



平成27年12月

平成28年4月期 中間期 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

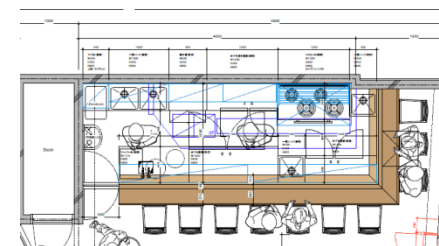


株式会社 テンポスバスターズ

<http://www.tenpos.co.jp/>

JASDAQ

(証券コード:2751)



会社概要



社 名 : 株式会社テンポスバスターズ

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 平野 忍

設 立 : 1997年3月31日

資 本 金 : 5億912万円 (2014年4月末現在)

売 上 高 : 235億94百万円 (2015年4月期: 連結)

経常利益 : 18億73百万円 (2015年4月期: 連結)

従業員数 : 1,695名 (2015年4月期: 連結)

事業内容 : 飲食店向け機器販売事業 内装工事請負事業

リース・クレジット取扱事業 その他の事業

決算期 : 平成28年4月



中間期業績

(単位：百万)

連結業績	H27.4期 2Q実績	構成比	H28.4期 2Q実績	構成比	前年同期比
売上高	11,020	100%	13,350	100%	121%
売上総利益	4,435	40%	5,616	42%	127%
営業利益	883	8%	978	7%	111%
経常利益	892	8%	1031	8%	116%
四半期純利益	442	4%	534	4%	121%

個別業績	H27.4期 2Q実績	構成比	H28.4期 2Q実績	構成比	前年同期比
売上高	5,610	100%	5,796	100%	103%
売上総利益	2,011	36%	2,161	37%	107%
営業利益	487	9%	530	9%	109%
経常利益	506	9%	537	9%	106%
四半期純利益	298	5%	326	6%	109%

