

表題：第 23 回 DSC 勉強会

日時：

2009/7/15(水)16:30～18:00

場所：

慶応義塾大学三田キャンパス西校舎ホール

1. 事務局連絡 石戸

- ・ 開会挨拶（配布資料の案内）

・ 日本経済新聞社 桂・遠藤・清水 様：リテール・デジタルサイネージ 2010 について。リテール・デジタルサイネージとは、東京ビッグサイト東ホールで開催する展示会で、前回は 41 社が出展、来場者は約 15 万人だった。商談も多く大盛況であった。95.2% がまた出展したいとのこと。次回は来年三月の開催予定。

DS と密接に関連する分野の展示会を理想的な組み合わせで同時開催する（JAPAN SHOP など）。次回は商談を支援する WEB の Q&A システムを強化したい。10 月 9 日まで出展の申し込み可能。

2. 各部部会からの報告

2-1. システム部会 パナソニック(株) 窪田 様

ガイドブックの作成と DSJ というふたつの結果を出した。今後何をしていくかの活動計画を検討中。

現在と未来のギャップをどう埋めるかが今後の課題ではないか。そのために「マイノリティレポート」を皆で鑑賞した。未来の DS のシナリオが描かれており参考になった。血液型別にチーム組み、未来がどう有るべきかを議論した。次回は、8 月 20 日を予定。

2-2. 指標部会 (株)スペースシャワーネットワーク 引場 様

7 月初旬に予定していた部会を延期。

6 つのキーをそれぞれのカテゴリー別にどう数値に落とし込むかを次のステップとする。最近メディアにとりあげられている。他部会との接触と検証を検討している。次回は、7 月末か 8 月初旬を予定。

2-3. ロケーション部会 (株)オリコム 吉田 様

今ロケーション部会は、秋葉原／六本木／ロケーションデータベース WG／パーソナルサイネージ WG の 4 つのグループに分かれて活動している。秋葉原と六本木は、実証実験を行う。

秋葉原…10 月 17 日の秋葉原エンタ祭りでメーカーからディスプレイを借りる。そこで顔認識を取り入れた画像・映像を流したい。

六本木…港区は産業が振興しており実施が難しい。地方のサイネージとの接続・かかわりを模索。アーティスティックなものを検討中。

ロケーションデータベース WG…新宿秋葉原以外での実施。ロケーション部会・システム部会との連携。ユーザー目線のデータを収集。

パーソナルサイネージ WG…ビジネス・システムの在り方について議論。デジタルフォトフレームなどのビジネスアイデアの議論していきたい。他の部会との連携が必要。

メンバー募集中。特に秋葉原。

2-4. プロダクション部会 ニューフォリア 中尾 様

ワーキンググループ（以下 WG）を設置し、具体的に進めていく。

- ・アワード WG…プレアワードを 6 月に実施。アワードは第 1 回を 1 月に実施。
- ・権利処理 WG…情報収集をしながらどのように権利処理の交渉をしていくか。
- ・コンテンツの演出 WG…デジタルサイネージのコンテンツの演出の検討。他部会との連携が必要。著作権の勉強会 8 月に第 1 回を開催する。音楽の著作権に関して勉強する。また別途でご案内する。次回は 7 月 30 日 16:00～開催。

3-1. ゲストプレゼンテーション1 学び ing(株) 斉藤 常治 様

「クラウドコンピューティング・プロモーション活用事例のご紹介」

クラウドコンピューティング・仮想サーバーについて。ぱっと作ってぱっとやめられる仮想サーバーの良さを知ってもらいたい。本をだした。「AmazonEC2/S3 クラウド入門」は大盛況。

