

# 謹賀新年



新年あけましておめでとうございます。

皆様には健やかな新年をお迎えのこととお慶び申し上げます。本年も引き続きご愛顧を賜りますよう宜しくお願い致します。

昨年、予定ではオリンピック、パラリンピックが開催され、5年後には大阪万博も開催予定と、ここ数年は良い年になるだろうと期待をして新年を迎えていました。ところが、皆様もご存知の通り新型コロナウイルス感染が広がり、緊急事態宣言、人との接触を8割減らす、時短営業のお願いと、我々飲食を仕事としている身には大変堪えた1年になってしまいました。皆様も大変だったと思います。当社も4月、5月は麺の冷蔵庫の中がスカスカの状態で売り上げは半減まではいきませんでした。とても暇でこの先どうなるのだろうと、不安だらけでした。もうしばらく、このようなことが続くと思いますが、何とか乗り切ってあんな年もあったなあと言えるように、皆様と共に踏ん張っていきます。

変わりまして、私の家庭の話ですが、長男・次男（双子です）が今年の春に大学を卒業予定です。このコロナ渦の中二人とも就職が決まり4月から晴れて社会人となります。一人はIT関係もう一人は飲料関係と製麺業に携わらない会社で働くこととなり、どちらかが跡を継いでもらわないと、と思っていますが、年上の先輩社長によると息子は29歳に帰ってくると言います。どうやら将来の事や親の事を考えるのが29歳らしいです。まだ先は長そうです・・・。

弊社は昨年、ISO22000を取得し、今年も引き続き継続承認を取得予定になっています。今後もお客様に安心、安全な商品を提供できるよう取り組んで参りますので宜しくお願い致します。



## お知らせ

### ① 定休日のお知らせ

毎週 水曜日・日曜日が定休日です。（1月6日は除く）

水曜日・日曜日以外の祝日は営業します

### ② 口座振替のご案内

お支払い方法を振込から口座振替に切り替えませんか？毎月23日引き落とし（日・祝日は翌営業日）になります。ご希望の方は申込書をお渡しします。お気軽にお問い合わせください。

### ③ ご注文は、納品日当日の午前3時までに入れていただきますよう、ご協力をお願い申し上げます。



## 『今年のご目標』



営業部部長 岡林 勝亮

新年あけましておめでとうございます。

本年もどうぞよろしくお願い致します。

今年のテーマは“人の立場になって物事を考える”です。

質の高い仕事を考え実行し、プライベート共に上を向いて行きたいと思っています。

お客様に対して「心配り」「目配り」「心配り」をしながら働こうと思っています。

ラーメンを食べたお客様に、美味しかった、麺を変えて良かった、といってもらえるような営業でお客様の信頼を勝ち得るサービスと、満足の行く商品作り、ニーズに応える姿勢を心がけていきます。

大変な時期ですがコロナが1日でも早く終息することを切に願います。

それでは本年も皆様のご期待にお応え出来ますよう日々努力してまいりますので、

今後とも変わらぬご愛顧の程宜しく願致します。

## 『年末年始の贅沢』



製造部 山崎 義人

皆さまは年越しそばはお食べになりましたか？

僕は実家から送られてきた出雲そばをいただきました。出雲そばは、そばの実ごと石臼で挽いた「挽きぐるみ」と呼ばれるそば粉を使用しているので、麺の色が若干黒く、風味がとてもいいんです。麺が若干固く、クセが強いので好みは分かれるかと思いますが、やっぱり僕は出雲そばが大好きです。

そして正月には、僕自身が腕を振ったぜんざいを食べるのが風物詩となっています。妻からは「茹で小豆を使ったらもっと簡単に作れるのに」と言われますが、以前和菓子会社に勤めていた僕は絶対に小豆を自ら茹でないと気が済まないのです。(頑固)

小豆は粒の大きな北海道産の大納言小豆を使います。茹で汁は1回捨てるのが基本的な作り方なのですが、僕は豆の風味を逃がしたくないので茹で汁を捨てずに作っています。沸騰したらとろ火にして、小豆が割れて中身が溶け込んでしまわないよう細心の注意を払います。水が減ったら継ぎ足し、灰汁が出だしたら掬い続けなければいけないので、極力鍋の前から離れません。灰汁が出なくなったら砂糖を入れるのですが、砂糖は上白糖ではなくグラニュー糖を使います。上白糖は甘みの自己主張が強くて豆の風味を引き立てられないので、スッキリとした甘さのグラニュー糖が相性がいいと個人的には思います。最後に塩を少々入れてグラニュー糖の甘さを少し引き立たせれば、一段上のぜんざいが完成します。

