

ティックル | 発行2024.12

# TICKLE

VOL.  
11

2024年  
総集号



あの人に迫る!  
～ A 部長編～



2024年の振り返り  
～城西店編～

CONTENTS

草津研修旅行特集!



# TICKLE

VOL.11

知りたい！あの人に迫る！

～ A 部長編 ～ … P.3～4

2024年の振り返り

～ M 課長編 ～ … P.5～6

草津研修旅行特集！ … P.7

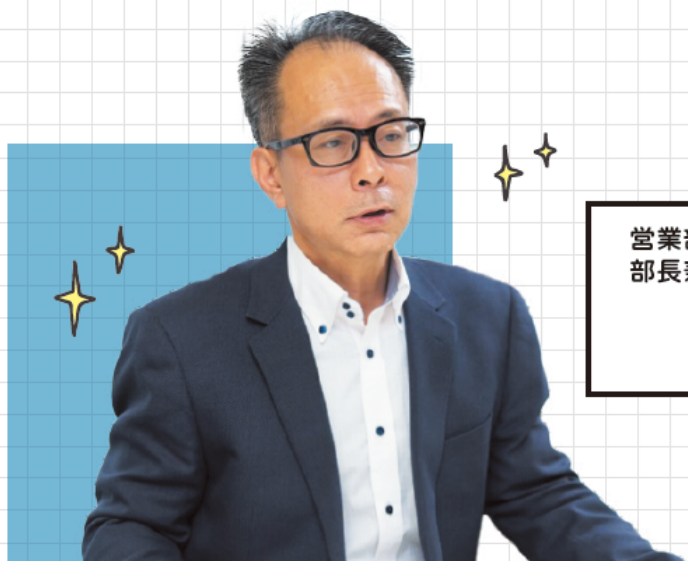


知りたい!

～ A 部長編～

# あの人に迫る!

南ブロック長の A 部長に、2024年の振り返りと2025年も抱負についてお話を伺いました。  
新人の成長が目覚ましかった反面、部署としての課題も残ったとのこと。  
気を引き締めて2025年を駆け抜けるための参考にしてみてください。



営業部  
部長兼南ブロック長  
A さん

私がお話し  
いたします!

|| CHECK! ||



## 2024年の振り返り

### 「成長」を意識できた1年

良かった点は、1～5年目くらいの若手が頑張って売り上げ数字を作ってくれたこと。外部での勉強会や講習会へ積極的に参加し、視野が広がったことや、社内研修やカタログチェック、新商品の説明会への参加で商品理解度が上がった点が要因かと思います。また、売り上げ数字の進捗確認頻度を上げ、数字に対する意識を高めたこと、売り上げが上がれば昇給や奨励に繋がると明確に発表されていたことも影響していると感じます。

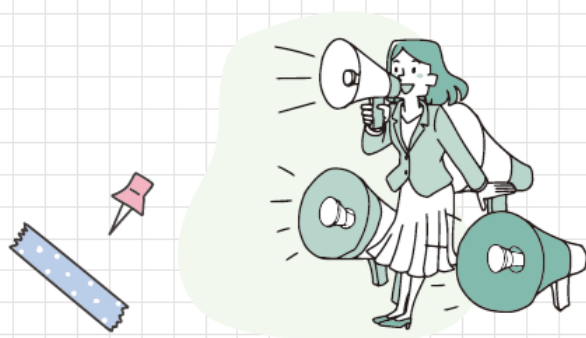
反省点としては、不況のあおりもあり、お支払いに課題の残るお客様が増えてしまいました。受注が増えることは嬉しいのですが、その分管理が必要となります。入金期限の確認や督促、遅延が続いた場合の取り引き停止など、早めのジャッジが求められると同時に対処の難しさを改めて痛感しました。

### A 部長が考える



### 2025年のサタケの伸びしろ

若手の成長にまだまだ伸びしろを感じています。今後は若手中心に切り替え、仕事を任せていくことで積極性を育み、さらなる成長を図りたいと考えます。特に5年目、6年目の社員はすでに対応力を身につけつつあるため、2025年は表へ立つような仕事を任せていく予定です。



