JTBグループ16社社長に聞く
09年度の販売方針

ＪＴＢグループの中で国内宿泊を手がける主要16社の社長に、09年度の国内宿泊販売の方針や旅ホ連と連携した地域交流ビジネスなどについて語ってもらった。

JTB北海道　村川義次社長

旅ホ連と合同会議を

09年度は、中期経営計画「ニューJTB北海道2011～地域を愛し地域に愛される企業へ」の初年度であり、社の基本目標を「北海道における名実ともに圧倒的なナンバーワン旅行会社を目指す」とし、各種営業諸施策を講じていくところだ。なかでも、宿泊券販売に関しては、今一度その重要性や旅ホ連組織との連携を各販売店に対してしっかりと啓蒙し、宿泊券販促マインドの向上に努める。

具体的には、「旅ホ連組織との連携」の観点からも、JTB北海道の各販売店の国内旅行担当者と旅ホ連会員各担当者との宿泊券販売に関する合同ミーティングを実施したい。

また今年度は、9月から翌年3月にかけて展開される全社キャンペーン「日本の旬　北海道」のある特別な年であり、成功に向けてJTBと旅ホ連会員との協力体制のもと、キャンペーン展開を強力にしていく。「日本の旬　北海道」では、キャッチコピー「うまいにっこり北海道」を掲げ、「食―北海道でしか食べられない良質な旬の食材、自然―北海道でしか体験することができない大自然」の2つをテーマとし、ツーリズム喚起に結びつけ、地域の皆さまと連携して、北海道の増売に向けて取り組みたい。

JTB東北　小林滋男社長

新たな観光素材発掘

09年度の国内宿泊券販売は、昨年の2度にわたる地震の風評被害を払拭し、東北の新たな観光素材の発掘と魅力ある東北の情報発信を強化することを基軸として取り組んでいく。

具体的には、観光振興に関して、JTB東北に厚い信頼を寄せて頂いている行政との強い絆を生かした着地型旅行ビジネスを強化し、地域の活性化に力を注ぐことによって域内需要の拡大を図りながら、高度化、多様化するお客さまのニーズを取り込んだ宿泊券増売につなげていく。またJTB旅ホ連各支部や東北観光推進機構とさらに強い連携のもとに、東北の観光資源の魅力を1つの結集されたパワーとしてアピールし、ETCによる高速料金の値下げ施策などを追い風として「関東・首都圏など東北域外からの宿泊需要の拡大」を推進していく。

さらには、中国人の富裕層に対する需要喚起と台湾とのツーウェイチャーター利用によるインバウンド事業の強化、そして「るるぶトラベル」への登録プラン充実によるインターネット販売の拡大を図ると共に、店頭、電話販売では「満足から感動」を提供するリアル店舗の価値を向上させる。

東北支部宿泊券目標234億円の達成を成し遂げたい。

JTB西日本　鈴木孝三社長

間際や短期商品充実

世界的な金融危機などに加え新型インフルエンザ発生が消費マインドに影響を及ぼす懸念はあるが、魅力ある商品の販売動向は依然底堅く、お客さまの求める価値を提供し続けることで、パートナーの皆さまからも選ばれる企業として更なる進化を目指す。

09年度の具体的な取り組みとしては次の3点を挙げたい。

1点目として「エース39周年」と連動した訴求力ある商品づくりとともに「見たモン勝ち」のような間際や短期間設定の商品開発に取り組む。これにより早期申し込みから出発間際までを通じた商品ラインアップの充実を図る。

次にJTB西日本のネットワーク（店舗、電話、営業など）とウエブ（支店ホームページ）の仕組みを連動させ、お客さまからの利便性を高める。これにより旅行総需要の吸収と共に、成約率や単価、お客さま満足度の向上を目指す。

最後に地元企業や行政、経済団体と連携したパートナー型営業を行うことで、地域活性化への取り組みを進める。加えて関西圏での「エース方面別キャンペーン」の宣伝強化を行い、地域の魅力づくりと発信の両方に取り組んでいく。