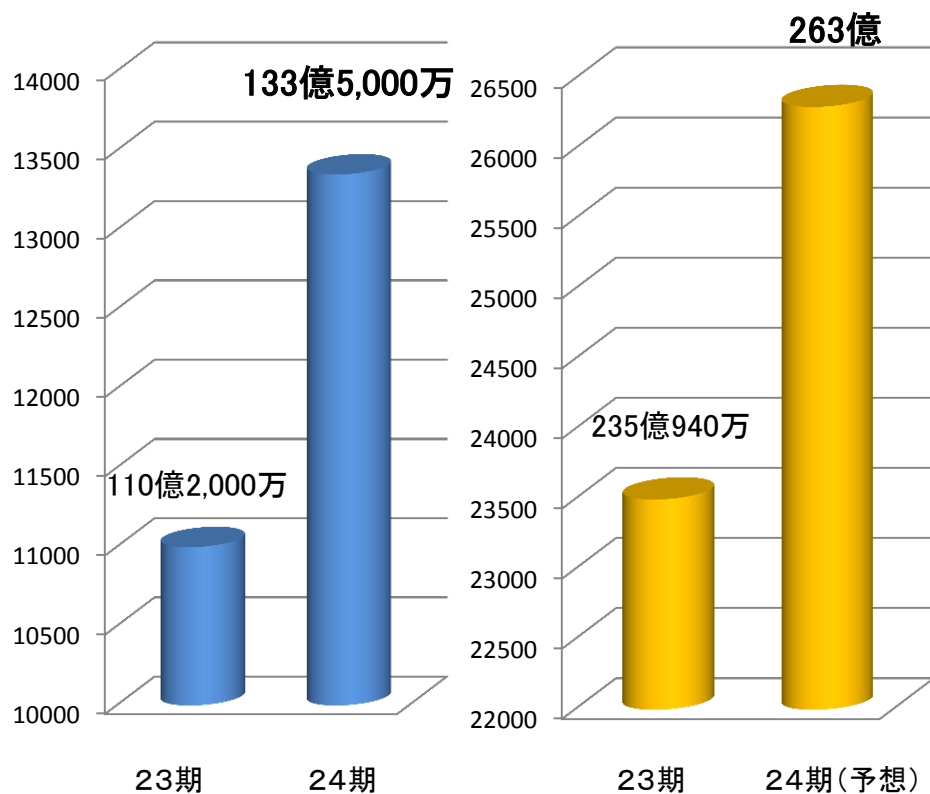
連結

単位：百万円

売上高

中間期

通期

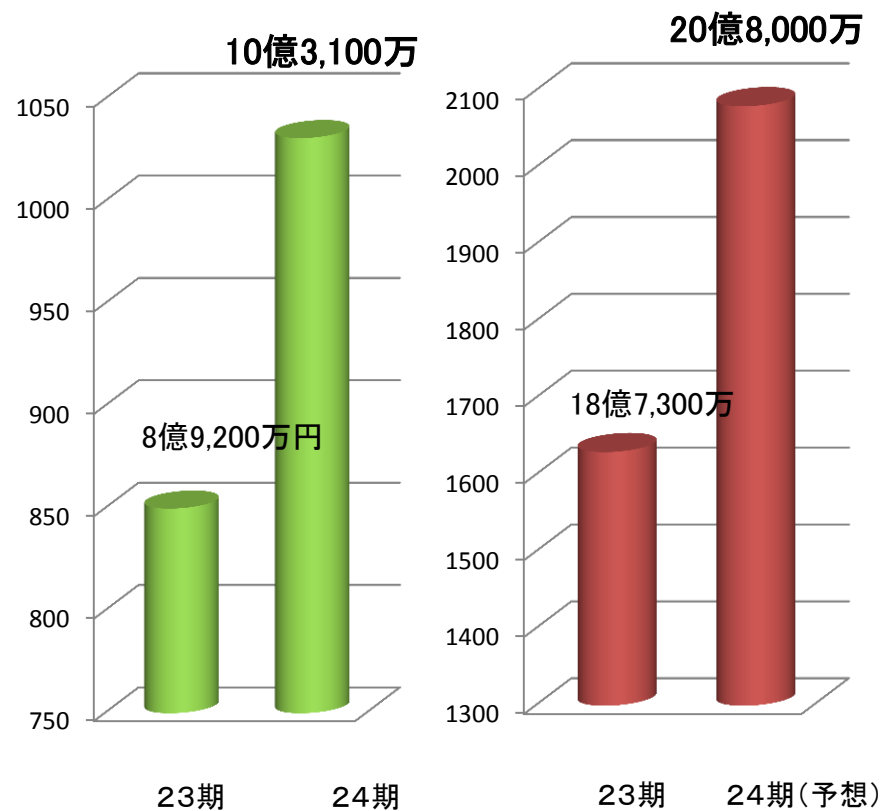


前期比
21.3%増

経常利益

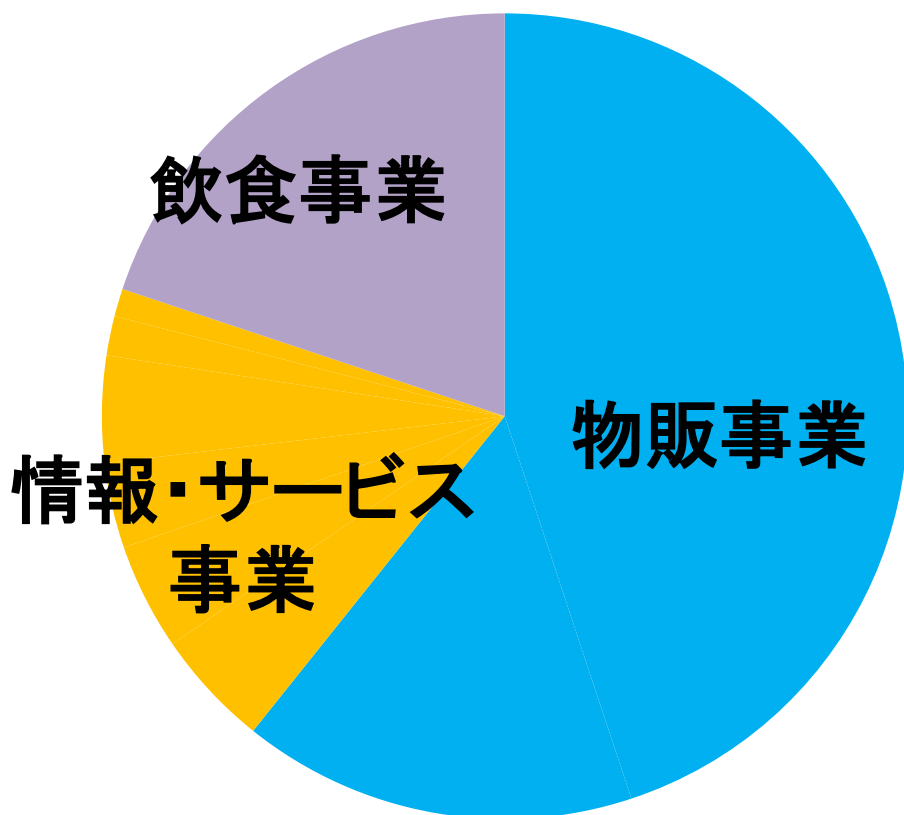
中間期

通期



前期比
15.5%増

セグメント



	事業内容
物販事業	
・テンポスバスターズ	物販
・キッチンテクノ	物販
情報・サービス事業	
・テンポスF&M	機器販売
・スタジオテンポス	・リース 内装
・テンポス情報館	POSおよび 情報機器
・テンポスドットコム	Web通販
・テンポス店舗企画	不動産他 飲食プロ デュース
・プロフィット・ラボラトリー	販促・企画
飲食事業	
・あさくまグループ あさくま あさくまサクセッション きよっぱち	ステーキ ブッフェ もつ焼き その他

物 販 事 業

株式会社テンポスバスターズ
(厨房機器販売)

買いやすい店づくり

売りやすい仕組みづくり

店舗にご来店いただくお客様、営業のご訪問先のお客様に
とって相談しやすいテンポス

チャレンジ & チェンジ

グループ内での試み

- ・ 圧力寸胴、スチームコンベクションオーブンのデモンストレーション

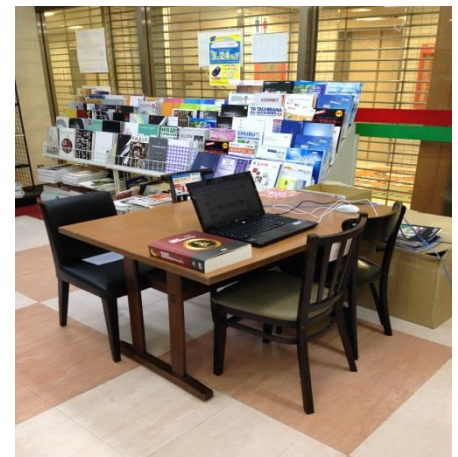
※ 圧力寸胴・・・沸点 120℃で豚骨スープが3時間で作成可能 (ガス代が通常の1/3)

