



# お客様とともに60年 伍魚福の歩み

本年4月、伍魚福は設立60周年を迎えることができました。これも長らく弊社の歩みを支えていたいただいたお取引先様、弊社の商品をご愛顧いただいた消費者の皆様のおかげと社員一同感謝しております。本当にありがとうございました。今号は設立60周年記念号として、皆様への感謝の気持ちを込めて、これまでの歩みを振り返ります。

年	主な出来事
昭和30(1955)年	・後楽園遊園地オープン
昭和39(1964)年	・東京オリンピック ・東海道新幹線開通(東京→大阪間)
昭和40(1965)年	・初の国産旅客機「YS-11」就航
昭和41(1966)年	・ビートルズ来日
昭和42(1967)年	・阪急北千里駅に 日本初の自動改札機
昭和43(1968)年	・3億円強奪事件
昭和44(1969)年	・日本万国博覧会(大阪万博) ・日本航空よど号ハイジャック事件
昭和45(1970)年	・マクドナルド日本第1号店 ・円変動相場制移行
昭和46(1971)年	・札幌冬季オリンピック ・あさま山荘事件
昭和47(1972)年	・オイルショック
昭和48(1973)年	・セブン-イレブン第1号店
昭和49(1974)年	・現本社ビル竣工
昭和50(1975)年	・「経営理念」を策定・ 「いかなごのくき煮」商品化
昭和51(1976)年	・大阪府高槻市の西武百貨店に出店
昭和52(1977)年	・大阪・千里中央のショッピングセンターに出店
昭和53(1978)年	・全国酒食品問屋へ販路拡大
昭和54(1979)年	・「株式会社 伍魚福」に改組
昭和55(1980)年	・鐵道弘済会(キヨスク)との取引き開始
昭和56(1981)年	・「いかなごのくき煮」商標登録
昭和57(1982)年	・酒のディスカウント店の 伍魚福コーナー
昭和58(1983)年	・チルド珍味「津々浦々」のチラシ
昭和59(1984)年	・全国大型酒販専門店へ販路拡大
昭和60(1985)年	・チルド珍味「酒の肴全国津々浦々」発売 ・「ふるさと小包」取引き開始
昭和61(1986)年	・物流センター竣工
昭和62(1987)年	・商品科学研究所(現第2研究所)創設 ・「いかなごのくき煮」商標登録
昭和63(1988)年	・青函トンネル開通
平成元(1991)年	・消費税導入(税率3%) ・バブル崩壊
平成3(1991)年	・雲仙普賢岳大火碎流



## 伍魚福の歩み

本社前で  
(昭和41年ごろ)

