

日本旅行の2022年度主要分野別重点施策



取締役 兼 常務執行役員
ツーリズム事業本部長
岡本 隆氏

ツーリズム事業

と、収益性が低いという認識はあった。店舗レベルでネット販売専門店、もう片

行している。だが、片方に地からの送客ではなく、着地への誘客と、目線を大きく

送客から誘客へ、着地目線で商品造成を

の管轄にあり、それぞれの正の二つの目的だ。また、仕入れ、造成、販売、それぞれの指揮系統が異なり、それぞれの都庁で働いていたので会社全体で仕事の最適化が図られていない体制では、主に着地地目標で行っていたが、新たに意見反映させた取りキルを磨き上げるとともに、着地地におけるテーマ性

は着地地から、今はこれが旬なので、これを素材に誘客したいと発信する企画を打ち出したい。親会社がJ・R西日本の旅へのニーズが、今の感染が落ち着けば顕在化してくるだろう。バスに満員のお客さまを詰め込むような、密度の高さ——日旅連会員へ、さらには旅は許されなくなる。感に一言。

お客さまに訴求する企画を打ち出したい。親会社（J・R西日本）のニーズが、今の感染が落ち着けば顕在化してくるだろう。バスに満員のお客さまを詰め込むような、密度の高さ——日旅連会員へ、さらには旅は許されなくなる。感に一言。

ソリューション事業

——ソリュション事業 從來は「トタルの売り上
——四のソリュション
本部のミッションについ げ目標をクリアしていれ
て。従来の法人営業統括本 ば中身についてはあまり問
部との違いは。 館 公務 地域は中央省
庁と地方自治体がターゲット

課題解決へ、地域・企業にさまざまな提案

て、学校の運営全般に対してのソリューション。私学が中心になるが、産官学連携事業の提案も進める。

企業についてはMICEと親睦旅行など、人流を伴う案件に限らず、企業が取り組むこととしているさまざまな課題のソリューション。例えばはDGSの手取り組みをわれわれがお手伝いするのだ。

ビジネスホテルは、例えばは食店の出張手配、管理に特化したクラウドサービス「出張びん」がある。従

館 売上げだけではなく収益を目標に置いている。そのうち公務・地域で5割以上を占務している。残りの3割が教育、ほかの2割といったところだ。

昨年には社会課題にうまく対応したことで、大きくリカバリーできた。今年はその要素が少なくなると思っており、また社会動向いかんで数字がぐらっと変わるのでは、目標も控えめに置いてみる。

館 例えば観光庁の「既存観光拠点の再生・高付加価値化推進事業」について当社は委託を受けている。お客さまに快適にお過ごしいたぐための、あるいはお客さまを呼び込むための、地域全体へのコナングを手掛けている。

「人流がないから何もできません」と言っているようにそれはわれわれの存在価値はななる。下地作りで皆さまに貢献することが今のうちにそれはない。

館 われわれは観光庁の「既存観光拠点の再生・高付加価値化推進事業」について当社は委託を受けている。お客さまに快適にお過ごしいたぐための、あるいはお客さまを呼び込むための、地域全体へのコナングを手掛けている。

主体の会社になることで旅業の旗を降ろすことは中計を作るときにはそれがらの覚悟があったことは事実だ。ただ、さすがにそれはない。

社員には「言いつくして動く」という文化は、今までも経験しながら、企業文化にも進出し、存続を努めている。旅館の取組みを理解していただくよう、できる限り努めていく。皆さま大変な状況だが、今が将来に向かって大事な準備期間にという意識をもつ、共に頑張っていくましよう。



常務取締役
ソリューション事業本部長
舘 真氏

館 今までの法人営業は直し、それぞれの収支をしっかりと見ていこうというこ
一般団体、教育旅行、官公 旅行を提案するのではな

来は実際に使っていたが、今後は定額のシステム売りという形に収益構造を変える。

——新しい中期経営計画では、ソリューション事業の売上総利益を、計画最終年の2025年に会社全体の68%にするという。ツアー小売事業が32%と、その比率を逆転させる計画だ。

館 収益を拡大させるために人員のシフトを大胆に実施する。ツーリズム事業については、対面店舗の縮小分の要員を中心にソリューション

ワクチンの接續業務と思うが、会社の収益拡大に寄与した。

館 最終的に収益につながったが、接續を促進するが一つは早く日常を取り戻す、という観点で一生懸命取り組んでいたんだけど、最もバートナー企業と連携したPCR検査業務を取り組んでいる。また、日旅連会員の皆さまにも少なからずご協力いただいていた。改めて感謝を申し上げます。

——ソリューション事業がつたが、個人的見解として個人旅行のマーケットは戻りつつある。インバンドも含めて、コロナが完全に収束すればしっかり戻る日が来るだろう。

館 法に関しては、MICE という大きな人流を生み出す要素があったが今回リモートワーク型の手配やハイブリッド型のイベントだったのを経験し、芸能やスポーツは別なのだろう

時期が必要と考えている。中計でマーケットがコロナ禍以前には戻らないとうっている。

最も多い業種の一つだと幅も広い。旅行者の数も増える。その特性を生かす。「旅行を含めてさまざま」な提案ができますよ」という営業形態にして、2020年に大きな赤字を経験し、何々調々と議論をして新しい計画を作った。しかしこの計画が正しかったかは誰にもわからない。働いている社員の中には、「早く旅立をやりたいたい」と思っている者も多いだろう。

ただ、今までの常識と価値観を変えていかねばならぬ

逆境乗り越え 未来に向かって

～日本旅行グループとともに～

日本旅行協定旅館ホテル連盟(日旅連)は
日本旅行グループを通じた宿泊販売の
拡大、会員の営業向上・発展を目的として
活動しています。



日本旅行協定旅館ホテル連盟

〒103-0027
東京都中央区日本橋1-19-1日本橋ダイヤビルディング10階
TEL (03)6895-4888 FAX (03)6895-4880

