

役員メッセージ

元記事はこちら (Web)

目次に戻る >>

2024/03/01

【2024年3月】 月初メッセージ ツーリズム事業本部長 花坂 隆之

次なる一手へ ～2023年度の振り返りと、新年度に向けて～

皆さん、日々の業務大変お疲れ様です。早いもので今年度の最終月を迎えました。各個所では今年度の総仕上げと共に、既に新年度への様々な動きも本格化していることと思います。今月も日々の改善と成長に努力頂いている全ての社員・パートナーズの皆さんに敬意と感謝を申し上げます。

今月は決算月でもありますので、1年の振り返りと直近の年間想定を共有するとともに、新年度に向けた皆さんへのお願いをお伝え致します。

1. 2023年度の振り返りと決算見込

第二次決算見込では、**ツーリズム事業本部 (JTB単体)** で売上総利益1633億円、経常利益77億円 (計画比+24億円)、**ツーリズムユニット計** で売上総利益1692億円、経常利益79億円 (計画比+28億円) となり、共に利益ベースでは**計画達成**を見込んでいます。

グループ全体でも利益計画の達成が見込める状況であり、コロナ禍で大幅に毀損した財務基盤も順調に回復し、有利子負債の返済が完了し、また優先株式の繰り上げ償還も行える見通しになりました。このことはグループの全社員が力を結集し、懸命に努力を積み重ねたことの表れだと思えます。改めて皆さんの努力と貢献に敬意と感謝を申し上げます。

【ツーリズム事業本部 (JTB単体)】

売総	: 1633億	(19比 98.7%、22比 96.1%、	予算良否▲76億)
営業経費	: 1437億	(19比 90.6%、22比107.6%、	予算良否▲87億)
事業利益	: 196億	(19比 291.4%、22比 53.8%、	予算良否+11億)
経常利益	: 77億	(19比 ▲→+、22比 43.1%、	予算良否+24億)

【ツーリズムユニット計 (JTB・TPI・GIA・JGA・FJC・JIT計)】

売総	: 1692億	(19比 95.7%、22比 95.0%、	予算良否▲80億)
営業経費	: 1488億	(19比 87.9%、22比104.9%、	予算良否▲90億)
事業利益	: 203億	(19比 269.0%、22比 56.2%、	予算良否+10億)
経常利益	: 79億	(19比 ▲→+、22比 46.9%、	予算良否+28億)

振り返りますと、年度当初は、「旅行市場回復への不透明感」や「各種BPO事業の終了 (平常化)」が想定される中で、決して容易とはいえない目標を掲げてのスタートでした。その中で、法人営業では、BPO業務からの派生案件やアフターコロナにおける旅行・ソリューション領域の獲得で、収益の補完と拡大を進めました。また個人営業では、スリム化された筋肉質な体制を維持しながらも積極果敢に需要吸収に努め、特に下期の国内旅行は全国旅行支援がない中でもコロナ禍前の水準まで回復させることができました。地域交流や仕入営業の領域でも、日本の旬を契機とした着地コンテンツ開発や、地域との協業案件なども拡大し、発着連携の姿が具体化してまいりました。

一方で、対処すべき課題があることもお伝えする必要があります。

一つ目は、ツーリズム事業の中核でもある旅行事業において、当社の取扱額が市況の回復状況に追い付いていないということです。特に海外旅行は、現在もマーケットを大きく下回る伸率で推移しています。

海外旅行は私たちの発営業における「収益の源泉」であることのみならず、在外を含めたグループ利益の柱であり、内際の「JTBプレゼンス」にも大きく影響します。24年度の先行も低迷状態にあり (24年度第1四半期の海外個人領域: 19年度比50%台)、早急なる対策が必要な状況と受け止めています。また訪日インバウンドにおいても、急速に拡大している成長市場の中で、ツーリズム事業としてのプレゼンスの発揮や収益貢献は「未だ道半ば」の状況にあります。24年度はこれらに対する戦略と具体的な打ち手を、スピード感をもって取り組んでいきます。

二つ目は、社の経営を揺るがしかねない「コンプライアンス違反」が複数発生したことです。同じ過ちを繰り返さないためにも、本部と個所及び個所長が向き合って、コミュニケーションを図っていくことが肝要と考え、次年度は「組織と社員の成長を促す施策」の一環として、取組みを強化していきます。コンプライアンスは会社経営のすべての根幹です。私も先頭に立って取り組んでまいります。