設立当時の  
作業風景

現社長の祖父・山中正親(左)と  
現会長・山中勉



● 全国大型酒販専門店へ販路拡大

● チルド珍味「津々浦々」のチラシ



平成3(1991)年

平成元(1991)年

昭和63(1988)年

昭和62(1987)年

昭和60(1985)年

昭和59(1984)年

昭和58(1983)年

昭和57(1982)年

昭和56(1981)年

昭和55(1980)年

昭和54(1979)年

昭和53(1978)年

昭和52(1977)年

昭和51(1976)年

昭和50(1975)年

昭和49(1974)年

昭和48(1973)年

昭和47(1972)年

昭和46(1971)年

昭和45(1970)年

昭和44(1969)年

昭和43(1968)年

昭和42(1967)年

昭和41(1966)年

昭和40(1965)年

昭和39(1964)年

昭和38(1963)年

昭和37(1962)年

昭和36(1961)年

昭和35(1960)年

昭和34(1959)年

昭和33(1958)年

昭和32(1957)年

昭和31(1956)年

昭和30(1955)年

昭和29(1954)年

昭和28(1953)年

昭和27(1952)年

昭和26(1951)年

昭和25(1950)年

昭和24(1949)年

昭和23(1948)年

昭和22(1947)年

昭和21(1946)年

昭和20(1945)年

昭和19(1944)年

昭和18(1943)年

昭和17(1942)年

昭和16(1941)年

昭和15(1940)年

昭和14(1939)年

昭和13(1938)年

昭和12(1937)年

昭和11(1936)年

昭和10(1935)年

昭和9(1934)年

昭和8(1933)年

昭和7(1932)年

昭和6(1931)年

昭和5(1930)年

昭和4(1929)年

昭和3(1928)年

昭和2(1927)年

昭和1(1926)年

大正15(1926)年

大正14(1925)年

大正13(1924)年

大正12(1923)年

大正11(1922)年

大正10(1921)年

大正9(1920)年

大正8(1919)年

大正7(1918)年

大正6(1917)年

大正5(1916)年

大正4(1915)年

大正3(1914)年

大正2(1913)年

大正1(1912)年

明治35(1902)年

明治34(1901)年

明治33(1900)年

明治32(1899)年

明治31(1898)年

明治30(1897)年

明治29(1896)年

明治28(1895)年

明治27(1894)年

明治26(1893)年

明治25(1892)年

明治24(1891)年

明治23(1890)年

明治22(1889)年

明治21(1888)年

明治20(1887)年

明治19(1886)年

明治18(1885)年

明治17(1884)年

明治16(1883)年

明治15(1882)年

明治14(1881)年

明治13(1880)年

明治12(1879)年

明治11(1878)年

明治10(1877)年

明治9(1876)年

明治8(1875)年

明治7(1874)年

明治6(1873)年

明治5(1872)年

明治4(1871)年

明治3(1870)年

明治2(1869)年

明治1(1868)年

文久2(1862)年

文久1(1861)年

嘉永4(1851)年

嘉永3(1850)年

嘉永2(1849)年

嘉永1(1848)年

文政3(1820)年

文政2(1819)年

文政1(1818)年

寛政2(1800)年

寛政1(1799)年

享和2(1792

平成6(1994)年	・関西国際空港開港
平成7(1995)年	・阪神・淡路大震災 ・地下鉄サリン事件
平成8(1996)年	・消費税率5%
平成9(1997)年	・長野冬季オリンピック ・明石海峡大橋開通
平成10(1998)年	・シドニーオリンピック ・九州・沖縄サミット
平成11(1999)年	・ユニバーサル・スタジオ・ジャパン開園
平成12(2000)年	・東海道新幹線品川駅開業 ・地上デジタル放送開始
平成13(2001)年	・住民基本台帳ネットワーク稼働 ・東京チルドセンター稼働
平成14(2002)年	・アテネオリンピック ・新紙幣発行
平成15(2003)年	・酒の肴仕入れWEB開設 ・「いかなごのくぎ煮コンテスト」開催
平成16(2004)年	・東京チルドセンター稼働 ・「品質方針」制定
平成17(2005)年	・JR福知山線脱線事故 ・山中勉会長、山中勤社長就任
平成18(2006)年	・神戸空港開港
平成19(2007)年	・郵政民営化 ・商品情報データベース「eBASE」導入 ・「くぎ煮検定」スタート
平成20(2008)年	・北京オリンピック ・北海道・洞爺湖サミット ・業務用商品の取り扱い開始 ・「ヒット商品提案制度」創設
平成21(2009)年	・新裁判員制度 ・「TEAM GOGYO FUKU MUSEUM」発行 ・「品質保証会議」設置 ・「自創経営推進室」設置
平成22(2010)年	・小惑星探査機「はやぶさ」帰還 ・「TEAM GOGYO FUKU MVP」表彰制度創設 ・「伍魚福」トPOP研究所設立 ・「ひょうご経営革新賞」受賞
平成23(2011)年	・東日本大震災 ・「TEAM GOGYO FUKU 行動指針」策定 ・新ロゴマーク制定、CI導入
平成24(2012)年	・ロンドンオリンピック ・国内格安航空会社就航 ・東京スカイツリー開業 ・東京駅復元工事完成 ・「グッドカンパニー大賞・優秀企業賞」受賞 ・「2011年度「おもてなし経営企業選」選定 ・「第1回「家飲み川柳」実施 ・「伍魚福エンターテイニアングスバイラル」制定 ・「情報セキュリティマネジメントシステム」策定 ・駒林神社に「いかなごのくぎ煮発祥の地」石碑建立
平成25(2013)年	・富士山が世界文化遺産に ・「和食」が無形文化遺産に ・伊勢神宮で式年遷宮 ・阪神百貨店梅田本店に直営店出店 ・2012年度「関西経営品質賞 優秀賞」受賞 ・「がんばる中小企業・小規模事業者300社」選定 ・「TGMSS会議」設置 ・「北陸新幹線開業 ・御嶽山噴火 ・消費税率8%」
平成26(2014)年	・「阪神・淡路大震災 ・地下鉄サリン事件 ・消費税率5%」
平成27(2015)年	・北陸新幹線開業

