



**KOREA
NO.1**

**세탁업계의
스타벅스를 꿈꾼다**

서경노 (주)코리아런드리 대표

LAUNDRY

대한민국 No.1 런드리 타임즈
KOREA NO.1 Laundry Times

TIMES

셀프사진관, 무인할인점,
무인문방구 제천 무인샵 분야
최강자는?



무인세탁소/
셀프빨래방

10% CAGR

대기업 계열 편의점

5% CAGR

“공정위, 무인 세탁소 이용 시 발생하는
손해배상 기준 등 표준 약관 제정한다”

WASHENJOY 업계 최초!
BLACK 소비자피해보상센터 발족

“IT 글로벌 대기업 NHN이 투자한
무인 세탁소 운영 본사는 어디?”

50억 투자, NHN이 2대 주주인 위시엔조이 본사 (주)코리아런드리

KLECO

KOREA LAUNDRY COMPANY

2023년형 워시엔조이 블랙

LAUNCHING!

빨래하는 CEO, 코리아런드리 서경노 대표 인터뷰

Q. 최근 업계 최초 900호점을 달성한 것으로 아는데 2023년형 워시엔조이 블랙은 무엇인가?
 A. 기존의 워시엔조이가 화이트 컨셉의 프리미엄 브랜드로 포지셔닝 됐다면, 워시엔조이 블랙은 최근 금리 인상 등 시장 상황을 고려한 투자비 맞춤형 브랜드다. 또한, 그동안 제품 중심의 세일즈에 중점을 두어왔다면 모바일/디지털 세대(MZ)를 타겟으로 한 소비자 마케팅에 중점을 두고자 론칭하게 됐다. 핵심 키워드는 “가성비, 가심비”다.

Q. 빨래방 업계에서 선두를 유지하고 있지만 경쟁사들도 많아졌다. 워시엔조이 블랙만의 차별화된 경쟁력이라면?

A. 우선, 워시엔조이 블랙은 동종업계 브랜드들과

경쟁하지 않는다. 오히려 무인 문방구, 무인카페, 무인 사진관 등과 경쟁하고 있으며 수익성 측면에서는 2022년 현재 앞서고 있다고 본다. 2023년에는 워시엔조이만의 강력한 경쟁력인 IOT 기반 키오스크, 워시엔페이, 비봇매니저, 리모트런드리 등을 패키지화 하여 명실공히 무인샵 최강자의 자리를 수성하려 한다. 그럼으로써 완벽한 무인샵, 손쉬운 점포 운영이라는 강점을 극대화 할 예정이다. 한편, 창업비의 거품을 다 들어냄과 동시에 2주 이내 인테리어 공사 완료, 최단기간 점포 오픈 하는 논스톱 프로세스를 구축하였다. 또한, 원래부터 잘하던 마케팅을 소비자 중심으로 전환하여 엔조이 마케팅을 선보일 계획이다. 블랙은 그 시작이다.

Q. 그럼에도 불구하고 시장 상황은 좋지 않다. 예비창업자들이 워시엔조이 블랙을 선택해야 이유는 무엇일까?

A. 창업을 한다는 것은 투자한 만큼 수익을 버는 것이 핵심이다. 워시엔조이 블랙은 소자본 투자

(가성비)로 점포 운영은 엄청 쉽게(무인샵)하고 은행 이자 보다 높은 수익을 내는 절대 망하지 않는 수요가 꾸준한 생활밀착형 아이템이다. 무엇보다 본사가 탄탄해야 하는데, 워시엔조이 본사 (주) 코리아런드리는 900개 이상의 점포를 운영하고 있으며 50억 원을 투자한 IT 대기업 NHN이 2대 주주로 있는 믿을만한 기업이 아닐 수 없다. 태국에 60개 점포를 운영 중이며 미국, 베트남, 필리핀 진출도 목전에 두고 있을 만큼 해외 러브콜도 쏟아지고 있다. 무엇보다 워시엔조이 블랙은 최근 공정위가 무인 세탁소 이용 소비자의 세탁물 훼손에 대한 보상을 위해 표준 약관을 제정한 것에 선제 대응하고자 ‘소비자 피해 보상센터’를 발족시켜 소비자는 물론 점주까지 보호하는 프로그램을 가동한다. 뿐만 아니라 점주가 3년 이내 점포 처분 시 투자 손실액을 전액 보상해주는 ‘안심 창업 보증’ 서비스를 선보일 예정이다.



**선착순 계약자 10명,
3년 내 폐점시
손실 전액 보전!**

IFC 프랜차이즈 2022 창업박람회 20가지 창업혜택!

