

## HEDNA New Orleans

Global Conferenceの北米版です。大手ホテルチェーンは、本部のディストリビューションのメンバーが参加していました。名だたるどころ全てです。

### Topics1

#### 米国大統領選挙イヤーは旅行が増える

毎回、この年は国内のみならずアウトバウンドも伸びるようです。明確な理由はないようですが、4年前は参考にならないので、8年前の振り返りをしてみましょう。

### Topics2

#### 宿泊業実績は年跨ぎで伸びが鈍化

北米の個人旅行の伸びは鈍化して来ているが、グループビジネスは国内外、10%以上の伸びを見せている。MICEの再開がここニューオーリンズでも感じることができました。

### Topics3

#### 日本のホテル業界に対する不信感

このHEDNA自体で日本に本部を置いている企業はホテル業1社と弊社だけです。参加ホテルやベンダーからは「なぜ？」という言葉が聞かれました。現状に満足だからでしょうか？

### Topics4

#### BtoBビジネス花盛り

会場のあちこちでグローバルホテルチェーンとBtoBエージェントが打ち合わせをしている姿を見ました。新しいツール、サービスの売込みがメインのようですが、活発です。

### <CLOUDIT EYE>

Sustainabilityへの取り組みがグローバルホテルで活性化しています。旅行業のデータ提供会社であるPhocuswright社の報告もありましたが、まだまだ旅行者の高い意識と現実の予約行動には乖離があるようで、北米では意識している旅行者が50%を切るくらいですが、予約行動では8%ほどの予約行動しか見て取れないようです。環境を意識した旅行商品は価格も高いため、忌避されているようです。一方でグローバルホテルチェーンが中心となったSustainability Hospitality Allianceが設立され、WTTCが主導している12のアクションについて各ホテルが決め、社内教育を実施し、商品提供も行うという話になってもいるようです。



ニューオーリンズはメキシコ湾沿いです。てっきり暖かいと思っていたら、-4°Cまで下がり、雪もちらつきました。これは異常だそうです。HEDNAの北米カンファレンスはなぜか気温が低い中で開催され、昨年、一昨年のAtlantaも寒かった記憶があります。来年はSan Diegoなので大丈夫だろうと皆言っていました。

どうしてもニューオーリンズに来ると牡蠣を食べてしまいます。こちらのホテル業界の人は気にせず食べているようです。Dozenで2500円です。これは安いと思いました。



ニューオーリンズはMICEシティです。開催されたホテルの裏手には有名なBourbonストリートがあり、みんな朝方まで音楽聴いて騒いでいたようです。私は時差の都合でコール三昧でしたが。

## <Attribute Base Selling>

部屋属性、ホテル属性に即してチャネル向けにさまざまなオプションを付けて販売するこの仕組みが活性化して来ています。B to Cの世界でも、B to Bの世界でも実装したホテルと、そのシステムの紹介がありました。注目すべきなのは、Sabreが打ち出しているABSではリテールで扱うような品目も含めて、その在庫管理と料金をCRSで管理している実例です。通常Spaとか、ゴルフなどの販売をダイナミックパッケージ的な商品として販売するのですが、最新の事例では地元特産品など含めて販売しており、昨年だけで売上7倍、稼働が11%増となったホテルもあるとのこと。しかし課題としてはAttribute情報はPMSとの連動はしておらず、予約通知に基づき、フロントもしくは予約がそれを展開して手配しなければならないようです。この動きに合わせてPMSも部屋属性を細かく持てるようになってきたものもあるとのことでした。

Sabreのこの機能は「Retail Studio」としてリリースされています。またB to Bの世界では、日本にも拠点のあるWebbedsの系列である「Roomdex」という会社があるサービスを実施しています。やはり北米では、この高単価傾向がいつまで続くか見えないところから、少しでも売上増につながる施策として大々的に取り組もうというホテルが多いようです。

しかしながら、やはり導入には手間がかかります。グローバルホテルチェーンは、その標準化が進まずに着手が遅れそうで、単独ホテルや中小チェーンが導入を進めているようです。

## <Junk Fee撤廃の動き>

昨年のバイデン大統領の施策で、ホテル業界における「Junk Fee」を撤廃しようという方向に進んでいます。販売価格の透明性ということが大きな理由ですが、「リゾートフィー」とか「サービスフィー」を法的にかけてはいけなくなるようです。ただし国や地方が定めた税金はこの限りではないようです。これが北米で当たり前になって来た場合には、日本のホテルのサービス料についても手が伸びる可能性があります。

またOTAなどの世界で、海外からサービスを行っている会社については税金が取れていないということにもメスが入りそうだということです。具体的には宿泊者は宿泊した場合に、その地域の税金を払うのですが、OTA経由であれば、この海外事業者としての税金も宿泊者に転嫁されるだということの見通しです。OTAに関わる手数料が上がる気配もありそうです。

## <2024年のHEDNA>

6月 Global Conference Munich  
9月 Global Conference Bangkok  
の2回が発表されました。

またHEDNAの取り組みとして、HSMIA(Hotel Sales & Marketing Association International)との関係を深めていくとのことでした。仕様の部分はHTNG、マーケティング活動はHSMIAと提携し、コアになる仕組みの部分をHEDNAが担うことになりそうです。

## <次回予告>

今回は3月のITB Berlinの予定です。「旅行博」ですが、旅行に留まらないHospitality ITの発表の場となっています。いくつかのB to BプレイヤーとはITBでの再会を約束しました。

本NEWSはバックナンバー含めて弊社ウェブサイト ([cloudit.jp](https://cloudit.jp)) でも公開しております。

<お問い合わせ>

クラウドイット株式会社 [info@cloudit.jp](mailto:info@cloudit.jp) 電話:03-6416-3270

2024年1月19日

CLOUD IT, Inc. 2023