



# IDEaSとG3 RMS (レベニューマネジメントシステム)

**IDEaS**<sup>™</sup>  
A sas COMPANY

POWERED BY SAS ADVANCED ANALYTICS  
INTEGRATION EXPERTS  
PROVEN RESULTS  
COMPREHENSIVE SUPPORT  
INDUSTRY-BEST TRAINING

# 私たちはIDeaSです。

**35** 年の期間にわたり、世界中のお客様により良いレベニューマネジメントをお届けしています

弊社のサービスは世界中の  
**30,000**  
施設以上で活用されています

**280**  
万室以上の世界中の施設が弊社のシステムを活用しています

IDeaSを活用いただいている施設は6大陸、  
**164**  
カ国にのぼります

**98%**  
のお客様にサービスの更新をいただいていることが弊社への信頼の証です

## IDeaSは35年にわたり、レベニューマネジメントに貢献し続けています



**1989**

Integrated Decisions & Systems (IDeaS) がコンピューター科学者であるラビ・マホトラとサンジェイ・ナガリアにより創設されました

**1995**

当初はエアライン向けの商品を提供していたIDeaSがホスピタリティ業界へのシステム提供を開始しました

**2008**

世界的にアナリティクスをリードするSASがIDeaSを子会社化しました

**2015**

IDeaSはレベニューマネジメントを駐車場ビジネスに展開し、駐車場用のRMSを発表しました

**2020**

フォーキャストから予算、料飲部門までの施設全体の数字を可視化するRevPlanを発表しました

**2022-23**

IDeaSはチョイスホテルズ、ウィンダムホテルズ、アコーに宿泊特化型ホテル専用のRMSの提供を開始しました

ノースウェスト航空(当時)がIDeaSの最初の顧客として迎えられました

**1990**

IDeaSは基幹商品であるSaaS型のレベニューマネジメントシステムの提供を開始しました

**2003**

既存商品に大幅な改良を加えたG3 RMSを発表しました

**2013**

ミーティングスペース用のレベニューマネジメントシステムとしてSmartSpaceを発表しました

**2017**

BI、レポートに特化したOptixを発表しました

**2021**

Portfolio Navigatorの発表で、複数施設の管理により特化した商品を発表しました

**2024**

# IDEaS導入実績

あらゆる宿泊施設でご使用いただいております

# IDEASレベニューマネジメントシステム を活用いただく事によるメリット

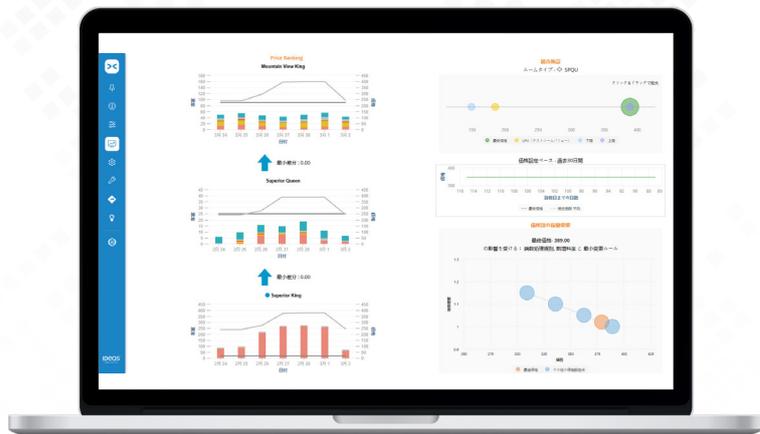
## 優れた自動化プロセスにより業務を効率化させます

販売指示を自動で生成し、各販売システムに自動で配信します

- ▶ ビジネス環境の変化やマーケットの状況に的確な情報を届けます
- ▶ 日常業務を圧縮し、必要な業務への集中を可能にします



## 粒度細かい管理でマーケットシェアを拡大しましょう



### G3 RMSのフォーキャストと販売指示機能は以下のことを実現します:

- ▶ マーケットの価格弾力性(価格敏感性)に応じて部屋タイプごとに販売指示を生成します
- ▶ 個人客、団体客のすべてのマーケットセグメントのフォーキャストを行います
- ▶ マーケットの不確実性と競合施設の価格を多分に考慮します

## 適切な顧客に適切な価格を提示しましょう

### 価格の紐づけ機能

- ▶ 不必要な割引を防ぎ、売り上げを最大化しましょう
- ▶ 事前決済料金などの割引料金を紐づけることで、その割引率さえ需要に応じてダイナミックにコントロールします



