全国浴場新聞

発行所
全国公衆浴場業環境衛生同業組合連合会
東京都千代田区東神田1－10－2
TEL（862）6241～8
購読料　1部　30円

松竹錠
品川区大井4－10－6
TEL(771)7477・9687
工　場(781)5472
(782)9189

東浴、料金差額で都議会に陳情

料金協議会の答申額と告示額の差二円分について九月二十八日開催の都議会に上程されたため、東浴本部は九月二十三、二十八日の両日、都議会各党幹事長、衛生経済委員会に陳情を行なった。

規制料金か、自由料金か

全浴連臨時総会

二者択一のとき来たる

伊藤理事長が強調

写真は全浴連臨時総会

全浴連は九月十八日、十時から東浴ビル三階会議室で臨時総会を開いた。

鈴木副理事長の開会のあいさつ後、酒造、高橋両副理事長を正副議長にそれぞれ選出して議案の審議に移った。

まず新聞購読料金の改正について、沢井常務理事から

「郵送料金の値上げ、広告事業の現状から個別発送料二十円を二十五円に、一括発送料十五円を二十円に七月分から改定したい」

と提案理由の説明があり、満場一致で承認された。

つづいて全浴連政治連盟の運営（四十六年度分会費額一浴場当り百円、ほか）および生命共済事業について、鈴木副理事長、河野常務理事から説明があった。共済事業では配当金および通院治療患者に対する見舞金の制度化について意見を交換したが「見舞金財源は配当金の一〇％天引きによって当てる」という原案に対し「制度は賛成だが、財源として、本年度は八十万円の剰余金で当てよ」という修正案が提案され、この二案について賛否を求めた結果、制度に対しては賛成、財源については、さらに理事会で検討することになった。

ついで四十七年度全国浴場業者大会の開催については高橋副理事長が「業者大会は政治に直結する地で開催することがよいとの案が出ている。全浴連総会は各ブロック持ち回りとし、業者大会は、政治的な盛りあがりに重点をおきたいのでご意見をうかがいたい」と理由を説明、意見を求めた。

その結果、総会はさきの全国大会で決定のとおり福島県で、業者大会はこれとは別に適当な時期をみて東京で開催することに決定した。

このあと富川常務理事から、環衛中央会を通じて来年度予算接渉に入る時期に際し、環衛議員連盟の会合で税制（相続税、重油関税の廃止）について、業界の要望をのべた旨の報告があり、さらに、「各県でも税制改正について運動の展開をお願いしたい」と要望した。

休憩後、常務理事の増員、監事補欠の選出が行なわれ、常務理事に神奈川県理事長＝平林盛蔵氏、監事には岐阜県理事長瀬口忠孝一氏がそれぞれ選出された。

ここで伊藤理事長から厚生省浴場問題懇談会の審議状況について「料金の自由化論者、統制論者と二つの意見が対立し、厚生省としても容易に結論を出しえない実情にあるが、料金を物統令によって抑制すべきではないということでは全員の意見が一致している」と現状について報告が行なわれ、同懇談会委員の一人である学習院大山之内教授がまとめた「公衆浴場法制に関する意見書」の内容について説明があった。これについて伊藤理事長は

「両国公会堂で行なわれた講演会における高丘先生の主張と、どこに相違があるか、よくおわかりのことと思う。業界としてはどちらを選ぶのが得策か、各県連でも十分にご検討いただき、それを全国大会にかかげていきたい」と述べ、自由化の道を選ぶか、ある程度の統制を認めたうえで業界の安定をはかることがよいか、業界としては二者択一にせまられる重大な時期にきていることを強調した。

つづいて厚生省に対する要望として

一、入浴料金の算定方式の改正＝店主報酬、借入金支払利息などの経費算入、適正利潤の算定

二、上下水道料金の軽減＝全国的に不均衡であるため、これを是正するか、または国からの補助金の交付

三、現在公庫に特別ワクを設けて融資を行なう＝都道府県によって助成措置がまちまちで格差が生じている。公庫内に浴場用の融資ワクを設け、利子を年四％に引下げる。償還を二十年に延長するなどで是正をはかる。

四、重油の関税免除＝公害防止、労働力不足から重油使用が増加し燃料費が高まっているので関税を免除する。

五、固定資産税の軽減＝固定資産税の軽減および耐用年数の改正。

について伊藤理事長および事務局から説明が行なわれ、各県でも厚生省だけではなく、地方庁にも働きかけをしてほしいと執行部から要望があり、これを了承した。

また入浴料金について事務局から全国各地の現状説明が行なわれた。

このあと東海地方の台風による災害状況について、三重県から報告があった。全浴連としては高知の前例にならい、被災地の業者に見舞金をおくることを満場一致で決定した。

なお、政治連盟会費については十月二十日を納入期限とすることになった。

論泉

ゴルフ練習場と浴場と

スカッという快音を残して、青空に白球が吸い込まれていく妙味は……、というと読者諸氏は、論泉子めキザなことをいいやがる、とおっしゃると思う。

まあまあ、いわせてください。東浴のN君が今年三月自営の公衆浴場（鉄筋コンクリート四階建）の屋上にゴルフ練習場を開設し、その開場披露に招かれてクラブを振ってみたのが論泉子のゴルフの始まりというのだから文字どおり初心者である。以来半年、毎日曜にN君経営の練習場で十ダースほどのボールを打つのを楽しみにしている。二ダース入り一ケースが百二十円で、貸しクラブが五十円だから、十ダース打つと六百五十円だが、N君は友達のよしみでいつも五百円にまけてくれる。

週一回、五百円のお楽しみで一年越し悩んでいた五十肩がいつの間にか治ってしまったのも思いがけない効果だった。

公衆浴場業の多角経営がいわれているなかで、N君のようにゴルフ経営は特異のケースといえる。

N君の場合、敷地は七間×十三間くらいに、一F公衆浴場、二、三、四Fがアパート、その屋上のゴルフ練習場だから広い練習場ではない。

南、西、北、天じょうの四面に網を張り、五坪ほどのプレハブ事務所一つ、その他貸しゴルフ用具いっさいを設備して五百万円の投資ということである。

N君の話によると開設三ヵ月以後で月商五十万円以上になったということだから、ちょうど中位の公衆浴場の売上げということになる。

しかし公衆浴場に比べて投資額は三分の一にもならない。営業経費は、N君と女子従業員一人の給料のほかにはない。あえてとりあげれば、接待用のおしぼりと、そのガス代ぐらいということになるだろう。

営業時間は正午から夜十時までだから、たいした無理もない。仕入れも、売掛けもない。

N君の話によるとゴルフ場や、ボーリング場の従業員は、働きながら練習しようという若者がたくさんいるので安く使えるということだからうらやましい話である。

まことにレジャー・ブームの今日、ゴルフ練習場、ボーリング場はどこも満員の盛況である。

公衆浴場業回生のための多角経営に、アパート、駐車場、サウナ浴室、喫茶店などがいわれているが、いずれも相当額の資金と立地条件、労務対策がむずかしいのに比べてゴルフ練習場は最も好条件と思われる。趣味と実益をかねた快挙と感服している。

なおN君の構想によれば、ゴルフコースに出てゲームするにはある程度の技量を体得するまで、練習場での練習を必要とするものである。そうするとゴルフ練習場は近い将来にゴルフ場にいくようになる客を養成していくのだから、ゴルフ場経営者は練習場経営者に助成費を出してしかるべきだというのだが、これも理屈かもしれない。

ゴルフ場からの助成はアテにはならないと思うが、東京の公衆浴場の規模は大体間口が六間ー八間、奥行が十三間ー十五間ぐらいだから施設全体の上に床張りし金網をめぐらせればN君ぐらいの投資で練習場が開設できはしないかと考えられるが、ただ建築技術と安全基準の問題があると思われる。

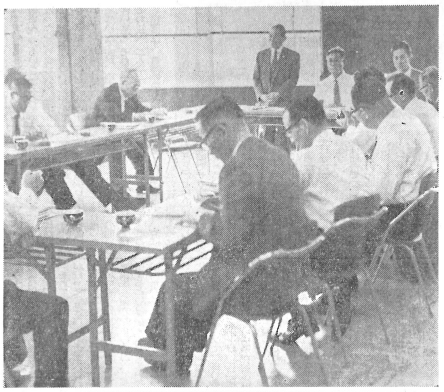
論泉子のゴルフは、趣味と中年の運動不足を補い、ストレス解消が目的だから、練習でのゴルフで大いに満足している。練習場でも十ダースのボールを打つとヘトヘトになる。帰ってきてデカイ自家風呂にひたり、足腰、肩の皮れをもみほぐし、上がってビールのいっぱいもやって寝るのが論泉子の健康法なのである。

八十万円から百万円もするクラブ会員券を買うゆとりもないし、ビジター（非会員）で六千円、一万円を使ってコースへ出る気もしない。クラブも人から借りている三本だけで、五百円が六百円の手近の練習場ゴルフが論泉子には相応であり、それでいて結構楽しいものである。

（富川）

各地の実情を聞く

関東甲信越ブロック会議開く



写真は関東ブロック会議

関東甲信越ブロック会議が九月七日、東浴ビルで開かれた。

まず丸山ブロック会長が

「厚生省の浴場問題懇談会の答申を待っているが、いま業界は重大な時期に立っている、との心がまえでご意見の交換をお願いしたい」

とあいさつ。つづいて伊藤全浴連理事長から

「業界は将来どうあるべきかを討議するか、あるいは施策を実行すべき段階にきているのか、重大な時期にきている。みなさん方のご意見をうかがってこんごの指針としたい」

と述べ、丸山会長を議長とし議案審議に入った。

四十五年度分決算では五、三〇六円の欠損をみたが、繰越剰余金二四七、六一〇円との差引剰余金二四二、三〇四円を次年度に繰越すことが承認され、また四十六年度会費については丸山会長から、

「会費を値上げしてブロック会の運営を活発にしたい」との提案があったが、神奈川、長野、山梨、新潟各県から「具体的な事業計画がなければ、値上げ幅を判断しにくい」との意見が出され、今後検討したうえで値上げの目安を出すことになった。

つづいて入浴料金問題では

「東京の料金決定を待って地方料金のスライドをはかることになっていたが、県衛生部長の異動で延期されている。しかし、できるかぎり早く決めるとの県当局も意向を示しているので近く新料金が決定されよう」（千葉県）

「四月の知事選挙と重なり、入浴料金の審議もおくれてしまったが、五月に審議会が開かれ、四十八円の線がでた。しかし知事は全国の最高料金になることに難色を示したため、四十円で二円の差額金を県が助成するという答申となった。この助成にも知事は財政の不足を理由に受け入れず、結局大人四十円、中人二十円、小人十円婦人洗髪料八円に落ちついた。組合としては第二の追い打ち申請をすることを県当局に予告してある」（長野県）

「四十円の答申に対し三十八円で告示され、差額の二円を県が負担していたが、東京の料金決定を待って八月から四十円が告示され自動的に二円の県負担金はなくなった。二円の助成金のわりふりには個々には困難なので、数によって各支部に割り当てた」（神奈川県）

「東京の場合は四十二円の答申に対し四十円（大人）が告示料金となり、二円の差額は都が負担するということで、議会に提案されている」（東京都）

など、各地の状況が報告されたが、神奈川、千葉から「入浴料金は全国的にある程度統一することが望ましい」「婦人洗髪料は料金体系のなかでどのように扱われているのか、はっきりさせた方がよい」などの意見が述べられ、また長野県からは「全浴新聞に三千万円を年三分で融資の件について「同会はこれをのんだ」と報道されたが、これは誤まりで、ことわったのである。ぜひ訂正願いたい」との申入れがあった。

など伊藤理事長、沢井常務理事から東京の現況について報告があったが、さらに伊藤理事長はブロック会などの運営、連係をより強化して、効果的にするために「各県の実情について調査依頼書をだしているが、回収率がかんばしくない。会議で論議することも結構だが、資料があれば理解しやすく議論も効果的である」として各県に協力方を要望した。

ついで伊藤理事長は「自由料金、統制料金派の両者が対立し、妥協点が見出せないため厚生省としても答申をまとめることが不可能な状態にある」と報告し統制料金を主張する学習院大山之内教授の意見について事務局から「浴場は風土国民生活の上からも不可欠のもので公益事業といえる。その姿勢で業を守っていくことが前提とされ、物統令による料金抑制は合理的ではない。根本的に法を改正し業者が料金を決めて各知事に申請し認可をうける。認可基準としては適正原価、適正利潤を基礎として過当競争が起こらぬようにする。業者から申請のされた日から二ヵ月以内に知事は認可の可否を通知する。通知のないときは申請料金を認可したものとみなす―」。との説明があった。同懇談会の各委員の意見が一致しているのは、物統令による料金統制は妥当ではないということで、各委員の正式報告がどのような形で出るか、またそれを受けて厚生省がどのような施策を打ち出すかが注目される。

役員改選には、ブロック会の事務所は会長県で扱うこととして、丸山健吉氏を再選した。

ロッカー・傘立・傘箱・下足箱
有限会社　東京錠前製作所
東京都墨田区亀沢町1～6～7
TEL 東京（623）1626

県の融資申し入れを拒否

長野県浴の態度決まる

長野県浴場組合は、去る八月の新料金告示にあたり、県当局から答申との差額に代るものとして提案された三〇〇〇万円融資については、その内容、条件を検討の結果、これでは不十分として拒否する方針を決定した。

県当局が提案した条件はつぎのとおりで、設備投資を主とする浴場向け融資としては、不適当と判断したものである。

①融資は、組合に対して一時貸付けられ、それを組合員に転貸するものであること。

②理事長はじめ全役員が保証人となること。

③貸付期間は、四十七年三月三十一日までの短期間であること。

④四十七年度については、あらためて、予算を組むが、これも貸付期間は一カ年間であること。

⑤利息は年利三%。

（なお、本紙前号で長野県浴がこの融資制度を受入れたと報じたが訂正します）

盛岡会館が完成

本年四月から旧建物の解体工事を進めていた「盛岡浴友会館」が完成、九月六日、盛大に落成式が行なわれた。敷地約二十七坪、鉄筋コンクリート三階建（延六十坪）一階は車庫と貸事務所、二階貸事務所、三階は盛岡浴組と県浴事務所、会議室となっている。総工費九百万円である。

旧建物、土地は昭和三十二年当時の盛岡組合員三十三人が、出資金一口一万五千円、四十四口で買入れ、解体するまで業界の拠点となってきたが、老朽がはなはだしく改築に踏切ったものである。旧出資については現物出資として処理し、現在の盛岡組合員全員が協力して一口二万円、二口四万円を平等割負担とし、百二十五口を募集、六百万五十万円を北日本相互銀行の長期低利融資を受け、貸事務所収入で返済することにしている。

年内には料金改定

埼玉県が実態調査

県は、県公衆浴場業環境衛生同業組合（丸山健吉理事長）から、ふろ代値上げの申請があったので実態調査をしているが、十六日には終る見込み。このため十一月ごろ審議会を招集、適正料金を決めてもらい、年内には新料金にする方針。

