

# THINK OKLE



SATAKE  
Corporation





★ ★  
若手が営業ノウハウを学ぶ／

# 第3回 DRAFT LIVE!

若手社員がベテラン社員を指名し、直接質問をぶつける「DRAFT LIVE!」。今回は、城西店の O 係長が若手から受けた刺激と、若手社員の S さん・ O さんが学び取った具体的な営業手法、双方の視点からそれぞれの想いをお届けします。

## 選抜された感想

### 自身のキャリアを振り返る良い機会に

当初は光栄に思う一方で、「自分に務まるだろうか」「若手の皆さんに有益なことを伝えられるだろうか」という不安もありました。しかし、気負わず、事前にいただいた質問に対してこれまでの経験を一つひとつ振り返りながら、誠実に答えることを心がけました。準備の過程で過去の業務や実績を整理することは、自身のキャリアを棚卸しする貴重な機会となりました。

## 「DRAFT LIVE!」を終えての所感

### 本質を突く質問に、未来への確信

特に印象に残ったのは、若手社員から寄せられた本質的な質問です。新規訪問における具体的なアプローチや、私自身が日々の営業活動で課題と感じているテーマに踏み込む質問も多くありました。若手の皆さんは、想像以上に高い意識で仕事に向き合っており、その真剣な眼差しに「サタケの未来は明るい」と確信しました。同時に、営業パーソンとしてのレベルの高さを実感し、大きな刺激を受けています。



城西店 係長

O さん



## 「DRAFT LIVE!」を通して見えた自身の姿

### 「ベテランの先入観」を捨て、基本に立ち返る

今回の対話を通して、経験を重ねる中で生まれたベテランならではの「先入観」に気づかされました。私が「この規模の会社は無理だろう」と諦めてしまいがちな相手にも、若手社員は固定観念にとらわれず、粘り強く提案をし続けています。その姿勢を見て、私自身も初心に立ち返り、先入観を捨てて基本に忠実な営業活動を心がける必要性を痛感。また、自分の仕事ぶりが若手にしっかり見られていることを再認識し、模範となる行動を示していかなければならないと決意を新たにしました。

## 若手社員へのMessage

今の若手社員は、当時の私と比べても明らかに仕事への意識が高く、頼もしい存在です。今後は世代やキャリアの壁を越えて、疑問があれば互いに意見を交わし、共に解消していける、風通しの良い職場を築いていきたいと考えています。



## 印象に残っていること

### 体系的な対話で得た 「なかなか会えない顧客」への打開策

〇係長の考えを直接伺うことができ、非常に学びがありました。特に印象的だったのは「なかなか会えない顧客」への対応です。電話やLINEなど、**状況に応じた工夫を徹底する姿勢**に感銘を受けました。業務の質を高めるためには、計画的なアプローチが欠かせないと実感しました。相手の時間を尊重し、事前の準備や調整を徹底することで、より良い成果につなげていきたいです。

城西店 営業

S さん



## 学びを活かした行動

### 共通点がある2人だからこそ、 即座に実践できた

〇係長と自分の顧客層は【施工現場で活躍している方が多い】という共通点があり、〇係長の手法は非常に参考になりました。状況に応じた柔軟な対応や事前調整の重要性を学び、新規開拓にも活かせる具体的なヒントを得ることができました。**明確な行動指針を得られたことは大きな収穫であり、早速実践しています。**

## 〇さんへMessage

貴重なお話をありがとうございました。私自身も、数字や成果に対してより大きな責任を担う立場になりつつあります。2026年は〇係長の手法を積極的に取り入れ、確実な達成を目指すことが目標です。まずは自身の任務をしっかり遂行し、後輩の成長を支えながら、支店全体の成果向上に貢献できるよう努めてまいりますので、今後ともご指導・ご助言のほどよろしくお願いいたします。

