

TOP Beauty NEWS



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♪

若年層が美容室で感じる『嬉しい事 困った事』

若年層＝19歳～29歳
学生or学生以外

若年層が嬉しく感じることの1位は「**スタッフが自分を覚えていてくれた**」こと。反対に困ったことは「ヘアカタログやカラー見本から選べない」「なりたいヘアスタイルがない/伝え方がわからない」など。

◆「ちょっと良かったこと/嬉しかったこと」トップ5

18-29歳 (学生)	スコア (%)	全体 比較	18-29歳 (学生以外)	スコア (%)	全体 比較
スタッフが自分のことを覚えていてくれた	44.3		スタッフが自分のことを覚えていてくれた	50.0	↑
スタッフと話が楽しく盛り上がった	38.6		施術後に無料でヘアアレンジしてくれた	42.6	↑
前回の施術内容を覚えていてくれた	38.4		施術中の待ち時間にドリンクやお菓子のサービスがあった	41.7	
施術後に無料でヘアアレンジしてくれた	37.1	↑	ヘアケアの仕方を教えてくれた	39.5	
ヘアケアの仕方を教えてくれた	36.4		前回の施術内容を覚えていてくれた	37.0	

◆「自分が出来なくて/言えなくて」困ったことトップ5

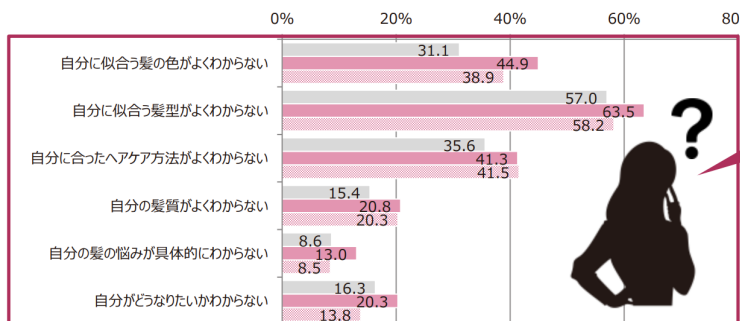
18-29歳 (学生)	スコア (%)	全体 比較	18-29歳 (学生以外)	スコア (%)	全体 比較
ヘアカタログやカラー見本を渡されたが選ぶのが難しかった/選べなかった	28.7		ヘアカタログやカラー見本を渡されたが選ぶのが難しかった/選べなかった	30.9	↑
なりたいヘアスタイルを聞かれたが、なりたいヘアスタイルがなかった	26.0		なりたいヘアスタイルはあったが、その伝え方がわからなかった/恥ずかしくて言えなかった	21.6	
施術中に担当と何を話したら良いかわからない	25.5	↑	なりたいヘアスタイルを聞かれたが、なりたいヘアスタイルがなかった	20.3	
なりたいヘアスタイルはあったが、その伝え方がわからなかった/恥ずかしくて言えなかった	20.3		施術中に担当と何を話したら良いかわからない	19.4	
施術後の確認で、不満点を担当に伝えられなかった	13.4	↓	施術後の確認で、不満点を担当に伝えられなかった	17.6	

【まとめ】良かったと思った事、嬉しかった事を実現できる準備をする。『本人を覚えている』『前回の施術を覚えている』と伝わる接客方法が大切！ 困ったり迷っている事に対しては、提案やプロ目線のアドバイスをしやすい準備(スタイル画像、カラー見本等)が出来れば、リピート率、指名率は上がると思います。

