



東京浅草中央ロータリークラブ 週報

〒111-8765 東京都台東区西浅草 3-17-1 浅草ビューホテル 2階
TEL. 03-3847-1111 FAX. 03-3847-0154 URL: http://www.asachu-rc.jp

2016 - 2017 年度テーマ

R.I. テーマ 「変化をもたらす」

R.I. 会長 イアン H.S. ライズリー
地区ガバナー 吉田 雅俊

クラブテーマ 「身も心も健康で、前に進もう」

クラブ会長 田村 順二



2017年 7月 26日

第 1505 回例会

会長 田村 順二
幹事 浜中 清

本日の卓話

就任挨拶

東京浅草中央ローターアクトクラブ 地区代表 小笠原 聡 君
会長 三浦慎太郎 君

今後の卓話予定

8/2 「お能について」 東京浅草 R.C. 坂 真太郎 様
8/9 地区拡大推進委員会
8/16 未 定
8/23 夏 休 み
8/30 定款休会



8月結婚記念日

29日 (29周年) 園部ご夫妻

前回 (7/19 1504 回例会) の記録

来訪者紹介

◆ゲスト 0名

◆ビジター 3名

東京葛飾東R.C. ガバナーエレクト 松坂順一 様
東京浅草R.C. 坂 真太郎 様、渡辺 教 様

出席報告

総会員数	休会	出席免除	出席	欠席	出席率	修正出席率
41名	0名	5名	35名	5名	87.5%	1502回例会修正 欠席1名・出席率97.37%

会長報告 <田村会長>

・本日、順天堂の天野院長が表敬訪問のために診療所に来られました。一緒に記念撮影していただきました。天野先生の天皇陛下

の手術を思い出しました。大変名誉な事ですが、責任の重さに胃が痛くなる思いでした。

委員会報告

<親睦委員会 潮田委員長>

・来週7月26日の例会より、佐藤さん「歓迎

会」の集金を始めますので、よろしくお願いたします。

ニコニコボックス

<東京葛飾東R.C. 松坂順一様>

- ・本日は貴クラブへお願いしたい件があり訪問いたしました。宜しくお願いいたします。

<田村会長、浜中幹事>

- ・佐藤さん、イニシエーションスピーチよろしくお願いします。

<丸岡、太田>

- ・全英オープンいよいよ明日開幕。がんばれ松山英樹、メジャー初制覇。

<後上、丸岡、天笠、宮村、渡辺、潮田、伊石、山尾、立野、太田、上野、岩田、植木、上原、小林(雅)、園部、藤掛、松本、長沼>

- ・佐藤和彦さん、イニシエーションスピーチよろしくお願いします。

<高木>

- ・横綱白鵬、通算1046勝おめでとう！目指せ、新記録。

<吉沼>

- ・結婚記念日に花束を戴きまして誠に有難うございました。

卓 話

イニシエーションスピーチ



浅草ビューホテル総支配人

佐藤和彦君

プロフィール

- ・勤務先、役職：浅草ビューホテル 総支配人
- ・生年月日：昭和38年4月13日生まれ、54歳
- ・出身：福島県
- ・最終学歴：東洋大学経済学部卒
- ・入社後、今回で11回目の転勤

■レベニューマネジメントについて

レベニューマネジメントとは、昨今のホテル業界で、宿泊収益の最大化（最適化）を目指したビジネス戦略。

もともとはアメリカン航空やユナイテッド航空などの航空会社で導入されてのが他業種へも波及していった。

その定義は、正しい在庫を正しいお客様に正しい時に正しい料金で販売することとされている。

（どんなビジネスに適用されるか？）

○繰り返せない在庫を販売するビジネス

ある時に売らなければそれによる収益をあげるチャンスは永遠に失われる。

○比較的固定された供給量

客室数は固定、需給の変動に客室数の増減で対応する事はできない。

反対に形ある製品は在庫の変動により短期的な供給量の調整が可能。

○高い固定費・低い変動費

初期投資は莫大（ホテルなど）1室を追加販売する時の変動費はとても小さい。

いわゆる装置産業と呼ばれている。

○事前の予約

予約を事前に受ける事が可能であり、希望するお客様を選択できる。

○時期により変動する需要

変動需要を適切に分析できれば収益の最大化が実現できる。

（レベニューマネジメントの手法）

需要予測をもとに販売を制限する事で収益の拡大を目指す体系的な手法。

日々の「予約の状態」を分析、把握し、「同じ傾向の日」の予約の伸びのデータを生かし、さらには構成されるお客様のタイプにより総合的な需要を予測し、最大の収益が見込める販売価格を見極め販売していく。

会員の皆様が、今後、ビジネスやレジャー等でホテルを適正価格で予約したいとお考えの際は、宿泊するホテルのお客様の需要をある程度予測され、需要が高いと思われる日は、極力早期に予約の行動を起こしていただく事が、適正な価格でご利用いただける最善の方法です。逆に、需要が低いと想定される日（平日や、周辺での大規模イベント等が存在しないような時期）の予約は、少しでも価格を下げる交渉をしてみれば、可能性はあるのではないのでしょうか・・・。