

日刊旅行通信

発行所 航空新聞社：日刊旅行通信編集部
〒107-0052 東京都港区赤坂4-8-6 赤坂余湖ビル3階
TEL(03)3796-6646 FAX(03)3796-6645
http://wingnews.net mailto:mail@wingnews.net
購読料 半年33,600円年間63,000円(消費税含む)

【トップニュース】

★KTO、今年が目玉は仏教観光、日本人330万人目標 クラツー／東武トラベルと業務協約、商品化へ

韓国観光公社(KTO)は今年、「仏教観光」の普及・促進に力を入れる。テンプルステイや三十三観音聖地巡り、5月にソウルで開催される燃灯祭など、韓国仏教に関連のある素材を積極的に提案、韓国ツアーの新しい切り口として日本での普及を図る。KTOはプロモーションの開始に伴い、クラブツーリズムと東武トラベルとの間で、商品開発と広報活動における業務協約(MOU)を締結。仏教観光の商品化に弾みをつける。2010年1-12月累計の訪韓日本人客は前年比1.0%減の305万3311人。KTOでは今年の日本人誘致目標を330万人に定めた。

MOU締結のため来日したイ・チャムKTO社長は1月31日に開いた会見で、「日本と韓国の仏教文化はつながりが深い一方で、韓国には独特の文化が息づいている。世界遺産観光やテンプルステイなど魅力は多彩で、今までの韓国ツアーにないユニークな観光商品を打ち出すことができる」と強調。日本ではパワースポット観光として神社仏閣への訪問が注目を集めていると指摘し、「関心を活用して、韓日両国の仏教をたどる新しい流れを作りたい」と考えを示した。

また、KTO東京支社のキム・ヨンホ支社長は、「韓国仏教は韓国の文化を理解するのに欠かせない素材。しかし、まだ知られていない宝石のような魅力は数多く埋もれている。情報発信や商品化の支援を強化し、より多くの日本人旅行者に愛されるものにしていきたい」として、仏教観光を今年のプロモーションの目玉にしていく考え。

砲撃事件で韓国への渡航需要が落ち込みを見せているが、「だからこそ新しい切り口の韓国観光が必要だと思う。仏教観光を教育旅行の素材としても提案し、(落ち込みが大きい)団体旅行の復活にもつなげたい」と考え。KTOでは砲撃事件からの需要回復を図るため、2月末から3月にかけて報道関係者を集めたプレスツアーの実施を計画しているという。現地の状況を伝え、安全性を強くアピールする方針。

キム支社長は今年の日本人誘致目標を330万人とした。2010年の実績に対し約8%増となるが、「仏教は韓日両国で共通する文化。日本からの増加だけでなく、相互交流を拡大させるきっかけにしたい」として、仏教観光の広がり期待を見せる。

癒し・リラックスをキーワードに、環境整備進む テンプルステイ参加者は昨年25万人を突破

仏教を通じた観光交流は、すでに宗教団体などで実績を築きつつあるが、今年のプロモーションを通じて個人でも参加しやすい形態に発展させていく。宗教色を前面に押し出すのではなく、『癒し』や『リラックス』をキーワードに、体験を盛り込んだ韓国旅行を提案していく。

テンプルステイは、お寺に宿泊して僧侶の生活を疑似体験するもので、2002年に受け入れ環境の整備を開始し、現在では

韓国内の寺院109ヵ所まで受け入れ可能施設を拡大している。2010年にテンプルステイに参加した人は全世界から約25万人。韓国の代表的な観光素材に成長しつつある。

受け入れの促進を図るため、韓国仏教文化事業団が一括して環境整備や手配上のサポートを実施、ソウル市に「テンプルステイ統合情報センター」も開設し、プログラムの広報活動を行っている。テンプルステイでは仏教文化の体験が目玉だが、癒しやリラックスが実現できるプログラムとして、幅広い年齢層の参加を期待する。受け入れ可能な施設を紹介する日本語の小冊子も作成、各寺院の特徴や体験可能なプログラムの紹介、1泊あたりの料金などを網羅している。

