平成26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）
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　ﾃﾝﾎﾟ's　と映画「ｺﾞｰｽﾄﾊﾞｽﾀｰｽﾞ」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)
代表者	代表取締役社長　　平野　忍
売上高	162億2百万円　(2013年4月期:連結) 上半期　91億33百万円(前期比123%)
経常利益	13億65百万円　(2013年4月期:連結) 上半期　7億64百万円(前期比151%)
各比率	自己資本比率:61.0%　　流動比率:239.92%　　固定比率:44.86%　　※中間期
特　色	売上高500億円企業を目指し、フードビジネスプロデューサーとして飲食ビジネスをプロデュース。求人サイトを始め、インターネット通販、不動産紹介、開業資金づくりのお手伝い、内装工事、Webビジネスに注力。更にあさくまを基盤に店長教育請負の他、FC本部支援を手掛けます。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。上場から10年で売上高100億円企業へ。情報とサービスを売りにします。
本　社	東京都大田区東蒲田2－30－17

無借金経営
継続中

財務諸表（単体）

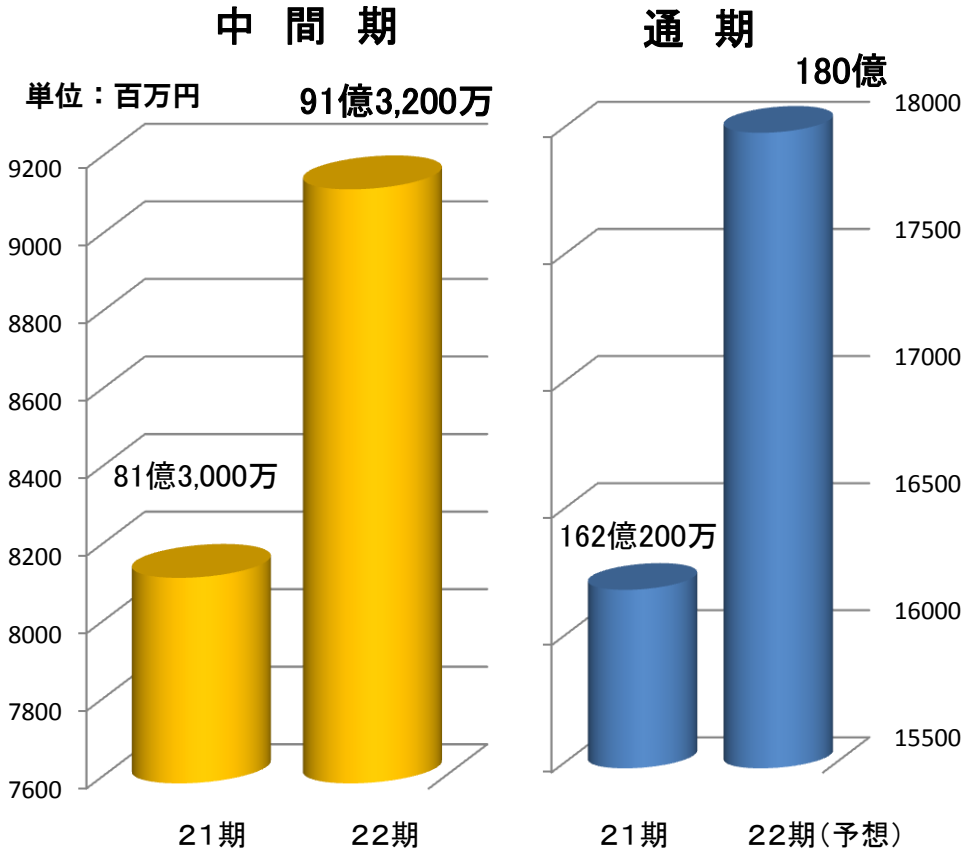
（百万円）

	上期				通期				
	25年上期	比率	26年上期	前期比	24年期	比率（%）	25年期	比率（%）	26年期（予想）
売上高	5,097	—	5,109	100．2%	7,318	—	8,130 11%増	—	9,132 12.3%増
営業利益	452	8.9%	448	99.1%	585	7.1	623 6.6%増	7.7	704 12.9%増
経常利益	571	11.2%	475	83.2%	631	7.7	662 8.2%増	8.1	764 15.3%増
当期純利益	358	7.0%	267	74.6%	351	3.6	365 0.2%増	4.5	423 15.8%増

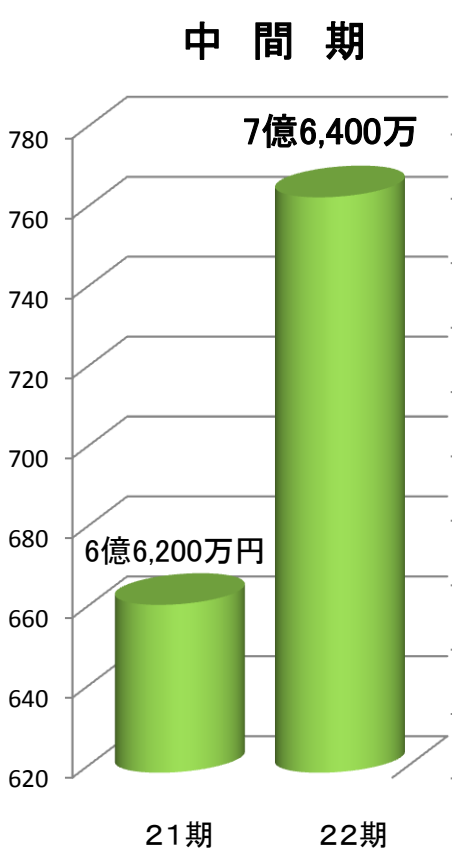
店舗販売事業（単体）をきっかけとして、グループ全体の売上を獲得しております。
飲食事業あさくまの出店も進み、グループの業績は好調です。

