

ケアを通じた生産性向上 ご提案書

社会的課題

賃金上昇、多様な働き方への対応の転換期

- 2029年最低時給1,500円、初任給30万円時代に向け「客数」・「時間」に
迫られる働き方からの変化が生産性向上のポイントになります。

生産性 = メニュー → 知販

メニュー提案を軸に、自宅でのケアまでのご提案が益々重要となります。

<オー ज्याサロンさま実例>

時短美容師さまでもケアを味方につけることで、限られた時間でも高い生産性を実現することができます。

	就労時間	平均売上 / 月	平均技術単価	TR 客比率	知販売上比率
スタッフ A	1日5H ×20日間	¥1,100,000	¥17,200	80%	26%
スタッフ B	1日5H ×20日間	¥800,000	¥16,000	60%	25%

着眼点

消費マインド → インフレ時代… 「メリハリ消費」

- メリハリ消費とは ①「節約したい」②「失敗したくない」③「時間を無駄にたくない」という3つの意識を同時に抱える一方、
“本当に価値を感じる領域”には積極的に支出する傾向。
言い換えると、**慎重さと積極性が共存する“メリハリ消費”**が定着していると言えます。

ポイント

美容室に置き換えると…

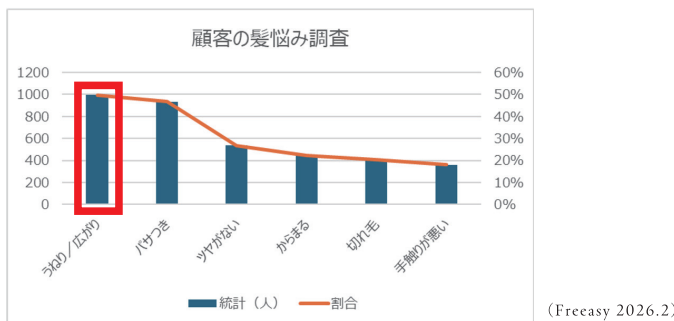
- ・「無駄な出費は減らしたい」=価値が曖昧なメニューは選ばれにくい
- ・「失敗したくない」=科学的根拠・個性・信頼性が求められる
- ・「手間を増やしたくない」=ホームケアの効率性の重要度が高まる



ターゲット顧客①

最大ボリュームゾーン：
うねり、広がり悩む女性

女性の悩みの上位は「うねり・広がり」であり
この最大のボリュームニーズに応えるメニュー
展開こそが生産性向上へのカギとなります🔑



(Freecasy 2026.2)

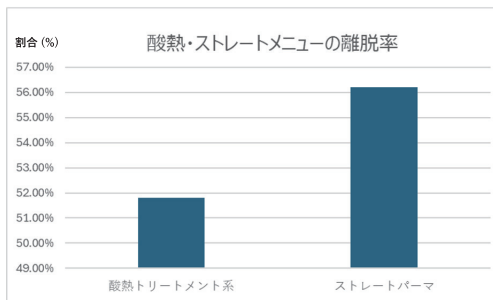


ターゲット顧客②

酸熱トリートメント
ストレートメニューの離脱顧客

酸熱トリートメントや
ストレートメニュー経験のある女性の多くが
「繰り返した際のダメージ」を理由に離脱しています。

メニュー別離脱割合



(Freecasy 2026.2)

Aujua 新ライン「ミラジェリイライン」のメニュー価値

メニュー価値 顧客の本音に寄り添った、結果を出せる高価値メニュー

顧客の不満		顧客の本音
湿気で髪が膨らんで頭が大きく見える	←→	シルエットを小さくしたい
髪がなんとなく決まらないからいつも髪を結んでいる	←→	ダウンスタイルも楽しみたい
ツヤがなく老けて見えるが毎日のアイロンはイヤ	←→	ツヤと手軽さがほしい
うねりは気にはなるけどストレートや酸熱でダメージするのはイヤ	←→	まっすぐにしたいわけではないけどトリートメントではおさまりきらない

顧客の「キレイに見えたい」・「扱いやすくしたい」という思いに対して
フォルムを補正 (=元の髪質を活かし、まとまりやすいバランスに整える) する新メニューで
顧客の感動体験と時間生産性を高めるメニューづくりへ繋がります。

