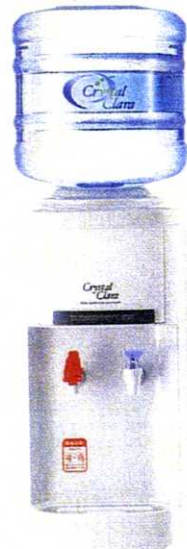


## ナック

# 備え付けウォーターサーバー

# 「足回り」「生かす副業に

オフィスや家庭にウォーターサーバーを据え付けて水を配送してもらい、いつでもおいしいミネラルウォーターを楽しむ。そんなスタイルが定着しつつある。トラックという「配送のための足回り」を持つ運送事業者にとって、追い風となるポータルウォーター事業は、サイドビジネスとしてはうってつけと言えそうだ。



いつでもおいしい水が飲める同製品

だ。

市場拡大の余地はどうか。同副部長は

と見ている」と話す。

知名度上がり  
追い風が吹く

また、「この1、2年で知名度や関心が急激に高まっており、Webやフリーダイヤルを通じて、月に数百件の問い合わせがある。チラシ配りなどの営業活動をしっかり行っていれば、反響は必ずある」と同副部長。参考までに、同社の専従営業スタッフは、月間の新規契約件数が平均で約30件、優秀なスタッフになると100件の契約がとれるという。

事業開始後は同社のプラントから、発注した分のポトルが各代理店に配送される仕組み。「10坪もあれば事業を開始できる」(同)のは、同事業のような無店舗販売ビジネスの特徴でもある。

販売店目線で  
情報提供する

Crystal Clearの最大の特徴は、FC展開ではなく、ナック自身も最大の販売店として同事業を行っていること。そのため、「本間に販売に必要なものやアドバイス、代理店に提供できる」(同)のも強みだ。詳細はURL、<http://www.crystalclear.jp/> (村上千秋)

業界最大の「クリスタルクララ」を展開するのは、ダスキンのトップ代理店で、東証一部上場のナック(東京都新宿区)。同社も直営で同事業を行っているほか、約200社の販売代理店がある。現在も全国で代理店を募っており、事業参入のための説明会を定期的に開催しているが「運送事業者の参加も必ず数社ある」(同社ポトルウォーター事業本部長小林貴之副部長)という。

## クリスタルクララ



小林貴之副部長

という。値決めは代理店に任せられているというが、「粗利は価格の約6割」(同副部長)。「飲みまわるとコストがかさむ」という理由で契約を中止する人は月にわずか1.5〜2%で、一度契約すれば安定的な収入が得られると言えそうだ。「ほとんどがその場での現金支払い」(同)というのも特徴

「他社製品の分も含めた国内のサーバー設置台数は現在、約90万台100万台と言われている。これは、全世帯のわずかに強」といって、「一方、当社がインターネット上で行ったリサーチによる1.5〜2%で、一度契約すれば安定的な収入が得られると言えそうだ。『使ってみよう』と回答している。潜在的には、現在の10倍の市場がある」と同副部長。参考までに、同社の専従営業スタッフは、月間の新規契約件数が平均で約30件、優秀なスタッフになると100件の契約がとれるという。

「事業を開始したら、まずは応対してくれる確率の高い法人オファーから訪問した方がよい。契約がとれる

営業のコツとして「事業を開始した(27台)とウォーターポトル(100本)のほか、配送車両に貼るステッカーやユニ