

ティックル | 発行2026.8

TICKLE

Vol.
30

S・I PROJECT

新卒5年目で
主任へ

躍進する
若手リーダーの歩みと
次なるビジョン



HAPI!PRO

ハピ!プロ参加レポート

中東情勢による供給不安
→特に深刻な状況となった糊問題
→サタケの資材確保への取り組み→





TICKLE

vol.30

目次

P3～4

躍進する若手リーダーの歩みと
次なるビジョン

P5～6

中東情勢による供給不安
～特に深刻な状況となった糊問題
サタケの資材確保への取り組み～

P7

ハピ！プロ参加レポート



新卒5年目で主任へ

躍進する若手リーダーの歩みと 次なるビジョン

役職が変われば、求められる役割も変わる。この春から新たな挑戦をスタートさせた、城西店の新任・I さんにスポットライトを当てます。圧倒的な行動力とスマートな姿勢を武器に道を切り拓く姿は、ともに働く仲間にもどのような影響を与えているのでしょうか。本人の口から語られる未来へのビジョンと、その背中を力強く押す同僚たちのエールから、組織を活性化させるヒントを探ります。



城西店 主任

S・I さん

働くうえでのモットー

臨機応変に対応し、思考し続ける

社員の役割は、時代の変化に臨機応変に対応し、新しい発想で計画を立てることです。業務委託やアルバイトの方々が、与えられたタスクを100%完遂するプロであるのに対し、私たちは些細な業務でも思考停止せず、より良い方法を考え続ける必要があります。

それを踏まえ、後輩指導で意識しているのは、過保護にならないようにすること。過度に新人扱いして過小評価せず、高いレベルの業務に挑戦してもらうことで、本来の実力を発揮できる環境を作りたいと考えています。



リフレッシュ方法

休日はハロー！プロジェクトのライブを観てリフレッシュしています。心が洗われるだけでなく、彼女たちの並々ならぬ努力からは良い刺激をもらっており、働く上での活力として欠かせない存在です。

壁を乗り越え続けられた要因

圧倒的な「量」が「質」を高める

キャリアを通して痛感しているのが、「体力」の重要性です。言われたことを遂行するだけでなく、率先して新しいタスクを生み出し、活動量を保つには相当な気力と体力が欠かせません。そのため、日々の食事管理に加え、毎日ジムに通ってトレーニングを行っています。最終的な「質」を高めるためには、まずは圧倒的な「量」をこなす経験が必要です。それにはやはり体力が不可欠。嬉しいことに、最近入社した2名の後輩も同じジムに通い始めました。若さと相まって素晴らしい活動量を発揮しており、大変頼もしく感じています。

今後の展望

誰にも真似できない活動量を武器に

所属長以外全員が20代という城西店の若さを活かし、「活動量」をチームの確固たる強みにすることが今後の目標です。現在、私を含め4名がジムで体を鍛えています。この体力から生み出される活動量は、他チームには真似できない武器になるはず。このパワーと活動量を強みにして、チームとして現状を切り拓いていきたいと考えています。

感謝の想い

見捨てず育ててくださったお客様へ

今回の昇進は、日ごろからお世話になっているお客様のおかげです。右も左もわからない入社当初から担当させていただき、ミスでご迷惑をおかけしたこともありました。それでも見捨てず、改善のためのご意見をいただき、一緒に歩んでくださったことに心より感謝いたします。今後、後輩が担当を引き継ぐ機会があった際にも、変わらぬお付き合いをお願い申し上げます。

Iさんを近くで見てきた方々より



城西店 係長

E・Oさん

Iさんの強み

目標数字を自分の力で達成できるところです。入社後の3～4年間を見てきましたが、常に業務の優先順位を考え、むだを省いてスマートに結果を出す効率的な営業スタイルには、いつも感服させられます。

特別ミッション

今年、新規獲得件数で1番を取ってください!達成の暁には、ご褒美として1週間有休を取ってください。自分の趣味の時間に充ててほしいと思います。その間のIの穴埋めは城西店一同で頑張ります!

激励メッセージ

Iさんは状況を言語化する力に長けており、私が苦手なPC関連の業務なども進んでフォローしてくれるため、精神的にも大きく助けられています。「会社のため、そして自分のために頑張してほしい」というエールとともに、心からの「いつもありがとう」を伝えさせてください!

さらに経験を積み、近い将来、ぜひ店長を目指してほしいと思います。日頃から周囲へ積極的にアドバイスをしてくれており、店長という役割を通して正當に評価されることは、やりがいにもつながるはず。将来は会社を牽引するエースになってくれることを期待しています。

専務から

年間新規顧客売上合計1,000万円超えを達成できたら、レイズホエイプロテイン1kg×2個(好きな味)をご褒美として贈呈!

