

地域発 世界へ

浄水器メーカーのワイスグローバルビジョン(沖縄県うるま市)は海水淡化装置の海外販売に力を入れている。装置の小型化を進め、1年前に1人で持ち運び可能な世界最小クラスの製品を開発。4カ国に総代理店をつくり、海外販売の拡大を狙う。

「海水を淡水でければ困っている国で売れる單純に思つた」。開発を担当の大嶺光雄会長が海水淡

水化装置に取り組み始めたのは10年前。原点は少年時代にある。かつて水不足には「MYZ(ミズ)シリーズ」として、サイズや駆動方式などが違う様々なタイプをそろえる。

低価格化にも工夫を凝らす。業回りするが、海外では水量になつた。16年4月には淡水化装置を商品化。現在トランクに収納して持ち運べる製品も開発。重さは27kgまで軽くなつた。

国内では漁船に売り込むため沖縄や九州の漁協を営む。18年8月期の売上高は5億円を見込む。前期は家庭用・個人用浄水器の国内販売が中心だったが、海水淡化装置の販売が順調に伸びる今期は海外向けが7割を占めると予想。同装置を飲んでもらうデモを実施。関心を持った南アフリカの水道局との契約が進む。

や環境、ボートに関する展示会へ出展する。今年1月にアブダビで開催された水関連の展示会ではトランク型を持ち込み、作った水を飲んでもらうデモを実施。関心を持った南アフリカの水道局との契約が進む。海外では上水道が未整備を入れる容器などだけ。サイズを従来品の半分にできることで、全体も小型・軽くなるのは基幹部品の逆浸透膜を入れる容器などだけ。サ

低価格化、海外で拡販狙う



トランクに収納して持ち運べる海水淡化装置も開発した

す。大半の部品は海外から安く購入し、自社で製造するのは基幹部品の逆浸透膜を入れる容器などだけ。サイズを従来品の半分にできることで、全体も小型・軽

くなる。これまでの販売実績はアジアやアフリカの9カ国。フィリピンやインドネシア、南アフリカ、ベラルーシーギニアには総代理店を置き、そこから注文が入り始めた。北米や北

欧ではプレジャーボート用の需要を狙っている。成させたいと意気込む。

ワイスグローバルビジョン 2012年に沖縄県宜野湾市で創業。16年うるま市の国際物流拠点産業集積地域の貿易工場に移転。海水淡化装置や家庭用・防災用浄水器などを開発・製造する。17年8月期の売上高は約1億円、従業員はパートを含め17人。

や環境、ボートに関する展示会へ出展する。今年1月にアブダビで開催された水関連の展示会ではトランク型を持ち込み、作った水を飲んでもらうデモを実施。関心を持った南アフリカの水道局との契約が進む。海外では上水道が未整備を入れる容器などだけ。サイズを従来品の半分にできることで、全体も小型・軽くなる。これまでの販売実績はアジアやアフリカの9カ国。フィリピンやインドネシア、南アフリカ、ベラルーシーギニアには総代理店を置き、そこから注文が入り始めた。北米や北欧ではプレジャーボート用の需要を狙っている。成させたいと意気込む。

ワイスグローバルビジョン

持ち運べる淡水化装置

疑問を抱いていたという。低価格化にも工夫を凝らす。業回りするが、海外では水

の水化装置に取り組み始めたのは10年前。原点は少年時代にある。かつて水不足には「MYZ(ミズ)シリーズ」として、サイズや駆動方式などが違う様々なタイプをそろえる。

2012年に最初の海水淡化装置を商品化。現在トランクに収納して持ち運べる製品も開発。重さは27kgまで軽くなつた。

国内では漁船に売り込むため沖縄や九州の漁協を営む。18年8月期の売上高は5億円を見込む。前期は家庭用・個人用浄水器の国内販

売が中心だったが、海水淡化装置の販売が順調に伸びる今期は海外向けが7割を占めると予想。同装置を飲んでもらうデモを実施。関心を持った南アフリカの水道局との契約が進む。海外では上水道が未整備を入れる容器などだけ。サイズを従来品の半分にできることで、全体も小型・軽くなる。これまでの販

売実績はアジアやアフリカの9カ国。フィリピンや

に小型化した海水淡化装置を開発中。重さ17~18kg、10時間の連続運転が可能になる。300㍑と消費電力を大幅に抑えた省エネ

型である。来年1月のア

ブダビでの展示会までに完

成させたいと意気込む。

(那覇支局長 唐沢清)