

平成25年4月期 中間決算 会社説明資料

飲食店経営のフードビジネスプロデューサー
『大手の荒波を受ける中小飲食店の防波堤』となる

JASDAQ(証券コード：2751)



每期資料の定期的送付サービス受付中
(最終ページ記載)

証券コードは覚えやすい ふなこい です

会社概要

特色

店舗会員15万件を基に求人ポータルサイトの開設、中堅飲食店の最も苦手な社員教育の請負、中堅飲食社長の研修および交流会など新しい取り組みにどんどん挑戦しています。粗利の大きい中古厨房用品、機器の販売を強みとし、新品を格安で売る手法で上場。10年で100億企業へ。初めて飲食店を始める人に対する「個人セミナー」に注力。不動産情報の提供、生活金融公庫への融資資料作成協力、輸入品（PB商品）の拡大などにより、中堅飲食店へと客層を拡大中。

売上高

中間期 8, 130百万円 （2013年4月期：連結）

経常利益

中間期 683百万円 （2013年4月期：連結）

自己資本比率

59.4% （平成24年4月期は56%）

社名

株式会社テンポスバスターズ （店舗の複数形と映画「ゴーストバスターズ」より）

創業

1997年（平成9年）3月31日 （登記後20年、リサイクル業 創業14年）

資本金

資本金 509百万円

代表者

代表取締役社長 森下 和光 （第2回社長の椅子争奪戦により平成20年5月就任）

本社

東京都大田区東蒲田2-30-17 サンユービル7階

財務諸表

単体

連結

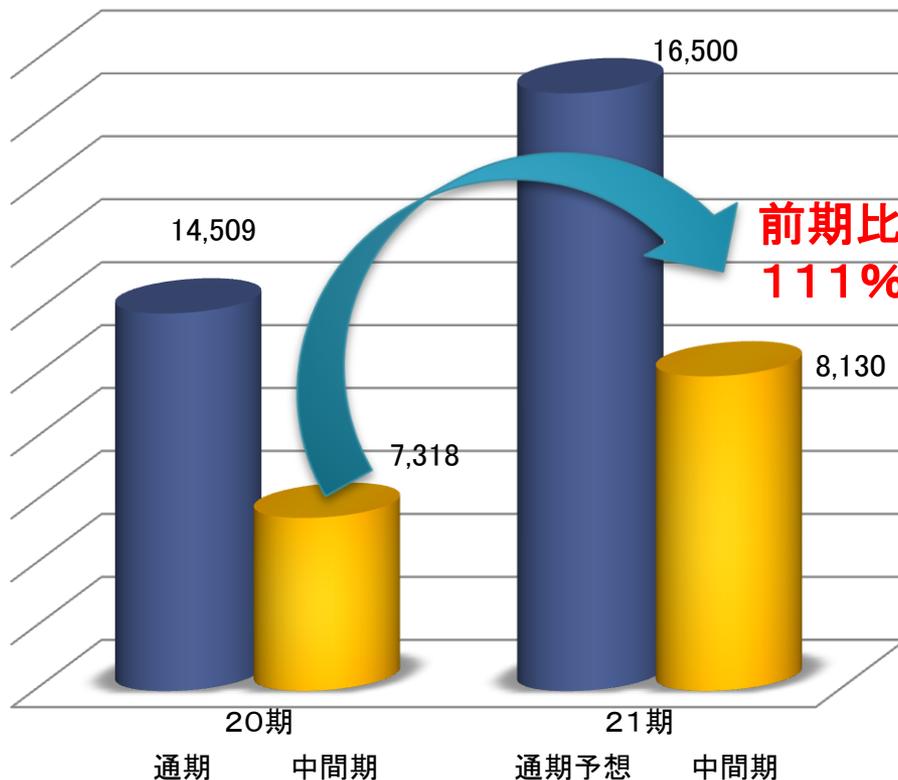
	24年 上期	比率	25年 上期	比率 (伸び率)	23年 上期	比率 (%)	24年 上期	比率 (%)	25年 上期
売上高	4,569	—	5,098	100 (11.5%増)	5,850	—	7,318	—	8130
営業利益	435	7.5%	459	7.6% (5.5%増)	413	7.1	585	8.0	624
経常利益	445	10%	579	9.7 (30.1%増)	452	7.7	631	8.6	683
当期純利益	240	5.7%	362	5.3% (50.8%増)	210	3.6	351	4.8	352

