



沖縄からの

たゆい

2021年最終号

顔の見える通販会社を目指し、沖縄で働くスタッフの日々や、お客さまとの交流を“たゆい”にのせてこれまで発行して参りました。今号が最終号となります。これまでご覧いただき、ありがとうございました。

表紙イラスト：HARUE MORI

今日の

すば

〈5杯目〉

※「すば」とは、沖縄の方言で「そば」のことです。



(写真右)中味そば (左)よもぎそば

「中味」のトッピングが絶妙!

ぜひ食べてみてね♪

「コロナが明け、沖縄に来られるようになったら、那覇空港から直行していただきたい。そんな沖縄そばのお店を紹介しよう。
中味は、沖縄そばだけではなく、日本全国でも人気です。中味は、鶏肉や豚肉、魚介類などを煮込んだスープで、もちもちとした食感がたまりません。中味は、沖縄の伝統的な食文化の一つで、多くの人に愛されています。
中味は、沖縄そばだけではなく、日本全国でも人気です。中味は、鶏肉や豚肉、魚介類などを煮込んだスープで、もちもちとした食感がたまりません。中味は、沖縄の伝統的な食文化の一つで、多くの人に愛されています。



名嘉地そば

「食べログ」情報はこちら



沖縄県豊見城市名嘉地215-3
営業時間 11:00~22:00
定休日なし
電話番号 098-856-7555

動画配信中!



「すばレポート」は動画でもっと面白く配信中!

好評につき今月も!! 使ってみたかったあの商品が当たる!!

ご希望のチュラコス商品をプレゼント!

同梱の「お客さまのお声」ハガキに「たゆい最終号のプレゼント〇〇(商品名)希望!」とご記入のうえ郵送してください!

最後はより多くの方に!!
ご希望のチュラコス商品をプレゼント!
抽選で**20**名様に

※当選は商品の発送をもってかえさせていただきます。
※4月末までに当社に届いた「お客さまのお声」ハガキが抽選の対象となります。

ご希望の商品を使ってみよう理由や、チュラコスへのメッセージと一緒に書いていただけると嬉しいです!

どんな商品があったかな?
チュラコスの商品ラインナップをホームページでチェック!!

おうちの「使ってみたかった商品」教えてください!!



たくさんのご感想ありがとうございました!!

今号をもって「たゆい」は終了いたしますが、これまでのご感想を、ぜひハガキにてお送りください。皆さまからいただいたご感想を、さらなるチュラコスの活動に役立てていきます。



「たゆい」へのご感想を、これまでたくさんのお客さまからいただきました。「たゆい」を発行することが、お客さまにとって最適なことなのか?と、常に自問自答しながら無我夢中でここまで発行してきました。そのため、お客さまからいただく紙面の感想や、応援、励ましに、たくさん背中を押してもらってました。改めて感謝申し上げます。

感想と一緒に「プレゼントの希望商品」も一緒に書いていただければ、抽選の対象にもなりますので、ぜひ感想と「ご希望のチュラコス商品名」を書いて投函ください。



「スタッフの等身大を過不足なく表現したい」と思い、制作に携わって参りました。ただキレイなだけのデザインではなく、スタッフが「自分たちで作っている」という主体性を持てるように制作を進めた「たゆい」は、きっとお客さまとの交流の架け橋になってくると信じています。最後までご愛読ありがとうございました。制作プロデュース：オモシロホンポ代表 川上健太郎

編集後記

今月の表紙

イラスト担当：森はるえ
今月の表紙は、これまで「たゆい」で紹介した沖縄そば、久高島、勝連城跡、琉球ガラスなどをぎゅっと1枚に描きました。色彩豊かな沖縄の文化・自然はとて魅力的で、毎月わくわくしながら描かせていただきました。これまでご愛読いただいた皆さま、本当にありがとうございました!
森はるえのInstagramはこちら

今までお世話になりました!! 「たゆい」は今号で最終回となります。



チュラコス株式会社

TEL 0120-4374-11 (平日9:00~18:00)
〒901-0225 沖縄県豊見城市豊崎3-84 www.churacos.com

ご愛読ありがとうございました



制作プロデュース オモシロホンポ

チュラコス女子部

ハズル! 自書

チュラコスとお客さまをつなぐ架け橋でありたい

比嘉 るみ子 ひがるみこ

沖縄県豊見城市生まれ/2016年入社
コールセンターのセンター長



チュラコスのコールセンターは、

- チュラコス商品の良さをお客さまにお伝えすること
- お客さまからいただいたご意見を真摯に受け止めること
- いただいた声をチュラコスのスタッフ全員に伝えること

