

2017年10月号

順位	業種 ブランド	FC店舗数 ( )内は直営店数	開業資金	ロイヤリティ	加盟店ターゲット 募集エリア
	本部情報(社名、住所、募集開始年、代表氏名)	会社の強み			
30位	不動産 不動産賃貸仲介業 <b>エイブルネットワーク</b> ○社名:エイブル ○FC募集開始:1995年 ○所在地:東京都港区 ○代表:平田 竜史	<b>370店</b> ↓ -1 (420店)	200~300万円	15~35万円	個人・法人 全国(加盟店者のいるエリアを除く)
32位	不動産 不動産賃貸仲介 <b>ホームメイト</b> ○社名:東建コーポレーション ○FC募集開始:2000年 ○所在地:愛知県名古屋市 ○代表:左右田 稔	<b>369店</b> ↑ 17 (202店)	52万円 地域・諸条件により割引制度あり	月額7.5万円	法人 全国
33位	サービス 学習塾 <b>JUKUペガサス</b> ○社名:ペガサス ○FC募集開始:1986年 ○所在地:福岡市博多区 ○代表:田中 俊英	<b>360店</b> - (3店)	450万円 様々な契約タイプあり	月額3万円(税別) 講習会・入塾費 12ヶ月分のみなどにはおいたりなど一切かかせん	個人・法人 全国
34位	サービス コインランドリー <b>エコランドリー mammaciao</b> ○社名:mammaciao ○FC募集開始:2000年 ○所在地:神奈川県横浜市 ○代表:三原 淳	<b>336店</b> ↑ 122 (22店)	約2000万円	なし	個人・法人 全国
35位	サービス 高齢者専門宅配弁当 <b>宅配クック ワン・ツウ・スリー</b> ○社名:シニアライフクリエイト ○FC募集開始:2000年 ○所在地:東京都港区 ○代表:高橋 洋	<b>324店</b> ↑ 24 (5店)	250万円	売上の5%	個人・法人 全国
36位	飲食 宅配弁当、ケータリング、デリバリー <b>やどかり弁当</b> ○社名:GLUG ○FC募集開始:2009年 ○所在地:東京都千代田区 ○代表:佐藤 洋平/前田 拓哉	<b>307店</b> ↓ -88 (0店)	250万円 商圏購入、営業支援、研修会、導入コンサルティング費用	月額8万円	個人・法人 全国
37位	飲食 居酒屋 <b>八剣伝</b> ○社名:マルシェ ○FC募集開始:1984年 ○所在地:大阪市阿倍野区 ○代表:加藤 洋嗣	<b>291店</b> ↓ -25 (65店)	2000万円 20坪の場合	250万円以下は売上の5%、 250万円以上は売上の2%、 下限は10万円	個人・法人 全国
38位	サービス リペアサービス <b>マイスターコーティング</b> ○社名:長谷川興産 ○FC募集開始:2010年 ○所在地:東京都豊島区 ○代表:肥後 宏治	<b>278店</b> ↑ 45 (2店)	350万円 融資サポート面	月額5万1400円	個人・法人 全国
39位	飲食 デリバリー <b>宅配寿司「銀のさら」・宅配御膳「釜寅」</b> ○社名:ライドオン・エクスプレス ○FC募集開始:一年 ○所在地:東京都港区 ○代表:江見 朗	<b>277店</b> ↓ -8 ※2016年3月末時点 (94店)	3000万円	売上の5%	法人 東北・関西・中国・九州
40位	飲食 ベーカリー / カフェ <b>リトルマーメイド</b> ○社名:マーメイドベーカリーパートナーズ ○FC募集開始:1972年 ○所在地:東京都品川区 ○代表:岡田 伸朗	<b>268店</b> - (29店)	-	-	法人 全国
41位	小売 各種整備工・機器類製造販売 <b>SNAP-ON</b> ○社名:スナップオン・ツールズ ○FC募集開始:1992年 ○所在地:東京都江東区 ○代表:渋谷 邦峯	<b>266店</b> ↑ 13 (4店)	300万円~ 初期在庫費用500万円を社 内在庫融資使用の場合	月額3万円	個人 全国
42位	サービス AV機器、カメラ、楽器、PCなどのリユース <b>ハードオフ</b> ○社名:ハードオフコーポレーション ○FC募集開始:1994年 ○所在地:新潟県新発田市 ○代表:山本 善政	<b>254店</b> ↑ 11 (89店)	店舗面積・状況によって異なる	売上の2%	法人 全国
43位	サービス リペアサービス <b>リアット!</b> ○社名:リフォームスタジオ ○FC募集開始:1989年 ○所在地:東京都中央区 ○代表:牧 和男	<b>253店</b> ↑ 16 (3店)	136万円	売上の40%~47%	個人・法人 全国
44位	サービス 訪問マッサージ <b>訪問医療マッサージKEiROW</b> ○社名:長谷川興産 ○FC募集開始:2013年 ○所在地:東京都豊島区 ○代表:肥後 宏治	<b>252店</b> ↑ 82 (0店)	170万円 加盟金・システム導入費・研修費	売上の5%	個人・法人 全国
45位	飲食 中華料理レストラン <b>餃子の王将</b> ○社名:王将フードサービス ○FC募集開始:1974年 ○所在地:京都市山科区 ○代表:渡邊 直人	<b>232店</b> ↑ 2 (493店)	3500万円	売上の約3%	個人・法人 全国

