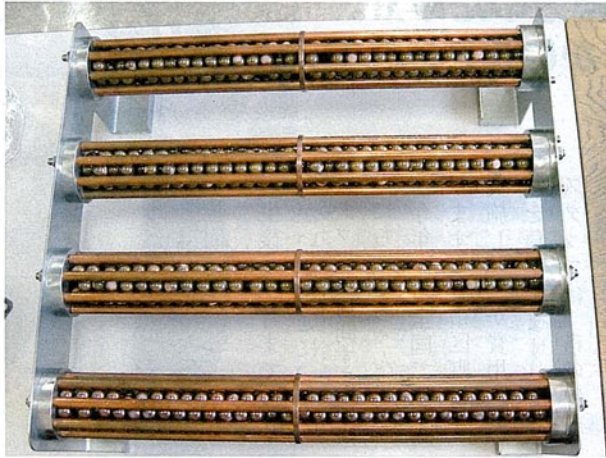


## いきいきセカンドライフストーリー



◀セラミックの玉が詰まった「アキュサイトクリナー」。冷却塔の水中の細菌を除去します

## SECOND

作り方に疑問をもつようになり、私財を投じ、宮崎県の日向に自社工場を建設。従業員を雇い、浄水器やミネラル飲料水の自動販売機の生産に取り組んだのです。

ところが、ミネラル飲料水の自動販売機はほかの類似品と比べ3割以上安いにも関わらず、売れたのはたったの7台。「私は技術専門ですから、売り方がわからなかったんです。もともと営業は苦手でしたから」と苦笑しながら話す井川社長。

生産したからには売らなければお金になりません。なんとか開発費用を回収しなければという焦りが募ります。そこで、井川社長は大阪市の外郭団体が主催する経営塾にかけこみました。講師から「なぜ、コンパクトにしないんですか?」と問われ、自動販売機Ⅱ大型という固定観念に捉われていたことに気が付かされました。

その時ちょうど、取引先スーパーからも小型化への要望が高まっていました。大型のものは大型店にしか設置できません。小型化したり、スーパーにこだわらず、新たな販路を探すことを提案されました。ここでの講義は井川社長に大きな収穫を与えてくれたようです。

その頃、ミネラル飲料水の自動販売機を納入した九州のスーパーから稼働率が落ちていくとの連絡を受けました。すぐに毎週末、九州のスーパーへ通いミネラル飲料水の自動販売機の横に立って利用を呼びかけました。直接、利用者に説明するのも初めてのことで、すると、売り上げが伸びていきました。

しかし、3ヶ月に1回程の頻度で、セラミックの機能が出なくなるという事態が新たに発生。能力にバラツキがでてしまうのです。なぜ、測定値が安定しないのかわかりません。何度も何度も、モグラたたきのように試行錯誤を重ねました。その過程で、非常識なやり方をしてみたら、成功したのです。今ではその原因がわかり、測定値は安定しています。

## ものづくりは生きがい

還元水は飲料だけではなく、銭湯や冷房機、冷却水などさまざまな用途があります。会社設立から6年経った現在では、大手一流企業が取引先となっています。「もつとPRすれば、受注は増えると思います。が、ほかにノウハウを把握している者がいないんです。技術的なセールストークができるハイレベルな知識が必要ですから」。前進したからこそ、新たな問題もでてきます。

営業から浄水器の組み立て作業、取材や講演と井川社長のスケジュールはいつぱい。そのサポートをしているのは奥さん一人。「退職してから会社をつくるなんて、全然聞いてませんでした。技術屋ですから、ずっと作っていたいんですね」と明るく話す奥さん。顧客のニーズにあった商品を開発し、それをどうやって売っていくかが今後の課題。今でも京都の自宅に帰るより、会社で寝泊りする方が多いとのこと。「ものづくりが生きがいです」とうれしそう。諦めずにとことん夢を追いつづける姿は輝いていました。

## ●還元水とその役割

還元水とは負の還元電位をもった水で、抗酸化作用があります。酸化したものを元通りにしたり、酸化物から酸素を失わせたりします。さらに、人間の体内で発生した酸化物を還元し、抑制する働きがあるのではと、その研究の将来性に大きな期待が寄せられています。活性酸素は体内に進入した有害なウイルスやバクテリアを除去する働きもあります。しかし、過剰に発生すると老化の原因になります。つまり、酸化と還元はそのバランスが大事です。また、人工的に電気分解したアルカリイオン水にも、還元作用がありますが、はたして、人間の体の中に入ってから、どのように機能するのが問題です。アキュサイトの還元水は安定した還元値を維持しており、実際にアトピー治療などにも大きく貢献していると報告されています。水、この単純で、不思議な分子。そして地球上に、体内に大きく存在する物質。まだまだ研究途上です。

