



# SAUNA

12月/281号

発行所 社団法人日本サウナ協会  
〒東京 03(5275)1541(直)  
FAX 03(5275)1543  
〒102-0085 東京都千代田区六番町1  
(番町一番館ビル2F)



## 戦力強化につながるテーマ！ 全国オーナー・幹部研修会 100人参加

(社)日本サウナ協会主催の平成十一年度「全国オーナー・幹部研修会」が十一月十七日(十八日)にかけて、神奈川県平塚市のグランドホテル神奈中(同市八重咲町)で開催された。第八回

北海道から九州まで全国の都市型サウナ、健康ランドなど会員店の経営トップをはじめ幹部が、また、賛助会員の経営トップ、幹部も加わり、合わせて六十社百名を超える出席者が会場を埋めた。

景気不調がつづき、懸命に経営努力が行われている折から、研修会の内容も直面している問題、戦力強化につながるテーマに仕上げた講演、ケーススタディ、例年のアンケート調査による情報交換など、かなり密

度の濃いものとなった。研修会の前後には、すぐ近くの「平塚グリーンサウナ・太古の湯」で、温泉体験入浴が行われ、また、研修会の後は懇親会が。翌十八日は湘南の名門コースでゴルフコンペなど交流も盛んだった。

研修会は午後二時から始まり、まず、地元の平塚商工会議所・松上 茂会頭から歓迎の挨拶を頂いた。次いで協会の米田会長が「真剣に勉強して、また十分に情報交換と親睦を図ってください」と開会の挨拶を述べた。

同十分から講演。「韓国のサウナ事情と韓国式アカスリ健康法について」のテーマで、韓国式全身皮膚美容技術者養成所、クララボデイクリオン代表の申潤玉氏が、スライドを映しながら、韓国で大流行の巨大サウナ麦飯石火汗蒸幕をはじめ蓬サウナなどを紹介。アカスリについては、皮膚管理の面から技術をしっかり確立

**全国オーナー・幹部研修会特集**

- 2面・業績数値等の情報交換
- 3面・韓国のサウナ事情……
- 4面・スーパ―銭湯との共存
- 5面・天然温泉活用の経緯……

日本サウナ協会のホームページ  
<http://www.sauna.or.jp/>

写真講演やケーススタディの実践的な話に集中して聞いている参加者の皆さん

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

スキッと香って残らない  
極微香・残香性ゼロ  
新メンズコスメチック

**【ヴェクトール】**

## VECTEUR

全14アイテム 価格2,000~3,000円(税抜)

「純」と「澄」——  
クオリティを追求した  
女性用自然派高級化粧品  
(全品・無着色・無香料)

**【ピュアマージュ】**

## Puremaje

全3タイプ 価格3,000~4,000円(税抜)



5品セット(例)



3品セット(例)

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

〈開  
会  
挨拶〉

# 十分に情報交換と親睦を

日本サウナ協会会長

米田 一也

## 全国オーナー サウナ協会



ともに勉強したい……米田会長

平成不況の真つ只中のお忙しいところを、北海道から九州まで百数名の皆様が、わざわざご参加いただき、協会を代表して厚くお礼申し上げます。

さて、本日の資料の中にもありますように、ほとんどの店が(売上が)前年を割っている状態です。しかし、前年割れといっても、他の業種か

ら比べると、大したことはないと思います。三%や二%というものは、経費の節減その他で、いくらでも出てくるという事です。

そんな中で、二ヶ月上の売上増の実績をあげたお店もいくつかみられるわけですから、やっぱり「不況だから」という言葉で逃げていなかっただというふうには、私は感じております。

ただ、残念なことに会長の

私のところは、平均で三%ほど落ちておりますので、次回には二ヶ月上をやるように、ともに勉強したいと思います。

皆さん方も、長時間になりますが、真剣に勉強して頂くことと、その後は懇親会、そして明日はゴルフ会ということで、堅苦しいことばかりでなく、十分に情報交換と親睦を図って頂きますことをお願い申し上げます。