リーダーに聞く!

## FCビジネス 成功の方程式④

主婦層のニーズを掘り起したことで、出店が相次ぐ大型コインランドリー店。無人店舗だけにより利回りの良い投資商品としても注目を集めましたが、その風潮に異を唱えるのが、大型コインランドリーの「マンマチャオ」ブランドで350店舗を展開する三原淳社長だ。



mammaciao (マンマチャオ)  
(神奈川県横浜市)

三原 淳 社長 (50)

みはら・じゅん  
1967年4月、東京生まれ。専修大学経営学部経営学科卒業後、ファイサー薬業に入社。その後はスーパー・OA販社、印刷会社や輸入商社を経て、コインランドリービジネスを開始。2000年9月に有限会社エムアイエス(現:株式会社mammaciao)を設立する。「日本の働くお母さんを元気にしたい!」を理念に、現在全国約350カ所でコインランドリーを展開している。

人体・環境への配慮と  
遠隔システムが成長の力ぎ

——現在、大型コインランドリーチェーンFC「マンマチャオ」を350店舗運営されているそうですね。

が蓄積されてきたことから店舗数がじょじょに伸び、直近の1年半で150店舗、月に20店舗のペースで出店しています。

——出店ペースに一気に火が付いた形ですね。

——自動返金システムの特徴はなんでしょうか。

——加盟店に対する想いを教えてください。

——実際、「マンマチャオ」FCにおける投資家オーナーの割合は。

2000年に1店舗目を出店し、5年後の2005年には12店舗に過ぎませんでした。以降FCのノウハウ

三原 同業他社も含めて、大型コインランドリー 자체の出店が相次いでいます。家庭では洗えない大きな洗濯物の

三原 コインランドリー運営にありがちなトラブルとして、コインを入れても動き出さないことが稀にあります。その際、お客様はもう一度コインを投

——他社の多くは大量生産されている一般的な洗剤を使っていますが、当社の「エコランドリー」は、洗剤の成分にヤシの実の天然由来成分、また仕上げ剤には柑橘類のクエン酸を用いてるので、アトピーなど肌の弱い人でも安心です。

さらに殺菌作用があり、洗浄能力が向上する電解水を用いているため、洗剤や仕上げ材が通常の使用量の半分以下。従来は3回だったすぎが一度で済み、稼働時間も従来の30分から19分へと短縮されました。

