

GOGYOFUKU MUSEUM

珍味情報誌
[伍魚福ミュージアム]
vol.45

新たな
「驚きと楽しさの扉」
を開く

NEW
GOGYOFUKU
伍魚福

「2019年度スローガン」
お客さまにもっと「おいしさ」を。
そして「驚き」と「楽しさ」を。

【TOPICS】

- 2019年度「家飲みカレンダー」
- 珍味ものがたりーおいしさへのこだわり⑥
「串だこ」
- お店の「元気、最前線」⑥
ー鈴木酒販・三ノ輪本店(東京都台東区)
- 「ビールギフト用)おつまみ4種セット」のご案内

第53回 SMTS2019
出展のご案内!

SMTS2019
SUPERMARKET TRADE SHOW
スーパーマーケット・トレードショー

KOBE 伍魚福

GOGYOFUKU MUSEUM

珍味情報誌 [伍魚福ミュージアム] 2019年 2月 / vol.45

〒653-0051 神戸市長田区野田町8丁目5-14 / TEL.078-731-5735 (代) / FAX.078-734-0772 / お問い合わせ / お客様繁盛推進本部 (担当 佐久間 史信)

第53回 SMTS2019

出展のご案内!

SMTS2019
SUPERMARKET TRADE SHOW
スーパーマーケット・トレードショー



会期 2019年2月13日(水)、14日(木)、15日(金)
10:00 ~ 17:00 (最終日は16:00)

会場 幕張メッセ全館(千葉市美浜区中瀬 2-1)

最寄駅 JR京葉線・海浜幕張駅

ホームページ www.smts.jp

単独ブース
「加工食品ゾーン」
小間番号
5-205

兵庫県ブース
「地方・地域産品ゾーン」
小間番号
9-405-28

伍魚福スタッフ一同、
皆様のご来場を心よりお待ちしております!

今回のトレードショーでは「和日配」「洋日配」「水産」「畜産」「グロッサリー」「ギフト」と、部門ごとに商品を分けて展示し、それぞれの担当バイヤー様のニーズに合致した商品、売り場をご提案します。

中でも3月発売予定の新商品「うまい揚げかまシリーズ」(全6品)は、和日配部門の「一押し商品」です。今回、初めてご披露します。ぜひご覧ください。このほか、最新版の商品カタログ、コトPOP情報、季節の販促事例、売れ筋商品の試食など、盛りだくさんの内容でお待ちしております。ブースでお目にかかれますことを、スタッフ一同、楽しみにしております。ぜひ、お立ち寄りください。



※戦略商品「Biri辛さきいか天」



※写真は昨年の
伍魚福ブースの様子です。

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。

「平成」という時代があと3カ月を切りました。こんなかたちでいま生きている時代が終わり、そして新しい時代が始まるなど、誰も初めての経験です。これからさまざまに「平成」を振り返り、一方で新しい時代の幕開けに向けてムードが高まっていくでしょう。どんなふうに移っていくのか...ワクワクします。今年は日本にとって文字通り、記念すべき年になりますね。

