

2016 Summer

Vol.33

Head Spa 特集

New open

ALEXANDRE OF COLORS TOYAMA

Asahi in "Komachi Fest"

Asahi info 公式アフリ/オリジナルシャンプー

air.
asahi inspiring relation

Head Spa で
お客様を逃さない !!!?

head spa!



HAHONICO® ◎◎◎

「V」式!
いつ、はじめる? Scalp care!!

MAiBU

Beautiful and healthy.
For women brilliant.



紫外線と加熱されていないのですが、夏もお肌は乾燥します。
乾燥したお肌や髪を紫外線ダメージから守るために。うるおいケアがカギになります。
おもいっきり夏を楽しむあなたに、MAiBU scalp careをご提案いたします。

株式会社 ハホニコ 大阪府守口市守口町1-1-43 06-6911-0235 ■ 0120-76-8825 www.hahonico.com/

head spa! 特集

直撃取材!! 私たちの秘訣、教えます。

head spa お客様を逃さない!!?

D'ASTY 稲高店



green hair salon



L'la citta

特集内容

多くのスタッフを要する「D'ASTY 稲高店」と一人で経営する「green hair salon」。規模の違いはあってもヘッドスパに対するそれぞれの取り組み方の違いに注目です!

また、6月に行われたヘッドスパの全国大会で見事優勝を飾った「L'la citta」の丸山佳麗子様のインタビューも必見!

NEW OPEN サロン紹介

"ALEXANDRE OF COLORS TOYAMA"

石川県内に7店舗のサロンを展開する「アレクサンドル・オブ・カラーズ」が富山県にOPEN! 北陸最大級のトータルビューティーサロンのご紹介です。



Asahi info

アサヒ公式アプリ誕生!

BOBスタイルdeいっぽい大作戦

オリジナルシャンプー「CURO」

アサヒゴルフコンペ

2016年コンテスト情報

*introduction*

長野県を中心に11店舗を展開するビッググループ。
その中でもスパ比率 20%を誇る「D'ASTY 稲高店」
“初代スパキング”優勝の内山重矢子さんにヘッドスパにかける想いを伺いました。

ヘッドスパを本格的に導入した 「D'ASTY 穂高店」

気になるところを
聞いてきました！

Question List ✓

- ヘッドスパを導入したきっかけは？ 特別に勉強したことは？
- お客様へのご案内はどのように？ スタッフやお店の中の変化は？
- お客様からの反応は？ リピートしてもらうには？
- メニューの内容は？ 今後のヘッドスパの展開は？
- スタッフの役割分担は？ 何かメッセージをお願いします
- 「スパキング決定版」とは？



shop info

レトロでおしゃれな校舎をイメージした店舗。
洗練された中にもどこか懐かしさを感じさせる
店内は、まさに非日常の空間です。
そんな精神的にも落ち着ける雰囲気作りも、
お客様のリラックス効果を上げる為の大切な
要素の一つなのかもしれません。



Q: 本格的にヘッズバを導入したきっかけはなんでしょうか?

社会的にニーズが高まっている中、ヘッズバを導入しているサロンは先方が伸びています。そこでグループ全体としてヘッズバを導入させたいと思っていました。ヘッズバ導入は今まで10%をきっていたので、20%まで上げること目標にアサヒのインストラクターの方にご協力いただき、本格的に導入しました。

全体のスパヒートリートメントの比率を合わせて50%を目指して、お客様の2人に1人がどちらかをやっていただければ、施術可能なメニューとして確実でできるのではないかと考えました。

また、女性の美意識が上がっている反面、職場や人間関係の

ストレスで髪の毛が痛んだり、隠くなったりと影響が出る

方が増えてきているように感じられます。そんな時代だからこそ、ヘッズバは必要なのではないかと考えています。

お客様へのご案内は
どうしていますか?

