

Aカードホテルネットワーク

全国Aカード会員稼働率7.2%という確実な送客実績。 相互送客で新規獲得⇒リピーター化の好サイクルを実現



加盟ホテル 406 施設、Aカード会員数約 56 万人。加盟ホテル、会員数とも、その数を毎年着実に増やし続けるAカードホテルネットワーク。同ネットワークの強みはどこにあるのか。(株)Aカードホテルシステム執行役員内藤氏に聞いた。

■ Aカードホテルシステムの概要について教えてください。

Aカードの仕組みについては図表1をご覧くださいとわかりやすいかと思えます。会員様にとっては「フロントで現金直接手渡し」かつ「平均10%前後という高い還元率」の「全国で使える」というわかりやすくインパクトの大きいメリットを提供する会員システムで、出張の多いサラリーマンを中心に会員が増えています。

一方、ホテル様にとってのメリットですが、どのホテル様にとっても単価・集客の向上とリピーター顧客の確保は必須の課題です。現在多くの独立系ホテルが抱えている課題は、大手ホテルチェーン等の進出により、客室の新規供給が増え続ける中で、

- ①客室稼働率の回復
- ②客室販売単価の回復

を、いかに実現するかではないでしょうか。

チェーンホテルと比較するとホテルの認知度も弱く、かつ集客ノウハウも限られ、また経年劣化によってハードにおいても競争力が低下し、問題を抱えている経営者様も少なくないはずです。Aカードにご加盟いただくとそのホテル様は全国 56 万人以上の宿泊需要を一手に取り込めるようになります。つまり、チェーンホテルに加盟しなくても全国ネットワークの集客メリッ

トを享受できるようになるのです。

また、Aカードは原則として「1 商圏 1 ホテル」というルールを持っています。これにより、加盟ホテル間での競争を意識することなく、自ホテルの既存会員や新規顧客に対してAカード会員への勧誘活動に積極的に取り組むことを可能にしています。

■ Aカードの主なターゲットは出張が多いビジネスマンということでしょうか？

その通りです。Aカード会員の約 8 割が、40 代を中心とした 30 代～ 50 代の会社員で占められており、ネット・エージェントが不特定多数の送客ツールであるのに対し、Aカードは、リピーターとなる特定多数の送客ツールと言えるかと思えます。また、弊社では毎年会員に対してアンケートを行っていますが、最近の特徴として



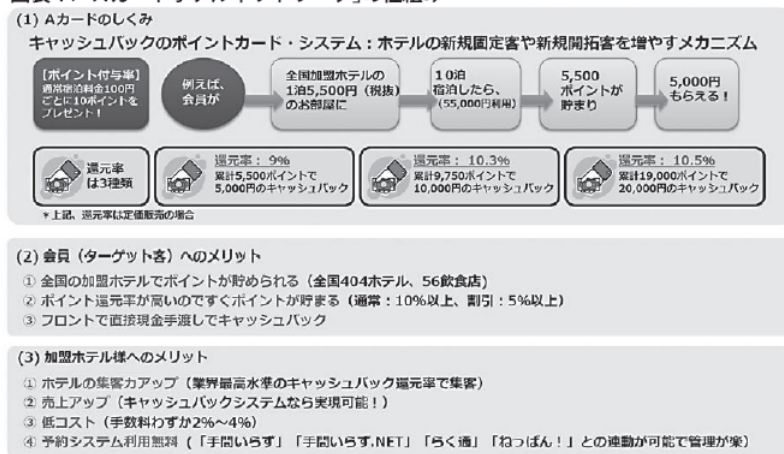
(株)Aカードホテルシステム
執行役員 内藤 信也 氏

●出張規程において実費精算制を採用する企業の比率が年々高まってきており約 5 割を占める（定額制の比率は 4 割程度）

●ホテルのリピーターになる要因として、「特典やメンバーサービス」をあげる層が 2 割近くになっている

ということが分かっています。A

図表 1. 「Aカードホテルネットワーク」の仕組み



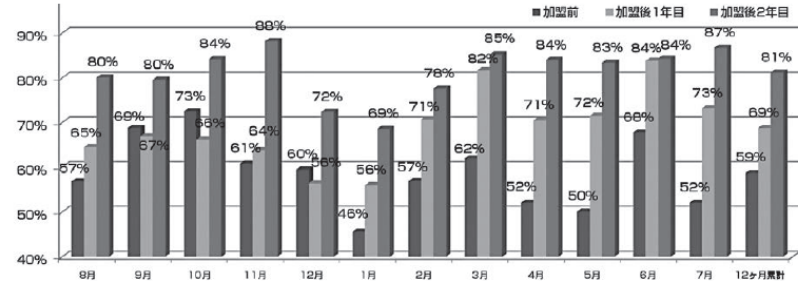
図表 2. Aカードの実績数値

加盟ホテル数 (※2014年12月末時点)	404ホテル
加盟ホテル総客室数 (※2014年12月末時点)	42,098室
Aカード会員の宿泊数合計 (2014年の1年間) (A)	1,100,546泊
2014年1月～12月の販売可能客室数(B)	15,337,312室
Aカード会員による稼働率 A/B(%)	7.2%
Aカード会員の相互送客の宿泊数合計 (2014年の1年間) (C)	313,718泊
相互送客比率 C/A(%)	28.5%

