


第26回定時株主総会資料

株式会社テンポスホールディングス  (証券コード2751)

業績

2018年4月期 期末業績

■ 連結業績

(単位：百万円)

	2017年4月期 実績	2018年4月期 実績	構成比	前年同期比
売上高	27,469	29,083	100.0%	105.8%
売上総利益	11,670	12,190	42.3%	104.4%
営業利益	2,154	2,007	6.8%	93.1%
経常利益	2,231	2,126	7.2%	95.2%
純利益	1,039	617	2.1%	59.4%

※2017年11月持株会社化

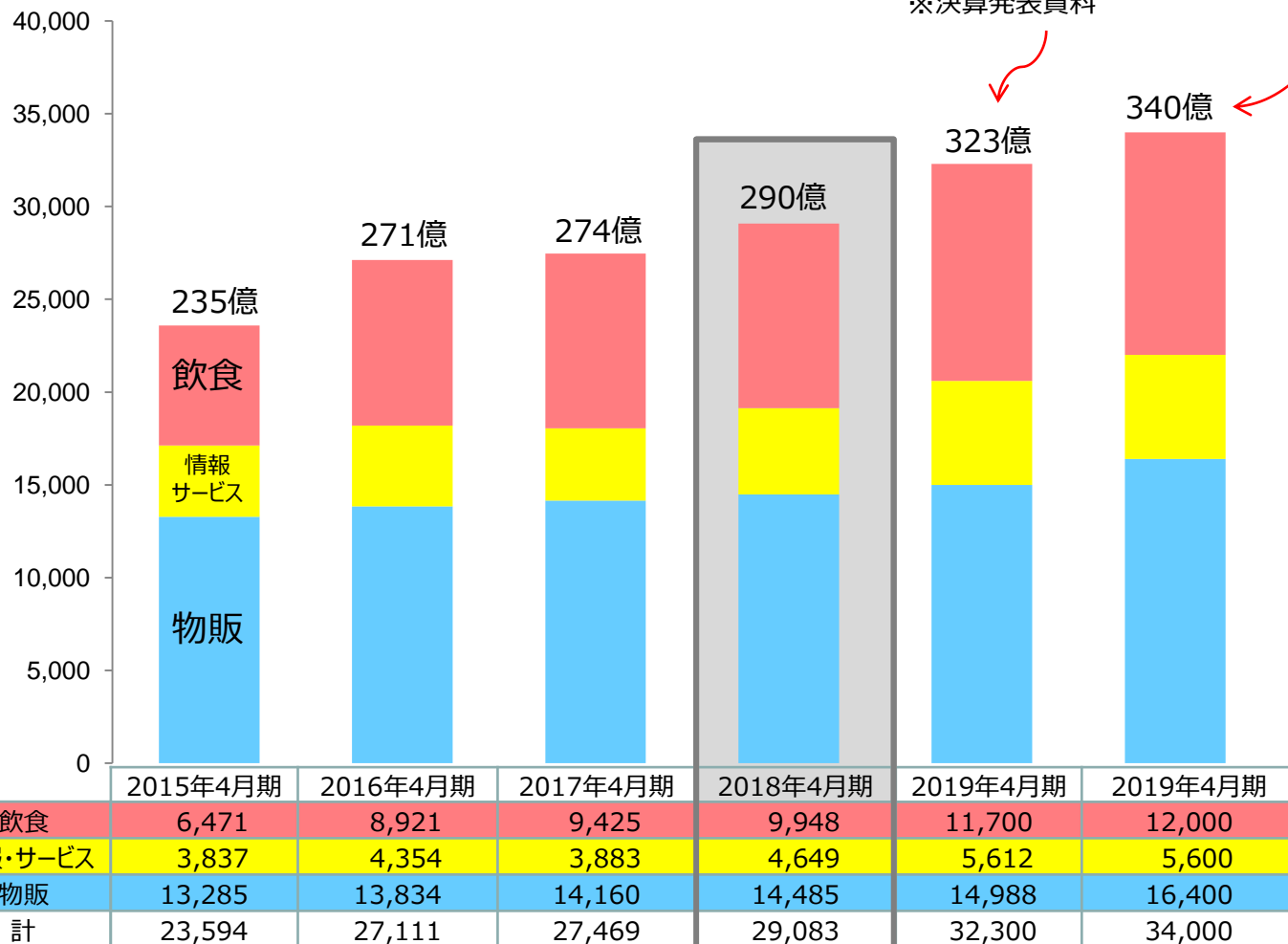
2018年4月期 (連結) テンポスホールディングス セグメント別売上高推移

単位：百万円

■物販 ■情報・サービス ■飲食

幹部の冷静な判断
※決算発表資料

社長の意気込み



飲食
・あさくまグループ
あさくま
あさくまサクセッション
・きよぱち総本店
・ドリームダイニング
情報・サービス
・スタジオテンポス
・テンポス情報館
・テンポスドットコム
・テンポスフィナンシャルトラスト
・プロフィット・ラボラトリー
・ディースパーク
物販
・テンポスホールディングス
・テンポスバスターズ
・キッチンテクノ

