

RICOH

Visual Communication

デジタルサイネージ

お客様導入事例



集客と来館者の回遊性高める目的で、リコーデジタルサイネージをご導入。

コンテンツ製作から配信設定までの業務をリコーに委託し、

効率的な運用を実現されました。

## 株式会社 横浜岡田屋 川崎モアーズ様

■ご導入機種：リコーデジタルサイネージ クラウドサービスおよび

RDS SH BOX\* x1

SKNET BOX Wi-Fi™ モデル\* x3

\*デジタルクルーズ株式会社製

■ご導入拠点：川崎モアーズ

Company Profile

■業種：流通・小売業

■URL：<http://kawasaki-mores.jp/>



来館されるお客様に、  
もっと他のテナントの情報を訴求し、  
館内を回遊してもらうための方法を  
模索していました。



川崎モアーズ 営業グループ  
リーダー 中山様

株式会社 横浜岡田屋様は、ショッピングモール「川崎モアーズ」の集客と来館されたお客様の回遊性を高める目的に、リコーデジタルサイネージをご導入。デジタルサイネージならではの動きのある映像を活かしたテナントのご案内や、タッチパネル型のデジタルサイネージによる高齢者や外国人の方でもわかりやすいフロア案内を実現。お客様にとって、よりわかりやすい情報を発信されています。

さらに、コンテンツ製作から配信設定までの業務をリコーへ委託することで、はじめてのデジタルサイネージの導入でも、業務負担を増やさず、効果的に運用されています。

### 導入前の課題

より多くのお客様を集客し、さら  
に来館されるお客様に他のテナ  
ントにも回遊してもらうための施策  
を考えていた。

エレベーターで待っている人に対  
して、待ち時間のストレスを軽減  
(体感の待ち時間の軽減)を図り  
たかった。

デジタルサイネージの導入がはじ  
めてだったので、コンテンツの内  
容や発信する場所といったノウ  
ハウが少なく運用面に不安があっ  
た。

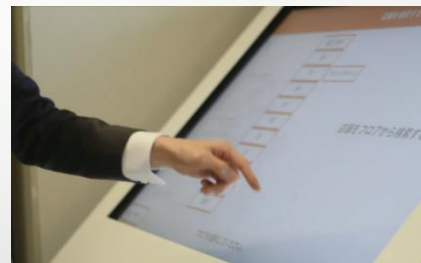
### 導入後の効果

デジタルサイネージを使って、イ  
ベント、キャンペーン、プロモー  
ションや新店情報、他のフロア  
の店舗情報など、様々な情報を  
繰り返し発信・訴求ができるよ  
うになった。

エレベーターの前の上部にデジ  
タルサイネージを設置すること  
で、待ち時間にテナントの案内  
ができるようになり、回遊性を  
高めると同時に待ち時間のス  
トレスの軽減することができた。

リコーにデジタルサイネージの  
コンテンツ製作から配信までの  
業務を委託することで、導入  
当初から効果的なコンテンツを  
発信することができた。

設置場所と最適な端末とコンテンツ、  
運用サポート体制、そして導入コスト。  
リコーの提案はすべて満足いく内容でした。



1階入口に設置しているタッチパネル型サイネージ

どの場所に、どんな端末を置くべきか、その場所にどんなコンテンツを流すべきか。こうした課題にリコーは満足いく提案をしてくれました。1階のエレベータ前の上部には、横長のディスプレイを設置し、エレベータを待っているお客様に待ち時間のストレスを与えないよう、サイネージコンテンツを流しています。どのフロアに、どんなテナントが入っているのかを案内したり、新しくオープンするお店の情報を発信したり、来館のお客様に新しい情報をインプットできるようコンテンツを工夫しています。さらに1階入口に設置したタッチサイネージでは、フロア案内は1人で見るだけでなく、お連れ様と2人で見る人が多いという意見を頂き、2人並んでも操作できる大きい画面で、さらに車椅子やお子さんにも配慮して、低い位置でも操作して見られるような筐体をご提案頂きました。



エレベータの待ち時間によるストレスを軽減させたいという狙いと、店内の情報発信をしたいという狙いから、エレベーター前の上部にデジタルサイネージを設置しています。

デジタルサイネージで流すコンテンツは制作から配信までの業務をリコーに委託しています。制作して欲しいコンテンツの内容をメールでお伝えして、あとはリコーが指示通りにコンテンツを制作して、配信までの作業を進めてくれるので、業務負担も増えずに運用でき、大変助かっています。

デジタルサイネージの導入は、はじめてだったのでたくさんサポート頂いて、だれでも簡単に導入後も運営できるように配慮頂きました。それによって、運営は大変やりやすくなりましたし、配信システム自体も操作はわかりやすいので、導入後も困らず非常にスムーズに運用できています。今回、コストを抑えて、デジタルサイネージを導入できたことは、非常に満足しています。また、現在、店舗全体の売上も好調で、デジタルサイネージの導入が売上拡大に一役かっています。



車椅子の方やお子様でもタッチ操作ができるよう低い位置からでも見えて、手が届く様に、タッチパネル型のサイネージの筐体を選定。タッチパネル型のサイネージでは、フロアガイドや、店舗情報などビジュアルでわかりやすく伝えることが可能で、高齢者や外国人の方にやさしいシステムです。

リコーデジタルサイネージ

3大選定  
ポイント

- ①コンテンツ制作から配信設定までの業務をサポートするバックアップ体制。
- ②設置場所ごとに最適な端末と効果的なコンテンツまでのトータル提案。
- ③はじめてでも安心して運用できるよう、コンテンツ制作支援と、導入フォロー教育の充実。

株式会社 横浜岡田屋 川崎モアーズ様のソリューション事例を、  
さらに詳しく、Webで。

[http://www.ricoh.co.jp/case/1707\\_okadaya-mores/](http://www.ricoh.co.jp/case/1707_okadaya-mores/)

※Wi-Fiは、Wi-Fi Allianceの商標です。

※本ちらし記載の会社名および製品名は、それぞれ各社の商号、商標または登録商標です。

リコーのデジタルサイネージ

<http://www.ricoh.co.jp/signage/>



本レポートは、リコーが提供する新しいクラウドサービスである Clickable Paper サービスに対応しています。

スマートフォン/タブレット端末用アプリケーション「TAMAGO Clicker」(無料)をダウンロードし、ページを撮影(クリック)すると、関連情報のあるインターネット上のサイトをご覧いただけます。  
[www.ricoh.co.jp/software/other/clickablepaper/](http://www.ricoh.co.jp/software/other/clickablepaper/)

**RICOH**  
imagine. change.

リコージャパン株式会社

お問い合わせ・ご用命は

<http://www.ricoh.co.jp>