

報道関係者各位

2012年4月4日
株式会社 Aカードホテルシステム

ビジネスホテル向け キャッシュバックポイントカード 「Aカード」会員1,400人に聞く 『ビジネスマンのホテル利用実態』結果発表

全国で独立系ホテルのキャッシュバックポイントカード運営を手掛ける、株式会社 Aカードホテルシステム（本社：東京都千代田区、代表取締役：田中章生）は、同社が運営する「Aカード」(<http://www.acard.jp/>)の会員に対し、インターネットアンケートを実施。「ビジネスマンのホテル利用実態に関するアンケート」と題して、2012年1月3日（火）～8日（日）の6日間に、調査を実施いたしました。

（対象：30代～50代のビジネスマンを中心とした「Aカード」ユーザー、1,490人）

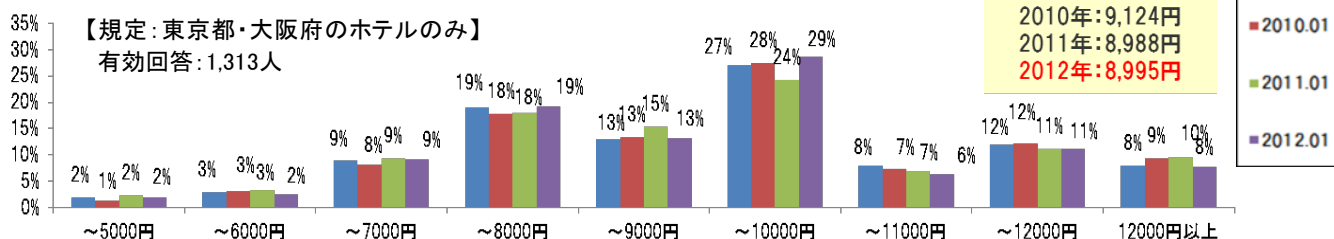
※Aカードとは・・・ビジネスホテルを中心としたポイントカードで、ポイント還元が現金で行われるなど、画期的なポイントシステムが注目されているサービスです。加盟ホテル・レストランも340店舗を突破し、加入者数は30万人を超えました。主な利用者は30代～50代のビジネスパーソンで、特に出張の多いビジネスマンを中心に人気を集めております。

<出張規定の宿泊費上限平均、東京・大阪の都市部では8,995円に>

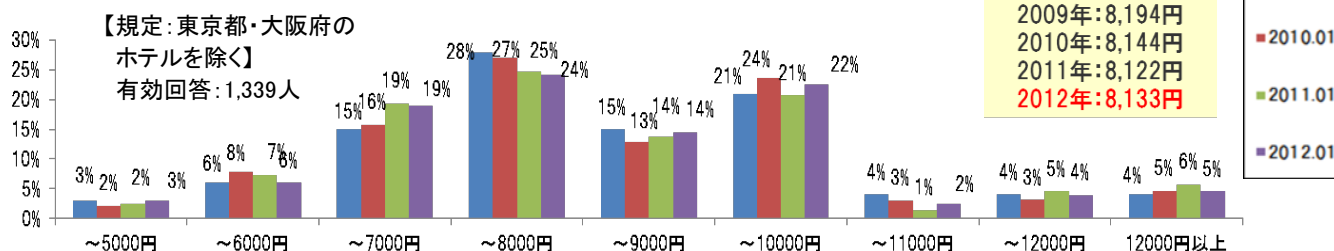
アンケート結果で、まず注目すべき点として挙げられる項目は【出張規定での宿泊費の上限】についてです。こちら、都市部（東京・大阪）での平均は、8,995円となっております。また、都市部以外のホテルで上記条件にて平均すると、こちらは8,133円となっており、東京・大阪のホテル、除くホテルいずれも、2011年1月より、若干の回復傾向にあります。