11%増
41.6%増
6.6%増
14.6%増
8.2%増
0.2%増

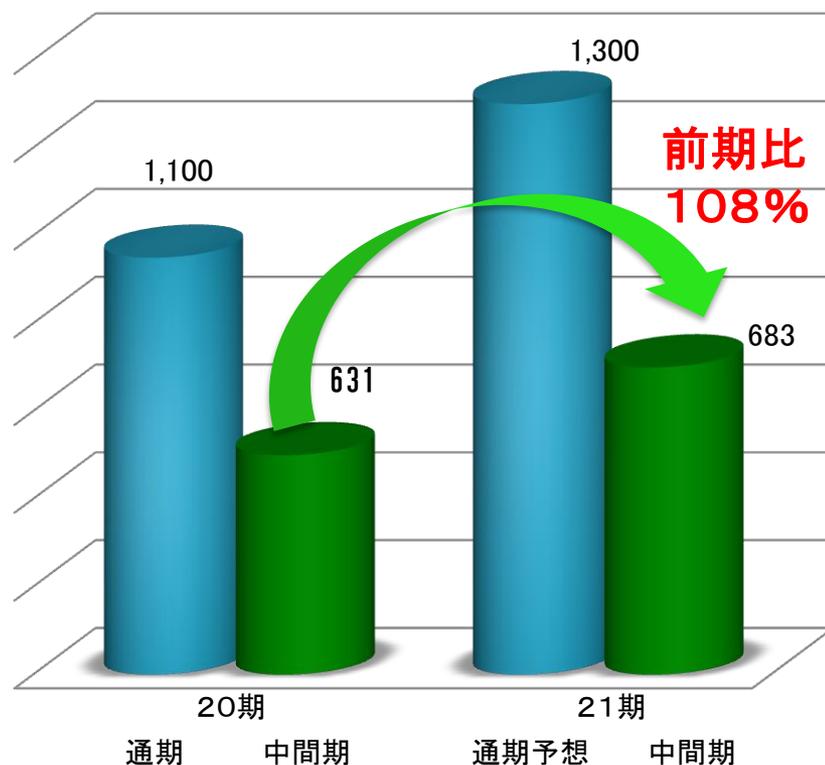
セグメントの変更もあり分かりにくいものもありますが、今期末には無借金も実現可能で、安全性、収益性、伸び率などいずれをとっても高い数字を目指せる企業です。

売上高

単位：百万



経常利益



今期は、ステーキレストラン「あさくま」による売り上げ、収益がともに拡大していることと内装子会社「スタジオテンポス」、不動産情報・居抜き出展情報の「テンポス店舗企画」の2社を連結対象とし、FBP事業の活動領域の拡大が大きく寄与しております。

店舗販売事業 I

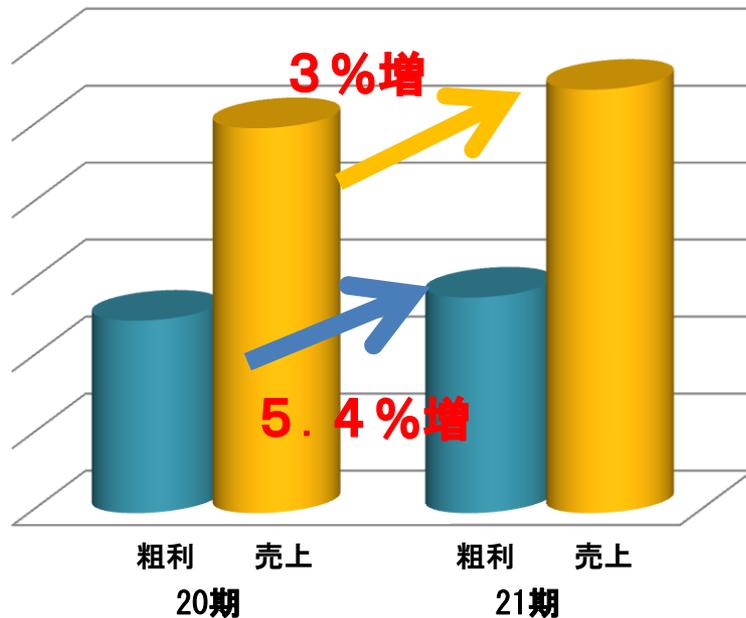
新品 販売と粗利の伸び
(前期比)

