

～モデレーターが語る分科会のポイント～

JATAは2月28日、東京・六本木の六本木アカデミーヒルズで「構造変化に強い旅行業経営に向けて」をテーマに「JATA経営フォーラム2017」を開

分科会A 「旅行業経営力を強くする企画提案力を考える」
モデレーター 西山徹氏（日本橋トラベラーズクラブ代表取締役社長）

新しい旅の提案・訴求こそ果たすべき役割

インターネットの普及やIT技術の進化といった時代の変化は、航空会社やホテルなどサブライヤーによる直販の進展やオンライン・トラベルエージェント（OTA）の台頭など、旅行業界を取り巻く環境に大きな変化をもたらしてきました。これまで旅行会社にとって主な収益源となっていたコミッションビジネスも様変わりや余儀なくされてきており、旅行会社には、新しい旅を創り出してマーケットに提案訴求するといふ本来の役割をさらに強めていくことが求められる時代となりました。

世の中が大きく動いている中で、旅行マ

催します。同フォーラムで実施される3つの分科会について、モデレーターを務める3氏にそれぞれのポイントなどを語っていただきます。

ネットの変化も加速していますから、AIやロボット技術が進歩していくと、旅行会社での様々な業務においても人間が行う必要がなくなるかもしれません。それでも、募

集型企画旅行だけは人間が行う業務として残っていく最も分かりやすい分野だろうと考えています。

分科会（A）では、募集型企画旅行の分野において他の追随を許さないエキスパートとして活躍されている皆さんに登壇していただき、それぞれ異なるビジネスモデルで業務を行っている中から、JATA A会員各社の今後の事業展開にヒントとなるようなお話を聞かせたいなこうと思っています。



西山徹氏・日本橋トラベラーズクラブ代表取締役社長

国際旅行市場におけるソースマーケットとして、日本はかつてのようにアジア地域で最大規模の旅行者送り出し国ではなくなりましたが、ツアーやツアーリストのクオリティでは各ステイネーションから高い評価を受けるようになりました。その日本のステータスをさらに高めるハイクオリティのツアーで海外旅行市場を牽引していくことが、今後旅行会社の役割として求められるはずで

す。

変革期を迎え、多くの旅行会社が舵取りに苦労している時代ですが、魅力ある旅行商品を創り上げて提案する旅行会社の

分科会B 「旅行業と航空会社（LCC）を再検証する」
モデレーター 石原義郎氏（航空新聞社ウイングトラベル編集長）

LCCの積極的な活用で商品開発を

分科会（B）では、今後さらに伸びていくであろうLCCを、旅行会社がどう活用して旅行商品化を進めていけばいいのか、その方法論をパネリストの皆さんにお話していただくと思っています。

その前段として、国土交通省航空局の航空事業課長に、羽田・成田の空港問題や座席供給におけるLCCのシェア拡大など、日本の航空政策について講演していただきます。LCCの座席が増えることについて、旅行業界はどう考えればいいのか。日本の海外旅行市場で取り扱い規模の大きい旅行業界について、航空行政や航空業界はど

原点に立ち返り、将来的に市場規模がリンクしていく中でも、変わらないものや変えてはならないものを見つめ直す契機にしたいだけだと思います。

う考えているのか。インバンドとアウトバンドの双方に関係する航空政策について、旅行業界はもと理解を深める必要があると考えています。

海外旅行者数が増えても、必ずしも旅行会社の取り扱いは連動していないのが今の状況です。航空会社の直販やOTAに需要が流れていっているわけですから、旅行会社が海外旅行ビジネスで生きていくためには、LCCを活用して商品化を進めなければならぬということについて、議論を深めたいと思っています。

日本マーケットでは、旅行会社の取り扱い規模が外国マーケットよりも大きいことを踏まえて、LCC側にも日本ではグローバルビジネスとは違う付き合い方をしていこうという考え方もありますから、その辺りにについてもお話をさせていただくつもりです。

旅行会社側には、レガシーキャリアからの座席供給を前提にこれからの商品開発を考えると意識がかなり残っているように思われますが、実際には、座席買取のリスクを背負うことも含めて、LCCの活用を



石原義郎氏・航空新聞社 ウイングトラベル編集長

本気で考えなければいけない時代に入っています。

日本の航空戦略の中でLCCがどのような位置づけられていて、旅行会社が海外旅行商品をつくることについて航空会社はど

分科会C モデレーター 福井善朗氏 (山陰DMO「山陰インバウンド機構」代表理事)

