

第一管工 田園調布に水の専門店

新鮮で安全な“宅配水”を提供

飛躍カンパニー

天然水の宅配や水の量り売りなどのサービスを提案する専門店「ウォーターポイント」が東京・田園調布に誕生した。仕掛けたのは、水処理装置や水自動販売機の製造などを手がける第一管工(広島市西区)だ。安全でおいしい水への消費者ニーズが高まっていることに対応する。

ウォーターポイントは、水を「届ける」「創る」「選ぶ」という機能を集めた床面積約50平方メートルの店舗で、水関連の多様な要望に応える。

中でも注目しているのは「新鮮で安全な飲用水を届けてほし

い」という要望だ。例えば、天然水を採取する場所までこだわる消費者が来店した場合、新鮮な水を直営工場から自宅に直送する宅配サービスを提供する。

工場の所在地は、山梨県北杜市だ。そこで、甲斐駒ヶ岳などで採水した天然水を濾過・殺菌し宅配ボトルに詰める。そのボトルを工場から顧客宅に届け、レンタルする水供給器具「サーバー」で味わえるようにした。

専門店の会員になると、サーバーのレンタル料が無料となり、ボトルのみの負担で「宅配水」を利用できる。8リットル入りボトルの価格は、1本当たり1050円(宅配料込み)から。

店には、飲用や料理に適した水に調合する自販機も置いた。

水道水を無数の微細な穴をもつ「逆浸透膜」で濾過した後の純水に「海洋深層水(深部の海水)」の栄養素を添加する機能をもつ。ボトルをセットし硬貨を投入すると注水できる。

各国の天然水を店内に陳列したことも売り。常駐する水専門家「アクアアドバイザー」の説明を受け、水選びを楽しめる。

水には、カルシウムとマグネシウムが含まれ、その栄養素の総量「硬度」を変えて用途に合った水にできる。例えば、洋風料理の献付けに適した硬度の水がある。専門家は、料理や健康という切り口のアドバイスも行う。

小早川克史社長は、1998年にカリフォルニア州の水処理事



情を調べたことをきっかけに、日本に生活者目線の水サービス発信拠点が無いことに気づき、今回の構想を温めてきた。米国では、逆浸透膜搭載の自販機や専門店が普及していた。

小早川社長は「自然環境が保護された採水地の原水をきちんと処理し届ける。そのプロセスで水を運ぶ文化を広めたい」と語る。専門店開設を弾みに関東

水専門店「ウォーターポイント」で世界各地の天然水が並ぶ棚の前に立つ小早川克史社長(東京・田園調布)

圏で宅配水の販売攻勢を強め、販売代理店の拡充にも努める。水関連事業全体で2015年度に10億円の売上高をめざす。

(白井慎太郎)