食器・調理道具

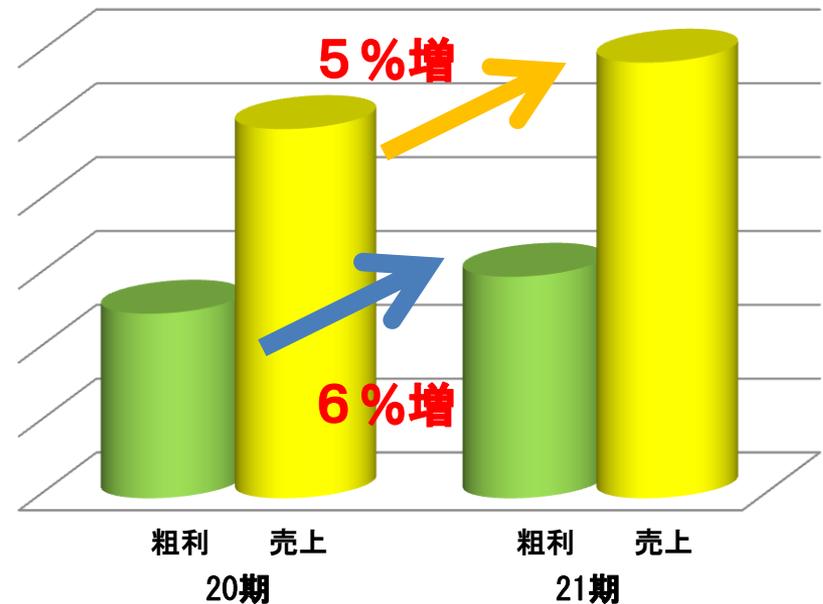
競合店舗

- ・合羽橋問屋街（東京）
- ・千日前道具屋筋（大阪）

調理道具



食器



他の中小店舗と一線を画す圧倒的な仕入力で、他を寄せ付けない低価格で商品を提供しています！

店舗販売事業 II

利益率の高い輸入商材・PB商品の仕入高が前年に比べ**506%増** ※1
新品販売でも利益がだせる体制づくりをしています！

調理道具・ガスボンベ等50,000点もの在庫により、即日、持帰り出来る便利な店です。



食器調理道具
輸入商材・PB仕入前年比
(11月末時点) **1462%**

厨房機器
輸入商材・PB仕入
前年比(11月末時点)
229%

輸入・天板などPB商品
仕入 前年比 (11月末時点)
289%



圧倒的な仕入れ力を生かし下期からはメーカー商社の協力により消耗品、調理道具など50品目の安売りキャンペーンを実施。
全店で3万枚のピラを飲食店に直接お届けし集客を計るとともに、中古買取2倍作戦を実行しています。

産地直送用陶器の仕入れは日本一を誇り、在庫量と安さは驚くべきものがあります。

月80t
もの食器を
買付・販売



中古の粗利の多さを新品の安売りの原資として、新品・中古共に安く揃えられ、初めて飲食店をされる方にとって、格安の店舗作りが出来ます。

飲食店事業 (あさくま)

現在、名古屋地区・関東を中心に35店舗を展開中。

テンポスグループだからこそその低投資出店

居抜き物件の活用に加え、内装・デザインから中古厨房機器類、POSシステムまで、開業に必要なものが全て、グループ内で調達可能。そのため、初期投資が抑えられ、スピーディな店舗展開へとつなげていきます。