まずは自分で見てもらいます。エントランスやセット部など、お客様の目につくところに展示物をおいたりしていますね。そうするとお客様から「これ何?」と聞かれたり、カウンセリング時にも紹介しやすくなります。



時はシャンプー局、実際に髪や頭に触れるので、どこが壊れているか把握できて、お声掛けしやすくなります。カウンセリングでは「大丈夫です」と言わされた方もシャンプー時だと困ったあらみたいで「じゃあやってみようかな」と方も多いんですよ。

最後にマッサージの時、隠しにちょっとだけやらせてもらって、その間に「実は目の疲れもとれたり、リフトアップにもつながります」とご案内すると「次やってみようかな」といっていただけることもあります。

お声掛けのタイミングを意識して、あとちょっとした体験をしてもらうと次回予約につなげられると思います。これ実はアサヒのインストラクターの皆さんから教えてもらいました(笑)。

他には「よく来るのはスパ(店名)が取りやすい」と教えてもらったので、私の場合はとにかく購りました! 塗るとお客様の髪へところとく、気持ちのいいところがわかりやすいし「これがいいと○○○ができますよ」とご案内すると、驚かれるお客様がたくさんいるんです! 「そんな技術もあるの?」「やってみたい!」って

他には整体やマッサージ屋がたくさんあります。悩みを抱えている方が多い髪や頭皮に関する専門店はありません。だからこそ、美容室という場所でちゃんと続けるって、花瓣になってくると思いますよ。頭の「ツボ」や「筋肉」に触れて詳しく話をしてくれる所ってあるようではないですかね。



お客様からは
どんな反応がありますか？

「頭痛医界」のお客様が多いのですが、施術後「どうですか？」とお尋ねすると「疲れが取れてよく見えるようになった。実際大きくなっています」「自分が大きくなった気がする」と答えていただいています。肩こりや頭痛がひどくて寝台に通っているお客様もいるんですが、「ヘッドスパの方が整体よりスッキリした」とか、実際に整体に通うのを止めてヘッドスパに変更した方も中にはいましたよ。「すごく嬉しいですね！」私たち「健康と美容」をコンセプトでやっているのが「ヘッドスパ」はとてもマッチしていると思います。その感覚をお客様にきちんと伝えていることで顧客にヘッドスパだけのご予約が増えてできています。スパ指名していただけるお客様へ失敗がほばないんです。お店サイタルも短くなりますし、何よりもお客様の来店回数の楽しさが増えることが大好きですね。

それとヘッドスパだけでは来ていたいているお客様の中には、空腹から腹痛の事まで気温などお話をされて、リフレッシュして帰って行かれれる方も多くです。これはスパを通して情報開拓が作られているからこそだと思います。

家庭ができるケアには難解がありますし、体の内側からのキレを求めて美容室にきていただいているので、それに応えていかなければと思います。

店舗によってメニューの内容は
変わっていますか？

お店によってはトリートメントとスパを同時にできたり、UVスパやheat spaといったシリーズに合ったメニューを取り入れたり、ターゲットにしている年齢層も違うのでいろいろですね。施術内容でいうと、ヘッドスパの基本的なメニューはあるんです。お客様一人ひとり気持ちがいいなって思う「ソボ」が違うから結果その人だけのオーダーメイドのメニューになります。男性が女性がによっても、悩んでいる症状によっても違いますから。

あとは気持ちよかったですポイントや力の強弱はしっかり覚えておいて、次に「これがいいですよね？」って実感するとお客様も「覚えていてくれた」って喜んでいただけます。その種み重ねが信頼

開拓に結びついて行くんじゃないかなと思ってています。

スタッフの役割分担は？

ヘッドスパはアシスタントがメインになるんですけど、やっぱりスタイルリストとの機の連携も重要なです。実際、スタイルリストからヘッドスパをおすすめすることが多く、アシスタントだけでは出来ない部分が山ほどありますよ。お店全員でヘッドスパを押していく！っていう気持ちで一丸となってやっています。

