

会社説明会資料

株式会社テンポスホールディングス 
(証券コード2751)

業績

2018年4月期 期末業績

■連結業績

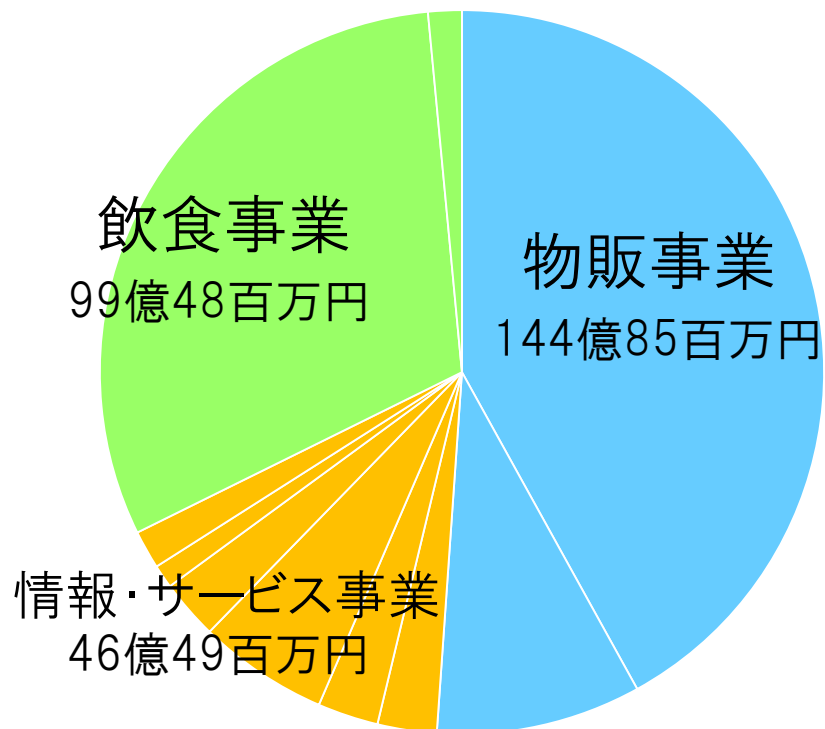
(単位：百万円)

	2017年4月期 実績	2018年4月期 実績	構成比	前年同期比
売上高	27,469	29,083	100.0%	105.8%
売上総利益	11,670	12,190	42.3%	104.4%
営業利益	2,154	2,007	6.8%	93.1%
経常利益	2,231	2,126	7.2%	95.2%
純利益	1,039	617	2.1%	59.4%

※2017年11月持株会社化

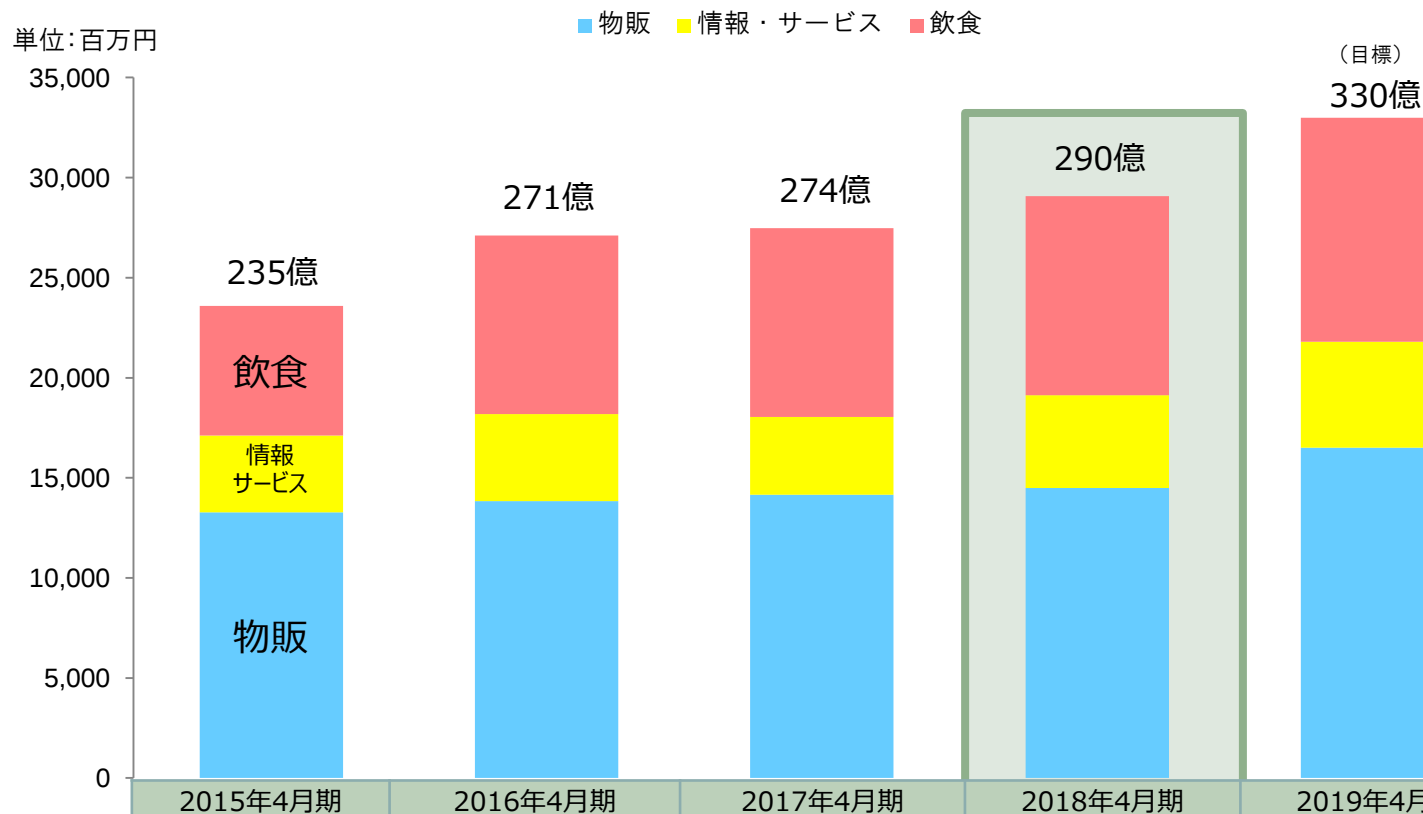
営業利益は前年同期比93.1%となり減益。2017年11月の持株会社化のための経費増、飲食事業の店舗改装に係る減価償却費や、その他広告宣伝費等の経費増によるもの。

