

協定旅ホ連との関係は

旅ホ連との関係についてどう考えているか。

坂巻 旅ホ連は、リアルエージェントとしても、またこれから地方創生ということを考えていくうえでも、欠かすことのできない非常に大切なパートナーだ。お客さまを送る、送られるという関係以上に地域の窓口として一緒にやっていかないと、地方的なものになってしまふ。地域のことを一番よく知っているのは、旅ホ連の各施設の皆様だ。

私は今、東武トップツアースでは何をしてもええまつか、という声をよく聞かれます。逆に、皆さまの地域、施設は他と違う何かがあるのだから、それを教えてくだささい、と言っている。それを聞き出すために旅ホ連のいろいろな方々と話をするようにしている。

欠かせないパートナー 各地回り膝詰めで話を

先日、若手の経営者と話しをしたときに、非常に辛辣な意見も出てきた。先ほど戸川社長からあったように「もう在車という考え方はなくした方がよい。そのほうがいい動きができますよ」と言われたり、「リアルエージェントに期待しているのは団体です」とも

言われた。もっとお互いを知らなければいけない。お互いに何ができるかということを知り、しっかりと認識しあうことにより、より強いパートナーになり得る。

高橋 これからの旅行会社と旅ホ連・ホテルとの関係は、「送客」から「創客」の関係に変えていく必要がある。地域に密着して地域のことを一番よく知っている旅ホ連・ホテルの皆さまと地域のコンテンツ開発や着地型商品作りによって共に需要を作り出し、お互いに限らず、われわれOTAには対抗できない。そういう関係にこれからしていくこととしていく。

2点目は今話があったように旅ホ連はすぐ世代交代が進んでいる。価値観が全然違ってきていて、インターネット販売に関して非常に造詣が深い。エージェントとの付き合いをいなくとも直販やOTAで十分やっていけるとさえ思っている。若手の人はいらぬ。そこでわれわれは、OTAとの違いをアピールし、OTAsは必要を取らなければ、われわれは必要を作り出す力を持つ

ており、それが決定的に違うところから、われわれには団体がある。団体を送れば消費も高まる。そういう話もして、次世代の経営者とは新たな関係を構築していかねばならない。

戸川 当社の「近旅連」は、もう61年の歴史がある。時代ともに相互の関係が変質を遂げていると思う。もっとお互いに必要と必要とされるパートナーとしての関係を保って、それは非常に大きな財産なのだが、先ほど来た話のように世代交代が進んでおり、求めるところも変わってきている。

今、地域創生との関係で言えば、旅ホ連・ホテルとわれわれだけの関係ではなく、地域の中の旅ホ連・ホテルとわれわれという関係が、地域としての発展性を考える中で関係になってきている。一緒に新しい観光を生み出して、そういう地域創生の大きな柱であるところを一緒にできるパートナーになっていかなければいけないし、実際に今そういう方向に行っている。

担当者が日常よりコミュニケーションを取るのほどもう、私自身も社長として年明けから各地を回って多くの施設の方と意見交換を行っていくつもりだ。

インバウンドのお客さまだけでなく、国内のごたわりのあるお客さまに向けて上質な旅を提供するためには、各地域においてどのような特別な価値を付けていくのか、それから、地域のインポートとして何をやらなければならないのか、日本人、あるいは各国のさまざまな訪日外国人の持つ多様なニーズへの対応を確信していかなくてはならない。

堀坂 私はいれまでアプセルを吹かし続けてきた。じつとしているのが性に合わないの、ずっと前に進んできた。社長就任当初からあちこちの現場を回り、海外の拠点にも行っている。社員の間にも前を向いてやってくること、言い続けてきた。それを止めてきたが、たまには立ち止まって考えることも必要だと思っている。

戸川社長と一緒に私も東京勤務が30数年ぶり。何となくも東京はいろいろなとこがある。昔ながらの会える。ビジネスは、いろいろなとこを流を深め、もっともっとさまざまな面を



