

## コインランドリーの提案

## SS導入で相乗効果

ポコーン  
ワイワレーション

コインランドリーの事業導入やコンサルティングを行うダイワコーポレーション（本社・横浜市、宮園誠士郎社長）は、コインランドリービジネスと相性の良いSSへの提案を強化している。直近2年で同社がプロデュースした348店舗のうち17店舗がSSと着実に成果を上げている。

同社は、世界トップトは次の5つ。①雨天 生まれる。コンビニ併 不要なので人材育成もメーカーの米国アライ 時の来客が多いため、 設店では4割がコンビ 楽。④SSスタッフが アンス・ランドリー・ 雨天で収益が落ちる洗 二を利用する。③利用 兼務することで洗濯物 システムズ社の日本総 車などの補完となる。 時間のピークが異なる の預かりや畳みなど有 代理店。グループでの ②平均滞在時間が30分 ため、SS業務の合間 人サービスがでる。 プロデュース実績は1 と長く、女性客が多い に清掃作業などを兼務 ⑤仕入れ在庫ロスがな 900店を超え、自社 ため新たな顧客接点 がしやすい。専門知識が く、消耗品は洗剤のみ。 直営265店は、世界 一の店舗数を誇る。コ

ガス・水道代は利用者が機械を使用しない限り発生しない。

SSの場合、遊休地を利用しての店舗併設だけでなくサービスルームへの機器設置も可能。自販機4台を洗濯乾燥機2台・二段式乾燥機2台に入れ替え、月2〜3万円程度の売り上げが30万円にアップした事例も。月間利益は13・5万円（7年のリース償却後は22・5万円）になる。

「コインランドリー成功のポイントは立地選定が8割。商業道路より生活道路が適している」と同社営業本部の加藤友祐コインランドリー事業部長。立地選定もしっかりサポートする体制にあるとのことだ。清掃業務、売上の回収、顧客からの問い合わせ対応（コールセンター）をアウトソーシングしたい場合は、提携企業を紹介することもできる（問い合わせ・電話＝0120-0451640）。



福岡・オブリステーション水巻店に併設したスマートランドリー



自販機をコインランドリーに入れ替えたサービスルーム

SSがコインランドリーを経営するメリッ

インランドリーの1ヵ月平均売り上げは1店舗あたり50万円程度だが、同社直営店は平均90万円と約2倍。直営店でノウハウを蓄積しているため、同社がプロデュースした店舗で赤字撤退した店は少ない。