ホテル人脈

全国のホテル・旅館経営者集まり交流深める

Aカードは「トップ会」・日本旅行は「総会」・全日本シティホテル連盟は「セミナー」

ホテル・旅館のネットワーク組織が2月下旬に相次いで全国大会を開催した。日本旅行協定旅館ホテル連盟は「第49回通常総会」を、全日本シティホテル連盟は「JCHA2011　ホテル経営者セミナー」を、Aカードホテルシステムは「第16回　Aカードトップ会」をそれぞれ都内で行った。当日は専門家を迎えてのセミナーのほか、ネットワークとしての指針を示した。ホテル・旅館の経営者が全国から一同に会する機会は少ないだけに、プログラム終了後の懇親会では積極的な交流がところどころで見られた。

Aカードホテルシステム 加盟店店舗は275店に

独立系ビジネスホテルの会員システムを展開しているAカードホテルシステム（東京都千代田区）では2月22日（火）、13時より鉄鋼会館にて「第16回　Aカードトップ会」を開催した。

当日は、経営者・Aカード会員向けアンケート集計結果の発表のほか、「最強組織を作る3つの鉄則と5つの手順」と題し、トレーニングカンパニー丸茂喜泰社長が、また「施設の改装とコスト削減」と題し、ホスピタリティパートナーズの柳村一幸部長がそれぞれ講演会を実施した。

冒頭、田中章生社長からネットワークの現状と、平成23年度の施策が発表された。

それによると、会員数は2月16日現在で、275箇所が参加し総客室数は2万9874室、昨年と比べて115箇所が新たに参加した。同社では12月までに加盟数を400店舗まで拡大、2～3年後を目処に600店舗までもっていきたいという。

一方カード会員は、2月16日現在で23万2042人で、12月までに30万人を目指していく。

同社は今年度地域ごとの交流会の開催や入会キャンペーン、メールマガジンの配信、予約システムのバージョンアップなどを積極的に行っていく。入会キャンペーンでは、300店舗達成記念を4月ごろに、350店舗達成記念を秋に予定。年間優秀加盟ホテル表彰制度も予定している。

予約システムのバージョンアップでは、昨年12月に予約システムのリニューアルを実施。部屋毎のプラン設定や期間設定などの画可能になった。また9月にはサイト・コントローラへの登録を予定しており、これによりホテルの部屋出し管理の利便性を高め、ホテル数・会員数拡大による予約・集客増を目指す。

また、年間優秀加盟ホテル・秋の入会キャンペーンの表彰も行われた。

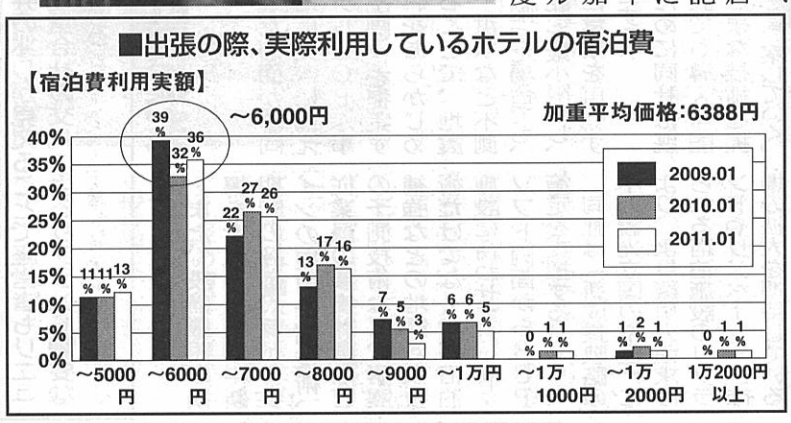
1室あたりの新規入会者数年間トップ3はホテルサン人吉、スマイルホテル・アンド・サービス アパートメント浜松町、プレミアイン仙台多賀城となった。

