

2023年1月号

ミネヤ新聞



新年あけましておめでとうございます。

取引先皆様におかれましては、健やかな新年をお迎えのこととお慶び申し上げます。

昨年は、小麦粉を含む全ての原材料費の高騰、配送コストや光熱費の上昇の為、皆様にはご無理をお願い致しまして値上げをさせて頂きました。ウイズコロナで景気は回復に向かっているとの報道がある中、この業界の景気も多少上向きの気配を見せていますが、まだまだ我慢の状態で行なっているのが現状であります。そのようなご時世だからこそ、少しでも皆様のお役に立てるように今年も1年間安全安心な商品の提供と、お客様が喜んで頂ける様な提案を行なっていく所存でございますので、どうぞ宜しくお願いいたします。

当社は元々昭和47年某ラーメンチェーン店に加盟し、当時としては珍しく朝の5時迄営業していたこともあり、1日400食ほど売れる繁盛店でした。しかしながら売れば売れるほど、自分の求める味を追求するうちに一から自分たちで麺や餃子を作り出したのがミネヤの始まりであります。ラーメン店も4店舗まで増え、製麺機も大きなものを購入したのは良かったのですが、すぐに製造が終わるといふ悪循環？が発生し、それなら他の店舗へ売り出そうと単純に考えたのが始まりでありまして、最初の10年程は数十件のお取引しかありませんでしたが、お陰様で最近では1000店舗程のお客様にご愛顧を頂ける様になりました。感謝の気持ちでいっぱいでありませう。

今後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
変わらぬご愛顧の程宜しくお願い致します。



令和5年1月
ミネヤ食品工業株式会社
代表取締役 平峯 由浩

ラインで注文ができるようになりました



注文入れたかな？何を注文したかな？…
なんてことはありませんか？

始めに簡単にご登録をしていただくだけで、操作も簡単。
あらかじめお客様の商品を登録していますので、数量をいれるだけ。
担当者がご説明に伺います。ぜひ、お問い合わせください。
※恐れいりますが、ヤマト便で商品をお届けのお客様は対象外になります。

『新年ご挨拶』

営業部 岡林 勝亮

新年明けましておめでとうございます。

旧年中は大変お世話になりありがとうございました。

本年も変わらぬご厚誼のほどお願い申し上げます

私の座右の銘として「一期一会」という言葉があります。

一生に一度だけの大切な機会と考えて誠心誠意、自分の経験やもっともっと知識と情報をお客様にお伝えし、喜んでいただく機会を作ることだと思っております。

又、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をこれからも目指していきます。

加えて、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、ニーズに答える姿勢が大事だと思います。今年も色々な人々に会いながらまだまだ成長していきたいと思っております。

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。



『まだまだこれから』

経理部 藤原 友子

皆様、年末年始のお疲れはでていませんか？当社も製造部や一部の従業員は毎年、元旦以外は頑張っています。昔は三が日はどこのお店も開いていないことが当たり前でしたが、今は元旦も開いているお店やスーパーも多くて、ありがたい反面大変ですよ。本当にお疲れ様です。

私は、毎年大好きな数の子とお酒で新年を迎えます。年末年始はゆっくりするというよりか、皆が集まる時の料理を考えて用意するのに、楽しくもありますが頭を悩ませています。

酒好きもいるし、ご飯派もいるし、小さい子供もいるし…とか色々優柔不断に決めかねてギリギリまで考えています。何でもええねん〜と言われるのですが、せっかくなら喜んでもらいたい一心です。

毎年実家にも帰るのですが、一番ゆっくりさせてもらっています。

さあ〜今年は、どんな1年にしようかな。

昨年は少し自分の体調に自信がなくなった時期で、今までは気合で何とかかなと思っていましたが、気合では補いきれない年齢なのかと実感してショックを受けています。

突然ですが、私の家には2匹の犬がいます。親子です。お父ちゃんは15歳、娘は13歳です。人間でいうとおじいちゃんとおばちゃんです。お父ちゃんは、いつも凜としてお利巧でしたが、最近は、頭をぶついたりお水を飲むのもおトイレをするのも、一瞬考えてから行動します。

