
V 着地型旅行においての
売上高向上までのステージ

1)売上高が向上している運営者とは

【売上高が向上している運営者とは】

当該報告書での売上高が向上している着地型旅行運営者とは、2008年以前から着地型旅行を手がけており、最新期の着地型旅行に関する売上高が2008年と比較して1%以上向上している運営者のことである。

大凡3年前と比較して着地型旅行に関する売上高が向上しているということは、「着地型旅行単体の継続的な成長」に加え、着地型旅行であるため「地域の（経済）発展に貢献」している事業者であると考えられる。

【売上高が向上している運営者には共通点が存在】

今回のアンケート調査や運営者に対するヒヤリング調査の分析結果によると、売上高を向上させている事業者は、前述したような課題を解決しながら後述のP100にあるような各ステージ（課程）を経て（事業として熟成させながら）現在に至っていると推測でき、売上高が向上している運営者には共通点を見いだすことができた。

しかし、まだ売上高が思うように向上しないしていかない運営者は、課題を解決しながらステージを一つ一つ登っていくのではなく、「観光客を呼びたい」「地域を活性化したい」と準備が十分に整わない状態で着地型旅行事業を開始していることが見受けられる（アンケート結果や課題を把握している運営者へのヒヤリング）。

そのため、方針や経営指標、目的や狙っている客層が曖昧であったり、関与者ばかり多く責任が明確になっていないばかりか、基本的な財務指標が把握できていないなどの事業の基本要素を満たしていない運営者も少なからず存在している。

また助成金などを前提としている側面もあり、助成金などの終了とともに雇用を打ち切る例も見受けられる。

【今後の課題】

売上高が向上している運営者の今後の課題も共通点がある。

多くの売上高が向上している運営者は、大なり小なり1人の着地型旅行推進者に依存し、その人物の牽引力により成長（売上高の向上）に導かれている傾向がある。属人的な組織による成長であるため、牽引者がいなくなった時でも、事業が継続でき成長を続けられるようになる体制を構築することが今後の課題になると考えられる。

