

**S** satake



**入社 3年目** **知識ゼロから** **営業事務の仕事に迫る!**  
**インタビュー** **身につけた二人に迫る!**

Contents

ようこそサタケへ! 個性豊かな新入社員紹介

＼若手が営業ノウハウを学ぶ／第4回 DRAFT LIVE!

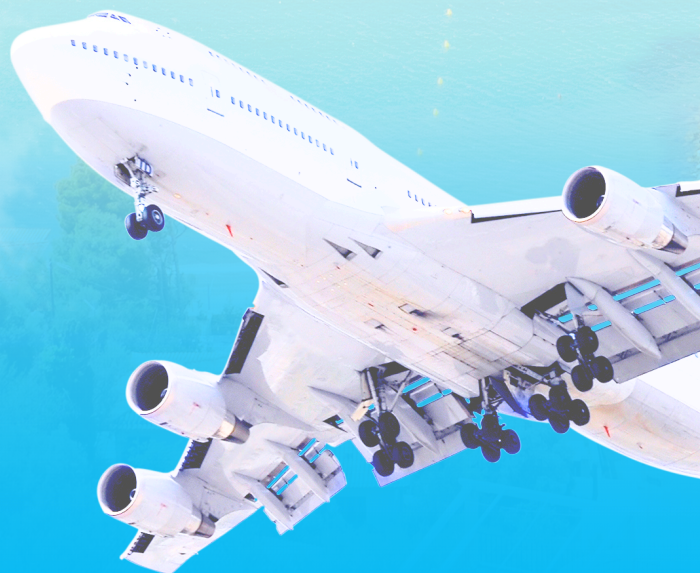
# TICKLE

vol.26  
目次

3年目社員インタビュー ... P.3

新入社員インタビュー ... P.5

第4回 DRAFT Live! ... P.6



# 入社 3年目

## インタビュー

# 知識ゼロから 営業事務の仕事を 身につけた二人に迫る!

入社当時は壁材と床材の判断も難しいと感じていたお二人ですが、職場の温かいサポートに支えられ、今では自信を持って迅速なお客様対応を行っています。受け取った優しさを胸に、商品知識をさらに深めて「今度は自分が後輩をサポートしたい」と語る、頼もしく成長した若手営業事務の思いをお届けします。

入社時を振り返って、大変だと感じていたこと

### 専門用語の理解や商品知識の習得

入社当初は、業界用語や商品の知識がまったくない状態でした。例えばクッションフロアをCFと略すなど、お客様から伺う専門用語を理解できず、会話に苦労していました。そこで取り組んだのは、基礎となる製品カタログの確認です。壁紙などのクロスだけでなく糊などの副資材も扱うため、まずどのような商品があるのかを覚えることから始めました。お客様からお問い合わせを受けた際も、誤った情報をお伝えしないようしっかり調べてから折り返すように心がけ、少しずつ知識を身につけていきました。



埼玉店 営業事務

R・Kさん

成長したと感じる部分

### お客様への対応スピード

以前は、お客様からのご質問や見積もりのご依頼に対して、内容を理解し調べてからお答えするまでに20分ほどお時間をいただいってしまうことがありました。お相手をお待たせしているという焦りもありましたが、現在では**いただいたお電話の中でスムーズに解決できるケースが増えました。**メーカー様への発注や問い合わせなども速やかに行えるようになり、より落ち着いて対応できるようになっています。

これから克服したい課題

### 未経験分野の知識を深める

知識が不足している分野、特にカーテンに関する業務を覚えることが現在の課題です。納期や発注方法など、お客様からのお問い合わせにすぐにお答えできない場面もあるため、さらに知識を深めたいと考えています。現在はメーカー様とやり取りをしながら伝票を作る中で、設置方法などの仕組みを少しずつ学んでいます。入社1年目の研修などで教えていただいた内容に加え、日々の業務を通じて実践的な知識を身につけ、**対応の幅を広げていくことが目標です。**



### 今後の意気込み

#### 先輩方への感謝を胸にさらなる成長を

右も左もわからない状態で入社した私を一から指導し、助けてくださった先輩方には心から感謝しています。今後は、これまで以上に迅速で正確な発注を心がけるとともに、お客様からのお問い合わせにもしっかりと対応し、少しでも皆様に貢献できるよう努めてまいります。

入社時を振り返って、大変だと感じていたこと

## 地道な努力と先輩の支えで 膨大な商品知識を習得

新卒入社当初は扱う商品の多さに苦戦。品番を聞いても壁材か床材か判断できず、調べるのにも時間がかかっていました。業務の中で頻繁に出る商品を優先的に覚え、空き時間にも自ら調べるよう努める毎日。先輩方の丁寧なご指導もあり、半年～1年ほどで基本的な商品と業務の流れを把握できるようになりました。



