

各社社長が語る、「わが社」の事業

KNTグループ新会社の紹介

近畿日本ツーリスト東北



野崎佳政社長

本年1月1日、「地域に愛され」「社員を幸せにする」会社を目指し株式会社近畿日本ツーリスト東北（KNT東北）が営業を開始しました。昨年までは別組織であった、団体旅行事業本部、個人旅行事業本部、提携販売事業本部の各カンパニー、国内旅行部、KNTツーリストの東北6県所の24拠点が一つとなったのスタートです。

昨年までの専門性を追求した全国型事業ユニット経営から、東北6県を事業エリアとした団体旅行、個人旅行、提携販売、訪問旅行、ウェブ販売、商品造成、国内仕入、地域誘客などを取り扱う地域総合旅行会社経営に事業形態を転換します。KNTの持つノウハウ、システムなどは継承しながら、全国展開の事業ユニットで培った専門性、全国連携と地域に生きる社員の持つ地域力を融合させ事業発展を目指します。

日本社会全体に未曾有の被害をもたらした東日本大震災、福島原発事故の影響は、被災地・東北の旅行業においても、過去に経験したことのない甚大なものとなりました。震災後、3、4月の予約のほとんどは取り消しとなり、陸路も空路も復旧しない中、新規の予約は復興地支援者の宿泊以外何もない日々が続きました。

会社概要

【商号】	株式会社近畿日本ツーリスト東北 (観光庁長官登録1925号) http://www.knt-th.co.jp
【本社所在地】	〒980-0021 宮城県仙台市青葉区中央2-9-16
【設立日】	2011年9月1日
【資本金】	100百万円
【社員数】	214人(2012年1月1日現在)
【事業所】	東北域内25カ所

逆境をチャンスととらえ誘客推進



KNT東北の店舗

ました。

4月下旬以降、東北新幹線、仙台空港の早期復旧による業務需要の緩やかな回復、予想以上のボリュームとなった震災復興関連業務などがあったものの、本格的な需要回復がいつになるか想像もできませんでした。

しかし、想定を超える速さで、国内個人旅行から回復が始まりました。7月中旬より東京デイズニードを中心とした首都圏需要がほぼ前年同様の実績となり、それに呼応するかのうちに国内個人旅行全般が順調な伸びを示すようになりました。国内団体旅行においても被災地復興に関連する着型需要が堅調に推移し、震災による取り消し団体の一部を補充する状況となりました。教育旅行は、震災直後の取り消し、延期はあったものの、インターハイ、東北総体などに代表される各種イベントについてはほぼ予定通りに実施をされました。

しかし、域内宿泊の長引く前年割れ、団体における法人需要の先行きに不透明感などもあり、国内旅行全体を考えると需要回復には至っていないのが現状です。

海外個人旅行は供給座席数の不足している域内空港発を除き、国内同様7月より緩やかな回復基調を見え、前年並みに回復しています。団体旅行においても、前年は大きな動きは見られませんでした。今年に入り徐々に動きが出てきました。

福島原発事故の影響により訪問旅行は、関係各所での施策実施にもかかわらず大きなダメージを受けたままとなっていました。東北に路線を持つ国々の渡航情報変更と供給

座席復活がない限り、苦境は続くと思われ。震災後の厳しい市場環境の中営業を開始するKNT東北は、東北に生き、東北をよく知り、東北を愛する社員全員で創る「地域総合旅行会社」です。この強みを最大限に生かすために、KNTが本年から実施している事業構造改革を地域会社にも置き換えます。本社には管理部門のみを置き、ライオンとして法人、団体、教育・訪日を扱う「団体旅行事業部」、直販、提携、ウェブ、商品造成を行う「個人旅行事業部」を置きます。この2部門に販売機能を集約し、震災前年(2010年)の販売額を目指します。

近畿日本ツーリスト中国四国



三田周作社長

本年より、管内の旧KNTツーリストの店舗部門、仕入販売センターを含む、すべての事業ユニットが一つとなり、新生「KNT中国四国」としてスタートいたしました。

地域においては、団体旅行事業と個人旅行事業という大きな2つの中、よりお客さま満足とスピードにこだわった組織となります。

新会社のスローガンは「信頼からコミュニケーション」です。今、中国四国エリアの人口は、穏やかな減少と少子化の波が押し寄せています。そのような環境下で、私たちが「選ばれた企業」となり生き残っていくための方策は2つしかありません。キーワードは「人」と「地域」です。

1つは、いかに「お客さまの満足」にたどり着くか。その信頼をベースに繰り返してお客さまとのコミュニケーションを持てる人材を育てていくことです。私を筆頭に社員一人ひとりが「KNT中国四国」というブランドです。商品もサービスも、お客さまの満足に徹底的にこだわります。

