



サロンワーカーの“リアリティ”に応える

# 経営とサイエンス

2月号

2017年2月号(1月1日発売) 定価 1,620円 送料 140円

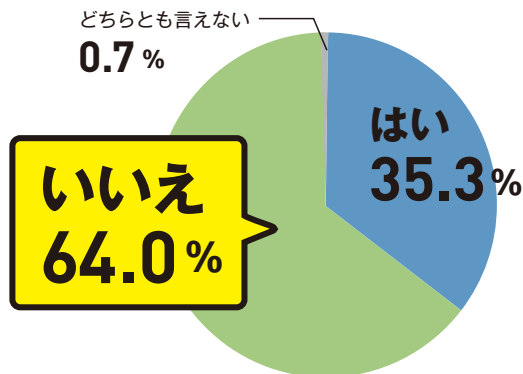
特集

美意識を高めるメニューづくり

## メンズ客だって“飽き”させない

「メンズ客は顧客になるとなかなか他店に浮気をしない」という定説は、果たして本当でしょうか。最近の若い男性は美意識が高く、自分の美意識を高められる新しいメニューや店販品の提案を待っています。今月の特集では今どきのメンズ客のサロン利用実態や意識をアンケート調査。さらに、サロンの実例から今のメンズ客を“飽き”させない秘訣を探りました。

**Q.** 美容室に通う全国の男性に聞きました。施術時、あなたは周りの女性が気になりますか？



意外にも「気にしない」人が多い。  
サロンで気にするのは、むしろ女性客?!

**Part 1** 緊急アンケート／メンズ客の動向調査

**Part 2** ケーススタディ

KINOSHITA GAIEN EAST STREET (東京都新宿区)

美容室TOKYO (愛媛県松山市)

J's HAIR STUDIO (千葉県市川市)



**Part 3** NBBA「サロンユーザ-調査」男性調査編

特別企画／座談会

### 美容室・美容師のこれからの在り方を語る

(後編) みんなが幸せになるには…

木村直人  
(air/LOVEST Director)

エザキヨシタカ  
(grico代表)

高橋信弘  
(野武屋本店代表)

森下秀彦  
(どS美容師)

新美容出版(販売部) TEL.03-5770-1201 [shinbiyo.com](http://shinbiyo.com)

ご購入・定期購読のお申し込みは、お取り引きの美容ディーラー様、もしくはお電話かウェブで弊社まで。