編集長 佐久間 史信 / 表紙デザイン 池田家 Creative Laboratory 池田 領緒奈

珍味を極める
こぎふ
KOBE 伍魚福

お問い合わせ / お客様繁盛推進本部

TEL.078-731-5735 (代)
FAX.078-734-0772

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

2019年度

家飲みカレンダー

伍魚福流「家飲み」とは…家族や友人とお酒、おつまみを買って楽しむこと

月	週	日	家飲みテーマ	月	週	日	家飲みテーマ
3月	1週	4日~10日	春告魚「いかなご」	9月	1週	2日~8日	残暑克服飲み
	2週	11日~17日	ホワイトデー		2週	9日~15日	家族で手巻き寿司
	3週	18日~24日	おもてなしの酒宴		3週	16日~22日	敬老の日 ラグビー・ワールドカップ
	4週	25日~31日	門出に祝杯		4週	23日~29日	秋の気配を感じ酒
4月	1週	1日~7日	お花見	10月	1週	9月30日~6日	日本酒の日
	2週	8日~14日	新人歓迎会		2週	7日~13日	お好み焼きで賑わい飲み
	3週	15日~21日	春の匂を味わい酒		3週	14日~20日	スポーツ後の充実飲み
	4週	22日~28日	ゆく「平成」を惜しみ酒		4週	21日~27日	秋の味覚でしっとり酒
					5週	28日~11月3日	ハロウィン
5月	1週	4月29日~5日	祝・新元号 ゴールデン・ウィーク	11月	1週	4日~10日	秋の夜長独り酒
	2週	6日~12日	母の日		2週	11日~17日	乾杯 in 紅葉
	3週	13日~19日	乾杯 in 新緑		3週	18日~24日	珍味の日 ポジョレー・ヌーボー解禁
	4週	20日~26日	新年度の疲れ癒し酒		4週	25日~12月1日	鍋シーズン到来
	5週	27日~6月2日	夏の兆し感じ酒	12月	1週	2日~8日	妻に感謝飲み
6月	1週	3日~9日	家族団らん		2週	9日~15日	ボーナスで弾み酒
	2週	10日~16日	父の日		3週	16日~22日	忘年会
	3週	17日~23日	梅雨のさっぱり酒		4週	23日~29日	クリスマス
	4週	24日~30日	夏本番を迎え酒	2020年 1月	1週	12月30日~5日	お正月
7月	1週	1日~7日	半夏生 七夕		2週	6日~12日	新年会
	2週	8日~14日	冷酒 with 夏野菜		3週	13日~19日	成人の日
	3週	15日~21日	土用の丑		4週	20日~26日	主婦休みの日
	4週	22日~28日	おうちビアガーデン		5週	27日~2月2日	熱燗 with おでん
8月	1週	7月29日~4日	家族でバイキング	2月	1週	3日~9日	節分
	2週	5日~11日	ハイボールで乾杯		2週	10日~16日	バレンタインデー
	3週	12日~18日	お盆		3週	17日~23日	夫婦でさしつさされっ
	4週	19日~25日	愛酒の日		4週	24日~3月1日	春待ち遠し酒
	5週	26日~9月1日	焼き肉で豪快飲み				

2019年度 スローガン

お客さまにもっと「おいしさ」を。
そして「驚き」と「楽しさ」を。

代表取締役社長 山中 勸



二〇一八年は海産物の不漁が続くなど、前年同様、伍魚福にとって厳しい年となりました。そんな中、お得意先と連携しての商品開発・売り場づくりや、新たな発注の仕組みづくりなど、二〇一九年度に向けて可能性を感じる事例もできました。より良いやり方を共有、実行し、二〇一九年度につなげていきたいと考えています。

昨年、中期経営計画の策定について話し合い、メンバーの意見をもとにスローガンを決めました。

中期経営計画スローガン

変えよう。
より良くなるために。

三年後の計画達成に向けて、「商品」「サービス」「仕組み」「仕事のやり方」「自分自身」など、過去の結果や現状に捉われず、より良くなるために変えていく。

二〇一九年度は中期経営計画のスタート、「変える」スタートの年です。売上げや利益という結果を変えるには、行動を変えて、お客様の評価を変えなければなりません。

お客様は何を評価するのか。お客様に売り場で商品を見て、どう感じ、どう思っていたのか。「買おう」と思っていたために何を改良すべきなのか。商品の味、パッケージデザイン、売り場づくりなど、「変える」ポイントとはたくさんあります。

お客様が伍魚福に期待することは何でしょうか。商品が売れることはもちろん、商品づくりについての深い知識や、売り場づくりのノウハウ、業界情報など、役に立つ情報提供のできる人になる必要があります。

