第2549号

2010年(平成22年)2月13日(土曜日)

室で。司会は本社社長・江口恒明)

しく状況が動き、旅館・ホ

年は非常に激

ンを行うなど積極的に活

旅程変更にすべて対応して

いただき非常に感謝して

インフルエンザ流行に

ーケットそのものとの戦い業他社との争いよりは、マ吹き荒れた1年だった。同時には暴風雨の 場、最後の生き残りをかけテルにとってまさに正念 た。旅行業も同じだ。

かない。人が動かなければ いてもらうための「マイン いてもらうための「マイン があるいので、動 フも予算もかなり入れて旅行委員長として、スタッ 進するキャンペーンを展開 たび)」という国内旅行を促 「もう一泊、もう一度(ひと

でたものの、結果、国内旅行の低迷など、世の中の動きに吸収されてしまった。 ど低調だった。政策ではE の案件まで取り消されるな びたものの、結果、国内旅動してそれなりに注目を浴 TC利用高速道路料金1千

ぞれの成長段階においてい修学旅行が学校生徒のそれ

よる「旅行需要の危機」は

業の業績の上方修正も出て てもらう契機にもなった。 かに重要かを改めて認識し

クに集中してしまっ

良くないだろう。そのため今年も内需的にはあまり 昨年並み以上と感じている 況が悪いと感じている会員 施設が約3千軒あるが、 た。日本各地に旅連会員の 9割に達して 割程度だ。 いる。 業

げが縮小しても利益を出せい環境下でも経営を持続しい。売り上いるではない。前り上いるではない。前り上のではない。前り上のでは、一一大企業はみな、厳し

事情にかかわらず、今後のの資本を投下した」などの「毎年やっている」「多くード面だけでなく、事業も

る体質に

する必要がある

採算性を見て、

自立経営で

った取り組みの

場経済での鉄則だ。

方で、ウェブ販売などは人員削減などの縮小策の

に撤退する。これは今の市きないものはスピーディー

東南アジアを合わせた22億 というよりは、東アジア はどう動くだろうかという ととらえた時に、お客さま 日本人1億2千万人の内需 人ほど、この一帯を「内需_ ふまえ、 を出せるよ 直した。計画と具体策がで期経営計画を昨年8月に見 小をはじめ に依存せず 動き出して き、昨年後半から具体的に 『で安定した利益』に、4千億円ほ 後は需要の回復 昨年発表した中 いる。毎年売り している状況を 企業年金の

どの傾向が大きく出て

1110億円ほどだが、20世后が大きく出ている。当社のウェブ販売は現

流れとして、店頭よりもウ 拡大施策をとる。世の中の

また予約の間際化な

人員の

2年度には400億円

を迎えているが、今月は中雪まつり、氷まつりの季節 る。北海道は今ちょうど、ことに強く興味を持ってい 国の小正月「春節」がある。

特別対談

前に、思いを存分に語ってもらった。 16日に東京都港区のシェラトン都ホテル東京で開かれる近旅連通常総会を を迎え、旅連の存在価値を高める施策をどのように打っていくのか。2月 どのようにかじを取っていくのか。また近畿日本ツーリスト協定旅館ホテ 勝久氏は社長に就任して今年で3年目、厳しい経営環境の中、黒字に向け 近畿日本ツーリスト(KNT)は今年1月に組織改正を行い、中期経営 →0~12年)の実行に向けて、大きな→歩を踏み出した。吉川 〇会員)の会長、西野目信雄氏は就任から4年目 (東京都千代田区のKNT本社役員

期やデスティネーションの 連会員の方々には、延期や 実施することができた。 行で一時は修学旅行の動向 訳ない1年だった。 拡大にはつながらなか 変更など昨年中に9割ほど に不安を感じたのだが、延 新型インフルエンザの流 旅連会員の方には申り

業にとって、必ずしも需要

に尽きる。

うだったか。 が起こり、 うな状況だが、それにも増 回復してきていた。ところ わり始めた感じがある。 に行ってしまったのだろして「お客さまの心はどこ つあったもの、夏商戦もダだ。そのお客さまは戻りつ が新型インフルエンザ問題 春頃までは少しずつ需要が エンザの流行あたりから変 ・マンショック後、 年、新型インフル 一気に冷え込ん 旅行業と同じよ 昨年の

