



**株式会社テンポスホールディングス**

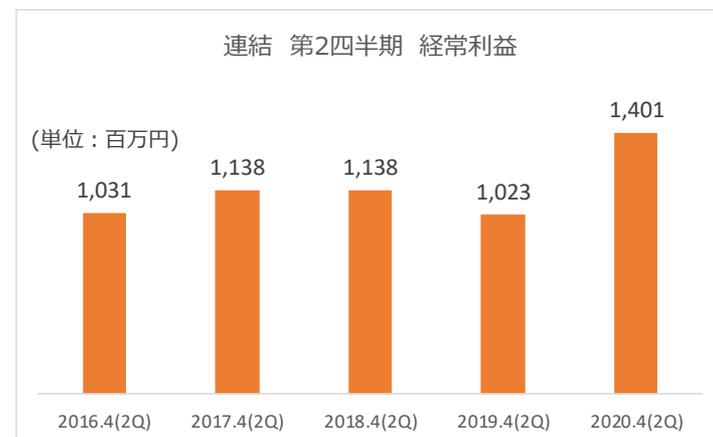
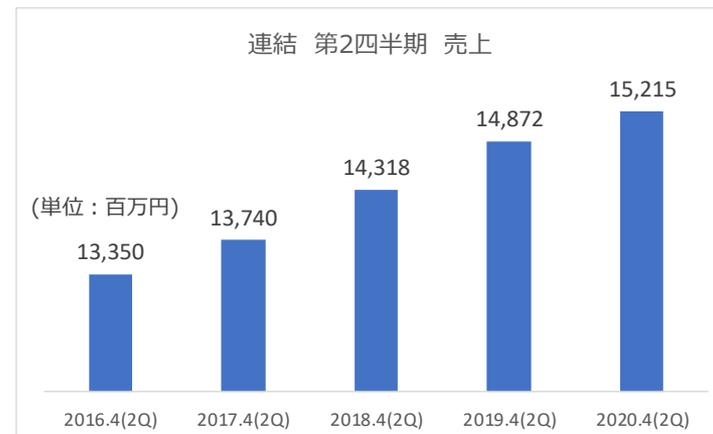
**2020年4月期 第2四半期  
会社説明資料**