一方、韓国の代表的な寺院を周遊する三十三観音聖地巡りも仏教観光の目玉。2008年にKTO福岡支社の呼びかけでプログラムがスタートし、韓国内にある33ヵ所の寺院を選定、巡礼観光としてプログラム化したもの。2010年中には日本人1万1659人が同プログラムに参加するなど、徐々に数を伸ばしている。今後、KTO全社で普及を図るプログラムとして積極的にアピールし、全国的な拡大をめざしていく。

現地側の受け入れ環境も整いつつあり、対象寺院であることを示す看板の設置をはじめ、日本語案内の充実などが進められている。また、日本語の“ご朱印帳(納経帳)”の配布を開始しており、各寺院で朱印の捺印が受けられるようにしている。さらに、全33ヵ所を巡拝した人に贈る結願証の配布などを行っている。日本では四国お遍路のように巡礼文化が浸透していることから、韓国版の巡礼として日本での浸透を図る方針。プログラム発足後は、巡礼文化がなかった韓国人の参加も増えつつあるという。

そのほか、韓国仏教で最大のお祭である「燃灯祭」の参加ツアーも造成を促していく。ソウル市内で開かれる燃灯祭(今年は5月7日と8日の2日間)は、盛大なパレードや各地から集められた提灯(ランタン)の展示が見所となるほか、提灯の手作り体験や伝統工芸体験なども楽しめる。

クラツー、韓国へ2万人目標、シニア層へ新提案 東武トラベルは団体部門の底上げめざす

KTOと業務協約を締結したクラブツーリズムでは、韓国への送客を今年は前年比2倍となる2万人を目標に掲げた。同社の岡本邦夫社長は、「シニアを中心に新しい切り口の韓国旅行を提案していきたい」として、仏教観光の商品化へ積極的に取り



協約調印書を交わす3社の代表、左から岡本邦夫クラブツーリズム社長、イ・チャムKTO社長、坂巻伸昭東武トラベル社長



組む考え。

今回のMOU締結については、「我々だけで新しい切り口の商品を造ろうと思っても、なかなか難しい部分がある。(KTOとの協働で)情報提供や仏教関連施設とのスムーズな連携ができれば」と期待を見せる。

一方、東武トラベルの坂巻伸昭社長は、「国や文化、民族を越えた交流の大切さ分かるような、原点に帰る商品提供を行っていきたい」と述べ、得意とする宗教団体への提案素材としても活用していく考え。同社では昨年、韓国へ数百名規模の大型宗教交流事業を成功させており、その実績が今回のMOU締結につながった。

★海外旅行の申込増加6割も、円高や反動が主要因 東京商工リサーチ調べ、中韓は政情不安も影響

東京商工リサーチは、主要旅行会社57社を対象に、「海外旅行」アンケート調査を実施したが、6割の企業で海外旅行の申込みが増えたものの、増加の理由には円高や2009年からの反動増が挙げられており、未だ慎重姿勢を崩さない企業が多い傾向となっている。また、ローコストキャリア(LCC)については、取扱いに消極的な企業が過半数を占めることもわかった。

この調査は、2010年12月～2011年1月にかけて、主な旅行会社57社を対象に、海外旅行に関するアンケート調査を行ったもの。海外旅行の申込み状況については、2010年9月～12月末の期間を対象に、「増えた」「やや増えた」「やや減った」「減った」「変化なし」「扱いなし」の6段階で状況を聞いた。

それによると、北米、欧州、アジアの3地区ともに、2009年同期よりも「増えた」「やや増えた」を合わせた増加派の回答が6割を越えており、需要は上向きつつあることがわかる。このうち、北米の増加派は57社中39社(シェア68.4%)、欧州は37社(同64.9%)、アジアは37社(同64.9%)となっており、いずれも堅調に推移している。

その上で、旅行申込みが増えた理由(複数回答)を聞いたところ、最も多かったのは「為替相場の影響」で、円高ドル安、ユーロ安、ウォン安による割安感が需要を押し上げたとの見方が強かった。次いで多かったのは、「2009年の反動」で、リーマン後の景気低迷や新型インフルエンザからの回復が挙げられた。

