

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

2015.3・4月号 vol.28

発行／株式会社エボリューション

やさしい家族の物語。

eco story

有効期間
なし
お買物4,000円ごとに
Specialブーケ
お買物4,000円ごとに
+500Off



みなさんこんにちは。今年ももう春ですね。春と言えば花粉症!? 粘膜で春の訪れを感じている津田龍春です(>_<) もうすぐ年度が変わり、新しい職場、学校、そして私たちも応援するレノファ山口FCは新しいカテゴリーJ3での挑戦が始まります。老人ホーム入居者の方へのアンケートで人生で後悔していることは? の第1位は『挑戦しなかったこと』だそうです。チャレンジ出来ることに感謝! 楽しいでいきましょう! それではエナジー通信3.4月号スタートです!



松井課長の「ナニコレ写真館」

ちょっと気になるナニコレを、わたくし松井がフォーカスします!!

寒い冬、いかが過ごされましたか? 息子がサンタクロースさんからもらったレゴブロックです。爪の大きさ程の小さなブロックを説明書通り組み立てるに、不器用な僕でも…このような家が建ちます(^^) 寒い冬は部屋を暖かくして、コタツに入って黙々と遊びや作業に熱中…というのも中々いいものです☆ 暖かい春はもうすぐそこまで来ています。もうしばらくは家遊びを楽しもうと思います♪

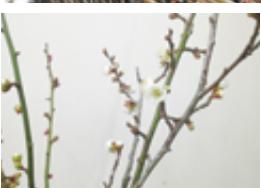


ブロック遊びと侮れない
LEGOワールド★

松原の「旅夢気分!!」

普段見過ごしてきた素敵スポットをパシャリ♪

灯台下暗し「近所の裏山」をひと巡りの巻



1月下旬に家の近くの裏山へ。。。梅の枝を取りに行くと、この寒い中、ふきのとうを見つけました(^^) (^^)。まだ、先のことと思つてましたが、頑張って土の中から出でました。また、梅の枝も小さなつぼみが付いていて、今事務所でかわいい花を咲かせています(*^*)。

松井の ぶらり山口探訪



今月は
クルクム curcum
さんデス♪

オススメのお店・メニュー大募集!!
皆さんのオススメのお店を教えて下さい!
わたくし松井がいざ実食に伺います☆
☎0836-902-3535 (松井まで)



松井おすすめメニュー

『チキンカツカリー』720円

ヘルシーで嬉しいサラダ付き!!

◆営業時間／11:00～21:00(L.O.20:30) ◆店休日／日・水曜日

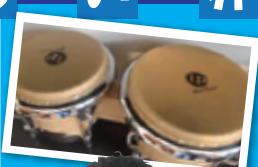
◆電話／0836-38-5489 ◆住所／〒755-0053 山口県宇部市西中町9-3



アタマの知らない世界

大久保
タカシの
電話一本、笑顔で参上!!
私の信条 電話のことならお任せ下さい!!

こんにちは! 損害保険担当の大久保です。今回は私がやっている打楽器のボンゴをご紹介します♪ボンゴは以前ご紹介したコンガと同じくキューバの伝統的な打楽器です。大きさの異なる二つの太鼓が連結されており、大きい方が低い音で男性で、小さい方が女性を表しており高い音が出ます。楽器自体が小さく持ち運びに便利で、キャンプでも活躍します。音色はコンガに比べて高く、カン♪コン♪といった感じです。コンコン♪と鳴らすけどボンゴ。ボンボン♪と鳴らすのにコンガといった具合に楽器の名称と出る音が逆になっているのがおもしろいです♪



保険担当
大久保 崇
TAKASHI OHKUBO

Voice

エナジー通信読者の皆様からのお声を毎回少しづつですがご紹介します♪



▶山口県山陽小野田市／草園祐子 様より

又々情報満載で楽しめました♪「日替りランチの安さにビックリ!!」東行庵行きましたー!! 今年もエナジー通信楽しみにしていまーす♪ 近くに来られたら寄って下さいね☆

読者の皆様からの温かなご声援に、スタッフ一同こころより感謝しております。皆様のお喜びの声が私たちの元気の源です!!

社長津田が山口で活躍する
プロの仕事人達にズバッと直球インタビュー

つだが聞く!

