



推行“名古屋战略”覆盖三大都市圈

## 春秋航空“大手笔”布局日本战略

深耕日本五年之后，国内最大的低成本航空春秋航空的日本战略终于迎来“大会战”。

继大阪战略一炮打响之后，春秋航空迅速推进名古屋战略。春秋航空近期宣布，将在6月29日开通上海直飞名古屋航线。与大阪战略逐步推进不同，名古屋

战略采取了集团作战，同一天开通直飞名古屋的除了上海之外，还有合肥、哈尔滨、呼和浩特经停石家庄至名古屋航线，一次性将增加5个新航点，力度之大前所未有。

“名古屋战略得益于前期日本大阪战略的成功。”春秋航空新闻

发言人张武安说：“春秋的成功带动了一大批航空公司争先恐后开通大阪航线，令大阪旅游市场迅速饱和。因此，继日本大阪后，春秋航空决定实施名古屋战略，将接连开辟中国各地至名古屋航线，为两地观光提供便利。”

更重磅的消息是，春秋航空有

望在今年8月开通上海到东京羽田的航线，申请了五年的上海直飞东京终于落地，对于春秋航空来说，低成本的中日出行网络已全部覆盖日本最主要的三大都市圈，春秋航空董事长王正华梦想多年的春秋“旅游+航空”的“日本战略”得以实现。

### 王正华的“日本战略”

智者往往先行一步，王正华的“日本战略”从五年前就开始了。

“如果说早期的日本战略，那我相信从春秋航空开通的第一条国际航线就可以说明问题了。”张武安介绍。

春秋航空2010年7月首航日本茨城，这是中国民营航空公司飞出国门的第一条国际航线，也是春秋的第一条日本航线，甚至还早于春秋的上海至香港航线。

对于有着30年旅行社经验的王正华来说，他比任何一家航空公司老板都深知“日本战略”对于春秋航空的重要性。日本有着丰富的旅游资源，和春秋“旅游+航空”的运营模式极为契合。

对此，董事长王正华有个旅游方面的判断，中国人出行向来都是先是100公里范围内活动，上海周

边的苏州、无锡开始，一点点再到国内景点；随后，就是港澳自由行的兴起；之后是东南亚、新马泰，接下来火的是台湾地区。等到台湾地区这波热潮过去，后面就是日本、韩国。

近年来日韩旅游热的事实证明了王正华的判断是正确的。日本统计数据显示，去年中国大陆游客总数超过了240万人次，较上一年度增加了83%。“中日旅游市场蕴含着巨大的商机。”春秋航空市场部人士表示。

茨城、高松、佐贺是春秋航空相继在日本开通的三个航点。春秋航空先后于2010年7月开通上海飞茨城，2011年3月开通上海飞高松，2012年1月开通上海飞佐贺。

“如果从选点而言，无论是旅客的认知度、航线的知名度，东京、大阪、名古屋等地都具有非常大的

优势。但是，当时还不具备民营航空进入的条件。因此，春秋将航点选在了距离东京80公里，被称为首都圈除了成田和羽田外的第三座机场——茨城机场。”张武安介绍，春秋一直将日本作为自己最重要的战略市场来布局。哪怕暂时不能进入知名都市，也要围绕知名都市进行布局，这种布局思路也一直持续在佐贺、高松等地。

凭借低成本航空的优势，春秋航空在茨城航线上首获成功。春秋航空在上海到茨城投入了仅4000日元的价格，迅速被日本媒体广为传播。因为当时整个日本市场还没有一家低成本航空，日本人从未想象可以用4000日元价格就能飞到上海。

从那时开始，春秋航空谋求深耕日本市场。其背后的商业逻辑

是，上海市场向日本输送的游客数量居于全国前列，而春秋航空母公司春秋国际具备办理赴日旅游签证的旅行社资格。

“茨城机场的效果应该说是显著的。2011年，茨城机场被评为亚太最佳低成本航空机场。我们在茨城这条线上客座率一直非常高，即使是在中日两国风波期间，客座率虽然有所回落，也一直维持在80%以上。”春秋航空市场部人士表示。

王正华也因此被称为是将低成本航空引入日本的第一人。“感谢你们为中日两国间的交流和友谊所作出的杰出贡献，特发此状，以资鼓励！”今年3月5日，日本驻上海总领事馆举行第二届赴日观光优秀旅行社表彰仪式，日本驻上海总领事小原雅博用中文大声宣读奖状。

“春秋旅游和春秋航空的结合，是一个巨大的优势。在航线初期，散客和商务客无法支撑一条航线时，运用庞大的旅游资源，吸引除了这座城市外的周边客源。以武汉来说，除了武汉当地，借助于武汉发达的高铁网络，周边的郑州、长沙、南昌等地也在向武汉输送客源。这就保证了航线初期，这条航线能够健康的成长。而在度过最艰难时期之后，商务客、散客又可以迅速地补充。”张武安说。

