

チケット | 発行2025.8

# TICKLE

Vol.  
18

DRAFT LIVE!

SINCE 2025

HELLO!

HELLO!

／ 経験則から語る、若手に伝える営業のリアル ／

## 第1回 DRAFT LIVE!

Contents

クロス探し選手権第1回戦レポート

「サタケ・リクルート」～採用情報専用Instagram始動!～



# TICKLE

Vol.18

ドラフトライブ! 会場レポート

P.3~4

クロス探し選手権 第1回戦レポート

P.5~6

【サタケ・リクルート】  
インスタグラム始動開始!

P.7

# 経験則から語る、若手に伝える営業のリアル/ 第1回 DRAFT LIVE!

当社での新たな試み、DRAFT LIVE!を紹介します!

## 「DRAFT LIVE!」とは?

入社5年目までを1つの目安にした営業職の若手社員を主導に、営業職のベテラン社員を1名選出して行う座談会のこと。若手営業職が気になるベテランを選出し、質問などに答えてもらいながら、営業ノウハウを学ぶことを目的としています。頻度は2か月に1度で、選出されるベテラン社員にはDRAFT LIVE!の日までに参加する若手社員から出された質問に対して回答を準備してもらいます。選出されたベテラン社員は座談会後に、若手社員達から各評価項目による評価をされ、数値化。年間でこの数値が最も多いベテラン社員には、新年会で表彰され、本人と所属支店スタッフ全員に賞与が送られます!

賞与金額 本人:10万円 所属支店スタッフ:3万円/名



## 参加した Mさんと Iさんに取材!

当日のことや、これまでの実務経験で培った「生きた知識」を、若手社員にどう伝えたのか伺いました。

### 埼玉店 営業

Mさん

HELLO!

### ビジョンの変化

## 「伝える」ことで「気づかされる」 若手の視点が、ベテランをさらに成長させる

若手社員から質問を受けたことで、自分自身の仕事のやり方を見つめ直す良い機会になりました。特に、長く担当しているお客様との関係性においてです。慣れが良い面もあれば、「親しき仲にも礼儀あり」で、馴れ合いになってしまう危険性もある。また、私が年上であるがゆえに、お客様が言いたいことを遠慮してしまう場面もあるかもしれない。若手社員の真摯な姿勢を見て、私自身が教わることも多くありました。この経験で得た気づきを忘れることなく、まずは自分自身が営業目標を必達する。そして、同行する機会などを通じて、今後も役立つアドバイスができるようにしたいと思います。

### 選抜された感想

記念すべき第1回に選んでいただけたことは、非常に光栄なことだと感じています。

### 第1回を終えての所感

## 2部構成だからこそ生まれた、リアルな対話

初の試みということもあり、序盤は少し硬い雰囲気が始まりました。オフィシャルな座談会だけでは、私も参加した若手の皆さんも緊張していて、本当に聞きたいこと、伝えたいことを100%は出し切れなかったかもしれません。しかし、その後の懇親会がとても良いと感じました。お酒も入り、ざっくばらんに話す中で、オフィシャルな場では聞けなかった本音や深い質問も出てきました。この2部構成だったからこそ、お互いにとって本当に有意義な時間になったのだと思います。ハイライトは、やはり長年の実務経験に基づいた、マニュアルにはない話ができたことです。特に皆さんが興味を持ってくれたのは、新規顧客の獲得についてでした。私が実践しているのは、まず「週15件」など具体的な訪問件数を設定し、逆算して行動すること。そして、こちらがアピールする時間の倍は、お客様の要望を聞く時間に充てる。熱があるうちに間隔を空けず訪問し、できない要望には必ず代替案を用意して、宿題として持ち帰る。こうした地道な積み重ねが、約7%という私自身の想定成約率につながっています。この話が、若手の皆さんにとって一つのヒントになれば嬉しく思います。

### Message

営業は、日々の納品業務などもあり、時間を作るのが大変だと思います。しかし、常に時短を工夫し、営業である以上は売上目標の達成を第一に考えるという意識を強く持ち、日々の活動を一つひとつ数字につなげていきましょう。

