



成長を続ける



コインランドリー投資の 現状と将来像を考察

全国のコインランドリーの店舗数が増え続けている。成長を続ける大きな理由のひとつが、利回りの高さだろう。人件費も必要なく、24時間稼働できるため収益性が高いのだ。コインランドリー投資の現状について、メーカーや店舗オーナーに聞いた。

コインランドリー
店舗運営会社に
聞いた

1店舗目を出店して3ヶ月ほどで黒字に。 1年でコインランドリーを5店舗出店

COIN LAUNDRY INVESTMENT



小出大介 氏

株式会社アースウインド
戦略営業部
係長

弊社では、昨年の5月よりコインランドリー事業をスタートいたしました。一ヶ所目は、東京都中央区の湊に開店いたしました(写真)。マンションの一階部分を、テナントとして借りて営業をしております。スタートしたきっかけは、繁華街ではない都心部の空きテナントの有効活用は何か良いかと社内で検討し、地域の住民の方々にも喜ばれる事業としてコインランドリーを選択いたしました。設備は13年償却で、機械は7年リースが可能でしたが、弊社は機械設備を一括で購入いたしました。内装・機械設備併せて約3000万円弱の初期費用がかかっております。ランニングは、人件費として毎日の清掃費用くらいで殆ど掛かりません。機械のメンテナンスも3ヶ月に一度

オイルを指す程度です。24時間稼働ですが、特にトラブルも発生しませんし、管理の手間はほとんどありません。開店して3ヶ月目の昨年7月には黒字経営となり、そのころに2店舗目を中央区入船に入船店、11月に両国店、つい先日築地店をオープン、今月中旬に奥沢店のオープンを控えております。約1年で5店舗まで増やしてきました。将来的に10店舗を目標としております。

お客様は、主婦の方が多いです。こちらの店舗の場合、午前中の稼働率が高いので、旦那様やお子様を送り出した後に、洗濯に来られる流れかと思えます。

T O S E I 製のコインランドリーの場合、PCやスマホで稼働状況や売上などが一目で確認できますので、非常に便利です。ご利用されるお客様も空き状況を確認できます。

賃貸マンションオーナーが自社物件で開店できれば、家賃も必要ありませんので、安定した収益を獲得できるのではないかと思います。

