

www.jwing.net
mail@jwing.net

ITソリューション特集 2025

旅行業の「次の一手」につながる
実践的ソリューション



近未来の旅行業における「生成AI」活用の可能性

JATA経営フォーラムセミナー

生成AI技術の進化により、旅行業界での活用が急速に注目を集めている。先日、日本旅行業協会(JATA)の経営フォーラムで開催されたセミナー「近未来の旅行業における『生成AI』活用の可能性」では、具体的な活用事例やリスク、導入プロセスについて伝えた。多言語対応や旅程の自動作成、カスタマーサポートの効率化、社内業務の改善といった事例を取り上げる一方、誤った情報（ハルシネーション）の生成リスクや、導入に向けた課題設定の重要性も指摘。本レポートでは、同セミナーの内容を紹介し、旅行業界における生成AIの可能性と未来について考察する。

AIを下支えする「生成AI」 回答の精度を高める「RAG」とは？

【ゼロから知る生成AIの基本と今後のトレンド】

セミナーでは、AI（人工知能）とは何か、またAIにおける生成AIとは何かについて、日鉄ソリューションズの豊島氏が解説。AIは「知識を元に人間行動を再現、支援する技術」であり、その中には言語を扱う「自然言語処理」、画像を扱う「画像解析」、音声を扱う「音声解析」が存在する。

生成AIは、AIを支える機械学習における技術のひとつであり、さまざまな情報を「学び（インプット）」、それを基に「新しい情報を生み出す（アウトプット）」ことで、AIが目指す「人間行動の再現、支援」を実現する技術だ。

現在、生成AIの中でも注目を集めるのが、言語処理に特化した「LLM（大規模言語モデル）」であり、「ChatGPT」などが代表的なものに該当する。既にインプットしたものを利用するため、費用対効果が大きい。ただし、専門分野における精度不足や、もっともらしい誤回答（ハルシネーション：幻覚）、機密情報漏洩などの短所もある。



代表的な生成AI（LLM）のひとつ「ChatGPT」
chatgpt.com

こうしたデメリットをカバーする技術として、豊島氏が挙げたのが「RAG（検索拡張生成）」だ。これは生成AIが回答を生成する際に、外部の情報源から関連データを検索し、それを基に回答を生成する技術である。あらかじめインプットを与えて回答の精度を上げることで、生成AIの短所を補完する役割を担う。特に旅行業界においては、RAGによって専門性を高めることができる。

さらに精度と安全性を高める取り組みも

また今後の生成AIに関するトレンドとして、豊島氏は精度と安全性をさらに高める取り組みについて紹介。精度においては、RAGよりもさらに精度を上げる取り組みとして、画像や動画、音声を活用する「マルチモーダル」や、業界に特化した「特化型モデル」などについて言及。安全面では、生



セミナーの講師を務めた日鉄ソリューションズ株式会社流通・サービスソリューション事業本部DXビジネス・イノベーションセンターDXテクノロジーグループグループリーダーの豊島正大氏（左）と同営業本部営業第一部（旅行・航空業界担当）鈴木智喜氏（右）

成AI自らリスクヘッジを行う「AIガバナンス」や、Microsoft Azureのような「プライベートクラウド環境での利用」などの技術が進んでいる。

多言語対応や旅程の自動作成 カスタマーサポートの効率化、社内業務の改善など

【生成AIの活用事例】

生成AIの活用事例については、鈴木氏が旅行業界におけるいくつかの具体的な事例を紹介した。

リクルート(じゃらん)

多言語対応

宿泊施設向けにAIを用いた多言語問い合わせ対応サービス「トリップAIコンシェルジュ」を提供。定型的な問い合わせに対する回答をあらかじめ設定することで、日本語、英語、中国語（簡体字／繁体字）、韓国語の問い合わせに24時間対応できる。

トリップAIコンシェルジュ www.jalan.net/bs/tai/doc/lp

また「Azure OpenAI Service」を利用した「AIチャットでご提案」を試験運用中。希望を入力すると、AIが条件を選出し、チャット形式で希望に合ったエリアや宿を提案する。



