

GOGYOFUKU

MUSEUM 珍味情報誌 [伍魚福ミュージアム] 2009年6月号
vol.10

「エンターテイニングフード」開発プロセス

特集 酒の肴 津々浦々物語
2009年 夏の商品・売場のご案内
営業支援室開設のご案内



神戸 伍魚福

GOGYOFUKU MUSEUM

珍味情報誌「伍魚福ミュージアム」2009年6月号 Vol.10

〒653-0051 神戸市長田区野田町8丁目5-14 / TEL.078-731-5735 / FAX.078-734-0772 / お問い合わせ・お客様繁盛係(担当 藤原)

TEAM GOGYOFUKU

伍魚福Spiritを再認識し、経営品質の向上と理念実現に全力で取り組みます。

<<< 2009年度新入社員 >>>



お客様サービス部
磯野 紗奈江
いその さなえ

- 血液型／O型
- 誕生日／9月22日(乙女座)
- 好きな食べ物／梅干し、お餅。バナナ以外は多分大丈夫です。
- 趣味／ウインドーショッピングです。神戸のかわいい雑貨屋さんやおしゃれなカフェを探しにいくのが楽しみです!!
- 伍魚福で実現したい夢／晴れの国岡山から参りました!!晴れ女らしく、いつも笑顔で頑張りたいです。伍魚福では、とにかく美味しい食べものをいっぱい食べたいです。そして仕事を通じてお客様の笑顔のお手伝いが出来るように、一生懸命頑張ります。



お客様サービス部
藤原 雅弘
ふじはら まさひろ

- 血液型／A型
- 誕生日／10月19日(天秤座)
- 好きな食べ物／お寿司、焼き鳥
- 趣味／釣り、ツーリング
- 伍魚福で実現したい夢／私は暖かい季節になるとバイクでツーリングに出かけます。目的は景色や観光名所を見たり、温泉に入ったり、そしてもう一つが知らない土地の食べたことのない食べ物を探し求めることです。これからもどんどん食べておいしい商品を伍魚福から皆様に届けていきたいです!!



「グローバルビジネスプロジェクト」MBAインターンシップ生を受け入れました

伍魚福は、米国を中心としたビジネススクール30数校が加盟する組織CIBER (Center for International Business and Education Research)と提携し、CIBERが授業の一環として行うグローバルビジネスプロジェクト(以下GBP)の受け入れを行いました。GBPとはMBA(経営学修士)コースで国際マーケティングを学ぶ学生が、実際にアメリカ以外の国に行って生活をしながら、現地の言葉を使って国際マーケティングについて学ぶというものです。伍魚福チームのMBAインターンシップ生は、5月15日から5月29日まで神戸に滞在し、伍魚福社内での聞き取り調査や同行商談、市場調査などをを行い、伍魚福の取るべきマーケティング戦略に関して報告書にまとめました。今後のお客様へのご提案にも活かしてまいります。ご期待ください!!



左から ニコラス・オーレンズ(カリフォルニア大学)
トリーシア・ヒヤシス(コネティカット大学)
ロバート・デービン(デューク大学)

2年連続! ひょうご経営革新賞「奨励賞」を受賞いたしました。

今回は「自創経営」の考え方方に立脚した目標管理と、特に商品開発の社内コンペなど、社員が自主的に行動できる環境を整備し、モチベーション向上策を推進した点が評価されての受賞となりました。これからも「TEAM GOGYOFUKU」のメンバー全員で力を合わせて、よりよい会社づくりに取り組んでまいります。

編集後記 「GOGYOFUKU MUSEUM」という誌名は当社が設立を目指す珍味博物館の名称です。

今年の桜は例年なく長い間楽しめました。その満開の桜に見守られながら、新たに「TEAM GOGYOFUKU」に加わる2名の入社式が行なわれました。今号で彼等のこの素晴らしい笑顔をお届けできる事を誇りに思います。ホームページのスタッフブログも新年度を機に、これから毎週更新しますので、こちらへも是非お立ち寄り下さい。(http://gogyofuku.co.jp/staffblog/)

編集長 藤原 英樹 (fujiwara@gogyofuku.co.jp)

