

hoyu
ProfessionalOPERATION
MANUALPROSTEP Quick
HAIR COLOR

GRAY COLOR

— OPERATION MANUAL —

—— ラインナップ ——

プロステップ クイック
グレイカラー
1剤 80g
医薬部外品
全15色プロステップ
クリームオキシタン 6%・2%
2剤 1000mL
医薬部外品
操作性の良いこだわりの粘性プロステップ
クリームオキシタン AC2%
2剤 1000mL
医薬部外品
既染毛へのダメージに配慮PROSTEPに
関する詳細は
こちらから。

公式アプリ(理美容師様専用)好評配信中！

最新情報はもちろん、商品使いこなし動画や
おすすめヘアカラーレシピなど、
業務支援を目的としたコンテンツを多数ご用意。

■ 商品の使い方動画 ■ 商品パンフレット ■ セミナー予約 etc.

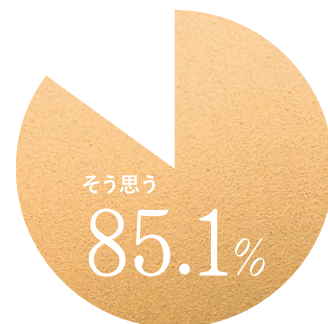
日本ヘアカラー工業会
理美容師向け
ヘアカラーリング
ハンドブック■ ヘアカラー(医薬部外品)使用上の注意 ○[使用上の注意]をよく読んで正しくお使いください。 ○ヘアカラーでかぶれたことのある方には絶対に使用しないでください。
○ヘアカラーをご使用の前には、毎回必ず皮膚アレルギー試験(パッチテスト)をしてください。ホーユー株式会社 プロフェッショナルカンパニー 本社 / 〒461-8650 名古屋市東区徳川一丁目501 / TEL(052)935-9576 www.hoyu-professional.com
支店/札幌 TEL(011)865-3121/仙台 TEL(022)711-3560/東京 TEL(03)3962-6010/名古屋 TEL(052)935-9586/大阪 TEL(06)6962-1600/広島 TEL(082)227-6057/福岡 TEL(092)573-6401

「待ち時間10分で髪色キレイ、という価値。」が求められている理由。

エンドユーザー**328**名に聞きました！

白髪染めに掛かる時間を短縮したい意向が高い!!

Q.
白髪染めに掛かっている時間（白髪染め後の放置時間）がもっと短くなればいいのと思いますか？



クイックカラーを求めているエンドユーザーが約**90%**

Q.
通常の白髪染めと同様の品質で、白髪染めに掛かる時間（白髪染め後の放置時間）が10分に短縮されたヘアカラーが普段利用されている理美容室でできるなら、利用したいと思いますか？



DATA

当日の予約（予約なしの来店）による失客について

当日予約（予約なし来店）をお断りした際、15%以上の方が別の美容室の予約や市販品の購入に流れており、カラーの放置時間を減らすなど、顧客の回転率を上げることが必要と分かる結果が得られた。

別の美容室やカラー専門店を予約した（利用した）	9.2%
市販品を購入し自宅で染めた	6.4%
別の日程に変更した	38.2%
別の担当者に変更した	3.5%
断られたことはない	50.3%

n=173（複数回答あり）

エンドユーザーが回答!!!

白髪染めに掛かる時間の短縮で生まれる日常の変化とは!?

くらしの変化

『買い物時間が
増える』 『家事にかかる
時間が増やせる』 『自由な
時間が増える』 『睡眠時間が
増える』 『家族と過ごす
時間が増える』

健康面の変化

『感染症対策になる』 『座りっぱなしの
疲労感が少なくて良い』 『肩が凝らない』 『頭皮の
負担が軽減』

ヘアカラーに対する考え方の変化

『美容院の混雑が減り
予約が取りやすくなる』 『もっとまめにリタッチしに
サロンへいくようになる』

成功サロンに聞いたクイックカラーの魅力！

		 店舗形態	 セット面	 シャンプー台	 フルタイムスタッフ	 パートスタッフ	 ファッションカラー比率	 グレイカラー比率	 グレイカラーリタッチ率	
fufu	／ こだわりを形にしたクイックカラーで生産性がさらに向上！	カラー専門店 (100店舗)	4台	2~3台	2~3名	2~3名	10%	90%	90%	P5
Blossom 志木南口店	／ リピート率90%超！ デザインカラーやヘアカラーが強みの人気サロン	大型店 (35店舗)	15台	6台	11名	1名	50%	50%	60%	P7
KAINO 南青山	／ トータルビューティーサロンだからこそ ヘアカラーの時短*は重要 *施術時間のこと	大型店 (27店舗)	9台	4台	8名	-	50%	50%	30%	P9
green	／ お客様満足にもスタッフのスキル向上にも クイックカラーが活躍	小型店 (1店舗)	9台	4台	9名	2名	90%	10%	70%	P11
Mints	／ お客様の時短も働くスタッフの自信も クイックで叶える	小型店 (1店舗)	3台	2台	1名	5名	80%	20%	30%	P13



