

企業  
情報

株式会社フリート  
業種：宿泊・飲食サービス業  
従業員規模：11～50人

課題  
分類

経営判断の効率化・高度化  
新規顧客（取引先）の開拓

DX実践の  
目的

バックオフィス

# 売上予測による人員配置の適正化と価格コントロールで宿泊者の増加を実現

課題  
内容

- 不動産業を主事業としているが、宿泊施設を買収し、新規事業としてスタートした。複数の予約サイトの料金等を一元管理するシステム（予約サイトコントローラー）を以前から導入していたが、予約管理機能が活用できていなかった。
- 顧客の属性や支払い方法等の詳細情報を記録していなかったため、予約数の増加に向けた分析や売上集計を正確に行うことができなかった。また、繁忙期の予約数や売上見込を把握できず、人員配置の最適化ができていなかった。
- 料金は一律で提供していたため、競合との価格競争力を発揮できず、新規顧客を獲得する機会を逃していた。

実施  
概要

- 予約サイトコントローラーを活用し、チェックイン時に記録した顧客の氏名、連絡先、国籍などの属性情報や、支払い方法などのデータを活用し、月別の売上データや、繁忙期と閑散期の売上比較などが分かるレポートを出力できるようにした。
- 週1回競合の価格調査を実施し、基準となる料金を再設定した。曜日、季節、予約状況などに応じて販売価格を変動させる運用に変更し、予約サイトコントローラーから全ての予約サイトの価格を一斉更新できるようにした。

効果

- 繁忙期の予約状況や売上予測を正確に把握できるため、人員配置が適切になり、人件費が約20%削減された。
- 各予約サイトの価格変更を戦略的かつ効率的に実施することにより、価格優位性を発揮することができた。これにより春季ハイシーズン（4月、5月）の予約数が2.2倍に、秋季ハイシーズン（11月）の予約数が1.6倍に増加した。

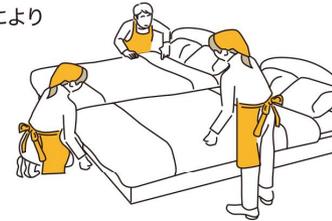


Point

- ・競合価格や売上データを分析し、季節や曜日に合わせて価格を変更することで、**宿泊者が増加**
- ・予約数を可視化することで**人員配置を最適化し、人件費を約20%削減**

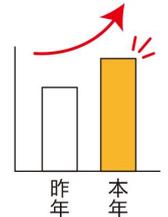
## 【導入前】肌感覚の経営判断によって、過剰な人員配置や新規顧客の獲得機会の損失が課題

- ◆ 勤頼りの宿泊客数予測により過剰に人員を配置



## 【導入後】売上集計データをもとにした意思決定

- ◆ 蓄積したデータから繁忙期と閑散期の比較や曜日、季節による予約状況の変化を分析



予約状況を正確に把握し  
人員配置を適正化

価格を戦略的、効率的に  
変更することにより  
宿泊数が増加

人件費削減

新規顧客獲得

補助金活用

—

IT  
ツール

【使用ツール】ねっぱん <https://www.neppan.com/>  
【取り扱い企業】株式会社クリップス <https://www.clips.co.jp/>  
【ツール概要】予約サイトコントローラー