

COIN LAUNDRY



COIN LAUNDRY

事業計画及び成長可能性に関する事項

2022年3月

WASHハウス株式会社 [6537]

1.	会社概要	2ページ
2.	事業概要	6ページ
3.	市場環境	13ページ
4.	成長戦略	18ページ
5.	リスク情報	40ページ

1. 会社概要

2021年12月31日現在

会社名	WASHハウス株式会社 (6537 東証マザーズ、福証Q-Board)	
設立	2001年11月28日	
代表者	代表取締役社長 児玉康孝	
本社所在地	宮崎県宮崎市新栄町86番地 1	
資本金	995,905千円	
社員数	94名 (役員を除く)	
事業内容	コインランドリーの企画、開発、運営、システムの提供	
店舗数	633店舗 (FC572店舗、直営61店舗) ※出店エリア：25都府県	



2001年	11月	不動産の有効活用のコンサル等を目的とする会社として株式会社ケーディーエム設立
2002年	12月	コインランドリー店舗の事業物件の管理を目的として城ヶ崎店・大島通線店を同時出店しF C事業及びコインランドリー管理事業を開始
2004年	2月	管理カメラとコインランドリー機械の遠隔操作を組み合わせたコインランドリー遠隔管理システムで宮崎県初のビジネスモデル（特許第3520449号「コインランドリー管理システム」）取得
2005年	12月	W A S Hハウス株式会社へ社名変更
2016年	11月	東京証券取引所マザーズ、福岡証券取引所Q - B o a r d同時上場
2018年	3月	W A S H H O U S E フィナンシャル株式会社設立
2019年	3月	洗剤工場用地を取得（宮崎県宮崎市 約6,600㎡（約2,000坪）） 災害時用 W A S Hハウス移動式ランドリー車を開発 タイ王国にて子会社 W A S H H O U S E （ T h a i l a n d ） C O . , L T D . を設立
	10月	宮崎県と「災害時における洗濯環境の提供に関する協定」を締結
	12月	中国にて子会社 W A S H H O U S E （ S h a n d o n g ） C O . , L T D . を設立
2020年	4月	コインランドリー用スマホ決済アプリ「W A S Hハウスアプリ」リリース
2021年	2月	W A S Hハウス株式会社宮崎工場落成 （洗剤工場）
	8月	広告事業に関する特許（特許第6924337号「情報処理システム」）を取得

経営理念

「全ての発想をお客様の立場で考えることを基準とし、真に社会から必要とされる存在であり続ける。」

儲かっているから伸びていくのではなく、必要とされるから店舗数が増えていく、そんな会社があってもよいのではないかと考えております。



コーポレートメッセージ

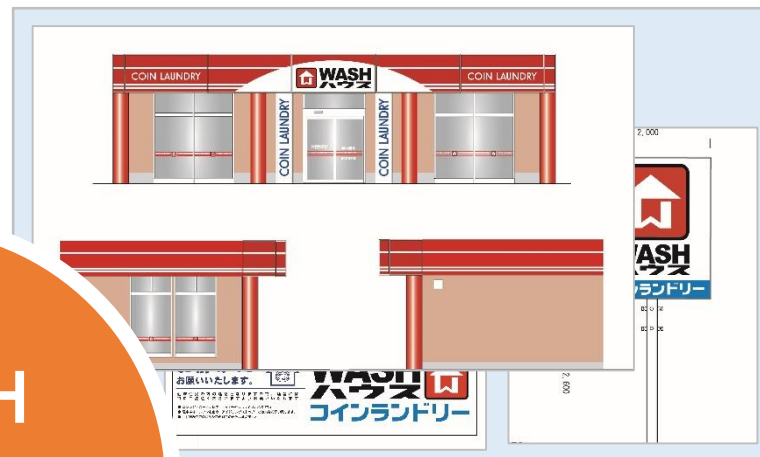
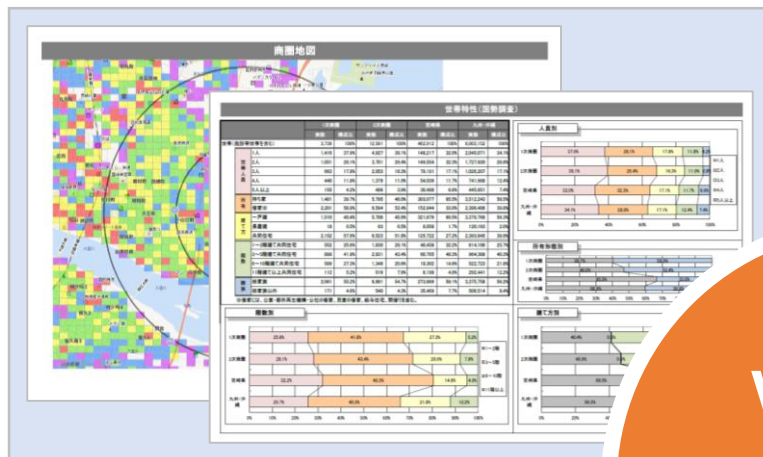
「コインランドリー業界のグローバルスタンダードの創造」

従来の考え方や商習慣にとらわれることなく、お客様から本当に必要とされる存在であり続けることができれば、結果的に国際的にも通用するグローバルスタンダードの構築になるのではないかと考えております。