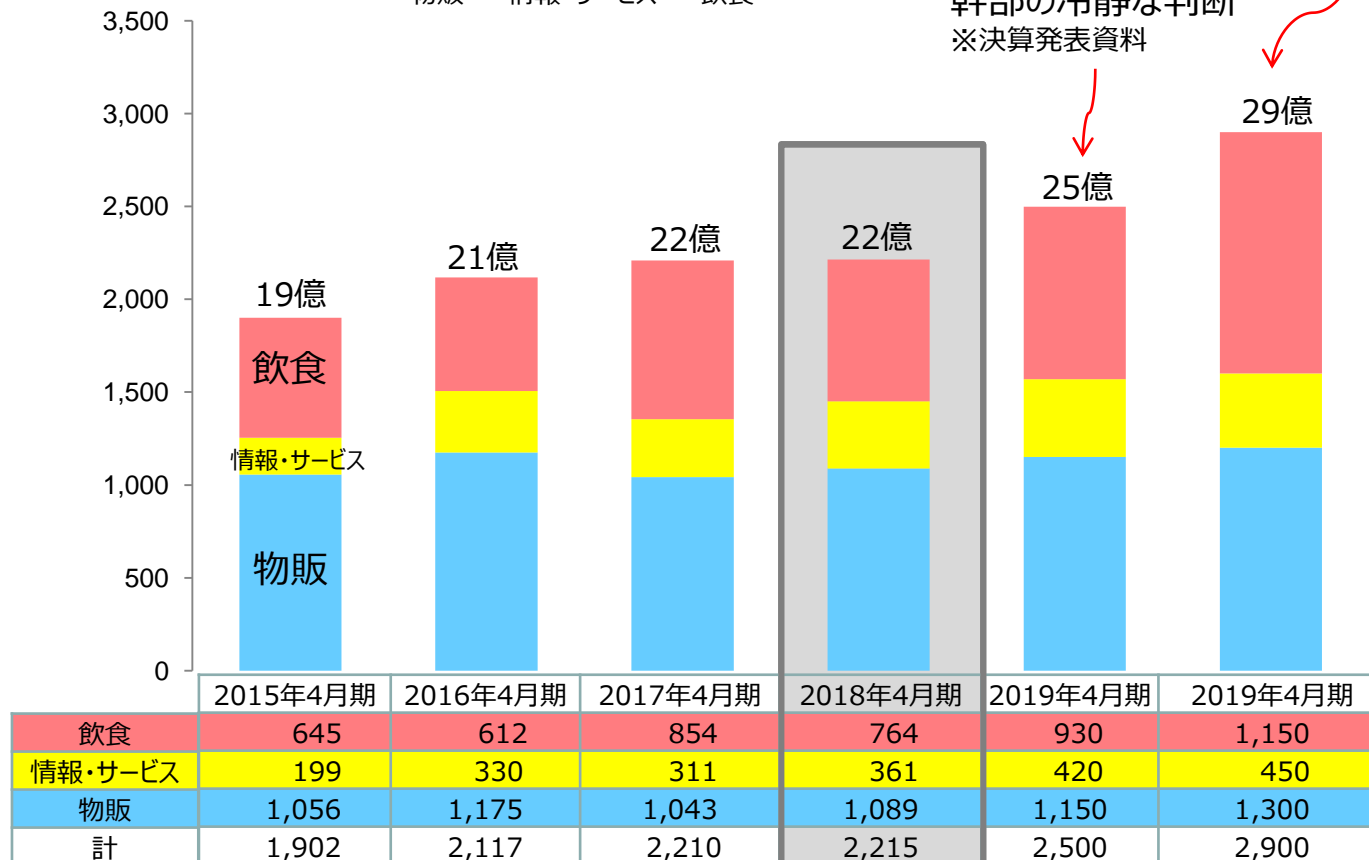
2018年4月期 (連結) テンポスホールディングス セグメント別利益推移

単位：百万円

■物販 ■情報・サービス ■飲食

社長の意気込み

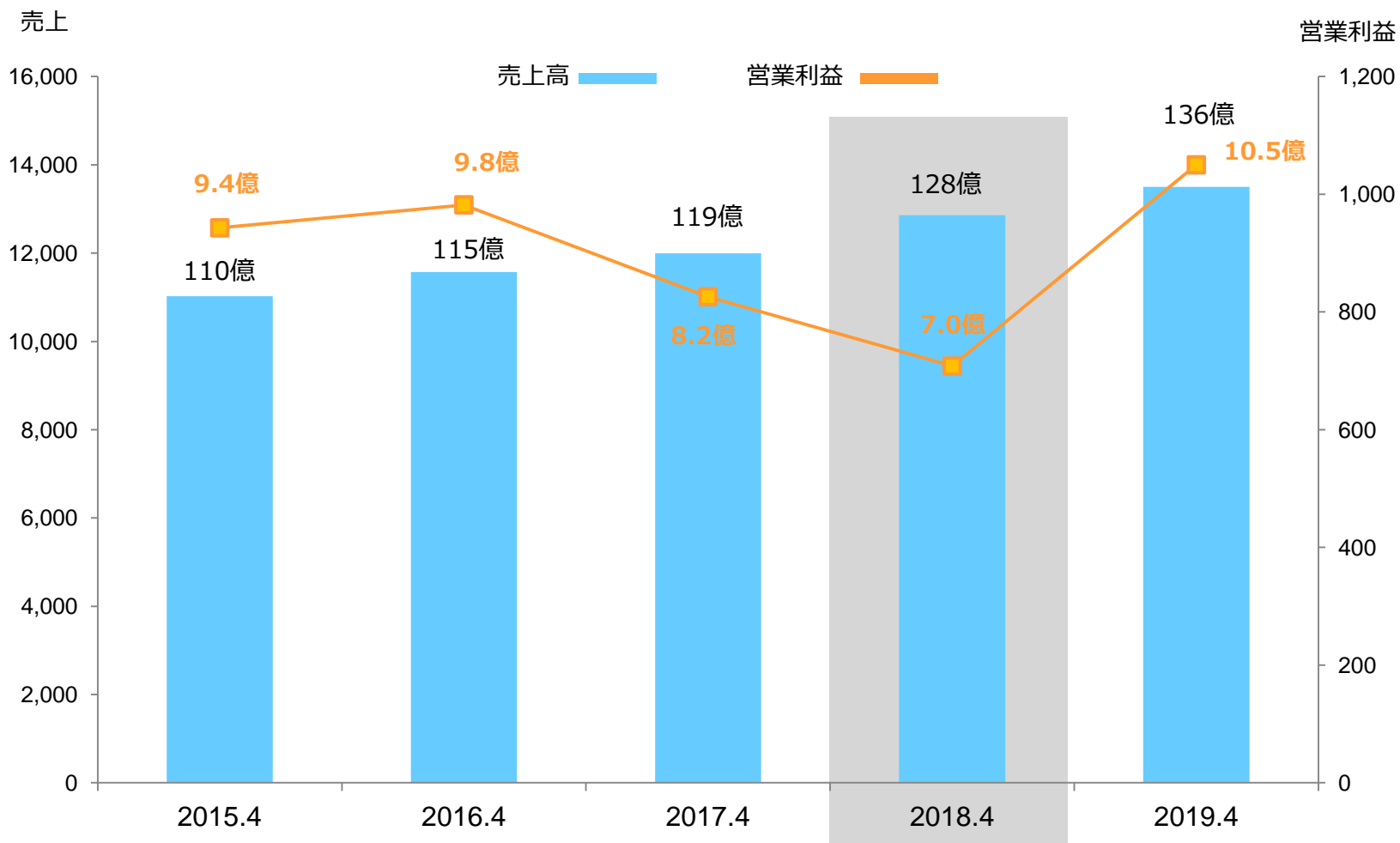
幹部の冷静な判断
※決算発表資料



飲食
・あさくまグループ
あさくま
あさくまサクセッション
・きよぱち総本店
・ドリームダイニング
情報・サービス
・スタジオテンポス
・テンポス情報館
・テンポスドットコム
・テンポスフィナンシャルトラスト
・プロフィット・ラボラトリー
・ディースパーク
物販
・テンポスホールディングス
・テンポスバスターズ