また、とくにアジア方面では、「羽田国際化」による需要創出効果を増加要因とする会社も多かった。羽田からの近距離アジア路線の就航により、より簡便に海外旅行に出かけられる環境が整い、新たな選択肢が生まれたことが市場に歓迎されたものと見られる。また、北米と欧州では「低価格商品の充実」、欧州では「ハネムーン需要」や「シニア・熟年層の申込み」がプラス要素になったとの声も寄せられた。

一方で、海外旅行の申込みが減った理由では、アジアで21%の企業が「政情不安」を挙げた。国内不況や消費低迷、JAL再建問題による減便の影響をあげる企業もあった。

このうち、中国の尖閣諸島問題、北朝鮮による韓国・延坪島砲撃事件は、とくに大きな影響があり、問題発生以降、中国への旅行者が「減った」「やや減った」は71.9%、韓国への旅行者が「減った」「やや減った」は71.9%と、ともに7割強の旅行会社で旅行申込みに悪影響があった。

LCCの取扱い、消極派が過半数、積極派は26% 手数料少ない、利益にならない、不安要素多く

また、LCCの取扱方針についても聞いてみたが、57社中、最

も多かったのが「あまり扱いたくない」の20社(シェア35.0%)で、「扱いたくない」も12社(21.0%)あり、合計32社(56.1%)が消極的な姿勢を示した。一方、「やや扱いたい」は9社(15.7%)、「是非扱いたい」は6社(10.5%)で、合計15社(26.3%)、4社に1社は積極的な姿勢を示した。「既に扱っている」は5社(8.7%)だった。

LCC利用の積極派は、その理由として、「顧客需要」「低価格商品の開発」「マーケットとして今後の動向に期待できる」など、選択肢拡充や市場拡大への期待感が挙げられた。

一方で、消極派の理由としては、「手数料が少ない」「利益にならない」といった回答が目立ったほか、「定期性・座席供給・価格設定等が不安定」「定期運航に不安」「代替便への不安」「万が一の事故に対する補償の不安」などが挙げられた。また、「デメリットが多そう」「どのような利点があるのかよくわからない」などの声もあった。

【旅行関連】

★一休 第3四半期、増収も営業費用かさみ減益 平均単価下げ止まり、販売宿泊室数は前年並み

一休が発表した2011年3月期の第3四半期決算短信(非連結)によると、営業収益は前年同期比5.1%増の23億2100万円と増加したものの、10周年キャンペーン広告によって広告宣伝費が前年同期より193.4%増加するなど、営業費用が70.1%増の18億5500万円と膨らんだ結果、営業利益は58.2%減の4億6600万円、経常利益は57.5%減の4億8500万円、四半期純利益は61.7%減の2億7300万円の増収減益だった。

一休は、2010年10月に「一休.com」中国語簡体字版サイトを開設したほか、クーポン共同購入サイト「一休マーケット」を開設した。また、スマートフォンの利用者増加を踏まえ、11月には「一休.com」iphoneアプリの配信を開始した。

第3四半期末の「一休.com」の取扱施設数は、ホテルが1314施設(うち一休.com businessは630施設)、旅館が596施設、合計1910施設となり、前事業年度末に比べて計685施設増加した。1室あたりの平均単価は2万3326円とほぼ下げ止まった。

また、旅館の販売好調や、2010年4月に開始した「一休.com business」が収益に寄与しはじめたことなどから、販売宿泊室数は前年同期並みの約104万室、販売取扱高もほぼ前年並みの241億9500万円となり、手数料収入は1.5%増の20億300万円。

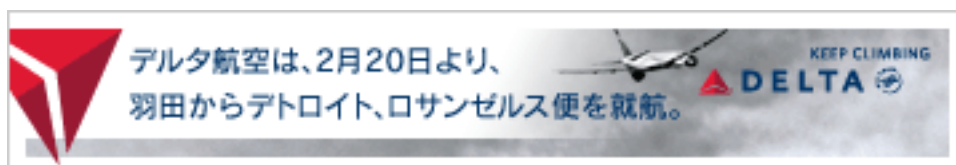
宿泊販売のシステム利用料、8%→10%に値上げ 2011年4月より、顧客への特典拡充し販促強化