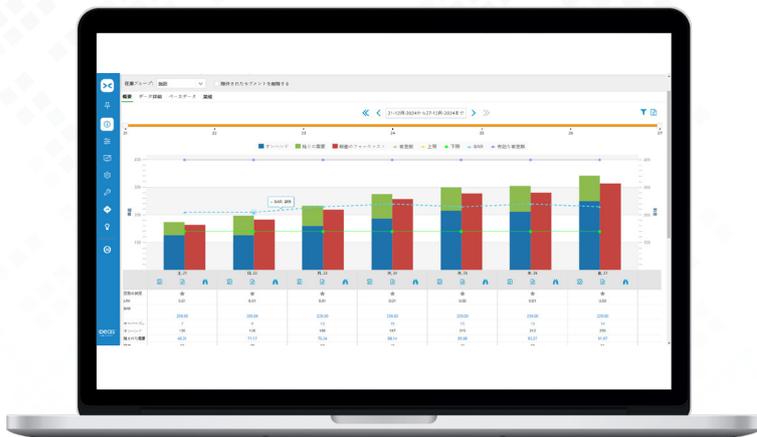
## 団体ビジネスの査定と管理

27-1月-2025		13-1月-2025		20-1月-2025	
客室		客室		客室	
損益分岐	85.29	損益分岐	168.28	損益分岐	327.63
平均MAR	140.32	平均MAR	140.32	平均MAR	140.32
換算料金		換算料金		換算料金	
客室料金	140.32	客室料金	180.25	客室料金	327.63
売上および利益		売上および利益		売上および利益	
契約上の売上	55,598.49	契約上の売上	71,419.81	契約上の売上	129,815.66
純利益	33,359.35	純利益	18,369.11	純利益	14,202.04
純利益%	31.73	純利益%	15.19	純利益%	7.92

### 単体施設、複数施設に関わらず、以下の方法で団体ビジネスを管理します

- ▶ 団体ビジネスのルームレンタル、料飲、その他売り上げ要素や販売手数料等のコストを総合的に考慮し、団体料金を査定します
- ▶ 様々な条件に応じて団体料金を生成します。

## 需要の山と谷のコントロールは 売上げの最大化に不可欠です

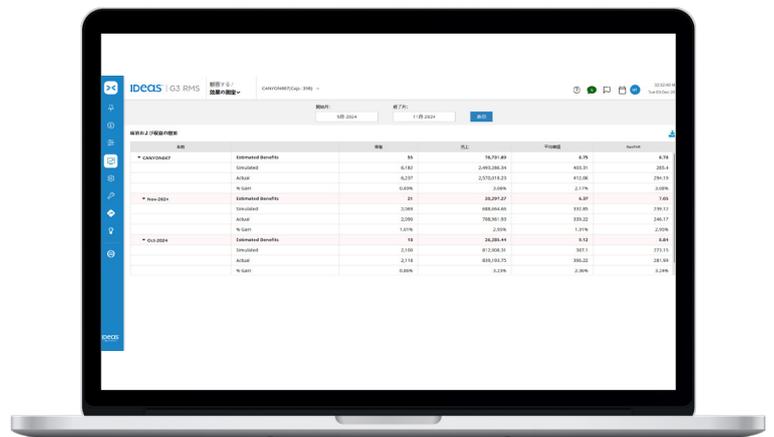


### G3による在庫コントロールは以下のことを実現します

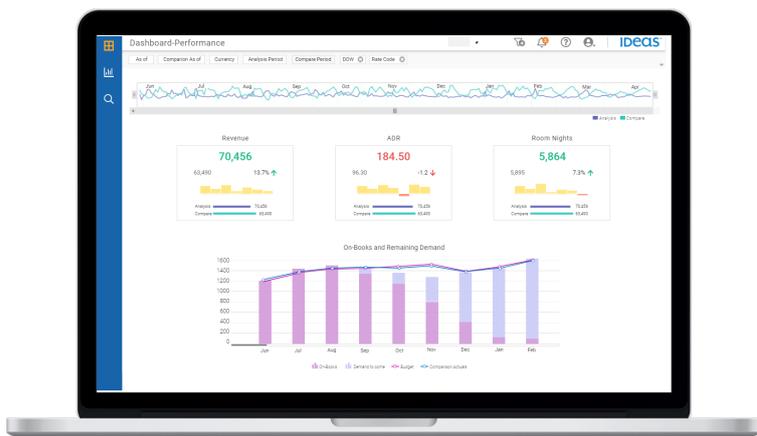
- ▶ ステイコントロール/リストラクションの販売指示を生成し、期間全体の売上げを最大化します
- ▶ 部屋タイプごと、マーケットセグメントごとに、粒度細かい販売指示を生成します

## G3 RMSを活用することによってどれだけ売上げを 上げることができたのか、ROIを数字でお示します

G3の効果測定機能を使用することで、システムの活用による売上げ向上効果を可視化し、評価をお手伝いします



## Optix: BI、レポート機能を活用し、 直観的なデータ分析をしましょう



### データの分析やレポート出力に特化したOptixは:

- ▶ データを様々な角度から直観的に分析できます
- ▶ 自施設の要求に即したカスタマイズレポートを作成できます
- ▶ レベニューマネジメントのみならず、アカウントごとの実績レポートなどは販売活動全般の情報を網羅します

# なぜIDeaS G3 RMSでなくてはならないのか

## IDeaS

### 優れた能力を備えたRMSです

- ▶ 販売価格、ステイコントロール、オーバーブッキングの複数の販売指示を組み合わせ、繁忙期や通常期の売り上げを最大化します。
- ▶ すべてのビジネスをセグメント単位で分析、最適化し、ビジネス構成要素としての互いの影響も考慮します。
- ▶ 「制限のない需要」のフォーキャストがビジネスの全体像を明らかにするとともに、競合施設の価格や口コミスコア、Demand360等のマーケットデータによる影響を観察します。

