

佐藤義正会長に 展望を聞く

旅館の新たな飛躍

国際観光旅館連盟 2010年度総会特集

再生支援と営業力強化 日本旅館を次の世代へ

国際観光旅館連盟(佐藤義正会長、1169名)は、6月1日に東京都千代田区のグランドプリンスホテル赤坂で2010年度通常総会を開催する。前年度は世界的な景気後退や新型インフルエンザの流行などがあり、旅館をとりまく環境は厳しい1年だった。国連連では、社会や

市場の変化に対応した活動を実施するとともに、旅館業の振興に向けて旅館客室の効率化・高度化、旅館の財務改善に関する事業などに取り組む。総会を控えて、佐藤義正会長に旅館業の課題、国連連の展望などを聞いた。

【聞き手・向野恒】

新しい年度に入り、通常総会を迎えるが、旅館業をとりまく環境は決して言葉は厳しすぎるが、旅館業の振興に、何が必要か。

佐藤 課題は大きく言えば2つある。金融問題の解決と営業力強化だ。

まず1つ目の旅館業をとりま

く金融問題は、長年の懸念となってきた。これまでも国連連は、国の成長戦略の柱の1つとして観光を推進してきてきたが、旅館業、旅館再生をしっかりとサポートしてもらえる仕組みが必要だ。個別の旅館のどうにもならない案件まで支援して、これを3千万人に増やそうというところではないが、今の

う上でも旅館は重要な観光資源だ。それをこのままの状態に放置すると、本来の伝統や文化を受け継ぐ旅館は衰退してしまふ。日本の観光から日本らしさが失われてしまふ。確かに淘汰は時代の流れだろう。しかし、一定のところまで淘汰が進み、需給のバラ

ンスがとれたとして、それですべてがオーケーなのか。単純にそんな観望はできない。宿泊業界では、全国チェーンのホテルや新規参入の低料金で売りにした旅館の進出が目立ち、地域に根ざした経営をやってきた旅館とも競合関係になってきたケースが多々ある。その競合に短期的に優勢をつけるのは結局、収益性ということになる。



国際観光旅館連盟会長 佐藤 義正 氏

私は、旅館経営というのは、経営者にとって、従業員にとっても、非常に不透明な部分があるのだと思ってる。経済合理性や生産性に欠ける、と敬んで言われても、無理でも残したい魅力はある。解決の方向性は、佐藤 他は宿泊施設にない、そうした日本旅館本来の魅力や個性を、個々の経営者が持続的に成り立つよう

に、どういった日本旅館本来の魅力や個性を、個々の経営者が持続的に成り立つよう

もう1つの課題として挙げた営業力強化とは、佐藤 残念ながら一部を除けば旅館の企画力、営業力というものは、大都市シティホテル、全国チェーンのホテルなどと比べて劣っていると認めざるを得ない。特に、東京五輪以降、長年わたって旅行会社からの送客に依存してきたところは、急いで営業強化しようとしても簡単ではない。高度経済成長期の団体1辺倒は通用しなくなっているが、その成功体験が強過ぎて、いままで頭を切替えられなかった。その結果、販売手数料や客室フロックといった課題も手付かずのままになってきた。そういう懸念も徐々に解決したいと思ってる。

これまでにいくつかの事業に取り組んできたが、佐藤 営業力の強化で言えば、客室流通の効率化、高度化に向けた研究を重ね、昨年度と併せて観光庁の補助金を受けて実証事業に取り組み、旅館共同で自ら客室を管理し、新しい需要開拓につながる商品を開発していった。旅館が共同で客室をハンドリングし、システムをオンラインにして海外を含めた旅行会社などに任せられるよう、うような流れのあり方を念頭に、この一歩ずつ取り組んだ。結果、販売手数料や客室フロックといった課題も手付かずのままになってきた。そういう懸念も徐々に解決したいと思ってる。

旅館再生 スパークス

国連連の役員有志らが出資して06年12月に設立した会員旅館のための旅館再生支援会「スパークス」は、会員からの個別相談を受け付けている。提携先の税理士法人や経営コンサルタント、会計事務所と協力しながら、旅館業の振興の視点に立った営業、財務面の支援に取り組んでいる。