2. 事業概要

店舗出店を企画し、コインランドリー機器や店舗装飾など、開店するために必要な全ての内容をセットにした「WASHハウスパッケージ」一式を販売



WASH
ハウス
パッケージ



※店舗新築費用は当社の売上高に含まれておりません。

すべてのF Cオーナーから店舗運営を受託し、店舗運営から収支報告まで全てのサービスを提供し対価を受領。安定的なストック収益となり経営安定化に寄与



3 6 5 日 2 4 時間受付のコールセンター

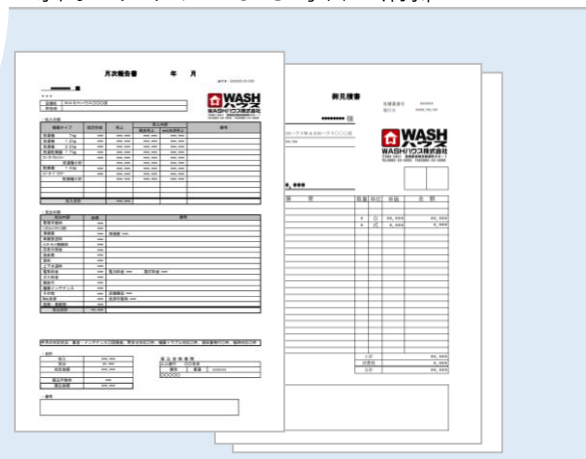


専門スタッフによる毎日の清掃

全店舗を
一括して
WHが管理



メンテナンススタッフによる定期巡回



オーナー様への月次収支報告

その他に含まれる主要な収入は下記のとおりです。

・手数料収入

コインランドリー「WASHハウス」を直営店として展開し、店舗利用者から洗濯機、乾燥機の利用料を受領しております。

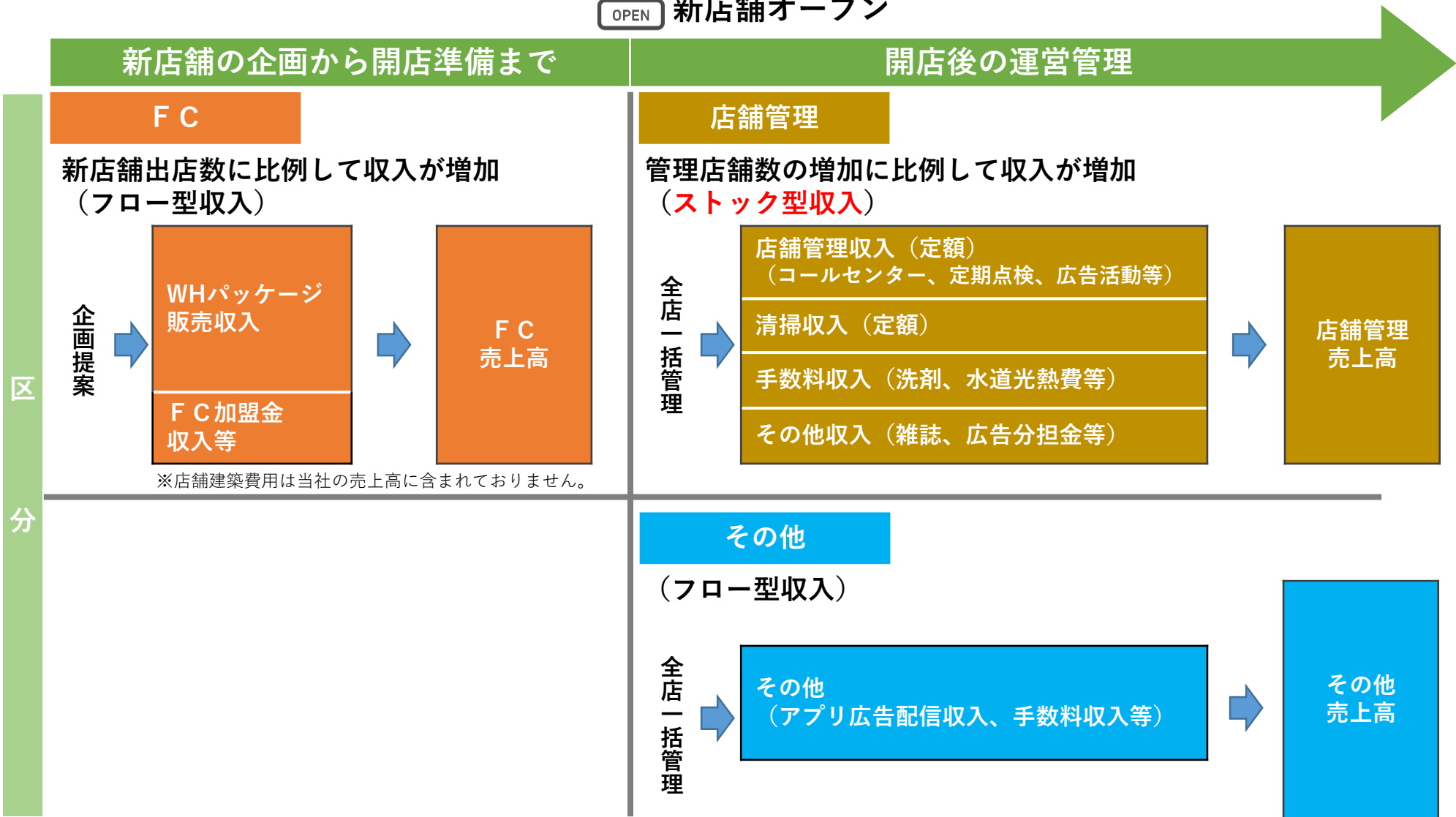


・アプリ広告配信収入

WASHハウスアプリ内において、動画広告・バナー広告枠への出稿を受付し、広告配信を行うことで対価を受領しております。



OPEN 新店舗オープン



前期ストック収益

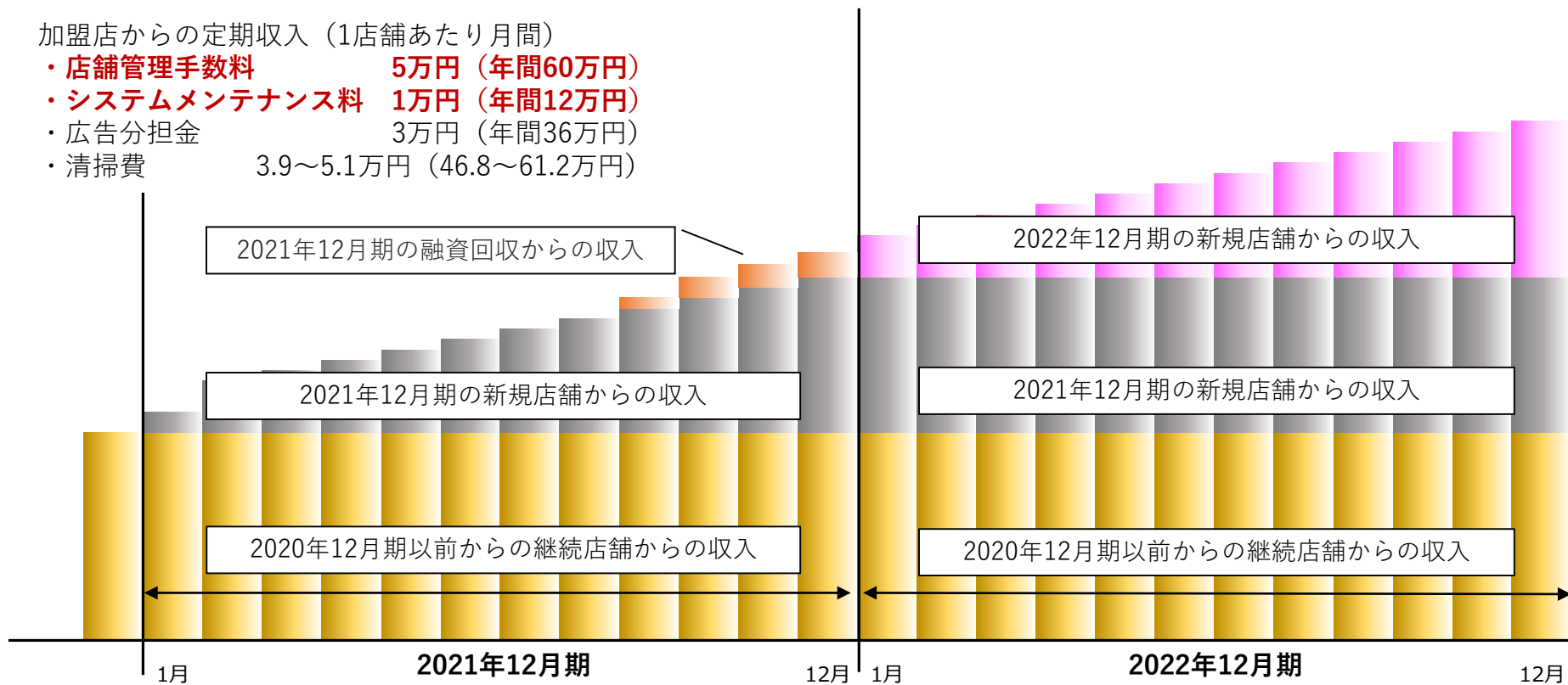
- || 2021年12月期の融資回収からの収入
- + 2021年12月期の新規店舗からの収入
- + 2020年12月期以前からの継続店舗からの収入

当期ストック収益

- || 2022年12月期の新規店舗からの収入
- + 2021年12月期の新規店舗からの収入
- + 2020年12月期以前からの継続店舗からの収入

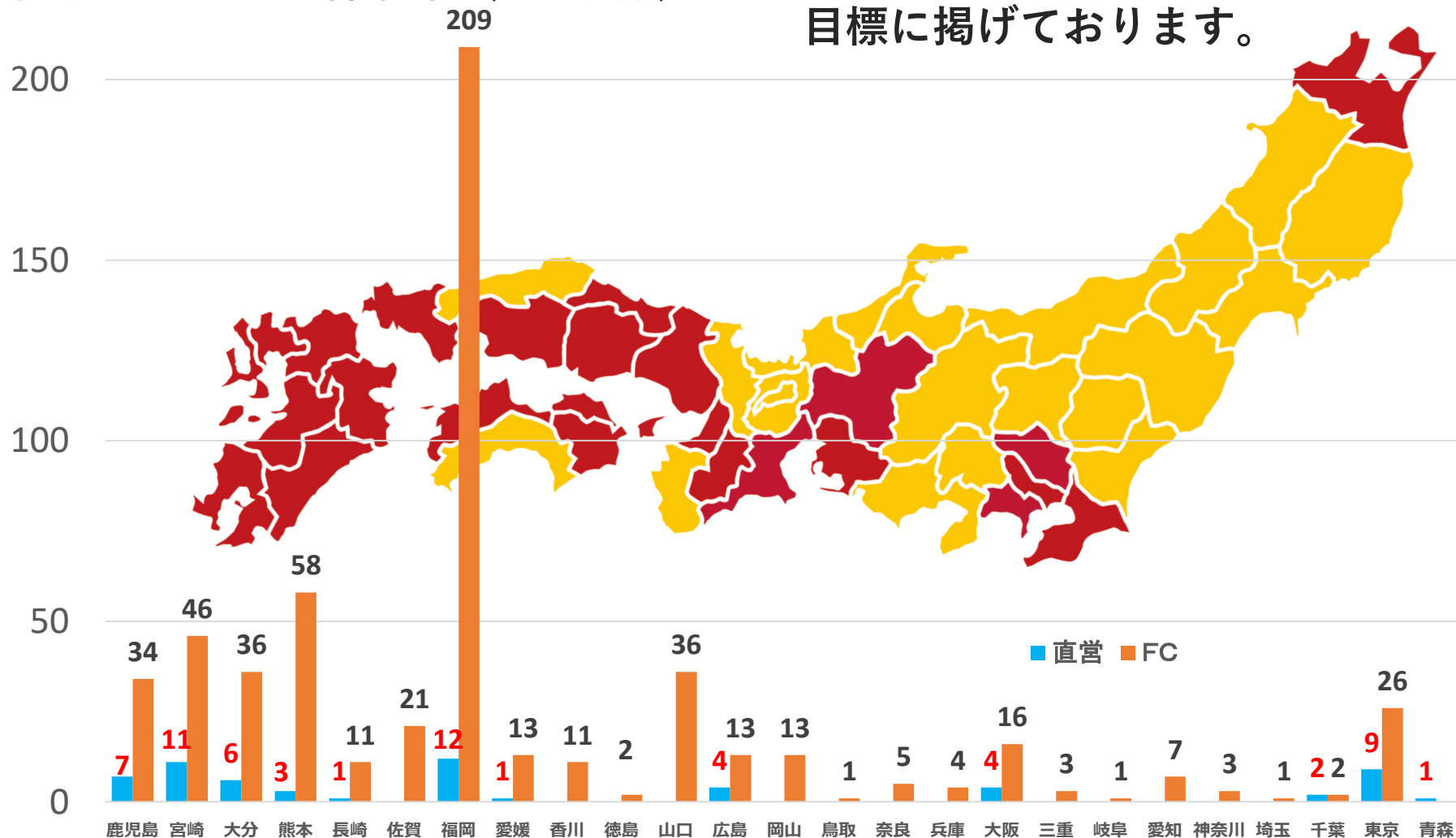
加盟店からの定期収入（1店舗あたり月間）

- ・店舗管理手数料 5万円（年間60万円）
- ・システムメンテナンス料 1万円（年間12万円）
- ・広告分担金 3万円（年間36万円）
- ・清掃費 3.9～5.1万円（46.8～61.2万円）



