

TD 勉強会 情報 207

1. ドットトラベル必ずしも必要としない
2. 欧州オンライン旅行市場 始まったばかり
3. TDR 2月27日号の要約
 - (1) GDS 契約更改 長期契約安心出来ず
 - (2) Expedia Corporate Travel のサイト改良
 - (3) 旅行検索 クリック&ブリック?
 - (4) GDS 競争力維持方策
4. ホテル豪華スイートのオンスイート風呂
5. その他のニュース

TD勉強会「週刊情報」のeメール配信は、今月をもって終了させていただきます。来月からは、ホームページwww.e-tdb.comにてご愛読頂く事になりました。未だユーザー登録をお済ませでない方は、事務局 info@e-tdb.comにお申し込み下さい。なお、今月中は、IDは“jlttrial”、PWは“ezawctj”にて、どなたでも閲覧できる様にしております。(TD勉強会 事務局)



Comparison shopping for an airfare is now relatively simple. Proposals on advertising could change that.

(nytimes.com, 2/25/2006 → ページ 21 参照)

1. .travel: Nice, But Not Necessary

ドット トラベル 必ずしも必要としない

EXECUTIVE SUMMARY

スポンサード ドメインの“.travel”の運用が、開始されている。ピクニックで、蚊が周りをブンブン飛び回る様に、その不便さにはイライラさせられる。唯一、3つのグループが、この恩恵に与るだろう。①スポンサーの Tralliance と、②目的地マーケティング組織と、③小さなニッチの旅行会社だ。

成功裡に立ち上がったが、.travel は、必要でないかも知れない

DESPITE SOUND DEVELOPMENT, .TRAVEL REMAINS UNNECESSARY

2006年1月29日に、Tralliance は、“.travel”スポンサード トップレベル ドメイン (TLD) を立ち上げた。スポンサード TLD は、“.com” “.org” “.edu” の様な一般的な TLD とは異なっている。スポンサード TLD は、例えば“.museum”が博物館を、“.biz”が B2B ビジネスを代表する。

■ 旅行業界団体が、.travel をエンドースしている

Trade support and accrediting organizations around.

ASTA, PATA, World Travel Tourism Council を含む 120 以上の業界団体が、.travel を支持している。スポンサーしている組織(s)は、.travel ドメイン参加資格のポリシーを作っている非営利事業団体 The Travel Partnership Corporation (TTPC) に属している。協会団体 120 の内の 35~40 が、.travel 取得を希望する旅行会社の資格審査を行う契約を締結している、と Tralliance は言っている。

■ 業界の反応も好調だ

There's strong industry response, as well.

2006年2月1日時点で、16,000 以上の.travel ドメイン名が登録された。この中には、小さな旅行社や Ultimate Journey の様なツアーオペレーターから、American Express の様な確立された業界リーダーが含まれている。

■ **.travel** は 市場の混乱を緩和するだろう

.travel will reduce confusion.

Tralliance の調査によれば、45,000 の旅行に関連したドメインが存在し、その内アクティブなドメインは、8,000 以下に止まっている。旅行業界では、複数のブランドや複数のドメインを所有する事は珍しくないで、数多いブランドやドメインが、インターネットをサーフして、関連情報を探している旅行者達を惑わしている。この問題が、正に Tralliance が言っている .travel が解決するポイントだ。Forrester の North America Devices & Access Online Survey (Consumer Technographics Q2 2005) は、4 つの一般的な検索エンジンを使用している 15% から 31% の人々が、役立たない検索結果を得ていると不満を述べている。

■ **.travel** は、その他の関連する利点を提供する

.travel offers several relevant benefits.

登録を完了し、審査を成功裡にパスした企業は、.travel ドメインをプライマリーな URL や、その他のマーケティングのために使用出来るオプションを有している。そして、一度正当な URL の所有者になると、他の旅行関連企業は、そのブランド名の使用が禁止されてしまう。Tralliance は、これが、plumbing だとか data processing のためではない、正当な旅行に関連したサイトである事を保証し、消費者の信頼を勝ち取る事が出来る、.travel の良い点だ、と言っている。

更に、.travel 登録企業は、新しく作られる .travel のディレクトリーへの無料掲載が可能になる。 .travel ディレクトリーは、消費者の検索の為のもので現在 β テスト中である。ユーザーは、このディレクトリーで、ユーザーが選択する、目的地・アクティビティーズ・ライフスタイル・交通手段・宿泊施設・旅行サービス別のクライテリアによって、旅行会社を検索する事が可能になる。

.travel は、ユーザーと登録者のクリティカル マスを必要としているが

.TRAVEL NEEDS A CRITICAL MASS OF USERS AND REGISTRANTS

--- BUT IT WON'T HAPPEN

Tralliance は、.travel ドメインを作れば、必ず旅行関連企業はついて来ると考えている様だ。 .travel の登録料は、登録ドメイン名当たり 99 ドルから 250 ドルする。この内、Tralliance は、凡そ 1/3 から最大で 3/4 を手にすると、Forrester は推定する。そして、このイニシャル登録料に加えて、Tralliance は、毎年の更新料金を受け取る事になる。Tralliance にとっては、極めて魅力有るビジネスであるが、.travel は、彼等が考えている様には上手く行かないだろう。何故ならば：

■ 登録審査には弱点が有る

The accreditation process is flawed

Tralliance と TTPC は、法的に正当に存在している、例えば Expedia の様な名前しか登録させない。問題は、一般的な名前、例えば Delta Air Lines が登録に遅れた場合、他の旅行企業が、先に Delta の名前を使用して、Delta.travel を登録してしまう事があり得る。この場合、DL 航空は、deltaairlines.travel の様な、現在の短い delta.com とは似ても似つかない URL をつけざるを得なくなってしまう。

■ .travel ディレクトリーは、一般検索エンジンには敵わない

The .travel directory won't overcome general search engines.

Tralliance が作成中のディレクトリーは、.travel 登録者に、素晴らしい付加価値をもたらすだろう。しかし、このディレクトリーが、一般的検索エンジンに、とって変わるなどと考えるのはいけない。一般検索エンジンは、誰も勝てないユティリティーをユーザーに提供している。だから、米オンライン レジャー旅行者の 27% が、彼等の旅行検索に、このエンジンを使用している。消費者が、異なった検索エンジンを使って呉れる等と考えるのは、理想的過ぎる考えだ。

■ 既に確立した大手旅行企業にとって、リブランドする利点は何処にも存在しない

There's no benefit to established travel companies in rebranding.

オンラインで成功している旅行社達は、市場で、現在のサイト住所を知らしめるために、大きな投資を行って来ている。彼等が現在の URL を捨てて、.travel に変更するなど考える Tralliance はナイーブだ。既に地盤を確立した企業は、.com を捨てるような事はしない。直ぐには使用しない .travel を、取り敢えず購入して置くだけなのかも知れない。

■ 多くの消費者は長年の習慣を変えはしない 変更する場合でも直ぐにはしない

Most consumers won't change long-held behaviors - and those who do won't change quickly.

Tralliance は、現在は未だ .travel の利用が少ないが、将来は活況を呈するだろうと予測している。しかし、米オンライン旅行者は、すでに 6.5 年のオンライン経験を有している。そして旅行 Web サイトは、誕生してから、10 周年を迎えている。スポンサード TLD の使用が増加していない事を勘案すると、.com 及びその global counterparts は、商業的なインターネット アドレスの標準として使用されつづける、と Forrester は確信する。.com ドメインの巨大なユティリティーとアクセプタンスを考えると、5 年後でも、この傾向は変わらないだろう。Tralliance は、消費者に対するダイレクトの宣伝を、今後 18 ヶ月間は実施しないと云っている。その間に、益々既存の .com ドメインが市場に浸透する。

Tralliance 以外では、2つのグループがベネフィットを得るだろう

TWO GROUPS -- BESIDES TRALLIANCE -- STAND TO BENEFIT FROM .TRAVEL

.travel は、失敗作ではない。 Forrester は、旅行業界の2つのグループが、時間はかかるが、この新しい.travel ドメインからベネフィットを得るだろうと考える。

■ 目的地マーケティング組織

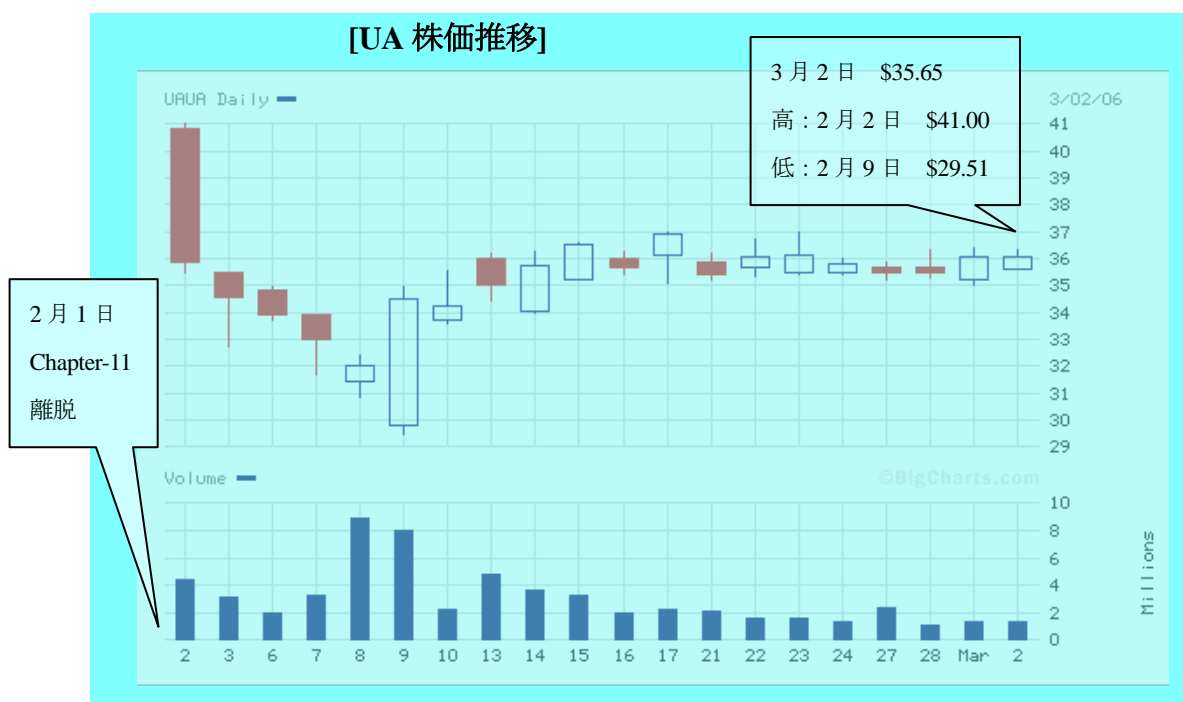
Destination marketing organization

Destination marketing organization (DMO) は、CVB や FGTO やトレード グループ等の公営 或いは民営の、目的地を販売しているグループだ。 これらのグループには、.travel ドメインは、有効に作用するだろう。 旅行に特化した情報に、即、到達できるからだ。 つまり、.travel は、その目的地の経済問題とか旅行以外の問題を除去して呉れる。 The Canadian Tourism Commission は、最も良い例示を提供している。 Canada.travel を登録して、カナダの総合的な旅行ポータルとして、それを立ち上げる事を計画している。

