

ス」間の競争になりつつあります。また、同一のアライアンス参加航空会社間では、マイルのポイントの移し替えなどが出来、お客様にとってもメリットがあります。

全日空では欧米での販売力が弱かったが、「スターアライアンス」に加盟してその地域の航空会社に販売活動をしてもらう事により日本人以外のお客様が増えました。今後は資本の提携も進んで行くのではないのでしょうか。

今後の航空業界は運賃政策とアライアンスにより動いて行くのではないか、ただアメリカのテロ事件により非常に流動的になっており、しばらくは苦しい時期が続くでしょう。

(会報担当者：栗飯原幸男 委員)

旅行業界はUSAテロ以来、逆風です
会員の皆様の

ご出張・ご家族旅行・会社の社員旅行・湯の川での忘年会等

ご旅行のご要望がございましたら是非ご相談下さい。

近畿日本ツーリスト

函館支店

函館市松風町6-6 TEL(0138)23-2511

営業時間 平日/9:30~17:30

土曜/9:30~12:30

(広告提供：栗飯原幸男 会員)

◎ 9月16日出席報告

| | | | |
|--------|--------|----------|-----|
| 会 員 | 56名 | 出席率対象会員 | 54名 |
| | | 出席規定免除会員 | 2名 |
| 当日出席 | 28名 | 当日欠席 | 26名 |
| 他クラブ出席 | 17名 | 出席合計 | 45名 |
| 出席率 | 80.36% | | |

・ テレフォンサービス(例会移動案内)電話 23 - 2377 番

次回・10月17日

移動例会「職場訪問」

プログラム

11時30分 遺愛女子高等学校訪問
12時30分 ホワイトハウス見学



The Weekly Report of

Hakodate North R.C.

函館北ロータリークラブ会報

2001~2002年度 国際ロータリーテーマ

国際ロータリー会長 リチャード D. キング

人類が私たちの仕事

MANKIND IS OUR BUSINESS

藪下 義晴 会長テーマ 『楽しみと親しみのある出逢い・そして感動』



10月3日卓話 土生 春樹氏

《第1843回例会》 第13号 10月10日(水)

本日のプログラム

「夜間移動例会」

ブルームーン・クルーズ 午後6時30分

★会長 藪下 義晴

★幹事 藤野 明信

例会場:函館国際ホテル 〒040-0064 函館市大手町5-10 TEL23-5151
例会日:毎週水曜日 12:30~13:30 事務局:函館市大手町5-10 二子ビル4F TEL23-3870

10月3日の記録

◎司 会 数下 義晴 会長 ◎斉 唱 君が代、我等の生業

◎ゲスト 全日空 函館支店長 土生 春樹 氏

◎ビジター 函館五稜郭R.C. 小笠原金一君

★10月誕生祝 伊藤会員(2日)、高野会員(4日)、藤田会員(23日)、
田畑会員(25日)、高橋(哲)会員(27日)、二葉会員(28日)

★10月結婚祝 田中会員(7日)、金子会員(8日)、森 会員(9日)、
藤野会員(10日)、小笠原会員・吉村会員(11日)、
増田会員(13日)、福井会員(14日)、藤田会員・佐々木会員・
高橋(真)会員(26日)、高橋(哲)会員(30日)