No.15

QUEST
GUEST

新鮮市場

代表取締役社長

辻野英通 氏

Tsujino Hidemichi

[株式会社とれとれ市場]

<http://shinsenichiba-yamaguchi.jp>

新鮮市場 山口

検索



津田:辻野社長、お忙しい所お時間をいただきありがとうございます。どうぞ宜しくお願ひします。早速ですが、辻野社長のビジョンを聞かせ下さい。

辻野社長:こちらこそ、宜しくお願ひします。津田さんね、ビジョンっていうのが要するに柱になるもので、「あり続けること」。今、大手スーパーさんが地方にもどんどん入ってきてますよね。あり続けることの難しさが日々厳しくなってきている。そんな中、地域の皆さんに「新鮮市場が有って良かった」と言われる部分を大事にして、役に立ち続けたいというのが願いなんですよ。その為には会社として努力が必要になってくるので、そういう意味で経営理念が大事になるんです。3つあるんですが、まずは地域の方の、お客さんの役に立つお店でなければなりません。スーパーっていうのは毎日の買い物ですよね。食材をお客さんに安心して買っていただけるっていう部分を使命感を持ってやっていくのがまず第一かなと。役に立たない店って極端に言えば無くなっちゃいますよね。だからお客さんにとって役に立つ店でなければならない。それがまず第一なんです。次に品質、鮮度、安さと3つありますけど、品質っていうのは簡単に言うと美味しいだと思うんですね。鮮度っていうのは当然いわゆる新鮮さ、新しい物。3つめは安さ。この3つを大事にしながらやっています。商売やってる以上は、やっぱりお客さんに満足してもらう。「買ってよかった」という部分がないと、会社にも利益が生まれない。のために店側も努力をしていく。最終的にはお客さんに満足していただいた部分が満足度として返ってくる。それが企業、しいては従業員の幸せにつながってくるんだと思います。

津田:なるほど!でもこの3つのバランスって凄く難しいと思うんですが?

辻野社長:難しいですね。仕入れに関しては各チーフが仕入れに行っているんですけどね、市場に行っていい商品を買ってくる。これ目利きがないとダメなんですね。やっぱり経験が必要なので、日々自分で努力して、お客さんと向き合って、たまに失敗しちゃうこともあるんですよ。良かれと思って仕入れたが失敗。。。でも反省を次の仕入れに生かす努力をしているし。まあ失敗の連続ですよ。でもお客さんと向き合わないと良い答えは出てきませんから。あと、うちの場合は極力お客さんと接点を持って、お客さんの声を聞くという努力をしています。じゃないとお店っていうのは進化していかないと思うんですよ。ついついその辺をさぼっちゃうと自分勝手な店になっちゃうので、そのうちお客さんが離れていくてしまう。それが一番の問題です。とにかく、目利きの部分を養うことと、お客さんと向き

失敗は全て、お客様の笑顔のために生かす!!



合い、答えを聞き出す。すると次に生かせる。この繰り返しなんです。各売り場にチーフがいますけど、1日や2日で育てる訳にはいかないんです。こればかりは、マニュアルがあって、誰でもできると、というものでもないんですね。だから自分で体験してもらい、失敗があったら教える。この繰り返しなんで。だからうちの店は多店舗展開はできないんですよ。

津田:人材育成が要ということですね?!

辻野社長:そうです!! 私も山口市内で商売していますけど、よく出店の話をいただきます。でも人が育たない限りは絶対に出店はしませんとお答えしています。まず第一に、地元の山口でしっかりやれない限りは外に出るつもりはありません。どんどん出店して売り上げを求められる経営者もいますけど、私はそこを求めてないんですよ。地元にいる限りは、地元のお客様に可愛がっていただいてどの店舗も各地域の一番店でありたい、それが一番大切だと考えています。

津田:規模や仕組みでなく、人だということですね。でも向き合って、二一度を探していく、答えを探していくというのは大変ですよね?

辻野社長:そうなんですよ。ただね、結果は早いですよ。毎日の買い物でしょう? 売れないものはお客さんが買わないんですよ。だから答えがすぐ出るんですよ。飛びように売れる商品っていうのはやっぱりお客さんに支持してもらっている。凄く結果が早いんです。これが商売をやっている醍醐味だと思うんですね。市場に行って、物を仕入れて、お客さんに今日はこれだ!って出すわけじゃないですか? それが売れていく姿が楽しいですね。仕事やってきてよかったですって実感します!! 売れない時には、そこに理由がある、鮮度が悪いのか、品質が悪いのか、値段が高いのか、量が多いのか。勝負が早いので毎日やりがいがあると思いますよ。

津田:ホームページから求人も拝見したのですが、目利き、仕入れ値から売値まで担当者に裁量を任せているんですね!!