⇒ 集客したお客様に商品提案をし、各グループで連携をして
サービスの提案をします。

検索端末の設置 ⇒ お客様がテンポス全店舗の在庫を
検索できる端末を店内に設置

全国メンテナンス網の推進

⇒ テンポスだからできる保守点検サポート



買いやすい店づくり

欠品ゼロ体制の構築、予約ルールの徹底、カタログ客先注文
対応力の向上、リサイクル品2倍化等の施策を実施
ご来店いただいたお客様の満足度を高めてまいります。

・ 8 8 作戦

お店にお越しいただいた8割以上のお客様をお名前でお声掛けをする
外回りをしている際に、8割以上のお客様から「テンポスさん」と声をかけられる
ようにする ⇒ お客様との密着度UP

・ 中古商品 物量2倍・製品化期間短縮

中古調理道具・中古食器の再生、売れ筋の収集

新規顧客の開拓(買取営業)

⇒ 各店舗、協力企業等からの過去の取引履歴から営業を行う

⇒ **中古物量2倍**

再生センター2交代制の仕組み作り ⇒ 中古製品再生期間半減

・ 店舗覆面による改善

四半期に1回 全店で覆面調査を実施 ⇒ 課題の改善実施

売しやすい仕組みづくり

会員アドレスの獲得、離反顧客の整備、メルマガ配信、保守を含む提案商品等の施策を実施します。

・ 会員アドレスの獲得

約25万件のお客様から会員のご登録
を頂いています。 ※ 全国61万店

⇒ メールマガジンの配信
お得な情報を随時配信

・ 日本政策金融公庫との取組

⇒全国的に各店でセミナーを開催し、融資を受ける際に必要なノウハウを提供します

日本政策金融公庫が民間の企業と全国区で取り組むのは初！

・ 厨房機器レンタル

- ①自店舗から厨房機器を不要 ⇒ 直接イベント会場に設置が可能
- ②レンタル対象商品も、店頭商品およびカタログ商品から自由に選択可能
- ③レンタル期間中の故障にもテンポスメンテナンス網を生かし対応

今期、未出店の地域へ 10 店舗を目標に出店を計画

5月	長崎	6月	高崎
7月	神戸三宮、盛岡	8月	長野
9月	秋葉原	12月	宇都宮

※平成28年2月頃にも新規出店を計画しています

モデル	坪数	出店費用	在庫金額	売上予算
地方店	250～300	1,000万	2,500万	12,000万/年
旗艦店	300～500	1,800万	4,000万	24,000万/年
装飾館	1,000	1,000万	1,000万	10,000万/年

商品戦略

- ・ **プライベート商品(PB商品)の開発強化**

調理道具、食器、椅子・テーブル、厨房機器の4部門にわたり
販売構成比20%以上を目標とします。

P B 商品での利益貢献に向けて
アイテム数 453個→**600個**を目標にします。

- ・ **物流コストの削減**

物流センターによるTB在庫店舗間移動

⇒ サンプルのみの販売とし、店舗在庫を2/3圧縮

既にテンポスアキバでは陶器部門において実施しています

⇒ **大都市型 出店スタイルの推進**

- ・ **P B商品在庫の物流センター一本化**

⇒ 配送料削減の交渉・欠品対策の在庫管理

配送費削減と出荷金額の見直しにより今期黒字化



外販営業への取り組み

店舗内での販売にとどまらず、全国主要都市店舗において訪問営業を行っております。また、子会社キッチンテクノ株式会社のコラボレーションによる相乗効果が見込めます。

大手・中堅外食企業への営業訪問、居抜物件をはじめとする不動産物件情報の提供、内装工事の紹介などのご提案を行います。店舗内にいるだけでは得られない生の情報が取得でき必要性に即したご提案ができます。

- ①出店情報（期日・エリア・業種・業態・坪数・席数等）
- ②閉店情報（買取・居抜）
- ③人材不足で困っている ⇒ テンポスJOBのご紹介
- ④サービスレベルを向上させたい ⇒ 覆面調査のご紹介
- ⑤集客したい ⇒ 満席FAX等のご紹介
- ⑥社員研修したい ⇒ 飲食道場のご紹介
- ⑦事業譲渡(M&A)情報のご提供
- ⑧人材紹介(求職者)情報のご提供
- ⑨スマイラー(飲食店向け情報誌)配布

⇒ ③～⑧の情報を発信



従業員教育の徹底



グループ会社の従業員も対象としたテンポス大学と称する有識者による社内向けセミナーの実施、また、職種別、業種別、全社員を対象とした研修を実施

⇒ 従業員スキルの向上に貢献し、提案力の増強をはかっております。

営業系

FBP研修

テンポス大学

店頭セールスマン研修

厨房屋研修

パート戦力化プログラム

早期戦力化プログラム

管理職系

社長養成講座

経営幹部養成講座

狼研修

店長マニュアル研修

MD研修

勉強会

不動産勉強会

内装勉強会

人事勉強会

企画力研修

森下経営塾

外部研修

教育 イベント

パートマイスターコンテスト

店長道場

テンポス道場

あさくま道場

ヒューマンライフ研修

人材教育サービスの提供

厨房機器販売という物品の販売にとどまらず、販促活動や人材教育などの飲食店経営者が問題を抱えている点に着目しサービスを提供。

➡ **飲食店の管理職を育成する目的の研修サービス「飲食道場」**
飲食道場に参加した人数は700名を超え参加企業とは密着度が高まり、結果的に新規オープンの際の厨房機器や調理道具の購入につながっております。

