

オンハンドの推移や急な予約の増減を把握

NBS ホテルマネジメント(神戸市東灘区)が2019年秋にリリースした、ホテル・旅館のスタッフ向けグループウェア「ANDPLUS」(アンドプラス)。導入ホテルでは、ANDPLUSを日々のレベニュー管理に活用、迅速な情報共有や業務効率化、事業計画立案のヒントに繋げている。導入の経緯や業務改善のポイント、今後の展望等について聞いた。

ANDPLUS (アンドプラス)

ホテル・旅館の宿泊予約業務のレベニューマネジメントを支援するツール&グループウェア。日々のオンハンドとADRの推移、前年実績との比較等、レベニュー管理に必要なデータを分析し、分かりやすく表示する。サイトコントローラーとの連携によって、これらのデータを自動更新する機能も。複数の社員が利用することを念頭に置いた機能とインターフェースで、宿泊予約に関する情報の分析・共有・見える化で日々の業務効率を改善し、売上アップやスタッフ育成にも繋げる。



目標達成に向けて工夫や挑戦 営業指標が身近に

【ホテルゲートイン鹿児島】



代表取締役

崎元秀紀氏



経営戦略室長

片平康太氏

1983年に開業し、鹿児島市の中心部・天文館近くで40年間にわたり宿泊主体型ホテルを営むホテルゲートイン鹿児島(鹿児島県鹿児島市)は、2020年末にANDPLUSを導入した。

ANDPLUS導入の決め手となったのは、オンハンド(手持ち予約)の件数や売上等が分かりやすく表示されるダッシュボード機能と、任意で設定した1日の予約件数を超えると通知が入るアラーム機能、そして、いつ・どこにいても最新の予約状況を確認できるクラウド型のブラウザサービスであることだ。

「宿泊料金をいくりに設定す

るのか・客室を何室販売するのか、の決断に必要な情報が把握しやすくなりました。3カ月先の特日や繁忙期に向けたレベニュー業務にも負担なく取り組めています。売上や稼働率の目標値も入力でき、達成に向けた様々な工夫・挑戦をしています。以前よりも営業指標が身近な存在になったと感じています」と、経営戦略室長の片平康太氏は語る。

同ホテルでは、ANDPLUSの導入前から片平氏がレベニュー業務を行い、前年同月の売上実績や周辺のイベント情報等を踏まえて予測・設定してきた。「時には自分自身の勘に頼らざるを得ないところもあり、例えば、イベントの開催決定に伴う予約急増等の動きに対応で

きないこともありました。オンハンドの管理も、1カ月先まで頻りにチェックしていましたが、それよりも先の時期は多くの時間を割けずいました。ANDPLUSは3カ月先までのオンハンドが一目で分かり、確認しやすいです(片平氏)。

代表取締役の崎元秀紀氏も、ANDPLUSの導入で業績把握や先々の予測がよりしやすくなったと感じている。

「足元の予約状況や業績等が一元的に表示され、経営に必要な指標がすぐに分かることが魅力です。日々の予約状況を反映した業績の進捗状況が随時アップデートされ、かつクラウドサービスなので、例えば出張先においても予約や業績の変化を確認しています」と崎元氏。それ以前は、データが複数のシステムに分散していたり、社員に分

析を依頼しなければならなかったりして、情報をリアルタイムで手に入れることが難しかった。コロナ禍の影響下にあっても、ANDPLUSで得られた情報を活用し、自治体への情報提供や予約・キャンセルの急増に備えることができたという。

「当ホテルは今、1室あたりの平均利用人数を増やす取り組みに力を入れています。この施策を進める上で必要な情報はDOR(同伴係数)の推移で、これもANDPLUSを通じて得ています。『私たちが本場に知りたい情報』に常にアクセスしやすく、かつ、こちらの要望を踏まえて数カ月で機能改善や追加機能等に添えてくれる点もANDPLUSの魅力で、常に進化していることが引き続き使いたいと思う理由にもなっています(崎元氏)。

各ホテルのオンハンドや売上の動向がすぐに分かる

【サンフロンティアホテルマネジメント】



専務取締役

柳村一幸氏



事業統括本部営業部次長

館野雄介氏

昨年6月に開業した四条河原町温泉空庭テラス京都/四条河原町温泉別邸鴨川(京都市下京区)や、アクティブな旅行者の拠点となるホテルブランド「たびのホテル」等、日本の和の心を取り入れた宿泊施設を全国22カ所運営するサンフロンティアホテルマネジメント(東京都千代田区)。ANDPLUSが発売された2019年10月から導入を始め、現在は本部と各ホテルの双方で運用している。

「宿泊予約管理の担当者が常駐する施設では、その担当者がメインとなってレベニューマネジメントを運用し、本部はサポートに回る。一部、担当者が常駐

しない施設では本部が主導してレベニューマネジメントを行う。いずれのケースにおいても、本部が日々の予約動向をリアルタイムで把握するためにANDPLUSが活用されている。

「ANDPLUSを導入する前は、Excelにデータを入力してフッキングカーブを作成する等していました。あらかじめ自動計算されるように設定していたものの、入力作業に時間がかかったり、知りたい情報が得るために再計算したりと、とにかく業務に時間がかかることが課題でした。推奨料金を提示してくれるシステムを使ったこともありませんでしたが、私たちは料金そのものを自分たちで最終判断したいと考えており、そのた

新世代の売上アップツール ホテル・旅館向けグループウェア

ダッシュボード

オンハンド分析

ブッキングカーブ

サマリー&アラート

フォーキャスト

競合調査

活動記録

各種カスタマイズ

まずはお試しください!実データを使った無料試用ができるのはANDPLUSだけ!