



メンズ顧客満足調査 (MOT) 図表集 (ネイルサロン編)

2021年8月26日

(株) リクルート
ホットペッパービューティーアカデミー

A MOTとは？



MOTサイクル

MOT = Moment of Truth

お客さまが企業に対する印象を決める、決定的瞬間
直感的に、15秒で決まる



「リピートを決める瞬間」と
「スイッチを決める瞬間（サロンを変えたい）」
をみていきましょう。

A 調査概要

調査目的	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ネイルサロンのリピート意向理由、リピートしたいと思った具体的な場面、サロンを変えたい理由、サロンを変えたいと思った具体的な場面について把握する。 																								
調査手法	<ul style="list-style-type: none"> ➢ インターネット調査 (株式会社マーケティングアプリケーションズのアンケートパネル「MApps Panel」を利用) 																								
調査エリア	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 全国 																								
回収数	<ul style="list-style-type: none"> ➢ スクリーニング調査：男性（全国・20～59歳） 70,000人 ➢ 本調査：ネイルサロンのリピート意向者190人・変更意向者146人 のべ336人 ・男性20～59歳、過去1年にネイルサロンを利用した者 ✓ リピート意向者…「また利用したいと思うお店があった」回答者 ✓ 変更意向者 …利用したサロンで「いやな思い」をして、「お店を変えた」もしくは「変えようと思った」回答者 ✓ 年代による割付は行わない <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>20代</th> <th>30代</th> <th>40代</th> <th>50代</th> <th>F1層 (20～34歳)</th> <th>F2層 (35～49歳)</th> <th>TOTAL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>リピート意向者</td> <td>53</td> <td>69</td> <td>46</td> <td>22</td> <td>81</td> <td>87</td> <td>190</td> </tr> <tr> <td>変更意向者</td> <td>44</td> <td>58</td> <td>34</td> <td>10</td> <td>74</td> <td>62</td> <td>146</td> </tr> </tbody> </table>		20代	30代	40代	50代	F1層 (20～34歳)	F2層 (35～49歳)	TOTAL	リピート意向者	53	69	46	22	81	87	190	変更意向者	44	58	34	10	74	62	146
	20代	30代	40代	50代	F1層 (20～34歳)	F2層 (35～49歳)	TOTAL																		
リピート意向者	53	69	46	22	81	87	190																		
変更意向者	44	58	34	10	74	62	146																		
実査期間	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 2021年6月17日（木）～2021年6月20日（日） 																								
調査実施機関	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 株式会社アンド・ディ 																								

A 回答者プロフィール 1

■ [ネイルサロン] 年齢 (全体/実数回答)

	20代	30代	40代	50代	F1層 (20~34歳)	F2層 (35~49歳)	平均 年齢 (歳)
●凡例							
レポート意向者 (n= 190)	27.9%	36.3	24.2	11.6	42.6	45.8	36.7
変更意向者 (n= 146)	30.1	39.7	23.3	6.8	50.7	42.5	35.3

m07_F02

■ [ネイルサロン] 居住エリア (全体/単一回答)

	北海道・東北	首都圏	中部・甲信越	東海 (静岡含む)	関西	中国・四国	九州 (沖縄含む)
●凡例							
レポート意向者 (n= 190)	11.6%	40.5	4.7	11.6	19.5	6.8	5.3
変更意向者 (n= 146)	7.5	43.2	2.1	19.9	15.8	4.8	6.8

m07_F03

■ [ネイルサロン] 職業 (全体/単一回答)

	有職者・計							有職者・計					
	正社員	契約社員	派遣社員	公務員	自営業	パート・アルバイト	学生		その他	現在仕事には就いていない			
●凡例													
レポート意向者 (n= 190)	72.6%						1.1	4.7	7.9	3.2	1.6	90.0	
変更意向者 (n= 146)	75.3						0.7	4.1	4.1	4.8	5.5	4.1	94.5

m07_SC2

A 回答者プロフィール2

■ [ネイルサロン] 未既婚 (全体/単一回答)

	結婚している	結婚していない	離別・死別
●凡例			
レポート意向者 (n= 190)	50.0%	46.8	3.2
20代 (n= 53)	28.3	71.7	—
30代 (n= 69)	59.4	37.7	2.9
40代 (n= 46)	54.3	43.5	2.2
50代 (n= 22)	63.6	22.7	13.6
F1層 (20~34歳) (n= 81)	40.7	59.3	—
F2層 (35~49歳) (n= 87)	55.2	41.4	3.4
変更意向者 (n= 146)	55.5	38.4	6.2
20代 (n= 44)	31.8	65.9	2.3
30代 (n= 58)	62.1	31.0	6.9
40代 (n= 34)	61.8	26.5	11.8
50代 (n= 10)	100.0	—	—
F1層 (20~34歳) (n= 74)	39.2	54.1	6.8
F2層 (35~49歳) (n= 62)	67.7	25.8	6.5

※回答者数が30サンプル以下のものは参考数値として取り扱い、分析の対象外とする (斜体スコアは30サンプル以下) m07_Q41

■ [ネイルサロン] サロンの利用頻度【過去1年】 (全体/単一回答)

