

久米島の天然水 全国出荷が急伸

超軟水・供給力に評価

ミネラルウォーターの「久米島の天然水」を製造・販売する阿嘉食品（久米島町、森保安明社長）が、国内外への出荷量を急伸に伸ばしている。国産天然水の一般的な硬度の50〜80に對して1以下という「超」軟水がうけて、コンビニエンスストアやスーパーから強文が相次いでいる。泉も中城港港で東証第2段の本土向け貨物船を久米島まで延長して輸送手段の確保に協力。輸送体制を整え、5年後には売上高が現在の2.6億円から16億円に拡大する見込み。

（森保安明のコメント、仲田佳史）

阿嘉食品

5年で売上高8倍へ

ペットボトルの生産から水の販売まで、ラベル装着まで一貫した生産体制でコストを抑えている。輸送ルート確保が課題だったが、受注規模の拡大と貨物船が定期的に寄港する可能性も高く、同社は自社でコンテナやフォークリフトなどこの輸送設備を購入して、前段の準備を整えた。輸送ルート確保を目指している。

コンビニエンスストアの「コストア」(名目品)は安定供給が可能な「久米島の天然

水」に目を付けた。6月ごろから全国約300店舗で商品展開する。

軟水は乳児用の粉ミルク用に適している。主婦層の購入が期待できるといふ。コストアが油揚げの商品を定番商品として扱うのは初めて。1月入りのペットボトルで年間24万本の販売を計画。商品の売れ行きを見定め、5000万円の投入も検討し、合わせ

このほか、関東や近畿地方



阿嘉食品が製造する主な久米島の天然水商品 (同社提供)

の大手量販店と相次ぎにフラン

トによる生産（OEM）契約を交渉中という。

中国や台湾、タイなどアジアからの受注も増えている。海外からは500万本単位で発注があり、阿嘉食品は昨年から設備を拡充して生産体制を整えた。

同社取締役の藤田真理氏は「沖縄県としても相当な出荷量になる。久米島の水の認知を通じて、沖縄の特産品ブランドを海外や県外に広めた」と話した。

平成24年4月6日 (金)

沖縄タイムス