

Magazine For Business Leaders

経済界

KEIZAIKAI

隔週火曜日発売

1987

8・18

夏季増大号

特別定価680円

核心レポート

樋口アサヒビール 驚異的躍進の秘密

異色対談

男が決断を下すとき

岸本恭延（昭和電工会長）

VS.

安部譲二（作家）



緊急特集(PART1)

トップが大胆に予測した 各業界の五年後はこうなる!!

石川六郎（鹿島建設会長）

松澤卓二（富士銀行相談役）

那須翔（東京電力社長）

上山善紀（近畿日本鉄道会長）

岡田卓也（ジャスコ会長）

武田豊（新日本製鉄会長）

関本忠弘（NBC会長・日本電気社長）

川瀬源太郎（日本生命保険社長）

ほか

旅行業界に 新風吹き込 む熱意の人

犬伏 秀一

インターツアー社長



「旅行業というのは、競合他社と同一運賃でプランをたてねばならない。価格面で勝負ができませんから、プランのネーミングで勝負ということになりますね」

いま若いOLを中心として、ウィークエンドをゲームで過ごす「新人類フライデーツアー」が、静かなブームとなりつつある。

このブームの仕掛人が、インターツアー社長の犬伏秀一氏、三十歳である。

氏の人生は、旺盛な好奇心と強運で切り拓いてきたといえる。発端となったのは昭和四十九年の米国空母ミッドウェーへの乗船だ。

「親に『高校、大学はこへ行け』と進路を決めつけられ、その反発から、航空自

衛隊に入っていたんです。入隊証があれば、乗船できましたから、物見遊山気分で見に行きました」

そこで感じたのは、米国のなんとも大きいスケールだった。「これは、米国をみなければ」と思い、五十年、十九歳のとき、除隊でもらった退職金百六十万円を持って単身渡米する。

観光ビザで入国した後、期間延長を図るため、試験を受けてサンフランシスコの、サンノゼ市立大の学生となる。そのうち、バイト先で、邦人客から「安い旅行券知らないか」ときかれ、その世話をすると一件五十ドルの報酬を得た。

「時給五ドルのバイトをしていましたから、これはも

うかると思いました」

そこで、学友と二人で、「テイラー・スタディー・ツアー」を設立、日本からのホームステイのバック旅行中心に取り扱う。

「昔は、ホームステイする学生に対する食費は、ボランティアでホームステイさせる米国家庭が出てくれました。しかし、そんなこと日本人は信じませんから、その分、まるまるもうけになったんです」

そのうち、永住権を得るために日系四世と契約結婚をすることを思いついた。

「しかし、結局は、しませんでした。行った先の弁護士ビクター・ナカソネ氏に契約結婚を見破られたからです。そこで、『金をもらえば書いてやるが、人生の最初を嘘で始めてはいけません』といわれました」

この言葉が大きく印象に残り、再スタートをするつもりで帰国した。

職さがしのつもりでバックと開いたアルバイトニュー

ここに人ありき

相手の気持ちを考える堅実派 大保昭生



「ビール業界は平和産業。平和でないと売れないものなんです。これから平和になって仕事が増えてくるだろうと思

いますね」と、入社の動機を話す。

昭和二十五年サッポロビールの前身日本麦酒に入社。当時からビール業界は、国内需要はもつと増え、国際競争力も持てる分野だと確信していたそうだ。

入社後は人事、勤務部長と活躍。とくに組合関係を担当してきたことが、一番印象に残っている。

「時間をかけて話し合いをす

ス。紙質のいい側と悪い側の境で開き、悪い側に、『あなたも旅のプロデューサー』というコピーのオリエント観光の文字が目にとび込んできた。氏の強運がこの瞬間から始まった。

社長とも意気投合し、本格的な旅行業務の資格を得る傍ら、とび込みで入った松下電産の労働組合では、すぐに松下の一括した指定業者となった。また、五十四年、旅行業法改正の噂を聞きつけて独立すると、駐

車場を借りに行った先の不動産社長が「頑張れヨッ」と大口契約をしてくれた上に、百三十万円も出資してくれる。さらに、酔うとケンカすることも多い。ケンカが幸いし、日本交通公社の代理店となるキツカケをつかんだことも、氏が強運の持ち主であることの証明だろう。

「これからも、レジャーは多様化しますよ」と、語り口も軽い。既存の殻を破る犬伏氏に期待したい。