



個性が寄り集まって バランスの良い プロ集団ができあがる

渋谷支社

支社長代行

池田 悟

(いけだ さとし)

兵庫県出身。新卒ですぐに起業したという
バイタリティあふれる性格の持ち主。
やがて不動産の仕事に興味を持つようになり
テンポアップの門を叩き、現在に至る。



新卒で即起業、10年続けるも 人生を見直し、その経営から身を引く

私が学校を出る頃、ちょうど会社法の改正があり、いわゆる1円起業などが可能な時代となっていました。もともと飲食業に従事していた私は、サラダバーやテイクアウトのお弁当を扱う事業に将来性を見出し、米国に視察に行ったのちに自分で会社を立ち上げ、いきなり経営者となりました。順調に業績を上げ、10年ほど続けることができたのですが、リーマンショックとそれに続く東日本大震災、従業員の独立といった事情が重なったところで、思ったほど資産が残せていないことに気づき、思い切って経営から身を引くことを決断しました。

テンポアップで最初におこなったこと、 それは社内営業でした

経営から身を引いてどうしようかという時に、求人サイトで見たのがテンポアップでした。資料を見ていくうちに、経営者時代には自分で不動産を持ちたいと考えていたこともあり、このビジネスにだんだん興味を持ち始め、今度は目線を変えて不動産の仕事をしてみようという気になっていました。

はじめに配属となったのは本社でしたが、不動産業務の経験はなかったので、私はまず会社の先輩たちに仕事内容を聞いて回る、「社内営業」から始めました。同期の方々も皆それぞれ自分で方法を考えて活動をしておりま

した。人によっては、ネットや教材を手に入れて覚えるといった方もいますが、私の場合は、せっかく社内にすごい先輩がたくさんいるのだから、御用聞き役としていろいろお聞きし、できそうなことから教えていただくのが一番と考えました。この時期に教えていただいた先輩方には本当に感謝しています。

TVにも出る有名なパンケーキ屋さんの 案件など、思わぬ仕事にめぐりあう

いくつか支社を経て、現在は渋谷支社で支社長代行という役職をいただいておりますが、これまでにいろいろな仕事に巡りあうことができました。

ある時には、自分が持っていた物件に対して、年に5~6店舗ほど出店する、TVでもよく紹介される有名パンケーキ屋さんから引き合いがあり、数件のお店の仲介が実現した、などということもありました。オーナー様には、テナント様のニーズをきちんと伝え、後々のトラブルがないように注意しました。この時にも、先輩に教えていただいたことがたくさん役立ったように思います。

テンポアップのビジネスは、賃貸、売買、賃貸から売買への変更などさまざまで、しかも一つとして同じ契約はありません。金額的にはやはり売買が一番大きく、そうした案件を年に1~2件取り扱うようになると、収入も安定してきます。支社としても、**それぞれの得意分野を持ち寄って、バランスの良い実績を上げられるよう、皆で協力し合う体制ができている(※)**と思います。

(※)ひとりひとりが持つ得意分野、人脈、個性をそれぞれが発揮するとともに、連帯する。そして支社自体も強くなる
→バイブルより「異能人達の社」を参照