**JASDAQ**  
(証券コード2751)

# 2020年4月期 第2四半期の連結業績

## 2020年4月期 第2四半期業績（連結）

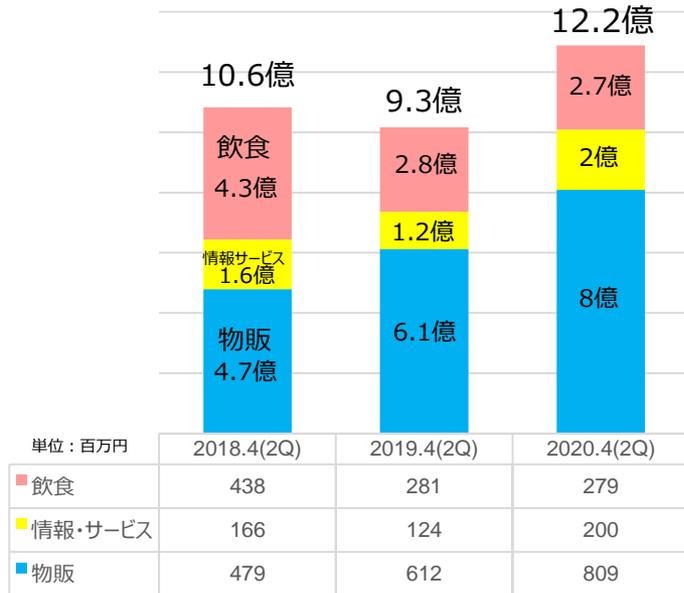
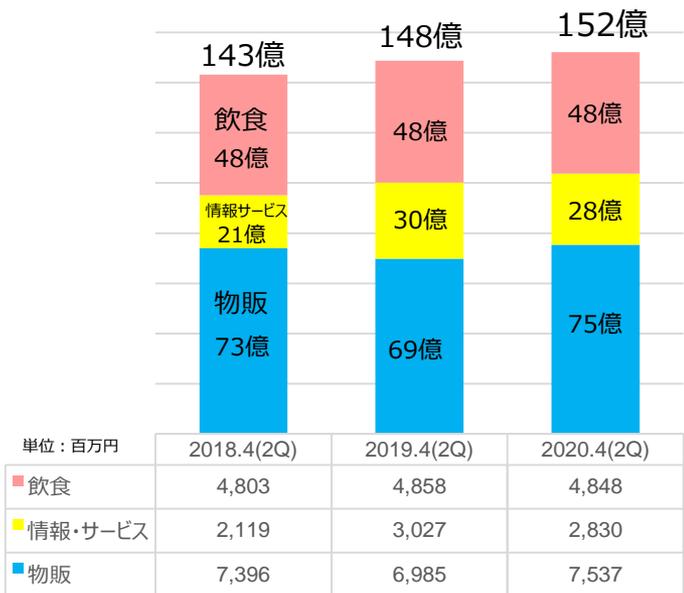
売上高	過去最高 <b>152億15百万円</b>	前年同期比 102.3%
売上総利益	過去最高 <b>64億27百万円</b>	105.3%
営業利益	過去最高 <b>12億22百万円</b>	131.2%
経常利益	過去最高 <b>14億1百万円</b>	136.9%
純利益	過去最高 <b>7億80百万円</b>	185.5%



# 2020年4月期 第2四半期セグメント別業績

## セグメント別売上高推移

## セグメント別利益高推移



<b>飲食</b>
・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
<b>情報・サービス</b>
・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
<b>物販</b>
・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

物販事業 売上 +107.8% (5億52百万円増) 利益 +132.2% (1億97百万円増)

情報・サービス事業 売上 △93.5% (1億97百万円減) 利益 +160.9% (76百万円増)

(主な売上減少の理由) ディースパーク: ファミリーマートFC事業の撤退等により2億48百万円の減少  
 テンポスフィナンシャルトラスト: クレジット事業で与信を厳格化する等により取扱高が1億1百万円減少

飲食事業 売上 △99.8% (10百万円減) 利益 △99.3%減 (2百万円減)

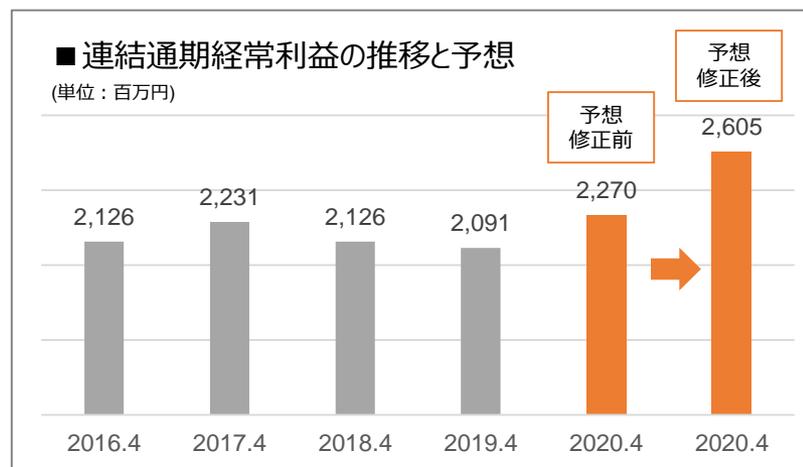
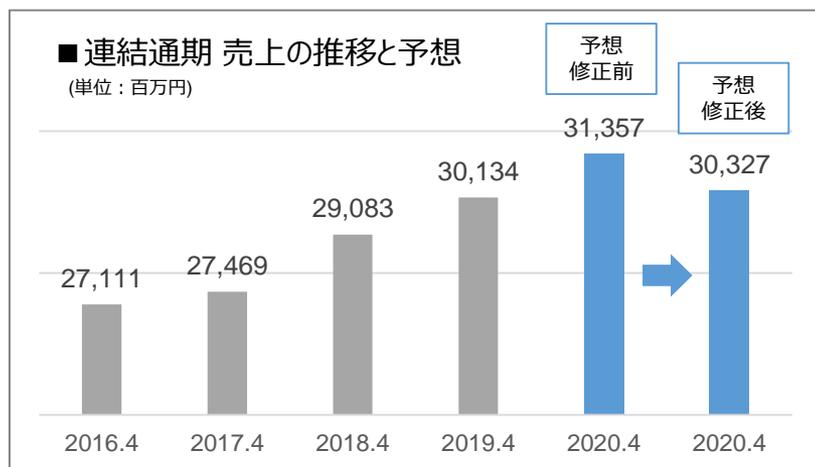
(主な売上減少の理由) 前期に(株)きよぱち総本店を売却したことによる1億58百万円の減少