### 阪神百貨店梅田本店の直営店



「関西経営品質賞 優秀賞」の表彰式



定期的に発行する情報誌



スーパーの伍魚福コーナー



「いかなごのくぎ煮コンテスト」の風景

スーパー・マーケット・トレードショーに出展



明石海峡大橋開通記念フェアに出店

# 60周年によせて

# お取引先様からのメッセージ▶



兵庫県内の各店舗で  
お世話になっています  
お取引開始  
2001年

生活協同組合  
コープこうべ  
生産事業部 事業部長  
石塚 信典 様

## 長くお取引いただいている理由は

当時、ちょうど生協内の全体のテーマとして「ベターランク」(高付加価値)の商品に取り組むという方針があり、その集合展開をしようとしていた中で、伍魚福コーナーがこれに合致したことも理由です。最初は何店舗かでコーナーをスタートしましたが、組合員の方からの支持もあり、お店からの要望もあって広げていきました。日配部門になかった商品を取り扱うことができ、日配部門の供給高(売上高)向上に貢献できました。

## 印象に残っていることは

2001年に畜産部門で取引が始まりましたが、他にもたくさん商品があるので、日配部門でやってはどうかという話になりました。従来はチルド珍味というカテゴリーの商品がなく、あっても部門がバラバラでした。伍魚福さんには全部がそろっているので、やってみようと思いました。価格が高かったので、売れるかな、とも心配しましたが、賞味期限が長いので、やってみようというようになりました。サンプルを全部食べましたが、どれもおいしかったことをよく覚えています。



大阪・阪神梅田本店で  
お世話になっています  
お取引開始  
2012年

株式会社  
阪急阪神百貨店  
阪神梅田本店  
フード営業統括部 生鮮・惣菜商品部  
中尾 康宏 様

## 長くお取引いただいている理由は

「他社との差異化を図った商品」=「モノ」に魅力を感じていることは当然ですが、一番の理由は「一緒に真剣にお商売を考えてくれる人達」=「ヒト」の部分です。社長をはじめ、営業さんから商品開発、販売のメンバーまで本当に前向きで、突拍子もない私のリクエストやお客様の要望も真剣に考えてくれます。そういう「ヒト」と仕事ができるのが一番の幸せですし、私が伍魚福という会社に信頼感を感じる理由です。

## 伍魚福に期待することは

今、私が実現したい売場は、「ワインや日本酒のある暮らしの実現」です。クラフトマンシップに溢れた本物の酒がお客様の食卓にあり、その横に美味しい酒のあてがある…そういうシーンを今まで以上に創造したいと考えています。2021年の建て替えに向け、売場のお客様のニーズを掴み、新しい商品開発をしたい、また商品のよさがよりお客様に伝わるように見せ方を考えたい…など一緒に考えてほしいと思います。



奈良、大阪、兵庫に  
店舗展開する  
酒の大型専門店です  
お取引開始  
1991年

株式会社  
ボトルワールドOK  
執行役員小売部部長  
辻川 敦一 様

## 長くお取引いただいている理由は

数ある珍味屋さんの中で、こだわりの強い商品を売っていることです。他社には、安くて量の多い商品はありますが、伍魚福さんは、昔から味にこだわった品質の良い商品を作り続けているので、長くお取引をさせていただいている。



## 印象に残っていることは

昔、伍魚福さんが主催していたチルドコンクールという大会で、優勝するために、当時の担当者の方(藤戸課長)と一緒に、夜中までかかって売場を作ったのが印象に残っています。とても楽しかったです。



## 伍魚福に期待することは

POPや薫蓄など、今まで以上に、販促に力を入れてほしいと思います。今後も売れるおいしい商品開発を期待しています。



札幌市を中心に  
北海道全域に展開する  
高品質スーパーです  
お取引開始  
2003年

北雄ラッキー  
株式会社  
代表取締役社長  
桐生 宇優 様

## 長くお取引いただいている理由は

わが社は「おいしいものを訴求」していきたい会社なのですが、そのわが社のコンセプトに伍魚福さんの商品がはまっているから、お客様にも支持されて売れるので長続きしているのだと思います。もう一つは、取引開始当初から精肉部門で展開していることが、長く続いている理由だと思います。精肉部門ではカテゴリーごとに売場が決まっているので、酒の肴という一つのカテゴリーのコーナーという位置づけで取り組む事ができるので、続けられるのだと思います。

## 印象に残っていることは

私はお酒が大好きなので、売場に来て真っ先にやることが「お酒のアテ探し」。今の職務に就く前から、美味しいお酒を買った時や、家に美味しいお酒があるので飲もうかと思った時は、まず伍魚福のコーナーに何があるのか見ていました。まさに「酒飲みが泣いて喜ぶ売場」ですね。