引き続きJTB旅ホ連会員の皆さまと強固な連携図り、宿泊増売を推進していきたい。

JTB首都圏　野口英明社長

「日本の旬」成功へ注力

JTB首都圏は、09年度も宿泊券の増売を国内旅行政策の重点推進項目とし、販売目標7718億円（08年度目標と同額）への再挑戦を掲げ、果敢な取り組みを継続する。特に、最大ボリュームゾーンとなる関東支部連合会域内については、全社一丸となり増売を図る。

まず、今年度上期の全社キャンペーン「日本の旬　東京・横濱」を成功させるべく、優れた着地型コンテンツの提供により、域内のみならず全国各地からの東京、横浜への旅行、宿泊需要を拡大させる。また、TDLや「天地人」などその他の素材とも複合し、人の流れを関東近郊全域に波及させ、域内の宿泊増売を実現させたい。

また一昨年の首都圏交流事業推進室に続き、昨年は「コーポレートインバウンド推進室」を立ち上げた。今後の成長戦略としてインバウンド事業にも積極的に経営資源を投入し、首都圏マーケットを基軸とした戦略を展開する。

教育、研修の強化にも引き続き力を入れ、リアル店舗の販売担当者の知識、スキルの向上で、宿泊単価アップ、増売につなげていく。

JTB旅ホ連との連携では、各支部主体で造成される「旅百話」の一層の販売促進を行い、増売によって旅百話の認知度を高めていきたい。

JTB関東　坪井泰博社長

「関東の旬」の販売強化

JTB関東では宿泊販売目標達成に向け、以下の項目に重点を置いて取り組んでいく。

09年度の国内宿泊にかかわる販売方針は、まずは「関東の旬（弊社独自の関東近郊宿泊増売施策）」の販売強化である。管内最大のボリュームゾーンである関東近郊を集中販売方面と位置付け、「旅百話」「湯とお部屋を楽しむ宿」など、旅ホ連の協力で造成された商品に対して積極的に取り組む。次にネット販売の拡大である。「るるぶトラベル」の宿泊販売目標450億円達成に向けて取り組みを強化していく。さらに地域発着商品の造成である。これは今春から弊社に加わった提携販売店や、トラベランド店とも連携し地域の活性化を目指す。また今春から立ち上げた国際事業室を軸に、積極的に中国、ロシアを中心とした訪日インバウンドビジネスに取り組む。

宿泊在庫の拡大、「やどこむ」内の情報活用、地域発着商品の造成など、宿泊増売に向け旅ホ連との連携のさらなる強化は必須だ。私も4月に就任して以来各支部総会に参加する中で、各支部の皆さまと意見交換させていただきお互いの協力体制を確認できた。今後も密に連携を取り合いながらウィン&ウィンの関係を構築し、最終的に販売目標達成を目指す。

JTB中国四国　秦　一男社長

地域活性化事業と連携

弊社では、09年度国内宿泊販売において、次の取り組みを推進し、全社宿泊販売目標の達成に貢献したい。

始めにエース商品については、①地域活性化事業とのタイアップや旅ホ連各支部と連携した商品展開②企画性の高い新たな宿泊商品の開発③ウェブチャネル強化による新規需要の創出④販売単価の向上や連泊促進への取り組み――により宿泊商品の増売を図る。

次に営業部門では、本社に営業開発チームを新設。観光庁の推進する観光圏整備事業や地方自治体のキャンペーンなどの観光振興策を活用し、滞在時間の拡大を目指す仕組み作りや魅力ある地域素材と連動した宿泊商品の造成を推進する。また、中国四国発着のホームページ（HP）でのコンテンツ（着地情報）を拡充するとともに店舗HPを一層魅力あるものとし、宿泊販売への導線を強化していく。

さらに今年度から商品企画販売部に新たにウェブ販売課を設置し、4人の新旅行業プロデューサーが中心となって旅ホ連幹事支店と連携し、域内での宿泊オンライン商品の拡充に努める。