(主な減益の理由) 人件費の上昇、新規出店費用の増加

# 通期連結業績の予想修正

## ■ (連結) 2020年4月期通期業績予想数値の修正 (2019年5月1日～2020年4月30日)

単位：百万円	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益
前回発表予想	31,357	2,162	2,270	1,101
今回修正予想	過去最高 30,327	過去最高 2,335	過去最高 2,605	過去最高 1,263
増減額	△1,030	173	335	162
増減率 (%)	△3.2	8.0	14.7	14.7
2019年4月期実績	30,134	1,953	2,091	1,010



### ■ 売上下方修正の理由

上期のテンポスフィナンシャルトラストのクレジット事業の与信の厳格化等により取り扱い高が1億1百万円減少したこと、キッチンテクノとスタジオテンポスが減収したこと等、第二四半期の実績をもとに売上を下方修正。

### ■ 経常利益上方修正の理由

上期予想よりも営業利益が1億41百万円増加したこと、持ち分法適用会社の投資利益が1億51百万円(前期比296%)となったことから上期経常利益が予想よりも2億66百万円増の結果となった。下期も利益増が見込めることから上方修正。

# 経常利益増加の理由①

(連結)2Q経常利益：14億1百万円（前期比136.9%）

## テンポスバスターズ（厨房機器販売）

過去最高

過去最高

(単体)2Q経常利益：7億52百万円（前期比131.6%） / 2Q売上高：66億95百万円（同108.2%）

(参考) 前期の通期実績 経常利益：11億83百万円 / 売上高：122億53百万円  
 今期の通期予想 経常利益：14億円 / 売上高：128億46百万円

### 経常利益増加の理由

- ①2018.9月から開始した従業員の見込管理が売上増に寄与→新規開業者の客単価アップ（3割アップ）
- ②Webミーティングツールを利用したトレーニング（ZOOM）の時間増加・質の向上



