



社団法人  
日本サウナ協会

# SAUNA

8月/313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)

## 「全国オーナー・幹部研修会」

### 10月下旬開催めどに計画

(社)日本サウナ協会は七月十一日、東京で「平成14年度第2回理事会」を開催。今秋に恒例の「全国オーナー・幹部研修会」を開催するほか、八月末に国際サウナ会議へ代表団を派遣することを了承。また、個人会員制度のさらなる検討、養成研修講座の「サウナ施設管理士」の名称変更についての提案が行われた。

### 国際会議に代表が参加

理事会は同日午後二時から五時まで東京ドームホテル(東京都文京区)で開催された。

中野憲一会長の開会挨拶の後、全国総会(八月五日、愛知・蒲郡)のホストを務めた愛知県支部の森信仁会長代行が挨拶を述べた。

議事は――  
▽「個人会員(仮称)制度」について許斐・広報企画部会長より、「所管当局のご指導をえながらさらに検討したい。近く、加盟店に対しアンケート調査を行うことを考えている」など説明があり、了承された。

### SAUNA新聞記事について

全国総会(蒲郡)での「日本サウナ協会への提言」が7月号に掲載されましたが、このなかで日本サウナ協会個人会員の位置づけについて「協会の定款の賛助会員のなかの個人」の位置づけにしたい旨お話ししましたが、このことは定款の解釈上無理とのご指導が厚生労働省よりありました。つきましては今後、主務官庁等のご指導を仰ぎながら広報企画部会として、さらに検討していくとします。

広報企画部会長 許斐 建樹

と事業部会で立案中。

▽「第13回国際サウナ会議&欧州視察団」(8月30日〜9月7日)の派遣は、中野会長を代表に予定しており発表することで了承された。

▽養成研修講座「サウナ施設管理士」の名称を「サウナ管理士」に改めてはどうかという提案が佐藤・教育部会長よりあった。「サウナ営業のマネジメント、財務諸表等の理解を含め、1タールに見る立場として、その方が適切ではないか」という意見。

この件は、まず教育部会で検討し案が出た段階で理事会に諮る。

▽このほか事務局より全国総会(同)の収支決算の報告があった。

## 「事業規模等について」 会員店にアンケート調査

(社)日本サウナ協会は、このほど加盟店の「事業規模等について」アンケート調査(回答8月15日必着)を実施した。

調査の主旨は、協会の懸案事項である総務省統計局の「日本標準産業分類」について、分類項目の特殊公衆浴場(7162)から分離し、その他の公衆浴場(7252)に分類するように要望を繰り返しているが、この是正を要望する資料等に。また、サウナ・温浴事業に供される資産にかかる耐用年数の短縮にもつながることでもある。

さらにこのような要望や、今後の予防医学を視野に事業展開をしていくうえでも、時代の推移にともなう形態の変化など現状実態を把握する必要があると考えてアンケート調査を実施した。

2. 「QC(品質管理)活動の勧め」渡辺辰夫氏 3面・施設管理士、健康士資格登録者名 4面・「お金が変われば世界も変わる」和波弘樹氏

ホームページ <http://www.sauna.or.jp/>

## 「そこが知りたい」 W杯の対応など 神奈川県支部勉強会

神奈川県支部は「第十二回勉強会」を七月二十四日午後三時から、スカイスパYOKOHAMAで開催。織茂明彦会長が進行役を務めた。

織茂会長は挨拶のなかで毎日、読売二紙の「マイナスイオン」の記事を紹介。また、今秋に関東ブロックの幹部研修会、全国オーナー・幹部研修会、当支部のゴルフコンベンなどが開催されることを報告した。

勉強会では、各店から業績の近況、その対応などのほか、「そこが知りたい」



では、座談会方式で五月に開催されたサッカーワールドカップへの対応とその結果などが話された。

## アフタータイムを演出する、爽やかなインプレッション

For Beautiful Human Life  
Kanebo

芸術化産業をめざす  
Kanebo  
FOR PROFESSIONAL

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)



5品セット(例)



3品セット(例)

「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)

# Puremase

【ピュアマージュ】  
全3タイプ 価格3,000~4,000円(税抜)

# 業務改善全般によく効く

# QCC (品質管理) 活動の勧め

永山健康ランド総支配人 渡辺辰夫

東京都支部は七月二十五日午後三時から「勉強会」を永山健康ランド(多摩市永山)で開催。同店総支配人の渡辺辰夫氏が「QCC活動の勧め」について実践をふまえて話をされた。

