

【特集】

イベントの対価は？

Suvit Lamsam 氏
Assistant Vice President
Agency Sales Promotion
Department



Eakalux Hutakom 氏
Manager Agency Convention &
Events
AIA Thailand

コストが上げれば
会社はハッピー

舞浜アンフィシアターのロビーで、お相撲さんやチンドン屋、和服女性と記念撮影をする人々。館内にはタイ語のアナウンスとそれに応える人々の声、なにやら、朝の8時からハイテンションなのである。このイベントはアジアを拠点した大手保険会社 AIA タイの成績優秀なセールスエージェントのインセンティブラベル、報奨旅行のコンベンションだ。夜のガラディナーも含め、隣イベントサービスが企画・運営した。

日本企業の報奨旅行はコスト削減で減少傾向にあるが、AIA タイのケースから改めてコストに対する考え方を学びたい。同社でセールスプロモーションを手がける、お2人うかがった。

—AIA について教えてください

Suvit 当グループはもともと保険会社 AIG のグループ会社でしたが、2008 年の AIG 破たん危機後に独立して、アジア域内で展開しています。タイ法人は国内初の保険会社として成立し大きなシェアを保っています。

—保険会社ではさまざまなインセンティブを実施していると聞きますが

Eakalux インセンティブは大きく分けて3つのものがあります。キャッシュとマーチャンダイズと報奨旅行です。

キャッシュは成績優秀者に現金を支給すること、マーチャンダイズは商品をプレゼントすることです。装飾品や iPad など人気の電化製品、コンサートのチケットなどもあります。報奨旅行は成績優秀者や目標を達成した人たちを旅行に連れて行き、現地イベントや表彰式などを行います。

—どのインセンティブがより効果的なのでしょう

Suvit どれが一番と一概には言えません。ただ、キャッシュとマーチャンダイズは幅広い層のモチベーションに効果的ですし、旅行は成績が上位な方の意欲向上に向いているといえます。

—今回の旅行はどのような方が参加されたのですか

Eakalux 弊社では1か月、3か月、1年といったさまざまな期間のセールスコンテストを実施していますが、今回は1年間の成績が目標に達成した人1,100人が参加しました。上位250人は先に京都観光をしてから他のメンバーと合流しています。

Suvit 弊社では数万人のセールスエージェントさんがいるのですが、多くはパートタイマーで、実際に挑戦できそうなのは5,000人くらいでしょうか。今回はそのうち1,500人が目標を達成し、1,100人が旅行に参加してもらいました。

Eakalux 都合が悪くてこれれなかったり、行きたくないという方には現金をお支払いしています。ただし旅行費用全額ではなく、30%から多くても半分はいかないくらいです。

—キャッシュを希望した方が多ければ費用を抑えられますね

Suvit いえいえ、当社としてはなるべく多くの方に参加していただきたいと思っています。一緒に楽しんでもらい、来年も来たいという気持ちでモチベーションを向上したり、目標となる上位の方々と触れあうことで意欲を向上させることにつながると思います。より多くの方が目標を達成して、インセンティブにかかる費用が大きくなるほど、会社としては喜ばしいことなのです。

—今回のプログラムはどのようなものですか

Eakalux 朝8時から舞浜アンフィシアターで表彰式を行い、お昼はショッピング時間にしており、夜は幕張メッセのホール1,2を使用してカクテルパーティとディナーをしました。そこでは忍者とサムライのショーも行いました。最優秀者にはこのほか京都旅行と都ホテルでのディナーパーティをプレ

ゼンとして努力に報いました。

—アンフィシアターにはお相撲さんやチンドン屋さんもいましたね

Suvit セールスコンテストの時点から忍者とサムライをキャッチに入れていました。タイでの日本文化は映画やテレビが多く、タイ人にとってこの2つが日本を想起させるということと、コンテストをあまり堅苦しいものではなく、カジュアルに楽しんでほしいという考えがありました。

—開催地はどのように選ばれるのですか

Eakalux 私が候補地を3~4か国ほど選び、役員やCEOが最終的には決定します。候補地を決める際には、人気の場所やホテルなど目的地の魅力や受け入れ態勢を考慮しますが、もっとも大切なのは航空便の席数を確保できるかどうかということです。同じ日程で直行便で移動できるのが理想ですが、それができない場合はグループをいくつかに分けなければなりません。

Suvit 日本への旅行にVISAが不要になったことが大きいですね。書類を集めて申請したりと、個別の作業がありますので

1000人となると、大きな作業負担となります。

—それを何人くらいのスタッフで行うのですか

Eakalux 実は当社では、旅行の申込みからパスポートの確認、食事制限、禁煙かなど、チケットの予約だけでなくすべての業務を旅行会社さんに業務委託しています。1社では業務負担が大きくなるので3~4社さんをお願いしています。他社さんではあまりやられていないかもしれませんが、

—日本企業の報奨旅行はコスト削減で減少傾向にあるという話も聞かれますが、AIA タイではどのようにお考えですか

Eakalux 先ほども申し上げた通り、インセンティブトラベルの費用がかかるということは、売上が上がっているということで、企業としては望ましいことです。多くの方が参加していただくことによって、モチベーション向上だけでなく、達成意欲を刺激したり、ノウハウをシェアしたりと、素晴らしい相互作用も生まれており、弊社の販売促進のエンジンとなっています。

—ありがとうございました



上)表彰式は朝8時と早いスタートにも関わらず、大変な盛り上がり。互いの健康を踏まえあった
左)最高成績者の登場は映画スターのように 右)ガラディナーではサムライと忍者のショーを上演