

dマガジン for Biz

導入事例

株式会社Tホテルズ 様

業種：宿泊業

利用開始：2017年10月

利用ID数：80ID

利用場所：全国のエクセルホテルT（札幌、赤坂、渋谷、二子玉川、羽田、富山、松江、博多）の全客室内

利用用途：お客様のCS向上

利用イメージ



〈お客様向け専用案内チラシを作成し、各部屋へ配備〉

導入経緯

・エクセルホテルTがブランドとして掲げている“スマートなおもてなし”や“新しいコトに出会える時間”を体現できるサービスであったため。

導入理由（決め手）

- ・雑誌のジャンルが幅広く、ホテルごとに異なる多様な客層にも対応できる。
- ・ランニングコストが月額5,000円からと手頃な価格である（1棟200室弱で、同時接続数10ID～20IDで導入）。
- ・導入時に複雑な工事等を必要とせず導入ができること。

導入効果（お客様からの声）

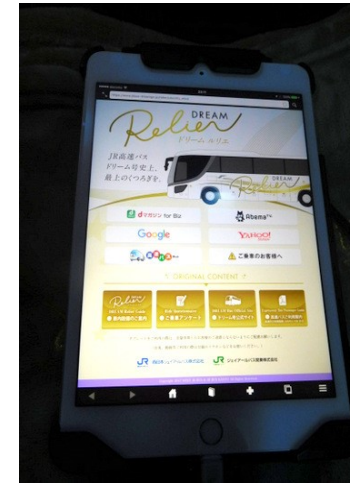
・ホテルによっても閲覧されている雑誌の傾向が異なり、多様な客層のニーズに対応できるサービスで良かった。

Jバス（関東・西日本）様

業種：運輸業

- 利用開始：2017年4月
- 利用ID数：20ID（相互運行している、西日本Jバス様と合わせると40ID）
- 利用場所：18席限定の東京～大阪間を運行する豪華バス“ドリームルリエ号”車内
- 利用用途：乗客向けにiPadを1席1台設置し、移動中に閲覧

利用イメージ



導入経緯

- 豪華バス投入にあたり、お客様満足度向上に向けてご相談を頂き、タブレット及びドコモのアプリを各種紹介いただきDマガジンforBizを導入。

導入理由（決め手）

- 安価な値段、併せて導入する予定であったフリーWi-Fiとの相性が良かった。

導入事例 パチンコ

P様

業種：娯楽業

利用開始：2017年9月
利用ID数：30ID（3店舗）
利用用途：女性の方がレストスペースで休憩される際やお連れ様をお待ち頂く際にご利用
店内レストスペースで休憩中の方

利用イメージ

〈女性専用レストスペースでの利用模様〉



〈レストスペースでの利用模様〉



導入経緯

- ・女性の方が喜ぶサービスを企画していたため。
- ・遊技以外での店舗付加価値の向上を検討していたため。

導入理由（決め手）

- ・カップルでの来店時に女性の方が男性を待つことが多い為、女性の方が待つ時間を苦に思わなければ滞留時間も増えると考え導入。
- ・定期購読の雑誌を更新する手間・コスト、顧客への利便性向上を鑑み導入。

導入効果（お客様からの声）

- ・女性専用スペースに設置しているipadですぐに見れるようになっており、待ち時間見ていただければお客様の満足度が上がりました。
- ・レストスペースの利用向上にはつながっていて利用者も増えました。

