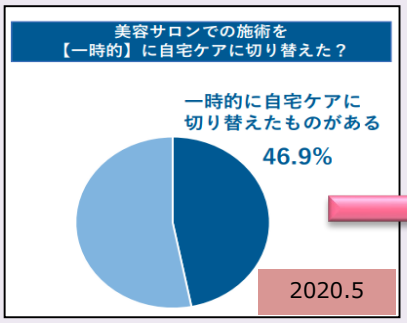
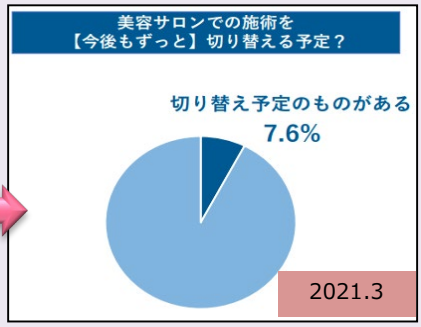
TOP Beauty NEWS 4月

トップ広告社がお届けする美容・ファッションのトレンドニュース♪

■コロナ状況下におけるカスタマーのニーズの変化





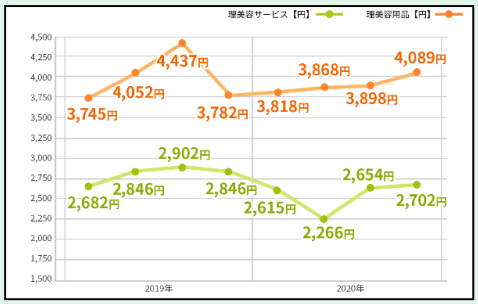
2020年5月の調査では、一時的に自宅ケアに切り替えた メニューもあったが、2021年3月現在、「今後もずっと切り替える予定」と 答えた割合は１割にも満たなかった。

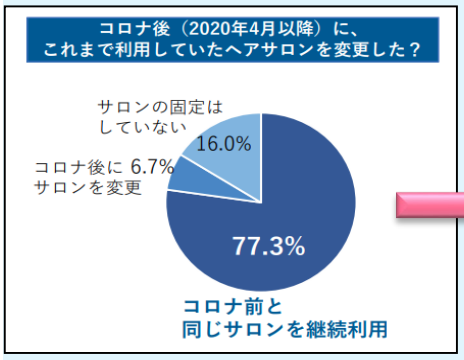
美容サロンへの回復の兆しが見えている

一時的に自宅ケアに切り替えたメニュー（ヘアサロン関連／トップ5）

	一時的に自宅ケアに切り替えた	今後も自宅ケアに切り替える予定
白髪染め	43.9%	1.4%
前髪カット	40.5%	3.9%
トリートメント	18.8%	1.9%
カット	12.6%	0.6%
カラー・リタッチ	11.4%	2.7%

ヘアサロンでは**「白髪染め」**や**「前髪カット」**など 4割以上が一時的に自宅ケアに切り替えたが、「今後もずっと切り替える予定」は非常に低かった。





都心に出る人が急激に減り、郊外店の集客が上がりましたが、現在約8割のお客様が元々通うサロンに、戻るまたは戻ったというデータが出ている。

同じヘアサロンに継続する理由は？（継続利用者対象）

1位	施術者・スタッフを信頼しているから	62.2%
2位	自宅から近いから	22.9%
3位	価格が気に入っているから	22.8%
4位	衛生対策がしっかりしているから	22.5%
5位	サロンの雰囲気が気に入っているから	18.9%

「スタッフを信頼している」という意見が圧倒的に多い結果となった。今まで以上に顧客満足度が求められる時代に変わっていきそうだ。

理美容用品の「モノ消費」の中には「店販メニュー」も含まれます。サロナ禍で「サロンに来れない間も、サロンの商品で（状態を）維持したい」と店販を購入されるお客さまもいらっしゃると伺います。

またコロナ禍で注目されているのが、**店販商品をサロンのメニューに組みこんだ「店販連動メニュー」**。例えば、アルコールで手荒れが気になっているお客様が増えているのでネイルサロンでは、ハンドクリームをセットにしたクーポンが大人気。

SNSで話題の『オーダーメイド香水シャンプー MEDULLA（メデュラ）』

今後、取扱いサロン展開を強化！サロンで注文→商品は自宅に直送。商品の在庫は無し。

メディアでも紹介されているパーソナライズ診断によるオーダーメイドシャンプー。これ迄はWEB上での注文、販売でしたが今後、サロンでも取り扱いを増やしていくそうです。