(表紙デザイン/商品部 村田 晴美)

神戸 伍魚福

〒653-0051 神戸市長田区野田町8丁目5-14
<http://www.gogyofuku.co.jp/>

お問い合わせ/お客様繁盛係(担当 藤原)
TEL.078-731-5735
FAX.078-734-0772

昨日よりもっとお客様に喜んでいただるために

伍魚福の「エンターテイニングフード」開発プロセス

「料理」へのこだわりから生まれたコンセプト商品

パスタな時間 カルボナーラ風味

「パスタの
ポン菓子」が
商品開発の出発点

伍魚福セレクション「パスタな時間 カルボナーラ風味」は、伍魚福の商品部による、長年の商品開発の中から生まれた商品で、前身となる商品があります。お米に圧力をかけてつくる「ポン菓子」の製法で、いろいろな商品を試作研究している中から企画されたパスタのポン菓子「パスタでポンマトチリ味」です。2006年にテスト販売を始めましたが、売れ行きは思わずありませんでした。その原因を考えいく中で、「ポン菓子製法でつくる新商品」という製法中心の発想を変え、カルボナーラというパスタ料理を商品化することを基本に、新たなコンセプトで開発に取り組みました。



新コンセプトは
「菓子風のパスタ料理」

洗練されたおしゃれな シリーズ商品が完成

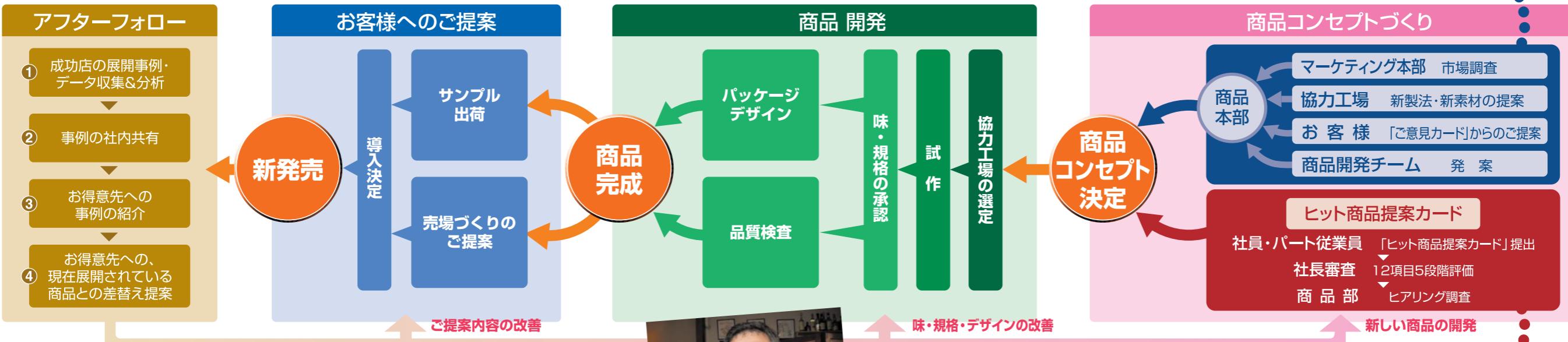
商品のネーミングは「菓子風のパスタ料理」というコンセプトから「そのまま食べるパスタ」や「パスタタイム」などが候補となり、「パスタな時間」に決まりました。さらにデザインチームからの提案で、洋風のおしゃれなパスタ料理にふさわしいイメージで「GOGYOFUKU selection」というシリーズ名を加えることになり、「ペペロンチーノ風味」や「ジャイアントコーン」へとシリーズ展開できるものになりました。商品パッケージも、輸入パスタの一般的な透明パッケージのイメージをベースに、高級感を演出する「ゴールドのスタンダードパック」を採用。発売後、お客様から「こ意見カード」でいただいたご要望に応じ、陳列台の棚に合わせてパッケージの高さを短くし、現在のシリーズ商品が完成しました。

飛び出した存在感のあるフック用ラベル
陳列台の棚に合わせて高さを低く改良
全体のイメージは輸入パスタの透明スタンダードパック
高級感あふれるゴールドのパッケージを採用



神戸セレクションに選定!

