

会員と連携し需要喚起



斎藤彰英旅行事業創発本部長・田中雅彦国内旅行部長に聞く

景気低迷が深刻さを増す中、旅行業各社の09年の始まりは厳しい船出となった。KNTも例外ではないが「攻めの姿勢」でこの難局を乗り切る構えだ。近旅連担当役員でもある斎藤彰英・取締役執行役員旅行事業創発本部長・田中雅彦・執行役員旅行事業創発本部国内旅行部長にこの出陣の意、同本部長の役割や国内旅行市場の見通し、近旅連への期待などをうかがった。司会はいわゆる本誌編集長。

(KNT本社で)

金銭危機の影響は、北海道もサミットで旅行市場にも及んでいる。世界が、昨年の動きはどうか。田中 昨年の国内旅行の出陣は目標に達せず、前年割れとなった。メイトも同様、個人旅行については、TDR25周年に伴う企画が好評で、NHK大河ドラマ「篤姫」効果で九州方面も伸びたが、夏場の集客が不振だった。地震で東北方面が大きく落ち込んだのは、1年間の成果をどう見ているか。

「攻めの仕入」へ挑戦続ける スピード感ある施策へ協力を

斎藤氏 田中氏

高藤 創発本部は国内旅行、海外旅行、中国事業開発、関連商品、商事の5部を統括し、仕入、企画、販売の効率化を図る目的で設置した。国内旅行部の下には仕入メイト事業部・仕入メイトセンター・商事営業所を置いて、狙いの1つは仕入力の強化で、ソーリス・サービスから移管した商事部門を絡めていか

「攻めの仕入」にできるか挑戦してきた。従来の「守りの姿勢」が強い受け身の仕入であり、提案が十分でなかった。担当地域にお客さまがいくかといったようなこ



斎藤本部長

高藤 残念だが、これまで、未達とばかりで、前年伸びがなかった。08年は、近鉄グループの個人旅行が伸びたが、その需要を取り込むために、ぜひ近旅連の皆さんと協力したい。会社では20年

来、ただでいいような提案をする。田中 仕入拠点について、07年の7社から、08年は14社に増え、09年は10社に減った。田中 昨年から、新入社員を25人増やした。田中 昨年から、新入社員を25人増やした。田中 昨年から、新入社員を25人増やした。



田中本部長

田中 昨年から、新入社員を25人増やした。田中 昨年から、新入社員を25人増やした。田中 昨年から、新入社員を25人増やした。



カタチにします。ときめき・キラメキ・おもてなし

(6面から続く) 「全国各社の国際旅行団体については団体旅行事業本部カンパニーが取り扱っている。当カンパニーは、一定の客室単価の旅行客を、ホテルさんに、適切なサービスの提供を、直接的に提供している。1つ目はこの不況下でも伸びている。あるいはこの不況下からこそ、伸びている。あるいはこの不況下からこそ、伸びている。あるいはこの不況下からこそ、伸びている。

「人数」よりも「質」重視

客さまの「人数」ではなく、客さまの「質」を重視する。田中 昨年から、新入社員を25人増やした。田中 昨年から、新入社員を25人増やした。田中 昨年から、新入社員を25人増やした。

近旅連総会特集

秋保、松島、心うるおす、ふたつの佐勤。

佐勤 仙台市太白区秋保温泉 Tel.022(398)2233 http://www.sakan-net.co.jp

自社源泉『飛天の湯』導入で大幅リニューアル ～新しくなった飛騨高山のランドマークホテルで最上級のおもてなし～

びだホテルプラザ 岐阜県高山市花園町2丁目6番地 TEL0577-33-4600 FAX0577-33-4602