

ミネヤ新聞

2023年7月号

夏の冷やし麺

しめがけですか？



王道つけ麺用 濃厚魚介スープ・10番太麺

冷やし担々麺用 中太ちぢれ

昆布水つけ麺用 14番平打ち麺



各メーカー業務用タレ取り扱っています。
サンプルは各営業マンにお尋ねください！



定休日のご案内

お盆期間中は通常どおり営業いたします。

定休日は毎週水曜日・日曜日です。

お盆期間中は、渋滞等により運送に影響がでることもございますので、
余裕のあるご発注をご協力お願い申し上げます。

FAX・留守番電話でご注文を頂いておりますお客様へ

新しくラインアプリの TANOMU からご注文をいただける様になりました。
始めに、弊社よりお渡しする ID とパスワードを登録していただくだけで、
簡単にスマホから発注できて便利です。ご注文を画面より確認することも
可能です。ぜひ多くのお客様に切り替えをお勧めいたします。

チンチラ



営業部 藤田 将太

お世話になっております。

入社4年目になりました。営業部の藤田です。

最近梅雨入りした事もあり、湿気が多くじめじめとしていますが、いかがお過ごしでしょうか？突然ですが、私は家でチンチラというペットを飼っています。チンチラといえば猫というイメージがありますが、猫ではなく大きいネズミでうさぎのような見た目をしています。自分自身実家でペットを飼った経験がなく、子どもの頃はカブトムシ、クワガタ、メダカなど近くで捕まえてきて飼っている程度でした。チンチラと出会ったきっかけはたまたまペットショップの小動物コーナーに行った時の一目惚れでした。その頃のバイト代を使い即決で飼い始めました。チンチラは元々雪山で生活していた動物なので、寒さには強く、暑さには弱いと教えてもらい、部屋の温度が25℃以下になるように設定しないとイケないのが大変との事でした。私自身暑がりな事もあり、チンチラと同じ部屋で生活するなら夏場は冷房のつけっぱなしで快適な日々だと思っていましたが、実家を出た今電気代に驚いています。チンチラと快適な生活の為に思い我慢しようと思えます笑

私は5月より今までのエリアに加え、市内南コースの担当になりました。

チンチラの気になる方、私が顔を出した時にでも言ってもらえれば話をしたいと思しますので、よろしくお祈りします。

あー夏休み

製造部 山崎 義人



製造の山崎です。早いもので大阪に上京してきて7年経ちました。

始めの頃はどこに出かけるにしてもナビを使っていましたが、今となっては日常生活ではナビを使用することも無くなってきました。慣れてすごいですよね。

来月、幼稚園に通う子どもが夏休みに入るため、久々に実家に帰省することになりました。片道333km...遠いと言われることが多いのですが、僕はこの程度の距離ではへこたれません。

若かりし頃、友だちの結婚式のスピーチの打ち合わせをするために、朝方4時に島根から名古屋の友だちのところまで行き、名古屋で晩御飯を食べてから島根に帰る(次の日仕事)という、常人では考えられないことをやっていたこともあります(笑)往復1000km...あの頃は若かったなあ...(遠い目)

話を戻しますが、帰省するにあたって楽しみにしている事があります。

両親や姉夫婦たちと会うのも楽しみです、やっぱり地元の食べ物ですよ！肉ですよ！肉！！(やかましい)

なんと、鹿児島で5年に1度行われている全国和牛能力共進会にて、総合評価の「6区」という部門があるみたいなのですが、その肉質部門で島根の和牛が1位を獲得したらしいんですよ！そしてその和牛を生産していたのが、よく行く地元の焼き肉屋さんなんですよ！もう楽しみで楽しみで...ああ、早く食べたい(ジュリ)

あまりゆっくりできる予定ではないのですが、久々の地元を満喫し、リフレッシュしてこようと思います。先に宣言しておきますが、絶対に太って帰ってきます(笑)

運動会のお弁当

経理部 大内田 和世



私には三重県に住む、昔からの友人がいます。引っ越ししても互いに連絡を取り合い、近況を話したり贈り物をし合ったりしています。

先日その友人とのラインのやりとりの中で運動会の話に。「明日は娘の運動会！お弁当がんばって作ります！」「お弁当うまく作れたら写メしてね(^ ^)」

運動会当日の朝、友人から写メが送られてきました。

ミートボールにウィンナー、野菜炒め、ご飯は卵そぼろとふりかけの彩ご飯、フルーツやちょっとしたおやつ、中でも気になったのがアンパンマンのイラストが入ったウィンナー！お子さんが喜びそう！その気持ちの詰まったお弁当を見て朝からうるっときてしまいました。聞けばこれ欲しさにスーパーを三軒回ったこともあったとのこと。

