

ミネヤ新聞



暑い夏が過ぎ去り、涼しい秋を迎えます。
冷たい物を飲み・食べ過ぎた体を
温めるのに丁度いい

あ
っ
た
か
い

味噌らーめん

～中加水ちぢれ麺～

O 麺 20g 20番

フライムハードを使用！
モチモチの食感とコシ
がたまらない。

A 麺 20g 22番

～中加水ちぢれ玉子麺～

コシが強い玉子麺。
延びにくいので
出前にもよく使われています！！

太18番 麺 40g 18番

～多加水極太ちぢれ麺～

国産麦を使用

つけ麺や味噌ラーメンなどによく合います。
風味もよく和え麺にも最適です。

一度お試しください！！ サンプルはこちらまで **お電話ください**
072-867-0039
072-867-0019
072-857-1166

お詫びとお知らせ

いつも当社の商品をご愛用いただき、ありがとうございます。

昨今、麺の商品についてグラム数にムラがあり、ご迷惑をお掛け致しまして大変申し訳ございません。最終チェック等は製造担当者が行って参りましたが、今回10月中に重量チェッカーの機械を導入することになりました。今後も、お客様により喜んでいただけるような商品づくりに努めて参りますので、よろしくお願ひします。

『健康第一』は、誰もが願うこと。そんな私の悩みは高血圧症なんです。健康診断の結果も、血圧値 上 158/下 112 と上下共に高かったのです。何か血圧を下げるいい方法はないものかと思っていた所、テレビ『たけしのみんなの家庭の医学』“チョコレートで高血圧を改善”の放送を見て、やってみようと思いました。今回は、高血圧の方必見の内容をご紹介します。



高血圧の予防改善効果に加え、動脈硬化を改善させる効果をもつ食べ物とは“チョコレート”と“ココア”。チョコレートに含まれる“エピカテキン”というポリフェノール的一种が、血液中に存在する活性酸素を分解し、硬くなった血管を若々しいしなやかな状態に戻してくれるということ。エピカテキンには抗酸化作用があるので、実験で水を溶かしたチョコレートに錆びた 10 円玉を1週間つけておくと、10 円玉の表面がきれいになりました。

ただ、医学的に効果があると証明されているのは“ダークチョコレート”だけ。ミルクチョコレートやホワイトチョコレートなどは研究効果が出ていません。

さて、放送では仕事上よくチョコレートを食べる森永製菓の社員 9 名の血圧を検査した結果、全員血圧は正常値だったのです。又、社員 15 名の血管の状態をチェックしたところ、血管のしなやかさ平均値は 10.64%。基準値は 6.0%なので、こちらも好結果が出ました。

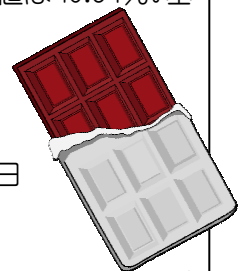
森永製菓の社員は、常に商品の情報を把握しておく為、ココア飲み放題・お菓子食べ放題。社員は平均 1 日板チョコ 2 枚とココア 2 杯を飲食しているそうです。

それでは、エピカテキンの効果をうまく発揮するチョコレートの食べ方とは…？それは一度に沢山食べるのではなく、ある程度の間隔で少しずつ食べる“ちょこちょこ食べ”一日板チョコ 2/3～1/2 枚程度が上限。

血液中のエピカテキン濃度が高い状態で長く保つことが大切なので、一度に沢山食べても高い濃度は保てないので駄目。森永製菓の社員の方は、毎日“ちょこちょこ食べ”を実践してきたので好結果が得られたのでしょう。

具志堅用高さんも実践したところ、上 142/下 90 だった血圧が、3 週間で 上 130/ 下 72 に下がり見事大成功！！

現在、私も実践中でありまして、実践結果はいかに…。(次号報告させていただきます。)



配送部 築田 直志

夏の猛暑もようやく峠を越えました。暑い厨房で、日々調理されているみなさま、体調など壊されいませんか。

私ども配送部も、迅速かつ正確な製品運搬を心がけ、汗を流しております。

これから秋に向けて、各地で運動会や秋祭りが催されます。

運動会では、小学生になる 2 人の息子の頑張る姿に感動し、ビデオカメラ片手に必死で応援している父兄の姿を微笑ましく見ておりました。

秋祭りといえば、私の担当しております堺地区でも、各所「だんじり祭り」が開催されております。

大きな地車を大勢で引っ張り、威勢よく駆け抜ける光景に、いつも魅了されます。

毎年変わる配送ルートで、どんな地車に出会えるか楽しみです。

最後に私からのお願いですが、お客様におきましては、かかる交通規制などございましたら、ご連絡をいただくとともに、余裕をもった発注をお願いします。

冷麺の販売終了日

グリーン麺・L2麺

10月10日(木)納品まで

本年も大変ご好評いただき、ありがとうございました。来年もよろしくお祈りします。



10月2日(水)

11月13日(水)

12月4日(水)

定休日の
ご案内

※年末年始は12/31(火)～1/3(金)です。
今年は暦の都合により、12/29(日)は営業します。



街のラーメン屋さんの喫煙について思う事

営業部 岡林 勝亮

高級レストランでは終日禁煙の所が多いですが街のおそば屋さんやラーメン屋さんはまだまだランチタイム以外、喫煙可のところが多いですよ。高級レストランと街のお蕎麦屋さんやラーメンさんとを同列で論じてはいけないのかもしれないけど思い切って終日店内禁煙にしても喫煙者はあっさり受け入れてくれるのではないかと…と思います。