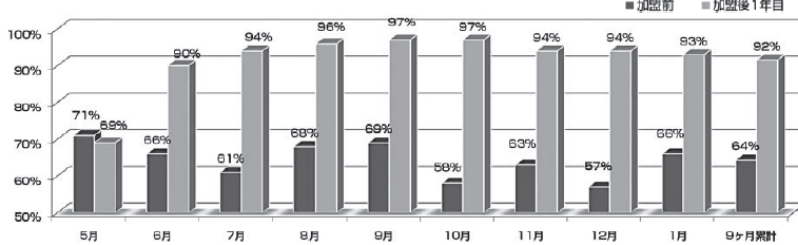
	相互送客比率
北海道・東北	28.7%
関東・甲信越	26.7%
北陸・東海	28.1%
近畿・中国・四国	29.8%
九州・沖縄	31.2%
合計	28.5%

図表 3. 加盟したホテルの客室稼働率の推移

愛知県名古屋市のホテルでは59%の稼働が81%に改善(2012年8月に加盟)



栃木県宇都宮市のホテル(80室台)では64%の稼働が92%に改善(2014年5月加盟)



カードは高い還元率によって実費精算のビジネスマンに対してもフロントでのキャッシュバックというメリットを提供することで、安い宿泊費ではなく高い宿泊費で泊まりたいという動機を生じさせ、かつ独立系のホテル様にチェーンホテルにひけをとらない「特典やメンバーサービス」を提供することを可能にしているのです。

■ Aカードの実績について教えてください。

図表 2 をご覧ください。2014 年末の時点での Aカードの実績数値です。加盟ホテル数 404 ホテル 42,098 室、一年間の販売可能室数は 1533 万 7312 室に対して Aカード会員の宿泊数は 110 万 546 泊。全加盟ホテルにおける Aカード会員の客室稼働率は 7.2% となります。つまり、Aカード

に加盟することで、施設によって数字の多寡はありますが、平均的には 7.2%稼働の上昇に貢献できることを示しています。全国 404 ホテルの平均で 7.2%ですから、熱心に取り組まれている加盟ホテル様で、Aカード会員による客室稼働率が 20%～30%程度あってもまったく不思議ではありません。

そして、相互送客比率という数字もご覧ください。これは自ホテル以外の加盟ホテルで会員となった Aカード会員が自ホテルで宿泊した割合です。つまり、Aカードがきっかけとなって宿泊につながった割合です。ご覧いただける通り全体の 28.5% となっており、Aカードは自ホテルの会員組織としてだけでなく、チェーン同様 Aカードのネットワークに入っていることによって集客向上につながることを示しています。また、同時に地域間のデータもご紹介をさせていた

だいていますが、関東甲信越の 26.7% 以外は全国どの地域においても 28% 超の相互送客実績を持っています。

あとは論より証拠ということで、実際にご加盟いただいたホテル様の実際の実績をご覧くださいのがわかりやすいかと思えます (※図表 3)。二つのホテルにおいて、ともに加盟後に客室稼働率が大幅に上昇しているのがお分かりいただけるでしょう。

■ Aカード加盟にあたり、基準などはあるのでしょうか？

先ほども申し上げました通り Aカードでは原則「1 商圈 1 ホテル」をルールとしており、すでに他ホテル様にご加盟をいただいている地域において新規ホテル様のご加盟のご希望をいただいた場合、すでにご加盟いただいているホテル様の承認をいただくということになっています。

加盟料は一切無料で、月額費用も各ホテル様のニーズにあわせて 2 パターンご用意いたしました。私たちとしては可能な限り多くの独立系ホテル様のお役に立てるよう、今後も取り組んでいきたいと考えています。

〈お問い合わせ〉
 ㈱ A カードホテルシステム
<http://www.acard.jp/>
 03-5755-5531
 Mail : info@acard.jp

■ 会員プロフィール
 会員総数 : 563,180 名 (2015 年 2 月 24 日現在)
 性別 : 男性 87% 女性 13%
 年齢 : 40 代 30%、50 代 22%、30 代 23%、60 代 12%、20 代 10% その他 4%
 職業 : 会社員 73%、自営業 5%、公務員 3%

■ ネットワーク加盟費用
 1. 初期費用 無料
 2. 固定費用
 ① システム・端末使用料
 プラン A : 9,800 円 / 月
 プラン B : 無料
 ② 広告宣伝・販売促進費
 プラン A : 8,400 円 / 月
 プラン B : 無料
 3. 集客に応じた費用
 《ポイント付与率》
 ① 通常料金 10% 以上
 ② 割引料金 5% 以上
 《ポイント手数料》
 プラン A :
 通常または割引宿泊料金 (税別) の 2% (税別)
 プラン B :
 通常または割引宿泊料金 (税別) の 4% (税別)