



# ミネヤ新聞

## 客層を考えた戦略～誰を満足させればよいのか！？

イノベーター理論 (E.ロジャース) というのをご存知でしょうか。これは、お客様を分類する『顧客セグメント』の手法です。顧客を分類して、各客層の特徴にあわせた商品開発や広告戦略にいかそうというものです。

右記のように分類されます。

あなたご自身は、どの位置に居ますか？

商品によっても違うと思います。

ご自分の趣味にかかわる商品はアーリーアダプタであっても文房具に関してはまったく無関心なラグード、という方もいらっしゃると思います。

ラーメン店にご来店いただいているお客様も「ラーメンが大好き」な方から「近くだから家族でなんとなく食事に来ただけ」という方まで、様々です。

様々なお客様の中でとりわけ大切なのは、上位16%の方。この層が「良かった」「また来たい」と思っていたかどうかで中間層の68%の方が来店するかどうかが決まると言われています (=16%理論)。

上位16%であるイノベーターとアーリーアダプタは、グループのリーダーや先生や社長や、グルメ層といった、オピニオンリーダーや(ロコミ層)と呼ばれる方々です。

経験や知識豊富な彼らが「あそこは旨いよ！良い店だ」といえば、中間層は「へーそうなんだ、行ってみよう」となるのです。

お店でいろんなお客様を見て「この方はロコミ層だな」と想像できますか？

30代前後のラーメン店利用になれた方、トッピング追加などカスタマイズする方、ファッションに気を遣う方などはロコミ層である可能性が高いと考えられます。

彼らが「いい接客だな！」「おいしかった！」「いい空間だった」と感じられれば、彼らは数十人～数百人にロコミで伝えてくれるということです。

新店オープンより1ヶ月は『オープン景気』と呼ばれますが、それはこのロコミ層がとりあえず様子見来店するからです。

売上アップは、彼らの評価がカギなのです！



エスト、フードコンサルティング 久連松秀明

<http://www.estfood.com> 03-3249-0165

■ 関西ラーメン産業展にて5月20日セミナー講演

客層	イノベーター理論での解説	構成比
イノベーター	Innovators: 革新者 冒険心にあふれ、新しいものを進んで採用する人	2.5%
アーリーアダプタ	Early Adopters: 初期採用者 流行に敏感で、情報収集を自ら行い判断する人。他の消費層への影響力が大きく、オピニオンリーダーとも呼ばれる	13.5%
アーリーマジョリティー	Early Majority: 前期追随者 比較的慎重派な人。平均より早くに新しいものを取り入れる。	34.0%
レイトマジョリティー	Late Majority: 後期追随者 比較的懐疑的な人。周囲の大多数が試している場面を見てから同じ選択をする。フォロワーズとも呼ばれる	34.0%
ラグード	Laggards: 遅滞者 最も保守的な人。流行や世の中の動きに関心が薄い。イノベーションが伝統になるまで採用しない。伝統主義者とも訳される	16.0%

大好評  
ミネヤ特製

## 冷やしラーメン

### 冷やしラーメンとは・・・？

山形県が発祥の地と言われ、あるお店のお客様の一言「夏には冷たい蕎麦を食べるんだから、ラーメンも冷たいのが食べてみたい・・・」をヒントに生まれたといわれています。暑い夏食欲のない時に、うどんや蕎麦や冷麺とは違った冷やしラーメン。今では山形の郷土料理から全国区にまで広く人気が出ています。



今年も

## 冷麺の販売 始まります

### 定番の冷麺3種類！！

- グリーン麺 (ほうれん草) 120g
- L2麺 (平打ち) 130g
- 赤唐辛子麺 110g

透き通ったスープで冷たくさっぱりとお召し上がりください

### ☆作り方は簡単☆

- ① 麺を茹で、ヌメリがなくなるまで水洗いをする。
- ② 予めつくっておいた“ミネヤ特製冷やしラーメンスープ” (36ml) と冷水 (250~300ml) を混ぜたスープを器に入れる。
- ③ 麺とスープを絡ませ、上からチャーシューメンマ・トマト・ネギなど・・・