多くの若年層は『自分に合う髪色・髪型・ヘアケア方法などを確立できていない』

希望が固まっていないため、サロンで聴かれても答えられないという困りごとが発生する。

そのフォローとして、サロン側から具体的な髪色・髪型の提案や、ヘアケア方法のアドバイスをしてあげる事で、安心感・信頼感が芽生えやすいと考えられる



出典：【株式会社クルートライフスタイル ホットペッパービューティーアカデミー】

@cosmeのトレンドの芽～投稿クチコミからみる、最新トレンド～

*「@cosme」とは、国内外3万以上のブランド、34万点以上のコスメの商品データベースと、クチコミ検索機能や新商品情報などを備えた日本最大のコスメ・美容の総合サイト「@cosme」のトレンドの芽では、@cosmeに投稿されたクチコミの中に初登場したワードや、出現率が大きく伸長したワードをピックアップ。今後大きなトレンドになる「かもしれない」兆しを実際のクチコミを交えて紹介。また、@cosmeSHOPPINGの売り上げランキングなど、情報満載のコンテンツです！！

深堀ワード★「ツヤ髪」「乾燥髪」★

ヘアアイテムのクチコミには「ツヤ髪」「乾燥髪」といった表現が出現するなど、ヘアケアにもスキンケアのような考え方が広がっているようです。おうち時間を活用しヘアケアを改めて見直したことによって、更に自分に合ったヘアケアが求められているのかもしれません。

ヘアケア編

- ・ケンザン (過去3か月平均と比べて2.7倍)
- ・ツヤ髪 (過去3か月平均と比べて2.6倍)
- ・乾燥髪(過去3か月平均と比べて2.8倍)



@cosme SHOPPING のシャンプー・ヘアケア・ヘアスタイリングのおすすめ売れ筋人気ランキングでは、「ツヤ髪」というワードが伸びているように、髪にツヤを与えてくれるオイルアイテムが人気です。またシャンプー&コンディショナーはサンプルサイズの商品が2つもランクインしており、「自分にあったものを買いたい、失敗したくない」との点で、まずはサンプルサイズで試したいといったお声があり、スキンケアやメイクなどその他のカテゴリでも今後増加するのではないのでしょうか。

@cosme SHOPPING シャンプー・ヘアケア・ヘアスタイリングのおすすめ売れ筋人気ランキング	
1	モロカンオイル トリートメント 50ml
2	フィーン プレミアムタッチ 保湿美容液ヘアマスク
3	モロカンオイル トリートメント 25ml
4	モロカンオイル リペアコンディショナー-イントロセット
5	mixim suppl (ミクシム サプリ) ビタミン リペアシャンプー
6	スーパーフードラボ オーガニックスリルキー-リッチ シャンプー&トリートメントヘアパック
7	&honey (アンドハニー) マトメイク スティック4.0
8	Refa Refa LOCK OIL
9	&honey (アンドハニー) ディープモイスト ヘアオイル3.0
10	モロカンオイル トリートメント ライト 50ml

家庭用美顔器に関するアンケート

20～59歳の全国の女性2,125名に対し、家庭用美顔器について調査。

美顔器所有率について、全体としては「持っている」が7割近くと多数だが、若年層ほど所有率が高くなった。

2～3日に1度美顔器を使用すると回答した女性が「化粧品と一緒に使用する美顔器所有者」は47.1%、「化粧品を使用せずに使う美顔器所有者」では22.6%と、化粧品と一緒に使用する美顔器を所有する方が定期的にケアをしている実態が伺える。「エステの効果を上げるため自宅でのケアが欠かせない」と回答した人も。

あなたは、ご自身で使用する美顔器を持っていますか？（※美目的の美顔器は含まず）

	持っています	持っていない
全体	72.5%	27.5%
20歳～24歳	86.7%	13.3%
25歳～29歳	83.2%	16.8%
30歳～34歳	64.4%	35.6%
35歳～39歳	70.1%	29.9%
40歳～44歳	72.0%	28.0%
45歳～49歳	73.1%	26.9%
50歳～54歳	75.7%	24.3%
55歳～59歳	77.6%	22.4%

所有する美顔器で最も多い価格帯は1万円～2万円程度。比較的安価な美顔器の所有者は若年層が多く、～3万円くらいの価格帯になると高齢層の所有者が多いが、3万円～の高価格帯になると年齢による傾向はみられない。