同組合の申請は大人現行三十六円を四十二円、中人（六歳以上十二歳まで）二十円を二十五円に値上げ、小人と婦人洗髪料は据置く。

値上げの理由として同組合は①人件費や燃料費の高騰②家庭ぶろの普及で利用者が減っている、などをあげている。

なお埼玉県浴では「公衆浴場の姿」をまとめたが、そのあらましは次ぎのとおりである。

一、浴場は私企業である

企業とは利益を目的とする自由営業である

二、浴場は明治時代から今日に至り、入浴料金は統制である

営利の自由を拘束される業は生業である

三、浴場の建物、施設は商品である

一般企業は建物のうちに商品を陳列して販売するものである

四、浴場の建物、施設が商品である以上、当然資本金を食いつぶしてはならない

現実はそれを食いつぶしつつあることは明白であり、したがって斜陽化することは必然である

五、浴場の改革について

（イ）入浴料金は大衆料金として認可制であること

（ロ）浴場の性格から距離制限は残すこと

（ハ）浴場の建物、施設を健全維持するため、それぞれ耐用年数による資産蓄積を認め、蓄積額については、税の対象とならないこと

六、諸税金の減免

（イ）所得税―一浴場一日利用負担数五百名以下課税から除外する

（ロ）地方税、事業税、固定資産税、償却税の減税

（ハ）上下水道料金は地方交付税によって負担する

（ニ）公益事業の性格につき相続税は免除すること

七、長期低利資金の融資について

（イ）既設浴場の合理化および近代化の促進

（ロ）一浴場に対し三千万円以内の融資金を認めること

（ハ）利子年三分以下、または無利子、返済期限二十年以下とする

以上の各事項が官民協力により実現することに努力する。

全国都道府県の入浴料金改訂状況

昭和四十六年一月以降、入浴料金の改訂は二十六都府県で実施され、大人四十円に改訂になったのは東京都をはじめ十七都府県である。

そのうち大人、中人、小人、洗髪の各料金で、もっとも高い料金を獲得したのは岩手県浴組合である。大人四十円、中人二十五円、小人十円、洗髪料十円は、こんご他都道府県の料金改訂におおいに影響をあたえるものといえよう。

和歌山県、入浴料金を改訂

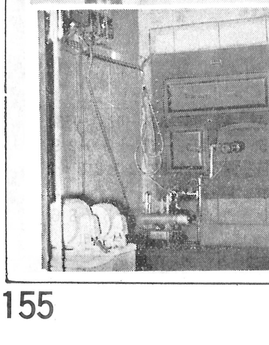
和歌山県浴（理事長 津森信一氏）では、かねてから入浴料金を申請中であったが、九月二十日から次の通り新料金が改訂、実施となった。

カッコ内は旧料金

大人三十九円（三十四円）
中人二十円（十六円）
小人十円（八円）
洗髪料五円（五円）

創業六十年の伝統と信用
浴場鏡専門店
ガラス・ブロック・サッシ
スポンサー名入無料鏡
御一報次等社員参上
株式会社 川口鏡店
東京都文京区本駒込4－39－4
TEL 821－6226・3874
台東工場 831－5810

湯……濾過機
超音波
バイブラ
設計・製造・工事・サービス
技術の日東
日東製作株式会社
東京都葛飾区金町4－4－1
電話 東京（03）607－0800㈹



TB式重油バーナー　TB式完全自動制御装置
廃油＋全自動　BN　製造・販売
サウナの総合コンサルタント
熱管理の専門メーカー
設計・施工・セントラルヒーティング・超音波
TB式重油バーナーは、全国唯一の廃油専焼バーナーです
◎サウナのことなら何んでも御相談下さい。
しかも「製造→直販」のため、アフターサービスは勿論いつまでも安心してご使用いただけます。
TB式重油バーナー製造発売元
TB式完全自動制御装置製造発売元
東京バーナー株式会社
本　社　東京都新宿区余丁町92　TEL ㈹(353)2345・(351)4042
名古屋　名古屋市瑞穂区高田町5-19　TEL (851)2590・(852)2612

あなたはどう判断する

東浴は九月十七日、両国公会堂で「公衆浴場問題講習会」を開催した。東浴組合員のほか全浴連臨時総会に出席した各地代表も加わり、七百人を越える業者が集まって耳を傾けた。講演は厚生省浴場問題懇談会委員（法政大学講師）高丘季昭氏の「公衆浴場業の自由化」東京都入浴料金協議会会長（経済評論家）杉岡碩夫氏の「公衆浴場経営の新しいありかた」で、強い感銘をあたえた。また本号一面所報のように、業界は規制料金か、自由料金かの二者択一を迫られるときにきているが、それを判断するため、両氏の講演会速記とは別に、厚生省浴場問題懇談会委員（学習院大学教授）山之内一夫氏の所論をとくに掲載したので、十分に検討されたい。

公衆浴場の新しいあり方

杉岡碩夫氏の講演

ただいまご紹介にあずかりました杉岡です。こういうりっぱなところで、あまり話した経験がございませんので、うまく話せるかどうかわかりませんが、とにかく私が考えていることをお話し申し上げまして、皆さん方がいま置かれております立場を、自分自身でいろいろとお考えになる場合の参考にしていただければ幸いかと存じます。

いま司会の富川さんのほうから紹介がありましたように、私は昭和四十二年から、東京都の料金協議会のほうで、中立系の委員として皆さん方に関心の深い料金をきめる委員をつとめさせていただいております。

それからまた、今年東京都の公衆浴場の根本的な問題を考えるために、皆さんの東京都の理事長である伊藤さんも入っておられます公衆浴場問題協議会というのができましたが、そちらのほうでも委員をつとめさせていただきましてここ数年間、いろいろ東京都の浴場を中心にいたしまして、いろいろ勉強させていただいているものでございます。

ただし、私の立場は中立委員でございまして、業者の立場にも、また利用者の立場にも立たないという、一応そういう立場に立っているわけでございます。したがいまして、私の立場は、利用者側にも業界側にも納得できる、根拠のある、筋道、論理、あるいは数学を示して両者を説得する、そういう立場になるわけでございます。

それからもう一つの立場は、東京の場合、自家ぶろの普及率が大体四七%程度（正確な調査ではないが）で、利用人口が五百万人、一日の入浴人口が約百五十万人だということで、非常に公共性が強いということです。そういう認識この中立という一応の立場と、とりわけ東京の場合公共性が強いという二つの立場を根拠にして、いろいろやってきたつもりでございます。

で、それにつきましても、これからの東京都の浴場を考えていく場合に、全国的に浴場というのはどういう状況になっているかということも、同時に調査する必要がございますので、今年は国民金融公庫、皆さん方に還元融資をやっております窓口でございますが、そこの調査部の依頼を受けまして全国の特色のある浴場の地帯を調べています。それで、いままでに高知と仙台、山形を調べまして、これからあと大阪と、それから最後に東京をこまかく調べれ、最後に国民金融公庫に報告書を出そうかというふうに考えております。

そこで本日は、皆さん方全国から集まっておられる、理事の方もいらっしゃるとお聞きしましたがそれにしましても、全国的に興味のあるケースを皆さん方に紹介して、そして東京の浴場なり、あるいは東京にいらっしゃる皆さん方の自分の経営を考える参考にしていただければというふうに考えます。

最初に紹介したいのは高知でございます。きょう高知の理事長がお見えになっているかよく存じませんが、高知の場合、もちろん私は数日間滞在して、主として国民金融公庫の融資先を見せていただくということと、業界の指導者とお話をするということをやっておりまして、ほんとうに正確な調査をしたわけではございませんが、あらかたのことはお伝えできるのではないかと思います。

それでこの四月に高知へまいりましたが、高知で非常に印象深かったことは、組合の指導者が四十二年にかわったばかりでございますが、その新しい指導部は、いずれも戦後浴場を始められた方でございまして、いわば浴場業界における新入りであります。ところがこの新入りは新入りであるがために、従来のいろいろのやり方、慣習というものにこだわらず、割合い自分なりの考えを出しまして、それがいまのところうまくいってるんじゃないかという印象を受けました。

で、一番基本的な考えは何かといいますと、これは組合長であります藤本さんの意見でございますが「浴場業は斜陽産業ではない」という認識でございます。これにつきましては、皆さん方、みないろいろ議論があるかと思いますがとにかく藤本さんの意見は「浴場業は斜陽産業ではない」。ですから、近代化することによりまして浴場業も現代に適応した新しい生き方ができるということでございまして、かなり徹底した、新しい設備をどんどん投資することを進めたわけでございます。

従来、私どもが東京のおふろ屋さんから聞いておりますところでは、一つの地区で新しく投資をして、設備が新しくなりますと、そこにほかの浴場に行っていたお客さんも集まる。そういうことはありますが、全部が同じように投資をすると、また元のもくあみで従来よその浴場に入っていたお客さんは、またその浴場が新しくなると、元通りに帰ってしまう。そういうふうにいわれておりまして、結局みんなが新しくすれば同じだということを聞いていたわけですが、この高知の例を聞きますと、これは郊外に朝倉地区という地区がございますが、そこに七軒の浴場の中で六軒が近代化しておりまして、ほとんど全部が近代化しましたところ、全部が全部三〇%ないし四〇%お客がふえたという結果が出たそうであります。

これから、この藤本さんが強調することは、浴場の近代化というものは、時間をもってる人に公衆浴場に来させるような魅力を持たせなければいけない、そういうことでございまして、その朝倉地区のように、郊外で自家ぶろがかなり普及している地帯でも、そして全部の浴場がほとんど新しい設備を同じようにやった場合でも、同じようにお客さんが三〇%から四〇%軒並みにふえたということは自家ぶろを持っている人を浴場に引きつけている、そういう結果ではないかと思います。

そこで、どういう設備をやっているかということは、あとで紹介したいと思いますが、これが高知の場合の近代化のリミット、成果でございます。もちろん私は、一々この朝倉地区の七軒を回って、以前と比べてどれだけ入浴客がふえたかということをチェックしたわけではございませんが、うそをいってるはずはございませんので藤本さんの近代化政策は一応成功したというふうに、明るいニュースとして承ったわけでございます。

それからこの組合は、東京のように非常に組織としてガッチリしているという組合もございますがここは小ぢんまりしていながら、なかなかおもしろい運営をやっている。たとえば会費は月三百円で非常は安いわけですが、なぜそんなに安くできるかといいますと、浴場に出る映画の広告だとか、プロレスの広告、そういう広告は、一切組合で管理して、組合の収入にいたしまして、広告費で組合費を出している、そういうようなことをやっているようでございます。

それからまた、藤本さんのお話によれば数人の指導部があります。この方々は近代化をいたしまして、割合いにひまになりましたので、よそのふろが新しく設備をするときには、配管のお手伝いをしたり、その他のお手伝いをしたり、地方の小ぢんまりとした組合だけに、なかなか親身な指導をしているということでございました。

それでは一体どういう設備をしているかといいますと、一番私の見た例で典型的なものをちょっと書きますと、脱衣場はどこもあまり変わらないのですけれども、こちらのほうが変わっております。

こういうふうに非常に豪華な設備をつくりまして、しかも全部この三十五円の料金でやるわけでございます。（笑声）

皆さん、どういうことでお笑いになったか知りませんが、とにかくこれが藤本さんのいう近代化でございまして、ただしこのサウナといっても、非常に貧弱な、というと悪いんですが、両方で一坪でございます。それを半分に区切ってるわけで、二人か三人ぐらい入れる程度です。電熱器が四㌔程度の非常に小ぢんまりした設備であります。

それで、この清水ぶろの場合は三十六年から少しずつ設備をふやしまして、四十三年に全部完了したわけですが、この表舞台と同時に裏方のほうでも全部いろいろの装置を、重油専焼だとか、循環器だとか、温水器だとか、そういう一切のものをつけまして、大体投資額は三百万円ぐらい投資しているという話でございました。非常に少ない投資で済んでるというふうにお考えかもしれませんが、とにかくそれでやってるということです。

それで現在、国民公庫に対して月三万円ぐらいの借金を返済しておりますが、この設備投資分は、入浴客が大体一日当たり百五十人ほどふえたことによりまして、償還は全部プラス部分によってなされているという話でございます。

それで全部自動化いたしまして、朝夫婦とパート二人で掃除する以外には―東京でもやっておられるかと思いますが、番号のところに自動コントロール盤をつけまして、スイッチ一つで全部の水、お湯、そしてその他のコントロールができるというふうになっておりますので、掃除以外はほとんど労力を要しないということでございまして、旦那さんのほうはあまり仕事がなくなったので、現在では主として組合の仕事に勤労奉仕をしてやっているということでございました。

ただ、このケースで、いいところばかりではございませんで、このサウナというのは電気代が非常に食うために、あまりサウナをつけると採算が少し悪くなるというふうなことをいっておりました。

高知につきましては、その他いろいろのケースを見ておりますが、その程度にいたしまして、この高知でまとめるとしますと、やはり近代化というのは、自家ぶろと競争することだということ。しかも三十五円でサウナからあわぶろから全部入れる、それを入浴客の増加でまかなえる設備投資にとどめて、近代化の結果うまくやっているというケースもあり、そのままどこでもできるかどうかは別問題でして、現に高知ではうまくいってるようなので、一応参考になるのではないかというふうに考えております。

次は仙台でございますが、これはご承知のとおり家族ぶろとサウナを併設しているので注目されるケースであります。東京の場合でも次第にサウナを併設するというケースがふえつつあるようでございますが、私の見た一軒の家、これは「鶴の湯」というお湯屋さんですが、この場合は、従来公衆浴場の上をアパートにしていたのを半分ほどのところをサウナにしたわけでございます。そのために改装資金二百万円ほどを国金を通じて環衛公庫から借り入れております。それでサウナの料金は、大人が三百円、子供が百五十円ということで、大体サウナ分で月十二万円ほど収入があるということです。

この仙台の場合、なぜサウナが比較的うまくいってるかということを聞きましたら、公衆浴場と併設をして、二回もうけているので燃料費と水はほとんど共通に使える。したがいまして、サウナ分についての燃料費というのは、別に取り立てていうほど使わなくていいということと、それからそのほかの費用としては、電気代が一万五千円ぐらい。あと借金の返済四万円ぐらいで、この公衆浴場ではほとんど採算すれすれであったがサウナをやることによってもうかるようになったということでございます。

それでこれ自身を見まして、私が行ったときは、さらに拡大をいたしまして、もう少し二階いっぱいにつくるのに四百万円ほど、また国民公庫から借り入れて、拡張するという青写真を見せていただいたわけでございます。ところが、サウナをやれば、どこでもいいかといいますと、そういうわけにはいきませんで、同じ仙台でもこれは住宅地のケースでございますが、四十坪の地所一ぱいに二階建をつくりまして、一階が公衆浴場、二階がサウナという形にしまして、土地は自己所有でありましたので、土地代を除きまして、二千四百九十万円ほどの投資をやっております。この場合、かなり豪華なサウナ設備なので、マッサージを入れて千百円、マッサージがついてない場合は五百円という入浴料金を取っておりますが、住宅地帯であるために、不意のお客が入らない。夏は大体二十三人ぐらい、冬は三十二人ぐらいということで、平均して年間の入浴客は一日二、三十人を切れるということでございました。そのために、当初予定した採算は取れないので、償却を考えると赤だというケースでございます。

これを見ましても、仙台は一般的にサウナでうまくいってるというふうにいわれておりますが、場所によりましてふりの客があまり入らない住宅地では、いわれるほどうまくいってない、というケースもあります。

多角経営を現地にみる

それからもう一つのケースは市役所の前にあります家族ぶろをやっているケースでございますがこれは公衆浴場をやって、その隣が家族ぶろ二階がアパートというふうに多角経営をやっている例ですが、この家族ぶろの場合には、大人一時間二百円、それで午前一時から午前二時まで営業をいたしまして、一日に大体一万五千円ぐらいの平均した水揚げがある。むしろ家族ぶろを中心にやりまして公衆浴場のほうはいわばつけ足しで営業時間も三時から九時まで、そして一日二百四十人ほどしか入らなくて、一日の水揚げが七、八千円だということで、ここは家族ぶろでもっている。今後家族ぶろの部門を拡大したいという話でございました。

東京都の場合も、家族ぶろとサウナぶろをどういう形で組み入れるかということが、これから問題になると思いますが、仙台のケースなどは、いろいろ参考にすべき経験だと思います。