■ 小規模なニッチのプレイヤー

Small or niche players

ブランディングと宣伝展開に余裕がない、又は同じ様な名前の企業と競争している小規模の旅行企業には、.travel は効果を発揮するだろう。 これらの小規模企業は、ニッチ旅行社だとか、ローカルのツアー オペレーターだとか、アクティビティ オペレーターがこれに該当する。 ■



2. European Net Travel Has Only Just Take Off

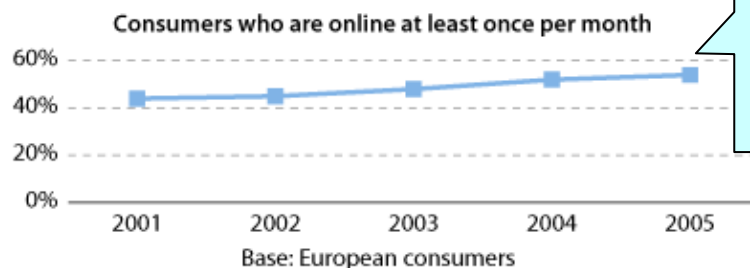
欧州オンライン旅行市場 始まったばかり

レジャー旅行は、最初から、最もホットなeコマース カテゴリーである。そして、その傾向は未だに消滅していない。2005年には、西欧のオンライン旅行購入者は、+33%増加している。航空が、最も高いコンバージョン率を誇っているけれども、オンライン調査では、ホテルが最も大きなシェアを持っている。消費者は、オンラインでの調査後に、オンライン予約するのと同様、オフラインでも多く予約する。何故ならば、マルチチャンネルを保有する旅行社が、オンラインで彼等のオフライン店を積極的に宣伝しているからだ。

Forrester Research では、2001年から2005にかけて、英・仏・独・伊・西5カ国のオンライン旅行者の消費動向を調査して来た。以下が、その結果である。

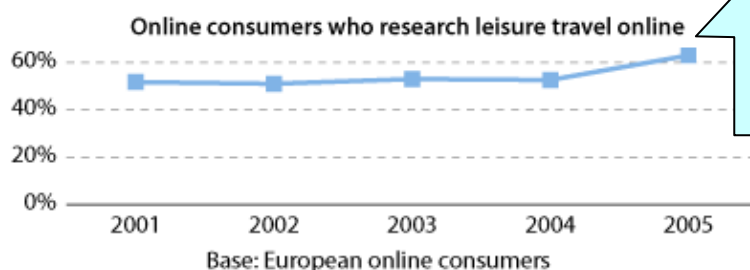
Figure 1: European Online Consumers Are Embracing Online Travel

1-1 Europe's online population continues to grow



過去4年間で、西欧のネットユーザーは、41%から54%に拡大している。

1-2 The average online European researches travel more



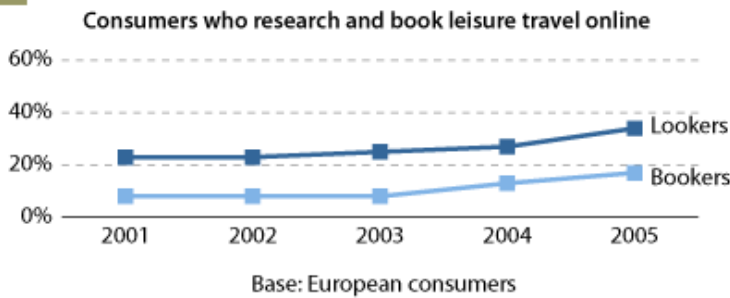
オンライン旅行調査は、53%から63%に拡大している。

1-3 More lookers are turning into bookers



2001年にLookersの3人1人がBookerであったのが、2005年には、2人1人がBookerになっている。(表 1-2) ÷ (表 1-3)=表 (1-4)

1-4 The total number of European lookers and bookers is increasing

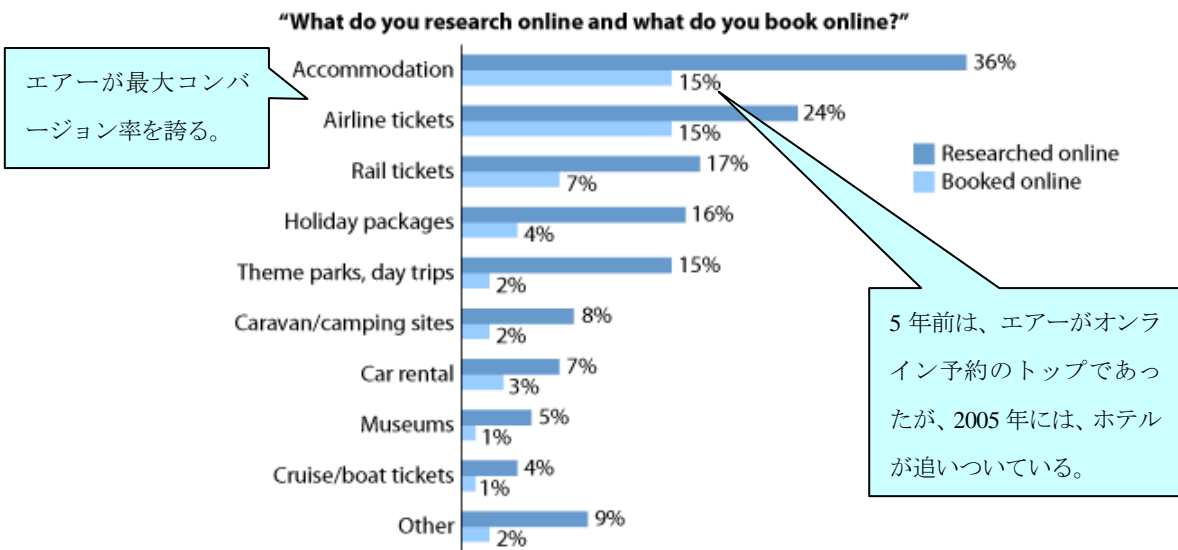


! The ratio of lookers to bookers went from 3:1 to 2:1.

Source: Forrester's Consumer Technographics® Q4 2001, Q4 2002, Q4 2003, Q2 2004, Q4 2004, and Q4 2005 European Studies.

Source: Forrester Research, Inc.

Figure 2: Accommodation Is The Hottest Online Travel Item



エアーが最大コンバージョン率を誇る。

5年前は、エアーがオンライン予約のトップであったが、2005年には、ホテルが追いついている。

Source: Forrester's Consumer Technographics® Q4 2005 European Study

Source: Forrester Research, Inc.

Bookers の半分が格安運賃を探している。特に英国とスペインの Bookers が価格センシティブ。
38%がアベイラビリティ チェック、28%が運賃比較を望んでいる。

Figure 3: Fares Remain The No.1 Bookings Driver

“When you book leisure travel over the Internet, which three aspects are most important to you?”

	EU-5	UK	FR	DE	ES	IT
The cheapest fares	49%	62%	31%	44%	61%	46%
Ability to check for availability	38%	58%	17%	36%	32%	25%
Price comparisons	28%	31%	16%	29%	29%	34%
Wide choice	20%	21%	13%	22%	32%	13%
Trusted organization	17%	23%	7%	17%	17%	17%
Information about my destination	17%	21%	15%	14%	12%	17%
Additional information/pictures	15%	15%	13%	13%	23%	21%
Brand of organization/airline	13%	16%	11%	10%	10%	15%
Ratings from other consumers	8%	9%	3%	9%	10%	9%
Loyalty program points/miles	2%	2%	3%	1%	5%	1%

Base: European consumers who have booked travel online in the past three months

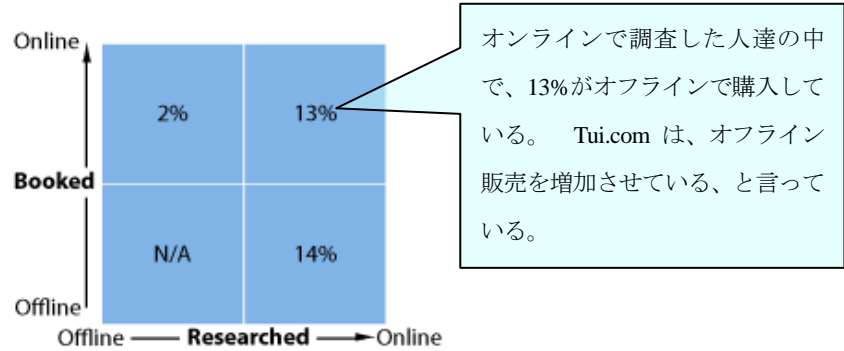
Source: Forrester's Consumer Technographics® Q4 2005 European Study

Source: Forrester Research, Inc.

ブランドに拘泥する Bookers は 15% しか存在しない。ロイヤルティプログラムに拘泥するのは、タッタの 2%。

仏を除いて、10%の Bookers が消費者のレビューや TripAdvisor.com 等のレーティングを利用している。Hilton や BA などの旅行大手ブランドにとっては、当然と思っている消費者の期待に応えなければならない。

Figure 4: The UK Has The Most Bookers And Italy The Most Cross-Channel Shoppers



	EU-5	UK	FR	DE	ES	IT
Researched travel online in the past three months	40%	46%	33%	40%	42%	40%
Researched travel online but booked offline in the past three months	14%	13%	11%	13%	15%	17%
Booked travel online in the past three months	13%	23%	10%	11%	9%	8%
Researched travel offline then booked online in the past three months	2%	3%	1%	1%	2%	1%

Base: European online consumers

Source: Forrester's Consumer Technographics® Q4 2005 European Study

Source: Forrester Research, Inc.

RECOMMENDATION

Thomas Cook の様な伝統的旅行社は、メガオンライン旅行社の Expedia や Opodo に比べてコスト競争力で不利に立たされているかも知れない。しかし、彼等は、オンラインで調査した後にオフラインで予約する顧客を獲得する為の、より良いオフライン資産を保有している。

これらの収入を得るために、マルチチャネルの旅行社は：

■ オンラインで、オフラインチャネルを宣伝しろ。

Advertise offline channels online.

Thmascook.com は、店舗探索機能を備えていない。コールセンター番号も、ホームページと予約プロセスのページの最下部に掲載している。“contact us” ボタンをクリックすると、直接 e-メールの画面に飛んでしまう。このようなブアーな Web デザインでは、消費者を予約に引き付ける事は出来ないし、オフラインで予約したが 50% のビジターも遠ざけてしまう。旅行社は、目立つ場所のトールフリーの電話番号と、有便番号から検索できる、最寄りの店舗の道案内をしなければいけない。

■ シームレスなマルチチャネルを作り出せ。

Create a seamless multichannel experience.

