

まんすりー 全旅連情報

全国旅館生活衛生同業組合連合会 〒102-0093 東京都千代田区平河町 2-5-5
全国旅館会館 4 階

2009.8 Vol. 175

発行日・平成21年8月1日(毎月1回発行)定価150円(税込み)／発行人・島村博幸
☎03(3263)4428☎03(3263)9789 ・ 宿ネットhttp://www.yadonet.ne.jp/

シルバースター部会総代会…1 NHK受信料対策…4 経営研究委…5 中小企業
施策…6 関連省庁情報…7 JKKの勉強会…8 地デジ対策…9 厚労大臣賞と全
旅連会長賞の受賞者…10 ネット集客成功のポイント…12 振興事業貸付…13

今月の主な内容

S・スター部会が総代会開催

ネットで誘客促進図る…………… 1



NHK対策委が初会議

問題の要点と今後の方向性を… 4

新たな取組みで経営改善を

経営研究会が「厨房」にメス… 5
旅館で出来る「地域活性化」

JKKが勉強会…………… 8

「人に優しい」受賞者訪問視察… 10

ネット企業と連携で誘客促進図る 楽天トラベルが「人に優しい宿」ページを



シルバースター部会平成21年度総代会

部会長には野澤氏を再任

「集客事業と有益情報の発信に務める」



役員改選で留任が決まった野澤部会長。「シルバーの登録施設が全旅連の旅館の先駆けとなるよう努力したい」と語った

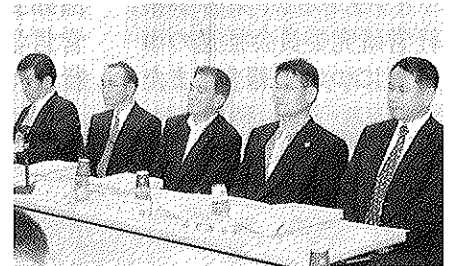
全旅連シルバースター部会(野澤幸司部会長)は7月2日、東京・千代田区の都道府県会館で平成21年度総代会を開き、インターネット集客事業の推進、登録施設の拡大、シルバースターキャンペーンの促進などの事業計画を承認したほか、任期満了に伴う役員改選では野澤部会長を再任した。

冒頭、佐藤会長は「旅

館が減少しているという厳しい状況ではあるが、シルバースターの会員の増強に努め、着実に成果をあげている」と評価し、活動については、楽天トラベルにおける「人に優しい宿」をテーマにしたページの常設について触れ、「インターネット企業と強力で連携してさらなる施設のアピールと誘客を図ることになったことは画期的なことである」と述べ、「これには会員のみなさまの積極的な



あいさつする佐藤会長と来賓の久保田課長補佐(右)



参画が必要である」と連携上での協力を求めた。

また、来賓の厚生労働省健康局生活衛生課・久保田豊課長補佐が「現在、わが国の人口の21%を占めるのが65歳以上の高齢者で5人に1人の割合だ。こうした高齢者のみなさん

をハード面はもちろんのことだが、ソフト面をも充実させて「人に優しい宿」として今後も迎え入れてほしい」と述べた。また、還暦など記念日を迎える人を祝う家族の宿泊需要の喚起に取り組んでいるキャンペーンに期待を寄せたほか、新型インフルエンザの発生により被害を受けた中小の旅館を救済するために設けられた衛生環境激変特別貸付制度について説明し活用を勧めた。

野澤部会長は、今期2年間に於ける事業活動等における経緯を説明しながら、「それぞれに構築した事業については、それをいかに生かし、促進していくかということも同時に重要なことである」と述べ、その中で、安心安全管理マニュアルの活用や検定サイト等へのさらなる取組みを求めながら、シルバースター登録施設が全旅連の旅館の先駆けとなるよう努力してほしい」と述べた。

◇平成20年度事業報告並びに決算報告=全国主要書店で発売されたガイドブックの販売実績、登録拡大状況、キャンペーンやインターネット集客事業、経営研究委員会推進の事業等について報告。また、

決算報告が行われ承認された。

◇任期満了に伴う役員改選=野澤氏の留任が決定。各ブロックから推薦された常任委員、副部会長（経営研究委員長兼任）の多田計介氏も留任となり、承認された。

◇平成21年度事業計画案並びに収支予算案=部会員（事業所）特典事業、募集事業、集客事業を三本柱とし、個々に活動を推進していく。収支予算案も承認。

総代会では、楽天トラベル株式会社社長室の神山一彦室長から、6月10日に「楽天トラベル内にオープンした「人に優しい宿」ページについての説明=別掲=が行われた。また、報告事項として、東京サライヤ株式会社食品衛生部から新型インフルエンザの対策として、基本的知識と同社商品についての説明があった。

議事終了後の研修会では、プラスチック製家庭用品で「ご飯のこびりつかないマジックしゃもじ」などを開発した株式会社曙産業（新潟県燕市）の大山治郎会長による「私の経営哲学」と題した講演が行われた。



平成21年度総代会=東京・千代田区の都道府県会館

「人に優しい」のブランドイメージは「安心・安全」

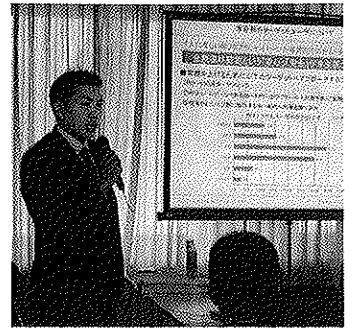
楽天トラベルは今年6月に「人に優しい宿」ページを開設したが、総代会では同社の神山氏がプロジェクターを使って同サイトについて次のように説明した=写真。

◇楽天トラベルはいくつかのブランド展開を行っているが、「人に優しい宿」を一つのブランドという切り口で設けた。「人に優しい宿」のブランドイメージが宿選択時の安心・安全を想起させるというものだが、全旅連認定という「安心」「安全」が本企画のコアテーマとなっている。

◇実績を上げるために50～60代をターゲットとするが、ボリュームゾーンである30～40代へのアプローチ（代理予約・両親へのプレゼントなども想定）も効果的であるとしているが、これは、将来的にシニア層に移行する30～40代への事前取り組みということにもなっている。

◇同ページのリリース時の参画施設数は楽天トラベルと契約している857施設だが、本企画をきっかけに新たに楽天に加入した施設が18施設ある。また、いまなお続々加入している状況となっている。

◇今回、トップページからは「還暦」「赤ちゃん」「バリアフリー」「3世代」をキーワードとしたプランをピックアップしたものにしているが、これはオープニングキャンペーン的な位置づけとしたものである。この4つのキ



ーワードとしたプランを造成している施設がすぐに検索できるようになっている。

◇楽天トラベルは検索ランキングをとっているが、「還暦」「赤ちゃん」が急上昇している状態で、ニーズの高さが伺えるところとなっている。このほか、地域、設備面などからも検索できるようになっている。また、シルバースター施設について説明しているページも設けており、認知度アップを図っている。

◇楽天グループは500万人の会員を有しているが、これらの会員をいかに旅行面で使ってもらえるかが大きな課題となっているが、6月10日から6月29日までの857施設の予約実績は前年の同期間に比べプラス48.6%となっており、いいスタートを切っている。

