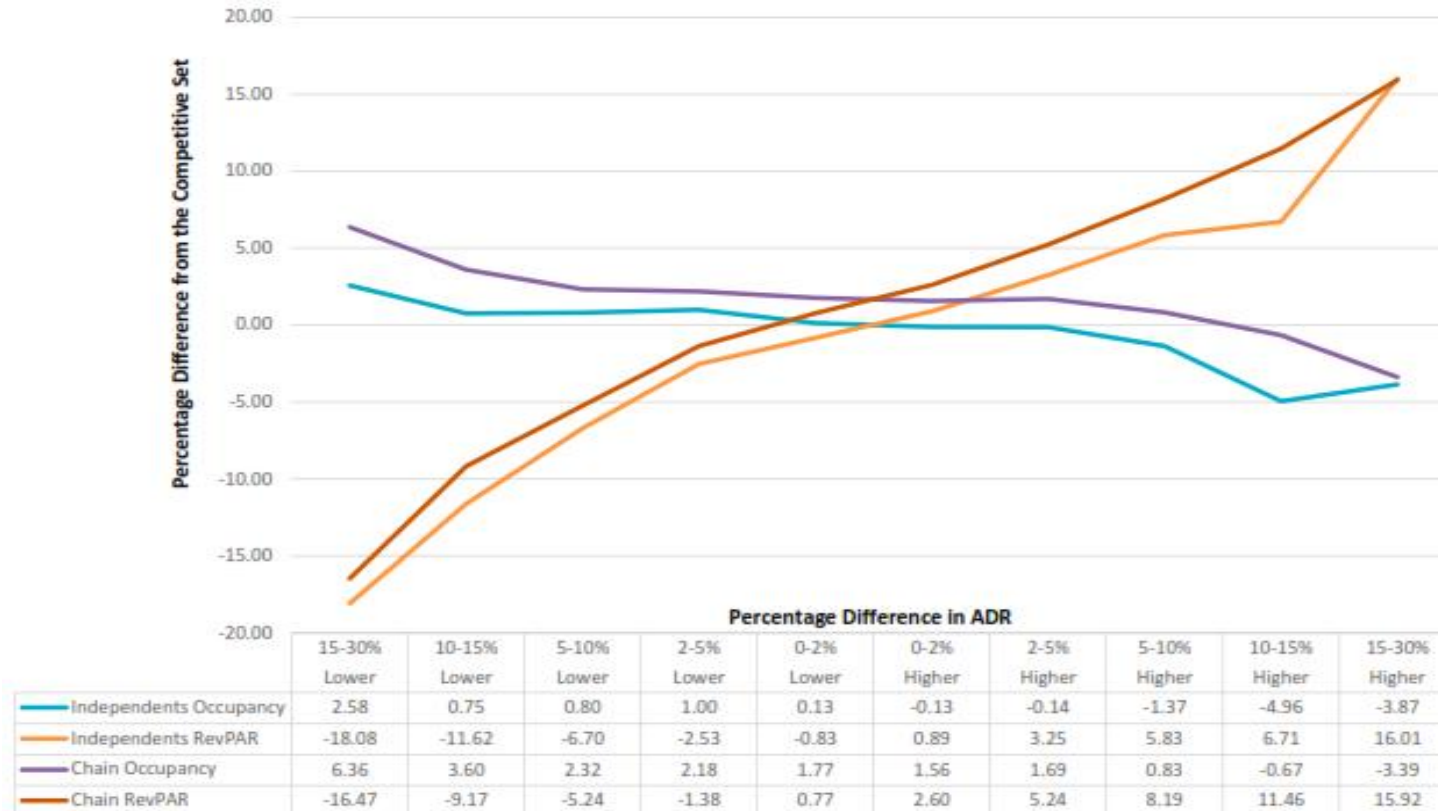


オンライン・インバウンドFITの需要予測と競合他ホテル価格比較

- 英オックスフォード大学の**数学科教授（交通需要、輸送需要解析モデル専門家）**がプロジェクト参加し開発した。
- 海外OTAに契約提供している宿泊施設の各日の**在庫と価格をビッグデータ分析**する（例:都内ではBooking.comでは5 5 5軒、Expediaであれば3 9 6軒）
- 完全な高速**クラウドベースの技術**、データのダウンロードは**数秒以内**
- **人工知能**がOTA在庫と価格の変動から**域内の未来4 5日の稼働率を予測する(国内初)**
- **競合10施設**の未来90日間の価格操作を**室タイプ別、食事プラン別**に監視する
- **競合10施設**の未来90日間の提供価格を**リアルタイムでグラフ化**
- **競合10施設**の昨日からの未来90日間に対しての**室料調整を+/-の金額可視化**
- **競合10施設**が特定日のシングル・ツインダブルの提供価格を過去50日どのように操作したか**ダイナミックプライシングの実態を可視化**
