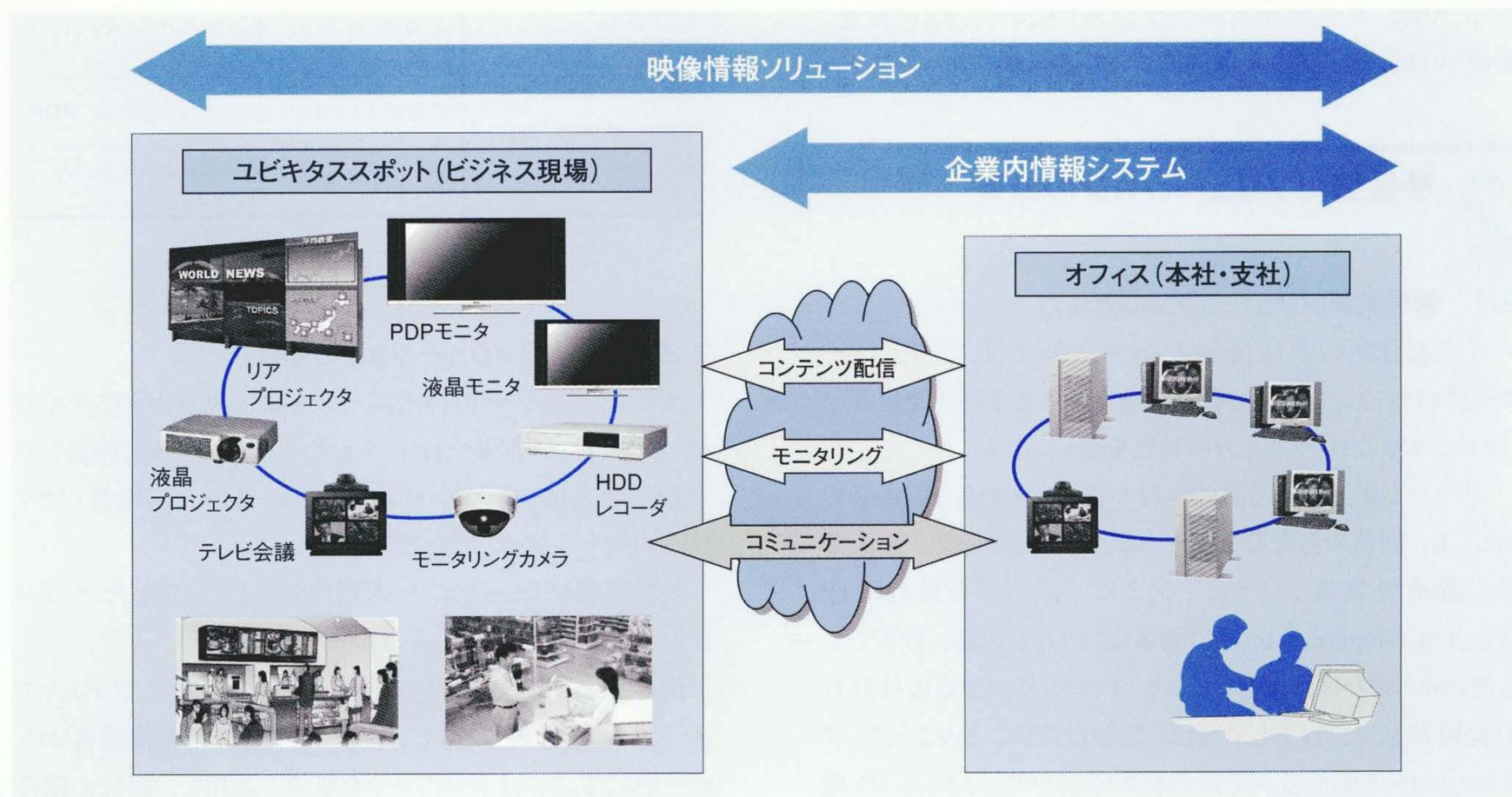


# 映像情報ソリューションの展開

## Development of Image Information Solutions

鈴木 仁 Hitoshi Suzuki



注：略語説明 PDP (Plasma Display Panel), HDD (Hard Disc Drive)

### 映像情報ソリューションの構成要素

日立製作所の映像情報ソリューションでは、ユビキタススポット(店舗や駅といったビジネスの場)に設置した映像機器と、オフィスを中心とした企業内情報システムをネットワークで接続することにより、映像情報を取り込んだITシステムを実現する。

