

飲食店

ビジネスプロジェクター
スタンダードモデル 導入事例

比内地鶏やきとり×きりたんぽ・ひないや-吉祥寺店

使用機種:EB-L200SW(取材時はEB-536WTを使用)

用途:飲食店内におけるオンライン飲み会サービス

比内地鶏やきとり×きりたんぽ・ひないや-吉祥寺店

所在地:東京都武蔵野市吉祥寺本町1-8-14 六鳴館ビル2F

最寄駅:JR吉祥寺駅から徒歩3分

都内有数の人気スポット・吉祥寺に店を構える「比内地鶏やきとり×きりたんぽ・ひないや-吉祥寺店」は、秋田の地酒や郷土料理が楽しめる居酒屋。1本1本丁寧に焼く比内地鶏のやきとりや、あきたこまちを100%使用したきりたんぽ鍋が人気を博しています。そんな「ひないや」ではエプソン販売提案の企画で、2020年10月からプロジェクトを用いた本格的なオンライン飲み会プランを導入。その効果やお客様からの反響について、オーナーの吉田辰樹さんにお伺いしました。



型番: EB-L200SW

価格:オープンプライス
明るさ:3,800lm スクリーン解像度:WXGA



「ひないや」個室内にて、東京・大阪・山口の3拠点を繋いだオンライン飲み会の様子。スマートフォンをプロジェクターとスピーカーに繋ぐだけで、すぐそこで喋っているかのような臨場感のあるオンライン飲み会が楽しめます。

Before 導入課題

- 時代の変化に対応した収入源を見つけてたい
- 安心してコミュニケーションがとれる環境を作りたい
- 個室席の需要を生かしたい

After 導入効果

- 大画面かつ鮮明な映像で、臨場感のあるオンライン飲み会が実現
- 自宅では味わえない非日常感がお客様から好評
- プロジェクターを活用した新プランも検討中

対面での飲み会の温度感を、オンラインで実現。映像の美しさは“楽しさ”につながる。

導入背景

価値観の変化に対応しながら、飲食店が在り続ける選択肢を見つけたい。

緊急事態宣言によって飲食店の営業自粛が要請された4~5月から「ひないや」では、テイクアウトやデリバリー対応、オンラインストアの開設などさまざまなwithコロナ施策に取り組んできました。そのなかで、世間の価値観がたしかに変わりつつあることを肌で感じた吉田さん。コロナ禍のニーズに対応した新たな収益源として、プロジェクターを用いたオンライン飲み会プランの導入を決めました。吉田さんは、「できることが限られた暮らしのなかで、飲食店だけでなくお客様たちも『新たな楽しみ方』を模索しています。そんな時代だからこそ、お客様が喜びそうなことや楽しんでいただけそうなことは、こちらからもどんどん提案していきたい。何がヒットするかわからない今だからこそ挑戦してみようと思いました」と話します。



プロジェクターとスマートフォンをつなぐのは、1本のコードのみ。難しい操作がなくお客様にも簡単に説明できるため、アルバイトの方でも安心して対応できます。

オンライン飲み会という新たなコンテンツに吉田さんが期待したのは、世間や政府の「感染を広げたくない」という思いと、飲食店の「何とか持ちこたえたい」という思いを両立する折衷案になること。感染拡大がピークを迎えた頃、飲食店が営業していること自体がよしとされない時期もありました。それでも、経営存続のためには営業を続けなければなりません。「何を優先したらいいのか誰にもわからない状況で、飲食店でのオンライン飲み会が多くの人にとって最善の選択肢になれば」と吉田さん。密集・密接を避けたコミュニケーションとともに、美味しい食事や非日常的な空間といった飲食店ならではの体験が楽しめるこのコンテンツが、ニューノーマルにおける“三方よし”になることに期待を込めました。

また、個室席が設置されている「ひないや」としては、コロナ禍で需要が減ってしまった個室を有効活用したかったとのこと。落ち着いて食事ができることから重宝されてきた個室ですが、このコロナ禍で3密を不安視する声も上がっていました。1拠点あたりの人数が少ないオンライン飲み会は、個室の有効活用に最適。安心して利用できることはもちろん、1人で参加しても、周りの目を気にすることなくコミュニケーションを楽しめます。