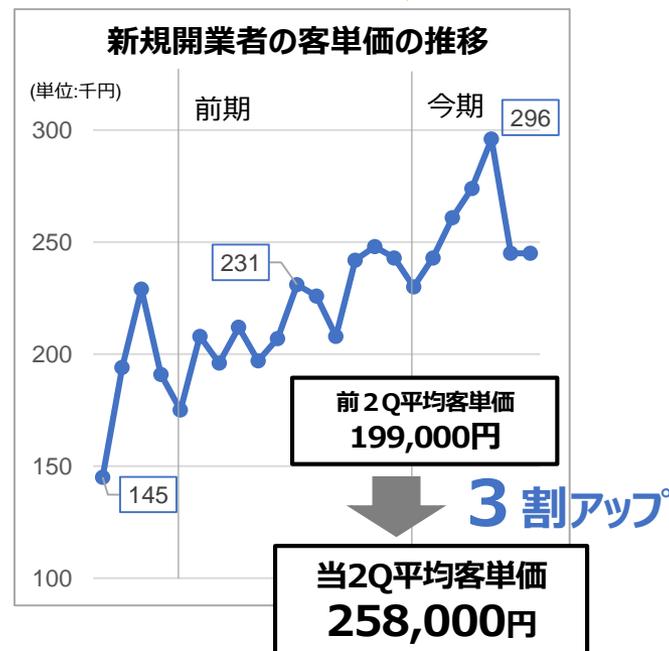
### ■ ZOOMトレーニングについて

	2018年5月～	2019年10月～	2019年12月～
狙い	商品を理解する。説明できる。	本部が作成した台本通りに営業トークできる	専門社員を育てる ニードストーリーを交えながら営業トークできる
対象	選抜社員100人	社員178人	社員178人・パート154人
参加時間	週1時間/人 (年間48時間)	週5時間/人 (年間240時間)	週5時間/人 (年間240時間)