◎会長報告 数下 義晴 会長

○岩城ガバナーよりガバナー公式訪問のお礼状が届いております。

◎委員会報告

●職業奉仕委員会 北村 祐治 委員長

今月は職業奉仕月間です。

10月17日遺愛女子高校訪問、11:30集合、例会、ホワイトハウス見学
「わが社の職業奉仕の理念」10月17日までに事務局へ提出下さい。

●友好クラブ委員会 松見 修二 委員長

来年の台北東北R.C.訪問のコースと申込書をお渡ししました。早めにお申し
込み下さい。

●親睦活動委員会 成田 豊 委員長

来週の夜間例会10月14日は10日に変更、まちがわないようにして下さい。
遺愛女子高校野田校長先生より17日の当日のご案内がありました。

◎幹事報告 藤野 明信 幹事

○2002~03年度ガバナー・エレクト事務所開設のお知らせが来ています。

○当クラブ次週の例会は夜間例会に、17日は移動例会に変更となります。

○10月12日(金)函館五稜郭R.C.は移動例会に変更です。

○例会終了後定例理事会を開催致します。

○第2四半期会費の案内を致しました。

◎親睦活動委員会 川村 宏人 副委員長

ニコニコBOX投入報告

数下会長・山下(清)会員・成田会員・阿相会員・川村会員・鈴木会員・柴崎会員
・今井会員・増田会員……月始めです。

藤野幹事・緒方会員・新 会員・山崎会員・調 会員・田畑会員・高橋会員
……月始めにつきBOXに協力。

伊藤会員……誕生月です。

二葉会員・粟飯原会員……本日、卓話の土生支店長をお迎えて。

松橋会員……しばらくぶりです。

藤田会員……今月は誕生月と結婚記念日があります。

小笠原会員……川村君に会えました。

松見会員……全国大会で山口へ行って来ました。粟飯原さんお世話になりました。

森 会員……結婚記念月です。

◎卓話 「現在の航空会社の戦略について」全日空函館支店長 土生 春樹 氏
先日アメリカでテロ事件があったので、空港では現在フェーズEといういちばん
きびしい保安体制を実施しています。従来とは全く異なったハイジャックな
のでご協力をお願いします。欧米ではすでに2つの航空会社がつぶれています。旅
客数が激減しており今後も倒産する航空会社が出てくる可能性が高い。日本の航
空会社も北米線を中心に減収が予想され、保険料や警備の費用増があり、かなり
苦しい状況であります。

今後の航空会社の命運を左右すると思われる事をお話します。1つは運賃政策
であります。最近数多くの運賃が出てきているが、一番話題になったのが全路線
1万円の「超割」ではなかったろうか。「超割」の基本的な考え方は閑散期に格
安の運賃を提供する事で新規需要を開拓したいと言う事だった。普通運賃のお客
様が移行して減収になるのではないかと言う意見もあったが、結果的には大成功
で新規需要開拓に大きく貢献し、増収効果も顕著にありました。

規制緩和後、航空会社の運賃の設定には大きく分けて2つの流れがありまし
た。1つは既存の航空会社の多様化した運賃を設定する方向。もう1つは新規航
空会社の単一運賃を設定する方向。新規航空会社は、非常に高い搭乗率を前提
に、格安の単一運賃を設定しました。何故新規航空会社が高い搭乗率を前提に
したかと言うと、既存の航空会社も高い水準で単一運賃を設定すると見ていたから
ではないか。ところが我々はアメリカの例やアンケートでお客様が多様化した運
賃を希望している事を把握していたので様々な運賃を設定しました。これがお客
様の支持を得たため、最近では新規航空会社でも運賃を多様化してきています。

最近エアードゥがらみで搭乗率の事が良く新聞記事になっています。全日空で
は搭乗率はあまり気にしていません。大事なのはいかにして1機あたりの収益率
を最大限にするかと言う事です。同じ飛行機に色々な運賃のお客様が混在して
いる状況では、どんな運賃のお客様にどんな比率で乗ってもらうかが重要です。全
日空では路線、便、シーズンにより需要予測をたて、どういう割合で座席を販売
して行くかを決定して行きます。搭乗率で会社収支の良し悪しを図るのは運賃が
多様化した現在では困難です。単に搭乗率を上げるだけでは航空会社の経営は成
り立ちません。

運賃政策と並んで重要なのが「アライアンス」です。あまり聞きなれない言葉
だが、「提携」と言うような意味です。全日空は「スターアライアンス」に加盟
している。これはどんなに巨大な航空会社でも1社では世界中をカバーする路線
網を構築できません。それなら地域の有力航空会社が提携してそれぞれの路線を
あたかも自分の路線のように扱う事で世界的なネットワークを構築しようと言う
ものです。現在、世界には5つの有力な「アライアンス」があり、「アライアン