



丸尾 3年間の旅連に観光委員会を立ち上げ、地域の観光誘客と活性化に共同で取り組んでいく。これからの委員会の場では、当社と旅連の両者で議論しながら、取り組みの方向や具体的な商品展開方法を決めていく。また、お互いのいいところ、悪いところを出し合い、場合によっては着地型商品やインバウンド向けモデルコースを作るといった具体的な活動をしていく。

吉川 まずは地元からの積極的なアピールがますます必要となるだろう。丸尾 各地域における観光圏の取り組みもそろそろ考えを生かしてもらいたい。まずは「ついでに」で成功事例を積み上げていくことが必要だ。

丸尾 3年間の旅連に観光委員会を立ち上げ、地域の観光誘客と活性化に共同で取り組んでいく。これからの委員会の場では、当社と旅連の両者で議論しながら、取り組みの方向や具体的な商品展開方法を決めていく。また、お互いのいいところ、悪いところを出し合い、場合によっては着地型商品やインバウンド向けモデルコースを作るといった具体的な活動をしていく。

丸尾 3年間の旅連に観光委員会を立ち上げ、地域の観光誘客と活性化に共同で取り組んでいく。これからの委員会の場では、当社と旅連の両者で議論しながら、取り組みの方向や具体的な商品展開方法を決めていく。また、お互いのいいところ、悪いところを出し合い、場合によっては着地型商品やインバウンド向けモデルコースを作るといった具体的な活動をしていく。

3社の社長が連携し、目標に向けた進捗。まさに観光元年にふさわしい。丸尾 逆風が吹いているからこそ、事業者も国も一緒になって頑張れる。吉川 確かに観光庁は国と事業者との情報共有が、意味が実現している。観光はこれからの日本経済の中で大きなウェイトを占める重要なセクターだ。世界平和、相互理解などの面で観光が持つ大きな力を示さなければならぬ。

丸尾 昔から旅行というのは、景気が悪くなるとその影響が半端なく出てきた。最近ではほとんどキャンセルで動いている。逆にいえば、われわれが不況に對して対策を打てるようになる。これからの自信だ。丸尾 (二)までの景気減速の中で、その意味で業界も含めて結果として観光に取組むという、希望の持てる年にしていかねばならない。田川 本部長官には、人を引き出しているのではないかと考えている。結果としてわれわれと日旅連、双方がプラスになり、さらには地域にもプラスになる。そして地域の魅力創出という意味では訪れるお客さまにとってもプラスになって、まさに4者がプラスの関係となる。最終的にはそこを目指したい。そういう意味でも、日旅連には地域における誘客活動の推進役として活動してもらえたいことを期待している。お互い同じ目標を持ったパートナーとして、さらなる連携を深め、地域の観光素材の発掘、商品化を通じて、地域の活性化に貢献していきたい。旅連への

新たなビジネス模索 とにかく「売り切る」 4つのウインめざす

丸尾 販売力を一層高めていくことが必須であると考えている。そのためには中身で勝負。ホテルさんにも貢献できる商品を作っていく。田川 昔から言っているが、滞在時間を増やさない限り旅連は収益が上がらない。旅館の過剰な競争を減らさなければならぬ。丸尾 魅力的な観光素材があり、6〜8時間程度滞在し消費する時間があれば宿泊したいと思うようになる。そのうち作ってほしい。その中で食文化も重要になってくるので、食文化に絡んだ体験なども整理してほしい。また食については、日本の宿泊施設はもう一度自分のところの食を見直し、調理長を表に出してほしい。それも価値ある素材。地域や旅館が持つ立派な素材をアピールする。素材をたくさん地域から示してもらって、旅行業が宣伝する。

旅連に対する基本的な姿勢、付き合い方は新社長になっても変わらないか。田川 基本的には変わらないが、質の拡大はある。旅百話を都道府県でしっかり造って、地域会社の社長と旅連の各支部長、連合会長が連携をしていく形にかなりなってきた。今後、手数料ビジネスだけでなく、取引の中で新しいビジネスをする形もあるだろう。インバウンド関連などで、今後必ず契約に関するグローバルスタンダードが出てくるはずなので、3年、5年、10年という流れでは考えていかなければならない。あとは在庫問題。その在庫を取引在庫と一般在庫の整理をすべきだ。宿泊施設にすればいるあるチャネルという在庫を出すかを決めるのは大変なことだ。取引在庫については、企画商品としてブランドを付けて、売りたい在庫

丸尾 3年間の旅連に観光委員会を立ち上げ、地域の観光誘客と活性化に共同で取り組んでいく。これからの委員会の場では、当社と旅連の両者で議論しながら、取り組みの方向や具体的な商品展開方法を決めていく。また、お互いのいいところ、悪いところを出し合い、場合によっては着地型商品やインバウンド向けモデルコースを作るといった具体的な活動をしていく。