〈歓迎の挨拶〉

# 地域の発展に「ご」助力

平塚商工会議会議長

松上 茂氏

平塚へようこそお出で頂きました。心から歓迎申し上げます。平塚は人口二十五万人の都市ですが、やはり街の活性化が非常に大きな問題として叫ばれています。しかし、「活性化とは何か」と問われると、具体的になかなか答えられないのが現実で、それほど意味が深い、幅広いことがあります。

私は「活性化とは、まず人を集めること」と言っております。人を集めることに考えを集中していくと、方法論が見つかり、それを行動に移すことが、結果的に活性化になる

というふうには、かねがね申し上げております。

今回、ケーススタディで講演される地元、グリーンサウナの加川社長は、実は当会議所の副会長で、街の活性化、地域の発展のために、ご助力を頂いておりますが、彼が街の真ん中に温泉を掘ったことが、非常に意義があると思っております。彼はいま平塚の有名な一人です。そのような加川さんが所属している日本サウナ協会の皆さんが、研修に研修を重ねておられます。ますます発展されることを、心より祈念致します。

# 集中講義でしっかり充電 戦力を高める多くのヒントが



松上 会頭

〈業績数値等の情報交換〉

# 都市型サウナが割合に健闘

日本サウナ協会常務理事

織茂 明彦

業績のグラフは昨年と同じように、東と西、都市型サウナと健康ランドという形にしました。また、昨年の資料を利用して対前々年比、つまり平成九年に比べてどうだったかというグラフも作りました。

全体の傾向としては、多少落ちていたとはいえ、他の業種に比べれば、微々たるもので、本当に皆さんの努力、常に

持たれている向上心のためなのだと思います。また、サウナはある程度、不況に強い業種であると思っております。

ただ、不況に強い理由の中に、単価の安い娯楽であるという部分があるなら、生活密着型という意味で、スーパー銭湯との競合問題等に、それなりに注意していかなければいけないと思っております。

全体の業績の傾向は、約三年間だからと下がり、合計すると二一〜三%減がこの業界の平均値となっております。ただし、大改装などを含めた数字ですので、改装などをしていなければ、もう少し下がったのではないかと思います。

グラフの東西の分岐点は、昨年と同じように、静岡県までは東日本、愛知県からは西日本となっております。大きな流れの中で、都市型サウナが割合に健闘され、健康ランドはスーパー銭湯の影響があるのか、落ち込みが目立っております。

消費単価の方は、ほとんど変わっていません。これは各店の営業努力で単価の下がった分を、アカスリなどの新メニューでカバーされた結果ではないかと思っております。



データを説明する織茂常務理事

## 全国オーナー・幹部研修会アンケート(概要)

1. 業績について (店名は非公表、全体の傾向分析に加工して配布します)

過去1年間=98年10月~本年9月=の入泉者数(回数券、割引券等のお客様を含む)と総売上(飲食やマッサージ等の売上も含む)について前年度実績対比(%)を月別にご記入ください。

2. 貴店の基本入泉料金は  
3. 下記の項目について入泉者1人あたりの金額又は量をご記入ください。(今年8月分で記入)

- (1)人件費は
- (2)リネン費は
  - ①自社で洗っているか
  - ②タオルの使用枚数は
- (3)シャンプー、化粧品等の消耗品は
- (4)光熱費と上下水道使用量についてご記入ください

①給湯の燃料は ②施設の空調は ③浴室の水は ④排湯回収は

4. 飲食部門の原価率(仕入÷売上)(飲食全体と飲料及び食事部門に分けてご記入ください)



〈講演〉

# 韓国のサウナ事情と韓国式アカスリ健康法について

韓国式全身美容技術者養成所  
クラボディクリン 代表

申潤玉

## 女性のためのサウナが目立つ

韓国ではここ四、五年前からサウナブームが起きています。それもただのサウナではなく、韓国だけで味わえる特殊なサウナ、特に女性のためのサウナが目立ちます。その中から七種類のサウナを紹介します。