2018年4月期 セグメント別売上高



会社名	事業内容
物販事業	
・ テンポスホールディングス	物販
・ 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	
・ スタジオテンポス	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
・ テンポスフィナンシャルトラスト (平成28年8月31日テンポスF & Mを吸収合併)	不動産・リース他 飲食プロデュース
・ プロフィット・ラボラトリー	販促・企画
・ ディースパーク	人材派遣
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	ステーキ ブッフェ・もつ焼き その他
・ きよっぱち総本店	浜焼き
・ ドリームダイニング	海鮮丼

2018年4月期（連結）テンポスホールディングス セグメント別売上高推移



	2015年4月期	2016年4月期	2017年4月期	2018年4月期	2019年4月期
飲食	6,471	8,921	9,425	9,948	11,200
情報・サービス	3,837	4,354	3,883	4,649	5,300
物販	13,285	13,834	14,160	14,485	16,500
計	23,594	27,111	27,469	29,083	33,000

業績予想
売上高

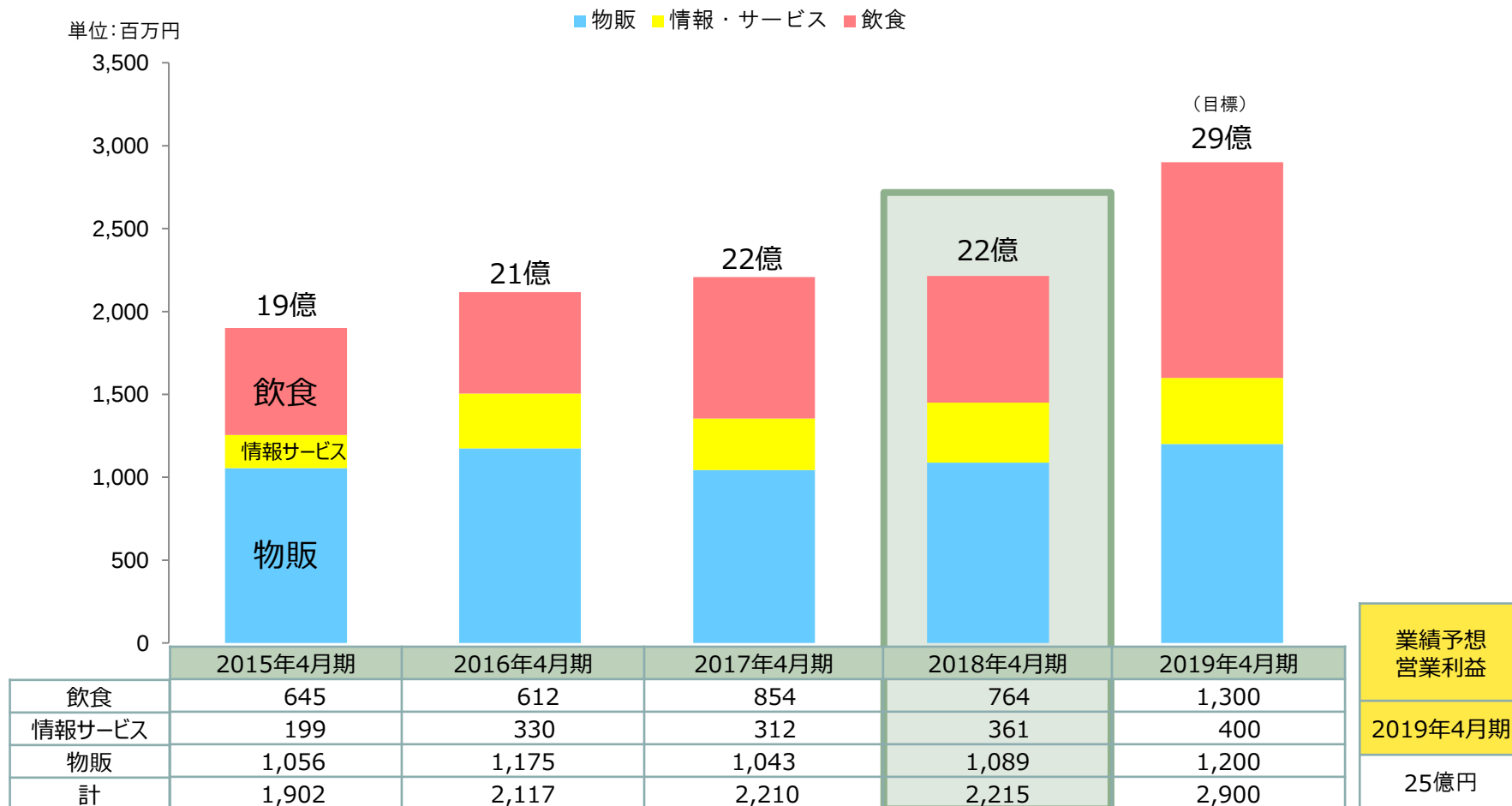
2019年4月期

323億円

(目標)

