

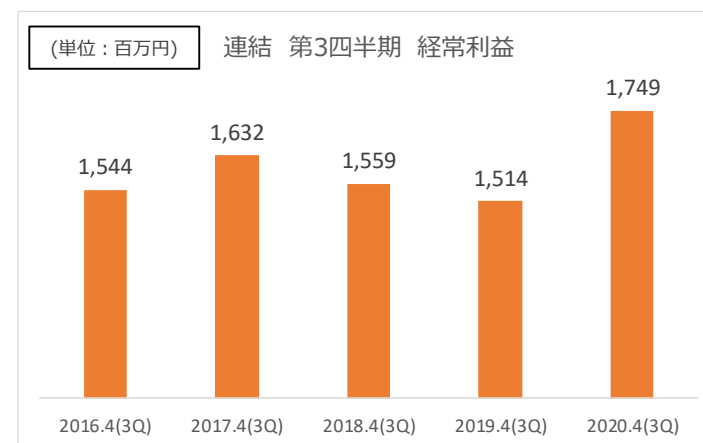
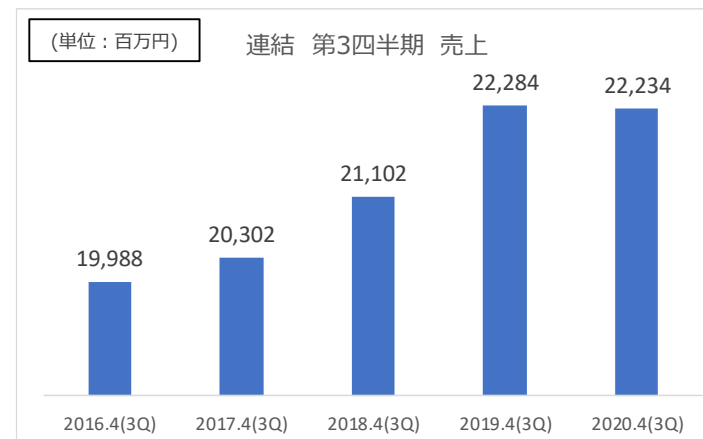
株式会社テンポスホールディングス

2020年4月期 第3四半期 会社説明資料

2020年4月期 第3四半期の連結業績

2020年4月期 第3四半期の連結業績 (2019年5月1日～2020年1月31日)

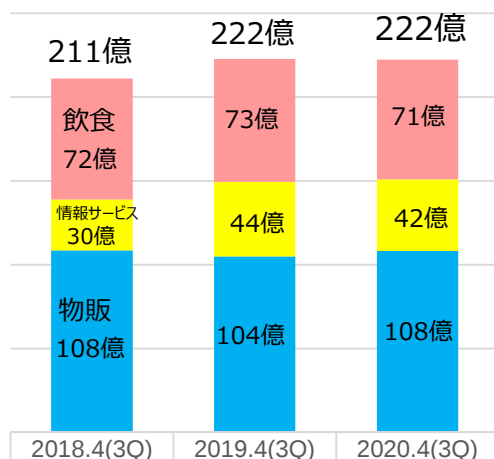
売上高	222億34百万円	前年同期比 99.8%
売上総利益	93億48百万円	過去最高 102.8%
営業利益	15億63百万円	過去最高 111.1%
経常利益	17億49百万円	過去最高 115.5%
純利益	9億66百万円	過去最高 140.9%



2020年4月期 第3四半期セグメント別業績

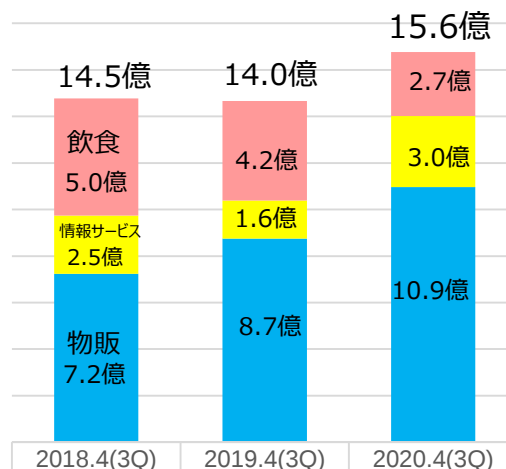
(2019年5月1日～2020年1月31日)

