

“株式会社アール・イー・ソリューションズ (RES) が満を持してリリースした同ブランドのこれからのモデルを担う「RururuBB+」

昨今のRESというメーカーは各部の安全性についてもサービスのクオリティについても、そのハイレベルぶりでは今やライバル各社のベンチマークとなるモデルを次々とリリースする。

が、実は歴史を振り返るとVODサービスやインターネット接続サービスなど最もベーシックなモデルの分野では必ずしも成功したとは言えない状況だ。そんな過去のモデルとでは一体どこが違うのか？ RururuBB+のテクニカル・プロジェクトマネージャーである大倉氏にRESの本社で話を伺った。

TEXT 川端 理恵 (Rie Kawabata)

■ Technical Project Manager 大倉 照史

Terufumi Ohkura

ホテルインフォメーションシステムのお手本として、世界のメーカーが目標としているRESのシステム創り。そんなブランドから登場する新たなシステムは国内外から注目を集めるのは当然だ。

そんなプレッシャーともいえる状況の中、開発責任者はRururuBB+にどのような思いを託したのだろうか・・・

●まずはRururuBB+の開発目的と、そのタイミングから教えてください。

「RururuBB+」の使命は、“ホテルインフォメーションシステムとして世界で通用する”ということです。

正直、今までのシステムは、そのホテルに合わせた手作り感満載のシステムだったんですね。

「RururuBB+」の最大の売りはそのカスタマイズ性能です。

お客様のニーズはそれぞれで、デザインに対するこだわりも強い。一方でシステム供給者の立場からするとテンプレートを作成し、その中で機能を収束させたい。それらの課題をどこまでそれを融合できるか？ そんなジレンマとの戦いからこのプロジェクトの開発は2009年にスタートしました。

●コンセプトモデルの段階では、エンターテインメント中心のレイアウトでしたね。エネルギー管理に舵を切り直したのは何故ですか？

テレビ放送が地上デジタル放送に変わり、ビデオオンデマンド自体目新しい物では無くなってきている現在、ホテルが一番必要としている物は何か？ というのを考えたからです。先の震災で、ホテルを取り巻くエネルギー環境は大きく変化しました。世界市場に向けて開発、生産するということは当社が推進するエンターテインメントの世界とエネルギー管理とのシナジー効果を持たせることが必要だと分かったのです。

その後の研究で強固なネットワークインフラを最大限の武器にして、空調・照明・省エネコンセントの管理は実現可能だという確信を持ち、エネルギー管理を強く推そうということになったんです。

●既存のホテルの管理は空調・照明・省エネコンセントの制御まででしたね。「RururuBB+」は電力使用量までを管理すると伺っていますが。

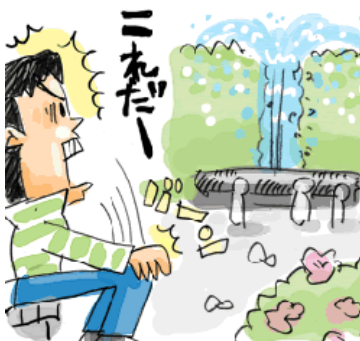
電力使用量の管理までといえば、大袈裟ですね。いままでもホテルはパブリックスペースやバックヤードで省エネを推進してきたのは皆さんもご存じのとおりです。これからは「ゲストの方々にも省エネ意識を持っていただく。そのことが強いて言えばホテルのイメージ戦略につながっていく」と思っています。

例えば、今現在ゲストルームで利用している電力使用量をテレビにリアルタイムで表示する。これはやり過ぎだ(ある外資系のホテルマネージャーからは、「この国の文化は掛け流ししろ!」とまでいわれてしまう始末でして)というお客様も少なく無かったのですが、経産省が進めている「次世代エネルギー技術の実証事業」に参画して気づいたのは、うちの代表がここ数年にわたり、うわごとのように言っていた「ゲストからの協力」なんですね。

そこではまさに電力の使用状況をイラストで「使いすぎ、まあまあ、省エネできていますなどを」テレビに映しだし、ゲストからの協力を促しています。

弊社は、それをポイントに還元することやランキング表示、さらにはお食事券との引き替えなどゲストへのフィードバックも必要だと考えています。

また、最大の省エネとは、ゲストを客室から追い出す(笑)ことであり、それは客室内にいるゲストにイベントやレストランの情報を積極的に告知し、足を運んで貰うことです。そうすることにより、レストランの収益も上がり、地域全体の活性化につながる。そのようなことを開発チームは推進していきたいと考えています。また、そうすることで単なるビデオのサプライヤー(失礼)との差別化を図ることも会社としては重要なテーマだと認識しているのです。



●ところでそのVODのサプライヤーやISPの部分では収益を伸ばせなかったと社長が仰っていましたが

当初は、技術分析もやりました。弊社のサービスの真似をしたサプライヤーも含めて(笑)

しかし、その結果それらと「RururuBB+」が狙うところとは、少し違うなと感じました。

例えば、VODのベンダーは、STBとVODサーバをとにかく多くのホテルに導入し、しかもそれとことん長く使う。しかしRESではユーザーはいつも最新の価値を求めると考え、新しいものを常に作り続けています。あまりに長く同じものをキャリアオーバーすると、サービスのコンセプトがモダンではなくなりますからね。

●RururuBB+ではSTB方式を採用していますが、今後STBレスのシステムは供給しないのですか？

STBレスはやれば出来ます。が、サービスレベルやクオリティを落としてまでコストに執着しないという判断です。シティホテルやリゾートホテルではSTBレスは人気が無く、シェアのことを考えるとやるべきなのだろうが、RururuBB+の本質を分かっているお客様には買ってもらえないのです。

●本日はお忙しい中、ありがとうございました。

今は市場を分析中ですが、色々やりたいことがいっぱいありまして、開発も大体終わっています。

いまからガンガン攻めていきますよ!

●頑張ってください。