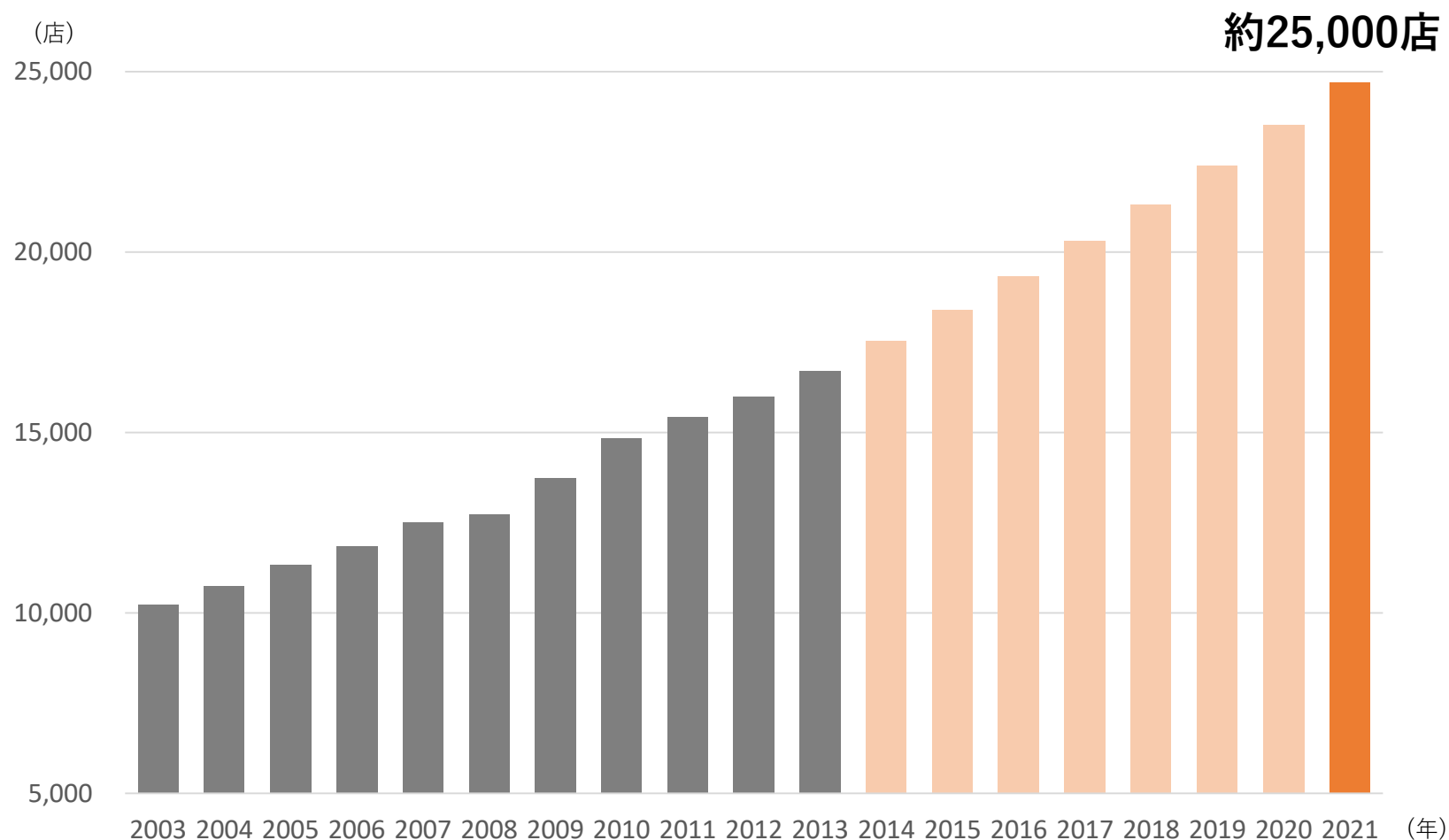
出店エリアは25都府県 (633店舗)

将来的に国内2万店舗を
目標に掲げております。



3. 市場環境

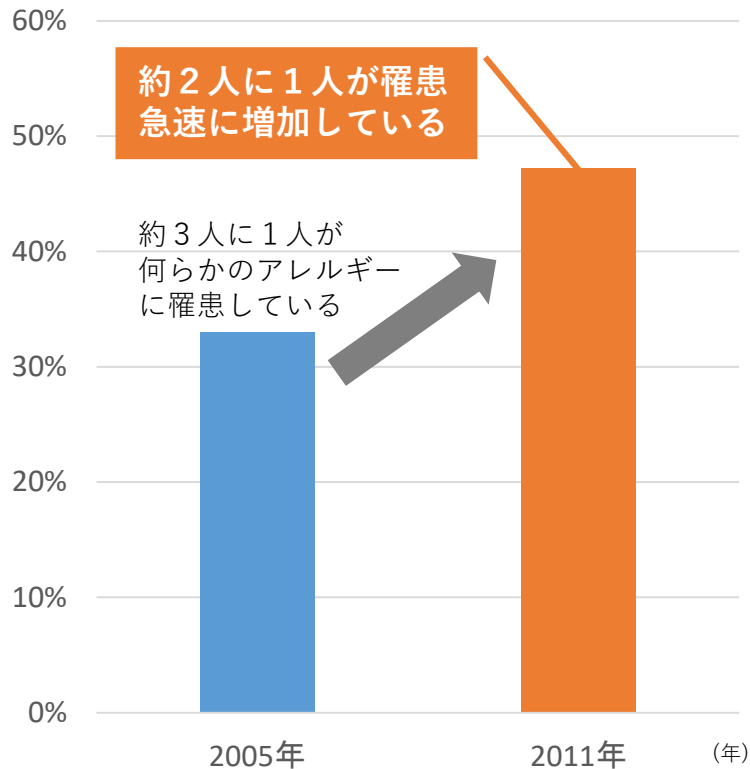
- ①厚生労働省の調査では日本のコインランドリー店舗数は毎年5%前後の伸び率で増えており、現在は25,000店舗程度存在していると推定されます。



※2013年厚生労働省「コインオペレーションクリーニング営業施設に関する調査」より当社推定

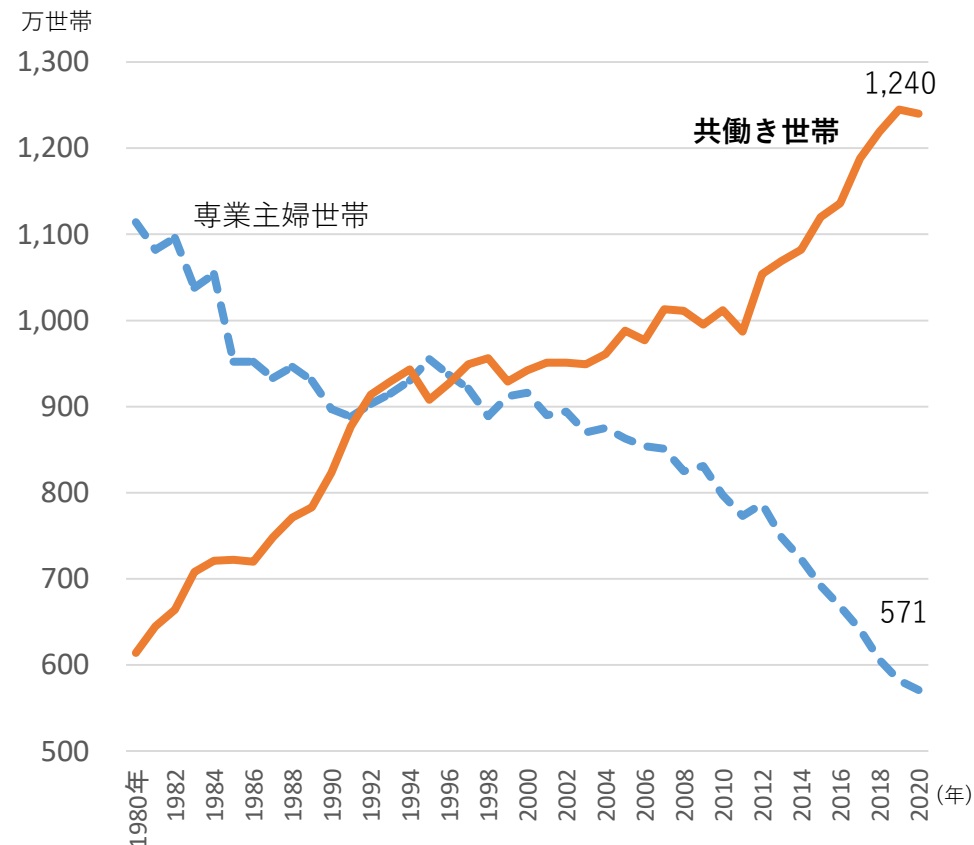
②アレルギー疾患の増加や、共働き世帯の増加による家事労働時間の節約志向の高まりから、健康・衛生に寄与し、時間を有効活用できるコインランドリーは、利用者層の拡大と需要の伸張が期待されております。

