



一般社団法人全国旅行業協会  
ALL NIPPON TRAVEL AGENTS ASSOCIATION

資料4

# 小規模旅行業者の特徴と将来



一般社団法人

**全国旅行業協会**

(副会長 近藤 幸二)



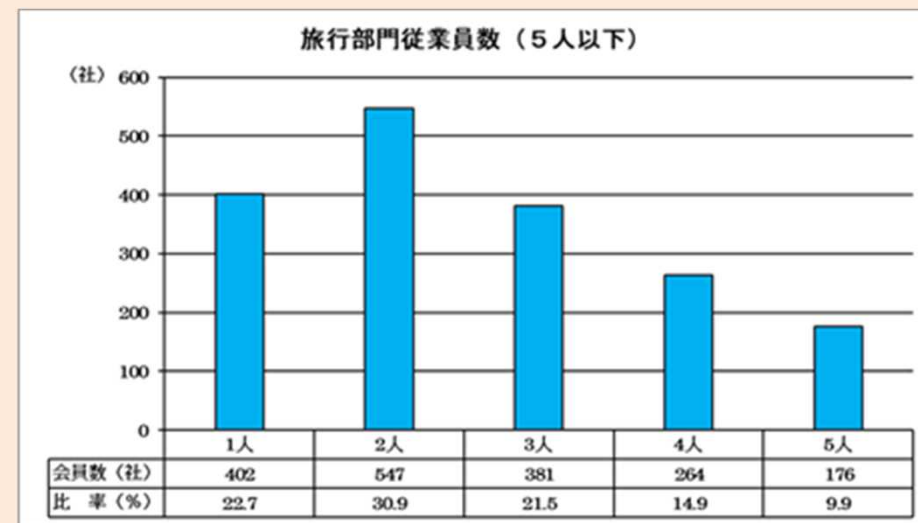
# (一社)全国旅行業協会(ANTA)について

## (一社)全国旅行業協会とは

一般社団法人全国旅行業協会(ANTA)は5,446社の旅行者によって構成される団体で、**5,446社の大半は中小旅行者**が占めている。

従業員数は1社平均5.4名で、**従業員数5名以下の会員は全体の77.3%**を占めている。

【ANTA会員の旅行部門従業員数データ】(2021年会員実態調査)