城西店 営業事務

A・Kさん

### 成長したと感じる部分

#### 任せられる業務が増えスピードも向上!

日々の業務を通じて商品知識が増え、お客様からのご注文内容を正しく理解して発注できるようになりました。入社時は先輩の確認が必要でしたが、**現在では1人で、1日に30～40件ほどの発注を処理しています。**回数を重ねることにスピードも上がり、任せていただける業務量が増えたことに確かな成長を実感しています。



### これから克服したい課題

#### より迅速で的確なお客様対応を目指して

今後の課題は、商品知識をさらに深めることです。現在は品番と数量の入力作業が中心ですが、空いた時間を利用してカタログを確認し、実際の現物と照らし合わせる機会を増やしたいと考えています。商品への理解を深めることで、**お客様からのお問い合わせにもより迅速かつ的確にお答えできる対応を目指します。**

### 今後の意気込み

#### いただいた温かなサポートを糧に、次は私が後輩を支える番です

私がここまで業務を進められるようになったのは、わからないときにいつも丁寧に教えてくださった先輩方のサポートがあったからです。自分一人では成長できなかったと心から感謝しています。先輩方のように、今後は私も後輩のサポートもしっかりできるようになっていきたいと思っています。



# ようこそサタケへ!

## 個性豊かな

# 新入社員紹介

2026年春、明るく前向きな4名の新入社員が仲間入りしました。それぞれの目標や趣味など、個性あふれるプロフィールを通して、フレッシュな顔を紹介します。



営業

K・K さん

自己紹介

スポーツとラーメンが大好き!



中学で野球、高校でテニス、大学ではバドミントンと色々なスポーツをしていました。新潟出身で、趣味は野球観戦とラーメン店巡りです。特に野球は東京ヤクルトスワローズのファンです。おすすめのラーメン店や野球の話など、ぜひ気軽に話しかけていただくと嬉しく思います。

3年後の目標 頼りにされる営業へ

職員の方々にも取引先の方々にも頼っていただけるような営業になりたいと思います。そのために日々の業務を通して商品知識や業界への理解を深めることはもちろん、相手のニーズを的確に汲み取り、最適な提案ができる力をも身につけたいと考えています。3年後には任された仕事に責任を持って、主体的に行動し、周囲から「あの人に任せれば大丈夫」と思ってもらえる営業になることが目標です。まだわからないことだらけですが、皆さんにご指導いただきながら1日でも早く成長し、力になれるよう頑張ります。

営業

R・K さん

自己紹介

筋トレ再開!明るく前向きに頑張ります



日本大学国際関係学部の出身で、趣味は体を動かすことです。昔から体を動かすことが好きで、小学校〜中学校ではバスケットボールをしていました。高校からは引越しのアルバイトを始め、この頃から体を鍛えることに興味を湧き、大学入学と共にジムへ入会しました。それから2年ほど続けたジムを途中で辞めてしまっていたのですが、入社と共に再開することにしたので、今はそれを楽しみにしています。人から明るい性格と言われることが多いため、前向きに仕事に取り組みたいと考えています。

3年後の目標 長期的な信頼を築ける営業担当

顧客の課題を的確に把握し、最適な提案で信頼関係を築ける営業担当になりたいと思います。短期的な成果にとらわれず、長期的な視点での関係構築を重視し、継続的に成果を出せる存在になることが目標です。また、自ら学び続ける姿勢を持ち、変化に柔軟に対応できる営業をして、会社に貢献できるように尽力いたします。

営業事務

M・M さん

自己紹介

推し活とアニメ鑑賞が日々の癒やし



趣味は、K-POPの推し活です。専門学校で学んでいた韓国語を忘れないためにも、毎日推しの動画を見て癒されています!またアニメ鑑賞も趣味で、特にバトル系作品をよく観ています。2025年の夏は、『劇場版「鬼滅の刃」無限城編 第一章 猗窩座再来』を4回観に行き、毎回号泣しました(笑)イケメンキャラが大好きで推しが10人ほどいるのですが、なかでも『呪術廻戦』の五条悟が一番の推しです。おすすめのアニメがありましたら、ぜひ教えてください!

3年後の目標 自ら考えて行動し、周囲をサポートします

指示された業務をこなすだけでなく、自ら考えて行動し、周囲をサポートできる事務員になりたいと思います。お客様だけでなく、社員からも信頼されるような存在を目指したいと考えております。また、お客様のニーズにスムーズに対応できるよう、取扱商品の知識を積極的に身につけ、日々の業務や先輩方からさまざまなことを吸収して成長していくことが目標です!