### ①火汗蒸幕

韓国語でハンジュンマクと呼びます。女性の専用サウナで、昔から子供を生んだ後など

場所によって異なりますが、六人から十人が輪になって座れるほどの大きさです。熱源は松の木で、営業を始める四、五時間前に窯の中で燃やし、釜の壁面全体を熱します。松の木は昔から体によいと言われていて

### ②麦飯石火汗蒸幕

このサウナは男女一緒に入るものです。赤外線が出るといいます。麦飯石(はくはんせき)を煉瓦状に加工し積み重ね、釜で七百度〜八百度になるまで焼きます。それを三百畳もある大広間(サウナ室)に引き出して熱源としたドライサウナ



です。

場内には白い布でできている服を着るのが特徴で、白い布は遠赤外線をよく通すことがその理由です。この施設には病氣治療のために来る人も多いそうです。

③数種類の素材を使ったサウナ

このサウナには、三種類の体によい素材が使われています。壁面には麦飯石を積んであります。床には粗塩が敷き詰められ、人が座るところの赤色の壁は黄土という土からできています。黄土は昔から家を造るときに壁に使われた身近な土で、遠赤外線を放射し体によいと言われ、今韓国でもっと注目されている素材です。

### ④蓬(よもぎ)蒸し

これは浴場の一角に設けられている施設で、漢方が深く根づいている韓国らしい女性の健康法で、韓国ではスッチムといわれます。

### ⑤玉(オク)サウナ

オクとは寶石の一種で、韓国の春川産が一番よいという話です。科学的にははつきりしていませんが、この玉の神秘的な力を身をもって体験した人は少なくないそうです。

### ⑥黄土サウナ

先ほどの黄土を壁に使ったサウナです。

### ⑦蓬スチームサウナ

薬用蓬を煎じたスチームに



女性専用のサウナ(ハンジュンマク)

アカスリ業務の現状。本来すばらしい皮膚管理の技術であるアカスリが、広がるにつれて雑な技術になっていくのでは、将来性を自分で潰すようなものではないかと感じています。最近「技術はお店を見る中で、最近気づいたいくつかの点を紹介します。

アカスリ業務の現状。本来すばらしい皮膚管理の技術であるアカスリが、広がるにつれて雑な技術になっていくのでは、将来性を自分で潰すようなものではないかと感じています。最近「技術はお店を見る中で、最近気づいたいくつかの点を紹介します。

アカスリを体験された人がふえていますから、その良さは認識されつつあります。そこに経営者の皆様もつと関心を持っていただければ、日本に合ったシステムができるように、お店のレベルアップ、経営の向上にもなるのではないかと思います。

## アカスリは皮膚管理の基本

次にアカスリです。韓国国民の90%以上はアカをとる習慣を持っています。海外旅行にアカスリタオルを持っていく人がいるほどです。アカというものは皮膚表面のほこり、汗分泌している皮脂、表皮の死んだ細胞の角質として外に出たものをいいます。ですから美容の観点からするとアカを取ることが、皮膚管理の基礎なのです。では、なぜ皮膚科の医師たち

アカスリ業務の現状。本来すばらしい皮膚管理の技術であるアカスリが、広がるにつれて雑な技術になっていくのでは、将来性を自分で潰すようなものではないかと感じています。最近「技術はお店を見る中で、最近気づいたいくつかの点を紹介します。

アカスリを体験された人がふえていますから、その良さは認識されつつあります。そこに経営者の皆様もつと関心を持っていただければ、日本に合ったシステムができるように、お店のレベルアップ、経営の向上にもなるのではないかと思います。

## 経営の向上にもつながる!

お客様は、裸で身をゆだねるのですから安心感を高めるためにも、きちんとしたユニフォームは大切なことです。女性のお客様にしても、きちんとしたユニフォームの技術者がアカスリをすれば、本格的なエステティックサロンに行つたような、気分になるでしょう。

