JTBグループ旅行事業会社18社

JTB旅ホ連特集

JTB沖縄

価値提供で事業領域を拡大

杉本　健次　社長

2017年度の沖縄観光は順調に推移し来沖数は877万人を記録した。その中でJTBグループの取り扱いは150万人を超え、17%を超えるシェアを残すことができた。部門別で一部課題は残したが全般的に好調に推移した。インバウンドはクルーズのオフィシャルツアーの約80%を取り扱うことができた。修学旅行では36%を超えるシェアを維持している。

これも客室在庫の提供やコンテンツの提案などご支援を頂戴している旅ホ連沖縄支部連合会やレキオス会の皆さまのお陰と深く感謝している。

17年度も「やんばるアドベンチャー」「渡嘉敷島アイランドリゾート」「星空テーマパーク」などマーケット開発型の施策を数多く展開していく。

JTB沖縄では「圧倒的な総合力・専門力・ブランド力によるお客様への価値提供により、交流事業の領域を拡大し続け、沖縄の観光振興になくてはならない存在であり続ける。」をビジョンとして掲げている。

そのために観光客の満足度向上や地域経済への貢献を目的とした「沖縄バリューアッププロジェクト」を推進していく。

具体的にはツーリストインフォメーションセンター、インバウンド向け観光バスやシャトルバスなど2次交通、MICEパッケージ、人財事業に取り組んでいく。

併せて沖縄発の法人・教育・個人グループ営業も強化し全国の宿泊券増売に貢献していく。

JTBグローバルマーケティング&トラベル

訪日環境を的確に捉えて前進

座間　久徳　社長

2017年度は中期経営計画の中間年として、刻々と変化する訪日事業環境を迅速かつ的確に捉えながら着実に前進するとともに、営業・組織の両面において抱える課題を完全に克服し、ミッション経営の遂行をもって18年度以降の次なるステージへ大きく踏み出す「変革の年」と位置付けている。

16年は、初めて訪日外客数が2千万人を超えたが、FIT宿泊販売はホテル直販、OTAとの闘い、そして新たな低廉価格宿泊業態との競合がより顕著となった1年であった。全都道府県の年間販売実績では、初めて100億円を突破、対前年比102・3%と、かろうじて前年実績を超えたが、インバウンド需要の最大都市である大阪・東京では、人泊・販売実績ともに前年割れとなった。一方、北海道、沖縄、岐阜を中心とした地方都市圏では、JTB在庫の優位性を生かした販売が好調。また、欧米豪を中心とした団体シリーズツアーの造成、販売も好調で、ここ数年で設定本数が倍増、地域分散にも大きく貢献した。

17年4月、全国で7カ所目となる中国四国営業所を広島に新たに設置。地域誘客に取り組む各事業会社と連携を密にし、地域への実人流拡大・創出に貢献することを目指す。

旅ホ連会員の皆さまにはインバウンド販売の取り組みに対し引き続きご支援、ご協力をお願いしたい。

JTB中国四国

DMOなどと連携、魅力を発信

大小田　博之　社長

JTB中国四国は、今年度、個人リテール事業では、「エリア制と店舗ミッション」の推進、「売り切る販売体制」の強化、法人事業では、「重点・拡大顧客」への集中と地域の核となる教育事業、MICE事業の強化および「笑顔つなぐえひめ国体」の完全斡旋、提携販売事業では「中国四国エリアの提販ネットワーク」の完成を基本方針として、各事業に取り組む。

交流事業では、エリアマネジメント事業や訪日事業、新領域の事業開発の取り組みを強化するが、特に域内周遊型の宿泊商品造成や着地型商品開発などにおいて、旅ホ連会員の皆さまとの連携が不可欠と考えている。

また、現在、JTB国内旅行企画と共に、2018年度上期に実施予定の「日本の旬　瀬戸内・山陰」キャンペーンに向け、「瀬戸内・山陰」ならではの旅行商品や観光素材の開発を進めており、全国からのお客さまにご満足いただくための準備を整えつつある。

当社としても旅ホ連会員の皆さまや行政やDMOなど地域の皆さまとの連携により、自然、文化、食、歴史などのさまざまな側面からの当地の魅力の発信に努めると共に、販売を担う立場でもキャンペーンを成功に導くため最大限に努力する。

引き続きJTBグループが中国四国地域において、存在感を発揮し続けることができるよう、今年度も、旅ホ連の皆さまと連携しつつ宿泊増売に尽力したい。

i.JTB

圧倒的な差別化戦略を推進

鈴木　雅己　社長

旅行予約のオンライン化がさらに加速する中、「マーケティング」「グローバル」「テクノロジー」の三つをテーマに掲げ、構造改革に取り組み宿泊増売に貢献したい。

マーケティングについては、専門組織を設置した上でお客さまの動向をデータに基づき把握・分析し、販売・利益拡大につながる投資を集中的かつ機動的に実行する。データガバナンスに基づく販売体制を構築したい。

グローバルについては、訪日インバウンド需要を取り込む自社販売戦略として、「JAPANiCA」運営による販売拡大とUI・UX強化を軸とした開発を計画的に進める。また、販路拡大を目的とした提携販売戦略としてグローバルOTAなどとのアライアンス強化により、アジアを中心としたマーケットの新たな需要獲得を目指す。

テクノロジーでは、IT技術を組織的に有効活用するための基盤整備を進め、UI・UX強化を実現させると共にお客さまとの関係性深化を目的とした「オムニチャネル戦略」を一層加速させる。