営業事務

H・S さん

自己紹介

美味しい食事と学びを大切に



千葉県出身で、二松学舎大学の文学部歴史文化学科で日本の近現代史を専攻していました。ゼミでは特に、南方抑留かるたを制作し、戦争体験の記憶を若い世代が発信し、未来へつなげていくことを目的に活動していました。趣味は美味しいものを食べることです。特にカルボナーラと抹茶スイーツが好きで、時間があるときや休日にはお店に食べに行ったり、自分で作ったりして楽しんでいます。仕事では常に学び続けることを大切に、会社への貢献と自己成長ができるように努力していきます。

3年後の目標 安心と信頼をお届けする事務員

丁寧さと正確さを大切にしながら仕事に取り組み、「この人に任せれば安心」と思ってもらえる、信頼される事務員になりたいと思います。そのため、一つひとつ仕事を覚え、取り扱う商品の知識を増やし、お客様一人ひとりに寄り添った対応ができるようになることが目標です。

★ ★  
若手が営業ノウハウを学ぶ／

# 第4回 DRAFT LIVE!

第4回は、千葉店の T・S 係長が登壇!若手からの質問に答える真剣な対話は、S さんにとっても自身の営業活動を見つめ直す貴重な機会になったと語ります。世代を越えて共に成長する姿をお届けします。

## 選抜された感想

アドバイスを考えるプロセスが、  
自身の営業を振り返る貴重な機会に

若手メンバーから選出していただいたことは、大変光栄に思います。私は営業として10年以上の経験があり、現在は多くの既存のお客様を担当させていただいておりますが、日頃から他店舗の若手メンバーと直接関わる機会が多くなり、それぞれが受け持つお客様の状況が見えない中での確かなアドバイスができるか、不安や葛藤を抱えながら当日を迎えました。

ただ、事前に皆さんからの質問を拝見したことで、自身の考えを見つめ直すことができました。「このお客様はこうだ」という無意識の固定観念があったことに気づかされ、改めて自分の営業活動を客観視できたのです。



千葉店 係長

T・S さん

## 第4回を終えての所感

若手社員の頼もしさを実感

対話を終えて最も強く感じたのは、若手メンバーの視座の高さです。私が10年以上前に入社した頃と比べても、課題にどう向き合うかという意識が非常に高く、向上心の強さが伝わってきました。入社5年未満の若手メンバーが中心でしたが、今後のサタケを担っていく頼もしさが随所に感じられ、非常に心強く思うとともに、大きな刺激を受けました。

## 「DRAFT LIVE!」を通して見えたこれからの自分

共に考え行動する姿勢を大切にしたい

我々先輩は、常に見られる立場にあると、改めて実感しました。若手を引っ張っていく立場として、営業成績で負けてはいられません。これまで以上に高い意識を持って業務に取り組んでいきます。

また、社歴の長いメンバーと若手とでは、目線が異なる部分もあります。今後は自分の考えだけで進めるのではなく、若手の意見にしっかりと耳を傾けたいと思います。課題に対しても、ディスカッションし方向性を共に考え、行動に移していく姿勢が大切だと気づきました。

## 若手社員へのMessage

他店舗の上司や先輩も頼りながら果敢に挑戦を

仕事をする中で、壁にぶつかることは誰にでもあります。そのようなときでも、チャレンジ精神を忘れず、果敢に挑みましょう。当社は社員の挑戦を否定するような会社ではありません。一人で解決できないことがあれば、周りの先輩や上司をどんどん頼ってください。多店舗展開している強みを生かし、その分野に特化したメンバーに教を請うことも大切です。「使えるものはどんどん使う」ぐらいの気持ちで周囲を活用し、のびのびと成長していくことを願っています。

## 印象に残っていること

### 顧客ニーズを深掘りする技術

Sさんの新規営業に同行した際、特に印象的だったのは飛び込み訪問での会話です。お客様が何を求め、どのような状況にあるかを確認する姿を拝見し、**ニーズを聞き出す技術の重要性を実感しました**。今後は、まず聞き手に徹し、要望を整理した上で最適な提案を行えるようにしたいと思います。

## 学びを活かした行動

### 個々のニーズに合った提案を目指す

お客様によって重視するポイントが異なることを学びました。そこで最近では、**現場状況を詳細に確認し、提案の糸口を見つける工夫をしています**。さらに、繰り返し訪問して信頼関係を築くことも大切にしています。

現場での気づきや過去の履歴からニーズを予測し、お客様が潜在的に抱える要望を引き出す。その積み重ねで、より価値のある提案を行っていきたいと考えています。

千葉店 営業

D・I さん



## 関根さんへMessage

### 営業ノウハウの学びに感謝し売上拡大へ

製品知識や営業ノウハウを惜しみなく教えてくださるSさんには、心から感謝しています。今後は訪問件数や面談の機会を増やし、お客様のニーズに合った提案で売り上げ拡大に貢献できるよう努めます。今後ともよろしくお願いいたします。

