

トッブツアー旅木連総会特集

トップツアー 13年度の営業戦略

①下化を進めて第一線の営業力を強化し、さらなる飛躍を目指す
トップツアー。旅社連担担当役員伊藤浩・執行役員旅行業務本部長、
国内旅行事業を統括する山上光裕・国内旅行部長、新規事業を中心
に担当する米田稔・事業開発部長に、会社の昨年の状況や今年度の
営業戦略などを聞いた。聞き手は編集部、大城登志和(トップツア
ー本社役員応接室にて)。



執行役員
旅行業務本部長 伊藤 浩氏

営業支援部署として、教育旅行事業部、公務員事業部、営業推進部が支店への支援に力を入れた。営業先での商談、営業手法、専門性の高い企画書作成などの分野で支店と連動して支援する。その後、新たに国際旅行事業部、スポーツ事業部など、新しい全国の支援部署が切り口を変え、営業支援をする。今年に結果が結び付いている。今年はメア・カラン・ファレンス・セン・メイを核にしたカン・ファレンス事業部、東京支社内法人開発部も設立した」

「５年ほど前から社内体制が変わった？」

支店の営業支援強化のため、各部の人間も増やし、客件とこの個別に対応していき、同時に注意することになった。現場の支店の人数が増えない状況で、営業担当者一人で戦うのが難い場合、本社で戦う支援態勢に相談し、時には一緒にフレキシブルにきたことなどが成果として上がった。

訪日旅行の取り組みは、国際旅行行業部が全国営業支援の責任部署になるが、自治体絡みの旅行、例えば姉妹都市学校交流、という地方の支店に扱われる、支店では分らないことが生じることがある。その時、この部署の担当者相談し

てその指示や、場口によって、緒に商談に当たる。各地域の記念年を調べて、該支店に配布することにする。

「一方通行ではなく、支店から事業部の情報フィードバックも求める。その情報を、全社で共有できるようにする。例えば、『〇〇県はこういうことをやっている』とか、そういうことを他の支店でも聞かれることが必要。」

——現在、海外商品部を中心に、なっているSMTについて、国内商品の今後の展開の見通しはどうか。

「現在行っている『酒蔵ツーリズム』は堅調だ。SMT専門

サイトのトップツアー・ブラスにいくつか掲載している。あとにはマランだ。トップツアー・ブラスを充実していく必要がある。現在『日経車誌』『驚異・スポーツ観戦』『食の料理』など9ページを設定し、現状ではほとんど海外商品で、昨年10月に立ち上がったばかりでもあるが、これから国内もそろそろ販賣へ。

「これまでの単品商品の販賣についても既存のホームページで続けていく。質の良い商品、トップアークオリティにあつたものを今後も提案できるように旅布連合は準備部分である」

こゝろ、要望については、

品を、それにふさわしい価格で販売することを皆希望してゐる」

「あ」

「旅ホ連が開発した『OPENETS（トゥネット）』について、会員貼付のバフレットなどを適宜貼付してもらうと、当社の営業担当者もすぐに見ることができる。例えば、鹿児島支店の社員が鹿児島温泉の企画書を作るとき、画面を見てこのバックを使う方が安い」

「この旅館さんの商品が企画に盛り込まれた」ということも出てくると思う。期間限定の企画情報をたくさん貼付してほしい。送客も増えるし、営業担当者のモチベーションも上がる」



国内旅行部長 **山上 光裕氏**

「昨年、中韓との領土問題が生じ、苦戦した。今年は為替が円安方向に振れており、訪日旅

行は良好だ。「ボストロ中韓
を視野に入れたボストロリ
スクを分散しながら営業を展開
したい」。当社は国際旅行事業部
が日本フーズセンターなどの
関係機関と提携し、専門知識を
蓄積し、全国各地の支店からの
相談窓口として営業を推進す
る。旅ボブ連中央委員会の「訪日
旅行委員会」でも研究を進めた
という。

「当社は、東京の2020オリ
ンピック・パラリンピック招致
委員会にオフィシャルパート
ナーとして参画した。スポーツ
事業部が中心になって招致活動
にも関わっている。旅ボブ会員
にも理解いただき、共に招致活
動を行うことを呼びかけた」と

——旅泊連合のメリットをどのように考えているのか。

「昨年4月に立ち上げた『TOPNETS トップネット』を是非活用してほしい。団体旅行情報に特化して会員と当社営業担当とが直接接点を持つツールだ。旅館やホテルの既存ホームページとは個々に対象のため、私たちが団体商品販売や営業に活用するには不十分。TOPNETSでは、団体と必要な情報が必要施設とを抽出されておのり便利だ。当社並者の参考になるよう、施設は独自プランも揭示してほしい。相互配信なので、当社からの情報も会員が確

「また、会員を優先したし送

客策を検討し、実現し難み切るつもりだ。さらに同日の総会では、会員を増やす具体的な施策を提案する。

――二者共同事業の狙いは。

「重点活動の第1は『目的を明確にした社員研修』だ。最初のは体験型修学旅行の研修。次にMICE研修。参加は直接接かわる営業担当者、手配担当に限定する。お客さまに提案するうえで、お客さまに提案するうえで、モデルコースを事前に作成し、それに沿った研修行程とする。研修終了後にレポートを提出し、販売目標を決める。旅ホ連トップ会の会員には販売効果が上がったよう、内容、料金で協力したのだよ。」

「第1は『域内キャンペーン』

拡大を図る。そして第1は「競合」に勝つ。当社はアウトリナーで、強いデスティネーションにしては、同じ目的を果せる新たなデスティネーションを、旅ホ運やトップ会の会員の皆さんとともに育成したい。」

―会員にメッセージを。

「テーマごとの中央委員会（MICE、個人旅行・S・I・T、訪日旅行、TOPNETS）と各支部連合会に設置する『三者共同事業推進検討委員会』とともに、連携を強め、送迎増を図る。さまざまな役割を担うよう、地域が活性化し、送客が増えることが旅ホ連の継続的な発展を促し、会社の業績を支える。」

A black and white portrait of a middle-aged man with dark hair, wearing a dark suit, white shirt, and a patterned tie. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression. The background is a plain, light-colored wall.