アレルギー疾患患者の動向（2016年）



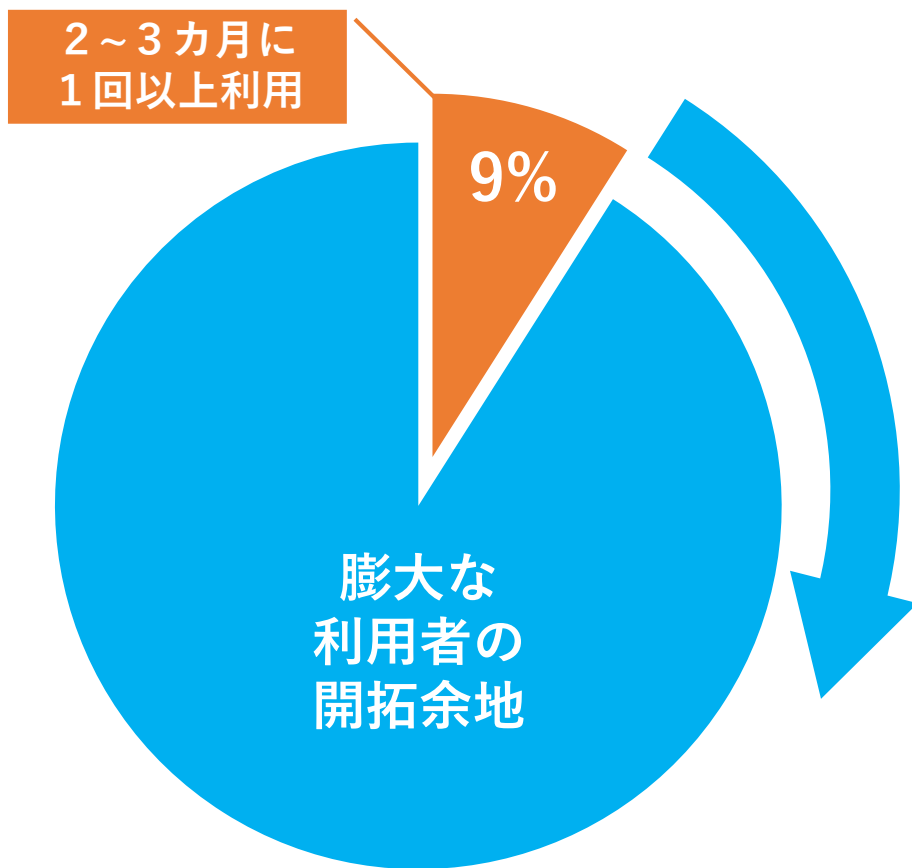
厚生労働省 健康局 がん・疾病対策課「アレルギー疾患の現状等（2016年）」

専業主婦世帯と共働き世帯の推移（1980年～2020年）



総務省統計局「労働力調査特別調査」、総務省統計局「労働力調査（詳細集計）」

- ③日本におけるコインランドリーの利用率は**約9%程度**であり、今後**膨大な利用者の開拓余地**を残している市場です。当社が業界の中心的な役割を果たすことで利用率を高め、さらに出店余地を拡大させてまいります。



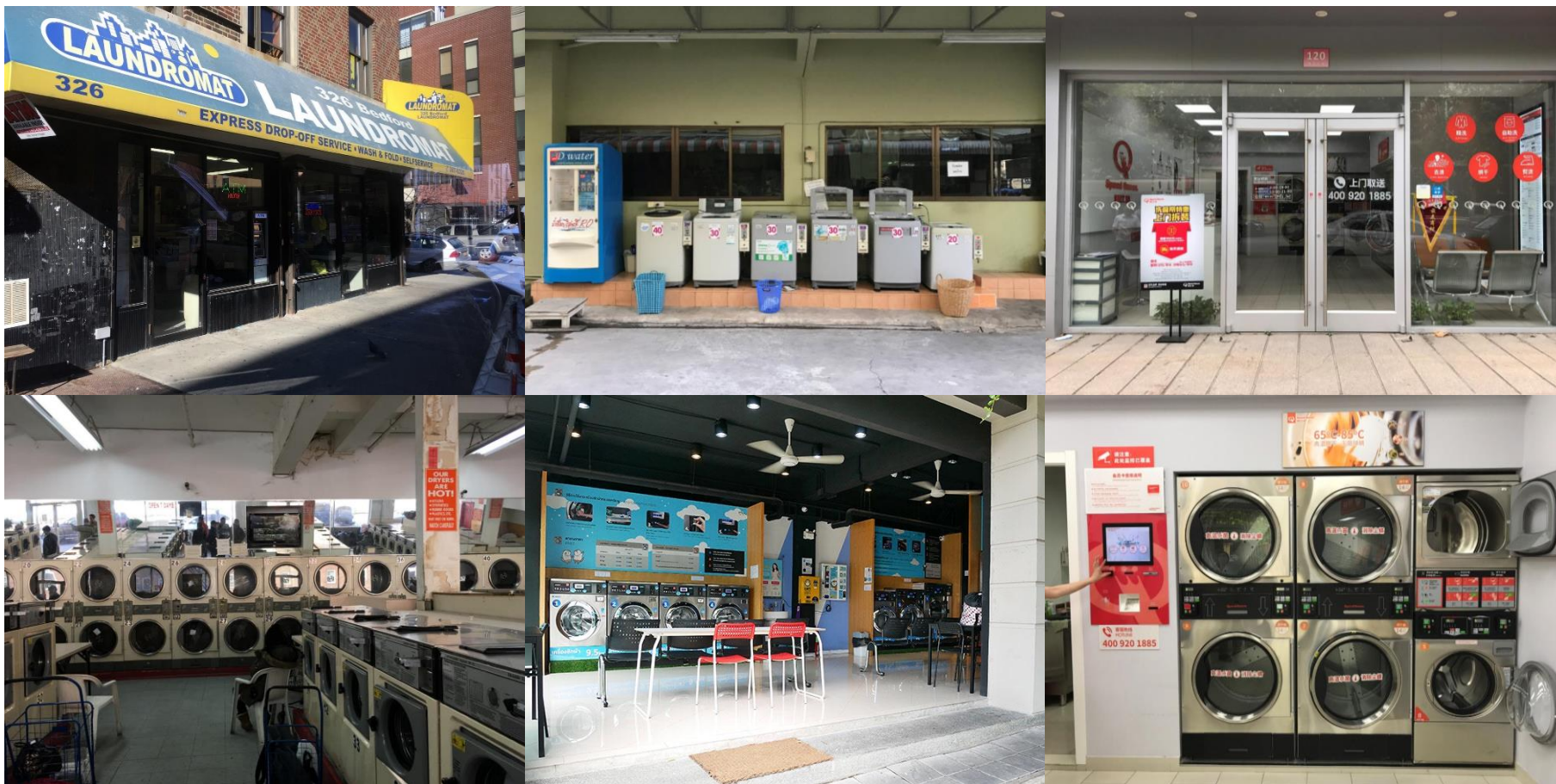
業務用コインランドリー機器の優位性

- ・布団や毛布を丸洗い・乾燥できる
- ・家庭用の洗濯機や乾燥機より、スピーディーに仕上がる時短効果
- ・熱風による殺菌効果
- ・ホコリをバキュームで吸い取るダスター効果

多くの人に「利用価値」を知ってもらうことにより、コインランドリー事業は膨大な利用者の開拓余地を残している市場と言えます。

※2019年独立行政法人中小企業基盤整備機構「コインランドリー市場調査データ」から利用率を引用

- ④ 洗濯をしない国はなく、グローバル展開を加速することで、**市場の拡大**を図ると共に、当社のビジネスモデルが**グローバルスタンダード**となるよう今後も取り組みます。