また、旅行業の登録種別の内訳は、**第2種、第3種、地域限定が全体の99%**を占めており、国内旅行の取り扱いが多い。

種別	第1種	第2種	第3種	地域限定
会員数	54社	2,549社	2,725社	118社
割合	1.0%	46.8%	50.0%	2.2%

# コロナ禍でのANTA会員の実態

## コロナ禍(2020年度)の旅行取扱実績

### 【コロナ禍の旅行取扱額】

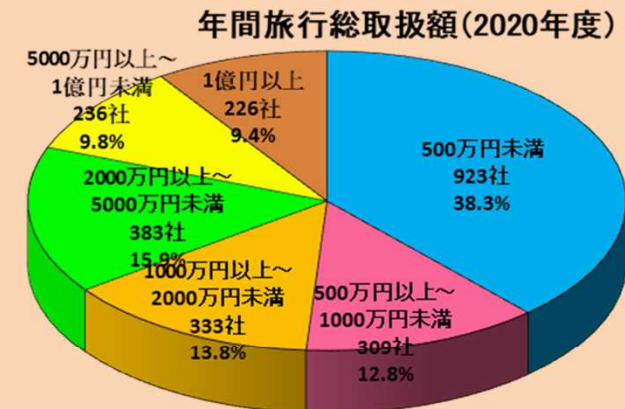
平均額: 3,414万円 中央値: 904万円

### 【コロナ前(2019年度)からの減収額】

平均減収額: 1億575万円 中央値: 3,000万円

### 【コロナ禍での旅行取扱人数】

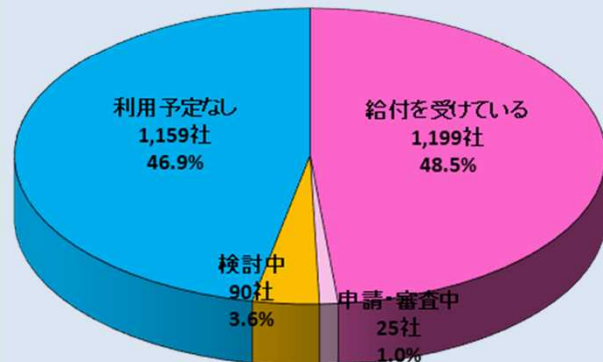
平均人数: 2,347人 中央値: 350人



## 雇用調整助成金の活用状況

約50%の会員が雇用調整助成金を活用している。

雇用調整助成金制度の利用状況

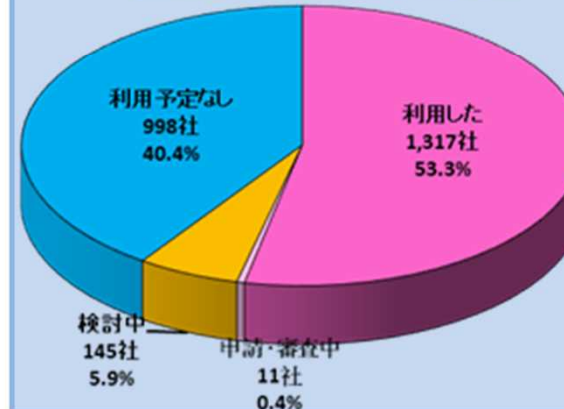


(注)活用していない理由として「家族経営・個人事業主のため受給できない」など助成対象がないことが挙げられている。

## 金融支援策の活用状況

約54%の会員が日本公庫等の特別貸付など金融機関による緊急融資制度を活用している。

緊急融資制度等の利用状況



(注)利用しない理由として「返済の目途が立たない」など今後の商売における影響を危惧する内容が多く寄せられている。

# 小規模旅行業者の特徴

## 一般的な小規模旅行業者の姿

### 団体旅行の取扱いが中心



不特定多数を対象とした募集型企画旅行の取扱いは少なく、地元の町内会、企業、学校等の**団体旅行を中心に取扱う**傾向にある。ANTA会員の旅行保険の利用実績によると、2019年度における**団体旅行の取扱額は推計8,600億円**にも達する。



### 全国津々浦々で営業している



大手旅行業者は人口が密集する都市・場所に営業所を構える傾向にあるが、小規模旅行業者は自宅等で営業していることも多く、大手旅行業者が営業所を持たない**人口の少ない地域にも点在**している。

### 地域コミュニティに密着している



「地域の旅行業者」として、その**地域コミュニティに長年密着して営業**しており、その地域で実施されるイベントや、企業や学校などの団体が行う行事などに精通している。

小規模旅行業者の活動は、

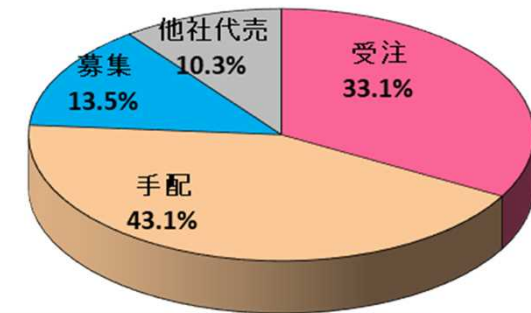
**地域コミュニティの結びつき強化・経済的成長につながっている**

# 小規模旅行業者の団体旅行の取扱い

## 【小規模旅行業者にとっての団体旅行】

中小企業が多数を占めるANTA会員の売上構成比率は、一般的に団体旅行の取扱う際に用いる**受注型企画旅行が33.1%、手配旅行が43.1%**を占めており、**団体旅行に依存して営業していることが分かる**。なお、旅行保険の取扱実績からの類推では、ANTA会員の2019年度における**団体旅行の取扱額は8,600億円を上回る**大きな市場となっている。

旅行契約別の売上比率  
(2019年度会員実態調査)



## 【団体旅行需要の蒸発】

新型コロナの感染拡大により、社員旅行を中心とした団体旅行の需要は蒸発し、ANTA会員の売上は**コロナ前と比較し約85%減少**した。

〈団体旅行の売上額の変移〉

2019年度

総額: 約8,600億円  
平均: 約1億6千万



2020年度

総額: 約1,400億円  
平均: 約2,500万円

※旅行保険の取扱実績からの類推  
※新型コロナの感染拡大に伴う「移動の自粛」や、Go Toトラベルで社員旅行が助成対象外になったことで団体旅行需要が蒸発

## 【今後の展望】

(期待)



ワクチン接種の広がりによる感染収束  
Go Toトラベル事業の再開  
社員旅行・教育旅行・町内会旅行の再開

(懸念)