一般来说，一条新开航线的培育期在2至3年，茨城即使知名度不高，培育期达到1年~2年左右。到了大阪就非常快了，2014年3月开始到今年3月，一年不到散客就达到了一个比较好的比例。“在航线初期，团队游客占到了90%左右的量。随着航线开航一年之后，团队游客和商务散客的比例会慢慢到50：50。”春秋航空市场部人士说。

张武安说：“春秋的成功带动了一大批航空公司争先恐后开通大阪航线，令大阪旅游市场迅速饱和。因此，继日本大阪后，春秋航空决定实施名古屋战略，将接连开辟中国各地至名古屋航线，为两地观光提供便利。”张武安解释说。

短短一年时间，连续开通10

续开通中国各地至日本大阪航线，迄今已开辟10座城市至日本大阪航线。

日本观光厅的统计数据显示，受日元贬值和前往关西国际机场的春秋航空公司航班增加等影响，日本大阪来自中国大陆地区的游客人数从2013年的52万增至2014年的100.6万人次，从第3位跃居首位。

对于春秋航空来说，现在大阪遇到的问题，旅游市场迅速饱和，当地的接待能力远远跟不上中国游客的增速，因此，春秋决定将布局从大阪延伸到名古屋。

“春秋的成功带动了一大批航空公司争先恐后开通大阪航线，令大阪旅游市场迅速饱和。因此，继日本大阪后，春秋航空决定实施名古屋战略，将接连开辟中国各地至名古屋航线，为两地观光提供便利。”张武安解释说。

短短一年时间，连续开通10

### 覆盖日本三大都市圈

月底，春秋航空将迎来一波新开航线的高潮。春秋航空宣布，将在6月29日开通上海直飞名古屋航线。继茨城(东京)、大阪之后，低成本的中日出行网络已全部覆盖日本最主要的三大都市圈。同一天，春秋航空还将开通合肥、哈尔滨、呼和浩特经停石家庄至名古屋航线，中日航线猛增至20条。

在春秋航空内部，这一计划被称之为“名古屋战略”。位于日本中部地区的名古屋，将一次增加包括上海在内的5个新航点，名古屋的中日航线网络也将首次触及安徽、内蒙古自治区、河北以及黑龙江。

名古屋战略得益于日本大阪战略的成功。2014年3月15日，春秋航空开了第一条中国与大阪之间的航线——上海浦东往返日本大阪关西机场的直飞航线。大阪的成功之快或许都出乎春秋航空的意料。从当年7月起，春秋航空连

### 春秋日本协同作战

作为春秋航空全球化中最重要的一环，在春秋航空不断开拓新航点、加码中日航线的同时，春秋航空念念不忘在日本安营扎寨。

对于低成本航空在日本的发展，春秋应该算是起了个大早，赶了个晚集。直到有多家低成本航空已经纷纷布局的时候，春秋航空日本公司(以下简称“春秋日本”)才获准在2014年8月首飞。

相比东南亚国家廉价航空的蓬勃发展，日本的廉价航空市场发展缓慢。直到2012年日本才有三家航空公司启动了廉价航空业务，分别是捷星日本(Jetstar Japan)、乐桃航空(Peach Aviation)和亚航日本(AirAsia Japan)。其中，捷星日本是由澳大利亚廉价航空公司捷星(Jetstar)和日航(JAL)成立的合资公司。而亚航日本则是亚洲航空与全日空的合资项目，由于全日空和亚洲航空在定价、航线和销售基建

等问题上存在分歧，双方终止了这一合资项目，由全日空买下了亚航持有的亚航日本股份，并将其改名为香草航空(Vanilla Air)。

春秋日本是春秋航空于2012年9月7日在日本设立的公司，其中春秋航空持有33%的股权，其余约67%的股权是由IT行业、商社、旅游行业、投资基金等日资企业持有。据称，股东中还有日本最大的旅行社JTB。

王正华对春秋日本寄予厚望，希望它能成为日本最大的廉价航空公司，并把小儿子王炜派驻日本出任春秋航空日本公司董事长。

在春秋航空未来的布局中，春秋日本公司将扮演重要角色。以东京成田机场为基地，目前其已经开通东京成田到高松、佐贺、广岛的3条日本国内航线。日本公司尝试在全日空的合资项目，由于全日空和亚洲航空在定价、航线和销售基建

说，目前杭州和南京正在运营4飞的旅游产品，就是上海飞高松、高松飞东京、东京飞高松、高松回上海。

作为一家以东京成田作为基地的公司来说，未来可以连接日韩、日本中国台湾地区等，可以把春秋现有的航线全部连成网。更大的野心则在于，日本分公司从东京成田飞中国国内，“春秋日本的未来定位，应该是以东成田为基地，覆盖中国”。