比内地鶏やきとり×きりたんぽ
・ひないや-吉祥寺店
オーナー 吉田辰樹様

導入効果

通常照明&スクリーンなしでも投影可能。美しい映像と臨場感がお客様から好評です。

「ひないや」では10月初旬からオンライン飲み会プランをスタート。換気された個室でオンライン飲み会ができるように環境を整え、告知はSNSと店頭にポップを掲示して行いました。「初めて店舗でプロジェクター使ってみて、とにかく映像の綺麗さに感動しました。最近は手のひらサイズのプロジェクターも出ていますが、これは明るさが格段に違うように感じます。また、投影用のスクリーンが必要かと思っていたましたが、普通の壁にもくっきりと映ることに驚きました。機材を色々と調達しなくていいのは助かりますね」と話す吉田さん。通常の照明の下でも映像が綺麗に映ることは、お客様にも好評だと言います。

映像が鮮明であることは、円滑にオンライン飲み会を行うために重要な要素のひとつ。コミュニケーションを阻害する要因があると、それだけで会話に集中しづらくなってしまいます。美しい映像は、オンラインコミュニケーションで生じる違和感を払拭し、相手が目の前にいるような臨場感を実現。障害をできる限り排除することで、円滑にオンライン飲み会を楽しむことができます。



おいしい料理や種類豊富なドリンクを楽しめるのも、飲食店でのオンライン飲み会ならでは。
いつもと違った料理や空間に、自然と会話も盛り上がります。

プロジェクターの使い方はオンライン飲み会に限りません。なにやら盛り上がっているお客様に話を伺ってみると、スポーツ中継を映し出して試合観戦を楽しんでいたそうです。他にも、YouTubeに上がっている動画を映し出したり、カメラロールの画像を映し出したりとお客様によって楽しみ方はさまざま。大画面に鮮明に映し出されたコンテンツは、お客様が感情や感動を共有してより楽しい時間を過ごすための一助となっています。

オンライン
飲み会

参加者の声

飲食店だからこそ味わえる“非日常感”。
いつもの飲み会のような温度感で楽しめました。

今回「ひないや」でオンライン飲み会プランを利用したのは、神奈川県在住のKさん。学生時代の友人と旅行の計画を練るために、大阪の飲食店と山口の個人宅、3拠点をつないでオンライン飲み会を実施しました。これまで自宅同士をつなぐことが多く、飲食店でのオンライン飲み会は初めてだったと言います。

参加した感想について伺ったところ、「大きな画面と鮮明な映像のおかげで、まるで目の前にいる友人と喋っているような感覚でした。自宅でのオンライン飲み会は、見慣れた空間でいつもの料理を食べるため、どうしても日常的になってしまいがち。その点、飲食店でのオンライン飲み会は、活気ある空間でおいしいお酒や料理をいただけるので、飲み会の醍醐味である“非日常”を感じられました」とKさん。この飲食店ならではの特別感を生かして、今後はオンライン同窓会などでも利用したいとのことでした。

今後の展望

オンラインだからこそ実現する付加価値を提供していきたい。

比内地鶏やきとりたんぽといった秋田の郷土料理を看板メニューとする「ひないや」では、お客様と生産者をオンラインでつなげるプランを企画しています。生産者からは、食材に関するこだわりや豆知識などを紹介。秋田にいる生産者から直接話を聞けることで、お客様にとってもより付加価値の高い食体験になります。吉田さんいわく、「私たちが説明するよりも説得力がありますし、遠く離れた場所とつながることで、ちょっとした旅行気分にもなれます。気軽に旅行できなくなってしまった今、新たな楽しみ方の一つとして利用していただければ嬉しいです」とのことです。

また、オンラインストアで販売する商品として、料理とオンライン飲み会をセット=参加者がみんな同じ料理を食べられるプランも検討中。直接会うことができない状況でも、同じものを一緒に食べて「おいしい」「楽しい」を共有できるプランです。さらに、それを店舗とつなぎ店員が調理方法などを説明することで、味・雰囲気ともに飲食店での環境に近い状態で楽しんでもらうことができます。

プロジェクターを活用して、飲食店における新たな価値を見出した吉田さん。価値観が変わりゆくこの時代に、お客様に喜んでもらえるコンテンツ作りに挑戦し続けます。



お問い合わせ

プロジェクトインフォメーションセンター
050-3155-7010

製品に関するご質問・ご相談に電話でお答えします 受付:月～金曜日(祝日・弊社指定休日を除く。詳しくはホームページをご覧ください)
*左記電話番号はKDDI株式会社の電話サービスを利用しています。*左記番号をご利用いただけない場合は、携帯電話またはNTT東日本、NTT西日本の固定電話(一般回線)からおかけいただくか、042-503-1969までおかけ直してください。

エプソン販売株式会社