



HOTEL LAB.

# 宿泊施設向け レベニューマネジメント 代行サービス 『Hotel Lab.RM』のご提案

株式会社コネクター・ジャパン  
ホテルマーケティング事業部

# 目次

1. 目次
2. レベニューマネジメントの目的
3. レベニューマネジメントの課題
4. Hotel Lab.RMサービス一覧
5. Hotel Lab.とは
6. Hotel Lab 3つの特徴
7. プッシュ型提案
8. 恒常的な稼働
9. 伴走体制
10. ご報告内容紹介
11. サービス開始の流れと事前に必要なもの
12. Hotel Lab.ライトご紹介
13. Hotel Lab.との違い
14. HLS（ホテルラボシステム）とは
15. 当社のプロダクト



## レベニューマネジメントの目的①

ホテルの利益を最大化させる手法「Revenue Management」は航空券の利益最大化から端を発しホテル業界にも波及、現在は国内でも主流になりつつあります。  
その目的はRevPARをいかに上げるかという点があります。

### Revenue Per Available Room（販売可能室数あたりの売上）

#### 算出方法

$\text{Occ.（稼働率）} \times \text{ADR（日別平均単価）}$

例：

稼働70%でADRが8,000円の場合、RevPARは5,600円

ホテルの利益向上の指標はRevPARの向上によって明確化できる。

→これにより過去のデータから今後の施策を検討することが可能。

## レベニューマネジメントの目的②

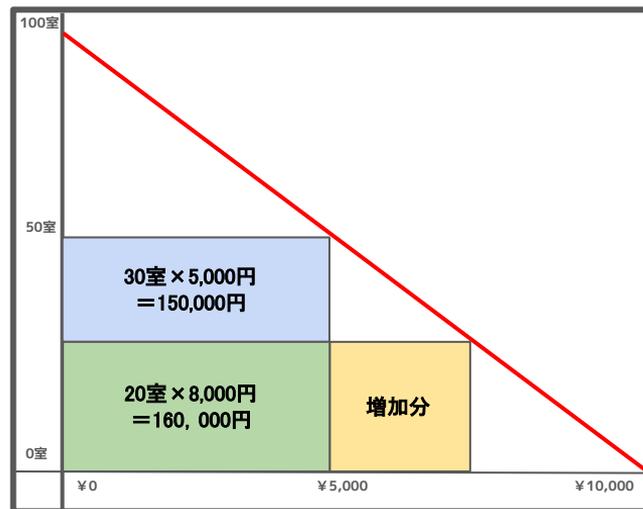
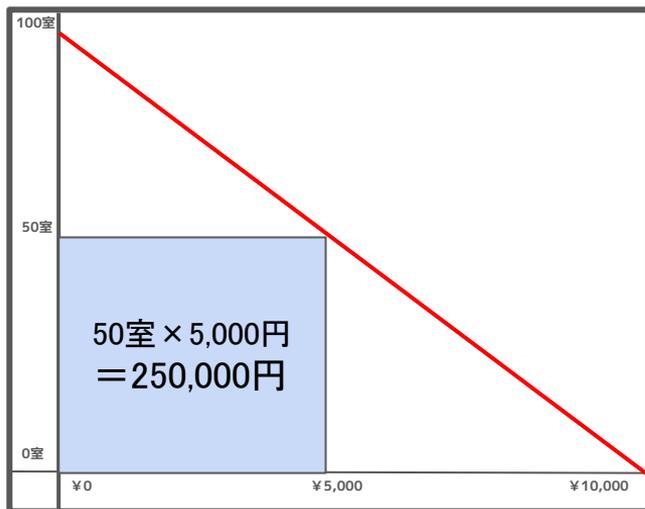
では、具体的にRevPARをどう上げていくか。  
基礎的な取り組みとして室数に対するプライシングの範囲を定めることが重要です。

