △11.8%減

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

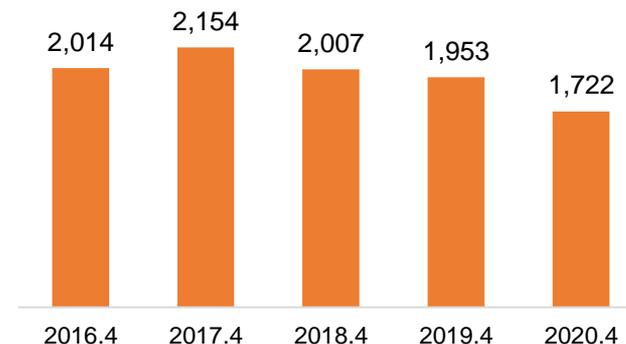
(単位：百万円)

(連結) 通期売上高の推移



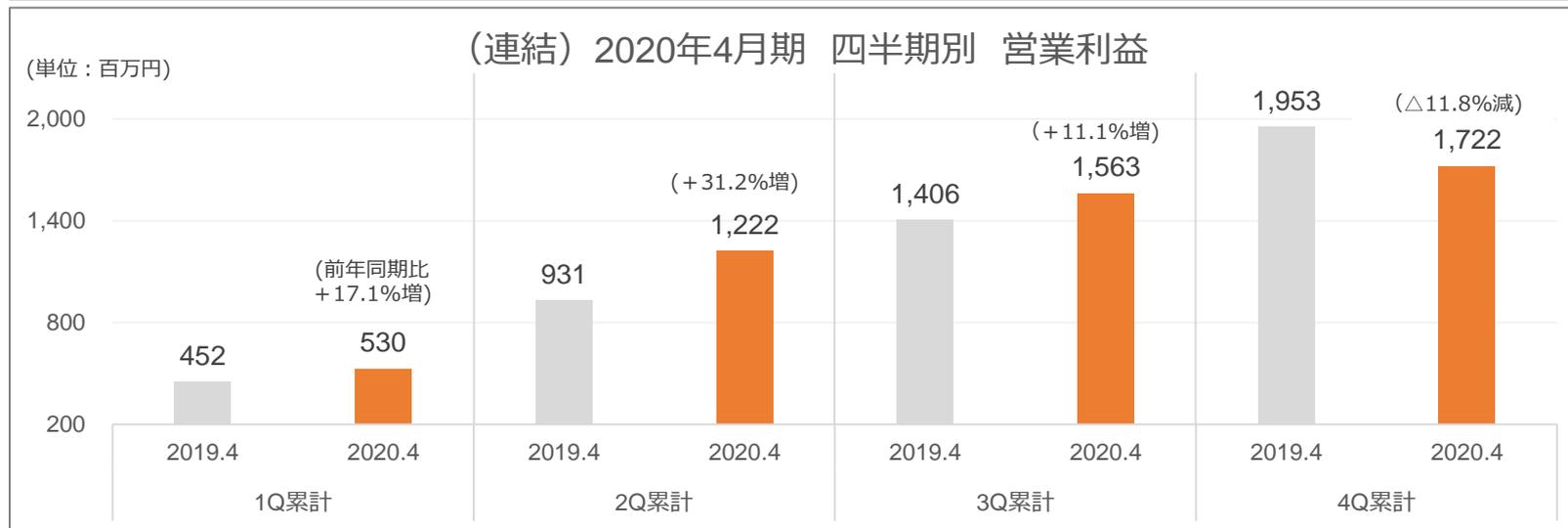
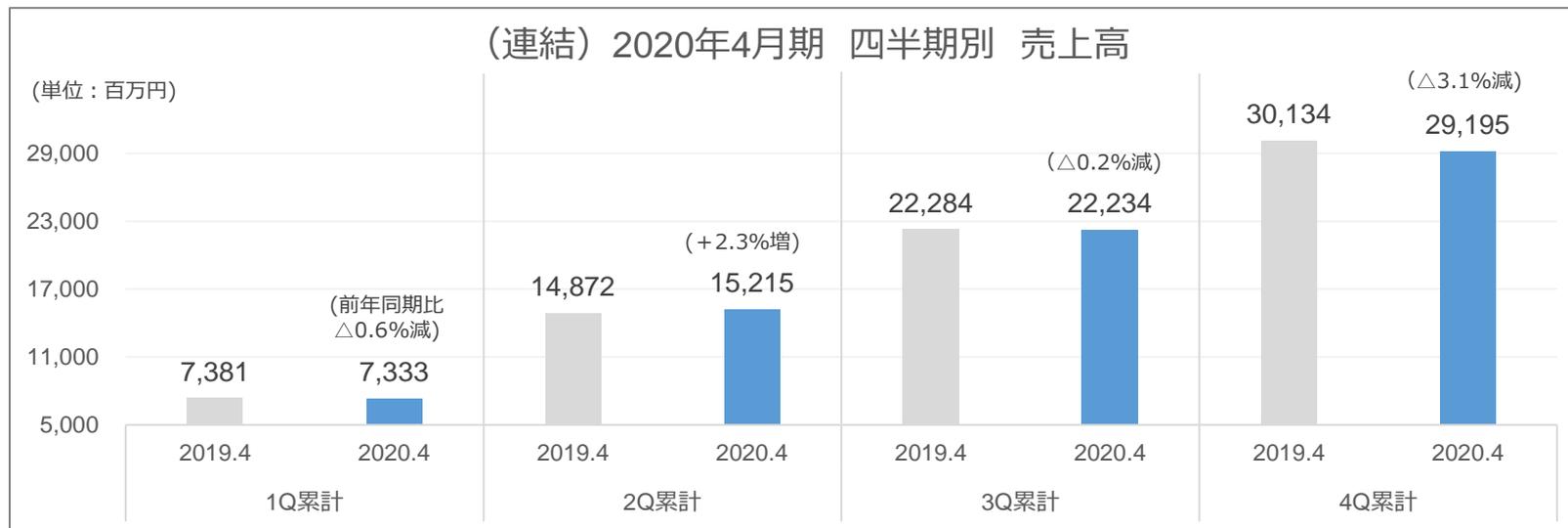
(単位：百万円)

(連結) 通期営業利益の推移



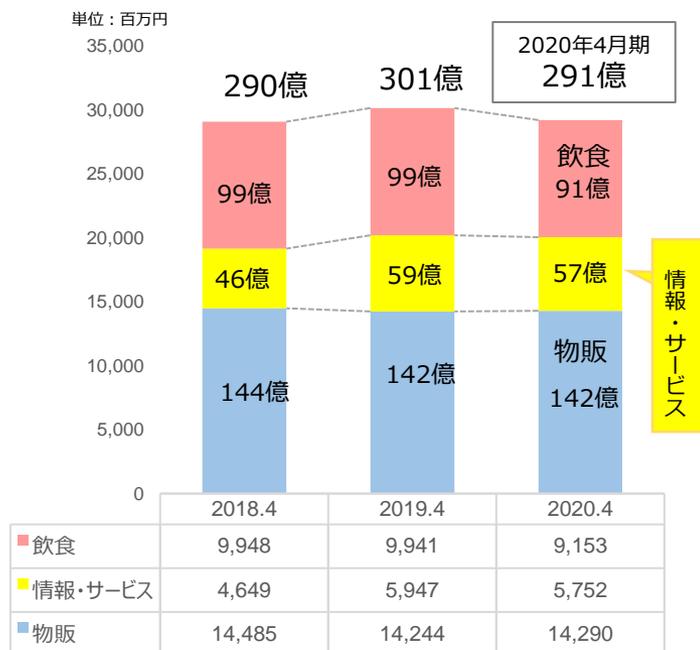
2020年4月期 四半期別 連結業績

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。

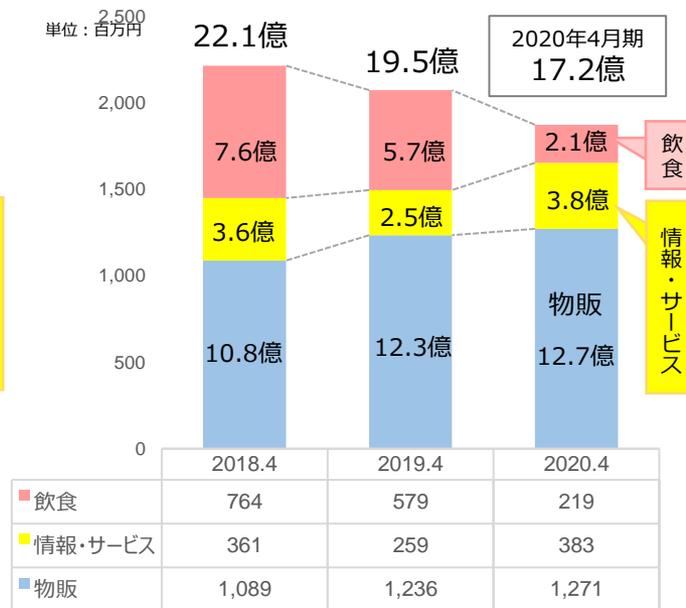


2020年4月期 通期セグメント別業績

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
・ウエスト厨房

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。

厨房機器販売

(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

店舗58店舗

(株)テンポスドットコム **通販**
 ・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

キッチンテクノ(株) **直販**
 ・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

ウエスト厨機(株) 厨房機器メンテナンス事業
 ・年商40百万円／営業利益4百万円

飲食店経営

(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
グループ87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 **5店舗**

