

加盟店集いトップ会開く

独立系ホテルのポイントカード

ホテル
システム
Aカード
システム

独立系ホテルのポイントカード運営を手掛けるAカードホテルシステム(田中章生社長、東京都千代田区)は2月22日、東京都内でカード加盟店を対象に「第16回Aカードトップ会」を開いた。講演会のほか、カード会員に行ったアンケート結果の報告や会員獲得数が多かった加盟店の表彰などを実施。会には加盟店など約80人が参加した。

Aカードは、独立系ビジネスホテルやレストランが加盟するキャッシュ

バックポイントカード。一般利用者がカード会員となり、加盟店での宿泊などでポイントを貯め、ポイントの一定数に応じた現金が加盟店どこでも受け取れるシステム。現在の加盟店は275軒、会員数は約23万人だ。田中社長は「今年中に加盟店400店舗、会員数30万人に増やすのが目標。加盟店は2、3年を目途に600店舗というのが1つのゴール」と説明した。また、加盟店メ

リットとしてAカード加盟店のピフォアアフターを紹介。同時期に加盟した3つのホテルの年間稼働率平均は加盟前の59・1%から、次年度に29・1%増の88・2%に大幅アップし、ホテルの年間売上には22・6%の伸びがあったという。「初年度にこの数字がでる。既存の固定客を会員にする」と、経費が流出するのではと聞かれるが、それは間違い。口コミで新規のお客様を連れてきてくれるし、絶対に浮気をしないお客様になってもらうためにもAカード会員になってもらうべき」と強調した。



田中章生社長

続いて、Aカード会員1018人を対象に、インターネットで行ったビジネスマンのホテル利用実態に関するアンケートの結果を報告。そのなか

Aカードトップ会



で、宿泊施設の開発・改修コンサルティング事業などを行っているホスピタリティパートナーズの執行役員・建設施設本部統括部長の柳村一幸氏が「施設の改装とコスト削減」と題して講演。実際

に改修コンサルティングした部屋の例などを提示し、改修のポイントなどを紹介した。さらに、人材研修事業などを担うトレーニングカンパニーの丸茂喜泰氏は「最強組織を作る3つの鉄則と5つ

の手順」として、管理職に求められる行動や思考などについてのプログラムを実施。参加者は提示されたテーマに対し、グループディスカッションなどで活発に発言して理解を深めた。

で、宿泊者が求める朝食サービスについての設問では「有料でのアップグレード」「地域特産の朝食」「心のこもった充実した朝食」などの要望があり、「地域の特産物を使うなど朝食強化が大手に対抗するポイントになるのではないかと提案した。さらに、会員のキャッシュバックの使い道は、6割が食事代やお土産代、宿泊のグレードアップなど出張地で利用されることから、「地元で消費するのが、他のポイントシステムと異なる特徴」と地域へのメリットも印象づけた。

その後は、Aカードホテルシステムの関連会社