

ストリートメディア、デジタルサイネージを利用した地域異業種店舗の相互送客システム

「ロードサイドチャンピオン」の全国展開を開始

地域広告会社連合「メイシス」の主力会社との連携で、まず大手ガソリンスタンドSSの
高機能 POS 画面サイネージを活用した地域商圏小売サービス店舗への最大送客効果を目指す

2013年10月8日

ストリートメディア株式会社(本社、東京都千代田区・代表取締役社長、大森洋三、以後ストリートメディア)は、このほど、愛知県の広告代理店である株式会社新東通信(本社、愛知県名古屋市中区・代表取締役社長、谷鉄也)、京都府の株式会社関広(本社、京都府京都市・代表取締役社長、美馬敬)四国、中国地区の星企画株式会社(本社、愛媛県松山市・代表取締役社長、薬師神頼)、北海道の株式会社ビーアールセンター(本社、札幌市・代表取締役社長、雁田充範)等、全国の地域を代表する広告会社連合「メイシス」※の中心会社とともに、デジタルサイネージを利用した地域内の異業種店舗間での相互送客システム「ロードサイドチャンピオン」を、展開して行くことになりました。

これは、ストリートメディア社の開発したデジタルサイネージを利用し、画面では、店舗に来店した客に店内情報、商品情報だけではなく、同じ地域(商圏)の連携する近隣他店舗の情報を発信し、クーポン引換券を発行することで、相互に送客をおこなう、というものです。それによって地域の経済を活性化し、店舗の販売収入を増やすのみならず、「送客収入」という新たな収益を生む仕組みが構築出来ました。

具体的には、同社の独自開発したデジタルサイネージ配信システム「ストリートキャスト」で、同社が無償提供で店舗に設置したデジタルサイネージを運用し、連携する近隣他店のクーポン情報並びにクーポン引換券をデジタルサイネージから発行、顧客が移動した近隣店舗でクーポン券に交換する仕組みを提供する、というものです。

昨今、数多く立ち上がり始めているO2Oの仕組みは、スマホ等の普及によりこれからのICTサービスとして注目を浴びていますが、ストリートメディア社は、2008年の創業以来、デジタルサイネージによる販促支援サービスを「リアル店舗の売り上げ増加に強いICTモデル」としてトータルに開発提供し、流通小売店舗内の活性化、売上の増加に貢献してきました。

一方、送客についてストリートメディア社は一昨年、中部地区の大手ガソリンスタンドSS(サービスステーション)で「デジタルサイネージである近隣の異業種店舗の情報を流し、そのレシートを持って行けば割引のクーポンになる」という実験を行なったところ、来場者の15.8%の客がその近隣店舗での購買に繋がるという実効性のある成果を上げ、高い評価を受けました。

今回の取り組みは、地域の各SS店のリアルな来場者(約10,000来場車/1SS/月間)を対象に、高機能POS画面でもあるデジタルサイネージからレシート型クーポンを発行し近隣連携店で引き換え使える相互送客の仕組み・リアルサービスをストリートメディア社が構築、また連携設置店舗の参加促進は、全国のリアルな地域商圏の開拓に強い「メイシス」加盟広告代理店を中心に進めるものであり、まさにオフライン to オフラインでの最大のO2O効果を目指すまったく新しい実体的ICTサービスとも言えます。

なお、これらの設置店舗の開拓には、全国の「メイシス」加盟広告代理店を中心に2015年までに、地域商圏経済の活性化、店舗の売り上げ増に貢献する、新しい切り札となる「メディア」として、10,000店舗への設置、そしてロードサイドチャンピオン化を計画しています。

ストリートメディア社は、この展開で2015年度末までに12億円の売上を目指しています。

※メイシスHP：<http://www.maces.jp/home/>

■お問い合わせ先

ストリートメディア株式会社 担当：廣瀬 純一(ひろせじゅんいち)

E-mail：info@streetmedia.co.jp

URL：<http://streetmedia.co.jp>