飲食店経営支援

(株)テンポス情報館
 POSレジ販売・経営効率支援
 年商7億64百万円
 営業利益1億12百万円

(株)プロフィット・ラボラトリー
 FAXDM集客・マーケティング支援
 ・年商3億42百万円
 営業利益84百万円

(株)スタジオテンポス
 内装デザイン施工
 年商9億29百万円
 営業利益44百万円

(株)ディースパーク
 人材派遣・人材紹介
 年商10億32百万円
 営業利益29百万円

(株)テンポスフィナンシャルトラスト
 金融サービス・不動産仲介
 年商8億31百万円
 営業利益38百万円

(株)テンポスフードプレイス *2018年11月設立
 WEB集客支援・開業・経営支援
 年商75百万円
 営業利益△27百万円

(株)テンポジンパーソナルエージェント
 M&A仲介・人材紹介
 年商8百万円
 営業利益212千円

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 各グループ会社

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

【プロデューサー】プロデュース 各グループ会社

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 各グループ会社

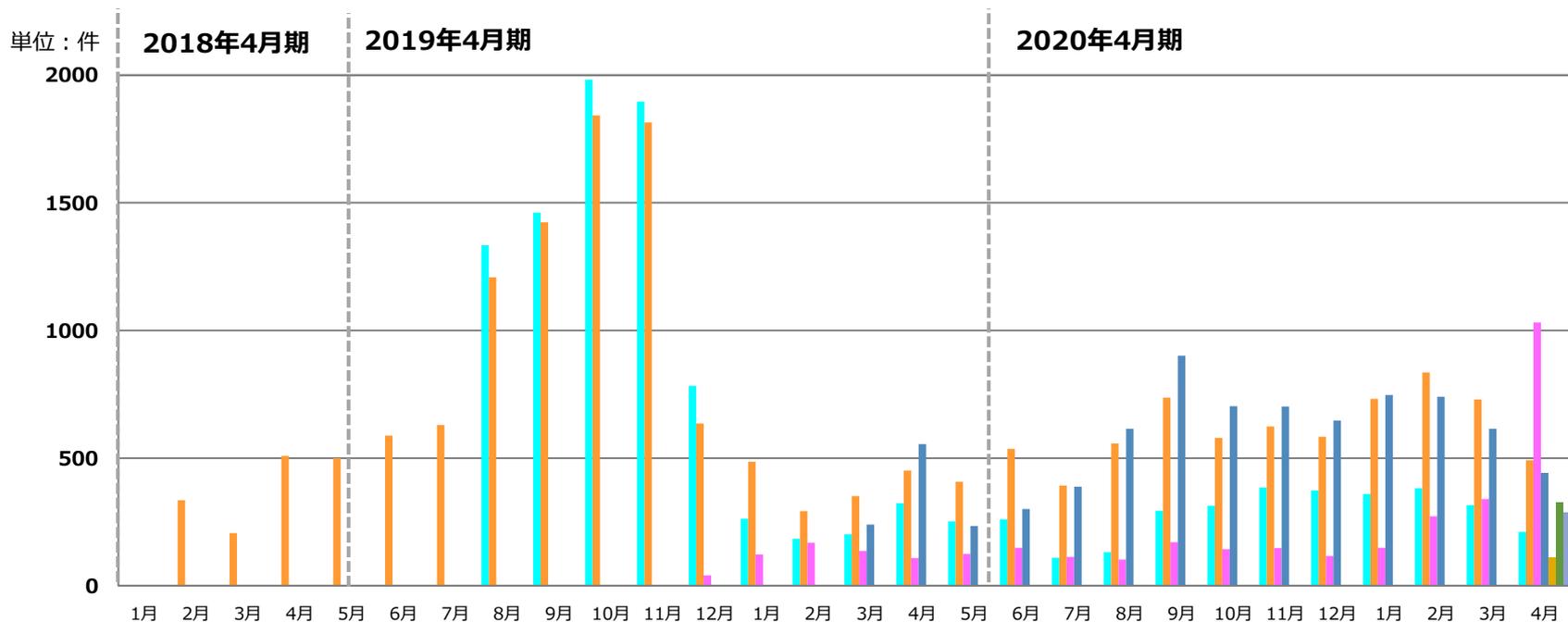
無理に経営を続けるよりも、閉店する方が損失を減らせる場合がある。閉店後の従業員・店舗・お金の支援を行う。

詳細 P13へ

ドクターテンポス事業①

ドクターサービス月別申込獲得件数

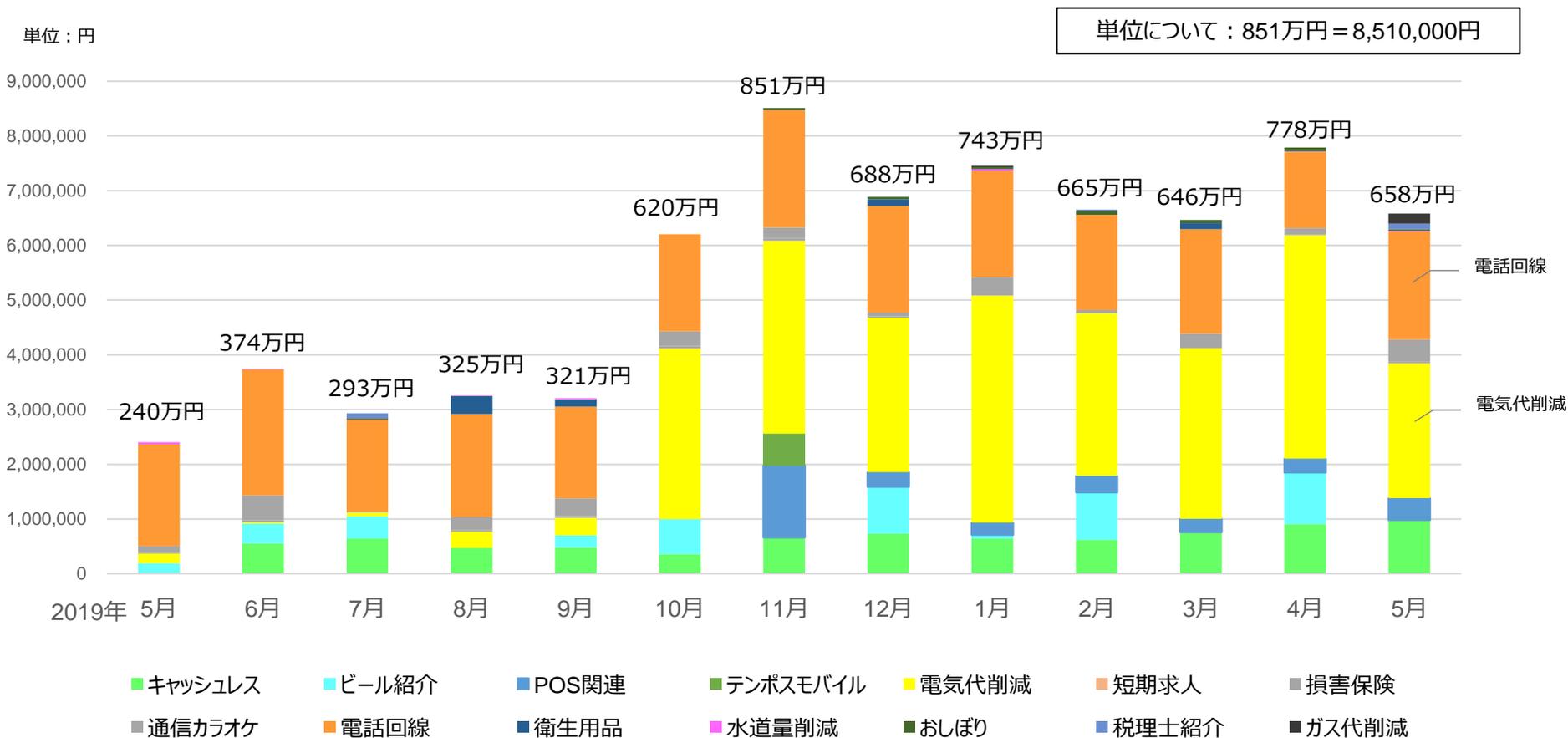
■ クーポンサイト掲載受注件数
 ■ ホームページ作成申込受注件数
 ■ POP作成受注件数
 ■ キャッシュレス申込受注件数
 ■ インターネット回線受注件数
 ■ 電気代削減受注件数
 ■ ガス削減受注件数



	クーポンサイト掲載受注件数	ホームページ作成申込受注件数	POP作成受注件数	キャッシュレス決済申込
累計申込件数	11,467件	18,324件	3,393件	7,864件

