

RICOH

デジタルサイネージ お客様導入事例



デジタルサイネージで銀行への注目度がアップ。店頭と店内から多様な情報を発信し、イベント申し込みや新規契約を促進。

株式会社りそな銀行 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 RICOH Digital Signage Type2
・りそな銀行 86台 ・小岩支店 4台
(ディスプレイ) AVIX株式会社
3.9mmピッチLEDガラスビジョン
W:4,500mm x H:2,000mm x 1面=9㎡



株式会社りそな銀行
営業サポート統括部
チャンネル企画室
グループリーダー
給田 知 様

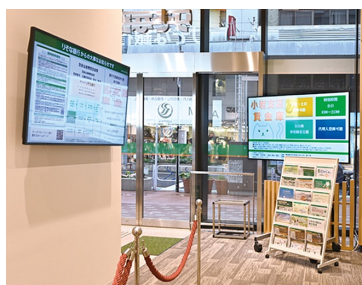
Company Profile

- URL : <https://www.resonabank.co.jp/>
- 所在地 : 大阪市中央区備後町2丁目2番1号
- 事業内容 : 金融

りそな銀行様は、地域密着の銀行として有人店舗の役割を重視し、対面によるきめ細やかな接客を大切にされています。地域の皆様に気軽にご来店いただき、より充実したご案内につなげていきたいとの思いからデジタルサイネージを導入。約90台のデジタルサイネージを本部で一括管理し、本部から各支店へ遠隔配信されています。紙のポスターをデジタルサイネージに集約することで、すっきりとした心地よいロビーを実現。ポスターの貼り換え作業が不要となり、支店の業務負荷は大幅に削減されています。2022年7月にリニューアルオープンした小岩支店では、4台のデジタルサイネージを活用されています。中でも、地域の皆様の視線を集めているのがLEDビジョンです。LEDビジョンで来店のきっかけを作り、店内のディスプレイで具体的な情報をご案内。デジタルサイネージで告知した相談会はほぼ満席となり、新規契約につながるケースも生まれています。さらに、ディスプレイの下にチラシのラックを置いたところ、チラシを持ち帰るお客さまが増加。デジタルサイネージと紙媒体の相乗効果で、店舗の認知度、商品・サービスへの注目度がますます向上しています。



LEDビジョン
人通りの多い「フラワーロード」に面したガラス張りの壁面を使って、ダイナミックにコンテンツを展開。



ATMコーナーの背面
法令で掲示が義務付けられている各種情報をデジタルサイネージに集約。

導入前の課題

- 店頭美化の観点からも、ポスター掲示を極力抑制する方法を模索していた。
- 地域のお客さまへの効果的な情報発信やプロモーションを通じた来店誘致・相談ニーズの喚起につながる運営方法を模索していた。

導入後の効果

- ❗ 本部から支店へ各種情報を遠隔配信することで、情報更新に伴う支店の業務が大幅に削減されている。
- ❗ デジタルサイネージの活用により、大型のLEDビジョンで来店のきっかけを作り、店内のディスプレイで詳細をご案内する流れを構築。その結果、イベントへの申し込みや新規契約が促進されている。
- ❗ デジタルサイネージとの相乗効果で、より多くのお客さまにチラシをお持ち帰りいただけるようになった。

りそな銀行様は有人店舗での接客を大切にされているそうですね。

はい。他の業界と同様、金融業界でもサービスのデジタル化が進んでおりますが、大切な資産のご相談においては、非対面よりも対面を好まれるお客さまが多くいらっしゃいます。りそな銀行では、こうしたご要望に応えていくため有人店舗をしっかりと残し、対面によるきめ細やかなサービスを提供していくことをチャネル戦略の1つに掲げています。地域の皆様にとって真に役立つ存在であるために、様々なご相談、お困りごとに対応し、地域の活性化に貢献していけるような店舗づくりを目指しています。

より良い店舗づくりを進められている中、デジタルサイネージを導入された理由を教えてください。

銀行は法令で掲示が義務付けられている情報もあるため、ポスター類の掲示がどうしても多くなるのですが、デジタルサイネージなら、たくさんの紙媒体をすっきりと集約できるところに興味を持ちました。特に、LEDビジョンは大画面でありながら省スペースで設置できるというメリットがあります。透過性があるため窓一面に設置しても圧迫感がなく、店内に自然光を取り込めるので、大きな窓がある店舗にぜひ取り入れてみたいと思いました。

