



株式会社テンポスホールディングス

2022年4月期第1四半期 会社説明資料

飲食店の5年後の生存率を9割にする

JASDAQ
(証券コード2751)

2022年4月期第1四半期の連結業績

■ 2022年4月期第1四半期の連結業績

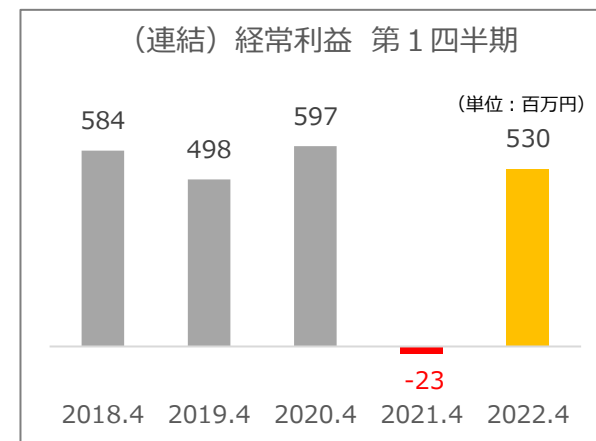
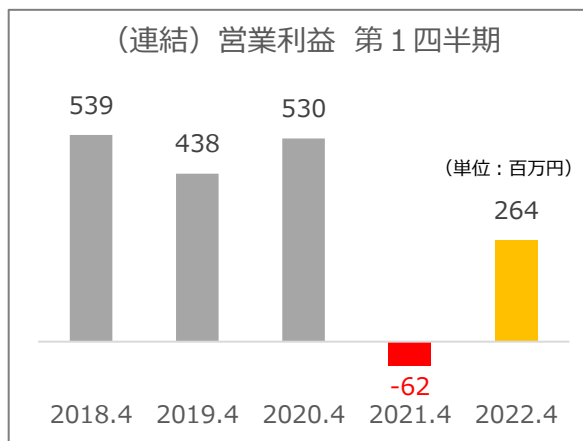
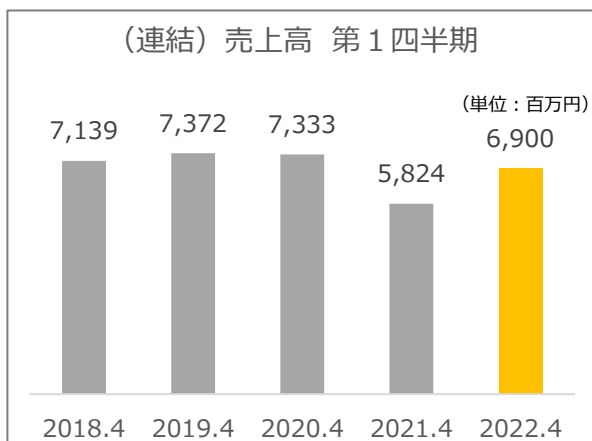
単位：百万円

	2021年4月期 第1四半期	2022年4月期 第1四半期	前年同期比
売上	58億24百万円	69億00百万円	118.4%
売上総利益	22億85百万円	24億02百万円	105.1%
営業利益	△62百万円	2億64百万円	黒字化
経常利益	△23百万円	5億30百万円	黒字化
親会社株主に帰属する当期純利益	5百万円	3億46百万円	5895.3%

58倍！

■ ROE・ROA・自己資本比率の比較

	2021年4月期 第1四半期	2022年4月期 第1四半期
自己資本当期純利益率(ROE)	0.06%	3.42%
総資産利益率(ROA)	0.04%	2.10%
自己資本比率	61.15%	61.37%

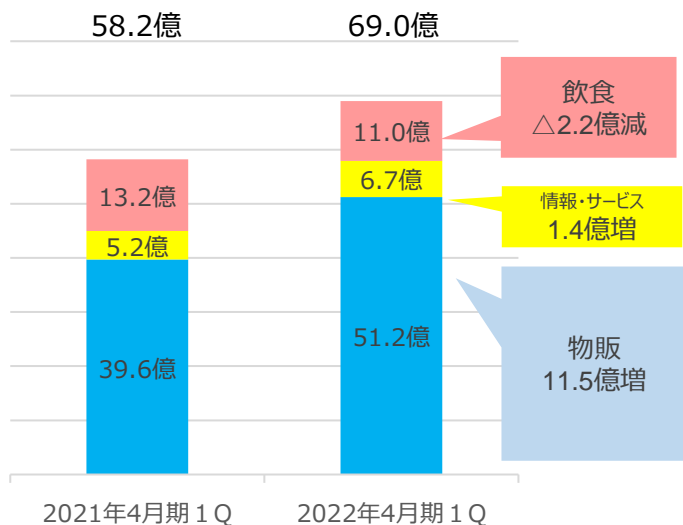


2022年4月期第1四半期 セグメント別業績

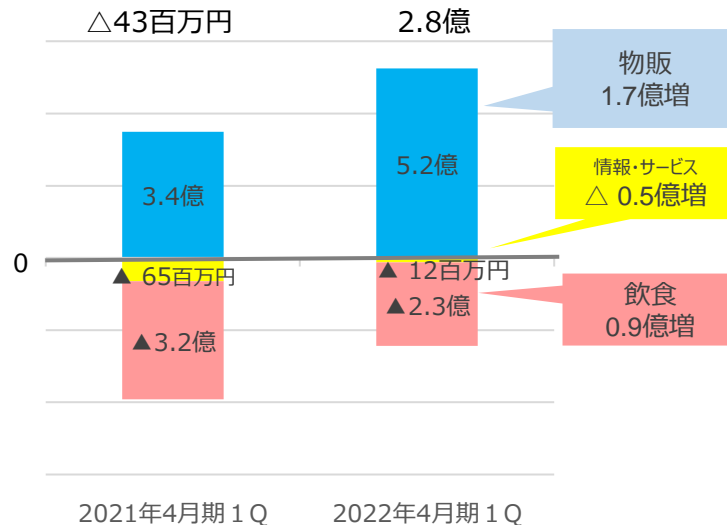
※2021年4月期第2四半期より、株式会社テンポスドットコムは、情報・サービス事業から物販事業に変更しております。下記の表およびグラフにおいては、2021年4月期第1四半期より株式会社テンポスドットコムを物販事業で算出した場合の数値を掲載しております。

	科目	2021年4月期 第1四半期	2022年4月期 第1四半期	前年比	詳細
物販事業	売上高	3,969	5,123	129.0%	中小飲食店向けの厨房機器販売、巣ごもり需要で大手スーパーマーケット企業への機器販売が好調。東京2020オリンピックにおいて24施設への厨房機器納品を受注。
	セグメント利益	349	525	150.4%	
情報・サービス事業	売上高	528	671	127.1%	不動産事業、内装工事事業、POS販売事業は回復を見せているものの、いまだ飲食店が販管費を削減していることから、集客支援事業、人材派遣事業は厳しい結果に。
	セグメント利益	△65	△12	-	
飲食事業	売上高	1,326	1,105	83.3%	コロナ感染拡大で打撃を受ける店舗は、「もりもりハンバーグ」等の高原価率商品を投入する等、あらゆる手を打ち業績回復に注力。一方で不採算店舗の閉店などにより、利益は改善。
	セグメント利益	△327	△232	-	

セグメント別売上高推移



セグメント別利益高推移



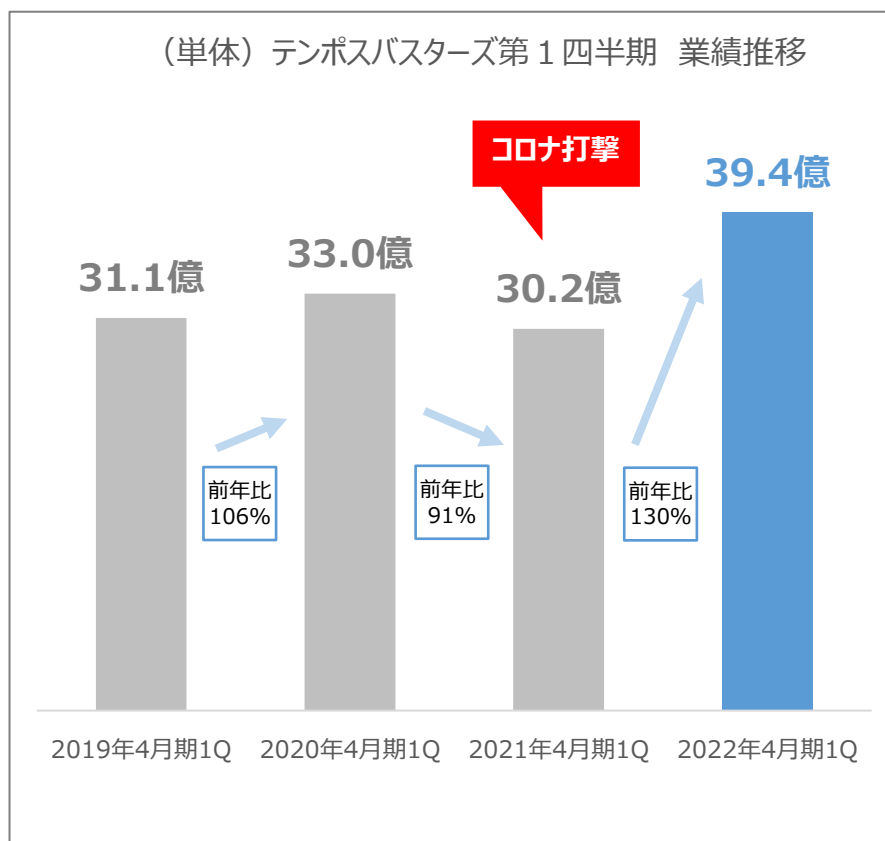
飲食
・あさくまグループ
あさくま
あさくまサクセッション
・ドリームダイニング
情報・サービス
・スタジオテンポス
・テンポス情報館
・テンポスフィナンシャルトラスト
・プロフィット・ラボラトリー
・ディースパーク
・テンポスフードプレイス
物販
・テンポスホールディングス
・テンポスバスターズ
・キッチンテクノ
・テンポスドットコム
・ウエスト厨機

