

RICOH

Visual Communication

デジタルサイネージ

お客様導入事例



本店から各支店へ最新の金融商品やキャンペーン、
金利情報をタイムリーに遠隔配信。動きのあるコンテンツがお客様の注目を集め
お問い合わせが増加、待ち時間の負担も軽減。

愛知西農業協同組合 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 XM BOX26台

■ご導入拠点：JA愛知西 本店と各支店

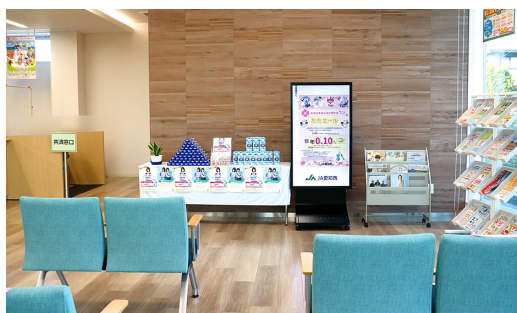
Company Profile

■<http://www.ja-aichinishi.or.jp/>



愛知西農業協同組合
金融部 次長
山田 高裕 様

「食と農を通じて地域に根ざす」を理念に、幅広い事業を展開されている愛知西農業協同組合（JA愛知西）様。地域に寄り添うメインバンクとして様々な商品・サービスを提供するJAバンクの店舗では、地域の皆様に役立つ様々な情報をデジタルサイネージで発信されています。本店及び各支店にデジタルサイネージを設置し、各種商品やキャンペーン、最新の金利などをタイムリーに発信。大画面で展開する動きのあるコンテンツには自然とお客様の注目が集まり、お問い合わせや契約数が増加しています。本店から支店へ遠隔配信することで、情報更新の手間を省きながら販売促進を実現されています。また、店頭表示義務のあるポスターをデジタルサイネージに集約したことで、店内はすっきりした印象に。混雑時にも快適な空間で多彩なコンテンツ見ながらお待ちいただけるため、待ち時間の負担軽減につながっています。



ポスター類をデジタルサイネージに集約。待合スペースがすっきりし快適な空間に。



期間限定のキャンペーンも、遠隔配信でまとめて更新が可能に。

導入前の課題

- 金利以外の情報も効果的に発信し、販売促進につなげなかった。
- 店頭表示義務のあるポスターが多くあり、掲示スペースに限界があった。
- ポスター掲示期間の管理・貼り替え作業など、情報更新にかかる手間を削減しなかった。

導入後の効果

- ! 動きのあるコンテンツで訴求力がアップ。商品やキャンペーンへのお問い合わせ数が増加している。
- ! ポスター類をデジタルサイネージに集約。待合スペースがすっきりし、より快適な空間になった。
- ! 本店から遠隔配信することで、支店に負担をかけることなくタイムリーな情報更新が可能になった。

デジタルサイネージに興味をもたれた理由を教えてください。

以前は金融に特化したシステムを使って、最新の金利を店頭モニターに表示していました。ただ、金利以外にもキャンペーンや商品などタイムリーにご案内したいことはたくさんあり、金融機関として店頭表示義務のあるポスターも多くあります。ポスターやチラシに対応していましたが、幅広い情報を効率よく発信できるツールを探していたところ、リコーのホームページでデジタルサイネージの導入事例を見て、具体的に検討してみたいと思いました。

他社商品と比較された結果、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。

当初はオンプレミス型を検討していたのですが、クラウド型ならではのコンテンツ機能の充実が決め手になりました。専用サーバーが不要なので初期費用・運用費用が抑えられることも非常に魅力的でした。また、リコージャパンの社内実践事例を紹介するLive Office、ViCreAを見学に行った際、私自身が訴求力の高さを実感したことも決め手の1つです。自然と目に留まるので、これならお客様にも見ていただけるだろう、と。説明も丁寧にしていただき、アフターフォローも含めて任せられるという安心感がありました。

