



社団法人
日本サウナ協会

SAUNA

12月/197号

発行所 社団法人日本サウナ協会総務部
〒東京 03(5275)1541(直)
FAX 03(5275)1543
〒102 東京都千代田区六番町1
(番町1番館ビル2F)

平成四年を締めくくる理事会・評議員会合同会議

新年の活動方針を軸に審議

「献血車を贈る」募金箱を会員に無料配布

平成四年を締めくくる形で十二月三日、(株)日本サウナ協会の第四回理事会と評議員会の合同会議が東京で開催された。会議に先立ち、特に厚生省生活衛生局指導課長・鈴木望氏より「環衛業の動向と振興施策について」のテーマで講演、(2面に要旨)をいただき貴重な示唆を受けた。会議は平成五年度事業部担当役員の新選任、同全国総会(札幌で開催予定)の日程と行事内容、'93全国献血キャンペーンなど、新年の活動方針を軸に審議された。

合同会議は日本生命A V

を務めた。

会議室(千代田区有楽一)で午後二時から開催され、中野会長が開会のあいさつを行い、米田副会長が議長

を務めた。平成五年度事業部担当役員の新選任については三役(会長、副会長、専務理事)に一任、次回理事会で活動

内容と併せて検討する。全国総会は北海道支部より試案が示されたが、大勢の参加ができるように、日程、行事内容を再検討して

次回理事会で諮る。'93全国献血キャンペーンは拡大して展開、そのためのポスター制作などが検討された。また「献血車を贈るキャンペーン」の募金箱を会員に一個無料配布、来年三月七日サウナ健康の日からスタートすることが承認された。

このほか第11回サウナ祭収支報告、同アンケート結果という条件だけに、中身の濃い内容となった。

第一回「営業幹部研修会」関西サウナ協会

課題を設け第一線幹部が勉強

関西サウナ協会は懸案の第一回「営業幹部研修会」を十一月二十四日午後一時からニュージャパン観光・会議室(大阪市中央区道頓堀二)で開催。引き続き同五時半から親睦忘年会を開催した。

この研修会は現場第一線で働く若い幹部の情報交換と能力向上を目的とするもので、十四店の支配人、店長、営業担当課長ら二十五名が参加した。

まず、静養先のオーストラリアから帰国した中野名譽会長(本部協会会長)が「業界全体のレベルアップを図ることが大事。勉強と同時に心の交わる機会にしていただきたい。次いで辻野会長(同副会長)が「関西の重点活動の一つとして、今日、第一回の研修会を開くことができま

ななかで、他店ではどうしているだろうか、だれに相談すればいいのか、などいろいろ問題があるかと思えます。こうした研修会を通じて交流を深め、勉強されることが業界の発展にもつながると思います。中野会長のおひざもとでありますから、ひとつ機関連的な役割を担って、推進力になっていただきたい」とそれぞれあいさつされた。

研修会は、中野佳則理事(同理事)が座長を務め、あらかじめ三つの「研修課題」を設け、その回答レポートに基づいて三、四社ずつ発表し、質疑応答の形で進められた。相互の情報交換が目的であるから、公開できない情報は伏せてもいいが、回答レポートなしでの参加は遠慮してもらおうと

サウナ祭反省や年末年始対策

発表の中からピックアップすると――サウナ祭のダブルチャンス企画では、点数に差はあるものの各店ともサウナやマッサージの招待券が目玉だった。そのなかで、月曜と火曜サウナ招待、夕方5時までサウナ招待、割引入浴券、サウナ回数券など工夫されていた。

商品では特製ガウン、スポーツタオル、くつ下、入浴剤、洗髪セット、ドリンク、健康食品、缶ビールなどが提供された。反省点では、二人で一人

発表の中からピックアップすると――サウナ祭のダブルチャンス企画では、点数に差はあるものの各店ともサウナやマッサージの招待券が目玉だった。そのなかで、月曜と火曜サウナ招待、夕方5時までサウナ招待、割引入浴券、サウナ回数券など工夫されていた。

商品では特製ガウン、スポーツタオル、くつ下、入浴剤、洗髪セット、ドリンク、健康食品、缶ビールなどが提供された。反省点では、二人で一人

発表の中からピックアップすると――サウナ祭のダブルチャンス企画では、点数に差はあるものの各店ともサウナやマッサージの招待券が目玉だった。そのなかで、月曜と火曜サウナ招待、夕方5時までサウナ招待、割引入浴券、サウナ回数券など工夫されていた。

商品では特製ガウン、スポーツタオル、くつ下、入浴剤、洗髪セット、ドリンク、健康食品、缶ビールなどが提供された。反省点では、二人で一人



順番に発表、質疑応答を行う

ななかで、他店では

ななかで、他店では

ななかで、他店では

ななかで、他店では

2面・「環衛業の動向と振興施策について」厚生省生活衛生局指導課長鈴木望 3面・「温浴ビジネスの売上を増やし経費を減らす方法」②笠巻勝利 4面・第11回サウナ祭アンケート結果/「人は生活を楽しむために働く」川島四郎 6面・年の瀬

