日旅連12支部連合会 今年度事業計画

北海道支部連合会

赤風会の一体感で

桑島繁行会長

日頃から日本旅行グループ並びに連盟会員の皆さまからの多大なるご協力に心から感謝申し上げます。

さて昨年度の北海道観光は、一昨年の東日本大震災の影響が残り、引き続き厳しい状況ですが、日旅連とNicの協働組織である北海道赤い風船会については、発足から3年目に入り、各委員会・部会を中心とする誘致活動を、より活発に実施してまいりました。

活動の中心の「プロモーション委員会」では、各地区の観光協会にもご協力いただき、各ブロック会加盟施設さまからのご意見を集約・反映した内容で、6月に首都圏でプロモーションを行い、個人・一般団体・MICE等幅広い分野で意見交換ができました。また、日本旅行北海道旅プラザ時計台店でのプロモーションも継続して行っております。「宿泊ネット販売推進部会」では、赤い風船と共同運営の赤い風船北海道スペシャルサイト上で、2カ月ごとの「地域特集」や、北海道観光振興機構さまとの共同商品の設定を行いました。また、時計台店プロモーションと連動した専用商品の設定も一部行うことができました。「観光部会」では、昨年に続き東日本営業本部団体送客キャンペーンと連動した立寄促進施策を実施しました。「インバウンド誘致推進部会」では、前年延期になった中国旅行社・結婚情報誌スタッフの招へいを実施し、道内各地で現地視察と写真撮影を行い、同時に会員施設さまとの情報交換も実施しました。「ブロック会」では、各地で会議を開催し、加盟施設さまと本州プロモーションについてのご意見および地域観光情報の交換を行いました。

今年度においても、これまで以上に北海道赤い風船会を通じて、加盟施設の皆さまとの一体感を高め、日本旅行グループへの提案力を高め、連携を図ってまいります。

また、営業本部と連携した個人および団体誘客のためのキャンペーンの実施、赤い風船北海道スペシャルサイトのさらなる充実等、これまでの活動をより深度化した事業内容を展開していきます。

今年度も引き続き、会員の皆さまのご協力と日本旅行グループのご支援をお願いいたします。

関東支部連合会

特性・売りを発揮

千葉俊隆会長

昨年は東京ディズニーランド＋αで首都圏回帰が鮮明となりました。

5月開業の東京スカイツリー、ダイバーシティ、渋谷ヒカリエ等々により全体の取り扱いで大震災以前の水準の戻ることができました。

これは会員並びに日本旅行関係者の地道な努力のたまものと心より厚く御礼申し上げます。

しかし、一方では、近郊企画宿泊の伸び悩み、団体の減少、MICEの大都市集中化、いまだ大震災の風評に苦しむ地域など課題も残されています。

今年の関東支部連合会は元気な東京効果を域内全支部に波及させる事業に取り組みます。

今年度事業方針は東京の成果をいかに支部・地域に水平展開するかを重要なテーマに沿えながら、これまでの「集中と選択」をより明確にし、「実利に直結した事業」により「会員メリット・特典を創造」する活動を推進します。

具体的な事業活動は次の三つを骨格に据えて推進します。

1・企画・商品造成、販売部門への支援事業として「域内地域キャンペーン」「第10回ワークショップ（熱海）」「業種別商談会」「商品企画会議」「近郊宿泊研究会」など、観光素材・情報の提供を深度化します。

2・支部・地域への誘致誘客事業として「企画担当者と合同会議」「地元の魅力的な旅行素材の提案」「地域オリジナル商品の企画開発」「販促イベント」「キャラバン」「現地研修会」「下見見学会」などを実施します。

3・会員支援サービス・交流事業として

日本旅行グループ会社の協力のもと、保険、設備・備品、研修、事務受託、物流など、会員施設でのサービス提供を容易にします。また、会員相互の関係強化のため、研修会・交流会・親睦会を効果的に開催します。

