

# 東京都公衆浴場活性化支援実証事業 令和元年度実績について

## 1 専門家の派遣

- 浴場に経営を支援するコンサルタントを派遣（20浴場、1浴場あたり4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



- 店先にのぼり、店内に季節感ある装飾を施した石像を設置
  - 通行人の関心を惹くためのアピールを強化
  - 装飾の写真を撮影してSNSへ投稿する利用客が増えるなど、利用者がインフルエンサーとなる機会を創出、より親しみやすい浴場に変身



- 年間営業計画作成と営業企画の実施、集客強化のPR
  - 季節に応じた変わり湯（菖蒲湯など）と関連商品の販売
  - 集客を強化したいターゲットと親和性が高い異業種の事業者（健康を共通テーマに接骨院等）が連携し、パンフレット配架

### 主な成果

- これまで浴場を訪れたことのない新規客を獲得
- 入浴のついでに商品を購入する利用客の増加

## 2 浴場の経営やノウハウを学ぶ連続セミナーの開催

- 浴場後継者、都内の浴場経営に関わりたい人を対象（浴場後継者以外は公募）
- 実践的なカリキュラム（実働体験、座学）（全4回）

### 主な成果

- 多くの参加者が「浴場経営に対する理解が深まった」と評価
- 浴場経営者の家族が浴場を引き継ぐきっかけになった例あり



## 3 交流会の開催

### <銭湯de異業種交流会>

- ・ 浴場経営や運営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



### 主な成果

- 交流会をきっかけに、経営や運営に対する支援に向けた商談等が進んだ例あり

## 4 体験ツアー

- 都内の浴場での仕事に関心のある人を対象
- 浴場のバックヤード見学、清掃体験など
- 働く場としての浴場の魅力をブログやSNS等で発信してもらう機会を提供



バックヤード見学



清掃体験

## 主な成果

- 多くの参加者が「浴場で働くことや経営への意欲が高まった」と評価。実現に向けて具体的な行動を起こした参加者あり
- 参加者の多くがSNS等で情報発信