

成長可能性資料

布団が洗えるコインランドリー

布団巻きジロー

ごあいさつ

平素より「フトン巻きのジロー」をご愛顧いただき、誠にありがとうございます。

この度、当社はFY2024の決算発表におきまして業績下方修正および特別損失を計上することとなりました。この結果を厳粛に受け止め、事業の足元を見つめ直し、さらなる成長へ向けた基盤を固めてまいります。株主・関係者の皆様にはご心配をおかけすることとなり、深くお詫び申し上げます。

私たちはこの状況を冷静に受け止め、次の成長に向けた具体的な行動をすでに開始しています。その中心となるのが、今までなかった新しいビジネスモデル「フトン巻きのコジロー」です。従来のコインランドリーとは異なり、コンテナ型の小規模・高収益モデルを採用することで、低コストかつ機動的な出店を可能にしました。

本資料では、この成長戦略がどのように業績回復と持続的成長に貢献するのか、数値目標や実行スケジュールを交えてご説明いたします。なおFY2024決算の詳細につきましては開示資料をご確認ください。

フトン巻きのジロー株式会社

代表取締役 森下洋次郎

コジローとは

今までになかったコンテナ型ミニランドリー。成長戦略の柱とするため、沖縄で5店舗のスマールスタートを実施。



「コジロー」のコンセプト

「近くで便利、ひとりで気軽に使えるランドリー」



ユーザーニーズの最優先は「近さ」

コインランドリーの利用動機調査では、「**自宅からの近さ**」が最も重要な要素とされています。株式会社プラネットが2023年に実施した4,000人対象のアンケートでは、58.1%の利用者が「**自宅から近いこと**」を最優先で重視すると回答しました。この市場ニーズに応え、コジローは「**近くて便利**」な立地戦略を徹底し、競争優位性を確立。安定した集客を実現し、未開拓市場を開拓しながら、投資回収のスピードを加速させます。

投資家にとっての「コジロー」

低コスト・低リスク・長期収益が見込める合理的な選択肢

項目	コジロー	ジロー(※1)	一般的なセルフランドリー(※2)
利回り	4~18%	4~18%	4~10%
初期投資	✔ 約1,100万円	✘ 5,000万円以上	▲ 3,000万円以上
損益分岐点	✔ 低(月3万)	✘ 高(月80-120万)	▲ 中(月40-100万)
店舗売上	✘ 低(月10-30万)	✔ 高(月100-200万)	▲ 中(月50万-150万)
リピーター定着率	✔ 高: 「近い」から固定客がつく	✔ 高: サービスによる差別化	✘ 低: 競合ができると流れる
流動性	✔ コンテナ式で移設可能	✘ 固定型で移動不可	✘ 固定型で移動不可