- **競合設定の変更は自由で無料**、設定変更の翌日から価格変動を監視可能（国内初）
- 海外OTAサイトでの提供室料の**平準化監視（レートパリティ基準）**
- 海外OTAへの**BAR設定最終結果と域内稼働率履歴の相関性を反省材料のために可視化**
- 各データは**エクセル形式に自由にダウンロード可能**

コーネル大学による最新の調査により競合への価格最適化維持が中長期的に RevPARを上昇させると証明する (プライス・ポジショニング)

(2004年-2013年の欧州37か国、4120ホテルの宿泊実績を対象)



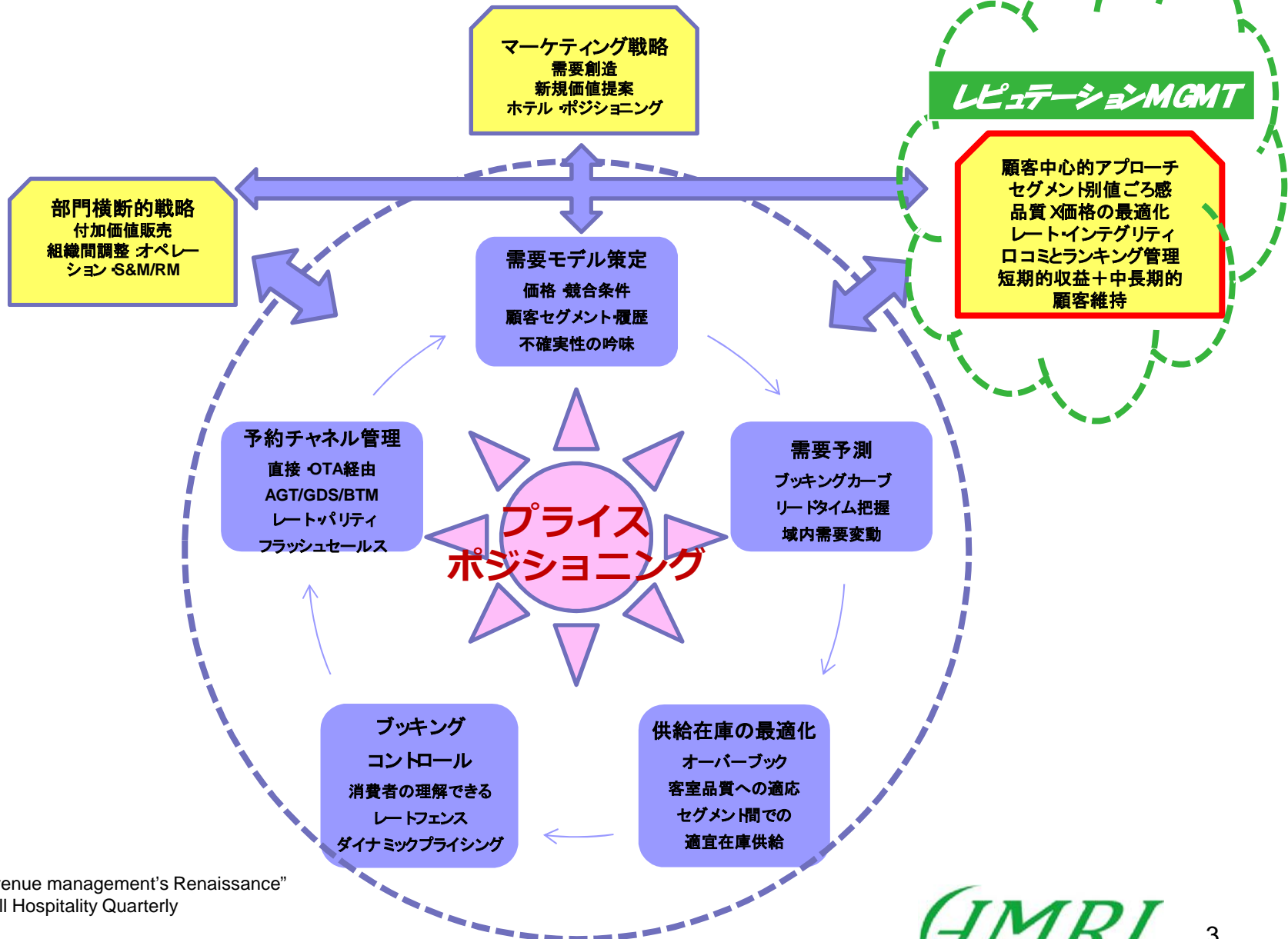
競合の価格に対して、独立系では、15~30%上を維持することで16.1%のRevPAR上昇が、ブランドチェーンホテルでは、10~15%を維持することで11.45%のRevPAR上昇が確認され、更には15~30%上を維持することで、実に15.92%のRevPAR上昇することが調査から明らかになった。