ただ、講義を聴くだけじゃない。
自分で考え
声を張り上げ
自分で突破口を見つけ
そして変わっていく。。
たった2日で人が変わったように積極的になります



研修を受講後、オーナーへの事後訪問、受講生のお店への覆面調査を行っております。セミナー、研修を受けてもその場限りという場合が多いですが、テンポスは受講生へのアフターフォローにも万全を期しております。

物 販 事 業 2

キッチンテクノ株式会社
(厨房機器販売)

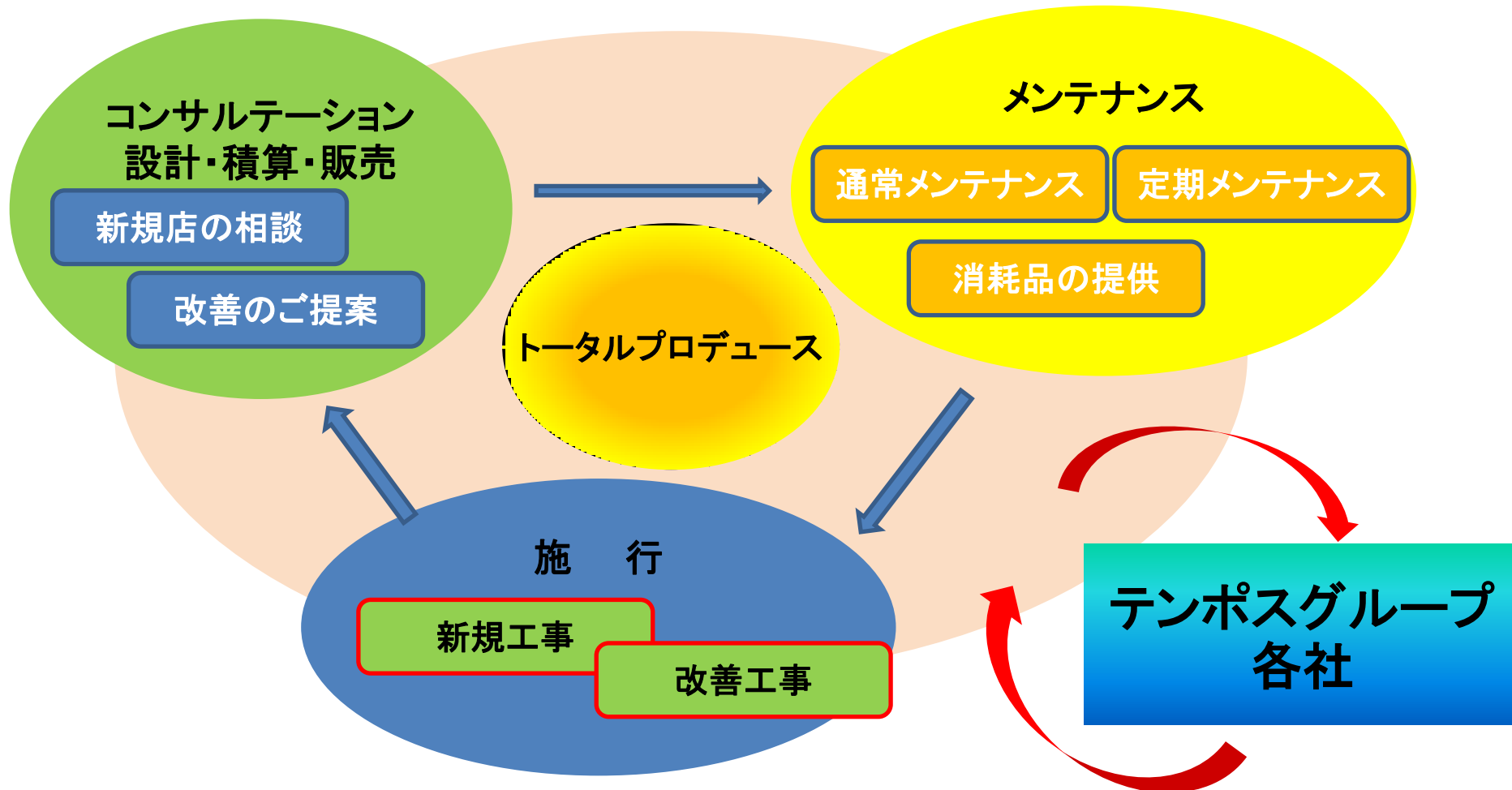
<平成27年3月期>

・売上高 : 3,990百万円
・営業利益 : 28.9百万円

<平成28年3月期予想>

・売上高 : 4,532百万円
・営業利益 : 145百万円

対中堅企業および大手企業へのトータルプロデュースに
強みをもち、グループにおける販売層の拡大



情報・サービス事業 1

株式会社テンポスドットコム (インターネット販売事業)