## 伍魚福に期待することは

団塊の世代夫婦に対して、もっと深く商品開発をしていくもらうことを期待しています。例えば、原料や製法など、お客様が買ってみたいくなるような「おいしそうな情報」が書ける商品など、商品を買った人が自慢できる=「薫蓄を語れる」商品で、お客様に今以上に喜んでもらえるようにしていきたいです。



新大阪、新神戸、  
三ノ宮駅などの売店で  
お世話になっています  
お取引開始  
1970年頃

株式会社  
ジェイアール西日本  
デイリーサービスネット  
代表取締役社長  
柴田 信 様

## 長くお取引いただいている理由は

「珍味を極める」。御社の方向性が非常に明確で、加えて「すばらしくおいしい」商品をお客様へ提供されようとする従業員の皆さんとのこだわりは秀逸だと感じています。会社を挙げての提案制度や情報発信力、更に「いかなごのくぎ煮文学賞」等、お客様と従業員の皆さんと一緒にになり、楽しみながらブランド商品を大切にされています。企業としての姿勢、存在意義も教えられているような気がいたします。

## 印象に残っていることは

伍魚福さんとの取引がはじまった昭和45年頃、神戸のお土産は、お菓子が中心であったことから、「海産物でお土産になるようなものを」との当社担当のオーダーに応えて頂き、「いかなごのくぎ煮」が誕生しました。研究開発、商品化、販売戦略等、並々ならぬ取り組みを重ね、今では春の風物詩、一つの文化にまで至ったこの「いかなごのくぎ煮」の歩みを思う時、御社の努力に心から敬意を表したいと思います。

## 伍魚福に期待することは

現状にとどまらず、常に新しいものにチャレンジする姿勢に御社の限らない力強さを感じます。



大阪府豊中市にある  
酒屋さんです  
お取引開始  
1985年頃

東酒店 様

## 長くお取引いただいている理由は

いかなごのくぎ煮や、ちりめん山椒など、伍魚福ブランドは安心できます。いいものだから長くお取引ができると思っています。



## 印象に残っていることは

伍魚福さんとのお取引はとても長く、特に山崎さんなど、昔からの営業の方との思い出が印象に残っています。

## 伍魚福に期待することは

伍魚福さんと一緒に合う商品を復活してほしいと思います。貝柱ごはんも、よくお客様からご要望があるので再開を期待しています。



また、体に良い、無添加などの商品も作ってほしいと思います。

# おかげさまで60周年 珍味を極める♥

60周年を迎えることができましたのも、ひとえにお取引先様のご支援があつてのこと。この節目の年にあたって、皆様から寄せいただいたメッセージを紹介いたします。これを励みに、これからも一層珍味を極めて参ります。どうぞよろしくお願いいたします。

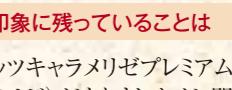


関西、伊丹、神戸空港  
などの売店でお世話に  
なっています  
お取引開始  
1985年頃

全日空商事  
株式会社  
店舗事業部  
ANA FESTA 店舗運営推進部  
グループマネジャー  
山田 日出見 様

## 長くお取引いただいている理由は

やはり信頼感。担当の方が誠実であることがあると思います。また、皆さん自分の会社の商品に対する思い入れが強く伝わってきます。こういう方と一緒に仕事をしたいと思います。あとは、商品がいいからでしょう。一夜干焼いかは昨夜も食べました(笑)。



ナツキキャラメリゼプレミアムの開発です。元になったベース(ナツキキャラメリゼ)がありました、開発に1年以上かかり、新しい商品を産み出す大変さがよくわかりました。自分の体験としてできたことが大変勉強になりました。

## 伍魚福に期待することは

指名買のお客様がもっと増えるといいですね。例えば、「いかなごのくぎ煮」がもっと周知されて、これにあわせて他の商品ももっと育つといいですね。あとは、ピリ辛さといか天を、菓子と珍味の中間としてもっと育てられないでしょうか。子供はさきいか天とコーラ。おつまみ、または、塩味系のお菓子として。まださきいか天のおいしさを知らない人がたくさんいます。

VOL. 1 2000年5月～2001年4月

こんな商品ありました!



ロース牛  
タンスモーク

## 2000年発行 酒の肴仕入カタログの変遷

酒屋さんのお役に立ちたいという思いから2000年に酒の肴仕入カタログを発行しました。商品カタログとしても活用していますので、商品の移り変わりがよくわかります。

VOL. 2 2001年4月～2002年3月



VOL. 3 2002年4月～2003年3月



あの商品がデビュー!  
さきいか天



VOL. 4 2003年4月～2004年3月



こんな商品ありました!



