ミネヤ新聞
2025年10月号

沖縄ソーキそば特集

商品名(茹で麺)＃10
沖縄そば 200g(油入り)

茹で麺なので
使いやすい！

商品名(茹で時間2分半~3分)
北海道＃14 135g
(北海道産小麦使用ちぢれ麺)

ソーキそばの
出汁に合います！

商品名(茹で時間2分半~3分)
ON＃14 140g
(平打ちストレート麺)

八重山そばの
出汁に合います！

沖縄料理専門店様、ソーキそば専門店様よりご好評

「この麺ソーキそばの出汁に一番合うよ」

「沖縄から取り寄せる必要ない！いっぺーまーさ」

清涼グッズ

配送部八尾コース担当　岡本　和剛

夏の暑さ、皆様は大丈夫でしょうか？　私は夏の暑さが苦手で毎年この時期がとてもしんどいです。
暑い時期のお風呂上がりは、じわっと汗ばんだりしてあまり好きではないのです。
今年は友人から入浴中、入浴後に使える清涼グッズを教えてもらい、毎日の入浴の不快感を解消でき、楽しくお風呂を楽しんでいます。それは何かと言いますと、

①シャンプー前に頭皮マッサージをする
　『シーブリーズシャンプーする前の毛穴すっきりクレンジング』
②お風呂から上がる前に体に塗りシャワーで洗い流すだけの　『爽快バブシャワー』
③最後に髪をドライヤーで乾かす前に使う　『クーリストスカルプクーラー』　です。

この三つの商品を使うだけで全身すっきりスースー！
頭も身体もスースーしてかなり爽やかな気分になれます。こんなことで？と思うかもしれませんが、たったのこれだけでお風呂後の火照りの不快感は解消でき今年の夏は楽しくお風呂を楽しんでいます(笑)私は今年の夏をこのグッズで乗り越えられました。
まだまだ暑い日が続くと思いますが、体調管理をしっかりとして皆様にミネヤの美味しい麺を配達していこうと思います。この新聞が出来る頃には暑さも大分マシになっているかもしれませんが、最後に一言！
本当にお勧めなので一度試してみてくださいね（笑）

節　約

経理部　大内田　和世

みなさん節約はされていますか？この物価高、みなさんはどのように工夫されていますか？
2025年10月からも値上げが止まりません。約2898品目。その中でも酒類・飲料が約2262品目と目立って多く、身近で気軽に買えていたものが買えなくなってきています。引用元（帝国データバンク）
私は日用品などは、無くなってから買えばいいかなというタイプでしたが、今は一つ余分にストックしておこうという意識に変わってきています。それに節約は無理なく続けられることが大事だと思っています。私は毎日、お弁当に、水筒持参で節約しています。
あえて節約のためという意識はあまりないのですが、実際にかなり節約にはなっていると思います。
昔は家計簿などもつけたりしていましたが、私の性分には合わなかったようで、続かなかったです。
また、食費をケチってしまうと、かえって病気になったりして高くついたりするので、
極端なことはできないですね。
細かいことがめんどうな方は、固定費を見直すことが一番効果的に節約になると思います.
＊格安スマホに乗り換える＊保険の見直しをする＊電気・ガスのプランの見直しをする等々、、、。
まだまだ物価高は続くと思われるので、自分にあった節約で無理なく続けていけたらいいですよね。

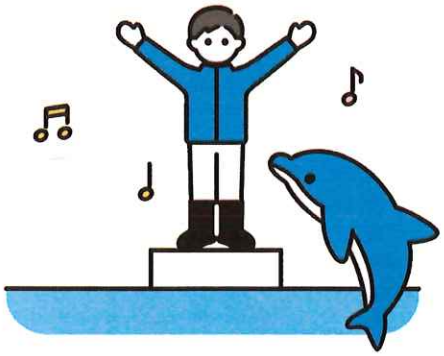
地元の水族館へ

製造部　山崎　義人

先日故郷（島根県）へ帰省しました。
息子がどうしても 【島根海洋館アクアス】 に行きたいと言うので、普段通らない落合JCT以降の中国自動車道を通りました。
普通の高速道路よりもカーブの多い区間が続きますが、モータースポーツを若干かじっていたので「血が騒ぐぜ」とかしょうもないことを思いながら西の方へ移動し、下りの大佐SAにて昼休憩することになりました。

僕は大佐ラーメン、妻はホルモン焼きうどん、息子はから揚げ定食（半分は僕の）を注文し、続々と料理が運ばれてきました。ラーメンはピリ辛で野菜が多く入っており、思ったよりボリュームもあって美味しかったのですが、妻があまりにもホルモン焼きうどんが美味しいと言うので、1口もらったんですよね。そしたら本当に美味しかったんですよ！次回またここに来ることがあれば、もう一度食べてみたいです。というか絶対食べます！

