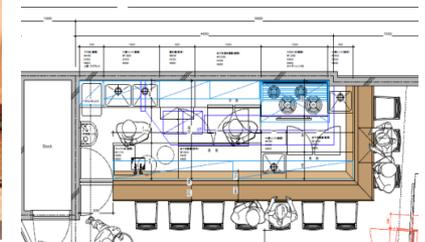


平成29年7月

平成29年4月期 第25回定時株主総会説明資料

飲食店経営のフードビジネスプロデューサー
『大手の荒波を受ける中小飲食店の防波堤』となる

株式会社 テンポスバスターズ **JASDAQ**
<http://www.tenpos.co.jp/>
(証券コード:2751)



会社概要



社名：株式会社テンポスバスターズ

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-東蒲田ビル7F

代表：代表取締役社長 平野 忍

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：274億69百万円 (2017年4月期：連結)

経常利益：22億31百万円 (2017年4月期：連結)

従業員数：1758名 ※パート含む (2017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

リース・クレジット取扱事業 その他の事業

決算期：平成29年4月



期末業績

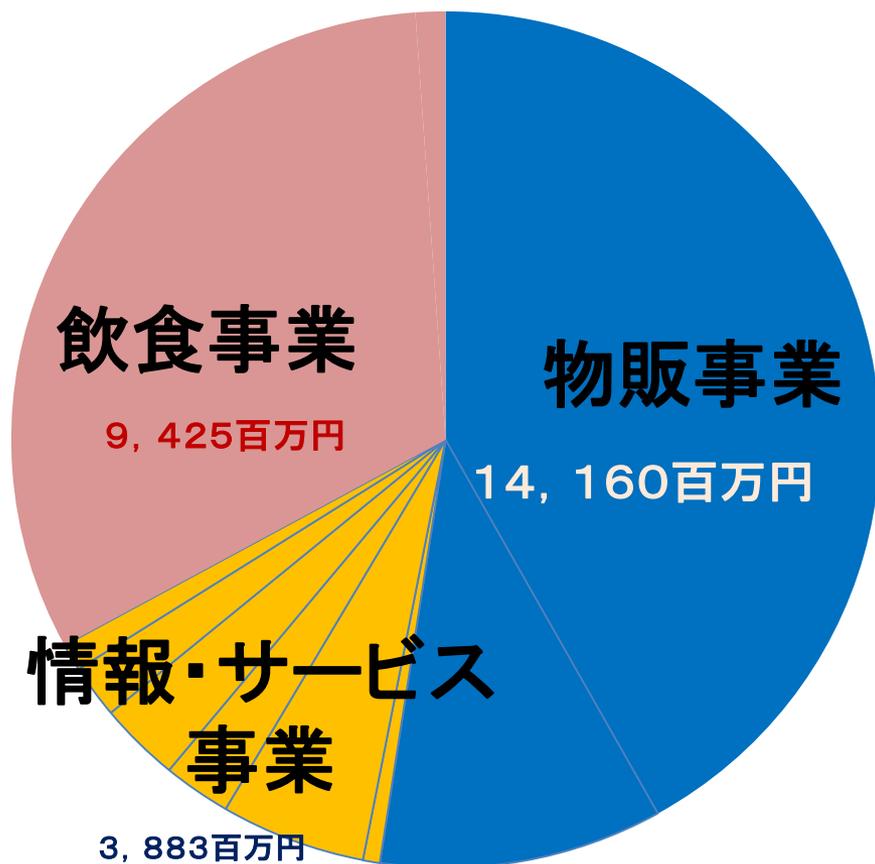
(単位 : 百万)

| 連結業績 | H28.4期 実績 | 構成比 | H29.4期 実績 | 構成比 | 前年同期比 |
|-------|--------------|------|--------------|------|---------|
| 売上高 | 27,111 | 100% | 27,469 | 100% | 101.32% |
| 売上総利益 | 11,425 | 42% | 11,670 | 42% | 102.14% |
| 営業利益 | 2,014 | 7% | 2,154 | 8% | 106.95% |
| 経常利益 | 2,126 | 8% | 2,231 | 8% | 104.94% |
| 純利益 | 1,166 | 4% | 1,039 | 4% | 89.11% |

| 個別業績 | H28.4期 実績 | 構成比 | H29.4期 実績 | 構成比 | 前年同期比 |
|-------|--------------|------|--------------|------|---------|
| 売上高 | 11,569 | 100% | 11,996 | 100% | 103.69% |
| 売上総利益 | 4,351 | 38% | 4,497 | 37% | 103.36% |
| 営業利益 | 982 | 8% | 826 | 7% | 84.11% |
| 経常利益 | 997 | 9% | 888 | 7% | 89.07% |
| 純利益 | 670 | 6% | 579 | 5% | 86.42% |