豆腐羊

VOL. 6 2005年4月～2006年3月



あの商品がデビュー!  
鹿児島の豆腐入りさつま揚げ



VOL. 7 2006年4月～2007年3月



VOL. 8 2007年4月～2008年3月



VOL. 13 2012年4月～2013年3月



あの商品がデビュー!  
クリームチーズ生ハム包み



VOL. 14 2013年4月～2014年3月



VOL. 15 2014年4月～2015年3月



あの商品がデビュー!  
(杯の珍味)揚げ塩ぎんなん

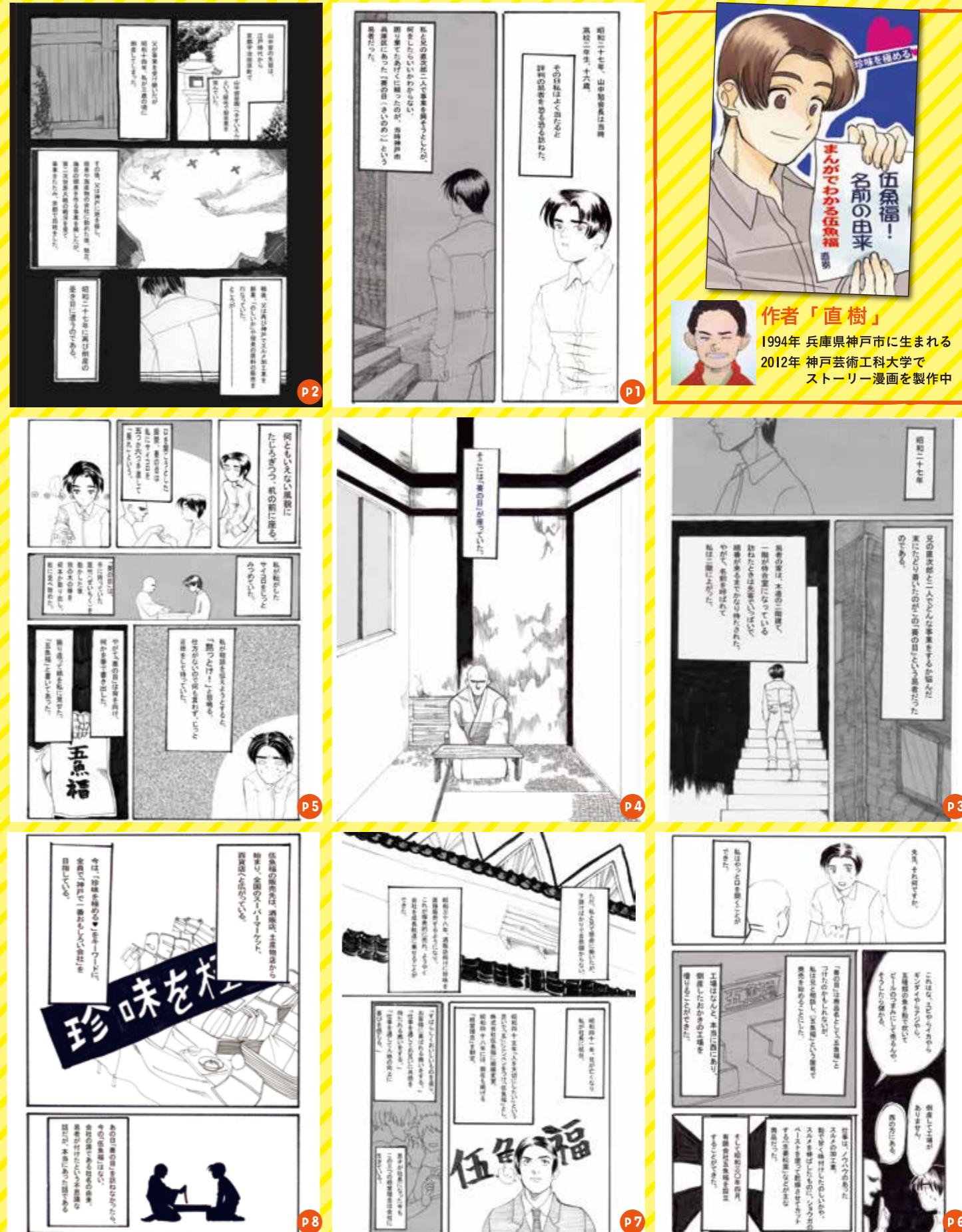


2014年実施

ごきふく KOBE 伍魚福

+ 神戸芸術工科大学 まんが表現学科  
+ KOBE DESIGN UNIVERSITY

## 漫画でわかる伍魚福の由来



伍魚福は地域貢献の一環として、神戸芸術工科大学まんが表現学科の授業に協力し、4人の学生さんに伍魚福に関するまんがを作っていただきました。その中から今回は「伍魚福の由来」をご紹介いたします。

