

ホテルリゾート向けパッケージシステム

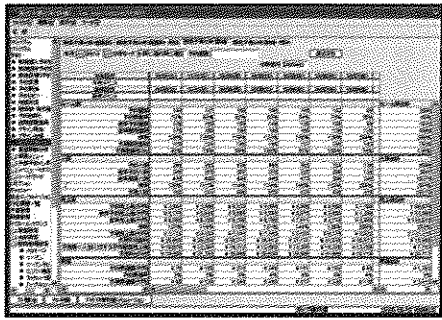
コストと粗利を徹底重視 売り上げ・収益構造を改善へ

(株)タップ

東京都港区東陽 丁目2-4 マニエライフプレイス東陽町1F
〒103-1563 03-5563-1531
URL: <http://www.tap.co.jp/>

(株)タップは、ホテル・リゾートに特化し、ホテル用パッケージソフトの販売を中心に幅広いソリューションを提供する。フロントシステムや婚礼宴会システムといった基幹業務の他、管理会計システムや原価管理システム等独自の機能もパッケージ化し、全国250か所以上のホテル・リゾートが、同社のホテルシステムを採用している。

同社製品ユーザーの要求に応じて、運営・経営分析に基づくコンサルティングも行っており、この分野でも評価が高い。



売上・粗利益(コスト)両面を意識した設計思想が入っているタップシステム

収益の最大化を目指すには、**最前線の現場レベルが「粗利」という視点を常に持つべきである**

「売り上げ・利益の最大化」というテーマで、同社がとくに重視しているのが「粗利」である。ここ10年来レベニューマネジメントの重要性がホテル業界に行き渡り、RevPARの予算化と実現努力が常識化した。同社代表取締役社長清水吉輝氏は、こうした状況がホテルの収益性の向上をもたらした事実を認めながら、レベニューマネジメントに粗利という視点を加える必要性を提起している。

「レベニューマネジメントでは、宿泊部門のコストは固定という前提があります。宿泊特化型ならこの前提がほぼ適応できますが、サービスの多様な多機能ホテルや特典の多いリゾートには、当てはまりません。プランによって、コストは大きく変わります。最終的に収支分析ではコストが出るわけですが、経営レベルの

数字と現場担当とはあまりに距離が遠い。プラン作りやレベニューマネジメントを担当する従業員にコストと粗利が見えることが、売り上げと収益構造の改善には絶対に必要だと思えます」

「他業種ならコスト意識を持った上で収益を生み出すのが常識」というのも同氏の主張である。この言葉は、ホテル業でのコストの適正化努力を否定しているわけではなく、あくまで現場ですぐに粗利を確認できることの重要性を説く。同社の実績からも、他業種からのホテル業進出の場合に、経営者が粗利を重視する傾向があるという。

FB部門では原価計算が必須なため粗利は見えやすいが、外部発注の多い婚礼宴会等では、利益の確保のために的確な粗利予測が要求される。ホテルの主要売上部門で、それぞれ精度の高い需要分析と粗利を出して、収益に貢献しようというのが同社のシステムの方向性である。

発注コストの多い婚礼宴会で 売り上げに加え粗利予測も

一例として同社の「タップ」^{Tap}「婚礼・宴会システム」を取り上げよう。同システムは、婚礼・宴会の管理を包括的に支援する多彩な機能を

tap

持っている。
会場コントロール、予約管理、見積もり管理、発注手配管理等が主な機能である。
標準装備さ

れている販売予測分析機能を使えば、予約シミュレーションによる早期対策と利益把握をすることができる。清水氏が述べる粗利把握が、この機能の実効性を高め、収益向上もたらしめることになる。

同週同曜日別前年実績をもとに、予約状況を予測しチェックと対策を喚起。日別の他、月単位の分析・予測も可能だ。売り上げ予測だけではなく、粗利予測を表示するため、仕入れの多い婚礼宴会のコストが明確化され、営業担当が利益を意識した販売をすることができる。

「現状ではまだ目安レベルで、個別にカスタマイズしながら、施設に合わせて精度を高めた」と述べる清水氏だが、そのレベルが見えるだけでも、現場と経営の大きな力になることは、間違いない。従来の常識を打ち破る、ホテルシステムのイノベーションと言えるだろう。

収益最大化を目指す ための手法として...

～レベニューマネジメントだけで満足していませんか？～

宿泊業界内でも、既に収益を向上させる手法として『レベニューマネジメント』が周知され、その必要性和共に効果も得られていることと思います。

●例えば、需要予測を見極めてより高い単価で販売出来れば・・・

『売値¥10,000 ⇒ 売値¥10,500 = +¥500の収益』 レベニューマネジメントの効果



これで収益の最大化なのでしょうか？更に収益の向上を図ることは・・・？

より収益を向上させる上で、RevPARだけに偏った見方だけではなく、『粗利益』の観点を意識する事で、収益の最大化を目指すべきとタップは考えます。つまり、コストも把握して販売活動を行う事が望まれます。

●例えば、売値コントロールを行った上で、更に収益性の高い商品(コストが100円でも低い商品)を見極め販売を行う事で・・・

『売値¥10,500 ⇒ 売値¥10,500 = +¥100の収益』 粗利益を意識する事で
更なる期待効果！

タップシステムには、売上・粗利益(コスト)両面を意識した設計思想が入っています。

**売上・コスト・Rev PAR
だけでなく粗利益での
販売予測が可能**

**原価を入力出来る事で売りに
コスト意識をさせられる見積作成**

見積別に粗利益を把握

タップ(TAP)の社名は
新しい道を切り開く・きっかけをつくるという
意味があり、この企業理念とともに
常に業界における先進的なアイデアを実現し
価値あるソリューションを提供しております

株式会社タップ

〒135-0016 東京都江東区東陽二丁目2番4号マニユライブレイス東陽町1F

システムに関するお問合せ

03-5683-5314

製品紹介サイト

<http://www.tap-ic.co.jp>