導入事例 図書館

株式会社 図書館流通センター様

業種：図書館コンサルティング・運営受託

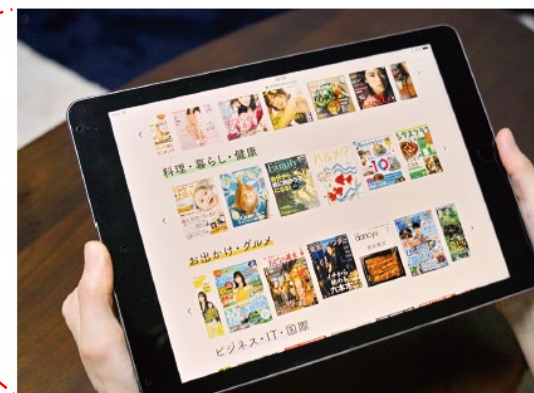
利用開始：2017年11月

利用ID数：10ID

利用場所：石川県野々市市 学びの杜のいち カレード 図書館内

利用用途：公共図書館内における貸出タブレット(小中学生への貸出不可)および来館者持参のスマートデバイスでの雑誌閲覧

利用イメージ



館内貸出タブレット

導入経緯

- ・新潟・北陸地域で最新の図書館を実現するため、種々の企画、設備を検討する中、電子雑誌閲覧が検討の遡上に上がり、
- ・dマガジンforBizの導入を検討した。電子雑誌であれば、図書館における雑誌閲覧の課題解決になると考えた。
(課題：発売直後の雑誌や、人気雑誌に閲覧希望者が集中し、読みたい雑誌が読めない)

導入理由（決め手）

- ・dマガジンは法人向けサービスの提供があること、他社サービスと比べて閲覧可能な雑誌数が多いこと。

導入効果（お客様からの声）

- ・新刊雑誌や、人気の雑誌を同時に複数での閲覧が可能となり、来館者の満足度が向上しました。
- ・高齢の来館者にとっては、ピンチイン/アウトで文字や画像の大きさを変えられるため、紙の雑誌よりも読みやすく喜んでいただけている。
- ・103タイトル雑誌を準備しているが、スペース上の問題で追加購入できなく、お客様からのニーズが高い、週刊誌や趣味誌が入っているのが大変良い。
- ・北陸の場合、紙の新刊雑誌は1日遅れの提供となるため、dマガジン for Bizのリアルタイムに提供できるようになり喜んでいただけている。

M銀行 様

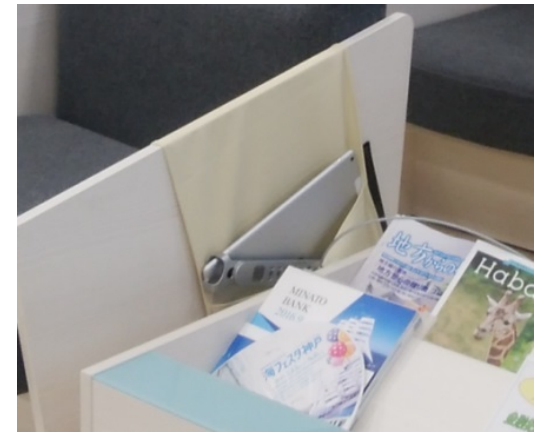
業種：金融

利用開始：2017年7月
利用ID数：10ID
利用場所：学園都市支店
利用用途：お客様のCS向上

利用イメージ



〈お客様が利用しやすいようにiPad Proも配備〉



導入経緯

- ・兵庫県神戸市を拠点としている地銀、M銀行様の新店舗開設にあたって、新たなサービスの導入を検討されていたため（IT、地域密着店舗）

導入理由（決め手）

- ・店舗開設にあたって店頭の雑誌購入、頒布の手間を省きたい。業務用タブレットの活用し新たな試みの店舗で、新しい工夫をしたい。dマガジンforBizならタブレットを活用し雑誌が閲覧できるため、導入の決め手となった。
※置くだけWi-FiについてはビジネスWi-Fiと比較していただき、配線の煩雑さ、手軽さなどで導入いただいた。

導入効果（お客様からの声）

- ・店舗の雑誌については年間予算の中で購入することから季刊や絵本など、寿命が長いものを選択していたが、dマガジン for Biz導入により、お客様へ提供する読み物が格段に増えたのでお客様の待ち時間の向上になりました。

導入事例 カーディーラー①

新潟M 様

利用開始 : 2017年7月～8月
利用ID数 : 90ID
利用場所 : 販売店ショールーム
利用用途 : お客様のCS向上 (待ち時間対策)

業種 : 自動車販売

申込サービス

iPad Air2 × 31台 (新規)
Wi-Fiルーター × 25台 (新規)
ビジネスmoperaインターネット × 31ID
ドコモ光 × 13回線 (新規)

利用イメージ



導入経緯

・従来より、タブレットでのインターネット利用やゲーム等により、来店者様の待ち時間対策を実施していたが、タブレットの更新月に伴い、ご利用しやすい料金、と提供サービスの向上等の付加価値として、ドコモ光とdマガジンをタブレットを来店者サービスの向上につながるツールとしてご利用頂けることとなった。

導入理由 (決め手)

