



“食卓に笑顔と感動を届けたい”

マルシン通信

発行：(株)マルシンフーズ
本社：伊那市西箕輪 3900-162
TEL:0265-76-8078
FAX:0265-76-8182
Mail:info@marushinfoods.co.jp

2017年折り返し！
夏の特大号！！

皆様、こんにちは。飯沼です^^前号から1ヶ月が経ちました。この間、日本中の至る所で自然に伴う被害が巻き起こりました。6月末は我々長野県も震度5の地震に見舞われ、ニュースでいつも目の当たりにするそれとは違う、本当の恐怖を感じました。そして今日の最たる被害は、九州を襲った豪雨災害。そこではニュース映像では伝えきれない、凄まじい現状が広がっています。数えきれないほどの流木が流れ着き、山のように積み上げられた場所も、「先が見えない」と嘆きながら1本1本、小さな山を崩すように撤去除去を繰り返していく。そんな声を聞くと、地震にあいながらも被害なく日々を過ごしている自分が、とても贅沢だなと思います。朝目が覚めて「おはよう」と言い、新聞を読み出社する。会社スタッフの顔を見ながら「〇〇ちゃん、おはよう」と言い仕事に取り掛かる。たわいもない会話も挟み昼食を頂く。午後も働き夜も遅くに「おつかれさま」と声を掛け合い帰路につく。夕食を頂き「おやすみなさい」と言って目を閉じる。こんな当たり前と思っている毎日には実は当たり前など一つもなく。小さな小さな奇跡と感謝を積み重ね繰り返しているんだなと、考えさせられる一日でした。

さて、今日のマル通は、夏の特大号と銘打った以上、これまでより若干ボリュームミに進めて行きます！

- ① **あの！** 続きは次ページに。「**会社誕生秘話 その7**」
- ② **異業種**である原鉄さんの展示会で得た**気づき**とは？
- ③ **秋冬はこれで決まり！**マルシンフーズが満を持して発売する**新商品**とは！

色々悩みましたが、これが今！私ができる事だと確信しましたので、その他私の体験記も含め、真夏の花火のごとく皆様を明るく元気に盛り上げて行きます^^

今回も必ず皆様のお役に立つ事間違いなし！ お時間の許す限りお付き合いください^^

裏面もどうぞ→

◆ **会社誕生秘話 その7** これまでのあらすじ・・・デヴィ夫人に「美味しい」と言わしめた食べる唐からしふりかけを引っさげ、満を持して参加した展示会。そこでご試食頂いた、業界で知らぬ者はいないと言われていた某会長に、全般的な外れなダメ出しを言われてしまい、涙。それから数ヶ月。気持ち新たに出展した展示会も無事終わり会場を出てみると、そこは白銀の世界・・・。

東京ビッグサイトを後に大雪の中なんとかチェックイン。ツイン一部屋でオッサン2人が寝ることに。部屋から見るその景色は、我々が信州でも年に数回見るか見ないかの雪景色。あの浅草寺が真っ白く覆われています。ちなみに強行して車で帰路に着いた同業者は、最長で3日間車中泊だったとか・・・。ベッドに入りながらも深くは寝付けず、隙あればiPadで交通情報を眺め、全線通行止めの道路がどこか一箇所でも解除にならないかと、一晩中祈っていました。そんな祈りも届かず、無情にも朝はやってきます。「都内がこれでは我が家は、我が社は・・・」と打ちひしがれていると、そこに今回お世話になった浅草のおでん屋さんご夫婦から電話が。「飯沼さん、この状況ではどうやっても帰れないよ。せっかくの貴重な時間なんだから、割り切って過ごそうよ」と。悩んだ末の決断は「はい、ではよろしく願いします」でした。※注意 ここから先は、私の家族とマルシンスタッフは読まないで下さい。電話を切ってから我々は、浅草にある娯楽施設に移動。日中をそこで過ごし夜は場所を変え豪華ディナー。一向に道路が解除にならないことからその晩も宿泊を決意すると、そのご夫婦の寝室を整理し、我々が寝泊まりできるようにメイキング。フカフカのベッドで休ませて頂きました。そこからまたiPadとのにらめっこがスタート。その晩も深く寝付けず（本当です）いると、明け方一箇所解除が・・・。それは東名高速の静岡県側が一部解除となり、そこから長野県へと繋がったのです。「これだ！」と飛び起き、ご夫婦にお世話になった感謝の言葉を伝え、我々は迷うことなく下道で東名高速の静岡県側の入り口を目指すのです！

