

ティックル | 発行2025.2

TI

CKLE

Vol.

12



Contents

優秀社員表彰!

2025. February

TICKLE

Vol.12

2024年度

職位別年間コンテスト受賞者 特集

主任部門 個人目標達成者 第1位
飛込み新規年間累計 第1位
城東店 Y・Nさん … P3~4

無職位部門 個人目標達成者 第1位
城西店 S・Iさん … P5

無職位部門 個人目標達成者 第2位
城西店 H・Sさん … P6

新年会の様子をお届け！ … P7

2024年 職位別年間コンテスト 主任部門・無職位部門 受賞者

2024年のトップパーフォーマーとして輝いた3名の社員をご紹介します。
受賞に至るまでの道のりには、努力と情熱が詰まっていた。
2025年こそは自分も!と胸を躍らせている皆さん、一緒に切磋琢磨し、さらなる高みを目指していきましょう。



主任
部門

個人目標達成者 第1位
飛込み新規年間累計 第1位



城東店 主任 (2025年1月20日より係長職へ昇級)

Y・N さん

表彰を受けた感想

正直、喜びよりも戸惑いの方が大きかったと思います。表彰されたことはありがたいのですが、期待されることに慣れておらず、プレッシャーの方が大きいのが本音です。ただ、これまで取り組んできたことがこのような形で実現し、素直に嬉しく思っています。



1年間注力してきたこと

① スピード感と確実性で差別化

2024年に限らず「スピーディーに正確に」をモットーにこれまでひたすら働き続けてきました。そのうちにお客様から少しずつ信頼を得て、よいお客様を紹介していただくことも増えてきたのです。その積み重ねがようやく形になったのが2024年でした。商品に差がなければ、そこそこにしかならない値引きでもなく、お客様にとってメリットが大きくなるような対応力で競合と差別化するという意識で頑張りました。

② お客様へ能動的にアプローチ

苦手なトーク力が改善したわけではありませんが、仕事に対して更に出が出てきたことで、お客様に積極的にアプローチするようになりました。例え引き合いがなくても、こちらから提案したり、サポートを買って出たり、こちらから自発的にアクションをかけることで、受注率もアップしていきました。

③ 勇気を出して大きな会社へ営業をかける

同じエリアの開拓で未開拓のお客様が限定されてきたこと、専務から当社の飛込み新規に対するターゲット層変更によるランクアップもあり、規模の大きい会社へ営業をかけるようにしました。それまでは自信の無さから小規模な会社を狙うことが多かったのですが、受注できたとしても月に数万円の売り上げにしかありません。しかし、大きな会社の場合は1件で数千万円という場合もあり、それに応じて売上額もアップしていきました。

④ 古い会社より新しい会社を狙う

比較的新しい会社、若い社長が経営している会社は、取引先との古い付き合いもなくしがらみが少ないため、新規の業者を試す意味で契約してくれる可能性が高いと思っています。また、既存業者からの大きな切り替えを狙うのではなく、小さな案件でもまずはつながりを作ることを意識してアプローチしています。つまり、お客様にとってリスクを下げることで、当社が参入するハードルを下げるすることができます。



お客様への感謝のメッセージ

まだまだ至らない点もあるなかで、ご最厚にしているお客様には感謝してもしきれません。今回の表彰も、お客様からたくさんのご注文をいただいたおかげです。社員一同これからもますます頑張ってまいりますので、今後ともよろしくお願いたします。



次に受賞を目指す皆さんへ

私にできて他の方々にできないということは絶対にありません。今年1年頑張ったからといって、来年すぐに表彰されるのは難しいかもしれません。でも、私のように何年もかけて受身だけでなくコツコツと積み重ねれば、誰でも可能性があるはず。営業に不向きであった私でも、努力することでお客様に頼っていただけるようになりました。辛い時でもお客様は見ていますので、常に前向きに頑張ってください。

