

年間 3000 万人を超える訪日客。 日本国内では様々な市場において、 デジタルサイネージのニーズが 高まっています。

交通機関や商業施設などで利用される情報発信サイネージに加え、プロジェクターマッピング技術を応用した映像システムなど、デジタルサイネージは多様化しています。オーエスでは技術とアイデアを融合したシステム提案に取り組んでいます。



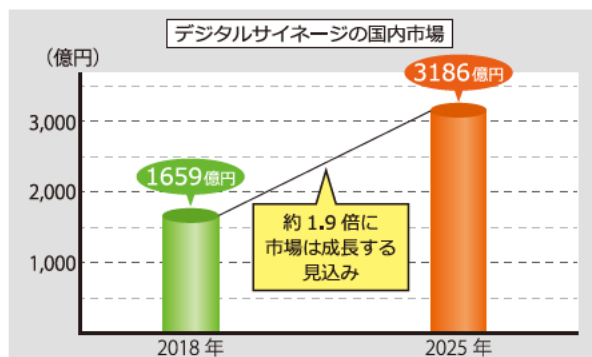
2019年8月1日発行
お客様へのお役立ち情報、
トピック等をお知らせする **NO.19**
情報誌をお届けいたします。OSnewsのバックナンバーはオーエス Web サイトでご覧いただけます。

■ 拡大するデジタルサイネージ市場

2025 年には 3000 億円を超える市場に

インターネットの普及にはじまり、情報伝達速度の大容量化、AI化などが進むにつれて、デジタルサイネージの配信するコンテンツも飛躍的に進化が見込まれます。例えば画像認識技術を活用したりアルタイム広告配信など、メディアとしての価値も高まっていくでしょう。

2020 年ばかりが注目されていますが、デジタルサイネージの需要は通過点に過ぎません。今後、その価値は更に高まっていく一方です。



転載：株式会社富士キメラ総研『デジタルサイネージ市場観調査 2019』まとまる (2019/6/13 発表 第19040号)
※2018 年は見込み値、2025 年は予想値。

■ 様々なシーンで活用されるデジタルサイネージ

屋内・屋外を問わず、あらゆる場所で、ディスプレイなどを活用して情報を発信するデジタルサイネージが増えています。

多言語
ディスプレイ

タッチパネル
ディスプレイ

**訪日観光客のインフォメーション
アテンドサイネージ**

多言語対応のタッチパネルを使用したデジタルサイネージ。人通りの多いロケーションに設置され、訪日外国人の方にも多く使われます。

駅の案内板

バスロケーション

Check! WEB でチェック!
筐体製造

**時刻・バスロケーション情報案内
交通情報案内**

複数の言語で表示し、多くの人に情報を発信するサイネージ。駅やバス停などで時刻表やロケーション案内に導入が進んでいます。

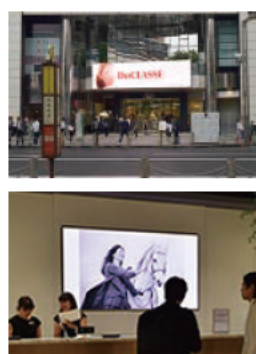
壁面 LED ディスプレイ

**商業ビル、ショップの大型ビジョン
大型映像**

外部壁面などに大型映像を表示しイメージ戦略やイベント案内、広告表示など用途は多様です。緊急速報に対応したシステムも増えています。

■ 導入事例

オーエスが実際にお客様へ納入した事例の一部をご紹介します。



導入事例 1 DoCLASSE 新宿アルタ店

屋外には大型 LED を設置し、店内にはレジ裏壁面に LED を設置。店舗 PR とブランド認知に効果を発揮しています。映像配信と制御はインターネット回線を介し、PC やタブレットから簡単に配信内容やスケジュールの管理を行うことが可能です。

