BLUE SKY
LAUNDRY

ブルースカイランドリー
ビジネスパートナー募集

GIB
GLOBAL INFORMATION BANK

株式会社 ジーアイビー

本　　社／
〒460-0002　愛知県名古屋市中区丸の内一丁目15番20号　ie丸の内ビルディング4階
TEL:052-201-3200 FAX:052-201-3202

東京オフィス／
〒101-0044　東京都千代田区鍛冶町一丁目3番1号 VORT神田4階
TEL:03-6260-8177　FAX:03-6260-8178

0800-100-1155
http://fc-web.jp

ショッピング DE コインランドリー

私たちブルースカイランドリーは、スーパーやホームセンターなどの商業施設に集中出店してまいります。

コインランドリーを通した新しいライフスタイルを提案することで、地域の方々のゆとりある生活を支援し、このライフスタイルを普及させていくために業界のリーディングカンパニーを目指します。

株式会社ジーアイビー
代表取締役
鈴木　衛

私たちは、これまでコインランドリーに関する情報を、様々な角度から収集・分析を重ねてきました。その課程の中で私たちは、単純でありながら非常に重要な事に気がつきました。それはコインランドリーの利用者は、ランドリー使用中に店内で待つのではなく、待ち時間に店外に車で出かけ、ショッピングなどの用事を済ましているという事です。

そこで私たちは、ショッピングのできる商業施設に特化してコインランドリーを設置する、という結論に行き着きました。

そこから、当社の『ショッピングDEコインランドリー』というコンセプトが生まれました。

コインランドリー事業は、ほぼフリーハンドで収益の得られる投資的事業と、顧客の囲い込みによって、相当な収益の見込める営業的事業を兼ね備えたハイブリッドビジネスです。そこでやはり重要なのは、ソフト面の充実による顧客の囲い込みにあると考えています。

そのため、私たちは、通常ではなかなか出店の難しい商業施設の立地開拓のみならず、ソフト面の充実のためのプロファイリングを構築して参りました。オーナー様に厳選した立地とソフト面のノウハウ提供で、愛されるコインランドリーを地域に定着させ、これらを全国規模で展開して参ります。

そして、地域社会への貢献とともに、オーナー様とともに仲間として成長していきたい。これが私たちブルースカイランドリーの願いです。

企業概要

称　　号	：	株式会社ジーアイビー
本社所在地	：	愛知県名古屋市中区丸の内一丁目15番20号 ie丸の内ビルディング4階
設　　立	：	2010年5月27日
資 本 金	：	3,000万円
役 員 名	：	代表取締役　　鈴木　衛 取締役 執行役員　城野　敏克
事業内容	：	ブルースカイランドリー本部事業 ブルースカイランドリー店舗誘致 ブルースカイランドリー店舗運営サポート コインランドリー機器販売 ブルースカイランドリー直営店運営　他
出店先企業	：	イオンタウン株式会社/イオンモール株式会社/イオンリテール株式会社/イズミヤ株式会社/株式会社一号館/遠州鉄道株式会社/株式会社カネスエ商事/株式会社オークワ/株式会社亀山ショッピングセンター/株式会社カインズ/コーナン商事株式会社/スーパーサンシ株式会社/株式会社鈴鹿ハンター/株式会社セキチュー/株式会社三心/大和情報サービス株式会社/株式会社ダイエー/ダイワロイヤル株式会社/株式会社タカラ・エムシー/DCMカーマ株式会社/株式会社トップワン/株式会社ドミー/株式会社トライアルカンパニー/中日本高速道路株式会社/株式会社中村屋/株式会社ナフコ/株式会社ベイシア/株式会社バローホールディングス/マックスバリュ中部株式会社/株式会社ヤマナカ/株式会社LIXILビバ/株式会社PLANT/（順不同）

コインランドリー事業の魅力とは

1 低資本で始められるビジネス

コインランドリーの出店は、不動産投資に比べて低資本で始められるビジネスです。売掛・在庫などのリスク負担も少なく、毎日確実な現金収入が見込まれますので、安定したビジネスといえます。

2 人手のいらないビジネス

コインランドリー経営は、基本的に無人で経営することができるビジネスです。店舗の掃除などでパートさんにお手伝いをしていただくケースがありますが、1日1時間程度の誰でもできる簡単な清掃業務が中心です。従って、従業員を雇用したりなどの人によるストレスが少ないビジネスといえます。

3 遠隔操作で遠方でも出店可能

最新のコインランドリーでは、システムの導入により売上管理やコイン詰まりなどの対応は遠隔で操作することができます。従って、遠方にいながらでもコインランドリー経営をすることができます。また、お客様からの電話対応やトラブル対応なども弊社とのサポート契約により、オーナー様の手を煩わすことはありません。

コインランドリーの市場動向

●コインランドリーのニーズの変化

時代の変化の中で昨今のコインランドリーのニーズは大きく変化し、それに従って利用者層も変化してきました。
単身者や学生が洗濯をする施設から、主婦が自宅で洗ったものを乾燥させる施設となってきました。