For Beautiful Human Life

芸術化産業をめざす Kanebo FOR PROFESSIONAL

アフタータイムを演出する、爽やかなインプレッション。

新鮮なシトラスフローラルの香りが、使用后すばやく消えて、あとには爽やかな印象だけが残ります。洗練されたナチュラル指向、「ヴェクトゥール」シリーズ。

カネボウ 新メンズ コスメチック VECTEUR 極微香・残香性ゼロ

カネボウヴェクトゥール 全13アイテム 価格1,500~3,000円(税抜)

ご用命・お問合せは全国のニトリ・カネボウ レジャー 代理店へ 総発売元: 日理株式会社 東京店/東京都荒川区東日暮里6-39-15(03)3803-1211代 大阪店/東大阪市長田東2-88(06)746-5300代 カネボウホームプロダクツ本部 鐘紡株式会社

(社)日本サウナ協会理事会・評議員会合同会議での講演要旨

環衛業の動向と 振興施策について ①

厚生省生活衛生局指導課長 鈴木 望

まず、サウナ業界も属している環境衛生業界全般の状況について一言申し上げます。

ご承知のように「環境衛生関係営業の運営の適正化に関する法律」(環適法)で理容、美容、クリーニング、旅館、公衆浴場、興行場、飲食店、食肉販売、喫茶店、氷雪販売の十業種を環境衛生関係営業として指

定しています。

これを政令でまた細かく区分して、例えば飲食業を中華、すしであるとか、食肉販売も販売、流通形態が異なるということで、食肉と食鳥肉に分けるなど、十七業種に分類してありますが、現在、あまりに細かく分け過ぎじゃないかという声が出ている状況です。

サービス化の波に乗って

環衛業関係の一つの産業としてとらえると、日本経済に占める割合は年々大きくなってきていると言っても過言ではありません。民間の経済分析によれば、日本経済全体がサービス産業化をたどっているなかで、サービス業を含む三次産業の割合がどんどん大きくなっている。その中で環衛業も成長を続けているわけですね。



鈴木 課長

総数は二百七十四万施設

こうした環衛業の営業施設の総数は平成三年で二百四十七万施設にのぼります。個々の業種を眺めてみると昭和四十五年の映画館が四千四百八十施設あったものが、平成三年には二千五十七施設と二十一年間に半分以下に減っています。また旅館営業、これは和式の旅館ですが、昭和五十五年の八万三千施設がピークで、その後は年々減り続け、平成三年は七万四千八百八十九施設になっていました。それに物価統制令、いわゆる「物統令」の適用を受ける一般公衆浴場は、昭和四十五年に二万二千施設もあったのが平成三年は一萬一千施設と

合同会議で話をされる鈴木課長 (左から3人目)

雪販売などは明らかにトレンドとしては減少傾向にあると言えませんが環衛業全体としては、平成二、三年は少し減ったけれども、全体の数は余り減っていない。それどころか昭和四十五年から比べると数は百万事業以上増えている。GDP(国内総生産)で環衛業関係の産業が占める割合も年々高まっています。ただ付加価値ベースでは少し低いです。これも傾向でみると年々大きくなっていきます。

二万五千四百四十四施設、平成三年は二万四千九百五十二施設と、ほとんど変わっていません。その中で「物統令」の適用を受ける一般公衆浴場は半分に減っているのです。その経営実態は、個人経営が約七割を占め、従事者数は三人規模が一番多い。従業員はほとんど従事者です。創業は昭和二十年代と三十年代が半数以上で、新規参入はほとんどありません。一日の利用者数は百六十一人、ただし従事者二人

よく理解、認識してほしい

なぜ、こんなことを私が細々と説明したのかと言いますと、サウナ協会の皆さん方が、いろんなことを考えてたり、やろうとするときに、まず、隣の非常によく似た、「物統令」の適用を受けている一般公衆浴場の経営の実体とか、その背景を十分に理解し、認識していただきたいからです。

以下の浴場では百人未満という規模です。また、平成三年度の平均営業収入は一千六百万円程度で、平均営業費用が約一千二百万円ですから、約四百万円が実収入になり、経費率でみると約七十七%といった状況です。一般公衆浴場の将来性については、約六割以上の経営者が「利用者が増えているので悲観的である」と見えていますし、事業継続の意思でも「今後も継続」とした経営者は三割以下という状況です。

一般公衆浴場の経営状況

さて、サウナ業界と一般公衆浴場の関係は、ある意味では似たところがあり、ある意味では似過ぎていて私どもの立場からは課題を残すようなことも、いろいろありますので、この「物統令」の適用を受けている一般公衆浴場がどのよう