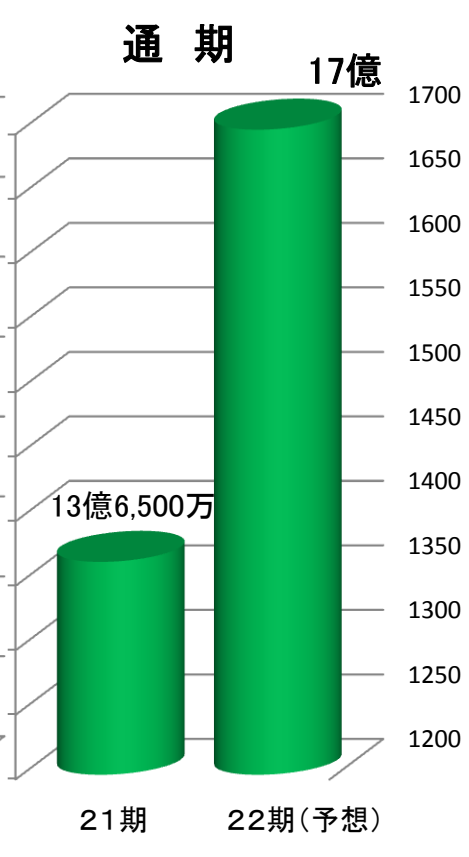
連　結

売　上　高



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を始めとしたFCを展開し、FBP事業と結びつけ拡大します。

セグメント

店舗販売事業

コンサル営業で売り上げ2倍！！

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（プライベートブランド）商品の開発・展開で売り上げ2倍！！

家具のみならず、シンク、作業台、冷機の他、寸胴鍋、調理道具、食器など、PB商品で売り上げの40%を計画します。

飲食事業

あさくま

- 全国展開を推進　直営店33店を　店にします。
- 3年で147%の経常利益増。テンポスグループに入ることにより、1年で黒字化。3年で無借金となりました。
- 経常利益率　前期8．5%を今期10%を目指します。
- M&A　ビュッフェレストラン（西岬魚類　7店来期出店）、もつ焼き「エビス参」（あさくまサクセッション　店来期出店）、既存事業の全国展開により、150億円をターゲットに！