・キッチンテクノ

2018年4月期 (単体) テンポスバスターズ 業績推移

(単位：百万円)



※2017年11月よりホールディングス化 ※2018年4月期はHDとバスターズ合算数値

テンポスグループ

成長戦略

外部環境

当社事業に影響を与える外部環境

業務用厨房業界

厨房衛生管理の推進や調理システムの高度化、中食市場の拡大の影響で業務用厨房市場は売上・利益ともに増加傾向。

リサイクル業界

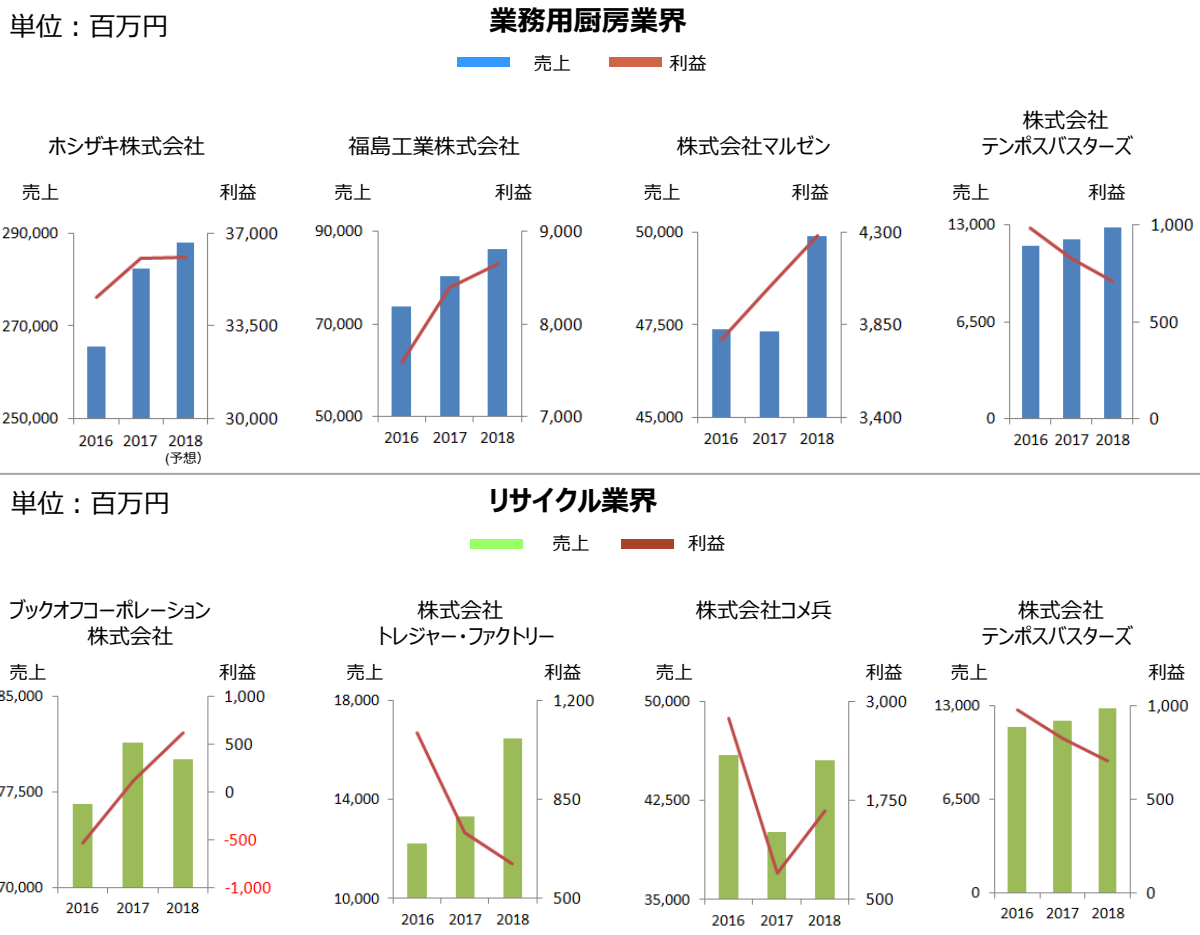
リサイクル市場の売上高は増加傾向にあるが、ヤフーオークションやメルカリといったオークションサイトの影響を受け、買取競争は激化。買取価格は上昇し、そして利益は激減している。

