

SHIGEKI×ENJOYでたくさんの 出会いと経験から笑顔あふれる豊かな世界へ

～世界と日本をつなぐCrossroads交差点となり、たくさんの人たちの幸せを運びたい～

株式会社Crossroads Makoto 代表取締役 住吉 依子

(大阪中央ブロック／西支部)



会社概要・事業内容

創業：2015年 / 所在地：大阪府大阪市北区西天満

会社概要・事業内容：インバウンド・アウトバウンドにおいてオーダーメイド提案型の研修・企業視察旅行

世界50カ国以上を訪問した旅のプロフェッショナルの経験

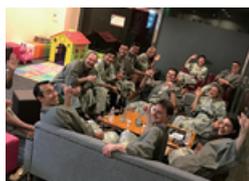
27歳から海外ツアーコンダクターの仕事に転職し、当初は大手旅行会社のパッケージツアーの仕事が多かったのですが、企業視察の旅行も担当するようになりました。

時は2013年ごろ。その当時は、まだインバウンドという言葉もなかった時代でしたが、海外から日本企業への訪問需要は確実に増えてきていて、住吉さんのきめ細やかな対応や心遣いが評価され、次第にリピートで指名の仕事を頼まれるようになってきました。

その後、大手旅行会社で社内のルールが厳しくなり、提携のホテルやレストラン以外を利用することが難しくなってきたため、クライアントの希望に応じたオーダーメイド旅行ができなくなってきました。

そんなとき、海外のクライアントに日本企業視察研修を企画しているコンサルティング会社から声がかかりました。インバウンド向けの手配旅行の依頼でした。

これを機に、お客様に寄り添って、またはお客様と一緒にずっと生き続ける旅を作り人生の交差点、クロスローズとなる忘れ難い旅を提供したい！と熱い思いで決心をして2015年8月に株式会社Crossroads Makotoを設立しました。



欧米のエグゼクティブと一緒に

海外から日本に来る人たちは学ぶ意識が高い

欧米のエグゼクティブは、トヨタ生産方式の「カイゼン」や日本の製造業の現場から学びたいと、企業視察先として日本に来られます。

日本の製造業の現場は「カイゼン」ができる体制が整っていて、特に「5S」や「見える化」は素晴らしく、従業員への社員教育の取り組みなども含めて私たちにはマネができないと驚かれるそうです。日本の経営者は現場に足を運びますが、欧米ではエグゼクティブは現場に行かないなど違いを感じる一方、日本の現場は安全配慮面では遅れていて労働環境の安全面についての概念が異なるといった意見も述べられています。

日本のクライアントに向けたアウトバウンドも企画していて、北欧へのインプラントや歯科衛生に関する研修視察旅行や日本の有名建築家が建てた建築物の完成式に出席するためのツアーなども企画しています。

日本の常識をあてはめず、日本の文化を大切にしたい

「海外に出るときに一番大切にしていることは、その国の文化と習慣を知ることです」と住吉さん。「その国の生活には必ず宗教が密接しています。だから日本人の常識を基準に考えるとイライラするだけで何も進まないし、日本人は謙虚なところが素晴らしいのだから、日本の文化を大切にしていきたい。海外の人は日本のことを認めているし、日本人は素晴らしいと思っているので、日本人は自信をもって海外に出ていくべきだと思います」と話していました。

これからのビジョンと社会貢献に向けて

コロナ禍以前から、旅行事業だけでなくもう一本の柱となる事業が必要だと考えていましたが、取り組む時間がなくコロナ禍を経験しました。自分たちが旅で訪れた地域で天然素材にこだわり環境にやさしい商品を世の中に紹介して販売したいと、温めていた思いを実現しました。食品や化粧品など環境にも身体にも優しい商品を展開しています。

現在は、パートナーであるコンサルティング会社と共に、社内の研修や改善に取り組むコンサルティングから始まり、さまざまな課題を解決するために視察旅行を企画して旅行事業に導くワンストップ提案など、入口から出口への戦略を立てて事業拡大に努めています。

また、同友会での出合いをきっかけにアスリート支援を事業として立ち上げたいと考えています。これまでのスポンサー・協賛やセカンドキャリア支援というかたちだけでなく、アスリートを中心に企業とそこで働く従業員にも利益を共に享受できる仕組みを構築し、広げたいと考えています。これまでの世界と日本という異文化をつなぐ交差点としての経験やノウハウを、次はスポーツと企業という異文化をつなぐ交差点としても活かしたいと考えています。

この事業はスポーツと企業間に新しい文化をつくる第一歩だと思っています。



若きアスリートたちとキックボクシング

日中経済交流研究会 広報委員会
文：株式会社Pink Rose 廣瀬みゆき