これらの活動は、営業推進委員会が「送客と誘客」両面で取り組みます。特に今年度は地域主体の活動で地元にあった独自事業を進めます。

まとめに、支部連合会は引き続き東京圏のダイナミズムと関東各支部の魅力とを有効に活用して、宿泊券増売に結びつける所存です。

この実現のため、まずは会員施設の特性・売りを十分発揮し、お客さまからご満足を得るよう自助努力しながら、施設アイデンティティーを確立したいと思います。

「会員でよかった」と実感できる事業に精進してまいりますので、一層のご支援とご協力をお願い申し上げます。

東北支部連合会

「咲かせてみよう」

菅野豊会長

一昨年の震災以降今日に至るまで、全国の皆さまより心温まるご支援と応援をいただき心より感謝申し上げます。昨年は「震災復興元年」と位置づけ、会員一丸となり誘客事業に取り組んでまいりましたが、おかげさまで震災前実績の9割まで回復いたしました。これもひとえに皆さまのご支援の賜物と重ねて御礼申し上げます。

さて本年ですが、かねてより課題となっておりました会員減少傾向による支部事業活動の停滞という大きな問題にメスを入れ、本年度より支部を統合し連合会体制へ移行することといたしました。震災禍からの復興を加速するために、東北全体で連携し営業推進活動を活発にするための組織改正であり、具体的には、東北仕入販売センターおよび管内の日本旅行支店との関係を強化し、北東北、南東北という広域で誘客事業の展開、域内需要取り込みの強化を実施してまいります。

また、依然として風評による厳しい状況下の福島については、MICE誘致や教育旅行の復活に向けた施策を展開してまいります。

幸いにして本年は宮城DC、秋田DCが展開され、またNHK大河ドラマ「八重の桜」の放送も始まっており、東北にとっては年間を通じて追い風が吹いております。私どもはそれに甘んじることなく連合会体制のメリットを最大限発揮し、この追い風を取り込んだ各地域の誘客素材を活用した具体的な商品化に取り組み宿泊券販売拡大に努めてまいります。当連合会にとってはまさに本年が正念場であり、会員一丸となって実績を挙げ、東北の地に「花を咲かせる」ことが今までの皆さまからのご支援への恩返しになると確信しております。本年もどうぞよろしくお願いいたします。

新潟支部連合会

「プレDC」で誘客

浅野謙一会長

平素は日旅連事業に対して、日本旅行グループ並びに会員各位より多大なるご尽力を賜り厚く御礼申し上げます。さて、本年4月～6月にかけて新潟プレDC期間、来年26年度は新潟デスティネーションキャンペーンであり官民連携による協力体制の強化を図り「新潟の魅力」を域内外に情報を発信、同じ時期でも季節によってさまざまな風情を五感で楽しめる季節、さまざまな魅力がある新潟の春の自然、食、歴史、文化、人にふれあう旅を提供し誘客に努めてまいります。また昨年に引き続き新潟県旅館組合青年部による「にいがた朝ごはん」のさらなる深度化、また、本年度から「にいがた地酒の宿」が新しくプロジェクトの幕開けとなります。日旅連として首都圏・関西圏向け企画商品の展開を行い「新潟への誘客事業」を重点事業として取り組んでまいります。

①宿泊券販売の拡大として、DCテーマでもある「食」「花」「雪」「酒」「巧」を中心に地域の観光素材のブラッシュアップを推進し、さらに魅力ある観光企画の創出に向けた取り組みを強化いたします。そしてその地域観光素材は、「着地型商品」への活用と造成、ならびに「Web商品」や「宿ぷらざ」への展開も並行して行ってまいります。商品展開として昨年に引き続き、「トキめき佐渡～感動体験の島～」「新潟おすすめの宿」「謝恩宿泊プラン」の展開、新たに関西発新潟の商品展開を行ってまいります。

②団体販売強化施策として、「新潟への入り込み団体支援」として一般団体、教育旅行、MICE、BTM、インバウンド団体獲得支援を行ってまいります。

③宣伝活動として、官民連携による首都圏・関西圏への商談会への協力、主要エリアへの誘客・販売促進活動を行ってまいります。

④新潟県アンテナショップ「東京ネスパス」会員向け企画商品の展開、店頭イベントへの協力体制を強化してまいります。

⑤今年も日本旅行の事業計画と連動した事業を推進。

これらのさまざまな事業展開は、日旅連のみならずNic新潟地区会と共同で取り組んでまいります。また、県をはじめとした地域行政・観光協会との連携が必要であり、さらなる連携強化をしてまいりたいと考えております。本年も関係各位の一層のご支援ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

