# あすの時代を創るパートナーです

## シーナッツ

満田社長

### 予約・販売管理システム

シーナッツは昨年10月、宿泊施設向けの予約・販売管理システム「TL―リンカーン」をリニューアルした。画面の刷新に加え、統計データなどを充実させて、宿泊施設の利益増大に貢献できるよう販売支援ツールとしての強化を図った。

### 顧客ニーズに基づく商品開発

例えば、販売先のブッキングカーブは6カ月先までの入り込み状況が分かるようにした。入り込みが順調な場合は、安価なプランの販売を中止し、思わしくない場合は、お得なプランを投入する、といったことが簡単にできる。単価別のブッキングカーブは、どの料金帯が売れているのかが明確に分かる。

併せて、販売先別分析の結果を円グラフで表示し、各販売先の構成比を一目で分かるようにした。集計条件も比較期間を前年固定ではなく、任意で期間指定できる。

TL―リンカーンは、旅行会社とネット販売から送られてくる通知を一元管理し、残室・料金調整が一括でできるもの。特定端末に依存せずにインターネットを通じて複数人の同時業務が可能なうえ、ホテルシステムとのデータ連動が可能。残室・料金調整などの更新スピードも速い。

導入後のサポート体制の充実も特徴で、業界一の導入実績を誇る。今年は、要望の多い海外予約サイトとの接続拡大に加え、リニューアル後に搭載した「プラン登録ツール」の拡充など、さらなる操作性の向上を図る。

「TL―リンカーンは毎月、宿泊施設の皆さまから月額利用料を頂戴しているが、これはお預かりしているもの」と満田修治社長。「お客さまニーズに基づいた商品開発を進めることで還元していきたい」と話す。

■会社概要

| | |
|---|---|
| 本　　社 | 東京都港区東新橋２丁目３番３号　ルオーゴ汐留８階 |
| 設　　立 | 2007年６月１日 |
| 事業内容 | 旅行会社・ネット販売会社から宿泊施設向けの予約通知データの送受信サービス、宿泊施設の残室・プラン統合管理サービス |
| 資 本 金 | ４億9500万円（株主：リクルート、ジェイティービー） |


リンカーンは「声」で、できている。

TL-リンカーン導入後のお客様の「声」を大切にします。ここ1年間の実績では、
お客様からいただいた「声」をもとに300件以上のシステム改善を実行。次期システムの開発もお客様の「声」をもとに行なっています。

宿泊施設の、宿泊施設による、宿泊施設のための予約・販売 管理システム

TL-Lincoln TL・リンカーン

2014年10月27日（月）リニューアルオープン！

旅行会社とネット販売の予約・販売・残室管理を1つに集約
PMSへの入力・修正の負荷を、カスタマイズ機能により大幅に削減
ASP化により複数の担当者の同時利用が可能
統計実績データをボタン1つで集計・分析、営業力が強化

http://www.seanuts.co.jp

株式会社シーナッツ　〒105-0021 東京都港区東新橋 2-3-3 ルオーゴ汐留　TEL：03-5404-6701(代)　FAX：03-5404-6706


## 新日本コンピュータサービス

伊原社長

### 旅館・ホテル専用システム

### 「使いやすいシステム」ユーザーから高い評価

新日本コンピュータサービスは、旅館・ホテル専用のコンピューターシステム開発に関わり37年のキャリアを誇る。開発から販売、アフターフォローまでを全て自社でまかなう製販一体体制を構築。「顧客のことをよく考えた使いやすいシステム」とユーザーから高い評価を受けている。同社の伊原成美社長に自社の経営方針、営業展開を聞いた。

◇

――最近、顧客からの要望で多いのは。

**伊原**　旅館・ホテルの現場がスムーズに動けるように、現場をサポートするシステムへの要望が増えている。

一例を挙げると、食事どころで発生する料金をその場で精算処理できるシステム。今までは現場で発行した伝票をフロントに持ち、システムに打ち込む作業が必要だったが、タブレット端末を使うことにより、現場で処理できるようになった。POSシステムがあればできるのだが、高価なもので、気軽に導入できなかった。

