

株式会社テンポスホールディングス

**子会社上場を目指す
ビリオンクラブ資料**

- **株式会社テンポスドットコム（P3～12）**
- **キッチンテクノ株式会社（ P13～18 ）**
- **株式会社テンポス情報館（ P19～27 ）**
- **株式会社プロフィット・ラボラトリー（ P28～36 ）**
- **株式会社テンポスバスターズ（ P37～47 ）**

株式会社テンポスドットコム 会社概要

社 名 : 株式会社テンポスドットコム
本 社 : 東京都大田区東蒲田2-30-17 サンユ-東蒲田ビル6F
代 表 : 代表取締役 森下 篤史（事業統括：品川絵美）
設 立 : 2004年
資 本 金 : 9,000万円（2019年4月末現在）
従業員数 : 23名（2019年4月末現在）
事業内容 : 新品中古厨房機器用品の通信販売
決算期 : 4月

2019年4月期 通期業績

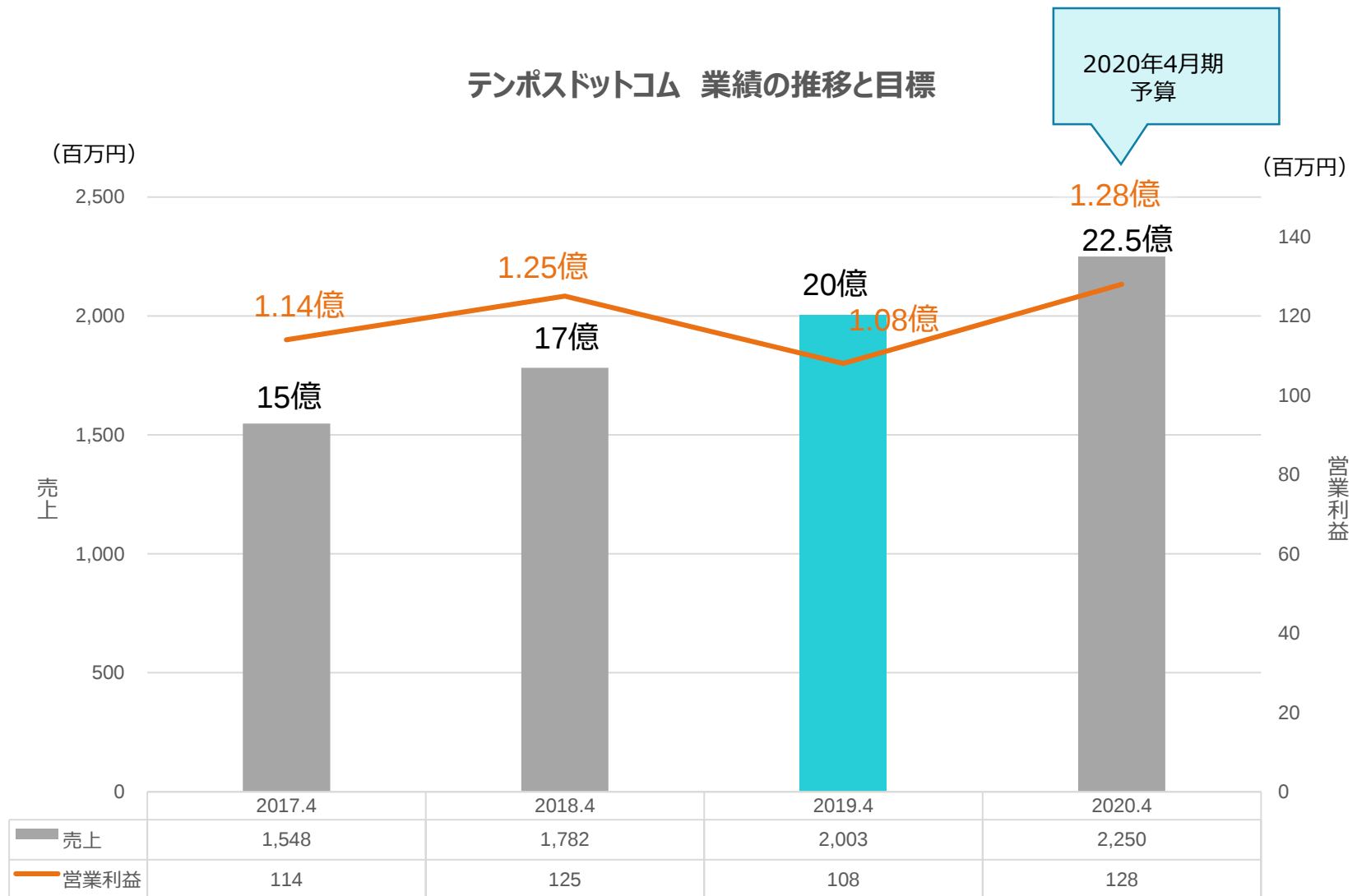


(単位:百万円)

	2018年4月期 実績	2019年4月期 実績	2020年4月期 予算	2020年4月期 目標
売上高	1,782	2,003	2,250	2,500
売上総利益	325	331	351	389
営業利益	125	108	128	180
経常利益	125	108	128	180
純利益	82	71	88	118

増収の要因としては、継続している価格戦略により徹底して売上の件数を増加させる施策を講じた成果。しかし売上の約70.0%を占める新品厨房機器の部門粗利率が前年同期より2.0%減となり減益の一因となった。。

テンポスドットコム 業績の推移と目標



- 厨房機器通販会社としては売上・商品掲載数ではトップリーダー
- 厨房機器市場は6,000～7,000億円→2.0%がEC化と仮定すると120億

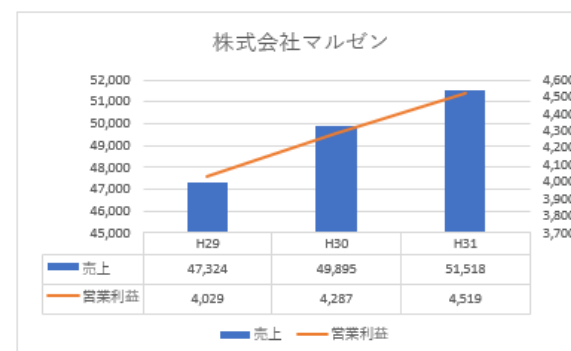
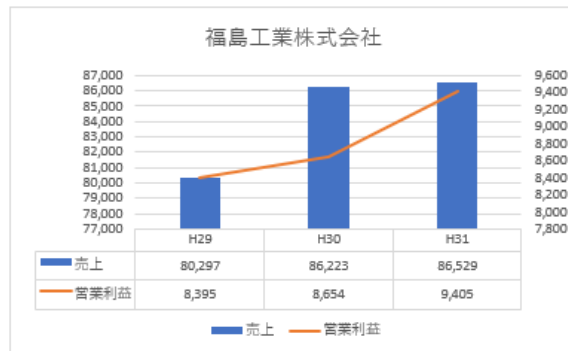
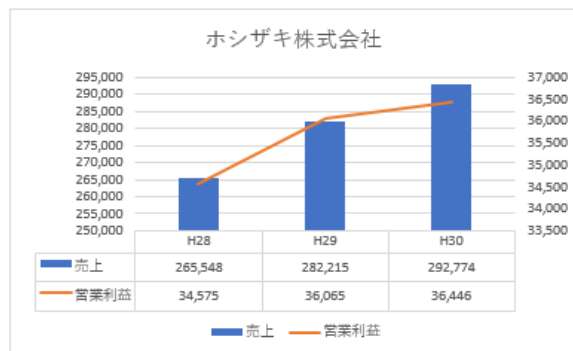
(2018年のBtoCのEC化率 6.22%で仮に3分の1とした場合)

ドットコムが約20億、シェアは16.64%、今後のEC化率の伸びが後押しとなる可能性は大きい。

- 2番手3番手以降の企業の年商は5～15億円程度

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、中食市場の拡大等の影響で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、買取競争は激化。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。