[目次に戻る>>](#)

2. 次なる一手に向けて ～新年度を迎えるにあたり～

すでにお伝えしている通り、ツーリズム事業本部の新年度のテーマは、『「Tourism NEXT」～未来のJTBに向けて、ビジネスモデルを変革する～』です。

24年度は「新たな成長への起点」と位置づけ、これからはあらゆる思考を飛躍に向けた「バックキャスト型」に切り替え進めていきます。またフロー&ストック型での価値創造を探求し「高水準の収益力の実現」と「再投資を行うための利益創出」を目指していきます。

個所長や役職の皆さんは、自個所の未来のありたい姿（＝成長の可能性）を見定め、その実現に資する様々な要素を可視化して戦略を立て、組織と所属員に対しその思考と行動を促し続けられるよう、

成長への「意思」×具現化への「打ち手」×日常的な「行動」に繋がる仕組みづくり

を体系化して頂くようお願い致します。そして社員の皆さんは、ツーリズムを取り巻く様々かつ急速な環境変化をポジティブに受け止め、コロナ禍以前の前提・常識と決別し、未来を創る新たな「ものの見方」「思考プロセス」を身体化するよう心掛けていただきたいと思います。

私たちの未来は、既存業務の延長線よりも、もっと先にあるのです。実現に向け、「スイング・ザ・バット」の意識醸成と実践を進め、全員で「ビジネスモデル変革」へチャレンジしていきましょう。

今月は年度の最終月にあたります。まずは今年度の皆さん自身の目標に対する成果と反省をしっかりと振り返ることをお願い致します。「成果は更に進化させ、課題は早期に解決する」ことが肝要です。

その上で、新年度に向けた自身のミッションや期待される役割を果たすために、取り組むべき目標を自ら掲げ、「次なる一手」をしっかりと準備する1か月にして下さい。

また、24年度上期からは「日本の旬 北陸」も始まります。被災された皆様に思いを寄せながら、観光地としての再生・復興に、全員の力を結集しましょう。私たちにしか出来ない復興への取り組みを通じ、ツーリズムの底力を示しましょう。

23年度のクロージングと、24年度のスタートダッシュが、より良いものになりますよう、今月も健康に留意して、共に頑張りましょう。

ツーリズム事業本部長
花坂 隆之

役員メッセージ

元記事はこちら (Web) ▶

目次に戻る >>

2024/03/01

【2024年3月】 月初メッセージ ビジネスソリューション事業本部長 大塚 雅樹

イントレプレナー(企業内起業家)のジレンマ ～既存事業の「深化」と新規事業の「探索」の実践～

ビジネスソリューション事業本部
本部長 大塚 雅樹

2023年度も残すところ、あとひと月となりました。

お客様と向き合うなかで、ときには“フォローウインド（追い風）”、ときには“アゲインストウインド（向かい風）”の11カ月だったと思います。その中で、しっかりとお客様の課題に向き合い、その課題を掘り下げて解決策を提案することに邁進してくれたことに、心より感謝いたします。また何より皆さん自身が成長を実感できた1年だったと思います。前や横や後ろから様々な吹く風を利用して、JTBグループの帆を巧みに操縦してきた締めくくりの3月、しっかりとゴールラインを通過し、次のレースに備えてください。

さて、先月の20日、「未来創造部会」の今年度第2クール最終プレゼン会が行われました。12組の最終プレゼンターが、4カ月に及ぶビジネスアイデアのブラッシュアップ、集中討議、壁打ちを通して作り上げた、最終プレゼンシートを基にその成果を発表しました。

「何が凄いか？」と問われれば、第2クールメンバーに選ばれた彼ら自身は現業の仕事をしながら、この4カ月の間、必死になって社会課題を深く見つめ、外部のアドバイザーに“ボコボコ”にされながら、何度も立ち上がりこのプレゼンテーションにたどり着いたのです。参加者全員が達成感を噛みしめた瞬間でした。

全プレゼンテーションが終わった後の懇親会において、第2クールメンバー全員からひと言スピーチがありました。その中の一人が、辛かったエピソード、逃げ出したくなった時のこと、そして、一緒に歩んでくれた同期のパートナーへの感謝を涙ながらに語ってくれました。スピーチの終わりにパートナーと深く肩を寄せ合ったお二人の姿には、胸を打たれるものがありました。

