

I K Gの旅館経営再生塾

第158回 ある旅館後継者の後悔

(株)飯島綜研 代表取締役社長 孫田 猛

学校を卒業して、どこかの企業に数年勤務し、結婚してしばらくしたら、もうこのへんで戻って来いと親から呼ばれる。旅館後継者の典型的なパターンである。

親である社長は、こんな借金だらけの旅館をよく継ぐ気になってくれたと、いきなり常務あたりのポジションを提供する。

後継者はいろいろな知識だけは、一応インプットしてきている。だから、いきなり現場を見ると、うちの旅館はなんて原始的なのだろうと苛立ち、現場をかき回し始める。

今まで平穩だったそれぞれのセクションは、「若」が顔を出すことに対し、良くは思わない。後継者は自分の思うようにならない現場にそのうち嫌気が差し、営業へ転換する。

苦しいといっても日銭が入る商売だから、小遣いには困らない。エージェント幹部とのゴルフや各種セミナー、地元若手経営者・後継者との会合にも積極的に参加する。

こんな毎日が続き、肝心の旅館経営にはノータッチで過ごしてきたところ、社長から突然「資金に詰まってしまった。いっしょに銀行にいってくれ」との一言。

なにもわからないまま支店長室のソファに座り、連帯保証の判を押すことになる。この場は何とか資金をつないだものの、後継者としての宿題をたくさん出され、どこから手をつけていったらわからない。

こんな後継者をずいぶん見てきた。過ぎ去った日々は取り返しがつかない。だから今後、逃げないで立ち向かっていく以外に方法はないのだが、この時点になってあせらないようにしておきたいものである。

そのためには、今自分が置かれている環境に甘えないことが肝心だ。この環境は猶予期間であって遊んだりなまけたりする期間ではない。将来の環境を今のうちから予測し、早いうちから、今何をすべきかを順序だてて計画する。そしてそれを少しずつ着実に実行する。

後継者がすべきことについては、いろんな有益な情報網を使って探し出せばいい。あとは実行するかどうかである。これがあとで大きな差となって自分に跳ね返ってくるのである。

あの時ちゃんとやっていればよかった。この繰り返しをしてはいないだろうか？

<http://ik-g.jp>

e-mail:magota@ik-g.jp