

入社3年で年収1,000万円を目指せる！

不動産営業職 中途採用

エージェント様向け説明会



株式会社 テンポイノベーション



ご挨拶

企業/事業紹介

募集職種紹介

給与/キャリアステップについて

候補者推薦

3年で年収1,000万円を目指せる！

不動産営業職 中途採用

エージェント様向け説明会



ご挨拶

- エージェント様へ
- 動画について
- 会社概要

企業/事業紹介

募集職種紹介

給与/キャリア
ステップ

候補者推薦



ご挨拶

□ エージェント様 各位

ご多忙の中、説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

当社の採用計画は、2022年4月をスタートに、毎月2名、年間24名、4年間で、100名の採用を計画しており、予算は年間5,000万円を見込んでいます。

是非、当社をより深くご理解いただき、採用計画を達成するために、皆様方のご協力・ご支援を賜りたく存じます。

今後の戦略的な中途採用のパートナーとして、どうぞ宜しくお願い申し上げます。



株式会社 テンポイノベーション

代表取締役 原 康雄

ご挨拶

- エージェント様へ
- 動画について
- 会社概要

企業/事業紹介

募集職種紹介

給与/キャリア
ステップ

候補者推薦



ご挨拶

説明会でご覧いただいた5つの動画



①給料体系 (18:26)

給与体系

テンポイノベーション
ならどれだけ稼げる？

https://youtu.be/o0fp_RuCLLQ



②事業内容 (14:02)

事業内容

なぜ
テンポイノベーションは
こんなに稼げるのか？

<https://youtu.be/DkQ0g2hbBDg>



③業務内容 (17:25)

業務内容

テンポイノベーションは
どんな人材を
求めているのか？

<https://youtu.be/zwnjghucEn4>



④教育体制 (10:44)

教育体制

誰でも成果を出せる
最強の営業ノウハウ

<https://youtu.be/eafIpKZMvhU>



⑤企業理念 (10:57)

企業理念/目標

貢献を自ら創る
人材であれ

<https://youtu.be/KAYLRovavkc>

※動画のURLは、1ヶ月毎に変更になります。
(今回のURLは5月9日迄有効です)
更新時には、別途ご案内差し上げます。

ご挨拶

□ 会社概要

会社名	株式会社 テンポイノベーション (東京証券取引所市場第一部 証券コード3484)
創業	2005年4月20日
本社所在地	〒160-0022 東京都新宿区新宿4-1-6 JR新宿ミライナタワー11階
資本金	308,394,398円
事業内容	店舗転貸借事業
代表	代表取締役 原 康雄
社員数	84名 ※役員除く
株主	株式会社クロップス (東証一部・名証一部上場 証券コード9428) ・役員 他

宅建免許番号 東京都知事(3)第91601号

古物営業許可 東京都公安委員会 第304360809505号

三井住友海上火災保険 代理店

ご挨拶

■エージェント様へ

■動画について

■会社概要

企業/事業紹介

募集職種紹介

給与/キャリア
ステップ

候補者推薦



ご挨拶



企業/事業紹介

募集職種紹介

給与/キャリアステップについて

候補者推薦

3年で年収1,000万円を目指せる！

不動産営業職 中途採用

エージェント様向け説明会



■店舗転貸借事業
のご説明

■店舗転貸借事業
の補足

■当社のストック
ビジネスの特徴

■ビジネスの成長性



企業/事業紹介

☐ 店舗転貸借事業のご説明

店舗転貸借事業

ビルオーナー様から物件を賃借し、飲食店企業様に物件を転貸する



店舗転貸借事業 = 貸主業 (貸主代理業)

物件を所有して賃貸する貸主業（家主業）と店舗転貸借事業は、立ち位置や収益構造が同じ。当社は物件の所有はしないが、物件を借りて、所有者の許可の得て、物件をお貸しする貸主業である。

企業/事業紹介

店舗転貸借事業の補足

店舗転貸借事業とは、一般的な不動産事業（仲介業）とは異なり、店舗転貸借事業だけを行なう会社は、全国で当社だけである。



店舗転貸借事業 第6の事業

事業用の店舗物件をビルオーナー様からお借りして、飲食店にお貸しする、貸主代理事業である。貸主としての当事者、借主としての当事者になる立ち位置なので、非常に責任の重い事業である。

