

導入事例

クレープのおいしさは、鮮やかな画像でこそ伝わる 機材設置スペースや運用の課題はSTB*レスで解決

*「セットトップボックス」の略称で一般的に動画やテキスト・画像などのコンテンツを表示させる機材



掲載内容は2025年4月時点のものです

株式会社マリオン 様

50年ほど前に、渋谷公園通りでマリオンクレープ1号店をオープン。ホイップクリームやアイスクリームを使った「ジャパニーズクレープ」という新たなジャンルを開拓し、日本のクレープショップのイメージ（カワイイ・華やか）を確立したのが株式会社マリオンです。現在25都道府県で105店舗を展開されています。

■導入目的

1. 頻繁に変わるポスター類の、制作・貼り替え負担を軽減したい
2. こだわって開発した商品だから、より美しくアピールしたい
3. 店内スペースが限られるため、場所を取る機材を置きたくない

■法人向けブラビアで実現

1. 表示内容を本部で制御し、ポスターの貼り替えを不要に
2. 大画面で色鮮やかな表示が可能、商品が魅力的に見える
3. STBレスで設置スペースいらず、邪魔な配線もない

たくさんの商品・イベントのポスター類を、運用することが負担に



直営営業部 直営営業課
高橋氏

マリオンクレープ各店では、レギュラーメニュー数十種類の食品サンプルを陳列し、アイキャッチ効果の高い店頭訴求をしています。これとは別に、季節やイベントにあわせて販売する期間限定の商品は、貼り替えがしやすいポスターやコルトンボックス*で店頭訴求しています。しかし近年は商品開発がより活発になり、店舗が入っている商業施設のイベントにあわせた限定メニューなどもあってメニュー数が増大。ポスター類の貼り替え作業が、年間に十数回も発生しています。

このため、日々の営業で忙しい店舗スタッフにとって貼り替え作業は大きな負担であり、掲示期間を間違うというトラブルも起きがちです。また、同時期に掲示するポスターが多いと貼るスペースが不足し、たくさん貼るのも見栄えがよくありません。さらには、100以上の店舗を対象にポスターを印刷・配送するコストは大きく、逆に店舗限定の告知ポスターだと必要数が少ないと制作コストが割高になるなどの課題を感じていました。

*箱型・内照式の看板／ディスプレイ。前面に情報を印刷したフィルムなどを設置し、内部から光を透過させて表示する。

力を入れて開発した商品の魅力を、鮮やかな色や形で伝えたい

コンビニエンスストアや外食チェーン店を訪れたときにサイネージをよく目にし、マリオンクレープの認知やお客様の購買意欲につながるだろうと考え、当社でも導入したいと思っていました。するとある日、役員から話があり法人向けブラビアを視察するため展示会へ行くことになりました。当社の商品画像データを持参し、法人向けブラビアで映してもらったところ、画質のすばらしさに感動。フルーツの色合いなどがとても鮮やかで、よりおいしそうに見え、かなりの訴求効果があるのではないかと思いました。ポスターなどと比べても、瑞々しさが違います。

近年、お客様がSNSなどに商品写真をアップしてくださるため「映える」商品開発に力を入れており、サイネージでも商品をより美しく見せることにこだわりたい。実は私の自宅でもブラビアを使っていまして、画質のすばらしさは前々から知っており、導入するなら法人向けブラビアがいいとあらためて思いました。



店舗前のイートインスペース席へ向けて

限られた店内スペース、できるだけ機材設置が少ない手段を

具体的に導入のご相談をしたところ、当社の店舗には余剰スペースが少ない点を考慮してSTB（セットトップボックス）が不要なシステムをご提案くださいました。STBは設置場所の問題以外にも機材の管理や操作で、店舗への負担が懸念されます。そして、配線まわりは掃除がしにくいという問題点もあります。また1店舗だけ以前からサイネージを導入していたのですが、画像再生にUSBメモリーからデータを移す作業が手間であり、USBメモリーを紛失するトラブルも頻繁に発生していました。だから基本的に当社では、店舗が何もせずに運用できる方がいい。設置スペースも少なくCMSで一括管理できイベントに合わせてタイムリーなコンテンツを配信できるSTBレスのご提案は魅力的でした。



このため、他社製品との比較もほとんどせず法人向けブラビアに決めました。確かにコスト比較などは重要ですが、STBが不要な分コストを抑えられるので問題ありません。初回導入にあたっては、店舗前のイートインスペース席から目に留まる位置と、店内のカウンター前から見やすい位置に決め、それぞれのスペースにあわせて32V型3台と43V型2台を設置しました。お客様から見やすい場所だからこそ、配線が目立たずスッキリと設置できることに価値があると思います。

サイネージで集中して訴求した商品が、大きく売上アップ

法人向けブラビアを設置することで、まずは店内の雰囲気が変わりました。マリオンクレープは創業から50年近く経ちますのでレトロなイメージもあります。しかしサイネージの導入によって、デジタルなどの新しい価値とも融合する、進化しているクレープ店を演出できると感じます。店舗スタッフや社員らは、映し出される商品画像の鮮やかさに驚いていました。画像が自動で切り替わっていくため「動き」が出たことも好評で、より目を惹きそうですし、活気も生んでいると思います。



導入効果の本格的な検証はこれからなのですが、法人向けブラビアで表示した商品は販売が伸びていると感じています。例えば、ある店舗では1台を使って集中的にソフトクリームの画像を流したところ、4月のそう暑くない時期にも関わらず初日に112個が売れました。昨年8月のデータを見ると暑い時期でも1日平均70個ほどですので、あきらかに効果が出ていると考えています。

さらに効果検証し、既存店での導入へ。動画コンテンツにも期待

今後、直営店の新規出店では法人向けブラビアが必須と考えており、標準設備としていく計画です。既存店でも導入を進められればと考えており、やはりSTBレスが基本になるでしょう。ただFC店についてはオーナー様の理解が必要で、それには導入効果を明確に示すことが求められますので、まずは検証を進めたいところです。これには売上だけでなく、ポスターの貼り替え作業にかかる人件費など店舗運営上のコストメリットもあるはずで、併せて検証したいと思います。

コンテンツとしては、CMなどの動画も流してみたいです。他の外食チェーンでは、焼いたり混ぜたり盛り付けたりなど、よくサイネージで調理シーンを流しています。当社の店舗でも、以前はクレープ生地を焼く様子を店頭で見せていました。調理シーンは興味を惹きますし、シズル感も出て購買意欲を刺激できます。動画は待ち時間の退屈緩和にも役立つと思いますので、ぜひ実現したいです。



ハード面については、大きな商業施設への出店では特に、より迫力がある大画面の法人向けブラビアを設置していきたいと考えています。また、来店客の属性や動線などを測定し、可視化・分析するAI解析ソリューションがあるとお聞きしました。当社でも活用できるか、ご相談させていただければと思っています。

法人向けブラビアについて 詳しくは、当社Web (sony.jp/bravia-biz/) へ

ご購入に関する相談は
法人のお客様向け購入相談デスク

0120-30-1260

●携帯電話・PHS/一部のIP電話などでご利用になれない場合がございます。

●受付時間 9:00~18:00 (土・日・祝日 休み)

ソニーマーケティング株式会社

商品情報や仕様のお問い合わせは
ブラビア法人様向けご相談窓口

0120-67-6699

●携帯電話・PHS/一部のIP電話などでご利用になれない場合 050-3754-9774

●受付時間 9:00~18:00 (土・日・祝日 休み)

お問い合わせ

2025年4月現在