

## 事前準備できていますか？

# デジタルサイネージ導入に失敗する 10 のポイント

## — 成功活用のためにどうするべきか？ —

当社では、さまざまな形態の企業にデジタルサイネージの導入をご支援していく中で、「デジタルサイネージを導入した／したいけれど、こんな課題にぶつかってしまって・・・」と、ご相談を受けることがあります。そのような現場の生の声をひろい、「デジタルサイネージ導入に失敗する 10 のポイント」としてまとめました。逆に言えば、これらをクリアすれば導入成功に近づきます。デジタルサイネージを導入検討されている企業のご担当者の方は、ご注意ください。

### 内容

企画編 .....	2
1. 導入の目的が明確になっていない .....	2
2. 導入の効果を何で定量的に計測するかを決めていない .....	2
3. ターゲットを決めていない .....	2
設置環境編 .....	2
4. 適切な設置タイプを把握していない .....	2
5. 周辺状況を把握していない .....	3
ネットワーク編 .....	3
6. ネットワーク環境を考慮していない .....	3
コスト編 .....	3
7. 関連コスト全体像を把握していない .....	3
運用編 .....	4
8. 中身のコンテンツを誰がつくるか決めていない .....	4
9. 定期更新や配信スケジュールを考えていない .....	4
その他 .....	4
10. 紙媒体との役割分担を考えていない .....	4
終わりに .....	5

## 企画編

### 1. 導入の目的が明確になっていない

「取りあえず目新しいツールを入れよう！」と、デジタルサイネージを選んでいませんか？

デジタルサイネージを利用される目的は、各企業によってさまざまです。例えば、メーカー企業の方は、商品売上向上のための販売促進がおもな目的です。商業施設を運営されている方であれば、コンシェルジュ代わりにデジタルサイネージを設置することで、人件費削減を考えられることでしょう。その他にも、設置したデジタルサイネージへのコンテンツ掲載を、広告枠として販売し、広告収益を上げることを目的にする企業もあります。

自社にとって何を目的にデジタルサイネージを導入するのか、最初に明確にしましょう。

### 2. 導入の効果を何で定量的に計測するかを決めていない

他の企業に合わせてデジタルサイネージを入れたけれど、ただ導入しただけで何も活用されていないと言う声を多く聞きます。ただ放置しては、維持コストがかさむだけです。導入する前に、期待する効果を、目標値として定量的に決めましょう。

某飲料メーカー企業様では、デジタルサイネージ導入店舗で、売上、利益と販売数がどのように上がるかを目標値とされています。また、商品の認知度向上の目標値として、Web ページへのアクセス数を計測している例もあります。

### 3. ターゲットを決めていない

せっかくデジタルサイネージを利用しているのに、「なんでこんな場所でこんな情報を？」というものをよく目にします。ただ情報を流していればターゲットが勝手に情報を取りに来てくれる、ということはありません。特に販促活動にデジタルサイネージを利用する場合は、ターゲット層に広告メッセージが発信できるよう、デジタルサイネージ設置場所の地域特性や、ターゲットの性別・年齢などの属性を意識しましょう。

## 設置環境編

### 4. 適切な設置タイプを把握していない

デジタルサイネージの設置には主に4つのタイプがあり、「吊天井タイプ」「壁掛け・埋め込みタイプ」「モニター据え置きタイプ」「プロジェクター投影タイプ」が挙げられます。いざデジタルサイネージを現場に設置する時になって、このタイプが問題になるケースが多いのです。

例えば、「吊天井タイプ」や「壁掛け・埋め込みタイプ」では、デジタルサイネージ自体に容易触れないので、SD カードなどでコンテンツを差し替えようとする、かなり苦労することに

なります。このようにメンテナンス作業が困難な場所には、遠隔でコンテンツ管理ができるシステムを導入する必要があります。

## 5. 周辺状況を把握していない

デジタルサイネージを無事設置して、いざ放映してみたけれど、そもそも「人通りが少ない」という、元も子もないことがあります。その他にも、「障害物があったり、遠かったりして、サイネージモニターが見えにくい」「まわりの騒音で、音声聞き取りにくい」など、イメージしていた状況と大きく異なることがあります。まずは設置現場を直接確認することをおすすめします。

### ネットワーク編

## 6. ネットワーク環境を考慮していない

現在のデジタルサイネージ管理システムには、コンテンツをSDカードで固定して配信するものや、クラウドを通じて遠隔で柔軟に配信するものなど、さまざまな型があります。もし、配信型のシステムを導入する場合は、ネットワーク環境が整っていることが必須になります。

