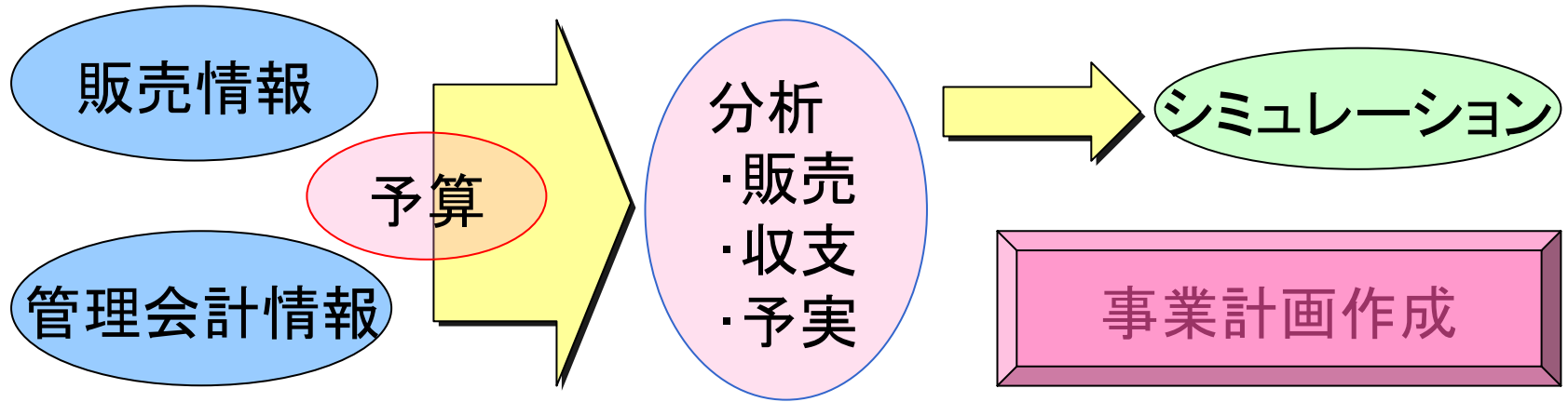


タップ経営分析システムのご提案

tap

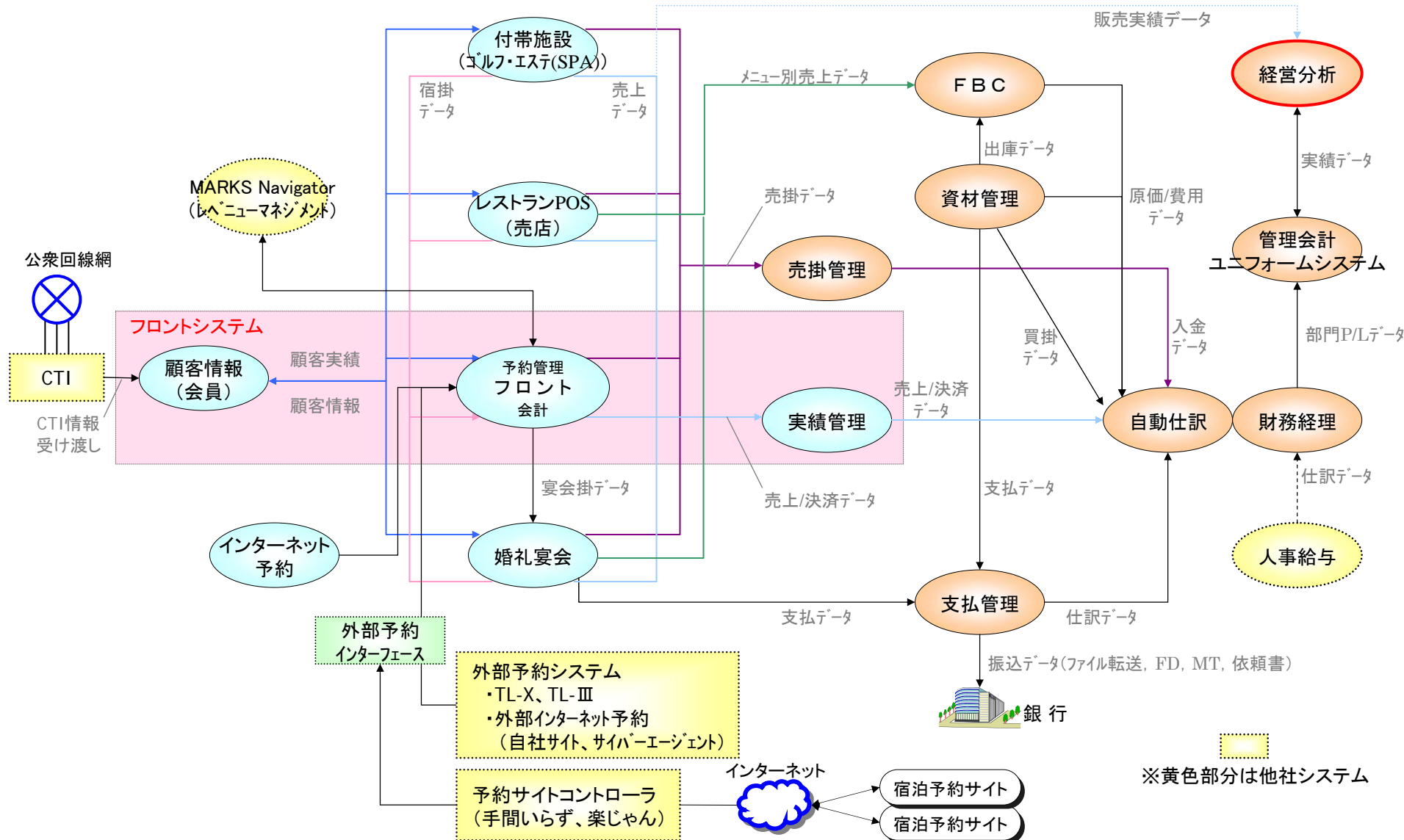
株式会社タップ 〒135-0016
東京都江東区東陽2丁目4番46号 ASKビル2F
TEL:03(5683)5314 FAX:03(5683)5310
URL:<http://www.tap-ic.co.jp>



