



福井湯

地元学生が主体となって地元のお風呂屋さんをPR



C (収益力向上) ICTを活用して集客力を高める

事業者概要

京阪電車石坂線沿線の瓦ヶ浜駅の古くからの住宅地に立地。経営者(三代目)は同業者の中では比較的若く、サウナ営業への取り組みも熱心で、住宅密集地でありながら9台分の駐車場も確保するなど、地域に根差した社交場としても地元になくてはならない施設である。

※8銭湯 福井湯、近江湯、大津湯、湯〜トピアきりしま、小町湯、神楽湯、都湯、容輝湯

住所 大津市中ノ庄1丁目7-24
創業年 1958年(昭和33)
従業員数 4人
URL <https://shigafuro.com>

Plan

取組の背景

「平成生まれの学生さんたちよ、昭和の「銭湯」を令和に繋げてくれるかのう?」と題して、10~20代の銭湯を知らない若者に、大津市に点在する銭湯の魅力を広めることを手伝ってもらう取り組み。

浴場の利用者は、固定した高齢者の顧客が大部分であり、集客・売上ともにじり貧状態が続いている。入浴料金は物価統制令で抑えられており、最近の燃料高騰によりほとんどの銭湯が収益面でトントンかもしくは赤字になっている。また後継者不足による廃業が増加している。

デジタルを利用したPR等により、若者や女性等の顧客の確保とリピート増、新規客の確保を図る。

Do

取組内容

● **Instagram「大津のお風呂屋さん」の立ち上げ**
プロジェクト(プロジェクト)メンバーとして、立命館大学生5名、京都府立大生、同志社女子大生、摂南大生、瀬田工業高校生各1名の計9名が参画して、12月までに各銭湯を計49回利用してもらい、その銭湯情報を"shigafuro"にアップして拡散を図った。

● **ホームページの立ち上げ**
Instagramのデータをもとに大津のお風呂屋さん専用の「大津銭湯めぐり」のホームページを立ち上げた。SNSとの連携を図り、□□□□□□□□□□。

● **リーフレット「大津銭湯めぐり」の作成**
学生が主体となってB6サイズのリーフレット「大津銭湯めぐり」を作成した。

活用したツール

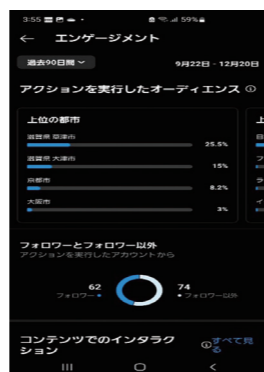
ワードプレス(ホームページでのInstagramとの連携)



立命館大学で学生と関係者との打ち合わせの様子



Instagramトップ画面 (shigafuro)



Instagram エンゲージメント (いいね、などユーザーからリアクション)

スケジュール

取組項目	9月	10月	11月	12月
訪問指導	● ●	● ● ●	●	● ●
アカウント作成		→		
メンバー組織		→		
銭湯利用と投稿		→	→	→
HP作成			→	→
リーフレット作成			→	→

目標達成状況

指標名	目標値	達成	
		対現状値	対目標値
学生等の若い新規利用者 (3ヶ月間、8浴場合計)	7,200人	136.3%	117.4%

導入にかかったコスト(税込)

20万円
内訳

今後の年間維持管理費見込み(税込)

●万円

Check

評価

- Instagramを立ち上げた結果、大津市や草津市の若者を中心に約12,000回のインプレッションを得ることができた
- 学生等の若い新規利用者は、3ヶ月計でみて、現状と比較し136.3%増加となり、さらに目標値と比較しても117%以上の増加となり、大きな効果がみられた。
- また、浴場営業者にデジタル化への親和性を認識していただくとともに、学生世代の若者の新規客を誘うことができた。
- さらに本取組が、地域関係者(大学・高専、行政(市)・保健所、地域のコーディネーター等)を取り込んだ取組であったことで産学間連携の取組といえる。

Action

今後の取組

- 参画してくれた学生たちが楽しみながらも一生懸命努力してくれた。今後もこういった学生たちとコラボし、今回の取り組みをベースとして銭湯のデジタル化への新たな取り組みができればと考える。
- 銭湯の現状を踏まえるとある程度仕方ないことではあるが、各銭湯別に見た時に、若い新規利用者数の格差が大きいことが今後の課題である。



Instagram エンゲージメント (いいね、などユーザーからリアクション)

営業者の声

「高齢化等で自分たちが対応できないデジタル関連のことを学生さんたちが熱心にやっていただき、また若い利用者が少しずつ増えたことは本当にありがたい」と、各銭湯経営者からの感謝の言葉が多数ありました。

コンサルタントからのアドバイス

今回の取組は銭湯経営者が主体的に実施するというよりは、学生が中心となって実施した事業であるので、これはこれで大変重要な事業である。

今後は、各銭湯経営者自身が「QRコード決済」の導入の推進を行うなど、できることから事業者自身のデジタル化を推進していくことも重要と考える。