ドクターテンポス事業②

ドクターサービス月別サービス収益



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 C8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（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）

ドクターサービス閉店支援

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。

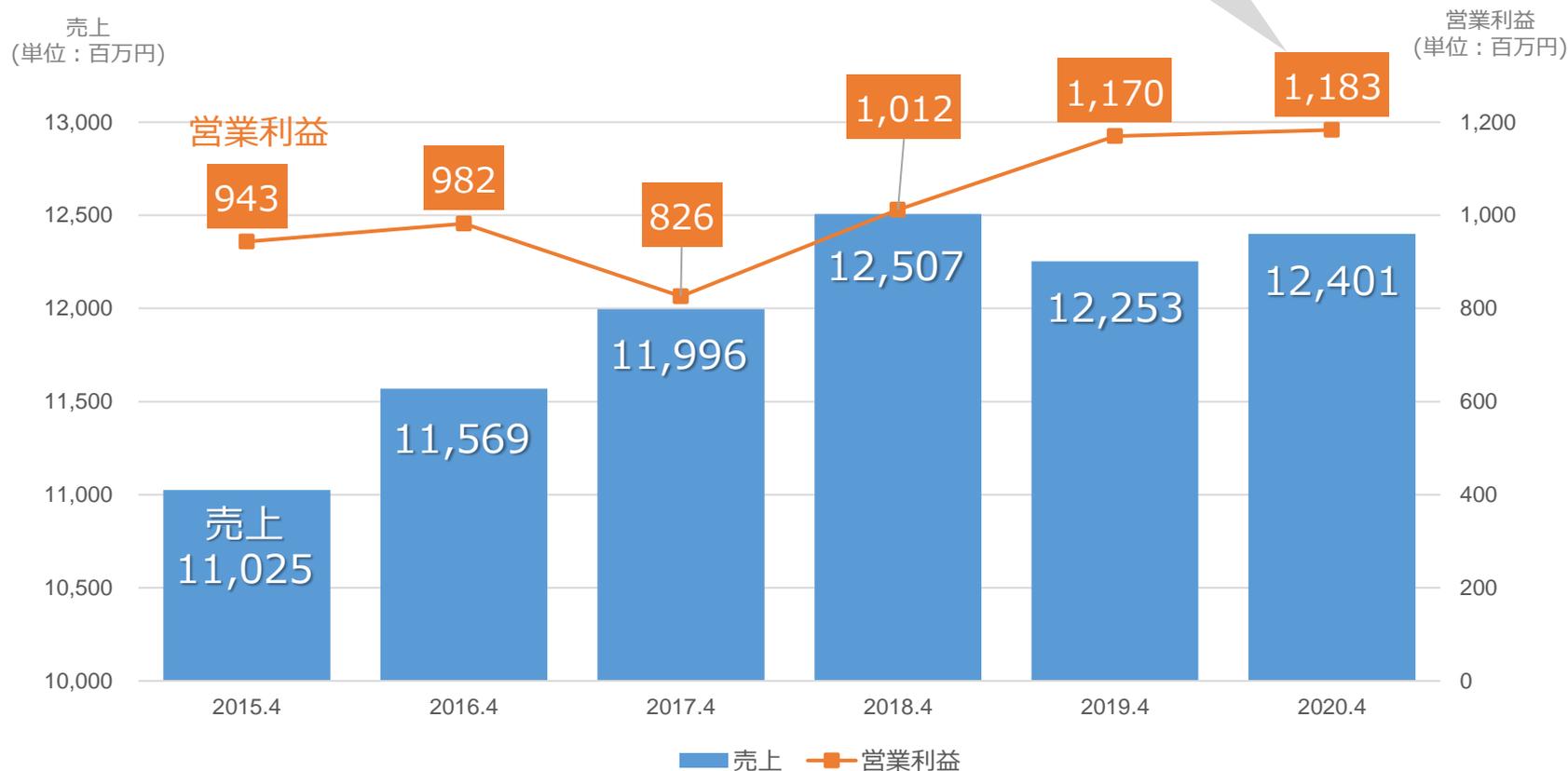
取り組み	収益目標
① 販促強化 － 期限を決めて販促を強化、経営再生に取り組む	
② 再生店舗の販売 － 経営改善した店舗を売却	再生後の売却額 20百万円～30百万円
③ 業態変更 － 立地に合わせた業態を提案 → 別業態で再建 － 繁盛FCを紹介 → FCの加盟側として再建	FC紹介料及び、FC加盟側の開業支援で収益を得る
④ 株式・事業譲渡 － 会社・従業員ごと売却 － 店舗と従業員を切り離して売却	売却手数料 小規模・・・約3百万円×30件 = 90百万円 大規模・・・約10百万円×5件 = 50百万円
⑤ 閉店 － 借入金精算交渉、家主交渉、物件紹介、人材紹介、派遣登録	人材紹介年に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 － 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]	

物販事業

物販事業 — 株式会社テンポスバスターズ

テンポスバスターズ 営業利益 過去最高

※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





厨房機器から家具食器までの
総合受注

見込フォロー ⇒ 総合受注

毎日2時間の部下の見込管理フォローの実施

見込の平均客単価は**317,000円**だが、実際に成約している平均客単価は**260,000円**。見込の単価アップと成約単価のアップをトレーニングを実施し高めていく。



開業・経営支援
ドクターサービス

社員教育 ⇒ ドクター育成

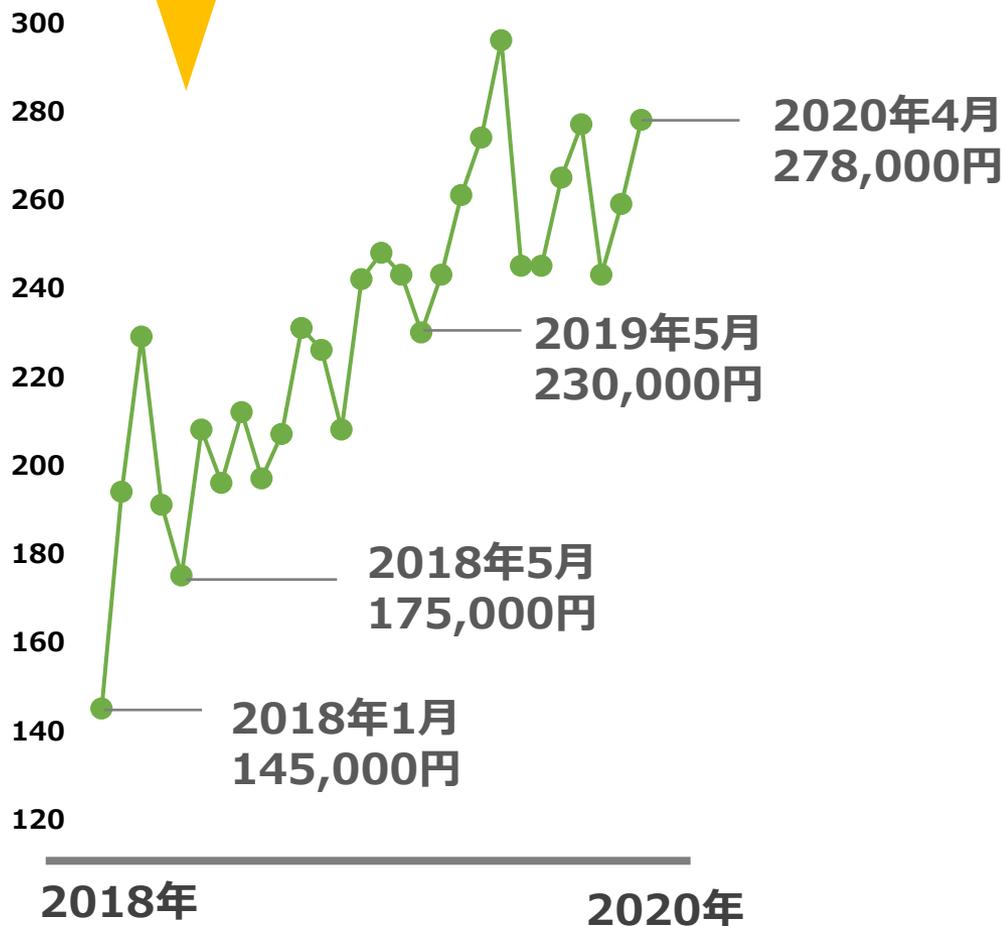
開業・経営支援の相談に応えられるようになる

パート含む従業員**320名**は、
1人あたり**週5時間**の研修受講
→年間**240時間**の研修

トレーニングにかかる教育投資はおよそ**11億円**
(人件費や機会損失を含む)

