



## ～エステティック業界の新たなステージへ向かうために必要な単価アップの方法～

近年の美容ブームから、顧客の美に対する意識が高まる一方、業界内の競争も激化しています。その為、単なる「施術の提供者」から「結果を出すプロフェッショナル」としての立場を強化することが、サロンの成長には不可欠です。しかし、これまでの価格設定やサービス内容に依存しては、顧客のニーズに応えつつも利益を上げることは難しいのが現実です。単価を上げることは、売上を伸ばし、より質の高いサービスを提供する為の鍵となります。単価を効果的に引き上げ、サロンの魅力を更に高める為の実践的な方法を紹介します。

### 1. パーソナライズされた施術の提供

顧客一人ひとりの肌質や美容の悩みに合わせた個別の施術を提供することで、特別感を与え、付加価値を高めます。例えば、オーダーメイドのスキンケアプログラムや、AIを活用した肌診断によるカスタマイズケアは、顧客に「自分だけのサービス」という印象を与え、高単価設定が可能になります。

自分の肌状態を分析してもらうことで、最適な施術内容を決めることができ、効果を実感しやすくなり、説得力が上がります。そして、施術計画の立案として、1回の施術だけでなく、長期的なプランを設計します。例えば月1回のサロンケアを行い、その他はホームケアでおすすめした化粧品を使うことで、持続的な効果が期待できます。これにより、顧客は自分専用のケアが受けられる為、特別感と結果を実感しやすくなります。

### 2. 最新技術と機器の導入

エステはハンドトリートメントで行うことが多いですが、どうしてもリラクゼーションがメインになってきます。ただ、顧客の要望や結果を出す目的として機械を使うことも一つの方法だと思います。

美容機器や技術は急速に進化しています。最新のエステ機器（レーザー、美容用ラジオ波、超音波など）を導入し、効果の高い施術を提供することで、顧客は高額な施術費用にも納得しやすくなります。これにより、通常以上の価格帯のメニューを提供することができます。ただし、機械ばかりに頼りすぎてしまうと、

本来の気持ちよさが無くなるので、最終的に重要なことは施術者の手のぬくもりや、細やかなケアをすることで、最高の時間と感じてもらい、満足感を与えることができます。

エステティシヤンの考え方はさまざまなので、機械を使用するのがダメとか個人の考え方を否定することはないと思いますが、選択肢の幅を広げたいので、よりお悩みにあったメニューを提供してあげることが単価アップへ繋がります。最近では第四世代ピーリングとしてララピールなどを聞きますが、ピーリングも進化しており、今までのAHA(フルーツ酸)やBHA(サリチル酸)、PHA(ポリ・ヒドロキシ酸)のような、従来のピーリングよりもさらにパワーアップした最新のピーリングとして、LHA(リポヒドロキシ酸=カプリロイルサリチル酸)成分とアルカリを組み合わせたピーリングが流行っています。従来のピーリングと違い、肌を剥離せず、線維芽細胞の活性化によりコラーゲンやエラスチンの再生を促し、皮膚を分厚くする効果がありますので、ダウンタイムが少なく、お肌が敏感な方にもおすすめです。

近年美容技術はどんどん進化しているので、私達は美容のプロとして、常に技術のアップデートを最適化し、より高度な技術に置き換えることも重要です。そうすれば、お客様の技術者への信頼も上がり、必ず単価アップへ繋げることができます。

### 3. 定期的なフォローアップとアフターケア

施術後のアフターケアや、次回の施術提案など、顧客と長期的な関係を築くためのフォローアップを強化します。これにより、顧客の満足度を高めるだけでなく、リピート率も向上させることができます。例えば、定期的な肌診断やホームケア商品と組み合わせることで、より充実したサービスを提供できます。

### 4. プレミアムな体験を提供

サロンの空間作りやサービスにこだわり、顧客にとっての「特別な空間」を演出します。高級感のあるインテリア、プライベートな施術ルーム、施術中のアロマセラピーなどの要素を組み合わせることで、顧客がリラックスでき、ラグジュアリーな体験を提供することで、人目を気にせず、自分だけの時間を過ごせる完全プライベート空間は、高揚感が高まります。こうした非日常的な空間は、単なるサービスの提供以上に心身共にリフレッシュできる体験として贅沢な自分へのご褒美としてリッチなコースを選びやすいです。

### 5. 美容知識の提供と教育

顧客に対して美容や健康に関する知識を提供することも付加価値となります。美容セミナーやスキンケア講習を開催することで、顧客の美容意識を高め、より効果的で高価な施術への理解をしてもらいやすくなります。また、これによりサロンの専門性も強調され、他店との差別化が図れます。

### 6. 結果を見える形で提供

施術前後の肌の変化を写真で見せる、肌の水分量やハリを数値で測定するなど、顧客に結果を可視化することで、価格に見合う価値を感じさせることができます。

その他にも様々な考え方や方法はありますが、エステティック業界が新たなステージに向かうためには、単に価格を上げるのではなく、提供するサービスの付加価値を高め、顧客に納得してもらうことが重要です。

最新技術の導入、カスタマイズされた施術、非日常空間を提供することで、よりリッチな価格に対して満足感を得ることができ、サロンの信頼性や人気を向上させることが可能です。



松永 紀美子  
(まつながきみこ)

大阪府出身  
KOMACHIクリニック エグゼクティブエステティシヤン  
ビューティフェイスセブン トップエステティシヤン  
トータルエステティックサロン K.MUSE 代表  
学校法人関美学園 関西ビューティプロスクール エステティック学科卒業  
一般社団法人日本エステティック協会  
認定トータルエステティックアドバイザー  
AJESTHE 認定講師  
CIDESCO インターナショナルエステティシヤン  
CIDESCO アロマセラピーエステティシヤン  
一般財団法人全国療術研究財団 療術師研修課程修了  
孝佑整体学院・孝佑中医推拿学院 推拿本科課程修了  
サービス接遇検定1級取得  
日本アロマ環境協会 アロマセラピスト資格合格等

多数サロン経験後、関西ビューティプロ専門学校にて18年間講師を務める。同校ではサロン研修や、お客様への施術、担任業務、講義や実技など幅広い分野で、エステティシヤンの育成に携わる。又、日本エステティック協会主催の、学生コンテストなどの技術指導なども同校で担当していて、4年連続優勝などに貢献する。整体などを組み合わせた独自のメソッドをベースとして、アロマや美容医療などさまざまなものを取り入れた施術が人気となっている。現在は美容クリニックやエステサロンの運営、スタッフの研修やサポート、お客様への施術など様々な方向からトータルに活動をしている。また技術コンテストなどの審査員なども務めるなど、幅広い知識と技術で活躍している。

KOMACHI  
クリニック



〒534-0024 大阪府大阪市都島区東野田町4-7-23  
サンビル京橋2F

TEL: 06-6881-2595  
<https://www.komachi-clinic.com>



Beauty Face 7  
(ビューティフェイスセブン) 桃谷店



〒543-0041 大阪府大阪市天王寺区真法町7-31 五条ビル4階

TEL: 070-3281-1796  
<https://bf7.beauty/>



トータルエステティックサロン K.MUSE

mail: k.musekimi@gmail.com  
サロン経営相談、マネージメント、メニュー制作、セミナー、  
エステティシヤンの育成等に携わる