仲介業との違い

- ✓ 契約の当事者(貸主・借主)
- ✓ 契約締結が事業のスタート



テンポイノベーション

テンポイノベーション

ご挨拶

企業/事業紹介

■ 店舗転貸借事業のご説明

■ 店舗転貸借事業の補足

■ 当社のストックビジネスの特徴

■ ビジネスの成長性

募集職種紹介

給与/キャリアステップ

候補者推薦



■店舗転貸借事業のご説明

■店舗転貸借事業の補足

■当社のストックビジネスの特徴

■ビジネスの成長性



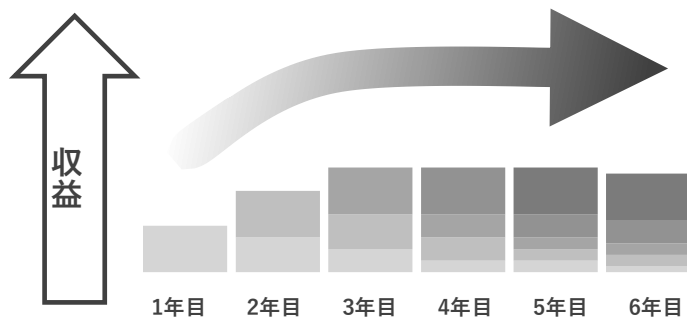
企業/事業紹介

当社のストックビジネスの特徴

成長性と安定性に長けた ビジネスモデルです。

Point 安定はしているが **増加 ≠ 純増**

(例) 一般的なストックビジネス



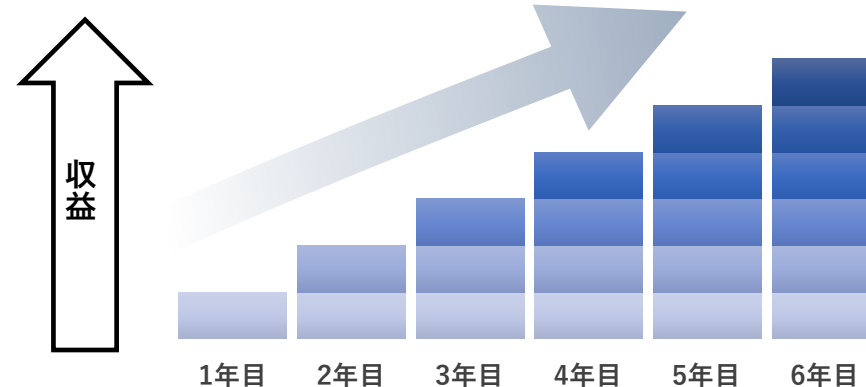
ランニング収益の割合が伸び悩む

顧客の減少や離脱が発生するため、
一定水準になると、純増数が伸びない。

Point1 家賃収入が積みあがる
⇒ **安定性**がある

Point2 物件数が**減らない**
⇒ **成長性**がある

当社のストックビジネス



① 賃借権

借地借家法により借主（当社）は強い権利で守られている

② 物件力

借りたい人が多い物件に絞り、仕入れを行うため、
空室リスクを抑えられる

店舗物件のプロの目利き力で物件を精査し仕入れるため、飲食店が
撤退しても、当社から物件を解約することは無く、次のテナントを
見つけることができる。

企業/事業紹介

ご挨拶

企業/事業紹介

■店舗転貸借事業
のご説明

■店舗転貸借事業
の補足

■当社のストック
ビジネスの特徴

■ビジネスの成長性

募集職種紹介

給与/キャリア
ステップ

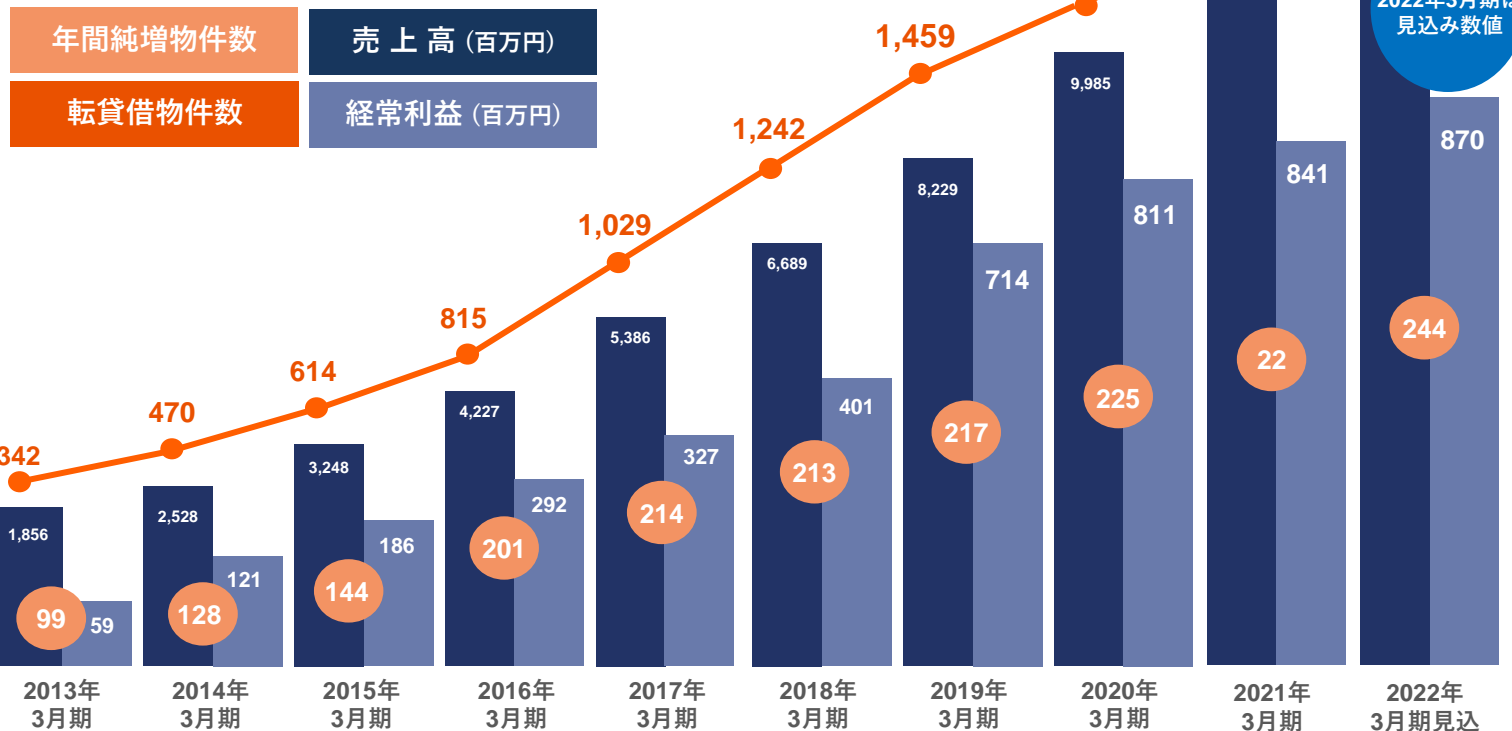
