



事業ポートフォリオ(全体像)

今後の事業展開の4つの象限

今後の事業展開を、以下の4つの象限にグルーピングし、それぞれの事業がどのように連動し、どのような価値を生み出すのかを簡潔にまとめた。

カテゴリー	事業・プロジェクト名	概要と主な目的	ターゲット・ステークホルダー
① 既存事業基盤	BtoB / BtoC クリーニング	医療機関向けの下請け業務、一般消費者向けのクリーニングおよびコインランドリー事業。現在の収益の柱。 また、榊形店内にコインランドリーの機械を導入し、従業員がクリーニング士の監修のもと、簡単な洗濯、乾燥、仕上を行うサービスを提供する。	医療機関、宇和島市の一般生活者
② レジリエンス(防災)	コインランドリー事業の防災化	北フジ店のオフグリッド化、および移動式トレーラーによる「止まらないインフラ」の構築。有事の際の衛生環境確保。	地域住民、行政(宇和島市)、協業先(フジ様)

③ 新市場創出	衣類循環 & スリープケア コミュニティ・スペース併設型ランドリー	古着リフォーム・転売によるサーキュラーエコノミーの実現。ダニ退治・アレルギー予防による快眠(布団丸洗い)と、オフシーズンの布団月ごめ預かりサービスへの参入。 コインランドリーの待ち時間を活用した多機能複合型店舗を展開。学生の自習スペースやカフェを併設することで、利用者に利便性を提供するとともに、地域コミュニティの交流拠点としての役割も担う。	若年層、健康意識の高いシニア、子育て世帯 地域住民、学生、単身者、子育て世帯
④ 次世代DX(業務改善)	AI×IoT オペレーション改革	「匠の技」のAI化、AI自動選別装置、RFID個品管理による生産性の劇的な向上(省力化)と技術継承。	現場スタッフ、次世代の従業員

各カテゴリーの具体的内容とポイント

1. 既存事業基盤(キャッシュカウ)

すべての挑戦の土台となる、現在ヤマシタクリーニングを支えている中核事業である。

- **BtoB**(医療機関向け): 厳格な衛生基準が求められる医療機関向けのリネンサプライ・下請け業務。高い洗浄技術の証明でもある。
- **BtoC**(一般消費者向け): 店舗やコインランドリーでの日常的な衣類ケア。地域住民との重要な接点である。
 - 新規業務: 樹形店内にコインランドリーの機械を導入し、従業員がクリーニング士の監修のもと、簡単な洗濯、乾燥、仕上を行うサービスを提供する。

2. レジリエンス強化(防災・インフラ化)

既存のコインランドリー事業や工場設備を、有事の際に「地域の命綱」となる防災インフラへ進化(フェーズフリー化)させる。

- 北フジ店のオフグリッド化: スーパーの敷地内店舗に太陽光パネルや蓄電池を導入し、停電時でも稼働する「災害対応型店舗」へ改装。(難航している)
- 中沢工場(拠点)の防災トレーラー: 太陽光やLPガスを搭載し、外部電源なしで稼働する移動式のコインランドリー・トレーラーを構築し、被災地へ直接衛生を届ける。[\(ローカル10,000プロジェクト 宇和島市企画課\)](#)

3. 新市場創出(価値の再定義)

ただ「洗う」だけでなく、「健康」や「衣類の寿命延長」という新たな付加価値を提供し、さらに地域住民の交流や学びの場となるコミュニティ・スペースを併設することで、高単価なブルーオーシャン市場を開拓する。

- スリープケア(布団丸洗い事業): 最新設備を用いた高温スチーム等によりダニを100%退治し、宇和島市民のアレルギーを予防して良質な睡眠(ヘルスケア)を提供。さらに、オフシーズン(夏場など)に利用しない布団を衛生的に保管する月ぎめ預かりサービスを提供し、自宅の収納スペースを確保しつつ、次のシーズンも清潔な布団を利用できるようにする。
- 衣類循環(古着リフォーム・転売): 店頭で不要な服を回収し、プロの技術で衛生的にリセットして古着として転売したり、リフォームして長く着られるようにするエコシステムを構築。
- コミュニティ・スペース併設型ランドリー: コインランドリーの待ち時間を活用した多機能複合型店舗を展開。学生の自習スペースやカフェを併設することで、利用者に利便性を提供するとともに、地域コミュニティの交流拠点としての役割も担う。

