

「無人営業業態」の将来性

最近、小職が注目しているサービス業フランチャイズは、コインランドリーとレンタルボックスである。本部の立上げや加盟の相談を受けることも度々ある。コインランドリーやレンタルボックスのフランチャイズに加盟を検討している人に、理由を聞いてみると、人手が要らないビジネスだからという答えが返ってくる。確かに人手不足が深刻化するなか、人手要らずで事業ができるのは魅力的だ。その他にも、①売上規模は小さいが必要経費も少なく確実に利益ができる、②装置産業的な意味合いが強く投資として魅力的、③節税対策になる、などの特徴がある。

どんな人がコインランドリーやレンタルボックス事業に関心を持っているかというと、安定的な仕事を持っているサラリーマン、不動産を保有している資産家、遊休資産を持っている中小企業経営者などである。つまり片手間で資産運用をしたいということなのだ。 フランチャイズショー2018 でもコインランドリーで3社、レンタルボックスで 1 社が出展していた。両業態とも店舗数を増やしているのである。本部に言わせると立地を間違えなければほぼ失敗はないという。だが、実態はそれほど甘いものではないようだ。最近では撤退店舗を見かけることも多くなった。

コインランドリーやレンタルボックス業態が店舗数を伸ばしてきた理由は、業態の良し悪しとはほとんど無関係で、需要に対して供給が不足していたからに他ならない。確かに、近くにコインランドリーやレンタルボックスがあれば利用するという人はいるだろう。ただ、コインランドリーやレンタルボックスの市場規模はそれほど大きなものではなく、今後、市場が拡大するとも思えない。今のペースで店舗数が増えていけば、遅かれ早かれ、供給が需要を上回る時が来るだろう。そうなれば価格競争による消耗戦がはじまり、事業としてのうま味はなくなる。

コインランドリーやレンタルボックスのフランチャイズへの加盟を検討されている方は、是非、このことを忘れないで欲しい。

[トップページへ](#)