オンラインの Lookers は、多くの情報と、そして、多分オプション選択のリストを持って店舗を訪れて来る。旅行社のスタッフと一緒に旅行調査のプロセスを反復する事を嫌うし、旅行社が販売するオプションを、繰り返されるのも嫌がっている。彼等に上手にそして効率良く対応するために、Rabobank の様なリテールバンクが実施している様に、顧客がオンラインで選択出来るページを作成して、支店に来店した時に、そのページを開けることが出来る様にするべきである。

(銀行は、B&M チャンネルに於けるクロス販売機会を増大させるための投資を行っている。トランザクション ベースの支店からセールス オリエンテッドな支店にする為に、彼等は、支店の大幅な変更を行っている。物理的なレイアウトの変更は勿論、スタッフ、テクノロジーに加え、支店を販売エンジンにする為のプロセスを変更している。) ■

TD 勉強会, 2/28/2006

3. TDR 2月27日号の要約

TDR 2月27日号は、以下の4つの記事を掲載している。

- (1) GDS 契約更改 長期契約安心出来ず
- (2) Expedia Corporate Travel のサイト改良
- (3) 旅行検索 クリック&ブリック?
- (4) GDS の競争力維持方策

以下に、夫々の要約を記す。

(1) GDS 契約更改 長期契約安心出来ず

GDS Steady The Travel Landscape With Long-Term Contracts

先月から GDS の契約更新が開始されている。5年間の長期契約に更新されている。GDS は、①エアラインは、各種のオプションの選定と、長期的な流通コストの見通しを立てる事が出来る様になり、②GDS は、エアラインのコンテンツ(即ち運賃)を確保し、③旅行会社は、安定的な流通チャネルの確保が可能になって、而して全てのプレイヤーが、この長期契約で win-win となると自画自賛している。そして、業界の一部は、GDS の長期契約は、GNE の進出を、少しは遅らせる事が出来るだろうと見ている。

しかし、業界オブザーバー達の一般的な見方はそうではない。 彼等は：

- ・ 今回の GDS 長期契約は、エアラインの、自分達による流通を確保する為に必要となる機能開発迄の、セイフティー ネットにしか過ぎない。
- ・ エアラインは、一先ず、安全保証と予見の可能性（predictability）と安定性を確保したに過ぎない。 エアラインは、現在の所、GDS をバイアブルなソリューションと見ている。 しかし、それは、12ヶ月から24ヶ月の内に、異なった見方に変更されるかも知れない。
- ・ 長期契約と言っても、途中契約停止の条項が含まれている可能性が有る。
- ・ エアラインは、旅行社とのダイレクト コネクトを欲している。
- ・ 旅行社は、流通プロバイダーの意のままにされる事を嫌っている。 彼等は、サプライヤーが欲する方法で、インベントリーにアクセスする事を望んでいる。
- ・ TRX の如くの企業は、大手旅行社に対して、GDS プロセッシングと管理システムへの依存を軽減する、手助けを既に開始している。
- ・ サプライヤーは、不十分なテクノロジーの問題ではなくて、経済的な問題により、GDS から離れる事になるだろう。 エアラインは、GDS の効率性と信頼性を是としている。 しかし、サプライヤー・GDS・旅行社の3者に等しく提供される、強力な経済モデル無しには、エアラインが GDS に居残り続けるインセンティブは働かない。

□

（2）Expedia Corporate Travel のサイト改良

ECT Revamps Site To Better Appeal To Corporate Travelers

Expedia Corporate Travel (ECT) が、自社サイトの改良を行った。

レジャー旅行サイトの Expedia.com から派生的に誕生した ECT が、レジャーサイト並みの使い勝手の良さを追求して、サイトの改善に取り組んでいる。

- ・ データ ダウンロード センターを開発して、長期の旅行データ（統計）にアクセス可能にした。
- ・ CFO、トラベル マネジャー等企業のキーパーソンが、リアルタイムのレポートとその他の管理機能にアクセスさせる機能を可能にした。
- ・ TripCentral と呼ばれる出張追跡機能を開発し、出張手配の柔軟性の拡大と旅行中の出張者への連絡機能を追加した。
- ・ ECT は、伝統的法人取扱旅行社（Travel Management Company = TMC）のコンバージョン率 40%（PCW 調査）を、倍以上にする事を望んでいる。

□

(3) 旅行検索 クリック&ブリック？

Travel Companies Search For Perfect Blend Of High-Tech & High-Touch

オンラインも、B&M も、どちらもが、よりパーソナライズされた体験 (experience) を欲している、今日の洗練された旅行の購入者達を満足させる事が出来ていない。 オンライン旅行は、次の段階である、“クリック&ブリック” にシフトしている。

- ・ 旅行社の、単品旅行素材の販売が、ZERO コミッションなどにより、マージンの低下が発生、殆ど儲けがない商いに変わりつつある。
- ・ 旅行社は、マージンの比較的大きいパッケージやクルーズの販売を拡大している。
- ・ オンラインで、それらのハイマージン プロダクト (複雑なプロダクト) を販売し様とすると、消費者との間のより多くのインタラクティブな機能が必要になる。--①
- ・ 旅行社は、儲けを増やす為に、より多くのプロダクトを販売するクロス販売に努力している。--②
- ・ 旅行社は、差別化の為に、今まで以上に顧客サービスの向上に努力している。--③
- ・ ①複雑なプロダクト販売、②クロス販売の拡大、③顧客サービスの向上の為に、オンライン旅行社は、オフラインに於ける人手のサービスを強化し始めている。
- ・ これは、オフラインの店舗を構えなくても、コールセンター設営により達成される。(Forrester によれば、50%以上の旅行が電話で販売されている。)
- ・ Priceline は、最近、電話による販売を開始した。 Expedia, Travelocity, Orbitz は、コールセンターを含む複数の顧客コンタクト方法による、顧客サービス オプションを用意している。
- ・ オフライン旅行社は、オンラインに進出して、インターネットの広いリーチを活用して、自身のオフラインの POS (Point-of-Sale) へ、顧客を誘導している。
- ・ オンとオフが結合し、ハイブリッドな (クリック&ブリック) 旅行社が出て来ている。

□

(4) GDS の競争力維持方策

GDSs Thinking Creatively To Remain Competitive

GDS 達が、顧客の複雑化したニーズに応えるために、益々洗練化したプロダクトとサービスを市場に出して、流通の競争相手に対する競争力の強化に努めている。 以下が、各社の具体例である。

■ Sabre Travel Networks の TRAMS 買収

STN が、レジャー旅行社のためのバックオフィス ソリューションとマーケティング サービスのプロバイダーTRAMS, Inc.を買収した。 TRAMS のソリューションは、全米の 11,000 の旅行社が利用している。(ASTA 会員の 80%以上が使用) Sabre は、TRAMS 買収で、旅行社のフロントからバックオフィスまでの、エンドツーエンドのニーズへの対応を強化する。

■ Worldspan の InterGlobe Technologies の 5 年提携締結など

Worldspan は、GDS に対する完全なソリューションプロバイダーInterGlobe (インド) との長期 5 年契約を締結した。 Worldspan は、自社 TPF メンテナンスとサポート業務を InterGlobe に委託し、Web ベース アプリケーションの開発を強化する。

Worldspan は、南アの流通業者 Stargate Cyber Active と 5 年契約を締結し、南アに於ける Worldspan のシェア拡大を追及する。

■ Cendant エアラインチームを編成

Cendant TDS が、英国で、航空会社用の専任の特別チームを編成した。 このチームは、航空会社に、オンラインとオフラインのマルチの流通チャネルを提供する。 これにより、航空会社は幅広い流通チャネルを獲得し、Cendant は、旅行流通の中心的な位置を占める事が出来る win/win が達成される。 このチームは、航空会社を、Travel 2 Travel 4, Ebookers.com, Travelbag やその他の予約サイトに接続させる。

■ Amadeus のホテルレート保証拡大

Amadeus が、Best Available Rate プログラムに、37 のホテルを追加した。 このプログラムのお陰で、GDS 経由のホテル予約は、ホテルサイトを含む、その他の流通チャネルのレートと等しいか、若しくは、より安いレートにアクセスする事が出来る。

このプログラムには、Carlson, Hilton International, Kempinski Hotels, Regent Hotels, Worldhotels が参加している。

■ その他のニュース

- ・ 全席ビジネスクラスの Eos Airlines が、Worldspan に参加した。
- ・ Sabre が Priceline.com と 5 年契約を締結した。
- ・ AirTran が Worldspan に復帰した。 しかしこの契約は、排他的な契約とはなっていない。 AirTran は、Navitaire の Open Skies がホスティングする予約システムを継続使用する。

□ ■

wsj.com, 2/24/2006

4. Deluxe Suite, Tub Views

ホテル豪華スイートの-onsuite (en-suite) 風呂

ブティック ホテルを中心に、ベッド ルームと風呂場の壁を取り払ってしまう客室のレイアウトが実験されている。 欧州では、既にこの様な風呂場のデザインは以前から開始されている。 部屋を広くしたい（見せたい）と言う要求と、何か変わった事を追求して差別化を図りたいと言うマーケティングの要求が、大胆にも、ベッドの脇に風呂桶を据えさせている。

アリゾナScottsdaleの新しいホテルHotel Valley Ho (289ドルから) は、ベッドルームに、風呂桶を置いている。

A studio guest room -- bathtub included -- at the Hotel Valley Ho in Scottsdale, Ariz.



Mark Boisclair

SFOの新築のHotel Vitale (標準料金329ドルから) は、サンフランシスコ湾を一望出来る、ベッドルームの窓の側に風呂桶を置いている。

A bathtub with a view of the San Francisco-Oakland Bay Bridge in a suite at the Hotel Vitale.



昨年オープンした New York's Hotel on Rivington では、ガラス張りのシャワールームをベッド脇に設置し、そこから街が見えるようにしている。ガラスの覆いは、スイッチ一つで曇らす事が出来る様になっている。

Greater transparency: Street-view showers at New York's Hotel on Rivington



これらのホテル以外にも MIA の Mandarin Oriental (風呂場を移設した最初のホテルの1つ)、LAX の Sofitel、YUL の W ホテルなどが、ホテルと風呂場の壁を撤去してしまっている。ベッドの差別化戦略が一段落した事も、ホテルを、風呂場の場所の変更に向かわせている。ここ数年間、ホテルは、大型マットレスを導入し、欧州からフェザー枕やダウンの上掛け布団を輸入している。5年前に、Westin は、ピロートップのマットレスと 250 スレッドのシーツを、そして欧州スタイルのキルトの掛け布団を伴った “Heavenly Bed” を導入した。Hilton は、欧州スタイルの掛け布団付きの “Super Topper” マットレス ベッドを、Radisson は、マットレスの硬軟を調整できる “Sleep Number Bed” を導入している。

シースルーの風呂場は、全ての人に好まれている訳ではない。若年層の顧客以外には、リスクが有る選択だ。Ritz-Carlton, Four Seasons, Fairmont, Holiday Inn 等の大手チェーンは、より伝統的な顧客の離反を恐れて、この様な風呂場のデザインは考えない、と言っている。しかし、これらのチェーンでも、風呂場のアメニティーには気を配り、ブランド化粧品を用意して、その販売まで手がけている。(次ページ表参照)

新デザインを導入している多くのホテルは、プライバシーを確保するために、ベッドルームに設置したオープンバスを囲むカーテンを設置したり、ガラスの覆いをスイッチ一つで曇らす事が出来る装置を導入したりしている。 ■

Cleaning Up

As some hotels tear down the walls between bed and wash areas, a broader range of properties are playing up their pricey bathroom products -- and selling the gear for guests to use in the privacy of their own homes. Here's a sampling:

