平成 16 年 3 月 26 日

TD 勉強会　情報 98

1. 印度鉄道　インドの e-コマースのレールを敷く
2. IBM 法人旅行取扱い　拡大
3. セーバー　規制緩和で（公正）取引委員会に秋波
4. 裁判所　ユナイテッド航空再建計画提出期限 1 ヶ月延期
5. 其の他のニュース

米破産法 Chapter-11 から脱出できないでいる、ユナイテッド航空の機体新デザイン

PhoCusWright Channel Insighter, 17 March 2004

1. The Indian Railways Putting E-commerce on Track in India

BY RAM BADRINATHAN

印度鉄道　インドの e-コマースのレールを敷く

2003 年に＋8%の経済成長を達成したインドが、アジアの強力な一大経済勢力として浮上している。 IT と IT によるサービスセクターは、世界的にも認知が高く、旅行とツーリズムは上昇基調にあり、今後 10 年間継続的に成長することが期待されている。

インドの国内旅行は、世界最大の路線網の一つである、インド大陸を縦横に走る印度鉄道に大きく依存している。　国営の印度鉄道は、年間に 40 億人以上の旅客を運び、一年間の全世界の航空旅客を上回る旅客を、タッタの一日で輸送してしまう。

India A Front Runner in E-commerce and Travel in Asia Pacific

インドは、貧弱な物理的なインフラしか無いにもかかわらず、アジア太平洋の、旅行 e-コマースの最先端にいる。　インドは、発展途上国でありながら、強力なオンラインサービスの潜在力の存在を、内外に誇示している。

2000 年以前のインターネットブームの間に、ハイテクに精通した大手の航空会社達が、ダイレクト・ディストリビューションに巨額の投資行なったが、見るべきオンライン予約の発生を見るには至らなかった。　反対に、国営の、官僚的な印度鉄道が、僅かなマーケティング努力と、タッタの 300 万ドル（3.3 億円）の資本投下で、他が失敗している中で成功を収めている。　一日当たり 2,500～3,000 の総オンライン・トランザクションボリューム（増加している）で、印度鉄道は、アジア太平洋のトップ 3 の e-コマースサイトに顔を出している。　現在のオンライン販売は、印度鉄道総売上の 1%にも満たず、その将来性は、計り知れないものがある。　鍵となる要因は、収入ではなく（トランザクション・バリューは、7 ドルから 40 ドルに過ぎない)、量的な拡大とユーザーの登録数である。　過去 12 ヶ月やそこらで、印度鉄道は、アジア太平洋の e-コマース旅行サイトの中で、オーストラリア（Qantas.com.au と Virginblue.com.au）を除いて、最も高いトランザクションボリュームを達成している。

インドに於けるオンライン・アダプションには、以下に掲げたものを含む、幾つかの主要なドライバーが存在する。

1. 旅行、トレーディング、ショッピングの e-コマースに適合したキラーアプリケーションの存在
2. オンライントランザクションに対する消費者の好みと慣れ
3. IT と金融サービスのインフラ能力の存在

香港やシンガポールや日本のような、クレジットカードの普及と最新のインフラが備わった、進んだアジア太平洋諸国に於いてさえも、e-コマースが消費者の抵抗に打ち勝っている訳ではいない。　中国に於いては、サプライヤーと消費者レベルに於ける、急速な e-コマースの成長を支える金融サービスのインフラが整備されていない。

印度鉄道は救世主である。　印度鉄道は、1980 年代のコンピューター化の時代に、切符の全てのプロセスを改革した上で、2002 年 8 月には、より効率的なビジネスプラクティスに変換したオンライン予約システムを立上げている。　そして、このシステム展開は、インドの e-コマースの活性化に繋がっている。　立上げ直後の 1 ヶ月で、3,000 枚の切符がオンラインで販売された。　オンラインボリュームは、18 ヶ月以内に 20 倍に増加した。　現在は、月に 7,000 枚が売り上げられている。　アジア太平洋の旅行 Web サイトで、これに並ぶものは殆ど存在しない。　全てのトランザクションは、クレジットカードか、オンライン銀行口座のダイレクトデビットにより処理されている。　中国の Ctrip.com（中国最大のオンライン旅行社）のオンライントランザクションの 3%と比較すると、印度鉄道のオンラインの凄さが良く分かる。　他の殆どの市場では、航空予約がオンラインにシフトしているのに対し、インドでは、鉄道がオンライン旅行流通のパイオニアになっている。