あなたが所有する美顔器の価格帯についてあるものを複数選んでください。複数選択の場合は、最も価格の低いものについてお答えください。

	1,000円以下	1,001円～2,000円	2,001円～3,000円	3,001円～5,000円	5,001円～10,000円	10,001円～20,000円	20,001円～30,000円	30,001円～50,000円	50,001円～100,000円	100,001円以上
全体	6.5%	37.3%	11.3%	18.4%	11.4%	8.8%	7.0%	3.3%	1.8%	1.4%
女性20歳～24歳	11.4	6.1%	26.3%	18.4%	11.4%	8.8%	7.0%	3.3%	1.8%	1.4%
女性25歳～29歳	9.7	5.2%	14.4%	14.4%	14.4%	11.2%	7.2%	8.2%	9.3%	0.0%
女性30歳～34歳	9.8	6.1%	12.2%	12.2%	9.2%	20.4%	7.2%	4.1%	3.1%	22.4%
女性35歳～39歳	7.1	1.4%	11.3%	4.2%	8.5%	15.5%	9.9%	8.5%	5.6%	0.0%
女性40歳～44歳	66	2.9%	2.9%	7.2%	10.1%	13.1%	15.9%	3.8%	7.2%	5.8%
女性45歳～49歳	72	1.4%	2.1%	1.4%	9.7%	10.4%	12.5%	6.7%	4.2%	2.8%
女性50歳～54歳	49	0.0%	4.1%	6.1%	12.3%	16.3%	10.2%	4.1%	8.2%	4.1%
女性55歳～59歳	60	1.7%	1.7%	3.3%	1.7%	10.0%	10.0%	3.3%	5.0%	16.7%

新しい生活様式に伴い、エステサロンに行きづらいと考えたり、より賢い消費をしたいと考える女性の増加、また美容意識向上の若年化と、今後も家庭用美顔器の需要はますます増加していくことが予想される。身近な美容のプロとして、化粧品や美顔器の販売・自宅で行える美容のアドバイスにもニーズが高まっていくのではないかと。

店販メニューの可能性と「モノ消費」の増加

2020年のコロナ禍の中でもモノの消費額はダウンすることなく、上昇しているのが現状。コロナ禍で美容家電メーカーが業績予想を上方修正したり、10万円以上もする高額な美容家電もSNSで話題になるなど、「巣ごもり需要」の影響は大きい。

モノ（理美容用品）
4,089円

前年比 **↑307円** 前四半期比 **↑191円**

「サロン消費」は、緊急事態宣言を受けて4～6月は消費が下がりましたが、それ以降は復調傾向。「モノ消費」はInstagramの効果や【おうち美容】効果で大幅に増加傾向にある。

「店販連動メニュー」で、売上UPの可能性も高まります！ヘア、ネイル、エステ、リラクゼーション、アイビューティー、どのジャンルでもプラスアルファのおうち美容メニューを追加することで効果が◎

COUPON例

【数回限定Refaコラボ企画】Refa CARAT付 カット+髪型+小顔
トリートメント **¥21,450**

このクーポンで
空席確認・予約する

※来店条件：来店なし
その他条件：予約終了した後にTEL致します。

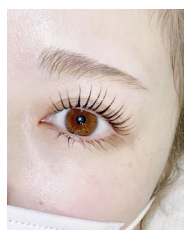
【数回限定Refaコラボ企画】Refa CARAT付 カット+髪型+小顔
トリートメント **¥21,450**

このクーポンで
空席確認・予約する

※来店条件：来店なし
その他条件：予約終了した後にTEL致します。

脱毛サロンでは、「自宅用脱毛器」と「サロン脱毛」をセットにした店販連動メニュー、痩身サロンではインナービューティー商品と組み合わせた3カ月で結果を出す痩身プランも好調とのこと。またネイルサロンでは、「ハンドクリーム」の店販が非常に好調。アルコール消毒で手荒れが気になるお客さまも増えているため。モノ消費が高まる今、店販連動メニューを打ち出しを★

