

ディックル | 発行2025.9

TICKLE

Vol.
19

4×8コンテスト1位!

埼玉店に学ぶ、栄光の秘訣



Contents

交流プロジェクト「ハピ!プロ」に迫る!

サタケにようこそ!中途社員紹介



TICKLE

VOL.19 もくじ

4×8 コンテスト 1 位

埼玉店に学ぶ、栄光の秘訣 … P.3～4



交流プロジェクト

『ハピプロ!』に迫る! … P.5～6

サタケにようこそ!

中途社員紹介 … P.7



4×8コンテスト1位!

埼玉店に学ぶ、栄光の秘訣

業界全体の閑散期と言われる4月～8月の目標達成率を競う「4×8コンテスト」で、見事第1位に輝いた埼玉店。その原動力となったのは、チームの信頼関係と、お客様を第一に考えるプロ意識でした。
今回は埼玉店のメンバーが語る、数字の裏側にある強い絆と熱い思いをお届けします。

埼玉店 営業係長

H さん

達成率向上に向けた支店の取り組み 一人ひとりが最高のパフォーマンスを発揮

高い成果を出せたのは、ベテランメンバーがそれぞれの経験と知識を活かして、個々に力を尽くしてくれたからです。私は現場ごとのメーカー担当への特価依頼を徹底し、仕入れ先との単価交渉や、会社の利益を確保するための査定を各自に任せました。また、営業以外のメンバーにも意識を高めてもらうために、「会社の利益を出すことが、自分たちに返ってくる」という話をしました。事務メンバーも、経験豊富なベテラン揃い。私が細かく指示しなくても自分たちで状況を判断し、ミスをなくす努力をしてくれたことが、今回の結果につながったと思います。

成果を牽引したメンバーたち 「新規開拓」と「的確なサポート」で活躍

全メンバーの頑張りに感謝の気持ちを込めて、全員の名前を挙げたいのですが、今回は数名のメンバーをご紹介します。新規顧客開拓に最も尽力してくれたのは、Mさんです。Mさんは、お客様にしっかりと向き合い、信頼関係を築くことで、実際に売り上げにつながる「新しい数字」を上げてくれました。そして、事務メンバーの2名も、お客様とのコミュニケーションをうまく取り、素晴らしいフォローで支えています。私たち営業が仕事に集中できるのは、お客様が安心して当社に発注できる体制を整えてくれるおかげです。

営業に必要な心構え 数字を追いかけるのではなく、人を追いかける

何より大切なのは、お客様にしっかり向き合い、何を求めているかを知ることです。売りたい気持ちが先行してはいけません。お客様が求めているものに対し、一番近いものを求めやすい価格で提供していく姿勢が重要です。私も、人と人との付き合いを大切にしてきました。常に相手に寄り添って対応させていただいたことで、お客様との関係性を築くことができたと感じています。

店舗メンバーへのメッセージ

Aさんへ

いつも私の力不足な部分を補ってくれて、本当にありがとうございます。定年まであと2年、一緒に走り抜けてほしいと思います。お互い健康に気をつけながら、頑張りましょう。

Mさんへ

新規開拓の成果が著しく出ており、本当に素晴らしいと感じています。今後もこの結果を継続していただき、会社全体の営業の模範となる存在になっていただければと思っています。

F チーフへ

AさんとMさんの担当として、日々奔走していただき感謝しています。精神的なストレスも多いと思いますが、上手に息抜きしながら、健康第一をお願いします。

O チーフへ

扱う商材が多い中でもいつも細かく業務をチェックしてくれて感謝しています。ミスを事前に防ぐ丁寧な仕事が、店の利益を支えています。今後も細かいフォローでぜひ貢献してください。

