JTBグループ旅行事業会社20社 宿泊販売の方針

JTB旅ホ連特集

JCBトラベル

藤嶋信章社長

JCBトラベルは、JTBとJCBのアライアンスのもと設立されたJCBカード会員専用の電話販売に特化した旅行会社だ。JCBは日本発、唯一の国際クレジットカードブランドを展開し、提携カードを含め全世界で約8千万人の会員を保有する。JCBトラベルは、JCBが直接発行するカード会員を対象に国内海外の企画旅行商品の販売はもとより、T&E分野での各種の情報提供ドメインとした総合会員サービス企業への進化」に向けてJCBの優良会員戦略とリンクした顧客基盤のさらなる拡充を強力に推進していく。

総合会員サービス企業へ

そのためには従来以上に品質の高い、競争力のあるコンテンツの提供が求められると認識している。特に国内旅行では、泊券増売に向けてあらゆる取り組みを展開していに傾注してきたが、今後はカード別の会員戦略にも呼応して魅力ある宿泊商品の開発・提供にも力を入れていくので旅ホ連会員の皆さまの協力をぜひお願いしたい。

また、「日本の旬」や「杜の賑い」をはじめ、地域で開発される着地型商品や各種情報をJCBが保有する会員媒体でも積極的に紹介するなど宿く。

JTBコーポレートセールス

川村益之社長

JTBコーポレートセールスの今年度から始まった中期経営計画では、お客さまの「真のビジネスパートナー」になるべく新たな法人ビジネスモデルを確立していくことを目指している。

継続的、安定的に利益を創出する法人事業モデルを構築するために、総合旅行事業会社からソリューション会社への変革を目指していく。

基本方針は、①顧客視点による「顧客価値向上」と「営業利益の最大化」②経営資源の「選択と集中」の明確化と実行③事業戦略の実現に向けた基盤と制度・体制の整備――としている。

昨年度、一般団体ではミーティング、コンベンション、研修を中心に堅調に推移した。

教育団体では、顧客の教育課題、経営課題に取り組むことで好評価を受け

ソリューション会社へ変革

ている。

今年度は好調な事業に関して、さらなる推進をするとともに、「営業スタイルの革新」「新事業領域の拡大」を行っていきたい。

その達成のためにも、JTB旅ホ連の皆さまとの連携をより一層深め、多様化する顧客ニーズを的確にとらえるとともに、顧客の期待を上回るサービスを提供し続けることが求められていると言える。

こうした営業活動の実践により、常に顧客から選ばれ続ける「真のビジネスパートナー」となっていくためにも、皆さまからのさらなるご協力とご支援をお願いしたい。

JTBメディアリテーリング

大谷美文社長

当社は、主にお手ごろな価格でたっぷり観光できる多彩な旅行を、自社で仕入から企画、手配、販売、催行まで一貫して行い、新聞やカタログ、ウェブなどを通じて「旅物語」のブランド名でお客さまにお届けする。いわゆるメディア販売と呼ばれる通販型の「製販一体事業」を展開する旅行会社である。

常に変化する旅行市場に全社一丸となって真摯に向き合い、旬な観光素材をいち早く取り入れて最適な運送・宿泊機関を選定し、魅力ある旅行商品を迅速に創造できるよう心がけている。組織としてこの「一体感」と「機動力」が最大の強み

販製一体事業への昇華を

である。

お客さまに分かりやすいシンプルな商品造成をモットーに、商品は生物だと捉え、造成から販売までの時間損失を極力短くし、市場動向を注視しながらタイムリーな〝プランING〟〝プライシING〟を心がけている。

また、価格志向の強いお客さまのニーズにも積極的に取り組み、大量販売できる効率性の高い商品展開をする。この結果、オフ期や平日も比較的高い催行率を誇る。

今年は、世の中の株高の追い風や消費増税の切迫感をしっかり見極め、今まで以上に市場動向の把握に注力する。自社独自の販売センターの機能を高め、その動向をさらに速く、正確に察知し商品造成に反映されるよう事業モデルを「販製一体事業」に昇華させ、さらに販売拡大を狙いたい。

PTS

村山真実社長

中期経営計画のビジョンとして「お客さまへ最高の価値を提供する」を掲げ、店舗事業のPTSトラベルナビは首都圏53店舗（5月10日現在）での店頭営業を強化する。出店先の母店業態やクラスターの特性を捉え、お客さま視点に立ったリアル店舗ならではの付加価値提供を目指す。