最後に伺ったのは山形でございますが、山形は極端に公衆浴場が悪くなったケースでございまして山形市の場合、自家ぶろの普及率は、大体九〇%をこえているだろうというふうにいわれております。で、この組合長の「天狗場」さんを見せていただいたんですが一日の入浴客が大体百七十人から百八十人ぐらいに減っておりまして、月の収入が十万円ほどしか入らないという話であります。それで、いろいろの経費を差し引きますと、五万ぐらいしか残らないので、全然投資をしなくても生活ができないというので、数年前からメッキ工場を始めまして、そちらのほうがうまくいっているので、メッキ工場のほうに転換したいのだけれども、そこをやめると、近所の人が困るので、なかなかやめられないというふうなお話でございました。

もちろん山形でもなかなかりっぱな公衆浴場がございまして、私の拝見した中にも非常にりっぱで東京に出しても恥しくない公衆浴場もございました。しかしそういう場合も、一日の入浴客は大体二百人ぐらいでございまして、収入が八千円、そして月二十四万円ぐらいしか収入がないそうでございます。ところが、この店の場合はかなり設備投資をしておりますので、設備投資を考えますと、ほとんど家族の生活費が出ないという状況でございます。したがってこの店は、飲食店と牛乳の販売が主体でありまして、公衆浴場のウエートは非常に低いというケースがございます。

以上、東京に比べて、多少とも特色があるという地方のケースを具体的に紹介したわけですが、地方を回りますと、こういういろいろなケース、経営としても東京と変わったおもしろいケースにぶつかると同時にまた地方における料金のきめ方の問題の不合理性につきましても、いろいろ考えさせられる点があるわけでございまして、その点東京のような強力な組織を持っておりますところは、やはり地方でむずかしい問題に出くわしておる皆さん方の仲間に、援助の手を差し延べることが、非常に緊急に必要ではないかという感じがいたしました。

それで、皆さん方から見ますと、東京の料金協議会のこれまでの決定の方向、金額その他は不満が多いかと思いますが、しかし地方へ行きまして、料金協議会の実情を見ますと、私のような中立委員の立場から見ましても、ほとんど言語道断なほどでたらめでございまして、たとえばほとんど私の見た地方では、料金協議会の構成の中で、中立的な役割りを果たす委員というのはほとんどなくて、学経といわれる方でも、ほとんど利用者代表に回りまして、業界側は非常に孤立化いたしまして、業界側の主張を客観的に判断をして利用者側の意見をつき合わせるという、少なくとも形の上だけでも公正な構成を取っているところは一つも―といいましても、私は高知と宮城と山形を見ただけですがその三つを見た場合には、非常に業界が気の毒だという感じがいたしました。

そこで、県庁に行きまして、これでは業界がかわいそうで、中立的な役割りを演ずる者がいないではないかというふうに聞きますとそのとおりなんだというふうなことを向こうが認めるような始末であります。たとえばきょうは、宮城県の理事長もお見えになってるそうですが、東京以外はみな支出原価方式を取っておりまして、業界が実態調査にきまして、原価計算の数字をはじいていき、それを

（三めんにつづく）

安定した
濾過促進剤！
ネオライト
■どんな沪過機にも使える
■沪過時間が長くもつ
■清澄度が抜群
■経費が1/3節約できる
■掃除の手間が簡単
■沪過機の寿命をのばす
東京珪藻土工業株式会社
東京都渋谷区千駄ケ谷５－１
電話（352）3466（代表）
〒151

浴場経営の近代化に貢献する
つねに自信をもっておす、めできる
ツルカメ
◎廃湯温水器【特許】
●ステンレス製　●銅製
◎循環濾過機炉【特許】
●砂式　●硅藻工式
◎ステンレス配管材料
◎各種浴場備品類
●脱衣箱　●下駄箱　●傘立
◎TK-３型温水缶【特許】
●全自動式
日本環境衛生協会　型式承認済
◎浴槽自動給水・給湯装置
●電動弁式　●電磁弁式【特許】
◎超音波赤外線気泡
◎暖冷房空調装置
◎建築設計監理
◎油圧式　全自動バーナー
鶴亀温水器工業株式会社
本社　●大阪市天王寺区寺田町２１４　電話大阪06(772)5301～9
工場　●大阪市東淀川区三津屋中通１－３　●東大阪市柏田７１
●埼玉県川口市嶺家３０５２
●各地営業所
東京支店　東京都北区東田端１－４－１０　電話03－894－0381・0580
名古屋支店　名古屋市中村区亀島町４－64－５　電話052－571－３０２９
札幌支店　札幌市美園町四条３丁目　電話011-82-２１２３～２
北九州支店　北九州市小倉区白萩町　電話09356－１７４４
南九州支店　鹿児島市直砂本町２－１０　電話0922－55－３７８６
名地　青森・新潟・富山・福井・京橋・豊橋・神戸・広島・高松・松山・高知　都

県庁に出しますと、中立委員と称する方が、業界の実態調査をして数字を訂正するわけですけれどもこの訂正の仕方というのは、少なくともわれわれ東京の場合は、全体の浴場の分布をどれぐらいの収入階層に分かれているか、その中で標準的な収入階層はどの程度かというふうな、どこへ出しても説明できる、ちゃんとした資料で業界全体の把握をいたしまして、その中からサンプルを抜き出して、その合計資料ではじくということをやるわけですが、宮城県の場合を聞きますと、ほかの県も全く同じでありますが、業界全体がどういうふうな収入階層に分かれているのか、そういう調査のまるっきりないところで、恣意的に、かつてに県庁の役人と中立委員がサンプルを集めまして、それで数字をはじいて、こちらのほうが正しいというふうに、多数決で強引にそちらの数字を採用する。それで業界のほうは、いくら理論的に説明をしても数で押し切られるというふうな状況が見られます。

で、そのかわり非常に矛盾していると思うのは、これは正確に原価計算をしないと、よくわからないのですが、おふろのようなものは、どこへ行っても基礎的な設備はどうしてもしなければいけないので、料金というのは、入浴客の多寡によって割りふりがきまってくるわけで、したがって東北とか高知のように入浴客の少ないところは、むしろ東京よりも高い料金コストがはじき出される場合があるというふうなことも予想されるにもかかわらず、実際は、東京の数字というものをこえてはいけないという不文律のようなものがあるようでございます。

それで、先日も宮城県の理事長とお話しましたときに、宮城県の場合は、今年の春、大人三十八円という新しい答申を出したわけですが、その場合でも、東京が新しい価格を出した場合に東京並みに上げよう、そういう申し合わせをいたしまして、はっきりそういう文書をつけたわけではございませんが、そういう意味の話し合いをして、それと取れる抽象的な表現を答申に掲げたんだそうでございます。

ところが、東京が答申で二円の補助がついて四十二円というふうになった現在の段階では、言を左右にしてなかなか四十円にしてくれない。あるいは四十円にするのがいいのか、四十二円にすべきかというふうなことで、いまだにはっきりしない。そういうふうなことで、地方の業界の方は非常に困っておられる。少なくとも東京に比べて料金の決定の仕方は、あまり公平でない、そういう印象を受けたわけでございます。

本日も全国の理事が集まりまして、いろいろ相談をするそうでございますが、地方の方は非常に苦労をしておられると思いますのでできるだけ東京のような強力な組織のところは援助する必要があるのだということを感じました。それは地方における料金のきめ方は東京が完ぺきだということではないのに、私どもから見ました場合驚くような料金のきめ方を延ばされているという現状を報告しておきたいと思います。

それから次の問題といたしまして、以上の三つの県の指導者の皆さん方の話を聞いたり、あるいは私自身がいろいろ拝見した範囲の印象でありますが、東京の公衆浴場というのは、全国的に見てもいろいろ特色があるのではないかという点でございます。第一は、専業者が非常に多い、公衆浴場だけでやっているという方が非常に多いということでございます。というのは、それだけ東京では人口が多くて、少なくともこれまでは入浴客が多くて、浴場経営だけで十分に生活が成り立つという背景があったのではないかと思います。したがいまして、その反面、浴場だけに専心すればいいという条件があります。

ところが、地方ではもともと入浴客が少ないために、おふろだけでは食えないという状況があったようでございまして、したがいまして何かほかに生活のかてを得なければいけないということで、かなり早い段階から地方の方は兼業つまりおふろ以外にいろいろの商売をやるという形が多いのではないか。ですから東京の専業に対して、地方は兼業型が多い。そこでいろいろ性格の差が出てくるのではないかということでございます。

もう一つの問題は、東京のおふろは設備もりっぱだし、皆さん方がおふろだけを専業に経営しているということもございます。それに何といっても一国の首都で、レベルが高いということもありますが、東京都のほうの規制が日本一厳格だという指摘ができると思います。たとえば東京都では、仙台や宮城県で許可されている家族ぶろが許可されない、あるいは浴場の面積、脱衣場の面積については地方とは比べものにならないほど広いスペースを要求されている。そういうふうに都の規制がとりわけ厳しいというのが第二の特色であります。要するに業界が強いということと、都のほうの規制が厳しい、その背景にあります強い利用者側の与論、そうこうことがございまして、東京都におきましては、料金の決定というものは、毎年いろいろ新聞の話題になってきたということがあるのではないかと思います。

しかし、次第に料金の決定の方向が、支出原価方式から総括原価方式ということになるにつれて、業界、それからまた入浴客が減ってきたということがありまして、おふろ屋さんに経営を維持してもらうためには、都のほうは何らかの形で助成策を講じなければいけないということで、現在いろいろの形で助成策が行なわれておりますが、この助成策がいろいろ行なわれているという点につきましても、東京は他の府県に比べて非常に特色があるというふうに私は考えます。で、私自身初めはそういうふうに考えなかったんですが、いろいろの府県を回りまして、その土地の業者と話してみますと、やはり地方に比べると、東京はいろいろの点で進んでいる。われわれにしてみれば、東京ぐらいいろいろの助成策をやってくれると非常に助かる、さすがは東京だというふうに、むしろ東京の皆さん方をうらやむ声が非常に強いのを聞きまして、最初のうちは私は絶えず皆さん方の代表の方と、協議会その他で強い不満をいつも並べられているので、われわれは業界に対してあまりいいことをやっていない、あるいは少なくとも業界はあまりいい印象を持っていないというふうに思っていたわけでございますが、地方に行きますと、東京は非常に恵まれているという評価が高いのであります。皆さん方実際にどう考えるかは別として、地方の方はそういうふうな印象を持っているようでありますし、客観的に見ましても、助成策は東京の場合、一番進んでいるということがいえるのではないかと思います。

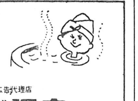
それで、この助成策が進んでいるのが、はたしていいことかどうかということは、いつにかかって皆さん方の経営の考え方によるわけでございまして、もし皆さん方が現在持っておられます設備が一応償却するまで使ったほうが有利だ。つまり既存の設備を利用したほうが有利だというふうなお考えの方、浴場以外にいまのところ多角化を考えないとか、あるいは多角化をするとすれば、従来の厳しい規制を、どういう方向にワクをゆるめて多角化できる方向で、しかもできるだけ皆さんに公衆浴場という営業を続けていく条件を考えながら、現在のところ浴場問題協議会で、基本的な問題を考えているところでございまして、一番これから具体的な問題としましては、都の非常に厳しい規制をどの程度までゆるめられるか、そういう点が一つの大きな方向になるのではないかと思います。

ただし、東京の場合は、何しろ二千六百という多数の業者がおられますし、その方は都心の方もおられますし、それから新宿、渋谷のような繁華街の方もおられますし、条件によって非常に経営のあり方がまちまちとなる。それで、かなり自由に多角化できるような方向、たとえば高知、仙台でやっているような多角化ができるような方向を、都の規制をゆるめることによって打ち出したとしても、すべての浴場がそういうふうに多角化ができる、あるいは多角化をして成功するということが考えられないので、そういう意味で多角化ができなくても、これまでどおりの普通の公衆浴場でもやっていける条件というのは何かということを考えながら、一方でそういう多角化によって皆さん方の経営能力が伸ばせる条件をつくるには、どうすればいいかということが、これからわれわれが来年の三月までかかって、都の規制をかえていこうとしているところでございます。

それで、いままで高知、仙台、山形と回り、これから大阪を見るつもりでございますが、そういうところの事情を参考にいたしまして、最後は東京都の業者の具体的な意見をもう少しお聞きして、この東京都の公衆浴場のこれからの経営のワクをつくっていくような仕事をやっていきたいと、そういうふうに考えております。それで今後あと半年ほどの間は、直接組合の指導者の意見はもちろん、皆さん方に直接おいで願うとか、あるいはこちらから出向いて、いろいろ意見をお聞きすることがあると思いますので、その節は率直な意見をお聞きしたいと思っております。

本日のお話の途中でも、非常にいろいろの意見をお持ちの方が多いようにお見受けしましたが、実はこういう一方的な講演会ではなしに、もう少し小人数で、討論形式でいろいろ皆さん方と意見をたたかわすという場も持っていきたいと思います。

本日はあまりまとまらない話でございましたが、時間がまいりましたので、この辺で終わらしていただきたいと思います。（拍手）



全国浴場広告・ポスター広告取扱
大阪府・市浴場広告ポスター一手扱

浴場広告代理店
株式会社近宣
〒530 大阪市北区梅ケ枝町104
TEL.06(362)7931(代)

東京本部	TEL. 03(572)0581
札幌支店	TEL.0122(251)7646
名古屋支店	TEL. 052(586)1884
京都支店	TEL. 075(221)1086
高松支店	TEL.0878(51)7664
広島支店	TEL.0822(21)3382
九州支店	TEL. 092(74)6168
営業所	仙台・千葉・長野・水戸 高知・別府の各営業所

公衆浴場業の自由化

高丘季昭氏の講演

私は実は、公衆浴場業に関して専門的な知識を持っているものではございません。いまご紹介をいただきましたように、厚生省の公衆浴場問題懇談会の委員をいたしておりますけれども、私が公衆浴場問題について意見を述べさせていただくということは、一般経済の立場から、あるいは産業界の立場、あるいは国の産業政策という立場から、公衆浴場の問題について、私の意見を述べるということが任務であろうかと思っておるわけでございます。

そういう観点から、これまで公衆浴場懇談会でいろいろな意見を述べてきたわけでございますまれども、不幸にしてすでに一年を経過いたしますが、懇談会で意見の一致を見ることができない、きわめて複雑でございますし、また実に重要な問題を含んでいるわけでございます。懇談会内部の意見を申し上げることは、差し控えさせていただきたいと思いますけれども、私の立場から、一体公衆浴場業の将来というものをどう考えたらいいのかということを、ご参考までにお話を申し上げるわけでございます。

そこで、公衆浴場業ということを考えてみますと、いままで公衆浴場業というものは、理事長からもお話がございましたように、国なり、地方公共団体の統制のもとに置かれてまいりました。しかし日本の経済が全般的により経済原則にのっとった方向に進まざるを得ない。輸出産業をやっていらっしゃる、たとえば燕市の金属洋食器の業者の方々は、自分たちのこの商売で生き残りたい、この商売で発展させていきたいという願望をお持ちだと思います。それは当然のことでございます。けれどもその願望を聞いてあげられるかどうかということになると、別の問題がある。いまお話し申し上げた問題がある。そうなりますと、わが国の政府としては、どちらを選択しなければならないかということになりますと、国際経済ということもある、世界の経済ということも考えなければならない。そしてそれ以上に日本の経済がどうなっていくか、そのことによって日本の国民全体が幸わせになっていく方向で、どっちを取るかを選択せざるを得ないということになりますと、やはり経済原則にのっとった方向で選択せざるを得ないというのが現実でございます。

で、公衆浴場業の場合を考えてみましても、実はそういう経済原則を無視して、あるいは皆さんを保護したり、あるいは皆さんの要求を聞いたりということがなかなかできにくくなってまいります。

