

## 【特集】独立系宿泊主体型ホテルの生き残り戦略

～ 差別化とネットワーク化の考察 ～



加盟店数317、会員数26万人を持つAカード

いま現在、加盟ホテル数は278までになりました。レストランの加盟は39店舗で、合計317店舗です。今年中にホテル・レストラン合わせて、加盟店数を400店にするのが当面のゴールです。ホテルのユーザーである会員数は26万人を超えました。

また、入会金・年会費が不要、チェックインのとき、名前だけ書けばよいというクイックチェックイン、Aカードのウェブサイトでからも会員が宿泊予約できるというメリットがあります。

また、オリックスレンタカーとも提携しており、車を一日借りると500ポイントが付与されます。つまり、Aカードの会員は、泊まっても、食べても、車に乗ってもポイントをとめることができます。ということですね。どんどんたまるので早くキャッシュバックを得られる。そして、このキャッシュバック体験を通じて、加盟ホテルのリピーターになっていただく。飲食店とレンタカーの提携によって大幅に利便性と認知度が向上しています。これはわれわれの大きな魅力だと思っています。

「リニューアルを考えている」という場合は、設計チームがアドバイザーをします。「集客力をさらに高めたい」という場合は、われわれが持つスマイルホテルのブランドでのフランチャイズ契約というスキームも可能です。

これは、なにも加盟ホテルに限られません。未加盟のホテルでもご連絡いただければ対応します。

また、「ベッドを入れ替えない」という場合には、弊社がお付き合いしているベッドメーカーに、弊社から見積もり依頼をすることによって、安くベッドを購入することも可能です。

つまり、われわれは「ホテル関連ビジネスのワンストップ企業」というスタンスで、グループ企業が一丸となって加盟ホテルをサポートしているのです。

# 加盟店600軒を目指す 業界ナンバーワンネットワーク

(株)Aカードホテルシステム

1996年に誕生したAカードは、2008年にホスピタリティパートナーズグループが運営をするようになり、加盟ホテル数とカードホルダー数(以下、会員数という)を大幅に増やしている。現在、加盟店数317、会員数26万人である。宿泊主体型ホテルのネットワークとしては、日本で最大の規模になった。全国に点在する独立系宿泊特化型ホテルがネットワークを組むことによって共に助け合い、顧客を共有し、大手の新興ホテルチェーンに対抗していくのがコンセプトである。同社の田中章生社長に、今後のビジョンや戦略、業界の未来予想図を聞いた。



田中章生社長

### 会員数は26万人超

まず、Aカードの特徴を教えてください。

いま現在、加盟ホテル数は278までになりました。レストランの加盟は39店舗で、合計317店舗です。今年中にホテル・レストラン合わせて、加盟店数を400店にするのが当面のゴールです。ホテルのユーザーである会員数は26万人を超えました。

特定多数のリピーター層にリーチすることができるとのことです。会員のメリットは、ポイントをとめることでキャッシュバックが得られることです。宿泊すると、通常、宿泊料金105円ごとに10ポイントをプレゼントしています。そして、5500ポイントたると、5000円を現金でお渡ししています。このキャッシュバック率は業界トップです。しかも、フロントで現金と交換できるのので、飲み代に充てたり、お土産を買ったりできます。

また、オリックスレンタカーとも提携しており、車を一日借りると500ポイントが付与されます。つまり、Aカードの会員は、泊まっても、食べても、車に乗ってもポイントをとめることができます。ということですね。どんどんたまるので早くキャッシュバックを得られる。そして、このキャッシュバック体験を通じて、加盟ホテルのリピーターになっていただく。飲食店とレンタカーの提携によって大幅に利便性と認知度が向上しています。これはわれわれの大きな魅力だと思っています。

加盟ホテルのメリットとしては、一店舗、もしくは数店舗の小さな規模のホテルであっても、全国のホテルとネットワークを組んで相互送客をすることにより、台頭してくる大手ホテルチェーンに対抗できるということです。

現在、力を入れているのは、加盟ホテルのレストランにも加盟してもらおうことです。会員である宿泊者が、加盟ホテルの宿泊だけでなく、食事の際のホテル内レストラン利用でも、キャッシュバックのポイントをとめられるよう、会員のメリットを向上させることが狙いです。将来的にはホテル内レストランだけでなく、チェーン居酒屋などの外食店にも加盟していただき、会員の利便性をさらに高めていこうと考えています。

われわれホスピタリティパートナーズグループは、開発・建設、運営、レストラン事業、マーケティングなど、ホテルに関して多彩なノウハウを有していますし、多種多様な専門家を擁しています。加盟ホテルからの軽い質問には無料でお答えしていますし、有料でもさまざまなコンサルティングを行なっています。

### 過去に、マネジメントまで請け負ったことはありませんか。

あります。かつてAカードの加盟店だったホテルが、ホテルのマネジメントまで委託したいということ、スマイルホテルとして運営受託したり、リース契約をした事例は現在もあります。

### Aカードの加盟ホテル数の目標はありますか。

これは、なにも加盟ホテルに限られません。未加盟のホテルでもご連絡いただければ対応します。

将来的には、加盟ホテルは、600軒にしていきたいと思っています。一商圏一ホテルということを展開していますので、600軒が限度だと考えています。

### 独立系ホテルは生き残れるのでしょうか。

全国的独立系ホテルの支援という観点から、加盟ホテルの経営者から相談があった場合に、真剣に対応しています。

立地や建物、競合他社の環境などさまざまですので、一概には言えないと思いますが、リノベーションで、施設の老朽化に対応していけば、生き残れる余地は充分あると思います。

われわれの営業は、加盟ホテルのサポートや、新規加盟ホテル獲得の営業のために、年間かなりの数の独立系ホテルを回っています。その中で、独立系ホテルの経営者に、ホテル経営に関して相談いただくこともあります。その上で、

リノベーションなども、表層だけの改装で対応可能な施設なら、リノベーションコストを抑えることができます。家族経営的に運営

9月1日、(株)Aカードホテルシステムは、宿泊予約コントロール大手である「手間いらず」を9月6日には「らくじゃん」とそれぞれ連携したことを発表。この連携で加盟ホテルは、「Aカードホテルネットワーク」宿泊予約サイト上で、他ネット販売経路も含め一括で宿泊プラン管理ができるようになり、客室をより効率的にさまざまな宿泊プランを通じて、提供できるようになった。