◇ネットエージェントという性格上、われわれだけが努力しても結果はでない。参画している個々の施設の努力が必須となっている。上記のキーワードを含むプラン設定が重要であり、積極的にプラン造成を図ってもらいたい。楽天トラベルとしても「人に優しい宿」については全力で取り組んでいく所存だ。

『苦勞』から多くのことを学んだ

『私の経営哲学』で大山氏が講演

「物づくりも旅館づくりも同じ」と野澤部会長

ライバルの仲間こそ最大の協力者

「組織を大事にして地域を盛り上げたい」

総代会後に行われた研修会は株式会社曙産業代表取締役会長である大山治郎氏による講演で、演題は「私の経営哲学」。講師の紹介に当たった野澤シルバースター部会長は「私が昔、大変お世話になった大山さんは製造業ではあるが、物づくりも旅館づくりも同じように思える。経営に対する考え方も似ているところがあり、講演をお願いした」と語った。

大山氏は、苦勞の連続だった自分の生い立ちについて語りながら、「しかも、その苦勞が今の自分をあらしめたものであり、そこから学んだことは沢山ある」と次のように語った。

不況こそビジネスチャンス

◇景気のいい時は、いっぱいいい商品を持っていても取り合ってもらえない場合がある。しかし、不況時には、やはり売れる商品が必要だから、売れない商品は全部撤去され、市場は“すきま”だらけになる。そして、売れる商品が素晴らしい価値のあるものであれば、不況の市場はいつでもその商品を扱ってくれるものです。「不況こそビジネスチャンスである」という意味



「不況こそビジネスチャンスであるという意味はそこにあります」と大山氏

はそこにあります。優れた企画・発想があれば必ず一つの時代の中で十分に生かされるということです。

アイデアを生むためには

◇アイデアを生むということで大事なことは、偶然を偶然と見過ごさないということです。例えば偶然に何かいいものができたとしても、そこには必ず原因があるものです。その場合、「ああそうか」で終わらせないこと。「どうしてそうなったのか」という素直な疑問をもってもう一步掘り下げていくことが大切です。それだけの違いですが、それが結果的には大きな違いとなっています。かりに一つの看板をみて、その看板が目を引くものであったなら、どうしてこれまでも自分の視線を引きつけるのかと単純に考えてみることは、

多用化時代には水平思考で

◇これからは水平思考（事態を冷静に見渡し、綿密に検討し、論理的に考えを進める「垂直思考」に対し、事態を別の角度から、全く違った見方を求めるといった思考法。一定の方向に向かったパターンを離れて、別のいくつかのパターンへ移動することを求めている）という発想法を大事にしたい。発想の転換、思考の広がりをもつという柔軟な発想を大切にしたいものです。既成の枠に捕らわれずに視点をさまざまに変えて問題解決を図る思考方法は多様化する時代の中では大切な考え方であり、これは物造りにも欠かせない知恵でもあります。

地域へは感謝の気持ちで

◇私の場合、なぜいろいろなものを考えるようになったかという、それは考えないと生きていけなかった“困窮”という生活環境にあったためです。そのため私は試練も恵みと捉えて進んできたのです。そして、今、私は「今日の全てが私にとり感謝です」と心にとめています。ですから、経営理念は「地域の共生と感謝」です。先人、先祖のみなさんが残してくれた大きな遺産の中に私たちは居るのです。地域に対する感謝を持つことが私たちのお互いの気持ちでなければなりません。

燕市は中小企業の街ですが、ここの街全体の売上は昨年と比べてわずか0.3%減に止まっています。それはみなさんが“群れ”として、組織を大事にしなが

「登録の宿」の知名度上がる
キャンペーンのアンケートで

総代会では、平成20年度シルバースターキャンペーン（20年10月21日～21年3月31日実施）での4061件による集計結果が発表（「宿ネット」に掲載）された。この中で「シルバースター登録の宿をご存知ですか」の質問では、686件が「知っている」と答えている。4、5年前が約1割程度だったのに対し、2割に近づいてきている。

「その観光地で食べてみたい物は？」では海産物、料理名、肉類、加工品、野菜、果物、菓子類の順。「宿を選ぶときのポイントは？」では料金、料理、設備、その他の順となっている。また、「希望する宿泊料金（1泊2食）」は1万円以上1万2500円未満（1400件）と1万5000円以上1万7500円未満（1134件）が最も多い。このほか「平均人数」は2名がダントツ。「宿を探すときに最も多く利用する方法」はインターネット、旅行雑誌等、旅行会社の順だが、いずれも接近した数字で3分された形となった。

ら、お互いを大事にしなが

NHK受信料問題の今後への課題

中小旅館の経営負担の軽減を目指す

問題点の抽出、NHKとの協議、陳情等が今後の過程

地デジ完全移行時での対応策も

環境変化に適した契約内容に見直す時期との考え

新たに設けられたNHK受信料対策委員会（佐藤勘三郎委員長＝全旅連副会長）の第1回会議が7月8日、全旅連役員室で行われた。

本年4月にNHKと放送受信契約の取次・収納業務等を行うことを内容とする業務受託契約を締結、受信料に関しては2台目以降の半額（事業所割引）および業務受託手数料（事業所割引適用前の受信料の15%）などにより、組合員にとっては実質37%という条件を得ることができた。しかしながら、これは、徴収手数料を絡めた暫定的な措置であり、今後は将来に向けてどのように受信料問題を捉えていくかという課題を残したままとなっているものだ。

冒頭、佐藤会長は「基本的なNHKとの受信料の契約についてはBBC方式への対応を含め、いろいろな意見を出してもらい、その上であらためて業務受



NHKにおける契約等の問題点について述べる工藤アドバイザー（右）



初会議で方針等について述べる佐藤委員長

託で足並みをそろえている業界の5団体に話していきたい」と述べ、具体的には、佐藤勘三郎委員長は「NHK問題の要望整理をした上で、現行制度の推進と問題点の抽出にあたりたい。これには地デジ完全移行時（2011/7）での対応策も含めて検討していきたいが、全旅連としての行動ドメイン（事業活動領域）を確認しながら進めていく所存だ」と述べた。

同委員会は、会議を年度内に5回を予定しており、9月中旬には新しい目標設定と関係する国会議員への状況説明、また11月中旬までにはNHKの運営上の要点確認と問題点の抽出に当たり、NHKサイドとの協議を行いたいとしている。その後、5団体における検討委員会の開催、NHKに対する「意見書」の作成、関係する国会議員への陳情等を行っていく。

また、今後を検討すべきことでは①NHKの運営上の問題点の検証②世



「BBC方式を含めいろいろな意見を出してもらいながら進めていきたい」と佐藤会長

【委員名簿】

NHK 受信料対策委員会の委員名簿は次の通り。（敬称略）

◇委員長＝佐藤勘三郎（全旅連副会長）

◇副委員長＝北原茂樹

（全旅連理事）

◇委員＝井上善博（全旅連青年部長）、加藤幹夫（青年部政策会議副議長）

◇アドバイザー＝工藤哲夫（全旅連常務理事）

帯数及び世帯契約数、事業所数及び一般事業所数（ホテル旅館、病院等を除く）の検証③将来のテレビの進む方向と将来像④従来メディアとインターネットとの関係⑤国民放送としてのあり方と公平な負担方法——などを挙げている。

