

# デフレ不況 働く主婦の増加など 時代背景に後押しされ 伸長中のコインランドリーFC

「働くお母さんを元気にする」  
がコンセプトの  
大型コインランドリー

コインランドリーと言えば、銭湯の脇にあつて、学生や独身男性が漫画を讀みながらタテ型洗濯機を回している

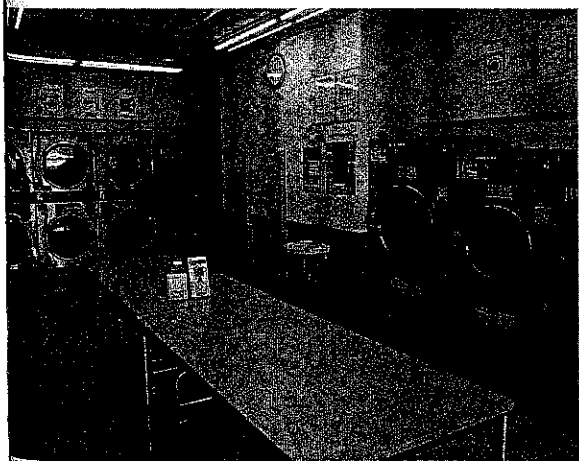
というイメージがある。だが、それは一昔も二昔も前のものようだ。そんな従来型のコインランドリーは銭湯が少なくなると共に減少し、それに代わって現在は、大容量のドラム式洗濯機を備えた大型コインランドリーが増加しているのだ。

厚生労働省の統計によると、二〇年前には一万店に満たなかったコインランドリーの店舗数が、二〇一三年には一万七〇〇店舗に達しており、年々五%ずつ増加している。市場が成長している理由の一つは女性の社会進出が盛んになったことだ。フルタイムで働く主婦が増えた結果、毎日洗濯する余裕がなくなり、何日か分をまとめて洗おうとすると、家庭用洗濯機では容量が足りない。そこで、一度に洗えて乾燥もできる大型コインランドリーを利用するというわけである。

さらに、リーマンショック後の不景気も利用に拍車を掛けた。従来はクリーニング店に出していた羽毛布団や毛布、カーテン、絨毯などの大物もコインランドリーにある大型洗濯機なら洗え、しかも料金はクリーニング店の五分の程度で済むから、大型コインランドリーの利用が増えているのだ。

こうした市場動向を背景に、エムアイエス（本社・神奈川県横浜市、三原淳社長）がフランチャイズ（FC）展開する大型コインランドリー「マンマチャオ」は、「ニッポンの働くお母さんを元気にする」をコンセプトに、店舗数を伸張させている。一五年七月二

四日現在、北海道から九州まで合計一七四店（うちFC一七〇店）を出店しており、毎月三〜四店のペースで店舗数を増やしているのだ。  
マンマチャオの一号店が茨城県にオープンしたのは〇〇年一二月だが、店舗数が急速に増え始めたのはリーマンショックの翌年となる〇九年からなので、まさに時代背景にマッチした伸長ぶりと言えよう。



【マンマチャオ】の基本的な機器構成。写真右端から、洗濯機3台9縦、18縦、27縦と、写真奥の乾燥機7台で左から14縦が6台と25縦の1台

【マンマチャオ】の外観は、「大型コインランドリー」の文字が大きく、一目でコインランドリーだと分かるデザインが特徴だ





Em-Ai-Es社長  
三原 淳氏

ただ、一人のFCオーナーが多店舗化するケースは少なく、大半は一店舗だけで、オーナー数は約一〇〇人に上る。その理由をEm-Ai-Es社長の三原淳氏は「事業としては粗利が約七五%と高く魅力的なのは間違いないが、日常業務は店の掃除とコインの回収程度で、仕事としての面白味は小さい。だから、マンマチャオで得た資金で他の事業を始めてしまう。また、副業も多いが、サラリーマンだと二店舗目は資金面で厳しいので、結果、一店だけになる」と分析する。

粗利が高いのは、装置ビジネスで仕入れが洗剤くらいしかないからだ。「市販の粉洗剤を入れられると、中のセンサーにこびり付いて誤作動の原因になるので、自動的に液体洗剤と柔軟剤が入る仕組みになっている。だから、洗剤代と柔軟剤代はオーナー特注品を使用する必要がある」と三原氏。それでも月五〇〇〇円〜一万円程度なので、

これに洗濯機、乾燥機の作動に必要な電気、ガス、水道の料金を足しても売上高の二五%程度で済むというわけだ。そのうえ、人件費がほとんどかからないという特徴もある。二四時間・三六五日の営業だが、機器のトラブルなどに対してはコールセンターが対応するので、人員を配置する必要はない。コインを入れても機器が作動しなかった場合にはコールセンターが遠隔で自動運転させ、コインの返却が必要な場合なら、遠隔で両替機から払い出す。

コールセンターの費用は遠隔運転代行と返金代行を含めても月額一万五〇〇〇円で、「スーパースポーツプログラム」を利用すれば、コールセンター費用に洗剤、柔軟剤、その他消耗品の費用と、機器が故障した場合の修理費用も含めて月額三万円（三年目からは月額三万八〇〇〇円）である。