Check! 導入事例の詳細を
WEB でチェック



導入事例 2 電気バス イケバス

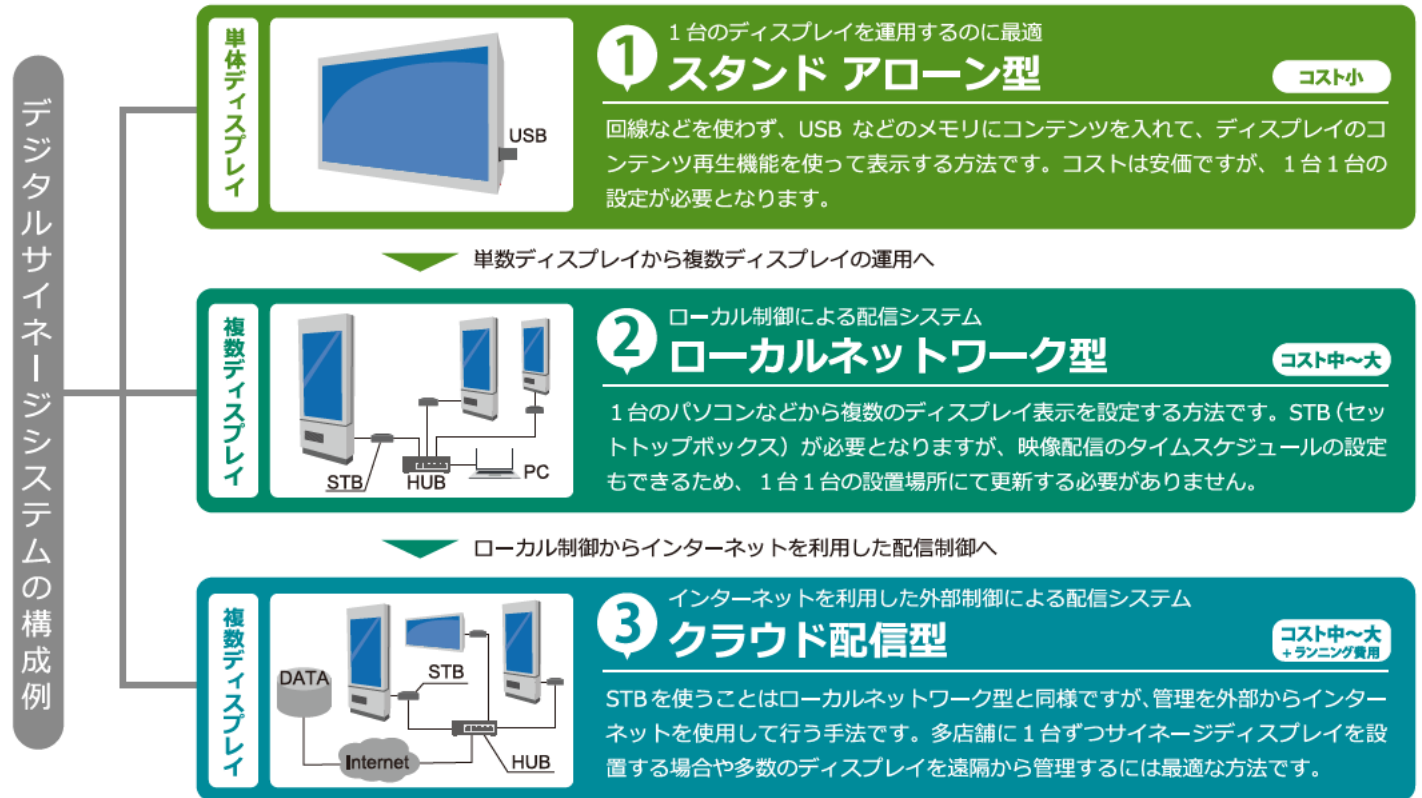
2019 年秋に運行開始予定の池袋副都心を回遊する電気バスの車内の天井と運転席の後ろにコンテンツ映像や停留所などの情報を映すマルチモニターを設置。映像配信はインターネット回線を介したクラウド型で、外部からの制御を可能としています。

Check! 導入事例の詳細を
WEB でチェック



■ デジタルサイネージの配信システム

オーエスではスタンドアロンタイプから情報配信制御を行うクラウド配信型のシステム開発まで、様々なご要望にお応え致します。



■ オーエスならワンストップでお任せいただけます

デジタルサイネージの企画、設計、筐体の製造、設置施工、さらには映像コンテンツの制作までワンストップでお任せいただけます。



乾坤一擲

019 代表 奥村正之

株式会社オーエスは二〇一八年、創立六五周年を迎え、更に新しい歴史を刻もうとしています。代表奥村正之が歩み振り返ります。「けんこんいつてき」で何が語られるか、お楽しみください。

システム会社の選定にあたっては、当社として初のコンペティションという形をとりました。それはプレゼンテーションを受ける事を通じ、このようなことが当社でも出来るのだということを知り、社員に知らしめるねらいもありました。参加いただいたシステム会社は4社になりました。

しかし、初のコンペはすんなりとは決まらず、何度かの社内検討、議論を重ねた上での決定となりました。幸い最終的に私の近しい人の勧めでくれた、大手システム会社にお願ひすることになりましたが、社内の意思統一することの難しさを知る良い機会になりました。

システム会社の選定が終わり、次は要件定義のフェーズに入りますが、過去に経験したことのない仕事であり、誰もがどうしてよいか分からない。

そこで、私と協力していただくことになった方とで全体像を模索していくことになりました。キーワードは情報共有・オンライン化・データベースでした。

それらを踏まえてシステム会社のアドバイスのもと、全体像を作り上げていったのです。

このような手順で何とかシステム設計もできがあり、いよいよ本格的なプログラムの制作およびハードの設置に取り掛かり、システム構築が進んでいきました。

導入モデルはIBMのホストコンピュータAS400を基幹に、ワークステーションを各拠点に順次配置する予定でした。

当初は東京・大阪・枚方工場の3拠点でスタートするつもりでしたが、さまざまな課題に直面し、結果的には全ての拠点(仙台・名古屋・福岡・山崎工場)を同時に立ち上げることになりました。

立ち上げるやいなや、ベテラン社員を中心に猛烈な批判が巻き起こり、「コンピュータを導入したら、手書き書類をFAXでやり取りしていた時よりも効率が下がった」「電話でやり取りする方が早くて便利」など営業サイドからの視点で批判が殺到。

反面、工場サイドからの視点は全く無視。工場サイドは今まで営業サイドからの整理されない情報になんとか対応するため夜遅くまで仕事をしていた経緯があり、コンピュータの導入により、情報が整理され、工場への情報の取り込み時間もルーIALIZEDされたので、生産効率が格段に改善されたのです。営業サイドの、この生産サイドの効果に無関心な態度が、この後半半間ずっとこのような批判と運用問題解決のために戦う日々を過ごす原因になったのです。

記載内容に関するお問い合わせは、弊社担当者あるいはコンタクトセンターまでお願いいたします。