A カードホテルネットワーク

全国 A カード会員稼働率 6.4%という確実な送客実績。 相互送客で新規獲得⇒リピーター化の好サイクルを実現

ACARD

加盟ホテル 395 施設、A カード会員数約 46 万人。加盟ホテル、会員数とも、その数を毎年着実に増やし続ける A カードホテルネットワーク。同ネットワークの強みはどこにあるのか。(株) A カードホテルシステム執行役員内藤氏に聞いた。

■ A カードホテルシステムの概要について教えてください。

Aカードの仕組みについては図表 1 をご覧いただくとわかりやすいかと思います。会員様にとっては「フロントで現金直接手渡し」かつ「平均 10%前後という高い還元率」の「全国で使える」というわかりやすくインパクトの大きいメリットを提供する会員システムで、出張の多いサラリーマンを中心に会員が増えています。

一方、ホテル様にとってのメリットですが、どのホテル様にとっても単価・ 集客の向上とリピーター顧客の確保は必須の課題です。しかしながら、現在 多くの独立系ホテルが置かれている状況は

① 稼働率の減少

② 客室販売単価の下落

というものではないでしょうか。チェーンホテルと比較するとホテルの認知度も弱く、かつ集客ノウハウも限られ、また経年劣化によってハードにおいても競争力が低下し、問題を抱えている経営者様も少なくないはずです。Aカードにご加盟いただくとそのホテル様は全国46万人以上の宿泊需要を一手に取り込めるようになります。つまり、チェーンホテルに加盟しなくても全国ネットワークの集客メリットを享受できるようになるのです。

また、Aカードは原則として「1 商圏 1ホテル」というルールを持っています。 これにより、加盟ホテル間での競争を 意識することなく、自ホテルの既存会 員や新規顧客に対してAカード会員への勧誘活動に積極的に取り組むことを可能にしています。

■ A カードの主なターゲットは出張が 多いビジネスマンということで良いので しょうか?

はい、その通りです。Aカード会員の約8割が、40代を中心とした30代~50代の会社員で占められており、ネット・エージェントが不特定多数の送客ツールであるのに対し、Aカードは、リピーターとなる特定多数の送客ツールと言えるかと思います。また、弊社では毎年会員に対してアンケートを行なっていますが、最近の特徴として

- ●出張規定宿泊費上限と実際の宿泊 費のかい離(宿泊費を安く抑えたいと いう傾向)
- ●リピートおよび他ホテルへの切り替 え要因として「特典やメンバーサービ

(株) A カードホテルシステム執行役員 内藤信也氏

ス」 をあげる層が 2 割近くなっている ということが分かっています。 A カードは 高い還元率によって実費精算のビジネ スマンに対してもフロントでのキャッシュ

バックというメリットを提供することで、安

図表 1 『A カードホテルネットワーク』の仕組み



(2) 会員 (ターゲット客) へのメリット

- ① 全国の加盟ホテルでポイントが貯められる(全国395ホテル、55飲食店)
- ② ポイント還元率が高いのですぐポイントが貯まる (通常:10%以上、割引:5%以上)
- ③ フロントで直接現金手渡しでキャッシュバック

(3) 加盟ホテル様へのメリット

- ① ホテルの集客力アップ (業界最高水準のキャッシュバック還元率で集客)
- ② 売上アップ (キャッシュバックシステムなら実現可能!)
- ③ 低コスト (手数料わずか2%~4%)
- ④ 予約システム利用無料 (「らくじゃん」「手間いらず」「手間いらず.NET」「らく通」との連動が可能で管理が楽)

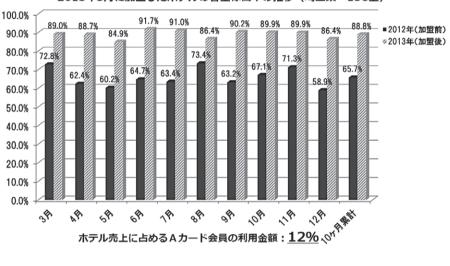
図表 2 A カードの実績数値

加盟ホテル数 (※ 2013 年 12 月末時点)	390 ホテル
加盟ホテル総客室数数 (※ 2013 年 12 月末時点)	41,750 室
Aカード会員の宿泊数合計 (2013年の1年間) (A)	961,433 泊
2013 年 1 月~ 12 月の販売可能客室数(B)	14,957,535 室
Aカード会員による稼働率 A/B(%)	6.4%
A カード会員の相互送客の宿泊数合計(2013年の1年間)(C)	260,688 泊
相互送客比率 C/A(%)	27.1%

