

ティックル | 発行2026.7

TICKLE

VOL.
29

新入社員 成長ストーリー

70%

実体験から
得た学びと
新たな目標



Contents

／若手が営業ノウハウを学ぶ／第5回 DRAFT LIVE!

TICKLE

vol.29

..... CONTENTS

03-06

新入社員 成長ストーリー

07

第5回 **DRAFT LIVE!**



新入社員 成長ストーリー

実体験から得た
学びと
新たな目標

さまざまな研修を通して、一步步知識を重ねてきた新入社員の皆さん。
いよいよ各配属先での一歩が始まろうとする今、
先輩たちから贈られた温かいメッセージとともに、
これからの実務に向けた想いをお届けします。

研修での一番の学び

顧客に合わせた
柔軟な対応力

これまでの研修では4店舗を回りました。印象的だったのは、支店によってお客様の層が大きく異なり、対応にも工夫が凝らされていた点です。まだお客様と直接お話しする機会はないものの、相手に合わせて目線や話し方を調整する先輩方の姿に、多様な気づきを得ています。ケース・バイ・ケースで対応を工夫する点が興味深く、現在は自分なりにその場に合った手法を見つけようとしています。

城西店

K さん

正式配属後の目標

まずはいただいたアドバイスを素直に受け止め、どんどん吸収していくことを目標にしています。現在も先輩方に同行する中で、商品知識や仕事の進め方を丁寧に教えてくださり、本当に良くしていただいています。将来、自分が先輩という立場になった際は、同じように後輩へ学びを還元していきたいです。

多くを吸収し、
後輩へ還元できる存在に

城西店の先輩からメッセージ

○新入社員時代の目標

周囲へのフォローで
貢献する

新入社員の頃は、まだ直接大きな成果を上げることが難しい時期だからこそ、先輩方や上司をサポートする動きを日々意識していました。先輩方が営業活動に集中できる環境作りを通じて学び、当時の自分ができる業務を率先して担っていたことを覚えています。

○城西店の魅力

若い力が集まるフレッシュな環境

城西店には若いメンバーが多く集まっており、活気のある明るい雰囲気です。日々新たなアプローチを模索しながらお互いに学び合える点が、当支店の魅力と言えるかもしれません。

○エールのメッセージ

新人だからこそできることを!

新入社員としてできることはたくさんあると思います。実際に、今皆さんが行っているサポートは大きな助けになっており、先輩の立場から学びを得ることも少なくありません。自らの役割の意味を感じつつ、業務に向き合ってください!

城西店 主任

I さん



東京店

K さん



研修での一番の学び

真摯な顧客対応から学んだ 営業の姿勢

最も印象深かったのは、特殊な資材状況の中、先輩方がお取引先様の疑問点へ非常に丁寧に対応されていたことです。お客様の不安を解消するための真摯な姿勢が、日々の成果につながるのだと実感する機会となりました。私自身も、お客様の困りごとにいち早く気づき、自然とご相談いただけるような対応をできるようにしたいと考えています。

正式配属後の目標

お客様の思いに気づける営業活動

現在は商品の特徴を勉強したり、納品作業を通して知識を深めたりなど、配属後の準備をしています。配属先が決定した今は、一日でも早く仕事を覚え、安心して業務を任せてもらえる存在になることが目標です。将来的には、お客様の潜在的なニーズをうまく捉え、細やかな配慮ができる営業職を目指します。



東京店 係長

K さん

東京店の先輩からメッセージ

○新入社員時代の目標

先輩の良いところを吸収する

私は中途で入社したため、前職である照明メーカーに新卒で入った頃のことをお話しします。当時は右も左もわからない状態の中、同行研修でお世話になった先輩の営業スタイルがとても格好良く見えました。何人もの先輩に同行する中で取り入れてみたのは、一番自分に合うと感じた、気さくに話せるスタイルです。お客様から、会社名ではなく名前で呼んでいただけるような関係構築を目指し、少しずつ自分のカラーを作っていました。

○東京店の魅力

経験豊かな先輩によるサポート

東京店の営業担当は、私を含めてベテラン世代が中心です。経験値の高い社員が揃っており、多様な相談ができる少人数ならではの環境だと考えています。困ったことがあれば、遠慮なく質問してください！

○エールのメッセージ

これからも主体的な姿勢を大切に

Kさんは研修期間中から、自ら率先して動いていました。今後もそうした姿勢に大いに期待しています。社会人として初めてのことばかりかと思いますが、一人で抱え込まず、上司や先輩にアドバイスを求めてください。失敗を恐れず、さまざまなことに挑戦していく姿を楽しみにしています。