### 客室売上 (RevPAR) の最大化

100室のホテル

5,000円のみで販売 = 250,000円

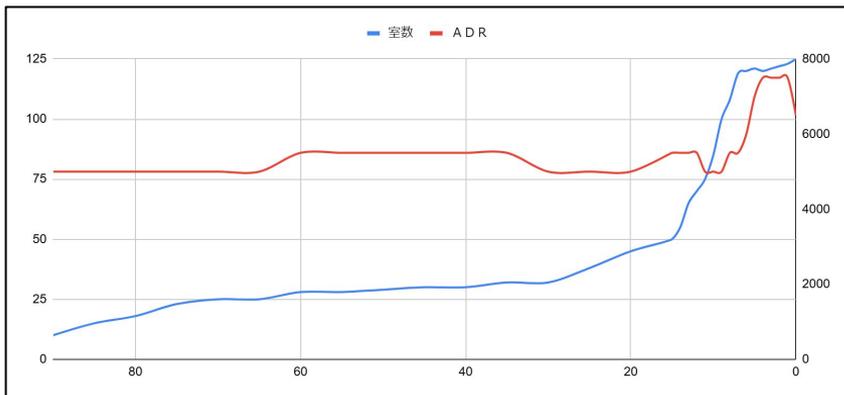
8,000円を追加販売 = 310,000円 **60,000円も上振れする**



## レベニューマネジメントの目的②

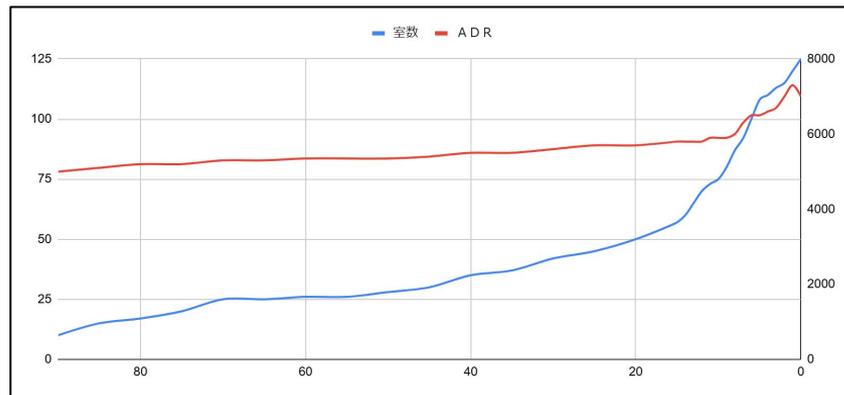
範囲と条件を細かくすればするほど柔軟性が向上し最終的な利益に直結します。  
1日1日の額がそれほど上振れなくても、年間で通せばかなりの利益差が出てます。

室数125 売上661,500円



数百円単位で範囲を定め、90日前、75日前…と周囲のレートを確認するスパンも長め。  
→直近での値下げにも巻き込まれやすく利益もうまく上げられていない。

室数125 売上738,250円

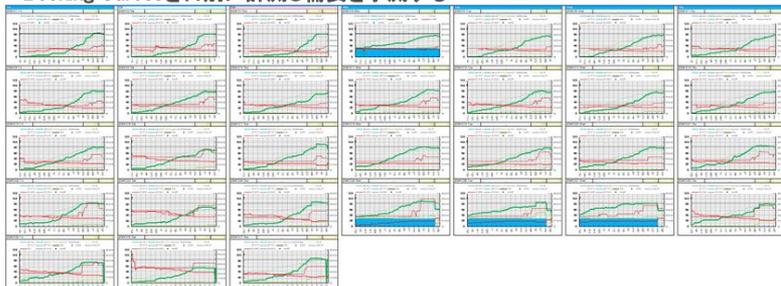


百円単位で範囲を定め、毎日残室数に対して細かく調整をかけている。  
→周辺のレートからずれがなく安定した利益を上げることができており、直近の調整もしやすい。

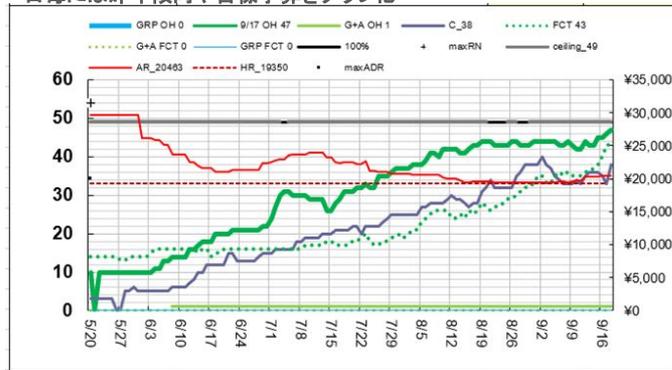
## レベニューマネジメントの目的③

ホテルのRevenue Managerは毎日欠かさず先々の日程まで料金調整をします。  
この積み重ねを実現することで利益が最大化され目的を達成することが出来ます。