お客様は、裸で身をゆだねるのですから安心感を高めるためにも、きちんとしたユニフォームは大切なことです。女性のお客様にしても、きちんとしたユニフォームの技術者がアカスリをすれば、本格的なエステティックサロンに行つたような、気分になるでしょう。

お客様は、裸で身をゆだねるのですから安心感を高めるためにも、きちんとしたユニフォームは大切なことです。女性のお客様にしても、きちんとしたユニフォームの技術者がアカスリをすれば、本格的なエステティックサロンに行つたような、気分になるでしょう。

お客様は、裸で身をゆだねるのですから安心感を高めるためにも、きちんとしたユニフォームは大切なことです。女性のお客様にしても、きちんとしたユニフォームの技術者がアカスリをすれば、本格的なエステティックサロンに行つたような、気分になるでしょう。

ケースタデー

スーパー銭湯との

共存について

東洋健康ランド代表取締役 岡崎 治樹



対岸の火事ではありません……岡崎氏

私の店のことをケースタデーとして話をします。人口四十五万人の岐阜市ですが、きょう現在、市内にスーパー銭湯が八軒あります。同市の周辺地域をふくめ、私どもの商圏は十五キロですが、その商圏内に十八軒のスーパー銭湯があります。これは驚異的な数字で、これほど市場を無視した乱立はありません。はつきり言って、スーパー銭湯のコンサルタント、設計された設計事務所の皆さんは「健康ランドをつぶせ」「健康ランドの客を取れ」というのが、一つの合言葉でした。それに対して私どもは「負けてたまるものか」と、それは言葉では言いますが、なかなか大変なことでした。

スーパー銭湯が出現したのは、いまから九年前です。それは、いまから九年前です。それまで私どもは年間五十五万人を超える入場者があり、全国でも十指に入る優良健康ランドとして注目を浴びていました。それがスーパー銭湯が一軒できて一割減り、二軒できて二割、三軒できれば三割減るのか、もつとふえればゼロ以下になるといった危機感を持ちました。ところが、三割減のところまで止まりました。

スーパー銭湯には功罪両面が

実は私ども勘違いしておりました。スーパー銭湯は何も健康ランドや都市型サウナの客層だけを対象に、どうこうしようというわけではなく、いちばんのねらいは、家庭風呂だったのです。つまり内風呂からひっぱりだそうという

ことだったわけですね。一方、従来の公衆浴場が、ご承知のようにかなりのダメージを受けることになりました。結果として、スーパー銭湯はわれわれサウナ業界にとつては、サウナ愛好者の底辺を広げてもらえたという功績も

あります。だから、スーパー銭湯には功罪両面があるといえます。スーパー銭湯のノウハウはほとんど同じことです。そういう意味では、ノウハウ及びハード面に関しては、何もはつきり言って、改めて勉強するレベルの問題ではありません。ただ、非常に合理化されている営業方針については見習うべきです。われわれが甘んじていた合理化に対する気構えが、スーパー銭湯の経営者はすさまじいものです。

たぶん、コンサルタントの先生が指導されたと思います。一人のパートに至るまで、余剰人員は置かない、時間、時間で刻んで従業員の配置をしている。また設備関係はとくにボイラーをはじめ、ほとんど無人化ですね。それから入場券、食券などの販売も、す

て無人化されていて、これは見上げたものです。われわれもこうでなければいけないと思います。今回のテーマの「共存」については、私が「もうそういうライバル意識を持つてはだめだ」とにかく「棲み分け」をしよう、お互いにお客さんを分け合わなければだめだ」という心境にようやく至りました。スーパー銭湯の事業成立の条件ですが、大体、リピート客の利用ひん度は週一回が