店頭を活用し、お客さまの潜在ニーズを意識したさまざまな情報を発信することに加え、宿泊施

付加価値提案力に磨きを

設イベント販促などを含め、旅行需要喚起への取り組みを積極的に実施する。さらに、高品質な宿泊商品の販売強化を目的として、百貨店店舗を中心に富裕層組織への母店連動販促や媒体を活用した取り組みを展開する。

また、マルチチャネル戦略の推進による全社一体のお客さま囲い込みをしていく。店頭、コールセンター、ウェブの連携を一層強化し、宿泊需要の喚起とお客さま接点の拡大に取り組むとともに、お客さま支持拡大に向け対応力を強化することを基本戦略に位置づけ、付加価値提案力に磨きをかけ、お客さま満足度を向上させていきたい。

これらの実現に向けて、お客さまの声をしっかりと受け止め、宿泊商品の価値をさらに高められるよう、会員の皆さまへのフィードバックを通じて、販売店としての役割を果たしていきたい。

各旅ホ連会員の皆さまには引き続き各種研修や販売促進を通じてご支援、ご協力をお願いした

JTBグローバルマーケティング&トラベル

座間久徳社長

「GMT未来ビジョン2020」として「日本・アジア、そして世界で最も尊敬される高いホスピタリティのDMC組織①GMTの叡智を結集しアジアで飛躍②価値創造型ビジネスへの転換③コミュニケーションを基軸として自由闊達な社風」と策定した。

2013年度はこのビジョンの達成に照準を合わせて組織体制を一新し、経営強化を図っていく。営業部隊をFIT営業、MICE営業、BtoB営業の三つの大きな柱に分け、戦略策定と戦術遂行をスピーディーに展開していく。3本の柱を基礎から支える土台として訪日仕入企画部と企

最も尊敬されるDMC組織へ

画総務部を設置した。

国内宿泊の販売拡大に向けて、特にオンラインでのFIT宿泊販売を強化するため、基幹システムを改修して、BtoBの「GENESIS」とBtoCの「JAPAN iCAN」での宿泊商品の拡大と操作性の向上を図る。また、仕入手法の改革を推進し、全市場において優位性のある宿泊商品を展開していく。

政権交代後の株高と急激な円安の進展により、不確定要素もまだあるものの、概ね訪日インバウンドビジネスは回復基調にある。このチャンスを逃さず、「One GMT One Dream心をひとつに」をビジネススローガンに、全社一丸となって「最も尊敬されるDMC組織」を目指していく。旅ホ連会員の皆さまのご支援、ご協力をお願いしたい。

i.JTB

今井敏行社長

i・JTBは、中期経営計画のビジョンに「個人旅行のオンライン市場において、お客さま、事業パートナーに最も支持される市場ポジションを確立し、JTBグループの個人旅行販売をけん引する」を掲げ、幅広くインターネットオンライン販売の拡大を行っている。

JTBホームページでは、JTBの強みである店舗、コールセンターとの連携によるマルチチャネル販売を推進する。価

個人旅行販売のけん引役に

格訴求型商品「スペシャルプラン」と品質重視の付加価値明示型商品「JTBセレクト」を中心に展開しつつ「るるぶトラベル」プランの併載を開始し、多彩な商品バリエーションによりお客さまの利便性を高めていく。同時に、JTBを目指して訪れたお客さまの期待に沿えるよう、品質重視型商品の訴求を積極的に行っていく。また、12年度末には会員数200万人を超えたお客さまに、繰り返し使っていただけるサイトを目指し、継続した利用促進を図る。

るるぶトラベルでは、引き続きテレビCMなどの広告宣伝強化により、12年度末に310万人を超えた登録ユーザー数のさらなる拡大を図る。併せて「るるぶトラベルツアー」販売も強化。また、JTB情報管理ツールの継続改善を行うと共に、営業体制強化を行い、施設の皆さまや地域との一層の関係強化を推進する。これらを通じ、皆さまと共に前進する「共存サイト」としての展開を引き続き目指していく。