印度鉄道の、オンラインの興味深い特徴は、印度の世界的に競争力ある IT サービス産業との関係である。　鉄道予約システム全体は、印度のリーディング IT サービス企業により、14 年間にわたって、CONCERT と呼ばれるソフトウエアーと IT インフラの上に築かれている。　マーケットのダイナミズムも、オンライン・ダイレクト・ディストリビューションの実行に、不可欠な役割を果たしている。　印度鉄道の単純な運賃構造が、インドのオンライン旅行の促進に一役買っている。　事実、この単純運賃構造は、東南アジアと北方アジアの航空会社の、オンラインの部分的な成功を考える時の、決定的な差別化要因となっている。

全ての印度鉄道料金は、CONCERT 上で利用可能である。　運賃構造は至ってシンプルで、一路線に一種類の運賃が、鉄道予算編成時に合わせた年一回の変更しかされない。　これに反して、アジア太平洋の航空運賃は、無計画な変更ばかりで、複雑である。　下表は、オンライン鉄道予約のビジネスルールと、アジア太平洋の航空会社が依然として直面している、エレクトロニック・ダイレクト・ディストリビューションの現状である。

ﾀﾞｲﾚｸﾄ･ｴﾚｸﾄﾛﾆｯｸ･ﾃﾞｨｽﾄﾘﾋﾞｭｰｼｮﾝの Drivers	東南アジアと北方アジアの航空会社	印度鉄道
仲介業者の販売構成率	95%の航空券が、仲介業者で販売されている	タッタの 2%が仲介業者経由販売
中央予約装置（CRS）内のネット運賃利用状況	極めて部分的にGDS で利用可能	システム上で全ネット料金が利用可能
運賃の複雑さ	一路線にクラス別・旅行期間別などの複数運賃、	一路線一運賃
販売地点に於ける運賃変化	出発地国の購買力による方向別格差が存在する	単一通貨で方向別格差は存在しない
運賃変更の頻度	無計画に始終変更	鉄道予算編成時の年一回の変更
E-ティケットの導入	規則に縛られたフルスケール導入	E-ティケットは存在しない自宅まで 1.25 ドルで配達

Online Direct Debit Facility the Catalyst for Change

オンライン購入の便利さと安心度を一層増すために、印度鉄道は、九つの銀行と提携してインターネット経由の銀行口座引き落とし（ダイレクトデビット）を消費者に提供している。　9 ヶ月前に導入したこのダイレクトデビットは、今では全トランザクションの 25%に達している。　このダイレクトデビットは、消費者が、クレジットカードの支払いを嫌う、極東アジアや東南アジア市場でも導入する事ができるに違いない。　オンライン・ダイレクト・デビットの便宜は、世界の洗練された多くの旅行社では、利用されていない革新的なものである。

Technology Bringing the Gap Between the Customer and services

インドや中国が、発展途上国におけるテクノロジーの飛躍から、遂に恩恵を受けだしている。　そこでは、基本的なインフラ（公共交通機関、道路、電気、飛行場）の未整備が大きな障害として横たわっているので、テクノロジーが、消費サービスを顧客に届ける、大きなエナイブラー（enabler）となっている。　印度鉄道の Web サイトの成功は、ユーザーインターフェイスの顕著な改善によりもたらされている所が大きい。　Web サイトは不細工で、見た目が悪く、使用時間も制限されている。　Web サイトの制限があるにも拘らず、劣悪なカウンターでの切符の購入よりは、Web がよっぽどマシな予約手段となっている。　伝統的な切符の購入方法は、長時間に及ぶ鉄道会社と購入者双方のマニュアル作業が必要で、時間と資源の無駄が多い。

