

### リカーリングで導入の初期コストとトータル費用を低減。 お客様に魅力的で、スタッフには働きやすい店舗づくりを実現



## 株式会社 モスフードサービス 様

導入時期：2022年1月  
導入地域：全国

#### 課題

フランチャイズ店舗でメニューボードや店内掲示物のデジタルサイネージ化がスムーズに進んでいない

#### 解決策

デジタルサイネージのリカーリングで初期コストとトータル費用を抑えてデジタルサイネージ化を推進

お客様にとっては魅力的で、スタッフにとっては働きやすい店舗を、デジタルサイネージを活用して構築していきます

株式会社モスフードサービス  
デジタルマーケティング部  
マーケティンググループ  
グループリーダー代行  
大樂 泰督 様

※所属は納入時のものです。

#### 背景

フランチャイズ店舗の店内外掲示物のデジタルサイネージ化が課題  
株式会社モスフードサービス様はフランチャイズチェーンによるハンバーガー専門店「モスバーガー」を全国に展開されています。2022年に創業50周年を迎え、デザインを刷新した店舗やカフェ型店舗の開拓など、様々な事業を積極的に展開されています。一方で、基幹事業であるフランチャイズ店舗のモスバーガーでは、店内外掲示物のデジタルサイネージ化がスムーズに進んでいない課題を抱えていました。

#### 導入した理由

#### リカーリングで初期コストとトータル費用の低コスト化を実現

株式会社モスフードサービス 店舗システム部の森井様は「フランチャイズ店舗としては店内外掲示物のデジタルサイネージ化に大きな期待をしていました。しかし、サイネージ購入など初期コストが大きな負担になるため、なかなか導入に踏み出せない状況でした」と語ります。そこで、月額提供モデルで導入の初期コストを抑えることのできるパナソニックのサイネージリカーリングサービスに注目。保守や経年劣化時のリプレイスもサービスに含まれるため、通常の購入と比較するとトータル費用の低コスト化を図れる点が採用の決め手になりました。森井様は「2022年1月からリカーリングでデジタルサイネージを運用していますが、初期コストとトータル費用を抑えることで導入のハードルが下がり、順調にデジタルサイネージ化が進んでいると実感しています」と語ります。

#### 食を通じて人を幸せにすること

株式会社モスフードサービス様は2022年3月に創業50周年を迎えました。“食を通じて人を幸せにすること”を経営ビジョンに、国内1200以上の店舗数を誇る「モスバーガー」を基幹事業として、さまざまな飲食サービスを提供されています。

- 所在地：東京都品川区大崎2-1-1 ThinkPark Tower 4階
- URL：<https://www.mos.co.jp/company/>



# サイネージリカーリングサービス



▲ ドライブスルーサイネージ(モスバーガー柏豊四季店)



▲ 店頭メニューボードサイネージ(モスバーガー芝大門店)



▲ 店内メニューボードサイネージ(モスバーガーアトレ品川店)



▲ デジタルサイネージソリューションAcroSignの操作画面

## 導入後の効果

### 店舗形態に応じて3種のデジタルサイネージをリカーリングで提供

店舗の形態によって3種類のデジタルサイネージシステムをリカーリングで提供しています。ロードサイド店向けのドライブスルーレーンで商品請求やオーダー内容を表示する“ドライブスルーサイネージ”をはじめ、ビルイン店向けに店頭で季節商品やプロモーションを表示する“店頭メニューボードサイネージ”、フードコート店向けにはカウンター上部に基本3面でメニューを表示する“店内メニューボードサイネージ”の3種類を提供しています。森井様は「リプレースのタイミングを気にすることなく長期的に運用できるので、各フランチャイズ店舗にも十分にメリットがあると考えています」と語ります。

### デジタルサイネージの表示を管理するAcroSignで店舗ごとの更新作業が円滑に

デジタルサイネージに表示するコンテンツは本部に導入したパナソニックの「デジタルサイネージソリューションAcroSign」のクラウドサーバーで一元管理し配信しています。森井様は「立地や形態によって店舗のメニューには十数種類のパターンがあります。これまで店内外掲示物の内容は店舗ごとに異なるため管理が非常に煩雑になっていましたが、デジタルサイネージは本部で配信スケジュールを作成し、同じメニューの店舗グループ毎に一括で配信できるので更新作業も円滑になりました」と語ります。

## お客様の声

### 魅力的で働きやすい店舗づくりにデジタルサイネージを活用

静止画とは異なり、動画で動きが表現できるデジタルサイネージで表現の幅が広がりました。これまでお客様に伝えることができなかった、商品の温かさや質感で“おいしさ”や“シズル感”をダイナミックに伝えることが可能になり、より効果的なデジタルコンテンツ戦略が推進できると期待しています。お客様にとって魅力的な店舗づくりをこのデジタルサイネージを活用して構築していきます。

(株式会社モスフードサービス デジタルマーケティング部マーケティンググループリーダー代行 大樂 泰督 様)

### スタッフの負担削減はもちろんスムーズな商品提供が可能に

時間帯によって販売する商品が変わるため、従来のメニューボードは入れ替えの作業がスタッフの負担になっていました。デジタルサイネージの画面は本部から一括で配信されるため、その手間がなくなったことは嬉しいメリットです。また、ドライブスルーではお客様のオーダー内容を画面に表示できるため、スタッフが注文内容を復唱する手間も削減できました。お客様にはスムーズに商品を提供できるようになり、とても助かっています。

(株式会社モスストアカンパニー 東日本支社チーフスーパーバイザー 掛川 孝 様)



株式会社モスフードサービス  
店舗システム部  
店舗システム部長代行  
森井 和生 様



株式会社モスフードサービス  
デジタルマーケティング部  
マーケティンググループ  
グループリーダー代行  
大樂 泰督 様



株式会社モスストアカンパニー  
東日本支社  
チーフスーパーバイザー  
掛川 孝 様

※所属は納入時のものです。

## 納入機器

- ドライブスルーサイネージシステム (49型液晶ディスプレイTH-49XF1HJ)
  - 店頭メニューボードサイネージシステム (55型液晶ディスプレイTH-55WF1HJ)
  - 店内メニューボードサイネージシステム (43型液晶ディスプレイTH-43SQE1J)
  - デジタルサイネージソリューションAcroSign
- ※品番は2023年3月時点で提供している品番です。