長野支部連合会

地域の魅力つくる

齊藤茂行会長

日頃より長野支部連合会の事業活動に当たり多大なるご支援・ご協力をいただいております日本旅行グループ並びに会員の皆さまに心から感謝申し上げます。

昨年度、長野支部連合会は2011年度宿泊券実績を超えることができませんでした。当支部連合会では正副会長には毎月各支部の宿泊券実績をお互い共有化させ、切磋琢磨し、お客さまに喜ばれる商品作り、旅館作りに努めてまいりました。前年を越える送客をしていくことが連合会の大きな目的であり、その意味では反省を残す1年となりました。

今年度は昨年の反省も踏まえさらに積極的な事業の推進を図ってまいります。

営業推進委員会に7名の新任メンバーを加え、地域の魅力作り、素材発掘、赤い風船やWebの商品化を強化いたします。具体的には、日本旅行の中期経営計画の基本戦略の一つにもなっているシニア層のスローな時間を楽しめる旅作りや、昨年から商品化した「街歩き（散歩）シリーズ」の充実を図ってまいります。長期的には、2015年3月北陸新幹線延伸に向け営業推進委員会で検討を始めてまいります。広域観光圏の整備の点から北陸支部連合会さまと連携を取らせていただき相互に地域の魅力を発信していければと期待しております。

また、当連合会の最大の課題であるお客さま宿泊アンケートについては、営業推進委員会を中心に全員で知恵を出し顧客満足度をあげる取り組みを始めてまいります。会員1軒1軒が真剣に取り組んでいくことが長野県全体の底上げにつながるものと確信しております。

当連合会ではまだまだ課題は山積しておりますが、一歩一歩確実に成果の残せる事業をNic長野地区会ともさらなる連携を図りながら取り組んでまいりたいと考えております。

中部支部連合会

二つの話題に対応

金原貴会長

このたび、寺田前連合会長より中部支部連合会を引き継ぎました金原でございます。よろしくお願いいたします。

まずは昨年中部で受け持たせていただいた「第20回REN・cup」でしたが、全国より160名余りの多くの会員の皆さまにご参加いただき大盛況にて開催できましたこと、深く御礼申し上げます。ありがとうございました。

昨年の中部は「スカイツリー」「清盛」等々の全国的に東西の大きな話題にはさまれた中でのスタートでしたが、会員の皆さまにも支えられ何とか前年並みの実績で終えることができました。

今年の中部は大きな話題が二つあります。一つは20年に一度の「第62回伊勢神宮式年遷宮祭」です。7月・8月に始まる「お白石持行事」や、「遷御」が行われる10月と、大きな行事も行われ、全国からの参拝の方々が伊勢市を中心とした三重エリアへお越しいただけることと思います。

もう一つは6～7月頃に内定が予定されている世界文化遺産候補「富士山」の本登録です。山梨県と静岡県にまたがってそびえたつ名峰「富士」の壮大な魅力を改めてビッグチャンスと捉え1人でも多くのお客さまをこの中部でお迎えしたいと思っております。

さらに自動車産業を中心とした地元企業の業績も上方修正の動きがあり、域内の活性化と景気回復をぜひ成し遂げていただきたいと思っています。地域の活性化についてはわれわれ会員も積極的に地元行政等とも連携し受け入れに関わる各種の整備や魅力ある素材の充実と積極的な提案、そして中部ならではの「元気」を今年も発信していこうと思っております。

今年は昨年できなかった案件を確実に実行してゆくことと、日本旅行の中期経営計画「ACTIVE2016」の初年度ということを踏まえ、日本旅行と日旅連の双方がWIN&WINの関係になるため、より一層の連携強化を図り、各地での具体的な事業を推進するため、次の事柄について積極的に取り組んでまいります。

「地域と密着した営業推進委員会活動の強化」

新観光素材について各地の営推委員の協力を得て、昨年は21件の提案をさせていただきました。しかしながら利用実績は0という結果に終わり、素材そのものの、時代のタイムリーさや、魅力に欠けていた結果だと痛感しております。今年は各地で眠っている良質の情報や今後トレンドに成り得る素材や情報を再度洗い出し、お客さま目線の素材提案をすることで日本旅行の宿泊券販売拡大に結びつけていきたいと思います。