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、彼らは儲かる手段・情報が入らない。

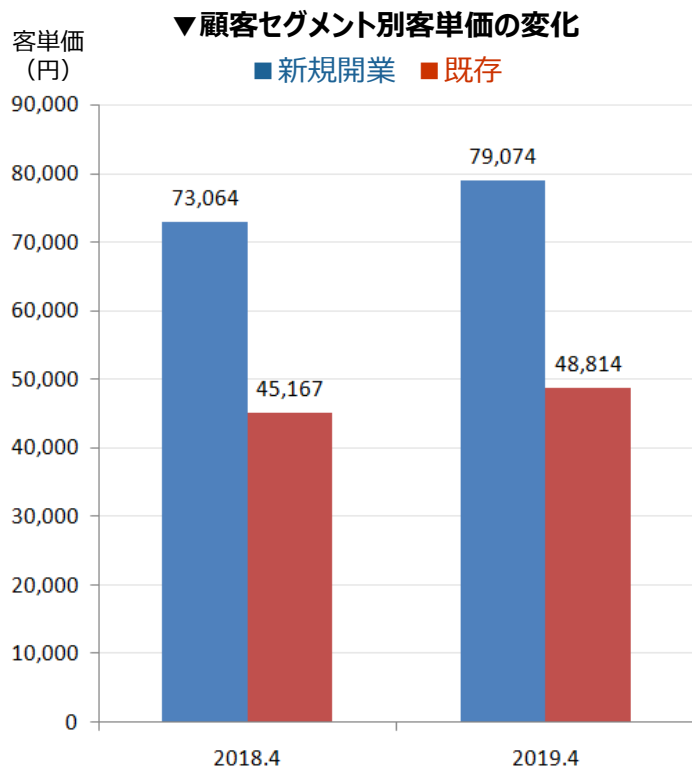
新規開業者の厨房機器・備品の平均の購入予算は300万円

(新規開業者数)

(厨房機器・備品購入額)

年間20,000件 × 平均予算300万円 = 600億円の市場！

- 新規開業者の売上は2億6千万円（全体売上の13.0%）
- 2019.4月期の新規開業者の客単価は79,074円。
客単価を200%アップすることで、約2億6千万円の売上増が見込める



▼顧客セグメント別客単価の変化

客単価	2018.4	2019.4	前年比
新規開業	73,064	79,074	108.2%
既存	45,167	48,814	108.1%

▼販売戦略

①別納品可能の告知

同時期に購入されても内装などの進行状況により別納品が可能など、お客様都合に応じて対応できることを訴求する

②自社限定の期間限定ポイント・クーポン施策

厨房→家具→食器調理道具の購入期間をカバーして他社購入流出を防ぐ。
厨房（高価）→ポイントが貯まる→消化の循環作り

③実店舗購入からの引継ぎ

遠隔地のお客様の継続購入分はネット注文できるよう購入履歴を会員データに移植し購入を可能に

新規開業予定者（見込み顧客）の開拓と訪問者数増施策

開業支援特集の改修

「飲食店開業手帳」のWEBサイト版を公開する。また、開業時に必要な厨房機器の概算金額が分かる「腹積もり見積り」サービスをWEB上で使えるように内部システム構築する。新規で潜在顧客の獲得を図るとともに、情報サービスを獲得していく。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。

▼開業の流れを紹介するコンテンツ



開業支援特集の改修後のスクリーンショット。開業の流れを紹介するコンテンツが並んでいる。13のステップが示されており、各ステップには具体的な内容が記載されている。

- 01 物件探し
- 02 物件探し
- 03 資金調達
- 04 内外装工事
- 05 メニュー開発
- 06 採用
- 07 仕入先開拓
- 08 機器・什器・備品
- 09 行政手続
- 10 販促
- 11 教育
- 12 集客
- 13 オープン後

▼購入のサポートするコンテンツ



購入のサポートするコンテンツのスクリーンショット。厨房機器承認図一覧、オーダーメイド・特注板金製作、OZACI オザキ株式会社、KANO カノ冷蔵機、COMET コメットカウト、サンデンなどの情報が掲載されている。

中古の殿堂として中古厨房のプラットフォームになる



The screenshot shows the TENPos website interface. At the top, there's a header with the TENPos logo, contact information (03-6682-0144), and navigation links like 'マイページ' and 'カート'. Below the header is a search bar with a magnifying glass icon and a '検索' button. Underneath the search bar, there are two rows of product categories: '新品' (New) and '中古' (Used). Each row lists various kitchen appliances and equipment, such as '冷凍ストッカー' (Freezer storage), 'コールドテーブル' (Cold table), '冷蔵ショーケース' (Refrigerated display case), '製氷機' (Ice machine), 'シンク' (Sink), 'フライヤー' (Fryer), 'テーブル' (Table), and 'イス' (Chair). To the right of the categories, there's a vertical banner for 'テンポス 買取 ドットコム' (Tenpos Buy Dot Com) with a large red arrow pointing downwards. Below the categories, there's a section titled '新品商品を探す' (Find new products) and '定番商品を探す' (Find classic products), each with a list of items and their status (e.g., '新品から探す' - Search from new, '中古から探す' - Search from used). At the bottom, there's a section titled '厨房機器レンタル' (Kitchen equipment rental) with a list of items and their status.

現在、テンポスバスターズ商品約2万点＋2社
年間売上は2億3千万円で構成比は11.5%



テンポスバスターズ商品約2.5万点＋100社
年間売上を3億にするために訪問者数を増やす。
小規模事業者支援でもあり手数料は無料

顧客の声・対応中の課題解決の継続

【サイト内で探しきれず電話対応した案件・案内しにくいと感じた商品・ページの課題抽出】

2018年12月～実施：224項目の改善（実績CVR=13期1.42%から14期1.49%へ改善）

No.	スマホ/PC	日付	担当	内容	確認日	確認
1	PC	2/14	川村	テンポスドットコム(例) 電子レンジ: https://www.tenpos.com/fs/tools/TB/md1-re7600p フードウォーマー: https://www.tenpos.com/fs/tools/TB/md1-tbfw-3t 作業台: https://www.tenpos.com/fs/tools/TB/md1-4582447131661 家具が調理道具がトップ画面の一番したの【注目テンポスオリジナル商品】がストックカー4機種になっているので、他の商品のご紹介もあると注目感がよりでるかなと思いました。	2019/02/18	橋口
2	スマホ/PC	2/14	中村	トップ画面の新品商品を探す「酒器・酒用品」写真がガラスとイメージ被るので、とっくりとかの方がよさそう。中古商品を探す「食器・グラス」の写真も食洗器のラックだとイメージとは違う。まず写真が目に入り、文字を追うのが後となるので、項目に沿った写真のほうが良いと思う。	2019/02/18	橋口
3	PC	2/15	川村	テンポスドットコム のバナーが貼っている電気スチームコンベクション する厨上1度も売れていなさそう。 https://www.tenpos.com/fs/tools/eq1-csi3-e5 ※数量限定でキャンペーン特価などで販売できないかと思って履歴みましたが、そもそも1度も売れていないとすると他の商品をバナーに運動した方が良いと思います。スチコン電気ではなく、ガスの方が売れるのかもしれませんが。※価格の問題かもしれません。※バスターズさんで売れているのなら、ネット市場では同等品と比較して高額になっている可能性なども考えられるかもしれません。	2019/02/18	橋口
4	PC	2/15	伊藤	2500005030128(マルゼンシンク)新品より高い中古が出ているのは不親切に思えます。掲載率は分かりますが社内の問題ですのでお客様へは関係ないと思います。	2019/02/18	橋口
5	PC	2/18	川村	CSの改善シートにも書いたのですが、パン屋さんをやりたい、ピザ屋さんをやりたいお客様が続きました。/ホイロやドゥコンなど専用機器が【パン屋】などのキーワードでできるとありがたいです。(マルゼンに一番小さいパン屋さんをやる場合の見積もりとってみるなど事例あたる事も可能かと)	2019/02/18	橋口
6	PC	2/18	中村	問い合わせの中で「承認図」が欲しいとの問い合わせがあったので、承認図のダウンロードページを紹介したのですが、承認図のページに「テンポスオリジナル」の板金やストックカーがないのはなぜなのでしょう。他社のものが掲載されていて自社のものが掲載していないのは不親切な気がします。	2019/02/18	橋口
7	PC	2/19	川村	名入れの説明ページがないなと思いました。 https://www.tenpos.com/fs/tools/c/cooking-board-order オーダーまな板 参考: 一番最初に個人的にやりたいのは提灯の名入れです。	2019/02/20	橋口
8	PC	2/20	川村	冷蔵庫の追加棚: https://www.tenpos.com/fs/tools/c/worktop-undercounter3 せっかくバナーがありますが、2商品しかなさそうです。 何気に冷蔵ショーケースの追加棚は売れているので、商品増やせたらよいのかもしれませんが。同じ発想でリンナイ商品の部品など。【参考】リンナイのHPいくと勉強になると思うます。【プロユースのコーナーから承認図とれたり、部品販売していたり】	2019/02/20	橋口

営業受付を増やす窓口・コンテンツの追加

法人専用アカウント&ページサービス開始

多店舗経営オーナーの
物品購入の手間を **解消します!**



オーダーメイド

**特注板金
製作します!**



吊戸棚



シンク



作業台

テンポスでは、ネット通販ならではの価格でご提案できます

LINE@で気軽に相談!

LINE×テンポスドットコム

LINE@で**機器購入の不安**を
一気に解消!

今すぐ
友だち追加!

