トップツアー旅ホ連９支部連合会

各会長に聞く 今年度事業

北海道支部連合会

利便性ある商品を展開

金道太朗会長

本年は9月に北海道各地において「ねんりんピック」が開催されますが、昨年の洞爺湖サミットに代わる大きなイベントもなく、リーマンショックなどによる経済停滞の中で大変厳しい状況が予想されます。

その中で個人型宿泊プランの「お泊まり大作戦」、JRビジネスプラン「エンジョイプラン」や団体型宿泊プラン「宴会しま専科」を従来の形に改良を加えいろいろなバリエーションを持たせた内容とし、お客さまにさらなる特典、利便性のある商品を展開いたします。また、本社との懇話会などを利用し、最近特に力を入れているウェブについても個人旅行事業部との連携を図り商品を掲載し販売に傾注していきます。

宿泊券増売につきましては経済不況時においても「売れる商品」、「販売手法の改善・工夫」を行い、消費者不安心理解消の動機付けを含む商品や「定額給付金」などタイムリーなものへの造成を行えるよう情報の提供および助成を行っていきます。

本社に期待したいのは、このような不況下だからこそ、トップツアーの強みである教育旅行を中心とした団体旅行のパイが少しでも多くなるよう、受注に向けオリジナリティあふれるユニットの造成や首都圏を中心に需要のある「MICE」のさらなる取り扱い増への取り組みとともに、年々取り扱いが増加しているウェブ商品へのさらなる展開、「テーマ性のある旅（SIT商品）」など多くのテーマについて商品開発を行い、未開発のお客さまの層の掘り起こしを行って販売拡大につなげていただくことです。

また訪日委員会で議論されているように対外国人向けの旅行についても引き続き内容を深めていただき、為替の変化があった時に即時対応ができる形を取っていただきたいと思います。

東北支部連合会

胸張り挑戦続けよう

大宮浩会長

その中で、連合会長として特に会員の皆さまに申し上げたことが2点あります。1つは昨年来東北を襲った「トリプルパンチ」にうつむくことなく胸を張って挑戦し続けること、仮にエラーがあっても正解に一歩近づいたと喜び、更に前に進み続けることをお願いしました。

2つ目はWBCの2連覇を例にして、お客さまが「物語」を感じられる「宿」「地域」「東北」であるよう磨きをかけ、紡ぎ、連携していこうということです。そしてこの動きは、トップツアーの「発地型から着地型、滞在型へ」「テーマのある旅（SIT商品）」の取り組みや強化に合致することから、東北連合会をあげてトップツアーと共同した商品開発、販売に取り組んでいきます。

本年度は、大河ドラマ「天地人」やアカデミー賞外国語映画賞を受賞した「おくりびと」、世界遺産登録に再チャレンジの「平泉」と東北は注目を集めています。

石川社長を筆頭にまさに寸暇を惜しんで奮闘されるトップツアーの進化を追いかけて、共生と共創のパートナーであるべく東北連合会も進んでいきます。

関東支部連合会

不況対策などを推進

伴久一会長

世界的金融危機は日本経済に、更に宿泊業にも大きな影響をもたらしています。トップツアー旅ホ連としても今までかって経験のないこの状況下で各加盟関東支部連合会の旅館・ホテルの施設が生き抜くためには、以下の活動を重点に行動してまいります。

まず支部総会で決定した本予算で計上された各事業に対し効果ある執行をいたします。

次に連盟本部と連携して2つの実践チームを立ち上げ現下の経済環境に対応してまいります。①「不況(緊急)対策チーム」を立ち上げ、経済不況時の「売れる商品」「販売の工夫」について早急に分析を行い、新商品の開発に力を入れる②「新旅行形態対応チーム」を立ち上げ、ニューツーリズム等「新たな旅行の種類」、滞在型、着地型、交流型など「新たな旅行形態」および消費動向の変化について関係省庁、外郭団体、在京地方組織等から情報収集を行い、新しい商品の創造を連盟本部と連携して進める③ウェブでの旅行商品の開発に対して、会員として協力し、業界トップレベルの一大商品に育てる――などの活動を推進する考えです。

