



これからの食品業界（製造業）をリードする
「安全な食品」づくりを支援します



はじめに

食品製造のこれから

わが国の経済はバブル崩壊後、失われた10年と呼ばれる長期間の不況に見舞われており、なんとかこの状況を抜け出そうと各企業が模索し続けています。

食品製造加工業界におかれる企業においてはさらに深刻な状態にあります。「高い人件費」・「困難な高度技術者の確保」・「各地によって違ってしまいう品質の安定化」・「安全性の保障」といった複合的な問題に直面しています。

消費者の観点からみると、食生活の多様化が進み、商品の多品種化がすすんでいます。また昨今多い、「食品事故」「残留農薬問題」「BSE」「食品表示偽装問題」・・・更に今日の消費者が食に不信感を抱いている時代はありません。

食品製造企業のこれからは自社の製品の「品質確保」、「安全性の保障」、「作業の安全衛生」に最新の注意を払いなおかつ「コスト削減」まではからねばなりません。

アクアテクノロジーは「**食の安全**」「**コスト削減**」「**優良企業イメージの確立**」という相反する3つの視点を、低コストで実現出来る、「**逆浸透膜浄水システム**」のご提案をさせていただきます。



純水の時代

「安全」よりも「売る」事を優先させる 企業は急速に淘汰されてゆく

売れる食品(製品)づくり



安心な食品づくりへ

「環境」と「安全」を無視すると
売れない時代に突入

化学調味料
合成着色料
食品添加物

を限りなく低減させる事へのチャレンジ



純水の時代

安全な食の時代になぜ純水なのか？

- 不純物を含まない
- 浸透力が高い
- 抽出力が高い
- 腐敗しにくい
- 熱伝導率が高い
- スケール化の原因物質を含まない
- 透明感の高さ

= 品質の向上



- 最高の安全性 時代の要求に応えます
- 高い加工性 → 高品質で均一な食品を販売

= 評判の構築



経済効果を目的として、地下水や排水のリサイクル化による大きなコストダウンの可能性があります。

設備・熱交換コストの低コスト化

= コスト削減



純水の時代

「製造水」に関する理解度が 業績の明暗をわける時代。

ポイント 1

常に安全で均一に管理された品質の食品を造るために

- ★日本の各都市における水質はすべて違うものでもあり機種仕様があります。
- ★今までの水道水・地下水・河川水のすべてがもはや安全といえませんが、
- ★水に含まれる化学物質などの除去能力が重要になります。

ポイント 2

工場全体の用水システムのコスト削減

- ★工場における水処理に関するコストの要求は高まる一方です。
- ★すべてのコストの中で水道水料金は過去一貫して上昇してきています。
また、今後についてもこの状況に変化ありません。



品質の向上 「出来立て感」と技術的信頼性

1. 旨味を逃がさず、素材の栄養を ストレートに引き出す

- 純水は不純物をほとんど含まない為、素材のビタミンやミネラルなどの栄養を損なうことなく素材の旨みそのものを引き出します。

加工性の上昇

商品の日保ちが
良くなる

調味料を減らしても
同じ味付けが可能

純水利用

全体的な商品
の品質向上



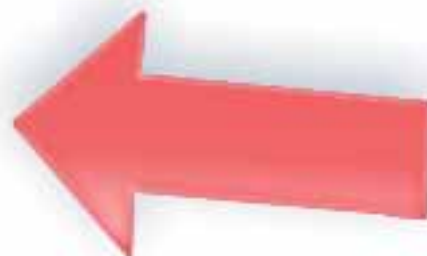
評判の構築

2.品質向上による固定客の獲得

- 商品品質が向上すれば、必然的に消費者の評価も上がり、売上増加や固定客の獲得につながります。又評判の良い店舗になるとテナント側の評価につながり今後の店舗展開にも役立ちます。

顧客の固定化

売上の増加



純水使用



コスト削減

ファン創りに、地域を越えた「同じ味」は、重要なファクター

3.水質の差異による品質のばらつきをなくし、安定した供給

- 複数の店舗で商品を製造する場合、水質の違い、建物の配管の劣化による水質の悪化が原因で味の狂いや商品へ悪影響を与えるケースがあります。純水を使用した場合ほとんどの不純物を除去できる為、どのエリアのどの水道水でも同一の水質に出来、同じレシピで同じ味を提供出来るようになります。

ほぼ一定の水質維持
商品品質の安定化

消費者からの好反響
従業員の志気UP

純水利用

配管や建物の劣化
による水質の悪化

水質のばらつきによる
商品の品質のばらつき

味の劣化
商品の悪影響



コスト削減

地下水処理でコスト削減可能

※戦後唯一貫して上昇している「水道料金」
水は大口ユーザーになる程単価が上がる重量加算システムです。

ROなら地下水の処理で「水道料金のコストダウン」が可能

ROシステムの保守費用 (40 t システムの場合)
約80～150円/ t (概算値。前処理による)

更に年々水道料金は
あがり続ける
+
重量加算



**「経済性」という
付加価値の創造**



販売促進のアシスト

アピール戦略支援

4. アクアテクノロジーの商品サポート

- 弊社のセールスポイントとして、ハードウェアを販売するだけでなく、アフターフォロー（メンテナンス）はもちろん、御社の純水採用による企業の努力を告知する「ポスター」などの製作、販売促進のアシストをいたします。