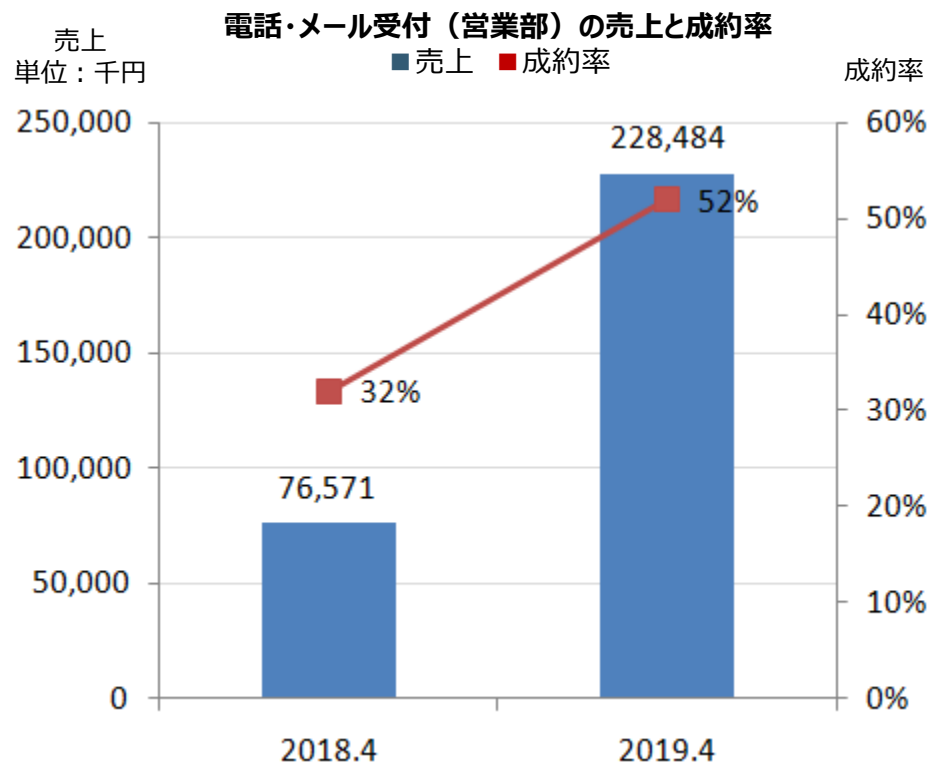
【対応してくれるか確認の問い合わせ→受付可能であることをコンテンツで告知】

2018年度下期より、営業部→企画制作部と共同でコンテンツ作成を開始

(板金: 1月~6件・270万成約、LINE: 11月~成約14件・442万)

電話・メール受付による売上増戦略

- ①見込み管理→提出見積もり後のフォローを100%行う(管理 顧客を新規・追加・入替/確度 A・B・C 見える化)
- ②法人への食器調理道具購入ページ案内
(新店オープン・法人・複数店舗運営している顧客へのアプローチ)
- ③新規開業時の横断受注 (機器だけではなく、他の部門の提案100%声掛けと、ヒアリング、受注獲得増)



	2018.4	2019.4	前年比
売上	76,571	228,484	298.4%
成約率	32%	52%	162.5%

キッチンテクノ株式会社 会社概要

会社名	キッチンテクノ株式会社
代表者	代表取締役社長 森下 和光
設立	2004年4月1日
資本金	9,900万円（株主：株式会社テンポスホールディングス100% 東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード））
売上高	27億70百万円（2019年3月期）
経常利益	1億52百万円（同上）
本社	本 社：東京都新宿区戸山三丁目15番1号
営業所	営業所：札幌、仙台、名古屋、大阪、福岡
従業員	従業員：55名
事業内容	（1）業務用厨房設備機器の販売 （2）業務用厨房設備の設計・施工 （3）業務用厨房設備機器のメンテナンス （4）内装仕上工事業 （5）管工事業
決算期	3月

2019年3月期の業績

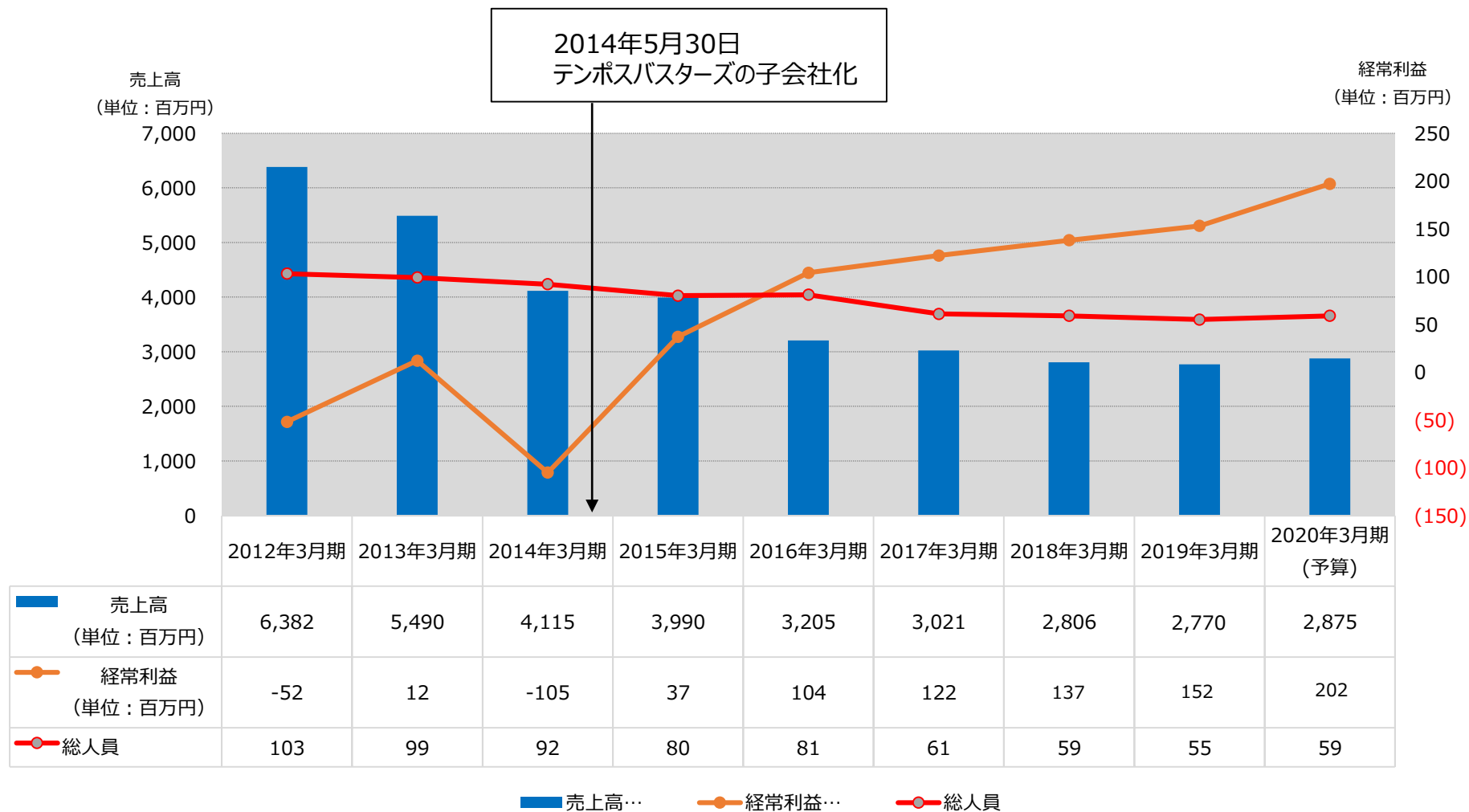
(単位:百万円)

	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	2020年3月期 予算	2020年3月期 目標
売上高	2,806	2,770	2,875	3,000
売上総利益	564	560	575	600
営業利益	136	147	197	222
経常利益	137	152	202	227
純利益	80	93	121	136

減収の要因：大手飲食企業向け厨房設計施工は堅調に推移したが、主要顧客である大手スーパーチェーンの新規出店抑制等の影響によるものです。

増益の要因：大手飲食チェーン（機器更新や改装、新業態1号店の工事等）のプロジェクトに積極的に参画した事や、営業活動の効率化によるものです。

テンポスグループ化以降、営業利益5期連続増益



《 キッチンテクノ株式会社 新経営理念 》

1、顧客第一主義

我々は、お客様の進む方向を見極め、お客様の満足を得るよう、提案と活動をし続けます。

2、人間第一主義

我々は、会社活動を通し、働く人がよりよい生活が送れるよう、自己研鑽を惜しまず努力し続けます。

3、変革

我々は、グループによる相互の強みを生かし、その上で、世の中の変化を読み取り、変わる姿勢をもち続け、変革をなしとげます。

主要得意先

キッチンテラノ

牛丼チェーン店

(株)松屋フーズ



(株)すき家



スーパーマーケット

(株)イトーヨーカ堂



(株)タイヨー



(株)カスミ



(株)ヤオコー



(株)サミット



飲食店・レストラン・カフェ

(株)あさくま



(株)ココスジャパン



鼎泰豊 (デインタイフォン)



