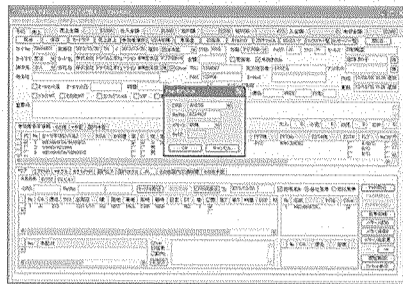


2014年に向けて進化し続けるトラボ

～日本橋夢屋が7番目のユーザーとしてシステム導入～

エヌオーイー (NOE) グループのシステム販売会社であるトラベル・エボリューションが提供する旅行業基幹システム「トラベル・エボリューション」(通称:トラボ)は、その機能性の高さや、進化のための積極投資を惜しまない企業姿勢がユーザーの信頼を獲得。このほど7番目の契約旅行会社として業務渡航専門の日本橋夢屋がシステムを導入。11月から本格稼働する。



常にバージョンアップし続けるトラボ

業務渡航分野で長年の実績を積み重ねてきたNOEが、業務渡航のノウハウを結集して独自開発した基幹システムが「トラボ (TRAVO)」だ。NOEでは09年からシステム販売会社、トラベル・エボリューションを設立して外部に対するトラボの販売を開始した。トラボは、NOEが実務の中で鍛え上げてきたシステムだけに完成度が高く、機能性の高さや優れた操作性は、いわばお墨付きだ。それでも年々変化する業務渡航市場の環境変化に合わせて常にバージョンアップへの投資を怠らないのもトラボの特徴といえる。

これまでのバージョンアップでは、米国への渡航申請に欠かせないESTA (電子渡航認証システム) への対応を強化。またPNR取り込みと券面取り込みに関するGDSとの連携について、従来のAxess、Infini、Amadeusに加えてApollo (Focal Point) にも対応した。

また成田空港保安料 (OI) を成田使用料 (SW) と別行で計上できるようにした。与信管理単位は、従来の企業支店単位の管理から企業単位の管理へ変更。このほか危機管理機能の強化や、PNR取り込み速度の改善、渡航書類印刷機能の強化なども実現した。

さらに今年に入ってからはInfiniでのホテルPNRの取り込み機能を強化している。これら一連のバージョンアップには数千万円を投資している。

ユーザーへの支援体制も強化しており、関西方面でのサポート体制及び営業体制を強化する目的で8月1日には大阪営業所も開設した。

B2Cの「シー・ファイブ」も提供

関連製品も拡充しており、ASP型の「トラベルマイスター (Travel Meister)」も製品化。5名から30名程度の小規模旅行会社を含む、より幅広いユーザー層への対応を実現した。



Travel Meister.

また親会社のNOEの出張支援システム「シー・ファイブ (C-five)」の、トラボ・ユーザーへの提供も今夏から開始。出張者自らがフライトスケジュール確認やセルフ予約、出張稟議申請、精算などを行うことができ、出張者の所在確認などの危機管理にも役立つ「シー・ファイブ」を、トラボのユーザーはB2Cシステムとして導入できることになったわけだ。

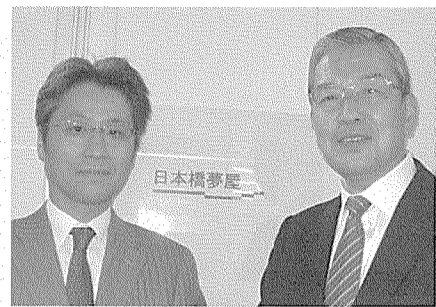
トラベル・エボリューションの小山文宏社長はトラボの今後について「トラボも発売から5年目を迎えたので、次世代型トラボの開発についても準備を始めている。次世代型トラボでは時代を先取りする機能やスピードを取り込み、さらなる進化を目指したい」としている。

海外出張の専門旅行会社「日本橋夢屋」が新ユーザーに

10月からトラボを導入し、社員の習熟期間を経て11月から本格稼働するのは企業の海外出張・業務渡航を専門とする日本橋夢屋だ。同社は2000年設立の比較的新しい会社だが、現在の役員が2人で共同創業してからわずか13年で社員数約50名、顧客企業5000社以上を抱え、東京本社以外に名古屋営業所と関西営業所 (大阪) も展開する企業に成長した。大手総合旅行会社の業務渡航部門やインハウスとも違う、業務渡航の専門旅行会社として独自の顧客基盤を築いている。