また今年は中部では初めての試みとしてワークショップ（商談会）を3月に名古屋で開催予定です。ここには各地域や参画施設ごとの「売り」を積極的に持ち寄り、今後の日本旅行と日旅連のさらなる信頼関係構築に結びつけていきたいと考えております。

「宿泊券増売への協力」

個人商品においては、赤い風船事業部との積極的な意見交換と連携強化によりさらに加速化の進むインターネット専用商品の開発に最大限のバックアップをしていきます。特に昨年より赤い風船中部事業部内にWebデスクが設置され、即応体制を確立いただいたことによる効果は大きく、従来よりの味覚、温泉等の定番素材はもとより、地区ごとの歳時記や限定素材を提案し間際のお客さまにもアピールしていきます。また、日本旅行の最大の強みであるJRアクセス付きプラン増売へ向けた積極的な協力・支援事業をきめ細かく進めてまいります。↖

最後に今年9月には第21回REN－CUPを信州長野の地で開催させていただきます。今回は上高地やアルペンルート、善光寺・戸隠といった信州の魅力たっぷりのエクスカーションもご用意させていただきます。ゴルフをされない方もぜひご参加いただきたくお願い申し上げます。信州らしい心のこもったおもてなしで長野支部連合会会員一同皆さまのお越しを心よりお待ち申し上げております。

本年もぜひ皆さまからのより一層のご支援とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

月替わり懐石「千姫御膳」厳選料理
※献立は毎月替わります。
千姫物語では「安心・安全」な厳選された食材、そして、新鮮な野菜、果物、山菜等の農産物をお客様に提供致しております。

月替わり懐石料理の宿 花衣の館 日光 千姫物語
〒321-1432 栃木県日光市安川町6-48 TEL.0288(54)1010 http://www.senhime.co.jp/

“The オーシャン倶楽部”

沈む夕陽に時間の流れを忘れるひととき。
風の音、潮の香り、湯のぬくもり、すべてが最上級。

海を一望できる新ダイニングレストラン。
“源泉蒸し”をはじめ汐美荘の旬が揃う。

新潟県／瀬波温泉　政府登録国際観光旅館（登録1346号）
夕映えの宿 汐美荘
予約専用ダイヤル 0254(53)5858
〒958-0037 新潟県村上市瀬波温泉2丁目9番36号
http://www.shiomiso.co.jp 夕映えの宿 検索

宿泊券増売へ会社と連盟がスクラム

日本旅行協定旅館ホテル連盟の全国12支部連合会長に、各連合会の今年度事業計画をアンケート形式で聞いた（①連合会、支部事業で、今年特に力を入れていること②地域キャンペーンの展開について③連合会、支部の特別企画商品について④連合会、支部の宣伝活動について⑤各種委員会の活動について⑥日本旅行に要望すること⑦傘下の会員に要望すること⑧その他）。

北陸支部連合会
新幹線開業にらむ

八木眞一郎会長

昨年は日本全体で東日本大震災からの復興と景気回復を目指して終始した1年でした。今後も引き続き国内旅行需要喚起することが肝要であり、特色ある地域づくり、安心して旅行を楽しんでいただける環境づくりが必要であり、変化しつづけるお客さまのニーズをしっかりと捉えるべく的確に、かつ具体的な施策の実施により事業を展開してまいります。

当支部連合会としましても、北陸新幹線の2014年末開業をにらんだ各種素材の提案、商品化、「おもてなし」「ホスピタリティ」のさらなる向上を目指し宿泊券販売の拡大を図ります。具体的には、歴史的な観光素材、食、温泉等豊かな観光資源が多い当地をより深く楽しめるように、富山、石川、福井の各エリアごとの商品の造成を展開し、支部活動のさらなる活性化を図ります。

また、連合会役員を中心に周知してもらうことにより互恵関係を構築することを目的とした連合会専用販売ツールを作成し強固な関係づくりを進めます。団体の誘客拡大事業についても本部の事業、当支部連合会のオリジナルを加味し、宿泊券の増売にまい進していますので皆さまのご支援、ご協力をよろしくお願い申し上げます。