Kさんへ

多くの発注業務をこなしてくれて、ありがとうございます。まだ2年目、ミスを恐れずに積極的にチャレンジしてください。先輩たちがフォローするので、安心してくださいね。

Kさんへ

私よりも年上のKさん。夏は暑く冬は寒い中、体力勝負の配達業務をありがとうございます。これからも健康第一で、よろしくお願いします。

Tさんへ

今後は業務の中心となる存在になっていくはずです。これからの配達業務を担う存在として期待しています。怪我なく無理せず、頑張ってください。



埼玉店 営業 係長

A さん

達成率向上のための取り組み

閑散期だからこそ、ニーズに集中した提案を

特に後半の7月、8月で大きく数字を伸ばすことができました。閑散期のため、在庫のクロスを早急に提供する、価格を調整するといった対応に注力しました。また、リフォーム商材など動きのあるものを積極的に提案。M 係長が新規開拓したお客様との取り引きが増えたことや、夏休みに着工できる大型案件を獲得できたことが、後半戦の粘りの要因です。

今後の意気込み

目的意識とスピード感を持って主体的に動く

今回の成功は、誰かの指示を待つのではなく、自分たちで状況を判断して動いた結果です。普段からお客様とのコミュニケーションが取れていたからこそ、ニーズにあわせた提案を的確に狙えたという点も大きいと思います。常に目的意識とスピード感を持って取り組んでいきたいと考えています。

店舗メンバーへのメッセージ

皆で頑張ってきた結果ですが、正直なところ、私自身はもっと数字を伸ばしたかったと感じています。今後、市場全体が厳しくなることが予想されるため、スピードを意識し皆で力を合わせて乗り越えていきたいと思っています。



埼玉店 営業 係長

M さん

達成率向上のための取り組み

仲間への感謝と「時間改革」

今回の結果は、前年から継続してきた新規顧客開拓の積み重ねが実を結んだものだと感じています。特に原動力となったのが、昨年の入院経験。多くの仲間にも助けてもらったことで、「その分を必ず数字で返す」という強い気持ちが芽生えました。行動面では、出社時間を1時間早めるなどタイムスケジュールを抜本的に見直し、朝のうちに事務処理を完了。お客様と向き合う時間を午前中に集中させたことが、効率化と成果につながりました。

今後の意気込み

チームの想いを背負い、着実に前へ

まずは年間目標の達成を最低ラインとして、着実に成果を残したい。数字を作るのは営業の役割ですが、それは日頃からサポートしてくれる事務や配送のスタッフがいてくれるからこそ。皆の頑張りに結果で応えたいと考えています。

店舗メンバーへのメッセージ

いつも急な依頼やイレギュラーな対応、本当にありがとうございます。普段はあまり口に出して言えていませんが、感謝しかありません。これからも皆で協力し合い、チームとしてより良い結果を生み出していきたいです。



おめでとう
ございます!

若手がつなぐ部署と世代の輪

交流プロジェクト 『ハピ!プロ』 に迫る!



「同世代が少なく、普段は言えない本心を抱えている若手もいるのでは……？」そうした思いから、若手社員が主導する交流プロジェクト「ハピ!プロ」は始まりました。部署や世代の垣根を越え、誰もが気軽に本音で語り合える場所をつくる。その挑戦の第一歩に迫ります。

城西店 営業

S さん



プロジェクトの背景と目的

コロナ禍で途絶えた交流の復活と、本音で語り合える場づくり

これまでも若手中心の飲み会はありませんでしたが、部署や役職の垣根を越えて、より多くのメンバーと意見を交換したいという思いを専務に相談し、賛同を得たことで本プロジェクトが始動しました。各店舗には若手が少数しかおらず、同世代がいない環境で想いを溜め込んでいるのでは、という懸念もありました。また、コロナ禍で入社した世代はコミュニケーションの機会が極端に少なかったという背景もあります。社会が落ち着きを取り戻しつつある今、誰もが気軽に話せる場で交流を活性化させたい。その想いを形にするため、「ハピ!プロ」が立ち上がったのです。

バーベキューイベント実施の感想

世代を超えて楽しんだ夏のバーベキュー

夏の活動としてバーベキューを2回開催しました。自由参加にもかかわらず毎回10名以上が集まり、和気あいあいとした雰囲気の中で楽しめたのは大きな収穫です。1回目はビアガーデン風に、2回目は後輩の企画で豊洲の本格的なバーベキュー場へ。アウトドアに馴染みがなかったメンバーも、すっかりその魅力にハマったようでした。専務にもご参加いただき、「普段話さず機会の少ない若手とも話せて、本格的なバーベキューも初めてで楽しかった」と喜んでいただけたのも印象的です。こうした会を通じ、若手社員がもっと気軽に意見を言えるような関係づくりにつなげていきたいと考えています。