物販事業 — 株式会社テンポスバスターズ

開業客の客単価推移



2017年4月期の開業客単価145,000円が、オンライン「ZOOM研修」と見込管理フォローによって、2020年4月期は260,000円にアップ。

2017年比**179%**の伸長

2017年4月期平均客単価

145,000円

8割アップ

2020年4月期の平均客単価

260,000円

テンポスを利用する開業者数は年間**12,000件**。客単価が21.6万から26万に単価が上がることで、**5億28百万円**の売上がアップする計算となる。

計算例

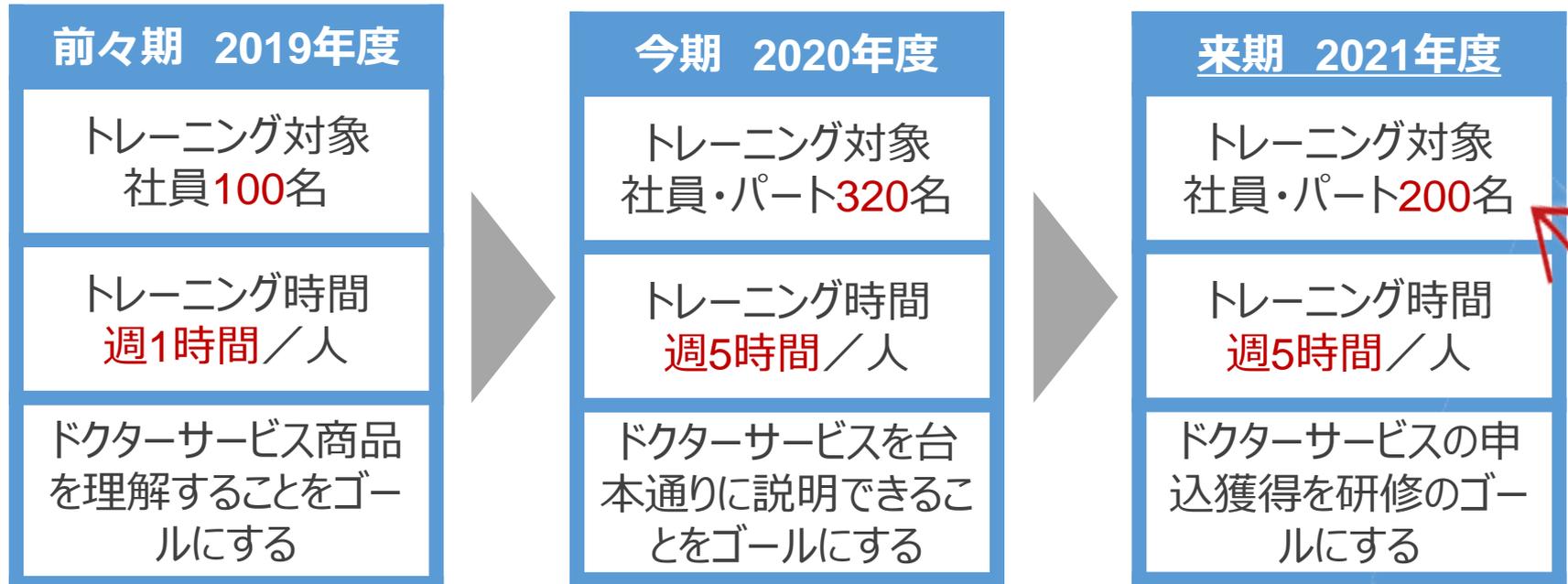
	平均客単価	開業者数
(前期)	216,000円	12,000件
(今期)	260,000円	12,000件

=5億28百万円の売上増

一般的に、開業時にオーナーが厨房機器や食器、椅子等にかかる金額は約300万円。つまり、テンポスはまだまだ客単価を伸ばせる!

週5時間のオンラインZOOM研修

ドクターサービスを理解して「**台本通りに説明できる**」から、
「**申込みを獲得する**」という**成果**を研修のゴールにする



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

物販事業 — 中古品の買取依頼数をアップする

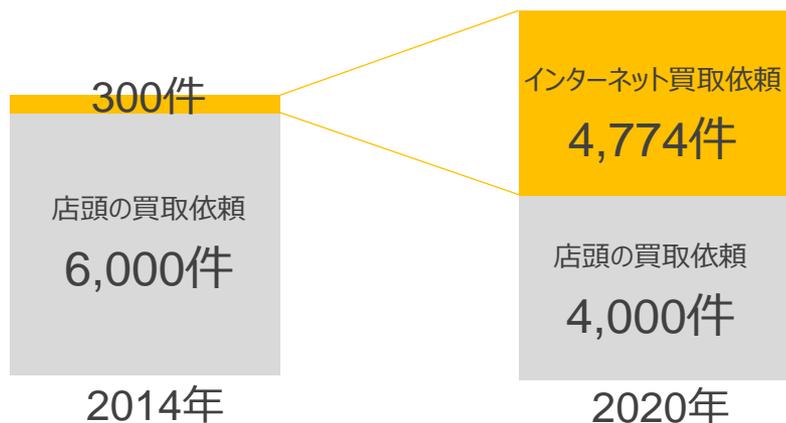
インターネット経由の買取依頼数 来期、年間6,000件を目指す

2019年6月買取専門サイトのリニューアル



年間買取件数

インターネット買取依頼数6年で16倍



全国買取センター12拠点 買取の営業強化

新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、首都圏を中心に買取依頼数は約2倍に。首都圏で買い取った機器は、地方の再生センターもしくは、外部に依頼し、買取増に対応できる整備体制を整えていく。

1件当たりの買取数・成約率をアップ

買取担当の1人当たりの買取数、成約率をアップさせるためのトレーニングを実施。厨房機器以外の業務用家具、食器、装飾品等、一人当たりの買取点数を増やす

リース会社からの大型機器の買取開始

2019年10月、リース会社から買取を行い、各種専門業者や海外への販売を行う、専門事業部を発足。これまで、中小飲食店からの買取が主だったが、外食以外の買取にも進出。寿司屋の大型回転レーン、食品工場で使用していた大型厨房機器、農機具、介護ベッド等、様々な商材を扱う。現在、取引リース会社8社あり。