2)売上高向上パターンと位置付け

【着地型旅行の運営タイプと売上高が向上しているタイプとは】

運営者アンケートやその後のヒヤリング調査、有識者ヒヤリング調査、文献調査などによると、現時点で着地型旅行は以下の3つタイプで運営（売上高を計上）している。

本業型：着地型旅行の商品で独立採算となることを目指す事業タイプ

副業型：別に宿泊業や運輸業等を営んでいて、これらとの相乗効果を期待する事業タイプ

組込型：旅行会社の商品に組み込み、流通販売効果を期待する事業タイプ

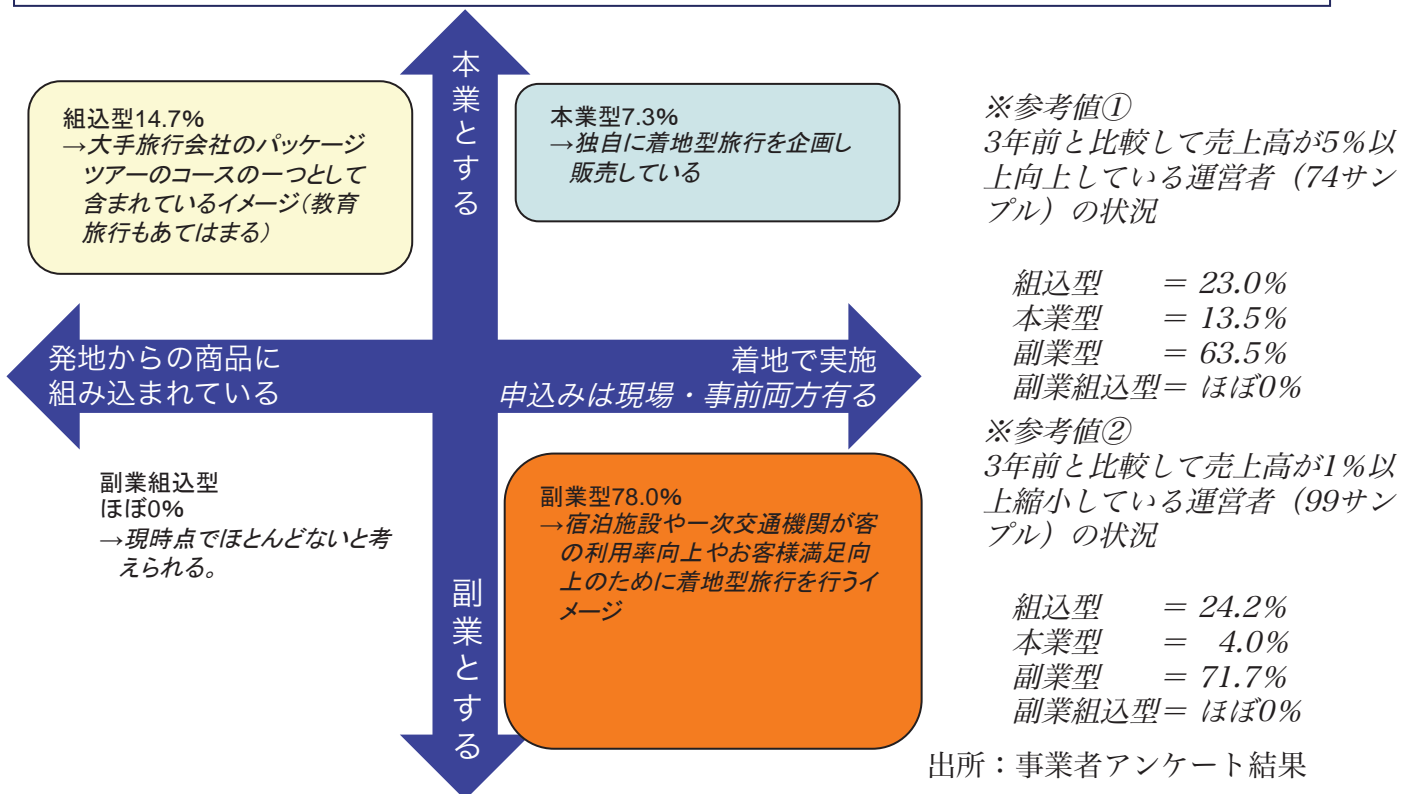
副業型は、主に宿泊機関や一次交通機関、土産物などの物販業者が、本業の客に対して行う着地型旅行で、本業の利用促進やお客様満足向上などに活用されている（売上高向上例：スパリゾートハワイアンズ、日光千姫物語など）。すなわち、本業を支援するタイプである。この場合、着地型旅行担当者は本業と兼任している場合も多く、人件費の計上など曖昧な点もあるが、目標設定や財務諸表、商品の改廃基準などはある程度厳格に行われていることが多い。

また、新たな潮流として、交通機関などの本業支援として、街歩きクーポンのような商品も出始めている。具体例では西鉄バスが福岡市内のバス利用者の増加を目指し、割引などがある買い物クーポンを販売し市内バスに乗り込んで店舗まで行ってもらう企画である。着地型旅行の「街歩き」をバス事業という本業支援のために活用したパターンである。宿泊などの本業を持っていない場合は、地域の宿泊機関や交通機関など「核」として、その核に付帯する形で実施するとよい（副業型と同じ構造を、いくつかの関係機関が集まることで構築する）。

組込型は、パッケージツアーのコースとして含まれているので商品参加者は原則全員参加である（売上高向上例：エコリンク・アソシエーションなど）。例えば民家の生活を体験する民泊を中心とした修学旅行などの教育旅行も含まれる。主催はパッケージツアーの業者のため着地型旅行の企画運営者が必ずしも旅行業の認可を受ける必要はない。

なお、本業型で売上高を向上させている運営者は7%程度に留まっていると考えられる。

図a 3年前と比較し売上高が1%以上向上している運営者(150サンプル)の構造



着地型旅行の成功までのステージ

前述の通り今回のアンケート調査や運営者に対するヒヤリング調査の分析結果によると、売上高が向上している運営者は共通のステージ（図b）を経て現在に至っていると推測できる。