- ・雑誌購入に関わる業務の効率化 (購入費削減、購入・廃棄稼働の削減)
- ・タブレットの更なる利用シーンの創出

導入効果 (お客様からの声)

- ・タブレットで多くの雑誌を読むことに加え、読みたい雑誌が重なる、複数の雑誌を続けて読む場合も、席を離れることなく同じ端末でご覧いただくことができ、お客様よりご好評をいただいております。
- ・雑誌購入数の削減により、雑費を約10,000円/月・店舗削減 (約10冊) できた (全13店舗)

導入事例 美容室①

A様

業種：美容業

- 利用開始 : 2017年9月
- 利用ID数 : 215ID (6店舗)
- 利用用途 : 美容室内にてタブレット (iPad) を準備の上、各カット台にて利用
- 導入事例 : 法人ビジネス戦略部担当にて事例化 (下記リーフレット及び動画を製作)

<https://www.nttdocomo.co.jp/biz/casestudy/eternal/>



導入サービス **ビジネスプラス** **dマガジン for Biz**

BEFORE	AFTER
<p>1 さまざまな年代、業向のお客さまに向けた雑誌を用意。毎月、1店舗あたり約70冊の雑誌を購入していた。</p> <p>2 お客さまの滞在時間中、平均3〜4冊雑誌を交換。雑誌を選び、お持ちするまでに3〜5分かかっていた。</p> <p>3 雑誌の間に髪の毛が挟まったり、汚れたりすることがあり、お客さまに不快な思いをさせないよう、こまめに手入れしていた。</p>	<p>1 最新号からバックナンバーまで800冊以上(※)と、これまでも段違いの数、種類の雑誌を提供できるようになり、サービス向上に繋がった。</p> <p>2 お客さまがタブレットで好みの雑誌を選んでいただけるようになった。雑誌を交換する必要がなくなり、スタッフの稼働が減った。</p> <p>3 タブレットは、髪の毛がついたり汚れたりしても、拭けばきれいになるので、手入れがかんたん。</p>

※2018年1月現在

お客様の声
導入のきっかけ

雑誌交換にかかる稼働、経費を削減したい

美容室にとって、お客さまに施す際にも充実した時間を過ごしていただくために、雑誌は欠かせない存在です。「AFLOAT」では、さまざまな年代、業向のお客さまに向けた雑誌を用意するために、1店舗あたり、毎月約70冊の雑誌を購入し、4〜6万円ほどの経費がかかっています。人気のある雑誌は同じものを3〜4冊購入することもありました。

分、忙しい時にはなかなか対応できなかったり、お客さまに雑誌をリクエストされてもほかのお客さまが読んでいるためにお渡しできないこともありました。また、雑誌の間に髪の毛が挟まったり、汚れたりすることがあるため、こまめに手入れしていました。

Profile
人気ヘアスタイリスト宮村清氣氏が2000年に設立。美容室「AFLOAT」をグループ展開し、ヘア、メイク、ネイル、ヘッドスパなど、美のトータルビューティースペースを提供している。現在、国内直営店6店舗、FC 19店舗がある。

高橋 ケンイチ 氏

AFLOAT代表 裕二 氏

AFLOATアシスタント 浜田 真美 氏

お客様の声
導入の効果

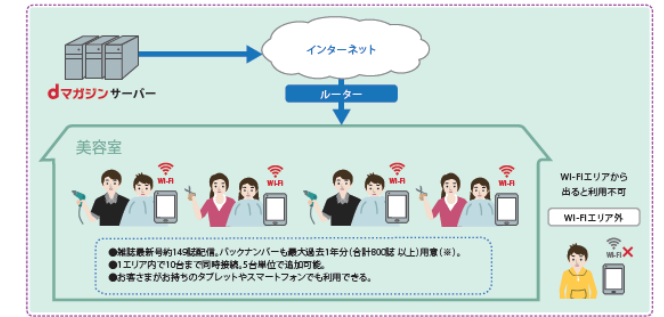
お客さま自身で好みの雑誌を選んでいただける

「dマガジン for Biz」を導入し、直営の全店舗、すべての座席にタブレットを配置。お客さまご自身で、好みの雑誌を選んでいただけるようにしました。ファッション誌、週刊誌、ビジネス誌からスポーツ誌まで、あらゆるジャンルの電子雑誌が読み放題。最新号からバックナンバーまで800冊以上(※)と、これまでも段違いの数、種類の雑誌を提供でき、また、人気のある雑誌も同時に複数の方が閲覧できるので、お客さまの満足度向上につながっています。

