



成功する事業再生・施設リニューアルのために

一般に温浴施設では、その建築方法や規模、利用者数にもよりますが、1年に一度は設備メンテナンス、3～4年に一度は床壁等の表装材の貼り替え、7～10年に一度は設備を含めた大きなリニューアルが必要とされています。

これを怠ると、集客数の減少や、リニューアル時に予想外に費用がかかったり、最悪の場合思わぬ事故をも招きかねません。

また、相次ぐ競合店の出店などの急激な環境変化によって営業の継続が困難となり、閉店や売却を余儀なくされているケースも増えてきており、単なる美装やメンテナンスではなく、事業そのものを甦らせるような効果的リニューアルが求められています。

株式会社メトスでは、温浴施設のハードに関する豊富な経験とノウハウ、実績を生かし、さらにソフト部分で経営コンサルティング、設計、総合プロデュース会社とのコラボレーションを行うことで、他に類を見ない強力なリニューアルプロデュース体制を構築いたしました。

私どものプロデュースによってリニューアルを行い、客数アップや客単価アップを実現し、事業再生を果たした成功事例がいま各地で続々と生まれています。

この結果は決して偶然に起こっているのではないのです。

リニューアルはソフトも合わせて温浴事業そのものを甦らせるまたとないチャンスですが、外部環境、老朽化の進行度、運営組織の状態など、ひとつとして同じケースはありません。個別のケースにあわせ、調査診断から施工、運営サポートまでを一貫して行うためには、ソフト・ハードそれぞれの分野で高度な経験やノウハウが必要であり、その答えが私どものコラボレーションにあるのです。

最強のコラボレーションがもたらす革新に、どうぞご期待ください。

株式会社メトス 代表取締役社長 伊ヶ崎 征一



大型ヘルスセンターの再生 (有馬温泉太閤の湯)

●改装前



●改装後



創業から42年が経過した有馬ヘルスセンターは、消費者のニーズの変化とともに業績が低迷し、施設の老朽化も進んでいた。閉鎖も検討されたが市場調査の結果大規模リニューアルを選択。西日本最大級の岩盤浴や屋上露天風呂の導入などの大胆な改装を行った結果、業績は急激にV字回復した。

競合激戦区のスーパー銭湯 (ロテン・ガーデン)

●改装前



●改装後



いくつかの競合店出現による顧客減少に備え、既存施設を「ワンランク上のモダンな和」をテーマにリニューアル。施設の強みである景観を生かした展望岩盤浴を新設し、さらに弱みであった飲食及び休憩ゾーンの増床を行うことで競合店との差別化に成功した。

ホテル内大浴場の全面改装 (天橋立ホテル)

●改装前



●改装後



老築化による温浴ゾーンの改修にその場所にしかないテーマ性を持たせ、温度・湿度のバランスを考えたサウナを導入、さらには日本初の「天気土」タイルを使用しクールルームとしての「ソルトピット」を加え、徹底した「心も身体も心地よいお風呂」造りを実現した。

大規模健康ランドの再生 (くだまつ健康パーク)

●改装前



●改装後



開業当初は地元での支持も高く評判の健康ランド。その後老築化および時代の流れとともに客足も遠のいた施設の再生プロジェクト。「レトロモダン」をデザインコンセプトに西日本初の「ブル釜」を中心にした大規模岩盤浴と、ラジウム含有ミストを併用した「湿式岩盤浴」を導入しほぼ全面改修。客数、客単価も上がり見事リニューアルに成功した。

どのようなリニューアルをお考えですか？
目的によって準備内容や所要期間が変わってきます。

■更新投資

内外装や設備の経年劣化に対する定期的な更新・メンテナンス。
怠ると顧客不満足につながる可能性が大きい。

■安全化投資

顧客や従業員の安全性確保のための投資。放置すると危険であり避けられない投資。

■省力化投資

省エネや省力化等コストダウンにつながる投資。費用対効果を把握しやすい。

■増収投資

時流変化や消費者の成熟、競合対策などの環境変化に再適応し、業績をアップさせるための投資。
投資回収のためには緻密な現状診断やマーケティング調査、事業計画が必要であり、
最も難易度の高いリニューアル。

