

温浴施設・旅館経営者様へ

成功事例 無料レポート

温浴施設が おふるcafe[®]に



業態転換で

売上2倍

	累計	7月	8月	9月
業態転換後 2017年	8,872万円	2,640万円	3,531万円	2,701万円
業態転換前 2014年	4,254万円	1,187万円	1,642万円	1,415万円
業態転換前後対比	209%	222%	215%	190%



小長井産業株式会社
代表取締役
おふるcafe bijiinu代表
小長井 光徳氏

静岡県静岡市で延床700坪、駐車場120台の温泉を運営している。1997年から温浴事業を開始し、創業時は好調だったが、お客様が徐々に減少し、オープン当初の売上の半分から1/3になってしまった。当レポートの中間に記載している取り組みを経て、敷地や建物を増床することなく、売上を2倍に伸ばすことができた。離職もほとんどなくなり、社員が生き生きと働くようになり組織も活性化している。

3分で読める!

成功事例の無料レポートは中間へ

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

おふるcafe[®]で売上2倍セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo. S027109

FAX.0120-964-111 24時間対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル ●お申込みに関するお問合せ担当: 浅井 内容に関するお問合せ担当: 白石

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ 027109

小長井産業株式会社 《会社概要》

静岡県静岡市で延床700坪、駐車場120台の温泉を運営している。1997年から温浴事業を開始し、創業時は好調だったが、お客様が徐々に減少し、オープン当初の売上の半分から1/3になってしまった。敷地や建物を増床することなく、施設をカフェ化（おふろcafe®）することにより、売上を2倍に伸ばすことができた。代表取締役は母親であるが、小長井氏は社内では社長と呼ばれており実質は小長井氏が事業を経営している。



小長井産業株式会社
代表取締役 おふろcafe® bijinyu代表
小長井光徳 氏

小長井取締役にQ&A

Q1. スバリ売り上げが2倍になった理由は何でしょうか？

A1. 一言で言えば、施設をカフェに業態転換したことです。**カフェ（おふろcafe®）にすることによって、若者を中心とした新規のお客様が増え**、お客様の総数が増えました。リニューアル後の単月で昨年対比の売り上げが1.4倍になりました。また、おふろcafe®にしたことによって料金を上げることができたことも大きな要因です。お客様の数が増えて単価も上がりました。

Q2. 業態転換する際に投資費用がかかったのでは？

A2. もちろん、費用はかかりました。が、**新規のお客様を増やすための部分だけのメリハリ投資**ができたので、多額の投資をしたと感じておりません。このカフェ化モデルは、投資対効果が非常に高いと実感しています。

Q3. 業態転換後にスタッフが辞めなくなったのですか？

A3. そうなんです。以前は、長くても1年2年しか勤務してくれなかったのですが、採用活動や教育で常に大変でした。業態転換以降はスタッフが辞めなくなりました。**コンセプトとお客様像が明確**になったのが非常に良かったです！やる事が明確なので、スタッフが仕事をしやすくなったようですし、ノウハウも深まっています。スタッフが一丸となって仕事ができている。

Q4. 最後に一言お願いします。

A4. 新規のお客様が増え続け、お客様とスタッフの満足度も高いです。永続できる施設になれる施策だと思います。同様に苦労されている施設のお役に立ちたいと思い、今回のインタビューをお受けしました。

温浴施設が増床せずに カフェ機能を追加して売上2倍の快進撃！

1997年に小長井氏の父親が静岡県静岡市に温浴施設を開業した。温浴施設の先駆者であったこともあり、多い日は2,000人や3,000人とお客様が来ることもあり、好調だった。

しかし、時代の流れとともに徐々にお客様が減少し、同様に売上も下がっていった…。

2011年に小長井氏が後継者として本格的に経営に参加。売上はオープン当初の半分から1/3になってしまっていた。平日のお客様は300人に満たないこともあった。

小長井氏は何とか売上を伸ばそうと、さまざまな施策に取り組んだ。



特徴がない一般的な温浴施設だった

「年配者の利用が多い点」から、滞在時間が延びれば単価が上がると考え**①時間制での販売をフリー滞在制へ変更**した。

②回数券の割引販売（毎月26日に回数券の1,000円割引販売）や招待券付加の販売も実施した。

手作り料理の提供などの**③飲食メニューを豊富**にした。

結果的に多少の売上改善にはなったが、財務状況の改善には至らず、金融機関からの借入れが渋くなり、運転資金にも困るようになってきた。

(株)温泉道場との出会い

2012年、顧問との打ち合せにて小長井氏が月別実績表を見ながらうなだれていると、

自社の顧問から、「**うちよりも田舎で、うちの半分の大きさの温浴施設で売上が伸びている**温泉道場という会社があるよ。紹介できるから見にいったらいい？」と声を掛けられた。

