



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10月にTPPが各国大筋で合意となり、小麦関係は8年後の関税45%削減へ向けての調整と相成りました。今までの掛けられていた税金金額からの減となりますので思った以上に小麦粉が安くなるのかなと思います。

又来年4月より、消費税が10%になりますが、ラーメン店・中華料理店などは、軽減税率適用に入りませんでした。テイクアウトは8%になるようですが、色々と混乱が起きそうです。各お客様の対応を情報として皆様にお知らせをしようと考えています。

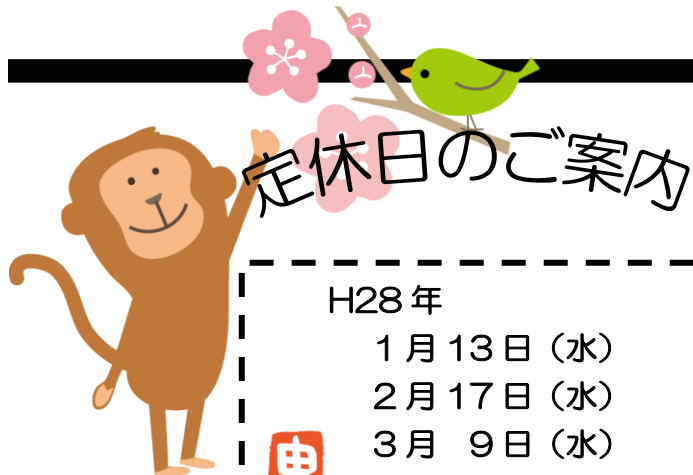
さて、私ごとですが昨年で50歳となりました。とうとう半世紀生きております(笑)。昔から実際の年齢よりかなり上に思われることが多く、私より年上の方が敬語で話しかけてきたり、友人には「じい」と呼ばれたりしています。若いころはそのおかげで仕事もしやすく、わざと自分の年齢を人に伝えることをしていませんでしたがようやく見た目と年齢が一致してきたかな?と自分では思っております。とはいえ、まだまだ働き盛りの年齢ですので、これからも今まで以上に頑張っていく所存です。

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願致します。

平成28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

H28年

1月13日(水)

2月17日(水)

3月9日(水)

4月13日(水)

5月18日(水)



ミネヤ食品工業(株)

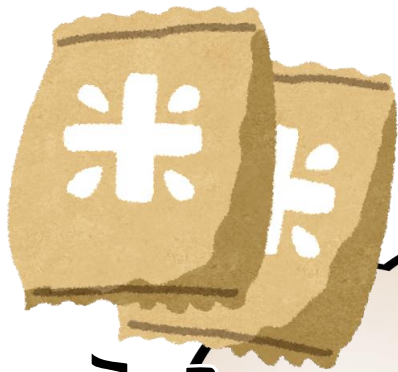
〒573-0102 大阪府枚方市長尾家具町1-7-1

TEL (072) 867-0039

FAX (072) 856-0201

<http://www.mineyashokuhin.com>





お米の販売しています!!

国内産 産地直送

三ツ星★マイスター厳選の

フレンド米



10K入り



販売当初から

値上げせずに、販売しています

ご注文はこちらまで



072-867-0039 (代)

新年挨拶



営業部 岡林 勝亮

新年明けましておめでとうございます。
何かとご迷惑をおかけした一年でしたが、お客様のお力添えもあり、何とか乗り切ることができました。
昨年も新しいお取引先様を100店以上獲得する事が出来ました。
ひとえに皆様の口コミなどで安定した紹介や問い合わせが増加したものと思っております。
今の皆様の結びつきの原点は飛び込み営業だと思えます。
飛び込み営業の辛さ(?)ですがまったく知らないお客様の所に飛び込むのは勇気が要ります。
私も新人の時に何度も何度も断られて、心が折れそうな時もしょっちゅうでした。しかし、最初はこちらを向いてもらえなかったお客様と信頼関係を構築し、それによりお客様が増えていくことで営業の楽しみのひとつとなりました。
ラーメンを食べたお客様に美味しかった、麺を変えて良かった、といってもらえるような営業をこれからも目指していきます。加えて、お客様の信頼を勝ち得るサービスと、満足の行く商品作り、ニーズに答える姿勢が大事だと思います。
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願致します。

