

平成18年10月中間期 会社説明会資料

株式会社テンポスバスターズ

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





(単位:百万円)

□ 連結および個別財務諸表(対前期比較は個別比較のみ)

	個 別						連 結			
項目	16年10月期	達成比	17年10月期	達成比	18年10月期	達成比	18年4月期	達成比	18年10月期	達成比
売上高	3,451	100.0%	3,980	100.0%	4,192	100.0%	7,770	100.0%	5,368	100.0%
売上総利益	1,157	33.5%	1,405	36.2%	1,520	36.2%	2,866	36.9%	1,811	33.7%
販売管理費	997	28.9%	1,169	30.1%	1,250	29.8%	2,356	30.3%	1,546	28.8%
営業利益	160	4.6%	236	6.1%	270	6.4%	509	6.6%	265	5.0%
経常利益	166	4.8%	240	6.2%	273	6.5%	520	6.7%	275	5.1%
当期純利益	85	2.5%	125	3.2%	178	4.2%	303	3.9%	163	3.0%



(単位:百万円)

□ 連結財務諸表

	売上高	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
18年4月期	7,770	520	303	6,723.35円
19年4月期(予想)	11,862	569	356	7,955.84円
伸長率	152.6%	109.4%	117.3%	...

□ 関係会社の状況

名称	資本金	主要な事業内容	当社の持分比率
(連結子会社) ㈱テンポスインベストメント	30	ファンドの管理・運用	100.0%
(連結子会社) ㈱テンポスファイナンス	33	厨房機器などのリース・レンタル業務およびその仲介	89.2%
(連結子会社) ㈱ハマケン	52	内装工事の施工	88.9%
(連結子会社) ㈱テンポハンズ	50	中古厨房機器の販売	100.0%
(連結子会社) ㈱ビクトリー	20	サンドイッチの販売	100.0%
(持分法適用関連会社) ㈱オフィスマスターズ	33	中古事務機器の展示販売	38.8%

平成18年5月には当社と同業である株式会社テンポハンズ、翌6月にはその母体であった内装工事会社の株式会社ハマケンおよび9月にはサンドイッチの販売を行っている株式会社ビクトリーをそれぞれ当社の子会社としました。
今後も当社内に限らず、テンポスグループとして新規事業を開発し、子会社設立やM&Aを積極的に行ってまいります。



(単位:百万円)

□ 連結セグメント(当中間期は対前期連結比較がなく個別比較のみ)

セグメント	平成18年10月期伸長率			
調理器具	新品売上	105.0%	中古売上	112.9%
	新品粗利	107.9%	中古粗利	113.4%
陶器	新品売上	103.5%	中古売上	108.9%
	新品粗利	105.9%	中古粗利	109.4%
家具	新品売上	100.8%	中古売上	94.8%
	新品粗利	98.6%	中古粗利	94.6%
機器	新品売上	101.4%	中古売上	95.1%
	新品粗利	104.4%	中古粗利	93.2%

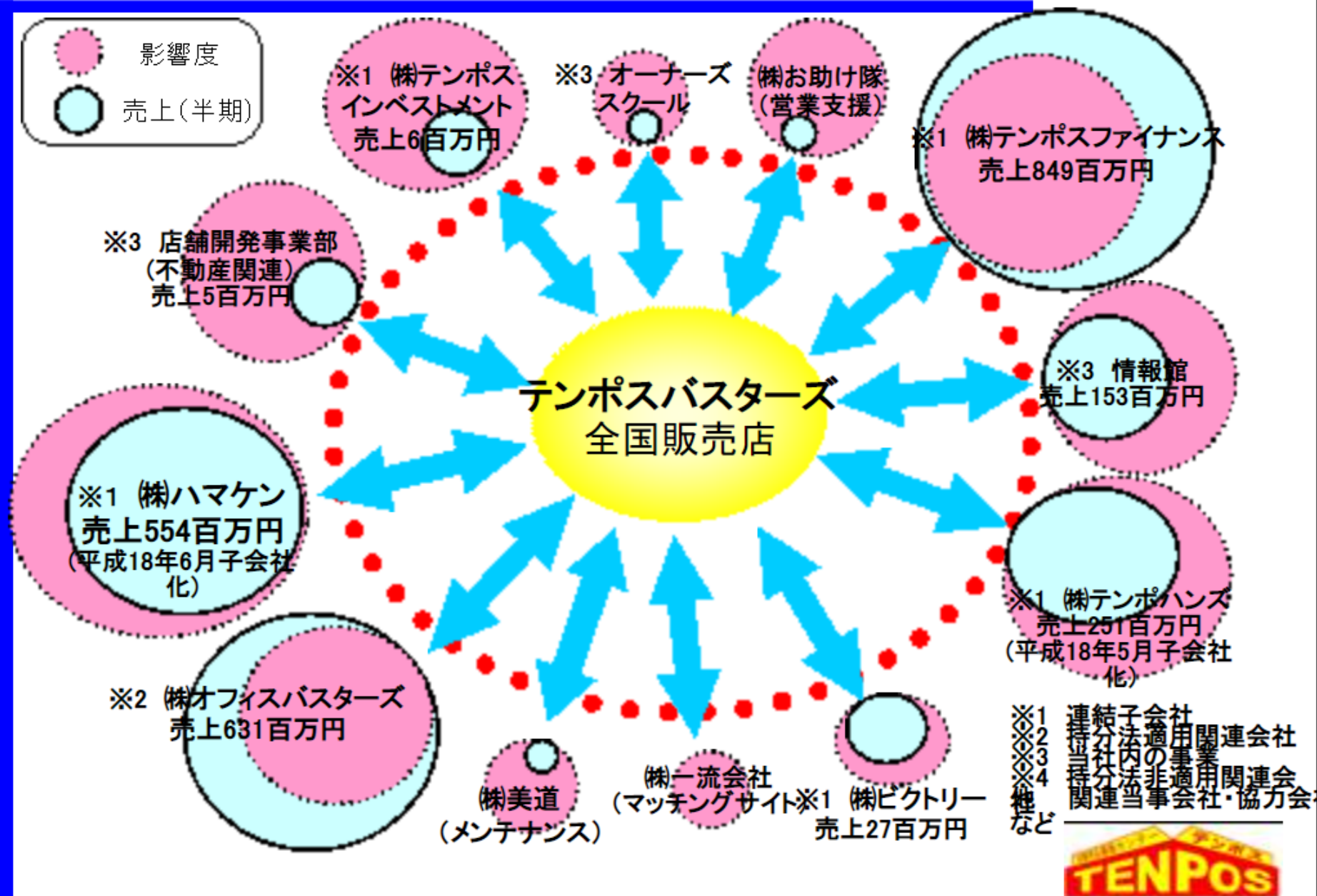
新品・中古比率	18年10月期	伸長率
新品売上	2,574	102.6%
中古売上	819	97.2%
中古比率	24.1%	