競合との差別化戦略として明確化し、進化するテクノロジーを活用しながら着実に推進したい。

従来型の旅行業モデルに留まらないデジタルテクノロジー×ヒューマンタッチの融合による「JTBならではの新たな価値提供」により、感動と共感をいただけるような「JTBファン」をグローバル視点で拡大させていきたい。

JTBコーポレートセールス

トリプルスリーで好循環実現

皆見　薫　社長

2017年度は「Next Stageへの挑戦」を基本方針に掲げている。当社を取り巻く環境は想定を超えるスピードで変化が起こり、不確実性が一層高まっている。その中でお客さまからの期待に応え続けるため、早期提案、早期仕入、早期決定の「トリプルスリー」による「好循環サイクル」を実現させると同時に、未来を起点とした発想を基軸として変化を チャンスに変える力を高めていく必要がある。今こそJTB旅ホ連加盟施設の皆さまとのコミュニケーションを一層強化し、関係性の進化と深化を図っていくことが重要だと考えている。

今年度「日本の旬」は上期「信州」、下期「北海道」であるが、団体の強みである早期販売に取り組むことはもとより、お客さまに新たな価値提案するなど、販売手段の高度化にも磨きをかけていきたい。

また、成長領域としてとらえているグローバル、地域交流、スポーツ、エンターテイメントの四つの領域と「宿泊券販売」を有機的に結び付けることで、域内需要はもとより国内旅行全体の活性化につなげていきたい。10月には20年ぶりに「杜の賑い」も東京で開催される。それぞれの領域で旅ホ連加盟各施設の皆さまと連携した取り組みができることを期待している。今年度も一層のご支援をお願いしたい。

JTB九州

変革と挑戦の加速、旅の力で復興

古田　和吉　社長

JTB九州は、今年度の事業計画基本方針に「変革と挑戦の加速」を掲げ、お客さまへ新たな価値を提供し続ける「より良い会社」を実現させることをビジョンに、さらなる経営強化に取り組むこととした。昨年4月に発生した「熊本地震」が九州観光に与える影響はなお深刻であるが、九州の観光業界は一丸となり、「旅の力」で本年度も復興に向け取り組んでいくと決意を固めた。

我々は宿泊券販売においては、今の九州の状況を正確に伝えることが、宿泊増売につながると確信している。そのためにも、震災復興向け「学びのプログラム・熊本」など、着地観光素材を発信し続けていく。

また2年ぶりの地域活性化事業「新九州物語」を、観光振興における包括連携協定を締結した「佐世保」で下期に展開する。

4月からJTB九州では交流共創事業部を新設した。観光開発プロデューサーを増強、基軸にし、各DMC支店の交流事業担当との連携を強化、新たな観光素材の発掘に努めている。また、訪日インバウンド事業、MICE事業も同事業部内で担当している。

ここで、旅ホ連との協業連携が必要であり、宿泊需要につなげるため、お客さまが地域に行く目的を創り出す。そのためにも旅ホ連の会員の皆さまと一緒に取り組み、JTB国内旅行企画九州事業部と「三位一体」で宿泊券の増売に努めたい。

新潟県最大級の庭園大露天風呂が自慢です！

人気温泉旅館ホテル250選 入選・5つ星の宿認定

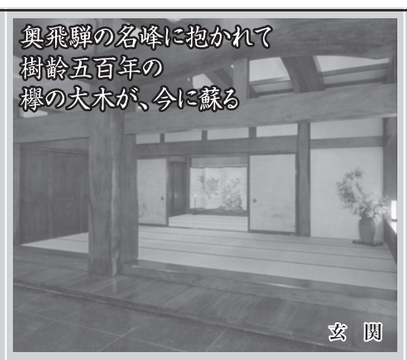
新潟県観光地満足度調査 2012 2014 2015 総合満足度 No.1 五頭温泉郷

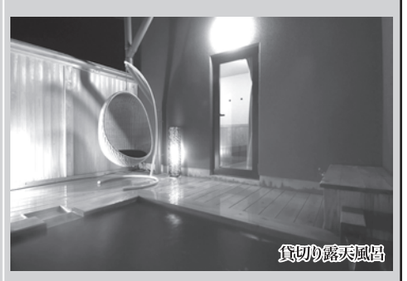
環境省指定国民保養温泉地
温泉総選挙2016スポーツリハビリ部門第2位

新潟県五頭温泉郷村杉温泉
風雅の宿 長生館

開湯約700年の歴史を持つ温泉旅館です。全国でも数が少なく貴重なラジウム温泉を県内最大級の広さを誇る庭園大露天風呂や趣の異なる3棟の貸切露天風呂でお楽しみ下さい。全室から四季折々の風情が豊かな4,000坪の大庭園を眺められ、お料理は季節の旬と地元食材にこだわり、創意工夫と技巧を凝らした全て手作りの和会席料理をご堪能いただけます。

風雅の宿 長生館
〒959-1928 阿賀野市村杉温泉
TEL.0250-66-2111
http://chouseikan.co.jp





新穂高温泉 穂高荘 山のホテル
新穂高温泉 穂高荘 山月
平湯温泉 穂高荘 山かの湯

ご予約お問合せは
穂高荘ホテルズ・リゾート　営業本部予約センター
〒506-0009　岐阜県高山市花岡町1丁目5-5
TEL.0577-37-1515　FAX.0577-33-5793
ホームページアドレス
http://www.hodakaso.co.jp