状況になっているかお話しします。現在、一般公衆浴場は一萬一千二百三十四施設で、これは二十年前の昭和四十五年に比べ約二分の一になっている。ところが、公衆浴場の営業許可を取っている施設は、昭和四十五年が

先にもふれましたが、国民の「おふる好き志向」は変わりませんし、浴場業界全体の将来性は非常に明るいわけですが、一般公衆浴場の場合は「おふるのない人」のために、入浴の機会を確保するなどの社会的な要望で、いろんな制約を受けて営業しており、国民のニーズにこたえきれないで衰退しているという事です。これは行政にも責任があるわけで、税制とか融資、あるいは特例法などの措置を講じていますが、なかなか難しい面があるだろうと考えています。ところで、私どもは環衛業というのは、例(つづく)

そこで、サウナ業界を含めた環衛業をそうした観点からとらえて、単に「衛生水準の維持向上のために経営の安全が必要」ということだけじゃなくて、「快適な国民生活の増進のために環衛の振興が必要」という、もっと正面から積極的にとらえていかなければと思っ

シャampoo・リンス
フェイス&ボディシャンプー

おもてなしの心が光ります

POLA

男性用化粧品

女性用化粧品

ポーラ is (アイエス)化粧品

肌、髪をいたわるソフトでマイルドな使いごころ。ハイグレード&スタイリッシュな業務専用化粧品。愛され、親しまれるお店づくりをさやかに応援します。

お問い合わせは 株ポーラ化粧品本舗 国内is事業部
〒141 東京都品川区西五反田2-2-3
TEL 03-3494-7115
FAX 03-3494-8141

「温浴ビジネスの売上を増やし経費を減らす方法」② 健康ランド・サウナオーナー研修会 基調講演 III
いま経営者として全体的見直しが重要！
一番大切で一番いやなことから手をつけよ

アック・マネジメント株式会社代表 笠巻 勝利

いやな商売は長続きしませ
 ん。やはり人間にとって好き
 なことをやっているのが一番
 重要なことです。孔子のこと
 ばに「仕事は知ることから始

人が人の心を動かさなければ

自分のやっていることが楽
 しくなりましたら、本当にや
 められなくなることは、はっ
 きりしていますね。そのため
 には社内の勉強会などで一人
 ひとりの従業員(従業員)に
 やる気ができるようにどう持っ
 ていくかが重要なポイントで
 す。人間には「一対一・六、
 一・六の二乗の法則」という
 数字があって、いやいやだと
 一の力しか出さない。ところ
 が納得してやると一・六倍の
 力を出し、自ら進んでやると
 その二乗の力を発揮します。

トップが機関車になって皆
 を引っ張っても力は知れてい
 る。だから皆に何をやらばい
 いかを明確にしておいて、そ
 れをきちんとやれば、皆に決
 算賞与を出す、ご褒美に海外
 へ研修旅行に...といった動機
 づけがあるかどうかですね。
 皆さんのサービス業で一人
 ひとりの社員が本当に「自分
 の給料はお客さまからいただ
 いている、自分はお客さまを
 大切にしなければいけない」
 ということが徹底しているか
 どうか、ここがもう半分以上
 成功のカギですよ。やっぱり
 人が人の心を動かさなきゃお
 金なんか動かせないです。
 そのあたりをもう一度、私



笠巻 勝利氏

なりに見てみますと、サービ
 ス業は時間が不規則だとか、
 給料とかいろいろ考えると、
 ちよっと人を集めにくいよう
 な感じを受けています。けれ
 どこれもやり方次第と。どん
 な超一流企業も零細企業も同
 じ土俵で相撲をとられます
 から泣き言は通じない。あの
 舞の海が曙をドテンとか、旭
 道山がパンと張り手で...あれ
 です、どのみちやるなら。
 戦いの世界は強いから勝つ
 のじゃなくて勝つから強くな
 る。弱いから負けるのじゃな
 くて負けるから弱くなる。プ
 ロ野球もそうでしょう。です
 から、集団はそういう勝ちぐ
 せをつけ、学びぐせをつけ、
 勢いづけることですね。

繁盛する店、しない店の条件

- それでは、温浴ビジネスの
 「繁盛しない条件」と「繁盛
 する条件」を取り出してみま
 す。まず、繁盛しないお店の
 共通条件は—
- ①施設依存型。
 - ②個人客を大切にしない。団
 体客なんかを取るほうに意
 識が行っている。
 - ③ヤング層やOL層をとらえ
 る研究や発想がない。
 - ④衛生管理や子供の安全管理
 に問題がある。
 - ⑤一定の客が施設を占領して
 いる。
 - ⑥健康への奉仕という意識が
 不足している。
 - ⑦無料の娯楽空間が不足して
 いる。