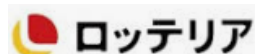
ファーストフード

マクドナルド



ロッテリア

<カップディスプレイ>



コンビニ

セイコーマート (北海道)



企業

ホシザキ(株)各販社



(株)LIXIL

Link to Good Living

大和ハウス工業(株)

大和リゾート(株)



富士通(株)



伊藤ハム (株) 伊藤ハム



その他・公共施設等

病院・福祉施設

官公庁・公共施設

学校 保育所

レジャー施設

オリンピック

ホテル など



■コンサルティング営業で稼ぐ

メーカーではない我々の強みはお客様の特性にあった様々な機能機器を提案できる事です。特に注力するのは、省力化・省人化機器の提案で深刻な社会問題となっている人手不足の手助けをする事です。

■厨房周辺商品で稼ぐ

テンポスグループ力を最大限に活かし、食器・調理道具などを含めた受注で一案件の受注額アップを目指します。

■機動力で稼ぐ

設計スピード、提案スピード、施工スピード、全てのスピードでお客様の満足を勝ち取り、継続受注につなげます。

株式会社テンポス情報館 会社概要

社 名 : 株式会社テンポス情報館

本 社 : 東京都大田区東蒲田 2-30-17 サンユー東蒲田ビル8F

代 表 : 代表取締役社長 森下 篤史

設 立 : 2008年10月15日

資 本 金 : 3400万円（2019年4月末現在）

従業員数 : 46名

事業内容 : 外食産業に特化したPOSシステム情報機器販売事業
情報機器アフターサービス&メンテナンス事業・販促支援
サービス事業

決算期 : 4月

2019年4月期の業績

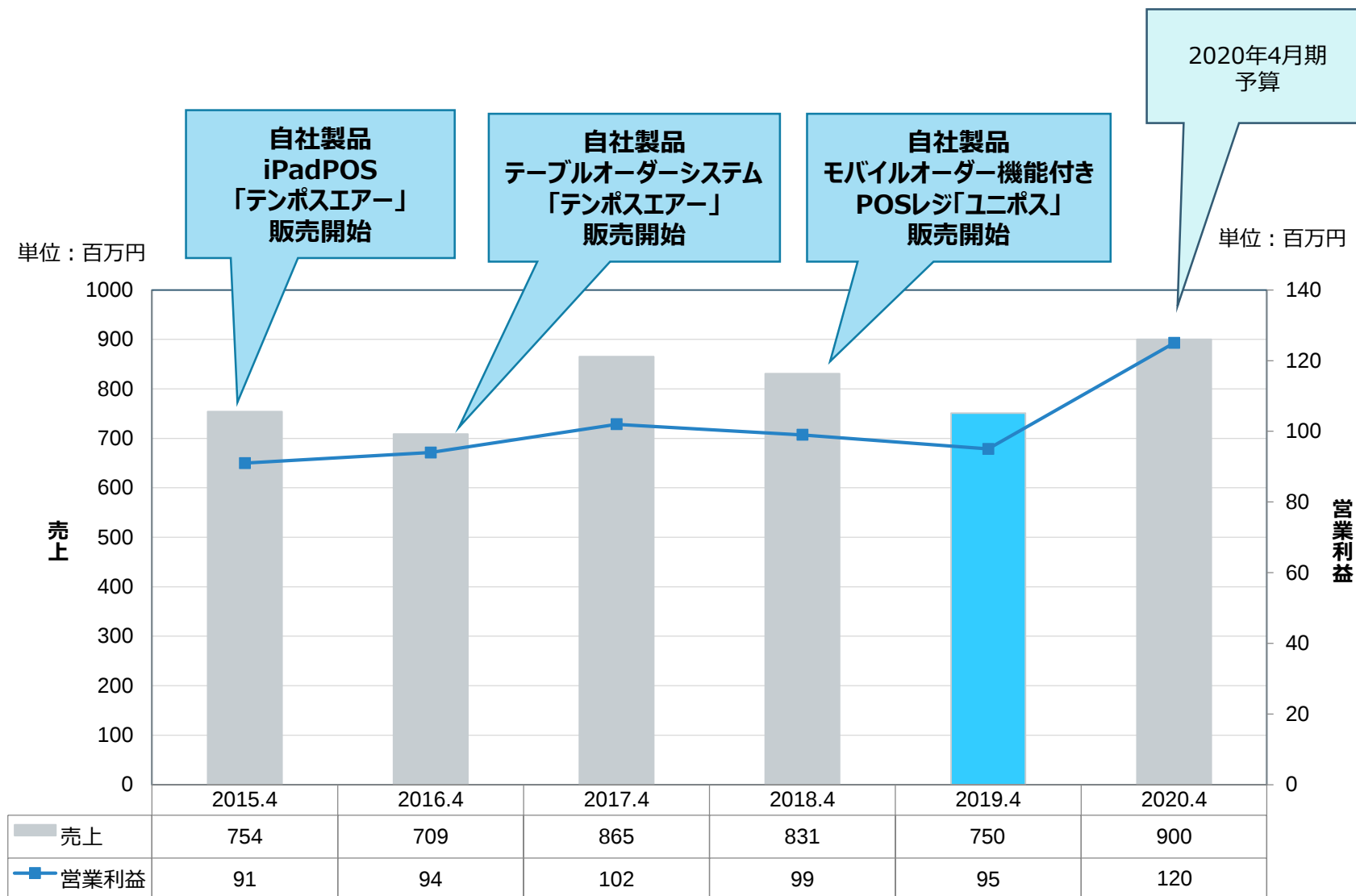
(単位:百万円)

	2018年4月期 実績	2019年4月期 実績	2020年4月期 予算	2020年4月期 目標
売上高	831	750	900	1,000
売上総利益	368	338	400	470
営業利益	99	95	120	133
経常利益	99	95	120	133
純利益	64	61	78	86

■ 2018年10月：システム会社「エスパー株式会社」と資本・業務提携。ユニポスを共同開発

ユニポスとは、モバイルオーダー、セルフレジ、テーブルオーダー機能を兼ね備えたPOSレジ

業績推移



■ 経営理念 ■

- ・「お客様」を想う 共に成長できるお客様から学び、より良い商品開発とサービスの満足追求を目指す。
 - ・「社員」を想う だれもが働き甲斐のある仕事の創造を目指す。
 - ・「社会」を想う 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。
- 3つの理念を改革し続ける事が我々の使命である。



飲食店POSシステムの

「商品開発」「販売」「導入サポート」「アフターサービス」まで一貫したサービスの提供。

システムサービスを通じて、

飲食店の経営課題を解決していくITソリューションベンダーであり続ける。

下記2種を大きな事業軸とし、会社ビジョン・理念を達成する。

飲食店専用
POS

開発

最新オリジナルPOS「UNIPOS」にモバイルオーダー機能を拡張・自動釣銭機、テーブルオーダーとの連動開発。

販売

マルチベンターとして顧客のニーズに応える販売体制

自社製品
※月額課金
商品

UNIPOS

モバイルオーダー、テーブルオーダー機能付
POSレジ

tenposAir

iPad型 POSレジ

Airmenu

他メーカー連動テーブルオーダー機能

他社製品

東芝TEC、CASIO、NEC

再生

中古POS買取及び再生事業、レンタル事業

付加サービス
※月額課金商品

クラウド型売上管理(FoodLink、ぴかいちなび)
予約管理システム等の提供(Table check)、サプライ商品の提供

保守

修理、365日コールセンター開設

販売促進
支援ツール

提案型販売

メニューブック、看板、ショップカード等の集客ツールの提案型販売

飲食店に特化して、POSシステムの導入をサポートすることで、店舗の経営課題を解決するITソリューションベンダーとなる。

1. 月額課金型商品の開発と営業強化

■ 3年計画を実行する。

2020.4月期 累計1,200店舗契約(粗利:1億/年)