4. 次世代DX(オペレーション・業務改善)

深刻な人手不足(2026年問題)を克服し、ベテランの技術を未来へ残すためのデジタル投資。

- 匠の技のAI化 & 自動選別装置: 社長の頭の中にある「素材やシミの判断基準(暗黙知)」をAIエンジンに学習させ、カメラやセンサーで衣類を瞬時に自動選別する装置を導入。
- RFIDによる個品管理: 洗濯物1点1点にICタグ(RFID)を付け、工場内のどこにあるかをデータで正確に追跡・管理し、紛失防止と効率化を図る。

政策の方向性(次期事業計画の柱)

次期事業計画における最重要課題として、「売上増加による収益性の向上」と「製造原価削減による体質強化」の二点を掲げ、以下の通り具体的な政策を検討。

I. 売上高の8%増加を目指す政策: 付加価値創造による客単価の向上

既存顧客の客単価向上と、新規の高付加価値市場への参入により、売上高全体の底上げを図る。

1. 新市場創出事業(カテゴリ③)の収益最大化

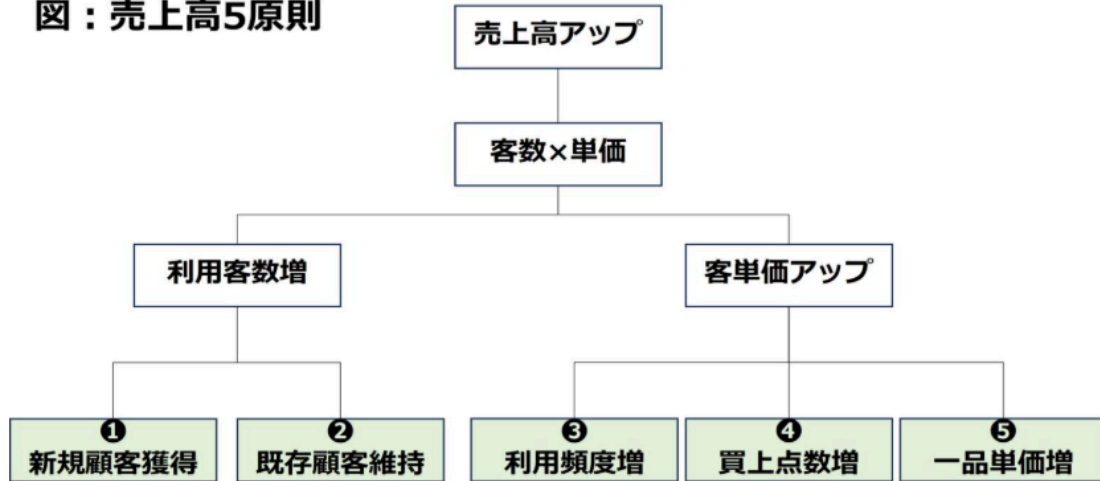
政策	具体的な施策	期待される効果
スリープケア(布団丸洗い・保管)の高付加価値化	布団丸洗いサービスに「月ぎめ保管」オプションを標準提案し、LTV(顧客生涯価値)を最大化する。	宇和島市民のヘルスケアニーズの取り込み、高単価サービスの定

政策	具体的な施策	期待される効果
		着。オフシーズンの安定収益源の確保。
衣類循環サービスの本格展開	古着リフォーム・転売の仕組みを確立し、単なる「クリーニング」ではない「ライフサイクルサポート」サービスとして訴求する。	若年層・環境意識の高い層の新規開拓、既存サービスの差別化。
コミュニティ・スペースの利用促進	併設カフェや自習スペースの利用者限定で、コインランドリー割引や特定クリーニングサービス優待を実施し、複合利用を促す。	待ち時間の有効活用による顧客満足度向上と、コインランドリー部門の売上増。