セグメント別売上高推移



単位：百万円	2018.4(3Q)	2019.4(3Q)	2020.4(3Q)
飲食	7,205	7,350	7,144
情報・サービス	3,052	4,445	4,266
物販	10,845	10,488	10,823

セグメント別利益高推移



単位：百万円	2018.4(3Q)	2019.4(3Q)	2020.4(3Q)
飲食	503	427	275
情報・サービス	250	164	305
物販	724	875	1,096

物販事業 売上 3.1%増 (3億35百万円増) 利益 +25.2%増 (2億21百万円増)

情報・サービス事業 売上 △4.0%減 (1億79百万円減) 利益 +86.3%増 (1億41百万円増)

(主な売上減少の理由)

●ディースパークのファミリーマートFC事業の撤退3億52百万円減少

飲食事業 売上 △2.8%減 (2億6百万円減) 利益 △35.5%減 (1億51百万円減)

(主な売上減少の理由) 前期、(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) 10月の台風影響による「あさくま」の店舗休業や、改装工事を行ったため

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

テンポスバスターズ (厨房機器販売)

3Q累計経常利益 : 9億94百万円 (同122.8%) / 3Q累計売上高 : 96億24百万円 (同106.5%)

(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 / 売上高 : 128億46百万円

① 1年で新規開業者の客単価が2倍に (145,000円→277,000円)

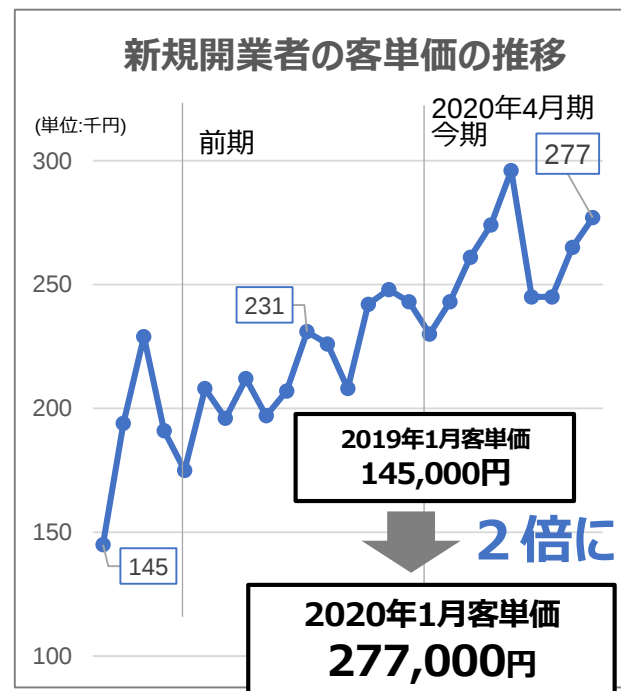
② Webミーティングツールを利用したトレーニング (ZOOM) の時間増加・質の向上

■ ZOOMトレーニングについて

	2018年5月～	2019年10月～	2020年1月～
狙い	商品を理解する。説明できる。専門社員を育てる。	本部が作成した台本通りに営業トークできる	ニードストーリーを交えながら営業トークできる
対象	社員100人	社員178人	社員・パート 323名
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276時間)

- トレーニング対象者は、全国の販売員全てで**323名**
- トレーニングにかかる総投資額は およそ**11億円超**

* 人件費およびトレーニング中の機会損失を含めた金額



経常利益増加の理由②

(連結) 3Q経常利益 : 17億49百万円 (前期比115.5%)

テンポスドットコム (業務用厨房機器 通信販売)

3Q累計経常利益 : 77百万円 (同100%) / 3Q累計売上高 : 16億51百万円 (同109.8%)