Cornell Hospitality Report
Competitive Hotel Pricing in Europe:
An Exploration of Strategic Positioning

February 2015



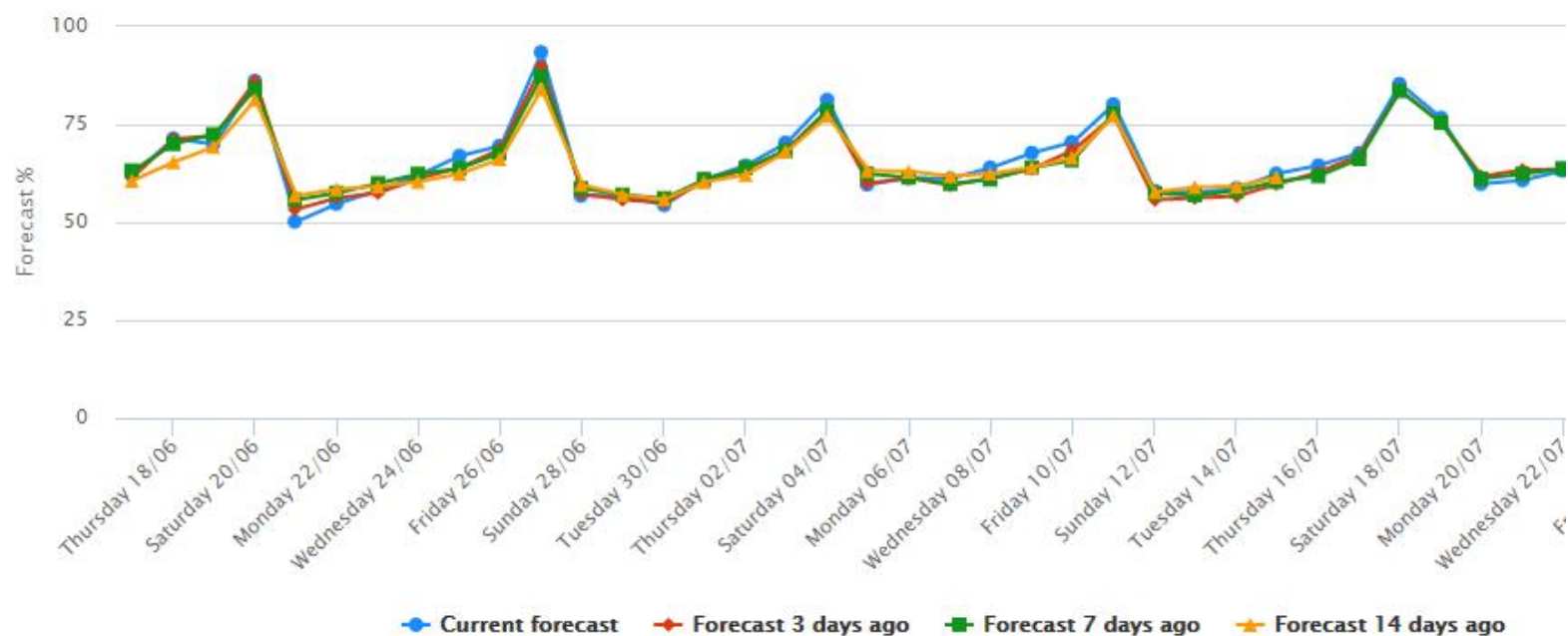
レベニューマネジメントの進化概念図: プライス・ポジショニングの重要性



Robert Cross "Revenue management's Renaissance"
(Feb.2009) Cornell Hospitality Quarterly