辻野社長:そうです。スーパーじゃ珍しいと思いますよ。普通のスーパー やコンビニっていうのは本部で一括購入して、各店舗に振り分けて、値段も本部指導で決めちゃうんです。コンビニなんてまさにそうですね!! ですが、うちはそうじゃなくて各店舗にバイヤーがいて、店長がいて、青果担当、鮮魚担当、精肉担当がいて、各自に仕入れ権限を渡しているんです。だから何を仕入れてもいい。その裁量を全部預けているので「さすがに社長さん、全部預けるのは不安じゃないですか?」って言われたりします。昔はそうでした。口出してましたね。ちょっと高いな、とかね。でも最近は、一切口に出さないようにしているんですよ。



津田：私が普段他のお店で買い物をしていても、お客様と向き合っているようなお店、向き合ってらっしゃる店員さんって凄く少ないように感じます。でも新鮮市場さんは裁量を任せられている。だから自然とお客様と向き合うようになる。もちろん、その分大きな責任も生じるでしょうが、そこが、他のスーパーさんとの大きな違いなのかなと感じました。

辻野社長：まさにその部分だと思いますよ。自分で仕入れた商品に対して責任があるから、最終的にお客様に密着できているのではないかと思います。これが右から左で本部から押しつけられた商品であればそこまで熱が入らないと思うんですね。まさにそこが真骨頂かな!!

津田：以前から気になっていたのですが、新鮮市場さんはフェイスブックをされていますよね。他にそんなスーパーって無いんじゃないかと思うんです。それに、あれだけ頻繁に情報を更新されるのは大変だと思います。始められたきっかけと、更新はどうされているか教えてください。

辻野社長：フェイスブックは2年前に始めたんです。実際どれだけ商売に繋がっているかは疑問なんですが、自分達の店は今日こうですよ、今日はこれがおすすめですよと、発信したいというか。それが今まで手段がなかったんです。公に発信できるっていう部分でフェイスブックは社員が進んでやってくれます。私は一切やれとか言ってないんですよ。フェイスブックで一番良いのはタイムリーに出来ること。チラシなんかは締切があってあまりホットな情報はお伝えできないんです。フェイスブックであれば市場に行って仕入れた商品をすぐに載せられる。それが一番なんですね。

津田：私も良くお店の投稿を拝見するのですが、記事から鮮度が伝わってきます。今日仕入れたものが○○円です!って見るとついつい行きたくなります。さらに、市場に行ったりお店に行ったりしないと手に入らない情報が、パッと画像付きで鮮度と値段が分かり、さらにはそこに仕入れ側の想



いが乗っかかるのはお客様の立場としても凄く良いなと感じます。

辻野社長：そうなんですよね。ただまあ課題も出てきますけどね。やっぱり高齢者の方にとってはなかなか難しいじゃないですか。その情報に触れるのが。私も個人でフェイスブックやってますが実は投稿の仕方知らないんです(笑)見て情報を貰うばかりなんんですけどね。それと、うちが一番特徴的なのが、朝から行列が出来るっていうところが一つ。

津田：はい、今日も凄かったです!車停めるところなかったです(笑)

次号、5・6月号へ続く!!

「つだが聞く!」辻野社長との対談は、3号分づき抜きで次号さらに深化する!!

MY DREAM CAN BE PUT AND FLAPPED.
Fly to J-dream・Viva RENOFIA 今回は、レノファ山口に熱い思い
を発信し続けるスポンサーを直撃!!
レノファ山口へ熱い情熱を注ぎ続ける同志との出逢い!!



石川石材店 代表 石川 孝一様

石川社長とレノファの出会いは約7年前。山口西京ライオンズクラブにて、ご自身が所属されていた社会人サッカーチームのOBでもある市議会議員さんから応援をお願いされたのが始まりだそうです。レノファの昨年の成績や運営面に対し、まだまだ改善点があると熱い眼差しを見せていらっしゃいました。また「サポーターは本当によくやっている」とも。厳しくも暖かく見守り、積極的にチームの発展に貢献しようと行動されるその姿に、レノファ設立当初から応援する本物のサポーターの姿・想いを感じました。

「～石の事なら何でも～ 石川石材店」
山口県山口市吉田2257(山口大学裏側)
T.083-924-1948
<http://www.ishikawasekizai.com>



MEIJI YASUDA J3 LEAGUE
Opening Game 2015
15000 PROJECT 始動。

開幕戦
3/15(日)

● 詳しくはオフィシャルサイトへ
レノファ山口 検索

J3いよいよ開幕!!3月15日(日)：vs. ガイナーレ鳥取@維新百年記念公園陸上競技場▶15:30 kick Off
山口初のJ1チーム輩出に向け、今年もさらに熱く熱くみんなで応援しましょう!!

2015年も株式会社エボリューションはレノファ山口FCスポンサー企業として全力で応援します!!

