2010.4.26（毎週月曜日発行）

週刊 全国賃貸住宅新聞

ミネラル水宅配サービスの代理店開拓強化

ナック 建設・不動産会社をターゲットに

「クリクラ」ブランド 280社が参加

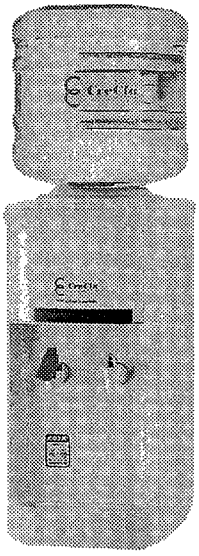
東証一部上場企業のナック（東京都宿区）では、ボトルウォーター宅配サービスの代理店開発に力を入れている。「クリクラ」ブランドで展開しているもので、現在、プロパンガス販売会社や運送会社など30業種、280店が参加。最近は「建築会社や不動産会社が代理店になっていただくケースも増えてきています」（原田正秀 クリクラ事業本部副本部長）という。

ボトルウォーター宅配サービスとは、専用サーバーにミネラルウォーターのボトルを設置し、定期的に訪問し、使用したボトルを交換していくもの。矢野経済研究所によると日本の店頭販売されているミネラルウォーター市場は2009年度で2000億円市場といわれている。一方、宅配型のボトルウォーター市場は、個人ユーザーの拡大に伴い2009年度で560億円と、その市場規模は5年間で4・6倍と伸長している。

「クリクラ」の末端利用料金は12ℓ入りボトル当たり1260円。サーバー設置量は無料。「CS」と呼ばれる販売代理店になるための初期投資は、設置用サーバー、配達用12ℓボトルのほか、専用ステッカーやスタッフジャンバーなど開業支援ツールで200万円。また10坪程度の在庫確保用の倉庫が必要だ。もっとも同社によれば販売店の粗利益は1本当たり60%にも及ぶという。

既に顧客を持っている企業の新規ビジネスの一環として参加するケースが増えており、賃貸住宅管理会社などは入居者に対して提案しやすいという側面がある。また予め各部屋にサーバーを設置し、家賃の中に含めるといったことも考えられる。「この事業は安定収益性が高くて、顧客を抱えれば抱えるだけ利益を確保することができます。これまでの実績では解約率はわずか2%で、非常に収益性の高いビジネスです」（原田本部長）。

同社は現在、ペンタゴンプロジェクトの名の元に、2013年度中に利用者を現在の28万件から100万件に、末端の売上高を同140億円から500億円に拡大することを目標としている。



▶2013年には利用者100万人目指す