

松下電器グループのデジタルサイネージ提案

コンテンツ提供から運用まで デジタルサイネージ市場拡大 を支える「ASPサービス」

特別

パナソニック SS
マーケティング(株)

提案

パナソニック SS マーケティング(株)が展開する「Visual Online 映像・情報配信 ASP サービス」は、映像配信システム「NMstage」のシステム導入、配信運用管理に関するアウトソーシングサービス。システム提供にとどまらず、さらに踏み込んだサポート体制を敷いた狙いとは何か。ビジネスソリューションセンター映像ソリューションチームの今西雅也チームリーダーと、SI 事業センターソリューショングループ・映像サービスチームの佐久間教之チームリーダーに聞いた。

(構成：高瀬徹朗・本誌特別編集担当、写真：石曾根理倫)



SI 事業センターソリューショングループ・映像サービスチームの佐久間教之チームリーダー

映像ソリューション事業の 取り組み

—— パナソニック SS マーケティングから紹介してください。

今西雅也チームリーダー 2003年4月、地域ごとにあった販売会社を1社化し、松下グループの国内業務用AV、IT 機器を担当する営業プラットフォームとしてスタートしました。企業や官公庁、学校向けの映像システムやセキュリティシステム、スタジアムへの大型映像表示（アストロビジョン）、また放送プロダクション向けのシステムなども担当しています。特に、民生を含めて目覚ましい普及を続けている薄型テレビを活用したソリューション提

案が関心を集めています。

佐久間教之チームリーダー 「デジタルサイネージ」の分野では、この言葉が浸透する以前から取り組みを開始しており、今年で5年目になります。

—— サービスの狙いについて。

佐久間 もともとは「システムを提供する」立場にありましたが、その場合、ユーザ側には運用に伴うノウハウが蓄積されていくわけです。そこでサポートビジネスを立ち上げることによって、我々自らもノウハウを蓄積し、独自の強みを出していくことを考えました。

活用方法と ユーザメリット

—— ASP サービスを紹介ください。

今西 当社の配信センター設備をご利用いただき、ユーザ各所のビル、オフィス、店舗などに設置された表示設備（NMstage）にコンテンツとスケジュールを配信するサービスです。人の集まる場所でもご利用いただけますが、例えば企業のエントランスなどに表示設備を設置し、企業内向け情報の第一報および確定アナウンスなどさまざまな活用が可能です〔図1〕。

佐久間 オフィスでの活用事例を挙げ

ると、例えば館内・会議室案内や注意事項などのメッセージ、来訪者向けの使い方として注意事項や会社説明会、面接会場案内などで使用されています。また、ニュースや天気情報、環境映像などを配信するサービスも行っています。

—— ユーザメリットはどこにありますか。

今西 コンテンツの受信、放映用アプリケーションを提供することにより、ユーザ側でアプリケーション開発を行う手間が省けます。コンテンツ提供会社との契約も当社が担当。また、端末稼働確認や受信用端末動作確認も責任を持って行います。このように、はトータルコスト削減をはじめとする省力化が最大のメリットです。

佐久間 自主運用では「自力でやる必要のあること」が多く、システムを熟知し、安定した運用レベルに至るまでに、多くの時間と労力を要します。導入期間を短縮できるのもメリットです。

ビジネスソリューションセンター映像ソリューションチームの今西雅也チームリーダー



今西 著作権に対する意識が高まりを見せており、ユーザが自主的に情報を集める上で壁となりかねません。そうした状況も、情報取得から運用まで対応する当社サービスの強みとなっています。

高まり見せる 緊急情報ニーズ

—— 災害時など、緊急情報提供にニーズが高まっています。

佐久間 気象情報の注意報・警報、地震情報などは衆人環視の場において非常に有効なコンテンツです。これこそ「誰でも集められる情報」ではないため、コンテンツベンダーと協力し、当社サービスにおいても実現に向けて進めております〔図2〕。

今西 大規模災害発生時には、コンビニエンスストアやガソリンスタンドが防災ステーションとなることもあります。そうした場所にリアルタイムの災害情報は欠かせないものであり、強みを発揮することになります。また、実際の大規模災害においてテレビや電話線が不通になってもインターネットが利用できたという事例があり、情報インフラとして災害に強い特性を持っているとも考えられます。

