

ミネヤ新聞



新年あけましておめでとうございます。

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頂きますよう宜しくお願い致します。

昨年は、アベノミクスと言われ景気も向上し始めたとの報道が有りましたがお客様方を含め私たちの業界ではまだまだ向上するには先の事かと感じています。又今年の4月から消費税率が8%に上がる事もやはり痛い！と思います。しかしながら日本国民全員で喜んだ2020年の東京オリンピック開催の年に向けて、今後は悪くなることは無いであろうと思っております。

ちょっと嬉しいことが昨年11月にありました。福岡へ所用で出かけていたのですが、携帯を何処かで落としてしまいました。掛けてみると着信音は鳴っているので誰かが取ってくれたら・・・と思いながら何回か掛けてみましたが駄目でした。翌日大阪に戻り1日は待とうかと思いましたが、仕事に使っているので仕方なく携帯ショップに行き、新しいiPhoneに変えることが出来ると良い方へ思うことにし携帯を買いました。そして店を出て30分後位に知らぬ番号から私のもう一つの携帯へかかってきました。出てみると福岡の方から携帯を拾ったとの事。お陰様で後日郵送にて我が元へ帰ってきました。ただ、携帯は新しいものに変えた後なので、新品を返すことは出来ず、結局営業の岡林部長が古い方ですがiPhoneを持つこととなり、一番喜んだのは彼となりました。(笑) 今一度福岡の田蔵さんありがとうございました。

それでは本年も皆様のご期待にお応え出来ますよう日々努力してまいりますので、今後とも変わらぬご愛顧の程宜しくお願い致します。

平成26年1月

ミネヤ食品工業株式会社

代表取締役 平峯 由浩

定休日のご案内

H26年 1月8日 (水)
1月15日 (水)
2月19日 (水)
3月12日 (水)

※1月5日(日)は臨時営業いたします!!

お知らせ

★商品単位の一部変更について

先日ご案内させていただきました通り、12月8日(日)より一部の商品の単位をK(キロ)単位から袋単位に変更させて頂きました。対象商品は0.5K入りの商品です。

商品は従来と変更ございませんので、ご発注は今まで通りの単位でご発注ください。

今後他の商品につきましても、管理の見直しの際、変更させて頂く場合がございますので、その際にご連絡させていただきます。ご迷惑をお掛けいたしますが、ご理解・ご協力の程よろしく願いいたします。

★請求書様式の変更について

この度請求書様式を、変更させていただくことになりました。従来と大きな変更はございませんがご不明な点等ございましたらお問い合わせください。

工場長の還暦祝い



経理部 大内田 和世

先日、工場長の還暦を会社の皆でお祝いしました。社長から各部署プレゼントを用意したらどうかとのこと。私たち経理部からも何を贈ろうかとみんなで思案し、工場長が好きなお酒を楽しめるようにと、焼酎サーバーと、ビアグラス、私たちの愛情を込めた手刺繍付きの腹巻き、この腹巻きは実は笑い話があって、工場長、帽子と間違えたらしく、くつつく、最初かぶっていたらしいです。(笑) 確かに少し生地は薄かったかもしれないけれど、えー！工場長それはないよ。あと配送部は、サプライズで還暦祝いと書かれたケーキを特別に用意してもらい、店の方も快く、手伝ってくださって、大いに盛り上がりました。製造部は工具用品、パートさんからはビール券、社長からはどどーんと旅行券、最後は工場長を囲んで記念撮影。楽しい一日を過ごせたんじゃないでしょうか。これを期にまだまだみなさまの為に美味しいものを作り続けて下さいね。ねっ工場長！

出逢いとつながり

配送部 中務 宏

昨年の夏頃から Face book をしています。

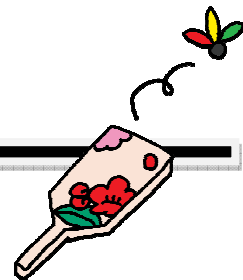
最初は訳もわからずでしたが Face book を通じて 16 年ぶりに従弟と連絡が取れたり、日に日に友達が増えました。