一休は、2010年度を3年後(2012年度)のさらなる飛躍に向けた「攻め・投資の1年」と位置付けている。既存事業のさらなる地盤強化と新たな挑戦のため、システムの先行投資を行っており、「システム関連費」には通期で前年比91.0%増の4億1900万円を充てる計画だ。

今回、通期業績予想の修正はなく、営業収益は前年比9.7%増の30億6000万円、営業利益は53.8%減の5億9300万円、経常利益は53.2%減の6億1600万円、当期純利益は59.7%減の3億3000万円を見込んでいる。

それを3年後の2012年度には、営業収益を46億円まで引き上げ、営業費用は2010年度並みの25億円とした上で、営業利益を21億円まで引き上げたい考えだ。

そのため、今後の取組について同社では、2011年4月より、「一休.com」の宿泊予約サイトのシステム利用率を、現行の



8%から10%に引き上げると説明。また、販売促進策として、ホテル・旅館を利用した顧客への特典を拡充する。具体的には、事前カード決済の場合、従来の一休ポイント1%から、4月以降は一休ポイント2%+スタンプ特典に引き上げるほか、現在は特典が付かない現地決済での利用でも、新たに一休ポイント1%+スタンプ特典を付ける。

また、2011年3月より、中国語繁体字版サイトを開設する予定で、主に台湾・香港エリアからの取込につなげたい考え。

★ワタベ 第3四半期連結決算、減収減益に リゾート挙式好調も、ホテル・国内挙式が不振

ワタベウェディングが発表した2011年3月期の第3四半期連結決算によると、売上高は前年同期比1.9%減の392億6300万円、営業利益は8.1%減の17億1100万円、経常利益は19.4%減の15億9800万円となり、四半期純利益は20.0%減の7億2400万円と減収減益だった。

セグメント別では、「リゾート挙式」は婚礼単価の上昇により、売上高は前年同期比2.8%増の223億4800万円、営業利益は23.6%増の12億6800万円と増加した。一方、「ホテル・国内挙式」は、メルパルクの挙式取扱組数が前年同期を下回った結果、売上高は5.1%減の226億5600万円となり、販管費の削減に取り組んだものの、営業利益は43.6%減の4億5400万円だった。

なお、2011年3月期の通期業績予想の修正はなく、売上高は前年比2.0%増の531億円、営業利益は12.8%増の20億円、経常利益は0.4%増の19億円、当期純利益は9.5%減の7億円を見込んでいる。

★日通 第3四半期、「旅行」売上高は10.1%増

日本通運が発表した2011年3月期の第3四半期決算短信(個別)によると、「旅行」部門の売上高は前年同期比10.1%増の40億8600万円だった。通期見通しでは、「旅行」の売上高を前年比6.4%増の54億円と見込んでいる。

なお、日通グループ全体の2011年3月期の第3四半期連結業績は、売上高が前年比3.9%増の1兆2134億6700万円、営業利益は11.1%減の249億4100万円、経常利益は24.4%増の319億1000万円、四半期純利益は21.9%減の101億200万円。

★旅行産業経営塾、再開後の第2期生を募集 将来の旅行業を見据える業界人育成に貢献

2010年度から再開した旅行産業経営塾は、再開2期、通算7期に当たる2011年度の塾生募集を開始した。旅行業を取り巻く厳しい経営環境の中で、再開後の経営塾は、志を持った中小旅行会社の経営者、中堅、若手の業界人が入塾しており、業界人育成の場として期待が高まっている。

山田塾長(ガク・アソシエイツ代表)は、塾生に対して、「勇気を持って行動し、旅行業界に提言してほしい」と期待する。1990年代から今日まで、流通を中心に環境が大きく変化している旅行業界にあって、今の塾生はその真っ只中において、『旅を創る』感覚が強いという。

