

私は あきらめない!

飲料水の宅配や自動販売機事業を手掛ける第一管工(広島市)。もともとは水道工事会社だったが、創業者の子息である小早川克史社長が事業の多角化を進め、飲料水の自販機で大手の一角にまで育った。だが、その過程では社内の反感も強かった。

大学を卒業し、橋梁メーカーに5年間勤めた後、父親が創業した水道工事会社

第一管工 下請け脱却、社内で反感



小早川社長「水への関心追い風に」

逆浸透膜に出会い成長

に1995年に入りまし
た。典型的な下請け仕事で、競合が激しく仕事量も少ない。大きい仕事ほど採算が厳しく、暗い階段を一步一歩を訪れた際、見慣れない米

「何か新たな収益源はないか」と探していたところ、タンなどを取り除くというものでした。社長の息子とはいえ、慣れない事業を進める自分に対する古参社員の反発は強くなる一方で、私は社内で孤立してしま

「逆浸透膜」の装置
「すごい機械だ」と思い、

格を次々と取得し
ました。

新事業を構築
する中、偶然、
逆浸透膜と出会

早速米国へ視察に行き、2
000年ごろから、逆浸透
膜を用いた自動販売機と宅
配水の事業化に踏み切りま
した。自販機、宅配水とも
に水道水を逆浸透膜でろ過
して、重金屬やトリハロメ
ンなどを取り除くという
の時は反論しましたが、後
で考えれば考えるほど「自
分は間違っていた」と思い
ました。逆浸透膜に惚れ込
みすぎて、消費者目線を失
っていました。そこで、「水
道水ではダメだ。やるなら
天然水だ」と考え、04年に
5月には社長に就任し、
広島県の温泉地である湯来
町(現広島市)にボトリン
グ工場を新設し、逆浸透膜
で処理した水に、北海道の
知床地方の海洋深層水をア
ドミックスしたところ、大当
りしました。

一方で水道工事は、採算
し続けます。(漆間泰志)

管理を厳密化し仕事を減ら
した結果、約20人いた社員
のほとんどが辞めてしま
いました。結果的に新しい人
材を入れ、急ピッチで業態
転換を進めていきました。

自販機も1台で無料の水
を交換を進めていきました。

と、海洋深層水を加えた有
料のブレンド水を併売で
販売し、今では全国のス
ーパーに約900台を納入し
ています。

「逆浸透膜」に出会い成長

「逆浸透膜」に出会い成長

「逆浸透膜」に出会い成長

中小・ベンチャー