続きは次号！

体験日記（前号の続き）

ここでは、前号の体験日記でお伝えした内容を、私なりに分析してみましたので、お伝えします。そうです、あの完全異業種の前鉄さんの展示即売会での出来事。先ず目の当たりにした、開場前にも関わらず前鉄スタッフさん達の事前注文でマルシンブースは早くも**完売？**状態に。これは、ご担当者の「出展してもらうからには**儲かって欲しい**」という当社に対するご好意と、「こんな面白い商品がありますよ。買わなきゃ損だよ」という、自社に向けたピーアール。いずれも全てを巻き込んだ、とてもワクワクする仕掛けです。そして、その後巻き起こる「お客様が価格を見ずに買う」や、お父さんのお仕事帰りに一緒についてきたお嬢さんが「おねえちゃ〜ん」と叫びながら、そのご担当者に抱きつくシーン。これはまさに、「**何を買うか**」を逸脱した「**誰から買うか**」の最たる例だと思います。「この人が言うなら」「この人だから」「この人が居れば」といった現象は、お客様である**人にフォーカス**して日々商売をしている必然的な結果なんです。言葉だけでは信じられなくても、実際目の当たりにしたら受け入れざるを得ないですよ。

よく「異業種から学べ」と言いますが、私は確信しました。商いの思考や行動学は「異業種からしか学べない」と。

前鉄スタッフの皆様、ご担当者様、本当に有難うございました。最後に常務から「秋の展示会も出展頼むよ。うちの営業車に商品満載にできてな」のお言葉は一生忘れないでしょう。

「教えて！マルシンさん」のコーナー

このコーナーでは、数多くの販売チャネルを持ち、仕入先様と深い絆で結ばれている（そう信じてます^^）我々マルシンフーズが「ズバリ、今年の秋冬はこれで決まり！」と太鼓判を押す新商品をご紹介します。キーワードは**健康志向**と**生活習慣に密着**です。

この2大キーワードは近年日本中で囁かれている、外せないものになってきていることは、皆様もご存知かと思いますが。では、健康志向ってなに？と聞かれたら、私は「同じ食べるならこっちの方が」「同じ飲むならこっちの方が」といった判断基準だと思います。また、生活習慣に密着って？と聞かれたら、「いつも隣に」や「気がつくと食べてる」と、こんなイメージです。これに当てはまる絶対条件は「美味しい」「飽きのこない味」です。さらに飽きのこない・・・の究極は「素材を活かし如何にシンプルか」につきますよね。そして、秋から冬にかけて最も辛く悩む方たちは。そう、「冷え性」さんです。手足や腰回りが寒さを超えて冷たくなる。何枚も重ね着をし、何枚もカイロを貼り、それでも改善には至らず。そんな方は、食にアレンジを加え体の中から作り変える必要があるんです。

さあ、いよいよ「教えて！マルシンさん」の出番です。ズバリ、今年の秋冬に皆様に手にして頂きたい商品。それは・・・生姜です。「そのくらい知ってるぞ」とおっしゃる前に、ぜひ同封の別紙をご覧ください。もう一度言います。キーワードは**健康志向**と**生活習慣に密着**です。