人工知能がOTA在庫と価格の変動から域内の未来45日の稼働率を予測する(国内初)

Demand Forecast | Update: Yesterday at 12:06 AM



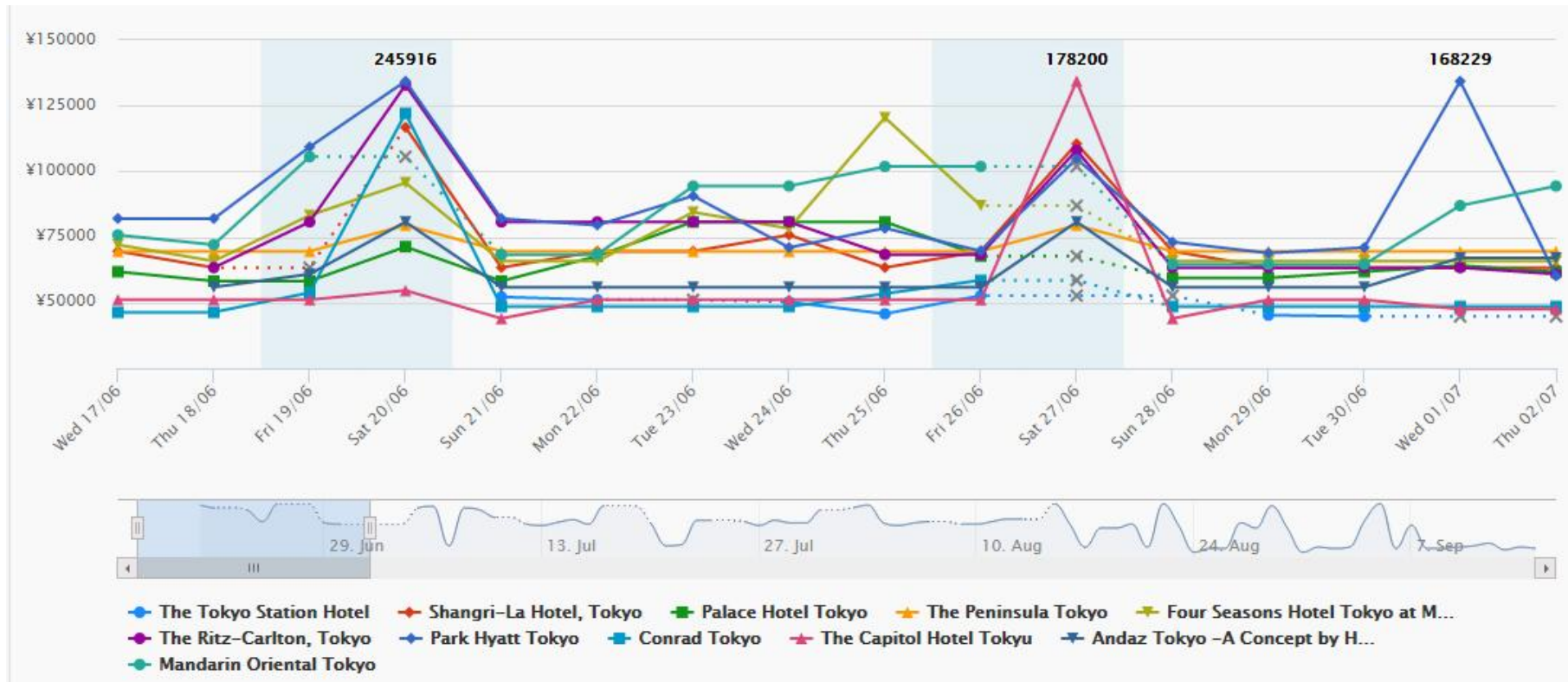
表記は東京都内の平均稼働率を予測した数値による折れ線グラフ
クリックすると各日の平均稼働率を表示する
今月21、22日の引き合いが落ち気味なのが分かる
6月27日の都内稼働率が最も高い