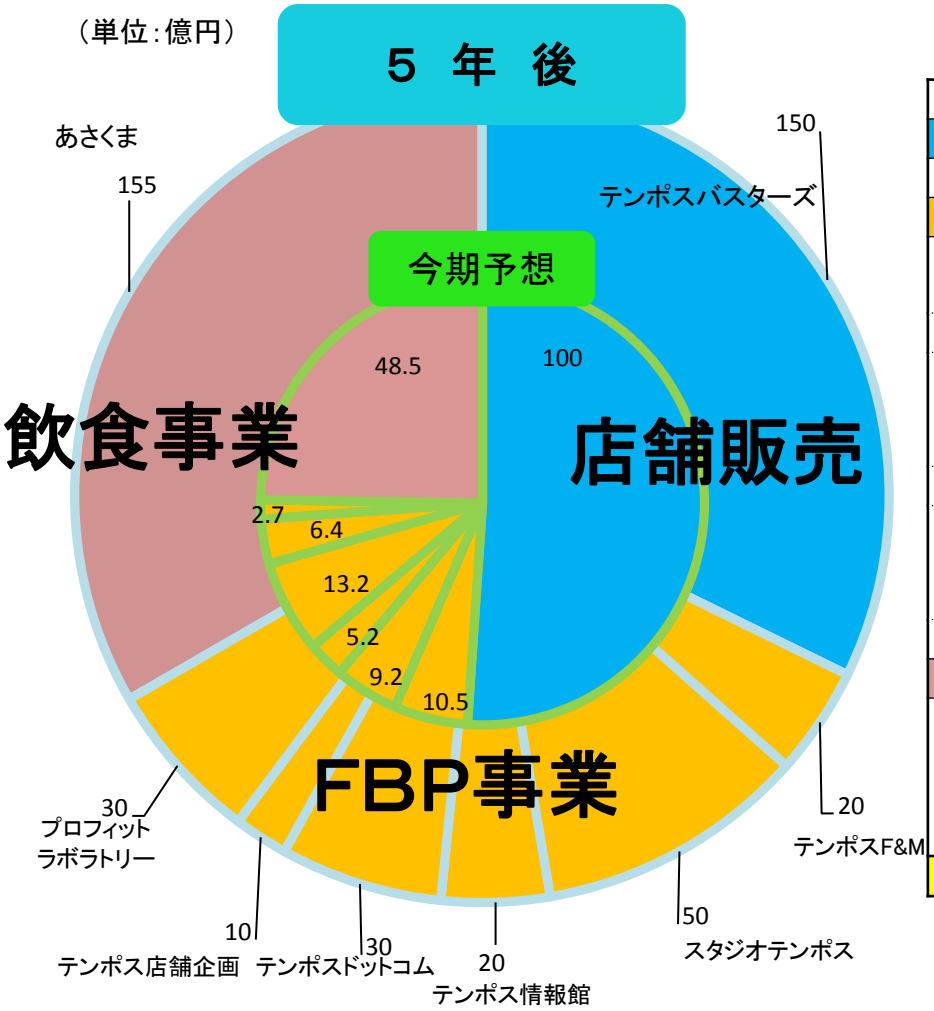
FBP（フードビジネスプロデューサー）事業

FBP事業は当社の経営戦略における、最も重要な課題

物販中心から情報とサービスを売る形態へ

テンポス店舗企画は物件紹介（年間閉店扱い9,000件）により新店プロデュース、内装工事（スタジオテンポス）、WEB事業（テンポスドットコム）、情報機器（テンポス情報館）、資金作り（テンポスF&M）により、飲食ビジネスをプロデュース。

セグメント



（単位：億円）

	事業内容	売上高
店舗販売事業		今期（通期予想） ⇒ ５年後
・テンポスバスターズ	物販	100億 ⇒ 150億
FBP事業（飲食プロデュース）		今期（通期予想） ⇒ ５年後
・テンポスF&M	機器販売・リース	10億5千万 ⇒ 20億
・スタジオテンポス	内装	9億2千万 ⇒ 50億
・テンポス情報館	POSおよび情報機器	5億26百万 ⇒ 20億
・テンポスドットコム	ウェブ	13億2千万 ⇒ 30億
・テンポス店舗企画	不動産他飲食プロデュース	6億4千万 ⇒ 10億
・プロフィット・ラボラトリー	販促・企画	2億7千万 ⇒ 30億
飲食事業		今期（通期予想） ⇒ ５年後
・あさくま	ステーキ	40億 ⇒ 90億
	ブッフェ	7億 ⇒ 40億
	もつ焼き	1億5千万 ⇒ 25億
	合計	48億5千万 ⇒ 155億
合　計		195億76百万 ⇒ 465億

※連結修正前の数字です

店舗販売事業　Ⅰ

完全会員制の採用

⇒　リピーターを増やすことにより客単価アップ！

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。

- 季節ごとのおすすめ商品をつくり、メールマガジンにて14万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。

課題：客単価アップしたのに粗利が同じ　＝　客数の減少
対象を一般消費者（小口のお客様）から業者（大口のお客様）向けの販売に絞る
⇒　客単価を10%アップさせる

FBP　社員教育

やりきる社員をつくる（指示・実行）　⇒　エリアマネージャー、店長、パートなど立場に応じたやりきる社員をつくる

・狼研修　（月1回）：　方針を徹底させる、指示したことをやり通させる管理職集団を育成

・次期店長養成プログラム　：年間7～10店の新規出店に備えて、即戦力となる次期店長を育成
仙台、西宮、福岡の3拠点で管理職養成プログラムを実施

店舗販売事業　Ⅱ

外回り営業マン付　店舗展開　　⇒　４年で50店展開予定

- 会員データを基に地区ごとに区分けし、店舗を持っていながら各店舗の営業マン１人につき1ヶ月に約1,500件のお得意先まわりをしています。

- 商品等のお得な情報を広める、軽いメンテナンスなどをすることで密着度が高まり、固定客の獲得につなげています。

- 更に、独立開業相談会、事業計画書づくり、コンセプトづくり、資金手当てまでの相談にも対応しております。

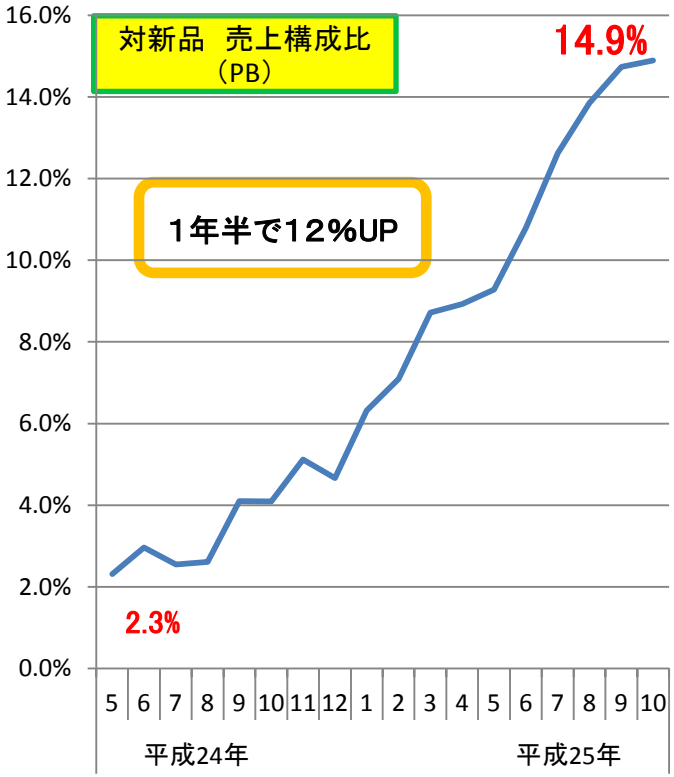
また、飲食店を中心に飲食業界に携わる求人情報を提供する
　求人サイト「テンポスJOB」、
　前向きにトライできる幹部の育成を目的とした　飲食道場
を実施し、雇用、管理職啓発の面でもサポートをしております。

