

観光元年 観光立国実現への挑戦

# 観光元年。大転換期の旅をどう売るか

## 旅行業3社トップ鼎談(9面から続く)

### 新社長の経営姿勢と業界再編

吉川 私(近鉄時代)は、バブルがはじけて保有していた不動産の価値が大きく下がった。しかし、その不良資産を抱えてそれをどうするか、という問題が、大きな課題だ。球団や遊園地を売却するなど、多くの施策を講じて危機を切り抜けた。KNTも大変厳しい状況にあるが、この経験をいかして、またKNTはじめ旅行業は不利な立場にある。KNTは、有利な立場にある。近鉄の当時のことを思い出して、またまた、

丸尾 「皆が明るく元気に」人材こそが会社の宝

吉川 「共有と競争」を進める「シナジー」効果を検討



丸尾 「皆が明るく元気に」人材こそが会社の宝

吉川 「共有と競争」を進める「シナジー」効果を検討

田川 「共有と競争」を進める「シナジー」効果を検討

丸尾 「共有と競争」を進める「シナジー」効果を検討

丸尾 「共有と競争」を進める「シナジー」効果を検討

田川 「共有と競争」を進める「シナジー」効果を検討

丸尾 「共有と競争」を進める「シナジー」効果を検討

## 新しいページを作る 逆風だから頑張れる

田川 やり時期的に、それぞれの会社が相当に揺れ動いた時期だったからではないか。

丸尾 今更にそういって、できなかったというのでは、否定できない。

田川 それは、今更に、ただ新しい中期経営計画には、M&Aや提携を積極的に進める方針を掲げられた。丸尾 本筋に何が起るか分からない。合併など、いろんな可能性がある。だから、まずは自社内をきっちり構築しないと、できるものもできない。助けてくれ、というふうな方が、いい。丸尾 同じ価値観で、連携されるなら、いい。丸尾 より大きな機能を、実現できるなら、合併すべきだし、マーケットも消費者も、業界も認めてくれる。丸尾 現場というものは、先行していても、「旅を売る」という点で、やっていることは同じだ。経営側の方は、歴史や規模の論議から進め、現場は会社の規模は違っても、やっていることはみな同じ。一緒にやれることを見極める必要がある。

吉川 旅行会社同士、協働も必要だし、切磋琢磨も必要だ。

田川 緊急事態になったから、すばやく集まって行動する。こういうことは、トップ同士で決めればよい。

さあ、新しい年へ漕ぎだそう

温泉施設もサービスも、ますます充実。今年も「あさや」にご期待下さい。

日光国立公園 日光温泉 政府登録国際観光旅館 創業1888年

あさや

温泉力と120年の旅館文化で絆を深めるお手伝い

〒321-2598 栃木県日光市鬼怒川温泉滝 813 番地  
TEL (0288) 77-1111 FAX (0288) 77-0643  
URL: <http://www.asaya-hotel.co.jp>

夕映え 温泉海道

お風呂色々、夕映え色々。

「晶子の愛し湯」

新潟県 瀬波温泉 政府登録国際観光旅館 (登録1346号)

夕映えの宿 汐美荘

予約専用ダイヤル TEL.0254 (53) 5858

〒958-0037 新潟県上市瀬波温泉2丁目9番36号  
TEL.0254 (53) 4288 (代) FAX.0254 (52) 5285  
インターネットホームページアドレス <http://www.shiomiiso.co.jp>