をおこなう、チュラコスとお客さまをつなぐ架け橋でありたいと考えています。

お客さまからいただくおハガキは、全てコールセンターに届き、その返事もコールセンターのスタッフが書かせていただいています。さらに、いただいたお客さまからのおハガキの内容も、全てチュラコススタッフと共有し

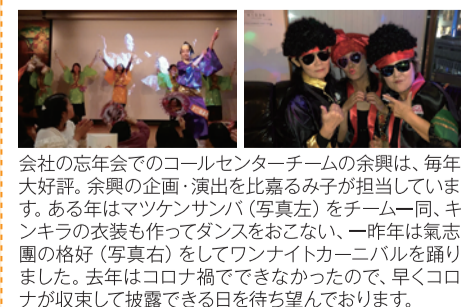
て、どんなご意見をいただいているかを全スタッフが把握するようにしています。

私は、お客さまにも仲間にも、気遣いと寄り添う気持ちが一番大事だと思っています。お客さまに寄り添えない人は、仲間にも寄り添えないし、その逆もまた然りです。自分でもそう心がけているし、コールセンターのスタッフにも常にそう伝えています。

自分たちがチュラコスでありながら、ユーザーでもあり、チュラコスファンでもある。本心から思う商品のことをお客さまとお電話やおハガキでやり取りができるとてもやりがいのある仕事だと思っています。

なんでも全力で楽しもう!!

比嘉るみ子率いるコールセンターチームは、このテーマを掲げ、仕事もイベントも全力で取り組んでいます。



比嘉るみ子の3つの趣味は全部アクティブ!
1 社交ダンス
15年くらいやってます
2 パーソナルトレーニング
チュラコスの企画でスタッフ数名で始めたトレーニング。今でも続けているのは私一人です。.. 体型を維持しているのも私一人です。(笑)
3 ズンバ
これは最近始めました。3つとも体動かす趣味なんです。全部週一やっているので、週3回は体を動かしているって感じですね。

最終回 企画

たゆい編集長
大城祥子からのごあいさつ

これまでご愛読いただき 本当にありがとうございました

9号から「たゆい」編集長を担当した大城に、これまでのことを振り返ってもらい、この紙面に対する想いなどについて語ってもらいました。

インタビュー：川上健太郎(オモンロホンポ)



最初は「たゆい」に出たくなかった…

—最初、ニュースレターの担当と聞かされたときは、どんな気持ちでしたか？

大城：ニュースレターの2号が完成する頃に「次号から担当ね」って言われて。やったこと無い仕事だったけど、頑張ろうって覚悟をもって臨みました。

—最初は、写真で登場することに抵抗があったんですね？

大城：そうです(笑)。「紙面には出ず、裏方としてやれないかな…」と思っていました。

—大城編集長はどの辺りから紙面に登場することを決意したんですか？

大城：お客さまに会いにいくところからです。

—ということは、初めての出張。京都の。

大城：はい。その取材を経て「こんな仕事なら、ぜひやり続けてみたい」と思えるようになり、そう思ってから、紙面に出ることが嫌ではなくなりました。

—もう少し詳しく教えてもらえますか？

大城：事前準備としてお客さまと連絡を何度か取っているうちに、コミュニケーションが深くなってきて「その人に会いに行く」のがすごく楽しみになり、実際に会った瞬間に、なんていうのか…親戚に久しぶりに会うような不思議な感覚がしてきたんですね。その感覚を持って取材して、それを「たゆい」で発信できるのは、やりとりを続けてきた私の役割だ。そんな使命感を抱くようになっていました。また、最初の京都で出会った方が、それは素敵な方だったんですね。

—京都の草川さんの取材、私も同行させていただきましたが、駅での待ち合わせが衝撃でしたもんね。

大城：駅で待ち合わせでしたが「歓迎 チュラコスご一行さま！」って書かれたうちわを持っていらして。初めての取材で、そんな感動体験があったので、もうそこからはスイッチが入って。それ以降に出会った方々も、ほんとに素敵な人たちがばかりで、そういったご縁を「たゆい」を通していただけたと思っています。

—「お客さまへのインタビュー」を通じて得たことって何でしょうか？

大城：チュラコスは通販会社なので、店頭販売とは違って直接お客さまと顔を合わせることがありません。そうすると「お客さまがうちの商品を使ってどんなことを思っているのか？」を、面と向かってお聴きする機会が無いんですね。まずは、「たゆい」の紙面企画でインタビューさせてもらうことで、直接お客さまから色々な感想やご意見が聴けたことがとっても良かったですね。