商品開発

ケアの限界へ挑戦「変化度 (ツヤまとまり)・さらなる持続 (髪づくり)」

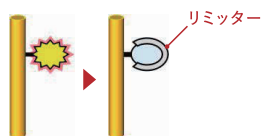
●顧客が「トリートメントに期待すること」1位は持続

〈顧客の声〉 ・以前よりも持ちにくく感じる、次回来店まで持つなら続けたい。
・メニュー料金が高くても、自分の髪が変わるならやってみよう。

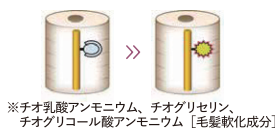
ミルボン独自成分「CMADK」のリミッター解除に挑戦

今まで：CMADK はそのままでは反応性が高すぎて、
ボトル内で他の成分と結合してしまうため、制御してきた。

今回：CMADK の力を毛髪内で最大化させる新技術の開発&最多3種の CMADK を贅沢に配合



「アクティベーターコンプレックス」※ 3種のCMADK による「美フォルム」ケアテクノロジー



※チオ乳酸アンモニウム、チオグリセリン、
チオグリコール酸アンモニウム [毛髪軟化成分]

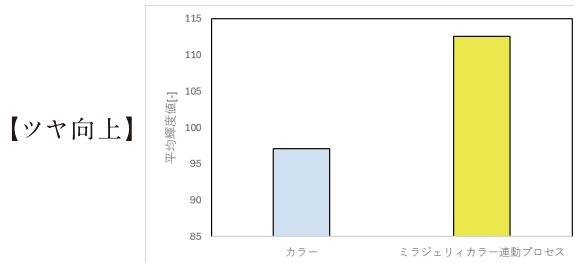
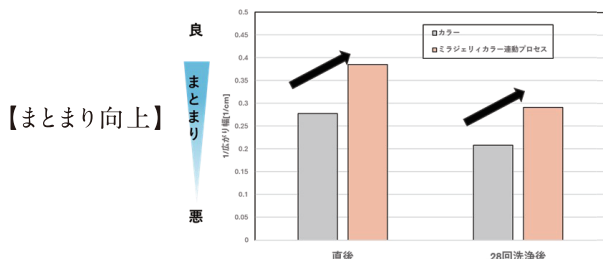


※1 カルボキシメチルアラニルジスルフィドケラチン (羊毛) [毛髪補修成分]
※2 カルボキシメチルアラニルジスルフィドケラチン (羊毛) [保湿成分]
※3 カルボキシメチルアラニルジスルフィドケラチン (羊毛) [毛髪補修成分]

これまで制御してきた CMADK のパワーを最大化することで、
1度の変化力 (髪づくり) と持続を叶え、今までのオージュアを越えた全く新しいケア領域へ到達。

ポイント ▶ ミルボンカラーとミラジェリイラインは相性抜群

カラー単体とカラー×ミラジェリイ比較



※反射光部分の輝度値の平均値をツヤ感として比較。

メニュー展開例

① 美フォルムケアメニュー (50分 / オージュア最高メニュー+2,000 ~ 5,000円)

- ・全スタッフさまが現状のオージュアメニューより+2,000円~5,000円の売上づくりが可能
- ・「美フォルムケアメニュー」として補正力を売りに、新規集客メニューとして展開

このようなお客さまへ

- ・トリートメントの持続力に物足りなさを感じている方
- ・ストレートをやるまでもないが、くせ・うねりを気にする方
- ・縮毛矯正をやっていた方

② カラー + ミラジェリイ (90分)

このようなお客さまへ

- ・「うねり広がり」ケアと「色」の両方を叶えたい方
- ・カラー後のツヤ、まとまりをより向上させたい方

顧客向け打ち出しワード

(Frecasy 2026.2 オージュア顧客アンケート)

「ミラジェリイライン」をお客様により魅力的に伝えるため、今回、複数のメニュー表現案に対して“どの言葉が響くか”を約350名の顧客へ調査しました。結果、【うねりからの解放】や【扱いやすい髪】が共通して魅力を感じ、伝わりやすい価値表現であることがわかりました。メニュー打ち出しの際にはご活用ください。