やっぱり自分が離されたらヘッドスパという「距離」がもてるモチベーションもありますよね。お客様とコミュニケーションがとれることで、顧客も学べるので必ず今後の成長につながると思っています。お客様に関してはアシスタントが知らない間も私はアシスタントが知っているなんて事もあるんですよ（笑）



「スパキング決定戦」とは？

グループ全店のアシスタントの中で「ヘッドスパNo.1」を決定するイベントです。店舗ごとの「スパ率」「スパ人気」「登録会員数」が総合的に多いアシスタントの優勝！お店の中でも1番を取りたい、アシスタントの中でも1番を取りたいって、モチベーションが上がりますね！お店ごとに情報を持ち合って、義を持って振舞をたてたりしています。週1回で全店の集計が流れてくるので、それを見て熱血アシスタントしながらやっています。やっぱりこういうイベントごとがあると盛り上がるし一推進が出てきて楽しいですね！

お店のバッケージには楽しみながらモチベーションを上げる企画がいっぱい。私の気持は頭のシャンプーのキャンペーンの集計。手作りの看板から楽しく取り組んでいる様子が見えます♪



他にはどんな勉強をしましたか？

アサヒのインストラクターの方のご紹介で、ヘッドスパの上手なお店に行かせていただきました。新潟の美容室の「SNIPS」さんや「TAKUMA」さんです。ここでは技術の講習会ではなく、実際に自分がお客様になってやってもらいました。普段はやる術ですが、受けける側になったことでたくさん気づきました。これを押されたら気持ちいいなとか、技術的な面はもちろんですが、どのタイミングで何をどう聞いたたらお客様の事を知れるんだろうとか、会話の流れはどうやって作るんだな、などなど… 接客面でもたくさんの事を吸収させてもらいました。

ヘッドスパだけの勉強ではなく、違う立場や目線になることで気づくことがまだあるのかもしれないと思いました！

次のページへつづく



お店の中で変化はありますか？

「スパチケット」というものを作ったので、ヘッドスパだけで営店されるお客様も増ええてアシスタントとお客様の関わりが増えました。自然と売上や営店面倒の範囲につながりましたね。なにより「スパチケット」って一番のモチベーションなんですね！お店の中に活気がありました。アシスタントの女性の登名もあるんですよ（笑）「今日はあなたね」って。やる人によって気持ちよさが違うのでお客様に合った人を指名してもらいます。リピートにもつながりますしね。

1回限りじゃなく、2回、3回とリピートしてもらうには？

お客様を驚かせないように導顧ごとにメニューを考えたりしています。ただ、お客様が1回で止めるって事はたぶん製造していないんですね。必要性を感じてないっていう事ですがね。だからなるべく必要性を伝え、お客様の求めているものを把握したうえでアプローチしていきます。例えば、よく20代の男性の方がヘッドスパをしてくるんですけど、将来頭毛や白髪の悩みを抱えたくないと言っていたので、ヘッドスパを継続していくことの大切さをきちんと伝えたりしています。

前の事ばかりではなく、その人その人にあったアドバイスや必要性、本当の目的をちゃんと伝えて理解していただいて、次に来ていただく事が一番大事なんじゃないかなって思います。ずっとお客様と付き合っていきたいし、そのたまには自分もまだ勉強が必要だと思っています。



今後のヘッドスパの展開は？

カラー・カット・トリートメントといった“髪のキレイ”だけではなくお客様は満足しなくなっちゃうんですね。今一番人口の多い40代以降の世代は「キレイ」と同時に「健康」も求めていると思います。若い世代もストレスからくる抜け毛や白髪などの悩みからヘッドスパはもっと必要となってくると思います。それを私たちがあ伝してヘッドスパを継続させていきたいです。それがお客様の満足につながって、結果として会社全体も売上が伸びていけば嬉しいのかなって思います。

メニューでは「カットコース」というのを考えています。普通は「カット + シャンプープロ」なんですが、「シャンプー」の部分を「スパ」に変えてみたいと思ってます。「カット+シャンプープロ」だと4~5,000円で、カット料金を上げるってなかなか難しinです。ただ、カット料金は上げないけど、シャンプーがスパに変われば7,000円くらいでご提供できると思うんですよ。その分シャンプーがいらなくなってるヘッドスパになるみたいな感じですかね。それをやってみたいです。

