JTB旅ホ連 2025年度事業

JTB協定旅館ホテル連盟（JTB旅ホ連）は、2025年度事業計画の基本テーマを「JTBとの戦略的パートナーシップの深化による宿泊増売と会員施設安定経営への貢献」とする方針だ。基本テーマでは、JTB旅ホ連とJTBの「戦略的なパートナーシップ」をより踏み込んだ連携とするため、「深化」というワードを追加。会員施設の経営サポートでは、前年度の「経営基盤の強化」から、「安定経営への貢献」とし、加盟メリットを強調する表現とした。事業戦略は「宿泊増売」と「地域振興・観光振興」、事業基盤には「人財育成」と「組織強化」を柱に据える方向だ。事業計画の案を基に取り組みの方向性を紹介する。

事業戦略

基本テーマを補完するサブテーマは、「『四方良し（お客様・地域・JTB・旅ホ連会員）』の精神で、ツーリズム産業の持続的な発展を成し遂げる」。「四方」は前年度と同じ4者だが、地域からツーリズム産業の発展へと視野が広がるよう「地域」の表記順番を繰り上げた。

JTBグループの事業ドメイン「交流創造事業」の源泉「つなぐ・つくる・つなげる」を踏まえ、「相互共栄に向けた連携を『つなぐ・つくる・つなげる』」を目指す。「お客さま（ファン）」の満足度と評価の追求、「地域（エリア）」の面での繁栄、「JTB（パートナー）」との共創・協業・共生、「旅ホ連会員（企業）」の安定経営・永続的発展の実現につなげる。

JTB旅ホ連が「あるべき姿」に掲げているのは、「旅のチカラ（文化・交流・経済・健康・教育＋環境・幸福）」を実感できる価値」を提供し続ける経済団体（組織）。事業戦略、事業基盤の重点項目を企画委員会、販売促進・貢献委員会、インバウン情報委員会、インバウン持つ力は、文化・交流・経済・健康・教育、加えて環境などに及ぶが、最大の力は、人を幸せ（幸福）にすること。旅ホ連は、それを実感できる価値を提供し続ける経済団体でありたい。ツーリズム産業の持続的な発展と日本を元気にするため、『四方（お客様・地域・JTB・旅ホ連会員）良し』の精神で取り組む」との方針を示している。

事業戦略の推進に当たっては、引き続き「JTBからの『新・4つのお願い』」を基に、旅ホ連会員に協力を求めていく。「新・4つのお願い」とは、①47DMC支店（法個仕個所）・各地仕入販売部との連携②行政（地域）にJTBが入り込むための力添え③地域のユニークな素材や取り組み情報の提供④オンライン説明会や旅先店頭での旅行相談への参画―となっている。

JTB旅ホ連委員会、人財・組織強化委員会がそれぞれ担当して推進する。

旅ホ連の宮崎光彦会長は「JTBとの戦略的パートナーシップを深化させ、宿泊増売と会員施設の経営基盤の安定強化に向けて不退転の決意を示したい。旅ホ連会員（企業）の持続的発展と『地域』の表記順番を繰り上げた。

JTB・旅ホ連会員）良し』の精神で取り組む」との方針を示している。

事業戦略の推進に当たっては、引き続き「JTBからの『新・4つのお願い』」を基に、旅ホ連会員に協力を求めていく。「新・4つのお願い」とは、①47DMC支店（法個仕個所）・各地仕入販売部との連携②行政（地域）にJTBが入り込むための力添え③地域のユニークな素材や取り組み情報の提供④オンライン説明会や旅先店頭での旅行相談への参画―となっている。

宿泊増売

28年度5000億円に向けて

宿泊販売の2025年度目標は前年度比5%増の4200億円に設定する。将来的には28年度に5千億円の目標を達成することを目指している。

25年度は、「令和の大改革」と称される新たな国内客室管理ツールへの移行の真価が問われる年と位置付ける。23年12月にリリースされた国内客室管理ツールは、旅ホ連会員施設の要望を反映させたシステムで、柔軟な客室の出し入れが可能になり、宿泊プランに応じて最適なタイミング、最適な販売チャネル、最適な価格での提供を目指している。

国内客室管理ツールについて宮崎会長は「今年は、この〝改革〟の成功に向けて不退転の決意をもって旅ホ連一丸となり、画期的なツールをしっかり利活用して明確な成果を求めていく」と意欲を示し、会員施設に協力を呼び掛けている。