この中では、2011年7月にアナログ放送が終了し、地上デジタル放送に集約される時点で数々の事態が予想されることから、利用側の環境変化に通じた契約内容に見直す時期に来ていたとの見解をもって、今後重要な検討課題としていく方針だ。

全旅連では組合員の多くの施設が中小規模であり、その経費負担の軽減

が大きな課題であるとしており、15台1契約、そのあと5台ごとに1契約とするBBC方式（あるいはBBC方式に準じたもの）導入の実現に向けて努力していくことになるが、これは、現行の2割程度の負担を目指すものとなる。NHKとの今後の協議の中心となっていくものであるが、これは総務省の認可が最終的には必要となるものだ。こうした問題は、現在、「放送受信料取りまとめ」による事務手数料が組合員の受信料の負担軽減のみならず、組合の大きな収入源となっているところから、今後は各組合の意向も十分に取入れていく考えだ。

新たな取組みで経営改善を

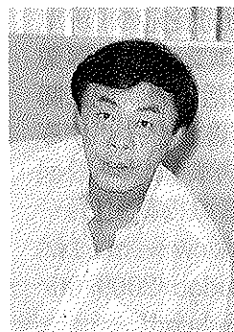
厨房改革では現場に沿った多くの意見も



全旅連経営研究委員会(松田賢明委員長)は委員会の活動方針等を決めた第1回会議に続き、第2回会議を7月16日、全旅連役員室で開いた。新たな取組みによる経営改善(イノベーション)を主な課題とした同委員会は、「旅館・ホテル経営において基準となりうる経営数値の明確化」「料理に関わる経費、経費の削減および効率化等、厨房改革による経営改善の研究」「先進的な経営改善に取り組んでいる施設の調査および報告書作成」を具体的な取組み内容としている。全旅連経営研究委員会委員名簿は次の通り。

委員長：松田賢明＝写真、副委員長：岩井美晴、委員：石橋政治郎、伊藤博太、波木井孝幸(青年部)、アドバイザー＝野口秀夫、渡辺清一期

冒頭、佐藤会長は、景気変動などへの対応として従業員に一時帰休などをさせた事業主が補助金を申請できる雇用調整助成金について触れ、「今、同制度の利用者が東北で



ターニングポイント「逆転の経営システム」について語りを述べる松田委員長

急増している。同制度への申請者数は前年の同期間に比べると、驚くべき数字となっているが、景気回復を当分望めない状況にあっては、私たちの業界も緊急に対策を打たなくてはならない厳しい経営環境下に置かれている。それは、もはや経費の節減・縮小、あるいは、ちょっとした経営改善で対処するといったレベルの問題ではなくなっている。今、金・土・日の週末のみ営業する店が増えはじめているが、旅館業も、独自の観光(宿泊)プランを展開するなかで、効率的な運用、パワーの凝縮、サービスの質の向上などを図ることによって一定の利益を得られるなら、こうした例もイノベーションの選択肢になるだろう」と述べ、



旅館業界が思い切った経営改革にチャレンジしなくてはならないほどの危機的状況にあることを強調した。

同委員会は諸々のテーマに関して意見交換や討論を行っていくが、主に「料理部門」を中心に進められた。各委員からは実際に実践している取組みを通して意見が寄せられた。料理部門の経営コントロールができる体制づくりが重要であるとし、「社長(経営陣)自らが行う食材原価・料理原価の正確な計数管理」「仕入れと調理場との切り放し(食材の仕入れ権限の経営陣の掌握)」「メニュー・料理方法・工程の見直しといった業務合理化を通じて行う厨房内のリラクチャリング」「料理の外注化(アウトソーシング)によるところの料理部門の効率化」——などについての意見が多く交わされた。

食材の仕入で好事例

また、食材の仕入れについては、従来にない画期的なセリのシステムで仕入価格をコストダウンする会社の説明も行われた。この会社は新鮮な水産品、精肉、青果などいい食材を安く提供しているところ。同じものを個々の旅館・ホテルが仕入れた価格とその会社が仕入れた価格には30～40%という大きな開き

がある。その中から15%(アドバイス料と配達料)の手数料を払ってもまだまだコストダウン部分は大きいということであり、同社の営業エリアである静岡、東京、神奈川、長野、群馬、栃木、埼玉、山梨、千葉の各都県においては、同社と取引している旅館・ホテルも少なくないという。

具体的で有意義な取組み例も

「旅館の料理とは一体どうあるべきか、真剣に考えてみる時にきている」との意見では、現状維持志向で思い切った打開策やアイデアを持たない経営者がいかに多いかも同時に指摘されたが、これからの若い経営者に期待されるところが大きいとの意見もだされた。このほか、多い食べ残し問題への対処では「料理の原価率は実際に食された部分によるものでありたい」との願いから、バイキング等では小皿を用意し食べ切ってもらふ工夫をする(大きい皿だといろいろと盛り込みすぎて雑然となり、結局残してしまう)など現場に沿った具体的で有意義な取組み例なども多く示された。委員会ではこうした意見交換や視察(2～3回を予定)した内容については報告書(1000部を作成。各組合に配布)としてまとめていくことになっている。

新型インフル発生等に伴う特例制度創設

“雇用調整助成金制度”への申請が急増

《旅館ホテルが活用できる“中小企業施策”》

雇用調整助成金・中小企業雇用助成金制度

新型インフルエンザの発生及び拡大に伴う特例制度

雇用調整助成金・中小企業緊急雇用安定助成金制度については、「まんすりー4月号」で紹介しましたが、雇用情勢が厳しさを増す中、申請が急増してきています。また、この度「新型インフルエンザの発生及び感染拡大に伴う特例制度」が創設されましたので、その内容を紹介しますとともに、改めて雇用調整助成金・中小企業緊急雇用安定助成金」についてのポイントと相談窓口を紹介することといたします。

○助成金の概要

雇用する労働者に対して休業、教育訓練又は出向を行い、その雇用の維持を図る旅館ホテルの事業主を支援する制度です。

景気の変動、産業構造の変化などの経済上の理由により事業活動の縮小を余儀なくされた旅館ホテルの事業主が、一時的に休業、教育訓練又は出向により、労働者の雇用の維持を図る場合、その賃金等の一部が国から助成されます。

○支給対象

・支給対象となる事業主
雇用保険適用対象事業

所

・支給対象労働者

雇用保険被保険者（被保険者であった期間は問われません。）

○支給要件

次の①及び②のいずれの要件も満たす必要があります。

①最近3ヶ月間の生産量、売上高等の指標がその直前3ヶ月又は前年同期と比べて5%以上減少していること。

※注：中小企業の場合は、前期決算等の経常損益が赤字の場合、5%未満の減少でも適用が可能となる場合があります。

②実施する休業、教育訓練及び出向が労使協定に基づくものであること。

※注：計画届けの提出時に協定書の提出が必要となります。

③以前、要件とされました「雇用量不増要件」は廃止されました。

●新型インフルエンザの発生及び感染拡大に伴う特例制度

・生産量要件の緩和

上記①で、「生産指標の直近3ヶ月間の月平均地がその直前3ヶ月又は前年同期に比べて5%以上減少していること」と定められている要件の「3ヶ月」が「1ヶ月」に緩和されます。