候補者推薦



当社のビジネスの成長性

業績推移

業績は常に前年比100%~120%を継続
今後も同様の成長性が見込まれる。



10期連続
増収増益

【コロナ禍の影響について】
当社の主要顧客は小規模な飲食店事業者であり、大規模な飲食店と比べると、固定費が少額で、国の助成金を受給しやすい層であるため、影響は限定的。
また、コロナ禍において、費用を抑えて、掘り出し物を見つけて出店したいと考える出店希望者のニーズが多くあり、10期連続の増収増益で着地する見込みです。

ご挨拶

企業/事業紹介



募集職種紹介

給与/キャリアステップについて

候補者推薦

3年で年収1,000万円を目指せる！

不動産営業職 中途採用

エージェント様向け説明会



■今回の募集職種

■貸す営業職

■仕事の流れ

■専門的な分野を持った営業のプロ

■採用ターゲットイメージ



募集職種紹介

□ 今回の募集職種について

3年で年収1,000万円を目指せる

営業職

採用条件

- ・ 営業経験者が望ましい
- ・ 不動産未経験OK
- ・ 当社の求める人物像と合致する方

『当社の求める人物像』

< 営業職について >

- 営業職が大好き。営業職以外は考えていない。
営業という仕事にこだわりがある。
- 専門的な知識が会得でき、対経営者に通用する営業力を身に
着けたい。
- 成果を出すことは当然だが、日々専門知識が会得できるため、
自分の成長が実感できる営業職に魅力を感じる。

< 会社について >

- 会社の方針が明確で、目的、目標、評価が明確な会社で働きたい。
- 完成された組織ではなく、自分の成果が会社の成長に寄与して
いる実感が持てる会社で働きたい。
- 年功序列の会社ではなく、実力主義の会社を希望し、実力で
役職を上げていきたい。
- 入社後3年で、年収1,000万が可能な環境に身を置きたい。

