



## テンポスグループ 内定式



内定式  
大卒23名の内定者が集まりました!

10月1日に  
内定式を行いました。

—テンポス HD 森下社長  
どんな人生を過ごすかは自分の選択次第!

1. 目標をもつ
2. やったことの無い事を選択する
3. 我慢して続ける
4. 継続して工夫する
5. 周囲に感謝する・気配りする

大事なポイントだよ



内定者に向けた従業員からのメッセージ動画  
「みんな、待ってるよー!」



先輩社員との懇親会♪



自分の選択が人生をつくと気づいたら  
きみは今、なにをすべきなのか  
社会人になる心構えを伝えたい

10月1日の内定式で、森下社長が内定者に社会人としての心構えをお話されました。

「走る」ことひとつとっても、どんな時間を過ごすかは自分の選択だ。苦しくて集団の先頭を走るのが。それとも、へらへら笑いながら走るのが。これからの人生、君たちが何かを選択する時、苦しくてもはあはあ言いつつとトップ集団の一人になっていく。「楽」を選んでいいが、将来ものすごい差がついてくるよ。つまり、これから働く上で、何かを選択しなければならぬ時は大変



なこと、やったことの無い事を選択する、そんな癖をつけないといけない。

では、社会人として選択をする時にきみたちが今やるべきことは何か。まずは具体的な目標を持つことだ。知識や経験がなくても、目標を決めるだけで今の過ごし方が違ってくる。そして、その時に必ずやったことの無い事をやること。「やった事ありません。できません」なんて寝ぼけたことを言っているだけではだめ。そして、やった事の無いことを始めたなら、どんなことがあっても我慢して続ける。そして工夫してください。これはあなた達が生きていくうえですごく大事なことです。そして最後に、ここが最も大事ですが、感謝することと気配りを忘れないこと。この2つができれば、誰とでもうまくコミュニケーションがとれ、人間関係が築ける人になります。

以上、わたしから皆さんに伝えたい心構えです。これから1千億企業になる会社に入ってきた皆さん、あなた達はこの会社で、どんな人生を作っていきたいですか。

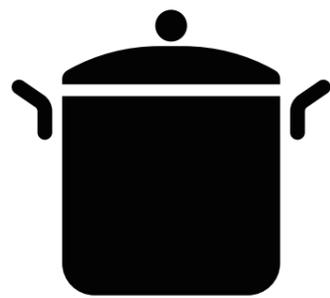
10月1日、中古事業部は厨房機器だけでなく、大型食品機械や各種工作機械などの厨房機器以外の中古物件の買取を本格的にスタートしました。新小岩に事務所を構え5名体制で活動していきます。業務内容は、リース会社様からのリース物件を買い取り、その物件を各専門業者に販売するというものです。販路は国内だけでなく海外にも積極的に展開していく考えです。ゆくゆくは、工場1棟の物件買取から、残置物の撤去・回収までワンストップで提案できる体制を構築していきます。

この事業が発足したことで、これまでテンポスが攻めてこられなかった大型食品機械の買取りや厨房機器以外の買取りと販売を行う事ができるようになります。

以下、責任者の担当部長、湯川さんより\*

上場企業にふさわしいコンプライアンスを遵守しながら、環境に対する社会貢献も含めて中古買取のリーディングカ

中古事業部は  
大きく  
変わります!



ンパニーを目指します。業務意識の改革、社内体制の再構築など困難はあると思いますが、承知の上です。何よりも大好きなこの仕事に真摯に取り組み、1、2年後には大きな花を咲かせるために、今は、下へ下へと根を伸ばしている最中です。皆様よろしくお願いいたします。

取り扱い

中古  
厨房機器

取り扱い

厨房機器  
介護ベッド  
建築機械  
美容機器  
複合機



仕事の中で失敗したことは  
(上手くいかなかったこと)  
何ですか?

お客様の為と思ってしたことが有難迷惑なことがあった。その人に合った提案をしていなかった。自己満足だった。  
大阪淀川店 香月店長

仕事の整理がうまくできておらず、スケジュールもばらばらになり、目の前の仕事ばかり取り組んでしまっていること。結果店舗の仕組として無駄な作業が多くあることを分かっているが仕組を作れていない。結果残業が増える、という悪循環を作っていること。  
京都店 丸山店長

Aが昨年対比140%と良かったが、品出し前出しが追いつかずお客様に在庫の確認をされることが多くあった。もしかしたら機会損出があったのかもしれない。前出しの品補充を改善していく。  
仙台店 高橋店長

上半期で

店長に聞きました!

