

美容室でのAGA予備軍ケア

医療機器がサロンで使用可能に！



iHelmetを使ったメニュー構想

医療機器がサロンで取り扱えるアドバンテージを！

海外で医療機器として認められていたLLLT（低出力レーザー治療）を搭載した「iHelmet」が、日本では美容機器として登録され、美容サロンでのメニューやホームケアとして使えるようになったことをご存知でしょうか？

これは、私たち美容業界にとって見逃せない大きなチャンスです。

「iHelmet」は、頭皮や髪を健康をサポートする最先端の技術を搭載しており、顧客に新しい価値を提供できる革新的なツールです。

海外ではその効果が医療レベルで評価されてきたものが、日本では美容サロンで気軽に導入できる——このアドバンテージは、他店との差別化を図る絶好の機会と言えるでしょう。

お客様に「結果が見えるケア」を提供することで、リピート率の向上や口コミでの広がりが期待できます。

例えば、サロンでの施術メニューに「iHelmet」を加えることで、頭皮環境の改善や髪質ケアを求めるお客様にアピールできます。

さらに、ホームケア商品として販売すれば、サロンでの体験を自宅でも継続できる付加価値を提供でき、収益の柱を増やすことも可能です。

これまでになかった「美容と健康を融合したアプローチ」が、サロンのブランド力を高め、新規顧客の獲得にもつながるはずです。

競争がまだ気づいていない今が、まさに先行者利益を得るタイミングです。

「iHelmet」を活用して、お客様に感動を与え、サロンの未来を切り開いてみませんか？ぜひこのチャンスを活かし、次のステップへと進んでいただければと思います。

LLLT（低出力レーザー治療、Low-Level Laser Therapy）を使ったAGA（男性型脱毛症）治療の場合



引用：麻布十番モア&モアクリニック

低出力レーザーこの低出力レーザーによる治療は、他の育毛治療法（例：ミノキシジルやフィナステリドなどの医薬品治療）と組み合わせて使用することで、より効果的な結果が得られる可能性があるとされています。

LLLT	5,000円	1回
M&M 20	500,000円	PDTOX 5回+PDRN 15回 +LLLT 20回
M&M 10	320,000円	PDTOX 5回+PDRN 5回 +LLLT 10回

M&M20/M&M10

PDRNとBOTOXを組み合わせた脱毛症治療です。新しい細胞再生物質であるPDRNはVEGFや成長因子活性の促進、抗炎症作用などを通じて毛包細胞再生、頭皮毛細血管生成、頭皮組織再生を誘導します。これにBOTOXを混ぜて使用します。脱毛を治療する注射剤であるステロイド治療に反応しない円形脱毛患者にも効果的です。



LLLT（低出力レーザー治療、Low-Level Laser Therapy）を使ったAGA（男性型脱毛症）治療の場合

通院ペース

LLLTは頭皮に低出力のレーザーやLED光を照射して血流を改善し、毛根細胞を活性化させる治療法です。

初期治療フェーズ

効果を最大化するために、最初の数か月は週1～2回の通院が推奨されることが多いです。

1回あたり15～30分程度の施術時間です。

このフェーズは通常2～3か月（8～12週間）続くことが一般的。

維持フェーズ

初期治療で効果が見られた後、メンテナンスとして2～4週間に1回、あるいは1～2か月に1回の通院に移行するケースが多いです。

AGAの進行度や個人の反応次第で調整されます。

自宅用デバイス併用

一部のクリニックでは、通院と並行して自宅用のLLLTデバイス（レーザーキャップやコーム）を推奨する場合があります、その場合は通院頻度が月1回程度に減ることもあります。