(※1)弊社有人・大型店舗の場合

(※2)弊社独自調査による

コジロー店舗の年次収支モデル

利回り幅

4-18%

月商10万(客数2人/日)の場合・・・4%

月商20万(客数4人/日)の場合・・・11%

月商30万(客数6人/日)の場合・・・18%

月商20万(客数4人/日)の場合

売上高	240
売上総利益	168
販売費	103
営業利益	65
EBITDA (マージン)	130 (54%)
利回り(利益/投資)	11%

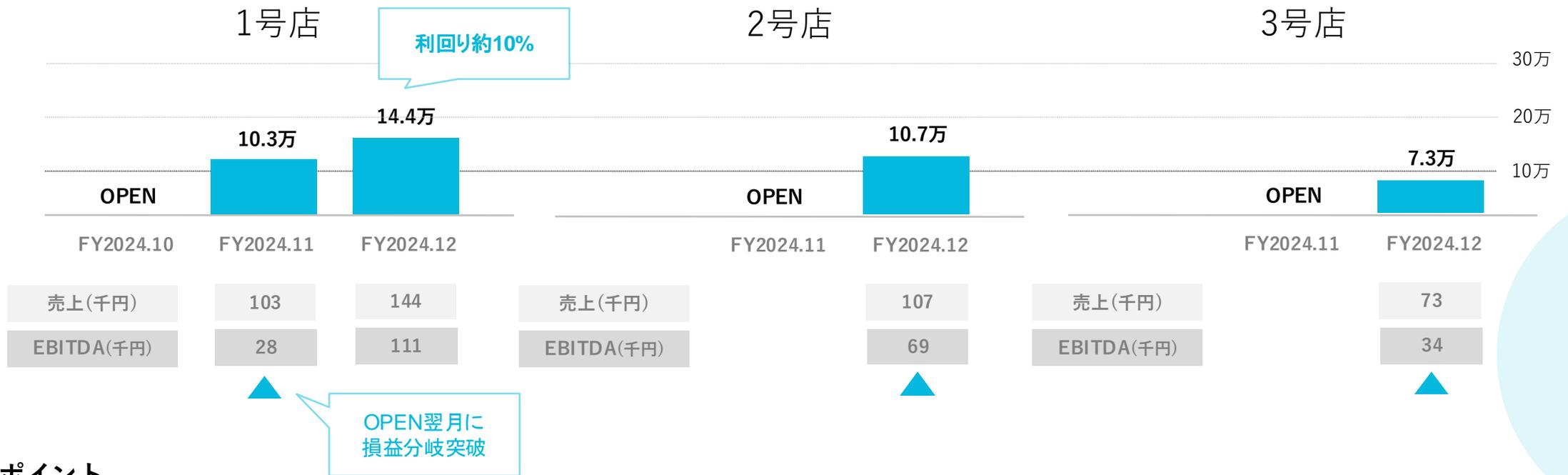
EBITDAマージン
50%超えの高収益モデル

単位：万円

FY2024に出店したコジロー店舗 (※) の実績値

(※)直営及び運営受託店舗を対象

スモールスタートの実証実験は成功したため、今後立地を厳選して順次出店予定



ポイント

- ・売上及び利益・・・ 3店舗のうち2店舗は、OPEN翌月に最低ラインである月商10万突破。3号店もまもなく達成見込みで順調に推移
- ・損益分岐点の達成状況・・・3店舗すべてがOPEN翌月に損益分岐点を突破し、赤字リスクはほぼなし
- ・お客様の評価・・・アプリでのキャッシュレス決済が評価され、「家の近くで手軽に布団が洗えるのが便利」とのフィードバック多数あり

コジロー出店計画

年度	沖縄	本土	合計	直営	運営受託	FC	合計(累積)
2024	6	1	7	1	5	1	7
2025	20	5	25	5	5	15	32
2026	25	25	50	0	0	50	82
2027	10	50	60	0	0	60	142
2028	10	70	80	0	0	80	222
2029	0	100	100	0	0	100	322
合計	71	251	322	6	10	306	

ポイント

今後5年間で300店舗以上の出店を目指します。まずは沖縄を中心にドミナント出店を進め、ブランド認知度の向上と清掃体制の効率化を図ります。その後、段階的に本土への出店を拡大する計画です。市場動向や事業環境に応じて、出店ペースやエリア戦略は柔軟に調整していきます。