お好みの具材を盛り付ければ完成です。

スープに合うつるつとした麺も一緒にいかがですか？

ぜひ一度お試ください

## H27年4月20日(月)

納品より  
サンプルは  
4月10日(金) 納品より

冷麺用のスープもご用意しています！

- すべて、1.8L入です！
- ヒゲタ冷やし中華ゴマ風味
- ハイワざる中華
- ハイワ冷し担々麺

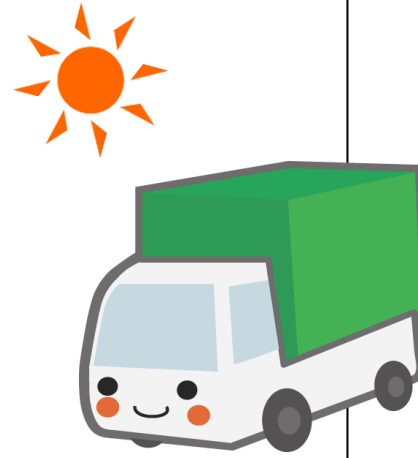
# 新人紹介①

配送部 石島 一也

今年一月より配送にまわらせて頂いております、石島と申します。  
主に、奈良方面を走っています。  
最初は昼夜逆転の生活に慣れず、その上配送ルート覚えたり  
麺の種類覚えたりと大変でしたが、周りの先輩方に助けられ  
三ヶ月が経ちました。

自分は今まで、汗を流し体を使ってなんぼだと思い  
色々な仕事をしてきました。  
働かせて頂くまで、ラーメンの麺にこれだけの種類があるなんて  
まったく知らなく、覚えるのが大変だなと一番に思いました。  
今まであまり使ってこなかった頭を、一生懸命働かせて  
覚えていきたいと思えます。

まだまだ不慣れなところや、気づかないところも多々あると思えますが  
精いっぱい頑張ります。よろしくお願い致します。



『気持ち』

経理部 藤原 友子

私の家には4匹の犬がいます。毎日にぎやかでてんてこ舞いですが、最大の癒しです。  
骨のおやつをあげた時に口にくわえたまま、なかなか食べようとせずウロウロ落ち着か  
ないのでバスタオルを敷いてあげると、すぐに寝そべて食べはじめます。こっちへ来た  
そうに見つめているので、“おいで”と手招きをするとすぐによってきます・・・。  
こんな風に言葉は話せなくても気持ちが通じているなと感じる時が好きです。

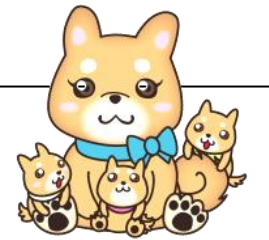
普段の生活の中でもそうです・・・。買い物をしていて、袋をいくつももっていると、  
店員さんが一つにまとめましょうかと、勧めてくれるサービスもこちらの気持ちをわか  
ってくれてるな・・・と、うれしくなります。

よく行く居酒屋さんでは、私が太りすぎて“揚げ物禁止令”がでていたため、相方さん  
がカロリーオフのメニューばかりを注文するため、内心テンションダウンしていたところ、  
ママさんがこっそり“から揚げ2個”を出してくれた・・・なんてことができました。うれ  
しかったな～。

とってくださらないことかもしれませんが・・・。

言葉に出さなくても、出せなくても、なんか気持ちが伝わる時が好きです。  
相手に何かをしてあげる時、“〇〇して”と言われるより“〇〇してくれたんや”と言われ  
る方がお互いに気持ちがいいですね。

なかなか常にその気持ちでいることや、相手の気持ちをくみ取ることは難しいですが、  
そうゆう気持ちをもっていたいなと思えます。



# 新人紹介②

製造部 小山田 吉宏

はじめまして、こんにちは製造部の小山田 吉宏です。  
1999年10月8日に日本に家族5人で来て、日本語も全く話せないまま  
生活がスタートしました。

いろいろありまして、2013年9月にミネヤ食品工業に入社しまして、  
この度めでたく2014年12月21日に正社員にさせていただきました。  
まわりの皆さんも暖かく迎えてくださり、大変嬉しく思っております。

これからもご迷惑をかけると思えますが、自慢の元気と笑顔で頑張ってい  
きますので、どうぞよろしくお願い致します。



## 定休日の お知らせ

H27年

4月8日(水)  
5月13日(水)  
6月17日(水)  
7月8日(水)  
8月5日(水)

## 製品の不具合についてのお詫び

2月下旬頃より「麺がいつもより細い」との  
お問い合わせがございました。

社内で原因追及に努めましたところ、人為的ミス  
ではなく、機械の故障であることが判明いたしました。  
大変申し訳ございません。

機械を改善し、現在は正常に戻っています。  
お客様には大変ご迷惑をお掛けしましたことを、  
深くお詫び申し上げます。



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