Booking Curvesを日別に計測し需要を予測する



日毎には昨年傾向や目標予算をグラフ化



### ● Booking Curves

予約の入り具合から着地を予測して、  
部屋タイプや価格の調整を行う

- 日別の予約推移をグラフで確認する
- 実際に販売した価格で思惑通りに獲得できているか
- 安すぎると早くに満室となり、売上ロスになる
- 高すぎると空室が多い結果となる
- 前年や直近3か月と比べ、需要の高低を読む

# レベニューマネジメントの課題

レベニューマネジメントの導入によりRevPARが向上することは、貴社にとって大きな利益獲得のチャンスになります。しかし、実践するにはいくつかのハードルがあります。



## ノウハウ

RevPARの目標を設定しても、日々のブッキングカーブを一覧化、チェックして更新する仕組みの構築が必要です。長期的な取り組みが必要になるでしょう。

## 雇用

ノウハウがあったとしても、それを実施する人材の獲得は大きな課題です。現場で優秀な人材が育っている環境でも、手を動かす人員はやはり必要です。

## 安定性

現場で人員を確保しても、多くは接客や管理と兼務することになるでしょう。その場合、日々の業務の中で想定通りの取り組みができないことがあります。

# Hotel Lab.RMとは

レベニューマネジメントにおける課題を解決するために生まれたBPOサービスです。  
宿泊施設ごとにプライシングの設定や日々の更新作業を請け負うことができます。

準備フェーズ



稼働上期フェーズ



下期以降フェーズ

- ・ 支援ツール導入
- ・ OHチェック
- ・ FCSTチェック
- ・ 販売ランク精査
- ・ PMSとの連携
- ・ ルール設定 など

## STEP 1

### プライシング

RMの運用に適したきめ細かいプライシングやランクを整備

## STEP 2

### ブッキングカーブ

30日～180日におけるブッキングカーブを最適化しADRを向上

## STEP 3

### 収益性向上

貴社と取り決めた目標売上に向けて販売戦略の適宜調整



料金ランク更新代行



◇30日先～180日先の料金ランクを当社で自動更新（1日1回）

# Hotel Lab. RM 3つの特徴

初期のプライシング見直しや日々の更新ルールの設定提案といったコンサルティング。設定後の安定した更新作業リソースの提供といった一貫通貫の体制をご提供します。

1

## プッシュ型提案

各施設様には、レベニューマネジメントに精通した専門家をアサインします。当社独自のノウハウや過去データの分析から施設様ごとに課題に合わせたご提案をします。

2

## 恒常的な稼働

当社は社内の国内外のリソースを活用し、恒常的な稼働を実現します。また、RMツールを用いた画一的なオペレーションを構築し、担当者による格差なく安定した品質で業務を遂行できます。