笑顔が

KNTの創立55周年記念ロゴマーク

に個人が入ってきている。「アッ、海外のお客さまな 日の手配をしており、旅館まざまなツールを使って訪 メイトの商品を買うなどさ 割以上が個人、 「アッ、海外のお客さまな」ホテルで話して初めて、

計画(20

ど、旅行業、旅館・ホテル旅行客が日帰り化するな

近畿日本ツーリスト協定旅館ホテル連盟 会長

ーツイベントのほか、「上つオリンピックなどのスポきている。当社が強みを持 となので、 る。そういった「結果を出やり方次第で業績を伸ばせ 海万国博覧会」 確実にやる。 を達成する。決めた予算は あるので、 せる」明るい材料がかなり ントが国内外で開催され、 300年祭」などのイ 今年は必ず目 「平城遷都

中国、アジ

力する。グレー

を入れて取り組むというこ国も観光立国に改めて力 るさも見える。とにから を取り巻く経営環境には明

ビジネスにつなげる、 旅館・ホテル業はど た。最初に カイン (J シイン、昨 宿泊予約サ 旅館ホテ

1前でオープンし」TO)」 という r年8月から「ジザイトをリニュー 英語版を開き、

訪日外国人向け アがメーンター ドについては、 なかった人も、

日外国人数3千万人との目り上がってくるはずだ。訪うすればインバウンドも盛 のだから、しっかり近づけ標を政府がはっきり出した ら日本はアウトバウンドを とは全然違う」となる。だか も双方向が理想的だ。その ていくことが重要だ。 たり、思っていたりしたのてみれば「今まで聞いてい 人 西野目 っかりやるべきだし、そ 人に良い印象を持って 国によっては 、旅行をし

和」などの目的から言って旅行は「交流」「親善」「平旅行は「交流」「親善」「平点の新設を準備している。 を皮切りに、他にも海外拠

こいる。グローバこの2、3年で変 社も「ウェブ」 訪日客が8割」。 アジアでどう商 行事業本部カンパニーに設扱っていたものを、国際旅 けた「中国・アジアセンタ ナやユナイテッド・ツ

ル、特に東ア

売するかだ

今はもう「

5面に続く

はの旅行企画商品、宿泊商のに対し、旅行会社ならで材などを単体で売っている

ターネット専業者が宿泊素まで伸ばす。内容も、イン

JRシステムの送客通知端末



旅行会社・ネットエージェントの予約通知は、 信頼できる「らく通」にお任せください。

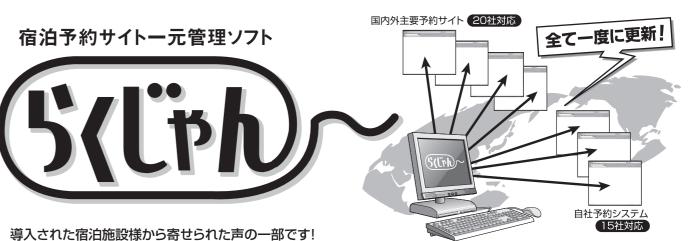
- ●低廉なご利用料金
- ※バージョンアップ込みの固定料金で安心
- ●豊富な機能
 - ※通知情報の着実な送受信から戦略的なオプションまで
- ●予約情報の一元管理
 - 旅行会社・ネットエージェントを一元管理
- ●業務の大幅な効率化 ※フロント会計システムとの豊富な連動実績
- ●万全のサポート
- ※導入から稼働後のサポート・保守まで
- ●セキュリティの強化
- ※重要な予約情報管理も安心安全

詳細は、ホームページで

URL http://www.raku-2.jp

■お問合せ先 『公 鉄道情報システム株式会社 〒151-8578東京都渋谷区代々木2-2-2 TEL.03-5334-0671 E-mail info@raku-2.jp

月額1万円からのネット予約サイト一元管理ソフト!!



