

2024

ミネヤ新聞



明けまして
おめでとうございませ

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。

昨年は新型コロナも第5類へ移行となって、正常な日常に戻りつつあり、皆様のお店にも活気が戻ってきました。そして、(他球団のファンの方、申し訳ありません)「ARE」を目指していました、我らが阪神タイガースは18年ぶりのリーグ優勝を勝ち取りました。そして、38年振りの「AREのARE」まで達成し、長年阪神タイガースを応援している、私含め多くのファンが大喜びをしました。本当におめでとうございます！お疲れ生です！連覇を目指して今年も頑張ってください願っております。

そして、来年は万博が開催されます。本当に出来るのか？と不安も有りますが、大阪・関西に活気を届けて頂きたいと願っています。

それでは、お客様に安心、安全な商品を提供できるよう社員一同全力で取り組んで参りますので、本年もどうぞ宜しくお願い致します。



2024年1月

ミネヤ食品工業株式会社
代表取締役 平峯 由浩

本年もよろしく
お願い申し上げます

定休日のお知らせ

毎週水・日が定休日です。

※水・日以外の祝日は営業いたします。



営業部 厚主 修二

「今年の決意」

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。

昨年は飲食業界でもさまざまな変革や環境の変化もある中、新業態の店が増えたり店舗拡大や新規出店、その反対で閉店される店も多くありました。そんな中でもラーメンや餃子などの飲食イベントも全国で多く開催されて景気は回復傾向にあると感じました。

今年はより情勢を見極めながら私たち麺を製造販売する立場からラーメン店様や中華料理店様、そして新規店様に対して喜んで頂ける麺の提案、売れるメニューのご相談、情報提供などをし続けてまいります。

今後も皆様のご期待にお応え出来るように頑張っまいりますのでよろしくお願い致します。



製造部 古川 雅之

「インドア→アウトドア」



製造の古川です。

基本インドアかつ、旅行などにはほとんど行かない生活でしたが、ここ数年、3か月に一度のペースで海に遊びに行くようになりました。

ダイビングライセンスを取得したからです。

潜ってみて思ったことは、普段何も考えずに呼吸ができているってすばらしいなど。

「無重力体験に近い状態」とは聞いていたのですが、確かに前後左右に加え、上昇潜行を自分の意志で行う感覚は人生初だったかもしれません。

とはいえ、ひどく不自由な動きしかできない、水中活動のメインでもある写真を撮る余裕がない、無駄にエアーを消費するなど、まだまだ修練が必要と感じますが、3か月に1度のペースで上達できるところまでがんばりたいと思います。

興味のあることはとりあえず触ってみたり調べたりしてみる性格なのですが、いろいろなスポーツなり文化なりに触れてみて自分なりに考えてみると、てんでバラバラのようで何かしらの共通点があったりして面白いものです。

年齢的にもいつまで新しいことにチャレンジする気力体力があるかはわからないので、機会を見つけて次は空を飛んでみたいと思います。

「新年は良い年になりますように」

あけましておめでとうございます。
市内東コースを担当させて頂いている榎田です。
本年も宜しくお願い致します。



この仕事に就いて色々あったなあと思いつつ新年を迎えました。
最初の頃は配達時間に間に合わずお店の方や諸先輩方に迷惑をかけたたり麺の種類が多さに驚き、覚えるのが大変だったのを思い出しながら日々勉強させて頂いております。
まだまだ麺の種類は増えていっています。大雑把に営業さんがお店の要望を聞き製造さんが麺を作って事務員さんが注文を聞いて僕達がお店の注文通り配達する。
これだけの過程の中でも色々な方が頑張っています。
今年も日々努力してガンバっていきますので変わらずお引きたて下さいますよう
宜しくお願いします。



経理部 藤原 友子

「心機一転」

昨年もお世話になりました、有難うございました。今年も宜しくお願いします。

皆様昨年はどんな年でしたか？

私は振り返ってみると“大殺界”の年でした。色々な事が重なって、自信も活力もそんな一年でした。“本当なら出来たのに何でできへんねん…。”“何でわけのわからないしてるんやろ…”



そんな時に思う言葉が

『バカでいるんだよ。もともとそんなもんだから。』

背伸びして頑張りすぎないようにとも取れますが、自分の身の丈を知りなさい。調子にのるんじゃないよ。そんな意味合いと私は解釈しています…。



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. 5 5

本物に似せるとニセモノになる！本物でいこう！

本物に似せて作ったものを偽物、まがい物と言います。

木のように見える合成板『プリント合板』。

木や石の床に見えるビニール製床材『クッションフロア』。

ブランド品をコピーした『偽ブランド』。

いずれも本物と比べて、ややチープな印象の商品です。安価という理由で選ばれがちです。

商品開発の際、このような本物風の『偽物』を作ってしまうっていませんか？お客様にニセモノと認識されたら、がっかりされ、「味が劣る」という印象になります。たとえそれが本物よりも美味しくても！

『高井田系ラーメン』『和歌山ラーメン』『徳島ラーメン』『熊本ラーメン』『北海道味噌ラーメン』『長岡生姜醤油ラーメン』『二郎系』『家系』…

暖簾分けでないお店が、これらを自店でも提供して成功するには

- ①本物を何度も食べ、研究と試作を重ねて完全コピーする
 - ②本物と自店看板商品の良いところを融合させた、新たなラーメンを作る
- のいずれかです。

例えば家系ラーメンは、豚骨スープに醤油ダレに鶏油、麺は中太～太ストレート、トッピングに海苔ほうれん草玉子、チャーシューが最低限必要です。これを1つでも抜かしたり変えたりすると、偽物となります。

一方で、自店の看板商品が『野菜たっぷりのあっさりタンメン』ならば、あっさりスープを豚骨醤油スープ+鶏油に変更し『濃厚家系スープの野菜タンメン』などとするのが②の方法です。

お客様は、偽物に高いお金は出しません。『完璧な本物』か、本物にインスパイアされた自店流の『本物を超えたラーメン』にしか価値を感じません。

『本物を超えたラーメン』には、本物に対する敬意と愛情が感じられるか、そして自信が感じられるか。であれば、それはもう本物です。

そういう意味では、あなた自身が本物になっているかどうか成功のカギとも言えます。



(株)エスト・フードコンサルティング 久連松秀明

<http://www.estfood.com>

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

〒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（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、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。