企業活動におけるIT化の進展により、店舗や駅などビジネス現場のIT化ニーズが高まっている。一方、映像情報のデジタル化技術の進歩とブロードバンドネットワークの普及により、映像情報を取り込んだ、現場ニーズに即したITシステムの構築が可能になった。

日立製作所の映像情報ソリューションは、実績ある

情報システムと、世界でトップシェアグループに入る、競争力のある映像機器を組み合わせ提供することで、顧客の“Save Money (節約)”, “Make Money (増益)”といった現場ニーズに対応した機能と効果を備えており、株式会社QUICK、小田急電鉄株式会社などで採用され、実績を上げている。

## 1 はじめに

企業活動のIT化は、企業内情報システムとして、オフィス業務の効率化を中心に進展してきた。一方、店舗や駅といったビジネスの場でのIT化はこれからである。日立製作所は、このようなビジネスの場を「ユビキタススポット」と呼ぶ。企業間競争が激化する中で、ユビキタススポットの効率化を実現するITシステムへのニーズが高まっている。

ユビキタススポットでのIT化の障害は、取り扱うべき情報が

多様な点である。店舗は店員や買い物客が行き交う場所であり、オフィスのようにデスクでパソコンを操作することや、情報をプリンタで出力することは難しい。防犯に欠かせない入力情報は、売り場に設置されたカメラ映像であったり、サービス向上に必要な出力情報は、売れ筋商品の使い方を紹介するビデオ映像であったりする。従来、これらの映像情報はアナログ情報が主体であることから、IT化に利用することが困難であった。また、ユビキタススポットが情報システムを中心であるオフィスから遠隔地にある点も課題であった。

しかし、デジタル化技術の進歩とブロードバンドネットワー

クの普及により、映像情報を取り込み、ユビキタススポットとオフィスを結ぶITシステムを構築する環境が整ってきた。売り場のカメラ映像を本部に送り、(1) 防犯だけでなく売り場管理に利用する、(2) リアルタイムな売れ筋情報を売り場に表示する、(3) 店舗と本部間で遠隔テレビ会議を行うといった、ユビキタススポットのIT化を実現できる映像情報ソリューションへの期待が高まっている。

ここでは、日立製作所の映像情報ソリューションの機能、効果と特徴、および納入事例について述べる。

## 2 映像情報ソリューションの概要

### 2.1 映像情報ソリューションの考え方

日立製作所の映像情報ソリューションでは、従来のメーカー側の視点ではなく、顧客の視点で考える。映像情報ソリューションにおける考え方の対比を表1に示す。

ソリューションという商品の中身が従来と変わらない場合であっても、価値の考え方を変え、顧客から見た価値、導入効果を最重要要素と考える。例えば、顧客から見たPDP (Plasma Display Panel) の価値は、PDPを店舗に設置しても使いみちがなければゼロであり、PDPを使用して店員教育の費用が半分に減るとすれば、価値は高い。このように、ソリューションの価値は、顧客の事業環境やアプリケーション環境によって異なる。また、世界でトップシェアの製品を使う安心感・満足感といったブランド価値も、ソリューションの価値を高める要素と考える。

日立製作所は、このような顧客視点重視の考え方に基づいて、顧客にとって価値の高い映像情報ソリューション提案を目指している。

### 2.2 映像機器の特徴

映像情報ソリューションに含まれる日立グループの映像機器は、世界でトップシェアを獲得したPDPをはじめとする最新映像技術により、優れた価格・性能比を持つ。

日立製作所は、これらの高品質な映像機器と、実績ある情報処理システムを組み合わせることにより、顧客へ高価値の映像情報ソリューションを提供している。

表1 映像情報ソリューションについての考え方

従来のメーカーの視点ではなく、顧客の視点で考える。

項目	顧客の視点	メーカーの視点
商品の価値、価格に影響する要素	顧客から見た価値、導入効果、ブランド価値	費やしたコスト、市場価格
商品でねらうべき優位点	顧客の競争優位	商品の競争優位
商品の中身	機器単品、システム、サービスなど	

表2 映像情報ソリューションへの期待効果

顧客の視点で整理すると、「Save Money(節約)」タイプと「Make Money(増益)」タイプに大別できる。

ソリューション	期待効果	ソリューションの例
「Save Money(節約)」タイプ	マーケティング費の低減	商品紹介システム、PDP
	教育費の低減	e-ラーニングシステム、液晶モニタ
	会議費の低減	遠隔会議システム、カメラ、液晶プロジェクタ
	盗難被害額の低減	モニタリングシステム、カメラ
「Make Money(増益)」タイプ	広告収入の増大	広告表示システム、PDP
	売り上げの増大	商品紹介システム、リアプロジェクタ

