



平成25年4月期 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)

証券コードは覚えやすい **ふなこい** です



会社概要

社名

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

創業

1997年(平成9年)3月31日

資本金

5億912万円 (2013年4月末現在)

今期

無借金

となりました

代表者

代表取締役社長 森下 和光

売上高

162億2百万円 (2013年4月期:連結)

経常利益

13億65百万円 (2013年4月期:連結)

各比率

自己資本比率:62.0% 流動比率:279.08% 固定比率:45.85%

特色

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。次のステップである500億企業を目指し、フードビジネスプロデューサーとしての不動産情報の提供、開業資金づくりのお手伝い、格安内装工事に注力。更に子会社化したあさくまを基盤に店長教育請負、上場指南の他、人材開発やFC本部支援を手掛け、新しいテンポスに生まれ変わります。

本社

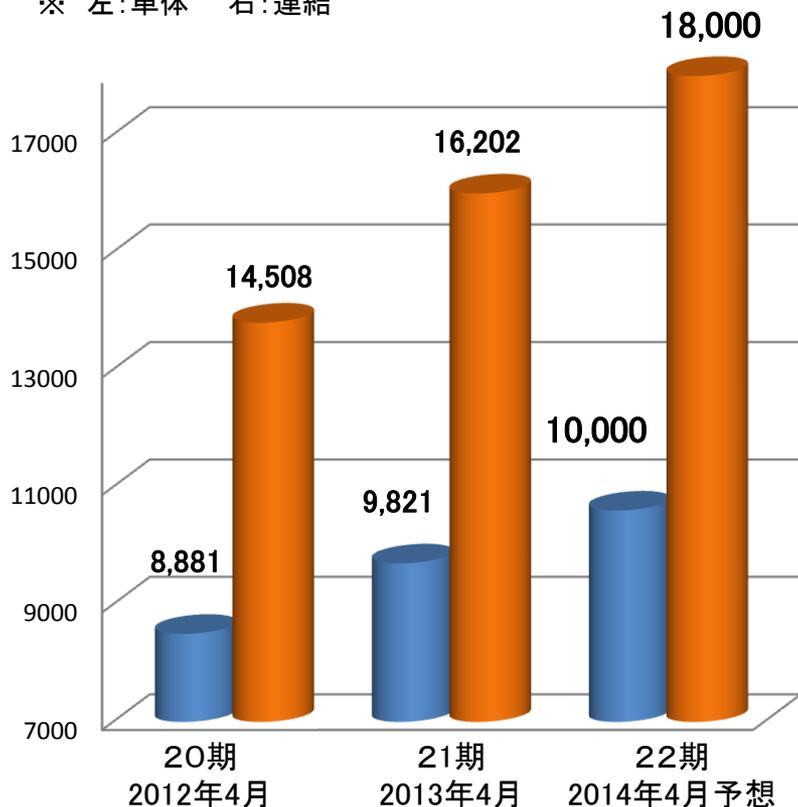
東京都大田区東蒲田2-30-17

連結・単体 売上高 経常利益

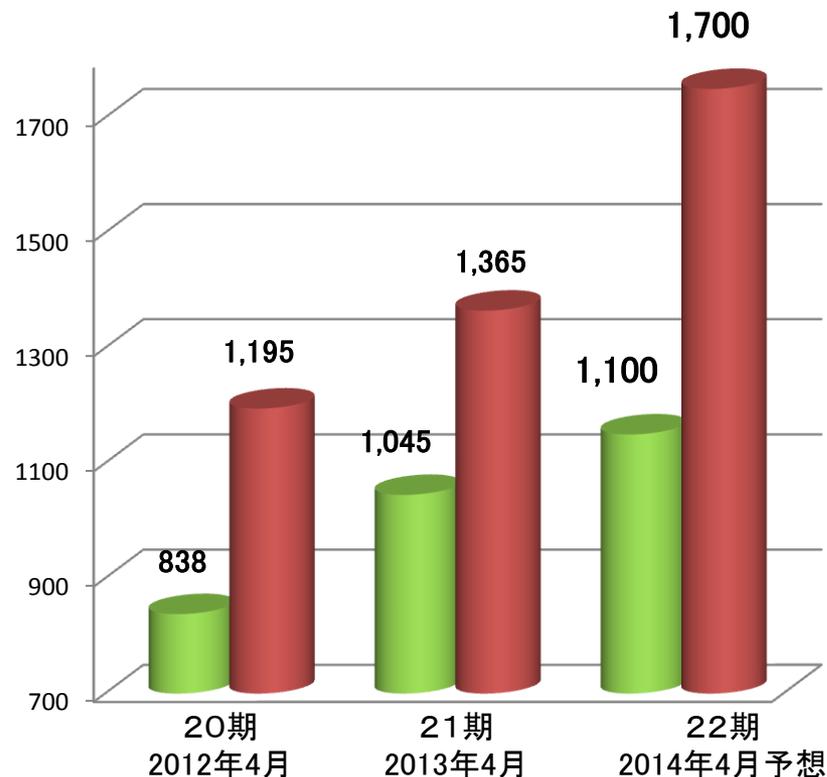
売上高

単位:百万

※ 左:単体 右:連結



経常利益



集客効果のある店舗販売を主力とした事業から、情報とサービスの提供をし、FBP事業として拡大発展します。更にステーキのあさくまのFC展開をFBP事業と結びつけ拡大します。

PB商品売上の伸び

今期に本格的に始動したPB商品は、新品に対する割合が平成24年5月時点では**2.4%**でしたが、期末時点では**9.2%**と格段に比率がアップしております。