千葉店

S さん

正式配属後の目標

正確性とスピードの両立

営業事務として一日でも早く仕事を覚えることが目標です。特に正確性とスピードを意識し、周囲の皆様から安心して仕事を任せていただける存在になりたいと感じています。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。



研修での一番の学び

実体験で得た商品知識と現場への理解

入社後2週間はメーカー様の説明会や見学に参加し、その後は各店舗で営業事務の研修を行いました。ショールームでは壁紙の耐傷性を爪で試したり、匂いの強い瓶を使って消臭効果を確認したりと、商品の特徴を体感。パテ塗りや、のりをつけた壁紙を折りたたむ作業も経験することができました。想像以上に難しかったものの、現場の仕事を少しでも理解できたことは、今後の提案などにつながる学びになったと感じています。

先輩の優しさに触れた店舗研修

後半の店舗研修では、配属先の千葉店をはじめ、複数の店舗で業務を教わりました。入力や発注の過程でも、先輩方が優しくアドバイスしてくださったことが印象に残っています。最初はミスばかりでご迷惑をおかけしたものの、徐々に業務ができるようになっていっていると感じる日々です。



千葉店

M さん

千葉店の先輩からメッセージ

○新入社員時代の目標

周りのペースに追いつく

入社当時は、締め時間までの発注業務や電話対応など、手際の良さとスピードが求められる環境でした。そのため、まずは先輩方の仕事の早さに追いつくことを目標に、日々の業務に励んでいました。覚えることがたくさんある中で心がけていたのは、不明点を放置せず、すぐに先輩方に質問することです。また、お客様や先輩方と気持ちよくコミュニケーションをとるため、明るい挨拶や返事を意識し、電話にも積極的に出るよう努めました。

○千葉店の魅力

声をかけ合い、支え合う安心の環境

困ったときにも相談しやすく、わからないことを先輩方が丁寧に教えてくださる環境です。忙しくとも、自然と声をかけ合いながら協力して業務を進めているため、安心して仕事に取り組みます。

○エールのメッセージ

焦らず自分のペースで

新しく配属された S さん、ご入社おめでとうございます。最初は覚えることが多く大変だと思いますが、焦らずに一つずつ、できることを増やしていけばきっと大丈夫。千葉店には営業事務の先輩をはじめ質問しやすい方ばかりですし、わからないことがあれば遠慮なく質問して、周りを頼りながら一緒に頑張りましょう！



東京店 営業事務

M さん

研修での一番の学び

壁紙貼り体験を通じた商品への理解

研修期間で一番印象に残っているのは、あるメーカー様での壁紙貼り体験です。自ら調合したのりを機械でつけ、実際に壁に貼り付けるまでの作業を、一から経験することができました。今回使ったのりは水で薄めて作るタイプで、とても固く混ぜるのに苦労したことを覚えています。貼り付け作業も想像以上に難しく、空気が入ったり破れたり、職人の皆さんが持つ技術力の高さを実感しました。営業事務の仕事では商品名や品番に着目しがちですが、こうした体験を通して商品理解を深めることができ、本当に良い勉強になりました。

正式配属後の目標

計画的な行動で信頼される存在へ

現在は9月の本配属に向け、東京店にて業務に取り組んでいます。一日でも早く仕事を覚え、お客様や先輩方から安心して仕事を任せてもらえる存在になることが今の目標です。発注の受付可能時間はメーカー様ごとに異なるため、正確さとスピードの両立が求められると感じています。次にとるべき行動を考えつつ、計画性を持って効率良く動けるよう努力を重ねたいと思います。



東京店 係長

K さん

東京店の先輩からメッセージ

○新入社員時代の目標

一人前になるために 先輩を観察

新卒当時はインテリア商品の提案営業職でした。一人前になって自立することを目指すも、同期の中でも思うように成果が出せず、悩む日々が続きました。転機となったのは、活躍する先輩方の観察をしたことです。お客様を引き込む相槌や表情を真似し、トークの引き出しをメモにまとめてアプローチを工夫しました。先輩方への相談やロールプレイも力になり、入社から4~5か月が経った頃、ようやく営業の手応えを掴むことができました。

○東京店の魅力

安心して挑戦できる環境

東京店は、都心の多様なお客様を相手に豊富な商材を扱えるため、インテリア好きなら自然と知識が深まる環境です。メンバーの半数が20代で、新しい業務をどんどん任される活気があります。上司も「失敗しても大丈夫。大切なのは同じ失敗を繰り返さないこと」というスタンスのため、安心してチャレンジできます。

○エールのメッセージ

長所を吸収し、自分らしいスタイルを

Mさんは笑顔で相手の目を見て話を聞き、冷静に対応できる頼もしい存在です。今後難しい局面に直面したときは、遠慮なく周囲を頼ってください。ぜひ先輩たちの長所を吸収して、Mさんらしい仕事のスタイルを身につけてほしいと思います！

若手が営業ノウハウを学ぶ/ 第5回 DRAFT LIVE!