新型インフルエンザの影響による生産量等の減少とは、宿泊施設においてキャンセルが続出し、客数や受注量等の需要が減少したこと等を言います。

なお、新型インフルエンザの特例制度を利用する場合は、申請時に都道府県労働局長宛の「新型インフルエンザ対応事業所の事業活動の状況に関する申し出書」を提出する必要があります。

・申し出書の掲載 HP

<http://www.mhlw.go.jp/houdou/2009/06/dl/h0626-4a.pdf>

○事前届出

前記②の支給対象となる休業、教育訓練及び出向の実施については、事前に都道府県労働局又はハローワークに届ける必要があります。

○助成内容

【大企業の場合＝雇用調整助成金】

・休業、教育訓練、出向に係る費用の助成率：

3分の2（但し、解雇等を行わない場合は、4分の3）

・教育訓練実施に係る加算額：4,000円

【中小企業の場合＝中小企業緊急雇用安定助成金】

・休業、教育訓練、出向

に係る費用の助成率：

5分の4（但し、解雇等を行わない場合は、10分の9）

・教育訓練実施に係る加算額：6,000円

※注：解雇等とは、雇止め、派遣労働者の中途契約解除等を含みます。

※注：教育訓練実施に係る加算額を除いた日額助成金の限度額は、7,730円が上限となります。

○相談窓口

・中小企業緊急雇用安定助成金：中小企業なんでも相談ホットライン

Tel: 0570-009111

ホットラインでは、中小企業緊急雇用安定助成金の概要や主な要件、必要な申請書類について、無料で相談に応じます。

但し、通話料は利用者負担となります。

また、最寄の相談窓口や申請窓口についても、紹介してくれます。

・雇用調整助成金・中小企業緊急雇用安定助成金 最寄の労働局又はハローワーク（公共職業安定所）

○詳細なパンフレットの掲載先 HP

次の HP に「雇用調整助成金・中小企業緊急雇用安定助成金」についての詳細が説明されているパンフレットが掲載されています。

<http://www.chusho.meti.go.jp/>にアクセスし、「中小企業緊急雇用安定助成金の相談について」をクリックして下さい。

FANが国民運動への参画呼び掛け アワード2009では一般から広く募集

食料自給率の向上が課題となっている中、社会全体で問題意識を認識・共有し、食料自給率向上に向けて出来ることから一つずつ行動していく国民運動「FOOD ACTION NIPPON」では、国民運動をより具体化していくために企業・団体・地域に広く「推進パートナー」登録の形で運動参画を呼び掛けている。

現在1370の企業・団体・地域が参画、ホテル旅館関係でも130以上の施設が参画している。参画(登録)の条件は、食料自給

率の向上のために“まず1つずつ、1歩ずつ進める”という主旨に賛同し、行動すること。登録費用は不要。“食”に対しても真摯に取り組む姿勢をアピールするためにも、ぜひ「推進パートナー」へ登録してはどうだろうか。

また、本年度は運動の一環として、「FOOD ACTION NIPPON アワード」を実施している。このアワードは、食料自給率向上につながる事業者・団体・地域等の取組みを一般から広く募集し、優れた取組みを表彰するも

の。例えば「地元食材を多く使ったメニューの提供」「食べ残しを減らすための工夫」「自らも農業に参入」「地元生産者と契約して、地域農業の発展に寄与」等の様々な取組みが表彰の対象となる。自館独自の取組みを世に知らしめる良いチャンス!是非この機会にご応募下さい。

「第1回FOOD ACTION NIPPONアワード2009」

応募期間：2009年7月1日(水)～8月21日(金)

募集対象：食料自給率に寄与する事業者・団体等の活動を対象。

表彰：対象・農林水産大臣賞・部門別最優秀賞他。

問合せ先：・FOOD

ACTION NIPPON (FAN) 推進パートナーについては、FAN推進本部事務局(電話：03-6217-2100)、・FOOD ACTION NIPPON アワード(表彰)については、FANアワード2009実行委員会事務局(電話：03-5537-1545)まで。詳細についてはFOOD ACTION NIPPONのHPをご参照下さい。
www.syokuryo.jp
図はFANアワード2009の事業ロゴマーク。



二酸化炭素排出抑制 対策事業等補助金の 2次募集を 温泉施設への温暖化対策事業

ヒートポンプによる温泉熱の熱利用事業、温泉付随ガスの熱利用事業、温泉付随ガスのコージェネレーション事業を実施する民間企業等に対し、事業に必要な経費の一部を補助する平成21年度二酸化炭素排出抑制対策事業費等補助金の2次募集が現在行われている。地球温暖化を防止するため、二酸化炭素の排出量を削減することは緊急の課題となっているが、環境省では、二酸化炭素の削減に資する温泉の熱や温泉に付随する可燃性天然ガ

スを利用する設備を整備する事業者に対し、事業に必要な経費の一部を国が補助するというもの。

補助金は、ヒートポンプによる温泉熱の熱利用事業は補助対象となる事業の1/3、温泉付随ガスの熱利用事業は補助対象となる事業費の1/2、温泉付随ガスのコージェネレーション事業は補助対象となる事業費の1/2となっている。補助対象となる事業および対象設備の条件は次のとおり。

◇ヒートポンプ=温泉水を熱源とする設備であること。加熱能力が14キロワット以上であること。

◇ボイラー等=原則として、温泉に付随する可燃性天然ガスの全量を燃焼できる能力を有する設備

であること。温泉に付随する可燃性天然ガスのみを燃料とする設備であること。

◇コージェネレーション=原則として、温泉に付随する可燃性天然ガスの全量を燃焼できる能力を有する設備であること。温泉に付随する可燃性天然ガスのみを燃料とする設備であること。

このほか、事業については、「利用する温泉は平成21年4月1日時点においてゆう出しているものであること」など10項目に及ぶ条件があるので http://www.env.go.jp/nature/info/onsen_ondanka/h21-2.html を開き、参照されたい。

補助事業の期間は原則単年度としている。事業

実施者の選定方法等は一般公募で選定するが、応募者より提出された実施計画書等をもとに審査を行い、平成21年度に事業を実施する事業実施者を選定、予算の範囲内において補助金の交付決定の内示を行う。

事業の応募に必要な書類(インターネットからダウンロード可)を公募期間内に環境省自然環境局自然環境整備担当事務局へ提出(持参または郵送)する。公募期間は平成21年7月16日～平成21年9月15日(午後6時必着)。

全旅連組合員からの問い合わせ等については、環境整備担当参事官の中原氏が窓口となっている。電話 03-3581-3351(6459)・03-5521-8280(直通)。

