

## 市場成長を支える注目企業

### 10年3月期 水宅配の売上26%増に

#### 直販顧客は約12万件で業界トップ

ナック

ダスキンの代理店に加盟するナック(本社東京、寺岡豊彦社長、☎03-3346-2111)の10年3月期における水宅配事業の売上高は、前期比26%増の約76億円とな

る見通しだ。直販の顧客数が増加したことに加え、代理店数も増えたことが増収につながった。同社は「クリクラ」ブランドで水宅配事業を展開している。直

販の顧客は約12万件にのぼり、1社の顧客数としては水宅配業界でトップと見られる。16カ所の支店を展開し、全国に250社以上の代理店網を構築している。代理店の顧

客も含めた契約数は28万29万件だという。

同社の代理店に加盟するには、事業開始に必要なウォーターサーバーやウォーターボトル、営業ツールなどを一式200万円で購入する必要がある。加盟金はかからない。

購入代金には研修費用も含まれており、知識研修に加え、ナックの直販部門の営業マンが同行營

業するなどして顧客開拓の手法を伝授するとい

う。また、配送やボトル回収のスケジューリングなど、同社が直販事業で培ったノウハウを提供する。

さらに、プラント建設まで行う企業に対しては、社員を派遣するなどして事業開始を支援する。

水宅配は、配送と容器回収の効率をいかに向上させるかが重要だという。「新客開拓の営業力に加え、配送のノウハウがないとビジネス継続は厳しい(同社)としている。

今年3月、エネルギー事業などを手がける鈴木商事(本社静岡県)がクリクラセールスに加盟するなど、大手企業の加盟が増えている。

以前はプロパンガス会社が加盟するケースが多

かったというが、最近では業種業態を問わず参入しているという。

代理店には、クリクラセールスと呼ばれる販売のみを行う企業と、充填プラントを持ってボトルの卸販売も行うクリクラオーナーと呼ばれる企業の2種類がある。クリクラオーナーは現在約30社ある。

同社は02年に水宅配事業を本格的に開始し、毎年2ケタ近い増収を続けている。

13年度までに自社の顧客と代理店の顧客を合計して100万件到達を目標に掲げている。