最後にメッセージをお願いします

特に特別な事をやっているわけじゃないんです。当たり前の事を当たり前にやる、正直あんまりいい発想でヘッドスパをやっていません。シャンプー台が壊っていないとか（笑）でもそんな中、売上に対するヘッドスパ比率が20%まで上がったのは、「お話を一つ伝える→知っていたら→実際につなげる」という当たり前のことをお店全体でやってきたからだと思います。お客様と積極的に向き合って、あなたのためにヘッドスパが必要なんだと伝えていく事が一番だと思うので、これからも日々がんばって行こうと思います！





HEAD SPA TOPICS

INTERVIEW

新潟県長岡市
「ララチャタ」
丸山佳那子様



6月6日に行われた髪書房主催の第三回ヘッドスパの全国大会。 地区大会から勝ち上がり、見事“優勝”を飾った丸山佳那子氏。

実はヘッドスパは苦手分野でした。

実はヘッドスパやマッサージは夫の苦手分野でした。ツボやリンパのことなどが全然わからなくて、何度もお店の試練に落ちていました。悔しくてツボの本を買ったし、自分が実際にマッサージを受けたりして勉強していました。練習の半端あって現場でほか客様に施術でもらえるものの、自分のヘッドスパは自分では受けられないし、実際の技術的なレベルはどうなのが？ 試験のつもりで参加しました。予選一回戦でわはいいかなという気持ちだったので優勝という結果には自分が一番驚いています(笑)

優勝した今でも自信はないです(笑)

今回出場したのはアシスタントだけのためだったので、スタイルストで上手い人はまだいませんといふと、日本一だ！ どうだ！ という気持ちにはならないですね(笑) 基本的には自信がないのでまだまたこれからと黙っています。

ただ、出場したこと曲がらスキルアップや

ヘッドスパに直前に向き合う思いきりがけ

になったと思います。予選では普段お高で

やっていることを審査の時間制限に組み替え

ただけでしたが、決勝トーナメントでは実

際自分がお客様になってヘッドスパを受けに

いったり勉強し直した部分もありました。

審査ではプロの美容師の人を相手にする

ので今まで実際にしていた技術もバシッと

できないといけない。そういう厳しさに魅

れたことはすごく勉強になりました。

やりたいことがまだまだいっぱいある！

まだまだカットやカラーの練習もしたいしカメラの練習もしたい。やりたいこと学ぶえることがいっぱいです。でもとにかく美容が好きで、好きなことを楽しんでそれがお客様になっていくんならいいとばかりですね。お店の先輩や同僚を始め、好きなことに打ち込ませてくれる雰囲気には本当に感謝しています。

ヘッドスパではお客様と一緒に、全部自分に対する評価になります。「気持ちよかったです」とか、褒めでもらえることは私に対するダイレクトな評価で、喜んでもらえることが本当に豊みになります。

今回は大会で結果を残せましたが、お客様にとってもお店にとってもずっと続けていくものなので、まだまだこれから、もっともっと良くしていきたいです。

この時のエピソードはご自身のブログで公開中！
思わず引き込まれ熱くなる内容は必読です！



無理なく、私らしく、 そしてお店に合ったHead Spaを…

green hairsalon スタイリスト 豊島ちえさん

今年の3月18日にOPENしたばかりの“green hairsalon”、カフェのようにゆったりとした店内にお客様と1対1で接しているスタイリストの豊島さんにヘッドスパ導入について聞いてみました。



不安でいっぱい…でもキチンとしたヘッドスパを提供したい！

OPENするにあたって1箇に同心地の良さや気軽に足を運んでもらえるような空間作りを目指しました。

その空間でお客様にリラックスしてもらえるようにヘッドスパメニューを取り入れてみようと思ったんです。お店のコンセプトが“カフェにいるようにリラックスができる充実した時間を過ごしてもらいたい”。それに沿って、ヘッドスパをお客様に体験してもらいたい。お店でゆっくりしてもらいたいと考えました。

