



2016年9月6日

**ホテル・旅館向けレベニューマネジメントの特許取得
近隣ライバル施設の評価点数やマーケット需要動向をベースにした
独自アルゴリズムによる最適販売価格設定を支援**

客室料金の価格調査、クチコミ・顧客アンケート分析、プラン一括入稿サービスなどの宿泊施設向けクラウドサービス「レップチェッカー®」(<http://repchecker.jp>)を提供している株式会社パラダイムシフト（以下、当社）は、近隣ライバル施設の評価点数や市場需要動向をベースとした独自アルゴリズムによる最適販売価格を支援するレベニューマネジメントの特許を取得しました。

2015年に日本に訪れた訪日外国人は2,000万人を超え、日本政府は2020年のオリンピックに向けて4,000万人、2030年までに6,000万人まで訪日外国人を増やすことを目標に掲げています。（「明日の日本を支える観光ビジョン構想会議」2016年3月30日発表）

「爆買い」に代表されるインバウンド効果により、都市部を中心に宿泊施設の客室販売単価の高騰が、新聞やテレビ等で多く報道されておりますが、これまでのいわゆる客室料金値付けプロセスは、ブッキングカーブ*1と呼ばれる自社施設の予約数推移に基づき、販売単価を決定するものが主流でした。当社では、インターネット時代にふさわしい、消費者目線に沿ったより客観性が高い適正な客室販売価格の決定のためのアルゴリズム*2を研究、自社施設とライバル施設の評価点数と当該立地エリアの需要動向から最適な客室販売価格を提案するという画期的な機能を開発し、2015年より「レップチェッカー®」にレベニューマネジメントプラットフォーム(以下、RMPという)としてサービスを展開しています。

レップチェッカーの利用施設の中には、RMPを積極的に活用し、客室販売価格の最適化を実施する取組みを新たにスタートしています。特に、OTA*3内の評価点数がライバル施設よりも高いにも関わらず、安売りし過ぎによる機会損失防止に役立て、また、OTA内のライバル施設の販売価格や販売動向をタイムリーかつ的確に把握することで、市場データベースによるより客観性が高い販売価格設定による収益最大化に取り組む施設が増えています。

また今回、当社が取得しましたレベニューマネジメントの特許には、降水確率、台風などの天気予報や火山噴火、地震予知などの情報を加味することやOTAの手数料率から利益

額を勘案した最適化客室販売価格やプラン造成をサジェストする機能が含まれています。来るべき IOT、ロボット化時代の宿泊施設経営に、さらに貢献できるように、RMP のアップグレードの開発を現在進めており、今後「レップチェッカー®」に順次搭載する予定です。

なお、今回取得しました本特許は、日本以外の台湾、中国、シンガポール、アメリカ、欧州など日本以外での特許出願または、特許出願準備中です。

* 1 : 予約がいつ、どの程度増加するという傾向をグラフ化したもの。

* 2 : 数学、コンピューティング、言語学、あるいは関連する分野において、問題を解くための手順を定式化した形で表現したものを言う。「算法」と訳されることもある。(ウィキペディアより抜粋)

* 3 : Online Travel Agent の略。日本国内では、楽天トラベル、じゃらん、ヤフートラベル、るるぶトラベル、一休などのインターネット旅行販売サイトのこと。

<レップチェッカー サービス概要>

【サービス名】 RepChecker (レップチェッカー) ® 【URL】 <http://repchecker.jp>

【主要機能】 競合販売価格調査、クチコミ・アンケート評価分析および管理など

【価格】 1 施設あたり年間利用料 30 万円 (税別)

【導入施設例】 ホテル・旅館、婚礼施設、ゴルフ場など約 1,100 施設 (2016 年 8 月末現在)

<パラダイムシフト 会社概要>

【社名】 株式会社パラダイムシフト 【代表者】 代表取締役社長 CEO 百田 浩志

【本社所在地】 〒103-0004 東京都中央区東日本橋 1-3-6 【URL】 <http://psinc.jp/>

【TEL】 03-5825-9970 【FAX】 03-5825-9971

【問い合わせ先】

・株式会社パラダイムシフト レップチェッカー事業部

・ TEL : 03-5825-9970 / FAX : 03-5825-9971

・ <https://repchecker.jp/contact/>