そして、半年程前から息子の病気の事で会った事も話した事もない日本中の方々と繋がる事ができ、11月には1組のご家族とお会いすることもできました。

キツカケはどうであれ、沢山の方々と繋がれた事を心から幸せに思っています。

日々の配達でも、沢山のお客様とお会いさせていただきます。

この御縁が途切れることのない様、仕事に邁進したいと思います。



今年のご目標

製造部 小堤 勤

新年明けましておめでとうございます。宜しく願いいたします。

今年は新しい目標をもち作業を行いたいと思います。

今している作業を今より早く、より丁寧にし、他の人がしている事ができるようにしていきたいと思ひます。

あと、作業ミスが減らすようミスをしないためにどうしたらいいか考えながら作業をしていきたいと思ひます。

昨年は家に居ることが多く、外にあまり行きませんでした。今年は色々な事をしたいと思ひます。僕はラーメンがすきですが、同じ所のラーメン屋さんしか行かなかったのて、色々な所のラーメン屋さんに行ってみようと思ひます。

寒い日これからも続きますが風邪などひかずに体に気を付けて仕事をなさってください。これからもミネヤ食品工業(株)をよろしく願ひいたします。





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. 1 7

今こそアジア進出を！

1940年あたりに本格スタートした日本国内のラーメン市場は、現在は成熟期に入っています。飽和状態・過当競争・少子化などもあり、ラーメン業界全体の売上は下降局面に入っているのは周知のとおり。しかもラーメンのビジネス化がすすみ、高いノウハウをもった大手企業に売上・利益・店舗数が集約しつつあります。『美味しいラーメンを作っさえいればご夫婦で十分やっていけた時代』は完全に終わろうとしています。

一方海外では、日本のラーメンがブームになっています。「アメリカで？」いいえ、アメリカではブームが終わり、本格的にラーメンが日常食として定着しつつある状況です。

「中国やシンガポールで？」いいえ、中国は特に、すでにやや飽和状態で撤退するお店も多いようです。『日本の製造業が海外進出したい国1位』は、もはや中国からインドネシアにシフトした（NHKニュースより）ほど、状況は変わっています。今はラーメン店も、タイ、インドネシアへ進出する時です。

「じゃ、なぜ今なのか？」「10年後でもいいのではないか？」

先日ジャカルタ（以下JKT）で現地調査（ラーメン店など15店舗）して参りました。JKTでのラーメンビジネスは、今始まったばかりです。2011年に本格参入が始まり、一部行列店になっています。まだまだ差別化する必要すら無い導入期。日本で言う50年前です。あなたがいま、50年前の日本に戻れるとしたら、いかがですか？今この厳しい状況下で戦い方、繁盛ノウハウを磨いてきたあなたならば、負ける気がしないでしょう？導入期市場で成功して、ラーメンの先駆者となれば、その後は数十年繁盛し続けるのです！

ただ、もちろん、『現地なりの繁盛ノウハウ』と『導入期における繁盛ノウハウ』は存在します。出せば当たるほど簡単ではありません。JKTでも、競合の多い激戦区に出店して売上が日本の半分以下というお店もあります。そして、日本でも売れそうに無い外観・商品のお店は、JKTでもやっぱり売れていません。

丸亀製麺は大行列ですし、吉野家も大繁盛しています。日本でも売れそうな外装・商品・オペレーションが出来ているお店はJKTでも大成功していました。

導入期市場において1店舗だけでも成功したら、あなたの未来はものすごく輝きます。

だから、アジア進出するのは導入期である今しかないのです！



(株)エスト・フードコンサルティング 久連松秀明

<http://www.estfood.com>

□ 『失敗しない飲食店の始め方と経営(西東社)久連松著』発売中★★ジャカルタ視察ツアーを1月・3月実施。申込受付中★



ミネヤ食品工業 (株)



〒573-0102 大阪府枚方市長尾家具町1-7-1

TEL (072) 867-0039 (代)

FAX (072) 856-0201

<http://www.mineyashokuhin.com>