日本旅行と日旅連 120年の思いを胸に、次なる連携へ

3面から続く

——今年の旅行市場について。

白石　まずは大阪・関西万博。4年前の東京オリンピックは無観客で、全国に外国人が訪れることが期待されたシャワー効果がほぼゼロとなった。去年、フランスに行った時に、パリオリンピックはもう終わっていたが、熱気がまだ残っていて、日本でそうならなかったことに悔しさを感じた。

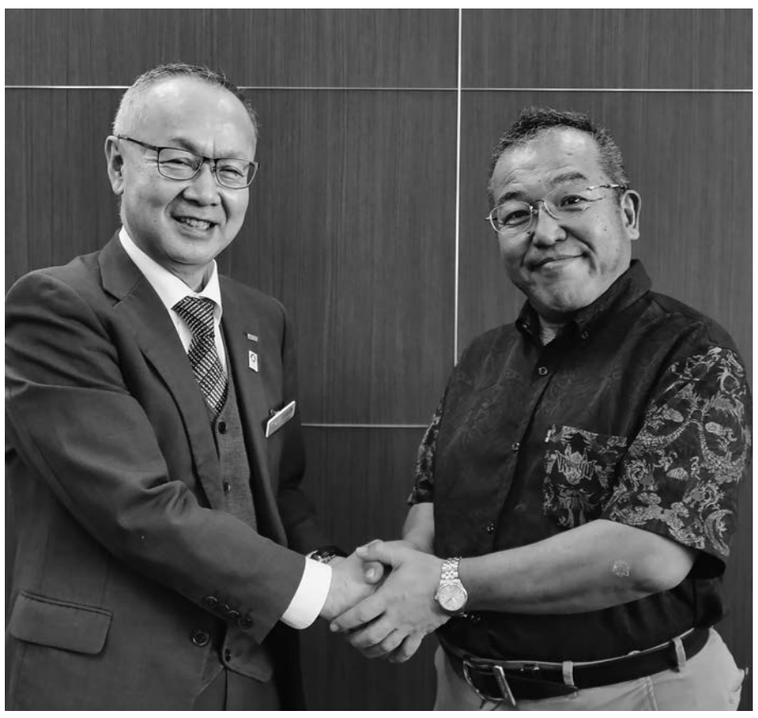
万博はおよそ半年間行われる。その効果を最大限に生かすための取り組みを今後は進めたい。

小谷野　万博については、多面的に関わることが大事だと考えている。白石会長が言われる通り、全国から、あるいは海外から万博を見に来られた方々に、いかにもう一足二足、足を延ばしていただけるか。

万博に限らず、例えば東京を訪れたインバウンドの方々に沖縄や北陸まで足を延ばしていただく。地方分散の取り組みをわれわれはいい意味で商売につなげていきたい。

インバウンド事業に関しては、去年までの取り組みを続けながらより高付加価値商品の強化を課題としていく。旅連の皆さまと行ったSDGs宣言に基づいた商品や、地方との連携によるチャーター機を使ったイン／アウト双方向の商品の造成。地域目線でしっかりと取り組む。

今年のジャパンウィークは50回目の節目。開催地のマンチェスターは万博が開かれる大阪市と姉妹都市だ。情報の露出を含めて双方向の交流を一層進めていきたいし、過去の開催地も含めて、ほかの諸外国とのつながりもこれを契機に一層進化させたい。



宿泊のさらなる増売へ、固い握手を交わす両氏

追い風にどう乗るか、試される1年
万博の開催効果を日本全体に波及

愛知県が先陣を切り、多くの自治体が導入を検討している「ラーケーション」の取り組みも重要だと考えている。私が委員長を務めているJATA国内旅行推進委員会を中心に業界を挙げて各自治体への働き掛けを行っている。

——白石会長の地元、沖縄県に新しいテーマパーク「ジャングリア」もオープンする。

白石　地元のトピックなのであえて触れなかったが（笑い）、国内旅行のフォローウィンドには当然なる。

小谷野　国内の方もそうだが、本州に来た外国の方が沖縄まで足を延ばすきっかけになるだろう。

白石　運営会社は、既に近隣のアジア諸国に相当アプローチをしていると聞いており、インバウンドもかなり期待できる。

——会社は今年の11月に創業120周年を迎える。

小谷野　周年ということもあり、創業の精神を、さまざまな場面で社員に伝えている。

昨年、会社の行動規範を見直したが、今年は次の時代に向けての新たな経営理念を社員参加のもとに作るつもりだ。

——新たな中期経営計画の策定は。

小谷野　2022年からの中期経営計画は今年が到達点。今年は新たな計画を策定する年となる。

ポイントはいくつかあるが、一つは世界各国とのネットワークを通した双方向のビジネスの拡充。そして日本にいらした方々を、広く地方へと誘致する取り組み。旅連の皆さまにも資する取り組みを進めることが新たな計画のポイントの一つと考える。いずれにしても、旅連の方々とわれわれの実となる販売にどう結び付けるかだ。

