

分厚い技術の蓄積

同社の商品は、"お酒好きの人が好きな 『ど真ん中』の酒"、というポジションが中 心だったため、平川社長はその脇に「辛い 酒」を造る構想を持っていた。まず、社長就 任後すぐに日本酒度プラス10度の「辛口 純米」を造り、従来のファン層を広げるこ とに成功した。最近では女性をターゲット にした「デザート純吟」を開発。「デザート 純吟」は甘みと酸味のバランスが絶妙な、 従来のイメージをくつがえすような日本 酒に仕上げた。当初半年で設定していた販 売目標を2カ月で達成し、甘い酒は絶対に ヒットしないという業界のジンクスを破 るかたちにもなった。このような快進撃を 可能にした背景には、製造部の優れた技術 力がある。毎年自主的にさまざまな酒を造 り研究開発に勤しむ姿勢と技の蓄積が、キ ラリと光る魅力的な商品を生み出してい るのだ。同社は、技術の高さを示す指標の 一つとなっている全国新酒鑑評会で15年 連続で金賞を受賞している。また、生酒・吟 醸・純米など高品質の清酒を醸造している 「御所野蔵」は、単独の蔵として11年連続 の受賞を果たしており、日本でトップクラ スの技術力を持つ。

幸せをつかむ

「品質第一」と「和」。この二つの柱が、 「高清水|ブランドの根底を支える経営理 念だ。酒造りは、誰か一人が抜きんでてい れば良いというものではない。平川社長 は、「全員でベクトルを一つにし、志を 持って取り組めなければ、商品に乗せた 思いはお客様に伝わらない|と断言する。 販売力もそうである。「自社の品質に対す る確信と、顧客に対する真摯な気持ちこ そが人の心を打つ原動力になる。宣伝広 告や告知・PRだけが売る力ではない(平 川社長)」。

業界を含めた社会全体が、これからも 大きく構造を変えていく時代である。多 くの企業にとって過去に前例のない環境 の変化が訪れるかもしれない。未来を見 据える平川社長には固い決意がある。「わ が社は必ず、みんなで幸せになる」、そう 決めているのだ。「高清水のポテンシャル を最大限に引き出すことで、お客様を笑 顔にし、地域に恩返しし、社員も豊かにな る。そのためにやれること、やるべきこと がたくさんある」と力を込める。





「御所野蔵」の加藤均朴氏。モッ トーは、「杜氏の仕事は、酵母や 麹が一番働きやすい最高の環 境を整えてあげること」。微生 物の働きを人間がコントロー ルしようとしたら良い酒はで きないと言う。



酒造りの伝統の技、歴史を伝える空 間として古い蔵を改修し公開して いる「酒造道場仙人蔵」。仕込みタン ク、イベントスペース、展示室が設 けられている。「蔵酒会」やコンサー トを開催するなどイベントを通し て一般の人々との交流を深める場 ともなっている。



本社蔵は近代的な造りだが、手仕 事の部分はきちんと残している。 長さ5~6メートルもある「櫂棒 (かいぼう)」は、もろみをかき混ぜ 発酵をうながすための棒。手作業 で空気を送り込むことによって、 ゆっくりと発酵を促進させるこ とができる。

秋田酒類製造株式会社

〒010-0934 秋田県秋田市川元むつみ町4番12号 Tel.018-864-7331 Fax.018-863-9379 http://www.takashimizu.co.jp/

■設 立/昭和19年8月

■資本金/6,000万円

■売上高/34億円

■社 員/112名 ■事業内容/清酒製造業

新商品のアイディア, 方向 性は平川社長が白ら打ち 出す。「より良い酒を告 る」という気概にあふれ.. 高い技術力を持つ製造部 の陣営とともに、日々、品 質の研鑽に努めている。

より良い酒を、多くの人に。

秋田酒類製造株式会社

取締役社長 平川 順一氏

今、清酒を取り巻く環境は、決して易しいとは言えない。酒類全体に占める清酒の シェアは近年多少持ち直した感はあるものの、嗜好や生活習慣の変化、酒類の多 様化、人口減少などの影響で、大きな伸びは期待できない。しかし、秋田酒類製造 株式会社はそんな厳しい状況に正面から向き合い、果敢に変革に挑んでいる。 「高清水」というブランドを徹底的に見つめ直し、磨きをかけ続ける戦略で成果を 上げているのだ。



ダメな性分」と言う平川社長。 持ち前のファイティングスピ リットで社内に次々と新機軸 を打ち立てた。

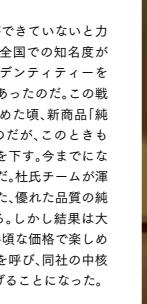


本社敷地内にある「仙人蔵」では試飲も できる。女性スタッフが手にしている のは昨年発売されたばかりの「デザー ト純吟」。開発チームには若手女性研究

"低迷"からの脱却

平川順一社長が、本格的なブランド再構 築に取り組むことになったのは、前例には なかった総務部長から営業部長への抜擢 からである。"高清水というブランドのエッ ジをどうやって磨き直すか"――当時続い ていた売上の低迷打開という重責を担っ て、平川社長は文字通り朝から晩まで打つ 手を考えた。そして最初に着手したのが既 存商品のリニューアルだった。新商品をす ぐにでも投入したい気持ちをぐっとこら え、いつの間にか膨らんでいたアイテム数 を思い切って絞り込み、バラバラだったラ ベルのデザインを統一。「新しい商品とい

うのは、出せる"素地"ができていないと力 が出ない」と平川社長。全国での知名度が 高い分、ブランド・アイデンティティーを 明確にしておく必要があったのだ。この戦 略による効果が現れ始めた頃、新商品「純 米大吟醸|を投入するのだが、このときも 平川社長は大胆な決断を下す。今までにな い低価格に設定したのだ。杜氏チームが渾 身の力を込めて開発した、優れた品質の純 米大吟醸なのに、である。しかし結果は大 成功。上質な味わいが手頃な価格で楽しめ るとあって大きな反響を呼び、同社の中核 的商品として成長を遂げることになった。





東北でトップクラスの清酒出荷量を誇る高清水。特定のファン層に向けた希少価値を売るのではなく、

「ほんとうに良い酒を、適正な価格でより多くの人に楽しんでいただく」ことが同社の使命だ。

価格以上の品質を、予想を上回るおいしさを提供するための努力を惜しまない。

02 BICAkita 2015.3