具体的には、宿泊販売の課題を解決し、目的を達成するため、新たな国内客室管理ツール導入に伴う「JTBとの相互取組み」として次の施策を掲げている。

①「宿泊日から364日前」～「受注ピーク手前まで」の早期施策の展開に向けた提供客室数の維持・拡大（休前日・特定期間を含めて全日110%以上）

②JTB手配プランへの徹底

③お客様ニーズに合致した高額・高品質な未提供客室の新規提供

④訪日インバウンド販売拡大に向けた早期販売施設率の向上（るるぶ・JAPANiCAN〈施設登録型〉185日先販売中施設率80%以上）

⑤法人・団体販売に向けた提供客室の品揃え・客室管理（減員時の戻入）

また、宿泊増売会議や、全国均一での仕入営業を強化するためにJTBが進めている仕入営業の「コンピテンシー化」（成功モデル化）を進化させ、共に宿泊販売の目標達成を目指す。商談会「拡大キャラバン」などを25年度も開催するほか、会員数拡大と会員施設の宿泊販売最大化につながる仕入、販売の連動を促進していく。

■訪日インバウンド

拡大が見込まれる訪日インバウンドに関しては、訪日外国人旅行者を対象とした宿泊増売に向けて、JTB、JTBグローバルマーケティング&トラベル、JTB Inbound Tripとの連携を強化する。

訪日インバウンド向けコンテンツについては、四つのツーリズムテーマ「ガストロノミー」「アドベンチャー」「サステナブル」「メディカル」に連動した着地コンテンツの開発を引き続き支援する。誘致・プロモーションに関する支部連合会、支部への施策も拡充する。

■法人需要

法人需要の囲い込み、底上げに向けた取り組みの強化として、MICE・団体需要の獲得に向けた営業を支援する。法人向けの着地コンテンツ開発支援、会員施設における会議受け入れの促進策も継続する。

■情報発信

リアルとデジタルを活用した情報発信、その環境整備を推進する。JTB旅ホ連会員専用サイト「やどこむ」をリニューアルなどで活用しやすくし、支部や会員からJTBへの効果的な情報提供につなげる。会員誌「旅ホ連ニュース」、会員用メールマガジン「旅ホ連だより」のコンテンツを充実させ、宿泊増売につながる情報の伝達に注力する。

JTBトップインタビュー

訪日インバウンドDMC

JTB旅ホ連特集

新たな目的地 地域と開発

サステナブルな観光を推進

JTBグローバルマーケティング&トラベル
代表取締役 社長執行役員
石田 恒夫 氏

――まずJTBグローバルマーケティング&トラベル（GMT）について教えてほしい。

「もともとJTBは1912年、外客誘致のために創立した。その相業である訪日インバウンドに113年間、向き合い続けている会社がGMTだ。日本で最古、最大の訪日インバウンドに特化した会社でDMC（デスティネーション・マネジメント・カンパニー）だ。JTBから分社して2005年に営業を開始し、今年で20周年を迎える。DMCとして、日本における旅行や周遊型ツアー、MICE、そして旅行中の緊急対応などをトータルで提案している」

――2024年度のGMTの取り組みは。

「大きく分けると、レジャー事業と法人事業の二つに分かれ、レジャー事業については、対象市場の北米、欧州、スペイン語圏、アジア、中近東で取り扱いが拡大し、そのうち宿泊販売は、個人が前年度比160%強、団体が約120%、おしなべて140%ぐらいだった」

――24年には訪日外国人向けパッケージツアー「サンライズツアー」が60周年を迎えた。

「日本最古のパッケージツアーだ。24年にはサンライズツアーの商品が『ツアーグランプリ』の訪日旅行部門で観光庁長官賞を受賞した。インバウンドの地方分散・オーバーツーリズム対策、持続可能な観光の推進に向けて、首都圏―北陸エリア―関西圏を周遊する『レインボールート』を開発し、新たな人流創出が期待できる点が評価された」

「サンライズツアーではレインボールートに加えて、北海道アドネイチャールート、東北ディスカバリールート、せとうちシーニックビュールート、九州オーセンティックルートの計五つのルートを開発した。自治体やDMO、観光事業者と連携しながら、地域の魅力を引き出し、さらにルートの周辺地域も観光してもらえるよう現地発着ツアーの企画も拡充している」

――GMTは、持続可能な観光の国際認証であるGSTCツアーオペレーター認証を25年3月に取得した。

「持続可能な観光の国際認証に関しては、22年に『Travelife（トラベライフ）Certified』を取得した。現在、日本国内でGSTCと『Travelife Certified』の両方の認証を取得しているのはGMTだけ。サステナブルな観光に全社で取り組んでおり、特にヨーロッパからの旅行やMICE、国際的なクルーズ会社と取引するには認証の有無が重要だ。旅ホ連の会員施設においても、特にヨーロッパのお客さまを獲得するには、サステナビリティへの取り組みは必須。グローバルホテルチェーンや大手ホテルだけではなく、旅館においてもここは避けて通れなくなっている」

――25年度のGMTの取り組みは。

「大阪・関西万博の関連では、世界中から来日する賓客の対応などに注力している。8月に横浜で開催されるアフリカ開発会議（TICAD9）をはじめとする国際会議や、グローバル企業のインセンティブツアーも多く受注している。アメリカ、ヨーロッパ、オーストラリアからのクルーズにおける日本国内の寄港地でのエクスカーションも多い。加えて、自治体やDMOなどを対象とするソリューション事業も拡大している。訪日インバウンドに関するプロモーションや商品開発、コンサルティングをトータル、ワンストップで支援している」