(参考) 前期の通期実績 経常利益 : 1億8百万円 / 売上高 : 20億3百万円
今期の通期予想 経常利益 : 1億29百万円 / 売上高 : 22億50百万円

【第3四半期の取り組み】

1. 自社サイト「テンポスドットコム」のSEO対策により検索流入の増加で
売上が前同期比109.8%
2. 関連商品の表示や商品ページの充実化により、客単価は3割近く
アップ
3. アクセス数の多い「中古家具」ページから自社オリジナルの家具ページ
への導線作り
→粗利率の高いオリジナル家具の販売増 (オリジナル家具粗利 : 27~28%)

2019年11月~2020年1月 3Q単体の業績結果

	2020年4月期 (3ヵ月間)	前期比
売上 (11~1月)	5億53百万円	115.8%
経常利益 (11~1月)	27百万円	142.5%

プロフィット・ラボラトリー (集客支援)

3Q累計経常利益 : 77百万円 (同280.3%) / 3Q累計売上高 : 2億75百万円 (同111.8%)

(参考) 前期の通期実績 経常利益 : 23百万円 / 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

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

- 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 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 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

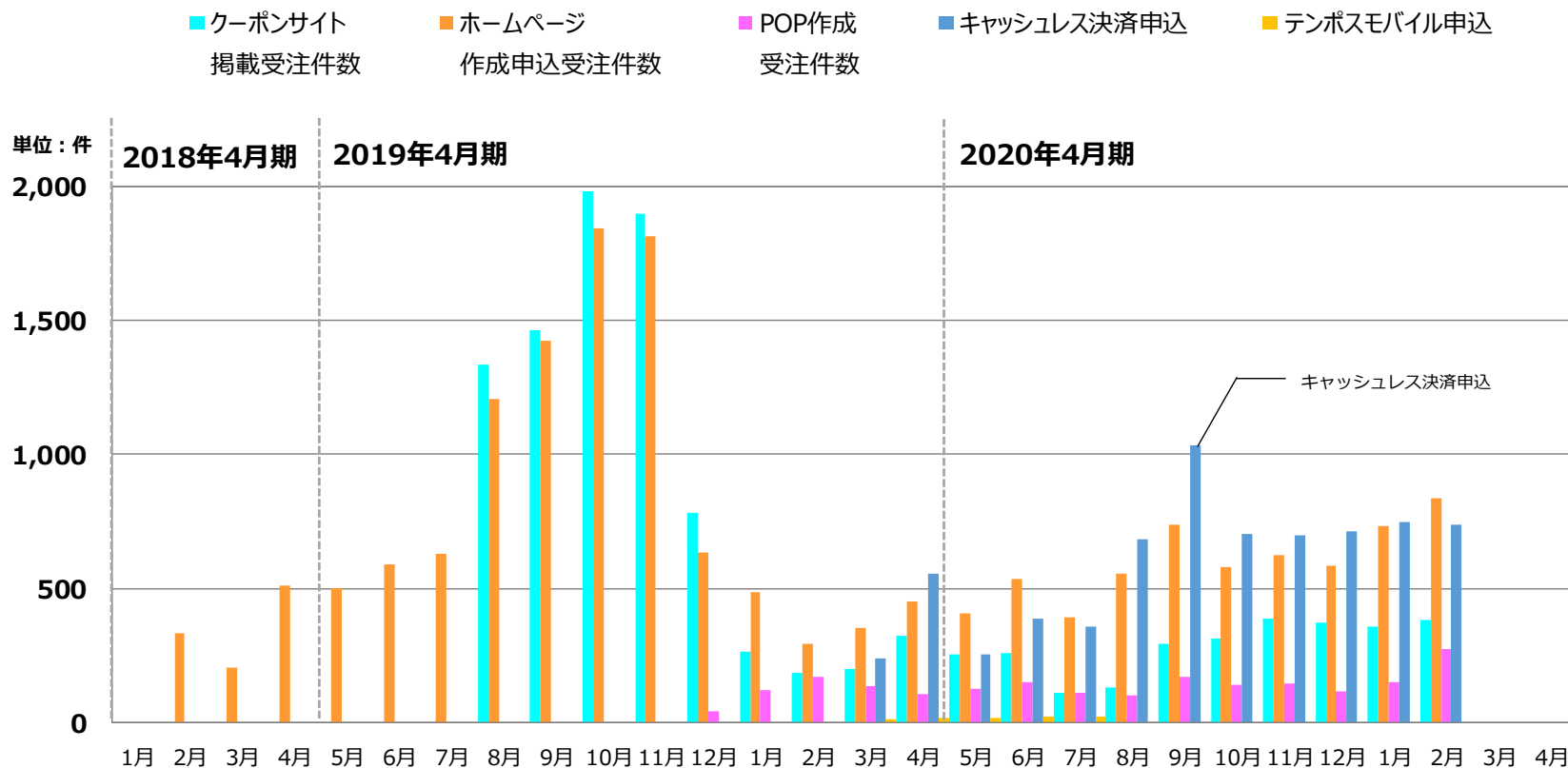
安楽死コース 各グループ会社

詳細 P10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。

テンポスフードプレイス（ドクターテンポス事業①）

ドクターサービス申込獲得件数



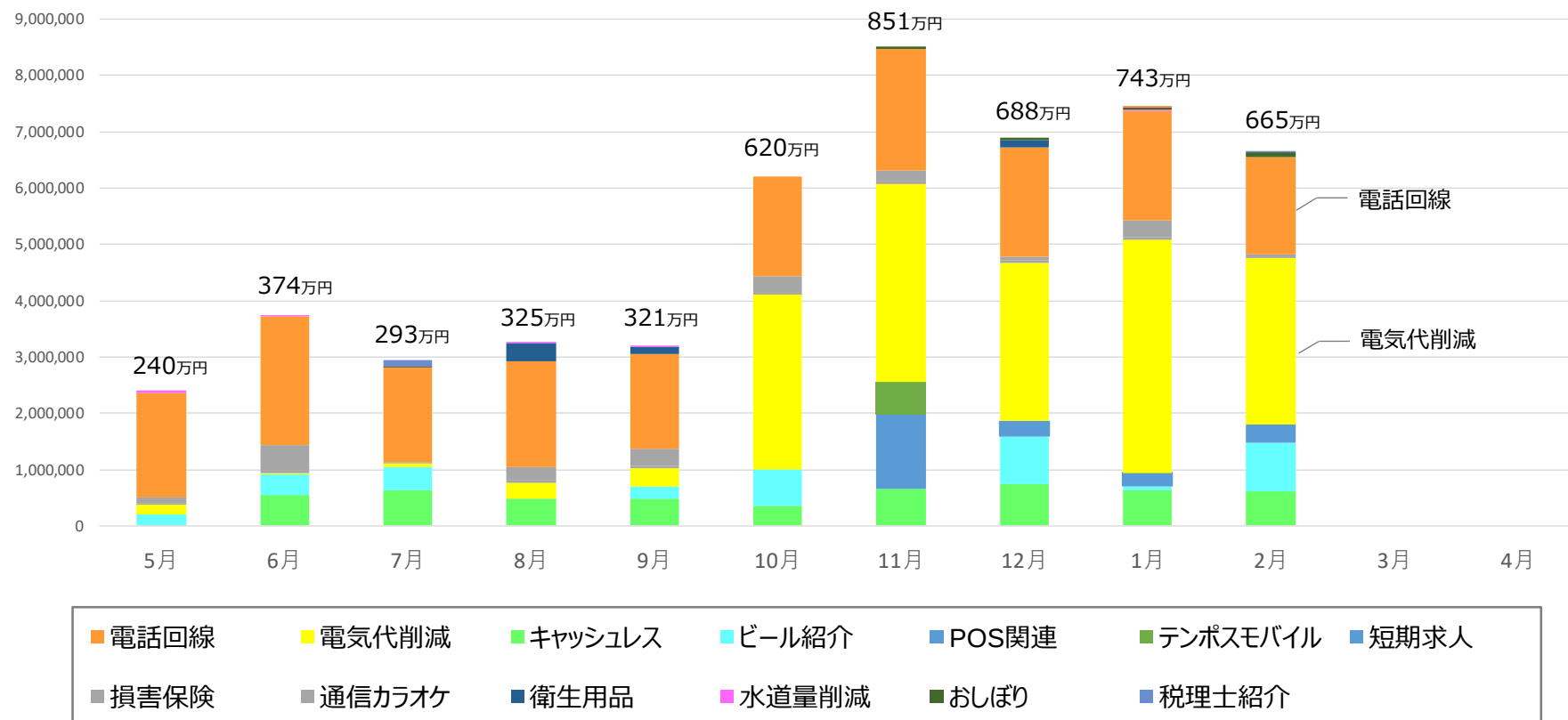
	クーポンサイト 掲載受注件数	ホームページ 作成申込受注件数	POP作成 受注件数	キャッシュレス決済申込
累計申込件数	10,940件	17,102件	2,022件	6,807件