再開1期性は募集36名のところ応募多数で、決壊的に44名が入塾した。そのうち女性10名と女性の比率が高いのも再開後の大きな特徴。

また、旅行会社の社長も入塾するなど、塾生はキャリア、年齢、性別に関係なく、塾で1回の合宿と十数回の内外講師の講



右から山田學氏、原優二氏、青木一之氏

義を受け、グループ討論と意見発表を行い、最後に卒論をまとめる。10年度の卒論のテーマで多かったのは、「5年後、10年後を見据えた旅行会社経営」という。

同塾の1期生でもある原優二塾頭(風の旅行社代表取締役)は、塾生の最大の財産は塾生、OBによる卒業後のネットワークという。「参加者は討論することで、旅行業の枠が広がって、モノが見えるようになる。入塾後の最初は混乱するが、その中から発見があり、いろんなことが見分けられるようになる。そしてネットワークを広げることができる」と語った。

再開後の旅行産業経営塾の活動期間は、2010年度から12年度までの3年間の予定。13年度以降は、その時の状況によってどうするか決める。山田塾長、原塾頭、事務局のモード・エーの青木一之氏などの尽力で運営されているが、旅行業界の「人財」育成のためにも、ぜひとも継続的な活動を望みたいところだ。

旅行産業経営塾の詳細や入塾申込みはホームページで受け付ける。定員は36名。入塾期間は1年間。参加費用は10万円。

2011年度は5月21日に入塾式、来年3月24日に卒塾式。授業は全14回、うち1回は合宿。授業時間は土曜日の午前10時から午後3時まで。入塾式には、グローバルユースビューローの古木康太郎会長が記念講演を行う予定。

※旅行産業経営塾ウェブサイト <http://www.bsti.jp>

【航空関連】

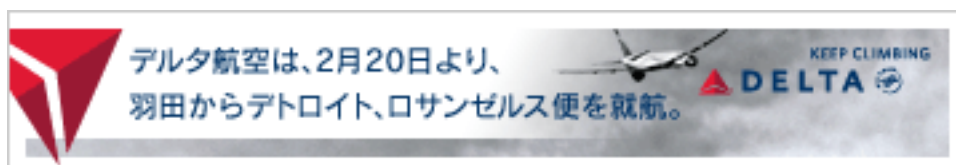
★ANA第3四半期、12.5%の大幅増収を記録 航空運送事業好調で、四半期純利益375億円確保

全日空(ANA)グループは1月31日、平成23年第3四半期決算(2010年4月-12月)をまとめた。それによると、営業収入は前年同期比12.5%増(1153億円増)の1兆391億円と大幅な増収を記録。営業費用はほぼ前年並みの1億円減として9614億円に留めたため、営業利益777億円(前年同期:営業損失378億円)を確保し、経常利益も583億円(同:経常損失576億円)計上することに成功。四半期純利益は375億円(同:四半期純損失351億円)と黒字を確保した。

通期業績予想によると、売上高は12.1%増(1486億円増)の1兆3770億円(平成22年3月期:1兆2283億円)と大幅な増収を予想。営業利益は700億円(平成22年3月期:営業損失542億円)、経常利益370億円(平成22年3月期:経常損失863億円)を見込んでおり、その結果、当期純利益は60億円(平成22年3月期:当期純損失573億円)と、前年実績の赤字から黒字転換することに成功する見通しだ。

航空運送事業の売上高14%増加 国際線収入、需要回復と単価上昇で37%増

ANAによると、需要が堅調に推移したことにより、世界的な



景気後退の影響を受けた前年同期と比較して航空運送事業で大幅な増収を記録したという。また、ANAはグループ2010-2011年度経営戦略に基づいたコスト構造改革を着実に実行しており、グループ全体で営業費用を抑制することに成功した。

各セグメントの業績をみると、航空運送事業の売上高は14%増の9307億円を記録。営業利益は702億円（同：営業損失399億円）と大幅な黒字転換となった。

このうち、国内線旅客事業はビジネス需要、プレジャー需要ともに堅調に推移。前年同期は新型インフルエンザの影響で旅客数が落ち込んだものの、その反動もあって今第3四半期の旅客数は前年同期を大きく上回った。