3

## 伴走体制

各担当者様のこれまでの取り組み、現場での考えを重視し相互理解のできるサービス提供に努めます。オンライン等で意見交換を重ね、貴社にとっての最適な形を模索します。

## プッシュ型提案

施設様の利益最大化に貢献できるよう、レベニューマネジメント専門家をアサインします。受け身ではなく、能動的にご提案いたします。

### レベニューマネジメント総監



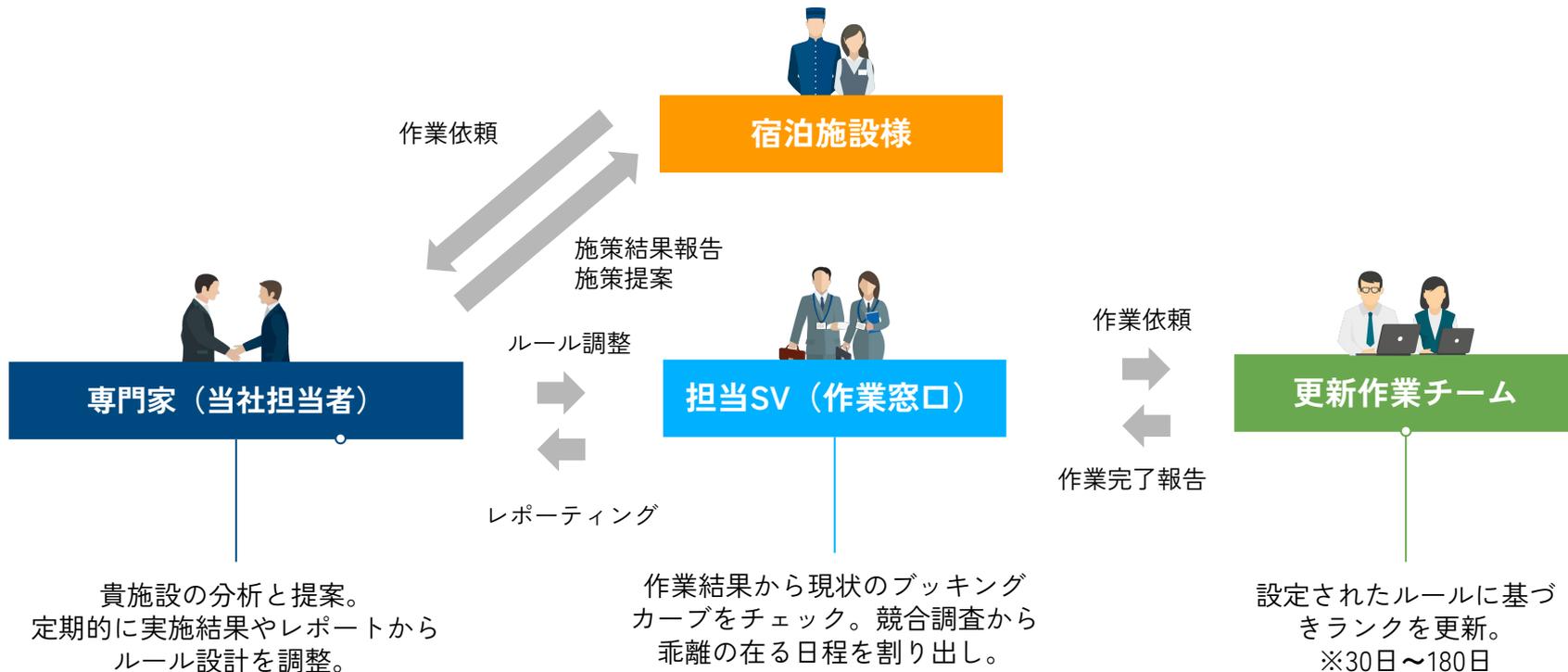
Clavis Partners社 代表取締役

杉山 康之

- ・新卒からフロント、宿泊予約、WEB販売など現場業務だけでなく、現場から本部までマネジメントまでを経験
- ・北海道から沖縄まで日本国内で小規模施設から大規模施設など、施設のカテゴリに関わらず、100ホテル以上の販売促進のサポートやマネジメントを実施
- ・2015年~2017年にの立教大学大学院にてMBAを取得、経営の知見を深める
- ・コロナ禍ではチェーン本部のセールスアンドマーケティング部門の責任者を経験し、収益の最大・最適化を達成

