

チェックイン時に申し出る（B社のカードを提示するなど）程度であるが、加算には通常数ヶ月かかる。

マイルを使う（ポイント使用）

マイルを使用する手段は、主に「無料航空券との引き換え」か「座席クラスの1クラスアップグレード」である。航空券取得のための基準マイルは、地域間に決まっている。地域は、東アジアと北アメリカ間、北アメリカ内など大まかな区分になっている場合が多い。

通常、マイル引き換えによる航空券予約には座席数制限がある。そのためマイルとの引き換えは通常の有償予約より割り当てられる座席数の優先順位が低いため、特に混雑時期・路線では予約が入れにくい。そこで通常よりマイルを追加することで、有償予約と同等に比較的座席数制限をうけにくい、優先順位が高い予約を可能とするシステムを実施している航空会社もある。また、購入したエコノミークラスをビジネスクラス、または購入したビジネスクラスをファーストクラスへと座席クラスのアップグレードのみするマイル使用もある。購入したエコノミークラスからファーストクラスへのアップグレードは出来ない。なお、無料航空券の発券に際して、発券手数料や諸税を支払うことが必要な場合もあり、無料航空券の場合でも何らかの支払いを伴う場合がある。航空券との交換に至らないまでも低額の商品やサービスチケットとマイルとの交換を選択できるケースも増えている。

マイルの交換（ポイント交換）

クレジットカードとのマイル交換は古くからあり、小売店やホテル、レンタカー、タクシー等の航空運輸と関係の深い業種とのポイント交換サービスが多い。さらには銀行や証券会社などの金融、携帯電話やインターネットサービスプロバイダなどの通信などとも交換サービスを行うものが増えた。特に近年はインターネットの普及により手軽にポイント交換できる仕組みが広まった。クレジットカードなどのポイント交換先において航空会社のマイレージは最も人気があるものの一つである。そのため、航空会社各社はクレジットカード会社などのポイントサービスを取り扱う会社にマイレージを販売している。マイレージは航空券に交換されるケースが多いため、空席を特典航空券として提供している航空会社にとって、負担の増加につながりにくいために非常に都合が良い面がある。一部の北米・欧州系航空会社では、端数調整という顧客サービス目的で一般顧客にも販売している。

交換レートはポイントサービス提供会社との力

関係や双方の思惑で決まるが、大体1マイル当たり2円から5円と言われている。この販売レートは、航空会社での社内におけるマイレージ判断価格よりも割高であるため、マイレージ販売事業は非常に収益性が高い事業とも言える。一部の北米系航空会社などでは会社の収益がほとんどマイレージの他社への販売から出ているとビジネス雑誌などで指摘されている。マイレージで提供する席は、閑散期に席の割り当てを増やせば収益に向上するが、繁忙期との格差によって席が取れないと悪評が立ち顧客流出に繋がる。またマイルを蓄積するとビジネスクラスやファーストクラス等のより高価な席への交換が可能になり、後々の経営への重石になる。一方、パンアメリカン航空はマイレージ用席の割り当てを増やしすぎて提携会社のアメリカン航空からの大量のマイレージ特典席取得者の流入を招き、その結果、有料客の減少を招いて会社の経営にとどめをさす一因となったケースもあり、マイレージで交換できる席の数の設定は非常に注意を要する事項となっている。

米系航空会社では、マイレージの利用料を2倍にすることで、繁忙期でもほぼ確実に席の手配が可能になるサービスを実施している。日本航空においてもJMBダイヤモンド会員については2008年度は同種のサービスを可能とするキャンペーンを開始した。

有効期限

マイレージサービスは常顧客の確保と利用促進を目的としているサービスであることから、一定の有効期限を設定していることが一般的である。日本の航空会社では加算された年の翌々年末まで有効で、それ以降は失効になる。また、3年間積算実績がないと、会員資格そのものが失効になる。このようなことから、頻繁に利用しないと無料航空券交換マイルに到達するのが難しい。

なお、ユナイテッド航空のように、18ヶ月間に1度でも搭乗したり、提携ホテルなどに宿泊することで新規にマイルを獲得すればそれまでの全ポイントが保全され持ち越されるシステムやノースウエスト航空のワールドパークス、アジアナ航空や大韓航空のように貯めたマイルは無期限有効という航空会社もある。国内の航空会社でも上位の常顧客に対してはマイルの有効期限を無期限としている場合がある（JALマイレージバンクダイヤモンド、ANAダイヤモンドサービス等）。

スターアライアンス（Star Alliance）は、1997年5月14日に設立された世界で最初の航空連合であり、最多の加盟社数の航空連合である。その加盟会社によるコードシェア便は世界各地に広がっている。（文責：田原）

