

Smiler

9月20日より
八重洲ブックセンターにて
好評配本中!



東京駅八重洲口より徒歩3分。八重洲ブックセンター本店B1Fの雑誌売り場にてSmilerを配本していただくことが決定いたしました。さらに、八重洲ブックセンターのご厚意で2Fの喫茶室にも設置していただきます。



八重洲ブックセンター本店の来店客数は5,000~7,000人/日。



営業部の宮澤聡子さん「Smiler応援しています!」



喫茶室の高杉マネージャーもSmilerのファンです。

Smilerは現在、より多くの方にご覧いただけるよう全国100の調理師専門学校、大手飲食会社100社のほか、あさくま店舗などでも好評配本中です。

テンポス社内報
WILL
TENPOS GROUP MAGAZINE
2019.9 ■ vol.8

2020年4月期 第一四半期業績 (連結)		
■ テンポスグループ 第一四半期業績 (単位: 百万円)		
売上高	73億33百万円	前年同期比 △0.5%減
売上総利益	31億11百万円	△0.7%減
営業利益	5億30百万円	20.8%増
経常利益	5億97百万円	19.7%増
純利益	3億20百万円	34.6%増

テンポスグループの第一四半期の業績は増収減益となりました。売上減収の理由は、きよばち総本店の株式譲渡による約1億円の減少と、ディールパークのファミリアマートFC加盟離脱による1億28百万円の減収によるものが大きく、事業撤退による理由が大きいです。増益の理由は、バスターズが営業利益3.5億円増加(同期比134%)したこと、大きく貢献しました。昨年9月から開始した見込管理が売上増に寄与したこと、また生産性改善が理由として挙げられます。他にも、情報館が軽減税率対策補助金の追い風を受け、営業利益が32百万円増加(同期比156%)したこと、プロフィット・ラボラトリーは第一四半期で営業利益で改善額13百万円の結果を出しました。

新規開業者の第一四半期の平均客単価は3割近くアップ。それに伴い、新規開業者の売上高は2割近くアップ。一方で、客数は微減。今後は新規開業者セミナーの開催や、個人相談会を増やす施策にも力を入れていく。

1Q=第一四半期(5~7月)

1Q 平均客単価 3割 近くアップ

新規開業者



1Q 客数は 減少

新規開業者



1Q 売上高 2割 近くアップ

新規開業者



新規開業

第一四半期 比べてみました

9月11日、今期の前半3カ月の決算が発表されました。全体の営業利益は120%伸びの結果となりましたが、中でも業績を伸ばしたのはテンポスバスターズです。営業利益の伸び率は134%!今回、新規開業者にまつわる数字にスポットを当て、どれだけ伸びたのか比べてみました。



田野勝也さん (関東エリアAM)

この半年間、各店の皆さんに「見込みの獲得」と「クロージングのフォロー」に注力してもらった成果が、新規開業のお客さまへの多くの提案、販売につながっています。しかし、売場の改善をはじめ、一括申込の案内等、まだまだ出来る事はたくさんあります。遠山部長へ。ともに、「もっと飲食店の応援ができる会社」にするために、まずは新規客単価50万円を目指しましょう!



遠山貴史さん (営業本部 部長)

田野マネージャーを筆頭に、昨年から取り組んできたZOOM研修や見込獲得等の皆さんの取り組みの成果が数字として表れました。本当にありがとうございます! しかし、この数字が最大値ではありません。もっとも伸ばせる余地があります。新規オープンのお客さま全員から「見込」と「ドクターサービス」を獲得して、新たなテンポスバスターズを一緒に創り上げていきましょう。

THANKS RELAY!

頑張っているあの人に。いつも助けてくれるあの人に。
伝えたい「ありがとう」の気持ちをリレー形式で繋いでいきます！

テンポスバスターズ アキバ店
清瀬龍一さん

最近、ゴルフ始めました！
ぜひ一緒にやりましょう！



ドクターor
一括申込獲得個人
ランキング

6月 全国 1位
7月 全国 2位
8月 全国 2位

比較され続ける
2人です！

「ありがとう」を伝えたい
相手は誰ですか？

札幌西野店 日野祐作さん

THANKS!



なぜ「ありがとう」を伝えたいのですか？

一清瀬さん

日野さんとは新卒研修の時に仲良くなりました。そのため、今でもよく電話をしているのですが、「今日は何件取れた」とか、「お客様にこんなトークをしたら上手くいった」等、ドクターサービスを獲得するためお互いにブラッシュアップしてきました。多い時は週5日電話しています(笑)

日野さんと話したことは翌日に即実践し、失敗したこと成功したことを共有して、また別の方法を試してみる。この繰り返しがこの成果に繋がっていると実感しています。お客様全員に躊躇なく案内ができるようになったのも早く新しい方法を試したい!と、思えるようになったからです。だから、日野さんに「ありがとう!」を伝えたいです。

日野さんがいてくれたことで、自分の考えや行動で変わったことは何ですか？

一清瀬さん

サービスを提案する時は、あえて何か一つのサービスを「踏み台」にすることで。というも、「ハルエネ」がお客様の立地条件の問題から導入できないと分かった時は、一括申込書を見せながら、あえて「ハルエネは必要ないですね」と確認する等して、「そうなんだよね」という共感を得ながら話を進めるようにしています。全部を案内しようとすると、「しつこい」と思われて話を聞いてくれない、だったらどうするか、と日野さんと話をする中で、お客様の共感を得ながら、メリハリをつけて提案するという方法にたどり着きました。いつも日野さんからは刺激をもらっています。

次回は清瀬さんよりバトンを受け継いだ日野さんのサンクスリレーです!お楽しみに!