店舗販売事業　Ⅲ

プライベートブランド商品（PB）品

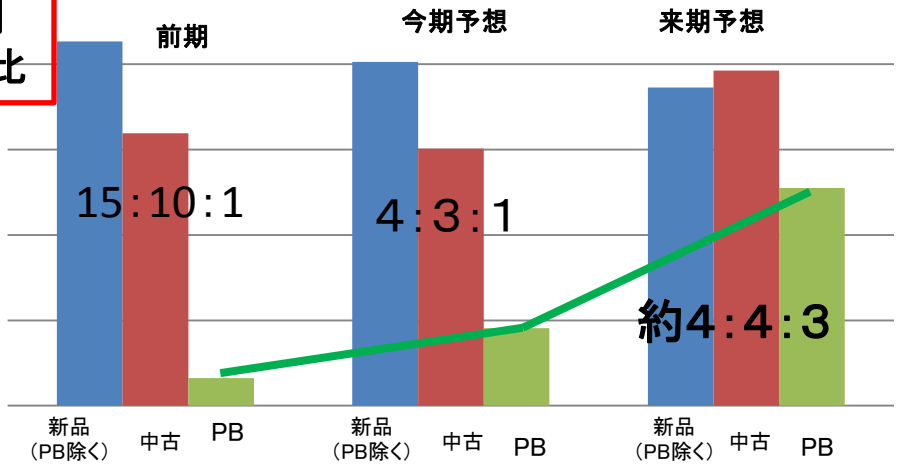
中古品と並び、第2の柱として展開

前期から本格的に始動したPB商品は、新品に対する割合が平成24年5月時点では2．3%でしたが、
今期10月末時点では14．9%と格段に比率がアップしております。



売上高	新品	中古	PB
前期	71億円	24億円	35億円
今期	67億円	23億円	100億円
予想（2年後）	62億円	30億円	280億円

粗利
構成比



新品商品におけるPB商品の割合が増えることで、利益率UP
（単なる新品を販売の代わりにPB商品を販売すると、10%以上の利益UPとなります）

FBP事業　Ⅰ

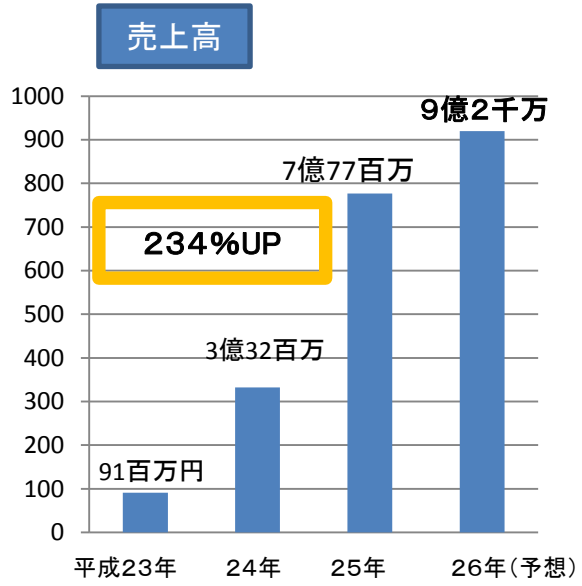
※FBP ＝ Food　Bisiness Producer

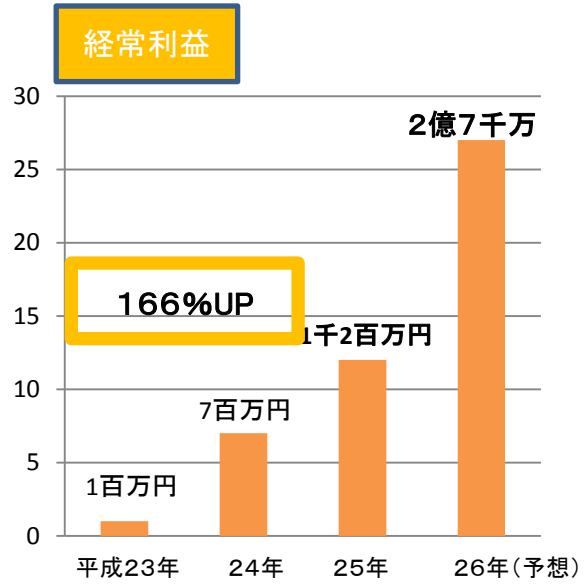
M&A等により数年後には、
売上高100億円企業となることを視野に入れております！

