



## からくさホテルズ ホテルの予約サイトコントローラーの新機能を開発・導入 新発想！在庫管理に着目したレベニューマネジメント 販売機会の最大化を実現

2022年1月27日

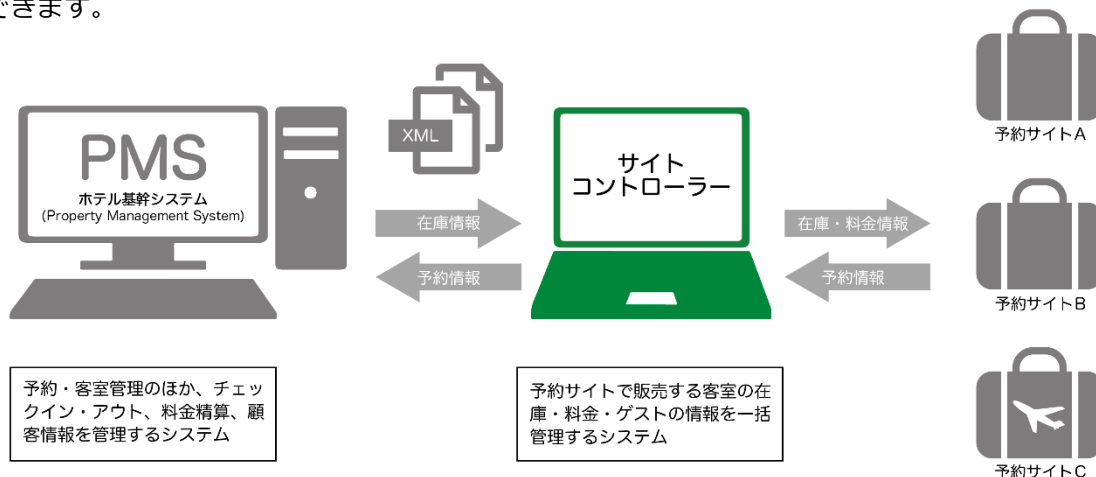
観光客向け宿泊特化型ホテルを経営・運営管理する株式会社からくさホテルズ（東京都中央区、代表取締役社長：佐藤亮祐、以下、からくさホテルズ）は、**ホテル基幹システムと各予約サイトをつなぐサイトコントローラーの新機能**を、**サイトコントローラー会社と共同開発し、導入しました**。ホテルのレベニューマネジメント（収益の最大化）においては料金設定に主軸をおくことが通例の中、**在庫管理に着目した本機能の導入により、販売する客室タイプと需要のミスマッチを軽減して販売機会を最大化します**。

2021年9月より順次導入・検証を行い、この**1月より全ホテルにて本格運用を開始しました**。

「からくさホテル」は観光客向け宿泊特化型ホテル。ツインをキングダブルやエキストラベッドを追加してトリプルにするなど転換可能な客室が多く、また、隣接する2部屋を内扉でつないで利用するコネクティングルームが全体の約5割を占めるため、日々の需要に応じた在庫の割り当てが課題となっていました。今回サイトコントローラーに追加した新機能は、それぞれの**客室が持つ多面性に応じて在庫を表面的に増幅させることで、その時にニーズのあるタイプを最大限売ることができ、一方で、在庫を増幅させて販売していてもオーバーブックしないよう管理できる仕組み**です。

### サイトコントローラーとは？

サイトコントローラーは、複数の宿泊予約サイトを一元管理するシステムです。ホテル基幹システム（PMS）と予約サイトを直接つないで販売することもできますが、その場合、サイトごとに料金情報や在庫情報を手入力しなくてはなりません。サイトコントローラーを使うことにより、国内外の複数サイトへの料金設定や在庫管理が一括して行えるため、戦略的かつ効率的に予約管理業務を行うことができます。

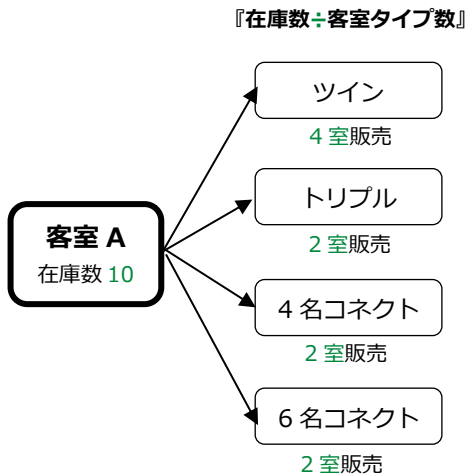


## 在庫管理の新機能で販売機会を最大化

### 1. 『在庫数÷客室タイプ数』ではなく、『在庫数×客室タイプ数』で販売

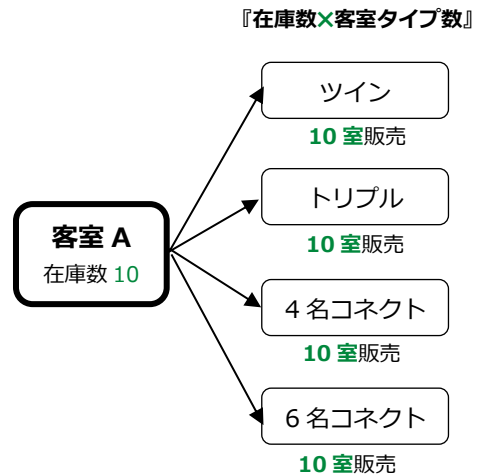
例えば、在庫数 10 の可変型客室 A は「ツイン」だけでなく、エキストラベッドを追加して「トリプル」、隣接する部屋とつなげて「4 名様用コネクト」や「6 名様用コネクト」の全 4 タイプとして販売できますが、従来は、その日の需要を予測して 10 室を 4 タイプに割り振って販売をしていました（左図）。新機能ではすべてのタイプで最大在庫数を販売できるようになります（右図）。

