

エナジー通信

やさしい家族の物語。

eCO
story



2015.5・6月号 vol.29

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



皆さんこんにちは。今年の春はなかなか来なくて、来たらあっという間でしたね。皆さんはお花見できましたか？お花見は日本独自の習慣だそうですよ。日本人に生まれて良かった～！感謝を忘れず、楽しんで頑張ります!!! それでは、エナジー通信5.6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!!

通信26号にてK様より『もう少し会社の自慢があってもいいのでは』との声をいただきましたので、今回はちょっぴり自慢させていただきます(^^) 私は理数系で、活字は苦手、読書といえば専らマンガ本でしたが、最近では写真の本などを読んでおります。というのも、弊社社長の津田は読書家で、本を読み自己を高めることを社員にすすめております。『自分が読みたい本でなければ読まないだろう』という私の性格を知っているからか、自分が読みたい本はジャンルを問わず購入可能で、本代金の半額を会社が負担してくれるシステムになっています。知識を得て、よりよいサービスや満足感をお客様に得ていただけるような営業ができたらと考えています(^^) オススメの本がありましたら教えてください!!



学ぶこと★すなわち、大切なお客様のため!!

松原のいい旅夢気分!!

普段見過ごしてきた素敵スポットをバシャリ!!

日本が誇る四季の彩りを改めて感じるの巻



こんにちは! 皆さんは、今シーズンお花見されましたか? 私は、チャンスを逃してしまいお花見が出来ませんでした。けど、通勤途中や、会社の横で綺麗なサクラを目にしました(^^) ☆ちなみに、花見でサクラを見るのはサクラの花が下向きに多く咲いて綺麗だからだそうです。来シーズンは確認を兼ねて必ず花見に行ってくださいませ～す (*^^*) ♪

松井のぶらり山口探訪



今日はとんかつとん平

さんデース!!

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ください!!
わたくし松井がいざ実食に伺います☆
☎083-902-3535 <松井まで>



松井おすすめメニュー

今回は宇部にあるとんかつ屋『とん平』さんをご紹介します。とんかつを食べに行くとすると毎度千円以上の支払いを覚悟しますが、ここのお店はとってもリーズナブル♪特に数量限定の「サービス定食」は凄くお得ですよ～(^^) しかも、ご飯もキャベツもおかわり自由です☆なので、つつい近所を通った時は立ち寄っちゃうんです♪いつも明るく出迎えてくれる店主のご主人さんの笑顔も素敵ですよ☆

毎日50食限定「サービス定食」690円

ボリューム満点!! 手軽に満足♪

◆営業時間/11:00～15:00、17:00～22:00 ◆店休日/不定休

◆電話/0836-51-7763 ◆住所/山口県宇部市西岐波 1888-21



大久保タカシの

ア+タの知らない世界

私の信条

電話一本、笑顔で参上!!
損傷のことならお任せ下さい!!

大久保です♪最近、私は洋菓子作りが趣味の一つになりました。自分で作れば好きなだけ食べられるのが良いのです。作るときは、材料を目分量ではなくきっちり計量し、その出来栄をノートに書き残します。その結果をもとに改良し、一歩一歩理想に近づいていくところがとても魅力的です。料理と違って、焼きあがるまで味見が出来ないところが難しさであり面白さの一つでもあります。これは最近作ったバナナ&オレンジ&ブルーベリーのロールケーキです。楽しいのですが、少々腹回りが気になり始めました(汗)♪



保険担当
大久保 崇
TAKASHI OHKUBO

Voice

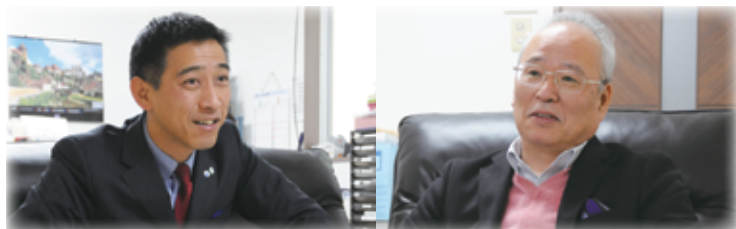
エナジー通信読者の皆様からのお声を毎回少しずつですがご紹介します♪

▶山口県山口市徳地/原 雄吉 様より

エアコンを台にて冬を過ごしたが、1・2月がピークで3月より少しずつ電力使用が少なくなることがよく分かった。真冬は特にソーラー発電も特別少なくなっているし極寒の中、エアコンのフル稼働にも納得する。寒い中、灯油の購入給油の手間もなく、また風呂もボタン1つで入れることが出来る。今シーズンは仕事も見つけたしSKIも充分楽しんだ。

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!!