AIチャットでご提案 www.jalan.net/chat/?ccnt=sp_yad_top_sugoibot_init

LINEヤフー(Yahoo!検索)

モデルコースを提案、口コミを要約

例えば「京都(地名) 観光」と検索すると、生成AIが観光のモデルコースを提示。「王道」「ファミリー」「女子旅」「友達」「デート」の5パターンを作成、コースの地図と各スポット間の移動手段や移動時間を確認できる（現在はスマートフォンのみの対応）。

また、観光スポットの口コミを生成AIが要約、検索結果上に表示する機能も開始した。現在は日本全国の1万か所以上に対応。評価の高い点や訪問時に留意すべき点などを抽出し、最大5つにまとめて表示する。

生成AIがモデルコースを提案 (Yahoo!検索)



り取りの際に生成AIが英語に翻訳して対応する態勢を整え、社内業務の効率化を図った。

東京メトロでは、チャットボットによる顧客対応で生成AIを活用、公式ウェブサイトの情報から適切な回答を生成することで、問い合わせへの回答範囲が拡大した。メールでの問い合わせにおいても、生成AIが内容を把握、RAGを使用し回答に必要な情報の検索や回答文の作成で業務サポートを行う。

誤った情報で訴訟やサイト閉鎖のリスクも 業界事情を踏まえた高度化の動き

一方で、鈴木氏はハルシネーションによるリスクについても触れた。生成AIによるチャットボットで誤った情報を提供したことで訴訟を受け、損害賠償金を支払ったエア・カナダ、また実在しないお祭りや名物を掲載したことで、結果サイト閉鎖になった「福岡つながり応援」サイトなど、生成AIは「業務効率アップや品質向上のメリットがある一方で、誤った情報を提供してしまうリスクがある」点を改めて強調した。

今後の動きとしては、特化型モデルの開発を進めるJR東日本、よりパーソナライズされた旅行プランの提案、また一部OTAで試験導入が始まった旅行予約が可能なAIエージェントツールなど、旅行業界の事情を踏まえた高度化への動きについて紹介した。

茨城県(観光いばらき)

多言語生成AIチャットボット

茨城県の観光情報サイト「観光いばらき」において、茨城県公認Vtuber「茨ひより」が答えるチャットボットの多言語展開で、多言語コミュニケーションツールに関わるサービスを提供するKotozna社の「Kotozna ConcierGAI」を採用。50以上の言語に対応し、アバターによる自然な会話で回答を行う。

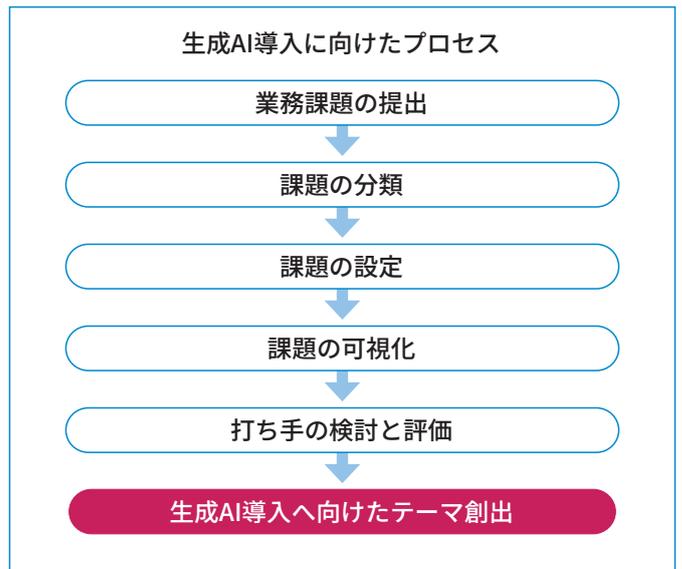


観光いばらき www.ibarakiguide.jp

「課題設定」と「テーマ創出」が成功の鍵

【生成AIの導入プロセス】

実際の生成AIの導入プロセスにあたり、豊島氏は「課題設定」と、それに伴う「テーマ創出」が重要との認識を示す。生成AI導入に向けた最大の課題が初期段階の「生成AIを活用したいが、何から始めたら良いのか分からない」ということ。導入へ向けた取り組みとして以下のプロセスを提案する。