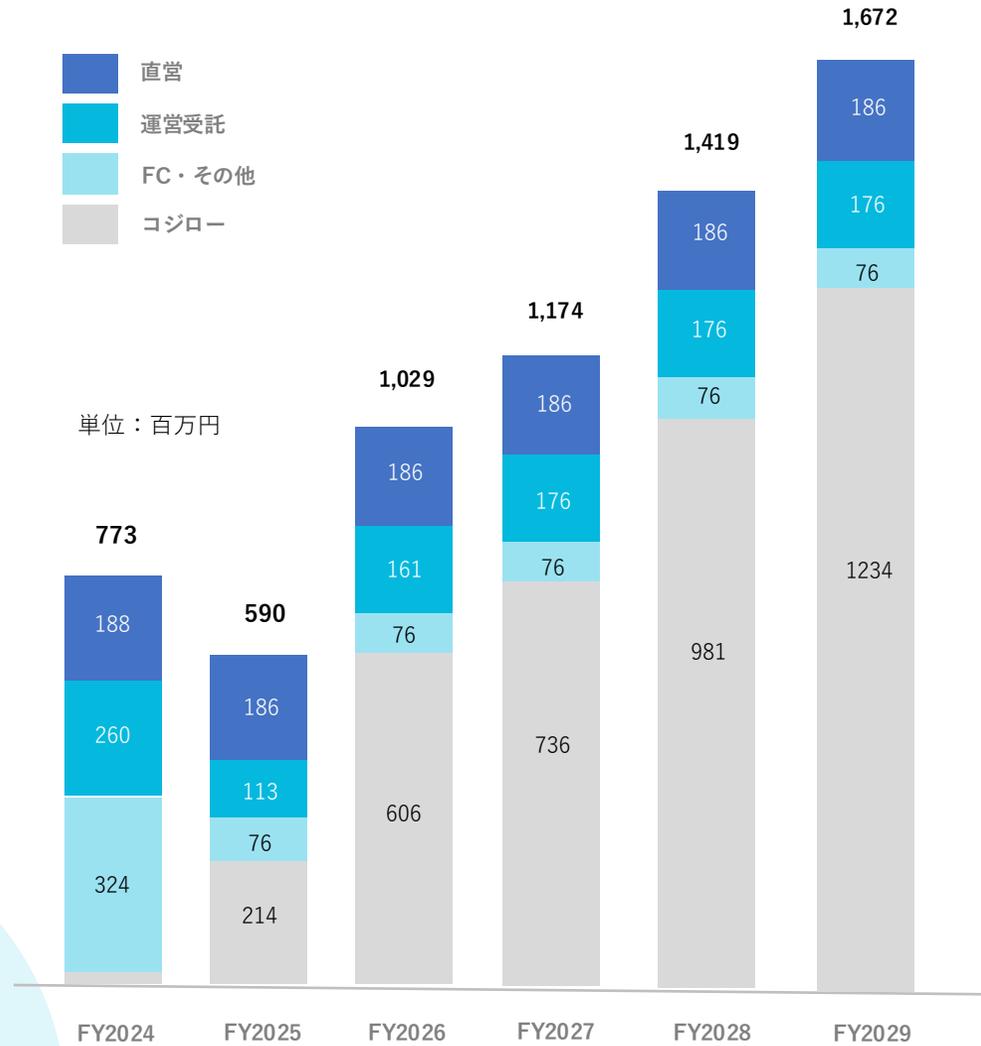
補足：出店方式の説明

項目	直営	運営受託	FC
設備負担	弊社	投資家	FCオーナー ^
収益構造	一時収入：なし 継続収入：店舗売上	一時収入：設備売買 継続収入：運営委託費(店舗売上-利払い)	一時収入：設備売買 継続収入：ロイヤリティ(店舗売上の7%)
リスク	高：設備投資・運営コストの負担大	中：収益性が低い店舗では赤字リスク	低：加盟店の業績が悪化すると収益減少
メリット	利益率が高い	設備投資不要で出店拡大しやすい	設備投資不要で出店拡大しやすい
デメリット	投資負担が大きく、出店スピードが遅い	適切な利益分配がないと収益性が低下	継続収入が少ない

