ロジックに基づくダイナミックプライシングをシステム化

大幅アップデートでスタッフの育成にも貢献

NBS ホテルマネジメント（大阪市北区 代表取締役 中島秀雄）が開発・提供するレベニューマネジメント支援ツール「ANDPLUS」が、2019 年のリリースから５周年を迎えた。このたび、ユーザーである全国のホテル・旅館の課題解決に応えるべく、大幅アップデートを実施。宿泊運営にまつわる指標を分析・可視化し、利益の最大化やコストの適正化にも役立つ機能を大幅に増強した。

ANDPLUS

代表取締役
中島秀雄氏

宿泊料金を需給に応じて変えるダイナミックプライシングが定着してきた。

適切なダイナミックプライシングの運用にシステムの活用は不可欠。イベントの開催発表などに伴う予約の殺到など、急な宿泊予約の変化に人手で対応するには限界がある。専用のシステムを活用して業務をある程度自動化することで、タイムリーな客室供給および料金設定が実現する。

ただ、料金設定のプロセスを全て自動化してしまうと、自社施設の本来の価値から逸脱してしまいかねず、値下げ競争に巻き込まれたり、高単価で販売できる機会を損失したりしてしまう恐れもある。

自社施設の販売戦略や市場におけるポジショニングなど、価格設定に必要な「ロジック」を確立した上でダイナミックプライシングの運用が求められる。

今回のＡＮＤＰＬＵＳのアップデートでは、５年間の実践結果やユーザーからの意見を集約し、より精度の高いデータ分析を実現する新機能が追加される。

【業績を可視化】

その目玉となるのが「月次ＫＰＩ・ＰＬ分析」だ。ＡＤＲや稼働率といった日々の営業実績をＡＮＤＰＬＵＳが集計・分析し、グラフやデータを作成してくれる。またリネン費などの必要経費も登録・入力することでＰＬ（損益計算）もＡＮＤＰＬＵＳ上で管理分析できる。

セールチーム部長の大谷行広氏は「支配人や担当者から経営層に、あるいはチェーンホテルの各拠点から本部に毎月提出される報告資料の作成時間を大幅に短縮する。資料作成者の業務負担を削減し、業績管理の効率化・スピードアップを実現する。独立経営、または独立採算を重視するホテル・旅館においても、ＡＮＤＰＬＵＳで予実管理や業績管理に必要な情報の大部分をフォローできる」と語る。

【タイムリーに対応】

同じエリアで営業している競合施設とＡＤＲと稼働率の情報が共有できれば「競合ポジショニング分析」を活用できる。自社施設のエリアマーケット内での位置づけを可視化でき、マーケットの平均値や競合施設の数値と比べて自社施設の戦略が適切かどうかを判断する材料になる。

タイムリーな料金調整に不可欠なオートパイロット機能は、すでに連携済みの「ＴＥＭＡＩＲＡＺＵ」に加えて、今回のアップデートで「ＴＬリンカーン」を追加。急な需要の変化を見逃すことなく、設定したロジックルールに基づいて料金調整を自動化できる。

ＮＢＳホテルマネジメントの主力事業であるホテル・旅館の運営やコンサルティングで培った知見・ノウハウを盛り込み、ＡＮＤＰＬＵＳの機能をフル活用することで、人的作業負担の軽減と業績改善や売上・収益の最大化への貢献を目指す。

運営本部長の中尾亨氏は「現在、ＡＮＤＰＬＵＳは全国３２０施設に導入されている。多様な業態を展開する大手ホテルチェーンの業務効率化や、宿泊需要の変化に敏感な大都市圏の宿泊主体型ホテルのＡＤＲ・稼働率の改善、レベニューマネジメントの専任担当者の配置が難しい温泉旅館等でも、業務の効率化による作業時間の減少でお客様に向き合う時間が確保され、サービスの充実と顧客満足度上昇に寄与した実績がある。導入施設では宿泊料金の2割増と客室稼働率の10～20ポイント増を同時に達成した事例もある。今回の大幅アップデートで、さらなる課題解決を支援したい」と語る。

リリース当時からＡＮＤＰＬＵＳの開発に携わってきたシステム開発部長の進藤剛氏は「ＡＮＤＰＬＵＳは、あらゆるポジションの皆さんが『使いやすい』と思えるようなシステムでありたいと考えている。操作性に直結するＵＩ・ＵＸにもこだわり、形骸化・陳腐化しないよう、常に最新のスタンダードを意識した更新を行っている。これからもニーズに合わせたアップデートに積極的に取り組んでいきたい」と語る。