(単体) テンポスバスターズ 2022年4月期第1四半期業績

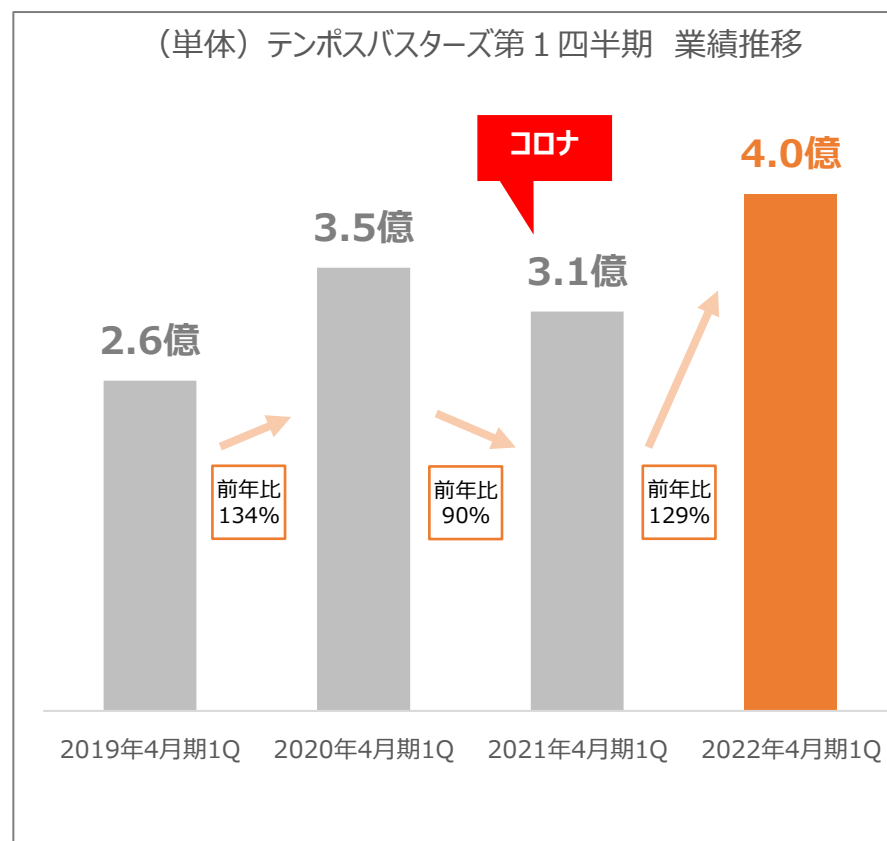
	2021年4月期 1Q 実績	2022年4月期 1Q 実績	前年比	2022年4月期通期 予想
売上高	30億23百万円	39億47百万円	130.5%	150億円
営業利益	3億16百万円	4億09百万円	129.3%	18億円

売上高

やりました！














営業利益



2022年4月期第1四半期 事業会社別業績

■ 2022年4月期第1四半期の業績と通期業績予想

単位：百万円

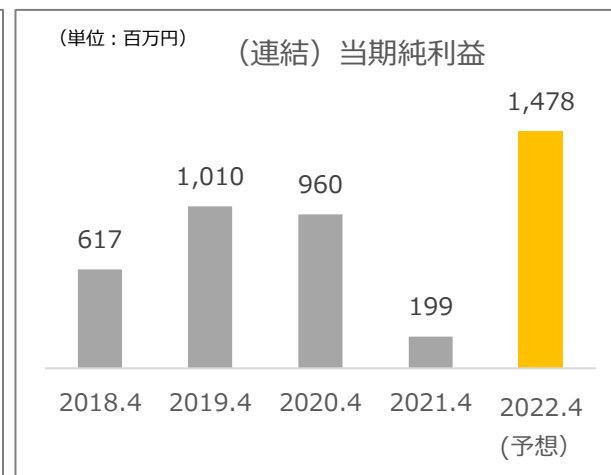
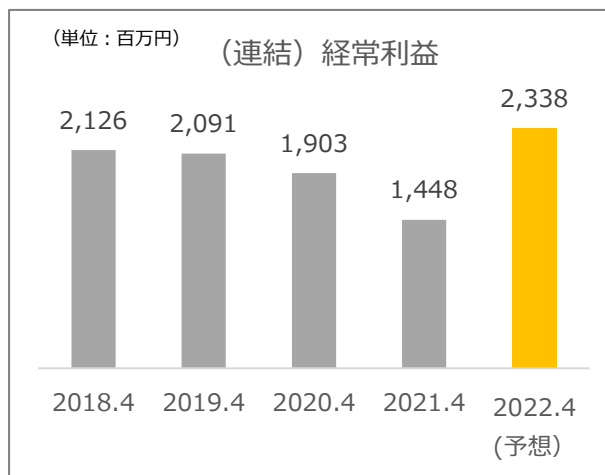
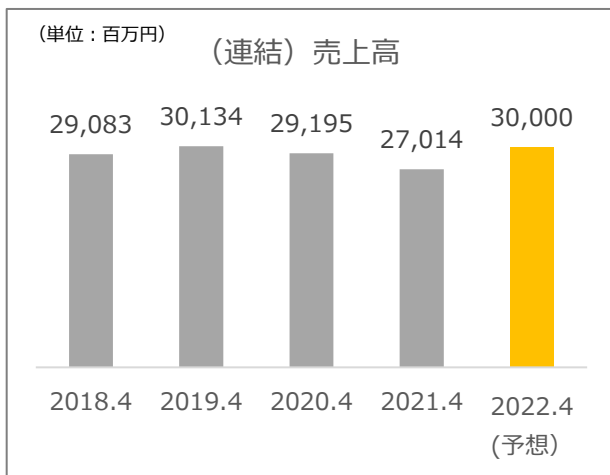
	見通し	会社名	科目	2020年4月期 第1四半期	2021年4月期 第1四半期	2022年4月期 第1四半期	2022年4月期 通期予想
物販		テンポスバスターズ	売上高 営業利益	3,304 351	3,023 316	3,947 409	15,000 1,800
		テンポスドットコム	売上高 営業利益	497 23	582 24	713 23	3,200 146
		キッチンテクノ	売上高 営業利益	556 23	586 13	683 37	3,111 235
情報・サービス		スタジオテンポス	売上高 営業利益	193 10	126 2	211 5	1,021 66
		テンポス情報館	売上高 営業利益	195 32	131 △6	146 7	840 130
		テンポスフィナンシャルトラスト	売上高 営業利益	168 4	134 △3	192 15	749 56
		プロフィット・ラボラトリー	売上高 営業利益	73 11	25 △12	27 △4	210 40
		ディースパーク	売上高 営業利益	201 0	120 △43	147 △23	1,175 21
		テンポスフードプレイス	売上高 営業利益	10 △11	17 △11	29 △8	180 △20
飲食		あさくまグループ	売上高 営業利益	2,268 118	1,303 △316	1,145 △158	6,000 △136
		ドリームダイニング	売上高 営業利益	82 0	23 △15	24 △12	181 0

(参考資料) 2022年4月期通期連結業績予想

■ 2022年4月期通期の連結業績予想

今期はやるぞ！ 単位：百万円

	2019年4月期 (実績)	2020年4月期 (実績)	2021年4月期 (実績)	2022年4月期 (予想)	前年比
売上	30,134	29,195	27,014	30,000	111.1%
営業利益	1,953	1,722	982	1,857	189.1%
経常利益	2,091	1,903	1,448	2,338	161.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,010	960	199	1,478	742.7%

