『週刊ダイヤモンド』2020年10月12日発売号　掲載

記事の詳細につきましては　WEB版の DIAMOND online よりご覧ください。

https://diamond.jp/articles/-/249515

Aカードホテルシステム

加盟施設を利用するだけで還元率は約10%　フロントですぐに現金化できるホテル系ポイントカード

Aカードホテルシステムが提供する「Aカード」。全国476の加盟ホテルの利用でポイントがたまり、高い還元率でキャッシュバックが行われる。出張の多いビジネスパーソンから圧倒的な支持を得て、今年会員数は111万人を超えた。その強みと特徴を、内藤信也社長に聞いた。

Aカードの最大のポイントは、還元率の高いキャッシュバックシステムにある。宿泊料金100円(税別)ごとに10ポイントがたまるシステムで、例えば1泊5500円の部屋に10泊すると5500ポイントがたまり、フロントで現金5000円(還元率9%)を受け取ることができる。ポイント数が増えると還元率も上がり、9750ポイントで1万円(還元率10・3%)、1万9000ポイントで2万円(還元率10・5%)のキャッシュバックが実現する。

Aカードホテルシステムの内藤信也社長は、「通常、ホテルのポイントカードは、ポイントをためると無料宿泊ができるなど、そのホテルでのさらなるサービス提供に限られますが、Aカードは現金で還元されるため、宿泊者は食事代やお土産代など、そのお金を"お小遣い"として自由に使うことができるのです」と、キャッシュバックの利点を強調する。

Aカードホテルシステム
内藤信也 代表取締役

実費精算になっても出張貧乏を解消できる

Aカードの加盟ホテルは独立系ビジネスホテルが主で、全国に519施設(2020年8月末時点)。北海道から沖縄まで、各都道府県の主要都市に広がっている。入会金・年会費が無料の会員になると、どの施設に宿泊してもポイントが加算され、即座のキャッシュバックが可能になる。そのため全国に出張するビジネスパーソンにとっては、とても利便性が高いカードとなる。

Aカードのキャッシュバックシステム

正規料金で1泊5,500円(税別)の部屋に宿泊
↓
10泊すると5,500ポイントがたまる
↓
フロントで現金5,000円がもらえる!

ポイント数によって上がる還元率

ポイント	還元率	キャッシュバック
5,500ポイント	9%	5,000円
9,750ポイント	10.3%	10,000円
19,000ポイント	10.5%	20,000円

入会金、年会費は無料!

Aカードの会員数はこの十数年で急激に増え、今年111万人を超えた。その理由について内藤社長は、世の中の変化を指摘する。「バブル崩壊以降、企業の財布のひもが固くなり、出張費を定額制方式から実費精算方式へ切り替える企業が増えました。実費精算になると、宿泊代を安く抑えて食事代や土産代などを捻出することができなくなりますが、Aカード会員になれば、出張規定の範囲内でなるべく高くて良い部屋に泊まり、ポイントをためることができます。そのことに気付いたビジネスパーソンがAカードを利用するようになったのです」。

実際に同社のアンケート調査によると、実費精算で宿泊する人の方が、定額制で宿泊する人よりも高い金額で宿泊する実態が明らかになっているという。

また同調査によれば、キャッシュバックの使い道としては、食事代、お小遣い、宿泊代、お土産代、飲み代などが多く、「商談成立を祝って後輩にごちそうできた」「お土産を奮発したら家族にめちゃくちゃ喜ばれた」「自分の小遣いとなって助かっている」などの声が寄せられている。

そもそも出張時の食事代やお土産代は経費のグレーゾーンで、部下に食事をおごると"出張貧乏"にもなりかねない。Aカードは、その理不尽さを補完する役割も果たしているのだ。

この他Aカード会員になると、名前だけでチェックインができ、アプリを利用すれば、現在地から利用できるホテルを楽に検索して、オンライン予約ができる。さらにオリックスレンタカーを利用すると、1レンタルに付き500ポイントが付与される特典もある。

Aカード会員のキャッシュバックの使い道

使い道	割合
食事代	23%
お小遣い	21%
宿泊代	16%
お土産代	13%
飲み代	11%
貯金・へそくり	4%
旅行	3%
家族サービス	3%
娯楽	2%
その他	2%

Aカードホテルシステム調べ(有効回答数10,656件)

独立系ホテルを束ねてスケールメリットを生かす

Aカードが本格的に営業を開始したのは08年。「スマイルホテル」ブランドを展開するホスピタリティパートナーズグループが、M&Aによって同事業を引き継いでからだ。

「ビジネスホテルはチェーンホテルというイメージがありますが、国内ビジネスホテルの7、8割は、1ホテル1経営の独立系ビジネスホテル。単独では零細資本のホテルでも、Aカードというポイントシステムで結束し、出張ビジネスパーソンを囲い込めば、大手チェーンホテルに対抗できる勢力になり得る。その市場構造に着目して、営業に力を入れてきたのです」

同社のポリシーは、加盟ホテルの設置を「1エリア(1商圏)1ホテル」に限定していること。ホテルとの信頼関係を損なわずに、リピーターの獲得に協力する。ちなみにAカード会員の出張に伴う宿泊数は、過去12年間で1人当たり年間平均38泊程度だという。

「今、日本のホテルの宿泊需要の約8割を占めるのは日本人客。その中でも出張ビジネスパーソンを顧客にすることは、ホテル経営の安定化につながります。今回のコロナ禍でも、医療・技術関係者など、エッセンシャルワーカーと呼ばれる人々の出張の需要はあまり減少していません。インバウンドによる集客は魅力ですが、同時にリスクも高い。年間38泊する出張ビジネスパーソンを取り込めば、38人の団体客を取るのと同じ効果があるのです」

もともとAカードのシステムに従えば、値下げ競争に加わる必要がないため、客室単価の維持に役立つという利点もある。

さらに同社では加盟ホテルに向けて、スケールメリットを生かして入会促進のサンプリング商品やノベルティーの提供、アメニティーやホテル備品の共同購買サービスを実施するなど、経営面でも加盟ホテルの経営に貢献している。

「今後は、独立系ホテルのリブランドや事業承継などの相談にも積極的に応えながら、出張ビジネスパーソンと独立系ホテルの両者から、愛されるインフラとして成長を続けていきたい」と語る内藤社長。矢を束ねて強みを出す。その成長は必然ともいえる。

Aカードのアプリでは「エリアから探す」「地図から探す」「宿泊日から探す」と直感的にホテルが探せるようになっている(Android版、iPhone版共にあり)

ニューノーマル時代に勝ち残るビジネスホテル

問い合わせ先
株式会社Aカードホテルシステム
〒101-0054
東京都千代田区神田錦町2-5-16
名古路ビル新館8F
TEL:03-5755-5531
(平日9:00〜18:30)
https://www.acard.jp/
Aカード　検索