何度も雑誌を交換したり、雑誌の間に髪の毛が挟まっていたり、チェックする必要がなくなり、スタッフの稼働が格段に減りました。タブレットは髪の毛がついたり汚れたりしても、拭けばきれいになるので、手入れがかんたん。「お客さまに合う雑誌はどれか」と、悩まなくてよいので、スタッフも大変喜んでます。今後も美容業界のリーディングカンパニーとして、先進的な取り組みを積極的に行っていきたいと思います。



導入システムの概略図



営業担当者からのメッセージ

株式会社ドコモCS 東京支店 法人営業部 工藤 龍太

本サービス導入により、「紙の雑誌にかかっていた時間をほかの業務に活用できる」というスタッフさまの声、「今まで興味なかった雑誌を読むことができる」というお客さまの声などをいただき、非常にうれしく感じております。今後も御社およびお客さまのお役に立てるよう全力で努めて参ります。

ビジどこ タブレット向け電子コンテンツアプリ

「ビジどこ」は、あなたの仕事をもっとスマートになるビジネス情報を発信するアプリです。動画も、アプリならではの機能を活かした多彩なビジュアル表現でお届けします。

ドコモの法人向けサイト **docomo Business Online** [ドコモビジネスオンライン](https://www.docomo.biz/)

※2018 NTT DOCOMO, INC. All Rights Reserved. 本チラシの内容は、2018年2月現在のものです。株式会社NTTドコモ

導入事例 美容室②

有限会社 K 様

業種：美容業

利用開始 : 2017年8月
利用ID数 : 20ID (2店舗)
利用場所 : 美容室内
利用用途 : お客様の端末/タブレットを貸出してカット台等で利用

利用イメージ



導入経緯

・雑誌購入にかかるコスト削減や雑誌交換などのスタッフの稼働削減ができる。

導入理由 (決め手)

- ・月額5,000円で複数の雑誌が閲覧できるため、雑誌購入のコスト削減となることと、お客様に常に最新の雑誌が提供できる。
- ・雑誌の購入数が抑えられるため、ゴミの削減となる。

導入効果 (お客様からの声)

- ・雑誌をお渡しする必要がないため、スムーズな導線でお客様の対応ができる。
- ・wi-fiに接続して自分の端末でも、アプリをダウンロードすれば、好きな雑誌が閲覧できるのがいい。
- ・雑誌を置くスペースが削減でき、空いたスペースが他の用途に利用できる。

K病院様

業種：医療業

利用開始：2018年5月

利用ID数：10ID

利用場所：透析室での利用

利用者へ案内：スマホタブレットに抵抗がないような若い方を中心に、病院スタッフの方がdマガジンを利用できることをお声掛けいただいている

利用イメージ



導入経緯

- ・利用シーン、待ち時間から、お客様環境とdマガジンをfor Bizの親和性が高いことから、営業担当者より提案

導入理由（決め手）

- ・2-3時間の待ち時間が発生するが、待ち時間の間に動くことが出来なことから、雑誌を取りに行ったりということもできないため
- ・待ち時間のCS向上としては、電子雑誌が最適であると判断いただき導入に至った。

導入効果（お客様からの声）

- ・透析時間が3~4時間ほどかかるので、有意義に時間をご利用いただくのに役立つ。
- ・患者様からは、いろいろな雑誌が見れるのでとても良いと言っていた。

導入事例 病院②

医療法人 M様

業種：サービス業（有床診療所）

利用開始 : 2018年4月
利用ID数 : 20ID
利用場所 : 検診の待合室
利用用途 : 検診患者の待ち時間に利用

利用イメージ



導入経緯

- ・コースによって検診の順番が前後することがあり、待ち時間が長くなることへの不満があった。その対策として雑誌を用意していたが、紙媒体だと数に限りがあり、種類も多くないことから「見たい雑誌を他の人が持っている」「見たい雑誌がない」「紙面に汚れ、破損がある」などの不満もあった。また来院される方の年齢層が幅広いため、購入する雑誌の選定やコスト、管理にも苦勞をされていた。これらの課題を解消するためのツールを探していらつかった。

