

AKITA Biz Forest

あきたBizフォレスト TOPインタビュー

TOP INTERVIEW

株式会社JTB
秋田支店 支店長 村田 剛氏

1972年10月北海道生まれ。大学卒業後、1995年(株)JTB北海道室蘭支店からスタートし苫小牧支店、法人営業札幌支店、北海道本社法人営業課長、北海道事業部営業推進課長を経て現職。趣味はスポーツ観戦。今まで一番きれいだったと思った旅行地はチェコのプラハ。



「発地型旅行」と「着地型旅行」のハイブリッドが秋田には必要

工藤 いつもお世話になります。本日はよろしくお願いたします。早速ですが村田さんのご出身はどちらでしたか？

村田 出身は北海道の旭川と稚内の中間あたりにある名寄市です。非常に寒い地域でマイナス30度を超える日もあり、極寒の日は学校が休校になったこともありました。高校卒業までは名寄で暮らしました。

工藤 聞くだけで寒いです！ 子供時代や学生時代はどんな少年でしたか？

村田 当時は野球しかやることが無くてずっと野球をやっていました。

工藤 同感です。今でも野球はお好きですか？

村田 そうですね。自分ではもうやりませんが見るのは好きです。4人子供がいて息子3人は全員が野球少年で、1回だけ甲子園にも連れていってもらいました。

工藤 夏の夢イイですね。さて村田さんご自身の高校卒業後は？

村田 札幌の大学で4年間経済を学び、大学でも野球をしました。最初は高校の先生として野球の監督をしたと思っていましたが、縁あって当社に入社しました。

工藤 結構な急展開ですね。でも人生ってそういうものなのですかね？ 私も縁もゆかりもない秋田に今や20年以上います！ 笑。ではずっと同じ旅行会社で!ということですかね？

村田 そうですね。転職したこともなく22歳から今までこの会社です。でもお恥ずかしい話ですが入社するまで実は1回も飛行機に

乗ったことがありませんでした。

工藤 意外です。22歳からの会社員生活を振り返ってみていかがですか？

村田 入社してまもない頃は旅行会社の仕事とは県外の観光プランを企画し販売する内容だと思っていました。しかし地元に来ていただいた方に満足していただけるかの「着地型旅行」を考えることも仕事だということを理解しました。入社したばかりの頃は「発地型旅行」の仕事がほとんどでしたが、ここ数年は「着地型旅行」にも重点を置いています。県外或いは海外のお客様に、秋田をどうアピールし、どうリピートしていただくのか？ を常々考え続けています。あきた舞妓さんや酒蔵さんのような観光コンテンツが提供できる事業者様のみならず、新たなコンテンツ発掘のために、農家の方など一見観光には関係なさそうな方々と話す機会も増えています。

工藤 確かに村田さんから「沖縄や北海道に行きませんか？」とセールスされたことはないですね。笑。いかにみなさんが「着地型旅行」に力を入れているかがわかります。さて昨今は、コロナ、原油高騰、円安など色々ありましたが、特に影響を受けたことは何でしょう？

村田 私事ですが、ちょうどコロナが始まった頃の2020年2月に秋田に赴任しました。その後緊急事態宣言などもあり、ゴールデンウィークに人の通らない真っ暗な川反をみて、大変な時に来てしまったと思いました。旅行の取扱

いとしては、昨年比1割未満の状況でした。

工藤 私も観光事業にも携わっているので同じ感覚ですが、その間どうしていましたか？

村田 まずはアフターコロナに備え、「着地型旅行」について、今まで以上に社員で考える日々でした。全員態勢で地元の方と話すことを心掛け、地元どんな特産があるかを学び、何が旅行の種になるのかを考えました。地元スタッフでも知らないことがありました。この3年間は社員一同、秋田を知る良い機会になりました。印象に残ったことは、秋田市内の中学生たちが修学旅行で「生のなまはげ」を初めて見たとはしゃいでいたことです。地元の方ほど地元のことをよく知らない。逆に今回のような機会もなければ「生のなまはげ」を見るのがなかったとしたら、それだけでも十分に価値があったと思います。