	3カ月に1回以上						1カ月に1回以上	3カ月に1回以上	
	1週間に1回以上	1カ月に2~3回程度	1カ月に1回程度	2カ月に1回程度	3カ月に1回程度	半年に1回程度			1年に1回程度
●凡例									
レポート意向者 (n= 190)	3.2%	7.4	21.6	16.3	21.1	13.2	17.4	32.1	69.5
20代 (n= 53)	—	1.9	24.5	15.1	28.3	13.2	17.0	26.4	69.8
30代 (n= 69)	2.9	10.1	27.5	11.6	20.3	13.0	14.5	40.6	72.5
40代 (n= 46)	4.3	13.0	15.2	23.9	10.9	13.0	19.6	32.6	67.4
50代 (n= 22)	9.1	—	9.1	18.2	27.3	13.6	22.7	18.2	63.6
F1層 (20~34歳) (n= 81)	1.2	4.9	22.2	13.6	24.7	16.0	17.3	28.4	66.7
F2層 (35~49歳) (n= 87)	3.4	11.5	24.1	18.4	16.1	10.3	16.1	39.1	73.6
変更意向者 (n= 146)	4.8	10.3	20.5	18.5	17.8	17.8	10.3	35.6	71.9
20代 (n= 44)	6.8	11.4	22.7	15.9	22.7	11.4	9.1	40.9	79.5
30代 (n= 58)	3.4	12.1	17.2	20.7	19.0	20.7	6.9	32.8	72.4
40代 (n= 34)	2.9	2.9	23.5	14.7	14.7	23.5	17.6	29.4	58.8
50代 (n= 10)	10.0	—	20.0	20.0	30.0	—	10.0	50.0	80.0
F1層 (20~34歳) (n= 74)	6.8	10.8	17.6	21.6	23.0	12.2	8.1	35.1	79.7
F2層 (35~49歳) (n= 62)	1.6	8.1	24.2	12.9	14.5	25.8	12.9	33.9	61.3

※回答者数が30サンプル以下のものは参考数値として取り扱い、分析の対象外とする (斜体スコアは30サンプル以下)

m07_S03



ネイルサロン リピート理由 MOTサイクル



「また利用したい」と思った場面【来店前】

■ 【ネイルサロン】 「また利用したい」と思った場面【来店前】（リポート意向者／複数回答）

		全体 (n= 190)	年代別						参考) 女性全体 (n=1000)	男性-女性
			20代 (n= 53)	30代 (n= 69)	40代 (n= 46)	50代 (n= 22)	F1層 (20~ 34歳) (n= 81)	F2層 (35~ 49歳) (n= 87)		
サロンを知る、見つける	ネットの写真が充実、写真が良い	40.5%	35.8%	49.3%	43.5%	18.2%	42.0%	44.8%	39.4%	1.1
	表示されているメニューの料金が安い	37.4	35.8	40.6	32.6	40.9	38.3	35.6	44.1	- 6.7
	クーポンが充実・分かりやすい	35.3	43.4	34.8	32.6	22.7	42.0	32.2	42.1	- 6.8
	施術の様子が、ネットで丁寧に説明されている	24.2	28.3	17.4	32.6	18.2	22.2	27.6	17.7	6.5
	施術者の情報がネットで分かる	9.5	17.0	4.3	10.9	4.5	13.6	6.9	12.0	- 2.5
事前に口コミなどで確認	口コミの評判が良い	30.0	13.2	40.6	34.8	27.3	23.5	36.8	41.0	-11.0
	ネットの口コミへの返信が丁寧	25.8	37.7	15.9	30.4	18.2	27.2	26.4	13.3	12.5
	SNS・ブログの投稿が充実している	7.4	9.4	7.2	6.5	4.5	7.4	8.0	8.6	- 1.2
電話、予約サイトで予約する～予約確認～サロンに行く	予約が取りやすい	34.2	30.2	44.9	28.3	22.7	30.9	40.2	42.0	- 7.8
	ネット予約できる	34.2	32.1	36.2	34.8	31.8	34.6	34.5	44.1	- 9.9
	自宅から近い・通いやすい場所にある	21.6	20.8	26.1	21.7	9.1	19.8	26.4	36.4	-14.8
その他	0.5	—	1.4	—	—	—	1.1	0.9	- 0.4	
あてはまるものはない	8.4	17.0	4.3	2.2	13.6	12.3	3.4	12.9	- 4.5	

