

再生に不可欠なプラン
とは何ですか？

執筆担当者
孫田 猛

設備投資をしたくても、借入ができない。資金繰りのことが、日々頭から離れない。経営者が直面している様々な問題に対処すること、ここで精一杯が現実の姿だという旅館が多い。このような状況ではとても目指したい宿を描いたりする余裕などないという声を聞く。しかし、今後も何としても旅館経営を続けて行きたいと考えるのであれば、目指す宿のビジョンを単に、お題目のレベルではなく、具体的にどんな宿にするのかを明確にするところが大切だ。そして現状と目指す旅館とのギャップを埋めていく努力を続けていくパワーが不可欠で

ある。

そのためにはよくプラン・ドウ・チェック・アクトというサイクルを廻し、継続的改善を実施せよと言われるが、肝心のプランのレベルを軽視しがちになることが多いのである。本当に価値あるプランとは、このとおり実行すれば、かなりの確立で成功するという段取りである。そのプロセスとしくみを作り上げるのが本当の意味でのプランニングなのである。だから成功するかどうかわからないレベルで、なんとなく前年対比で作成した数字の羅列など、ほとんど意味がない。この重要な再生プランは社長自らが作るべきものである。よく作り方がわからないという話を聞くが、これでは自分の会社の将来を考え抜いていない証拠といわれても仕方がない。とにかく紙に落とし込むことから始め

は何が足りないのか？

何をクリアしなければならぬのかを明確にするのである。この、問題が問題として浮き彫りにされていないことが問題なのだ。今まで他館やエージェンツばかりに目が行って、肝心の顧客視点で旅館商品を見ることがなかったかどうかを省みてほしい。そして、旅館再生プランの着手に取りかかってほしい。今後の羅針盤がない状態、どうして未知の経営を切り切ることができようか。これがうまくいかないのが当然である。自分の考えを言葉にし、行動するための方法を落とし込むことによつて、はじめて将来の旅館が見えてくるのである。旅館の自力再生に期待したい。

h t t p : / / w w w . i k g . j p

E m a i l : m a g o t a @ i k g . j

p