	過去のコインランドリー		現在のコインランドリー
イメージ	狭い・汚い	→	広い・きれい
立　地	銭湯の横、大学の近く	→	郊外
アクセス	徒歩・自転車	→	車
利用者層	単身・学生・外国人	→	主婦・ファミリー
年 齢 層	20代以下	→	20～50代
利用目的	洗濯をする	→	乾燥をする

主婦層をターゲットにした、車で利用しやすい清潔な店舗が求められる

共働き家庭の増加や家事の効率化などによりニーズが変化

●コインランドリー市場の拡大理由

1.日本の天候

・晴天率が低く、最近ではゲリラ豪雨も頻繁に起きるようになりました。
・地球温暖化による降雨量の増加も起こっています。
・花粉・黄砂・PM2.5の飛来も問題になっています。

2.共働き世代の増加

・女性の社会進出やライフスタイルが変化してきました。
・時間を有効活用することで仕事や洗濯以外の趣味や子育てなどに時間を割くことができるようになります。

3.アレルギー疾患患者の増加

・アレルギー疾患は、ここ数年で患者数が急増していて、国民の2人に1人の割合とされています。
・アレルギーの原因の一つは【ダニ】です。

↓

今後もコインランドリー市場は拡大傾向にある

コインランドリービジネスの課題と解決策

ブルースカイランドリーでは、コインランドリービジネスが抱える問題点をクリアにし、より安定した売上と店舗運営をご提供します。出店場所、遠隔操作、ブランディング、マーケティング、店舗管理等、オーナー様にご安心していただける新しいコインランドリーをご提案します。

問題点

問題点1 適切な出店場所を探すには、どうしたらいいか分からない
コインランドリーに向いた、適切な出店場所ってどんな場所なんだろう…

問題点2 競合店が近くに出店されたら困る
近くに競合店が出店してしまったけど、こちらはもう動けないよ…

問題点3 駐車場スペースも考えると賃料が高くなる
駐車場は大きい方がいいけど、賃料が高くなるんだよな…

問題点4 クレーム対応や電話対応は、どうしたらいいだろう?
いざ出店したけど、お客様からのクレーム対応が大変…

問題点5 日々の清掃や店舗運営が難しい
毎日の清掃などの店舗運営が面倒なんだよな…

問題点6 ブランディングやマーケティングができない
お客様が気軽に、安心して来店される為の工夫が分からない…

解決策

解決策1 スーパーやホームセンターなどの商業施設の優良物件をご提供します
ブルースカイランドリーは、スーパーやホームセンターなどの商業施設に出店しています。施設周辺の人口、世帯数、男女比率、年齢比率等のデータからコインランドリーに最適な出店場所をご提供します。

解決策2 商業施設の施設内への出店で、競合他社を寄せ付けません
集客のある商業施設に出店をしていきますので、競合店のリスクが少なく、安定した顧客の囲い込みが可能です。

解決策3 共用駐車場が使用できるので、低価格の賃料で駐車場の心配はありません
商業施設内の駐車場は共用駐車場としてご利用いただけますので、賃料も低価格でありながら、ストレスフリーな駐車場の確保が可能です。

解決策4 ブルースカイランドリーが電話対応、店舗運営をいたします
お客様からの電話対応やクレーム対応も当社が対応しますので、オーナー様に煩わしさは一切なく安心です。

解決策5 1日3時間パートが常駐します
ブルースカイランドリーでは、有人店舗を実現。店舗清掃や機器の使い方、お客様の接客などをおこないます。お店に人がいる安心感から有人店舗への愛着を持っていただき、人の温かさをご提供します。

解決策6 多店舗展開によるブランディングやマーケティングが可能
全国への多店舗展開をすることにより、認知度や知名度の向上ができ、全国統一のブランディングをすることによるスケールメリットがあります。また、各店舗からの情報を本部にて管理することにより、あらゆる角度からのマーケティング等の情報共有やご提案が可能です。

