

ご縁をいただいたお客様にお届けする情報レター♪



エナジー通信

発行／株式会社 新日本エナジー山口営業所



2011. 12月号 vol.4

こんにちは。気がつけば12月。今年もアツという間でしたね。去年の出来事が思い出せないくらい、今年はいろいろあった気がします。その中で私達は何をすべきなのか?考えだと手が止まり・・・いや、まず出来ることをしよう。山口営業所の長として出来ることは?そう考えるといつもたどり着くのは、今、担当させていただいている1,300軒のお客様、そして4名の社員がかけがえのない財産だということです。新しいお客さんはもちろんですが、今の縁を大切に、少しでも良くなるよう、困らせることのないよう、期待を裏切る事のないよう、やっていきます。お役に立てることがあればおっしゃってください。今年も残り1ヶ月。少し早いですが、この一年も皆様には大変お世話になりました。心から感謝申し上げます。そして来年も新日本エナジーを宜しくお願ひ致します。それでは、2011年最後のエナジー通信、12月号スタートです。



良いものはもっと伝えていかないといけない。

T. 売り込みってされなかつたんですか?

M. 売り込みは向こうから言ってこられない限りは絶対しないですね。でも最近思いが変わってきたのが、やっぱり良いものは紹介しないといけないと。うちの会社もそうなんですが、基本的に家族の契約って成績にならないんです。でも身近な人から伝えていかないと。後悔の部分もあるんですけど、入社当時、親戚や友達にも、一切行かなかったんです。今は向こうから言ってくるんで契約したりしますけど、良いものはもっと伝えないといけないのかなと。

T. そうですね。それでは、そろそろお時間なのでこの辺でと思うんですが、現在エナジー通信は山口県と島根県で1,300件くらい送らせてもらってるんですが、皆様に一言お願ひします。

M. 宣伝しちゃいけんですよね(笑)。

T. いえ、ぜひどうぞ(笑)

M. そうですね、保険の見直しや、ご自分の保険のことがよく分からぬとか、そういう方がいらっしゃればご相談にのります。相談したら入らないといけないとかは決してございません。特に私達心掛けますけど、良いものは良いということですね。例えば入っておられる保険をですね、こりや悪いからやめた方が良いですよっていうことはないんで。だから、良いものは良いので、仮に伺っても、良いものに入つておられれば、こりやいいんでやめな方方が良いですよとはつきり言います。その点はご心配しないでいただければと思います。

T. はい、ありがとうございます。

M. ありがとうございます。

T. 今後ともよろしく
お願い致します。

ゲストは溝部さんでした。
溝部さん、
おつかれさまでした♪



所長津田が山回で活躍するプロの仕事人達にスマッピング直球インタビュー

つだが聞く! No.4

GUEST

エイジェンシーセールスマネージャー 溝部 伸二 Shinji Mizobe
[メットライフアリコ 山口エイジエンシーオフィス]
〒745-0033 山口県周南市みなみ銀座1-1徳山大和ビル5F TEL 0834-21-5650

T. ヒントになりました。もともとは私の知人であるAさんが、溝部さんのことを「この人は信用できる人だよ。」って言われたんです。私達もお客様にそう言って欲しいと考えてまして、先程の心がけの部分に繋がってくるかと思うんですけど。

M. 私は保険会社で、Aさんは薬品会社で。お互いに薬品を取つてくださいもないですし、私も保険の話を聞いて

下さいっていうのもなかったです。

だけど付き合いするなかで、Aさんの
方から、保険会社って聞いてるんですけど、
一回相談に乗つただけませんかっていう
お話をいただいた、それが仕事をするきっかけ
でした。

RENOFA

私たちサッカーレノファ山口のスポンサーです!

未来のスタークリズ☆

エナジー通信9月・10月号に登場してくれた平川君と有福君が所属する【RYUTO】のみんなです。プロ顔負けの精悍な顔つき。
(株)新日本エナジーは、みんなのこれから活躍を心から応援しています。
頑張れ! 未来のスター達☆

