

会員ホテルを招き 事業報告と親睦

宿泊金額に対してポイントが加算され、獲得ポイント数に応じて「キャッシュバック」のサービス特典が与えられる「Aカード」。そのAカードを運営するAカードホテルシステム（東京都千代田区、田中章生社長）は22日、Aカードを導入する独立系のホテル経営者らを東京に招き「Aカードトップ会」を催した。

トップ会は、Aカードの事業報告や会員ホテルの経費アンケートをもとにした分析結果の発表などを行う一方、会員ホテルの親睦を深めるために定期的に開かれている。



事業計画を報告する田中社長

当日は、今後の事業計画が明らかにされた。具体的には①加盟ホテルに向けたメールマガジンの配信②Aカードの予約システムをバージョンアップ

プし、インターネット予約一元管理システムに対応させる③新規の一般会員獲得に向けて、年2回の入会キャンペーンを開催する④ガイドブックやポスターといった販売促進ツールの更新を定期的に行い、充実を図る④東京で行っている年2回のトップ会開催を年1回とし、残りの1回を地方で行う「地区交流会」を開催する⑤新規ホテルの加盟を促すDMの発送などを挙げた。

Aカードは、約2年前にホスピタリティパートナーズグループの傘下に入ってから業績が拡大している。2年前に計画した「3年後に200ホテル参加」の目標を1年前

倒して達成。「2011年3月期には300ホテルの参加」（田中社長）を目標に掲げている。また、現在のユーザー登録

数は17万人を数えるが「1日、100人単位で増えている」という。Aカードの特徴は、カードの発行からポイント

管理、顧客データの集計・分析、帳票出力までAカード事務センターが支援し、ホテルスタッフのオペレーション上の手間

を軽減する——など。最終的には約600ホテルの加盟を目標に掲げている。