- ⑧販売促進策や企画が不足し
 ている。
 - ⑨年配のパート従業員で接客
 がよくない。
 - ⑩憩える施設や空間が不足し
 ている。
- こんなところが繁盛しない
 お店の課題として指摘されま
 す。では、今度は繁盛してい
 るお店の共通の条件を挙げる
 と—
- ①店が清潔で衛生管理がよい。
 - ②送迎バスがある。
 - ③回数券や割引制度がある。
 - ④料金の割安感がある。
 - ⑤管理、サービスがよい。と
 くに子供の管理で親が安心
 できる。
 - ⑥年中無休二十四時間営業で

「好客不変店、

一、企業名、企業を認知して
 もらう努力(皆さんのお店
 がここにありますが)を計
 画的に継続的にやっていく。
 二、企業のイメージアップを
 図る。
 三、新規客の獲得が打ち出さ
 れている。
 四、固定客化、客単価アップ
 も含まれている。
 —などがきちんと入って計画
 されているかです。
 中国の古い言葉に「好客不
 変店、好店不変客」というの

好店不変客」

—などですね。もう一つ、皆
 さんが販促をするときのポイ
 ントを挙げておきます。

一つは、いま経営者として
 全体的見直し。いまのままの
 経営でいいのかどうかです。
 二つは、プラスワンを考え
 る。いろんな面にプラスを付
 けてどう価値づけるか創意工
 夫とか努力が必要。そういう
 面でライバルに勝つことが可
 能になります。
 三つは、一番大切で一番い
 やなことから手をつけること
 です。(終)

第3回中部地区健康ランド勉強会
 静岡・愛知・岐阜・三重から11社23名が参加

11月24日愛知県刈谷市で



この日の勉強会は、まず、
 元名古屋市環境衛生課長・
 磯村愛知県サウナ協会顧問
 による、浴場法の管理要領の
 改正の詳細や水質検査の例
 などの説明が行われた。
 引き続き、副島理事より
 佐賀市で開催された「第一



十一月二十四日(火)午後一時から、愛知県刈
 谷市の「サウナヘルス境川健康センター」で
 「第三回中部地区健康ランド勉強会」が開催
 された。静岡、愛知、岐阜、三重の各県から
 十一社二十三名が参加し、愛知県支部・古屋
 事務局長の司会で進行された。

より、浴場法の管理要領の
 改正の詳細や水質検査の例
 などの説明が行われた。
 引き続き、副島理事より
 佐賀市で開催された「第一

回全国サウナ・健康ランド
 オーナー研修会(社)日本
 サウナ協会主催)で行った
 アンケート結果の総括につ
 いて発表された。また、来
 年に開講予定の「サウナ施
 設管理士研修制度」(案)
 の説明が行われた。

次いで、各店の年末年始
 営業詳細、各店各所のメン
 テナンスの実情と改良点な
 どの報告、今後の施設の方
 向性、展望などの発表など
 があり、予定時間を大幅に
 超え午後五時に終わった。
 その後、体験入浴し、そ
 の結果は次回発表とした。

参加したのは(順不同、
 敬称略)
 バードンバーデン(静岡)
 /豊橋健康ランド(愛知)
 /岡崎健康ランド(同)/東海
 健康センター(同)/湯々と
 びあ宝(同)/境川健康セン
 ター(同)/トータスランド
 (同)/湯遊会館(三重)/わ
 んぱく温泉(同)/東洋健康
 ランド(岐阜)/特別参加、
 健康ひろば加古川(兵庫)

**サウナの御繁栄は
 ゆったりムードから**

リクライニングチェア(油圧式)
 サイドテーブル
 仮眠ベッド(油圧式)

〈サウナ用〉
 ガウン、パンツ
 バスタオル、フェースタオル
 (名入れ織込み)
 タオルケット、毛布
 サウナ室マット

〈カプセル用〉
 マット、マクラ、パッド
 毛布、シーツ、毛布カバー
 ピロケース、ガウン
 バスタオル、フェースタオル

K.K. ジャクラン 商事
 〒130 東京都墨田区緑1-2-13 ☎03-3635-1321

第11回全国サウナ祭〈アンケート結果〉

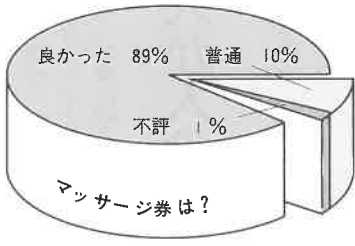
健康サービス券「良かった」89%
お客様に喜ばれ宣伝効果が大きかった

第11回全国サウナ祭は全国の(社)日本サウナ協会会員店で十月十日から同月三十一日まで開催され、好評のうちに終了したが、このほど協会が実施してまとめた「アンケート結果」で、賞品の健康サービス券(マッサージ券)が良かった八九%、各店のダブルチャンスが良かった七七%と人気の実態が明らかになった。サウナ祭参加百六十五店のうち九十店から回答があった。

2人で1人1人で半額がよい
タダ券より

■本賞の評判は?