全作品、ホームページでご覧いただけます。

伍魚福ホームページ

<http://www.gogyofuku.co.jp/> ごきふく 検索

作者「直樹」

1994年 兵庫県神戸市に生まれる  
2012年 神戸芸術工科大学で  
ストーリー漫画を製作中

2013年  
OPEN!

# KOBE 伍魚福 阪神梅田店

おかげさまで3年目突入

2013年3月15日(金)、大阪市北区梅田の阪神百貨店地下1階に、酒の肴専門店「KOB E 伍魚福阪神梅田店」をオープンしてから約2年半がたちました。

開店当初は私自身にとって初の店舗を構えての小売事業ということで、商品の陳列方法や発注数の見極め、曜日や天候による客数の増減など、普段当社のお取引先様が抱えていらっしゃる悩み事に四苦八苦し、改めて小売業の大変さを感じました。

開店初年度はなかなか売上げも上がりませんでしたが、父の日、お盆、年末など、ハレの日の売上げは「おつまみ」という商品の特性上特に大きく、それをきっかけに常連のお客様も増え、最近は前年比110~120%と順調に推移しています。

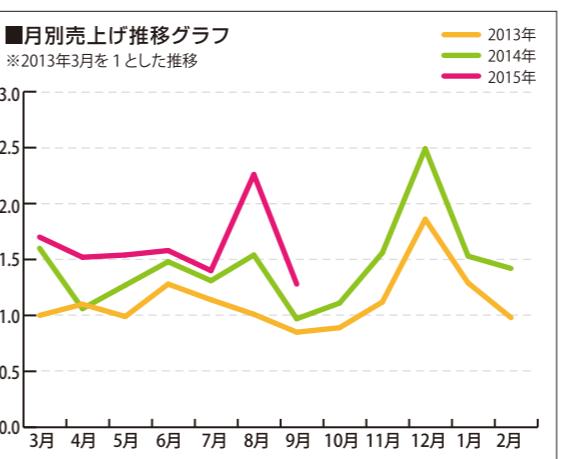
2013年3月15日(金)、大阪市北区梅田の阪神百貨店地下1階に、酒の肴専門店「KOB E 伍魚福阪神梅田店」をオープンしてから約2年半がたちました。

梅田店限定のさきいか天量り売りでは、1kgお買上げいただの方も珍しくありません。

チルドではワインに合う商品が好評です。阪神百貨店自体ワインの品揃えがかなり充実しているので、「ワインと一緒に生ハムやチーズといったスタンダードなものから、「にしんの燻製」「仔牛タンの生ハム」「からすみ」「トリュフ」など、こだわりの商品まで幅広く売っています。

現在来店されるお客様の比率は、およそ新規50%、リピート50%となっており、年間20万円お買い上げいただく常連様もつくようになりました。

当社の商品はこだわりを知つて味を分かつていただければリピートされるお客様も非常に多いので、梅田店での手応えを情報発信し、お取引様のサポートができるよう日々努力して参ります。



阪神梅田店店長 山下 宏光



お気に入りの「ピリ辛さきいか天」が常にいてあるので安心です。(60代男性)

おつまみだけでこんなに種類があって、選ぶのが楽しいですね。(30代女性)

お客様の声

お酒は飲まないのですが、調理不要で便利なので、おかげで利用しています。(60代女性)

ワインに合うおつまみが豊富で、どれを食べてもハズレなし!(40代男性)

「一杯の珍極5個セット」はちょっとしたお土産に最適で、よく使っています。(40代女性)

＼ドライ売れ筋ベスト5／	
1位	ピリ辛さきいか天
2位	一杯の珍極5個セット
3位	量り売りピリ辛さきいか天
4位	ピリ辛さきいか天3種食べ比べセット
5位	一杯の珍極)揚げ塩ぎんなん

＼チルド売れ筋ベスト5／	
1位	一夜干焼いか
2位	やわらかローストビーフ
3位	ワインに合うおつまみ4点セット
4位	クリームチーズ生ハム包み
5位	からすみ

KOBE伍魚福阪神梅田店  
大阪市北区梅田1-13-13  
阪神梅田本店B1F  
TEL.06-6348-8051(直通)