※全体から +10pt +5pt ※カテゴリー毎、「全体」の値で降順ソート

※回答者数が30サンプル以下のものは参考数値として取り扱い、分析の対象外とする（斜体スコアは30サンプル以下）

m07_Q13



「また利用したい」と思った場面【来店～施術～仕上がり確認】

■ 【ネイルサロン】 「また利用したい」と思った場面【来店～施術～仕上がり確認】（リピート意向者／複数回答）

	全体 (n= 190)	年代別						参考) 女性全体 (n=1000)	男性-女性	
		20代 (n= 53)	30代 (n= 69)	40代 (n= 46)	50代 (n= 22)	F1層 (20～ 34歳) (n= 81)	F2層 (35～ 49歳) (n= 87)			
スタッフの対応	笑顔で迎えてくれる	42.6 %	39.6%	44.9%	52.2%	22.7%	37.0%	52.9%	38.4%	4.2
	受付時の対応が丁寧	36.8	34.0	39.1	34.8	40.9	35.8	36.8	42.2	- 5.4
	スタッフが細やかな気遣いができる	35.3	30.2	34.8	41.3	36.4	29.6	40.2	42.7	- 7.4
	スタッフと話が合う・会話が上手	27.4	32.1	23.2	28.3	27.3	28.4	26.4	33.7	- 6.3
	空気を読んで話しかけてくれる	17.9	13.2	20.3	19.6	18.2	16.0	19.5	24.0	- 6.1
カウンセリング、 施術方向性決定	前回の施術内容や自分のことを覚えていてくれる	34.2	37.7	34.8	32.6	27.3	37.0	33.3	30.7	3.5
	施術について丁寧に説明や確認してくれる	30.0	30.2	33.3	30.4	18.2	27.2	35.6	34.3	- 4.3
	話や希望、相談を聞いてくれる	24.7	11.3	30.4	32.6	22.7	16.0	33.3	33.7	- 9.0
	好みにあったスタイル・デザインの提案がある	22.6	28.3	18.8	21.7	22.7	21.0	24.1	43.0	-20.4
	悩みや状態に合わせた施術、提案ができる	11.6	15.1	7.2	17.4	4.5	12.3	12.6	28.2	-16.6
提案のバリエーションが豊富	5.8	9.4	4.3	4.3	4.5	7.4	4.6	19.7	-13.9	
オフ～ファイリング・ 甘皮処理～ カラーリング・デザイン	スタッフの技術が高い	29.5	20.8	39.1	26.1	27.3	24.7	34.5	47.3	-17.8
	効果を実感できる	23.2	17.0	30.4	21.7	18.2	17.3	29.9	30.2	- 7.0
	施術時に痛みがない	20.5	22.6	18.8	26.1	9.1	17.3	26.4	26.1	- 5.6
	手際が良く、短時間で仕上がる	14.2	22.6	13.0	10.9	4.5	19.8	11.5	33.1	-18.9
	似合うスタイル・デザインにしてくれる	10.0	13.2	7.2	6.5	18.2	9.9	8.0	27.3	-17.3
仕上がり確認・ アドバイス	仕上がり確認をきちんとする	24.7	22.6	24.6	26.1	27.3	19.8	28.7	39.6	-14.9
	終わった後でも、手直しをしてくれる	23.7	22.6	26.1	23.9	18.2	22.2	26.4	31.4	- 7.7
	自宅ケアのアドバイスがある	12.1	13.2	13.0	10.9	9.1	12.3	12.6	15.2	- 3.1
サロンのオペレーション	待たされることが少ない	22.1	17.0	31.9	15.2	18.2	16.0	28.7	32.8	-10.7
	サロン・スタッフの衛生対策がしっかりしている	21.1	24.5	18.8	23.9	13.6	21.0	23.0	28.8	- 7.7
雑誌、飲み物 サービス	飲み物や小菓子のサービスがある	14.7	15.1	18.8	13.0	4.5	14.8	17.2	14.3	0.4
	タブレットで雑誌が読める	9.5	11.3	5.8	15.2	4.5	8.6	11.5	5.3	4.2
その他	—	—	—	—	—	—	—	0.2	- 0.2	
あてはまるものはない	7.4	15.1	2.9	2.2	13.6	11.1	2.3	9.1	- 1.7	

※全体から +10pt +5pt ※カテゴリー毎、「全体」の値で降順ソート

※回答者数が30サンプル以下のものは参考数値として取り扱い、分析の対象外とする（斜体スコアは30サンプル以下）

m07_Q14



「また利用したい」と思った場面【会計～来店後】

■【ネイルサロン】「また利用したい」と思った場面【会計～来店後】（リピート意向者／複数回答）

	全体 (n= 190)	年代別						参考) 女性全体 (n=1000)	男性-女性	
		20代 (n= 53)	30代 (n= 69)	40代 (n= 46)	50代 (n= 22)	F1層 (20～ 34歳) (n= 81)	F2層 (35～ 49歳) (n= 87)			
ケア商品購入	予算など無理のない範囲で商品の提案をしてくれる	38.4%	43.4%	42.0%	34.8%	22.7%	42.0%	39.1%	26.1%	12.3
	自分に合う商品を勧めてくれる	35.8	26.4	42.0	45.7	18.2	32.1	43.7	20.1	15.7
	商品販売が押しつけがましくない	26.3	28.3	26.1	23.9	27.3	28.4	24.1	32.0	- 5.7
会計～次回予約～お見送り	料金が明確・分かりやすい	37.4	32.1	40.6	39.1	36.4	32.1	42.5	48.7	-11.3
	料金の説明が丁寧	33.7	26.4	33.3	45.7	27.3	25.9	42.5	29.7	4.0
	無理な勧誘・セールスがない	26.8	30.2	23.2	28.3	27.3	24.7	28.7	37.6	-10.8
	会計時・お見送りの対応が丁寧	13.2	15.1	13.0	15.2	4.5	13.6	14.9	19.4	- 6.2
自宅ケア～アフターフォロー	長持ちする・効果が長続きする	30.0	24.5	39.1	26.1	22.7	27.2	34.5	45.9	-15.9
	自宅での手入れがしやすい	24.7	15.1	31.9	28.3	18.2	19.8	31.0	18.5	6.2
	後日、フォローのメールやお礼のメール・メッセージをくれる	16.8	24.5	14.5	17.4	4.5	17.3	19.5	6.7	10.1
	口コミにすぐに返信をくれる	16.3	24.5	13.0	15.2	9.1	17.3	17.2	6.8	9.5
	お直しの相談にのってくれる	5.8	9.4	5.8	2.2	4.5	7.4	4.6	9.5	- 3.7
その他	—	—	—	—	—	—	—	0.5	- 0.5	
あてはまるものはない	7.9	15.1	4.3	2.2	13.6	11.1	3.4	11.9	- 4.0	

