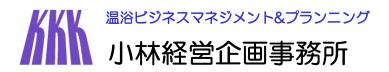


ご案内



明日へ続く温浴文化を創造していく・・・

"お客様"が明日へと続く

お客様が「行ってみたいな」と思うきっかけを、「また来たいね」と思っていただけるサービスを "やりがい"が明日へと続く

明日も頑張ろうと思う活力を、「ありがとう」と言われる仕事の喜びを、チャレンジし続ける向上心を "事業"が明日へと続く

他店に真似できない独自性を、徹底したリスクマネジメントを、長期的ビジョンのある経営戦略を

そして・・・皆様が「明日へと続く温浴文化」の創造主となるのです。

代表 小林慎一 Kobayashi Shinichi

1971年1月31日生まれ。

1995年3月同志社大学商学部卒業

1995年4月温浴施設専門総合建設会社入社。

1998年5月上記会社倒産により退社。

1998年9月大手信用調査会社入社。

1999年1月温浴施設専門総合建設会社入社。

2009年10月同社退社

2009年10月小林経営企画事務所創業

代表の経歴

温浴施設の企画・設計・施工(建築・設備・浴場機器製造)・運営を専門とした会社の企画営業部に 15 年余在籍し、100 件近くもの銭湯・スーパー銭湯・日帰り温泉施設・スパリゾート施設の新規事業開発・開業支援・運営指導に携わる。

長期に渡って安定した経営を実現する温浴事業計画を 自分自身のモットーとし、これまで担当した温浴施設は 全て廃業・倒産することなく健全に継続中。

また、新規事業開発や運営指導だけでなく、温浴施設の 運営受託契約、直営施設の運営統括管理、自治体様の公 設民営化(指定管理者制度やPFI事業の導入)のアドバイ ザー、温浴事業のM&A・デューデリジェンスなども数 多く手がける。

KKK

温浴ビジネスマネジメント&プランニング

小林経営企画事務所

〒575-0013

大阪府四條畷市田原台9丁目20-4

TEL · FAX 0743-79-9122

URL: http://www.kobayashi-k-k.jp

e-mail: info@kobayashi-k-k.jp





第一条 経営者のブレーン(頭脳)となります

"コンサルティング"とは指導でありアドバイスです。小林経営企画事務所では「経営者の代わ りに何かをする」のではなく、経営者とともに経営戦略や経営戦術を構築していくブレーン(頭脳) となっていくことを使命としています。

経営者のブレーンとして、温浴施設の経営戦略など事業の根幹的なことから、清掃維持管理、プ ロモーション、接遇など日常的なことまでどんなことでも相談を承ります。

第二条 成功可能性の低い事業開発のご契約は致しません

ご依頼者が希望しても、成功可能性が低いと判断したスーパー銭湯・温浴施設の事業開発について はご契約いたしません。

そのために、成立可能性を判断するための事前調査業務からお願いしております。

第三条 内容は濃く、報酬は薄く、末永いお付き合いをいたします

15 年間で培った計画・設計・施工・運営など温浴事業に関するノウハウと、経営学・経済学・ 会計学・ビジネス法務・運営管理など経営専門知識を活かした内容の濃いコンサルティングを提 供いたします。

「内容>報酬」をモットーに、皆様と末永いお付き合いをしていきたいと考え、各種ご契約には 3ヶ月間の電話・FAX・e-mail によるアフターフォロー期間をつけております。

第四条 競業避止の原則を守ります

継続契約をいただいているクライアント様、新規事業開発のご契約をいただいたクライアント様 と競合関係となる温浴事業者、温浴施設とのコンサルティング契約は致しません。契約書にも明 記しております。

第五条 温浴事業やコンサルティング業務内容のご相談・初回のご訪問は報酬をいただきません 「温浴事業に興味がある」「コンサルティングを受けてみたい」という方、事業や業務内容につい ての電話・FAX・e-mail でのご相談、初回のご訪問については、費用は発生しません。 分からないことがあれば、ご遠慮なくご相談ください。

ただし、遠方への訪問ご相談については交通実費をいただく場合があります。ご了承ください。





新規事業開発コンサルティング

事業の安全性・継続性を第一に考えた新規事業開発

小林経営企画事務所では正しく事業計画を進めていくため に、まず事前調査から始めます。

どんなものを造るのかではなく、どのような計画であれば事 業が成立するかが最優先です。

従って、事前調査の検討結果によっては、ご依頼者様が希望 するような提案とはならないこともあります。

事前調査の結果からご判断いただき、進めるべきか止めるべ きかを判断していただきます。

また、ご依頼者様がいくら希望されても、事業が成り立たな いと判断した場合には、KKK では事業計画を進めることは できませんのでご了承ください。





開業コンサルティング

組織作りから業者選定、プロモーション戦略までトータル支援

温浴施設の場合、開業するまでに、営業内容の決定から委託業者・仕入業者の選定、広告宣伝計 画、スタッフの雇用・教育・人事考課、運営オペレーションの決定など約6ヶ月間の準備期間を 要します。