■国内最大の中古品掲載量 16,000点(月平均)！

■サイトのリニューアル
⇒ 探したいものがすぐ探せる

■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。

■ショッピングサイト

一般消費者向けキッチン用品のセレクトショップを楽天、Yahoo！で運営。

■装飾品ページの掲載

⇒ 中古店内装飾品の掲載を増強。

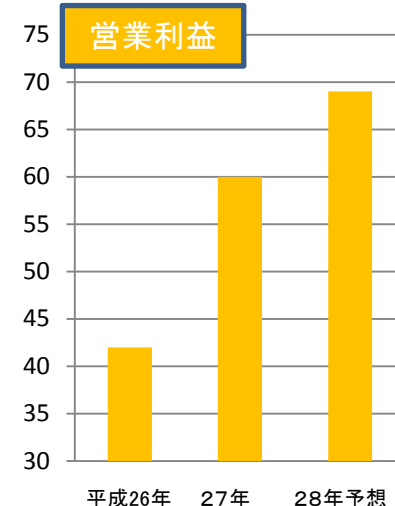
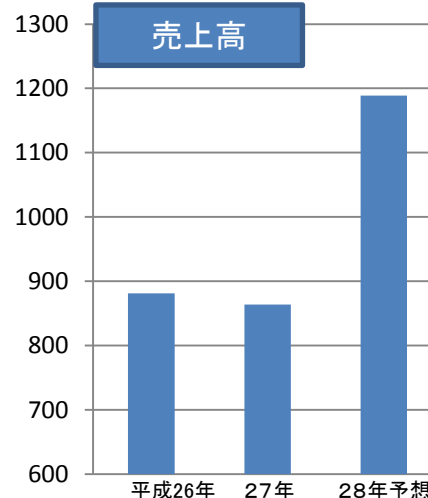
装飾品専門サイトOPEN

■情報発信

⇒ テンポスグループの各ホームページの情報更新、その他、メール、情報誌による情報発信。

(単位:百万円)

事業業績



中古・新品ともに圧倒的な品ぞろえ、
日本最大級の厨房器具・店舗用品専門通販サイト

テンポスドットコム

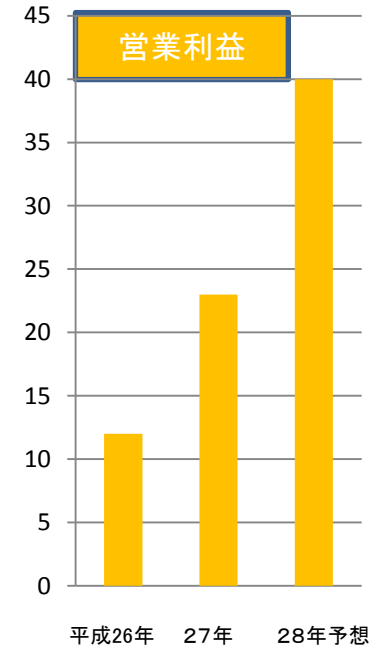
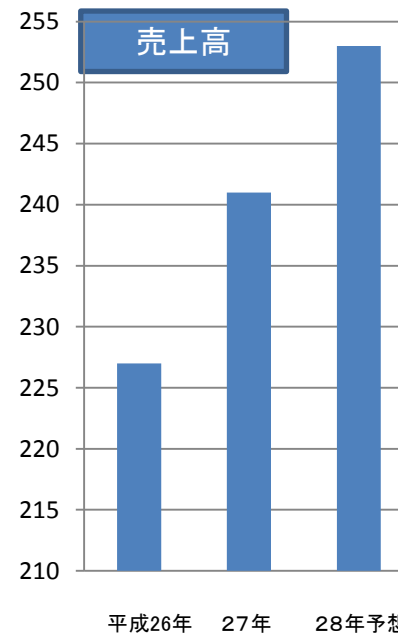
情報・サービス事業 2

事業業績

(単位:百万円)

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】

※平成25年7月連結子会社化



■満席FAX

飲食店向け店舗周辺の法人客集客支援サービス。
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。
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、一層の効果が見込む。

■FAXアフィリエイト

BtoB専門の見込み客開拓支援サービス。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。

■PR

TV・新聞・雑誌・WEBニュースなどの取材を誘致し、メディア露出を支援。
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。



情報・サービス事業 3

株式会社スタジオテンポス (飲食店専門 内装)

課題

- ・実行予算管理、施工管理、品質管理、債権管理の強化
- ・関東の受注増と営業力強化
⇒ 受注の取りこぼし、失注を減らす
- ・輸入商材の活用等を含め、安価に受注をしても利益の出る体質づくり