① マッサージ券
ことしの全国サウナ祭は「健康サービス券」つまりマッサージ券が当たるのが賞品の目玉で、A賞はそれが三十枚、以下E賞の一枚まで五段階の賞品設定が行われた。従来の物に代わるサービスを賞品にした初の試みだけに、各店、お客様の反応がいちばん注目されたところだった。

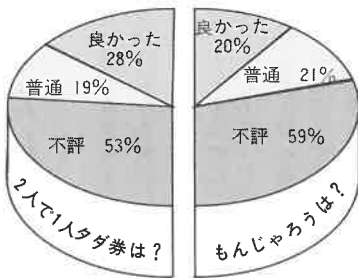


「良かった」が八九%に達しサウナ祭の人気を支えたことがわかる。
○全国共通なのでアピール性とインパクト効果が大きかった。
○高価な券のイメージがあり、愛好家にも喜ばれ、マッサージの宣伝効果が大きかった。

きかった。

○トレーナーのやる気も出て、マッサージ商品の大切さを再認識させられた。しかし――

●健康ランドでは都市型サウナに比べインパクトが弱かった。



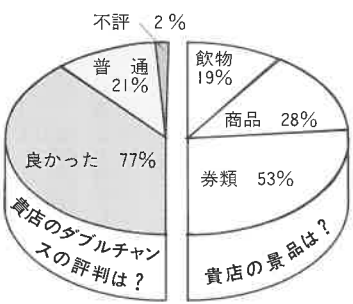
② もんじゃないやろう

F賞の「自分でモミモミ・もんじゃろう」はシンプルすぎる、電動式であれば違ったかも、などで意外に不評だった。かわいくて旅行に最適では、といった支持は二〇%だった。

③ 2人で1人タダ券

G賞のこれも不評が半数を占めたが――
○店側からすれば販促につながる券である。若者、一般サラリーマンには人気

がある。
●常連客には不評。一人で来ても半額になる券がよかった。
――と評価が分れた面もある。また、
●フロントでの説明が大変で、別の券に替えてくれという要望が多かった。



(二) 種類の活動

人は何のためにこの世に生まれてきたのであろうか。ある人は、楽しい日々を送るために生まれてきたのだと大いに遊び回り、人生をエンジョイする。また別のある人は、何か大きな仕事や、人類のための仕事を成し遂げるために生まれてきたのだと自覚して、懸命に学び働く。
どちらにしても、好きで楽しいことと、あまり好きではないが生活や義務のためにやらなければならないこととの二種類がある。
学習理論学のプレマックは、そうした二種類の活動を、多くの実験によって理論づけ、プレマックの原理」と名づけた。

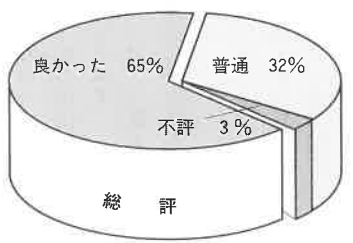
■貴店のダブルチャンスの評判は?

① 貴店の景品は協会が設けた賞品のほか、各店でそれぞれ設けた景品がもらえる「ダブルチャンス」も人気を盛り上げた。その景品は、入浴券等の優待券・招待券等の券類が五三%、電化製品、健康器具、下着等の賞品が二八%であった。
○自社発行やオプション

ダブルチャンスで楽しみ継続

■実施期間中にお客様から喜ばれたことは?
○クジを引けるとダブルチャンスで楽しみが継続した。
○健康サービス券(マッサージ券)を当てた方は例外なく大喜びされた。
○常連客はダブルチャンス

景品の券の使用が多い。
○目玉商品(高額景品)を設定して成功した例も。
② 貴店のダブルチャンスの評判は
「良かった」が七七%を占め人気を裏づけている。
○抽選で外れても点数を集める楽しみがありよかつた。
○高得点を集め豪華賞品を狙うのに人気を集めた。
○入浴券等の景品に人気があった。



注文は「今後もこの企画を見直し続けてほしい」。反省点は「2人で1人タダ券より、一人で半額券の方が喜ばれるのでは」となどの意見が寄せられた。

スで高得点を集め、自然に豪華賞品をもらえるので喜ばれた。
○以前の賞品と違いかさばらないのがよかった。
■総評
(今回の企画について)
これまでの企画の中で一番良かったが六五%、普通

プレマックは、行動レバトリの中での二つの活動をいろいろな確率で示している。
プレマックは行動のこと「生起」と名づけ、「生起の確率の高い活動は、生起の低い活動を強化する効果がある」と言っている。
「生起が高い」とは、好きなことをしている状態、あるいは、気分がプラス志向で、要するに楽しくてしようがない、ということである。「生起が低い」というの

人は生活を楽しむために働く

――プレマックの法則

果がある」と言っている。「生起が高い」とは、好きなことをしている状態、あるいは、気分がプラス志向で、要するに楽しくてしようがない、ということである。「生起が低い」というの

