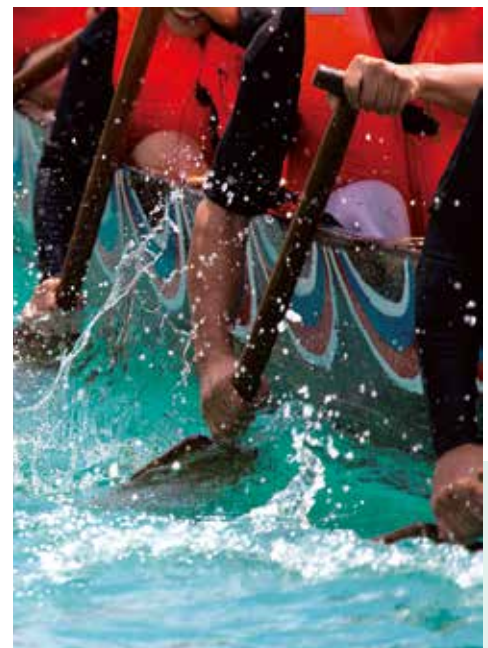


- 1 **くがにくとぅば[黄金言葉] vol.182**
常識のバイアスを破壊する
株式会社ランドリージロー 代表取締役 森下 洋次郎
- 5 **地域リレーションシップ情報 176**
沖縄総合事務局経済産業部の最近の取組について
沖縄県への企業立地促進に向けて
～平成30年度地域経済産業活性化対策調査～
- 6 **【スポット調査】 2019年度賃金動向について**
- 9 **おきぎんマーケティングレポート**
第75回おきぎん企業動向調査
(2019年1～3月期) 調査結果
～県内(地域・業種別)の経営環境と業況感～
- 18 **けいざい風水**
- 20 **おきぎんカトリアクラブ通信**
- 22 **県内景況・確報**
2019年2月の県内景況
- 30 **国内景気動向**
- 32 **沖縄マーケティング情報**
①沖縄県内の事業所数・従業者数・人口・世帯数
②世界の中の沖縄(年次)
③グラフでみる沖縄経済
④数値でみる沖縄県・全国の経済動向(月次)
- 54 **経済社会のできごと(沖縄、国内・海外)**
2019年3月



表紙写真/那覇ハーリー

常識のバイアスを破壊する

フトン巻きのジロー

株式会社ランドリージロー

代表取締役 **森下 洋次郎**

今回は、「フトン洗い」を前面に打ち出したコインランドリー「フトン巻きのジロー」を店舗展開し、沖縄県で生まれた全国初のビジネスモデルとして話題を集めている、株式会社ランドリージローの森下 洋次郎 代表取締役にお話を伺って参りました。

旧態依然としたコインランドリー産業に イノベーション

コインランドリー産業自体は始まって30年から40年といわれています。一見、コインランドリーは3K「汚い、暗い、怖い」という旧態依然とした店舗が多く、世帯利用率が10%という低い利用率の中で、日本全国での店舗数が約2万件もあるという特殊な産業です。2万件というと、ある大手コンビニエンスストアと同じぐらいの店舗数が実はあります。

また、コインランドリーの場合は、在庫がなく、且つコインを入れない限り、製造原価の約30%を占める水道代や光熱費、洗剤などの諸経費は発生しません。在庫なし、掛けなしというところに、ニッチな産業として成立してきたのが、この業界の象徴的な姿とも言えます。

この旧態依然としたコインランドリー産業だからこそ、イノベーションが起し易いと発想したのが起業のきっかけでした。

コインランドリー産業で大きく抜けていたのがマーケティングの観点でした。店の都合でテナントと機械さえ置いてさえいれば、一応、商売が回ります。しかし、ここでマーケティングという観念を入れることにより、利用者も頻度も大きく膨れ上がります。

イノベーションがここ4~5年で起きていた

コインランドリー産業が旧態依然としながらも、実はちょっとしたイノベーションがここ4~5年で起きていました。本土のコインランドリーでは大型洗濯乾燥機が台頭し導入が始まっていました。