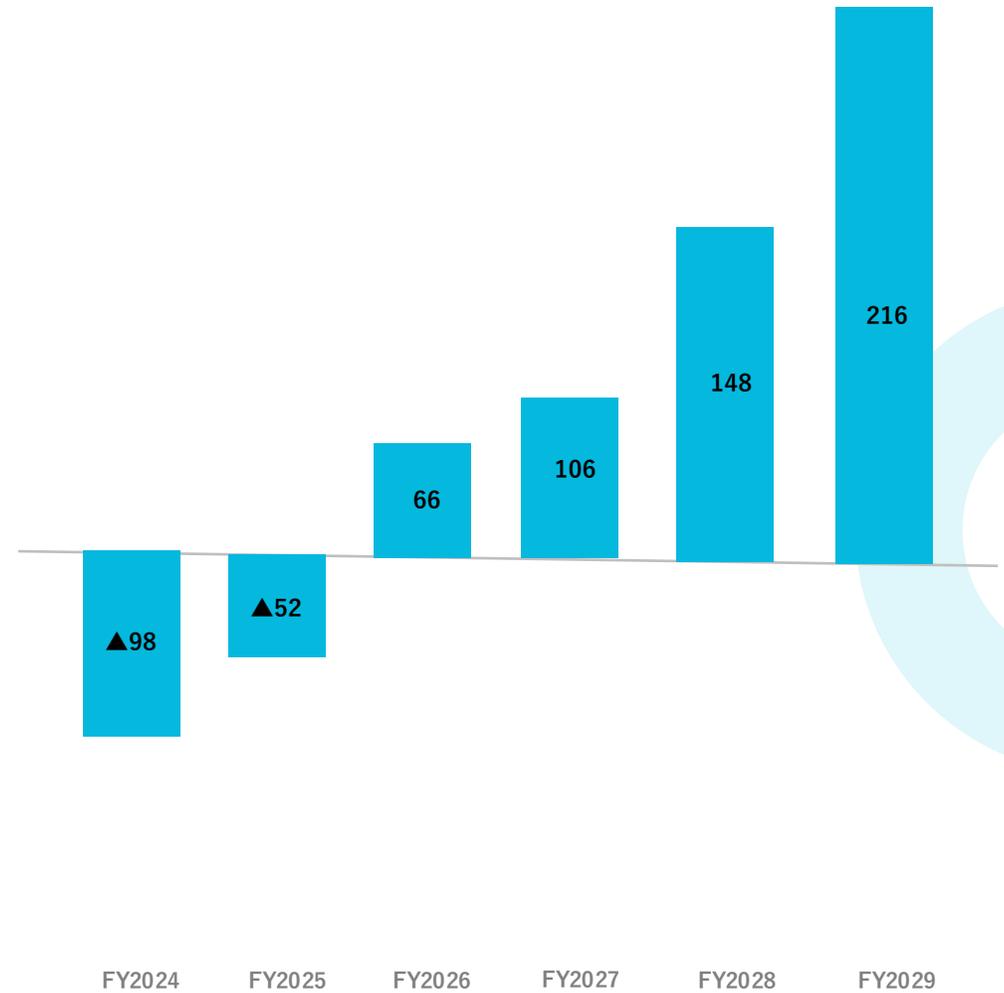
ポイント

コジローは高収益モデルであるため、本来は直営店を中心とする方が理想的です。しかし、手元資金の状況を考慮し、直営、運営受託、FCの出店方式を柔軟に組み合わせ、バランスを取って展開していく方針です。

売上高



営業利益



最後に一言

FY2024決算は、ビジネスモデルの見直しと改善への転機となりました。その結果、出店基準の最適化や運営効率の向上が進み、特に『コジロー』の高収益モデルの実証につながりました。今後は、地域ニーズの分析および市場テストを繰り返すことで、慎重かつ着実な成長を目指します。

今後は、地域ニーズを徹底的に分析し、データに基づいた市場テストを通じて、リスクを最小限に抑えた着実な成長を目指します。『フトン巻きのジロー』と『コジロー』の二本柱を軸に、持続可能で安定した成長戦略を推進し、経営の安定性をさらに強化していきます。

私たちは、これまで以上に強固な企業基盤を築き、投資家の皆様に着実に安定したリターンを提供することをお約束します。この挑戦の先には、より大きな成長と価値の創造が待っています。

私たちの新たな挑戦に、ぜひご期待ください。



フトン巻きのジロー株式会社

代表取締役 森下洋次郎