株式会社スタジオテンポス

飲食店専門　内装

大手の仕事を受注していくことにより、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。
大手FC店の全国展開に伴い、営業所を東京・大宮・名古屋・大阪・福岡へと作り受注の拡大を目指します。





FBP事業 Ⅱ

※FBP ＝ Food Bisiness Producer

株式会社テ ン ポ ス 情 報 館

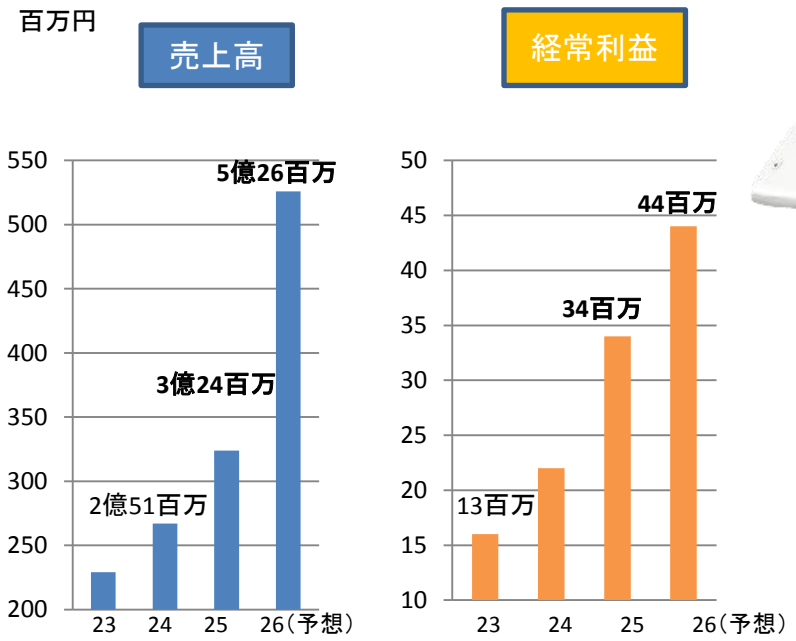
情報機器販売

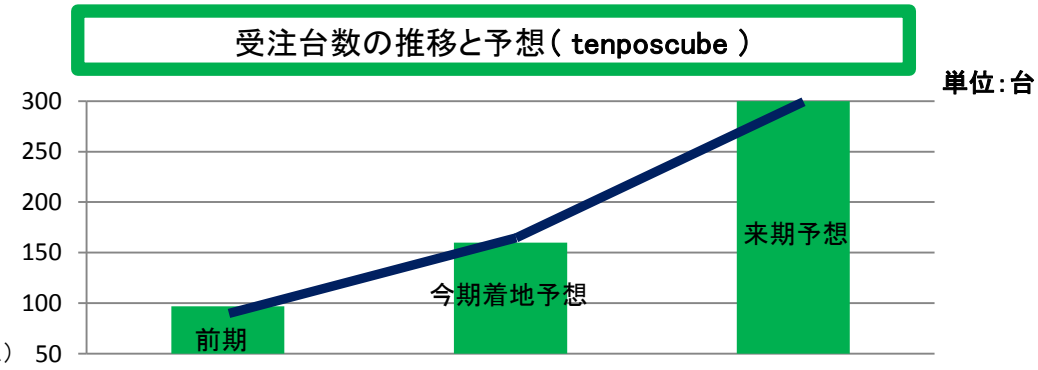
■中小飲食店向けASP販売

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　Ⅲ

株式会社テ　ン　ポ　ス　F　&　M

機器販売とリース

・ファイナンス　敷金0システム

テンポスバスターズ各店との連携による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します。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。
5年後には百億円規模のサブリース会社へ！

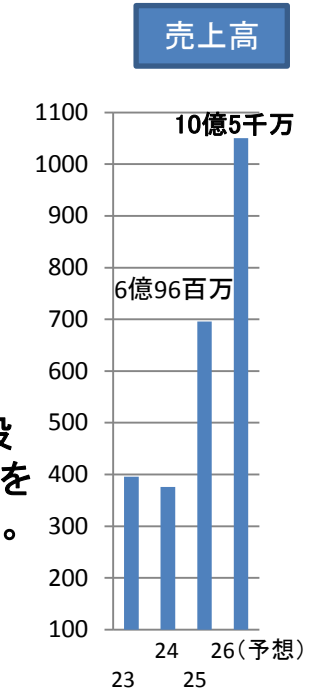
・機器販売

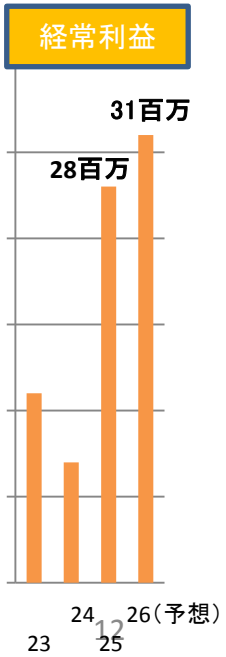
圧力寸胴（きみつの圧ッコちゃん）

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。スープづくりの時間短縮により**ガス代が半分以下**になるのはもちろん、**作業コスト月平均7万円の削減**が可能な機器のレンタルを始めます。
また、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。今期から鉄人29号に比べて更に販売価格を抑えた鉄人27号を販売。ノンダクトロースターの拡充をはかります。





