日旅連支部連合会19年度の事業計画

新潟支部連合会
DC成功目指す

浅野謙一会長

平素は、新潟支部連合会の事業活動に対し、日本旅行グループ並びに会員各位より多大なご協力を賜り厚く御礼申し上げます。

本年は、表題にも記しました通り、10～12月に新潟・庄内DCキャンペーンが開催されます。新潟県としては5年ぶり、庄内も含めると10年ぶりのDC開催となります。昨年も10～12月にかけてプレDCキャンペーンが行われ、その影響も相まって当該地域としては、堅調な実績を残すことができました。皆さまのご協力に感謝を申し上げます。

今回のDCは「日本海美食旅」と題し、食に重点を置いたキャンペーンとなっています。新潟県と庄内地区を八つの地域に分けて、それぞれの地域に根差した文化とコラボレーションしたその土地の旬な食べ物を味わっていただくことをコンセプトにしています。もちろんその期間に連動してさまざまなイベントも予定されています。

連合会としては、そのキャンペーンに向けて、日本旅行さま社内の皆さまに対して積極的な販売を行っていただけるように、当連合会の営業推進委員会と日本旅行協定クーポン店会の新潟地区会が一緒になって企画書作成用案内冊子を作成し、昨年夏より商談会等で頒布を行っています。この冊子は日本旅行さまの職員からも好評をいただいており、団体の問い合わせや実績も増えるなど好影響が出ています。

またキャンペーン期間中のDCの取り組みとして、前回のDCキャンペーンでも行った団体臨時列車の計画を検討していますが、今回は過去に実施した首都圏からのお客さまだけではなく、関西圏のお客さまにも参加いただけるような企画も新たに進めているところです。

いずれにしてもこのDCキャンペーンエリアと合致する当連合会としては、成功に導くべく積極的な取り組みを行ってまいります。

本年も会員さまに日旅連加入のメリットを少しでも多く享受できるよう各種事業に取り組んでまいりますので、関係各位一層のご支援ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

関東支部連合会
中計連動で増売

森田繁会長

平素は関東支部連合会の事業活動に対して日本旅行グループ並びに会員の皆さまからのご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

昨年は1月の草津白根山噴火や夏トップシーズンの相次いだ台風上陸等を受け、当連合会でも少なからず会員施設への被害影響もありました。一方、「4～6月栃木DC」では多くのお客さまの誘致により、宿泊券増売の成果を上げることができたなど、連合会内11支部各エリアで明暗が出た1年となりました。

そのような中、営業推進委員会主導で各種商談会を中心とした活発な連合会活動を行い、将来に向けた継続的な日本旅行グループ社員さまとのコミュニケーション深度化を図ってまいりました。

さて、本年度の関東支部連合会での取り組みの基軸は、3年目を迎えた日本旅行グループ中期経営計画「VALUE UP 2020」に連動する宿泊券増売に向けた種々事業の実施です。

法人部門では、法人営業担当者との商談会を複数回（東日本営業本部、ソリューション営業本部、国際旅行事業部の法人営業担当者との商談会や全国4エリアでの商談会など）実施し、団体顧客向け企画の提案を行います。個人部門では、昨年に引き続きウェブシステム「My宿オンライン」への取り組み参画を強化しています。インバウンド部門では、海外現地エージェントとの商談会や、訪日誘客セミナーを実施します。

さらに、全部門の共通取り組みとして「社員現地研修」を強化してまいります。観光素材、施設を目で見て、肌で感じていただき、お客さまへご提案いただきたいと思います。

また、日本旅行東日本・ソリューション営業本部と連携し、4～6月の静岡（伊豆）DC施策を立案、実施展開して伊豆箱根地区内施設の宿泊券増売を図ります。

最後になりますが、関東仕入・誘客推進センター、伊豆箱根仕入・誘客推進センターと連携し、地域の魅力をさらに磨くための取り組みを各地で考えていきたいと思います。本年も、関係各位のご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

