



日本らしさを追求した「庵SPA(アンスバ)」は国内外に展開する同社のSPAブランドの一つ



JR呉駅前の商業施設クレ5・6階の温浴施設をリニューアルオープンした「SPA SOLANI 大和温泉」



カプセルホテルが撤退したザザシティ浜松に21年2月開業予定の「かじまの湯 SPA SOLANI」

高級スパからカジュアルスパまで あらゆる事業スキームに対応 温浴施設全体の運営・再生にも取り組む

白井浩一氏

株式会社クレドインターナショナル 代表取締役



2004年設立の株式会社クレドインターナショナルは、ホテルSPA運営事業を筆頭として国内23都道府県27都市、海外7か国8拠点で事業を展開するウエルネス&ビューティ企業である。高級ホテルでの実績をもとに既存温浴施設の再生事業を始めた同社のこれまでと今後の事業戦略について、代表取締役の白井浩一氏に伺った。

セラピスト派遣から店舗展開、海外展開へ

「貴社の事業拡大のプロセスをお聞かせいただけますか。」

白井 マーケティング業からスタートし、2007年にビジネスホテルにセラピストを派遣する仕組み（インルームSPA）でホテルのウエルネス&ビューティ業界に新規参入しました。数年間は契約数が100施設どまりでしたが、11年に東日本大震災の影響でホテルの稼働が低下したとき、客単価を上げたいというニーズから、契約が500施設にまで増加しました。その後年間約200施設ずつふえ、現在は約1500施設となりました。いまは営業活動なしでも実績とクチコミから毎月20施設程度ふえ続けています。15年ころ、飲食店の人手不足が顕著になりました。ホテルSPA業界はさほ

どではありませんでしたが、私たちは「人手不足の時代が来る」と予測し、フックアップとなる店舗の展開を決めました。店舗事業はインルームSPAより利益率は低くなりますが、「ラグジュアリーな空間」「働く人が誇りをもてる職場」としての店舗がないと人は集まらないのです。

リクルート戦略上の出店でしたから当初は3店舗くらいの予定でした。しかし、お付き合いがあるあちこちのホテルで希望が出て、2年間で10店舗まで拡大しました。運営では、インルームSPAのセラピストを活用し繁閑時のシフト調整や固定費削減を行なうことで望外の利益が出ました。「これは事業としてやっていけるぞ」となり、17年から国内100店舗を目指し、現在6ブランド35店舗を展開しています。

私たちの業態では働く人のモチベーションや満足なしに企業の発展はありません。現在、約1500人いるセラピストは社員と業務委託が半々なのですが、そのセラピストたちにヒアリングしたところ、「海外で働きたい」という声が多くありました。そこで17年、すでにインルームで進出していた台湾に海外1号店をオープンしました。現在、海外店舗は7か国に8店舗、海外も100店舗展開を目標としています。

「Te Spa Fuchon」がオープンします。施設運営は私たちが担い、プロダクト・メニュー開発・監修はバリエーションの5つ星ホテルSPAやアメニティを手がけ、日本初上陸となるプレミアムコスメブランド「KOSPARIS（コスパリス）」との共同開発です。これまで築いてきたネットワークの一つの結実だと言えるでしょう。

ホテルSPAでは、競合が撤退し、今年10店舗が私たちにオペレーションチェンジとなりました。「棚ぼた」とも言えますが、セラピストの確保という強みがあったからこそこの結果です。最悪の2020年でしたが、21年は反動でわれわれにとってよい案件が来ると考えています。あと半年は厳しいと思いますが、それを乗り越えれば、22年は19年をはるかに超える売上拡大が望めると考えています。

業界への提言をお願いします。

白井 高級スパからよりカジュアルなSPAへと目を向けたのが私たちの特色です。いまやあらゆる事業スキームに対応できるようにしました。ホテルでは宿泊だけでなく、お客さまが楽しめるサービスを提供することが求められます。SPAもSPAをやっているだけでなく、たとえば私たち

■別表 会社概要	
会社名	株式会社クレドインターナショナル
本社所在地	東京都中央区銀座6-7-18 ディム銀座ビル7階
設立	2004年12月
代表者名	代表取締役 白井浩一
主な事業内容	温浴施設運営事業、ホテルSPA運営事業、企業向け健康経営事業、商品開発アメニティ販売事業、コンサルティング事業、海外事業、スクール事業
ホームページ	https://www.cred-in.com

海外とのネットワークはさまざまな場面で役に立っています。最新の正確な情報が入ってきますし、18年には外国人を採用しホテル業界に人材を提供する部署をグループ会社に設けました。「ロクシタンスパ」との契約、「フォション」とのコラボレーションといった大きな仕事にも結びつきました。今後海外の高級スパブランド程度の日本進出をサポートしていく予定です。

温浴施設のトータルプロデュース第1号が11月にオープン

「コロナ禍における事業展開やプロジェクトについてお聞かせください。」

白井 コロナ禍で売上げが激減するなか、私たちは3月から事業開発のチームを組み、次の戦略を練ってきました。そこで見出したのが、グループ会社として、リラクゼーション・清掃・飲食のすべてをまかなえる私たちの特徴を活かす「温浴施設の再生ビジネス」で

が取り組んでいる健康食のようなテーマ性をもったサービスを提供していかないと今後厳しいと思います。

今後の展望をお聞かせください。

白井 まずは2年以内に温浴施設を10店舗再生・オープンさせ、軌道に乗せたい。そのために指定管理の受託、あるいは指定管理下で不振な施設の買取りも視野に入れています。その後は、やはり目標は100店舗でしょう。

ホテルSPAに関しては、21年はホテルへの出店は年間10店舗程度にとどめ、ショッピングモールなど商業施設へ、そして路面店へカジュアルSPAを展開していきます。試験的に20年12月に東京・神田に路面店1号店をオープンしました。路面店+訪問マッサージで地域密着型の業態にしたのは、地方都市展開も考慮に入れたものです。

温浴施設の商業施設展開・タイアップも地方都市で計画が進んでいます。温浴施設は商業施設の強力な集客コンテンツになりうると思っています。

本日はありがとうございました。

白井浩一（しらいこういち）

1974年広島市生まれ。22歳で広島市において起業し、26歳で東京に進出。30歳でホテルSPA事業の株式会社クレドインターナショナルを設立。国内展開と並行して2012年より台北、ニューヨーク、上海、スリランカなど海外にも進出。豊富な実績とネットワークで最高級から地域密着型までのプロデュースやプロダクト開発を展開する。