成功したこと & 失敗したこと

売れば売ほど、忙しくなればなるほど、チェックの時間がおろそかになってしまった。普通なら防げた商品や営業のことでクレームが起きてしまい、余計な手間と費用がかかってしまった。  
名古屋西店 赤名店長

納品予定で取寄せた商品や在庫品の整理を怠ってしまい、B部門売場が塞がってしまっていました。そのため、あることに気付かない、気付いても実際に座れない状態の為、見込が増えず売上減した。 (5~9月で前年比93.5%)  
長野店 太田店長

店頭在庫の予約管理が甘かったため、ドットコムに掲載ができない、問合せが来ても売れないなど機会ロスが多くなってしまったこと。  
長野店 太田店長

見込みフォローを細かくしすぎて、販売員とコミュニケーションがだんだん悪くなってしまったこと。上司として相手の気持ち考えて発言する、質問すること。大事なのはアドバイス。  
川口厨房機器専門館 明店長

陶器を購入したお客様に運送会社(西濃、クロネコ宅急便等)で送ると破損が多かったため、運送便に関して、新聞梱包ではなく、陶器メーカーから入荷したダンボールで梱包する事で破損がほぼゼロになり二度手間と経費削減ができたこと。  
なんば店 白石店長

新規オープンのお客様に調理道具・食器のカタログを渡して後日電話掛けしたところ、5~9月までで前年比A部門125.6%、0部門105.4%。  
長野店 太田店長

TBストックの在庫を増やし展示が売れてもすぐに店頭並べられるようにしたこと、5~9月C部門PB売上前年比194%。  
長野店 太田店長

ドクターサービスのハルエネだるまを参考にして、個人で何件取ったか発表して獲得数の意識してもらったところ、2カ月連続でだるまスタンプをコンプリートしたこと  
札幌白石店 齊藤店長

一式のお客様には必ず着座して案内しましょうと店内で決めてました。着座して案内してる中で一括申し込みの案内終了後に食材の案内でお客様がこんなに紹介して助かりましたと何度もお礼を言われました。お客様の役に立てたと感じた瞬間でした。  
川口厨房機器専門館 明店長

仕事の中で成功したことは  
(上手くいったこと)  
何ですか?

夏場に売れる冷蔵ショーケース(AG-54XE)を通常のセンター便以外に別のセンターからひたすら集めました。5月以降に販売するために3月に11台4月に10台7月に18台の入荷したところ、計39台が9月中にすべて完売しました。  
新宿店 向田マネージャー

また、タピオカブームで大型の製氷機(240キロ以上の)が売れるので各店の中古の在庫を移動したところ、3台販売できました。  
新宿店 向田マネージャー

阿部マネージャーにお手伝い頂きBの売場を1Fに移動し、店舗の表にイス・テーブルの拡大コピーを貼ったところ、お客様からの問い合わせが増えた  
郡山 目黒店長

お客様との共通の話題(地域など)で会話を広げることで、次の購入につながった。  
広島西店 山本店長

日本政策金融公庫や西日本シティ銀行のセミナーに参加してもらったところ、物販以外の事以外でも相談を頂けるようになった  
福岡店 小倉店長

Close Up!

赤字の店舗の立て直しを図るため今年の4月からテンポスターズ長崎店へ異動した田口店長。異動より半年余りで店舗の黒字化に成功。どのような取り組みをしてきたのか伺いました!

赤字店舗から黒字店舗を目指して取り組んだこと

- ① 経費を最小限に抑える  
無駄な出費がないか徹底的に見直し。
- ② 軽トラの導入  
これまでは納品のたびに配送業者へ依頼をかけていたが、自店保有の軽トラを活用することによりコストカット。
- ③ 密着度を高める  
地域の情報を収集する。実際に地域の観光地へ出向いたりし、得た情報を提案する際に情報を盛り込んだりするとお客様に喜んでもらえる。親近感を持ってもらい、リピートに繋げる。

④ 欠品率を改善させる  
まずは欠品率を改善し欠品をなくす。商品の選定や売場作りのアドバイスも思いながら、売場を改善。

以上4つのポイントに重点を置き、改善を図りました。  
これらを取り組んだことにより、欠品率も大幅に改善され、9月の売上では過去最高のスコアという実績をあげられました。

最後に、これからの目標を伺いました。  
・今期中に長崎店スタッフ全員(田口店長、山下さん、奥田さん)で協力しながら過去最高粗利をあげる!  
・日々のメンテナンスを怠らず黒字を継続していく  
田口店長のこれからの活躍に期待しています! 田口店長ありがとうございます!



テンポスターズ長崎店 田口店長(9年目)

これまでの経歴

幕張店販売員→幕張店店長→郡山店店長→高崎店店長(立ち上げ)→大宮店店長→長崎店店長(4月~)(これまで5店舗の店長を歴任!)  
趣味は野球観戦。地元の千葉ロッテを応援しています!

地元銀行と上手く協業していくためには?

今年2月に西日本シティ銀行とテンポスターズは業務提携をしました。そのきっかけを作った福岡店の小倉店長に銀行との協業についてお話を伺いました。

福岡店 小倉店長

西日本シティ銀行さまとの業務提携のきっかけは、飛び込み営業でした。その時に、毎月どれだけ飲食店に融資を行っているのか、回収はどれだけできているのかをヒアリングしながら、テンポスターズで出来ることをお伝えしました。今考えれば窓口を突破するために、大風呂敷を広げるくらい気持ちで営業できたのが良かったんだと思います。

今は、月に4件ほど西日本シティ銀行さまから飲食店様をご紹介頂いています。また、私は銀行主催の創業セミナーの講師もさせて頂いています。講師をすることで、WEB集客や物件探しに注意したい視認性の話など、専門的な話も出来るようになってきました。セミナーをきっかけに、総合受注やドクターサービスの獲得にも繋がっています。今後も獲得を増やしていきます。