

WASHハウス

カメラと遠隔操作システムで効率的な管理・運営を実現

コインランドリー事業を展開する「WASHハウス」(宮崎市)は、昨年11月22日に、東証マザーズと福岡証券取引所Qボードに上場。ウェブカメラと遠隔操作システムによる効率的な管理・運営方法で、宮崎県と山口県を中心に387店舗展開している。

昨年4月に大阪、10月には東京に支社を開設し、本格的な規模拡大に乗り出した。全国に約200名の店舗オーナーがおり、そのうちの約6割がリビエ



ト出店だという。メーカーからの安定した洗

モデルプラン：WASHハウス

月間売上100万円の場合

項目	金額 (23坪10巻)
収入	1,000,000円
管理運営費	54,000円
清掃費 (毎日清掃)	約45,000円
雑費(雑訪代、通信費、広告費等)	約70,000円
電気・水道・ガス・洗剤	約300,000円
収支	約531,000円

濯・乾燥機器の供給、出店用地の徹底した調査、銀行との強力なパイプ関係があることが、出店数増加の要因といえるだろう。

「世帯数に対するコインランドリー数は、まだまだ足りない状況にある。将来的には全国で2万店舗に拡大させ、国内売上高は3000億円を目指している。布団を気軽に洗うカルチャーを根付かせたい」と徳田俊行取締役営業本部長は話す。その秘策として、新規店舗出店の際は、同業他社がまだやっていないテレビCMの放映を来年以降にも実施し、認知度を高めていく構えだ。

洗濯革命本舗

一週間の洗濯をコインランドリーで洗う新習慣を提案

「主婦の三天労働である、洗濯を革命しようという思いで始めた」と話すのは、東証一部上場を果たし、ダスキン加盟店1位にもなった「ナツク



洗濯革命本舗(東京都新宿区)の西山由之(57)名譽会長。昨年4月に「洗濯革命本舗」(東京都新宿区)を創業した。同社は、開設

以来約10カ月で、直営とフランチャイズで41店舗まで拡大した。「洗濯は家でやらずに、休みの日に夫が1週間分まとめて1時間、コインランドリーで」という新しい価値観を定着させ、主婦のライフスタイルを大きく変えていきたいと考えている。

同社の魅力は、なんといっても数々のビジネスを成功に導いてきた「経営のプロ」である西山会長から、セミナーで直接指導を受けられることだろう。資金調達の仕事や広告や店舗PRの方法、顧客の心をつかんで事業を拡大していく経営理念や人生訓を学ぶことができる。

申込金50万円を預け、加盟契約を締結した後は、本部が出店候補地の調査や選定をし、開店できるかどうか判断をする。事業計画の作成や、資金計画、店舗設計の提案なども行う。事業用地が決定後、工事期間は約1〜2カ月で、開店できるという試算だ。

モデルプラン：洗濯革命本舗

事業シミュレーション	
投資額	27,000,000円
月間売上	1,000,000円
家賃	250,000円
運営代行費	62,000円
水道光熱費	250,000円
雑費・諸経費	50,000円
粗利益	388,000円
年間利益	4,656,000円
利回り	17.2%
投資回収	5年9カ月

マンマチャオ

出店に適した用地を優先的に紹介するプレチャオ会員が好評

マンマチャオ
(神奈川県横浜市)
三原淳社長(39)



「これまで当社の開業セミナーに参加するのは、中小企業の経営者が多かった。最近では、家主が約半数を占めるようになった」と「マンマチャオ」(横浜市)の三原淳社長は話す。

同社は2000年、米国のコインランドリー機器メーカーのデクスター社の日本総代理店として創業。同社の機器を中心としたコインランドリーをフランチャイズ展開する企業だ。

現在、全国に300店以上、月15店のペースで新規出店がある。1月17日に東京で開催した事業説明会には90人が参加。うち16人は、「プレチャオ」会員と呼ばれる、開業準備金の10.8万円を支払うことで、優先的に事業用地の紹介を受けるサービスに登録したそうだ。

どこで開業するかによって、その後の売り上げが大いに左右するため、同社では、コインランドリーの出店用地



中小企業投資促進税制と生産性向上設備投資促進税制で、所得税の還付や翌年の住民税が減額可能

中村健一郎 公認会計士・税理士 (46)