星野リゾート/東京メトロ

問い合わせ対応など、社内業務を効率化

星野リゾートでは、問い合わせのメール対応をスムーズに行うためにテンプレートを採用。膨大なテンプレートの検索、また文章校閲において、生成AIを活用した支援ツールを導入した。また会議の議事録やプロジェクトの進捗状況など、社内のさまざまな情報をクラウド上に蓄積、海外とのや

こうしたプロセスの実施が明確な課題設定と、質の高いテーマ創出につながるとした上で、豊島氏は、専門家による助言やロードマップ作成も有効な手段となると指摘。例えば、日鉄ソリューションズなどの専門家に相談することで、旅行業界特有のニーズに対応した生成AI導入プロセスを明確化できると提案した。

企業の出張管理に特化した「Travel Studio Biz」 旅行会社の業務効率化をサポート

ウィンシステムは、企業の出張管理に特化した総合パッケージ「Travel Studio Biz」の販売を開始した。最大の特徴は、基幹システム、BTMシステム、OBTシステムの3つで構成、出張申請から請求までを一元管理できる点。特にセルフブッキング機能を備えたOBTシステムは、出張者自身が出張手配するツールとして利用できる。データは各システム間でシームレスに連携しているため、企業の出張手配業務を担う旅行会社にとっても業務効率化のメリットをもたらしてくれる。

3つのシステムがシームレスに連携 出張データを一元管理

「Travel Studio Biz」は、旅行会社が利用する「基幹システム」、企業が利用する「BTM (Business Travel Management) システム」、出張者が利用できる「OBT (Online Booking Tool) システム」の3つで構成される。

旅行会社による手配に加え、企業や出張者自身でもスムーズに手配が可能。すべてのデータは3つのシステム間でシームレスに連携しているため、一元管理できるのが特徴だ。

また「既存のシステムと連携したい」「OBTシステムだけを導入したい」といった旅行会社ごとのニーズにも柔軟に対応できるのも大きなポイントとなっている。

見積作成やワークフローのサポート機能で 旅行会社の省人／省力化に貢献

基幹システム「Travel Studio Biz」 旅行会社向け

出張予約に関する見積や手配など、旅行会社で利用する基幹システム。なかでも見積作成の簡素化やToDo機能によるワークフローのサポートで、旅行会社の省人化、省力化を実現し、業務効率の改善につながる機能に注目したい。

誰でも簡単に見積を作成、 作成までの時間を短縮

顧客企業からの見積作成依頼を受け、出張の時期や期間など、フォームに入力するだけで、システムが自動的に航空券の情報を取得してくれるので、簡単に見積作成ができる。作成までの時間を短縮できるほか、誰でも簡単に見積が作成できるメリットもある。

ToDo機能で チェック漏れを防ぐ

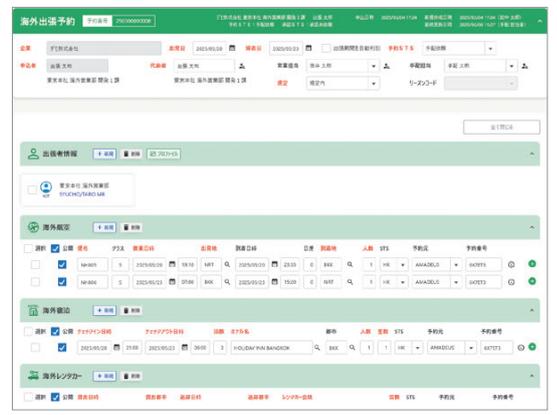
パスポートの有効期限確認などの確認事項を事前に登録すると、システムが自動で通知するため、確認漏れを防げる。顧客企業ごとに確認事項を登録できるので、各企業のワークフローへの対応が可能。経験が浅いスタッフでも、また企業による作業の違いがあっても、チェック漏れ防止のサポートをしてくれる。



顧客企業へのお見積り回答画面

チェックリスト

- ✔ **【ToDo】A社**
- 運賃・規定確認
- MCT確認
- 査証有無確認
- ✔ **【ToDo】Bさん休暇時の対応**
- 予約Aの手配
- 予約Yの見積