■ 今回の募集職種

■ 貸す営業職

■ 仕事の流れ

■ 専門的な分野を持った営業のプロ

■ 採用ターゲットイメージ



募集職種紹介

☐ 営業の業務範囲について

営業の業務範囲は「物件の引き渡し」まで。

①

営業部門

現在：41名



✓ 物件仕入れ ✓ 物件紹介活動

物件の仕入れ契約 ~ テナントへ物件の引き渡し

②

物件管理部門

現在：20名
100物件で1名の
専属担当を配置



✓ 賃料回収 ✓ トラブル対応 ✓ 契約更新業務

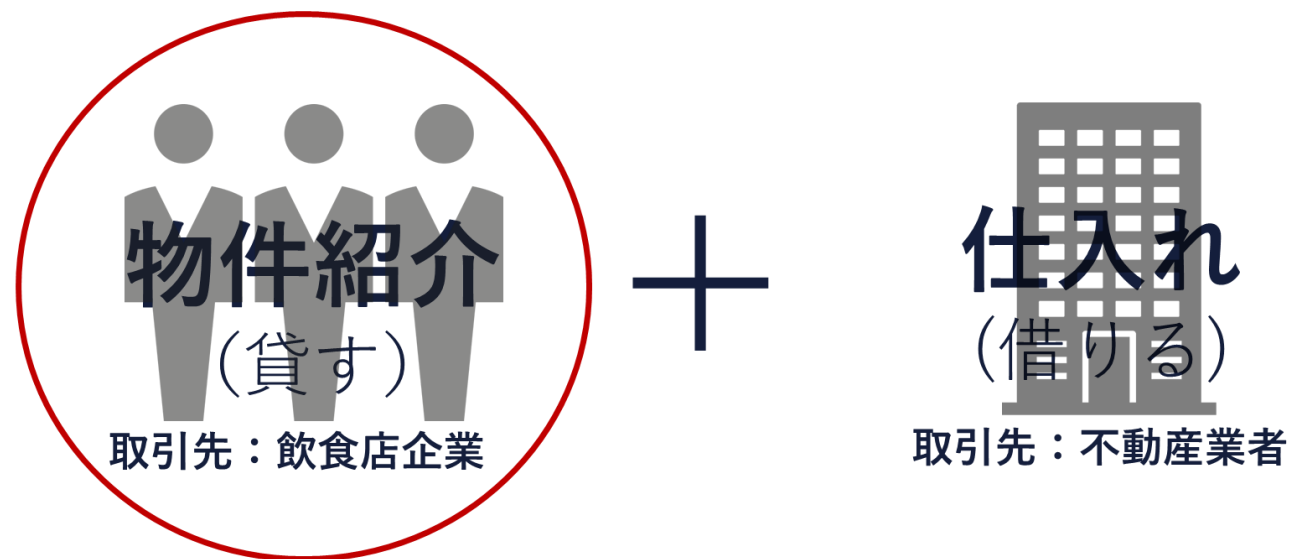
テナントへ物件を引き渡し後から

完全分業制を敷いているので、営業部門は営業活動に集中できる環境が確立されています。

募集職種紹介

□ 今回の募集は「貸す営業」職

営業部門は、物件を借りて（仕入れ）、貸す（物件紹介）業務を遂行。
新入社員は「物件紹介（貸す営業）」から担当します。



ビルオーナーから物件を「借りる営業」は、経験則が必要になるため、キャリアのある既存営業が担当します。
経験を積むことで「借りる営業（仕入れ）」に携わることになりますが、まずは「貸す営業」からお任せします。