今期は10月に羽田空港のD滑走路が供用されたことを受け、羽田-徳島線を再開したほか、羽田-広島/高松など、ネットワークの拡充を図った。こうした施策を展開した結果、期間中の国内線旅客数は4.5%増の3155万人となり、収入は4.7%増の5030億円と堅調な実績となった。

一方、国際線旅客事業では羽田空港の再国際化や全方面においてビジネス需要を中心に需要が回復したことが業績回復の追い風となった。前年同期は新型インフルエンザの影響で需要が縮減したものの今期は回復。11月に尖閣諸島問題の影響で中国線の観光需要が落ち込んだものの、第3四半期累計の旅客数は前年同期を上回った。

こうした結果、国際線の旅客数は14.5%増の390万人と大きく増加。収入も、需要回復と単価も改善がみられたことから37.3%増の2150億円と前年同期を大きく上回る結果となった。

**旅行事業、売上減もコスト削減で営業利益32億円
その他事業、営業利益83%増の40億円**

旅行事業関連の売上高は1.6%減の1248億円と前年割れ。しかしながら、コスト削減により営業利益32億円（前年同期：営業損失2億円）を確保することに成功した。

国内旅行では上半期に北海道・沖縄・九州などの主要方面の低迷が大きかったものの、10月以降は北海道・関東方面が好調に推移したこともあって今第3四半期の国内旅行売上高は前年同期の実績となった。

また、海外旅行では羽田発のチャーター便商品の販売を強化したことで上半期は好調。11月以降は尖閣諸島問題や韓国への砲撃事件の影響等で一部方面の旅行需要が減退したものの、10月末から就航した羽田発着便が好調で、海外旅行の売上は前年同期を上回った。

その他の事業は、売上高が1.1%増の1044億円と前年実績を上回り、さらにコスト削減を推し進めた結果、営業利益は83%増の40億円となった。

このうち、商事・物販事業を展開する全日空商事は、空港店舗を中心とした顧客サービス事業、航空機事業および機械事業が回復し、増収となった。さらに、国際線予約・発券システムを提供しているインフィニ・トラベル・インフォメーションについては景況感の回復基調や円高基調を背景としたアジア方面への海外旅行需要が伸びた結果、システムの利用件数が増加して増収だった。

**★JAL、AALとの北米行き運賃を共同販売
2社のフライトを組み合わせ利便性を向上**

日本航空（JAL）とアメリカン航空（AAL）は日米間のATI認可による共同事業において、2011年4月1日以降の日本出発北米行きの割引運賃を設定し、2月1日より販売する。

2社は4月1日より、共同事業対象路線の日本発割引運賃を共通化するほか、共同企画により両社便を組み合わせて利用することができる割引運賃が拡大し、往路と復路で異なる割引運賃の選択も可能になる。またJALはAALの北米ネットワークを活用することで、日本発北米行き割引運賃の設定と指数を最大約200都市に拡大し、AALでも今後JALネットワークの利用によって、北米発アジア行きの運賃設定を拡大する予定としている。

共同運賃とすることで、選択の幅は大きく広がることとなり、これまで両社ではビジネス割引運賃を自社運航便利用時に限定していたため、往路JALビジネス、復路AALビジネスといった旅程では、IATA普通運賃での提供となっていたが、4月以降は共通のビジネスクラス割引運賃が利用可能となる。また往路JALビジネス、復路AALエコノミーの組み合わせでも、両社で設定しているビジネス割引運賃と、エコノミー割引運賃の組み合わせによる旅程が可能になる。

またJALの日本発北米行き割引運賃では、米国内での乗換回数を片道当たり2回に増やし、経路の選択が増加、AALでも引き続き北米地方都市への割引運賃を販売する。この地方都市へは主要都市行き運賃に一定料金を追加することで利用可能となる。

**★FDA、静岡-熊本線を8月運休検討
国交省へ届け出も5月末までに最終判断**

フジドリームエアラインズ（FDA）が8月1日以降、静岡-熊本線を運休する方向で検討に入った。すでに1月31日に国土交通省に届け出を行った。現在、同線は毎日1往復便で運航中だが、2009年7月23日の就航以来、昨年12月31日までの平均搭乗率は43.3%と低迷していた。