教えて広報部!

持株会について知りたいことがあれば、右記のアンケートのQRコードからご質問ください。皆さんが変わって管理部に聞きます!



次回は...
16,000株ためたM男さんのお話です

従業員持株会とは?

テンポスの株を買うときは、100株単位で購入しないとダメです。株価が2100円なら、株を買うために210,000円が必要です。しかし、従業員持株会を使えば、1,000円から株を購入することが出来ます。

どんな人に向いているの?

長期的に資産を作っていきたい人です。

どんなメリットがあるの?

100株たまれば「あさくまの食事券8,000円」が毎年もらえます

Y子さん
(入社8年目)

持株会開始: 2013年9月
積立金額: 月額20,000円
(4年前まで月10,000円)

7年間従業員持株を購入した結果

購入額	1,980,000円
購入株式数	1,227株
1株当たり平均株式会社取得金額	1,613円
現在の株価	2,102円
現在の資産※1	2,579,714円
備け	599,714円

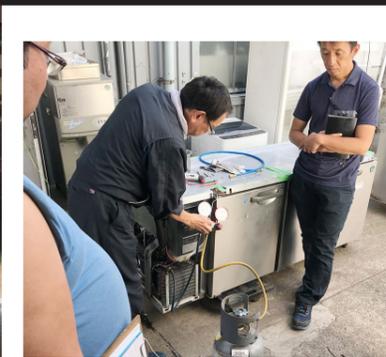
※1: Yさんが持っている株式数×現在の株価

皆さん、従業員持ち株会されていますか？
今日はYさんの資産を覗いてみましょう

私の資産



食器洗浄機を分解して構造や仕組みを理解する。講師は元共同の大堀さん(食器洗浄機メーカー)プロの知識と技術を伝授。

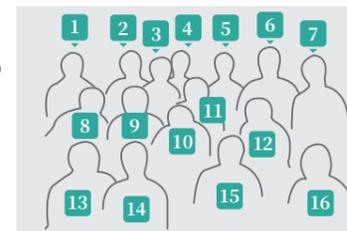


マニユージュホルドの使い方を説明。講師は川口センターの芳賀さん。入社前は修理会社を運営されていました。



「技術を学びたい!」と全国から18名が参加。入社2年目の溝口さんは「もっと技術を学びたくて参加しました。参加できて本当に良かった」と研修後に話されていました。

- | | |
|---------------|-----------------|
| 1 関根さん(戸塚) | 9 山本さん(広島) |
| 2 山川センター長(一宮) | 10 中村センター長(宇都宮) |
| 3 芳賀さん(戸塚) | 11 渡辺さん(川口) |
| 4 大堀さん(川口) | 12 溝口さん(大阪) |
| 5 小浜さん(福岡) | 13 吉川センター長(戸塚) |
| 6 海老原さん(千葉) | 14 岡田さん(一宮) |
| 7 竹下センター長(仙台) | 15 吉岡センター長(大阪) |
| 8 梶田さん(新宿) | 16 間池さん |



17 熊本センターの入嶋さん。飛行機の関係で写真に入れません。

講師紹介



冷機・製氷機の講師
川口買取センター
芳賀さん



食器洗浄機の講師
戸塚買取センター
大堀さん



中古事業部 商品再生課
根本課長

今回の企画の発起人。全国のセンターを回る中で、「技術を学びたい」の声から研修を企画したとのこと。

実践あるのみ。講師の説明の後には、参加者一人一人が実践でトレーニングしました。



講習終了後は、普段聞けないこと、悩みや次の研修内容を全員で話し合いました。スチコン、ガス機器、テスター等の使い方について学びたい!との声も。

現状

通期のセンター全体の外注整備費用が2億2千万円
センター負担の保証内修理費が800万円(テンポス全体では1千6百万円)
各センターの整備者は1~2名程度で技術習得がセンター内だけのノウハウになっている

研修の目的

外注に頼らない内製化のための技術とトレーニング
センター間の横のつながりの強化。相談できる人を作る。今まで出来なかった修理が出来るようになる。センターに戻り他の人に教えられるようになる。

再生センター 技術講習会を開催

9月7日に、再生センターは「技術講習会」を開催しました。当日は上級・中級・初級のグループに分かれ、食洗機・冷機・製氷機について実践トレーニング。当日の様子をレポートします!

第1回