外食業界

飲食店の5年後の生存率は45%という現状。

その他

外食店の8～9割が1～2店舗の小規模企業で、その規模の飲食店経営を総合的に応援する事業会社がないために、彼らは儲かる手段・情報が入らない。



5年後の生存率45%を90%へ

中小・零細飲食店を応援する

1. お客様を集める
2. 料理・サービスを今よりも良くする
3. 従業員を集める・育てる
4. 効率的な経営を行う

ドクターテンポス全体の事業内容

5年後の飲食店の生存率45%を90%にすることを目指す

テンポスバスターズが診断・主治医の役割、各グループ会社が専門医を担い、
そして飲食店経営を総合的に支援する

ドクターテンポスの業務の内容

問診 【診断医】

7つの無料サービスの提供

- ①集客支援-クーポンサイトへの掲載
- ②集客支援-ホームページ作成 & SNS運営代行
- ③ POP・メニュー札の作成
- ④覆面調査による顧客満足度の調査
- ⑤動画マニュアルの提供によるスタッフ教育
- ⑥テンポスジョブによる求人募集支援
- ⑦覆面ジョブによる就活支援

検診 【主治医】

問診内容から顧客に合わせた**経営サポート**を行う。健康(経営)を維持するためのサポートと、病気(課題)を抱える患者(飲食店)の悩みに対して適切な**専門医**やプロデューサーに繋ぐ。

治療【専門医】

すぐに治療をしないと閉店してしまうステージの患者(飲食店)に、
集客、販促、教育等の改善処置を行っていく

プロデュース【プロデューサー】

さらなる高収益店舗の店創りや、多店舗展開を目指す経営者の
業態開発やフランチャイズ本部の構築、M & Aなどをサポートする

ラーメンプロデュース【プロデューサー】

7人の専門医で年間80件のプロデュースを目指す。

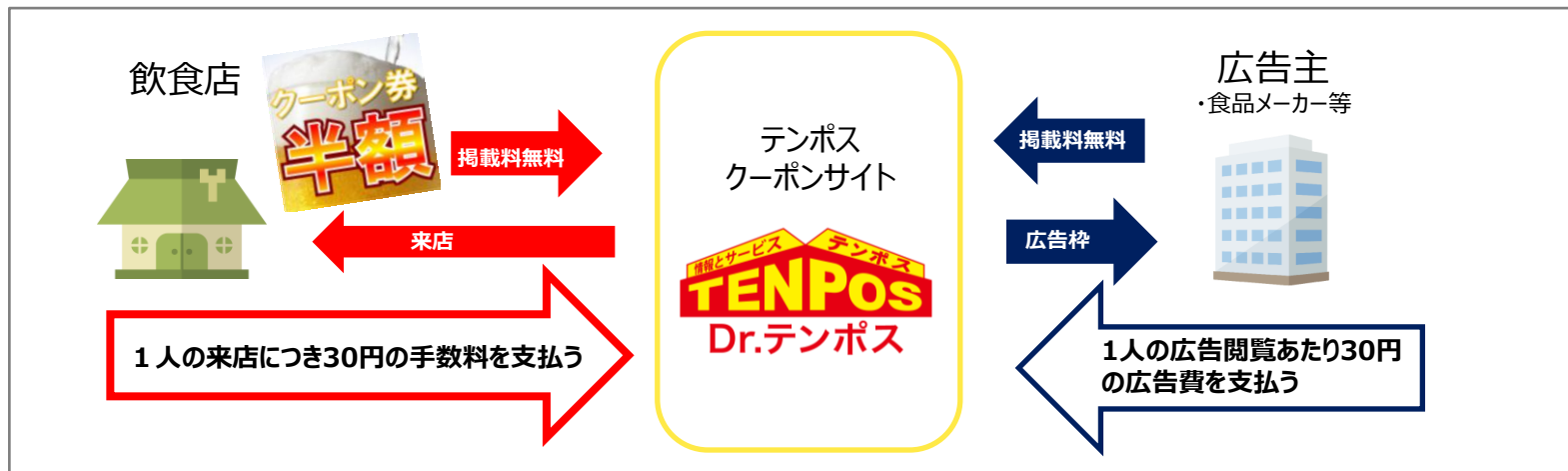
7つの**無料**サービスを提供する

- ①**集客支援**-クーポンサイトへの掲載
- ②**集客支援**-ホームページ作成&SNS運営代行
- ③ POP・メニュー札の作成
- ④覆面調査による**顧客満足度の調査**
- ⑤動画マニュアルの提供による**スタッフ教育**
- ⑥テンポスジョブによる**求人募集支援**
- ⑦覆面ジョブによる就活支援

ドクターテンポス第1弾 お客様を集める応援

クーポン登録店舗数 国内最大を目指す

1店舗、2店舗の中小零細の飲食店は、クーポンを出しても、それを知らせる手段がない。
今後、テンポスが**成果報酬型**のクーポンサイトを運営し、飲食店の集客支援を行う。



	1日のクーポン 利用客数	利用料	テンポスレジ客数	成約率	
飲食店からの収益	10人	× 30円	× 365日	× 650,000件	× 50% = 355億87百万円/年
広告主からの収益	10人	× 30円	× 365日	× 650,000件	× 50% = 355億87百万円/年