すべての手配内容を確認できる使いやすいデザイン



画面から確認状況をチェックできる (ToDo機能)

旅行会社とのやり取りから出張申請の承認まで 企業の出張管理システムとして利用できる

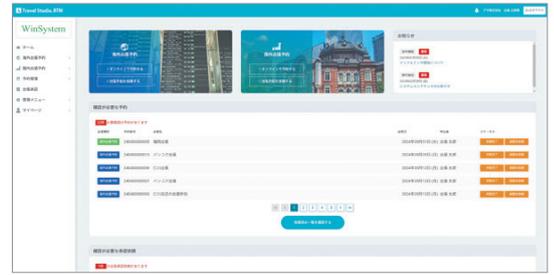
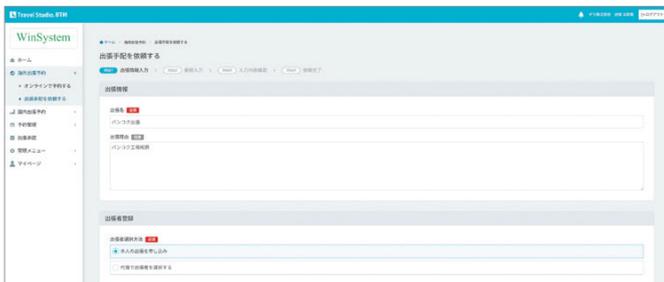
BTMシステム「Travel Studio BTM」

企業向け

企業内のお出張管理システムとして、出張手配の依頼や旅行会社とのやり取りに加え、出張申請の承認や請求書の管理まで対応。実際に利用する企業のお出張管理担当者が使いやすい機能を搭載しているため、企業のお出張管理をトータルでサポートする。

出張の手配依頼はシステム上で、自分で手配も可能

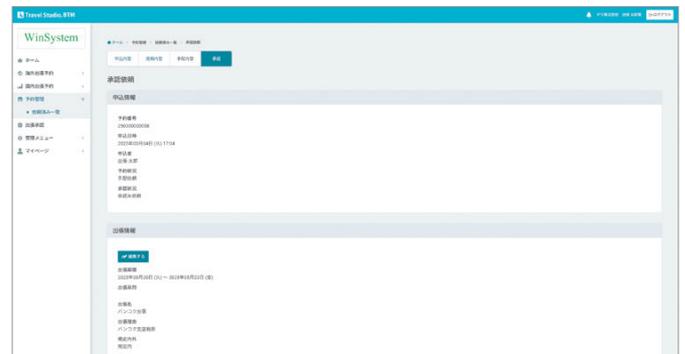
これまで電話やEメールなどで行ってきた出張の手配依頼は、条件などを入力するだけで、システム上で完結。また自分で出張手配を行うことも可能。国内線航空券などのシステム連携にも対応する。



メイン画面から出張申込や旅行会社からの回答の確認、出張申請の承認などスムーズにできる

基幹システムと連動、出張や請求書の履歴も確認可能

旅行会社側の基幹システムとも連動しているため、出張や請求書の履歴をウェブサイトで確認することが可能。



直感的操作が可能なセルフブッキング 旅行会社の業務負担削減、競争力強化にも

OBTシステム「Travel Studio OBT」

企業向け

海外航空券やホテルなど、出張者が自ら出張予約ができるOBTシステム。誰でも操作しやすく、分かりやすく直感的な操作が可能。手配データは、基幹システムとBTMシステムにも即座に共有できる。

セルフブッキングのニーズが高まるなか、旅行会社は同システムの導入により作業負担を軽減できるほか、手数料の最適化で競争力を強化できる。

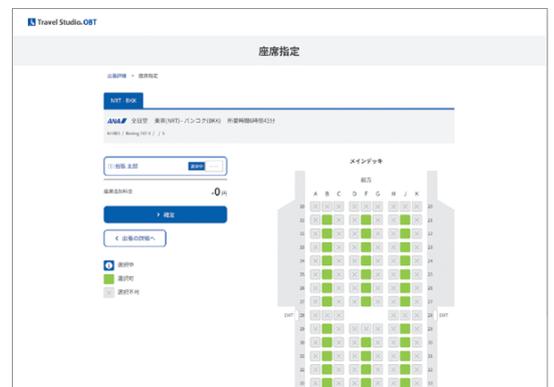
主要GDSに対応、企業のお出張ポリシーにも対応

主要GDS（Amadeus、INFINI、Travelport）に対応しているため、企業ごとに利用するGDSを選択できる。出張者は使用GDSを気にすることなく手配が可能だ。