2007～2008年度



中津平成週報

国際ロータリー2720地区

中津平成ロータリークラブ

会 長	若 松 定 生
幹 事	榎 本 正 則
会報委員長	田 原 和 己

例会日／毎週木曜日 12:30

例会場／中津オリエンタルホテル ☎24-8111

事務局／〒871-0055 中津市殿町1383の1 中津商工会館2F

☎0979-22-9716 FAX 0979-22-9722

メール／office@n-heisei.org

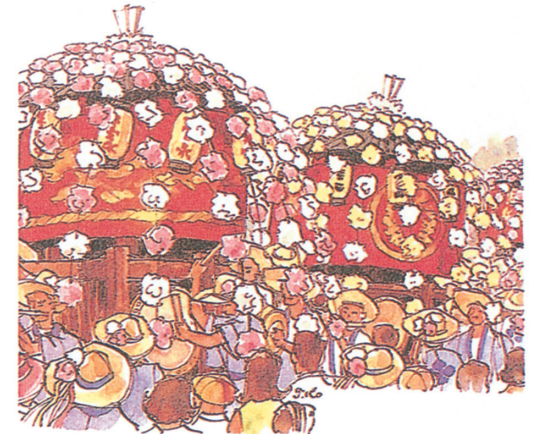
ホームページ／http://www.n-heisei.org/

2007～2008年度 国際ロータリー・テーマ

ロータリーは分かちあいの心

ROTARY SHARES

国際ロータリー会長 ウィルフリッド・J・ウィルキンソン



第885回例会 平成20年5月29日(木)

◎本日の例会プログラム

ゲスト卓話「豊前海のススメ」角 和久氏

○次回例会プログラム

ゲスト卓話「そこが知りたい放射線と放射能」
元熊本大学非常勤講師 大塚徳勝氏

前回(884回例会)の記録 平成20年5月22日(木)

■ビジター

中津中央RC 工藤仁士君

■出席報告

会 員 数	26名
免 除 者 数	0名
対 象 者 数	26名
本日出席者	18名
欠 席 者 数	8名
出 席 率	69.23%

■前々回出席報告の修正

前々回欠席者	3名
メイクアップ	3名
欠 席 者	0名
修正出席率	88.46%→ 100%

●メイクアップ

熊谷、出納、土居(中津中央)

●欠席者

なし

ロータリーソング

それでこそロータリー

会長の時間



会長 若松 定生
先週の17日（土）18日（日）、会員有志と玉名市へ泊して地区大会へ参加して参りました。登録人員が1,294名、日本で

今期34番目に開催された最後の地区大会だそうです。また、例年の地区大会と少し違うのは、国内外の今期の現役ガバナーが10名程来賓としてご出席でした。大会に先んじて、会長・幹事・G補佐会議が行われました。その席上で、RI理事の小沢氏より今年の1月サンディエゴでガバナーエレクト研修セミナー（GETS）が開かれたが、全世界で2地区のみ欠席だったそうです。そして、セミナーの中でウィルキンソンRI会長が第2720地区に言及され、杉谷現ガバナーの続投しか無いと断言されたそうです。この問題に関しては地区大会の間、何度も登場し、論議されました。最後に、杉谷ガバナーからは、1人でできる事ならお受けしますが、所属ホストクラブや近隣のクラブに大きなご面倒をお掛けする事で、かつ2年連続というので、決断ができません。但し、アクティング・ガバナー・エレクトとして地区委員は来年も同じメンバーで引き続きよろしく願いますとの事でした。さて、いい方向へ流れて欲しいのは私一人ではないはずです。上手に納まってほしいものです。また、最終日は大会終了後、熊本城の本丸御殿を見学するなど、和気藹々と親睦行事を楽しんで無事帰りました。

幹事報告



幹事 榎本 正則
●例会変更 宇佐八幡RC、宇佐RC
●週報受理 熊本平成RC、宇佐2001RC、宇佐八幡RC
●会報受理 なし

- 週報お礼 なし
- 幹事報告
 - ・中津RC、中津中央RCの6月例会プログラム届く。
 - ・地区協議会開催のご案内
 - ・会長エレクト研修セミナー開催のご案内
 - ・中津青少年健全育成市民会議平成20年度役員総会の開催のご案内
 - ・中津市暴力絶滅市民会議会長、中津警察署長連絡表彰について
 - ・中津市暴力絶滅市民会議役員総会の開催について
 - ・児童家庭支援センター「和」（やわらぎ）より機関誌「くすのき」の送付について
 - ・5/17-18、地区大会がありました。1,294名の登録がありました。
 - ・ロータリー手帳が届きました。
- 理事会報告 なし