秋の入会キャンペーンにおける1室あたりの新規入会者数トップ3は、スマイルホテル神戸元町、プレミアイン仙台多賀城、スマイルホテル郡山。

秋の入会キャンペーンにおける新規入会者数の部では、スマイルホテル函館858名、スマイルホテル長野582名、プレミアイン仙台多賀城447名がトップ3となった。個人総合ではスマイルホテル函館の対馬涼太氏が617名でトップとなった。

▶今後の方向性を説明する田中章生社長

■出張の際、実際利用しているホテルの宿泊費



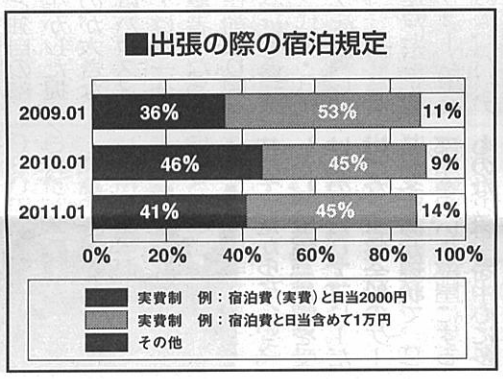
出張者アンケート実施 「朝食」の充実化が必要に

同社では1月25日・26日の2日間にかけてAカード会員へのアンケート調査を実施。有効回答数は1018人。

それによると同アンケートでは大まかに4つの項目を調査した。

①ビジネスマンの出張の実態は、出張規程の宿泊費の上限は、東京・大阪以外では8000円までという答えが一番多く25%、東京・大阪では1万円までが24%となっている。実際に利用しているホテルの宿泊費は別グラフのとおり6000円までが一番多くを占めた。

■出張の際の宿泊規定

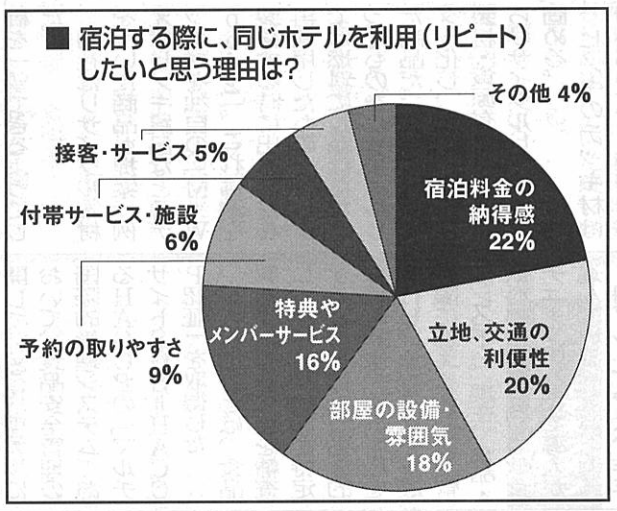


ビジネスマンがホテルを利用検討する際に、評価する付帯サービス・施設は、「朝食サービスの内容」33%、「ホテル内の大浴場」20%、「駐車場」17%。同部屋の設備・雰囲気は「ベッドの質やサイズ」18%、「部屋で仕事がしやすい環境」17%、「HP等で判断できる部屋の内装の雰囲気」17%。同立地条件は、「最寄り駅の主要駅からの近さ」34%、「目的地からの近さ」28%、「繁華街・飲み屋街からの近さ」24%。

②宿泊者が求める朝食サービスでは、別項のとおり。事例としてパークイン五所川原エルムシティの津軽の旬の料理・青森県産りんごジュース、ホテルタイセイのきびなごの南蛮漬け・黒豚味噌・さつま揚げ・山川漬・串木野産釜揚げシラスなどが紹介された。

③ポイントカードについて、キャッシュバックの使い方は、食事代が24%、お土産代16%、宿泊代13%がトップ3。部屋のアップグレードを加えて宿泊時に使っているケースは合計で63%にものぼる。

■ 宿泊する際に、同じホテルを利用（リピート）したいと思う理由は?