また企業のお出張ポリシーにも対応。利用航空会社やビジネスクラスの利用など、あらかじめ登録した条件に見合う検索結果を表示することができる。

日本の会社ならではのきめ細かな対応

他のセルフブッキングシステムと比べて、日本企業が開発した国産システムだからこそ充実したサポート体制と柔軟なカスタマイズが可能。きめ細かな対応で出張者、企業、旅行会社のニーズに柔軟に対応できる。



シートマップ画面から希望の座席を選択



フライトの予約と同時にホテルの手配も可能

株式会社ウィンシステム

〒211-0063 神奈川県川崎市中原区小杉町1丁目403 武蔵小杉STMビル5F

Email: tsbiz-sales@travel-studio.jp

TEL: 044-738-2260

「Travel Studio Biz」について
詳しくは [公式サイト](#) をご覧ください。



テクノロジーの進化に対応した新しい航空券の流通規格として、IATA（国際航空運送協会）が提唱するNDC（New Distribution Capability）が、日本でもOTAを中心に浸透しつつある。近年、本格運用を開始する航空会社が増え、より多様なプロダクトを提供できるNDCのメリットを活かした流通の構築が求められている。航空会社各社のNDCへの取り組みと最新動向を紹介したい。

シンガポール航空



日本支社長
シア・ナムクン氏（写真）



NDC導入の背景と現状

シンガポール航空は、多様化する顧客ニーズに対応し、より柔軟な航空券販売を実現するため、2020年12月にNDCプログラム「KrisConnect」を日本市場で導入した。以来、NDCを活用した流通の拡大に積極的に取り組んでいる。

KrisConnectでは、従来のGDS経由よりも競争力のある運賃、細かな座席指定、付帯サービスの事前手配、航空券購入に伴う手数料削減など、さまざまなメリットを提供している。

また、API技術を活用し、旅行会社が直接接続できる仕組みを整えている。現在、以下の方法で接続およびNDCコンテンツの利用が可能である。

- ①システム直接接続（API接続を含む）
- ②アグリゲーター接続（NDC対応GDSを含む）
- ③「Agent360」ウェブサイトの利用
（NDCコンテンツのみ手配が可能）



「Agent360」 agent360.singaporeair.com

NDCの普及状況

現在、NDCの普及率を公表していないが、日本での普及率は継続して伸び続けている。取扱量では、今のところOTAが貢献しているが、パートナー数ではOTA以外が多く、取扱量も確実に伸びている状況だ。



画像提供：シンガポール航空

NDCで提供しているコンテンツ

公示運賃をはじめ、IT運賃や学生運賃など、ほぼすべての航空券種を取り扱っている。また、事前の座席指定や追加手荷物料金の事前購入など、EDIFACT（GDS接続）では提供できなかった付帯サービスも利用可能だ。

NDC経由でのみ手配可能なコンテンツも提供している。EDIFACTよりお求めやすい公示運賃や、レジャー、法人向けの特別運賃、さらにEDIFACTでは手配できない座席指定や超過手荷物の付帯サービスも含まれる。付帯サービスの購入も可能だ。

NDCのメリットについて

NDCを活用することで、旅行会社は従来のEDIFACT経由では手配できなかった特別運賃や付帯サービスを提供できる。また、EDIFACTにおける手数料の負担がないため、コスト削減のメリットもある。

お客様は特定の時点において、自分に最も適した商品やサービスの組み合わせを含むパーソナライズされたオファーをますます期待するようになっていく。当社では、旅行者や旅行会社、企業の希望に応じた運賃や条件、割引、付帯商品やサービスの組み合わせを調整できるようにこれらの機能に多額の投資を行っている。