長野支部連合会
新たな誘客推進

齊藤茂行会長

日頃より長野支部連合会の事業活動に当たり、多大なるご支援、ご協力をいただいております日本旅行グループ並びに会員の皆さまに心から感謝申し上げます。

昨年度に開催されました「信州アフターデスティネーションキャンペーン」につきましては格別のご支援とご協力をいただき誠にありがとうございました。

おかげさまをもちまして信州アフターDC期間中の延べ宿泊者数は621万9千人（前年比102%、12万3千人増）と過去3年間にわたるキャンペーン期間の中で最多となり、全国が1・4%減と落ち込みを見せる中、長野県では多くのお客さまをお迎えすることができました。

長野支部連合会では昨年度に引き続き、この信州アフターDC期間中に「信州ワイントレイン」を3日間運行し、成功裏に終了をすることができました。

信州の代表的な観光素材として、新たな魅力をアピールすることができたのではないかと感じております。

今年度も「信州ワイントレイン」運行事業は継続して取り組み、新たな顧客層、新たな地域からの誘客を推進してまいりたいと考えております。

新たな地域からの誘客推進という観点では、長野県唯一の空港である信州まつもと空港を利用した北海道発の商品を造成することができました。

同じような気候である北海道からの誘客にチャレンジすることは多少難しいこともあるかもしれませんが、利便性、文化・歴史等をアピールして、信州まつもと空港から長野県全域へとお客さまが広がっていくことを期待しております。

また、今年度は新たに長野県インバウンド推進協議会が設立されます。

長野支部連合会としても、この長野県インバウンド推進協議会と連携をとることにより、「域内のお客さまの流動化、活性化」を推進していきたいと考えております。

そのために、日本旅行中部営業本部や中部赤い風船事業部と、今まで以上に密接に連携し、「宴会プラン（団体型）」「ドライブパック（個人型）」などをはじめとする商品を発表し、さらなる域内強化を図ってまいります。

本年は、平成の最後から新元号へ、亥年は十二支の中で最後の年、消費税8%から10%に変更等、変動の年となりますが、いのししのように、真っすぐひたむきに駆け抜ける1年にしたいと思います。

本年も、皆さま方のさらなるご支援、ご協力賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

中部支部連合会
地域の価値向上

金原貴会長

平素は中部支部連合会の事業活動に対し、皆さま方より多大なるご支援、ご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

昨年は、JRのDCが二つの地区で（4～6月＝静岡プレDC、10～12月＝愛知DC）開催など、大きな旅行需要要素があり、特にJRセットプランに注力されている日本旅行グループにおかれましては、多くのお客さまを送客いただくことができました。

本年も、4～6月に静岡DCが開催され、さらなる集客増が期待できる環境下にあります。

リニア中央新幹線が、2027年の開業（品川―名古屋間）を目指し、2014年に着工され、2027年時点の終着駅となる名古屋では、名古屋駅周辺地区や栄地区での再開発が進み、レゴランドジャパン、金シャチ横丁など新たな観光・レジャー施設もオープンしています。

来年には名古屋港区に子どもの職業体験型テーマパーク、名古屋キッザニアがオープン予定です。

三重県では久居市に本年の夏、家族で「遊べる」「学べる」「創れる」をコンセプトの「ベビースター」のテーマパークがオープン予定で、「ベビースターラーメン」を作れる体験コーナーや昭和の風景を再現したミュージアムなどを設けます。

また、本年はゴールデンウイークの10連休やラクビーワールドカップが愛知県豊田市の豊田スタジアムや静岡県袋井市のエコパスタジアムで予選開催となっており、宿泊の集客増が見込めます。

そんな中、日本旅行中期経営計画「VALUE UP 2020」の「四つのバリュー」の一つに掲げられている「地域の価値向上」について、本年は特に注力に全国から多くのご送客とご支援をいただきましたことを改めて感謝申し上げます。本当にありがとうございました。

