

業績が厳しくなった旅館の原因は様々あるだろうが、大きな要因のひとつには外的環境にスピーディーな反応ができず、ずるずると後退していったというパターンがある。

かつて経験したことのない不況とともに、旧態依然とした旅館のスタイルが衰退期を迎え、あらたなスタイルを提案しなければならない時期がダブったのである。

だからこそ、外部要因のせいにする暇があったら、我が宿はどのようにして、新たな価値を作っていくかということに労力を投入しなければならない。にもかかわらず、同じことを繰り返しているうちに手遅れになり、経営破たんをしたところも多い。また、その予備軍として、厳しい資金繰りに日夜さらされているところも数多く存在する。

この状況をマクロ的な統計データで論じたところで、個々の旅館が助かるわけではない。自ら解決する以外、方法はないのである。

経営者とひざを交えて今こそ抜本的な改革をしようと背中を押しても、断固として動かない、あるいはその素振りをみせるのだが、実は本人が現場から逃げてしまう場面にも結構出会う。コンサルティングの限界を感じるのはこんな時である。

さて、現状を整理し、最優先に実施しなければならないことが明確になったとして、当事者である経営者は、いったいいつからそれを着手するか？これが最大のポイントである。

あくまでも拙い経験でのことだが、「それでは明日から」と答えた経営者が、明日からスタートした例を見たことがない。今すぐ取り掛かった経営者は、その行動に対して結果が出ている。

もちろん全てが正しい方向に向かっているわけではないが、少なくとも試行錯誤をする時間を持つことが出来る。

でも、結果的に何もしないところは、ずるずると下降の道を歩むのみである。本人もそれを認識しているのであるが、行動に移さないまま、悩み続けている姿は忍びないほどだ。

とにかく一步踏み出してみる。このことが自分が納得して進む第一ステップなのである。自分の宿を守るため、自らが行動を起こす。客観的に見れば極めて当然のことであり、それが出来ない経営者は場外退場となる。何もしないで悪くなっては後悔が残る。これだけは避けてほしい。