

東京都公衆浴場活性化支援実証事業 平成30年度実績について

1 専門家の派遣

- 公衆浴場に経営を支援するコンサルタントを派遣（10浴場、1浴場あたり5回程度）
- 浴場経営者と意見交換の上、浴場ごとの課題を把握し、具体的な改善策を助言

取組例



- 垂れ幕の作成・店先に掲出
 - 浴場の存在に気づかない通行者への売り込みを強化
 - 垂れ幕を背景に記念写真を撮る人もいるなど、より親しみやすい浴場に変身



- PR動画の作成・発信
 - 銭湯を訪れたことがない人の来店意欲向上を図る
 - 店内の様子やアピールポイントを紹介する動画を浴場経営者がスマートフォンで撮影し、SNS等で発信（英語版も作成）

主な成果

- これまで公衆浴場を訪れたことのない新規客を獲得

2 浴場の経営やノウハウを学ぶ連続セミナーの開催

- 浴場経営者、後継者、都内の浴場経営に関わりたい人を対象（浴場経営者以外は公募）
- 浴場経営者や専門家による講義、実践的なワークショップ（店舗演出、営業計画、情報発信、接客等）、浴場見学など（全6回 1コース）



取組例

- 受講者どうしのコラボレーションによるフルーツ湯
 - 営業計画のアイデア出しのワークショップで、フルーツ湯（りんご湯）の実施及びりんごの試食を公募参加者が提案
 - 賛同した浴場経営者と連携して企画を実施

- 季節感のある店舗演出
 - 筆文字で描いた掲示物の作成方法を学習
 - 自店実施イベント（ぼんたん湯）の告知掲示物を作成・掲示

主な成果

- 上記イベント当日の来店客数が大幅に増加



3 交流会の開催

- ① お風呂屋さんの未来を語ろう～SENTO meet-up～
 - ・ 浴場で働くことに興味がある人等と浴場経営者の代表が参加
 - ・ 「未来のSENTO」をテーマとしたグループ討議など
- ② 銭湯de異業種交流会
 - ・ 浴場経営等への支援に関心がある事業者と浴場経営者の代表が参加
 - ・ 事業者、経営者各々によるプレゼンテーション、意見交換など
- ③ 専門家派遣及びセミナー参加者の交流会
 - ・ 実践した改善例など成果を共有



主な成果

- 交流会をきっかけに、参加した浴場経営者と事業者の間でマッチングが成立した例あり