

日本旅行 2013年度の営業方針



日本旅行常務取締役
営業企画本部長
小谷野悦光氏

震災翌年の昨年、日本旅行は前年を上回る販売実績を残した。震災の反動もさることながら、同社が進める「ビジネスモデルの転換」が功を奏した形だ。今年も新しい中期経営計画のもとさらなる販売拡大を図る。営業部門の責任者、小谷野悦光常務に今年の営業方針と新中計の概要を聞いた。(聞き手 本社 森田洋)

――昨年を総括すると、小谷野 総販売高は前年比で105%。国内旅行が108%。2010年と比較しても販売は上回る見通しだ。ただ、営業収益は、キャリアの手数料減などもあり、2010年を若干下回った。

――企画商品の受注が間際まで伸びているが、2011年以降に伸び始めた方が、2012年以降は、特に中核分野で海外旅行が伸びた。これは、海外旅行が伸びた方が、教育旅行、MICE、BTM、インバウンドに力を入れたことによる。慰安親睦型といわれる団体旅行が構造的に落ち込んでいる中で、安定したマーケットである教育旅行や、活性化しているMICEなど新しい分野に注力している。30周年や伊勢神宮の式年大祭、観光関連事業者の直営資源を集中化している。選定に注力していることも、販の流れやネット専任会社との連携、インバウンドは、取扱い拡大など、外部環境が相当変わってきている。当社の強みは何か、当面見直すなど中身を工夫してはいる。

「ビジネスモデルの転換」 新中計で具体化・加速化

――法人営業は、特に中核分野として位置付けている。小谷野 前回は、2010年以降、激しい競争環境の中で、当社もいろいろと試行錯誤をしてきた。観光関連事業者の直営資源を集中化している。選定に注力していることも、販の流れやネット専任会社との連携、インバウンドは、取扱い拡大など、外部環境が相当変わってきている。当社の強みは何か、当面見直すなど中身を工夫してはいる。

――今年、大きな行事やイベントは、2年後の北陸新幹線の開業を見据えて、首都圏や関西圏からの送客、もしくは北陸からの送客、両方の目標を掲げたい。これらに向けて、準備は進んでいる。――中期経営計画が昨年暮れに発表された。一番のポイント。

――「地域を元気に」は、2年後の北陸新幹線の開業を見据えて、首都圏や関西圏からの送客、もしくは北陸からの送客、両方の目標を掲げたい。これらに向けて、準備は進んでいる。――中期経営計画が昨年暮れに発表された。一番のポイント。

――「地域を元気に」は、2年後の北陸新幹線の開業を見据えて、首都圏や関西圏からの送客、もしくは北陸からの送客、両方の目標を掲げたい。これらに向けて、準備は進んでいる。――中期経営計画が昨年暮れに発表された。一番のポイント。

――「地域を元気に」は、2年後の北陸新幹線の開業を見据えて、首都圏や関西圏からの送客、もしくは北陸からの送客、両方の目標を掲げたい。これらに向けて、準備は進んでいる。――中期経営計画が昨年暮れに発表された。一番のポイント。

――「地域を元気に」は、2年後の北陸新幹線の開業を見据えて、首都圏や関西圏からの送客、もしくは北陸からの送客、両方の目標を掲げたい。これらに向けて、準備は進んでいる。――中期経営計画が昨年暮れに発表された。一番のポイント。

中核分野で目標高く 旅連と地域を元気に

――「地域を元気に」は、2年後の北陸新幹線の開業を見据えて、首都圏や関西圏からの送客、もしくは北陸からの送客、両方の目標を掲げたい。これらに向けて、準備は進んでいる。――中期経営計画が昨年暮れに発表された。一番のポイント。

――「地域を元気に」は、2年後の北陸新幹線の開業を見据えて、首都圏や関西圏からの送客、もしくは北陸からの送客、両方の目標を掲げたい。これらに向けて、準備は進んでいる。――中期経営計画が昨年暮れに発表された。一番のポイント。

企業ビジョン 感動と満足を創出する、活力ある企業グループ

目指す姿「4つのWIN」

- WIN 1 お客様を元気に お客様から信頼され、常に満足を提供する企業グループ
- WIN 2 地域を元気に 各地の皆様との緊密な連携のもと、地域を元気にする企業グループ
- WIN 3 社員を元気に 意欲と向上心に満ちた活力あふれる人材集団
- WIN 4 株主への貢献 JR西日本をはじめとする株主の皆様発展に寄与する企業グループ

日本旅行は昨年12月19日、2016年度までの中期経営計画「ACTIVE 2016」を発表した。2016年度を「変化を続ける顧客のニーズを捉えることにより、確固たる収益基盤を確立、安定した利益を確保すること」を、社員の意欲向上を図り、活力ある企業グループを目指すと、この中期経営計画を掲げた。

企業ビジョン 「感動と満足を創出する、 活力ある企業グループ」へ

――「感動と満足を創出する、活力ある企業グループ」へ。2013年度計画3830億(円)、営業収益450億(円)、営業利益50億(円)、営業利益10億(円)同8億(円)をそれぞれ目標とする。

――「感動と満足を創出する、活力ある企業グループ」へ。2013年度計画3830億(円)、営業収益450億(円)、営業利益50億(円)、営業利益10億(円)同8億(円)をそれぞれ目標とする。

<計画数値>

個別(単体)計画

○収支計画 (単位: 億円)	2013年度計画	2016年度計画
販売高	3,830	4,020
営業収益	420	450
営業利益	3	5
経常利益	8	10

○商品別販売計画 (単位: 億円)

	2013年度計画	2016年度計画
国内旅行	2,360	2,360
うち赤い風船	770	820
海外旅行	1,340	1,440
うちマッハ・ベストツアー	550	580
国際旅行等	110	210
販売高 合計	3,830	4,020

(再掲) 中核分野販売計画 (単位: 億円)

	2013年度計画	2016年度計画
インターネット販売	210	340
教育旅行	360	420
MICE	220	280
BTM	330	500
インバウンド	140	250

○設備投資計画
インターネット販売の強化に向けたシステム投資など、各年度で10億円程度を見込んでいる。

連結計画

○収支計画 (単位: 億円)	2013年度計画	2016年度計画
営業収益	500	530
営業利益	9	14
経常利益	17	22

日旅連は 地域を元気にする活動を 推進してまいります



日本旅行協定旅館ホテル連盟 〒113-0033 東京都文京区本郷1-16-5 たかし企業ビル3階 TEL (03)5684-2571 FAX (03)5684-2573