城西店



I さん  
入社4年目

運営にあたり、チームリーダーとして  
大事にしていること

### 本音で語り合い、学びの多き時間 となるよう徹底した準備

若手社員はもちろん、ベテラン社員も話しやすい雰囲気をつくることです。若手社員は自信を持って自分の意見を述べ、ベテラン社員は美談ではなく本音を話せるような時間となることが重要だと考えています。そのため、若手社員の悩みに対し、ベテラン社員には当時の失敗経験や、心の中で感じていたことなども交えて話してほしいと思っています。ただ時間は限られていますので、その場で全ての質疑応答をやり切るというのではなく、交流を深めて「この社員には何を聞けば良いのか」を把握するというのも目的の一つとして臨んでほしいです。

運営側も充実した時間になるよう、時間をかけてベテラン社員を若手社員全員と選定し、若手社員にどんなデータがほしいのかアンケートを取り、分析。選定されたベテラン社員には、投げかけられる質問に対する回答を準備してもらうなど、徹底した準備を行っています。



### DRAFT LIVE!のチームリーダーに任命された経緯

そもそもこの試みは、「自分が疑問に思ったことや、課題に感じていることを誰に聞けば良いのか、項目ごとに得意な人を把握しておくことが大事だ」という、私が現在参加している社外研修で得た学びを佐竹専務などに共有し、当社で形になったものです。私は企画の発案に関わった1人として、チームリーダーの役割を担うことになりました。



### 第1回を終えての所感

#### 手応えを感じつつ、さらなるブラッシュアップを

普段話さない社員同士、かつ第1回ということもあったため、最初は緊張感があり、どう進めていくべきか手探り状態でした。しかし、懇親会ではお酒も入り、より白熱した話がされていたと思います。また、塩谷さんをお願いをしたデータ分析の部分において手応えを感じました。「何のために・誰の・何を知りたいのか」について言語化し、これまで可視化できていなかったデータや、年度ごと・社員ごとに比較したデータを出していくという普段の営業職の業務とはまた違った作業が、良い経験になっているのではないかと考えています。

### Message

若手社員の皆さんは、DRAFT LIVE!に向上心を持って、純粋な気持ちで臨んでいると思いますので、こちら側が多少グレーな言葉遣いになったとしてもそこはご理解の上、楽しく一緒に盛り上げていけたら良いと考えています。この試みが成功するには、若手社員一人ひとりの熱量が必要不可欠です。聴衆者になるのではなく、自らの疑問や課題を解消するための時間になるよう、主体的な参加をお願いします！



参加者▶

# クロス探し選手権

## 第1回戦レポート

7月9日、社内にて「クロス探し選手権」が開催されました！

クロス王の座を狙った計6名による頭脳と直感のバトルは、予想を超える混戦に。そんな中、見事勝ち抜いたのは2名の猛者たち。その白熱の瞬間をレポートします！

### 第1回戦 勝ち抜け2名より

城西店 店長 兼  
北ブロック長

M さん

今回の勝因は何だったと思いますか？普段から似寄りに関して意識していることや工夫していることがあれば教えてください！

今回の勝因は、画像検索ができるようになっていたので、柄がある物に関しては昔よりも圧倒的に絞り込みが楽になったことです(逆に柄がなかったもう一方は当てることができませんでした)。

普段から意識していることは、本当に同じ物が必要なのか、どこからどこまでを貼るつもりなのか、どの程度前に貼った可能性が高いのか、いつ施工予定なのかの確認など、事前にできる限りの情報を得ることです。そして、お客様が「何を」「いつまでに」「どうしたいのか」のヒアリングを必ず行い、ニーズを知ること、それに対して自分ができることを提示することを意識しています(期日、似寄りのレベル、サンプル手配をして判断はお客様が行うなど)。

第2回戦に向けて、意気込みを一言お願いします！

N 係長とあと2名、敗者復活組から上がってくる人がいますが、貰える物は遠慮なくいただきたいと思います！

城東店 係長

N さん

今回の勝因は何だったと思いますか？普段から似寄りに関して意識していることや工夫していることがあれば教えてください！

基本ですが、まずそのクロスのカテゴリーを判断します。柄物ならすぐわかりますが、無地だとそうはいきません。ただし見本帳の最初に色ごとに紹介されているので、無地ならそこを探すのも手です。見本帳をパラパラめくるだけだと時間がかかるので、手作業にこだわらずネットやAIなどを使うのも、(クロス探しだけに限らず全てにおいての)時間短縮に繋がります。

