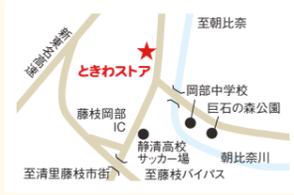


- 所在地 藤枝市岡部町村良484-2
- 電話 054-667-2395
- FAX 054-667-0635
- 営業時間 7:00~19:00
- 定休日 不定休(店は年4日程度 BARは予約制)



「志太美酒」の魅力を発進しています!

毎年6月に開催されている『志太平野美酒物語』。地元の六醸が一堂に会します。「吟醸王国」と呼ばれる静岡県においても、ここ志太地域のレベルは全国に傑出しています。

そんな素晴らしい「志太美酒」ですが、実は地元で販売している酒販店は極僅かです。当店は志太の六醸全てとお取引しており、お客様のニーズに合わせたお酒を御提供できます。ご予算や嗜好に応じて、オリジナルギフトもお作りしています。

また、店舗に併設した『地酒BAR イーハトーヴォ』では、各蔵のオスメを気軽に飲み比べることができます。蔵元さんをお招きしての日本酒の会も好評です。予約制ですので、前日までの御連絡をお願い致します。

新東名の藤枝岡部ICからすぐの場所です。「志太のお酒LOVE♡」のスタッフがお待ちしておりますので、是非いらして下さい。



地酒BAR イーハトーヴォ



- 所在地 藤枝市上青島505
- 電話 054-643-5535
- FAX 054-644-6334
- 営業時間 8:00~18:00
- 定休日 日曜日
- URL <http://kawahata-j.com/>
- E-mail kawahata-j@ca.thn.ne.jp



Order Made による幸せ保証付住宅です。

まず、シンプルに!大胆に!何もないところから始め最後にその家主・家族・ペットの笑顔が見れる建築を目指しています。その土地・その風景・そのご家族にあった建物をご提供させていただきます。弊社の木造軸組工法は、耐久性・安全性にすぐれ地震や災害に強いなど、多くの特長があります。“自然帰結”と言える木造の家は、低コストで設計の自由度が高く、何より安らぎを感じることができます。新築及びリフォーム(リノベーション)にも力を入れております。神は細部に宿る!と言いますが、本物の職人による安心施工で、いつまでも快適に生活できる家づくりを心がけています。

地域に密着した小回りの効く工務店を目指し、お客様との結びつきを大切にしていきたいと思っております。どうぞお気軽にお問合せ下さい。



◀ 施工例 ▶

ふじえだ事業所百選 No.179

地域を探検 このページはホームページにも掲載中!

ふじえだ事業所百選

検索

会員限定!
あなたの事業所もPRしてみませんか?
事業推進課までお申し込み下さい。
無料です!
TEL:054-641-2000



- 所在地 藤枝市築地563-3
- 電話 054-641-1099
- FAX 054-641-1098
- 営業時間 9:00~17:45
- 定休日 土、日、祝日
- URL <http://stc-msl.com>
- E-mail info@stc-msl.com



貴社へ出張訪問いたします!

私 共は、静岡県内にてauショップを26店舗展開している(株)エスティーシーのグループ企業として、法人企業様に通信環境改善のご提案をおこなっております。

通常の携帯電話ショップとは違い、当社の法人営業担当がおお客様の事務所までご訪問させていただいております。

その際に、お客様のご利用状況・ニーズ・お悩みをお伺いし、お客様が求められる「改善」を一緒に考え、ご提案をさせていただきます。

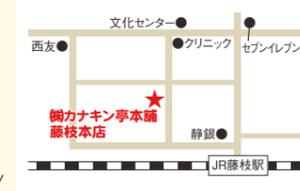
新規契約のご相談、機種変更、料金プランの見直しなどを通して、お客様とエンドユーザー様に満足いただけるような、最善のご提案を心がけております。

導入後のアフターフォローについても、法人担当が26店舗のauショップと連携し、最適なご利用環境をご提案させていただきます。

皆様からのお問合せをお待ちしております。



- 所在地 藤枝市駅前3-2-17
- 電話 054-643-5941
- FAX 054-629-9947
- 営業時間 11:00~26:00
- 定休日 12月31日~1月2日
- URL <http://www.kanakinte.com/>



藤枝駅の北口から一番近いラーメン店のカナキン亭本舗です。

昭和 63年に開業して、みなさんに愛されリピーターさんも数多く、特に駅に近い事もあって、仕事帰りのサラリーマンには受けがいいです。また、藤枝駅周辺は、居酒屋さんが多い為、飲んだ後の締めめにラーメンを食べる人が多数いらっしゃいます。特に深夜の来店が多く、あるお客様は、「藤枝のカナキンさんは、深夜2時まで営業してくれてとてもありがたい、B級グルメ会の夜ラーだ!」と。

ラーメンに関しては、豚のスープが一番合うほどよいウエーブの利いた中細麺を使用し、カナキン亭のメインである白菜キムチは良質で、キレのいい辛みと甘みがあります。

調味料も、数多く置いてあります。当店独自で作った唐がらしや、チリビネガー、黒白合わせのコショウなど各種あります。つまりお客様が自分で味を作り整える事が出来ます。一度食べたならやみつきになりますよ。ご家族、恋人同士、二次会三次会の帰りなど、いろんな客層の店です。よろしくお願ひします。





3通目の手紙を 目指して

「感謝の言葉をいただくことは多くありますが、過去2回お客様からお礼の手紙をいただいたときが一番嬉しかったです。」その手紙は、いつも机の引き出しにしまっており、明日への活力となっている。

