

平成20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>

社長の椅子争奪バトルが開催されました！

平成19年10月～平成20年3月の6ヶ月間に渡り立候補者による社内コンテストを実施しました

最終結果

新社長が 取締役管理部長 森下 和光 に決定した経緯

	役職	立候補者名	最終 得票	得票 詳細 120名配分	若大取締役会得票 120名配分	社長 得票 140名配分	備考
競選区	取締役管理部長	金下 和光	2,384	621	625	1,120	立候補者より選出された「新 管理部長」として、3月10日に 結果が、12日の取締役会で各事 業部長及びグループ会社社長が 投票された。そして3月1 0、21日の立候補者に対する社 長選挙結果として、社長得票が 決定した。得票、若大取締役 会、社長得票の得票、新社長が 決定した。
	取締役営業部長	川原 圭一	2,113	589	720	624	
	取締役営業部長	初野 進人	1,887	395	452	927	
	取締役営業部長	阿部 孝幸	1,804	511	510	511	
	取締役営業部長	阿部 裕也	1,540	731	249	580	
	取締役営業部長	田村 和明	1,462	195	580	734	
	ス→レ→レ→レ→	平林 敬子	1,300	254	345	700	
	ス→レ→レ→レ→	川原 清生	1,209	610	361	215	
	ス→レ→レ→レ→	田村 和也	943	300	310	273	
	ス→レ→レ→レ→	青柳 智子	931	252	439	240	

第17期新体制の確立

- ・新社長、新営業本部長で全国を回る
- ・社内充実を図る

掛け声だけじゃない！

実践する経営！！

当社グループネットワーク

◎連結子会社

- ・(株)テンポスファイナンス
- ・(株)テンポスインベストメント
- ・(株)ハマケン
- ・(株)テンポハンズ
- ・(株)ビクトリー
- ・テンポス飲み喰いファンド

◎持分法適用関連会社

- ・(株)オフィスバスターズ
- ・(株)あさくま

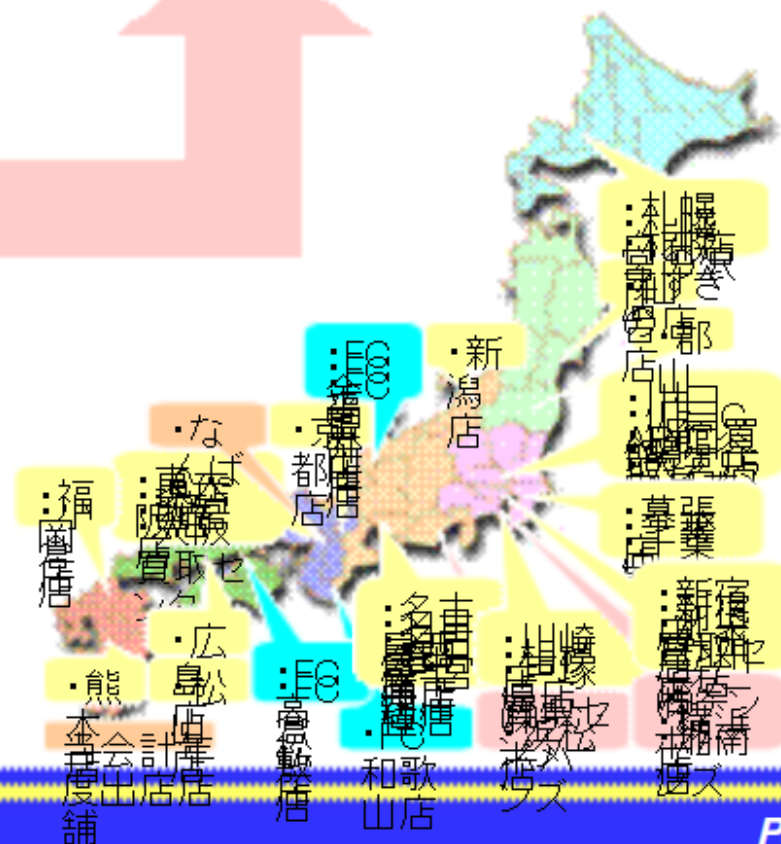
◎テンポスバスターズ店舗:42店舗(FC、子会社含)