事業開発部長 **米田 稔氏**

「震災から2年たつと風化が懸念される。『震災から学ぶ研修、東北のイベントを紹介し、被災地を忘れない』ような仕掛けを行うことを重視している。現在は、数百人規模の社員とボランティアツアーに派遣した企業の皆さまとネットワークを作り、『民間防災、被災地支援について定期ミーティング』を行っている」

「御社はボランティアについて、社員が直接活動すること

書いた。これは、自然と多岐の分野や国際交流、福祉など多数の分野がある。共通のテーマの下に人々が集まればボランティア活動は生まれる。当社は企業にとってのボランティア活動を多く受注している。テーマは各企業が持っている技術や知識を現地で生かすことができた社会貢献活動の「プロボ」だ。当社ができることは、交通や宿泊、食事の手配になる。震災を機に、このような企業連携ができるよう、そのお手伝いができるとは素晴らしいことだ。

（以下、修学旅に、東京に来

業で、1冊1000円の本を、1000人の児童生徒さんがりりレイト形式で読み進めて収録していく。『旅の力』で異業種と組む、社会貢献活動に取り組んだ例だ」

——地域振興の取り組みについては、

「当社が企画運営に深く関わった若手景陸前高市で開催した自転車イベント『ツール・ド・陸』は印象に残っている。子どもたちが手書きの横断幕『来てくれたあなたが(ごさ)さまです』を掲げて応援参加して

「『全ての農業担当者』を『モバイ』」として、長年の「農業」の「品」を、海外の「農業が旅行」行かないお客さまに『販促アイテム』として販売したい、お中元お歳暮で利用したい、という思いで、累計で1億圓以上の売り上げを達成した。従来のメスによる送客方法以外での販路ができていた。今後は、このB2Y東北を発展させる。旅行・物販販売のための事業展開を考えている。13年厚中の事業開始を目前に、現在検討準備を進めている。

——旅ホ連との連携について

「四年」TOPICS「フットネット」も立ち上げた。「団体による団体のたの」のサイトだ。団休営業に必要な情報を知り、それをまとめた。また、会員の皆さまに掲載していただきた。その見つけた営業担当者や、プラン検討や営業活動に役立てる。会員さまは是非、オリジナルの旬なプランや情報や種別などに掲載してほしい。新規事業の推進を検討していかねばならぬ。新しいと思ってい。特、福祉、介護分野を中心に、会員の皆さまと、またこの新規事業を考えていきた。」

心を込めて、
四季折々のおもてなし。





能登半島国定公園・和倉温泉 国際観光ホテル整備法 登録旅館（登録第177号）

加賀屋

加賀屋予約センター

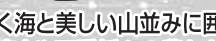
☎(0767)62-4111

〒926-0192 石川県七尾市和倉温泉 ☎(0767)62-1111 FAX(0767)62-1121

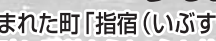
加賀屋 検索
 Facebook

自然の恵みが心と身体を満たす 本当の贅沢。

温暖な気候、輝く海と美しい山並みに囲まれた町「指宿（いぶすき）」。「錦江湾」を一望する小高い丘にたたずむ本ホテルの客室は全室オーシャンビュー。名物「砂むし温泉」や四季折々の豊かな味に舌鼓をうち、心も体もリラックスできるくつろぎのひとときをお過ごしください。



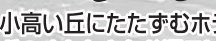
砂むし温泉



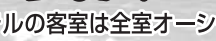
露天風呂



貸切風呂



大浴場



カゼンボールーム（露天風呂付）



指宿フェニックスホテル

〒891-0403 鹿児島県指宿市十二町4320 ☎0993-23-4111 ㈩0993-23-4121

- 東京営業所 / 〒136-0071 東京都江東区亀戸3-51-10 ☎03-3684-1610 ㈩03-3684-1659
- 大阪営業所 / 〒530-0027 大阪市北区堂山1町4-4 阪急奥ビル801号 ☎06-6316-1631 ㈩06-6316-1632
- 福岡営業所 / 〒812-0011 福岡市博多区博多駅前4-13-27-1107号 ☎092-41-0183 ㈩092-475-3477

<http://www.phoenixhotel.co.jp/>
E-mail:yoyaku@phoenixhotel.co.jp

新・増改築オープンは旅行業者向け告知宣伝のチャンスです。
 大手旅行業者(JTB、近畿日本ツーリスト、日本旅行、トップツアー)の全支店、営業所をはじめ中堅旅行業者で有料購読されています。
 告知宣伝は広告の他、記事広告(取材)にもお応えします。
 お問い合わせは本社・支社へ…見本紙を資料として送ります。

(株)観光経済新聞社
企画部 ☎ 東京 03(3827)9800(代)
 大阪 06(6354)6166