

GOGYOFUKU MUSEUM

珍味情報誌
[伍魚福ミュージアム]
vol.69

70周年ありがとう!

2025年度
スローガン

「おいしい」「うれしい」「たのしい」価値共創で選ばれる会社になる



GOGYOFUKU

70th
ANNIVERSARY — since 1955



【TOPICS】

- 2025年度 家飲みカレンダー&オススメ商品!
- 東京・JR 上野駅に期間限定ショップを出店しました!
- 「スーパーマーケット・トレードショー 2025」出展のご案内
- 伍魚福ファンの公式コミュニティサイト「ごぎょふくパーク」をオープンしました!

KOBE 伍魚福

GOGYOFUKU MUSEUM

珍味情報誌 [伍魚福ミュージアム] 2025年1月 / vol.69

〒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

第59回 SMTS2025
出展のご案内!

SMTS2025
SUPERMARKET TRADE SHOW
スーパーマーケット・トレードショー



※写真は昨年のブースです

会期 2025年2月12日(水)、13日(木)、14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
「食品加工ゾーン」

小間番号
ホール
6-211

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!

「おいしい」「うれしい」「たのしい」をお届けします!」をテーマにブースを構成します。弊社は2025年4月に設立70周年を迎えます。70周年の記念商品や記念販促物、合わせて弊社の歴史などを紹介する特別コーナーを設けます。今春発売する新商品を一挙に出品するほか、「関西・兵庫のうまいもんフェア」(仮称)を提案します。また、70周年に向けてオープンした公式ファンコミュニティサイト「ごぎょふくパーク」もご紹介します。



お酒好き・おつまみ好きのコミュニティサイト
「ごぎょふくパーク」をオープンしました!

お酒好き、おつまみ好きのゲストが集い、伍魚福商品を通して交流する伍魚福公式ファンコミュニティサイト「ごぎょふくパーク」(略称:ごぎょパーク)を2024年11月1日にオープンしました。好きなおつまみやアレンジ料理を発信したり、家飲みについて語ったり...おつまみとお酒を通して楽しんでいただくアミューズメントサイトです。



右記のQRコードから
パークへのご来園を
お待ちしております!



アトラクション(コンテンツ)

- 掲示板 ファン同士の交流とお得なプレゼント企画で盛り上がる!
- 写真投稿 自慢のアレンジ料理など、思い思いの写真を投稿してシェアします!
- お知らせ 新商品や会員限定キャンペーンなど、伍魚福の最新情報を発信します!

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。

弊社は今年4月に会社設立70周年を迎えます。お取引先やお客様など、多くの人に支えられて今日があることに、改めて感謝申し上げます。記念商品の発売など、今年は70周年を記念してさまざまなことを展開します。「すばらしくおいしいもの」「驚き」と「楽しさ」を提供するという商品づくりの原点に今一度立ち返し、気を引き締めて仕事をしたいと思えます。

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

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 <https://www.gogyofuku.co.jp/>



70周年ありがとう！

「おいしい」「うれしい」「たのしい」

価値共創で選ばれる会社になる

伍魚福は今年四月、設立七十周年を迎えます。これもひとえにお取引先や協力工場など、日頃、お世話になっている多くの方々のご支援の賜物です。この場を借りて感謝申し上げます。

二〇二五年度の経営スローガンを「70周年ありがとう！」「おいしい」「うれしい」「たのしい」価値共創で選ばれる会社になる」としました。弊社と関わりのあるすべての人に感謝の気持ちをお伝えするとともに、「おいしい」「うれしい」「たのしい」価値を提供し、ともに高め続ける「価値共創」の実現を目指します。

お客さまが望むことが「顧客価値」ですが、我々一人ひとりがそれを真剣に考え、不断の努力で商品やサービスを改善していかなければなりません。

伍魚福はどんな商品やサービスで、どのようなお客さまに喜んでもらうのか。お客さまはそれを望んでいる（顧客価値といえる）のか。「おいしい」「うれしい」「たのしい」とは具体的にどう