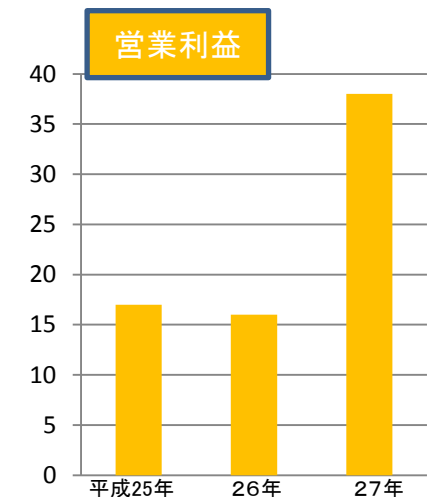
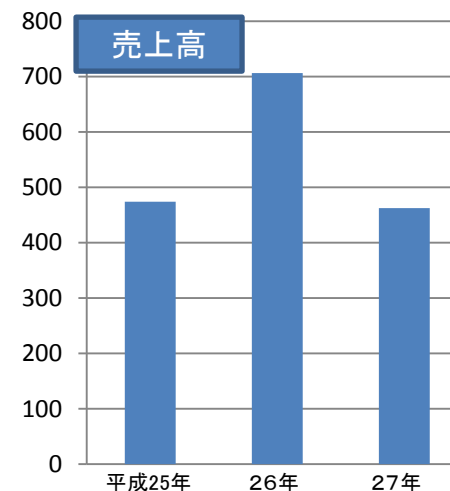
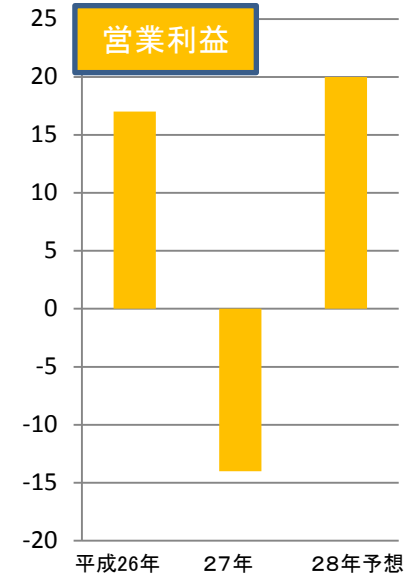
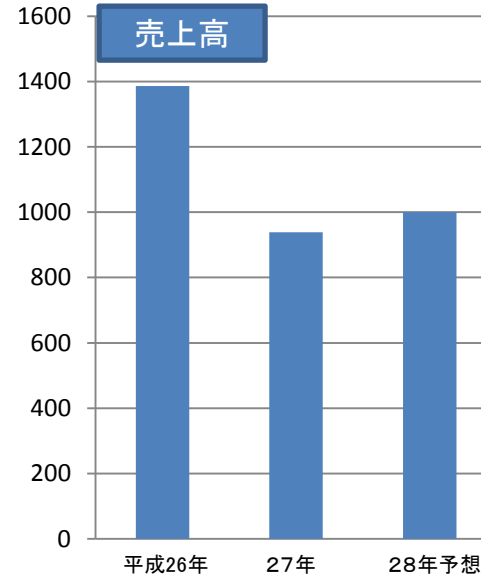
株式会社テンポス店舗企画 (不動産等)

課題

- ・不動産物件紹介件数を増やす
- ・フランチャイジーの開拓、本部支援件数を増やす
- ・ショッピングモールへの出店支援の推進

事業業績

(単位:百万円)



情報・サービス事業 3

株式会社テンポスF&M
(機器販売とリース)

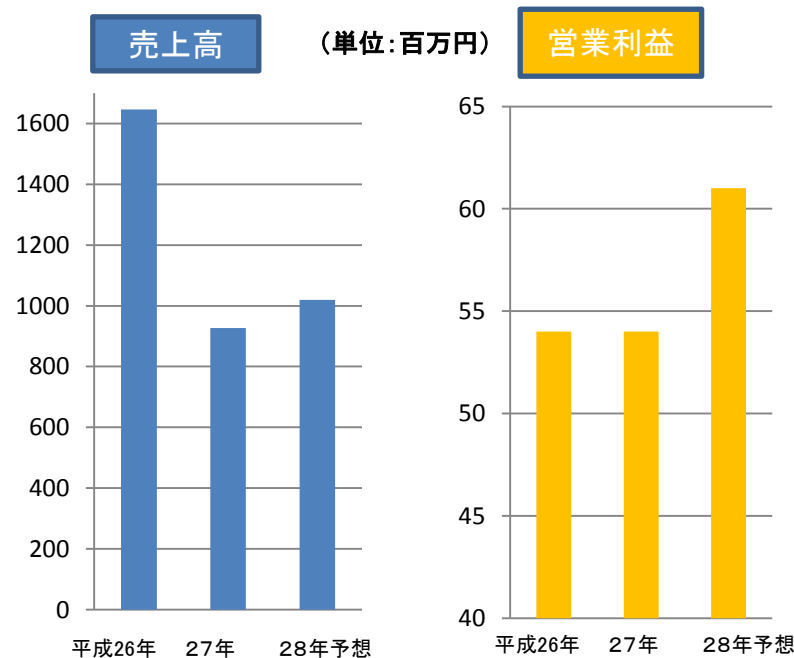


敷金0システム

- ・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

通常10時間以上かかる豚骨スープ作りが3時間で可能。
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、物件の紹介、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。



情報・サービス事業 4

株式会社テンポス情報館
(情報機器販売)



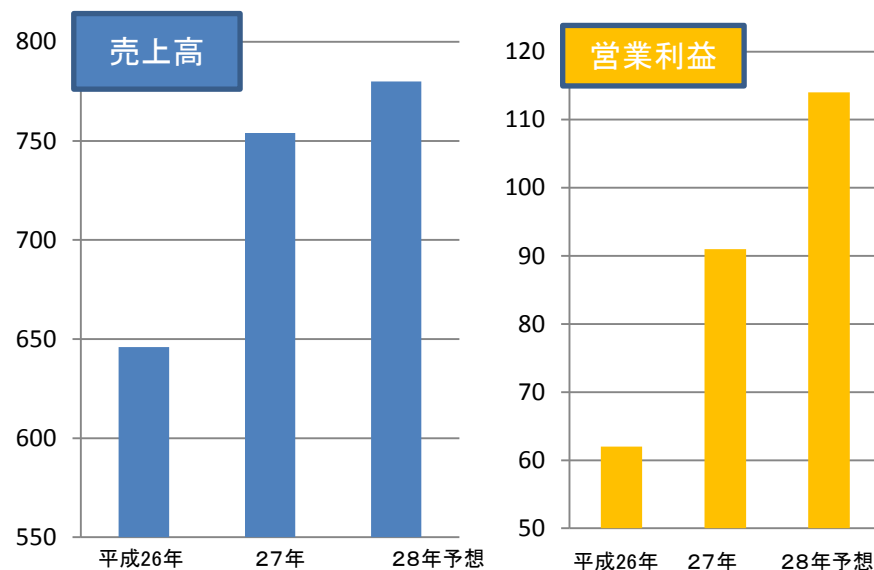
課題

- ・POS・ASPの販売強化
- ⇒ 満席FAXやテンポスグループからの紹介による販売促進
- ・オリジナルPOSシステム(新製品)の投入による販売強化
- ・新設した中古機器を専門に取り扱うRCP事業部が本格稼働
- ・リサイクルPOSの仕入強化及び拡販



