

## IKGの旅館経営再生塾

### 第218回 旅館は今年をどう乗り切るか

榎飯島綜研 代表取締役社長 孫田 猛

年が明け、かつてない厳しい一年が始まった。これは旅館業に限らず言える事だが、今年を乗り切ることが出来るかどうか勝負だ。

激変した環境の分析や、この状況を踏まえて突き進むための心構えについてはすでに言い尽くされている。

今、一番重要なことは、「ではどうやって乗り切っていくのか」という現実的な行動プロセスを明確にすることである。

経営状況が悪化しているところは、まずもって当面の資金繰りのことでせいっぱいであろう。しかしながら、年をまたいでも、あいかわらず金策にかけずりまわることには終始するのは、身も心も持たない。

ここは経営者の責任において、今後の冷静な経営判断をしなければならないところだ。

終結をどう迎えるかという選択肢しかないところは、粛々と整理の手順を踏んでいくこととなるが、再構築の可能性や、何としてでも再浮上するのだという意気込みがある経営者には、是非ともがんばっていただきたい。

今、いろいろな商品やサービスについて「二極化」が進んでいる。このような時代には必ず現れる現象である。

旅館業界で言えば、一極は低価格路線をつらぬく現代版大衆路線の旅館。もう一極は旅館ならではの原点に戻った本物志向の旅館である。

中・大規模旅館およびM & Aの展開により、今年もさらに拍車かかるのが、低価格路線の旅館である。これがライフサイクルから見ると成長期から成熟期に入り、競争激化が予想される。当然徹底したコスト管理のもと、提供商品のコストパフォーマンスがずばぬけて良いところのみが生き残る。一部でささやかれている「安かろう悪かろう」は今後通用しない。

また、いわゆる「本物志向の宿」についても、似通った商品のラインナップにそろそろ飽きがきはじめている。訴求力を期待しての設備投資の効果は薄れていく。ここでものをいうのは、一朝一夕には築くことの出来ないスタッフの「気配り力」だ。

さらなる要素は、それぞれの旅館の収容力や資金繰り、目標利益を踏まえたコンスタントな集客力である。

これら要素の掛け算で、マイナス要素がないかどうか今年を乗り切る分岐点となる。

<http://ik-g.jp>

[magota@ik-g.jp](mailto:magota@ik-g.jp)