

投資家のニーズも満たす、 即物性と実効性を兼ね備えた Aーレベニューマネジメントシステム

——いちご／「PROPERA」

グループホテルでの実証により 外部販売を本格化

不動産運用のいちご(株)は、自社開発したAーレベニューマネジメントシステム「PROPERA」(プロペラ)の外部販売を本格展開していく。

2022年1月には、建築用コンテナモジュールを用いた1棟1客室型のコンテナホテルを全国で運営する(株)デベロップと利用契約を締結。現在運営中の全国44拠点・1475室(2021年12月現在)でPROPERAの利用がはじまっており、24年12月末までに営業を開始するホテル全棟にも導入が確約されている。

18年秋に完成したPROPERAは、グループ傘下の博多ホテルズ(株)が運営するホテルでテスト運用を開始。翌年4月からの本格稼働では、年間10〜40%の

収益アップを実現した。

同システムの仕組みは至ってシンプルだ【図表1】。同社ホテル事業部長の北崎堂献氏が積み上げてきたレベニューマネジャーとしての経験と知見をアルゴリズム化し、客室の販売価格の推奨値を自動算出するというもの。コンペティティブセット(コンプセット)もない。

初期設定は、ホテルの所在地、客室数、客室タイプごとの面積など。自らのホテルの価格算出に特化し、客室が売れていなければ価格を下げる、売れていれば価格を上げる、それだけに注目しているのだ。そのうえで、当日までの時間、供給量、予約が入ってきたタイミングとボリュームの強弱を計算するアルゴリズムが組み込まれている。もちろん、個別ホテルの特性によるパラメータ設定機能も有していることで、価格調整によりポテンシャルの最大化も追求できる。

北崎氏はアーコン・ホスピタリティ(株)、(株)JALホテルズ、(株)マイステイズ・ホテル・マネジメントで、15年以上100施設以上のレベニューマネジメント実務経験をもつ。アーコンとマイステイズでは、親会社の投資運用会社が求めるリターンに添えてきた。JALホテルズもまた、ほぼすべてのホテルがMC(運営受託契約)であるので、オーナーの収益はオペレーターの運営力に依存する。

PROPERAがユニークなのは、ホテル運営会社で実績を積みながらも投資家・オーナーのスタンスに精通した北崎氏ならではの「ホテル投資効率を最大化」するためのノウハウが搭載されている点にある。

「投資家にとって、ホテルの競争力の源泉は事業収益であり、その核になるのがレベニューマネジメントです。ホテル事業は景気感応度が高く、ボラティリティが存在する以上、外部環境の波に対して迅速に対応していかなければ、本来のリターンを得ることができません」(北崎氏)。多くのホテルで、レベニューマネジメントは担当者のスキルに依存してきた。その課題を解決しなければ、大きな投資を呼び込める産業にはならない、と北崎氏は強調する。



ホテル事業部長
北崎堂献氏









需要に応じて収益を最大化するレベニューマネジメントは、投資家・オーナーと運営会社でアプローチが異なる。投資家・オーナーがm単位でそれを追い求めるのに対し、運営会社は平均客室単価を追い求める。だから、需給がタイトなにもかかわらず、ホテルマンは十数mの部屋を3万円で売ることに抵抗を感じる。PROPERAはこの「高い」という感情を排除し、需要(外部環境)の波を「機械的」に処理する。

**簡単にすぐに使えるから
いち早く効果が出る**

PROPERAの特徴は即物性と実効性にある。

従来のAーレベニューマネジメント(売上管理)システムは、システムを構成するビッグデータの収集・分析に半年から1年を要していた。対して、PROPERAの学習期間はわずか1週間。その後、稼働しながらデータを蓄

■ 図表1 PROPERAのサービス内容

<p>販売価格の推奨値を自動算出</p>  <p>PROPERAのアルゴリズムによる予約データ分析で、販売価格の推奨値をスピーディーに提示します。</p>	<p>ブッキングカーブ生成と閲覧</p>  <p>毎日のブッキングカーブを生成します。180日版と365日版の2パターンご覧いただけます。</p>	<p>デマンドカレンダー(料金ランクカレンダー)の自動生成</p>  <p>PROPERAが推奨する料金ランクを自動で算出します。算出された料金ランクはカレンダー形式でダウンロード可能です。</p>
<p>PMS連携によるデータ取得自動化</p>  <p>PMS連携によりPROPERAの運用に必要な予約データの自動取得が可能です。</p>	<p>サイトコントローラー連携による販売価格反映自動化</p>  <p>サイトコントローラー連携により、PROPERAで算出した販売価格の自動更新が可能です。(TEMAIRAZU、ねっばん!++、TL-リンカーン対応)</p>	<p>PROPERA専用レートテーブルのご提供</p>  <p>StandardプランではPROPERAの運用に適した専用のレートテーブルをご提供します。</p>
<p>運用開始後1週間で販売価格を提示</p>  <p>運用開始後、データ蓄積期間はわずか1週間。業界最速のスピード感で販売価格の推奨値を提示します。</p>	<p>より手軽に利用できるLiteプラン</p>  <p>予約データを分析し、販売価格の増減(%)をカレンダーに表示するLiteプランもご用意しております。販売価格を変更するタイミングの察知に役立ちます。(PMS連携、CM連携不可)</p>	

■ 図表2 PROPERA機能比較・料金

	スタンダードプラン	Liteプラン
ブッキングカーブ機能	○	○
AIエンジンによる販売価格自動算出機能	○	△ (増減のパーセンテージを表示)
PMS連携機能	○	○
サイトコントローラー連携機能	○	—
初期費用	無料	無料
月額料金	月額 室料売上の1%	月額 26,400円(税込)

積し、過去データの重回帰分析や予測能力の高い勾配ブースティングを利用したディープラーニングにより精度向上を繰り返していく。

PROPERAを導入している博多ホテルズの全12施設には、レベニューマネジメント担当者がいない。昨年12月の

アップデートで価格算出が1時間おきに更新されるようになり、自動算出された価格は複数の宿泊予約サイトを一元管理するサイトコントローラーでリアルタイムに反映される。

昨年3月以降、博多ホテルズの全施設ではほぼ満室稼働が続いているという。

PROPERAには「限界利益」も想定されているため、コロナ禍のような非常時には価格を下げて稼働を上げることが、営業損失の最小化に寄与するというわけだ。稼働率が高ければ、清掃やアメニティ関連のコスト競争力の向上も期待できる。

一方、宿泊客からのクチコミで高評価を得ているのが「The OneFive Villa Fukuoka」(福岡市中央区・全50室)において、すべてのゲストに行なっている5000円程度に相当するスイーツ&アフタヌーンティーの無料ルームサービスだ。その狙いについて北崎氏は「飲食は需要に応じて価格を変えることができます。しかしながら、ボラティリティを享受できるホテルの客室を活かし、そこに飲食を組み込むことによって飲食を含めたボラティリティを享受できると考えています」と明かす。そうした販売戦略のサポートができるのもPROPERAならではの強み。

PROPERA導入にあたっては、「スタンダードプラン」と「Liteプラン」がある「図表2」。導入ホテルの要望や課題をヒアリングし、個別に運用方針を選定。導入時だけでなく、運用中もPROPERAのレベニューチームによるサポートが用意されている。

問合せ

いちご(株)
所在地 東京都千代田区
内幸町1-1-1
帝国ホテルタワー
URL [https://
www.ichigo.gr.jp](https://www.ichigo.gr.jp)