QCCについては、ご存じの方も多々あります。これは製造工場などから始まったのですが、今日では比較的、どの業種でも行われているようです。そのQCC活動、お手元に、「活動の手順」「手法を活用する方

例えば重点要因を探し出し、それを除去して改善を図るという手法です。サークルのいちばんベストな人員は五人から七、八人ですが、いい点はパートやアルバイトさんまでからめて活動することです。

また意識づけが全従業員にでき、一つの目標に向かって全従業員が進んでいくわけで、そういう意味では非常に有効な手法だと思いま



渡辺総支配人

法「審査基準」といった参考資料を配ってあります。

QCC活動は必ず発表大会で、その成果が評価されますが、その審査基準をどこに置いているのか、例えば採点ポイント2番目の「現状の把握および目標設定」は、配点20点と一番高い点数になっています。

QCCというのは、クオリティ・コントロール(quality control)、直訳すると「品質管理」ということですが、これは「物」だけでなく、よく「むだ・むら・むり」を無くすというように、業務改善全般に効果があり、

これをやれ、あれをやれというトップダウンが多い中で、このQCC手法を使うと、皆がやる気になって、下からのボトムアップの形で、こうやった方がいいのでは、ああやった方がいいじゃないのか、といった意見がどんどん出てくるというメリットもあります。

これから本題に入りますが、「活動の手順」の最初の囲みに「問題点を洗い出す、問題を明確にする」とあります。活動を進めるパターンはいろいろありますが、大体この表のとおり

やっているのが、いちばん多いケースです。私もこのパターンによって進めました。

この最初の項目は、メンバー全員が日常感じている問題点とか課題を出し合っ

## 現状把握がいちばん重要

お店の中にいろんな問題点があります。その中で大きな問題、例えば、宴会場の売上が落ちてきたから、これを改善しようというのも一つの方法ですが、その中のお膳物をちょっと見直してみようとか、ソフトドリンクの中のコーヒー、紅

茶の売上を改善してみようか、といったぐあいに小さい問題点をテーマに取り組むのも大事なことです。

資料に項目をたくさん並べた表があります。これは過去七年間に私どものお店で、このQCCに取り組んだテーマから抜粋したもので124項目あります。いろいろな方法で、いろいろな問題に活用できると思えますので、参考にしてください。

「活動スケジュールをつくる」は、メンバーがそれぞれ役割を担って

課題、また予想される問題などをすべてピックアップして列挙し、その中から選んでいくのです。これも、メンバー全員が理解、納得する必要があります。そして「活動テーマを選定する」で、問題点のよりよい解決、改善を目指すのですが、この進める方針だとか、こんなふうに取り組んでほしいという期待を上司が持っていたらいい。そうしないとチームワークづくり、コミュニケーションが、なかなかうまくいかないのです。だから、上司の意図をよく理解して、それに合った問題点、課題を選定することがポイントです。

## 関西第一線幹部研修会

## 「幹部育成のポイント」

## チャートで学ぶ

関西支部は、七月十八日午後一時から「第18回第一線幹部研修会」を、道頓堀ニュージャパニーズF会議室で開催。森田、村山、両研修推進幹事と出席者三十五名で行われた。

この研修会の目標は、一つのテーマを八名〜十二名で編成し、五会合で完成させる方式で、今回はその第三会合である。



はじめに森田研修推進幹事より、下に掲げたチャートで、幹部自身及び幹部候補者の育成ポイントについて説明が行われ研修に入った。

(チャート)

三十分このプレゼンのあと、それぞれの班による研修に入り、各班は次のような課題で討議し、その具体的な内容が終わりに発表された。

▼第1班 ▲「マツサージ・アカスリ」について (課題)

・トレーナーの在籍維持(募入と定着)を重点とし、各店の情報をもとに

### \*思考(戦略思考)

1. 数値を読む
  - イ)数値上の問題点が発見でき、対応策を考える
  - ロ)基準数値や目標数値を常に把握しておく
2. 理想の職場は何か考える
  - イ)職場が楽しい
  - ロ)常に上司からの方針が明示されている
  - ハ)メンバー全員が目標数値を知っている
3. 客ニーズに関する関心
  - イ)数値上から観た客動向
  - ロ)お客様との直接対話から得る客動向
  - ハ)現場従業員から聞き出す客動向
  - ニ)情報収集、感性の磨き上げによる商品改善、開発を行う
4. 仕事計画の立案とスケジュール化(短・中・長期)