旅館で出来る“地域活性化”への取り組み

「訪れるに値する場所は無尽蔵だ」

船井総研の大坪氏「WEB販促」等で教示

全旅連女性経営者の会 (JKK・清水美枝会長) は7月13日、京都市・嵐山温泉の「彩四季の宿花筏」で平成21年度第1回定例会と勉強会を開催した。長時間にわたる勉強会は『旅館で出来る“地域活性化”のための取り組み』がテーマ。宿泊産業全体としてのインターネット販売時流、WEBを介しての地域活性化の手法、現場の事例をもとにした周辺観光施設とのコラボレーション手法とブログを活用しての地域活性化——などについて学んだ。講師を務めた船井総合研究所経営支援部大坪敬史氏は、宿泊施設のマーケティング戦略立案から、具体的な販

促実務までを主軸に置いたコンサルティングを展開している旅館・ホテルチームのチームリーダー。日本文化継承の一助に、次代に継ぐ役割を担っていきたいという同氏は、「雑誌や旅行会社のカウンターに並んでいるのが“スベテ”でなく、周辺に有名な観光名所のない施設であっても、十分に訪れる価値のある施設は多くある。また、有名な観光地ではないけれども、『訪れるに値する場所』というものは日本には無尽蔵にある」とあいさつし、WEB販促と直販売上倍増、即時業績向上のノウハウを教示した。『まんすりー』では講演内容については2回に分けて掲載していく。



船井総研の大坪氏を招いて行われた勉強会＝京都の「彩四季の宿花筏」で

を、どのように売なのか」を突き詰めていくことだ。「誰に」は「観光客」では、どこの?どの年代の?日本人?インバウンド?それとも地元かということ。「何を」では地域活性化の話題となるが、これにはライトアップ、コラボ商品、地域連携企画、祭り、食などが挙げられる。そして、「どのように?」伝えていくかである。対象はマスコミ (TV、新聞、雑誌)、ポスター、WEB、旅館のリーダー客などとなる。

「いい商品だが、なかなか伝わらない」という声をよく聞かすが、それは、伝える努力をしていないからだ。

「どのように?」に力をいれてもらいたい。

次にインターネット直販については積極的に対処してほしい。「自社HP」に来てもらったお客様を囲い込む仕組みをWEB上で展開してほしい。これには、自社HPやネットエージェント、大手旅行会社を通じて見える初回来館客を2回目以降は自社HPを使ってもらえるようにしていくという戦略も考えられる。インターネット会員になってもらい、プレゼント企画への参加、四季のお得な情報や誕生日特典情報などを配信していく。

宿泊産業全体としてのインターネット販売時流

日本における宿泊産業 (観光) の位置づけは、「国策」として“観光立国”を目指しているが、日本人の国内観光旅行による1人当たりの宿泊数は、国では平成18年度の2.77泊を平成22年度までに4泊にしたいと考えた。現在インターネットによる即時予約については、国内宿泊総マーケット (3.09億泊とされている) の中でネット比率は27~30%となっている。これには海外からのFIT (個人客) は入っていないし、これら

のFIT、いわゆる個人化の流れは今後、益々増えていくとされているのだ。いずれにしても、国内宿泊マーケットはまだまだ拡大していくことは必然的であり、そうした中でネットをいかに使っていくかは最重要課題となっている。

ネット市場での集客と売上アップでは自社HPの強化、ネット上で部屋・プランを売るサイト (ネットエージェント) への参画を中心とした多店舗化が決め手となる、マーケティングの基本は、「誰に、何

周辺観光施設とのコラボレーション手法

地域の“観光地”との連携企画の推進では、1施設の中だけで楽しんでもらうのではなく、“周辺”も楽しんでもらうために周辺観光スポットを巻き込んだ「過ごし方提案」を旅館側がWEBの中で告知していくことになる。

地域の隠れた「観光要素」を自社でプラン化させ、地域と一体となって盛り上げていくということだが、これはあくまでもその旅館の主観によるものでいい。例えば、旅

館の周辺に目をやってみニツアーを組むのもいい。「酒蔵飲み歩き」プラン」「豆腐を作ろう」プランなどを取り込んでいく。また、旅館が周辺の「オススメできる店」を紹介していく。「昼食処おすすめ店マップ」などはお客様にありがたい情報となる。この場合、MAPとともにその店の特徴を簡単に紹介していくのも親切だ。こうした周辺との連携は対社内スタッフに対する告知の意味もあり、大切な取り組みでもある。

2011年7月にアナログ放送は終了

テレビを買換えても映らない場合も

2011年7月24日までアナログ放送は終了する。それ以降はアナログテレビを使用している場合、そのままではテレビ放送（地上デジタル放送）は見るができなくなる。

地上デジタル放送の受信方法は大きく3つに分けられる。①地デジの魅力を楽しみたい人は地上デジタルテレビに買い替える②ハイビジョン画質ではないが、今のテレビにデジタルチューナーやデジタルチューナー内蔵録画機器を買い足せばOK（地上デジタルテレビに買い替えるよりも安価）③アンテナの設置が必要ないケーブルテレビや光回線と契約している人は、まず、現在の契約内容で地上デジタル放送が見られるかどうか、聞いてみる——の3パターンだ。

ブースターの増設などの必要も

地デジテレビに買い替えて、また、地デジ対応アンテナを建てても地デジ放送が映らない場合があるので気をつけたい。特に一本のアンテナで地デジ電波を受信し、多数の部屋に分配する場合、アナログ放送では視聴可能であった場合でも、地デジに変更するとブースターの増設や変更、ケーブルの取替えが必要となる場合がある。

また、地デジ対応テレビ地デジ放送では、UHFアンテナが必要となるが、

アナログ放送で使っているUHFアンテナが地上デジタルテレビ放送の帯域に対応していない場合や、地上デジタルテレビ放送と現行の地上アナログテレビ放送の受信方向が異なる場合は、アンテナの交換が必要な場合もある。なお、ケーブルテレビ受信、障害共同受信施設の場合は受信方法が異なるので確認が必要となる。

また、地デジ放送の受信において、電波が弱いと思われる場合は、地デジ受信用ブースターをアンテナからチューナーまでの経路に接続して、電波を増幅して受信状況を改善する必要がある。

総務省での地上デジタルに関する電話での問い合わせは、ナビダイヤル0570-07-0101、IP電話などでナビダイヤルが繋がらない場合の電話番号は03-4334-1111。受付時間は平日9時から21時。土曜・日曜・祝日は9時から18時まで。

なお、総務省では、テレビ調査人や工事人を名乗って不正請求を行ったり、郵便等により振り込め詐欺（架空請求）を行ったりする例、また、地上デジタル放送に関する誤った情報や不十分な情報にもとづいて関連商品・サービスを売りつける悪質商法も横行しているのに注意するよう呼びかけている。

旅館ホテルにおける地デジ放送への準備とは

旅館・ホテルにおける「地上波デジタル放送」の準備といえば、①「デジタルテレビに買い換える場合」と②「既存のテレビをそのまま利用する場合とやCATVシステムや光回線を利用する場合」がある。

