

## FACIAL [ フェイシャル ]

Make a Wish(メイクアウィッシュ) … 代表者/前川珠代 所在地/東京都中央区銀座(本店)  
創業年/2005年 店舗数/3店舗 雇用者数/8人 URL/ <http://www.e-headspa.com/>

### 美容師発信のフェイシャルエステ

美容師が運営するヘッドスパ専門店・Make a Wishでは、フェイシャルメニューも提供。頭髮のプロフェッショナルだから分かる、「顔」ケアの重要性。



#### なぜフェイシャルも提供？

頭と顔の筋肉は一体となって働きますし、人の印象も頭と顔で1セット。「顔だけ」「頭だけ」がきれいでも、もう片方がイマイチならとても残念。だから、頭髮の専門家である美容室や、私たちのようなヘッドスパサロンでフェイシャルメニューを活用しないのはもったいないと思います。

#### どんなメニューを提供？

小顔・リフトアップメニューには、メイクを落とさずできるクイック施術や、メイクを落として本格的に施術するものがあります。他に、目的別の肌ケアメニューを数種類用意しています。

#### 必要なスペースは？

クイックなら美容室のセット面やシャンプー台でできますし、本格的なメニューなら簡易ベッドやリクライニングチェアがあるとよいでしょう。個室でなくても、できることはたくさんあります。

#### 導入へのアドバイスは？

設備に費用をかけずに導入するなら、アロマオイルを使ったマッサージなどがおすすめ。肌トラブルも少ないし、リラクゼーション効果もあります。技術は、大掛かりな機材がなくてもオールハンドで十分



Make a Wish  
前川珠代 代表

できます。習得に多少時間はかかりますが、徐々にレベルアップしていけばよいと思います。カッサなどのツールを使って満足度を高めることもできます。

○ 設備費用の目安は… @7エステ  
(右)折りたたみ木製リクライニングベッド…15,000円、(左)オゾンフェイシャルスチーマー…16,000円



## EYELASH [ アイラッシュ ]

HAIR & MAKE POSH(ヘアアンドメイク ポッシュ) … 代表者/染谷明彦  
所在地/東京都荒川区東尾久(本社) 創業年/1983年 店舗数/8店舗  
雇用者数/80人 カット料金/3,400円～ URL/ <http://www.poshproject.co.jp/>

### 身近だからうれしいアイラッシュ

アイラッシュ専門スタッフ2人が所属し、8店舗のうち数店舗でメニューを提供。美容室でアイラッシュメニューを導入するメリットとは？



#### アイラッシュを利用するのは誰？

意外と40～50代の年配のお客さまが多いです。まつ毛パーマやまつ毛エクステに興味はあるけれど一歩踏み出せない方や、アイラッシュサロンには行きにくいと感じている方でも、いつも通っている美容室でなら、「やってみようかな」と気軽に利用してください。

#### 導入前後の業績に変化は？

客単価やリピート率が上昇しています。アイメニューの周期は3～4週間のため、ヘアで来店する合間にまつ毛施術で最低でも1回はご来店くださるようになります。その際、ヘッドスパやトリートメント、前髪カットなどを併せて利用されるケースが多く、客単価の向上につながっています。

#### 専任アイリストを置く理由は？

アイラッシュの施術には高いスキルと知識が求められ、衛生管理を徹底する必要があります。ですから、スペシャリストが責任を持って、しっかりと安全に行なうべきだと考えています。

#### 必要なスペースは？

約1畳分。POSHでは、既存の内装に専用スペースを確保する必要があったため、セット面やカウンセリングスペースの敷面をリクライニングチェア、ま



HAIR & MAKE POSH  
小川真一  
サロンマネジャー

たはヘアと併用できる椅子に変え、施術を行なっています。

○ 設備費用の目安は… @7エステ  
低反発プレミアムAセット(フェイシャルベッド・ツール・ワゴン) …25,000円



## THE IDEAS for PLUS ONE MENU

FACIAL  
+  
EYELASH  
+  
NAIL



### プラスワンメニュー提案で 「成長」へのヒントを探る

フェイシャルエステやアイラッシュ、ネイルなど、  
+αのメニュー提案で新たな成長を目指すなら。小さなサロンだからこそ、できることがきっとある。  
さまざまな事例から、新メニュー導入のヒントを見つけよう。

## 『7(セブン)エステ』をご存じですか？

### エステ、アिरラッシュ、ネイル、理美容商材・設備…etc. 美容室のプラスワンメニュー導入をバックアップ！

エステ、アिरラッシュ、ネイル、理美容の総合通販サイト、  
『7エステ』を運営するワールドジェイビーが、小さなサロンを成長させる  
“プラスワンメニュー”の提案をサポートします。