自まつ毛育成ブーム♡ケラチンラッシュリフトとは？



美容成分で内部補修しながらパーマ♪
ケラチンラッシュリフトとは、『ケラチン』という成分を配合した液体を使って、自まつ毛を根本から立ち上げる次世代まつげパーマ♡
『ケラチン』はまつげの主成分のタンパク質の1つで、自まつ毛に優しく、傷みにくい♡
内部補修をしながら、パーマをかけることができます。従来のまつげパーマの持ちが3週間前後なのに対して、1ヶ月～1ヶ月半と比較的モチがよいメニューです♡
根本から立ち上げることでまつ毛を最大に長く魅せる事ができ、ロッドに合わせてカールをするので、自然でナチュラルな目元に美容成分配合で従来のパーマよりも傷みやチリ毛になりにくく、人気なメニューです♡

従来のまつ毛パーマ・エクステとの違い

- ・持続期間がまつ毛パーマより長い
- ・まつ毛パーマで起こる毛先のチリチリがなりにくい
- ・自まつ毛に負担がかからない
- ・続けることでケラチンが吸収され、ハリ・コシ・艶がでて健康なまつ毛が定着していく
- ・アレルギーの方でも利用しやすい
- ・ロッドの種類によってカール感が選べる



ケラチンラッシュリフト・アイラッシュプロエッセンス
販売価格 ¥3,850（税込）

ラッシュリフト・エクステに使える
ケラチンと美容液成分のW配合で、
短時間で効果よくまつ毛に浸透。
エタノール不使用・日本製



注射いらず！縦しわなし！『LIP ADDICT』でぷっくり唇に♡

今のトレンドはふっくらとしてセクシーな唇。美容整形は高価な上にかなりの痛みなどリスクを伴います。そんな女性の要望から生まれたのが『LIP ADDICT』。年齢を重ねるにつれ、口や唇まわりのシワが増えます。これは唇をふくよかにするコラーゲンとエラスチンが年齢とともに徐々に失われるからです。皮膚科専門医がテストし、商品科学者が考案したこちらは唇を滑らかにし潤いを与え魅力的な唇へと導きます。

1日2～3回塗るだけで ぽやけた輪郭もくっきり！
ひと塗りですぐに4時間保湿 若々しい口元へ！
ひと塗りですぐにフルブル 潤いリップに！

リップアドディクト	スカーフエッセンス	スカーフエッセンス	スカーフエッセンス
201	202	203	204
205	206	207	208
209	210	211	212
213	214	215	216

コロナウイルス以降、マスク着用による影響でリップ使用頻度が減り、化粧品メーカーでの売上も厳しいものとなっています。しかし、リップアドディクトは「リップケア」に使用出来るため、売上が伸びています。発売当初より大人気のDiorマキマキザームもコロナ状況下でも売上を伸ばし続けています。サロン専売品の「リップアドディクト」を是非一度使用してみてくださいいかがでしょうか？♡

編集後記

新年度が始まって早1ヶ月が経ち、慌ただしい4月がすぎ、気持ちの良い5月がやって来ました。何度目かの緊急事態宣言が発令され5月11日までとされていますが、感染者数もあまり変わらず、コロナとの戦いはまだまだ長そうです。昨年と違う点は「サロン消費」が回復傾向にあり、「巣ごもり美容」が定着しているのがわかります。また、新しい注目商品もたくさん出てきているので、SNSをうまく利用して集客戦略を考えていくことがカギとなるでしょう！

HOTPEPPER Beauty 06月号

発行日：5/27(木)

申込〆切：4/30(金)／原稿〆切：5/14(金)

HOTPEPPER Beauty 07月号

発行日：6/24(木)

申込〆切：6/3(木)／原稿〆切：7/11(金)

サロンボード ヘルプデスク 0120-36-0493

発行人

(株)トップ広告社

TEL:03-5641-0661