あえてスーパー銭湯に対抗して価格を上げるとか、超合理化ですべて自販機、無人化を図るといった極端なことより、やはり健康ランド、都市型サウナの良さを残しておけば、お客さんは自分の予算、そのときのコンディションによって使い分けされる。例えば、「スーパー銭湯ではちよとこれだけのアカスリはむりだろな」とか「あそこのサウナへ行けば、非常に技術の高いマッサージのトレーナーがいるよ」といった、こうした付加価値で、お客様がフットコリ合で、ひん度をきめて来られることになりま。次に、スーパー銭湯の経営状態です。愛知県での基準値をみますと、一応それなりにペイしておられます。何せ投下資本が五億から六億という範囲です。経営者はスーパー銭湯が副業といいますが、他に本業を持っている方が大半で、また、遊休地などを活用されている方が多く、資金的に

ばんピークで、週二、三回が見上げたものです。非常にリピート客が多いということ。しかし、スーパー銭湯で安い入浴を経験された方が、もう健康センターや都市型サウナへは、ばからしいから行けないという、感覚を持っているかという、そうではないのです。そこはフットコリ合と相談されながら、やはり健康ランド、都市型サウナのそれぞれ良さを求めて、こちらも利用されています。その辺が意味での「共存」とか「棲み分け」ということです。

スーパー銭湯はまだまだあります。特にいま北関東方面では計画が目白押しです。それから九州、東北に広がっております。私の聞いている範囲でも、二年先まで、設計事務所は仕事がいっぱいあります。たぶん一か月に二、三店舗のペースで出来上がって来ると思っています。

その対策として、自店から周囲十五キロの情報を収集されるべきだと思います。それ以上離れていると、まず影響はないと思います。資本主義の世の中ですから、進出してくるのを合法的に中止させることはできません。では、スーパー銭湯と共存するにはどうするか、なおいっそう自助努力して、スーパー銭湯にはない、自店の付加価値をどう高めるか。ということで、外堀も内堀も埋められた私が申し上げておきますが、余裕を持つてお迎えください。開業のときは花輪を届けるぐらいの寛容さがあってもよいと思います。

1999年の師走。間もなく1900年台が去っていきます。長年にわたって、あらゆる書類に書きなした「1」と「9」の数字ともサヨナラです。が、時代の偉大な区切りに老若の別なく、感慨深いものがものがあるのではないのでしょうか。そして、長短はあれ誰しもが、わが人生の過ぎ去った「時」に思いをはせることになるでしょう。そして大晦日(おおみそか)の夜半の除夜の鐘を聞くと「どうぞコンピューターの誤作動が大騒動をひき起こしませんように…」と世界中の人が祈ります。激動、激変の1900年代はほんとうに最後まで人騒がせな年代です。

自店の付加価値を高める

余裕を持っているわけで、私の調査では大体ペイしているようです。

反面、「きびしい」という指摘もあります。この場合は全く市場というカテゴリーを無視して、例えば既存のスーパー銭湯からわずか二、三百のところに進出したといったことで、無謀としか言いようがありません。

ある程度、市場調査をされて、コンサルタントの先生の指導を受けて出店されたスーパー銭湯に関しては、それなりに経営されています。

ゴルフコンペで親睦深める



全国オーナー・幹部研修会の2日目、12月18日は湘南のなだらかな丘陵地に広がる名門コース「レイクウッドゴルフクラブ」でプレーを楽しむ

新会員紹介(敬称略)

- 次企業、店舗が社団法人日本サウナ協会に加盟されました。よろしくお願致します。
- 本部賛助会員(平成11年12月1日付け)
  - ▼会社名 株式会社トリオン
  - ▼代表者 木地本 朋奈
  - ▼所在地 東京都品川区東五反田2-19-4 高橋ビル5F 電話 03(3473)6543
- ▼取扱業種 大型温浴施設の省エネルギーエンジン アーリング
- 本部直轄会員(平成11年12月1日付け)
  - ▼会社名 うら筑波観光開発株式会社
  - ▼代表者 長谷川 丈能
  - ▼店名 サウナゆらら
  - ▼所在地 茨城県西茨城郡岩瀬町上野原地 新田241番 電話 0296(75)4111
- 神奈川県支部会員(平成11年12月1日付け)
  - ▼会社名 有限会社 ヨシノ
  - ▼代表者 吉野 忠
  - ▼店名 サウナヨシノ
  - ▼所在地 横浜市磯子区杉田1-14-9 電話 045(774)5537