お客様の状況、ご要望に応じたサポートを行っています。

■施設と事業の再生を実現するために

現地診断から事業計画、設計、施工、運営サポート、リニューアル後のフォローまで、
一貫して私どものネットワークでプロデュースすることにより、
最大のリニューアル効果をもたらすことを可能にしています。

■リニューアルプロデュースの流れ

1.ご相談・ヒアリング > まずはリニューアルの条件等をヒアリング。

再生・リニューアルを成功させるために、まずは施設や事業の現状、リニューアルの目標、ご予算等についてヒアリングをさせていただきます。弊社ショールームにご来社いただければ、専門のコンサルタントや設計士との面談も可能です。（面談無料・予約が必要です。）

2.現地調査・相談 > 最適なリニューアル計画を構築するために、現地調査。

客観的な現状把握が必要な場合や、リニューアル目標、費用などが明確でない場合は、専門家による現地調査や診断を行います。金融機関向けの事業計画書作成も可能です。（有料となります。）

3.リニューアルプラン作成 > リニューアル目標や事業計画を実現するための、リニューアルプランを作成

施設の改装やメンテナンスのみならず、事業の再生も含めた明確なリニューアル目標を設定し、その実現のためのプランニングを行います。部分的な軽改装から施設全体の大規模なリニューアル、事業再生まで、様々なケースに対応可能です。（有料となります。）

4.施工 > リニューアルプランをもとに、施設を再生。

経験豊富なスタッフが工事（監理）を行うことにより、顧客満足度アップはもちろん、安全衛生や省エネ、長期的耐久性、運営上の使い勝手等も踏まえた信頼度の高い施工、チェックを可能にしています。

5.リニューアルオープン準備 > ソフトのリニューアルも同時進行。

マーケティング戦略に基づいたオペレーションの変更や商品の見直し、スタッフの研修や販売促進まで、あらゆる面でのレベルアップをサポートします。ハードのみならずソフトのリニューアルも同時に行うことで、業績の向上や事業の再生が可能となります。

ハードに関しては入念な動作確認や現地調整を行います。

6.リニューアル後のサポート > 永続する温浴事業とするために。

施設や設備に関しては継続的な点検・メンテナンスを承っております。またソフト面では、必要に応じて継続的なレベルアップのためのコンサルティングや研修などのお手伝いも行っております。



競合との差別化、本物志向に応える品質



株式会社メトス

東京都中央区銀座3-11-5 (第2中山ビル) 〒104-0061
電話 (03) 3542-0333 (代) ファクシミリ (03) 3542-6765
札幌・仙台・名古屋・大阪・福岡
<http://metos.co.jp/>

お問い合わせ先

株式会社メトス — 昭和飛行機グループ —

本社：〒104-0045 東京都中央区築地6-16-1 (ダヴィンチ築地616)
tel. (03) 3542-0333 (代) Fax. (03) 3542-6765

東京支社：〒104-0045 東京都中央区築地6-16-1 (ダヴィンチ築地616)
tel. (03) 3542-0573 (代) Fax. (03) 3544-1874

札幌支社：〒060-0041 札幌市中央区大通東7丁目 (ノースシティ・エンジニアビル)
tel. (011) 272-3201 (代) Fax. (011) 272-3205

仙台支社：〒981-3133 仙台市泉区泉中央3-18-4 (オフィス21泉)
tel. (022) 371-3550 (代) Fax. (022) 371-3551

名古屋支社：〒464-0074 名古屋市千種区仲田2-18-6 (新仲田ビル)
tel. (052) 763-2811 (代) Fax. (052) 763-2870

大阪支社：〒550-0004 大阪市西区靱本町1-6-6 (大阪華東ビル)
tel. (06) 4803-0168 (代) Fax. (06) 4803-0456

福岡支社：〒812-0014 福岡市博多区比恵町16-26
tel. (092) 471-5801 (代) Fax. (092) 471-5802

沖縄出張所：〒900-0022 沖縄県那覇市樋川12-6-1-2F.
tel. (098) 894-9779 (代)

ホームページアドレス <http://www.metos.co.jp>