関西支部連合会
「営推」中心に活動

田岡茂会長

日旅連会員の皆さまには平素より格別のご支援ご協力を賜り厚く御礼申し上げます。

当関西支部連合会は近畿2府4県と岡山県、鳥取県、島根県を加えた2府7県、11支部で構成される連合体です。

当連合会管内の今年の大きなイベントとしては、60年ぶりの出雲大社遷宮が執り行われ、5月10日（金）には本殿遷座祭が行われます。

また本年のNHK大河ドラマ「八重の桜」は同志社大学の創始者新島襄の奥さまが主人公ですので大学がある京都を中心に隣府県にも連携をとりながら九州観光活性化に向けてまい進してまいります。関係各位のより一層のご支援をお願いいたします。

また団体商品においては、「旅の宴まくら」を中心とした各種の団体企画商品に、中部エリアの地域特性を活かした魅力ある旬の観光情報や素材の情報発信をして、できるだけ早く商品化して、販売拡大に向けたキャンペーン支援も積極的に実施します。

若干復調の兆しが見える観光客が増えることを期待します。

当連合会は本部事業と連動しながら基本的な命題である「宿泊券販売の拡大」をテーマとして中核組織の営業推進委員会を中心として事業活動に取り組んでまいります。

昨年は他の支部連合会と共同で施設および地区の旬の受け入れ団体情報を提案して団体受注に結びつけるのを目的に大阪国際会議場で1月と7月の2回、日本旅行西日本営業本部の京阪神セールスマンとの商談会（ワークショップ）を実施しました。

今年も昨年同様日本旅行セールスマンとの商談会（ワークショップ）を計画していますが、MICEを基本に置き、企画提案書の充実を図りたいと考えています。

また宿泊券販売につながる地域の新観光素材の提供は長年のテーマになっています。今年も引き続き支部営業推進委員会が主体となり仕入販売センター地区担当者と協力しながらセールスマンに魅力ある新観光素材（観光資源）をイントラネットを通じて会社側へ提案してまいります。

一方、個人客に適した新観光素材は本部営業推進委員会の取り組みであるインターネット販売拡大策の一環として女性や熟年・シニアといった顧客層別、またテーマ別を受け、支部営業推進委員会で具体的に検討してwebにて提案していきます。

最後になりますが当連合会への皆さまのさらなるご支援・ご協力をよろしくお願い申し上げます。

四国支部連合会
きらり四国に期待

宮村耕資会長

平素は、日本旅行グループ並びに連盟会員の皆さまより多大なるご支援ご協力を賜り、心より厚く御礼申し上げます。

昨年の業界の顧客動向は、話題性の高かった一部の地域を除き総じて東高西低の1年であったと思われますし、当四国支部連合会会員にとってもこれらの影響が強いられた年でありました。

一方、本年は4月～9月の6カ月間において念願であった地域を元気にするプロジェクト、「きらり四国キャンペーン」が四国ツーリズム創造機構の支援と協力を得て展開されることとなっており、会員一同重要な役割を認識の上大きな期待をいたしておるところにございます。

当キャンペーンの商品コンセプトは、「再発見！4つのチカラ」として「芸術・食・自然・祭」という四つの視点から四国四県の魅力をクローズアップさせ、「お楽しみ観光体験ツール」「個人型周遊旅行プラン」「四国内JR利用プラン」等の商品企画に、各県ならではの個性あふれる観光素材や地域ブランドの特性を織り込み、「元気な四国のチカラ」として広く発信し、対前年110%を相互の目標に定め集客・誘客に取り組んでまいります。

また、当キャンペーンは期間が限定されておりますが、今回の取り組みを通じ得られた成果と評価を検証いたし、各県が新たな地域ブランドとして持続的に取り組んでゆくことが極めて肝要であると思われます。

日本旅行さまにおかれましては、「ビジネスモデル転換の具体化と加速化」に即し、各営業分野に対し施策が図られてきており、加えて今年からは新たに策定された新・中期経営計画「ACTIVE2016」をグループ一体となって推進されることと伺っております。

本連合会におきましても、これら会社側の営業戦略と連携し、変化を続ける旅行者ニーズへの対応に引き続き取り組んでまいりますので、関係各位に対しなお一層のご支援をよろしくお願い申し上げます。