ご挨拶

企業/事業紹介

募集職種紹介

■ 今回の募集職種

■ 貸す営業職

■ 仕事の流れ

■ 専門的な分野を
持った営業のプロ

■ 採用ターゲット
イメージ

給与/キャリア
ステップ

候補者推薦



■ 今回の募集職種

■ 貸す営業職

■ **仕事の流れ**

■ 専門的な分野を持った営業のプロ

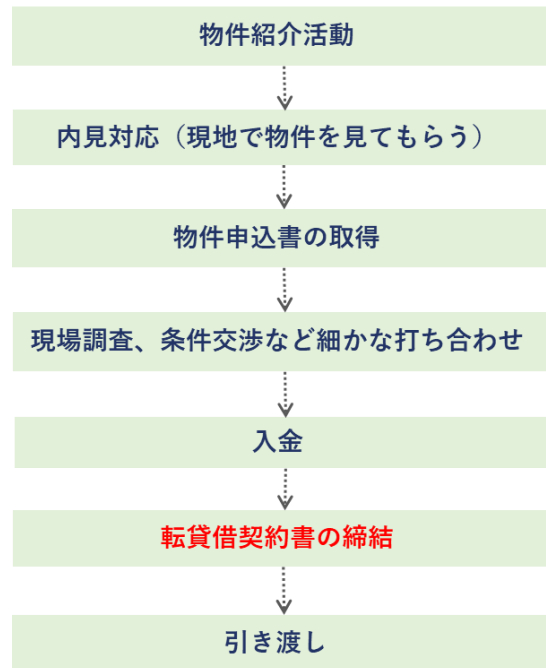
■ 採用ターゲットイメージ



募集職種紹介

「物件紹介（貸す）」の仕事の流れ

貸す業務の流れ



7つの物件紹介業務

下記の①～⑥を
満遍なく実施



⑦ リレーション構築



①～⑥の活動を、3ヶ月～6ヶ月
行うことで、定期的に出店をする
「**優良な飲食店企業**」との
リレーションが構築できます。

【業務内容のポイント】

- ① 安定して成果を出す営業は、複数社（40社前後）の顧客を保持しており、そのためには店舗を扱う不動産営業としての **知識**と**経験**が必要になります。知識と経験を積み上げるには、他のセールス職と比較すると、3倍ほどの時間を要します。
- ② 新規の顧客開拓は「訪問営業」「架電営業」「反響営業」など、全ての営業スタイルに取り組む必要があります。
- ③ 新入社員は、新規の顧客開拓活動が必須になるため、新規の顧客開拓活動に抵抗感がある方は厳しいです。

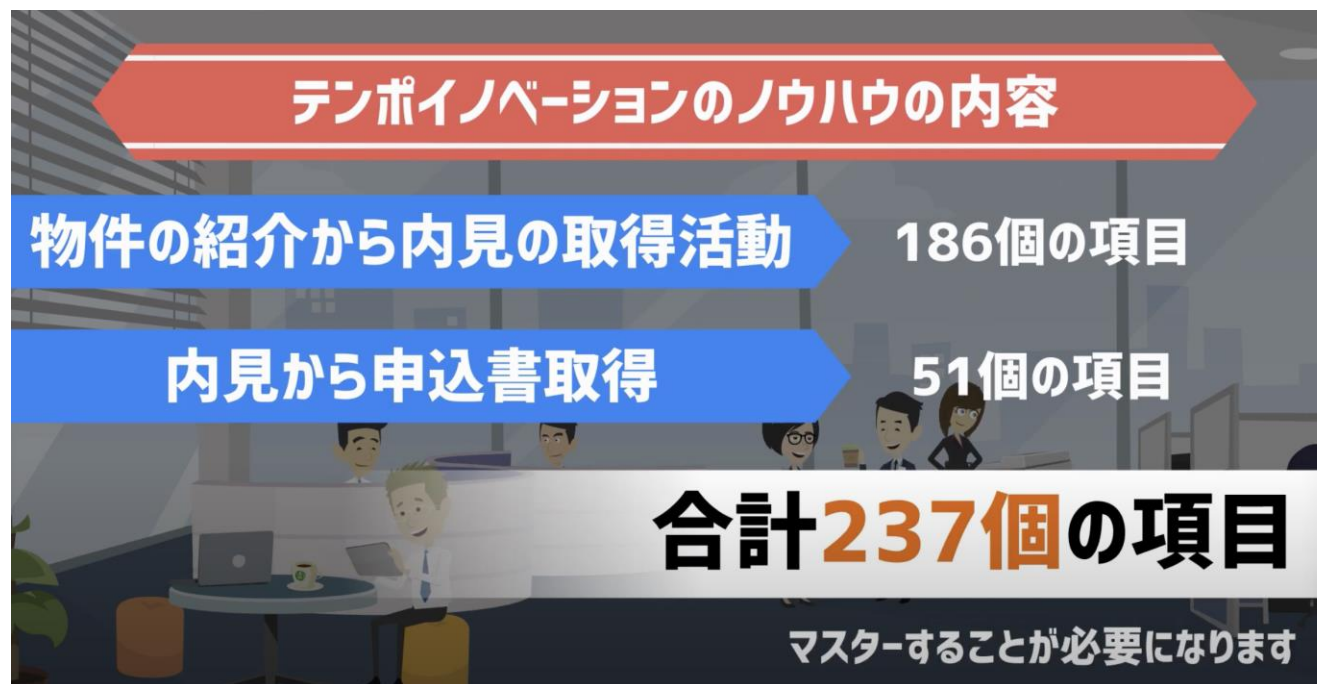
- 今回の募集職種
- 貸す営業職
- 仕事の流れ
- 専門的な分野を持った営業のプロ
- 採用ターゲットイメージ



募集職種紹介

- 専門的な分野を持った営業のプロになれる

不動産営業が未経験者の方でも、店舗物件への興味と営業職への意欲があれば、専門的な知識が習得でき、店舗物件を扱うプロフェッショナルに成長できます。



完成された営業ノウハウを
1～2年かけて伝授。

3年で年収1,000万円を
稼ぐ営業を目指せる！

募集職種紹介

採用ターゲットイメージ

- ① 求める人物像に合致している。
- ② 店舗物件や飲食店に興味がある。
- ③ 自分なりの営業哲学など、意見・こだわりがある。
- ④ 正当で公正な評価制度がある環境で、仕事がしたい。



