

ダイオーズ

大久保 真一 社長

B to Bで水宅配事業を展開するダイオーズでは、売上が毎年10%以上の成長を続けている。宅配水（ウォーターサービス）の提供だけでなく、オフィスのクリーンケアサービスや清掃サービス、コーヒーサービスなどといったさまざまな商材の提案を武器に業績を拡大している。「東京オリンピックに向けて増加する、首都圏のオフィスに、当社のサービスを通じて働きやすさを提供する」と話す、大久保真一社長に話を聞いた。



そのうえで、当社の営業マンが水ボトルを配送して空のボトルを回収する「リターナブル」方式にもこだわっています。企業向けの配送サービスとしては、オフィス通配水の需要が少なかつた企業でも、コーヒーの需要があるといつたケースも提案につながります。20年には東京オリンピックが控えています。その影響で、東京を中心とした都市部のオフィスの占有率はどんどん上がっています。当社のターゲットとなるお客さまは増えています。今の時代には、単なるオフィスではなく、働きやすい職場環境づくりが求められています。企業に従業員が快適に働けるような環境づくりを提案することが、当社の使命だと考えています。

クライアント企業に働きやすい環境を

継続性を重視

水宅配業界の特集という点ですが、当社は宅配水単体を事業としているわけではなく、オフィス向けのトータルサービス

の一つとして、宅配水事業を展開しています。特に当社が意識しているのは、お客さまである企業が、継続して当社のサービスを利用していた

販売がありますが、こちらは、当社から一方的に商品をお送りする、いわばワンウェイのビジネスです。一方で、宅配水事業で採用している当社

形で当社のサービスを、3〜5年の間継続していただけるお客さまが多いのはそのためです。

災害時の備蓄需要に対応

東日本大震災以降、当

社の顧客企業の中では、宅配水を通常利用するだけでなく、災害時の備蓄水として利用するケースが多くなっています。

このような体制を構築し、2020年3月期には売上高360億円、2024年には500億円を目標に掲げています。達成可能な数値だと考えています。