

TICKLE

VOL.
4

ボウリング大会 特集!

Contents

ボウリング大会特集 ～外伝～

制度紹介

TICKLE

Vol. 4 目次

巻頭大特集

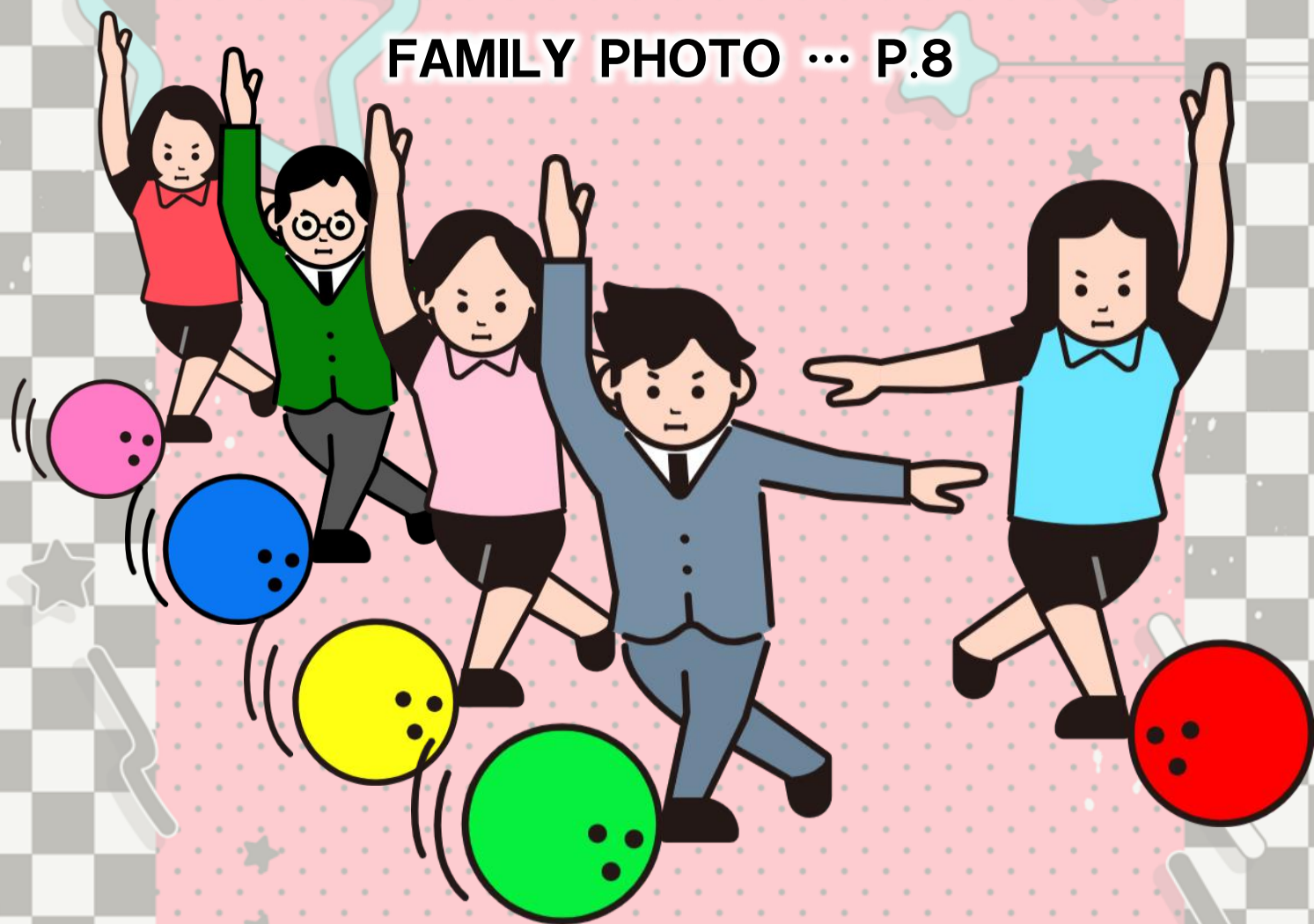
株式会社サタケ2024年度ボウリング大会 … P.3～5

～ボウリング大会外伝～ … P.6

評価制度紹介

専務取締役 佐竹晋一 … P.7

FAMILY PHOTO … P.8



ボウリング大会 特集!

5月18日(土)に行われたボウリング大会の様子を入手しました!参加者の皆さんから、当日の感想も伺っております。ぜひご覧ください!

たくさんのピンとライバル達を倒した上位入賞者の皆さん、あなたの打倒!〇〇を教えてください!

第1位

優勝

S さん

打倒!

自分自身です!

昨年は力不足で13位でしたが、今年はリラックスした状態でできたことが良い結果につながったのかなと思っています。

OH!

第2位

準優勝

S さん

打倒!

城西店です!

営業で負けないように頑張ります!

第3位

打倒!

管理部です!

N さん

来年は管理部よりも上位を目指します!