①の場合は2011年までに買い換えればよいが、問題はVHFからUHF対応のアンテナに交換しなければならないことだ。ただ、ホテルなどの多ルーム配線の場合、既存の配線の仕方でアンテナだけを交換しても末端のテレビに映像が出ない場合もあるので、事前の準備が必要だ。アナログ放送終了時期が近づくとアンテナ改修等の工事が集中し、円滑な改修等が困難となる恐れがあるので早目の対応が必要だろう。②の既存のテレビをそのまま利用する場合は、これも2011年までに行えばよいが、①に比べて格安なので、早目に対応することを勧めたい。例えば15室にそれぞれテレビがある場合、それぞれにデジタルチューナーを備えるのではなく、変調器を使い、一括して行う方法がある。手順は次のとおり。

①UHFアンテナを設置して地上デジタル放送を受信する②デジタルチューナーを受信するチャンネル分用意（各チューナーに分配）する。NHK総合、NHK教育、日本テレビ、テレビ朝日、TBS、テレビ東京、フジテレビの7局、それに地元のテレビ局を加え8局となっている

場合は8局分用意することになる③デジタル放送の番組を変調器でアナログ電波に変換する④ブースター電波を増幅する⑤分配器で各部屋のテレビに送信する——というのが「デジアナ交換」の仕組みだ。衛星放送（CSアンテナ、BSアンテナが必要）の放送もCSチューナー、BSチューナーから変調器を通って行われる。この場合、デジタルテレビの特徴である双方向などの機能は使えないが、業務用途には複雑な操作を省いたこの方法が、宿泊利用者やスタッフにも混乱を招かずに済むといった利点はある。既存のテレビを利用しつつ地上デジタル放送を導入し、2011年から本格的に始まる地上デジタル放送に慣れたころ、テレビの交換などを検討するといった例も少なくない。なお、この場合の費用面での地デジ館内放送システムの概算だが、1局約10万円ほどとなる。②のところでのべたように地元局を入れて8局となる場合は、テジアナ交換工事含んで80万円前後となっているようだ。なお、全国の組合が有する協定商社にはこうしたテレビ共聴設備を行っている会社もあるが、埼玉県組合のA社（営業所は埼玉県内だが、全国に代理店を持っている）のように地上デジタルチューナーや変調器、設置工事をリースにて対応しているところもある。

地域のホテルや組合が主催(参加)し人に優しい宿と地産づくりを目指す活動

第12回「人に優しい地域の宿づくり賞」

社会性が高い「SWEETS」プロジェクト 地元産果実の「規格外」を見事に活用

厚生労働大臣賞「湯田上温泉 SWEETSプロジェクト」報告

「人に優しい地域の宿づくり賞」選考委員会による訪問視察

塩塚 保委員(産経新聞)

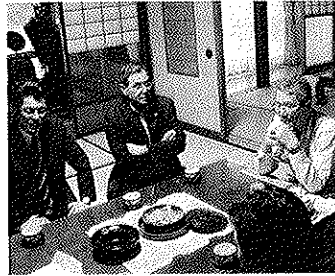
経緯

平成20年秋、新潟県・湯田上温泉旅館協同組合の青年、若女将たちが地元産の果実を活用しようと一つのプロジェクトが始動した。

田上町は信濃川流域にあり、肥沃な農地が広がっている。地元の農家は高級果実「ル・レクチェ」を栽培している。しかし、高級果実だけに出荷前の検査が厳しい。年間生産量15トンのうち、20〜30%が「規格外」として廃棄処分されていた。「味はいいのに、なぜ、捨てられるのか」。

湯田上温泉の「ホテル小柳」、野澤隆義専務(36)がここに着目。「規格外の高級果実を安く、仕入れてホテル・旅館のデザートに活用してみよう」と動き出した。田上町役場産業振興課、山口浩一係長(44)が農家との交渉窓口となって仲介役を務め、基本合意を取り付けた。そこでは、農家の労を軽減するため、旅館組合の青年たちが選別場に出かけて仕入れることになった。

温泉旅館の板前は、デザートに対する関心が薄く、技術も乏しかった。そこで、12月3日、新潟市の「ガトーシェフ三



写真上=田上町のル・レクチェ生産者、島山さん宅での取材。右端が島山氏。下=島山農園にて西洋ナシ「ル・レクチェ」の栽培を視察

味堂」の高井社長を招いてデザート研究会を開催。湯田上温泉「ホテル小柳」「わか竹」「初音」「末廣館」計4軒の板前たちが「ル・レクチェ」を素材に、それぞれ工夫して独自のデザートを開発した。また、生産農家を紹介してデザート試食会を催した。

生産農家、島山俊雄さん(63)は「自分たちが作った高級果実が、消費者に渡ることなく、葬られるのは、悲しかった。おいしいデザートに生まれ変わってとてもうれしい」と喜んでいる。また、宿泊客らにも好評だ。

受賞記念式典と第3弾 SWEETS 発表会

「湯田上温泉 SWEETS プロジェクト」の厚生労働大臣賞受賞を受けて、SWEETS プロジェクト実行委員会は7月17日、受賞記念式典と・第3弾 SWEETS 発表会を湯田上温泉「ホテル小柳」で開いた。会場では田上町の町長、議会議員らの田上町関係者をはじめ、新潟県関係、生産者関係、報道関係者らが大勢出席する中、試食会も行われた。写真は記念式典であいさつする湯田上温泉旅館協同組合の野澤幸司理事長と枝豆



を使った自館の SWEETS を説明する「初音」「ホテル小柳」「末廣館」「わか竹」の女将さんら。

現状

湯田上温泉 SWEETS プロジェクトは進化している。「ル・レクチェ」デザート化成功に自信を得て、平成21年春から、地元の高級イチゴ「越後姫」を活用、それぞれの旅館がイチゴデザートを工夫している。特に「ホテル小柳」は、生キャラメルブームに乗って「姫キャラメル」を独自に開発した。赤いおしゃれな箱も、自分たちでデザインした。味もよく、好評だ。毎朝、作ったばかりの「姫キャラメル」を販売しているが、連日「即朝完売」が続いている。

また、栽培農家と温泉旅館の結びつきを深めるため、若女将たちが現地に出かけ、農家といっしょに枝豆植え付けを行った。実りの時期には、若女将たちが自ら、収穫に行くという。今後、桃、梅など四季に応じて地元

産果実をデザートに活用していく。

評価

1. 日本の果実や農作物は、「規格外」という理由で、廃棄処分されるケースが多い。湯田上温泉はデザートに仕上げることで、資源の有効活用に着手した。農家にとっても収入増につながり、喜ばれている。

2. 温泉旅館の板前は、デザートに対する関心が薄かった。だが、4軒がそれぞれ独自のデザートを開発することによって、競争意識が芽生え、おいしいデザートが次々に誕生している。

3. 「SWEETS プロジェクト」は、社会性が高く、新聞や地元テレビでも報道された。「地元産果実を活用したおいしいデザート」は広域で認知されるようになり、温泉街も活性化している。

(5月31日視察)