既に設置場所に引かれているネットワーク回線を、コンテンツ配信用に流用すればいいと、安易に考えてはいけません。例えば、あるスーパーマーケットで、食品メーカー企業が自社商品をクラウド配信型デジタルサイネージで販促活動をしようとしたところ、スーパーマーケットのセキュリティポリシー上、ネットワークを使わせてもらえないということが起きたケースがあります。このようなときは、4G回線でコンテンツ配信をするなど、対策が必要です。

また、流用できたとしても、動画などのコンテンツ配信は大容量通信を行うためネットワークに負荷をかけ、既存業務のレスポンスが低下するという問題が発生する場合があります。

どういったネットワーク回線を採用するか、本番導入前に検証を行うべきです。

### コスト編

## 7. 関連コスト全体像を把握していない

コンテンツをSDカードやUSBで配信する型のデジタルサイネージは、機器単体で利用でき、また機器自体の価格が安価なため、多くの企業で採用されています。ただ、実際の運用では、想像以上の経費が発生している場合があります。もし、イベントに合わせて配信するコンテンツを入れ替えようとした時、動画・静止画の準備、配信コンテンツのコピー、設置場所への郵送、現地スタッフのコンテンツ入替作業、現地でのコンテンツ管理など、設置場所が多ければ多いほど

作業が膨大となり、意図していない経費が発生することがあります。この作業を毎月行う、ましてや毎週行うことは、難しいことでしょう。

導入にかかる初期費用だけでなく、導入規模（台数、拠点）や利用期間、コンテンツの入替頻度を考慮して、どの程度の運用費用が発生するか、予測を立てなければなりません。

## 運用編

### 8. 中身のコンテンツを誰がつくるか決めていない

デジタルサイネージの運用で、一番の課題になりやすいのは、「配信コンテンツの制作をどうするか」です。デジタルサイネージのシステム導入を目的としてしまい、コンテンツ制作について考えることを後回しにしてしまうケースがよくあります。ターゲットの関心を引くコンテンツ制作は、専門知識を持った業者に依頼するのがベストです。システム導入と平行して、準備することを心がけましょう。

### 9. 定期更新や配信スケジュールを考えていない

いつ見ても同じコンテンツが配信されているデジタルサイネージを、街中でよく見られます。初めて見る人には新鮮かもしれませんが、毎日その場所を通る人にとっては何の変化も無く、ただ素通りされてしまいます。飽きられないように、またそのシチュエーションに合わせた情報が配信されるように、コンテンツを定期的にアップデートし、時・日・週・月別に配信スケジュールを計画しなければなりません。

## その他

### 10. 紙媒体との役割分担を考えていない

デジタルサイネージは紙媒体（ポスターやPOP）よりも、メンテナンスや一斉配信が楽です。一方、電源が確保されない場所では利用しづらいデメリットもあります。紙媒体の利用を全面的に止めて、デジタルサイネージに一本化するのではなく、目的や環境に合わせて同時併用するなど、柔軟に利用しましょう。

## 終わりに

当社では、クラウド型サイネージ販促サービスの「DAiS Signage」を手掛け、さらに「運用管理」「サイネージコンテンツ制作」「紙媒体制作」のご相談もお受けしております。課題に困っているご担当者の方は、どうぞお気軽にお声掛けください。

【「DAiS Signage」Web サイト】 <http://www.tdi.co.jp/dais-signage/>

【デジタルサイネージに関するご相談】 <https://tdi.smktg.jp/public/application/add/92>

 **情報技術開発株式会社** ソリューション本部

東京: 〒163-1332 東京都新宿区西新宿六丁目 5番 1号 新宿アイランドタワー32階

TEL.03-5325-4831(直通) FAX.03-5325-4812

中部: 〒451-6027 愛知県名古屋市西区牛島町6番1号 名古屋ルーセントタワー27階

TEL.052-571-6871(代表) FAX.052-571-3856

関西: 〒530-0005 大阪府大阪市北区中之島二丁目 2番 7号 中之島セントラルタワー20階

TEL.06-6201-7739(代表) FAX.06-6201-7740

九州: 〒812-0013 福岡県福岡市博多区博多駅東二丁目 10番 1号 福岡ビル S館 7階

TEL.092-451-8218(代表) FAX.092-474-7379