テンポスバスターズ出店戦略

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



テンポスバスターズ

出店計画

今後1年間に既存店に対して10%増やしていく。全国59店舗から100店舗へ

直近の計画

厨房機器専門館・家具専門館など、特化した店舗を出店検討。まずは関東圏から

●理由

- ①社内競争を避けるため
- ②品揃えを検証する実店舗としての機能も期待しているため
- ③専門性を持ったプロ社員を育成していくため

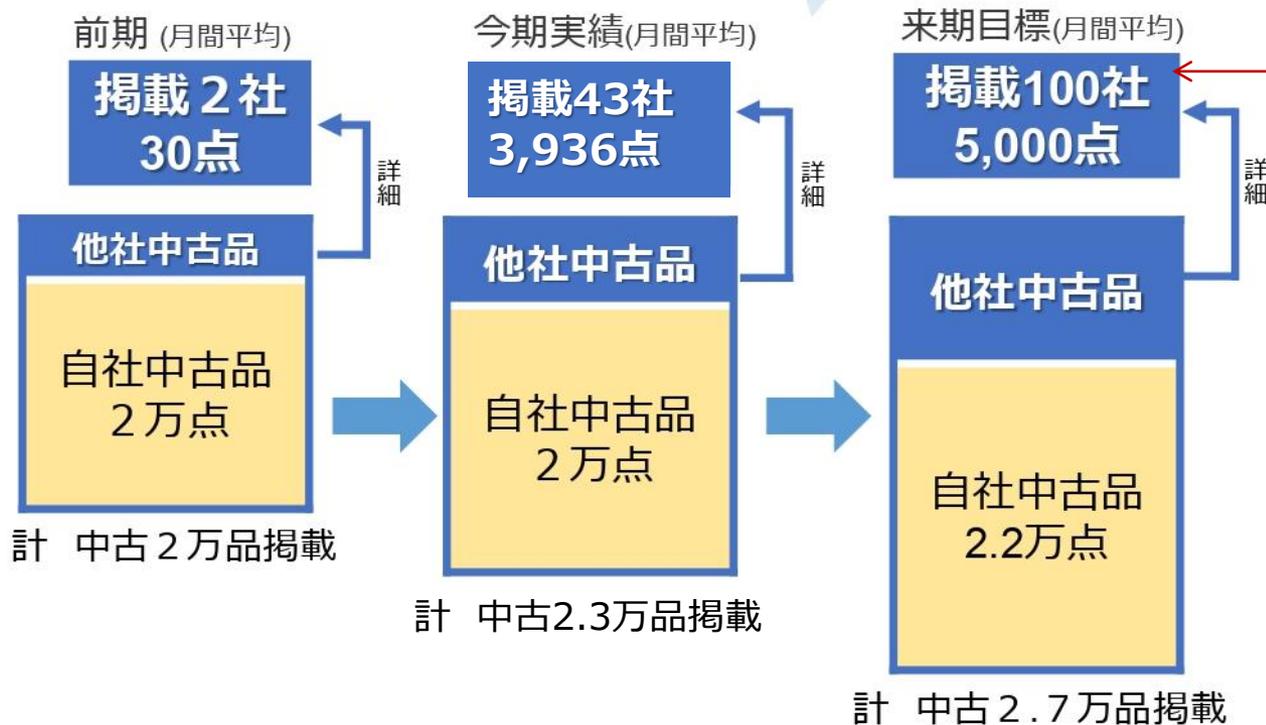
物販事業 — 中古厨房機器に特化したプラットフォームになる

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。

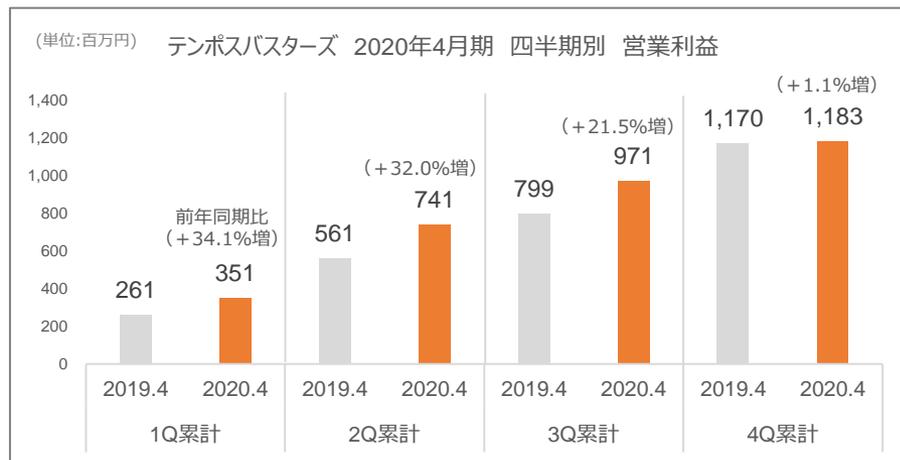
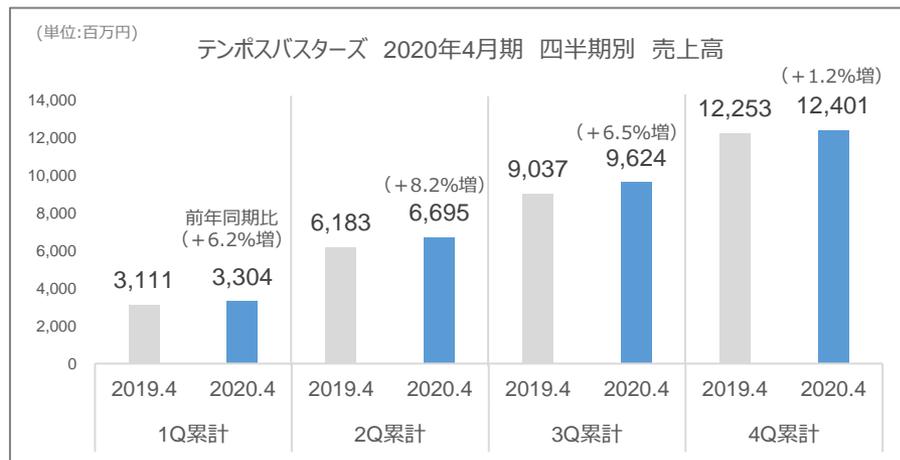
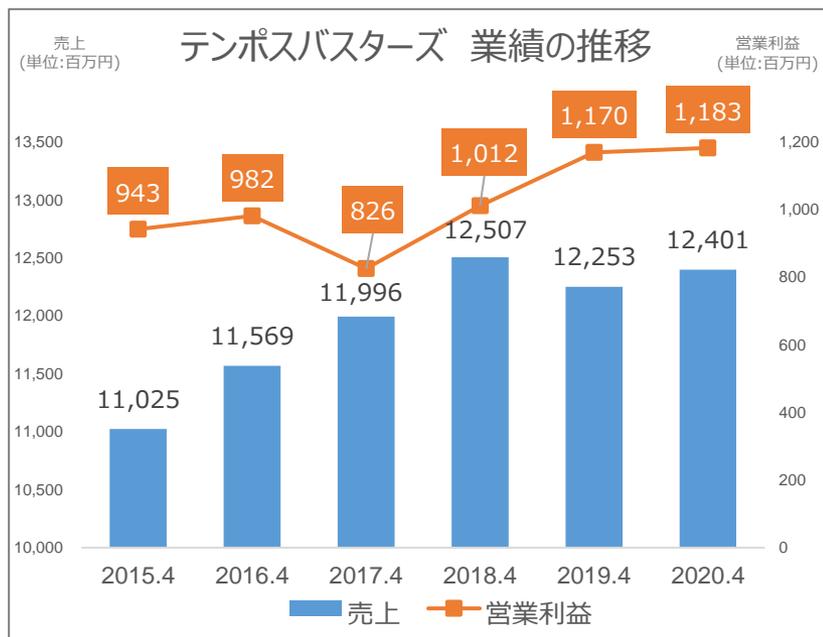


掲載100社に対して中古品5000点の掲載商品数が少ない理由は、個人事業主のリサイクル店が多数を占めているから

(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）



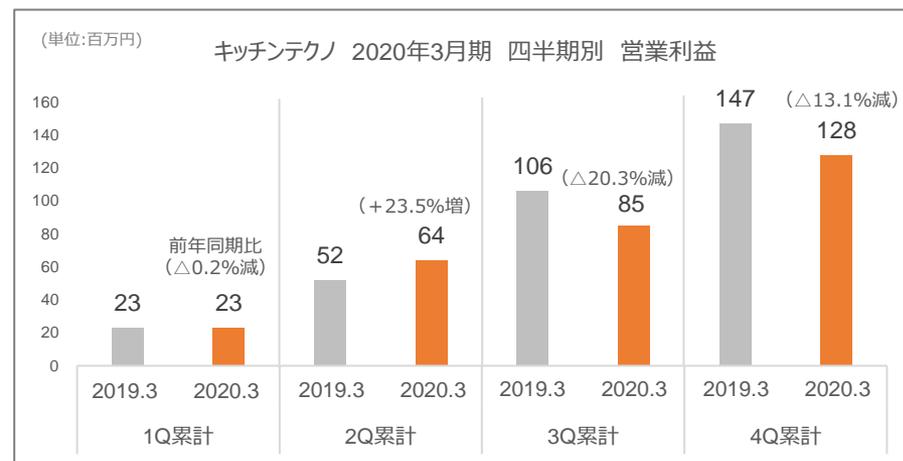
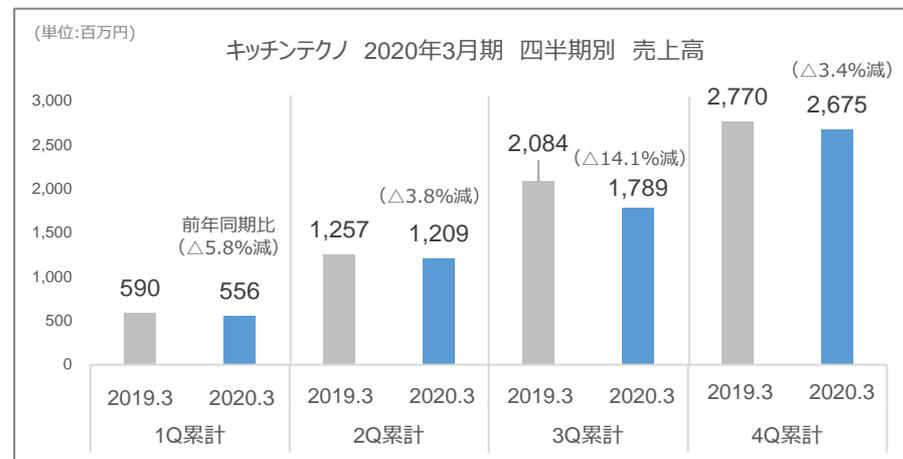
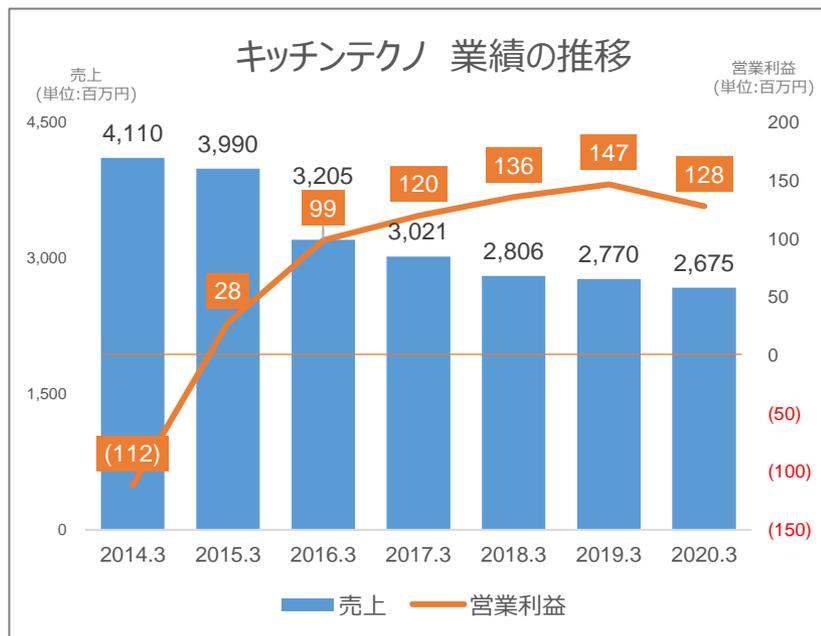
【2020年4月期の決算概要】

