

いま注目の企業紹介

南薩観光株式会社



貸切バス事業を昭和59年にスタートされ、15年後に旅行業に力を入れ始めてからのスピードはめざましいですね。

県外や海外からのインバウンド（受入観光）を主体的に企画しなければ稼働がアップしないと考えました。背景に旅行者の減少もありました。ソウル事務所開設を経て、中国人のビザ発給の指定も国交省から得るなどして、上海と東京に事務所も開設することに繋がりました。リスクもありますが、裾野を広げていかなければ先は見えて来ないと考えました。訪日旅行事業と地域商品特化型事業のために GSE コンサル&マーケティング(株)を立ち上げた訳です。



代表取締役社長
菊永正三氏

流通の分野もビジネス的に重要ですね。

シンガポールを拠点にペリカンネットの運営も手掛けています。沖縄を拠点にする航空のLCCと協調していることで海外にも展開できます。観光と流通を連動して機能させることで事業が生き生きとしてきます。今年12月に天文館に開店するドンキホーテとのコラボで、来年の旧正月に焦点を当てたフェスティバルを行う予定です。海外旅客が4カ国語対応のマップ、スマホアプリ利用で天文館と中央駅地区を回遊することを狙います。海外需要の伸びにインフラ整備は必須です。

その戦略を実現する上での課題は如何でしょう。

コストは数百万円単位です。活動資金が潤沢ではないのでキャッシュフローが重要です。行政も協力には積極的ですが、予算の執行にはタイムラグがあります。他府県でも短期のファンドを立ち上げ運用益を回す事例があるので、そのような仕組み、制度作りで鹿児島県全体の成長エンジンにしたいですね。身の丈を知りながらも行動あるのみです。

大いにサポートすべき課題ですね。顧問弁護士のサービスに期待することは如何でしょう。

リスク管理が必要です。日常的に考えることはなかなかできないものです。お願いするまでもない、とはいきません。必ず起きる事態にブレーンとしていつもそばにいてもらう安心感が欲しいのです。また、マネジメントに役立つ情報も貴重です。運輸業に付きものの事故、そして労働時間など労務管理の難しさがいつも伴います。

グレイスを指名頂いた判断要素はどこでしょう。

中小企業が弁護士サービスを受けるのはこれまで簡単ではありませんでした。グレイスは縁もあって、そのフレッシュでネットワークの良い仕事ぶりとはリーズナブルな料金体系を知ることになりました。気持ちはあったので直ぐに決めることができました。

グレイスに期待されることはどの様な点でしょう。

顧問先専用のサイトもあったら良いですね。金融や保険業界にもある顧問先だからこそその事例紹介や契約書のあれこれも。もちろん気軽にアドバイスももらえるのでこれからの弁護士との交流にも期待します。140社にもなる顧問先皆さんとの異業種交流も有意義だと思います。

最後にグレイスへのメッセージをお願いします。

これからは国際的な契約や複雑化する情報管理などリスクヘッジがどうしても必要です。弁護士がより身近な存在となるよう積極的な発信をして欲しいです。機会に恵まれない多くの事業主の味方になって下さい。人命を預かる私たち業種はもちろん、事業の安心安全をサポートする心強いグレイスに期待します。

南薩観光株式会社

業 種／運輸業、及び旅行業
本 社／〒897-0302
鹿児島県南九州市知覧町5500
代 表／代表取締役社長 菊永 正三
創業・設立／昭和59年9月
資 本 金／2,000万円
従業員数／35名(平成26年8月現在)

GSE
GLOBAL SALES EXPLORER



※これまでのインタビューの様子はHP「顧問先様の声」にてご覧頂けます。