城西店 営業

〇 さん



## 印象に残っていること

### お客様への「情」とサービス精神

〇さんのお客様に対する深い「情」と、徹底したサービス精神が印象的でした。お問い合わせへの返信一つをとっても、単に回答するだけでなく、写真を添付して視覚的にわかりやすく伝えるなど、常にお客様の立場に立ったプラスアルファの対応をされています。ご要望に対して**「どうすればよりご満足いただけるか」**を常に考えて行動に移す、その「お客様ファースト」の姿勢にプロ意識を感じました。

## 学びを活かした行動

### 相手の立場に立った行動へ

〇さんの姿勢に触れ、自身の対応がお客様にとって本当にわかりやすいものだったか、不便をおかけしていなかったかを振り返るようになりました。「自分がお客様ならどうしてほしいか」を常に念頭に置き、より丁寧で価値のある対応ができるよう、日々の業務で実践を始めています。

## 〇さんへMessage

6月に入社してから、〇さんが長年大切にされてきたお客様と担当エリアを引き継ぐことになり、その責任の重さを感じています。至らない点も多く、ご迷惑をおかけすることもあるかと思いますが、少しでも〇さんの確かな支えとなり、ともに目標を達成できるよう、精一杯取り組んでまいります。





## F 相談役インタビュー

# 40年の経験と的確なアドバイス 相談役が応える「今とこれからのサタケ」

様々な相談案件に留まらず、内装のプロとしてオフィス環境を美しく整え、忙しい社員のために業務を率先して引き受ける F 相談役。「社員の頑張る姿が原動力」と語るその活動への想いと、現場から寄せられる「頼れる指針」としての厚い信頼の声をご紹介します。



本社 統括本部 相談役

F さん

### 業務について

#### お客様や社員が気持ちよく過ごせる環境を整える

現在は相談役として会社全体のために何ができるかを自分の裁量で考えて動いています。日々の業務で心がけているのは**お客様がいつ来社されても気持ちよく過ごせる環境を作ること**です。例えば、カタログなどの整理は日々欠かしません。これらが常に揃い、きれいに並んでいると、お客様も手を伸ばしやすくなるはずです。

#### 内装のプロとして、自社の空間も美しく

ふとしたときに目に入る、オフィス的美観維持も大切にしています。例えば、2025年11月には本社の壁の一部張り替えを手配しました。**私たちは内装を美しくすることを生業としているため、自社の環境も美しくあるべきです。**内装のプロとして模範となる環境作りを心がけ、少しでも会社が良く見えるようにと動いています。

### 日々の活動に込める想い

#### 忙しい社員の手が回らない部分をサポートしたい

営業職をはじめ、社員の皆さんは日々忙しく業務に取り組んでいます。オフィスの整理整頓や倉庫の配置換えなどには、どうしても手が回りません。そのような「みんなが忙しくてできないこと」を、代わりに行うのが私の役目です。皆さんが現場に出ている間に倉庫の整理や事務所内の環境を整え、気持ちよく仕事ができる環境を作りたいと思っています。

### 仕事の面白さ

#### 自分で仕事を見つけて動ける自由度の高さ

相談役という立場の面白さは、自分で仕事を見つけられる点にあります。決まった業務がない分、その時々に必要な作業を自分で考えて実行できるのです。会社全体を俯瞰して、皆さんの手が回らない部分を補えることにやりがいを感じています。

#### 40年の経験を今の時代に活かしてもらう喜び

社員の皆さんから相談を受けることもあり、在籍40年の経験から、「自分はこういうことがあったよ」とアドバイスをしています。しかし、それが今の時代に当てはまるとは限りません。私の経験談を1つの判断材料として、今の時代に合わせてうまく活用してもらえれば嬉しく思います。

### 社員の皆さんへ

#### 日々頑張る皆さんの姿が原動力

皆さんがお客様のために一生懸命取り組んでいる姿を見るのが、私にとって何よりの喜びであり、ここで働く原動力となっています。これからも、皆さんの活躍を陰ながら応援しています。