神奈川県秦野市内でコインランドリーを経営する中村健一郎公認会計士・税理士は、コインランドリーのメリットについて、「コインランドリー投資には優遇措置があり、洗濯乾燥機等の機材は100%、内装工事も50%を『費用』にすることが可能。所得税の還付や翌年の住民税が減額できる」と話す。それだけでなく、収入は課税売り上げなので、消費課税が可能なので賃貸住宅にはない利点がある。

設備投資をしたときに受けられる優遇税制は、中小企業投資促進税制と生産性向上設備投資促進税制の2つだ。

この適用を受けるには、7つの要件があり、①青色申告をしていること、

②機械設備の単価が160万円以上、③建物ならば単価が120万円以上、④中古資産でないこと、⑤投資利益率が5%以上、⑥平成29年3月31日までに取得・事業を開始し、⑦設備取得前に税理士および経済産業局の確認を得ていることが必要になってくる。そうすることで、課税所得が減額、税負担が軽減するという仕組みだ。

消費税還付を受けるためには、「課税事業者選択届」を提出することが必要になってくる。これにより、初年度は設備投資にかかる消費税を還付、2、3年は課税事業者が強制適用される。4年度目に「課税事業者選択不適用手続届」を提出することで、免税事業者になることができる。

コインランドリーを経営する税理士に聞く

に適した、昼夜問わず人の出入りが見込める場所を紹介。コンビニエンスストアの「ローソン」や大手スーパーの「イオン」といった場所を、不動産会社の物件情報が出る前に情報提供し、開業支援を行っている。

出店費用は、物件の状態や広さによって変わってくるが、小型店(10〜20坪)で、洗濯機、乾燥機、両替機などの機器代で13年償却の約1150万円。内装、電気、旧押越、看板、ダクト工事で、15年償却の約550万円。総額1700万円だ。売り上げは、軌道に乗れば、月80万円、家賃や光熱費、人件費などの経費を引くと、月約46万円。1年で552万円のキャッシュ

国内コインランドリー販売台数で業界最大の機器メーカー「AQUA (アクア) (東京都千代田区)は、コインランドリーの相談から開業・運

AQUA

ネット連携型店舗で全国に延べ1万6000台稼働中

原社長

ユフローが見込めるモデルだ。月の売り上げが50万円程度であれば、店舗が本来持つポテンシャルの8%しか発揮できていない。さらに付加価値をつけるような取組みをすれば、売り上げの拡大は望めるという。「コンビニエンスストアのように、掃除が行き届いた店内に、年中適温の空調が付いており、ラジオが流れているような明るい店舗作りが重要。利用者をオーナー自ら接客することで、生のユーザーの声を聞くこともポイント」(三原社長)

モデルプラン：マンマチャオ

コンビニ等の立地 (30〜50坪くらい的大型店舗)

売上、経費、利益 ※軌道に乗った場合	
売上/月	1,000,000円
水道光熱費	200,000円
人件費	30,000円
スーパーサポート費	44,000円
雑費	5,000円
家賃	250,000円
経費合計/月	500,000円
キャッシュフロー	約50万円/月600万円/年

モデルプラン：AQUA

28坪の場合 収支概算

収入	金額
売り上げ	1,086,000円
支出	金額
ランニングコスト	325,800円
借入返済	328,967円
家賃	224,000円
計	878,767円
概算予測利益(月)	207,233円
概算予測利益(年間)	2,486,797円

管までサポートしている。出店に関する相談から現場調査まで、同行が行っている。立地や商業環境、人口世帯数、競合店などの市場調査から最適な店舗プランを立案・提案。オープン時には、店頭を盛り上げるのほりやパネルなどの店頭ツールも用意。開業後は、代理店・営業担当・サービスが連携して、運営から機器のメンテナンスまでフォローする。

同社主力の「ITランドリー」と呼ばれるネット連携型コインランドリーは、平成17年から27年までの10年間で、延べ1350店で導入されている。インターネットにつながった約1万6000台が稼働中だ。

その特徴は、遠隔で売り上げ情報や機械の稼働状況の把握と管理ができ、料金設定の変更が可能だ。パソコンやタブレット端末からできることだ。さらに、来店促進のためのDM送付も対応する。