

現場起点で進化

世代間ギャップを大切に、バランスを目指す

有限会社キクブランドウー

代表取締役 菊田 壮泰 氏

PROFILE (きくた・たけひろ)

1984年生まれ、広島市出身。広島工業大学卒業。業務用洗剤メーカーにて営業および衛生管理の知識と経験を積む。2011年キクブランドウー入社。日本酒業界を軸としたオリジナルの用品や機械製造事業に取り組む。2021年代表取締役就任。全国各地への出張の際に、地酒や郷土料理、景色に触れることが楽しみ。



温かみのあるDMにこだわり

— 近年の概況について

2021年1月に36歳で社長に就任しましたが、コロナ禍で営業活動が制限されていたので会社の体制を見直しました。

それまでは、中・四国中心だった販路を全国に拡大し、カタログを充実させて、DMによる情報発信を始めました。「これはいける」と温めていた製品アイデアを、地元の顧客と何度もやりとりを重ねて、現場で検証を繰り返しながら製品の完成度を高めていきました。

当初は、ほぼ毎月のペースでDMを送りました。メルマガではなく、手元に残り、お客様が読みたいタイミングで読んで頂ける、温かみのあるDMにこだわりました。コストはかかりますが、情熱を持って情報発信をしようと現在も続けています。

その結果、口コミや納入実績も増えました。蔵見学の際に当社製品を見かけたとのお声が聞けるようにもなり、徐々に製品の認知度が上がっていると実感しています。

— 貴社の強みを踏まえた課題は

キクブランドウーは、現場の話を聞く（キク）、プランして実行（ドゥー）する、そして再び聞く（キク）に戻るというサイクルを何度も繰り返すこと、また、そのスピード感を強みとしています。その結果として、新商品や改良製品を生み出してきました。

新しいものを生み出すためには、新しい発想や異なる意見が不可欠です。そのため、採用の強化も重要な課題の一つと捉えています。

社長になってからの数年間、スペシャリストのメンバー達と、業績を伸ばしてきました。一方で人材は即戦力を採用してきたので、平均年齢が上がってきていることには危機感を覚えます。今後は新しい

視点を取り入れるために、若手の採用に力を入れています。

酒蔵のお役に立てる製品開発

— 今後持続的な成長をしていくために

現場のお役に立てる製品開発ができるようにすることです。製品が完成して終わりではなく、いろいろな蔵元の考え方、理想の味わい、現場での使い勝手など様々な要望に対応できるようにしたいです。

自分の世代の固定観念だけに捉われず、従業員との世代間ギャップを大切に企業としてバランスの良い体制を目指したいです。世代におけるニーズを掴むには、その世代の人が必要です。若い世代が成長すると、次の若い人も尊重するようになると思っています。

— 理想とする近未来の企業像は

日本酒業界での製造石数は右肩下がりが続いています。消費者ニーズに合う商品開発を行うことで盛り上がって欲しいです。年上の層、30～40代、若い人に受け入れられやすい味わい、あまり日本酒を飲んだことがない層にアピールできる味わいなど、多種多様に求められる味わいをコントロールできる設備を作りたいです。

私達の設備、考え方、システムを通じて、蔵元の利益を生み、顧客ニーズを叶えて業績が上昇しているように、業界を盛り上げていきたいです。

— 新需要創造に向けた取り組みは

当社の考える省力化は、長年培われてきた技術を自動化することで、品質を向上させ誰にでも再現できること、さらに結果を数値化して検証や改善につなげることを目指しています。見える化によって、今までその人にしかできなかった作業を分身化できることが当社の考える省力化で、品質向上をうながせると思っています。