セグメント

平成29年4月期



| | 事業内容 |
|--|--------------------------|
| 物販事業 | |
| ・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) | 不動産他 飲食プロデュース ・リース |
| ・プロフィット・ラボラトリー | 販促・企画 |
| 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 buffet・もつ焼き・その他 |
| ・きよっばち総本店 | 浜焼き |

物 販 事 業

株式会社テンポスバスターズ
(厨房機器販売)

チャレンジ & チェンジ

- **88作戦** お客様との密着度UP

来店客の8割の顔と名前が一致。
商圈エリアでのテンポス認知度8割以上

- **0:0運動**

情報とサービスにおいて、0件獲得の営業を0人にする。

- 買いやすい店舗
- 売りやすい店舗
- 相談しやすい店舗

買いやすい店づくり

欠品ゼロ体制の構築、予約ルールの徹底、カタログ客先注文
対応力の向上、中古商品2倍化等の施策を実施

ご来店いただいたお客様の満足度を高めてまいります。

88作戦

お客様との密着度UP

→ メールによる情報とサービスを提供
定期的なビラまき実施



中古商品 物量2倍・製品化期間短縮

新規顧客の開拓(買取営業)

⇒ 各店舗、協力企業等からの過去の取引履歴から営業を行う

⇒ **中古物量2倍**

再生センター2交代制の仕組み作り ⇒ **中古製品再生期間半減**

店舗覆面調査による改善

四半期に1回 全店で覆面調査を実施 ⇒ 課題の改善実施

売りやすい仕組みづくり

会員アドレスの獲得、離反顧客の整備、メルマガ配信、保守を含む提案商品等の施策を実施します。

・ 会員アドレスの獲得

⇒ メールマガジンの配信

お得な情報を随時配信

・ 離反顧客の整備

⇒ 定期的にお客様にお声掛けをし、フォローできる体制づくり

・ 滞留在庫削減

⇒ 常に売れ筋商品を店頭に並べ、お客様の要求に合った商品構成にする

・ 機器のデモンストレーション

※ 圧力寸胴…沸点120℃で豚骨スープが3時間で作成可能
(ガス代が通常の1/3)

圧力寸胴、スチームコンベクションオーブン、真空包装機のデモンストレーション

⇒ 集客したお客様に商品提案をし、各グループで連携をして
サービスの提案をします。

お客様の店舗づくりに必要な 「情報とサービス」 の提供

相談しやすい店づくり

全サービス合計で6,800件の紹介等を実施
売上高 53百万円(前年同期比**70.0%増**)

・ 飲食店の運営に必要なサービスの紹介

電話回線工事紹介 ビールメーカー紹介 クレジットカード決済端末紹介
有線放送紹介 カラオケ機器紹介 オーダーエントリーシステム紹介
覆面調査紹介、FAXDM紹介等

・ レンタル事業



およそ500件の取り扱いで売上高28百万円の実績

- ①自店舗から厨房機器を持参すること不要 ⇒ 直接イベント会場に設置が可能
- ②レンタル対象商品も、店頭商品およびカタログ商品から自由に選択可能
- ③レンタル期間中の故障にもテンポスメンテナンス網を生かし対応

・ 日本政策金融公庫との取組

公庫が民間の企業と全国区で取り組むのは初！

⇒全国的に各店でセミナーを開催し、融資を受ける際に必要なノウハウを提供
します

平成29年4月期は、200名を超える新規開業のお客様のご相談に応じることが出来ました

出店実績

平成29年4月期は、4店舗 + 2買取センターを新規に出店

平成28年7月 豊橋
 9月 横浜西口 広島買取センター
 11月 大阪都島
 平成29年2月 足立厨房センター
 4月 宇都宮買取センター

| モデル | 坪数 | 売上予算 |
|-----|---------|-----------|
| 地方店 | 250～300 | 12,000万/年 |
| 旗艦店 | 300～500 | 24,000万/年 |