「広域観光の推進」に光った取り組み

地域の素材できめ細かな着地型接客戦略を

全旅連会長賞「上州力まるごと協議会」報告
 「人に優しい地域の宿づくり賞」選考委員会による訪問視察
 橋本俊哉委員長（立教大学教授）

経緯

平成20年秋に結成された上州力まるごと協議会の発端は、その前年秋、伊香保温泉の松本由起氏（松本楼若女将）が、近隣の温泉を転泊するお客の声を聞き、四万温泉の柏原益夫氏（柏屋旅館社長）、草津（草津ハイランドホテル）、みなかみ（上牧辰巳館）の各温泉旅館の知人に対し、域内での連泊の仕組みを作ろうと呼びかけたことにある。もともとこの地域では、古来、実際に草津温泉の後に四万温泉に立ち寄るなどの文化があった。そうした文化を背景として、県内4大温泉の4旅館が中心となっており、お客が県内を転泊し、満足してもらえる仕組みづくりに取り組むことになった。

実績

協議会メンバーは、定期的な会合をもって議論しながら、首都圏に住む女性2人客を主なターゲットとして、以下のような取り組みを行ってきた。①4温泉地の板前が連携し、群馬県内の食材を活かした食事のメニューを開発②各温泉の効能を依頼して科学的・メンタル的側面から見直し③りんごやこんにゃく、シルクなど、群馬県

内の素材を活用したエステを、県内企業の協力を得て開発④温泉地間の移動時に利用できるアクティビティメニューを発展⑤4温泉地間を転泊して旅行する宿泊プランを作成⑥東京発のバスツアーを4本運行 ⑦4温泉地の転泊をテーマとしたパンフレットを作成——など。

評価

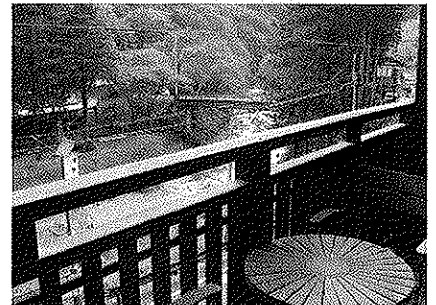
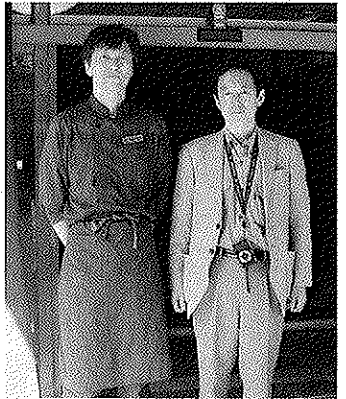
当初は知り合いを通じて始められたアイデアであったが、多角的な取り組みをしたことがマスコミに取り上げられるなどして、広域連携の仕組みとして広がりをもち始めてきている。

取り組みを開始した平成20年度は、このプランの利用客は限られたものの、上記のような取り組みを通じて、ともすればライバル関係にあった広域の4温泉地が定期的に議論し、板前や旅館の従業員の意識も変化するなど、連携する基盤づくりに成功したことは、広域観光の推進においても大きな意味をもつと考える。実際、この取り組みに触発されたバス会社が3日間乗り放題のバスを発売するなどの波及効果もみられてきており、旅館や飲食店からの参加希望も増えてきている。

なお、同協議会の取り

組みは、地域の素材を活用した、女性の視点からのきめ細かい着地型誘客戦略としても参考になる部分が多い。21年度は、平日のオフ対策から週末利用も視野に入れるなど、利用客の増加を見すえた改良を検討している。課題としては、二次交通の充実と、HPの予約システムの改善も含めたプロモーション手法の改善が望まれる。（6月7日視察）

写真は四万温泉柏屋旅館での橋本委員長（右）と柏原社長。下は客室から四万川を望む



4旅館連名による『てんぱくテン子のぐんまをもっと楽しむガイドブック』

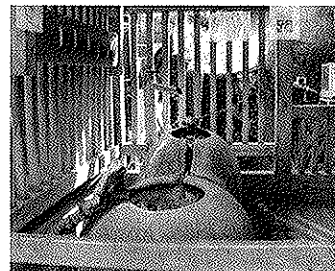
上州力まるごと協議会の柏屋旅館、辰巳館、草津ハイランドホテル、ホテル松本楼の4館は連名で『てんぱくテン子のぐんまをもっと楽しむガイドブック』を発刊した。

「草津温泉、四万温泉、伊香保温泉、上牧温泉の存在する群馬県北部の地域は豊かな自然に恵まれ、それぞれの温泉地固有の気候や地形、特産物などを利用して、日常では、体感できない運動や食事で気分転換・ストレス解消ができます」とい



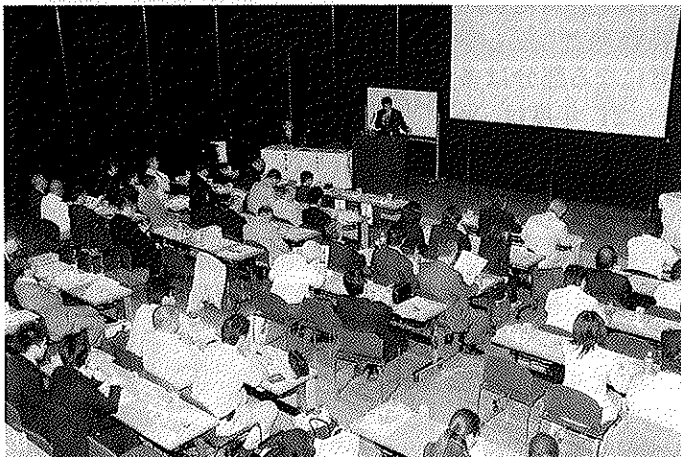
ガイドブックの表紙

ろいろな情報を満載している。「旅のおすすめモデルコース」では地域の人は分からない魅力ある見どころ、味どころ、体験どころを案内。地方色豊かな道の駅情報も。4温泉の泉質と効能、東京都内からと温泉地間移動手段、レンタカー店舗一覧など心のこもった編集で、温泉地から温泉地へと、それぞれ珍しい体験を楽しみながら、泊まり歩くことを目的にした親切なガイドブックとなっている。



四万温泉にある瓢箪型に造られたところにお湯が注ぎ込まれる飲泉所

ネット集客成功のポイントとは 楽天トラベルの岡武社長が講演



3大要因は「オープン、公平、リアルタイム」
従来の守りの集客から攻めの集客へ
「集客するための武器(ツール)は沢山ある」

全旅連シルバースター部会「人に優しい宿コールセンター」や楽天トラベル国内宿泊予約センターなどを受託運営している株式会社DIOジャパン(小島のり子社長)は、6月16日開催された全旅連全国大会会場の別府市ビーコンプラザで、100人限定の無料セミナー「必見!ネット集客成功のポイント」を開いた。

楽天トラベルの岡武公士社長が「楽天トラベル成功のコンセプト」と題して講演。また、永山久徳・全旅連広報戦略委員会委員長(全旅連前青年部長)と小島DIOジャパン社長がネット集客のポイントについて語った。