2つ目は、「地域」の観光素材をどれだけ深く掘り下げ、域内のお客さまを呼び込み、「コミュニケーション」の場を創造できるかです。中国四国エリアには、まだまだ多

会社概要

【商号】	株式会社近畿日本ツーリスト中国四国 (観光庁長官登録1926号)
【本社所在地】	〒730-0016 広島県広島市中区鞆町13-14
【設立日】	2011年9月1日
【資本金】	100百万円
【社員数】	195人(2012年1月1日現在)
【事業所】	中国四国域内21カ所

「信頼」をベースに地域に貢献



同社が運営支援する「しまなみ海道スリッパ」の宿泊増売を促している「しまなみ海道スリッパ」のような地域貢献につながる取り組みを推進しています。

「地域の宝」がたく、方向での目標設定をし、発展に情熱を傾ける多くの方々がおります。その企画提案のためのリレーシオンに努めます。

「人」と「地域」のいは、古代より文化の結核点であった出雲や瀬戸内海を中心に、有数の歴史が、私たちのビジネスの遺産を有します。気候風土や文化は変化に富み、

「日本」が凝縮されていることも過言ではありません。何より素晴らしい「人」を有する、また「住んでよ、訪れたい」の日本の中でもと、商品企画エッジが舞台であるNHK大河ドラマ「平清盛」の放映により、瀬戸内を足掛かりに、瀬戸内と中国四国広域観光が「着目」とコミュニケーションがされる年でもあります。

「古事記」には、300年、400年は、南予や伊予の開拓など、日本の心や魂に触れるイベントが開催されます。今年、中国四国エリアの宿泊増売を図るために、少しでも長く魅力あるのに、店舗で近旅連支部との誘客プロモーションや、KNTならではの「KNT」の情報発信と誘客への仕掛けづくりに取り組めます。

団体旅行事業において、新会社におきましては、我が国の強みである教育旅行やコンベンションをベースに、KNTグループの根幹である、旅行事業本部カンパニーと連携を強化し、インバウンドを含めた地域への誘客に「一層努めます。今後ともよろしくお願

切にいたします。

近畿日本ツーリスト商事



伊在井一裕 代表取締役

KNT商事販売事業部は、2012年1月からKNT100%出資の新会社として独立し「株式会社近畿日本ツーリスト商事」という社名で新たなスタートを切りました。

KNT商事の組織は、商部門、保険センター、本社営業管理部で構成されています。このうち商部門は、札幌、仙台、北関東(高崎、東京、熱海、信越(新潟)、名古屋、金沢、大阪、福岡の10カ所)に営業所を設け、主に近旅連の宿泊施設の皆さまに對してさまざまな商品の営業を行っています。

また保険センターはKNTグループ共有物件の保険案内や社員OBの皆さまに損保・生保の営業を行っています。

ここで新会社としての「ビジョン」経営理念は「『経営基本方針』」を述べさせていただきます。

■ビジョン
従業員が生きがいやりがいを持って、主体的に積極的な仕事に取り組むことができ、それによって従業員とその家族、仕入業者さま、KNT本体、そしてお客さまの繁栄と幸福が実現できる会社をめざす。

会社概要

【商号】	株式会社近畿日本ツーリスト商事
【本社所在地】	〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町1-13 住友商事神田和泉ビル11F
【設立日】	2011年9月1日
【資本金】	100百万円
【社員数】	62人(2012年2月1日現在)
【事業所】	全国22カ所

お客さま第一主義で施設をサポート



共同開発したオリジナル高級アメニティシリーズ(シャンプー、コンディショナー、ボディソープ、洗顔料、保湿クリーム、化粧水、美容オイル)の商品化です。純国産アメニティとして日本

常感と爽快感を提供させていただいております。世界に通用するメロディンシャンプー・コンディショナー・ボディソープとして展開していきます。

お客さまから見れば選りすぐりのアメニティ品である同業他社がたいてい、KNT商事を選んでいること、これからは商品の販売拡大はもうひとつ、消耗品や備品を絞り、細かな打ち合わせをさせていただいて、コスト削減を図っております。

その他最近では、厳しい観光業界の現状を踏まえて、宿泊施設の皆さまが抱えている課題については、社員教育、人材育成で解決のお手伝いが少し。どんな素晴らしい商品でも感じ悪い営業商品の開発、提案にも力を入れています。例えは、フッポリ層向けの子供用オリジナルアメニティやレディスフラン用の新商品、売店でも販売できる高付加価値商品などを開発し、全国のお客さまにご案内しております。

中でもの代表的な例としては、世界的な真珠ブランドとして知られるミキモトグループの「ミキモトコスメティック」を共同で開発した、協力ご指導よりいっそうお願ひ申し上げます。

お願ひ申し上げます。