出店候補地(計画)

【候補地】

大都市部

東京2店舗 大阪1店舗

神奈川1店舗

地方

青森、姫路、(島根・鳥取)、

北海道、豊橋(済)、堺、大分など

商品戦略

プライベート商品 (PB商品) の開発強化

冷凍ストッカーの新規PB商品化数は4種類

売上高 2億41百万円 (前年同期比**63.0%増**)

店舗用椅子およびソファの新規PB商品化数は35種類

売上高 4億96百万円 (前年同期比**27.0%増**)

物流コストの削減

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

P B商品在庫の物流センター一本化

⇒ 欠品対策の在庫管理と出荷金額の見直し

情報・サービス商品開発

- 商品ごと協力企業の新規開拓、収益性向上
- 販促商品はインテリア部門との連携
- グループ全体の販売促進 トレーニングの実施



営業の取り組み

平成29年4月期外販営業配置店舗：札幌白石1・仙台1・盛岡1・新潟1・長野1・静岡1・大阪都島1・松山1・鹿児島2
営業課（アキバ）2・横浜西口1

店舗内での販売にとどまらず、全国主要都市店舗において訪問営業を行っております。また、子会社キッチンテクノ株式会社のコラボレーションによる相乗効果が見込めます。

大手・中堅外食企業への営業訪問、居抜物件をはじめとする不動産物件情報の提供、内装工事の紹介などのご提案を行います。店舗内にいるだけでは得られない生の情報が取得でき必要性に即したご提案ができます。

- ①出店情報（期日・エリア・業種・業態・坪数・席数等）
- ②閉店情報（買取・居抜）
- ③人材不足で困っている ⇒ テンポスJOBのご紹介
- ④サービスレベルを向上させたい ⇒ 覆面調査のご紹介
- ⑤集客したい ⇒ 満席FAX等のご紹介
- ⑥社員研修したい ⇒ 飲食道場のご紹介
- ⑦事業譲渡(M&A)情報のご提供
- ⑧人材紹介(求職者)情報のご提供
- ⑨スマイラー(飲食店向け情報誌)配布



⇒ ③～⑧の情報を発信

従業員教育の徹底



グループ会社の従業員も対象とした社内向けセミナーの実施、
また、職種別、業種別、全社員を対象とした研修を実施し、従業員スキルの向上に
貢献し、提案力の増強をはかっております。

営業系

テンポス大学

営業トレーニング

パート戦力化プログラム

早期戦力化プログラム

管理職系

テンポス大学

F B P 研修

AM研修

勉強会

不動産勉強会

内装勉強会

人事勉強会

企画力研修

森下経営塾

外部研修

教育 イベント

飲食道場

テンポス道場

店長マイスター
販売員マイスター

パートマイスター
コンテスト

人材・教育サービスの提供

店長教育を通じた顧客との密着度向上

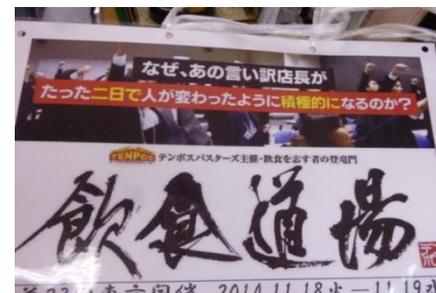
厨房機器販売という物品の販売にとどまらず、販促活動や人材教育などの飲食店経営者が問題を抱えている点に着目しサービスを提供。

・ 飲食店の管理職を育成する目的の研修サービス「飲食道場」

1,000名以上の卒業生を輩出

参加企業とは密着度の高まり ⇒ 新規オープンの際の厨房機器や調理道具の購入につながる。

研修を受講後、オーナーへの事後訪問、受講生のお店への覆面調査を行っております。セミナー、研修を受けてもその場限りという場合が多いですが、テンポスは受講生へのアフターフォローにも万全を期しております。