開発にあたって、こだわったポイントがあれば教えてください。

白髪の染まりの良さはもちろんですが、トレンド感のある色味にもこだわりました。いま、白髪染めでもおしゃれを楽しみたいというお客様がとて増えていて、そういった要望に応える必要があると思いました。染料の濃さや時間をおいても暗くなりづらいことに留意しながら、短時間でしっかり染まることにこだわりました。今回のプロステップ クイックでは、そういった点がクリアでき、透明感を感じる色味に仕上がったと思います。美容師の感性もお客様の好みも多様化している中で、トレンドを意識して万人の方に喜んでもらえる色を作り出すのは難しかったのですが、自分たちのイメージを形にできることは楽しかったし、この機会をもらえて本当に良かったと思いました。

他にはどんなところが、プロステップ クイックの魅力だと思いますか？

操作性、使いやすさだと思います。今回は、ヘアカラー剤の粘度が固くて重たいものにならないようにして、使いやすさにもこだわり、「スピーディーな染まり」と「しっかりキレイな仕上がり」の両立を実現しています。操作性が高いと塗布する作業を素早くこなせて、クイックカラーには重要な要素だと思います。ぜひ皆さんにもこの塗りやすさを体験してもらいたいです。

プロステップ クイックの導入を検討されるサロンにメッセージをお願いします。

まずは使ってみて、色味を見てください!と言いたいです。クイックカラーでありながら、しっかりとした発色とキレイな仕上がりを期待できるヘアカラー剤になっていると思います。



fufuのお客様のターゲット層やサロンの特徴を教えてください。

当サロンは「キレイな髪で毎日にこやかに」をコンセプトにしたヘアカラー専門店です。メインターゲット層は40～50代女性で、白髪染めでのご利用が大半。サロンに毎回通うのは大変だし、ホームカラーはうまく染められないし...という悩みを抱えていらっしゃる方に、プロのヘアカラーを利用して、日々キレイな髪の状態にこやかに過ごしていただきたいという思いが込められています。ヘアカラー専門店というと、残念ながら「価格が安いから品質も悪いだろう」というイメージがあって、でも専門店だからこそヘアカラーのクオリティにはとてもこだわっているし、ヘアカラーに関してはトップクラスの自信を持っています。

普段カラーリングをされる際に心がけていることはありますか？

お客様の要望に応えるのはもちろんですが、その方のライフスタイルも踏まえた上で、次回来店いただく1ヶ月後まで、いかにキレイな色味で白髪を気にせず過ごしていただくかを考えています。白髪染めは「染まればいい」「隠せればいい」という考え方ではなく、その方の髪を一番キレイな状態に保つことを目標に、日々お客様の髪と向き合っています。

プロステップ クイックの開発依頼が来たときは、どう思われましたか？

非常にありがたいな、と。(笑)実感として、短時間で染めたいというニーズは明確に存在していると思う一方で、クイックカラー剤の選択肢が非常に限られている現状もある。そこにホーユーさんが取り組んで、且つ一緒に開発できるというのが嬉しかったです。私たちはヘアカラー剤を毎日使う側なので、それを作る体験そのものが貴重で、開発に携わった半年間で得た知識や刺激を、これからのサロンワークに活かせるなと思いました。

fufu

直営にて全国に100店舗展開しているヘアカラー専門店。累計250万人のお客様が来店し、「プロによるクオリティの高い施術」「発色が良く髪へのダメージの少ない高品質なヘアカラー剤」など、リーズナブルな価格を実現しながらも妥協のないサービスを提供している。



医薬部外品

開発サロンインタビュー!!