今後の対策

- ・ **PB商品1000アイテム**

イス・テーブル、食器・調理道具にとどまらず、冷凍ストッカーや冷蔵ショーケース等電気機器の商品数を増やし、今以上の利益率の向上をします。

- ・ **全売上に占めるPB商品の割合** \Longrightarrow **2割** \Longrightarrow **4割**

海外仕入れを主としたPB商品の割合を増やす事で、更なる利益率の向上を目指します。

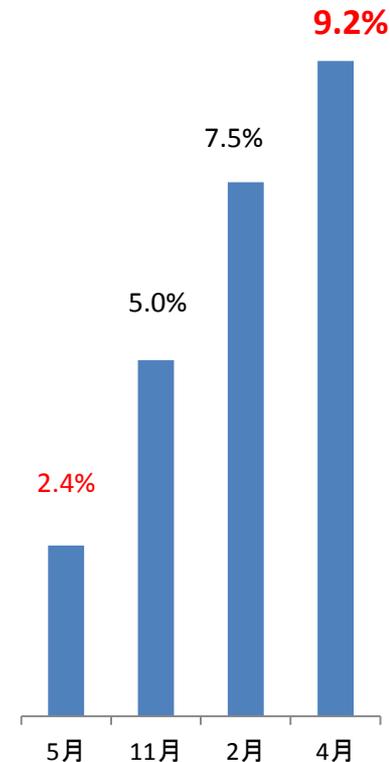
- ・ **販路の拡大**

ネット販売、卸売り、地方都市への出店

中古品と並び、第2の柱として展開



対新品 売上構成比 (PB)



店舗販売事業 II

完全会員制の採用

2月に新POSを導入し、顧客リストの整備、アドレス管理等の情報管理の向上をはかりました。



- ・ 目玉商品40品目をつくり、メールマガジンにて10万社の顧客に情報を配信。来店客増を目指します。
- ・ 顧客管理の向上により、過去にご購入頂いた商品履歴からお客様個々人の要望に応える事が可能になり、売り逃しを防げます。

パート戦力化 ・ 社員のコンサルタント営業化

※21期末 パート比率 49.8%

新POS導入により、自動発注、棚卸の簡素化などの効率アップを図り、パート比率70%を目指します。

店内作業の他、接客もし、カタログ受注の出来るパートの戦力化を行います。

扶養控除により所得に制限を課している方に、「にっこり退職金制度」を創設し、また成果給制度を導入することで、働く意欲の増進を目指します。

一方、社員は、個人相談会という形で、独立開業する人向けの事業計画書づくりのお手伝いを行い、コンセプトから資金手当てまでの相談に対応します。

FBP事業 I

スタジオテンポス(内装子会社)

大手を攻める!