NDCをいかに浸透させていくか

販促のためのインセンティブや、アグリゲーター（含むGDS）と合同のセミナーを開催することで、認知度拡大や訴求を図っていききたい。もちろん、担当営業スタッフによる営業、またBtoBサービスデスクによるサポートといった、NDCを浸透させるためのいわば「草の根」の活動にも注力していく。

NDC推進における課題

デジタルディストリビューションへの対応に長けており、NDCとの親和性が高いOTA以外の旅行会社へのNDCの普及が大きな課題。メリットの認知度向上やインセンティブを打ち出しながら、「NDC導入による品揃えの拡充が競争力向上につながる」ことを理解してもらう必要がある。

また、NDCコンテンツの充実のためには、システムの継続的な改良が不可欠であり、本社やアグリゲーターとの緊密な連携が求められる。当社では、今後もNDCの強化を通じて、より多様な選択肢を提供していく方針だ。

エールフランス航空／KLMオランダ航空

AIRFRANCE KLM
GROUP

日本・韓国・ニューカレドニア
コマーシャルディレクター
サイモン・クラウトホフ氏
(写真)



NDC導入の背景と現状

2018年より、旅行会社のセグメントごとにNDC対応を進めており、特にフランスとオランダを含む欧州市場ではすでにNDCが確立されている。

まず、技術に精通し、NDCに対して基本的なニーズを持つオンライン旅行会社（OTA）から導入を開始。現在、NDC経由で発行されるクーポンは全体の9割を占めるまでに移行が進んでいる。

次に、オフラインのレジャー旅行会社のNDC移行に取り組んだ。このセグメントはVFR（Visit Friends and Relatives）運賃、ツアーオペレーター運賃、コンソリデーター運賃など、特有のニーズを持つ。NDCの活用により、エールフランスとKLMの最良のオファーへのアクセスが可能となり、現在「Light運賃」「日本発NDC限定プロモーション運賃」「コンティニューアス・プライシング（無段階運賃）」などがNDC限定で提供されている。



ビジネストラベルのセグメントについては、より複雑なニーズや適応すべき要素が多いため、最近になって本格的な取り組みが始まった。具体的には、企業の予約ツールやミッドオフィスシステム、さらにはサービシング機能全般への対応が求められる。

すでに一部の先行企業はNDCへの移行を大幅に進めているが、グローバル展開や、シンプルな新販売プラットフォームに関する従業員の研修をいかに行うか、といった課題を抱える企業も多い。

NDCの普及状況

NDCの導入は世界的に急速に拡大している。特にヨーロッパでは顕著だが、アジアマーケットにおいては、最近韓国などの市場でもNDCの利用が増えている。

NDCで提供しているコンテンツ

NDCを活用することで、旅行会社や法人顧客は多くの特典を享受できる。

NDCで提供しているコンテンツ

- コンティニューアス・プライシングによる、さらに多くの魅力的な価格設定
- 最安値のレジャー運賃およびNDC専用プロモーション
- ディストリビューション手数料免除による数十ユーロの節約
- 予約時から発券時までの価格保証
- 払い戻し猶予期間：支払い後24時間以内の航空券および有料オプションの完全払い戻し（初回発券分のみ）
- SAF（持続可能な航空燃料）促進協賛費、有料座席指定などの革新的なオファー：航空券と追加オプションが1回の取引で利用可能になったパーソナライズされたダイナミックパッケージ
- ラウンジ利用の追加オプション
- 長距離路線ビジネスクラス機内食の事前選択（通常メニューのみ）

NDCの提供方法

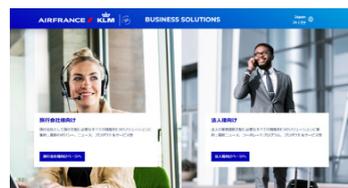
現在、22の異なるアグリゲーター（GDSおよび非GDS）とNDC接続を行っている。これにより、旅行会社パートナーは、ニーズに応じ、希望のアグリゲーターを通じてNDCに接続することができる。

エールフランスとKLMのすべてのNDC機能をアグリゲーターに提供している。アグリゲーターはこれらの製品や特定の料金、機能を実装するかどうかを判断し、その恩恵を顧客に提供している。

