

さ商発第174号
令和7年6月27日

さぬき市商工会
サービス業部会員 各位

さぬき市商工会
サービス業部会長 寺山 弘樹
(公印省略)

サービス業部会 企業発表及び経営講習会の開催について (ご案内)

時下、益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。

さて、標記の件につきまして、下記のとおり企業発表及び経営講習会を開催致します。
今回の企業発表は、1事業所10分以内の事業紹介を行っていただく形式と致します。
また、当日は、懇親会も開催いたしますので、ご多用の中とは存知ますが、是非ご出席
頂きますようご案内申し上げます。

記

1. 開催日時 令和7年7月28日(月) 【企業発表】 17時30分～18時00分
【経営講習会】 18時00分～19時00分
【懇親会】 19時10分～20時40分

2. 開催場所 サンマリエフジイ (さぬき市志度 1233-1)

3. 内 容 【企業発表】 17時30分～18時00分
◎事業紹介 (1事業所当たり持ち時間は10分以内)
◆発表者: 別紙発表希望申込書にてお申込み下さい。
(2事業所募集、先着)

【経営講習会】 18時00分～19時00分
テーマ: 「目先の利益より顧客満足追求!
～儲けは後からついてくる～」

講師: 株式会社日本旅行
営業戦略本部 (関西駐在)
担当部長
おもしろ旅企画 ヒラタ屋
代表 平田 進也 氏



【懇親会】 19時10分～20時40分

4. 懇親会負担金 2,000円 (懇親会参加者のみ。当日集金致します。)

準備の都合上、出欠の連絡を別添連絡票または電話にて7月22日(火)までに
お願い致します。担当: 森川

本所 TEL:087-894-3888
FAX: 087-894-1533

支所 TEL:0879-43-2340
FAX: 0879-43-2450



～ PROFILE 2025 ～

平田進也 (ひらたしんや)



《生年月日》 昭和 32 年 5 月 31 日

《経 歴》 昭和 55 年 京都外国語大学卒業

同年 株式会社日本旅行 入社

現在 営業戦略本部 (関西駐在)

『おもしろ旅企画ヒラタ屋』代表

《出身地》 奈良県

《血液型》 AB 型

《趣味》 テレビ出演、料理

大学時代から TV 番組『ラブアタック』の、名物みじめアタッカーとして活躍、就職後もその奇抜なキャラクターを生かして、『合コン合宿・解放区』『おはよう朝日です』『探偵ナイトスクープ』など TV 出演 600 回を超える。添乗員としても、豊富な経験と巧みな話術を生かし、『平田進也と行くツアー』には申し込みが殺到するほどの幅広いファン層を持ち『ナニワのカリスマ添乗員』とも言われている。お客様からの希望で平田進也 旅行クラブ『進子ちゃん倶楽部』も誕生し、22,000 名を超える会員を数える。2009 年 11 月に平田を中心とした新セクション『おもしろ旅企画ヒラタ屋』を立ち上げ、社内の個性派メンバーを集め、新たなユニットを旗揚げし代表を務める。

2013 年より関西のラジオ局で冠番組のパーソナリティを務める。

～これまでの主な活躍～

《テレビ出演》

『しゃべくり 007』『マツコの知らない世界』『ジョブチューン』『かんさい情報ネット ten.ノゾキミ』『ガイアの夜明け』『ニノさん』『とくダネテレビ!』『THE サンデーNEXT』『おはよう朝日です』『笑っていいとも』『スーパー J チャンネル』『ワールド ビジネス サテライト』『ディープピープル』『よ〜いドン』『ウラマヨ!』『明石家電視台』『助けて! きわめびと』『LIFE 夢のカタチ』等多数

《ラジオ出演》

『ヤマヒロのぴかッとモーニング』『小藪・笑い飯の土 020』『こんにちはコンちゃんお昼ですよ』等

《ラジオ冠番組》

- ・ラジオ関西『ヒラタ屋本舗! おもしろトラベル!!』(2013 年 6 月～2015 年 12 月 全 135 回放送)
- ・KBS 京都『こちらヒラタ屋 京都本店』(2013 年 10 月～2017 年 3 月 全 183 回放送)
- ・ラジオ大阪『平田進也の耳からトラベル』(2016 年 1 月～継続中)
- ・FM ヤマト『平田進也の耳からウロコの旅トラベル』