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。あさくま、東京チカラめしの全国展開に伴い、営業所を札幌・名古屋・大阪・福岡へと作り受注の拡大を目指します。

テンポス情報館

情報機器販売



■ 中小飲食店向け格安ASP販売

オリジナルipadOESの開発、主要7店舗にデジタルサイネージを配備し、画像と音声で格安ASPの紹介をし、販売につなげております。

■ 販促支援サービス事業部

- ・メニューブック制作(高粗利益)拡販
- ・ポスター・チラシの拡販
- ・通販件数の倍増



FBP事業 II

テンポスF&M

ファイナンス とマシーン

※22期からテンポスファイナンスはテンポスF&Mになりました。

敷金0システム

カード端末設置拡充によるカード手数料売上に加え、設置先に対する敷金0で飲食店開業者にサブリースをする事により、低資金での出店のお手伝いをすると共に、内装工事の受注から厨房機器の販売に結び付け、安さで受注する体制から脱却します。

圧力寸胴(きみつの圧ッコちゃん)

通常10時間以上かかる豚骨スープ作りが3時間で出来ます。ガス代が半分以下になるのはもちろん、作業コスト平均7万円の削減を図る機器のレンタルを始めます。

不動産事業部門(テンポス店舗企画)と連携をした、物件の紹介、ラーメン学園の開催によりラーメン店開業に必要なノウハウの提供をし、総合受注を目指します。

焼肉ノンダクトロースター

焼肉ノンダクトロースター(商品名 鉄人29号)は煙が一切出ない為、ダクト工事が不要であり、近隣住民から煙の苦情が出ません。しかも、設備コストが今までの半分に抑えられます。

テンポスドットコム

インターネット関連事業

■テンポス全店の中古品の掲載

■中古品買取サイトのSEO対策

- ・テンポスバスターズの強みである中古品を、全店舗分掲載する事で、他社のネット業者の出来ないサイトを完成させ厨房分野での圧倒的な地位を確立しました。
- ・厨房分野でも、ネット業者10社で30億円程度の販売実績があると推定されます。
⇒ 競合他社サイトとの価格比較調査システムの構築によりネット販売価格の大幅な見直しを3月から行い、その結果、当社の4月の新品ネット売上が126%と大幅に伸びました。
- ・大手検索エンジンのアルゴリズム変更に対応すべくSEO対策
⇒ 平均月100件の問合せから2月120件、3月150件、4月160件と順当に推移
- ・中古品厨房、リサイクル厨房、といったキーワードの最適化
⇒ 常に上位の表示に成功 今後、更なるキーワードの最適化を目指します。

スマホ元年と呼ばれ、スマートフォン対策に向けた準備をおこなってまいりましたが、来期は通販サイト、求人サイトにおいてもスマートフォンページを強化し、今期末にスマートフォンからの売上見込をネット通販事業の15%引き上げ、を見込んでおります。以上により、ネット販売の今期倍増、を目指します。

テナポス店舗企画

不動産物件紹介

リサイクル屋の強みとして、物件の退去情報がいち早く入手できます。より新鮮な物件の紹介をし、仲介手数料収入のみならず、厨房用品の販売も行います。「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、「情報とサービス」の提供をし、安売り競争からの脱皮をします。

フランチャイジーの開拓

現在、あさくま、三光マーケティングフーズ、チェゴヤ、もうやんカレー、カスタマイズなど、24社のFC本部支援をしております。テナポスグループの強みを生かし、不動産物件の紹介のみならず、中堅飲食店のFC本部の構築、立ち上げの支援をします。



