あすの時代を創るパートナーです

東西化学産業

河野社長

総合水処理

水のコンサルタント

総合水処理メーカーである東西化学産業は、1964年の創業から全国各地の水処理を手掛けている。ボイラー水、冷却水、医療用水、工業用水などへの水処理薬剤をはじめ、薬品注入装置、硬水軟化装置、ろ過装置等の幅広い水処理機器装置の販売を行っているが、近年ニーズが増えてきたのが「浴槽水処理」や「プール水処理」の分野だ。

この分野では水をきれいに保つためのろ過装置から衛生管理に必要な殺菌剤や配管洗浄剤、そして水質分析に至るまで、限りある水資源を有効活用できるよう最新技術を提供。「特に薦めたいのは『二酸化塩素殺菌』。これは従来の塩素殺菌では避けられない塩素臭やトリハロメタン（発がん性物質）の抑制効果が高く、また最近の浴槽管理で問題となっているレジオネラ属菌に対しても、塩素以上の効果を発揮する」と河野眞一郎社長。

このレジオネラ対策商品は全国で1400件以上の実績を上げている。

「二酸化塩素殺菌のように、確実な効果と利用者の快適さの双方の満足を『より少量の薬剤』で引き出すことが、これからの水処理だと確信している」と同社長。

薬品、機器装置の研究開発から製造、販売、そしてメンテナンスに至るまで一貫して行うが、単に薬品や装置を提供するだけではなく、顧客のさまざまな要望を聞き、総合的に「水づくりを提供する」という意識で取り組んでいる。

河野社長は「常に社員全員が『水のコンサルタント』としての高い意識を持っている。水に関する問題があったら、この機会にぜひ問い合わせいただけるとお役に立てると思う」と話す。

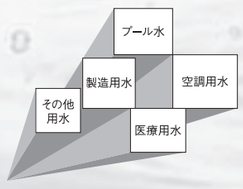
■会社概要

本　　社	大阪市中央区城見2-1-61ツイン21ＭＩＤタワー
設　　立	1964年６月
事業内容	総合水処理（水処理システムの設計およびコンサルティング。水処理薬剤の開発、製造、販売。水処理装置・機器・計測器の開発、製造、販売。水処理システムのアフターサービスなど）
資 本 金	2億1000万円（グループ3億6000万円）　従業員211人（同254人）

水はいのちの媒体

水は、自然と生物を結ぶ、いのちの媒体。
水の流れに人々は憩い、集い、さまざまな文明の足跡を生みました。
水は、いのちの系譜――
水の未来は、地球文化の、人の未来。
この、唯一の存在であると同じに、
限りある資源でもある水を有効に生かし、
多様な用途に最も適した利用方法を発見すること――
私たち東西化学の使命です。

TOHZAI H2O® TREATMENT



最先端の綜合水処理技術で明日を拓く。
東西化学産業では、長年の経験と研究開発が生んだ綜合水処理技術力を最大限に発揮し、一般産業用水から医療、バイオテクノロジー、精密工業用の超純水まで、さまざまな分野の水処理に取り組んでいます。

（東西グループ）東西工業（株）／東西電工（株）／東西物流（株）／マコト商事（株）
東西化学産業株式会社
本　社／〒540-6118　大阪市中央区城見2-1-61（ツイン21MIDタワー18階）TEL（06）6947-5511　FAX（06）6947-5510
営業本部／〒104-0033　東京都中央区新川1-22-11（フジライト新川ビル7階）TEL（03）5566-0601　FAX（03）5566-0605
〈支店〉仙台・東京・名古屋・大阪・福岡〈営業所〉札幌・仙台・新潟・宇都宮・東京・千葉・静岡・名古屋・金沢・滋賀・神戸・高松・広島・福岡
〈工場〉宇都宮・岡山・草津〈分析センター〉宇都宮・岡山〈試験センター〉草津〈設計センター〉草津〈物流センター〉東京・東大阪

NECディスプレイソリューションズ

鈴木執行役員

デジタルサイネージ

ホテル・旅館にマッチしたオールインワンの提案

鈴木文一朗・執行役員兼国内販売本部長に聞く

――電子的な掲示板を指す「デジタルサイネージ」の言葉も一般に使われるようになってきた。

「2015年には1兆円市場になるとも言われており、今後伸びていくだろうとみんなが注目し始めた。08年の年頭、私は『デジタルサイネージ元年にしたい』と抱負を言ったが、今はもう様変わりしており、パブリックディスプレイで比べるとその当時の3倍ぐらいの市場規模になった。やっと日本でもサイネージ文化が浸透してきたと肌で感じている」

