

RICOH

Visual Communication

デジタルサイネージ

お客様導入事例



新形態の店舗立ち上げに伴い、

リコーデジタルサイネージとハイエンドプロジェクターをご導入。

モータースポーツとスポーツカーの魅力を発信して、新たな客層の集客に貢献。

トヨタカローラ新茨城株式会社 様

- ご導入商品：RICOH Digital Signage x 6契約、RICOH PJ WUL6280 x 1台
KIC 電動巻上式スクリーン200インチ(16:10) ES-WX200(彩美s仕様) x 1
- ご導入拠点：トヨタカローラ新茨城 GR Garage 水戸インター
- Company Profile
- 主な業務内容：新車販売・リース販売、各種中古車販売、自動車整備、部品・用品販売・板金塗装など
- URL：<https://www.corolla-si.com/>



新しいコンセプトの店舗づくりを推進するために、新しいコミュニケーションツールが必要でした。



トヨタカローラ新茨城株式会社
執行役員 伊坂 浩之 様

トヨタカローラ新茨城株式会社様は、茨城県全域にわたって20店舗を展開している自動車ディーラーです。2017年11月、トヨタの走る楽しさとモータースポーツスピリットを全面に打ち出したGR Garage 水戸インターをオープンしました。

「GR Garageはクルマファンが集い、語らい、一緒になってクルマを楽しむ、町いちばんの楽しいクルマ屋さんを目指しています。店舗を立ち上げる際に意識したことは、若い頃にクルマが好きでスポーツカーに憧れていたミドル世代や、クルマ離れが言われて久しい若い世代にも興味を持っていただけるような場づくりです。見せ方も売り方も店舗設計も新しいものを探る中で、着目したのが視覚に訴えるコミュニケーションでした。憧れのクルマがサーキットを疾走するシーンを店内で映し出せたら、多くのお客様から共感が得られるのではないかと考えていました。」

導入の狙い

モータースポーツやスポーツカーを中心とした新店舗の魅力を効果的に発信したい。

月1回のペースで行うイベントに、多くのお客様を呼び込みたい。

お店の前を通る人々や車に対しても新しい店舗を強いインパクトでアピールをしたい。

導入後の効果

！
お店にあるディスプレイにデジタルサイネージシステムで本部から映像や情報を配信。当店ならではの世界観を構築できた。

！
エントランス正面に設置したデジタルサイネージでイベント告知し、多くのお客様を呼べるようになった。

！
お店の外にコンテンツを映し出す200インチのスクリーン映像は注目度が高く、当店のアイコンとなった。

映像を流したり、情報発信する上で、デジタルサイネージとプロジェクターは効果が高く、お客様の注目度が違います。



トヨタカローラ新茨城株式会社
TSL本部 システムG 高野 翔 様

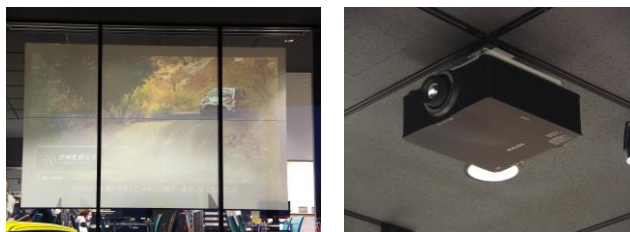
配信作業はすべて本部でコントロール。機器とサイネージコンテンツとセットの提案も決め手になりました。

デジタルサイネージは、エントランス正面に2台の縦型で設置しています。お客様が入店されてすぐ目につく場所です。1台は当店のLINEメンバーになっていただくための案内として活用しています。もう1台は当店でのイベント告知のために使っていて、スマートフォンでQRコードを読み込んで受付できるようになっています。これまで、愛車自慢選手権のイベント、パーツ説明会のイベント、ラジコンカー選手権のイベントなどを告知し、多くのご参加をいただきました。サイネージの強みは、チラシなどの紙によるPOPに比べて圧倒的に注目度が高いことです。また、印刷コストも削減できるので、費用対効果も高いです。クラウド型なので本部からすべて操作できて配信できるのも良いですね。店内には他にも3台のモニターを設置していて、コンテンツはWRCラリーやレースの常時流して、お客様にモータースポーツやスポーツカーにも興味持っていただけるような空間づくりにこだわっています。

もう一つ、店舗の外に向けて大画面で映像を流してインパクトを持たせたいというアイデアがありました。私たちのコンセプトをどうすれば実現できるか、リコーからの提案も練りこみながら、最終的には、ハイエンドプロジェクターによる投影を実現しました。陽が落ちる夕方から深夜までの5時間、スクリーン（KIC社製）を下ろしてモータースポーツの映像を投影しています。道行く人や信号で停車中の車両からも鮮明に見えて、店舗の認知度向上に貢献しています。このプロジェクターによる映写も、店内のサイネージやモニターも、何かしらのコンテンツが常に映っていることが重要です。見入っていないくても雰囲気は醸し出されて、店舗の世界観づくりに有効だと実感しています。今後は、タッチパネル式サイネージの利点を活かしたコンテンツの配信を検討しています。チューンアップやドレスアップのパーツメニュー表をコンテンツ作成し、お客様がタッチして検討できるような仕組みになれば良いですね。



店内は縦型のディスプレイにLINEの友達登録のご案内や、イベント情報を配信。紙のチラシやPOPよりも圧倒的に注目度が高く、集客に一役買っています。



夜間はスクリーン（KIC社製）を下ろして、ハイエンドプロジェクターからお店の外に向けてモータースポーツの映像を投影。200インチの大画面なので、外からも迫力のある映像がご覧いただけます。

4大選定
ポイント



- ①クラウド配信型なので本部でコンテンツを運営してタイムリーに店舗へ配信できる。
- ②機器とサイネージコンテンツのセット提供により、運用を開始する手間とコストを削減できた。
- ③自由度の高い設置性が狙い通りの店舗設計を可能にし、ブランドイメージを構築できる。
- ④多彩なコンテンツ配信を通して、お客様が求める情報と世界観を伝えられる。

トヨタカローラ新茨城株式会社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/1810_corolla-si/

リコーのデジタルサイネージ

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

RICOH
imagine. change.

リコージャパン株式会社



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がご覧いただけます。
www.ricoh.co.jp/software/other/clickablepaper/

お問い合わせ・ご用命は

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