プロステップ クイックの共同開発に携わったヘアカラー専門店「fufu」の原田さんと金澤さんに開発にまつわる話をうかがいました。

株式会社Fast Beauty 取締役CSO

原田 悠 (写真 左)

戦略コンサルタントとして大企業を対象にした戦略立案や海外拠点の立ち上げ等に従事した後、大手外食企業の戦略企画部長として国内外M&Aや全社戦略の立案を担ってきた。2021年10月にFast Beautyの取締役CSOに就任。

fufu SSD (シニアサポーターングディレクター) / カラーリスト

金澤 路加 (写真 右)

fufuにカラーリストとして入社後、店長、関西赴任、サポーターングディレクターを経て、現職に就任。スタイリスト500人を統括し、店舗業績に対して責任を持つ。新店舗の立ち上げや製品開発、新商品導入等も担い、20代ながらトップクラスの活躍を見せる。



SALON DATA

店舗形態	店舗環境	スタッフ数	カラー比率
カラー専門店(100店舗)	[セット面] 4台 [シャンプー台] 2~3台	[フルタイムスタッフ] 2~3名 [パートスタッフ] 2~3名	[ファッショカラー：グレイカラー] 1:9 [グレイカラーリタッチ率] 90%



fufu 取締役CSO 原田 悠さんに聞いた

クイックカラーの魅力！

お客様の本音をもとに、クイックカラーを導入

白髪が気になるけど、頻繁に美容院に行くのはハードルが…。



クイックカラー使用前は4週間周期で白髪染めにいらっしゃるお客様が大半でした。でもよくお話を聞くと「本当は2~3週間おきに染めたいけどできない」という方が結構いらっしゃって、その理由は「時間がかかる・お金がかかる・髪が傷む」から。クイックカラーの使用によって、お客様の金銭的・時間的負担を軽減でき、来店周期のUPにつながりました。

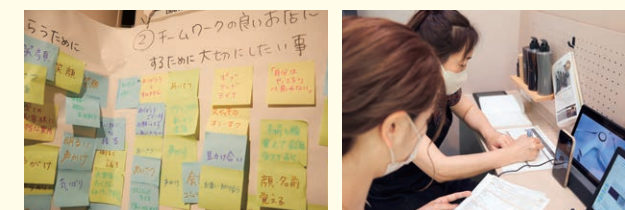
2~3週間に1回はリタッチしたい！



システム化した予約管理で、回転率UP



当サロンの予約管理は、自社でシステム構築しており、10分毎の小刻みに予約枠を取っていますが、お客様をお待たせすることなく、回転率もUPします。また、当サロンは担当制や指名制ではないため、スタッフ全員が「自分のお客様」という意識で協力し合い、オペレーションを進めています。このチームワークの良さも、回転率を上げる大切なポイントだと思います。



生産性が上がったことで生まれた経営の“よゆう”

クイックカラー導入により施術時間が短縮され、予約枠も増えているため、スタッフの実感としては時間的な“よゆう”はストレートには実感しにくいかもしれませんが、その分店舗の売上は当然UPするので、スタッフには給与面でも対応できたり、お客様には価格を抑えることで還元できていたり、経営の視点でさまざまな“よゆう”が生まれています。

店舗売上UP!

経営に“よゆう”ができたことで、お給料を上げることができ、スタッフのモチベーションもUP!!



リピーター率90%超！ デザインカラーやヘアカラーが 強みの人気サロン

Blossom 志木南口店 ブLOSSOM

お客様の「なりたい」を叶えるために
幅広いカラーデザインを日々追求し、
高品質な最新トレンドカラースタイルを提供。

SALON DATA



店舗形態

大型店(35店舗)



店舗環境

[セット面]
15台

[シャンプー台]
6台



スタッフ数

[フルタイムスタッフ]
11名

[パートスタッフ]
1名



カラー比率

[ファッショカラー：グレイカラー]
5：5

[グレイカラーリタッチ率]
60%



Blossom 志木南口店 店長 本間 貴広さんに聞いた

クイックカラーの魅力！

クイックカラーの導入は『1石3鳥!』

＼ 心に“よゆう” ／

普通のヘアカラーより
20分
施術時間が短い

クイックカラー導入によって、お客様と次の
お客様の間に時間的な“よゆう”ができ、
スタッフの心の“よゆう”が生まれました。
早く終わった時間を利用して、次のお客様
を迎える準備に取りかかれます。

＼ 時間に“よゆう” ／

お客様の
満足度
UP!

やはり、早く帰れることはお客様にとって
大きなメリットです。「あれ? 今日もう終わ
り?」と驚かれることもあります。“よゆう”
がある分、お客様に丁寧にご説明する時間
も増えました。

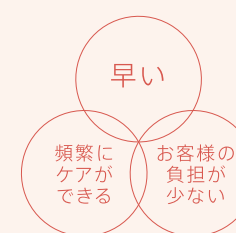
＼ 経営に“よゆう” ／

利益率と
スタッフの
スキルアップに
貢献!