### 科学的手法に基づいた販売指示

- ▶ コンティニューアプライシングの手法は施設の売り上げを最大化するほか、デイリープライシングなど、施設の環境に沿った複数の料金管理方法を備えます。
- ▶ 販売指示は販売価格だけではありません。LRVを用いた部屋タイプごとのステイコントロールは、滞在日数を管理することで期間全体の売り上げの最大化に寄与します。
- ▶ 部屋タイプごとのオーバーブッキングやそのアップグレード先の指定は、施設の細かい在庫コントロールの要求に応えます。

### 指示と自動化

- ▶ 1日に複数回、最新のビジネスの状況に応じた販売指示をアップデートし、自動で各販売システムに送信します。
- ▶ 料金コントロール、在庫コントロールを自動化し、特に注意が必要な箇所をユーザーに通知します。
- ▶ レベニューマネジメントの日常業務が大幅に圧縮され、レベニューマネジメントの販売施策全般への関与が拡大します。

### 優れた統計手法

- ▶ 統計手法に優れたSASの統計技術を採用することにより、機械学習、深層学習に優れた能力を発揮します。
- ▶ いくつものフォーキャストモデルを有し、様々なホテルクラス、およびビジネスタイプに応じたフォーキャストモデルを提供します。
- ▶ 適切な販売指示につなげるため、マーケットの価格敏感度や競合価格の影響、それに伴う価格弾力性を理解しています。

### 包括的な価格指示

- ▶ 科学的なアルゴリズムや統計手法に基づいて最適な価格指示を生成します。
- ▶ すべての料金タイプや、その他の料金タイプとの関係性を踏まえた上で料金を観察します。
- ▶ BAR料金のみならず、事前決済料金などのディスカウント料金やその割引率をもコントロールすることで売り上げの最大化を目指します。

## その他レベニューマネジメントツール

### 価格ツール

- ▶ BAR料金の推奨価格のみ提示をし、在庫コントロールにも制限があります。
- ▶ マーケットセグメント単位での粒度細かいフォーキャスト、および料金管理には対応せず、事前設定が必要なルールに基づいてのみ作用します。
- ▶ フォーキャスト手法や参照するデータは不明瞭で、施設全体のみフォーキャストに終始し、部屋タイプレベルやマーケットセグメント単位の粒度細かい観察はしません。

### 限られた販売手法

- ▶ その日に最適なBAR料金のみを推奨価格として提示し、滞在日数やそれに応じた販売手法には対応しません。
- ▶ 推奨価格のみを提示し、ステイコントロール等の販売手法の推奨には対応しません。
- ▶ オーバーブッキングには対応しないか、施設全体での一律のオーバーブッキングにしか対応しません。

### 推奨

- ▶ 販売価格はすべて推奨の位置づけで、最終的にユーザーによる手作業での承認作業が必要とされます。
- ▶ 手作業が増えることにより、ヒューマンエラーや業務過多による作業の不徹底が生じ、結果的に売り上げの最大化につながりません。
- ▶ 業務効率を目的にシステムを導入したものの、結局は手作業の必要により業務の効率化を実感できません。

### 定義(ルール)に基づいた単純な統計手法

- ▶ 部屋タイプやマーケットセグメントごとのビジネス環境、特性を理解することなく、あくまでも施設全体で観察される単純なルールを適用してフォーキャストします。
- ▶ マーケットセグメントの動きを十分に理解せず、レベニューマネジメントとして非常に重要なその定義と活用が形骸化しています。
- ▶ 競合施設の価格はその追隨に特化し、顧客の価格感性等の要因を考慮していません。

### 単純な推奨価格

- ▶ 推奨価格は競合価格や自らのブッキングペースに反応して動く受動的なもので、「反応する条件」の手作業による設定と見直しが必要です。
- ▶ すべてのマーケットセグメントを考慮した推奨価格ではなく、その価格のみに特化した判断しかしません。
- ▶ 「XXしたらXXする」といったユーザーによる事前の定義設定(ルール設定)が必要で、その定義の継続的な見直しと再設定が必要です。

IDeaS, a SAS companyは世界中でレベニューマネジメントシステムとレベニューマネジメント全般のサービスを提供する会社です。ホスピタリティ業界における長い実績に基づく経験と絶え間ない革新、科学的なアプローチを通して、IDeaSは洗練された、正確で信頼できる自動化された販売指示を皆さまにお届けします

## 結果をお届けし 売り上げを変革させます

売り上げ向上のヒントを[ideas.com](https://ideas.com)で見つけてください

### 東京本社

六本木ヒルズ森タワー11階  
港区六本木, 6-10-1  
郵便番号: 106-6111

### 大阪支社

三井リンクラボ中之島3階  
北区中之島, 4-3-51  
郵便番号: 530-0005

### Eメール

[jp@ideas.com](mailto:jp@ideas.com)

**IDEAS**<sup>TM</sup>  
A sas COMPANY

Visit us on LinkedIn!