さあ、相変わらずの受注生産を尊重するマルシンフーズは、今回もご注文順に加工致します。この商品と共に当社担当セールスが、皆様が長く繁栄する為のお手伝いを致します！

マルシンフーズは皆様と共に！



「やったらできた」のコーナー

このコーナーでは、私が体験・経験した、「やればできる」をもっと安易に捉えて出た結果、「やったらできた」をお伝えします。今回は「やったらできた」とは少し違うかもしれませんが、「**やってやり抜く**」我が社のスタッフをご紹介します。それは、製造工場を一手に担う、当社の工場長です。本人の承諾を得ておりませんので、あまり具体的な所には触れませんがご了承ください。

当社はここ2年ほどで、販売する商品をガラッと変えてきました。セールスの共通言語として、「**売しやすい物から売るべき物へ**」を掲げ、高級な厚化粧を止めて心の浄化（売上より中身）に特化してきました。取り組み初年度であった昨年は相当苦勞しましたが、少しずつ「**売り方**」を覚えてきた営業チームが今期、先ずは工場の活性化という観点から、自ら率先して物を作りお客様に提案に伺うというスタイルを繰り返した結果、これまでと同じ会社かと思えない状態に変貌を遂げたのです。それに応えるべく日々奮闘を繰り返す製造現場の長が工場長です。

彼は今、誰よりも早い出社と誰よりも遅い帰社。全てを顧みず工場スタッフ・目の前の商品・パソコンとひたすら向き合う日々。その張り詰めた空気に周りは時折恐さを感じつつも・・・営業の期待に応えるべく必死に奮闘しております。その姿はまさに「**やってやり抜く**」。この夏の繁忙期を乗り越えた矢先に、一つも二つもスキルアップした自分が待っていることと思います。私も工場へ入ると100%工場長の指示で動いております^^

この経験を経て、次なるステップアップを求めて、私も共に学び続けていきます！

この場をお借りして・・・工場長、日々の取り組みに心から感謝しております^^

体験日記 (プライベート編)

ここでは、私が経験・体験した出来事についてお伝えします。しかも「プライベート編」。なぜそれをやったか、なぜ今なのかも詳しくお伝えします。

今回、プライベート編の第一回目は・・・そう、私の数年来の悲願でもあった「レーシック手術！」です。

悩みました。本当に悩みました。悩んだ理由は

- ・ 目にレーザーを当てて手術を行うことに対する抵抗感
- ・ 42歳という年齢（お医者さん曰くここで視力を回復すると数年後に老眼がくると言う現実）
- ・ コスト面

です。しかし、メガネ～コンタクト～メガネという長きに渡る人生を送ってきた私が、次なる人生に向けて再起を誓った今、そのどちらかが邪魔になったのです。そしたらもう迷いません。仕事や研修での出張に絡め、今の私にとって最高の立地、最高の病院、最高のドクターを探し出し、説明会の流れでオペ日を決めて決行。検診の結果、スタンダードなレーシック手術のワンランク上の「エピレーシック手術」に決定。その結果・・・

- ・ 通常のレーシックよりも紫外線に対する反応が厳しい（とことん眩しい）
- ・ 涙が溢れ続ける
- ・ 痛みが持続（四六時中玉ねぎをカットしている状態）

ここから言えるアドバイスとして

- ・ エピレーシック手術は付き添いが必要
- ・ エピレーシック手術は約1週間、仕事含めた実生活に支障をきたす（スマホやPCがぼやける）
- ・ 夜でもサングラス着用

等の覚悟が必要です。その分最終仕上がりは激しいスポーツも可能になるみたいです！

※ちなみに、このNLを書いている今も視界はぼやけております(^_^)

お盆休みのお知らせ

誠に勝手ながら、今年もお盆に連休を取らせて頂きます。

期間は8月13日(日)～16日(水)です。

この間は受注業務・製造・発送の全てがお休みとなりますので、ご迷惑をお掛け致しますがご理解とご協力のほど宜しくお願い申し上げます。

編集後記

皆様、最後までお付き合いいただき有難うございました。夏の特大号と称し、皆様にさらなる利益を提供したい想いで綴って参りましたが、いかがでしたでしょうか。私のニューズレターを書く一大テーマは「BtoB」であること。その為には、読んでくださる皆様が「やっぱりマルシンフーズは面白いな」とか、「そこまで言うならお客様へ紹介してみるか」と想っていただく事が大前提となっています。逆にそれがなければ、皆様の貴重なお時間を邪魔するだけの無駄なツールとなってしまうプレッシャーは常に背負っている自負もございます。