堀坂 もう出戻りした感があり、帰りにホテルの敷地が広い、帰りにホテルの中には地域の有力者がたくさんいる。地域活性化に向けては、その方々を中心にして、われわれ旅行会社も関わらなければならない。地域全体を含めた地域全体の取り組みが必要だ。

坂巻 これからの旅行会社と旅ホ連・ホテルとの関係は、「送客」から「創客」の関係に変えていく必要がある。地域に密着して地域のことを一番よく知っている旅ホ連・ホテルの皆さまと地域のコンテンツ開発や着地型商品作りによって共に需要を作り出し、お互いに限らず、われわれOTAには対抗できない。そういう関係にこれからしていくこととしていく。

平成29年 旅館の経営指針

挑み楽しむ旅館経営

突き抜けるパワー、社員、経営者!

旅館はお客様に「楽しさ」を売る商売…楽しまずして、よい旅館経営はできません。経営者自らが高い理想を描きましょう。そして、社員に誇りと将来への希望を持たせましょう。「楽しむ」ことが「攻める」ことにつながり、経営の変革へのパワーが生まれます。

元気印の旅館紹介

昨年商品整備を実施された元気な旅館をご紹介します。



三重県/賢島 (株)賢島の里ホールディングス グループ本社社屋「モアレキャンパス」稼働開始



茨城県/つくば市 筑波山ホテル 青木屋 無二の眺望にくつろぐ最上階客室「時待ちフロア」



栃木県/塩原温泉 割烹旅館 湯の花荘 源泉掛け流しの大浴場を全面リニューアル



群馬県/伊香保温泉 ホテル天坊 第2期耐震補強計画にあわせた客室魅力アップと料亭・宴会場街リニューアル



福島県/いわき湯本温泉 ホテル浜とく 12室全室スイート仕様の客室棟「東風館」全面リニューアル



鳥取県/三朝温泉 木造りの宿 橋津屋 三朝温泉の街並みに溶け込む旅館の「顔」づくり



新潟県/越後湯沢温泉 ホテル双葉 「和の文化」を取り入れた客室改装と新ダイニング「万葉茶屋」



静岡県/福取温泉 食べるお宿 浜の湯 フロントロビーを一新、新客室も加え、個人客志向を進める大型リニューアル



富山県/雨晴温泉 磯はなび 「海と対話し空に抱かれる」新客室フロア「楽瑠別邸プランシェ」の開放感



三重県/磯部わたかの温泉 福寿荘 16室の和洋室と専用レストランからなる新客室フロア「みき亭」



滋賀県/おごと温泉 びわこ緑水亭 中庭の水盤が演出する新ダイニング「和菓」上洋室10室からなる新館「碧の章」

サービス技能向上講座 開催決定

熱い気持ちの「挑み楽しむ現場リーダー」を養成! 「平成29年 旅館の経営指針」で提言する「勝てる人材開発」を直接指導します。「リーダーシップの理解」から「新しい時代の職場のコミュニケーション」まで、リーダーに必須の知識ももちろん学んでいただけます。

●「リーダー養成編」……2月7日(火)~8日(水)
◎会場:静岡県/伊豆長岡温泉「伊豆長岡ホテル天坊」

【受講料】35,000円/旅研くらぶ会員 30,000円
※別途宿泊料がかかります。
※1社から2名様以上でご参加の場合、1名様につき受講料を5,000円割引いたします。
お申し込み・お問い合わせはリョケン事務局まで TEL0557-83-2120
下記ホームページからお申し込みいただけます。

新しい観光・レジャーを創造する 株式会社 リョケン 〒413-0024 静岡県熱海市和田町16番1号 TEL 0557-83-2120(代) FAX 0557-81-6246 e-mail: ryoken-contact@aap.co.jp

- 経営診断 ● 財務改善 ● 経営協力 ● 販売促進 ● 施設整備 ● 商品計画 ● 再生支援 ● 料理開発 ● 組織運営 ● 人材育成 ● 接客研修 ● 講演
- エイエイグループ エイエイピー 株式会社プロフイクス 株式会社 ミュゼオ パレット