サイトごとの増返室が不要なので

共有在庫の提供により 販売機会が飛躍的に増加した

24時間稼動により

夜間の管理負担が減少した

●複数予約サイトを同時に処理 ●予約サイトを定期的に自動チェック ●在庫 / 予約状況を一画面で管理

●一括販売停止 / 残室自動手仕舞い ●予約分析機能 (グラフ / CSV)

「らくじゃん」の特長

香港あたりは6

- ●予約 CSV 出力 / 予約情報印刷
- ●プラン料金の変更

■お申し込み・お問い合わせ

- ●各社フロント会計システムとの予約連動 (オプション)
- らくじゃん製品ラインナップ

作業時間が短縮した

一括で料金変更ができるので

設定ミスがなくなった

らくじゃん標準版 10,500円 (月額) 手軽に利用したい場合に! (5 予約サイト以内) らくじゃん DX 版 12,600円 (月額) シーズナリティランクで料金コントロール可

らくじゃん LAN 版 **16,800** 円 (月額) 3 台までの複数パソコンで運用可能 らくじゃん LAN+DX 版 18,900 円 (月額) 複数台のパソコン利用に DX 版機能

> ※初期導入費用が別途必要です。 http://www.rakujan.com/

オーバーブックの心配が減少し

稼働率が向上した

フロントシステムとの連動で

業務効率が改善した

株式会社トフノスネット 株式会社・ケアリップ・ス

TEL.03-6681-3140 FAX.03-6686-1039 〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町 1-3-1 三恵ビル8階

※「らくじゃん®」は、株式会社トランスネットと株式会社クリップスの登録商標です。

に発表されたものだ。 今回の計画は、昨年8月

想は31億円の赤字)、営益41億円(99年12月期予

画、販売を進める考え。

るようにする。

月の組織改正では

イト・ホリデイ商品の企

連結業績目標は、

経常利

新たに設定した12年度の

業とSIT(テーマ型旅

品の数を拡大する方針

だ。特にウェブ専用のメ

・ 円滑に提携、結合ができ な働し、他社システムと 1 75億円を投入。11年から

グロー

った。今年も2回予定して

同社は8年に9年12月

業収益703億円(同6

28億円)、営業利益37

(同35億円の赤字)

での「発ビジネス」の強化

の5施策を具体的な

商品事業本部」を設置し内については「国内旅行

商品開発部署として、

営業を強化する取り組み

特に団体市場は、

営計画を策定、発表した。 期~11年12月期の中期経 今回の計画は、昨年8月画が1月から始動した。

めるといった印象だが、今り、「攻めるところ」は攻ー――「守るところ」は守

を強める必要性を感じ、組弊害もあった。製販の連携を感じた。「タテ割り」の

る。

黒字転換は可能と考えてい

フなどにすべて参加して、

ちょうど創立55周年の年な今年度は「転換の年」。

の言葉、行動、気持ち、人に直接話した。しかし、私経営計画の意義などを社員

来を担う人の勉強の場と位でなく、旅館・ホテルの将おり、KNTのファンだけ

客さま都合」。これは、会要の先取り」。それと「お強く言っているのは、「需強く言っているのは、「需

況がすべて

い。いる感じていて明らかになるこの会長を社外取締

てのベクト

とは大きい

地域の情報などさまざまな

ので、大きな節目としたい。

旅行業のような企業

(3面から続く)

よる会社建て直しへの自信 回の中期経営計画と計画に

反映させた。あとは社員が織にも人事にもその意図を

一丸となって努力すれば、

は人が頼りになる。人のモ

出なければ時間とともに薄

現状を乗り切るためにはど

近旅連は今約280

風通しも良

Xいので、最近は常にいい関係だ。

特に情報連絡委員会。全

ら会社への要望

のコアの部分であり、地域絡員がいるが、これが活動国に640人ほどの情報連

は違う。非常

えている。

ルのものにして

る部分を愚直に小まめに伝

今の旅館・ホテルの

モチベーションは、結果が柄により高めている社員の

きたい

長の示されたことと全く

置づけてきっちりやってい

まで2年間見てきて、

いると感じている。これ

~12年12月期となった。年ずれ込み、10年12月期 急激な環境変化を踏ましたことから、それらの は従来の計画期間から どにより経営環境が悪化 ク後の世界的な経済不況 インフルエンザの流行な 新中期経営計画の期間 昨年5月以降の新型 計画をまとめ直

しかし計画の発表直前に ーマンショッ 幹システムの開発③首都

①個人旅行事業でのウェ 分けられる。 と費用面の2つに大きく このうち販売面では、

販売の強化②販売系基 面では、12年度の売上高 このうちのウェブ販売取り組みとして掲げる。 め、ウェブで販売する商者ニーズに対応するた す。多様化し、 す。多様化し、変化のス400億円の達成を目指 の非常に速い消費 販売系基幹システムに代

