

# 萩の湯だより12月号

NO. 29

発行日 令和元年12月01日

作成者 長沼 雄三



住所 東京都台東区根岸2-13-13  
JR 山手線鶯谷駅徒歩3分 JR 日暮里駅徒歩8分  
電話 03-3872-7669  
HP アドレス <http://haginoyu.jp/>  
営業時間 朝湯 6:00~9:00 (最終受付 8:30)  
11:00~深夜 1:00 (最終受付 0:30)

料金 大人470円 小学生180円 幼児80円  
サウナ プラス150円 (土日祝200円)  
**朝湯サウナ無料**  
タオルセット 70円  
**リンスインシャンプー・ボディーソープ無料**  
定休日 第3火曜日 (祝日の場合翌日水曜)

## 12月22日(日) ゆず湯

12月22日は冬至。1年間でもっとも昼の時間が短い1日です。薬湯と露天風呂にてゆず湯を実施いたします。先着2,200名様にヤクルトプレゼント。

### 年末年始の営業のお知らせ。

#### 12月の定休日は12月17日(火)

12月31日まで 通常営業  
元日 お休み  
1月2日 お休み  
1月3日以降 通常営業

\*12月28日~1月5日はサウナ追加料金が土日祝の200円となります。6時~9時は無料です。

### 上野の森マラソン特別営業

12月15日(日)の上野の森マラソン当日はランナーの方の利用に合わせて特別営業をいたします。

#### 12月15日営業時間

6:00~10:00

11:00~25:00

休憩所は6:00~25:00までご利用できます。

### \*オーナーのコラム

日経新聞「私の履歴書」にファンケル創業者、池森賢二さんの連載がありました。やはり創業者は波乱万丈の人生、以前連載のあったニトリ創業者の似鳥昭雄さんと同じように楽しめました。

創業者はもちろん経営者、経営で成功するためには利益を出すことが肝心です。要するに儲けがないと成り立たない、儲けるという言葉は一見いやらしい言葉に聞こえますが、いやらしくせこい商売では儲けは出ません。また売上高を伸ばしても利益が出るというわけではありません。利益を出すためには様々な工夫や努力が必要です。

その工夫や努力のヒントになるのが最前線のお客様の声です。池森さんはその声を本能で感じ取ったのでしょう。専門家に売れないと言われた「小瓶に入った無添加化粧水」を完成させヒットさせます。お客様に利用してもらうためにどのように工夫するか、その目的と手段がしっかりと合致して初めて商売は成り立つのだと思います。↑

## 薬湯の予定

### 12月

1	日	シャンパン	16	月	ひのき
2	月	実宝湯	17	火	定休日
3	火	玉露カテキン	18	水	乾燥ラベンダー
4	水	ホットハーブ	19	木	生姜エキス
5	木	ひのき	20	金	りんご
6	金	乾燥ラベンダー	21	土	ほうじ茶
7	土	生姜エキス	22	日	ゆず湯
8	日	りんご	23	月	レモン
9	月	よもぎ	24	火	シャンパン
10	火	ほうじ茶	25	水	よもぎ
11	水	実宝湯	26	木	実宝湯
12	木	玉露カテキン	27	金	玉露カテキン
13	金	ホットハーブ	28	土	ホットハーブ
14	土	シャンパン	29	日	ほうじ茶
15	日	レモン	30	月	シャンパン
			31	火	ひのき

\*上記はゆず湯、乾燥ラベンダー、実宝湯を除き全て入浴剤を使用します。

### 13日鳴子温泉湯の花

↓私は創業者ではありませんが、新しい萩の湯を作り上げたという自負はあります。萩の湯も私の経験で感じ取ったお客様に喜ばれる銭湯をイメージして設計しました。オープンしてもその気持ちを忘れずに常にお客様目線で経営をしています。キレイごとではなくその方が経営しやすいのです。

しかしながら昨今の日本の大企業は利益を上げる手段ばかりが先行して、お客様目線で商売が出来ていないと感じます。目的すなわち利益を上げるための手段なのに、手段だけなにか、かっこつけようとする姿勢が好きではありません。手段は泥臭く、がむしゃらでないと。高所で危険な作業をしたり、ドブ掃除をしたり、ペンキ塗ったり、機械を修理したり、「そんなことしてんの？」なんて言われることが私は快感です(笑)。

ファンケルは来年で創業40年、池森さんが私の年齢と同じ43歳の時に始めた事業です。40代からこれだけ大きな会社にしたのだから、私も勇気づけられます。見習ってもっとバイタリティに行動したいと思います。