会員の個別相談に対応

財務セルフチェック表も活用

で経営改善を進めた事例も出てくる。このほか過去2年間に、相談件数には含めていない各種の問い合わせが48軒からあった。

国連連とスパークスでは、昨秋と今年春に全会員に対し「財務セルフチェック表」を送付した。同表では、収益・借入金、資産と負債のバランスをはじめ、営業債権や営業債務の持ち回り日数などを基に、自館の財務状況を簡単に客観的に把握できる。要注意となった場合には、スパークスに相談するよう呼びかけている。

◆株式会社 スパークス
相談窓口は国連連本部の事務局内
(担当: 石出氏 ☎03・6426・0160)
※提携機関・企業は次の通り。
辻・本郷税理士法人(東京・新宿区)
アコムストラテジック(東京・渋谷)
キャピタルメディア(東京・港区)

外部に相談を求めることが多いため、経営の再生には早い段階での相談と対応が必要」と指摘している。

会員の要望に応じ、提携機関による無料相談や勉強会なども実施する。

客室流通 実証事業

国内外で新規販路 開拓

観光庁の支援で実証事業も

「宿あそび」を12月に開設した。宿泊予約には独立行政法人・産業技術総合研究所が開発した「融通予約」システムを採用。総合情報サイト「オールアバウト」から情報発信を行った。

部屋や料金を自由に組み合わせられる「こだわり予約」など新しい予約手法のほか、平日夜にチェックインして翌日に食事や湯を楽しむ「ミッドナイトチェックイン」、特定日のみりーすナール料金で高級旅館に宿泊できる「お試し泊まり」などのプランを販売した。38軒が参加し、2カ月間の実証期間中には6件・15人の予約があった。

海外流通に関するサポートを世界で展開するペガサスソリューションズと提携している。会員旅館は「ユニレス」というサービスのもと、GDSを経由し海外旅行会社から予約を受けられる。海外のオンライン「トラベル・エージェント」(OTA)からの予約も受けられる環境となっている。

実証事業は海外旅行会社への広告掲載や、日本旅館の宿泊予約が可能なことをPRした。ユニレスとの接続は、09年度から会員の申し込みに応じて進めており、現在は引軒が登録し、予約実績は40件を超えている。海外に日本旅館をアピールし、予約を伸ばすには一定の軒数が必須として引き続き国連連は会員に登録を呼びかけている。

旅館の再生で私がこだわっているのは、地域に根ざしてやってきた旅館とほそ地域に暮らしてきた人たちが何代にもわたって、地域とともに築き上げてきた文化だということ。旅館1軒1軒にそれぞれの特徴、文化がある。だから何年か経たずとも他の経営者に預かってもらうにしても、再生に力がかかるといった段階で、例えは、前の経営者のご子息が跡を引き継ぐような形にしてほしい。それが無理でも地域の関係者であるとか、再生にあたってはそうした持続性、文化的な要素に配慮する必要があると訴えている。

最後に総会にあたって国連連員にメッセージを。佐藤 一昨年、創立60周年の節目を過ぎたが、100周年を迎える時に存在感のある国連連でないといけない。そのためには時代に対応し、しなやかに変化を遂げていく必要がある。その過程として、旅館の再生、旅館の営業力強

問題解決への提案は 会員旅館から声を

化に取り組んできた。2003年度に会長に就任して以来、現在4期目の途中だが、これまでに一定の実績は上げてきたと考えている。

しかし、旅館をとりまく状況の厳しさは年を追うごとに増えている感がある。国連連は、時代を後追いするのではなく、時代を先取りして、果敢に事業を実施しなければならぬ。今の時代は、国が何をしてくるのか、国連連が何をしてくれるかを待つのではなく、個々の会員自身が生き生きと時代に知恵を絞り、汗を流すために、何より求められるのは自助努力。会員個々の自助努力で解決できない問題は、国連連で解決しようという。必ず道は開けると思っています。必ず道は開けると思っています。必ず道は開けると思っています。

- #### 9氏が通信員
- 石田美恵子 (近畿支部事務局長)
 - 大沢美代子 (中国支部事務局員)
 - 西山勝 (四国支部事務局長)
 - 芦谷治 (九州支部事務局長)
 - ※敬称略
- 観光経済新聞社では、会員の方々に身近な情報を迅速に提供しようと、国連連9支部の事務局の9氏が協力をして、各支部の活動を記事にしています。