九州支部連合会
地域活動の深度化

小林喜平太会長

昨年、7月の九州北部豪雨では、全国の日本旅行および日旅連会員の皆さまからお見舞い、励ましのお言葉をいただきまして心より御礼申し上げます。いまだに一部復旧に至っていないところもありますが、九州全体では前年を維持するところまで来ました。これは、各方面の皆さまのおかげだと感謝申し上げます。

九州支部連合会は、本年度より久留米支店の閉店に伴い、久留米支部が福岡支部へ合流し7支部での運営となります。本年度は、各支部単位での取り組みを深度化させ九州全体がさらに元気になるよう活動してまいります。

まず個人商品においては、各地域の観光素材を活かした、特に会社がターゲットとする女性、熟年・シニア向け商品を赤い風船事業部の協力をいただきながら各支部一つ以上の商品造成を推進してまいります。従来の観光素材はもちろんのこと、健康、環境、社会貢献等も取り込んだ旅行商品を提案していきます。

また団体商品については営業マンが即戦力になるモデルコースを支部単位にできる限り多く作成し日旅イントラへ提供してまいります。もちろん販売拡大のためのキャンペーンにも積極的に応援してまいります。

つぎに、訪日旅行ですが、昨年は尖閣諸島や竹島問題で冷え込みましたが、東アジアからのお客さまには大きなポテンシャルを感じています。すでに台湾からのお客さまはかなり戻ってきていますし、シンガポール、タイからのお客さまも徐々に増えてきています。今年は、日本旅行が5月17日からの台湾（台湾駅）で開催する「日本の観光・物産博2013」に参加を予定しています。

今年は政権も変わり、少し景気に日差しが差し込んできているようです。この波に乗り遅れないよう、日本旅行と共同で観光行政とも連携をとりながら九州観光活性化に向けてまい進してまいります。関係各位のより一層のご支援をお願いいたします。

中国支部連合会
旅行の動機付けを

梅林保雄会長

昨年を振り返ると、自然災害や尖閣・竹島問題などがありましたが、比較的穏やかな1年ではなかったでしょうか。その中で中国支部連合会エリアではNHK大河ドラマ「平清盛」の放映や、おいでませ山口イヤー！キャンペーンの実施、年末には新たな空の玄関として岩国錦帯橋空港の開港など、何かとこの地域は全国から注目を集めた1年でした。結果として宮島来島者が初めて400万人を超えるなど多くの方にお越しいただくことができました。

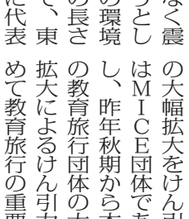
そのような中あらためて今年1年を展望するに、イベントとしては春4～5月の「ひろしま菓子博2013」の開催、それに続き夏7～9月はJR6社の全国キャンペーンが広島県で開催されます。また、岩国錦帯橋空港開港効果の通年化など3連休の増加もあって国内旅行需要全体では引き続き追い風が期待できます。

そういう時代の旅行ニーズは、とにかく内容にこだわらず価格的な安さを求めるものと、お客さま自らが持つ個性的要求を満たすことに徹底的にこだわったものとに二極分化していますが、また旅行購買層の中心は、人口シェアの縮む若者からシニアへの明確なシフトと女性を中心としたものに移っています。

そういったニーズをいかに取り込み、このエリアに旅行に来ていただくか。この基本取り組み原則への正しい解は、私どものエリアへ旅行したいと思っていただく動機付けと旅行満足度の最大化にあると考えます。何度も申し上げていることですが、私どものエリアに「旅行して良かった、また行きたい」と思っていただくサービスを来られたお客さまに確実に提供することが、その唯一の正解です。

〝良い旅は癖になる…〟。多くの方に癖になっていただくために、旅行意欲をかき立てる観光素材の的確な情報発信とそれらの具体的商品化、おもてなしホスピタリティの発揮により熾烈を極める旅行目的地間の大競争を勝ち抜くことを目的に的確な具体的事業施策により宿泊販売の拡大を図ってまいります。引き続き、会員皆さまの一層のご支援をお願い申し上げます。

