

カイノス

飲料・食品全般の搬送に強み 稼働率向上などに貢献



▲木下修一社長

福井県に本社を構えるカイノス（Kinos）は、各生産ラインをつなぐ搬送装置（コンベア）や検査機に強みを持つ。大手製造メーカーなどで稼働率向上に貢献するなど、ビール、ソフトドリンク、乳業、酒造などの生産工場に搬送装置等を納入し、国内シェアトップレベルの実績がある。

創業56年目の2019年に木下鉄工から社名変更。食品製造に欠かせないコンベアについて木下修一

社長は「得意先の生産ラインによって仕様が異なるので、同じものは一つとして無いと言える。いかに独創的発想で顧客の生産性向上に貢献できるか。得意先の想いを汲み取って設計・開発できるかが重要」と話し、その目指すべき「イノベーション」の意思を組込み、「Kinoshita Innovation System」の頭文字から命名した。

年商は約24億円。製品別構成比は主力のコンベア8割、検査装置など2割。それら製品は、部品の内製化により価格と納期に強みを持ち、ステンレス製を得意とすることから耐水性や防腐蚀性にも優れている。販売業態別は、飲料・食品が9割を占め、残りが包装容器、化粧品、医療品、トイレタリー、物流関連と幅広い。

また、サステイナブル経営も重視し、「ホワイト企業」、「健康経営優良法人」、「健康づくり宣言事業所」、「ふくいSDGsパートナー」の4つで認定を受け、今期（21年8月～）始動の中期3年計画にも公益性の視点を組み込んでいる。

加藤美蜂園 本舗

第三の柱、新規事業の開拓も 市場変化、環境変化に対応



▲加藤美蜂園本舗 加藤禮次郎社長

社会環境が変化する中で次のステップへ移行しなければならないと考えている。市販流通でテールハネをはじめオリゴ糖、ゆず製品など消費者の皆様の食卓を楽しくする商品をお届けしてきた。また、製造過程で生じた蜜ろうは就労支援施設を通じてロウソクとして製造していただき、環境や社会に寄与できる取り組みも推進している。

はちみつ市場は、通販チャネルの台頭が目覚ま

しい現在でも規模感に大きな変化はない。家庭用は飽和感があるものの、業務用は新需要を創造する余地がある。新たな需要開拓には新たな新規開拓の手法が必要だ。消費者の志向を個別にある程度把握できる通販手法を上手に使い、トライアルユーザーに接近できると思う。食品メーカーが新たな消費者を獲得するには、第一に「食べてもらうこと」だ。はちみつに次ぐ2番目の柱は、オリゴ糖。2021年で発売25年目だが、当社製品が認知されるには5年の時間を要した。新商材を開発し、商品化して認知されるには時間が必要だ。

はちみつをはじめメープルシロップ、オリゴ糖、黒蜜など総合的な甘味料を幅広く品揃えしてきたが、既存商材以外ではアレルギーがない天然由来の商材開発を次の世代に向けて開発していく。5年後に向けては年商200億円が当面の目標。そのためには既存商材の育成と新たな事業の柱を構築しなければならない。