・ 「テンポスジョブ」

閉店情報からの人材の流出を安定させる

現在5000件を超える
求人情報掲載



他社の求人サイトよりも採用コストが安く抑えられ、かつ即戦力を採用できる！

グループ戦略

- 顧客情報、案件のグループ間共有の推進

テンポスバスターズとキッチンテクノの一体化

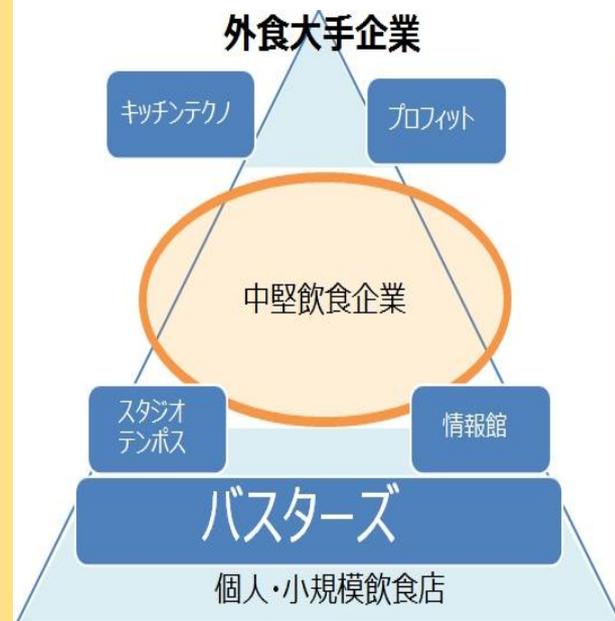
顧客の共有・会社間人事交流により幅広い顧客層に対応できる体制づくり

テンポスバスターズ各店舗にご来店

通販サイト テンポスドットコムにアクセス

テンポス情報館の営業

すべてを一つのチャネルと捉えて
顧客がテンポスグループのどの手段から利用しても
「買いやすい・売しやすい・相談しやすい」と感じてもらえる
体制づくりをしていきます