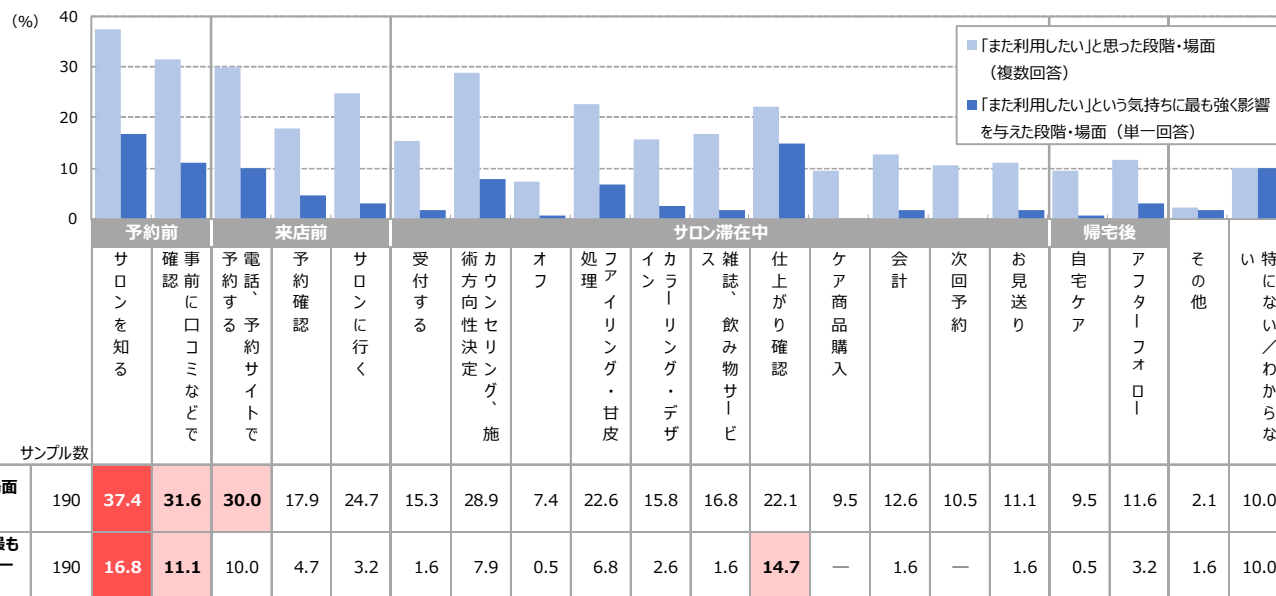
※全体から +10pt +5pt ※カテゴリー毎、「全体」の値で降順ソート

m07_Q15

※回答者数が30サンプル以下のものは参考数値として取り扱い、分析の対象外とする（斜体スコアは30サンプル以下）

A MOTサイクル«レポート»①

■【ネイルサロン】「また利用したい」と思った段階・場面（リピート意向者／複数回答・単一回答）



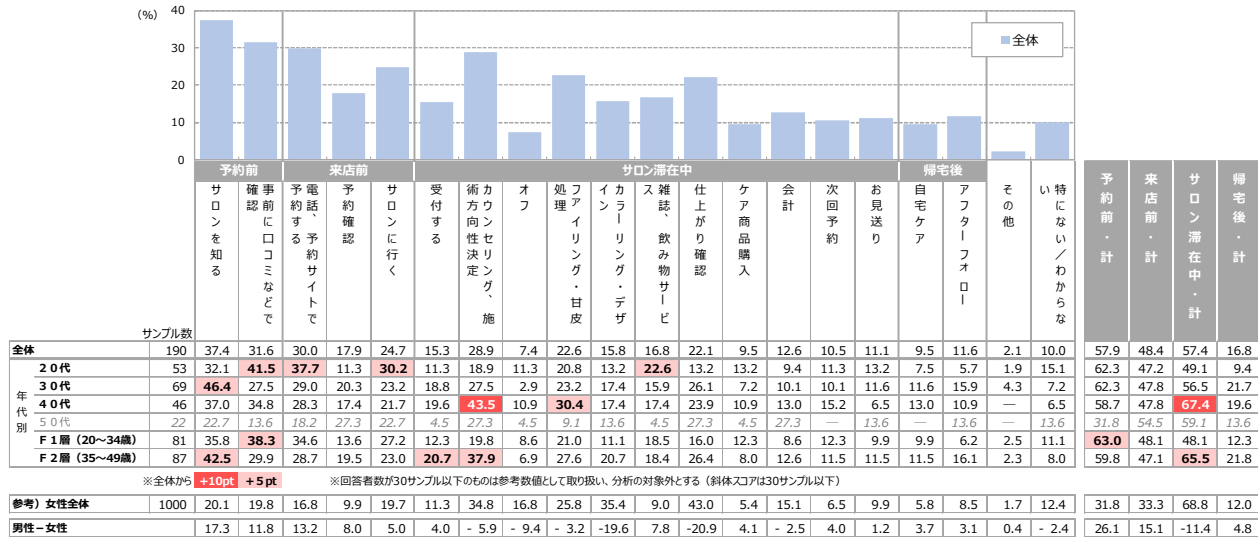
全体	「また利用したい」と思った段階・場面 (複数回答)	190
	「また利用したい」という気持ちに最も強く影響を与えた段階・場面 (単一回答)	190