そこで、公衆浴場業というものについて、最近にいろいろ議論がなされておるわけですけれども、そこでの最大の問題点は、公衆浴場業というのは一体公共的な事業なのか、私企業的な事業なのかということの考え方でございます。

皆さんご承知のように、公衆浴場業というのは、江戸時代から幕府、そして日本の政府――戦前は主として警察行政としてですけれども、統制のもとに置かれているという歴史的な事実がございます。しかしこの問題について考えてみますと、公衆浴場国家統制をなぜのもとに置いたかということを考えてみますと、その主たる要因はやはり衛生の保持ということにあった。それに付随して、風紀上の問題等もあったと思いますけれども、公衆衛生を保持するために国が公衆浴場業に介入をするということであったかと思うのでございます。

そこで、そういう衛生基準を守るとか、風紀の基準を守るとかいう警察行政的な問題と、皆さんが私企業として営業していらっしゃるという面をごちゃまぜにして考えるということは、私は間違いじゃないか。ですから、そういう意味においては、警察行政的な産業というのは、もちろん公衆浴場業だけではない。皆さんご承知のように、興行法、旅館業法とかいうような法律も、ある一定の行政目的のために、警察的な行政を行なっていた業種であります。しかしそこには営業本体に対する強制は行なっておりません。そこのところを截然と私は分けて考える必要があるのではないかと思います。

公衆浴場業の自由化
講師　高丘季昭

日本のような先進国にとりましては、やはり公衆浴場業、あるいは旅館業、ホテル業というものを見てみました場合に、一定の基準をつくって、市民の福祉を守っていくということが必要である。そういう意味における統制、行政の管理というものが永久に続くであろうということは、これは当然のことでございます。

そこで、営業上の行政介入がはたしてなければならないか、あるべきなのか、ということでございます。私はそもそも公共事業あるいは公益事業というものが、公益事業として営業にまで干渉をしなければならないものというのは、ほおっておくと、無駄な投資が行なわれるという産業に限るべきだというふうに思うのです。と申しますのは、たとえば電気でございますとか、ガス、あるいは鉄道というようなものを考えて、それは電気にしても電線によって供給線はつながれる、ガスは管によってつながれる、鉄道はレースによってつながれております。そこには膨大な設備投資があるわけでございますけれども、ガス会社を同じ地域に二つの会社を認めますと、隣の家はAというガス会社、私の家はBというガス会社からガスの供給を受けるということになりますと、道路に二本のガス管を埋設しなければならない。道路に二本のガス管を埋設して、だれが利益になるだろうかということを考えますとだれも利益になりません。あるいは二つの会社が別々に電信柱を立てて、電線をはるということがどれだけの利益があるか。そこで競争が行なわれるかというとそこに競争も行なわれないし、ただ二重の投資が行なわれるだけであります。

こういう産業については、公共的な事業でもある。電気がなくても、ガスがなくても困るという公共性がある。しかも設備を二重、三重に投資することは全く国民経済的に見て無意味である。こういう産業については、地域の独占を認めることが当然でございます。そのほうが国民全体の利益につながります。そういう産業に対して営業の規制をするということは、私は当然であると思います。地域的な独占を認める以上は、料金についての統制が問題になるということもやむを得ないことだというふうに考えるわけでございます。

そこで、公衆浴場業というものが、そういう意味の公益事業、公共事業であろうということを考えてみますと、私は意見の分かれるところだろうと思います。しかし私は公益事業であるという性格は非常に少ないと思います。そういう意味において、独占を認めることが必要だという意味での公益事業としての性格というものは、私は少ないのではないかという考え方をするわけでございます。

なぜかと申しますと、現代の公衆浴場業の状態を拝見いたしておりますと、ご承知のように、新設も周辺地域にはございますけれども、全体として見れば増加の傾向にあるとは思われないし、また公衆浴場業それ自体が、たいへん失礼ではございますけれども、収益性の高い産業ではなくなりつつある。したがって、そこに過大な、過剰な投資が行なわれるという危険性はきわめて少ないのではないかと思うわけでございます。そしてまた、どうしても国で統制をして、浴場の数を制限をしてまで、公衆浴場の入浴の機会を確保する必要があるか、ということでございますけれども、私は数の制限をすることが、国民大衆の入浴の機会の確保にはつながらないと思うのです。なぜかと申しますと、先ほどもガスや電気のときにお話をいたしましたように、地域的な独占会社を認めるという場合には、どうしてもその裏側として料金統制をしなければならないということでございます。

実は厚生省の公衆浴場懇談会にも、伊藤理事長さんほかにおいでをいただきまして、ご意見を伺いました。そのときに、業界のご意見では、公衆浴場業がふえることについては統制をしてもらいたい。しかし料金は自由にしてもらいたいというご意見でございました。実はこれを全く反対の意見を述べているところがございます。

それは、物価安定政策会議が浴場数の規制ははずすべきだ。しかし料金の統制をすべきだという意見、まさに全く反対の意見を出したわけでございますけれども、これは私、たいへん失礼ながらいずれも間違いであります。地域的な独占を認める以上は、料金の統制をしなければならない、あるいは地域的な独占を要求する以上は、料金統制に服さざるを得ない。地域的な独占をやめろといって、料金を統制することはできない。これが現在の法律そのものにおける常識でございます。あるいは理屈でございます。そこからはずれた議論をすることは、議論としては成り立つかもしれませんけれども全く実現性のないことになると思います。

そういうことを考えてみますと一体公衆浴場の将来にとって、地域的な独占をいつまでも認めさせていくということが必要なのか、料金を自由にしていくという方向で、産業の発展を考えるほうが必要なのか、一体どちらなのか。どちらかに公衆浴場業の方々は決断すべき時期がいまやきているというふうに私は思います。

そこで私は、一方においては、公衆浴場業の公益性が強いという議論をされる方は、一般の住民が入浴の機会を確保しなければならないから、公益性が強いんだということをおっしゃる。そして公益性が強いんだから、一般の人たちに低れんな料金で入浴をさせることが次に必要である。低れんな入浴料金を確保するためには、浴場業者も新規参入をおさえる必要がある。こういう論理でお話をされる。実は、そこには落とし穴があるような気がします。

なぜかと申しますと、公衆浴場業が、皆さん私企業としてやっていらっしゃる限り、現在の日本経済のほぼ平均的な所得以下では、皆さんが浴場業をお続けになることはできないのであります。収入が日本の平均以下になってまで、公衆浴場業を続けてくれということは、そもそも無理なんです。すでに現在の東京都の料金関係等の基準等を拝見いたしましても、失礼ではございますが、公衆浴場業が事業として成り立つ条件は、現在の料金のもとでは私はないように思います。わが国の産業の中で、最も所得水準の低い産業に公衆浴場は入っているといわざるを得ないんです。その状況のもとにおいて、料金統制を続けていった場合に、ますます他の産業の所得水準が上がっていくとすれば、格差は拡大するばかりです。その格差が拡大する中で、公衆浴場を営なまられている皆さん方が、それを社会的使命だからといって、継続をしていっていただけるだろうかということを考えると、これは私は先ほどから日本経済は経済原則に基づいて動くんだというふうに申しましたけれども、私はそれを期待することはできない。それは経済原則に反するからなのであります。

そこで私は、いずれにしてもそういうことを考えてまいりますと料金統制を続けていく限り、一番最初の目的にしていた一般大衆の入浴の機会を確保するという、本来公益事業だといっていた方々が主たる目標としている目的が、達成できるのかといいますと、結果的には私は達成できないというふうに見ております。ですから、大衆の入浴の機会を確保する、そのために低れんな料金に統制をするために、参入規制を行なうという三段論法は、そもそも最初から成立する基盤が経済的にないのだというふうに私は申すわけでございます。だからといって、私は自由な競争が行なわれることによって現在の公衆浴場業が、将来すばらしい産業になるという問題になると、これは全く別の問題だといわざるを得ない。

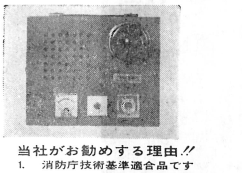
皆さんご承知のように、現在の公衆浴場の利用者というのは、先ほど理事長さんがおっしゃいましたように、かなり多数にのぼっていることは事実でございます。けれども、一方において理事長さんがおっしゃいましたように、持ちぶろ、持家制度のもとにおいて自家ぶろがふえてきていることも事実でございます。ご承知のとおりに多摩ニュータウンには、公衆浴場は一軒もできない。東京都でも住宅公団でも、公衆浴場をつくるという計画は、多摩ニュータウン

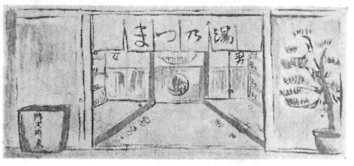
（四めんにつづく）

加入で安心. 利用で繁栄
みんなで育てる生命共済
全国公衆浴場業環境衛生同業組合連合会　東京都千代田区東神田一丁目10番2号

不慮の事故にそなえ
みんなで加入しましょう火災共済
全国公衆浴場業環境衛生同業組合連合会　東京都千代田区東神田一丁目10番2号

非常警報設備KL-2
消防庁技術基準適合品

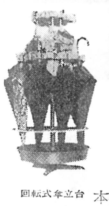


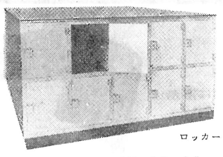


当社がお勧めする理由!!
1. 消防庁技術基準適合品です
消防法施行令第24条に適合する非常警報設備です
2. 安価です
従来の様な配線工事が不要で人件費が掛りません　従来の⅓以下の値段です
3. 取付は誰でも出来ます
本機は壁掛用になっており誰でも簡単に取付が出来ます
4. 高級部品を使用しています
安全をもっとうにしている本機は厳選された高級部品を採用し長期耐年性を持っています

こだま警報機
KODAMA
児玉化学工業株式会社
東京都千代田区外神田6-7-3（成興ビル）
TEL (03)834-0511（代）
コダマは防災器機で社会に貢献いたします

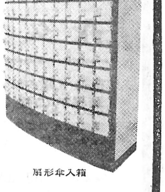
ロッカー・錠前の専門メーカー
精密度は抜群!!
好評のアフターサービス


回転式傘立台


ロッカー

ロッカー・下足箱
扇形傘入箱・ベビー台
番台・回転式傘立台
傘入箱・直列式傘立台
ロッカー錠・下足錠・傘錠

ロッカー錠
ダイカスト・アルマイトメッキ製
分解式・盗難防止製


扇形傘入箱

松竹錠工業株式会社
本社　東京都品川区大井4−10−6
工場　東京都品川区戸越3−10−12
電話　本社（771）7477（771）9687
工場（781）5472（782）9186

あなたの浴場にもぜひ!!
明治スカットの
ショーケースを
おいてください

明治スカット
清涼飲料水

湯上りのお客さまによろこばれる 5ツの味を用意いたしました
●オレンジ　●グレープ　●レモン　●ライム　●コーラ

●ご相談は　下記最寄りの明治乳業の支店にご連絡ください

北海道支店	(011)261−0241
東北支店	(0222)25−4401(代)
関東北支店	(0272)32−1561(4)
関東南支店	(03)272−6511(大代)
東京東支店	(03)272−6511(大代)
東京西支店	(03)272−6511(大代)
神奈川支店	(045)433−0141(6)
北陸支店	(0762)63−1527(代)
東海支店	(052)961−8410〜9
関西南支店	(06)261−1575(代)
関西北支店	(06)364−6131(代)
兵庫支店	(078)341−0514(代)
四国支店	(0878)62−6262(代)
中国支店	(0822)61−3221(代)
九州支店	(092)78−6211(代)

明治乳業

の中には全く入っておりません。しかも現在の公衆浴場の入浴者の調査等を拝見いたしておりますとこの公衆浴場の利用者の中にも、実は自家ぶろを持ちたいんだという希望者が多いようでございます。ということは、現在の公衆浴場業のままの姿では、先ほど理事長さんが、需給関係の問題をいっていらっしゃいましたけれども、これ以上公衆浴場が発展するという要素はほとんどないというふうにいわなければならないというふうに思います。

それでは、一体公衆浴場業というものは、料金統制をはずしてもだめなのか、ということになってくるわけでございますけれども、しかし私はそこには一つの活路があるように思うのです。なぜかと申しますと、現在わが国では、週休一日制、それが徐々に週休二日制に変わりつつあるわけですけれども、週休二日制が完全に実施されるということを考えてみますとそれはどういうことかといいますと、それを計量的に考えた場合、一千億人時間という、ちょっと想像もできないような膨大な時間の余裕ができる。日本全体で三千億人時間という時間が一年間に余裕ができるわけです。

これちなみに申しますと、現在日本全国の人たちがテレビを見ている時間が一千億人時間だといわれております。日本全国の人がいまテレビを見ている時間は膨大な時間でございますけれども、その時間だけひまな時間がまたできる。としますと、そういう時間を一体どうやって利用するであろうかということを考えますと、この一千億人時間の余裕のある時間を産業としてどうやってとらえるのかという、いまの日本の経済に課せられている重要な課題であります。

この一千億人時間という時間をおそらく多くの人々はリクリエーション、体を新しくきたえ直す、あるいは休養をして再生産が可能になる形、つまりリクエーションといわれている時間に、その多くの時間を使うようになるでしょう。いくらカラーテレビが楽しいからといって、いまの倍の時間もみんなが見るとは思われない。といたしますと、日本の産業ということから考えれば、その一千億人時間をどうやって奪うか。その一千億人時間を一人々々が使っていくお金をどうやって自分の産業に組み入れていくかということが、一つの重要な課題になってくる。そこには膨大な金が動くと思います。それがもしもリクリエーション産業という新しい産業の分野であるとするならば、それは一体だれがになうべきなのか。もちろん屋外のリクリエーションもございましょうし、あるいは海上のリクリエーションという形のほうに大きく進んでいくことも事実でございます。けれども、週末を完全に別荘で過ごし、あるいは海岸でトロールのフィッシングができる人たちがたくさんできるというふうに考える必要はないと思います。

とすれば、やはり自分の住居の近くで、週末の増加した余暇の時間を使うようになる。しかもそれを自分の健康の管理のために使うということになれば、そういう施設が私たちの周囲にはたしてあるだろうかというと、現在のところ全くないわけであります。

とすれば、私は公衆浴場業というのが、そもそも大衆に入浴の機会を確保していることは、大衆の健康の保持のための産業であったしたがって大衆の健康をいままでただ清潔にするということで、消極的に大衆の健康保持をはかってきた。それ以上に積極的に大衆の健康というものに関連のある産業に転換していくことはできないかどうか。つまり公衆浴場産業から健康産業への脱皮ということを考えることはできないだろうかということを私は考えるわけでございます。

そこで、いますぐに浴場産業から健康産業に脱皮することはできないだろう。なぜならば、たいへん失礼ないい方でございますけれども、公衆浴場業を営んできた方方には、いまここで新しい事業に転揚をし、新しい事業を進めていくという企業家精神に欠けているからではないだろうか。実は私は商業関係についての研究者であるわけでありますけれども、一般の商業を見ておりましても、国家統制のもとにある商店ほど、その経営者に企業家精神が欠けているものはない。皆さんも周囲を見渡してごらんになるとおわかりになると思います。米屋さん、酒屋さんというような業種です。米は統制でございます。酒屋も免許制でございます。要するに酒屋さん、米屋さんとも昔からの金持ちが多いから、裕福に生活していらっしゃると思いますけれども、事業として拡大しているという例はきわめて少ないのであります。

必要な企業家精神

現在、スーパーマーケットなどというものが非常に盛んになってきておりますけれども、実は、スーパーマーケットでかなり大きく事業を拡大なさっておる方の中には、酒屋さんとか米屋さんの出身はまれであります。スーパーマーケットの経営で成功した人たちはほとんど八百屋さんとか、魚屋さんとかいうような、国の統制とは関係のない、自分の危険負担、自分のリスクで商売をしていらっしゃった方、それらの方々が事業を拡大をしていらっしゃるわけです。国の統制を受けて、一定の手数料が入ってくるという事業を行なっていらっしゃる方に、事業の拡大がないということは事実であります。