商品を熱く語る会社

過去、さまざまな企業を訪問しましたが、元氣な企業では、会う人それぞれが商品について熱く語られます。伍魚福も常に商品についての会話が溢れる会社になっていかねばならないと感じています。

そのために、普段からお客様を思い浮かべながら商品について話し合い、楽しみながらも知識を深めることができる場づくりをする。協力工場の方々とともに時間を共有し、現場の思いを知り、社内外に伝える。お客様に「変わった」ことを知っていただくために、味はもちろん、デザインも変えていく。

伍魚福の「強み」であるたくさんの方の協力工場の素材や技術を生かし、お客様にもっと早く、もっと数多くの「おいしさ」「驚き」「楽しさ」を提供できるように変えていくことも重要なポイントです。

そうすることで、エンターテインिंगスパイラルも正しい方向に回り、「おもしろさ」にもつながるはずです。

これらを踏まえ、二〇一九年度の全

社テーマとスローガンを次のように定めました。

全社テーマ

もっと「商品」と「お客さま」の話をしよう。

そして一緒に会社を変えていこう。

スローガン

お客さまにもっと「おいしさ」を。
そして「驚き」と「楽しさ」を。

進化論を提唱したダーウィンがこんな言葉を残しています。

「最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き延びるのでもない。唯一生き残ることができるのは、変化できる者である」

我々も「変わる」年にしてまいります。本年もご指導とご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

伍魚福「エンターテインिंग」スパイラル

「エンターテインメント」は「娯楽」のこと。お客様・協力企業にとって「おもしろい会社」になることが目的。従業員・家族にとって「おもしろい会社」になることが目的。経営理念・行動指針。結果として会社も成長、財務面でも「おもしろい会社」になる。

伍魚福エンターテインングスパイラル

経営理念

- 1 すばらしくおいしいものを造り、お客様に喜ばれる商いをする。
- 2 仕事を通じてお互いに共感を持たれる商いをする。
- 3 仕事を通じて人格の向上に喜びを感じるようにする。

串だこ

串だこ

内容量	90g
参考価格	920円(税抜)
賞味期間	120日
商品サイズ	縦270mm 横160mm 厚さ25mm
JANコード	4971875215805
保存方法	冷蔵



S) 串だこ

内容量	42g
参考価格	498円(税抜)
賞味期間	120日
商品サイズ	縦240mm 横150mm 厚さ15mm
JANコード	4971875230198
保存方法	冷蔵



この内部までしっかり味を染み込ませる工程で、ここでの味付けがよくないと、後の工程でがんばってもおいしい商品にはなりません。

味と一口に言っても、そんなに簡単なものではありません。酢だけでこの味が出るものではなく、全体の調味バランスが大切になります。

この際、重要なのが塩加減です。一次調味の前に「塩もみ」という工程がありますが、ここのバランスです。酢に対し、適度な甘みが出るよう塩で整えることで味がグツとします。

タコは生き物です。その時々気候や産地、あるいは獲れた時期や大きさによって、もっている水分（やわらかさ）が異なります。それを見極めて味付けを調整する必要があります。

二回目の調味工程は、タコを串に刺した後、調味液に漬け、こちらはタコの表面に味付けするのが主な目的です。この二段階の調味があつて、あの「ほどよい酸味」が実現できるのです。

珍味通の六角精児さん絶賛

味とともに大切なのが食感です。これを決めるのが乾燥工程。二次調

味を経た後、網かごに並べて乾燥機にかかけます。

このとき、乾燥があまいと、やわらかくておいしいのですが、後で液垂れる恐れがあり、商品としては欠陥になります。味付けと同様、あますぎず、しすぎず、「ほどよい乾燥」が決め手です。

「駄菓子屋の酢いかの雰囲気がありながら、大人の舌に堪える上品な味わい」——この商品が気に入っている、珍味通で知られる人気俳優、六角精児さんの談が、週刊文春の企画『おいしい！私の取り寄せ便』に紹介されました（二〇一六年十月）。「ほどよい酸味」に満足していただいているようで、とてもうれしく思いました。