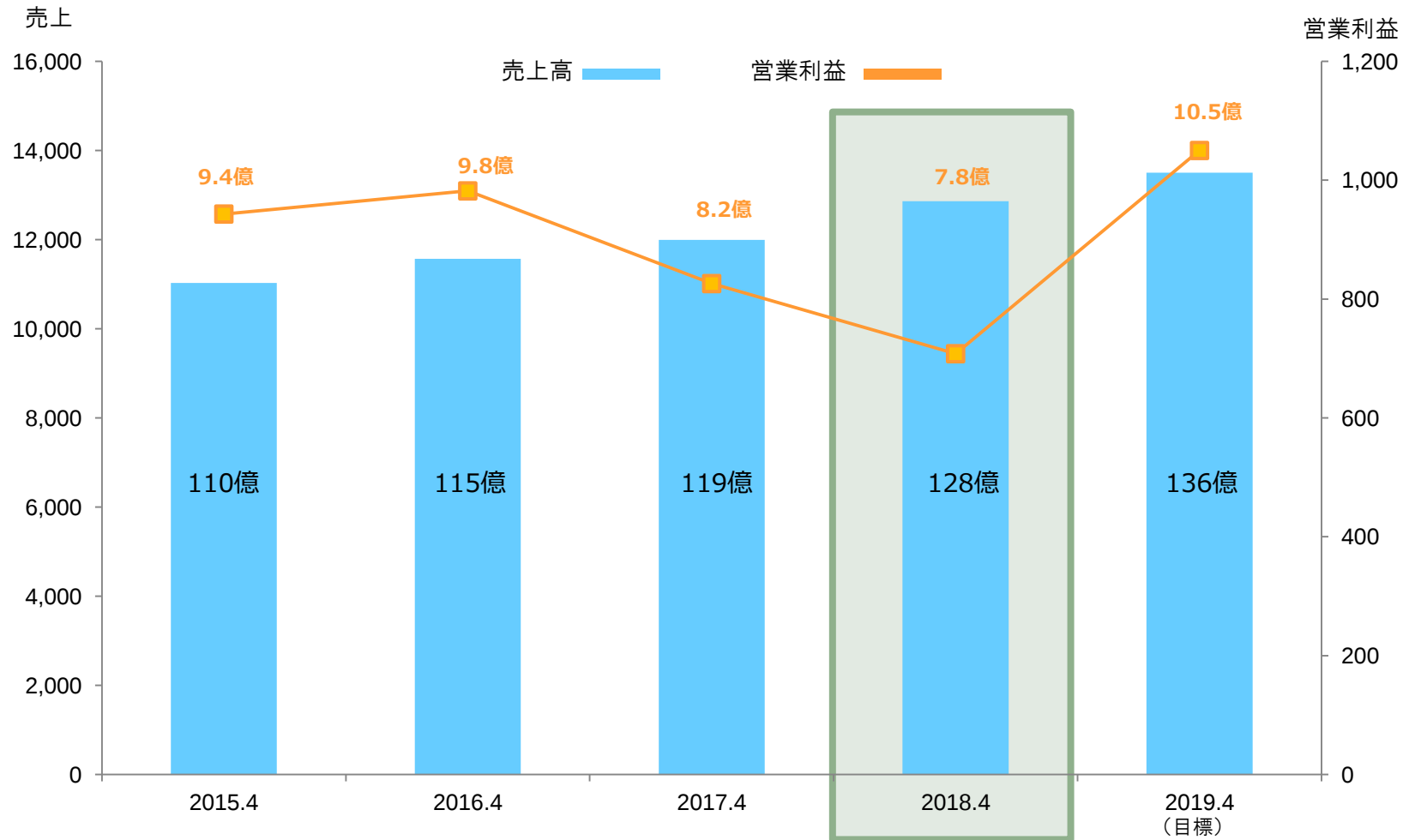
2018年4月期（連結）テンポスホールディングス セグメント別利益高推移

物販事業は2014年に買収したキッチンテクノが4年連続最高益を達成。情報・サービス事業は、通販サイトを運営するテンポスドットコムが4年連続過去最高益を達成。飲食事業は「ステーキのあさくま」3店舗の改装に係る設備費や一般管理費、減価償却の増加により減益。



2018年4月期（単体）テンポスバスターズ 業績推移

（単位：百万円）



※2018.4月期 グループ会社きよっばちの特別損失を計上 ※2018年11月よりホールディングス化

Copyright©2018 Tenpos Holdings Co.,Ltd All right reserved

テンポスグループ

成長戦略

外部環境

当社事業に影響を与える外部環境

業務用厨房業界

厨房衛生管理の推進や調理システムの高度化、中食市場の拡大の影響で業務用厨房市場は売上・利益ともに増加傾向。

リサイクル業界

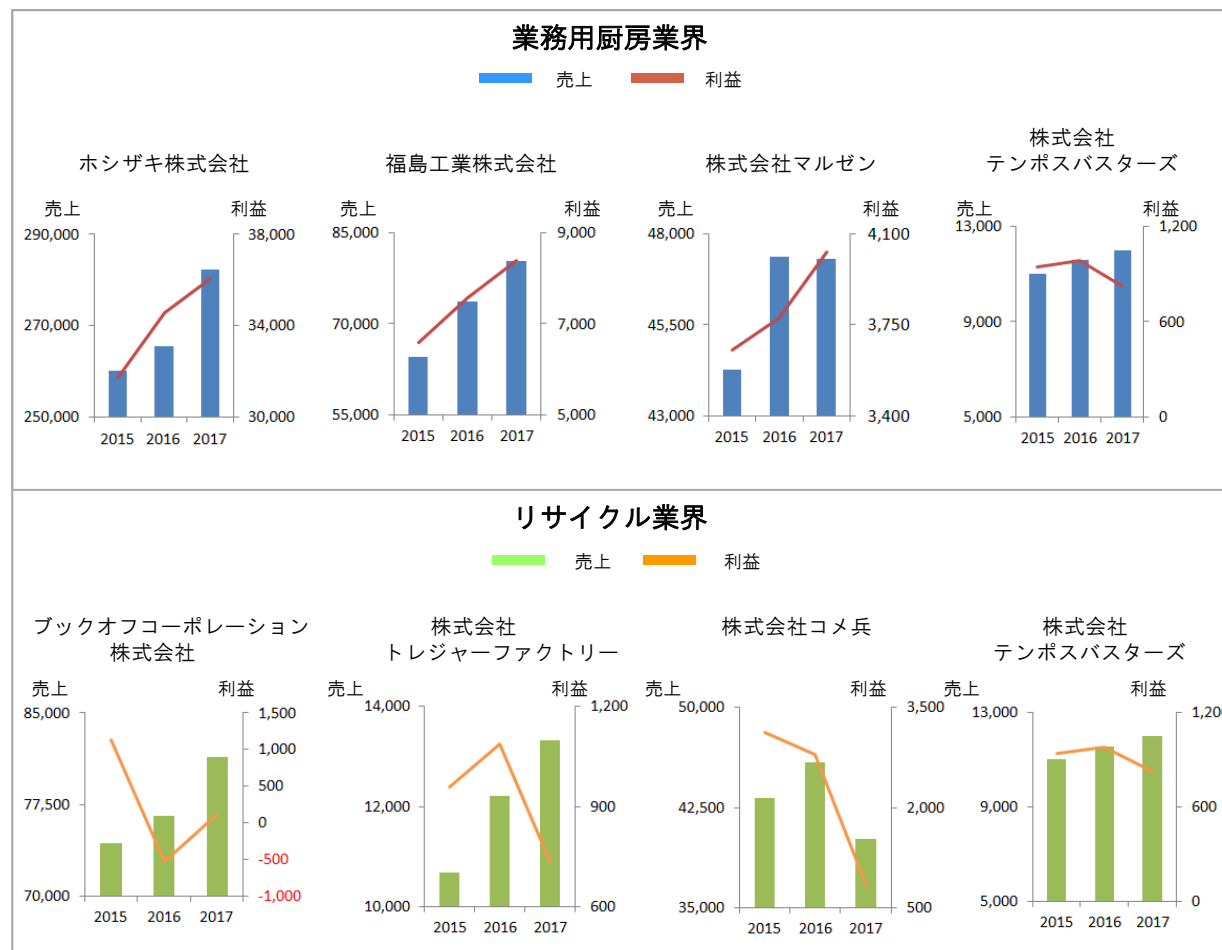
リサイクル市場の売上高は増加傾向にあるが、ヤフーオークションやメルカリといったオークションサイトの影響を受け、買取競争は激化。買取価格は上昇し、そして利益は激減している。