――そのデジタルサイネージ分野をリードしている企業がNECだ。

「大規模配信ができるもの、社内ネットワークにつながるもの、スタンドアローンと、3つの戦略があってそれぞれが花咲いてきている。配信型のものは、大きなところでは羽田国際空港に500台ほど入っている。こういった需要は今後さらに伸びていくだろう。ネットワーク型では、広告表示目的のものもあるが、それぞれの業種でそれぞれの業務に使うのが活用のメーンになっている。例えば、製造業では食堂に置いて従業員が見る掲示板にしたり、ホテルでは行灯として用いたりしている。スタンドアローン型の『見映（ミハエル）』は、32型モデルに続いて42型モデルも投入したが、販売が伸びている。32型の価格は19万8千円と安いから、デジタルサイネージを試しに導入したいというお客さまに適している」

――売れ筋の傾向は。

「今、大画面が流行になっている。当社の液晶ディスプレイでは、2台合わせてベゼル（画面の外枠）幅が6・7ミリというスリムベゼルタイプが好評で、マルチスクリーン画面の9面や25面などの使い方がかなり出てきている。大画面を1枚のディスプレイで作るより工事もすごく楽という点が受け始めた。また、今までモニターは建物の中しかなかったのだが、屋外で使うニーズが増えてきており、屋外の大画面もLEDを使ったサイネージを今回ラインアップに加えた」

「デジタルサイネージのシステムはマルチスクリーンの大画面から小型のスタンドアローン型まで、そろっており、さらに屋外でのニーズにも対応されるだろう。無機質なIT機器としてではなく、インテリアの方向性だ。什器のベンダーとも手を組んでいるので、そのホテルにマッチした提案ができる」

「コンシェルジェが説明する時、また、披露宴や会議で司会が話す時に液晶ディスプレイを用いる場合、相対するお客さまはディスプレイの裏側を見ることになる。裏側をシンプルなデザインにした新商品を発売したので、ホテル・旅館できっと受けるのではないか。表側のデザインには凝るが、これまで裏側まで気を配るという発想はあまりなかった」

――デジタルサイネージの利用をホテル・旅館に今後どう広げていく。

「結婚式や宴会などの案内は当然として、ホテル・旅館の中で名産や名所など地方の情報を発信することも重要になる。街角に置いて観光案内をしている地域があちこちにあるが、そういったサイネージはホテル・旅館にも絶対に必要だ。ガイドブックに載っていない地元情報が手に入ればお客さんはたくさん来るはずなので、地方文化の情報発信基地としてのホテル・旅館の役割を提案していきたい。また、今後、海外のお客さまがますます増えてくるだろうが、例えば韓国や中国の旅行者にも使ってもらえるよう、その国の言語で表示されるタッチパネル形式も面白いのではないか」

――観光振興事業に取り組んでいる地域に対するアプローチは。

「映像を使った町興しのイベントを自治体と組んでやってみたい。例えば、スキー場のゲレンデをスクリーンに見立て、映像を投影して何かのイベントをやるというのも面白いと思う。興味のある自治体があったら、ぜひ声をかけてほしい」

■会社概要

本　　社	東京都港区芝浦４丁目13-23　ＭＳ芝浦ビル
創　　業	2000年１月18日
事業内容	映像表示装置と映像表示ソリューションの開発、製造、販売
資 本 金	30億円
従 業 員	約580人

ホテル内の空間に、一花添える演出を。

Empowered by Innovation　NEC

Multisync® ディスプレイは
1985年10月の発売以来25周年を迎えました。

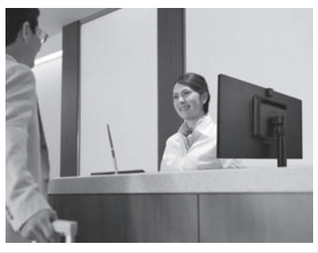
館内の通路やロビーに
施設案内や周辺観光などの
インフォメーションを大画面で提供

簡単デジタルサイネージ
美映エル（ミハエル）　42型 32型

●手軽に始められるオールインワンキット※
●場所や用途に合わせて画面をタテ・ヨコに設置可能
●静止画・動画・テロップを組み合わせて簡単にコンテンツ作成
※USBメモリとコンテンツ作成用のパソコンは別途ご用意ください。