NDCのメリットについて

NDCにより、クライアントはエールフランスおよびKLMの最良のオファーを享受することができる。それに加えて、NDCを通じて複数の専用特典を提供している。

エールフランスおよびKLMのNDCソリューションとその関連利点は、ニュースレターやセミナー、ワークショップを通じて定期的にパートナーと共有している。さらに、ビジネスパートナー向けにNDCの利点とメリットを一覧表示するオンラインプラットフォーム「ビジネスソリューション」を提供している。



オンラインプラットフォーム
「ビジネスソリューション」
www.afkl.biz

NDCをいかに浸透させていくか

日本市場では、いくつかのポジティブな兆候が見られるものの、まだNDCの完全な利用には至っていない。理由として、まず日系航空会社がNDCへの移行を発表しているものの、まだ初期段階にあることが挙げられる。

次に、航空券の販売経路がいまだオンラインよりも対面販売の方が多く、特定の販売インターフェースの変更が必要であり（例：コマンド入力による黒い画面から誰でも操作が可能なGUIをベースとしたグラフィック画面への移行）、それには時間がかかる。これら課題がすべてクリアとなり、日本市場においてNDCがより多く利用され、この新しい流通規格の恩恵を受けることを確信している。

より幅広い旅行業態にソリューションを提供 ～国内団体旅行や海外業務渡航のDX化への対応を強化～

小規模旅行会社に手頃なシステムを用意

旅行業界では需要増大に伴い要員不足とのギャップが広がる一方だ。事態の深刻さが増す中で、自動化やDX化による業務負荷の低減と生産性の向上は、旅行会社共通の経営課題となっている。長年にわたり旅行業システム「Tabié」を提供してきた日本システム開発（NSK）は、旅行業界が直面しているこれらの課題解決に取り組んでいる。

その一環として昨年秋にリリースしたのがTabié全旅版だ。小規模旅行会社は、システム導入の必要性を感じながらも初期投資を含むシステムコストの負担に二の足を踏むケースが多い。そこで全国旅行業協会（ANTA）会員のビジネスサポートを行う株式会社全旅と連携し、標準版より導入のハードルを引き下げたTabié全旅版を製品化。業務に必須の4機能（基本機能＋顧客管理・予約管理・入金管理機能）を合わせても1ユーザ、月額8000円で収まり、なおかつ1年単位で契約できる料金体系を用意。今年3月から順次、実装・稼働が始まっている。



現在使っている古い旅行業システムがリプレースの時期を迎えている旅行会社にはTabiéの導入機運も高まっているようだ。DX推進本部営業部の部長代理を務める山崎功介氏によれば「古いシステムはあるが活用されず、同じ書類を複数作り回覧して稟議を通す紙文化が残ったまま。そこでTabiéのデモを行うと興味を示してくれる。評価が高く反応も良好で、いち早く導入承認に至った会社もある」とのことだ。

国内団体の旅程作成の自動化を支援

国内の団体旅行需要への対応も強化中だ。DX推進本部営業部部長の山田健一朗氏は「修学旅行に強かった大手旅行会社が、コロナ禍の影響もあって地方拠点の縮小や撤退、要員削減を進めた。その結果、修学旅行等の教育旅行需要が回復する中で地場の中小旅行会社のチャンスが広がった。ただし営業要員が事務作業によって手足を縛られることなく営業活動に注力できる体制を整えなくてはチャンスを生かせない。いまだに営業担当者が顧客情報や案件の進捗状況を紙カルテで管理しているようなケースもある」とシステム化を急ぐ必要を説く。

ただし性急なシステム化が必ずしも成果につながるわけではない。山田部長は「多くの旅行会社にとって、いきなりシステムに一元化するのは難しい面がある。当面はエクセルとシステムの併用で管理しつつ、まずは運用のルールをしっかりと作って定着を図る。その上で最終的にシステムへの一元化を実現する必要がある」とのアドバイスも忘れない。