ここでいうイノベーションとは、洗濯と乾燥が一体となった大型洗濯乾燥機が店舗に導入されることで、洗濯・乾燥がノンストップの60分で仕上がり、画期的に利便性が高くなったことです。これまで来店するお客様は洗濯が終わって勝手に洗濯物が取り出されるのを嫌い、洗濯が終わるまで店内で30分間待って自分で洗濯物を取り出し、更に追加で40~50分を掛けて乾燥させていました。

沖縄に大型洗濯乾燥機を導入 最初の1年間で6店舗の直営店

大型洗濯乾燥機を導入するとある程度当たるといふ仮説が自分自身にありました。洗濯機は1台30万円、乾燥機は50万円程で導入できますが、大型の洗濯乾燥機は定価で300万円程掛かり、はるかに投資額が上がります。しかし、その利便性、期待効果、潜在需要の大きさの方が、私には勝っていました。

そこで、どこが一番参入しやすいか考えてい

た時に、ちょうど、私が沖縄によく訪れていたため、沖縄で市場調査をしてみたところ、大型洗濯乾燥機がほとんど入っていないことに気が付き、沖縄で大型洗濯乾燥機の導入を始めました。

最初の1年間で6店舗の直営店をつくり、32台の大型洗濯乾燥機を導入し、これが見事に当たりました。

敷布団も洗えるコインランドリー

当時、キャッシュを持っていたので、ひたすらキャッシュで大型洗濯乾燥機を導入し店舗を増やしていたのですが、ふと思いました。「お金と場所さえあれば誰でも出来てしまう」ということです。案の定、大手のガソリンスタンドやスーパーなどからコインランドリーを始めたいという相談が出始めました。

その圧倒的な資金力と立地条件に危機感を抱き、そこで、永続的に成長できる方法はなにかと考えた時に、行き着いたのが「敷布団も洗えるコインランドリー」でした。

そもそも、沖縄ではまだ、布団は洗うものでなく、干すものという認識が強く、コインランドリーで布団が洗えると聞くだけで驚かれます。

しかし、布団の洗濯に関しては、掛け布団は問題がないのですが、敷布団は問題があり、私自身、かなりの敷布団を大型洗濯乾燥機で洗いながらも壊してしまいました。

敷布団は大きく3パターンに分かれています。キルティングが貫通している敷布団は型崩れしません。縛られているため、そのまま洗えます。しかし、キルティングされているようで表面しかキルティングされていないものや、キルティングされていないものは、中綿が浮いて型崩れが発生し壊れてしまいます。

ただし、キルティングが貫通する代わりになるようなものを開発すれば確実に洗えることに気が付き、開発したのが「フトン巻きバンド」でした。バンドを巻いて、キルティング代わりに縛り上げることができれば、ほぼ100%の割合で洗えるようになりました。現在、商標や実用

新案などのあらゆる知的財産権を固めているところ です。



▲「ふとん巻きバンド」をセットして、洗濯乾燥機へ

沖縄県だけでも潜在的には100億円のマーケットがある

一方で、コインランドリー市場を考えると、沖縄県内に約500店舗のコインランドリーがあり、1店舗あたり月間の売上げが25万円と試算すると単純に年間で15億円の市場があります。当社を除いても年間で10%から20%の割合で店舗が増えてきており、市場を奪い合っている状態です。

そこで、敷布団洗いの市場を考えてみました。当社では敷布団の洗濯乾燥の単価は2,000円で洗えるようにしているのですが、沖縄県の人口約140万人に100万枚の敷布団が洗われずにあると仮定すると、単純に掛け算をするだけでも20億円にもなります。

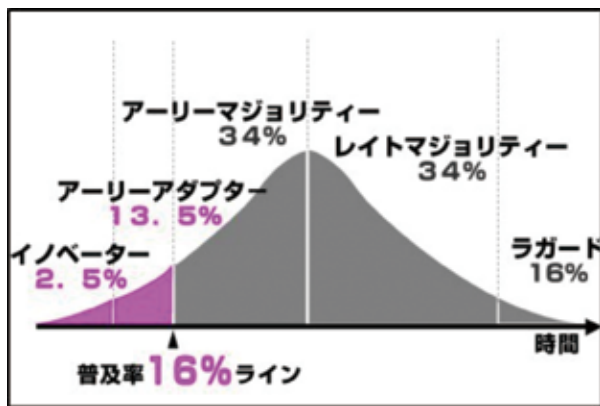
15億円のコインランドリー産業に500店舗が市場を奪い合っている状況の中で、独占的に敷布団洗いの20億円の市場があるのです。