キット構成
液晶ディスプレイ
＋
メディアプレーヤ
＋
スタンド
＋
ソフトウェア

フロントやカウンターに
洗練された空間に融け込むクールなデザインで魅せる――。



23型ワイドディスプレイ
Office Cool™
GOOD DESIGN

●薄型・軽量・シンプルデザイン
●さまざまなエコ機能で省電力化

宴会場前やエントランスに
宴席案内や催事の情報をネットワーク経由で表示させるソフトウェア

ホテル宴席案内・館内インフォメーションシステム
AdWindow Select SX

●予約情報を基にして当日の宴席案内や行灯を自動的に表示
●一度の情報入力で複数の掲示板内容を同時に更新

NECディスプレイソリューションズ
■お問い合わせは　国内販売本部 03-5446-5230　受付時間 9：00～12：00 13：00～17：00 月曜日～金曜日（日・祝日、その他特定日を除く）
■ Multisync、AdWindow、Office Coolは、NECディスプレイソリューションズ株式会社の商標または登録商標です。
■ 正しく安全にお使いいただくために、ご使用の前に必ず「取扱説明書」をよくお読みください。
http://www.nec-display.com/jp/

業界発展に寄与する優良カンパニー

泡たっぷり!!

新感覚のつぶ塩シャンプーでヘッドスパ体験!!

つぶ塩の天然スクラブが毛穴の汚れをスカッと洗浄。

販売用 330g　業務用 アプリケータ　販売用 290mL　業務用 アプリケータ

ヘッドスパ アロエ塩シャンプー
◆スクラブ成分 国産海塩　◆保湿成分 温州みかん果皮エキス
◆活毛成分 オキナワモズクエキス　◆爽快成分 メントール
971 ヘッドスパ アロエ塩シャンプー 販売用〔330g×20個入〕
972 ヘッドスパ アロエ塩シャンプー 業務用〔800g×14包入〕
973 ヘッドスパ アロエ塩シャンプー アプリケータ〔8個入〕

ヘッドスパ アロエ塩コンディショナー
◆美髪成分 国産海塩　◆保湿成分 温州みかん果皮エキス
◆活毛成分 オキナワモズクエキス　◆ノンシリコーンタイプ
974 ヘッドスパ アロエ塩コンディショナー 販売用〔290mL×15本入〕
975 ヘッドスパ アロエ塩コンディショナー 業務用〔10Lバックインボックス〕
976 ヘッドスパ アロエ塩コンディショナー アプリケータ〔8本入〕

株式会社フタバ化学　リーフルアロエ
〒453-0825　名古屋市中村区沖田町390番地
TEL (052) 471-1111　FAX (052) 471-1112
ホームページアドレス http://www.futaba-chemical.co.jp
Eメールアドレス fcmc@futaba-chemical.co.jp
Aichi Quality　ISO 9001 08QR-1513　ISO 14001 08ER-703

フタバ化学

志水社長

石けん、ボディソープなどの販売

安全で安心なモノを

天然素材を原料にした石けんやボディソープ、化粧品などの製造、販売を展開しているフタバ化学。全国の有名旅館やホテル、浴場施設などに広く採用されている。

同社のモットーは、「世にない商品の創造」と、「誰もやっていないマーケティング手法」を実践すること。

とくに同社では、実際に商品の良さを体感してもらい購入につなげる「体感マーケティング」システムを展開。旅館ホテルの大浴場などに設置された商品を入浴時に使用してもらい、その商品を気に入った宿泊客が、旅館ホテルの売店などで購入するという、顧客満足を重視したことから生まれたシステムだ。

商品開発については、創業以来、一貫して「安心で安全なモノづくり」にこだわってきた。平成に入り、洗浄成分にはパームオイル、保湿成分にアロエエキスという異なる特性を持つ2つの天然素材をドッキングさせた「リーフルアロエ・ボディソープ」を開発。リーフルアロエブランドはその後、シャンプー、リンス、コンディショナーを用品で、顔、髪、身体のトータルケアを提案していく。

年には、マッサージソープ「アロエシオ」を開発。その後、米ぬか、茶の実、炭のバージョンを揃えた。01年には、国内初の泡のボディソープ「ボディフォーム」が登場した。

10年には新商品「RYUMA（リュウマ）」シリーズで、天然保湿成分に馬油を使用。馬油は、浸透力に優れ、潤った肌や艶やかな髪を作りだす。

今後も、同社では、ボディソープ、シャンプー、リンス、洗顔石けん、マッサージソープなどの商品ラインアップに加え、95く。

■会社概要

本　社	名古屋市中村区沖田町390番地
創　業	1946年1月
事業内容	天然素材を原料としたボディソープ、シャンプー、リンス、マッサージソープ、天然石けん、中性洗剤、入浴剤、化粧品などの企画・開発・製造・販売
資本金	5400万円　　従業員　80人