小長井氏が後継者として本格的に会社に戻って1年が経ったときであった。「自分なりに考えた施策を一通り試してみたが、大きな成果にならなかった。ほかの銭湯を見てみよう」

静岡市から数時間かけて埼玉県児玉郡（人口5.4万人）にある「白寿の湯」という延床350坪の日帰り温泉を見に行ったのだった。

刺激的だった。

**自店よりも人口の少ない街で
自店よりも半分の大きさで
自店と同等の売上があった**のだった。



小長井氏は、

「良いところは、まねをしてみよう」とコミックを増やす、リクライニングチェアを取り入れるなどした。

しかし、大きな効果は無かった。良い点はわかるが、具体的なイメージが湧かない。

例えば、漫画を増やすとしても何冊あれば良いのか。どのような種類の漫画があれば良いのか。どのように設置すればお客様が利用してくれるのか。

小長井氏は、悩んでいた。温浴事業を止めるべきか。

「自分なりに改善を試みた」

「繁盛店を見学して学んだことをまねしてみた」

しかし、売上は大きく伸びない。資金繰りは悪くなる一方だ。金融機関からは、「土地などの資産があるので温浴施設を止めてほかの事業をやらないか」と持ちかけられていた。

そんな悩みを抱え続けていた2014年2月。以前視察に行った(株)温泉道場が運営する、「おふろcafé utatane」（埼玉県大宮市）がリニューアルしたことを聞き、足を運んだのだった。

小長井氏の胸が躍った。「これだ！」と思った。

カフェ化した施設は、従来の温浴施設と異なっていた。

- ① **カフェ＋温泉という業態のため、若者を中心とした新規のお客様を大量集客できる**
- ② **カフェ機能や雑誌・漫画が充実しているため、滞在時間が延びて客単価が上がっている**
- ③ **コンセプトや顧客像が明確なため、スタッフが意欲的に働いている**



寝転がって本や漫画が読めるスペースや居心地の良いカフェ施設など設けている。メディア取材が多いことも特徴。

(株)温泉道場とおふろcafe®への転換

小長井氏の覚悟は決まった。

「自分なりにまねしただけではうまくいかない」
「実際の成功者の指示に従った方が成功の確率も上がるはず」
「これでやれるところまでやってみて、ダメならあきらめよう」
と腹をくくり、顧問を通じ(株)温泉道場へ相談をした。

2014年5月から(株)温泉道場取締役社長の山崎氏に訪問してもらい、さまざまな改善に取り組んだ。

「漫画を何冊入れる」、「チラシをこのエリアに何枚配布する」、「各種取引先の紹介」など具体的なアドバイスを受け、目に見えて売上が改善されていった。

すると、金融機関の対応が変わった。

新たに借り入れができるようになり、資金繰りも改善された。

この状況なら思い切って業態転換しよう。そう思えてきたのだった。

2015年8月金融機関にもおふろcafe®への業態転換を伝え、融資が決定した。9月に業者を選考し、10月から工事開始とどんどん準備が進んでいった。

工事は2階部分のみ（休憩施設の半分）にしたため、工事期間中も休館はせず、営業を継続できた。



大広間だった場所を1000冊以上の漫画雑誌コーナーに変えた。

おふろcafe®の転換は大成功になった。

オープン後の1月は前年比の売上142%、2月は売上146%と小長井氏が後継者になって以来の**最高売上**になったのだ。

おふろcafe®は話題になりやすく、メディア取材が多い。民放のキー局全てが取材に来たことも売上に貢献した。

以前は、ご年配のお客様ばかりだったが、業態転換後は、若者も多く利用し、老若男女の方が対象となり、劇的に利用者が増えた。

大広間は、バスタブソファや1人の空間を作れる箱型のスペースをつくり、雑誌や漫画を10,000冊以上そろえるなどのリニューアルをした。



視聴率の高い時間帯に放映された。

大広間の リニューアル前とリニューアル後



業態転換へ向けた工事は2回に分けて実施した。初回の約1年後の2016年1月に2回目が終わりを、完全な「おふろcafé bijinyu-美肌湯-」として営業をスタートした。**さらに売上が伸びており、取り組み前は年商が1.7億円だったが、今度の決算では3.2億円の見込み**である。



入口となる1階ラウンジは、カフェ基調のつくりとした。



業態転換の投資代は、小長井氏の**思っていた金額の半分以下**だった。施設全てに投資をするのではなく、温泉部分などの投資は極力控え、お客様がくつろぐ空間に注力をするといった**メリハリ投資のため、投資金額が驚くほど安かった。**