委員会報告

矢頭次期幹事

次年度の活動計画書の提出期限が今日になっていますが、今日まで提出出来ない方はFAXで私に送って下さい。宜しくお願いいたします。



ニコニコボックス

担当：姉妹校流委員会

○若松会長

100%出席、有難うございました。地区大会に無事参加が出来ましたのでニコニコします。

○榎本幹事

私も会長と同じく100%出席、有難うございました。地区大会に無事参加が出来ました。

○土居会員

今回は園の行事で地区大会に参加が出来ませんでしたが無事に終わったようなので良かったです。



○矢頭会員

地区大会に無事参加が出来ました。今日は用があるので早退いたします。

○出納会員

私は5月、6月が出席の担当になります。今日は100%出席になり有難うございました。



○永松会員

ニコニコの御協力有難うございました。



会員卓話

旅のお得な情報

田原和己会員

マイルとは

世界で初めてマイルサービス提供をしたのはアメリカン航空で、1981年5月1日からサービスをはじめたA Advantage（アドバンテージ・プログラム）である。当時のアメリカン航空は、1970年代後半のジミー・カーター大統領による航空自由化政策（ディレギュレーション）により低迷した業績の改善が急務であった。窮余の一策として顧客囲い込みサービスである「アドバンテージ・プログラム」を開始したが、1年間で100万人の会員を獲得し、成功を収めた。その後、多くの北米航空会社が競ってマイルサービスの導入を開始した。1990年代に入ると、競争激化によるコスト削減の一環として欧米、アジア圏の航空会社との航空会社同士の連合（アライアンス）の締結や提携が活発化し、運行機材の共用やコードシェア便の導入などが相次いだ。これにあわせて、マイルサービスを共通化する動きが見られるようになった。さらにマイルサービスへの入会時のマイル付与（ウェルカムマイル）や、レンタカー利用、ホテル宿泊、食事、買い物、提携クレジットカードでの支払い使用でもマイルを付与するなど多角的なサービスへと変貌してきた。提携会社間で相互にポイントを交換する仕組みも現れている。

日本におけるマイルサービスの本格的導入は当時の航空3社（日本航空、全日空、日本エアシステム）とも1997年である。これに先立ち古くから国際路線を有していた日本航空は1983年に

米国で「JALマイレージバンクUSA」を発足させ、1993年から北米地区で「JALスカイプラス」として、さらに1996年10月から日本地区において国際線へのマイル付与が開始されてきた。なお、常顧客組織としては、日本航空がすでに1970年から「JALグローバルクラブ」を組織しサービスを提供してきたが、マイルサービスは加入者の限定を行わない顧客サービスであるため、日本国内でのマイルサービスは後発と言える。現在、大手航空会社のマイルサービスとして、日本航空はJALマイレージバンク（JMB）、全日本空輸はANAマイレージクラブ（AMC）をそれぞれ提供している。

マイルを貯める（ポイント加算）

搭乗手続きの際にカード提示を行うか、予約時に顧客番号を伝えることにより、顧客の搭乗を確認する。また、搭乗時にカードを提示しなかった場合でも、搭乗確認できる書類（ほとんどは搭乗券の半券の原本と航空券番号の写し）をマイルサービス提供元に送付することで事後登録ができる。実際の搭乗が確認できると、その空路の飛行距離に応じたマイルを付与するのが基本。発券時の座席クラスや適用運賃に応じてさらに増減がある。航空会社によってルールは異なるが、エコノミークラス普通運賃を基準とすると、ビジネスクラスやファーストクラスには25～200%のマイル数が追加加算される。逆に団体や格安航空券による搭乗に関しては標準より少ないマイル数（例・70%など）になったり、そもそもマイルがつかないこともある。閑散期や同路線への他社参入時に期間限定でマイルが追加されるキャンペーンも行われる。

さらに、航空会社の責任により、搭乗予定の航空機のシート配置の変更や装備故障などにより、本来得られるサービスが得られなくなった場合（例えばダウングレードや代替機への変更、座席オーディオシステムの故障など）、現金・クーポンによる払い戻しでなくマイルの加算による補償が行われることもある。また一暦年に搭乗距離や回数が多かった顧客に対しては、翌年度にかけて「上級会員」として様々な優遇が行われる。（例：ボーナスマイルの追加加算、空席待ち／チェックイン／搭乗／手荷物引渡の優先扱い、手荷物重量の優遇、席のアップグレード、空港ラウンジの利用など）なお、搭乗した航空会社と異なる航空会社へのマイル加算（A社の便に搭乗し、そのマイルをB社のマイルへ加算すること）が可能なることもある。可否やマイル換算率は航空会社・搭乗クラス・区間・正規運賃かどうかなどによって異なり、事前に航空会社に問い合わせるのが確実である。手続きは