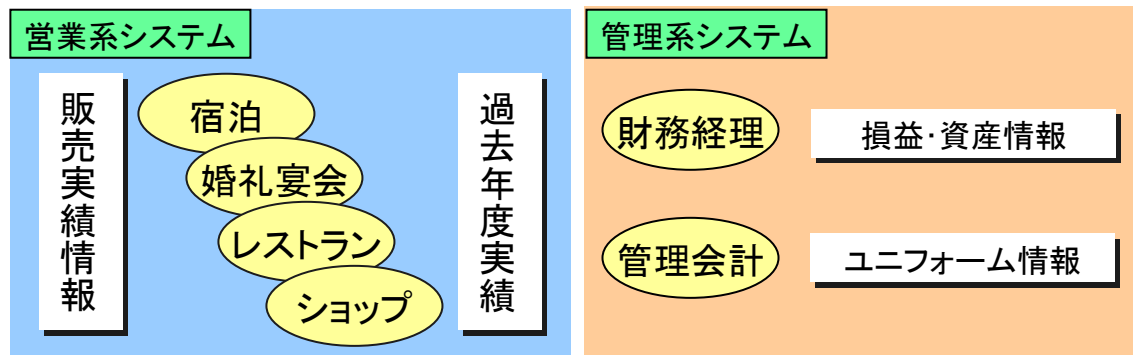
業務や業績に対する詳細な分析に基づいた意思決定からアクションへ
PDCAサイクルのシステム化を実現

経営戦略に役立てる！

ホテル情報システム相互関連図

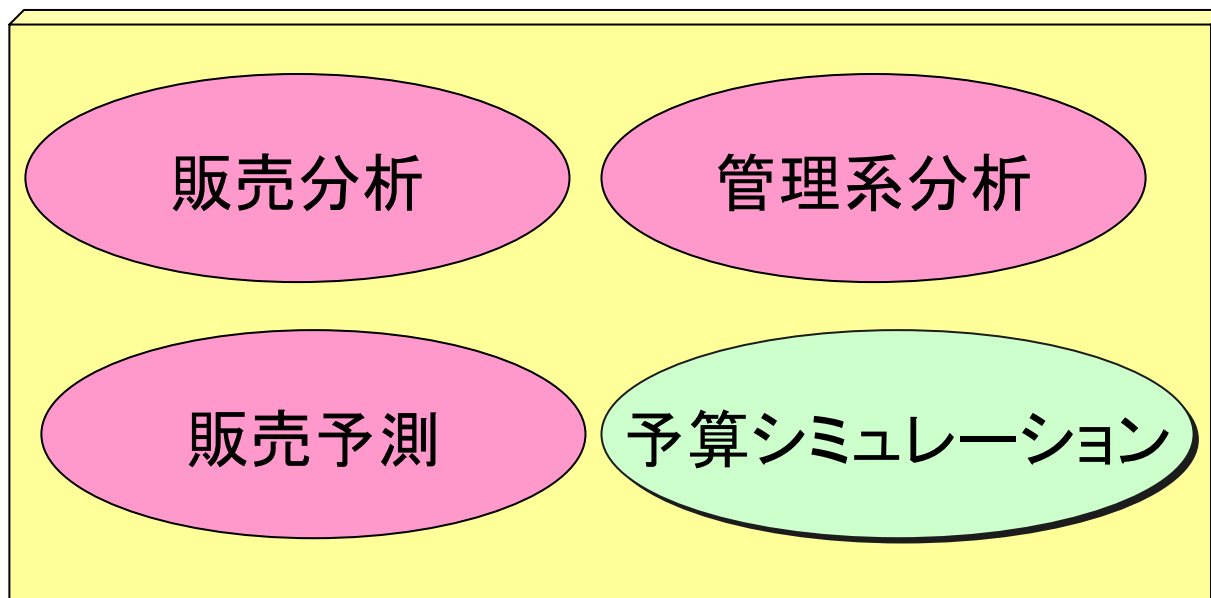
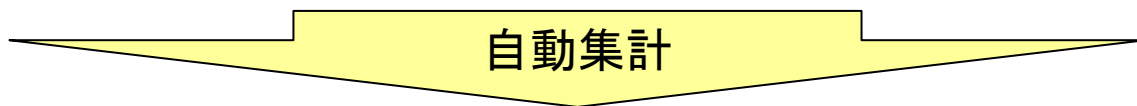


タップ 経営分析システム(概要図)