弊社では、引き続き「地域」を強く意識し、旅ホ連各支部との連携を一層強めていきたい。

JTB中部　小椋保行社長

豊かな観光素材生かす

09～11年度の中期経営計画として「中部イノベーション宣言～お客さまに求められる会社ナンバーワンへの挑戦」を掲げ、新たな価値を創造する企業として地域社会の発展に貢献することを目指す。お客さまに満足していただける商品・サービスの提供、地域社会・事業パートナーからの信頼の2点に力を注いでいきたい。

中京圏を中心とした経済環境は引き続き厳しいが、中部の観光素材は豊富で、これらを旅ホ連の皆さまと磨きをかけて時代のニーズとマッチさせて発信すれば国内、海外からより多くのお客さまを呼び込める。「旅百話」を中心に地域の魅力、商品価値をマーケットにしっかりと伝え、顧客の満足度を向上させ販売につなげたい。

またJTB旅ホ連との連携により、新たに強化を図る事業領域「地域交流ビジネス・活性化」での地域貢献にチャレンジしていく。販売ではJTB東海、トラベランド中部事業部、提携販売事業部とのアライアンスでグループのシナジーが発揮できるようにし、同時に店頭、渉外、オンライン販売のクロスチャネルの場でもお客さまへのアプローチを強化していく。

宿泊増売の推進、目標達成で結果を出していくので販売促進へのご協力を引き続きお願いしたい。

JTB九州　宮原敬介社長

顧客の「心の声」聴く

JTB九州は、新たな中期経営計画のもと、「価値創造営業への変革」へ取り組んでいく。お客さまが旅行を通じて何を実現しようとしているのかを考え、お客さまに旅行時間を通じた「価値」を提供していきたい。宿泊増売では、商品力を高め、商品の魅力を伝えるコンサルティング力と、お客さまが求める心の声を聴き出すヒアリング力を付け、価値の提供を行う。また、販売力強化のために、宿に加え、現地を見て、触れて、発見し、感じることを目的に研修旅行を強化し、人財育成の強化にも取り組む。

今年度新たな組織「イベントコンベンション営業部」を設立した。九州での国際大会や大型イベントの大会斡旋業務を積極的に行い、販売拡大を図っていく。

JTB旅ホ連との連携では、地域活性化の推進事業として、今年で第4弾となる「新九州物語」を別府・由布院温泉地区で実施。宿泊者の回遊性を高め連泊を推進する。今後は全九州でも、着地型旅素材の発掘やその商品化と販売へ向け、各箇所、商品事業部と連携し更なる事業強化を図りたい。

これらを通してJTB九州では、09年度の宿泊券販売目標214億円の達成に向け、全社一丸となり取り組んでいきたい。

開湯674年の歴史
全国トップレベルのラジウム含有量を誇る名湯です。

風雅の宿 長生飯
鎮守の森の
水まつり

◆越後随一、一、000坪の庭園大露天風呂
それぞれ趣きの異なる露天風呂で温泉三昧をお楽しみください。

新潟県／五頭温泉郷・村杉温泉
政府登録国際観光旅館
風雅の宿 長生飯
新潟県阿賀野市村杉温泉〒959-1928
TEL.0250-66-2111　FAX.0250-66-2151
URL　http://www.chouseikan.co.jp
E-mail murasugi@chouseikan.co.jp

お風呂色々、夕映え色々。
日本海に沈む夕日を…殿方露天風呂「朝凪」

源泉 ご婦人源泉露天風呂「夕映え」

殿方露天風呂「朝凪」

源泉 露天風 貸切源泉のゆ「まる」

“晶子の愛し湯”源泉
瀬波温泉を訪れた歌人・与謝野晶子は、景色の美しさに感動して一日で45種もの歌を詠んだとか…そんな晶子に由来する足湯が“晶子の愛し湯”です。
当館ご利用以外の方にも無料でご利用いただけます。

新潟県／瀬波温泉　政府登録国際観光旅館（登録1346号）
夕映えの宿 汐美荘
予約専用ダイヤル
TEL.0254（53）5858
〒958-0037　新潟県村上市瀬波温泉2丁目9番36号
TEL.0254（53）4288（代）　FAX.0254（52）5285
インターネットホームページアドレス▶http://www.shiomiso.co.jp