いう状態なのか。その顧客価値は自分自身がお客さまと一緒に創っているのか。お客さまにそれ共創して伍魚福を選んでいただけるのか…

改良できることは無限にある

自分の仕事で今よりもっと「おいしい」を実現するために何ができるのか。協力工場と一緒に製造工程を見直してもっとおいしくする、といったこと以外にも、お酒に合う食べ方でもっとおいしい、ひと手間加えてもっとおいしい、そして近い・鮮度がいいからもっとおいしい、そしてその「おいしい」がパッケージやWEBで伝わっている…など、何かできることがあるはずだ。

お客さまにもっと「うれしい」を感じてもらえる切り口はたくさんあります。必要な時に必要なだけ手に入るからうれしい。お土産として差し上げ、喜んでもらえたから、自分もうれしい。的確な接客対応で必要な情報をもらえるからう

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。

れしい。商談がおもしろくてうれしい…。

あるいは、切らなくてもいいから、少量だから、手が汚れないから、パッケージを開けやすいから、話の種になるから…などなど。改良できることは無限にあります。

お客さまにもっと「たのしい」を感じてもらえる切り口も同じです。商品がたくさんあって選ぶ

のが楽しい、新しい経験ができて楽しい、知らなかったことを知ることができて楽しい、満足な接客で店舗にいて楽しい…。

「お客様繁盛係」と呼び、お得意先小売業に販売した後も、きちんとそれが売れて、繁盛していたことを目指しています。そのために棚割や季節の企画などを通して「売れる売り場」づくりを提案してきました。コトPOPの書き方講習会もこの取り組みにあたります。

真正面から「顧客価値」を考える

常に真正面から「顧客価値」「おいしい」「うれしい」「たのしい」を考え続けることで、正のスパイラルを回し続けなければなりません。

伍魚福では二十年以上前から営業担当者を

伍魚福ファンの皆さんとのダイレクトな接点もたくさんできました。二〇二五年度はこれらを活かしながら、「おいしい」「うれしい」「たのしい」を高めていけるよう、具体的に行動していきます。これがその先にある「日本の食品業界の良いスパイラルの起点となる」ことにつながり、中期経営計画の目標を達成することになると考えています。

本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

伍魚福ビッグバン



中期経営計画で目標にかかげている「日本の食品業界の良いスパイラルの起点となる」の概念図です。伍魚福と直接、間接に関係するいろいろなところを中心に、日本中で良いスパイラルが回るようにしたい。そのためのきっかけになりたいとの思いを込めています。

伍魚福エンターテイングスパイラル



近江商人の「三方よし」(売り手よし、買い手よし、世間よし)の伍魚福版とも言えるものです。「従業員・家族にとっておもしろい会社」をスタートに、時計回りに順に回し、スパイラルアップ(らせん状に周りながら上昇)する思いを表しています。

新商品、オスメー品、アレンジ料理、イベント、キャンペーン…
いろいろな情報を発信しています



丸う
オンラインショップ



丸う
サイト



@gogyofuku



@gogyofuku_kobe



@gogyofuku



@gogyo_sannnomiya



@gogyohanshin

珍味を極める

代表取締役社長
山中 勸



月	週	日	家飲みテーマ	オススメ商品
8月	1週 [4日~10日]		猛暑吹き飛ばし酒	  
	2週 [11日~17日]		お盆	
	3週 [18日~24日]		愛酒の日(8月24日)	
	4週 [25日~31日]		焼き肉で豪快飲み	
9月	1週 [1日~7日]		残暑克服飲み	  
	2週 [8日~14日]		家族で手巻き寿司	
	3週 [15日~21日]		敬老の日	
	4週 [22日~28日]		秋の気配にくつろぎ酒	
10月	1週 [9月29日~5日]		日本酒の日(10月1日)	  
	2週 [6日~12日]		お好み焼きで賑わい飲み	
	3週 [13日~19日]		スポーツ後の充実飲み	
	4週 [20日~26日]		秋の味覚でしっとり酒	
	5週 [27日~11月2日]		ハロウィン	
11月	1週 [3日~9日]		秋の夜長独り酒	  
	2週 [10日~16日]		乾杯 in 紅葉	
	3週 [17日~23日]		珍味の日(11月23日)	
	4週 [24日~30日]		鍋シーズン到来	
12月	1週 [1日~7日]		妻に感謝飲み	  
	2週 [8日~14日]		ボーナスで弾み酒	
	3週 [15日~21日]		忘年会	
	4週 [22日~28日]		クリスマス	
2026年 1月	1週 [12月29日~4日]		大晦日、お正月	  
	2週 [5日~11日]		新年会	
	3週 [12日~18日]		成人の日	
	4週 [19日~25日]		主婦休みの日(1月25日)	
	5週 [26日~2月1日]		熱燗 with おでん	
2月	1週 [2日~8日]		節分	  
	2週 [9日~15日]		バレンタインデー	
	3週 [16日~22日]		こたつで温もり酒	
	4週 [23日~3月1日]		春待ち遠し酒	

