

⑬旅行業

全事業所

「若者の所得向上」のための取組の方向性 P78

事例 1 働き方の見直しによる従業員のモチベーションアップと
生産性向上 P79

事例 2 職員負担の軽減による生産性向上 P80

事例 3 季節感のあるツアーや高額商品による収益力向上 P81

【旅行業】「若者の所得向上」のための取組の方向性

現状・課題

（１）高付加価値商品の販売

- ・主な収入源は手数料収入であり、他業種と比べて収益率が低い傾向がある。
- ・県民の県内旅行を促進するため、民間企業等において休暇取得を促進するための取り組みが必要。
- ・労働時間の制限により、県内向けの旅行商品だけでは十分な収益を上げられない。他県等との相互送客により、県外向けの旅行商品の造成、販売の強化が必要

（２）従業員の働き方の見直し

- ・ツアー等のバス添乗員は、労働時間が長い傾向がある。



対策

（１）高付加価値商品の販売

① 高付加価値商品の造成・販売

【事業者側の取り組み】

- ・どっぶり高知旅キャンペーンの体験プログラムを含むツアーの造成、販売
- ・季節限定の旅行商品の造成・販売

【県庁側の取り組み】

- ・大手旅行会社のプラットフォームを活用した旅行商品の販売
- ・広域観光組織等が実施している助成制度の周知



② アウトバウンドの促進

【事業者側の取り組み】

- ・台湾をはじめ、高知発着の国際便を活用したツアー商品の造成・販売

【県庁側の取り組み】

- ・県民に向けた広報、キャンペーン等の実施によるアウトバウンド需要の喚起



（２）県内旅行需要の創出

① 県民による県内旅行の促進

【事業者側の取り組み】

- ・県民向け県内旅行ツアーの造成、販売

【県庁側の取り組み】

- ・他部局と連携し、民間企業での有給休暇の取得促進や、学校でのラーケーション制度を新設



② 県外からの人材の確保

【事業者側の取り組み】

- ・移住フェア等への参加

【県庁側の取り組み】

- ・県の移住ポータルサイトと連携した旅行業のPR

（４）従業員の働き方の見直し

【事業者側の取り組み】

- ・現在の労働法制に合った勤退管理、仕事の仕方の見直し

【県庁側の取り組み】

- ・従業員の働き方の見直しに対する支援



（３）他県等との相互送客

① 石川県等との相互送客

【事業者側の取り組み】

- ・石川県行きの旅行商品の造成、販売
- ・高速バス路線（高知－岡山間）の運行

【県庁側の取り組み】

- ・石川県等の観光施設やイベントなどにおいて、観光PRを実施

② プロスポーツを通じた相互送客

【事業者側の取り組み】

- ・アウェー戦の観戦ツアーの造成、販売

【県庁側の取り組み】

- ・アウェー戦での観光PRの実施
- ・県内プロスポーツチームのファンの拡大

【旅行業】企業等の取組具体事例①

「働き方の見直しによる従業員のモチベーションアップと生産性向上」

①企業の概要

事業者名：とさでん交通株式会社
従業員数：471人（令和7年）
事業概要：軌道事業、旅行業等

②取り組みにより得られた成果

- 従業員のモチベーションアップ
- 生産性の向上
- コロナ禍以降の旅行事業の営業収益
369百万円（令和5年3月期）→ 601百万円（令和6年3月期）
※487百万円（令和7年3月期）

③取り組みが必要となった経緯/背景

- ・これまでは、新規採用者数を増やして事業を拡大する方針。
- ・人手不足により、添乗業務を行う従業員の新規採用が困難になりつつある。
- ・従業員数を絞り、既存の従業員の1人当たりの生産性を向上させる方向に方針転換。