『月1ラーメン』



経理部 田中 可純

早いものでミネヤに入社して約1年半が経ちました。入社したての頃と今では大きく変わったことが2つありまして、1つはそれまで苦手意識が強かったラーメンを好きになったこと。とあるきっかけから毎週のようにお気に入りの豚骨ラーメンを食べるようになり、そんな食生活を一年半続けていたら・・・見事に太りました。ラーメンだけのせいではありませんが(笑)変わったことの2つ目が体型で、そろそろ危ないかなと思い、ラーメン禁止令を出してみたり筋トレをしてみたりしましたが、長続きせず…。無理はよくない！と思い、始めたのが「月1ラーメン」で、これが意外と長続きしています。だらしない体のままでは心にも緩みが出てしまいそうなので、心身ともに引き締めていきたいと思います。そのためにも、まずは2016年の目標を立てるところから始めようと思います…本年もどうぞよろしくお願い致します。



『今年のテーマ』

配送部 角出 欣之

昨年中は大変お世話になりました。
心は新人、市内南コースを回らせてもらってる角出欣之です。
去年は厄年でした・・・。
仕事をしてるとやりがいや楽しい事もありますが、つらい事も多くありました。
ほか、父と母が入院。
自分自身も病気になる。競馬が当たらない・・・彼女が出来ない・・・。
前歯が抜ける・・・。(安心して下さい。今年に入れますから。)
今年には質の高い仕事を考え実行し、プライベート共に上を向いて行きたいと思っています。
テーマは“人の立場になって物事を考える”です。
本年も倍旧のお引き立ての程、よろしくお願い申し上げます。
皆様のご健勝とご発展を祈念いたします。



『目標』

製造部 志水 智弥

今年は、世界にも目を向けていきたいと思います。
というのも、早ければ今秋に日本国内での海外馬券発売・購入が可能になります。
当たり前日本の競馬が毎週楽しみなように海外の競馬を知り
購入できれば楽しみ倍増です。しかし、海外のレースの馬券を当てるには
海外の有力馬の情報は必須で、これを機に海外馬の血統、馬場の状態を学び
動向を追って行こうと思います。
常勝を目標に、充実した一年にしたいです。





ラーメンは1品勝負！売れる看板商品を開発せよ

売れる商品とはどんな商品でしょうか？特に、看板商品といわれる強い商品、目的来店を促進させるような商品は、どんな特性があるのでしょうか？

前提として、美味しいだけで看板商品になることなど絶対には皆さんも承知の通りです（勿論まずければ問題外です）。

看板商品の特性で最も分かりやすく、成功事例が多いのが一部機能の徹底強化型商品です。

マックスブレナーのマシュマロピザ

エグスンシングスのパンケーキ

二郎のヤサイマシマシラーメン

井手ちゃんぽんの特製ちゃんぽん

キルフェボンのフルーツタルト

これらには共通して、見た目のインパクトもあります。バランスを崩すような、もはややりすぎていると批判されそうな商品。試作段階で、パティシエや職人は「これは料理ではない」と一蹴しそうな商品ばかりです。ただ、奇をてらっているわけでもありません。お客様が、『マシュマロピザに求めているもの＝焦げたチョコマシュマロ』という欲求を読み取り、それにしっかりと応える為に、マシュマロを大量に並べてチョコをたっぷりかけてウケる商品ができたのです。

お客様は、焼いた甘い小麦粉を食べたいのではありません。お客様は『パンケーキを食べたい＝甘さ控えめのふわふわホイップをたくさん食べたい』だからエグスンシングスが売れるし、『ちゃんぽんを食べたい＝甘い野菜をたっぷり食べたい』という、お客様の深層心理というか、本当の本音の欲求というか、裏の欲求をキチンと捉えている。

美味しいだけの料理が売れない理由は、バランスが取れていて常識的だから、常識的な数しか売れないのです。あれもこれも強化することはできません。野菜をたっぷり載せるなら、スープや麺や肉には原価をかけられません。タルトに果物をどっさりと敷き詰めるなら、その果物の品種や産地にはこだわられません。何かを削って、何かを徹底的に強調する。これが普通の商品を看板商品にリニューアルする秘訣です。自店の看板、磨いていますか？！



(株)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

■『近代食堂1月号（旭屋出版）』に『2016年の出店戦略』を執筆しました！

■『エストラーメンセミナー』開催！！日時：2016年1月25日（月）13時

会場：『エル大阪』 料金：15800円（ミネヤお取引先様は特別価格9800円）

申込：電話03-3249-0165（平日10-18時）

※「ミネヤ取引先価格の9800円でセミナー参加」とお伝えください。