

インターネットを活用して集客アップ

連載第7回
アクトパス
 社長 望月 義尚さん
 専務 米澤英一郎さん

ニフティが運営する国内最大級の温浴施設口コミ情報サイト「@nifty温泉」は温浴施設が手軽に情報発信を行える新サービス「ニフパス」を開始した。開発に携わったアクトパスの望月社長と米澤専務にニフパス誕生の背景を伺った。

ライフサイクルの変化

アクトパス（東京都中央区）は温浴業界をメーンに、コンサルティングや、実務をサポートする会社。社長の望月義尚さんは大手コンサルティング会社で温浴業界を10年間担当した後、より柔軟に幅広く活動したいと、2006年にアクトパスを立ち上げた。

現場の忙しさを実感

2008年にはIT業界出身の米澤英一郎専務がメンバーに加わり、2011年には浴場業務用品仕入れサイト「浴場市場」を立ち上げた。

当時の温浴業界は岩盤爆発事故、建築基準法改正などをきっかけに、長期から成熟期に突入。コンサルの依頼は新規店舗開発から不振店の再生へと変化していた。

出店すれば繁盛店になる時代から、多くの施設が業績不振にあえぐ時代



アクトパス

東京都中央区銀座3の11の5
 第2中山ビル7F
<http://www.aqutpas.com/>

望月社長（左）と米澤専務が温浴ビジネスをトータルでサポートする

さらに2011年に転職が訪れる。望月さんが事業再生コンサルティングを手掛けた施設の支配人を代行することになった。

現場運営の難しさと忙しさを実感した望月さんは、これからの温浴業界には情報提供を中心としたコンサルティングよりも、もっと実務的なサポートが必要だと感じた。

特に必要性を感じたのが「販促支援」だった。多くの施設には広報販促専門の担当者はおらず、支配人が兼務していた。

ニフティと共同開発

そのころ温泉や温浴施設好きが集まる口コミサイト@nifty温泉を運営するニフティの担当者に出会った。

望月さんは「@nifty温泉の中に施設側もブログを書くことができれば、労せずして利用者に見てもらえる。業界発展のためにいかしてほしい」とアイデアを提案、開発が始まった。

今年の夏、現場で培ったネット販促のノウハウをパッケージ化したサービス「ニフパス」が完成した。質問に答えるだけで文章を作ってくれる文章作成ツールやイラストや写真の素材集を掲載し、誰でも簡単に始められるシンプルな作りにもこだわった。またニフパ



ニフパスの資料請求画面

「ネット販促のメリットはデータが蓄積されていくこと。時間がたっても検索をかければヒットするのが魅力」と米澤さん。

ニフパスでは安心して始めてもらえるよう無料トライアル期間を設けている。また電話でのサポートやフェイスブック上で加入施設同士の情報交換の場を作るなど、フォローも充実している。

『ニフパス』の問い合わせは

「ニフパス」事務局(株)アクトパス

☎03(3524)2681(平日午前10時~午後6時)
aqutpas_nifty@list.nifty.co.jp
 資料請求は<http://onsen.nifty.com/magazine/nifpas/>