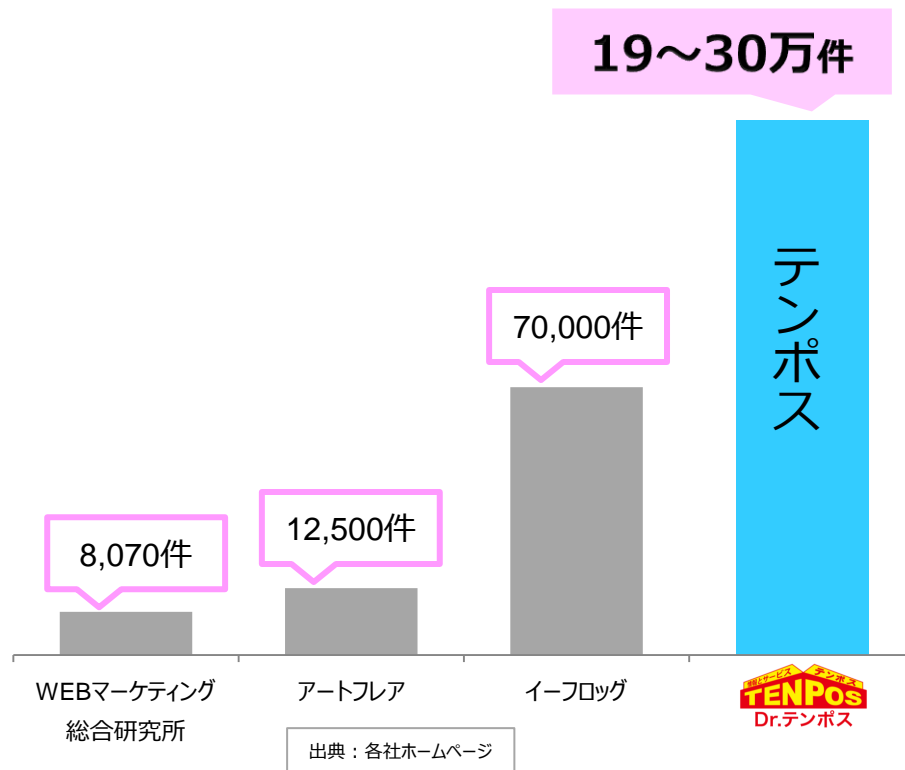
年間粗利711億74百万円の市場がある

ドクターテンポス第2弾 店を知ってもらうための応援

ホームページ作成数 国内最大を目指す

クーポンサイトに情報を載せても、その店がどんな飲食店かが分かる**ホームページ**がなければ来店に結びつかない。
テンポスは**無料**で飲食店のホームページを作成する。

▼ホームページ作成数



テンポスのクーポンサイトに申込みをした
320,000件の内の60%~90%の飲食店が、
ホームページ作成サービスに申し込むと想定する

ホームページ制作数
19~30万件を目指す！

ドクターテンポス第3弾 客単価をアップする応援

POP・メニュー札の無料作成サービス

クーポンやホームページを見て来店したお客様の客単価をアップする応援として、POPやメニュー札を無料で作成する。



紹介手数料	テンポスレジ客数	成約率	
10,000円	× 650,000件	× 50%	= 32億円/年

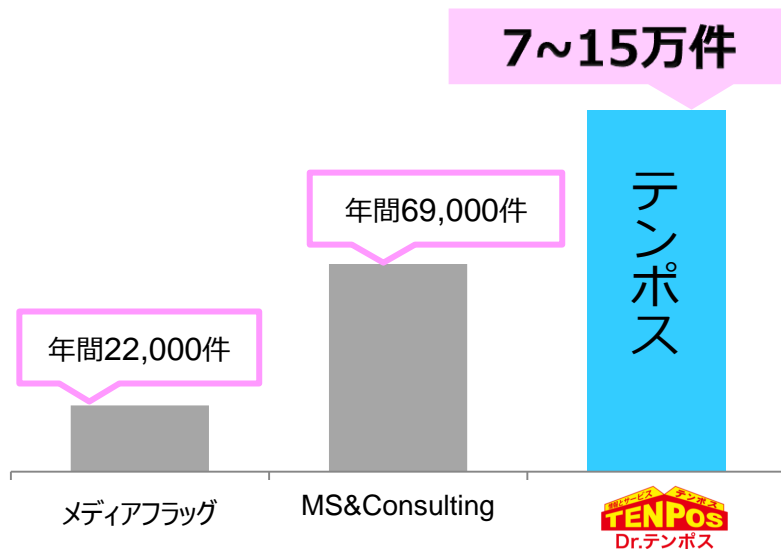
年間32億円の市場がある

ドクターテンポス第4弾 顧客満足度をアップする応援

覆面調査の店舗登録数 国内最大を目指す

来店したお客様が **リピート** するためには、**顧客満足度** を上げなければならない。
覆面調査員が飲食店のサービスや料理をチェックし、調査結果から顧客に合わせた **経営サポート** を行う。

▼ 覆面調査の店舗登録数



ホームページ作成サービスに申込みをした
190,000~300,000件の飲食店の内、
40%~50%が覆面調査に申し込むと想定する。

覆面調査の店舗登録数
7~15万件を目指す！

出典：各社ホームページ

ドクターテンポスの専門医集団が、覆面調査の結果から顧客に合わせた **経営サポート** を行う

集客

商品開発

教育

採用

ドクターテンポスの専門医集団

(株) テンポスバスターズ

直営50店 F C 8店 買取センター12拠点 物流センター 2 拠点

- 看板・ファサードの現状分析と改善
- 求人サイト（テンポスジョブ）人材紹介
- ポイントカード・メルマガを活用したリピート獲得
- 人材教育（飲食道場）
- 仕入先開拓、レシピ開発、原価管理、人件費率管理
- テンポショッパー（覆面調査）