ITEM/PRICE/HOTEL	COMMENTS
Aromatherapeutic bubble bath , price n/a Fairmont Hotels and Resorts fairmont.com ¹	Fairmont will sell room amenities for the first time, starting in its hotel stores in May. New bath lines are by Britain's Miller Harris -- in citron for urban hotels and "Fleur du Matin" to "encourage relaxation" at resort properties. "The stuff we had in the bathroom before was so cheap that no one would have wanted to buy it," says a spokeswoman.
Bulgari boxed set , \$100 Ritz Carlton ritzcarltonshops.com ²	Complimentary in all rooms this year, set includes soap, lotion, shampoo, conditioner and a "bath tea" sachet, all scented with White Tea fragrance. But the signature Bulgari perfume is available only in sample bottles in the hotel's suites -- or for \$55 to \$75 on the site. Other offerings include "Rain Forest" shower head, bathrobes in four knits.
Double-sided vanity mirror , \$125 W Hotels whotelsthestore.com ³	The W has sold this magnifying mirror, with touch-activated brightness controls, since 2004, adding to a lineup that included a Footprint Scale with molded chrome "prints" (\$68). But \$135 spa robes are still the hotel's top sellers.
Pink Rubber Duck , \$15 Beverly Hills Hotel beverlyhillshotel.com ⁴	The hotel says rubber duckies it started selling a few years ago aren't just for kids, but the new \$90 children's velour bathrobes are. Hotel also sells "faucet pals" (\$20) -- puppets that fit over handles and faucets to prevent young bathers from getting banged up in the tub.
Scented bathroom candles , \$25 Sofitel soboutique.com ⁵	Sofitel's online boutique began selling bath products by French perfumer Roger & Gallet just over a year ago. Also on offer: body milk (\$15) and eau de cologne (\$33).

5. その他のニュース

旅行流通 TD

(1) 中国旅行検索会社 バイデウ 収入大幅増加

中国の旅行市場が爆発的に成長している。旅行検索会社の Baidu.com の収入が、2005 年の第 4 四半期に、前年同期比で+168%増加して、\$14.2m (16.5 億円) を記録した。年間収入は、+172%増の\$39.6m (46 億円)。Baidu は、この収入増は、pay-per-performance ビジネス モデルに本来的に内在するスケラビリティによるもの、と説明している。(Travel Wire, 2/27/2006)

(2) ホッグ ロビンソン (英) ロブステリ ワールド買収

英国の法人取扱旅行社 (TMC) の Hogg Robinson が、スポーツ旅行管理会社の Robustelli World Travel (Stamford, Conn.) を買収して、米国子会社の Sea Gate Travel (NYC) と合併させる。Hogg Robinson が昨年 4 月に買収した Sea Gate Travel は、これからも、より多くの旅行社を買収して、米国に於けるシェア拡大を計画する、と言っている。Hogg Robinson は、BTI Canada を所有し、2005 年に 125 億ドル (1兆4,600 億円) のグロス販売実績を誇る、世界 21 カ国に自社ネットワークを展開する従業員 8,000 人の企業。Sea Gate は、\$750m (880 億円) を売り上げ、約 350 人の従業員を雇用している。(DTW, 2/27/2006)

(3) カールソン ワゴンリーがゲットゼアの再販契約を締結

Carlson Wagonlit Travel が、Sabre と、GetThere の再販契約を結んだ。CWT は、北米・欧州・アジア太平洋地域・ラ米で GetThere を販売する。GetThere は、CWT のオンライン予約ツール CWT Horizon を補完する。(DTW, 3/2/2006)

(4) トラベロシティ、クルーズ船にホスピタリティー デスクを設置

Travelocity が、2006 年のクルーズ 40 航海に、Travelocity Onboard Program と呼ばれるホスピタリティー デスクを新設する。Travelocity 経由で予約した船客の、エクスカージョンの案内や、将来のクルーズ予約の相談にのる。Travelocity は、このデスクに加えて、AARP (全米退職者協会) のプログラム AARP Passport Cruise Collection のホスピタリティー デスクも併設する。Travelocity がスタッフを派遣するクルーズは、Celebrity Cruise, Crystal Cruise, Holland America Line。(DTW, 3/1/2006)

空 運

(1) 英航空当局、ビエーエー買収者に警告

UK Civil Aviation Authority は、世界最大の空港オペレーターBAA に対する、潜在的敵対的買収者達に、この買収がもたらすであろう過剰な負債、ないしは、BAA の買収阻止のための経済的疲弊について、大きな懸念を抱いていると警告した。

スペインの建設サービス会社 Ferrovial がリードするコンソーシアムは、BAA の TOB (leveraged takeover) に乗り出す事を計画している。 BAA は、英国 (特にイングランド南東部) の遅れている空港インフラの近代化を、向こう7年間に、71億ポンド (1兆4,500億円) かけて整備する事を計画している。 UK CAA は、この買収が、空港整備計画に甚大な影響を与える事を危惧している。 UK CAA は、空港使用料の安易な値上げは許可しない、と警告している。 また、潜在的買収者は、英国の Competition Commission に、この買収が公衆の利便促進に寄与するものかどうかの審査を受けなければならない。 アナリストは、BAA のバリュを、負債52.5億ポンド (1兆600億円) を含み、140億ポンド~150億ポンド (2兆8,000億円~3兆円) と推定している。 BAA の株価は、Ferrovial が買収意図を発表した2週間前の655p から、2月23日には819p に+25%上昇している。(FT.com, 2/24/2006)



(2) ジェットブルー 路線拡大急ピッチ

jetBlue が、新路線を急ピッチで拡大している。 10日間に1機のペースで、新機材が導入されるからだ。 下記の通り、3月~5月に、7新路線毎日便の開設が予定されている。

- Daily nonstop service between New York, NY/JFK and Richmond, VA begins March 31, 2006.
- Daily nonstop service between Boston, MA and Richmond, VA begins April 6, 2006.
- Daily nonstop service between Orlando, FL and Aguadilla and San Juan, Puerto Rico begins May 3, 2006.
- Daily nonstop service between Washington, D.C./Dulles and Las Vegas, NV begins May 3, 2006.
- Daily nonstop service between Boston, MA and Phoenix, AZ and begins May 3, 2006.
- Daily nonstop service between New York, NY (LGA) and Orlando, FL begins May 3, 2006.
- Daily nonstop service between New York, NY/JFK and Bermuda (Hamilton), BM begins May 4, 2006.
- Daily nonstop service between New York, NY/JFK and Portland, ME begins May 23, 2006.

(DTW, 2/23/2006)

第4四半期に▲\$42.4m (50億円) の欠損を計上した JetBlue が、運賃の値上げに努力している。 jetBlue は、昨年(2005年)の平均片道110ドルに対して、+10ドルの値上げが必要と語っている。 燃料高騰と、伝統的航空会社の労務費削減で、新興企業 jetBlue のローコストの優位性が薄

れつつある。 JetBlue にとっての問題は、DL 航空の東海岸線、特に NYC=Florida 線の供給と運賃だ。 昨年の第3 四半期には、DL の運賃は、jetBlue のそれを下回っていた。 DL は、昨年 10 月に Song の運営を停止し、更に供給を削減する事を計画しているが、具体的な供給削減規模と時期については決定していない。 J.P. Morgan のアナリスト Jamie Baker は、DL は、北東部と Florida 間の供給を▲15%削減するだろうと予想している。 この削減規模によって、jetBlue は、2006 年に少しの利益を計上する事が出来るだろう、と彼は語っている。 先週の時点で、両社は、NYC = Fort Lauderdale の 3 週間前事前購入運賃を 69 ドル（税抜き）で販売していた。 しか、この運賃レベルは、長続きしないだろう。 消費者は、より高い運賃の購入を余儀なくされるだろう。 航空会社は、割引運賃の座席配分を縮小して、少々高くても購入する旅客への間際販売を増加させるだろう。 Southwest 航空も、今後 5 年間で極めて有利な燃料ヘッジが終了するので、値上げを考慮せざるを得なくなる、と言っている。(nytimes.com. 3/1/2006)

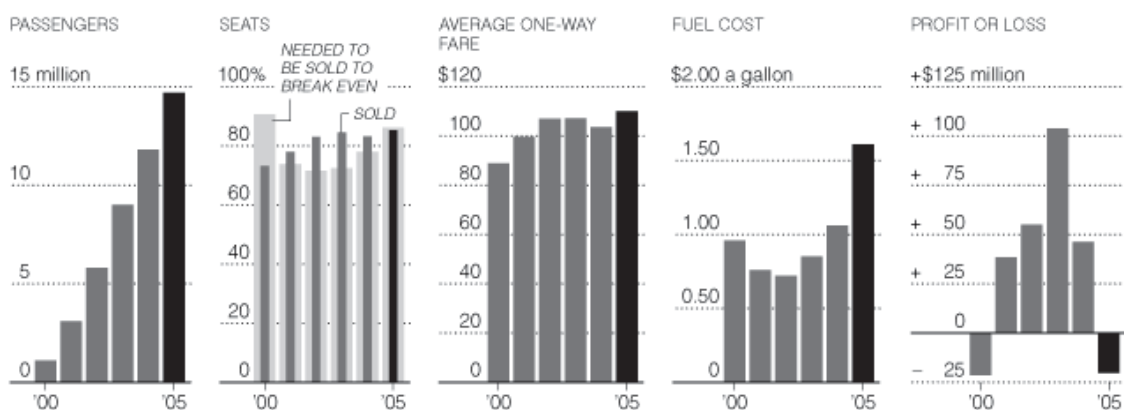
A Thin Line Between Profit and Loss

JetBlue, seeking to become profitable again, is hoping it can raise ticket prices, especially on its busy New York-Florida routes. The decision by Delta to shut its low-cost carrier Song and to use smaller planes on some East Coast routes has raised JetBlue's hopes for an end to intense price competition.

Busy routes where Delta had been underpricing JetBlue:

	New York to Fort Meyers, Fla.	New York to Tampa, Fla.	New York to West Palm Beach, Fla.	Orlando, Fla. to New York	New York to San Juan, P.R.
JETBLUE*	\$99.54	\$106.41	\$98.22	\$110.76	\$142.23
DELTA/SONG*	\$93.17	\$102.25	\$92.40	\$105.28	\$122.13

JetBlue has more passengers and nearly full planes — but competition and higher fuel costs have hurt profits.



Sources: BackAviation Solutions (ticket prices); JetBlue

*One-way average fares paid during the third quarter of 2005.

