

循環経済復活のための宿事業

高めるために連鎖している「ことを従業員に意識づけ、行動することにある。

2006年3月、長崎県の十八銀行は島原半島にある4つの宿泊施設を持ち株会社化して再生支援を開始した。同行は4社の債権を大幅に放棄し、露天風呂や客室などの改装費用の追加融資を行い、バリューアップ、利益拡大をはかっている。当社もこのうち2社の集客支援を行っている。

昨今、持ち株会社や企業再生ファンド方式による宿再生が多く見られるが、これらは観光地の基幹産業である宿の事業再生なくして地域の循環経済の復活の観点がある。地域経済に貢献できる企業であることが再生支援の前提になる。

再生状態にある宿は、キャッシュを確保するために、コストカットも必要だが、やはり増収が大きな鍵になる。そこで重

味・志向、過ごし方から想定し、これに部屋タイプ、食事、自施設・地域のオブションメニューを掛け合わせると100通り以上の商品パターンができる。その中からコアの客層を絞り込み、スタンダード商品を設定。想定される各ターゲット層へシースナリティー商

増収へ直販力アップ

の集客も上昇し始めた。自ら課題を発見し、解決

①の現状分析は自社の強みを設定すること。その際大事なのが、宿のポテンシャルは自施設だけでなく、地域資源の強みが付加されること。宿がその地域にある必然性や関係性を再認識し、明快なセールスポイントを設定する。

品、TPO商品などを設定する。

は宿泊アンケートや宿泊予約サイトの評点もあるが、顧客の声を直接聞きに動く意欲「モチベーション」をいかに高めていけるか。組織や仕掛け、行動のマネジメントであり、やはり経営者の意識改革が重要である。従業員が自信を持って自宿を

②は顧客のターゲットを定数、発地、同伴者、興このサイクルが機能しない。

四半期、月次、週間の売り上げ計画に基づく販売戦略、実行と実績管理。

組織化を行う。4つの流を実践するには「すべ

再生状態にある宿は、キャッシュを確保するために、コストカットも必要だが、やはり増収が大きな鍵になる。そこで重

味・志向、過ごし方から想定し、これに部屋タイプ、食事、自施設・地域のオブションメニューを掛け合わせると100通り以上の商品パターンができる。その中からコアの客層を絞り込み、スタンダード商品を設定。想定される各ターゲット層へシースナリティー商

品、TPO商品などを設定する。

は宿泊アンケートや宿泊予約サイトの評点もあるが、顧客の声を直接聞きに動く意欲「モチベーション」をいかに高めていけるか。組織や仕掛け、行動のマネジメントであり、やはり経営者の意識改革が重要である。従業員が自信を持って自宿を

組織化を行う。4つの流を実践するには「すべ



アイデアの

「人材×情報」で地域観光に活力を

井手修身 アイデアパートナーズ代表取締役社長