	相互送客比率
東北・北海道	27.8%
関東・甲信越	24.4%
北陸・東海	27.7%
近畿・中国・四国	27.8%
九州・沖縄	29.9%
合計	27.1%

65%の稼働率が88%に改善





い宿泊費ではなく高い宿泊費で泊まり たいという動機を生じさせ、かつ独立 系のホテル様にチェーンホテルにひけを とらない「特典やメンバーサービス」を 提供することを可能にしているのです。

■ A カードの実績について教えてくだ さい。

図表2をご覧ください。2013年 末の時点でのAカードの実績数値で す。加盟ホテル数 390 ホテル 41,750 室、一年間の販売可能室数は1495 万 7535 室に対して A カード会員の宿 泊数は96万1433泊。全加盟ホテル におけるAカード会員の客室稼働率は 6.4%となります。 つまり、 A カードに加 盟することで、施設によって数字の多 寡はありますが、平均的には6.4%稼 働の上昇に貢献できるということを示し ています。全国 390 ホテルの平均で

6.4%ですから、熱心に取り組まれてい る加盟ホテル様で、Aカード会員による 客室稼働率が 20%~ 30%程度あって も不思議ではありません。

そして、相互送客比率という数字も ご覧ください。これは自ホテル以外の 加盟ホテルで会員となった A カード会 員が自ホテルで宿泊した割合です。つ まり、A カードがきっかけとなって宿泊 につながった割合です。ご覧いただけ る通り全体の27.1%となっており、Aカー ドは自ホテルの会員組織としてだけでな く、チェーン同様 A カードのネットワーク に入っていることによって集客向上に つながるということを示しています。また、 同時に地域間のデータもご紹介をさせ ていただいていますが、関東甲信越の 24.4%以外は全国どの地域においても 27% 紹の相互送客実績を持っていま す。

あとは論より証拠ということで、実際 にご加盟いただいたホテル様の実際の 実績をご覧いただくのがわかりやすいか と思います (※図表3)。このホテルで は稼働率が 65%から 88%に大きく向上 しました。

■ A カード加盟にあたり、基準などは あるのでしょうか?

先ほども申し上げました通り A カード では原則「1 商圏 1 ホテル | をルール としており、すでに他ホテル様にご加 盟をいただいている地域において新規 ホテル様のご加盟のご希望をいただい た場合、すでにご加盟いただいている ホテル様の承認をいただくということに なっています。

加盟料を、2012年10月より完全 に無料にし、月額費用も各ホテル様の ニーズにあせて2パターンご用意いたし ました。

私たちとしては可能な限り多くの独立 系ホテル様のお役に立てるよう、今後 も取り組んでいきたいと考えています。

〈お問い合わせ〉

- ◆株 A カードホテルシステム http://www.acard.jp/ 03-5755-5531
 - Mail: info@acard.jp
- ■会員プロファイル
- 会員総数: 458,016名(2014年1月21日現在)
- 男性 87% 女性 13% 40 代 30 %、50 代 22 %、 30代 60代 12%、20代 9% そ
- の他 4% 会社員73%、自営業5%、公務員3%
- ■ネットワーク加盟費用
- 初期費用 無料 2. 固定費用
 - ①システム・端末使用料 プラン A:9,800 円 / 月

 - プラン B:無料
 - ②広告宣伝・販売促進費 プラン A:8400 円/月
- プラン B:無料 3.集客に応じた費用
- ポイント付与率》
- 通常料金 10%以上 割引料金 5%以上
- ト手数料》
 - ンA:通常または割引宿泊料金(税別)
 - の 2% (税別)
 - :通常または割引宿泊料金(税別) の 4%(税別)