

「感動と満足」生む旅をつくる

対談

（3面から続く）
 日本旅行の3カ年中期計画の狙いを改めて説明してほしい。
金井 5カ年計画で取り組んできた「日本旅行イン・アワード」が昨年でひと区切り付いた。その後を受けるものとして新しい計画が必要と、練り上げたものだ。イン・アワードでやり残したことがないが、その一方で、5カ年計画から3カ年計画への変更は、最大の課題は営業力、広い意味での営業力、とどこまで強められるかということ。これは前の5カ年計画からの積み残し事項、懸案事項だ。

その5年間の成績を見て、それをひとつの軸として中期計画ができています。抱えてきた課題を改善して、より速く進むための何を軸にするかというところ、選んでいるが、例えばアマムス、というところを打ち出し、DMマーケティング分野で売上げを伸ばすこと、2分野を成長分野と基幹分野に大別して、まず成長分野へ経営資源を重点投入する。基幹分野の中で、例えば地域的に重点エリアを決めて、資源を集中する。重要商品、重点エリア、イン・アワードを決めて、絞り込みをして、メリハリを付けて営業する、ということに決めています。この3年間徹底的にやる。

「営業強化」をやり遂げる 金井 着地見据えた商品造成を 根津



金井 一般的な意味の宿舎というのを計画の基本的な中身としている。旅行会社もそういう原形に誰も想像しなかった部分が出てきた。海外旅行7・7%減、16億8964万4千円が不振だった。国内は団体7・5%減、50億8799万円が前年割れ。企業は21・0%増、72億7395万2千円が前年を上回った。

ネットの世界では、5年前に誰も想像しなかった部分が出てきた。海外旅行7・7%減、16億8964万4千円が不振だった。国内は団体7・5%減、50億8799万円が前年割れ。企業は21・0%増、72億7395万2千円が前年を上回った。

日本旅行 07年販売 26%減、4668億円

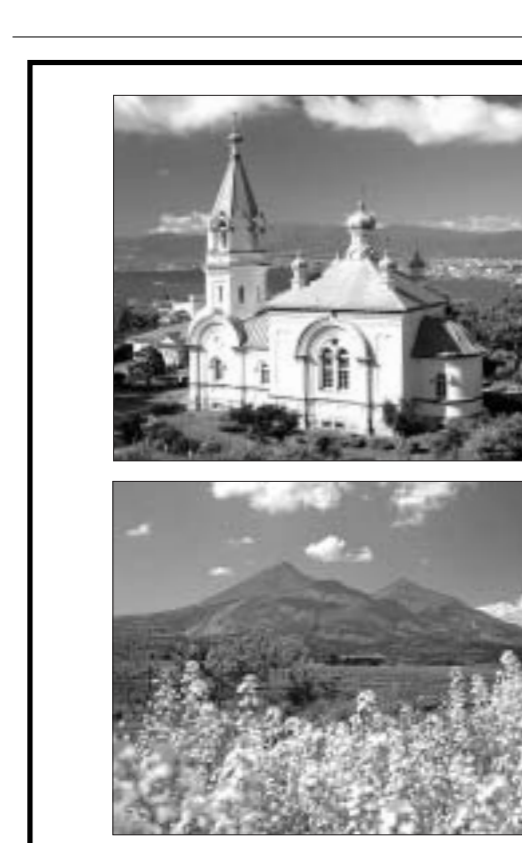
国内、海外とも前年下回る

日本旅行の営業速報によると、同社の昨年1年(12月)の総販売額は前年比26%減の4668億円(1231万1千円)だった。国内旅行が1・8%減、2億9877万8千1百77円、海外旅行が4・8%減、1億6083億6千611万7千円、ともに前年を下回った。このほか国際旅行は23・2%増、69億8334万8千円、付帯事業は19・2%減、2億1373万5千円、同社の昨年1年(12月)の総販売額は前年比26%減の4668億円(1231万1千円)だった。国内旅行が1・8%減、2億9877万8千1百77円、海外旅行が4・8%減、1億6083億6千611万7千円、ともに前年を下回った。このほか国際旅行は23・2%増、69億8334万8千円、付帯事業は19・2%減、2億1373万5千円、同社の昨年1年(12月)の総販売額は前年比26%減の4668億円(1231万1千円)だった。