【美フォルムケア】
オージュア 新ミラジェリイケア…うねり悩みをケアし扱いやすい髪へ導く

【新次元ケア】
「髪1本1本の形状を整え※、うねりから解放するオージュア ミラジェリイケア」※補修による

【乾かすだけでまとまるケア】
美フォルム補正 新オージュア ミラジェリイメニュー

◎20代・・・ **フォルム変化**、**即時性** への期待


◎30代・・・ **髪の状態変化**、**即時性** への期待

◎40代、50代・・・ **悩みへのマッチング** と **日常のスタイリングの手軽さ**

全員

カット トリートメント ¥〇〇〇〇

【美フォルムケア】 カット+オージュア新ミラジェリイケア



オージュア最高峰の美フォルムケアトリートメント。
うねり悩みをケアし、
乾かすだけでまとまる扱いやすい髪へ導きます。

このクーポンで
空席確認・予約する

+メニューを追加して予約

♡ ブックマークする

※予約サイト等に掲載される際は『オージュア』も入れていただくことで、お客さまが検索される際にヒットしやすくなります。

教育・コミュニケーション

今回のミラジェリイラインは髪の状態変化による「1回の変化力」と「持続力」にこだわりました。これらを叶える技術とお客さまへの高価値メニュー提案ノウハウをご用意しております。

技術

- <全員が学べる環境サポート>
- ・ミラジェリイライン×カラー連動勉強会
 - ・入店レクチャー
 - ・ミラジェリイラインテクニカル動画

施術プロセスを動画で確認できます。



カウンセリング

- <既存ケアメニューとの差別化提案>
- ・不満を解消し、理想を引き出すヒアリング
 - ・価値を高めるメニュー提案トーク
 - ・サロン顧客化に向けた3ステップカウンセリング

【コミュニケーションポイント】

現在のオー ज्या最高峰メニューに+2,000円～5,000円のミラジェリイラインの価値は「持続力」です。今日の仕上がりはもちろんですが、**次回来店時まで「お客さまの髪が扱いやすくなる」**ということを言語化し、魅力として伝えるコミュニケーションがカギとなります🔗

ポイント
01

目的：共感を呼ぶ質問

「今まで髪のうねりや広がりが気になり、ストレートメニューをしたり、毛量をすいてもらったりしたことはありませんでしたか？」

ポイント 大体の顧客が経験済みで、わかってくれる!と共感を呼ぶ質問

ポイント
02

目的：選択肢の提示

「今日もしよければ、今までとは違うメニューをさせていただきたいです。

このメニューは髪を本質的に補正していくことで「うねりから解放する」のと同時に、「次回来店時まで扱いやすさが続く」ので、今までのケアで実感いただいている以上の効果を感じていただけます。

ポイント 今日だけでなく**未来の髪までの持続効果**も伝えることで、メニューへの投資意欲を高める

メニュー後

ポイント
03

目的：次回来店の促進とメニュー確約


今日のミラジェリイメニューは、回数を重ねる度に髪質が変化していくので、叶えられるデザインの幅も広がっていきます。今日からおおよそ60日くらい経つと髪が伸びてきたと、周りもご自身も感じられると思いますので、60日後にもう一度同じメニューをさせていただき、整ええると良いと思います。

ポイント ・やり始めたお客さまが確かな効果を感じる前にやめるのを防ぐ
・「60日後にもう一度」を伝え、次回の来店動機をつくる

メニュー体験促進企画

まずは40名のお客さまへミラジェリイメニューの体験アプローチが行えるセットをご準備いたしました。

<企画内容>

アイテム	購入アイテム		サービスアイテム	
	アイテム	数量	アイテム	数量
	ミラジェリイ1	2	ミラジェリイ1	2
	ミラジェリイ2	1	・ツインブラシ 1本	
	ミラジェリイ3	1	※本企画限定ツール	
	ミラジェリイ4	2		
	ミラジェリイ5	1		
金額	29,000円(税抜)/希望サロン価格		8,900円(税抜)/希望サロン価格	

●展開一例

オー ज्याサロントリートメントリピート顧客向けに「初回体験価格」で展開