Iさんの強み

Iさんは考えに一本芯があり、独自の視点を持っています。納得するまで周囲に質問する姿勢からは、仕事に対する意志の強さが窺えます。トラブル発生時の対応力も持ち味の一つ。以前、内装用資材が不足した際にも、真っ先に入荷資材の優先ルールを作ってくれました。決まったことをすぐに文書で回覧してくれるので、非常に助かりました。

Iさんが依頼上手なワケ

業務で関わりの深い事務のNさんによると、Iさんは周囲が自然と「協力したい」と思えるような雰囲気作りが上手なのだそうです。普段から年の離れたスタッフにも壁を作らずコミュニケーションを取り、素直に頼ってくれます。こちらがミスをした際にも「ここは僕がお客様にしっかり対応するので大丈夫ですよ」と、不満を言わずにフォローしてくれるなど、お互いに支え合う関係を築ける親しみやすい人柄だと聞いています。

激励メッセージ

主任昇進おめでとうございます。若手社員の中心となって業務に取り組み、チームを引っ張ってきた頑張りが評価されたのだと思います。経験を重ねることで、これからさらに頼もしい存在になってくれるはずです。持ち前の素直さや芯の強さはそのままに、後輩から目標とされる存在になってくれることを楽しみにしています。今後のさらなるご活躍を心より応援しております。



城西店 チーフ

N・Mさん

CONGRATULATIONS

中東情勢による 供給不安

中東情勢に端を発したクロス糊の供給危機。過剰需要に対し、全社一丸となった柔軟な対応と信頼関係で試練を乗り越えたサタケの軌跡を追います。

特に深刻な状況となった糊問題 サタケの資材確保への取り組み

代表取締役社長

さたけ のぶひろ
佐竹 信敬さん



経営者としての懸念

Concerns as a business leader

予期せぬパニック買いが招いた供給不全

壁紙は糊と合わせて初めて完成品となるため、糊の欠品は経営上重大な事態です。石油由来の他の資材が不足したことを機に、石油とは無関係の糊も「不足するのでは」という不安を持つ人が増え、予想を超える買い占めが発生しました。仕入先に優先供給を依頼し、お客様にはご購入数量の調整をお願いして難局をしのぎましたが、何よりもお客様の業務を滞らせてしまったことが経営者として最も心苦しく、強い懸念を抱く出来事でした。

今回の経験からの学び

Lessons learned from this experience

業界全体で手を取り合う安定供給体制へ

壁紙用の糊は業界外での用途がなく、傷みやすい性質のため過剰在庫は非現実的です。しかし、今回は一部で一般の方の誤解や転売目的と見られる動きが生じるなど、事態は予測不能でした。この経験から、不測の事態には自社単独で乗り切るのではなく、業界全体で協力し合うことの重要性を痛感しました。今後は仕入先とも協議を重ね、相互に助け合いながら、いかなる状況下でも安定した供給体制を維持できるよう、より一層の連携強化を図っていく所存です。

お客様への思い

Our Commitment to Our Customers

誠意あるお詫びと深い感謝

私たちの事業は、お客様や仕入先の皆様との強固な信頼関係があってこそ成り立つものです。今回多大なるご不便をおかけしたことを社員一同深く受け止め、まずはご迷惑に対して真摯にお詫びを徹底してまいります。そして、このような大変な状況下でも、ご理解とご協力をいただいたお客様には心より感謝申し上げる次第です。今後はこれまで以上に安心してお取引いただけるよう、誠心誠意フォローに努めてまいります。



当時の状況と心境

駆け込み需要の急増による供給混乱

中東情勢に関する報道をきっかけに、業界全体で資材不足への懸念が急速に高まりました。その結果、市場では将来的な需要を見越した駆け込み注文が集中する事態となったのです。クロス糊を供給する主要メーカー各社は、通常の1.4倍に達する大幅な増産体制を整えて対応。しかし、想定を超える過剰な需要が継続したことにより、最終的には受注停止などの措置を取らざるを得ない非常事態となっていました。

事態への取り組み

迅速な情報共有と柔軟な出荷調整

この事態に対し、当社では A 部長や M ブロック長と連携し、LINEグループを活用した緊急対策体制を即座に構築いたしました。全在庫や入荷予定を毎朝リアルタイムで集約し、限られた資材を最適な形で配分できるよう全体調整を実施。同時に、現場の営業・事務スタッフが自主的に判断し、必要最小限での小分け納品や、クロスとの同時注文を優先する運用へ切り替えました。全社一丸となった柔軟な対応で、供給維持に努めることができたと考えています。

今回の経験からの学び

日頃の信頼関係と柔軟な提案力

有事を乗り越える上で最も大きな支えとなったのは、社員一人ひとりの現場力と、お客様との間に築かれてきた日頃の信頼関係でした。納期調整の要請に対して温かいご理解をいただいたことで、限られた供給量の中でも迅速かつ公平な対応を維持することができました。さらに、欠品時には同等性能の代替品を提案する運用が定着し、商品知識の深まりと対応の柔軟性が向上したと考えています。この貴重な経験を、今後のさらなるサービス向上へ活かしていきたいと思っています。