(3) インドネシア アダムエアー A320 型機 30 機発注

インドネシアの Adam Air が、A320 型機 30 機 (21 億ドル≒2,450 億円) を発注した。そして、戦略的投資家に株式の 20% を売却する事を検討している。 20 機は、リースと購入により所有され、現有の B737 型機を更新する。 Adam Air は、シンガポール証券取引所に、

早ければ 2007 年の上場を検討している。 上場により、更に 20%程度の株式を売却する予定。(wsj.com, 2/24/2006)

(4) カタール航空が今年中に 10 新路線を開設

Qatar Airways (国営) は、今年中に、豪州、NYC、HKG を含む、新路線 10 路線の開設を計画している。 Qatar Airways の収入は、+50%増加し、L/F は 70%を越えている。

Qatar Airways は、Doha International Airport のグランド ハンドリング業務を、シンガポールの SATS (Singapore Airport Terminal Services) に委託する。 SATS が中近東の空港に進出するのは初めて。 SATS は、パキスタンで機内食のコラボレーション契約を締結したばかり。 Qatar Airways は、スーパージャンボ A380 型機 (4 機) と A350 型機 (60 機) を発注している。 そして 2015 年までに 110 機のフリートを確保し、現在の 69 路線から 110 ~115 路線への拡大を計画している。(channelnewsasia.com, 2/23-24-26/2006)

(5) ベネゼラ政府、米国航空会社のカラカス乗り入れ規制を検討

ベネゼラ政府は、3 月 1 日から、DL (週 7 便) と CO (週 8 便) のベネゼラ乗入れを停止し、AA の便数 (週 49 便) を週 3 便に制限すると、突然 2 月 23 日発表した。(FedEx は、ベネゼラ当局と交渉中であるが、通常運航を継続すると言っている。)

これは、米 FAA が、1996 年に、『ベネゼラの航空システムが ICAO の安全基準に達していない』と言う決定を下した事に端を発している。 FAA は、この決定に基づいて、ベネゼラを “Category 2” ステータスに位置付け、以来、同国に “Category 1” ステータスの取得を促している。 Category 2 に指定された国は、Category 1 を取得しない限り、自国航空機の米国乗入れの増便が禁止されてしまう。 ベネゼラ政府は、Aeropostal、Santa Barbara、Conviasa の米乗入れが制限されるのは、米=ベネゼラ二国間航空協定違反に当たると抗議していた。 今回の米国機の乗入れ制限は、ベネゼラ機の増便規制に対する報復的措置。ベネゼラの Chavez 政権は、今年初め、同国に展開している 32 の油田の 70%までの国営化を発表している。 これに同調しない ExxonMobil は、同国政府との石油化学プロジェクトを取り上げられている。(FT.com, 2/24/2006)

ベネゼラ当局は、3 月 1 日から予定していた、米国機の乗入れ規制を、3 月 30 日迄延期すると発表した。(wsj.com, 2/27/2006)

(6) ノースウエスト 労使交渉更に継続 破裁判事 更に 5 日間の猶予を与える

NYC 破産裁判所判事は、NW から要請が上がっている、パイロットと客室乗務員の 2 労組との労働協約の一方的破棄の承認について、2 月 24 日から 3 月 1 日に、更に 5 間延期させる。 NW は、昨年 9 月に Chapter-11 を申請以来、▲14 億ドル (1,650 億円) の労務費の削減を計画している。 パイロット組合 (ALPA、組合員 5,000 名) へは、既にカットした▲\$250m (290 億円) に加え▲\$358m (420 億円) を、客室乗務員組合 (PFAA=Professional Flight

Attendants Association、組合員 9,000 名) には、▲\$195m (228 億円) の削減を夫々要求している。 両労組は、労働協約の一方的破棄が実施された場合は、ストに突入すると言っている。 ストが実施される場合は、NW は倒産に追い込まれるだろう。 業界ウォッチャーは、先ずストは無いと踏んでいる。(wsj.com, 2/24/2006)

PFAA は、3 月 1 日、およそ▲20%の労務費カットの会社案に合意した。 パイロット組合との協議は、依然として合意に至っていない。 リジショナル航空会社のアウトソース拡大問題が、交渉妥結の大きな障害となっている。(wsj.com, 3/2/2006)

(7) 航空運賃の表示方法が、航空会社寄りに変更されるかも知れない

現在、航空運賃の広告表示規則は、基本の運賃のみを宣伝してよ良い事になってはいるが、サーチャージ・Tax・フィーなど全てを含めた、消費者が最終的に支払う合計運賃を表示しなければいけない事になっている。 ところが、航空会社の強い要請によって、DOT は、基本運賃のみの表示で構わない様に、規則を変更し様としている。

仮に運賃表示規則の緩和が実施されると、航空会社は、燃料サーチャージを始めとして、保険や、その他のサーチャージを増設し、基本運賃から分離してしまうだろう。 運賃総額が幾らになるのかが不透明になる結果、比較検索サイトは大きな影響を受ける事になるだろう。 伝統的航空会社は、規則緩和に賛成している。 反対派は、旅行社、旅行者、LCC 達だ。 Southwest は、10^{ドル}の基本運賃を設定して、100^{ドル}の燃料サーチャージを徴収する様な、馬鹿げた事が行われてしまうと批判している。 Interactive travel Services Association の理事 Arthur Sackler は、旅行社が反対しているこの案に対して「消費者にとって、合計運賃が幾らになるか分かり辛くなるので、寧ろ、この規則緩和は、旅行社にとってメリットとなるだろう」と、逆な事を言っている。 彼は、「結局、旅行社は、基本運賃とその他の料金を合算して表示する方法を見つけ出すだろう」とコメントしている。(nytimes.com, 2/25/2006)

(8) エアアジア (マ) 下半期収支懸念 燃油継続高騰と鳥インフルエンザが脅威

AirAsia (マ) は、上半期決算 (7 月~12 月) で、前年同期比+20%増益の 53.4m リンギ (17 億円) の利益を計上した。 下半期収支は、燃油費の継続的高騰と、鳥インフルエンザ H5N1 型ウイルスの脅威により、減益基調となると予測されている。 同社は、マレーシアの航空政策合理化策により MH 航空の不採算国内線の譲渡を期待しているが、未だ路線再配分の決着は付いていない。(channelnewsasia.com, 2/26/2006)

MH 航空が、12 月に終了した第 3 四半期決算で、会社設立以来最大の四半期欠損▲616.4m リンギ (194 億円) を計上した。 前年同期は、+57.62m リンギ (18 億円)。 MH の収支が急速に悪化している。 MH 社長 Idris Jala は、▲20%のコスト削減、不採算路線の廃止、フロント以外の社員採用停止、賄賂の撲滅、会社による後援 (corporate sponsorship) を中止すると言っている。 MAS のスタッフ数はシンガポール航空の 1 万 4,000 人、キャセイ航空

の1万5,000人に対し2万1,000人に上り、人員過剰が指摘されている。(wsj.com, 2/28/2006)

(9) 中東の航空会社は、アジア太平洋地域の航空会社の強敵となるだろう

Emirates, Qatar Airways, Gulf Air, Etihad Airways の成長が著しい。彼等は、直ぐに、アジア太平洋地域の航空会社の、長距離および中距離路線の強敵となるだろう。

ドバイの空港の利用者は、1991年の500万人から、2005年の2,500万人へと5倍に増加している。この成長ペースは、シンガポールのチャンギ空港を大きく上回っている。チャンギ空港の利用者数は、1991年の1,600万人から、2005年の3,200万人へ倍増した。

(channelnewsasia.com, 2/26/2006)

(10) タイガー (シ) 中国線開始で格安運賃導入

Tiger Airways (シ) が、Haikou (海口 4月15日から週4便)、Guangzhou (広州 4月26日から週3便)、Shenzhen (深川 4月27日から週3便) へ乗り入れる。片道運賃 S\$49.98 (3,600円) で売り出す。(asiatraveltips.com, 2/27/2006)

(11) ムンバイのゴーエアーが、エアバス10機発注

Mumbai ベースの GoAir が、A320型機シリーズ10機 (+10機オプション) (モノクラス180席) を購入するMOUを締結した。GoAir は、昨年11月に、2機のA320型機(リース)によりインド国内線に参入した新興企業。今年中に更に4機のA320型機(リース)を導入する。(asiatraveltips.com, 2/27/2006)

(12) フランス 航空券税新設をリード

フランス政府が、低開発国の疾病(特にAIDS)に対する援助資金を捻出するための国際税(航空券に課税)の導入に奔走している。仏議会は、既に7月から、これと同様の新税を、フランス発の航空券に課す事を決定している。1ユーロ(140円、Yクラス)から40ユーロ(5,600円、Fクラス)を徴収して、年間2億ユーロ(280億円)の援助資金の捻出を計画している。今週開催される、財務担当と開発担当大臣が出席する会議(95カ国が参加する)で、フランスは、この新国際税に賛成する少なくとも10カ国の確保を目論んでいる。英国は、新税を作るのではなくて既存の航空旅行税を利用すべきだと主張している。ドイツは、未だ態度を明らかにしていない。米国は、会議に参加していない。航空及びツーリズム業界は、こぞってこの新税に反対している。(FT.com, 2/27/2006)

(13) 大西洋路線のオープンスカイ 又、まとまらないかも知れない


ナショナルセキュリティに対する懸念から、先週、米議会で大論争となった、ドバイ国営 DP World の米6港の買収(P&O買収の一環)は、米当局の最終承認を暫時ペンディングとして、議会による一層のレビューの時間が確保されることになった。この動きが、

現在協定最終化段階にある大西洋路線の米欧間オープンスカイに、少なからず影響を及ぼしている。 欧州側のオープンスカイ協定合意条件には、米航空企業に対する外資導入の規制緩和が含まれている。 緩和に反対している議員達の勢いが増している。 下表が、賛成派（FOR）と反対派（AGAINST）のまとめである。(wsj.com, 2/27/2006)

Sharing the Air

An "open skies" deal between the U.S. and EU would give American carriers highly sought access to London's Heathrow Airport (below right), but a rule that in return would allow non-Americans more say in U.S. airline operations remains a major sticking point.

<p>FOR</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ U.S. Department of Transportation: Hoping to attract more foreign investment, allow for more-flexible management and pave way for open-skies treaty with Europe ■ European Union: Wants its carriers to have more opportunity to influence U.S. carriers if they invest in them ■ FedEx: Wants an open-skies deal that would let it set up hub in Europe. Proposed regulation would help seal that deal ■ United Airlines: Thinks easing the rules would allow greater integration of U.S. carriers and their overseas partners 	<p>AGAINST</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Continental Airlines: Looking to stop open-skies deal, which it believes will put it at a competitive disadvantage ■ Air Line Pilots Association: Fears best jobs will go to foreigners ■ Virgin Atlantic, British Airways: Both argue that the proposal doesn't go far enough to allow for foreign investment
--	---



Sources: the companies; WSJ research

(14) コンチネンタル航空、北京と香港で、オンラインチェックイン開始

CO航空が、3月1日から、北京と香港でオンラインチェックインを開始する。COは、3月1日～12月31日の間に、このチェックインを利用した旅客に、500マイルのボーナスマイルを提供する。旅客は、便出発の60分から24時間前の中で、オンラインチェックインの利用が可能。(asiatraveltips.com, 2/28/2006)

(15) 中国、空港インフラ整備に1,400億元投入

中国は、今後5年間の空港整備に、1,400億元（2兆円）を投入する。中国の国内線航空需要は、年率+14%増が予測されている。この投資規模は、1990年～2005年実績1,200億元の3倍の規模に相当する。中国の空港は、2010年には、現在の142空港から186空港に増加する。北京、上海、広東の三大空港に加えて、深川、成都、海口、Xi'anの空港が整備される。2005年には、中国の航空会社は、昨年比15.5%増の13,800万人を輸送した。貨物は、+13.8%の307万吨。(wsj.com, 3/1/2006)