店舗での日常業務は簡単なものしかないから、一日一時間一〇〇〇円のパートで十分で、一カ月三万円が目安。それをオーナー自身が本業の合間にすれば人件費は必要ない。もちろん、人材教育や労務管理のコストも不要だ。人材難時代という時代背景にも合ったビジネスとなっている。

### 優良物件を優先的に紹介する「フレチャオ会員」制度とは!?

ところで、マンマチャオのFCには加盟金もロイヤルティもない。ロイヤルティがないのは臨店指導を行わないためで、その代わりに前述したスーパースポーツプログラムによって電話やメールでの相談にスーパースポーツ(SV)が対応している。また、繁盛店の見学などを行う「オーナー会」は年二回開催している。

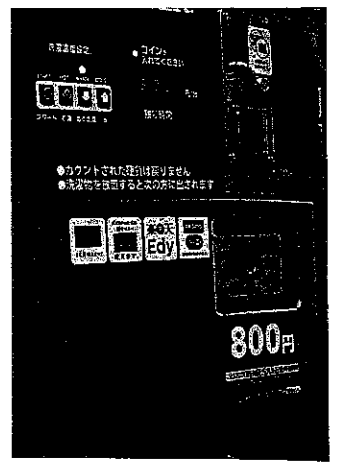
加盟金がないのは「洗濯機や乾燥機などの機器を、本部から買ってもらう契約になっているため」と三原氏。というのも、アイエムエスは元々、コインランドリー機器の輸入販売会社としてスタートしているからだ。

三原氏は一九六七年、東京生まれ横浜育ちの四八歳。九〇年に専修大学経営学部を卒業し、ファイザー製薬へMRとして入社。その後、大手スーパードレスを経て、OA機器販売会社、印刷会社で営業職を経験し、九七年に業務用洗濯機輸入商社へ入社してコインランドリーの世界と出会った。

そして、〇〇年九月にアイエムエスを設立し、米国のコインランドリー機

店舗はロードサイドやビルインの居抜き活用、駐車場に貨物コンテナを設置しての開業例など、幅広いバリエーションに対応している





電子マネーや交通系電子マネー、携帯電子マネーなど複数の決済方法に対応することで、利用者にとって手軽さや利便性を提供することを可能にしている

器メーカー、デクスター社と代理店契約を結んで事業を開始した。しかし、最初の受注先から店舗作りまで求められたことから、マンマチャオのブランドを立ち上げて、パッケージ化したFC展開を開始することになったという。そのため、機器のメーカーはデクスター社が中心だが、他のメーカーでも可能で、ハイアールアクア（旧三洋電機）や東芝、スペインのファゴール社などの機器を納入した店舗もある。

機器の構成は洗濯機が容量九釜（利用料金三〇〇円）、一八釜（七〇〇円）、二七釜（九〇〇円）を各一台。乾燥機が一回四釜（一〇〇分で一〇〇円）六台と二三釜（八分で一〇〇円）一台が基本。乾燥機の方が多いのは、洗濯だけを自宅ですべて、乾燥機だけ利用する人も少なくないからだ。

これら機器代が約一一五〇万円、それに内装工事、電気工事、給排水工事、ダクト工事、看板工事が約五五〇万円となり、初期投資は平均一二〇〜一三坪

の店舗で約一七〇〇万円。内装工事、設備工事の業者指定は行っていない。

看板はマンマチャオのブランド名よりも「大型コインランドリー」の文字が大きく、一目でコインランドリーと分かることが特徴。店舗によっては「エコランドリー」と併記されている場合もあるが、これは節水、節電、省エネなどに配慮した店舗に一〇年から付けているもの。例えば、やしの実洗剤とクエン酸仕上剤を使用し、電解水を使うことで、すすぎを一回に軽減して節水を実現している。

平均客単価は八〇〇円で、一日の売上高は店舗によって差があり、一万五〇〇円〜四万円。この差は立地条件によるところが大きい。「利用者の六五%が主婦なので、食品スーパーやドラッグストアが近くに立地が良く、

駐車しやすい場所であれば、より好条件になる」（三原氏）という。こうした好条件の物件を優先的に紹介する「プレチャオ会員」の制度もある。「本

気の人だけを対象としているので、預り金として一〇八万円をいただき、加盟時に初期投資に充当する」と三原氏。もちろん販促によっても売上高を伸ばすことはできるので、折り込みチラシは毎月打つことにしている。それも本部が印刷からポスティング業者への手配まで一括して行うので、オーナーは手間いらずだ。

商圏は二万世帯に一店が目安で、現在出店しているのは東日本が中心のため、今後は関西を強化していく。来年には関西に支店を出し、東京と同じように事業説明会を開く予定で、二〇年に五〇〇店とする計画だ。

### 『マンマチャオ』の初期投資額の目安 (10~20坪の場合)

項目	金額
加盟金	0
洗濯機、乾燥機など	1,150
内装工事、電気工事など	550
合計	1,700

\*物件取得費別

### 『マンマチャオ』の月間収支モデル (10~20坪の場合)

項目	金額	比率
売上高	500	100%
水道光熱費	100	20%
人件費	30	6%
コールセンター費用	15	3%
雑費	5	1%
家賃	100	20%
ロイヤルティ	0	0%
経費合計	250	50%
キャッシュフロー	250	50%



オーナーの日常業務は店の清掃とコインの回収くらいと負荷が低く、兼業には最適な事業だ