

第 23 次東京都公衆浴場対策協議会 令和 6 年報告（委員意見）

本協議会は、知事から検討を依頼された令和 6 年東京都公衆浴場入浴料金統制額について、社会経済の現状と今後の見通し、公衆浴場を取り巻く経営環境、利用者である都民の生活の安定を図る観点のほか、入浴料金統制額の試算結果を踏まえ、様々な見地から協議を行った。

開催実績

第 1 回

実施日：令和 6 年 2 月 9 日（金曜日）13 時から 14 時半まで

第 2 回

実施日：令和 6 年 7 月 8 日（月曜日）15 時半から 16 時 50 分まで

1 統制額について

令和 6 年入浴料金統制額を改定すべきかどうかについて以下のとおり意見があった。

- 昨年の引上げについて、浴場経営者の肌感覚からはあまり影響がなかったとのことだが、資料 2「令和 5 年調査結果と令和 4 年実績比較」によると、標準的な浴場 1 軒当たりの入浴料金収入が 4.58% 増となっている。統制額の単価は 4% の引上げ（500 円→520 円）であったことから、資料からも、昨年の引上げ後に利用者数は減っていないとわかる。
- 現在の消費者物価指数が 2% 台ということだけ見ると、統制額は 10 円引き上げということになるが、令和 6 年の推定では、会計調査によって導き出された原価と現在の統制額との乖離が 84 円もあり、現実的ではない。
- 昨年の時点で細切れに引き上げるよりも 550 円に上げたらどうかという気持ちもあったので、切りの良い金額であることも含めて、今回は 30 円引上げがよいのではと思っている。今後のことを考えると切り切ってさらに引き上げるのも 1 つの策だが、消費者心理を考えると一つのボーダーである 500 円台にとどめるのがよいと考える。
- 令和 6 年の収支の「過不足額」の推定（資料 3・4）で 300 万円程の赤字になるので、統制額を上げざるを得ないだろうと考える。釣銭の煩わしさを含めて、550 円くらいが妥当。しかし、自分たちも苦しいが利用者のことを考えると、誰しもの入れる公衆浴場の役割を果たすという理由などにより、「値上げを望まない」という浴場も一定数ある。
- 統制額を統一料金としないのであれば、一気に 600 円まで引き上げ、しばらく据え置くほうが正しいという気がする。しかし、実態は統一にしておき、体力のない浴場を考えると大きな引上げは難しい。
- もしかしたら、一部の浴場では入浴料金を上げたことで客離れを起こし廃業につながったケースも、あったかもしれない。従って浴場の個性に応じて、もう少し自由な料金設定ができるのが本来良いと思うし、その意味では 600 円とするのは、あって良い判断だが、現状は難しいということなら、550 円というのはありだろうと思う。
- 組合が各浴場に行ったアンケートでも 550 円を希望する意見が最も多かったことや、回数券（現行 10 枚 5 千円）の割引率に鑑み、550 円に引き上げることに賛同
- 若い人から 600 円でも良いという声を聞く一方、日常的に銭湯を利用している人からは少し高いという声もあり、600 円まで引き上げると足が遠のく恐れはあるかもしれない。

- ◆ 燃料費等の大幅な上昇に伴い、令和 6 年の推定においても、会計調査によって導き出された原価と現在の統制額に大きな乖離が生じていることや、統制額を引き上げても、昨年度都内公衆浴場の利用者数に全体としては影響が出ていないことなどから、ほとんどが引上げが妥当との意見
- ◆ 一部の委員から、個々の浴場が自由な料金設定ができるのであれば統制額自体は大きく引き上げて 600 円にするという判断もありうるとの意見があったが、統一価格となっている実態に鑑み、ほとんどの委員が 550 円が妥当との意見

2 今後の浴場経営について

公衆浴場業界が、公衆浴場の地域における交流拠点としての役割及び有用性を十分認識し、公衆浴場業の将来的発展に向けて、利用者サービスの一層の向上や新規利用者拡大のため取り組んでいただくよう、以下のとおり意見があった。

(1) キャッシュレス決済の導入について

- 新たな利用者を取り込むという意味でもデジタル化は重要であり、都が新たに実施するキャッシュレス決済導入促進事業を、各浴場に積極的に活用していただきたい。

(2) 柔軟な料金設定について

- 統制額はあくまで上限でしかない。統制額より低い入浴料金を設定できないという暗黙の了解があると、それぞれの浴場の要求をすべて満たすのは難しくなるのではないかと。大いに成功している浴場もあるが、浴場全体を考えると統制額を引き上げることが難しい。
- 組合に加入せず、様々な事情や考えの下、統制額より入浴料金を低く設定している浴場も少数ある。
- 経営者の裁量が少なく、次世代が浴場経営に乗り込みづらくなる1つの要因になるのではないかと懸念もある。
- 利用者が現行の入浴料金をどう思うか、どのくらいであればもっと利用したいか、スーパー銭湯との価格差がどのくらいだったら適正と思うかなど、需要側の情報も積極的に収集し、活かしていただきたい。

(3) 多様な営業形態の選択について

- 時間帯によって料金を変えている例はないが、利用者を増やすため、例えば利用者の少ない時間帯に安い料金で入浴できるような取組を浴場ごとに行うなどの工夫は、長時間の入浴者への対策等難しい点はあるものの、検討していただきたい。
- 現状では、入浴料金で足並みを揃えないといけない部分があるとする、入浴料金以外でのサービスや経営努力が一層重要になる。
- 区市ごとの取組をさらに活性化させることで、実質的な価格の多様化につながる可能性も考えられる。
- 中学生の料金を安くするなどの工夫が一部の浴場で見られるが、こうした工夫を広げることで、例えば、家族での浴場利用につながるなど、集客への貢献の可能性はあるのではないかと。

(4) 共通入浴券（回数券）について

- 共通入浴券の多様化も料金の多様化につながっていくので、例えば利用者の少ない時間に時差回数券のようなものを作るなど、共通入浴券における利用時間帯・利用日等の多様化や、小分け等売り方の工夫についても検討していただきたい。

(5) 利用者開拓について

- 急激に増えているインバウンド客を浴場にどう取り込むか。都が新たに実施する観光客向けプロジェクトは有益な取組であり、銭湯の魅力だけでなく入浴マナー等についても広報に力を入れるとともに、結果検証も行っていたいただきたい。
- 浴場間で利用客を奪い合うのではなく、地域の潜在的な利用客を掘り起こすことが重要であり、都のさらなる支援を期待する。
- 親子連れで気持ちよく利用できるような施設上の工夫（浴槽の縁の高さ、お湯の温度・深さ、くつろげるスペース等）や、変わり湯・スタンプラリー等の集客の工夫を続けていただきたい。

(6) 自店の経営実態を知る取組について

- 時間帯ごとに差別価格を設定する等営業戦略を考える前提として、自店の基本的な経営数字（日時別来店者数等）を把握することは有効である。キャッシュレス決済導入促進事業も自店の経営実態の把握につながる取組であり、組合としても浴場に積極的に働きかけを行っていただきたい。

(7) 浴場経営者の次世代育成について

- 公衆浴場の経営・運営がかなりの体力仕事であり、高齢の浴場主だけで経営していると限界があるので廃業を決断される、という浴場を何軒も拝見している。そういう意味では、組合が取り組んでいる次世代経営者の発掘育成は非常に重要な事業であり期待している。