- 01 | 가맹비, 로열티, 교육비, 계약이행보증금 면제
(1,000만원 상당)
- 02 | 기본할인+추가할인(기본세트 이상시)
- 03 | 비봇 입간판 무료제공(30만원 상당)
- 04 | 민원케어프로그램 1년 무상가입(120만원 상당)
- 05 | 소비자 멤버십 마케팅 본사 직접 지원
- 06 | 소비자 포인트, 현금환불 지원
- 07 | 소비자 의류사고 민원처리 본사케어
- 08 | 인스타마케팅 무료교육
- 09 | 런드로맷 상권정보 무료제공
- 10 | 경쟁상권 디테일 분석 및 자료제공
- 11 | 경쟁점포 디테일 분석 및 공략정보 제공
- 12 | 2단설치키트 무상제공(20만원 상당)
- 13 | 오픈배너 무상제공(5만원 상당)
- 14 | 오픈현수막 무상제공(20만원 상당)
- 15 | 오픈전단지 무상제공(20만원 상당)
- 16 | 무료명함제작(3만원 상당)
- 17 | 워시앤제이 무상 업그레이드
- 18 | 워시앤제이 전국포인트 무료 업그레이드
- 19 | 양도양수와 엑시트 프로그램 무료교육 및 실무지원
- 20 | 업종전환 시 B2B 영업교육 무료제공



가맹비 교육비 보증금 홍보비 일체 0원! 인건비 걱정 없는 창업!
무인샵의 최강자, 안전 창업의 대표 선두주자!

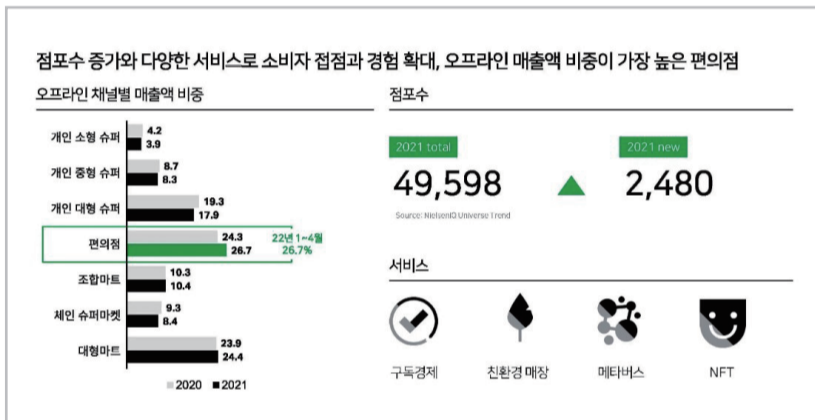
“싸다, 빠르다, 쉽다”

WASHENJOY BLACK

빨래방의 성장은 현재진행형!

전반적으로 오프라인 채널의 성장이 둔화되고 있는 가운데 편의점, 빨래방을 비롯한 근린 채널은 지속적으로 성장하고 있습니다.

특히, 편의점의 경우 점포 수는 지난 3년간 매년 약 5%씩 증가하였고, 2021년 8.7%, 2022년 상반기에는 5.7%의 성장률을 기록하였습니다. 뿐만 아니라 구독 경제, 친환경 매장, 메타버스, NFT 등 다양한 신규 서비스를 통해 소비자와의 접점을 확대해가고 있으며, 오프라인 채널 내 매출 비중액 또한 점차 늘어나고 있습니다.



빨래방의 경우 점포 수는 지난 10년간 매년 10% 이상씩 증가하였고, 2018년 12%, 2019년 15%, 2020년 13%, 2021년 10%의 성장률을 기록하고 있습니다. (출처:코리아런드리 마케팅팀 전국 빨래방 현황 2022) 이와 동시에 세탁업으로 스타트업들의 구독 경제가 도입되어 모바일 수거 배달 시장이 성장하면서 세탁업에 대한 새로운 패러다임으로 수익성보다는 플랫폼 경제로 환승하는 디지털 시대의 특징이 그대로 적용되어 그 수익성에 따른 지속성장의 불투명함이 보이는 가운데 꾸준히 성장가도를 달리고 있는 셀프 빨래방은 주거생활의 필수 서비스와 무인이라는 시대적 경제키워드를 가장 오랫동안 안전하게 등에 업고 가는 무인형사업의 대표주자로서 그 자리를 굳건히 지키고 있으며, 인생주기의 생활밀착형 사업으로 미주, 유럽, 일본 등지와 같이 오랜 세월 세탁서비스라는 삶의 필수적인 하드웨어의 기본기를 그대로 유지하고 인건비 부담, 1인 가구, 맞벌이, 개인위생 등 선진국형 경제지표의 수혜를 그대로 보고 있습니다.

