

# 導入事例

# デジサイン®

デジサイン® × オフィスサイネージ

導入製品：デジサイン®Tab for Windows クラウド（SaaS）タイプ

【ワークスペース】

## 「見せる化」で高まった全社員の数字の意識、モチベーションを高めるオフィスサイネージ。

全国30店舗に150台。移動が容易なタブレットをオフィスサイネージとして各バックヤードに設置し、行動指針や39のありがとうワード、各店舗の売り上げ状況を配信。普段の仕事をしながらも目に入り、（パートを含めた社員の情報への）意識が高まった。



▲バックヤードの中でも得に従業員の目につきやすい場所にタブレットを設置している



85%の従業員に対して、どうしたらコスト意識を持ってもらえるか。

売上数字は、毎日FAXで通達すると膨大な量になるため、5日～10日に1回の割合で送っていた。気にしている店長・主任は、本部に電話で問い合わせてきたが、そこまでの意識をもった人は少なかった。全従業員は1000名弱いるが、主任職以上で150～160名位。単純に、数字を気にしている人は15%以下で、一般社員さんやパートさんが数字を意識しているかどうかは、主任が伝えているかどうか、にかかっていた。

佐竹食品株式会社

本店所在地：大阪府吹田市

設立年月日：昭和44年1月13日

社員数：503名 パート495名

### 検討のきっかけは？

佐竹食品では従来より社員やパートのモチベーションを向上させることが収益につながると確信し、さまざまな試みを行ってきた。その成果として、2010年から3年連続でベストモチベーションカンパニーに選出されるなど、外部からの評価も高い。

より高いレベルでのモチベーション・マネジメントを実現させるために、次なる施策を検討しているなかで、梅原社長の目に止まったのは、取引先の上場企業で大型モニタに株価と昨日の売上が表示されているオフィスの光景だった。

会社の理念は朝礼や冊子で従業員に伝えていたが、実現できないと単にいいこと言っているだけになってしまう。テレビのCMのようなイメージで見続けるといつのまにか頭に入っている、といった状態を作りたかった。最初は日めくりカレンダーも考えたが、飽きずに頭にずっと入ってくる方法が何かないか、と考えを巡らせているときに、偶然見たこのオフィスの光景から、デジタルサイネージが使えるかもしれないというイメージが浮かんできた。

数字の意識がないと、じゃがいもを入れるビニール袋を適当に扱う人もいれば、トレーをちょっと汚れたからと簡単に捨ててしまう人もいれば、商品を手荒く扱って駄目になってしまう、ということはある。85%の方に対して、粗利を見せることによって、悪いときにはみんなでなんとかしないと、と思ってくれば、物や材料を大事に使ったり、発注をシビアに行うようになる。数字はその積み重ねであるが、主任頼りでは伝えきれなかった。



（ベストモチベーションカンパニー表彰盾）

### 導入前の問題点

1000名弱いる従業員の中で、数字を気にしている人は15%以下。



▲クレド（企業の信条や行動指針を簡潔に記したものを社員全員に配布、理念の浸透を促す。

## 問題点の解決方法

全国30店舗に150台。移動が容易なタブレットを各バックヤードに設置。  
普段の仕事をしながらいつでもちらっと目に入り、意識が高まった。

各バックヤードにタブレットを設置し、行動指針や39のありがとうワード、各店舗の売り上げ状況を配信した。無線対応もでき、移動が容易であることから、自分達の作業場で日々仕事をしながら見られる。店内のあらゆるところに置けばいつでもちらっと目に入り、意識がより高まる。コンテンツも工夫し、画面を見た時にパッと読めて理解できるものになっている。

## どのように運用しているか？

毎日のメンテナンスは本部の1~1.5人で一日1時間程度。コンテンツ内容も工夫し、画面を見た時にパッと読めて理解できるものになっている。

毎日の運用は本部の1~1.5人で運営。1日、1時間から、かかっても2時間。売上表含め、コンテンツは全て自社制作。PowerPointで作れるため、特に外部委託はしていない。

