

海外事情 9月16日号 B

8月19日～23日のニュースに加え、法人旅行に関する特集シリーズ3部作の第1部を掲載する。(お盆休みのために、1週間のニュース配信となります。)
前々号の楽天キャピタルの都市エクスペリエンスプラットフォーム **Fever** (ロンドンとマドリッドベース) 出資に引き続き、「3. 楽天、東南アジアのバジェットホテルに投資」した。

「2. 電子IDと旅行」は、プライバシーの問題について何も触れていない。生体情報は、整形手術をしない限り究極的个人情報なのでプライバシー保護には細心の、最善の、最大限の注意が必要だ。

「6. 米司法省、サーバーのフェアロジックス買収を否認」は、この買収が実現しない場合は、SabreのNDC開発に遅れが生じる可能性がある。これは、FarelogixのGDS代替システムの能力に、DOJが“お墨付き”を与えたということか。(編集人)

目次

1. (TJ) 旅行データは自己管理の時代

2. (TJ) 米司法省、サーバーを提訴

以上はトラベルジャーナル9月16日号をご覧ください。

3. 法人旅行 Part 1: 主要投資家に投資機会を提供

3. 楽天、東南アジアのバジェットホテルに投資

4. チョイスホテルで情報漏洩

5. トリアド、レストランにWi-Fiサービス提供

7. 機内エンタメ新会社、250万ドル調達

8. エクスぺディア、加バケーションレンタル買収

3. 法人旅行 Part 1: 主要投資家に投資機会を提供

法人旅行は大きな事業だ。

Global Business Travel Association (GBTN) は、この業界が世界で1.4兆ドルを支出し、2022年までにその数が1.7兆ドルに増加すると予測している。

Phocuswright は、「米国のコーポレートトラベルレポート 2018-2022」で、マ

ネージドトラベル（出張規定遵守法人旅行）が米国の総旅行市場の 3 分の 1 を占め、2022 年までに 1,380 億ドルに達し、その支出の 86%がオンラインで行われると述べている。

「米国法人旅行市場は堅実かつ着実に増加している。移民政策の厳格化などの地政学的な課題の繰り返しにもかかわらず、企業業績の向上に支えられている。オンラインセグメントは急速に成長し続け、法人旅行予約を支配している」とレポートは述べている。

また、そのオンラインセグメントは、セルフサービスの予約ツールから旅行管理会社 (TMC) やサプライヤーのプラットフォームに至るまで、そして機械学習、チャットボット、バーチャルアシスタントなどの新しいテクノロジーを組み込むなど幅広く多様적이다。法人旅行のデジタル化は、レジャー旅行市場よりも遅れているが、ここ数年でペースが速くなり始めた。

出張に関する 1 か月にわたる 3 部作シリーズの最初の部分では、3 つの最も注目すべき出張旅行のスタートアップ (Lola.com、TravelPerk、TripActions) に対する投資家と面談し、投資家たちが、このセクターでなぜそんなに強気かを理解する。

ワイルド・スピード (Fast and furious)

2015 年は、出張旅行の革新にとって重要な年となった。Lola、TravelPerk、TripActions の 3 つのスタートアップはすべて、その年に設立された (ただし、Lola は当初はレジャー旅行に重点を置き、2017 年に法人旅行に転身した)。それ以来、3 つすべてが非常に忙しかった。

Lola は 8,200 万ドル近くの資金調達を行っている。最近では、既存の投資家 General Catalyst と Accel が率いる 3 月のシリーズ C ラウンドで、以前の投資家 CRV、Tenaya Capital、GV が参加した。2018 年 11 月、同社は American Express Global Business Travel と提携した。

TravelPerk は、既存の投資家である Kinnevik、DST Global のパートナー、Target Global、Felix Capital、Sunstone、LocalGlobe の参加により、7 月のシ

リーズ C ラウンドに 6,000 万ドルを追加、総資本を 1 億 3,400 万ドル近くにしました。また、7 月に同社は、キャンセルに対する新しい保証付き払い戻しプログラムを発表した。

そして、TripActions の企業評価額は 40 億ドルに達し、6 月の最新の資金調達ラウンドの調達額は 2 億 5000 万ドルで、Zeev Ventures、Lightspeed Venture Partners、および Group 11 からの参加による Andreessen Horowitz が主導した。そして従来の旅行管理会社 (TMC) に支配されていた市場の一部を追いかけて、TripActions Consulting を開始した。

明らかな機会 (Obvious opportunity)

それでは、この急速な成長と投資家の信頼を後押ししているのは何なのか？ 私たちが話す投資家は、市場が大規模であるが十分にサービスされていないという事実から始めて、いくつかの要因の融合にあると言っている。

TravelPerk の投資家で、Felix Capital のパートナーである Antoine Nussenbaum は、彼の会社がほぼ 3 年前に旅行への動きを模索し始めたとき、特に中小企業分野でオンライン化が消費者の旅行に遅れをとっていることに驚いたと言っている。それは素晴らしい機会をもたらすことを示唆している。