2025年度

家飲みカレンダー

&オススメ商品

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	オススメ商品
3月	1週 [3日~9日]		春告魚「いかなご」大人ひな祭り	  
	2週 [10日~16日]		ホワイトデー	
	3週 [17日~23日]		春の旬を味わい酒	
	4週 [24日~30日]		陽春に心なごみ酒	
4月	1週 [3月31日~6日]		門出に祝杯	  
	2週 [7日~13日]		お花見	
	3週 [14日~20日]		新人歓迎会	
	4週 [21日~27日]		地ビールで乾杯	
5月	1週 [4月28日~4日]		ゴールデンウィーク	  
	2週 [5日~11日]		母の日(5月11日)	
	3週 [12日~18日]		乾杯 in 新緑	
	4週 [19日~25日]		新年度の疲れ癒し酒	
	5週 [26日~6月1日]		アイデア飲み会	
6月	1週 [2日~8日]		夏の兆し感じ酒	  
	2週 [9日~15日]		父の日(6月15日)	
	3週 [16日~22日]		梅雨のさっぱり酒	
	4週 [23日~29日]		夏本番を迎え酒	
7月	1週 [6月30日~6日]		半夏生(7月1日)	  
	2週 [7日~13日]		冷酒 with 夏野菜	
	3週 [14日~20日]		土用の丑(7月19日)	
	4週 [21日~27日]		おうちビアガーデン	
	5週 [28日~8月3日]		家族でバイキング	



女性に人気の「クリームチーズ生ハム包み」。クリスマスのお得品として、通路から見える位置にコーナーを設けました。

「新年に「多幸(タコ)」を感じ、「寿(す)るめいか」で〜と、シャレに引っかけて人気商品の「串だこ」と「一夜干焼いか」のコーナーを。これがウケた(?)のか、「串だこ」は売り切れになる日もありました。



上野といえばパンダ。前回、上野駅に出店した際、出店記念商品として企画し、その後、定番商品となったものです。あの時、ここで購入したお客さんも多く、これも特別のコーナーを作りました。



年末には全額出資子会社の小田原蒲鉾の老舗「丸う」のコーナーを設置しました。150年の歴史をもち、お正月向けにかまぼこ、だて巻を販売しました。

人気の食べ切りサイズおつまみ「一杯の珍極」シリーズ。年末年始のお出掛けの際に、気軽に手を伸ばしてもらおうと、よりどり4品の特別価格で販売しました。



クリスマス、お正月、年末恒例の「家飲みおつまみ5種セット」、人気ナンバーワン商品「ピリ辛さきいか天」…などなど。いろいろな切り口で売り場を作りました。



／ 年末年始に ／
「KOBE GOGYOFUKU」を
アピール!

東京
JR上野駅
改札内に

期間
限定

おつまみショップを
出店しました



店舗は上野駅3階のパンダ像横の改札口に入って左手。日中、人通りが絶えることなく、通勤時間帯は大勢の人が行き交います。「KOBE GOGYOFUKU」をアピールするには絶好の場所です。



2024年12月18日から25年1月13日まで、東京・JR上野駅改札内の「エキキュート上野」に、期間限定のおつまみショップ「KOBE 伍魚福」を出店しました。同駅には2022年秋に約1カ月間、同様に期間限定ショップを出店しており、今回が2回目になります。期間中、常時120アイテムの商品を販売、クリスマスやお正月向けのセット商品も豊富に企画しました。年末年始をはさむ、絶好の時期に当たり、同駅を利用する多くの人に「KOBE GOGYOFUKU」をアピールできました。



常時約120アイテムの商品を販売しました。年末年始を挟む時期で、クリスマスやお正月にターゲットをしばったコーナーを設置したり、セット商品などを企画。店舗づくりにも工夫しました。