

「インセンティブを知る」

2016年、訪日外国人は2千万人を超えた。政府はオリンピックの年2020年には倍増の4千万人を狙っている。インセンティブ旅行の目的地として日本を選ぶ企業も飛躍的に増加するのは確実だ。MICEビジネスの内、旅行会社・ホテルなどインバウンド関連業界人に必須のインセンティブの基礎知識やイベントを解説する。

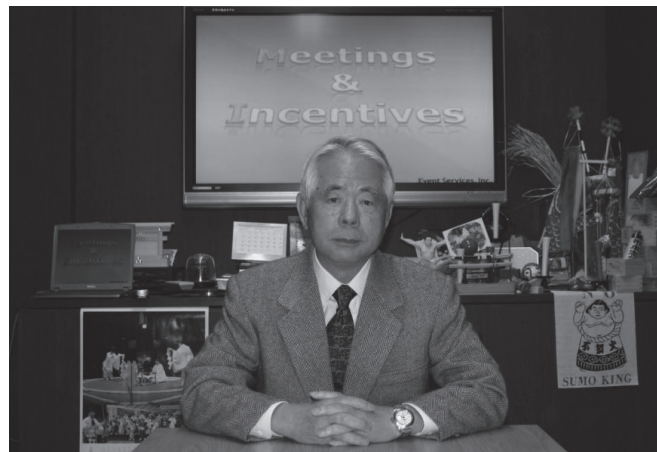
(株)イベントサービス 代表取締役 **森本福夫** (Lucky Morimoto)

MICE

MICE / MICE Events という言葉が方々で聞かれます。大分浸透して来た略語ですが、業界人を除き一般には未だ良く知られていません。従ってMICEについて述べている出版物やWebsiteでもMICE: Meetings, Incentives, Conventions, Exhibitions などビジネスイベントの略、などと注が載せられています。ConventionsをConferencesと当てている場合もあります。また、ときにはEの部分をEvent / Entertainmentなどと解説している場合もあります。しかし、Meetings (企業の会議・国際会議) Incentives (報奨旅行・報奨催事) Conventions (大会) Exhibitions (展示会) はすべてイベントですから、これはややおかしく聞こえる表現です。MICEは一般の個人・団体の観光旅行 Leisure travel に対比して用いられる用語ですから、もしこれら4つのカテゴリー以外のインバウンド関連イベント、例えばオリンピックとかワールドカップなどのスポーツイベント、海外から多数の人たちの訪日が予想されるコンサートのワールドツアーなどを含めたいのであればそれらを一括りにして「+」としてMICE+ (マイス プラス) と表現すれば誤解を生まず分かりやすい、と考えています。

Iを知ろう

MICEの中でも「M」と「I」、すなわちMeetings and Incentivesには大きいマーケットがあり、日本を売り込み訪日を促進するのがMICE業界の利益確保ひいては税収、貿易外収支の改善に重要です。先述のMに国際



〈プロフィール〉インバウンド・アウトバウンド旅行、インセンティブプログラムの関連の業務に長期間携わったあと、1981年、インセンティブイベントの企画・運営に特化した株イベントサービスを設立、国内外のホテル・コンベンションセンター・ユニークベニュー等で多数の会議・表彰式・ガラディナーを手掛ける。近年はアジアからの大型インセンティブグループに対するイベントが多。SITE (Society of Incentive Travel Excellence) Japan Club 代表。観光庁国際競争力強化委員会委員。

会議を含めるかどうか、には各論がありますが、企業イベントとしてのMは世界企業の会合、例えばアジアパシフィック地域 (AP) Meeting の様に日本で良く開催されています。このMは特に説明は不要でしょうが、I = Incentives については実際の姿が良く分からない、と言う声を頻繁に聞きます。つまり、一般の旅行に比してインセンティブ旅行の中味はどのようなになっているのか、どのように運営されているのか、またその中でインセンティブ旅行関連のイベントにはどのような種類がありどこでどのように行なわれているか、などなどが良く分からない、のです。この誌上セミナーでは「I」について読者の理解を深める事を目指しています。

なぜインセンティブか

われわれ人間には色々な欲望があります。欲がつく言葉を探せば数えきれないほどあるでしょうが、他人に認められたい欲望 (名誉欲)、金銭に対する欲望 (金銭欲)、物に対する欲望 (物欲) などなどが代表的でしょう。これらの欲と人間の達成欲・競争欲などの心理に注目したのが企業で、これらの〈手に入れたいもの〉をインセンティブ=報奨として提供し、それをコンテストの形で展開する事でいろいろな企業目標の達成を促進するようにしているのです。これら報奨を提供してコンテストを行ない、人々例えばセールスパーソンが目標達成に向けて努力するように動機づけすることを Incentivise する、と言っています。つまりインセンティブは Motivation のための道具 = Motivational tool と言えます。そこには〈おまけを付ければ人はより動く〉単純な心理・行動原理を反映しているのです。