### \*行動(現場管理)

1. (完璧な)シフト管理を行う
  - イ)ベースシフト管理
  - ロ)ベースシフトと差のない毎日の出勤予定シフト組み
  - ハ)予定出勤と実際の出勤の差のチェックと指示
2. 現場チェックによる問題点発見
  - イ)五感チェック
  - ロ)コンセプト・理念によるチェック
  - ハ)チェックによる問題点の顕在化
3. 現場指揮
  - イ)問題点発見時、その場で指揮、指導
  - ロ)見本となる接客行動がある

1. 部下、及び上司に理解してもらえ、賛同を得られる対話力
2. 話だけでなく、データや提案書の形にして提示できる
3. 部下との対話で一方的に、上から指示することに片寄らない時には対等、時には援助の立場がとれる

### プレゼンテーション(動機づけ)

(ロコミ・広告宣伝・各セ

ル) ●リピート率のアップについて(来店動機づけ・囲い込み・接客・衛生管理) 次回:新しいマーケット

創造 ▼第2班 ▲「客動員」 (課題)

●新規客の掘り起こし ●客離れをいかに防ぐか ●リピート率UPの方策 ▼第3班 ▲「客動員」 (課題)

発生対応) ●1、2回を振り返り、

今後基本となる(共通)ルールマニユアルをつくる ●盗難被害に遭われたお客様への対応。(発生の種類出しとその対応及び処置について)

●初期対応・対応の仕方・処理の順序・各ケース出しとその対応方法について

最後に村山推進幹事よりこの研修会の主旨及び意義について話があり、次回は九月十八日を提案し、定刻五時に研修を終了した。



平成13年度第7期サウナ施設管理士、同第10期サウナ健康士は1年にわたる学習と、今年3月に実施された集中講義と筆記試験を見事にクリアし、今年8月1日付けで施設管理士18名、健康士46名が資格登録を果たした。

### 第7期サウナ施設管理士資格登録

平成14年8月1日付/県別・50音順/敬称略

202001 高橋 徹	スパックス	202011 近藤初太郎	サウナ&スパ大東洋
202002 草野富美江	ヨコヤマユールランド鶴見	202013 寺内 英一	ニュージャパン観光(株)カパーナ
202003 金沢 保	東洋健康ランド	202014 中野 伸康	(株)ジョンティ
202004 高橋 親二	クアリゾート湯舟沢	202015 山本 剛	サウナ&スパ大東洋
202005 米澤 伸幸	中部健康センター七宝	202016 塩野 隆司	サウナ&カプセルイン岡山
202006 青戸 幸二	(株)ジョンティ	202017 清水 真治	サウナゴールデンタイム
202007 伊藤 雅敏	サウナ&スパ大東洋	202018 真鍋光央造	サウナゴールデンタイム
202008 浦上 正勝	サウナ&スパ大東洋	202019 長友 隆二	宮崎温泉サウナ元気湯
202009 大高 優子	サウナ&スパ大東洋		
202010 神田 隆行	ニュージャパン観光(株)スパブラザ		

### 第10期サウナ健康士資格登録

平成14年8月1日付/県別・50音順/敬称略

102001 吉川 美里	(株)ワンディ・SPA	102024 中川美矢子	ニュージャパン観光(株)スパブラザ
102002 佐野美紀子	(株)ワンディ・SPA	102025 中野善治朗	(株)ジョンティ
102003 小田志穂美	(株)ワンディ・SPA	102026 長田 博司	(株)ジョンティ
102004 松田 弘恵	(株)ワンディ・SPA	102027 南 晴美	ニュージャパン観光(株)カパーナ
102005 清水 映子	(株)ワンディ・SPA	102028 日高ひとみ	ニュージャパン観光(株)カパーナ
102006 浅田 小織	(株)ワンディ・SPA	102029 尾崎 新	(株)ジョンティ
102007 丹野喜代美	(株)ワンディ・SPA	102030 富澤 道子	(株)ジョンティ
102008 堀内 智香	(株)ワンディ・SPA	102031 平川 絵里	ニュージャパン観光(株)スパブラザ
102009 木村 理恵	(株)ワンディ・SPA	102032 北野 良美	ニュージャパン観光(株)スパブラザ
102010 石塚 奈美	ヨコヤマユールランド鶴見	102033 野田 明子	ニュージャパン観光(株)スパブラザ
102011 金山 千明	テルメ金沢	102034 小笠原 妙	神戸サウナ&スパ
102012 林 松恵	テルメ金沢	102035 中垣 晃彦	奈良健康ランド
102013 岩佐あゆみ	サウナ&カプセルウェルビー柳ヶ瀬	102036 亀田 織江	グランドサウナ広島
102014 曾我 一也	クアリゾート湯舟沢	102037 香川美紀子	グランドサウナ広島
102015 伊藤 順子	中部健康センター七宝	102038 松岡 裕子	グランドサウナ広島
102016 岡田 智子	サウナ&カプセルウェルビー今池	102039 新田 明美	グランドサウナ広島
102017 藤井こずえ	サウナ&カプセルウェルビー名駅店	102040 野藁 絹代	グランドサウナ広島
102018 梁 帆	サウナ&カプセルウェルビー東新町	102041 坂元 牧恵	小倉サウナブラザ駅前店
102019 葛西 浩美	ニュージャパン観光(株)VIP	102042 星野明日香	小倉サウナブラザ鍛冶屋町店
102020 西村智恵子	(株)ジョンティ	102043 赤木 千世	小倉サウナブラザ鍛冶屋町店
102021 大谷 始代	(株)ジョンティ	102044 堀川 栄子	小倉サウナブラザ鍛冶屋町店
102022 滝川 真理	ニュージャパン観光(株)カパーナ	102045 久松万佐子	ニューニシノサウナ
102023 竹内 隆治	(株)ジョンティ	102046 林 眞弓	ニューニシノサウナ