※ 1位 2~3位 設問毎、スコア上位1~3位の項目

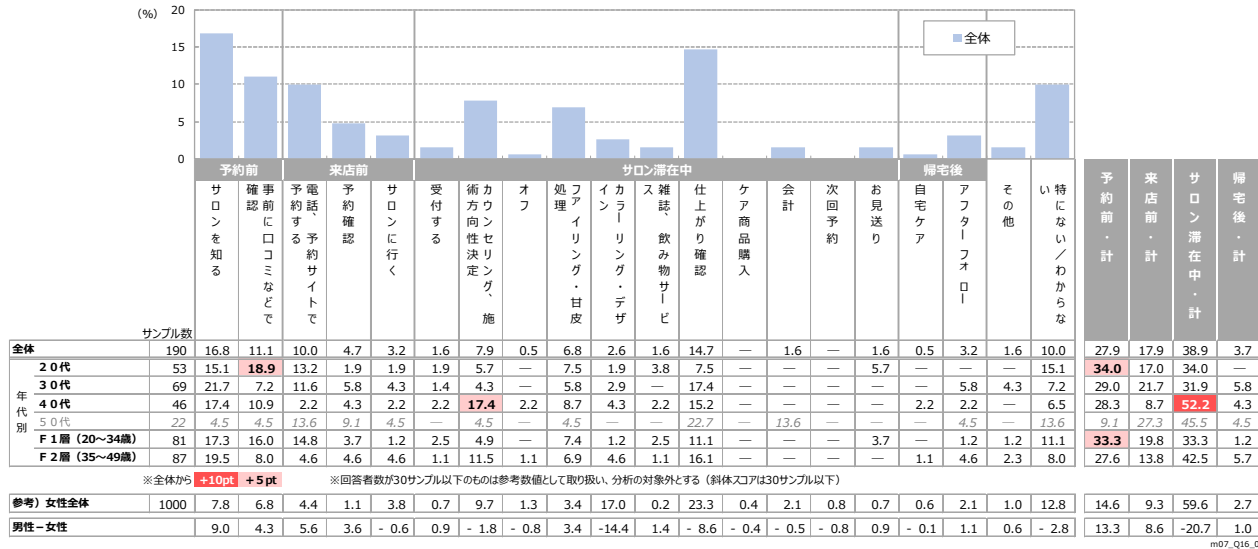
m07_Q16_00

A MOTサイクル<<レポート>>②

■ [ネイルサロン] 「また利用したい」と思った段階・場面 (複数回答) (レポート意向者/複数回答)

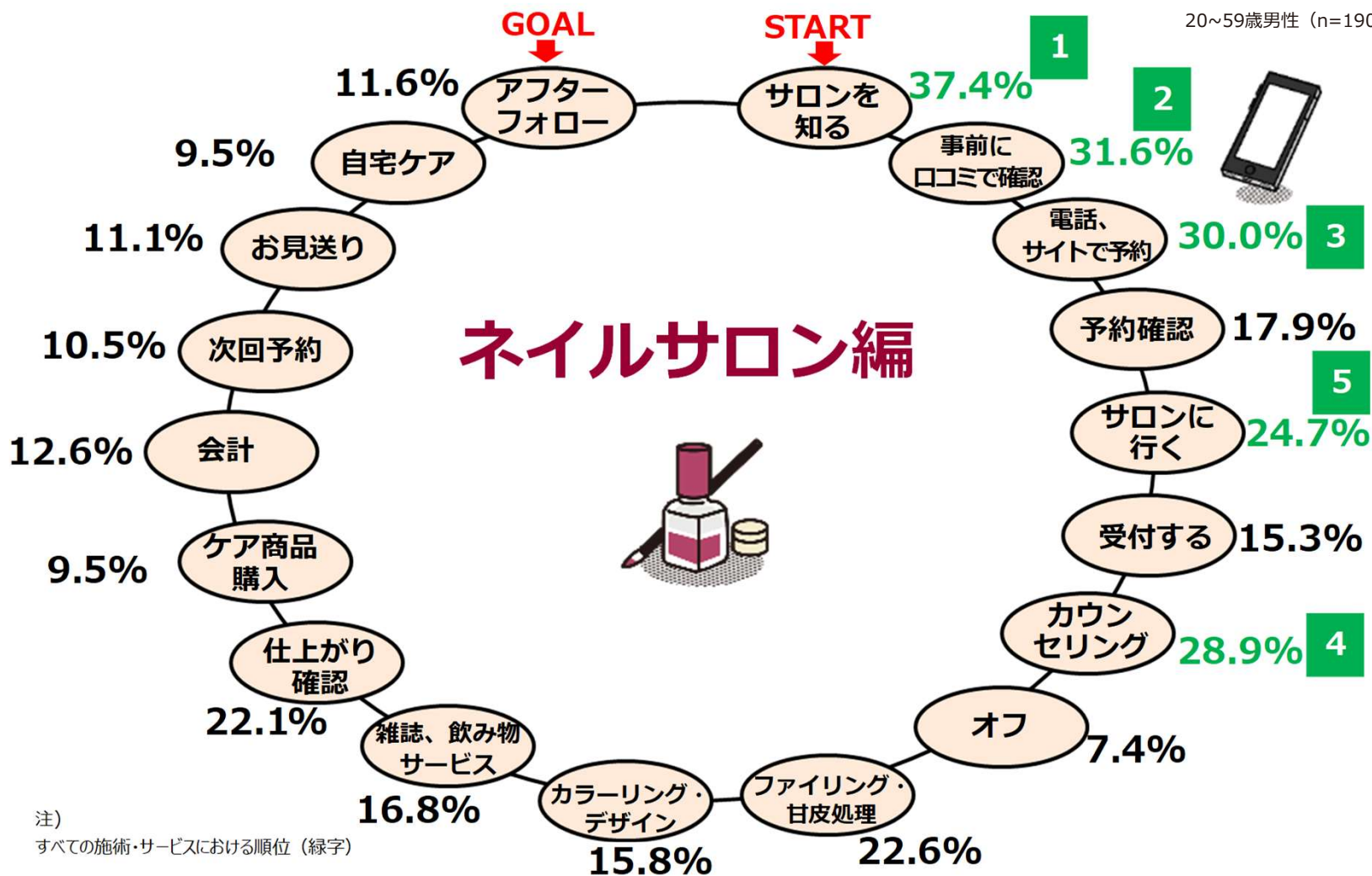


■ [ネイルサロン] 「また利用したい」という気持ちに最も強く影響を与えた段階・場面 (単一回答) (レポート意向者/単一回答)