グレイカラーはリピーターが多いため、集客
や利益率UPにつながると思います。さら
に、クイックカラーは塗布スピードも重要
なので、スタッフのスキルアップにもなるかな
と思います。

クイックカラーの使用にオススメなのは、来店周期が早いお客様◎

グレイカラーでリタッチされるお客様は来店周期が早く、2週間に1回来店
される方も。そこで毎回1時間以上かかってしまうのは、お客様にとって高い
ハードルとなります。クイックカラーは短い拘束時間で、なおかつ丁寧な接客
も可能になるため、お客様の満足度UPにつながります。サロンとしても、
シャンプー台の回転率が上がったリ予約を多く取れるようになったり、メリット
だらけです。



お客様の満足度

▶ **UP!**

美容室初!? カラーチケット導入で過去には月1,800万円超の売上も！

当サロンでは、通常のリタッチ価格の半額以下で施術可能な2,750円×5回分の
ヘアカラーチケットを導入しています。ヘアカラーの回数券は、おそらく当サロン
が美容室初なのだと思います。16年ほど前に導入し、一時期はひと月の店舗
売上が約1,800万円になるほど大好評でした。現在もリピーターの方を中心に
販売中です。他にも、デザインカラーの方には一ヶ月半後の再来店でお得になる
クーポンを準備するなど、いろいろな工夫をして、高いリピート率を実現しています。

リピート率
**90%
超え!**



Case

3

トータルビューティー

サロンだからこそ

ヘアカラーの時短※は重要

※施術時間のこと

KAINO 南青山

カイン

隠れ家的リラックス空間で、
 ヘア、ネイル・アイラッシュなど
 トータルで「なりたい」を叶えるサロン。

SALON DATA			
			
店舗形態	店舗環境	スタッフ数	カラー比率
大型店 (27店舗)	[セット面] 9台 [シャンプー台] 4台	[フルタイムスタッフ] 8名	[ファッショカラー：グレイカラー] 5：5 [グレイカラーリタッチ率] 30%



KAINO 南青山
マネージャー 山本 将史さんとサロン本部 會野 良磨さんに聞いた
クイックカラーの魅力！

コロナ禍でのお客様の意識変化にも対応

当サロンの特徴として、美容そのものだけでなく、サロンの雰囲気も気に入ってくださっているお客様も多くいらっしゃいます。ただ、コロナ禍になってから滞在時間を気にされる方も増えたことから、それに対応する形でクイックカラーの使用頻度も増えました。また、忙しい主婦層のお客様にとって、通常30分放置が必要なヘアカラー剤と比べて放置時間10分で流せるのはかなり魅力的だと思います。

エンドユーザーが感じるクイックカラーのメリット！

放置時間が短いと忙しい時に心に“よゆう”が生まれる。

滞在時間が短くなれば感染症対策になる。

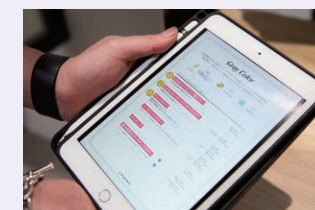
1回のご来店で複数メニューをご提案できるように

お客様の満足度UP! & 客単価UP!

通常リタッチ*の場合	塗布 約10分	放置 約20分	シャンプー&セット 約30分
PROSTEP Quickの場合	塗布 約10分	放置 約10分	トリートメントやヘッドスパ等 シャンプー&セット 約30分

※当社製品によるリタッチ

クイックカラー導入で時間に“よゆう”が生まれるため、その分メニューの提案の幅が広がりました。ヘッドスパなどの追加メニューを提案しやすくなりましたね。コロナ禍以降、来店頻度は下がってしまった一方、1回のご来店で複数メニューをしていただけるようになったので結果として客単価は上がりました。様々なメニューを提供しているトータルビューティーサロンとして、クイックカラーは非常に重宝します。



カウントダウン方式でスタッフの意識改革！

現在、当サロンで取り組んでいるのが「カウントダウン方式」です。例えばクイックカラーだったら、塗り始めから放置までを20分で終了させる。時間の基準を設けて、その時間より早く終わらせるように技術の向上や作業手順の効率化に努めています。この方式を取り入れることで、通常のリタッチよりヘアカラー剤の塗布スピードも速くなり、スタッフの意識も変化したと思います。