若手社員がベテラン社員から営業ノウハウを学ぶ「DRAFT LIVE!」。
今回は、常に上位の売り上げ実績を誇る H 係長が登壇し、あらゆる年次に通じる「営業の基礎と継続」の重要性を語ってくれました。学びをさっそく実践に移しているという、頼もしい若手の声にも注目です。

選抜された感想

若手の役に立てる機会に感謝

若い人たちの役に立てる機会をいただき、大変ありがたく思っています。当日は、1年目から5年目まで、誰が聞いてもわかりやすく、受け入れやすい内容になるよう心がけました。5年目の社員からすれば、すでに実践していることだったかもしれませんが、基礎を再認識してもらうためにも、当社の営業として必要最低限の基本事項からお話しています。

埼玉店 係長

H さん



第5回を終えての所感

お客様への態度を見直すきっかけに

私自身もこの機会を通じて、20年以上前にお客様とどう向き合っていたかを思い起こすことができました。当時は年上の方が多く、常に謙虚な姿勢で接していましたが、現在は年下や同年代のお客様も増え、少し対等に話すと気づかれました。初心に返り、改めてお客様への接し方を見つめ直す良い機会になっています。

若手社員へのMessage

とにかくミスを恐れず、失敗も成功もたくさん経験してください。私たち先輩がしっかりフォローしますので、思い切って様々な仕事にチャレンジしていただきたいと思います。

城西店 営業

S さん



学びを活かした行動

新たな学びを実践しながら 自分のものへ

過去に登壇した O 係長や今回の H 係長の話は、すぐに行動へ移せる内容でした。O 係長の教えから、電話営業やアポイント取得を意識するようになり、時間の効率化につながっています。H 係長の手法は実践し始めたばかりのため、今後継続していく中で出てくる疑問点を見つけ、解消していきたいと考えています。

印象に残っていること

不用品入れの中にもヒントが!

H 係長の「お客様の倉庫の不用品入れの中にもヒントがある」という言葉が最も印象に残っています。内装関連の不要品が捨てられていれば、それは新たな提案のチャンスになるとのこと。倉庫の棚にある資材ばかりを見ていた私にとって、非常に斬新な視点でした。さっそく実践し、お客様の不用品入れから当社で扱ったことのない資材を発見。すぐにメーカーへ問い合わせ、見積もりを依頼しているところです。

H 係長へMessage

教えを糧に結果を出し、期待に応えたい!

実際に営業で成果を出されている方の言葉には説得力があり、1つの質問に対して複数の回答をいただけるなど、期待以上の学びを得られました。貴重な話をしてくださり、感謝しています。今後はいただいた助言をしっかりと実践し、結果を出して期待に応えていきたいです。



SATAKE

申請書をもっとラクに サタケポータルサイト、はじめました！

サタケ ポータルサイト



このポータルサイトでは、株式会社サタケで使用する
【あらゆる書類の原本データ】と【記入方法をまとめたマニュアル】を掲載しています。
必要な資料をすぐに見つけて、正しい書き方もその場で確認できる“社内の便利帳”としてご利用いただけます。

【顧客契約関係】

■顧客契約や取引内容に関する事■



新規申請
チェック項目



再発注申請



登記
企業情報
リサーチ依頼



取引先
個人用
マニュアル



取引先
法人用



引落し書



取引条件変更



引落し書変更

わかりやすい一覧で、
必要な申請書が見つけやすい！

マニュアル付きだから、
書き方に困った時も迷わない！

ワンクリックで
・楽楽精算ワークフロー
・申請書担当者一覧
・見逃し動画配信
に簡単アクセスできます！



さあ、いまして始めよう！

～ 写真随時募集中！～

大切なペットの写真、旅行先の景色写真など
お気に入りの写真を掲載しませんか？

メール・ラインワークスにて 管理部 A まで

TICKLE(ティックル) Vol.29
発行元 株式会社サタケ
発行日 2026年7月