

A BRIGHTCOVE VIDEO STORY

野村証券

動画による投資情報を提供する『FINTOS!』が急成長
他部署での動画活用も活発化



新型コロナウイルスの影響で経済環境が変容し、先行きの不透明感が増すなかで、将来に向けた資産形成の重要性が高まっています。資産形成には長期的な視点はもとより、環境の変化に応じたスピーディーな投資判断が欠かせません。

個人投資家やさまざまな企業に向けて資産運用・資金調達などのサービスを提供する野村証券株式会社は、これまで機関投資家へ提供していた、アナリストのリサーチレポートなどさまざまなコンテンツを、個人に向けて提供する方法を模索していました。提供するコンテンツはテキストだけでなく、音声や動画素材もあります。

そこで、投資情報をスマートフォンのアプリで提供するサービス「FINTOS! (フィントス)」をスタート。動画配信もスタートさせ、ユーザー数は前年比300%と大きく成長しています。

ブライトコブを選んだのは「一番いいもの」だったから

動画配信のプラットフォームとしてブライトコブを選んだのは「一番いいもの」だったからだ、と、未来共創推進部 那須昭彦氏は語ります。

「プラットフォームを決める際、国内の動画配信大手3~4社とも比較検討しました。たしかに、国内企業からもカスタマイズなど、さまざまな提案をもらっています。しかし、当社はグローバル企業であることから国内のプラットフォームは、他の国や地域で使うことを想定すると使い勝手が悪く感じました。グローバルレベルでの高いセキュリティなど必要な要件を考えたとき、『一番いい』と思えたのは、実績があるブライトコブです。多少のコストの違いがあったとしても、ブライトコブを選ばない理由がありませんでした。」

制作した動画が営業効率向上にも貢献

実際に動画制作をして配信を始めると、制作者サイドでは次々とアイデアが広がったそうです。

営業資料に動画をつけ 営業効率アップ

前年比300%

FINTOS!ユーザー数推移

-30%

営業の準備にかかる時間の削減率



写真左から資産形成推進部 課長代理 北村龍次朗氏、未来共創推進部 デジタル・サービス開発課 エグゼクティブ・ディレクター 那須昭彦氏、未来共創事業部 デジタル・サービス開発課 ヴァイス・プレジデント 藤崎哲雄氏

“グローバルレベルでの展開、
セキュリティを考えるなら
「一番いいもの」を選ばない
理由がありません。”

「これまで我々は、セミナー開催時など年に数回しか動画を制作していませんでした。それが、ブライトコーブの導入により、日常的に動画を制作・配信できる環境が手に入れることができました。『こんなものを作ってみたい』『このテキストを動画にしたらどうなるんだろう』など、企画のアイデアがさまざまに広がっています。また、ユーザー側からも『文字を読むより動画のほうがわかりやすい』という反響もいただきました。」

他の部署からも動画配信について相談を受けることも増えたと言います。

「テキストでの記事作成は社内でも多くの人が関わっていますが、動画制作はまだまだ珍しい。『動画ってこんなに簡単にできるんだ』『こんなかたちで配信できるんだ』など、さまざまな反響がありました。」

そのうちFINTOS!のために作った動画が、他の部署で利用されるようになりました。営業部門でお客様にお渡ししている資料に動画（リンクやQRコード）を付けることで、営業効率がアップした事例もあります。

「我々が制作した投資情報を伝える動画がわかりやすいということで、営業資料にも動画を付けたいという要望が出てきたんです。紙の資料だけで営業トークするとなると、資料に書かれている内容の何倍もの情報を事前に咀嚼しまとめて、持っていく必要があります。ところが、資料に動画が付けていけば、紙の何倍もの情報を伝えられるため、営業準備の工数が削減されるのです。」

動画化など資料を改善したことで「準備にかかる時間が20%削減された」と言うアンケート結果もあり、削減された時間で他のお客様へコンタクトが取れるので、接触件数や約定率も向上したという結果が出ているそうです。

