



「ゴールドステイ」の差別化戦略とは…。

全ての「会長のひとりごと」がWEBで読める!
『くぼかわよしみち.com』毎月20日更新!!

くぼかわよしみち.com

検索



アサヒグローバル株式会社 代表取締役会長
ゴールドトラスト株式会社 取締役会長
ゴールドエイジ株式会社 取締役会長

文/久保川議道
text:Yoshimichi Kubokawa

今現在、大須と栄に2棟のホテルを建設中ですが、果たして成功するのでしょうか…。コロナウイルスの影響でホテルも飲食店もお客様は半分になってしまった。賃貸マンションやアパートでも空室が半分になればもう完全に倒産ですね。

さてしかし、こんな悪い状況の中でも満席の飲食店もあれば、満室のホテルもあるんですね。私は昨夜、焼き鳥屋さんにいたのですが、店は満席でいつも全く変わらずに繁盛していました。主人に聞くと、「団体さんをどうてませんからね…」でした。この店は個人のいつものお客様だけで商売していますからコロナの影響は全くないのです。主人はいつも一人一人のお客様に声をかけてるので、やはりお客様との人間関係が強いといつも満席です。

3日前は東京の赤坂のインター・コンチネンタルホテルで打合せでしたが満室でした。東京駅では人は半分。そんな人の少ない東京駅を見たのは初めてでした。なのにインターネットはいっぱいの人で満室です。その理由は立地がすごくいいのと、朝食のバイキングが豪華で有名なホテルだからです。外国人の人達に人気があるから満室なんですね。

私の44年間の小企業と中小企業の

経営の経験から言って、『差別化』しないと商売は上手くいきません。基本的な事を大切にすることは当然ですが（お客様第一とか清潔とか美味しいこと）それだけではダメです。ですからこの『ゴールドステイ』ホテルもどう差別化すればいいのかを悩み続けています。

まず第①の差別化は、当社は建築費が安く、デザインが得意です。ですから宿泊費を安く押さえているのに（1泊24,000円）デザインナースホテルのような高級感があります。次に②45m²の広さでベッドが4台から8台ありますから、2人でも8人でも宿泊できます。24,000円を8人で割れば、一人3,000円なので格安です。これが今流行の『アパートメントホテル』の特色で、一般的のホテルとは全く差別化されています。

しかし私はこんなことはすぐに他社に真似されてしましますから、本当の差別化ではないと考えていますから頭が痛いのです。さてどうすればいいのでしょうか…。社員さん達にもたくさん意見を出してもらいました。

(1)1階にコンビニを入れる。(2)コメダ珈琲を入れる。(3)大須体験、栄体験ツアーカーをする。(4)夏は浴衣、冬は和風コートの貸出しをする。(5)各室にテレビ

ゲーム設置。(6)A.Iスピーカー・ネット整備。(7)Wi-Fi貸出し。(8)駅までの送迎。(9)TVモニター複数・旅行ガイド・映画DVD貸出し。(10)中庭や屋上でバーベキュー設備。(11)フロントロビーでの料理教室やカラオケ。(12)日本酒バー。(13)多言語コンシェルジュ。(14)インスタ撮影用スタジオ。(15)サムライ・忍者ホテル。(16)アニメキャラクターの部屋。(17)レンタル自転車。その他50項目です。

私の差別化戦略はオシリーワン・ナンバーワンになることですし、日本で一番になれる商品・サービス・事業化しないと決めています。さてこれらをやれば日本一のホテルになれるのでしょうか…。そして戦略とは目に見えないこと、人に真似されないことが条件ですが、果たしてそれが実現できるのでしょうか…。

いつも毎回、新しい事業をする時は苦しむのですが、今回も苦しい作業が続いています。フロントロビーをカラオケルームにしてしまおうかとか、1部屋にTVモニターを3台つけるとか、毎晩大須ツアーコンツアーオーを開催するとか…。まあお客様第一を考え続けば、その内に日本一商品・サービスが実現できるのかかもしれません。深く深く考えて、もう少し苦しんでみたいと思います。

わくわく 夢ニュース【土地活用】

最寄駅から徒歩5分の好立地に
デザインマンション完成!

5戸×4階 19戸 26.1m² 1R
ニーズに応えた設備とプライバシーを守れる外観デザイン。
日差しいっぱいのサンルームと白を基調とした室内で
明るく快適な生活が送れます。

2020

3月
No.087