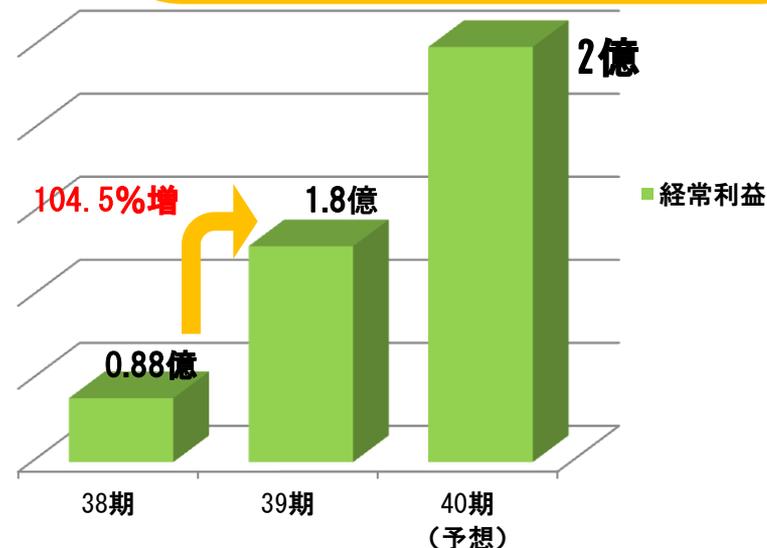
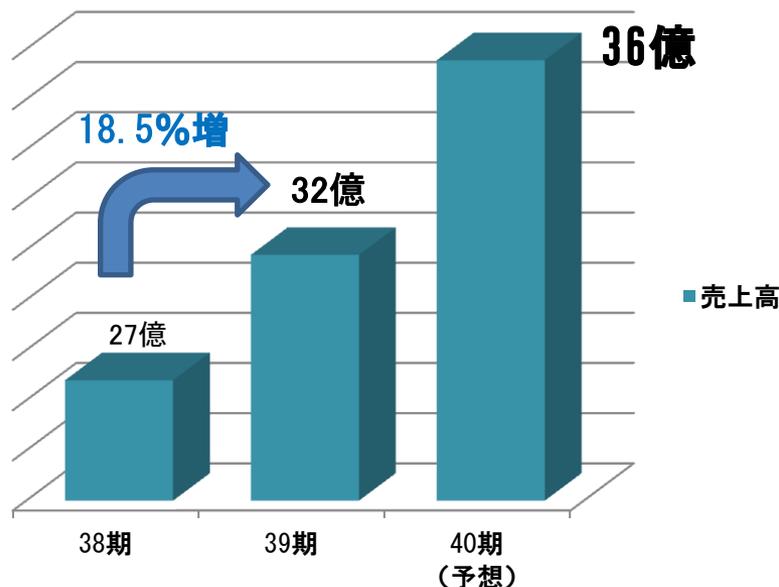


平成24年11月以降

直営店形式：2店舗 FC形式：2店舗
の出店を計画しております。

直営 11月：稲沢店 他、完工予定：相模原店

FC 11月：おゆみ野店 完工予定：前橋店



ステーキレストラン「あさくま」は業績急回復に伴い、無借金経営と新たなる出店及びFC展開により3年前後の新興市場における上場を目指しております。

新店舗はフードコートへの出店、ピザ、スパゲティを加えたイタリアンスタイルのステーキレストランなど肉を中心としつつも新業態の開発をしてまいります。

ステーキレストラン「あさくま」を子会社化したことにより、「あさくま」の現場を活用し、中小飲食店の教育実習の場として利用していきます。

また、「あさくま」ワイン居酒屋「BISTROT」のFC展開で培ったノウハウで中堅FC本部構築の支援を行い、同時にフランチャイジーの獲得に注力いたします。

テンポス主導で加盟店が獲得できれば、「不動産」「内装工事」「厨房機器」「食器・調理道具」等、企画段階からお客様と打ち合わせを行い、単なる「物販業」から「情報サービス」を提供する新しい会社に脱皮します。

● 本物のやきとん筑前屋

焼鳥『扇屋』を250店出店し、株式会社ヴィアホールディングスに売却後、「筑前屋」を開発した山本氏と建築関係出身の中村氏の運営するFC展開をテンポスが応援しています。

テンポス店舗が、物件取得から営業、契約までを全面的にバックアップ！！



あさくまの新業態
 enjoy kitchen あさくまイオンタウンおゆみ野店
 あさくまのFC店舗として、11/23(金)OPEN!