JTBガイアレック

堀江伸也社長

JTBガイアレックでは国内企画商品を「サン&サン」のブランドで造成、販売している。

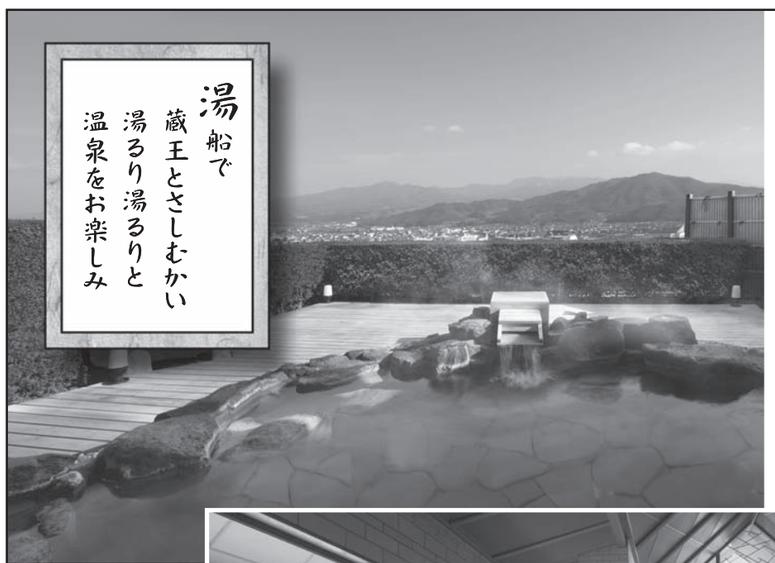
サン&サンはスキーを中心としたスポーツ・SIT旅行から始まり、本年2013年度に33周年を迎える。10年前はスキー旅行の取り扱いが6割を超えていたが、その後スキー期以外のグリーン期商品を大幅に拡大した結果、昨年12年度では、グリーン期商品の占めるシェアが8割を超えるまで逆転している。

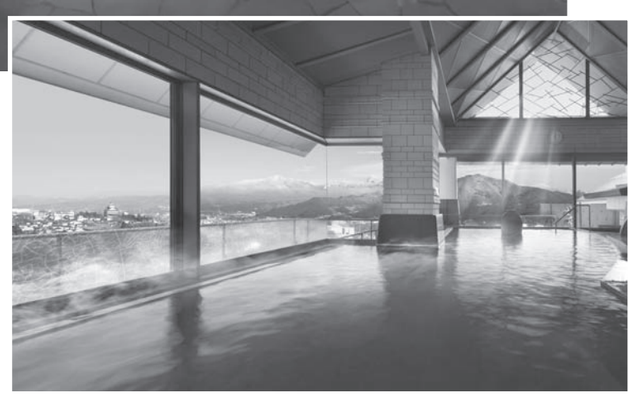
選ばれるホールセラーに

お客さま、販売店はもちろんのこと、宿泊施設などの事業パートナーの皆さまからも選ばれるホールセラーが目標だ。今後もJTBの各地域販売会社、商品事業部（仕入部門）、さらにJTB旅ホ連、行政との連携を一層強化し、各地域が売り込む素材を商品化して、JTB宿泊券増売に努めていく。

現在の具体的なタイアップ事例としては、JTB西日本、奈良県と「記紀万葉のふるさと古代歴史ろまんウォーキング」、JTB中部、旅ホ連伊豆南連絡協議会と「南伊豆特別企画春先案内」、JTB関東、石和春日居プロジェクトと「湯めぐり甲斐路石和・春日居温泉」などを販売した。また、この夏に向けては「千曲川浪漫の旅信州温泉王国『希望がいっぱい岩手へ行こう』」を発表した。

これらの商品では「体験」と「学び」をキーワードとして、地域の魅力をアピールし、JTBグループが目指す交流文化事業にも貢献していきたい。





山形県／かみのやま温泉
日本の宿 古窯（こよう）
TEL(023)672-5454（コヨー コヨー） FAX(023)672-5459
〒999-3292　山形県上山市葉山5-20 かみのやま温泉 日本の宿古窯
◆古窯HP http://www.koyoga.com/ ◆携帯版 http://www.koyoga.com/m

自家源泉

悠湯の郷（ゆうゆのさと） ゆさ
TEL(023)688-4411
FAX(023)688-5617
〒990-2311 山形県山形市大字黒沢319-2
◆ゆさHP http://www.dosayusa.jp/

三十周年

ぎんざ 古窯（こよう）
TEL(03)3574-7666
FAX(03)3571-9188
〒104-0061 東京都中央区銀座7-6-11 ミクニビル2F
◆ぎんざ古窯HP http://www.ginzakoyo.jp/