

平成19年4月期 決算説明会資料

株式会社テンポスバスターズ

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



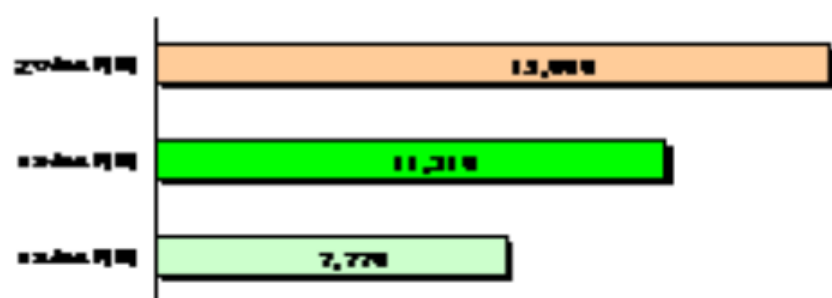


(単位:百万円)

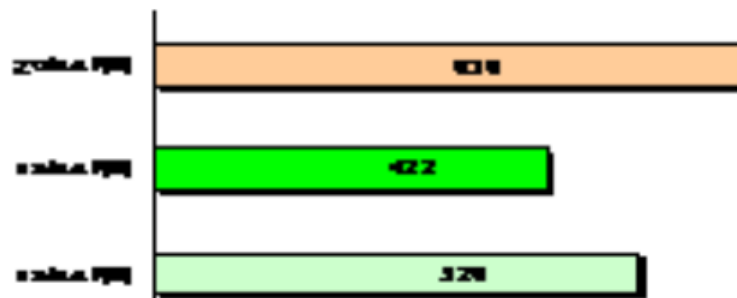
➤ 連結および個別財務諸表

項目	連 結					個 別					
	18年4月期	売上比	19年4月期	売上比	(予定) 20年4月期	17年4月期	売上比	18年4月期	売上比	19年4月期	売上比
売上高	7,770	100.0%	11,316	100.0%	15,000	6,994	100.0%	7,730	100.0%	8,185	100.0%
売上総利益	2,866	36.9%	3,618	32.0%		2,337	34.0%	2,826	36.5%	3,000	36.7%
販売管理費	2,356	30.3%	3,216	28.5%		2,064	29.5%	2,349	30.5%	2,503	30.6%
営業利益	509	6.6%	402	3.5%		313	4.5%	476	6.2%	497	6.1%
経常利益	520	6.7%	422	3.7%	630	329	4.7%	484	6.3%	515	6.3%
当期純利益	303	3.9%	188	1.7%	330	169	2.4%	282	3.6%	304	3.7%
株当たり 当期純利益(円)	8,723.35		4,209.51		7,378.44						