本部カンパニー・ しながら商品開発のスピ システム開発について ドを高めていく。 30年来使用 e ビジネス事業 してきた とも連携

わるシステムの開発に約

く。地方戦略では、すでし、から、それぞれに合った性質も規模も異なることに 区を分社化し、それぞれに昨年、北海道、九州地 に独自の営業展開を行わ 本部カンパニー

が注目される。 質』の会社となり、 換が目標となる。 なる今年は、まず黒字転中期経営計画初年度と

、 が が あ は

設置。これまではKIE チャイナやユナイテッド 国・アジアセンター」を本部カンパニー内に「中 ーズ(UT)など 部門の撤退、コストの見直 金制度の給付水準の引き ンフレットにかかわる費用面については、① トの見直し②不採算 見直し③

アメニティ から リノベーション まで

近年、旅館・ホテルは、取り巻く環境の大きな変化を受けて、

今までにも増して付加価値の向上、コストの削減、他館と

の差別化が求められています。近畿日本ツーリストでは、

そうした旅館・ホテルを衣・食・住のすべてにわたり個々

の実情に合わせてバックアップしています。

設立している。

1日には国際旅行事業

首都圏と地方では市場の に、「KNTコリア」を

意

韓国、タイ、インド、香いジネスを強化するため、 年10月1日付けで韓国置する予定で、すでに昨 台湾に現地拠点を設 バル事業では きるほか、近旅連などの営業戦略の展開が期待で 関係機関に対する窓口 した。スピーディーな際旅行部門を本社に集 りやすくなり、コミ ションがとり も 効率化と費用削減-

掲げる。 1の見直

を待つ段階にある。要員を行つ段階にある。要員を行つ段階にある。要員を行している。 働省に申請を行いを集めて、すでに ス」の撤退を行った。年予約サイト「ステイプラ 金についてはOBの同意 場貸しモデルの宿泊 頭を行い、 承認すでに厚生労



年も各カンパ いけない。今 立って進めて自身が先頭に 以上使って私 力を「 ニーや営業本

勉強会を立ち上げた。昨年 えていきたい 年後のウェブ取り扱い40どうすれば会社の目指す3 で、昨年「平成旅館塾」と人によるところが大きいの 0億円を達成できるかを考 分なので、会社と協同して、 いう将来の経営者を育てる また旅館・ホテル経営は

情報をお客さまが事前に分

ットなどにより8、9.

9割の

と新しい発見やネットではる旅行になっている。もっ 2歩先に行ってお客さまを はなくなる。最低1歩先、 いかなければ、旅の楽しみ味わえないものを提供して かっていて、その検証に来 お迎えするのでなければ、

の意思疎通が重要になる。 価をどれだけ払えるかだ。 などのお金を払った分の 社長には非常に理解をい ますます社長と会長 その点では吉

入って良かったと思われる、るので、いかに「選ばれる、 ・ウィン、共生の関係にあ連とすればKNTとウィン 旅連」にするか。定率会費 券の販売目 1100億円だ。8年実績力したら届く数字としての になってい 数字ではなく、 必要だ。最近は することが そのため いる。

めにもやはり宿泊が重要だ。 0億円よりも低 |標達成は絶対に で、一生懸命努は「お題目」

m」、こういう時だからこ m」、こういう時だからこ そ一緒にやろうという気構 そ一緒にやろうという気構 るが、おる年目、 したい。 お互び お互い「いい目」に、私は4年目を迎え

オリジナル

世界的な真珠ブランドと知られるミキモトグループの「ミキモト

コスメティックス」と共同でオリジナル高級アメニティシリーズ

KNTでは地デジ対応液晶テレビへ安価に切替え可能な「5年レン

タルまるごとパック」を販売中。テレビの配送・基本設置費込で

1台当り月々900円から。19型~52型までご用意しております。

真珠から抽出したうるおい成分「真珠コン

キオリン」を贅沢に配合。KNTだけの特

肌に、髪に、真珠のオーラに包まれるバス

高級アメニティ

THE STATE

2011年7月

アナログ放送終了!