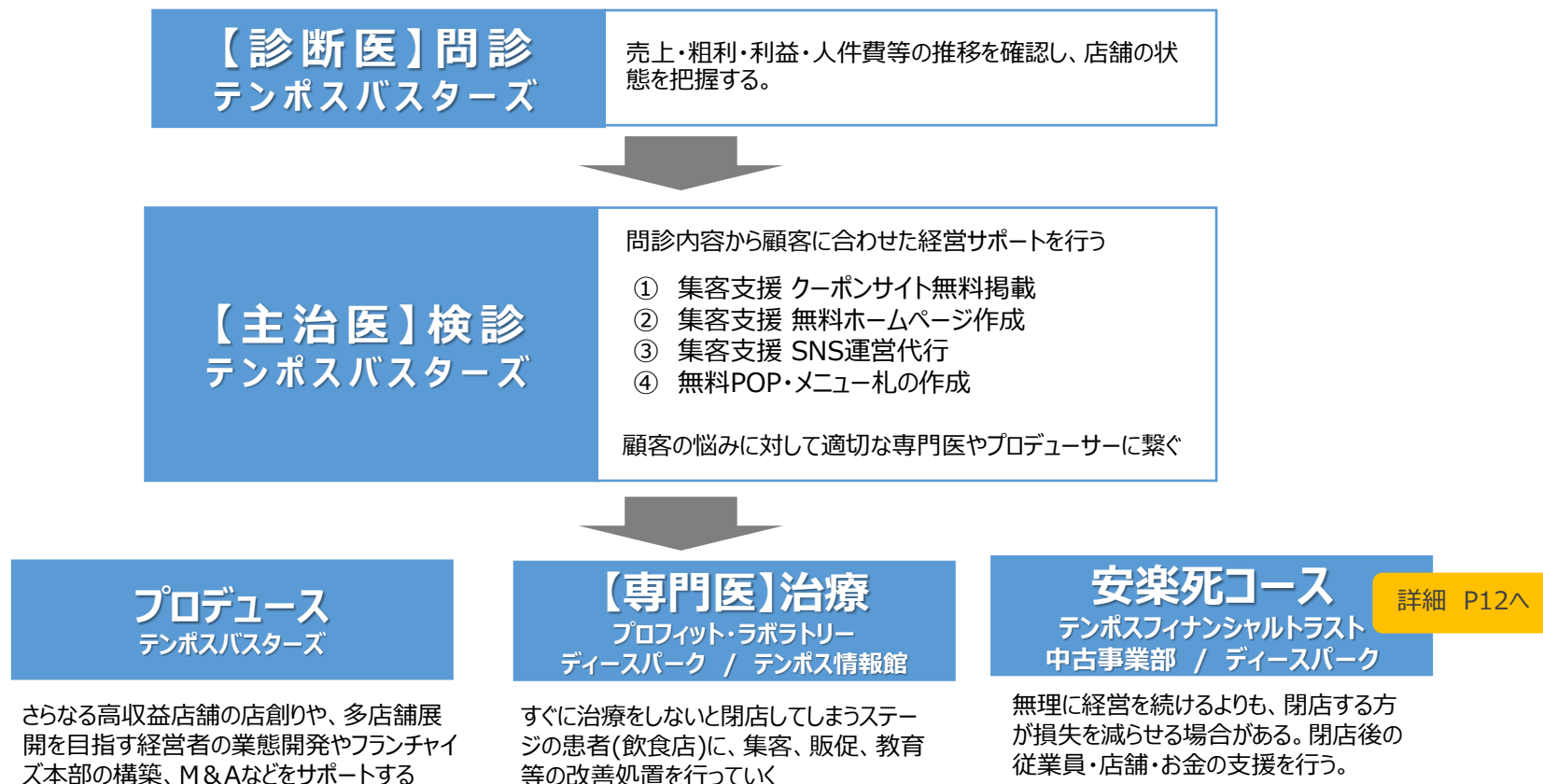


ドクター

Dr.テンポス進捗

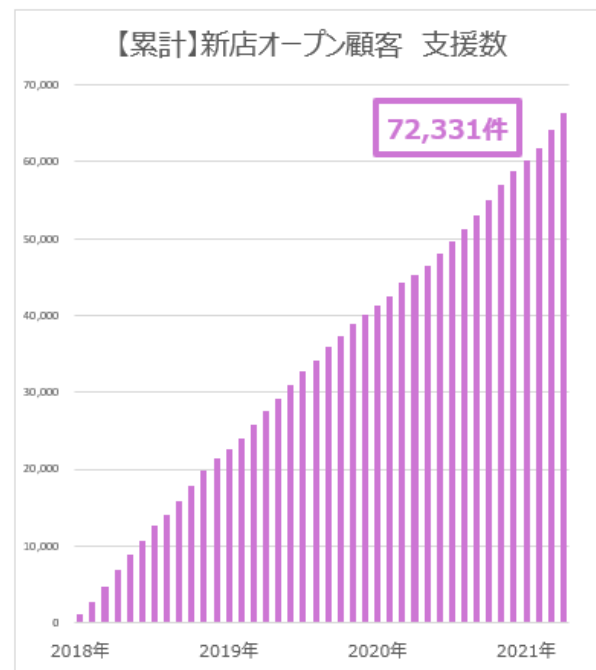
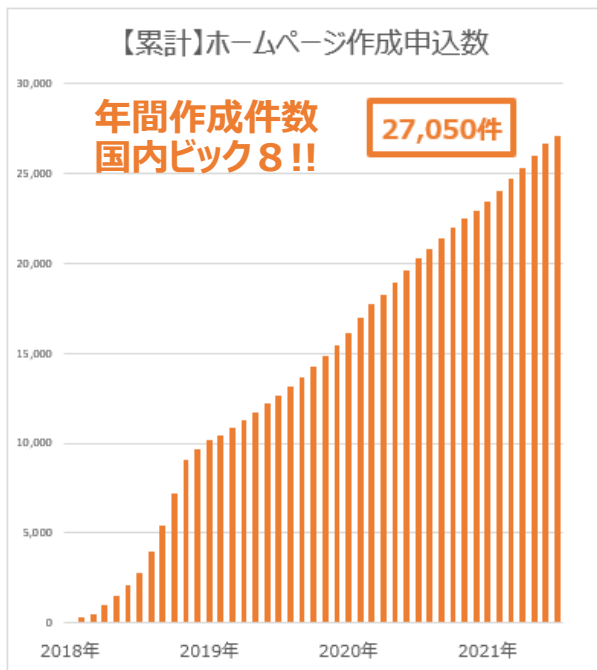
Dr.テンポスとは

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



Dr.テンポスの申し込み数

Dr.サービス 申込累計数



Dr.サービス 第1四半期 申込獲得数

2022年4月期第1四半期 Dr.サービス 申込獲得件数 29,246件 (前年同期比166.0%)

	2020年4月期 1Q	2021年4月期 1Q	2022年4月期 1Q
ホームページ申込獲得数	1,385件	2,077件	1,731件
オープン告知ポスター申込獲得数	0件	1,031件	1,799件

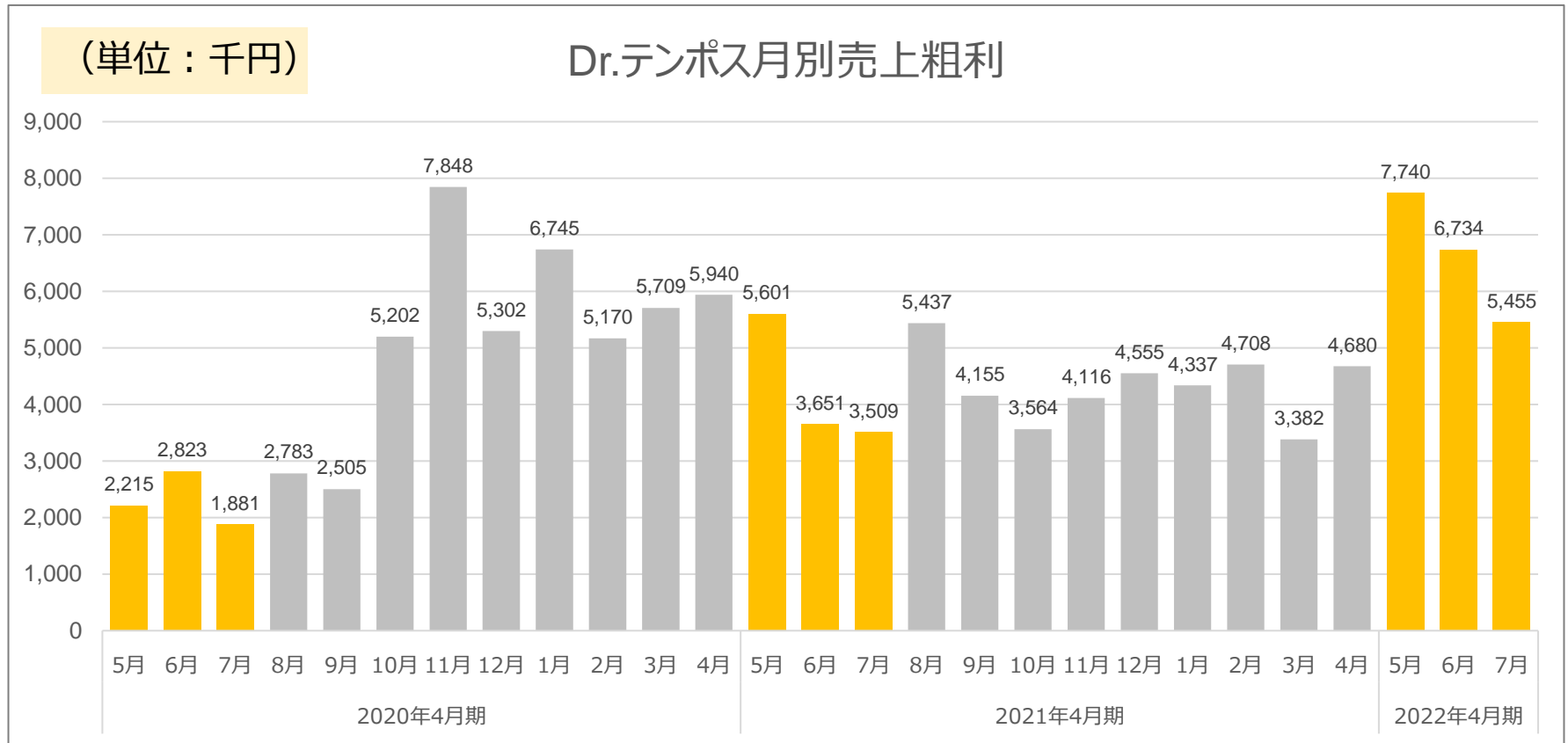
2021年7月よりホームページの制作費は有料へ

その他のDr.サービス

- キャッシュレス決済
- 光熱費の削減
- 電話、インターネット回線
- POSレジ、情報機器
- ビール・食材紹介 etc...

Dr.テンポスの月別収益

Dr.テンポスの売上粗利はテンポスバスターズとテンポスフードプレイスで折半



2020.4月期 1Q合計
売上粗利：690万円

2021.4月期 1Q合計
売上粗利：12百万円

2022.4月期 1Q合計
売上粗利：19百万円

(株) テンポスバスターズ

直営51店 F C9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
- Dr.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
- 助成金申請代行
- 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
- 人材紹介
- 求人広告
- 請負業務

Dr.テンポスの終末医療

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。飲食店が事業譲渡や閉店した後の従業員・店舗・お金の支援を行う。お客様窓口(受注活動)はテンポスバスターズの中古事業部「買取担当」が行い、閉店に伴うサポートの実務は「ドクター」が行う。

取り組み	収益目標
② 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 →従業員の転職支援は(株) ディースパーク →物件のスケルトン工事は(株) スタジオテンポス →物件の居抜売却は(株) テンポスフィナンシャルトラスト	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 - あさくまグループに入って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]	

テンポスバスターズ 業績および成長戦略

テンポスバスターズ（単体）第1四半期の業績

	2021年4月期 第1四半期	2022年4月期 第1四半期	前年比	2022年4月期 通期予想
売上高	30億23百万円	過去最高 39億47百万円	130.5%	150億円
営業利益	3億16百万円	過去最高 4億09百万円	129.3%	18億円