外食業界

飲食店の5年後の生存率は45%という現状。

その他

外食店の8～9割が1～2店舗の小規模企業で、その規模の飲食店経営を総合的に応援する事業会社がないために、彼らは儲かる手段・情報が入らない。



7つの無料サービスの提供

- ① 覆面調査による顧客満足度の調査
- ② ホームページ作成&SNS運営代行によるWEB集客支援
- ③ クーポンサイトへ掲載することによる集客支援
- ④ チラシ・メニュー札の作成
- ⑤ テンポスジョブによる求人募集支援
- ⑥ 覆面ジョブによる就活支援
- ⑦ 動画マニュアルの提供によるスタッフ教育

事業内容ードクターテンポス全体の事業内容

5年後の飲食店の生存率45%を90%にすることを目指す

テンポスバスターズが診断・主治医の役割、各グループ会社が専門医を担い、
そして飲食店経営を総合的に支援する

ドクターの役割

【診断医】

飲食店を「顧客満足」「効率」の2つの観点で診断する

相談

【主治医】

経営改善のアドバイスを行う担当者。
専門医やプロデューサーにつなぐ

フィード
バック

フィード
バック

相談

相談

【専門医】

集客・販促・教育等の専門分野の改善を請け負う

【プロデューサー】

新業態、高収益店舗の、店作りをサポートする

ドクターの業務の内容

問診

【診断医】

7つの無料サービスの提供

- ① 覆面調査による顧客満足度の調査
- ② ホームページ作成 & SNS運営代行によるWEB集客支援
- ③ クーポンサイトへ掲載することによる集客支援
- ④ チラシ・メニュー札の作成
- ⑤ テンポスジョブによる求人募集支援
- ⑥ 覆面ジョブによる就活支援
- ⑦ 動画マニュアルの提供によるスタッフ教育

検診

【主治医】

問診内容から顧客に合わせた経営サポートを行う。健康(経営)を維持するためのサポートと、病気(課題)を抱える患者(飲食店)の悩みに対して適切な専門医やプロデューサーに繋ぐ。

治療【専門医】

すぐに治療をしないと閉店してしまうステージ Level3~4の患者(飲食店)に対して、集客、販促、教育などの改善処置を行っていく

プロデュース【プロデューサー】

さらなる高収益店舗の店創りや、多店舗展開を目指す経営者の業態開発やフランチャイズ本部の構築、M&Aなどをサポートする

事業内容ードクターテンポスの専門医集団

テンポスグループがドクターとして顧客の予防医学と病気治療を実施

(株)テンポスバスターズ

直営50店 FC8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
- 求人サイト(テンポスジョブ)人材紹介
- ポイントカード・メルマガを活用したリピート獲得
- 人材教育(飲食道場)
- 仕入先開拓、レシピ開発、原価管理、人件費率管理
- テンポショッパー(覆面調査)

(株)テンポスドットコム

- ホームページ作成、SNS代行サービス
- アプリを活用したWEB集客

(株)テンポスフィナンシャルトラスト

- リース/クレジット
- 居ぬき物件紹介

(株)スタジオテンポス

- 看板工事
- 内装デザイン・設計・施工

(株)プロフィット・ラボラトリー

- 法人宴会獲得「満席FAX」

(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

グループ会社以外にも、外部コンサルタント会社と協同し、社内ドクターを育成する

ドクターテンポスの市場

(新規開業者数)

(厨房機器・備品購入額)

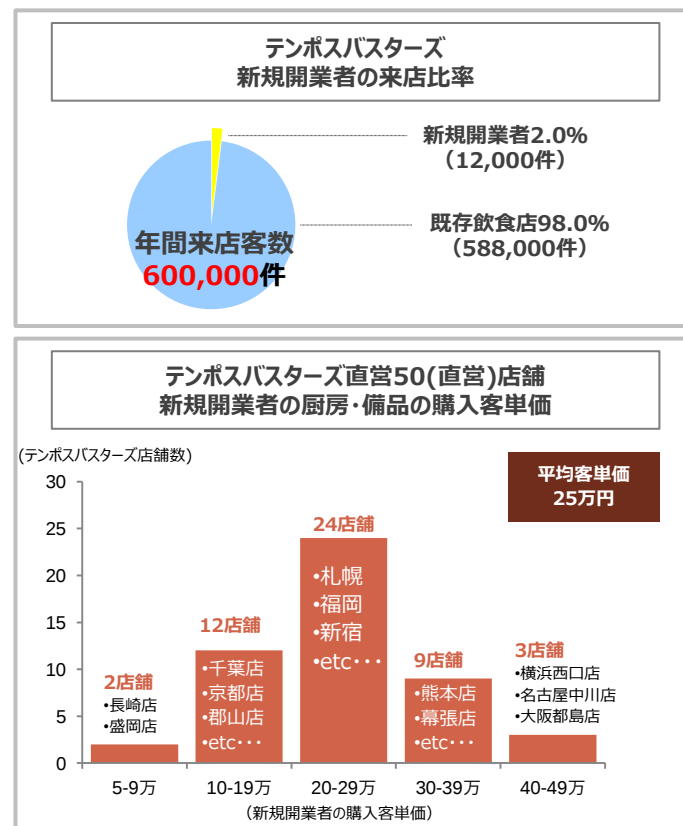
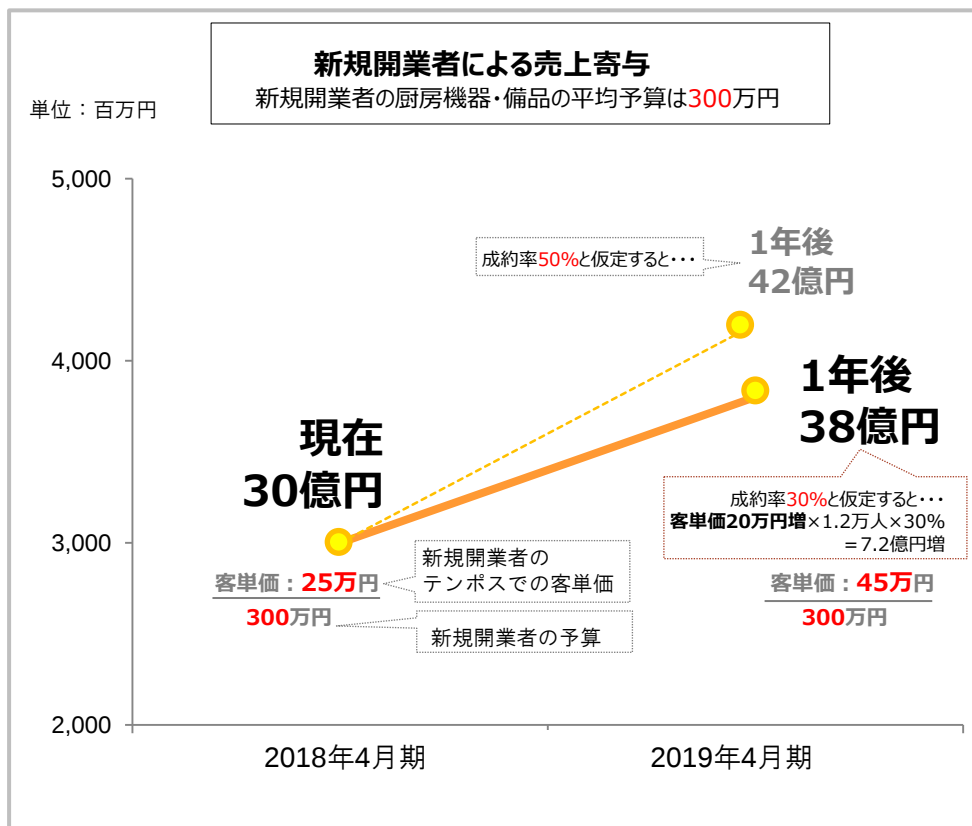
年間12,000件×平均予算300万円＝360億円