□ 個別分析指標

項目	17年10月期	18年10月期
売上高人件費率	13.7%	15.8%
流動比率	215.4%	167.7%
自己資本比率	63.5%	59.7%
既存客レジ客数(人)	195,084人	197,803人
平均客単価(円)	19,259円	21,195円
中間期末従業員数	288人	382人
中間期末パートタイマー数	74人	48人
項目	17年10月期	18年10月期
売上高伸長率	112.4%	108.0%
既存店売上高伸長率	104.8%	101.2%
売上総利益伸長率	121.4%	108.1%
販売管理費伸長率	125.7%	106.9%
(うち、人件費伸長率)	127.4%	114.7%
経常利益伸長率	144.6%	113.8%





当中間連結会計年度は、1店舗の新規出店により、テンポス店として41店舗(FC及び子会社店舗含む)の全国チェーンとなりました。大都市圏を中心とした出店を引き続き行ってまいります。

同時に、子会社化した3事業の早期立上げ、M&Aによる支援先企業に対する業務支援等、業績向上に向けての課題に対応してまいります。

(1) 「百姓テンポス」の行うM&A

内装工事会社である㈱ハマケンを買収し子会社にした他、M&Aで二つの子会社を設立しました。

さらに12月には、中京、関東地区にステーキレストラン32店を展開する、業歴33年の㈱あさくまへ出資します。

当社は、前期まで無借金会社として堅実をモットーとしてやってまいりましたが、企業の発展を考えたとき、自ら開墾した畑に種を播き、花が咲き、実をつけるのを待つ手法だけでは競争社会の中にあってチャンスを逃す事にもなりかねません。そこでテンポスらしい投資として、他人が耕した畑に投資し、一緒になって肥料を播き、草取りや間引きをし、実った果実と一緒に収穫する手法をとります。

つまり、マネーゲームとしての投資ではなく、㈱お助け隊による営業支援、㈱テンポスファイナンスのリース・クレジット機能の利用による出店を援助したりと、ハンズオン体制を十分に機能させ、一方では、お助け隊員養成の教育の場としても利用させていただきつつ、相互に成果のある投資を行います。一步一步確実にという「百姓テンポス」の姿勢は今後も変えることなく歩んでまいります。

(2) 子会社、株式会社ハマケンの受注力強化

内装工事請負事業を行う㈱ハマケンは、経営不振から営業マンの退職もあり受注の減少が続きました。

しかしながら新宿へ東京営業所の開設の他、当社の資本、業務提携予定先であり名古屋に本拠を置く「ステーキのあさくま」への店舗改装を請負うため名古屋営業所を開設いたしました。

東京営業所は、当社の東京、千葉、埼玉各店からの新規開店情報を生かすことにより、内装工事の受注が見込めます。打合せの多さと金額の大きさにより内装工事を受注できれば厨房機器も受注でき、当社にとって非常に大きな相乗効果があります。

また、名古屋営業所は、株式会社あさくまの内装工事を基盤に施工力を高め、さらに当社の愛知県内5つの店舗からの新規開店情報を基に受注を高めてまいります。これらにより下期には大幅な収益改善、通期黒字を図ります。