印度鉄道の都市の予約センターに辿り着くには、交通渋滞を抜けて、混み合う公共交通機関を利用し、長蛇の列に並び、アベイラビリティー情報の欠如の中で、面倒な申請書に記入しなければならない。　特にオンライン予約とクレジットカードの利用が多い都市の地域では、e-予約が以前のハッスルな予約の経験を、全て消し去ってくれている。

Are Air Suppliers ready for the E-commerce Take-off?

インドの中流旅行者が e-コマースに慣れ親しんで来ているので、航空業界はこれを利用しない手は無い。　印度鉄道の革新と消費者に対する IT 啓蒙は、組織的な挑戦ではないために、市場の変化を駆立てている力にはなっていない。　旅行産業の民間のプレイヤー達は、エアーとホテルのオンライン化に焦点をあてている。　不幸にも、印度の国際線と国内線の航空会社は、オンライン・ダイレクト・ディストリビューションを開発するまでには至っていない。　ホテル業界は、多くのオンライン予約アグレゲーター（aggregators）（但しオンライン・ホテル・アグレーゲーターではない）を経由して、コンシューマーブランドを作る事に成功している。

印度鉄道が、インドの e-コマースの基礎を作ったわけであるから、市場の参入者達は、自社旅行ブランドの開発と、タッチレス e-コマースの効率からの恩恵を受ける準備が出来ている。　事実、最近 Zuji が、2005 年の終わりまでにはインドに展開すると発表している。現在 PhoCusWright が知る限りでは、インド市場に参入を考えている世界的ブランドは存在しない。　然しながら、グローバルな旅行社が、インドを、彼等の部分的な顧客ハンドリングの、アウトソース先基地として利用している。　オンライン旅行を苦にしない、膨大な人数のいる市場、インドを無視する事は出来ない。

印度鉄道の e-トラベルの触媒的役割は、消費者第一主義を唱える旅行のサプライヤー達（エアーやロッジング）によって、更に利用され開発されて行く必要がある。　そして、その他の分野への広がりが、インドを、今後 3 年で、アジア太平洋の最もダイナミックな e-トラベル市場にするだろう。

PhoCusWright Channel Insighter, 17 March 2004

2. IBM's Position in Corporate Travel Just Got Bigger

BY CHERYL ROSEN

IBM 法人旅行取扱い拡大

昔々10 年位い前は、企業のトラベルマネジャーは、自分達の業務が、American Express のような旅行社に呑み込まれてしまうのではないか、と心配したものだ。 5 年前には、Expedia や Travelocity の如くのオンラインの新興企業に思い悩んだ。 しかし今度は、2004 年は、新しいプレイヤーが、企業の CEO に、①彼等の旅行調達業務を改善し、②サプライヤーに対するバイングパワーを強化し、③旅行業務コストをカットし、④収支を改善する提案を持ち込んでいる。 人事業務と財務運営全般を彼等が引き取り、エクスペンス・レポーティングや精算業務から旅行部門の業務までを、代行しようとしている。

IBM に入って見ると良い。 既に米国最大の旅行のバイヤーとエクスペンス・レポートのプロセッサーの Big Blue（IBM）は、1 月 1 日に、消費財の大手 Procter & Gamble の、海外を含む出張旅行手配、会議場の手配、それらの調達交渉、予約とエクスペンス・レポート処理、そして世界に於ける調達と人事と財務の業務の代行を開始した。 400 万ドル（4 億 4 千万円）10 年契約の、このビジネス・プロセス・アウトソーシング（Business Process Outsourcing=BPO）は、IBM が新しい収益力のあるビジネスラインと目しているものの、最大の契約である。 IBM は、テクノロジーの開発に止まらず、クオリティーの高いビジネス運営の為の IT 使用を支援すると同時に、それを代行して運営までしてしまう事を考えている。