最高のロケーションをご提供

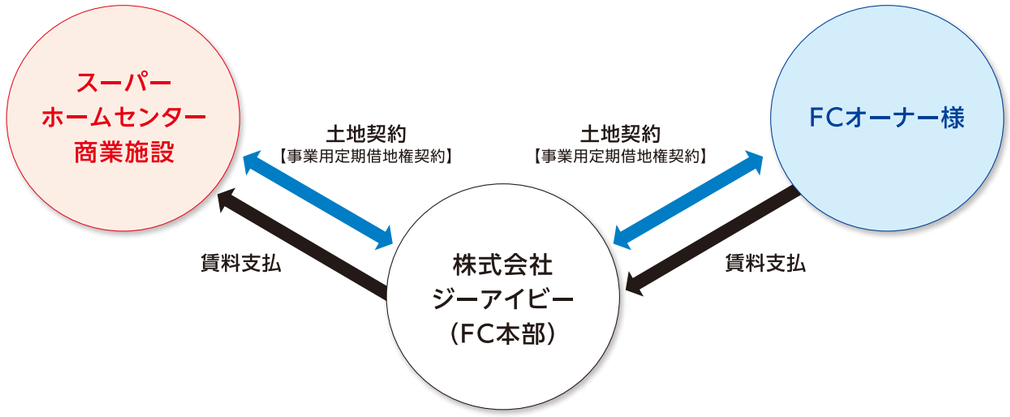
●徹底した店舗調査

ブルースカイランドリーでは、スーパーやホームセンター等の店舗1店1店をすべて、専門の担当営業が現地に赴き店舗調査を行っています。コインランドリーの出店場所の検討、競合店の出店状況等を現地で確認し、より良い出店場所をご提案します。

●商圏データによるリサーチ

店舗調査と並行して、出店候補地の商圏データとAI解析などを基にリサーチを重ねていきます。出店候補地を中心とした半径2Km、3Kmの人口、世帯数、男女比率、年齢比率等のデータを参考にし、また商業施設の概算売上や施設の来店客数等も情報収集し、出店の精査を行ってまいります。

●関係図



ブランディングとマーケティング

●全国展開され、統一されたブランディングが信頼感をあたえます

ラン鳥（ドリ）くん

ブルースカイランドリーのマスコット。
様々なツールに登場し、
ブルースカイランドリーを盛り上げます。

●店舗専用ポイントカード

●パート・アルバイト募集 A4 チラシ

●オープン・イベント告知 B4 チラシ

●3折パンフレット

●スタッフジャンパー

●エプロン

●サイネージ告知

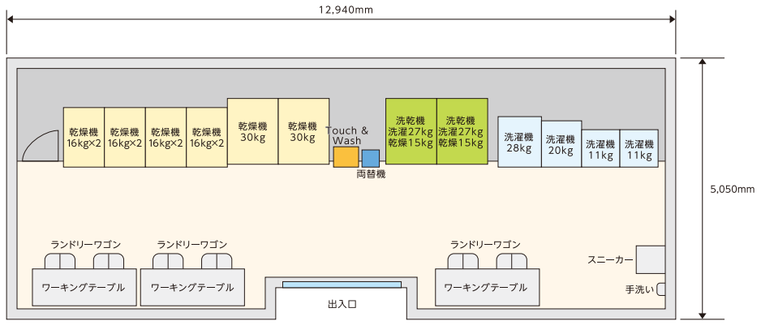
●IoTによるマーケティング

・LINE@を利用した会員募集　・LINE@とポイントカードを利用した顧客囲い込み　・AIを使った売上分析

●LINE@告知POP

収支シミュレーション

●20坪店舗モデルケース



《初期投資》

- 建物費用…… 1,500万円
- 機械費用…… 2,300万円
- オプション費用…… 100万円
- オープン準備費用… 100万円

投資合計金額(税抜) 4,000万円

●即時償却イメージ

投資金額4,000万円の約70%が即時償却可能!!

4,000万円 × 70% = **約 2,800万円** ※店舗により異なります。

【税金減額】 法人の場合:約800万円〜900万円 個人の場合:〜約1,540万円

『弊社グループ税理士法人がサポート!』

●月間売上予測:80万円、100万円でのシミュレーション

	月間売上予測	月間売上予測 80万円の場合	月間売上予測 100万円の場合
収　　入		80万円	100万円
支　　出	変動費(25%)※電気・ガス・水道・洗剤等	20万円	25万円
	賃料	15万円	15万円
	店舗運営委託費用(20%)	16万円	20万円
収支合計		29万円	40万円

●オープンまでのフロー

1. ロケーションのご提案
2. 資金計画・税制等のご相談
3. 現地確認
4. 出店申込・ご契約
5. 商業施設との最終調整
6. 建築着工〜建築完了
7. 店舗オープン

安心サポート

●ブルースカイランドリーが店舗運営をサポートしますので安心です

店舗運営委託費 売上金の20% (下限12万円)

店舗運営委託内容

- パート募集、教育・研修
- パート給料
- パート(毎日3時間常駐)の接客サポート、勤怠管理、給料支払
- 消耗品費用
- 24時間コールセンター(一次電話対応)
- 遠隔にての機器操作・返金対応
- トラブル対応(二次対応)
- 店舗外装クリーニング(約1年に1回)
- 店舗看板、内装の修繕(約7年に1回)
- 看板、商標使用料
- 通信回線、プロバイダー費用
- 報告業務(月報)
- 集金業務(月末締め15日に振込み)

サポートに入らないもの

- 電気・ガス・水道・洗剤・柔軟剤の費用(変動費)
- 機械の修理、メンテナンス費
- 損害保険料
- 賃料
- 税金(固定資産税・不動産所得税等)

※オーナー売上金とは、売上金から店舗運営サポート費用(売上の20%)、洗剤、ソフター、機器の修理、銀行振込手数料等を差し引いた金額