出店企業の開拓

営業拠点を全国10拠点に拡大し、地方に埋もれている優良企業の東京進出のお手伝いをします。また逆に、東京に本部がある企業の地方進出を支援をしています。

FC展開に関連して、5月よりマッチングサイトの運営を開始。店舗企画の営業所やテナポスの店との接点が無い顧客にもアプローチをします。

飲食事業

あさくま

現在、東海・関東を中心に、イタリアン(ASAKUMA KITCHEN)、なべ料理(あさくま鍋家)、フードコートタイプ(enjoy kitchen あさくま)等5業態を展開中。



来期は直営店・FC店含め17店舗の出店を予定しております。

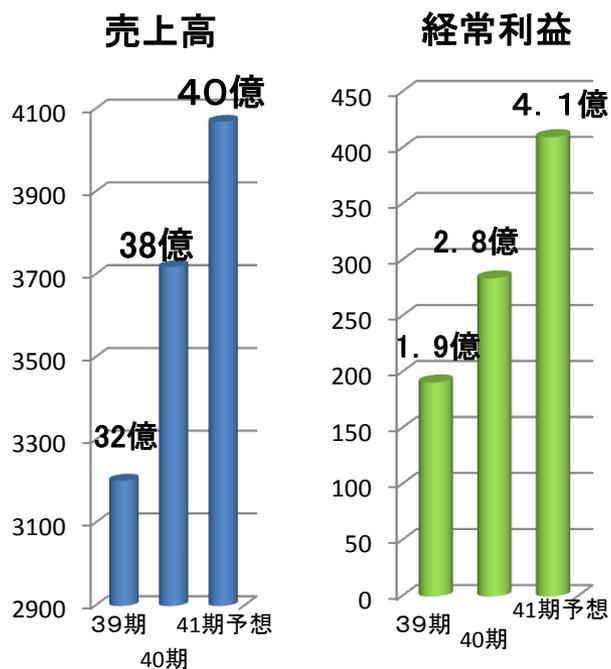
ロイヤルやスカイラークに並ぶ歴史を誇り、かつては120店あった店舗が最悪期に28店舗まで落ち込みました。大幅な経営の刷新を図り、今期は36店舗まで店舗数を増やす事ができました。

拡大策

M&A

より高度な成長を果たす為に、肉料理を中心とした飲食店のM&Aを行い、事業拡大を図ります。

近日、大阪に関西初出店となる「ビストロ マヌキャンパス」は、飲食業をオープンする人の教育を行う施設としての役割も担います。もちろん、独立開業する人の支援はテンポスバスターズが行います。