ご挨拶

企業/事業紹介

募集職種紹介

- 今回の募集職種
- 貸す営業職
- 仕事の流れ
- 専門的な分野を持った営業のプロ
- 採用ターゲットイメージ

給与/キャリア
ステップ

候補者推薦



ご挨拶

企業/事業紹介

募集職種紹介



給与/キャリアステップについて

候補者推薦

3年で年収1000万円を目指そう！

不動産営業職 中途採用

エージェント様向け説明会



給与/キャリアステップについて

他社との制度比較（不動産営業職）

当社制度比較		当社	管理系不動産	投資系不動産
固定給	水準	高	高	低
	有無	あり	なし	あり
インセンティブ	水準	成績に比例		成績に比例
	有無	あり	あり	あり
賞与	水準	年4回	年1~2回程度	少額
	有無			
年収	水準	着実に ベースアップ	固定給次第 役職上がらなければ アップなし	インセンティブに 左右される 乱高下の可能性あり

テンポイノベーション

ご挨拶

企業/事業紹介

募集職種紹介

給与/キャリア
ステップ

■他社との制度比較

■給与体系

■評価制度

■営業職/各種データ

■キャリアステップ

候補者推薦



給与/キャリアステップについて

□ 当社の営業職の給与体系



中途採用社員の年収
約**650万円**

内訳：① 固定給+② インセンティブ+③ 賞与

業績連動賞与制度を導入

業績に比例して全社員の賞与を四半期毎に支給

例：会社の利益が年間1億の時に、賞与が50万支給された場合
→ 利益が5億になれば、支給額は250万となる。

テンポイノベーション

ご挨拶

企業/事業紹介

募集職種紹介

給与/キャリア
ステップ

■他社との制度比較

■給与体系

■評価制度

■営業職/各種データ

■キャリアステップ

候補者推薦



- 他社との制度比較
- 給与体系
- **評価制度**
- 営業職/各種データ
- キャリアステップ



給与/キャリアステップについて

当社の営業職の評価制度

実績評価を採用

**3ヶ月毎に昇格の
チャンスあり**

予算発生から最短 9ヶ月間で課長職に昇格
すれば、**年間固定給138万円**のUPが可能

役職	社員・主任	係長・課長
予算設定	1.0件 (粗利益 100万円)	1.5件 (粗利益 150万円)

✓ 評価テーブル

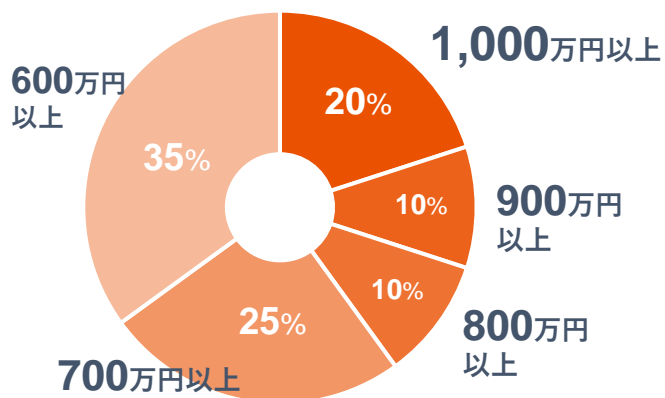
役職	給与	評価期間	評価軸
社員	33万	3ヶ月毎	3ヶ月毎の 予算 実績評価
主任	37万		
係長	41.5万		
課長	44.5万		

