

帝国ホテル サービスアパートメント事業

4年 山本大貴

目次

1. サービスアパートメント事業
2. 帝国ホテル
3. その他取り組み
4. 総括
5. 感想
6. 参考 URL

1. サービスアパートメント事業

帝国ホテルは2月1日、長期滞在向けのサービスアパートメント事業の予約を開始することを発表した。サービスの開始は3月15日から。約1000室ある客室の1割にあたる、タワー館の99室を割り当てる。料金は約30㎡のスタンダードツインルームが月額(30泊)36万円、約50㎡の部屋が月額60万円。スタンダードツインルームは通常部屋のみでの利用で¥47190~。最低5泊から。



画像 1:30㎡スタンダードツインルーム 画像 2:60㎡

経営者を中心としてビジネスパーソンや、富裕層のセカンドハウスとしての需要を見込んでいる。通常の宿泊者同様、ラウンジでの珈琲や紅茶の提供の他、駐車場、フィットネスルーム、プールなども自由に利用することができる。

月6万円の食事のルームサービスのオプション、月3万円の洗濯を依頼できるオプションが存在し、また各フロアに共用フロアを作り洗濯乾燥機や電子レンジを設置する。アメニティは到着日のみの提供で、以降は各自の持ち込みとなり、またベッドメイクも3日に一回となる。

2. 帝国ホテル

帝国ホテルは 1890 年創業のホテルで、当時は外国人迎賓のためのホテルとして設立された。日本を代表する高級ホテルの一つである。

新型コロナウイルスによる影響で、外国人やビジネス客の利用が落ち込んだ。昨年 10 月 29 日に発表した 2020 年 4 月～9 月期の連結決算によると最終損益が 75 億円の赤字であり、これは過去最大の赤字である。前年同期は 15 億円の黒字であった。

売上高は 69%減の 85 億円、営業損益は-67 億円(前年同期は 20 億円の黒字)で、内ホテル事業の損失が 67 億円であった。前年 79%だった客室の稼働率は 8%に低下した。昨年 10 月に GoTo トラベル事業の対象に東京が追加されたことから、10 月以降の客室稼働率は 4 割程度まで戻っていたが、事業の一時停止をうけキャンセルが相次ぎ、稼働率は再度 1 割前後まで落ち込んでいる。前項で述べたサービスアパートメント事業は帝国ホテル初の事業であり、またこれはコロナ禍における一時的な事業ではなく、コロナ後も見据えた事業である。将来的には海外からの顧客が長期滞在する際に利用することを想定している。

3. その他取り組み

帝国ホテルは新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けホテル利用が低迷していることから、サービスアパートメント事業以外にも、社員を外部企業に出向させる部署の立ち上げを検討している。調理師などを対象に 2~3 年の出向を見込んでいる。専門性の高い人材の雇用を確保したまま、人件費の抑制を図る。

4. 総括

サービスアパートメント事業は既存のサービスがいくつも存在しているが、高級ホテルが大々的に PR しつつその事業を始めた影響は大きい。帝国ホテル側からしても未知の事業領域であり、今後の展開が興味深い。今回帝国ホテルはテレビなどのマスメディアを効果的に利用しサービスを広くリーチさせた。今回のサービスは申込み開始から半日で売り切れたという。

同じく高級ホテルであるホテルニューオータニもコロナ禍におけるテレワークへ対応した、デイクースサブスクリプションを開始している。こちらは朝 8 時のチェックインから夜 20 時までのチェックアウトのデイクースを対象とするもので、料金は 30 日間で 30 万円。テレワークスペースとしての使用に特化しており、帝国ホテルの事業とは違った方針をたてている。

宿泊者が利用できるサービスのうち洗濯と食事はオプションとなっている点も興味深い。長期利用かつ一泊での単価も 1 万円をオーバーするようなプランに申し込む顧客は比較的高所得の利用者であることが見込まれ、これらのオプションの利用率もある程

度高くなるものと思われる。

しかし、業績から見ても分かるようにホテル事業全体としては厳しい状況に変わりはなく、サービスアパートメント事業により状況を打破できるとは言い難い。幸い不動産賃貸業は黒字であり、少ないもののホテル事業の赤字を補填できる。事業多角化がリスクマネジメントに役立つ一例であった。サービスアパートメント事業が一時的なものではなく継続して行うもので、また社員出向などの事業も検討しており、既にコロナ後の回復を見込んで事業を行っているように見える。

5. 感想

「高級ホテルに格安で住むことができる」といった謳い文句のニュースがあり興味をひかれた帝国ホテルのサービスアパートメント事業であったが、実際は一部サービスが省かれており、その名の通りの高級サービスアパートメントであると言えた。オプションでホテルのサービスを利用できる点を踏まえると、既存のサービスアパートメントよりサービスを求める層などに適しているのではないかと感じた。

価格は 30 万円程度、広い部屋で 60 万円程度と、他のサービスアパートメントと大きな価格差があるとは言えない。より広い、家具家電付きのサービスアパートメントなどもあり、顧客が何を重要視するかにより選択は変わりそうである。

コロナ後も続ける予定であるということも驚いた。宿泊業の中でもホテルというものだけでなく多様化が進んでいるなかで、コロナが一契機になっただけなのかもしれないと感じた。コロナの終わりまで企業の体力勝負であるなか、企業リスクの分散も大事だと感じた。

6. 参考 URL

帝国ホテル

<https://www.imperialhotel.co.jp/j/>

ホテルニューオータニ ニューオータニワーケーション

<https://www.newotani.co.jp/tokyo/workation/>

月 36 万円 帝国ホテル暮らし コロナ直撃 客室をアパート化 FNN プライムオンライン

<https://www.fnn.jp/articles/-/138444>

帝国ホテル「破格のサービスアパートメント」は最終兵器か、苦肉の策か DIAMOND ONLINE

<https://diamond.jp/articles/-/262382>

帝国ホテルの 4~9 月期、75 億円の最終赤字 宿泊減響く 日本経済新聞

<https://www.nikkei.com/article/DGXMZO65615910Z21C20A0DTB000/>

帝国ホテル、客室をサービス付きアパートに転換 日本経済新聞

<https://www.nikkei.com/article/DGXZQODZ3004H0Q1A130C2000000/?unlock=1>

帝国ホテル、社員の外部出向検討 専門部署立ち上げ 日本経済新聞

<https://www.nikkei.com/article/DGXMZO66218760T11C20A1916M00/?unlock=1>