

日々お客さまと接する支店長が
キラリと光る企業や商品を紹介する
コーナーです。

人の健康を第一に考えた良質な水を研究し、 世代を超えて使える高品質な セントラル式浄水システムを開発。

株式会社クロスポイント

代表取締役

齊藤 智樹氏

乗馬倶楽部 KOKURA

マネージャー

齊藤 磨希氏

取引店／福岡銀行 守恒支店



医療施設等導入、大型浄水器

セントラル式浄水システムの開発・販売で高い品質を誇る株式会社クロスポイント代表取締役の齊藤智樹氏と乗馬倶楽部KOKURAMANAJIAの齊藤磨希氏に守恒支店の永渕支店長がお話を伺いました。

ークロスポイントの沿革についてお聞かせください。

齊藤智樹社長（以下、齊藤社長） 当社の起源は1990年、バブル崩壊直前にデータサービス事業会社として設立しました。私は大学時代に工作機械メーカーでアルバイトをしていたのですが、当時は機械が

あつてもオペレーターがいなかった時代。そこに目を付けて図面からプログラミングを行うデータサービス事業を開始したのです。

当時は、知り合いの工場でマシニングセンターなど加工技術の現場も見てきました。加工技術に関連したデータサービス事業をしたかったのですが、どの企業も九州は生産拠点、目的の研究所は関東にしかなかったため断念。需要があったのはスチールドアの設計などで、その仕事を受注することに。本業のデータサービス事業を行いながら、親戚の鉄工所の事業に協力し、鉄工所の専務にも就任しました。本来想定していた事業との乖離がありましたが、環境にも



JRA現役騎手のサイン入り靴



小型化しながらも性能を高めてきた光水

恵まれ事業は拡大を続けました。

—順調に事業を拡大される中、なぜセントラル式浄水システムの事業を始められたのですか。

齊藤社長 順調に事業を拡大していく中で母が体調を崩したことがきっかけです。母の健康のためにできることはないかと、薬などについて調べていく中で、水と健康の関係性についてのデータに注目しました。水というのは地層を通り水質を変えながら長い年月をかけて濾過され、その過程によってミネラルなど水質に変化があることに目をつけ、漢方薬である冬虫夏草の成分の抽出力を高める、活性炭と磁場を併用した循環装置の開発に取り組みました。

水質の研究をしていくと同時に、当時3歳の姪っ子がアトピーで悩んでおり、少しでも症状を軽くして楽にさせたいという想いから治療法を調べていました。アトピーの症状が夏のプールの時期にだけ悪化することに疑問を抱き、塩素が原因ではないかという結論に至りました。早速水道水の塩素除去を試したのですが、追い炊き機能がない家庭環境では難しかったため別の方法を探すことに。それならばボイラーの手前で水質にアプローチするしかないと考え、浄水器の取り組みを始めたことが、セントラル浄水システムに関わるきっかけになりました。

—データサービス事業の経験を活かしたことで塩素を取り除く浄水器の開発にも取り組めたのですね。

齊藤社長 そうですね、しかし、塩素は必要悪であり、完全に取り除くことは水道法により禁止されているため、実用的なセントラル式浄水システムを開発するのは大変苦労しました。更に、実用的な商品の開発を進めても、当時主流だった訪問販売は売り逃げする事業者も多く、なかなか信用されなかったため、販売先の開拓が難しかったです。

販路を探していく中で、私が馬術部に所属していたことによる人脈から、競走馬のトレーニングセン



齊藤智樹社長



左から齊藤磨希マネージャー、齊藤智樹社長、永洲支店長(福岡銀行)

ターに浄水器を持ち込むきっかけをいただき、その後はJRAの施設で競走馬の飲み水や洗体用の水に浄水器を使用してもらったことを皮切りに、ディープリンパクトが凱旋門賞に出馬した際には飲料水として当社の浄水器が使用されました。

今となっても実感するのですが、人とのご縁があり事業が発展に導かれていると思います。

―人望の賜物ですね。一般市場へ販路が拡大したきっかけはありますか。

齊藤社長 更なる販路拡大を目指し、県の補助金を活用して東京の展示会に出展をしました。中小企業だと小さいブースを1つ借りるのが普通ですが、私は人と同じことをしても成功しないと考え、思い切った4ブースを借りて大々的に浄水器の宣伝を行ったのです。これが功を奏し、それから4年間は途切れることなく仕事の依頼をいただきました。販路は、デパートや外商、エステなどの企業に広がり、大手メーカーの力もお借りしながら、セントラル方式の浄水器としてのブランドを築き上げてきました。

―浄水器販売メーカーとしての地位を確立してきたのですね。現在の主力である家庭用のセントラル式浄水システム開発のきっかけを教えてください。



乗馬シミュレーター(左)と競馬シミュレーター(右)



ディーピンパクトが凱旋門賞に出走したときに使用されていた光水

齊藤社長 順調に進んでいた浄水器の販売もリーマンショックで売り上げが大幅に減少しました。事態打開のため、水道法に適合した残留塩素緩和装置として特許を取得、併せて小型化、価格も従来商品の半額以下に抑えました。健康志向を反映したマンション、注文住宅の標準設備に採用いただけるよう開発努力の結果、累計出荷台数65,000台、弊社メインブランドの「光水」を開発。単独でも15,000台のご利用をいただいております。

ーメインブランド「光水」の特長を教えてください。

齊藤社長 光水は、2次フィルターを活用することでダイヤル一つで塩素濃度を調整する特許技術を採用しています。法定内の塩素濃度で細かく調整して良質な水を作れることが光水の強みです。

