

6/29(木)

13:00~16:50

都市センターホテル  
(東京・永田町)

客足は回復基調にあるものの、運営事業者の交代が散見される日帰り温浴施設。  
商圏のポテンシャルや施設のリソースを活かすための事業への取り組み方とは？

「既存施設の取得・再生」「営業中施設のリニューアル」等にみる価値向上手法と  
これからの「新規開発」における成功の条件を探る

# 「日帰り温浴施設」の 投資・再生&価値向上手法研究



- 現在の温浴マーケット市場・トレンドと生き残りのポイント
- 時流に応じた温浴施設事業のあり方と最適な投資方法
- 新規参入、(株)イオンファンタジー「OYUGIWA」が考える温浴施設事業の魅力と取組みの実際



## ご案内

スーパー銭湯などの日帰り温浴施設において、昨今発表される開業のニュースは、新規開発だけでなく営業終了施設を引き受けた新規事業者による再オープンも増えてきました。リフレッシュやリラクソの時間と場を地域に提供する身近な癒しのレジャーとしてその価値は期待されていますが、不採算店の撤退や運営事業者の交代も散見されるなかで、マーケットと事業の可能性をどのように見ればよいのでしょうか。そこで本講座では、業界の分析をはじめ、現状に応じた投資・収益確保の考え方、時代に合った施設のあり方、またその実現への取組みなどを、専門家や積極的な展開を図っている企業から学んでまいります。昨今では、諸々のコストが上昇し、経営が圧迫される状況にも直面しています。営業状態にかかわらず初期投資や固定的に出ていく支出が多い温浴施設は、今まで以上の緻密な経営や、収益力のある施設開発が求められています。こうした状況下での温浴事業の最新動向を把握する機会として、温浴施設事業者をはじめ、事業を検討中の事業者、観光・商業施設開発や運営にかかわる企業、宿泊事業者など広範な方々の参加をお待ちしております。

## 開催概要

開催日時 2023年6月29日(木) 13:00~16:50

会場 都市センターホテル  
東京都千代田区平河町2-4-1 TEL 03-3265-8211  
※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 55,000円 (1名様につき/消費税及び地方消費税を含む)  
●同一申込書にて2名様以上参加の場合、  
48,400円 (1名様につき/消費税及び地方消費税を含む)  
※テキスト代を含む。

主催 総合ユニコム株式会社  
月刊レジャー産業資料 Property  
東京都中央区区橋2-10-2 めり彦ビル南館6階  
TEL. 03-3563-0025(代) FAX. 03-3563-2560

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

お問合せ先/総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)

ネットで申し込み 下記URLの弊社ホームページからもお申込みできます。  
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

FAXで申し込み 左下の申込用紙へ記入し、下記フリーダイヤルへFAX願います。  
0120-05-2560 (不通時はFAX.03-3564-2560)



## 参加申込書

### 「日帰り温浴施設」の投資・再生&価値向上手法研究

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒 )	●振込予定日( 月 日)
	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
	●ご担当者名( )
TEL. ( )	FAX. ( )
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

- お申込み方法
  - ・[インターネットでのお申込み] 弊社HPの該当セミナーのページよりお申込みください。詳細は弊社HPをご覧ください。
  - ・[FAXでのお申込み] 左記「参加申込書」にご記入後、上記FAX番号にてお申込みください。参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」を郵送いたします。
  - ・[開催直前や当日の申込受付] 開催直前や当日でも空きがあれば受け付けます。その場合は、メールまたはFAXにて「受講案内」と「支払方法」をご連絡いたしますので、必ずメールアドレスがFAX番号の明記をお願いいたします。
  - ・当日は「参加証」をご持参いただき、受付に「お名刺1枚」と共にお渡しく下さい。
- 参加費のお支払について
  - ・[インターネットでのお申込み] 弊社HP経由でのお申込みに関し、クレジットカード決済が銀行振込かの選択が可能です。なお、クレジット決済はお申込み時のみ承りますのでご注意ください。銀行振込の場合は、下記FAXでのお申込みの項目をご一読ください。
  - ・当日現金でのお支払いも可能です。お申込フォーム備考欄にその旨をご記入願います。
- FAXでのお申込み
  - ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
  - ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
  - ・お振込手数料は弊社にてご負担願います。
  - ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に $\checkmark$ 印をご記入願います。
- お申込者が参加できない場合について
  - ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。
- キャンセルについて
  - ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(お振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560宛に必ずご連絡ください。返金手数料として3,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。
- その他ご連絡事項
  - ・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
  - ・講演中の録音・録画、携帯電話等での通話はお断りいたします。
  - ・講演中のPCの使用は可能ですが、使用の際には周囲へのご配慮をお願いします。
  - ・ご記入いただいた個人情報は、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
  - ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。
  - ・開催中止の場合には受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止の際の交通費の払い戻し・キャンセル料の負担はいたしかねます。

