

## 【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。早くチェックインバックを得られる。そして、このチェックインバックは業界トップです。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。

「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。

将来的には、加盟ホテルは、600軒にしていきたいと思っております。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。

やはり、米国のようにチェーン化比率は高まってくると思います。ただし、欧米のように7〜8割がたのホテルがチェーン化してしまうところまではいかないでしょう。それでも、半数ぐらいのホテルが、チェーン化していくと思っています。

# 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。

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。

また、「トップ会」と称しているのですが、会員のホテル利用に関するアンケートや、加盟ホテルの経営に関するアンケートの報告、加盟ホテルの経営者や総支配人を対象にしたビジネスセミナー、そして懇親会などを通じて、ノウハウや人脈を作ることができます。

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。早くチェックインバックを得られる。そして、このチェックインバックは業界トップです。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。

加盟ホテルの経費は、契約形態にもよりますが、ほぼ実績ベースの送客手数料だけですので、格安で26万人の出張ビジネスマンという

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。】

【Aカードの加盟ホテル数の目標はありますか。】

【業界の未来予想図はどうなるか。】