

地方ホテル「系列化」急ぐ



ビジネスホテル各社

リッチモンドホテルを運営するRNTは自社のホテルが少ない日本海側や北関東を中心に、他のチェーンに属していない独立系ホテルを提携先として募集する。全国に5

RNTは日本海側や北関東を中心に、独立系ホテルを提携先として募集（同社が運営する東京都台東区のリッチモンドホテル浅草）

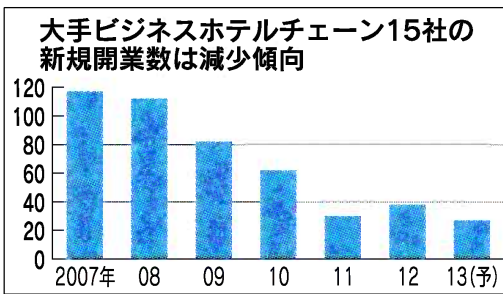
RNT 月例基本料不要に Aカード 提携へ営業員倍増

主要ビジネスホテルチェーンが地方のビジネスホテルとの提携を加速している。オールエヌティーホテルズ（RNT、東京・世田谷）は通常、提携先が払う基本料を不要にして10月から提携先を募集する。Aカードホテルシステム（東京・千代田）は営業人員を拡充した。施設拡大を抑制しつつ地方のホテルを系列化し、手数料収入と会員数の拡大を図る。

ビジネスホテル各社の提携契約の特徴

オールエヌティーホテルズ	期間は3年。月ごとの基本料は不要で提携先はポイント負担金のみ払う
藤田観光	期間は5年。33カ国語に対応した海外向け予約サイトの利用可能に
サンルート	期間は3年。予約方法に応じて手数料が変動する仕組みを導入
Aカードホテルシステム	期間は1年。2種類から契約方法を選択できる

大都市で開業余地乏しく



各社が地方のビジネスホテルの系列化を加速する背景には、新施設開業のコストを抑えながら効率的に事業エリアを広げ、収入源を多様化する狙いがある。

日本経済新聞社によると、大手ビジネスホテルチェーン15社の13年度の新規開業数は27施設と12年度比3割減の見込み。RNTは前年度並みの1施設、前年度に2施設を

手数料など収入も多様化

大手ホテルチェーンは地方の独立系ホテルと提携すれば手数料収入を増やせるうえ、大型投資せずに未進出の地域などで顧客を紹介するホテルを増やせる。利便性が高まれば、自社の会員サービスを利用する顧客も増やせる。

独立系ホテルは提携によって大手チェーンの宿泊予約サイトなどを活用

増やしたサンルートは1施設にとどまる。各社は施設拡大より稼働率維持を優先する構えだ。

大手ホテルチェーンは地方の独立系ホテルと提携すれば手数料収入を増やせるうえ、大型投資せずに未進出の地域などで顧客を紹介するホテルを増やせる。利便性が高まれば、自社の会員サービスを利用する顧客も増やせる。

独立系ホテルは提携によって大手チェーンの宿泊予約サイトなどを活用

投資抑え陣営拡大狙う

人いる統括支配人が設備や接客など100以上の項目を1泊して審査する。契約期間は3年。年間2〜3施設との提携を目指す。

今後は自社サイトで提携ホテルの予約も受け付け、会員制度「リッチモンドクラブ」と同じく、料金の最大10%をポイントとして付与する。提携先は契約時に10万円の加盟料を払い、宿泊客へのポイントに相当する額を集客増を見込める。

RNTは前年度並みの1施設、前年度に2施設を

グループでスマイルホテルを運営するAカードホテルシステムは地方のホテルとの提携のため営業する人員を3人から6人に増やした。現在、首都圏や東海方面を中心に提携している377施設（7月末時点）を2016年末までに600施設に増やす計画だ。

藤田観光も提携先の募集を始めた。直営のワシントンホテルなどの周辺谷）は7月から提携の契約を結ぶ際の条件を緩和し、増やす。

加盟店を中心に需要を取り込む。2年内に50施設との負担を軽減する。現在の基本料を免除し、提携先8施設ある提携先を15年度末までに3倍の25施設に増やす。