教育に年間一人当たり240時間・教育投資406万円相当

**社員178名 × 教育投資406万円相当 = 7億円/年間**

教育投資金額は、機会損失の粗利金額と、人件費の2つの金額から算出



## テンポス情報館（POSシステム開発・販売）

(単体)2Q経常利益：92百万円（前期比234.6%） / 2Q売上高：4億56百万円（同115.7%）

(参考) 前期の通期実績 経常利益：95百万円 / 売上高：7億50百万円  
今期の通期予想 経常利益：1億60百万円 / 売上高：8億3百万円

### 経常利益増加の理由

①消費税改定に伴うPOSレジの受注増

自社製品：上期263台(前期比159.0%) / メーカー製品：95台（前期比146.1%）

②テンポスバスターズの販売員の研修強化 → 紹介受注増へ

POSレジ・その他情報機器の紹介受注件数125件（前期比156%）売上金額56百万円（前期比136%）

2020年春「テンポスオーダー」開始予定  
POSシステムを連携しない、簡易テーブルオーダーシステム

## プロフィット・ラボラトリー（集客支援）

(単体)2Q経常利益：31百万円（前期比1227.8%） / 2Q売上高：1億58百万円（同112.0%）

(参考) 前期の通期実績 経常利益：24百万円 / 売上高：3億24百万円  
今期の通期予想 経常利益：80百万円 / 売上高：3億44百万円

### 経常利益増加の理由

①営業強化（社長同行営業 / 新規開拓 / 休眠顧客へのアプローチ）

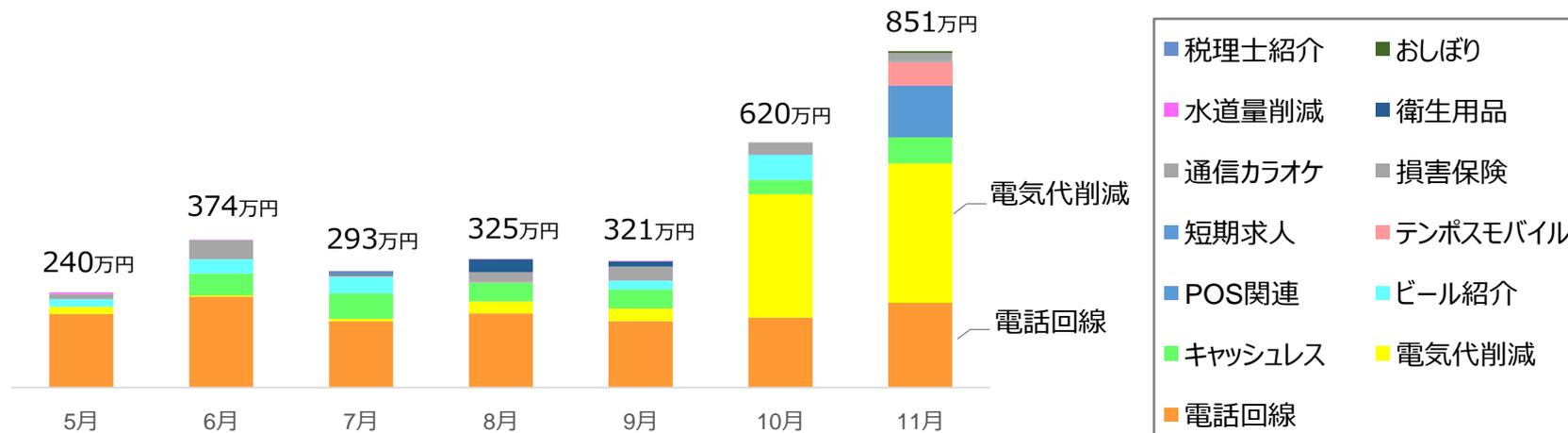
②新サービス、チラシ同梱サービス、ポスティングサービス開始

# ドクターテンポス①

## ドクターサービス申込獲得件数

	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	キャッシュレス決済申込	
2018.1月～2019.4月末	8,213	11,384	563	831	
2019年5月	249	466	137	234	} 第2四半期
6月	226	485	129	300	
7月	122	434	119	388	
8月	114	470	95	614	
9月	223	541	156	901	
10月	313	579	143	703	
11月	385	624	148	698	
<b>累計</b>	<b>9,845</b>	<b>14,983</b>	<b>1,490</b>	<b>4,669</b>	

