

求める理想は実現する

真・旅館が変わる。赤字が消える

レベニューマネジメント⑬

旅館版レベニューマネジメントは、現状を適正に把握したうえで「どのタイミングで、どの客層に、どの価格帯で売るか」を判断することであり、理にかなったフォーキャスト(落とし込み)をするのが狙いだ。もちろん、大前提はGOP (Gross Operation Profit=売上高営業粗利益)を向上させることにある。

GOP向上への基本的検証(上)

旅館版レベニューマネジメントは、現状を適正に把握したうえで「どのタイミングで、どの客層に、どの価格帯で売るか」を判断することであり、理にかなったフォーキャスト(落とし込み)をするのが狙いだ。もちろん、大前提はGOP (Gross Operation Profit=売上高営業粗利益)を向上させることにある。

この点を構造改革の視点から整理すると、次の3要素を留意しなければならない。第1は、資金の確保だ。これには、債務(元本・利息)の弁済資金と顧客のニーズに対応するための資金(リニューアル、リノベーション費用)の2系がある。どちらも正常経営ならば常に確保していかなくてはならない。なぜなら、2つとも必要な「その時」には「待ったなし」に求めなければならないからだ。

次にGOPを向上させる方策を考えてみよう。まず、プロフィットを創出するためには、運営コストのムダを排除しなければならない。これが、いわゆる「業務リストラ」ということになる。だが、業務リストラを断行するためには、すでに指摘してきたように「全館一律」という従前のアバウトな発想では効果が得られない。

GOP向上への基本的検証(上)

例えば、躯体として耐用年数を進んでいる別館、最近のニーズに合わせた新館など複数棟が「〇〇館」の名称でよく知られている。だが、価格帯は棟ごとに異なっている。こうした区分は、いわば旅館側の便宜のためのものであり、客側から見てみると、肝心なことは、棟ごとの異なるグレードと全館のグレードを、どのように整合させていくかにある。上記の棟別価格を考慮してみよう。仮に本館が8千円、別館が1万5千円、新館が2万円だったとしよう。

こうした構図は、改めて指摘するまでもなく旅館経営者は体得しているはずだ。しかし、あえて例示したのは、価格に連動した料理や接客グレードの使い分けに対して、かなり無頓着なケースが多いためである。実は、こうした使い分けの背景にある実態を解析していくと、そこら「プラスα」の発想が生まれてくる。安価一点張りではなく、プラスαによって値引き前の原価に戻し、さら単価アップの途がみえてくる。そのためには、GOPを念頭に置いたレベニューマネジメントが欠かせない。(この項続く)

(企画設計・松本正憲)

旅館調査 直客比率高まる

「エージェント」手数料率改善をへる要望

飯島総研(飯島賢一社長)はこのほど、旅館経営者アンケート調査シリーズの第5回として、「エージェント」に関する調査を実施した。それによると、多くの旅館で直客比率が高まっているものの、エージェントも営業戦略上、必要存在だと指摘。また、手数料率の高さも指摘し、改善を望む声が多かった。(次号に調査の詳細を掲載予定)

調査は全国の旅館の中、総入り込み数に対するから無作為に150軒。直客比率は41%、エージェント比率は59%。エージェント比率は59%と、15%年前に比べて14%増加している。直客比率は41%、エージェント比率は59%と、15%年前に比べて14%増加している。

貴旅館の総入り込み客数に対する直間比率は

規模	エージェント扱い (%)	直扱い (%)
大	70.0%	30.0%
中	58.2%	41.8%
小	44.0%	56.0%
全体	59.0%	41.0%

直間比率でエージェント扱い客は3年前に比べて

規模	増加 (%)	減少 (%)	横ばい (%)
大	12.5%	50.0%	37.5%
中	22.7%	54.5%	22.7%
小	11.1%	55.6%	33.3%
全体	17.0%	53.2%	29.8%

現状の手数料率は

規模	高い (%)	低い (%)	普通 (%)	無回答 (%)
大	93.8%	0.0%	6.3%	0.0%
中	90.0%	0.0%	4.5%	4.5%
小	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%
全体	93.6%	0.0%	4.3%	2.1%

12カ月の連続で悪化する。今年10月の景況動向指数(景況DI)は100、50で判断の分かれ目は46.3で、前月比0.2減少した。DI直線が悪化するのには2カ月前、調査全国企業2万72社に実施。有効回答数は9799社で、回答率48.8%。景況感はこの数カ月間一進一退の展開とな

声 声

650>設計

この欄は各分野で活躍する4人が、自由な発想で意見を語るコーナーです。

旅館の耐震

旅館の増改築に際しては、耐震性の向上が求められる。昭和40年代以降に建てられた旅館は、耐震性の向上が求められる。昭和40年代以降に建てられた旅館は、耐震性の向上が求められる。

26.3%「年間を通して宿泊料金が安い」11.3%「契約手数料以外のオプション手数料を取る」11.3%。見直しの結果、日本ではRC造が多くなっている。RC造が多くなっている。RC造が多くなっている。

商店街の衰退とその生き残り策からのヒント

街中の商店街がシャッター通りとなってしまった。全額どころか見られる現象だが、郊外のロードサイドの中、大型店を容れ、閉鎖した街中の商店街。この活性化がなかなか進まない。ある商店街で経営者を対象とした今後の経営に関するアンケートを行ったところ、その結果、子供を育てるための資金、子供を育てるための資金、子供を育てるための資金。

旅館経営再生塾 第125回

IGKの旅館経営再生塾。第125回。IGKの旅館経営再生塾。第125回。IGKの旅館経営再生塾。第125回。IGKの旅館経営再生塾。第125回。

料理

口切りの八寸に用いる。料理。口切りの八寸に用いる。料理。口切りの八寸に用いる。料理。口切りの八寸に用いる。

白玉の温泉 泉慶 誕生。お二人様からご家族・グループのお客様まで、プライベートを重視した純和風料理亭です。光りの庭園をはじめ、厳選された旬の食材を皆様の目の前で調理するオープンキッチンなど、29室128席の新感覚の三つの空間が誕生しました! どうぞお気軽にご利用くださいませ。

TEL.0254-32-1111
〒959-2395 新潟県新発田市 月岡温泉 FAX.0254-32-3339
東京営業所 / 〒104-0028 東京都中央区八重洲2-3-9 岩本ビル内5F TEL.03-3275-2120 FAX.03-3275-1219
[インターネット全国多数ご用立てございます] ホームページ / <http://www.senkei.com> e-mail / senkei@wonder.ocn.ne.jp