

“地方狙い”の人気コインランドリー店が48店舗突破！ 地方スーパーの空きスペースを狙って大成功



コインランドリー事業を展開する日本ランドリーエステート株式会社（東京都中央区・代表：伊藤嘉晃）は、2018年6月に48店舗目となるコインランドリーを山口県宇部市にオープンする。

新しい生活習慣や最先端の技術を活かしたコインランドリー業界は、昨今非常にブームになっておりメディア等でも話題となっています。そんな中、ランドリーエステートはわずか約3年で48店舗に拡大し特に注目を集めています。

他社にはない圧倒的な強みは「地方のスーパーマーケットの空きスペース」に特化して出店する独特の手法。コインランドリーを活用することが多い「主婦たち」に活用してもらいやすくするために選んだ場所が「スーパーマーケット」です。特に、広い敷地を持つ「地方のスーパー」を中心に出店させることで、固定費も抑えつつ安定した収益をあげることに成功しました。

投資家にとっても、資産運用手段としても注目されはじめ、事業オーナーを募集する説明会には200名近く集まっています。

**ランドリーエステートがコインランドリー出店攻勢！
成功のヒミツ①『地方スーパーマーケットの空きスペース』に特化**

ランドリーエステートがわずか約3年間で48店舗のコインランドリーを出店させ次々と成功させている理由のひとつは、出店の立地を「地方のスーパーマーケットの駐車場などの空きスペース」に特化していることです。コインランドリーを使用する際、大量の洗濯物を運ぶには車が必要となることが多いため、車社会である地方を狙うことで、コインランドリーのニーズをとらえつつ、かつ、都心に比べ固定費を抑えることが大きな成功の秘訣です。

さらに、従業員の駐車スペースなどスーパー側も貸しやすい場所、道路から見えやすい場所、看板等で隠れない場所など、ランドリーエステート独自のノウハウを持っています。新規店開拓専門チームが、日々、空きスペースをドル箱に変貌させるお宝立地を全国で探し続け、スーパー内の出店を独自のノウハウで攻略しています。

成功のヒミツ②『建てて終わりではない！ 短期で繁盛店にする独自戦略』

ランドリーエステートのコインランドリーが成功している2つ目のヒミツは「短期間に繁盛店にすることができる」ことです。従来、コインランドリー業界は、集客のためのキャンペーンやマーケティングなどはほとんど行わない、建てて終わりの牧歌的な業界でした。そこにランドリーエステートは風穴を開けました。

ここでも、スーパーマーケットのスペースという立地が生きています。例えば、スーパーマーケットと組んで、初めてコインランドリーに来たお客に「卵1パックプレゼント」「醤油1本プレゼント」などの、利用者（主に主婦）にとってうれしい特典サービスなどを積極的に行っています。

そうすることで、コインランドリーを活用するきっかけを作りつつ、スーパーマーケットへの客の流入にもつなげることができ、両者にとってWINWINの関係を築くことができるのです。

また、通常は無人が一般的なコインランドリーですが、ランドリーエステートのコインランドリーではパートスタッフが店舗に常駐（※午前中のみ等、店舗によって変動あり）。その結果いつも掃除が行き届いて清潔で、機械の使い方がわからない利用者への対応も即座に可能になり、コインランドリー初心者にとっても使いやすくなっています。

建てて終わり・・・ではない、こうしたお客を集める努力や工夫を凝らすのもランドリーエステートならではの。特に投資家たちに喜ばれています。

これからいよいよ梅雨本番、「雨の日には天からお金が降ってくる」といわれるコインランドリー業界のシーズンが到来です。ランドリーエステートは全国にさらなる出店を続けていく予定です。

書籍も出版！コインランドリー事業成功の秘訣

6月26日に幻冬舎より『「S級立地戦略」で突き抜ける！ 賢者のコインランドリー投資』が出版されました。地方を活性化するランドリーエステートが仕掛ける、まったく新しいコインランドリー事業成功のヒミツをまとめた一冊。好評発売中。



■会社概要

会社名：日本ランドリーエステート株式会社

代表取締役：伊藤嘉晃

住所：東京都中央区銀座4-13-8

電話：03-6264-3266