



いつも五十番食品を応援していただきありがとうございます！

先日、会社で使用しているパソコンの調子がどうも悪くなり、再起動を試みたら“青い画面に白字の英字”のエラー画面が出て、そのまま立ち上がらなくなってしまいました。。。何度再起動をしても同じ画面、パソコンに詳しい方に教えていただきながらいろいろやってみましたが上手くいかず、「このままデータが全部消えてしまったらどうしよう」と本当に泣きそうになりました。。。(>_<)「もう専門の業者さんのところに出すしかない」と諦めながらも最後にもう一度立ち上げてみたら、青い画面ではない“白い修復画面”が出て、何とか立ち上げることができました！
この度はデータが消えずに本当に良かったです、「バックアップは本当に大事！」です！最近外付けハードディスクの調子が悪くバックアップが取れていなかったのを、気になりながらもそのままにしてしまっていました。すぐに新しいハードディスクを買いに行ったのは言うまでもありません。
「備えあれば憂いなし」「後悔先に立たず」、これからは気になったことがあれば即動こうと決心した出来事でした。

代表取締役 王愛

2016年06月07日

「紫イモノミーチ」のご紹介！

本日は紫色がとってもキレイな「紫イモノミーチ」をご紹介します🍡🌟



名前の通り「紫イモ」のペーストを生地に練り込んだ商品です。

鮮やかな紫色は、着色料を使っていない自然な色です。

柔らかい餅生地の中に、北海道産の小豆で作った中華こしあんが入っています。

外側にはココナッツファインをまぶし、上品なデザートに仕上げました🍡🌟

こちらのデザートは、冷凍を自然解凍でお使いいただけてとっても便利です🍡🎵

自然解凍をすると生地がとっても柔らか～くなり、常温に長時間置いていてもその柔らかさを維持できます。

ひとつ注意していただきたいのが、冷蔵庫での解凍・保管はしないでください⚠️

冷蔵庫で保管すると、生地が固くなってしまいます❌⚠️

使う分だけ自然解凍し、あとは密封して冷凍庫で保管していただきますようよろしくお願いいたします。

上品な紫色なので、通常のデザートとしてはもちろん法事などでも使っていただきやすいデザートです。

きれいな紫色のデザート「紫イモノミーチ」。

興味のある方はお気軽にお問い合わせください🍡📞

【商品情報】

- ◆商品名：紫イモノミーチ
- ◆規格：30g×8個×42P
- ◆調理方法：自然解凍して、そのままお使いください。

おせちのデザートにも
ピッタリですよ!!
サンプル依頼も
お気軽にお申し付け
下さい!!



常務の玩具！

数週間前、常務と一緒に食品産業創造展に行った際、常務がとっても興味を持ったブースがありました。

それは、業務用のスチームクリーナーが置いてあったブース。

「社長、これを使ったら工場の床がものすごくキレイになるバイ!!」と、常務は担当者から長い時間熱心に話を聞いていました。

しばらく話を聞いていると、「一度工場にデモ機を持って行きますので、是非使ってみてください」とのこと。

数日後に、大きなデモ機を持ってきてくれました。

スチームクリーナーは、小麦粉を大量に使っているうちの工場には合わないということで、別の洗浄機を使ってテスト。



↑ 常務はとっても嬉しそうに洗浄機を動かしていました👍🌟

この姿を見て・・・私の中に昔の忌まわしい記憶がよみがえってきました。

それは7年前・・・

常務から「どうしても欲しいものがあるっちゃけど」と言われて、通販で購入したものがありません。

それがこちら。



↑ 家庭用のスチームモップです。

欲しいものが手に入り、購入してしばらくはとっても楽しそうに事務所のいろいろなところを掃除していましたが、だんだんと使わなくなり、そのうち機械の調子が悪くなりだして、常務が自分で直そうと機械を分解したら・・・そのまま壊れてしまいました👎

そんな7年前の忌まわしい記憶と、今回常務が楽しそうに業務用の洗浄機を使って掃除している姿を重ね合わせてしまい・・・私はどうも積極的に購入しようとは思えません。。。💧

私の歯切れの悪い返事を聞いて、常務も今回は買うのを諦めたようです。

今回のデモ機で昔の記憶がよみがえり、「常務、あの時は壊しましたよねえ・・・」とぶり返して嫌味を言ったら、「あれは、井戸水を使ったのがいかなかったね!! 井戸水は不純物が多いけんね。水道水を使つとけば壊れなかったね!!」と、またまた言い訳をしていました～👍🌟

この度デモ機を持ってきてくださったZ様、本当にありがとうございました👍🎶

また良い機械があれば提案いただければと思います。

今後ともどうぞよろしくお願いいたします!!

最近出会ったドキッ!! とした言葉。
自分に言われているようでげん... (><)

何とかなる。
それは、やることをちゃんとやってる人のセリフ。



2016年06月17日

ご縁が繋がりました！

このブログに何度も登場している「NPO法人 九州プロレス」。

「九州ば元気にするバイ!!」を合言葉に、高齢者施設や児童養護施設などへの慰問活動を積極的に行っている福岡のプロレス団体です。

五十番食品もその活動を僅かながら応援させていただいて、プロレスラーの皆さんが定期的に活動報告をしに会社に来てくださっています👏👏

そのプロレスラーの一人、ばってん×ぶらぶらさんから、先日写真付きのメールをいただきました。



↑ 写真にはお決まりの「ばってんポーズ」をするばってんさんと、キレイな女性のツーショット。

「こちらの女性、どこかで見たことあるなあ」と思いながらメールの文章を読むと...

