

<高付加価値情報ポータルサイト>



## 銭湯再生請負人 - 行列のできる銭湯経営 銭湯を活用し行列のできる繁盛店にいたします

今こそ日本文化である銭湯を再生させなければ、日本の未来はありません。銭湯こそ人と人との交流の場です。そして、日本の抱える高齢化問題、銭湯がサービスという形をとることにより、地域社会から日本全体に至るまで果たせる役割はとて大きいのです。その一方で、銭湯ほど過酷な労働環境はありません。誰にでもできる仕事とはまさにそうです。私は、一掃に干きかきたい。徹底した準備を行い、あなたと共に成功の喜びを分かち合うことが私の幸せです。今こそ変化のときです。あなたの未来、私にお任せください。



「銭湯の夜明け」は、行列のできる銭湯への指南書です

- データで読み解く 公衆浴場とスーパー銭湯の比較
- 銭湯の再生方法 地域密着イベント集客とは？
- デイサービスの魅力 安定収益をもたらす仕組みとは？
- 望まれる銭湯の新しい形 地元も愛される経営方法とは？
- 新事業についてのメリットとデメリットについて
- 税務から法規、融資までのわかりやすい説明

このようなお悩みはありませんか？

- ✔ 将来の見通しが暗い。
- ✔ 将来が不安でたまらない。
- ✔ 年々、固定客が減ってきている。
- ✔ サウナの利用が少ない。
- ✔ まわりで廃業が相次ぎ不安。
- ✔ 家族をもっと豊かにしたい。

銭湯が社交場で、地域に無くならない存在だったのも今や昔。売上げ不振に悩む銭湯の経営者の方が多くいらっしゃいます。特に2代目3代目の方。

- \* 客数が増えているのに集客施策を打ち出すことができない。
- \* 課金サウナを導入したが、売上げに繋がらない、客単価UPにつながらない。
- \* 廃業するにしても、お金がかかり二の足を踏む。
- \* 売上げ減少しているので設備投資ができない。
- \* 奮起してお客様を呼び込もうとしても、どのようにしたらいいかわからない。

そんな「ないないづくし」で将来に不安を感じていませんか？

はじめまして、銭湯再生請負人の平野善之(のらのよしゆき)と申します。私は今まで、48件の温浴施設の閉業からシステム立上げまでを成功させてきました。民間企業である日帰り温泉やスーパー銭湯での実績です。私は「要退産業」である銭湯に、行列をつくる一発逆転の方法なんて無いと思っていました。しかし……。

なぜ、私が日暮依然とした銭湯にビジネスチャンスあり！と確信したのか？少しお付き合いください。

### 銭湯＋デイサービス＝TVで話題の「行列のできる銭湯」

銭湯は「お風呂に入りたくない」「ではなく「お風呂に入りたくないのに入れない人」のために、あってもよいのでは私には考えました。

そうすることで、さまざまな人との交流が生まれるのではないのでしょうか。

そして、経営不振にあえぐ銭湯の経営者も同時に救えるのではないと思ったのです。

私が培った温浴施設の集客方法をあわせることで、より堅固な経営基盤を築き、地域社会に貢献できる銭湯へ再生できるのだと確信したのです。



### 年商3倍を達成し、業績不振を徹底排除する経営支援

もしあなたが、今よりもっと売上げを獲得されたいのなら。将来の行き詰まりを未然に防ぎたいのなら、私にご相談ください。

あなたに必要なのは、情報だけです。それ以外に必要なものはありません。

デイサービスの導入の仕方から売上げの作り方まで、詳細に導いてアドバイスいたします。まずは、資料のご請求をお願いします。



銭湯再生請負人 - 銭湯を活用し行列のできる繁盛店にいたします

このサービスの対応エリア: 全国

詳細・お申込はこちら

**SCHLIEMANN**  
株式会社シュリーマン

印刷する

株式会社シュリーマン  
東京都港区浜松町二丁目2番15号ダイヤビル020  
電話: 03-6459-0073