◀全国から集まった経営者は熱心に話を聞く

日本旅行協定旅館ホテル連盟通常総会

日本旅行協定旅館ホテル連盟が2月24日、ホテルメトロポリタンで開催したのが「第49回通常総会」。当日は日本旅行の提携施設の経営者200人以上が集まった。

当日は平成22年度事業報告のほか、日本政策投資銀行　地域振興グループの藻谷浩介氏による「『デフレ』の正体と旅館・ホテル経営」と題した記念講演が行われた。

また、宿泊者アンケートによる優良施設表彰では、項目別で入浴設備では、有馬温泉　兵衛向陽閣、食事が城崎温泉　西村屋本館、スタッフで京都ブライトンホテルがそれぞれトップに。客室数別では、30室以下で湯布院温泉　ゆふいん月燈庵、31～60室が河口湖　湖山亭うぶや、61～120室が恩納村　SPA RESORT EXES、121室以上が沖縄・名護のザ・ブセナテラスがそれぞれトップに輝いた。

同連盟では「旅連改革委員会」「訪日誘致推進委員会」「営業推進委員会」「役員選考委員会」といった各委員会が活動報告を行った。

平成23年度は、宿泊券販売の拡大や中国エージェントの招聘といった日本旅行の連動事業のほか、6月28日～29日にかけて日旅連塾の開催を予定している。

現在同会には229ヶ所が参加しており、平成22年度には55ヶ所が新たに会員に加わった。

その日本旅行（本社・東京都港区）では国内パッケージツアー「赤い風船」の40周年記念商品を順次発売する。

「風船（Fusen）」の頭文字〝F〟に掛けた4つの〝F〟、すなわちFound（見つかる）、Fun（楽しめる）、Feel（旬や季節を感じる）、Forever（思い出に残る）をコンセプトとして「想い出に残る楽しい旅」を提供するとともに、これまでに無い新たな4つの旅を提案し、リピーターの獲得と新たな顧客の開拓を目指す。

具体的には、季節の旬や地域限定の素材にこだわった内容重視型の添乗員同行プラン、個人手配では実現しにくい観光スポットを巡る旅程を実現した現地発着型プラン、熟年層に商品を届けるための店頭での待ち受け型でない販売スタイルのプラン、記念日旅行等のニーズに対応できるハイグレードの客室や交通機関のプランといったもの。

▲通常総会の様子

JCHA2011 ホテル経営者セミナー

（社）全日本シティホテル連盟（事務局・東京都千代田区）が、東京・浜松町の味覚糖UHA館東京にて2月21日（月）・22日（火）の2日間に渡って行われたのが「JCHA2011 ホテル経営者セミナー」だ。

当日は基調講演として作家の中谷彰宏氏による「防戦を抜け出す、切り替えし7つの作戦」、松井洋治氏による「元気を出していこう！ホテルもあなたも」が行われた。その後は「客室販売」「IT活用」「インバウンド」「施設・設備」「労務・教育」といったテーマに合わせた」分科会が実施され、活発な意見交換がされた。

同連盟では昨年来、出張ニーズなどの減少による厳しい経営環境が続く中、もっと現場に立ち戻っていくべきとの考えから、雇用を大切にした経営方針へ転換を指摘している。

また出張客向けに飛行機や電車などの交通機関との組み合わせによるダイレクトプランを推進するなど、利用者の利便性を高めるための施策を推進している。

同連盟は、今年度の事業計画として公式ホテルのリニューアル、会員同士の情報の共有化、高齢者・障害者の利用に配慮した施設やソフト面での対応、客室料金調査や利用率調査等の実施、エリア研修会などを積極的に行っている。

■宿泊者が求める朝食サービス（抜粋）

- ◆日本人向けにしてほしい
- ◆1ヶ月以上に渡る長期出張で、充実した朝食があったホテルは印象が深い
- ◆朝食の無料サービス（おにぎりなどの軽いもの）
- ◆有料でのアップグレードなど
- ◆朝食に無料の信州そばが付いていることと、無料の飲料が何回も利用できることが良かった
- ◆心のこもった充実した朝食
- ◆地域特産の朝食
- ◆旅館並みの朝食サービス
- ◆朝食でお粥は嬉しい