旅行者の「旅行しないこと」への慣れ  
海外旅行の本格的再開の目途が立たない  
テレワーク普及による社員旅行の減少  
完全終息までの旅行控え



**団体旅行需要の「V字回復」を前提とした従来の商売は困難か？**



# 小規模旅行業者の生き残りに向けて

人口の減少や旅行離れなどによる、団体旅行需要の低迷が懸念されている中で、これまでの団体旅行などによる送客事業のみだけではなく、地元の観光産業と連携した「誘客活動」を通して観光産業を盛り上げ、売上向上につなげるという視野を持つことも必要となる。

小規模旅行業者

## 「送客」事業

(例) 教育旅行、職場旅行、視察旅行、研修旅行、町内会旅行、老人会、民生委員の研修旅行、ライオンズクラブの親睦会、ロータリークラブの親睦会、新穀感謝祭、保護司会、PTAの旅行 など

## 「誘客」事業

地元の観光協会、宿泊機関、バス事業者などと連携し、スポーツの全国大会、MICEなどの地元への誘致を行い、**地元観光産業の底上げ**を行う

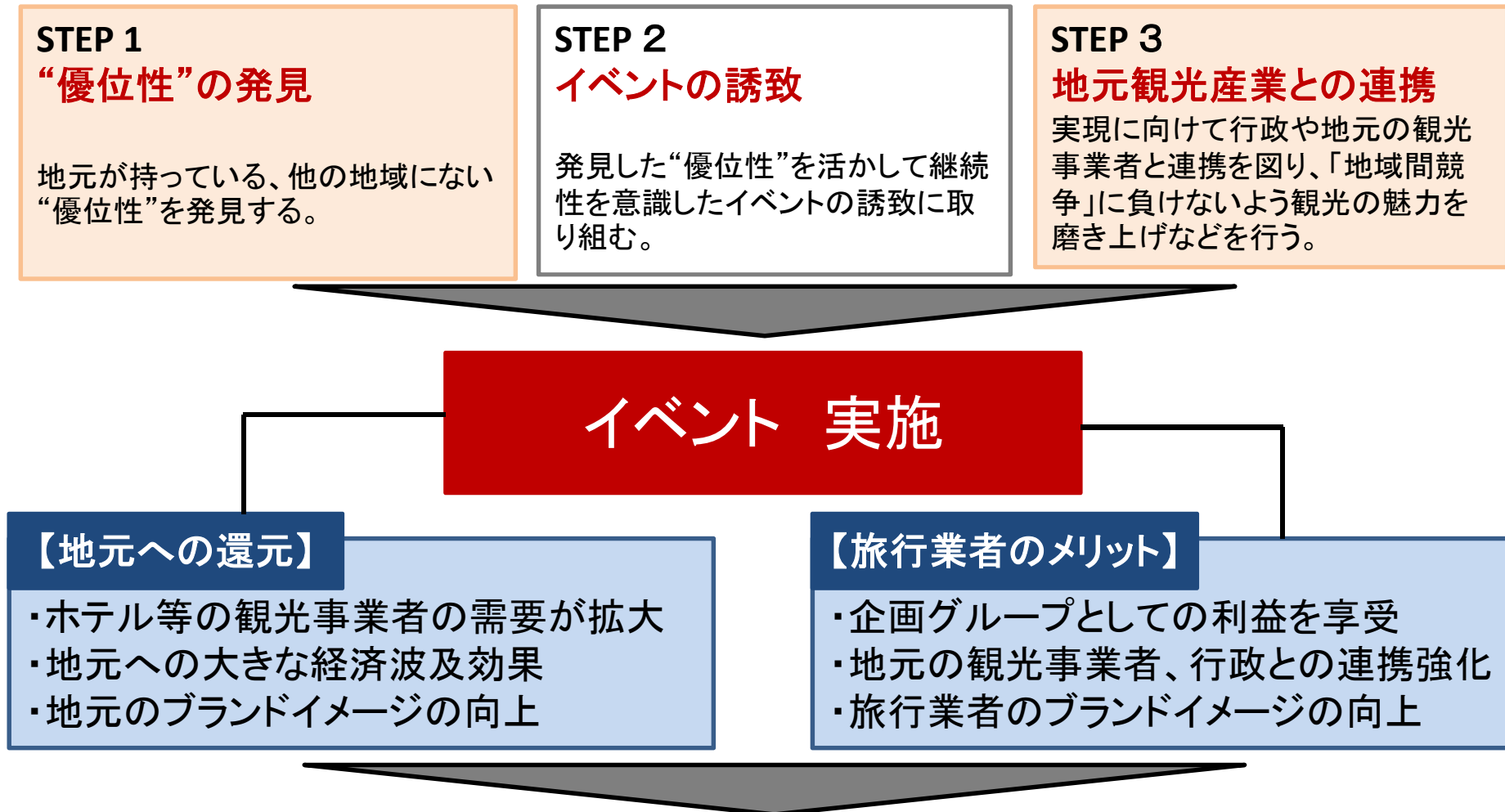
コロナ後も地元コミュニティの連携強化、融和を図る取組みは不可欠。団体旅行への営業活動を積極的に展開し、**地元のキズナを強固にする**