「要はやるかやらないかだ」

岡武社長は、楽天トラベル株式会社の概要(2002年8月1日設立、代表取締役会長:三木谷



楽天の岡武社長とコメントーターの永山久徳、小島のり子の両氏

浩史、職員300名、契約施設数・国内23,137軒、海外:18,299軒)の中で予約実績について述べ、今年4月は239万泊であったと紹介。また、楽天トラベルの基本戦略について述べながら、「ネットビジネス成功の3大要因はオープン、公平(平等)、リアルタイムであること」とした。

「宿泊業界は従来の守

「まんすりー」経営改善講座

渡邊 清一郎経営コンサルタント

リスク

(リスク:借入れ条件の変更)

昨年の信用格付けマニュアルの変更により、「経営改善の見込みを伴うリスク」であれば直ちに不良債権とはみなされなくなりました。今回は「リスク交渉」について整理してみます。

「交渉資料」

①返済条件の変更申出書(口頭だけでなく書面での申出を行う)

②取引金融機関各々の取引状況表

③所有不動産一覧表及び担保提供状況表

④経営改善計画書

「経営改善計画書」の内容

①過去3期分の損益及びキャッシュフロー

②直前期の簿価(出来れば実態バランスシートも)

③今後半年間~1年間の詳細な月次損益及びキャ



ッシュフロー

④今後3年間の損益及びキャッシュフロー計画

⑤経営改善の主要項目とその効果金額

⑥各金融機関宛お願い書

以上の準備を出来る限り整えて、少なくとも2カ月前に、主力行を手始めに各行平等に、経営者自ら交渉しましょう。「払えないものは払えない」からと、交渉努力することなく支払いを遅延しないことです。

ここまでやってダメでもまだ生残する方法はありますので、第三者に相談することをお忘れなく。

質問・相談のある方は watanabe@yadonet.ne.jp までまずメールを。

りの集客から攻めの集客へと大きく転換していったが、これは、いつでも自由に集客できる体制へと変わったということだ。楽天トラベルは、そのために集客のための「武器」をたくさん提供している」と呼びかけながら、「自ら集客する武器(ツール)はたくさんある。これは、強大なトラフィック(5000万人に及ぶ会員)、サポート力、R-mail、カスタマイズページほかいろいろあるが、要はやるか、やらないかだ」と述べ、自らの手でできるマーケティングへの積極的な参画を促

した。

宿泊予約コールセンターにおけるメリットと必要性

永山氏は「広報戦略委員会の仕事は、組合員同士のコミュニケーションづくりであり、これには、インターネットを積極的に活用し、有益情報の発信と情報の交換の促進に努めていきたい」と語った。また、小島社長はインターネットのアナログ化に対応する宿泊予約コールセンター(「お宿コールセンター」)について述べ、予約電話のアウトソーシングでのメリットと必要性について説明した。

振興事業貸付は特例措置の利率に

振興計画として認定された生活衛生同業組合の組合員は、一般貸付よりも有利となる「振興事業貸付」を利用することができるが、同貸付については、平成21年4月1日から貸付利率の特例措置が講じられている。

これは生衛組合の長が
〈設備資金〉

事業計画書の検証を受けた方	事業計画書の検証を受けない方
特別利率D (基準利率-1.15%)	特別利率C (基準利率-0.9%)

〈運転資金〉

事業計画書の検証を受けた方	事業計画書の検証を受けない方
特別利率A (基準利率-0.4%)	基準利率
〈標準営業約款登録業者〉 特別利率B (基準利率-0.65%)	〈標準営業約款登録業者〉 特別利率A (基準利率-0.4%)

(注)平成21年7月10日現在の金利については、別紙「生活衛生資金貸付利率一覧表」参照。

「振興事業に係る事業計画書」の記入の仕方については、所属する生衛組合または都道府県生活

交付する「振興事業に係る資金証明書」において、「振興事業に係る事業計画書」の検証を受けた旨が記載された人については、貸付利率が従来よりさらに低減されるということになっている。

衛生営業指導センターで相談に応じてくれる。本措置の取扱期間は平成22年3月31日まで。各

適用施設設備等における (平成21年7月10日現在)。
利率は次の図のとおり

区分	適用施設設備等
基準利率	下記以外の設備資金 下記以外の運転資金 生活衛生セーフティネット貸付 衛生環境激変対策特別貸付
特別利率A	近代化設備等 振興事業貸付のうち標準営業約款登録業者にかかる運転資金 振興事業貸付のうち事業計画策定者が必要とする運転資金
特別利率B	省エネルギー設備資金 環境対策等関連施設 健康・福祉増進関連事業施設 振興事業貸付のうち事業計画策定者であって、標準営業約款登録業者にかかる運転資金
特別利率C	観光圏関連設備資金 省エネルギー設備資金 衛生設備 振興事業施設のうち特定設備 健康・福祉増進関連事業施設 環境対策等関連施設 事業安定等施設 衛生環境激変対策特別貸付
特別利率D	振興事業貸付のうち事業計画書を策定し、生活衛生同業組合の検証を受けた者にかかる設備資金
特別利率E	浴場業衛生・近代化設備 浴場業借地更新・買取資金等
特別利率F	生活衛生関係営業経営改善資金特別貸付
特別利率G	生活衛生セーフティネット貸付のうち、雇用の維持又は拡大を図る者にかかる資金
特別利率N	生活衛生セーフティネット貸付のうち、最近の売上高等が減少している等の一定要件を満たす者にかかる資金
特別利率R	特別利率G及びNのいずれの要件も満たす者にかかる資金

中国人の日本観光はこれまで添乗員が同行するグループ旅行に限られていたが、中国人観光客へのビザ(査証)が日中間の交流促進の一環として7月から個人にも解禁された。ただし、不法残留などを防止するため、日本側は個人旅行の対象を富裕層に限定。年収では300万~400万円をひとつの目安としている。

観光庁は中国からの訪日が広がる余地は大きいとみており、個人ビザ解禁で中国人観光客を年15万人ほど増やすことを目指す。

個人客は団体客と異なり、インターネットで直接予約するケースが増える可能性があるとし、一部

の大手ホテルでは、ホームページを刷新し、中国語表記を加えたところもある。また、期待するホテル

むオプションツアーについて、代金を中国の銀行が発行するキャッシュカード「銀聯(ぎんれん)カード」

代理店などで、同カードを使って切符代などの決済ができるサービスを始めている。日本のホテルや商店などでは国際決済機能をもつクレジットカードに加え、中国の個人銀行口座から買い物にすぐ引き落として決済が可能な「銀聯カード」に加盟して、中国人観光客の利便を図るケースも増えているという。

全旅連カード決済サービス(全旅連C→REX、VISA、MasterCardの決済手数料は2.6%)は中国銀聯カードの決済(手数料率2.9%)にも利用できるため、全旅連では会員の増強に期待している。申し込みなどでの問い合わせは全旅連事務局まで。

Current topics (カレントトピックス)

海外/国内の

観光事情

中国人観光客・個人にも解禁

観光業界などでは中国語の環境の整備に努めているところもある。

JTBは7月から申し込

で支払えるようにした。また、JR北海道は、札幌や新千歳空港など道内の主要7駅にある同社旅行