### サークル(グループ)活動の手順

問題点を洗い出す  
課題を明確にする

活動テーマを選定する

活動スケジュールをつくる

現状把握をする  
目標を設定する  
要因(原因)を探る

改善(対策)案をつくる  
実行計画をつくる

実施  
(目標挑戦)

効果を確認する

定着(歯止め)策を実施する

活動のまとめと  
反省をする

発表会

実行スケジュール案

一覧してメンバー各人が分担してやるべきことがわかるもの

役割分担

問題点を掘り下げる・原因を追及する  
課題の背景を探る・要因相互の関係を見る

創意・工夫、アイデア、自由な発想

有効かつ実行可能

チームワーク・コミュニケーション・進行管理  
うまくいかない場合は核心的要因に戻ってみる  
上司、支援者に相談

無理をした結果でない事を確認する  
創意を生かした結果、また改善した結果、案に維持できるか

定着化、歯止め標準化、ルール化

出していく。例えば、不景気だから、味がまずい、豆がわるいなど、いろんな要素をできるだけ多く出してほしい。このときは反対意見を出してはいけない。つぎに「改善(対策)案をつくる。実行計画をつくる」ですが、先の要因の中から、「これを改善すれば成果がでる」という項目を三つか五つくらい選んで実行計画を作り、一つひとつ対策を練ります。皆で考えて例えば、豆を替える、蒸らし方を工夫する、浄水器を導入するなどの対策がきまれば、実行計画を作ってみようというつもりでやってみようというつもりになります。このとき、同年同月の実績はどうかなど、現状認識が必要になります。

こうして、いよいよ「実施(目標挑戦)」となります。当然、苦難にぶちあたることがあります。「実はこういう問題が出てきた」といったときは、QCのリーダーはいますが、その上にPTAがいて、この人は原則としてはサークルに参加しないので、指導していく役目ですが、このPTAが直属の上司に相談しながら進めます。もし、PTAや上司が知らない間に新種のコーヒー豆を業者さんに頼んだりすると困るわけで、こうした問題をからめて話し合いを進めていくことが大事です。こうして、七月末日で終わると、今度は「効果を認める」ことになります。

目標は達成されたか、去年の数字と比べてどうだったかなど、メンバーの一人ひとりが対策前の数字との比較をしていく(効果測定)わけです。それで、いい結果が確認できれば、次のステップの「定着(歯止め)策を実施する」へ進みます。定着はつまり標準化、ルール化のことです。その場限りでなく、それを続けていこうという意識を皆が持つということです。

それから「活動のまとめと反省をする。発表会」という形になります。発表大会に臨むまでに、できれば二チーム以上作って、社内で発表会を行い、どのチームが良かったか競わせるのも一つの方法かと思えます。そして、いよいよ発表大会を迎えます。

