

日本旅行 新中計で新たな発展めざす



代表取締役副社長 安富 徹氏

新中期経営計画が開始した日本旅行。すべての分野で「選択と集中」を徹底し、計画最終年の2010年にグループ取扱高7253億円、連結経常利益34億円を目指す。目標達成に向けた取り組みを経営の観点から安富副社長、営業の観点から鈴木勝雄専務に聞いた。

（森田淳）

昨年を振り返って、失をこらさず引き当り、安富 昨年1年間は「おこし」という財務「日本旅行イノベーション」内容の健全化のための措置。5ヵ年計画の最後の年。だが、その結果、最終は10億イノベーションの総仕上げ。目標達成の年になる見込み。というところだ。

結果は、まだ正確な数字は出ていないが、総体的には満足できない数値実績で終わらせた。

具体的には、売上高は4700億円弱、営業収益は540億円弱、販売高、営業収益とも前年を下回った。

特に海外旅行の減少が大きい。販売高では前年比5%程度減少した。もうひとつは団体の不振。この2つが前年を下回った大きな理由となった。

その結果、営業利益は約6億円、経常利益は約13億円程度にとどまる見込みだ。ただ、コスト削減の努力。イノベーション計画は、力をこめて、05年度の水準を維持する見通しだ。06年まで順調に推移した日本旅行イノベーションだが、昨年1年間は本意な結果となった。ただ、この状況でも05年並みの利益を確保できたのは、一定の経営基盤、足腰の強さがイノベーションの成果として作られたからと思える。

しかし、課題は上半身の力、販売を拡大し、それによって上場会社にふさわしい利益をあげるという。利益をあげるという。いわば上半身の力がまだ本物ではない。そこに課題が残ったというのが07年度の経営の実態だ。

当期利益については、役員みだが、これは会計基準の変更で、未使用旅行券の引当を27億円強減らすことによるもの。未使用旅行券が引き換えられる時の損

「選択と集中」を實踐 社員の力を最大限に

安富 環境がかなり変化した。特に内部統制、コンプライアンスで企業に課せられるハードルが高くなった。我々としては、万全の体制、中身をもって上場しなければならぬと思っている。上場会社にふさわしい中身の会社作り、その上で上場する。成長分野の拡大に向け

課題は「上半身の力」

安富 環境がかなり変化した。特に内部統制、コンプライアンスで企業に課せられるハードルが高くなった。我々としては、万全の体制、中身をもって上場しなければならぬと思っている。上場会社にふさわしい中身の会社作り、その上で上場する。成長分野の拡大に向け

「成長分野」と「基幹分野」の「ハーマニー」で販売を拡大

鈴木 正確な数字は出ていないが、団体旅行と企画商品がともに前年を下回った。それを補うために、前年より増して、車をかけて取り組んだが、残念ながら実績に結び付かなかった。昨年は選挙など、数字を落とす外的要因もあったが、それを言い訳にできない。団体マーケット全体の縮小傾向も見られる中、シェアを伸ばさねばならなかったが、残念な結果となった。

企画商品については、国内系の新システムが06年8月にカットオフされた。システム上のトラブルが、システム上のトラブルも含め、昨年の上期くらいまで、その修復と定着の期間を要し、悪い風船の膨張に影響が出た。9月以降は前年を上回る勢いで数字を伸ばした。

鈴木 燃油サーチャージ

代表取締役専務取締役 鈴木 勝雄氏

先ごろ昨年12月の営業速報が発表された。総販、国内、海外とも前年を下回った結果となった。鈴木 正確な数字は出ていないが、団体旅行と企画商品がともに前年を下回った。それを補うために、前年より増して、車をかけて取り組んだが、残念ながら実績に結び付かなかった。昨年は選挙など、数字を落とす外的要因もあったが、それを言い訳にできない。団体マーケット全体の縮小傾向も見られる中、シェアを伸ばさねばならなかったが、残念な結果となった。

「感動と満足の創出」をめざして

鈴木 総販は対前年10.3%の4813億円。このうち国内が102.4%の3069億5千万円、海外が103.7%の1662億円。昨年の落ち込みの方が大きかったため、このような数字となった。

