

香る、という魔法を。

1プッシュで、香りの魔法を。

"香る"という体験を、街角に。

AURA Tech



「香水 × 自販機」(フレグランススポット)がトレンド



若者を中心に香水人気急上昇

Z世代を中心に、男女問わず香水の利用が急拡大(直近3年で30%/年上昇)



海外で日常化

ヨーロッパやアジアの都市部では、ワンストップで香水が手に入る自販機が爆発的に拡大



インバウンド需要の高まり

海外旅行客の「その場で体験したい」

ニーズが高まっており、需要が増加。

海外で香水×自販機を普段使いしている層は、自国同様利用可能

今後、この「香りの新体験」が日本の施設にも広がっていくことが期待

フレグランススポットとは



香り選択

タッチパネルで好みの香りを選択



決済

キャッシュレス決済に対応



ワンプッシュ

最適な量の香りを提供



SNS共有

体験をその場で投稿

スペック:

幅70cm×奥行40cm×高さ200cm、キャッシュレス決済完全対応、香水選択自由、デジタルサイネージ搭載(広告運用可能))

導入メリット:空間価値を香りで高める



来店動機の創出

新しい体験価値としての、施設への来訪目的
特に若年層やカップルの来店頻度向上に効果的



SNS拡散効果

ユーザー自身によるSNS投稿が自然発生
施設の知名度向上と新規顧客獲得に寄与



インバウンド対応

多言語UIを搭載し、外国人観光客にも使いやすい設計海外
で普段使いしている様に使用可能

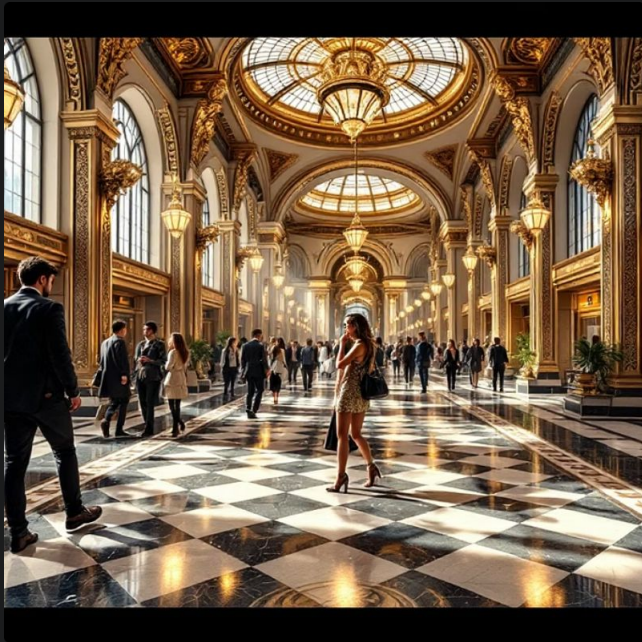


省スペースで安定収益

低リスクで利益率が高い安定収益獲得可能
サイネージを利用した広告副収入も見込

フレグランスポットは、単なる香水の販売装置ではなく、空間に新たな価値を創造する体験装置

活用シーンと設置候補



駅構内

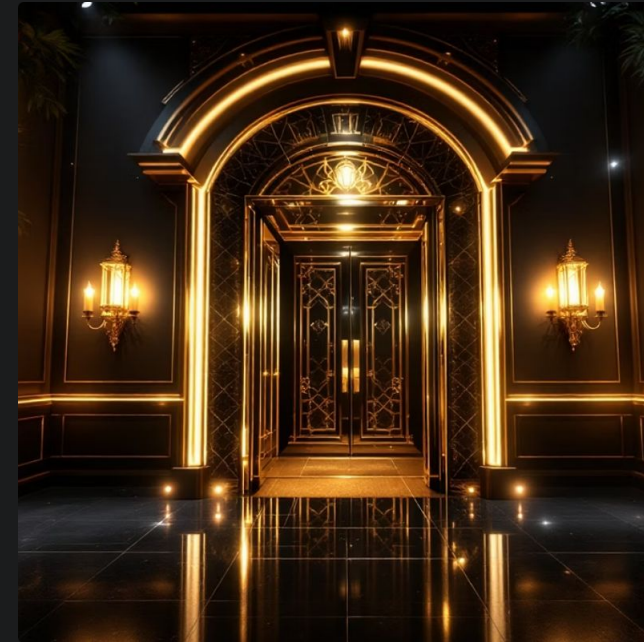
通勤・通学途中・退勤後・休日お出かけ中のZ世代をターゲットとして、駅構内の人通りの多いエリアに設置。