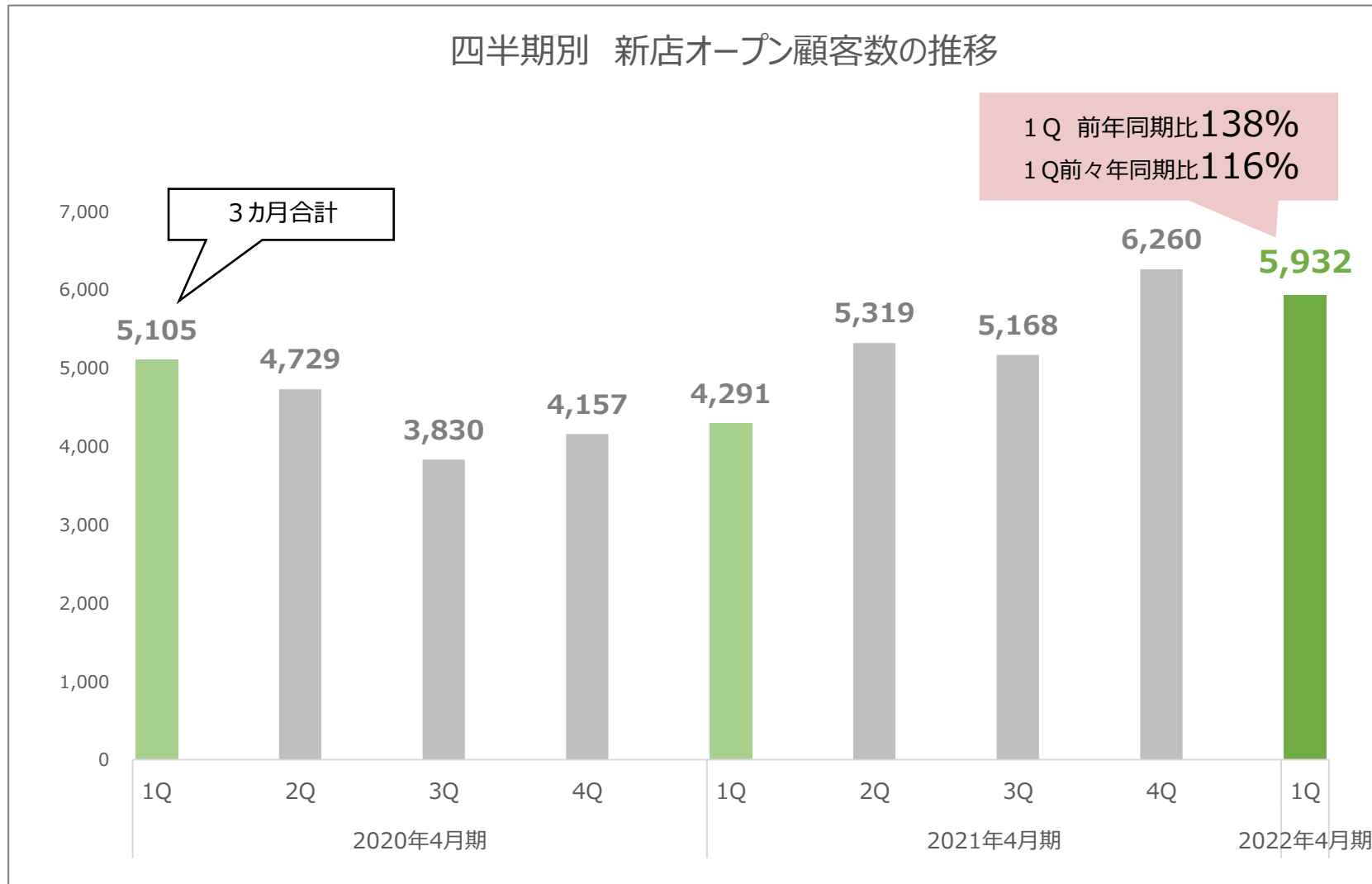


【国内最大】テンポスは中古厨房機器販売

- | | | | |
|--|----------------------|-----------------------|--------------------|
| | 店頭販売
(株)テンポスバスターズ | ネット通販
(株)テンポスドットコム | 直販営業
キッチンテクノ(株) |
|--|----------------------|-----------------------|--------------------|
- 年商**134億** + **25億** + **26億**
 - 全国**60店舗**→出店戦略**120店舗**へ
 - 年間来店客数**61万件**
 - 会員数**32万件**
 - 年間買取件数**2万件**
 - 中古厨房業界で売上**1位** (1強100弱)
 - 創業**1997年**
 - ジャスダック上場**2005年**

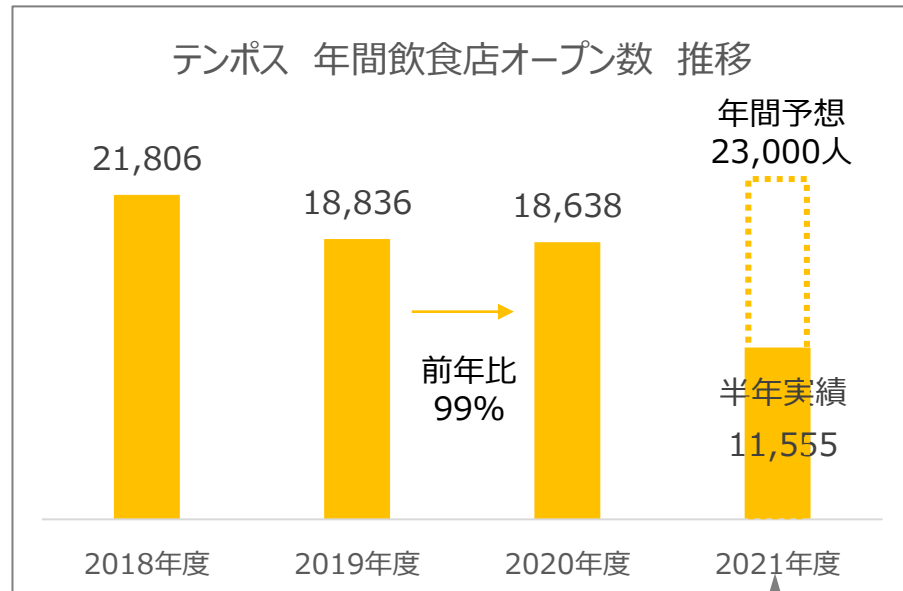
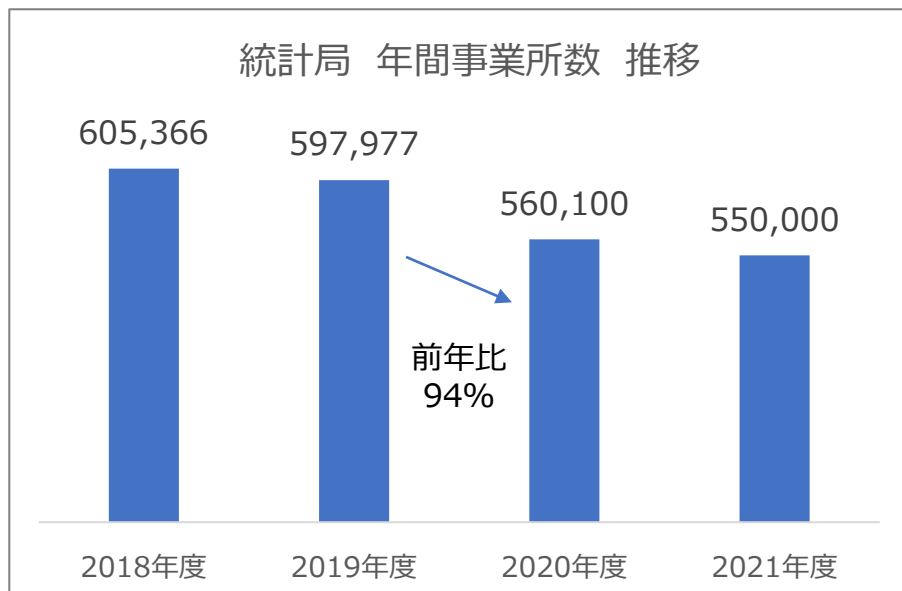
新店オープン顧客数の推移