お客様対応で心がけたこと

事業への影響最小化と不安解消へ

資材不足のなか、私たちが優先したのはお客様の事業への支障を最小限に抑えることです。即納や希望数の一括納品が難しくとも、単にお断りするのではなく、分割納品や代替品をご案内するなど親身な提案を徹底いたしました。現実的な日程を提示しお客様に寄り添う姿勢こそが、信頼維持につながると実感しています。

社内連携で力になったこと

巡回便による在庫共有と迅速な情報共有体制

お客様への影響を最小限にするために役立ったのが、関東圏の店舗を結ぶ社内運送便です。これにより、店舗間の不足資材を互いに融通し合い、迅速に対応することができました。加えて、営業と事務のLINEグループで毎朝の最新在庫を共有したことも、スピーディーな状況把握と対応につながりました。

印象に残っている社員の行動

「少しでも力に」という現場の熱意

自発的に行動する社員の姿勢も非常に心強いものでした。一部の役職者を中心に、休日に私用を兼ねてホームセンターなどを巡り、緊急用の接着剤の確保やストック、情報収集に努めてくれていたのです。「少しでもお客様のお力になりたい」という思いが、各社員の行動に表れていたと感じています。

今回の経験からの学び

知識向上とリスクヘッジ体制の構築

代替品を提案する中で製品特徴を学び直す必要が生じた結果、社員全体の知識向上や対応力強化につながりました。今後は複数メーカーとのパイプを太くし、試供品の展開なども通じて、いかなる局面でも安定供給を行えるリスクヘッジ体制を整えていく所存です。

『ハピ!プロ』 参加レポート



若手向けの交流イベント「ハピ!プロ」が今年も開催されました!今回はバーベキューやいちご狩りなど、バラエティに富んだ会となったようです。参加された東京店の T さんと城西店の K さんに、他店舗メンバーとの交流の様子を語っていただきました。

東京店

A・T さん



印象に残るエピソード

美味しい差し入れと笑顔が絶えないひととき

当日は他店舗からも含めて12名ほどが集まり、和気あいあいとバーベキューを楽しみました。佐竹専務と N さんがわざわざ差し入れを用意してくださって、N さんからはさつまいもやマシュマロ、佐竹専務からは鮮やかなトマトのワインをいただきました。これらをみんなで味わい、終始笑顔の絶えない賑やかな時間となりました。

日常では味わえない特別な交流

他店舗の仲間と距離が縮まる和やかな時間

普段は直接会う機会が少ない他店舗の社員とも、イベントを通して一気に距離を縮めることができました。バーベキューや2次会では、お互いの趣味や推し、ときには恋の話まで飛び出して大盛り上がり。これらのアクティビティは、仕事から離れたリラックスした場所で気さくに語り合える、貴重で楽しい交流の機会になっています。

後輩たちへのメッセージ

温かい先輩と楽しいイベントが待つ魅力的な職場

当社は仕事だけでなく、プライベートの時間でもフランクに話し気にかけてくれる先輩ばかり。本当に温かい会社だと感じます。バーベキューをはじめ、いちご狩りやボウリングなどイベントも充実。これから新しく仲間に加わる皆さんとも、一緒に温かい時間を共有できることを楽しみにしています。



城西店

A・K さん

印象に残るエピソード

リラックスした会話と写真撮影

私が参加したいちご狩りでは、食べる前にヘタを取るかどうかで話題が盛り上がりしました(笑)周りのメンバーは取らないまま食べる人が多く、ヘタを取ってから食べる私は少数派だったようです。また、参加メンバーの皆さんとは、いちごを絡めた自撮りも楽しめました。たくさんさんの写真を撮り合うことで、親睦を深めることができたと感じます。

日常では味わえない特別な交流

業務にも活きる関係性構築

普段、他店舗のメンバーと会う機会は少ないため、このような交流会はとても貴重です。互いに仕事の近況を語り合いながら、年齢が近いこともあり、プライベートの話でも大いに盛り上がりました。イベントを通じてコミュニケーションを取っておくと、通常業務で他店舗の方々ややり取りする際、グッと話しやすくなるもの。今回も一緒に仕事を進める上で、協力しやすい関係性を築けました。

後輩たちへのメッセージ

顔見知りが増える安心感

ハピ!プロは新しく入社された方にとって、他店舗の先輩と顔を合わせる良い機会になるはずです。社内に顔見知りの方が増えると、業務の進めやすさも大きく変わるはず。私もイベントを通じ、周囲の皆さんとさらに仲を深めていくつもりです。

クロス探し 選手権

2026

予選開催

2026

9.16 (水)

12:30～

競技内容

小さなクロスサンプルから
同じ品番のクロスを
探し出す競技です
見つけ出す時間を競います

参加対象

すべての正社員を対象
とした自由参加です。
営業職以外の方も
大歓迎！

豪華賞品をご用意！



優勝

カタログギフト
(北海道七つ星ギフト)
&
年末ジャンボ宝くじ10枚



カタログギフトの
内容はこちら

～ 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.30
発行元 株式会社サタケ
発行日 2026年8月