FBP事業 Ⅳ

株式会社テンポスドットコム

インターネット関連事業

■国内最大の中古品掲載量　16,000点（月平均）！　2位同業他社2,300点を大きく引き離します。

■テンポス全店の中古品の掲載

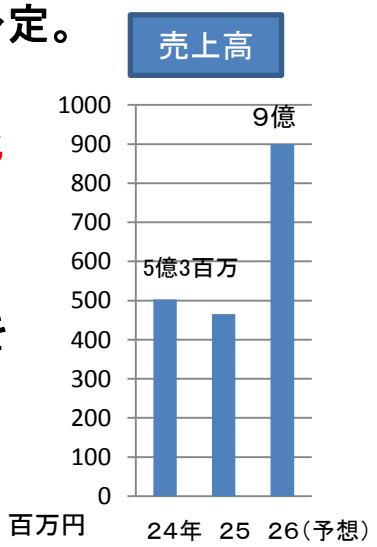
・テンポスバスターズの強みである中古品を全店舗分掲載する事で、実物を全国のお客様が実店舗に見に行けるという、他社のネット業者が真似出来ないサイトを完成させ厨房分野での圧倒的な地位を確立しております。また、全国にメンテナンス網を持ち、修理に即対応出来る体制を確立しています。

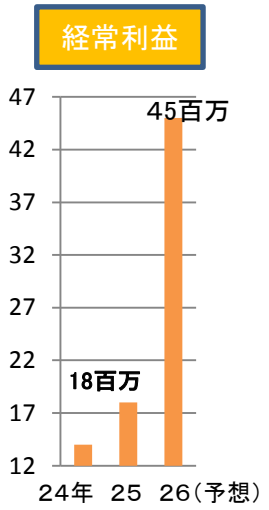
■ショッピングサイト

Yahoo！ショップを拡充。一般消費者向けキッチン用品のアマゾン化計画実行しています。
来期（平成27年4月期）には、新品商品掲載数50万品を達成予定。

訪問者数：平成25年度　一日平均4,200人
⇒　平成26年度上期　一日平均5,300人
（平成25年10月31日現在）

昨年対比
120%





■装飾品ページの掲載

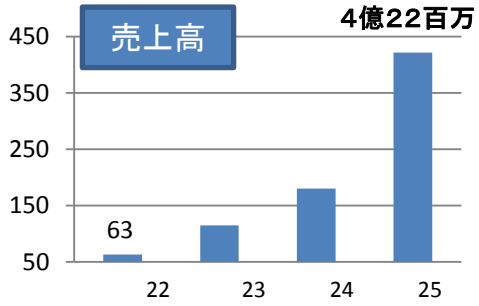
⇒　10月よりテンポスバスターズ名古屋中川店内の装飾品館を中心とする中古店内装飾品の掲載を増強。

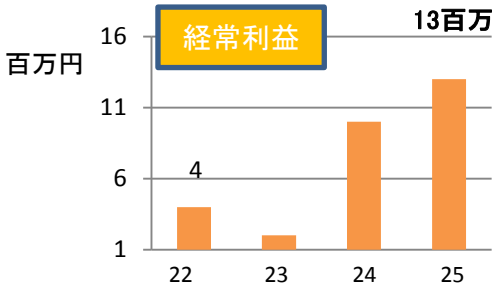
■不動産物件掲載

⇒　全国主要都市　不動産物件紹介数　2，394件
（平成25年10月31現在）

FBP事業 V

テンポス店舗企画





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、カスタマーズなど、24社のFC本部支援をしております。
テン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。

海外に向けての開拓

海外戦略室を設置し、飲食業における人材と物件の双方において、サポートをしていきます。

出店企業の開拓

営業拠点を全国8拠点を設置し、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。

ショッピングモールへの出店

いち早く出店候補地の情報をキャッチできる利点を活かし、新規のショッピングモールへの出店のお手伝いをしています。

FBP事業 Ⅵ

株式会社プロフィット・ラボラトリー

マーケティング・プランニング（販促支援）事業

中間期売上高
50百万円
経常利益
35万円
※7月より

■満席FAX

飲食店向け店舗周辺の法人客集客支援サービスです。飲食店向けの法人マーケティング支援では、市場シェア断トツNO1です。
テンポスバスターズの顧客への紹介などで相乗効果があり、一層の効果が見込めます。

満席FAX Party Marketing

■FAXアフィリエイト

BtoB専門の見込み客開拓支援サービスです。法人向けのビジネスをされている方に、完全成功報酬で見込み客を開拓いたします。

■PR

TV・新聞・雑誌・WEBニュースなどの取材を 誘致し、メディア露出支援をいたします。
通常 のPR会社にはない独自のプランニングノウハウを活かし、ベンチャー・零細企業様に、一気に全国区の知名度を 獲得するまでの成果を提供いたします。