ケーススタディ

# 天然温泉活用の経緯並びに フロント業務の合理化

グリーンサウナ・太古の湯  
榎加川商事 代表取締役

加川 秀男

私の店は、約三十年前に百三十坪二階建のところで始めました。そして十二年前に五百三十坪の現在のスタイルに建て替えたわけですが、このときに、実は漠然と「温泉を掘ろうかな」という気がしていたのです。

かつてフィンランド、ドイツを視察したときに、サウナと温泉を組み合わせた施設に出会い、「これはいいなあ」と率直に感動したことを記憶しています。

私のビジネスのコンセプト  
というのは、良い商品、良いサービス、なおかつ、それが個性  
があること、この三つが大事  
ではないかと思っていますの



私のビジネスのコンセプトは……と話をされる加川氏。後ろのポスターは東海道五十三次の平塚で高麗山が絵かれている。

# 2000年活動の提案

## 関西理事会・年末例会・忘年会



挨拶される辻野会長

### 辻野会長が辞意を表明

関西支部は十二月九日午後から、ニュージャパンプン観光会議室(大阪中央区道頓堀)で理事会を、続いて年末例会を兵庫県、京滋の各支部も参加して開催。その後、大阪府サウナ防犯協議会の研修会が開催され

挨拶される辻野会長  
た。終わって、体験入浴をはさんで午後六時から忘年会懇親会に移り歓談を行いひと足早くこの一年を締めくくった。

は来年一月の理事会で、互選により後任会長をきめる、それまで副会長が会長代行を務めることにしている。

- ①「秋のサウナの日」を終わっての意見交換では、新聞広告、マスコミ記事の掲載件数など、半額優待券のハガキ応募が二千通を超えた。また、来年も実施することなどが決まった。
- ②「献血サウナ招待券」は近畿五十二か所の献血ルームで献血者五万人にプレゼントされ利用は二〇%で一人を超えた。
- ③年末情報交換では、資料により新年企画と合わせて各店から説明・質疑応答

### 防犯協研修会

大阪府サウナ防犯協議会の研修会は講師に大阪府警生活安全総務課・田村敏夫警部、同暴力団対策課・山田曉哉警部を迎え、ひたすら防止対策、暴力団の動向と企業としての対策について勉強した。

### 美人湯・太古の湯で大評判

いろいろ資料を集めて研究し、専門家の意見も聞いた結果、あるていどの確信を得ました。近年、この平塚も競合が激しくなってきたおり、店に個性を出すために「やっちゃん」と踏み切ったわけですね。ちようど、環境衛生金融公庫

が行われた。  
④二〇〇〇年を期して協会として「こんな活動を」提案してもらい、来年二月の例会でまとめる。  
⑤来年六月の法人協会設立十周年記念式典への参加と、支部で被表彰者のノミネートを行う。  
⑥新年互礼会を二月二日に開催する。



フロントに置かれたATM

### ATM化も拒否反応なしで

話は変わって、十二年前に店を建て替えたときに「フロントを自動化したらどうなるだろうか」ということも考えたのです。フロントに若い女のスタッフがニコッと笑って「いらっしゃいませ」、これがサービス業です。ところが、何かの事情でブスツとして対応すると、お客様は非常に不愉快な思いをされ、帰ってしまふ。「何でこんなにお客様を怒らせるのか」と思うことが、経験上たくさんあります。

ことから、非常に遠くからお客様が来られる。横須賀、川崎、横浜、東京からお見えになります。ただ箱根の方からはありません。客数も以前は夜間が五五%だったのが、いまは逆転して昼間が五五%を占めるほど昼間の女性客がふえています。

