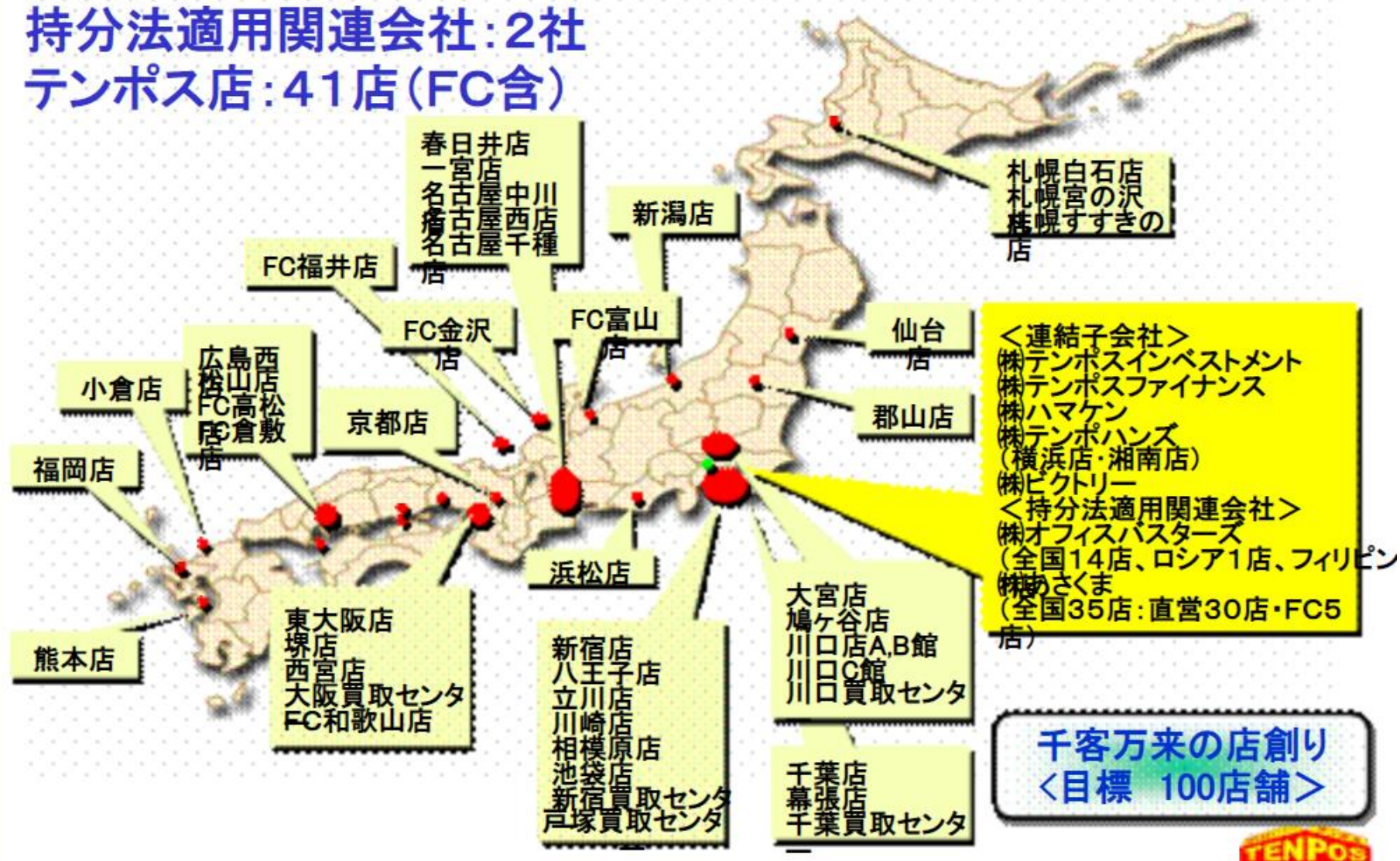


平成19年10月中間期 決算説明会資料

株式会社テンポスバスターズ

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

連結子会社: 5社
持分法適用関連会社: 2社
テンポス店: 41店(FC含)