——自動返金システムの特徴はなんですか。

——加盟店に対する想いを教えてください。

——実際、「マンマチャオ」FCにおける投資家オーナーの割合は。

三原 コインランドリー運営にありがちなトラブルとして、コインを入れても動き出さないことが稀にあります。その際、お客様はもう一度コインを投

三原 実際は約4割のオーナーが投資

洗い・乾燥までが簡単にできたり、雨の日でも問題なくまとめて洗いができたことがあります。しかし、無人ドドリー自身はさほど変わっていないのですが、外的環境が変わつて需要が伸びたという流れでしょうか。

——数あるコインランドリーのなかで、「マンマチャオ」ならではの取り組みを教えてください。

三原 他社にはない取り組みとして挙げられるのは、体や環境に配慮した「エコランドリー」と、自動返金可能な「遠隔操作システム」でしょう。

他社の多くは大量生産されている一般的な洗剤を使っていますが、当社の「エコランドリー」は、洗剤の成分にヤシの実の天然由来成分、また仕上げ剤には柑橘類のクエン酸を用いてるので、アトピーなど肌の弱い人でも安心です。

さらに殺菌作用があり、洗浄能力が向上する電解水を用いているため、洗剤や仕上げ材が通常の使用量の半分以下。従来は3回だったすぎが一度で済み、稼働時間も従来の30分から19分へと短縮されました。

——自動返金システムの特徴はなんですか。

三原 コインランドリーは無人店舗なうえ、ニーズが高まっているだけに投資商品としても注目されています。しかし私は投資商品ではなく、あくまでフランチャイズであることこだわります。加盟店さんは経営者として店舗運営に注力していただき、加盟店さんが悩みを抱えていたら本部がサポートするというのが、FCの正しい道だと思うからです。

——実際、「マンマチャオ」FCにおける投資家オーナーの割合は。

三原 実際は約4割のオーナーが投資

ケースで、そういう方々に対しても本部が全てをサポートする「お任せパーク」を適用しているのですが、やはり本音を言えば皆様に経営をして頂きたいと思っています。本部と加盟店どちらが上ということではなく、FCビジネスは相互理解や信頼関係によって成り立つものだと考えていますから、「FC=仲間づくり」という想いを大切にしたいのです。

そうした想いから私は年に2回、7月と12月にオーナー会を開いています。大事なのは、加盟店さん同士のつながり



▲全国約350カ所で出店

# 無人店舗だからこそ、人を大切に 月20店舗ペースで増加する「ランドリーアルティ

オーナーも多いですが、なるべく来ていただくようにお願いしています。

――実務においては、オーナー自身が現場に入る必要性もあるのでしょうか。

三原 現在、オーナーは何名ほどいらっしゃいますか。

0万円。この1700万円に加えて、物件取得費が200~300万円ほど上乗せされるイメージです。

ただし、加盟金やロイヤリティが一切不要であるというのも特徴です。

三原 月々に掛かるのは「スーパーサポート」という消耗品代やコールセンター代など総合サポート費用の34000円のみ。

(3年目以降は44000円)のみ。初期投資がかかつてしまふ分、できる

だけ運営費を抑えられればとの思いも

ありました。軌道に乗った店舗の売り

上げモデルとしては、月商80万円・経

費34万円、年間の利益が552万円となります。

――本部として大切にしていることをお聞かせてください。

三原 無人店舗だからといって、「投資用として洗濯機を並べるだけ」とい

う姿勢では、あまりにも血が通っていない

ませんよね。確かに店舗は無人かもしれませんが、お客様も経営する側も同じ人間です。どうやつたらよりお客様

に喜んでいただけるかを考え抜いて始めて対価を頂戴できるわけですから、もし「仕組みがいいのだからどうせ儲かるだろう」と考えている人がいたら、それは「おごり」でしかありません。

「日本の働くお母さんを元気にしたい」という理念を大切に、これからもFC加盟店様やパートさんと共に成長していけたらと思っています。

初期投資は2000万円弱  
加盟金・ロイヤリティは不要

――開業資金についてお聞かせください。

三原 初期投資で2000万円弱です。内訳は洗濯機・乾燥機・両替機などの機器代が1150万円、内装工事や電気・給排水・ダクト・看板などが55