連結売上高



連結経常利益



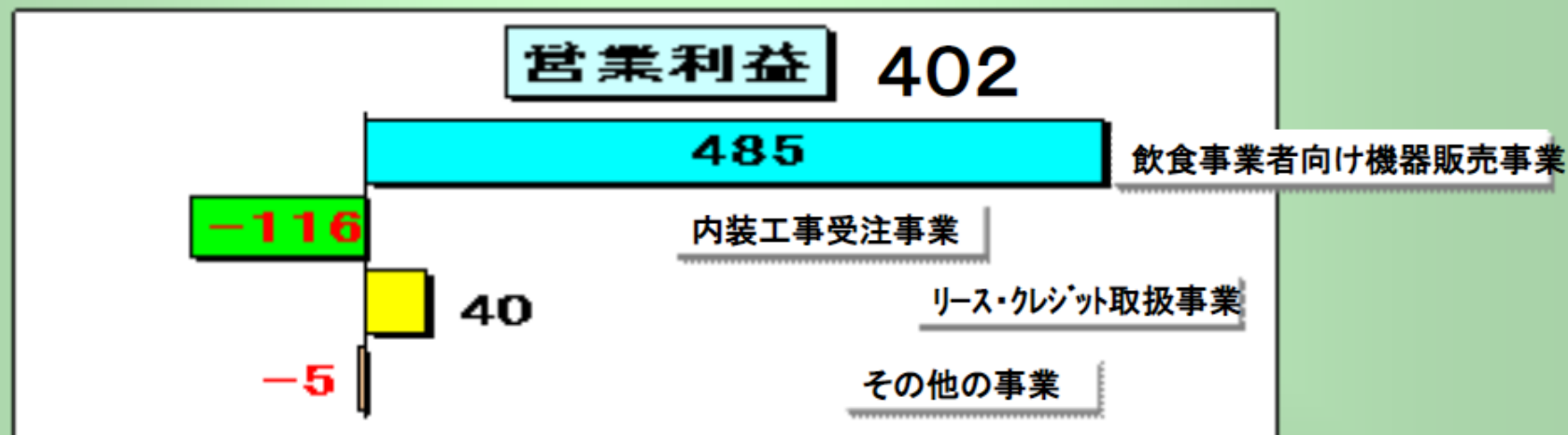
グループ総合力で規模・収益力の拡大



(単位:百万円)

➤ 連結セグメント

セグメント	社名	19年4月期 売上高	構成比(%)
飲食事業者向け機器販売事業	テンポスバスターズ・テンポハンズ	8,075	71.3
内装工事受注事業	ハマケン	1,433	12.7
リース・クレジット取扱事業	テンポスファイナンス	1,628	14.4
その他の事業	ピコリー	170	1.6
合計		11,316	100.0



独自の「強み」で競争力向上





➤ 関係会社の状況



平成18年12月に、ステーキレストランのチェーン展開を行っております「株式会社あさくま」を分法適用関連会社(株式14.1%、社債を転換すると合計39.88%)といたしました。

グループの結束力強化



➤ 個別セグメント(店舗)

セグメント	平成19年4月期		伸長率		中古比率
調理器具	新品売上	106.6%	中古売上	123.1%	8.2%
	新品粗利	109.3%	中古粗利	123.9%	23.0%
陶器	新品売上	104.6%	中古売上	112.7%	16.2%
	新品粗利	107.5%	中古粗利	113.2%	33.8%
機器	新品売上	101.0%	中古売上	101.2%	33.8%
	新品粗利	103.0%	中古粗利	102.6%	56.7%
家具	新品売上	86.8%	中古売上	97.2%	33.7%
	新品粗利	90.5%	中古粗利	97.9%	63.1%
合計	新品売上	101.1%	中古売上	102.8%	25.3%
	新品粗利	104.1%	中古粗利	104.5%	47.4%

売上合計



粗利合計



リサイクル事業(本業)の進化





個別分析指標

項目	18年4月期	19年4月期
売上高人件費率	14.4%	16.1%
純働比率	196.5%	178.4%
自己資本比率	61.8%	51.3%
自己資本利益率(ROE)	17.4%	16.1%
株価収益率(PER)	24.7倍	14.7倍
有利子負債残高(百万円)	50百万円	1,168百万円
既存客店レジ客数(人)	397,436人	421,162人
平均客単価(円)	18,243円	17,613円
期末従業員数(人)	352人	322人
期末パートタイマー数(人)	57人	147人
60歳以上人員数および比率	—	110人(23.5%)
項目	18年4月期	19年4月期
売上高伸長率	110.5%	105.9%
既存店売上高伸長率	101.9%	102.3%
売上総利益伸長率	118.9%	106.2%
販売管理費伸長率	113.8%	106.5%
(うち、人件費伸長率)	117.8%	111.6%
経常利益伸長率	147.0%	106.4%