先ほど申し上げましたように、浴場業も江戸時代から統制を受けております。ですから、新しい事業を興こしていこうというほどのことをお考えになれるような訓練がないのではないか。皆さん動不産をお持ちだから、そこにアパートを建てればいい、あるいは駐車場をつくればいい。確かにそれも新しい事業に違いありません。しかし、アパートをつくったとしてそのアパートの家賃は、あるいはインフレが進めば値上げをしてもらうということはできるかもしれないけれども、アパートをつくれば、それでもう事業の発展は終わりになる。そういうものは、新規事業とはいえないのです。自分一代だけそれで安穏に暮らしていける、それが大切だということであるならば、それはアパートをつくるのも一つの手であります。しかし事業として将来に向かって発展させようということは、アパートをつくることではないはずでございます。そこに事業として発展できるものを探していく、それが私が申し上げるように、健康産業であるかどうか、それは皆さんご自身の判断の問題でございますけれども、そこにおいて一番必要なのは、やはり自分でリスクを背負う企業家精神でなければならないと私は思うわけでございます。

したがって、そういう企業家的な精神というもの、独立事業者としての創意と工夫ということが生かせるようにならなければならない。現在の厚生省の考え方を見ておりますと、やはりそれは公衆衛生の保持を中心として、いかに統制をして、政治的にも問題なく、一日一日を過ごしていくかということでしかない。つまり私が厚生省に対して申し上げることは、公衆浴場業を扱っていながら、公衆浴場業が産業として、皆さんの企業としてみれば、事業として将来どういう発展の方向をとるかというビジョンが全くない、産業政策論が全くないということだと、私はそういうふうに厚生省の方々に申し上げております。

それはある意味では、徳川時代の幕府の生かさず殺さずというのと全く同じかというと、そうではありません。産業としてこれから発展をしていくために、どういう手助けが役所としてできるのかという方向に進まなければならないというふうに私は申し上げるのであります。

そこで、私はキーポイントとしては、公衆浴場業を営んでいる方々が、独立自営の業者としての創意と工夫が発揮できるような企業家精神を持つことだというふうに思います。そのためには、まず現在の統制というものを徐々にでもいいからはずしていくという方向に進んでいくべきであろうかと思うのであります。

そういう議論をいたしておりますと、公衆浴場の料金が一挙に百円にも二百円にもなるだろうということをおっしゃる方がいらっしゃいます。私はそういう議論が出てくることは非常に残念です。なぜそんな百円、二百円になるという議論が出てくるのかと申しますと、そういう議論をなさる方々には、失礼ながら現代の公衆浴場を営業していらっしゃる方々に対する信頼感が全くない。統制をはずせば、ふろ屋のおやじさんは、料金を一挙に百円以上二百円まで上げるかもしれないということを危慎するということは、実はいままで統制をし、協力をしていただきながら、皆さんに対して信頼を持っていないということだろうと私は思うのであります。

私は実は、完全に自由にしてもそういう事態は起こらないだろう。経済原則上からいっても、現在四十二円の浴場料金が二百円に一挙に上がるということはあり得ないと思うんですが、私もその辺については、皆さん方がそういう非常識なことはしないのだということを、少し声を大にしておっしゃる必要があるのではないかと思います。しかしいずれにしても、そういう危惧が、現在一般に行なわれている段階において、私は直ちに完全な自由化を公衆浴場業にするということは、残念ながらまだ時期尚早であろうかとおもいます。

そこで、現在厚生省の公衆浴場懇談会等で議論をいたしておりますのは、自由化の方向に向かってここで一歩踏み出すことができないだろうかということでございます。そのためには統制部分というものを縮小したらどうかということを私は申し上げているわけであります。たとえばこの辺になると私は公衆浴場の専門家でございませんので、あるいは皆さんから見ればとっぴな、おかしなことをいってるというふうにお考えになるかもしれません。しかし先ほど私が申し上げましたように、もしも公衆浴場業というのは、本来自由化すべきものだというふうにご賛同いただけますならば、その辺のところは皆さんが知恵を出し合って考えていただきたいんですけれども、たとえば公衆浴場の料金と料金規制の時間を短縮するという方向は出てこないか。つまり統制料金の時間を午後の三時から七時までというような時間を統制料金のもとにおく。それよりも早い朝ぶろでございますとか、深夜ぶろについては、自由な料金を設定するとかいうことはどうか。

あるいは洗髪料金というのは、総括原価方式ということで、いま入っているということでございますけれども、洗髪料金を復活することがいいか、悪いかという問題は、非常にむずかしい問題があろうかと思いますけれども、洗髪料金等については、自由にしたり、あるいはそこにシャワーのような施設をつくった場合には、自由な料金を取れるようにしたらいいと思います。私は現段階において低れんな統制料金を一部で確保しなければならないとするならば、その利用というものの範囲がある程度せばまってくるということはやむを得ないだろうと思うのです。そして自由な部分を磨くことによって、皆さんが事業者として、利益につながるんだという精神をよみがえらせていただきたいというふうに思うわけでございます。

そこで、そうすることのためには、もちろん事務的にはいろいろな問題があります。現在東京都が実施しておりますと、それだけたくさんの料金を取れば、むしろ統制料金がいまの料金よりも低くなるという矛盾がございます。したがってその辺の料金算定方式等については、事務的に少し詰めて考えていただかなければなりませんけれども、私はそういうことは、技術的に可能なことだと思うわけでございます。

そういう観点に立って考えた場合に、私は皆さんに申し上げたいことは、いまここで先ほど申し上げましたように、一体料金統制という問題に重点があるのか、参入規制というところに重点があるのか、公衆浴場業を営む方々は、その辺の意見を、はっきりと決断をしなければいけないということであります。

ただ、そこで考えますことは、先ほども最初に金属洋食器のお話をいたしましたが、公衆浴場業を営んでいらっしゃる皆さん全員が将来において発展の道がたどれるかどうかといいますと、これもまた別の問題でございます。で、これまでのわが国の経済社会におきましては、労働組合が労働者の権利を守るために団結している。業者団体は、業者の権利を守るために団結してきた。そのこと自体は私は非難しようとは思いません。けれども、そういう形で個別々々の利益集合体が自分たちの利益だけのために団結をして、それで何がしかのものを獲得するとしてもそれはきわめて短期的なもので、しかもはやあり得ないということです。長期的には何らの利益もその業界にはもたらさない。

そこで必要なことは、東京都内における二千数百軒の公衆浴場がそのまま皆さんが将来において発展さるということは、きわめて望ましい方向には違いない。私もそれを願うことにやぶさかではございませんけれども、事実はそういう方向には進まないでしょう。それは最初に申し上げましたように、日本経済が資源の再配分を考えざるを得ないからです。となると、浴場業を主体として私にいわしむれば、健康産業に転換をしていこうとなさるならば、それはお一人お一人それぞれの事業主の皆さん方が早く決断をして、すみやかにそれをなさることでございます。もはや健康産業というものが日本においては徐々にできつつあります。皆さんが決断をされなければ、おそらく他の産業資本がそれにとってかわるだろうと私は思います。私はそういう意味から、短期的な利益も必要でございましょうけれども、でき得るかぎりは長期的な視野に立って、皆さんが、この際決断をなさることを心から期待するわけでございます。

本日はどうも長時間ご静聴いただきまして、ありがとうございました。（拍手）

（講演前段の日本経済に関する部分は紙面のつごう上削除しました。高丘先生に深くおわび申上げます。）

商品ガイド

浴場経営のチャンピオン

サニーペット・サウナをどうぞ

サウナのある浴場が人気を集め、埼玉県浴組では浦和市にサウナ・ビルを建設するほど。さて、その人気と効力はよくわかるのだが、問題は設備に金がかかりすぎることである。新しく生まれ出た「サニーペット・ホームサウナ」はパッケージ型で、組立てもいたって簡単、三十分でできあがるし、場所に応じて何人用でもお好み次第、それにお金がかからないのがなによりの強み。構造は外側がしゃれたパネルで、内側は純日本風のスノコ張りと、これまでの〝サウナ〟とはガラリとちがった趣きなのも特徴のひとつである。電力料金も一時間せいぜい十円くらい、電子頭脳を使った三重の安全装置がついているから安全度も十分にとり入れられている。もちろん消防法による認可製品だから、消防署に届出ることを忘れないようにすること。公衆浴場の多角化にどうぞというわけだが、これについての問合せは「東京都新宿区坂町二六サニーペット株式会社＝電〇三・三五三・九二二一」まで。

公衆浴場法制に関する意見

山之内一夫氏の主張

わが国の気候は、高温多湿であって、ひんぱんな入浴が保健衛生上不可欠であること、公衆浴場がなければ、入浴をなし得ない人々が現在多数存在すること、これらの人々は低所得階層に属すること等から見て、公衆浴場の経営のあり方は、国民の経済生活に重大な影響を有し、その公共性は否定しがたいところである。したがって、公衆浴場に対する規制は、単に公衆浴場から直接生ずる保健衛生上の危害の防止を目的とする警察的規制にとどまってはならず、進んで公衆浴場役務の確保とその提供条件の適正化を図る公益事業的規制にまで拡充されなければならない のはいうまでもない。公衆浴場について当面必要と思料される公益事業的規制の内容は、次のとおりである。

一、料金について

（1）公衆浴場の料金の最高額を物価統制令によって抑制することはやめることとし、公衆浴場法を改正して同法中に料金の認可制を設けるものとすること。

（2）料金の認可制の内容は次のとおりとすること。

（イ）公衆浴場業者は、公衆浴場の料金を定め、都道府県知事の認可を受けなければならないものとすること。これを変更しようとするときも、同様とするものとすること。

（ロ）料金の認可は、次の基準によるものとすること。

（A）能率的な経営の下における適正な原価を償い、かつ適正な利潤を含むものであること

（B）定額をもって明確に定められていること

（C）特定の利用者に対し不当な差別待遇をするものでないこと

（D）他の公衆浴場業者との間に不当な競争をひき起こすおそれがあるものでないこと

（ハ）公衆浴場業者は、公衆浴場の利用者に対し、料金の割戻しをしてはならないものとすること

（ニ）認可を受けないで料金を収受し、又は公衆浴場の利用者に対し料金の割戻しをした公衆浴場業者に対する罰則は、五万円以下の過料とすること

（ホ）公衆浴場業者が料金の改訂の認可を申請したときには、都道府県知事は、二カ月以内に当該公衆浴場業者に認可又は不認可の通知を発しなければならないものとすること。もし都道府県知事がその期間内に右の通知を発しなかったときは、その期間満了の日に認可のあったものとみなすものとすること。

（ヘ）都道府県知事の諮問に応じて、公衆浴場の料金に関して調査審議させるため、都道府県に公衆浴場審議会を設くものとすること。

【理由】

① すでに述べたように、公衆浴場を利用しなければならない人には低所得階層に属するから、公衆浴場の料金の額は、合理的に抑制しなければならない。

公衆浴場の料金については、従来物価統制令によってその最高額を抑制してきたが、公衆浴場の料金を物価統制令によって規制することは、許されない。けだし、物価統制令は、需要に対して供給が著しく不足する「終戦後ノ事態」に対処するために制定されたものであって、需要に対して供給が過剰する現在のような事態において発動するべきものではないからである。

もし公衆浴場の料金を物価統制令で抑制し得ないとすれば認可制を設けるほかはない。

② 公衆浴場の利用者の経済的利益の見地からいえば、公衆浴場の料金は、できるだけ低い額に抑えるに越したことはないが、それにはおのずから限度があり、あまりに低い額に抑えるとすると、公衆浴場業者の財政的能力が弱められ、結局は公衆浴場役務の提供が不可能になって、かえって公共の福祉が害されることになる。したがって、料金の認可については、「能率的な経営の下における適正な原価を償い、かつ、適正な利潤を含むものであること」という基準を明記する必要がある。

③ 公衆浴場について距離制限を設け、利用者の公衆浴場選択の自由を拘束する以上、「特定の利用者に対し不当な差別待遇をするものでないこと」という基準を設けるのは平等取扱いの原則からいって当然である。

④ 「他の公衆浴場業者との間に不当な競争をひき起こすおそれがあるもの でないこと」という基準を設けるのは一の公衆浴場業者が他の公衆浴場業者に対してダンピングをするのを防止するためであるが、その窮局の趣旨は、公衆浴場業者の共倒れを防ぎ、当該地域における公衆浴場役務の継続性を確保することにある。この基準の結果、公衆浴場の料金については、上限とともに下限がつくされることになる。

二、距離制限

現行の公衆浴場法二条は「都道府県知事は、公衆浴場の記置若しくはその構造設備が公衆衛生上不適当であると認めるとき又はその設置の場所が配置の適正を欠くと認めるときは、前項の許可を与えないことができる。」（二項）「前項の設置の場所の配置の基準については、都道府県知事が条例でこれを定める」（三項）と規定による距離制限は、今後も維持するものとすること。

【理由】公衆浴場の料金を認可制によって抑制するとすれば、他方、距離制限によって公衆浴場業者に地域的需要を保障するのは、当然である。ただし、距離制限を設けることなく、公衆浴場の料金を規制するとすれば公衆浴場業は、利潤追及の自由を奪われながら、他の業者と競争することとなるが、これでは公衆浴場業者の財政的能力が弱化し、公衆浴場役務の提供が困難となるのは、当然であって、その意味において、距離制限と料金の認可制とは表裏一体の関係にある。現にその料金を認可制によって規制される公益事業ー又は特許企業ーは、地域需要を保障されている。（道路運送法六条一項二号・海上運送法四条一号・港湾運送事業法六条一項一号・航空法一〇一条二号・電気事業法五条三号・ガス事業法五条三号等）。

物価安定政策会議の答申は、距離制限を撤廃した上で、公衆浴場の料金を認可制によって規制することを提案しているが、この提案は、料金の認可制は当該事業にそれ相応の地域的需要を保障しなければ成立し得ないものであることを忘れているものであって、賛成することができない。

三、供用拒絶の禁止

公衆浴場業者は、正当な理由がないのに公衆浴場の供用を拒んではならないものとすること。

【理由】当該地域の住民には、公衆浴場の選択の自由がないから公衆浴場業者にこのような義務を負わせるのは当然である。

四、公衆浴場の休廃止の制限

① 公衆浴場業者は、事業の全部又は一部を休止し、又は廃止しようとするときは、都道府県知事の許可を受けなければならないもの とすること。

② 都道府県知事は、当該休止又は廃止によって公衆の利便が著しく阻害されるおそれがあると認める場合を除くほか、休止又は廃止の許可をしなければならないものとすること。

【理由】公衆浴場が国民の保健衛生に不可欠であり、かつ、公衆浴場の設置について距離制限がある以上、公衆浴場の休止又は廃止に制限を設けるのは、当然である。

五、助成措置

国及び地方公共団体は、公衆浴場の料金の適正を図る等公衆浴場の利用者の利益を保護するため必要があるときは、租税の減免、低利融資、上下水道料の減額その他適当な助成措置を講じなければならないものとすること。

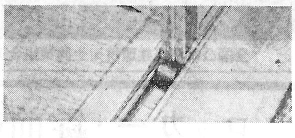
【理由】公衆浴場の料金の額はすでに述べたように、原則として「能率的な経営の下における適正な原価を償い、かつ、適正な利潤を含むもの」でなければならないが、公衆浴場の利用者が低所得階層に属するため、場合によっては、その原則を貫徹することができないことがある。特に当該地域における公衆浴場の利用者がいちじるしく減少した場合にはそうである。このような場合にあっては、適正な助成措置を講じて入浴料金の額を低所得階層の負担に堪えるようなものにする必要がある。