CM、雑誌と多くのメディアでも紹介されています

美容系YouTuberの投稿も多数！

SNS、インスタで多くのインフルエンサーが紹介しています。美容系YouTuberの投稿も多く見られました。これ迄はWEB販売のみでしたが、有楽町マルイ店と渋谷ヒカリエでポップアップショップあり

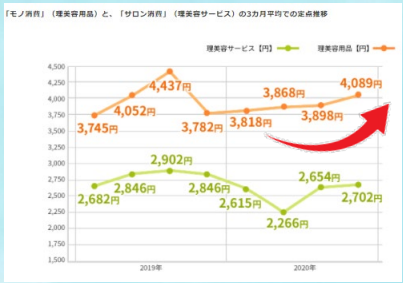
YouTubeで『メデュラシャンプー』で検索すると多数動画アリ

YouTubeで『メデュラシャンプー』で検索すると多数

おこもり美容で店販購入が増加！！

理美容品等の物消費が減少したのは、2019年の消費税増税のタイミングでした。
以降は、増加傾向にあり、2020年のコロナ禍でも消費数は増加しています。
緊急事態宣言を受けて4・5月は減少しましたが、『おこもり美容』の需要の高さから、店販購入や美容家電も上昇傾向にあります。

サロンに行けない間も、キレイを維持したいといった考えから、店販購入とセットのメニューの予約も多いです。



2月1日に渋谷オープンした
para spa
GARDEN&SALON
近年ブームとなっている地爪を削らない、大人気のパラジェルから出ているケア専門のスパサロン。
上質なボディケアを楽しめる、ナチュラルでラグジュアリーな空間となっています。

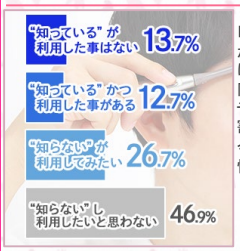
サロン専売品ということで、ネイルサロンのオーナーの信頼は高く、お客様からの信頼も高い。
中には、商品だけ買いに来るお客様もいるそうです。

ぜひ取り入れてみてください♪

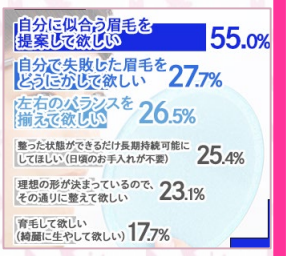
こだわりの植物由来の成分がお肌に浸透していきます。
パラスパはベタつかず、高浸透・高保湿のボディケアブランド。
素肌を健やかに保つことはもちろん、天然のアロマの香りが心と体を優しく包み込みます。
ハンド＆ボディクリームの他、オイルやスクラブ、ボディソープ等用途に合わせて使えます。

「あなたの眉毛、いつでも見せられる状態ですか？」

まず女性を対象に「男性の第一印象に“眉毛”が影響を与えると思うか？」との質問に、『とても影響する（27.2%）』『影響する（54.8%）』と回答。
実に8割以上の女性が、眉毛によって男性の第一印象が変わると感じているようです。眉毛は、ほんの少し形を整えるだけでクールな雰囲気になったり、柔らかい雰囲気になったりと、受ける印象までガラリと変化させるパーツで、女性の中には特に眉毛ケアを重視している方も多いかもしれません。また、ここ数年でメンズ美容の需要の高まりが目に見えてわかるように、男性も身なりに気を遣うようになってきた中で、男性の眉毛に対する意識はというと、自分の眉毛の自信度を「50%」以下と回答した男性は8割近く、全体として自信の無さがうかがえます。



■そこで、「男性の眉専門の技術者がいるのを知っていますか？」との質問に、2割以上の方が『“知っている”が利用した事はない』『“知っている”かつ利用した事がある』と回答。
同様に2割以上の方が『“知らない”が利用してみたい』とポジティブな意見！また、眉専門の技術者を知らないという答えが7割を越え、あまり認知されていないことがわかります。
今後その存在やメリットが広く伝われば、需要が拡大する可能性も十分あるでしょう。



■「男性の眉専門技術を利用する場合、何を求めるか？」との質問には、『自分に似合う眉毛を提案して欲しい』と回答した方が最も多く、次いで『自分で失敗した眉毛をどうにかして欲しい』『左右のバランスを揃えて欲しい』と続きました。半数以上の男性が、似合う眉毛を提案してほしいと感じていることが判明し、自分ではなかなか難しい細かな調整も、プロに任せたいというニーズが目立ちました。

