

お風呂屋さんに聞いてみよう！ 「大変でも、頑張るお風呂屋さん」

【入浴料金 ¥410】

- ・利用者側（特に学生）から見ると高額であるが、経営面から見ると安い。
- ・昭和 21 年公布の「物価統制令」に基づき、京都府公衆浴場入浴料金協議会（知事への答申）で上限が（現料金：平成 20 年）定められている。
- ・利用客数が増加すれば、料金の値下げも可能である。

【利用客・利用状況】

- ・100 人～150 人／日
- ・常連客の割合は、平日で 7 割程度であるが、人の入れ替わりも多く、高齢者にあっては利用が止まる。
- ・夕食前の 4～7 時が多く、7～8 時が少なく、その後就寝前に増加する。また、土日は家族連れが目立つ。
- ・年齢層は、60 代以上が多く、30～40 代以下は少ない。幼少期での利用が少ないことが原因と考えられる。
- ・学生さんの利用状況では、文教の学生さんの利用が多い。（立地条件）
→ 将来の利用も期待
- ・観光客の利用は、住宅街に立地するため、少ない。（立地条件）

【お風呂屋さんとは】

- ・地域コミュニティの要

【苦勞するところ】

- ・拘束時間が長く（起床 9 時～就寝 3 時）、家族の支えがあってこそ、営業が成り立つ。人員としては 2 人+0.5 人（パート）で切盛りをしている。
- ・湯沸かし：12 時～
- ・モチベーションを保つことが大変（ボイラーが故障すれば廃業・・・）

【サポーターに期待すること】

- ・非常にありがたいが、我々が不可能と考えることを実施していただけたらありがたい。
- ・イベントを実施いただくことはありがたいことである。また、自らも今までにイベントを行ってきたが、失敗はない。イベントの効果はやってみないと分からない。

【設備関係】

- ・駐車場を持っていない浴場の方が多い。近くに 100 円パーキングがあるところもある。
- ・昔、5～6 台あったオムツ台は、利用年齢の客の減少から 1 台程度となっている。
- ・使用水の殆どが（回答者 2 名：90～100%）井戸水である。

【経営状況】

- ・80 人／日以下では経営不能。100 人／日前後でどうか。120 人／日以上は欲しい。
- ・年々客数が減少している。
- ・消費税の上昇、燃料費の高騰（重油：冬 40～50 万円/月）もあり、経営を圧迫している。
- ・使用水は井戸水であるが、高額の下水道料金を要する。
- ・他店との連携の必要性は感じるが、近辺の浴場とはライバル意識を感じる。
- ・後継者として子供が継ぐことはあるが、儲かることが条件となる。
- ・生き残る風呂屋と廃業する風呂屋の違いは、「営業努力」！
- ・廃業後の実態：借地のためそのまま住んでいる者は少ない。
- ・定年もなく、やりがいを感じ努力するお風呂屋さん
- ・温泉を掘りたくないですか：右京区に 1 軒（大門湯）がある。掘削費からみると温泉の元の方が採算性がある。
- ・兼業については、そんなに簡単でないを考える。
- ・補助金については、僅かではあるがあります。（京都市）
- ・業界の協業：有り

【サービス】

- ・過去に朝風呂を行っていたが、人気が無く止めた経過がある。
- ・20 名以上集めて予約をいただければ時間外でも営業することは可能である。（要相談）朝風呂も可能。
- ・朝風呂について、一時期試みたが、人気が無く取り止めた。
- ・マラソン等のためにロッカーで荷物を預かることは可能である。（要相談）ただし、数に限りがあることから広がり期待薄である。
- ・お風呂屋さんの職業体験としては、興味があれば可能である。（要相談）

※ 回答を記載し、個々の質問内容は割愛しています。