物 販 事 業 2

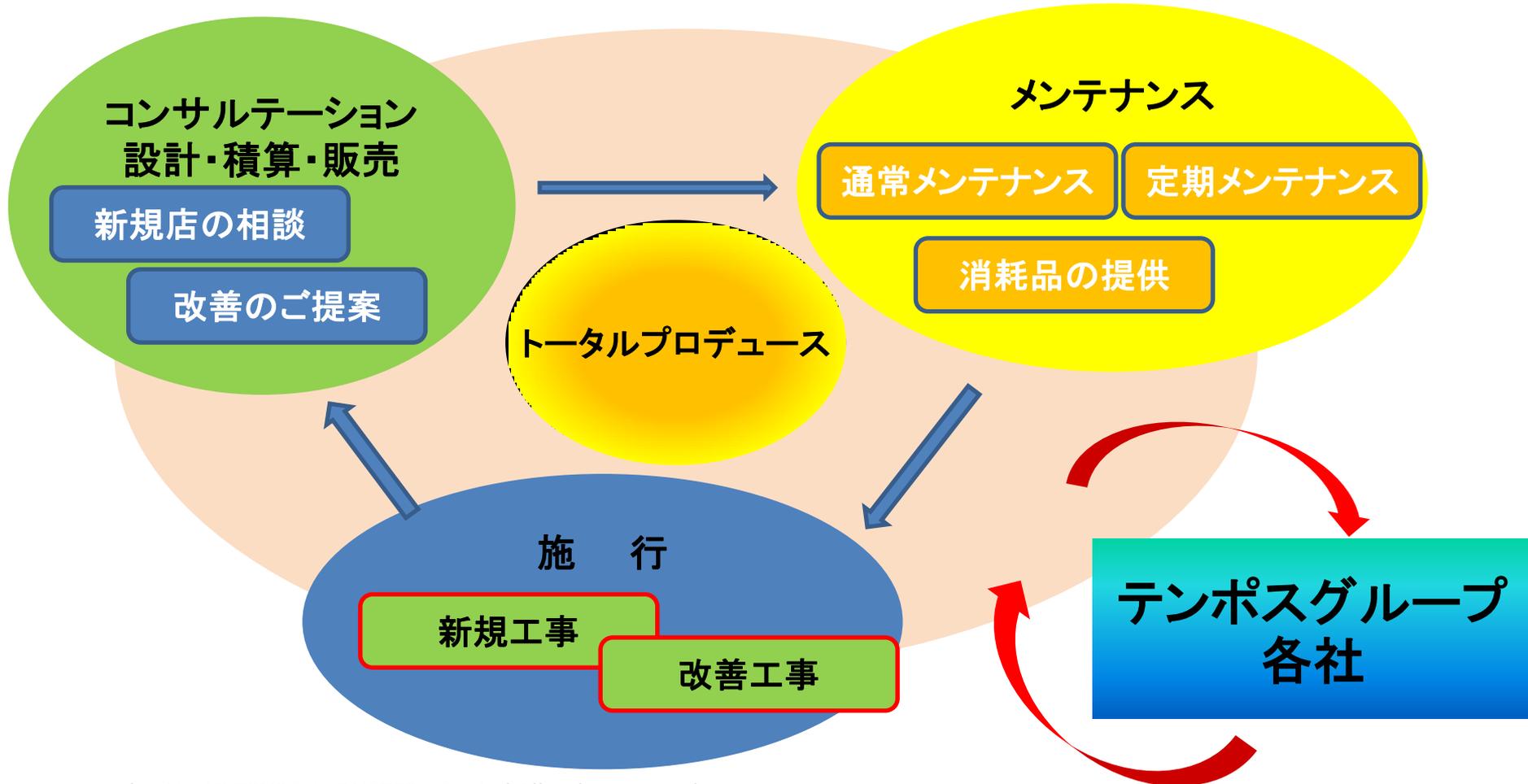
営業利益
前期比 **121.2%**

<平成29年3月期>

- ・売上高 : 3,021百万円
- ・営業利益 : 120百万円

キッチンテクノ株式会社
(厨房機器販売)

対中堅企業および大手企業へのトータルプロデュースに強みを持ち、グループにおける販売層の拡大



情報・サービス事業 1

株式会社テンポスドットコム
(インターネット販売事業)

■商品の探しやすいさの追及

- ・ **サイトのリニューアル**
⇒ 探したいものがすぐ探せる

■テンポスバスターズ全店との協力体制強化

- ・ **テンポス全店の中古品の掲載**

テンポスバスターズの強みである

中古品を全店舗分掲載



実物を全国のお客様が実店舗に見に行ける

他社のネット業者が真似出来ないサイトを完成させ厨房分野での圧倒的な地位を確立

また、全国にメンテナンス網を持ち、修理に即対応出来る体制を確立。

装飾品ページの掲載

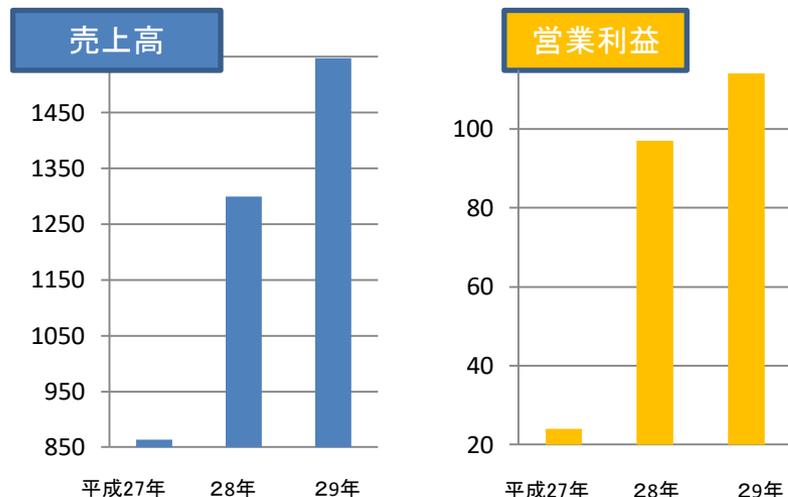
⇒ 中古店内装飾品の掲載を増強。

■情報発信

⇒ テンポスグループの各ホームページの情報更新、その他、メール、情報誌による情報発信。

(単位:百万円)

事業業績



中古・新品ともに圧倒的な品ぞろえ、
日本最大級の厨房器具・店舗用品専門通販サイト

テンポスドットコム

株式会社プロフィット・ラボラトリー 【マーケティング・プランニング(販促支援)事業】

■満席FAX

飲食店向け店舗周辺の法人客集客支援サービス。
飲食店向けの法人マーケティング支援では、
市場シェア断トツNO1。
テンポスバスターズの顧客への紹介などで
相乗効果があり、一層の効果が見込む。