◆出張規定の宿泊費の上限

【規定：東京都・大阪府のホテルのみ】
有効回答：1,313人



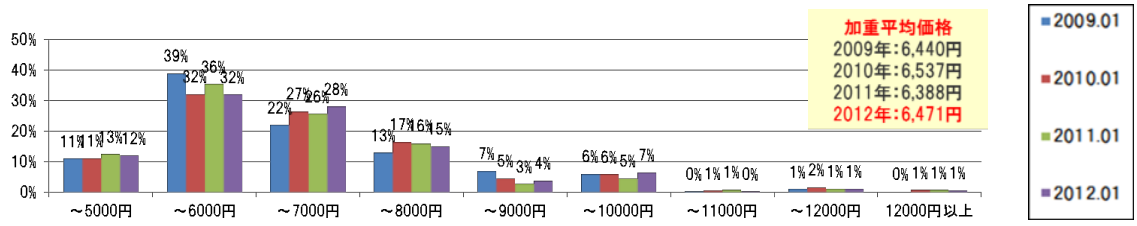
【規定：東京都・大阪府のホテルを除く】
有効回答：1,339人



※また、【実際に利用している宿泊費についての利用金額】を質問したところ、平均が6,471円となり、勤め先の出張規定と、実際の利用金額には1,500円～2,500円の開きがあることが判りました。

◆出張の際、実際利用しているホテルの宿泊費

【宿泊費利用実額】 有効回答:1,340人



<実費精算と定額制の比率>

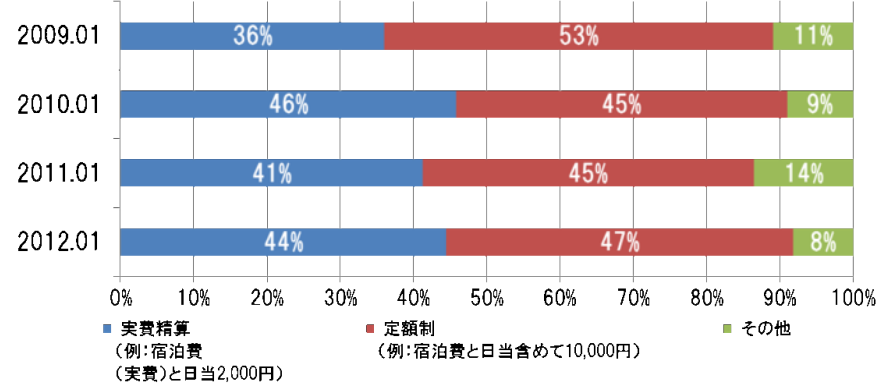
～実費精算の出張ビジネスマンが約4割以上存在、価格よりもサービスを重視する傾向も～

次に注目すべき点として、【実費精算と定額制の比率】について、実費精算と答えた方が44%にのぼり、定額制(47%)と拮抗していることが伺えます。これは、前年と比較しても、3%ほど実費精算が上昇しております。

一般に「定額支給方式」から「実費精算方式」に移行するにつれて、宿泊費をできるだけ安く抑えようとする意識は弱くなり、むしろ「宿泊上限額に収まる範囲」において、価格よりもサービスを重視する傾向が強くなるのが想定されます。

出張の際の宿泊規定
2012年1月時点調査
(有効回答 1,350人)

- ・実費精算: 44%
- ・定額制: 47%

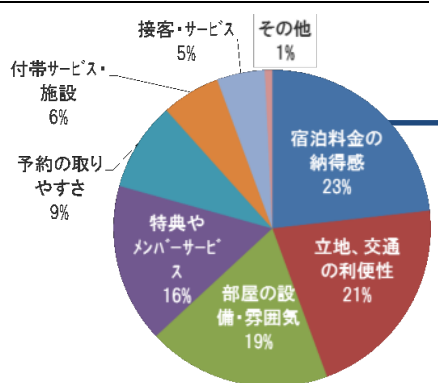


※尚、実費精算と定額制の宿泊利用料金平均を比較したところ、実費精算の方が、定額制(6,140円)より676円高い、6,816円となっています。

<リピーターになる要因第1位は、「宿泊料金の納得感」>

また、【同じホテルを利用したいと思う理由】をお聞きしたところ、「宿泊料金の納得感」が1位(23%)となっております。ちなみに「宿泊料金の納得感」の内訳を見ると、「宿泊料金を抑えて食事代・お土産代に充てたい」が53%を占める一方で、「高くても良い部屋に泊まりたい」(22%)「出張規定の範囲内で、なるべく高い部屋に泊まってポイントを貯めたい」(18%)と答える方も合計で4割程おり、必ずしも安価な宿泊サービスを求められていない方もいらっしゃる事が伺えます。