工藤 そうですね。秋田は特に若者の県外流出率が高いですから、子供の頃のうちに秋田の素晴らしい伝統芸能や雄大な自然や魅力的な食文化などを少しでも体感させたいですね。

村田 機会の提供がなければ地元のことは知らないままで終わってしまうので、きっかけは大事だと思います。今後、修学旅行だけでなく地域の良さをを知るための教育旅行も重要だと思います。子供も大人も地元の人が秋田の良さを知らなければ、県外の方には伝えられないと思うので、地元の人が地元の良さを理解することは重要だと考えます。

工藤 同感です。原油高や円安も影響が大き

あきたBizフォレストTOPインタビューは、秋田の起業家と企業環境を応援することを宣言いただいた100名以上の経営者の皆様を中心に、起業家に役立つ話題と起業家へのメッセージを対談形式でまとめたものです。

そうですが、その辺りは？

村田 そうですね。全国的な数字としてはコロナ前と比べて7割8割は戻ってきています(2023年6月取材時点)。しかし秋田県自体は、慎重な県民性もあり「発地型旅行」はかつてのようには戻っていないですね。特に、原油高、戦争、円安は「発地型旅行」へのマイナス三拍子なので、3年間旅行を我慢して出たい人とのせめぎ合いです。中でも海外旅行をする日本人にとっては為替レートは影響が大きく、旅行代金も高くなってしまっています。ただ、海外旅行も徐々に回復傾向で、3か月から半年後への期待感があります。実際に東北の中でも仙台店は、ほぼコロナ前まで売り上げが回復してきています。

工藤 今後どういうことに重点をおいて事業を進めていこうと思っていますか？

村田 今明確に考えていることは風力発電です。SDGsや投資なども含め注目され、風力視察をより観光に活かす視点で、多業種の方々と相談しながら大きく成長させたい分野だと思っています。秋田の風力はナンバーワンやオンリーワンになりうるポテンシャルの高い資源だと思っています。

工藤 風力はこれからの秋田経済において間違いなくチャンスですね。まさに追い風になればと思います。今回の取材テーマである起

業分野においてもチャンスですね。

村田 そうですね、これは絶対に地元の方々や関わっている会社の方々と協業しなければ出来ない事業です。可能性を見出し、どう携わるかはアイデア次第です。観光のみならず、秋田全体にベネフィットできるような形にするためにも、県外から色々な人に来ていただき、秋田を見て、食べて、飲んで、そこから様々な分野につながってほしい。そのためには観光の力が重要だと考えます。最近の秋田は、工藤さんや私のような県外出身者や、若い方など、様々なプレイヤーが増えています。さらに多角的に新たなプレイヤーのパワーが活かせる組織やプロジェクトが増えていく環境に期待したいです。

工藤 コンテンツも一つではなく束で！ 特にプレイヤーは新しい人たちのエネルギーや知恵をもっともっと投入しながら束で！ ですかね。秋田には素晴らしい観光資源も優秀なプレイヤーもたくさんいると思います。そこに

よそ者ばかりわか者が関わり、まさに「シン・ALL秋田」が飛躍できる最大のチャンスなのかもしれないですね。

秋田の食に感動 食ストレスゼロ生活

村田さんの秋田での楽しみは、とにかく秋田産のものを買う、作る、食べる。ことだそうです。外食もできるだけ秋田のものを食べているそうで、最近は特に道の駅で売っているものにハマっているとのこと。自分で調理してみてもという食べ方があるのかなども、調べたり挑戦したりしているようです。特に秋田の山菜が大好きで最高に美味しいと感動しているそうです。一応食では有名な北海道から出てきたので、最初は秋田の食にそこまで大きな期待はしていなかったのですが、しっかりひっくり返されました。笑。村田さんの秋田生活は「食ストレスゼロ」だそうです。何だか秋田県民として誇らしく嬉しいお言葉ですね。

本日は貴重なお時間とお話しを本当に有難う御財増した。

インタビュー

合同会社ジェグルス(共同事業体ジェイワン) アントレプレナーコンシェルジュ 工藤 実

ライター J-MOTHERS 長内ゆかり

企画 共同事業体ジェイワン(秋田市ビジネススタートアップ支援事業)