導入理由（決め手）

- ・dマガジンであれば上記の問題点が解決でき、クリニック側、ご利用者様側の双方にメリットを出すことができたため。
- ・タブレットの導入と同時に問診票の受付システムとも連動させている。

導入効果（お客様からの声）

- ・来院者からの不満の声が減った。実際のアンケートでもdマガジンがよかったとの声があった。
- ・dマガジン以外のクロスワードなどのミニゲームも導入している、など複合的な効果で利用者満足度が向上している。

導入事例 病院③

P様

業種：医療業

利用開始：2017年2月

利用ID数：10ID

利用場所：出産後産後ケア施設での利用

利用イメージ：設置しているipadにて利用

利用者へ案内：コンシェルジュによる、説明。コンシェルジュの方がdマガジンが利用できることをお声掛けいただいている

利用イメージ

〈外観〉



〈室内〉



導入経緯

・産院専門のアプリケーションやタブレットなどソリューションとされている企業様による、付加価値提案。

導入理由（決め手）

- ・ご家族でリラックスしていただける環境を提供したかった。
- ・セカンドハネムーンをコンセプトとしており、様々なコンテンツを提供したかった。

導入効果（お客様からの声）

- ・いろいろなコンテンツが見れるので、普段読まないような雑誌も見れて面白かった。
- ・ゆっくりした時間を過ごせる環境なので、気になる雑誌をたくさん読めてよかった。

Aコーポレーション様

業種：小売業

利用開始：2018年6月
利用ID数：10ID
利用場所：社内での利用
利用イメージ：個人のスマートフォン、タブレットで利用
利用者へ案内：社内全体に周知

<商品>

ロート製薬系列の化粧品ODM会社、オリジナル化粧品の企画、立案、開発、生産、物流まで、お客様要望に併せて対応が可能



<アイテム例>

スキンケア用品	クレンジング / 洗顔料 / 化粧水 / 乳液 / 美容液 / オールインワンジェル / クリーム / UV製剤 / マッサージ剤 / シートマスク / パック
メイクアップ用品	化粧下地 / BBクリーム / リップエッセンス / リップグロス
ヘアケア用品	シャンプー / コンディショナー / トリートメント / ヘアオイル / 育毛剤
ボディケア関連	ボディオイル / マッサージクリーム / スリミング / デオドラント / フットケア / バストケア / ハンドクリーム / ネイルオイル その他ケア用品
エステ関連	業務用マッサージオイル / 業務用パック / イオン導入用エッセンスなど
サプリメント	アンチエイジング / メリハリボディサポート / ダイエット

<本社>



導入経緯

• これまでは社員が美容器具や化粧品などの販売に向けて開発や資料作成などを行う際に、情報収集として様々な雑誌から知識やトレンドなどを収集していた。雑誌を多く購入していたため、コストメリット、スペース、複数人で同時に閲覧できることなどがきめてとなりました。

導入効果（お客様からの声）

• 同時に見たい雑誌を閲覧することが出来き、スペース、廃棄などの手間が軽減され仕事の効率化につながった。雑誌の種類が豊富なので、情報収集が効率よく行うことができている。

導入事例 自動車学校

D自動車学校様

利用開始 : 2018年3月
利用ID数 : 10ID
利用場所 : 教習所待合室、バックオフィス
利用用途 : 教習生の待ち時間対策、社員の福利厚生

業種：自動車教習所

掲載URL

<https://www.bizsolution-docomo.jp/casestudy/article/yamato/00042-01.html>



導入経緯

- 若い方の車離れを主な要因とした教習生減少に問題意識があり、歯止めをかけるべく施策を検討していた。
- 教習生にとっての「居心地のよい環境」作りや「利便性の高い環境」作りを行っており、Wi-Fi環境を導入。
- 教習生たちの待ち時間や退屈なときを埋める選択肢を提供したい。

導入理由（決め手）

- これだけ豊富な雑誌がそろっていれば、若い人はもとより、年配の方でも、大抵は自分の興味のあるテーマを扱った雑誌が見つかる
- サービス導入に特別なIT機器が必要ないというのは、魅力的

導入効果（お客様からの声）

- スマートフォン世代の若い人たちは抵抗なく楽しめ、教習生集めの際の訴求ポイントにもなりうるという感触を得ている
- 職員もdマガジン for Bizの自分なりの楽しみ方を見つけて、職場での疲れを癒したり、モチベーションを高めたりするのに使えるのではないかと考えている