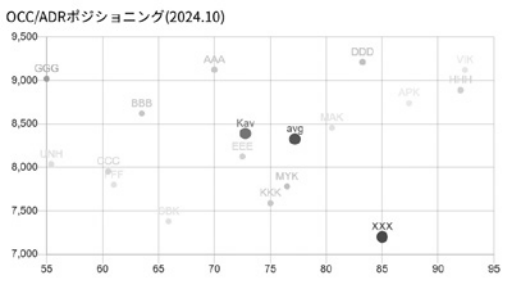
大幅アップデートのポイント

◆① 月次 KPI・PL 分析◆

売上や稼働率、ADR といった運営実績に基づくデータを集計し、前年同月との比較や予算の達成状況を分析、データをスムーズに作成できる。PL などの経営指標についても ANDPLUS に入力することで確認可能となり、月末月初のデータ・資料作成の時間が短縮される。

◆② 競合ポジショニング分析◆

競合施設の稼働率や売上の情報が把握できれば、自社と競合施設のポジショニング分析が可能に。市場平均・競合平均などの市場全体の動きを割り出し、数値の推移をグラフで表示することもできる。



◆③「オートパイロット」TL リンカーン連動◆

すでに連携済みの「TEMAIRAZU」シリーズに加えて、「TLリンカーン」にも対応。あらかじめ設定したルールに基づき、急な需要増加を見逃さずに料金アップに対応する。

◆④ アラート改修◆

通常では気付きにくいサイトコントローラーの在庫数とホテルシステムの在庫数に差異がある場合、アラートで通知される機能を追加した。

◆⑤ ダッシュボード改修◆

フォーキャストの要点およびブッキングカーブ、アラート情報表示などの機能をダッシュボードに追加した。

【ANDPLUS（アンドプラス）】

宿泊施設のレベニューマネジメントや需要予測などを支援するグループウェアとして、2019年 10 月に誕生した。

前年実績との比較、半年先のオンハンド、AI によるフォーキャストなど、宿泊料金の決定に必要な情報を一元管理・共有できる。

また、サイトコントローラーの在庫情報を 15 分おきに取得し、予め設定したルールに基づいて需要増減を判断、適切な料金ランクを提示し、かつ、提示した料金ランクをサイトコントローラーに直接指示して料金ランクを変更する「オートパイロット」機能も搭載。ルール設定には NBS ホテルマネジメントの知見とノウハウを活かし、競合施設の動きだけでなく、自社の営業戦略を最優先にした料金を提案する。

料金設定を複数のスタッフで分担している、レベニューマネジメントの意思決定に関わるメンバーが複数の拠点にいる、レベニューマネジメント担当者を育成したい、といったニーズに応える。

ホテルコンサルティング会社が開発した
新世代の売上アップツール、ホテル・旅館向けのグループウェア

アンドプラス
ANDPLUS

レベニューマネジメントを実践できる！
毎日数字を見るのが楽しくなる！
導入数 累計 320件以上！ 2024年12月時点

サービスについての詳しい説明や導入相談などお気軽にお問い合わせください！
30日間無料でお試しいただけます
無料試用お申込みフォーム
お申し込み・お問い合わせは公式サイトから
https://www.andplus-rms.jp　ANDPLUS 検索
0120-22-5780
（受付時間 平日：9:00～18:00）

ホテルに関するお悩み事はなんでも私たちにお任せください！

NBS HOTEL MANAGEMENT
NBSホテルマネジメント株式会社
大阪オフィス｜〒530-0004 大阪府大阪市北区堂島浜1-4-19 マニュライフプレイス堂島11F
東京オフィス｜〒104-0061東京都中央区銀座7-2-22 コリドースクエア銀座7丁目7F
TEL：06-6676-8191 FAX：06-6676-8194（受付時間 平日：9:00～18:00）
宿泊施設運営、開業支援、宿泊施設コンサルティング、『ANDPLUS』システム開発・提供
公式サイトで宿泊業界のノウハウを発信中！
ノウハウブログ　無料お役立ち資料
https://www.nbsm.jp
NBSホテル 検索