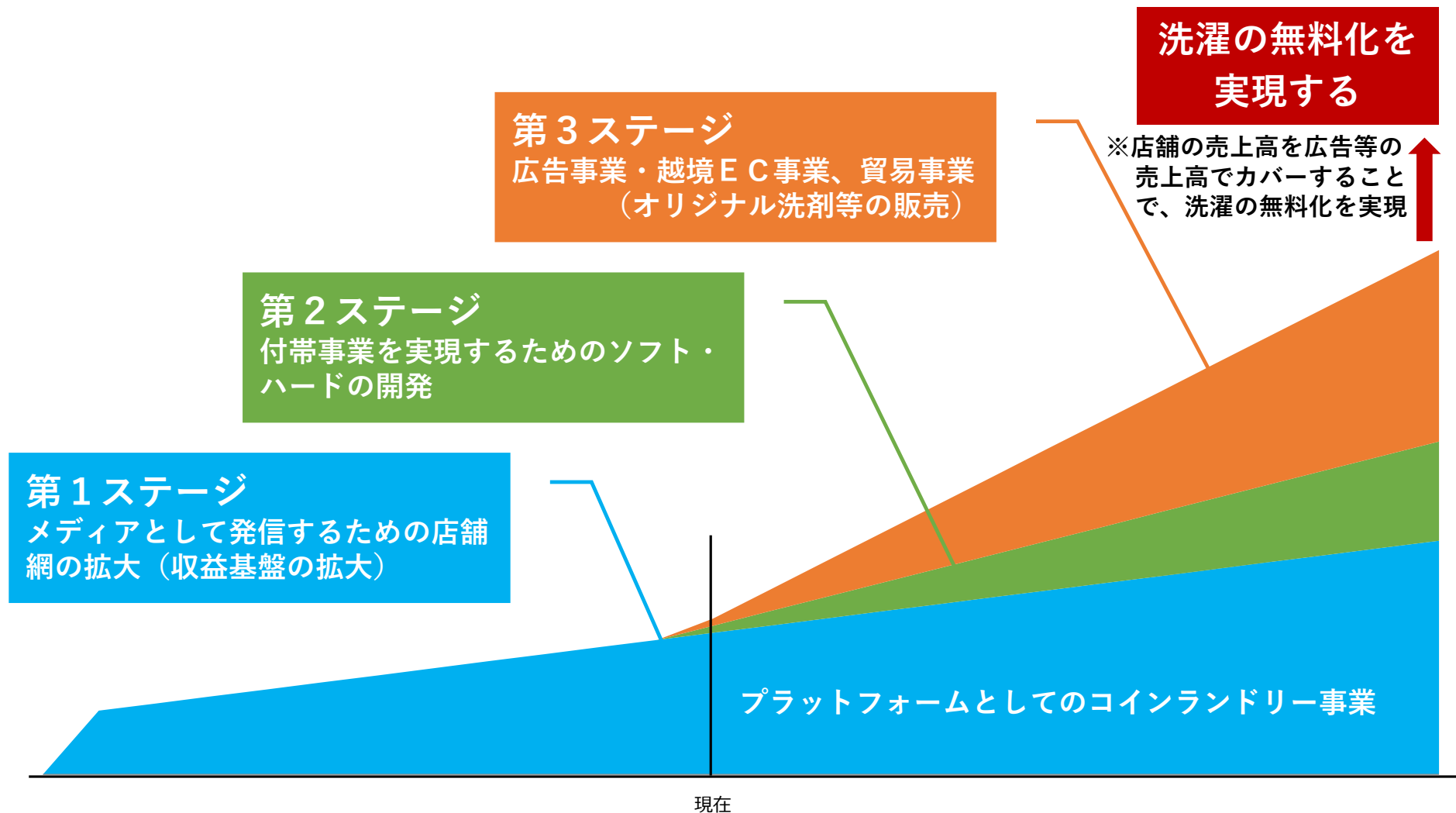
アメリカ

タイ

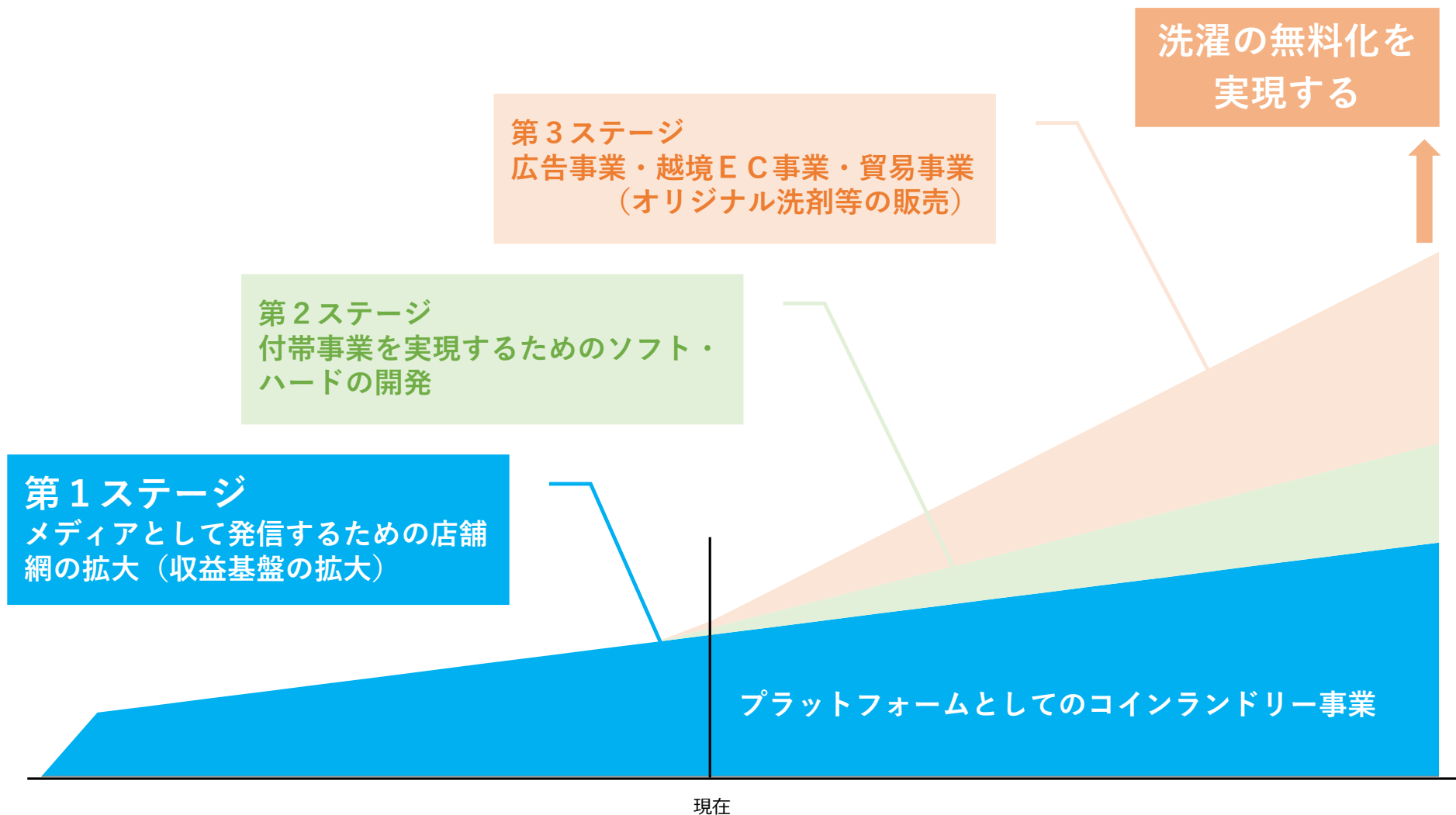
中国

4. 成長戦略

コインランドリー事業を核とし、このプラットフォームに関連する付帯事業を派生的に何倍にも広げ、事業を拡大することを基本戦略としております。



店舗網を拡大させるため、積極的なエリア拡大と認知度向上を図りプラットフォームとしてのコインランドリー事業を強化させてまいります。



従来のコインランドリーのイメージである「暗い・怖い・汚い」を払拭し、
お客様目線での店舗づくりを第一に考えています。

安心・安全・清潔

明るく清潔で見通しの良い店内。
分かりやすい操作案内など、女性客が安心して利用できる店舗づくりに取り組んでおります。

このコンセプトを継続進化させ続けることで、地域のお客様から本当に必要とされる存在になれると確信しております。



明るく清潔で見通しの良い店内

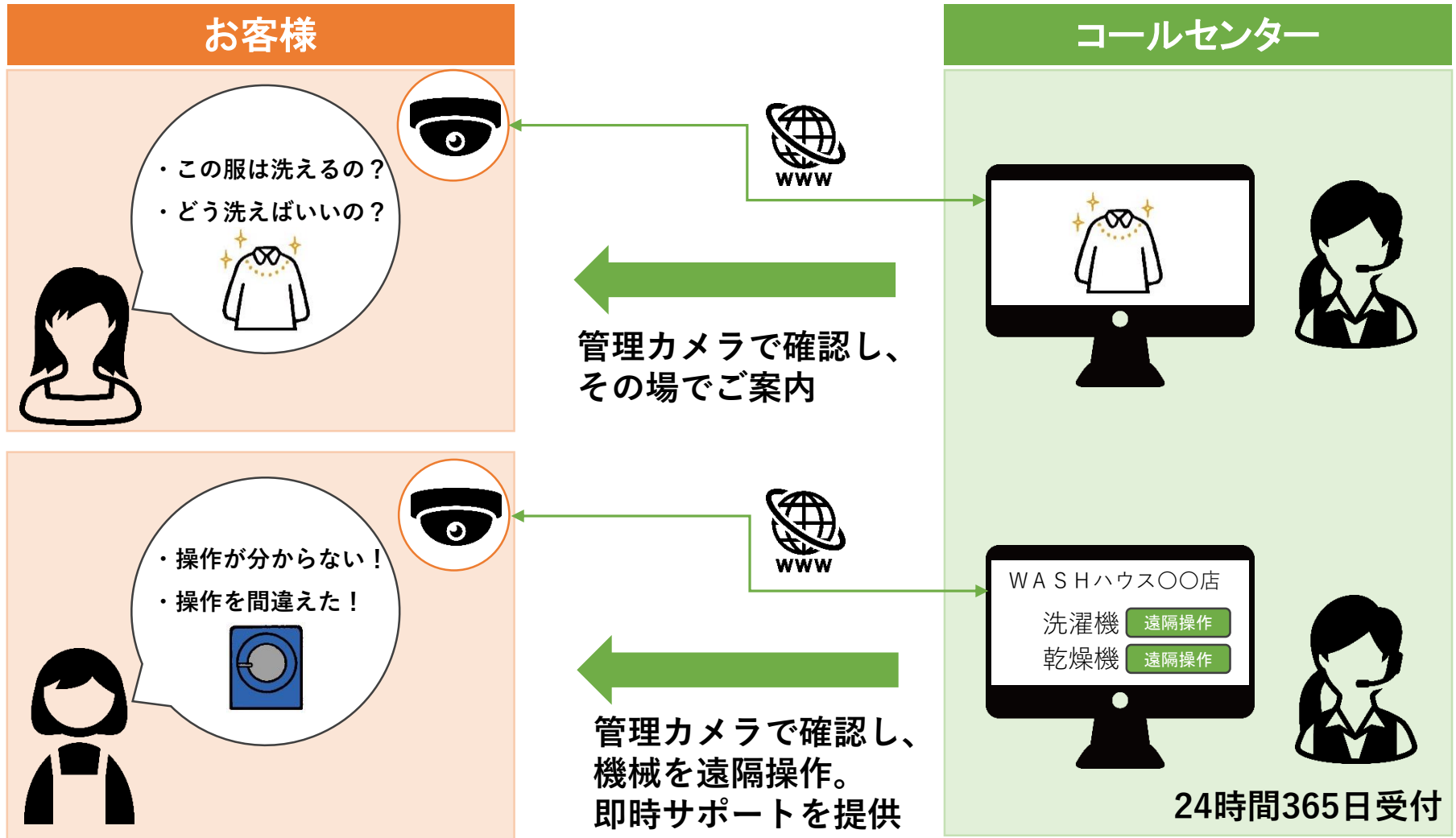


広く使いやすいテーブル



分かりやすい操作案内

ビジネスモデル特許取得済みのIoT技術で、無人店舗でありながら何時でもベテラン店員がいるかのような体験を提供し、お客様の満足度を高めてまいります。



600店舗を超える運用実績を背景とした、**スケールメリット**を活かした手法で集客。
お客様の早期定着を図ります。



オープン告知 (テレビCM)



オープン告知 (チラシ)



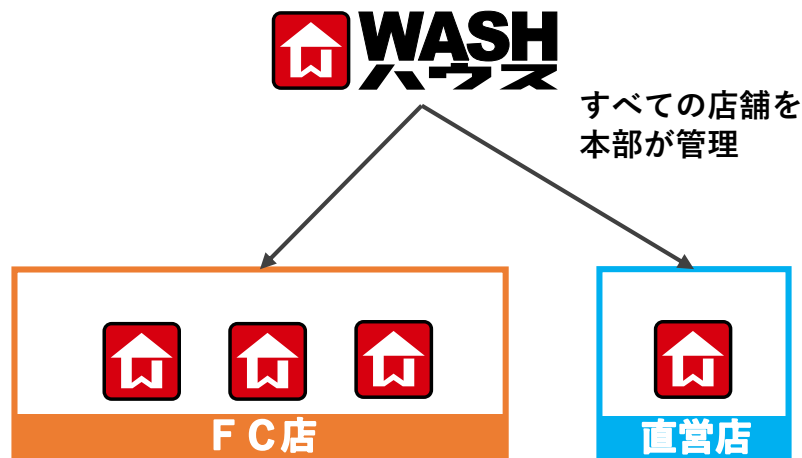
キャンペーン告知 (アプリ通知、テレビCM等)