先日、あるラーメン屋さんで夕食を食べたんです。結構、混んでました。カウンターの客一人がタバコを吸い出したらその煙が空調の向きによって店内が煙ったのです。家族連れの客が注意したら急に怒って喧嘩になってしまいました。

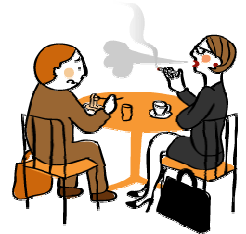
思わず私は隣の男をキッと睨んだのです。いや実は、男をではなく灰皿のあたりをキッと睨んだのです。いや実は、キッとではなくちらりと見たのです。(強気でいく筈なんだけどね) 店が喫煙を許している以上、こちらは相手のマナーに期待するしかないのです。文句を言う方が間違っています。(だからこんな事を書くことになった訳ですが…)

あるラーメン屋さんが「せっかく作ったラーメンを隣の人が吸うタバコの煙の臭いで台無しにしたくない。」と店主が愚痴ったのを思い出します。

でも「今まで喫煙可だったのに禁煙にしちゃったら店の売りに響くな〜…」(泣)ともっていました。

愛煙家にとっては肩身の狭い世の中になってしまったな〜と思いますが滞在時間 約 20 分ですし、我慢してみても如何でしょうか？

一石を投げれば…と思います。 失礼しました。



全部済んだ？

平峯 光代

「わたる君のお母さんですか？」 5月のある土曜日の昼下がり、家に聞き慣れない女性の声で電話がかかってきました。「あの、わたる君の自転車と車がちょっと当たってしまって、すり傷があるのですぐに来てもらえませんか？」 驚きましたが、すり傷ですんで良かったとまず思いました。聞くとすぐ近所だったので下の子を連れて携帯だけを持って出かけました。

小三の息子は怪我の多い子で、2月に木から落ちて右肘を骨折したところでした。石を投げられ左眉を切ったこともあります。今回はすり傷で良かったーと思いつつ、下の子の歩調に合わせてのんびり向かいました。

現場に着きました。軽自動車が止まっています。フロントガラスが蜘蛛の巣状に割れています。息子が泣き顔で座り込んでいます。近づくと震えているのがわかります。痛くて震えているのか、母に怒られるのが怖くて震えているのか。運転していた女性が私を見てほっとした様子で状況を説明し始めました。「大丈夫だから帰る、しか言ってくれないので自転車に書いてある電話番号を見て連絡したんです」

“すり傷”は希望的観測でした。右膝はずるっと剥けています。右手首を自分の左手でそっと下から支えている様子は、骨折してるやん！ 警察がちょうど到着したので、救急車を呼んでもらいました。財布も持たず、保険証も持っていません。すぐ近くだから途中でちょっと降りしてと救急隊員さんに頼んでも当然拒否されます。病院に着いたら携帯の電池が切れそうになっています。大変な土曜の昼下がりになってしまいました。

右手首の骨折と両肘両膝の打撲擦過傷ですみ、入院せずに帰宅できました。相手の方は誠実に対応してくれました。おそらく息子が一方的に飛び出したはずなのに言い訳せずに謝罪されました。息子は父親と私から兄たちからお祖母ちゃんたちからさんざん怒られました。8歳で一生分の怪我を全部済ませたと信じたいです。



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. 16

餃子で売上を上げる方法

餃子は、ラーメンのサイドメニューの代表格。客単価を上げるのに最も適した存在です。最新の自動餃子焼器なら、鉄板に並べるだけで新人アルバイトでも簡単に出来てしまう。そんな魅力的な餃子、実は客単価アップだけでなく、集客としても効果を発揮する方法があります。今回は、集客に成功している繁盛店の事例を4つご紹介します。

① セットで激安販売

お得感を感じる方法として、『割引』があります。しかし割引販売は原価率を圧迫します。そこで、割引価格を本来の原価率で設定してお得感と利益率の確保に成功しているお店があります。〔単品餃子390円、単品ラーメン780円。ラーメン餃子セット890円〕といった、単品高めの値付けです。これだと、「餃子が110円に？頼まなきゃ損だ！」と、お得感がグッと増し、注文率と集客力が増すのです。

② タレで差別化

餃子のタレは、全国的に酢醤油ラー油です。しかし、他にも魅力的なタレは色々あります。神戸では味噌ダレが有名、胡麻ダレで食べさせるお店、黒酢タレで食べさせるお店もあります。創意工夫で名物が出来ると言うわけです。

③ 調理法で差別化

焼餃子、揚げ餃子、水餃子は当たり前。とんこつで煮込んだ『豚骨炊き餃子』、丸鉄板に並べたまま提供する『鉄鍋餃子』、羽根をつけた『羽根つき餃子』、小龍包のような『蒸し餃子』、と言う具合に、調理方法を変えるだけで品揃えを増やすことが出来ます。品揃えの豊富さを訴求することで、餃子での集客力アップも可能になるというわけです。

④ 店頭訴求で集客

餃子の注文率は通常店で10%程度。しかし、売る店は30%近くにもなります。店頭で、餃子の存在も少しアピールして、「今日は餃子を食べたいな」という餃子動機の客層を集客することにチャレンジしてみましょう。

美味しい餃子を作るコツは、鮮度と焼加減。おいしいラーメンに、美味しい餃子を付けて満足度を上げることで再来店率は必ず上がります。ラーメン単品で「なんか足りなかったな」としないで、餃子も売って「また来たいな」と感じていただきましょう！



(株)エスト、フードコンサルティング 久連松秀明

<http://www.estfood.com>

□ 5冊目となる書籍『失敗しない飲食店の始め方と経営(西東社)』発売中★

★『ラーメン繁盛BOOK13集』に「ラーメン店の新しい魅力大研究」を執筆(8月発売)★