るときは気分がよいものである。
【苦は楽しむの調味料】
さて、先に示した「生起の高い活動は、生起の低い活動を強化する」ということの意味だが、こゝ、人

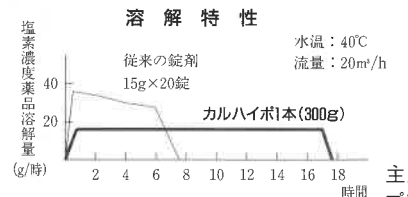
れるのは嫌だ。
しかし、家族との楽しい生活、たとえば家族旅行に行きたいのなら、嫌な残業もこなして旅費を稼がなければならぬ。
そういう楽しい目的があれば、あまり好きでもない

川島 四郎
株式会社八萬興業 社長
(千葉健康ランド)
(株)日本サウナ協会千葉支部会長

は、嫌々ながらやること、たとえば学校で好きでもない科目を学習することや、家族の生活のために好きでもない仕事をすること、または約束の拘束状態など、とにかくあまりやりたくないことを仕方なくや

に楽しんで、帰ってきてから働いて毎月返済していくなどということが当たり前のようになってきているが、これなどまさにプレマックの法則に反するやり方である。旅行に行くのを楽しみに旅行費を稼ぐのと、もう旅行は楽しんでしまつて、ただその後始末でもするようになつても働くのでは、働く楽しさというものがまるで異なるのである。
わたしなどには、今の若い人達のやり方がまったく理解できない。本末転倒と

(サウナ協会推薦品)
新発売 浴場用固形塩素剤
固形塩素剤の外面がプラスチックでカバーされていますので、塩素はゆっくり、長時間にわたって、均一に供給されます。また、直接、手が薬品に触れることなく、取り扱いが簡単で経済的です。



標準的使用量

浴槽の大きさ	カルハイポ使用量
8m以下	1本
8~15m	2~3本
15~20m	3本

使用量は入浴者数や、水質によって異なりますので状況によって薬品投入量を調整して下さい。

カルハイポ (特許出願中)



主成分:次亜塩素酸カルシウム<有効塩素:65%以上>
プラスチックペール缶入り:NET15kg(300gステック×50本)

株式会社 サンケイトレーディング
本社:名古屋市千種区今池南12番18号 ☎052-733-2474
多木化学株式会社
本社:兵庫県加古川市別府町緑町2番 ☎0794-37-2111

▶ 取り扱い販売店募集中 ◀

■宮城県支部協会「臨時総会」

運営方針を決める 役員の実を承認

東北ブロック・宮城県支部(宮城県サウナ協会)は臨時総会を十一月四日(水)仙台市内の「牛たん炭屋」で十名が出席して開いた。加畑会長を議長に選出して、支部会費、賛助会員会費などが話し合われ、正会員五社、賛助会員六社で協会支部運営をすることが決まった。また、新たに理事として盛岡グランドサウナ、一番町サウナより就任してもらった。会議終了後の懇親会は、加畑会長が全国展開を計画中の第一号店として、オーブンしたばかりの同店で、仙台名物「牛たん」の炭火焼きを食べながら、大いに盛り上がった。



泡を発生させている風呂に入ることを気泡浴といいます。気泡を発生させる仕組みには、いくつかの種類があります。

●泡がからだを刺激する

泡を発生させている風呂に入ることを気泡浴といいます。気泡を発生させる仕組みには、いくつかの種類があります。

○バブルバス 浴槽の下のほうから空気を送ります。○噴流式 浴槽内の湯をポンプで吸い込み、そこで

からだと心がよるこぶ快適入浴 ④

金子今朝夫

より温熱効果が高まるので、皮膚の汚れが落としやすくなります。しかし、気泡浴のいちばん大きな特徴はマッサージ効果です。自分では何もせず、気泡を浴びているだけで血行を促進し、筋肉のコリを解消していくことができるわけです。

足やひざ、腰などのコリでしたら、気泡を直接患部に当てて、マッサージ効果を高めることもできます。銭湯など、ある程度の広さがあり、浅い浴槽のときは、うつぶせになって、からだの前面に気泡を当てることもできるでしょう。

気泡のやさしい刺激はからだに心地よいもの。じつ

■曜出版社(東京都千代田区神田駿河台二一三)発行、金子今朝夫先生著「からだと心がよるこぶ快適入浴」から転載させていただきました。ご好意にお礼申し上げます。

■岡山県支部協会「例会」

倉敷CCCで親睦ゴルフ大会 『93献血』に全店が参加

関西ブロック岡山県支部(岡山県サウナ協会)は、例会を十一月十日(火)倉敷カントリー倶楽部で開催。今回は、親睦を図るため第一回ゴルフ大会を実施。当日は快晴で三十年の歴史あるコースで日ごろの腕を競い合った。競技はダブルペリア方式で行われた。優勝 嶋 豊明氏(サウナ・ハリウッド) 準優勝 千原行喜氏() 第三位 松田次雄氏(サウナ&カプセルイン)