360億円の市場が、すでに目の前にある！

頼りになるテンポスグループとなり、この市場を獲得していきます。

ドクターテンポス 売上貢献

7つの無料サービス提供による売上貢献

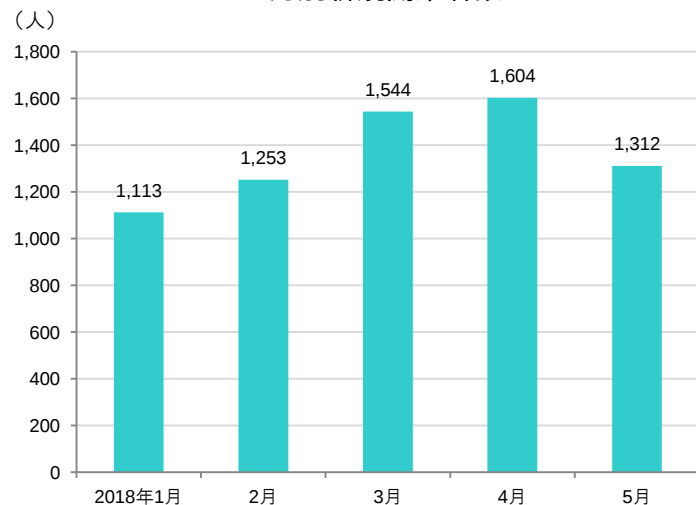


テンポスバスターズ
単体売上予想

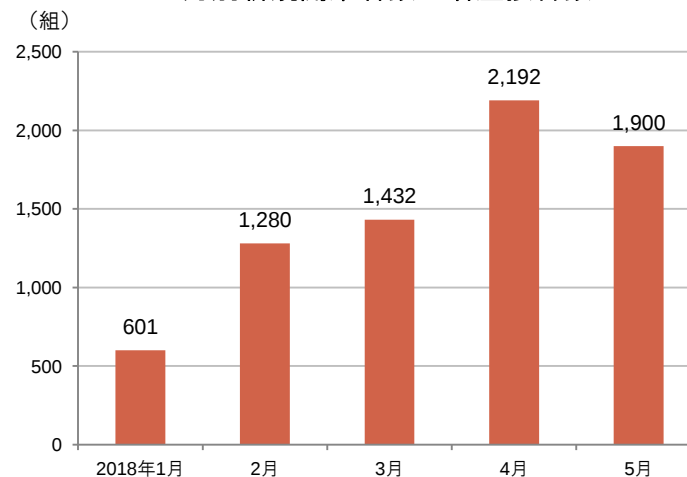
新規開業売上	2018年4月期 30億円	→ 1年後38億円
既存飲食売上	2018年4月期 95億円	→ 1年後98億円
新規 + 既存売上	2018年4月期 125億円	→ 1年後136億円

ドクターテンポス 月別新規開業者の現状

月別新規開業者数

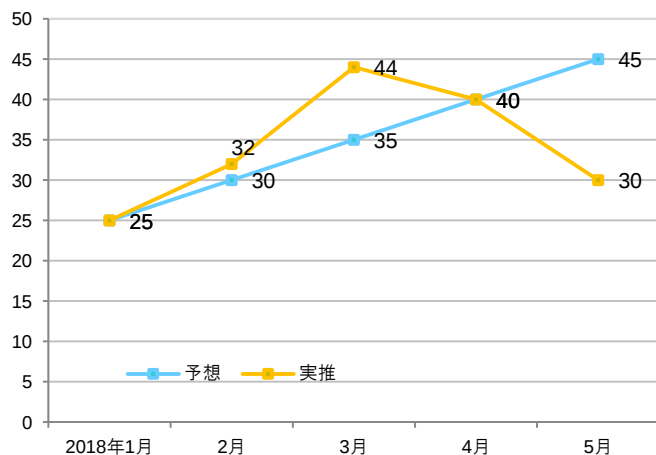


月別新規開業者数の着座接客数



月別新規開業者数の客単価推移

単位：万円



新規顧客の獲得には
店頭での着座接客がポイント



着座数を営業担当別に把握
顧客フォローを強化する

ドクターテンポス 顧客のフォロー期間の拡大

テンポスのターゲット（黄色枠：従来のテンポス顧客 緑色枠：ドクターテンポス顧客）



- ・従来のテンポス顧客の大部分が、物件契約、工事契約が済んだケース
- ・ドクターテンポス事業が**開拓する**のは、開業の計画段階、開業後の顧客

ドクターテンポス事例 ～新規開業 居酒屋 東京都品川～

項目	成約売上高(単位:千円)		備考
	Dr無し	Dr有り	
不動産	---	---	既に契約済み
内外装	---	6,000	スタジオテンポス受注
家具	---	400	スタジオテンポス受注
厨房機器	1,000	1,200	
調理道具・食器	80	80	
サービス 紹介手数料売上 ・通信回線 ・ビール会社 ・BGM	---	110	
販促物売上 ・名刺 ・POP	---	5	
売上合計	1,080	7,795	Dr無し比 749%
売上以外サポート	---	資金調達	自己資金
		ホームページ	
		SNS登録	
		Google登録	
		覆面調査	

