

<http://www.lb-mag.com>

デザインで街を変える、 新しいコインランドリーのカタチ



[REPORT]

住宅街の静けさとインバウンドの熱気の中で

東京都豊島区 **THE WASH**

自由が丘の風景と生活を鮮やかに一新

東京都世田谷区 **アースランドリー自由が丘店**

カフェとコインランドリーが融合した快適空間

東京都渋谷区 **しろふわランドリー笹塚北店**

都心アクセス抜群で落ち着いた下町に新店誕生

東京都中野区 **Baluko Laundry Place 新中野**

東京都世田谷区 アースランドリー自由が丘店

自由が丘の風景と生活を鮮やかに一新する デザインと利便性が交差するコインランドリー



▲等々力通りに面したスタイリッシュな店舗外観

おしゃれなショップやカフェが並び、洗練された文化の香り漂う街、自由が丘。2025年12月、この街の新たなランドマークとして「アースランドリー自由が丘店」がオープンした。不動産事業を展開する㈱アースウィンド（東京都中央区）が手掛ける店舗は、限られた空間と立地条件を駆使し、街の風景に溶け込むコインランドリーとしてファンを増やしている。不動産会社ならではのアプローチでオープンした自由が丘店の魅力と、同社が描くランドリー事業の未来像に迫った。

不動産事業のノウハウを武器に展開



(株)アースウィンド戦略営業部係長の足利浩章氏

総合不動産会社のアースウィンドが、コインランドリー事業へと進出した背景には、住環境における時間的ゆとりと快適性の創出というビジョンがあった。同社の戦略営業部係長、足利浩章氏に話を伺った。「事業を立ち上げる起点となったのは、

東京都中央区にあるアースランドリー湊店。洗濯物を外に干しにくい環境に住む人々や、共働き世帯、時間に追われる多忙なビジネスパーソンに対し、家事の時間を短縮できる場を提供したいという強い想いからスタートした。」

地域住民のライフスタイルを支えるインフラとしてのコインランドリー作り——不動産会社の立地選定力や空間開発ノウハウが、同社のランドリー部門のアドバンテージとなっている。

条件をクリアして結実した「自由が丘店」オープン

最初に直面したのが立地条件と用途地域の壁だ。地価の高騰、用途地域による制限、採算ラインに見合う賃料帯の確保など、出店のハードルは年々高まっている。

開業サポート企業の㈱Fujitakaなどパートナー企業と連携しながら、収支計算と物件調査を重ねてきた。条件が整えば積極的に展開したいという基本姿勢で出会ったのが自由が丘の物件だった。マンション1階という条件に加え、面積はわずか12.51坪。限られた空間ながら高いポテンシャルを見出してオープンへと踏み切った。

線路を隔てた近隣の奥沢店との補完関係

出店を語る上で欠かせないのが近隣の「アースランドリー奥沢店」の存在だ。奥沢店は月の平均売上が100万円超の好調店で、クルマで来て利用する固定客も多い。自由が丘店と奥沢店は至近距離にあり、需要が重複するようだが、両店を東急目黒線の線路が隔てている。奥沢店の需要を取りこぼさず、線路のこちら側の住民の利便性を高めるため、自由が丘店の出店を決定。

実際にオープンしてみると、これまで奥沢店まで足を



▲洗濯乾燥機+乾燥機のスタックコンボ3台を導入。右側には大型洗濯乾燥機が3台ある



▲現金精算とキャッシュレス決済の双方に対応する集中精算機TSC-100（スリムタイプ）

運んでいた顧客が「より近くにできたから」と自由が丘店へシフトしたケースも。近くには競合店も存在するが、地域住民のニーズをしっかりと捉えることができた。

空間デザインと高度な機械レイアウト

ガラス張りで見える店舗は、もとの建物の造りを活かしたスタイリッシュなデザインだ。アースウィンドは社内に専門のデザイン部を有し、物件ごとに合わせた空間プロデュースを行う。タイトルを中心としたディテールまで徹底したこだわりが反映される。

注目すべきは機械のレイアウトと吸排気設備の設計だ。近年のコインランドリー機器は大型化が進んで、同社が理想とする「洗濯乾燥機4台+2段式乾燥機2台」の構成を組むには通常15坪以上の面積が必要とされる。今回は12.51坪の限られたスペースに、エレクトロラックス・プロフェッショナル(株)(旧・㈱TOSEI)の洗濯乾燥機3台と洗濯乾燥機+乾燥機のスタックコンボ（下が洗濯乾燥機、上が乾燥機の2段式洗濯乾燥機）3台を導入した。

さらに手洗い場の設置やバックヤードの確保などクリアすべき条件は多い。一番大きいのが吸排気の課題だった。通常の店舗ではバックヤード内で吸排気を完結させるが、同店では、店内入口近くに吸気口を設置して店内の空気を吸気する独自のシステムを採用した。

狭小のハンデを覆す順調な推移

2025年12月19日のオープンから現在（2026年9月）まで、自由が丘店は堅調な推移を見せている。一般的にコインランドリーは3年ほどかけて少しずつ売上が伸びていくビジネスとされるが、同店はオープンから1年未満にもかかわらず、すでに月平均60万円を超えている。利用客層は30～40代の主婦層やファミリー層がメ

インで、単身者や男性客の利用も多い。性別比率はほぼ半々で幅広い層に親しまれている。足利係長曰く、「オープン1年未満の狭小店舗ながら、自由が丘店は期待以上の成果を上げている。」

現金精算とキャッシュレス決済の双方に対応する、エレクトロラックス・プロフェッショナルの集中精算機TSC-100（スリムタイプ）を導入し、多様化する現代の決済ニーズにも柔軟に対応している。

直営で100店舗構想を見据えた展望

自由が丘店で手応えを得たアースウィンドは、今後もランドリー事業の拡大を加速させていく構えだ。同社が掲げる目標は直営で100店舗展開。条件を満たす物件の獲得は容易ではないが、直近で30店舗の達成が確実視されている。事業の拡大において同社が最も重視しているのが、清潔感と徹底した店舗管理で、全店舗で毎日欠かさず清掃が入る体制を構築している。

自由が丘店という都市型・狭小店舗での成功は、アースウィンドのビジネスモデルのひとつとなった。デザイン性と利便性、そして不動産の知見を融合させた挑戦が、街の風景を美しく心地よく塗り替えていく。

【データ】

アースランドリー
自由が丘店
東京都世田谷区奥沢5-1-10-1F



▲大きな窓は店内を明るく映し、防犯にも役立つ