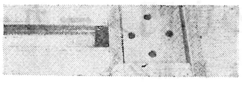
なお、公衆浴場が経営困難のため廃業するとすれば、公衆浴場の利用者が当該地域に存在する限り、地方公共団体は、公営による公衆浴場を設けざるを得なくなるが、公営は極めて非能率であり、財政援助に比較すれば、結局において多額の経費を要することとなろう。

新しい時代の18.8ステンレス製

MK式

◈ソロバンレール　◈引（アルミ）戸
◈下水枠　◈下水蓋（プラスチック製）





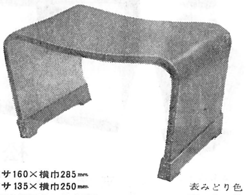
明るく　強く・軽く　美しい

東京　株式会社　松島商店　神田
千代田区神田佐久間河岸72　TEL (861) 8681（代）

永久腰かけ

構造＝厚さ0.5㎜の硬質樹脂板20枚を1枚に溶着
驚異的に強く。美しく。手入れはらくです

営業用として東京・大阪の全浴場で御愛用下さり、知らぬ方なしと申して過言でない逸品であります。



製造元　池島製作所
大阪市生野区林寺町3丁目235
TEL　大阪 (716) 6489

普通型　巾150×高サ160×横巾285㎜
小　型　巾130×高サ135×横巾250㎜
その他トルコ用の超大型品もあります。

表みどり色
裏白色

三位置制御・比例制御・プログラム制御のできる……

Sankyo オイル・ガスバーナ

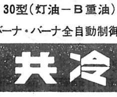
低圧内部混気式

比例範囲15～100％
（MODEL G－80SB型）

《油圧噴霧式》

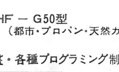
G－25型　3ℓ/h－20ℓ/h
G－40型　5ℓ/h－40ℓ/h
G－80型　8ℓ/h－80ℓ/h
G－160型　16ℓ/h－160ℓ/h

HG－30型　8ℓ/h－30ℓ/h
HG－50型　12ℓ/h－50ℓ/h



HG－30型（灯油－B重油）

全自動先混合ブラストガスバーナ



HF－G30型　4万～30万kcal/h
HF－G50型　7万～50万kcal/h
HF－G80型　10万～80万kcal/h

HF－G50型
（都市・プロパン・天然ガス）

■その他主要取扱い品／混気式スプリットタイプバーナ・バーナ全自動制御盤・各種プログラミング制御装置・その他冷熱機器

株式会社　三共冷熱
東京都板橋区前野町4丁目50番地
電話 東京 (960) 7321（代表）

美容……と……健康に

サウナは今ブームを呼んでいます!!

――浴場の近代化で営業収入を倍増――

仕様書　平面積$0.5\,\mathrm{m}^2$～$10\,\mathrm{m}^2$まで10種類以上あります。

型式	定格出力	設定温度	消費電力(1時間)	収容人員	高サ×巾×奥行 外形寸法
PD－M	1.2kw	0～90℃	9円	1人	1,650×760×760 $0.5\,\mathrm{m}^2$
PD-1A	1.6kw	0～90℃	5円	2人	1,800×1,000×900 $0.9\,\mathrm{m}^2$
PD-1B	1.8kw	0～120℃	5円	2人	1,800×1,000×90 $0.9\,\mathrm{m}^2$
PD－1	2.0kw	0～120℃	6円	3人	1,800×1,300×900 $1.17\,\mathrm{m}^2$
PD－2	3.6kw	0～120℃	10円	4人	1,900×1,900×1,200 $2.28\,\mathrm{m}^2$
PD-3A	4.2kw	0～120℃	12円	5～6人	1,900×1,900×1,800 $3.42\,\mathrm{m}^2$（約1坪）

温度制御方式
E.G.O.
ロバートショークリークソンサーモ
(U.S.A)

電気定格 100V
100V
200V単相
200V 3相
いずれにても御注文に応じます。

■コンパクトな設計
サウナのゴージャスな気分を満喫いただける純日本風な簀子張り、外側は洋風のシャレたパネルと美観満点。

■すぐれた経済性
タバコ2個分の電気料で30回も入浴できます。設置はどこでも思いのまま、スペースをとりません。

■簡単な据付
組立ては30分でOK、消防法認可製品ですから届出だけですみます。

■絶対的な安全性
独自の電子頭脳による三重の安全装置が設置されていますから安全性は完璧です。

⊙カタログご請求下さい。

製造・発売元
サニーペット株式会社
東京都新宿区坂町26　TEL東京 (03) 353－9221（代表）〒160

安定路線を見出そう

その2

アイデアに積み重ね 成功例をみる

アイデアの積み重ねで経営が安定した地方浴場の例をみてみよう。

【企業の概要】

人口二十三万人の地方都市で、六十年の業績を持つ、資本金百万円の法人である。

坪数は九五・四坪、従業員は主人（五十八才）夫妻二人のみ。

同十五年十一月に県商工部の経営診断を受け、浴場経営の生業性を改めて認識した。店主、妻の給料は計月三万五千円で、別にアパートを経営し、この法人から二名の給料計月四万円がある。

【経営改善の実例】

一、はき捨てパンツを主とした衣料品の販売。

本年三月四日から取扱いを開始し、月末まで二十七日間の売上明細が表の通りだが、純利益として月六千六百六十万円をあげている。市の浴場組合が、特定衣料問屋と提携したので仕入価格が割安なため、荒利益が平均四〇%前後もあり、片手間の販売であるので営業費皆無であるから、荒利益即純利益となっている。

当浴場は在庫を最少限にとどめ品切れ寸前に補充する主義をとっている。これは衣料専門店はだしである。

販売の実績が一カ月しかなかったので今後の計画が確立していないが、客の需要と商品回転に絶えず配慮することが肝要である。（表参照）

二、自動貸洗濯機の設置

これはクリーニング業法にふれるおそれがあるので、県衛生部より正式の認可を得る慎重さで実施し、同市で六軒、他の二都市で三軒がこれを設置している。合計九軒のうち男、女脱衣場に一台づつ設置したものが二軒である。

利用者は共稼ぎ、独身者、学生が主であるので、このような客層が多い浴場では相当効果があるように思われる。

利用者の声を聞くと①家に洗濯機はあるが旧式だから②冬などお湯をわかして洗濯することを思えば大助かり。週三回位利用する③洗濯しているひまがない。また洗濯場所にも恵まれない―といったようなものである。

機械購入費は現金で四万五千円十五カ月の月賦で五万円と、県の組合がメーカー（日立）と契約を結び、手数料として一台千円が組合に入る仕組みになっている。

利用料金は一回二キロ程度五十円で、洗剤を持参しない場合は洗剤料として別に二十円プラスして七十円である。

利用者は一日十五人程度なので平均六十円として一日九百円、月二万五千円位になっている。

経費は電気代、水道料を含めて一回三十分から四十分の使用なので約十三円、十五人で一日百九十五円、月五千五百円、機械償却費を月二千円にみても純利益一万七千五百円となり、機械が月賦でも三ヵ月で完済できることになる。

品番	種別	品名	仕入数	売上数	仕入値	売価	売上計	荒利益	摘要
2618	女	Mパンツ	36枚	25枚	¥ 100	¥ 150	¥ 3,750	50%	
76	女	〃	40	20	90	130	2,600	40	
554	男	〃	20	20	100	150	3,000	60	
人絹	女	〃	40	30	75	100	3,000	33	
1602	男	Uシャツ	10	10	230	300	3,000	30	
689	男	Lシャツ	20	15	155	220	3,300	42	
981	女	〃	20	10	130	200	2,000	55	
81504	男	Mシャツ	20	5	145	220	1,100	51	
1602	男	Uシャツ	10	3	230	300	900	30	
計			216	138	平均 150	196	22,650	平均 43%	

販売日数　3月4日～31日　27日間

仕入価格　¥6,660
(15,790)　荒利益43%

三、競馬新聞の取次ぎ販売

競馬新聞は普通の販売店で扱っているものが少なく、駅の売店まで行かなければならないところに目をつけたわけである。

毎週土曜日発行だが、東京から数時間の距離にあるので午後六時三十分到着、夕方には十分間に合うため、一回に二十五部程度が売れている。仕入八十五円の百円売りなので十五円の利益となる。

月四・五週として二十五部×十五円×四・五週＝千六百八十七円となり、純利益はそれほどの額ではないが、すぐ近くで買えると客から喜ばれ、本年一月から始めたが、売上げは毎月漸増しているとのことである。

入浴料金以外の売上げを増加させるのが、優れた浴場経営であるということは再三述べ、総売上げに対し、これが二〇%以下のものはほとんど利益のない点も全国浴場の実例により示してきた。

当浴場の場合、前記三項目の売上げが衣料二万二千円、洗濯機二万五千円、競馬新聞一万一千円、合計五万八千円となり、入浴料金収入二十万に対し約三〇%を占めている。

純利益増が月衣料六千六百六十円＋洗濯機一万七千五百円＋新聞千六百八十円＝二万五千八百四十円となったので、店主給料一万五千円、妻の分一万円アップして二人合計六万円にできた。

小回りのきく浴場業者の中で、不動産取引きの斡旋などをしている者を見受けるが、正式の免許のない営業は感心しない。むしろ不動産業者とタイアップして脱衣場に貸家、貸間、アパートの案内を掲載することにより契約成立時に二〇～三〇%程度の礼金を得る方法など試みてみたいものである。

損害保険代理店を兼ねている浴場も各地に見られるが、本業とは関係ないけれど、副業としては電話料と交通費のみの経費で済むのでおすすめしたい。損害保険代理店は全国各地に零細なものが多く契約拡張に骨が折れるように思われるが、この業界は欧米各国に較べて、わが国では加入率がはなはだしく低いため、明らかに成長企業の部類に属するものといえる。

但し、新規に始められる場合は大手四社（東京海上、大正海上、安田、住友）の代理店になることが募集活動、事故支払いなどにあたって有利である。

	経営者	建物	坪数	サウナ設備（除建物）	料金	マッサージ		営業時間		1日平均入場数	従業員	人口	サウナ数	摘要	
						料金	配分	男	女						
1	部外 ※1	6階建 ビル6階 ※1	40坪	千円 15,000	円 300 ※2	円	円	11.00－12.00 火6.00－12.00	火 11.00－5.00	人 50	人 2	千人 80	1 ※3	開店 44. 7	劣
2	浴場	3階建 ビル3階	40〃	10,000	大500 小250 ※4	600	経　師 200　400 ※	11.00－10.30		40	2	60	1	45. 3	可
3	〃	3階建 ビル2階	60〃	8,000	500	600	〃　〃 100　500 ※	12.00－12.00	12.00－12.00	30 ※7	2	196	3 ※8	46. 4	劣
4	部外	3階建 ビル2～3階	54〃	7,000	400 ※9	600 ※10	〃　〃 300　300 ※1	10.00－12.00 水6.00－12.00	水 10.00－5.00	65	2	348	5 ※11	46. 3	良
5	浴場	脱衣場 木造階上	30〃	8,600	大350 小150			5日 12.00	火, 金 －1.00	40 ※12	2	X ※13	?	45. 12	劣
6	部外	4階建 ビル4階	100〃	10,000	500 ※14	800		2.00－2.00 ※15		40	5 ※16	X	?	43. 4	劣
7	〃	工場改築 木造1～2階	48〃	8,000	500 ※17	600 ※18	経　師 200　400 ※19	11.00－12.00		100	2	X	?	45. 12	優
8	浴場	別棟 ブロック造り 平家 ※20	25〃 ※21	3,000	280 ※22			1.00－12.00	前　前 10.00－12.00	110	2	X	?	42. 12	優

サウナ開業慎重に

低料金だけではダメ

公衆浴場経営多角化の一つとして、サウナ経営が四～五年前から静かなブーム的ムードを呈してきた。しかし、その経営者は、必らずしも浴場業者の多様化のそれではなく、一般資本家がこの経営の高能率に目をつけて投資したものが相当の数にのぼっている。サウナ業界のイニシアチーブは浴場関係者によって占められねばならないと思う。ここ一～二年浴場業者によるサウナ経営の希望を度々きくので、もうかるサウナ、損するサウナ経営に対する基本的な考え方などを紹介してみたい。

（一）総合娯楽センターを県下の他市でも経営し、より以上に繁昌している。建物は一階パチンコ二階映画館、三階ビリヤード、四～五階ボーリング場であるが、各レヂャー設備の相剰的プラス面は二〇～三〇%程度しか現われていない。サウナ経営のみならば完全に赤字である。工事監督の失敗から直しなどのため、予定外に設備費がかさんだことが第一の原因。

（二）第二の原因は低料金である。三百円では設備費の償却などをみれば、一日平均八十～九十人ないと「ペイ」しない。第三は飲物販売を軽視して、自動販売機のコーラボックス一コが置いてあるのみのため、休憩室の飲物販売が僅少である。第四はマッサージ室をつくるスペースがなくなった設計上のミスといえよう。

（三）本市におけるサウナは厳密にいえば二軒である。

しかし、他の一軒は浴場、旅館経営のアクセサリーとして一坪サウナ二室、旅館利用者に主として三百円加算料金で使用させる二室合計の面積が僅か三坪である。

（四）家族連れで気軽にきて貰うために、大人五百円、小学生二百五十円、幼稚園児百円にしている。

（五）特定のマッサージ師を雇用すると、家族がたずねてきたり常時休憩室に待機させるのも気の毒なため、また一時に二～三人の用命をこなし切れないので、検番と契約している。

しかし、客層の所得水準から一日平均八人程度の利用である。料金、マッサージ利用、従業員などからみて、当サウナの経営が大体損益分岐点を少し出た程度である。

（六）サッサージ室を広く取りマッサージ台を二台置いてある。マッサージに使用するのは一台であるが、他の一台はゆっくり横になって休んだり、のんびりひるねをしたい人のために用意したもの。

当市のマッサージ師需要関係が不明であるが、六百円の料金中五百円を先方に与えるのは多過ぎるようだ。せいぜい三対三、か四対二程度が妥当である。

（七）、男女合わせて一日三十人平均は、開店後一週間の数字である。宣伝が行き届かないので知らないものが多数いると思われるが無理をして婦人専用サウナまでつくる必要はなかったのではないか全国いずれのサウナでも、男子十に対し女子一～一・五であり、極端に客層に恵まれても二〇%が最高のようである。

ここは階下が浴室なので、組合で規制されている朝風呂代わりに低料金で客に利用させることも考えてみたい。

（八）、当市の他の二軒のサウナはいずれも部外者だが、五百円料金で一日六十～七十人の利用者があるだけで、当浴場も日が経つにつれて利用客が増加するものと期待している。サウナ開店後の月別利用者の推移には三つの型がある

第一は開店時の数がそのまま通して変動のないもの。

第二は開店時はドーッとくるが時がたつにつれて次第に客足の落ちるもの。

第三は開店時のPR不足から毎月次第に客数が増え、六～十カ月まで上昇の一途をたどるもの。

以上三つの型の比率はほぼ同数程度であるから一年位営業しないと成・否の判定がつけ難い。

（九）、普通料金は四百円だが、中・小学生など同伴の際は従業員の計らいで半額の二百円に割引く

徒歩八分の場所に自衛隊（三十人）がおり、十二分の所に従業員二千人を持つ三交替制の大企業があるので、客数の少ない昼間を両所の顧客のみに限って十時～十二時（三百円）に割引くことにした。

（十）、三人のマッサージ師のうち二人が月六万円最低保障、一人（見習）は五万円を保障しているが、配分方法としては三人共始めの四人まで（六百円×四＝二千四百円）は全部マッサージ師取り、五人以上折半となっている。

