

ビジネスソリューション事業

—2025年度のビジネスソリューション事業の実績は、営業利益ベースで計画比104%、前年比18%多いこと、ビジネスソリューション事業ユニット全体として目標を達成することができた。取り扱い領域別では、ミレーティング&イベント(M&E)、そして、企業などの商品・サービスに関するプロモーション、この2事業が前年比を大幅に超えた。

営業利益ベースで計画比104%、前年比18%多いこと、ビジネスソリューション事業ユニット全体として目標を達成することができた。取り扱い領域別では、ミレーティング&イベント(M&E)、そして、企業などの商品・サービスに関するプロモーション、この2事業が前年比を大幅に超えた。



常務執行役員
ビジネスソリューション事業本部長
兼 事業推進部長
渡辺 紳氏

まずアジアでのM&Eに注力していく。日本型のM&Eの演出や運営手法はアジア需の対称窓、営業パーソンの要との親和性が高い。シンガポール、クアラルンプール、バンコクを中心に、現地の実情に合わせてカスタマイズしながら、人材を現地に派遣し日本式のホスピタリティと営業スタイルを融合させていく。また、訪日客を起点としたM&Eだけでなく、例えば、アジア発で欧米を目的地とするミレーティングや視察旅行といった案件にも対応できるように考えていく。

北米でのM&Eについては、グループ会社のMC&Aと連携し、発着連動のお客さまに価値を提供していく。また、中東については、昨年、UAE(アラブ首長国連邦)のドバイに支店を開設した。中東に拠点を置く法人のインフラ情勢の影響を受けたM&Eなど、法人向けのビジネスソリューション事業を戦略的に拡大していく。

旅ホ連との連携については、2年ほど前に旅ホ・ホテルに正対する部署として「パートナーエンゲージメント推進」部を設置した。われわれの手配セッションを集めて構築した組織だったが、今年、規模を拡大していき、

「交流メディア」で需要創出 企業プロモーションを拡張

「交流メディア」と総称している。以前は、旅メテの分析を通じて、交流や体験の価値を可視化することで、JTBの提供ソリューションを強化していった。

—JTBグループの長期ビジョン(JOPEX FRONTIER 2035)では、グローバルが一つのテーマだ。2年ほど前に旅ホ・ホテルに正対する部署として「パートナーエンゲージメント推進」部を設置した。われわれの手配セッションを集めて構築した組織だったが、今年、規模を拡大していき、

—26年度、特に力を入れている分野は、プロモーションだ。事業規模はまだ小さく、拡大のスタートラインに立ったばかりだが、これを拡張していく。先ほどの日清食品様のイベントのように、プロモーションを活用していただくあらゆる場や体験セッションをわれわれが、今年、規模を拡大していき、

訪日インバウンド事業

—2025年度の訪日インバウンド事業の取り組みを整理した。これらに加え、GMのノウハウを融合させることで、地域に根差した事業の推進や事業の高度化に努めている。

—26年度の訪日インバウンド事業の重点施策について教えてほしい。

大きな柱の1つが、データを活用して、新たなコンテンツやサービスの創出に関する取り組みだ。



常務執行役員 ツーリズム事業本部長 全社広域営業推進担当
兼 東日本エリア広域代表 訪日インバウンドビジネス担当
国際園芸博覧会(GREEN×EXPO2027)推進担当
山田 仁二氏

「東日本エリア広域代表」としての抱負は、25年度は大阪・関西万博の影響もあり、東日本エリアに訪日インバウンドの長年の課題は、26年度は、27年3月に「GREEN×EXPO2027」(国際園芸博覧会)が開演するが、各地域と協業しながら地域に資する取り組みを推進していきたい。

継続的な取り組みでは、山梨県の「カインジャマロー」構想が訪日客の集客、エリア分散に成果を上げ始めている。地域における成功事例を積み重ねていく。

—訪日インバウンド事業の今後の展望について教えてください。

旅ホ連は当社にとって最大のパートナーだ。私自身、関東支部連合会の会長職を務めており、施策の皆さまの期待や課題を肌で感じている。経営者の世代交代が進む中、新しい取り組みにより意欲的な施策が増えており、ビジネスの議論を進める関係も深まっている。訪日インバウンドでも、こういったお話を聞かせてきたのか、コミュニケーションを深めながら協業していきたい。データの活用・分析についても重視し、旅ホ連、地域の皆さまのお役に立てるような取り組みを推進していきたい。

「TOURISM HUB」構築へ グローバル、シームレスな流通

—2025年度の訪日インバウンド事業の取り組みを整理した。これらに加え、GMのノウハウを融合させることで、地域に根差した事業の推進や事業の高度化に努めている。

—26年度の訪日インバウンド事業の重点施策について教えてほしい。

大きな柱の1つが、データを活用して、新たなコンテンツやサービスの創出に関する取り組みだ。

—訪日インバウンド事業の今後の展望について教えてください。

旅ホ連は当社にとって最大のパートナーだ。私自身、関東支部連合会の会長職を務めており、施策の皆さまの期待や課題を肌で感じている。経営者の世代交代が進む中、新しい取り組みにより意欲的な施策が増えており、ビジネスの議論を進める関係も深まっている。訪日インバウンドでも、こういったお話を聞かせてきたのか、コミュニケーションを深めながら協業していきたい。データの活用・分析についても重視し、旅ホ連、地域の皆さまのお役に立てるような取り組みを推進していきたい。

2024.12 OPEN
KOYO SUITE
山形の四季を伝える蔵王連峰を望むパノラマスイートが登場

日本の宿 古 簾 0570-00-5454

〒999-3242 山形県上市市葉山5-20