沖縄支部連合会
新たなステージへ


照屋修興会長

平素は、日旅連沖縄支部連合会の活動に対し、皆さまから多大なるご協力を賜り深く感謝申し上げます。

平成24年沖縄観光入域者数は、583万人を超え前年を8%程度上回る回復基調を達成することができ、ほぼ東日本大震災前の水準まで回帰することができました。翻って、まもなく震災から2年を迎えようとしておりますが、苦渋の環境からの挽回には積年の長さにも値する環境の中で、東北観光博の取り組みに代表される地域観光復興に向けたゆまぬご努力を続けておられます支部連合会の皆さまに対しましては、衷心より敬意を表するところであります。

さて、少し踏み込んで沖縄旅行市場を分析いたしますと、この回復基調は数値の上では「回復（元に戻った）」といえても内容においては「回復ではない」「元に戻ったのではない」ということであります。日本旅行さま法人営業においても昨年、一般団体30%増の大幅拡大をけん引したのはMICE団体でありますし、昨年秋期から本年春期の教育旅行団体の大幅獲得拡大によるけん引力は、改めて教育旅行の重要性を再認識するものでありました。個人旅行営業におきましても、昨年は「旅行の動機に変化」を痛感する年でありました。「絆」の再確認・再認識の良き機会ともいえる「旅行」の重要性は、「夏期・ご家族旅行の需要」へとつながり、多くのお客さまへと結びつけていただきました。また、沖縄への海外・インバウンド入域客動向へ目を移しますと、対中関係の課題は有しながらも対一昨年比30%増の大幅な伸びとなりました。これらはまさに「旅行市場」は「回復したのではなく」「変化・転換している」ことを証するものです。

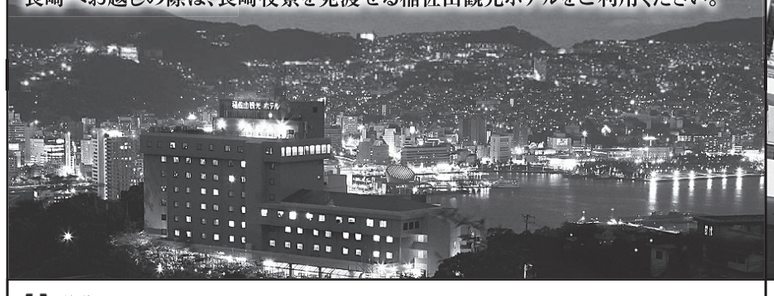
株式会社日本旅行・丸尾社長さまがお話されている「ビジネスモデル転換の具体化・加速化」の重要性に結びつくものであると得心しております。社会（お客さま）が旅行に求める価値観・ライフスタイルの変化・旅行市場の多角化）の構造変化に俊敏に対応するビジネスモデルの変革がまさに必須であり、私たち日旅連沖縄支部連合会は株式会社日本旅行さまの中期経営計画「ACTIVE2016」の指針としっかりとベクトルをそろえて会員一丸となって積極的な変革の姿勢に基づく営業活動を通して、宿泊券の増売にまい進してまいります。

本年は沖縄復帰41年、沖縄支部連合会41年、日本旅行沖縄MICE営業部設立1年目と「新たなステージ」へ一歩を踏み出す年となります。3月7日には、わが国最南端の国際空港・新石垣空港開港という慶事もございます。次代（NEXT STAGE）の輝ける発展に向け日本旅行さまとともに次代のビジネスモデルを構築してまいります。

インバウンドの復活に向け、地域と連動した情報の発信強化にも取り組んでゆきたいと思います。

日本旅行と日旅連が相互の信頼関係の下、さらに強固な協力体制を確立するために、いかなる環境の変化にも対応できるしっかりとした地盤作りを推進してまいります。

最後に、本年度もまだまだ不安定で、厳しい状況が予想されますが、一歩ずつ前に踏み出すことで、確実に計画した事業をスピードアップしながら、推進をしてまいりたいと考えております。これからも皆さまからの絶大なるご支援・ご協力をよろしくお願いいたします。

長崎市は、世界新三大夜景の1つに選ばれました。
長崎へお越しの際は、長崎夜景を見渡せる稲佐山観光ホテルをご利用ください。

長崎 稲佐山観光ホテル　長崎市曙町40-23　TEL095-861-4151　FAX(095)861-4203　www.inasayama.co.jp　ikh-info@inasayama.co.jp