昨年の活動と致しましては、西日本エリアから例年以上にサンダーバードを利用した商品展開を積極的に図り、誘客に努めました。地元の行政とタイアップした店頭キャンペーンの実施や、かにの解禁日に合わせたタイミングで日旅連とNicが合同で関西圏キャラバンを実施し、「北陸のかに」をアピール致しました。

また、冬の時期に東日本エリアからの入り込みが落ち込むことへの対策として、北陸3県の行政、JR西日本、JR東日本並びに仕入センター北陸協議会と連携し、首都圏において「冬の北陸美食フェア」を開催致しました。冬の北陸の味覚「加能がに」「橋立がに」「越前がに」「氷見かんぶり」等を大手旅行会社6社130名に実食いただき、本物の冬の食材の理解向上のためのPRを致しました。

そのほかにも、日旅連本部が全国各地で主催するワークショップにも積極的に参加し、新しい北陸の観光素材情報の発信もしました。それと同時に現地においては社員研修の受け入れを行い、より深いプロモーションに取り組みました。

また、ここのところ北陸においても教育旅行やインバウンドを中心とした新たな旅行需要が生み出され始めています。将来的な施策として数年前から準備を進めておりました修学旅行受け入れに関する組織「北陸日修会」の活動も軌道に乗り始め、初めて首都圏において教育旅行キャラバンを実施し、北陸の教育旅行コンテンツの魅力を伝えさせていただきました。

今年は日本旅行の中期経営計画「VALUE UP 2020」も折り返し地点を迎え、最も重要な年となります。当支部連合会としても中期経営計画が推進する事業と連携を図り、昨年までの活動に磨きをかけ、宿泊券の販売拡大を目指してまいります。

団体販売施策、個人販売施策を中心にさまざまな活動を通して北陸の魅力を伝えていくとともに、地元の新しい観光素材に関する情報を積極的に提供していきます。また、元来地元である北陸域内のお客さまのご利用も多いことから、地元需要の掘り起こしにも着手してまいります。

地元支店、北陸仕入・誘客推進センター、赤い風船北陸企画センターなど地元との連携を強化し、今まで以上に地域密着を図り、地元行政とも連携しながら誘客拡大のために事業を進めてまいりますので、より一層のご支援をお願い申し上げます。

北陸支部連合会
地域連携で誘客

吉田眞啓会長

日頃より日旅連北陸支部連合会の活動に対し、多大なるご協力を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、昨年は北陸新幹線開業から4年目を迎えて新幹線開業効果が徐々に薄れ、厳しい年になることが予想されておりましたが、さらに追い打ちをかけるように2月に記録的な雪害があり、想定以上に厳しいスタートとなりました。その後も各地で地震や台風といった自然災害が数多く続き、誘客拡大が困難な1年となりました。

しかし、そのような中ではありましたが、北陸各地

昨年の日旅連本部通常総会

湯のやすらぎは 心ゆらりだゆたう
やわらかな時の香り 花のように関きて

山梨県石和温泉郷のリゾート旅館 華やぎの章 慶山
〒406-0031 山梨県笛吹市石和町市部 822
TEL：055-262-2161　FAX：055-262-4162
山梨県石和温泉　慶山グループ 華やぎの章 甲斐路
〒 406-0024　山梨県笛吹市石和町川中島 1607-40
TEL 055-262-7373　FAX 055-263-5677

いよいよ平成最後の年。二社一寺の大修理も終え日光は新しい時代へ！

日光東照宮に一番近い宿
ホテル清晃苑
TEL:0288-53-5555FAX:0288-53-5554

旬の懐石と1ランク上のおもてなし
日光千姫物語
TEL:0288-54-1010/FAX:0288-54-0557

仙台伊達公別邸跡の宿
日光東観荘
TEL:0288-54-0611/FAX:0288-53-3914

懐かしき大正ロマンの宿
ホテル春茂登
TEL:0288-54-1133/FAX:0288-53-3509

春茂登ホテルグループ　http://www.hotel-harumoto.com/hhg/