「多くのオフラインの旅行会社が多くの金を稼ぎ、依然として大きな市場シェアを獲得している」と Nussenbaum 氏は語る。「したがって、市場の観点とマクロの観点から見ると、デジタルファーストで旅行に精通し、技術に精通している新興企業にまだ捉えられていないような巨大な市場が存在するのは非常にユニークだった。」

これは、General Catalyst 創業者兼マネージングディレクターの Joel Cutler の見解に似ている。Cutler は、2004 年に Kayak の立ち上げのためにパートナーになった創業者ポール・イングリッシュとの長年の関係と尊敬に基づいて、初回の資金調達ラウンドから Lola.com に投資している。

Cutler は、旅行を効率的に管理するための消費者向けの質の高いツールを中小企業に提供するためのソフトウェアの必要性を感じていた (彼は English をプロダクト開発の天才と呼んでいる)。「中小規模の市場のスペースは巨大であり、グ

グローバルであ流けれども、大規模なプレーヤーが十分にサービスを提供するには至っていない」と Cutler は言う。

「優れた仕事をする非常に優れた地域 TMC は沢山あるが、それらはグローバルではなく、ソフトウェアも保有しない。これは航空券やホテルの部屋を売るだけではない。それは確かに方程式の一部であり、それは伝統的な TMC の領域であるが、これは最初（タビマエ）から最後（タビアト）まで、すなわちあなたが購入できるもの、あなたがそれを購入する方法、あなたがそれを購入するための支払いを受ける方法、コンプライアンス、報告方法、効率的な方法、サービスの提供方法など全てが含まれる。これはソフトウェアソリューションなのだ。」

Zeev Ventures を通じて TripActions に約 7,000 万ドルを投資した Oren Zeev は、レガシー旅行管理会社（GBT、CWT、BCD など）がエンタープライズレベルでテクノロジー主導のソリューションを提供しているが、彼らはいまやうまくやっていないと語る。「一般的に、法人旅行の B2B 企業はエンドユーザーのことを考えていなかった。彼らは、会社が使用するよう指示したものを主張者が何でも使用すると想定したので、ユーザーフレンドリーにするために努力する必要はなかった」と彼は言う。「彼らは常に顧客を財務担当 CFO と見なしていたため、CFO に対応するが、旅行者のエクスペリエンスは決して焦点ではなかった。」

旅行者中心のソリューション (Traveler-centric solutions)

実際、これらの投資家によると、これらのスタートアップの旅行者中心のアプローチは、出張者は好みの予約システムを使用する可能性が高いため、実際に CFO やトラベルマネージャーのニーズに応えることにもなる。

「世界中のすべてのコントロールと見える化の機能を使用できるといえども、出張者の 50% が出張規定を守らなかった場合、この 50% のすべてがコントロールと見える化の対象外となる」と Zeev は言う。「だから、従業員が何かを強制されるのではなく、使いたいものを使うことによって、より良いコントロールと見える化を得ることができる。」

これら 3 つのスタートアップはすべて、ユーザーフレンドリーなモバイルソリューションと 24 時間体制の人間による支援を組み合わせたプロダクトを開発している。

Cutlerによると、その優れたユーザーエクスペリエンスのもう1つの重要な要素は優れたコンテンツだ。これは、ローラとGBTとのパートナーシップの推進力の一部にもなっている。

「結局のところ、本当に良いディールと価格とサービスがあれば、大きな違いが生まれる」と彼は言う。「だから、Lolaは優れたソフトウェアを構築すると同時に優れたTMCであることを確実にすることに腐心している。」

Nussenbaumによれば、デジタル対応ソリューションで優れた供給と優れたサービスを提供することは非常に困難であり、このタイプのプロダクト開発に参入する自然障壁となっている。

「CFOの場合、出張費をより効率的にするために、ソフトウェア会計管理ツールを構築する必要がある。オフィスマネージャーは、生活を楽にし、時間を節約できるプロダクトを必要としている。そして最後に、非常にスムーズにキャンセルを処理し、あらゆる情報を得るには、消費者向けのソリューションである必要がある」と彼は言う。「それは非常に難しい。」

成功への道 (Road to Success)

しかし、外部から見ると、これら3つのスタートアップは、簡単ではないにしても、少なくとも実行可能に見える。

Zeevは、TripActionsの4年前の資金調達シードラウンドを振り返り、「非常に逆行的な（逆張り）投資」と呼ぶ。

「これは、できあがったように見えるスペースだ。新しいスペースではない。強力な既存プレーヤーが支配している。千倍規模の企業とどのように競争するのか？そして、彼らは大企業が持っているすべての利点を持っている」と彼は言う。「しかし、ソリューションが良くなかったので大企業ですら解決できなかった。そして、正しいソリューションが実際に得られるまで、既存のソリューションがどれほど良くないかを理解するのが難しい場合がある。」