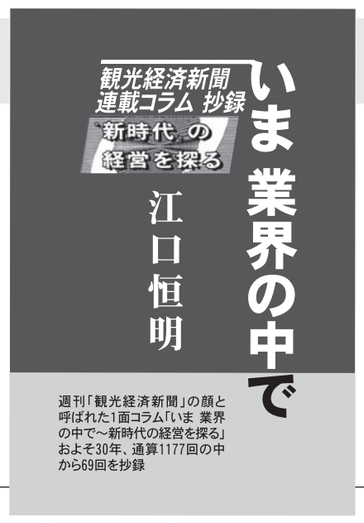
長崎駅から徒歩5分。
観光やビジネスの拠点に大変便利な立地です。

稲佐山観光ホテルグループ　長崎I・Kホテル　長崎市恵美須町7-17　TEL095-827-1221 FAX095-827-1241

目光の唐揚実演付!!
よかっぺ茨城！よかっぺ五浦！
磯舟盛付
これでなんと1名様 9,600円
●1日3組限定
●15名様以上の団体様対象
（サ込・税込・入湯税込）
五浦の5つのサービス!!
●お酒1本またはジュース1本付
●15名様以上カラオケサービス
●ちょっぴりプレゼント
●チェックアウト時にウーロン茶1名様1缶サービス
●☺☺☺☺☺……のサービス
和風の宿本館 五浦の湯
別館大観荘 大観の湯
リニューアルオープン

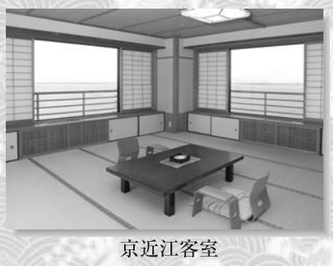
五浦の湯
日帰り湯うっくすパック
（AM11時～PM2時・期間通年）2名様からご利用になれます。
〈お一人様料金〉5,250円コース　6,300円コース　7,350円コース

大観の湯
（和食膳、室料、食前酒、入浴料、タオル、コーヒー全部入った得々パック）
期間／平成25年7月末日まで（除外日：休前日、休日）
月曜日～金曜日を対象とさせていただきます。4月27日～5月6日は対象外とさせていただきます。
日帰り入浴　昼食利用の場合……温泉入浴 800円　温泉入浴のみの場合……温泉入浴1000円
茨城県立公園　五浦温泉　政府登録国際観光旅館
五浦観光ホテル　TEL.0293-46-1111㈹　【東京営業所】TEL.03-3847-5991㈹

週刊「観光経済新聞」江口恒明の連載コラム
いま 業界の中で〝新時代〟の経営を探る


連載1177回から69編を抄録
――主な内容――
①悲願、観光立国への途……13編
②時代を映した旅館の課題……19編
③旅館と旅行業の共生へ向けて…13編
④大震災からの復興と観光……11編
⑤観光への思いと提言……13編
好評発売中
◆お申し込み先◆
観光経済新聞　出版部
TEL 03-3827-9800
info@kankokeizai.com
A5版 224頁　定価1500円（税込、送料別）
株式会社 観光経済新聞社　東京都台東区池之端2-7-17 井門池之端ビル 〒110-0008

湖面をわたる風　あけぼのに染まる　近江の湯

三上の湯露天風呂

京近江客室

琵琶湖を眺めながら、温泉で安らぎを
おごとの名湯で湯のぬくもりを。
びわ湖畔 おごと温泉　私ひとりの露天風呂　京近江（きょうおうみ）
The Ogoto Spa by The Biwa-Lakeside ANNEX KYOOUMI
滋賀県大津市雄琴6-5-1
TEL.077(577)2211　FAX.077(577)2200
予約専用TEL.077(577)2000
びわ湖畔 おごと温泉　政府登録国際観光旅館　琵琶湖グランドホテル
The Ogoto Spa by The Biwa-Lakeside BIWAKO GRAND HOTEL
滋賀県大津市雄琴6-5-1
TEL.077(579)2111　FAX.077(579)2161
予約専用TEL.077(579)0111