無職位
部門

個人目標達成者 第1位



城西店

S・I さん

表彰を受けた感想

身に余る表彰だと感じています。1位の獲得は、単純に私個人の力でなし得たものではありません。事務員さんを含め周りの方や、メーカーの方などの先回りをしたフォローや、前任者のアドバイス、配送の方の努力や、みんなで勝ち取ったものだと感じています。

1年間注力してきたこと

① お客様が何を求めているかにフォーカスする

やるべきことをやり、学ぶべきことを学ぶことを続けてきました。2024年は担当を持ち2年目の年。2023年より積み重ねてきたことが、少しずつ実績になってきたのではないのでしょうか。注力していたのは、営業としての立場よりもお客様が何を求めているかに注目して行動すること。そのために、ヒアリングをしっかり行うことやお問い合わせに対するレスポンスを早くすることなどを心掛けていました。

② 新たな知識を積極的に習得

2024年は、前の担当者から仕事を引き継いだため、お客様の数が増え、目標額も大きくなりました。引き継いだ際に前任者から得たお客様の情報やアドバイスを活かしつつ、新たな知識も積み重ねていきました。商談中に専門用語や理解できない点が出てきたら、そのままにせず、しっかり調べて自分の知識にするよう努めてきました。

③ 背中で語る先輩になる

2024年度は入社3年目となり、先輩としての意識を持つようになりました。後輩たちがモチベーションを持ち仕事に取り組めるよう、聞かれたことに答えられることや、背中で語れる先輩でいられるようにと考えています。



お客様への感謝のメッセージ

日頃から面倒を見ていただきありがとうございます。私が営業として成長しているのは、皆さんのおかげです。これからもよろしく願います。



次に受賞を目指す皆さんへ

無職位部門最年少での受賞に、お引き立ていただきありがとうございます。次回は、無職位部門ではなく上の部門を目指し精進いたします。

無職位
部門

個人目標達成者 第2位



城西店

H・S さん

表彰を受けた感想

2位を獲得できたことは非常に嬉しく思います。しかし、2023年に行われた同じコンテストでも今回と同じ2位という成績。「次こそは1位を！」と意気込み、取り組んできた1年だったため、心残りがあるというのが正直なところです。

1年間注力してきたこと

① 人員体制の変化への対応

城西支店にいたベテラン社員が、他支店への異動や、手術関連による長期休暇等で2名抜けてしまったことで、上司が担当するお客様を引き継いだり、他担当者のエリアをフォローしたりと、変化の多い1年でした。上司のお客様を引き継ぐことは、今まで構築してきた関係があるからこそ難しい部分もあります。私なりのやり方でお客様に満足していただかなくてはと思い、必死に対応していました。

② 仕入れ交渉で「粗利」を意識

会社全体として、「売り上げではなく粗利額で評価する」という方針に変化したことで、2024年は特に仕入れ交渉に注力しました。粗利額を確保するために一番良い方法は、メーカーの協力のもと、価格を落としていくこと。日々の仕事に追われていると忘れがちなところですが、この交渉をしっかりと行うことで、私は現状、売り上げ達成率よりも粗利額達成率の方が良い結果を維持することができています。「メーカーから提示された金額は1度で納得しない」というやり方を徹底した1年でした。

お客様への 感謝のメッセージ

今回2位を獲得できたのはお客様のおかげです。昨年、「次は1位だね！」と応援して下さったにもかかわらず、2年連続の2位は悔いが残る結果となりました……次こそは1位を獲得します！今後とも皆様のご協力をよろしくお願い致します。

次に受賞を目指す皆さんへ

私が大切にしていることは、上司から指導を受けた「基本」に忠実に、当たり前前のことを当たり前に行うこと。一つひとつ積み上げていくことが結果につながると 생각합니다。そして、仕入れ交渉は必須！これだけはぜひ、意識してみてください。



新年会の様子をお届け!

