

2016年度のインバウンドの取り扱いはどうだったか。「入員ペースが約31.6万人、前年比約15%増となっている。ただ、マーケット全体の伸び率(約20%)は下回った。われわれは20年にインバウンド市場で20%のシェアを取るという目標を掲げている。当然、マーケット以上に伸びなければならず、下回ったことは残念だ」

「理由は二つ。一つは九州におけるクルーズが取り込めなかった。土産物屋と組んだ会社が非常に安い値段で取っていた。痛手であることは事実だが、この現象は日本にとってもよくない。外国人観光客が土産物屋ばかり連れ回され、駅前の分らないものを、とんでもない値段で買われたと後々批判が出かねない。国や自治体はもっと関心を持つべきだ。もう一つはジャパンカードがシステム上の不具合が出たり、使い勝手が悪く、若手苦戦した」

観光を成長戦略と位置付ける国の後押しを受け、今後の成長が見込める分野が「訪日インバウンド」と地方創生の「地域振興・観光振興」だ。JTBBでは、どう関わっていくのか。取締役訪日インバウンド・ビジネス推進部長の坪井泰博氏に訪日インバウンドの取り組みを、グループ本社執行役員国内事業本部法人事業部長(観光戦略推進担当)の古野浩樹氏に地域振興・観光振興の取り組みを聞いた。

法人事業部の概要を教えてください。

「法人事業部チームは観光戦略チームの二つのチームから成っています。法人事業部チームは、全国の団体旅行、MICE、ビジネストラベルやプロモーションなどいわゆる法人営業を束ねています」

「観光戦略チームは、エリアマネジメントへの参画を目指した地域交流事業を取り組んでいる。地方創生に関する観光振興事業や訪日インバウンド受け入れ事業の需要が高まっており、そこにさまざまなソリューションを提供している」

「法人事業の方向性は、お客さまの課題に加え、お客さまが所属している業界の課題、ひいては社会課題(国策に連動する課題)に対するソリューションの提供を目的として両チームで政策を立て、強化している」

「不具合が出たり、使い勝手が少し良くないということがあり、若干苦戦した」

「17年度はどんな展開を」

「ジャパンカードをはじめ、ウェブサイトの取り扱いは伸ばすこと、そして地方への誘客をしっかりとやっていくこと。地方誘客については、今年度から国内観光地をバスで広域巡回する訪日外国人向けツアー「いわゆる「シート・イン・コート」」を本格的に実施する考えだ」

「欧州では国境をまたぐバスツアーが人気で、出張先であるスペインのヨーロッパ・モンド・パケージンがそのモデル事業を構築している。モンド社の運行ノウハウを取り入れ、今年度は5千人の取り扱いを目標に掲げている。既に1500人ほどの申し込みも入り、順調に推移している。20年には数万人規模に拡大したい。宿泊先はもちろ

訪日インバウンド



取締役 訪日インバウンド
ビジネス推進部長
坪井泰博氏

広域巡回バスで地方へ誘客

「外国人観光客の二つは「モノからコト」に移っているといわれるが、どう対応するのか。国内の体験型商品予約サイト「Asyoview」を運営するサンビューと着地型商品の開発、販売に関する包括的業務提携を結んでいるが、サンビューが持っている豊富なコンテンツやノウハウを利用した体験型商品を開発して、地方へ誘客したい」

「この商品は、花にまつわる商品が人気だ。まだあまり知られていないが、美しい花を鑑賞できる場所もきつとあるはず。いよいよ商品化しようとしている。TBBクルーズの売り上げと地域への貢献が実現可能だ。商品メニューの充実を図る一方、ジャパンカードをさらに活用したい」

「インバウンド向けコングレスとして他は、私は「アニメツーリズム」の協会の理事を務めたい。8月にアニメの聖地88カ所を決め、発表予定である。日本のアニメは外国でも人気で、聖地ツアーの二つは必ずある。アニメツーリズムは観光庁の「モデル観光地」による地方誘客事業にも選定されており、タイピングが」

