

新発売!

平成30年4月号 **ミネヤ新聞**

夏

冷麺の季節

がやってきます!

限定

暑さを吹き飛ばす新商品が出来ました

赤唐辛子
平打

麺



販売開始

H30年4月10日(火)

納品より

130g

夏の定番麺“唐辛子麺”の平打麺がこの度新登場。
ジャージャー麺や、冷やし担々麺などの濃いめのたれで
季節限定のまぜ麺などにいかがでしょうか?
スープに負けない主張系の麺で食べごたえも抜群!!

14番手

サンプルは

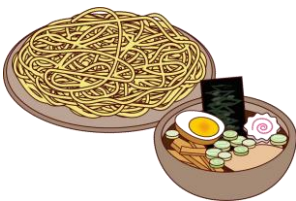
山椒がきいた大人のスープ

H30年4月5日(木)

平和食品 辛つけ 麺 つゆ

納品より

※サンプルにつきましては、
少々お日にちを頂く場合がございます。ご了承ください。



1L入ペットボトル

鰹のだし汁を主とした“めんつゆ”に鶏と豚のスープを合わせた
独特な味わいに辣油と粗挽き胡椒と山椒が脳天を直撃!!
うま辛い喉越しがたまらないピリッと大人なスープ
今までとは一味違う“ざる中華のつゆ”として
ぜひ一度お試しください。

毎年大好評

冷麺用の

の 麺

今年もご用意しています

L2 14番
(平打ち) 麺 130g

冷やし担々麺や、ひと味違った冷麺に
いかがですか？



スープもあります

ハワイ冷し担々麺スープ
ヒゲタ冷やし中華スープ味名人
ハワイざる中華スープ

グリーン 24番
(ほうれん草) 麺 120g

夏らしい鮮やかなグリーン色。ほうれん草
の粉末を練り込んでいます



1.8L入



赤唐辛子 26番
麺 110g

毎年ご好評いただいている唐辛子麺。
茹で汁に色がつきにくい様に改良しています



今年もぜひ、冷たいらーめんを・・・

ミネヤ冷たいスープ

1K入

毎年大好評ミネヤ特製冷たいスープ！！
涼しくさっぱりとお召し上がりください

ラーメンのスープを残すのは失礼？

営業部 岡林勝亮

友人に、ラーメンを食べるときにスープってどうしているの？全部飲んでる？

それとも残してる？と聞かれました。

ラーメン店に入ってスープは残したところ（麺完食）店主らしき人に（スープは）すべて飲み干すのが当たり前だ、飲まない客はおかしい、といった傲慢な態度をとられたそうです。丹誠込めて作ったスープが残されたことに対し、気分を害したかもしれませんがちょっとやりすぎな様にも感じました。

「自分にとっての理想」を客に押しつけているだけではないかと友人は憤っていました。

さぞかし後味の悪いやりとりだったことと想像します。

私個人の考えではラーメンはスープが主役です。しかし、脇役の麺あつてのスープだと思っています。スープのない麺だけでもぐもぐ食べても美味しくないし、

麺がなくなってスープだけをゴクゴク飲んでも美味しくない。

麺にスープをよく絡めて一緒に啜りこんで、麺を食べ終わるまでが

至福の醍醐味だと勝手に思っています。スープは全部飲む人もいれば、

残す人もいるわけでどっちが正解とも言えないと思うんですけど、

好きな人は飲むし、そうじゃない人や健康に気を遣っている人は

あまり飲まないのかな？という気がしています。



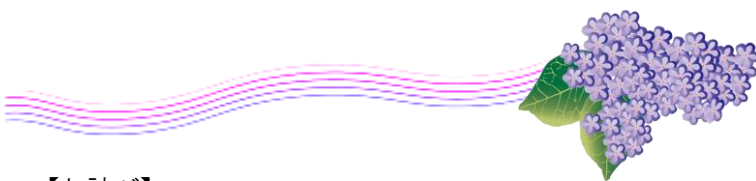
車高に悩むおじさん

製造部 岩佐智彦

僕は昔から、車高の低い車、いわゆるシャコタンというやつを好んで乗っているのですが、「車高の低さは知能の低さ」なんて言葉もよく耳にします。しかし実際にシャコタンにしようとする、と、さまざまな問題が起こります。そこで問題をクリアする為の技術・創意工夫が要求されるのです。車高の低さは「知能の低さ」ではなく「知能の高さ」だと、僕は勝手に解釈しています！

製麺においても同じ事が言えると思います。超極太麺、超極細麺など偏りのある麺を造るのはとても難しいです。万能で扱いやすい麺を製造するのと同じ機械で作業することになるからです。生地的配合、延圧の手順などシャコタンの時と同様に技術、創意工夫が不可欠です。ただ、どちらも簡単にはいかない所がおもしろく、飽きずに楽しめています。

今後もいろいろ悩み、模索しながら美味しい麺造りを楽しんでやっていきます！



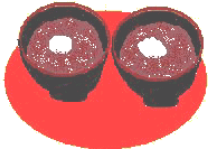
【お詫び】

この度は、カットネギのご発注の件でお客様に混乱を招いてしまい大変申し訳ございませんでした。深くお詫び申し上げます。現在は、気候も落ち着いて参りましたので、通常どおりのご発注で承っております。