《コラボ商品》

神戸屋『ヒラタ屋パン』(2011 年・2012 年)、エースコック『ヒラタ屋ワンタンメン』(2013 年)、UHA 味覚糖『旅行あめ』『あめちゃんのミックス』(2014 年)、宇治田原製茶場『お茶』(2015 年)、岡田武市商店『おじゃこ』(2015 年)、ボックスサン『旅するマドレーヌ』(2016 年)

《新聞・雑誌》

『朝日新聞』『毎日新聞』『日経産業新聞』『日経MJ』『日経トレンディ』『PRESIDENT』等多数

《著書》

『出る杭も 5 億稼げば打たれない!』『旅行業界のカリスマ 7 億稼ぐ企画力』(共に小学館)
『カリスマ添乗員が教える 人を虜にする極意』(KADOKAWA)
『すべらない京都旅』(PHP 研究所)『あの世に持っていけるのは「思い出」だけ』(サンマーク出版)

《観光大使》

『島根県』『島根県大田市』『大分県日田市』『徳島県鳴門市』『鳥取県倉吉市』『兵庫県赤穂市』『京都府』『長崎県雲仙市』『香川県東讃エリア(東かがわ市・さぬき市・三木町)』『滋賀県湖南市』『佐賀県江北町』『石川県白山市』

技あり! 仕事人

第6回

シニア攻略の達人

消費力を期待し各業界でシニアシフトが加速するなか、ターゲットが財布のひもを緩める秘訣を知り尽くしている達人が旅行業界にいる。

文 奥井真紀子



日本旅行
おもしろ旅企画 ヒラタ屋
代表

平田進也氏(54)

奈良県生まれ。京都外国語大学卒業後、80年に日本旅行入社。営業、海外業務、販売促進を経て、現在の公式な肩書は西日本営業本部 個人旅行営業部 担当部長。関西のテレビ番組に数多く出演する



④1月の隠岐ノ島ツアーに神戸のパティシエも参画⑥7月に催行する「わんちゃんの祭典」は問い合わせ殺到



「無限サービス」を徹底追求 プライスレスな満足で虜にする

旅行会社としては異例のことだが、ツアーの企画から添乗まですべて自身で行い、その手腕ぶりから「旅行業界のカリスマ」「浪速のカリスマ添乗員」の異名を取るのが、日本旅行 西日本営業本部の平田進也だ。今年年間約50本の新規ツアーを企画。年に最大で150日は添乗員として現場に赴く。参加者のリピート率は実に約8割にも及び、彼を慕って結成されたファンクラブの会員数は2万人以上に上る。

愛される秘訣は「無限のサービスに尽きます」と平田は明言。バスでの移動中は漫談調のガイドをやることなく、旅館で食事するときには女装して「進子ちゃん」に変身し、宴会芸を披露する。飲食店でも宿泊先でもサービスを従業員任せにせず、「仲居さんが遅れても、僕らが先にサーブしないとあかん」と気配りを忘れない。土産物店に立ち寄れば、「こんな新しいのが出てますよ」と事細かに世話を焼く。

まさに至れり尽くせりのサービスで身も心も疲弊しそだが、「好きなことだから、全く疲れない」という。「他人から見たら、あの人が、気を使っただ変やなと思うかもしれませんが、でもお客さんの喜ぶ顔を見るのは、僕にとって喜びなんです」と笑う。

もともと、ただ一方的にツアー客をもてなしているのではない。「笑いは心

のバリアと財布のひもを解く」が彼の持論である。そこには、楽しい時間を過ごせば自然と金を使いたくなるものだ、というプロとしての計算がある。

そんなビジネスの基本は、幼い頃に母から学んだ。ある日、料理好きの母の手伝いをして、おはぎを36個作った。6人家族だから1人6個だな、と皮算用したのもつかの間、母に「このおはぎを、隣近所と本家に配って」と言われた。残ったのは3個だけ。家族で半分ずつに分けて食べた。「いくらなんでも気が良すぎる」と思ったが、翌日隣近所からのお返しに来て、すぐに1食分以上の食材が集まった。

この体験を入社後、初めて添乗したときに思い出す。失敗続きで客に叱られたばなしだったものの、とにかく一生懸命サービスに努めた。その姿を認めた参加者の一人が、「あんなの客を思う気持ちは合格や」と帰りの電車に乗る前に、おひねり感覚で5000円札を手渡した。懐に入れるわけにはいかないと考えた平田は、その金で飲料や菓子を買って、「無料の車内販売です」と配った。その客は、涙を流して喜んだという。「利益はフリーメラン。これが、おはぎの方程式や」と平田は実感。「旅行客を喜ばして本当のありがたさをもたうために、この会社に入ったんや」と、自分流のビジネスに開眼した。