(株) テンポスドットコム

- ホームページ作成、SNS代行サービス
- アプリを活用したWEB集客

(株) テンポスフィナンシャルトラスト

- リース／クレジット
- 居ぬき物件紹介

(株) スタジオテンポス

- 内装デザイン・設計・施工
- 看板工事

(株) プロフィット・ラボラトリー

- 法人宴会獲得「満席FAX」

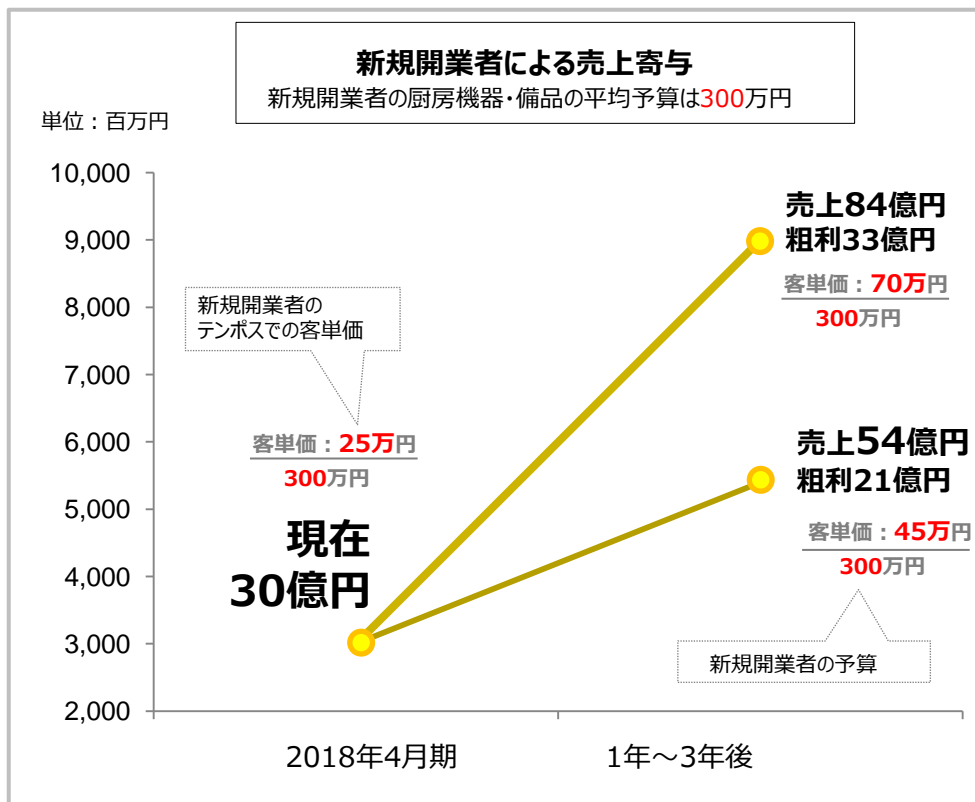
(株) テンポス情報館

- POSレジの販売・メンテナンス
- ポイントカード等の販促の企画提案

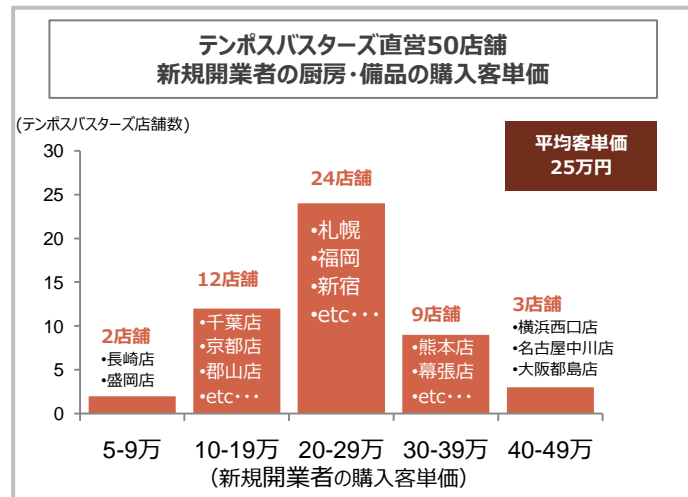
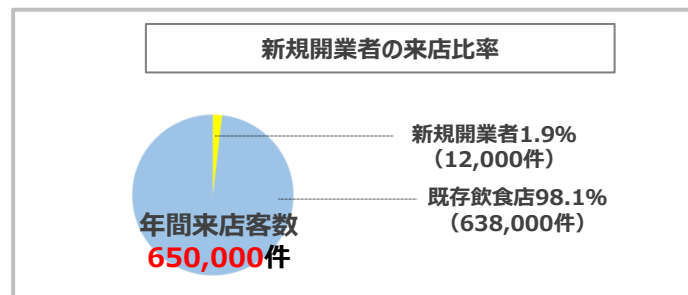
(株) ディースパーク

- 人材派遣（派遣に登録する学生5,800人の内の3割、約2,000人を人材紹介として飲食企業に紹介する一人当たりの紹介手数料が50万円で、1,000人の紹介を成功させると5億円の収益になる）

ドクターテンポス 物販への売上貢献



中古粗利63.2% 新品(PB含む)36.7%



(新規開業者数)

(厨房機器・備品購入額)

$$\text{年間12,000件} \times \text{平均予算300万円} = 360\text{億円}$$

360億円

の市場が、すでに目の前にある！

新店オープンの各種サービス申込獲得件数を増やす



- 1人のお客様につき、営業マンが3件のオープンサービスを獲得できるようにする

新店オープン各種サービス 計20種		資金調達	アルバイト紹介	店舗BGM	オーダーエントリーシステム
Wi-Fi 通信回線	衛生用品	物件紹介	トラブルサポート	損害保険	食材/酒紹介
通信カラオケ	メニュー作成	内外装工事	予約管理	電気/ガス/水道	FAXDM配信

ドクターテンポス 収益拡大 ②

POSレジ 紹介業から指標に基づく経営効率の指導ができるドクターになる

グループ会社「テンポス情報館」が販売していたPOSレジを、テンポスバスターズ58店舗で飲食店へ直接販売できる体制を構築する

		2018年	2019年 (目標)
販売台数		240台	600台
粗利益		31百万円	78百万円
粗利単価	テンポス	3万円	10万円
	情報館	10万円	3万円
販売拠点		4営業所 (テンポス情報館)	58店舗 (テンポスバスターズ)
販売スキーム		<p>テンポスバスターズ</p> <p>①紹介 ↓ ↑ ③紹介手数料 支払い 平均3.3万円/台</p> <p>テンポス情報館 (4営業所)</p> <p>②営業・販売 ↓</p> <p>顧客 (飲食店)</p>	<p>テンポス情報館</p> <p>②発注 ↑ ↓ ③卸し</p> <p>テンポスバスターズ (58店舗)</p> <p>①営業 ↓ ④販売 粗利平均10万円/台</p> <p>顧客 (飲食店)</p>

