

新発売

ミネヤの

太焼きそば

170g

もちもち感 たっぷりの
"ミネヤの太焼きそば" が完成!
食べごたえ抜群



ミネヤの

こく味噌スープ

2K入

何度も試作を重ね
商品化されたミネヤ人気の
味噌スープ



ミネヤオリジナル商品を
2つご紹介いたします

サンプルご希望の
方はこちらまで!!
072-867-0039 (代)

サンプル品の納品には、
お日にちを頂く場合がございます。
ご了承ください。

定休日

H27年

10月 7日 (水)
11月 18日 (水)
12月 9日 (水)

※ 毎週日曜日は定休日
※ 祝日は営業

年末年始休業のご案内

H27年12月31日 (木)
~ H28年1月3日 (日)



『意気込み』

営業部 厚主 修二

いつもお世話になっております。営業の厚主と申します。
早いもので入社してから半年が経ち、毎日悪戦苦闘しております。
そんな中、日々営業に邁進しております。
今はとにかく「元気」でないと何もできない、「やる気」がなければ行動に移せない、「本気」でなければ結果を出せない・・・。
この「3つの気」をいつも心掛け、前進あるのみ！
そして多くのお客様にミネヤの美味しい麺をご提案、ご紹介しますので
よろしく申し上げます。



『自分日記』

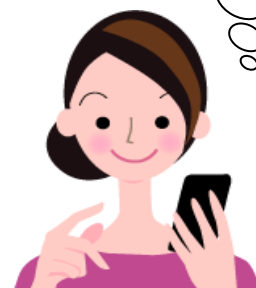
経理部 藤原 友子

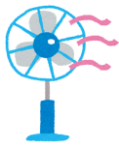
ついこの間から、スマホブログを気まぐれではじめました。
従来の私だったら自分のことをアップして、どんな意味があるのか・・・と置いていましたが、ふと、人に見せるためではなく、『自分日記』としてはじめてみたところ、ほんとうにしょうもない記事でも、まったく知らない人が見てコメントを寄せてくれたりするんですね。
まだ、まったくの素人なのであんまり下手なことは書けませんが、我流で色々探してみると、自分の好きなこと、例えば“旅行”“犬”“酒”とか・・・検索すると、同じような興味のある人のブログがのぞけるなんて、なんかアナログな私としては、不思議な感覚に陥るのです。しかも、リアルタイムに写真付きの日記を送れて、すぐに見られて・・・。

同じ環境の人と同じ悩み考えに共感できたり、新しい考え方にも触れて、あ～このままではいかんな～とか考えさせられます。こうやってミネヤ新聞に自分のことを書かせていただくこともそうですが、改めて物事を考えたり、文章にしたりするのって少し客観的に自分をみられるな・・・と思うのです。

普段自分の気持ちをぶつけることってなかなかなくて、熱く語ることもなく（酔ったときは別ですが(^_^;)）皆何かを我慢したりして過ごしていると思うので、落ち着いて自分の考えを見つめなおすというのも大切かな・・・と。

まだまだ、はじめばかりなのでぼちぼち楽しみながらやっていけたらと思っています。
ミネヤ新聞も各自それぞれ、お題は好きに書かせていただいています。
ミネヤ新聞をずっと綴って保管してくださっているお客様がいると聞きました。
本当にうれしいことです。ありがとうございます。





