

# パートナー企業所感

## 〈宿泊産業ソリューションサービス〉 株タップ



代表取締役社長  
清水吉輝氏

### ●企業概要

(株)タップ  
東京都江東区東陽2-2-4  
TEL:03-5683-5314  
URL: <https://www.tap-ic.co.jp/>  
ホテル・旅館に専門特化したソリューションベンダー。フロントシステムや、婚礼宴会システム、POS、原価管理、管理会計など、トータルシステムをワンストップで提供する。パッケージとしてのコストメリットと柔軟なカスタマイズを両立しているのが製品特徴。

## 「収益の安定とともに 積極的なIT投資も」

2015年は、インバウンド客の増加も追い風となり、宿泊業界がますます活気を取り戻した年という印象を受けました。大都市圏を中心に稼働率やADRが向上し、収益が安定するとともに、設備投資への意欲も高まってきています。客室やレストランの改装が相次いで行なわれ、システム関連の見直しも進み始めました。今まで使いこなせていなかった

た機能を運営に活かしたい、アドオンで新たな機能を追加したいというようなご要望が増えています。

当社が重点的にご提案したシステムとしては、WEB購買、オンハンドフォーキャスト、ネット販売強化があります。汎用の購買システムはすでに販売されていますが、大手居酒屋チェーンなどが利用するフル機能で高価な製品がほとんどです。当社のWEB購買システムは単体のホテルでも導入できるくらいのコストで、宿泊施設の実務に十分な機能を備えています。最新単価取得や新規品目取扱確認といった便利な機能に加え、月の取引が可視化できるカレンダー機能や相見積機能を開発中です。

## OHフォーキャスト機能で データに基づく適正価格を

PMSに蓄積されたデータに基づき、適正な価格設定をするためのオンハンドフォーキャストシステムが「LOUPE BI(ルーベビーアイ)」です。新バージョンでは、表・グラフ作成、タブレット対応、ダッシュボードへのKPI表示などを追加し、大量のデータをより簡単に扱えるような機能を備えました。チェーンホテルのホテルごとにADRを前年、当月、翌月表示も可能です。受注リードタイムやオンハンド客室稼働推移などもグラフで簡単に読み取ることができ、価格設定判断をサポートします。設備投資や人材教育の原資となるのは、言うまでもなく売上。その大切な売上をアップするチャンスを見逃さないよう、このシステムをぜひご利用いただきたいと思えます。

ネット販売強化システムでは、PMSに、ネット予約、電話予約、営業予約、旅行会社予約などのすべての予約を集約し一括コントロールする機能を持たせています。自社サイトやサイトコントローラーを介した予約サイトの販売残数を、PMSから

自動コントロールすることで、機会ロスやオーバーブッキングを防止できます。もちろんプラン料金を一括して調整することも可能です。

## 付帯施設もネットで一括予約

## ホテルならではの付加価値を強化

宿泊予約だけではなくレストランなど付帯施設の予約や手配品・備品登録なども、ネットで一括手配できるシステムを開発中です。記念日宿泊プランにシヤンパンを追加したい、出張で夕食の接待テーブルを確保したい、子供の食品アレルギーを事前に通知したいなど、一括手配には多くのニーズがあると考えています。

2016年は、宿泊施設としてホテルを選ぶ意味が問われる年になるのではないのでしょうか。すでに民泊も話題になっています。当社としては、PMSをはじめとするIT技術でホテルの付加価値をいかに高めるかが課題です。現在、PMSとロボットとの接続アプリ開発に着手しており、数年後の実用化が目標です。ビッグデータ分析がホテル運営に大きな影響を与える可能性があります。宿泊産業におけるIT活用のシーンはますます広がって行きそうです。