更に敷布団洗いを遡及していくと、人々の考え方として、「敷布団が洗えれば、掛け布団が洗える、羽毛布団も洗える、枕も洗える」というように波及します。且つ、人間は本来、清潔な生き物であり、ウォシュレットと同じで、一旦、清潔さを覚えると忘れられなくなります。一回、敷布団を洗った人達は、複数回洗うようになる考えると、沖縄県だけでも潜在的には100億円のマーケットがあると考えています。

イノベーター理論 敷布団洗いが一気に普及していくフェーズに来ている

現在、栃木、埼玉にも3つのフランチャイズ店舗を出店しており、県内にはFC店舗で18店舗、直営店が6店舗あります。年内で県外のエリアで10店舗、沖縄県内においては、40店舗を目標に出店計画を立てているところです。

イノベーター理論をご存知でしょうか。新商品を投入する時によく使われるマーケット理論です。普及率16%という法則があり、新商品を投入した時にどのような層のお客様が使っていくかという割合を現したものです。



▲イノベーター理論

沖縄県内において、100万枚敷布団があると見立てた場合に、現段階の実績値で数%の割合で現れてきており、現段階ではイノベーター層がほぼ終わっているという状況です。これから正に敷布団洗いが一気に普及していく為の鍵となるアーリーアダプター層の取込フェーズに来ていると考えています。弊社では需要喚起に向けてさらにサービス面で改良を続けていく予定です。

常識のバイアスを破壊する

イノベーションには3つの定義があります。

1つ目は「見たことがない。聞いたことがない」、2つ目が「実行可能である。絵空事ではあってはならない」、3つ目が「賛否両論ある。YES、NOの意見両方がある」です。

敷布団洗いが正にイノベーションであり、敷布団を洗うのは誰も聞いたことがなく、やりかたさえ研究すれば洗う事も可能となり、また、

コインランドリーに長年携わってきた方々には、当社がコインランドリー色を一切排除したため、コインランドリーとしては絶対に成立しないという賛否両論がありました。「常識のバイアスを破壊する」という発想でイノベーションが起こせた結果、一般的な衣類洗いから布団洗いへシフトする「フトンシフト」が出来ました。

沖縄は「地の利」や「観光資源」、また「人口増加」などの経営資源が豊富に揃っている状況だと思います。しかし、これを「知恵」を使ってやれる人が、かなり足りていないと思います。

その恵まれた環境にある分、どう発想して、どう組み合わせていくかを私自身が率先して実践し、ゆくゆくは「沖縄県を代表する企業になる」ことを目指していきたいと考えています。

(代表者プロフィール)

森下 洋次郎 (1977年生)

- 1999年 慶応義塾大学商学部卒
- 2006年 バズー株式会社設立
- 2015年 立命館大学客員教授就任
- 2017年 株式会社ランドリージロー設立
- 2018年 第3回 コインランドリー店アワード2018で最優秀賞受賞



▲津嘉山4号店

お札1枚の新サービス 始まる!

敷き布団 (お任せ洗い)

1,000円/枚

※スタッフ出勤時に限ります ※敷布団2枚以上が目安です

布団洗いの価格破壊 うるま市塩屋店より

うるま市塩屋504-1 (MEGAドン・キホーテ うるま店横)

提供開始!



