

TICKLE

ティックル | 発行2026.1

VOL.
23



CONTENTS

優秀社員表彰

TICKLE

vol.23
目次

2025年度 年間コンテスト受賞者特集

無職位部門 利益額個人達成者 第1位
城西店 H・Sさん ... P.3

無職位部門 利益額個人達成者 第2位
城西店 N・Nさん ... P.5

ドラフトライフ!最優秀賞 第2位
城東店 Y・Nさん ... P.6

新年会の様子をお届け ... P.7

2025年年間コンテスト

表彰者インタビュー

2025年の年間コンテストで見事受賞に輝いた3名の社員をご紹介します。受賞に至るまでの試行錯誤に、皆さんの並々ならぬ思いが感じられます。皆さんのメッセージから学び、2026年はより高い目標の実現を叶えましょう。



無職位部門 利益額個人目標達成者 第1位

城西店 H・S さん

表彰を受けた感想

周囲の支えでつかった「3度目の正直」

「ようやく1位になれた」というのが率直な思いです。過去2回、2位という結果に終わり、悔しい思いをしてきました。今回、3度目の挑戦にして念願の1位を獲得でき、喜びをかみしめています。

この結果は、私一人の力では決して成し得ませんでした。特に城西店のメンバーには感謝してもきれません。膨大な業務量の中で、私が外出している間の見積もり作成や急ぎの対応を事務の皆さんが迅速にフォローしてくださいました。チーム全員の連携プレーがあったからこそ、お客様からの信頼を獲得でき、今回の結果につながったのだと確信しています。



1年間注力してきたこと

①徹底した「仕入れ交渉」

お客様への納品自体は、仕入れ交渉をしなくても実施可能です。ゆえに、忙しいとつい後回しにされがちな業務でもあります。しかし、同じ売上でも仕入れ値を抑えれば、その分会社の利益になります。

複数商品をまとめて同じメーカーへ発注することで特別価格を引き出すなど、メーカー担当者と「Win-Win」の関係を築くことで、1円でも安く仕入れることに注力しました。多くの方が劣後させがちな業務を「マスト」と決め、一つひとつ積み重ねたことが、今回の「粗利1位」という評価につながったのだと思います。

②自分を助けてくれる仲間を増やすために、自分も仲間を助ける

これは私個人の取り組みというより、店舗全体としての取り組みですが、日ごろから他店が忙しいときは積極的に納品を手伝うなど、「困ったときはお互いさま」の精神で関係性を築いてきました。そうすることで、自分たちが困ったときも「いつも対応してくれているから、なんとか受けるよ」と手伝ってくださる方が多く、それも自身の成果につながっていると感じます。店舗内外に「相談できる仲間」を増やすために、ちょっとしたコミュニケーションも大切に過ごしたことが、いざという時の助けとなりました。

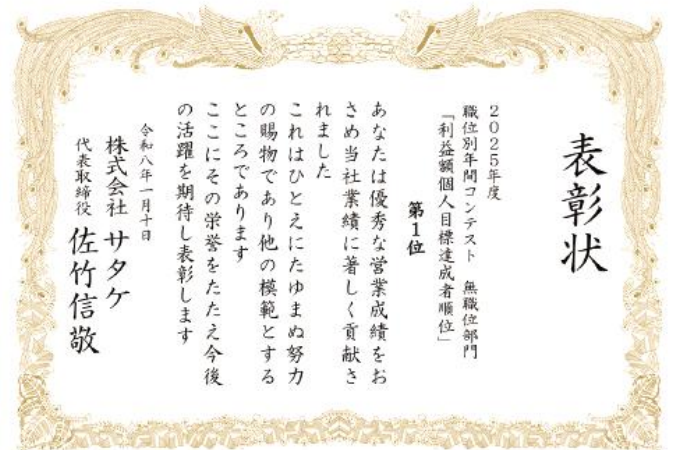
次回への意気込み

借りていた「ハンカチ」を返すために

実はこの1年、私を突き動かしていた「裏の目標」がありました。昨年の新年会の後、1位を逃した私に対し、協力業者の I 様から「残念だった」と叱咤激励をいただきました。その際、I 様のハンカチを手渡され、「1位を取ってから返してほしい」という約束を交わしたのです。

それから1年間、自宅でそのハンカチを見るたびに悔しさと約束を思い出し、自分を奮い立たせてきました。今回、1位のご報告と共に無事にハンカチをお返しできたときは、肩の荷が下りると同時に、別の意味でのうれしさが込み上げてきました。

若手社員の皆さんには、上司から指導いただく「当たり前のこと」を徹底することの大切さを、改めて伝えたいです。目の前の仕事をおろそかにせず、確実にこなしていく。その積み重ねが、必ず結果となって返ってくるはずです。お客様に喜んでいただけるよう、今後もともに頑張りましょう！





