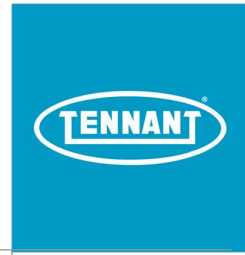


2023年6月23日  
2023-MS-06-02



お取引先 各位

(株)テナントカンパニージャパン  
横浜市中区山下町2番地  
産業貿易センタービル9F  
TEL. 045-640-5630  
FAX. 045-640-5604  
[www.tennantco.com/apac-jp/](http://www.tennantco.com/apac-jp/)

株式会社テナントカンパニージャパン  
営業管理部 部長 小島 宗高

新 APAC 担当副社長 Markus Haefeli 着任のお知らせと日本における今後の戦略について

拝啓 貴社ますますご盛栄のこととお慶び申し上げます。平素は弊社製品の拡販に格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

表題の件、2022年12月より、これまでの APAC 担当副社長 Pat Schottler が本社マーケティング部門担当副社長に転任したことを受け、テナントカンパニー・オーストラリアの社長であった Markus Haefeli が新 APAC 担当副社長に昇格、着任したことをお知らせ致します。

Markus は 2018 年にテナントカンパニーに入社。入社前は Karcher、Nilfisk など清掃機器メーカーで日本を含む APAC 地域における要職を歴任し、オーストラリアの社長となる前はテナントカンパニー・チャイナの社長として3年間、中国に駐在した経験もございます。

Markus 着任の挨拶を兼ねて日本のパートナー、またユーザーの皆様に向けてメッセージを預かりましたので、略儀ながら、ここにご披露させていただきます。

皆様におかれましては、引き続き日本における弊社製品における拡販、サービスサポートにご協力をいただければ幸いです

敬具

2023年6月23日  
2023-MS-06-01

Dear Customers & Partners in Japan

## Tennant Company Japan New organization and Strategy

テナントカンパニー日本の新体制および、販売戦略に関して

We at Tennant Company are pleased to introduce our new sales & marketing and service strategy for Japan. Tennant Company sees that there would be potential business opportunities in Japan by applying the appropriate strategy. After a series of the Japan reorganization in 2020 and 2022, we are assured that the new strategy will accelerate sales growth, better serve to customers and establish a good market presence once again in Japan.

今回テナントカンパニー日本新体制および、販売戦略に関して連絡させていただき運びとなりました。テナントカンパニーは適正な日本販売戦略を構築することで、ビジネスチャンスはあると認識しています。2020年および、2022年における構造改革を実行したことで、今後は販売を加速させ、顧客満足を高め、日本における地位を再構築したいと考えています。

NEW Tennant Company Japan will focus on the core functions such as business developments and new products launch in industrial and commercial spaces, products importing, inventory controls, technical support, customer service and marketing activities. On the other hand, Tennant Company Japan will no longer provide its direct services & regional assistant sales but provide professional and regional third party services & sales covering and serving to regional customers more timely and efficiently. These functions of sales and service should be originally handled by distributors that specialize their expertise in sales and service in respected regions.

新生テナントカンパニー日本はコア業務(事業開発、新製品導入、在庫管理、技術支援、カスタマー、マーケティングなど)に専念し、代理店との同行を専らとするための営業および、ダイレクトサービスの人員は今後有しません。販売および、サービス活動は代理店様にすべてお任せし、代理店様独自の強みと地域の特色を活かした活動をしていただく予定です。

As regards product launches, Tennant Company will primarily focus on advanced products such as AMR's and introduce wide range of AMR's in Japan in the near future and differentiate the market position from competitors. In addition, we will aggressively launch the legacy products developed by Tennant group companies. By these line-up, Tennant Company Japan will also develop potential customers more effectively in newly identified market segments.

新製品導入に関しては、テナントカンパニー日本は清掃ロボット(AMR)など、先端技術を駆使した製品ポートフォリオを順次導入して参ります。他社との差別化を図る意味において、先端技術の導入は今後の鍵になると考えています。また清掃ロボット以外の製品においてもテナントグループとしてのリソースを活用して開発された製品の投入なども積極的に検討して参ります。こうした製品群を糸口に既存の市場概念に囚われることなく、新しい市場分野にも積極的に参入し、各々の新規代理店様と新規顧客を獲得して参ります。そして、テナントブランドの再構築と向上を目指して邁進して行く所存です

Thank you for your understanding and support on this new strategy in Japan.  
テナントカンパニーの新戦略へのご理解と変わらぬご支援の程お願い申し上げます。

Sincerely,

Markus Haefeli  
Vice President, Tennant Company Asia Pacific Business Unit  
テナントカンパニーアジア&太平洋地区担当副社長

岸 和紀  
株式会社テナントカンパニー日本 代表取締役社長