将来を見据えて、3人の投資家全員が「大規模」や「巨大」などの言葉を使用して、将来のチャンスを説明している。

「ローラは異常な速度で成長しているが、サービスコンポーネントのために、サービスの優越性が常にそこにあるようにコントロールする必要があると思う」

と Cutler は言う。

「そして、私は他の 2 つの会社、TravelPerk と TripActions の大ファンだ。これは巨大なグローバルスペースであり、これらの人々は非常にモダンで革新的なアプローチを取っている。この市場には、いくつかの非常に大きな企業が設立されるだろう。いくつかは大きな利益を獲得するかもしれないが、勝者がすべてを取るわけではない。」(次号に続く)

(PWD 8/5 <https://bit.ly/2Pc3Too>)

4. 楽天、東南アジアのバジェットホテルに投資

バジェットホテル流通プラットフォームを運営する RedDoorz (シンガポール) が、シリーズ C のラウンドで 7,000 万ドルの資金を調達した。今年 4 月のシリーズ B ラウンドの 4,500 万ドルにつぐ立て続けの資金調達。これで 2015 年以来 7 回のラウンドで都合 1.45 億ドルを調達した。今回のラウンドは、Asia Partners, 楽天キャピタル、Mirae Asset-Naver Asia Growth Fund がリードした。今年初頭に 4,500 万ドルを投資した Qiming Venture Partners が International Finance Corporation と共にラウンド C に復帰した。

2015 年設立の RedDoorz は、シンガポール、インドネシア、フィリピン、ベトナムの 80 都市で 1,200 以上のバジェットホテルと施設を運営している。(PWD 8/19 <https://bit.ly/2zhMY91>)

5. チョイスホテルで情報漏洩

Choice Hotels で 70 万の顧客データが漏洩した。第三者のベンダーのサーバーから漏洩したデータで、氏名・住所・電話番号・e メールアドレスの情報が含まれている。これは英国航空と Marriott を含む旅行業界における最近のセキュリティブリーチの最新ケース。

セキュリティの専門家は、旅行会社が顧客について保持している情報の量が多いため、この業界は、特に国家の敵にとってより標的になっていると言っている。(PWD 8/19 <https://bit.ly/2Zo4A1Q>)

6. トリアド、レストランに Wi-Fi サービス提供

TripAdvisor が、レストランに対して Wi-Fi サブスクリプションサービス TripAdvisor Wi-Fi Plus の提供を開始した。月間 69~89 ドル。このサービスを

利用する顧客は、e メールアドレスか SNS 認証のどちらかの提供が必要。
TripAdvisor にリストされている 400 万軒以上のレストランが、このサービス
を利用できるようになる。レビューの収集や顧客とのコミュニケーションに役
立つ。このサービスに利用しているベンダーは Capini。(PWD 8/20
<https://prn.to/2Zhumpn>)

7. 機内エンタメ新会社、250 万ドル調達

独 Inflight VR (2018 年設立) が 250 万ドル調達した。累計 400 万ドルの資金
を調達したことになる。調達した資金で、旅行者向けの同社のテクノロジーをさ
らに改善するほか、コンテンツのパフォーマンスとユーザーの対応状況に関
するデータを集積する。資金は、既存株主である Motu Investors と CVC
Investments、および LH の元取締役ら 2 人の新規投資家が出資した。既存の機
内エンタメソリューションよりも安いコストで運営できる他、レンタルフィー
による付帯サービス収入と広告とプロダクトプレイスメントの収入を稼ぐこと
ができる。初年度で SQ と IB を含む 8 社の顧客を獲得。VR (仮想現実) は普
及の直前にあり、2023 年には米国で 3,400 万の機器が使用されると予測されて
いる。2020 年に Apple のスマートグラスのごとくの機器の改良版が開発される
と、

Apple のスマートグラスのような新しい改良されたデバイスが 2020 年に登場
すると、1 つの「魔法の」デバイスに収束する前に、マルチデバイス、マルチユ
ースケースが発生するので、Inflight VR などのテクノロジーインテグレーター
の役割は、特に B2B セグメントにおいて重要となる。先週 BA は、ロンドンと
ニューヨーク間の一部のフライトでファーストクラスの乗客向けに VR メガネ
を試用すると発表した。(PWD 8/21 <https://bit.ly/2NB3Dgt>)

8. エクスペディア、加バケーションレンタル買収

Expedia Group が、2015 年から戦略的提携関係にあったカナダのバケーション
レンタル マーケットプレイス CanadaStays を完全に買収した。CanadaStays
は、Expedia Group Vrbo バケーションレンタル部門に編入される。CanadaStays
(2008 年創立) は、2 部屋もしくはそれ以上の部屋数を有する家族旅行にはう
ってつけのカナダの数千の最良のバケーションレンタルホームをリストしてい
る。(PWD 8/22 <https://bit.ly/2NG9Ffr>)

+++++