働くスタッフも劇的に変わった。業態転換以前は、社長が勝手にやっていると、何か施策を提案しても、協力的でなかった。今は、**新しい取り組みを提案すると前向きに取り組んでもらえる**ようになった。お店のコンセプト（大事にしていること）やお客様像が明確になり、スタッフが主体的に動けるようになった。やるべきことがはっきりしているのだ。

小長井氏は、わくわくしている。

「おふろcafe®」になり、売上が安定し、新しいことにチャレンジできる環境になった。お客様やスタッフも生き生きしている。引き続き売上を伸ばしながら、多くの方々を喜ばせたい」自信に満ちた笑顔でそう語った。

当レポートはいかがでしたでしょうか？

申し遅れました。今回、当レポートを作成した船井総合研究所の小梢（こずえ）と申します。コンサルティングをして11年になります。



株式会社船井総合研究所
小梢 健二

前述まではインタビュー内容でしたので、小長井産業様のおふろcafe®の成功ポイントを整理してお伝えしたいと思います。

おふろcafe®は、温泉とカフェが融合した業態であり、特徴があるためお客様から選ばれる温浴施設です。

大きく5つの強みがあります。

1 異なった客層を新規に呼び込み、集客増

「カフェを利用したい」「漫画喫茶として利用したい」「家族や友人と遊びに行きたい」といったお風呂利用以外を目的としたお客様が呼び込めるため、新規のお客様が増えます。

また、ご年配から若者まで反響のある施設になるため、若者を中心とした幅広い客層を集客できます。

さらに、メディアに取り上げられやすくなります。現在は全国に5拠点ありますが、民放のキー局に取り上げられており、認知度が格段に高まります。写真映えするのでインスタなどのSNSで拡散されます。これらのメディア集客効果で現在よりも商圈が拡大し、広範囲からお客様が来ます。

2 滞在時間が延びて単価アップになる

雑誌や漫画を豊富に揃え、居心地の良い空間と無料コーヒーなどを設けることにより、滞在時間が延びます。そのため、飲食やマッサージなどのサービス関連の利用が増え、単価がアップします。

また、カフェ機能により温泉業態では弱い時間帯でも飲食の利用が発生します。さらに、家族や友人同士など複数人で来ることが多いため、飲食のサイドメニューなども多くなるのです。

3 スタッフの定着率が上がり、意欲的に働く

おふろcafe®で働くスタッフの声を聞くと、「以前はさまざまなタイプのお客様がいたのでいろいろなことをお願いされたけど、今はコンセプトが明確で、お客様の要望が画一的なので接客しやすくなった」と言います。

おふろcafe®は、コンセプトやお客様像が明確なので、スタッフ自身の目指す姿や価値観を統一しやすいのです。結果、スタッフが一丸となりやすく、定着率も高まります。

4 メリハリ投資で費用対効果の高い投資になる

施設全てに投資をしません。独自のノウハウがあり、設備投資の強弱がはっきりしています。「現状設備を生かすもの」と「業者施工で実施するもの」を組み合わせます。

例えば、カフェ機能などのお客様を集客できる部分や滞在時間を延ばせる部分のみに投資（業態転換）をします。よって、経営者の方は思ったよりも安価な投資だったと感じるようです。

5 規模が小さい、人口が少ない地域でも可能

おふろcafé「白寿の湯」は、埼玉県児玉郡神川町にあります。人口は、児玉郡で5.4万人、神川町は1.3万人です。延床面積は350坪の大きさです。

白寿の湯では、おふろcafe®に取り組み、売上は2倍になりました。これは、前述したように、「新しい客層が増えること」、「メディア集客により商圈が拡大すること」、「客単価が上がること」の3つが要因です。

以上が主な成功ポイントです。

紙面の都合上、詳細な内容は割愛しております。

もっとほかの事例を知りたい。もっと詳細な取り組み内容を聞きたい。そのように思った熱心な勉強好きのあなた様宛てに特別なご案内がございます。

今回のレポートにも取り上げた、**小長井産業株式会社 代表取締役 おふろcafe bijinyu代表 小長井光徳氏**を招いて、**セミナーを実施**します。

増床せずに売上2倍の成功事例

『おふろcafe®で売上2倍セミナー』

2018年2月21日(水) 13:00~16:30 東京会場

※お席に限りがございます。お申し込みはお急ぎください。



小長井産業株式会社
代表取締役 おふろcafe bijinyu代表
小長井 光徳 氏

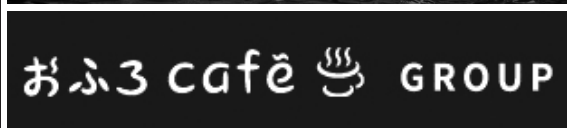
セミナーでは、船井総研から成功事例を中心に具体論をお伝えします。参加者がイメージしやすいように、実際の取り組みがわかるような写真などを多く使っていきます。