意思と行動がともなわなくて、少し悲しそうです。だからいつも頭を撫でて、大丈夫わかるよ〜って自分と重ねてよしよししています。

今年は、自分や家族が健康でいられる様に、体調管理に努めていきたいです。

皆様も、お体に気をつけて1年をお過ごしください。本年もよろしく願致します。



『禁煙』

製造部 小丸 育久

新年明けましておめでとうございます。

今年も宜しくお願いいたします。

自分の目標としてやろうと思っていたのが禁煙でした。正直今まで何度もチャレンジをしてきましたが、全部失敗に終わっていました。

しかし、今回は今も続いており始めてから1年以上が経ちます。

さすがに、ここまで続けられていると成功と言ってもいいのではないのでしょうか。

今まで失敗ばかりの事でも、工夫をして諦めなければ出来る様になると実感した出来事でした。

今もまだ、コロナウィルスが猛威を振るっていますが、皆様もお気をつけて毎日をお過ごしください。



『3年を振り返って』

配送部 北田 昭夫

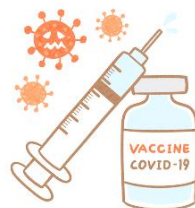
はや三年

コロナ禍も3年が過ぎようとしています。

印象に残った話題でこの3年を振り返って見ました。

2020年

- 1月 日本国内でコロナ第一例目の報告。
- 2月 ダイヤモンドプリンセス号船内隔離
- 3月 志村けんさん訃報
- 4月 初の緊急事態宣言
アベノマスク配布開始



7月 GO TO トラベル開始

2021年

- 2月 ワクチン接種スタート
- 7月 延期された東京オリンピック開幕
- 11月 オミクロン株 国内初確認



2022年

- 7月 国内感染者 累計1000万人突破
- 9月 国内感染者 累計2000万人突破
わずか2ヶ月で1000万人増加



色々ありましたね。三密やソーシャルディスタンス等の言葉も生まれました。

今年もコロナ禍は続きます。

コロナとの共存が進みつつありますが、まだもう少しかかりそうです。

早くマスクを外せる日がきますように…。



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. 5 1

値上げは戦略的に実施せよ！

米を除くほぼすべての食材費上昇が続いています。理由は様々ですが、円高と人件費上昇に加え、コロナ、半導体不足、エネルギー価格上昇、戦争が大きな要因のようです。

原価と人件費（大阪の最低賃金は、令和4年10/1より1023円）が上がる為、売価の再設定は必須。とはいえ、急な値上げによる客離れも避けねばなりません。

まず、値上げの際に必要な情報は3つ。食材原価と、競合店価格、現状価格です。

今、自店の○△ラーメンの原価はいくらで原価率は何パーセントなのか？仕入原価が連日アップするので、現状把握が追いついていない会社は意外と多いようです。そして、平均原価率を何パーセントに設定すれば良いか、目安が分からない場合も多いようです。

理想の原価率は25%、第一目標原価率は30%と設定してはいかがでしょうか。

その前提に立ち、各商品の1杯当たり原価を算出してください。

そして、近隣競合店の価格も調査しましょう。特に、『家系』『高井田系』『博多長浜系』『和歌山豚骨醤油系』といった同じ系統のラーメン店は比較対照となりやすい為、10km圏内競合店の価格調査が必要です。

そういった情報をそろえた上で、自店のラーメンをいくりに設定すればお客様は「高くはない」と判断していただけるのかを考えましょう。

また、現状価格も重要。例えば『ラーメン700円』→『ラーメン850円』への値上げは上げすぎでしょうし、『名物○△ラーメン900円』→『990円』ならばOKと感じるお客様は多いようです。特に、最も安いラーメンの値上げは慎重に、熟考して行いましょう。

色々な情報や自店の品揃えや価格帯、お客様心理を考慮した上で値上げを実施すれば、客数そのままでも売上アップも可能な時代です。なぜなら、ほぼすべての飲食店が値上げをしているから、「値上げしたなら他店へ行こう」となりにくいから。

逆に、「原価が30円アップしたから一律120円値上げ」などとやってしまうと、「上げすぎ！」「このお店は高いお店に変わった！」などと批判されて、客離れの原因となってしまうことがありますので注意が必要です。

1月25日（水）13:45～インテックス大阪1号館B会場にて、弊社取締役 鹿野が「今行いたい大幅値上げ」と題した無料セミナーも実施しますので、ご参考ください。



(株)エスト. フードコンサルティング 久連松秀明

<http://www.estfood.com>

ラーメン店の経営支援は、メール 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）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。