DX推進本部 営業部
部長 山田健一朗氏



DX推進本部 営業部
部長代理 山崎功介氏

団体旅行の提案や見積りに欠かせない旅程作成を支援するシステムも用意する。NSKがパートナーに選んだのは株式会社クレスコ・ジェイキューブだ。同社の貸切バス見積・行程表作成支援システム「クリアルート」は行程表や見積書を素早く作成できるだけでなく貸切バス運賃の下限割れを防止にも役立つ。業務効率化とコンプライアンス対策の強化を図れるのが特徴だ。NSKでは旅行会社に「クリアルート」を紹介するのに加え、Tabiéとのシステム連携も検討している。

インハウスのGDS業務の負担を軽減

NSKは海外業務渡航を取り扱うインハウスエージェントのニーズへの対応も強化する。「海外業務渡航は需要がコロナ禍前の7割程度戻ったのに対し要員は半減したままで、1人当たりの業務量が増え続けている。また航空会社の流通戦略の変化で利益率も低下中だ。したがって経営戦略を見直さざるを得ない状況で、新戦略において生産性向上は極めて重要との認識が広がっている。旅行業システムはあるものの中身が古く、他システムとの連携を人手に頼るという無駄が生じているケースもある」（山田部長）。

たとえば、旅行者のプロファイル情報（生年月日、パスポート番号、メールアドレス等）に関して、航空会社が情報を入力して入国管理当局に提供しなければならない国が多い。その場合、旅行会社はプロファイル情報を自社のシステムから取り出しGDSに提供する必要が生じる。旅行会社とGDSがシステム連携していればデータ通信すれば良いが、そうでない場合は人間が旅行業システムとGDSの間に入りつなぎ役を務めなければならない。

そこで、プロファイル情報を含む顧客情報をTabiéにいったん登録すれば、GDSとシステム連携し、Tabiéに登録した情報を簡易的に共有することが可能な、いわゆるシングルエントリーを実現。主要GDSとのシステム連携機能をオプション提供できる準備を整えている。こうした背景もあり、NSKは「すでに複数のインハウス旅行会社から発注を受けており、導入を検討するインハウスが増えている」（山田部長）としている。

旅行業システム



Tabié <タビエ>

<p>使用料制</p>  <p>1年契約、使用料制でご提供します。</p>	<p>必要な機能のみ</p>  <p>必要な機能だけを選択、導入が可能です。不要な機能に費用を強いることはありません。</p>	<p>複数の提供形式</p>  <p>グループ企業のセキュリティ規範に応じ、組込形式とAWS(Amazon Web Services)でのASP形式2通りの提供形式をご用意しています。</p>	<p>機能強化</p>  <p>パッケージ製品ならではの各種機能強化を計画しています。</p>
---	---	--	---

旅行業システムTabié 新オプション

複数GDSとXML連携した「新オプション」提供を開始しました。

GDSXML連携オプション

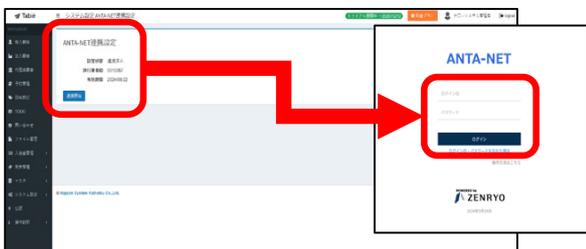
各GDSとXML連携により、Tabié・各GDSと双方向に各種データのやり取りが可能になります。

発券データXML連携オプション

各GDSよりXML連携により、BSP精算に必要な発券データを取得し、予約カルテに反映を行います。

旅行業システムTabié 全旅版

株式会社全旅様のご協力のもと会員旅行会社様限定とした新たなサービスです。ANTA-NETと連携し、API連携により、ANTA-NET発券データ取り込みを行います。



全旅クーポンの発券情報を取得して管理可能

簡単にANTA-NETと連携できます！

利用料は**全旅クーポン**でのお支払いとなります。



日本システム開発株式会社 DX推進本部 営業部

〒160-0021 東京都新宿区歌舞伎町2-4-10 KDX東新宿ビル6F

TEL 03-5155-9415 FAX 03-6302-1391

E-mail inquiry@nsk.co.jp

新大阪開発センター

〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島6-11-25 第10新大阪ビル6階