2. 既存事業(カテゴリー①)へのオプション導入による客単価向上

政策	具体的な施策	期待される効果
BtoC 向け「ハイグレード仕上げ」の標準提案	シミ抜き保証、抗菌・防臭加工、撥水加工など、オプションをセットにした高単価コースを複数設定し、店頭で積極提案する。	一般クリーニング利用時の客単価向上。顧客満足度とリピート率の向上。
BtoB (医療機関)向けの高衛生付加価値提案	厳格な衛生基準に加え、特定感染症対策としての超高温殺菌・オゾン洗浄などの付加価値サービスを提案し、単価交渉の材料とする。	競争力の強化と、安定的なBtoB収益の単価向上。
店舗内での簡易ランドリーサービス(柵形店先行)	柵形店内にコインランドリー機器を導入し、従業員がクリーニング師の監修のもと、簡単な洗濯・乾燥・仕上げを行う代行サービスを提供する。	新しい客層(単身者、共働き世帯など)の取り込み。アイドルタイムの有効活用による収益機会の増加。

図：売上高5原則



II. 製造原価の7%削減を目指す政策：次世代DXと労務費の見直し

DX(デジタルトランスフォーメーション)投資を加速させ、特に人手不足が深刻な労務費の抜本的な見直しと効率化を図ります。

1. 労務費(人件費)の抜本的効率化(カテゴリ—④ DX投資連動)

政策	具体的な施策	期待される効果
AI×IoTによる選別・仕分けプロセスの省力化	「匠の技のAI化 & 自動選別装置」を最優先で導入し、経験値に依存していた選別・仕分け工程の作業時間を大幅に削減する。	熟練工の配置転換と、未経験者・パートの早期戦力化。生産性の劇的な向上。
RFID個品管理による非効率作業の削減	RFID導入により、検品、紛失対応、仕分け直しに費やされていた間接労務費をゼロに近づける。	追跡コスト・紛失コストの削減、従業員のストレス軽減。
多能工化の推進と人員配置の適正化	DXにより削減されたマンパワーを、新市場創出事業(例:コミュニティスペースの運営、布団保管サービス)へ再配置し、総人件費を抑制しつつ生産性を最大化する。	労務費を削減しつつ、新規事業部門の強化。

2. 直接原価(材料費・光熱費)のブラッシュアップ

政策	具体的な施策	期待される効果
レジリエンス(カテゴリー②)設備導入による光熱費削減	北フジ店のオフグリッド化(太陽光・蓄電池)や、工場設備への高効率ボイラー導入により、平常時の電力・燃料コストを削減する。	環境負荷の低減と、変動費の安定化。
資材調達の見直し	洗剤、溶剤、リネン資材の仕入れ先を複数比較検討し、価格交渉を実施。また、使用量の適正化(AIによる洗剤投入量制御など)を図る。	製造原価の直接的な低減。



III.現在の売上、労務費

1. 売上

クリーニング 87,950千円(内 四国医療20% 17,590千円)
 コインランドリー 6,423千円
 カード年会費収入 1,706千円

全体売上 95,568千円
 8%増売上 103,214千円(7,646千円)

2. 製造原価

製造経費の内訳(令和6年10月1日～令和7年9月30日)

- 材料費: 5,339千円
- 労務費(賃金): 18,533千円
- 外注費: 248千円
- 製造経費: 9,320千円
- 当期総製造費用 合計: **33,440千円**

7%削減した製造原価金額 **31,099千円(2,341千円削減)**

大きく改善できる項目は、労務費、製造経費。

3. 労務費

製造工程の労務費

項目	金額(千円)	備考
賃金	18,533	工員等の賃金など

参考までに販管費の人件費、総人件費を以下にまとめた。

販管費の人件費

項目	金額(千円)	備考
役員報酬	5,820	取締役3名分(代表者含む)
給料手当	13,958	事務員等の給料・賞与
賞与手当	1,735	一般管理費計上分
退職金	250	一般管理費計上分
法定福利費	3,431	社会保険料の会社負担分等
福利厚生費	1,229	一般管理費計上分

総人件費

区分	総額(千円)	代表者及び家族分(千円)
役員給与	5,820	3,900
従業員 給与手当	15,693	0
従業員 賃金手当	18,533	0
合計	40,046	3,900

4. 製造経費

項目	金額(千円)	備考
燃料費	4,612	ボイラー等の燃料代
修繕費	1,201	工場設備・機械の修理等
消耗品費	860	製造過程で使用する消耗品
減価償却費	2,518	工場建物、機械装置、車両等の償却分
雑費	129	その他の製造関連経費
合計	9,320	

燃料費と修繕費は削減可能。

減価償却費は今後投資を行うと増加傾向となる。