LLLT（低出力レーザー治療、Low-Level Laser Therapy）を使ったAGA（男性型脱毛症）治療の場合

コース料金

日本でのLLLT治療の料金は、クリニックの立地（都市部か地方か）、使用する機器の種類（医療グレードか簡易型か）、コース内容によって幅があります。

1回ごとの料金: 5,000円～15,000円

単発で施術を受ける場合の相場です。都市部の高級クリニックでは20,000円近くになることも。

コース料金：短期コース（例: 6回～12回）：50,000円～150,000円

週1回×8週間の場合、8回で80,000円前後が一つの目安。

長期コース（例: 6か月～1年）：200,000円～500,000円

週1回の初期治療+月1回のメンテナンスを組み合わせたプランで、年間契約だとこの範囲に収まることが多いです。

自宅用デバイス購入: 100,000円～300,000円

レーザーキャップやハンディタイプの機器を購入する場合の初期投資。
クリニックによってはレンタルもあり（月10,000円～20,000円程度）。



美容室でのLLLT育毛メニュー

LLLTクイック育毛ケア（お試し向け）

LLLT照射20分～30分 【毛活ショット】

頭皮シャンプー・簡易マッサージ（5分）

ターゲット

初めて育毛メニューを試す人、時間がない人、薄毛が気になる20～30代。

特徴

短時間で手軽に受けられ、カットやカラーと組み合わせやすい。気軽に「頭皮ケア」を体験できる入門メニュー。

所要時間

30～35分

価格

3,000円～4,000円

根拠

ヘッドスパの相場（3,000～5,000円）に合わせてつつ、LLLTを付加価値として差別化。初回お試しなら2,000円程度でも集客可能。

市場受け入れやすさ

低価格で気軽に試せるため、既存顧客が「ついでに」追加しやすい。AGAクリニックの1回5,000円～に比べて手頃感を打ち出せる。



美容室でのLLLT育毛メニュー

LLLTスカルプスパ（スタンダードコース）

LLLT照射30分 【スカルプエナジースパ】

スカルプシャンプー＋トリートメント

頭皮マッサージ（10～15分）・簡易カウンセリング（頭皮状態のチェック）

ターゲット

頭皮ケアを本格的に始めたい30～50代、ストレスや抜け毛に悩む女性。

特徴

リラクゼーションと育毛効果を両立させた中核メニュー。

ホームケア商品（育毛トニックなど）の提案も可能。

所要時間

40～50分

価格

6,000円～8,000円

根拠

美容室の高級ヘッドスパ（5,000～10,000円）にLLLTを追加した価値を反映。AGAクリニックのLLLT単発（5,000～15,000円）より安価で、サロンならではの癒しをプラス。