▲ミニチュア  
◀城西店カフェスペース



## F相談役に支えていただいた若手社員より



城西店 営業

I さん

### F相談役との印象的なエピソード

#### 🌸 企画を支えた熱心な主体的サポート

来店頻度を高めるためのカフェスペース設置を企画した時のことです。営業職の私には内装や工事の知識が不足していましたが、この分野に造詣の深い F 相談役は驚くほど親身に対応してくださいました。そして、助言だけに留まらず、ご自身のプロジェクトのように主体的に関わってくださいました。不明瞭だった私の構想を具体化し、着実に形にする熱心な姿は非常に頼もしく、今も強く印象に残っています。

#### メッセージ 年齢差を感じさせない気さくさと、圧倒的な頼もしさ

大ベテランながら非常に気さくで、年齢差を感じさせない近寄りやすさがあります。相談に対して常に期待以上の答えを返してください、私にとって貴重な先輩です。成長の過程で今後も相談させていただく機会は多いと思いますが、F 相談役らしい温かく的確なサポートをこれからもお願いいたします。いつも本当にありがとうございます。

土浦店 営業

S さん

### F相談役との印象的なエピソード

#### 🌸 現場を奮い立たせる的確な指導

ここ半年ほど、毎週火曜日の朝に F 相談役にお越しいただき、私を含めた営業担当3名との定例ミーティングを行っています。相談役をお迎えする日は、店舗全体が良い緊張感に包まれ、やる気に満ちた雰囲気になります。特に印象深いのは、私が主体となって進めた2月の「感謝祭」に関する相談です。抽選会の景品や予算設定に悩んでいた際、「ちょっとそれは現実的ではないよね」といった率直なご意見や、判断基準となる指標について詳細なアドバイスをいただき、企画を進める上で非常に大きな助けとなりました。



#### メッセージ 迷ったときの心強い指針

毎週、土浦店まで足を運んでくださり、熱心にご指導いただきありがとうございます。業務上の迷いが生じた際や、第三者の意見を求めたいとき、個人的に連絡を差し上げることが多々ありますが、いつも的確なアドバイスをくださり感謝しております。私にとって、相談役の言葉は業務における重要な指針です。今後ともご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願いいたします。



# クロス探し選手権

## 決勝戦レポート!

予選・再選出戦・準決勝……多くの戦いを経て、ついに決勝戦が開催されました。  
デジタル全盛の時代に、あえて自力が問われるアナログなカタログ検索。優勝した M さんと、  
惜しくも敗れた N さんのインタビューから、  
仕事における「丁寧さ」と「諦めない心」の重要性をお伝えします。

北ブロック長

M さん

### 決勝戦での率直な感想

#### 諦めない心が勝因

優勝できた一番の要因は、最後まで諦めなかったことだと思います。実は、制限時間の30分に対し、**正解を見つけたのは29分を過ぎてから**でした。あまりに見つからない焦りから、内心では「N さんが見つけて終わらせてくれないかな」という思いが過ぎりましたが(笑)、大会を準備してくださった運営の方々のことを思うと、途中で投げ出すわけにはいきません。粘り強く取り組み続けた結果が、優勝につながったのだと思います。

### 決勝戦の反省

#### 「似ている」では通用しない、たった一つの正解を求めて

決勝戦の課題は、これまでの予選とは異なり、特徴の少ないクロス2枚から正解を探すという難問でした。カタログの選択肢を一つひとつ確認していくしかありません。私は入社当時からカタログを見る業務に携わっており、商品を探すことには慣れていました。しかし、普段の業務ではお客様の要望に近いものを提案すればよいのに対し、今回は「正解」となる特定の一枚を見つけ出すのが条件です。似ているだけではだめだという点に、この競技の難しさと奥深さを感じました。

### 大会を通して得た学び

#### ツールの進化と職種による視点の違い

予選から決勝までの戦いを通じて、**画像検索などのツールを活用すれば、以前に比べて商品探しが容易になっている**ことに改めて気づきました。

また、決勝戦とともに戦った N さんが、画像検索を活用しようとしていた点も印象的でした。普段、お客様から画像で問い合わせを受けることがある、営業職ならではの発想だと感じ、事務職である私との視点の違いを興味深く思いました。