# 「日帰り温浴施設」の投資・再生&価値向上手法研究

## セミナープログラム

13:00~15:00 【業界動向・開発の最新指標】

### 1. 温浴施設業態の事業構造と可能性拡大の方向性 ～ 温浴ビジネスをもっと儲かるビジネスに

- ① 温浴施設業界の最新動向と課題
- ② あらゆるコストが上昇中。直近の日帰り温浴施設の事業指標とは？
- ③ 収益確保のための視点・要点

### 2. 日帰り温浴施設への投資・再生、成功の道筋を見つける

- ① 既存施設の取得、運営受託などによる再生・リブランドの要諦
  - ・ 再生・事業譲渡案件における見極め、チェックポイントを考える
  - ・ 物価高の現状においてどのような事業計画を策定すべきか
- ② 営業中自社施設のリニューアル投資 —— 最大効果を目指すために
  - ・ 適切なリニューアル投資のタイミングとは
  - ・ 業績改善のためのチェックポイント
- ③ 新規開発の可能性
  - ・ 勝算がみえる立地・開発計画の条件
  - ・ 集客・価格設定等、経営安定へのヒント
- ④ 温浴・スパ施設、温浴マーケットの今後
  - ・ 利用者層とマーケティングのあり方
  - ・ 経営・運営手法のあり方、地域での連携など
- ⑤ 質疑応答

講師：望月 義尚 (株)アクトパス 代表取締役社長

15:20~16:50 【新規参入事例】

### 3. アミューズメント事業者が温浴事業に参入。 (株)イオンファンタジーが考える日帰り温浴事業の魅力 ～ 「OYUGIWA海老名」「OYUGIWA浜松市野」

1号店「OYUGIWA海老名」(2018年4月開業。旧・都の湯)  
2号店「OYUGIWA浜松市野」(2022年9月開業。旧・浜松温泉 喜多の湯)

- ① イオンファンタジーの事業全体における位置づけ、  
温浴・スパ事業の見方、取組み方針
- ② 2号店の取得に至った評価のポイント
- ③ 1号店および2号店、開業&営業の全体像と  
「OYUGIWA」のブランドコンセプト「つながり」の具現化策
- ④ 開業後の実際と計画の達成状況
- ⑤ 今後の展開予定
- ⑥ 質疑応答

講師：辻本 竜夫 (株)イオンファンタジー 温浴事業部 事業部長

## 講師プロフィール

### 【第1・第2講座】

#### 望月 義尚

(もちづき よしひさ)

株式会社アクトパス  
代表取締役社長  
温浴施設コンサルタント



1965年東京都出身。91年(株)船井総合研究所に入社。大型店舗開発のプロジェクトを中心に、幅広い業種業態のコンサルティングに従事。96年ごろより温浴施設のコンサルティングに携わり、98年に温浴施設のコンサルティングチームを創設、全国各地の温浴施設のサポートに奔走する。チームリーダーとして活躍後、2006年に独立、(株)アクトパス代表取締役に就任。11年にはコンサルティング業務の傍ら、新規開業施設の支配人代行として2年間現場マネジメントに従事。また東日本大震災で被災した南三陸町、東松島市、石巻市などでドラム缶風呂やテントサウナの入浴支援活動を行なう。20年にコロナ禍対策の緊急企画「おふる&サウナサミット」を5月、6月にオンラインで無料開催し、約500名の温浴関係者が参加。21年物販事業部門を「浴場市場(株)」として分社化、現在に至る。

主な著書・執筆に『温浴施設の再生計画実務資料集』(共著。総合ユニコム。2010年)、『温泉百科事典』(共著。丸善出版。2012年)『温浴施設データファイル2020、2022』(執筆。総合ユニコム)などがある。

温浴施設コンサルタントのパイオニアであり、全国に繁盛店開発や不振店の再生実績多数。

### 【第3講座】

#### 辻本 竜夫

(つじもと たつお)

株式会社イオンファンタジー  
国内事業下 温浴事業部  
事業部長



1972年大阪府出身。2001年ユニバーサル・スタジオ・ジャパンの開業時に飲食部に参画(主にカート部門担当)。04年(株)極楽湯に入社、店長として約5年間温浴施設運営に携わる。その後約10年間、大阪にて複数の飲食業態を展開する大和企業(株)で常務執行役員 営業部長を務め、(株)イオンファンタジーには18年10月、「OYUGIWA海老名」オープン約半年後に入社。同社の新規事業としてスタートした温浴部門の1号店である「OYUGIWA海老名」の経営安定を担い、様々な施策により業績が向上。その後コロナ禍に見舞われるも比較的早い回復のなか、21年後半に「浜松温泉 喜多の湯」の閉店情報を入手。再生の可能性を見出し、低投資などの条件調整を行ないながら22年9月に2号店「OYUGIWA浜松市野」を開業した。