利益・・・78百万円/年

ドクターテンポス 収益拡大 ③

ドクターテンポスの終末医療 「ホスピス」として飲食店の閉店を支援する

無理に経営を続けるよりも、「今」、閉店する方が損失を減らせる場合がある。飲食店が閉店した後の、従業員・店舗・お金の支援を行う。

取り組み	収益目標
① 販促強化 － 期限を決めて販促を強化、経営再生に取り組む	
② 再生店舗の販売 － 経営改善した店舗を売却	年1件の受注を目指す 再生後の売却額 20百万円～30百万円
③ 業態変更 － 立地に合わせた業態を提案 → 別業態で再建 － 繁盛FCを紹介 → FCのジー（加盟側）として再建	年1件の受注を目指す FC紹介料及び、FC加盟側の開業支援で収益を得る
④ 株式・事業譲渡 － 会社・従業員ごと売却 － 店舗と従業員を切り離して売却	売却手数料（年35件の売却目標） 小規模・・・約300円×30件 = 90百万円 大規模・・・約10百万円×5件 = 50百万円
⑤ 閉店 － 借入金精算交渉、家主交渉、物件紹介、人材紹介、派遣登録	人材紹介料 年間10～15人の紹介を目指す 年収400万円の店長なら・・・ 手数料100万円×15人 = 15百万円/収益
⑥ 独立制度 － テンポスグループに入って3～5年で再チャレンジ 社員独立支援制度 [自己資金300万円準備 + 会社が2,000万円準備]	

物販・情報・サービス事業

店頭販売 – テンポスバスターズ (2018年4月期 売上128億円)



家具・厨房機器・インテリア館などの

専門店舗の出店に注力し、6年で58店舗から100店舗へ

■ 中古商品2倍

買取営業の新規開拓で中古物流を2倍にする

再生センター2交代制の仕組みづくりで、中古製品再生期間を1/2にする

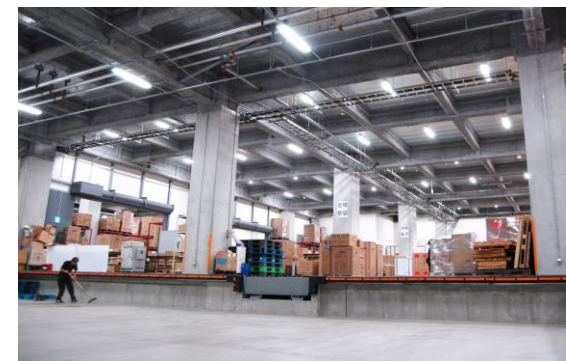
■ 物流コストの効率化

他社と業務提携し、全国配送料金統一によるコスト削減

PB商品在庫を物流センターに一本化することで、欠品対策の在庫管理と出荷金額の見直し

■ プライベート商品の開発強化

▼ 自社物流センター (千葉県佐倉市)



■ 総合キッチンマネジメント企業 (旧サンウェーブキッチン)

最新鋭機器の導入や、システム化によるランニングコスト削減、HACCP導入のコンサルティング
テンポスバスターズと連携し、大手チェーン店、大手スーパー店への調理道具、家具、厨房機器販売のトータル提案

■ キッチンテクノの厨房設計ノウハウ

サンウェーブ工業から50年続く業務用厨房設計、メンテナンスの経験と実績
大手スーパーマーケットの厨房設計から、飲食チェーンの厨房システムの構築まで

■ 海外の注目機器をいち早く導入

圧力寸胴鍋、無煙ロースター、超音波洗浄機など、
ヒット商品を海外から輸入、キッチンテクノブランドとして販売
オリジナル商品を開発して、飲食店のコスト削減に貢献

WEB事業 – テンポスドットコム① (2018年4月期 売上17.8億円)

業務用厨房機器の通販サイト「テンポスドットコム」を運営し、テンポスグループのWEB販売を担う

[通販事業部の成長戦略]

