

# ミネヤ新聞

H24年4月号



ミネヤ食品工業株式会社

〒573-0102 大阪府枚方市長尾家具町3-5-19

TEL (072) 867-0039

<http://www.mineyashokuhin.com>

今年の冬も、かなりの冷え込みでしたね。体調を崩されませんでしたか？“冷麺”の季節・・・とは、まだほど遠いようですが、今年も冷麺のご案内です。



## おすすめ商品

多加水ストレート  
**C麺** 120g

つるっとした喉ごし  
暑い夏にぴったり！  
担々麺やジャージャー麺  
にも合います。

### ほうれん草(グリーン)麺

ほうれん草(翡翠)の粉末を練り込んでいるので、鮮やかなグリーン色に茹であがります。

### 唐辛子麺

茹で汁に、色がつかないように、改良を重ねて  
つくりました。かすかな唐辛子の風味がたまらない！  
一度試してみる価値ありです。

### 平打ち(L2)麺

冷麺用の平打ち麺！  
使い方多様の大人気商品。

### サンプル

4月12日(木)より

### 販売

4月20日(金)より

## らーめん産業展について

## お知らせ

本年度もらーめん産業展に出展いたします。ご案内やチケットは4月末から5月上旬にお配りします。ぜひお越しくださいませ。

開催日 平成24年5月22日(火)・23日(水)・24日(木)

# ～お客様だより～

大阪市大正区千島 1-18-12

上海 大正店 様

今回、わが社と約 15 年お取引を頂いております上海大正様に記事を掲載していただくことになりました。  
お忙しい中ご協力いただきましてありがとうございます。  
お客様同士が参考にして頂ける場となれば幸いです。  
掲載をご希望のお客様は、いつでもお声をかけてください。

初めましてチャイニーズキッチン上海の中山と申します。

先日、ミネヤ食品様からのご依頼を頂き光栄にも原稿を書かせて頂く運びとなりました。

商売の大先輩方を前に私が、このようなことを書かせて頂くのは恐縮ですが、少し書かせて頂きたいと思います。

昨今の飲食店は、益々激しい状況下にあるかと思われまます。

しかし、わずかではあります、業績をあげている店があるのも事実です。

私の友人にもそういう者がおります。

彼らと話していて感じることは、まず絶対諦めないという覚悟を決めてやっているということ、業績が悪くても景気や他のせいにせず 99%経営者である自分の責任だと言い切り思考行動します。何かを始める時も「無理」というのではなくどうすれば出来るかを考え抜きます。いつも前向きに考えすぐに行動に移します。仕事を楽しんでやっています。

彼らの話を聞いていると勉強になることがたくさんありますし、彼らなら成功して当然だとも思っております。彼らの思考パターンの中に現状を打破するヒントがあるかと思えます。私も、少しでも彼らに追いつけたらと日々努力しております。最後までお読み頂き、どうもありがとうございました。

ふじはら たかのぶ

営業部 藤原 尊信

初めまして。昨年 11 月に入社しました営業部の藤原 尊信と申します。

現在、奈良方面を担当させて頂いております。

私は日々勉強の為に一めん屋さんで食事をさせて頂いているんですが四字熟語で十人十色という言葉がありますが「らーめん」とはまさにそれでした。醤油、豚骨、塩、味噌 etc...といったスープに対しうどんの様な太い麺からそう麺の様な細い麺まで組み合わせは幾通りもあります。そんな数ある組み合わせの中からお店やお客様に本当に喜んでもらえるような提案のできる営業マンになれたらと思います。

自分が仕事をする上で信条にしている事

明・元・素(明るさ・元気・素直さ)

※ 最後の素直さは若干足りないかもしれません。笑

を大切にして頑張っていきますので皆様どうぞよろしくお願ひします。

製造部 小堤 勤

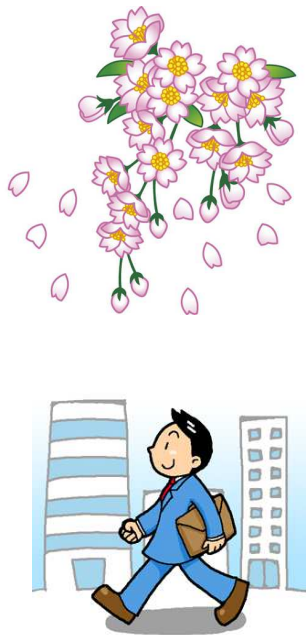
製造部の小堤と言います。年齢は 35 歳です。寒い日があるので皆さん体に気をつけてください。

季節は関係ない事ですが、春と言えば新しい事を始め、目標をもち次の事を出来る様に少しでも前に進んでいけるようにしていきたいです。できる事は今より早く丁寧に出来る様にしていきたいと思ひます。

製造部としては、怪我・ミス無くす様に工夫しながら作業をしています。

あとクレームをゼロにする事にも力を入れて作業をしています。誰が作っても同じ商品を提供できるよう、今よりいい物が作れる様に作業をしています。

ミネヤ食品工業株式会社をこれからもよろしくお願ひします。



配送 濱田 二郎



皆様こんにちは、寒い冬も終わり暖かくなってきましたね。

私はミネヤ食品に入社し八尾コースを担当させて頂き5月で2年になろうとしています。

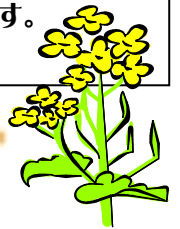
最近になり、少しずつ忘れ物をしなくなってきました。お客様には大変ご迷惑をかけてすみません。