◆同じホテルを利用(リピート)したいと思う理由



【内訳】 有効回答:1,355人

安価な宿泊サービスを求めない方々も4割に達します。

1位 宿泊料金を抑えて食事代・お土産代に充てたい	53%
2位 高くても良い部屋に泊まりたい	22%
3位 出張規定の範囲内で、なるべく高い部屋に泊まってポイントを貯めたい	18%

<本件に関するお問合せ先>

(株)フロンティア・エンタープライズ 担当/鈴木維・佐瀬・磯部

有効回答:3,832件 ※複数回答可

TEL.03-5565-1121 FAX.03-5565-1261 E-mail: suzukiy@frontier-e.co.jp

<顧客が望むハード・ソフト面でのリクエスト>

最後に、ビジネスマンが宿泊施設に望むハード・ソフト面へのリクエストをお聞きしたところ、ハード面、ソフト面でそれぞれが全体の5割と、拮抗した割合となりました。

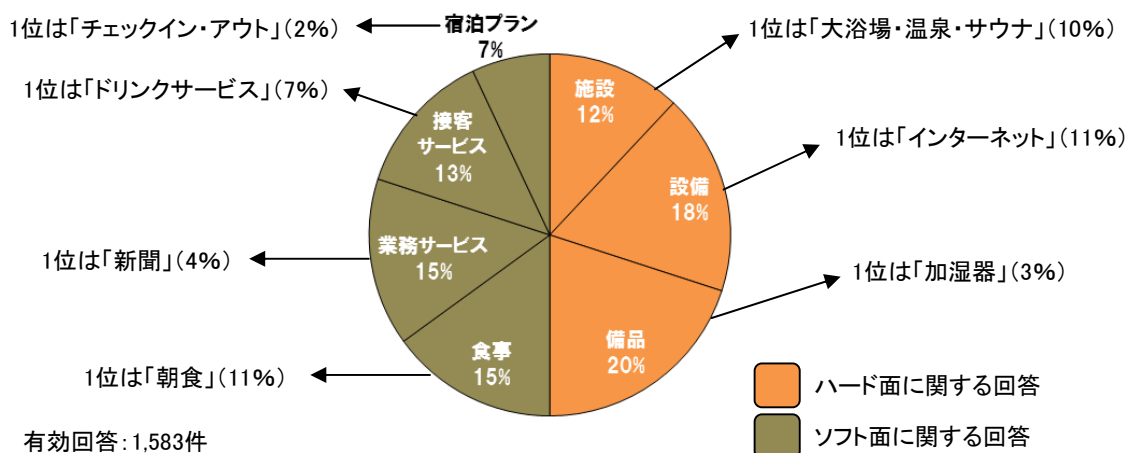
又、ハード面では

- 「施設」では、「大浴場・温泉・サウナ」(10%)
- 「設備」では、「インターネット」(11%)、
- 「備品」では、「加湿器」(3%) が、それぞれの項目で1位に挙がっております。

また、ソフト面では

- 「食事」では、「朝食」(11%)
- 「業務サービス」では、「新聞」(4%)
- 「接客サービス」では、「ドリンクサービス」(7%)
- 「宿泊プラン」では、「チェックイン・アウト」(2%)が、それぞれ1位になっています。

◆顧客が望むハード・ソフト面のリクエスト



上記の事より、ビジネスマンが出張先宿泊施設に求めていることが判ると同時に、ホテル運営側がビジネスマンに向けて注力すべきサービスがどのようなものなのかが伺えます。全体でソフト面のリクエストが5割あることから、必ずしもコストを大きくかけなくても、ソフト面への注力でニーズを満たす対応が可能なのではないでしょうか。

【アンケート調査概要】

- 調査機関: 株式会社 A カードホテルシステム
- 実施期間: 2012年1月3日(火)~8日(日)
- 調査方法: A カード会員へのインターネットアンケート
- 有効回答数: 1,490人(A カード全会員の約0.5%)
- 職業: 会社員(77%) 自営業(9%) 公務員(6%) 主婦(2%) その他(7%)
- 性別割合: 男性:94% 女性:6%
- 年齢(30代~50代の割合): 88%
- 年間平均出張日数: 28日(有効回答:1,323人)

<株式会社 A カードホテルシステム>

独立系ホテル・旅館のキャッシュバックポイントカード「Aカード」の運営及び「Aカード」加盟店の獲得、加盟店へのサポートの他、Aカード会員へのフォロー、及び加入促進等を行っております。