日ごとの営業だけでも苦難の連続ですが、新規事業の開発を同時に行うことの苦労は並大抵ではありません。彼らが体験した産みの苦しみや時間管理のジレンマは、きっと今後のビジネスパーソンとしての歩みにおいて、“宝物”に変わるはずで
す。結果はこれからですが、ここまでのプロセスに大きな拍手をおくりたいと思います。

もう一つ、既存事業の「深化」と新規事業の「探索」の事例です。

2022年から販売を開始したお客様企業から若手次期経営者候補を募り、企業と地域をつなぐ実践型プロジェクトのGSP(GLOCAL Sustainability Project)は今年度で第3期までを終えました。参画者は地域に赴き、地域の有識者と交流を持ち、体験と学びを通じてサステナブルな社会づくりを学びます。

GSP第2期フィールド・ワークは南紀白浜でした。この2期に参加されたNECの若手社員の方が、アドベンチャーワールドという南紀白浜のテーマパークで発想した事業が今後の展開に大きな可能性を拓けています。

それは、障害者手帳提示の手間をゼロにするデジタル障害者手帳「ミライロID」を開発した株式会社ミライロとNECの顔認証を掛け合わせて、社会課題を解決するというものです。

今回で6回目の開催を迎える南紀白浜アドベンチャーワールドの「ドリームデイ・アット・ザ・ズー」。これは、障害のある子どもと、その家族を無料で招待して、貸切の園内で気兼ねなく楽しんでもらおうというイベントです。毎回参加者の抽選が行われるほどの大人気イベントなのですが、規模が拡大した近年、本イベントでは入場時の招待チケット確認や障害者手帳と本人の照合に過大な時間がかかってしまうという大きな問題を抱えていました。2022年のイベントでは、駐車場まで続く長蛇の行列が発生。来園者からは「イベントは楽しかったが、入場だけが残念だった」という声も多く寄せられたとい
います。この行列ができる理由には、日本の障害者手帳が自治体によって別々に発行されているため、フォーマットがバラ
バラであることにあります。実に283もの形態があり、確認する施設側はどうしても時間を要してしまいます。

この問題を解決するために連携したのが、障害者手帳をスマートフォンで提示できるようにしたアプリ「ミライロID」とNECの顔認証でした。今回の実証では、資格確認を事前に行うシステムを構築して、事前に顔写真を登録しておけば当日は会場の受付用タブレット端末に顔をかざすだけで本人確認が完了できるように設計したのです。結果、スムーズに認証が成
功すると、子供たちからは「すごい」「未来だ」と笑みがこぼれたそうです。入場は面白いように円滑に進み、昨年まで来
園者を悩ませていた行列は嘘のように消えていたとのことでした。

[目次に戻る>>](#)

このNECの若手社員の方は、日ごろ自社の顔認証技術を深めていく（深化させる）ことと、社会課題とのマッチング（探索）の“反復横跳び”を繰り返しているときに、GSPを舞台に使ってイントレプレナーとしてスタートを切りました。しかし、この実証実験に至るまでは苦勞の連続で、GSPメンターであるNEC先輩社員や障害者雇用特例子会社の障害をお持ちの社員の熱烈なサポートを得ることで乗り越えてきたと話していました。これからもマネタイズモデル（収益事業）に昇華させるプロセスにおいて、幾多の苦難が襲い掛かるとは思いますが、今回のイントレプレナーシップは自身の成長において強固なエンジンとなることでしょう。

私の尊敬する田坂広志さんの言葉に、

「人生において、『成功』は約束されていない。
しかし、人生において、『成長』は約束されている」

があります。もちろん、「努力すれば・・・」ということが前提ですが、イントレプレナーとしてのチャレンジは、「成長」という果実をもたらします。

皆さんも是非お客様の課題を深化させながら、同時に社会課題を探索して、イントレプレナーの歩みをはじめてください。

BOB

元記事はこちら (Web) ▶

目次に戻る >>

2024/03/21

BOB会員が語る JTB110年のひとコマ

BOB会員が語る JTB110年のひとコマ

JTBの歴史を紡いできた先輩たち。その先輩たちが目の当たりにした、JTB110年の中の印象的なエピソードや光景を綴る連載。

日本傷痍軍人会 畠山 廣 (東北支部)