レッツインタビュー♪ お客様の声

2014年1月／エコキュート工事

▶今回エコキュートを導入されたきっかけは何でしたか？

昨年、電気温水器の水漏れで困って電話した時に、直ぐに来てくれたのがきっかけです。
年末でどこも対応してくれなかつたので助かりました。

▶設置から一年が経ちましたが、現在のご感想は？

電気料金が安いのが一番ですね。以前の電気代と比べてみたらかなり安くなっていました。
子供の友達が来たりしてもお湯切れは一切なくなりました。

そこは凄く安心ですね。電気温水器じゃなくてエコキュートにしたっていうのが本当に良かったです♪

水圧が強くなったのでシャンプーもしやすくストレスなく使えます。洗面所でも最初の水が出る時間が短くなって、
お湯がすぐ出てくるので凄く便利になりました。冬場はもう全然違いますね♪

▶不便になったところはないですか？

しいて挙げるなら1つだけ。事情があってヒートポンプ室外機を倉庫に入れているのですが、朝方倉庫に入ると凄く寒い！
夏は良いんですけどね（笑）。沸かす時間帯をもっと細かく設定できたらいいですね。

▶エナジー通信の読者へ一言

新築時、エコキュートは出始めだったので電気温水器にして13年使いましたが、もし最初からエコキュートだったら
電気代はかなり違ったんだろうなあと思います（笑）。安い設備じゃないけど、ちょっと頑張ってでも設置された方が
良いかな？イライラせず、ストレスなく、快適にお風呂入れるので♪

After



インタビューへのご協力、誠にありがとうございました。これからも末永く宜しくお願ひいたします。

工ナクロ		1・2月 答え	かんき			
タテ KEY		1.みかん 2.みみかき 3.かまくら 4.喫煙 5.門松 6.くえ 7.かんらん	A ヨコ2	タテ1 タテ3	タテ4	
			ヨコ5	D C	タテ6	
				E		
				B		
			ヨコ7			

タテ KEY

- 歌舞伎用語で、観客席を縦に貫いて舞台に至る、役者の通る道を何と言う？
- 早口言葉!!〇〇〇〇生ゴメ生タマゴ!!
- フジテレビの看板番組でした！「笑っていいとも！」の名物司会者と言えば??
- ちょっと昔のTVドラマで原作は漫画で映画にもなった主演上野樹里、玉木宏による音楽を題材とした「〇〇〇カンタービレ」

ヨコ KEY

- 菜の花、レンゲ、ヒマワリ、野菜の畑ではないけれど、沢山咲くからそこを何と言う？
- 動物園で見かけても動いている所を見たことがありません。この動物を皮肉って何もせずに動かない人のことをこう呼ぶのかな？
- 「契る」「千切る」意味は180度違うけれど同じ読みをします。何と読む??

エボリューション長田 春の訪れと共に、新商品のご案内 !!

今回は我が家にやって来る雉(キジ)の写真を紹介します。数年前からうらの藪に住み着いていて朝や夕方に「ケーン、ケーン」と大きな声で鳴きます。我が家では春の訪れを感じる鳥はウグイスではなくて雉です（笑）。雉は飛ぶのは苦手なのですが走るのは得意で、なんと時速30キロメートルで走ることが出来るそうです。また、雉は地震を察知する能力が高いようなので、これからも観察し続けます。保険担当なので4月に発売される商品について少しだけご紹介させて下さい。簡単にご説明すると将来のため資金としても活用出来る保険です。つまり、貯蓄性の高い保険なので、20代～40代若中年層は勿論のこと、教育資金にも備えられる魅力的な保険です。詳細はまたご案内いたします。宜しくお願いします。

クリーンエネルギーで共存共生。
人が繋がる。未来が変わる。

株式会社 エボリューション
PEOPLE ARE CONNECTED. THE FUTURE CHANGES.

■太陽光発電／エコリフォーム／各種補助金ご利用提案／ TERRA MOTORS 電動バイク取扱店

やさしい家族の物語。

TEL 083-902-3535 FAX 050-3737-6208
営業時間／9:00～18:00 定休日／月曜日 everyushun@biglobe.jp

お問い合わせは、お気軽にフリーダイヤルへ **エコなみらい**
0120-857-361

ご質問だけでも大歓迎
まずはお電話下さい！

ご質問だけでも大歓迎
まずはお電話下さい！

地図

検索

http://everyushun.doorblog.jp/

いいね お待ちしています♪

RENOFA 私たちはサッカーレノファ山口のスポンサーです！

お問い合わせ お待ちしています♪

QRコード