競合 10 施設の未来 90 日間の価格操作を室タイプ別、食事プラン別に監視する

Date	Market Demand	The Tokyo Station Hotel	Shangri-La Hotel, Tokyo	Palace Hotel Tokyo	The Peninsula Tokyo	Four Seasons Hotel Tokyo at Marunouchi	The Ritz-Carlton, Tokyo	Park Hyatt Tokyo	Conrad Tokyo	The Capital Hotel Tokyo
Wed 17/06	62%	Sold out	69552	61776	69552	72036	Sold out	81972	46354	51084
Thu 18/06	71%	Sold out	63342	58212	69552	65826	63342	81972	46354	51084
Fri 19/06	70%	Sold out	Sold out	58212	69552	83214	80730	109296	53806	51084
Sat 20/06	86%	Sold out	116748	71280	79488	95634	132894	245916	122116	54648
Sun 21/06	50%	52172	63342	58212	69552	65826	80730	81972	48465	43956
Mon 22/06	55%	51072	69552	67716	69552	65826	80730	79488	48465	51084
Tue 23/06	58%	Sold out	69552	80784	69552	84456	80730	90666	48465	51084
Wed 24/06	62%	50272	75762	80784	69552	78246	80730	70980	48465	51084
Thu 25/06	67%	45732	63342	80784	69552	120474	68310	78370	53433	51084
Fri 26/06	70%	52672	69552	67716	69552	86940	68310	69676	58526	51084
Sat 27/06	93%	Sold out	110538	Sold out	79488	Sold out	108054	104763	Sold out	178200
Sun 28/06	57%	Sold out	69552	59400	69552	65826	63342	73092	48465	43956
Mon 29/06	57%	45232	63342	59400	69552	65826	63342	68869	48465	51084
Tue 30/06	54%	44732	63342	61776	69552	65826	63342	70980	48465	51084

各ホテルの室料をクリックすると、提供するルームタイプが表示される

競合 10 施設の未来 90 日間の提供価格をリアルタイムでグラフ化



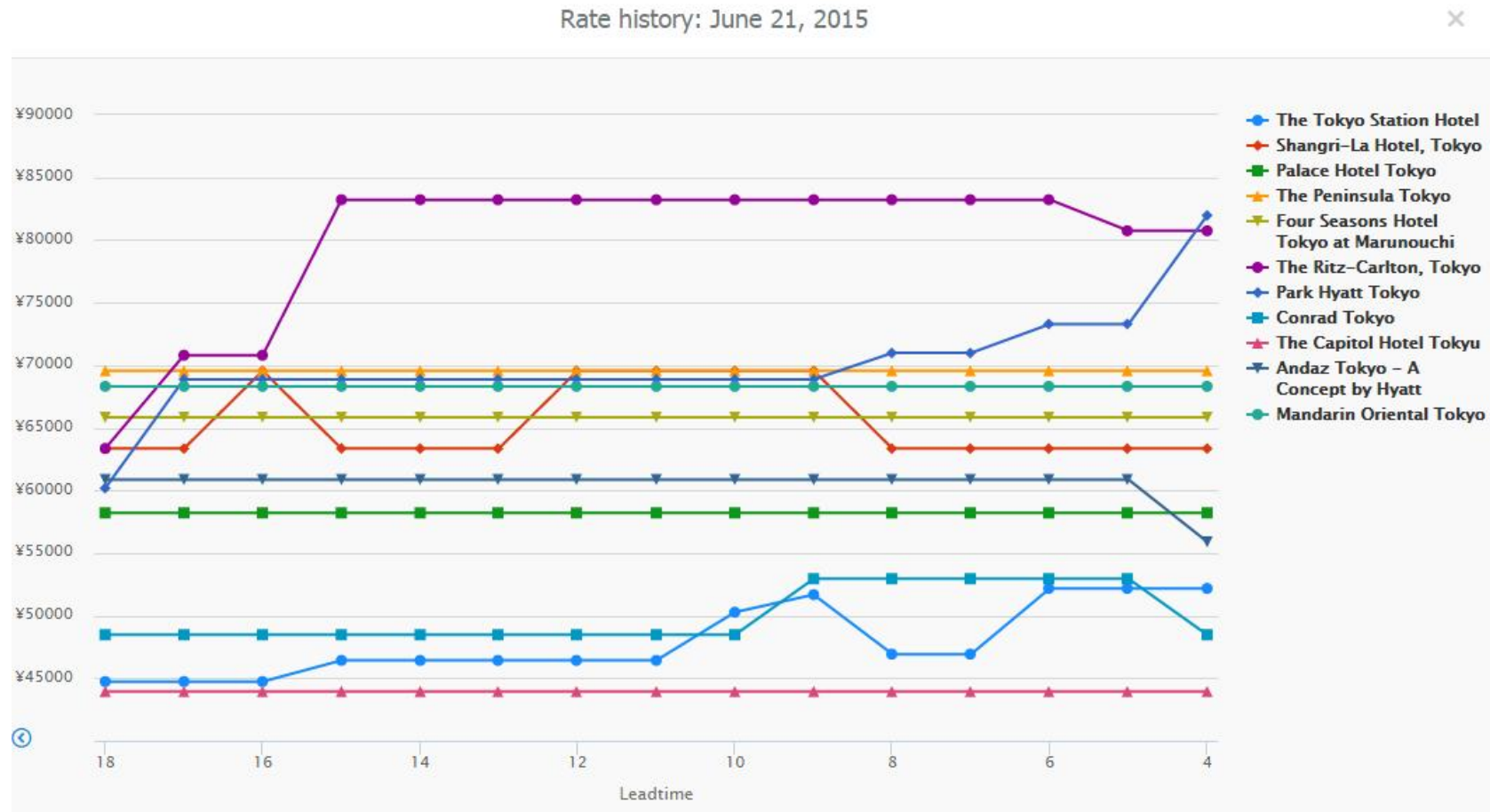
向こう 2 週間を表示、特定の日をクリックすると各ホテルの提示室料と室タイプを、また、下画面の波線グラフは現在直近の 2 週間が網掛けになっているが、カーソルを右にスライドすることで、9 月中旬までの表示が可能