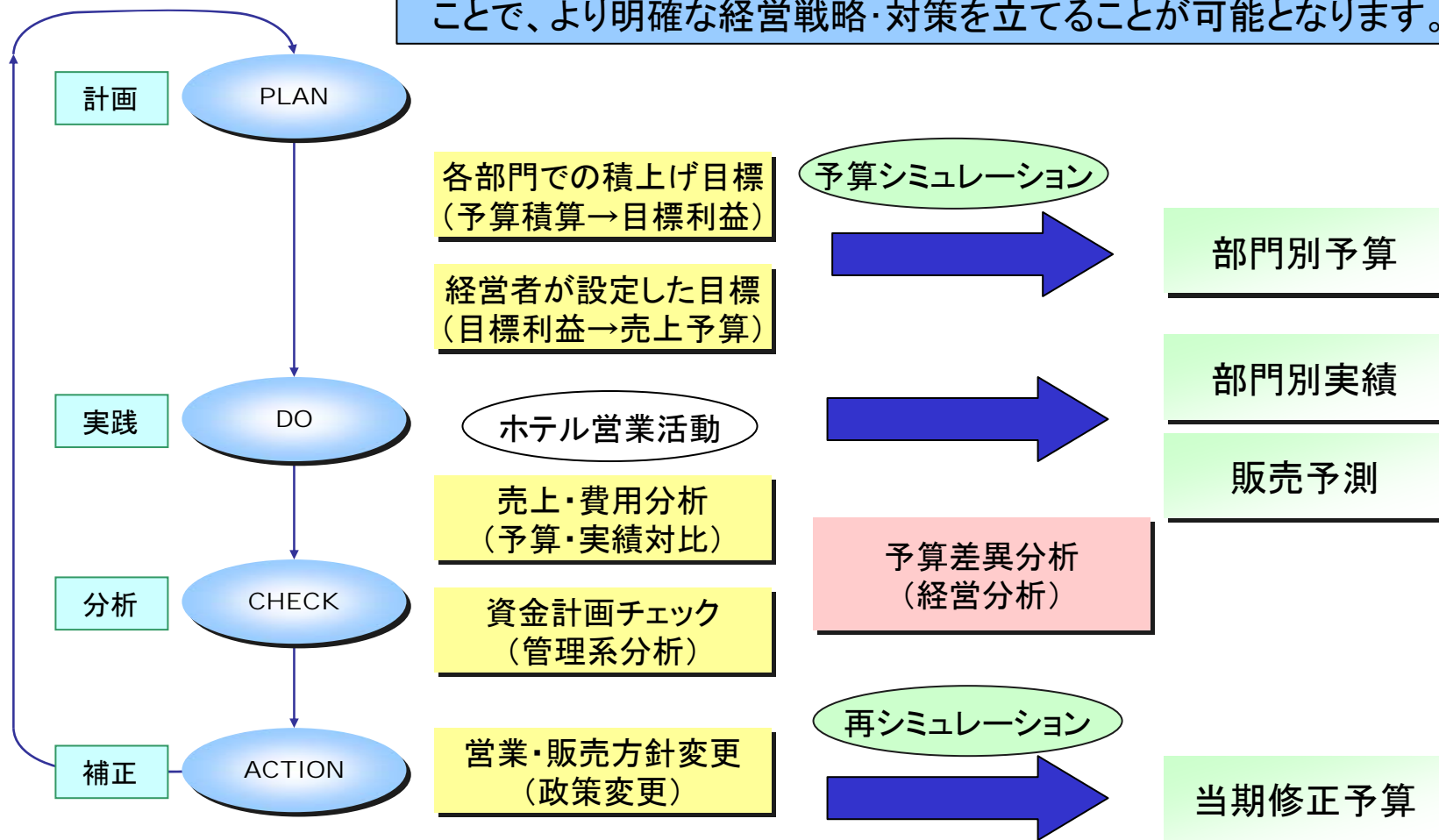
営業系情報は宿泊ナイトバッチ時に自動作成

管理系情報は財務経理月次集計、管理会計の残高集計処理時に自動作成



PDCAサイクルの流れを汲んだシステム構築

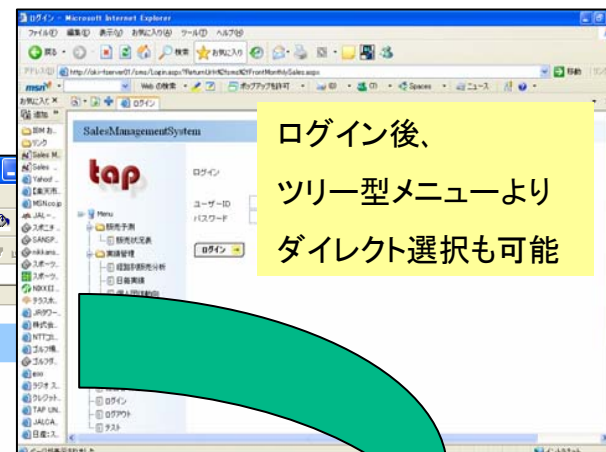
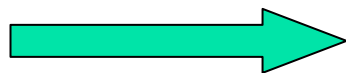
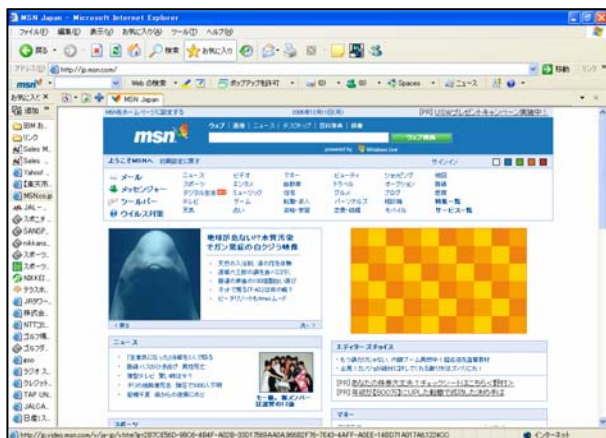
管理会計上のユニフォーム分析から一步踏み込んだ分析を行うことで、より明確な経営戦略・対策を立てることが可能となります。