現在は、事務所、工場、飲食店等のお客さま窓口となる仕事をする営業二課で主任として、後輩の指導にあたる。

大事なことは、すべてを教えるのではなく、スタートとゴールラインを教え、自分で考えさせること。方向性が違うようになったときは、軌道修正する。初めは時間がかかる方法だが、それを積み重

ねていくと、応用が利くようになり、圧倒的に能力が上がるという。かつて自身が育てられたように、後輩にも同じよう指導する傍ら、自分も新しい仕事に対しては、そのこだわりを貫く。何事も自分自身が理解してからやる。わからないまま中途半端なことはしない。その裏には徹底した探究心と、隠れた努力が見える。

「その一生懸命さを人前で見せるのは好きではないんです。あたりまえじゃない、自分しかできないことを、自分らしくしていきたい。」それがハートのこもった仕事へとつながる。

[DATA]
中部電力株式会社
藤枝営業所
藤枝市青木 2-17-39
Tel: 054-646-5721
Fax: 054-643-1421

自分のファン そして会社のファンを つくりたい

プラスチックのリサイクルに特化した産業廃棄物の処理を行う(有)キャラバン堂で営業として働く岡村さん。

環境のことが騒がれるようになり、リサイクルという言葉をよく耳にするようになる中で、キャラバンのコンテナを見かけ、リサイクル業界に興味を持った。また、転職を機に営業の仕事をやってみたいと思い、営業職に就いたという。今はその仕事におもしろさを感じ、誇りに思っている。

「廃棄物を資源に変えることは、企業にとっても世の中にとってもプラスになる。

お客様の環境に対するレベルも年々高くなっていくが、それに負けない提案をしていきたい」と語る。

仕事をする上で大切にしていることは『笑顔』。取材中も終始笑いが絶えず、思わずこちらからいろいろなることを聴きたくなってしまう、普段の岡村さんの接客の様子が思い浮かぶようだった。

休日はウインドウショッピングを楽しみながら、常にアンテナを高く張り、今の流行を意識している岡村さんには人を惹きつける魅力がある。

「業界歴は浅いが、仕事が好き、出会いが嬉しい。自分のファン、そして会社のファンをつくりたい。」それが情熱派営業マン岡村さんの今後の目標である。

[DATA]
有限会社キャラバン堂
藤枝市天王町 3-9-42
Tel: 054-645-2045
Fax: 054-645-2046
http://www.caravan-tai.com



チームワークでいい街、いい会社へ

駿遠三菱自動車販売株

業種：自動車販売

代表取締役

大畑 勝彦

〒426-0009
藤枝市八幡 38
Tel: 054-643-5333
Fax: 054-643-0553

このコーナーでは、『環境』をキーワードに様々な取り組みを行っている方々にスポットをあて紹介します。★今月は、駿遠三菱自動車販売(株) (八幡)さんです。



弊社は三菱の車を扱っている新車ディーラーです。昭和53年に創業、33名のスタッフで藤枝店、島田店の2店舗で営業しております。新車、中古車の販売から整備、自動車の保険までお客様のカーライフを地域密着でサポートしています。

環境に対する取り組みは自動車に携わる企業としての責務だと考えております。会社として環境問題に対する知識、意識を高め、具体的実行策を実践していきたいと考えました。

またエコアクション21への取り組みを通じて部門の壁を越えて話し合える「場」として利用できないかと考えました。日常の業務ではなかなか話し合う機会の少ない社員同士で共通のテーマを設けることによりコミュニケーション向上を図り、そして少人数グループでの話し合いを通じ、1人1人が知恵を出し合いながら改善し続けてきました。

【具体的取り組み】

今期は、電力使用量削減、ガソリン使用量削減、水使用量削減の3つの削減を重点的に取り組みました。

まず電力使用量に関しては、藤枝店シヨールーム、整備工場の照明をLEDに取り替えました。消費電力が少なく寿命が長いLEDに替えることで省資源をめぐりました。またハード面だけでなく、空調の使い方をマニュアル化、チェック



シートを使い全員で意識しました。その結果、環境活動レポート期間の3カ月で前年比40.6%削減となりました。

次に、排水量を削減するために、水道使用量の削減を目指しました。サービス工場の清掃用の水、洗濯機の使用方法をマニュアル化し改善しました。その結果39.6%削減となりました。

また、ガソリン使用量を削減するために、各スタッフ別に使用量を壁管理し見える化をはかりました。また朝礼でエコドライブ10箇条を唱和。その結果21.1%の削減となりました。

弊社独自の取り組み指標としてエコカー販売比率向上に取り組みました。エコカーとは走行中の二酸化炭素排出量ゼロの電気自動車をはじめ、ガソリン車よりも二酸化炭素排出量が少ないクリーンディーゼル、燃費が良くて排出ガスが少ないガソリン車の比



率です。環境にやさしいエコカーをお客様へご案内しております。

電気自動車販売も昨年12月より三菱で2車種目となる電気自動車ミニキャブミープが発売、エコカー比率が高まりました。

【最後に】
6月5日は環境の日です。これは、1972年6月5日からストックホルムで開催された「国連人間環境会議」を記念して定められたものです。国連では、日本の提案を受けて6月5日を「世界環境デー」と定めており、日本では「環境基本法」(平成5年)が「環境の日」を定めています。世界規模の環境問題を考え、行動、実践するにはまず現状を「知る」こと、そして自分のできることから実践していくことが始まりだと思います。今回の活動を通じてようやく環境問題への入口に立ちました。チームワークでエコ活動を継続し持続可能な社会に貢献していきます。