サタケの成長のために社員へ求めること

## スケジュールの改善

今の役職者にはスケジュール管理の改善を求めます。ビジネスチャンスを見逃し後手に回ったり、本当に必要なタスクを失ったりすることもあるため、改善が必須だと感じています。Googleカレンダーやノートの活用など、進め方はお任せしますが1週間、3か月、半年、1年と小刻みにタスクを管理し、目標に対しての進捗と対策を細かく進めていくことが重要です。

## 報告・連絡・相談の確立

わからないことを自分で調べるのも重要ですが、周りに相談することでヒントがもらえ、すぐに解決することも。少しのコミュニケーションが自身の課題解決だけでなく、相手の理解や仕事内容の共有に繋がりますので、積極的にコミュニケーションを取ってほしいと考えています。タスクとしてスケジュールに組み込み、ルーティーンに落とし込んで確立してほしいと考えています。

A部長が考える成長の「鍵」

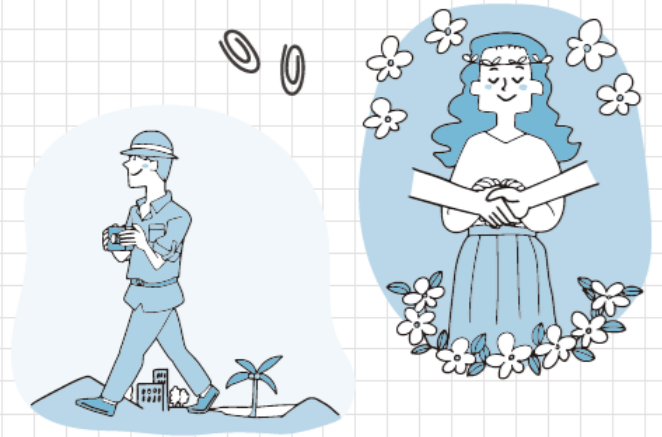
## 成長を活かす場を意識して

外部研修やリーダーカレッジ、エースカレッジなど学びの場を用意していますが、学んだことを社内で活かし続けないと、成長がむだになってしまいます。どのように維持させていくか、業務に落とし込んでいくかを考えることが現状の上司の課題。実際、モチベーションの高いときには良い提案がたくさん挙がってきます。学んだことを自信に変え、どのように役立てて取り組んでいるのかを意識して行動してほしいと考えています。



## 自分以外に興味を持つこと

部署によっては自分の仕事に集中するあまり、周りが見えていない方もいます。たとえば10分～15分でも、「今日は何をするの?」「今日はどうだった?」と声掛けをし、周囲の人たちが何をしているのかに興味を持つ時間を作ってほしいと思います。悩みや相談など、きっかけがなくても声を掛け合い、コミュニケーションを図ると共に、視野を広げてほしいと考えています。評価項目にも「他者目線」と独りよがりにならないように、注意喚起があります。



## 南ブロックの2025年の抱負 感謝&レスポンススピード アップで信頼を勝ち取る

まずは感謝を忘れないこと。感謝を意識し、大切にすることを忘れると、数字もモチベーションも下がります。社内、仕入先様、お客様、全てにおいて傲慢にならず「ありがとう」を大切に行動してほしいと思っています。また、LINEやメール、SNSなど常にレスポンスを求められる世の中だからこそ、必ず反応するように心がけてください。これは技術や経験は関係なく、誰でもいつからでも取り組めます。いち早く反応することが信頼に繋がると意識し、行動してほしいと思っています。



城西店編

# 2024年の振り返り

今期、トップの成績を収めた城西店。この結果に至るまで、どのような頑張りがあったのでしょうか?今回は店長であり、ブロック長でもある M さんに、メンバー一人ひとりの活躍を振り返っていただきました。この結果を糧に、2025年も頑張っていきましょう!

