

確実な単価アップを実現する 「ラブホ女子会」送客サイト「セキララ」

(株)ANP



客室の広さや設備内容で訴求する「Fairies」(左)と、設備内容は最小限ながら、デザイン空間としての魅力と、好立地で集客する「HOTEL G-Style」

都市型、地方郊外問わず 「ラブホ女子会」の獲得は可能

レジャーホテル専門予約サイト「ホテリブ」とラブホ女子会予約サイト「セキララ」を展開する(株)ANPは、マーケットの活性化と新規客層の開拓に注力し、ホテルへの多大な「送客実績」を実現している。

なかでも注目できるのは、ラブホ女子会の活性化である。

“ラブホ女子会は都心のホテルに限定されるのでは”という経営者もみられるが、福島県郡山市の東北自動車道・郡山ICから至近の郊外立地で営業する「Fairies」は、月に約30件の女子会利用を獲得している。フェアリーグループが今年6月に40室の規模でリニューアルオープンしたホテルで、広い客室空間に最新デザイン、露天風呂やサウナ、カラオケなどの設備アイテムも充実。さらに、本格的な飲食メニューも提供し、さまざまな女子会プランに対応している。

マーケットが小さな地方の郊外立地でも、ホテルとしての空間・サービスが充実していれば、女子会の獲得は十分に可能であり、都心と比べて件数は少ないものの、3万円前後の単価を得るなど、売上げに大きく貢献している。

その一方で、同グループが19年4月に

東京・豊島区に19室の規模でリニューアルオープンした「HOTEL G-Style」は、客室面積はさほど広くなく、設備内容も最小限で本格的な飲食提供も行っていないが、JR大塚駅から至近という好立地を活かし、平均単価2万円で、月に約60件の女子会を獲得している。

「客室面積の広さや設備、飲食サービスを効果的にアピールすることで、郊外店でも“単価3万円”レベルの女子会の獲得が可能です。一方、特別な設備や大人数収容可能な客室がないホテルでも、アクセスや利便性、さらに、“自分たちのやり方で自由に楽しめる”という見せ方で訴求すれば、前出のG-Styleのように“単価2万円”を実現できます」(同社代表取締役・石橋健氏)。

同社は、InstagramやTwitterなどのSNSのプロモーションに月間100万円以上を投じており、直近1年間(20年12月～21年11月)のホテルへの女子会送客人数は約5万人と、高い「送客力」をつくり出している。

ホテルのサイト登録は無料で、予約の女子会利用があってはじめて手数料が発生するシステムのため、初期コストゼロでの活用が可能。また、同サイトは、「日帰り女子会」「カラオケが楽しめるプラン」「露天風呂が楽しめるプラン」「コス

プレ撮影会」など、利用客がさまざまな楽しみ方に合わせてホテル検索が行なえるシステムとなっているが、サイト登録時に、そのホテルのハード・ソフトに合わせた最適なプラン提案も行なってくれる。

「基本は、“空いている客室をいかに高単価で稼働させるか”という考え方で。とくに、掲載ホテルが少ない地方エリアは、独占市場になるメリットも大きい」(石橋氏)ということであり、実際、地方郊外で、12月10日の取材時点で12月の女子会+カップルの予約売上げがすでに500万円に達しているホテル事例も存在する。

他の宿泊業態も含めた競合激化でカップル需要の獲得がさらに困難になるなか、確実な単価アップが期待できるのが女子会利用であり、事前予約で客室稼働がコントロールできれば、人件費の削減にも直結する。

「むずかしく考える必要はありません。空いている客室があるのであれば、是非とも当サイトを活用し、女子会獲得にチャレンジしていただきたい」(石橋氏)。

(株)ANP

東京都港区新橋1-17-1 内田ビル
TEL.03-6452-9955/FAX.03-6452-9244
<https://anp.tokyo>