#### 商品開発・販売

現場で活躍するプロフェッショナルの声をもち、エステ・ネイル・まつ毛エクステ・理美容関連商材を開発から製造まで一貫生産。中間コストがないため、高品質な商材を低価格で提供。



#### 通販・ショップ・展示会

手軽に製品を購入できるオンラインショップのほか、豊富なラインアップを収めた通販カタログ、展示商品数万点を誇るショールーム兼ショップ(東京・大阪)もあり。ビューティ関連見本市にも出展している。



#### 講習会・サポート

プロ講師陣によるエステ・アिरラッシュ・ネイル技術などの各種セミナーを東京・大阪にて開催。美容室のプラスワンメニュー導入にも生かせる情報を提供し、スキル習得をサポート。



## NAIL [ネイル]

CARE(ケア) … 代表者/松岡大介 所在地/大阪府大阪市中央区南船場 創業年/1990年  
店舗数/4店舗 雇用者数/約100人 カット料金/5,000円～(税別) URL/ <http://care-info.co.jp/>

### お客様のニーズを満たすネイル提案

ネイルサロン・MARIE NAILSと業務提携し、全店舗でネイルメニューを提供するCARE。自社で独自に人材を育成するのではなく、他社とのコラボによって新メニューの導入を成功させた事例。



CARE  
阿部豊 ディレクター

#### いつからネイルを提供？

10年ほど前からです。若い世代のお客さまを中心に、ニーズの高まりを感じていました。美容室でネイルを提供できないかと模索し、専門サロンのMARIE NAILSさんとのコラボで導入することにしました。



サロンスペースとネイルスペースを緩くつなげ、なるべくお客さまの目に付く場所で施術してもらうようにしています。

#### なぜ業務提携という形態に？

現在は商材や技術の進化によって短時間で習得できるネイルメニューも開発されているようですが、スカルプチャーなどの技術をきちんと身に付けるにはやはり、美容師との業務では難しい。どうせなら、プロの手によるクオリティの高い技術を提供したいと考えました。

#### ネイルを提供するメリットは？

お客さまのニーズに応えられることが最大のメリット。パーマやヘアカラーの待ち時間に施術が可能な

ことも、魅力の一つです。ネイルの売上は基本的にMARIE NAILSさんに入りますが、来店周期の短縮や客単価アップ、リピート率の向上などにつながっています。

#### PRはどうする？

最初は、ヘアカラーのお客さまにネイルケアを試してもらおうとして「ここでネイルもできる」ことを、まずは認知してもらえよう努めました。現在は、

○ 設備費用の目安は… @7エステ  
アンティーク調テーブル…34,000円～(チェストとセットで割引あり)



## THE IDEAS for PLUS ONE MENU

例えば、サロンのコンセプトを前面に押し出したメニュー展開。お客さまに「リラックス」してほしいなら、アロマオイルを使って顔のケアをほぐすフェイシャルマッサージや、指や手のツボ押しなどを取り入れたネイルケア・ハンドケア提案。「エレガント」がテーマなら、大人向けの派手すぎないネイルデザインやまつ毛エクステ。新メニュー

を、何より、お客さま。専門サロンに行きにくいと感じている顧客に、気軽にネイルなどを利用してもらうことができるようになる。お客さまが来店するきっかけは、できるだけ多い方がいい。来店サイクル短縮、客単価アップ、顧客満足の上昇…。さまざまな可能性を秘めたプラスワンメニュー提案を鍵に、サロン成長への扉を開こう。

道は一つじゃない  
自店なりの方法がある  
「トータルビューティサロン」というワードが定着してきた感のあるこのころ。そんな中、本当はネイル、フェイシャルエステ、アिरラッシュなど、ヘアαのメニューも提供してお客さまにもっと喜んでほしいのに、「ウチみたいな小さな美容室じゃ…」と、規模や設備を理由にトータルビューティ化を諦めているのなら、改めて考えてほしい。「トータル」でなくとも、小さな美容室の強みを生かして「プラスワン」の価値を発信し、「オンリーワン」の存在になることは十分可能だ。

が、個性を際立たせる武器となり得る。また、ネイルでもフェイシャルでもアिरラッシュでも、ヘアと連動したデザイン提案・ケア提案ができるのは美容室ならではの。とはいえ、設備投資や人材の育成は小さなサロンにとって切実な問題だろう。設備については、既存のセット椅子やシャンプー台を利用して施術する方法もあるし、省スペース・低価格で導入可能なケースもある。人材については、もしかするとネイルなどの技術を身に付けたいと考えているスタッフがいたりもしない。自店での育成が難しいければ、専門事業者との業務提携という道もある。