トラボの導入に踏み切ったのは、これまで使用していたシステムが、企業規模の拡大に見合わない面が目立ってきたからだ。清宮学専務は「05年にシステムを選定した際には初期導入費用の低さが決め手だった。導入したのはASP型のシステムで、IDが1人につきいくらかという課金だった。社員数が5名と少なかったこともあり、コストを抑えることができた」と当時を振り返る。ところが順調に業績を拡大し、社員数が増えるに従ってコストも上昇し、会計処理にも問題が生じるようになってきた。このため3年ほど前から新システムの導入を検討してきた。

トラボを選んだ理由について清宮専務は2つのポイントを挙げる。第一に「トラボは業務渡航に特化したシステムだけに、海外出張専門の当社にとっては、ほとんどカスタマイズせず基本パッケージのまま業務に対応できた」こと。第二に「操作性が優れている」ことだ。操作性については「たとえばCRS/GDSから航空券の情報を取り込む場合、トラボはわれわれの業務の勘所が分かっているなど感じることができた。レジャーと違って、変更やキャンセルの多い業務渡航では、どの段階でどういう記録を作り、アクチュアルな記録とシステム上の記録をどのように分別し、どう連携するかが、仕事の



左から 日本橋夢屋、清宮学専務取締役、トラベル・エボリューション、小山文宏代表取締役社長

効率に大きく影響する。その点が、トラボなら安心できるし、スピードも十分だった」と説明する。さらに、以前在籍した旅行会社でトラボを使った経験がある社員にヒアリングし、トラボの優秀性を確認した。

加えてコストパフォーマンスの高さも重要な選定理由だったという。これまでのシステムは最終的に年間支払額が数百万円に膨らんでいたため、クライアント・サーバー型のシステムを導入しても費用対効果で上回ると見立てることができ、実際にトラボのコストは以前のASP型システムのコストを下回っているという。

日本橋夢屋は、さらなる業務拡張に備えて11月に本社を移転。トラボも本格稼働し、目標である「日本で一番、顧客に頼りにされ、信頼される海外出張専門の旅行会社」(清宮専務) を目指し、新たな一歩を踏み出すことになる。

トラベルマイスター・TRAVOセミナー開催

～XPサポート終了。これからはトラベルマイスター～

日時: 2013年10月23日(水) 14:00~16:00

会場: (株)エヌオーイー (NOE) 本社大会議室

〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1丁目23番地1

住友不動産神田ビル2号館15階

セミナーの詳細、参加申し込みは TEL03-3254-7800

お申し込みは旅行会社の方に限らせていただきます。

参加費用: 無料/定員20名様(先着順)

皆様のご来場お待ち申し上げます。

航空関連

成田8月旅客数、過去最高の354万人超

国際線4%増で300万突破、国内線も33%増

成田空港会社が発表した8月の空港運営概況によれば、航空機発着回数が国際・国内線ともに過去最高を記録したこともあって、航空旅客数は前年同月比8%増加して、過去最高となる354万7114人を記録した。このうち、国際線の旅客数は4%増加して300万9000人と、300万人の大台を突破。国内線旅客数もLCC就航効果で、33%増えた53万8114人を記録した。

航空旅客数の国際線利用者の内訳をみると、日本人の旅客数は前年比1%減少した172万8397人と前年実績を下回ったものの、外国人旅客数は引き続き好調に推移して、8月実績では19%増加した81万5691人と好調。通過客も3%増の46万4912人と増加した。

発着回数も

国際線、国内線ともに過去最高

前述したように、航空機の発着回数は国際線、国内線ともに過去最高を記録。国際線合計の発着回数も過去最高の2万20回(7%増)となった。

このうち、国際線の発着回数は、3%増の1万5790回となっていて、国際線旅客便が4%増の1万3740回、国際線貨物便が1%減の1897回、その他の便が2%増えた153回だった。