◎テンポス買取センター:5店舗

目標 100拠点
売上高 250億円

不動産・内装・ファイナンス・厨房機器・家
食器・調理道具・人材派遣、etc

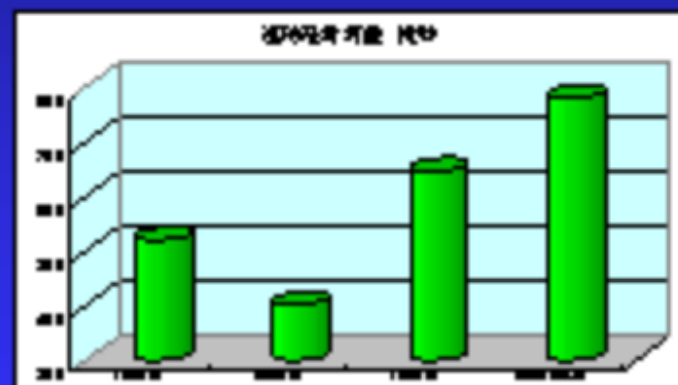
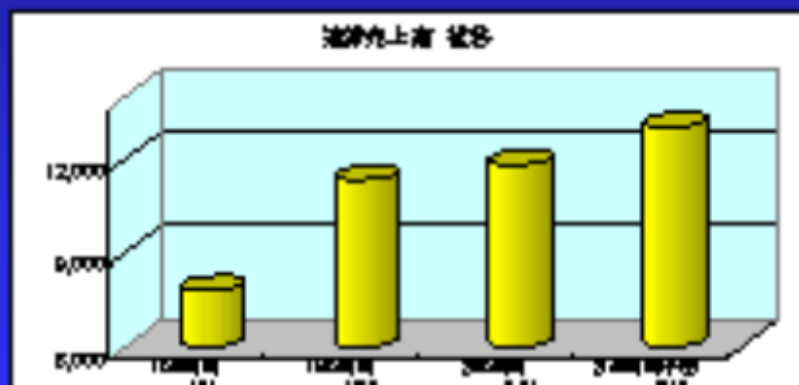
飲食店の営業に関わるものを全てを提
供できる体制作り!



連結及び個別財務諸表

(単位:百万円)

項目	前期 (予想)					連結 (予想)				
	19年4月期	増減比	20年4月期	増減比	21年4月期	19年4月期	増減比	20年4月期	増減比	21年4月期
売上高	8,185	100.0%	8,190	100.0%	8,600	11,816	100.0%	11,811	100.0%	12,000
売上総利益	3,000	86.7%	3,193	89.0%	-	3,613	82.0%	3,975	88.7%	-
販売費及び一般管理費	2,503	80.6%	2,532	81.6%	-	3,216	28.4%	3,323	28.2%	-
営業利益	497	6.1%	611	7.5%	670	402	3.6%	646	5.5%	730
経常利益	515	6.3%	629	7.7%	630	422	3.7%	662	5.6%	730
当期純利益	304	3.7%	242	3.0%	300	133	1.7%	293	2.5%	350
1株当たり当期純利益(円)						4,202円51銭		6,753円42銭		3,046円53銭



<各指標 前年対比(連結)>

売上高:104.3% 営業利益:160.6%

経常利益:156.8% 当期純利益:155.8%

リサイクル品の販売強化で

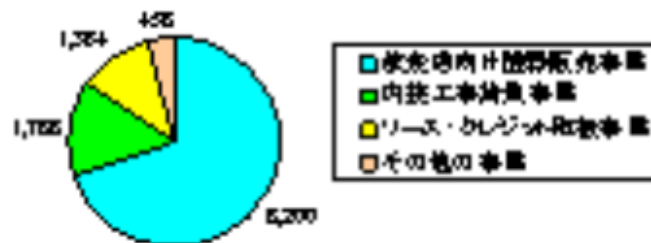
営業利益が大幅アップ!

連結セグメント情報

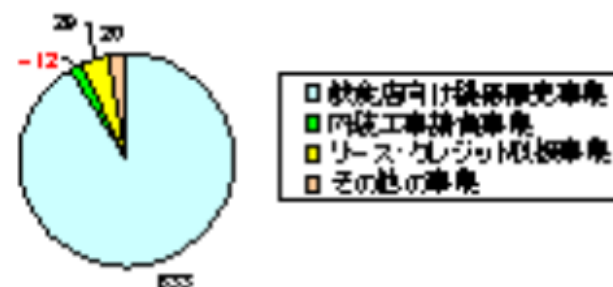
(単位:百万円)

セグメント	会社名	19年4月期		20年4月期	
		売上高	営業利益	売上高	営業利益
飲食店向け機器販売事業	テンポス・マスターズ・テンポ・ハンズ	8,078	499	8,200	633
内装工事請負事業	ハマケン	1,433	-118	1,788	-12
リース・クレジット取扱事業	テンポスファイナンス	1,828	40	1,364	29
その他の事業	ピクトリー	179	-8	488	20
合計		11,318	418	11,811	648

セグメント別 売上高増減比(19年4月期)



セグメント別 営業利益増減比



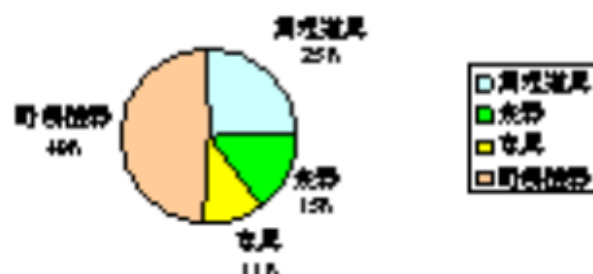
内装工事請負事業の赤字が大幅に減少
 その他事業の赤字が改善
 リース・クレジット取扱事業の黒字が減少

