

総会記念対談



対談した進行で雰囲気明るい

(3面から続く)
西野目 2年前くらいか後の伸びしろの部分。まずインバウンド委員会で好きなように意見を言わせていただいている。「われわれ旅連の方が取り組みは進んでいるぞ」などと言っていて、KNTの取り組みの背景、かつての「野武士」の中を押してきた。KNT Aと言われたような部分が少SIAができたのは、そのなくなっているかもしれない結果とも思っている。いざ、社員個人々の力はまだまだであると思

か。社員には創造力、行動力があるし、何よりもモチベーションが高い。仕事がおもしろい、やりがいある仕事をやらせてもらっている、という意識を原動力にして、仕事に没頭できている。組織ごとに全員が参加する年初の「キックオフミーティング」などに参加するのだが、そ

れにせよ訪日旅行分野は今もかなり気合いの入ったことを言うが、呼びかけた社員から反応が返ってくる。「社員がみな一生懸命がんばってやってきている」「こんなことまで考えてや

つてくれている」、そう心に訴えかけてくるものがある。これはまだやり方次第だな」と感じるし、それが私の仕事だ。弱みとして感じているのは、全体利益が作れていない点だ。各部署は予算を持ってそれを達成しようとして、それを達成しようとして、みんな支店ごと部門ごとに頑張っているとは思

ご出席いただいて管理職以上約300人が全員出席する全社会議を行った。こういった場でのあいさつでも、美しい言葉や形容詞を並べるのではなく、具体的に「こういうことをやら

西野目 気持ちが上向きになったのは大きい。今まではさまざまなものを我慢しなければならぬ緊縮状況だった。でも今年も前向きに進めるという意味でも全然違う。社員さんと会っ

が、分社化して、いずれも予算を達成する見込みだ。私の地元は北海道では、昨年社がなぜ予算を達成できなかったかという本ツリスト北海道」がで、1つは地元に着きながら、非常に元気な社長がさまざまな「着の活動」を行

盛り返してやろう」という気持ちがありありと見えている。これは大きいと感じている。訪日分野でも地域独自の取り組みを進めたい。当社も新しく作った訪日旅行

部、KNT ASIA、これを活用した活動、地域おこしも今年はずっと一緒に取り組んでいきたい。「お客さま紹介運動」もさらに

KNTは今までの歴史の中でもさまざまなことごとくたえてくれた。あとはわれわれが地域でいかにがんばるか。発地のニーズと着地のニーズがうまく合致すれば、100億円はそう難しくはない。

何でも言い合える間柄に

吉川

社員の顔つき、今年はずいぶん違う

西野目

吉川 社内報「まわり」や社内イントラネットなどで、しっかりととしたビジョンを社員にも理解しやす

西野目 気持ちが上向きになったのは大きい。今まではさまざまなものを我慢しなければならぬ緊縮状況だった。でも今年も前向きに進めるという意味でも全然違う。社員さんと会っ

吉川 九州、北海道は、団体事業本部だったのだ

私は今、KNT本社、グ

い。われわれはここを見直さなければならぬ。泊食こしも今年はずっと一緒に取り組んでいきたい。「お客さま紹介運動」もさらに

今年、宿泊券目標100億円、これは必達も必達だ。「こたわって、粘る」。

西野目 先ほど吉川社長は「12月まで粘れ」とおっしゃったが、「年末の12月まで、最後の最後まで数字にこたわりを持つ。最後まであきらめない会社、社員」を旅連は非常に頼もしく感じている。

KNTは今までの歴史の中でもさまざまなことごとくたえてくれた。あとはわれわれが地域でいかにがんばるか。発地のニーズと着地のニーズがうまく合致すれば、100億円はそう難しくはない。

今年、宿泊券目標100億円、これは必達も必達だ。「こたわって、粘る」。