「海外からの教育旅行もまたこれらに伸びる分野であり、力を入れていく」

「旅連に期待すること」

「インバウンド受け入れに関しては、旅館ごとに温度差があるが、「受け入れたいのだがどうしているか」という旅館の皆さんに、一歩を踏み出してほしい」といっている。言葉や食事の問題などさまざまな壁があり、躊躇しているのだから、われわれがお手伝いしたい。困った時はわれわれが手助けする。何の心配もいらない」とあって強調しておきたい」

JTBB トップインタビュー

地域振興・観光振興



グループ本社執行役員
国内事業本部法人事業部長
古野浩樹氏

JTBBは地域経営のパートナー

「地域振興を進めるには、地元の行政や観光施設などとの協力が欠かせない。JTBBは旅行客を送ってくださる会社という感覚を持って、ただでなく、JTBBが、それだけではない。JTBBは、日本版DMOなど地域経営に対してもしっかり連携し、送客も行うが、コンサルティングや人材育成を含めた創客にも地域と一緒に

「農業をやっていない都道府県はない。今農業では、415万人のファンを抱えるアジアへの情報発信サイト「Fun! Japan」をすでに取り組んでいる」

「旅連会員の連携について」

「今、二代目、三代目の若い経営者の皆さんは、JTBBが個人旅行、団体旅行をどれだけ送客してくれるか、というところを併せて、ITを駆使して効率的にデジタルマーケティングをするか、あるいは、地域でどう活性化させるか、というところに心が高い。JTBBが部屋の提供や仕入れ価格交渉だけの相手と捉えられることなく、共に取り組むパートナーとしてわれわれを捉えてほしい。そのためには、JTBBは地域経営に関する知見をさらに深め、具体的に人を出し、システムを開発し、地域包括ケアや地場産業の育成、観光ICTなどで、一緒に地域活性化につながる動きを行っていく必要がある。そのことによって地域が活性化し、地域に予算が付き、人が集まるという良い流れを生み出せるというスタイルの完成を目指している」

JTBB旅ホ連特集

クレジット一括加盟店決済サービスにより手数料がお得!

C-REX

シーレックス 端末 インバウンド対応に好評!!

DCC※でさらに手数料がお得に!

インターネット光回線(LAN)接続に対応!

多彩な電子マネー・NFC決済に対応!

お問合せはコチラ

JTB C-REXセンター 03-5796-5100 または JTB旅連事業 03-3834-7051

ご利用には初期端末設置管理費30,000円(税別)/1台と、ランニングコストとして端末利用料月額1,500円(税別)/1台が必要となります。(ただし、クレジット一括加盟店決済サービスの利用が月額100万円以上/1台で無料になります) NFC決済対応につきましては、2017年冬以降リリース予定です。

ご案内

JTB C-REX

万華鏡音

MANGEKYO

世界中を魅了した、和の総合舞台芸術。これぞ、THE日本エンタテインメントショー! 和太鼓と最先端技術が織りなす、圧巻のステージを目撃せよ。

2017年秋、東京・品川にて開幕。

■開催期間: 2017年9月16日(土)~10月29日(日)

■出演: DRUM TAO (ドラム タオ)

■会場: 品川プリンスホテル「Club eX」(住所: 東京都港区高輪4-10-30)

■主催: 株式会社JTBコミュニケーションデザイン

■企画・制作: 株式会社JTBコミュニケーションデザイン、株式会社タオ・エンタテインメント

■協力: 株式会社ファミリーマート、品川プリンスホテル

■入場料: 前売券A席(1F 前方一般シート) 6,500円

前売券B席(1F 後方ベンチシート) 8,000円<お土産・1ドリンク付き>

前売券C席(2F テラスシート) 9,000円<お土産・1ドリンク・オードブル付き>

※チケットは下記公式ホームページよりお買い求めいただけます。

■公式ホームページ: <https://mangekyo-tokyo.com/>

オフィシャルパートナー

JAL ANA 伊右衛門 JTB