お便り ください 会員各位のコミュニケーションの場として「SAUNA」の紙面をご活用ください。会社の行事や人事異動、レクリエーション、同好会活動など何でも歓迎します。(袖)日本サウナ協会 SAUNA係

店内POP広告や口コミで評判広がり盛況! “全身ソルテマッサージコース” 広島・ニュージャパンが独自に開発



広島県サウナ協会会長・綾猛氏の経営する「ニュージャパン」(広島市中区葉研堀八)で全国でも珍しい「全身ソルテマッサージコース」を開発した。同種に近いものは名古屋で「エステユース」や形の変えたものはあるが、同店

では、ガラス張りの特別室で荒塩にオイルを多少混ぜて、ペタランヘルストレーナーが二十五分〜三十分間入念にソルテマッサージを行い、せつけんやボディソープ類は一切使用しない。このソルテマッサージは整体士の綾社長が独自に考案、十日間の全員講習を実施して商品化した。同店は今春「ソルテサウナ室」を造り、その利用度からヒントを得て開発したもので、料金は二千七百円。目下、社内POP広告や口コミもあって評判が広がり、同店久留常務の話では「年末には倍増すると予想され、施設の拡張も考えねばならない」と、うれしい悲鳴のよう

(ルポ・副島雅行)

ボディソープはリーブルです。

上質のバームヤシを主原料にアロエエキスを配合。極上の自然派商品として人気の高いリーブルアロエボディソープ・シリーズ。手洗い・洗面空間の好イメージ演出の専用品・チャイナシリーズとともにホテル・旅館業界の経営効率の大幅アップに大きく貢献する実績を重ねております。健康新時代の今、サウナ業界にとってイメージをリニューアルし、客層を広げ事業実績を上げるチャンス。リーブルアロエの体感販売は貴館を応援する最強の必需品です。



(レギュラータイプ)ボディソープ・リンス&シャンプーラベルが湯気にもはがれないインモールド成型で体感シーンをバックアップ

株式会社 747化学 千453 名古屋市千代田区中村区二ツ橋町1-44 TEL.(052)471-1111 FAX.(052)471-1112

体感販売で経営活性化



PALM&ALOE パーム&アロエ

リーブルアロエ ボディソープEXリンス&シャンプーEX とれんていりセット

KUNIMATSU すみれ 白磁 おもてなしにふさわしいオリジナルチャイナシリーズ(洗面化粧台用)

年の瀬

トナカイがひくサンタさんのその鈴の音がシャンシャンと街を駆け抜けるといよいよ年の瀬。「もういくつ寝るとお正月」と子供らは待ちかねている。二十八日は食品材料を買い、二十九日には一夜飾りをきらう玄関の正月飾りや鏡もちを供え、わが家の味



「おせち」づくりの開始です。三十日は窓ガラスや面格子拭き、ベランダの片付けなど、わが家の外回りの掃除。三十一日はトイレ洗面所など内部の掃除。台所仕事も雑煮と年越そばの段取りでおしまい。そうこうするうちに紅白歌合戦、行く年来る年で越年となる。

「拒食症」「過食症」共にストレスと関係

大八木循環器内科医院院長

大八木 明

以前は、肥満の原因は先天的、家系的なもの、あるいは一種のホルモン異常であると考えられていた。ところが最近では、そうでないことが分かってきた。つまり、たしかに、交通手段の発

〔あの日のこんな出来事〕
日本初の地下鉄(上野—浅草)が開通(12月30日)
 世界初の地下鉄は、一八六三年にロンドンで開通した。日本では幕末の文久三年にあたる。ロンドンの地下鉄をみた日本人実業家・早川徳次は「東京にもぜひ地下鉄を」と考え、東京地下鉄会社を興し、早速工事達による運動不足も一因になっていないことは疑えない事実だろう。それ以上に、「やけ食い」とか「気晴らし食い」と呼ばれる「過食症」が肥満の大きな原因になっているのである。つまり何か欲求不満があり、それが簡単に解決されそうにないとき、食欲という別の欲求を満足させることにより、無意識のうちに欲求不満を解消しようとしているというのだ。食事なら、大したお金もかからない手軽な欲求不満のはげぐちになるというわけだ。
 これと同時に、ストレスがたまると百貨店へ行つてやたらと買い物をする人もいる。これも無意識のうちにストレスの解消をはかっているのかもしれない。過食症の逆のようであるが、両方ともストレスと深く関係しており、同じ根に咲く徒花といわねばならない。このことを証明する事実として最近「プリマレキシア」という新しい概念が提唱されているのである。この名前はプリミア(過食症)とアレキシア(食欲不振症)に由来している。
 この症候群では過食をして、その後、トイレに行つて食べた物を全部吐き出すか、大量の下剤を服用して体外に出してしまうのである。これらの人々では、過食をしているにもかかわらず正常の体重か、むしろ痩せているという。このように「拒食症」も「過食症」も共にストレスと関係したよく似た双子の兄弟なのだ。
 昭和六十三年の厚生省の「国民栄養調査」によるとわが国でも、全摂取エネルギーの中で脂肪によるエネルギーの占める割合が、その上限と考えられる二五%を超え、糖質の占める割合が六〇%を割り込んでしまった。また同年の「国民栄養