団体旅行部門で他社との競合が厳しくなった昭和40年代、社は、宗教団体や修学旅行と並ぶ大型団体である大会・行事に一層力を入れ始めた。

そのひとつに「日本傷痍軍人会」がある。

1952（昭和27）年11月に設立された同会は、日中戦争、太平洋戦争で傷病を負った旧軍人らが集まり、処遇改善を国に働きかけ、相互扶助に取り組む団体だった。1955（昭和30）年2月に財団法人に移行、当時の会員数は約35万人を数えた。

昭和30年代になると、全国大会(略称「日傷大会」)が始まった。幹旋の中心は当然のごとく社が担った。1966（昭和41）年9月の大会は、札幌で開催されることになった。正式名称は「第19回日本傷痍軍人会、第4回日本傷痍軍人妻の会全国合同大会」。参加者は1万名という大きな大会だ。しかもそのうち道外者が7500名にも上る。遠く沖縄・九州からの参加者もいる。戦傷により体が不自由な会員たちだけに、できる限り早く、楽に旅行をしていただくことを主眼に最大限の努力がはらわれ、指定席数が少ない当時にもかかわらず、札幌までの列車の寝台や座席が完全に確保された。

1974（昭和49）年の大会は、1万3千人が集い金沢で開催。大会後、能登や立山黒部アルペンルートなどへの旅行も加味されるようになっていった。「国鉄および宿泊機関などの全面的な協力が大きかった。また、オフシーズンに1万人という大口の送客を実現した社ならではの集客力や組織力があらためて認識された」。

70年史は当時を振り返り誇らしげに綴っている。

金沢大会の5年後、畠山廣さん(東北支部)は、仙台支店で日本傷痍軍人会の担当になった。初仕事は、宮城県から30名、全国から300名が参加するフィリピン慰霊団の添乗だった。マニラ国際空港からパトカー先導でマニラ市南部の「モンテンパ収容所」や、ルソン島東部のカリラヤ「比島戦没者の碑」などを巡り、最後に激戦地コレヒドール島に向かった。

マニラ湾の入り口に浮かぶコレヒドール島。乗船するや参加者の表情が引き締まり、島が目の前に迫ると、船上は「海行かば」の合唱に包まれた。参加者の目には涙が浮かんでいる。畠山さんは、この組織の重みを知った。翌年の全国大会は盛岡で開催される。宮城県からの参加者600名は、大会終了後、北海道の道南コースと陸中海岸を巡るコースの二手に分かれて観光することになっていた。仙台支店の最も重要なお客様のひとつだ。畠山さんは、プレッシャーを感じた。

先輩たちは、酒席を通じ幹部の湯村利一郎副会長と懇意になっていた。ところが畠山さんはお酒が大の苦手。「どうしよう!」。真剣に悩むと救いの神は現れるものだ。生命保険会社のトップセールスマンの話を思い出した。「奥様の誕生日や母の日にお花を届けよう」。持参できない時はお祝いの電報を打つことにした。日本傷痍軍人会妻の会の昆布谷花子会長にも同じ対応をした。

湯村副会長は、シベリヤ抑留中、右腕と両足を凍傷で失っていた。そこで、旅行中や会議出席時、奥様に代わり畠山さんが車いすを押し、階段は背負って上ることにした。「体重80Kgもあり重かったです、自分を息子のようにかわいがってもらえるようになりました」。誠意は必ずといっていいほど通じる。オーガナイザーの懐に飛び込み、以後10年間、大会のお世話と旅行の同行に全力を尽くした。

「信頼が成功を生む」、大会あつ旋の極みがそこにあった。

目次に戻る>>



日本傷痍軍人会・同妻の会・全国合同宮崎大会 於 鳴門公園 昭 59. 11. 24



BOB会に入るには？

- ・ 入会資格：JTBグループの企業・団体に5年以上在籍した方。
退職後いつでも入会可能。
- ・ 年会費：5,000円(初年度無料)
- ・ 会員特典：入会パンフレットをご覧ください。
- ・ 問合せ先：BOB会本部事務局 (電話) 03-6284-4875
(メール) jtbob@jtb.gr.jp (ホームページ) <http://jtbob.com/>
入会パンフレット・入会申込書等必要書類一式をお送りします。
一部のグループ会社の総務にも必要書類があります。