インタビュー

ジンジントラベル専務・山田英樹氏

130万会員バックボーンに女性目線での旅　提供

〝素敵な女子旅〟を創造、開発

美容業大手のジンコーポレーションが旅行業に進出した。その企業は「ジンジントラベル」（髙橋仁社長）。130万人強に上る女性会員をバックボーンに、旅行市場をリードする女性をターゲットにした営業で業容拡大を狙う。山田英樹専務にジンジントラベルの目指す方向、商品展開などを聞いた。聞き手は本社編集長の内井高弘。（東京・恵比寿の本社ビルで）

――ジンジントラベル（JIN JIN TRAVEL）は美容業（脱毛業）のジンコーポレーション・グループの一員ですが、ジンコーポレーションとはどんな企業ですか。

「ジンコーポレーションは『ミュゼプラチナム』の名称で脱毛サロンを運営しており、全国に130店舗強を展開している。脱毛業界では店舗数、売上高、会員数、クチコミ・ランキングで第1位となった。人気タレントのトリンドル玲奈さんをイメージキャラクターに起用したテレビCMや交通広告などをご覧になった方は多いと思う。母体企業は有名だが、旅行事業はこれから。業界内外に広報活動を展開しているところだ」

――その企業がなぜ旅行業に進出をしたのでしょうか。

「ミュゼプラチナムの会員数130万人のほとんどが20～30歳代の女性が中心。女性は旅好きの方が多く、まずそうした会員の方々に上質の旅の提案をしていきたいと考えたからだ。社員には『徹底的に旅人目線の旅行会社』であることを徹底させている。そのため、タートルトラベルという老舗旅行会社をM&Aで得て、今年8月に現社名に改称。名実ともにジンコーポレーション・グループの旅行事業部門としてスタートした」

「タートルトラベルはフィリピンツアー専門の旅行会社として25年のキャリアを誇っていた。この事業継承は現行、しっかりと当社の海外事業部が担っている。決してタートルトラベルがなくなったわけではなく、事業領域が広がったということ」

「6月には全日本空輸（ANA）さんの正規代理店となり、ANAさんの旅行商品を扱えるようになった。もともとミュゼプラチナムの販売促進に旅行は効果的だとの認識もあったから、沖縄、北海道方面を中心に、今秋、大々的な販促キャンペーンを計画している。総額で数千万円の旅行券をプレゼントするなど、グループの事業スケールを生かし、ミュゼプラチナムの新規契約の促進と当社の認知度アップにつなげたい」

――現在の事業体制は。

「タートルトラベルの事業継承を担う海外事業部、法人旅行需要の取り込みを中心に活動する営業部、ANAさんの路線を中心としたツアー商品をネット販売で展開する企画事業部、そして、郡山支店を中心にメディア販売を展開する東北メディア事業部が稼働中だ。特徴的なのは、加えてウェブ編集部を置いており、各部署のサポート並びに新規事業を模索する部署として機能させていること。例えば、企画事業部は9月1日にグランド・オープンさせた『カメ旅』ブランドを自社ウェブサイト上で販売しているが、競合他社サイトとの優位性を強化するため、ウェブ編集部がその上流域に美容の専門家や女性トラベルライター、フリーアナウンサーで構成する『素敵な女子旅を考える実行委員会』（仮称）の事務局を設置、高品質の女性の旅を考え、サプライヤーの方々と共に素敵な女子旅を創造、開発し、自社サイト上に導こうとしている」

「もちろん、柱となるのはウェブサイトと紙媒体（新聞チラシ中心）によるメディア販売、そして法人セールスだ。法人セールスについては、従来からタートルトラベルが有力法人顧客とお付き合いをしていた経緯もあり、今でもかなり大型の法人顧客ツアーを扱っている。当然ながら新規開拓を行っていくし、近い将来、海外ウエディングや教育旅行分野も視野にある」

「ウェブサイトを使った仕掛けはさまざまあるが、ミュゼプラチナム会員に向けたメールマガジンを利用した旅行商品の展開がある。メルマガ会員数は全国に70万人ほどいる。ちなみに会員誌の読者は約30万人だ」

――現行、売上高と社員数はどのくらいですか。

「今年8月1日、やっと組織と人材が整ったばかり。ジンコーポレーション・グループの旅行事業はスタートラインに立てた。その準備には各方面の皆さまのご支援を頂戴した。現在の売上高こそ20億円程度だが、3年以内には10倍にするつもり。決して厳しい数字ではないと判断しているし、その準備はある。今でこそ海外旅行事業中心の旅行会社ではあるが、今後は国内旅行に軸足を移し、数年後には国内7、海外3の割合にしていく考えだ。あくまで国内旅行市場で勝負をする。そのためにも旅館・ホテルの皆さまのご協力を賜りたい。現在、社員は40人ほどだが、事業の本格展開に伴って、もっと増やしていくことになるはずだ。今時、社員が増えていく旅行会社も珍しい（笑）」

