

008

ウルトラプリント

ウルトラプリントサービス
(東京都港区)

定額プリンターレンタルのパイオニア メンテナンス技術習得で収益増

Profile ■きむら・しゅん 1985年栃木県生まれ。2010年からインターネット機器の販売を行い、2013年にはインターネット回線などのテレマーケティング会社に入社。2017年末、株式会社ウルトラプリントサービスの代表取締役役に就任。

従来のカラー印刷コストが削減できるとして普及するのが、印刷し放題の定額プリンターレンタルサービスだ。その先駆者であるウルトラプリントサービスは、メンテナンス技術が習得できるメリットを提供し、200店舗に代理店を拡大している。

印刷コストが半分以下に

印刷し放題の定額プリンターレンタルサービス「ウルトラプリント」を展開するウルトラプリントサービスは、新規開拓営業やプリンターのメンテナンスを行う代理店を募集している。

サービスの売りは、カラー印刷のコストが大幅に下がることだ。現在、カラー印刷はコンビニでも50円程度、企業がリース契約して会社に設置しているプリンターで25円程度が相場だ。一方で、同社のサービス価格は、インク供給システムを使ったプリンターをレンタルすることで、インク代、メンテナンス代を全て含めて月額5000円から。従来の半分以下のコストでカラ



木村瞬 社長 (32)

ープリントし放題となる。

低価格でサービスを提供できる理由は、インクを海外から直接仕入れていたためだ。韓国メーカーと連携し、純正品以外のインクを仕入れることで、同社は業界に先駆けてこのサービスを実現させた。一方で、純正品外のインクを使用することは、プリンター故障のリスクを高め、買い替えのコストがかかる可能性も高い。そこで重要になるのが定期的なメンテナンスだ。「当社サービスの最大の肝は、専門の技術を持った修理スタッフによるアフターフォローが充実していることです」と木村瞬社長が話すように、全国に代理店を持つ同社だからこそできるサポート体制が、契約を獲得する大きな要因となっている。

メンテナンス技術も習得可能

代理店の業務は、新規開拓営業とメンテナンス。プリンターの配送や設置などは本部が行うため、在庫や物件を持たずに始められる。現在は代理店を全国200店舗に展開しており、約7割が副業や脱サラの個人だという。加盟プランは、営業とメンテナンスを両方を行うAプラン(加盟金70万円)と、営業のみを行うBプラン(加盟金5万円)を用意。また、レンタルプリント以外に大型コピー機やセキュリティなど同社の全ての商材を扱えるSAプラン(加盟金120万円)もある。



▲学習塾や土業など印刷頻度の高い業界には喜ばれる

加盟のメリットは、継続的に収益が入る「ストック型」のビジネスであることだ。SAプランとAプランではプリンターレンタル代の50%、Bプランでは20%を成果報酬として受け取ることができ、途中解約がない限り、契約数が増加するほど月々の固定収入も増加する。代理店の収益実績は、開業1年1ヶ月の営業マン3名体制の代理店で、顧客数170件、平均客単価1.3万円、月収は約110・5万円だ。

また、開業前にはAプランで営業1日と技術1日、Bプランで営業1日の事前研修を開催。技術研修は五反田の修理工場も見学し、未経験でも基本的なメンテナンス方法を習得できる。「潜在顧客は非常に多く、カラー印刷頻度の高い学習塾や土業、不動産、病院などが営業先になります」