



株式会社ヤマト  
執行役員 温浴事業部長  
群馬県衛生環境研究所客員研究員  
齋藤利明氏

■株式会社ヤマトは、設備の企画・設計・施工会社に  
はめずしく温浴事業部を有する。  
・共同研究機関  
群馬県衛生環境研究所  
・加盟学会・団体  
日本機能水学会／日本水環境学会／日本  
防衛防衛学会／空気調和・衛生工学会／  
東京都台東保健所「レジ情報」メンバー

**山口** 齋藤さんの言う  
とおりです。運営を知  
っている人間が設計し  
ないと、あるところは  
過剰設備になったり、  
反対に必要なものを削  
つていたりバランス  
の悪い設備投資になっ  
てしまいます。また、

点が理想的です。  
設計・設備が連携し  
施設に最適なシステムづくりを  
「省エネ・エコについてどのような  
はたらきかけをしているのですか。  
齋藤 いまのこの時代、余剰資金なん  
てなかなか捻出できませんので、省エ  
ネ改修に投資するためには何かを削ら  
ざるをえません。その前提で、省エネ  
と集客を両立させるようなアイテムを  
提案していくのが私どもの役割です。  
「省エネを実践するための新しいお財  
布を見つけ出す」ことです。  
当社が目をつけたのは、ろ過装置で  
す。温浴施設では一番の複雑系で、複  
雑であるが故に菌が増殖しやすい。こ  
れを簡略化できれば安全性が増し、且  
つコスト減につながります。そこで簡  
略化した「浴槽一体型ろ過システム」  
(次ページ参照)を提案しています。  
また微生物やゴミの帯電を利用し、凝  
集・沈殿させられないかという研究を  
進めています。これが実現すれば、大

きな設備を必要とする砂でのろ過が必  
要となります。  
**山口** 省エネ・エコ、あるいはランニ  
ングコストの削減について、設計事務  
所はやれていないことが多いと思いま  
す。施設経営が「事業」であることが  
十分にわかっておらず、施設が「作品」  
になってしまいうる意匠ばかりにお金をか  
けた施設が多く見受けられます。それ  
に現在の建設手法の問題点として、設  
計と設備の連携不足があります。  
**齋藤** よくない慣習で正さなければな  
りませんが、私どもは設備を施工する  
という建設産業における位置付けか  
ら、「設計と施工する」という言  
い方がままありますし、設計の問題点  
があると認識しても、それを直接設計  
事務所に指摘しづらいことも多いで  
す。また技術や施工・運転のノウハウ  
を持つ私どもの知恵や経験が十分に  
活かされずに仕様が決められ、結果と  
してどうにもならないケースもありま  
す。後で直すとなれば相当の費用がか  
かります。

模を縮小し、そのぶん、  
お休み処や岩盤浴をふや  
すという流れになってい  
ます。  
**齋藤** 温浴業界には業界  
団体がありませんね。こ  
れが「大きな施設をつく  
りたがる」一つの原因だ  
と思います。マーケット  
の本質的な情報が共有できず、「とに  
かく施設を建てれば儲かる」という考  
え方に終始し、マーケットサイズに合  
わせてコストと集客のバランスをとる  
といった考え方が育ってこなかったの  
だと思っています。山口所長のような立場  
視点で、温浴施設のコストと集客のパ  
ランスについて提言する人もいません  
でした。  
省エネとエコ、さらに不況による集  
客減から、温浴施設にはコストの削減  
が必要とされています。しかし、温浴  
施設も商売ですので、まず省エネ・エ  
コありきではなく、まず集客ありきで  
す。省エネには設備投資が必要ですか  
ら、集客により収益があらないと話  
になりません。  
**山口** そうですね。まず設備投資に見  
合った集客ができるのか、そして、そ  
れができたらうでランニングコストを  
どう落としていくかという順番です。  
たとえば新規施設を考えたとき、立地  
がどこかというのは集客の重要な要素  
です。この時点で失敗している施設も