もちろんお酒を出すのも忘めて、どう進めていいか、ヘッドスパを取り入れるにしてもどういったやり方、効果があるのが一とでも不思議でした。

ヘッドスパなどは大きいサロンでは、アシスタントに任せがちなどこか、1対1でお客様の優先感にあたらなくてはいけないので初心にがえって1からしっかり学びたいと思いました。

このような中でアサヒ・インストラクターの松田先生さんに相談し、体験させていただき、「アサヒスパ」にも遊び合い、丁寧に教えていただき、練習をして自信が持てるようになりました。

Cafe Musicで心から癒されて

ヘッドスパはそれなりに時間がかかるもの。一人のお客様についてしまうと他のお客様に手が回らなくなってしまうところが悩みでしたね。でもこのお店でリラックスしてもらいたいと思ったらヘッドスパは絶対入れたいメニューの1つでした。

そこで“確実ヘッドスパ”の40分の長いコースは、時間と施術にも腰痛があるので平日固定でやる体制になりました。そうすることで、効効感もあり、無理なく全てのお客様に満足できると思いました。

今回ヘッドスパを一生懸命学びましたが、しばらくは力加減だったり効果がしつかりでいるか心配でした。自分がやるヘッドスパは自分では聞けないし、他のスタッフも感覚わけではないから意見も求められなくて。だから、より一度お客様の声を大切にしています。正面まだそこまでヘッドスパをするお客様がいる訳ではないのですが、なるべく多くの方に体験してもらいたいと思い、シャンプーをする全てのお客様には“チヘッドスパ付”でやっています。



1.ヘッドスパを使っているシャンプー室
2.「髪質改善」のシャンプーでヘッドスパ。香りもお香間に好評です
3.ひとりのあるセット前でお客様にゆっくりとリラックスをしてほしい

4.頭皮と沐浴剤の道具。そして瓦礫の代わりにガストロームでリラックス
5.会員に設定した温泉も温泉手
6.「もっとたくさんの人にヘッドスパの機会を伝えたい」そう話す美容室さん

「すごく気持ち良かった」「ずっとやっていたい」と言ってもらったり、その場その場のお客様の意見をきちんと受け入れて刺繍させてもらっています。

リラックスには施術も大事なこと深いお店の雰囲気にも合っていたのでフェミニョウツックをかけていました。そんな中、お客様からお店の雰囲気もやつた感じにしていて、一人だから他の人も気にならない。ゆっくりおしゃべりしながらおしゃべりしながらヘッドスパをやってくれる施設でリラックスされたと喜んでくれる方がいて、きちんとお客様がそこまで気づいてくれて、本当にうれしかったです。

「当たり前」のヘッドスパができたらしいなあ

この先ヘッドスパだけで来てくれるお客様を増やしていくたいと思っています。

来店周期が短くなっているお客様のサポートがしやすくなるかな?と思います。頭をよく合わせる事によって髪のスタイルをチェックできたり頭皮の悩みとかチェックできたりアドバイスもできますし、何よりお客様との距離感が縮まるお客様一人ひとりの髪の状態や頭皮に面しての相談を気軽にしてくれるんじゃないかな?と。

一人サロンなので、そういう部分を強みにしていきたいですし、人それぞれに合ったメニューを用意させていただきたい。そういう想いです。

クーポンやチケットでサービスもいいのですが、1人でやっているお店なのでそこで強制的に売り込もうとかではなく、今取り入れている「プラヘッドスパ」で体験をしてもらい、気になっただけやったことのない方でも自然な流れでヘッドスパメニューをしていただけならな?と思います。

『美容室・カット・カラー・パー』のイメージがありますが、当たり前の髪にヘッドスパだけで来店してくれて、美容室がもっともっと。リラックスしてもらう施設の場になっていったらと思います。



人気サロンによる

Hair Arrange

新潟市の人気サロン ITAKURA 奥・SHIPS 横のスタイリストによる
スタイルリング、ヘアアレンジのアドバイス。丁寧でわかりやすい説明や
アレンジの仕方。最後はできない体験でお客様も笑顔で大満足!
たくさんの方行列ができてお評価でした！



Komachi Fesをレポート!!

