

# ダイナミックプライス時代 生き抜く備えとは?

日系大手航空会社が20年春から国内募集型企画旅行にダイナミックプライス(変動運賃)を適用する方針を表明し、旅行会社に衝撃が広がっている。

従来型の商品造成・販売は困難になり、新たな対応を余儀なくされる。

待たなしとなったダイナミック化にシステム面でどう対応できるか。

検索プラットフォーム事業を手掛けるフォルシアの大西孝明取締役聞いた。

国内旅行では、あらかじめ仕入れた素材価格をもとに値付けしたパッケージ商品を造成し、パンフレットに掲載して販売する手法がまだ主流だ。しかし、従来の個人型包括旅行運賃に替えてダイナミックプライスが導入されると、従来のようにパッケージ商品情報をパンフレットに掲載して販売することは困難になる。オンラインで販売する場合も、あらかじめ値付けができなくなる点ではパンフレット販売と同様の課題を抱えることになる。また、

航空会社から提供される時価運賃に利益を上乗せしてツアーを造成・販売する方法にシフトすることとなり、素材が同質化するため、他社との差別化が命題となる。システムの大規模な改修も避けて通れず、しかも来春まで準備期間は極めて短い。

さまざまな課題が浮上しているが、「対応しうるシステムの開発は十分に可能」と大西氏は語る。同社の検索プラットフォーム「Spook®」を利用し、指定した条件に基づき素材の組み合わせを提案するツアー検索の仕組みは、旅行会社に従来提供してきた重要な機能だ。ここに、これまで造成システムが担ってきたルール・ロジックを取り込み、素材の組み合わせと価格を瞬時に計算して表示する機能を付加する。さらに、素材価格に対する適正なマークアップを細かい条件に基づいて柔軟に設定することもできるという。

従来のダイナミックパッケージでは、人が介在して調整している部分も少なくない。しかし、フォルシアが考える新システムでは、人に依存する複雑な調整やマークアップも含めて、システム上で行うことができるという。大西氏は「将来的には、AIによる旅行代金の最適化も視野に入れている」としている。

一方、ダイナミックプライス化は消費者にも大きな影響を及ぼす。日程や行き先など基準があいまいな人にとっては目的の旅行商品を見つけにくくなる可能性もある。この点について、フォルシアの旅行プラットフォーム事業部の営業リーダーとして旅



大西孝明取締役

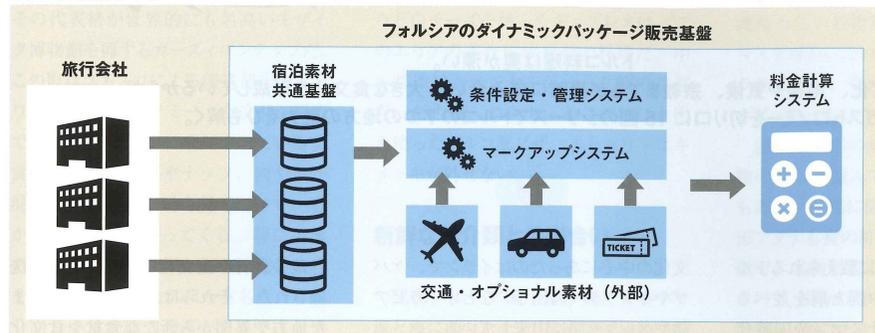
**Profile**

1996年日本通運旅行事業部(日通旅行)入社。2001年からJTBでホームページの編集長などを歴任し、「るぶトラベル」など旅行販売サイト構築を一貫して手掛ける。国内ダイナミックパッケージサイト構築後、11年フォルシアに参画。

## 旅行会社に求められる変化

	これまで	ダイナミックプライス時代
価格	固定価格でのパッケージ販売	変動価格の素材の組み合わせ販売
商品造成	勘と経験に基づく(属人的)	ルール・ロジックに基づく(汎用的)
差別化ポイント	仕入れ交渉力による価格優位性	交通・宿泊素材以外でのユニークさ

## 共通基盤化のイメージ



行会社の課題解決に当たる白井雄大氏は、「今後オンラインで取得したデータを蓄積し活用することで、日付や行き先を決めなくても選択肢を提示できるような俯瞰性のある機能を作り上げることも可能」と語り、「素材の組み合わせと価格を瞬時に計算して提示するダイナミックパッケージではシステムの処理能力が問われる。その点でも大量かつ複雑なデータの高速処理に長けたフォルシアには一日の長がある」との考えを示す。

## ダイナミック化に対応した共通基盤

ダイナミックプライスに対応した商品造成では、航空会社とのシステム連携が課題となる。旅行会社は変化する運賃情報を常に収集し対応する必要があるが、システム対応を個別に行うのは荷が重い。長年にわたり旅行会社でオンライン販売に携わった大西氏も、「単独でシステム開発と運用をしていくのはハードルが高い」と懸念する。そこで、フォルシアが提案するのがダイナミック化に対応した共通基盤システムの構築だ。「新個人型旅行運賃への対応を検討している旅行会社が求める機能や内容を一定程度共通化しうえて、共通基盤として提供することを検討していきたい」(同)

これまでのやり方が通用しなくなることで国内旅行商品の継続を躊躇する声も聞こえてくるなか、大西氏は「ぜひご相談いただきたい。旅行会社向けの共通基盤を実用化できれば、航空会社とのシ

ステム連携に関する課題は解決できる」と訴え、「交通・宿泊素材が同質化するこれからの時代はオプションなどでの差別化が重要になる。特定のエリアや領域に強みを持つ旅行会社には、むしろチャンスが訪れるのではないか」との見方を示す。

共通基盤のシステム提供のあり方について、大西氏は「必要な機能を必要だけ利用してもらえらるSaaS型も検討している」と語り、導入のハードルもできるだけ低く設定したい方針だ。



旅行プラットフォーム事業部  
営業リーダー 白井雄大氏

## ダイナミックプライス対策セミナー

### 牛場春夫氏が登壇「パッケージ旅行に未来はあるのか」

講師に日米のオンライン旅行市場に精通した牛場春夫氏(フォーカスライトJapan代表)を迎え、新個人型旅行運賃のシステム対応を検討されている旅行会社に有用な情報をお届けします。

日時: 6月26日(水) 16:00~18:00 定員: 30名  
会場: フォルシア本社 (JR新宿駅南口直結)  
申し込み: <https://www.forcia.com/contact/seminar-190626/>  
問い合わせ: TEL: 03-6457-4240 E-mail: [infot@forcia.com](mailto:infot@forcia.com)

6/26開催  
受講無料