

踏み切れない後継者

執筆担当者

孫田 猛

「緊急事態なんで
す！」知り合いである
旅館の後継者が急に訪
ねて来た時の第一声で
ある。聞けば、災害の
影響で、入り込みが過
去に例がないほどに極
端に減少しているとの
こと。
金融機関に対しても、
返済ができない財務状
況に陥ってしまったと
いう。
そこで早急な金融機
関対策、つまり借入金
の約定変更等を依頼す
るとともに、提供商品
の抜本的見直しや、全
社員体制でのサービス
の改善をテーマとした
集中コンサルを実施し
た。

今まではセールスト
称して、エージェン
との付き合いゴルフや
海外旅行を担当。また、
様々なセミナーや勉強
会に顔を出し、テキス
トのストックだけは誰
にも負けないくらいあ
る。たまに旅館にもど
ってその知識を応用し
ようとするのが、必
ずといつていいほど、
途中でストツプしてし
まう。
それでも現社長は彼
がいずれ社長になった
時に、役に立つだろう
と「やさしく」見守る
つていたのだろうが、
もはやその余裕もなく
なっていた。
「今こそ本気であな
たが動く番ですよ！」
これがこの旅館をすく
う大きなポイントであ
ると指摘した。
今すべきことは明確
に絞ることができた。
プロセスや優先順位も
整理した。あとはその
計画にしたがって実践
するのみである。にも
かわらず、この段階
で彼は完全にしり込み
をしてしまったのであ

る。
「こんなことを金融
機関に話せば今後の対
応が悪くなるのでは？
商品を変えればエー
レントから文句を言わ
れ送客が減るのでは？
サービスの内容は人が
少ないからできない。」
等々。
やれない理由をいっ
ぱい探してきて、それ
をすべて終わりである。
なぜか？危機感がな
いのもあるが、無意
識のうちはまだ、人に
頼るクセが抜けないで
いるのだ。このことを
本人が自覚しない限り、
この旅館の将来はない。
それをストレートにつ
たえ、その旅館を後に
した。
「実践する覚悟がで
きたら横でサポートし
ますよ」と伝えはした
が、今もって連絡はな
い。彼の意思決定はい
つになるのか。
http://ik
g.jp
e-mail: mag
otata@ikg.jp