また、六角さんはこんなことも言っています。「身の絶妙なしっとり加減。ぐっと噛みしめて串を引き抜く時の、あの感触もたまらない」。なかなか「通」でないと出てこない言葉です。もちろん、この感触を生むのは乾燥工程です。

素朴な商品ですが、多くの方に愛されています。珍味を作り続けて六十余年。伍魚福には誕生のいきさつもよく分からない、不思議な物語をもつ商品もあります。



串だこの製造工程

4



一次調味です。スライスしたタコにしっかり味を染み込ませます。ここでベースの味が決まります

3



串に刺す大きさにタコをスライスします。頭から足まで全部使います

2



ボイルした後、冷却するとこんな具合に。ボイルは皮がむけないように温度、時間を調整します

1



原料のタコを解凍し、下処理、塩もみ、洗浄工程を経てボイルします

8



網かごを重ねて乾燥します。食感を決める大事な工程です

7



タコを網かごに並べます。適度な隙間をあげないと、乾燥不足や乾燥しすぎにつながります

6



二次調味。串に刺したタコを調味液に漬け、最終的な味に仕上げます

5



味付けしたタコを手作業で丁寧に串に刺します。一串あたり2〜3切れ。長い足は縫うように刺します

日本酒に合うおつまみ、ビールに合うおつまみ、ワインに合うおつまみ…。伍魚福にはチルド系、ドライ系のさまざまな商品があります。毎年、たくさんのお新品も生まれてきますが、どの商品にも弊社ならではのこだわりがあります。このコーナーで多種多様な商品の「おいしさ」の秘密をご紹介します。今回はチルド商品「串だこ」です。

なか見つかありませんでした。ようやく「あの味」を再現してくれるところが現れ、二〇一六年三月、復活発売に至ったのです。

「ほどよい酸味」を実現

この商品は肉質のやわらかい岩だこをスライスして串に刺したものです。おいしさの決め手は「もももな、甘すぎない、酸っぱすぎない」「ほどよい酸味」にあります。それを実現しているのが、角がない、やわらかい酸味をもたせる味付けです。完成までに二回の調味工程を経ます。

一回目は原料のタコをボイル、解体した後、この一次調味ではベースとなる味付けをします。つまり、タ

「ビールギフト用)おつまみ4種セット」のご案内

缶ビールギフトを扱われるお取引先様向けに、「ビールギフト用)おつまみ4種セット」を企画しました。350ml入り缶ビール4本分と同じサイズの化粧箱に、ビールに合う4種類のドライおつまみを詰め合わせました。ギフトケースに簡単にセットでき、お中元やお歳暮などに、いつものビールギフトとは違うオリジナルのギフトをつくれます。セットは単品でも販売していただけます。

化粧箱は350ml入り缶ビールを横に4つ並べた大きさと同じ。巻紙で高級感を演出しました。



4商品も外箱と同じテイストの紙巻で、ギフトらしく全体の統一感に配慮しました。



※セットイメージ

ビールギフト用) おつまみ4種セット

内容量	4品
参考価格	1,800円(税抜)
賞味期間	120日
商品サイズ	縦125mm 横265mm 高さ60mm
JANコード	4971875338566
保存方法	常温

化粧箱は缶ビール4本分のスペースにすっぽり収まります。最上段のほか、中段や下段にもセットでき、オリジナルのビールギフトセットをつくれます。

※ビールギフトの外箱が入用の際はご相談ください

セット4商品



ピリ辛さきいか天(40g)

さきいかに秘伝、のこもをつけてカラッと揚げ、いかの旨みを閉じ込めました。噛むほどに、いかの旨みを味わえます。



ピリ辛さきいか天のり塩風味(35g)