過酷な競争が待っている世界のビジネス環境に対応する為、IBM は、テクノロジー技術の専門家集団と、2002 年に買収した PricewaterhouseCoopers（PwC）のコンサルティング事業プロ集団の、二つのチームのコンビネーションを作り上げている。 世界一流の旅行部門を最も低いコストで提供し様としている企業にとっては、手強い競争相手となっている。
Proctor & Gamble は、グローバル・トラベルとミーティング部門の、かってのマネジャーを含む 800 人の社員を、IBM Business Consulting Service の下部組織である IBM Human Resources Business Transformation Outsourcing Unit に、既に移動させている。レイオフが伴う場合は、彼等に退職金が支払われる。

IBM は、現在 P&G の、世界 60 カ国の 10 万人社員の出張旅行と、そのマニラやコスタリカのシェアード・サービスセンターを管理している。 またこの BPO 契約には、社員が、

出張旅行や会議場の予約や、サプライヤーとの交渉、エクスペンス・レポーティングの処理、バックエンドの経理業務を行なっている、ポータルの管理も含まれている。 IBM は、P&G 出張者の為の、DL や NW や Starwood や Marriott などとの優先サプライヤー契約の決定まで実行する。

懐疑論者は、「大手の旅行社はボリュームで勝負している。 合計した米国の新しいエアーボリュームが、$350M（385 億円）が$270M（297 億円）より大きいからと言って、サプライヤーとのディスカウント交渉に力になる筈が無い。」と言っている。 多分そうだろう。しかし IBM は、企業の CEO にディスカウント以上のものを約束している。 彼等の目論みは、多分、旅行業界に於ける Wal-Mart となる事で、①リアルタイムでテクノロジーを組み合わせ、②サプライヤーとのダイレクトコネクションを築き、③コストカットの為のオンディィマンド価格モデルを構築し、④世界的なサプライチェーンを通じて最大効率を追及し、そして、⑤毎日の低コスト運営を顧客にもたらす事である。 何処かで聞いた事が無い？

短期的には、P&G の IBM へのシフトは、両社のどちらもが、米国内旅行と多くの海外旅行の取扱いで、American Express を使用しているので、旅行社への支払関係には影響が出ないだろう。 しかし、IBM は、2002 年の第 3 四半期に、法人予約ツールを Cendant の Highwire（現在の Travelport）に変更したので、それまで契約していた Sabre の GetThere は、P&G を彼等の顧客リストから失う事になるだろう。

IBM の遠大な計画である、企業の出張旅行予約プロセス最適化の BPO 計画が、文字通りにか、比喩的にか、成功するかどうかは、未だ判らない。
British Petroleum の役員が、IBM/PwC チームを呼んで BP の旅行プロセスをレビューさせ、その改善策の提出を求めた事がある。 BP は、エンドツーエンドのエクスペンス・レポーティングと精算プロセスを、既に IBM にアウトソースしているが、社内の旅行の予約と調達については、IBM へのアウトソースを見送っている。 BP の旅行予約と調達業務は、世界第一級のレベルに達しており、IBM は、それにバリューを付け加えられない、と言うのが見送りの理由だ。

メガ食料品店とフッドサービスのジャイアンツ H. J. Heinz Co.も、CEO 兼社長の William Johnson の肝いりによる Project Delta により、今年世界全支店の全カテゴリーの支出をレビューしている。 Heinz は、この 3 月に、IBM ではなく、Ariba の Spend Management Solutions を採用した。 Ariba のソリューションは、Ariba Buyer, Ariba Analysis, Ariba Contracts, Ariba Invoice 等を含んでいる。

IBMは依然としてBPとの契約に望みを託しており、この契約が取れれば、同社の新生BPO事業の追い風になることは間違いない。　ホテルやエアラインなどの旅行サプライヤーから世界最大の旅行バイヤー達までの幅広い、強力なカスタマーリレーションシップが、契約成功の後押しをするに違いない。　一般的に、アウトソース、特にBPOの人気の高まりがあるだろう。　IBMは、BPO市場は、年率12 - 13%の成長で1千5百億ドル（16兆5千億円）の市場になると踏んでいる。