日本统计数据显示，去年中国大陆游客总数超过了240万人次，较上一年度增加了83%。这一势头仍有增无减，来自日本观光厅的数据显示，今年中国游客前4个月已经突破了100万人次，相当于去年半年的量。

截至今年3月，春秋航空已开辟15条中日航线，每周提供航班64班，座位数达到2.3万个。至

## 申请获批 春秋航空 8月直飞上海至东京羽田

春秋航空宣布，将于8月5日执飞上海浦东至东京羽田航线，首航促销价仅299元。继6月30日，春秋航空直飞上海至日本名古屋航线后，春秋航空也真正飞入了日本的“首都圈”。这也意味着春秋航空的中日航线网络战略往前大大迈进了一步。

上海至东京羽田航线将采用空客A320执飞，每周一、三、五、日共执飞4班。去程9C8515航班，从上海浦东起飞时刻为19:25，抵达东京羽田为22:00。回程航班9C8516，从东京羽田起飞时刻为00:30，抵达上海浦东为03:25(以上均为北京时间)。

“上海至东京羽田航线，是春秋航空期盼已久的商旅航线，也是中日航线中的‘黄金航线’。”春秋航空市场部相关负责人表示，东京羽田航线的开通，将给春秋航空持续构建的中日航线网络布局添上一个重重的砝码。

5年前，春秋航空在计划“日本战略”之时就期待直接进入东京市场。2010年，春秋航空开通的第一条国际航线，即上海至日本茨城航线，茨城距离东京仅一步之遥。

5年来，春秋航空的日本航点已拥有旭川、札幌、茨城、大阪、名古屋、高松、佐贺，已遍及日本东京、大阪、名古屋三大都市圈。截至今年3月，已开辟15条中日航线。至2014年年底，春秋航空中日所有航线累计运输旅客突破80万人次。



## 春秋航空在日本 启动大规模招募计划

春秋航空将日本市场视为国际化战略的第一步，而人才和服务将是春秋航空面临的重要挑战。春秋航空也意识到了这点，表示会加强与日本同行的交流合作，学习从细节入手提升服务，相应地，春秋航空将从日本招募大量当地服务人员。

春秋航空相关负责人表示，民航换季后，春秋航空新辟多条赴日航班，根据公司未来发展计划，急需大批日语人才，尤其是乘务员和地勤。在大阪、名古屋两地，春秋航空已经启动大规模招聘计划。

今年4月，春秋航空在日本大阪启动最大规模招聘，预计招募100名乘务员以及地勤工作人员。网上报名开启两周，已收到应聘者近千份简历。

3月29日、30日，春秋航空新增5条日本新航线，包括日本大阪至中国成都、西安、郑州、泉州以及北海道旭川至中国上海。至此，春秋航空已开辟15条中日航线，每周提供航班64班，座位数达到2.3万个，其中，仅大阪机场的通航中国城市已达10个。

根据今年3月3日春秋航空与日本关西机场签署的战略协议，在未来5年内，春秋航空将增加关西机场的飞机投放量，并将通航城市从目前的10个增加到20个以上。

“日本在春秋航空中的战略地位十分重要，为此，我们也急需乘务员、地勤人员等一大批人才。”春秋航空人力资源部人士介绍说，这也是迄今为止春秋航空在日本举行的最大规模招聘。

“为了方便日本应聘者的生活考虑，未来工作的地点将主要安排在日本大阪等基地。”这位人士介绍说，此次招聘计划，无任何年龄、专业限制，面向日籍人士及留日中国人，只要符合招录标准、有志于蓝天事业，均可在春秋航空官网在线报名。

相关负责人还表示，招募通过的学员将在日本大阪及中国上海两地接受训练，优先安排日本各航点往返中国航线的飞行，如各项培训顺利通过，预计最快在暑期能飞上蓝天。

为了配合春秋航空“名古屋战略”的推进，目前，春秋航空已经在名古屋启动乘务员招募。春秋航空将在月底密集开通中国多个城市到名古屋的航线。6月29日，春秋航空开通上海直飞名古屋航线，同一天，春秋航空还将开通合肥、哈尔滨、呼和浩特经停石家庄至名古屋航线。

随着国际航线的不断开设，春秋航空非常注重国际化人才队伍的持续培养，此前招募的乘务员均已经成长为经验丰富的客舱乘务员。“我们希望日本乘务员严谨、热情、富有亲和力。”春秋航空人力资源部提醒说，如果面试者具有这些特质，面试现场肯定能加分。

本版文章均由方大同撰写