新日本コンピュータサービス

小森谷社長

旅館・ホテル専用システム

ユーザーの生の声を商品開発に生かす

新日本コンピュータサービスは昭和53年の創業以来30年以上、旅館・ホテル専用のコンピュータシステム開発に取り組んできた。開発、販売、アフターフォローを一手に行う製販一体体制のため、ユーザーから「顧客の声を取り入れた使いやすいシステム」と定評がある。同社の小森谷昭夫社長に2011年の営業展開を聞いた。

◇

――2010年を振り返ると。

小森谷　厳しい経営環境の中、システムの買い換えや見直しの需要が減ってきているのは事実だ。そのような中、弊社の「フロントシステムスマート」というパッケージシステムが圧倒的に販売シェアを伸ばした。

これは、弊社のトータルシステム「フロントシステムVシリーズ」の簡易版で、簡単な予約管理、フロント会計、顧客管理の機能が付いたもの。今の時代を反映して、Vシリーズに比べて大幅に価格を下げたのだが、おかげさまで多くのお客さまから引き合いが来ている。簡易版といっても、フル装備と大きな差があるわけではなく、Vシリーズの操作性の良さも継承している。ユーザーから大変喜ばれており、まさに時代にマッチしたシステムと言える。

我々は今まで、旅館・ホテルの皆さまのおかげで営業を続けられてきた。スマートはその恩返しのために開発したようなシステムで、少しでも旅館・ホテルを援助できればと、8千円から（ソフトのみ税込み5年リース月額）という安い価格設定をした。「この値段でここまでできるのか」と称賛の声をいただき、買い換えだけでなく、新規に導入するお客さまも増えている。

そして、「安い値段でウェブ予約システムとも連動できないか」という問い合わせもいただくようになり、開発したのが「フロントシステムスイート」だ。旅館・ホテルのホームページで受けた宿泊予約のデータを、自館の予約管理システムに自動で取り込む。手作業で入力する必要がなく、社員の手間が省けるばかりか、入力ミスの心配もなくなる。

システムでは、顧客から予約の照会が来た場合、空室があるか否かの回答も自動で行う。ホームページの場合、夜の9時から2時ぐらいに予約する顧客が多いという。このシステムは夜中で社員がいなくても自動で宿泊可否を回答するため、ビジネスチャンスを逃さない。この値段（ソフト・ハード一式5年リース月額2万4045円から、税込み）でウェブ予約と連動するシステムは、ほかにないと思う。

自社ホームページがないとか、あまり経費をかけずに充実させたいという旅館・ホテル向けには、ホームページの製作も行っている。

――顧客から電話が入ると、その客の過去の宿泊履歴や現在の予約状況が画面に表示される「CTIシステム」も好評だ。

小森谷　あると便利だし、逆にないと不安というお客さまも多い。入社したての新人社員でも、ベテランのように予約の電話を受けられるし、先日はお得意さまのことを忘れやすくなったという年配の方が「これだ」といって導入してくださった（笑い）。「前回の宿泊の時はありがとうございました」と、しっかりとした応対ができる。ロングランの商品で、これからも薦めていきたい。

――2011年の営業方針について。新商品の開発などは。

小森谷　システムのバージョンはある程度出そろった。2011年は、今ある商品をさらに充実させ、使いやすいものにすること。旅館・ホテルの皆さまから喜ばれる新機能を考え、オプションとして提案したい。

我が社は製作部門、販売部門、アフターフォローする部門、すべてを持っている。我が社の営業マンやインストラクターは常に全国のお客さまのところを回り、いろいろな要望を受けている。それを商品開発に直に生かしている。そのためお客さまから「旅館・ホテルのことをよく理解している、使いやすいシステムだ」と高い評価をいただいている。