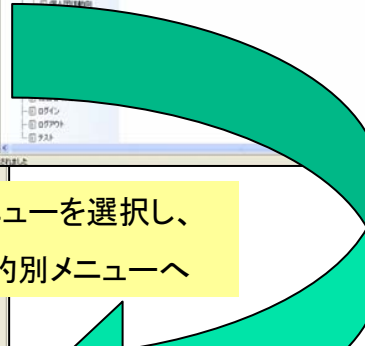
ブラウザ上でのアクセスを可能としました！

ここが違う

インターネットホームページの
お気に入り一覧から選択するだけ！



ログイン後、
ツリー型メニューより
ダイレクト選択も可能



サブメニューを選択し、
分析目的別メニューへ

2. 実績分析メニュー

宿泊販売分析メニュー

- 1-1 経路別実績分析
- 1-2 日毎実績
- 1-3 個人団体動向
- 1-4 客室収入予算
- 1-5 ルームタイプ別実績
- 1-6 大手5社料金比較表
- 1-7 C/IN・C/OUT時間帯分析

婚礼宴会販売分析メニュー

- 2-1 経路別実績分析
- 2-2 目的別実績分析
- 2-3 地域別実績分析
- 2-4 受注日推移分析

レストラン販売分析メニュー

- 3-1 時間帯別実績分析
- 3-2 時間帯別宿泊利用分析
- 3-3 客層別販売分析

ショップ販売分析メニュー

- 4-1 時間帯別実績分析
- 4-2 時間帯別宿泊利用分析
- 4-3 客層別販売分析

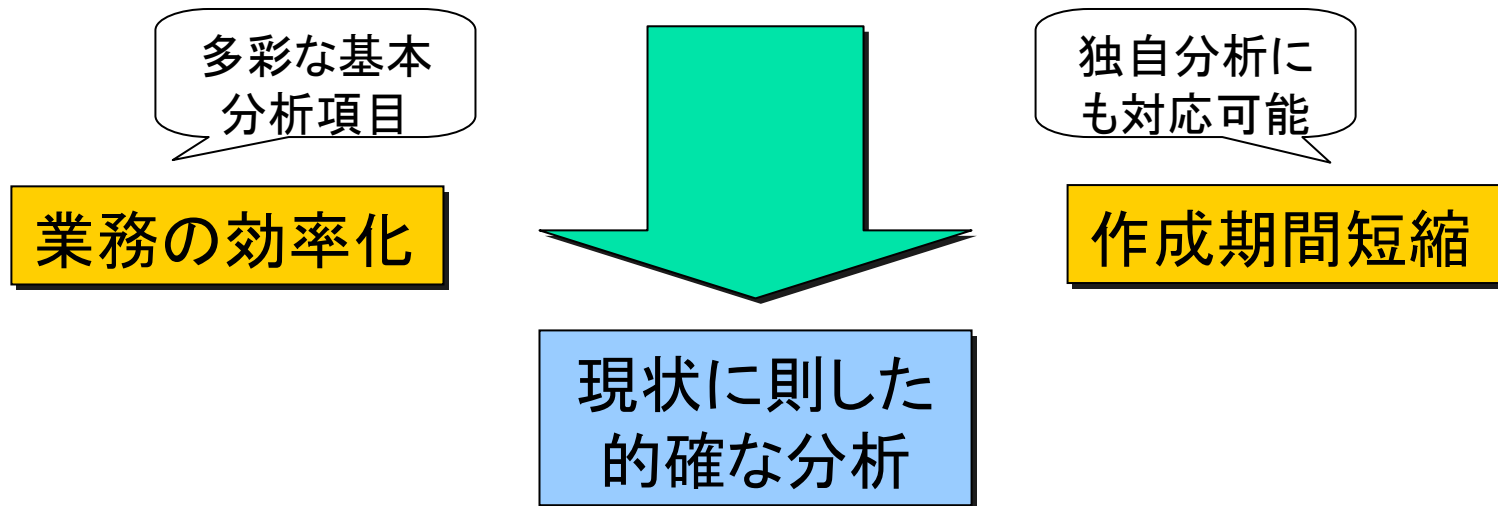
ブラウザ上で稼動すること
により専用端末を用意する
必要も無く、特別な設定も
一切不要です！

基幹システムと連動することで、早期戦略検討が可能に

ここが違う

■ 分析集計作業に時間がかかっていますか？

- さまざまな角度からの分析に対し手作業で「ホテル様」として見たい角度に集計・表作成をしている時間・労力をシステム化する事で、資料作成効率が向上し、新鮮な情報で戦略検討が行なえます。
(資料作成に費やしていた時間をホテル本来のお客様対応に廻せます)



分析データのイメージ化、オリジナル資料の作成



■ 分析内容をもっと見やすくすることは出来ないか？

- 経営分析システムでは、円グラフや折れ線グラフでの表示も可能な為、見やすくわかりやすい分析結果を確認していただけます。
- 更に、独自の分析・資料作成を行なう際にはExcel等へ出力し、ビジュアル的な補正を行なうことも可能です。
- 資料を独自補正することにより施設固有の問題点・必要検討事項等の明確化を図ることも可能となります。

■ 客層別販売分析

販売金額分析
人数・組数分析
客単価・組単価分析
等...