- 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、今期は増収増益。
- 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) 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）

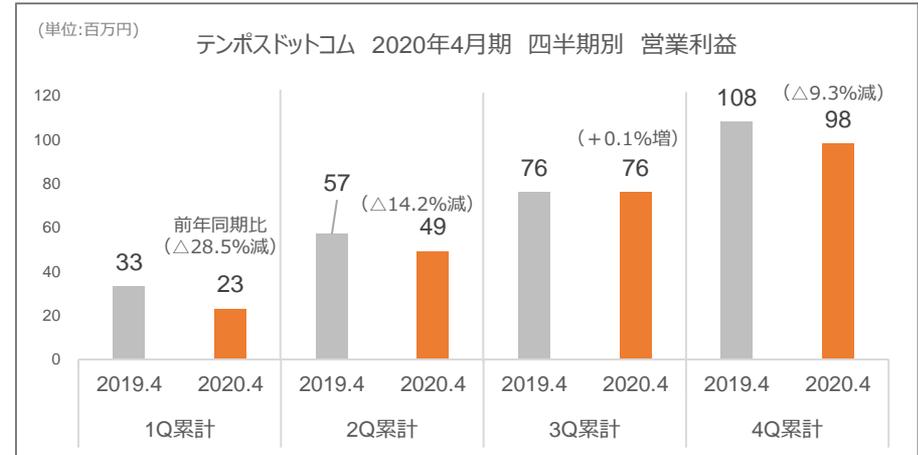
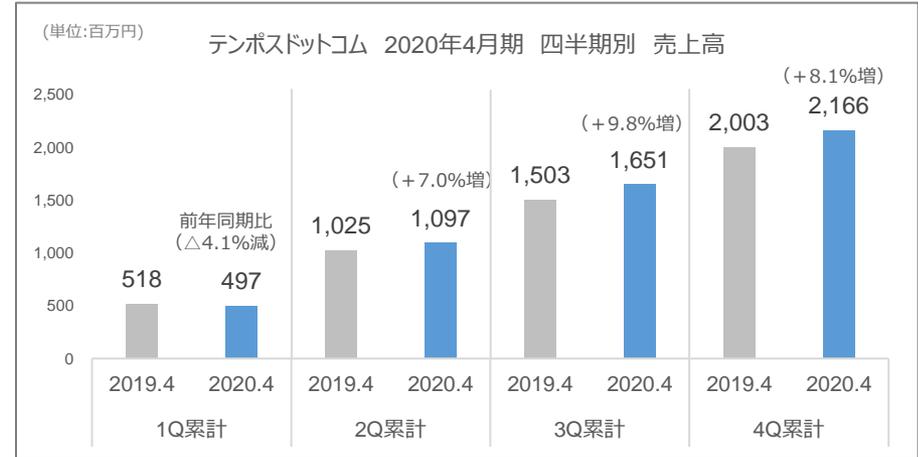
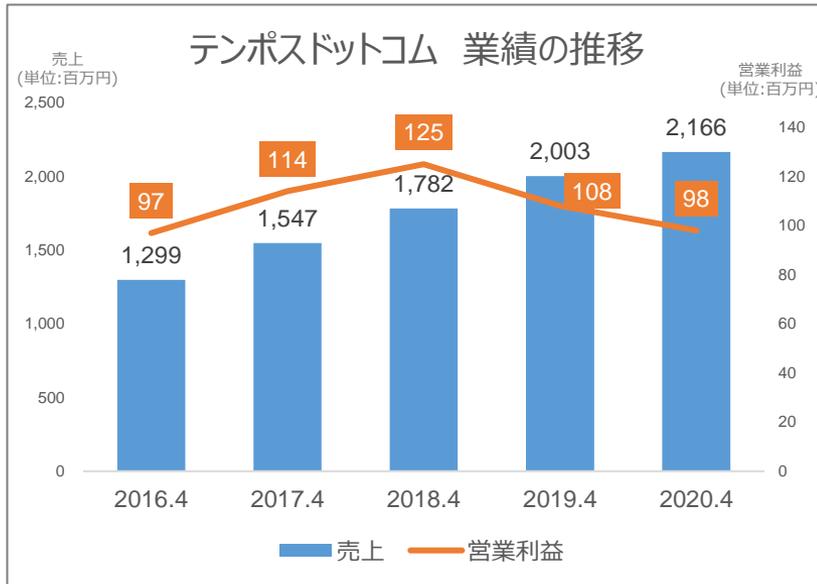


【2020年3月期の決算概要】

- 大手スーパー店向けに、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）



【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。

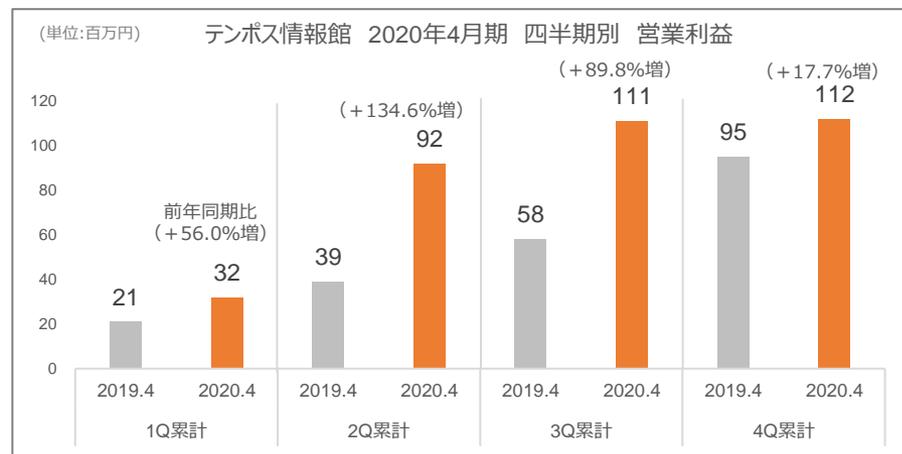
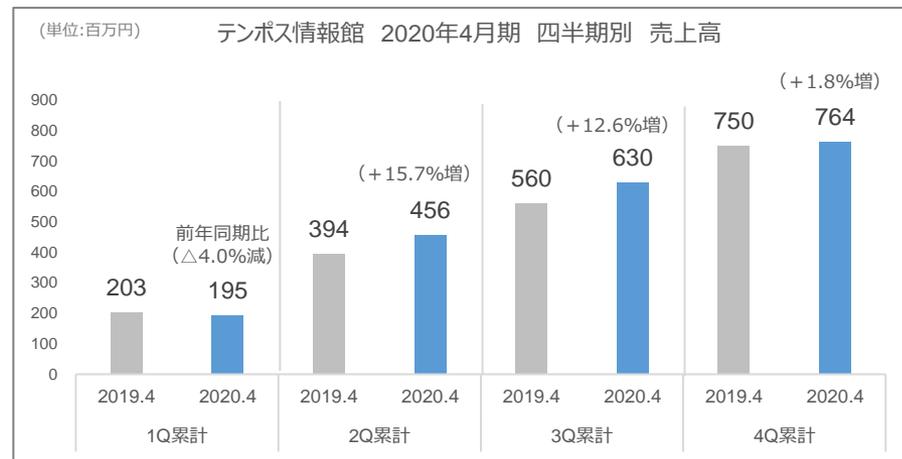
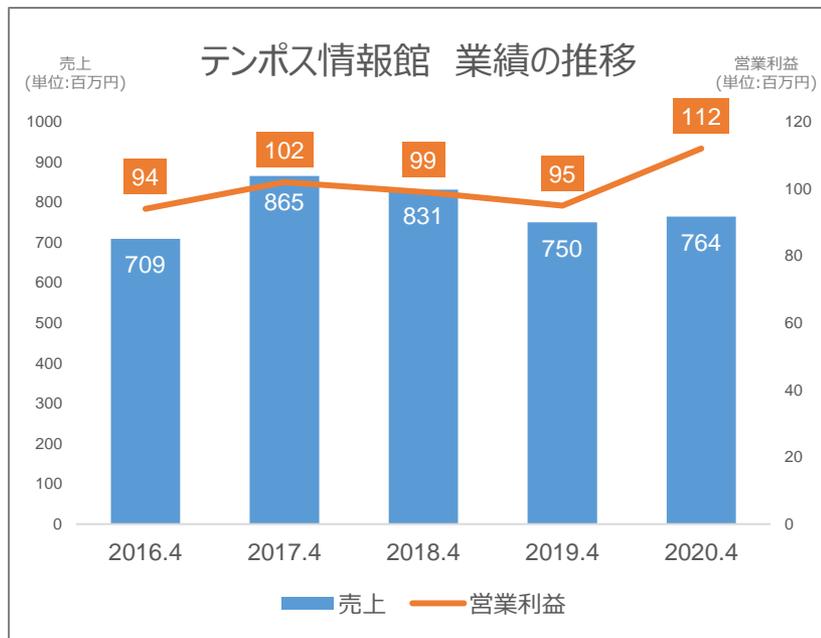
▼顧客のセグメント別平均客単価