- 1) 経営無料相談コーナーにご来店
- 2) 物件契約済みで、開業の流れ、注意点
などを説明し、全てテンポスに任せたいとご依頼頂く
(知人に依頼予定だった工事も受注)
- 3) コンセプト、開業スケジュールを打合せし
必要なサービス、協力企業を紹介、受注
- 4) オープン1ヶ月後、覆面調査を実施し
具体的な繁盛店作りのサポート準備中

課題



厨房機器・調理道具/食器の
購入単価アップ

ドクターテンポス 収益拡大 ①

7つの無料サービス提供による収益拡大 年間12,000件の新規開業者を有料会員に移行

	2018年	2022年	
会員制	無料	月額1,500円	月額3,000円
覆面調査	● 覆面調査費無料 ● 調査結果をもとに経営改善の提案 (事後訪問時に有料プラン提案)		
ホームページ作成	● 個店を対象とした無料ホームページを作成 ● SNS開設から定期的な代理運営 ● 各グルメサイトの開設		
クーポンサイト への掲載	● クーポンサイトに、自店のクーポンを無料で掲載し集客		
チラシ・メニュー 作成	● フォーマットの中からチラシ・メニューを作成		
テンポスジョブ	● 求人掲載数の獲得強化 ● 求人掲載数		
覆面ジョブ	● 求職者の就活支援、新卒者の求人支援		
動画マニュアル	● 接客・調理・働く心構えなどの動画マニュアルの提供		

■有料会員の月額費は売上＝利益

👉 月額1,500円
利益・・・43百万円/年（成約率20%）

月額1,500円×12ヵ月×会員1.2万件＝利益2億16百万円/年

成約率が20%とすると・・・
2億16百万円×20%＝43百万円/年

👉 月額1,500円
利益・・・1億8百万円/年（成約率50%）

月額1,500円×12ヵ月×会員1.2万件＝利益2億16百万円/年

成約率が50%とすると・・・
2億16百万円×50%＝1億8百万円/年

👉 月額3,000円
利益・・・2億16百万円/年（成約率50%）

月額3,000円×12ヵ月×会員1.2万件＝利益4億32百万円/年

成約率が50%とすると・・・
4億32百万円×50%＝2億16百万円/年

ドクターテンポス 収益拡大 ②

新店オープンの各種サービス申込代行

サービス一覧

 通信回線	 衛生用品
 通信カラオケ	 メニュー作成
 電気/ガス/水道	 FAXDM配信
 資金調達	 アルバイト紹介
 物件紹介	 トラブルサポート
 内外装工事	 予約管理
 店舗BGM	 オーダーエントリーシステム
 損害保険	 食材/酒紹介

1店舗につき27万円の紹介手数料を予想

27万円 × 12,000件 = **32億円**の市場あり

27万円のうち、成約額を20%の5万円と仮定すると...

(年間新規開業者数)

