

# ナック 宅配ポトルウォーター代理店拡大

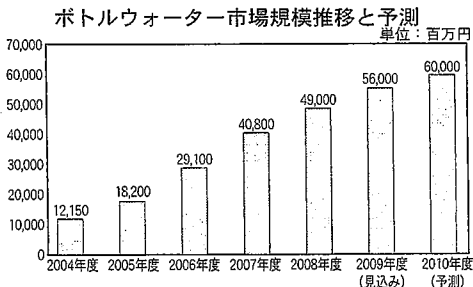
## 賃貸管理会社 収益向上の一手

近年、ストックビジネスとして注目されている宅配ポトルウォーター事業。市場は個人ユーザーの拡大に伴い2009年度で560億円とその規模は、5年間で約5倍に伸長している。不動産管理会社にとっても入居者に対する新たな提案ができ、顧客満足度を高めることも、収益を向上させることが可能になるのだ。

### 新規ビジネスとして 建設会社が加盟店に

「建設業界は非常に厳しい状況が続いており、当社としても将来のことを考え、新しいビジネスを手掛けていく必要性を感じたのです。」

地場建設会社の池田（愛媛県松山市）の池田博志社長は、宅配ポトル



「ポトルウォーターは専門スタッフを配属。博志社長は、宅配ポトル

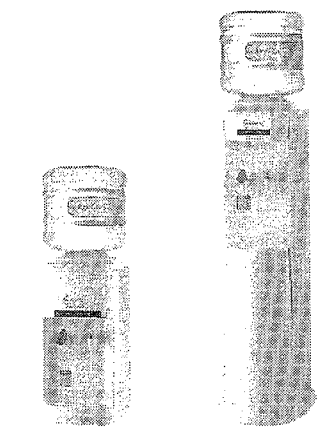
7月に加盟した西日本プレカットセンター（広島県尾道市）でも、既に1000件の受注に成功し、新規ビジネスとして順調に拡大しているという。

ナックが力を入れていく同ビジネスには現在、池田、西日本プレカットセンターのような建設会社はもちろん、プロパンガス販売会社や運送会社など30業種、280社が加盟店として活動しているという。同社は宅配ポトルウォーターの利用者を2013年までに現在の28万件から100万件に拡大することを目標としており、加盟店開発を積極的に行っているのだ。

### 年間3億円の収入 5000戸納品なら

「ポトルウォーターは、最近だが、最近では一般家庭でも見かけるようになり、将来的に有望な事業だと思いましたが、予想以上の手ごたえを感じています」（池田社長）。

一方、昨年7月に加盟した西日本プレカットセンター（広島県尾道市）でも、既に1000件の受注に成功し、新規ビジネスとして順調に拡大しているという。



### 10カ月で1000件の受注



西日本プレカットセンター（広島県尾道市） 寺岡幸男社長

「ハウスメーカーや工務店向けにプレカット製品を提供しています。新しいビジネスとしてこの宅配ポトルウォーターを昨年7月に開始しました。」

当社のビジネスはB to Bです。そのため以前からエンドユーザー向けの事業をやっていたと考えています。この事業開始にあたり、クリクラ事業部を新たに立ち上げ、パートナーも含めて7名のスタッフが、営業を行っています。当初は不安がありましたが、おかげさまで10カ月間で1000件の受注に成功しました。それだけ各家庭でも「おいしい水」の需要があるというわけです。最近ではクリクラのテレビCMも頻繁に流れていますので、認知度も高まってきており、当社にとっては追い風が吹いています。今後は配達だけでなく、自社プラントを建設して、水の製造まで手掛けていき、地域FCとして拡大していきたいと考えています。

「クリクラ」の末端利用料金は1ℓ当たり100円程度。サーバーの設置は無料。ポトルは12ℓのため12600円。月4回は納品するとして5000戸に納品できれば、単純計算で月約2500万円の売り上げが計算できる。

販売代理店になるための初期投資は、サーバー27台、12ℓポトル200本のほか、スタートキックとして約200万円。また10坪程度の在庫確保の倉庫が必要だ。もっとも同社によれば粗利益は60%にも及ぶという。「水」への関心は年々高まっている。ストックビジネスとして有望な市場であることは間違いないだろう。

▲一般家庭でも普及してきたポトルウォーター。ナックのクリクラ事業本部副部長の原田正秀氏はこう話