Yield Management System - 経営分析システム資料(2006.12.7).xls

Yield Menu 機能 表示 終了

ホテルタップ 2006年 4月 表示 チャート Excel

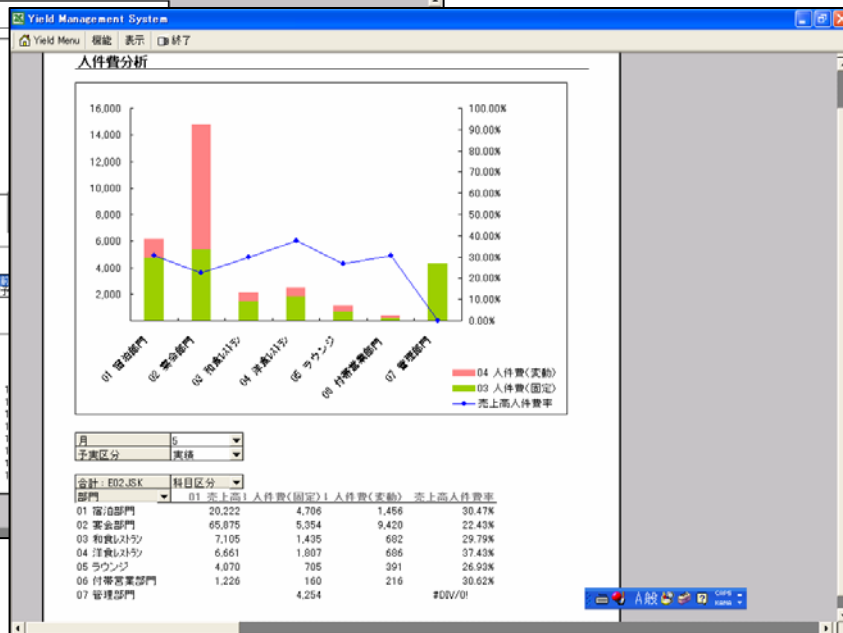
順位	客層名称	当年				前年				前年比 (売上)
		組数	人数	売上	単価	組数	人数	売上	単価	
1	ファミリー	200	850	6,000,000	7,059	220	770	5,890,000	7,649	101.87
2	カップル	100	200	2,000,000	10,000	80	160	2,200,000	13,750	90.91
3	女性同士	350	1,225	8,000,000	6,531	390	1,443	9,500,000	6,584	84.21
4	男性同士	50	100	900,000	9,000	35	80	600,000	7,500	150.00
5	団体	15	80	1,500,000	18,750	10	50	900,000	18,000	166.67
6	サークル	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
7	社員利用	0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
8		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
9		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
10		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
11		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
12		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
13		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
14		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
15		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
16		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
17		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
18		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
19		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
20		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
21		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
22		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
23		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
24		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
25		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
26		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
27		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
28		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
29		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
30		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
31		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
32		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
33		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
34		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
35		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
36		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
37		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
38		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
39		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
40		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
41		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
42		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
43		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
44		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
45		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
46		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
47		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
48		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
49		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
50		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
51		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
52		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
53		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
54		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
55		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
56		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
57		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
58		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
59		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
60		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
61		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
62		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
63		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
64		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
65		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
66		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
67		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
68		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
69		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
70		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
71		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
72		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
73		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
74		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
75		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
76		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
77		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
78		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
79		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
80		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
81		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
82		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
83		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
84		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
85		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
86		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
87		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
88		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
89		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
90		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
91		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
92		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
93		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
94		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
95		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
96		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
97		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
98		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
99		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00
100		0	0	0	0	0	0	0	0	0.00

実績表示からイメージ
表示(グラフ化)へ展開



■ 財務経理損益分析例

人件費分析
 財務経理損益計算書
 損益分岐点分析
 Zチャート分析
 Zチャート分析
 等...



■ 管理会計損益分析例

予実対比分析
 管理会計損益計算書
 売上高・費用分析
 部門比較分析
 等...

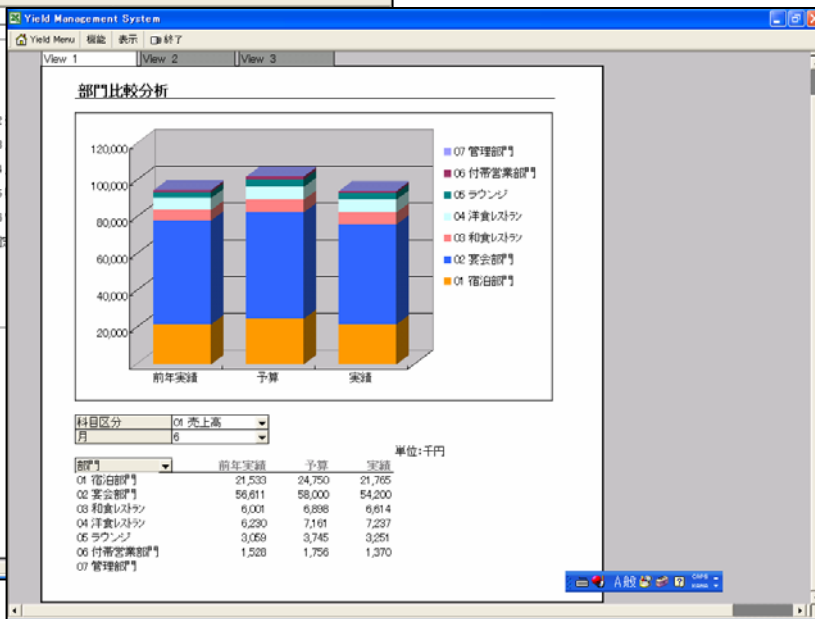
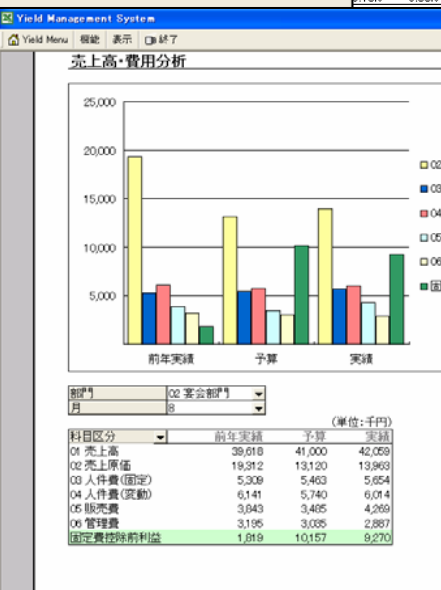
Yield Management System - YLEXE