地域間での連携をより一層強固にし、地元の魅力を活かした誘客活動を展開し、地元の観光魅力を広くPRしつつ、**観光業界全体の活性化**を図る



# 「誘客」事業の取組み



翌年以降も継続的に開催されることで、

**継続的で安定的な成果を見込むことができる**

## 「誘客事業」のモデルケース(全観トラベルネットワークの企画例)

### 背景

全日本少年硬式野球連盟が毎年神戸・西宮で開催していた少年野球の全国大会であるヤングリーグ春季大会が阪神淡路大震災の影響を受けて、代替地での開催の検討を開始

#### 倉敷市の優位性

- ・倉敷マスカットスタジアムなど近隣に公認硬式野球場が多数存在
- ・日本で最も天候に恵まれた地域(晴れの国 岡山)

#### ヤングリーグ春季大会の誘致

倉敷が野球大会の開催に適切な地域であると判断し、開催地変更を検討しているヤングリーグ春季大会の誘致に向けた企画を造成する

#### 地元観光産業との連携

当社が中心となり、倉敷市、地元観光産業と連携を図り、スムーズな大会運営に向けた企画を行い、全日本少年硬式野球連盟のご理解を得て、誘致に成功



**ヤングリーグ春季大会 成功!**  
多数の選手、保護者が倉敷市を訪れ、倉敷市の観光産業が潤い、倉敷市のPRにも貢献

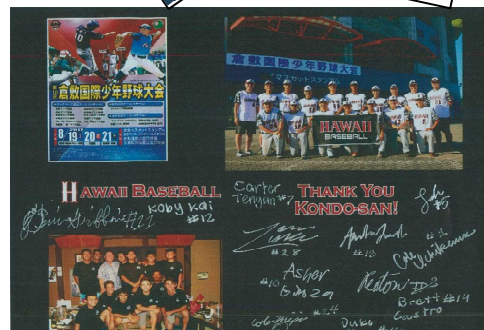


主催者のご理解を得て倉敷で20年以上開催されているヤングリーグ春季大会

#### 事業の継続・拡大

ヤングリーグ春季大会を成功した当社は、春休みに大会を**継続的に誘致**することを決定。また、倉敷青年会議所の姉妹縁組地であるホノルルや韓国、台湾など海外の野球チームにも参加を呼びかけて企画した「**倉敷国際少年野球大会**」は毎年8月夏休みに、倉敷市とヤングリーグの協力のもと、青少年国際交流事業として10年以上にわたり実施している。

➔ **友好関係の構築、観光産業の底上げ**  
**結果としてイベントの継続化につながる**



ホノルルの招待チームの交通費は青年会議所が捻出  
現在も友好関係を構築している



倉敷市とヤングリーグの協力で10年以上継続している倉敷国際少年野球大会



## その他の「誘客」への取組みの具体例

### ○全国選抜少年剣道大会(倉敷市)

毎年1月に全国から少年剣士を迎えて開催している。参加人数は延べ4,000名。



### ○IBMユーザー・シンポジウム倉敷大会

倉敷市文芸会館、倉敷市民会館等を会場にIBMユーザーシンポジウムを開催。



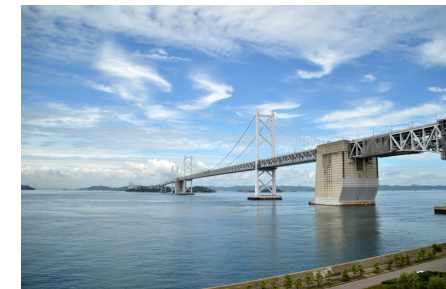
← シンポジウム  
(平成23年5月)

参加者によるパーティ  
(平成23年5月) →



### 地元への還元

地元を訪れる多数の観光客により、  
大きな経済波及効果生まれ、  
イベントの**恒例化**につながる



小規模旅行業者は、

**地域コミュニティの融和・キズナ強固のため団体旅行を積極的に取り組むとともに**  
**地域の優位性を活かし、観光の魅力を磨き上げ、「誘客」を促進する**