# 恒常的な稼働

当社内で作業専門チームの設立、恒常的な稼働を担保いたします。  
突然の退職や日常オペレーションによる人手不足はもう心配ありません。



# 伴走体制

現場での理解や既存オペレーションを考慮し  
相互理解のもとで貴社に適したルールを設計、提案を実施します。



## MTG

施設で働く皆様とのコミュニケーションは必要だと考えています。予定が組みやすいよう初回MTGや定例MTGはオンラインで実施します。

## ツール説明

当社利用ツールについては現場でも操作・確認が可能なように手配します。最終的には施設様の意向次第で自立した運用をゴールにすることも可能です。

## OP相談

施設が独自で管理したい日程や〇日前は独自管理するなど現場で対応したい範囲を事前に打ち合わせます。プラスの範囲なども運用に無理のないよう調整致します。



## サービス内容（一覧）

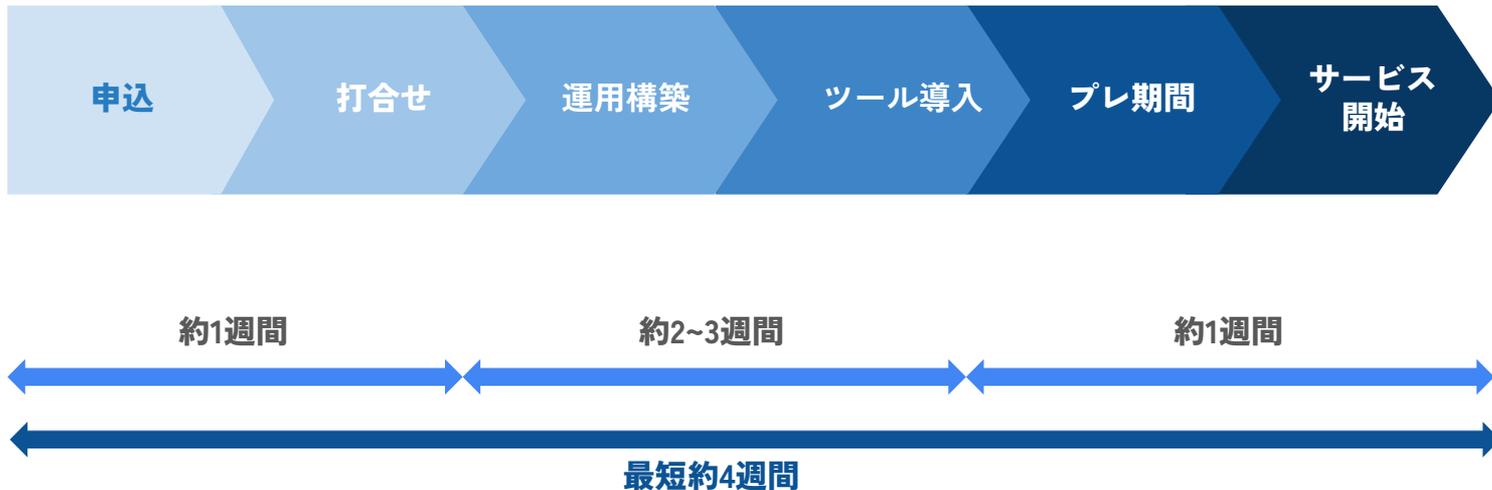
レベニューマネジメント	日常業務代行（BPO）※1	その他
プライシングの見直し/ご提案	料金更新作業（1日1回）	ツール操作説明
料金更新のためのルール設計	競合価格調査（1日1回）	RPA導入（PMS利用時）
料金更新用システム導入		
月次定例の開催（オンライン）		
ブッキングカーブ/オンハンド確認		
月1回のレポート		
フォーキャストレポート		

※1 作業は当社カレンダーの営業日（平日の11時～18時）となり土・日・祝祭日はお休みとなります

## サービス開始までのながれ（概要）

サービス開始までは最短一カ月です。

現場での取り組みがある場合は、安心して開始できるよう協議を重ねてからとなります。



※打ち合わせの頻度、ツール導入の複雑さにより期間は前後する可能性があります。

# サービス開始までのながれ（詳細）

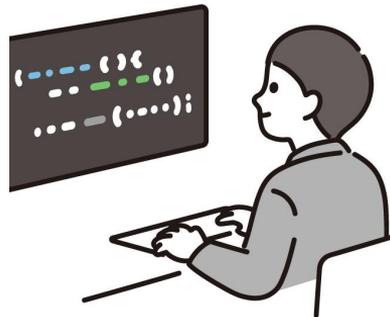
お打ち合わせや作業の詳細は以下の通りです。  
ご契約時にはスムーズに導入できるように事前に準備シートをご用意いたします。

## 打ち合わせ



- ・現状の取り組みをヒアリング
- ・目標の設定
- ・プライシングのご提案  
※ランク追加含む
- ・料金更新ルールの取り決め  
※直近/特日の除外日含
- ・導入後の運用案内
- ・ツールの説明

