



「温浴施設リニューアルのご提案」

～事業と施設の再生プロデュース～



METOS



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。