A MOTサイクル“レポート”の瞬間

出典：ホットペッパービューティーアカデミー
「メンズMOTサイクル調査」(2021/6月)
20~59歳男性 (n=190) ※複数回答





ネイルサロン 変更意向理由 MOTサイクル



「お店を変えようと思った（変えた）」場面【来店前】

■【ネイルサロン】「お店を変えようと思った（変えた）」場面【来店前】（変更意向者／複数回答）

	全体 (n= 146)	年代別						参考) 女性全体 (n= 300)	男性-女性	
		20代 (n= 44)	30代 (n= 58)	40代 (n= 34)	50代 (n= 10)	F1層 (20~34歳) (n= 74)	F2層 (35~49歳) (n= 62)			
サロンを知る、見つける	ネットに載せている写真が少ない・代り映えない	43.8%	40.9%	46.6%	47.1%	30.0%	48.6%	40.3%	27.0%	16.8
	メニュー・クーポンが分かりにくい、充実していない	37.7	31.8	44.8	29.4	50.0	33.8	40.3	26.0	11.7
	表示されているメニュー・クーポンの料金が安い	21.2	31.8	19.0	11.8	20.0	24.3	17.7	27.0	- 5.8
事前に口コミなどで確認	ネットの口コミへの返信がない・返信内容が悪い	32.9	31.8	36.2	32.4	20.0	29.7	38.7	13.0	19.9
	口コミの評判が悪い	26.0	20.5	27.6	23.5	50.0	31.1	16.1	29.7	- 3.6
	自宅から遠い・通いにくい場所にあった	16.4	25.0	15.5	8.8	10.0	24.3	8.1	20.0	- 3.6
電話、予約サイトで予約する～予約確認～サロンに行く	希望日時の予約が取りにくい	30.1	34.1	27.6	29.4	30.0	32.4	27.4	31.7	- 1.5
	ネット予約できない	11.0	9.1	8.6	14.7	20.0	10.8	9.7	13.3	- 2.4
その他	—	—	—	—	—	—	—	—	2.3	- 2.3
あてはまるものはない	14.4	11.4	15.5	20.6	—	12.2	19.4	28.0	-13.6	

※全体から +10pt +5pt ※カテゴリー毎、「全体」の値で降順ソート
 ※回答者数が30サンプル以下のものは参考数値として取り扱い、分析の対象外とする（料体スコアは30サンプル以下）



「お店を変えようと思った（変えた）」場面【来店～施術～仕上がり確認】

■【ネイルサロン】「お店を変えようと思った（変えた）」場面【来店～施術～仕上がり確認】（変更意向者／複数回答）

	全体 (n= 146)	年代別						参考) 女性全体 (n= 300)	男性-女性	
		20代 (n= 44)	30代 (n= 58)	40代 (n= 34)	50代 (n= 10)	F1層 (20～ 34歳) (n= 74)	F2層 (35～ 49歳) (n= 62)			
スタッフの対応	受付時の対応が雑	32.2%	27.3%	36.2%	32.4%	30.0%	32.4%	32.3%	39.0%	- 6.8
	空気を读まないで話しかけてくる	32.2	34.1	31.0	35.3	20.0	31.1	35.5	21.7	10.5
	スタッフの気遣いがない	31.5	45.5	27.6	20.6	30.0	41.9	19.4	34.7	- 3.2
	スタッフ同士ですずとおしゃべりしている	17.1	15.9	20.7	11.8	20.0	17.6	16.1	16.0	1.1
カウンセリング、 施術方向性決定	話や希望、相談を聞いてくれない	24.7	25.0	25.9	23.5	20.0	25.7	24.2	20.0	4.7
	施術について説明や確認をしてくれない	21.2	15.9	19.0	29.4	30.0	18.9	22.6	23.3	- 2.1
	何度も同じ話をきいてくる	17.1	15.9	19.0	17.6	10.0	17.6	17.7	6.7	10.5
	提案がない	14.4	20.5	6.9	17.6	20.0	16.2	11.3	14.0	0.4
	前回の施術内容や自分の悩みや希望を覚えていない	10.3	11.4	15.5	—	10.0	14.9	4.8	9.7	0.6
	提案のバリエーションが少ない	8.2	4.5	8.6	8.8	20.0	4.1	11.3	10.0	- 1.8
オフ～ファイリング・ 甘皮処理～ カラーリング・デザイン	スタッフによって技術に差がある	18.5	15.9	19.0	23.5	10.0	18.9	19.4	28.3	- 9.8
	スタイル・デザインの仕上がりイメージが違う	15.8	11.4	20.7	11.8	20.0	17.6	12.9	22.0	- 6.2
	スタッフの技術が低い・下手	14.4	11.4	13.8	17.6	20.0	14.9	12.9	43.3	-28.9
	効果が感じられない	10.3	9.1	6.9	14.7	20.0	6.8	12.9	13.3	- 3.1
仕上がり確認・ アドバイス	爪の割れ・指先のケガなどのダメージがあった	7.5	4.5	12.1	2.9	10.0	8.1	6.5	15.0	- 7.5
	手直しをしていなかった	13.7	15.9	15.5	8.8	10.0	16.2	11.3	10.3	3.4
	仕上がり確認をきちんとしない	11.6	11.4	5.2	17.6	30.0	10.8	9.7	16.3	- 4.7
	サロンのオペレーション	11.6	11.4	3.4	23.5	20.0	6.8	16.1	18.3	- 6.7
サロンのおペレ ーション	待たせても謝らない	11.0	9.1	10.3	11.8	20.0	10.8	9.7	23.3	-12.4
	手際が悪く時間がかかる、店内で待たされる	9.6	11.4	12.1	5.9	—	13.5	6.5	15.0	- 5.4
	サロン・スタッフの衛生対策がしっかりされていない	6.2	4.5	6.9	2.9	20.0	6.8	3.2	13.7	- 7.5
雑誌、飲み物 サービス	清潔感がない	12.3	11.4	17.2	5.9	10.0	14.9	9.7	8.7	3.7
	飲み物や小菓子・雑誌等のサービスがない・不足している	—	—	—	—	—	—	—	1.7	- 1.7
その他	11.6	6.8	13.8	11.8	20.0	9.5	12.9	10.3	1.3	