「ハピ!プロ」の今後の展望

シーズンごとの開催と、次なる企画

夏は月1回のペースでしたが、今後は年3～4回、シーズンごとに開催していく予定です。すでにバーベキュー以外にも「皆で東京ディズニーリゾートに行きたい」という声が上がっており、専務もご一緒いただければ斬新で面白い企画になりそうです。現在は男性2名で企画を進めているため、今後は女性社員の皆さんからも「こんなことがしたい」「ここに行きたい」といったリクエストを積極的にお待ちしています!皆さんの意見を取り入れ、より魅力的なイベントをつくっていききたいと思います。

参加する若手社員へ メッセージ

参加は自由、アイデアは無限大!

この会は、参加してくれる皆さん一人ひとりが主役であり、皆さんの参加なしには始まりません。もちろん休日に開催するため強制ではありませんが、ご都合が合えばぜひ気軽に参加していただくと嬉しく思います。貴重な時間を使っていただくからには、「参加して良かった!」と思える企画を考えていきます。やりたいことのリクエストも大歓迎ですので、ぜひ一緒にこのプロジェクトを盛り上げていきましょう!





城西店 営業

I さん



記念すべき第一回目のイベント

「気軽さ」と「ロケーション」にこだわったバーベキュー

休日の昼間の開催にもかかわらず、多くの若手社員が積極的に参加してくれました。普段会わない人たちとの交流が最大の目的であるため、準備や片付けに追われることのないよう「手ぶらで来て手ぶらで帰れる」会場を選定。また、参加者には女性も多いことから、皆が来たいと思ってもらえるような、いわゆる「インスタ映え」するロケーション探しもこだわったポイントです。性別も年齢も関係なく、和気あいあいとした雰囲気を楽しむことができました。

印象的なエピソード

2次会、3次会へと続く盛況ぶり！

先輩・後輩が互いに気を配り、仕事からプライベートまでさまざまな話題でコミュニケーションを取り、温かい雰囲気に包まれていました。昼過ぎにバーベキューが終了してからも、2次会、3次会と夜まで交流が続きました。2次会は居酒屋で涼みながら、3次会ではダーツバーへ。全員とは一度に話せませんが、場所を変えながらいろいろな人と話すことで、より関係が深まったと思います。ダーツが上手な社員が初心者に教える場面も見られ、自然なコミュニケーションが生まれていたのが印象に残っています。若い世代の新しい価値観に触れることもでき、それもまた面白い発見となりました。

「ハピ！プロ」の今後の展望

新しい仲間がすぐに馴染める「居場所」づくりへ

当社には、毎年新しい仲間が新卒や中途で入社してきます。彼らがすぐに馴染めるような「居場所」を提供し続けることが、このプロジェクトの目標です。社内に仲の良い人が増えるのは、精神的にとっても良いことだと思っています。打ち明けにくい仕事の悩みや愚痴も、気兼ねなく吐き出せる関係性を築く手助けがしたいのです。今後はバーベキューだけでなく、旅行やハイキングなど、皆の「行きたい！」という意見を取り入れながら、リーダーの清水さんと一緒にさまざまな企画の実現を目指していきます。

参加する若手社員へ メッセージ

一人じゃない。そう思える場所へ

私自身も、活動を通して「頼られる側」としてのあり方を学んでいます。価値観の違いを受け入れ、お互いを理解しようとする中で、ジェネレーションギャップを埋める良い機会にもなる。「ハピ！プロ」を、そうした相互理解と成長の場にしていきたいと思っています。

まずは一緒に楽しむことを大切にしてください！交流を重ねるうちに「いざというときに頼れる人」を見つけてもらえたら嬉しいと思います。年が近いからこそ、気持ちを分かち合えることもあるはずですよ。





サタケによろこそ！

中途社員紹介

2025年6月1日より、中途社員として新たな仲間が加わりました。大学時代に培った観察眼とコミュニケーション能力を武器に、新たなフィールドへ飛び込んだ O さん。周囲を惹きつける人柄と、仕事への熱い想いの源泉はどこにあるのでしょうか。