鈴木 日旅連の総会が開かれる。いつも申し上げているが、日旅連と我々は車の両輪。イワンバートナー関係だと思え、互いに協力し合いながら、宿泊券の増売を図りたい。

赤い風船の販売が復活してきたが、「団体旅行を通じて宿泊券の増売に貢献したい」と昨年の旅連の会合で申し上げたことがあった。昨年は残念な結果を招いてしまった。2年越しの約束をぜひとも果たしたい。

鈴木 先ほど述べたB・M・Y・インの客室の消化率を高める努力を精一杯行いたいと思う。それが、お預かりした客室の消化率を高める努力を精一杯行いたいと思う。それが、お預かりした客室の消化率を高める努力を精一杯行いたいと思う。

「選択と集中」を實踐 社員の力を最大限に

安富 環境がかなり変化した。特に内部統制、コンプライアンスで企業に課せられるハードルが高くなった。我々としては、万全の体制、中身をもって上場しなければならぬと思っている。上場会社にふさわしい中身の会社作り、その上で上場する。成長分野の拡大に向け

課題は「上半身の力」

安富 環境がかなり変化した。特に内部統制、コンプライアンスで企業に課せられるハードルが高くなった。我々としては、万全の体制、中身をもって上場しなければならぬと思っている。上場会社にふさわしい中身の会社作り、その上で上場する。成長分野の拡大に向け

「成長分野」と「基幹分野」の「ハーマニー」で販売を拡大

鈴木 正確な数字は出ていないが、団体旅行と企画商品がともに前年を下回った。それを補うために、前年より増して、車をかけて取り組んだが、残念ながら実績に結び付かなかった。昨年は選挙など、数字を落とす外的要因もあったが、それを言い訳にできない。団体マーケット全体の縮小傾向も見られる中、シェアを伸ばさねばならなかったが、残念な結果となった。

代表取締役専務取締役 鈴木 勝雄氏

先ごろ昨年12月の営業速報が発表された。総販、国内、海外とも前年を下回った結果となった。鈴木 正確な数字は出ていないが、団体旅行と企画商品がともに前年を下回った。それを補うために、前年より増して、車をかけて取り組んだが、残念ながら実績に結び付かなかった。昨年は選挙など、数字を落とす外的要因もあったが、それを言い訳にできない。団体マーケット全体の縮小傾向も見られる中、シェアを伸ばさねばならなかったが、残念な結果となった。

「感動と満足の創出」をめざして

鈴木 総販は対前年10.3%の4813億円。このうち国内が102.4%の3069億5千万円、海外が103.7%の1662億円。昨年の落ち込みの方が大きかったため、このような数字となった。

鈴木 日旅連の総会が開かれる。いつも申し上げているが、日旅連と我々は車の両輪。イワンバートナー関係だと思え、互いに協力し合いながら、宿泊券の増売を図りたい。

赤い風船の販売が復活してきたが、「団体旅行を通じて宿泊券の増売に貢献したい」と昨年の旅連の会合で申し上げたことがあった。昨年は残念な結果を招いてしまった。2年越しの約束をぜひとも果たしたい。

鈴木 先ほど述べたB・M・Y・インの客室の消化率を高める努力を精一杯行いたいと思う。それが、お預かりした客室の消化率を高める努力を精一杯行いたいと思う。

「感動と満足の創出」をめざして

第2回 観光シンポジウム 日本「彩」発見! ~地産地食、地域の食文化~ 2007年11月1日 東京・椿山荘

紅気球 全日本旅遊祭 2007 紅気球オールジャパンツアーリズム 2007年12月10日 中華人民共和国・北京市



食彩フェスティバル 基調講演・取組事例発表 紅気球商品企画会議 紅気球交流パーティー

日本旅行 NIPPON TRAVEL AGENCY 日本旅行協定旅館ホテル連盟

〒113-0033 東京都文京区本郷1-16-5 たかし企業ビル3階 TEL (03) 6684-2571 FAX (03) 6684-2573