

IKGの旅館経営再生塾

第225回 二倍の達成度を目指して

(株)飯島綜研 代表取締役社長 孫田 猛

複数の金融機関の融資責任者から、現場の動向をきくと、皆業種を問わず一様にかなり厳しい状況であるとの答えだ。

年度末を迎え、これからの一年をなんとか乗り切ろうと必死で努力する姿がある。

旅館業も例外ではなく、かつてない不況の中、今までと同じやり方・スピードでは到底太刀打ちできるものではない。

今こそ経営者は、今後わが旅館が進む道を明確に描いてその実践にまい進しなければならない。

そこで最優先すべきことは、自分の旅館の強み・得意とすることを、今の2倍の達成度を目指して取り組むことである。少しぐらいの努力や変化という程度では、第三者には全く分からないものである。したがって良い結果もでないのである。

頑張ったのに、成果があがらないとあきらめてしまいがちだが、それはやり方・頑張り方・告知の仕方が不十分である場合もある。もちろん冷静な判断のもと、無駄な努力や間違った方向へ進むことは当然避けることを前提の話であるが。

今後は旅館全体の需要が減少し、パイの激しい奪い合いが予想される。そんななか、選ばれる旅館になるためには、わが旅館の価値が顧客にとって極めて高いこと。そしてその価値がわかりやすく伝わっていくことというプロセスを作りあげなければならない。これが経営者の重要な仕事である。

言葉としては非常に乱暴であるかもしれないが、あえて「一人勝ち」するくらいの顧客を魅了する提供商品をつくりあげなければならない。

このような意気込みでわが旅館の精度を高めていくことが不可欠である。

今一度、世の中の状況と、このなかで価値がある旅館の姿を具体的に描いてみよう。そしてそのビジョンをわが旅館が具現化できるまでまい進する。これがあるかないかで勝負は決まる。

市場から退場したところは、環境の変化に対応できずに、ずるずると後退した道を歩んでいる。この道を自らも歩んでいないかどうか再確認していただきたい。

今までの行動パターンをリセットし、全力で持って自らの目標に向かって走る。こんな勢いのある経営者には、フォローの風が必ずついて来る。

<http://ik-g.jp>

magota@ik-g.jp