## ドクターサービス収益



# ドクターテンポス② 各サービスについて

## 無料ホームページ作成サービス

①第2四半期の申込数：2,975件（累計申込数 14,983件）

② " の制作数：2,645件（累計制作数 4,726件）

③ホームページ更新代行サービス

9月開始 月額500円 申込数11件

④SNS更新代行サービス開始

11月開始 月額500円 申込数3件

➤ 制作数の効率化に取り組んだことで、月間の制作数300件を700件にスピードアップ

➤ 更新代行・SNS更新代行の有料オプションサービスを開始

## キャッシュレス決済サービス

①第2四半期の申込数：3,140件（累計申込数 4,669件）

➤ クレジットカード決済、スマホ決済、電子マネー決済など、各決済会社の案内を開始

➤ 7月から案内できる決済方法を増やし、お客さまが選択できる幅を広げ申込数が増加。今後も増やす

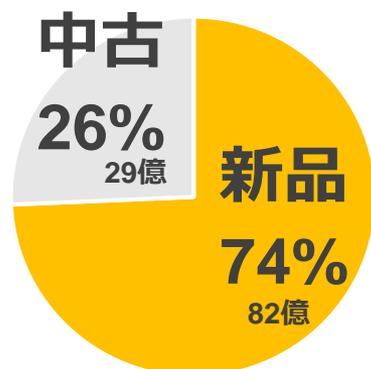
# テンポスバスターズ 新品と中古の比率

- 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
- 平成 中古厨房機器の買取 2 倍作戦開始！

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

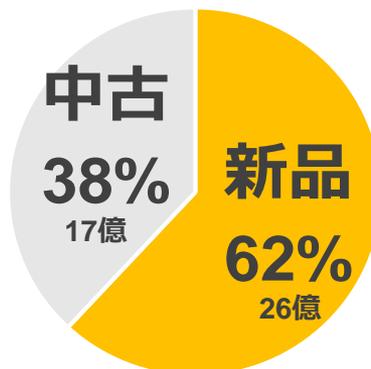
## 売上構成比

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 32%**

▼中古粗利金額÷中古売上金額

**中古 58%**

# 新しい取り組み 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。**競りによって市場競争にさらされ、より飲食店さまに喜ばれる品揃え、価格で提供していく。**



**（概要）** 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、1商品あたり1分を目安に競りを行う。

競りで仕入れ価格が異なってくるため、店舗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。



お客さまに喜ばれる店舗と、衰退する店舗がはっきりとしてくる

# 中古厨房機器品揃え①－買取2倍作戦

## 中古品の買取依頼数をアップする

店頭だけではなくインターネットからの買取依頼を獲得し、中古厨房の商品数を増やしていく

リアル店舗での買取数アップ  
海外・業者向けの販売も



- 買取担当者一人当たりの買取数アップ
- 大型機器、特注板金（店頭で売れない商品）は、業者・海外向けに販売  
→6月中古卸売り事業課を新設

インターネット経由の買取依頼数  
年間12,000件を目指す

買取サイト  
「テンポス買取ドットコム」

- 買取サイトのPC/スマホ サイトリニューアル（6月実施済）
- 自社サイト・買取サイトの連携
- 買取価格の公開

年間買取件数の推移

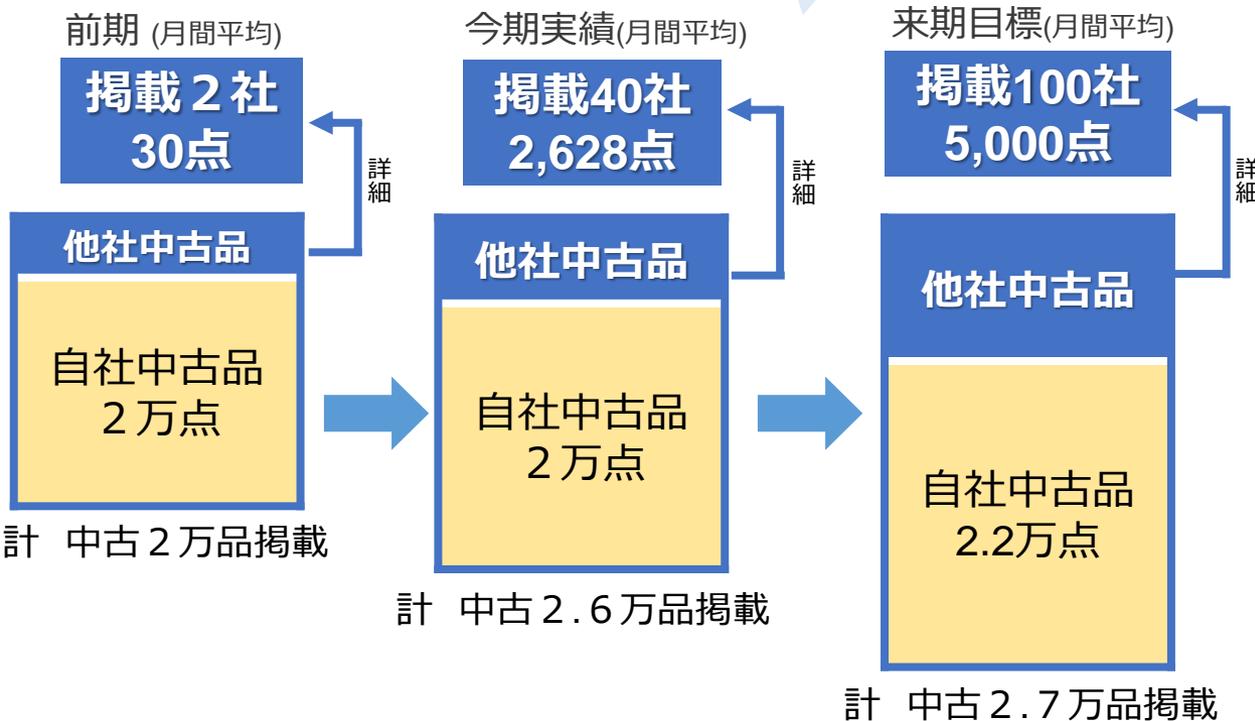


# 中古厨房機器品揃え②ー中古の殿堂

## 中古厨房機器に特化したプラットフォームになる 中古の殿堂プロジェクトスタート



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。



「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

# 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

**7年で58店舗から100店舗へ**

**年間3店舗、4年後には年間8店舗を出店していく構想**

## 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

# 会社紹介

# 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)	301億34百万円（2020年4月期予想303億27百万円）
経常利益(連結)	20億91百万円（2020年4月期予想26億5百万円）

