

□ Salon Screen

ネクスウェイ、青山・表参道/銀座/代官山エリアの高級美容室に特化した視認率98.8%の動画放映メディア『Salon Screen』の広告販売をスタート

～美容・ファッションへの購買意欲が高い女性へリーチが可能に～

TISインテックグループの株式会社ネクスウェイ(本社:東京都港区、代表取締役社長:田中宏昌、以下ネクスウェイ)は、青山・表参道/銀座/代官山などの人気エリアの高級美容室に特化した、タブレットでの動画放映サービス『Salon Screen』のナショナルクライアント向け広告販売を7月1日より開始します。ハイブランドな美容・ファッションの広告主を想定しています。



現在、多くの美容室は「顧客数の減少」「顧客単価の減少」といった経営上の問題に直面しています。(出典:厚生労働省「美容業の実態と経営改善の方策」*1)

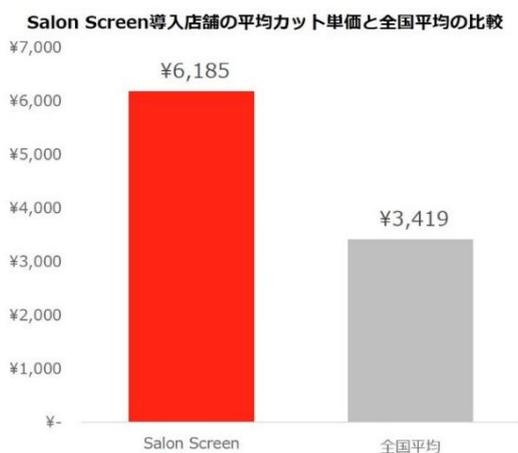
そこでネクスウェイは、美容室のセット面にタブレット端末を設置し、美容室で提供しているシャンプーなどの店販商品やヘッドスパサービスなど、店舗の売上に寄与する情報をわかりやすく伝えると共に、様々な広告を放映することで美容関連業界をさらに活性化させることができると考え、動画放映のデジタルサイネージ『Salon Screen』を提供します。



■『Salon Screen』の内容と特長

『Salon Screen』は、タブレット(iPad mini)を美容室のセット面に設置し、1ロール約30分の動画番組を放映するサービスです。現在37店舗に400台展開しており、月間約3万人にリーチすることが可能です。30分の動画番組は、大手動画メディアとアライアンスを組むことで、「ヘアアレンジ」「ファッション」「メイク」「グルメ」「レシピ」などのターゲットにマッチした最新の動画を放映します。

美容室のセット面での動画放映は先行しているサービスもある中、『Salon Screen』の特長は、青山・表参道/銀座/代官山など人気エリアの高級美容室(カット単価6,000円以上)に特化することで、美容などに対して非常に敏感で、積極的に投資する層に確実にアプローチすることができる点です。