平成24年11月末現在、19社の飲食店グループとFC加盟店業務委託契約を結んでいます。
 グループ企業各社の総合力を生かしてFC展開をサポートしていきます。

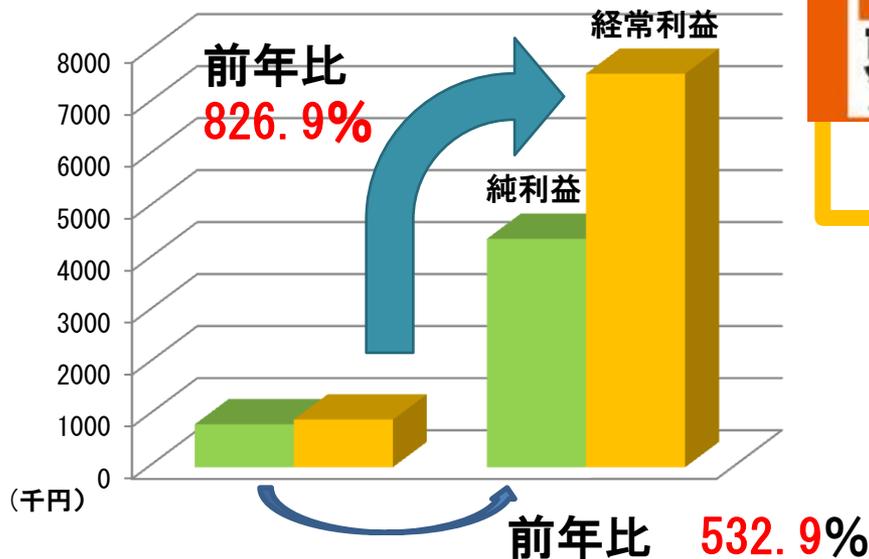
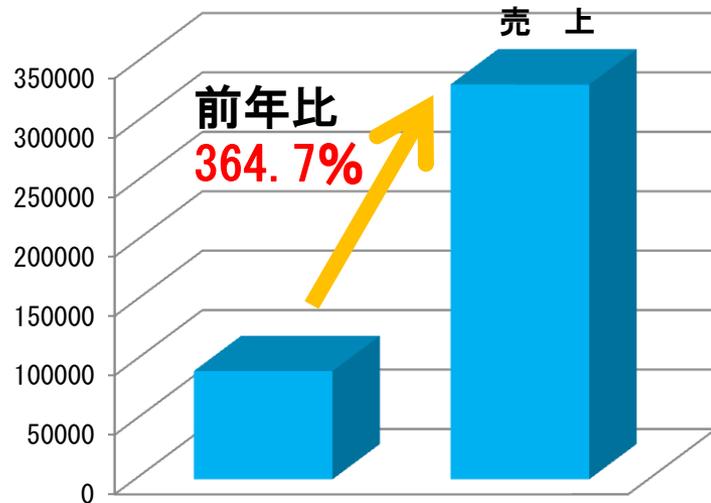


平成24年5月から現在まで、
 直営店1(人形町)、FC 2店(西大島・綾瀬)の出店
 他 4件(関東圏内)の申込を頂いております。

FBP事業 II

(内装子会社 株式会社スタジオテンポス)

大手の仕事を受注していくことにより、格安内装工事のノウハウを積み上げ、中堅飲食店向けの工事においても、輸入商材の活用等を含め、安く受注をしても利益の出る体質を作っております。



東京チカラめし

(三光マーケティングフーズ)

全116店舗中39店舗の他、現在着工中2件の内装を手掛ける。

(平成24年12月10日現在)