## 具体的なコンテンツ例

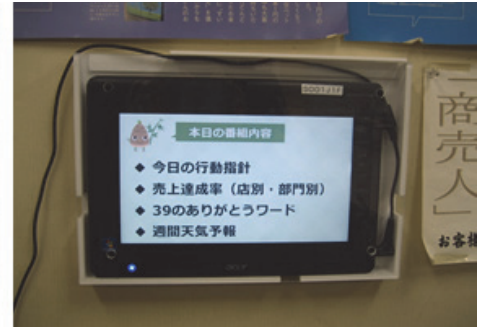
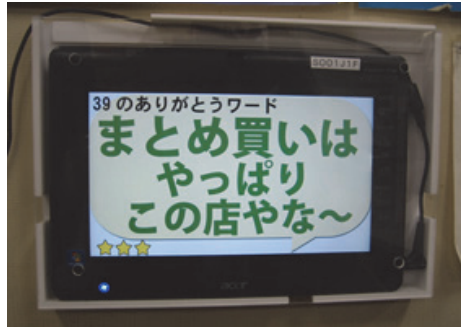
- ・ 部門別・店舗別の売上進捗
- ・ 本日の行動指針
- ・ 39のありがとうワード（お客様から頂いた言葉）
- ・ 週間天気（発注の参考として）
- ・ レシピ（昼の休憩時間に休憩室で）
- ・ 社内研修（N・Y視察）ボーリング大会の様子 など

コンテンツを作成する際に注意している点として、画面を見た時にパッと読めて理解できるものになっている。今後は、新店や他店の様子を動画で流してみたい。特に、パートさんは自店以外は様子がわ

パートを含めた1000名の全従業員が  
コスト意識を持つことで  
危機意識とやる気を高める

売上が見える状態になったことで、  
パートさんが主任さんに「私の部門、大丈夫？」  
と声を掛ける様子も

佐竹食品株式会社 代表取締役社長 梅原 一嘉 様



理念を1日1個実現しようという思いで作成された30個の“行動指針”と  
お客様から頂いた39個の“ありがとうワード”を配信

からないので、佐竹はこんな店がある、こんなお店づくりを他店ではしているのかと、関心を持つようになる。（会社の成長を感じさせる工夫。）さらに、個人が映ると、「あっ、映ってる！」と、それだけでも、視聴効果はある。

## 導入後の変化

売上が見える状態になったことで、  
パートさんが主任さんに「私の部門、大丈夫？」と声を掛ける様子も。

店長にもよるが、導入後の社内の評判もちょこちょこよい。自店の進捗が毎日見れるので、頑張って数字を上げていければという思いになる。他店も見えるのでライバル意識をもって、自店の数字をあげていこうと取り組むようになっていく。パートさんも見れるので、達成率がよくないと、パートさんが主任さんに「私の部門、大丈夫？」と声を掛ける様子もある。→主任の信用・信頼度に直結する。（主任はすごいプレッシャー）店長・主任も、数字が悪いときは、梅原社長が店舗

に来た時に、「申し訳ございません」と謝る光景もでている。

## 導入後の効果

情報共有は非常に大事。従業員全員に同じような考え、思いを持ってもらうために、チューニングしていくのが、企業成長の最大のポイントだと思っている。あらゆる情報を発信して、何が大事なのか、何をすべきなのかを共有していくのが、一番大事だと思っている。そのひとつのツールとして、今回の社内向けサイネージは非常に有効であると考えている。なにより効果が見えやすい。広告は、なかなか効果を取りにくいのが、社内向けは、従業員に声を掛ければ、良いか悪いか、伝わっているかいないかがその場でわかる。これからももっともっと会社の色々な情報を出していきたい。

#o16001160205\_2

サイバーステーション株式会社

本社 〒920-8203 石川県金沢市鞍月四丁目187番地 TEL: (076)267-2192

東京支店 〒101-0032 東京都千代田区岩本町2丁目4-1神田岩本町プラザビル8階 TEL: (03)6865-1252

Email: [toiawase@cyberstation.co.jp](mailto:toiawase@cyberstation.co.jp)

<http://digisign.jp>