また調理場に、フロントからのメッセージを伝えるスクリーンを置いているユーザーもある。お客さまがチェックインの際、予約の人数が変更になったとか、料理を別注で頼まれたなどの場合、変更した内容をスムーズに、分かりやすく伝えるものだ。

いずれも現場の作業効率が上がり、ミスがなくなったと喜ばれている。

以前は事務所内での事務的な処理についての要望が多かったのだが、今ではこのように現場を動きやすくするためのシステムにニーズが集まっている。

――顧客の獲得につながるものでは。

**伊原**　平日にお客さまが来ないという悩みを持つ旅館・ホテルがある。そのユーザーに対し、今までウイークデーに利用した顧客のみを顧客データから抽出して、誘客促進を図る方法を提案している。当社のシステムで顧客の検索要件を増やしており、そのような顧客のピックアップを容易にできるようにしている。ウイークデーに宿泊履歴があるお客さまに対して、平日プランを作り、DMやメールで案内をすれば、営業の増進につながるはずだ。

当社のシステムはさまざまな機能を持っている。ただ、ユーザーが必ずしも全てを使いこなしているとは言えないのではないか。ユーザーの旅館・ホテルに対し、「当社のシステムにはこのような機能がある」ということを、こちらからさらにアピールする必要がある。

――ビジネスホテル向けの「フロントシステムBIZ」と、旅館向けで簡易型の「フロントシステムスマート」にも引き合いが多いという。

**伊原**　いずれも余分な機能はいらず、フロント会計と顧客管理ができればいいというユーザーから受けている。さらに予約管理や、さまざまなオプションシステムを導入したいという旅館・ホテルには、基幹商品の「フロントシステムVシリーズ」をおすすめしている。

――システムやサービス内容で、御社ならではの特長は。

**伊原**　システムについては、小回りが利くとよく言われる。基本的にパッケージなのだが、旅館・ホテルの要望に合わせて、かなり融通が利くシステムになっている。

また、システムの導入時にはインストラクターが使い方の指導をするのだが、うまく使いこなせるようになるまで、一生懸命指導をさせていただいている。アフターフォローの面でも定評がある。

――会社は今年4月で創業38年目。

**伊原**　今まで旅館・ホテルに特化をしてきた。お客さまである旅館・ホテルにたくさんのことを教えていただき、それを今のシステムづくりに反映させている。そこが「使い勝手がいい」という、お客さまからの高い評価に結び付いているのだろう。この方針は今後も変わらない。