### イベントがもたらす効果

このような社内イベントは、直接的な業務とは異なるかもしれませんが、**モチベーションの向上につなが**ると思っています。今回いただいた素晴らしい賞品は、もし来年も大会があるならば、「また頑張ろう」と思える十分な動機になるはずです。だからこそ、もっと多くの社員、特に若手が参加して、部署を超えた一体感を作っていけるといいですね。



優勝賞品の贈呈

### 永本さん勝利のガッツポーズ



### N さんへのメッセージ

N さん、本当にお疲れ様でした。お互いに正解を見つけられず時間との勝負になりましたが、一つの目標に向かって真剣に取り組むことで、久しぶりに初心に返ることができました。来年もまたお互いに頑張りましょう。

### 若手社員へのメッセージ

会社にはこのようなユニークなイベントがあります。まずは気軽に「楽しむ」気持ちで参加してほしいと思います。自ら楽しもうとすれば、どんなことでも面白くなるはずです。ぜひ積極的に参加して、楽しみながらスキル向上を目指し、社内を一緒に盛り上げていきましょう。



城東店 係長

N さん

### 決勝戦での率直な感想

#### 王者の背中に学び、再び頂点を目指す

全力を尽くしましたが、対戦相手である M さんの実力が、一步勝っていたと感じています。悔いはないと言ったら嘘になりますが、結果として受け止めて、次回にリベンジできるよう、頑張りたいと思います。

お二人とも真剣にカタログから探しています



### 決勝戦の敗因と反省

#### アナログ作業への対応

決勝戦では、それまでのデジタル検索が通用しない、カタログから実物を探し出すという「アナログ」な手法が求められました。予想外の出題方法であり、**どこかでデジタルに頼り切っていた自分に焦りが生じた**ことが、敗因の一つだと感じています。初心を忘れ、地道な作業を疎かにしてしまった結果だと受け止めています。具体的には、膨大なページの中から正解を探す際に失敗しました。スピードを意識しすぎるあまり、一度は正解のページを開きながらも見落としてしまいました。決勝までの流れから、「今まで通りやれば勝てる」という油断があったことも否めません。一つひとつの工程を丁寧に進めることの大切さを、改めて痛感しました。

### 大会を通して得た学び

#### 業務に対する意識

今回の選手権は、普段の業務の延長線上にあるものでした。日頃から業務に対して確実に取り組んでいるかどうか、そのまま結果に直結したのだと思います。仕事において、**単に速さを追求するだけでなく、丁寧さに比重を置くことの重要性を再認識**しました。

残念だったのは、全社員対象でありながら参加者が少人数だったことです。会社のイベントに積極的に参加することは、自身の成長や周囲からの信頼にもつながります。効率的で確実なやり方を模索する機会として、こうした場をより多くの社員が活用していけると、会社全体がさらに活気づくのではないかと感じました。

### 水本さんへのメッセージ

M ブロック長は非常に強く、対戦を通じてその実力を肌で感じました。今回は負けてしまいましたが、次こそは勝てるように日々の業務から自分を磨き、リベンジを目指して取り組んでまいります。

### 若手社員へのメッセージ

まずは失敗を恐れずに参加してください。こうした機会に自分をアピールすることは、社内での評価や認知度向上にもつながります。仕事の練習だと思って積極的に挑戦してください。個々のスキル向上は、会社を持ち上げるパワーになります。能動的に動くことで、見える景色も変わってくるはずです。

貝どころギュッと！  
ダイジェスト動画は  
こちらから



答え

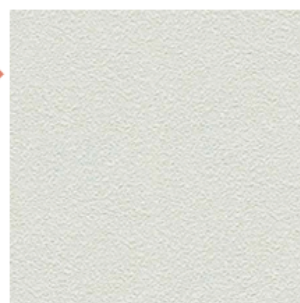
01

【答え】  
トキワ  
TWS8224



02

【答え】  
リリカラ  
LL6363





# Family Photo



1950 03 2025 12 41 0104 0  
SATAKE-TICKLE MADE IN JAPAN

～ 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、  
不意に撮れた面白い写真など  
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.22  
発行元 株式会社サタケ  
発行日 2025年12月