神戸市産業振興財團が、衣・食・住・遊の生活文化に関するモノの中から、神戸らしいおしゃれな商品を公募・選定する「神戸セレクション」に選定されました。



2009年夏の商品・売場のご提案

備長炭石窯仕上げ焼豚 にんにく醤油味

7月
新発売!
サンプル出荷中

焼豚が売れるこの時期にぴったり!

備長炭石窯仕上げ焼豚にんにく醤油味

Point! ここがうまさのポイント!

石窯仕上げ!

ウデ肉を表面はこんがり、中はジューシーにじっくりと焼き上げました。最後に備長炭を使用した石窯に入れて焼き上げることで、風味良く仕上げています。

Point! にんにく醤油味!

風味豊かでコクのあるにんにく醤油ダレに、じっくり漬け込みました。

Point! かくし味に一味唐辛子!

一味唐辛子をかくし味に使うことで、味に深みを出しました。

■焼豚商品の販売枚数(枚)

| 月 | 2月 | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 販売枚数(枚) | 35,000 | 48,000 | 32,000 | 38,000 | 42,000 | 45,000 | 55,000 | 38,000 | 40,000 |

資料:兵庫県C社2008年POSデータより
気温の上昇する時期に合わせて、焼豚の販売枚数が増加しています。食欲をそそる、にんにくの風味がビールにピッタリです!

発案者 品質本部 部長 片岡一治

地元テレビ局による取材風景

この夏おすすめの売場

酒の肴 津々浦々

GOGYOFUKU selection 伍魚福セレクション

土用しじみ しじみ貝の佃煮

新商品

赤どり炭火焼旨味カレー仕上げ
【参考売価】¥498 賞味期間 60日 内容量 72g

和菓の彩りお好みあられ
【参考売価】¥398 賞味期間 120日 内容量 90g

備長炭石窯仕上げ焼豚にんにく醤油味
【参考売価】¥698 賞味期間 40日 内容量 200g

北海道広尾の焼ししゃも
【参考売価】¥498 賞味期間 90日 内容量 26g

デザイン・リニューアル! イベリコ豚シリーズ

① イベリコ豚入りセミドライソーセイジ
② イベリコ豚のロゴで原料をアピール
③ 黒背景に盛付写真でおいしさをアピール
④ 赤と黄の帯でスペインのイメージを演出

専用POPをご用意しています。

イベリコ豚入り粗挽きソーセイジ
イベリコ豚入りカクテルウインナー
イベリコ豚のガツ
イベリコ豚のスライスパンチetta
イベリコ豚のロモ
イベリコ豚入りボロニアソーセイジ
イベリコ豚の生サラミ
イベリコ豚の生ハム
イベリコ豚入りボロニアソーセイジ
タイトルボード

営業支援室からのご提案

「土用しじみ」新・紙ディスプレイ台

営業支援室を開設しました

伍魚福では「お客様に昨日よりも喜んでいただるために」を目標として、「TEAM GOGYOFUKU」のメンバー全員が「どうすればお客様にもっと喜んでいただけることができるか」について自ら知恵を出し合い、お客様本位のサービス体制の革新に取り組んでいます。その取り組みのひとつとして「営業支援室」を開設しました。マーケティングの面から、営業活動のプランニングやソフト商品の開発などについて、ご提案の精度を高め、売場づくりのサポートをしてまいります。

●従来の紙ディスプレイ台は、佃煮商品が2個しか並びませんでしたが、今回「しじみ貝の佃煮」が3フェイス並ぶように横幅をサイズ変更しました。

●従来は1ケース並べると商品がケースからはみ出していましたが、今回、高さは同じですが底を少し低くして、佃煮1ケース(8個×3フェイス)がぴったり収まるように変更しました。

●奥行きを狭くして佃煮にぴったりのサイズに変更。きれいに並べられるようにしました。

●ディスプレイ台の柄を変更。少し色みをつけて高級感を演出しました。

●今までご利用頂いておりました既存ディスプレイ台も引き続きご提案させて頂きます。担当の繁盛係にお問い合わせください。

営業支援室のメンバー リーダー 定浪 健太
辻 美穂子 河合 裕美
下田 あゆ子