

本格的な夏がやってきます。

キリッと冷やしてツルツと喉越しの良い中華麺、さっぱりとした酢がきいたたれで

食べる“夏の定番”

“夏に食べたいもの”のランキングでも上位にあがっている **冷麺**

今回ご紹介する麺のほかにも、冷麺に合う麺あります。

一度ぜひ、ご相談の上お試しください。

## グリーン(G)麺 120g

夏限定の冷麺。つるっとした食感が冷麺にピッタリ。湯で上がりも鮮やかなグリーン色で、夏らしい冷麺に仕上がります。

ぜひ、一度食べていただきたい商品です。

## L2(平打ち麺) 120g

平打ちの太麺なのに、湯がき時間がなんと約 150 秒。もちもち感があり、ジャージャー麺にもおすすめです。

## 唐辛子麺 110g

主張しすぎない辛さで、ピリ辛風らーめん・担々麺との相性も抜群。ゆで汁に色がつきにくいように改良しました。

冷やし中華を一括りに“冷麺”と呼ぶのは関西人だけって知っていますか？色んな諸説がある様で、冷やし中華は冷たい麺だから“冷麺”…省略が好きな関西人の発想だなと納得。

冷やし中華が日本に誕生する前から、京都で中華サカイの冷麺が誕生しており、そこからきているという説もあるようです。?



# 冷たい！ ラーメン

“冷麺”とも“冷やし中華”とも違う  
冷たいラーメン  
一度作ってみませんか？

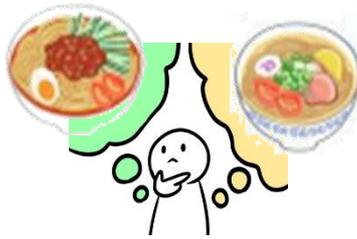
予めスープを冷やしておく、  
簡単にオリジナルの冷たいラーメンが  
できます。

ミネヤ冷たい  
塩スープ

1K 入

1袋 50杯分

## 「難題」



営業部 富田 怜

営業部の富田と申します。今年の4月で入社3年目になりました。毎日昼食はラーメンですが、全く飽きる気配がありません。

さて、夏になると毎年悩む問題があります。【冷やしラーメン or 辛いラーメン】どちらを食べるか問題です。当初は、暑い日こそ冷たいラーメンでクールダウン派。しかし、あることがきっかけで辛いラーメンの魅力に引き込まれてしまいます。

35度の猛暑日に、興味本位で辛いラーメンを注文。汗をかきながら食べるラーメンはより一層おいしく感じ、中毒性抜群。しかし、冷やしラーメンも捨てがたいですね。

仕事がお休みの日もラーメンを食べに行くのですが、この問題に答えが出る気配がないので、2食たべるのも視野にいれています。

ラーメンで塩分補給は十分なので、水分補給も怠らないように、していきたいと思います。

## 「自宅での楽しみ」



製造部 山本 将伯

コロナ禍になって約2年ぐらいはたったのでしょうか。私の私生活もだいぶ変わりました。

コロナ前は友人と遊びに行ったり、1人でどこかに車で走って食べ歩きをしていたのですが、今では、遊びに行くのをためらって、ほとんど家にいます。

そんな時にハマってしまったのが飲酒です。

私自身お酒をのむことはあまりなかったのですが、徐々に飲んだらどっぷりハマってしまい休みの日には、一日中飲んでいきます。

ただ、それが私にとっての気分転換になって趣味になりました。

まあ出費が今まで以上に増えたとし、飲みすぎは健康によくないですが、正直やめられません。

「働く人」



経理部 大内田 和世

私には年に1、2度会う友人がいます。

その友人と会う時は、同じいつも通る道でも、違った視点で気づきだったり、発見がある。

つい先日も、その友人と出掛けた際、携帯を新しく買い換えたばかりで操作が分からなかったらしく、携帯ショップで聞いてみるとのこと。接客を担当してくれた子は、20代くらいの若者で、分かりやすく丁寧に“イキイキ”と説明してくれました。

そんな姿は、若者だろうと、お年寄りだろうと、見ていて心地がいいものですね。

私も同じ働くものとして、そんな人でありたいと思う。

ですが、私自身、年を重ねるにつれて、心が付いていかなかったり、体が付いていかなかったり、かっこわるい事もしばしば。イキイキと働くのは難しい(笑)

生き生きと働くことが、難しくなったときは、友人に会い、そんな方々からパワーを頂いて、自分に“喝”を入れながら、日々働いていこうと思います。

「いつもありがとう」

配送部 角出 欣之

今日から使える言葉です

- ① 現状維持は衰退と同じ
- ② 自分にも周りにも期待しすぎない
- ③ 相手は変わらないから自分を変える
- ④ 何をやるかよりも何をやらないか
- ⑤ 短所を克服するより長所を磨く
- ⑥ 失敗の先にしか成功はない
- ⑦ Time is Life (時間は命)



いい言葉だったので載せさせてもらいました。

お客様の中には、こんな時代ということもあり、大変な思いをされている方も多いかと思います。

少し肩の力を抜いて、少し考え方、見方を変える

皆様に良き運 良き人生を…



### グーグルマップの最適化を！～食ベログの時代は終わった

飲食店の売上を上げる方法は、

- ① 現在来店している新規客数をもっと増やす
- ② 新規客を再来店客（常連客や信者客など）にする

の二つです。つまり、新規客こそが飲食店の売上を上げてくれるのです！

では、新規客はどんな携帯ツールを見て来店しているのか？そのほとんどは、グーグルマップといわれています。

今、最も利用されている検索サイトはグーグルです。モバイル検索のシェアは75%とされています。そのグーグルで、地域名と『業種名』『料理名』『料理の特徴（デカ盛り、激辛料理、ヘルシーなど）』『店名』などを入力して検索したときに、検索結果として上位ページに出てくるのはGoogleマップのデータです。食ベログやぐるなびやRettyではなく！ですから、Googleマップの上位に自店が掲載されているか？どのように掲載されているのか？がとても重要ということになります。

検索ワードによる掲載順位、口コミの内容やそれに対する返信、写真、紹介文、点数、口コミ数、基礎データなど、自店がどのように掲載されているかチェックしてみましょう。

特に営業時間や定休日は、コロナ期間中にぐちゃぐちゃになっているお店も少なくありません。せっかく通常営業しているのに、マップでは時短営業のままということはありませんか？お客様が入力したデータのままではありませんか？せっかく新商品を開発してバカ売れしているのに、ネット上にその写真が載っていないなんてことはありませんか？変な口コミを放置している、なんてことはありませんか？

グーグルマップ対策は、専門の業者さんに頼むと月額2～5万円です。使い方によっては、それだけの集客効果が見込めるということです。

まずは自分たちで無料にてできる範囲からチャレンジしてみましょう！もうコロナは終わりました！どんどん集客しましょう！



(株)エスト・フードコンサルティング 久連松秀明

<http://www.estfood.com>

ラーメン店売上利益アップのご相談はメール [info@estfood.com](mailto:info@estfood.com) 又は TEL03-3249-0165 まで

## ミネヤ食品工業株式会社

当社の製品は（生麺・ヤキソバ・餃子の皮など）は冷蔵食品ですので、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。また、当社の製造ラインでは、卵を含む製品を製造しております。