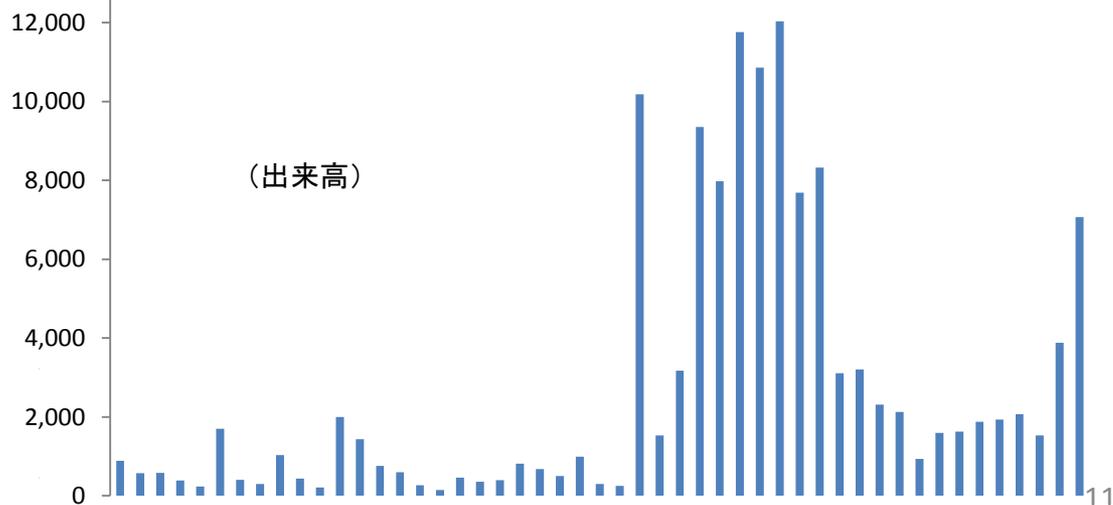
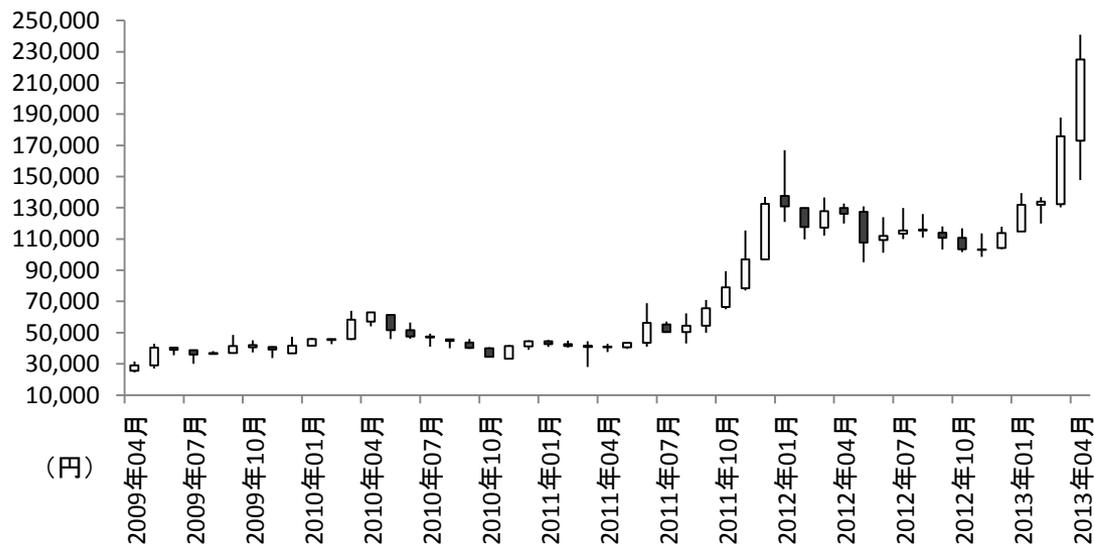
かつては、リースも通らなかった会社が今では無借金企業となりました！

株価の状況

株価指標(4月30日)	
株価	225,000円
時価総額	10,736百万円
発行済株式	47,716 株
株価収益率(PER)	11.83倍
1株利益	19,010.11円
純資産倍率(PBR)	2.35倍
1株純資産	95,647.85円
配当利回り	0.48%
1株配当	1,100円
決算年月	2013年4月
自己資本比率	62.20%
自己資本利益率	22.1%
総資産利益率	23.9%

2013年4月末	株主数 1,667
----------	---------------------

株価の推移



テンポスバスターズ(店舗数 直営36店 買取センター9拠点 FC6店)

北日本エリア: 札幌白石店・札幌西野店・すすきの店・郡山店・仙台店・新潟店・札幌センター

関東エリア: 川口AB館・川口C館・鳩ヶ谷店・大宮店・新宿店・池袋店・立川店・幕張店・千葉店・柏店・川口D館
・新宿センター・千葉センター

神奈川エリア: 川崎店・横浜店・湘南店・相模原店・戸塚センター

東海エリア: 一宮店・春日井店・名古屋西店・千種店・名古屋中川店・浜松店・一宮センター

関西エリア: なんば店・東大阪店・西宮店・京都店・大阪センター

西日本エリア: 広島西店・松山店・福岡店・小倉店・熊本店・那覇店・福岡センター・熊本センター

【FC】 FC富山店・FC金沢店・FC福井店 | FC倉敷店・FC高松店 | FC和歌山店

あさくま 直営店 : 関東地区 11店舗 東海・中京地区 21店舗
FC店 : 関東地区 3店舗 東海・中京地区 1店舗

テンポス店舗企画 10営業所 スタジオテンポス 4営業所 (営業所は全てバスターズ店内にあります)

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せん。
- 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