【従来の方法】



刻々と変化する需要を予測するのは難しく、売れ残ってしまうタイプや、逆に在庫数を増やしておけばもっと売れるタイプが出てしまっていた。

【新機能】 **在庫数が 4 倍に**

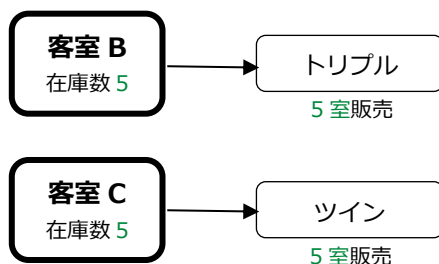


すべてのタイプで最大在庫数を販売することにより、売れ残りや機会ロスがなくなる。オーバーブックにならないよう、販売後は在庫数を自動調整できる仕組み。

### 2. 需要の少ない客室を、需要の多い客室として販売

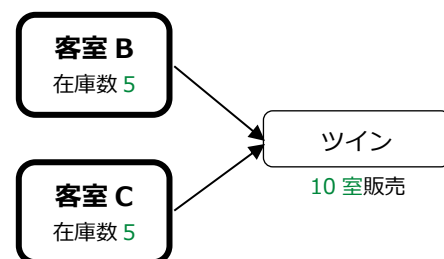
客室 B は客室 C と同じ「ツイン」として販売できますが、B はより高単価の「トリプル」としても売れるため、別々の客室として販売をしていました（左図）。新機能では「ツイン」の需要が多い日は、B も C も同じ「ツイン」として売ることにより、販売機会を最大化することができます（右図）。

【従来の方法】



より高単価の「トリプル」で売るため、別々に販売していたが、「ツイン」の需要が多い日は「ツイン」だけ完売し、「トリプル」の在庫が余ってしまっていた。

【新機能】 **需要の多いタイプで販売を最大化**



「ツイン」の需要が多い日に在庫数を増やすことで、販売機会を最大化にすることが可能となった。

サイトコントローラーに追加した独自の新機能は、予約サイトで在庫を提供している向こう 300 日の日々変わる需要を正確に予測することができなくても、在庫数を増やして販売することができるため、その時需要のあるものから売れていく、また、特定の客室の需要を確信できる日にはその在庫数を増やして売り切ることが可能となり、販売機会を最大化することができます。加えて、予約が成立した分の在庫はオーバーブックしないよう、複数タイプの在庫を自動的に調整する仕組みが備わっています。

からくさホテルズは今回の新機能を **DX 構想の一環**として開発・導入しました。今後は客室清掃・リネンサプライ業務を含め最適化を図る「独自の部屋割りシステム」の構築を行う予定です。そして、最終的にはこれらをカスタマイズした新しいホテル基幹システムに統合して包括的最適化を狙います。

「からくさホテル」は、2016 年 3 月に誕生した観光客向け宿泊特化型ホテルです。国際空港・ターミナル駅近くや観光都市に位置し、平均 20 m<sup>2</sup>以上のツインルームを軸に、ファミリーやグループ利用に最適なコネクティングルームを全体の約 5 割設けているのが特徴です。さらに、全館無料 Wi-Fi や、各室のバスルーム、洗面所、トイレを独立させるなど、観光客向け機能・サービスが充実したホテルです。現在、札幌に 1 軒、東京に 2 軒、関西に 5 軒の計 8 ホテルを経営・運営しています。

<https://karaksahotels.com>

## ■ 全国に展開する 8 ホテル

からくさホテル札幌	北海道札幌市中央区南三条西 5-24 〒060-0063	Tel: 011 204 6602
からくさホテルプレミア東京銀座	東京都港区新橋 1-6-6 〒105-0004	Tel: 03 3573 6602
からくさホテル TOKYO STATION	東京都中央区八重洲 1-5-3 〒103-0028	Tel: 03 3243 6602
からくさホテル京都 I	京都府京都市中京区壬生坊城町 12-13 〒604-8804	Tel: 075 823 6602
からくさホテルグランド新大阪タワー	大阪府大阪市淀川区宮原 3-3-24 〒532-0003	Tel: 06 6391 6602
からくさホテル大阪なんば	大阪府大阪市中央区西心斎橋 2-9-13 〒542-0086	Tel: 06 6212 6602
からくさホテル大阪心斎橋 I	大阪府大阪市中央区博労町 1-6-9 〒541-0059	Tel: 06 6268 6602
からくさスプリングホテル関西エアゲート	大阪府泉南郡田尻町嘉祥寺 588 〒598-0091	Tel: 072 466 6602



本件に関する報道関係者の方のお問い合わせ先

株式会社からくさホテルズ ホテル運営部 定森直子 ([sadamori@xymax.co.jp](mailto:sadamori@xymax.co.jp))

[karaksahotels.com](https://karaksahotels.com)