「ZOOM研修」と「見込管理フォロー」によって、新店オープン顧客数は増加。
新店オープン顧客数 第1四半期 5,932件（前年比138.2%）

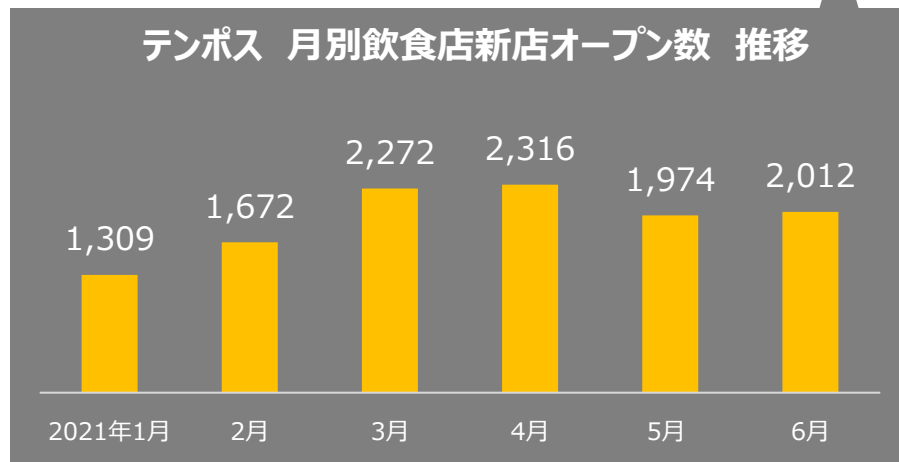


(参考資料) 統計局データの年間事業所数

統計局データによる年間事業所数の推移と、テンポスが手掛けた飲食店の新店オープン数の推移



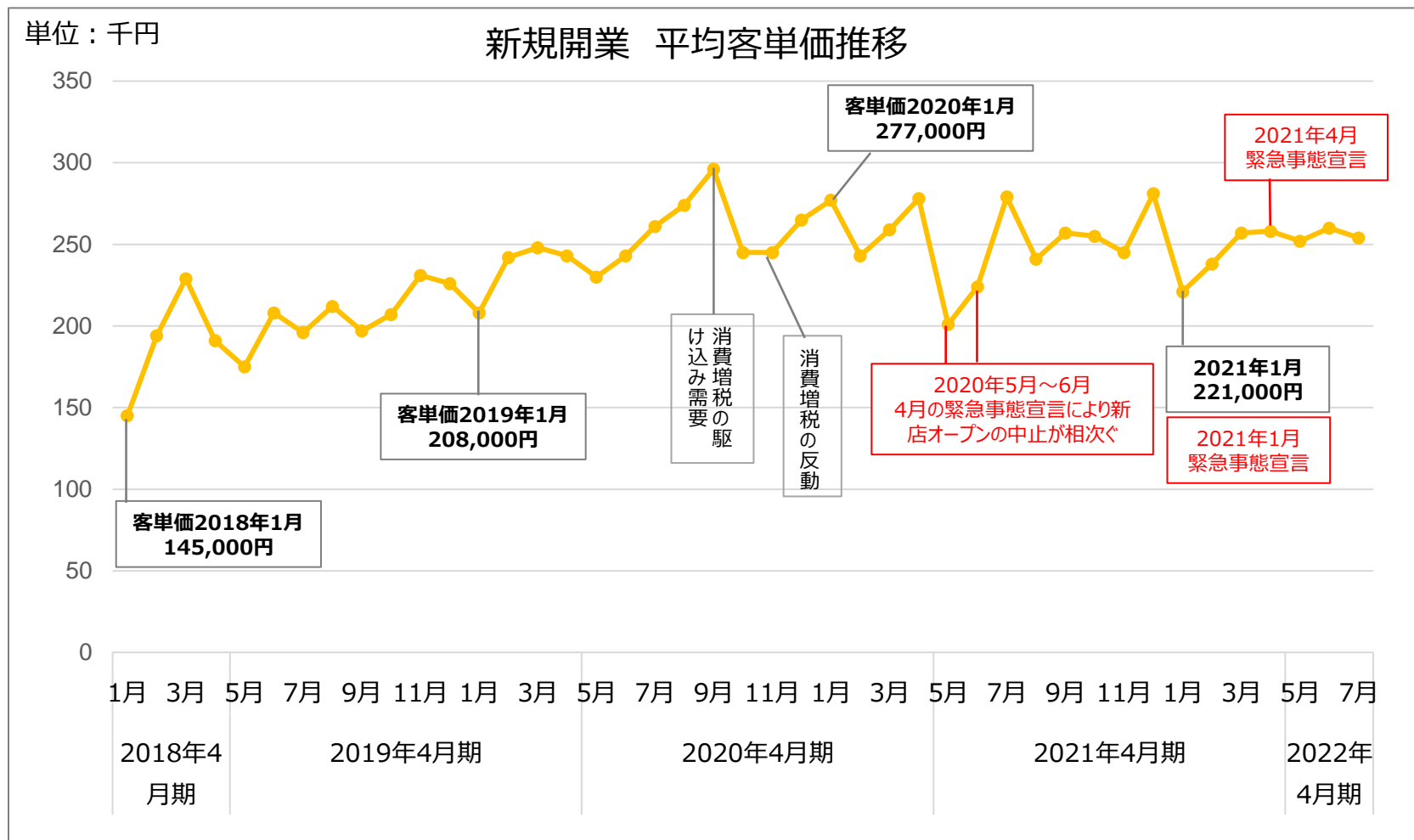
2021年度は
1~4月の4カ月間のみ



新店オープンの客単価の推移

「ZOOM研修」と「見込管理フォロー」によって、

- 2021年4月期第1四半期の新店オープンの平均客単価は2018年1月比**180%の伸長**
- 2021年4月期第1四半期の新店オープンの平均客単価は、261,991円（前年同期比111.4%）



成長戦略 新店オープンの客単価を4倍へ

一般的に、飲食店を開業するときは、厨房機器や店舗用品に、**470万円**の費用がかかる
 新店オープン顧客の客単価を**100万円**に引き上げる

	現状のレジ客構成費（年間61万件）	現状の売上構成費（年間売上高134億円）
既存客	90%（55万人）	60.0%（80億円）
新店オープン客	3.4%（2.1万人）	38.8%（52億円）
一般客	6.2%（3.8万人）	1.5%（2億円）

新店オープン客数2倍・客単価4倍へ

	2021年4月期				2022年4月期	目標
	5~7月 (前期比)	8~10月 (前期比)	11~1月 (前期比)	2~4月 (前年比)	5~7月 (前期比)	
新店オープン客 顧客数(月平均)	1,430/月 (82%)	1,773/月 (112%)	1,723/月 (134%)	2,086/月 (150%)	1,977/月 (138%)	→ 2倍 3,200件/月 来店客のうち、獲得できていない新店オープンの見込み客を声掛けを徹底して2倍にする
新店オープン客 客単価(月平均)	23万円 (95%)	25万円 (92%)	24万円 (95%)	25万円 (96%)	26万円 (111%)	→ 4倍 100万円 従業員教育と、見込管理フォローで総合受注を増やし客単価を4倍にする
新店オープン客 四半期売上高	10.2億	13.4億	13.2億	15.8億	15.5億	→ 380億/年 上記の取り組みに加えて、DIY（内装サポート）を行いさらに売上増を目指す。

客単価2倍・客単価4倍にすることで、年間売上134億から454億へ

新店オープン客数3.8万人（3,200人/月×12ヵ月）× 新店オープン客の客単価100万円 = 380億円
 既存売上80億+新店オープン客売上380億 = 460億円

「ドクター」育成 週5時間のオンラインZOOM研修

パート社員含む従業員263名は、週5時間、年間240時間のトレーニングを受講するカリキュラムは都度変更しレベルアップをはかる。

開始日	ゴール
2018年4月～	まずは真面目に受講すること トレーニング対象：社員100名 トレーニング時間：1人当たり 週1時間
2019年4月～	トーク台本通りに説明できること トレーニング対象：社員・パート320名 トレーニング時間：1人当たり 週5時間
2020年4月～	新店オープンの客単価を26万円から100万円にすること トレーニング対象：社員263名 トレーニング時間：1人当たり 週5時間
2021年4月～	効果測定（習熟度・実績）を追いかけながら研修を実施する トレーニング対象：社員263名 トレーニング時間：1人当たり 週5時間

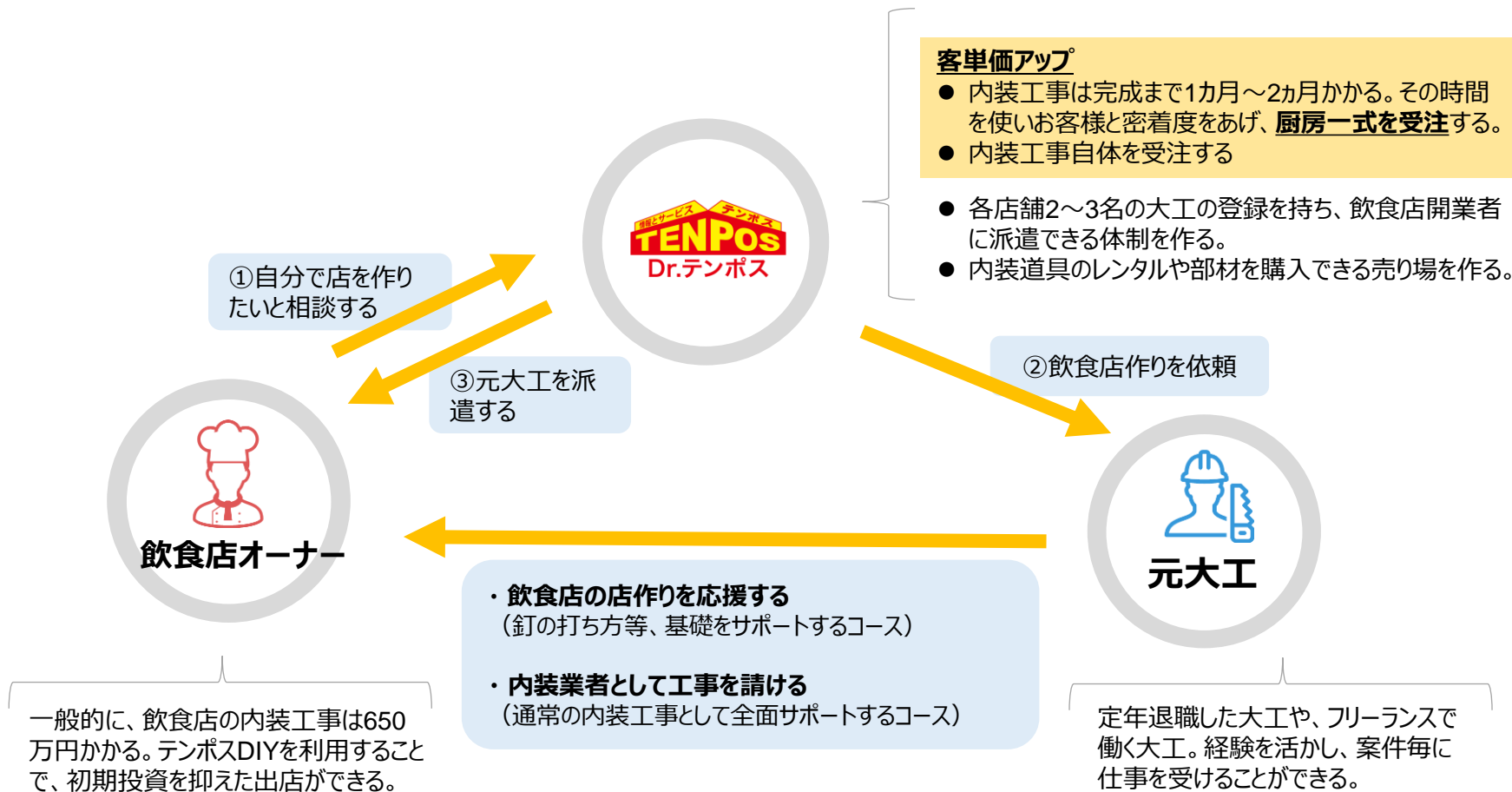
トレーニング対象を320名から263名に減らしたのは、義務教育から専門教育へ移行したため