(16) サウスウエスト航空 エーティーエー便の販売開始

Southwest 航空が、既存のコードシェア便協定に加えて、3月1日から、ATA 単独便の販売を開始した。ATA 便利用は、Southwest の Rapid Rewards プログラムへのマイレッジ加算が可能のほか、アワードの ATA 便利用も出来る。(Southwest Press Release, 3/1/2006)

(17) ケープタウン条約 航空機の購入とリース融資のリスク減少

デフォルト キャリアからの航空機引上げを容易にする事によって、航空機の購入とリースに対する融資者のリスクを軽減する条約 (Cape Town Convention) が、2月8日発効した。この条約の保護により、貸し手のリスクと借り手のコストを大幅に低下させ、ひいては航空機需要を増加させると言う効果が期待されている。この条約は、普段は競争敵の関係にあるエアバスとボーイングの共同作業によりリードされて起草され、そして10年かけて発効に漕ぎ着けられた。22のメンバーで構成された Aviation Working Group には、航空機メーカー、エンジンメーカー、リース会社、金融業者が参加した。NYC 大学 Stern School の最近の試算によると、低所得国では、この条約により、向こう5年間で、50億ドル (5,900億円) の節約が可能になると予想している。富裕国は、より大きな節約が可能になる。現在までに、米、アイルランド、などの9ヶ国が批准しているが、近々の内に、多くの国々が批准すると予想されている。今後20年間に大量の航空機を購入する中国・インド・ロシアを含む主要諸国は、この条約の批准を検討している。米輸出入銀行は、債権者の動産財の引上げが難しい諸国の航空会社に課している “exposure fee” を、既に▲1/3減額している。

(wsj.com, 2/27/2006)

Soaring Expectations

A treaty taking effect this week could free up a lot of cash and spur more transactions in the airline sector.

Ratifying countries

■ Ethiopia	■ Nigeria	■ Panama
■ Ireland	■ Oman	■ Senegal
■ Malaysia	■ Pakistan	■ U.S.

Potential benefits

- Airlines will pay lower financing fees on aircraft thanks to lower risk and clearer rules
- Aircraft suppliers could sell more planes, because they will be less expensive and more secure
- Financiers could do more deals, as credit gets cheaper
- Passengers could pay lower fares and be offered more flights, especially in developing countries

(18) リジョナル航空会社が元気、しかし何時迄続くのだろうか

メジャーのフィーダー便を運航しているリジョナル航空の元気が良い。現在、米国国内線の5便に1便の毎日14,000便が、リジョナル航空により運航されている。その収入は、40億ドル (4,700億円) に達しており、業界全体の13%を攻勢するまでに成長している。この元気が良いリジョナル株が買われている。しかし、この状況は長くは続かないかも知れない。その理由は：

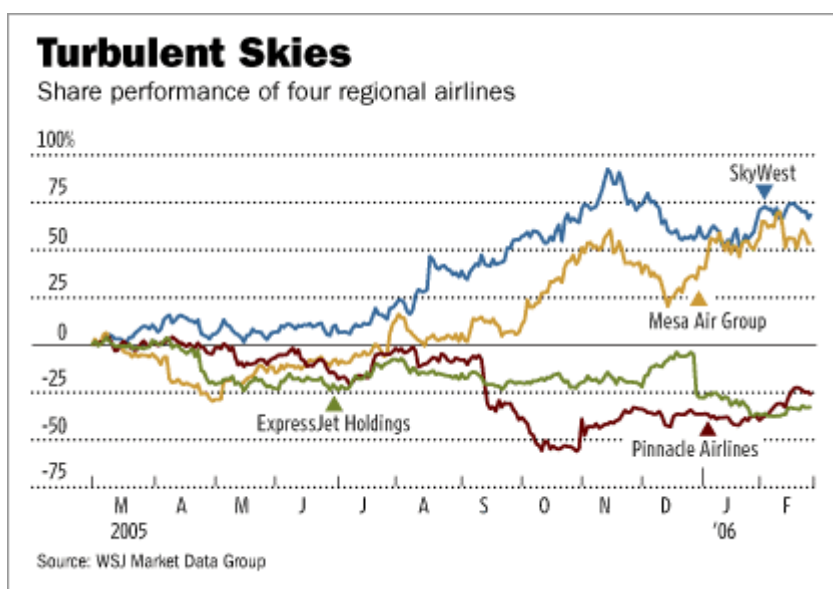
① 赤字に苦しむメジャーが、フィーダーの運航委託費の値下げを要求している。そし

て、委託先決定に競争入札制を導入し、より安価な委託費を追求し始めている。

- ② この煽りを受けて、すでに数社のリジョナルの先行きが危ぶまれ始めている。 リジョナル航空間に於ける弱肉強食の淘汰が開始されている。
- ③ P2P 運航の増大とマルチクラス座席編成のために、フィーダー便がより大型の 100 席機にシフトしつつあり、50 席の小型機が過剰となり始めている。
- ④ メジャーパイロット組合が、リジョナルへのアウトソース拡大に反対している。

下表が、リジョナル各社の現状である。

リジョナル航空	株価等評価	リジョナル各社の状況	
SkyWest Inc	○	昨年、DL100%所有の Atlantic Southeast Airlines を\$427m で買収。株高を利用して、4 百万株増資を計画中。	
Mesa Air Group	○	メジャー2~3社のフィーダー運航受託、自前の航空機購入(リース)検討中。	
Republic Airways	○	US 航空のリジョナルジェット機と空港スロットに\$110m 投資。	
ExpressJet Hldg	△	CO 専属、CO より 268 機のリジョナルジェット機をリース。CO は 2007 年初めて 69 機を引き上げて、リジョナル各社に競争入札させる。	
Mesaba Aviation	△	NW 専属、株価過去 52 週最安値。	NW はリース機の一部を引き上げ、競争入札に回す。
Pinnacle Airlines	△	Pinnacle の監査法人は、継続企業として適格性に懸念を表明。	
Atlantic Coast	×	UA 専属リジョナルから LCC に転進したものの、先月運航停止。	



(wsj.com, 2/27/2006)

(19) マイクロジェット機開発で、会社自家用機と空中タクシー市場が拡大

米国内線が縮小しつつある。3月の週間便数合計は189,271便、提供座席数は1,705万席で、1年前より夫々▲5.3%と▲5.1%低下している。(Amex eSkyGuide 調査) 新しい空中タクシーの市場が拡大するかも知れない。

- ① なにしろ米国全土には5,000のジェネラル アビエーションの空港が存在する。(現在、国内線の70%は30%の主要空港にしか路線を張っていない。)
- ② 19,800の着陸ファシリティが存在するが、商業機が利用しているのは、この内500弱に止まっている。
- ③ 超軽量ジェット機 (Very Light Jet = VLJ)、或いは、マイクロジェット機の登場が間近に迫りつつある。
- ④ VLJは、4人～6人乗りの航続距離が約1,200マイル小型機で、1機150万ドル(1.7億円)から240万ドル(2.8億円)程度と、現在のコーポレートジェット機の最低価格240万ドルよりも大幅に割安だ。
- ⑤ メーカーには、Adam Aircraft (A500、写真上) およびEclipse Aviation (Eclipse 500、写真下) 他、Cessna (Citation Mustang) や Embraer (Phenom 100) が存在する。A700 および Eclipse 500 は、今年中に耐空証明の取得が予定されている。
- ⑥ Eclipse の創設者 Vern Raburn は、Eclipse 500 を、航空の『T型フォード』と呼んでいる。
- ⑦ 2泊3日の国内出張が、空中タクシー利用で、1日～2日短くする事が出来るのであれば、企業は、これを利用するだろう。
- ⑧ FAA は、VLJの機数が、2006年中に100機、それ以降、各年に+400機～+500機と増え続け、2017年には、5,000機が米国の空を飛行すると予測している。
- ⑨ 空中タクシー事業には、来年営業を開始する POGO Jet Inc. (元 AA 航空 CEO の Robert Crandall が創設) の他、Day Jet (Citrix Systems 会長 Ed Iacobucci が創立) が存在する。
- ⑩ 彼等は、現行ビジネス運賃の2～3倍の料金が、空中タクシーに必要と試算している。
- ⑪ VLJ が、米国の空を飛び回るようになると、国内定期航空会社は、お客を奪われて、減収を余儀なくされるだろう。そして、空港管制の混雑が、ますますヒドクなるだろう。FAA は、衛星による管制システムの導入が必要になると言っている。

(nytimes.com, 2/28/2006 wsj.com, 3/1/2006)



(20) ノースウエスト航空、第4四半期決算で大幅損失計上

NW 航空の第4四半期決算は、▲13億ドル（1,530億円）の赤字であった。 リストラ特別費用と一時的費用を除くと、▲\$387m（455億円）の赤字であった。 NW は、年間▲25億ドル（2,920億円）のコスト削減を計画している。 内、▲14億ドル（1,620億円）が労務費の削減額。 リストラ策には、供給の削減▲8.2%（国内線▲9.2%、国際線▲6.7%）と、フリート減▲51機と、140機のリースファイナンス変更で、合計▲\$400m（460億円）を削減する案が含まれている。 詳細は、下表（上段 2005年第4四半期、下段2005年 年間）の通り。

（統計データの Yield→Fuel は、メインライン データを使用。）

	REV million	OPP million	NP million	ASM billion	Yield cent	L/F %	CASM cent	Fuel ¢ガロン	現金 同等物	備考
N	2,915 (+5.9%)	-261 (-424)	-1,309 (-426)	21.0 (-8.2%)	11.85 (11.01)	81.6 (78.7)	11.85 (11.36)	197.89e (138.98)	1.26bn (3QT1.6)	除NP-387m
W	12,286 (+8.9%)	-919 (-505)	-2,533 (-862)	91.7 (+0.4%)	11.74 (11.50)	82.6 (80.2)	11.53 (10.62)	170.73 (118.17)	1.26bn	除NP-891mbn 航空機 435→379 社員 39.3→32.4千人

(注) REV=Revenue, OPP=Operating Profit, NP=Net Profit, CASM= op cost ÷ ASM

下 () 内は、前年同期値もしくは比。

(注) CASM に非旅客サービス費が除去されている。

(注) 除NP=リストラ費用及び一時的特別費用を除去した場合の利益。

(注) Fuel i 表示は tax 込み、e 表示は tax 除き、g 表示は Gaap 値。 表示無しは不詳。

(Northwest Airlines Press Release, 2/28/2006)

(21) デルタ航空 パイロット組合との労務費削減交渉合意できず調停委に負託

DL 航空は、3月1日を期限とした、パイロット組合（組合員6,000人）との労務費削減交渉（会社は▲\$305m≒350億円を要求）の妥結に漕ぎ着ける事に失敗した。 労使双方は、この問題を調停委に回す事に合意した。 3人で構成される調停委は、4月15日までに何らかの決定を行うだろう。 DL の唯一の主要組合であるパイロット組合は、2004年に、既に▲10億ドル（1,100億円）のペイカット（▲32.5%）に応じている。(wsj.com, 3/1/2006)