（十一）、市内のサウナ五軒（部外者経営四）であったが、浴場兼業のものが営業不振のため目下休業中である。ここは一階浴場、二階サウナ、三～四階アパートの鉄筋建築であるが、地の利が悪かったことが営業不振の原因のようである。

（十二）、市内の繁華街に続き、附近に飲食店が多いので、女性の日を週二回にしたが、目算が外れて婦人入浴率は一日十人前後である。

立地条件に恵まれても、必ずしも効率のよい経営ができないというサンプルで、このサウナの欠点は①宣伝方法が下手②坪数が狭くマッサージ室も取れない③料金三百五十円は安いようだが、客にとってはさほど魅力ではない。設備さえよければ、三百五十円も五百円も同様である。（昼間二～五時は四百円に割引）

（十三）開店当時は朝八時から営業していたが、附近に強力なサウナが出現し客を取られ出してから九時開店、十時開店と次第に遅らせ、現在午後二時開店に至った。

（十四）、五人の従業員（交替制のため延八人）も多すぎるが、三年間で支配人が三人も変わっているのをみると経営者の無関心が知れる。

ここも昼間十一時～五時は四百円の割引きである。

（十五）、マッサージ師六人と契約し、昼二人、夜三～四人の配分にしている。技術と免許の差によって、一日六人（二千四百円）～八人（三千二百円）を最低保障とし、それ以後の配分は経営者二百円、マッサージ師四百円と経営者側の歩が悪いので、一日三十人平均の需要があるが、マッサージ師による利益は月間十万円以下である。

この場合もマッサージ師を四人位でスムースに運営する工夫が課題であり、これができれば月間二十万の利益は得られよう。

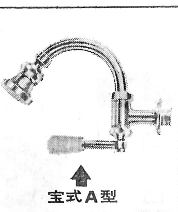
（十六）、オープン当時の営業時間は午前十時～夜一時までだったのが、前後を一時間ずつ計二時間短縮した。このため入浴者は若干減ったが、人件費および従業員対策からみれば差引き、むしろプラスといえる。

（十七）、二百八十円は低料金すぎる。これも二百円を四十三年に増築の際、二百三十円にし、次の改築時にさらに五十円アップしたものである。料金値上げにはタイミングがあるので、ここは増改築と併せて実施したため、客からの抵抗は全くなく、入浴人員はむしろ増加している。

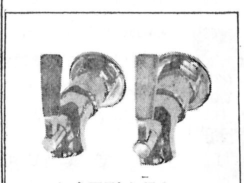
日本経営診断協会常任理事
前田　栄蔵

ハイニット　重油添加剤
■バーナーの調子がピタリ一定!!
■スラッジ障害を防止し完全燃焼を促す。
■今までの経費の20%以上の利益が得られる。
煙突掃除剤　カーボンクリーン
■カーボンクリンを1週1回燃焼中のボイラーの炉内に入れるだけでOK.
■煙突はキレイになって完全燃焼・火力倍増！
スキトウル　赤錆防止剤
■お湯や水が赤くなっていませんか？
■毎日僅かの使用で赤錆は出なくなり釜の内側に皮膜を作って錆の発生を防ぎ釜の寿命も延ばす。
東京珪藻土工業株式会社〒151
東京都渋谷区千駄ケ谷5―1
電(352)3466(代)

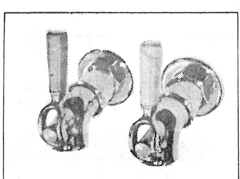
創業57年浴場専門メーカーが実績と信用を誇る製品
宝式浴場用カラン・シャワー
業界のご要望に応えた最新型〈T型〉登場（全国一斉発売）
宝式T型及びWT型カラン
最新型宝式は材質・形共に従来の製品を改良し更に吟味し精撰されたもので、ハンドル操作も軽く折損の心配なく優美で又旧型の製品より経費はかけていますが従来通りの値段にて格安にして居ります。既に一部のご利用の方々から絶大なる好評を戴きメーカーとしては確信をもって御使用をおすすめいたします。
水漏れ等故障のない合理的構造。
堅牢で充分な耐久性と機構。
美麗でハゲない優美なメッキ仕上。
強固なストッパー付で鏡、タイルを傷つけない。
水漏れのない耐久性に富む
パッキング方式。
有効散水角度が大で使用しやすい。



宝式A型
ワンタッチシャワー

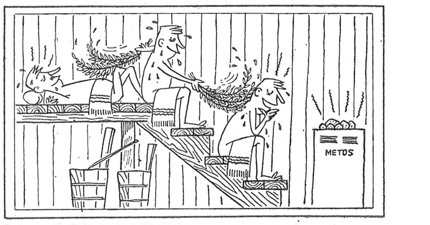


宝式T型カラン

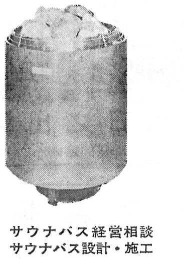


宝式WT型カラン
類似品にご注意
もし類似品が出ていましたらご注意下さい。《宝式製品類》はすべて新案特許ならびに意匠登録されています。
製造元　日本工業規格　通産大臣許可、優良工場　全国販売店　登録 CTS 宝 商標
小島合金製作所
本社　京都市南区東九条東札ノ辻町1番地 TEL (681) 9777(代)
工場　京都市南区東九条柳下町49番地 TEL (671) 0402
東京営業所
東京都杉並区清水町1－15－11
TEL (390) 7505

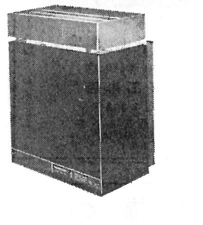
metos FINLAND サウナ
最高の技術と実績!!
メトスは世界の名門サウナです



不幸な恋愛問題も、サウナに入れば解決する。
いや死んだ人さえもやってくる。なぜなら天国にはこんな楽しい所がないからだ…〈ミケラル・アグリオル〉



サウナバス経営相談
サウナバス設計・施工



超音波・バイブラバス設計施工
給湯給水全自動管制装置
《快適なサウナ造り》のトップメーカー
製造元：フィンランド・ヘルシンキ
metos
日本総代理店
中山産業株式会社
東京都中央区銀座3－11－5（第2中山ビル）03(542)0331
大阪市北区末広町19（新扇橋ビル）06(311)6557
札幌市南5・東2－19（栄ビル）011(511)2524
神奈川県藤沢市藤沢391（ダイヤモンドビル）0466(25)6195
工場・東京03(700)3161　ショールーム・第二中山ビル7階
各種資料をとりそろえて御相談に応じております。

公衆浴場の熱科学 ①

そこに〝ムダ〟がある

温水器・オカン・釜の実態

①公衆浴場の熱

公衆浴場ではボイラーを用いて湯を沸かして熱を供給し、また温水器を用いて廃湯から熱を回収することでその所要の熱をまかなっている。得られた熱は一部がオカンで消費され、他の一部は客の使用する湯として消費されている。したがって熱の運用はボイラーという給熱機器、オカンと呼ばれる熱の消費機器、温水器と呼ばれる熱の回収機器の三つの運営が現在の公衆浴場の熱機器のすべてである。ところが最も公衆浴場に適したボイラー、正しく運営されるオカンの機能、温水器の性能等についての専門的な研究は全くなされていないので、その調達はすべて経験的な浴場設備業者の経験に依存している。

蒸気発生用のボイラーでは十分な研究が重ねられており、燃料が燃やされた熱量と、蒸気となった熱量の比率を示すボイラー効率―伝熱性能を示す蒸発率は各種のボイラーで第一表の通りである。

現在多くの浴場で使われている釜は第一表中の炉筒煙管ボイラー型式のものである。浴場の釜がボイラーと異るところはボイラーの場合は気泡の発生があり、ボイラーの缶水は強制対流となるのに対して、湯沸釜はボイラーの始動期に相当する部分のみであって、釜の缶水は自然対流よりならないという伝熱における基本的な違いがあり、ボイラーの場合は燃焼ガスと沸騰水との場合の熱通過率Kは一〇―五〇kc／㎡hCであるのに自然対流である熱湯と燃焼ガスの熱通過率は五―一五kc／㎡hCよりないから釜とボイラーではその伝熱面積が大きく違い、釜ではボイラーの三倍の伝熱面積が必要である。

また近来のパッケージボイラーでは焚止時の通風遮断はかなり完全であって自動焚に対して十分な対策がなされているが、浴場での湯沸し釜にはこの対策が不完全なままに雑燃との共用釜で自動焚を導入している場合が多い。したがって浴場の釜のボイラー効率というものは六五％あれば最高のもので、一般には六〇％と思ってよいものである。

ボイラ効率が六〇％ということは、燃やした熱量の四〇％は逃げてしまうということであるから大事なことであるが、第一表でも明らかなように火をたく限り必ず伴っているものであるから、これをよくする工夫は当然考えなければならないのである。

今回は浴場の三種類の熱機器である廃熱回収機器である温水器、熱の消費機器であるオカン、熱の発生機器である湯沸釜の三者と、将来浴場に必ず導入されると考える熱ポンプを加えて浴場で使用する条件での場合を伝熱工学の上から解明することを目的とした。

②公衆浴場での熱の行方

公衆浴場は湯を沸かしてその熱を売る商売である。この考えると燃やしてできた熱は、できるだけ売物の熱に仕立てねば損である。炉でたいた熱の行方はどのようなものかというと、大方の分け方で四方向の放熱となって散らばって失われていくもので、①は浴槽と流し場の湯となる熱でこれは客の消費する商売の基本となる熱である。したがってこの割合が大きい程浴場の効果的な運営がなされている熱である。②は煙突と釜場で逃げる熱で、この大部分は煙となって逃げていくもので、できるだけ小さくしたい熱であるが、これはある程度逃がさないと火が然えない以上は火をたく限りなくすことのできない熱である。③は配管や建造物に逃げる熱で、昔は燃料費も安くみることができたので逃ほうだいにされていたが、今日では少しは考えてよい放熱である。しかし防熱設備の近代化は設備の大改造となるものであり、また後に明らかになるように目立つ割合には量の少ない熱損失なのである。④の熱の行方は廃湯であってこの熱は客の一度使った熱であるが、下水へ流れる熱はできるだけ回収すべきであって現在も温水器によって回収されているが、現在では元の水よりも下水に流れる廃湯の温度は一〇度も高い温度で棄てられているのである。

この四つの熱の行方は量の上ではどのような割合でどのような量はどの位なのか、これらを明らかにするに当って浴場には個性があって浴場での湯の沸かし方、配り方、終業時の留湯の扱い方等は浴場によって違っており、客の入り方も毎日が平均したものでなく、湯にする水の温度も夏と冬では違い、また井戸と水道では違うものであるし、一日の水の使用量も晴れた日と雨降りでは客の入りの増減は当然であるから、これを一定の数字で一律に論じることに疑問をもたれる方もあろうが、これを標準的な公的数としてまとめることはできるのである。

第一図は使用水量一日七〇トン使用燃料一日B重油三〇〇ℓでその燃焼熱量を三、〇〇〇、〇〇〇とし、この熱量が温水器の戻りの三二℃の水と、仕込の一九℃の水を沸かすものとして、標準的な各所の温度と流量を算定したものである。廃湯の温度三九℃は後に述べる実験から定めたものであり、温水器の戻りの温度三二℃は計算の結果を補正して定め、浴槽の湯量は浴場により八トン、十トン、十二トンとその規模に応じていろいろあるがこの図では十トンとしたものである。図の数字は温度、水量、熱量の一日分である。浴場での使用する物体は水であるから一kgの一℃は一〇で計算するわけである。

このような温度と流量から各区画の熱量出入を表にすると第二表のようになる。この熱損失を集計して燃料の三百万kcがどのように消費されるかをまとめたものが第三表であるが、この数字の客の使う熱量のうち浴槽、カラン配管、流しタイルに逃げる熱もこの集計では客の使う熱にふくまれているので、浴場の熱の四つの行方は三割は火をたくことで失われ、捨てている熱が三割で、客に役立っているのが三割、自然放熱が一割であるといえるのである。

〔第一表〕

ボイラ種類	蒸発率(kg/m^2h°C)	ボイラ効率(%)
炉筒ボイラ	20 ~ 25	55 ~ 70
煙管ボイラ	20 ~ 30	60 ~ 75
炉筒煙管ボイラ	20 ~ 65	70 ~ 80
立てボイラ	35 ~ 40	45 ~ 60
水管ボイラ(小)	30 ~ 70	75 ~ 88
水管ボイラ(中，大)	50 ~150	88 ~ 90
鋳鉄ボイラ	50 ~ 55	60 ~ 75

〔第二表〕

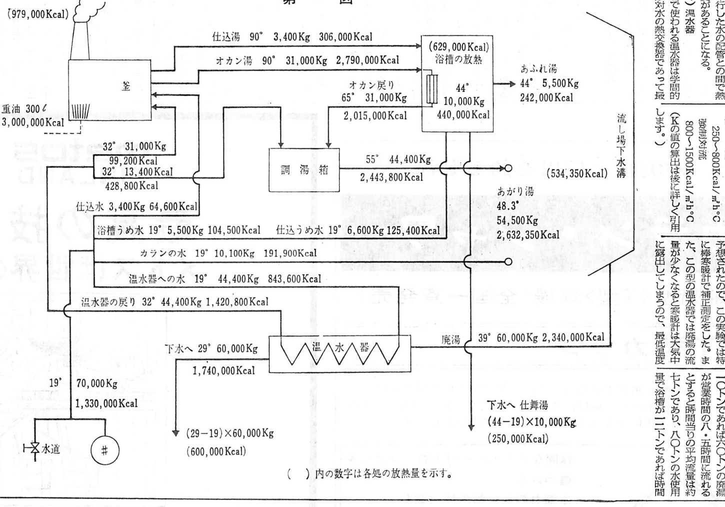
単位 Kcal

		入る熱量	出る熱量	
釜では	燃料から	3,000,000	仕込の湯へ	306,000
	温水器の戻り	990,000	オカンの湯へ	2,790,000
	仕込の水	80,000	失われる熱	979,000
浴槽では	仕込の湯	300,000	あふれ湯に	242,000
	オカンの湯	2,790,000	オカンの戻り	2,015,000
			仕舞湯に	440,000
			失われる熱	629,000
流し場では	あふれの湯	240,000	廃湯へ	2,340,000
	カランの湯	2,442,000		
	カランの水	191,900	失われる熱	535,900
温水器では	廃湯の入	2,340,000	下水へ	1,740,000
	温水器の永水	843,600	温水器の戻り	1,420,800
			逃げる熱	22,800
下水への廃湯	廃湯は	1,740,000	原水熱量	1,140,000
			捨てる熱	600,000
仕舞湯	廃湯は	440,000	原水熱量	190,000
			捨てる熱	250,000

〔第三表〕

火を焚くことで炉と釜で	979,000Kcal32.632.6%
客が使う熱は浴槽と流し場で	1,142,900Kcal38.038.0%
廃湯と仕舞湯で捨てる湯	850,000Kcal28.428.4%
逃げる熱は熱	28,100Kcal 1.0 1.0%

第一図は名前のない図面であるから以後これを熱の流れの状態図と呼ぶことにする。


第一図
(979,000Kcal)
仕込湯 90° 3,400Kg 306,000Kcal
オカン湯 90° 31,000Kg 2,790,000Kcal
(629,000Kcal) 浴槽の放熱
釜
オカン戻り 65° 31,000Kg 2,015,000Kcal
44° 10,000Kg 440,000Kcal
あふれ湯 44° 5,500Kg 242,000Kcal
重油 300ℓ 3,000,000Kcal
32° 31,000Kg 99,200Kcal
32° 13,400Kcal 428,800Kcal
調湯箱
55° 44,400Kg 2,443,800Kcal
(534,350Kcal)
流し場下水溝
あがり湯 48.3° 54,500Kg 2,632,350Kcal
仕込水 3,400Kg 64,600Kcal
浴槽うめ水 19° 5,500Kg 104,500Kcal
仕込うめ水 19° 6,600Kg 125,400Kcal
カランの水 19° 10,100Kg 191,900Kcal
温水器への水 19° 44,400Kg 843,600Kcal
温水器の戻り 32° 44,400Kg 1,420,800Kcal
温水器
廃湯 39° 60,000Kg 2,340,000Kcal
下水へ 29° 60,000Kg 1,740,000Kcal
19° 70,000Kg 1,330,000Kcal
水道
#
(29−19)×60,000Kg (600,000Kcal)
下水へ 仕舞湯 (44−19)×10,000Kg (250,000Kcal)