2月の土曜日の事をお話します。あるお店に納品をするために、車を降りた時、「誰かその人捕まえて〜」と大きな声が聞こえてきました。周りを見てみると、ある男が男の人に追いかけて自分の居る反対車線を走って逃げているのを目撃しました。

自分はただ事ではないと一瞬で思い、とっさに逃げている男に何かって走っていきました。(約10畝)そして、逃げている男の首根っこを掴んで捕らえ、追いかけている人に渡しました。追いかけていた人は、某コンビニの店員さんでした。だから、最初は引きかと思いましたが、店員さんに「どないしたん？」と聞くと、店の前で事故を起こして逃げたと言っていました。捕まえた時にお酒の臭いがしました。店員は自分に「一緒についてきて下さい」と言いましたが、仕事の最中だったので、「それは無理」と伝え仕事に戻りました。

納品を終わらせ、気になっていたので事故現場の前を通ると車は電柱に突っ込み、電柱は傾いていました。その横には人も倒れていて、警察・消防・救急車も来てすごい事になっていました。

自分もドライバーの仕事をしているので、事故には十分に気をつけて、安全運転でお客様においしいミネヤの麺を届けて参りたいと思いますので、よろしくお願いします。



経理部 藤原 友子

ミネヤ新聞は各部署、ローテーションで記事を掲載しています。経理部は、5名おりますので、年間4回(1月・4月・7月・10月)発行で、約1年3ヶ月ぶりです。

私ももう三?歳になります。自虐ネタになってしまいましたが、よく30歳からは1年が早いと言いますが、20代の私には響いてこなかったこの言葉を、今実感しているのです。

ある日、病院の待ち時間が長かったので、コンビニで雑誌でも買おうとぶらりとしていたら、『三〇代を後悔しない50のリスト』(大塚 寿/ダイヤモンド社)という本が目飛び込んできました。一瞬ドキッとしその本が気になったので、普段全く本を読まない私が、購入してしまったのです。しかも、本屋さんで買うならまだしも、コンビニでの購入で、レジの人の「カバーしときますか?」の一言に、この人三〇代に息詰まっていると思われる…(^\_^;)「一応カバーしといてください」と少し堂々とした態度をとってみたいしました。

この本は、実際に三〇代を経て“こうしておけばよかった”という体験をもとにかかれていて、今の私の心境や不安をこの作者やそこに登場する人達も感じていたのか…と共感することができたのです。

30代とは――20代は、失敗や妥協が許され、自分のミスや自分の考えではなく、周りの意見を参考に…といった脇役のようなものだったのが、30代からは自分の実力や生き方を自分自身で決めていく主役になるのです。項目の中に“もつと歳をとっていくことを意識しておくべきだった”とあるのですが、正にその通り!今の今までそんな意識は全くなく、漫然と年月が過ぎてきたように思うのです。

お客様の中には、30代から転職してお店を経営された方もいらっしゃると思います。30代は現実を知る年代でもあり、理想と現実のギャップに悩む中、思い切って行動に移せる人を私は尊敬します。

仕事や私生活で、大きな選択を迫られる時も増え、その度に自分の頭の固さと行動力のなさに気づかされます。この本の中の“後悔しない人生を送るには挑みるづけることだ”のように、30代を素の自分で勝負していけるようになりたいです。



### 流行に乗ってみよう

流行に乗るな！時流に乗れ！

これが経営の基本、コンサルティング業界ではもはや常識です。

流行に乗って経営方針や経営戦略を右へ左へブレてはならない。大きな流れを掴み、それにのっとった経営をなささいというものです。

「うちの店は日本一大きなチャーシューが武器。大きさを負けてはならず、大きさを伝え、売上を伸ばし続ける」

「うちの店は大阪で一番上質な魚介ラーメンの店。魚介スープの品質では負けない。」

「うちは元気な接客、楽しい味噌蔵の内装、濃厚な味噌ラーメンで楽しんでもらうんだ」

といった、お店の強みであり来店動機であり、提供している価値であり、存在価値を明らかにし、磨き続け強化し続けねばなりません。流行で変えてはいけない部分です。

では、流行は無視でしょうか？どのように取り入れるか？

ズバリ、『流行×自店』のコラボです。

■日本一大きなチャーシューのお店が、『鶏チャーシューブーム』を取り入れると・・・

『限定！ゴクブトトリチャーシューメン』

■日本一上質な魚介スープの店が『二郎ブーム』を取り入れるならば・・・

旬！季節の魚介ラーメン、今月は『鰹マシマシ魚二郎』

■味噌にこだわった濃厚味噌ラーメンのお店は『激辛ブーム』を取り入れて

『激辛注意！カラシビ鬼味噌ラーメン』を発売

といった具合です。そうです、流行は自店流にアレンジしてナンボなのです。流行に流されずに、流行を楽しんで利用してこそ、お客様が夢中になる、変化の多い、それでいてブレない店になるのです。流行の上手い取り込み、ぜひお試しください。

(株)エスト. フードコンサルティング 久連松秀明

<http://www.estfood.com>



★雑誌『飲食店経営(2月号)』に執筆しました。★

### ミネヤ定休日



H24年4月11日(水)  
5月16日(水)  
6月13日(水)

毎週日曜日は定休日、祝日は営業

## ご注意ください！

携帯電話から留守番電話にご注文をいれて頂く際、電波が悪い場合にうまく留守番電話に録音されない場合がございます。

恐れ入りますが、固定電話からご注文を入れていただきますようにご協力をお願いいたします。