※スタッフ出勤時間は店舗までお問い合わせください

フロン巻きのジロー

けいざい風水

地域別にみる県内企業の景況感

ヒトやモノでプラスに

国内景気は、内閣府の基調判断を見ると、雇用・所得環境の改善が続く中で「緩やかに回復している」となっています。県内でも入域観光客数が増勢する中、個人消費や建設関連も堅調さが続いており、景気拡大の基調にあります。

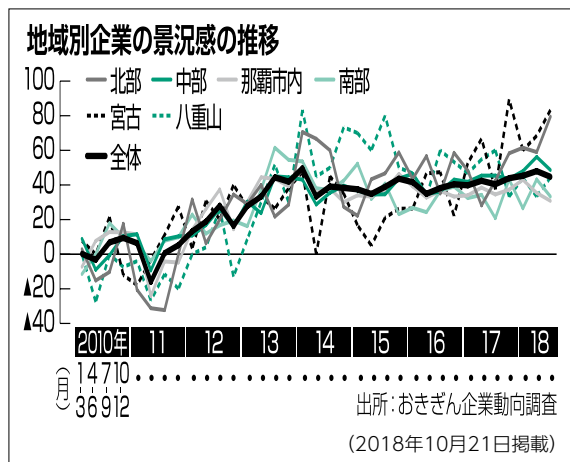
景気の動向は、各種データから得られる実体経済のほか、各機関等が行う企業の景況感（マインド）調査から捉えることができます。当社でも四半期ごとに500社前後の企業経営者による景況感（DI）を取りまとめています。具体的には各地での聞き取りなどを通して、業種別・地域別で企業の景況感を把握することができます。

下図の通り、全体DIの推移は、2012年1-3月期からは二桁プラスが続き、13年7-9月期ごろからは40ポイント前後で推移していることがわかります。

地域別にみると、好調な観光需要や堅調な建設需要などを背景に爬行（はこう）しながらもプラスで推移し、景気の波が各地へ波及・浸透していることがわかります。ちなみに、直近の調査結果では県内全体DIが「44.7」に対し、宮古地域で「83.3」、本島北部地域で「79.5」と好調さを表しています。これらは「観光需要」や「建設投資」をキーワードに、当該地域へのヒトやモノの往来が活発化することで、大きくプラスに作用したと考えられます。

今後も、県内全体の業況感としてはプラスで推移することが予想されます。そのような中、各地域が牽引力となり、旺盛な需要を取り込むことで、当該地域のみならず県全体へさらなる効果を期待します。

（おきぎん経済研究所 研究員 當銘 栄一）



進めぬ女性の社会進出

家事の時間 妻が夫の10倍

2016年4月に全面施行された「女性活躍推進法（女性の職業生活における活躍の推進に関する法律）」は、女性の活躍推進の取り組みを着実に前進させるために制定された法律です。

なかなか進まない女性の社会進出ですが、この法律は国や地方公共団体および301人以上の労働者を常時雇用する民間事業者等に対して、女性の活躍推進に向けた「事業主行動計画」の策定・公表等を義務付けています。

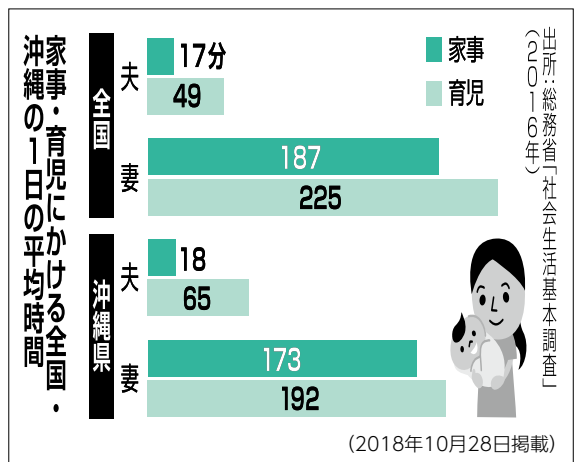
そのため各事業主は、事業における女性の活躍についての現状把握や課題分析を行い、女性の活躍推進に向けての数値目標や取り組みを行動計画に盛り込むこととされ、女性の活躍に関する情報の公表も義務付けられています。

このように女性の社会進出が期待されている一方で、夫婦間の家事・育児にかかる時間配分の差が際立っています。総務省の社会生活基本調査によると6歳未満の子供がいる世帯の夫婦における1日当たりの平均生活時間は、夫の家事にかかる時間が全国では17分、沖縄では18分なのに対し、妻は全国が187分、沖縄では173分となっています。

