

屋内用217型 LEDディスプレイ マルチスクリーン キットモデル導入事例

ダイワボウ情報システム株式会社様

東京本社のエントランスに高輝度で大迫力のLEDディスプレイを設置
圧倒的な存在感で、来訪者と社員にインパクトと感動を与え企業の顔となる場を創出

お客様情報



総務部 部長
佐藤 亘 氏



総務部
東京総務課 課長
田村 真由美 氏



販売推進本部
ITデバイス販売推進部
エンドポイント
1グループ
マネージャー
近藤 裕彦 氏



DIS タイワボウ情報システム株式会社

所在地：東京都港区三田3-5-19
(住友不動産東京三田ガーデンタワー11F)

事業概要：ICT製品やソリューションの販売およびサポート。
全国に101カ所の拠点をもち、地域に密着した
サービスを展開。

URL：https://www.pc-daiwabo.co.jp



導入の映像デバイス

■ 屋内用217型4K LEDディスプレイキット：LED-E012i-217

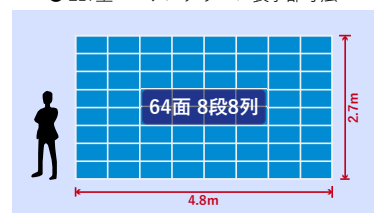


継ぎ目のないシームレスな大画面を構成できるLEDディスプレイ
高輝度、広視野角、高コントラスト比で、明るい場所でも鮮やかな高画質表示が可能

■ 屋内用217型：LED-E012i-217の主な仕様

- フルカラーファインピッチLEDディスプレイ
LED-E012i (64台) でマルチスクリーン構成
- LED画素ピッチ：1.2mm
- 解像度：4K (3840×2160)
- 標準視距離：3.0m
- 輝度：600cd/m²
- コントラスト比：5,000:1
- 視野角：左右170° / 上下160°
- Eシリーズキットモデル
LEDディスプレイ本体、LEDコントローラ、
取り付けフレームなど導入に必要な機器をセット

● 217型マルチスクリーン表示部寸法



事例のポイント

■ 課題背景

- 東京本社に移転にあたり、オフィスの顔となるエントランスを作りたい。
- 当社のパーパス「バリューチェーンで社会をつなぐ」をコンセプトに、来訪者と社員に深い感動と企業メッセージを印象的に伝える空間にしたい。
- 自社と取引先だけでなく、取引先同士もつながられるような和（わ）を創り出せる場所にしたい。

■ 成果

- エントランスに入った瞬間、圧倒的な存在感で来訪者や社員にインパクトを与える空間を創出。
- お客様や社員からの驚きや感動の声が多数寄せられ、ディスプレイがコミュニケーションのハブに。
- 自社コンテンツだけでなく、取引先の製品紹介、イベントでの活用など、さまざまな用途を検討。

ダイワボウ情報システム株式会社様

エントランスに入った瞬間、目に飛び込んでくる。イベントやセミナーでの活用も視野に

導入の背景や課題

■ 新しい東京オフィスの顔として、インパクトのあるエントランスを作りたい

全国に101の営業拠点を展開する、ダイワボウ情報システム株式会社。国内外1000社以上のPCや関連商品を取り扱う、国内最大級のIT専門商社です。

同社では、2024年6月に東京本社の移転を決定。新オフィスをどのようなコンセプトの空間にするのか、検討が進められてきました。

「移転を機に社員や来客双方にとって魅力的なエントランスを作りたいかった。また採用活動においても企業の第一印象を決める空間として、当社のブランドイメージを意識したも

のにしたいと考えていました」（総務部部長 佐藤 亘氏）

「当社のパーパス『バリューチェーンで人をつなぐ、社会をつなぐ、未来へつなぐ』に基づき、社員同士の和、取引先との輪など『和（わ）』を重視したコンセプトでオフィスの全体設計を進めました。そうしたことから、最初に目にするエントランスは、当社の理念やパーパスを感じてもらえる場にしたいと考えていました」（東京総務課課長 田村 真由美氏）

当初は100型程度のデジタルサイネージの導入を検討されていましたが、オフィス設計会社のライブオフィスで217型ディスプレイを目にした田村氏は衝撃を受けました。「足元から天井まで広がるスケール感と、没入感のある映像体験に圧倒され、これであってほしいと思いました」。佐藤氏も「度肝を抜かれる迫力で、新エントランスにふさわしい」と導入の決め手となった体験を語っています。

選択のポイント

■ 製品品質の高さと優れた保守性。NECならではの安心感

「エントランスに設置する大型ディスプレイは、企業の顔として常に多くの人々の目に触れるため、高品質で信頼性の高い製品を選択しました。故障時には影響が大きいため、日々の安定稼働はもちろん、優れたメンテナンス性も重視しました」（佐藤氏）

「エントランスは取引先やお客様もご覧になる場所であり、IT専門商社として、自社で扱うメーカーの製品を導入したいという思いがありました。数ある提案の中からLED-

E012i-217を選択しましたが、その決め手は製品品質の高さ、優れた保守性、そして国内メーカーであるNECならではの安心感です」（田村氏）

「これだけ大きなディスプレイでドット欠けなどが発生すると目立ちますが、故障個所のパネルを前面方向から簡単に交換できます。万一の故障時も迅速に対応できる点が気に入っています」（佐藤氏）



自然光が降り注ぐエントランスにも関わらず、くっきりと見やすい映像を表示

導入後の成果

■ 来訪者も社員も「感動」。200型越えの圧倒的な存在感で、企業の魅力を伝えるハブに

●ディスプレイがコミュニケーションのハブに

導入後、「お客様から『このディスプレイは何インチあるんですか？』と尋ねられることが増えました。200型を超えるスケール感是非常にインパクトが大きく、社内でも『すごいものができた』との声が上がっています」（販売推進本部 近藤 裕彦氏）

「大きなモニターがあることで、訪れたお客様との話題が生まれます。社員同士も『今日のコンテンツは？』と会話が弾み、まさに、人と人との繋がりを感じる瞬間です」（佐藤氏）

●従業員のモチベーションとエンゲージメントが向上

「オフィスに入って最初に目に入る、美しく鮮やかな映像。エントランス空間全体が明るく華やかになり、自然と『今日も頑張ろう』という気持ちになります。また、社員の家族を会社に招待するファミリーデーでは、職場の環境や雰囲気を伝える目的で活用し、社員

のモチベーション、エンゲージメント向上に寄与しています」（田村氏）

●採用活動での効果的なツールとして期待

「応募者がエントランスから入ってきたときに企業文化や職場の雰囲気を直感的に伝えられる空間にしていきたい」（田村氏）

●プロモーションやブランディングにも活用

「最新設備の導入が、ICT商材を扱う会社と

して当社の強みです。さらに、パートナー様の商品紹介や自社の取り組みを伝える動画など、多彩なコンテンツを展開していく予定です。例えば、仕入れ先企業の製品や導入事例などを流すことで、メーカーへの訴求力を高められ、商談のきっかけにもなります。社員一人ひとりがブランディングの担い手として関わるようなコンテンツ作りを目指していきます」（佐藤氏）



エントランスに入ってすぐ目に飛び込んでくる、圧倒的な存在感

お問い合わせは、下記へ

NEC スマートデバイス統括部

〒211-8666 神奈川県川崎市中原区下沼部1753

URL : https://jpn.nec.com/d_signage/

2025年8月現在