(単位:百万円)

➤ 関係会社の状況

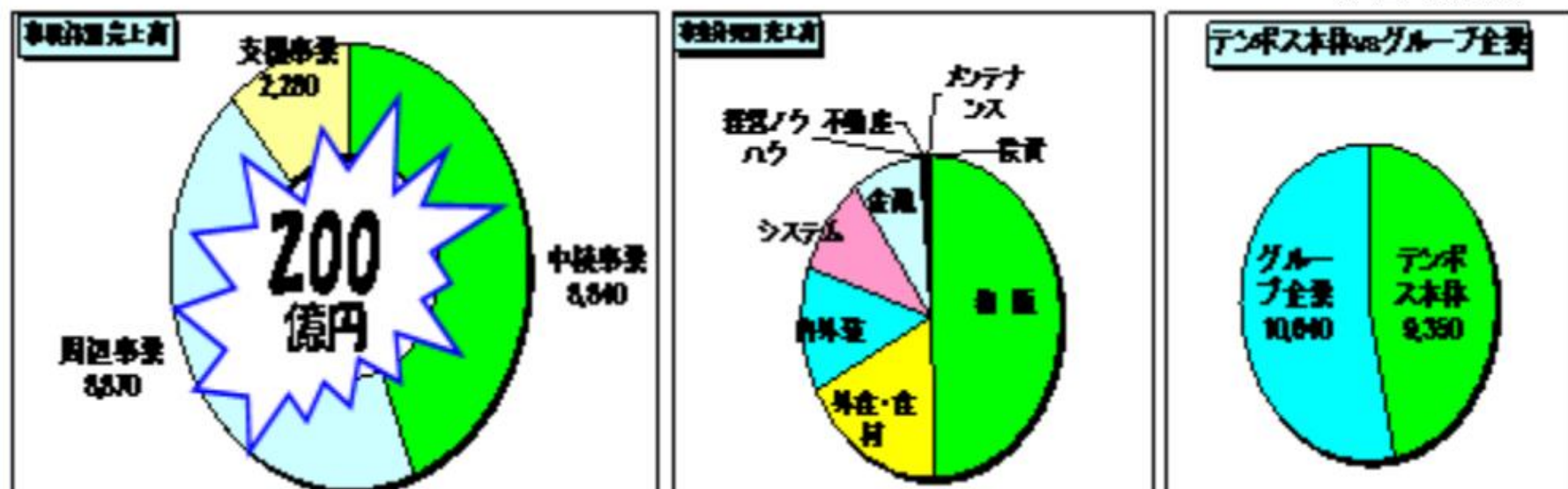
	名称	資本金	主要な事業内容	当社の持分比率
連結子会社	㈱テンポスインベストメント	30	ファンドの管理・運用	100.0%
	㈱テンポスファイナンス	35	厨房機器などのリース・レンタル業務およびその仲介	69.2%
	㈱ハマケン	91	内装工事の請負	30.5%
	㈱テンポハンス	90	飲食店向け厨房機器販売	100.0%
	㈱ピクトリー	20	サンドイッチの販売	100.0%
持分法	㈱オフィスバスターズ	55	中古事務機器の展示販売	36.6%
	㈱あさくま	1,296	ステーキレストランのチェーン展開	14.1%(39.8%)

☆平成19年12月に、不動産取扱事業拡大のため、店舗仲介業を行っております㈱日本ソフト店舗に投資を行いました。
(増資後資本金:1億50万円 株式:67.3%:(有)あさしお 転換社債:15.1%:テンポスバスターズ)

