

大画面液晶ディスプレイ保護ガラス付きモデル導入事例

株式会社ツツミ様

商品に対する価値と差別化を図るため、店舗のブランディングにデジタルサイネージを活用
商品写真やイメージフォトを大画面ディスプレイに表示し、効果的な販促提案



株式会社ツツミ
商品部 商品課
係長 岩山 美智子氏

導入の映像デバイス

46型大画面液晶ディスプレイ MultiSync® LCD-P463-PG1



(アルカキット錦糸町店様)



JEWELRY
TSUTSUMI

所在地：埼玉県蕨市中央4-24-26

事業概要：宝石の買い付けから宝飾品の製造、卸、販売まで、一貫し行っている宝飾品の総合企業。

URL：http://www.tsutsumi.co.jp

事例のポイント

課題背景

- ・新たなブランディングの一環として、これまでと違う店舗作りにデジタルサイネージを取り入れたい。
- ・ショッピングセンター内の店舗に設置するため、丈夫で見やすいディスプレイを導入したい。

成果

- ・ポスターやPOPの情報をデジタルサイネージで行い、店舗のイメージを一新。店内の商品をデジタルサイネージのコンテンツとして表示することで、商品購入につながる効果も。
- ・パブリックスペースに適した、大画面液晶ディスプレイMultiSync® LCD-P463-PG1は、設置性・耐久性・操作性に優れ、明るく見やすいだけでなく、保護ガラスを組込んでカスタマイズされたモデルなので、お客様にも安全でかつ、キズ付きを防止し、手入れもしやすい。

導入の背景や課題

ブランディングの一環として、新たな店舗作りをしたい

首都圏を中心に、全国に178店舗(2017年3月現在)を展開するジュエリーツツミ(以下、ツツミ)は、宝飾品の製造、販売をしています。ツツミでは、ブランディングの一環として、新たな店舗作りを始めています。「本物のジュエリーをデイリーにお使いいただくことをコンセプトとして店舗作りを行っています、これまでの店舗

とは違うイメージの店舗を作ることになりました」(岩山氏)
その第一号店としてオープンしたのがアルカキット錦糸町店です。「本物を大切にするのはもちろん変わりませんが、ジュエリーを楽しんでいただけの店舗作りをスタートしています」(岩山氏)
お客様への情報提供に活用していたポスターや

POPなどを見直し、デジタルサイネージが検討されました。アルカキット錦糸町は、アパレルショップやファッション雑貨などを扱う店舗が多く出店しています。他の店舗でデジタルサイネージが使用されていたことも、導入の後押しとなりました。

選択のポイント

明るく見やすい大型液晶ディスプレイ、お客様の安全を考えて保護ガラス付きモデルを選択

ツツミのデジタルサイネージ導入において、選択のポイントとなったのは、ディスプレイの耐久性と画面の明るさでした。「ショッピングセンター内の店舗なので、家族連れの方も多く来店されます。お子さんがディスプレイを触ったりすることもあると思うので、保護ガラスは必須と考えました。万が一、画面を叩いて割れたりしたら大変なので、重要なポイントでした」(岩山氏)
保護ガラスに加えて24時間運用にも耐えうる高い耐久性を持つこと、壁掛け金具で設置が容易であること、必要なものがすべてNECで揃えられることなどが決め手になりました。
「なにかあったときにもすぐに対応していただけるということで、サポート面の充実も考えて、NEC製に決めました。大型ディスプレイのシェアが高いというのもポイントでしたね。それだけ活用されているメーカーのディスプレイは、やはり安心です」(岩山氏)
実際の運用を確認するうえで、貸し出し機

の確認を行えたのはよかったと、岩山氏は語ります。「店舗での実際の見え方なども検討したので、実機を貸し出していただけたのはありがたかったです」

最終的にディスプレイはLCD-P463-PG1に決定、メディアプレーヤを接続し、静止画を使ったデジタルサイネージのシステムが完成しました。



明るい店内でも見やすい大画面液晶ディスプレイ保護ガラス付きモデルMultiSync® LCD-P463-PG1

導入後の成果

遠くからも目立つデジタルサイネージで、ブランディング向上

2016年6月にオープンしたアルカキット錦糸町店では、導入したデジタルサイネージを活用して、さまざまなコンテンツを季節ごとの内容に合わせて表示しています。
遠くからでも目立つデジタルサイネージはアルカキットに来店されるお客様もよく見てくださっていると、岩山氏は語ります。「デジタルサイネージで目を引いた商品をお客様が実

際にお手に取られるなど、店舗のブランディング向上に効果が出ています」(岩山氏)
ツツミでは、アルカキット錦糸町店に続いて、川口前川店でもデジタルサイネージを導入しています。「エスカレーターからお客様がフロアが上がって来られた時にちょうど目に入る位置に、デジタルサイネージを設置しているので、ハウスブランドの商品などが表示されて

いると、注目されています」(岩山氏)
ツツミでは、今後は動画なども使用してよりアピールできるコンテンツを検討しています。NECのデジタルサイネージはツツミのブランディングと店舗作りで新しい風を吹き込んでいきます。



営業担当：
NEC
関東甲信越支社
流通・サービス
営業部
大谷 優里花

明るい店内でも画面が見やすい高輝度モデルであること、またアルカキット錦糸町店様はショッピングセンターに入っている店舗なので、お客様の安全性も考慮して、保護ガラス付きのLCD-P463-PG1をご提案しました。導入の前に設置される場所で画面の色や運用性もご確認いただけたので、よかったと思います。今後も多くの店舗でデジタルサイネージを活用して、ツツミ様のブランディングと店舗作りに貢献していきたいです。

お問い合わせは、下記へ

NEC パートナーズプラットフォーム事業部
〒108-8556 東京都港区芝四丁目 14-1 (第二田町ビル)
TEL: 03 (3798) 7856
URL: <http://jpn.nec.com/products/ds>