キャンペーン告知 (テレビ情報番組)

F C店舗も直営店舗と同じ運用であるため、直営店舗と同様のサービス品質を保ちつつ、急速な多店舗展開を行うことができる仕組みを織り込んでおります。

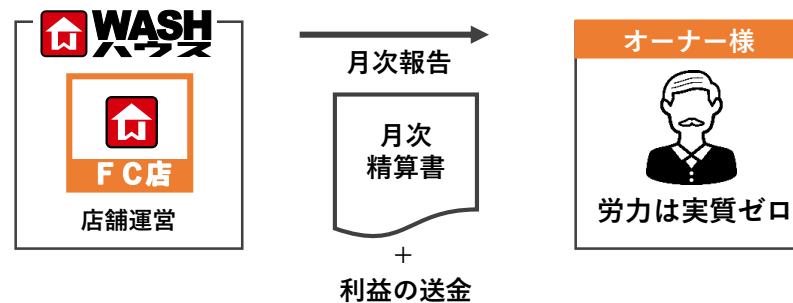
全店舗一括管理運営方式



- すべての店舗の運営管理をWASH HOUSE本部が一括して管理
 - 毎日の清掃、メンテナンス巡回、洗剤の補充
 - 24時間365日受付のコールセンター
 - 管理カメラと遠隔コントロールによる即時サポート

効果

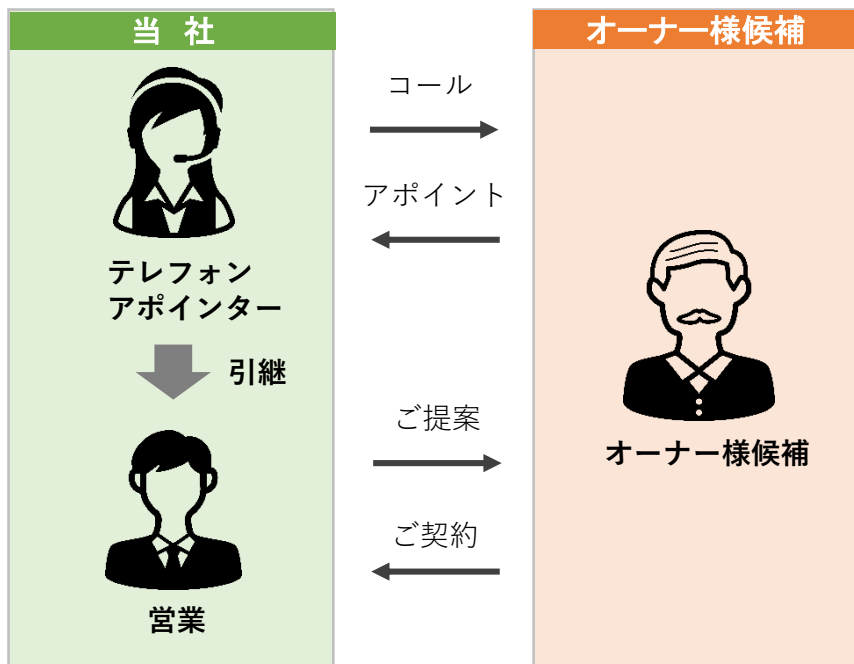
- F C店も直営店と同じサービスクオリティを担保できる
- 統一した広告戦略（メディア戦略）が可能
- オーナー様は実質なにもしない



直営店を出店する場合と同様のオペレーションでFC店を出店を行うことが可能

ご提案内容の質を高め新規のオーナー様を確保する他、既存オーナー様には順次買増しのご提案を行うことで多店舗展開を進めてまいります。

新規



- ・アポイントを取れているオーナー様候補に営業社員はご提案いたします。**営業社員の時間的、心理的負担を軽減**させ、ご提案の**質の向上**を図っています。

既存



- ・WH本部がすべての店舗の管理運営を行うため、オーナー様の労力は**実質ゼロ**。オーナー様は**店舗の立地を意識せず**に店舗を所有いただけます。

当社社員が現地に入り、地主様訪問を経て出店用地を確保することを基本としておりましたが、WASHハウスの「**相互送客システム**」を活用しチェーンストア本部様と敷地内への協調出店による用地確保も本格稼働させております。

従来からの出店用地確保

① 現地に入り用地の調査



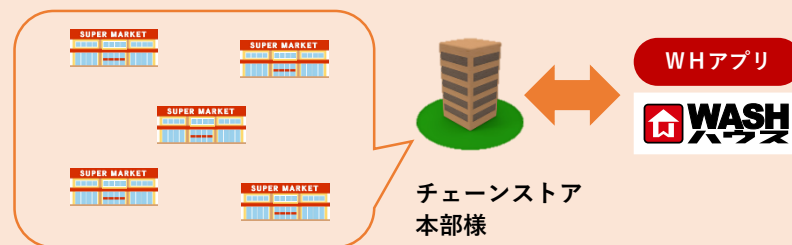
② 地主様へ直接訪問し商談



③ ご契約（用地確保）後オーナー様へご紹介

チェーンストア本部様と連携し用地確保

① チェーンストア本部様と商談



② 本部様から敷地情報等をご提供いただき調査



③ ご契約（用地確保）後オーナー様へご紹介



必ず待ち時間が発生するコインランドリーの特徴を活かした、双方の利用者増と認知向上を狙う「相互送客システム」の効果と、天候による集客特徴と相乗効果を発揮する業種によるジョイント出店を加速してまいります。

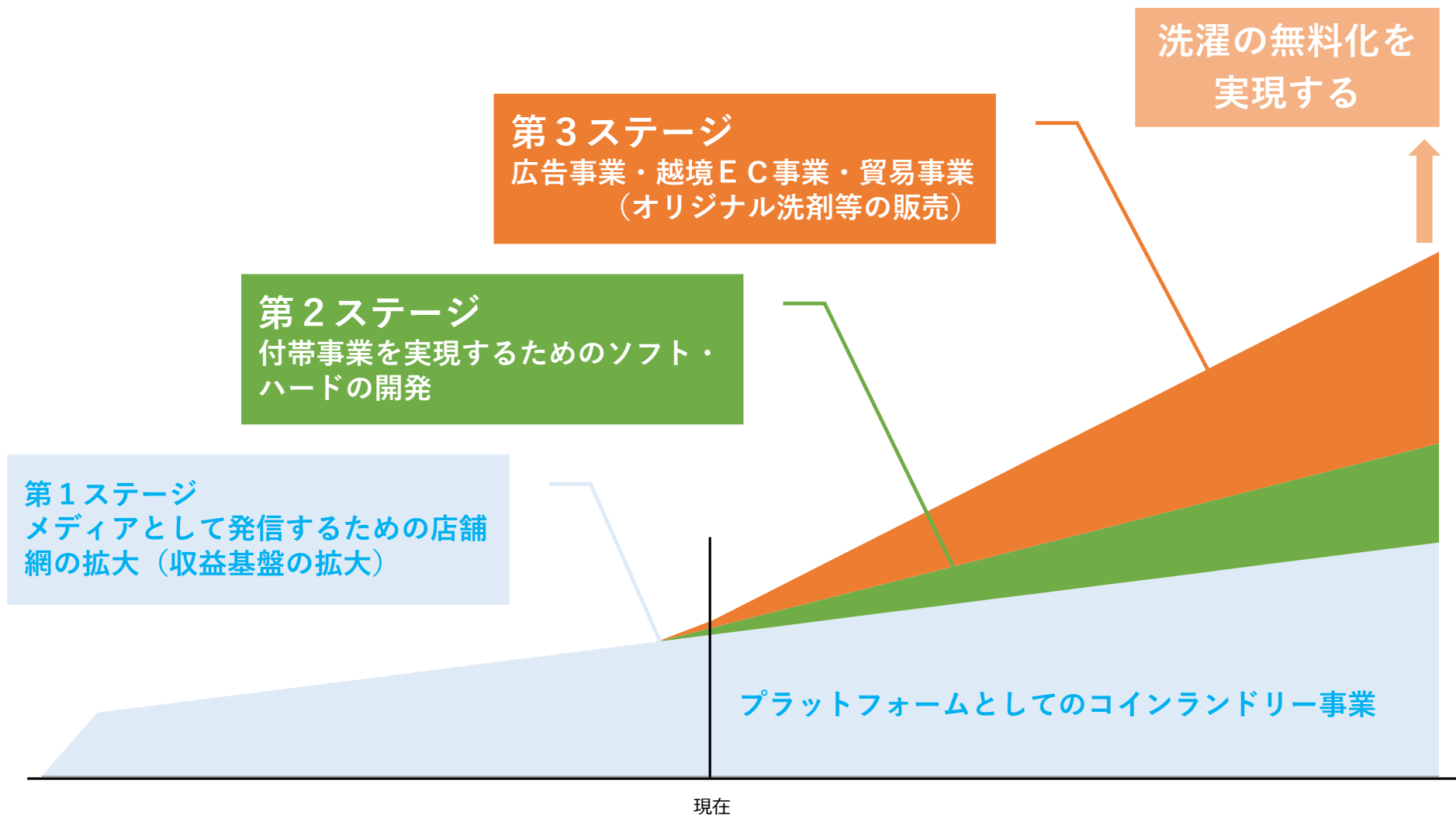


小売業種様との併設店舗



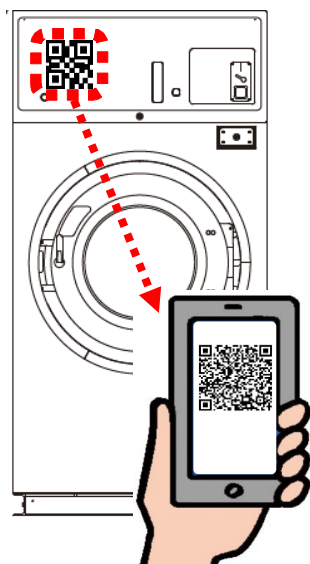
飲食サービス業種様との併設店舗

当社のオリジナルソフトウェア、ハードウェアを開発し付帯事業を拡大させるための基礎を構築してまいります。



硬貨を使用することなく、キャッシュレスで決済することが可能

複数の決済サービスに対応 (現在8種の決済サービスに対応)



