

## ホームケア商品のお取扱いに関するお願い

サロン様からお客様にご販売いただいている弊社ホームケア商品は、“サロンカウンセリング商品”として販売をお願いしております。美容のプロフェッショナルである美容師様の適切なカウンセリングによるアドバイスにより、来店されたお客様がご自分の髪質やヘアスタイルに最適な商品をお選びいただくことができ、また正しい使用方法をお伝えいただくことで、商品の持つ効果を100%引き出すことができると考えているからです。

そして、このことがお客様の商品満足度を大きく高めることとなり、ひいては“お客様のサロン様への信頼感を育む = サロン様の繁栄”へとつながっていくものと弊社では考えております。

皆様には弊社がこうした考え方に基づいて、ホームケア商品の販売をお願いしておりますことをご理解いただきますと共に、サロンカウンセリングの推進に今後ともご協力をいただきますようお願いいたします。

尚、2021年3月22日(月)発売の弊社商品enuのお取扱いにあたりましては、特に下記事項にご協力を賜りますようお願いを申し上げます。

### 記

#### 1. サロンカウンセリングについて

本商品のお客様への販売にあたりましても、上記主旨に基づきサロンカウンセリングにご協力をお願いいたします。サロンカウンセリングを伴わないインターネット等での販売を行わないでください。

#### 2. 流通状況調査について

お客様へは上記1. に基づきホームケア商品を販売いただきますが、その過程で流通状況の調査を行う場合がございます。

販売代理店様より調査のご依頼がありました際は、何卒ご協力いただきますようお願い申し上げます。

#### 3. ご留意事項

上記1. 或いは2. にご協力いただけない場合は、本商品の販売代理店様からの納入およびお取扱いサロン様への販売を中止させていただく場合がございますのでご留意ください。

中野製薬株式会社  
プロフェッショナル事業本部

## ホームケア商品に関するお願い

弊社では、これまでホームケア商品に関しては、「対面販売」専用商品として位置づけ、美容師さまからお客さまへプロフェッショナルアイテムの価値をご提供いただく環境づくりを目指してまいりました。

その一方で、昨今におきましては、顧客の皆さまの多様化がより一層進み、悩みやニーズについても、より細分化してきているといえます。また、美容室に来店されたお客さまの約4名のうち3名の方が、美容師さまからのアドバイスを受けてほしいと思われている調査結果があります。

このような状況だからこそ、美容のプロフェッショナルである美容師さまの適切な“カウンセリング”が改めて重要であると感じております。より一層お客さまに向き合い、お一人お一人にあった適切なカウンセリングによるアドバイスのもと、美容師さまからヘアケア商品をご提供いただき、正しい使用方法もお伝えいただくことで商品の持つ効果を100%引き出し、お客様の満足度を高めることとなり生涯顧客となっただけのような多くのファンを生むことになる我们相信しております。

そのため、弊社ではこれまでの「対面販売商品」を新たに「サロンカウンセリング商品」と位置づけ展開させていただきます。

「サロンカウンセリング商品」は、原則としてサロンでカウンセリングを受けていただいたお客さまのみがご購入いただける商品となります。こうした考え方に基づいて、ホームケア商品の販売をお願いしていることをご理解いただきますと共に、サロンカウンセリングの推進に今後ともご協力いただきますようお願いいたします。

サロンでのカウンセリングをより充実していただけるよう、弊社としましてもこれまで以上に企画提案や仕組みのご提供など積極的に取り組み、引き続き全力でサポートしてまいりますので、今後とも何卒よろしくお願い申し上げます。

中野製薬株式会社  
プロフェッショナル事業本部