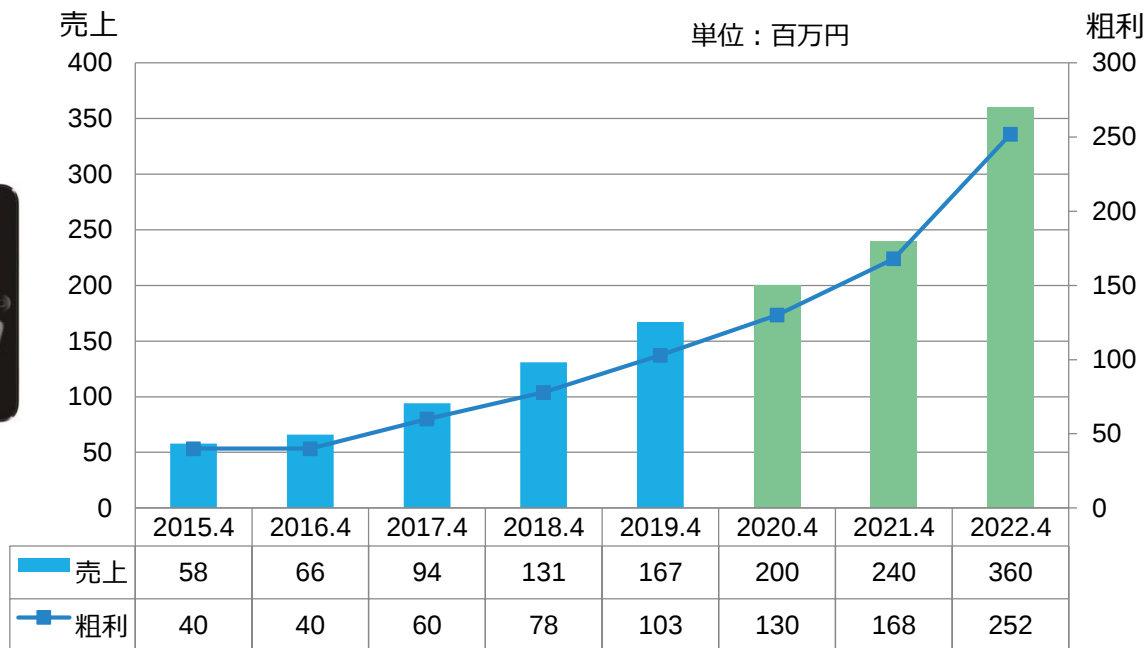
2021.4月期 累計2,000店舗契約(粗利:1億68百万/年)

2022.4月期 累計3,000店舗契約(粗利:2億52百万/年)

(1台あたりの月額利用料粗利 7,000円/台→年間粗利 2億2680万)

- テンポスバスターズを販売代理とし、年間450台のPOS販売を行う(総販売台数の40%)
 - HPおよびショールーム、展示会活用による商談機会増加
 - 各協力パートナー企業との連携による商談機会増加
- ※軽減税率補助金：2019年9月まで

・2016.04より
オリジナルPOS
【tenposAir】本格販売開始



・2018.06より
オリジナルPOS
【UNIPOS】本格販売開始

2. 商品の開発・改善と販売市場の拡大

新POSシステム「UniPOS」販売本格化。年間販売目標250台。

モバイルオーダー機能を拡充させ販売加速を狙う。

自動釣銭機、テーブルオーダー、各社ASPシステム、予約システム等接続を可能とした 全包围網型システムとし開発を進める。

年間見込み売上: 1億75百万円

年間見込み粗利: 87百万円



3. 日本全国への販売体制、組織体制の強化

西日本エリア体制強化 (2019年11月より実施)

販売市場拡大による人員増加と教育体制作り(東海1名、関西1名、九州1名増員)



4. 顧客満足アフターサポート、アフターサービスの充実

CS本部（サポート部隊）の体制強化（2019年7月より実施予定）

教育育成、スキルUP等の効率を上げることで体制強化を行う。顧客満足向上 オンサイト保守体制の構築。
24時までの出向サービスを月額5,000円で実施。スポット対応も可能。



5. リユース商品販売、買取、メンテナンス体制構築

サプライ及修理・再生ビジネス粗利益150%アップ

- ・ロール紙販売強化 新規販売ユーザー様に定期購入を促進。現400店舗→800店舗
- ・ハンディ修理及びO E S再生 強化

6. 代理店制度の確立

協力パートナー企業創造商談機会作りを強化。

下期より代理店稼働を目指す。

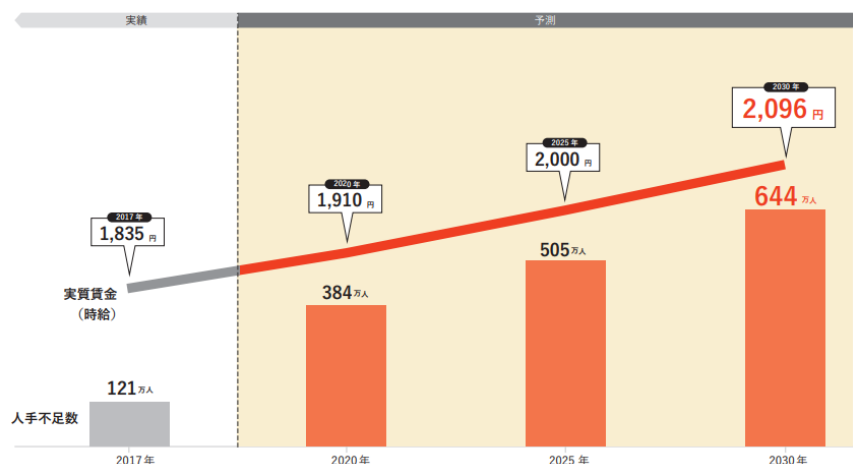
東北エリア、四国エリア、上信越エリア、南九州エリアにて開拓 ※弊社PBブランドPOSシステムおよび中古POSの販売代理店とする

省人化対策飲食店専用モバイルオーダー機能付きPOSレジ“ユニポス”



■ 外食業界の人手不足はより一層深刻化。2018年12月の有効求人倍率は1.63倍と、バブル期を上回る数値に。
帝国データバンクによると、従業員の離職や採用難等により収益が悪化したことなどを要因とする倒産、いわゆる「人手不足倒産」は2018年の1年間で153件発生。(全業種)

■ 人手不足数、実質賃金の2030年までの推移予測



(出典：パーソル総合研究所・中央大学「労働市場の未来推計 2030」2017年実績は厚生労働省「雇用動向調査(未充足求人数=人手不足数)」、「賃金構造基本統計調査(所定内賃金、所定内実労働時間)」、総務省統計局「消費者物価指数」)

人手不足と、時給上昇は、今後も継続する見込みである。

お客様の携帯や卓上端末でお客様が自由にオーダーができる「モバイル・テーブルオーダー」システムを導入することで、「人材不足による時給高騰への対策」と「20~35%の接客関連業務削減」が可能に。

【UNIPOS販売戦略】 年間販売目標：250台

- ・モバイルオーダー、テーブルオーダー開発により機能を拡充。
- ・テンポスバスターズの販売網の利用 (POS販売 年間450台)
- ・HPおよびショールーム、展示会活用による商談機会増加
- ・各協力パートナー企業との連携による商談機会増加
- ・複数税率対応によるリプレイス促進

株式会社プロフィット・ラボラトリー 会社概要

社 名 : 株式会社プロフィット・ラボラトリー
本 社 : 東京都中央区日本橋堀留町1-10-11
代 表 : 取締役社長 村田 欣祥
設 立 : 2006年4月
資 本 金 : 1,000万円（2019年3月末現在）
従業員数 : 35名（2019年3月末現在）
事業内容 : 飲食店の集客支援・エリアマーケティング支援
決算期 : 3月