競合 10 施設の昨日からの未来 90 日間に対しての室料調整を +/- の金額可視化

Date	Market Demand	The Tokyo Station Hotel	Shangri-La Hotel, Tokyo	Palace Hotel Tokyo	The Peninsula Tokyo	Four Seasons Hotel Tokyo at Marunouchi	The Ritz-Carlton, Tokyo	Park Hyatt Tokyo	Conrad Tokyo	The Capito Hotel Tokyo
Wed 17/06	62%	Sold out	69552	61776 -9504	69552	72036	Sold out	81972	46354 -7452	51084
Thu 18/06	71%	Sold out	63342	58212	69552 -6210	65826 -6210	63342 +2484	81972	46354 -7452	51084
Fri 19/06	70%	Sold out	Sold out	58212	69552	83214 -12420	80730	109296	53806 -4720	51084
Sat 20/06	86%	Sold out	116748	71280	79488 -6210	95634	132894	245916 +108054	122116	54648
Sun 21/06	50%	52172	63342	58212	69552	65826	80730	81972 +8694	48465 -4472	43956
Mon 22/06	55%	51072	69552	67716	69552	65826	80730	79488 +8694	48465	51084
Tue 23/06	58%	Sold out	69552	80784 +9504	69552	84456 +6210	80730 -2484	90666 +20990	48465	51084
Wed 24/06	62%	50272	75762	80784	69552	78246 +6210	80730	70980 +8694	48465	51084
Thu 25/06	67%	45732	63342	80784	69552	120474 +33534	68310	78370 +16084	53433 +4968	51084
Fri 26/06	70%	52672	69552	67716	69552	86940 +14904	68310	69676	58526	51084
Sat 27/06	93%	Sold out	110538	Sold out [84348]	79488	Sold out [105570]	108054	104763	Sold out	178200
Sun 28/06	57%	Sold out	69552	59400	69552	65826	63342 +2484	73092	48465	43956
Mon 29/06	57%	45232	63342	59400	69552	65826	63342	68869	48465	51084
Tue 30/06	54%	44732 -4740	63342	61776	69552	65826	63342	70980	48465	51084

各ホテルで室料調整を行っている（又はタイプ変更）赤字数値
 室料を下げている。緑字は室料を上げている
 3 日前からの室料調整の確認も可能

競合 10 施設が特定日のシングル・ツインダブルの提供価格を過去 50 日 どのように操作したかダイナミックプライシングの実態を可視化



各ホテルが6月21日室料をどう操作してきたか？キャピトル東急とパレスホテル東京はここ1か月室料を調整していない。

