

鬼武公洋ストーリー

逆境を
ビジネスチャンスに変える男

— ゼロから築き、逆境を越えてきた起業家の原点 —

逆境は、
あきらめる理由
じゃない。
仕組みを変える
チャンスだ。

1 24歳、大事故で顔面300針。
それでも前を向いた。



人生のどん底。でも、あの時の決意が
すべての原動力になった。

2 27歳、インターネットビジネスの
可能性に目覚め、仲間と起業。



アイデア
未来の商売を
つくる!

可能性は無限大!

まだ誰も本気でやっていなかった時代。
可能性を信じて、一步を踏み出した。

3 29歳で会社を離れ、
2003年、株式会社 OTOGINO を創業。



自分の理想を、
自分の責任で
実現する。

OTOGINO
2003. 創業

株式会社
OTOGINO

会社員から経営者へ。
ゼロからの挑戦が始まった。

4 資本金も人脈もゼロから、
PCメンテナンス業を起点に事業を拡大。



一台のPCから信頼を積み重ね、誠実な仕事で
リピーターを増やし、事業の土台を築いた。

5 輸入ECに参入し、「劇場型EC」という
独自コンセプトを確立。普通の商品に物語を与えた。



STORY

▶ 物語

▶ 世界観

▶ 体験

↓

共感 →

購入 →

ファン化

OTOGINO

KUOS

強炭酸水

刺激、キレ、のどごし。

商品に物語を与え、
共感を生み、
ファンをつくる。

“売る”のではなく、“選ばれる”仕組みをつくった。

6 大分県日田市から全国へ。
逆境を燃料に、商売を育てる経営者へ。



日田市
(大分県)

地方からでも、全国、そして世界へ。
人と仕組みの力で、未来を切り拓く。

逆境を超えるたび、鬼武公洋は“売れる仕組み”を磨いてきた。

ヒットをつくり、仕組みに変える。

実装型ブランドアーキテクトの実績

- 1** OTOGINOで独自の「劇場型EC」を実践し、商品に物語を与えて売れる仕組みをつくった。



- 2** 2010年、自ら企画・開発した「マジック桜」が話題化。「12時間で満開になる桜」として全国放送で注目を集めた。



- 3** 2013年、「KUOS」を発売。「強炭酸」を前面に打ち出し、市場を切り開いた。

強炭酸。
刺激、キレ、のどごし。



強炭酸の価値を打ち出し、選ばれるブランドへ。

- 4** 楽天市場の水・炭酸水部門で「288週連続1位」、楽天総合ランキング「1位を5回獲得」という実績。



※楽天市場 リアルタイム/デイリー/週間ランキング等の集計実績(自社調べ)