旅行業務の外注化がBPOの格好の対象となると考えているのは、何もIBMだけではない。Accentureは、米国と欧州の殆ど半分近くの企業が、調達業務を3年以内にアウトソースする事を検討していると報告している。　これは、22%の企業が何らかの業務をアウトソースしている現在の、倍の規模のアウトソースが見込まれている事を示している。　ポイントは、日常的なことを取り除き、事業の成功のファンダメンタルに関して、より以上の資源をもっとインテリジェントな経営に集中させる事だ、とこのレポートは述べている。

さらに、Accenture のレポートは、事業に与えるリスクが少なく、プロバイダーからコスト削減を受け取る余地の大きい、旅行のような間接財である調達業務から、アウトソースが始まる傾向があると予想している。

これが、American ExpressやExpediaと同様に、IBMが少なくとも実施しなければならない役割である。

Travel Technology: DTW, (3/22/2004)

3.　Sabre Courts FTC On Regulation

セーバー　規制緩和で（公正）取引委員会に秋波

Sabreは、航空会社が所有しないGDSに対するDOTの介入は、違法の惧れが有るとして、これに対する裁判所の審査を要求している。　GDS 業界は、7 月 31 日以降規制緩和されるので、このSabreの行動は、非現実的な動きと見られるかも知れない。　しかし、DOTは、規制緩和後であっても、市場の健全な競争環境が保たれるかどうか監視すると言っている。 更には、問題が発生する場合は、介入も辞さないとの強い態度を示している。 DOTは、特にディスプレー・バイアスの帰趨に関心を寄せている。

Sabreは、これらの市場監視の役割は、DOTでなく取引委員会（FTC）が行なうべきだとし、DOTの介入は中止するべきだと主張している。　FTCには、市場の不公平な競争と欺瞞行為への監視義務がある、とSabreが言っている。　「GDSは“ティケット・エージェ

ント”なので、全ての GDS を監視する義務が DOT には有る」と言う DOT の立論に対しては、Sabre はデータ・プロセッシング会社なので、自分には DOT の監視は適用されないと主張している。
自分は、市場への介入を余り行なわない FTC の監視の下に位置し、DOT のウルサイ監視は、依然としてエアライン所有の Amadeus のみを対象にさせれば良い、というのが Sabre の本心なのかもしれない。　Sabre はこの審査の要求を 3 月 1 日に密かに出して、18 日まで発表をしなかった。

Airlines: DTW, (3/22/2004)

4. Court Gives United Another Month For Plan

裁判所　ユナイテッド航空再建計画提出期限 1 ヶ月延期

米破産裁判所は、UA の再建計画提出期限の延長申請を承認、1 ヶ月延長して、新しい期限を 5 月 8 日にセットした。

（以下は TD 勉強会コメントである。）
UA が、Chapter-11 から脱出して、再建を完了するには、この再建計画の破産裁判所などの承認と、エクジット・ローンとして 20 億ドル（2 千 2 百億円）の融資の確保が必要となる。　20 億ドルの内 16 億ドルは、政府の航空輸送安定委員会（ATSB）から受ける融資保証を当てる計画だ。　ATSB への融資保証申請は、昨年の 12 月 18 日に行なわれている。破産裁判所は、1 月 16 日に、エクジット・ローンのコミットメントレター＜契約義務を交わす書簡＞を承認している。 しかし肝心の委員会が首を縦に振らない。　ATSB は、UA の再建計画に慎重な態度を取っている。　ATSB の融資保証の承認を得る為に、UA は、再建計画のレビューを強いられていると言うのが、計画提出期限延長の真相のようだ。

