

第8回 地域限定旅行業

について

法務・コンプライアンス室

(監修 弁護士 三浦雅生)

4月1日から、「地域限定旅行業者」の制度がスタートしました。今回は、この制度について案内します。

地域のリソースを使いやすくすることが目的

今回の地域限定旅行業は、平成23年4月の閣議で決定された方針を受けて創設されたものです。その目的は、旅行者を受け入れる地域（着地）の事業者による、その地域のリソース（観光資源）を活用した旅行商品の開発を促進することです。いわゆる着地型商品の促進策については、平成19年に第三種旅行業に、原則として、その営業所の所在する市町村（東京23区に営業所がある場合は区）と、それに隣接する市町村の範囲内（これを今回の改正で「拠点区域」と呼ぶことになりました。）の日程の募集型企画旅行の企画実施が認められるようになったことに始まります。

しかし、地元の観光資源を利用するのに必要な運送や宿泊などを組み合わせて商品化しようとする事業者からの、第三種旅行業の営業保証金、基準資産額等の登録要件はハードルが高いとの声を受けて、営業保証金、基準資産額などの要件を引き下げたうえで、企画旅行、手配旅行については拠点区域内の日程のもののみを実施できる地域限定旅行業を創設したものです（下表参照）。同時に、かつて

第三種旅行業者が募集型企画旅行を実施する際に、旅行代金の收受について、旅行開始日前には20%までとしていた制限を撤廃し、旅行の申し込みと同時に旅行代金の全額を收受することもできるようになりました。

今回の制度改正により、例えば、ホテルが旅行業の登録をとり、自社の宿泊と地域のリソースそしてそれをつなぐ運送を組み合わせるパッケージ価格で販売するようになると、あるいは、観光や体験プログラムに運送を組み合わせるパッケージで販売することが従来より容易になりました。

既存の旅行業者との協働が成功のカギ

地域限定旅行業者の商品を効率よく消費者に届けるには、アウトバウンドに長けた既存の旅行業者による受託販売のチャネルを利用することが期待されます。このことから、地域限定旅行業者の成功の鍵は、そういった既存の旅行業者がアウトバウンドで培ったノウハウで地域限定旅行業者と協働できるかにかかっているように思います。

考えられる協働の一つは、企画面での協働です。アウトバウンドの客を多く見てきた既存の旅行業者は、旅行者がどのような場面で感動するのかわかりやすく、「仕事に惚れ込んだ」企画者側の価値観ばかりでなく、「普通の旅行者」からの視点で企画を見ても必要でしょう。

二つめの協働は、旅行業法に基づく書面の交付等の手続を適切に行うことについて着地型商品に適合した方法を見いだすことです。地域限定旅行業の商品の受託販売の場面を考えたとき、従来の「取引条件説明書面の一部として、パンフレットを旅行者に交付する」という方法に拘らない

効率的な方法を考える必要があるように思います。

三つめは、受託旅行業者のノウハウをもって、地域限定旅行業者の企画旅行が適切に実施できるように必要な助言を行うことだと思います。募集型企画旅行の受託販売では、どちらかといえば委託する側である企画旅行業者のほうに、受託する旅行業者よりも企業力が強いケースが多いでしょう。しかし、地域限定旅行業者の商品を既存の旅行業者が受託する場合は、この関係が逆転する場合が多いのではないのでしょうか。このことで、消費者からは、「あの会社で販売しているものだから問題はないだろう」と期待されることになり

ます。この期待は、万一のことがあった場合には、受託販売をした旅行業者への法的な理屈を超えた要求に繋がる可能性があります。

このようなりスクを避けるためには、地域限定旅行業者と受託契約をする際に、相手方の安全確保体制を十分にチェックすることなどが求められます。（平石）

地域限定旅行業の業務範囲と登録要件の概要

旅行業の 区分	業務範囲					登録要件	
	企画旅行		手配旅行	他社の海外 ・国内の募集 型企画旅行 の受託販売	営業保証金 (最低額)	基準資産額 (最低額)	
	募集型	受注型					
	海 外	国 内					
第 一 種	○	○	○	○	○	7000万円	3000万円
第 二 種	×	○	○	○	○	1100万円	700万円
第 三 種	×	△(※)	○	○	○	300万円	300万円
地域限定	×	△	△	△	○	100万円	100万円

※：旅行開始日前の旅行代金の收受制限（申込金は旅行代金の20%以内）は廃止された。

○：地域の限定なく実施、取扱いができる。

△：原則として、営業所のある市町村とそれに近接する市町村の区域内の日程のものに限り実施、取扱いが可能。

×：実施、取扱いができない。