日常に香りの体験を。



ホテルロビー

チェックイン時やラウンジ利用時に非日常的な体験を提供。宿泊の思い出づくりに最適。インバウンド客には、自国と同様のサービスを提供。



クラブ受付

ナイトライフを楽しむ若者層に、香りで特別な一夜の始まりを演出。

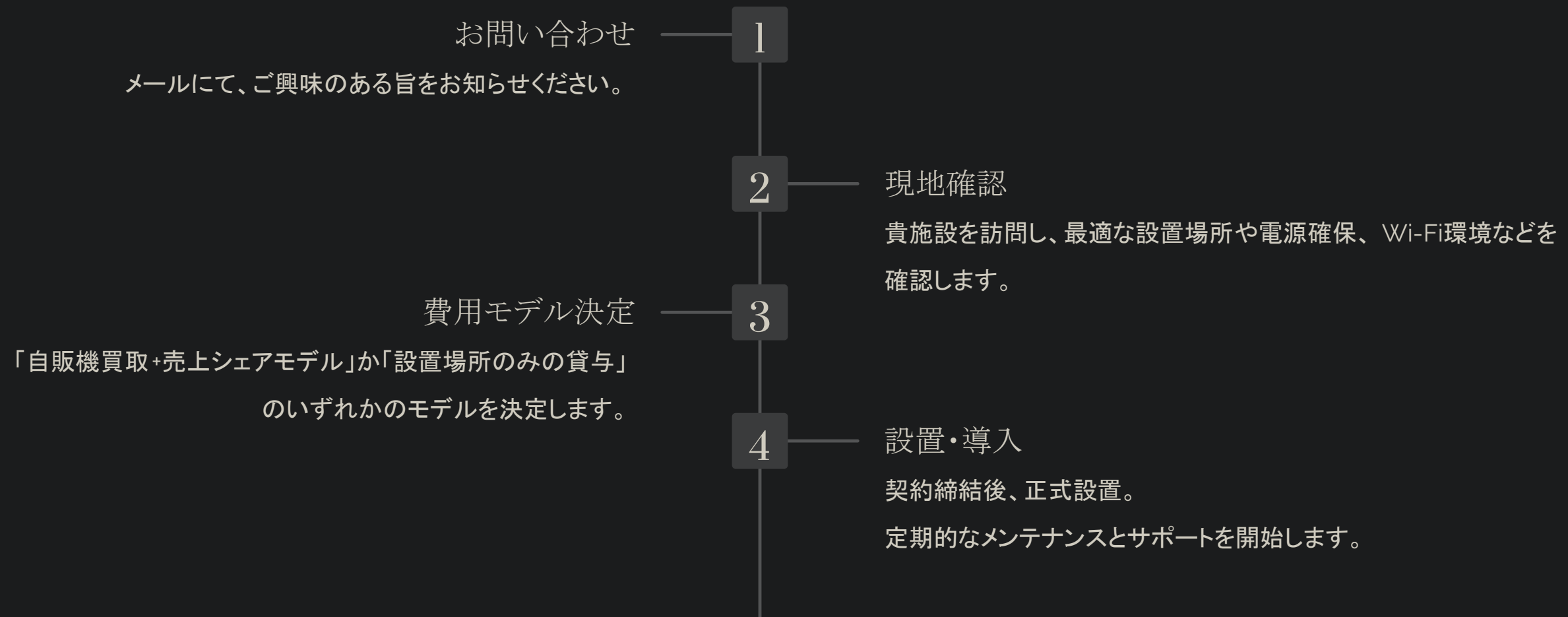


商業施設入口