エアコンを
つけずに乗り切る
熱帯夜

今夏のピークが短かったような気がします。無事に 34 歳を迎えることができました。
製造部 7 年目、立派な中堅になれていると信じたい古川です。

7 年目にして思う事

「熟練による練達」と「慣れから来る気の緩み」

「熟成」と「経年劣化」

「鶏が先か、卵が先か」

同じように時間が経過していたとしても過ごし方次第で、良くも悪くもなるんですけど
過ぎてみないとわからない事のほうが多いのかと。

どちらかだけが訪れるわけでもなく、同じ様にやってくるのですが
「どちらが目立つのか」という所のような気もします。

製造としては皆様方と商品を通してお付き合いさせて頂いておりますので

「良い所が目立つ」ような麵であれたらと、製造過程等に試行錯誤を重ねていきたいと思っておりますので
今後ともどうぞよろしくお願い致します。



新人紹介

配送部 岩本 義人



みなさん毎日お疲れ様です。配送部の岩本義人です。
私がミネヤ食品に入社してから、2ヶ月が経ちました。
最初はミスも多く、心配なことばかりでしたが
周りの先輩方がフォローしてくれたり、納品先の方からは
「ありがとう」「頑張りや」など
嬉しい言葉をかけて頂き何とか心配事も少なくなってきました。
少しでもミスをなくしていき、ご迷惑をかけないように頑張りますので
あたたかく見守ってください。





ラーメンコンサルタントが考える

繁盛店になるための視点

VOL. 2 4

美味しいのに売れないお店、美味しくはないのに売れるお店

新規開業した飲食店の70%は5年以内で閉店し、90%以上が10年で閉店するといわれています。閉店する多くは、開業前に試作に試作を重ね、コレはうまい！絶対に売れる！と確信したラーメンで勝負したにもかかわらず、失敗しています。

一方、売れているお店の多くは、まずくはないけれど、それほど飛び切り美味しいとはいえないラーメンで大成功をしているお店も多く、私の所見では成功者のほとんどが普通のラーメンです。そもそも、売れる理由とは何でしょうか？

大きな理由は6つあります。

- 1つ目の理由は話題性。
- 2つ目の理由はお得さ。
- 3つ目の理由は老舗（無競争であった）ということ。
- 4つ目の理由は安心できる。
- 5つ目の理由は商品の優位性。
- 6つ目が『好き』であるということ。

お客さまが、お店に対して『好き』という感情を抱き、その多くが接客によるものだという事実を、多くの繁盛店を調査してきて切実に感じます。好きの理由は、かっこいい、優しい、明るくて楽しい、など。そういった雰囲気を作り上げる最も大きな要素が接客です。

笑顔の接客、気遣いのある接客、明るい接客、元気な接客、誠実な接客、丁寧な接客、本気な接客、まじめな接客、自信のある接客、かっこいい接客、そして目と目がしっかりと合う接客など、スタッフ全員が常にそういう素晴らしい接客を実施しているお店で繁盛していないお店は、今まで見てきた中でただの一軒もありませんでした。逆に空間が素敵でおいしくても接客がひどいと「坊主憎けりや袈裟まで憎い」となります。

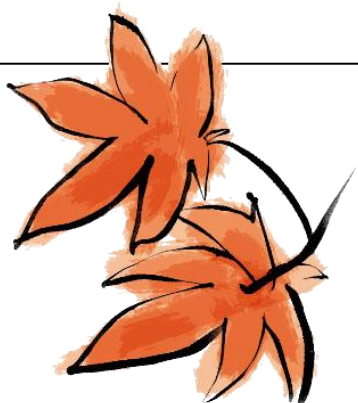
多くの優秀なリーダーが、何度も何度も「元気に声出して！」「笑顔で！」「目を見て！」とスタッフに注意するのは、そういう理由。

そういった基本が出来ている人は、どの業界に行っても必ず成功します。お店の売上を上げるということは、客数を増やすということ。客数を増やすということは、自分を魅力的な人間にすることなのです。普段とは違う仕事モードの自分は、相手から見て素敵でかっこいい魅力あふれる人間ですか？



(株)エスト・フードコンサルティング 久連松秀明

<http://www.estfood.com> 03-3249-0165



ミネヤ食品工業（株）

〒573-0102 大阪府枚方市長尾家具町1-7-1

TEL (072) 867-0039 (代)

FAX (072) 856-0201

<http://www.mineyashokuhin.com>