※全体から +10pt +5 pt ※カテゴリー毎、「全体」の値で降順ソート

※回答者数が30サンプル以下のものは参考数値として取り扱い、分析の対象外とする（斜体スコアは30サンプル以下）

m07_q34



「お店を変えようと思った（変えた）」場面【会計～来店後】

■ 【ネイルサロン】 「お店を変えようと思った（変えた）」場面【会計～来店後】（変更意向者／複数回答）

		全体 (n= 146)	年代別						参考) 女性全体 (n= 300)	男性-女性
			20代 (n= 44)	30代 (n= 58)	40代 (n= 34)	50代 (n= 10)	F1層 (20～ 34歳) (n= 74)	F2層 (35～ 49歳) (n= 62)		
ケア商品購入	サロン都合の商品を勧められた	32.9%	31.8%	32.8%	38.2%	20.0%	31.1%	37.1%	20.3%	12.5
	商品販売が押しつけがましい	30.1	31.8	25.9	32.4	40.0	31.1	27.4	19.3	10.8
会計～次回予約～お見送り	料金が不明確・分かりにくい	29.5	27.3	32.8	26.5	30.0	31.1	27.4	24.7	4.8
	勧誘・セールスがしつこい	28.1	27.3	25.9	35.3	20.0	24.3	33.9	16.0	12.1
	次回予約の圧力が強い	28.1	31.8	32.8	14.7	30.0	29.7	25.8	17.3	10.7
	会計時・お見送りの対応が雑	15.1	20.5	19.0	5.9	—	20.3	11.3	12.7	2.4
自宅ケア～アフターフォロー	長持ちしない・効果が長続きしない	21.9	20.5	22.4	23.5	20.0	23.0	21.0	36.7	-14.7
	お直しの料金を取られた	15.1	13.6	15.5	11.8	30.0	17.6	9.7	8.3	6.7
	その他	0.7	—	1.7	—	—	1.4	—	2.3	- 1.6
	あてはまるものはない	13.7	6.8	13.8	20.6	20.0	9.5	17.7	27.3	-13.6