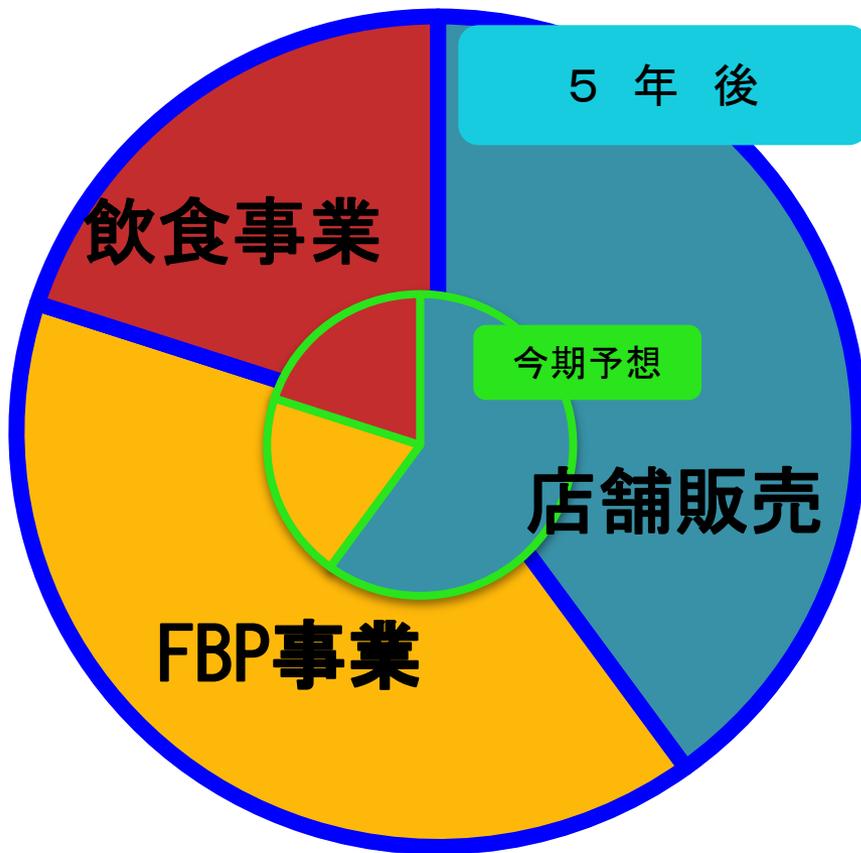
約34%の割合でスタジオテンポスが内装を手掛けています。

冠焼き牛丼 スタミナ定食

東京チカラめし



セグメント



店舗販売事業

コンサル営業で売り上げ2倍！！

店を守るパート比率を60%まで高め、社員を、お客様に提案しともに大きくなれるコンサル営業マンに育てます。コンサル営業タイプの社員は一般社員の2倍の成績を収めています。

PB商品の開発で売り上げ2倍！！

輸入家具で儲けるのはニトリだけではありません。業務用においては第2のニトリを目指します。

家具だけに限らず、シンク、作業台、寸胴鍋、調理道具、食器、PB商品で売り上げの30%を計画します。

飲食事業

M&Aと共同仕入れで3倍！！

設備産業である飲食事業において、どこに無借金の会社がありますでしょうか？

あさくまはテンポスの完全傘下に入ることにより、1年で黒字化3年で無借金体質となりました。

テンポスのネットワークとノウハウを存分に生かし、安い投資と信用力をバックとした食材調達能力は今後共同仕入れなどへ発展させ、おいしい肉、うまい酒をテーマに拡大して参ります。

FBP(フードビジネスプロデューサー)事業

誰もやっていない取り組みで10倍！！

内装工事は多能工化、仕入れの集中、特注品の標準、規格化、など改善により拡大の余地はたくさんあります。

FBP事業は当社の経営戦略における、最も重要な課題であります。

経営戦略

安売りからの脱却を図り、「情報とサービス」の提供による、中小飲食店と共に成長することを目指します。

フードビジネスプロデューサー
FBP化

➡ 新しい客層である元気な飲食店経営者の獲得の活動

- **コンサル営業・個人相談会** ⇒ 経営者を集め勉強会を開く
6ヶ月先の見込み客をコンセプトシートに基づき指導助言できる人になる
元気な飲食店経営者10人位のグループの勉強会を主催しアドバイザーとなる

➡ グループ企業全体に渡ってトータル的にプロデュースできる。

- **完全会員制**

POS レジ入替・ソフト開発等6千万円の投資を行い、テンポスのお客様、約15万件を会員化、追加購入を迅速にし固定客作りを行います。同時に自動発注など省力化を図ります。

- **VISA（トヨタファイナンス）包括契約**

飲食店のカード売り上げがテンポスに入金となります。この資金を担保に資金力の弱い店に対しての売り掛け、リース枠の無い店に対してのレンタル、敷金不足の多店舗展開客に対するサブリースなど新しい取り組みを行います。

