

国際ホテル旅館

INTERNATIONAL HOTEL MANAGEMENT 2010.5/20 第236号

ヘッドライン

ミネラル水宅配サービスを拡充 旅館のサイドビジネスとして提案

ナック

東証一部上場企業のナック(本社・東京都港区)では、「クリクラ」ブランドによるボトルウォーター宅配サービスの代理店開発を開始した。

同社が特に着目しているのは旅館なのだという。旅館のサイドビジネスとしての拡大を期待している。現在、代理店になっている企業は、プロパンガス販売会社や運送会社など30業種、280社にも及ぶ。旅館の場合、施設自体で利用することができるほか、温泉旅館であれば周辺住宅や他の施設がエリアに集中しているため、配達しやすいというメリットもある。

代理店になるには、サーバーやボトルの在庫を保管するスペースが必要になるが、旅館であればこうしたスペースを確保しやすいという点もある。

ビジネスとして行う環境が揃っているといえる。

「この事業はストックビジネスで、顧客を抱えれば抱えるだけ利益を確保することが出来ます。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(原田正秀本部長)。

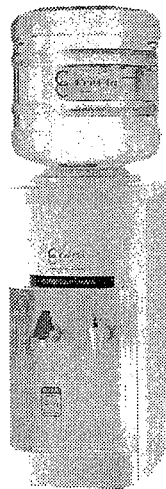
ボトルウォーター宅配サービスとは、専用サーバーにミネラルウォーターのボトルを設置し、定期的に訪問し、使用したボトルを交換していくも

ウォーター市場は、個人ユーザーの拡大に伴い2009年度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1ℓ当たり105円程度。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、サーバー27台、12ℓボトル200本のほか、スタートキット代が必要。また10坪程度の在庫確保用の倉庫が必要。もともと

同社によれば粗利益は60%にも及ぶという。

▶宅配サービスの市場は拡大



このため旅館が同サービスのビジネスをサイドビジネスとして、宅配型のボトルウ

同社は2013年まで利用者を現在の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。

同社はまた、水道直結型純水システム「クリクラディスプレインサー」のホテル・旅館への設置提案を強化している。