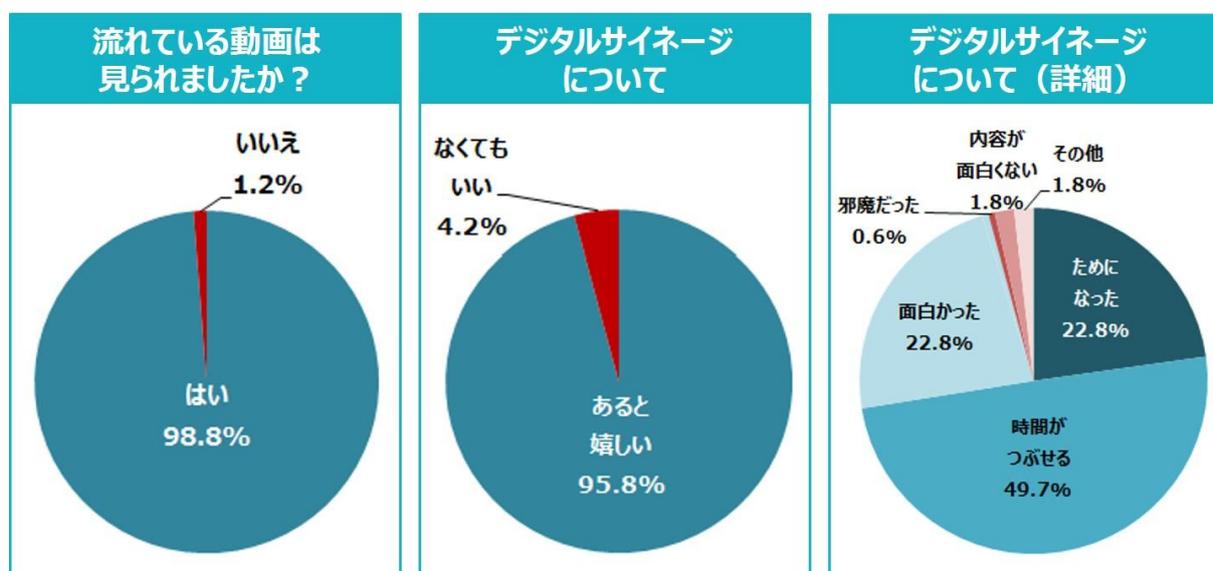


カット単価の全国平均 出典:厚生労働省「美容業の実態と経営改善の方策」*1

昨年先行して『Salon Screen』を設置した4店舗でのフィジビリストアディでは、お客様の視認率は98.8%と高く、デジタルサイネージについて「あると嬉しい」という回答をしたお客様は95.8%という結果が出ました。

お客様アンケート結果

- ・ 視認率： **98.8%**
- ・ 「あると嬉しい」というお客様： **95.8%**



■『Salon Screen』先行導入店舗 アリーズヘア青山/代表 助永和裕氏のコメント

元々、美容師はお客様に売り込みと思われて失客してしまうのが怖いので、お店で販売している商品の営業を好んで行わない傾向があります。しかし、時代はトータルビューティの流れとなり、カット以外のメニューではヘッドスパ、ネイル、アイラッシュ、商品ではヘアケア商材以外の品揃えを豊富に扱うところが増えてきました。マッサージ器具やダイエット器具、健康系食品など、美容師の枠を超えた商品をスタッフに教育し、それを1人のお客様に合わせてオススメすることは容易なことではないと思います。

『Salon Screen』を導入し、これらの動画を放映することで、お客様側から興味があるものに対して質問をしてもらえるようになりました。その質問に美容師ならではのアドバイスを添えて回答することで、お客様にとっても喜んでいただけています。結果としてスタッフ教育が楽になるだけでなく、商品の売上が約1.3倍となりました。

美容室ではカラーやパーマなど待ち時間が長いので、お客様はかなりの割合で『Salon Screen』を見えています。流れている動画の内容についてお客様に聞かれることも多いので、ちゃんと答えられるように、うちのスタッフは前もって調べるようにしています。

その場でスマホを取り出して検索したり、実際に動画を見て商品を買ったとか、お店に行ったというお客様もいますので、『Salon Screen』の広告宣伝効果はすごいと思います。



アリーズヘア青山:<http://www.allyshair.com/aoyama/index.html>

■今後の展開

『Salon Screen』は2017年度内に90店舗1,000台を設置し、年間広告売上2億円を目指します。また、より良い動画コンテンツで美容室にも美容室のお客様にも喜ばれる動画放映メディアを展開していきます。

『Salon Screen』の詳細はこちら:<http://www.nexway.co.jp/salon-screen/>

*1: 出典:「美容業の実態と経営改善の方策」:

平成22年11月1日に厚生労働省が実施した「生活衛生関係営業経営実態調査」の調査結果を中心に、美容業の実態と経営改善の方策について小野攻中小企業診断士が執筆。出典の情報を元に当社にて加工

http://www.mhlw.go.jp/seisakunitsuite/bunya/kenkou_iryuu/kenkou/seikatsu-eisei/seikatsu-eisei22/dl/h22/bijou_housaku.pdf

株式会社ネクスウェイについて(<http://www.nexway.co.jp>)

「伝わる」を真っ芯で捉える会社。ネクスウェイの考えるビジネスドメインは様々な手段を通して「伝えること」そのものです。お客様ニーズや目的に合わせて、FAX・メール送信・ダイレクトメール・テレマーケティングなどの手段に加え、スマートフォンアプリやクラウドサービスといった新しい情報提供手段までカバーし、単に「伝える」だけでなく、相手にきちんと「伝わる」、そして相手を「動かす」ところまでを視野に最適解を見つけ出します。

TISインテックグループについて(<http://www.tis.com/group/>)

TISインテックグループは、グループ会社約60社、2万人が一体となって、それぞれの強みを活かし、日本国内および海外の金融・製造・サービス・公共など多くのお客さまのビジネスを支えるITサービスをご提供します。

■ 本件に関する報道関係者からのお問い合わせ先

事業統括室 広報担当 佐野

東京都港区虎ノ門4-3-13 ヒューリック神谷町ビル

電話:03-6388-1615(直通) e-mail:public_relations@nexway.co.jp

■ 『Salon Screen』に関するお問い合わせ先

電話:0120-341-890 e-mail:clp@nexway.co.jp

詳細はこちら:<http://www.nexway.co.jp/salon-screen/>