

法人向けブラビア

ご活用事例

株式会社アビセス 様

(カラダファクトリー フランチャイズ加盟店)

■業種：整体サロン運営 ■用途：店頭販促

サロンの稼働率を上げるデジタルサイネージの活用法とは



※画像は取材2020年3月時点

株式会社アビセス様は、ボディメンテナンス整体サロン「カラダファクトリー」のフランチャイズ加盟店（フランチャイジー）の1社。日本橋馬喰町店をはじめ、首都圏に7店舗を展開しています。

課題

- 競合サロンの多い地域で、自社のPR力を高めたい
- これまでのディスプレイは画面が暗くて見えにくい
- 簡単な運用で、サロンの空き状況をリアルタイムに発信したい

法人向けブラビアで解決！

- 高精細の動画コンテンツを配信し、PR力を強化
- 4K高画質プロセッサー搭載のブラビアで、小さな文字なども鮮明に
- スマホでSNSを更新し、サロンの空き情報などを随時発信

デジタルサイネージによるPRで、競合他店と差異化を図る

アビセス様は、カラダファクトリー日本橋馬喰町店の店頭サイネージとして、法人向けブラビアを導入されました。

カラダファクトリーは、国内外300店舗以上を展開し、1300万人以上の施術実績を持つカラダと健康の総合サロン。身体の悩みを解決したい人や、ストレスを軽減したい人のために、カラダの土台となる骨盤を中心に全身の骨格バランスを整えています。

同社では、定期的に社内で規定した試験を実施。常に施術スタッフのスキルをチェックし、その向上を心がけています。こうした企業努力により、技術力やサービスの品質が保たれていることから、多くの利用者に支持されています。

なかでも、カラダファクトリー日本橋馬喰町店は2018年上半期TOP of SALON賞を受賞するほどの技術力とサービスを誇るもの、そのPRは十分ではなく、さらなる集客が課題となっていました。そこで、2018年10月に店頭サイネージとしてソニーの法人向けブラビアを導入。モニターを道路側に向けて設置し、歩行者に対してPR活動を行っています。

「日本橋馬喰町店は、3つの路線が乗り入れる駅前の1階という好立地。多くのお客様にご利用いただいているが、昨今、競合となるサロンが増え、競争が激化しています。今後いっそうの顧客獲得を目指し、サービスなどで差異化するとともに、セールスやマーケティングにも力を入れています」と語るのは、アビセスの代表取締役・湯沢勝信氏。

視認性の高いブラビアで、スタッフの空き情報を発信

日本橋馬喰町店では、いち早くデジタルサイネージを導入し、展開してきました。しかし、以前のデジタルサイネージは画面が暗く、道路から内容を確認できないという課題があったといいます。そこで、画面が明るく、表示内容がはっきりと見える法人向けブラビアを導入されました。



「プラビアは画面が明るく、道路側からも非常に見やすい。しかも、映し出される画像や動画は、いずれも高精細。初めて見たときは、とても驚きました」（湯沢氏）。

法人向けプラビアは、4K高画質プロセッサーを搭載しているため、商品の質感や小さな文字も鮮明に表示することができます。HD画質のコンテンツもアップコンバートされることから、既存のコンテンツでも高精細な画像や映像として映し出せます。

さらに、インターネットを介した配信サービスにも対応しています。柔軟な配信が可能なことから、店頭サイネージとしても運用しやすいのが特長です。

プラビア導入以前は、デジタルサイネージ用のコンテンツをサロンスタッフが作成し、更新していました。しかしその作業には、多くの時間と工数が必要でした。

「現在は、本部が作成して動画共有サイトで公開しているコンテンツを流用するようにしています。これにより、高品質でタイムリーな動画を流すことができるようになりました。実際、デジタルサイネージの動画を見て、サロンにいらっしゃる方も増えています」（湯沢氏）

日本橋馬喰町店では、その日に施術可能なスタッフのプロフィールやサロンの空き状況といったリアルタイムな情報もデジタルサイネージに表示しています。

「SNSとの連携によりスマートフォンを含む複数のデバイスで投稿が可能となり、同時にコンテンツの更新もできるので、非常に簡単で手間もかかりません。本部が作成した販促ツールだけでなく、SNSを活用して来店しないとわからない店内やスタッフの雰囲気も伝えています。利用者さまの中には、サイネージに表示している施術スタッフの空き状況を確認する人もいますね。また、サロンの雰囲気が発信されることによって、働き手へのPRにもなり、結果的に求人効果ももたらしています」（湯沢氏）

カラダファクトリー日本橋馬喰町店では、デジタルサイネージでサロンの空き状況を発信することでアイドルタイムを減らし、稼働率を上げることに注力されています。



株式会社アビセス
代表取締役
湯沢勝信氏

品質・価格・ラインアップの3拍子揃った法人向けプラビア

本システムを納入したのは株式会社カン・グローバル様です。

カン・グローバル様は、サイン（看板）事業を主軸に、広告・看板の企画やデザイン、制作・施工などを行っている企業。デジタルサイネージ関連事業としては、医療機関向け情報配信システム「D-ad」（ディーアド）を展開し、多くのクリニックで採用されています。

「D-adで培ったノウハウを横展開し、カラダファクトリー・日本橋馬喰町店様のデジタルサイネージ構築やコンテンツの制作を請け負っています」と語るのは、株式会社カン・グローバルの代表取締役・太田和男氏。

日本橋馬喰町店の場合、店舗スタッフ様が最新情報を更新できるように、デジタルサイネージに表示するコンテンツとSNSとを連携させています。

「SNSとサイネージを連携させることで、本部が作成した販促ツールだけでなく、店舗独自の広告戦略としてSNSを活用できます。SNS施策にも寄与するシステムとして、高い評価をいただいています」（太田氏）

同社はサイネージシステムのソフトウェアやコンテンツ制作・配信・管理のほか、運用に必要なハード機器も「ワンストップ」で提供しています。

「法人向けプラビアはラインアップが豊富で価格もリーズナブル。それでいて発色がとてもいい。映し出される映像がとてもきれいなので、お客様に提案しやすいサイネージモニターです」（太田氏）

法人向けプラビアは、設置スペースに応じて選択できるよう、サイズ展開が豊富。大量生産している民生モデルの部品を流用することで部品調達コストを低減し、価格を抑えて提供しています。

アビセス様は日本橋馬喰町店で培ったノウハウを活かし、他店にもデジタルサイネージを導入するお問い合わせなどを検討されています。

「動画配信のタイミングやサロンの空き状況の見せ方については、日本橋馬喰町店での経験が他店にも活かせると考えています。とは言え、立地によって顧客層も異なります。各店に合ったベストなデジタルサイネージの活用法をカン・グローバルさんと一緒に考え、実施していきたいと考えています」（湯沢氏）

法人向けプラビアについて 詳しくは、弊社Web (sony.jp/bravia-biz/) へ

ご購入に関する相談は
法人のお客様向け購入相談デスク

0120-30-1260

- 携帯電話・PHS/一部のIP電話などでご利用になれない場合がございます。
- 受付時間 9:00～18:00 (土・日・祝日 休み)

商品情報や仕様のお問い合わせは
プラビア法人様向けご相談窓口

0120-67-6699

- 携帯電話・PHS/一部のIP電話などでご利用になれない場合 050-3754-9774
- 受付時間 9:00～18:00 (土・日・祝日 休み)