FBP事業 Ⅶ

株式会社テンポスバスターズ（人事総務部）

教 育 事 業

店 長 教 育

PB商品の販売数や粗利率等の徹底項目を策定し、月次で進捗を追いかけ実行させる為の研修を月に1度、行っています。
店舗での実行力のスピードアップは言うまでもなく、本部の政策を現場に落としこむ事が徹底され、組織力の強化につながっております。

テンポス JOB

他社の求人サイトよりも採用コストが安く抑えられる格安な料金で求人サイトを運営
⇒人材不足といわれている飲食業界を採用面でサポート
①1ヶ月あたりの**掲載料金が250円から**！！
②求職者が集まりやすい、『**採用祝金制度**』を導入！しかも一律金額で安心！
③人材が定着するまで、成功報酬は発生しません！安心の『**採用保証制度**』導入！
④成功報酬金額が他社よりも安く、**全国一律**で安心！

飲 食 道 場

・飲食店オーナー向け
・店長向け

「何故あのダメ店長がたった2日で人が変わったように積極的になるのか」
「店舗を拡大したい！愛される店作りをしたい！」
そのためには教育は不可欠。

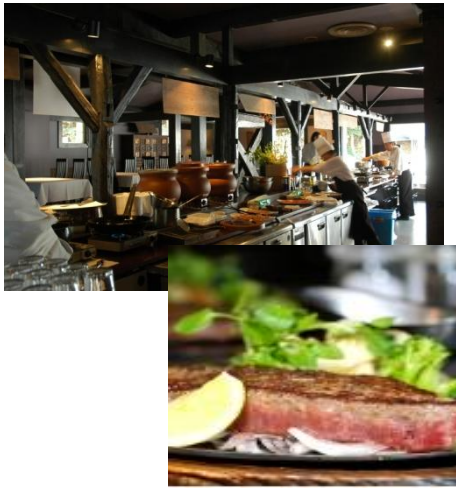
プロ店長になるためにひたすら努力を続けるなど原因を自分に求め、常に他と比べてどうかという視点を含めた「店長の覚悟」を体得していただきます。

覆 面 調 査

オーナー向け研修参加者を対象として、オーナーの店の周辺の飲食店の店長同士が、道場の成果を確認するためお互いの店を調査しあう**覆面調査**等のフォローを行っております。
他、FBP教育の一環として、テンポスバスターズの店舗従業員があさくま各店を抜打ちで調査し、あさくま各店の欠点改善、調査員自身のコンセプト作りの勉強に役立つ一石二鳥の試みを行っています。

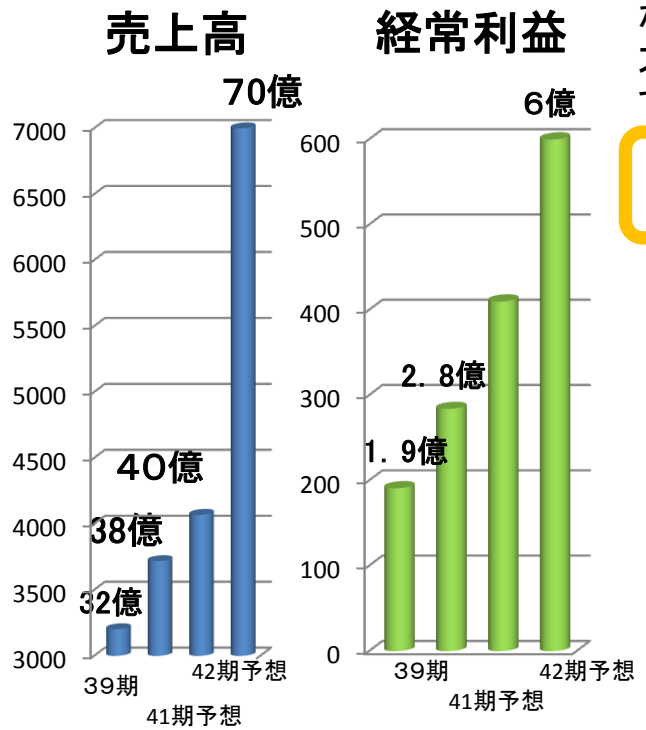
飲食事業

あさくま



現在、東海・関東を中心に、イタリアン（ASAKUMA　KITCHEN）、
フードコートタイプ（enjoy kitchen　あさくま）等４業態を展開中。

進行期は直営店・FC店含め17店舗の出店を予定しております（内9店舗は出店済です）。



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、現在は44店舗まで店舗数を増やす事ができました。

拡大策

M&A等

今期設立した子会社あさくまサクセッションは、自然食ビュッフェレストランを5店舗展開（平成25年10月31日現在）。1年後には12店舗にする計画です。
また、もつ焼きを展開する「えびす参」の事業譲渡を受け、関東に1年間20店舗をドミノ展開を予定しています。更には、バンコクの店舗をフランチャイジーとして海外FC展開を図ります。