## 城西店メンバーの2024年を振り返って



城西店  
店長

M さん

T・S さん

休職メンバーのエリアのお客様をフォローしてくれました。大変感謝しています。会社から「次は主任に!」との声が上がっているため、推薦状が書けるような成果を期待しています。

N・M さん

いろいろと負担をかけてしまっていますが、しっかり期待に応えてくれています。今後も若手社員とベテラン社員の橋渡し役として、城西店の安定化に力を貸してください。

R・Y さん

埼玉にヘルプで行ってもらうなど、ワークスタイルを変えていただくこともありました。早く引き受けてくれました。今後も育成に注力しつつ、自分の仕事を若手に引き継ぐことも考えてみてください。

Y・K さん

1年目にして、十分な成長を感じることができました。お客様との明るいやり取りも素晴らしいと思います。今後はTPOに応じた言葉遣いも意識してみてください。

O さん

会社のエース!「売る」という意識において、何も言うことはありません。今までは売上げが最優先だったかと思いますが、今後はリスクマネジメントなど、違う側面も意識してみてください。

N・N さん

2024年、数字的には厳しい部分もありましたが、頑張ってくれました。サタケが2人目、3人目の女性営業を採用しても良いと思えるよう、今の活動量をぜひ継続してください!

A・M さん

売りに直結しない業務のため、評価されにくいと思われがちですが、頑張っている姿はしっかり見えています。今後もベテランである自信を持ち、お客様対応を積極的に行ってください。

S・N さん

H・Kさんの休職中も、数字を維持できているのはさんの頑張りがあってこそ。城西店を裏から支えてくれました。健康に気をつけて、2025年も引き続きよろしくお祈りします。

H・K さん

まずは体調を戻すことが最優先!自己完結せず、周りにサポートしてもらいながら頑張っていきましょう。

T・K さん

責任感を持って城西店を支えていることに感謝しています。店舗でドラフトがあるとしたら、私は一番にT・Kさんを指名することでしょう。今後も根幹となり、城西店を支え続けてください。

I さん

昨年と比べ、営業として一番数字を伸ばしてくれました。遠くない将来、主任として推薦状を書きたいと思っています。ぜひ今の熱量を継続してください。結果は必ずついてくると思います。

N・M さん

2024年もみんなをバックアップしてくれました。周りがスムーズに動けるのは、Mさんのおかげです。ただ、優しすぎると感じる場面も。もう少し時間を自分のために使っても良いかと思っています。

Y・S さん

いろいろ吸収しようとする姿勢を、率直に評価しています。研修先で新しいことを学び、ぜひそれを城西店の力にしていだければと。

# 城西店のメンバーに期待していること

2024年は、全員揃って仕事ができるのはありがたいことなのだと、改めて痛感しました。やはり、一番大事なのは健康です。そのためには、時間の使い方にメリハリをつけることが重要。早く帰る日を設定するなどして、プライベートも充実させていただければと思います。



Check!

## 北ブロック4店舗のMVP



城西店

T・K さん

埼玉店

H・K さん

A・T さん

土浦店

T・I さん

T・K さん

いずれも配送担当の方々です。加点方式の営業と違い、減点方式の配送はモチベーションのキープが難しいことでしょう。そういった中で日々、しっかりと業務に臨まれているのは、本当

にすごいことだと思います。また、営業が持っているものだけを持っていけるのは、配送の皆さんのおかげです。これからもお互い、健康に気をつけて頑張りましょう。

## 北ブロックの2025年の抱負

目標達成

の一言に尽きます。自分で決めた目標に対し、どうしたら達成できるのかを常に考えていただければ嬉しく思います。

教えて!

### Mさんにとっての「売り上げ」とは……?

私にとって、売り上げは精神安定剤。城西店の皆さんが売り上げを担保してくれているからこそ、他の店舗のことを考える余裕が生まれているのです。そういった意味でも、城西店の皆さんにはいつも本当に感謝しています。



# 草津研修旅行 特集!

楽しさも学びも充実した研修旅行! 温泉で癒やされたり、普段は会う機会のない人と話したり。  
ここで得たものは、今後の業務にどのような影響を与えるのでしょうか。



## 旅行のしおり

**草津研修案内**

日程 11月15日(金) ~ 16日(土)

研修メンバー

1年目対象 ...

引率 ...