(単位:百万円)

事業業績



飲食事業

あさくま

事業業績

【実績】

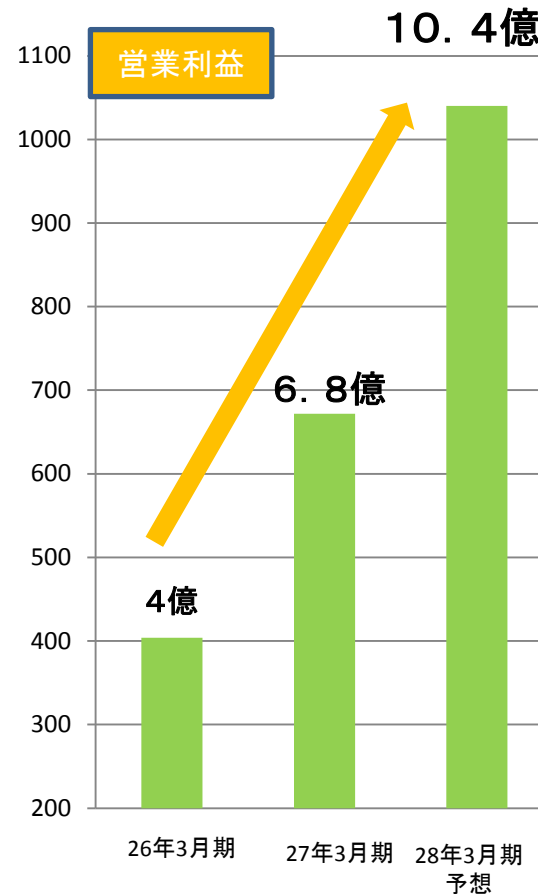
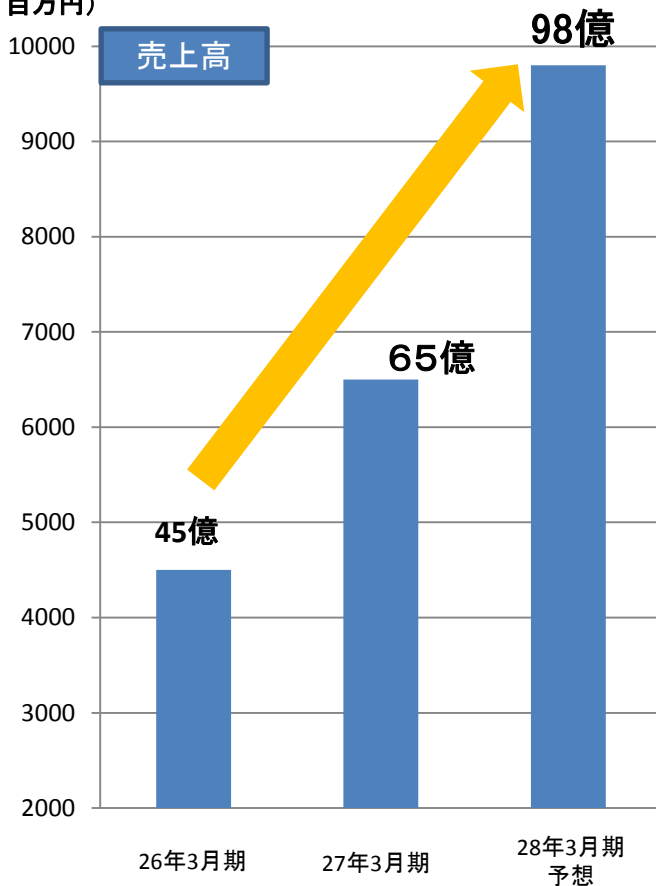
<平成26年3月期(第41期)>

- ・連結売上高 : 4,517百万円
- ・連結経常利益 : 414百万円

<平成27年3月期(第42期)>

- ・連結売上高 : 6,520百万円
- ・連結経常利益 : 680百万円

(単位:百万円)



飲食事業

あさくま

事業戦略

①既存店売上アップ

・グリル体験(キッズ体験)

:ただ単純に美味しい物を食べるだけでなく、子供からお父さんやお母さんへのプレゼントなどができる場を提供

・ハレの日需要の取込み

:結婚記念日などの祝い事を踊りやポストカード等を活用し、より一層記念に残る機会を提供

・生演奏

:ピアノ、バイオリン、フルート、ギターなどを店内で演奏し、お客様が店内でゆっくり寛ぎながら食事を楽しんで頂ける空間を提供

・中部～関東ドミナント出店を加速

・約3年で50～60店を新規出店目標

・「ハンバーグのあさくま」(ハンバーグ専門店)の新規出店

・「立ち食いステーキ(約20～30坪)」(実験店)の新規出店



飲 食 事 業

あ さ く ま

拡大策 M&Aによる新業態開発



株式会社あさくまサクセッション(あさくま子会社)

