



販促、デザイン、人材育成など5分野の コンサルティング業務をスタート 業績改善は業務の徹底分析から

(株)バニラ

首都圏を中心に13軒のレジャーホテルを展開する(株)バニラは、これまで培ってきたホテルの運営ノウハウを活かすべく、5つの分野(販売促進、デザイン企画、人材教育・育成、飲食企画運営、省エネ)についてのコンサルティング業務を本格的にスタートさせた。

【コンサルティング・運営受託の実績】

当社では現在、9つのホテルを賃借しておりますが、運営受託の実績はまだありません。なぜなら、当社は今日までに紆余曲折があり、中途半端な経験のみで他社様の大事な資産をお預かりすることを控えていたということがあります。

コンサルティング業務に関しても、われわれの発言一つでクライアント様に大きな影響を及ぼすことから、確固たる自信と実績が必要だと考えてこれまで実施してきませんでした。当社のこれまでのノウハウを業界に広く役立たせたいという思いから、今年になってコンサルティング業務を開始しました。

【レジャーホテルの収益性について】

繁華街ホテルでは、投下資本に対す



「バニラリゾートちゅら」

る実質利回りは15~20%、地方立地ホテルでは20~25%を目安にしています。この数値は、初期投資に対し営業利益からみる還元利回り率です。売上げに対する営業利益率は部屋数・売上げにより変わるので、一概にはいえません。

【収益確保の具体策】

レジャーホテルの経営は、あまりにも極端な「利益至上主義」は危険であると考えております。収益は、「サービスに対するお客様からいただく対価である」ということを忘れてはいけません。

お客様が満足いただいた時に貰える対価だということを軽んじて、「経費がいくらだから、このくらいの室料でよいのではないか」「近隣ホテルがこの室料だから自社のホテルの室料はこの料金にする」という考えばかり先行させると、結局のところ薄利多売の構造になっていくと考えます。

しっかりとしたサービスを行ない、それに見合った対価をいただく。これが収益の確保につながると、当社は考えて運営しております。

例えばある店舗の売上げが減少した場合、オペレーションや販促等の問題・課題を支配人が徹底的に検証し、その対策を打ちます。ホテルの弱点を解明し、対策を打つことが基本となります。当社ではそれに加え、そのホテルの強みを最大限に伸ばし、チャンスロスをなくす対策にも力を入れています。これまでの実務



事業開発部部长 清松寛史氏

経験から、現状のオペレーション分析の重要性を痛感しています。

【再生可能なホテルの条件】

ホテルの再生に欠かせないものとしては、オーナー様の「当事者意識」が最も重要です。

運営会社は、オーナー様と一緒に大切な資産を守る、資産価値を上げることが役目だと考えております。これは、そのホテルの物質的な価値だけでなく、お客様満足度の向上やブランドの向上がなし得た時に資産価値が上がるわけです。

そのためにはオーナー様と運営会社は密に連携し、同じベクトルに向かわなければなりません。人まかせでは、絶対にホテルは再生しません。

問合せ

会社名 ● (株)バニラ

住所 ● 東京都中央区東日本橋2-16-4 NSビル9階

連絡先 ● TEL.03-5823-8400

● FAX.03-5823-8433

U R L ● <http://vanilla-resort.jp/>