	2018.4月期	2019.4月期	2020.4月期
開業客	73,064円	79,074円	99,097円
既存客	45,167円	48,814円	60,054円

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）

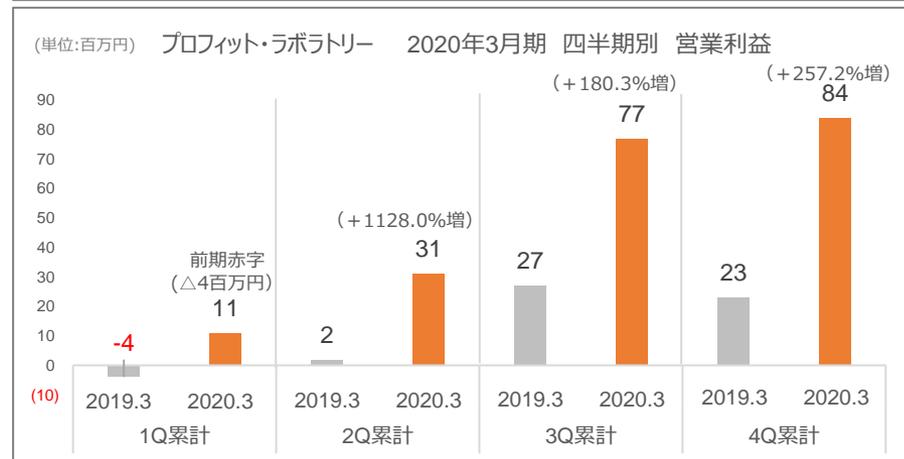
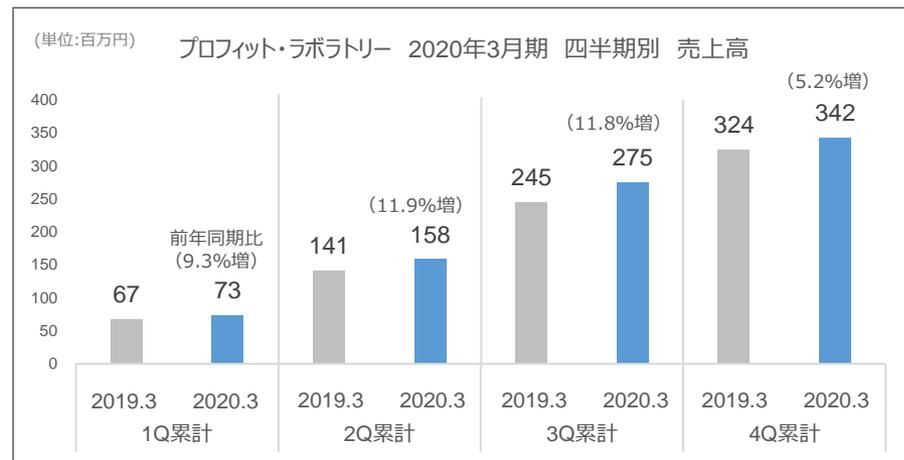
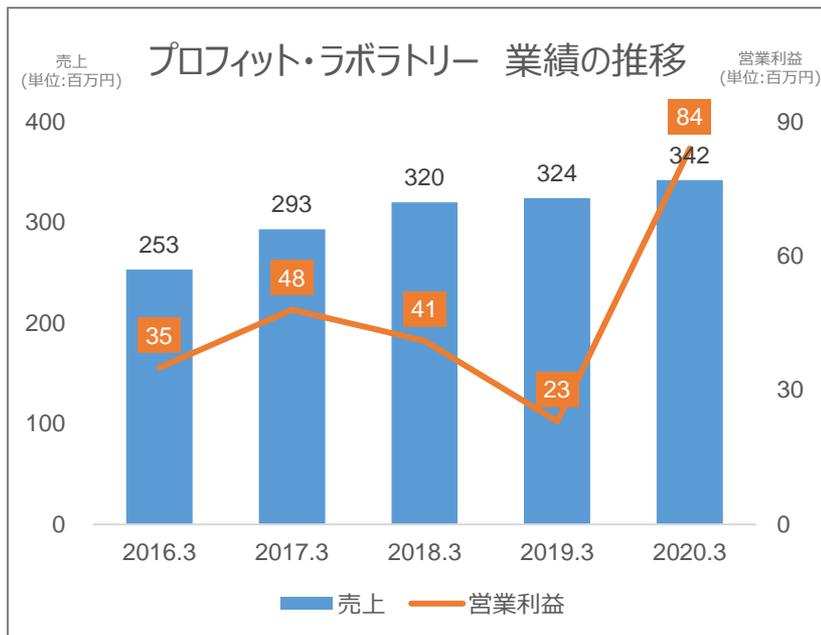


【2020年4月期の決算概要】

- 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）



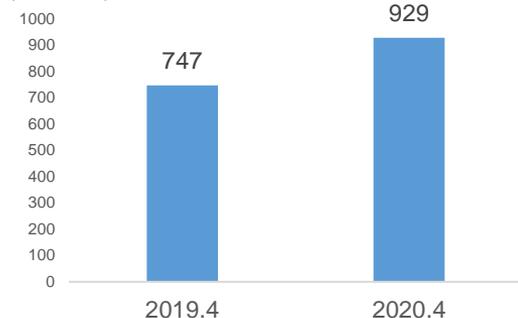
【2020年3月期の決算概要】

- 「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。

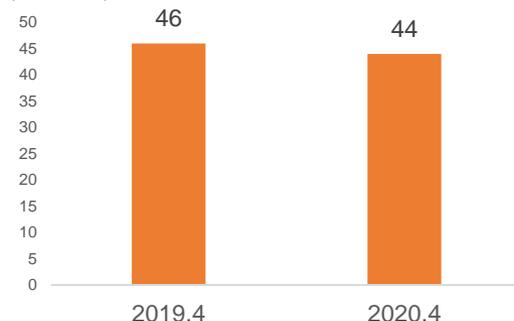
内装デザイン施工 株式会社スタジオテンポス

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）

スタジオテンポス 通期売上高
(単位:百万円)



スタジオテンポス 通期営業利益
(単位:百万円)



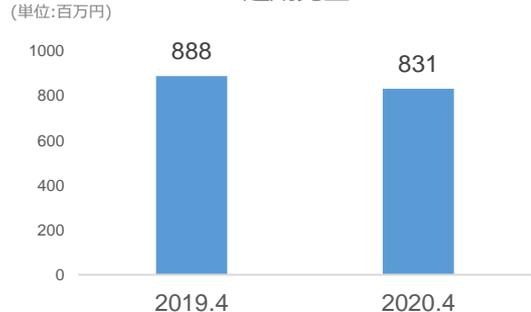
【2020年4月期の決算概要】

- 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。

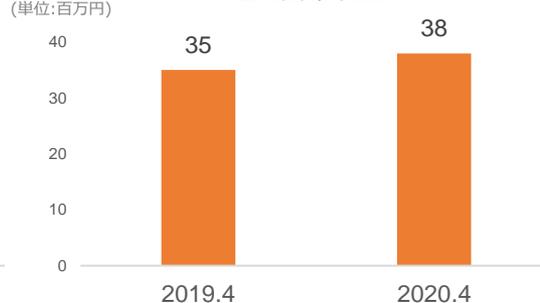
リースクレジット・不動産仲介 株式会社テンポスフィナンシャルトラスト

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）

テンポスフィナンシャルトラスト
通期売上
(単位:百万円)



テンポスフィナンシャルトラスト
通期営業利益
(単位:百万円)



