



mammaciao社長
三原 淳

みはら・じゅん。1967年生まれ。専修大学経営学部卒業後、大手製薬会社MR、業務用洗濯機輸入商社などを経て、2000年Emアイエスを創業。16年mammaciaoに社名変更。

環境配慮型エコランドリーをFC展開

全国でコインランドリーの新店が続々と開業している。2015年度には業界推計で1万8千店が展開されており、コンビニ2位のファミリーマートの規模に匹敵する。15年度はコンビニ業界の出店の伸びを上回ったようだ。共働きやアレギーの増加、クリーニング支出の節約、クリーニング屋要らずの良品廉価の衣料品の増加に加え、人手不足時代に適応したビジネスとして参入者が増え、年5%成長を続けている。コインランドリーを全国で313店舗（17年3月現在）出店するma

mammaciao（マンマチャオ）は、00年に米国のコインランドリーメーカーのデクスター社の日本総代理店として創業。環境配慮型エコランドリー「mammaciao」のFC展開を始めた。一般的な家庭用洗濯機の3倍以上の大型サイズの洗濯機を装備し、共働き世帯の「まじめ洗い需要」に注目した。「これまでのコインランドリー利用者とは、自宅に洗濯機を持たない單身者や学生が主流でしたが、これからは洗濯の時間を減らしたい働く女性、特に主婦のニーズに答えること

が大切です。お客さまの7割は主婦。働く母親を元気にすることで、家族、日本全体を元気にしたい」と三原淳社長は言う。

コインランドリー業界の環境は、女性の社会進出、インバウンド、外国人労働者の影響が大きい。不動産事業の利回り低下と、今年3月末で終了した太陽光におけるグリーン投資減税の影響もある。ここ数年、都市部の土地価格が高騰し、投資条件に見合うものを見つけるのが難しい状況が続いている中で、新しい投資先の候補としてコインランドリーに着目する人が増加しているようだ。

サラリーマンの副業として大ブレイク、売り上げ9割増に

同社のFCは、加盟金はなく、契約金（108万円、契約期間2年）を受け取り、物件紹介や市場調査を実施する。開設費用は洗濯機と乾燥機が約1200万円、内装設備工事代が約600万円、テナントとして入る形なので、その敷金・礼金が約100万円、物件取得費が約100万円、合計約2千万円。利回りは平均で15〜20%、償却期間は約7〜8年のオーナーが多いとのこと。徹

底したオペレーションの効率化が図られており、売り上げや在庫、労務管理などをシステム化。無人でも店内の様子を24時間・365日管理しており、機械トラブルが発生した場合でも遠隔操作する。他社に勝つためのチラシを作ったり、料金設定は自由。日々の清掃などのためアルバイトを1人雇うので、経営者感覚も身に付けることができる。このためサラリーマンの副業として大ブレイクしており、前年比9割増となる13億円の売り上げだ。

「注目度が高まり、ショッピングモールやコンビニ、コインパーキングから併設の依頼が相次いでいます。私の息子がアトピーだったことから、天然由来の洗剤と柔軟剤を独自開発。電解水を利用し、時短と節水、節電を実現したことも、主婦層に支持された理由です」

洗濯物や布団と一緒に利用者をピックアップし、利用中に洗濯・乾燥する、コインランドリー業務を生かしたデイサービスも、現在2店舗展開している。今後は三原社長がうつ病から社会復帰した経歴を持つことから、元うつ病患者が職を得るためのサポート施設を開設予定だ。

K