

# TICKLE

ティックル | 発行 2024.2.22

VOL.

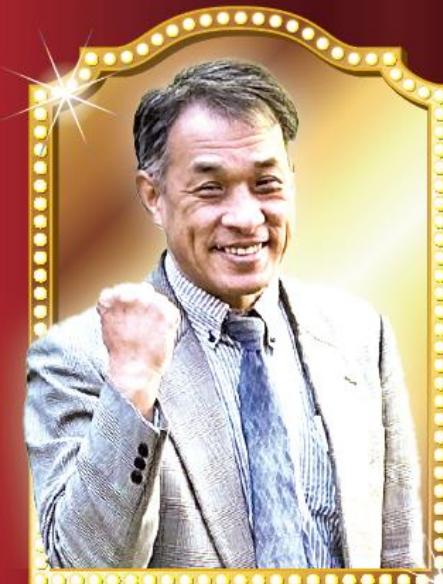
1



2023年

## 優秀社員表彰

インタビュー



Contents

創刊のお知らせ

# TICKLE

## 目次

### 2023年優秀社員表彰 インタビュー

3P... 主任部門 個人目標達成率100%以上  
1位 土浦店主任 S・Iさん

4P... 無職位部門 個人目標達成率100%以上  
1位 土浦店 T・Hさん

5P... 無職位部門 個人目標達成率100%以上  
2位 城西店 H・Sさん

6P... 主任部門 飛び込み新規年間累計利益額  
1位 東京店主任 Y・Tさん

7P... 創刊のお知らせ

8P... Family Photo

# 2023年 優秀社員表彰

2023年の優秀社員賞を受賞された5名の皆さんからコメントが届いています。この1年間の取り組みや日頃から意識していることなど、仕事の参考になるお話ばかりです。新しい1年も、皆で切磋琢磨していきましょう！

主任部門

祝

個人目標達成率100%以上

1位

## 表彰を受けた感想

優秀賞をいただき、ありがとうございました。今回の成果は私1人の力ではありません。事務員や配達スタッフなど、関わってくれた皆さんの協力のおかげです。土浦店の皆には感謝しています。

## 1年間注力してきたこと

### ①訪問回数を増やした

メールのやり取りで済むことでもお客様先に足を運び、顔を合わせながらお話ししています。面談回数が増えるにつれ、今まで聞けなかった内容をお話していただけるようになりました。

### ②誠実な対応で変わらぬサービスを意識

新商品のご連絡や新しいカタログの配布などの新規の情報を、得意先のお客様に満遍なくご案内しています。お客様への変わらぬサービスは以前から心がけていますが、さらに意識して取り組みました。



土浦店 主任

S・Iさん

SYUICHI  
ISHIDA

## お客様への感謝のメッセージ

いつもサタケをご利用いただきありがとうございます。スタッフ一同、今後も変わりないサービスを心がけて精進してまいります。

## 次に受賞を目指す皆さんへ

1人でできることには限界があります。その限界点を迎える前に、周りと協力しながら人に頼ることが大事です。仕事をお願いしたり、アドバイスを求めたりしましょう。自分の時間を捻出できると、お客様へも誠実に対応できると思います。



## 無職位部門

祝 個人  
目標達成率100%以上



### 表彰を受けた感想

自分が取れるようなものではないと思っていたため、嬉しく思いました。

### 1年間注力してきたこと

#### ①期待以上の商品の提案

お客様の希望通りの商品を出すだけではなく、話を聞きながら最適な商品を選別し提案するよう意識してきました。中には商品を指定せず「こんな感じでお願ひ」と依頼される方も。今ではお客様の一瞬の表情から「今こちらが出した商品はアリかなシカ?」の判断が、何となく掴めるようになりました。

#### ②訪問回数を増やすことを強化

上司のアドバイスで、客先との面談回数を増やし、当社の存在をアピールするようにしました。「新商品が出ました」「チラシをお渡しします」など、こまめに連絡しては訪問。その結果、お客様との関係性が深まり、「こんな商材も取れるんですか?じゃあお願ひします」と、購入に繋がった事例もありました。

#### ③商品知識の蓄積

2023年は後輩ができたため、「質問されてわからないことがあったら恥ずかしい」との思いから、新たな気持ちで商品の勉強を始めました。種類や設置方法など、学びを深めたことで先輩として少しは成長できたのではないかと思っています。



土浦店

T・H さん

### お客様への感謝のメッセージ

同業他社がいくつもある中で、サタケに材料のご用命をいただいていることに感謝しています。今後ともどうぞよろしくお願ひします。

### 次に受賞を目指す皆さんへ

正直、今回は運が良かったとの思いもありますが、次に機会があればまた1位を狙いたいと思っています。若い方々に負けないように頑張ります!