フジドリームエアラインズでは最終的な運休判断は5月末までに結論付ける方針だが、このまま静岡-熊本線が運休となれば、フジドリームエアラインズは就航開始当初に静岡空港に開設した静岡-小松、熊本、鹿児島線のうち2路線が運休することになり、あらためて地方-地方を結ぶ路線の経営の難しさが露呈したかたちとなる。

フジドリームエアラインズは当初同社の拠点としていた静岡空港から、日本航空が経営再建で撤退することになった県営名古屋空港にその軸足を移しつつある。すでに小松線については3月26日の運航を最後に運休。さらに、あらたに開設していたものの利用率が低迷していた静岡-松本-札幌線も松本への経由を止めて静岡-札幌線の直行便とする。このまま静岡-熊本線から撤退すれば、静岡空港の同社路線は就航当初から運航中の鹿児島線のほか、JALから引き継いだ福岡線、札幌線の3路線を残すのみとなり、静岡空港のネットワークが寂しくなりそうだ。

**★インフィニ、デルタのマルチアクセス機能提供
共同セミナー開催、関係強化でシェアNO.1目指す**

インフィニ・トラベル・インフォメーションは、デルタ航空（DAL）のマルチアクセス機能提供開始を2月1日に控え、先日都内ホテルで業務渡航関連の旅行会社スタッフを対象とした同航空との共同セミナーを開催した。セミナー挨拶の中で、同社取締役の平林良章氏は「デルタ航空を使うならインフィニ、と言われるようなシステムを提供していきたい。業績は現在好調に推移しており、今年は特に業務渡航系を中心に大きな投資をしていく。2011年度中にシェアナンバー1のGDSを目指したい」とコメント、デルタ航空との関係強化でさらなるシェア拡



大を目指す考えを示した。

今回のマルチアクセス機能リリースにより、デルタ航空のシステム内に直接予約記録（PNR）が作成できるため、手配側旅行会社とデルタ航空のPNRが同一となるほか、10名以上のグループと9名以下の双方に対応するなど、より確実な予約手配が可能となる。また2011年度以降を目処に、インフィニ仕様のシートマップ（IMAP）や事前座席指定（IPRS）の対応も進めていく予定。さらに3月31日までの発券を対象に、2月の羽田線就航を記念したブッキング・コンテストも現在実施中だ。

セミナーでは、インフィニからの説明の他にも、デルタ航空が羽田線のスケジュールや機内サービスなどを紹介。また、同航空を含む航空各社や業務渡航系旅行会社向けに旅行データを提供するプリズム（PRISM）によるプレゼンテーションも行われた。現在インフィニでは、データ管理システム「INFINI DATA STATION」でPRISM形式によるデータ出力に対応。日系企業の間でもPRISMを出張管理に利用する動きが広まっており、日本市場におけるPRISM利用企業数の約25%が日系企業で占めるまでになった。それに合わせて日本市場規模（発券店舗数及び企業数）も昨年、2008年比で約2倍に拡大している。

【観光統計】

★マリアナ2010年日本人客、3.2%減の18万5032人
2年連続で20万人割れ、春休み時期の減少響く

マリアナ政府観光局がまとめた2010年1-12月累計の北マリアナ諸島（サイパン・テニアン・ロタ）への日本人訪問者数は、前年比3.2%減の18万5032人だった。12月単月は前年同月比8.7%減の1万4279人。昨年は3月～4月の春休み時期に伸び悩んだほか、一昨年9月のシルバーウィークからの反動が大きかった。年間20万人を下回ったのは2009年に続き2年連続。過去10年では最低の数字となった。2010年の月別推移は以下の通り（カッコ内前年比）。