※予算の発生は入社後4ヶ月目から！

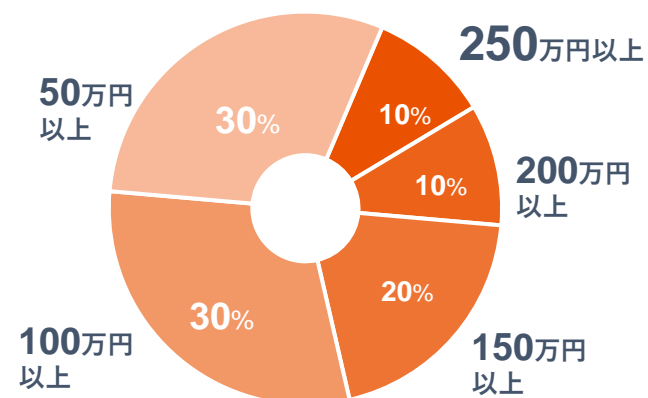
給与/キャリアステップについて

☐ 当社の営業職/各種データ

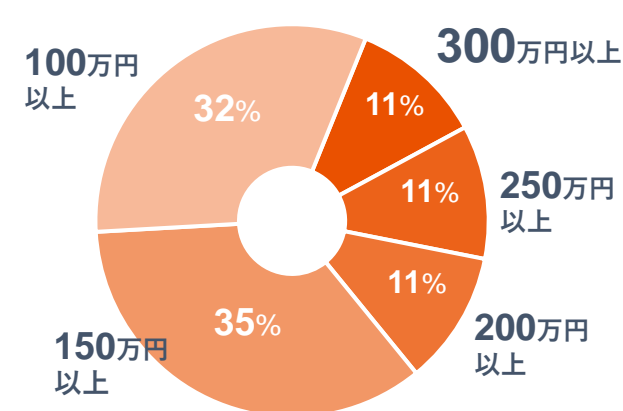
年収



年間インセンティブ



年間賞与



中途採用社員の
年収

約**650**万円

※2020年度入社の場合次年度想定

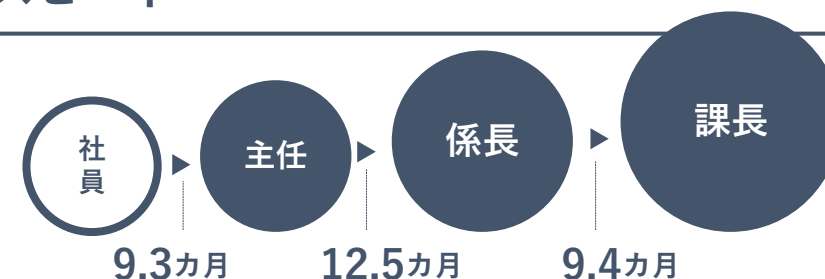
既存営業社員の
平均年収

約**780**万円

※2019年度実績

平均昇格スピード

2年6カ月で
課長へ昇格



テンポイノベーション

ご挨拶

企業/事業紹介

募集職種紹介

給与/キャリア
ステップ

- 他社との制度比較
- 給与体系
- 評価制度
- 営業職/各種データ
- キャリアステップ

候補者推薦



給与/キャリアステップについて

営業職のキャリアステップ

社員～課長職までは実績評価のみ。
3カ月連続で予算を達成することで自動的に昇格する。



評価制度



業務を通じて成長するポイント



ご挨拶

企業/事業紹介

募集職種紹介

給与/キャリア
ステップ

- 他社との制度比較
- 給与体系
- 評価制度
- 営業職/各種データ
- キャリアステップ

候補者推薦



ご挨拶

企業/事業紹介

募集職種紹介

給与/キャリアステップについて

候補者推薦



3年で年収1,000万円を目指そう！

不動産営業職 中途採用

エージェント様向け説明会



候補者推薦

☐ 選考フロー

応募から選考合否まで最短1週間

書類選考

1次面接

最終面接

選考合否

入社事前説明

入社

tenpo-r@hr-resume.infoへ現年収を記載のうえ履歴書、職務経歴書をご提出いただきます。2営業日以内に書類選考の結果をHRMOSよりお知らせします。

人事担当者が対面で一次面接を実施します。所要時間は60分です。
応募者には『求める人物像』を理解して頂き、『アニメーション動画』を視聴頂いた上で、一次面接にお越し頂きます。