※41期は平成26年3月期（進行期）です。

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！

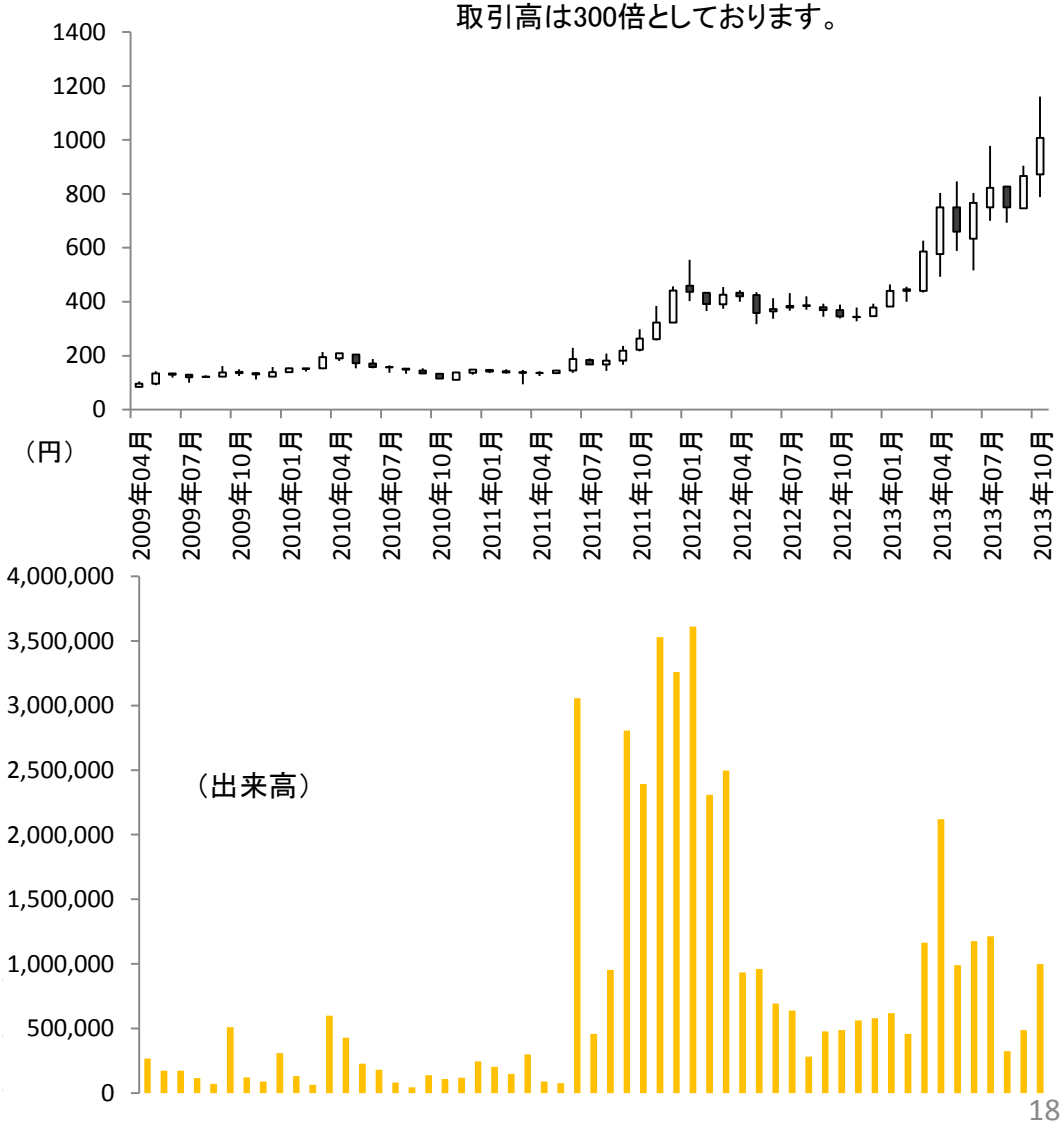
株価の状況

株価指標（11月1日）	
株価	1,072円
時価総額	153,454百万円
発行済株式	14,314,800株
株価収益率(PER)	28.01倍
1株利益	35.94円
純資産倍率(PBR)	1.09倍
1株純資産	95,647.85円
配当利回り	0.34%
1株配当	3.66円
決算年月	2014年4月
自己資本比率	61.00%
自己資本利益率（ROE）	10.74%
総資産利益率（ROA）	11.94%

	株主数
2013年10月末	1,587

株価の推移

※平成25年11月1日付で、株式分割（300分割）
単元株（100株）を採用致しました。
株式分割前の数値は参考として株価は1/300
取引高は300倍としております。



店　舗　数

テンポスバスターズ（店舗数　直営38店　FC6店　買取センター9拠点　物流センター2拠点）					
あさくま	直営店 ： 31店舗		FC店 ： 8店舗		
	ファーマーズガーデン ： 2店舗		奈のは ： 4店舗	えびす参 ： 5店舗	
テンポスF&M	1営業所				
テンポス情報館	8営業所				
テンポス店舗企画	9営業所				
スタジオテンポス	5営業所	（営業所は全てバスターズ店内にあります）			

平成26年2月28日現在

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