経営戦略

完全会員制移行に伴い、顧客の囲い込みを図り、ネットを活用した新しい事業に取り組みます。

テンプス・ジョブ

飲食店からの申込と並行して、テンプスバスターズ会員登録の登録者にテンプス・ジョブ利用を可能にします。

→ 求人サイト利用者の増加

■お客様が使っている主な求人サイト・求人誌

会社名	広告媒体	掲載期間	掲載料金	広告掲載
タウンワーク	紙	1週間	下記参照	作成してくれる
リクナビ	WEB	1ヶ月	360000円～	作成してくれる
グルメキャリーweb	WEB	1ヶ月	98700円～	作成してくれる
求人@飲食店.COM	WEB	1ヶ月	19800円～	自己作成
テンプスジョブ	WEB	1ヶ月	無料	自己作成

※テンプスジョブの無料期間は平成25年9月末日まで

飲食店はパート、アルバイトの出入りの激しい業界で人材募集費を200万円、300万円かけているところはざらにあります。

- ・ テンプスは、会員15万社(予定)に対して人材募集のサイトを立ち上げ、年会費1～2万円で提供します。
 - ・ 同じようなサイトを運営している企業が、4～5年掛けて会員2万件、年商2億円から4億円だとすると、テンプスは2～3年で会員15万件、年商15億円から30億円のビッグビジネスが生まれます。
- その取り組みを平成24年10月15日から開始いたしました。

■タウンワーク掲載料金

A1タイプ(45×36.5mm)	金額 19,000円
※広告に写真が入らない	
A2タイプ(45×76mm)	金額 38,000円
※広告に写真が入らない	
A3タイプ(92×76mm)	金額 75,000円
A4タイプ(92×115.5mm)	金額114,000円
A5タイプ(186×76mm)	金額160,000円

店舗紹介

新宿店 (駐車場を利用)



柏店 (元OA機器販売店舗)



那覇店 (倉庫を利用)



春日井店 (元家具屋を利用)



なんば店 (元100円ショップ)