お客さま都会 客さまが増えてきている部 委員会。会社としても一番 を実行、実現することがあ らない。とにかくこの計画対に結果を出さなければな われわれとしても急激にお 力を入れるところであり、 せば、モチベーションは必 るということだ。 らゆる問題の解決につなが ず上がる。 西野目 旅連の重点施策は。 一番は、ウェブ だから絶 結果を出 かに悩んでいる。しかしこ法をどのように持っていくとの中で会社のやり方、方とが明られている。 さまざまなことにつなげて の答えはすべて、お客さま 性の向上」「すべての視点を の目標として、社員に「生産 か うすればよいと考えている お客さま志向に」と伝えた。 にある。お客さま目線から

社員

日に今年 施設もあるはずだ。 送客の施設もあれば年 西野目 2回しか送客されな

気も言いた

はっきりと や意見がさ 旅連会員か

表に出てくる。 まざまな場面で

連と会社の雰囲

の存在だ。ここをもう一度の情報と造成箇所の中間点

関係、スタ

関係とは、旅行会社の持つも一かり立ち上げていく。

ん契約してくれたが、最近代がよかったので、みなさ 言ったことはなかった。旅が旅行会社を選ぶ」などと つつある。昨年まで「旅館 社を選ぶ時代」になってき は、「旅館・ホテルが旅行会 に薄い関係だ。今までは時 千軒弱。残りは非常 コアの部分はや

を旅連会員 には当社の いている。 月率直な意見をいただいて るという白 非常に親し だ2年だが いる。こう て雰囲気づ トナーだ。私はまタンスも常にイーにいことが言える の取締役として毎日負がある。会長 私自身も率先し のみなさん全員 旅連の方々と

えてもらっている。それを 、同で商品化する仕組みを

今の当社と近旅連の強み 作っているのだが、これが 西野目氏

宿泊券の目標 通し、一緒に の組みを を達成した

●●● 宿泊客の満足度を向上させるお手伝い ●●●

AED設置進んでます!

AED (自動体外式除細動器)の設置が進んでいます! 鉄道や、大型施設などでよく見かけるようになったAED。 お客様が、多くの時間を過ごす宿泊施設でこそ、AEDが必要で はないでしょうか? 実際に、AEDの活躍で、見事お客様の命 を救った事例もあります。

お客様に、安心して宿泊して頂けるように1宿に1つのAEDを。

時間・コスト無駄にして いませんか!?

建物に付随する法定点検費用は適正料金で実施されていますか? 電気や消防用設備・昇降機など法定点検の必要な設備は様々。 コストの見直しと一元管理で経費・時間の削減を図ります! また、自動で空調制御を行うパーフェクトエコシステムにより電気

現在の料金と是非お比べ下さい。詳しくはお近くの営業所まで!

旅館・ホテルの内装工事全般を 企画段階からご提案。

さらに日常のメンテナンスに至るまでサポート

当社では、多種多様な施設分野で空間創造を手掛けています。旅 館・ホテルへも、コンセプトにのっとった全館のアートワークやも

う一度泊まりたい客室創りなど、国 内外に広がる調達ネットワークを活 用して、設計、施工と総合的にお手伝 いいたします。



目指します!!

身近な保険の相談窓口 当社では、旅館・ホテルの「あんしん」をサポートするため、三井 住友海上火災保険と提携し、「旅館総合保険」の販売を推進し ております。保険は万が一のときの安心料ではありますが、必要 な補償をよく検討し、リーズナブルな価格で購入することがポ

これからも、皆様のお役に立てる「身近な保険の窓口」を目指し てまいりますので、旅館賠償責任保険のみならず、自動車保険 や火災保険など、お気軽に声をおかけください。



近畿日本ツーリスト(株) 商事販売事業部

を開発!!

別限定商品です。

タイムで極上のおもてなしを

地デジ対応テレビへの

切り替えはお済ですか!?

アンテナや回線工事などもご相談下さい。

※物件、台数により価格が変わる場合もございます。詳しくはお問合せ下さい

〒101-8641 東京都千代田区神田松永町19-2 東京近鉄ビル TEL.03-3255-7113 FAX.03-3257-3229 (協賛:近畿日本ツーリスト株式会社販売協力会)

旅行の楽しみの1つはやっぱり食事です。当

社では朝食バイキングの食材から使いやす

い什器まで様々な品をご用意しております。

旅館・ホテル向け販売営業所ネットワークス

札幌商事営業所……011-241-9001 仙台商事営業所……022-263-7915 北関東商事営業所…027-367-9731 東京商事営業所……03-3255-7129

熱海商事営業所……0557-85-5327 信越商事営業所……025-245-5252 金沢商事営業所……076-224-6624 名古屋商事営業所……052-561-8743

大阪商事営業所………06-6649-0521 福岡商事営業所………092-282-5307 保険センター………03-3255-7112 近畿日本ツーリスト沖縄…098-864-1166