

魔法のバブルが 人時生産性の切り札に

手間も時間もかけずに売り上げアップ。



人 時生産性を高めたい。こう考えるサロンは多いが、なかなか簡単に高められるものでもない。しかし、大阪のマッシュではプロ向けのマイクロバブルシステム・marbb(マーブ)導入をきっかけに人時生産性アップに成功した。増成社社長が当時を振り返る。

「これからのサロンは労働基準法に則って成長しなければなりません。そのための指標となるのが人時生産性。スタッフの手をかけずに時間価値をどれだけ高めていけるか？そこで最初に注目したのが8分掛け流しの炭酸泉でした」

増成社長の思いを形にすべく、奥裕介副社長はさまざまな炭酸泉を研究し、結果的に炭酸ではなくmarbbに行き着いた。

「色々な商材を検証した結果、marbbは洗浄力も心地良さも良かったのですが、最大の決め手は

プラスの時間がかららないこと。人時生産性を高めるならこれしかないと思いました」(奥副社長)

導入に際して、一番悩んだのは料金設定だったという。

「500円がいいとか、スタッフからは色んな意見がありました。オプシオン提供で2000円というところと決めました。なかなかの冒険でしたが、回数ごとのチケット制にして価格のバランスは取れるようにしました」(奥副社長)

こうして考えられたのが左記の料金設定だ。驚くべきは導入後のmarbbの売上推移。台数の増加もあるが、導入後2年経っても売り上げが伸びているのは、メニューが習慣化されているからだろう。

「特別な技術が必要ないうえに、大人の女性だけでなく、頭皮の臭いが気になる男性やデザイナーカラー客まで幅広く提案できるのが

marbbの パフォーマンスを解説

●驚異的な洗浄力

marbbのマイクロバブルは炭酸の約1/2000のサイズの気泡。超微細な気泡だからこそ、キューティクルのすき間や毛穴に入り込み、通常のシャンプーでは落ちにくい皮脂汚れやシャンプーのすすぎ残しを除去。

●ドライ時間が 最大35%軽減

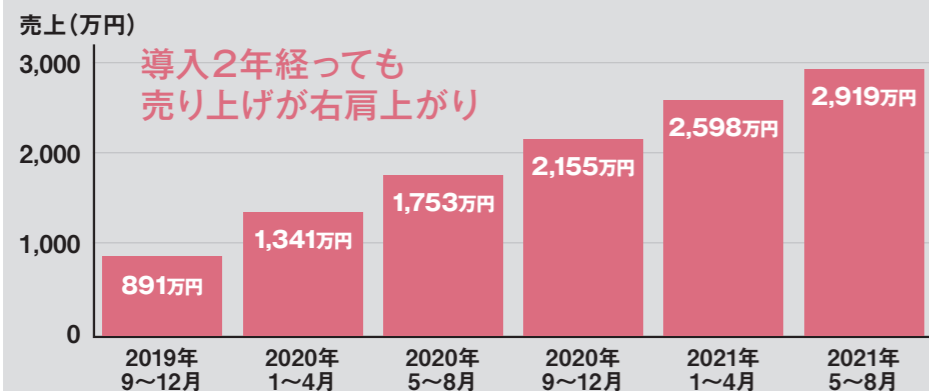
marbbは水道水と比較して膨潤率が17%低く(※)、髪への水分吸収が抑えられるため、ドライ時間が短縮可能。ドライ時間が最大35%短縮したという報告もあるほど。
※マイクロバブル・ジャパン調べ

●トリートメントや カラーの浸透をサポート

髪に必要以上の水分を与えず、毛髪内部に薬剤が浸透する余地が生まれるため、トリートメントやカラーなど薬剤が持つパフォーマンスをより発揮できる。



MASHU全店のmarbb売上推移



marbbのココがすごい!

1 さまざまな メニュー展開が可能

プラスメニューで単価アップ、無料提供で近隣店舗との差別化、パスポート販売で顧客の囲い込み。サロンの課題に応じてさまざまなメニュー展開ができるのがmarbbの大きな特長。MASHUでは回数制のチケット販売を採用した。



製品付属のmarbbカードは年間パスポートに使用



MASHU オリジナルの回数制チケット

種類	価格	販売比率
1回チケット	2,000円 (初回のみ1,000円)	84.2%
2回チケット	3,000円	8.1%
5回チケット	6,000円	4.1%
年間パスポート	10,000円	3.6%

2 初期投資が スピーディに 回収できる

料金設定やメニューの展開にもよるが、MASHUでは最も遅い店舗でも2カ月で初期投資コストを回収。また、ガスボンベなどのランニングコストがかからないため、初期投資を回収以降は利益が膨らみつつけるのがうれしい。

3 人時生産性を 向上できる

設置は既存のシャンプー台につなげるだけ。手間や時間をかけずに付加価値を高められるだけでなく、ドライ時間を短縮できるメリットも。marbb以外の取り組みの成果もあり、NU茶屋町店では人時生産性が1,013円もアップした。

NU茶屋町店の人時生産性
3,419円 ▶ 4,432円
(2019年8月→2021年8月)



代表取締役社長
増成 進



副社長
奥 裕介

marbbの魅力。さらに実際に落ちた汚れを見てもらったり、シャンプー時のバブリング、頭皮の色変化など、演出効果が高いのも人気の理由ですね」(奥副社長)

心配だった初期投資は、ほとんどの店舗で1カ月で回収。さらには炭酸泉だと必要なガスボンベの材料費もかからない。こんな魅力的なメニューがあるだろうか？

「今後の課題は、台数を増やして店舗間の格差を減らしていくこと。実際にmarbbの売り上げが高い店舗ほど人時生産性が向上しているの、これ以上の説得力はない。まだまだ成長の余地があると考えています」(増成社長)