☆平成20年1月に、㈱テンポスファイナンスの業容拡大のため、1億円を増資いたします。増資後の資本金は95百万円の予定です。

グループの結束力アップ





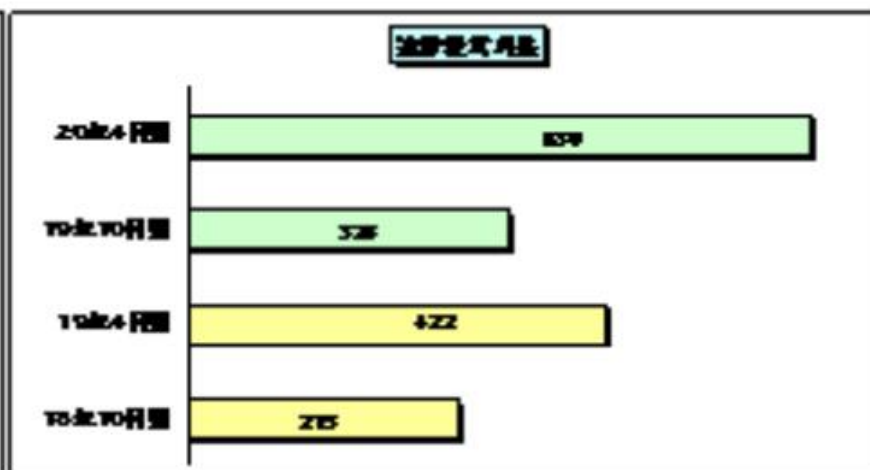
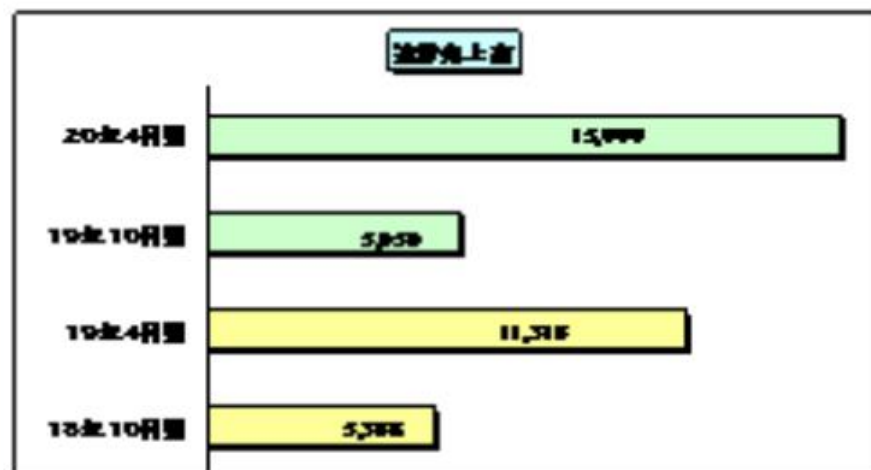
事業体	事業分野	事業内容	売上高(20年4月期:予想)
中核事業	販売 (設備・商品)	飲食事業者向け機器販売事業	8,840
	内外装	内装工事受注事業	2,300
周辺事業	システム	情報機器・事務機器・販売促進支援事業	1,900
	メンテナンス	メンテナンス事業	70
	外食・食料	外食・食料事業	4,600
支援事業	不動産	不動産取扱事業	560
	金融	リース・クレジット取扱事業	1,600
	投資	投資先選定・ファンド運用事業	20
	経営ノウハウ	IPO・再生・人材育成支援事業	100

1000億円企業へ加速



➤ 連結および個別財務諸表

項目	連 結				(予想)				個 別			
	18年10月期親会社比	18年10月期親会社比	18年10月期親会社比	18年10月期親会社比	18年4月期 親会社比	20年4月期 親会社比	18年10月期親会社比	18年10月期親会社比	18年10月期親会社比	18年10月期親会社比	18年10月期親会社比	18年10月期親会社比
売上高	5,368	100%	5,959	100%	11,316	100%	15,000	4,192	100%	4,159	100%	
売上総利益	1,811	33.7%	2,020	33.7%	3,618	32%		1,520	36.2%	1,631	39.2%	
販売・管理費	1,546	28.8%	1,706	28.8%	3,216	28.4%		1,250	29.8%	1,302	31.3%	
営業利益	265	5.0%	314	5.3%	402	3.5%		270	6.4%	328	7.9%	
経常利益	275	5.1%	326	5.5%	422	3.7%	630	273	6.5%	334	8.0%	
当期純利益	163	3.0%	188	3.2%	188	1.7%	330	178	4.2%	182	4.4%	
増加分 当連結会計年度	3,081.20		4,253.85		4,302.51		2,402.42					