アサヒも出店した“Komachi Fes”が2日間、開催されました。
両日とも晴天に恵まれ、たくさんの方が訪れ大盛況!
Beauty・Food・Life styleなど様々なイベントコンテンツが
用意されていて皆さんのお腹がパンパンになりました♥



Komachi 初イベント “Komachi Fes!!”

Asahi

Beauty Booth 「美 Komachi」 出店

5月28,29日に開催された「月刊新潟 Komachi」が贈る
女性のためのライフアップ・イベント “Komachi Fes” に
アサヒも出店! “ヘアアレンジ” や “お肌診断” を無料で
ご提供させていただきました。どちらも予約販売で会場は、
かわいい・キレイな女性でいっぱい!
その様子を少しだけご紹介します♥

お肌診断 & MOROCCANOIL

今話題のコスメブランド、“自由が丘クリニック” でお肌診断。
来年創より西い？それとも…。お客様も異様なまでこちらも大行列!!
プロによるアドバイザーたもが一人ひとりにお肌のアドバイス。





日本の女性をもっとアクティブに。 NY発の新スキンケアシリーズ発売早々大評判!!

長時間続けられる安心・安全な箱方で自然治癒力をアップ!! 忙しい中でもシンプルに、そしてクイックに、一人ひとりのライフスタイルに合わせたスキンケア "DEPASQUALE The Spa" の誕生でお客様の"キレイ"をさらにサポート。

- # New York に暮らす、忙しくても魅力的な女性たちに学ぶ賢い美容
- # 現代女性の強い味方! ライフスタイル向上コスメ
- # 年間店舗売上 2 億円超え
トータルビューティーサロン

DEPASQUALE The Spa と提携



カンタンお手入れで日本女性にも大人気!

メイク前の
底盤パックで
お疲れ肌が、たった
5分で生き返る!

オトナ女子の
乾燥肌は新進の
シンプルな
オイルケアで
解決!

効率な
保湿成分と
スキナル活性水の
チカラで
皮脂汚れが落ちる!



スパクリングマスク &
ウォーター 40g 1,680 (税込)



エッセンシャルフェイシャルオイル
モイスチャリスト 10ml 1,680 (税込)



ミネラルクレンジング
ウォーター 200ml 1,680 (税込)