成長分野の拡大へ 日本旅行 ICT事業本部を新設

日本旅行は今年から3カ年の中期経営計画に基づき、2月1日付で組織改正を行った。

中計で成長分野と位置付けるインターネット販売、BTM(ビジネス・トラベル)を新設、インターネット



美しい国、新しい旅。

四季おりおりの美しい自然との出会い、土地の人々との心温まるふれあい。旅の楽しさをひろげつけてきた日本旅行は、「美しい国、新しい旅」を探り求めて、期待以上の感動でお客さま満足度をさらに高める 上質な旅をお届けしていきます。

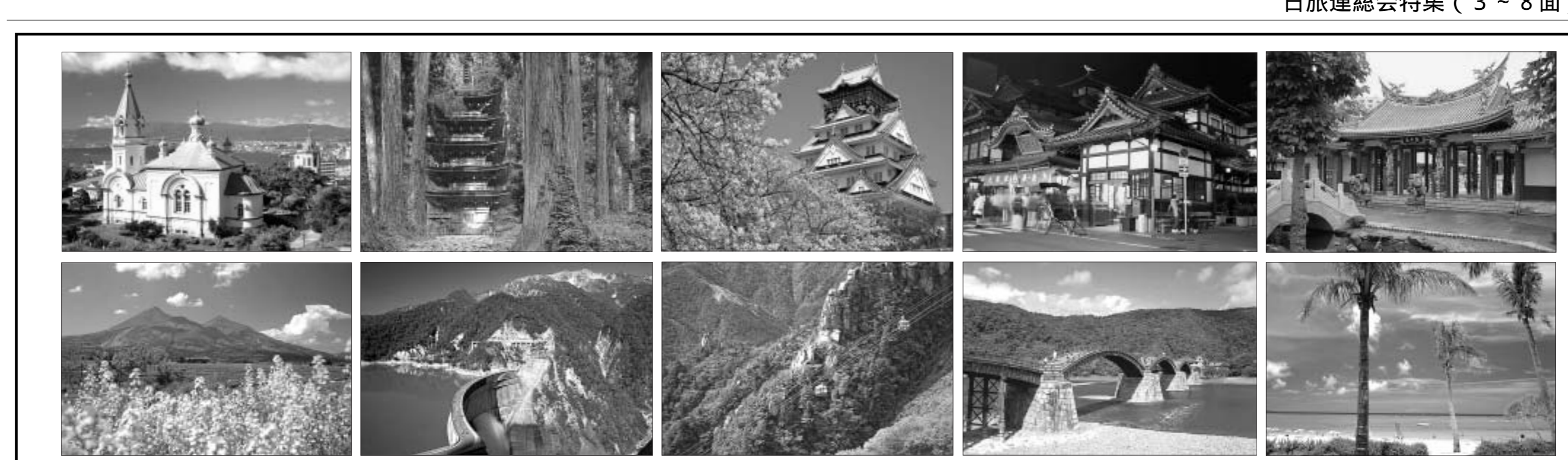
赤い風船

選りすぐりの世界の旅 MACH マツハ

ちょっと贅沢な世界の旅 Best Excellent ベストエグゼレント

もっと世界へ、もっと楽しく Best ベスト

日本旅行 NIPPON TRAVEL AGENCY



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「おこた」という、財務「日本旅行インベシヨ」内容の健全化のための措置。5年計画の最後の年。だが、その結果、最終は10億インベシヨの繰上りとなり、最終は10億と出てきた。

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、コスト削減の努力で、05年度の水準は維持する見通しだ。06年まで順調に推移した日本旅行インベシヨだが、昨年1年間は不意な結果となった。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、足腰の強さがインベシヨ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、中身をもう一つ上げ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、その上で上場すると

課題は上半身の力

安富 インベシヨの7年度の実証実験を挙げた。次の積み残し事項になった。

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、中身をもう一つ上げ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、その上で上場すると

「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。それを言い訳にしている。前年に増して拍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月の営業実績が発表された。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。それを言い訳にしている。前年に増して拍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。インバウンドツアー関係だと思え、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・T・M・Y・I・Nを精一杯行いたいと思える。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える。

「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、中身をもう一つ上げ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、その上で上場すると

課題は上半身の力

安富 インベシヨの7年度の実証実験を挙げた。次の積み残し事項になった。

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、中身をもう一つ上げ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、その上で上場すると

「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。それを言い訳にしている。前年に増して拍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月の営業実績が発表された。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。それを言い訳にしている。前年に増して拍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。インバウンドツアー関係だと思え、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・T・M・Y・I・Nを精一杯行いたいと思える。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える。

「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