Case

1

お客様満足にも スタッフのスキル向上にも クイックカラーが活躍

green グリーン

丁寧で細やかなカウンセリングにこだわりを持つ、
地元で都会的なトレンドヘアが手に入ると人気のサロン。
ナチュラル＆シンプルなスタイルが好評。

SALON DATA



店舗形態

小型店(1店舗)



店舗環境

[セット面]
9台

[シャンプー台]
4台



スタッフ数

[フルタイムスタッフ]
9名

[パートスタッフ]
2名



カラー比率

[ファッシュカラー：グレイカラー]
9：1

[グレイカラーリタッチ率]
70%



green 代表取締役 飯島 裕介さんに聞いた

クイックカラーの魅力！

放置時間10～15分というシンプルさで、
オペレーションもスムーズに！



お客様の
時間の“よゆう”

“よゆう”の
循環

スタイリストや
オーナーの心の
“よゆう”

スタッフの
教育時間の
“よゆう”

以前よりスキルアップのために
時間を割くことができています！



お客様に時間をどれだけプレゼントできるか

クイックカラーを導入した最初のきっかけは、お客様満足度の向上を考えたとき、やっぱり「時間」が重要だと思ったから。主婦層や子育て世代って、とにかく忙しいですよね。買い物だったり子どものお迎えだったり、その中でどれだけ早くお客様をお帰しできるかにこだわりました。早ければ早いほど、本当にお客様は喜んでくれますから。

少しでも早く！
時間を
プレゼント

もちろん！
キレイも
プレゼント

時間に追われる
主婦層のお客様の
満足度UP!

クイックカラーで生まれた、“よゆう”の好循環

お客様1人につき
10分短縮



×

1日
10人



100分
短縮！

スタッフの教育時間UP! 20時に退勤、働き方も改善!

実際クイックカラーを導入すると、いいことづくめでした。放置時間が短縮した分、お客様の時間も美容師の時間も“浮く”。この時間を、スタッフのスキル向上のための教育時間に活用しています。さらにクイックカラーは最長15分で流すという明確なルールがあるので、若手にも任せられる。オーナーとしての心の“よゆう”も生まれました。

メニュー毎にタイムスケジュール化して、回転率&時間単価UP

POINT
1



カットやヘアカラー塗布などメニュー毎にタイムスケジュールを設定し、それに沿って施術を進めています。そうすることでお客様を待たせなくて済むし、作業効率が上がリ、回転も良くなります。

POINT
2



これまでグレイカラーに費やしていた時間が大幅に減ったことで、時間単価もアップしました。これからのサロンは客単価よりも時間単価という視点が重要になるのではと思います。



お客様に、等身大の“似合わせ”を提案している新潟県のヘアサロン。地元密着でリピート率約94%を誇る。

SALON DATA

店舗形態	店舗環境	スタッフ数	カラー比率
小型店(1店舗)	[セット面] 3台 [シャンプー台] 2台	[フルタイムスタッフ] 1名 [パートスタッフ] 5名	[ファッシュカラー：グレイカラー] 8:2 [グレイカラーリタッチ率] 30%



Mints 代表取締役 丸川 一幸さんに聞いた クイックカラーの魅力！

キャリアにブランクがあるスタッフもトライしやすいクイックカラー

当サロンはスタイリスト1名+サポートするパートさんが数名という体制で営業しています。パートさんの中には一度離職して復帰した方も多く、キャリアにブランクがあるとヘアカラーにハードルを感じることも多い。そういうスタッフにもクイックカラーはトライしやすいと思います。ドキドキしながら「大丈夫かな？どうかな？」と施術する人が少なくなるんじゃないでしょうか。ヘアカラーに対するハードルが低くなって、自信がつくといいですね。



浮いた時間で追加メニュー提案＝客単価UPに

当サロンの予約枠は、お客様一人あたりカット+ヘアカラーで2時間。クイックカラー導入によってメニューが早く終わって、予約枠の時間が“浮く”と、他のメニューを+αで提案しやすいと思います。トリートメントだったり、ヘッドスパだったり。普通は「当日言ってもダメなんじゃないかな？」とサロン側もお客様側も諦めちゃうと思うのですが、それが可能になる。結果、客単価UPにつながるのではないのでしょうか。



来店周期が上がり、お客様との距離も近づく



クイックカラーを導入することでリタッチに対するお客様の時間的ハードルはぐんと下がると思います。時間がなくて諦めていた方の来店回数も増える。そうすると、美容師とお客様との距離感も縮むと思うんです。より仲良くなれるというか。そうすると失客を防ぐことにもつながるのではないかと思います。客単価UPも大事ですが、リピーター獲得も重要。お客様との絆づくりに役立つかと思います。