—— 緊急地震速報についても関心が高まっています。

今西 「30秒後に地震発生」という情報は有効であり、当社としても採り入れていくべき内容と考えています。運用する立場からすれば、各表示端末に対して時間的な差を出さずに配信することが重要です。

佐久間 情報の出し方そのものについても議論が必要です。「30秒後に発生」と聞いて、パニックを起こさず行動できるかどうか。啓蒙・教育を含め

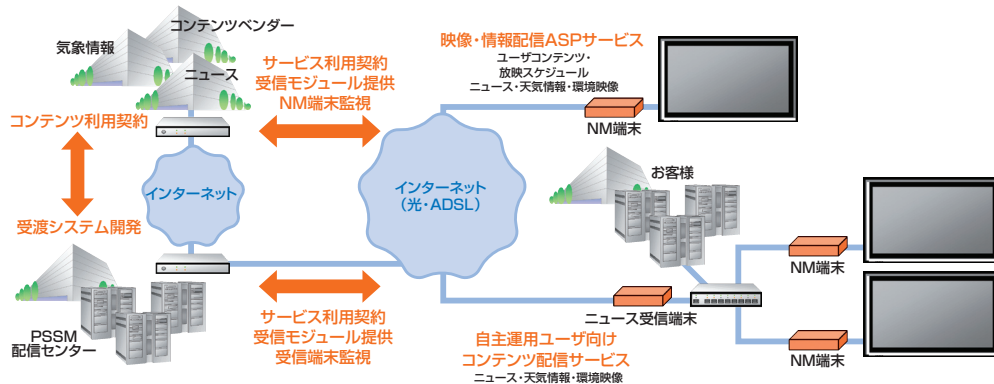
た周知が必要となるでしょう。

今西 先日、展示会でAED(自動体外式除細動器)と組み合わせて展示をしたところ、予想以上の反応をいただきました。AEDによる緊急措置で一命を取り留めることが増えており、それらとデジタルサイネージを組み合わせることで有効性をさらに高めることが期待されているのです。「AED設置」に関する情報発信と、使い方の説明など、映像を採り入れることでAED設置のメリットを大きく高めることができます。

より深いビジネスソリューション 提案のために

—— 運用に携わるプロジェクトについて。

佐久間 「運用に携わったからこそわかること」が数多くありました。技術者としての立場からすれば、従来は「モノをつくること」がすべてであり、その後の使い方まで着目する機会は少なかった。自らが運用に携わることで、本当の意味で「スペシャリスト」になれたと感じています。「運用は一番の上流である」と考えており、その経験を生かしてデジタルサイネー



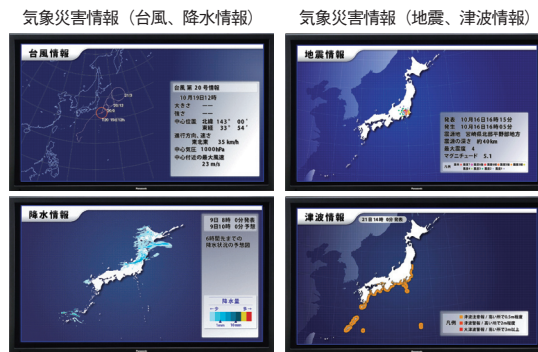
〔図1〕パナソニックSSマーケティング(PSSM)の提案するデジタルサイネージ・サービス

ジをトータルにご提供していきます。

—— ユーザへのメッセージをお願いします。

佐久間 ビジネスをお預かりすることで、ユーザの方々に対して「一番親しいパートナー」になることができます。製品にも精通し、かつ運用ノウハウもあれば、的確なアドバイスも可能となる一方、製造側にもユーザ目線で注文をつけることができるようになります。松下グループ全体としても有益ですし、実際「Ver.3」開発において多くの注文を出しました。

今西 私たちは「パナソニック商材のご提供」を通して、ユビキタス社会の実現に向けたお役立ちをすることを目指しております。運用にまで精通することで、より深いソリューションをご提供できると考えています。



提供会社：伊藤忠テクノソリューションズ

〔図2〕天気情報の提供例