これを引き受けてくれたのが、神田通信機リョーシン事業部(本社・東京都千代田区)で、私の考えを理解してもらって、三年間いろいろ試行錯誤しながら、ようやく1号機をフロントに据え付けてもらったのですが、これが評判がわるく、毎日イライラしておりましたが、その後、五か月かけて改善し、ようやくうまくいきました。

### 入湯税に下水料金 思わぬことが起きる

平塚の駅前に温泉が出たというので、マスコミがものすごく取り上げていただいた

入湯税に下水料金  
思わぬことが起きる  
ATMの方に人が集まるほどです。いよいよ、私どものフロントをATM化しても、拒否反応が起きない社会になってきたことは確かな事実ですね。

私の計算では、五年間でフロントの人員費が一億円浮きます。これは経営者にとって魅力的な話だと思っております。フロントはかつて十四名いましたが、現在は八名で、アルバイトを二名使うようになりました。(6面へつづく)



# 年末年始の情報交換

## 愛知県支部12月例会・忘年会

愛知県支部は「十二月例会・忘年会」を十二月二日午後三時からクアリゾート湯舟沢(岐阜県中津川市)で開催。

午後三時から始まった例会は河田事務局長の司会で、まず河田事務局長から「クアリゾート湯舟沢は五年程の施設ですが従業員教育や施設の管理面で学ぶところが多々見受けられる、大変すばらしい施設です。どうか、今日ご参加の皆様には一つでもいいから、良いところを吸収していただきたい」と挨拶。

本部報告として本部・若林事務局長から、来年六月十三日の協会創立十周年記念式典、養成研修講座、サウナの日の件について説明があり、来年の愛知県支部

総会を来年六月の全国総会当日に開催することで了承された。また、恒例の年末年始の料金について各店からの説明の後、クアリゾート湯舟沢の設計等でお手伝いされたウイズブランニングシステム開発の副島雅行氏から「温浴業の動向」についてお話しを伺った。

例会を終えて入浴、午後五時十五分より忘年会の開幕。来賓の本部・米田会長が「来年の記念式典には一人でも多くご出席いただきたい。賛助会員の皆様には大変なご支援を頂いております。ありがとうございます」とあいさつ。乾杯の音頭で、今年の締めくくりになる年忘れの宴が盛り上がった。

# 温浴業の動向と営業戦略!

〈愛知県支部12月例会で講演〉

ウイズブランニングシステム 開発・代表 副島 雅行

〈最近の施設について〉  
現在、公共や三セクの施設は約九五%が失敗しているのが現状です。ここクアリゾト湯舟沢については、三セクによる公共事業ということと、非常に教育が良くできており、ユニークな企画と運営ス

タッフ、経営者の経験才覚で、成功している数少ない施設ではないかと思えます。施設を見学して良いところは、いつでもまねられます、悪いところを発見し持ち帰って、自分の店に当てはめて、直して行くことが大事です。

今年十月までの一年間に温浴施設全体で九十店ほどがオープンして



副島 氏  
おり、現在四十店ほどが建設中です。ふる里創成で各自自治体が温泉を掘り、また約四百本が手付つず

の状態で、公営は温泉が出て一二年は流しっぱなしで、成分、湯量等に変化がないかを確認してから、事業に取りかかりますので、今後まだまだこういう施設はふえていくと思います。

ただ、最近では三セク形態をやめて財団や公社等、主体をより「民」に近いものをつくり、社員も公募して、官からの出向はしないで運営をするところがふえてきています。いま、募集すれば優れた人材、ほしい人材が集まるということと、経営者は非常にやりやすいといえます。事実、鹿児島県郡山町の大型物件のスタッフを十一月に公募したと

今後、私が考えている理想的な形になると、フロントはお金には全く触れず、朝、銀行がATMを開けて集金し、釣り金を補給してくれる、面倒な集計もいらぬことになり

にATMのレシートを十枚集めると、一回無料になるといふのをやってみましたが、いろいろ問題があつて中止しました。次にATMを使うと、五十人に一人の確率で当たりくじがあつて「無料券」がもらえる。さらにそれをふやして、割引券を三人に一人か、二人に一人当たるようにすれば、お客様も「きょうはあたるかな」と、ATMを使うのを楽しみにされる。できれば、当たりが出るパットランプがついて、お店の人が「おめでとうございませう」と言つて拍手をします。こうやって楽しくやったらいいんじゃないかと、いま思つている最中です。

