

2010年(平成22年)6月28日(月曜日)

## 「ボトルウォーター事業」

# 運送事業者が注目

クリクラ



ジャストの藤井社長

東証一部上場のナックが展開中の「クリクラ」で知られるボトルウォーター事業が注目されている。現在、全

国で28万件の顧客が愛飲中だ。ナックはクリクラの販売代理店を募集しているが、最近で業として取り組む動きが目立つ。クリクラは逆浸透膜システム(ROシステム)の冷水」と「75-85

度(温水)を使い、0.0001ミクロンまで水をろ過。一般の浄水器では不可能な環境ホルモンのような化学物質まで除去できる。ミネラル成分をプラスし、日本人の口に合うまろやかな軟水の味に仕上げている。無料サーバーを使えば「4-10度」の冷水」と「75-85度」の温水」がいつでも利用可能。ボトルは1本1260円(宅配料、消費税込み)、500円相当の52.5円とリーズナブルな価格設定だ。

大阪府東大阪市の運送会社ジャスト(藤井勝継社長)は、4年前にボトルウォーター事業に参入した。新規顧客を開拓し、ボトル水の配達から集金、顧客管理まで行う。ナックからの強力なサポートとともに全社一丸となった顧客開拓、効率性を追求した配送で業績は順調に推移。顧客は960件を数える。「コンスタントに顧客が増えている」と藤井社長。初期投資は、サーバーとボトル水の仕入れ代金、販促アイテム、1泊2日の研修費用など計200万円。参入に踏み切ったのは「自社の都合で荷物が発生させ、自社の都合で運送できる。荷主になれるチャンス」との判断から。

事務所から「車で30分圏内」と配達範囲を限定し、配達効率を高めている。「1日で40-50件の配達も可能。自らが荷主兼配達事業者であるため、効率の良い配達ができる」。現在、配達員2人、営業1人の3人体制で事業展開。ワンボックス車2台で配達している。「生活必需品」として定着し、毎月安定している。市場開拓の余地はまだ十分にある」と同社長。「運送業からの参入は設備投資が最小限で済むのが魅力。きめ細かなサービスから本業に生かせる部分も大きい」と強調する。ウォーター事業の月商は220万円、230万円。「将来はプラントを保有し、自社でクリクラを製造していきたい」という。

問い合わせは、電話03(3342)5255番、ナックボトルウォーター事業部。URLは、<http://www.creola.jp/>

(大塚 仁)