白石　昨年、ヨーロッパに行き、現地の人々がSDGsを生活の基本とすることを目の当たりにした。アメリカがトランプ政権になり、どうなるのだろうという話もあるが、われわれがこれらの人々を受け入れるのならば、当然、その志向に合わせていかねばならない。インバウンドは今年、4千万人プラスアルファが見込まれ、その流れは続くだろうから、真剣に考えなければならない。

片や、オーバーツーリズムがさらに深刻化すると思われる。この問題にも対応しなければならない。

日旅連は今年、営業推進委員会の体制を変える予定だ。従来の訪日需要創造委員会の機能を法人需要創造、個人需要創造の各委員会に包含させて、2委員会体制とする。訪日部門については、それに特化したコアメンバーによる委員会を設ける。

その上で、増え続けるインバウンドをいかにわれわれとしてマネタイズしていくか。その体制を実装し、成果を上げる1年としたい。営推の若い委員の皆さんはねじり鉢巻きで頑張ってくれると思う。

日本旅行と歩調を合わせて、われわれ組織の最大の目的である宿泊販売の拡大へ、徹底的に進めていく。

——ほかの日旅連事業は。

白石　日旅連塾は、地域誘客拡大に向けた新たな商品・プラン開発のヒントを営推メンバーで共有し、切磋琢磨していいものを作り上げてもらおうという目的がある。

会社の営業担当者との商談会「ワークショップ」も含めて、今後も活発な活動を進めたい。

海外における商談会も引き続き力を入れる。情報発信にとどまらず、いかに宿泊販売に結び付けるかに重点を置く。

今年は日本旅行の創業120周年。そして万博の開催と、追い風が確実に吹いている。その風にどう乗るか、試される1年となる。そして追い風が吹き終わった後も、そこで培ったレガシーをどう使っていくかだ。

今年の総会は日本旅行創業の地、滋賀県で開催する。原点に返り、創業時の精神をもう一度思い出そうというメッセージを込めた総会になる。

さらに今年は同じ関西で万博もある。万博は大阪だけのものではなく、日本全体のものだと私は思っている。日本全体に効果を及ぼすために、日本旅行とともに頑張ろうという共通の意思を持てるような総会にしたい。

——最後に会社から旅連、旅連から会社に一言ずつ。

小谷野　旅館・ホテルの方々とは当社の創業時から共に仕事をして、宿の固有名詞も当社の古い資料に載っていたりして、本当に長い間お世話になっている。120年の間、いろいろと浮き沈みがあったが、変わらずお付き合いをいただき、本当に感謝している。

これからもパートナーとしてお付き合いをいただくためには、われわれ自身がさらに価値を上げていかねばならない。特に若い営推の方々とは新たな時代への対応について議論を重ねながら、しっかりとご期待に添えるようにしていきたい。

旅連の方々は皆、地域を背負っていらっしゃる名士だ。それぞれの地域の活性化に向けて、旅行部門と、それ以外の部門の両面で、連携をして取り組んでいきたいと考えている。引き続きご指導をお願いします。

白石　「ここ数年苦労したけど、いい1年になったね」と、来年のこの特集号で語り合えるようにしたい。

会社には期待しているし、われわれ旅連も汗をかいて取り組む。とにかく売り上げを上げていきましょう（笑い）。

重点取り組み

北海道支部連合会

効果の見える事業推進

南智子会長

本年より北海道支部連合会長に就任致しました、登別温泉第一滝本館の南です。

日本旅行グループ並びに連盟会員の皆さまには、当支部の事業運営に当たり日頃より多大なるご協力を賜り心から感謝申し上げます。

昨年の北海道を振り返りますと、コロナ禍以降の訪日旅行需要が引き続き堅調に推移し、国内旅行商品も北海道方面については追い上げができたこともあり、活気のある1年だったかと思います。

