



近旅連総会特集

# 新会社発足で拡大する好機

## 専門特化のビジネス展開 岡本

## 小川

安倍政権になり、先行きに対する明るさも見え始めている。13年度の旅行市場をどう見るか。

岡本 確かに明るい感じがしている。悲観的になる必要はない。円安で株価も上がっている。配当も期待でき、ぜひそれを旅行に使ってもらいたいものだ(笑)。

新しい企業体となり、いろいろ考えてはいる。言えるのは、従来の旅行業のままで先行きは非常に厳しいということ。もう少し専門特化するようなビジネス、ここに力を入れていく。それはテーマ性のある旅行であったり、行き先としてS・I・Tの地域を増やしたり、クルーズを拡大したりと。従来型ビジネスにプラスして、こちらの比重が大きくなるような考えだ。そのため社員教育というか、それも十分に企画ができる社員、商品販売できる社員、販売できる店舗というのを作っていく必要がある。

小川 団体は基本的に大きな二つの戦略がある。やはりMICE事業の拡大。これは企業であり組織、学校などが含まれる。景気の追い風が吹いていると思うので、今後企業とのインセンティブも期待できる。そういったものを先取りして提案していく。

もう一つは地域誘客に力を入れていく。自治体が観光振興に力を入れており、この部分の伸びしろが大きいと思うので、近ツアーのような商品を通じて売っていく。それはなかなか難しい。それと北海道や九州を皮切りに、東北、中国四国と地域会社が増えて、地域と密着した商品を作っていく。会員の皆さんにお話し、お願いしているところだ。

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。

小川 団体の基本的には、二つの戦略がある。やはりMICE事業の拡大。これは企業であり組織、学校などが含まれる。景気の追い風が吹いていると思うので、今後企業とのインセンティブも期待できる。そういったものを先取りして提案していく。

もう一つは地域誘客に力を入れていく。自治体が観光振興に力を入れており、この部分の伸びしろが大きいと思うので、近ツアーのような商品を通じて売っていく。それはなかなか難しい。それと北海道や九州を皮切りに、東北、中国四国と地域会社が増えて、地域と密着した商品を作っていく。会員の皆さんにお話し、お願いしているところだ。

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。

もう一つは地域誘客に力を入れていく。自治体が観光振興に力を入れており、この部分の伸びしろが大きいと思うので、近ツアーのような商品を通じて売っていく。それはなかなか難しい。それと北海道や九州を皮切りに、東北、中国四国と地域会社が増えて、地域と密着した商品を作っていく。会員の皆さんにお話し、お願いしているところだ。

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。

もう一つは地域誘客に力を入れていく。自治体が観光振興に力を入れており、この部分の伸びしろが大きいと思うので、近ツアーのような商品を通じて売っていく。それはなかなか難しい。それと北海道や九州を皮切りに、東北、中国四国と地域会社が増えて、地域と密着した商品を作っていく。会員の皆さんにお話し、お願いしているところだ。

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。

もう一つは地域誘客に力を入れていく。自治体が観光振興に力を入れており、この部分の伸びしろが大きいと思うので、近ツアーのような商品を通じて売っていく。それはなかなか難しい。それと北海道や九州を皮切りに、東北、中国四国と地域会社が増えて、地域と密着した商品を作っていく。会員の皆さんにお話し、お願いしているところだ。

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。



鼎談は終始なごやかな雰囲気で行進し、多様な意見が飛び交った

# MICEと地域誘客重視

## 小川

## 西野目

近旅連の会員に対して何を期待しているか。

岡本 客室の提供とか、そういうことには従来以上に支援いただければありがたい。近ツアーはもう、クルーズでもできる。そういうことで一生懸命送客する。もう一つは、お互いにネットがあるようにしてほしい。クルーズは昨年、国内だけで100のイベントを実施している。それ

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。

もう一つは地域誘客に力を入れていく。自治体が観光振興に力を入れており、この部分の伸びしろが大きいと思うので、近ツアーのような商品を通じて売っていく。それはなかなか難しい。それと北海道や九州を皮切りに、東北、中国四国と地域会社が増えて、地域と密着した商品を作っていく。会員の皆さんにお話し、お願いしているところだ。

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。

もう一つは地域誘客に力を入れていく。自治体が観光振興に力を入れており、この部分の伸びしろが大きいと思うので、近ツアーのような商品を通じて売っていく。それはなかなか難しい。それと北海道や九州を皮切りに、東北、中国四国と地域会社が増えて、地域と密着した商品を作っていく。会員の皆さんにお話し、お願いしているところだ。

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。

もう一つは地域誘客に力を入れていく。自治体が観光振興に力を入れており、この部分の伸びしろが大きいと思うので、近ツアーのような商品を通じて売っていく。それはなかなか難しい。それと北海道や九州を皮切りに、東北、中国四国と地域会社が増えて、地域と密着した商品を作っていく。会員の皆さんにお話し、お願いしているところだ。

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。

# 会社と

# 一緒に商品を造成

## 西野目

千人数を集める力がある。旅連の皆さんに協力を仰ぐ部分も出てくる。別の会社でやっているには見えない部分があるが、今は一体となって進む必要がある。「これはともやれるのではないかと」を繰り返して、一緒に進んでいきたいと思います。

西野目 旅連の平均年齢は、基本的にはこれから営業シナジーというのを出し

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。

もう一つは地域誘客に力を入れていく。自治体が観光振興に力を入れており、この部分の伸びしろが大きいと思うので、近ツアーのような商品を通じて売っていく。それはなかなか難しい。それと北海道や九州を皮切りに、東北、中国四国と地域会社が増えて、地域と密着した商品を作っていく。会員の皆さんにお話し、お願いしているところだ。

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。

もう一つは地域誘客に力を入れていく。自治体が観光振興に力を入れており、この部分の伸びしろが大きいと思うので、近ツアーのような商品を通じて売っていく。それはなかなか難しい。それと北海道や九州を皮切りに、東北、中国四国と地域会社が増えて、地域と密着した商品を作っていく。会員の皆さんにお話し、お願いしているところだ。

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。

もう一つは地域誘客に力を入れていく。自治体が観光振興に力を入れており、この部分の伸びしろが大きいと思うので、近ツアーのような商品を通じて売っていく。それはなかなか難しい。それと北海道や九州を皮切りに、東北、中国四国と地域会社が増えて、地域と密着した商品を作っていく。会員の皆さんにお話し、お願いしているところだ。

小川 そうですね。毎月1回は各社の社長を呼んで、情報交換を含めた交流を続けていく。

伊豆の 銀水 旅館

銀水 旅館のおもてなし

# 早春爛漫

銀水旅館では、雅な雛がお出迎えいたします。早春の旅にお出かけください。

稲取「雛のつるし飾りまつり」期間/1月20日~3月11日

稲取 銀水旅館

TEL 0557-95-2215

http://www.ginsuiso.co.jp/

西野目産業株式会社

# ホテル大雪 グループ

旭川総合案内所

〒070-0036

旭川市6条14丁目右9号西野目産業ビル3F

TEL (0166) 26-2232 FAX (0166) 26-8864

皆様からのお電話をお待ちしております。

ホテル大雪

マウントビューホテル

北の森カントリー

HOTEL CRESCENT