「お世話になります！

今日五十番食品に以前勤めていらしゃったNさんと筑後市の老人ホームでお会いしました！

何でも王さんのブログを見て僕らの活動を知り、今回の施設慰問に至りました。

改めて出会いをありがとうございます！

今後ともどうぞ宜しくお願い致します！」

...Nさん!?

あっ!!!!

私の記憶が繋がりました!!👏👏

8年程前に辞められた、以前うちにパートで勤めてくれていたNさんです👏👏

当時も若くてとても可愛い女性でしたが、8年経った今でもその可愛らしさは全く変わりません👏!!

ばってんさんに送っていただいた写真を常務にも見せて、「Nさん、懐かしいねえ」と昔話を花を咲かせていました👏👏

このメールをいただいたのが3日前。

そして本日、当人のNさんから会社に電話をいただきました👏👏

今は高齢者施設に勤めているというNさん。

うちを辞めた後も私のブログを時々見てくださっていたそうで、その中で九州プロレスの活動を知り、この度勤めている施設に慰問に来ていただくことになったそうです👏🎵

「すごく楽しい時間でした!!ありがとうございました!!」とお礼まで言っていました👏🎵

私もこんな風にご縁が繋がって、本当に嬉しかったです👏🎵

そしてこのことがきっかけでNさんとも久しぶりに話せたのも嬉しかったです👏👏

常務に「Nさんからお礼の電話がありましたよ～」と伝えると、しばらくして常務が、

「社長思い出したバイ!! Nさんはまつ毛がものすごく長かったもんね。つけまつげじゃなくて、地毛がものすごく長かったもんね」

👏👏👏

...普段から記憶力のいい常務ですが、本当にいらんことまで覚えてます👏👏

でも確かに言われてみれば、目が大きくて目の周りがフサフサしていたのを私も思い出しました👏🎵

Nさん、今日はわざわざお礼の電話をいただいて本当にありがとうございました👏🎵

元気そうな声でとても嬉しかったです👏👏

そしてばってんさんも、わざわざ写真付きでメールをいただきありがとうございました👏👏

素敵なご縁に貢献できてとても嬉しく思っています👏🎵

九州プロレスの活動に興味のある方は、是非ホームページでチェックしてみても下さいネ!!

五十番食品の歴史③ ～大きな決断～

前回の記事「五十番食品の歴史 ～新事業へのチャレンジ～」では、もつ鍋屋の後に弁当事業を始めるも、資金が続かず撤退したという話をお伝えさせていただきました。

この時期は本当に資金繰りが苦しかったそうで、父はお取引業者様を回って支払いについてをお願いをしたり、また、社員の中には会社の将来を悲観して辞めてしまった人も数人いたそうです。

そんな中、現在の常務や工場長は「会社を辞めよう」とは思わなかったそうです。

理由を尋ねると、「『この社長についていけば必ず何とかなる!!絶対大丈夫!!』という確信があった」とのこと。

父にはそう思わせる“何か”があったようです👉👈

さて、弁当事業は失敗したものの、本来の餃子の卸売は年々売り上げを伸ばしていきました。

お取引様はラーメン店だけでなく、肉屋やスーパー。

肉屋さんでは「肉屋の餃子」ということで付加価値が付き、末端のお客様によく売れていたそうです。

またスーパーでは試食販売を続け、リピーターも確実に売上を伸ばしていきました。

その中で一番売上の高かった大手スーパー様があり、そこを担当していたのが後に2代目社長になる父の弟と今の常務。

白衣姿が似合っている常務ですが、実は元々は営業社員として入社し、この頃は毎日トラックで配送をしながら営業をしていました。

(こちらが当時のトラックです ↓)



その大手スーパー様一では餃子の売上がどんどん伸びていき、間に合わない時には休日返上で工場長は餃子を準備し、常務はそれを配達していました。

しかし売上が伸びるにしたがって、だんだんとその大手スーパー様からの値下げ要求が強くなり、利益が出なくなっていきました。

その大手スーパー様だけで、全体の20%以上を占める売上金額。

売上は年々伸びているが、売っても売っても利益は出ない。

父は大いに悩んだと思います。

そして「ある決断」を下します。

それは、その大手スーパー様から撤退すること。

弁当事業を撤退した約2年後、昭和58年頃のことです。

利益が出ていないといっても、売上の20%以上を占めるお客様との取引をやめるということは、本当に大きな決断だったと思います。

が、しかし父はその決断を下し、また“新しいこと”に取り組み始めるのでした。

…続く。

五十番食品の歴史を連載しています!!
現在ブログには Vol.7まで載せていますので、先が気になる方はブログをチェックして下さいね!
母からは「私のエンディングノートを書いてくれている」と言われてしまいました。母自身、自分の人生を振り返るきっかけになっているようです。

こちらのニュースレター「パンダ通信」は、社長ブログ「五十番食品★あととり娘の社長日記」の記事を抜粋して作成しています。ブログにはここには載せきれない記事もたくさん掲載しております。是非ブログもご覧ください！
右のQRコードを読み取っていただければ、ケイタイやスマホからもご覧いただけます。