2021年1月現在の受講者数 255名（社員219名 パート社員36名）

成長戦略 新店オープンの客単価を4倍へ

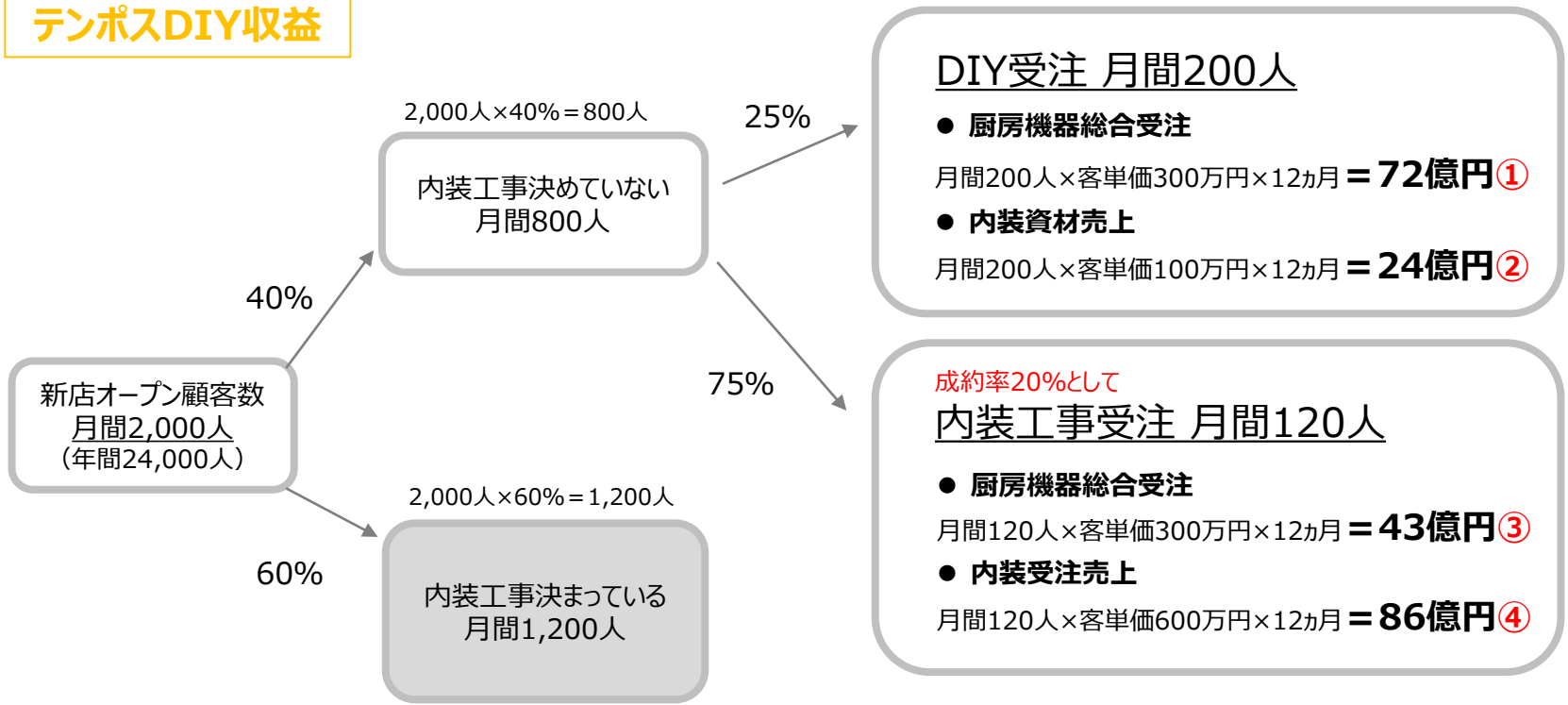
まったくうまくいってない！
しかしDIYの需要は高いと考える

テンポスDIYコーナーを作り 「飲食店は自分でつくる」という文化を定着させる



成長戦略 新店オープンの客単価を4倍へ

テンポスDIY収益



厨房機器の総合受注

① DIY受注による厨房機器の売上	売上高	72億	粗利高 (38%)	27億
③ 内装工事受注による厨房機器の売上	売上高	43億	粗利高 (38%)	16億

内装資材・内装工事の受注

② DIY受注による内装資材売上	売上高	24億	粗利高 (10%)	2億
④ 内装工事受注の売上	売上高	86億	粗利高 (10%)	8億

売上/年 225億
粗利/年 53億

成長戦略 全国メンテナンス網の確立

現在

- 修理・再生センターは全国 1 2 拠点
- 修理対応はお客様から修理依頼を受けた時のみ
→メーカーの修理担当者に繋ぐか、商品を持ち込んでもらい修理する
- エリアにより修理・再生の技術にばらつきがある

今後

- 修理・再生センターは全国 1 2 拠点 + 不足エリアに設立
- 購入後のメンテナンスプランの策定、365日24時間の修理体制の確立
- 修理対応だけでなく、機器の入れ替え提案も行き、**物販の売上も上げる**
- 修理・再生するメンテナンス担当者を**全国150人**育成する

メンテナンス営業マンの
物販売上予測

(月400万円×150人×12ヵ月)

売上72億
粗利27億

テンポスの強み

冷機器から熱機器まで、どのメーカーでも修理再生できる

※他社は自社製品のみが多い。また修理はアウトソーシングがほとんど。

メンテナンス網を作り上げていく 全国メンテナンス営業マン150人体制に

▼メンテナンス拠点の設立計画マップ

7年以内にメンテナンス拠点を全国に

2年
以内

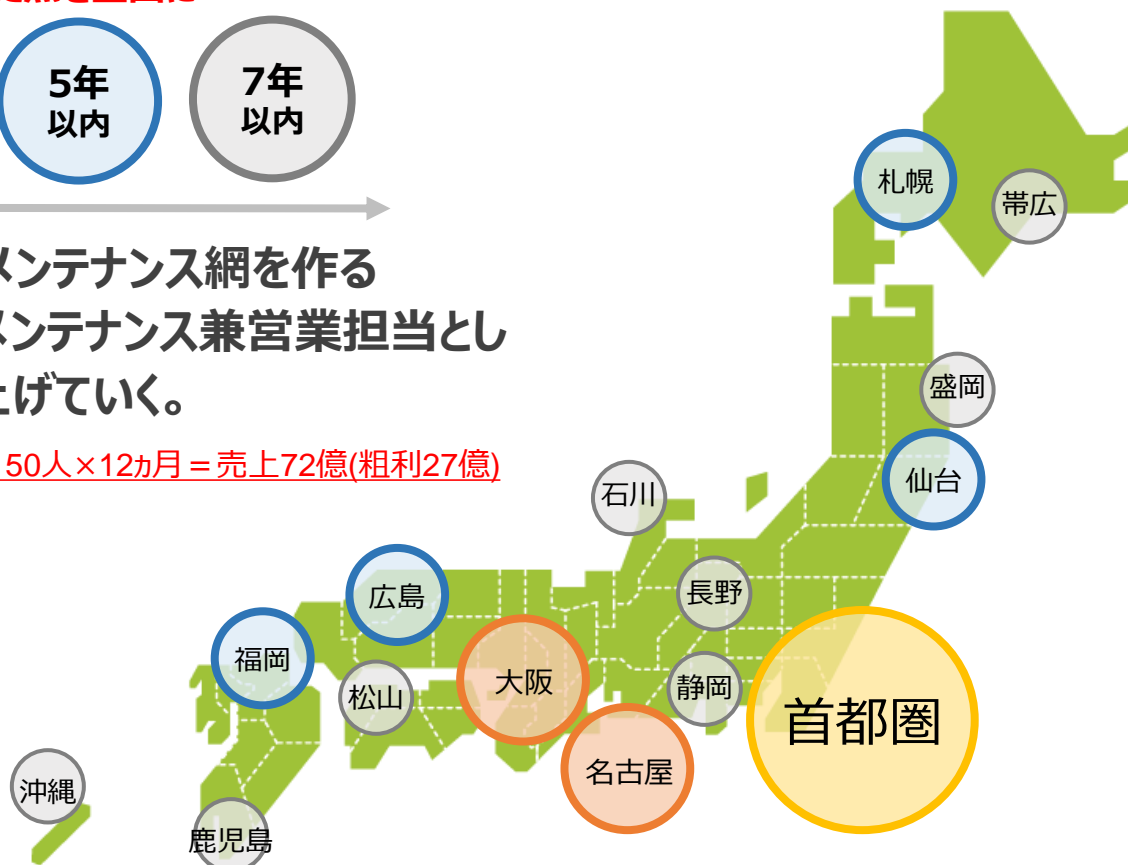
3年
以内

5年
以内

7年
以内

- ① 7年以内に全国メンテナンス網を作る
- ② 修理だけでなく、メンテナンス兼営業担当として物販の売上を上げていく。

→物販売上月400万円×150人×12ヵ月 = 売上72億(粗利27億)



成長戦略 テンポスバスターズの出店

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



M&Aも入れて6年で60店舗から120店舗体制へ

全国の中古厨房の競合企業を買収もしくは資本業務提携する等して中古厨房業界を全国制覇する。

出店エリア	全国（特に、関東・関西）
出店後の店舗の年間売上予想	年間1億円以上の売上が見込めるエリアに出店する
出店形態	総合館・専門館、共に出店予定 「Dr.テンポス」の専門館の出店も視野に入れる（来期6店舗中1店舗を検討中）

競りで仕入れる (厨房機器の仕入れを“競り”に)

これまで、店舗では中古厨房機器の仕入れは、再生センターから強制的に仕入れていたが、センターから競り落とす方式に変更。店長は自分の裁量で仕入れる価格と量を決められるため、より主体的な店舗経営に取り組めるようになる。一方で買取担当者は競りの落札価格を上げるために適正な金額で買取を行えるようにする。(市場価格を覚えていく)

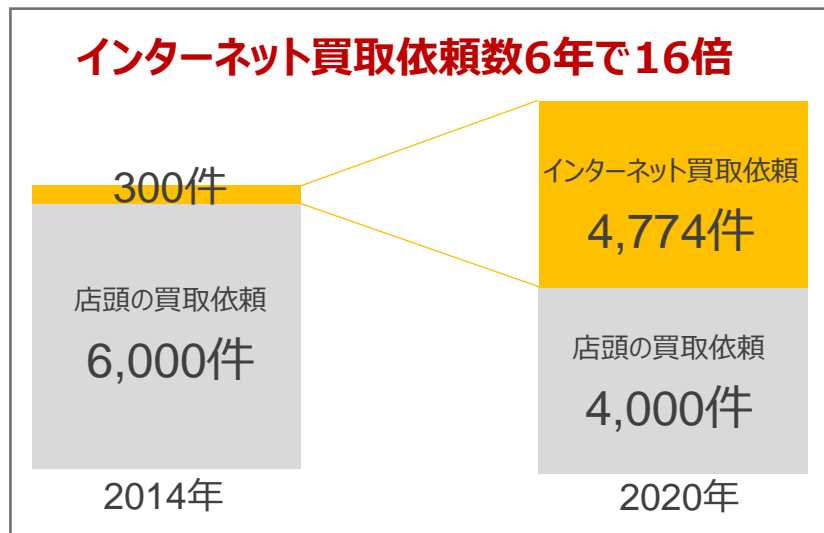


(概要) 全国12か所の再生センター毎に競りを開催し近隣のバスターズ店舗がオンラインで競りに参加する。週に3~4日開催。1日約20品を出品し、16時から30分間で競りを行う。

社内「競り」で仕入れ価格が異なるため、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。店長によって食洗機を大量に並べたり、製氷機の品揃えを増やす店舗がでてくる。

