

ホテル

ホームプロジェクター
導入事例

株式会社グローバルエージェンツ THE LIVELY大阪本町

使用機種：EF-100B

用 途：ホテルにおける、シアタールーム

THE LIVELY大阪本町

所在地：〒541-0054 大阪府大阪市中央区南本町1-5-11

最寄駅：中央線・堺筋線「堺筋本町」駅より徒歩1分 5番出口、

中央線・御堂筋線・四つ橋線「本町」駅より徒歩10分、大阪道頓堀よりタクシーで5分

次世代のライフスタイルホテルをコンセプトに2019年、誕生した「THE LIVELY大阪本町」。全174室で、1階にはレストラン、2階にはビリヤードやコワーキングスペース、最上階には夜景が見渡せるバーなどもある多彩なホテルです。しかしインバウンドの観光客が見込めない今、苦戦を強いられていましたが、プロジェクターを入れたことで一部の部屋の稼働率を向上させました。その仕掛け人、マネージャーの藤本誠司さんに成功した背景を伺いました。



型 番：EF-100B

価 格：オープンブライズ
明るさ：2,000lm スクリーン解像度：WXGA



シアタールームの様子。スタイリッシュな室内に設置されたベッドはリモコン1つでリクライニング調整が手軽にでき、映画やライブなどを自宅にはないダイナミックな画面で楽しめます。

Before 導入課題

- ツインルームの稼働率アップ
- “体験”を軸に新たな付加価値の創出
- 近隣の30代未満の顧客層への販売強化

After 導入効果

- 付加価値向上でシアタールームの稼働率が向上、部屋の単価もアップ
- 付随してルームサービスの利用率も向上
- 利用者の自主的なSNS投稿によりターゲット世代の認知向上

同グループのホテルでの成功をヒントに、泊まる部屋を体験できる部屋へ

導入背景

部屋にプロジェクターを設置し、新たな付加価値をプラス

本来ならインバウンドの観光客でにぎわうはずだった2020年。春先から百年に一度といわれる新型コロナウイルス感染症が拡大した影響で、ホテル業界は予想に反して苦戦を強いられることになりました。インバウンド需要が見込めない厳しい状況下、同ホテルでは新たな顧客層を取り込み、稼働率を上げるための施策を模索していました。「実は当ホテルで全体の稼働率が9割に達していたときでも、海外の人は大きなベッドを好む傾向があるため、ツインルームの売れ行きが



株式会社グローバルエージェンツ
THE LIVELY大阪本町
マネージャー 藤本 誠司様

伸び悩んでいた」と当時を振り返る藤本誠司さん。ちなみに同ホテルでは「体験」をテーマに据えているものの、最近の一般家庭では最新の家電などがそろっていることが多く、どうすれば家庭ではできない体験を提供できるかを考え続けていました。

そこで同グループの神奈川県川崎市にある次世代型デジタルホテル『slash川崎』で稼働率が上がった成功事例をヒントに、大画面で映像を体験できる部屋を提供しようという発想が生まれました。ただ大阪の場合、天井に穴をあけるのが構造上難しいことから、天井からプロジェクターをつり下げるのを断念し、床置き型のスクリーンを購入。プロジェクターは複数の機種を比較検討した結果、音の広がりダイナミックだったことからEF-100を選定。そしてリクライニング式のベッドとプロジェクターにより、ツインルームはシアタールームとして生まれ変わったのです。



(写真左) スマホ連携できるので、スマホ内のムービーや写真も投写可能。
(写真右) 補正なしできれいに投写できる台を5台試して、最適なものを選択しました。

導入効果

顧客獲得だけでなく、ホテルの認知度向上にも貢献

ツインルームの稼働率は、7月上旬に35室のうち19室がシアタールームに生まれ変わった後、8月末には回復しました。ホテル全体の稼働率からすると、驚異的なスピードでの回復です。「利用者の多くは20代のカップル。映画やライブビューイング、スポーツ観戦、ゲームなど、いろんな形で楽しんでもらっているようです。定員の2名利用が大半なので、おかげさまで1部屋あたりの単価の向上につながりました」と藤本さん。