UA の Chapter-11 脱出には、このエクジット・ローン確保の他に、年金積み立て不足の大きな問題が横たわっている。　UA は、2008 年の終りまでに 41 億ドル（4,510 億円）の積み立て不足の解消をしなければならないが、何とかこれを先延ばししたい UA は、昨年 10 月 10 日に IRS（米内国税歳入局）に Waiver（繰り延べ積み立て）を要請している。
一方、連邦議会上院では、メジャーの年金積み立て不足の救済法案を可決し、その成立に向けて、現在下院と調整の段階にある。　LCC は、メジャーに限った不公平なこの救済措置に強く反発している。

一部の報道は、ATSB が承認を渋っているのは、（甘い）再建計画の問題に加え、US Airways の Chapter-11 脱出の許可＜昨年の 3 月に脱出＞が甘すぎたとの反省がある為と伝えている。

US Airways は、Chapter-11 脱出後も健全経営の軌道に乗ることが出来ず、つい最近では、債務不履行を回避するために、政府融資保証 9 億ドルの承認を、それこそ ATSB から 3 月 12 日に受けている。　US Airways の融資の倍という規模の問題は残るが、US を認めて UA を認めない訳には行かない？と考えるのは浅薄な考えかもしれない。　今後の動きに目が離せない。

5.　其の他のニュース

● **UA 航空**は、2 月 18 日に新しい機体デザインと宣伝キャンペーンを発表した。以下が、宣伝キャンペーンの漫画主人公と機体デザインの一部。　機体全体の写真はトップページ参照。　宣伝キャンペーン主人公の顔の部分をクリックすると、TV コマーシャルを見る事が出来る。　興味がある方は、お試しください。（UA　Press Release）

● **jetBlue Airways** は、3 月 18 日、2004 年 2 月から 2004 年 12 月に導入される A 320（13 機）のファイナンスの為に、元本凡そ $431M（474 億円）に上る施設信託証券(Enhanced Equipment Trust Certificate=EETC)を発行した。　金利は、LIBOR プラス 0.375～0.42%で、S&P の格付けは、AAA から BB+、Final Expected Distribution Date は、2008 年 3 月 15 日、 2013 年 12 月 15 日、2014 年 3 月 15 日。(jetBlue Press Release, 3/18/2004)

● 法人取扱い旅行社の第 2 位の **Carlson Wagonlit Travel** が、Maritz（St. Louis）の法人旅行部門(TQ3 Travel Solution のブランドで過去 3 年運営されている)を買収した。この買収には、Maritz のミーティングとインセンティブ旅行ビジネスは含まれていない。この買収により、CWT の年商は 105 億ドル（1 兆 1 千 5 百億円）から 115 億ドル（1 兆 2 千 650 億円）に上昇する。　一方 Maritz の 50%の株式を所有している欧州最大手の TUI Business Travel (独) は、それを Navigant International（Denver）に売却した。
（DTW, 3/18/2004）　(2002 年 4 月から、日通旅行社が TQ3 に加盟している)

● **クルーズ業界**は、Norovirus による患者の発生は、何もクルーズ船客の固有の問題ではなく、他の場所でも発生している伝染性の病気であると、クルーズを狙い撃ちした、過剰なマスコミの反応を批判している。 Las Vegas の California Hotel & Casino で、昨年の 12 月から同様のウイルスによるものと見られるインフルエンザの如くの発症例が、1,174 件報告されている。(DTW, 3/19/2004)

● dot-com や dot-net と同様の Web アドレスの Suffix、dot-travel が、再び The Internet Corp. Assigned Names and Numbers (ICANN)で検討されている。 2000 年に IATA 単独で申請された際は、広範囲な旅行業界のサポートが欠如しているとして、承認されなかったが、今回は、IATA が支援する業界を代表する Travel Partnership Corp.によりスポンサーされた"sponsored" top-level domains (TLD)として申請されている。 ICANN は、新しく申請のあった 10 の TLD について、4 月中にパブリックコメントを求め、5 月初めに独立評価委員会で審査を行なう。 dot-travl 以外には、dot-xxx, dot-asia, dot-jobs 等が含まれている。 最終的な承認時期は未定。 Travel Partnership Corp. は、登録料としてドメイン当たり 1 ドルと会費を徴収する。 実際の日常の運営は、ニューヨークの Tralliance が行なう。