## 導入作業



- ・ツールのアカウント開設
- ・RPAをPMS導入PCへ設定  
※PMS導入施設のみ
- ・ツールの操作説明
- ・ルール設定
- ・競合調査設定

## 運用前打ち合わせ



- ・作業担当者の紹介
- ・日々の作業内容のご説明
- ・月々の報告内容のご説明
- ・質疑応答
- ・運用開始日の決定

## 運用開始



- ・月次定例の開催
- ・日々のコミュニケーション  
除外日のご相談受付  
設定に関するご質問受付

## 対応システム（一覧）

サイトコントローラー	PMS	その他
TEMAIRAZU※1	各種対応※2	PC（Windows10以降）※3
TL-リンカーン		TeamViewer※3

※1 TEMAIRAZUでRMS連携オプションに加入することで利用可能になります。

※2 オンハンドデータが出力できるPMSであれば対応可能です

※3 PMSと連動させる場合、RPA導入のために必要なスペック・ツールです

# 導入時に必要になるもの

最短で導入を目指す場合は事前に以下の資料をご用意ください。  
また、導入施設でも事前にインフォメーションいただくことでよりスムーズになります。

## 【プライシング/ルール設定】

- ・ プラン料金表
- ・ ランク一覧表
- ・ オンハンドデータ
- ・ 売上予算、実績データ

## 【ツール導入】

- ・ サイトコントローラーログイン情報
- ・ 部屋タイプ一覧表（部屋種/室数）
- ・ 競合調査の対象がわかるもの  
※施設名/プラン名/人数

## 【PMS出力データ】

- ・ オンハンドデータ
- ・ 予算データ
- ・ 予約売上データ
- ・ TeamViewer
- ・ Windows10pro以降のPC

# Hotel Lab.RMサービス一覧

	スタンダード	ハイブリッド
対象	プライシングの設定、日々の運用・検証に課題がある施設	月1回レベニューマネジメントの販売トレーニングを含めた強化版
初期費用	20万円（税別）	20万円（税別）
月額料金	20万円（税別）	30万円～（税別）
専門家アサイン	○	◎
毎日ランク更新	◎	◎
毎日競合チェック	◎	◎
内容	レベニューマネジメントに精通した専門家をアサインします。月に一度定例を重ねながらオンハンド・フォーキャストの最適化を実現します。	スタンダードに加え専門家が月に一度現場スタッフに販売トレーニングを実施します。

