

観光立国実現は地方から推進を

# 転換期。総力あげてあすを確かに

## — 旅行業4社トップ座談会(9面から続く) —



吉川 ウエブ対策は店舗と一体で考えねばならない。旅行業の強みを生かしリアル

先行している会社には、追いつくには時間がかかると思いますが、少なくとも相手の背中が見えるとか、相手に脅威に感じてもらえるように2011年はしていきたい。それに向けてかなりの投資をする。

田川 中期経営計画や社員とのタウニングで、成長戦略にオンラインエージェントとしての地位を確立するつもりで申し込みを上げています。

丸尾 2011年の日本経済は「踊り場」入りし、再び回復軌道となるのは年後半あたりからであり、経済成長率も1.0%前後に留まって昨年を下回るというのが民間シンクタンクの大方の見立てだ。いずれにしても大きな成長は見込めず、先行き不透明な時代は続くだろう。

赤い風船(国内パッケージ商品)という商品造成と、ウエブ販売という販売手法を別々に考えるのではなく、一体的

## 新しい価値を商品化 選ばれる旅行会社に



丸尾

ある。これは業界に大きなインパクトを与えるだろうし、我々もこれをチャンスと捉え、新たな旅行需要喚起と獲得に努めたい。

2011年はちょうど赤い風船が40周年で、ついでに私も還暦の節目(笑)。干支でいうと「辛卯」の年であり、これは「古い草木が枯れ、替わって新芽が生えて繁茂していく年」といった意味がある。赤い風船にお

客さま一人では手配できないものを手配し、新しい価値を商品化して提供する。これを合旅行会社の役割だ。これを怠ればウエブ専門旅行会社の台頭によりシリシリになるのは目に見えている。

石川 2011年は2010年と同じような状況が続くと思う。旅行業は社会の景況感に左右されることが大きい。個人消費は落ちるが、法人需要も敏感に反応する。また、宿泊予約サイトの単品や、単独な組み合わせ商品の販売については直販や1件関連業

者へ引き続きシフトしていくと予測している。その一方で、得意分野である企業や学校、官公庁などを対象とした渉外営業で、「お客さまに選ばれた旅行会社」を目指し顧客満足度の向上に継続して取り組んでいく。具体的にはお客さまの多様化するニーズに的確に対応するために専門性の高い営業をこれまで推進してきた。本年はその取り組みを加速する年だ。すべての営業担当者にスマートフォンと最新のモバイルパソコンを配備しクラウドコンピューティングサービスを活用することで情報収集力とプレゼンテーション力の強化を図る。また個人旅行の分野ではSITやDMCといった商品の品ぞろえを増強し、ウエブサイトのユーザービリティ向上に取り組む。

## インターネットへの対応策

インターネットについて。専門の会社に後れを取った感も否めない。どう持ち直すか。

田川 2011年は、個人旅行事業カンパニーというひとつの括りにリアルもウエブも入れるのだが、ウエブ事業をしっかりと担ってきた者を長にしていっていかねばならない。

丸尾 2011年は、個人旅行事業カンパニーというひとつの括りにリアルもウエブも入れるのだが、ウエブ事業をしっかりと担ってきた者を長にしていっていかねばならない。



丸尾

地位確立へ積極投資 店舗と一体で考える 特徴ある商品を開発 商品の差別化が課題

丸尾 ウエブ販売は当然、伸ばしていくべきではない。2010年は前年比20%近く伸びた。2011年はこれをさらに25%くらい伸ばす計画だ。

石川 何をもって伸ばしていくかだが、まずは単に宿泊や交通機関の単品を組み合わせただけではなく、我々総合旅行会社にしかできない、個人では手配できないものを手配した旅行商品のパッケージを増やすことがひとつ。そして、リアルのパッケージ商品

丸尾 ウエブ販売は当然、伸ばしていくべきではない。2010年は前年比20%近く伸びた。2011年はこれをさらに25%くらい伸ばす計画だ。

石川 何をもって伸ばしていくかだが、まずは単に宿泊や交通機関の単品を組み合わせただけではなく、我々総合旅行会社にしかできない、個人では手配できないものを手配した旅行商品のパッケージを増やすことがひとつ。そして、リアルのパッケージ商品

丸尾 ウエブ販売は当然、伸ばしていくべきではない。2010年は前年比20%近く伸びた。2011年はこれをさらに25%くらい伸ばす計画だ。

丸尾 ウエブ販売は当然、伸ばしていくべきではない。2010年は前年比20%近く伸びた。2011年はこれをさらに25%くらい伸ばす計画だ。

石川 何をもって伸ばしていくかだが、まずは単に宿泊や交通機関の単品を組み合わせただけではなく、我々総合旅行会社にしかできない、個人では手配できないものを手配した旅行商品のパッケージを増やすことがひとつ。そして、リアルのパッケージ商品

丸尾 ウエブ販売は当然、伸ばしていくべきではない。2010年は前年比20%近く伸びた。2011年はこれをさらに25%くらい伸ばす計画だ。

石川 何をもって伸ばしていくかだが、まずは単に宿泊や交通機関の単品を組み合わせただけではなく、我々総合旅行会社にしかできない、個人では手配できないものを手配した旅行商品のパッケージを増やすことがひとつ。そして、リアルのパッケージ商品

丸尾 ウエブ販売は当然、伸ばしていくべきではない。2010年は前年比20%近く伸びた。2011年はこれをさらに25%くらい伸ばす計画だ。

石川 何をもって伸ばしていくかだが、まずは単に宿泊や交通機関の単品を組み合わせただけではなく、我々総合旅行会社にしかできない、個人では手配できないものを手配した旅行商品のパッケージを増やすことがひとつ。そして、リアルのパッケージ商品

丸尾 ウエブ販売は当然、伸ばしていくべきではない。2010年は前年比20%近く伸びた。2011年はこれをさらに25%くらい伸ばす計画だ。

石川 何をもって伸ばしていくかだが、まずは単に宿泊や交通機関の単品を組み合わせただけではなく、我々総合旅行会社にしかできない、個人では手配できないものを手配した旅行商品のパッケージを増やすことがひとつ。そして、リアルのパッケージ商品

多くの皆様のご要望にお応えして、『貸切温泉風呂』いよいよ誕生!!

貸切風呂 福満堂 吉祥 打ち出の小槌の湯

振ると願いが叶うという『打ち出の小槌』をモチーフにした貸切温泉風呂全4室。2011年1月、グランドオープン!!

日光国立公園鬼怒川温泉 政府登録国際観光旅館 創業1888年

〒321-2598 栃木県日光市鬼怒川温泉滝813 TEL 0288-77-1111 URL: http://www.asaya-hotel.co.jp

**あすや**

恋人の聖地

お風呂色々、夕映え色々。

2011年3月 お待たせしました 源泉露天風呂付き客室がいよいよ誕生!!

さらに 新ダイニングレストランも完成します!!

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。"温泉蒸し"をはじめ沙美荘の旬が揃う。

新潟県/瀬波温泉 政府登録国際観光旅館(登録1346号) 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