● **TRX** が法人セルフ予約ツール ResX の言語メニューを 6 言語 (Spanish, German, French, French Canadian, Italian, Portuguese) に増加した。(DTW, 3/19/2004)

● **Spirit 航空**が MD-80 (32 機)を、新造機 A320 (95 機) に更新する。 確定発注が 35 機 (凡そ 20 億ドル≒2.2 千億円)、オプションが 60 機、全てが発注されたとすると、調達額は、総額で凡そ 50 億ドル (5.5 千億円) に上る。 CEO の Jacob Schorr は、これは Spirit の 3 段階拡張計画の 2 番目に当たる戦略であると言っている。 先月、Spirit は、Oaktree Capital Management から$125M (137 億円) の投資を受けている。 3 番目の拡張計画は間もなく発表される。 (DTW, 3/22/2004)

● **香港ベースの Mandarin Oriental Group** が、世界の同グループのインベントリーを、今の倍の 1 万室に拡大する計画を有している。 3 月 22 日に Mandarin Oriental, Washington D.C. (400 室) をオープンし、11 月には、Mandarin Oriental, New York を展開する。 Mandarin Oriental は、現在世界で 20 のホテルを持っているが、今後数年間継続してホテル数を増加させて行くと、このホテルの幹部が語っている。 現在建設中のホテルは：

Mandarin Oriental Dhara Dhevi (Chiang Mai, Thailand) 142 室、今年後半にオープン
The Landmark Mandarin Oriental (香港) 114 室 2005 年中頃オープン
Mandarin Oriental Riviera Maya (Mexico) 2005 年秋 オープン

Mandarin Oriental (Boston)	168 室	2006 年春	オープン
Mandarin Oriental (東京)	182 室	2006 年	オープン

(DTW, 3/22/2004)

● Virgin Group 会長の Branson の米 LCC 航空設立は、簡単な事ではない、と業界の識者達が予想している。 DOT は、新会社の支配権は実際誰が握るのかを、徹底的に（強力な顕微鏡を使用して）審査するとコメントしている。 米国の法律では、米国籍を有する航空会社は、49%以上の外国人資本を有してはならず、25%以上の議決権付きの株式を保有してはならない事が決められている。 外国人資本率の審査は数字上の審査に止まらず、定性的な面にまで踏み込んで実施されるだろう。 特に、米国と厳しい二国間航空協定を結んでいる国（明らかに英国を指している）には、厳重な審査が行なわれるだろうと、DOT の関係者が語っている。(DTW, 3/23/2004)
（DL 航空社長の Frederick Reid が、この Virgin が計画している米 LCC に 4 月 1 日に転出する。）

● U.S. Tour Operators Association は、1,200 人の消費者と旅行社の、Far & Wide 社倒産で蒙った、少なくとも 500 万ドル（5.5 億円）の損害額の回復を求めて、Abelco Finance を訴えた。 Abelco は、2002 年の終りに F&W に 1 千万ドル（11 億円）の融資を与えており、上位有担保債権者となったが、その融資が、他の債権者より優先して全額返済されているのは、Abelco の信認義務違反に当たると、USTOA は主張している。(DTW, 2/23/2004)

● マーチャントホテル客室のオンラインディストリビュター、Travelwebは、米旅行小売販売の最大手の一つ、AAAとディストリビューション契約を締結した。 これにより、Travelwebのマーチャントホテルのインベントリーが、AAA会員のWebサイトwww.aaa.com上で利用可能になる。 Travelwebは、メジャーホテルチェーン 5 社と、Priceline.com、Pegasus Solutionsで所有されている。 Travelwebは、最近のOrbitzとのトラブル（Orbitzは、Travelwebの販売優先契約があるにもかかわらず、自社のマーチャントプログラムの販売を促進している。—Travelweb談）を回避するため、Orbitzに代わるパートナー（AAA）を求めたのかもしれない。(DTW, 3/23/2003)

