

12/12(木)  
13:00~17:00都市センターホテル  
(東京・永田町)

単独店舗や複合施設案件など、新規開発や再生の動きが活発な「日帰り温浴施設」や「サウナ施設」。サウナブームによる活況が伝えられる一方、コスト高騰などの逆風もある現在の事業環境で、最適な戦略や事業判断とは

取り巻く諸条件と先行事例から、  
これからの事業可能性と開発・再生のポイントを探る

# 日帰り温浴施設・サウナビジネスの現状と成功のための最適戦略

【市場動向】最新「温浴ビジネス」の業界動向、「日帰り温浴施設」「サウナ施設」の事業環境の実際

【事業計画】採算が取りにくい時代に対応する「低投資・早期回収・高収益事業モデル」の探求

【企画開発】TTNEに聞く、サウナ施設プロデュースの最新動向と他との違いをつくる開発のヒント

## ご案内

スーパー銭湯などの日帰り温浴施設は、初期投資や固定的な支出が多く、さらに水光熱費の高騰などによる諸々のコスト上昇などの逆風が吹いており、不採算店の撤退や運営事業者交代となる施設が少なくありません。

身近な癒しのレジャーとしての業態特性や集客への期待から、依然、さまざまな開発案件で導入が検討されており、また既存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いますが、この先については、施設の個性をつくり、活かしながら、早期に収益を確保していく緻密な事業計画とその実行が必須になります。その際に検討すべきが現在の温浴・スパのコンテンツのなかで集客力があり、イニシャル・ランニングコストの軽減が可能なサウナの活用です。ただし、サウナも第三次ブームを受けて単独店舗が各地に生まれており、そのなかで優劣も見えはじめています。

本講座では、これからの温浴施設やサウナ店舗の開発・再生で成功するために、現在の業界動向の把握をはじめ、時代に合った温浴施設・サウナ施設のあり方や現状に応じた事業計画の目安、そして実現の取組みなどを、業界の専門家である(株)アクトパス望月義尚氏とTTNE(株)松尾大氏(ととのえ親方)の両氏から学んでまいります。

温浴事業の最新動向を把握し、事業の可能性を検討する機会として、温浴施設事業者をはじめ、再生・新規参入など事業を検討中の事業者、開発や運営に関わる企業、宿泊事業者などのご参加をお待ちしております。

## 参加申込書

### 日帰り温浴施設・サウナビジネスの現状と成功のための最適戦略

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●振込予定日(月 日)	●当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/>
●ご担当者名( )	
●所在地(〒 )	
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	

0-0320241206-050

## 開催概要

開催日時 2024年12月12日(木) 13:00~17:00

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/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  
〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 め利彦ビル南館6F  
TEL 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止のご希望者は、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)

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

FAXでお申込み 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)

- 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かFAX番号の明記をお願いします。
  - 当日は「参加証」をご持参いただき、受付に「お名刺1枚」と共にお渡しください。
- 参加費のお支払いについて
  - 【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限る。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。お振込手数料は貴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☑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)迄は、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、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。

## セミナープログラム

※途中休憩を挟みながら進行いたします

## 講師プロフィール

13:00～15:30【市場動向・事業モデル研究】

## 1. 2023-2024「温浴ビジネス」市場の最新動向

- ・コロナ後の温浴ビジネスマーケット  
～事業環境、利用者動向、利用の変化の有無ほか
- ・「日帰り温浴施設」「サウナ施設」の現状と、開発、運営への影響

2. 「日帰り温浴施設」「単独サウナ店舗」の  
ビジネスモデルの検証

## ① 日帰り温浴施設

- ・従来の施設構成や提供サービスの  
スタイル転換・リニューアル(ハード・ソフト面)
- ・投資回収、ランニングコスト、スタッフ体制ほか  
「温浴施設経営」の常識からの脱却(経営・運営面)
- ・収益性の改善・向上のポイント(価格政策、事業計画等)
- ・好調事業者の取り組み
- ・収益性向上のカギは「サウナ」  
～集客力があり、ランニングコストを軽減できるサウナの活用法

## ② 単独サウナ店舗

- ・サウナブームの現在  
～出店動向、平均価格、新設単独店舗のトレンドほか
- ・開発・設計におけるポイント(ターゲット、特徴づくり)
- ・事業収支の考え方(投収支計画、マーケティング)
- ・高集客施設にみる共通点

◆講師：望月義尚 (株)アクトパス 代表取締役社長

15:40～16:20【事例・プロデュース研究】

## 3. 最新・人の集まるサウナ施設プロデュース

- ・サウナ好きが喜ぶサウナ、初心者が行きたくなる・好きになる  
サウナのポイント
- ・特徴あるサウナの作り方  
～サウナ施設プロデュース事例、海外事例紹介
- ・サウナ企画、コーディネートの今後の展開予定

◆講師：松尾大 TTNE(株) ととのえ親方

16:20～17:00【事例研究まとめ・バズセッション】

## 4. これからの温浴・サウナ事業成功の条件

- ・事例研究の整理と、そこから見える今後の事業企画のヒント
- ・企画・プロデュースにおける必須要件・留意点(採算性ととのバランスなど)
- ・質疑応答～「良いサウナ」「良い温浴施設」の増加を願って

◆望月義尚 (株)アクトパス 代表取締役社長  
松尾大 TTNE(株) ととのえ親方

【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】

## 松尾 大

(まつお だい)

TTNE(株)  
ととのえ親方

複数の会社を経営する傍ら、全国のサウナ施設のプロデュースを手掛ける実業家にしてプロサウナー。若者を中心とした幅広い層に受け入れられるサウナ文化を根付かせたいという思いから、サウナ師匠(秋山大輔氏)と共にサウナー専門ブランド「TTNE」を設立。11月11日をサウナの記念日「ととのえの日」に制定(日本記念日協会認定)し、今行くべき全国のサウナ11施設を発表・表彰する「SAUNACHELIN(サウナシユラン)」をスタートさせた。その後、サウナに関する医学的研究および安全な利用に関する知識を提唱する「日本サウナ学会」を設立。サウナ界における様々なジャンルで活動を展開しながら、日本におけるサウナのリブランディングを目指している。代表的なサウナプロジェクトとして、三次元デザインサウナ「北こぶし知床」や、世界的建築家・坂茂氏とタッグを組んだ「スイデンテラス」、5基のストープが並ぶ迫力のドラゴンサウナが目玉の「スパメッツァおおたか 竜泉寺の湯」、「エスコンフィールド北海道」球場内で野球を見ながら入れる世界唯一のサウナ「tower eleven onsen & sauna」、東京都初のPark-PFI事業「都立明治公園」内の「TOTOPA 都立明治公園店」などがある。