最終面接を当社役員が対面で実施します。所要時間は60分です。

最終面接終了後、原則翌日に合否の結果を連絡をさせていただきます。

内定承諾後、再度ご来社頂き、雇用条件の確認、雇用契約書の説明を行います。
応募から内定まで最短で10日間程を想定しています。

入社日時は原則月初ですが、相談も可能です。
すでに離職済みの方は内定承諾後、最短3日でご入社頂く事も可能です。

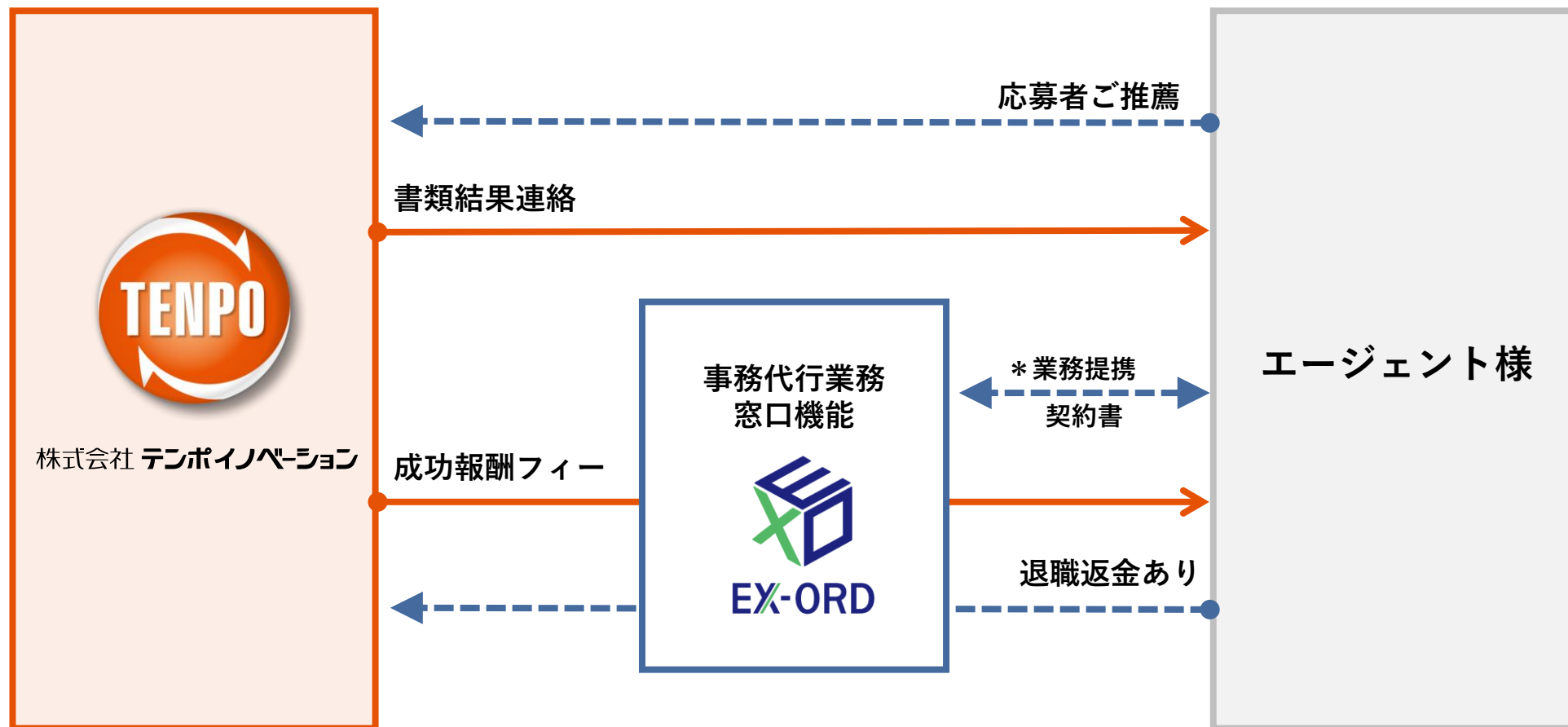
■ 選考フロー

- 窓口機能
- フィーについて
- お問い合わせ



候補者推薦

☐ 窓口機能



*業務提携契約書の締結は内定となった段階で締結をさせていただきます。

テンポイノベーション

ご挨拶

企業/事業紹介

募集職種紹介

給与/キャリア
ステップ

候補者推薦

- 選考フロー
- 窓口機能
- フィーについて
- お問い合わせ



テンポイノベーション

ご挨拶

企業/事業紹介

募集職種紹介

給与/キャリア
ステップ

候補者推薦

- 選考フロー
- 窓口機能
- **フィーについて**
- お問い合わせ



候補者推薦

フィーについて

成功報酬

2022年5月末までの推薦については

理論年収の

40%

2022年6月以降は**35%**

【理論年収の定義】

月給33万円×12ヶ月＝396万円※業績賞与及びインセンティブは含みません

返金規定

1か月以内：80%

3か月以内：50%

フィーのお支払い
について

当社の支払い規定は、「入社月の月末締め、翌々月7日支払い」です。
月初に入社承諾の方の場合は、最大2ヶ月と7日後のお支払いとなる場合がありますので、ご了承ください。

候補者推薦

お問い合わせについて

しゅうとう こばやし

■企業側 問い合わせ先

周東、小林

■レジュメ送付用アドレス

tenpo-r@hr-resume.info

■お問い合わせ

推薦前のすべての問合せはEx-ordにお寄せください。
書類推薦以降はテンポイノベーション様にお願いします。

人材紹介会社様とのやり取りは、エクスオードが事務局として対応いたします。
ご推薦後は直接、テンポイノベーション様からご連絡がまいります。
そのような体制で進めてまいりますので、ご理解いただきますようお願いいたします。

株式会社テンポイノベーション
中途採用事務局

株式会社Ex-ord (エクスオード)
E-mail : out-sourcing76@ex-ord.co.jp
TEL: 03-5367-2256

ご挨拶

企業/事業紹介

募集職種紹介

給与/キャリア
ステップ

候補者推薦

■選考フロー

■窓口機能

■フィーについて

■お問い合わせ

