

新規事業に挑戦！（第23回）

“妄想”から生まれるデジタルサイネージの活用法

2018.04.16



山下恵助代表取締役社長。1991年、専修大学経済学部卒業。その後、米国のカリフォルニア州立大学へ留学。95年、有限会社シーズ入社。2000年、有限会社ノイエを創業、代表取締役に就任。08年、ノイエをクロス・メディア・ネットワークス株式会社に変更。現在に至る。

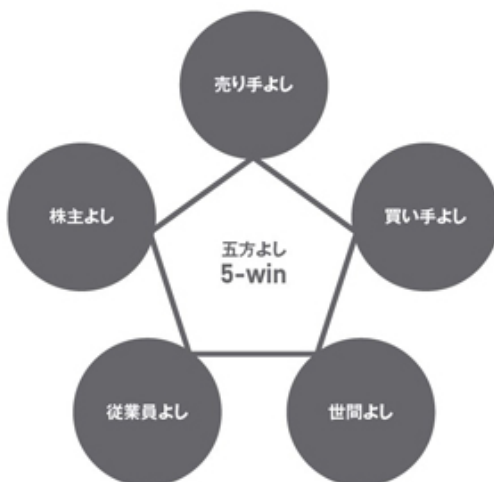
次々とデジタルサイネージの活用法を提案するクロス・メディア・ネットワークス(以下CMN)の発想は、山下代表の妄想から始まるという。そんな同社の次の狙いは自動販売機だという。

山下代表が掲げる「五方よし」

近江商人の心得として「三方よし」という言葉が知られている。「売り手よし」「買い手よし」「世間よし」の3つを指し、売り手と買い手が共に満足し、世間からの評判も良いのが優れた商売だという考え方だ。CMNではさらに「従業員よし」「株主よし」を加えた「五方よし」を企業理念に掲げている。

この「五方よし」の理念が大切だと山下代表が痛感したのは、16年にタイを訪れたときだという。タイは華僑系や欧米系の企業の進出も盛んな激戦区だ。

CMNが掲げる「五方よし」の概念



「そんな中で勝ち抜いていくには、地元の財閥など、有力者とつながりながら事業を営む必要がある。ただ売ればいいわけではない。『内輪』、つまり従業員や出資者との関係性を大切にしないといけない。そう実感しました」

システムエンジニアをはじめとする技術系のスタッフは、自分とは明らかに考え方が異なる。そんなスタッフと、価値観を合わせて働く上で役に立ったのがタイで感じた「五方よし」の考え方だった山下社長は語る。現在では、10人のシステムエンジニアがCMNの開発現場を支えている。

「システムエンジニアの仕事はあくまで、製品を作ることです。ビジネスのゴールはその製品を使って社会に影響を与えることです。その感覚の違いを埋めるには、命令だけではダメで、良好な関係を築く必要があります。五方よしの考え方を何度も伝えながら仕事を進めていきました」

デジタルサイネージのハードウェアは、1台数十万円の金額で提供している。サイネージだけを販売している企業と比べれば、倍以上の金額だ。高価なハードウェアをネットワークに接続することで、さらに月々の運営費用が発生する。運営費用の中から、アライアンスを結んでいる他社企業にサーバー利用料などが入るビジネスモデルになっている。

顧客にデジタルマーケティングの思考がない場合は、デジタルサイネージのハードウェアを購入し、映像データなどをUSBメモリに入れてデジタルサイネージに挿して、単なる電子看板としてだけ使うこともある。CMNが想定しているようなマーケティング施策にはとても及ばない、もったいない利用方法ではあるが、現実にはそのような使われ方もしているという。

とはいえほとんどの顧客は、マーケティングによる課題解決を視野に入れて契約する。モニター単体なら、コスト的にもっと安価な企業は存在する。それでも、その先のマーケティングでの活用を視野に入れて、CMNと契約する企業が増えている。

アイデアは山下代表の先見性と顧客ニーズの掛け合わせ… 続きを読む