――毎年、「国際ホテル・レストラン・ショー」に出展しているが、今年は。

**伊原**　当社のシステムを実際に見て、触れていただくための体験コーナーを昨年同様充実させる。先ほど申し上げた旅館・ホテルの現場をスムーズに動かすためのさまざまなシステムの事例も展示する予定だ。

――年頭に当たり、旅館・ホテル経営者に一言。

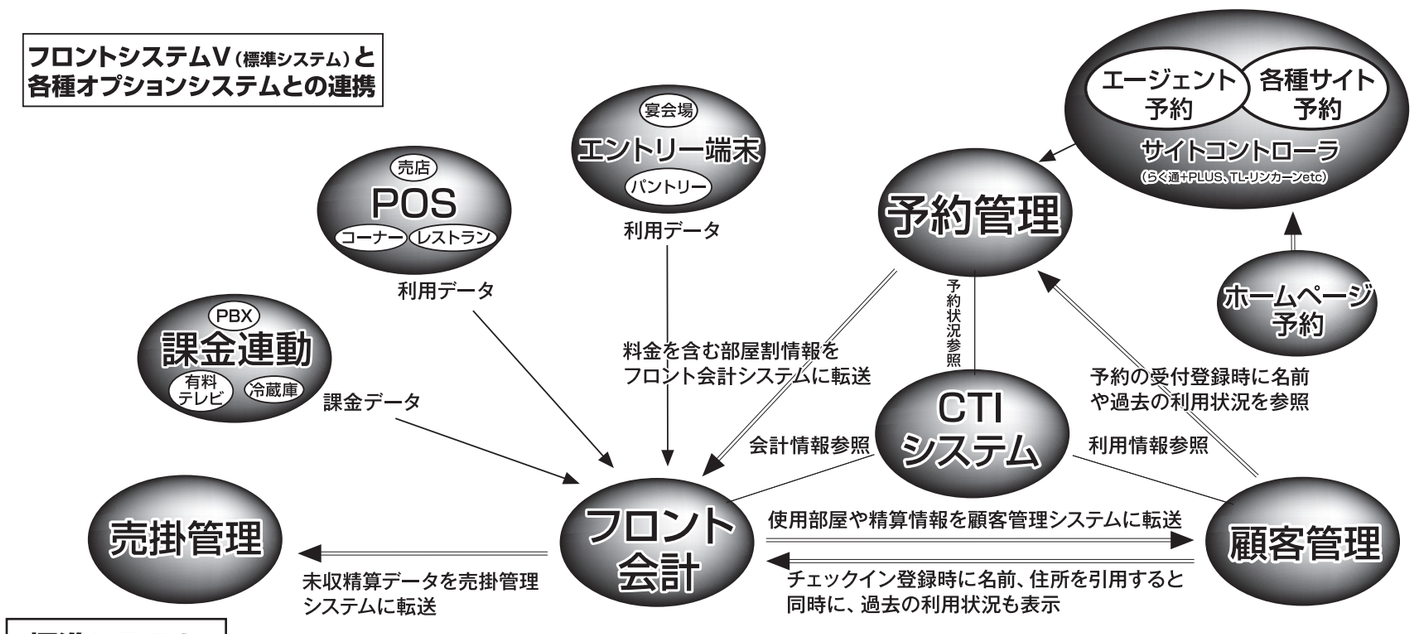
**伊原**　今年はシステムのバリエーションを増やす予定で、その開発を現在進行中だ。早いうちに提案できればと思っている。今後もよりよいシステムの開発に向けて、皆さまのさまざまな声をお聞きしたい。

■会社概要

| | |
|---|---|
| 本　　社 | 栃木県宇都宮市泉が丘５の７の11 |
| 創　　業 | 1978年 |
| 事業内容 | コンピューターと関連機器の販売、運用指導、保守管理、ソフトウエアの開発・販売・保守 |
| 資 本 金 | 2000万円 |


多様化するお客様のニーズにフィットする

フロントシステムV




予約
・客室、宴会場等の利用状況を瞬時に把握することでスムーズな対応
・部屋割表、料理集計表等の自動作成で準備作業が大幅軽減
・各種分析表の活用で経営計画がスピードアップ

フロント
・簡単スピーディーな精算処理でお客様にイメージアップ
・各種チェック資料の活用でミス、ムダ、ロスをカット
・各種売上実績表の分析でスピーディーな経営改善

顧客
・基本情報や利用データの活用でリピーターの満足度アップ
・顧客データの蓄積が自動で登録作業が大幅軽減
・利用日、目的、客層等の検索条件によるDM発行で誘客促進

姉妹システム

充実したシステム内容で操作は簡単、価格は安く！
コンパクトなシステム
フロントシステム スマート
プレチェックイン　フロント会計　顧客管理

充実のシステム内容、驚きの価格
ビジネスホテル専用システム
フロントシステムBIZ

開発・販売・アフターフォローまで、一貫した安心サービス
ソフト販売・開発元
NJC 新日本コンピュータサービス株式会社
〒321-0952 宇都宮市泉が丘5－7－11
TEL.028-660-1160㈹ FAX.028-660-1161
URL　http://www.njcs.co.jp/