

コロナ禍で集客に悩むホテルに力強い味方「Aカード」 集客向上、コスト削減双方に貢献。 独立系ホテルの強力な味方



<https://www.acard.jp>

(株)Aカードホテルシステム

全国 484 軒の独立系ホテルが加盟し、コロナ禍では集客に悩むホテルによって急速に加盟店数を増やしている独立系ホテルの会員プログラム「Aカード」。コロナ禍で多くのホテルが集客に悩む中、底堅い出張需要をつかんでいる A カードは加盟ホテルの集客に大きく貢献をしている。

出張需要は前年比 7 割まで回復。

底堅い出張需要の宿泊を獲得できる

Aカードとは、10%という高いポイント率に加え、キャッシュバックでの還元をすることで全国 115 万人の出張ビジネスパーソンを中心とした会員メンバーを持つ独立系ホテルのための会員プログラムだ。

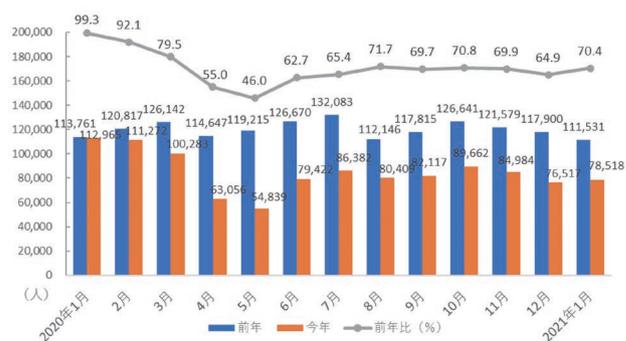
コロナ禍で大きく減退した宿泊需要だが、実は出張ビジネスパーソンが会員の約 8 割を占める A カードが実施したアンケートによると、出張ビジネスパーソンの需要はコロナ前比で約 7 割まで回復していることが分かった(図1参照)。

「弊社のリサーチでは 2021 年 1 月に行なった 2020 年の出張に関するアンケートにおいて、ホワイトカラーの方の総出張日数は対前年で 28.5%減少したものの、私どもで『メタルカラー』と定義している建築・土木系以外の技術系会社員の方の総出張日数の減少は 18.4%、さらに、同じく弊社が『ブルーカラー』と定義している建築・土木系の技術系会社員の方の総出張日数の減少は 5.5%にとどまり、総計で 23.6%の減少となりました。

ここから分かるのは、コロナがあっても不要不急の出張を除きビジネス出張の需要は底堅かったということです。今回のコロナ禍を経て今後出張が減少するという意見がありますが、総数としては減っても、緊急事態宣言下でこの結果を見ると、出張のニーズは決してすべてがなくなることはないということはこのデータは物語っています。

A カードに加盟することでこうした需要を獲得することができるので、コロナ禍で集客に苦勞をされているホテル様からここ最近非常に多くのお問い合わせをいただいています」(株) A カードホテルシステム 代表取締役 内藤氏、以下同)。

図1：A カード調査による 2019 年と 2020 年の A カード会員の出張延べ宿泊数の比較



顧客獲得だけではない。共同購買でコスト削減にも貢献

また、コロナ禍で厳しい経営環境の中で重要なのは、売り上げ向上と共にコストの削減だ。その点においても独立系ホテルのための A カードは会員ホテル専用の共同購買の仕組みを用意している。

「A カードでは歯ブラシやスリッパといった消耗品から空気清浄機といった客室備品、さらには消毒用アルコールやアクリルパーテーションなどコロナ対策に関するアイテムまで、会員ホテル様が利用できる共同購買の仕組みを持っています。また器具備品などについては、アイテムによっては最大 30% OFF で購入できるアイテムもあり、特にこのコロナ禍においてはお役立ちできるのではないのでしょうか。

また、ホテル経営・運営においては情報も重要ですが、独立系ホテル様の場合なかなかそうしたネットワークが無いということでお悩みの方もいらっしゃると思います。A カードでは加盟ホテル様同士のネットワークもあり、その点も喜んでいただいていますね」。

特に都市部においては長くインバウンド偏重で注目をされていなかった出張需要だが、コロナ禍でインバウンド需要が消滅し、今改めて注目すべき市場であろう。Aカードはそうした顧客をつかみ売り上げ向上に貢献し、さらにコスト削減のソリューションも持ったまさに独立系ホテルのためのプログラムだ。