先に設備会社を決めることが重要で  
す。設計上必要な設備や、機械室・ピ  
ットなどの大きさを設計にフィードバ  
ックすることでできるからです。残念な  
がら、実際にはほとんど行われていな  
いのが現状です。  
**齋藤** 情報共有の重要性は同感です。  
最近出てきた建築生産手法にIPD  
(Integrated Project Delivery)という  
方法があります。この方法は、計画の  
初期段階で設計や建築・設備も含めた  
プロジェクトチームをつくり、コスト  
も含めた情報を共有し、生産方式を検  
討して設計・施工に活かすというもの  
で、ノウハウを持つ者の知恵を出し合  
うことで最も付加価値の高い施設をつ  
くり上げるといふ発想です。温浴施設  
では厳しい予算のツケが下請け業者の  
負担になって、結果として、お施主様  
のメリットにならないという従来型の  
建設生産方式ではなく、このIPDに  
よって良いものが安く提供されるとい  
う生産方式が向いていると思います。  
——今後の温浴業界の展望について聞  
かせてください。  
**山口** 業界全体をみると、既存施設は  
年々来場者数が減っている状態であ  
り、いかにお客さまに選んでもらうか  
が課題だと思います。そのためには、  
施設の清潔感を保つのは当然ですが、  
休む場所・ゆつたりできる場所を多く  
つくる、物販などを精査するといった  
地道な努力が必要です。新規施設は「既



**企業概要**  
■株式会社 ヤマト  
設立 昭和21年7月12日  
■代表取締役社長 新井 孝雄  
■資本金 50億円  
■従業員数 470名(正社員)(平成21年1月現在)  
■所在地 〒371-0844  
群馬県前橋市古市町118  
温浴事業部 TEL.027-290-1827  
FAX.027-290-1832  
■連絡先  
URL http://www.yamato-se.co.jp

存と同じ土俵で戦わない施設」をどう  
つくるかが課題でしょう。  
**齋藤** 省エネ・エコを実現しようとい  
うと、やはりコストがかかります。現  
状のままでは、設備投資をする事業者  
も、それを提案した私どもも、ハッピ  
ーになれません。よかれと思ってやっ  
たことで、当事者すべてが苦しむのは  
おかしいでしょう。そこが知恵の出  
どころだと思っております。たとえば、省  
エネ効果が高いけれどもコストもかか  
る潜熱回収ボイラーの代わりに、同じ  
ような効果をもつローコストの技術を  
提案するとか。  
費用対効果の高い省エネ・エコシス  
テムを提案し、事業者のみならず、さ  
らには温浴施設を利用されるお客さま  
がハッピーになり、結果として私ども  
が企業として収益をあげられる。そん  
な仕事ができるように日々努力してお  
ります。  
——ありがとうございました

# 温浴施設の省エネ、コスト削減に 最適なシステムとは？

齋藤部長が対談



月刊レジャー産業資料  
No.523 2010 4月号

エネルギーを大量に消費する温浴施設は、省エネ対策への対応が求められています。同時に、  
運営経費の削減にも取り組まねばならず、こうした潜在ニーズをどう吸い上げるか。  
齋藤温浴事業部長が(株)温浴事業研究所代表取締役所長の山口嘉一氏と対談し、月刊レジャー  
産業資料の2010年4月号(発行 総合ユニコム(株))に記事が掲載されました。記事は全  
4ページで、前半の2ページは当社温浴システムの紹介で、後半の2ページが対談です。省エ  
ネとコストの興味深いテーマですので、対談記事の2ページ分を全文掲載します。

浴槽に浸かっている時間より  
湯船から出て  
休んでいる時間のほうが長い

設備を提供する側として、また設  
計およびコンサルティングを手がける  
立場として、温浴業界の現状について  
どうお考えですか。

**齋藤** 設備を提供し、メンテナンスを  
行なう側として感じるのは、「必要以上  
に大きな施設をつくりすぎている」とい  
うことです。それほど大きな施設でなく  
ても、お客さまに満足を与えられること  
は可能なのに、お施主様(あるいはオー  
ナー様)はなぜか必要以上に大きな施設  
をつくりたい傾向があります。

**山口** かつては大型の浴槽が必須で、  
大きい浴槽があればお客さまが集まり  
ました。浴槽を機能的に必要な最小限に  
つくるのが、ランニングコストの削

減や省エネにつながる、そういう発想  
はまだまだ浸透していません。

**齋藤** メンテナンスなどで関わったあ  
る温浴施設では、施設の売りになってい  
る大きな浴槽がコスト的に負担になっ  
ていました。いくら立派な施設を売りにし  
ていても、費やすコストやエネルギーに  
見合った集客がなければ、それは夢を追  
っているだけで経営ではありません。そ  
の浴槽容量を削減し、休憩できるスペ  
ースにつくり変えることをお勧めしまし  
た。休憩所などを含めた施設全体で、何  
人のお客さまがくつろげるかのほうがは  
るかに大事ですから。