コロナ禍、「たゆい」が目指したこと

—去年、コロナによって沖縄から県外への移動がしづらくなったかと思われます。コロナ禍において「たゆい」の発行をどうしたいと思っていたのですか？

大城：コロナウイルスで世界は停滞しましたが、通販を利用される方はコロナによって増えたと言われています。なので、通販でモノを買う楽しみは、コロナ前よりも大きいものになっていると思ったんです。チュラコスは化粧品を主に扱っているのでも、毎月の定期購入の方が多くいらっしゃいます。ならば、商品が届くタイミングで、毎回新しい「たゆい」を届けることで、楽しんでもらえることが紙面を通じて出来るんじゃないか。そう考えて毎月発行にしました。

—コロナ禍、「お客さまインタビュー」の工夫などは？

大城：紙面に登場してもらえる方への連絡は、コロナ前から取っていましたので、その方々と連絡を取り続けながら、Zoomでのインタビューにチャレンジしてみたり、沖縄在住の方で「お客さまインタビュー」をおこなったりしていました。本当は全国にいるお客さまのもとに行きたい気持ちでいっぱいでしたが、いま出来ることを精一杯対応していこうと思いながら発行していました。

—そんな中、紙面での「たゆい」が今号で終了します。最終号ということで、これまで「たゆい」を読んでいただいたお客さまに対して、編集長・大城祥子から一言。

大城：この紙面を通して、私自身が成長できたと思っています。「お客さまインタビュー」をしてなかったら、ここまでお客さまに対して親身な気持ちになれてなかったかもしれないと思っています。取材に行くことで、その地域に興味を持ったたり、インタビュー中に話題に出たことに関心を持ったり、人との出会いを通して、関心の輪が広がった気がしています。

—今後はどんなことをやっていこうとしているのですか？

大城：まず、お客さまの声を直に聞きたいって思っています。いただいた声をちゃんと受け止めて、その声や想いを形にしていきたいです。

—これまで編集長おつかれさまでした。

大城：今回、紙面は終了しますが、この紙面でお伝えしたかったことは形を変えて発信し続けたいと思っています。お客さまに会いに行く企画も、形は変わっても続けていこうと思っています。これまで、ご愛読ありがとうございました。心から感謝しております。

これまでの「たゆい」での思い出

2号目 大城デビュー



この頃はまだ「たゆい」というタイトルではなかった…

草川さまに会いに京都へ初出張。奇しくもタイトルが「たゆい」になった最初の号で大城は本気モードに。それまで年4回発行だったが、この号から隔月(2ヶ月に1回)発行へ。

5号目 大城のやる気スイッチが入ったのはここから



6号目 6号目から表紙がイラストに



「暖かみがある表紙にしたい」を実現するために、毎回描き下ろしのイラストが表紙になったのは6号からでした。

9号目 大城編集長へ



創刊号から8号目までは上原が編集長をつとめていたが、ここから大城が担当。以後、約1年間編集長としてガッツでがんばる。

年末年始 特典の「くゆみ」が好評でした



「全てのお客さまにお贈りできるプレゼントは？」と考えて、カレンダー企画が実現されました。好評だったため2年連続制作。

11号目 毎月発行へ



新たなチャレンジに向けた意気込みの証として「虹」の表紙

ここでは紹介できなかった思い出もいっぱいあります～

スタッフからのごあいさつ



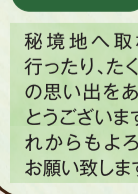
スキンケア商品を通して繋がったご縁、滲み出る沖縄感伝わったでしょうか？毎度、ご愛読有り難うございました。



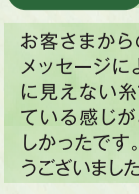
顔の見える通販会社を目指し始めたニュースレターに、多くのお客さまからの声が届きとても励みになりました。



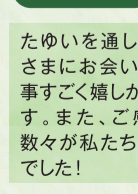
取材も何もかも全て、思い出深いもので楽しかったです！ありがとうございました！また会う日まで!!



秘境地へ取材に行ったり、たくさんの思い出をありがとうございました。これからもよろしくお願致します。



お客さまからの温かいメッセージによって、目に見えない糸で繋がっている感じがとても嬉しかったです。ありがとうございました。



たゆいを通してお客さまにお会いできた事すごく嬉しかったです。また、ご感想の数々が私たちの活力でした!



これからのチュラコスの発信や活動も、どうぞよろしくお願い致します!!