2019年3月期の業績

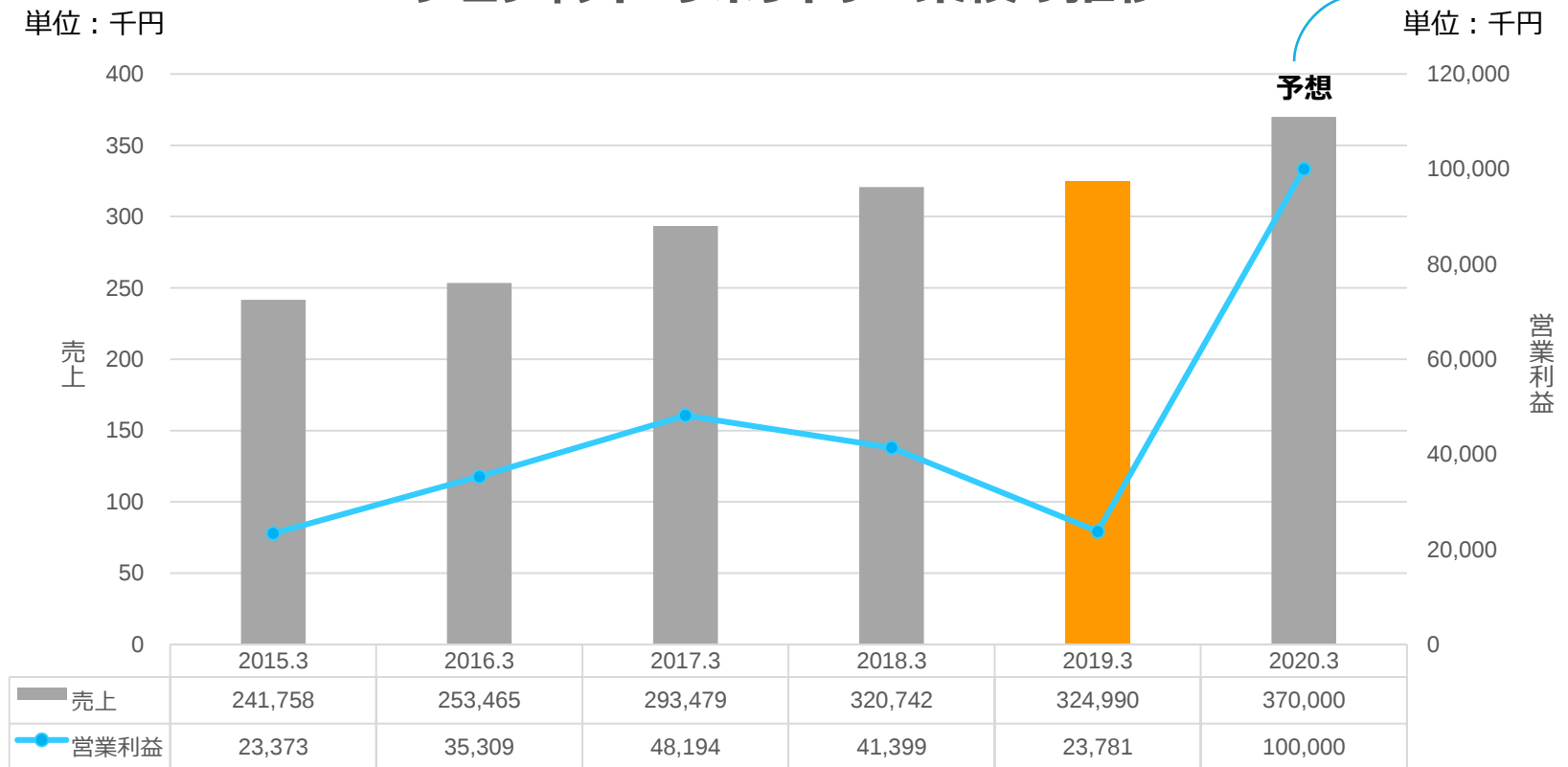
(単位:百万円)

	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	2020年3月期 予算	2020年3月期 目標
売上高	320	324	370	412
売上総利益	246	250	280	317
営業利益	41	23	100	137
経常利益	39	20	100	137
純利益	26	15	60	82

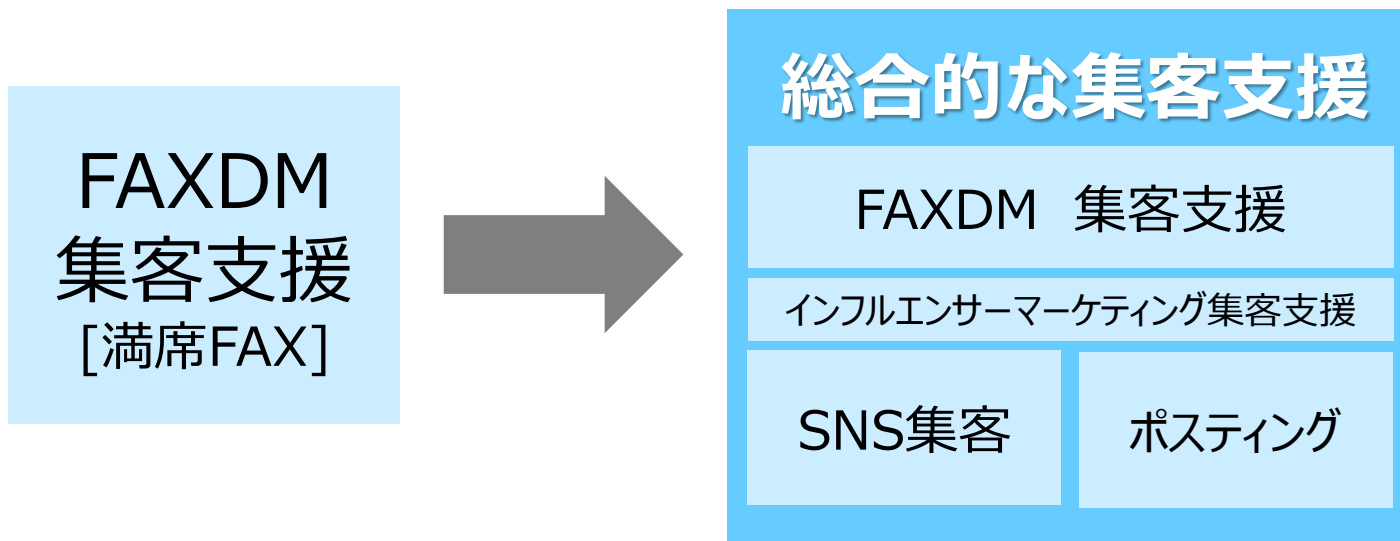
2019.3月期は創業社長の退任があり、創業社長に対する退職金の支払いと新規事業の投資のため増収減益の結果となりましたが、2020年3月度のための下準備は整いました。

プロフィット・ラボラトリー業績の推移

責任者
村田のやる気！
今期営業利益 1 億目指す！



飲食に特化した電通・博報堂 のような総合広告代理店になる



事業領域を広げていくことで売上拡大を目指していく
3年後 売上10億 利益2億 / 7年後 売上30億 利益6億

当社の強み・土台

■ 強固な顧客基盤

- 全国展開している大手チェーンとの取引実績
- 2018年店舗売上大手チェーンTOP100社のうち48社との取引

■ 独自で収集した300万件の法人リストを活用した事業展開

- 飲食店の集客支援として300万件の法人リストにFAXDMの配信が可能
- 自社サービスの新規開拓営業への活用

■ 高収益・無借金経営

- FAXDM「満席FAX」サービスの粗利率77%（2018年度実績）
- ローリスクな経営による無借金経営の継続（新規事業はスモールスタート）

地方ローカルチェーン店・個店への営業活動に注力していく

戦略

①販売代理店強化

飲食店をお客様に持つ企業との相互協力により
地方で展開している飲食店への販売力強化

②社内営業力強化

地方新規飲食店へのTEL営業・DM営業など
成功パターンを営業メンバーに共有し、同じレベルの
トークなどで営業が出来るようにする。

③主要都市への営業所展開

地場の外食企業の訪問、接触頻度を増やしていく
ために主要都市への営業所の設置・展開をする。

2019年3月度利用店舗 17,411店舗

日本全国飲食店数 62万店舗

最繁忙期実施店舗 2,876店舗（11月）

全国平均実施率 0.46%

関西エリア実施率 0.30%

九州エリア実施率 0.26%

2019年3月度売上3億24百万円

1店舗当たり平均売上20,000円

実施率を1%にするだけで売上が倍。

まだまだ開拓する余地のある領域

.....
【満席FAXとは】 飲食店（顧客）店舗住所を基点に半径5キロ、10キロと商圈を絞り、一般法人FAXDMを送付することが出来るサービス

【強み】 高利益率（粗利77%） / 独自収集した300万社の法人リストを保有 / 飲食店専門のFAXDM集客のノウハウ

【強み】 大手外食チェーン店との取引（実績例：モンテローザ社1700店舗中900店舗が利用、
2018年店舗売上TOP100社のうち48社との取引

主要取引先と他社FAXDMとの違い

満席FAXサービス利用金額（2019年度実績）

- ◆ 株式会社すみれ・・・年間1,500万円
- ◆ 株式会社アトム・・・年間1,400万円
- ◆ 株式会社インズインターナショナル・・・年間1,300万円
- ◆ 株式会社モンテローザ・・・年間1,300万円
- ◆ 株式会社チムニー・・・年間1,100万円
- ◆ 株式会社ワタミ・・・年間800万円

その他多数の飲食店での実績有



大手飲食チェーンからも選ばれる
他社FAXDMとの違い

法人リストの精度
FAX到達率93%

安心のクレーム対応

他社FAXDMとの比較

他社FAXDM
① リストレンタル料がかかる → (通常 2~4円/1件)
② エリア抽出料がかかる → (通常 2,500~5,000円/1件)
③ システム料がかかる → (通常 2~3円/1件)
④ 他社とNGリストを共有していないため、 クレームが多い → (1,000件で20件程度)
⑤ クレームや不要のFAXの返信が本社・店舗に来る → (通常クレーム対応 1件あたり500円)
⑥ 自分で原稿を作らなければならない → (原稿作成料 通常1~20,000円)
⑦ 他社の実績や成功事例がわからない。 効果の出ない内容でもそのまま配信されてしまう