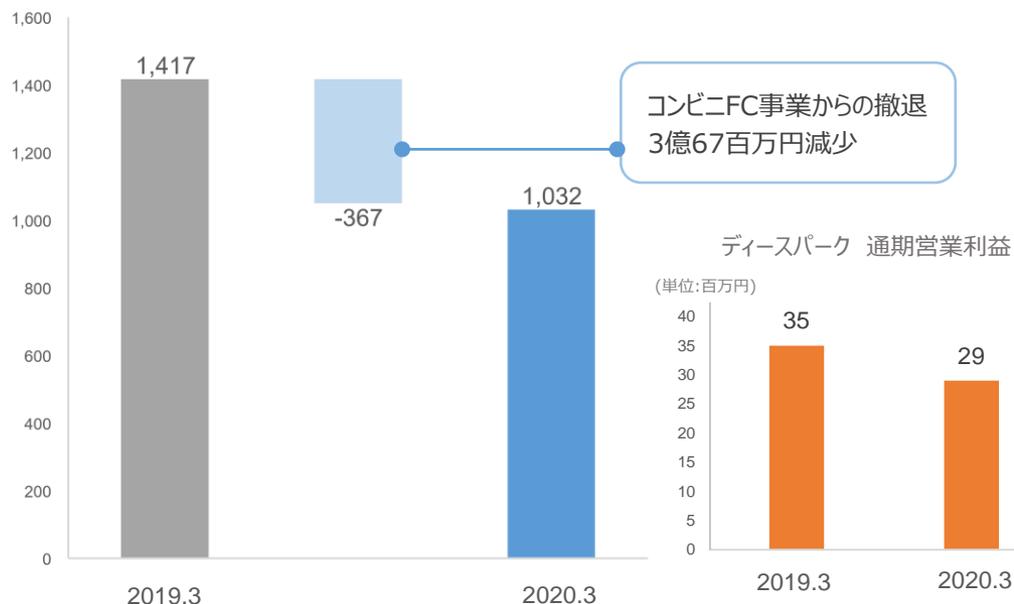
【2020年4月期の決算概要】

- 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）

(単位:百万円) ディースパーク 通期売上



【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。

M&A仲介・人材紹介 株式会社テンポジンパーソナルエージェント

2020年3月期 売上高8百万円（前年同期比8.0%増） 営業利益212,000円（前期赤字）

閉店する飲食店に、会社売却、事業売却、その後の就職先の紹介などを行い、飲食店が安心して閉店できるように支援する。

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

無料ホームページ作成数 国内最大を目指す

前期は申込数に対して制作数が低いことが課題となっていたが、業務改善により、月間300件の制作数から月間700件を作成できる体制を構築。無料ホームページのオプションサービスとして、SNSの更新代行や、動画作成サービス等も開始した。

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

月額500円で飲食店様になり変わりホームページやSNSの更新代行を行う

2018年8月 カメラマン派遣サービス

相場の半額でアマチュアカメラマンとプロカメラマンを派遣し料理を撮影する

2019年9月 動画作成サービス

5,000円から店舗のPR動画を作成しホームページと連携させる

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

開店前の飲食店の外観に大型のオープン告知のポスターを掲示し集客する。ポスターはテンポスが無料で制作する。



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、協力企業とキャンペーンを組み開業に関わるサービスの獲得に取り組む。



2020年4月期 ドクターサービスの獲得数

前期28,628件 → 今期39,332件（前年同期比37.3%増）

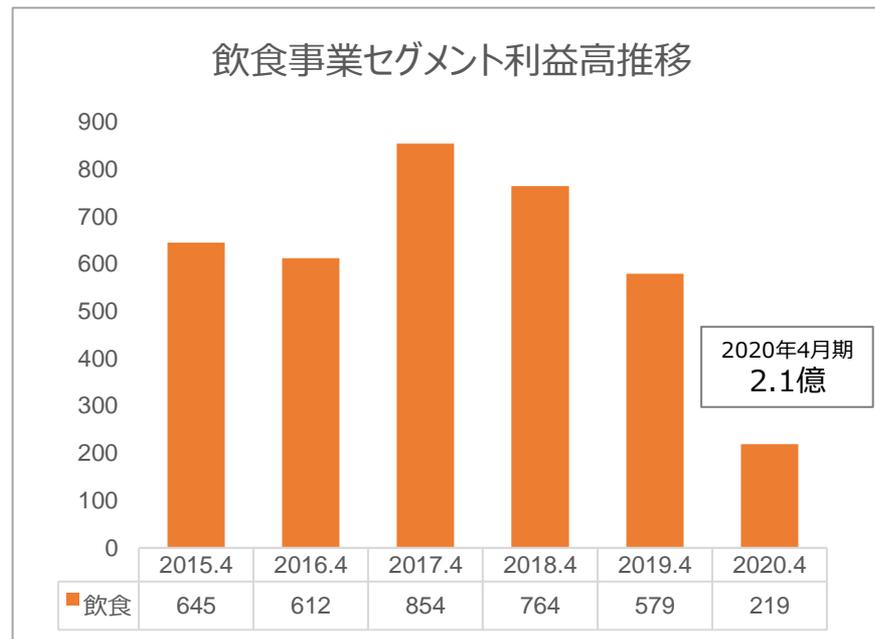
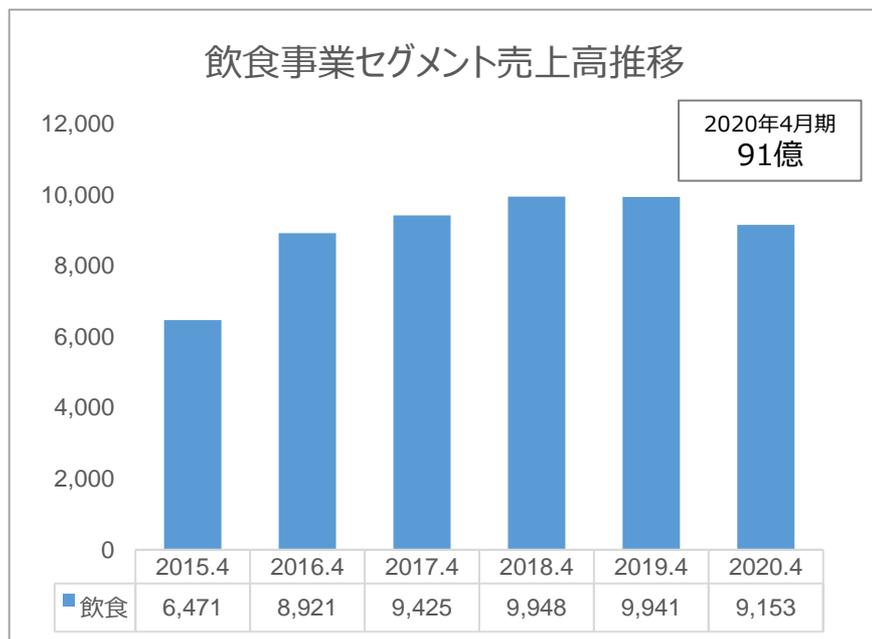
飲食事業

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

補足資料

テンポスホールディングスとは

● 事業内容

飲食店開業を応援する企業。中古厨房機器販売事業を主力に、資金調達や集客支援、人材教育など飲食店経営周辺のサービスを提供する。

● ビジョン

飲食店の5年後の生存率45%を90%にすること

● 企業プロフィール

設立	1997年
本社所在地	東京都大田区
事業	厨房機器販売 ・ 飲食店経営支援
従業員数	1,676名（連結、パートアルバイト含む）
資本金	5億912万5千円
売上高(連結)	291億95百万円（2020年4月期）
営業利益(連結)	17億22百万円（2020年4月期）

● 中古厨房販売

テンポスバスターズ全国59店舗展開する



● 飲食店新規開業および経営を支援をする



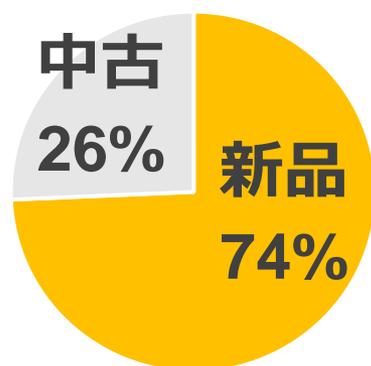
テンポスバスターズ 新品と中古の比率

- 1997年 創業 中古品の取り扱いのみ
- 2002年 新品の取り扱い開始（冷機器：福島工業 熱機器：マルゼン 等）
- 2015年 テンポスオリジナル商品の販売開始

2019年4月期 テンポスバスターズの新品と中古品の売上・粗利の比率

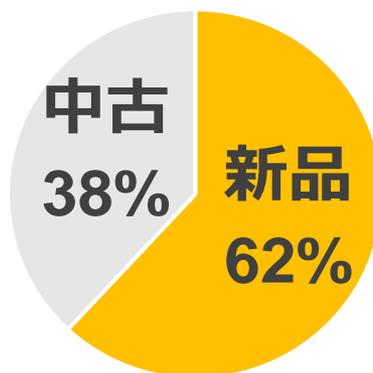
売上構成比

売上金額 111億円



粗利構成比

粗利金額 43億円



粗利率

全体平均粗利 39%

▼新品粗利金額÷新品売上金額

新品 33%

▼中古粗利金額÷中古売上金額

中古 58%

厨房機器の仕入れを“競り”に

テンポスバスターズは、中古厨房機器の仕入れを「競り」によって仕入れる方式をスタート。これまでは、再生センター（工場）が買取仕入れした中古厨房機器は、センターが出荷価格を決めて各バスターズ店舗へ配送していた。それを12月からは、買取センターが開催する「競り」に各店舗が参加し、店長もしくは部門担当者が仕入れたい中古商品を落札する“競り”形式で仕入れを決める。**競りによって店舗間に競争が生まれ、より飲食店さまに喜ばれる品揃え、価格で厨房機器を提供している。**



（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時からの30分間で競りを行う。

社内「競り」で仕入れ価格が異なってくるため、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。

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