城西店 N・N さん

表彰を受けた感想

支えてくれた仲間への「恩返し」ができた

今回、表彰を受けることができ、大変うれしく思います。しかし、それ以上に「ようやく恩返しができる」という安堵感のほうが強いかもしれません。私は決して完璧なタイプではなく、業務においてミスをしてしまうこともあります。そんなとき、お客様へ影響が出る前に気づき、フォローしてくださるのは、城西店の事務の方や配送の皆さんです。私が営業活動に専念し、こうして成果を上げることができたのは、間違いなく皆さんのおかげです。だからこそ、今回受賞という形で、日ごろ支えてくださっている皆さんに少しでも恩返しができるのではないかと感じています。この場を借りて、改めて感謝を伝えたいと思います。

1年間注力してきたこと

①「会えるまで通う」粘り強さ

お取引はあるものの、当社への発注シェアがまだ低いお客様へのアプローチです。すでに100%お任せいただいているお客様は、前任の先輩方が築き上げてくださった信頼関係によるところが大きく、私一人の力で伸ばすことは容易ではありません。そこで、まだ関係性が深まっていない数社のお客様にターゲットを絞り、集中的に訪問することにしました。アポイントが取りづらいお客様に対しては、在社していろいろなタイミングを見計らい、お会いできるまで足しげく通い詰めました。何度もお会いする中で、「そんなに頑張っているなら」とお任せいただけたときは、地道な行動を継続する重要性を再認識しました。

②先輩のアドバイスを受け始めた「手作りチラシ」

上司からのアドバイスを受け、そのお客様専用の「オリジナルチラシ」を作成して持参するようになりました。過去の購入履歴を分析し、「このお客様にはこの商品が響くはずだ」と考えた商品をピックアップして、一社一社手作りで資料を用意しました。非常に手間のかかる作業ではありましたが、既製品のチラシではなく「自分のために作ってくれた」という熱意が伝わったのでしょうか。その結果、大きな現場を任せていただけるなど、確かな成果につながりました。

次回への意気込み

対話を重ね、新規開拓でさらなる高みへ

これからこの賞を目指す方へアドバイスができるとすれば、やはり「お客様との対話」を大切にしてほしいということです。会話を通じて相手の人柄を知り、ニーズをつかむことが、すべての基本だと実感しています。今回は、今回届かなかった「1位」を目指したいと思います。これまでは既存のお客様への深耕が中心でしたが、今年に入ってからは新規開拓にも挑戦し始めました。お客様にメリットを感じていただけるよう提案力を磨き、新しいお客様との出会いを売上・利益につなげていきます。そして、また皆さんに良い報告ができるよう、まっすぐに業務に取り組んでまいります。



表彰状

2025年度

職位別年間コンテスト 無職位部門

「利益額個人目標達成者順位」

第2位

あなたは優秀な営業成績をおさめ当社業績に著しく貢献されました

これはひとえにたゆまぬ努力の賜物であり他の模範とするところでもあります

ここにその栄誉をたたえ今後の活躍を期待し表彰します

令和八年一月十日

株式会社 サタケ

代表取締役 佐竹信敬



城東店 係長 Y・N さん

表彰を受けた感想

周囲の推薦により「DRAFT LIVE!」に参加し、最終的に賞に選んでいただけただことは非常に光栄であり、嬉しく思います。自分ではうまく伝えられたか自信はありませんでしたが、想いが届いたようで安心しました。

成果を出すためにしていること

①断られることを前提に量で勝負する

新規の売上獲得を評価していただくことが多いものの、実はその裏には「断られた経験」も数多くあります。その中で私が最も重視しているのは、話術やテクニックではなく、行動量です。お客様との関係ができた後も、こまめな訪問を続け、できる限り接点を増やすようにしています。そういった行動を継続することで、お客様から案件を任せいただけるようになると考えているからです。

②信頼を勝ち取るスピードと資料

お客様との信頼関係を築くために徹底しているのが、レスポンスの速さです。例えば見積りの依頼があれば、当日中か、遅くとも翌日には回答します。

また、提出する資料の見やすさにもこだわっています。私はあまり字がきれいではないため、見積書などはパソコンで作成し、お客様が見たときに不快にならない、見やすい書面づくりを心がけています。同業者が実践していないレベルまで配慮することで、「気が利く営業」という印象を持っていただけるのです。

③記憶力に頼らない確実なタスク管理

業務が多忙になると、どうしても抜け漏れが発生しがちです。私は記憶力に自信がないため、忘れてしまうことを前提に対策しています。具体的には、やるべきことをリスト化し、常に目につく場所に置いて優先順位を管理しています。後回しにすると失念してしまうため、依頼を受けた仕事にはすぐに着手、またはリストに記録しておくのがマイルールです。

若手社員へのメッセージ

失敗を恐れず、とにかく行動を

この度は最優秀賞に選んでいただき、ありがとうございます。私からのアドバイスは、失敗を恐れずに行動することです。若いうちは失敗しても会社や先輩が守ってくれます。恐れずに新しいことにどんどんチャレンジしてください。また、上司や先輩を頼ることも大切です。吸収できるものはすべて吸収し、「いつか追い抜くぞ」という意気込みでぶつかってほしいと思います。

次に受賞を目指す皆さんへ

ベテラン社員として後輩たちの手本に

私たちベテラン社員は、常に若手社員から見られているということを忘れてはいけません。自分の仕事で忙しい場面もあると思いますが、後輩が助けを求めてきたら、優先して力になってほしいと思います。私自身も皆さんの手本となれるよう、これからも結果を出し続けます。会社の未来のために、共に育成に取り組んでいきましょう。



表彰状

新年会の様子をお届け!