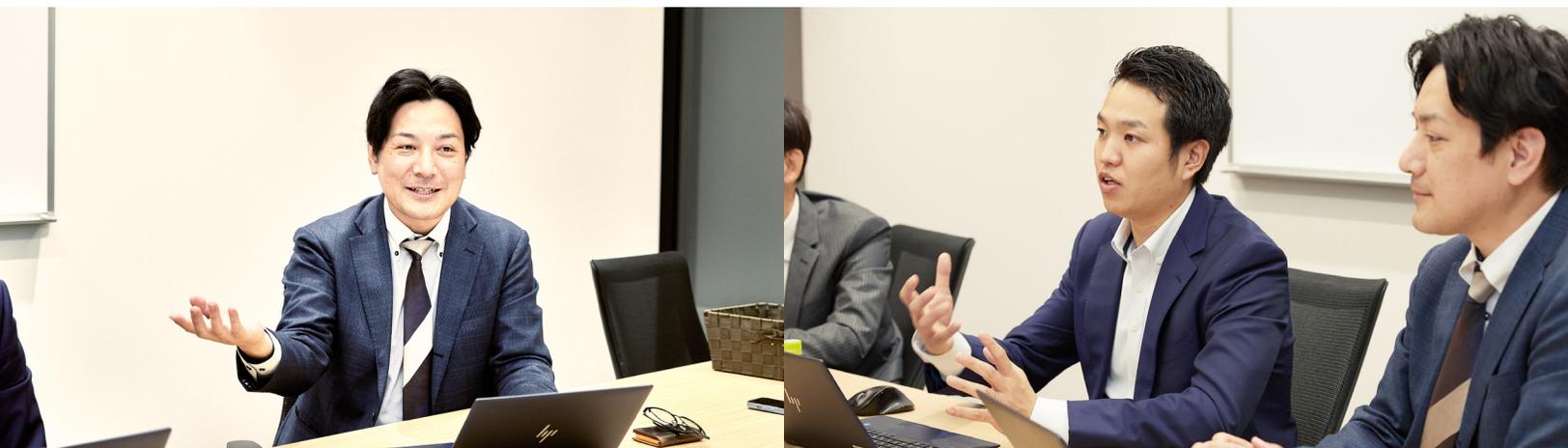
他部署でもブライトコーブ活用の動きが活発化

FINTOS!のために作った動画が他の部署で利用されるだけでなく、自分たちで動画を作る部署も現れました。金融経済教育・金融リテラシーの推進を担当している未来共創推進部の藤崎哲雄氏は次のように語ります。

「学校に出向いて金融のことを教える出張授業を全国で展開しているのですが、部署のメンバー4人だけではさすがに手が足りません。そこで、全国の支店のメンバーが営業エリアの学校の授業を担当できるようにするために、私たちが授業をしている様子を撮影し、その動画を各支店に渡しています。ブライトコーブなら、パスワードを付与して必要な人しか見られないよう設定が可能です。」

「また、我々は『はじめての投資シリーズ』という、投資初心者に向けた動画の制作も始めました。すると、ある企業の人事部門の担当から、『その動画を自分の会社の従業員全員に見せたいので、社内のイントラネットに載せられるようにしてもらえないか』とご依頼があったんです。そちらは今話を進めている最中ですが、今度はそれを聞いた営業部門のメンバーが、『自分のお客さんにもその動画をぜひ紹介したい』と言ってくれました。金融経済教育のコンテンツはその性格から、営業メンバーとしてもお客さんにご紹介しやすい。金融リテラシーに対する温度感も高まっている昨今、引き合いは多いようです。」

動画制作の動きは社内ですらに広がり、職域ビジネス部門でも動画制作が始まりました。資産形成推進部の北村龍次朗氏は語ります。



FEATURED BRIGHTCOVE SOLUTIONS

BRIGHTCOVE VIDEO CLOUD

「我々はファイナンシャル・ウェルネス・プログラムという、上場企業の従業員に向けて将来的なお金の不安を低減するためのセミナーを提供しています。しかし、ライブのセミナーだと開催当日に都合が合わず、参加できないというケースも多い。そのため、以前から『オンデマンド動画で提供できないか』と言われてはいました。金融経済教育でブライトコーブを利用して動画制作・配信を始めたとき、うちでも試してみることにしたのです。」

職域ビジネスの動画制作では、ブライトコーブのエンゲージメントスコアの活用で次の提案につなげているそうです。

「従来は60分くらいの比較的長尺な動画を作っていましたが、エンゲージメントスコアを見たところ。動画の平均視聴時間がだいたい30分くらいになっていたのです。そういったスコアをもとに、お客様に対して次の提案につなげられるようになりました。」

さらに北村氏は、ブライトコーブの強力なセキュリティ機能により、提案や活用の自由度が高まっていると話します。

「ファイナンシャル・ウェルネス・プログラムのセミナー動画は、上場企業の制度に即した情報の提供もしています。しかし、人事系の制度情報はその企業の機密情報でもあります。そのため、『外部から見られないようにしてもらえませんか』というオーダーをいただくことが多いのです。」

「その課題を解決するため、ブライトコーブのシステムに視聴者のセキュリティオプションを追加し、接続元のIPを制限できるようにしました。さらにお客様からの信頼を得られるようになり、提案や活用の自由度が高まったと思います。必要に応じてモジュールを柔軟に組み替えられるのも、ブライトコーブの便利な点だと思いますね。」

お客様や企業の利便性をふまえて動画活用を推進していきたい

同社では、制作された動画を異なる部署で互いに利用し合う、共有・共用化も進んでいるそうです。今後の動画活用について、那須氏・藤崎氏・北村氏は次のように語ります。

「FINTOS!で提供する投資情報は『ナマモノ』といえるものなので、事象が起きてから情報提供までのリードタイムをできるだけ短縮したいです。理想的には、今日起きたことを今日、動画として発信できれば、ユーザーの利便性はもっと高まると思っています。」（那須氏）

「我々は10代の子どもたちに向けて金融教育を展開しています。彼らは動画尺が3分でも長いと感じる世代。そのため、ショート動画の制作・提供などにもチャレンジしていきます。」（藤崎氏）

「職域ビジネスは、企業のそれぞれのニーズに合わせて展開していきたいです。長尺動画や短尺動画をラインナップとしてそろえ、企業に合った動画を選んでもらえるようにラインナップをそろえていきたいと考えています。」（北村氏）



CUSTOMER'S SOLUTION

<https://fintos.jp/>

<https://www.nomura.co.jp/fic/fin-wings/>

ブライトコーブ株式会社
<https://www.brightcove.com/ja/>
PMO 9F 5-31-17 Shiba,
Minato-ku 1080014

03 6453 7730
sales@brightcove.com