のこもに香りのよい「あおさのり」を加えました。あっさり香るのり塩風味と、いかの旨みとの相性が抜群です。



ジャイアントコーン ブラックペッパー(70g)

ジャイアントコーンを、香ばしくピリッと辛いブラックペッパーで味つけ。バリバリとした歯応えがおいしいです。



フライドパスタ ペペロンチーノ風味(50g)

本格パスタを揚げたスナック菓子。ニンニクの旨みと唐辛子の辛さを効かせたペペロンチーノの味つけです。

鈴木酒販・三ノ輪本店

(東京都台東区)



仲川佳一郎さん



店内の一角にある角打ちコーナー

「鈴木酒販・三ノ輪本店」は東京メトロ日比谷線・三ノ輪駅のすぐ近くにありま。昔ながらの街並みが残る下町です。約四十歳・三百銘柄の日本酒を中心に、ワイン、クラフトビール、こだわりのおつまみを揃えています。周辺にスーパーなどが多いため、「そうした店舗にはない、ちよつとプレミアム感があって、でも高すぎない品揃えを心がけています」と店長の仲川佳一郎さん。お酒に詳しくない白帯級から、百戦錬磨の黒帯級まで、すべてのお酒好きに「いいね!」と言ってもらえる「ちよつとナイス」な酒屋を目指しています。

店内の一角に角打ち(立ち飲み)コーナーがあります。他店との差別化を図り、遠方からも来てもらおうとの考えで設けたそうです。「何よりもまず、お酒を楽しんでほしい」と仲川さん。「そして、テイティングしてお客さんが自分自身の好みを知り、納得したものを買ってもらいたいという思いもあります」。日本酒にこだわっているだけに、思い入れは相当です。酒米や造りの違いなど、バリエーションを考えて選んだ八種類の日本酒を飲めますが、一本空くと新しい銘柄に変え、常に新しいお酒を出すようにしています。二千円ほどでビール、日本酒、おつまみなどを十分楽しめます。平日は

角打ちコーナー&缶詰



缶詰商品はお酒を選ばないものを中心に十数品目を扱っている



100種類を超えるおつまみの缶詰がズラリと並び

近所の方が帰宅前にちよつと一杯のパターン。休日には栃木や横浜から来る人も。ひとり来店する女性も多いそうです。ユニークなのが缶詰の品揃え。角打ちコーナーでは、販売しているおつまみを買って食べることもできますが、何かインパクトがほしいと、「日本一缶詰を置いている角打ちを目指そう!」と揃え出したところ、気がついたら百種類を超えてしまったそうです。定番のさば、いわし缶から、焼き鳥缶など、いろいろなおつまみ缶詰が並びます。「売る側からすれば、缶詰は賞味期限が長いのがメリットです」と仲川さん。なかなかの目のつけ所でしょう。

鈴木酒販・三ノ輪本店

〒110-0003 東京都台東区根岸 5-25-2



TEL 03-3802-8752
営業時間 11:00~21:00
定休日 水曜日
ホームページ <http://suzukishuhan.co.jp/>

缶詰商品はお酒を選ばないものを中心に、常時十数品目置いています。よく売れるのは「S」やげん軟骨の炭火焼き、「一杯の珍極」おつまみかきフライ、「同」揚げ塩きんなん。「食べ切りサイズでちょうどいい」と、お客さまの反応も上々とか。「やげん軟骨」や「鹿兒島の黒豚ソーセイジ」などは、お燗器のお湯につけて湯煎し、角打ちコーナーで提供することもあるそうです。

缶詰商品を湯煎して...

お店の元氣最前線 6

全国にある缶詰福のお取引先店舗。アイデアや工夫にあふれた「元氣」なお店を紹介しています。今回は店内に角打ち(立ち飲み)コーナーを設置し、「ちよつとナイス」な酒屋さんを目指す「鈴木酒販・三ノ輪本店」を訪ねました。