

コインランドリー投資

稼働率上昇には**創意工夫**が必要

商 店街や住宅街でよく見かけるコインランドリー。これも個人の投資対象として近年話題を集めている。

コインランドリーの店舗数は、1990年代後半に1万店強だったのが、2013年には約1万6700店に拡大(厚生労働省調べ)。平日昼間に家にいる専業主婦が減ったため利用者は増えている。業態の約

8割は直営店といわれ、大半は不動産大家が自前で設備を買い運営している。個人投資家にも参入の余地は広がっているが、立地や業務用洗濯機の選定、適正な料金設定など障壁は高い。だがフランチャイズに加盟すると、ハードルは下がる。

首都圏に約260店舗を構えるマンマチャオ(横浜市)もフランチャイザーの1社。洗濯機購入や立地選定の斡旋、機器メンテナンス、洗剤など消耗品の供給、顧客の問い合わせ対応などを一括して請け負う。投資家は新規出店の際、設置する洗濯機や乾燥機の代金など計約2000万円程度を初めに投じ、月々の家賃と手数料を支払う。ほかに集金や清掃の人件費も必要で、残りが懐に入る。同社の

三原淳代表は、「平均的な稼働率は8～9%」といい、創意工夫して稼働率を上げれば、1店舗で月30万～40万円ほど手元に残すことも可能と説明する。

東京都に住むコインランドリー投資家の1人は「人を雇うなど事業に近いところに興味を覚えた」と話す。羽毛布団も洗濯できるなどの小ネタを毎週ブログにつづっており「ネットで検索して来る人も半分以上になった」(田中氏)。今や稼働率は20%、年利回りは30～40%。こうした創意工夫の余地があることが魅力だ。



会議室、トランクルーム、

スペース 新**ビジ** 儲かるか

コインパーキング投資

カギとなるのは**管理会社**選び

か ねて安定した需要に支えられてきたのが駐車場である。中でもコインパーキングは、2006年の道路交通法改正で駐車違反の取り締まりが厳しくなると以降、需要が高まってきた。

コインパーキング投資のキモは土地の選別である。車通りが多く、駐車しやすい場所であることが前提だ。さらに出入りの多い会社などの近くが望ましい。

コインパーキング機器の設置や集金、利用者の問い合わせ対応といったメンテナンスは管理会社に依頼するのが一般的。管理業務は大手の三井のリパークやタイムズ24のほか、地場の専業事業者などが幅広く手掛けている。業者委託の場合、稼働率に関係なく一定の賃貸収入が見込める。

東京都葛飾区に住み、保有している土

地で2カ所のコインパーキングを運営する小林弘司氏も、「カギとなるのは管理会社選び」と話す。小林氏は管理会社を選ぶ際、自らの土地の周辺にある駐車場を回り、そこに書かれた管理会社50社ほどに片っ端から連絡した。その結果、「地場の管理会社のほうが、集金などを自社で手掛けているためか、より高い賃料を提示してくれた」(小林氏)。月極駐車場をコインパーキングに転換し、1台1.8万円の収入が3万円に増えたという。

管理会社が抜く利ザヤを極小化するため、1つの駐車場を別々の会社に管理させる方法もある。コインパーキング投資の著書もある主婦の上原ちづるさんは、機器の発注や

工事手配、顧客対応、集金業務などを別々の事業者へ委託。利回り20%に到達させた。特定の業者に任せるのではなく個別に業者を選定すれば「運営面ではほとんど一括管理と変わらず、収入は増える」と話す。



管理業者は大手から地場の中小と幅広い