満席FAX
① リストレンタル料・エリア抽出料金無料
② システム料金 0円/1件
④ クレーム・不要のFAXは ⑤ 全て満席FAX側で無料対応
⑥ 原稿は満席FAX側で 反応の出やすいレイアウトで無料作成
⑦ 圧倒的な実績・事例共有が可能
★ 相手の会社のFAX番号が無料で自動印字され、 利用した会社の情報がわかる
★ 反応率の出やすい内容など、無料コンサル付
★ 極端に反応が出ない場合、無料フォロー配信あり
★ スピーディーな対応で最短翌日の配信が可能 (店舗数により例外あり)

※上記料金は送信単価とは別途加算される場合がございます。

■ 満席FAX事業のみから総合集客サービスの展開へ

満席FAXは企業に対して飲食店のクーポンFAXを送り企業に勤めている法人客の集客を行なうサービスでしたが、住宅街などの企業が少ない場所は集客効果が薄く成果が出せませんでした。しかし、住宅街などでポスティング業務をスタートしたことにより、どのエリアでも効果的な集客が可能になります。

●リリース予定「満席ポスティング」

え? デザインまでおまかせて
2万円からできるの?

フルカラー
両面印刷!

1,000部から
使える!

デザインから
配布まで対応!

 満席
ポスティング

※手間が
かからない!

ターゲット
一般住宅と
一部企業

チラシサイズ
A4~B5

料金
(税別)
20,000円~
※デザイン費・印刷・配布を含めた料金です
※サイズ、エリアにより異なります

●リリース予定「レジ封入広告サービス」

衝撃の反応率!
レジ袋封入広告

全国の100円ショップやドラッグストアなどの
レジ袋に広告チラシを封入、お買い物をされたお客様に
レジ袋を通じて広告をお届け出来ます。

メリット

- ① 1社単独封入で埋もれない
- ② 生活圏内の【ついで寄り】効果
- ③ 到達率100%

料金
6.5円/1部

チラシサイズ
B5以内
(182mm×257mm)



■ 海外出店の日本飲食店向け邦人集客支援

海外出店をしている日本飲食店の近隣邦人企業向けのFAXDM集客

東南アジアでのテスト運用を既存取引先企業との提案中

海外で働く日本人を日本飲食店へ集客する新たな分野のサービス



株式会社テンポスバスターズ 会社概要

社 名 : 株式会社テンポスバスターズ
本 社 : 東京都大田区東蒲田2-30-17
代 表 : 代表取締役 森下 篤史（営業統括：田野勝也）
設 立 : 2017年6月
資 本 金 : 1億円（2019年4月末現在）
従業員数 : 552名（2019年4月末現在）
事業内容 : 飲食店開業支援 中古厨房販売
決算期 : 4月

2019年4月期の業績

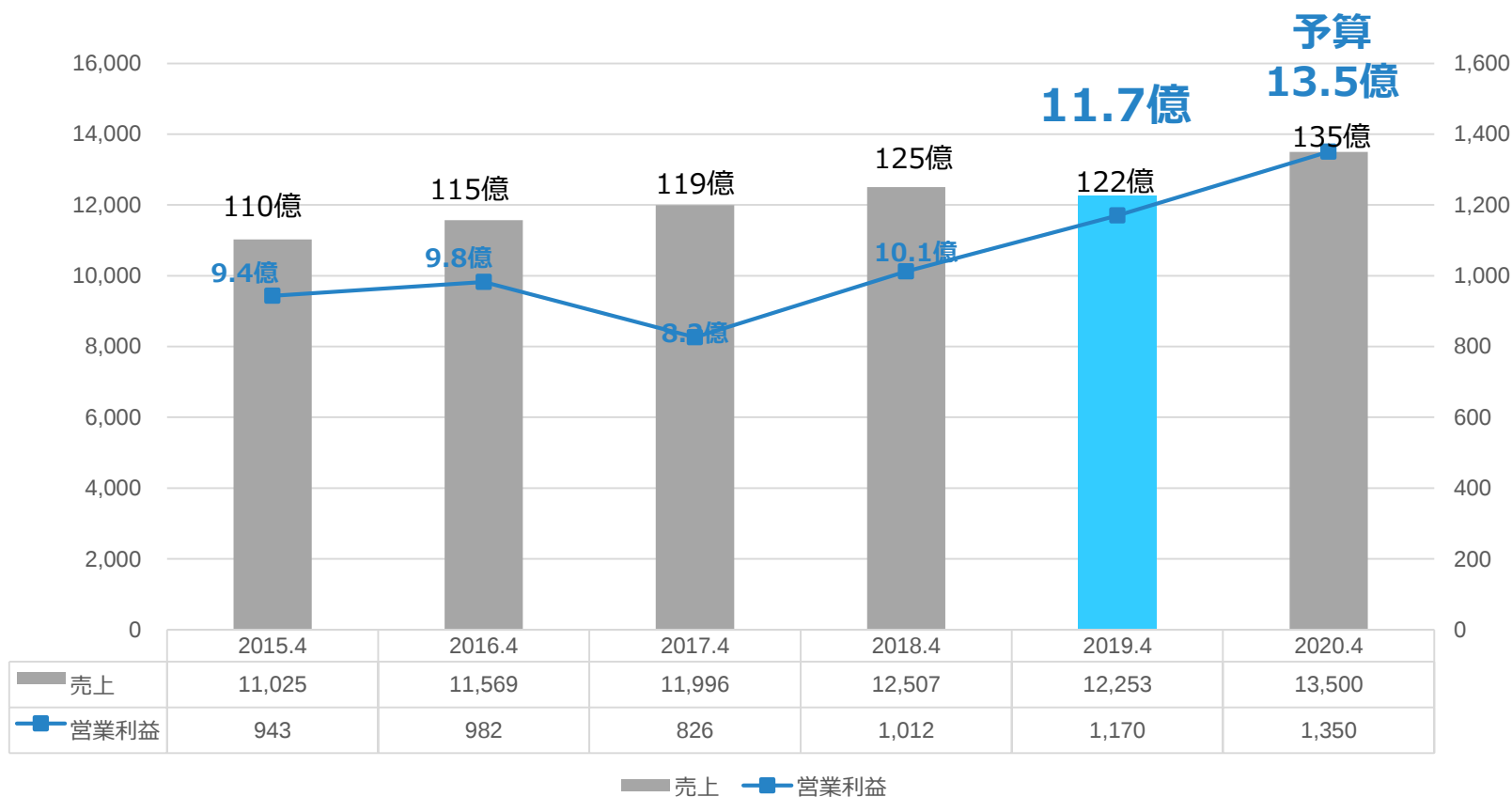
(単位:百万円)

	2018年4月期 実績	2019年4月期 実績	2020年4月期 予算	2020年4月期 目標
売上高	12,507	12,253	13,500	15,000
売上総利益	4,584	4,517	5,036	5,580
営業利益	1,012	1,170	1,350	1,500
経常利益	1,025	1,183	1,350	1,500
純利益	655	760	848	975

2019年4月期
営業利益 過去最高11億70百万円

業績推移

2019年4月期 営業利益 過去最高11億70百万円



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



ドクターテンポスの事業の展開



5年後の生存率45%を90%へ
中小・零細飲食店を応援する

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、
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概要

【診断医】問診

- 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

【主治医】検診

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。

【専門医】治療

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

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。

ドクターテンポス事業トピックス



リリース	トピックス	2019.4月末 申込獲得 累計	2019.4月末 制作数 累計	進捗 ランク	5月 申込	5月 制作	6月 申込	6月 制作
2018年 1月	無料ホームページ作成 サービス開始	11,330件	567件	△	408	60	536	34
2018年 8月	一歩目クーポンサイト 申込受付開始	8,151件	264件	△	252	268	260	255
2018年 12月	POP・メニュー札作成 サービス開始	582件	2件	×	125	16	149	14
2019年 2月	テンポスモバイル サービス 提供開始	29件	-----	×	×	×	×	×
2019年 3月	pay payaと連携し キャッシュレスサービス提供 開始	777件	-----	○	252	-	385	-

一歩目クーポンサイト クーポン登録店舗数

【速報】7月23日時点・・・累計**1,057**件

2019年2月にグランドオープンするも4月末時点でのクーポン登録飲食店数は264件。5月から登録のための営業活動強化。今後も登録サポートを続け登録数を増やしていく。