お子さんを思いやって作る母の気持ち。気持ちって大事。相手の気持ち全部は分からなくても、想像することはできる。私の場合、仕事をしていて、ともすれば、自分本位になってしまったりします。まだまだ日々考えさせられることはたくさんあります。でも相手を思いやる気持ちを大事に、これからもやっていきたいと思います。



私の楽しみ

配送部 築田 直志

前回の投稿が丁度3年前だった。

将棋の藤井聡太、この時七段だったと思う。

これから私の将棋は、彼を追いかける楽しみが出来ました。

それからの彼の快進撃は、将棋を知らない人でも、藤井聡太という名前ぐらいは、聴かれていますでしょう。

そんな彼の経歴は、ここであえて書かないでおきます。

それは間違いなく今彼は将棋界の頂点にいるからです。

私が感じる彼の態度は、いつも飄々として礼儀正しい感じです。

そんな彼を狙って百数名の、プロ棋士たちがしのぎを削って対戦しています。

この時期から始まっていきます。

これからますます。彼を追いかける楽しみが出来ました。





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 3

お店の特徴を『強み』に！認識することが第一歩！

A店は『初めて食べても理解できない、不思議な味』が最大の強み。あっさりとした醤油スープに炒め野菜の旨味加わり、他店と少し違う独特な醤油コンソメスープ。

始めはそれほど行列もできない、路地裏の小さなラーメン店だったそうです。やがてA店は、次のような趣旨のPOPを店内に表示します。『当店のラーメンを初めて食べたお客様は「ポカリスエットを初めて飲んだ時」のような、不思議な感覚になると思います。～中略～ 三回食べたなら病みつきになる味です』と。それを見たお客様は「確かに不思議な味だな、おもしろい。」「1回食べただけでまずい店だと決め付けてしまっただけは、ラーメン素人と思われてしまい、恥ずかしいな」「3回食べたなら確かに好きな味になる！」と。どんなお店でも、3回通うと安定客になってしまう『3回安定の法則』と言う法則があります。何度も会うと「好き」になってしまうという『単純接触仮説』という法則も心理学では有名です。それを知ってかしらるか、A店は「3回食べたならやみつきになる味」として口コミで広がり、行列店となり、ついには大型店をどんどん店舗展開していくまでに。

もしA店が、どこにでもある普通の博多豚骨スープだったら、このPOPは的外れなものとなり、このPOPがきっかけで繁盛店になることは絶対になかったはずで。

逆にA店店主が、自店のスープを「万人受けする普通のスープ」と誤認していたら、このPOPも生まれず、「変わった味のラーメン店」として、ひっそりと終わっていた可能性も。

自店の特徴を認識したからこそ、それを『強み』としてお客様に分かりやすくアピールし、他店にはない『最大の強み』になっていったのです。

自店の強みは何ですか？他店と少しだけ違う特徴でも結構です。まず認識してください！

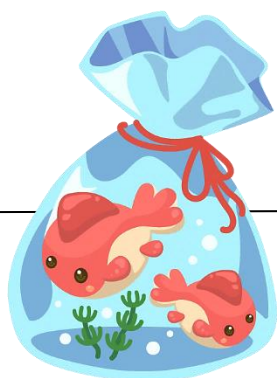
次の段階で、それをお客様に分かりやすくアピールしましょう！

そして次に、圧倒的なものにしましょう！特徴を『圧倒的な強み』にしていくのです。

『圧倒的な強み』をマーケティング用語で『コアコンピタンス』といいます。

意外と大手ラーメンチェーンですら、自店の『特徴』や『圧倒的な強み』を自認しておらず、商品開発や価格改定やリニューアルの際に改悪してしまい、経営悪化させてしまうことが度々見受けられます。

お客様から見た強みを認識し、改悪することなく、徹底的に磨きましょう！



(株)エスト. フードコンサルティング 久連松秀明

<http://www.estfood.com>

ラーメン店の経営支援は、メール info@estfood.com 又は TEL03-6666-9295 まで

住所が変わりました 〒130-0021 東京都墨田区緑 1-14-9 岡ビル 3F (両国駅徒歩 5分)



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。