お客さまの声は我が社の財産だ。これからもお客さまの声を謙虚に聞いて、システム開発に生かしていきたい。

――旅館・ホテル経営者に年頭メッセージを。

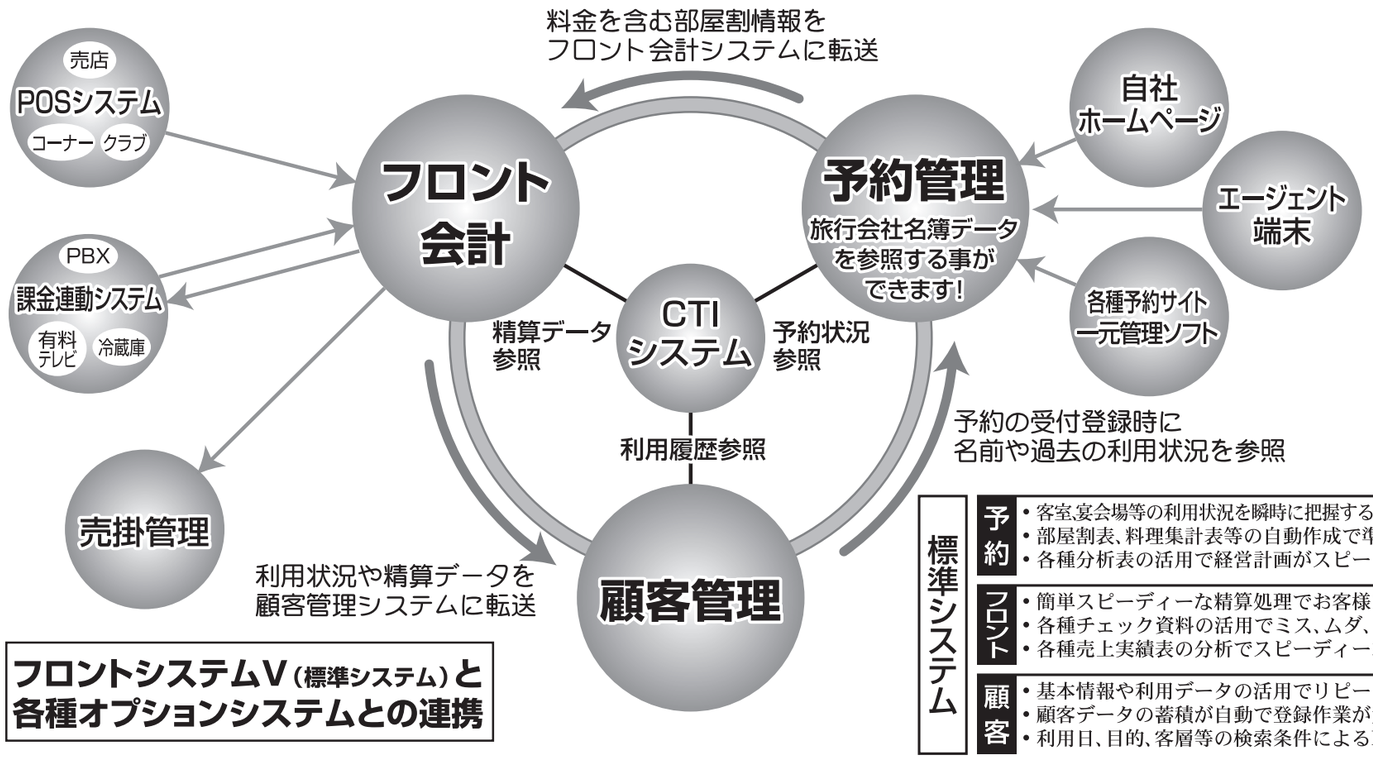
小森谷　北海道から沖縄まで、問い合わせをいただければいつでもうかがえる態勢をとっている。国際ホテル・レストランショーなどの機会もあるが、ぜひ、皆さまのところで、一対一で、具体的で本音の話をおうかがいしたい。

■会社概要

本　社	栃木県宇都宮市泉が丘5-7-11
創　業	1978年
事業内容	コンピューターと関連機器の販売、運用指導、保守管理、ソフトウエアの開発・販売・保守
資本金	2000万円

多様化するお客様のニーズにフィットする

フロントシステムV



フロントシステムV（標準システム）と各種オプションシステムとの連携

標準システム

予約
- 客室、宴会場等の利用状況を瞬時に把握することでスムーズな対応
- 部屋割表、料理集計表等の自動作成で準備作業が大幅軽減
- 各種分析表の活用で経営計画がスピードアップ

フロント
- 簡単スピーディーな精算処理でお客様にイメージアップ
- 各種チェック資料の活用でミス、ムダ、ロスをカット
- 各種売上実績表の分析でスピーディーな経営改善

