

ザック・ストラテジー

デジタルサイネージ配信プラットフォーム『ストラトス』

プロモーションを効率的、戦略的に

編集から配信まで、サイネージ運用をワンストップで

サイネージの効率的かつ戦略的な運用を可能にする『ストラトス』は、開発から市場投入まで間もないが、導入ホールは着々と増えている。なぜ、これだけの評価を獲得できたのか、そして今後どのように進化していくのか。岩井直己取締役役に話を聞いた。

——『ストラトス』の特徴は？

岩井 サイネージの編集からコンテンツ作成、配信までをワンストップで行い、「直観的」な操作で誰でも簡単にアウトプットを出せる点が特徴です。特に動画コンテンツは、複数のテンプレートをもとに、オリジナルの動画が簡易に作る事ができます。オンラインによるブラウザ配信を実現したので、お客様のニーズに沿って開発ができるのがポイントです。

——パチンコホールではサイネージプロモーションは古くから使われてきました。**岩井** ホール様のサイネージ管理を現場で見ると、意外と複雑な運用をしていると感じています。例えば「何時から何時ま



ザック・ストラテジー
岩井直己 取締役

でこんな動画を流す」といったスケジュール管理を一台ずつ設定したり、動画コンテンツも機種ごとに作り、そこに膨大なリソースを費やしているケースも見受けられます。超大型店になると、1000機近くのサイネージを設置しているお店もありますから、1台ずつ設定するとなると、相当な労力がかかります。また、本部の販促部署で機種動画を作っている企業でも、導入台数や導入日が店舗によって異なるときは、本部が店舗ごとにアレンジしていかなくてはならない。弊社のシステムを導入した法人様では、本部で作成したものを各ホールに展開し、細部のデザインは店舗側がアレンジするといった運用をすることで、効率化につながっています。

——『ストラトス』を導入したホールからはどのような反響がありますか？

岩井 圧倒的に多いのは、工数の削減と、それに伴う効率化です。サイネージ配信に費やす時間が半分以下になった、「9割削減された」というホール様もあります。コンテンツの作成から配信までの工数削減以外にも、戦略的なプロモーションができるようになったこと、実施やペーパーレス化によるコストカットなども評価いただくことも多い。また、『ストラトス』はクラウド上で各店舗のアウトプットが共有できるので、全体のレベルの底上げにつながります。販促に関する業務が特定の

人に依存しなくなるというメリットも大きいと思います。

——内製化しているホールでもデザイン担当者に属人化してしまい、その担当者がいないと進められなくなることもあると聞きます。

岩井 『ストラトス』を導入することで、そうしたリスクをなくすことができます。ホール全体のサイネージの通信状況が一画面で見られることも、メリットとして挙げていただいています。サイネージの設置場所、配信するコンテンツは適しているかなど、リアルタイムで確認しながら、戦略的な提案や変更ができる。普段、本社に勤務している方が、店舗に行かなくても確認できるので、認識のギャップがなくなると言えます。

——『ストラトス』は今後も進化していくのでしょうか？

岩井 将来的にはサイネージの管理・運用をほぼ自動化できるような仕組みにしていきたいと考えています。「新台の動画」「ホール情報」「設備やサービス」など、発信したい内容をサイネージ全体のうち、どんな割合で発信していくのかなど、ある程度のシナリオを事前に作り、日々の運用は人がほとんど関与しなくしていくようなシステムです。ホール様が戦略的なプロモーションを実施していくための、最強のツールでありたいと思います。 [A]