今回の定休日

平成30年 4月11日(水)
5月16日(水)
6月13日(水)
7月11日(水)

※日曜日は定休日。祝日は営業いたします。
※ゴールデンウィーク期間は、通常通り営業しております。



「夫婦善哉」



経理部 田中可純

皆さん、甘いものは好きでしょうか？私は大の甘党で洋菓子も和菓子も大好きです。

最近特にハマっているのは、あま〜い小豆の中に真っ白でふっくらとした

お餅が入っている善哉（ぜんざい）です。

大阪法善寺に「夫婦善哉（めおとぜんざい）」という

美味しい善哉屋さんがあります。

このお店は一人前の善哉が二つのお椀に分けて注がれ提供されます。



その二つのお椀は夫婦に片づいて、女二人が仲良く幸せで内満であることを表しており、

そのことから良縁・縁結びの縁起物としても評判なのです。配送部 玉利 公伸

今年の1月より配送にまわらせて頂いております..玉利(たまり)と申します。

最初は麺の種類やルートを覚えるだけで、“自分に務まるか？”と、大変でしたが、先輩

ちなみに、分けて食べるものではないので、一椀ずつでは縁起が悪いとされています。

自分は、趣味でサーフィンをしています。

夏にはかき氷の中に小豆が入った「氷善哉」が限定メニューとして出ると聞いたので、海に行くと毎回波がいろんな顔を出してきます。同じ波などありません。毎回いろんな波にチャレンジしています。

難易度の高い波を攻略した時は最高です。今年の夏は冷たい善哉に挑戦してみようと思います。

サーフィン歴は約40年です。でも終わりはないです。

また、海に行けば新しい波と出会えます。

そして波にチャレンジしていきます。

皆さんも大切な人と「夫婦善哉」を食べてみてはいかがでしょうか？

仕事でもチャレンジしていきたいと思えます。

まだまだ不慣れなところや気づかないところも多々あると思いますが、頑張っまいます夫婦仲が冷え切ってしまう場合は、新婚の頃のように戻りますように(笑)ので、宜しくお願い致します。



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. 3 3

春の販促、割引クーポン、会員カード

春は人事異動により人が移動し、新入学・新入社で新たな人が移り住みます。

転入者が新たなお店を求めてフラッと入るので、お店にとってはチャンス！しかし、せっかくフラッと入ってくれたのに、そのお客様が次また来店（再来店という）する確率はたったの10%程度です。90%のお客様は二度と来店しないなんてもったいない！

そこで、再来店率を飛躍的にあげる販促ツールが『割引券』『会員スタンプカード』です。最近では携帯アプリを使った会員スタンプカードもありますが、コストが毎月2万円程度（別途初期投資5~10万円）かかりますので、まずは紙の印刷で作ってみましょう。まずは次回使える『割引券』が効果的。

■『割引券』は、50~200円程度の割引でOKです。ラーメンそのものの割引より、麺大盛や替玉無料、餃子半額などのほうが効果的です。配布期間は1~3ヶ月程度、有効期間は配り終えてから1ヶ月程度に設定します。来店客全員にどんどん配りましょう！

■『会員スタンプカード』は、時々「20回来店で2000円引」などというものを見かけますが、これは全く効果がありません。20回も来店したお客様は、もはや常連客で、何の割引もせずに習慣的に来店する客だからです。1回~3回程度しか来店していない『ライトユーザー』を常連客にすることが目的ですので、少なくとも3回目には特典が必要です。

3回安定、10回固定と言う法則があります。これは、3回来店したお客様は安定的にそのお店を利用する『安定客』になりますし、10回来店すれば、習慣的に来店する『固定客』となるというものです。つまり、3回来店していただく為の方法、10回来店していただく為の仕掛けを考えることが大切ですよという法則です。会員カードは1度始めたら止められませんから、こういった法則を考慮し、目的と効果をよくよく考えて実施しましょう。

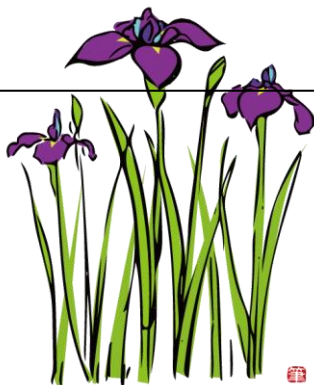
そして各種カードの裏面ですが、以前はロゴや店舗情報のみを入れていましたが、今は求人広告を載せています。QRコードやスタッフ写真、時給以外の処遇などを掲載。有料求人媒体は一回で数万円かかるし、年間何度も掲載せねばならず、そのつど費用がかかります。その点、割引カードやショップカードの裏に求人広告を乗せてレジで配れば安くつきます。

集客より求人の方を重要視するという今の時代、割引券や会員カードのベストなデザインも大きく変わってきているということです。

(株)エスト・フードコンサルティング 久連松秀明

売上アップのご相談は03-3249-0165（平日10-18）まで

『養豚の友（日本畜産振興会）』に好評連載中！



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

FAX (072) 856-0201

<http://www.mineyashokuhin.com>