■FAXアフィリエイト

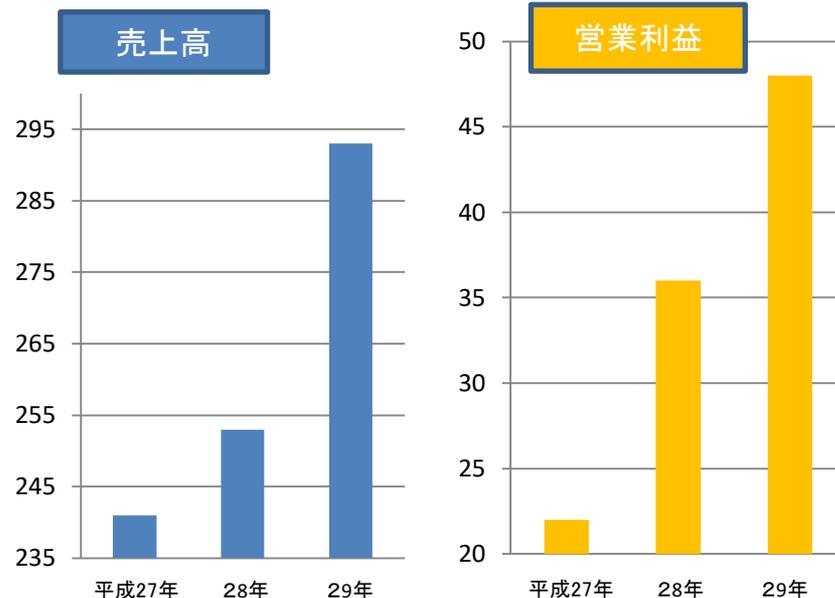
BtoB専門の見込み客開拓支援サービス。法人向けのビジネスをされている方に、
完全成功報酬で見込み客を開拓。

■PR

TV・新聞・雑誌・WEBニュースなどの取材を誘致し、メディア露出を支援。
通常 のPR会社にはない独自のプランニングノウハウを活かし、ベンチャー・零細企業様
に、一気に全国区の知名度を獲得するまでの成果を提供。

事業業績

(単位:百万円)



情報・サービス事業 3

株式会社スタジオテンポス (飲食店専門 内装)

- ・実行予算管理、施工管理、品質管理、債権管理の強化
- ・関東の受注増と営業力強化
- ・輸入商材の活用等を含め、安価に受注をしても利益の出る体質づくり

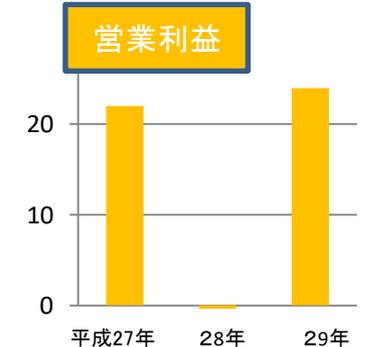
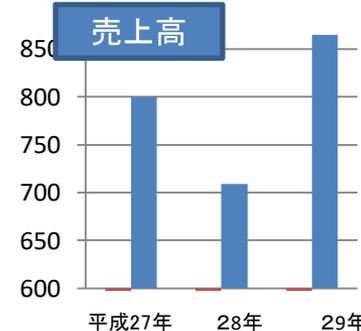
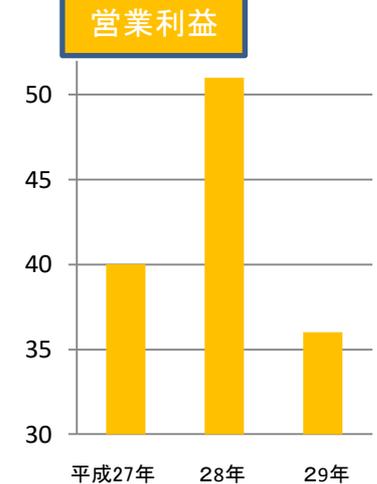
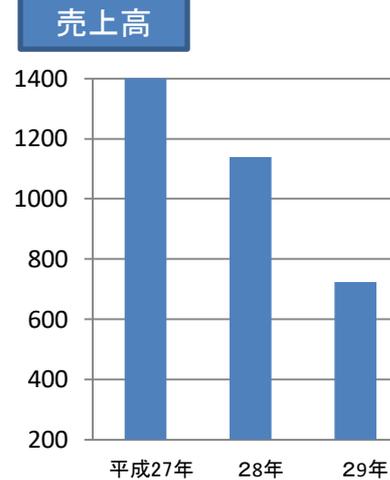
株式会社テンポスフィナンシャルトラスト (不動産・リース)