中古厨房機器の買取強化と海外輸出

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



海外輸出の構想

- 厨房機器の輸出ルートの開拓（タイ、ドバイへのルートは既にあり）
- 現地法人の立ち上げができる人を現地に派遣する
- 海外再生センターをつくる

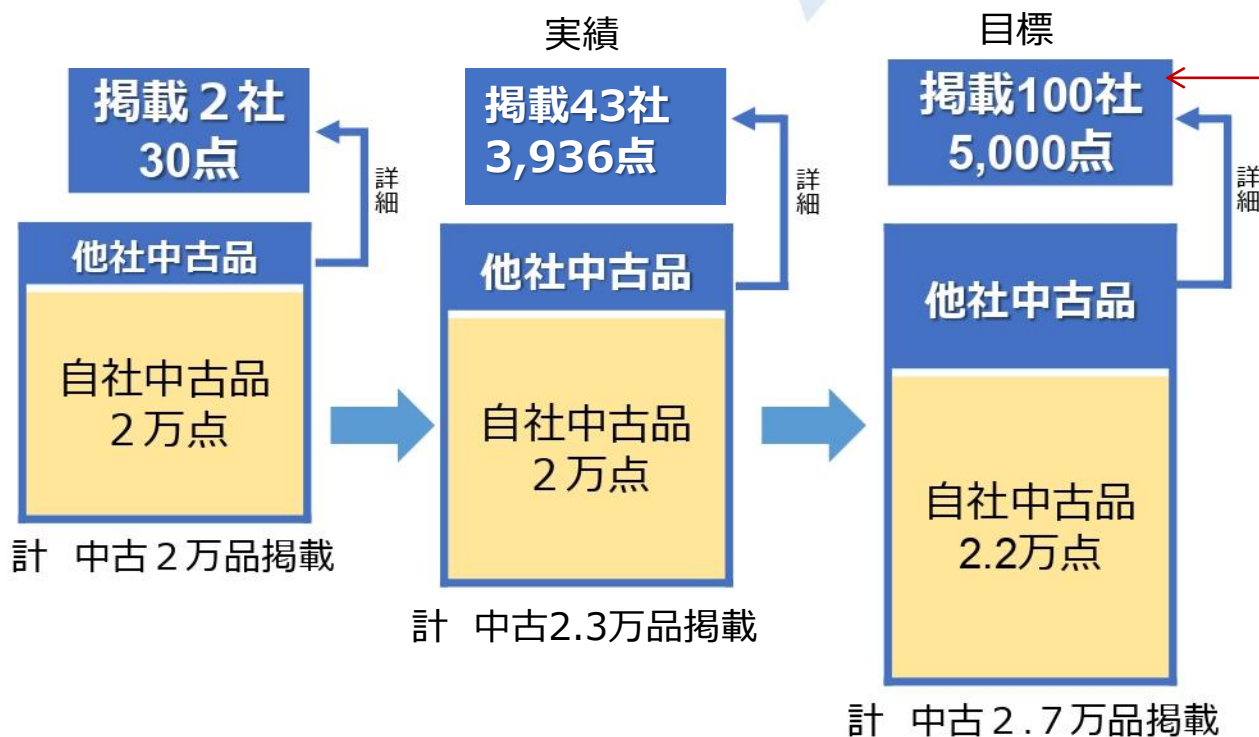
中古厨房機器に特化したプラットフォームになる

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

事業会社別通期の業績

単位：百万円

社名	実績	2020年4月期 第1四半期	2021年4月期 第1四半期	2022年4月期 第1四半期	前年比	2022年4月期 通期予想
テンポスバスターズ	売上	3,304	3,023	3,947	130.5%	15,000
	営利	351	316	409	129.3%	1,800
キッチンテクノ	売上	556	586	683	116.5%	3,111
	営利	23	13	37	271.2%	235
テンポスドットコム	売上	497	582	713	122.4%	3,200
	営利	23	24	23	94.9%	146

テンポスバスターズ（店頭販売）過去最高

- 店頭での声掛け・見込管理フォローの徹底により、第1四半期の新店オープン顧客数は5,932件（前年同期比138.2%）と増加。
- 「Dr.テンポス」の人材育成として、従業員260名は週5時間のZOOM研修を受講。
- 元大工と飲食店オーナーが店作りを行う「DIY」サービスを開始。14店舗で受注営業活動を開始。

キッチンテクノ（直販営業）過去最高益

- 巣ごもり需要により業績を伸ばすスーパーマーケット企業への厨房機器販売が好調。
- 東京2020オリンピックにおいて24施設への厨房機器を受注。
- 換気に優れた焼肉ロースター機器の販売増加。

テンポスドットコム（インターネット販売）

- ラーメン、イタリアン、カフェなどの開業支援ページの制作に注力。ページ訪問者数は15,938人（前年同期比184.2%）と増加。
- アクセス数に対する購入率（転換率）は0.8%の改善。客単価は前年同期比131.0%アップ。
- 減益の理由は、インターネット業界の厳しい価格競争による粗利額の減少と、戦略的な人員増加によるもの。

情報・サービス事業①

新型コロナウイルス感染症の影響により飲食店は集客や採用、販促投資を積極的に行えない状況です。そのため当社の情報・サービス事業は一部回復を見せているものの厳しい経営環境が続いております。

単位：百万円

社名	実績	2020年4月期 第1四半期	2021年4月期 第1四半期	2022年4月期 第1四半期	前年比	2022年4月期 通期予想
スタジオテンポス	売上	193	126	211	166.8%	1,021
	営利	10	2	5	261.8%	66
テンポス情報館	売上	195	131	146	111.0%	840
	営利	32	△6	7	黒字化	130
テンポスフィナンシャルトラスト	売上	168	134	192	142.9%	749
	営利	4	△3	15	黒字化	56
プロフィット・ラボラトリー	売上	73	25	27	107.7%	210
	営利	11	△12	△4	—	40
ディースパーク	売上	201	120	147	122.7%	1,175
	営利	0	△43	△23	—	21
テンポスフードプレイス	売上	10	17	29	164.1%	180
	営利	△11	△11	△8	事業規模拡大 中！	△20

情報・サービス事業②

スタジオテンポス（内装デザイン施工）

- ・新型コロナウイルス感染症対策の助成金の活用等により、第1四半期の飲食店の業態変更や改装工事、新店オープン等の請負件数は前年同期比で111.1%、請負単価は161.0%となる。その中でも、既存飲食店は時短営業や休業期間を使った前向きな設備投資が増加。

テンポス情報館（POSシステム販売）

中食需要や飛沫感染防止対策のニーズに応えたテーブルオーダーシステムや、モバイルオーダーシステム、セルフレジの販売数増加により、第1四半期の月額利用料金の売上高は前年同期比119.2%となる。

- ・ 飲食店向けに「IT導入補助金」を活用した上記機器の営業活動に注力
- ・ テンポスバスターズ従業員向けのPOSレジ販売の研修受講者を40名から80名に拡大
→商談件数は前年同期比165.5%、その内の成約売上高は同129.0%となる。



テンポスフィナンシャルトラスト（資金・不動産）

- ・ ワクチン接種の浸透と、東京2020オリンピック・パラリンピックへの期待感が重なり、クレジット事業の取扱高は、前年同期比127.9%、カード利用手数料は141.3%となる。
- ・ 不動産事業は、インターネット情報の活用強化などにより好調。
- ・ 第1四半期の営業利益は15百万円（前年同期は営業損失3百万円）となり、第1四半期会計期間において過去最高の営業利益となる。

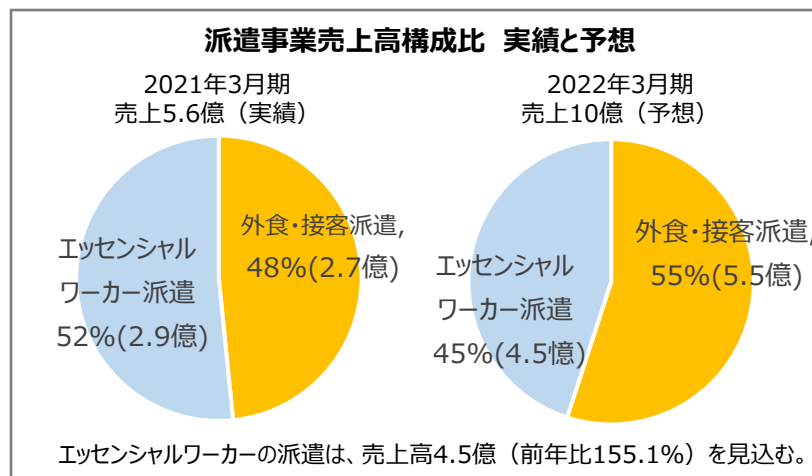
情報・サービス事業③

プロフィット・ラボラトリー（集客支援）

株式会社プロフィット・ラボラトリーは、当社グループの中でも強く新型コロナウイルス感染症の影響を受けている。主力事業のFAXDMサービス「満席FAX」が大幅に減収していることから、人材派遣企業やIT企業向けのBtoB見込開拓FAXDMサービス「ミコゲット」の拡販に注力。他にも前第4四半期から開始した飲食店のデリバリーサイトへの出店登録代行の営業強化。一方で、経費削減のためにオフィスを移転する等して、営業利益を改善する。

ディースパーク（人材派遣）

- 接客販売の長期派遣事業の経営環境はまだ厳しい。そのため、エッセンシャルワーカー（介護、福祉、運送等）の人材派遣営業に注力。この結果、エッセンシャルワーカーの売上高は、派遣事業売上高の21.1%を占める伸びとなる。
- 前第4四半期から本格稼働した配送請負事業は、関西営業所を開設する等、事業拡大に取り組む。



テンポスフードプレイス（WEB集客支援）

- 第1四半期の「Dr.テンポス」サービスの獲得件数は29,246件（前年同期比166.0%）と増加。
- ホームページ制作サービスは2021年7月から制作費無料から1,000円に変更。
- 今後も「Dr.テンポス」は、新規事業開発の投資と捉え、人材・資金の投入を継続する。

単位：百万円

社名	科目	2020年4月期 第1四半期	2021年4月期 第1四半期	2022年4月期 第1四半期	前年比	2022年4月期 通期予想
あさくまグループ	売上	2,268	1,303	1,145	87.8%	6,000
	営利	118	△316	△158	-	△136
ドリームダイニング	売上	82	23	24	105.8%	181
	営利	0	△15	△12	-	0

新たな挑戦

ランチレストラン（お腹が空いている人がつつがつ肉を食べてもらう）

関東5店舗、静岡12店舗にて、原価率48%等の高原価率の商品をお客様に提供する。回転率を高めた店舗形態を17店で実験中。



←具だくさんの「もりもりハンバーグ」

サラダバー付き

- ・具だくさんの「もりもりハンバーグ」・・・1,280円
- ・250gの「ぶつ切りステーキ」・・・1,280円
- ・300gのトンテキ・・・1,280円
- ・300gのチキン・・・1,280円
- ・ビックハンバーグ・・・1,280円

かなりの手応え！

ぶつ切りステーキ→



ステーキレストラン「あさくま」の挑戦

ディナーレストラン(あさくまの時間を楽しんでもらう)

「あさくま」で食事をする時間を楽しめるレストラン。「お客様に食を通じて感動を提案するエンターテイメントレストラン」として、キッズ体験や、セルフステーキ体験、地域密着の演奏会の開催等を行う。



あさくまが提供するエンターテイメント

キッズ体験、セルフステーキ、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／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）