顧客
- 基本情報や利用データの活用でリピーターの満足度アップ
- 顧客データの蓄積が自動で登録作業が大幅軽減
- 利用日、目的、客層等の検索条件によるDM発行で誘客促進

information

WEB予約連動システム
好評発売中!!
（ホームページ作製も承ります）

姉妹システム

フロントシステム スイート
WEB予約 フロント会計 顧客管理
HP予約連動システム
自動更新機能付!
5年リース月額 24,045円～（消費税込）

フロントシステム スマート
プレチェックイン フロント会計 顧客管理
充実したシステム内容で、操作は簡単、価格は安く!
5年リース月額 8,000円～（消費税込）

開発・販売・アフターフォローまで、一貫した安心サービス
ソフト販売・開発元
新日本コンピュータサービス株式会社
〒321-0952 宇都宮市泉が丘5－7－11
TEL.028-660-1160㈹ FAX.028-660-1161
URL　http://www.njcs.co.jp/

あすの時代を創るパートナーです

ジャパンタタミエンタープライズ

畳の新調・表替え

「洗える畳」も販売

畳や襖などの販売・施工を行うジャパンタタミエンタープライズ。全国250カ所に施工店を持つ日本最大規模のネットワークが特徴。全国からの問い合わせ、注文に迅速に対応する。

コンピューター制御による畳製造ラインを保有で、安価も実現した。

昨年末には、洗える畳「優洗」も発売した。優洗は、従来の樹脂製の畳表に比べ、耐久性に優れる。「ホテル・旅館の、畳の汚れやシミ、毛羽立ちなどの悩みを解消できる商品」と同社。

高耐光のポリプロピレン樹脂の採用で、変色のでコストダウンを実現。畳、襖の枚数の大小に関わらず、1枚から何枚でも引き受ける。「旅館・ホテルの要望を聞き、きちんとした商品を、きちんとした施工で納品する」と同社。良品質な材料を大量に仕入れることで

企業紹介特集

業界発展に寄与する優良カンパニー

スキルアップジャパン

坂野社長

地域活性化総合サービス

映像コンテンツ配信のプラットフォーム提供事業を展開しているスキルアップジャパン（SUJ）は、宿泊施設向けに地域活性化を目的とした総合サービス事業を展開している。無料会員制をとり、「売り上げ拡大」「キャッシュフロー改善」に焦点を当てた各種のサービスを提供している。

会員向けの売り上げ拡大サービスとして団体客の送客や広告掲載の無料サービスを展開。具体的には、同社運営のファンクラブで企画するコンサートなどのイベントと、同社の会員施設とがタイアップし、会員施設の会議場でイベントを開催するほか、来場するファンの宿泊誘導を行う。雑誌、新聞、テレビ、共同購入クーポンサイトへの掲載、露出を実施し、会員施設のPR活動も支援する。

宿泊施設のホームページ（HP）に動画コンテンツの導入も提案する。同社の動画配信プラットフォーム「ULIZA（ウリザ）」を活用したもので、HPの専門知識がなくても簡単に扱える。テレビ局や映画配給会社でも採用されている品質の高さも特徴。会員施設の自社集客力アップの営業支援を行う。

キャッシュフロー改善サービスとしては、クーポン売掛などの精算代行サービスを展開。売掛金を早期に資金化することで、仕入先や従業員への支払いなどの資金繰りを円滑にし、キャッシュフロー改善を行う。取り扱い対象は、一般クーポン券、バウチャー券、送客確認書、クレジットカード債権などの旅行代理店の売掛すべてに対応。また、クーポン券の仕訳業務、入金消し込み業務のみも代行し、経理業務の合理化にも貢献する。

売り上げ拡大に貢献

■会社概要

本　社	東京都新宿区高田馬場一丁目24番16号内田ビル
創　業	2001年4月
事業内容	デジタルコンテンツ配信プラットフォームの提供事業、ウェブプロモーション、ECサイト構築・企画・運営、コミュニティビジネス企画・運営、地域活性化支援事業
資本金	1億800万円　　従業員　95人

コレリィアンドアトラクト

松本社長

ウェブコンサルティング

「売れない時代にウェブで売る」。旅館・ホテル専門にホームページ（HP）を活用して直販比率を増やすためにウェブマーケティングコンサルティングサービスを提供する。

JTBを退職した松本慶大社長が、2009年5月に会社を設立。これまでのサービス提供施設は北海道から沖縄まで30社を超え、その100%の施設が前年比アップを実現したという。今年の7月には直販が前年比327%に伸びたリゾートホテルもある。