社員を専門医に育てる

専門医	新店開業の専門医 全国30名	販促の専門医 全国30名	計数管理(POS)の専門医 全国30名
目的	新店開業に必要な資金調達や開業の手続き、物件探しから、開業後の集客・人材採用・教育、競合店対策等、飲食店経営をトータルで支援することができる 2019.7.16日、服部栄養専門学校で学生向けに新規開業セミナーを開催。90分×3回分の講義を2回行った。今後は東海・関西の調理専門学校で開催していく。	ポスター・チラシ・メニュー帳作成の支援から販促全般のアドバイスが出来る	客単価や人件費率、原価率等の数字に基づいた経営効率のアドバイスが出来る
物販への貢献	内装・不動産・厨房 総合受注	看板・パネル・のぼり 販促用品	POSレジ テーブルオーダーの受注 ■ 2019.4月期 受注数：176件、粗利21百万円 ■ 2020.4月期見込 受注数：360件、粗利46百万円

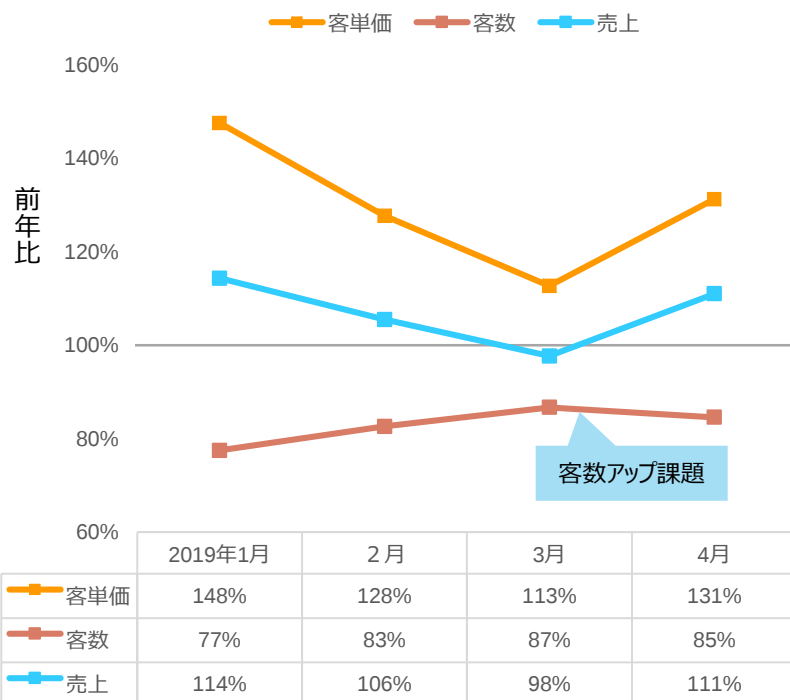
新規開業者の総合受注

ドクターテンポス 物販への売上貢献

2018年1月からドクターテンポス事業を開始した結果

- 2019年4月期 新規開業者 来店数 年間20,565件 (昨年の予測数値12,000件)
- 2019年4月期 新規開業者 客単価 月別前年比平均130%アップ (18万円 → 24万円)
- 新規開業者の客数アップが課題

新規開業顧客の客単価・客数・売上 月別前年比



新規開業者による売上寄与予想

2018.6月予想値
新規開業者数12,000件×客単価14万円＝新規開業者売上17億円

↓ 294%アップ

2019.4月実績
新規開業者数20,000件×客単価24万円
＝新規開業者売上48億円

新規開業者の厨房機器・備品の平均の購入予算は300万円

(新規開業者数) (厨房機器・備品購入額)
年間22,000件 × 平均予算300万円 = 660億円の市場！

- 新規開業者の客数が減っている。
- 新規開業セミナーを全国主要拠点4箇所で年に2～3回開催する
- 2019年7月服部栄養専門学校で学生向けにセミナー開催
今後、中部・関西エリアでも開催していく

ドクターテンポス 新規開業者客数アップの施策

新規開業者予備軍の開拓

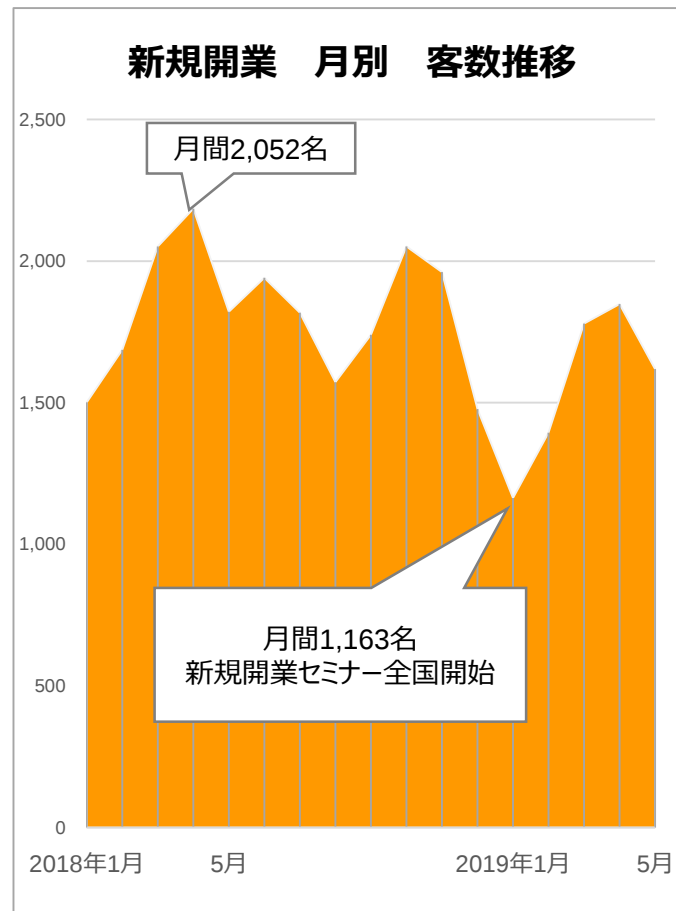
【現状】

2019年4月期 新規開業者 来店数 年間20,565件。
 昨年の予測数値12,000件を上回る数値であったが通期
 後半にかけて来店数失速



【施策】

- 2018年12月
 販促を専門とした「商品部」を設立
- 2019年1月
 新規開業者セミナーを全国で開催
 参加者実績：100名 今後定期開催予定
- 2019年7月
 調理師専門学生向け開業セミナーを開催
 90分×3回講義を2セット開催する
 中部・関西にも広げる



店頭販売 - 出店について



厨房機器専門
テンポスC館



調理道具
テンポスAB館



家具
鳩ヶ谷店

テンポスバスターズ

6年で58店舗から100店舗へ

H32.4月期 新店オープン3店舗計画

市街地・駅近・100坪前後の小型のサテライト店舗の出店検討

■ 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

■ 物流コストの効率化

他社と業務提携し、全国配送料金統一によるコスト削減

PB商品在庫を物流センターに一本化することで、欠品対策の在庫管理と出荷金額の見直し

▼自社物流センター（千葉県佐倉市）



店頭販売－中古商品 2 倍

通販事業を担うグループ会社「テンポスドットコム」と連携 中古買取件数アップ、取り扱い点数アップ

レンタル事業拡大

レンタル終了後の商品を再生し店頭
で中古品として販売



テンポスドットコム
レンタル専用ページ
Web問い合わせ：年間363件

レンタル終了後の商品
再生・販売依頼

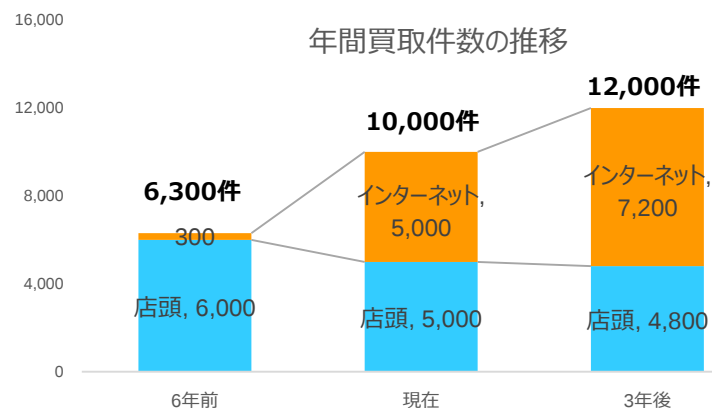


レンタル品の搬送から設
置まで。レンタル返却後
の商品再生と販売

買取件数アップ

インターネット
買取依頼数6年で16倍

インターネット経由の買取依頼が急増。
2019年6月、買取専門サイトをリニュー
アルする



本件に関するお問い合わせ

株式会社テンポスホールディングス

東京都大田区東蒲田2-30-17 サンユ-東蒲田ビル7階

広報 担当：乙丸

TEL：03-6855-2205