「GMTはB2Bをベースに、真のDMCを目指している。コロナ禍では厳しい状況に置かれたが、人員・体制を強化し、生産性を高めるためにBPR（業務再構築）を進め、事業を拡大する環境を整えている。アウトプットとしては、団体旅行、サンライズツアー、MICE、そしてオンライン会社へのコンテンツの提供を通じたFIT（個人旅行）、クルーズ、富裕層、これらを軸に伸びる市場に対して愚直に取り組んでいく」

――オーバーツーリズムも指摘されるようになったが、訪日インバウンドの持続可能な発展への課題は。

「大都市に対して地方の多くの地域は、まだまだ訪日インバウンドの旅行者数が少ない。そうした地域では、インバウンド向けの旅館・ホテルが少なく、通過点になってしまうのであまりお金が落ちない。地元にお金が落ちないからインバウンドへの設備投資も進まない。これから人口減少が進むと税収が減っていく。今、宿泊税が各地で議論されているが、インバウンドを受け入れ、観光客の消費を、または宿泊税を、しっかり観光振興への投資に回し、地域と併せて、将来を見据えた取り組みをお願いしたい」

みが重要になる。GMTでは、周遊型のツアーが地方に向かうよう提案するなど、新しいデスティネーションを求めて、自治体やDMOにアプローチしている。地域資源を磨いて商品をつくり、ファムツアー、プロモーションといったマーケティングを一緒にやりませんか、と提案している。実際に送客につながっている地域もあるので、インバウンド受け入れへの投資をご検討いただきたい」

――旅ホ連の会員施設に向けた期待は。

「ホテルが外国人のお客さまでにぎわう一方で、われわれは、まだまだ日本旅館の良さを訪日インバウンドに生かしきれていない。ベッドタイプの和洋室や露天風呂付きの客室を持つ旅館も増えてきている。そうした設備投資は進んでいるが、依然として訪日インバウンドの受け入れに難しさを感じている施設は少なくない。まずは1室から訪日インバウンドへ提供を始めてみてほしい。GMTとしてもしっかりとお客さまをお送りしていく。世界的な潮流であるサステナビリティへの対応と併せて、将来を見据えた取り組みをお願いしたい」

JR四国ホテルズ
JR SHIKOKU HOTELS
〒760-0011 香川県高松市浜ノ町1番1号　☎ 087-811-1111
JRホテルクレメント高松　JRホテルクレメント徳島
JRホテルクレメント宇和島　JRクレメントイン高松
JRクレメントイン高知　JRクレメントイン今治
JRクレメントイン姫路　ホテル道後やや

JR東日本ホテルズ

JR東日本ホテルズは、100年以上の歴史を誇り国内外のお客さまに愛されている「東京ステーションホテル」、"TOKYO WAVES"をコンセプトに絶えず変化する東京の"今"に根ざしたサービスやコンテンツを提供する「メズム東京、オートグラフ コレクション」、華やぎとやすらぎが息づく空間の中で、満ち足りたひとときをお届けする「メトロポリタンホテルズ」、上質が息づくをコンセプトに展開する宿泊特化型ホテル「JR東日本ホテルメッツ」など、東日本エリア中心に60以上のホテルを展開しています。

THE TOKYO STATION HOTEL　mesm TOKYO　HOTEL METROPOLITAN PREMIER　METROPOLITAN HOTELS　JR-EAST HOTEL METS　HOTEL B4T　HOTEL DREAM GATE　FAMILIO FOLKLORO　和のゐ　HOTEL NEW GRAND
JR-EAST HOTELS　https://www.jre-hotels.jp

淡路島でしか出会えない感動体験を。
AWAJI島博 2025　～10月13日(月) 開催中まで
職人と作る手造りの塩や手延べそうめん、伝統工芸の鬼瓦づくり、
名物ガイドと巡るパワースポットなど。
淡路島ならではの約90の本物体験コンテンツをご用意。
（一財）淡路島観光協会
体験コンテンツのご予約はこちらから▶

ホテルニューアワジグループの取組み
SDGsに取り組んで30年。
選ばれ続ける為に、
SDGsを更に進化させています
● SDGs・地方創生をリード
地域との共存共栄に宿泊業として貢献
● 宿泊施設の再生リブランド
現在21軒
（滋賀・京都・神戸・淡路島・岡山・香川）
取組みが評価され、
「関西財界セミナー賞 2025・特別賞」受賞

Hotel New Awaji Group
ホテルニューアワジグループ
https://www.newawaji-hotels.com
お問合せ先：TEL.0570-079922
（ホテルニューアワジグループナビダイヤル）
その他詳しい情報はこちら▶