## ●中古厨房販売

テンポスバスターズ全国58店舗展開する



## ●飲食店新規開業および経営を支援をする



## 厨房機器販売

### (株)テンポスバスターズ

- ・年商122億53百万円  
経常利益11億83百万円

今期経常利益予想：14億円

- ・中古厨房機器販売
- ・飲食店新規開業支援

店舗

### (株)テンポスドットコム

- ・年商20億3百万円  
経常利益1億8百万円

今期経常利益予想：1億8百万円

- ・業務用厨房通販サイト運営

通販

### キッチンテクノ(株)

- ・年商27億70百万円  
経常利益1億52百万円

今期経常利益予想：1億58百万円

- ・大手外食企業への  
厨房機器販売

直販

## 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7億50百万円 経常利益95百万円

今期経常利益予想：1億60百万円

### (株)プロフィット・ラボラトリー (FAXDM集客支援)

- ・年商3億24百万円 経常利益24百万円

今期経常利益予想：80百万円

### (株)テンポスフードプレイス (WEB集客・情報サービス)

- ・2018年11月設立 初年度売上7百万円

## 飲食店経営

### (株)あさくま

- ・連結年商94億47百万円  
経常利益6億79百万円
- ・グループ連結87店舗

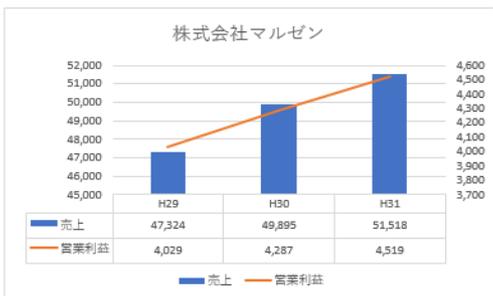
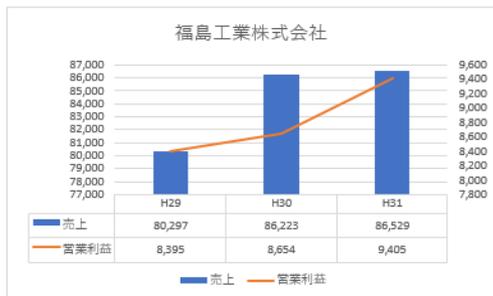
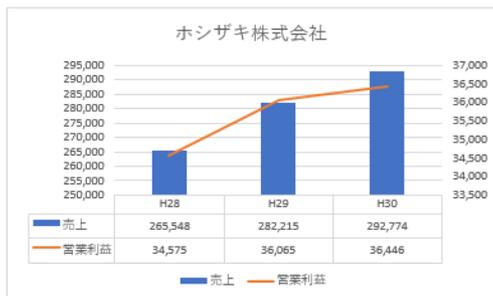
「ステーキのあさくま」67店舗