部門選択 01 宿泊部門

データ=2000年度4月~12月(範囲が最終月を越える場合、実績は最終月までの累計)

(単位:千円)

管理会計 コード	科目区分	科	科目	前・予・実区分			売上高構成比			増減率	
				前年	予算	実績	前年	予算	実績	対前年	対予算
1	売上高		1 料理				0.00%	0.00%	0.00%	---	---
			2 飲料	16,829	17,793	6,570	5.24%	5.24%	5.24%	-60.96%	-63.07%
			3 室料	234,586	248,018	91,588	73.09%	73.09%	73.09%	-60.96%	-63.07%
			4 サービス料	23,459	24,802	9,159	7.31%	7.31%	7.31%	-60.96%	-63.07%
			5 付帯	29,791	31,497	11,631	9.28%	9.28%	9.28%	-60.96%	-63.07%
			6 その他	16,294	17,227	6,361	5.08%	5.08%	5.08%	-60.96%	-63.07%
	売上高計		320,958	339,335	125,309	100.00%	100.00%	100.00%	-60.96%	-63.07%	
2	売上原価		1 料理材料費				0.00%	0.00%	0.00%	---	---
			2 飲料材料費	4,341	4,413	1,760	1.35%	1.30%	1.40%	-59.46%	-60.12%
			3 付帯原価	11,668	11,862	4,731	3.64%	3.50%	3.78%	-59.46%	-60.12%
			4 その他原価	681	692	276	0.21%	0.20%	0.22%	-59.46%	-60.12%
							5.20%	5.00%	5.40%	-59.46%	-60.12%
							9.73%	9.05%	10.05%	-59.69%	-58.99%



タップ 経営分析システム 予算・シミュレーション機能(例)



予算シミュレーション
売上高・費用シミュレーション
各部門予算登録
等...

科目区分	科目	計	構成比	参考値の入力			月別				
				仮予算	修正予算	修正構成比	4月	5月	6月	7月	8月
売上高	料理	6,570	0.00%	19,507	19,507	0.00%	1,034	1,613	1,661	1,365	1,935
	飲料	91,588	5.24%	271,909	271,909	73.09%	14,417	22,488	23,150	19,021	26,974
	室料	9,159	7.31%	27,191	27,191	7.31%	1,442	2,249	2,315	1,902	2,697
	サービス料	11,631	9.28%	34,531	34,531	9.28%	1,831	2,856	2,940	2,416	3,426
	付帯	6,361	5.08%	18,886	18,886	5.08%	1,001	1,562	1,608	1,321	1,874
	その他										
売上高計		125,309	100.00%	372,023	372,023	100.00%	19,725	30,768	31,674	26,025	36,906
売上原価	料理材料費		0.00%			0.00%					
	飲料材料費	1,760	26.78%	5,225	5,031	25.79%	267	416	428	352	499
	付帯原価	4,731	40.67%	14,045	13,524	39.17%	717	1,119	1,151	946	1,342
	その他原価	276	4.34%	820	790	4.18%	42	65	67	55	78
売上原価計		6,767	5.40%	20,089	19,345	5.20%	1,026	1,600	1,647	1,353	1,919
人件費(固定)	基準内給与	12,589	10.05%	12,589	31,229	8.41%					
	その他手当	2,535	2.02%	2,535	6,288	1.69%					
	賞与	5,569	4.44%	5,569	13,814	3.71%					
	退職金		0.00%			0.00%					
	福利厚生費	1,875	1.50%	1,875	4,651	1.25%					
	法定福利費	926	0.74%	926	2,296	0.62%					
	その他	38	0.03%	38	95	0.03%					
	()		0.00%			0.00%					
人件費(固定)計		23,532	18.78%	23,532	58,374	15.68%					
人件費(変動)	超勤深夜手当	5,786	4.62%	17,178	17,178	4.62%					
	臨時雇用費	2,569	2.05%	7,627	7,627	2.05%					
	その他人件費	667	0.53%	1,981	1,981	0.53%					
	()		0.00%			0.00%					
	()		0.00%			0.00%					
人件費(変動)計		9,022	7.20%	26,786	19,811	5.31%					
販売費	エージェンツ手数料	3,560	2.84%	10,570	11,856	3.19%					
	クレジット手数料	1,756	1.40%	5,213	5,847	1.57%					
	販売促進費	960	0.77%	2,850	3,196	0.86%					
	広告宣伝費	1,560	1.24%	4,632	5,195	1.40%					
	リネンサプライ費	1,255	1.00%	3,725	4,178	1.12%					
	制服費	456	0.36%	1,355	1,519	0.41%					
	水道光熱費	6,719	5.36%	19,947	22,374	6.01%					
	客用備品費	1,706	1.36%	5,064	5,680	1.53%					
	客用印刷費	258	0.21%	766	859	0.23%					
	その他営業費	316	0.25%	937	1,051	0.28%					
	()		0.00%			0.00%					
販売費計		18,546	14.80%	55,059	59,846	16.09%					
管理費	事務費	699	0.56%	699	1,757	0.47%					
	修繕費	2,255	1.80%	2,255	5,671	1.52%					
	各種保険料	2,568	2.05%	2,568	6,459	1.74%					