アプリでコードを読み取る



コースの選択



決済サービスの選択



決済完了後に機械が稼働



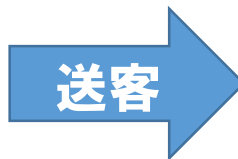
相互の来店を誘導、双方の利用者増と認知向上を狙う



洗濯開始直後に



近隣店で使える
クーポン獲得



洗濯・乾燥の待ち時間に、近隣のお店でお得にお買い物



クーポン画面提示し
お得にお買い物



お得にお洗濯



アプリでコードを
読取り



お客様へのサービスの一環として、洗濯割引券をプレゼント



お買い物レシートに
WASHハウスのクーポンを印刷



2020年11月に広告枠への出稿受付をスタート

広告システムからの収入は当社が将来「収益構造が変わる」大きな転換点



コインランドリー利用時、終了時間確認時、終了時等でアプリ内の広告を目にすることから、広告主にとってヒット率の高い広告を可能性にします。

実績例

- ・ 酒造メーカー様
- ・ 引越業者様
- ・ 食品メーカー様
- ・ 行政様 他

動画・バナー広告を配信

オリジナル洗剤の生産と供給を通じ、コストダウン、ニーズの即時反映を通じ
収益性及びサービス品質の向上に寄与



当社生産のオリジナル洗剤

その他付帯事業として下記を取組んでおります。

・ WASHHOUSE フィナンシャル株式会社

「コインランドリーWASHハウス」フランチャイズオーナー様向けに、新規出店等を目的とした事業資金融資を行う。

・ WASHHOUSE (Shandong) CO., LTD.

所在地：中華人民共和国山東省青島市
中華人民共和国において洗濯機、乾燥機の研究を行う

・ WASHHOUSE (Thailand) CO., LTD.

所在地：タイ王国
「コインランドリーWASHハウス」の展開を行う
※現在、現地コインランドリーに関する情報収集を実施しております。

2022年は収益構造の転換点。

コインランドリープラットフォームの強化を進めて参ります。

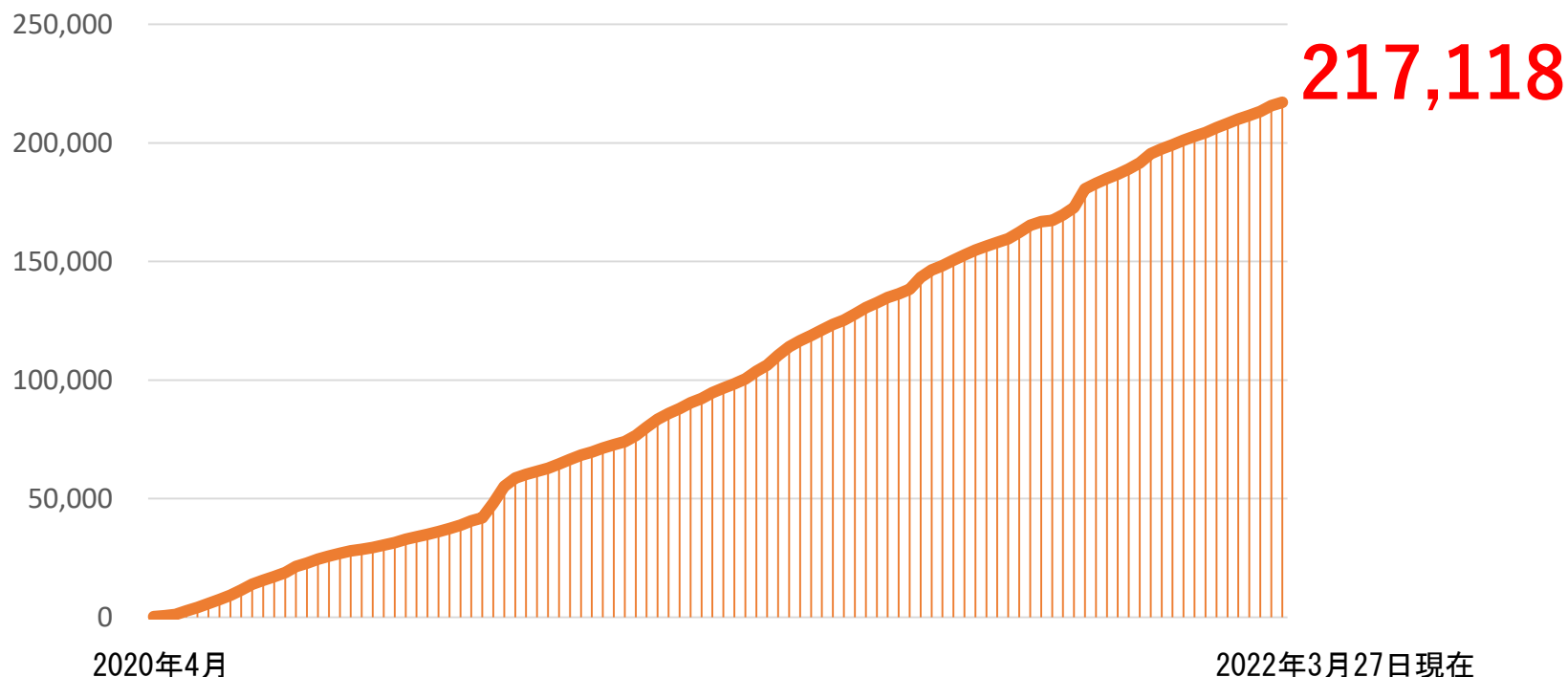
(単位：百万円)	2021年12月期				2022年12月期					
	第2四半期 実績	売上比	通期 実績	売上比	第2四半期 計画	売上比	前期比	通期 計画	売上比	前期比
売上高	1,027	100.0%	2,132	100.0%	1,395	100.0%	135.8%	2,832	100.0%	132.9%
営業利益	△77	△7.5%	△140	△6.6%	88	6.3%	—	201	7.1%	—
経常利益	△78	△7.6%	△142	△6.7%	87	6.3%	—	199	7.1%	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	△81	△8.0%	△176	△8.3%	61	4.4%	—	139	4.9%	—
1株あたり 当期純利益 (円)	△11.88	—	△25.62	—	8.83	—	—	20.18	—	—
配当金	0円00銭		0円00銭		0円00銭			0円00銭		

経営指標（K P I）は下記のとおりとなっております。

主要な構成要素とK P I	
F C	<div style="border: 2px solid red; padding: 5px; display: inline-block;">新規F C出店数</div> × WHパッケージ単価
	主に新規出店数に比例するため新規F C出店数を設定 <small>※単価例：郊外型21,380千円、ビルイン型15,100千円（※標準例であり、実際には物件によって異なります。）</small>
店舗管理	<div style="border: 2px solid red; padding: 5px; display: inline-block;">F C店舗数</div> × 定額管理料収入
	主に店舗数に比例するためF C店舗数を設定
直営	<div style="border: 2px solid red; padding: 5px; display: inline-block;">直営店舗数</div> × 店舗売上高
	主に店舗数に比例するため直営店舗数を設定

WASHハウスアプリはサービス向上及び広告収入を得られる3つのシステムから構成されており、これが大きな基盤となったことで**2022年度から収益構造が大きく変化**いたします。

WASHハウスアプリダウンロード数の推移



累計ダウンロード数は**20万**を超え、現在も順調に増加しております。

2022年1月よりメディア事業部を立ち上げ、WASHハウスアプリによる広告事業を展開してまいります。

広告

当社の広告事業は大きく2つ

スポンサー広告

お客様がWASHハウスのアプリを利用していただく際に表示される広告です。

自社広告

WASHハウス **個店別** に戦略的な販売促進活動を行い利用者の固定化、**店舗の売上の底上げ**を図ってまいります。

これらの広告活動により、2022年度においては、**約1億5千万円の利益**が見込まれ、その利益はほぼ**確定**しております。

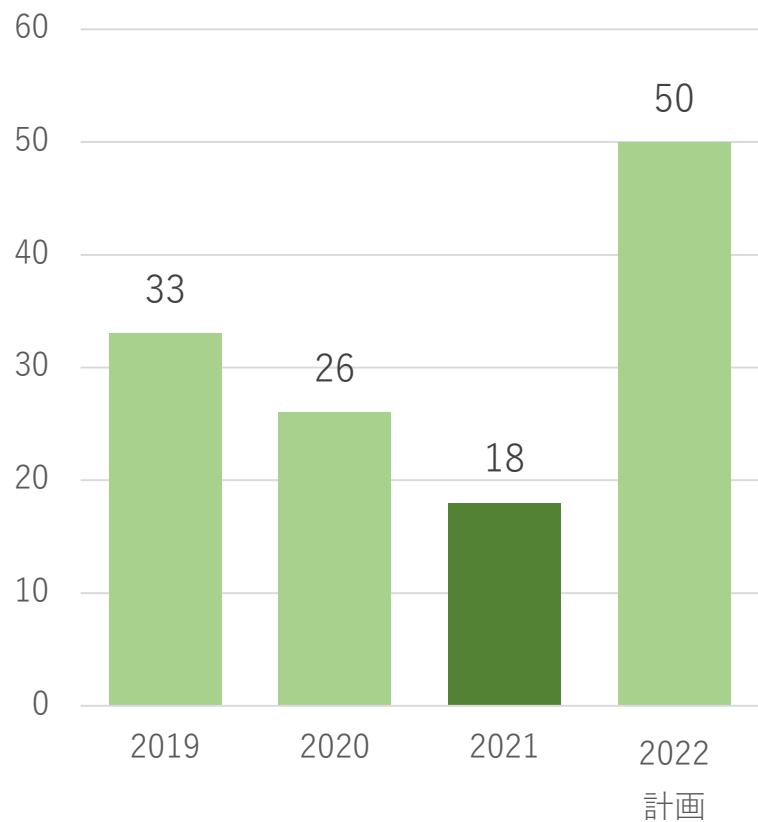
2021年度に完成した宮崎工場で生産した洗剤の評価運用が終了いたしました。
2022年度は本格稼働に伴い年間**2千万円程度の利益**が発生すると見込まれます。