導入事例 介護付有料老人ホーム「新」(あらた)

社会福祉法人丹緑会 (にろくかい) 介護付有料老人ホーム「新」(あらた) 様

業種：介護

利用開始：2018年11月

利用ID数：同時接続数 10 ID

利用場所：介護付有料老人ホーム「新」の「カフェくりの実」

利用用途：「カフェくりの実」に来店される入居者や一般のお客様が待ちスペースでご利用したり、自分のテーブルでもWi-Fiアクセスすることで雑誌を閲覧可能。

利用イメージ



「カフェくりの実」



「新」施設長：横木様（左）、カフェ店長：川津様（右）



待ちスペースでdマガジンfor Biz



待ちスペースでdマガジンfor Bizを閲覧



導入経緯

・「新」では「カフェくりの実」を運営しており、入居者だけでなく、一般の方もご利用いただけるようになってきました。カフェに来店される方が、旅行や興味のある雑誌を自由に見ていただける環境を整備したいと考えていました。また、ランチタイムの待ち時間にはdマガジンfor Bizを使用させていただくことで退屈しないで待ち時間を過ごして頂きたいと考えています。午後のカフェタイムの来店を増やしたいとも考えていますので、カフェのFree Wi-Fiでdマガジンfor Bizをご利用頂けるようPRしています。

導入理由（決め手）

- ・dマガジンfor Bizで常に最新の雑誌を見られるのは画期的です。
- ・カフェの待ち時間を有意義に過ごして頂いたり、サービスの付加価値の向上に有益です。
- ・dマガジンfor Bizを利用できることで、来店のかっけが増え、ランチタイムだけでなくカフェタイムにも来店いただきつろいでいただくと最高です。

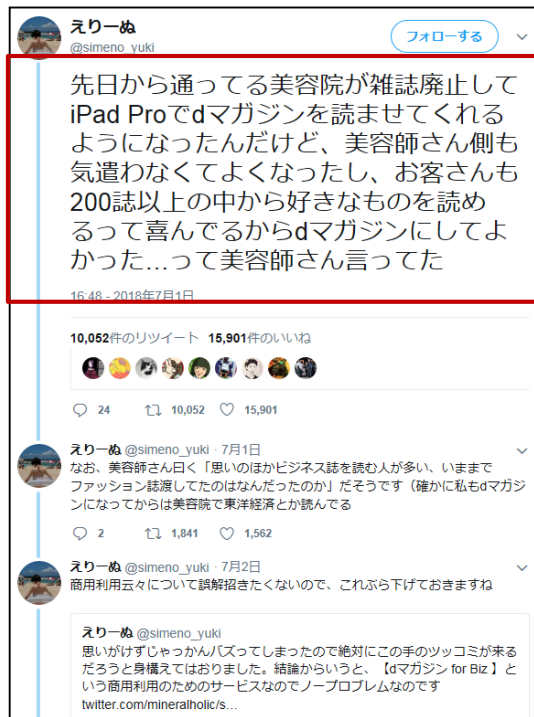
導入効果（お客様からの声）

- ・ぜひランチタイム、カフェタイムにご来店ください!!
- ・「カフェくりの実」でdマガジンfor Bizの最新雑誌を見ることができます!!
- ・「カフェくりの実」のInstagramもぜひアクセス下さい。Arata_270501
- ・「新」の施設・サービスについては右のURLにてご覧いただけます。 <http://www.arata-nirokukai.jp/>

【トピック】dマガジンforBizに関するツイートの拡散について

2018年7月に、一般女性がdマガジンforBizを美容院で利用するメリットについて発信。リツイートが1万を越え、「いいね」は1万5,000件を越えた。「いいね！」「好きな本が読める」との声が多数見られるほか、『dマガジン forBiz』を認知する様子や、利用経験者からのポジティブな声、「美容院みんなdマガジンにして欲しい」との声など、ほとんどがポジティブな反応。一部紙との比較や、コストパフォーマンスを気にする声も。

7月2日 元ツイート引用



7月3日 まとめ記事引用 (view数: 160,368, お気に入り数: 274)