小長井氏の講座では、実際に取り組んでみた生の話を伺えます。レポートでお伝えしきれなかった、詳細な情報です。生の声ですから、参加するあなた様をはじめとした社長達は、腹落ちすることが多いかと思います。もちろん、質疑応答のお時間も予定していますので、疑問もその場で解消してお帰りいただけるはずです。

さて、セミナーにかかる投資額ですが、1名様30,000円（税別）です。破格かと思います。長年の試行錯誤と莫大な投資から生まれた成功事例の結晶だからです。

会場の都合上、ご用意できる席は**30席のみ**となっております。先着順でのご案内となりますので、**このレポートをお読みになられたらすぐに別紙の申し込み用紙をFAXしてください。**（すでに反響をいただいております、すぐに満席になる見込みです）

ぜひこの機会に、**社長ご自身にご参加いただきたい**と思います。業績を上げるには社長の先導が必要だからです。それでは、セミナー会場でお会いできることを楽しみにしております。



| 企業情報

- ◆ 株式会社船井総合研究所
- ◆ 代表取締役社長 中谷 貴之
- ◆ 経営コンサルティング業
- ◆ 創業1970年3月6日 創業者：船井 幸雄

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所はこんな会社です！
「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。
また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。
その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。

| 企業情報

- ◆ 株式会社温泉道場
- ◆ 代表取締役社長 山崎 寿樹 氏
- ◆ 温浴施設開発・運営・コンサルティング業
- ◆ 創業2011年3月9日

日帰り温泉の運営を通じた地域社会との連携を行い、温泉を核とした地域活性化を行う。
現在、「おふろcafé®」ブランドを関東を中心に6施設の運営・経営支援を行っている。
また、温浴施設を核とした人材育成を重要視しており、地域社会に貢献できる人材の育成の場を提供することをミッションとしている。

温泉道場のミッション

1. 日帰り温泉のプロオペレーターとして温浴業界で新たな価値を創造する
2. 日帰り温泉の運営を通じて地域社会との連携を行い、地域活性化に貢献する
3. 日帰り温泉の運営を通じて温浴事業及び地域活性化に役立つような人材育成の場とする

時 間	セミナータイトル
13:00～13:05	はじめに
13:05～13:20	プロローグ (株)船井総合研究所 小梢健二
13:20～14:20	メイン講座① ゲスト講師とのパネルディスカッション ゲスト講演：おふろcafé bijinyu (美肌湯) 小長井産業(株) 代表取締役 小長井 光徳 氏 (株)船井総合研究所 イノベーション推進室シニア経営コンサルタント 小梢 健二
14:20～14:30	休 憩
14:30～15:45	メイン講座② おふろcafé®業態の成功ポイント～その1 (株)船井総合研究所 ライフスタイル支援部部长 前田 亮
15:45～16:00	休 憩
16:00～16:20	第3講座 おふろcafé®業態の成功ポイント～その2 (株)温泉道場 代表取締役社長 山崎 寿樹 氏
16:20～16:30	まとめとして

開催要項

日時・会場

2018年2月21日(水)
株船井総合研究所 東京本社
〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

受講料

一般企業

税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様

会員企業

税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願い致します。
●受講料のお振込は、開催日の1週間前までをお願い致します。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡下さいますようお願い致します。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus(無料お試し期間は除く)、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用下さい。※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。
お申込頂きました後、郵便にて 受講票 と 会場の地図 をお送り致します。 万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡下さい。

お振込先

下記口座に直接お振込下さい。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785739 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキウウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

お申込専用

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:浅井 ●内容に関するお問合せ:白石純也

おふるcafe®で売上2倍セミナー

FAX:0120-964-111

お問合せNo. S027109										担当		浅井 宛		
フリガナ		業 種				フリガナ		役 職				年 齢		
会社名						代表者名								
会社住所		〒				フリガナ		役 職						
						ご連絡担当者								
TEL		()				E-mail		@						
FAX		()				HP		http://						
ご参加者氏名	1	フリガナ		役 職		年 齢		2	フリガナ		役 職		年 齢	
	3	フリガナ		役 職		年 齢		4	フリガナ		役 職		年 齢	

今、このお申し込み用紙を手に入れている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？

【現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。】

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

検