名古屋千種店



当社ネットワーク

直 営: 38店舗
F C: 7店舗
買取センター: 8拠点

・東大阪店
・堺店
・西宮店
・なんば店
・大阪買取センター

・FC倉敷

・小倉店
・福岡店
・福岡買取センター

・熊本店

・那覇店

・広島西店

・松山店

・FC金沢店
・FC福井店
・FC富山店

・京都店

・FC高松

・FC和歌山

・新潟店

・川口食器調理
道具専門館
・川口機器
専門館
・鳩ヶ谷家具
専門館
・大宮店
・川口買取
センター

・名古屋西店
・名古屋中川店
・名古屋千種店
・春日井店
・一宮店
・一宮買取センター

・浜松店

・川崎店
・相模原店
・横浜店
・湘南店
・関内店

・仙台店

・郡山店

・幕張店
・千葉店
・柏店
・千葉買取センター

・新宿店
・池袋店
・立川店
・新宿買取センター

・戸塚買取センター

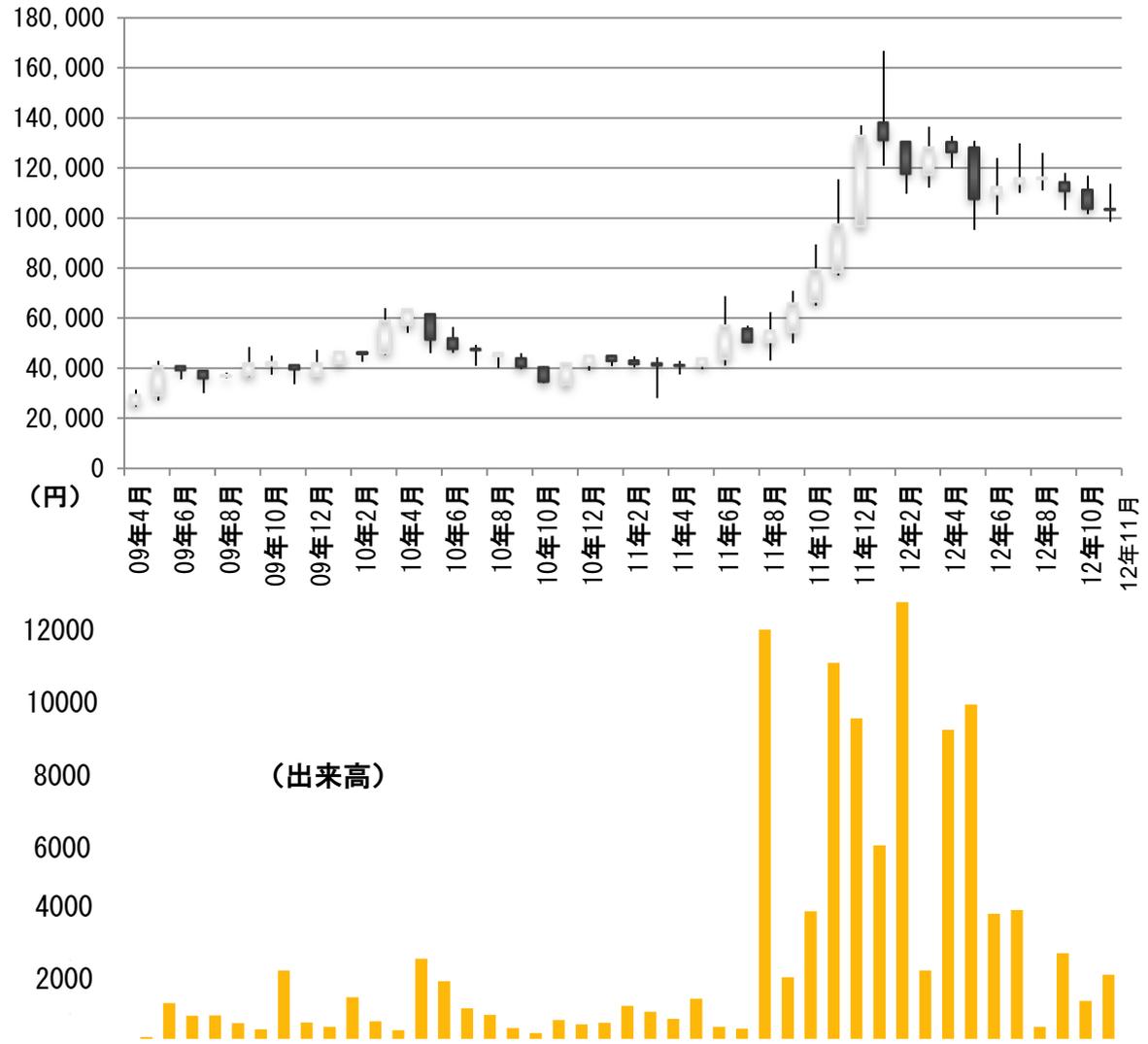
・札幌白石店
・札幌西野店
・札幌すすきの店
・札幌買取センター

※未出店地区においてもメンテナンス体制を整え、中古品の1年間無償保証を実行しております。

株価の状況

株価の推移

株価指標(12月04日)	
株価	105,700円
時価総額	5,044百万円
発行済株式数	47,716 株
株価収益率(PER)	6.13倍
1株利益	17,245.69円
純資産倍率(PBR)	1.38倍
1株純資産	76,727.27円
配当利回り	0.95%
1株配当	1,000円
決算年月	2013年4月
自己資本比率	56.0%
自己資本利益率	(連)25.2%
総資産利益率	(連)23.8%



2012年10月末	株主数 1,969
-----------	---------------------

本資料における注記事項

- 本資料もしくは口頭による説明において、歴史的事実でないものは、一定の前提の下に作成した将来の見通しです。これらは、現在入手可能な情報を基に当社経営陣が判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。
- 本資料は、株主・投資家等の皆様に当社の経営方針、計画、財務状況等の情報をご理解いただくことを目的としており、利用者に対して、当社の株式の購入、売却等、投資を勧誘するものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身の判断において行われるようお願いいたします。
- 情報・資料の掲載には注意を払っておりますが、掲載された情報の内容が正確であるか等について一切保証するものではありません。また、掲載された情報またはその誤りについて、その理由の如何に関わらず、当社は一切責任を負うものではありません。

本資料に関するお問い合わせ

株式会社テンポスバスターズ 管理部 及川

oikawa@tenpos.co.jp

TEL: 03-3736-0319

FAX: 03-5744-0910

※**每期資料の定期的送付サービスを行っております。**お申し込みは「IR資料希望」と題し、oikawa@tenpos.co.jp宛に空メールをお送りください。