

IKGの旅館経営再生塾

第250回 事業経営は楽しいもの

㈱飯島綜研 代表取締役社長 孫田 猛

ある旅館経営者の一日を追ってみた。驚いたことに、この社長は一回も顧客と接する機会がないのである。

チェックアウトがすむ十時ごろ出社、社長室へ直行する。前日の入込み、部門別売上の営業データをみて、決済書類に判を押す。その後、トップセールスとのことで、エーエージェント幹部とのゴルフにでかけてしまった。出張も多く、週のうち、半分も旅館にはいない。

女将が現場でがんばってはいるが、全体を統括するには限界がある。当然、スタッフの士気もさがってきている。

聞けば以前は現場をかけずりまわっていたそうだ。その当時は現在の二倍近い売上があり、とても活気があったとのことだ。

ところが業績が下降し、金融機関からの支援も厳しい状況になってきたころから、旅館経営を前向きに捉えることができなくなった。

その結果、現場から離れたたいという意識が自然に強くなり、自分で都合をつくってしまうのだという。

事業経営は「楽しい」のが前提である。自分の想いを、旅館を通して形にし、顧客から感謝の気持ちを伝えられる。この瞬間がたまたま楽しくから、全力で取り組む。ところが、金繰り・人繰りに苦勞し、何をどうやっても好転することなく、旅館経営はつらいだけだと思い続けていると、チャンスも逃げていってしまう。

この経営者は、「楽しい」と感じるにはどうしたらいいのか？「楽しい」と感じたら経営は本当に好転するのか？という疑問を抱いている。

少なくとも、思考パターン・行動パターンが好転を自ら拒んでいるのだ。これではうまくいくはずがないという想いと行動をしているから、結果も当然うまくいかない。

今の旅館の状況がいやでたまらないのなら、自ら理想とするいい旅館にするのが経営者である。かつて毎日が楽しくてしょうがなかったことを思い出し、理想の旅館に向かってできることをやりぬくことが第一歩である。

今日一日、自分が楽をして逃げると、つらさから脱することができない夜を迎える。想いを少しずつ実現させるために、全力で取り組んで楽しいと感じるためには、旅館経営に熱い想いを持ち続けることができるかどうかにかかっている。

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