日本において、女性の社会進出が進まない要因の一つとして、社会的な意識や慣習などが指摘されます。

世論調査では「女性は家庭にいるべき」と考える男性は減っているとされますが、生活時間の実態をみると理想と現実との大きなギャップがあると言えます。

（おきぎん経済研究所 研究員 奥平 均）



離職防止の取り組み 働きやすい環境を

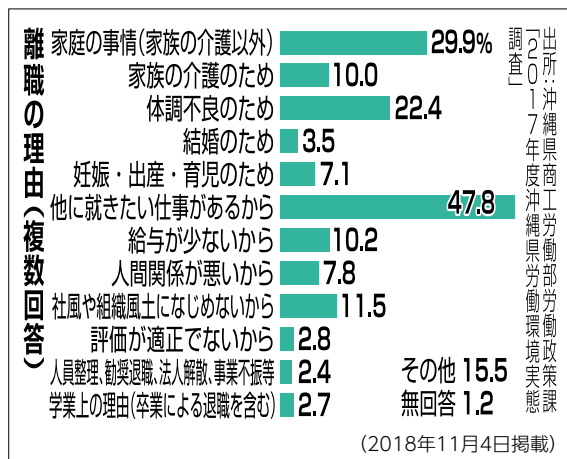
沖縄県では、景気の拡大傾向が続く中、有効求人倍率が1倍を超える水準で推移しており、雇用環境は改善されてきています。一方で、幅広い業種で人手が不足しているといった課題も出てきています。沖縄県が実施した「2017年度沖縄県労働環境実態調査」によれば、全体の4割近い事業所で、従業員が不足しているという結果になっており、残業時間の増加や、休暇が取りづらいといった声もあるようです。

また、離職者についても課題があるようです。16年10月1日から翌年9月30日までの1年間に直接雇用者（嘱託、契約社員、パートタイマーを含む）の離職者がいた事業所は、全体の42.9%となっており、離職の理由については「他に就きたい仕事があるから」が47.8%と最も多くなっています。

せっかく育てた人材の流出は、定期的な採用が難しい小規模事業者にとっては大きな損失となります。特に人手不足により、就業環境が厳しい職場ほど、離職を防止する取り組みが必要です。同調査によると「離職防止・定着に効果があった取組」に関する質問では「賃金の向上」のほか、「育児・介護等への配慮」「病気治療中の従業員への配慮」「人間関係が円滑になるような工夫」などが挙げられており、離職率の低い事業者ほどこのような取り組みを行っている傾向があるようです。

優秀な人材を引き付けるには、働きやすい職場環境づくりが重要となります。人手不足感が広まっている今だからこそ、早めに取り組みが必要があるのではないのでしょうか。

(おきぎん経済研究所 主任研究員 仲本 功)



恩納村のふるさと納税事業 返礼品は「観光体験」

2008年からスタートした「ふるさと納税」制度は、応援したい自治体（都道府県・市区町村）へ寄付することで、併せて返礼品を受け取ることもできます。15年には一定の条件で控除に必要な確定申告が不要となる「ふるさと納税ワンストップ特例制度」がスタートしたこともあり、全国的にも受け入れ額が急増、沖縄県内でも同様に受け入れ額は増加しています。

17年度の沖縄県各市町村の受け入れ額の上位をみると宮古島市3億4,388万円、今帰仁村2億613万円、大宜味村1億8,405万円、そして恩納村は1億7,685万円と県内4位となっています。一方、受け入れ額の対前年度比の伸びをみると宮古島市5.08倍、今帰仁村1.24倍、大宜味村1.9倍に対し、恩納村は77.8倍と県内でもトップの伸びとなっています。

08年度～16年度の9年間で恩納村のふるさと納税の受け入れ額累計は、1,756万円ほどでした。そこで恩納村が17年5月に恩納村商工会へふるさと納税事業を委託、あわせて特産品が少ない点を逆手に取って地域の魅力を活かした「観光体験サービス」を返礼品の主力として登録したことで大きな伸びにつながっており、今年10月末時点での返礼品の品目数は339品目にまで増加しています。

返礼品は「物」だけでなく「サービス」も登録できることから、アイデア次第ではさまざまな業種から登録できます。県内各市町村でも、その地域の特長を活かし地域活性化につなげてみてはいかがでしょうか。

(沖縄銀行 恩納支店長 仲程 章)