3位

リファ
ビューチェックドライヤー

ファミリーでのご参加ありがとうございました♪



新入社員の皆さんに質問！初めてのボウリング大会はいかがでしたか？



A・Kさん



R・Kさん



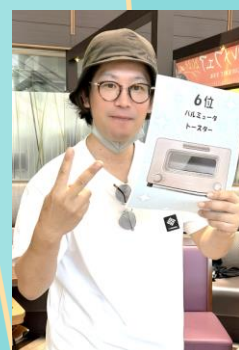
K・Hさん

私達新入社員の同期はみんな下位だったので、もっと練習してボウリングが上手になりたいと思いました。

スコアは良くなかったのですが楽しい会でした。普段あまり話さない方とも話せて面白かったです。

初めての全員が揃う集まりでしたが、ローテーション研修でお世話になった方ばかりだったので、楽しむことができたことと同時に、お仕事のこともさまざまなアドバイスをいただけてとても有意義な時間となりました。

4位から飛び賞 35位までの
賞品をGETしたのはこのメンバー！



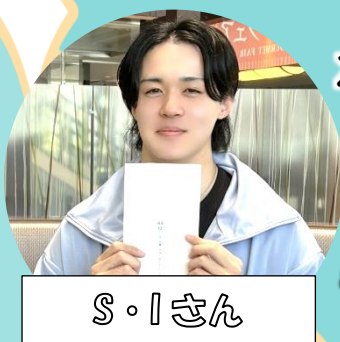
残念ながら最下位だった方に質問！

次期ボウリング大会にむけての抱負をお願いします。

優勝とは紙一重の1戦、惜敗と称されるかもしれませんが

優勝以外に意味などありません。

来年は圧倒的な差をつけて1位のダイソンをいただきます。



S・Iさん



城西店 & 土浦店チーム

VS

管理部チーム

ベストパフォーマンス賞
Sさん

急成長賞
Nさん

あの時、既に戦いの火蓋は切って落とされていた...

ボウリング大会 と外伝

城西店&土浦店、管理部、彼らはそれぞれ極秘にボウリング修行をおこなっていた。

ベストパフォーマンス賞
Sさん

リアクション賞
Yさん

社員評価の新時代

～定量評価項目について～

当社で運用が始まってまだ新しい業務評価制度。

どこから力を入れて取り組んでいけば良いのか、わからない方もいらっしゃるのではないのでしょうか。

今回は佐竹専務から、皆さんに特に力を入れてほしい定量評価項目について伺いました！

公平な評価を実現するために

環境による不平等をなくす

売上目標には店舗規模によって大小差があり、一見すると少ない目標額の方が伸びしろは簡単です。「うちが大規模店舗だからと言って、こんなにも目標が大きくなるのは不利だ！」という意見が出てくるのも不自然ではありません。

そこで設定したのが、「月に売上が150万円以上のお客様を何件持っているか」「営業が担当している顧客件数に対して、何割を150万円以上にしたのか」などの項目。売上目標に対する達成率だけで画一的に評価するのではなく、「既存のお客様を成長させることや、規模が大きいお客さまとの関係維持などでも評価します」という観点を内包しました。環境の違いによって発生する不公平をなるべく抑えたい、という願いも込められています。



専務取締役 さたけ しんいち 佐竹 晋一さん

特に重視してほしい項目「業務改善提案件数」

「今以上に良くしていく！」という意識を育てよう

職種によって多少の違いはあるものの、営業職以外の定量項目に共通しているのは「**業務改善提案件数**」という項目です。半年スパンで改善に取り組むことになるため、継続していくと「もうこれ以上ないよ！」という状況に陥ることもあるでしょう。

しかし、そんなときこそ「**今までやっていないけどこれをやってみよう**」という考え方をしてみてください。新たなジャンルに手を伸ばせば、それは新しいチャレンジです。チャレンジには失敗がつきものですが、そこには改善すべきところが発生します。ということは、改善提案件数を増やしたという評価にたどり着くわけです。

また、目にして驚いた方もいるかもしれませんが、事務員の皆さんにも改善を促しているところが本制度の特徴。事務における評価で一般的にありがちなのが「ミス

を減らす」というものですが、ミスを恐れて積極性が失われることを危惧した次第です。運用を始めて、他社から様々なご意見を頂戴していますが、他にはない特徴的な項目だったようで好評でした。

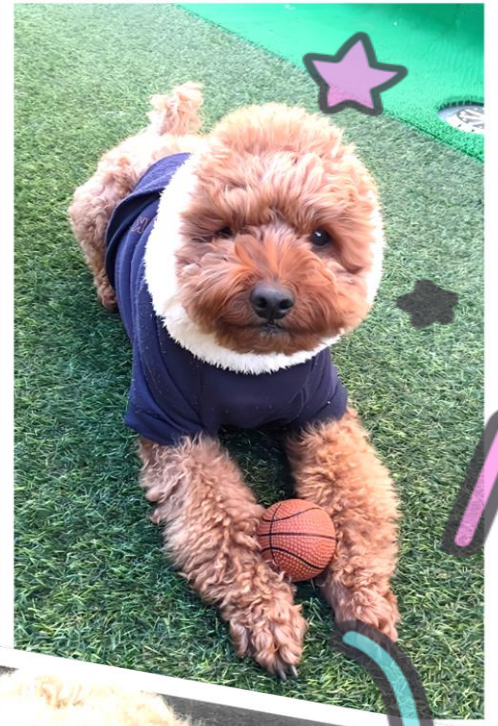
仕事の特性上、改善ポイントの発見に苦慮する部分が多いかもしれませんが、時代の変化を追ってほしいと思います。そうすれば、「1年前は世の中に存在していなかったこのツールを使えば前から改善したかったことが改善できる！」というケースも生まれてくるはず。

某漫画に「諦めたらそこで試合終了ですよ」という有名なセリフがあります。私も改善を諦めて、サタケを試合終了にさせたくはありません。ときには営業・事務関係なく話し合い、皆さんの力でサタケをより良い方向に導いていってください！

FAMILY PHOTO

株式会社サタケで働く皆さんの大切な家族を紹介します。

ICHI



～ 写真随時募集中 ～

あなたの大切な家族の写真を掲載しませんか？

管理部 高須までメール・ラインワークスにてご応募くださいませ！

Tickle Vol.4

発行元 株式会社サタケ

発行日 2024年5月