辻野社長：開店待ちのお客様がね、どこに行くかという魚なんです。朝、市場に来たら掘り出し物がある。ということで朝から並ばれている。それば要するに楽しみなんです。特に高齢者の方とか、飲食店の方とか、割烹屋さんが来られて魚を買われるんですよ。朝市で鮮度が良い、品質が良い、安い、良い商品が買えると。それこそ早起きは三文の得、倫理で言えば朝起きは繁栄の第一歩、ですね（笑）。良いことがあるから並ばれるんですよ。他のスーパーさんはそんなことないんじゃないかな。

津田：そう言われるとないですね!?

辻野社長：あんまり変化がないのかなと。うちの場合は変化を毎日つけているので。売り場も毎日変わってるんですよ。キャベツはこの位置、大根はこの位置、魚で言えばマグロはこの位置とか決めてないんですよ。市場に行って、今日は大根の大きい良いのがあったと。それを今日売ろうと思ったら、店舗入って正面にドーンと積み上げる。お客さんは毎日変化を楽しみに来てらっしゃる。鮮度が大事、安さも大事、美味しさも大事。言葉大げさになるかもしれませんが、感動とか驚きじゃないですかね。「わっ!」とか「えっ!」とか。お店にみえるお客さんってね、メニューを決めてこられる方はホントほとんどいらっしゃらないんですよ。そういう方は10%を切ってますから。お店に入られてメニュー決められるんですよ。だからまず、ガンとうちのお買い得商品を出すとそこでメニューが頭に浮かぶと思うんですよ。したがってチラシの効果があまりないんですよ。チラシを入れてなくても、毎日変化があるから、楽しみがあるから朝から並ばれるのがっていうのがうちの特徴かなと思います。

津田：私は誤解をしまして、山口市内で飲食店をしている知人が多いのですが、仕入れで新鮮市場に買いに行く人が凄く多いんです。それは安さと鮮度だと思っていました。でも一般の方も並ばれているというのはそこに楽しみがあるからなんでしょうね。

辻野社長：そうですね。その部分かなと思いますよ。買い物っていうのはそれがなくて。男性と違って女性は台所に毎日入るじゃないですか。メニューを考えるのも大変なことだし、ストレスがあると思うんですよ。そこで発散の場というかな。毎日来られるスーパーが努力すれば楽しみに来られると思うんですよ。それと驚きもですね。朝、市場に行く社員も、今日はどの商品でお客様に感動してもらおうか?こればかり考えていると思うんです。そうじゃないと仕入れる方も力も熱も入りませんし。でもそれがバン!と支持されて開店一時間で売り切れちゃうと、すごく達成感があるというか。

津田：たまらないでしょうね!またもっともっと、と好循環していきますね。

辻野社長：そうですね。でもバイヤーによって癖もありましてね。仕入れてくる商品もまちまちなんです。うちの4店舗もお買い得商品がみんな違うんですよ。ヘビーユーザーさんでうちのお店だけをはしごされるお客さんもあるんですよ。そういう意味ではお客さんに支持されているんじゃないかなと。それを楽しみにしてお店に来られるので、店もやっぱり努力をしないといかんと。手は絶対抜けない。

津田：お客様と向き合えば向き合う程、ですね。

辻野社長：そうですね。安さだけじゃなくて美味しさ、鮮度を伴わないと。安さばかりに捉われちゃうと、品質を落としちゃったり、それではいけないんですよ。

津田：私の妻も献立を考えるのは大変っていうんですけど、そのストレスから解放されて、驚きがあって。そのうえ安いって素直に嬉しい。そうなる毎日癖になりますね（笑）

辻野社長：そうそう。それと安さの秘密なんですけど、私は安く売るとするのは店側の使命だと思うんです。それは各スーパーさんやってらっしゃると思うんですが、特にうちが安く売れる仕組みっていうのがあるんですよ。これは反面、お客さんに迷惑かける部分もあるんですけど。まず閉店時間が19時なんです。9時半から19時。その時間に来れないお客さんにとっては非常に不便な店なんです。日曜祭日が休み。これも不便な店です。その代わりに、開いている時間には安くていい商品を提供する。よく市場が休んでから店が休みって言いますがその通りなんです。うちの場合は売り切れ御免スタイルのお店なんです。朝仕入れてその日のうちに完売するので、ロス率っていうのが凄く低いんですよ。他のスーパーさんは長時間営業しているし、365日年中無休でしょ。商品を切らすっていうのがご法度なんです。だから余分に仕入れる。その分は鮮度が落ちちゃって、最終的に廃棄する。これがロスなんです。原価があって売価がある。そこが店の儲けになるわけなんです。ロスの部分も売価に入れてるんですよ。100円で仕入れたものを150円で売るわけですよ。うちの場合は100円で仕入れたものを120円で売る30円の差は何かっていうと、ロス。ロスなんです。あらかじめロスが出ないっていう設定でやってますから、低い売価で商売する。それと市場との交渉ですね。うちの場合はバーンと大量買いしますから。市場に行くと、農産物なんか量が多いものは相場がガンと下がるんです。安くてもいらない、売れ残る商品があるんです。そういう時に市場の仲買さんから、新鮮市場さんこれ全部買ってくださいよと。安くするからと大量契約する。キャベツなんか10円の時もあるわけですよ。昨日は100円だったものが、10円の時には…10円で売ったりするんですよ。儲けゼロです（笑）