国内線の発着回数は、26%増加した4230回となっていて、このうち国内線旅客便の発着回数は26%増の4134回、貨物便は54回だった。

発着回数が増加傾向にあることで、給油

量は増加しており、前年同月比3%増えた41万9158キロリットルとなった。

ノンストップゲート

年度末までカメラ計150台設置

既報の通り、成田空港ではノンストップゲートの導入に踏み切った。そこで、旅客ターミナルビルに、PTB入場管理カメラシステムを設置する。成田空港会社によれば、年度末までに計150台のカメラを設置する計画だ。

成田空港は今年3月18日から約2ヵ月間に亘り、空港第2ビル駅のセキュリティチェックエリアで、実証実験を行っていた。このカメラシステムでは、映像を記録して、顔を識別することができるようにする。

このカメラシステムの設置を進める一方で、実証実験を行った危険物探知装置の導入は見送る方針を固めた。

関空8月実績

国際線円安で日本人8%減

関西国際空港の8月国際線旅客数は前年同月よりも1%減の115万6496人、そのうち円安の影響を受けて日本人旅客が8%減の70万6680人、外国人旅客が17%増の41万5770人、通過旅客が17%減の3万4046人となった。この結果、日本人旅客は5ヵ月連続で前年同月を下回る一方、外国人旅客は18ヵ月連続で前年より増加し、しかも8月として最高の旅客数で、今年の4月、7月

に次いで3番目の40万人超になった。しかし国際線旅客全体としては減少量が勝って4ヵ月ぶりの減少となった。

国内線旅客についてはLCCの新規就航や増便などから、18%増えた60万1176人と23ヵ月連続で前年を上回る好調を見せた。それにより全体の旅客数は5%増加となった175万7672人と、国内線が牽引するかたちで前年同月を上回ることとなった。

発着回数については国際線は2%減った7459回になったが、これは8月として2番目の水準で、そのうちの旅客便は1%減った6226回、貨物便は2%減った1150回、その他が1%増えた83回になった。国内線は旅客便の新規・増便によって10%増えた4163回で、旅客便が12%増えた3925回、貨物便が6%増えた93回、その他が24%減った145回であった。

ミャンマーのエアバガン

日本に販売代理店

ミャンマーのエアバガンはこのほど、日本地区総販売代理店にJBSアビエーションマーケティングを指名した。9月17日から予約発券業務を開始する。これまで同航空の予約発券は現地でのみ可能だったが、今後は同代理店が団体も含め予約を受け付け、EチケットはEメールで旅行会社に送付する。

同航空は2004年に設立された航空会社。ヤンゴンとマンダレーをハブに週400便を運航しており、JBSアビエーションマーケティングによれば、ミャンマーの航空会社としては最大の国内路線網を持つ。また、ミャンマーの航空会社としては唯一、スカイトラックス社調査のワールドスリースターにランクされている。

AVIATION NEWS

JBSアビエーションマーケティングの住所・連絡先は以下の通り。

▼住所=〒101-0048 東京都千代田区2-7-10 ▼メール= info@airbagan.jp ▼Tel = 03-3518-4020 (エアバガン専用) ▼Fax = 03-3518-2972

JAL、20代限定の新カード

日本航空 (JAL) と JAL カードは、20歳代を限定とした新しいクレジットカード「JAL CLUB EST (エスト)」を発行する。10月1日から申し込みの受付を開始する。

「JAL CLUB EST」は年会費を支払えば、JALの国内線空港ラウンジ「サクララウンジ」を年3回利用できることができるほか、年10区間でクラスJにアップグレードすることができるクーポンが毎年プレゼントされるなどの特典が付く。ほかにも、JALショッピングマイル・プレミアムが自動付帯されているため、買い物でもマイルを貯めやすくなっていることや、JAL国際線搭乗時にJALビジネスクラス・チェックインカウンターを利用することもできる。

さらに、マイルの有効期限は通常では搭乗日から36ヵ月後の月末までとなっているが、この新カードでは60ヵ月跡の月末まで延長されていて、特典交換もしやすいといったメリットもある。

UAE、来年3月に

ドバイ-ボストン線へ就航

エミレーツ航空 (UAE) は、来年3月10日からドバイ-ボストン線に就航すると発表した。アメリカ路線としては8路線目。デイリー運航で、GE-90エンジンを搭載したB777-200LR型機を使用する。