トップツアーには総合的な新しい形の旅行会社として事業内容を見直し、（A）社名ブランド力を高める（B）個人旅行に対する取り組みの強化（C）訪日旅行客の地方の旅館への送客強化――を願います。

地方の観光地・温泉地の100年におよぶ旅館が経営に問題が出てしまうことなどを見ても、一事業所の問題ではなく、われわれ旅館業界として、もっと政治的、行政的にも下支えがされるべきです。

建物の固定資産税の算定1つ見ても不平等を感じます。土地の評価は何10分の1となってその違いが現われていますが、銀座のド真中の建物と山奥の頂上にある建物でそれぞれに課される固定資産税が同額であることは考えられません。

そのほか低料金宿泊専門旅館の増加などにより誘発される問題など、解決すべき課題は山積しています。

われわれは旅館を取りまく環境の改善のための提案を国やそれぞれの機関に対して強く申し出ていく必要があるのではないでしょうか。これら業界挙げた取り組みを進めることによって旅館業界の経営の安定を図っていきましょう。

中国支部連合会

地域に密着した施策打つ

松崎滋会長

今年の日本経済は、100年に一度の不景気とも言われる厳しい幕開けとなりました。それと同時に私たち観光に携わるすべての業界は、まったく先行きの見えない状況下に置かれています。しかし中国支部連合会は、連盟本部の方針にのっとり、各支部、中四国管内支店、中四国国内旅行センターとの連携を密にし、従来にも増して「会員・会社相互の利益向上」に向けた宿泊券増売に結びつく事業を推進しています。

今年度の事業としては、営業推進活性化委員会の活動支援を最優先とし、中国地区各支部での地域に密着した宿泊券増売の誘客施策の計画立案において、中四国国内旅行センターと連携し、実りある事業を実施します。

各支部の09年度事業計画を見ても支部単位の誘客キャンペーンが予定されており、それらを積極的に支援していこうと考えています。また教育旅行部会の活動・事業への推進と助成、トップメモリアル研修会を始めとする各種会社事業への協賛と助成などを予定しています。

中国地区は今年は特に話題となるイベントなどは予定されておりませんので、各支部で活性化を図り、中四国旅行センターとの連携の中でこの激動する社会の荒波を乗り越えていきたいと考えています。

九州支部連合会

再訪につながる商品を

野田譲二会長

昨年の九州各地への宿泊者数は、前年と比較し回復基調にありますが、その半面、地域間格差が今まで以上に拡大する結果となりました。地域別で見ますと、NHK大河ドラマ「篤姫」の高視聴率に支えられた鹿児島県への入り込み者数が大幅に伸びたのをはじめ、南九州が順調な伸びを示しています。

本年度は、金融や雇用不安等で大変厳しさが増すなか、引き続き「宿泊券増売」に向けた事業を積極的に展開して参ります。

具体的には「地域キャンペーン」を実施し、九州が誇る「歴史・文化」「温泉」「食」と言った観光素材をフルに活用して、「行ってみたい」「また来たい」と感じるような商品開発や造成に心がけて参ります。「キャンペーン」用ポスターを作製し、会社と施設側の意識高揚をも図って参ります。

さらに、来年放送予定のNHK大河ドラマ「龍馬伝」や2011年の「九州新幹線全線開通」を控え、各種現地研修や企画商品造成担当者会議等の招へい事業にも積極的に取り組んでいきます。

8月には「九州協定各社の集い」をトップ会九州支部との合同企画により、関西地区に対して宣伝隊を結成し商談会を実施します。

地域活性化を図るには何と言っても支部活動の活発化が原点です。宿泊増売につながる事業を実施した支部に対しては、連合会としてもしっかりとした支援を行いたいと思います。また、会社や連合会主催行事への積極的な参加を呼びかけ、ひとりでも多くの「トップツアーファン」の獲得を目指す考えです。

厳しい時こそ、大切なのは会員相互の信頼と連携強化です。あらゆる角度からの情報交換を密にし、その中から突破口を見出そうではありませんか。

会員の皆さまには、以前に増して各事業への積極的な参加とご理解ご協力をたまわりますよう、切にお願い申し上げます。

今年1年間よろしくお願い申し上げます。

沖縄支部連合会

県施策と連動し取り組む

宮里一郎会長

昨年の入域観光客数は春先の燃油高騰や11月以降の景気後退に影響を受け非常に厳しい状況でしたが過去最高の604万5500人の観光客が沖縄を訪れ01年から7年連続で伸びています。支部連合会事業の「しーぶん大作戦」も宿泊券拡大に貢献できました。ひとえに関係各位の努力の賜物と深く感謝します。

