

「三者共同事業」が始動

トップツアー トップツアー-旅ホ連 トップ会

特別座談会

トップツアー社長
石川 邦大氏

トップツアー-協定旅館ホテル連盟会長
野田 譲二氏

トップツアー・トップ会会長
小野寺 邦夫氏



今年こそは良い年に

石川 本日は大変お忙しいなか、ご来社いただきありがとうございます。

野田 昨年、当社旅行業績は、おかげさまで、前年を上回る結果を、おいては、成果が表れていると手応えを感じています。

トップツアー(石川邦大社長)とトップツアー-協定旅館ホテル連盟(野田譲二会長)、トップツアー・トップ会(小野寺邦夫会長)は、これまでそれぞれ独自で展開していた事業を2013年度から、三者共同で進めていくことで合意した。それぞれの得意分野を生かし、相乗効果を図る狙いだ。三者共同事業が本格的に始動する前に、石川社長と野田、小野寺両氏がトップツアー本社で、同事業の進め方や方向性について語り合った。

「共同事業」の経緯と方針

トップツアーとトップツアー-旅ホ連、トップ会の三者による共同事業実施については昨年11月、会社から旅ホ連、トップ会に方向性を打ち出し、このほど実施の運びに合意に達した。

トップツアー広報の説明によると「これまで以上に会員のメリットとなる誘客事業に積極的に取り組むため、旅行事業発展という同じ目標に向かっていく会社、旅ホ連、トップ会三者の共同事業を進めることで、さらなる相乗効果を狙える」と、共同事業実施の意義を強調する。

同社では、今後の具体的な取り組みとして、次のような事例を挙げていく。

相乗効果狙う

【目的を明確にした社員研修】

研修のターゲット(教育旅行なのか一般団体なのか、MICEなのかなど)を定め、それによって参加者を決定。終了後は全員がレポートを提出する。

「域内誘客キャンペーン」

集中的な誘客キャンペーンを半年または1年間の設定で実施する。

【営業に有効なイメージネーション育成】

お客様の目的に合った別のイメージネーションを育成。自治体とも協力し魅力を創出することにも、旅ホ連会員、トップ会会員の協力を得て地域全体の仕入れの強化を図り、面としての誘客を促進する。



①石川社長(中央)と野田・旅ホ連会長(左)、小野寺・トップ会会長(右)が、活発な意見交換が行われた。

「推進検討会」で発想練る 三位一体で活性化策検討

研修はともすると「勉強にはなつたけれども、すぐには業績に結び付かない」といった流れになりがちです。研修のターゲットが教育旅行なのか一般団体なのか、MICEなのかなどを定め、それによって参加者を決定します。事前にモデルコースなどを含む資料を配信し、当日はモデルコースに沿った行程

別着地別のデータを見ますと、平均で売り上げの45%前後が地元に行く旅行です。このエリアに集中させるというキャンペーンは非常に有効と考えます。

地元の当社支店、旅ホ連会員施設、トップ会施設が一致協力して、送客増を目指しましょう。エリア全体で競

石川 行政や交通機関とも連携すると地元の協力が得やすいでしょう。各地でこうした取り組みを通じて、新しい魅力ある素材の開発にも力を注ぎたいと思っています。

野田 新しいのを作り出すには、若い人たちの参加が必要だと思います。若い人を中心にプロジェクトを作ってみてはどうでしょうか。

小野寺 東北の修学旅行は今震災前の70%くらいまで回復してきましたが、JR東日本が強く誘惑を感

プロの目で情報発信

石川 「三者共同事業推進検討会」を設置しませんが、テーマを決めて話し合い、皆さんでアイデアを出し合う委員会です。プロの目でさまざまな情報発信をしていくのも大事です。

小野寺 旅ホ連とトップ会にある「別業委員会」とは別組織、別のメンバーにするのがよいでしょう。

石川 その新たな三社共同事業推進検討会で、「見聞」とは違うような取り組み、地域産品を作るような取り組みをして、特色ある地域産品の誕生(地産地消)旅船・ホテルの目玉料理や朝食・土産と

