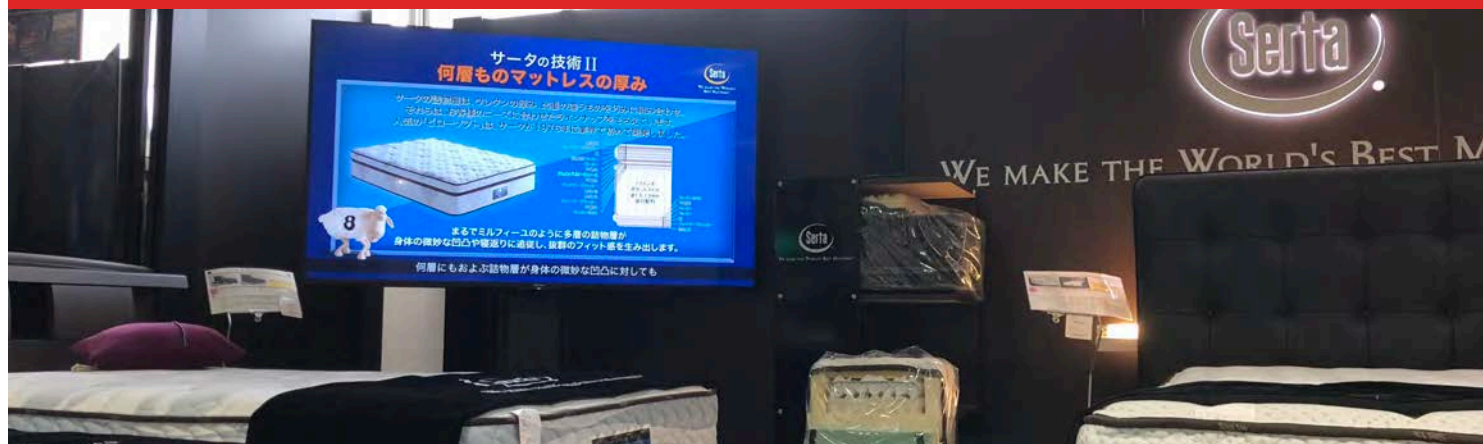


法人向けブラビア —— ご活用事例 ——

小田億株式会社 様

■業種:家具・インテリア専門店 ■用途:インフォメーション

大型店舗のサイネージとして法人向けブラビアを導入



※画像は2018年5月時点

小田億株式会社様は中四国最大級となる家具・インテリアの専門店舗「小田億ファインズ」を展開しています。

100台のデジタルサイネージを運用する「小田億ファインズ」

小田億株式会社様は、同社が展開している家具・インテリアの専門大型店「小田億ファインズ」に、法人向けブラビアを導入しました。

「小田億ファインズは中四国最大級となる大型店舗です。広い売り場には、ダイニング、リビング、ベッド、雑貨など、多くの商品を揃えお客様に快適な生活を提案しています。この多彩な商品の特長や魅力を分かりやすくご案内するため、早い時期からデジタルサイネージを導入し始めました」と説明するのは、小田億株式会社・営業本部・営業企画部・係長の新佛祐治氏。

小田億ファインズには、売り場や商品に合わせて、さまざまなサイズのデジタルサイネージが設置されています。小型のタブレット端末を使ったものや30インチ～50インチのデジタルサイネージもあります。



小田億株式会社
営業本部・営業企画部・係長
新佛祐治氏

「小田億ファインズに導入しているサイネージは、100台程度はあるでしょうか。それぞれ売り場や設置場所に適したコンテンツを表示しています。商品訴求だけでなく、フロアガイドといった店舗のインフォメーションも行っています」と新佛氏は話します。

今回導入したデジタルサイネージは75V型の法人向けブラビア。小田億ファインズに設置している中でも最大級のデジタルサイネージです。

「これまでも多くのデジタルサイネージを導入してきましたが、大型家具の魅力をお客様にお伝えするには、大型で高画質なデジタルサイネージが必要だと考えました。今回はベッド売り場に設置しているため遠くからでも視認でき、売り場奥までお客様をお連れする役割も担っています」（新佛氏）



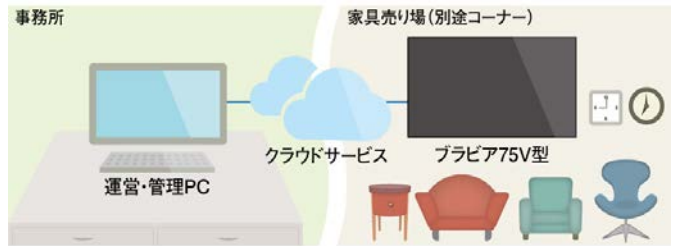
一般に、デジタルサイネージは大型になるほど導入コストが増加しますが、法人向けブラビアは民生機ベースのため、低コストで導入できます。また、大画面でこそ実力を発揮するのが4K高画質プロセッサ。あらゆる画像を美しく表示します。3年間の長期保証やオンサイト保守、法人向けの専用電話窓口も開設しており、サポートも心配ありません。

