IKGの旅館経営再生塾

第248回　経営者だけに与えられた仕事

㈱飯島綜研　代表取締役社長　孫田　猛

旅館に限らず中小零細の事業所経営において、共通する課題は「金繰り」と「人繰り」だ。現場ではこれが交互に連続して発生している。

大企業であれば、代わりの人間は山ほどいるから、戦略に基づいた最適の人材投入を行う余裕がある。しかし、零細事業所は「この人はこの現場には向かない」とわかっていても、簡単に切ることができない事情がある。しかし顧客の立場からすれば、それは事業所の都合であることに他ならず、結果として顧客に対して最適のサービスを提供できないままの状態が続くことになる。

問題はこの状況に経営者が無策のまま済ませてしまうことである。

「よくないのはわかっているのだけど、代わりの人材がいないので」という話を聞くが、その結果、経営状況が悪くなるという悪循環に陥ってしまうのだ。

簡単なことではないが、経営者はこの現実から逃げてはいけない。自分の理想とする旅館像を明確に従業員や納入業者、そして顧客に宣言し、先頭に立って向かっていくのが経営者の役割である。

人一倍元気に理想を語り、現場とのギャップを冷静かつ客観的に分析して改革に取り組む。こんな仕事が経営者以外にできるわけがない。

景気はそこを打ったというマスコミ報道があるが、これはごく一部の大企業のことであって、地方の中小零細企業の実態は、依然として先が見えないという声が大部分である。そして政治も国民の声も中長期的なビジョンや計画よりも、目先の生活に目が向いている。これはある意味当然の現象であるが、逼迫した経営状況にあって目先の資金繰りにしか労力を投入できない企業はやがて力尽きる。

経営環境は事業所ごとに大きく異なり、「そんな悠長な状況ではない」とのお叱りを受けることを覚悟で言えば、それでも経営者は事業存続の可能性がない場合を除き、夢を語り現実を夢に変えていくべきである。

今、数の上からは非常に少ないが、極めて元気な事業所がある。この経営者は共通して元気で明るく、現実を直視してぶれない経営を実践している。

わが旅館はとても無理だと言って何もしないか、可能性を信じてつき進むかは、経営者の意思一つにかかっている。

http://ik-g.jp
magota@ik-g.jp