09年も日本全体の長期化している不況や円高と先き行き不透明な不安要因はあるもののこの沖縄では新規オープンのホテルも数軒予定されております。さらに沖縄県は誘客目標を630万人とし観光関連予算に昨年の「ビジットおきなわ計画」を通じて発信ができ、ひいては宿泊券の増売に結びつくようになればこの上なく嬉しく思います。

4つの支部が連携を強化し「四国はひとつ」の合言葉のもと、本年も連盟本部のご支援をいただきながら活動を展開していくつもりです。本年も何とぞ宜しくお願い申し上げます。

関西支部連合会

若手の個別現地研修を支援

奥田眞会長

全国総会の約1カ月前にトップツアー関西支部連合会総会が行われました。各地区の支部長はじめ役員の方々に多数お集まりいただき、慎重審議のうえ無事総会を終えました。その中で会長として申し上げたのが、まずは、国や自治体と一体になってこの景況感を打破したいということです。政府がさまざまな減税対策を講じていますが、観光庁は設立したものの観光業に対しては何も効果が出ていないのが現状です。観光産業についての減税など難しい面はありますが、ぜひ実行していただきたいと思います。これはわれわれ観光業に従事している旅行会社・観光連盟などあらゆる機関からも声をあげなくては実現しないと考えます。

2つ目は、このたび政府から支給された定額給付金の効果についてです。日本経済新聞社の使い道アンケートでは10数%の人が旅行に使いたいと回答しました。2兆円規模の定額給付金ですから2千億円以上の効果が予測されるところです。不況の報道が数多くなされていますが、ある程度明るい兆しもあるのではないでしょうか。

3つ目は宿泊増売にまい進していただきたいということです。トップツアーは渉外セールスだけでなくウェブをベースとした個人旅行・個人予約への強力な取り組みをされると聞いています。われわれも協力を惜しみません。トップツアーと旅ホ連が一致協力してこそこの難局を乗り越えていけると思います。

今年度の当支部連合会の取り組みとしては、若手社員個別現地研修プランを実施する予定です。トップツアーは若い営業マンが多いと聞きます。若い活力が武器でもありますが経験が少なく現地を知らないなどマイナス要因もあります。そこで、知識を補うべく、集合研修ではなく小グループでの研修プランを実施、現地の情報を的確に収集し企画書・日程表に反映させ、全営業マンが共有できるようにするものです。「百聞は一見にしかず」との言葉通り、インターネットなどの情報よりお客さまを説得させる材料になるのではと期待しています。

各支部個別の取り組みの一例として、兵庫支部では継続して取り組んでいるオフ期の宿泊券増売対策「兵庫支部送客キャンペーン」を展開しています。各支部は宿泊券増売に対しさまざまな施策に取り組んでいただきたいと思います。

本年は、100年に一度の不況という幕開けになりましたが、この状況下で関西の支店は十分な結果を残したと伺っております。関西が元気であれば、当然われわれ旅ホ連の業績にもリンクして参ります。トップツアー並びに旅ホ連も一層の飛躍を目指したいと考えております。

中部支部連合会

訪日分野など全面で連携

小田孝信会長

平素より中部支部連合会の活動に対し、格別なるご厚情をいただき厚く御礼を申し上げます。

本年は中部9支部から3支部に再編する準備のための1年という大変重要な年であり、既にこれまでにも中部支部会員の皆さまには議論のために多くの時間を費やしていただいており、新しい旅ホ連中部支部の活動に対しての大きな期待度がうかがえるところであります。

これまでの宿泊券増売となる協賛事業や商品造成における支援事業、そしてトップツアー社員の資質向上を目的とした研修事業などに加え、会社と一体となって取り組む不況対策と新旅行形態対応の2つの部会においても活発な意見交換が図られるものと存じます。

