

## 経営のヒント39 「コラボレーション」

**得意部門があると付加価値が付きやすい！**

**「コラボレーション」・・・まずは得意部門を磨け！**

先日、静岡に主張で行っていたとき、  
繁盛していると噂されている 駿河温泉センター 」なところに行ってきました。

静岡県の清水市の外れにある温泉センターにビジネスホテルとスポーツジムが、コラボレーション されている施設です。

郊外で車でしか、利用できない場所です。

混んでました。

繁盛してました。

さすが、これは繁盛する仕組みだな！

と感しました。

ホテルの部屋はすごく、狭い！

最低限の機能。

値段は6000円。

しかし 宿泊当日と翌日のチェックアウト(午前11時)まで、温泉センターは無料。

・・・それだと安いですね。

ところが、その館内で食事などをしますから

トータルでは、利用料金はかかるんだな！

ホテルと温泉センターは、同じ部屋着で、又、エレベーターでも行き来できる。

何故か？

地元の人たちも温泉センターでゆっくりしながら ホテルで宿泊していました。

又、日帰り客も、ホテルの客室も追加料金を支払って利用しているのです。

子供用のプールもあるし、家族で一日、ゆっくり出来る「お手軽保養地」ですね。

そして、スポーツジムも追加料金500円で利用できる。

当然、仕事で(長期工事、設備業者や通常のビジネス客)の利用も多いと予想されます。

・・・コインランドリーなども設置されています。

温泉センターという強い武器」があるから

ビジネスホテルとジムも生きる。

**いかがですか？あなたの会社では、「得意部門」がありますか？**

**？？何か？コラボレーションを組み合わせることで、強みがより強くなる！**

**・・・強みをより強くする！そんなヒントを感じました。**

**21世紀は「コラボレーション」の時代。**

**それは、強みをより強くするためなんだなと感じた経験でした。**