ネットの声抜粋

青字: ポジ 赤字: ネガ 緑字: その他

全体

「いいね！」「好きな本が読める」との声が多数

- ・あー！これええわ確かに
- ・おっさん認定されると雑誌のチョイスがOCEANSかおとなの週末かモノマガジンになって悲しいので、これ嬉しいなあ
- ・non-noとNumber渡されて途方に暮れたこともあるので、iPad化は本当にありがたい。
- ・いとこが働いている美容院もdマガジンだったな、好きなもの読めるしいいなと思いました

『dマガジン for Biz』を認知する様子

- ・dマガジンに商用利用できるプランがあったんだ。客は好きなものが読める、店は紙の雑誌を処分する手間がない、いいことだらけですね
- ・dマガジンに商用向けがあると知らなかった。美容院もdocomoもツボを突いた良いサービスだ。
- ・for bizっていうのがあるのかあ。自分では選ばないような雑誌を強制的に渡されるのもセレンディピティでいいけど、拡大できるのはメガネ外しながら読めていいかも。

利用経験者からもポジティブな声

- ・これ本当いいアイデア。美容院でファッション誌を渡されてたっかい化粧品宣伝読みだり、スレンダーな人の着回し術を見ても参考にできなかった。でも、オ○ンジペー○とか、レ○スクラ○も毎回だと微妙で。この間初めて行った所がdマガジン導入してて、ナショナル ジオグラフィック読んできた！
- ・dマガジン入れる美容室行ったことあるけど、実際楽しい

「美容院みんなdマガジンにして欲しい」との声

- ・美容院、みんなdマガジンにして欲しいわー。ボーダーの服を着ていって、ボブにしてくれと言ってる人間なのに、VERYとかDomaniとか置かれていくとほんとこまる。
- ・これいいなあ。私が通ってる美容院も導入してくれないかなあ。

紙などと比較する声

- ・dマガジンは楽天マガジンも嫌いじゃないけど全ページ載ってないから、たまに自分が読みたいページが落ちてたりするんだなあ…
- ・これ、恩恵を受けられるのは若い人だけじゃないかな。母はファッション紙が見難くなったと嘆いていたよ
- ・あと、自分のiPad持っていくんだけど、美容室ってWi-Fiあるところ無いんだよね。業界全体ガラパゴス化してないか？
- ・うーん、やっぱり紙も好きだけどな

「元取れる？」「取れない？」とコストパフォーマンスを気にする声

- ・forビジネス、1 0 台まで5 0 0 0 円/月って安過ぎじゃね！こりゃすぐタブレット代の元取れるわ。
- ・キャリアで買って月1000円前後+dマガジンfor biz5000円。手間賃考えたら5台くらいまでなら良いのかな。
- ・iPadを席数分用意するのに、相当お金かかるように思えるけど、元は取れるって計算なのかな？

【トピック】dマガジンforBizに関するツイートの拡散について

ネットの反響から朝日新聞デジタル社から取材依頼があり、2018年7月9日に記事が掲載。Yahooトップ・Lineニュース等にも掲載された。<https://withnews.jp/article/f0180709002qq0000000000000000W00o10101qq000017640A>

トップ 速報 写真 映像 雑誌 個人 特集 意識調査
主要 国内 国際 経済 エンタメ スポーツ IT・科学 ライフ 地域

「なんで私にこの雑誌を…」も解消 美容室とデジタル読み放題の相性とは 法人向け月5千円のドコモに聞く

7/9(月) 7:00配信



美容室といえば雑誌。「なんで私にこの雑誌？」って思ったことありませんか？

NTTドコモが提供している電子雑誌読み放題サービス「dマガジン」。その法人向けプランを導入した美容室が、ツイッター上で話題になっています。買いに行く手間が省け、品ぞろえが増え、経費が抑えられ、「なんで私にこの雑誌？」というミスマッチが解消され……といったメリットがあるようですが、実際はどうか？ ドコモと、導入したお店に話を聞きました。

【動画】実際に導入した美容室の声はこちら。「毛の掃除が」「好みじゃない雑誌が」など解消された点を紹介

法人向けのdマガジン

今月に入って投稿され、話題になっているツイート。投稿者が通っている美容室が、紙の雑誌をやめてiPad Proでdマガジンを読めるようにしたそうです。

この投稿に対して、「無駄な本の出費が減って良い」「髪の毛が狭まらない ゴミが出ない」「これ私が読みたいやつじゃないんだよね、って感じだったから嬉しい」といったコメントが寄せられ、リツイート・いいねともに1万を超えています。