市場受け入れやすさ

「癒し＋育毛」という付加価値で、リピートを促しやすい。定期的な来店（月1～2回）を提案するのに最適。



美容室でのLLLT育毛メニュー

LLLT育毛集中コース（プレミアムプラン）

LLLT照射30分 【スカルプマスターコース】

マイクロスコープでの頭皮診断

カスタムスカルプケア（育毛剤塗布＋マッサージ20分）

アフターアドバイス（ホームケア指導）

ターゲット

薄毛が進行している40～60代、AGA予防を本気で考えたい男性、結果重視の顧客。

特徴

専門性を強調しつつ、個別対応で信頼感を提供。コース契約（例: 6回）を推奨し、長期リピートを狙う。

所要時間

60～70分

価格

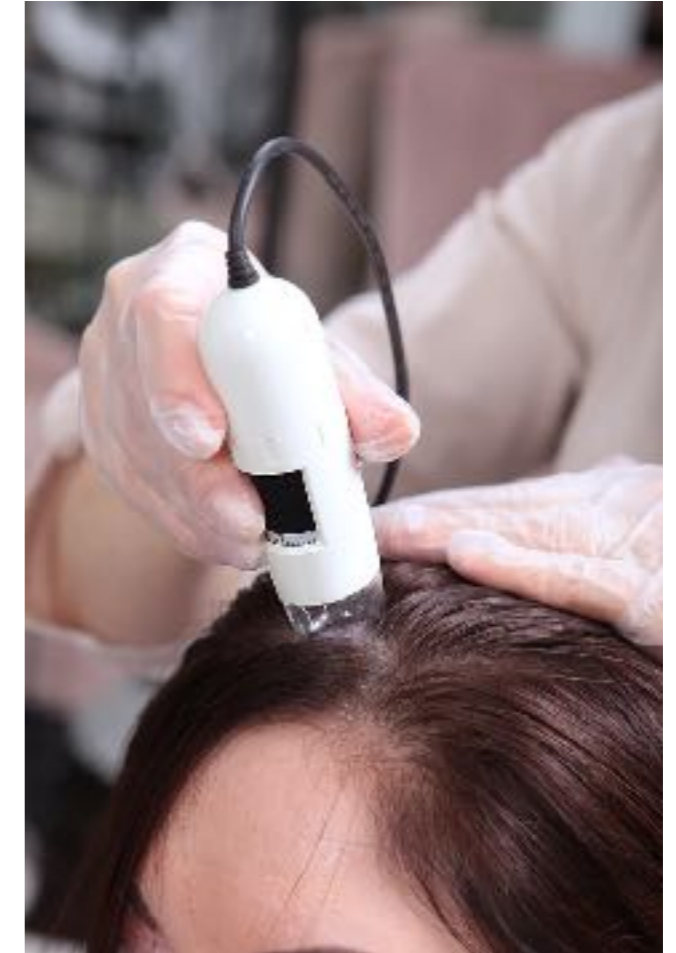
10,000円～15,000円（単発） / 6回コースで50,000円～80,000円

根拠

AGAクリニックのLLLTコース（6回50,000～150,000円）より安価に設定しつつ、美容室の付加価値（マッサージや診断）を加味。プレミアム感を演出。

市場受け入れやすさ

高単価だが、診断やカスタマイズで「特別感」を出せば、悩みが深い層に刺さる。コース契約でコストパフォーマンスをアピール。



美容室でのLLLT育毛メニュー

市場に受け入れられやすいポイント

価格帯のバランス

美容室の既存メニュー（カット3,000～6,000円、ヘッドスパ3,000～8,000円）と比較して、LLLTを「ちょっと贅沢なオプション」として位置づけると受け入れられやすい。

AGAクリニック（1回5,000～15,000円、コース50,000円～）より低価格に設定することで、「気軽に試せる育毛ケア」として差別化。

時間の柔軟性

20分のお試しコースから60分の本格コースまで幅を持たせることで、忙しい人からじっくりケアしたい人までカバー。カットやカラーと同時進行できる設計にすると、客単価アップが狙える。

訴求ポイント

「医療ではなく美容室ならではのリラックス育毛」を強調。

「抜け毛予防」「頭皮環境改善」といった現実的な効果を謳い、過剰な期待（「髪が生える」と断言）は避ける。

初期投資とコスト

LLLT機器の導入コスト（126,000円、高額機なら300,000円～）を考慮し、まずは単発メニューで反応を見てからコース化を検討。

スタッフ教育（操作方法やカウンセリング）を最小限に抑えつつ、既存のヘッドスパ技術を活用。

美容室でのLLLT育毛メニュー

推奨リリース戦略

ステップ1

お試しメニューから開始

「LLLTクイック育毛ケア」（3,000円）をまず導入し、既存顧客に告知。初回限定2,000円で集客し、反応をテスト。

ステップ2

リピート層向けに展開

「LLLTスカルプスパ」（6,000～8,000円）を追加し、月1回の定期ケアを提案。ホームケア商品（育毛シャンプーなど）をセット販売。

ステップ3

高単価コースで差別化

「LLLT育毛集中コース」（10,000～15,000円）をプレミアム層向けにリリース。6回コースを50,000～80,000円で打ち出し、長期顧客を確保。



美容室でのLLLT育毛メニュー

市場受け入れやすさの根拠

競合との差別化

AGAクリニックは医療的アプローチで敷居が高い一方、美容室は「気軽さ」と「癒し」を提供できる強みがあります。

顧客心理

薄毛の悩みはデリケートで、クリニックに行く前に美容室で試したい人が多い。3,000～8,000円なら「ちょっと贅沢なケア」として抵抗感が少ない。

トレンド

セルフケアや予防美容が注目されており、LLLTのような非侵襲的な方法は20～40代のトレンド意識が高い層にも訴求可能。