- ・学び ing について。ネットプロモーションの会社。
- ・なぜクラウドコンピューティングを扱うようになったか。クラウドコンピューティングとはソフトウェア的にサーバーを作ること。一度に多くのサーバーを作れる。バズワード。
- ・「けんてーごっこ」は 250 万人が利用。Amazon の中の仮想サーバーに設置している。取り入れた理由は特ダネ!で放映されたこと。サーバーがダウンするくらい注目された。また、サーバーダウンはビジネスモデルも原因。PV 数が予測できない。人気が出れば出るほどサーバーに負担がかかった。
 - ・ブログパーツのように、好きに持ち帰ることができ、個人ブログなどで貼ることで SEO 効果が得られる。順位がつくことで競争心を煽る。
 - ・好み似た人がけんてーの各設問に集まるため、個人の嗜好に合わせた効果的な広告が打ち出せる。
 - ・AmazonEC2 という言葉だけでも覚えてほしい。Amazon の電子商取引ではなく EC2 とは Amazon エアスティック・コンピュータ・クラウドの略 CC を重ねて C2。S3 はシンプル・ストレージ・サービスの略。エアスティックとはゴムが伸縮するという意で、アクセスが少ない時にはサーバーを最小限にして、PV が跳ね上がる時には、仮想サーバーを 2000 台ほど一気に立ち上げられる。伸縮自在にサーバーを増やしたり減らした

りできるのがクラウドコンピューティングの一番よいところ。

- ・ネットにつながられる環境さえあれば、サーバーが立ち上げられる。ネットの世界にハイスペックなHDもCPUも設定されている。環境を整える必要がない。最低限のPCで最大限のパフォーマンスのサーバーが利用できる。ネットワークにつながりさえすれば必要な時だけ必要なだけサーバーが利用できる。レンタルサーバーよりも安い。
- ・さいたま市委託でさいたま新都心にデジタルサイネージ上で流れているけんてーごっこクロスメディアのサービスの案内、クラウドコンピューティングに関する案内など、さらに詳しい情報に関しては、8月6日のビックサイトでの基調講演にご来場いただきたい。

3-2. ゲストプレゼンテーション2 (株)ディメンションズ 清水 様

「インタラクティブデジタルサイネージの導入事例・今後の展望について」

- ・(株)ディメンションズの会社紹介。DS プレアワードにエントリーした。大型LEDビジョンの販売/映像パッケージの作成/RIM ソリューション/ウェブ・モバイルソリューション
- ・Touch ACT! について…タッチパネル機能付き表示機とコンテンツ編集ソフトで、誰でも簡単にインタラクティブサイネージを導入できる。施工は特別な技術は必要なく、3~4時間と短時間でできる。さまざまな店舗形態に対応したタッチパネルソリューションを提案できる。システムの説明。海外事例 (nike, ラルフローレン) の発表。
- ・Touch ACT! の提案事例…実用性だけではなく、販促ツールとしての利用を提案。マーケティングの結果、不動産業界への進出を決めた。理由は(1)紙媒体が強い (2)多額の広告費 (3)立地条件がよい (4)店舗数が多い minimini、センチュリー21 や街の不動産屋などで導入した。操作方法に説明がいない、直感的な操作を実現。どんどん触りたくなる視覚的アプローチ。導入メリットは、24時間365日店頭営業が可能で、認知度を向上させること(物珍しさで興味を引き付ける)、潜在的顧客を獲得できること(興味があっても来店できない顧客へのアピール)。時間別タッチ割合は19時以降が多く、曜日別タッチ割合は定休日の水曜が多く、消費者心理への働きかけに効果が見られる。
- ・今後の展開について…他業界への展開。アパレルや携帯、旅行業界、飲食店など。モバイルとの連動も。
- ・Touch ACT! の販売を通じて…(1)プランニングの重要性…設置場所、ターゲットの設定、ターゲットの状況(ディスプレイは大きければよいというものでもない)、効果基準、次のアクションや誘導の動線を考える。(2)コンテンツの重要性…デジタルサイネージならではの見せ方の追及。(3)ユーザビリティの重要性…操作性(簡単操作)

4. 事務局連絡 石戸

懇親会等の諸連絡

以上