

社会の変化に合わせ生活インフラ化するコインランドリー界の新鋭

激変する社会や家事事情を追い風に コインランドリーのFC事業による 個人投資家のサイドビジネスを提案

日 本全国に約270の店舗を展開する、コインランドリーチェーンの「mammaciao (マンマチャオ)」。共働き世代の増加など、社会構造の変化から新たなインフラとしてのニーズを創出することで急成長を遂げ、魅力的な投資の対象としても大きな注目を集めている。そんな「マンマチャオ」を運営する株式会社マンマチャオの代表取締役、三原淳氏に成長の背景を伺った。

—ご経歴からお聞かせください。

大学卒業後、外資系の製菓会社に入社しました。やや自信過剰な性格だったため、成果主義の外資系でスーパーサラリーマンを目指したわけです。ところが、他社のベテラン社員をはじめ、同期との熾烈な競争に疲れ果て、たった10カ月で辞めてしまいました。

「もう営業職は無理」と、スーパーマーケットに勤めましたが、やはり物売る営業の仕事がやりたかったので、中小のOA機器販売会社や、印刷会社で営業をしていました。仕事自体は順

調でしたが、小さな会社で親族経営なので、出世にも限度があり、やりがいを見失うことも。だったら全く新しいことに挑戦しようかと思っていたときに出会ったのが、洗濯機の輸入代理店だったんです。

欧米から業務用洗濯機を輸入して、クリーニング店やコインランドリーのフランチャイズ本部に卸売りするという業態で、コインランドリー部門の営業課長と総務も兼任することに。それが30歳くらいのときですね。

—コインランドリーのFCを自ら起

業したきっかけは？

2000年の9月に、元の会社の経理だった妻と2人で起業しました。「自分1人で会社の売り上げの半分を稼いだ」という自信と勢いだけで始めてしまったので、企業経営に関しての無知さは融資をお願いした信用金庫の方があきれれるほどでした。

自信はあったものの、卸売りの後発では、値引きしないと勝負にならない。悩みに頭を抱えていたとき、コインランドリーを起業したいという個人の方に何人も出会ったんです。そこで、コインランドリー開業の支援をする事業に注力。日本の働くお母さんが元気になるってほしいという願いを込めて、「マンマチャオ」と名づけたんです。

—経営は順調だったのでしょうか？

年商は順調に上がり、社員も増えましたが、リーマンショックの影響もあって、なかなか利益が出ない。転機は2013年に出版した自著『はじめてのコインランドリー投資負けナシバイブル』でした。

今までコインランドリーは、貸店舗の大家向けに手間のかからないビジネスとして提案されてきた。ですがこの



冷暖房完備の店舗はガラス張りで明るく、女性でも入りやすいよう安全にも配慮。洗濯19分、乾燥30分で天日干しよりふわふわに仕上がるのでリピーターが多いのも特徴





コインランドリーの利用率はたった4%
まだまだ伸びしろがある業種なんです

株式会社mammaciao

代表取締役

三原 淳氏

Mihara

本は、個人投資コーナーに置かれたため、サラリーマン投資家の目に留まったのでしょう。出版後の事業説明会では在職中のサラリーマンが増え、多くが実際に起業。翌年には、売り上げが前年比で倍の6億円に成長し、事業が軌道に乗ったのを実感しました。

——マンマチャオの特徴は？

副業を考える人の多くは、加盟金の必要性や、売り上げを増やしても本部が儲かるだけだという仕組みに疑問を持っているもの。ですから弊社は、加盟金やロイヤルティを頂きません。

また、24時間対応のコールセンターも利用できます。ネットで洗濯機や乾燥機にもつながっているので、万一機器が故障した場合は、コールセンターに電話するだけで返金したり、洗濯機を再起動したりもできる。顧客・オーナー双方に役立つシステムで加盟店を増やし、ブランドを広げたいんです。

——起業するオーナーはどういった方が多いですか？

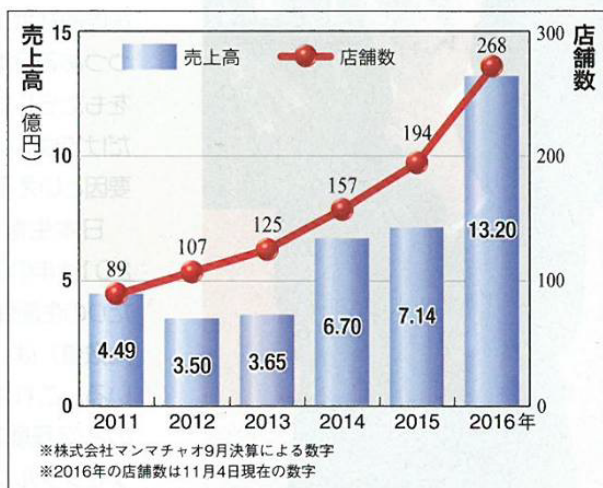
50代のサラリーマンが多いです。30～40年使える洗濯機を、10年ローンで購入し、払い終わるのが60代。マンマチャオの店舗は月平均で20万

～30万円の利益が出るので、年金と合わせれば余裕のある老後を過ごせるというライフプランを描けるわけです。

また、加盟店のつながりを構築するため、年に2回オーナー会を開いています。経営勉強会や立食パーティーを通じ、加盟期間の異なる方々で交流することで、先輩オーナーからノウハウを継承することができます。加盟店は家族みたいなもの。家族だったら盆と正月の2回くらい会って、元気かどうか顔を見せてよという気軽なものです。

——今後の展開を教えてください。

賃貸住宅は満室になれば売り上げはそこまで、ですが、平均稼働率8%のコインランドリーなら、10%にすれば売り上げが2割上がる。2%なら経営努力で十分達成できますから、大き



なポテンシャルを秘めた業種だと思います。

現在、200人のオーナーさんが出店待ち状態ですが、月15店舗程度のペースでしか開業できません。来年度は新卒を10人入れて、開店ペースを上げていこうと考えています。また、自分も様々な挫折を経験してきたので、マンマチャオブランドに懸けてくれる情熱のある仲間と共に、社会に必要とされるインフラとして成長していきたいですね。



mammaciao

株式会社mammaciao

〒224-0021 神奈川県横浜市都筑区北山田2-5-7
☎0120-79-5523