無職位部門

祝

個人目標達成率100%以上

表彰を受けた感想

受賞できて嬉しい気持ちもありますが、1位を目指していたため、正直なところ悔しさが勝っています。専務からは「僅差の2位だった」と聞き、もう少し踏ん張れていれば1位を取れたのかと思うと、残念です。

1年間注力してきたこと

①「エースカレッジ」受講による意識改革

2023年4月～10月まで、エースになるための心得を学ぶ外部研修「エースカレッジ」を受講しました。この研修で身についたのは、周りを見ながら物事を進める力。自分の仕事をこなしながら後輩の応援もすることで、仕事の取り組み方に変化がありました。

② 営業スタイルの改善

研修を受けて営業スタイルも変わりました。以前の営業は、新商品が出る毎にお客様先に持っていくだけの、いわば誰でもできること。それを改め、お客様のニーズに合う商品を紹介する営業スタイルに変えたところ、数字が目に見えるほど伸びました。1年目から引き継いできたお客様からも「昔と変わったベテランのような営業になったね」と嬉しい声もいただきました。

③メーカーとの

関係性を構築

メーカーとの付き合いを深めたことで、特値で仕入れる回数が増えました。あまり関わりのなかった小規模メーカーともコミュニケーションを開始。結果、「前回も使っていただいたお客様には特値を出します」とのお話があり、安く仕入れることに成功しました。

主任部門

祝

個人目標達成率100%以上

表彰を受けた感想

昨年はこれ以上ないくらい頑張ったのですが、残念ながら自分の思う結果にはたどり着けませんでした。賞をいただけて光榮な反面、自分の中で納得しきれていないのが正直なところです。

1年間注力してきたこと

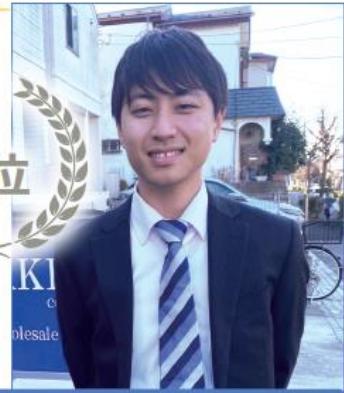
お客様の困りごとを積極的に解決

相手に困っていることがあれば、私たちにとっては大きなチャンス。お客様のお悩みを解決するために考えを巡らせ、自分ができる最大限のサポートをします。解決までのハードルが高くても、まずは相手に寄り添い、一緒に考えていくことが重要だと考えています。



城西店

H・S さん



お客様への感謝のメッセージ



数ある同業者の中から当社を選んでいただき、ありがとうございます。お客様に日頃の感謝を伝えるために私ができるのは、1円でも安く商品を提供することだと思います。納品したら終わりの関係ではなく、常にお客様に「ありがとうの気持ち」をお渡しできるよう、これからも精進してまいります。

タイトルなし - ペイント

フジエクトワーカー

皆さんへ  
出場してください。ただ1位は渡しません！



城西店 主任

H・I さん



お客様への感謝のメッセージ

皆さんのおかげで優秀社員表彰を受け取ることができ、大変ありがとうございます。本当にありがとうございました。今後も助け合いの精神を大事にしながら、頑張ってまいります。

次に受賞を目指す皆さんへ

私が取れたらしくて、皆さんも必ず取れます。ただ、「自分にもチャンスがある」と意識するだけでは難しいかもしれません。相応の結果を出すためには、毎日、毎週、毎月、毎年、とにかく「勝負」していくしかないと思っています。

## 主任部門

# 飛び込み新規年間累計

祝

1位

### 表彰を受けた感想

自分には分不相応な評価だとも感じつつ、賞をいただけたことが今期の励みとなり、背中を押してもらえた気持ちになっています。大変ありがとうございます。感謝しています。

### 1年間注力してきたこと

私は人に堅めな印象を与えがちなため、丁寧で柔らかい対応と言葉遣い、そしてゆっくりと余裕のある口調で話すことを心がけました。また、「慌てず焦らず」をキーワードに、平常心を意識していました。

### 新規開拓のコツ

#### Step 1

#### 企業研究をし、 飛び込みのタイミングを見つける

お客様先のホームページには、その企業の特色が色濃く出ています。提案商品まで推測できずとも、雰囲気は掴んでおきましょう。また、同じ時間にばかり行くのではなく、試行錯誤しながら会って話せる時間をあれこれ探りましょう。発注権者か事務担当者かで話す内容と時間帯が異なります。

#### Step 2

#### 当社と付き合うメリットを はっきりとアピールしましょう

メーカーだと自社商品のPRしかできませんが、当社は問屋だからこそ、自分が良いと思う様々な商品をお客様にご提案できます。また、レスポンスの早さや担当の動きなど、問屋ならではの情報を伝えすることも可能です。