津田：10円の物を11円にしてもあまり意味がなかったりしますね。

辻野社長：それとか10円の時に8円で売ったりするんですよ。赤字だったら成り立っていかないじゃないかって言われるんですけど店って商品たくさんありますよ。だから平均で取ればいい。うちの場合は売価が低くても良い、儲けが薄くても良いのでたくさん売る。採算が取れるんですよ。圧倒的にそういう手法で商売しているから、新鮮市場さんは他所の店より2割3割安い。もしくは半額位だね、と言われる。

津田：圧倒的、ですね。そしてロスを無くすって大切ですね。私も小さいですけど会社を経営していますので感じたのが、資金、仕入れのお金っていうのは会社のエネルギーですけど、それがロスがないということは全部のエネルギーが有効にお客さんに届いているということですよ。

次号、7・8月号へ続く!!

新人紹介



全力で頑張りますので、
よろしくお願いします。

●作り方

1. バターを耐熱ボウルに入れてラップをかけて電子レンジでバターを完全に溶かします。そこへ砂糖を加え混ぜます。
2. (1)に薄力粉をふるい入れて混ぜ合わせ、ひとかたまりにします。
3. 生地を40等分位に丸くまとめて、オーブンシートを敷いた天板にのせます。(大きめがお好みなら20等分や30等分でもOK)
4. 170度に予熱したオーブンで15分～20分焼きます。
5. 完全に冷めたら粉砂糖をまぶして出来上がりです♪

新人の三宝美貴です!! MIKI SANPOU

初めまして♪新しく仲間入りしました三宝です。新人のご挨拶と合わせまして、初の担当コーナーを持たせていただきます☆私はお菓子作りが好きなので、今回はと〜っても簡単でお家にある材料ですぐ出来ちゃうレシピ、『スノーボール』をご紹介します。我が家では子供達に大人気で、作ってもすぐに無くなってしまうほどのです。ぜひ皆さんも挑戦してみてください!! レシピに使う粉砂糖はなかなか常備されてるご家庭は少ないと思いますが、最後にまぶすとグンと美味しくなります。価格は100円ぐらいですよ♪では、ご覧下さい☆

=== スノーボール ===

材料 (40個分)

・バター (有塩でOKです)	／	90グラム
・薄力粉	／	140グラム
・砂糖	／	30グラム
・粉砂糖	／	適量



★出来上がり♪

MY DREAM CAN BE PUT AND FLAPPED.

Fly to J-dream・Viva **RENOFA**

レノファ山口FC、J3開幕。
新たな戦いのステージが始まる。

レノファ山口FC!! J3開幕の快進撃が熱い!!!



3月15日、ついにJ3が開幕しました! 津田と松井は試合開始2時間前に到着しましたが、もう既に凄い人、人、人! 慌ててエナジー通信を配り始めましたが、用意した2500部は早々に配り終えてしまいました! ゆっくり会場内を一周すると出店も凄い数! 今年のグルメは充実してます♪ 気になる試合結果は... 2-1でレノファ山口FC勝利!! レノファ史上最高の7,194人の観客を前に見事、開幕戦を飾ることが出来ました! 私達がスポンサーになった5年前を想うとこみ上げてくるものがあります(涙)そして、その後も破竹の5連勝! 現在J3リーグ単独1位です!!! J2は夢じゃない!!

●詳しくはオフィシャルサイトへ

レノファ山口

検索

次のホームゲームは 元日本代表の高原選手所属のSC相模原(神奈川)との対戦です!!
5月6日(祝日)／維新公園陸上競技場:13:00 Kickoff!!! みんなで応援に行きましょう!

2015年も株式会社エボル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!!