お昼休憩も終わり、途中から浜田自動車道を北上し、アクアスに着いた頃にはもう15時でした。



楽しみにしていた水族館に着いてテンションの高い息子の先導で水族館に入ったのですが、平日の15時過ぎというのもあり、水族館はほぼ貸し切り状態でした！
息子の大好きなサメのエリアも人が1組しかおらず、とても有意義な時間を過ごせました。
15時45分から白イルカショーが見れるというので、見ることにしました。以前、僕が見た白イルカショー（約30年前）は1つバブルリングを出すだけだったので、正直期待していませんでしたが、いざ始まってみるとバブルリングを連続で9つ出したり、新しい技も2つ身につけていてかなり驚きました。
水族館から出てすぐに、「またここに来たいな」という息子。
気持ちは分かるが、、、ちょっと遠いから手加減してね（苦笑）

普段の運転について

営業部　藤田　将太

皆様は普段移動の際はどのような交通手段を利用されているでしょうか？
私事にはなりますが、今年の6月に自分が車を運転している立場で初めて交通事故に遭いました。
見通しの悪い交差点で直進をしようとした際に飛び出してきた車に当たられてしまうという内容でした。

幸いにもほとんどスピードが出ていない車同士だった為、ケガはなく車の修理のみでしたが、当時の状況と焦りは今でも鮮明に覚えています。結果として相手の運転していた道が優先道路という理由から自分が悪いという事になってしまいました。

日常から通勤や営業活動において車を乗る機会が多い事もあり、
交通ルールやマナーについては、かなり気を付けて運転していますが、
状況においては事故になってしまう事もあるのだと自分の運転を
見直すきっかけとなりました。
ニュースなどでも交通事故については、ほぼ毎日のように取り上げられているように感じます。
車を運転する方はもちろん、自転車での移動や普段歩いている時にも
常に気にかけて生活していく事が重要だと感じます。

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.６２

看板商品は時代とともにこう変える！

前回、「再来店につながるであろう強い商品＝『看板商品』が勝ち残る道」というお話をしました。その看板商品も、時代とともに変化します。

例外的に、その地域の誰もが知っている「老舗」となった歴史的なお店や、「○○発祥」のお店は、変化させないことこそが集客のポイントとなることもあります。しかしほぼすべてのお店は、時代とともに多少変化させる方がプラスになることが多いようです。

まず、ダメな変化の方法は、『完全に変えてしまう』です。どういうことかというと、例えば『野菜たっぷり濃厚あわせ味噌ラーメン』が看板商品のお店が、今流行りの『生姜醤油ラーメン』を看板商品に切り替えてしまうパターン。これは、今まで培ってきたノウハウや、少しずつ増やしてきた常連客を切り捨て、ゼロから勝負することにほかなりません。狂牛病が流行った時の牛骨ラーメンなら仕方ありませんが、一か八かの賭け事を商売に持ち込むのはセオリー違反です。実はこのような変化をさせるお店は、とても多く、そのほとんどが閉店に追いやられています。

良い変化の方法は、例えば『野菜たっぷり濃厚あわせ味噌ラーメン』のお店ならば『野菜たっぷりあっさり塩タンメン』や、『野菜たっぷり濃厚味噌まぜそば』や、『ネギ味噌ラーメン』を新商品として追加し、その新商品を大々的に訴求する方法です。

お気づきのとおり、まず現行の看板商品が「たっぷりの野菜」と「味噌」に特徴があり、支持をいただいています。これを踏まえたうえで「たっぷりの野菜」＋「新スープ」の新商品、「たっぷりの野菜」＋「味噌」×汁なしアレンジ、「味噌」＋「新トッピング」です。これらは、今までのお客様が抵抗なく移行しやすく、今まで育てた強みやイメージを損なうことなく、むしろ更に強めていくことが出来ます。もし不評だった時には、訂正したり、最悪の場合はやめればよいのですから。

理想を言うと、上記の考え方に、新しい客層を取り込む発想が加われば最強です。例えば、デカ盛り客層向けに『超野菜がっつり濃厚あわせ味噌ラーメン』を作ったり、辛い客層向けに『超激辛！野菜たっぷり濃厚赤辛味噌ラーメン』を作るといった具合です。

看板商品でお客様を集客し、いつまでも飽きさせず、さらに強化していく方法は必ずあります。売上、上げていきましょう！

行列店づくり
㈱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・飲食店の売上アップは、メール info@estfood.com 又は TEL03-6666-9295（初回無料）
〒130-0021 東京都墨田区緑 1-14-9 岡ビル 3F（両国駅徒歩５分）