読者の声

Voice 読者

読者の皆様の声をご紹介するこのコーナー。今回のテーマは「ウソホント買取り」です。日々真贋の判定に悩まされているみなさんの声をご紹介します。

お題 ウソホント買取り

月に1度はやってきます

精巧な偽物を持って全国の質屋やリサイクルショップを回る詐欺集団がいますが、最近1ヶ月に1度はそういう持込があるようになりました。

やってくるのは金持ち風の女性。買取り金額が50～60万円にもなるエルメスのバッグや時計などを持ってきます。

そんな時は「こんな素晴らしい商品は査定できませんので…」と断っています。

伸し気ではありますが、あっさり帰っていきますね。

高額を査定する以前の問題として、イチゲンでこんな高額買取りをしようとする「と自体怪しいっと直感すべき」高額商品が買取れる？！と驚んだら、相手のペースに呑まれていかれます。この手の詐欺に遭うと、偽人店では疲れ河原生もありますから、気を引き締めています。

（愛リサイクルショップ）

編 いいものを買取れば大きな儲けになるが、万が一偽物を買い取ってしまった時のリスクは大きいですものね。高額品の買取りを行なっているショップは、そんなハラハラと隣り合わせなのですね…詐欺団が月イチと注意

今年のお米は見た目では？？？

今年、初めて「お米」の買取りをしました。

持ってこられた農家の方によると、今年は新米が売れていないそう。30kgの袋に入った精米前の新米10袋、計300kgを買取りました。

結局は「コシヒカリ」。一応新米ということでしたが、お客様には「新米かどうかの保証はできません」と断って販売しました。それでも30kg8千円で販売したとき、すぐに売れてしまいました。

ちょうどJA農協の新米も扱いたいと考えていた時期だったので、農家の方には「来年は新米も持ってきて」とお願いしました。

（愛知県 某リサイクルショップ）

編 野菜や加工品、お酒は見かけますが、お米の二次流通もあるとは。お米の需要は高そうですね～☆

ご意見・ご感想 大募集！

解説では読者の皆様のご意見を募集しています。疑問に感じていること、取り上げて欲しいテーマなど、気軽にお寄せください。会社名（又は店名）、お名前、電話番号、住所を明記の上、匿名希望の方はその旨明記し、下記の宛先まで。掲載された方にはクオカード500円分を進呈します。

宛先 郵便・〒104-0061 東京都中央区銀座8-11-1 「読者の声」係 FAX・03-6252-3461 メール・info@recycle-tsushin.com

タイムスケジュール

7:30 **起床** 軽く朝食を摂った後、8:10頃自宅を出て、地下鉄で新宿店へ。

8:40 **出社** 手帳を開いて今日やることや、スタッフへの指示事項の確認。

9:00～10:00 **全体ミーティング**
毎週水曜日は社員全員参加のミーティング。会社全体及び店舗の当月の売上や粗利、前年比等数値の把握を全員で行う。また新商品の売り方、価格設定なども相談しあう。値立が必要な商品の場合、試しに組み立ててみることも。

10:00～12:00 **各部門との打合せ**
10時開店。営業しながら各部署との打合せ。新宿店はA（調理道具）、O（食器）、B（家具）、C（厨房機器）、F（総合整理）と大きく5つに分かれ、各部門に1名部門長がいる。売上高の多いB、C、Fの打合せは中村さんが、A、Oは副店長担当。

12:00～13:00 **昼食** 1時間の休憩。持参の弁当で昼食。10分ほどで食べ終わり、後はメールチェックや読書に使う。

POINT
人前で話す機会が増えたので喋り方の本を読んでいる。金融工学に関する本も愛読中。

13:00～15:00 **大口買取りなどで外出**
買取りは基本専門担当に任せているが、大口の買取りは中村さんが赴く。

15:00～17:00 **見込みフォローを行う**
上がるはずの売上が立っているか、商談が滞っていないかなど、各スタッフの進捗状況を確認。

POINT
スタッフ各自「見込み帳」を持っており、それを見ながらチェックする。「この企業には2、3日お客に連絡して」や「この商品は新宿店にはないけれども、別店舗にはあるから探索してみたら」などアドバイスを細かく行うのが中村流。

17:00～18:00 **売上の確認**
売上の確認を行う。1日の目標売上金額に未達・達成に関わらず翌日以降の実行策を数値を元に練る。社員の販売金額が個人別に出るので、少ない社員には声かけをするなどフォローする。