また、近年水道水の汚染問題として話題になっている発がん性の疑いがある有機フッ素化合物「PFAS」^{ペーファス}も弊社ろ過フィルターの通水性能試験で残留塩素ろ過能力相当以上の定量的除去性能が確認されていますので、安心してお使いいただけると思います。

ー安全な水をお客さまに届けたいという想いから生まれた商品なのですね。今後のクロスポイントについてどうお考えでしょうか。

齊藤社長 当社の商品開発において、人体への影響を考えて高い品質を求めてきたというのは当然のこと、子ども・孫に渡りような商品をお客さまに届けたという想いから、コストや溶接方法、製造方法にこだわることで、長期間使用することができる商品を開発・開発してきました。お客さまのニーズに合わせることを当たり前にやるという気持ちで今後も品質の高い商品を提供してまいります。

当社も35周年を迎え、後継者を考えるとともに、新規事業の計画を進めてきました。それが弊社の浄水とオゾン水が体感できるシャワールームと乗馬シミュレーターを導入併設した「乗馬倶楽部KOKURA」です。本事業は娘の磨希がマネージャーとなり事業を経営してくれています。

ーここからは磨希マネージャーにお話を伺います。まずは乗馬シミュレーターの特徴について教えてください。

齊藤磨希マネージャー(以下、齊藤マネージャー)

当社に導入している乗馬シミュレーターは、ライダーが作成した本物の馬の動きを研究し、忠実に再現したシミュレーターです。重心のバランスをデータで見ることができると、国体選手がバランス調整で



競馬シミュレーターを体験する永渕支店長



安全に乗馬の練習ができる乗馬シミュレーター

活用していたり、初心者の方でも乗馬の基礎を学ぶ
トレーニングで活用されています。

特に初心者の方が初めて馬に乗る際は、危険があるため緊張感を持って乗らなければなりません。乗馬シミュレーターであれば、横に立って指導をすることで安心できる環境で基礎を学ぶことができ、上達
が早いです。乗馬の試合のように経路を辿るシミュレーションを体験することもできます。

また、乗馬は日常生活ではあまり使わない筋肉も使うため、エクササイズになりますし、下半身や体幹の強化にも効果を発揮します。全身の筋肉を使うので健康維持にも役立ちます。

更に西日本唯一のJRA小倉競馬場に近い立地を活かし、競馬シミュレーターも導入しています。競馬学校にも導入されているシミュレーターは本格的なトレーニングもできますが、ドバイメイダン競馬場のレースを体験することもできます。また安全性も高いため、お子さまから利用もできます。

―乗馬の経験やマネージャーになるまでのご経験を教えてください。

斉藤マネージャー 小学校5年生から高校3年生まで小倉競馬場で乗馬を学び、大学時代の4年間は乗馬クラブに通っていました。大学を卒業してからは

乗馬を離れ、4年間は東京で引越し会社の営業として働いていました。

―営業からの転身ですが、その時の心境をお聞かせください。

斉藤マネージャー 父から今回の話をもらった時は驚きましたが、今後の事業のことを考えての話でしたし、おもしろそうという気持ちのほうが強く、引き受けることにしました。事業に取り組むと決まり、福岡に戻ってきてから乗馬インストラクターの資格を取得しました。



斉藤磨希マネージャー

株式会社 クロスポイント



- 設 立：1990年4月
- 本社所在地：北九州市小倉北区
- 資 本 金：5,000万円
- 事業テーマ：「人暮貢水」人の暮らしに水を通じて貢献する。
- 事業内容：製造メーカー事業・家庭用・業務用セントラル方式浄水システム「光水」
企画開発・製造・卸販売



乗馬倶楽部KOKURAのご利用についてはこちら

聞いた人



福岡銀行 守恒支店
支店長 永瀨 紀男

ご家庭に安全安心な水を提供したいと開発・販売が開始されたセントラル式浄水システム「光水」。営業をかけずにヒットしている背景には、品質の高さだけではなく齊藤社長の人柄と人脈がありました。人が求めることを当たり前に取り組む姿勢は我々も見習っていかねばなりません。

乗馬倶楽部KOKURAでは、競馬シミュレーターを体験しましたが、フラフラになるぐらい全身の筋肉を使いました。パリオリンピック代表のボクサーもトレーニングに利用されたことがあるようで、あまりの激しい動きに利用者からは「悪魔のクロスポイント」と呼ばれているそうです(笑)。

お客さまに高品質の商品を届けたいという齊藤智樹社長と、次代を担う齊藤磨希マネージャーの更なるご活躍を願っています。本日は貴重なお時間をありがとうございました。

「この仕事をしていてよかったと思った瞬間はありますか。」

齊藤マネージャー 初めて乗馬をするから基礎的なことを教えてほしいというお客さまがいたのですが、乗馬シミュレーターでは近い位置でマンツーマンで教えることができるので、実践ではなかなか落ち着いて教えることができない細かいコツやポイントをお伝えしました。そのお客さまが実際に乗馬クラブに行つたときに「上体の力みが取れ、騎乗姿勢を褒められました」と感謝のメッセージをいただいたときは、嬉しくてやりがいを感じました。

「これからの目標を教えてください。」

齊藤マネージャー これまでアフターメンテナンスを重要視し、ユーザーのご紹介をベースにあまり積極的な売り込みをしないスタイルで販売してきたセントラル式浄水器「光水」をはじめ、新事業の乗馬シミュレーターの認知度はまだ低いと思われまふ。今後は、クロスポイントの事業の認知度を高め、セントラル式浄水システムといえばクロスポイントと言われるように当社の事業や取り組みをお客さまに伝えていきたいです。