(22) イージージェット新CEO 採算性重視して新路線展開

RAC の CEO から転入した easyJet の新 CEO Andrew Harrison が、就任後3ヶ月で、モスクワ、トルコ、クロアチアの新路線を開設した。 彼は、Ryanair よりも劣っている利益率の挽回を優先させると言っている。 easyJet の1人当たりの利益2ポンドを、倍増させて、Ryanair の5ポンド利益に近づきたい、と抱負を語っている。 以下は彼の発言。

✓ Ryanair は、2次的な空港を選択しているが、easyJet は、より主要な、需要の多い空港

に路線展開する。

- ✓ 従って、Ryanair よりも、BA/LH/AF/AZ などのメジャーな航空会社との競争となるだろう。(既に BER, Dortmund, Basle, GVA, ORY, MIL/Malpensa に基地を展開。)
- ✓ アイスランドの FL Group の TOB は無いと考えている。両社の合併は、シナジーを生まない。(FL Group は、既に easyJet 株を 16% 保有している。)
- ✓ BAA に対する TOB の可能性を歓迎する。BAA の独占を終わらせる必要がある。(easyJet は、Gatwick と Stansted の最大キャリア。スロットを夫々 14% と 20% 保有している。) (FT.com, 3/2/2006)

水 運

(1) ドバイのピー&オー買収 米当局の最終承認暫く延期

DP World の 68 億^{ドル} (8,000 億円) による P&O (英) 買収の米当局最終承認は、暫時ペンディングとされ、連邦議会に於ける最低 45 日間のレビューの機会が設けられる事になった。以下に、これまでの経緯と、問題点を箇条書きにする。

- ・ DP World が買収する P&O 資産の中には、米国の 6 つの港が含まれている。超党派の議員達は、9-11 テロ犯 2 人の出身国であるアラブ首長国連邦への米資産売却は、国家安全保障問題があると言い出した。
- ・ ブッシュ大統領は、ドバイは、テロ戦争へ軍隊を派遣している同盟国であり、この商業的問題を政治問題化するべきでないとして、DP World の買収を承認すると表明した。そして、議会が反対する場合は、拒否権を発動して対抗するとした。
- ・ 議会は、飽くまで買収内容の精査とレビューを要求している。大統領拒否権を覆すに足る反対議員数を確保すると言っている。
- ・ 事態を打開するために、DP World が、米 6 港を切り離して、それについての自主的な買収承認延期を申し出た。
- ・ 海外を含む一部報道は、国家安全保障問題を隠れ蓑にした、人種差別の匂いのする醜い米国の保護主義の現われと批判している。英国の保有は OK で、ドバイの保有はどうしていけないのか? という大きな疑問が付いて回る。
- ・ 港湾のセキュリティーの問題は以前から指摘されている。これは、DP World のような港湾運営管理業者の問題ではなく、むしろ港湾を所有する米国自身の問題だ。
- ・ 同じ様な議会の反応は、昨年中国石油公社 Cnooc Ltd の米石油企業 Uncoal Corp 買収(不成立) にも見られている。
- ・ 3 月 2 日、英高等裁判所は、DP World の P&O 買収を承認した。(FT.com, 3/2/2006)

以下に、wsj.com に掲載された、図表をコピペする。

Oceangoing Concern		General Snapshot of P&O Steam Navigation:	
NUMBER OF TERMINALS	27	VEHICLES TRANSPORTED	1 million
CONTAINER HANDLED	21.9 million	PASSENGER CARRIED	4.2 million
GENERAL CARGO	40 million tons	NUMBER OF EMPLOYEES	25,061
MAJOR U.S. PORTS SERVED	Baltimore, Miami, New Orleans, New York, New Jersey, Philadelphia (Data from 2004, the most recent available Source: the company)		



Difference of Opinion

A sample of the UAE debate in Washington:

"The UAE is a good partner in the war on terrorism. It has been a stalwart partner."
—Secretary of State Condoleezza Rice

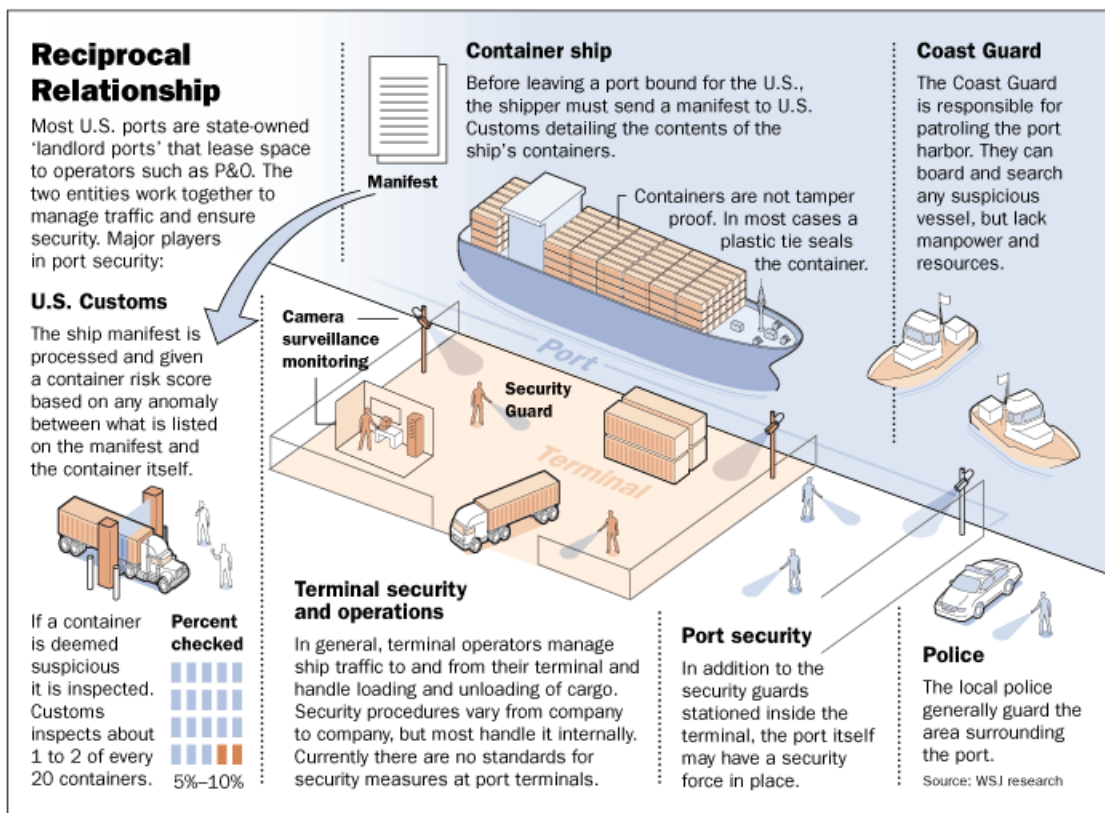
"In regards to selling American ports to the United Arab Emirates, not just NO—but HELL NO!"
—Rep. Sue Myrick, of North Carolina (R)



Anatomy of a Deal

Events relating to the impending sale of Peninsular & Oriental Steam Navigation to Dubai Ports World.

- **Oct. 30, 2005:** Dubai Ports World contacts P&O about a possible sale.
- **Nov. 29:** P&O agrees to recommend takeover by DP World for 443 pence a share (£3.3 billion, or \$5.8 billion).
- **Dec. 3:** Temasek Holdings, which owns Singapore's PSA International, buys P&O shares, increasing its stake in the company to 4.1%. P&O shares surge.
- **Jan. 11, 2006:** PSA International makes an approach to P&O, saying it would pay up to 470 pence a share (£3.54 billion pounds, or \$6.32 billion) and requests access to due diligence, which is granted.
- **Jan. 13:** DP World says it may raise its offer to counter the bid by PSA.
- **Jan. 26:** PSA formalizes its 470 pence-a-share bid. P&O agrees to the bid, switching its recommendation to PSA. Later that day, DP World tops PSA's bid with a new 520 pence-a-share bid (£3.9 billion, or \$6.8 billion). P&O switches its recommendation again back to DP World.
- **Feb. 10:** PSA drops out of the race, handing victory to DP World.
- **Feb. 13:** P&O shareholders approve the sale of the company to DP World.
- **Feb. 21:** President Bush says he will veto any attempt by Congress to block the transfer of P&O's U.S. operations to DP World.
- **March 2:** U.K. is scheduled to enact the transfer from P&O shareholders to DP World.



(wsj.com, 2/23-3/1/2006)

陸運&ロジスティックス

(1) **インド鉄道 旅客運賃と貨物料金値下げ LCC、トラック、沿岸貨物船に対抗**
路線延長 108,000km を誇る、ロシア・中国に次ぐ世界第 3 位の鉄道会社のインド鉄道（従業員 150 万人、世界最大の雇用者）が、LCC・トラック・沿岸貨物船を含む他のモーダルとの競争激化に対応するために、旅客運賃を▲10%～▲18%、貨物料金を▲8%値下げする。インド鉄道では、旅客列車の線路利用率が 60%を占めるのに、旅客収入は 31%を構成するに過ぎない。貨物輸送が、旅客輸送を補助している。インド鉄道は、年間 48 億人を輸送している。(wsj.com, 2/27/2006)

ホテル&リゾート

(1) **ブラックストーン、メリスターを 26 億ドルで買収**

米プライベート投資企業の Blackstone のホテル投資が止まらない。2月 21 日に、米最大の不動産投資トラストの 1 社である MeriStar Hospitality を、負債込みの 26 億ドル（3,000 億円）で買収する契約を締結した。この買収は、Blackstone が、MeriStar が保有するフロリダのホテル 9 軒とゴルフコース購入の 1 週間後に行われている。MeriStar は、Hilton, Sheraton, Marriott, Ritz-Carlton などの有名ブランドが運営する郊外とリゾート地のフルサービス高級ホテル 57 軒を保有している。Blackstone は、米国最大のホテルバイヤーの 1 社で、昨年、La Quinta（34 億ドル）と、Wyndham International（32 億ドル）を購入した。昨年 8 月には、買収した Wyndham と、フロリダの Boca Resorts（2004 年に 12.5 億ドルで買収）、を再編して、LXR Luxury Resort を編成した。(FT.com, 2/21/2006)

(2) **世界最大のカジノオペレーター ハラーズ 第 4 四半期で+76%増収**

世界最大のカジノ運営業者 Harrah's が、第 4 四半期で、ハリケーン被害によるコストの増加で▲\$142.2m（165 億円）の欠損を計上した。収入は、昨年 93 億ドル（1 兆 1,000 億円）で買収した Caesars Entertainment の貢献により、前年を+76%上回る 21 億ドル（2,460 億円）を計上した。年度の利益は\$236.4（前年\$367.7）、収入は 71 億ドル（8,350 億円）で、前年を+56%上回った。Harrah's は、New Orleans のカジノを 2 月 17 日に再開した。(FT.com, 2/22/2006)

(3) **エムジーエム ミラージュ 第 4 四半期決算 +31%増益**

ラスベガスで Bellagio と Mirage カジノの所有者 MGM Mirage が、第 4 四半期決算で、+65%増収の 18 億ドル（2,100 億円）のネット収入を計上した。利益は、\$97.8m（115 億円、+30.5%）。