また今回の取り組みで、稼働率が向上したことに加えて部屋の単価やルームサービスの利用率も上がり、さらにホテルの認知度向上にもつながっているといいます。フロント担当者が初めてシアタールームに宿泊した20代のお客様に感想を聞くと、「映画を観たんですが、映像も音も臨場感があって今までにはないホテルの形で新鮮でした」という好意的な声が聞かれたそうです。さらにシアタールームの情報は、利用者からインスタグラムのようなSNSでも自主的に発信してもらえるようになり、ホテルの認知度も向上。稼働率が上がって、運営に貢献しているだけでなく、費用をかけずにホテルのPRにもつながったというのは予想外のメリットでした。現在、ホテルのインスタグラム公式IDのフォロワー数は5000人弱(2021年9月現在)に増加。インスタグラムで



2階のコワーキングスペース

投稿された写真を第三者が見て、泊まりたいと思う。そのサイクルが回ることによってホテルの利用につながるというのが理想的だといえます。

ちなみに開業2周年を迎えた2021年8月には、「日本発信、海外発信」を

コンセプトとし、国内外の幅広い層をターゲットに据えた小規模の記念イベントを実施。日本発信では、海外に住んでいる人向けに現在の大阪や京都、奈良などの代表的な観光地のムービーをSNSで配信。一方、海外発信のパートではホテルで働いている外国人従業員にも協力してもらい、世界各地のムービーをプロジェクターで投写。提供する料理もスペインやイタリア、モロッコ料理など、世界各地の料理を提供することで、海外旅行に行きたくてもいけない利用者に向けて海外旅行体験を提供するものとなり、好評でした。



天井からつり下げるタイプのプロジェクター（型番：EB-L1100U）を使用してムービーを投写。

泊まるだけではない、 新たなホテルの利用形態を創出していく

プロジェクター を導入した ホテル側の声

全室プロジェクター完備のホテル『slash川崎(神奈川県川崎市)』がヒットしたことをヒントに、稼働率が悪かったツインルームを組み合わせで売り出したことで、稼働率向上につながりました。「ベッドなしのシアタールームを8月に売り出したところ、31日中6室しか空きがないほど人気が出たため、大阪では1部屋から4部屋に増やしました。泊まるだけではない、新たなホテルの利用形態を見つけていくことを考えると、楽しみでしょうがないです。また今回の取り組みでカラオケルームが競合になりえるなど新たな一面が見えたのも興味深いです」(藤本さん)。

今後の展望

シアタールームを増やし、さらなる顧客獲得を目指す

ツインルームに付加価値をつけることで、新たな顧客層を開拓した『THE LIVELY 大阪本町』。この成功をベースにさらなる飛躍を目指しています。

「現在、当ホテルにはスタンダードダブルのお部屋が82室ございます。そのうち27室を10月1日からシアターシングルルームに変える予定です。プロジェクターを入れて付加価値を提供することで、一人でゆっくりと大好きなライブ観戦やスポーツ観戦をするなど、リフレッシュに少しでもつなげていただき、お客様に喜んでいただけると嬉しいです」(藤本さん)。

アイデアが浮かべば、直接社長の判断を仰ぎ、稟議書なしにすぐに実行に移せる恵まれた環境があると笑顔で語ります。藤本さんはシアタールームに限らず、プロジェクターをいろんなシーンで活用していくことを考えており、新たな価値創造にチャレンジしていきたいと語ってくれました。客室を空間として売るだけでなく、利用者が喜んでくれる付加価値を探して形にしていく。これからのさらなる展開が楽しみなホテルです。

お問い合わせ

プロジェクターインフォメーションセンター
TEL 050-3155-7010

製品に関するご質問・ご相談に電話でお伝えします 受付：月～金曜日(祝日・弊社指定定休日を除く)

*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。

*左記番号が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)からお掛けいただくか、042-503-1969までお掛け直してください。