全文はブログに載せてあります。
そちらもご覧下さい。

みんなのつぶやき広場

鳴本くんの巻

僕は最近、漢字を書く時、どうしても出てこない時があります。携帯電話でメールを送り、パソコンで文書を作成する時代となり、文字を書く機会がめっきり減ってしまったせいでどうか。つい先日、10年前の自分から手紙が届きました。それは、2001年に開催された“さら博”で、10年後の自分に宛てた手紙でした。当時、まだ中学生だった僕からのメッセージは、どこの高校へ行ったのか? 大学はきちんと入つて卒業したのか? ちゃんとご飯は食べているのか? といった内容でした。そんな僕も、今では無事に大学を卒業し、社会人2年目を迎えています。中学生の自分がへたくそなりに一生懸命書いた文章は、今の自分にとって大いに励みになりました。こんな時代だからこそ、手書きの手紙をもらうと、とても嬉しいものですね(自分が出したものでも)。

エコキュートを設置いただきました！ありがとうございます！！



レッツインタビュー♪ The!お客様の声

山陽小野田市山川 中坪 輝榮様邸

●当社を選ばれたきっかけは何ですか？

中坪様：灯油代が高く将来的に買いたいに行くのもしんどいので、思い切ってお願いしました。

●設置後のご感想をお願いいたします！

中坪様：電気代も安くなり、お風呂の予約ができるようになって大変便利になりました。
トラブルも無く安心して使っています。

太陽光発電 ビフォーアフター♪

●エコキュート（2009年3月11日設置）
●三菱太陽光4.44kWシステム（2010年6月21日設置）



山口市錦町
波多野由明様



ビフォー

○太陽光発電導入のきっかけは？

温暖化が進む中、環境に良いものだなと思っていたところに、津田さん（最初はどこかの悪徳業者かと思いました）が来て説明してくれて、将来楽になると思った。一生懸命だったし、断る理由がなかった。

○太陽光発電導入で不安だったことは？

屋根が重さに耐えられるか、システムの耐用年数、支払い中、及び支払い終わった頃に壊れないかが不安だった。

アフター

○太陽光発電導入してからの感想は？

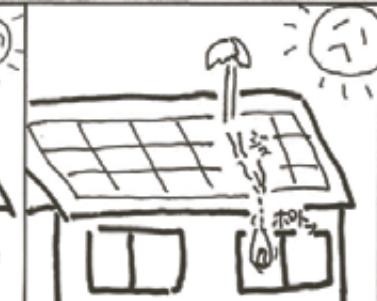
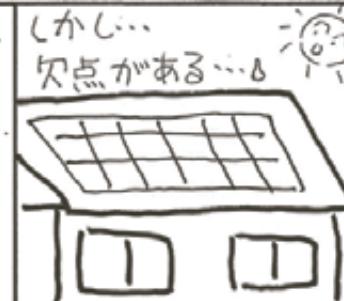
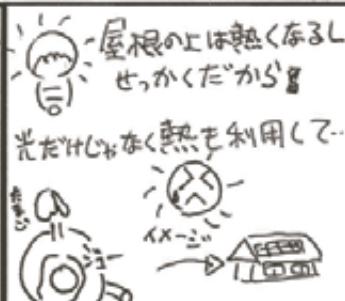
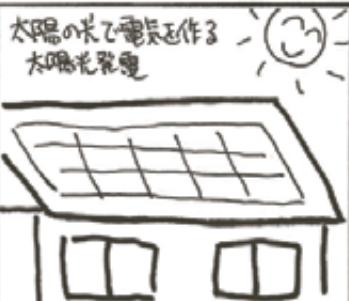
照明をLEDに変えたり、食器洗い乾燥機、洗濯機はタイマーで安い時間に使うようになった。結果的に節電になったのではないかでしょうか。発電量を毎日つけていますが、今まで発電ゼロの日は4日しかありません。早いうちにつけて良かった。

○エナ通読者のみなさまへ一言

太陽光について、みんな知らないのだと思う。ただの大きな買い物ではなく日々少しの手出しで設置が可能なことを。このご時世ですし、一度は考えてみても良いと思いますよ。光熱費について考えるいい機会になると思います。導入する・しないは別で、一度は太陽光発電のシミュレーションをしてもらつた方がいいですよ。（奥様談）



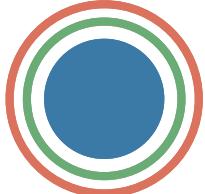
「太陽エネルギー」の巻
画／高山慶二



新エネルギーで未来を創造する

株式会社 新日本エナジー
0120-886-167

直通電話はコチラ ↓
TEL 083-902-3535 FAX 050-3737-6208
営業時間／9:00～18:00 定休日／月曜日



[MAP] 山口県山口市吉敷下東1-7-37

新日本エナジー

検索

（株）新日本エナジーは
山口以外にも東京・大阪・福岡
をはじめ日本全国12店舗展開中。