旅行の調達方法が変化した現在、旅館・ホテルにとってインターネット上に存在する旅行需要を囲い込むことが重要だ。

同社のコンサルティングサービスの特徴は、まず旅館・ホテルの独自の強み（USP）を発掘。「消費者のニーズが多様化する現代、お客さまから選んでもらえるポイントを明確にすることが必須」と松本社長。次に、USPに反応する客層（カップル、夫婦、シニア、一人旅、外国人）を絞り込む。旅館・ホテルのUSPをHPで表現し、絞り込んだターゲットにアプローチする。

直販を増やすため、4つの営業プロセスを設定し、独自の売れる仕組みを構築していく。①集客＝グーグル、ヤフーを攻略し、お客をHPに呼び込む。②見込み客フォロー＝HPに来た人にUSPを伝える。③販売見極め＝HP限定の宿泊プランなど付加価値を提供する。④ファン化＝得意客限定メルマガ配信でリピート率を高める。

「旅行会社の客室販売が落ち込む状況では、自社で客室を売っていく努力が必要。ウェブを活用すれば、直販を増やすことは可能だ」と松本社長。

直販比率を増やす

■会社概要

本　社	神奈川県横浜市中区太田町2−23横浜メディア・ビジネスセンター6F−A
創　業	2009年5月
事業内容	旅館・ホテル専門ウェブコンサルティングサービス。ウェブ戦略立案、アクセスログ解析、SEO・MEO対策、HP制作ほか
従業員	4人

アゼスタ

ソフトウェア開発

アゼスタが販売する「旅ネスプロ」は、旅行会社にとって手間が掛かる各種業務を省力化する旅行業務システム。旅行コース、行程表、見積書の作成から、売り上げ、顧客の管理までを幅広く支援する。出発地から到着地までの移動地点を入力すれば、距離と時間を計算してコース表が自動的に完成する。同時に見積書、請求書、損益計算も提示される。エクセルとの連動が可能なので、作成した帳票類は好きなように加工できる。

宿泊・観光・食事施設の基本情報や高速道路の料金、移動時間など、旅行コースを作成するうえで必要なあらゆるジャンルの全国データを収録。キーワード検索が可能で、検索した各種施設は地図上に位置を表示する。その詳細や料金などは簡単に確認できる。

小俣信彦社長は、「旅行コースや行程表を作成する専用ソフトの存在を知らない旅行会社も多いので今年は、旅ネスプロの知名度を上げて、販売実績を増やしたい」と意欲を見せる。

同社では、バス会社向けの貸切バス運行管理システム「バス快道（バスカイドウ）」も提案。バス快道は予約、変更、キャンセル、バス配車、乗務員割当などの日常業務をサポート。業務に必要な帳票も作成する。

複数台のバスを管理するのに便利なバスごとに線引きをして表示する「線引き台帳」を採用。

旅行業務の省力化を

■会社概要

本　社	東京都中央区東日本橋2−25−8光井東日本橋ビル6F
創　業	2005年10月
事業内容	各種業務ソフトウェアの開発および販売・サポート、情報ネットワークサービス
資本金	1000万円

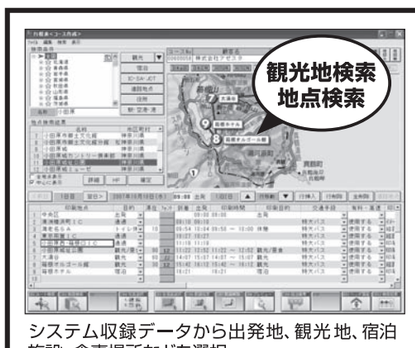
謹賀新年

本年も何卒よろしくお願い申し上げます
平成23年 元旦
旅行クーポン券・売掛金の事前精算もOK!
経理事務代行サービス
skillupjapan THE CONTENT INTEGRATORS
〈全旅連協定商社会会員〉
【宿泊施設様向けサービス概要】
キャッシュフロー改善 クーポン等売掛金精算代行サービス
旅行クーポン券・バウチャー券・売掛金の翌日資金化が可能です。
自社での集客力UP 集客支援サービス
無料でメディアでの施設PR・旅行サイトへ掲載を行い自社集客のお手伝いをします。
※上記クーポン等売掛金精算代行サービスをご利用の方限定で御提供
【お問い合わせ先】
TEL：03-5287-4388　FAX：03-3204-4167　E-mail：t.kamioka@skillupjapan.co.jp
スキルアップジャパン株式会社【全旅連協定商社会会員】担当：神岡・溝口
〒169-0075 東京都新宿区高田馬場1丁目24番16号

