

## 第24次東京都公衆浴場対策協議会 令和8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8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8年2月9日（月曜日）10時00分から11時30分まで

#### 第2回

実施日：令和8年7月3日（金曜日）15時00分から16時30分まで

### 1 統制額について

令和8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。

- 物価・燃料費が高騰している。中東情勢を踏まえると更に物価が上がる可能性があると考え。また、最低賃金も上昇すると予想されるため、20円、30円の値上げでは済まないと考え。大阪の統制額が600円になったこと、近県の神奈川県との状況や、統制額に関するアンケート結果も踏まえて、600円は一つの目安としてある程度考えられると思う。
- 様々な要因を考えると30円引き上げではとても足りないだろう。利用者の負担が増えることは心苦しいが、50円引き上げが選んでいただきたい選択肢と考える。しかし、統制額があることによって経営が思考停止状態になっていることは問題だと思う。仮に600円になったとしても、価格に対する様々な取組（デジタル化によるサブスクや変動料金、価格制度、若い人・高齢者それぞれの新たな顧客への施策等）とセットとすべきではないか。
- 50円引き上げの600円がベストではないか。スーパー銭湯との価格差は300～400円という印象であり、600円に値上げしても肌感覚としては差別化できると考える。スーパー銭湯の料金は平日・休日で金額が違う。公衆浴場では難しいと思うが、そのような視点もあると浴場には知ってもらいたい。大阪の統制額が600円になり、来る人は変わらないが一人当たりの来店頻度が減った気がするという話を聞いた。行き控えが発生する可能性は感じる。
- 今後も上がっていく可能性が高く、毎年上げるよりは思い切って600円のほうが、現場の混乱も避けられる気がする。よく来る方は、回数券や自治体の割引入浴券を使っている方が多いことを考えると、インバウンドや観光客向けには高めの金額設定もあり得ると考える。ただ、アンケートでは550円を希望する浴場も100軒近くあり、回数券を買うことさえ厳しい方もいる。600円以下で自由に価格を決められる風土づくりは大切と感じる。
- アンケートでも総回答数の半数以上が600円以上を希望しており、600円程度までの引き上げが必要という印象。消費者サイドから見ても値上げを許容する雰囲気にあると感じる。統制額は上限額なので柔軟な料金運用をしてほしいと意見をしてきたが、応えてもらえないという背景を踏まえると、53円の乖離幅を一気に充足する統制額の引き上げを行っても良いのかという若干の疑念はあるが、乖離幅が53円に対して50円の値上げというのは、計算的に適切かと思う。
- 600円に引き上げると9%強の上昇となり、消費者物価全体の平均よりは高めの数値だが、様々な物価のグラデーションがあるので、600円がベターと考える。消費者物価指数にはサービス価格が含まれるなど下方バイアスがかかる。企業物価指数が前年同月比6%と公表されており、タイムラグを経て転嫁されていくことも考えられるので、補助的な指標が内部資料としてあっても良いのではないかと。その場合、これよりももう少し厳しめの乖離額になると思われるので、600円という選択になることも分かる。ただし、いかに柔軟な経営に積極的に挑戦していくかは、考えていくべきと思う。
- 各浴場主には、統制額はあくまでも上限額で、入浴料は各浴場が決められるということをアピールしていかねばならないように思われる。いろいろ工夫が必要だろうと思うが、各浴場の独自の経営努力が期待できるような環境になると良い。

- 550円では経営上厳しいため、600円への引き上げが望ましい。共通入浴券（回数券）価格は、組合において当面据置ということが決定されているので、常連客にとっては、それほど問題にはならないと思われる。アンケートでは値上げを望んでいない銭湯が相当数あるが、ぎりぎりのところで商売をしているので、そのような銭湯が本当に値下げできるかという点、必ずしもそうではない。銭湯は、サービスで競っていく姿勢が重要であり、浴場同士で安易な価格競争をすることは避けるべきと考える。
- 600円への引き上げは怖いと感じる。客が多い都市部の銭湯でも600円への値上げは怖いと言っており、580円が妥当と考える。理由は客離れが懸念されることに加え、入浴券との差額が60円となり、現金で入浴していた人が入浴券に流れ、結果売り上げが減少することを危惧するためである。統制額が580円で、入浴券との差額が40円なら自助努力でどうにかできると思う。
- 銭湯に限らず、利用者にとっては料金が20円上がるだけでも、大きな反応がある。入浴は日常必要なものなので、値上げに関して慎重に協議することが大切だと感じる。
- 昨年度据置だったということもあり、600円への値上げは妥当と考える。利用者からもある程度理解されると思う。ただ、日常的に使っている方にとっては厳しいかもしれない。常連客と新規客との料金に対する感覚については、どちらに舵を切るべきか迷うところである。都内各所で廃業を耳にするので、廃業を少しでも食い止め、残していくにはどうすれば良いかと考えるところである。

- ◆ 令和8年の推定において、会計調査によって導き出された原価と現在の統制額に約53円の乖離があり、今後も幅広く物価上昇が懸念されることや、他府県の統制額引き上げ状況などを踏まえ、50円引き上げの600円が妥当との意見が多数であった。
- ◆ 統制額はあくまで上限額であり、各浴場が柔軟な価格設定など更なる経営努力に取り組む風土をつくる必要があるといった意見も多かった。

## 2 今後の浴場経営について

公衆浴場業界及び行政機関が、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に向けて取り組んでいただくよう、以下のとおり意見があった。