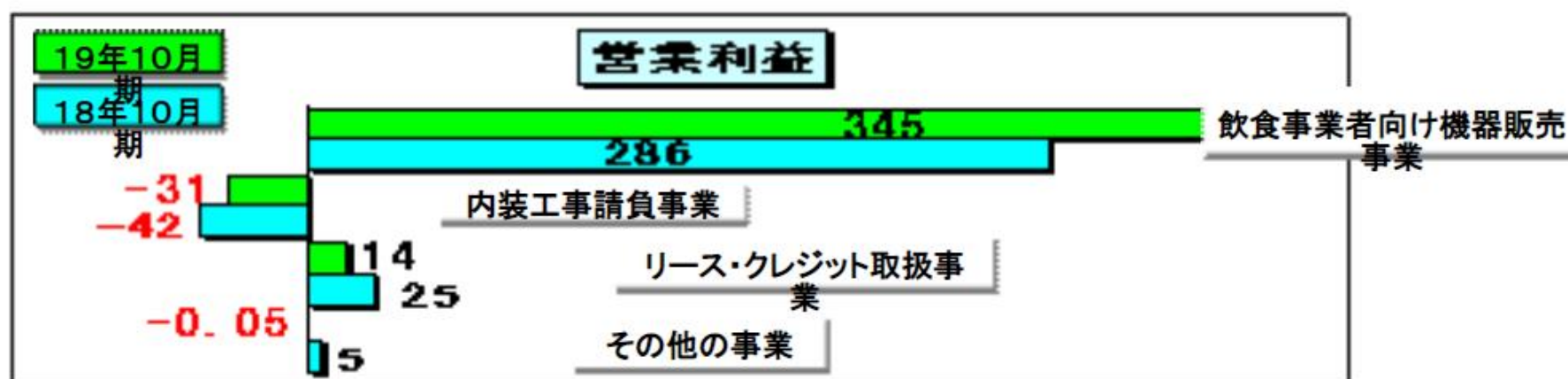


グループ総合力で成長発展

(単位:百万円)

➤ 連結セグメント

売上高	18年10月期	増減比率	19年10月期	増減比率	19年4月期	増減比率
飲食事業者向け機器販売事業	4,015	74.8	4,176	70.0	8,075	71.3
内装工事請負事業	470	8.8	950	15.8	1,433	12.7
リース・クレジット取扱事業	849	15.8	658	11.0	1,628	14.4
その他の事業	33	0.6	174	3.0	179	1.6
計	5,368	100.0	5,959	100.0	11,316	100.0
営業利益	265		314		402	



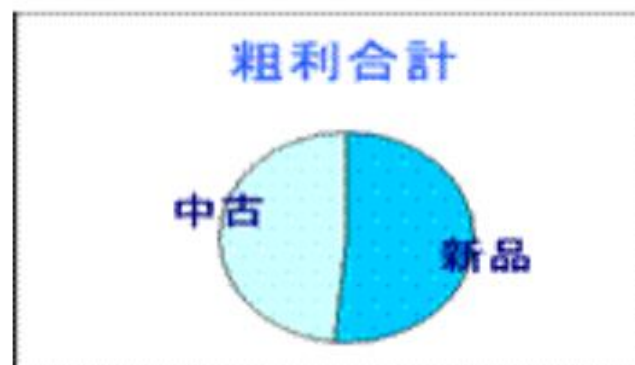
独自の「強み」でマーケットシェア拡大



(単位:百万円)

➤ 個別セグメント(店舗)