テンポスフードプレイス（ドクターテンポス事業②）

ドクターサービス収益

単位について：851万円 = 8,510,000円

単位：円



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 C 8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（無料ホームページ作成・SNS更新代行・動画作成・カメラマン派遣）
- 新規開業支援

(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	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]	

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

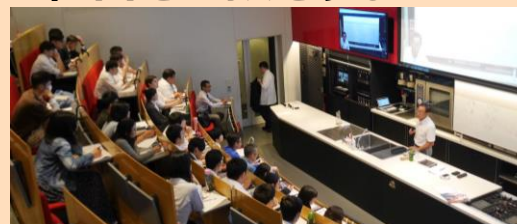
設立	1997年
本社所在地	東京都大田区
事業	厨房機器販売 ・ 飲食店経営支援
従業員数	1,676名（連結、パートアルバイト含む）
資本金	5億912万5千円
売上高(連結)	301億34百万円（2019年4月期） 303億27百万円（2020年4月期予想）
経常利益(連結)	20億91百万円（2019年4月期） 26億05百万円（2020年4月期予想）

●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



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
- ・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
- ・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
- ・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

(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23百万円

(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

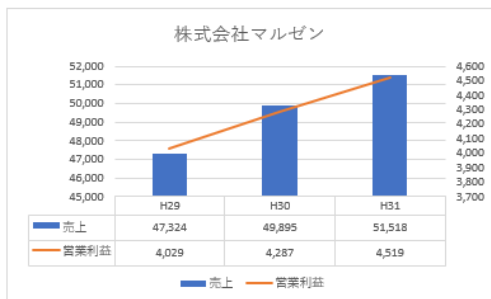
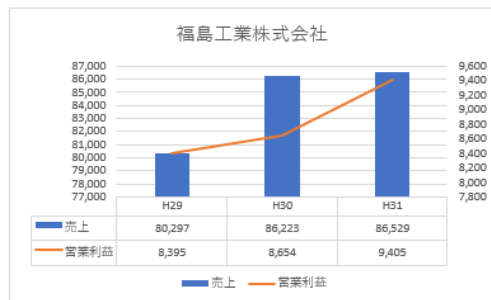
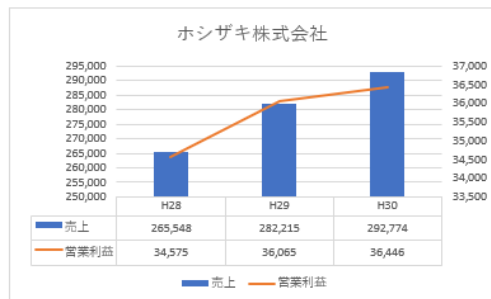
(株)あさくま