期待利益から売上高・費用シミュレーション								
前年実績								
科目区分	01 宿泊部門	02 宴会部門	03 和食レストラン	04 洋食レストラン	05 ラウンジ	06 付帯営業部門	07 管理部門	総計
01 売上高	320,958	711,768	77,165	90,586	39,285	18,541	0	1,258,304
02 売上原価	16,690	239,154	28,397	32,430	12,846	7,898	0	337,415
03 人件費(固定)	58,374	63,704	19,811	23,818	7,376	1,983	50,143	225,209
04 人件費(変動)	23,109	110,324	7,099	8,334	4,204	3,115	0	156,185
05 販売費	53,279	69,041	8,720	8,515	4,164	2,447	0	146,167
06 管理費	25,461	38,346	3,855	4,634	3,156	1,220	0	76,672
固定費控除前利益	144,045	191,199	9,283	12,855	7,540	1,877	-50,143	316,656
シミュレーション値	5.20%	33.60%	36.80%	35.80%	32.70%	42.60%	0.00%	25.98%
04 人件費(変動)	7.20%	15.50%	9.20%	9.20%	10.70%	16.80%	0.00%	12.21%
05 販売費	16.60%	9.70%	11.30%	9.40%	10.60%	13.20%	0.00%	11.81%
01 売上高	371,599	711,768	77,165	90,586	39,285	18,541	0	1,308,944
02 売上原価	19,323	239,154	28,397	32,430	12,846	7,898	0	340,049
03 人件費(固定)	58,374	63,704	19,811	23,818	7,376	1,983	50,143	225,209
04 人件費(変動)	26,755	110,324	7,099	8,334	4,204	3,115	0	159,831
05 販売費	61,685	69,041	8,720	8,515	4,164	2,447	0	154,573
06 管理費	25,461	38,346	3,855	4,634	3,156	1,220	0	76,672
固定費控除前利益	180,000	191,199	9,283	12,855	7,540	1,877	-50,143	352,611

各部門での積上げ目標
(予算積算 → 目標利益)

経営者が設定した利益目標
(目標利益 → 売上予算)

■ Excel フォームから独自分析資料を作成

経路別客室販売分析 - Microsoft Internet Explorer

ファイル(F) 編集(E) 表示(V) お気に入り(A) ツール(T) ヘルプ(H)

経路別客室販売分析

ホテルタップ | 2006年 | 5月 | 表示 | Excel

当年月 | 前年月

7月提供先の販売実績 4,938

順位	【経路グループ名称】	アット	アット累計	消化率	販売室数	人数	室料収入	客室単価	室料シェア	前年比
1	韓ジェイティービー	50	1,550	168.5%	2,611	5,434	97,579,544	37,372	25.62%	108.4%
2	韓ジャルストーリー	50	1,550	110.1%	1,706	3,599	65,816,726	38,580	17.28%	98.2%
3	全日空スカイリナー韓	0	0	0.0%	1,332	2,827	48,444,464	36,370	12.72%	110.8%

ワンタッチで Excelへエクスポート!

Microsoft Excel - FrontReserveSourceSales_070531-064058.xls

ファイル(F) 編集(E) 表示(V) 挿入(I) 書式(O) ツール(T) データ(D) ウィンドウ(W) ヘルプ(H)

ホテルタップ 経路別客室販売分析											
2006年05月 経路別 客室販売実績											
今期 4月											
順位	【経路グループ名称】	アット	累計	消化率	販売室数	人数	室料収入	客室単価	室料シェア	前年比	順位
1	韓ジェイティービー	50	1,550	168.5%	2,611	5,434	97,579,544	37,372	25.6%	108.4%	1
2	韓ジャルストーリー	50	1,550	110.1%	1,706	3,599	65,816,726	38,580	17.3%	98.2%	2
3	全日空スカイリナー韓	0	0	0.0%	1,332	2,827	48,444,464	36,370	12.7%	110.8%	3
4	ダイレクトブッキング	0	0	0.0%	507	1,001	31,888,767	62,897	8.4%	93.6%	4
5	ｼﾝｸﾞﾙ	0	0	0.0%	350	707	20,831,930	59,520	5.5%	144.8%	5
6	近畿日本ツーリスト韓	30	930	42.8%	398	868	17,415,420	43,757	4.6%	90.8%	6
7	韓日本旅行	20	620	34.4%	213	452	9,000,766	42,257	2.4%	85.8%	7
8	沖縄ツーリスト韓	0	0	0.0%	265	562	8,886,099	33,532	2.3%	125.6%	8
9	韓エヌ・エコー・プライズ	0	0	0.0%	178	380	7,294,001	40,978	1.9%	137.8%	9
10	アザーエージェント	0	0	0.0%	98	164	4,867,633	49,670	1.3%	137.2%	10
11	AMX	0	0	0.0%	34	63	2,614,169	76,887	0.7%	0.0%	11