■集客コンテンツの作成

新規顧客の獲得のために、検索者の課題解決に導くコンテンツを作成しサイト集客につなげる。

集客コンテンツ：2018年度実績「開業支援サイト」右下参照

■ガイドコンテンツの作成

悩みや課題を抱えるお客様が、ベストな商品を選択（購入）できるようなコンテンツを作成し売上アップに繋げる。

ガイドコンテンツ：2018年度実績「冷機器比較サイト」右下参照

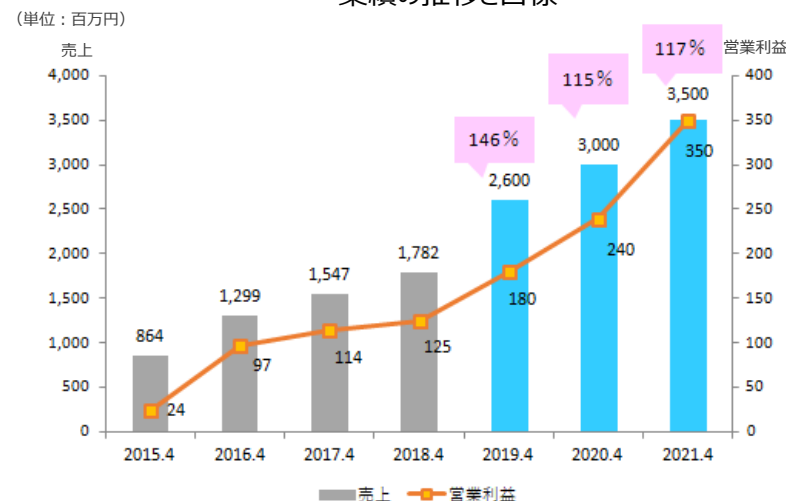
■テンポスグループのシナジーを活かした差別化

- ①保守＆メンテナンス
- ②新規開業の相談（資金・物件・採用など）
- ③緊急時対応（中古レンタルサービス）

■転換率（CVR）アップ

Googleやyahoo等の検索サイトで表示される、タイトルやディスクリプションを見直し、検索時の表示を上位にあげていく。

業績の推移と目標



▼開業支援サイト



▼冷機器比較サイト



新規開業に必要な、資金調達や物件探し、内装等についてポイントをまとめている。

実際の購入者とメーカーの担当者のコメントを掲載することで、ユーザーは自分に合った商品を選ぶことが出来る。

WEB事業 – テンポスドットコム②

飲食店のWEB集客を支援する

■ ポータル事業部の事業内容

- ・ホームページの作成やSNSの開設、運営代行
- ・クーポンサイトの開発、運営
- ・メニュー札・POPの作成

■ 収益

- ・クーポンサイトの開発、運営による広告収入
- ・ホームページ作成の有料顧客の獲得
(無料ホームページ申込獲得想定18~30万件のうち、約2万件が月額3万円の有料プランに移行した場合、72億円の収益になる)

広告収入例

32万件のクーポン登録店舗に、1日10人が広告を閲覧すると仮定する

年間粗利355億円の市場がある! (10人×30円×365日×325,000件=355億87百万円/年)

▼メニュー札・POP作成



▼クーポンサイトの開発、運営による広告収入



飲食事業

あさくまの挑戦

エンターテインメントレストランとして「あさくま」が提供している「体験」の数々

① 泣かせるあさくま

② キッズ体験

③ セルフステーキ

④ 体験型サラダバーメニュー

オリジナルパフェ作り／たい焼き、ワッフル、パンケーキ作り／飲むサラダ

⑤ ステーキ甲子園(ステーキ早食い競争)

⑥ 演奏会、発表会(地域コミュニティ)



< カンタレス経営：境界 を無くす ～ 店とお客様との境界 ～ >

あさくまメール会員 70万人と一緒に「あさくま」の店づくりに取り組む



<職種>

- お料理プランナー・・・8名
- ガーデニングキーパー・・・ 4名
- グランドオープン専任トレーナー※10月スタート
- アマチュアカメラマン・・・ 114名

<今後の計画>

カンタレスの各職種の募集および運営を試験的に行い、「あさくま」全店に広げていく。

「あさくま」で実績を作ったカンタレス隊員（メール会員様）は、テンポスグループのグループ会社で派遣業を行う株式会社社会社ディースパークの派遣スタッフとなり、飲食企業へ派遣スタッフとして働くことも出来るようにサポートしていく。



■ 商品戦略

- ① 品質へのこだわり
 - アイオワブラックアンガス牛使用
 - あさくま指定牧場から直接仕入れるため、価格変動に左右されず安定して提供可能
- ② 健康へのこだわり
 - ステーキレストランチェーンで初めて、ナチュラルビーフを提供
 - サラダバーは健康がテーマ
 - ・ 機能性を表示 / 健康に関する表示
- ③ エンターテインメント性を重視
 - 「商品開発応援団」結成
 - ・ キッチンマイスター受賞者とパート、アルバイトとチームを組んで現場の意見を取り入れる仕組み
(その成果として) サラダバーメニュー等を開発していく
 - ・ 地域ごとの取り組みを重視

■ 新規出店

- 中部・関西地域に10店
- 関東に5店

▼2018年5月日経トレンドイ掲載



顧客満足度調査
業種別ランキング1位
外食業界ランキング14位



新業態 やっぱりあさくま 課題は山盛り 再挑戦します!!!

■ コンセプト

厚切りステーキをファストフードのように提供。

ステーキ“あさくま”の品質をより身近に感じて頂く、カジュアル・ファスト・ダイニング業態

■ ターゲット

“あさくま”では取り込めない「一人飯」「女性単独客」を取り込む。

また、あさくまのメインターゲットである団塊ジュニアよりも低い世代の新規顧客層。男女比率は6：4

■ 出店計画

- ・2018年1月15日に第一号店オープン
- ・出店計画25店から10店舗に縮小

あさくまサクセッション

- 平成25年11月：もつ焼き「エビス参(11店舗)」の事業譲渡
- 平成26年10月：イタリアン「パルティエレ(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 4月：インドネシア料理「スラバヤ」4店舗
「ワヤン・バリ」1店舗を事業譲受

■ 出店計画

エビス参 直営5店舗出店予定

スラバヤ 1店舗出店予定



きよっぱち／日の出らーめん



平成29年11月に、「日の出らーめん(きよっぱち子会社)」のM&Aを実施

ドリームダイニング 海鮮王



平成29年12月に「海鮮王」のM&Aを実施

自分の人生は自分で決める。テンポスグループの人事制度

- **育児休暇取り放題制度**
育児休暇に期限を設けないことで、こころゆくまで子供の成長を見届けてから職場に復帰することができる
- **パート店長制度**
パート社員でも管理者に挑戦できる
- **フリーエージェント制**
希望する部署（店舗）への異動を自分の意志で決めることができる
- **転勤自由制度**
配偶者が転勤しても転勤先の地域に店舗があれば働くことができる
- **社長の椅子争奪戦**
役職者への立候補制度を設けているが、その最たるものが社長に立候補できる制度。4年に1度開催する。
- **テレワーク制度**
事情により通勤が出来なくなった場合、テレワークや在宅でも働くことが出来る制度
- **定年制度の廃止**



2016年、公益財団法人日本生産性本部ダイバーシティ推進センターが開催する、「女性活躍パワーアップ大賞にて、奨励賞を受賞致しました。

会社概要

社名 : 株式会社テンポスホールディングス
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 森下 篤史

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 : 290億83百万円 (2018年4月期:連結)

経常利益 : 21億26百万円 (2018年4月期:連結)

従業員数 : 1,829名 ※パート含む (2018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 飲食店経営
リース・クレジット取扱事業 その他の事業

決算期 : 平成30年4月