**山口** 実は一人ひとりが浴槽に入っ  
ている時間はそんなに長くないんです。  
ですから、いかに長く滞在してもらっ  
てお金を落としてもらうということが  
大事で、いくつかの施設では浴槽の規

模を縮小し、そのぶん、  
お休み処や岩盤浴をふや  
すという流れになってい  
ます。  
**齋藤** 温浴業界には業界  
団体がありませんね。こ  
れが「大きな施設をつく  
りたがる」一つの原因だ  
と思います。マーケット  
の本質的な情報が共有できず、「とに  
かく施設を建てれば儲かる」という考  
え方に終始し、マーケットサイズに合  
わせてコストと集客のバランスをとる  
といった考え方が育ってこなかったの  
だと思っています。山口所長のような立場  
視点で、温浴施設のコストと集客のパ  
ランスについて提言する人もいません  
でした。  
省エネとエコ、さらに不況による集  
客減から、温浴施設にはコストの削減  
が必要とされています。しかし、温浴  
施設も商売ですので、まず省エネ・エ  
コありきではなく、まず集客ありきで  
す。省エネには設備投資が必要ですか  
ら、集客により収益があらないと話  
になりません。  
**山口** そうですね。まず設備投資に見  
合った集客ができるのか、そして、そ  
れができたらうでランニングコストを  
どう落としていくかという順番です。  
たとえば新規施設を考えたとき、立地  
がどこかというのは集客の重要な要素  
です。この時点で失敗している施設も



一級建築士事務所 株式会社温浴事業研究所  
代表取締役 所長  
山口嘉一氏

首都圏を中心に「湯楽の里」ブランドで16店  
舗、「湯楽里」ブランドで2店舗、さらに2009  
年5月に開業した「宮沢湯温泉楽里別荘」  
を展開する株式会社温浴事業研究所を  
設立。温浴施設の開発、設計、リニューアルな  
どの企画・コンサルテーションを幅広く展開。

多く、周囲の人口だけをみて、競合関  
係などのシミュレーションが甘いこと  
が多いと思います。  
集客の見込める、しっかりと立地  
に施設をつくることで、事業投資は  
10億円が一つの目安と私はみます。こ  
れを超えるとはほぼ継続的に集客でき  
ないと回収がむずかしい。むずかしい  
ところは、はつきりやめたほうがとい  
います。私がコンサルティングするこ  
きは、回収は7年を目途、必ず10年を  
超えないようにします。そのような  
計画が成り立てば、初期投資の5%、  
10億円だったなら5000万円は省エネ  
化に回せるでしょう。

**齋藤** 「まず集客ありき」というのは、  
既存施設に手を入れる省エネ改修にし  
ても同じことがいえます。確かに、省  
エネ改修によってランニングコストは  
ダウンします。しかし、いくらコスト  
ダウンしても、集客できなければ投資  
は回収できない。施設のリニューアル  
には「集客するための改修によって、  
結果的に経費節減ができる」という視

結果的に経費節減ができる」という視  
野が理想的です。  
設計・設備が連携し  
施設に最適なシステムづくりを  
「省エネ・エコについてどのような  
はたらきかけをしているのですか。  
齋藤 いまのこの時代、余剰資金なん  
てなかなか捻出できませんので、省エ  
ネ改修に投資するためには何かを削ら  
ざるをえません。その前提で、省エネ  
と集客を両立させるようなアイテムを  
提案していくのが私どもの役割です。  
「省エネを実践するための新しいお財  
布を見つけ出す」ことです。  
当社が目をつけたのは、ろ過装置で  
す。温浴施設では一番の複雑系で、複  
雑であるが故に菌が増殖しやすい。こ  
れを簡略化できれば安全性が増し、且  
つコスト減につながります。そこで簡  
略化した「浴槽一体型ろ過システム」  
(次ページ参照)を提案しています。  
また微生物やゴミの帯電を利用し、凝  
集・沈殿させられないかという研究を  
進めています。これが実現すれば、大