5万円 × 12,000件 = **6億円**



さらに、成約率を20%と仮定すると...
6億円 × 20% = 1億2000万円/年

利益...1億2000万円/年

ドクターテンポス 収益拡大 ③

POSレジ 紹介業から販売業へ

グループ会社「テンポス情報館」が販売していたPOSレジを、テンポスバスターズ58店舗で飲食店へ直接販売できる体制を構築する。

これにより、テンポス情報館がカバーできていなかったエリアでの販売を可能とし、グループ全体の更なるPOSレジの売上・利益増に寄与する。

利益・・・78百万円/年

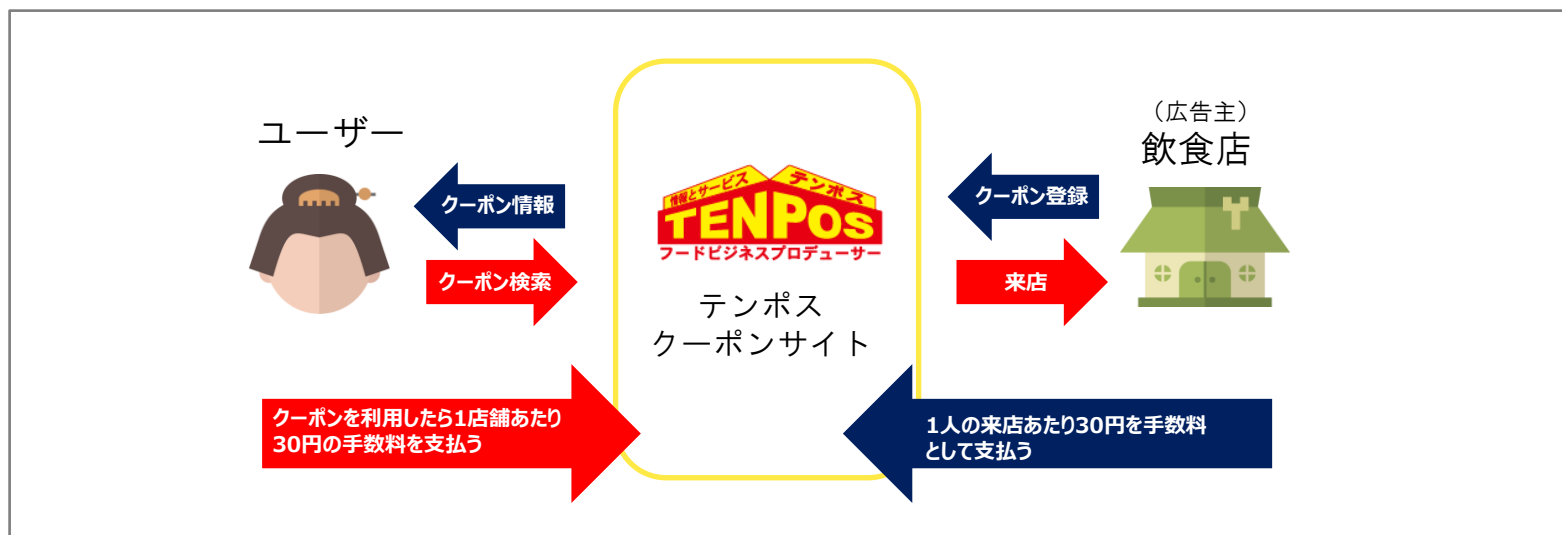
テンポスバスターズPOSレジ販売目標

		2018年	2019年（目標）
販売台数		240台	600台
粗利益		31百万円	78百万円
粗利単価	テンポス	3万円	10万円
	情報館	10万円	3万円
販売拠点		4営業所 (テンポス情報館)	58店舗 (テンポスバスターズ)
販売スキーム		テンポスバスターズ ①紹介 ↑ ↓ ③紹介手数料支払い 平均3.3万円/台 テンポス情報館（4営業所） ②営業・販売 ↓ 顧客（飲食店）	テンポス情報館 ②発注 ↑ ↓ ③卸し テンポスバスターズ（58店舗） ①営業 ↓ ④販売 粗利平均10万円/台 顧客（飲食店）

ドクターテンポス 収益拡大 ④

クーポンサイトの運営

今後、テンポスが運営するクーポンサイトに飲食店は無料でクーポンを掲載し集客することができる。
クーポンを掲載後、ユーザーが来店すると費用が発生する成果報酬型で収益を得る。



飲食店からの収益

1店舗あたり
ユーザー利用数 利用料 新規開業者数 成約率
 $(1人 \times 30日) \times 30円 \times 12ヵ月 \times 12,000件 \times 50\% = 64$ 百万円/年

ユーザーからの収益

$(1人 \times 30日) \times 30円 \times 12ヵ月 \times 12,000件 \times 50\% = 64$ 百万円/年

利益・・・1億28百万円/年

ドクターテンポス 収益拡大 ④

ドクターテンポスの終末医療 「ホスピス」として飲食店の閉店を支援する

無理に経営を続けるよりも、「今」、閉店する方が損失を減らせる場合がある。飲食店が閉店した後の、従業員・店舗・お金の支援を行う。

① 販促強化

- － 期限を決めて販促を強化、経営再生に取り組む

② 再生店舗の販売

- － 経営改善した店舗を売却

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のジー(加盟側)として再建

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

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

⑥ 独立制度

- － テンポスグループに入って 3～5年で再チャレンジ

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]

株式・事業譲渡の仲介業による収益拡大

月15件×100万円×12ヵ月＝1億80百万円
(案件数) (手数料)

成約率が30%とすると・・・

1億80百万円×30%＝54百万円

利益・・・54百万円/年

物販・情報サービス

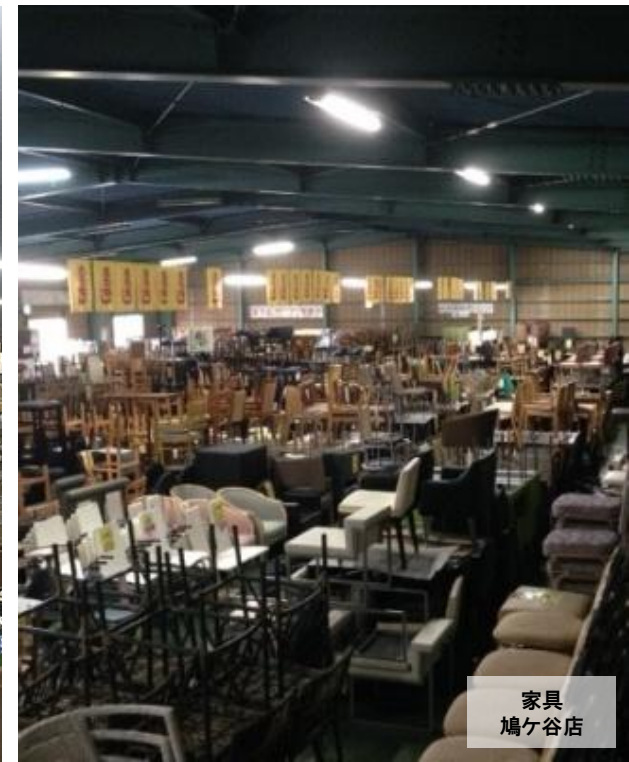
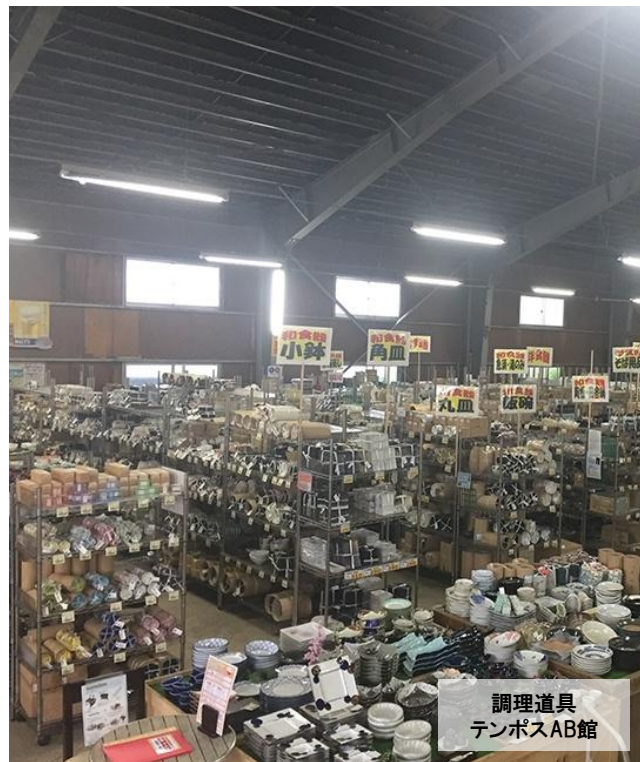
ドクターテンポス

店頭販売ーテンポスバスターズ (2018年4月期 売上128億円)

家具・厨房機器・インテリア館などの

専門店舗の出店に注力 6年で58店舗から100店舗へ

年間7～8店出店計画
(専門店×2 総合店×5～6)