――「女子旅」商品は各社が挑戦しているが、決してうまくいっている事例がありません。

「ある有力リゾート事業の経営者に言われた。女子旅の追求だけでは勝てない、と。心配してのことだと思う。『でも《綺麗になる旅》《健康美を取り戻す旅》などをミュゼプラチナム・ブランドのもとで展開するのではあれば、大いに期待したい』と言って下さった。私たちジン・グループは1つの力になれる社風がある。その社風を活かして上質の旅の商品造成と提供にチャレンジする。130万会員が旅に求めるものを丁寧に調査、分析し、ミュゼプラチナム会員ニーズに見合う旅行商品を造成、販売すれば多くの女性の支持を得られると思う。まさに『ジン・ジンと心に響く旅』の提供であり『女子旅ならジンジントラベル』と言われるようにしたい。ANA和産業であることを痛感させられた出来事だった。社長の髙橋も、そして私も福島の出身なだけに人ごとではない。ジンコーポレーション単独で復興祭などのイベントを行っており、地元の方々にも喜ばれている。今後もお役にたつよう支援を続けていきたい」

「一方で、女性の場合、やはり美しさへの投資に加え、スマートフォンへの買い換えなどにお金を使っているという世情も無視はできない。旅行需要はやや頭打ちの傾向にあるといわれるが、決してなくなることはないと信じているし、円高が一服すれば、海外から国内にシフトしてくると予測している。国内旅行の先行きについては悲観していない。あくまでユーザビリティを大切にしていけば、将来性がある分野であると確信している。ただ、ジンジントラベルはスタートしたばかりで、特に国内ではほとんどの方がご存じない（笑）。現状のお取引は全旅クーポンで対応させていただいている場合が多いが、自社クーポンを発行する旅行業務支援システムの導入は完了しているし、母体企業の財務力（グループ総取扱額240億円強）をご説明すると、宿泊券契約を快く締結して下さるケースも少なくない。国内の場合、ご指摘の通り、協力会的なものを早急に作らなければ良い旅行商品はできないと考えている。グループ社員の行動規範に『JIN GROUP CREDO』12カ条というのがあり、これは私たち社員が企業活動を行うための社内ルールだが、その中に『利他の精神』『三方よし』という言葉がある。前者は『私達は、何時も他者の利益を念頭に物事を考えます』、後者は『私達が生み出すものは［売り手よし、買い手よし、世間よし］にのっとっていることが重要です』と誓っている。サプライヤーさまやお客さまに決して損はさせないことを強調しておきたい」

――具体的にはどんな施設と連携する考えか。

「先に話した女性トラベルライターの委員会組織メンバーたちが勝手に自分たちがこれまで取材した旅館・ホテルに話をしてくれているケースもある（笑）。ターゲットが女性であること、決して旅人の期待を裏切らない。この当たり前のことを共有していただける施設であれば、すぐにスタッフを派遣し、ご説明させていただく。私たち旅行業界の都合を旅人に押し付けることがあってはならない。トラベルライターの皆さんはジャーナリストだから、共鳴していただけるのかもしれない。第三者の目線を大事にしたいから、彼女たちの、そうした選択に大きく介入するつもりもない」

ANAの正規代理店3年以内に売上高10倍に施設の「協力会」化に力

「ふくしま復興祭」で地元・東北を支援

「ふくしま復興祭」の会場であいさつする髙橋仁社長

提供した冷やし中華は102キロのギネス記録に。認定証を掲げる梅津秀一ジンコーポレーション専務（左）

大勢の人が集まり、にぎわった

日本プロ野球選手会も趣旨に賛同し参加

「カメ旅」のロゴ

会社概要

社名　株式会社ジンジントラベル（旧社名、株式会社タートルトラベル）
代表取締役　髙橋　仁
登録番号　観光庁長官登録旅行業第1079号
資本金　8040万円（2012年3月31日現在）
設立　1987年7月
住所　【本社】〒150―0012東京都渋谷区広尾1の1の39
恵比寿プライムスクエア13階　☎03・5774・2361
【郡山支店】〒963―8014福島県郡山市虎丸町20の3
JINビル1階　☎024・991・6535
取締役　山田英樹　田村修一　梅津秀一　脇坂篤史
株主　株式会社ジンコーポレーション（100%）
加盟・認可団体　日本旅行業協会（JATA）　国際航空運送協会（IATA）
事業内容　航空手配業務　ツアー企画　ホテル手配　ガイド手配