夫婦のゆとりと余暇

東京、大阪に居住する200世帯の夫婦を対象に(財)余暇開発センターが行った「夫婦のゆとりと余暇の調査」による結果がこのほど発表された。対象の世帯主年齢は30~59歳、共働きは38%だった。

まず余暇に対する意識調査では夫婦ともに70%前後が「2人でお茶やお酒を飲んでいる時、くつろいだ気分になる」と回答。しかし「自分一人で家にいる時、落ち着く」と答えたのは、夫が21%だったのに対して妻は51%と半数を占め、とくに40歳代が57%と最も多かった。

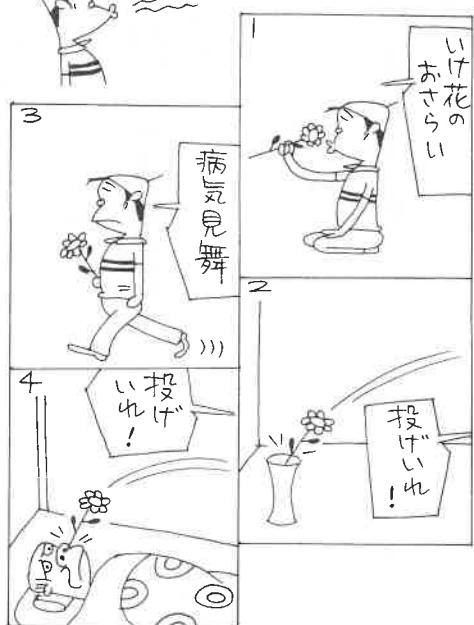
次に「どんな時にゆとりを感じるか」の問いに、「親しい友人と心置きなく会える時」という答えが夫の16%に対し妻は40%、「一人でぼんやりできる時」が夫の18%に対して妻は29%と、妻が大きく上回った。

余暇の過ごし方についても、妻の90%近くが「主婦は夫とは別の余暇を求めている」と回答し、また「海外旅行を夫より友人と行きたい」と思う主婦が多く「余暇は夫と別行動で」という志向が鮮明に浮かび上がった。

90%近くが「主婦は夫とは別の余暇を求めている」

ジン太の日記

富川一朗



木が赤い実をつける時節

▽:12月はさまざまな木が赤い実をつける時節です。玄関わきや垣根ぎいに植えられることの多いアオキは黄色い斑のある葉を背景にうすら豆ほどの大きな赤い実をつけて華やきを見せ、庭すみのナンテンも小さい赤い実を鈴なりにつけます。
 ▽:また正月用の活花でおなじみの千両や万両、それによブコウジも赤い実をたくさんつけて、冬の庭に明

るさを添えてくれます。よく似ていても千両の実は上を向いて付き、万両の実は下に垂れるので見分けは簡単です。
 ▽:一方、赤い実の多い時節に少々目立つのがピラカソの実。和名のタチバナモドキが示すように、この実はみかんに似た橙(だいだい)色で、まん丸ではなく、少し平たい形です。風のない日には赤い実をついた野鳥のかわい

が。
 この日本初の地下鉄開通の評判は日本中を駆けめぐり、年の暮れにもかかわらず、この日集まった人々は何と十万人を超えた。二・二キロの所要時間四分五十秒のために、上野駅には長蛇の列ができたという。
 白書」によると、わが国の三十歳以下の若者の血液中のコレステロール値は、同年代の欧米人のそれよりも高くなったということだ。現在すでに、わが国の死亡原因のトップは、臓器別にみると、心臓病である。さらにこのまま、この年代の若者が四十歳代、五十歳代になると恐ろしいことになるそう

話題の薬草風呂

- **よもぎの湯**
(ヨモギ・桃葉エキス配合)
- **どくだみの湯**
(ドクダミ・ピロ葉エキス配合)
- **米ぬかの湯**
(米ぬか油・オリーブ油配合)

高麗人参配合 漢方薬湯

宝寿湯

健康産業をサポートします

株式会社 **ヘルスケミカル**

TEL 052-821-1611(株) FAX 052-821-3666

—ご注文は各販売店へ—

いい汗流そう。

サウナに入ると、カラダ中の悪いものが汗と一緒にみんな出ていくような気がする。
 —野趣があり、旅情を感じるときもある。そして、何故か仕事の出来る人に好まれているから不思議である。

metos SAUNA

家庭用から業務用まで

サウナはメトス

中山産業株式会社

東京都中央区銀座3-11-5(第2中山ビル) 〒104 TEL (03) 3542-0331(代)

支社・営業所/札幌・横浜・名古屋・大阪・福岡