2018年6月現在 専門店3店舗 総合店55店舗

Copyright©2018 Tenpos Holdings Co.,Ltd All right reserved

店頭販売ーテンポスバスターズ

■ 中古商品2倍

買取営業の新規開拓で中古物流を2倍にする

再生センター2交代制の仕組みづくりで、中古製品再生期間を1/2にする

●2018年4月期 店舗数
直営50店 / FC8店/買取センター12拠点
物流センター2拠点

■ 物流コストの効率化

他社との業務提携によるコスト削減

…全国配送料金統一によるコスト削減

PB商品在庫の物流センターの一本化

…欠品対策の在庫管理と出荷金額の見直し

■ プライベート商品の開発強化

■ 在庫定番品の選定と導入

▼ 佐倉物流センター



■ 総合キッチンマネジメント企業(旧サンウェーブキッチン)

最新鋭機器の導入や、システム化によるランニングコスト削減、HACCP導入のコンサルティング
テンポスバスターズと連携し、大手チェーン店、大手スーパー店への調理道具、家具、厨房機器販売のトータル提案

■ キッチンテクノの厨房設計ノウハウ

サンウェーブ工業から50年続く業務用厨房設計、メンテナンスの経験と実績
大手スーパーマーケットの厨房設計から、飲食チェーンの厨房システムの構築まで

■ 海外の注目機器をいち早く導入

圧力寸胴鍋、無煙ロースター、超音波洗浄機など、
ヒット商品を海外から輸入、キッチンテクノブランドとして販売
オリジナル商品を開発して、飲食店のコスト削減に貢献

飲食店経営を応援するサイト作り

■ 比較サイト

実際の購入者・メーカー担当者のコメントを参考に比較検討できるサイト作り

例: 冷蔵機器比較サイト/販促比較サイト

■ 開業支援サイト

立地調査から資金調達、仕入れ先開拓までのお手伝いを一括で申し込みが出来るサイト作り

■ 飲食店のホームページ作成・SNS代行

中小飲食店におけるインターネットでの集客・販促の支援サービスを開始

■ テンポスバスターズ全店との協力体制強化

インターネットで購入し、最寄りの店舗での受け取りを可能に。WEBとリアル店舗の情報共有化

ドクターテンポス事業におけるWEB集客の専門医として飲食店を支援する

▼テンポスドットコム(通販サイト)



▼開業支援サイト



▼比較サイト一例



外 食

あさくまの挑戦

エンターテインメントレストランとして「あさくま」が提供している「体験」の数々

① 泣けるあさくま

② キッズ体験

③ サプライズ演出

④ セルフステーキ

⑤ 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／飲むサラダ

⑥ ステーキ甲子園(ステーキ早食い競争)

⑦ 演奏会、発表会(地域コミュニティ)



外食事業ーあさくまの挑戦

< カンタレス経営:境界 を無くす ～ 店と客との境界 ～ >

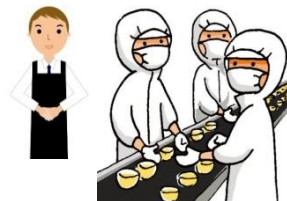
例)あさくまメール会員 70万人に向けて『メニュー開発』を依頼

①メルマガで試作担当 募集



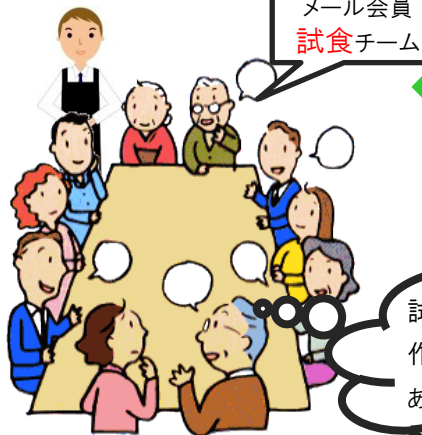
【メニュー開発お願いします！】
スイーツ番人気『バケツプリン』を
もっと美味しくして通販を始めます！
試作作り、やってみませんか！？
○月○日 ○時～ 時給○○円～

②メール会員で試作作り



カラメル
ちょっと苦すぎるよね。
子供にも食べて欲しいから
もう少し甘くしよう♪

⑤試食会(商品改良)



メール会員
試食チーム

メール会員
試作チーム

試食チームの人の意見、厳しいな・・・
作る側の立場も考えてよ・・・
あれ？ボク あさくまの客だよな？

④メルマガで試食担当 募集

【新メニュー試食会】
『バケツプリン』が
美味くなります！
試食してみませんか？



③店頭 テスト販売



新食品
Newバケツプリン
出来ました！
是非～～！

旧プリン VS 新プリン= 40個 VS 80個

ボクは「社員？」「お客？」
『店』と『外』の
境界がなくなる！



■ 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(ベータカロチンなど)
- 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)冬野菜のサラダバーメニュー
 - ・ 地域ごとの取り組みを重視

■ 新規出店

- 中部・関西地域に10店
- 関東に5店

あさくまの新業態「やっぱりあさくま」 2018年1月15日 第一号店 九段下店オープン



- 席数 44席(28坪)
- 営業時間 11:00～23:00(ランチタイム11:00～17:00)

新業態 やっぱりあさくま



■ コンセプト

厚切りステーキをファストフードのように提供。

ステーキ“あさくま”の品質をより身近に感じて頂く、カジュアル・ファスト・ダイニング業態
いきなりステーキを超える!!

■ ターゲット

“あさくま”では取り込めない「一人飯」「女性単独客」を取り込む。
また、あさくまのメインターゲットである団塊ジュニアよりも低い世代の
新規顧客層を開拓する。男女比率は6:4を想定。

■ 出店計画

- 2018年1月15日に第一号店オープン
- 10店舗を出店予定

外食事業ーあさくまサクセッション

- ・ 平成25年11月:もつ焼き「エビス参(11店舗)」の事業譲渡
- ・ 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 4月:インドネシア料理「スラバヤ」4店舗
「ワヤン・バリ」1店舗を事業譲受

■出店計画

エビス参 直営5店舗出店予定
スラバヤ 1店舗出店予定



きよっぱち／日の出らーめん

平成29年11月に、「日の出らーめん(きよっぱち子会社)」のM&Aを実施

■出店計画

初年度で直営5店舗を出店計画
5店舗のうち、1店舗は郊外立地(50席/車30台)
来期は10店舗を出店予定



海鮮王



平成29年12月に「海鮮王」のM&Aを実施

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 サンユウ東蒲田ビル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 (2017年4月末現在)

売 上 高 : 293億15百万円 (2018年4月期:連結)

経常利益 : 21億26百万円 (2018年4月期:連結)

従業員数 : 1,829名 ※パート含む(2018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 飲食店経営
リース・クレジット取扱事業 その他の事業

決算期 : 平成30年4月