- ・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

業界比較

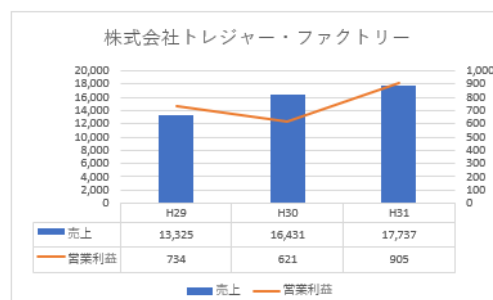
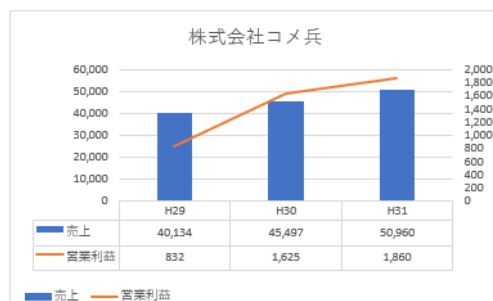
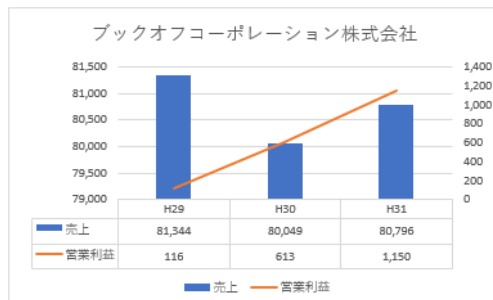
●業務用厨房業界

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。



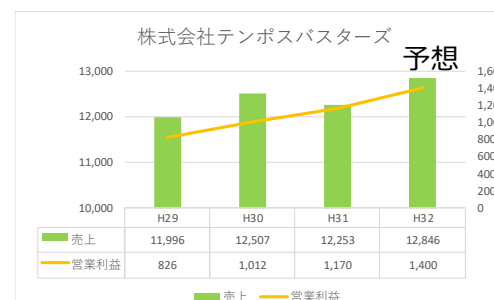
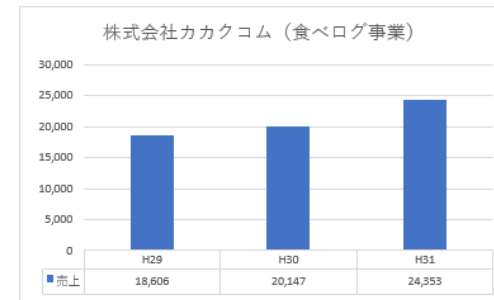
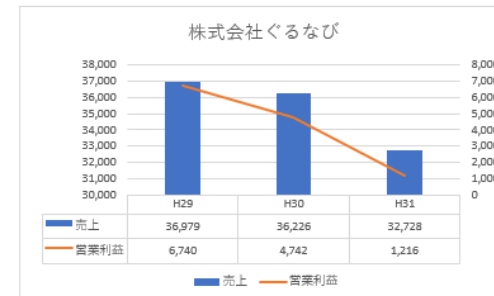
●リサイクル業界

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

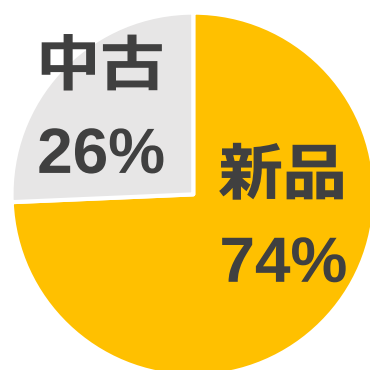
テンポスバスターズ 新品と中古の比率

- 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

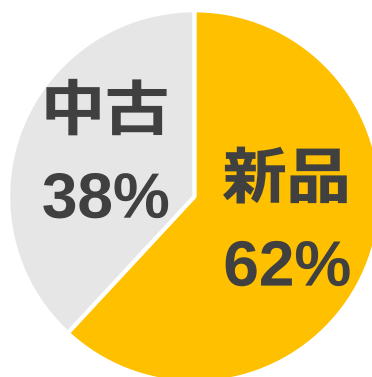
売上構成比

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、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。

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

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

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グス牛使用
 - 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

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（2019年4月末現在）

売 上 高 : 301億34百万円（2019年4月期：連結）
303億27百万円（2020年4月期予想）

経常利益 : 20億91百万円（2019年4月期：連結）
26億05百万円（2020年4月期予想）

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