有効期限なし
 毎号読めて使える!!
 Specialクーポン
 お買物4,000円ごとに
¥500Off



レッツインタビュー♪ お客様の声

2015年1月 / 長州産業太陽光発電 10.08kw 設置



▶今回太陽光発電を導入されたきっかけは何でしたか？

訪問販売をきっかけに太陽光を検討しはじめており、そんな時知り合いに相談したら、津田さんを紹介されました。金額もエボリューションさんの方が安かったのです。

▶導入に当たりご不安だったことは？

本当に払っていただけるのかな？というのは、正直ありましたね!!

▶太陽光の導入を決意された決め手はなんですか？

売電も出来るし、電気代も全然要らない感じになること。収支もトントンで負担がないなら、電気代を払うつもりで太陽光の設備代を払ってあげれば良いかな? って思って決めました。

▶導入後3か月経ってのご感想は？

1月は少なかったですが、2、3、4月としっかり発電しています。検針票を見てこれぐらい売電してくれば充分だと思ってます♪モニターを見ても充分発電しているし、良いですよ♪

▶正直何か悪い所はないですか？

ありませんね (笑)♪

▶最後にエナジー通信の読者の皆様一言お願いします☆

将来的な事を考えたら付けられた方が良いですよ! まだ付けて3ヶ月ですけど (笑)



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いいたします。

エナク口

かけがわ作

タテ KEY

1. 高校球児が目指す、夢の場所とはどこでしょうか??
3. 2月の別称と言えば??
5. 試験で赤点を取ってしまった.....。〇〇を受ける!!
6. 学生時代の思い出と言えば、やっぱりこれですね!? 修学〇〇月

ヨコ KEY

1. ♪屋根よ〜り〜た〜か〜い〇〇〇〇〇〇月
2. 身体の調子が悪いので病院で診てもらう [4文字で言い換えると〇〇〇〇]
4. 専門的な技術を身につけている人 (ヒント: レントゲン〇〇)なんて言いますよね★

3・4月 答え **ハルノモリ**

1. はなみち 2. はなばたけ
3. なまむぎ 4. タモリ 5. ナマケモノ
6. のだめ 7. ちぎる

タテ1	B		C	タテ6
ヨコ1				
		タテ3		
ヨコ2		A	タテ5	
				D
				ヨコ4

Affac

エボリューション長田 愛するふるさと山口★素晴らしい絶景を発見!!

先日、お客様の訪問も兼ねて山口県の穴場的絶景ポイントに立ち寄りしました。この場所は長門市油谷の元乃隅稻成神社と竜宮の潮吹きです。この神社は白狐のお告げにより、昭和30年に島根県津和野町太鼓谷稲成から分霊された神社です。実はこの神社は日本で一番、賽銭の入れにくい神社としてテレビ番組の「ナニコレ珍百景」でも紹介されています。何しろ約5メートルの高さの鳥居に賽銭箱が取付けてあります。皆さんも是非チャレンジして下さい! 最近、ここからの風景が米CNNにより、「日本の最も美しい場所31選」にも選出されました。身近に、こんな素晴らしい場所があるので県外や海外旅行も良いのですが、まずは身近な山口で、「ディスカバー山口」山口の再発見をしてみませんか!!

クリーンエネルギーで共生。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。

eco story

いつでもお電話お待ちしております。[FAX・E-mailは24h対応]

お問合せは、お気軽にフリーダイヤルへ **エコなみらい**

0120-857-361

TEL 083-902-3535 FAX 050-3737-6208

営業時間 / 9:00~18:00 定休日 / 月曜日

✉ evoryushun@biglobe.jp

〒753-0814 山口県山口市吉敷下東 1-7-37

evoryushun.com 検索

http://evoryushun.doorblog.jp/

いいね! お待ちしています♪

RENQFA 私たちは「サッカーレノファ山口」のスポンサーです!

ご質問だけでも大歓迎! まずはお電話下さい!

お声をお聞かせ下さい♪

皆様に安心して快適なエコ電化ライフをお届けする為に、スタッフ一同、どんな小さな疑問・質問・お悩みにもとことん親身に全力でサポートさせて頂きます。ブログで最新のお客様のお声なども随時アップしています。ぜひご覧下さい!

- 営業項目
- 太陽光発電
 - オール電化
 - IHキッチンヒーター
 - リフォーム
 - 機器の修理・メンテナンス
 - 浴室暖房乾燥機
 - 光熱費診断
 - 節水トイレ
 - 火災警報器
 - 電気料金契約の見直し
 - ドアホン
 - コンセント増設
 - ブレーカー増設
 - LED照明
 - 塗装
 - エコガラス
 - 電子ブレーカー