他、居酒屋・ビュッフェレストラン・インドネシア料理

# 外部環境

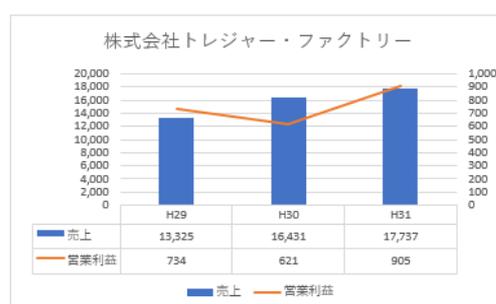
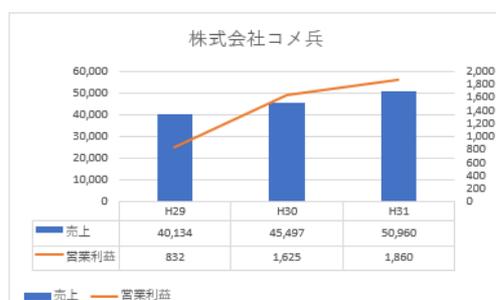
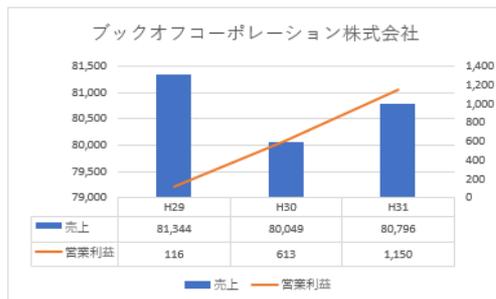
## ●業務用厨房業界

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。



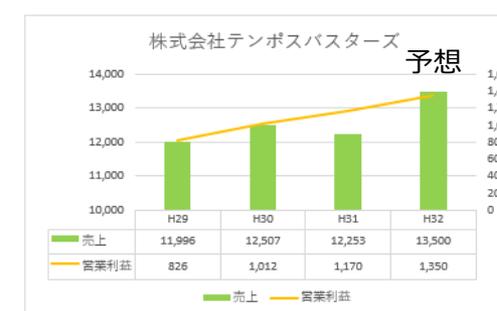
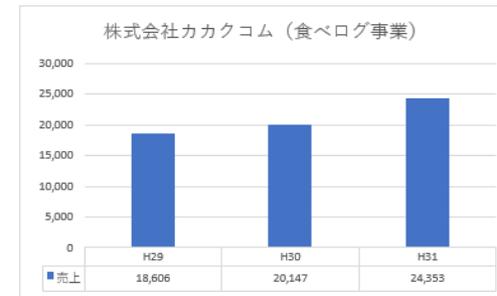
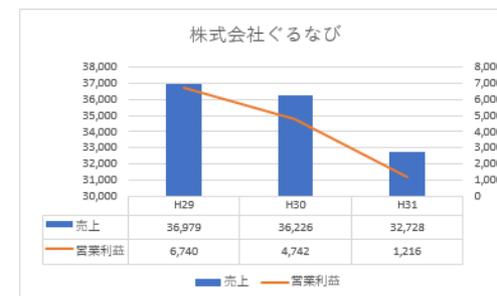
## ●リサイクル業界

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。



テンポスバスターズ

# ドクターサービス概要

## 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

- 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動画マニュアルの提供によるスタッフ教育
- ⑤テンポスジョブによる求人募集支援

### 【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。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

テンポスバスターズ  
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

テンポスバスターズ  
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

テンポスバスターズ  
各グループ会社

詳細 P20へ

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。

# 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
- 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リピート獲得
- 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) テンポスフードプレイス

- WEB集客支援
- 新規事業開発

## (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」

## (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	2019年1件の受注を目指す 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	2019年1件の受注を目指す 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（年35件の売却目標） 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2019年に10～15人の紹介を目指す 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]	

# 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

① キッズ体験

② セルフステーキ

③ 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

④ ステーキ甲子園 (ステーキ早食い競争)

⑤ 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：境界 を無くす ～ 店とお客様との境界 ～ >

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・・・6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「日経トレンド」掲載



# 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 (2019年4月末現在)

売上高 : 301億34百万円 (2019年4月期:連結)

経常利益 : 20億91百万円 (2019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

## 本資料に関するお問い合わせ

広報・販促部 電話 : 03-6855-2205 (直通)

メール : [honbu@tenpos.com](mailto:honbu@tenpos.com)

担当 : 乙丸 (オトマル)