協定旅連との付き合い方

丸尾 3年間の旅連に観光委員会を立ち上げ、地域の観光誘客と活性化に共同で取り組んでいく。これからの委員会の場では、当社と旅連の両者で議論しながら、取り組みの方向や具体的な商品展開方法を決めていく。また、お互いのいいところ、悪いところを出し合い、場合によっては着地型商品やインバウンド向けモデルコースを作るといった具体的な活動をしていく。



丸尾 3年間の旅連に観光委員会を立ち上げ、地域の観光誘客と活性化に共同で取り組んでいく。これからの委員会の場では、当社と旅連の両者で議論しながら、取り組みの方向や具体的な商品展開方法を決めていく。また、お互いのいいところ、悪いところを出し合い、場合によっては着地型商品やインバウンド向けモデルコースを作るといった具体的な活動をしていく。

2009年のキーワード

丸尾 3年間の旅連に観光委員会を立ち上げ、地域の観光誘客と活性化に共同で取り組んでいく。これからの委員会の場では、当社と旅連の両者で議論しながら、取り組みの方向や具体的な商品展開方法を決めていく。また、お互いのいいところ、悪いところを出し合い、場合によっては着地型商品やインバウンド向けモデルコースを作るといった具体的な活動をしていく。

適者進化の時代

2009年のキーワード

元気印の旅館紹介
昨年オープンされた元気な旅館をご紹介します。

宮城県/松島 **ホテルニュー小松 好風亭**
客室2室を展望露天風呂付客室「海庭」に改装。自力販売力を強化する施設商品整備

長野県/木曾福島 **街道浪漫 おん宿 葛屋**
名称も新たに、食事処を中心としたリニューアルによる個人客主体営業への転換

岩手県/つなぎ温泉 **愛真館**
既存宴会場を改装し、個人客向けのお食事処「花鳥・風月」を新設

群馬県/伊香保温泉 **ホテル天坊**
個人客に向けた新たな食事提供。地産地消「ハーフバイキング」の食卓「旬の坊」

茨城県/つくば市 **筑波山ホテル 青木屋**
玄関・ロビーまわりのイメージアップ。宴会場を椅子・テーブル形式のダイニングに改装

石川県/山代温泉 **ゆのくに天祥**
客室2室を展望露天風呂付客室「海庭」に改装。自力販売力を強化する施設商品整備

三重県/鳥羽温泉 **御宿 The Earth**
地球の鼓動を感じる宿。全16室の高質旅館を新築オープン

山形県/蔵王温泉 **蔵王国際ホテル**
新客層開拓を目指し、2フロア20室の客室と貸切風呂を改装

福島県/磐梯はやま温泉 **ヴィライナワシロ**
コンベンションをキッズスタジアムに改装。産地地産品のこだわりをアピール

滋賀県/おこ湯温泉 **湯元館**
耐震工事に伴う玄関・ロビーの改装と、客室から個室料亭への改装で商品力を向上

新潟県/湯沢温泉 **双葉**
各階1室ずつの3室の特別室と食事処、エステサロンを有する7階建てのやすらぎ棟「花水木」を増築

山梨県/河口湖 **富士レークホテル**
河口湖に臨む、ユニバーサルデザイン対応の3タイプ10室の露天風呂付客室を新設

旅研くらぶ
旅館や観光・レジャー施設の経営者をバックアップする(株)リョケン主催の会員組織です。多彩な会員特典をご用意しています。経営・サービスの向上に「旅研くらぶ」をご活用ください。

- 各種レポート、出版物の無料送付
1年間の旅館経営の羅針盤「旅館の経営指針」
毎月の広範囲な情報提供「経営レポート」「くらぶ通信」
各種運営改善マニュアルを改訂・新刊の際にご送付
- 旅館大学セミナー・講座・勉強会等に会員割引料金でご参加
- 接客訓練を会員料金で実施
- 無料経営相談・簡易診断・資料提供

旅研くらぶ 年会費 50,400円(税込)
お申し込み・お問い合わせは旅研くらぶ事務局まで TEL0557-83-2120
下記ホームページからお申し込みいただけます。

新しい観光・レジャーを創造する

株式会社 **リョケン**

〒413-0024 静岡県熱海市和田町16番1号
TEL 0557-83-2120(代) FAX 0557-81-6246 e-mail: info@ryoken-jp.com
リョケンで検索してください。http://www.ryoken-jp.com

エイエイピーグループ **エイエイピー** ☎054(284)8333(代)

株式会社 **プロフィクス** ☎054(284)3300(代)

株式会社 **ミュゼオ** ☎03(5846)0030(代)

株式会社 **パレット** ☎054(284)1313(代)