ショッピング体験の始まりに香りのエッセンスを。
買い物客の気分を高め、購買意欲向上。

人々が集まり、思い出が生まれる場所に、香りという新しい体験価値を。

導入の流れと費用モデル



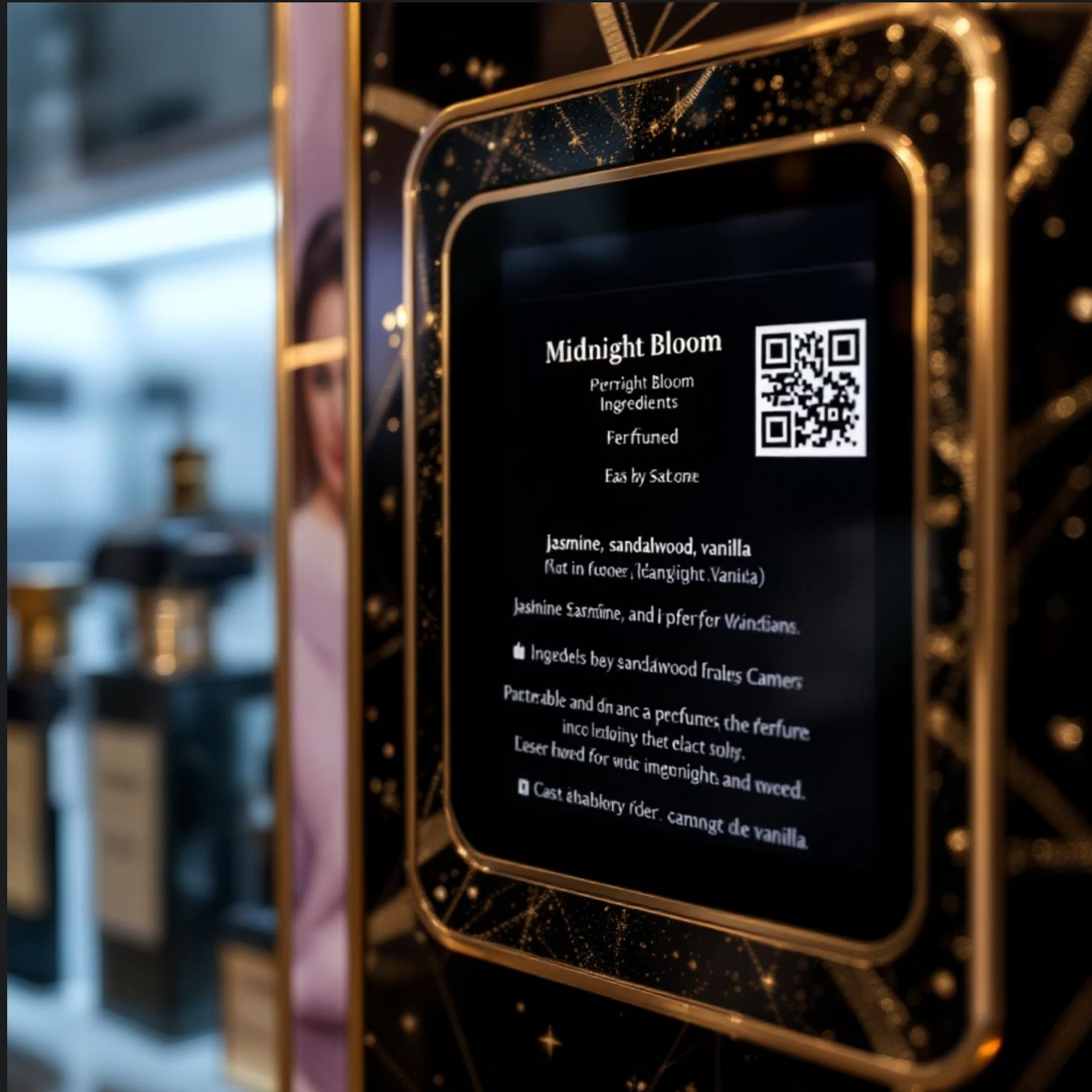
費用モデル

- ・ 自販機買取+売上シェアモデル
- ・ 設置場所貸与モデル(当社が月額支払)

