

Aカードホテルネットワーク

全国Aカード会員稼働率7.4%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 427 施設、Aカード会員数約 66 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。Aカードの仕組みについては図表1をご覧ください。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」という分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獲得による経営の安定性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、宿泊予約サイトを通じたインターネット予約比率の上昇、積極的なホテル開発による客室新規供給の増加、海外景気動向に大きく依存するインバウンド宿泊客の増加などが顕著な環境下で、

- ①客室稼働率及び客室販売単価の向上
- ②海外景気動向に左右されないリスクヘッジとしての安定顧客層の確保

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。Aカードにご加盟いただくとそ

のホテル様は全国 66 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エリア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。またこのルールは、ある地域で、自社のホテルだけが、宿泊客に選ばれる大きな動機付けになっているのです。

■ 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はないのでしょうか？

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、年間平

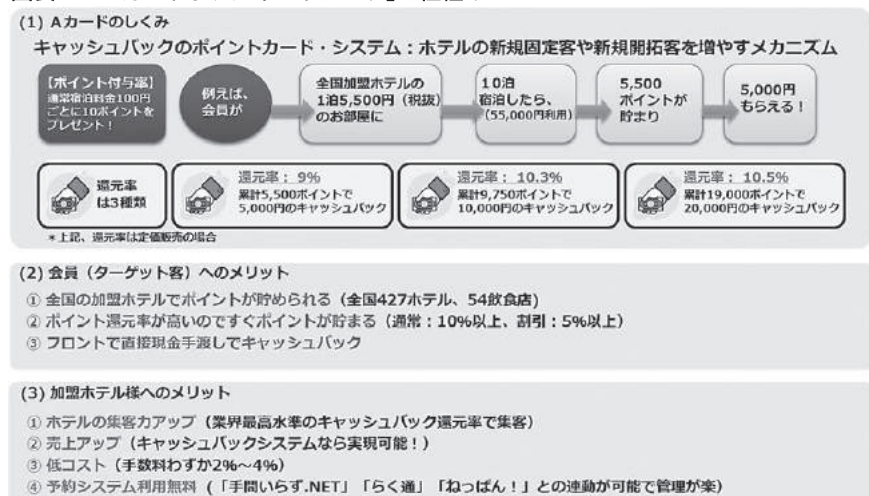


(株)Aカードホテルシステム 執行役員 内藤 信也 氏

均宿泊数は、39泊程度です。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、

- 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

図表1.「Aカードホテルネットワーク」の仕組み



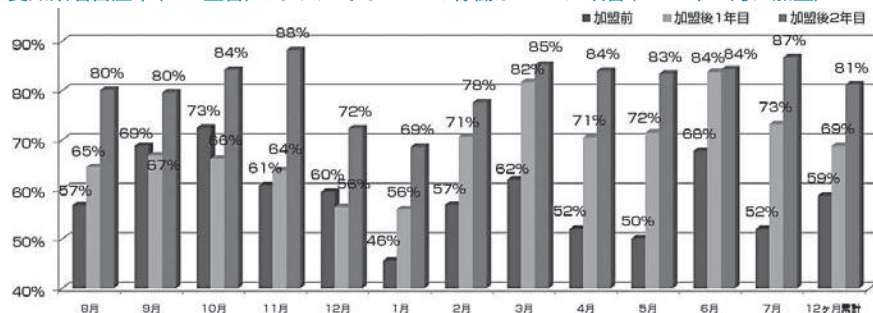
図表 2. Aカードの実績数値

加盟ホテル数 (※2015年12月末時点)	419 ホテル
加盟ホテル総客室数 (※2015年12月末時点)	43,395 室
Aカード会員の宿泊数合計 (2015年の1年間) (A)	1,160,444 泊
2015年1月～12月の販売可能客室数(B)	15,659,980 室
Aカード会員による稼働率 A/B(%)	7.4 %
Aカード会員の相互送客の宿泊数合計 (2015年の1年間)	354,937 泊
相互送客比率 C/A (%)	30.6 %

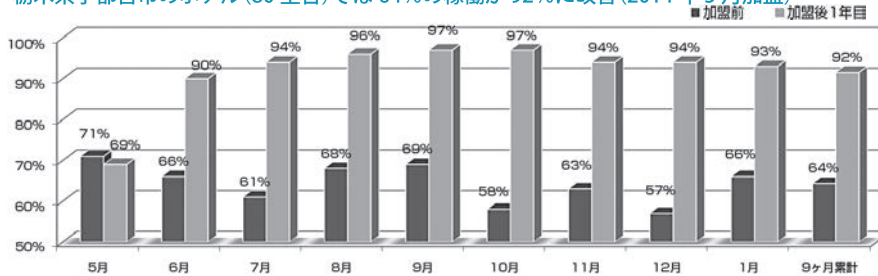
	相互送客比率
北海道・東北	30.7%
関東・甲信越	30.2%
北陸・東海	30.1%
近畿・中国・四国	29.1%
九州・沖縄	34.4%
合計	30.6%

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(100 室台)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(80 室台)のホテルでは 64%の稼働が 92%に改善(2014 年 5 月加盟)



ということが分かっています。A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。2015 年末の時点での Aカードの実績数値です。加盟ホテル数 419 ホテル 4 万 3395 室、一年間の販売可能室数は 1565 万 9980 室に対して Aカード会員の宿泊数は 116 万 444 泊。全加盟ホテルにおける Aカード会員の客室稼働率は 7.4%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 7.4%稼働の上昇に貢献できることを示しています。全国 419 ホテルの平均で 7.4%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 30.6%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、約 3 割程度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のが分かりやすいかと思います(※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 商圏 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〉

(株) 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：660,098 名(2016 年 3 月 11 日現在)
 性別：男性 87% 女性 13%
 年齢：40 代 31%、50 代 22%、30 代 22%、60 代 13%、20 代 9%、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：9800 円/月
プラン B：無料
 - ② 広告宣伝・販売促進費
プラン A：8400 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)