

ビジネスチャンス

2002
 BUSINESS CHANCE

旅行代理店に見る
 アイデア・人脈フル活用の実践ノウハウ



不可能を可能にした男
 インターメスティック 上野照博社長

異業種参入社長たちが花咲く
 生花ベンチャー総ざらい

全国縦断ルポ!
 地方ベンチャーに迫る～仙台編

掲載 812社
 いますぐ役立つ
 新規事業サポート誌

誰もが知りたいたい!! 有名になるまでとびつておきの方法

他にもある専門旅行会社の人気ぶり

高齢者・障害者が 安心できる旅を提案

高齢者や障害者を持った人たちの旅行を専門に取り扱うのが、年商四億円を計上するエスピーアイ(東京都港区)だ。

同社は介助の研修を受けた添乗員を旅行に同行させることで、付き添いなしでは行動するのが難しい人でも心配することなく旅行することを可能にした。

事業を始めたきっかけは、旅行代理店で添乗員として勤めていた篠塚恭一社長が、七〇代前半の女性から言われた一言だった。

篠塚社長が当時、毎月のように旅行する旅好きの明治生まれの利用者に「何歳くらいまで旅行に行くの?」と尋ねたところ、彼女は「私は、自分の荷物を持ってなくなったらやめるよ」と答えたのだ。

「荷物ぐらいいかに持ってもらえばいいのに、その時は思ったのですが、彼女は誰かの世話になるくらいなら行かない方がいいと考



エスピーアイ 篠塚恭一社長

船をチャーターし、独自の企画と航路で船旅を提案しているのが、年商一億五千万円を計上する船旅

船旅に特化し 赤字経営から脱出

「ビジネスモデルとしても、他社がまだ始めてない分野。しかも、社員のモチベーションを高めることができる」

そう考えた篠塚社長は、介助技術を持った添乗員が売りの旅行会社に転向した。

現在では、他社に添乗員を派遣することも多く、コムシングルと提携し、さらなる事業拡大を目指している。

えたのです。それなら、障害者を持った人や体の自由がきかないお年寄り、付き添いがいないと旅行に行くこともできないのかと考へ、高齢者や障害者の旅行を専門に行っているところはないか調べ始めました」

勉強会にも積極的に参加。社員に「添乗する際、介助も行うこと」について賛否を尋ねたところ、二割が賛成という答えであった。「意外に多い、というのが正直な感想でしたね」

特に、若い社員に賛成が多かった。

「ビジネスモデルとしても、他社がまだ始めてない分野。しかも、社員のモチベーションを高めることができる」

そう考えた篠塚社長は、介助技術を持った添乗員が売りの旅行会社に転向した。

現在では、他社に添乗員を派遣することも多く、コムシングルと提携し、さらなる事業拡大を目指している。



南星企画 松浦睦夫社長

専門の旅行会社、南星企画(東京都千代田区)だ。

現在、顧客数は三〇〇〇人を超え、昨年度の利用者数は五〇〇〇人を達成。昨年九月の同時多発テロの影響で一〇、一一、一二月の売り上げが前年度の八割に下がったにもかかわらず、年商は二〇%増と好調なのだ。

だが、旅行業界一人勝ちの同社でも、設立当初は大赤字であったという。

「船をチャーターするには、半年前から手付金としてレンタル費用の半分を払わなければなりません。その金額が高いものだと、六〇〇〇万円です。事前に、集客予想を立ててパッケージを売り出します。が、出航時期が近づいても人が集まらなければ値段を下げていきますから、当然赤字になります」

一九八四年からスタートした同社は、八九年には累積赤字八〇〇〇万円を抱えることに。株を売却したり、預金通帳からお金を引き出したり、自宅や弟の家を担保に入れ、借金をする

などしてしのぎ、事業を続けてきた。

当初はどこに広告を出せばいいかわからず、新聞や旅行雑誌に出していたのだが、ある時、年金受給者に配付される会報に広告を出したところ反響が良く、三〇〇人から問い合わせが殺到。時間とお金に余裕のある六〇才以上の人たちも、船旅に興味を示したのだ。

それからは毎年、売り上げも二ケタの増加。借金も返済し、自社ビルも建築。今年の六月には東京神戸と続いて、横浜に三つ目の事務所もオープンした。



ジェイエステイ(愛知県名古屋市) 西智彦社長