<http://holisticcosme.jp/inbox.html>

NEW OPEN SALON 紹介



4/29
OPEN

金沢を拠点とするカラーズジャパングループ。初の富山進出店
アレクサンドルオブカラーズ富山店が富山市掛尾にOPEN！
その想いや目標を伺ってきました。



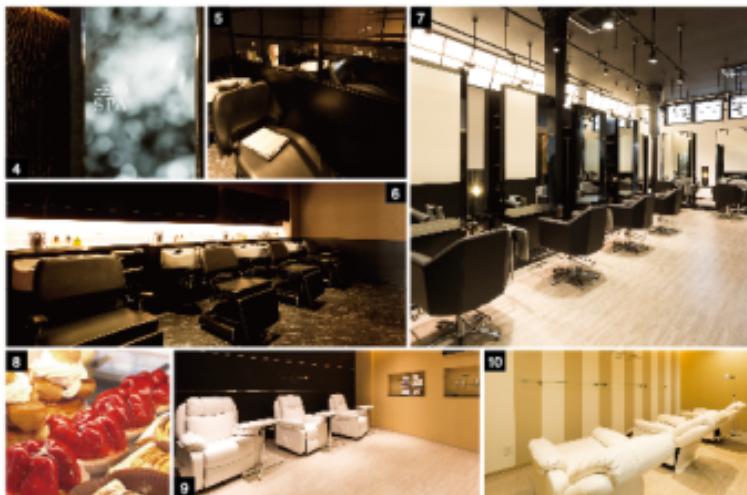
アレクサンドル
オブ カラーズ富山店
店長
川瀬 信男氏

目指すのは「トータルビューティ」
の最先端サロン！

金沢で生まれ、成長し続けるアレクサンドルオブカラーズが、ここ富山にオープンして、お客様に提供したいのは「お洒落な、特別な時間」を過ごしていただきたいことです。だからサロンイメージも入った髪型、高級ティック！と意識されるほどの高級感を大切にしました。広いサロンの中でお客様に特に好評な

のが、パーティシェフカラーズのお客様のためだけに創作してくれるカラーズオリジナルケーキがある「ゲストラウンジ」。キレイになっていたいた後、豪華なひと時を過ごしていただきたいと思っています。

オープンから 2ヶ月足らず、毎日が賑やかなお客様ですが、私たちが目指すのは「トータルビューティ」の最先端サロンです。ヘア、ネイル、アイ、メイク、スキンケア、それぞれのスペシャリストが一人のお客様にごとごん関わっていくことで最高の快適さを提供していくことです。今日はヘアだけ、ネイルだけ…でもOKですが、



それぞれのメニューが1ヶ所で全てできるということは、時間を大切にするお客様にとっても嬉しいこと。「今日は一日、キレイになるための美容デー。そして、このアレクサンドルオブカラーズ富山店を多くの方が利用していくだけるようになつたらいいなって思っています。だから、お客様が長い時間を楽しく滞在していくだける空間とサービスは大切だと思っています。もちろん、それでのスペシャリストの技術と知識、個性、接客…、全てをさらにステップアップしていくことは私たちの永遠のテーマだと座っていますが…。

広い空間で大勢のスタッフがお客様と関わって仕事をしていく中で、一番気をつけていることは「ヒマ」。をつくらないこと。「ヒマ、そうにしているセクションはないか、お客様に便りがあるなら、そちらのメニューを提案して、お客様を動かす。」「忙しく！楽しく！ヒマなく働く！」チームワークで「ヒマ、を無くすことともスペシャリスト集団のアレクサンドルオブカラーズだからできることだと思います。

「毎日が新規のお客様。を常連客にしていくため、次回予約は欠かせません。確実な次回予約をいただくために必要なのは「次回見直し」です。お客様の悩み、問題を解決するための見直しがあれば自然に次回の予約は取れるはずです。この時に機会になるのがスペシャリストがいて、それからのメニューが豊富なこと。トータルでの接客が可能となるのです。「じゃあ、今度はハイレベル接客してみようから…」という異常に、お客様も次回を楽しみにしてお預りになるんですよね！」

アレクサンドルオブカラーズ富山店をお客様でいっぱいにしていくためには、いつも新しいこと、お客様が喜ぶこと、ここにしかできないことを提供していくことだと思います。これがアレクサンドルオブカラーズ富山店だという良いブランドイメージを創りあげていくことだと思います。そのためには一人ひとりのお客様にとことん関わって、頑張りたいけどこと。そして、スタッフ一人ひとりが最も働き続けていける環境をつくること。圧倒的な地域ナンバーワンサロンを目指していきます！



- 高級感漂うエントランス。井田栄のイメージが面倒感を緩和します。
- お客様が自由に使えるゲストラウンジ、コーヒー牛乳ケーキをはじめます。
- ホイルとアイラッシュジーンへのエントランス。
- ■ ■ シャンプーとヘッドスパはフロア裏の別室で、採光を落とし、心から落ち着ける空間になっています。スパースは半個室で、人目も気になりません。
- セット室は広いながらもお客様やスタッフが確認しやすいレイアウトに。
- リラクゼーションに特化したオリジナルスツール。季節やイベントごとに変わります。
- ネイルサロンとアイラッシュサロンの空間、人の動きの多いフロアとは離れているので落ち着いて過ごせます。



