

大人の遠足PART2

浪速のカリスマ添乗員、平田進也氏。

『おもしろ旅企画ヒラタ屋』(<https://www.nta.co.jp/hirataya/>)でおなじみ。学生時代からこれまでにテレビ出演 600 回以上。1980 年(株)日本旅行 入社。添乗員としての豊富な経験とおもしろトーク&変身芸を生かして「平田進也と行くツアー」は、発売するとすぐに売り切れるほど幅広い層のファンを持つ。



お客様からの希望で誕生した旅行クラブ「進子ちゃん倶楽部」は、会員数 22,000 人を超える。日経新聞など多くのメディアにも取り上げられ、「ガイアの夜明け(テレビ東京)」「ディープピープル(NHK)」「とくダネテレビ!(フジテレビ)」「スーパーJチャンネル(テレビ朝日)」などにも出演。また、著書に、実体験に基づいたビジネス書『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』『カリスマ添乗員が教える 人を虜(とりこ)にする極意』などがある。2009 年には、平田氏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、「ヒラタ屋ツアー」「オリジナルツアー商品開発」「地域おこし/社会貢献事業」「イベントや講演会の開催」の 4 つを展開。

現在は、メディア出演、他業種とのコラボ、講演会など、旅だけでなく様々な元気を皆様にお届けするため活躍中!

6月5日に、「難波のカリスマ添乗員 平田進也さんと行く大人の遠足パート2」に参加してまいりました。今年の1月15日に参加して以来、2度目の参加です。前回も本コラムの2月号に掲載させていただきましたが、今回もパワフルな平田節全開でした。

『お客様を楽しませる』ことに全力を尽くされる平田さんの姿勢は、多くの経営者はじめ、働く人々に伝えていかなければと、前回にも増して感じた体験となりました。

スタートは小田原集合(写真⑧)です。そのまま二宮尊徳記念館へ(写真⑨⑩⑪)。

二宮尊徳(金次郎)は、江戸時代の農村改革の指導者です。経世済民を目指して<報徳思想>を唱え、報徳仕法と呼ばれる農村復興政策を指導、逆境を努力で切り拓き、惜しみなく働き、多くの農村の救済に尽力しました。

(詳細: <https://ja.wikipedia.org/wiki/二宮尊徳>)



⑧



⑨



⑩

戦前は日本全国の小学校に薪を背負って片手に書物を持ち、寸暇を惜しんで勉強する姿を理想とした銅像があったようですが、最近では歩きスマホを奨励するといった、撤去される事例が出てきているそうです。そのような論理展開をする奴は馬鹿です。大人が時代の背景を説明し、その志を褒め称えれば済む話です。最近の馬鹿な親の中には、給食に際し「いただきます」を言わせるなどクレームを言うようです。理由は給食費を払っているからだそうです。親の躰もへたたくれも無くなってきているようです。食事前の「いただきます」は生き物の命をいただきますという意味です。



⑪



⑫

ということで、取り敢えず二宮尊徳記念館で先人の遺徳を大いに学び、お昼の会場に向かいます。道中は更に平田節全開です（写真⑫）。平田さんが我々を楽しませるために発する言葉の一言一言の意図が伝わってきて面白くて仕方がありません。後で参加メンバーから言われましたが、私が一番楽しんでゲラゲラ笑っていたようです。



⑬

昼食は小田原で有名な「料亭 門松」ですき焼きをいただきました。（写真⑬）「飲み放題払い放題」ということで、お酒の方は好きなだけ飲んで好きなだけ払ってくださいとのこと（笑）。美味しいお肉をいただき大満足です。その後平田節を堪能しながら、横浜のロイヤルパークホテルでアフタヌーンティー（写真⑭）を楽しみました。参加者の多くは経営者さんです。最も盛り上がったのが実はこのアフタヌーンティーでした。ここでご縁をいただいた若手の経営者さんとはその後もご縁をいただき、ビジネスでコラボさせていただけることになりました。



⑭

その後永田町に向かい、本日のメインイベントである「平田進也氏 特別講演会」に参加しました。（写真⑮⑯⑰⑱）



⑮



⑯



⑰

ポイントは下記のとおりです。

(1)仕入れたものに付加価値をつけてお客様に提供し、お喜びいただく

- (2)言われる前にするのがサービス
- (3)面白いところにお客様が集まる
- (4)心が通じる人を探すことが商売
- (5)旅は移動ではなく、感動を売るという感覚が大切
- (6)笑いは心のバリアを解き、お金も解く
- (7)人は直ぐに嘘を見抜く。見抜けないのは一生懸命
- (8)お客様を喜ばせると同時に次の商売に結び付ける
- (9)自分の人生は自分で決める
- (10)100点は満点ではない→想定外を提供
- (11)良い別れをして、その後充実感を味わう時間が一番
- (12)相手のことを考えて喜ぶことを考える→私（お客様）のことを考えてくれる優しいフレーズを考える
（本題の前の前奏が大切）
- (13)無いなら作ってしまえ。現場に答えがある→お客様にインタビュー
- (14)自分の口が喋って耳が聞いて脳が驚く
- (15)人生は誰と出会うかが勝負



⑱

まだまだ書き足りませんが、この日1日で脳の細胞が書き換えられたような感覚を覚えました。このような体験をさせていただきました(株)代表世話人の杉浦様はじめ参加者の皆様、そして“難波のカリスマ添乗員平田進也さん”に感謝です。有難うございました。