(平成28年8月31日 テンポスF&Mを吸収合併)

株式会社テンポスF&Mのファイナンス事業を継承し、引き続き不動産事業とともに、リース、クレジットの利用促進、サブリースを主体とした保証金ゼロシステムなど、店舗展開の速い中堅の飲食店の方々を資金の面から支援してまいります。

事業業績

(単位:百万円)



情報・サービス事業 4

株式会社テンポス情報館
(情報機器販売)



課題

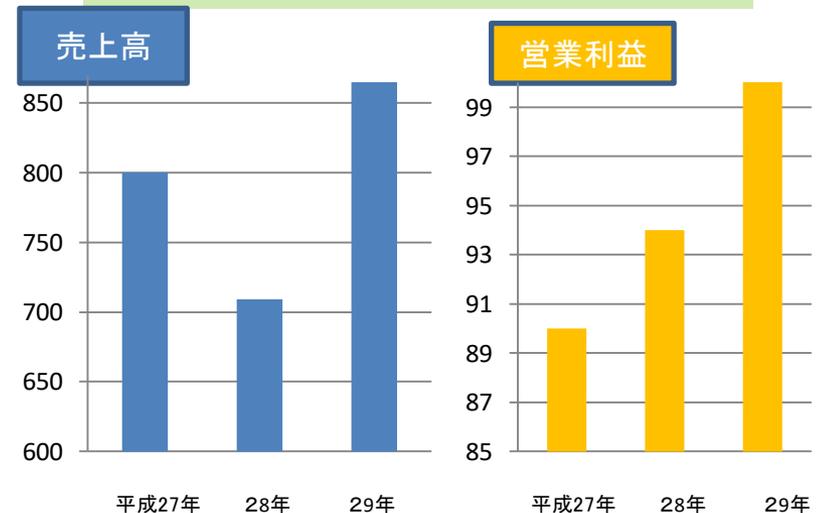
- ・POS・ASPの販売強化
「tenpos Air」(モバイルPOSシステム)の投入による販売強化
⇒ 各地域で認知度の高い飲食企業への導入促進
- ・軽減税率補助金の申請をうけ新品需要拡大
⇒ メーカーPOSの販売実績(前期比135%)

平成29年4月期実績
累計431台
前期比230%



(単位:百万円)

事業業績



飲食事業

あさくま

事業業績(単体)