女子プロ交流
Asahi GOLF COMPE
15th
6/6@長岡カントリークラブ



今年で 15 回目を迎えた慣例の「Asahi ゴルフコンペ」。今年は 21 名の女子プロに参加いただきました。女子プロと一緒にプレーできる滅多にない機会。お楽しみいただけましたでしょうか。お忙しい中参加された皆様、この大会が日頃の意盛りになれていれば幸いです。来年も皆様と共にコースを回れる事を楽しみにしています！ありがとうございました！





ASAHI NIIGATA ADMIRATION

— 憧れをカタチにする1日 —

美容師としての成長を実感できる。憧れを思う存分表現することができる。
そんな1日をご用意します。“リアルなサロンワーク”にスポットを当て、
従来のコンテストとは趣向を変えたアサヒの新しい試みに是非ご期待ください。

2016年10月24日。新潟市産業振興センターにて開催予定！

詳細は近日公開いたします！



“BOBスタイルdeいっぱい！大作戦” 開催しました！

プロのスタイリスト達が arimino「style club for BOB」を使って表現したBOB Styleの写真をSNSに投稿していくこの企画！たくさんのBOBスタイルをご応募いただきました。ご協力をいただきました各サロン様、貴重なお時間と素晴らしい作品をありがとうございました。これからもBOBスタイルを盛り上げていきましょう！

優秀作品



Asahi info



アサヒ公式アプリ誕生！

無料で
使える！



最新
情報
GET!

- ・商品情報
- ・セミナー情報
- ・イベント情報
- ・キャンペーン情報

スタンプ
GET!

- ・セミナーへの参加
- ・イベントの参加
- ・スタッフセールでのご購入

クーポン
GET!

- セミナーやスタッフセールで使えるチケットをプレゼント！

ホームページやチラシを見なくてもオススメ商品やイベント・セミナーの最新情報が自動で送られてきます！さらに！セミナーへの参加やスタッフセールでのご購入でスタンプをプレゼント！16コでセミナーやスタッフセールで使えるチケットをプレゼント！詳しくはお読みください。

無料でインストール▶



ANDROID APP ON Google play

App Store

available on

iOS

available on

Android

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

BlackBerry

available on

Kindle Fire

available on

Nexus

available on

Samsung

available on

Windows Phone

available on

野菜のチカラを、キレイのチカラに。

vиеge



大人のヘアデザインが変わる。

地肌と髪のエイジングケア*サプリ

viege(ヴィージュ)は野菜が持つたくさんの栄養と、それぞれの機能成分を凝縮してつくられるサプリメントに着目して生まれた新・トータルビタミンカプセル。

大人の女性に効果をしっかりと実感してもらうことを追求したvieveで、美しい髪とスマイルを育む続けるための効果的なエイジングケアアドバイス】



[左から] ヴィジュー・ラングラー／ヴィジュー・ヘアトリートメント／ヴィジュー・ヘアトリートメント／ヴィジュー・ティカートエッセンス[左側面] ユニキル・ブセセン[右側面] エクシード・ブセセン

Lebel ルベル／www.lebel.co.jp タカラベルモント株式会社
TEL 03-5936-0111 FAX 03-5936-0112

A

自信のもてる、「肌」と「髪」へ。

CARE DUE

Healthy hair requires
daily targeted care of both
the scalp and the hair.



ヘアケア ラインナップ



カラオクライニング



美しくヘルシーな髪は、健康を整そなへに向き合ったケアからはじまります。
シャンプーは細胞のために、コンディショナーは髪のため、ケアドローの日用品にも安心も安全も嬉しいケアで、
カット・バーマースタイリングによるサザンの乾燥が髪の質を失方にしません。
ヘアスタイルをもっと心地よく、髪をよくするためのビューティスパ、ケアドロー系。

サロンケア&ホームケア全23アイテム

株式会社 アリミノ www.arimino.co.jp www.facebook.com/arimino.jp