「コストやサポート、品質面で導入しやすいデジタルサイネージです。2K（フルHD）コンテンツも内蔵のアップコンバータのおかげで、はっきりとした画像で表示されます。小さな文字も潰れないので驚きました」と新佛氏。

スタッフの工数もデジタルサイネージで大幅に削減

小田億様では、作成したコンテンツを本部側が一元管理し、配信しています。こうすることで売り場のスタッフがデジタルサイネージの運用を気にする必要がなくなり、お客様対応など本来の業務に集中できます。

「以前はポスターを制作・印刷して、店舗に配布していましたが、印刷や配布に手間がかかる上、店舗スタッフの作業も発生します。店舗から要望があってもすぐには反映が難しく、課題が多いと感じていました。デジタルサイネージはそれらの課題を一気に解決しました。しかも管理しているのは二人だけ。デジタルサイネージは、導入効果の高いソリューションです」（新佛氏）



その配信システムには、クラウドベースの配信サービス「CYBER Signage（サイバーサイネージ）」を採用しています。

CYBER Signageは、コンテンツの制作からスケジューリング、配信までウェブブラウザで完結する完全クラウド型デジタルサイネージコンテンツ制作&配信ソリューション。配信できるコンテンツは、「静止画」「動画」「テロップ」「音声」「WEB」など。ユーザビリティが高く、フレキシブルな運用ができるため、導入実績の多い配信サービスです。

管理性が高い配信システム「CYBER Signage」

本システムを納入したのはソフネットジャパン株式会社様です。

「CYBER Signageは、開発当初からクラウドを志向してきました。ハードウェアが不要で手軽にクオリティの高いコンテンツを作成できるほか、膨大な数のデジタルサイネージを一元集中管理できる仕組みも取り入れています。フランチャイズ展開しているファーストフード店や支店が多い企業などでも導入が進んでいます」と、ソフネットジャパン・代表取締役社長の小田基治氏は語ります。

CYBER Signageは、専用サーバーや専用アプリケーション、専用回線などは一切不要。大規模な投資をしなくてもパソコンとインターネット環境さえあれば、すぐにデジタルサイネージの運用を開始できます。また、数千から数万台といった大規模なデジタルサイネージの一元集中管理も可能。ハードウェア/コンテンツを持っている企業が代理店として販売するケースも少なくありません。

エンドユーザーにとって扱いやすく、販売パートナーにとっては、自社の付加価値を高めるソリューションとなっているのです。

「コンテンツの作成はマウス操作だけで簡単にレイアウトしていくことができます。スケジュールは1分単位で行えるほか、特定の場所や売り場などを指定し、デジタルサイネージに配信するようにスケジュールを組むこともできます。CYBER Signageの管理性の高さは、多くのデジタルサイネージを一元管理したいというお客様にも非常に喜ばれています」と、ソフネットジャパン・取締役副社長の小田裕之氏。

ブラビアは提案しやすいデジタルサイネージ

「法人向けブラビアは、デジタルサイネージに必要なセットトップボックスが必要ありません。設置する際にセットトップボックスの置き場所を考慮する必要がなく、電源も1本だけで済みます。天吊りや壁掛けする際の自由度が高く、提案しやすい商材です」とソフネットジャパン・常務取締役・営業本部本部長の伊藤靖人氏。さらに「画質の高さもメリットです。法人向けブラビアは4K対応のため、チラシや案内図などの小さい文字もしっかりと表示されます。また、パネルのサイズも43V型から85V型までと豊富なので、お客様の多様なニーズに応えることができます。」とソフネットジャパン・営業本部・東京営業部・部長の二反田浩郁氏は続けました。



ソフネットジャパン
常務取締役
営業本部本部長
伊藤靖人氏



ソフネットジャパン
営業本部
東京営業部・部長
二反田浩郁氏

デジタルサイネージのさらなる活用も視野に

小田億様での今後のデジタルサイネージの展開についてうかがいました。「今後、複数台のデジタルサイネージを並べてコンテンツを表示させたり、大型のデジタルサイネージを他の売り場にも展開することで、お客様を売り場の奥まで誘導する導線活用をさらに拡げていきたいですね。デジタルサイネージは売り場づくりには欠かせないものになっています」（新佛氏）

法人向けブラビアについて 詳しくは、弊社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らない場合がございます。
- 受付時間 9:00～18:00（土・日・祝日 休み）

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らない場合 050-3754-9774
- 受付時間 9:00～18:00（土・日・祝日 休み）

お問い合わせ