#### Step 3

#### 上司に報告・相談し、 一緒に方策を立てていきましょう

私は帰社後、必ずN課長に詳細を報告し、次の動きを相談しています。アドバイスや指示をいただけますし、ときには次の商談に同行してもらえることも。担当者として、上司に参加してもらえることは、メリットしかありません。一緒に行ける形を作るなど、工夫をしてみてください。

#### Step 4

#### アフターフォローは スピード勝負!

話がうまく進んだ場合は、お問い合わせ事項へのレスポンスとお礼は早めにるようにしています。時間が空くと行きにくくなるため、早めに一報入れておくことがポイントです。



### 東京店

主任

Y・Tさん

### 新規開拓を頑張りたい人へのアドバイス

#### 行動と気持ちを整理、集中できる状況を作る

新規開拓は日常業務とは異なるため、他にやることが思い浮かぶと切り替えがうまくいかず、中途半端になってしまいます。そのため、日常的に連絡を取るお客様とは切り離して考え、自分の行動を整理し、気持ちの整理をした上で取り組むことが大切です。私はN課長に倣い、リマインダーを活用しています。

#### 自分が何者かを相手にわかるように説明する

私は受付など、初めに名乗る場面ではサタケの名前をいきなり出さず、「サンゲツの代理店をしている者です」と切り出します。サンゲツは内装関係者なら誰でも知っていますし、自分が何者なのかをわかってもらえるからです。「わかりやすさ」は「受け入れやすさ」に繋がっていると感じています。

### お客様への感謝のメッセージ

日々自分の足りなさを教えてもらえることへの感謝と同時に、営業担当としての申し訳なさを感じています。私の今期の目標は「Tに仕事を任せると楽で安心だ」と思ってもらうこと。どんな仕事にも対応できる知識と細かい気配りのできる営業担当を目指します！

### 次に受賞を目指す皆さんへ

お互いに切磋琢磨し、刺激し合いながらともに高みを目指していきましょう！

# 社内報リニューアル!

この度、優秀社員やその成果を出せた秘訣などを共有する社内コミュニケーションの一つとして、  
社内報「TICKLE」を発行することになりました。

今後の企画や、社内報担当の T さんからのメッセージも掲載しておりますので、ぜひご一読ください！

## こんな思いで制作・発行をしていきます

優秀社員のノウハウを共有していきたい！

- 成果を出している人の仕事のコツを伝えたい
- 若手の頑張りを全社に伝えたい

### Q どんな内容を掲載するの？

#### ◆ 活躍する社員の紹介

入社当時のエピソード、これまでの苦労話、モチベーションの保ち方について迫ります。普段関わることができない方のお人柄を知り、今後の円滑な業務推進にお役立てください。

#### ◆ アンケート

社員同士の会話のきっかけとなるよう、趣味や好きなものなどを取り上げ、皆さんのプライベートに迫ります。日常のコミュニケーションの活性化にお役立てください。

#### ◆ ノウハウの共有

成果を出している人の考え方や営業方法、仕事ぶりについて迫ります。ご自身の業務にお役立てください。

社内報担当の C・T さんからもメッセージをいただきました。

#### 社内報担当になった経緯

2023年に入社した後、前任の A さんから引き継いで社内報を担当することになりました。前職の販売業でイベント企画を担当する機会が多かったため、情報発信の業務にも興味があり、やりがいを感じています。

#### 今後やってみたい企画

趣味について語ってもらう「推しを語る！」というような企画はどうかな？と考えています。2024年の新年会で社内アンケートを取ったところ、共通の趣味を持つ人が複数いることが判明。ただ、他部署の社員とは交流の機会が少ないため、紙面を通して同じ趣味を共有し、コミュニケーションに繋げてもらえば良いなと思っています。また、社内イベントについてもそのつどレポートなどを掲載していく予定です。

#### 社内報担当としての目標

もっとも大きな目標は、一人ひとりが持つ仕事のコツを全員に共有していくこと。これらの時代に向けて、サタケならではのノウハウを確立していくための架け橋になりたいと思っています。忙しい日々の中でも、人と人との繋がりを生み、刺激を与え合えるようなツールにできれば幸いです。そして、堅い内容だけではなく、皆さんに楽しんでいただけるような、バラエティに富んだ記事も盛り込んでいくつもりです。社内報に親しみを感じてもらえるよう、私自身も楽しみながら取り組んでいきたいと思っています。これからどうぞよろしくお願ひします！

総務部

C・T さん

# FAMILY PHOTO

株式会社サタケで働くみなさんの大切な家族を紹介します。