- ・ 平成26年10月:イタリアン「パルティーレ(4店舗)」の事業譲受
- ・ 平成26年12月:カフェ「オランダ坂珈琲邸(4店舗)」、
食堂「まいにちごはん(2店舗)」の事業譲受
- ・ 平成27年 1月:飲食事業(海鮮料理)、小売事業(お土産・スイーツ店等)を
経営する、きよっぱち総本店も傘下に。

また、上記各店舗を含め、今後も関東を中心にドミナント展開を予定しています。

現在は、テコ入れが必要な現状を打開し、

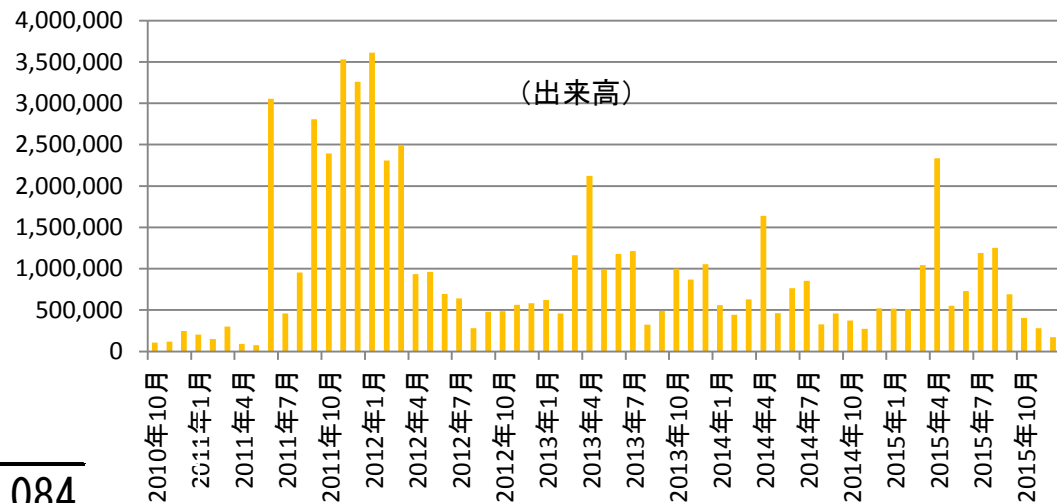
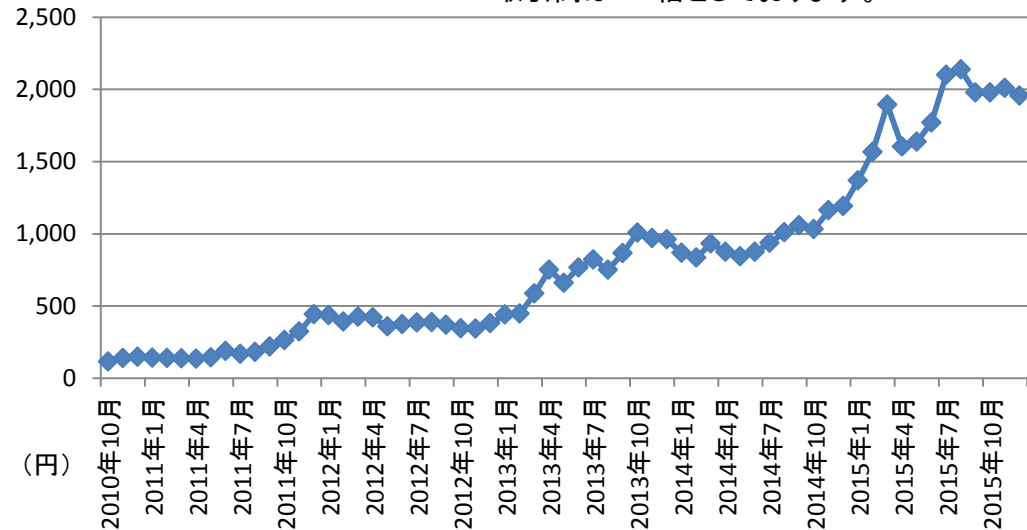
経常利益率10%水準へ改善、積極的に新規出店をしていきます。

株価の状況

株価指標(12月14日)	
株価	1,954円
時価総額	27,971百万円
発行済株式	14,314,800株
株価収益率(PER)	23.83倍
1株利益	45.21円
純資産倍率(PBR)	3.91倍
1株純資産	499.73円
配当利回り	0.31%
1株配当	6円
決算年月	2016年4月
自己資本比率	53.6%
自己資本利益率(ROE)	9.44%
総資産利益率(ROA)	9.73%

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。



2015年10月末	株主数 13,084
-----------	---------------

店 舗 数

テンポスバスターズ(店舗数 直営49店 FC6店 買取センター10拠点 物流センター2拠点)

あさくま

直営店 : 41店舗 FC店 : 9店舗
 ファーマーズガーデン : 10店舗 えびす参 : 8店舗
 フィッシャーマンズガーデン : 1店舗 パルティーレ : 5店舗
 オランダ坂珈琲亭 : 4店舗 まいにちごはん : 2店舗
 浜焼市場きよっばち : 2店舗 スラバヤ:5店舗 サヤン:1店舗 ワン・バリ:1店舗

テンポスF&M

2 営業所

テンポス情報館

8 営業所

キッチンテクノ

6 営業所

テンポス店舗企画

1 営業所

スタジオテンポス

3 営業所

平成28年4月1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います。
- 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