- 持ち物について  
服装は私服です。念のため軽い防寒の準備もしてください。  
特別に必要な持ち物はありませんが、2日目は朝晩ではありますので、少し余裕がありますので、ノートとペンを持参して下さい。  
話を聞く姿勢というのでも大切になります。  
おやつも必要な方は忘れずにお持ちください。
- レクリエーションについて  
温泉内ではテニスコート・ミニゴルフ・卓球・室内プール等ありますので、選んだ服装を持参しても良いと思います。  
毎年メンバー内で白熱した戦いを見せているので是非準備せず利用してみてください。  
また、トランプや人生ゲーム等も貸し出してあります。

- P.2 -



### 【引率】

城西店

H・S さん

2020年  
入社

後輩の前でお話しする機会をいただき、とても良い経験になりました。研修旅行に参加して本当に良かったと思います。



### 温泉の中



城西店

A・K さん

自分一人で解決できないときは、周りの人を頼ることも大切だと学びました。今後は、今まで以上に「人に聞くこと」を意識します。また、専務から利益率を用いた計算方法を教えていただきました。完全な理解は難しいのですが、少しずつ覚えていきたいと思っています。

東京店

K・H さん

草津温泉の湯畑がとても思い出に残っています。温泉で日々の疲れを癒やしつつも、何気ない会話の中に営業のノウハウが隠れているのではないかと、アンテナを張っていました。私はまだ、担当のお客様を持つ練習をしながら力をつけている途中ですので、一日でも早く先輩に追いつけるよう努力したいと思います。



### 研修中



埼玉店

R・K さん

先輩方のお話を聞くことができ、多くを学びました。今後は、お客様に購入していただけるような会話ができるよう努めていく所存です。また、利益率の計算方法を教えていただき理解ができて良かったと思います。

### 食事のひとコマ



### 【引率】

千葉店

H・S さん

2021年  
入社

普段は会う機会の少ない方と直接話すことができ、良かったと思います。また、Sさんのお話は「事務員も営業担当も利益率を理解していた方が良い」という内容で、とても参考になりました。今後は細かい数字も意識したいと思います。

# 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！



TSUKUNE



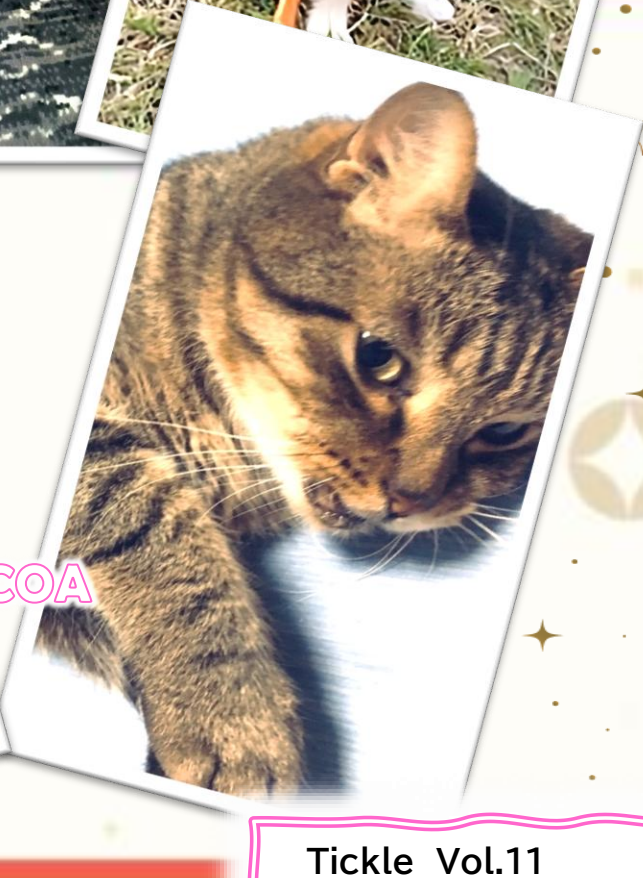
SHIORI / TSUKUSHI



GWU



COCOA



～ 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！

Tickle Vol.11

発行元 株式会社サタケ

発行日 2024年12月