既存店舗の再構築で収益力向上

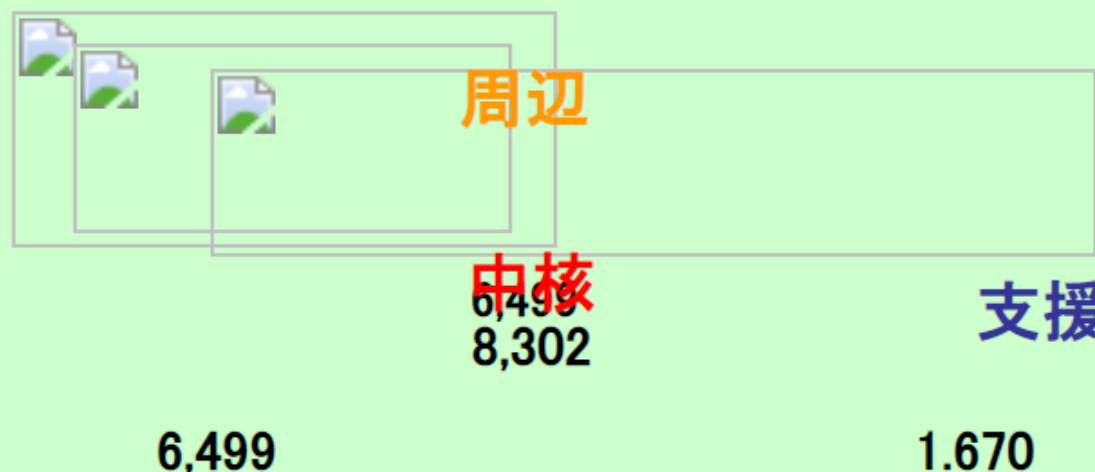




■「Food Business Producer」としてのテンポスグループ

Page8

(単位:百万円)



総売上高

165億円

(内部売上含む)

事業体	事業分野	事業内容	売上高	
中核事業	販売 (設備・備品)	飲食事業者向け機器販売事業	8,302	テンポス(7720) 外販事業部(82) テンポハンズ(480)
周辺事業	内外装	内装工事受注事業	1,710	ハマケン(1710:7月度決算見込み)
	システム	情報機器・事務機器・販売促進支援事業	1,581	情報館(324) オフィスバスターズ(1,257)
	メンテナンス	メンテナンス事業	37	美遊(37)
	外食・食材	外食・食材事業	3,171	ピクトリ(179) あさくま(2,882)
支援事業	不動産	不動産取扱事業	8	不動産事業部(8)
	金融	リース・クレジット取扱事業	1,628	テンポスファイナンス(1,628)
	投資	投資先選定・ファンド運用事業	12	テンポスインベストメント(12)
	経営ノウハウ	IPO・再生・人材育成支援事業	22	お助け隊(22)

1000億円企業へ



1. 売れる体制から「売る体制」作りを行う

当社のリサイクル品の展示販売は、安さを売りものにして店に来ていただくという販売手法を採ってきました。

粗利率アップのため新品の展示品を減らし中古の売場を増やしました。

その上で中古品として揃えにくい商品、消耗品的な調理道具、陶器等は70%を新品で品揃えを行いつつも安売店としてやってまいりました。

しかしながら、お客様の要求が高度なものになり、相談にのることができる店員、売り込める店員(営業マン)が求められるようになりました。

①商品別の仕入の専門家を置き店舗指導を行う

食器、調理道具、厨房機器の三部門において専任のMD(マーチャンダイザー:今までは兼務)を本社に置き、仕入交渉の他、各店舗を回り、品揃え、陳列の指導、商品勉強会等を行っております。

②直販部隊の拡充

新宿店、池袋店、東大阪店に直販部隊を置き、6月10日現在約20名を今期末4~50名にします。また、情報機器販売部門の「情報館」、不動産部門におきましても増員をし、当社独自商品として、パネルオーダーシステムの販売、空店舗情報の提供等を行い、当社の強みを生かした営業のできる体制を整えてまいります。

③SV(スーパーバイザー)の効果の見直し

この3年間、SV会議を毎月行い、SV1名につき、3~6店舗を管理させていました。SVを再生請負のプロに仕上げるため毎月3日間の特訓を行い、1ヶ月で再生の効果が上がるよう育成します。

2. 株式会社ハマケンの赤字脱却

内装工事請負事業を行う㈱ハマケンには、受注管理体制の悪さから通期黒字化が図れませんでした。このためテンポス主導で改革を行います。

まず、1件毎の収益管理を改め、1件毎に部門(製造、工事、設計、営業)収益管理を行います。各部門が互いに寄りかかることなく、外注との競争の上での独立採算とします。

さらに、テンポスからの情報を生かした受注増を目指し、当社内の池袋店、川崎店、東大阪店、福岡店へ営業所開設を行います。