④具体的な取り組み

- 従前は、添乗日当を支給していた添乗業務を行う従業員の給与を、勤務時間に応じた支給方法に変更

その結果、勤務時間が長くなるほど給与の支給額が増えることとなり、従業員のモチベーションアップにつながる。

また、従業員数を絞ることで、経験豊富な社員の割合が増加し、従業員の生産性につながる。



とさでん交通株式会社

<本事例を踏まえたポイント>

- 既存の従業員の働き方を見直すことで、人手不足に対応するとともに、従業員のモチベーションアップ（事業者）
- 従業員の働き方の見直しに対する支援（県）

【旅行業】企業等の取組具体事例② 「職員負担の軽減による生産性向上」

①企業の概要

事業者名：とさでん交通株式会社
従業員数：471人（令和7年）
事業概要：軌道事業、旅行業等

②取り組みにより得られた成果

- 修学旅行中22時以降原則残業なし
- 職員負担の軽減
- 勤務間インターバルの確保による生産性の向上

③取り組みが必要となった経緯/背景

- ・とさでん交通株式会社では、修学旅行や社員旅行などの受注型企画旅行の割合が大部分を占めている状況
- ・修学旅行の添乗員は、旅行の間、毎日学校側と打ち合わせを行う必要がある。
- ・学生が就寝するまでは、学校側が打ち合わせの時間を取るのが難しく、学生が就寝した後の22時以降に打ち合わせを行う場合が多い。
- ・22時以降の勤務のため、添乗員の身体的負担が課題となっていた。

④具体的な取り組み

- 従前は、学校側と打ち合わせ時間を事前に相談することがなかったため、自然と学校側にとって都合の良い時間帯（22時以降）に打ち合わせを行っていた。
- **打ち合わせの時間をあらかじめ学校側と相談し、当該打ち合わせ時間が22時以前となるようにした。**

その結果、深夜の残業がなくなることで**職員の負担が軽減**するとともに、翌日の勤務開始までの勤務間インターバルが確保できるようになり、**従業員の生産性**につながる。



とさでん交通株式会社

＜本事例を踏まえたポイント＞

- 現在の労働法制に合った勤退管理、仕事の仕方の見直し（事業者）
- 従業員の働き方の見直しに対する支援（県）

【旅行業】企業等の取組具体事例③ 「季節感のあるツアーや高額商品による収益力向上」

①企業の概要

事業者名：株式会社高知新聞企業
従業員数：55人（令和7年）
事業概要：旅行業、イベントコンサルティング、文化教室ほか

②取り組みにより得られた成果

- 季節ごとに草花や食などを巡るツアーや期間限定の高品質高価格帯旅行商品を造成して販売することにより、収益力が向上
- 売上高約10%アップ（令和5年→令和6年）

③取り組みが必要となった経緯/背景

- ・旅行業の主な収入源は旅行を手配することに対する手数料であるが、施設や公共交通機関等によっては手数料率が低い場合がある。
- ・一方で、募集ツアー商品であれば、自社で値決めできるため、収益率が高い。
- ・旅行や観光においては、一般的に、時期や期間が限定されるなど、常時とは異なるコンテンツに集客力があり、価値が高い。

④具体的な取り組み

- 季節限定の旅行商品を造成・販売し、同じ地域でも季節ごとに異なる楽しみができるようにすることで、リピーターや固定客を確保
 - ・「美しい自然と代表的庭園へ珠玉の北海道ガーデン街道 4日間」（北海道）
 - ・「岳人の森レンゲショウマとあじさいの名所熊谷寺」（徳島県）
 - ・「キレンゲショウマ咲く剣山＜入門＞」（徳島県）
 - ・「夏の味覚「鱧会席」と 南淡路温泉郷・潮騒の湯日帰り入浴」（兵庫県）



高知新聞企業

＜本事例を踏まえたポイント＞

- 高付加価値商品の作成・販売による収益力の強化（事業者）
- 県外行きの旅行商品の造成、販売（事業者）
- 旅行商品の販売支援や県内旅行需要創出の取組み（県）