こうした声を踏まえて、「ヘアサロンに行った際、眉専門技術を同時に受けられると良いと思うか？」との質問に、『金額によっては行ってみたい』『思う』と回答しており6割程度の方が、眉の専門技術に関心を寄せているようです。また、眉カットが受けられるヘアーサロンもぞくぞくと増えており、女性のみならず男性の利用頻度も高まっているため、集客コンテンツとしては注目したいところ！！

■今年の1月には、年間24万人の男性のヘアスタイルを提案するLIPPS hair と独自で確立した眉形成理論とデザインをベースとした‹Browによる、髪と眉を同時に整えることができるサロンがオープン★髪と眉の同時接術は『フェイススタイリング』と言って、本来持っている格好良さや、男性的な魅力を引き出すのにぴったりの方法であり、専門の技術者になりたいイメージを伝えることで、髪や雰囲気に合った理想の眉毛を手に入れることが可能。どちらもトップクラスの技術なため、安心して任せられるのが魅力の一つ！

LIPPS BOY PRODUCE
EYEBROW SALON

プレミアムイルミナカラー Debut☆

『プレミアムイルミナカラー』は、既存のイルミナカラーと新しいイルミナクリームディベロッパー TR AC1.5%を使うことで、髪への負担に配慮できる新しいカラーメニュー。いち早く体験したモデル30名にアンケートを実施したところ、「またやりたい」と答えたのはなんと100%、「価格がUPしてもやりたい」が80%と高評価続出！

通常のイルミナカラーに対し、ワンランク上のポジショニングで設定！
更なる高価値化へ・・・客単価UP◎◎

今回、プレミアムイルミナカラーの発売とヘアサロンでのメニュー化を記念し、4月15日(木)よりHOT PEPPER Beauty cosmeとメーカー（WELLA）とのコラボ企画がスタートいたします！

【キャンペーン概要】
■掲載期間：2021年4月15日(木) - 5月12日(水)
■企画概要：下記条件を満たした人の中から抽選で200名様に、HPB限定ポイント2,000円分をプレゼント！

①期間中にエントリー（プレゼントに応募）
②期間中にイルミナカラーorプレミアムイルミナカラーの予約&来店
※対象は「イルミナ」と入っているクーポン・メニュー

お客様へのご提案に是非お役立て下さい♪詳細は営業まで☆

話題の美容サブスクリプション

昨今大注目の**「サブスク」**サービス！昨年からのコロナ禍の中でもサブスクの売上はグンと伸びています！今回は**香水のサブスク**をご紹介します☆

香水のサブスク

PICK UP！

香水のサブスクとは、毎月自宅に香水が送り届けられるサービスで、月額料金を支払うことで一定期間利用することができます。ただ香水が届けられるだけではなくコンシェルジュに相談したり、AIやSNSと連携することで自動的に自分の好みの香水をオススメしてくれるサービス

基本情報

COLORIA

- **香水の種類**：約500種類以上
- **香水の相談**：あり（LINE）
- **料金とプラン**：月額1,980円（税込・送料無料）
- **決済方法**：クレジットカードやPaidy翌月払い

有名な高級香水も試せる♪

意外にも、リモートワークの中でもずっと家にいるから気分を上げるためにも香水のサブスクが大人気★気軽にいろんな種類を試せるのも魅力的◎
今後も新しい美容サブスクサービスに期待が集まります★

編集後記

新生活が始まる4月。Beauty総研のデータではコロナウイルスの影響でサロン離れした人々がサロンに戻って来ているという明るい兆しもが発表しています。サロンに戻る理由として「スタッフを信頼しているから」という理由が圧倒的にNo1という結果に。SNS集客などサロンではなく益々「個人」が重視される時代になるのではないでしょうか？
今まで以上に自分の‘ウリ’を明確に、お客様に伝えられるような集客戦略を考え、新生活をスタートさせる新規のお客様を捕まえましょう！

HOTPEPPER Beauty　05月号
発行日：4/29(木)
申込〆切：4/2(金)／原稿〆切：4/9(金)

HOTPEPPER Beauty　06月号
発行日：5/27(木)
申込〆切：4/30(金)／原稿〆切：5/7(金)

ｻﾛﾝﾎﾞｰﾄﾞ ﾍﾙﾌﾟﾃﾞｽｸ　0120-36-0493

発行人　（株）トップ広告社　TEL：03-5641-0661