### 2.3 映像情報ソリューションの効果

ユビキタススポットのIT化ニーズを顧客視点から整理すると、事業のコスト削減をねらいとした「Save Money(節約)」タイプと、収入増加をねらいとした「Make Money(増益)」タイプのソリューションに大別できる。

映像情報ソリューションへの期待効果と、対応したソリューションの例を表2に示す。

例えば、商品紹介システムと遠隔モニタリングシステムとでネットワークを共用するなど、複数のシステムで映像機器・コンポーネントあるいはネットワークを兼用、共用し、複数の期待効果を組み合わせたソリューションとすることにより、いっそう高い投資効果が期待できる。

### 2.4 企業情報システムとの連動効果

映像情報ソリューションでは、映像機器・コンポーネントと企業情報システムをネットワークで接続することにより、いっそう確かな投資効果が得られる。企業情報システムやオフィスとの連動効果の例を表3に示す。

表3 企業情報システムとの連動効果の例

映像機器と企業情報システムを接続することにより、いっそうの効果が期待できる。

ソリューション例	基幹系、オフィスとの連動の例	連動効果の例
モニタリングシステム	本部のパソコンから、売り場のカメラ映像が見られる。	防犯効果だけでなく、商品や店員配置などの指導・確認による売り場管理効果も期待できる。
商品紹介システム	本部のデータベースにある売れ筋ランキングをリアルタイムで店舗に表示する。	商品の特徴の訴求だけでなく、実際の売れ行き具合が買い物客に伝わり、いっそうの売上増が期待できる。
遠隔会議システム	新商品の特徴やセールスポイントの解説情報を店舗に通知する。	店長会議などの出張旅費の低減だけでなく、アルバイト店員への商品知識教育費の低減も期待できる。

## 3 映像情報ソリューションの納入例

### 3.1 株式会社QUICK納め金融情報表示システム

株式会社QUICK(以下、QUICKと言う。)は、株価などの金融情報をリアルタイムに表示するサービスを提供している。従来、証券会社などの店頭で株価ボードでは、LED(Light Emitting Diode)文字表示素子などによる銘柄、株価といった文字情報だけを提供しており、銀行の店頭で金利ボードでも、金利などの文字情報だけしか表示していなかった。今回、QUICKが販売する金融情報表示システムに、日立製作所の映像情報ソリューションが採用された。

株式会社新生銀行広尾支店に設置されたリアプロジェクタの例を図1に、金融情報表示システムの構成例を図2にそれぞれ示す。

店舗側は、QUICKがサポートする表示制御用ソフトウェアを使用している。表示機器には、大画面を構成でき、明るく、人の目を引くことから、マルチ大画面のリアプロジェクタを選んだ。

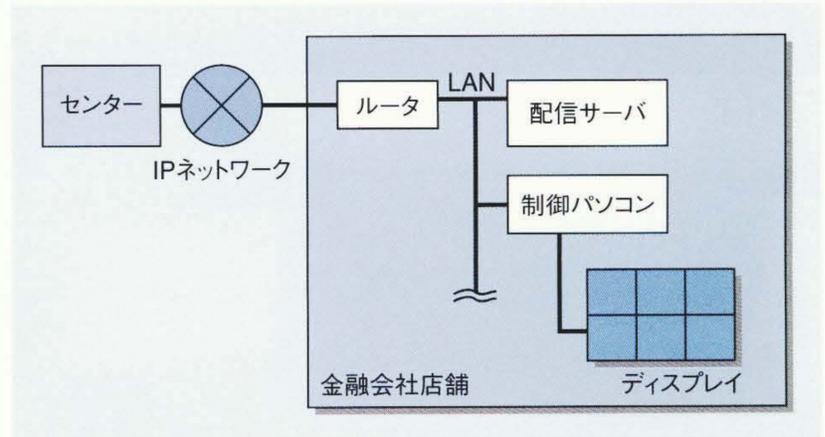
この金融情報表示システムでは、金融・経済ニュース、経営者へのインタビュー、注目商品の価格グラフなどの映像を含む、多面的な金融情報を来店客や通行客に提供することができる。そのため、取引客の獲得や取引額の拡大などの追加効果が期待できる。

株式会社新生銀行が京浜急行電鉄株式会社の各駅に設置したATM(Automated Teller Machine)のブースに取り付けた40型リアプロジェクタの例を図3に示す。このシステムでは、従来は金利ボードで行っていた金利表示ができるだけでなく、以下のような追加効果が期待できる。