個人・団体区分

当月 / 年累計 / 四半期 / 半期 /

韓阪急交通社 0 0 0.0% 7 14 27,404 30,779 0.07% 46.0%

エーエージェント研修 0 0 0.0% 4 8 91,273 22,818 0.02% 29.5%

韓農協観光 0 0 0.0% 2 4 82,908 41,454 0.02% 0.0%

1. 販売分析

■ 宿泊部門

- 経路別実績分析
 - 経路グループ別の実績(室数・人数・収入金額等)から経路詳細へのドリルダウン方式での展開出力が可能。
- 目的別実績分析
 - 目的(セグメント)別の実績を室数・人数・収入金額等による出力・分析が可能。
- ルームタイプ別販売分析
 - 指定年度の月別(半期計)でのグループ及びタイプ別実績を販売可能数・販売数・稼働率・客単価の角度から表示・分析が可能。
- 日毎実績分析
 - 指定年月の日別販売実績をシーズンコード、稼働率・同伴係数・客室単価・RevPAR等の各分析項目での比較が可能。
- 個人団体動向
 - 指定年月の日別販売実績をシーズンコード・稼働率・販売室数に対する個人・団体内訳比較が可能。
- C/IN, OUT 時間帯分析
 - 指定年月・曜日毎に件数または人数でのチェックイン、チェックアウト数を時間帯の波動表示及び、数値にて出力。
- 客室収入予算
 - 各年度毎の月別客室収入予算・実績を稼働率・販売可能室数・RevPAR等別に比較を行うことが可能。
また、その他収入(付帯関連)の確認・分析も可能。

■ 婚礼宴会部門

- 経路別実績分析
 - 指定年月の当年・前年実績を件数・人数・収入・単価にて比較し、売上の前年達成比率での分析が可能。
- 目的別実績分析
 - 指定年月の当年・前年実績を件数・人数・収入・単価にて比較し、売上の前年達成比率での分析が可能。
また、料理・飲料・その他・全体での切り替え分析が可能。
- 地域別実績分析
 - 指定年月の地域別件数(組数)・人数・売り上げ実績を宴会目的毎に出力・分析が可能。
- 婚礼宴会受注分析
 - 基準年度指定による月別受注件数を成約年月別に出力・分析が可能。
- 受注推移分析
 - 指定年月・経路毎の受注日推移分析が成約・キャンセル別に可能。

■ レストラン・ショップ部門

- 時間帯別実績分析
 - 指定年月の時間帯毎に店舗別比較を実績・予算にて分析が可能。
- 時間帯別売上推移分析
 - 指定年月の店舗別当年・前年実績を料理・飲料・その他の売上区分にて時間帯別に比較し、売上の前年達成比率での分析が可能。
- メニュー区分別売上分析
 - 指定年月のメニュー区分・分類別当年・前年実績を商品数・金額にて比較し、売上の前年達成比率での分析が可能。
- メニュー別ABC分析
 - 指定年月のメニュー区分・メニュー別の売上を指定順位までの出力により分析が可能。

■ 全体

- プロモーション計画表
 - 指定年月の部門別イベント計画を内容、金額にて出力する。
 - 金額に関しては当年・前年比較が可能。
- 収入実績表
 - 指定年月の部門別収入実績を1日～月末日までの横並び表示・分析が可能。

2. 予測分析

- 販売状況表
 - 指定年月の現販売予測分析を行う。
 - 宿泊に関しては個人・団体別分析、婚礼宴会に関しては目的別宴席数分析を行うことが可能。また、予約経路別販売状況表へのドリルダウン展開が行える。
- 部門毎フォーキャスト分析
 - 過去3年の実績伸び率の平均実績から指定月の部門別販売予測分析を行う。
 - 傾向値とは別に任意に伸び率を入力することによる任意予測分析が可能。

3. 管理系分析

- 損益計算書分析
 - 指定年月の財務経理損益計算書を出力する。部門別出力も可能。
- 人件費分析
 - 全体又は、部門別に実績区分ごとの月別人件費分析を行う。
 - 固定人件費・変動人件費の色分け表示を行い、人件費比較とは別に売上高との比較分析も可能。
- 損益分岐点分析
 - 指定月・部門指定により損益分岐点分析表示を行う。
 - 実績・前年実績・予算別の分析が可能。

- 予算・実績対比分析
 - 指定月・部門・科目区分別の予算・実績対比分析出力を行う。
- 売上高・費用分析
 - 部門・対象月の指定による売上・費用分析出力を行う。
- 部門比較分析
 - 指定月・部門・科目区分別の部門別実績対比分析出力を行う。
- Zチャート分析
 - 指定月から過去1年間の移動年計から部門別・科目区分別のZチャート分析を行える。
 - 移動年計を対前年実績だけでなく、対予算での分析も可能。
- ユニフォーム分析
 - 指定月・予算区分よりユニフォームシートを表示。当初予算又は、予算シミュレーションにて登録された予算からの表示選択が可能。

4. 予算シミュレーション

- 部門予算登録(宿泊・宴会・レストラン・ショップ)
 - 各部門毎の予算設定が可能。
- 予算シミュレーション
 - 営業各部門毎の予算シミュレーションが可能。
 - 固定経費は金額指定、変動経費は比率指定にて予算の任意修正が可能。
- 売上高・費用シミュレーション
 - 当年実績・予算・前年実績指定による期待利益からの売上高・費用シミュレーションを科目区分別に行うことが可能。