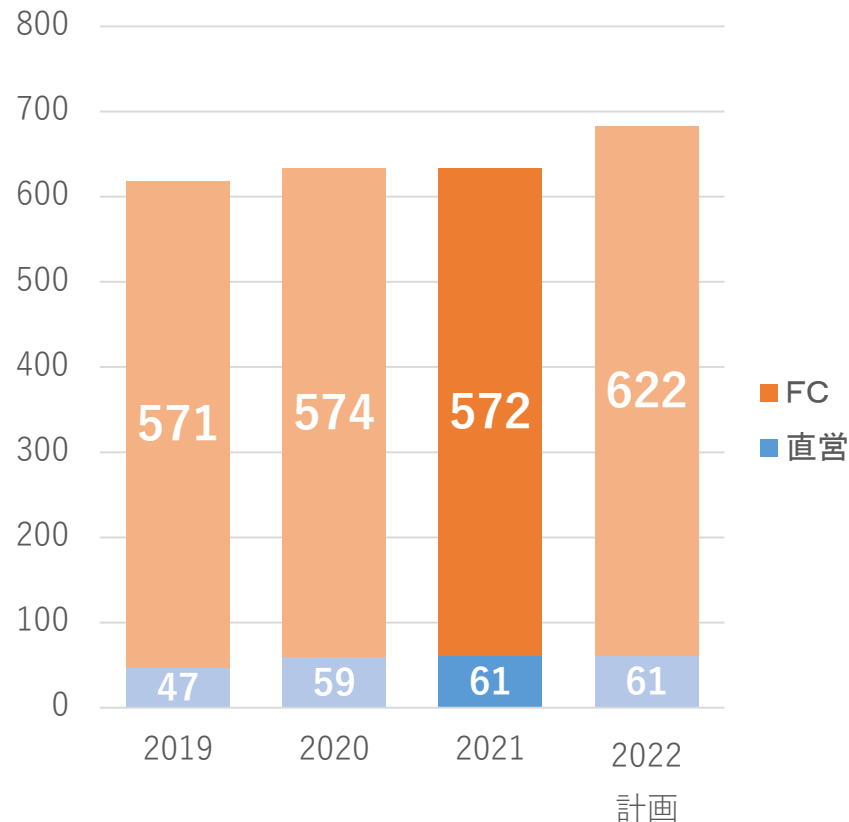
当社生産のオリジナル洗剤

経営指標（K P I）の推移は下記のとおりとなっております。

新規FC店舗出店数



店舗数



5. リスク情報

本書提出日現在において、当社グループにおける成長の実現や事業契約の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスク及び対応方針は以下のとおり。その他リスクは有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

項目	顕在化の可能性 ／ 時期	主要なリスク	リスク対応策
FCオーナーの確保について	高／短中期	当社の事業計画において、FC店舗の新規出店数が大きく影響いたします。国内外の経済動向により新規のFCオーナーの開拓が計画通り進捗しない場合及び既存FCオーナーの出店意欲が低下した場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	統一したメディア戦略やWASHハウスアプリによるキャッシュレス決済等でブランドイメージと店舗の売上向上に努め、当社の強みである「全店一括管理方式」により、すべて当社が運営を受託することで、複数物件を保有することが出来、コインランドリー機器を販売するのみの他社との差別化を図っております。
出店地の確保について	高／短期	<p>当社の出店施策において、出店地の確保は重要であると認識しておりますが、以下の要因により出店用地の確保が困難になる可能性があります。当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地価の上昇、土地にかかわる税制の改正等の要因により、土地所有者の土地の有効活用の選択肢が増加した場合。 2. 地価の上昇により賃借料が高騰し、採算の見込める出店用地の賃借が困難となった場合。 3. 台風や豪雨等の天災および感染症等まん延防止に伴う行動制限等により、出店希望エリアでの現地調査が困難となった場合。 	当社の営業担当者が通常の物件開発で行っている情報収集や交渉に加え、当社のWASHハウスアプリによる「相互送客システム」の特徴を生かし、チェーンストア本部様と協調して施設敷地内に出店を行い、集客および洗濯時の待ち時間を利用した送客を行っており、この協調実績により、更に他のチェーンストア本部様と協調を行い物件情報数の確保と他社との差別化を進めております。

項目	顕在化の可能性 ／時期	主要なリスク	リスク対応策
関連事業について	中／中長期	<p>当社は、事業拡大のため現在の事業と関連ある分野への進出を行うことも想定しておりますが、安定した売上高及び利益を計上するまでには、ある程度の時間がかかることが予想され、結果として当社利益率が一時的に低下する可能性があり、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>新規事業及び関連事業につきましては、会社や社員の状況等を鑑みながら、実行しております。新規事業により一時的な利益率の落ち込みが無いよう、常にそれを補うような対策と併せて実行してまいります。</p>
気象・天候について	中／短期	<p>コインランドリーの売上高は、季節的な要因、特に天候に左右されます。降雨日が少ない場合や台風等による大雨や、大規模な災害が発生した場合には、売上高が減少する可能性があることから、新規出店や店舗運営に関する当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>店舗の売上につきましては、気象データの平年値を用いて予測を行っており、需要予測に基づき洗剤等の在庫をコントロールしております。また新規出店に関しましては、営業エリアを拡大し、店舗売上の地域差に関するリスクを低減させるように、複数店舗を保持していただくことにより、FCオーナー様に提案しております。</p> <p>なお、店舗における被災等につきましては、当社オリジナルのオーナーズ損害保険を構築しており、店舗運営におけるほとんどの損失を保険で賄える体制となっております。</p>
人材の確保と育成について	高／中長期	<p>当社は、事業拡大を進めるにあたり、当社が求める人材を適切な時期に確保及び育成できなかった場合や、社外流出等の事由により既存の人材が、必要な業務に就くことが困難となった場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>採用市場の動向や多様化する状況を捉え、候補者との接点を増やしていくと同時に、既存社員や新規採用社員を社内外のセミナーを活用し育成しております。</p>

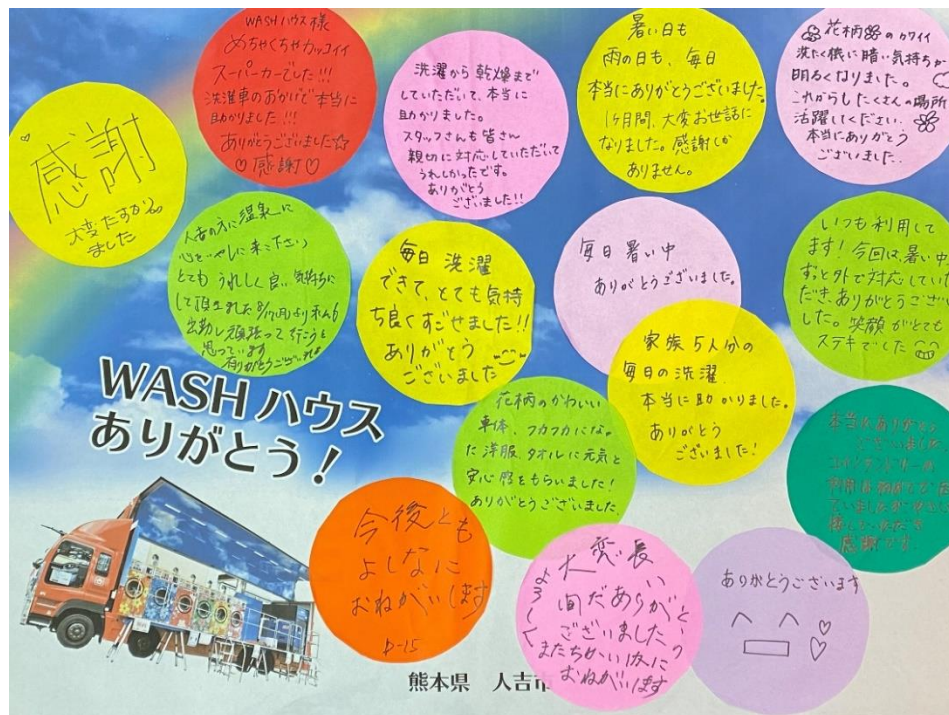
社会貢献

コインランドリーは重要なインフラと認識しており、かねてから台風等の自然災害が発生した場合に、店舗にて災害支援を行ってまいりました。

2019年には店舗がない地域へ支援できるよう災害用移動式ランドリー車を開発し、現地へ派遣しております。これからも**地域に必要とされる企業**を目指します。



2020年7月熊本県人吉市



被災者の皆様から



【連絡先】

WASHハウス株式会社
宮崎県宮崎市新栄町86番地1

【TEL】

0985-78-4001 (IRチーム)

【E-MAIL】

ir@wash-house.jp

※当該資料の進捗状況を含む最近の内容については、通期決算後の3月頃を目途として開示を行う予定としております。

※本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。

このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。