- (1) 乗降客にATMの存在を知らせることができるため、ATMの稼働率が向上する。
- (2) 乗降客へのサービスが向上でき、情報媒体としての利用も可能になる。



図1 金融情報表示システムの設置例(株式会社新生銀行広尾支店)  
40型8面のリアプロジェクタにより、金融情報を多面的に提供している。



注：略語説明 IP(Internet Protocol), LAN(Local Area Network)

図2 金融情報表示システムの構成例

ディスプレイに表示されるコンテンツは、センターから送られ、配信サーバおよび制御パソコンを経由して表示される。

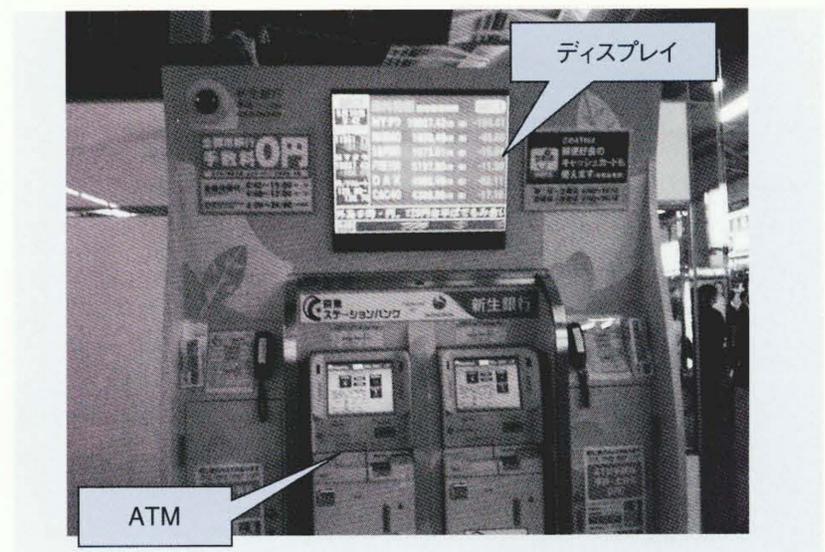


図3 金融情報表示システムの設置例(京浜急行電鉄株式会社の駅)  
40型リアプロジェクタにより、ATMの利用者に各種情報を提供している。

### 3.2 小田急電鉄株式会社納め満席・空席表示システム

小田急電鉄株式会社(以下、小田急と言う。)の各特急停車駅で、特急券の自動販売機付近に設置する特急ロマンスカーの満席・空席表示システムに、この映像情報ソリューションが採用された。

箱根湯本駅に設置されたリアプロジェクタの例を図4に、満席・空席表示システムの概略構成を図5にそれぞれ示す。表示する情報をHTML(Hypertext Markup Language)をベースにして蓄積するサーバと、HTML情報を定期的に取り込んで表示装置に表示する制御パソコンをLANで結ぶ構成とした。この構成では、表示する内容を変更する場合、それぞれの制御パソコンのソフトウェアを変更する必要がないという特徴がある。

表示装置には、奥行きを確保できる場所では、明るく、目を引くことからリアプロジェクタを、奥行きが確保できない場所では、PDPモニタあるいは液晶モニタをそれぞれ選択できる。

満席・空席表示システムにより、特急乗車客の増加による売上増加だけでなく、小田急にとっては以下のような追加効果が期待できる。

- (1) リアルタイムな運行情報の表示により、乗降客へのサー



図4 満席・空席表示システムの設置例(小田急電鉄株式会社の箱根湯本駅)