NTTドコモが法人向けに提供しているサービスが「dマガジン for Biz」です。

契約したお店のWi-Fiスポットにスマホやタブレットを接続すると、電子雑誌の読み放題サービスを利用することができます。端末はお店が用意したもので、来店客のものでも利用可能で、ドコモ以外でも大丈夫だそうです。

お客さんが自分の端末で利用する場合は、店のWi-Fiに接続できていて、dマガジンアプリもダウンロード済みであれば、IDやパスワードの入力は不要。

同時に接続できるのは10台までで、料金は月額5000円（税抜き）。接続台数は5台単位で増やせて、金額が2500円ずつ上乗せになります。

個人向けとの違いは

個人向けのdマガジンが月額400円なのに対して、法人向けは5000円からとなっていますが、どのような点が違うのか？ コンシューマビジネス推進部の山田悠さんは、こう説明します。

「個人向けは契約者おひとりが対象ですが、法人向けは不特定多数の方が読むことを前提に出版社さまから許可をいただいています」

個人向けが最新号200誌以上なのに対して、法人向けは160誌以上とやや少なめですが、ヘアカタログなど個人向けにはない雑誌もラインナップされています。

「ラインナップについては現在も拡充中です。また、美容室であればヘアカタログなどを会話のきっかけに、お客様とのコミュニケーションツールとしても活用していただけます」

導入した美容室では

法人向けサービスを開始したのは2016年12月。個人向けの開始から約2年半ほど後でしたが、順調に契約数は伸びているそうです。

東京都葛飾区亀有に本店がある美容室「プラチノ・ヘアクリニック」では、それまで雑誌に月額1万5千円ほどかかっていたのが3分の1ほどに減ったそうです。

「金額が下がって、読める雑誌の数は増えました。あとは最新号が出るたびに本屋さんまで買いに行く手間や、処分する手間も省けて助かっています」とオーナー。

お客さんの年齢層が幅広いため、紙の雑誌も一部は継続しているそうです。電子雑誌のデメリットは感じないのでしょうか？

「挙げるとすれば、長時間使うと疲れるのと、機械なので取り扱いに気を遣うことくらいですね」

導入企業様コメント

他にもこんなメリットが

ドコモのホームページでは、美容室の導入事例を紹介した上で、こんなメリットを挙げています。

「お客さまの滞在中に平均3~4回雑誌を交換し、持ってくるのに3~5分かかっていたのがなくなり、ほかの業務に充てられるようになった」

「雑誌の間に髪の毛が挟まったり、汚れたりすることがあり、こまめに手入れしていたが、タブレットは拭けばきれいになるので、手入れがかんたんになった」

電子版になったことのメリットは他にもあると、山田さんは言います。

「同時に同じ雑誌も読むことができるので、人気雑誌を複数買う必要もなくなり、閲覧記録も確認できるので、どの雑誌がよく読まれるのかがデータでわかります」

契約数が最も多いのはカーディーラー

美容室にとってメリットが大きいサービスのように思えますが、契約数で最も多いのはカーディーラーだそうです。

2年ほど前に導入にしたという新潟マツダ長岡店の小川侑美さんは、「お車の修理などは、長い場合ですと2~3時間お待ちいただくこともあります。お客さまの満足度向上のために導入したのですが、若いお客さまを中心に好評です」と話します。

ドコモによると、客の滞在時間が長い店ほどサービスの差別化につながっているそうで、ホテルや高速バス、社内の福利厚生として導入している例もあるそうです。

法人向けサービスを提供している会社は他にもありますが、「雑誌数やジャンルの広さなどはこちらが充実しています」と山田さん。

話題になったことについては、こう話します。

「これだけ多くの方々に反応、拡散いただいたことに驚くとともに、非常に嬉しく感じています。ご来店いただいたお客様を飽きさせない、豊富な雑誌ラインナップが特徴で、Wi-Fi環境さえあれば工事も初期導入費用も不要です。ぜひ皆様の店舗でもご活用ください」



dマガジン for Bizに関する
お問い合わせ・お申し込みに関するご相談

☎ 0120-117-440

USENインフォメーションセンター

(受付時間：9：00～22：30 年中無休)