東京店 店長 兼 北ブロック長

M・M さん



## 印象に残っていること

### 経験則を噛み砕いて伝える姿

参加する若手の目線に合わせて話し、理解してもらおうという気概が伝わってきました。例えば、アポイントの取り方に関する質問では、都内と地方におけるお客様の傾向の違いを踏まえ、自身の経験に置き換えて具体的に説明されていたことが印象に残っています。また、目標達成のプロセスを定性的にも振り返り、継続することの重要性に言及していた点も素晴らしいと感じました。

## アドバイス

### 主観的なアイデアと質疑応答に改善の余地あり

「自分ならこうする」という提案が控えめだったため、**Sさんの考えをもっと率直に伝えても良かったと思います**。また、質問の意図と回答に少しズレが生じる場面も。相手が何を聞きたいのかを確認し、内容を咀嚼してから答えられれば、より素晴らしい上司になっていくと感じています。

## 次回登壇者と若手参加者へMessage

### 双方が自然体でコミュニケーションを

「DRAFT LIVE!」は、普段どのように若手と接しているのを見る良い機会です。変にかしこまらず、いつも通りに話してください。そこから必ず生きた学びが生まれます。そして若手社員の皆さんは、もっと我を出して積極的に発言し、遠慮せずに質問をぶつけてみてください。この貴重な場を、より意義深いものにしましょう!

# がんばる身体と心をひと休み

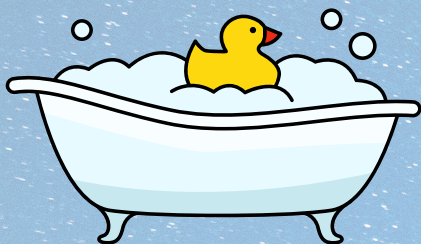
なぜ5月は不調が出やすいの？

4月の環境変化による緊張が続いたあと、ゴールデンウィークを境に疲労が表に出やすい時期です。5月病は自律神経や睡眠リズムの崩れが関係するとされています。

## 今日からできる「生活リズム」改善

### その1 朝は太陽の光を浴びる

起床後にカーテンを開けることで体内時計が整いやすくなり、夜の自然な眠りにつながることが知られています。



### その2 寝る90分前までの入浴

38~40℃のぬるめのお湯に15分前後浸かることで、副交感神経が優位になり、寝つきが良くなるとされています。



### その3 出来ることから少しずつ

「朝5分早く起きる」「スマホを見る時間を減らす」など小さな調整が継続しやすいとされています。

## 今日からできる『おすすめグッズ』

### ◆ 疲れ目に！ 蒸気で温めるアイマスク

パソコンやスマートフォンで疲れやすい目元を温め、一日の終わりにほっと一息つく時間に取り入れやすいアイテムです。



### ◆ 肩こりに！ ネック・肩用温熱グッズ

気づかないうちに緊張しがちな首・肩まわりを温めることで、仕事終わりのリラックスタイムを心地よくサポートしてくれます。

### ◆ 全身疲労に！ 入浴剤

ラベンダー、カモミール、ひのきなど穏やかで強すぎない香りがリラックス効果を高め、安眠をサポートしてくれます。



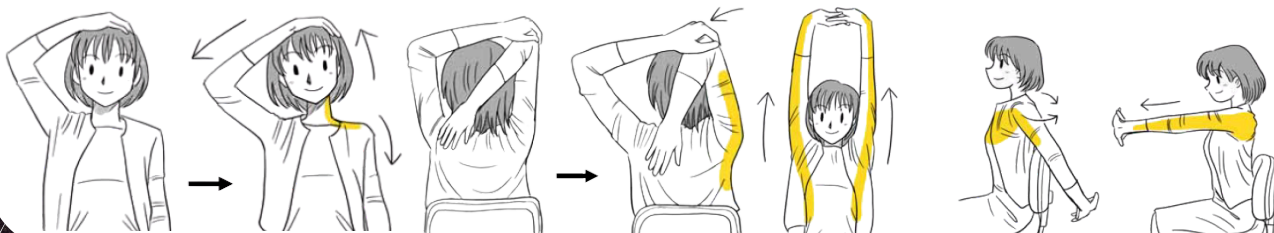
## 自席で簡単ストレッチ

反動をつけずにゆっくり伸ばし、気持ちいいと感じるところでやめる。肩こり・背中の痛み・頭痛の予防や緩和に効果があります。

首筋のストレッチ

肩周辺のストレッチ

腕・肩・胸・背中のストレッチ



～ 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、自身で作成した作品の写真などお気軽に応募募ください！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.26  
発行元 株式会社サタケ  
発行日 2026年4月