### 韓国式全身美容、その他の韓国式健康法をとりいれてみませんか?

13年前日本に初めて韓国式全身美容(アカスリ)を広めた『クララ』の申潤玉が貴社のアカスリコーナー、韓国式健康法アイテムづくりをお手伝いいたします。

今、日本は韓国ブームです。クララボディクリーンが貴社の強力な営業アイテムを提供し、集客力をバックアップいたします。

韓国式全身美容・健康法について些細なことでもお気軽にご相談ください。

- ・韓国式全身美容技術者指導 出張指導可能 (アカスリ、美顔エステ、全身美容オイルマッサージ)
- ・韓国式温浴事業のコンサルティング
- ・韓国式全身美容のコンサルティング(健康ランド、スーパー銭湯への人材派遣)
- ・韓国式健康飲食コーナーのコンサルティング

### 有限会社 クララボディクリーン

名古屋本社 〒460-0007 愛知県名古屋市中区新栄1-12-26 TAIYO BL. 2F  
東京事務所 〒135-0047 東京都江東区富岡1-14-15 和楽ビル1F

TEL(052)262-5202 FAX(052)264-0141  
TEL(03)3820-4313 FAX(03)3820-3673



韓国健康茶  
貴社の一部に韓国式健康茶コーナーを新設なさってはいかがですか?東京事務所のティールームに、いつでもお立ち寄り下さい。



申潤玉 著・毎日新聞社刊  
「アカスリ健康法」  
正しいアカスリを徹底紹介した必読の健康書です。



地域通貨

お金が変われば世界も変わる

博報堂生活総合研究所 和波 弘樹 主任研究員

地域通貨がちょっとしたブームの様相を呈している。新聞や雑誌の記事に取り上げられることが、今年になって目立ってきているし、全国の自治体や商店街が地域活性化の切り札として注目し、実際に地域通貨を導入する地域も急増している。日本では既に200近く地域通貨が存在するといふ。

まず、この言葉を初めて聞くという方に地域通貨の簡単な定義をしておこう。「地域通貨とは通常の貨幣価値に置き換えにくい人の善

意や助け合いなどボランティアサービス、あるいは地域経済の活性化に役立つモノやサービスの交換を媒介する通貨やシステムのこと。通貨の流通範囲は一定の地域(コミュニティ)内に限定されること

「倫理的な新しい循環モデルを地域に創ろう」

社会的な課題に対して「市民による公共事業」をスタートさせる起爆剤として使われたりと、むしろ近未来的な志向性を持つのが日本における地域通貨のムーブメントといえるだろう。

特に今の日本で地域通貨が注目される要因は、高齢化社会によって福祉政策を地域相互に行っていく必要性に迫られていることがある。この地域相互的なコミュニティ社会をつくらうという事例の代表選手が、北海道栗山町のエコマネー「クリン」だ。

また、長引く不況の影響により深刻さを増す地方経済の現実がもう一つの大きな背景だ。構造改革で国からの援助が減り、自立が求められる地方。しかし、これはある意味では地域、そして個人が自立し本当の自治を主体的に行っていく良い機会とも言える。

今の地域通貨ブームは二十世紀的な自律型社会システムが構築される幕開けともいえる。な

住民組織が多い。国の法定通貨は富の蓄積や信用供与機能を持ち利子がつくが、地域通貨にはそうした機能がなく「(NNIKKEI REGIONAL REPORT No.3854s)。

「倫理的な新しい循環モデルを地域に創ろう」

「倫理的な新しい循環モデルを地域に創ろう」

「倫理的な新しい循環モデルを地域に創ろう」

「倫理的な新しい循環モデルを地域に創ろう」

「倫理的な新しい循環モデルを地域に創ろう」

「倫理的な新しい循環モデルを地域に創ろう」

「倫理的な新しい循環モデルを地域に創ろう」

「倫理的な新しい循環モデルを地域に創ろう」

「倫理的な新しい循環モデルを地域に創ろう」

「倫理的な新しい循環モデルを地域に創ろう」

「倫理的な新しい循環モデルを地域に創ろう」

「倫理的な新しい循環モデルを地域に創ろう」

「倫理的な新しい循環モデルを地域に創ろう」



全国で流通している地域通貨の数々

Advertisement for 'clean' disinfectant. Features a large image of a person cleaning a surface. Text includes '人気のカギは清潔なお風呂' and '定期的な配管洗浄が設備の負担を抑える過圧の上昇を防ぎます。' It lists various products like 'ジェットクリン' and 'ヘルスケミカル'.

Advertisement for 'TOKYO GAS ガスマイルドサウナ ロッキーピラミッド'. Includes a pie chart showing '34%' support for 'ロッキーピラミッドサウナ'. A graph compares temperature and humidity of different saunas. Text describes the benefits of the 'Rocky Pyramid' sauna.