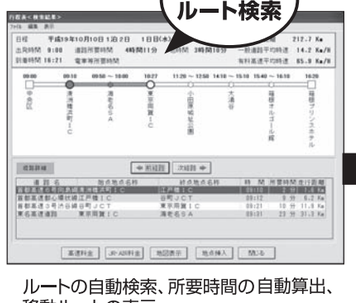
"直販比率"を高めたい、旅館経営者・ホテル支配人の皆様へ
新規獲得 集客強化 売上倍増 利益UP
集客革命到来、「売れない時代にWEBで売る」
24時間365日休まず働くホームページ営業のすすめ
インターネット集客時代に、勝つための新サービスを紹介
01 抜群の集客力!! MEO対策
Google Mapで貴社の情報を上位に表示します。
Google Mapは平均CTR 3〜9%（当社調べ）
この数値は通常のSEOやアドワーズ広告よりも格段に高い。

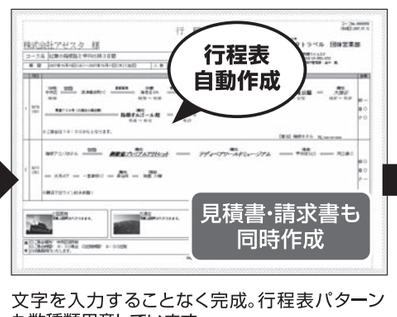
Google Mapとは、「地域名+○○」で検索された際に表示されます。上位（AからG）に表示させるためには、技術的な対策が必要になります　。
【対策費用】2万5千円/月 ※1年間契約、税別
02 携帯の集客力!! スマートフォン対応サイト制作
スマートフォンで宿を探すお客様をGETします。
iPhone経由の平均CVR 2.2%（当社調べ）
この数値はWEBマーケティングの基準値1%より格段に高い。

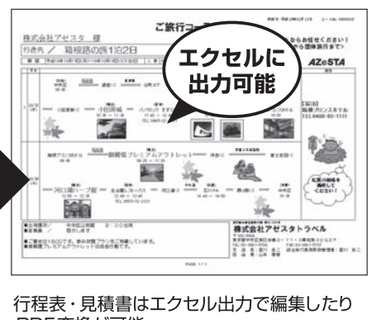
スマートフォン対応サイトとは、現在のホームページの情報をベースにスマートフォン用にカスタマイズします。スマートフォンを使って検索された場合は、専用のページが表示できます。
【制作費用】30万円から/1サイト 保守費用・消費税別
Web Marketing Consulting
Collely & Attract Inc. 株式会社コレリィアンドアトラクト
http://www.collely-at.com　E-mail: info@collely-at.com
■本社　神奈川県横浜市中区太田町 2-23 横浜メディア・ビジネスセンター 6F-A
TEL：045-787-3755　FAX：045-784-4705
直販比率を増やしたい経営者様へ
貴社のホームページを無料で診断し、処方箋を提示します。
お問合せ先
e-mail：info@collely-at.com
tel：045-787-3755
（受付時間:平日9:30〜18:00）

旅 pro nes
旅行業務システムソフト「旅nesPro」
簡単! 便利! スピーディ!
出発地点から観光施設・食事施設・宿泊施設を選択してルートを自動検索するだけ!!
収録データを選択し、クリックひとつで出発から到着まで自動検索。移動ルートと移動時間を検索し、ご提案されるコース表が自動的に完成します。さらにコースを作成した時点で、行程表→見積書→請求書→精算書→集計表→顧客旅行履歴とデータが連動しますので、作業時間の大幅な削減と複数コースの提案が簡単に実現できます。


システム収録データから出発地、観光地、宿泊施設、食事場所などを選択



ルートの自動検索、所要時間の自動算出、移動ルートの表示


文字を入力することなく完成。行程表パターンも数種類用意しています。


行程表・見積書はエクセル出力で編集したりPDF変換が可能。
お問い合せ AZeSTA 株式会社アゼスタ 〒103-0004 東京都中央区東日本橋2-25-8光井東日本橋ビル6F 〒550-0002 大阪府大阪市西区江戸堀1-1-9
TEL:03-3861-5706 FAX:03-3861-5707 E-mail:sales@azesta.co.jp
弊社HPからでもお問い合わせ受付中!! www.azesta.co.jp