- ▼1月=1万8018人（19.2%減）
- ▼2月=1万9271人（13.5%減）
- ▼3月=2万1685人（15.0%増）
- ▼4月=1万463人（26.4%減）
- ▼5月=1万1434人（10.9%減）
- ▼6月=1万3451人（20.6%増）
- ▼7月=1万6596人（16.2%増）
- ▼8月=2万117人（3.7%増）
- ▼9月=1万6992人（19.1%減）
- ▼10月=1万1279人（31.1%増）
- ▼11月=1万1447人（8.5%増）
- ▼12月=1万4279人（8.7%減）
- 1-12月累計=18万5032人（3.2%減）

【デスティネーション】

★スペイン高速鉄道「AVE」がバレンシアへ延伸
マドリッドから所要約1時間半、日帰りも可能に

レイルヨーロッパ・ジャパンによると、スペインの高速鉄道「AVE」がバレンシアへの延伸工事を終え、昨年12月18日からマドリッド-バレンシア間の直通運転を開始した。両都市間の所要時間は従来より2時間以上短縮され、約1時間35分で結ばれるようになった。1日片道15本以上が運行され、マドリッドからの日帰り観光も可能になっている。

【ホテル】

★オークラとJALホテルズが顧客プログラムで提携
ポイントやマイルを相互提供、2月1日から開始

ホテルオークラとJALホテルズは業務提携範囲を拡大し、今年2月1日より両社の顧客プログラム特典において相互提供を開始する。顧客プログラムとして、オークラは「オークラクラブインターナショナル」（OCI）、JALホテルズは「My JAL Hotels」（MYJ）を提供しているが、宿泊時に受けられる特典が相互に受けられるようになるほか、ボーナスポイントまたはマイル特典も相互に受けられるようになる。

例えば、OCIでは宿泊ごとに10～20ポイントの特典が受けられるが、JALホテルズが運営するホテルの宿泊時でもポイント加算が受けられるようになる。また、MYJ会員はオークラホテルズの滞在時に、1滞在につき200マイル～300マイルの基本マイルに加え、ステータスごとのボーナスマイル加算も受けられる。

OCI（1963年発足）の会員数は現在約27万人、一方MYJ（2010年発足）は約8万人の登録がある。両社は昨年12月から相互の宿泊予約サービスを開始しており、今後さらに提携関係を深め、顧客の囲い込みを進めていく。

【組織・人事】

★HIS役員人事、新任監査役に三上氏

エイチ・アイ・エス（HIS）は、1月27日開催の株主総会で、新任監査役に三上幹夫氏を選任し、就任した。同氏は、執行役員本社経理本部長を務めていた。

■為替市況（31日）

(円)	
USD (米ドル)	83.13
GBP (イギリスポンド)	134.09
CAD (カナダドル)	83.52
CHF (スイスフラン)	88.14
SEK (スウェーデン・クローネ)	12.96
EUR (ユーロ)	113.11
DKK (デンマーク・クローネ)	15.27
IDR (インドネシア・ルピア) (*)	1.04
NOK (ノルウェー・クローネ)	14.40
PKR (パキスタン・ルピー)	1.12
PHP (フィリピン・ペソ)	2.02
QAR (カタール・リアル)	23.29
THB (タイ・バーツ)	2.72
AED (UAE・ディルハム)	23.08
AUD (オーストラリアドル)	83.28
HKD (香港ドル)	10.97
INR (インド・ルピー)	1.96
SAR (サウジアラビア・リアル)	22.74
CNY (中国元) (*)	12.86
KWD (クウェート・ディナール)	302.37
KRW (韓国ウォン) (*)	7.54
SGD (シンガポール・ドル)	64.60
NZD (ニュージーランド・ドル)	65.26
ZAR (南アフリカ・ランド)	12.97
CZK (チェコ・コルナ)	4.72
MXN (メキシコ・ペソ)	7.71
RUB (ロシア・ルーブル)	3.01
HUF (ハンガリー・フォリント)	0.43
PLN (ポーランド・ズロチ)	29.40
※IDR、KRWは100通貨単位当たり	
TWA (台湾ドル)	2.85
MYR (マレーシア・リングギット)	27.12
※TWA、MYRは1月28日現在	
東京外国為替相場/T.T.Selling (三菱東京UFJ銀行調べ)	