と言いながら・・・実は書きながら一番成長させて頂いているのは私自身なんですけど^^；
タイトルにも書きましたが、今年も「もう折り返し。あと半分しかない」と思うか「まだ折り返し、残り半分もあるぞ」と思うか。自身の気の持ちようで下半期のモチベーションが全く変わります。皆さんの会社による考え方の方向性もあるかと思いますが、最後は自身の考え方一つかもですね。それではみなさん、私とはまた来月号のマル通でお逢いしましょう^^

飯沼健一のFBはこちら



マルシンフーズのFBはこちら



冷え性に悩む主婦が呟いた 「こんな生姜を 探してたの！」



カラダぽかぽか♪
代謝アップ (^_^)

『そのまま生姜チップス』は、「素材のおいしさをそのまま届けたい」をコンセプトに減圧真空フライ製法で仕上げたマルシンフーズの健康志向チップスです。

素材のおいしさをそのまま活かす
減圧真空フライ製法

今秋 9月新発売!

(予定)



そのまま生姜チップス 5つの特徴



① 生姜をそのまま！



生姜そのものの持ち味を大切にしました。生姜の風味・辛味が絶妙にマッチして後引く味わいです。

② 減圧真空フライ製法で 生姜本来のおいしさを サクサク食感で実現！

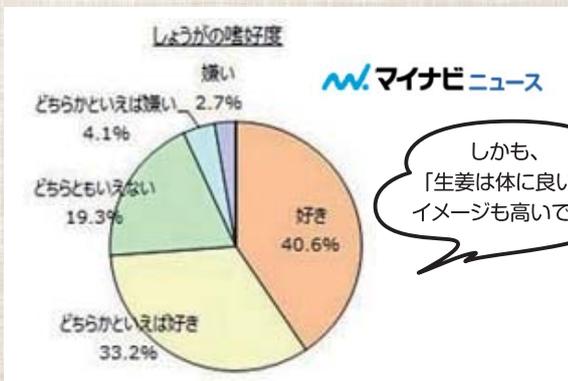


ぜひ美食
してください！

減圧真空フライ製法（バキュームフライ製法）は、フライヤー内を真空（減圧）状態にして水分を蒸発、さらに低温でフライすることにより、素材のおいしさを活かすことができ、サクサクとしたおいしい食感に仕上がります！

③ 日本人の 74%が生姜好き！

参照元：マイナビニュースマイボイスコム調べ（2014.4.30）



しかも、「生姜は体に良い」イメージも高いです！

④ ターゲットは 「健康志向 × 女性」 血行促進 & 冷え性改善効果！



特に50歳以上は
興味が強いです！



マイボイスコムが1万1,348人の男女を対象に「しょうが」に関するインターネット調査を実施した結果、74%が生姜が好きという調査結果が発表されています。その中でも、女性の嗜好度は高い傾向にあります。

ターゲットニーズは「健康志向 × 女性」です。生姜に対するイメージでは「血行促進」73.7%、「冷え性改善」52.3%という調査結果。特に女性は、冷え性や血行促進に関心をもっており、幅広い年代の女性に響く健康志向商品です。



⑤ もちろん、マルシンフーズの代名詞！ 「丁寧な手詰め」で出荷します！

食卓に笑顔と感動をお届けします！

株式会社 マルシンフーズ

〒399-4501 長野県伊那市西箕輪 3900-162
mail: info@marushinfoods.co.jp

商品に関するお問合せは（月～金曜 9:00～18:00）

tel. 0265-76-8078