第2回戦に向けて、意気込みを一言お願いします！

若い社員も参加していますが、せっかくの企画なので空気読まずに優勝し、賞品をゲットします。

# 再選出戦開催のご案内

6名が参加した第1回戦では、当初4名の勝ち上がりを予定しておりましたが、

混戦を極め、勝ち抜けたのは2名のみという結果になりました。

つきましては、残る2枠の勝ち上がり選手を決定するため、敗者復活も含めた再選出戦を開催いたします！

海鮮王国ならではの、  
醍醐味を味わおう。



## クロス探し選手権概要

掲示するクロスの商品番号を  
答えていただきます。

### 参加者

全ての正社員を対象とした自由参加です。  
営業職以外の方も奮ってご参加ください。

### 開催方法

- ・当日はZoomとラインワークスを使い、オンラインで回答していただきます。
- ・開催時間は12:30～13:00です。
- ・開催日については応募締切り後に、ご案内を改めて送付いたします。

カタログギフトの  
内容はこちら！

応募期間

9/15(月)まで  
応募はこちらから！

賞品

優勝

## カタログギフト

(北海道七つ星ギフト)



&

## 年末ジャンボ宝くじ10枚



ご質問などは本社 管理部  
高須までお問い合わせください。

## 第1回戦 出題ポイント解説！

今回出題されたのはこちらの2問。

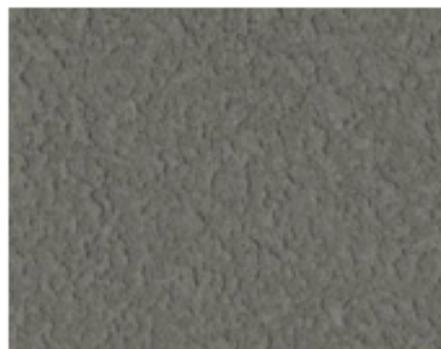
この問題から、クロス探し選手権の再選出戦において押さえておくべきポイントが見えてきます。

1問目



【答え】  
サンゲツ SP2596

2問目



【答え】  
リリカラ LB-9578

## 3つの ポイント

- ① 量産クロスであること
- ② 現行品であること
- ③ 現行品番で回答すること

これらの条件を満たすことが、  
正確な回答への近道です。

次回、再選出戦に挑む際はぜひこの3点を意識して臨んでみてくださいね。  
ぜひ皆様のご参加をお待ちしています！

# 「サタケ・リクルート」

## ～採用情報専用Instagram 始動!～

インスタ運営チーム



佐竹プロデューサー | ディレクター 高須エディター

2025年7月、採用情報専用Instagram「サタケ・リクルート」を開設しました。就活生の「ここが気になる!」を解決するため、自身が実際に働く姿を想像しやすいような情報を発信していきます。今回はそんな「サタケ・リクルート」の、“中の人”にインタビューしました!

専務取締役

さたけ しんいち

佐竹 晋一さん



### 採用情報専用Instagramの狙いを教えてください。

採用の世界は、今まで経験してきた営業や経営の仕事とは全く違う難易度でした。理由は、変化が激しいからです。その年によって求職者の傾向や求めるものが変化するため、求人内容や説明の仕方、面接のやり方など、当り具合の塩梅を見極めて変えています。Instagramもその中の1つ。強い会社は採用力も強く、採用力が強いということは、社会に求められているということです。時代に合わせて中身と魅せ方を変化させ、経営スローガン「社会の中で役割を果たし、古くて新しい会社」の体現に努めています。

