

ビジネスリーダーの情報武装マガジン

Oct.2009

10 1

10月1日号

# 先見経済

Management & Economic Information SENKEN KEIZAI Since1938

シリーズ・この国の未来

## 「国民の想いを組みとった政策の遂行が 民主政権維持のカギになる」

朝日新聞社コラムニスト 早野 透  
聞き手/国民政治研究会理事長 田中克人

特集

## 正しい「リストラ」のススめ方

利益体質の会社をつくるための事業再構築とは  
本誌編集部

好評連載

森田実の温故知新 森田 実  
時論 経済評論家 山崎 元



今月のゲストは、「カリスマ添乗員」としてテレビでおなじみの株式会社日本旅行の平田進也氏。従来のバック旅行とは一線を画する独自の企画を次々と成功させ、スーパーサラリーマンの異名を持つ氏に、今の日本の会社に、経営者に、社員に必要なことを伺った。

先見  
トップ・インタビュー  
TOP  
先見  
interview

株式会社日本旅行  
西日本営業本部 営業推進本部  
チーフマネージャー

## 平田 進也

聞き手／山口哲史 株式会社フロ・アクティブ代表

型破りな企画やサービスも  
お客様が喜んでくれたら  
それが正解なんです

### 旅行に無関心な若者が カリスマ添乗員になった理由

山口 この不況で旅行業界が受けたダメージは相当大きいと思いますが、平田さんの活躍ぶりは、まさに不景気を吹き飛ばす勢いですね。

平田 そんなことはありませんよ。毎日必死なだけです。

山口 大学卒業後、日本旅行に入社されましたが、もともと志望していたのですか？

平田 旅行会社に入りたいとはまったく思っていないんですけど。ただ、人を喜ばせるような仕事がしたいとは思っていました。

山口 それは意外ですね。

平田 実は旅行なんて一度も行ったことがなかったんですよ。飛行機も会社に入って初めて乗ったくらいです。

山口 旅行会社の存在すら知らなかった？

平田 就職活動中に知ったんです。お金を払えば行ったことのない場所に連れて行ってくれる、名所へも案内してくれる。これは面白そうだと……。

山口 入社されてみてどうでしたか？

平田 仕事で海外にも行けるなんてパラダイスだと思いました。そのとき感じた感動をたくさんの人に伝えたい、連れて行って楽しませてあげたいと思いました。

山口 現在の平田さんはツアーを自分で企画していますが、最初からそうだったわ



【ホスト】山口哲史 Yamaguchi Tetsushi

1961年兵庫県生まれ。関西学院大学商学部卒業後、リクルートなどを経て90年、現(株)プロ・アクティブの前身のファイルド・アクティブを設立。竹100%でできた繊維など自然でピュアなエネルギーを活用した「人を自然に輝かせる(ラディアンス)」力のある健康、美容商品の企画・販売を手掛ける。社内外ともに「ガッツさん」の愛称で親しまれている。  
http://www.pro-active.co.jp

けではありませんよ。

平田 もちろん、入社してからしばらくは一般的なバックツアーを担当していましたが。ただ疑問は常に感じていましたね。

山口 疑問というのは？

平田 私自身が心から楽しみ、見てほしいと感じたものじゃないと、自信を持ってお客様に提供できないと感じはじめたんです。

山口 それなら自分で企画してしまおうと……。しかし、自分で企画するとすると、周囲の反応もいろいろあったのでは。

平田 ありましたねえ(笑)。でも、会社で自分が納得することをやろうとすれば、「出る杭」になるのは自然なことです。

山口 サラリーマンにとって「出る杭」になることはリスクな面もありますよね。

平田 だからこそ「出る杭も5億稼げば打たれない」という本を書きました。他人の心をコントロールすることはできませんし、自分に非がなくとも負の感情をぶつけられることもある。それに負けないための自分なりの答えを書きました。

山口 平田さんが企画したツアーに多くのお客様が満足されていますが、ウケる企画を生み出すのに必要なことは何ですか？

平田 面白いものを見つけ出すセンスを磨くことと、それらをうまく組み合わせせて、

さらに面白いものにするための「調合」する力。あとは、発想力ですかね。

山口 まるで料理人のようですね。

平田 自分の企画は、和食と中華とフランス料理の美味しいところを調べて、インパクトのある名前をつけて出し、楽しく食べてもらうために料理の説明なんかで笑いをとって、最後にお土産を持って帰ってもらう。そんな感じだと思います。

### 「出る杭」こそ育てるようなそんな度量を持ってほしい

山口 平田さんのような社員を認めている会社もすこいですよ。

平田 本当に度量の大きな会社だと思えますよ。私のやり方を否定するどころか、伸ばしてくれたのですから。でも、企業の経営者の方には、社員のよいところを伸ばしてあげる環境をつくっていただきたいと思っています。「出る杭」となるような社員ほど、何かよいものを持っているはずですから。

山口 実体験だけに説得力がありますね。

平田 極端かもしれませんが「やりたいことはドンドンやりなさい。ケツは拭いてやる」くらいの懐の深さがほしいですね。

山口 この不況下で、そこまでではちょっと難しいかもしれませんが……。

平田 いやいや、こんなときだからこそですよ。青色発光ダイオードの開発に成功した方も、そういう環境がもっと増えたらよいと言っています。あの方が素晴らしい能

力を開花できたのも、それを伸ばしてくれた環境があったからだと思います。

山口 そこに挑戦する社員にも覚悟がなければいけませんよ。

平田 必ず結果を出すという覚悟と努力は絶対に必要だと思います。環境を与えてくれた会社に報いなければなりませんから。

山口 平田さんも、そういった覚悟を持って臨んだわけですよ。

平田 「出る杭」になることに迷いはなかったですよ。なぜなら、自分が納得する方法を選択しているから。迷うということは、どこかに自分が納得していないところがあるからだと思います。

山口 なるほど。確かにそうだと思います。

平田 誤解しないでほしいのですが、決して経営陣にケンカを売っているわけではありませんよ(笑)。きちんと社員の能力を見極めて、そこを伸ばそうとする度量を持つことが、結果的に会社の利益になるのではないかと思います。

### 会社員であることにこだわり続ける意味

山口 独立を考えたことはありませんか。

平田 今よりもお客様を喜ばすことができるのであれば独立すると思います。しかし、私の企画の多くは会社員だからこそできるものなんです。たとえば、有名ホテルの貸し切りや飛行機を何機もチャーターする企画なんて「平田旅行社」ではできません。

平田さんのような社員を認めている会社もすこい