

IKGの旅館経営再生塾

第238回 再生のためのステップを踏んでいるか？

㈱飯島綜研 代表取締役社長 孫田 猛

多くの旅館は中小零細企業であり、同族経営である。共通の悩みは金繰り・人繰りだ。事業を継続していくためには、これらの問題を常にクリアしていかざるを得ないため、目前にせまった対応が経営者の大きな仕事となっている。

「一難さってまた一難」の繰り返しは旅館経営者の宿命だと感じている方も多いのではないだろうか。そして苦勞の割には、いい結果が得られないため、いったい何のために旅館経営をしているのかわからなくなってしまうという声を聞く。

返済のために借金を繰り返したり、自分や家族の財産を投入したりしても、やはり結果がついてこない。そして疲れた挙句、法的整理をせざるを得なくなったというパターンがあちらこちらで見られる。

目先の困難を乗り切ることだけでは経営者がすべき仕事の半分以下である。大事なのは、経営者が思い描く理想の旅館に向けてアクションを起こすことにある。これは新たな戦略構築であり、対象顧客に商品を提供し、理想の単価と稼働率を達成させることである。

このプロセスとスキームを自ら設計し、問題だらけの現況から理想の旅館に変えていくことが、もっとも重要な仕事である。

このステップはとても単純である。第一ステップは理想の旅館のビジョンを描くこと。第二ステップはその理想の旅館とはどんな客層にどんな旅館商品売るかを明確にすること。そして第三ステップは、その結果としての収支モデルを構築すること。第四ステップはこれを実現させるための具体的な方法を確立する。そして第五ステップは実行である。

旅館を再生させるためには、現況を客観的に診断し、理想の姿に達するまで、変革を実行していかなければならない。

そしてその過程が目に見えなければならぬ。ところが、再生が必要だと認識しているにもかかわらず、いつまでも対処療法を繰り返すことしか実行しない旅館が多い。

その結果、経営状況が悪化していくというプロセスをたどることになる。再生の方法は、その旅館のオーダーメイドであるが、ステップは変わらない。自らどの時点にいるのかを判断してもらいたい。

<http://ik-g.jp>

magota@ik-g.jp