旅行会社の機能を活用して果たす役割

分科会(C)では、観光地域づくりでパートナーの違うビジネスを展開しているお三方に登壇していただき、それぞれの立場から新たな業態へのチャレンジや思いを語っていただきます。

DMO的な展開ということでは、まだまだ、様々な課題が山積している状況ですけれども、JATA会員の旅行会社にとっては非常に新しい取り組みでしょうから、分科会に参加していただく皆さんに、参考となるようなお話を引き出すことができたいと思います。

う考えているのか。旅行会社はLCCとどのように付き合っていけばいいのか。そうした課題への認識を明確に持っていただけのような議論ができればと考えています。

旅行会社の場合、これまでは基本的に消費者あるいはマーケットの視点から、消費者にできるだけ近いところで発地目線でのビジネスを展開してきましたが、観光が非常に多様化してきている今は、着地目線が強く求められています。消費者を発地からどう送り出すかではなく、消費者をどう地域側と呼び込むかということが課題となるわけです。

旅行会社には全く異なるアプローチが必要になってきますが、実は、地域にある支店にとってはチャンスも生まれることになりま

す。旅行会社は以前から旅館や観光事業者など地域側とは深い結びつきを持っていますから、そうしたアドバンテージをもっと積極的に活用して、着地目線でどういうビジネスが可能になるかを考えるべきだと思います。

登壇していただくお三方には、地域目線ですというビジネスをやっていくべきかということについて、これまでの事業展開をベースにお話をさせていただきますので、

JATA会員の旅行会社各社の状況に置き換えた場合、どう考えるべきかというヒントを持ち帰っていただくこともできるはず

「JATA経営フォーラム2017」 分科会/セミナー概要

(A) 旅行業経営力を強くする企画提案力を考える！

◎モデレーター

西山徹氏 (株式会社日本橋トラベラーズクラブ 代表取締役社長)

◎パネリスト

江澤伸二氏 (株式会社はとバス 観光バス事業本部企画旅行部部長)

鹿野真澄氏 (株式会社朝日旅行 海外企画販売部 企画販売チームシニアディレクター)

前澤 弘基氏 (株式会社旅工房 執行役員)

(B) 旅行業と航空会社 (LCC) を再検証する

◎講演

大沼俊之氏 (国土交通省航空局航空ネットワーク部 航空事業課長)

◎モデレーター

石原義郎氏 (株式会社航空新聞社 ウイングトラベル編集長)

◎パネリスト

大沼勝也氏 (パミラ・エア株式会社 代表取締役社長)

坪川 成樹氏 (スクート日本・韓国支社長) 王焯氏 (春秋グループ日本代表)

(C) DMOの観光地域づくりに旅行会社の役割とそのビジネスは (仮)

◎モデレーター

福井善朗氏 (山陰DMO「山陰インバウ

ですが、旅行会社が長年にわたって培ってきたスキルやノウハウ、人材とそのキャリアといった機能をもっとうまく活用することで、期待されている役割を果たせると考えますから、分科会での議論を通じて、今後の展望を見出していただければと考えています。

ド機構」代表理事)

◎パネリスト

青山敦士氏 (株式会社島ファクトリー 代表取締役)

菅原礼司氏 (株式会社観光販売システムズ 観光マーケティング事業部 行政・観光企画課課長)

高橋 敦司氏 (東日本旅客鉄道株式会社 鉄道事業本部 営業部 担当部長)

(D) 経営者のリスクマネジメント「危機管理広報を考える！」 (仮)

◎ネガティブ案件における広報対応をグループ討議

◎講師

三隅説夫氏 (NPO法人広報駆け込み寺 代表)

関内 靖氏 (株式会社サン・クリエティブ・パブリシティ 取締役コミュニケーション局長 兼危機管理広報担当)

観光産業へ注目が集まる中、その中核を担う旅行会社への関心、社会的責任は高まるばかりである。

従業員による業務外の犯罪、労務問題から旅行中の事故、情報漏えい事故対応など、事件・事故が発生すれば、経営者・幹部はリスク対応をしなければならず、日頃のリスクマネジメント体制・姿勢が試される。参加人数を30名に限定し、グループ討議を通じて危機管理広報を考える参加型セミナー。

(1) 講義「危機発生時の広報対応の基本と広報対応ミスによる二次災害を防ぐ」

(2) グループ討議

(3) 講師によるまとめ

※パネリスト氏名50音順



福井善朗氏・山陰DMO「山陰インバウンド機構」代表理事