

月刊プロパティマネジメント  
**Property**  
management

No.216

7

JULY  
2018

“映える”が勝ち!?  
**コンセプト住宅**  
**発想と収益**



アースランドリー湊店内観



アースウィンドの社員が毎日清掃、清潔感にこだわる

アースランドリー湊店外観



東京メトロ有楽町線「新富町」駅から徒歩8分。周辺にはマンションが立ち並び、コインランドリーの需要は高い



小出大介氏  
戦略営業部 係長

## アースウィンドがコインランドリー事業 PM業務とのシナジー狙う

都内でPM事業を手がけるアースウィンドは、コインランドリー事業「アースランドリー」を開始した。マンションなどの遊休スペース活用の一環として自社管理物件のみならず、他社管理物件へも訴求していく。背景にあるのはコインランドリー需要の高まり。「都心で増加傾向の共働き世帯は、家事にかかる時間を短縮したいと考えている。洗濯から乾燥まで1時間で完了できるコインランドリーのニーズは高い」(戦略営業部 係長 小出大介氏)。また多くのタワーマンションでは洗濯干しが禁止されていることも事業開始を後押しした。

第1号店「アースランドリー湊」(東京都中央区)は、倉庫として利用されていたマンションの1室を改装。洗濯乾燥機4台と乾燥機7台を設置した。その特徴は清潔感のある内装デザイン。女性客でも入りやすい施設を目指した。ランドリーの利用状況をウェブサイトで確認できるサービスも導入した。不動産オーナーが負担する費用は、インシャルが2,500~3,000万円(規模や導入機器の数により変動)で、ランニングは光熱費と洗剤などの消耗品代のみ。稼働が安定するまでの期間は約半年で、投資回収までの期間は概ね4年を見込む。導入に適した

立地は住宅街にあるマンションの1階だが、「インバウンド向けに繁華街に設置したり、ファミリー向けに商業施設に設置したりするのも有効かもしれない」(小出氏)。今後は東京23区内に1年間で5、6店舗の出店を目指す。2号店は1号店と同じ中央区で7月上旬にオープンする予定。また高齢者向けに洗濯の宅配サービスも検討している。小出氏は「コインランドリーがマンションの付加価値となることによる入居者リーディングへの好影響や、コインランドリー事業を入口としたPM受託などを期待している」と語った。