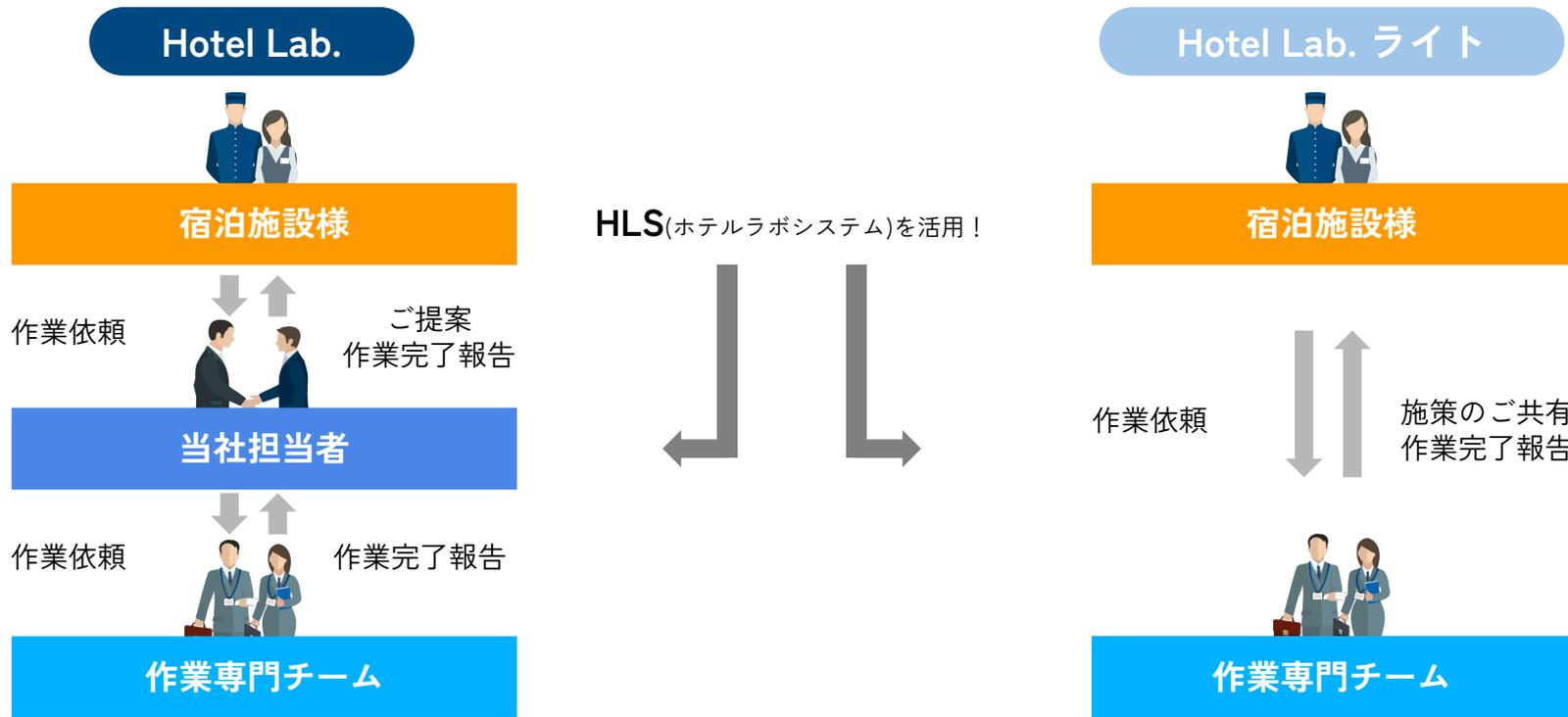
現地訪問ご希望の場合は  
交通費+宿泊費  
上記が別途ご請求となります。

# Hotel Lab. ライトのご紹介

	ライト (Web作業代行)	スタンダード (マーケティング支援)	レセプション (予約代行、メッセージ 返信代行)	プロ (運営支援)	オペレーション (運営受託)
対象	OTAや自社サイトの作業ス タッフ不足の施設	オンライン集客の施策立案 や運用・検証に課題がある 施設	人材不足やフロント業務が 効率化できていない施設	接客や管理など、施設運営 に関わることに課題がある 施設、オーナー	運営・管理をオペレーター にまかせて利益を最大化し たいオーナー
月額料金	5万円～10万円	20万円～30万円	10万円～	50万円～	変動フィー
担当者アサイン	×	◎	◎	◎	◎
現地訪問	×	◎	×	◎	◎
プッシュ提案	×	◎	×	◎	◎
内容	専用システムから依頼を受 けた作業にスピーディーに 対応します。  目安として5営業日以内に対 応いたします。 ただし、作業内容によっ てはこの限りではありません。	OTAなどのオンライン集客 に精通した実行担当者をア サインします。担当者は施 策立案・提案・検証を一気 通貫で行います。	予約電話の代行、海外OTA のメッセージ等の返信代行 を行います。	ホテル支配人やチェーンホ テル運営責任者などのキャ リアを持つ担当者が施設運 営や管理に関わる課題を解 決します。	オンライン集客力を強みと している当社がオーナーの 利益を最大化すべく運営を 行います。 またシステム開発を得意と する当社だからこそ実現で きる運営面や組織面のシス テム化や仕組み化を構築し ます。