18:15～18:30 **夕礼** 各部署が業務報告を行う。

18:30～19:30 **新入社員の特訓**
近々本部で行われる新人研修ではテンポスバスターズの「テンポス精神17か條」の暗唱や解釈のテストがある。「昨日の仕事が手一杯で暗記できなかったというのは許されない。準備させるのも店長の仕事」と中村さん。

19:30 **退社**

20:00 **帰宅** 夕食後は、娘（1歳7ヶ月）と入浴。

22:00～24:00 **新聞や本を読んで就寝**
新聞は「日本経済新聞」「日経流通新聞」を読んでいる。チェックするのは「外食チェーンの動向」。新しい商品やメニュー、厨房機器などにも注目している。

中村さんが打合せで使っているストップウォッチ

a day of manager #3 店長の一日 厨房機器

今回の店長
厨房設備・販売
テンポスバスターズ新宿店
中村純一郎（なかむらじゅんいちろう） 店長（32歳）

大学卒業後、新卒としてテンポスバスターズに入社。7年前小倉店にて初めて店長となり3年間従事。その後川口店で3年店長を務めた後、昨年11月から新宿店の店長に就任

今回登場するのは、飲食店向け厨房設備・備品販売の「テンポスバスターズ新宿店」の中村純一郎店長。同チェーン全国一の売上げを誇るメガストアの店長の一日を追った。

店長として店舗運営の方針を作成、実行する立場にある中村さんの一日は、会議や打合せが多い。そこで取り入れたのはストップウォッチを使って発言時間を計り、効率よく話を進めていく方法。発言時間を決めることで、要点をまとめて話す訓練にもなっている。

ストップウォッチの例えではないが、中村さんは自分のことを「アレコレ細かく観察する店長」と分析、そうすることでメガストアの全体像を把握している。

融資の相談にも乗り、売上前年比110%

同店では11月から日本政策金融公庫の融資相談窓口を設けた。同公庫のOBがテンポスに入社。日々のアドバイスのほか、6月からは月1回公庫の職員に来てもらいセミナーも開催している。

これまでは自己資金を持ってくる客がほとんどだった。さらに融資の手助けをすることで、同店での購入を促進させたい狙いがある。

「4月までは結果が出ませんでしたが、5月からは前年比で110%の売上になっています」と中村さん。新宿店が絶好調となり、他店にも広げていきたい考えだ。

店舗情報
テンポスバスターズ新宿店
●業材 厨房設備・備品 ●売り場面積 1000㎡
●アイテム数 約1万点 ●月売上1億円
●月の問い合わせ数 100件
●月の販売件数 5000件
●客単価 2万円
●スタッフ数 社員20名（本人除く） パート20人
●備考 テンポスバスターズは現在全国47店舗。新宿店はその中でも売上高、スタッフ数とも全国一

1万円から広告が打てる！ リサイクル通信に新しい広告商品ができました!!

＜突き出し広告＞

1面 突き出し広告
注目度No.1
天地74㎜×左右68㎜
1面に掲載できる唯一の広告枠！非常に高い露出効果が見込めます。
カラー（1回） 100,000円

最終面 題字横広告
カラー広告最安値
天地34㎜×左右81㎜
最終面の題字横に掲載できる唯一の広告枠！非常に高い露出効果が見込めます。
カラー（1回） 80,000円

＜案内広告＞

1行文字広告
告知に使える
PR文45文字以内、会社名、TEL
最も低価格でPRできる広告で市場・オークションやセミナーの開催告知などに適しています。
モノクロ（1回） 10,000円

市場・オークション広告
市場主催者に格安価格
天地54㎜× 左右118㎜
市場・オークションへの参加を促す案内広告です。主催者の方限定でご出稿いただけます。毎月10日号の市場情報ページに掲載。
モノクロ（1回） 20,000円
＊主催は市場・オークション主催者に限定
＊掲載内容は、市場・オークションへの参加を促すものに限定

● 料金表示は全て税込みの金額となります。広告掲載のお問い合わせは、下記までご連絡ください。

リサイクル通信 The Reuse Business Journal
㈱リフォーム産業新聞社 リサイクル通信広告局 東京都中央区銀座8-11-1 FAX:03-6252-3461 TEL:03-6252-3451 E-Mail：ad@recycle-tsushin.com リサイクル通信 検索