グループの相乗効果で
 各セグメント業績の底上げ

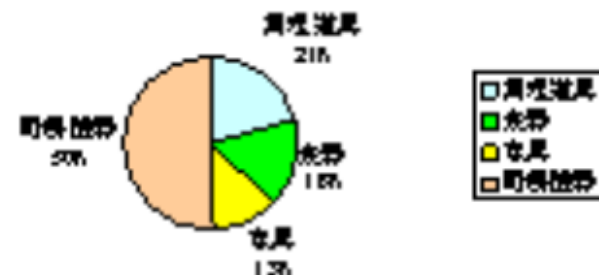
個別セグメント情報

セグメント	平成19年4月期 伸張率				平成20年4月期 伸張率				19年4月期 中古売上構成比
	売上		粗利		売上		粗利		
	新品	中古	新品	中古	新品	中古	新品	中古	
調理道具	106.6%	123.1%	109.3%	123.9%	105.4%	113.4%	111.2%	114.7%	25.3%
食器	86.8%	97.2%	90.5%	97.9%	108.0%	104.5%	114.4%	105.6%	20年4月期 中古売上構成比
家具	101.0%	101.2%	103.0%	102.6%	80.3%	94.4%	91.2%	96.6%	
厨房機器	104.6%	112.7%	107.5%	113.2%	93.0%	104.2%	76.5%	111.1%	
合計	101.1%	102.8%	104.1%	104.5%	96.0%	103.8%	106.3%	106.3%	27.0%

セグメント別売上高構成比



セグメント別売上高構成比



この2年間、本業回帰との方針で中古品の販売に注力した結果、売上高の伸びはなかったが、収益性は大幅にアップした。

「中古厨房」という本業へ

地に足をつけた原点回帰

個別分析指標

項目	18年4月期	19年4月期	20年4月期
売上高人件費率	14.4%	16.1%	17.3%
流動比率	196.5%	178.4%	127.4%
自己資本比率	61.8%	51.3%	45.0%
自己資本利益率(ROE)	17.4%	16.1%	13.0%
株価収益率(PER)	24.7倍	14.7倍	8.6倍
有利子負債残高(百万円)	50百万円	1,168百万円	1,199百万円
期末従業員数(人)	352	322	298
期末パートタイマー数(人)	57	147	146
売上高伸張率	110.5%	105.9%	99.9%
既存店売上高伸張率	101.9%	102.3%	94.8%
売上総利益伸張率	118.9%	106.2%	106.4%
販売管理費伸張率	113.8%	106.5%	103.1%
(うち、人件費伸張率)	117.8%	111.6%	104.4%
経常利益伸張率	147.0%	106.4%	122.1%

中古販売へのシフトが進み、収益性アップ！

社長交代を機に、さらなる発展をしてまいります。

テンポスグループの今後の課題について

平成19年10月から6ヶ月かけて行なわれた「社長の椅子争奪戦」の結果、前取締役管理部長の森下和光が就任いたしました。

創業より11年が経過し、社長といえども競争により変えていくべきである、という理念及び、内部充実を図るべき時期であるとの考えの中、店長、役員、社長による投票により、新社長が決定されました。

新体制におきましては、全店を6人のエリアマネージャー(兼スーパーバイザーSV)に責任分担し、現場からの意見、アイデアを吸い上げ、新社長の方針に基づき営業本部長が統括し、全店統一した政策を実行し、販売力を高めていきます。

1.組織の再構築

当社の強みは粗利の大きい中古品を扱うことにより、その分新品が安く売れることです。又各店長に仕入れ、店作り、販売促進、など権限を委譲し、店長に全てを任せ、すばやい活動を旨としてきたことでした。しかしながら競争激化により新品販売価格の低下傾向が続きこの優位性が薄れるとともに、販売促進策がバラバラで会社全体の仕入れ力、販売力に結びついて行かず既存店売上への寄与があまりありませんでした。

今期はエリアマネージャーに「ワクワクする店作り」をテーマとした店舗政策及び営業マン教育(見込み客管理訓練等)の責任を持たせ、販売力強化に努めます。更に商品部のマーチャンダイザー(MD)と連携し店作り(仕入れ、陳列)を行います。これらの統括を営業本部長が行い、月一度のSV会議を通じて各エリアの進捗状況をチェックし、且つSVに対しての指導を行い実行度を高めます。

2.グループ力強化

当グループはテンポスバスターズにおいて商品販売を行っておりますが、周辺企業はフードビジネスプロデューサーをめざし、情報とサービスの提供として、不動産情報の提供、居抜き店舗情報の提供、店舗設計施工、店舗資金作りの協力、システム提案、人材紹介、税務相談などを行い、安さやうたい文句にした単なるリサイクル屋から脱皮します。

そのために前社長をグループ長に、更に前営業本部長をグループ管理部長、元九州エリアマネージャーを戦略企画室長とし子会社のみならず業務提携先を含めた会社に対し、収益管理と共同営業体制を確立します。