● Pegasus Solutions が American Express の欧州、オーストラリア、ニュージーランド、アフリカ、中近東で、ホテルコミッションの回収業務を受託した。 この契約は、34 カ国、1,200 の American Express のロケーションをカバーしている。 Pegasus は、米国とカナダについては、既にこの業務を American Express から受託している。（DTW, 3/23/2004）

● Big Apple Oriental Tours のオーナーNorman Baradash (Bellerose, N.Y.)が、フィリピンとタイ向けのセックスツアーを募集した廉で起訴された。 Baradash は、ツアーのパンフレットに、コンパニオンのチョイスまで記述し、買春価格の交渉まで実施していた。(DTW, 3/23/2003)

● ノールウエイの Net Trans(ホテルコミッション・コレクションサービス企業)が米国進出を計画している。 米国の同種企業（NPC, Pegasus, Perot Systems など）とは異なり、ホテルの支払を集中する為の契約を伴わず、旅行社の請求書を集めてコミッションを取り立てるシステム。(DTW, 3/23/2004)

● シンガポールのバジェット航空会社の Tiger Airways が、A320（IAE V2500 エンジン）を選定した。 初号機は 2004 年の第 2 四半期に導入される。 客室仕様は、モノクラス 180 席。 Tiger は、現在シンガポール政府に Airline Operators' Certificate を申請中。設立株主には、SQ, Temasek Holdings, Indigo Partners LLC, Irelandia Investments Limited (Ryan 航空の Tony Ryan とその家族の私設投資会社)。(ASIA Travel Tips.com, 3/24/2004)

● American West Airlines（AWA）が、ビジネス旅客用に、パスワードのプロテクトが付いたwww.awacorplink.comを立ち上げた。 AWAは、このサイトを通じて、企業のトラベルマネジャーが欲していた、出張管理の為のオンライン旅行データを提供する。 トラベルマネジャーは、サイトからレポートをダウンロード出来、そして、ゴーストカード（ghost card）で請求される支払オプションの設定が行なえる。(DTW, 3/23/2003)

● 元 AA 航空 CEO の Don Carty が、Chapter-11 脱出後のハワイアンの会長に就任するかもしれない。 Carty はハワイアンに出資もする予定。（出資額は不明）(DTW, 3/24/2004)

● AirAsiaは、同社の上場計画の幹事会社に、Credit Suisse First BostonとRHB Sakura Merchant Bankersの 2 社を指名した。 AirAsiaは、上場によりB/Sを強化し、**ASK 当たりコスト 2.5 米¢を更にカットする**、と語っている。(ASIA Travel Tips.com, 3/24/2004)

● 米 The Travel Industry Association (TIA)は、米国務省が Visa ウエーバープログラムの参加国（日本を含む 21 カ国）の、10 月 26 日までのバイオメトリックパスポートの発行期限を、2 年間延長する事を検討していると伝えている。 米国旅行業界は、多くの

参加国が期限を遵守できない可能性が有ると警告し、その延長を政府に訴えていた。(DTW, 3/24/2004)

● Jet Airways（インド）が、初の国際線、Chennai（インド）と Colombo（スリランカ）を結ぶ路線を 3 月 23 日開設した。 使用機材は B737 - 800。(ASIA Travel Tips.com, 3/25/2004)

● BAA USA (British Airport Authority USA)が、Baltimore/Washington 空港で、同空港が現在拡張工事中のスペースの内、専門小売店と食料サービスの店の為のスペース(141 千 square feet)の管理を実施する 10 年間の契約を契約した。 BAA USA は、全米の 19 空港で、空港の小売スペース管理を実施している。(DTW, 3/25/2004) （BAA は英国でヒースロー空港を含む 7 空港を運営している民間空港会社。）

TD 勉強会　情報 98　（　以　　上　）