今年も多くの来賓の方にご参加いただき、新年会を開催いたしました。様々なコンテンツを行った当日の様子をお届けします。2026年も、社員一丸となり頑張りましょう!



開催日/1月10日(土)
場所/東京ドームホテル
参加人数/83名(来賓32名、社員51名)



式次第

- ➊ 年頭挨拶
代表取締役社長 佐竹 信敬
専務取締役 佐竹 晋一
- ➋ 来賓紹介
- ➌ 来賓代表挨拶
ヤヨイ化学販売株式会社 専務取締役
- ➍ 職位別年間コンテスト表彰
- ➎ DRAFT LIVE 1位表彰
- ➏ クロス探し選手権 優勝表彰
- ➐ 乾杯挨拶
株式会社商工組合中央金庫
本店営業部営業第四部長
- ➑ ~ 会談 ~
- ➒ 余興
ビンゴゲーム
- ➓ 中締挨拶
営業部 部長 秋山和彦



受賞おめでとうございます。

クロス探し選手権
優勝表彰

北ブロック長



M さん

余興

今回の余興はビンゴゲームでした。見事当選された先着3名の方に、以下の賞品を差し上げました。

「ビンゴゲーム」の結果はこちら!

1. ハーゲンダッツ20個分ギフト券
東京ベニヤ株式会社 S 様
2. JCBギフトカード商品券1万円分
東京店 T さん
3. 現金3万円
江東センター K さん

笑顔が絶えない

ビンゴとなりました!!



ご褒美 自分チョコ特集

この冬、いちばん甘やかしたいのは「私」

仕事や家のこと、毎日お疲れさまです。

たまには誰のためでもなく、自分の「好き」を基準にチョコを選んでみませんか。

今年注目の“自分チョコ”を集めました。

リンツ

リンドール テイスティングセット シーズナル

ミルクとホワイトチョコ、ハート模様が散りばめられた「バレンタイン」、
ダークチョコと華やかストロベリー、大人の冬の味わい「ダークストロベリー」、
このバレンタイン限定2種を含む、16種類アソート。

今日はどれを食べようかワクワクしてしまいますね！【価格】¥2,980(税込)

【内容】バレンタイン/ダークストロベリー/ミルク/ダーク/ヘーゼルナッツ/ホワイト
ストロベリー/70% Cacao/60% Cacao/キャラメル/抹茶/ストラッチアテラ
ピスタチオ/ソルテッドキャラメル/ダブルチョコレート/チーズケーキ



ロイズ 生チョコレート オーレ

ロイズの生チョコレート
代表作オーレ。こだわりの
ミルクチョコレートと
北海道生クリームで、
やさしい味に仕上げた
正統派のおいしさ。
【価格】¥1,215(税込)

【内容】20粒



伊藤久右衛門 ショコラコレクション2026

抹茶・ほうじ茶にナッツ、
果実を重ねた和ショコラ
【価格】¥2,160(税込)

【内容】ピスタチオ抹茶
ミルク抹茶/レモン抹茶
ヘーゼルナッツほうじ茶
苺フィアンティーヌ
バナナほうじ茶



モロゾフ トラベルビートル



ミニチュアのハードケース
にミニカー・ステッカー・
チョコレートを詰め込んだ
食べた後も楽しい一品です
【価格】¥3,780(税込)

【内容】キャラメル/ミルク
ストロベリー/カフェオレ
レイヤードジャンデュイヤ
ブラリネ/スイート
エキストラミルク

ゴディバ meets どうぶつ森 アソートメント/Blue



キャラクターチョコレート
と小皿にも使えるフタ付き
マグカップのセット。
【価格】¥3,240(税込)

【内容】ダーク&ミルク
ミルクティー
ジャスミンティー
ストロベリーホワイト
ミルク

メリー イッセキ、サンチョコ /全6種

好きな味だけ、少しだけ。
自分の好きなフレーバー
だけを詰め込んだ
1箱3粒のお手軽
こだわり食べ比べセット
【価格】¥432(税込)

【全6種】苺/抹茶/ナッツ
紅茶/柑橘/コーヒー



モンロワール Leaf memory Color Box

1度は目にした事のある
つついっしシェアしたくなる
お手軽葉っぱチョコの
バレンタイン限定版！
【価格】¥1,080(税込)

【内容】ストロベリー
ラズベリー/レモン/バニラ
アールグレイ/プルド
抹茶/ダーク/ミルク



ささやかな贅沢が、
毎日を前向きにするきっかけになりますように。

～ 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.23
発行元 株式会社サタケ
発行日 2026年1月