

今月の一品

「大学いも」

冷めても
おいしい!



- ① サツマイモはよく洗い、皮付きのまま大きめのひと口大の乱切りにし、アク抜きのため水にさらす。
※印の調味料をあわせておく
- ② サツマイモの水気をサッと切り、ラップにくるんで電子レンジで3～4分(600Wの場合)加熱。ようじがさざればOK。
- ③ レンジから取り出して、水気があればキッチンペーパーでよくふきとる。
- ④ 熱したフライパンにサラダ油をひき、サツマイモを加えて強火でこんがり焼き色をつける。
- ⑤ 全体に焼き色がついたら余分な油を吸い取って、あわせておいた※印の調味料を加えて強火で煮からめ完成。仕上げにゴマをふる。



サツマイモの甘みが十分にあるので、好みによっては4で完成にしても美味しいです！チョコレートの甘さとは違うけれど、素材の甘みが惹きたった和のスイーツ。喜んでもらえることとても嬉しいです。

作った人: まっちゃん

お弁当の食材をスイーツに!

油で揚げない素材の
味わいの和スイーツ

材料 (2人分)

・サツマイモ	1本 (約300g)
・サラダ油	大さじ2
・ゴマ	適量
※砂糖	大さじ3
※水	大さじ1
※しょうゆ	小さじ1
※酢	小さじ1

編集後記

2月3日は節分です。ということで今月は節分仕様の遊文通信をお届け致します。
子どもの頃はよく豆をまいて、年の数より1つ多く食べて、恵方巻きを丸かじりしたものです。恵方巻きの丸かじりは関西だけの風習だったものが、今は日本全国に広がっているそうですね。ちなみに今年の恵方は東北東です。私も2月3日は恵方巻を黙々と丸かじりの予定です。(みやまい)



株式会社

遊文舎

<http://www.yubun.co.jp/>

E-mail info@yubun.co.jp

【大阪本社】

〒532-0012

大阪市淀川区木川東4丁目17-31

TEL: 06-6304-9325(代)

FAX: 06-6304-4995

【東京営業所】

〒113-0033

東京都文京区本郷3丁目29-10

TEL: 03-5802-3815

FAX: 03-5802-3816

社員の趣味第4弾。
誰もが一度は憧れる趣味をご紹介します。



楽器演奏

バンドブームというものは、

お久しぶりです

来たり去ったり

と、その時流行っている音楽を反映しているのかと思いますが、最近はまだ微妙なバンドブームのようです。

楽器でも様々なものがありますが、その中でも地味な部類に入るベースにつきまして、ちょっとばかり書かせていただこうかと思えます。

ベースを弾くと言っても、弾き方は多様であり、ピック弾き(上から下からと交互に弦をはじくオルタネイトピッキング、すべて上から下へと弦をはじくダウンピッキング)、指弾き、親指ではじくように弾くスラップ奏法などがあります。

弾き方によって、音が変わりますので、曲調によって変えるのが一番いいのですが、私は基本、ピックで弾きます。男は黙ってダウンピッキングです。

どちらにせよ、著名な方々は指弾きが多いように感じます。確かに、指弾きの方が音の強弱をつけやすく、弦を一つ飛ばして弾くオクターブなど弾きやすいと思います。そしてなにより、体の一部で弾いているということもあってか、異様に感情が入ります。でも、私は基本ピックでひきます。男は黙ってダウンオクターブ奏法です。

ギターの弦が6本に比べ、ベースは4本と簡単そうに思われがちですが、そんなことは、決してありません。簡単な楽器などこの世に存在しません。そして、簡単な楽器に感情移入することはできません。ボーカルと同じで楽器で奏でる音にも感情はあるものです。弦を弾いた一つ一つの音の波でリズムが生まれるのですから、波のリズムは大きい方が聴きごたえがあるってものです。そして、ピックで弦をはじく角度を絶妙に変化させ、音の波をつくるのが職人技です。それができないのが私です。男は黙って練習あるのみです。

楽器を弾くということは、何歳になっても飽きることなく、なおかつ、年齢を重ねることにより音楽の幅も広がっていくという素晴らしいものだと思います。音楽で何をするにも遅いということはないらしいので新しい楽器でもやってみようかと思いつつながら、BOOWYの曲をダウンピッキングで弾く、そんな冬の夜を過ごしております。

(だーくん)

2014年2月発行

VOL.

33



和田：印刷営業についての話という事なのですが、これだという方法って何かありますか？

近藤：これだという方法というより、しなければいけない事ってあると思う。印刷物を必要としているお客様の所では、当然、印刷会社さんが複数入っているよね。そこから遊文舎を選んでいたくには、当然のことながら事前にお客様の事業内容をできるだけ深く調べておく必要があるし…。

和田：そうですね。そこからお客様が何を求めているのかを、どこまで掴めるかでほとんど決まってしまうね。

近藤：どこだって値段は安い方がいいに決まってるんだけど、それ以外の部分でいかにお客様の気になるポイントを見つけられるかだね。例えば、ある出版社では、とにかく短納期を求められる。また他ではとにかく正確な組版を追究されといった具合に。

和田：何か一つという事では無いんだろうけども、お客様の状況等を知る事で、こちらから提案する内容の優先順位が付けられますよね。

近藤：やっぱり自社目線の偏った提案にならないように気をつけたいよね。ちょっとした事でいいので、お客様の状況に合った適切な提案を

和田 悟史

Wada Satoshi

年齢：40歳（入社9年目）

座右の銘：人生万事塞翁が馬

3年連続売上昨対130%の猛者。内外からの評価も高く、脂ののった2児のパパ。

近藤 真二

Kondo Shinji

年齢：42歳（入社17年目）

座右の銘：得る愛は与える愛に等しい

大泉洋をかなり冴えなくしたような風貌に似合わず、いかなる苦境においても着実に結果を出すキレ者。

遊文舎 中堅営業マンが 印刷営業を語る！

遊文舎をひっぱり存在のふたり。
多くを経験してきたからこそ語れる
印刷営業を考えます。

タイミングよくすることが大事。

和田：失敗談ですが、何年前にあるイベントの会議に印刷物担当として出席したのですが、集客の為にこんなパンフレットも作りましょうというような提案をした時に、イベント担当の方から「経費を減らしたいと言ってるのに、これ以上お金かかる事できませんよ」と冷ややかに言われました(笑)。提案内容にも問題があったのかもしれませんが、要はそういう事ですよ。

近藤：そういう時にあえて逆に、既存パンフレットのページ数を減らしてコンパクトにまとめたり、必要部数を精査して減らすというような提案ができれば、その時は減収になるけれども、あっ、分かってきているという信頼が増すよね。印刷営業においては最もそこが大事になってくる。

和田：簡単な事のように、難しいですよ。特に新規のお客様の場合、ほとんどが初対面です。いかに言葉の断片から読み取っていくか、そして、正確な提案ができるか、そしてそれを積み重ねて信頼を増していくか、ですね。

近藤：そういう営業センスを磨いていくために日々精進、これのみだよ（汗）。