これからのあさくま

(1) 下期より出店を再開

あさくまを取り巻く環境を考慮しながら、東海地区及び関西地区に2店舗の出店を計画

(2) 「改装」などの「設備投資」

防火対策

衛生対策

老朽化

(3) 商品施策...売価を意識した創作系のビフテキ導入

・ぶつ切りステーキ導入 ・ドライエイジング&スモークステーキを順次導入

外食事業-あさくま

【挑戦的経営】メール会員様から社外取締役の公募を開始（2020年11月）

< 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

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
- 社外取締役の選任（2020年11月 公募開始）

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を行い、「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

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 (ヘッパーフードサービス)	67.8
4位	29位	ブロンコビリー (ブロンコビリー)	67.5
5位	48位	ステーキ宮 (アトム)	63.2

參考資料

IR取材でよくある質問

Q 新店オープン客単価が100万円になるのはいつ頃を想定していますか？

これまでテンポスバスターズは店頭での声掛け、見込管理フォローの徹底に取り組むだけで、新規開業客の客単価は14万円から27万円に上がりました。しかし、インターネット事業を行う、(株)テンポスドットコムでは、電話やメールでの接客だけで、新規開業客の客単価は68万円です。なぜなら、テンポスドットコムは少数精鋭で、一人ひとりの社員へのトレーニングがしっかり行えているからです。電話やメールの接客だけで68万円の客単価を獲得できるということは、対面接客のテンポスバスターズなら、さらにトレーニングと、営業活動に真面目に取り組むだけで、1～2年の期間で客単価は、50万円にアップすると考えています。それ以降は、DIY事業、メンテナンス事業を通して、客単価100万円へと引き上げていきますので、今後の取り組みにご注目ください。

Q 今後、「社長の椅子争奪戦」を行う予定はありますか？

社長の椅子争奪戦とは・・・立候補者同士で競い合い社長を決める選挙。テンポスの人事制度の一つ

今期、(株)あさくまは「社長の椅子争奪戦」を行い、2022年春に社長決定を予定しています。(株)テンポスバスターズは、2年計画で、2023年春に社長決定を行う考えです。そのために、現在は、月に1度グループ会社の社長及び幹部社員を対象とした「役員研修」を開催し、「成果を上げる」の観点と「人格を高める」の観点から、幹部社員の育成に取り組んでおります。

他にも、月に1度、事業会社別に「業務分解」という会議を行い、森下篤史直接指導による、新規事業立ち上げや、毎月の営業の振り返りを行う等、幹部社員の育成に注力しております。

Q 株主優待券はいつ発送されますか？

2021年7月29日に発送致します。

事業内容と前期業績の振り返り

物販

情報・サービス

飲食

店頭販売

(株)テンポスバスターズ 過去最高
 年商134億87百万円 / 営利17億04百万円

通信販売

(株)テンポスドットコム
 年商25億49百万円 / 営利95百万円

直販販売

キッチンテクノ(株)
 年商26億71百万円 / 営利1億81百万円

不動産
資金 (株)テンポスフィナンシャルトラスト
 年商7.5億 / 営利39百万円

内装 (株)スタジオテンポス
 年商7.8億 / 営利59百万円

POS
販売 (株)テンポス情報館
 年商6.0億 / 営利13百万円

集客 (株)プロフィット・ラボラトリー
 年商1.2億 / 営利▲25百万円

人材 (株)ディースパーク
 年商5.6億 / 営利▲1.0億円

WEB (株)テンポスフードプレイス
 年商1.0億 / 営利▲27百万円

(株)あさくま / (株)あさくまサクセッション
 連結年商63億84百万円 / 連結営業損失▲6億95百万円

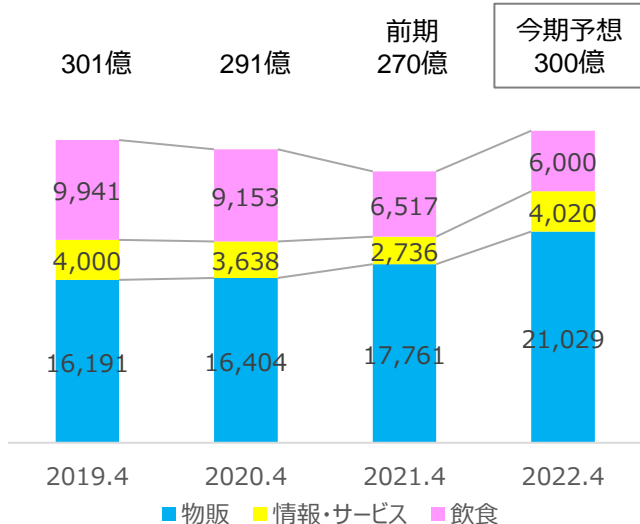
東海を中心に「ステーキのあさくま」、モツ焼き酒場「エビス参」、
 インドネシア料理「スラバヤ」を運営する。



(株)ドリームダイニング
 年商1億43百万円 / 営業損失▲28百万円
 海鮮丼「海鮮王」「とろ家」を展開

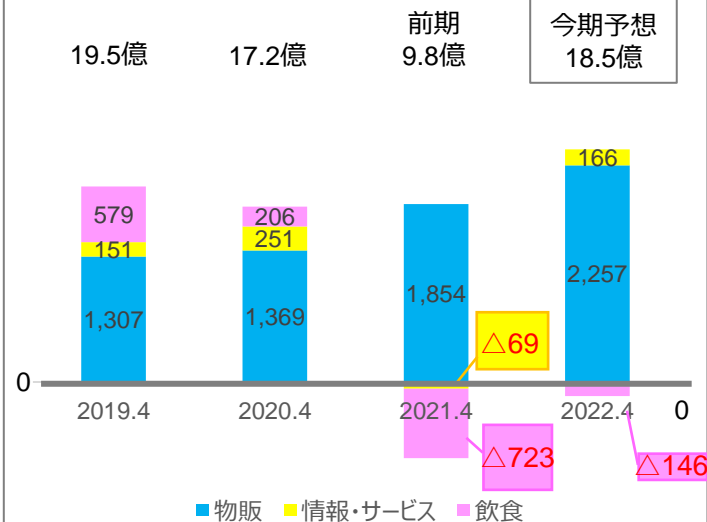
単位：百万円

セグメント別売上高推移



単位：百万円

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
- 竹若
- ドリームダイニング

情報・サービス

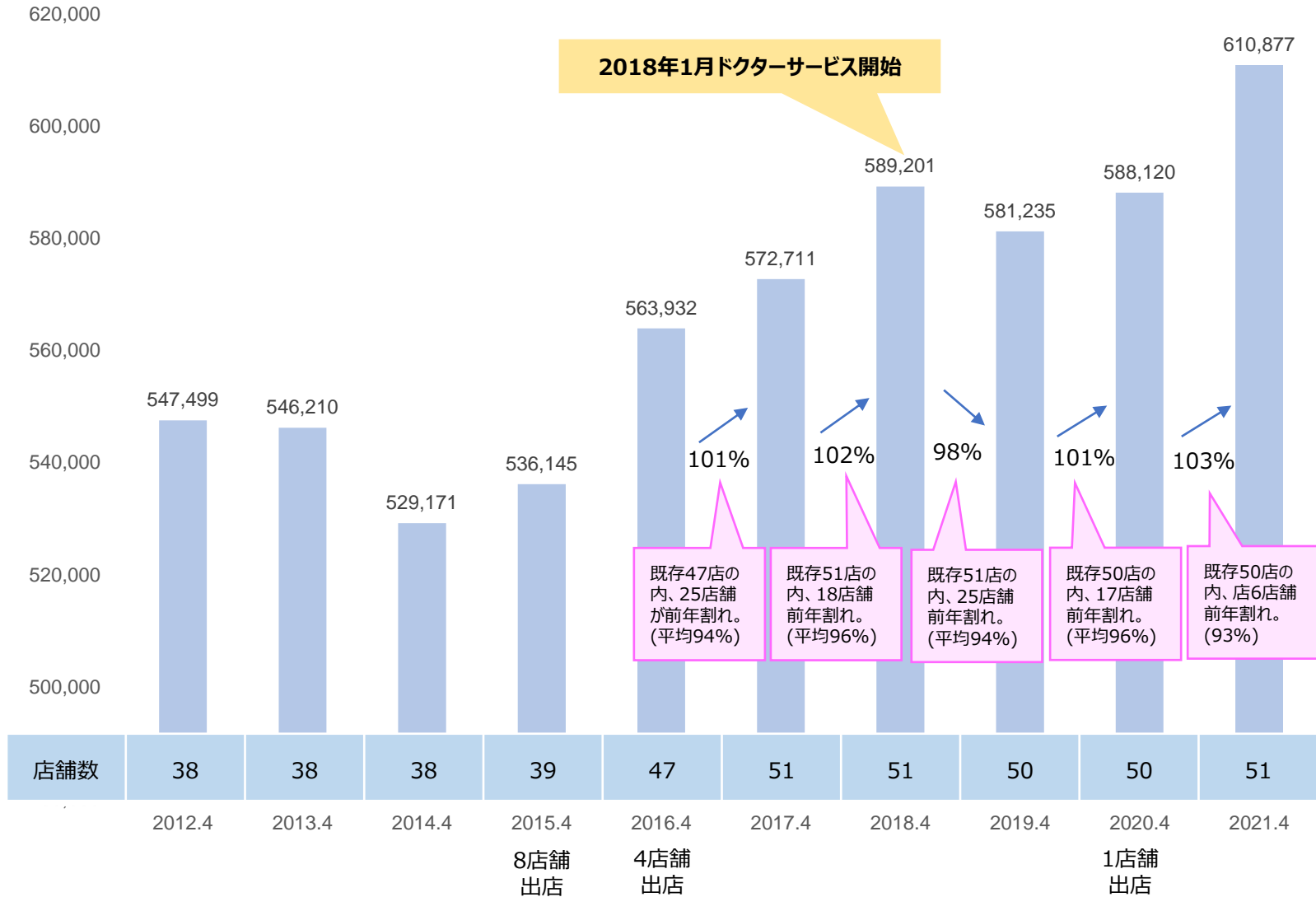
- スタジオテンポス
- テンポス情報館
- テンポスフィナンシャルトラスト
- プロフィット・ラボラトリー
- ディースパーク
- テンポスフードプレイス

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
- テンポスドットコム
- ウエスト厨機

(単体) テンポスバスターズ客数の変化

客数の変化（閉店した店舗とFC店舗を含めない）



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 (2021年4月末現在)

売上高 : 270億14百万円 (2021年4月期:連結)

営業利益 : 9億82百万円 (2021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