収入の内訳は、カジノ部門で\$797m (+39%)、Non カジノ部門で\$956m (+95%増益)、エンタメ部門は\$80m (+33%) であった。 2005 年の年間ネット収入は、前年比+55%増収の 65 億ドル (7,600 億円)、利益は\$443.3M (510 億円、+9.5%増益)。 MGM Mirage 取締役会は、最近、70 億ドルをかけて建設される Las Vegas Strip 沿いの Project CityCenter の基本設計と予算を承認した。 このプロジェクトは、230 万平方フィートの広さを持ち、4,000 室の豪華ホテルとカジノ、400 室のブティック ホテル 2 軒 (カジノは無い) に、47 万平方フィートのショッピング・レストラン・劇場地区が併設される。(DTW, 2/24/2006)

(4) ヒルトン (英) 42 億ポンドの特別配当

Hilton (英) が、2月23日、総額 42 億ポンド (8,400 億円) の特別配当を実施した。 これは、FTSE100 銘柄では、1999 年の Unilever の 50 億ポンド (1 兆円) に次いで 2 番目に大きな配当である。 特別配当原資は、グループの社債の完全転換と、ホテル部門の Hilton Hotels Corporation (米) への売却 (33 億ポンド) と、Ladbroke の資本の見直しによる借り入れ増 (7 億ポンド) による。 ホテル部門の売却後、Hilton は Ladbroke に社名を変更し、賭博ビジネスに専念した会社に生まれ変わった。 Ladbroke は、バイアウト グループの CVC Capital より持ちかけられた 37 億ポンドによる買収を断り、米州をはじめとした海外オンライン賭博市場への進出を計画する。(FT.com, 2/23/2006)

(5) ハイヤット レジスタード トラベラー カードを常顧客会員に配る

Hyatt Hotels Resorts は、運輸保安局 (TSA) が進めている Registered Traveler プログラムの会員カード、Clear 社の Verified Identity Pass (VIP) を、同ホテルのロイヤルティークラブ Gold Passport のメンバーに、斡旋するサービスを開始する。 市販される VIP カードは、1 枚 79.95 ドルの年会費が必要。(DTW, 2/24/2006)

その他

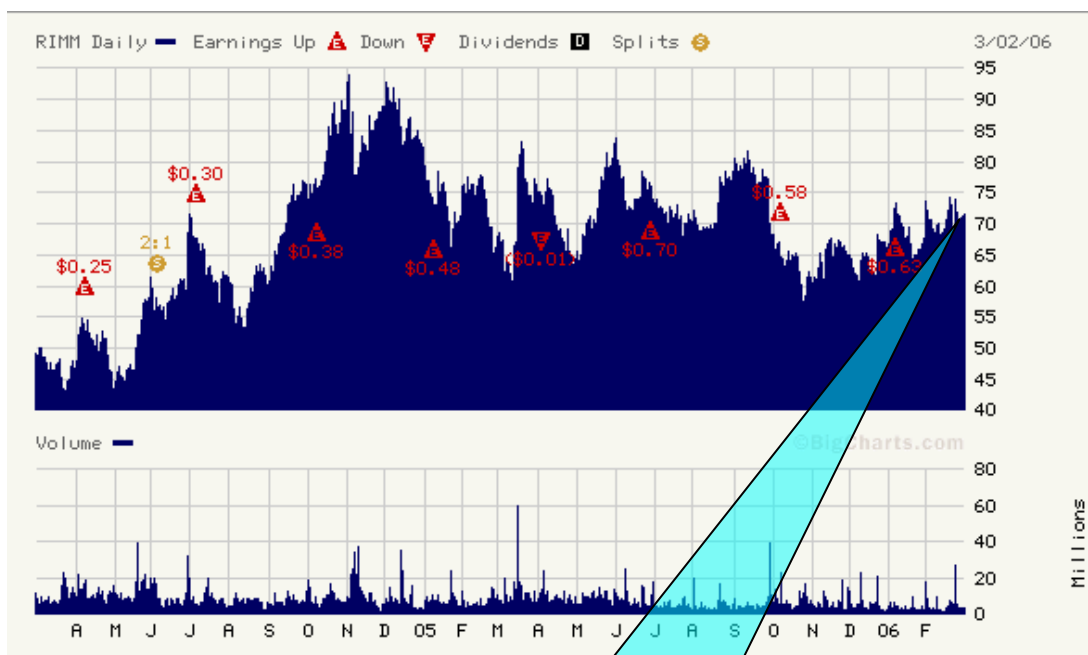
(1) ブラックベリー 使用差し止め命令 発出されず

バージニア州の米地方裁判所の判事 James R. Spencer (右) は、2月24日、BlackBerry の使用差し止めの裁判所命令を出さなかった。 そして、特許違反で訴えている NTP と、Blackberry のメーカー Research in Motion (RIM、カナダ YUL) の両者に対して、裁判所外での和解が出来ない事を叱ると共に、これに一層の努力を傾注する様促した。



James R. Spencer

BlackBerry は、現在 400 万人以上の利用者を抱える、ビジネスマンに超人気のハンドセット。2002 年に、RIM の特許侵害を訴えた訴訟で、NTP が勝訴した。 RIM は、あの手この手で訴訟を長引かせ、裁判所も、使用禁止に伴う社会的混乱を勘案し、今日まで使用差し止め命令を躊躇って来た。（米政府職員 100 万人が BlackBerry 端末を使用しているが、彼等は使用差し止め命令が出されたとしても、その対象から特別に除外される事になっている。）（RIM は米国特許庁に NTP パテントの無効を訴えた。 特許庁は、RIM の訴えを認め、NTP のパテント 3 件は無効であるとした。 NTP は、これに控訴している。） 裁判所判事は、難しい問題の決定を裁判所に委ねるのではなくて、当事者間での解決により努力するべきだと言っている。(nytimes.com, 2/25/2006)



3月2日 71.39 円
 52週 Low 51.00 High 84.55
 時価総額 132 億円
 2005 収入 17 億円 利益 2.633 億円

編集後記

先月、新しくオープンしたばかりの神戸空港から、スカイマークの羽田行きに搭乗した。神戸以西の人達にとっては、三宮からポートライナーで、18分で行ける新空港は、至極便利が良い。

スカイマークは、神戸空港と羽田間に、毎日7便の最多の便数を飛ばしている。運賃は片道10,000円で、滅法安い。

カウンターの主任らしき若い男性が、
「片道5,000円の事前購入運賃（49日前購入）を毎便15席用意している」、「ドンドン運賃を下げて行く」、「アメリカのサウスウエストや、ジェットブルーのビジネスモデルを採用している」、「運賃を安くするために、ゴルフバッグやスキーなどの大型手荷物は、1個1,000円を頂戴する」、「頑張ります！ので、これからも乗って下さい」、などと威勢良くセールスされた。

この路線の使用機はB737-800型機（177席）で、モノクラス全席革張りシート。テレビは何処にも無い。音楽などのエンタメも存在しない。機内サービスも全く提供されなかった。機内アナウンスも少なかったし、英語のアナウンスも実施されなかった。座席は、八割がたが埋まっていた。

なるほど、カウンターの主任が言った様に、これはLCCそのものだ。

日本では、飛行場インフラの問題が多過ぎて、（スロットが取れない、コストが高い、首都圏に2次的な空港が存在しない・・・関西圏を除いて）LCCは育たないと言われて来たが、どうしてチャント存在しているじゃないか。

スカイマークは、4月28日に新規参入する羽田＝新千歳でも片道運賃を、1万円にする。
(H.U.)

米主要航空会社の第4四半期決算が出揃ったので、各社の収支を一覧表にして、次ページに別添した。

TD勉強会 情報207 （以上）

米主要航空会社の第4四半期決算

データの Yield→Fuel は、mainline データを使用。 DL の数値はリジョナル データ込み。

	REV million	OPP million	NP million	ASM billion	Yield cent	L/F %	CASM cent	Fuel ¢ガロン	現金 同等物	備 考
A A	5,168 (+13.8%)	-384 (-355)	-604 (-387)	42.6 (-0.7%)	12.28 (11.32)	77.9 (74.3)	11.57 (10.25)	202.1 (147.4)	4.3bn (3Q3.9)	除NP-413 (-473) 除CASM-2.0%(年) 年度 NP-861 (-761)
U A	4,386 (+10.0%)	-182 (-570)	-16,904 (-741)	34.7 (-3.5%)	11.54 (10.71)	80.1 (77.2)	11.13 (10.72)	208.8i (145.1)	2.7bn (3QT2.7)	除NP-297 (-630) 燃料+397、労務-337 再建特別費+16.9b
D L	3,928 (+6.2%)	-675 (-2,256)	-1,235 (-2,206)	37.3 (-2.0%)	12.75 (11.84)	73.81 (73.7)	12.31 (15.61)	206 (142)	2.9bn (3QT2.6)	除NP-782 除CASM -7.1% 燃+1,347、労-1,280
N W	2,915 (+5.9%)	-261 (-424)	-1,309 (-426)	21.0 (-8.2%)	11.85 (11.01)	81.6 (78.7)	11.85 (11.36)	197.89e (138.98)	1.26bn (3QT1.6)	除NP-387m 航空機 435→379 社員 39.3→32.4 千人
C O	2,845 (+16.7%)	-94 (-163)	-43 (-208)	22.6 (+8.4%)	11.77 (11.10)	78.1 (77.9)	10.50 (10.19)	207.4i (138.6)	1.96bn (3Q1.92)	除NP-128 除CASM▲7.3% 年度 NP-68 (-409)
U S	2,576 (697)	-192 (-51)	-261 (-69)	18.8 (7.6)	12.43 (9.34)	74.9 (77.4)	11.20 (8.39)	na	1,578m (276m)	除NP-138 (-11) 下段 Am West '04 値
W N	1,987 (+20.1%)	163 (120)	86 (56)	21.7 (+7.6%)	12.59 (12.08)	69.6 (65.08)	8.39 (7.59)	119.5i (89.1)	2.53bn (3QT2.4)	燃油ヘッジ+265(174) 417機 → 445機 年度 NP 548 (313)
A S	730.6 (+11.3%)	-25.8 (-57.5)	-33.0 (-44.9)	5.55 (+1.9%)	12.83 (12.02)	73.9 (72.9)	10.97 (10.79)	199g (156)	983m (874)	統計数値は、全て Alaska Airlines 値 (除く Horizon)
B 6	446.0 (+34.0%)	-31.5 (+10.8)	-42.4 (+1.5)	6.4 (+24.7%)	8.16 (7.55)	81.1 (82.9)	7.51 (6.32)	187 (124)	483.7 (449.1)	一時的特別費用 13m 稼働 13.1 時間 (13.2) ワライ 78.6% (74.4%)
F L	408 (+46.1%)	3.58 (3.54)	-0.364 (1.125)	4.14 (+25.0%)	13.19 (11.73)	71.5 (69.3)	9.76 (8.32)	222.8 (138.2)	N.A.	年間では\$2.7m 利益 7年連続利益 84機→102機

(注) REV=Revenue, OPP=Operating Profit, NP=Net Profit, CASM= op cost ÷ ASM 下段は、前年同期値 or 比。

(注) 除=(燃油費コンスタント)一時的特別費用を除去した数値。 NW の CASM は、非旅客コスト除き。

(注) Fuel i 表示は tax 込み、e 表示は tax 除き、g 表示は Gaap 値。 表示無しは不詳。