セグメント	平成19年10月期		伸長率 (前年同期比)		中古比率
調理器具	新品売上	104.8%	中古売上	117.2%	8.4%
	新品粗利	112.2%	中古粗利	118.8%	22.3%
食 器	新品売上	104.5%	中古売上	110.1%	20.8%
	新品粗利	112.1%	中古粗利	108.9%	32.8%
機 器	新品売上	87.4%	中古売上	116.2%	36.2%
	新品粗利	96.0%	中古粗利	118.2%	59.6%
家 具	新品売上	68.9%	中古売上	99.8%	37.1%
	新品粗利	90.2%	中古粗利	104.1%	62.9%
合計	新品売上	92.3%	中古売上	113.5%	27.1%
	新品粗利	103.9%	中古粗利	115.4%	48.6%



前年同期
中古売上比
2率1%

リサイクル事業(本業)の更なる進化



➤ 個別分析指標

項目	18年10月期	19年10月期	19年4月期
売上高人件費率	15.8%	17.2%	16.1%
流動比率	167.7%	168.2%	178.4%
自己資本比率	59.7%	48.4%	51.3%
有利子負債残高(百万円)	310百万円	1,076百万円	1,168百万円
既存客店レジ客数(人)	197,803人	218,199人	421,162人
平均客単価(円)	21,195円	15,688円	17,613円
期末従業員数(人)	382人	311人	322人
期末パートタイマー数(人)	48人	144人	147人
60歳以上人員数および比率	—	124人(27.3%)	110人(23.5%)
売上高伸長率	108.0%	99.2%	105.9%
既存店売上高伸長率	101.2%	90.9%	102.3%
売上総利益伸長率	108.1%	107.3%	106.2%
販管費伸長率	106.9%	104.2%	106.5%
(うち、人件費伸長率)	114.7%	108.3%	111.6%
経常利益伸長率	113.8%	122.4%	106.4%

既存店舗の再構築で収益力向上



1. 赤字店舗対策

前中間期においては、赤字店舗が8店舗ありましたが、店舗統括担当であるスーパーバイザー(SV)を赤字店舗に重点的に配置し、種々の対策を実施したことにより、当中間期は4店舗に減少しました。当店舗で赤字期間が長い3店舗(新潟、浜松、堺)につきましては、年中無休政策を変更し定休日を設定するなど人員配置まで踏み込んだ方策により黒字化を図りますが、黒字化の目処が立たない場合は6ヵ月後に閉鎖いたします。

2. 本部体制の再構築(店舗販売部門)

当社は、チェーン店でありながら店舗運営を店長裁量に委ねる部分が半分程度ありました。前中間期から本部主導の運営とすべく、マーチャンダイザー(MD)の設置により売価の見直し、仕入れ交渉の集中化等および店舗における中途採用の基準作り、見込み客フォロー実施訓練、セールストレーニングの実施等を行いました。その結果、粗利益額・率および営業利益額・率が共に改善されました。当下期もさらに本部指導体制を強化し、全国統一レベルのオペレーション体制を実施いたします。

3. インターネット販売の体制強化

子会社の㈱テンポハンズのインターネット販売事業「INBIS」は、当中間期売上高は前中間期3倍の1億3千万に達しました。現在は、新品中心の販売ですが、当社の得意分野である中古厨房機器、中古食品機器販売へと拡大し、月商5000万円を目指します。そのためにメーカー在庫処分品(パッタ品)の買取、中古買取ルートの整備、共同仕入による値引き交渉、ホームページの改善、ネットに強い人材採用等の体制強化を実施します。

3. 社長の椅子争奪戦について

10月2日付け新聞にて発表しました社長の椅子争奪戦は、4年前に続き2回目となります。今回は、現社長が立候補せず新社長は、29歳のスーパーバイザーから59歳の取締役まで10人の立候補者から選出することになります。新社長は、来期7月の株主総会において最終決定となりますが、組織体制がほぼ整備された既存事業である厨房機器事業を新社長に委譲し、現社長は新規事業であります情報・サービス事業部門の取締役として留任します。このことは連結対象外企業を含めて単純合算グループ売上高1000億円に育て上げるための布石であります。

しかしながら新社長体制が期待通り機能しなかったり、新規事業の進展成果が不十分などのリスクが考えられますので環境変化に十分対応できるような戦略構築、組織体制強化等に鋭意努力いたします。