（　）内の数字は各処の放熱量を示す。

浴場における熱の経済を語るためにこの四つの方向の熱の消耗について再確認すると次のような性質を持っている。

①燃焼熱損失　この熱損失は釜の改良によって少くすべき性質のものであるが、改良によっても二五％以下とすることは至難である。しかしこの損失は釜たきの量が減ればそれに比例して減る量であり、もし浴場が熱ポンプを採用して火を燃やさないで運営することになれば、この損失はゼロとなるものである。

②客の使用する熱量、これは客の使う熱であるから総使用熱量に対するこの熱量の比率が大きいほどよい運営が行なわれているという目安となるものである。

③下水に流れる熱量　廃湯と仕舞湯によって捨てられる熱量であり、廃湯は現在どの浴場でも温水器を用いて熱回収をしており、浴場によっては翌日までの保温水槽を設けて浴槽の仕舞湯から熱回収を行なっているものであるが、それでも現在使われている温水器の働きでは三割近くが失われているものである。この熱損失は温水器を改良することで二割五分までは減らすことができるが、その程度が限界である。ところが仮に熱ポンプが採用されるとこの熱損失はゼロにすることができる熱損失である。

④熱漏れによる熱損失　この熱損失は全体の熱の消費の一割程度のものであり、この損失は施設の配管によるもの、浴槽の壁から逃げるもの、流し場の換気窓から湯気となって逃げるもの等であって浴場の温度が気温より高い以上、やむを得ないと考えてよいものと思われる。しかし、熱の漏れであるから気温との差が大きいほど大きいわけであるから、現在浴場で使う湯の温度が九〇℃であるとすると、客のために必要な温度は六〇℃であるから、浴場で使う湯の温度の最高が六〇℃ですめば必然的に少なくなる量である。

(3) 熱の流れの状態図の造り方とその意味

第一図に示した熱の流れの状態はその浴場の体質の健康診断書に相当するもので、この図を造ると釜の効率はどのくらいか、オカンはどのくらいまで融通的な働きがあるのか、温水器はどのくらいの働きがあるかどういうことを判断することができる。またこの図の水の使用量と燃料の使用量を一日の収入で割れば大人一人の料金に換算した水の使用量と熱の消費量を算定することができる。したがってこの図を四季の標準で造り、また雨の日、晴の日等に別けて造ると、その浴場が何人位のお客のときが一番採算がよいかも解答が引出せるものである。

熱の流れの収態図の造り方は次の諸点を明確にすることで容易にできる。

①一日の水の使用量
②その日の水の温度
③一日の燃料の消費量
④釜の湯出る平均温度
⑤オカンの戻りの湯の温度
⑥廃湯の温度（温水器入口）
⑦下水へ流れる廃湯温度
⑧温水器の水の戻り温度
⑨浴槽の水量
⑩浴槽の温度
⑪調湯箱の湯の温度

以上の温度の水の使用量がわかれば源水は釜への給水、浴槽のうめ水、温水器の水、仕込の釜への給水、カランへの水以外には流れないものであるし、廃湯と浴槽の仕舞湯の合計は源水の使用量でありカランの湯はオカンの戻りと温水器の戻りの水から造られ、釜の湯は仕込とオカン以外には使われないという因果関係によって、温度と熱量が書き込まれると各部分の水量はきまったものとなり、また各部分の水量から先にきめればその部分の湯と水の温度はただ一つよりないことになる。したがって計量しにくい浴槽のあふれでも何度で何kgでなければならないという結果が出てくる。

算出の仕方の一例を挙げて説明すると浴槽が一二トンで釜からの仕込の湯が九〇度Cで、水温が一七度Cであれば湯の量をX、水の量をYとして

$$90°\times x+17°\times y=44°\times 12000\text{kg}$$
$$x+y=1200\text{kg}$$
$$90°\times(1200-y)+17.y=44°\times 12000$$
$$y=7152\text{kg}\quad x-4848\text{kg}$$

と計算し、釜の湯は九〇度Cと四八四八kg、うめ水は一七度Cで七一五二kgとなる。もしその浴場が前日の残り湯を浴槽で保温貯蔵する浴場であれば残り湯の温度と量を計算して、それが仮に五〇度Cで四〇〇〇kgであれば

$$90°x+17.y=(44°\times 1200)-(50°\times 4000)$$

で計算すればよい。

温水器の廃湯入口温度、廃湯出口温度、戻りの水の温度は時々刻々変るもので、この計測は不確定なものとなりがちだから、ぜひ最高最低寒暖計を使用してその平均温度を採用する必要がある。

オカンの湯の戻りの温度も測定しにくい場所だが、温水器の水の戻りの温度に信用のできる値が出たならば、オカンの湯の戻りの量は確定できるから調湯槽の温度あるいはカランの湯口の温度から逆に計算して求めることができる。またカランの水の温度と源水の温度との間に2度C以上の差があれば水は配管の途中でそれだけ漏洩熱を受けていることになるから、調湯槽の温度とカランの湯の出口温度は違ってくるわけで、湯の配管と平行した水の配管との間で熱の授受があることになる。

(4) 温水器

浴場で使われる温水器は学問的には水対水の熱交換器であって最も能率のよいものである。熱交換器はその流動方式として並流型、向流型、直交流型があり、浴場の場合は多く向流型である。

型式による分類ではシエルアンドチユブ式、二重管型、コイル型うず巻型、流下型、プレート型、フイン付型等があるが、浴場の場合には温流が汚濁水であるためにいくたびも掃除を必要とするのでいずれの型にも腐さないもっと原始的な型式が採用されており、流れの温水器と呼ばれる向流型、水箱を連ねた水路型、水槽の中の管中を湯が通る箱型等が用いられている。

熱交換器の授受熱量θは次の式のような関係にある。

W　温液熱量
W　冬液熱量
T_1　温液入口温度
T_2　温液出口温度
t_1　冷液入口温度
t_2　冷液出口温度
S　伝熱面積
θ　平均温度差
K　熱適過率

として

$$\theta=W(T_1-T_2)=W'(t_2-t_1)=KS\theta$$

である。

θは正しくは対数平均温度差として用いられるもので向流式の熱交換器では

$$\theta=\frac{(T_2-t_1)-(T_1-t_2)}{2.3\log\frac{T_2-t_1}{T_1-t_2}}$$

で求められるものである。

Kは熱通過率と呼ばれるもので水対水の熱交換でその値は実験的に次のようである。

自然対流　120~300Kcal/m^2h°C
乱流　250~800Kcal/m^2h°C
強制対流　800~1500Kcal/m^2h°C

（Kの値の算出は後に詳しく引用します。）

このように熱交換器の授受熱量はKSθのいずれもが大きいほど大きいものですが、Sは広さの制限があり、θは廃湯の温度できまってしまうから、実際的な温水器の成績はKの大小によることになる。

ただ浴場の温水の場合には限られた量の廃湯から限られた量の水に、できるだけ多くの熱量を与えてその水の温度を高くしたいという他の熱交換器にはない特別な条件がある。

温水器は浴場の熱機器のうちで最もその改良が遅れているものであり、また浴場機構をはじるのには最も簡易な機器であるから、この改良はぜひ実施すべきものと思う。

(5) 浴場の廃湯

温水器を改良するにも、熱ポンプを導入するにしても熱源である浴場の廃湯というものは何度くらいあって、どのくらいの量が流れるかを知ることは必要であり、また下水へ流れる廃湯の温度はどの位あってどんな温度で捨てられているかを知るための実験は次の通りであった。

第一回の実験は板橋の稲荷湯で場主中山氏の協力で四四年六月上旬一〇日間の測定を行ったもので、その結果は第四表の通りである。

実験当時は天候も悪く、客の少ないときのもので、実験方法は温水器の廃湯入口、廃湯出口と水の出口は計測に適当なところがないので、釜への給水口に最高最低寒暖計を設置し、源水温度は時間により差は考えられないから水温を別に棒寒暖計で測ったもの。水の出口温度は配管が釜に接近しており釜の熱の影響で高く出ることが予想されたので、この実験では特に棒寒暖計で補正測定をした。また、この型の温水器では廃湯の流量が少なくなると寒暖計は大気中に露出してしまうので、最低温度は気温を示してしまうので測定時の棒寒暖計の指示温度を記録した。

この実験に使用された温水器は普通に流れの温水器と呼ばれるものである。

第二回の実験は上板第二浴場で四四年九月の初旬四日間を測ったもので、これは天候がよく、隣接浴場の休日とかさなったため、特に客の多いときの計測となったものである。実験の方法は第一回と同様であるが、この温水器は水路に水の流れる函を間隔を置いてならべたもので、湯の入口の寒暖計が二列目に入れたための影響が計測の結果に若干の誤差を出したと思える点のあるものである。この結果は第五表の通りである。

〔第四表〕

日時	水温 t_1	水の温水器出口温度t_2			湯の入口温度T_1		湯の出口温度T_2	
		最高	示度	棒	最高	示度	最高	示度
6. 10.00	19	38	37	35	40	37	37	27
7. 5.40	19	36	33	32	39	38	34	30
10.00	20	37.5	33	31	41	39	31	25
8. 5.30	19	37	33	31	40	38	32	30
11.00	19	39	33	31	41	39	37	31
9. 7.30	19	38	35	33	41	39	34	28
10.45	19	38	34	32	41	40	34	27
10. 7.20	19	37.5	37	34	41	49	31	28
10.30	19	39	37	35	42	39	34	28
11. 7.00	19	37.5	35	33	41.5	41	31	26
10.20	19	38.5	35	33	42	39	33	26
12. 7.00	18.5	36.5	35	33	40	39.5	27	26
10.00	19	38	34	32	41	40	34	26
13. 10.30	19	38	34.5	32.5	41	40	30	26
14. 5.45	18.5	37.5	36	33	41	39	31	26
10.45	18	37.5	35	33	41	39	31	26

〔第五表〕

日	時	水温 t	水出口温度t_2		湯入口温度T_1		湯出口温度T_2	
			最高	最低	最高	最低	最高	最低
3日	3.30	17	棒寒 36		39		26	
	5.00	〃	36		39		26	
	7.00	〃	37		40		30	
	8.30	〃	36		39		29	
	1.00	〃	36		39		28	
4日	4.00	20	37	34	37	34	28	15
	5.00	〃	38	35	42	35	30	24
	7.00	〃	39	35	42	35	34	27
	8.00	〃	39	35	42	37	33	28
	9.00	〃	38	37	42	37	32	27
	10.00	〃	39	35	42	36	33	32
5日	4.00	23	37	32	42	28	27	26
	5.00	〃	38	32	38	37	31	26
	5.30	〃	39	33	41	36	34	28
	7.00	〃	37	35	41	37	33	27
	8.00	〃	39	34	41	38	34	28
	9.00	〃	38	34	42	36	33	28
	10.00	〃	38	35	43	39	33	30
6日	4.00	20	38	24	38	24	32	24
	5.00	〃	39	36	41	36	34	28
	7.00	〃	39	36	41	36	34	29
	7.30	〃	39	38	42	38	34	29
	8.30	〃	39	38	39	38	30	30
	11.00	〃	41	36	41	36	33	26

この二つの表から廃湯の入口温度は三八℃以上のものと考えてよいものであり、第五表の湯の入口温度の最低が時間の早い間は低く時間が遅くなると高くなるのはこの温水器の構造に基因するものであるといえるものである。

またこの表から温水器の特徴がよく現われていて第四表では廃湯の出口温度は時間に関係なく廃湯の流量に応じて高い温度が流れこれに対して第五表では時間の経過にしたがって廃湯の温度が高くなっていくことで、これは温水器の構造によるものである。このことは後に論じることにして廃湯の平均温度は熱の流れの状態図からしてもこれを三九℃とすることが妥当なものであると決定できるのである。

廃湯の量はどのくらいあるかというと一日の使用水量のうち浴槽に留まる以外の水量はすべてが廃湯の流量となるのであるから、一日の使用水量が七〇トンで浴槽が一〇トンであれば六〇トンの廃湯が営業時間の八・五時間に流れるとすると時間当りの平均流量は約七トンであり、八〇トンの水使用量で浴槽が一二トンであれば時間当りの平均流量は七・三トン弱である。

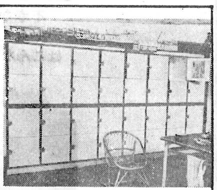
これに対して温水器を流れる水の量は全水量から仕込の釜への給水量、仕入の浴槽えのうめ水、客の使う浴槽えのうめ水とカランの水の量が減った量であるから大略四四トン程度に考えられるのである。これは毎時の平均流量として五・二トンである。

このような根拠から全使用量を七〇トンとして浴場の廃湯の温水器え流れる流量は定常流として七〇〇〇kg／h、その温度は三九℃温水器を流れる水の量は五二〇〇kg／h、その温度を一九℃として取扱かって良いものと判断した根拠である。

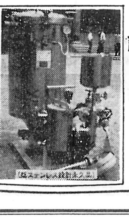
おことわり

「浴場いろは事典」「読書の広場」は本号休載、また紙上写真展は次号で入賞者を発表します。

40年の技術と信用
タイルの
フヂイ
最新型のタイルと経験豊かな
技術で浴場の近代化を…………
浴場タイル工事専門店
株式会社 藤井タイル工事店
東京都北区滝野川7丁目7番3号
TEL(916)3151(代表)~5番
どんなに小さな工事でもお気軽に御相談下さい
御一報直ちに参上致します


大日之出下足箱
おしどり下足錠
大日之出ロッカー
おしどり脱衣錠
大日之出廻転式傘台
大日之出傘立錠
大日之出製作所
大田区大森北5丁目15番16号　TEL(761)3409 (763)0535

さくらの
サウナ家具
及備品
桜木芸工業株式会社
本社 品川区勝島1~3~27 〒140
TEL 765~3331~3


全国各地で最高の人気！
創業25周年・国宝級の名器
西日東パイオニア濾過機
殺菌器具・消火栓付
硅藻土使用量 1ヶ年 4,5包
日本環境衛生協会検定機
濾過機・超音波ノーズル製造元
田丸屋製作所
倉敷市美和2丁目　難波ビル
電話 0864(22)3350~1番

皆様のムツワ湯桶
・髪洗桶・腰掛　・洗剤(エースワン)　用器(プロセス)
特約代理店
※関東地区　小川商事　東京都東久留米市幸町1−5−21　TEL0424(71)5417−4280
※中部地区　岐阜市浴場組合　岐阜市鍵屋西町1−75　TEL0582(52)1456
※東北地区　丹羽商事社　群馬県桐生市東1−5−35　TEL0277(45)1819
mutuwa　コマーシャル湯桶発売元
有限会社 睦和商事　本社 〒104 東京都中央区築地2−15−15　TEL03−543−2896(代)

住宅付浴場経営の合理化
浴場敷地を利用し、わずかな自己資金と政府資金を併用して、住宅付浴場サウナの経営・収益資産づくりをお気軽に御相談下さい。
浴場ビル経営相談室
大都建設株式会社
代表取締役 小川正治
東京都江東区亀戸1−38−6　TEL 685−8100