現在、どのように活用されていますか？

本店と地域に広がる各支店に導入し、お客様の待合スペースから見やすい場所にモニターを設置。本店でコンテンツを作成・管理し、各支店へ遠隔配信しています。

配信しているコンテンツ例を教えてください。

- ・商品紹介
- ・金利
- ・店頭表示義務のある情報
- ・キャンペーン情報
- ・共済のCM動画

※デイリーコンテンツ
・新型コロナウイルス関連情報コンテンツ

コンテンツはどのように作成されていますか？

ポスターやチラシのデータを元にPowerPoint®で作成しています。より興味をもていただけるよう、JAバンクのキャラクター「よりぞう」のアニメーションを入れるなど動きをつけて工夫しています。そのほか共済のCMも流しており、こちらは動きに加えて音が流れるのでさらに注目いただけているようです。

新型コロナウイルス対策にデジタルサイネージを活用されていますか？

新型コロナウイルスは多くのお客様が気にされている状況ですので、デジタルサイネージで最新の感染症対策を分かりやすくお伝えし、注意喚起につなげています。デイリーコンテンツに新型コロナウイルス関連情報コンテンツがあり、簡単に利用できるのも役立っています。このようなタイムリーなコンテンツが用意されており、必要なものを選んですぐに配信できるのは嬉しいですね。

導入後、お客様の反応はいかがですか？ 販売促進にはつながっていますか？

これまではスマートフォンや雑誌を見て待つお客様が多かったところ、今は自然とデジタルサイネージに注目が集まっているようです。「さっき流れた商品はどんな内容なの？」といったお問い合わせをいただく機会が増加し、販売促進につながっています。店内の印象も大きく変わりました。壁や窓に貼っていたポスター類をデジタルサイネージに集約することで待合スペースがすっきりし、より快適な空間になりました。新型コロナウイルス対策で待合スペースに置く雑誌の数を減らしているのですが、暮らしに役立つ多様な情報をデジタルサイネージから提供することで、待ち時間のご負担軽減につながっています。以前よりもリラックスしてお待ちいただけるようになったと、カウンターの職員も導入効果を実感しています。



壁や窓に掲示していたポスター類をデジタルサイネージに集約。自然光の差し込む快適な待合スペースとなり、待ち時間の負担を軽減。

導入後、業務にはどのような効果生まれていますか？

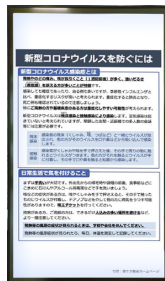
本店から各支店に遠隔配信できるので、支店の職員に手間をかけることなくタイムリーに情報更新ができるようになりました。キャンペーン期間に合わせて掲示したいポスターも、本店で一括管理、遠隔配信することで、貼り忘れや剥がし忘れがありません。正しいポスターが貼られているか、心配は不要となりました。さらに小規模なキャンペーンは、紙のポスターではなくデジタルサイネージのみで展開することで、ポスターの作製・配布にかかる業務も軽減されています。

今後についてお聞かせください。

JAバンクには高齢のお客様も多くインターネットをご覧にならない方もいらっしゃいます。そうしたお客様にも店舗を拠点に最新の情報を分かりやすくお届けできるよう、今後もデジタルサイネージを有効活用していきたいと考えています。



ポスターやチラシのデータを元に動きのあるコンテンツを作成。



新型コロナウイルス対策情報は、無料で使えるコンテンツを活用。



写真左：愛知西農業協同組合 金融部 推進企画課 課長 森本 好輝 様
写真中央：愛知西農業協同組合 金融部 次長 山田 高裕 様
写真右：愛知西農業協同組合 金融部 推進企画課 主任 伊藤 亜紀奈 様

リコーデジタルサイネージ 3大選定ポイント

- ①クラウド型なので、コンテンツ機能が充実。
- ②新型コロナウイルス関連情報など、タイムリーな話題を配信。
- ③安心のアフターサポート体制。

お客様導入事例をWEBサイトでご紹介しています。
<http://www.ricoh.co.jp/signage/case.html>

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 RICOH 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[RICOH CP 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/

RICOH リコージャパン株式会社
imagine. change.

お問い合わせ・ご用命は

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