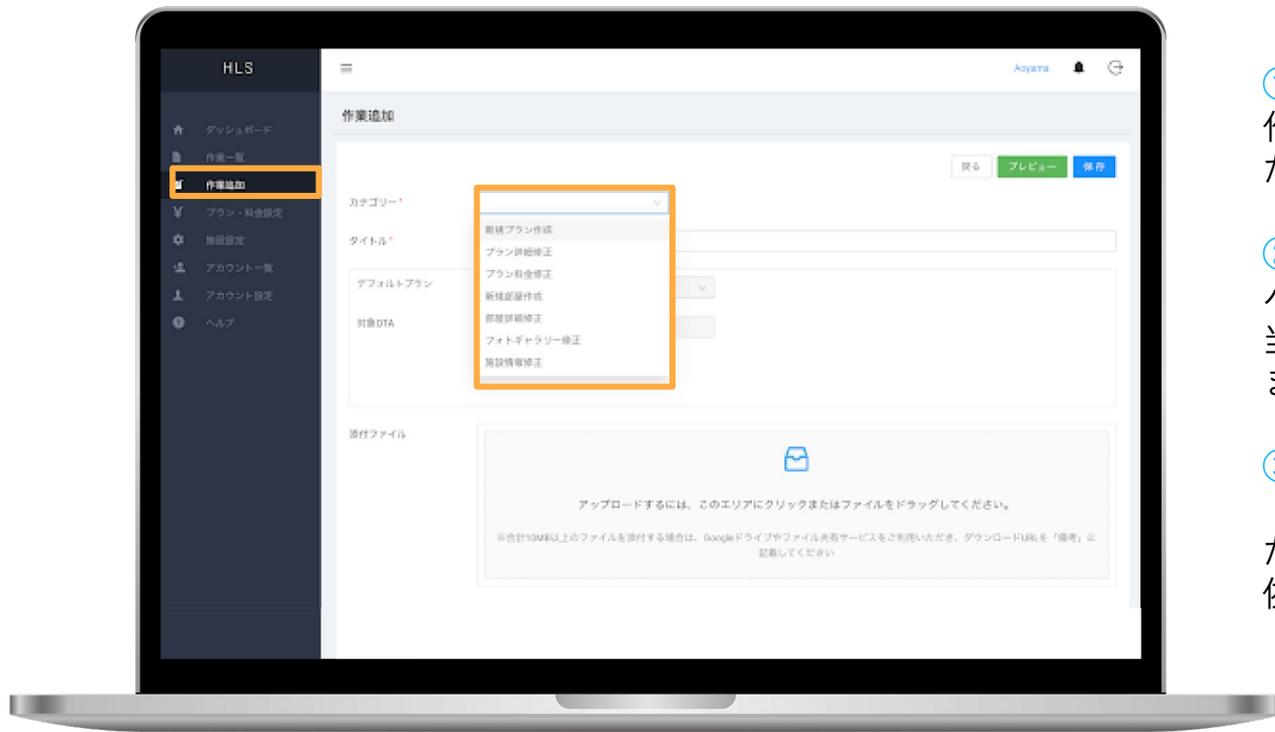
# Hotel Lab.との違い

Hotel Lab.ライトは当社担当者をアサインいたしません。  
施設様から作業専門チームへ直通で作業依頼を行っていただきます。



# HLS（ホテルラボシステム）とは

宿泊施設から作業チームへ簡単に作業依頼ができるシステムです。



## ①簡単作業追加

作業依頼は必要項目を入力するだけの簡単な操作です。

## ②自動定期作業

パスワード変更やプラン延長は当社でルーティーンとして行います。

## ③簡単依頼

「保存」ボタンをクリックするだけで、弊社作業チームへ作業依頼が完了します。

# 当社のプロダクト



## リピッテホテル

リピーター予約に特化したLINE予約システムです。  
お客様は最短3秒で予約を完結することが可能です。  
リピーターが簡単に再予約出来るという点で価格変動の少ないディスプレイ施策にはより効果的です。



## 三密代官

IoTとBLEの技術を活用し館内施設の混雑状況を検知し、宿泊者のスマホからLINEによって可視化するシステムです。  
宿泊者は自身のスマホで大浴場の混雑状況などを確認できるため、快適な滞在時間を提供できます。



## MAIRY

メイリーホテルはGoogleや予約サイトの口コミ対策ができるサービスです。独自のアンケートを設定し、ポジティブな評価とネガティブな評価を切り分けることが可能です。海外への御礼SMSも送信可能です。



## alt

LINE公式アカウントを利用したホテルや旅館のリピーター育成支援ツールです。ポイントプログラムやスタンプカード機能、独自クーポンの発行ができるためブランディング戦略として活用できます。



## 株式会社コネクター・ジャパン

### 東京本社

〒105-0004

東京都港区新橋 5-14-10

新橋スクエアビル 9F

☎ 03-4226-8130

### 大阪支店

〒556-0011

大阪府大阪市浪速区難波中 3-6-3

リアライズ難波中ビル901

☎ 050-5809-6333

### 北海道営業所

〒060-0042

北海道札幌市中央区大通西9 - 3 - 33

キタコーセンタービルディング201