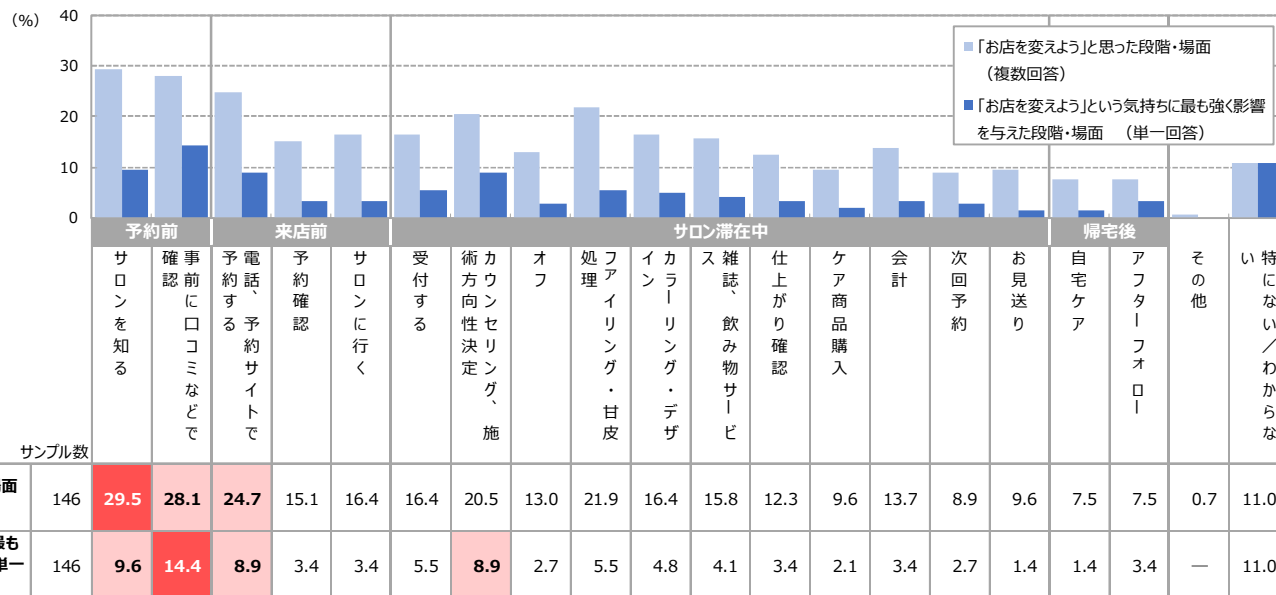
※全体から +10pt +5pt ※カテゴリー毎、「全体」の値で降順ソート

※回答者数が30サンプル以下のものは参考数値として取り扱い、分析の対象外とする（斜体スコアは30サンプル以下）

m07_Q35

A MOTサイクル«変更意向»①

■【ネイルサロン】「お店を変えよう」と思った段階・場面（変更意向者／複数回答・単一回答）



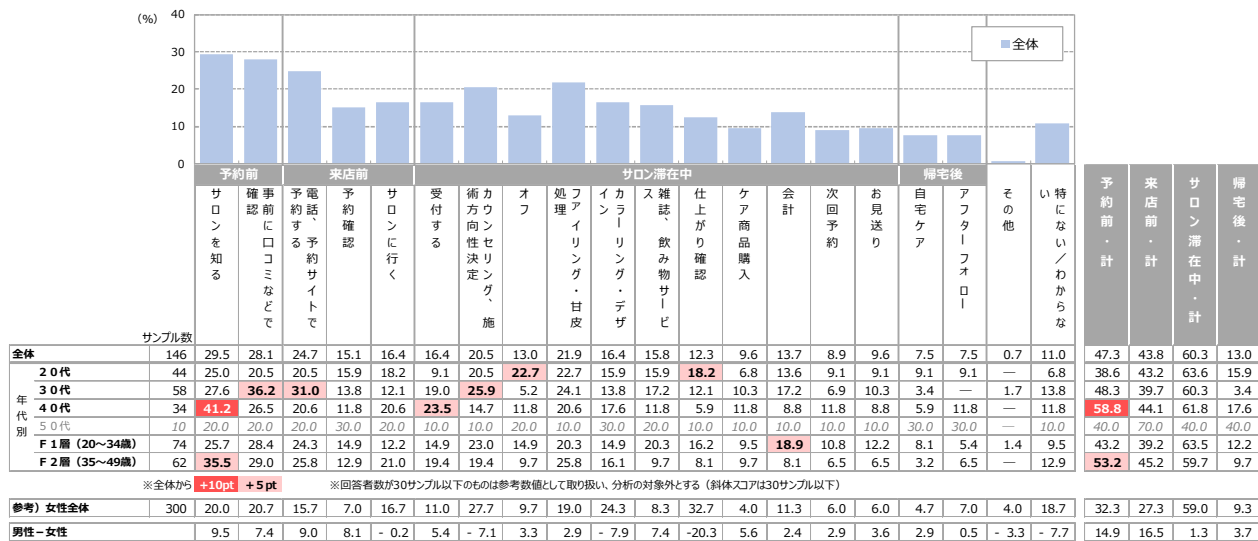
サンプル数	「お店を変えよう」と思った段階・場面 (複数回答)	「お店を変えよう」という気持ちに最も強く影響を与えた段階・場面 (単一回答)
146	29.5	9.6
146	28.1	14.4
146	24.7	8.9

※ 1位 2~3位 設問毎、スコア上位1~3位の項目

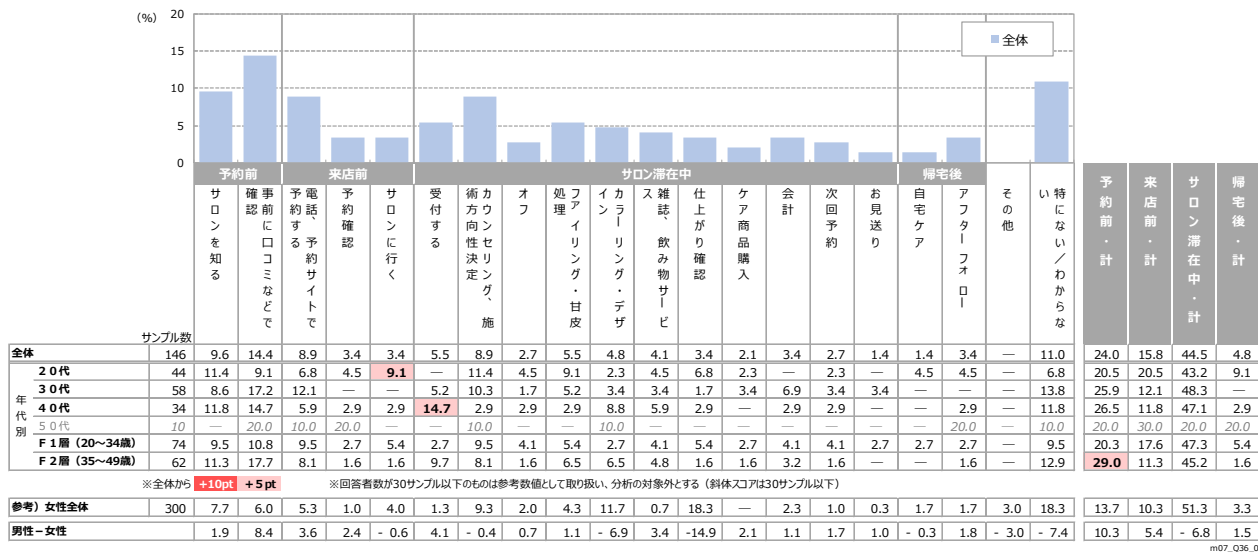
m07_Q36_00

MOTサイクル<<変更意向>>②

■ [ネイルサロン] 「お店を変えよう」と思った段階・場面 (複数回答) (変更意向者/複数回答)



■ [ネイルサロン] 「お店を変えよう」という気持ちに最も強く影響を与えた段階・場面 (単一回答) (変更意向者/単一回答)



A MOTサイクル “サロンを変えたい”と思う瞬間

出典：ホットペッパービューティーアカデミー
「メンズMOTサイクル調査」(2021/6月)
20~59歳男性 (n=146) ※複数回答