### (1) 更なる経営努力について

- 統制額があくまで上限額であることに鑑みて、価格面で経営努力をしていただきたい。統制額は上限額であるという趣旨がもっと伝わるよう、価格表示のガイドラインを各浴場に配るなど、価格面での経営努力をアピールできるようにしてほしい。
- サブスクリプションやダイナミックプライシング等の柔軟な価格設定方法を検討すべきである。近くの大学、学校等で試験的にサブスク料金をやってみるということもあるのではないかな。
- 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。
- 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、都が実施するキャッシュレス決済導入促進事業を、各浴場で更に積極的に活用していただきたい。

### (2) 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。
- 共通入浴券の金額も、入浴券と同じぐらい気になる大事な金額と考える。
- 入浴券の価格決定と統制額決定のスケジュールを見直すのは難しいかもしれないが、統制額を踏まえて入浴券の価格を決める順序になるようにできないのか。
- 入浴券は組合で時間をかけて決めているが、スケジュールは長い間の自治体との関係等で日程をずらせないのが現状である。どうにかしたいとは考えているが、なかなか対応は難しい。

(3) 利用者開拓について

- 近隣の幼稚園、保育園や小中学校と連携して体験入浴会やペンキ絵の塗り替えを公開で実施するなど、銭湯を知ってもらい、子供たちが成長した後にも来てくれるようになるとうい。
- 組合が行っているトレーディングカードは、各銭湯に行って入浴しないとカードが購入できない仕組みになっており、カードを集めようとする新たな顧客を開拓することにもなるよい取組である。
- インバウンド向けのキャンペーンは、入浴マナーも周知しつつ実施するのが良い。外国人に対する啓発事業は大事であり、情報提供の仕組みを検討するのが良い。
- 銭湯の掃除をやっているアルバイトは若い人が多く、浴場主が倒れた際に、近隣の学生が何人も手伝いに来るといった例を聞いた。若者向け利用促進事業については、そういったところを支えていくのも良い。また、若年層向けに、アプリ等を使った会員制度を作るなどもあり得る。
- 利用促進キャンペーンは、銭湯好きの人が利用している印象なので、友人を連れてくると割引になるなど、新たな人を連れてくるような取組にしてほしい。
- 銭湯がない県も出てきているので、銭湯は東京の観光資源となり得る。ぜひ各道府県の方に東京の銭湯を味わっていただけるようにしてほしい。
- 若者は自分が銭湯に行ってもいいのだろうかと思っている人が多い。地元民しか行かない飲食店に入るのと同じような感覚ではないかと思う。入ってみれば楽しいのに、一度も行けていないという若者も多く、サブスク料金などトライアルとして取り組んでも良いのではないかな。
- 都民に愛される文化の資源という捉え方で浴場への新しい取組を進めており、若手浴場主の方など浴場の皆様と意見交換して、利用促進事業をブラッシュアップしていきたい。

(4) 自店の経営実態を知る取組について

- 承継マッチング事業について、承継に直接関係ない通常の経営相談もできるということが十分知られていないようなので、更に周知していただきたい。

(5) 浴場経営者の次世代育成・事業承継について

- 新しい試みやサービスを取り入れられるのは若手後継者がいるところが多く、細々と経営している高齢者の銭湯をどう救うのが課題である。
- 公衆浴場の経営・運営は、個人やその家族で行っている浴場が多いので、経営が厳しい状況など声を出しにくいかもしれないが、公衆浴場には、多大な補助金が入っていることを考えると、半公共サービスともいえるので、廃業等を考える際には、一歩踏みとどまって相談するなど心がけていただきたい。
- 事業承継の成功事例を知らない浴場もあると思うので、事例を紹介することが必要と考える。外部からの若い担い手が銭湯を継いで、華やかに再生させる事例がある一方、ずっと家族経営である浴場は抵抗感を感じる場合もあるので、色々な承継のパターンがあるというのを示してほしい。
- 多くの銭湯は浴場主の住居と一体化していることが多く、住居を渡してまで承継するのはハードルが高い。職住一体で承継した例があれば、ぜひ紹介していただきたい。

(6) 行政からの支援について

- 都は、浴場からの意見については、浴場組合への加盟・非加盟に関わらず聞くとともに、協議会以外の場合でも利用者の意見を聞くようにした方が良い。
- 健康増進型改築支援補助の大幅な増額や承継マッチング事業の実施などは嬉しいことだが、これだけ支援をしても廃業する浴場があるのは、様々な理由が複雑に絡み合っているからではないか。廃業した浴場へのヒアリングを行うことが重要と考える。
- 清掃サービスなど手の届かない所へのサービスを、都や浴場組合が少し強化してみるのも良いと思う。また、浴場が減ると同時に、修繕事業者も減っていると聞いており、そうした部分を改善するのも重要と考える。
- 区市では高齢者や住民への割引デーを設けているが、入浴の機会が減ってしまいそうな人への取組は、統制額が上がっても引き続き継続してほしい。都でも同じような取組ができれば良いのではないかな。
- 暑熱順化のポスターを見たが、銭湯は寒くなると温まろうといったところが多い中、夏に向けて銭湯に入ろうという試みは良いと思った。冬以外のイメージがもっとつければ良いと思う。
- 区市によっては、高齢者を対象とした割引入浴券を配布しているが、若いうちに風呂のない生活が当たり前になってしまうと、高齢になったとき割引入浴券がもらえても銭湯には行かないと思うため、もっと対象年齢を下げてほしいと感じる。
- 大規模災害時、特に避難生活が長期化した場合に、入浴は心身の健康維持にとって重要であるため、災害時における入浴支援等に関する協定を浴場と自治体が締結することは有意義と考える。

- 昨年、東京型銭湯のPRと並行して、4軒の銭湯が歴史的建造物に選定され、励みになったとの浴場主の声を聞いている。宮造りの銭湯に限らず、行政間で連携して、銭湯文化を保護してほしい。文化としての魅力を発信して、銭湯が残っていくと良いと思う。