40型3面のリアプロジェクタにより、乗降客のための情報を多面的に提供している。

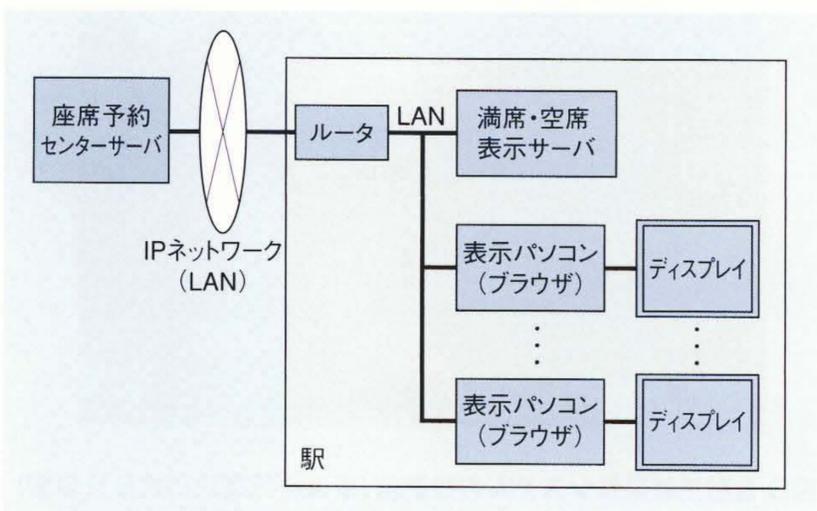


図5 満席・空席表示システムの構成

満席・空席表示サーバに、センターからの満席・空席情報や他の情報を取り込み、各ディスプレイに表示している。

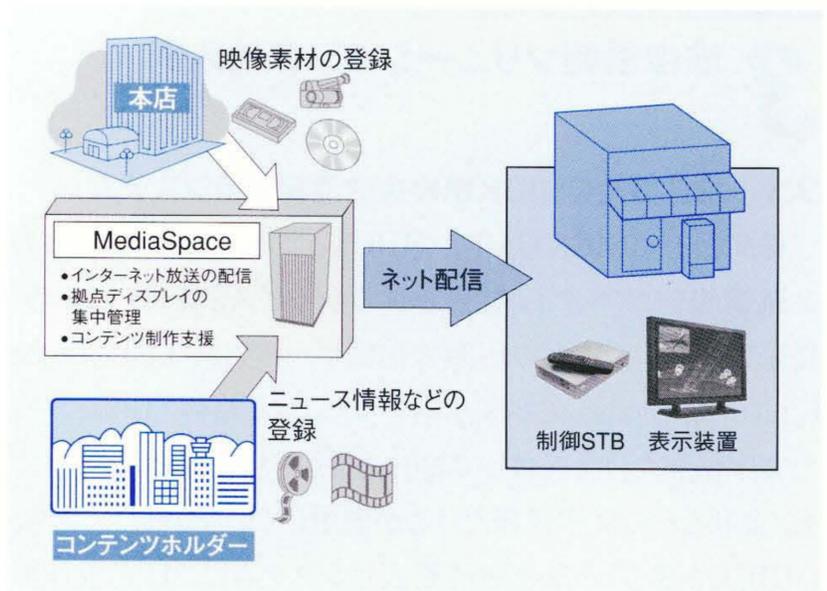
ビスが向上できる。

(2) 行楽案内の表示などにより、旅行、飲食などの鉄道関連事業への集客向上も図れる。

### 3.3 今後の展開

今後の展開の一つとして、多店舗チェーン店などが映像情報ソリューションの利点をすばやく享受できるように、初期投資を抑えて導入をしやすくする取り組みを進めている。

多店舗チェーン店などが、現在、安価なテレビデオなどを利用して行っている商品紹介システムを、映像情報ソリューションでリプレースする構成案を図6に示す。同図中の制御STBは、制御パソコンに代わって表示装置を安価にネットワーク接続するための機器である。制御STBには、PDPモニタ、液晶モニタ、リアプロジェクタといった最新表示装置を接続、制御できるのはもちろんのこと、安価な既設のテレビデオを接続、



注：略語説明 STB(Set-Top Box)

図6 商品紹介システムの構成例

MediaSpaceサービスでは、顧客からの商品紹介コンテンツと、ニュースなどの共通コンテンツを組み合わせたネット配信サービスを提供している。

制御することもできるため、投資額を抑えることが可能になる。

顧客の代わりに各店舗の表示装置に商品紹介などの映像情報を配信する、日立製作所のASP(Application Service Provider)サービスが「MediaSpaceサービス」である。これを利用することにより、顧客は、映像配信センターや運用部門を設けることなく、月払いの経費で企業情報システムを運用することが可能になる。

## 4 おわりに

ここでは、日立製作所の映像情報ソリューションと、納入事例について述べた。

日立製作所は、今後も顧客重視の視点を基に、いっそう幅広い業種のニーズにこたえるソリューションの開発に努めていく考えである。

### 参考文献

- 1) 尾鷲, 外:ユビキタスアクセスと情報ライフライン, 日立評論, 85, 7, 499~502(2003.7)

### 執筆者紹介



鈴木 仁

1972年日立製作所入社、ユビキタスプラットフォームグループソリューション統括本部 システムフロントセンター所属  
現在、ユビキタスソリューションの拡販に従事