リコーのデジタルサイネージを採用いただいた決め手を教えてください。

リコーのデジタルサイネージは、クラウド型である点や、手軽にコンテンツをアップできる操作性など、ユーザーの使いやすさを追求した仕様になっていると感じました。大きなポイントとなったのは、本部から支店のデジタルサイネージへ各種コンテンツを遠隔配信できるところです。支店に業務負荷をかけることなくタイムリーに情報更新ができるのは、人員が限られている店舗を効率的に運営していく上で大変助かります。

現在、全国の支店で約90台を活用いただいておりますが、どのように運用されていますか？

配信するコンテンツは本部で一括管理し、本部から支店へ遠隔配信しています。台数は約90台と多いですが、日々の管理や更新作業は1名で対応できています。それだけ操作がシンプルで、手軽に更新できるということですね。各支店のディスプレイは、営業時間等に合わせて自動的に電源がオン・オフとなるよう設定し、支店には極力、負担をかけずに運用できる体制にしています。

小岩支店では、デジタルサイネージをどのように活用されていますか？

2022年7月にリニューアルオープンした小岩支店は、SDGsの視点を随所に取り入れるなど、りそな銀行が目指す店舗の在り方、地域や地球に対する思いを凝縮したような店舗となっています。例えば、内装には間伐材をふんだんに使用することで、環境に配慮しながら、木の温もりあふれる心地よい空間づくりを実現しています。デジタルサイネージも、この空間に調和する形で設置し、地域の皆様に多様な情報をお届けするツールとして活用しています。

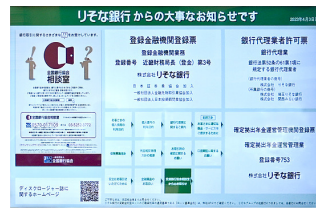


株式会社りそな銀行
小岩支店 支店長
舟木 英生子 様

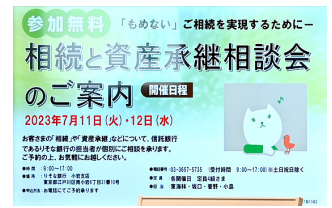
配信しているコンテンツ例を教えてください。

全支店共通のコンテンツに加え、本部と支店が連携し、支店オリジナルのコンテンツも展開しています。

- 全店共通
 - ・法令により掲示が義務付けられている情報
 - ・商品・サービスのご案内
 - ・テレビCM など
- 小岩支店オリジナル
 - ・相続と資産継承相談会
 - ・休日相談会
 - ・SDGsの取り組み など



法令で掲示が義務付けられている情報



相続と資産継承相談会

デジタルサイネージの導入によりどのような効果が生まれていますか？

「今ディスプレイで見たんだけど……」というお声掛けをよくいただくので、皆様に注目いただいているという実感があります。特にLEDビジョンが来店へのきっかけになっているようです。LEDビジョンが気になって店内に入ると、店内の大型ディスプレイにも商品・サービスのご案内があり、自然と関心を深めていただけたのだと思います。デジタルサイネージで告知したおかげもあって、小岩支店開催の相談会はほぼ満席となっています。デジタルサイネージをきっかけに来店いただき相談会に参加、そこから新規契約に至ったケースも生まれています。



株式会社りそな銀行
小岩支店 渉外課
坂口 仁美 様

デジタルサイネージにより、チラシの効果も高まっています。ディスプレイの下にラックを置き、配信しているコンテンツに関連するチラシを設置したところ、多くのお客さまにチラシを手にとっていただけるようになりました。これは、私たちも想定していなかった嬉しい相乗効果ですね。ポスターを掲示していた時よりもチラシが減るスピードが早いので、デジタルサイネージの訴求力が、お客さまの関心を引き出してくれているのだと思います。



株式会社りそな銀行
小岩支店
お客さまサービス課
マネージャー
吉田 光里 様

リコーデジタルサイネージ

3大選定ポイント



- ①クラウド型で、本部から各支店へ遠隔配信ができる。
- ②操作がシンプルで手軽に情報更新ができる。
- ③リコーグループでの社内実践により、改良を重ねた機能が搭載されている。

お客様導入事例をWEBサイトでご紹介しています。

<https://www.ricoh.co.jp/products/line-up/digital-signage/case>

リコーのデジタルサイネージ

<https://www.ricoh.co.jp/products/list/ricoh-digital-signage>

RICOH
imagine. change.

リコージャパン株式会社

お問い合わせ・ご用命は

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