はじめて温浴施設に携わる方は、スケジュールを組んで万全の準備を行い、問題なくオープンを 迎えるのはかなり難しく、特に、スタッフの日常業務や接遇の方法を理解していなければ、オー プン後お客様とのトラブルに繋がります。

開業までの準備に不安のある方、万全の状態でオープンを迎えたい方はご相談ください。

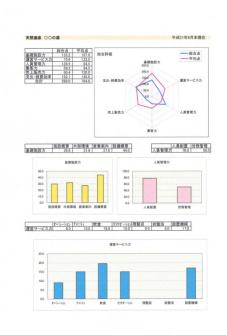
経営コンサルティング

経営全般の支援と課題ごとの細かな支援

小林経営企画事務所では温浴事業に関するあらゆる支援 をいたします。

経営全般の支援から、経営分析、経費節減、プロモーショ ン、運営管理、増改築など個別の支援もいたします。

- ●総合経営コンサルティング
- ●経営分析コンサルティング
- ●経費節減コンサルティング
- ●プロモーションコンサルティング
- ●運営マネジメントコンサルティング
- ●増改築コンサルティング







当然のことですが、温浴事業に限らず全ての経済活動は「利潤の獲得」が主たる目的です。

しかし、「利潤の獲得」と一言で言っても、単に「集客を増やす」「売上を伸ばす」ことで達成できるものではありませんし、「集客を増やす」「売上を伸ばす」こと自体も容易なことではありません。

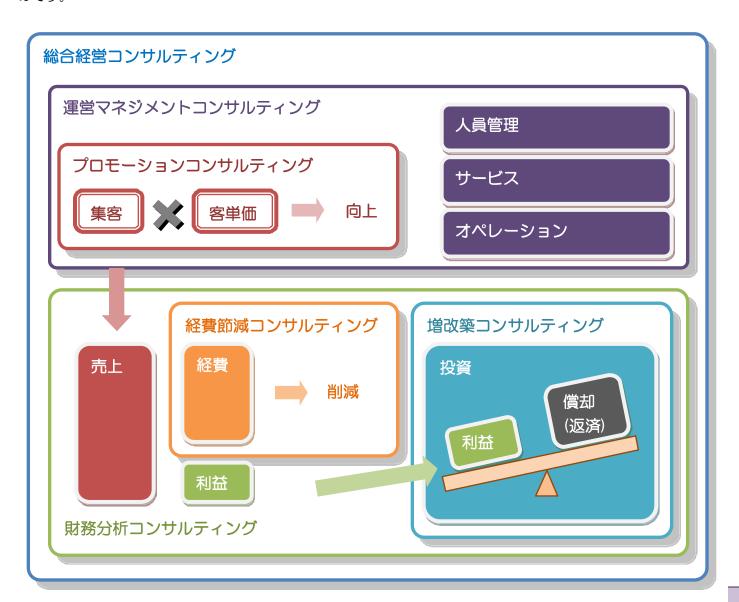
それは、事業自体が複雑かつ絶妙なバランス構造を成しているからです。

どんなにすばらしい温浴施設を建設したとしても、その施設を誰も知らない時、市場価値に合わない料金設定を した時、従業員のサービスレベルが低い時、開発費用が莫大過ぎた時、維持管理コストが高すぎる時、法的制約 がある時、他業者が容易に真似ることができる時など、様々な条件により「利潤の獲得」は困難になります。 事業構造は人間の心身のようなものです。

健康な心身を作るためには、食べ物だけでなく、運動や休息、趣味や生きがいなど総合的なバランスが大切です。 事業も同様に、「マーケティング」「財務」「人事」「運営」「プロモーション」など総合的なバランスを考えてい かなければ「利潤の獲得」に支障をきたします。

しかし、事業の現実は心身と同様に、ある方向に偏りがちです。

「コンサルティング」とは偏った事業構造のバランスを整え直すために行われる「事業の治療」のようなものなのです。







温浴事業は建物投資(資本)を一定期間で回収していく「装置産業」です。

装置産業は「投資」「営業収支」「マーケット」「キャッシュフロー(CF)」の相互バランスを適正に保つことで成 り立ち、そのひとつが狂うと簡単に事業性が崩れてしまう脆さを持っているのが特徴です。

小林経営企画事務所ではその中でもとりわけ重要な要素と考えているのが、「マーケット」と「投資」です。

「マーケット」は集客と売上高の限界範囲を決定づけ、「投資」は事業に必要な CF を決定づけます。

言い換えると、事業に必要な CF は集客と売上高から生み出されるものですから、「投資はマーケットによって 限界点を持つ」とも言えます。

温浴事業の安全性と継続性を第一に考え、マーケットに適正な投資を設定し、施設計画、営業計画を作りこんで いくのが小林経営企画事務所における新規事業開発のスタイルです。