城西店 営業

O さん

前職での経験

スキルの土台となった異色の経歴

大学2年から約4年間、東京ディズニーシーでキャストとしてアルバイトをしていた経験があります。エントランス業務を担当する「ワールドバザールキャスト」と、園内で清掃をしたり、地面に絵を描いたりする「カストーディアルキャスト」、2つの役割を経験しました。大学卒業後は、人材派遣の会社で営業として約6年間勤務。ベンチャー企業で、通信業界などへ人材を派遣するのが主な業務でした。

My Profile

出身地

山梨県甲府市

趣味

筋トレ、ツーリング

特技

★たくさん食べること
休日の過ごし方
友人との食事、ジム、
ツーリングなど

自身の強み

4年間のキャスト経験で磨かれた観察眼

私の強みは、誰とでもすぐに打ち解けられるコミュニケーション能力と、人の気持ちを汲み取る力です。これは、東京ディズニーシーで働いた4年間の経験で培われたものだと思っています。元々は単純な憧れや興味から始めたことでしたが、「ゲストが何を考えているのか」「どうしたら喜んでくれるのか」を常に考える習慣が身につき、その後の人材営業の仕事でも大いに役立ちました。また、会社立ち上げメンバーとして約5年間、中小〜大手クライアント向けに人材派遣の提案営業に従事してきました。新規開拓から既存顧客への深耕営業まで幅広く担当し、会社の売上拡大に大きく貢献しました。特に、立ち上げ当初30名だった社員数を100名へと増やす成長に寄与しました。そのほか、現場での経験を活かし、人材育成や面談なども担当しておりました。

友人とのプライベートショット



入社を決めた手

社長や専務の「お人柄」に惹かれ、社員を大切にする社風が後押しに

転職活動では、お客様と長期的に関われる営業職を軸に探していました。その中でサタケに惹かれた一番の理由は、社長や専務の「お人柄」です。特に印象的だったのは、面接の際に社長が社員一人ひとりを本当によく見て、深く理解されていると感じたことです。以前の職場では、個々の社員にまで興味が向けられることは少なかったため、自分をしっかり見てくれる経営者がいるという点は、大きなポイントでした。

働いてみてわかったこと

主体的に動ける環境と、手厚いサポート体制

入社して感じたのは、皆さんが非常に主体的に考え動いていることです。前職では決められた業務をこなすことが求められ、もどかしさを感じる場面もありましたが、サタケでは、自分で目標や計画を立てて仕事を進めていくことができます。先輩方は面倒見が良く、サポート体制も万全。安心して新しい仕事に挑戦できる、恵まれた環境だと感じています。

今後の目標

まずは担当業務を一日も早く覚え、しっかりと利益を出せるようになることが当面の目標です。そして将来的には、私が先輩方にしていただいたように、異業種から転職してきた後輩をしっかり指導し、サポートできるような存在になりたいと考えています。

2025年版 秋のコンビニスイーツ特集

芋・栗・南瓜ファンの皆さま待望の
美味しいスイーツの季節、秋がやってきました。
今回は最も身近なスイーツ店、コンビニスイーツ人気ベスト4を紹介!

第1位

セブン-イレブン
もちりホットク さつまいも



韓国スイーツもちもち「ホットク」の
温めるとさらに美味しい濃厚いも餡入り!
300kcal 257円(税込)

第2位

セブン-イレブン
かぼちゃの濃厚プリン



濃厚な味あいのかぼちゃプリンの
ほろ苦カラメルソースがポイント。
167kcal 291円(税込)

第3位

セブン-イレブン
香ばしカラメルのなめらかスイートポテト



なめらか食感スイートポテトに、
ほろ苦カラメルブリュレ風の
163kcal 237円(税込)

第4位

ファミリーマート
ロールケーキみたいなスイートポテト



スイートポテト生地で芋あんクリームを
たっぷり包み込んだスイーツです。
287kcal 298円(税込)

さすがセブン-イレブン!
定番・新作ともにベスト3入りという結果でした。
今年の秋も思いっきり美味しいものを楽しみたいですね!

～ ペット・趣味の写真随時募集中 ～

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.19
発行元 株式会社サタケ
発行日 2025年 9月