△ 研究所レポートは、これまでに20号発行△

SM、書店、雑貨屋などを取材する「コトPOP探索記」では、コトPOPで売上げを伸ばされているお店18店舗を取材させていただきました。



## コトPOP研修

成功するコトPOP  
5つのポイント

- 一、ターゲットに呼びかける
- 二、お客様の声をそのまま使う
- 三、具体的な数字を使う
- 四、自分が好きな理由を書く
- 五、知らないことを教えてあげる

コトPOP研修の出張開催を希望される方は、お気軽にご相談ください。

お問い合わせ／お客様繁盛推進本部 定浪 健太 TEL.078-731-5735(代)

# 统一価格の新定番シリーズのご案内!!

従来品よりお買い求めやすく、統一した価格帯の商品を最下段を中心に展開することで、売り場の活性化を図り、週末の食卓への登場頻度向上に繋げます。高単価商品を多種類揃えている伍魚福の持ち味を損なわずに、店頭回転の改善も狙える価格帯に設定しました。ヘビーユーザーの多い売れ筋商品の規格を改良するとともに、酒の肴度が高い新商品「やげん軟骨の炭火焼き」も加えました。

## チルド新定番シリーズ

税抜参考売価 **498円**



S)一夜干焼いか  
内容量:75g  
サイズ(mm):縦260×横160×厚さ25



S)やわらか鮭とば  
内容量:50g  
サイズ(mm):縦230×横140×厚さ15



S)やわらかおつまみ鮑  
内容量:90g  
サイズ(mm):縦230×横160×厚さ25



S)おいしいいくらげ  
内容量:100g  
サイズ(mm):縦110×横110×厚さ30



S)鹿児島で作った豆腐入りさつま揚げ  
内容量:7枚  
サイズ(mm):縦230×横165×厚さ30



S)ごぼう天  
内容量:4本  
サイズ(mm):縦220×横160×厚さ25



S)わさびチーズ入り焼ちくわ  
内容量:2本  
サイズ(mm):縦200×横150×厚さ40



S)鹿児島の黒豚ソーセイジ  
内容量:126g  
サイズ(mm):縦180×横120×厚さ25



S)とんタンスライスベッパー  
内容量:82g  
サイズ(mm):縦250×横165×厚さ5



S)アイスバイン  
内容量:106g  
サイズ(mm):縦265×横165×厚さ40



S)宇和島で作ったじゃこ天  
内容量:3枚  
サイズ(mm):縦235×横160×厚さ10



S)とんタンスライススモーク  
内容量:92g  
サイズ(mm):縦250×横165×厚さ5



S)ユッケ風牛肉生ハム  
内容量:45g  
サイズ(mm):縦190×横120×厚さ10



S)とんロスマーク  
内容量:100g  
サイズ(mm):縦165×横120×厚さ20



S)やげん軟骨の炭火焼き  
内容量:80g  
サイズ(mm):縦195×横140×厚さ20



お客様繁盛推進本部  
矢引 幸二です

私のお気に入りは、「アイスバイン」です!  
「MY Best 珍極 珍味を極める♥」

「アイスバイン」はドイツの家庭料理ですが、意外と日本酒との相性が抜群です。意外とビールとの相性が良いので、試してみてはいかがですか。痛みつきになること間違いなしです!



2015年  
開催中!

60周年感謝キャンペーン

# 楽しい家飲みコンテストのお知らせ

設立60周年の感謝企画として、2015年3月から12月まで、「楽しい家飲みコンテスト」を開催しています。  
毎月たくさんのご応募をいただいておりますが、その中から、これまで各月に受賞された作品を紹介します。

## 伍魚福楽しい家飲みコンテストキャンペーン概要

応募最終締切 2015年12月31日(毎月末締切り)

募集テーマ 「我が家のおいしい家飲みシーン」

応募方法 メール、郵送、FAX、facebook、twitter、Instagramでご応募いただけます。

賞品 毎月、応募作品の中からMVP、準MVP、伍魚福賞を決定。

1 MVP ……1名様(おつまみ5,000円分)

2 準MVP ……1名様(おつまみ3,000円分)

3 伍魚福賞 ……20名様に1名様の割合で必ず当たる(33gピリ辛さきいか天)

さらに/  
毎月MVPを受賞された方から  
年間MVPを決定し、  
豪華賞品(世界三大珍味)を  
プレゼント!!