特に、不況の影響が大きいと思われる法人団体対策の1つとしての期待が大きい「趣味に特化した個人向け企画商品」のウェブ展開や、テーマごとの委員会としても設置されている訪日旅行の強化などにはあらゆる面での連携や協力をしていく所存であります。

本年も中部支部連合会は地域性を重視しながら顧客満足度ナンバーワンを目指すトップツアーとの共生共益を図り、就任2年目の石川社長にはトップツアーにしかできないビジネスモデルを構築いただき、厳しい今だからこそ、最大の力を発揮されることを祈念いたしております。

四国支部連合会

話題性生かし誘客活動

住友武秀会長

去る3月18日、徳島市内で四国支部連合会総会を開催し、本年度の連合会としての活動の方向性が席上確認されました。

昨年の秋以降、全国的に急激な景気後退を余儀なくされていますが、四国においては、「本四架橋の通行料の値下げ（3架橋ルート）」「しまなみ海道開通10周年(愛媛)」「NHKドラマ『坂の上の雲』放映（愛媛）」「NHK朝の連続ドラマ「ウェルかめ」の放映（徳島）」「映画『ぼくとママの黄色い自転車』の放映（香川）」「来年のNHK大河ドラマ『龍馬伝』の決定（高知）」――といった話題性を生かし、地元密着型の誘客活動を各支部と連携を取りながら実施していくこととしました。

本年については近場旅行の割合が高くなることが予測されますので、連合会としても全体の連合会事業を展開するのではなく、各支部の営業推進活性化事業（誘客事業）を最優先させることで、より具体的な四国への誘客支援を行っていく所存です。

また、各支部の営業推進活性化委員会の開催時には中四国国内旅行センターからもご参加いただき、会社の国内戦略方針に沿った形で、支部ごとの誘客事業を具現化する方向性で進めていきたいと考えております。できる限りの支部支援を連合会としても行ってまいりますので、中四国国内旅行センターもご支援のほど宜しくお願い致します。トップツアーにおかれましては、支店の営業の方々が企画書を作成される際には、是非とも四国をお客さまのデスティネーションのひとつとして組み入れてほしいと思います。昨年、教育旅行部会四国支部と連動し関東方面への誘客キャラバンを2日かけて実施しましたが、まだまだ四国への認知度は低いように思われます。「いやしの郷・四国」には、皆様が知らない地方ならではの良さが点在しています。昨年の11月よりウェブ販売にも傾注されているとお聞きしておりますので、さまざまな四国の情報がトップツアーのウェブサイトを通じて発信ができ、ひいては宿泊券の増売に結びつくようになればこの上なく嬉しく思います。

4つの支部が連携を強化し「四国はひとつ」の合言葉のもと、本年も連盟本部のご支援をいただきながら活動を展開していくつもりです。本年も何とぞ宜しくお願い申し上げます。

今年度重点事業として誘客キャンペーンを実施します。

具体的には「地域キャンペーン」を実施し、九州が誇る「歴史・文化」「温泉」「食」と言った観光素材をフルに活用して、「行ってみたい」「また来たい」と感じるような商品開発や造成に心がけて参ります。「キャンペーン」用ポスターを作製し、会社と施設側の意識高揚をも図って参ります。

さらに、来年放送予定のNHK大河ドラマ「龍馬伝」や2011年の「九州新幹線全線開通」を控え、各種現地研修や企画商品造成担当者会議等の招へい事業にも積極的に取り組んでいきます。

8月には「九州協定各社の集い」をトップ会九州支部との合同企画により、関西地区に対して宣伝隊を結成し商談会を実施します。

地域活性化を図るには何と言っても支部活動の活発化が原点です。宿泊増売につながる事業を実施した支部に対しては、連合会としてもしっかりとした支援を行いたいと思います。また、会社や連合会主催行事への積極的な参加を呼びかけ、ひとりでも多くの「トップツアーファン」の獲得を目指す考えです。

厳しい時こそ、大切なのは会員相互の信頼と連携強化です。あらゆる角度からの情報交換を密にし、その中から突破口を見出そうではありませんか。

会員の皆さまには、以前に増して各事業への積極的な参加とご理解ご協力をたまわりますよう、切にお願い申し上げます。

今年1年間よろしくお願い申し上げます。