多くの来賓の方にご参加いただき、
 様々なコンテンツを行った新年会の様子を振り返ります。
 このとき感じた思いを胸に、2025年も皆で力を合わせて頑張りましょう!



佐竹社長 ご挨拶

開催日

1月11日(土)

場所

東京ドームホテル

参加人数

87名(来賓24名、社員63名)

式次第

一、年頭挨拶

代表取締役社長 佐竹 信敬

専務取締役 佐竹 晋一

一、来賓紹介

一、来賓代表挨拶

株式会社サンゲツ 執行役員

関東ビジネスユニットマネージャー 兼 東京支社長

S 様

一、職位別年間コンテスト表彰

一、昇進表彰

一、資格取得表彰

一、乾杯挨拶

株式会社商工組合中央金庫

営業部営業第四部長 T 様

一、～ 会談 ～

一、余興

〇×クイズ

一、中締挨拶

営業部 部長 Aさん



T さん 資格取得表彰



佐竹専務 ご挨拶



御来賓 T 様 乾杯のご挨拶



御来賓 S 様 ご挨拶



A 部長 中締挨拶

昇進表彰

城東店 係長 Y・N さん

資格取得表彰

「窓装飾プランナー資格」

東京店 T さん

受賞者の皆さん、おめでとうございます。



〇×クイズ賞品決定戦 最後はじゃんけんで!

余興「〇×クイズ」の結果はこちら!

余興で行った、来賓のメーカー様の商品や会社の歴史に関する〇×クイズ。
 最後まで残った3名の方に、以下の賞品を差し上げました。

1. ハーゲンダッツ100個分ギフト券… 御来賓 N様
2. JCBギフトカード商品券1万円分… 管理部 Hさん
3. 現金3万円… 御来賓 I様

Family Photo

番外編

株式会社サタケで働く皆さんの大切な家族を紹介するこのコーナー、今回は番外編！プロフィールと、お父さんお母さんからの心温まるメッセージをお届けします！



ぐう(8歳/男の子)

【名前の由来は？】 ショップから引き取る時、お腹が空いている状態だったので『お腹ぐう』→『ぐう』と命名。でもこれだと聞かれた時恥ずかしいので『Good Dog』の『Good』から名付けたと答えています。

【好きな食べ物は？】 卵・レバー・豚足の骨・バナナ・さつま芋

【どんなことが好き？】 お散歩。よその犬(女の子)に出会う事が楽しみ！

【今までで一番の思い出は？】 お弁当を持ってピクニック

【ぐうくんへメッセージをお願いします】

シニアになり歩く速さがゆっくりになったなあと感じていたら、実はぐうちゃんが腹痛を起こしていたということも…。言葉を喋られない犬の気持ちを早く汲み取れるような飼い主を目指します！

つくし(5歳/女の子)

【名前の由来は？】 姓名判断 + 土筆のような毛の色なので

【好きな食べ物は？】 焼き芋・納豆・イチゴ

【どんなことが好き？】 窓辺から外を眺める事・ご飯やおやつを食べる事



まお(1歳/女の子)

【名前の由来は？】 姓名判断 + 音の響きが気に入ったので

【好きな食べ物は？】 焼き芋・納豆・きゅうり

【どんなことが好き？】 ワンプロ(犬同士のプロレス)・ぬいぐるみ等おもちゃを破壊する事

【今までで一番の2匹との思い出は何ですか？】

まおが家に来てまだ一か月ですが、一生懸命つくしお姉ちゃんを見習っておすわりやトイレをマネしている姿が健気で微笑ましいです。

【メッセージをお願いします】

暖かくなったら、おやつ持ってお出掛けしようね。

いつもありがとう、長生きしてね。



FamilyPhoto リニューアルします！

～ペット・趣味の写真随時募集中～

大切なペットの写真、旅行・車・模型・釣りなどの趣味の写真、
あなたのお気に入りの写真を掲載させてください！
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.12

発行元 株式会社サタケ

発行日 2025年2月