### 常に進化し続ける当社が求める人材像や、採用活動におけるビジョンについてお聞かせください。

2025年の採用活動から「人物像のキャラクター化」を始めました。新卒採用に関しては「戦隊5レンジャーのレッドを心に秘めている人」です。情熱のない人に何かを生み出すことはできず、当社のミッション「熱をもったイノベーションで潤い カベ(慣習)を越え、壁(住空間)を変える」も果たせません。中途採用に関してはレッドの他に2名追加し、小説・ドラマで有名な「半沢直樹」、お笑い芸人・司会業を務める「有吉弘行」が求める人物像です。

「本気で採用活動を行う」=「良い会社にする仕組み」だと私は認知しています。先頭に私がいますが、皆さんも一緒に参加しているのです。皆さんの良いところ・良くしたこと・努力して成果に繋がったこと・挑戦したこと・嬉しかったこと・大切にしていることなどが、実は採用活動です。そういったことを意識しながら、全員で良い会社にするために一緒に働けたら素敵だなと思っています。

### インスタ担当の I さんへ向けて、メッセージをお願いします!

本人から挑戦してみたいという声を受け、2025年の新卒営業事務職の一次面接官として起用しています。そこで私が感じたのは、「これからのサタケに必要な人材を入れたい」というとても熱い情熱。事前に仮説を立て準備をし、的確な質問を投げかけています。立場は関係なく良い会社にするために、自発的に行動し奮闘していることに感謝しています(他の社員の方々も同様に奮闘していただいていることは当然理解しており、感謝しています)。そんな I さんを中心とした今回のプロジェクト。脇を固めるのは変わったことがしたい2人。的確な情報を他社とは違った見せ方で、サタケとワクワクが届けられるように、一緒に楽しみながら挑戦しましょう!



東京店  
営業事務

I さん

入社3年目



### どのような情報を発信していく予定ですか?

当社についてより深く知りたいと考えている方に向け、社風・企業文化・社員のリアルな声など、企業の「内面的要素」を伝える情報を発信します。さらに、仕事内容にフォーカスした投稿を行うので、ご自身がどのような働き方をするのか想像できると思います。「不安を一つでも減らす」「入社後の悪いギャップを防ぐ」ためにも活用できるので、気軽に覗いてもらえると嬉しいです。

### 投稿内容を考えるうえで、意識していることや工夫している点はありますか?

HPやパンフレットには載っていないけれど、入社するにあたり知りたい情報を伝えられる投稿内容を意識しています。実際に私自身が「学生のときに知っていたら良かったな」と思うことをテーマに、選考・入社を決め手になるような内容を目指します。また、入社後にどんな社会人になるかイメージしてもらえるよう、具体的な事例や写真・動画で説明する工夫をしています。

### 今後挑戦してみたい企画やアイデア、意気込みを教えてください。

「社員インタビュー」と「1日密着」の企画は、働く人の考えや仕事のリアルが伝わると思うので、積極的に取り入れたいです。インタビューは項目ごとに細かく分け、社員の考えを誤解なく発信したいと考えています。また、テキスト中心のものはスライド、ボリュームの多いものはリールを使って視覚的にわかりやすくするなど、両方を使い分けてより効果的な情報発信をしたいです。就活生の皆さんが「ここで働いてみたい」と思える判断材料を届け、業務の魅力も発信できるよう頑張ります。

# Family Photo

～今行きたい“癒しの空間”～

今回は本社管理部 Aさんから  
おすすめスポットのご紹介！  
可愛らしいお写真をご提供いただきました！



## Moff animal world BIGHOP ガーデンモール印西店

動物の魅力と命の大切さを尊重しながら「ふれあい」を体験できる施設。

トリミングサロンや、ペットショップや行政から保護されたワンちゃん・猫ちゃんと里親との橋渡しを目的にしたカフェ、「ほごけんカフェ」も併設されています。

犬・猫・鳥・爬虫類など、たくさんの動物たちにぜひ会いに行ってみてください！

← さらに詳しいお店の情報はこちらからご覧ください。



～ペット・趣味の写真随時募集中～

あなたのお気に入りの写真を掲載させてください！

大切なペットの写真、旅行先の景色写真、  
趣味に関する写真などお気軽にご応募ください。

メール・ラインワークスにて 管理部 高須まで

Tickle(ティックル) Vol.18  
発行元 株式会社サタケ  
発行日 2025年8月