## ATM化も拒否反応なしで

ところで、もう一つ大事なことはお客様のメリットは何かです。お客様がATMに向かつて自分でいろいろと処理される、経営者やフロントはそれでメリットがあるかもしれないが、このお客様の気持ちを決断しなければ、このマ

シンは有効になりません。そこで、いちばん手取り早いお客様のメリットは一億円を還元してあげることだと思

出ますので一目瞭然でわかります。こういうシステムは安い経費で今あるコンピュータにつけられますから、ぜひ始めるといいと思います。例えば、真つ白なところは来店客がないところですから、追跡をして、少ない地域に販促をかければいいのです。

〈販売促進について〉  
最近私がかけたお店で、十枚綴りの回数券をコンビニで販売したところ二万冊売れました。これからはコンビニで売れることを考えてはい

次はポイントカードシステムについて、お客様が見えたら、住所、氏名、年齢等を記入して頂き、帰りにバーコード入りのラミネートカードを発行するわけですが、来店毎にコンピュータに入れるとポイントがたまりますので、安く仕入れた景品を受付近くに陳列して、たまつたポイント数によって、お客様の希望する景品と交換してあげるので

これは「五感に対する癒し」についての「快適さ」「健康とメデイカル」「遊びとリラクゼーション」「サービス」などがありま

「五感に対する癒し」についての「快適さ」「健康とメデイカル」「遊びとリラクゼーション」「サービス」などがありま

「五感に対する癒し」についての「快適さ」「健康とメデイカル」「遊びとリラクゼーション」「サービス」などがありま

全国の温浴施設五百店にアンケートを出して調べたところ、正社員割合の一番多いのは都市型サウナで四〇・五〇%、スーパー銭湯が一番低く一〇%ほどです。

ただ、この業界は人が余つているし、リストラもかかっています。いま、管理職正社員諸氏がきつちりとやらなければ大変なことになるし、経営者もぎりぎりの限界だと思

「パート・アルバイトの戦

前に現在の動線や施設でいいのか、スタッフでいいのかを分析してもらいたい。

**TOKYO GAS**  
**ガスマイルドサウナ**  
**ロッキーピラミッド™**  
 サウナファンの間で人気急上昇  
**1日に642人がロッキーサウナにご入場!**

「ロッキーピラミッド」は、東京ガス自慢のマイルドサウナです。室内は、体にやさしい65~80℃の中温にキープ。水打ちされたサウナストーンからはたっぷりの蒸気が立ち上がります。このマイルドな熱気と適度な湿度のハーモニーが、心地よい発汗と快適なサウナの楽しみを提供します。だから、人気もぐんぐんアップ。サウナ店での調査によると、サウナファンの間で評価が高まっていることが明らかになっており、多くのサウナ経営者の方々にも厚いご支持をいただいています。

アンケートに寄せられたお客さまの声  
**「温度と湿度のバランスが最高」**  
**「たっぷりと汗をかける」**  
**「長く入っていても心地よい」**

1999年3月、杉並区の名サウナ店(ロッキーピラミッドサウナと電気式高温サウナを併設)で、東京ガスが調査を実施。24時間における入場者数(サウナ店は24時間営業)を調べた。

電気式高温サウナ **458人**  
 ロッキーピラミッドサウナ **642人**  
サンプル数:のべ1100人

1999年3月、杉並区の名サウナ店(ロッキーピラミッドサウナと電気式高温サウナを併設)で、東京ガスが実施したアンケート調査より。

東京ガス株式会社 都市エネルギー事業部 TEL.03-5322-7560 総発売元中山産業株式会社 TEL.03-3542-0333