運営負荷ゼロ

- ・ 香水の補充・管理は弊社が対応
- ・ 定期的な清掃・メンテナンス込み
- ・ サポート体制

安心の法令対応・運用体制



薬機法対応

法令遵守を徹底し、必要な注意書きを明示。化粧品区分の香水のみを厳選して提供。

透明な情報開示

香水成分を開示。アレルギー情報も明記。

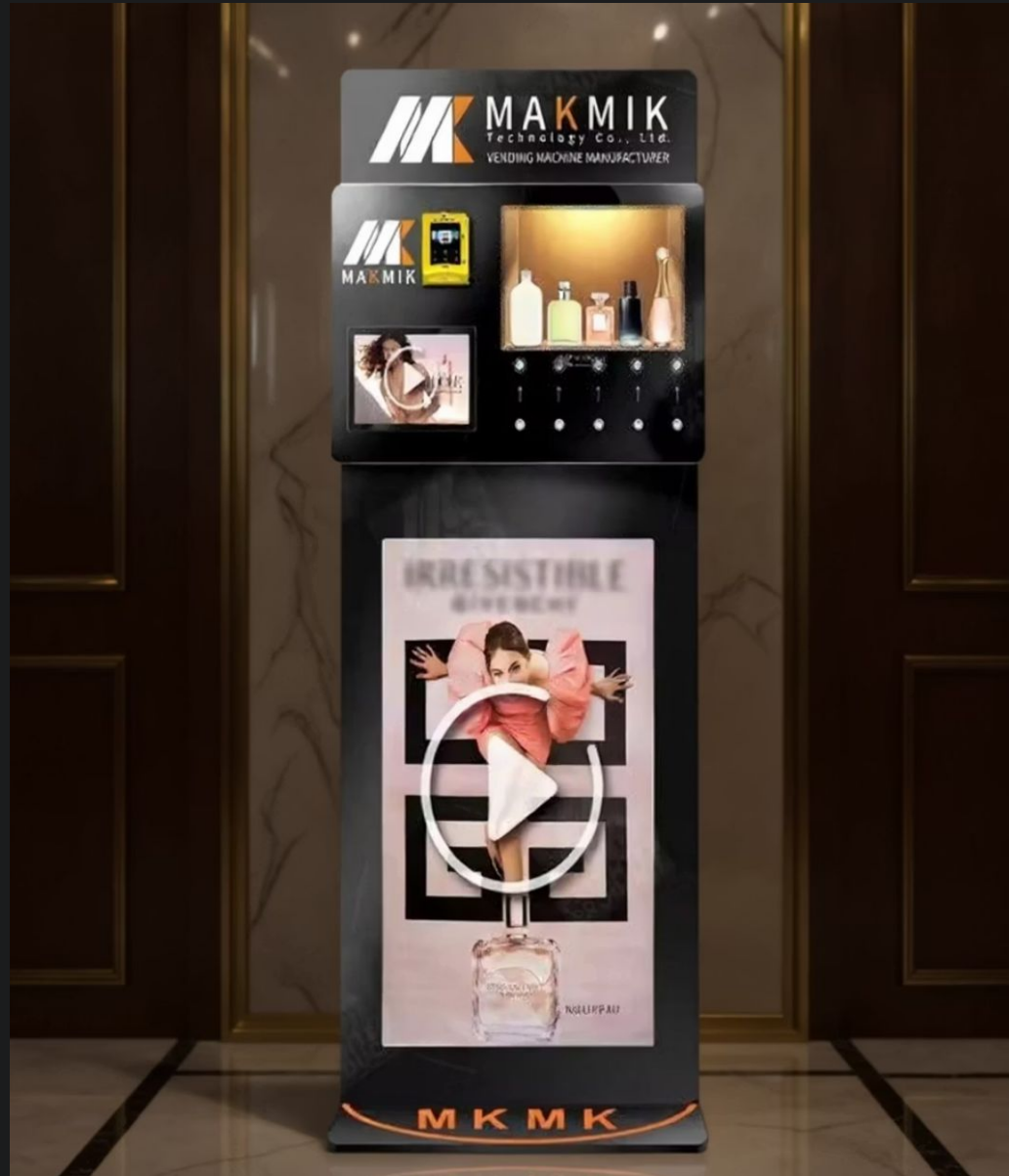
管理体制

薬務課と連携済の体制で、香水入れ替え。

- ① 万が一の行政指導にも柔軟に対応。すぐに撤去・改善できる体制を整えており、施設側のリスクは最小限です。

次のステップ

香りの魔法を、あなたの空間に。



フレグランスポットについて、ご説明させていただきます。
お気軽にご相談ください。

お問い合わせ先

auracompany@auratech.co.jp