餅は特に拘りは持っていないので、市販の安い切り餅を使っています。トースターできつね色になるまで焼き色をつけると、香ばしさがいいアクセントになるのでオススメです。

食べ終わったあとに妻に「美味しかった」「また食べたいな」と言われると、また頑張っちゃおうかなと上機嫌になってしまう単純な僕です。

茹で小豆を使わないぜんざい、手間はかかりますが是非一度お試しください。





昨年、夏の終わりに友人と夜遅くドライブへ出かけました。行先は決めず、知らない道をぶらぶらと気ままに走るドライブだったのですが、深夜 0 時を回る頃ふとナビを見ると近くに伏見稲荷大社の文字が。直前に友人が「伏見稲荷大社は 24 時間参拝が出来る」と話しており、これも何かの縁だとそのまま参拝することになりました。ライトアップされた楼門をくぐり本殿に向かうと、平日ということもあってか他に参拝客は 2~3 組しかおらず、境内は静まり返っていました。本殿でお参りを済ませ、次はあの有名な千本鳥居をくぐることに。鳥居の中は小さなライトだけが点いており、数m先は真っ暗…その異様な雰囲気友人とビビりながらも登っていき、鳥居の先にある奥社奉拝所を目指しました。奥社奉拝所には「おもかる石」と呼ばれる石があり、願いを思いながら宝珠石を持ち上げ予想より軽ければ願いが叶い、重ければ叶わないと言われています。私たちもやってみたのですが、重すぎて持ち上げることすらできませんでした(笑)

伏見稲荷大社は境内が広く夜景スポットやお山めぐりも有名ですが、この日は疲れていたこともありそこで折り返し、帰路につきました。途中、お得意先様で美味しい豚骨ラーメンを食べ(深夜 1 時半…)充実したドライブになりました。

沢山お賽銭を入れたので、ひとつでも願いが叶いますように… 🙏



『令和 3 年は皆が笑顔になる年に！』

配送部 榎田 善彦

市内東コースを担当しております 榎田です。

令和 2 年は、コロナ渦でよくない年でした。全世界で見るととてつもなく多くの方々が亡くなられ、経済にも多大なる影響がありました。

元号が代わって 2 年目の年は何かしら経済に影響がでることが起こっている事実もあります。

平成 2 年にバブル崩壊… 昭和、大正、明治も僕は知らないですが何かしら経済に影響を及ぼす出来事が起こっているみたいです。

新年令和 3 年もコロナ渦がすぐにはおさまらないとは思いますが、ワクチンがいろいろな国で承認されてコロナの影響が少しでも軽減されると思います。

まだまだすぐには手放して以前のように当たり前の生活には戻れないように思いますが、

歴史上雨が止まなかったことはなく、コロナ以前の普通の生活に戻れるようになれば自然と笑顔や笑い声が聞こえてくるようになると思います。

何はともあれ今年も宜しくお願い致します。

新しい年が  
すばらしい一年で  
ありほすめに





「コロナに耐え<sup>た</sup>時。ワクチン開発待ち。」ではない！今こそ攻め時！

コロナ第3派の真っ只中、ラーメン店の売上は昨年対比85%前後です。とはいえ、郊外ロードサイド店は90～105%、駅前オフィス街や学生街や観光地は50～70%という、立地による格差が非常に大きい状況です。宅配やテイクアウトなど開始したお店もあると思いますが、思った程は売れないという声を多く聞きます。

売上が昨対100%越え、又は新規販路が好調などなら、それに集中するのがいいでしょう！しかし、いたずらに時間だけがあるならば、今までやろうと思ってやれていなかったことをやるチャンスです。加えて、私から以下の3点の実施をご提案します！

### ① 新商品の開発

新商品は、現状打破のきっかけになります。開発は、気持ち的にも前向きになれるため、自身が沈みがちな時におすすです。流行している商品を期間限定商品・季節限定商品として出してみたり、看板商品の強化版をレギュラーメニューに加えたりしてみましょう！

開発の際は、売れるかどうかはもちろん、原価や作業効率も考慮しましょう。

### ② 店頭看板の強化

新規のお客様は、外観など（外観と広告とロコミ）で入店を決めます。もっと魅力的な看板に出来ないか？試行錯誤して売上を増やしましょう！

### ③ 販促企画

こんな時だからこそ、お客様を楽しませたい！という店の思いに、お客様は心打たれます。

オススメは『冬の麺祭り！ミネヤの麺大盛<sup>または</sup>・替玉1玉無料サービス！』です。理由は二つ。

理由1：お客様の多くが注文する商品＝ヒットしやすい企画だから。

理由2：ミネヤ新聞だから！それは冗談、ミネヤ麺はクオリティが高く（関西トップクラス）、麺を印象付けすることでリピート率がアップするから。

実施は簡単、店頭でPOPを貼るだけです。期間の設定（1～4週間）もお忘れなく！

今やっていただきたいことは、他にもたくさん！今こそ攻め時、またとないチャンスです！



(株)エスト・フードコンサルティング 久連松秀明

<http://www.estfood.com>

売上利益アップ



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>

当社の製品は（生麺・ヤキソバ・餃子の皮など）は冷蔵食品です。お届け後は10℃以下で保存していただきますように、お願い申し上げます。

※当社の製造ラインでは、卵を含む製品を製造しています。