成長していくというのが理想ではないでしょうか。

野田 たまたま各地のお土産を販売しているという情報発信したらどうでしょうか。

石川 お土産の企画とか、お客さまと一緒に持ち帰って話のネタになるような情報をネットに載せるとか。これをみて購入するお客さまが来るかもしれません。見るからに商業ベースと感ぜさせない、客観性のある情報発信はお客さまを引き付けます。

最近、旅行業・観光業に求められているのが「価値創造」といいます。地域振興でも、特色を生み出す、作り出す「価値創造」が大事です。旅行会社の価値が問われるのはその点でしょう。

小野寺 フェイスブックなどもうまく活用できると良いかも知れません。価値創造とはいっても、敷居が高くなるとは、手堅い入りやすい情報、それについて、プロの目を感じるのが良いと思います。

石川 話題は尽きませんが、これから旅ホ連、トップ会が協力して三者共同事業推進検討会を立ち上げ、誘客プログラムなどお互いの得意分野を出し合い、三位一体となって活性化に取り組んでいきましょう。本年もどうぞよろしくお願いいたします。

連携プレーで得点を

小野寺 ベクトルを合わせ共同でやれば、これまで以上の効果が生まれてきます。

野田 それぞれの得意分野を生かして、足りないところを補えば、大きな成果を出せるのではないのでしょうか。

小野寺 三者でタッグを組み、サッカーで言えば「スリットップ」ですね(笑)。

「スリットップ」の連携プレーで得点をたたき出しましょう。

石川 具体的には、第一に旅ホ連とトップ会との共同研修を実施できればと思っています。地域によっては、すでに実施しているところがありますが、より多くのエリアで目的を明確にした社員研修を行います。

野田 われわれ受け入れ側も、ターゲットが明確になれば、用意する研修プログラムもそれに合わせたものができるのでやりやすいですね。

石川 第二に「域内の集中的な誘客キャンペーンの実施」です。当社の団体の発地

野田 旅ホ連、トップ会の皆さまには、競合に打ち勝つことのできる素材のご提供をお願い申し上げます。研修終了後は全員にレポートおよび販売目標を提出させます。

野田 旅ホ連、トップ会、三者の連携プレーで得点をたたき出しましょう。

野田 第三に「競合に勝つイメージ」の育成です。競合他社が先行したため、当社の仕入れ力が相対的に弱いイメージネーションについては、お客さまの目的に合った別のイメージネーションを育成します。

野田 旅ホ連、トップ会、三者の連携プレーで得点をたたき出しましょう。

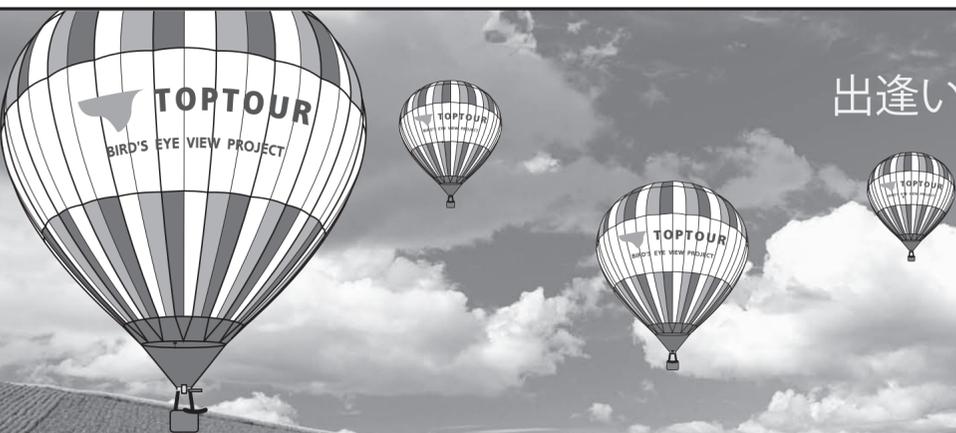
野田 旅ホ連、トップ会、三者の連携プレーで得点をたたき出しましょう。

TOPTOUR

トップツアー株式会社

観光庁長官登録旅行業第38号 © JATA正会員・ボンド保証会員
〒153-8550 東京都目黒区東山3丁目8番1号
<http://www.toptour.co.jp>

出逢い、発見、そして感動



お客様満足 100%+α をめざして