

# 割引商品の発売上限数に着目したイールドマネジメント手法

## Yield Management Method Focused On Discounted Ticket Sales Quota

### 概要

席数限定の割引商品（割引きっぷ）の発売上限数を適切に設定するイールドマネジメントにより、運輸収入の向上が期待できます。本手法は、期待収入を最大にする発売上限数を算出・提案します。これにより発売上限数策定業務の意思決定を支援し、業務負荷軽減に寄与します。

### 特徴

- 過去の販売実績データなどを基に、各商品の需要を推定します。
- 満席や商品の完売のために希望の商品を購入できなかった旅客の選択行動（次善策選択行動）を、前後の列車との時間差や他商品との価格差に応じて推定します。
- この選択行動による販売動向の変化をふまえて、推定した需要に対して、1日の全便（上下別）の合計期待収入を最大にする発売上限数を算出し、期待収入とともに表示します。

### 用途

- 発売開始前に割引商品の発売上限数を策定する業務で、発売上限数の制御が収入に与える効果を定量的に把握でき、増収のための判断に活用できます。

### ■ 主旨

【イールドマネジメント（収益管理）】商品・サービスの価格・販売量を変えることで、収入最大化を図る手法

例：ホテルの料金

水	木	金	土	日
▲月1日	▲月2日	▲月3日	▲月4日	▲月5日
9,800	10,300	10,800	21,000	13,800

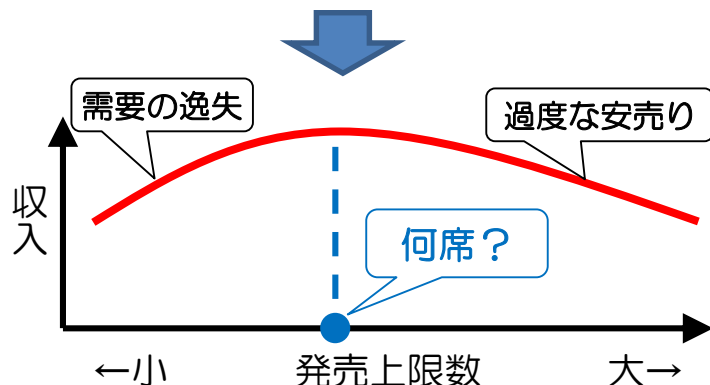
本手法では...

席数限定割引商品の発売上限数の制御による収入の確保・拡大を目指す

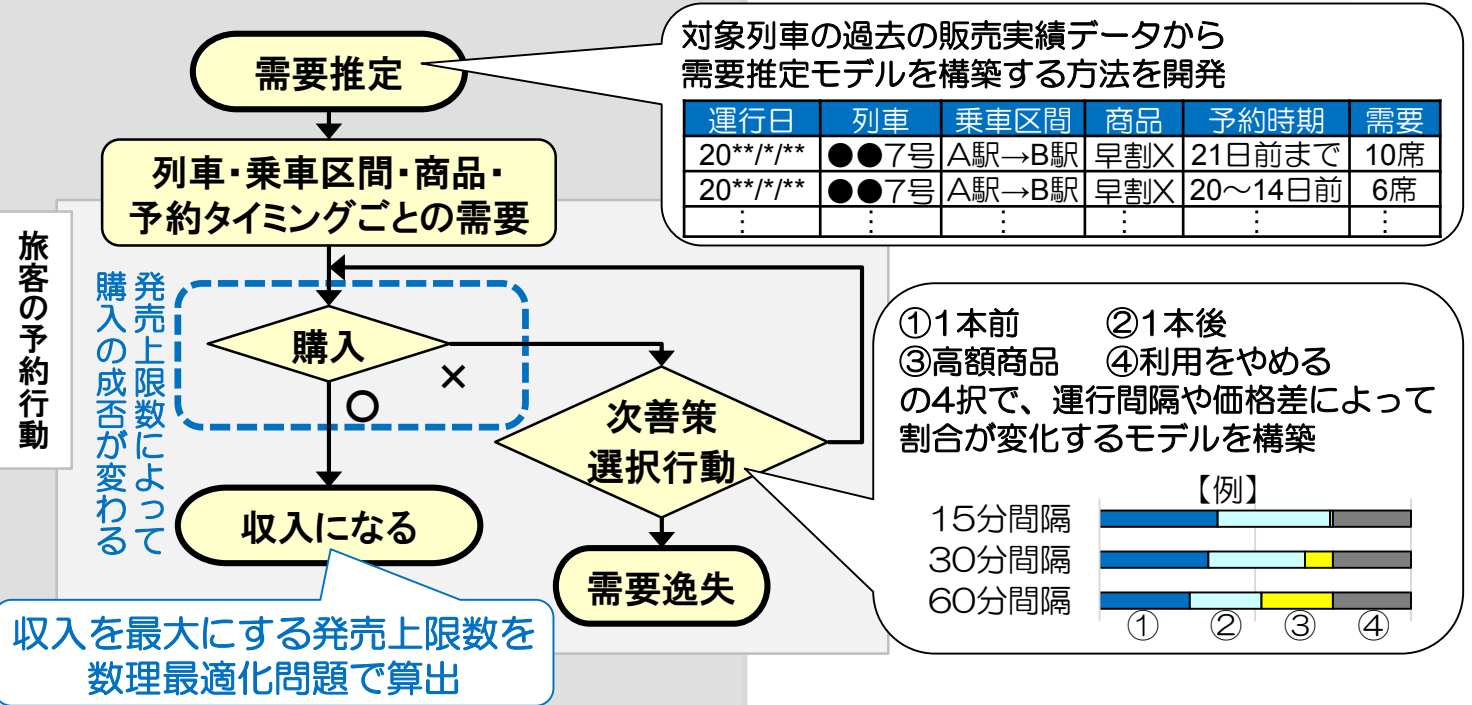
席数限定〇〇きっぷ  
●月●日 ◆◆号  
△△ → ××  
何枚売る？

### ■ 発売上限数の制御による収入最大化

割引商品には収入増減双方の効果がある



# ■ 割引商品発売上限数設定計画手法の概略



# ■ 割引商品発売上限数設定計画システムの実出力例

割引商品発売数計画プログラム

## 最適解表示(列車別)

表示対象

2019/02/ 下り 特急●●7号 収入 30 円

予測販売数表示

	商品あ	商品い	商品う	商品え	商品お	...
A駅→C駅	2		8			
A駅→B駅		17		17		
B駅→C駅					2	...

各商品の発売上限数

総収入 20 円

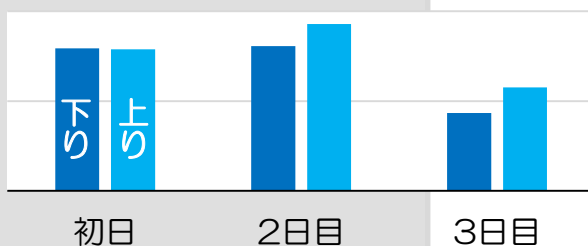
対象列車全体の総収入

推定した需要に合わせて各列車・各商品の発売上限数と総収入を算出

# ■ 算出した発売上限数を試験適用した結果

2018年度のある3連休で、実際の指定席販売に適用

主要区間収入の増加率  
※2016年度の3連休の平均との比較



発売上限数の制御以外の効果も含まれるが、収入拡大に寄与できることを確認