【実績】

<平成28年3月期(第43期)>

・連結売上高 : 8,990百万円

・連結経常利益 : 665百万円

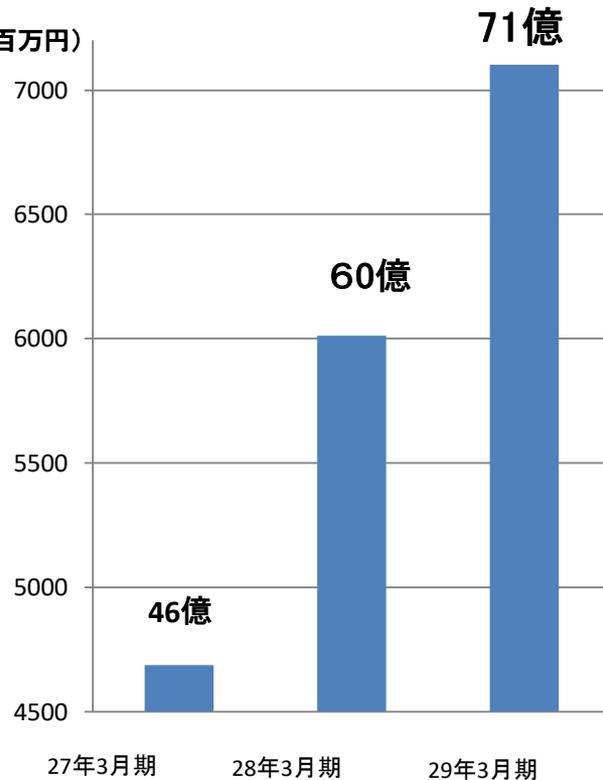
<平成29年3月期(第44期)>

・連結売上高 : 9,127百万円

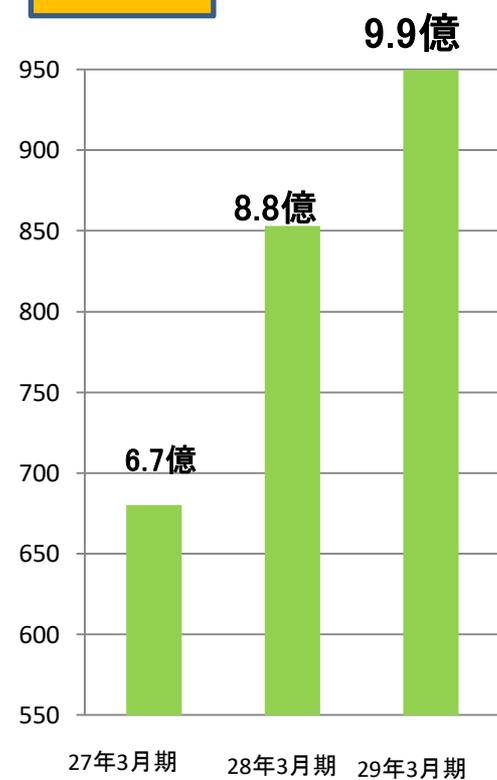
・連結経常利益 : 899百万円

売上高

(単位:百万円)



経常利益



飲食事業

あさくま

事業戦略

【既存店売上アップ】

・グリル体験(キッズ体験)

:ただ単純に美味しい物を食べるだけでなく、子供からお父さんやお母さんへのプレゼントなどができる場を提供

・ハレの日需要の取込み

:結婚記念日などの祝い事を踊りやポストカード等を活用し、より一層記念に残る機会を提供

・中部～関東ドミナント出店を加速

⇒ 平成29年3月期

新規出店 5店舗



飲食事業

あさくま

拡大策 新業態開発

株式会社あさくまサクセッション (あさくま子会社)

- ・ 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 1月:飲食事業(海鮮料理)、小売事業(お土産・スイーツ店等)を
経営する、きよっぱち総本店も傘下に。
※(平成28年9月にテンポスバスターズに譲渡)

平成29年3月期

新規出店 1店舗(えびす参)出店



不採算店の撤退、内部体制の見直しによる収益性の健全化に注力

店舗数

テンポスバスターズ(店舗数 直営51店 FC8店 買取センター12拠点 物流センター2拠点)

あさくまグループ 直営店 : 49店舗 FC店 : 10店舗
 ファーマーズガーデン : 7店舗 えびす参 : 8店舗
 オランダ坂珈琲亭 : 4店舗 まいにちごはん : 1店舗
 スラバヤ:2店舗 ワヤン・バリ:1店舗

テンポスフィナンシャルトラスト

2 営業所

テンポス情報館

8 営業所

キッチンテクノ

6 営業所

スタジオテンポス

3 営業所

きよっばち

2 店舗

平成29年5月1日現在

本資料における注記事項

- 本資料もしくは口頭による説明において、歴史的事実でないものは、一定の前提の下に作成した将来の見通しです。これらは、現在入手可能な情報を基に当社経営陣が判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。
- 本資料は、株主・投資家等の皆様に当社の経営方針、計画、財務状況等の情報をご理解いただくことを目的としており、利用者に対して、当社の株式の購入、売却等、投資を勧誘するものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身の判断において行われるようお願いいたします。
- 情報・資料の掲載には注意を払っておりますが、掲載された情報の内容が正確であるか等について一切保証するものではありません。また、掲載された情報またはその誤りについて、その理由の如何に関わらず、当社は一切責任を負うものではありません。

本資料に関するお問い合わせ
 株式会社テンポスバスターズ 管理部 及川
 oikawa@tenpos.co.jp
 TEL:03-3736-0319
 FAX:03-5744-0910