ヒットの履歴書



客が満足するためなら
どんな大アホにもなる



91年に初の冠ツアーを催行。豪州の羊
牧場で客を迎えるために羊の着ぐるみ
姿で群れに入るも、牧羊犬に噛まれる

身近なところにネタを見だし
女性の願望を形にする



夫の夜遊びを体験する「仇討ちツアー」
や、「冬のソナタ」のロケ地を訪れる韓
流ツアーもヒット。ヨン様に扮した

食品、文具などを共同開発
他ジャンルにも影響力を発揮



⑤「ココロS&T」とコラボした「カ
リスマ添乗員ノート付文庫本
ノート」(09年)⑥神戸屋と組ん
だ「うまいもんパン」(2011
年)は150万個売れた

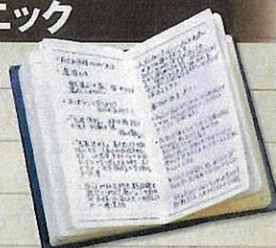


ヒットを生み出す必勝テクニック



①宴会の際に女装し「進子ちゃん」として暴れ回って客を「120%
楽しませる」。自身をさらけ出すサービス精神で熟年を廣に

④「心のバイブル」の手
帳。書き留めた印象深
い言葉を読み返して自
らを鼓舞する



③人とのつながりを強
化し、密にするために
フェイスブックを活用



街なかで記念撮影に応じるための旅
行旗など、何でも入る大きなカバン

味方だから聞ける真のニーズ
ツアーを企画するとき「客に120%
満足してもらえ」ことを目指す。タ
ーゲットは60〜70代の女性だ。「今の日
本で一番の富裕層がこの世代で、旅行
も好き。女性を徹底的に喜ばせれば、男
性は自然と付いてくる」という。
彼女たちのニーズに的確に応えるの
が最も大切であり、そのヒントは「添乗
中の客との会話のなかにある」。平田が、
徹底して現場主義を貫く理由でもある。
「アンケートを取っても、ほんまの答
えは出てきません。一緒に旅して、お客
さんの肝を握り、この人は自分たちの
味方や」と思ってもらえたときに本音
が出る。答えは現場にしかありません。

また身近なところから女性の心理を
研究するために、デパ地下や繁華街の
散歩を日課にしている。アイデアが浮
かんだら、その場でメモを取る。
例えば、会社があるオフィス街の近
くに、いつの間にか年配の女性を対象
にした店が集まっていた。アート教室
に始まり、低価格な靴下店、婦人服店
などが相次いでオープン。ちよつとし
たおばちゃんストリートを形成した。
「女性というのは、機会さえあれば、服
を買いたいんだな」と思った瞬間、平
田はひらめいた。観光地の土産物店に
も、服を置くように提案。すぐに上下
1980円のセットが、煎餅よりも
売れるようになった。「旅先には日常と
は違う、別の財布を持つてくる。みん
な自分の楽しみのために、お金を使い
たがっているんです。あとは本心に欲
しいものがあるかどうかです」。

最近ではフェイスブックも、新たな
武器として加わった。ツアーのアイデ
アを顧客に投げかけたり、実施したツ
アーの感想を聞いたり、情報のキャ
ッチボールをしている。80歳の女性も
平田からの情報をいち早くつかみたい
がために、フェイスブックを始めた。
平田は09年から「社内特区」ともい
うべき「おもしろ旅企画ヒラタ屋」の
代表を務める。好きなことをやりたい、
という要望が社に受け入れられた形だ。
そこには「このままでは旅行会社は潰
れる」という危機感があつた。

「旅行会社は手数料商売。価格競争を
したら、人件費や店舗のコストが抑え
られるネット業者にかないません。で
も、対面販売の良さを生かせるビジネ
スもある。それはお客さんや関係各社
に信頼され、それぞれに喜びを届ける
ということ。実のあるサービスは、最
後まで残るはずなんです。だからサー
ビスの質を落とさず格安ツアーは僕はや
りません。多少値が張っても絶対に忘れ
られない旅の思い出を提供しています」
こうした平田イズムを社内で継承さ
せていくのが「これからの大仕事」だ
と。最近も九州に出向き「旅行会社
は切符の手配師ちゃやうで、夢を売る仕
事や」と後輩たちを激励してきた。ビ
ジネスの基本は「人の心をつなぐ
こと」。それを実証すべく、平田は今
日も東奔西走する。(敬称略)