

ホテルコンサルの経験を生かし、使い勝手の良い レベニューマネジメントシステムを開発。 業界のデファクトスタンダードを目指す!

宿泊業界ではレベニューマネジメント(以下、RM)の必要性が叫ばれて久しいが、支配人や一部の専門職に属人化されがちだ。しかも、客観的というよりも、経験や直感などによる主観的な分析・判断が目立つ。また、昨今はAIを使った料金予測も台頭しているがどこまで信頼できるかは不明な点もまだ多い。そんな中で、誰でも簡単に分かりやすく実行できるRMシステムとして高評価を得ているのが、NBSホテルマネジメント(以下、NBS)の「アンドプラス」だ。今回はどのような経緯で開発され、どんな特徴を有するのか。代表取締役の中島秀雄氏、取締役COOの長野輝裕氏、開発担当の進藤剛氏に語ってもらった。

代表取締役

中島 秀雄氏



取締役COO

長野 輝裕氏



【企業データ】

NBS ホテルマネジメント(株)

業務内容：コンサルティング/レベニューマネジメント支援ツール/宿泊予約サポート/運営受託業務など

問い合わせ：078-321-5780 (平日 9:00 ~ 18:00)

<https://www.nbs-management.com/>

おり、大手チェーンから地方の旅館までさまざまな施設にお手軽に導入いただけます。ほかに必要なのは、PMSデータだけです。ホテルのデータはPMSに最も集約されています。そのデータをワンクリックでこのシステムに入れられるので間違いがありませんし、効率化にもつながります。

■無料版もリリースされました。

長野 現在、コロナ禍で多くのホテルや旅館は厳しい局面にあります。このような状況ゆえ、「新規予算を捻出できない」「稟議も書けない」という声をたくさんいただいています。機能は制限されるものの、必要な機能があればオプションで追加できる無料版をご用意することで少しでもお力添えができればと考えました。

ホテルは生き物。 流れを察知し、根拠を持って 臨むことが重要

■ホテルにとってどのようなメリットがあるのでしょうか。

長野 今の多くのホテルは、料金を感覚でしかとらえていません。しっかりした根拠を持って支配人に説明できる人は少ないと言えます。アンドプラスであれば、フォーキャストの機能もあるので、売り上げ目標を達成するにはどうしたら良いかをブッキングカーブに基づいて説明・提案できます。支配人も現場に任せきりにするのではなく、支配人の目線でスタッフを教育していただきたいですね。もう一点は、垣根を越えたレポートが可能になることです。具体的には、現場が打ち込んだデイリーのGOPもオーナーはダイレクトに見られます。

■サイトコントローラーの「TEMA-

IRAZU」と連携しました。どのような 利点もたらされたのでしょうか。

進藤 日々の動きを追い掛けながらレート変更ができるようになりました。自分たちの在庫がどれだけあり、サイトコントローラーにどれだけ出しているかも簡単に見られます。具体的には、プラスマイナスで10以上のときには、アラート機能により知らせてもらえます。ブッキングカーブを去年と比較しながら、月ごと、日ごとで見て行くことも可能です。ホテルは生き物なので、流れを察知しないとイケません。直近だけだと値段勝負になってしまいます。そうならないためにも、まずは自分を知ることが重要です。

■システム開発にあたってのスタンス や苦勞を教えてくださいませんか。

進藤 代表から開発を持ちかけられたのは、5年前です。「業界のデファクトスタンダードになるよう、誰でも使えるシステムにしたい」と言われました。以来、システム開発に携わってきましたが、開発を通していろいろな方々と話ができることが技術者として楽しく、そしてうれしいです。開発に向けてはアジャイル開発を意識し、短時間で機能の一つひとつ作り上げてきました。使いやすさという点では、レ

スポンジ Web デザインを採用したり、目的にたどりつきやすいUIにも配慮しました。やり続けていけばカタチになると信じているので、これからの情熱を持って開発していきたいと思っています。

■導入施設数からの反響はいかがですか。

長野 現状の導入施設は、無料版を含めて100くらいです。「予約の見える化によって意識が変わった」「日々の連続した動きが見えるので、今まで曖昧であった料金コントロールを自分たちの言葉でしっかりと説明できる」「目標達成に向けた議論が活発になった」「フロントの引き継ぎが楽になった」など、多くの声が寄せられています。

■今後の展開についてお聞かせください。

長野 さまざまな機能を追加して、より使いやすいシステムに仕上げていきたいと考えています。例えば、「予約経路別のブッキングカーブを知りたい」といったご相談もいただいています。他社にないノウハウをどれだけ詰め込んでいけるかが、差別化に向けて何よりも重要です。それだけに、NB Sの各スタッフが日々施設のサポートに携わるなかで蓄積されるノウハウをどんどん取り込んでいきたいです。



先の予約の急な増減や兆候を ANDPLUS がアラートで注意喚起するのでレベニュー担当者はずくに対応が可能となる