キャンペーンについて詳しくは伍魚福のホームページをご覧ください。

<http://gogyofuku.com/60th/>

その他の作品(一部)

きみと2人で飲む酒が一番つま  
きみのお酌で晩酌が楽しめること  
来ようとは思いもよらなかつた。  
幸せひとはいつもこととなのだな。

MVP  
キンモクセイさん  
短文作品

MVP  
ひんけろさん

週末に“プチ贅沢な逸品”を楽しんでいただきたい。

# 週末のごほうび 売り場のご提案

伍魚福の  
新提案

今週もがんばった!  
そんな私の週末のごほうび

「週末のごほうび」をテーマに、「プチ贅沢・自分へのご褒美」に価格を含め特化した売り場を展開! また、週末の購入だけでなく、「平日に購入・ストックし、週末にゆっくり楽しみたい」というお客様の購入動機につながる=平日の売上げUPが見込めます!



## ＼続々登場!! 秋・冬新商品の紹介 /

チルド新商品 2015年9月1日発売

「混ぜて美味しい明石だこ」シリーズ

税抜参考売価:498円

地元兵庫県のブランド食材「明石だこ」を使用しています。ベースの明石だこの塩辛に別添のタレをトッピング。食べる直前に混ぜることにより新鮮な味と香りが楽しめます。



混ぜて美味しい明石だこ  
わさび

昆布の風味で味わい深い明石だこの塩辛に、あら切りにしたわさびを合わせました。

内容量:100g



混ぜて美味しい明石だこ  
梅肉

昆布の風味で味わい深い明石だこの塩辛に、南高梅と酒粕で味わい深く仕上げたタレを合わせました。

内容量:110g

「混ぜて美味しい明石だこ  
ゆず七味」

昆布の風味で味わい深い明石だこの塩辛に、独自配合で調合した七味で和風ピリ辛味に仕上げたタレを合わせました。

内容量:110g



混ぜて美味しい明石だこ  
海苔

昆布の風味で味わい深い明石だこの塩辛に、瀬戸内海産の青海苔を甘く仕立てたタレを合わせました。

内容量:110g



混ぜて美味しい明石だこ  
キムチ

昆布の風味で味わい深い明石だこの塩辛に、魚介の旨味と辛味のインパクトがあるタレを合わせました。

内容量:110g

チルド新商品 2015年9月1日発売



おいしくなってリニューアル!  
やわらかローストビーフ

焼き上げた後、肉の旨味を逃さない【真空調理法】でジューシーなローストビーフに仕上げています。

税抜参考売価:1,000円  
内容量:150g



やげん軟骨の炭火焼き

炭火でじっくり丁寧に焼き上げました。軟骨のコリコリした食感がクセになる美味しさです。

税抜参考売価:498円  
内容量:80g

受注  
生産商品



スモークターキー

七面鳥のモモ肉をじっくり漬け込み、スモークした商品です。

税抜参考売価:1,980円  
内容量:450g

チルド期間限定・数量限定 2015年12月1日発売



骨付きフランク

天然豚腸を使用したフランクフルトソーセイジです。炭火を使って乾燥させて肉の表面にすばやく熱が伝わり旨味を閉じ込め、残り火でじっくり燻することで独特の深い香味が加わります。焼くと皮がパリッとして、脂の旨みも溶け出し、とても美味しくなります。短いフランクは見た目にも珍しい商品ですので、平台での展開をオススメします!

税抜参考売価:798円  
内容量:200g



骨付きポークスマーケ

国産豚もも肉を使用した骨付きハムです。ドイツ産の塩や黒こしょうでスパイシーな味付けに仕上げました。見た目のボリュームもありますので、クリスマス商材を集めた平台での展開をオススメします!

税抜参考売価:838円  
内容量:200g



ドライ期間限定「銀のオードブル」2015年10月1日発売~12月末まで

銀のオードブル  
(4種のチーズセット)

税抜参考売価:880円

タイプの異なる4種類のチーズを詰め合わせました。それぞれ個包装になっており、一度に楽しむことも、順番にひとつずつ楽しむこともできます。



しつとり焼きチーズ

北海道産チーズをブレンドしたチーズを白身魚の生地にのせ、焦げ目がつくまで焼き上げました。



ひとくちカマンベール

カマンベール入りプロセスチーズを鮭の生地で包んで食べやすくスライスしました。カマンベールの風味とコクが感じられます。



黒胡椒焼チーズ

チーズに黒胡椒をまぶし、こんがりやわらかく焼き上げました。表面は香ばしく、中はしつとりとした食感です。



レッドチーズをブレンドしたチーズを白身魚の生地ではさみ、ひとくちサイズにカットしました。ねつくりした食感が特徴です。

受注締日  
2015年11月19日