

# エナジー通信

ご縁をいただいたお客様にお届けするニュースレター

2021年7・8月号 vol.65

やさしい家族の物語。

eco story  
PEOPLE ARE CONNECTED, THE FUTURE CHANGED.



みなさんこんにちは。もうすぐオリンピックですが、楽しみにされている競技はありますか？私は、白血病から見事復活した池江璃花子選手の活躍が楽しみです。私事ですが、先日骨髄ドナーのコーディネーター（ドナーとの調整係）募集に応募したのですが、書類一次審査で落ちてしまいました。ドナー2回（までしかできない）の経験もあるので自分しかいないっ！くらい思っていたのですが。やる気満々過ぎたのが原因と気を持ち直して、これからは別のかたちで応援していくこうと思います。それでは、エナジー通信7・8月号スタートです！

## 新人紹介



アフター  
メンテナンス

やまもと  
みほ  
**山本 美帆**



はじめまして。この度アフターメンテナンス担当として入社しました山本美帆です。前職は主としてドコモショップの販売員として10年、医療事務員として6年働き、副業としてお米や野菜を作っていました。そういった経験も活かしつつ、たくさんの方にお会いし、寄り添い、お役に立てるよう頑張りますので気軽にお声掛けください。よろしくお願ひいたします。

今号は

**自宅で作る  
山口らーめん  
(しょうゆ豚骨)  
です(^^)**

**松井の  
ぶらり山口探訪**

道の駅 仁保の郷 ■山口市仁保中郷1034 ■8:30~17:00



今回ご紹介するのは、自宅で作るラーメン第二弾!!『山口らーめん（しょうゆ豚骨）』です。山口市Y様に教えていただき、道の駅「仁保の郷」

で購入しました。Y様ありがとうございます！すごく美味しいかったです!!私は元々、しょうゆ豚骨味が好きなのですが、皆さん食べたことがありますか？豚骨と一緒に、醤油の香りと旨味が味わえますよ。



### 作り方のポイント



①お椀にスープを入れ、指定量の熱々のお湯で溶いておきます。

②麺は茹で過ぎ厳禁です！表示時間通り茹で、しっかりと湯切りします。

③お椀に麺を入れ、少しづつしたらすぐに食べます。

☆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ください! わたくし松井が実食に伺います!

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します

# つだが聞く！ No.28

今回のゲスト

晴香 自然パン工房 湯原ご夫妻

自分たちが作りたい天然酵母のパンや  
粉と水と塩だけで作ったようなハード系のパンは  
売れなくても少しずつずっと作り続けてきました。

**津田** 今日はよろしくお願いします。では最初にお店の特徴、コンセプトを教えてください。



**湯原夫妻** オープン当初からずっと変わらずに、美味しいパンを食べてもらいたいという思いで始めました。自然本来の味が一番、美味しいと思っているので、添加物を一切使わず、野菜も農薬は使わずに地元で採れるもの、そして小麦粉も山口県産のものを主体に長門峡で採れる果物や、うちの畑で採れるイチゴなどを使ってています。

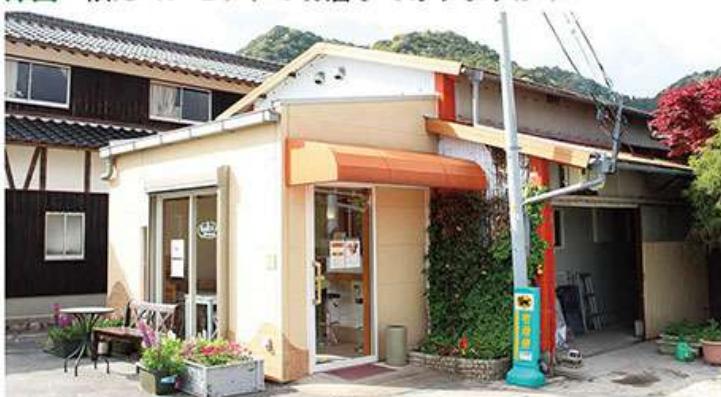
**津田** 梨のパンありますよね？長門峡の梨ですか？

**湯原夫妻** はい。長門峡の20世紀梨を使っています。

**津田** 美味しいですよね。うちの妻が好きなんですよ。

**湯原夫妻** ありがとうございます。

**津田** 似たコンセプトのお店ってありますか？



**湯原夫妻** オープン当時は全くこういうお店が無かったのですが、徐々に増えてきたと思います。都会では天然酵母のパンも話題になり始めていたんですけど、地域性もあったと思いますが、周りはみんな農家ですし、お米の文化でパンはおやつという感覚だったと思います。なのでなかなか受け入れられないところがあって。やっぱり経営的には

売上を上げなければいけないので、最初は菓子パンとかも作っていました。自分たちが作りたい天然酵母のパンや粉と水と塩だけで作ったようなハード系のパンは売れなくても少しずつずっと作り続けてきました。続けているうちに、少しずつそういうのが良いという人が増えてきて、長く来ていただいているお客様に支えられながら、途中で嫌になることも多々あったんですけど、そういう人たちに励ましてずっとやり続けてきました。そしてここに来てようやく、そういうものが欲しいという若い人が増えてきたような気がします。なのでもう割と、一定の役割は終わったような気もしていて、今まで情熱を物凄く傾けてきたんですけど、今後は少しゆったりとみんなで楽しめるようなお店にしていけたらなと思っています。

**津田** ここまで続けてこられた原動力は何ですか？



**湯原夫妻** ここまでやってこられたのは一番はお客様ですね。女性起業家セミナーに行っていたので、一度経営状態を見てもらいました。「あなたのところの売りは何ですか？」「何が一番れますか？」などいろいろ聞かれるんですけど、一番売れるものなんてありませんでした。「利益を上げようと思ったら一番売れるもののボリュームを増やして、アイテムを絞ってやらないと非効率ですよ」とアドバイスを頂いたんですけど、それは自分たちがやりたいことは真逆なんですね。売れるパンを大量に作って利益を上げるんだったら、大手のパン屋さんにお任せしたいし、自分たちが作りたいのはそんなパンじゃないので。でも売れない。そうすると作っても意味がないのかという話になるじゃないですか？自分たちのやっていることは何の価値もないという気がしてきて、やりたいこととのギャップがあって、物凄く揉めて大喧嘩になるんですよ。そして凄い