- 5** ヒットを背景に14億円規模の製造ライン投資を決断し、国内最大級クラスの強炭酸製造体制へ。

14億円
規模の投資

国内最大級クラスの強炭酸製造ラインへ

- ✓ 安定供給
- ✓ 高品質
- ✓ 圧倒的生産力



- 6** 企画から量産体制までを一気通貫で設計・実装。だからこそ、再現性のあるヒットを生み出せる。



つくる、伝える、売る、届ける。

すべてをつなぎ、
価値を最大化する。



企画から量産体制まで、一気通貫で成果をつくる。

それが、実装型アーキテクトの実績。

強み・魅力

数字で考え、物語で動かし、
仕組みで勝ち続ける。

1 市場の兆しを見つける感度

小さな変化を見逃さず、ニーズの本音を価値に変える。

このモヤモヤが
次のヒットの種だ。



実例：楽天288週連続1位の背景には、仕組みづくりがある

2 物語を売上に変える企画力

LP・PR・レビュー設計・広告まで一貫して設計。

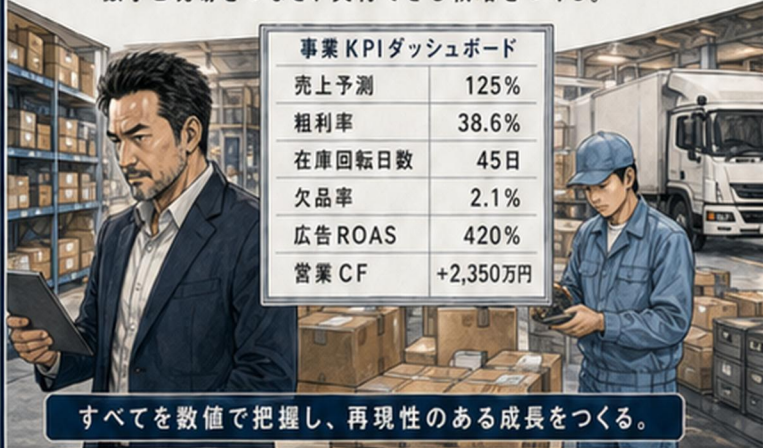
すべての接点を
"物語"でつなぎ、
売上に変える。



実例：LP改善→CVR向上、広告最適化でROAS改善を実現

3 製造・物流・在庫・資金繰りまで見渡す実務力

数字と現場をつなぎ、実行できる戦略をつくる。



すべてを数値で把握し、再現性のある成長をつくる。

4 逆境に強い交渉力・再編力

ピンチをチャンスに変える交渉と再編で、選択肢を広げる。



実例：事業再編で利益率改善 / 戦略的EXITを実現

5 アイデアで終わらせず、事業として着地させる実装力

構想、商品開発、ローンチ、改善、拡大までやり切る。



発想だけでなく、収益構造まで描ける。それが、実装型ブランドアーキテクトの実装力。

強み・魅力の
本質

- ☑ 市場の声を拾う
- ☑ 物語で売上につなげる
- ☑ 現場と数字を見通す
- ☑ 逆境をチャンスに変える
- ☑ アイデアを成果として残す

実装できるから、
結果が出る。

これから一緒にできること / 未来ビジョン

実装型ブランドアーキテクト

1 飲料・食品・雑貨のOEM/ODM立ち上げ コンセプト設計から製造条件まで伴走。



“売れる商品”を、再現性ある形でカタチにする。

2 楽天・Amazon・TEMUを見据えたEC販売設計 売れる仕組みをつくり、継続的な成長へ。



商品設計・ページ構成・広告・CRMまで一気通貫で設計。
「売れる導線」と「ファンが増える仕組み」を構築する。

3 海外ソーシング・輸入・海外展開 世界を舞台に、価値あるものを届ける。



海外経験
38カ国

現地ネットワークと実務経験で、最適な調達と展開を実現。

4 M&A・事業譲渡・提携交渉 価値を見極め、未来につながる選択を。



事業の価値を最大化し、より良い未来への橋渡しをする。

5 未来ビジョン

地方から、 世界へ。

小さな違和感から、
次のブランドを生む。

地域に眠る価値を掘り起こし、世界で選ばれるブランドへ。

6 一緒に、未来をつくりましょう。 あなたの想いと、私の実装力で、次の一歩を。



壁打ちでも、相談だけでも大歓迎です。
まずは、想いを聞かせてください。

私は、
実装型ブランドアーキテクト。

売れる仕組みで、
あなたの挑戦を加速させる。

共に、新しい価値と文化を、世界へ。



付録 | 鬼武公洋の説明書

逆境を価値に変え、物語を仕組みに変える実装型ビジョナリーの取扱ガイド

人物特性・意思決定・活かし方・注意点を一枚で整理

人物定義

統合型ビジョナリー / 実装型ブランドアーキテクト

兆しを見抜き、物語に変え、仕組みに実装し、結果まで持つていく人

INFJ-A-H



本質

- 理想を“現実の商売”へ翻訳する
- 逆境を燃料にして前へ進む
- 普通の商品にも物語を与える
- 人と市場の温度差に敏感

得意領域

- 商品企画 / ブランド設計
- 劇場型EC / LP構成 / PR設計
- 交渉 / 提携 / M&A / 事業再編
- 地方発ブランドの立ち上げ
- ヒット商品の構想から量産化まで

スイッチが入る条件

- 大義や物語がある案件
- 誰も形にしていない構想
- 逆境や不利な状況
- 未来に残る価値があるテーマ
- “面白い”と“勝てる”が同時にある時

取扱注意

- 細かな進捗管理を一人で抱え込ませない
- 右腕不在だと実務が分散しやすい
- 人を信じすぎる時は契約で守る
- 情熱先行の時ほど数字で補助する
- 単調なルーティンの固定配置は不向き

最適な活かし方

- 代表 / 構想責任者 / ブランド責任者に置く
- 大口交渉、商品コンセプト、勝ち筋設計を任せる
- 隣に“数字に強い参謀兼実務リーダー”を置く
- 日次管理、契約管理、進行管理は右腕に委譲する
- 本人は「構想 → 判断 → 推進」に集中させる

相性の良い右腕

数字に強い

締切を守る

嘘をつかない

反論できる

実務に落とせる

ISTJ / ESTJ / INTJ / ENTJ 傾向

組織での役割



鬼武公洋
ビジョン / 判断 / 交渉 / ブランド



参謀
数字 / 契約 / 進行管理



制作運用
LP / EC運用 / デザイン / 実行

少数精鋭で勝ち筋を描き、仕組みで伸ばす体制

鬼武公洋は、アイデアを物語にし、物語を商品にし、商品ブランドへ育て、ブランドを仕組みとして未来へ残す人。

だからこそ、役割は“現場の全業者”ではなく、“勝ち筋を見抜く総合プロデューサー”。

付録 | 鬼武公洋の説明書

逆境を価値に変え、物語を仕組みに変える実装型ビジョナリーの取扱ガイド

人物特性・意思決定・活かし方・注意点を一枚で整理



取扱注意

- 細かな進捗管理を一人で抱え込ませない
- 右腕不在だと実務が分散しやすい
- 人を信じすぎる時は契約で守る
- 情熱先行の時ほど数字で補助する
- 単調なルーティンの固定配置は不向き

最適な活かし方

- 代表 / 構想責任者 / ブランド責任者に置く
- 大口交渉、商品コンセプト、勝ち筋設計を任せる
- 隣に“数字に強い参謀兼実務リーダー”を置く
- 日次管理、契約管理、進行管理は右腕に委譲する
- 本人は「構想 → 判断 → 推進」に集中させる



相性の良い右腕



数字に強い



締切を守る



嘘をつかない



反論できる



実務に落とせる



ISTJ / ESTJ / INTJ / ENTJ 傾向



組織での役割



鬼武公洋
ビジョン / 判断 / 交渉 / ブランド



参謀
数字 / 契約 / 進行管理



制作運用
LP / EC運用 / デザイン / 実行

少数精鋭で勝ち筋を描き、仕組みで伸ばす体制



向かない役割



毎日の細かい進捗管理



経理処理の逐次確認



在庫表の雑確認



契約条項の細部管理



社内ルールの反復徹底

鬼武公洋は、ブランドを仕組みに変え、
未来へ残す総合プロデューサー。

だからこそ、役割は“現場の全作業”ではなく、“勝ち筋を見抜く総合プロデューサー”。



2ページ構成の後編 | 活かし方と組織設計