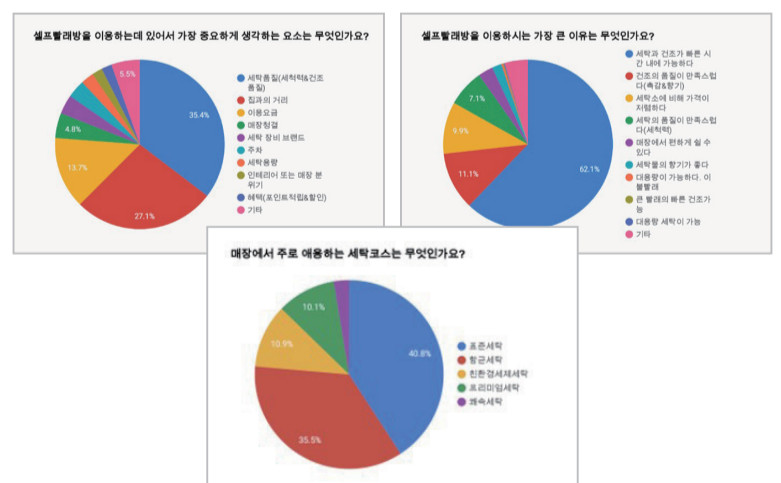
산업 발전의 시대상을 그대로 반영하듯, 동네 세탁소에서 셀프 빨래방 그리고 모바일 세탁으로 그 편리성과 편의성이 반영되고는 있지만, 소비자가 느끼는 의류 세탁 결과의 만족도와는 별개의 행보를 보이고 있는 점이 앞뒤가 다른 산업구조의 모순으로 점차 드러나고 있습니다. 이는 고급화되어가는 문명의 이기 중, 강화된 브랜드와 마케팅의 일환으로 럭셔리 브랜드의 대중화에 따라 의류의 소중함과 가치가 점차 가중되고 있는 상황에서 이와 동시에 필수적인 부분인 세탁의 고품질화가 절실히 필요함에도 불구하고 현실 경제의 세탁업소의 세탁 시스템과 인력 중심의 대형 세탁공정은 이를 반영하지 못하고 있는 현실입니다. 즉, 고객의 눈은 높아지고 있지만, 대형 대량이라는 양산 시스템으로 양적인 성장을 해야 하는 시스템으로는 고객이 소망하는 세탁 결과의 품질만족 기준에 부합하지 못하고 있는 것이 현실입니다.

또한 최근 코로나와 러시아 전쟁으로 인해 전 세계적으로 인플레이션으로 인해 물가가 상승하고 소비 심리가 위축되면서 불확실성이 심화되고 있는 상황에서 과거의 경제 위기와 사회적 상황을 대입해 볼 때, 지속적으로 살아남거나 오히려 성장하는 산업이 무엇인지에 대해 주목할 필요가 있습니다.



이에 코리아런드리가 대안을 제시합니다. 이러한 상황에서 세탁업계에 새로운 패러다임을 제시합니다. 소비자 관점으로 철저히 돌아가자는 것입니다. 모든 생각, 시스템, 상품, 서비스를 소비자 위주로 생각한다면 아이러니하게도 세탁 시장에서 만큼은 세상에 없던 것이 발견된다는 것입니다.

코리아런드리는 이미 오랜 세월을 어떻게 하면 소비자 니즈를 충족시키고, 동시에 개인 창업자들의 안전하고 지속 가능한 수익을 이룰 수 있을지 많은 고민과 연구 그리고 수많은 테스트를 해왔고 이와 더불어 서경노 대표이사의 셀프 빨래방사업 20년의 통찰력과 해외 다수의 관련 업체와의 교류와 정보교환을 통하여 정확한 과거의 데이터와 실행 가능한 인사이트로 여러 경제지표와 다가오는 여러 변화들에 대해 인지하고, 발 빠르게 대응하여 새로운 성장 기회를 마련하였습니다. 이에 대한 이해를 돕기 위해 다음은 코리아런드리가 운영하고 있는 워시엔조이 셀프 빨래방을 이용하고 있는 소비자 600명을 을 대상으로 조사한 설문조사에서 응답한 소비자의 빨래방 이용 현황 결과 자료입니다.



이를 통해 소비자들의 빨래방 이용 이유와 선호하는 빨래방의 서비스에 대해서 충분한 데이터를 얻을 수 있었으며, 이를 기반으로 소비자가 좋아하는 세탁 시스템의 이해와 기능에 대해서 연구개발을 오랫동안 진행해 왔으며, 이번에 새롭게 런칭하는 브랜드 워시엔조이블랙은 이에 대한 최상의 솔루션으로 2022년 현재 투자자와 소비자 모두 가성비와 가심비에 만족할 수 있는 최고의 셀프빨래방사업으로 런칭하게 되었습니다.