

取 材 者	片山、川越
取 材 先 (社 名)	有限会社 遠賀観光バス 様
取 材 先 住 所	福岡県遠賀郡水巻町下二東一丁目1-10-7
取 材 先 業 種	観光バス
取 材 応 対 者 (職 名 ・ 氏 名)	全事業部統括 岩尾 篤 様 代表取締役 岩尾 久志 様
取 材 内 容	
※質問内容および回答は下欄に箇条書きのこと	
<p>・なぜ観光バス事業を始めようと思われたのでしょうか？</p> <p>→はじめは燃料販売をしていたが、一つの生業に絞りたいと思い、制度が変わったバス事業を始めることにした。</p> <p>・なぜ住所はここにしたのでしょうか？</p> <p>→自宅のある中間市ではバス会社を始められるような土地がなく困っていたところ、知り合いが水巻に土地を持っていたため、そこで始めることになった。</p> <p>・過去、現在の業績状況、および将来の業績予想についてどうお考えでしょうか？</p> <p>→コロナ前の業績は売上が二億ほどあったが、コロナ期になり五千万まで下がったが、支援学校の送迎バスをしていたため周りのバス会社ほどひどくはならなかった。コロナが緩和されてからは昨年が八千万円、今年が一億円ほどの売上だと予想される。</p> <p>・不況下、コロナ禍において業績に影響はありましたでしょうか？</p> <p>→非常事態宣言時には、後1、2か月続くことになれば会社をたたむことまで考えていたほど資金が底をついてしまう状況にあった。しかし同時期に潰れてしまった近所のバス会社の仕事が回ってきたため、コロナ禍をしのぐことができた。</p> <p>・同業他社と比べて、御社にはどのような強みがおありでしょうか？</p> <p>→40年間続けており地域からの信頼を得ていることと、社長が国土交通省の適正化センターの理事を西鉄バスの社長とともにやっており、バス業界からの信頼も得ている。また、安全認定性制度で最高の三ツ星をもっているので安全面も自信がある。</p> <p>・将来にわたる経営目標(戦略)はどのようなものなのでしょうか？</p> <p>→プロバレーボールチームと契約をしてメディア出演が増えることで、若年層にも観光バスを利用してもらおう事と、国内客のみをターゲットにしていたが、これからは外国人観光客も取り入れて客層の拡大を図っていきたい。</p> <p>・事業拡大の予定はおありでしょうか？</p> <p>→今のところは縮小することはあっても拡大することはない。</p> <p>・職場の雰囲気はいかがでしょう？</p> <p>→家族経営なので個人商店のような雰囲気で仕事を行っている。</p>	

・新卒採用は行ってないのでしょうか？

→新卒は採用したいとおもっているが、特に大々的に募集をかけてはいない。

取材先写真

※下欄に貼付 各写真にどのような場面なのかの説明をつけること





取材先検討（取材先の売りや魅力を外部に伝える）

※取材内容から検討のこと

<p>○取材先の売りは？ ※取材にもとづいて客観的に言及。</p>	<p>40年間地元でやってきたという実績と、大きなバスの協会の理事を任されるような強い信頼が売り。</p>
<p>○その他、取材先に魅力を感じる場所は？ ※理由を具体的に。</p>	<p>家族経営ならではの時間に囚われすぎない働き方と、コロナ禍で、周りの同業者が店を畳んで行く中でプロバレーボールチームとの契約や、海外の観光客に目をつけ、業績を回復するという力強さが魅力である。</p>
<p>○取材先の売りや魅力を、外部にどのように表現するか？ ※上述の売りや魅力をもとに、理由を記述した上で、最終的に、キャッチフレーズ的に表現 ※競合他社との比較や主力商品、サービスなどをもとに検討。例えば、「これこれこういうことから、〇〇にすぐれた会社！」「〇〇といえば、〇〇社」など。</p>	<p>・安全認定性制度最高ランク星3つの安心安全、遠賀観光バス！</p>

取材感想

※取材させてもらった感謝を必ず含めてください

はじめに取材しても良いかの連絡をしたときも、いきなりだったのにも関わらず快く、すぐに時間をとっていただいた。このコロナの不景気の中で一時は会社を畳むか考える程の経営から、プロバレーボールチームとの契約のメディア露出という新しいアプローチで業績を回復させてお

り、近年の SNS 社会に対応した新しい考え方だと感心させられた。これからは若者がどのように観光バスを使ってくれるかを考えているとおっしゃっていたので、また新しい事業を始められた際はぜひ参加させて頂きたいと思った。