北海道支部連合会では、そのような状況の中、誘客事業主体である「北海道赤い風船会」において、久しぶりの海外プロモーションのほか各種誘客事業に積極的に取り組んでまいりました。

一つは日本旅行北海道と連携して取り組んだインドネシアでの商談会・セールスコールの実施。北海道では事業については全て観光・運輸の皆さまと共同で取り組んでおりますが、新規マーケットの開拓を視野に3業種11社の方にご参加いただきました。また、Reン／dBalloonでの海外FIT向け付加価値商品の取り組みとして、宿泊部会にて館内利用券付きプランの新規展開も行い、一定の実績を上げることができました。

国内の旅行需要喚起対策としては、支店担当者向け・教育事業担当者向けの道内視察研修や関西地区での単独商談会を実施しましたほか、個人向けに赤い風船電子クーポンを活用した「北海道おもてなしクーポン付プラン」「HOKKAIDO満喫クーポン付プラン」などの各宿泊プランを継続展開。特に「北海道おもてなしクーポン付プラン」については個人部門の主力商品として好調に推移しております。

教育旅行の誘客についても北海道日修会と連携し、2024年は「北海道教育旅行コンテンツ集」を作成。北海道への誘客動機となる素材や資料の開発にも力を入れました。また、SDGsの取り組みとしてTABLE FOR TWOと連動した観光施設での食事プランについても継続して施設拡充・販促に取り組んでいるところです。

一方、全体としては好調ながら、全道一円での需要回復に至っていないという課題もございます。本年は、全道でしっかり効果の見える事業推進を目標に、地域の状況に即した対策に取り組むほか、地域と北海道企画・仕入センターの関係もより密に取り組んでまいる所存です。

本年は、日本旅行創業120周年の節目と伺っております。日本旅行の次の100年に向けた取り組みに呼応しながら、しっかりと誘客事業に取り組んでまいりますので、会員の皆さまには引き続き活動へのご協力をお願い致します。

最後になりますが、会員の皆さま、日本旅行グループにとりまして今年1年が幸多き年になりますよう祈念申し上げます。

東北支部連合会

あらゆるジャンルから

高橋明浩会長

2024年は東北への日本旅行の国内個人旅行は好調に推移し、旅連加盟施設につきましては、対前年比105%と一定の宿泊実績を上げることができました。これもひとえに皆さまのご支援の賜物と重ねて御礼申し上げます。

さて本年、東北支部連合会としては個人誘客に関して、日本旅行創業120周年企画として函館と連携を図った青函商品の設定、そして団体誘客としては、日本旅行の営業担当者に対して東北の現地を知ってほしいという思いで現地研修の実施や旅連会員施設に限定したインセンティブ施策の設定を行います。

また、インバウンド誘客としては、高単価商品の設定、個人富裕層向けオプショナルツアーの提案を数多く設定し、あらゆるジャンルから誘客に努めてまいる所存です。

そして2026年に福島県にて開催することが決定した国内最大級の観光キャンペーン「ふくしまデスティネーションキャンペーン」に向けた重要な1年であると考えております。多くのお客さまが福島県だけでなく、東北各地へ訪れていただくことを期待しております。

一過性のイベントに終わらせることがなきよう、福島および東北の魅力をPRし、再訪していただけることを最大の目的とし観光素材の開発や既存素材のブラッシュアップを行い、商品化に向けた取り組みを強化してまいります。

コロナ禍からの回復が最も遅れているといわれる東北では、そのエリアの魅力向上を図り、付加価値を高めていくことが今後、重要になってまいります。日旅連会員相互の交流を深め、知恵を絞りながら、日本旅行関係者の皆さまと連携を進めてまいりたいと考えております。引き続きご指導いただきますようお願い申し上げます。

皆様の日頃のお心遣いに感謝申し上げます。
日本旅行では、これからもお客様に喜んでいただける
国内旅行をご提案してまいります。

日本旅行
NIPPON TRAVEL AGENCY

JRや新幹線を利用した旅行プランをお客さまのニーズにあわせて多数ご用意しております。

赤い風船 EX旅パック

赤い風船 JRじゃらんパック

JR楽パック 赤い風船

環境にやさしく、地域はうれしく、自分たちはとことん楽しい。
そんな新しい旅を、一緒にはじめてみませんか?
新幹線+宿泊+EVレンタカーの旅GREEN JOURNEY