

美容室における 商品販売について

CGAO®

2025年10月9日

「売る」だけでなく、 「学ぶ」にもつながる商品販売

多くの美容室では、シャンプーなどの美容商材を取り扱っていますが、実際に「販売の教育」まで行っているところは少なく、美容師の方々が販売を学ぶ機会は限られています。

私たちは、えがお洋品店(セレクトショップ)やえがお老眼鏡(老眼鏡セレクトショップ)といった店舗を運営し、ファッションスタイリストや販売員が日々現場で販売スキルを磨いています。
そのノウハウを美容室の現場でも活かしていただけるよう、今回の商品販売を「販売の教育機会」を兼ねた取り組みとしてご提案しています。

美容師は日々お客様と長い時間を共にし、信頼関係を築いている点が強みとなります。その信頼を活かした商品販売は、お客様の満足度をさらに高める大切な機会となります。

さらに、アパレルや雑貨類の販売を通じて培ったスキルは、美容商材の販売にも応用でき、スタッフ一人ひとりの成長、そしてサロン全体のステップアップにもつながることでしょう。

そのため、今回の商品販売は「物を売る」ことだけが目的ではなく、スタッフが実践を通じて学び、成長していくための「販売の教育機会」としても捉えていただければ幸いです。

美容室で
はじめる！

3週間の ポップアップ

アパレル・雑貨類・老眼鏡の
委託販売について

美容サロンのみに、ご提案している「3週間のポップアップ」です。
EGAO（シニア向けサロン）で、行っているアパレル・雑貨類・老眼鏡の販売を
スタッフにも体験いただけます。



美容室で、3週間限定のポップアップ！ “ファッションの楽しさ”をプラスする新提案

美容室で「髪型」だけでなく、もっとトータルなおしゃれを楽しんでいただけたら——

そのような想いから、洋服や雑貨、老眼鏡などのファッションアイテムを気軽に取り入れられる3週間のポップアッププランをご用意しました。

「美容室で素敵な洋服や小物も買えたら嬉しい」

「自分らしさをもっと楽しみたい」

そんなお客様の声にもお応えできます。

とはいえ、「新しいことを始めるのは少し不安……」という声もあるかもしれません。

そこで、商品はEGAOがセレクト、販促ツールも一式ご用意、什器や設営スペースは最小限としました。

期間も3週間限定となっており、気軽に実施いただけます。

ヘアスタイルとファッションの両面から提案できるサロンへ。

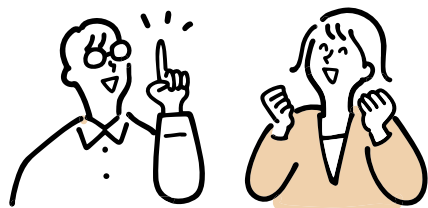
お客様満足の向上はもちろん、サロンの魅力アップや他店との差別化、スタッフの学びにもつながります。

まずは一歩、新しいご提案をはじめてみませんか？



導入によるメリット

1



自分たちの顧客に向けて 新しいことにチャレンジできる

お客様に、ヘア以外の新しい価値やサービスを提案することで、美容室の魅力をさらに広げることができます。既存顧客への新たなアプローチとなります。

2



ヘアを含めたトータル コーディネート提案ができる

ヘアスタイルと一緒にアパレルや雑貨も提案することで、お客様に「似合う」をトータルでご提案できます。トータルコーディネートで顧客満足度もアップします。

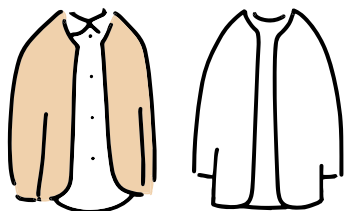
3



3週間の 期間限定開催

3週間の期間限定販売なので、スタッフ全員で集中して取り組むことができ、一体感が生まれます。イベント感覚で店舗が盛り上がり、お客様にも楽しんでいただけます。

4



アパレル販売と運営実績を活かした 商品セレクト、設営

豊富なアパレル販売や運営の実績をもとに、商品セレクトや店舗設営など、準備から販売までトータルでサポートします。安心して新しい取り組みをスタートできます。

5



ファッションスタイリストが 商品や販売についてレクチャー

経験豊富なファッションスタイリストが、商品の魅力的な見せ方や販売ノウハウを丁寧にレクチャー。初めてのスタッフでも安心して販売に取り組めます。

6



スタッフの学びに 繋がる

売上や販売に関する報告を毎日LINEグループで行います。その中で気づきを活かし、翌日からの接客へとつなげることでスタッフへの学びにつながります。

費用

ポップアップにかかる費用は、以下の2点です。

- EGAOのスタッフ1名分の東京からの交通費（宿泊が必要な場合は宿泊費を含みます）
- 商品の往復分の郵送費

コストを抑えた状態で、ポップアップを開催いただくことが可能です。

開催期間

- 3週間の期間限定の開催。

開催期間が決まっているため、集中して取り組むことができます。

ファッションスタイリスト兼販売員によるレクチャー

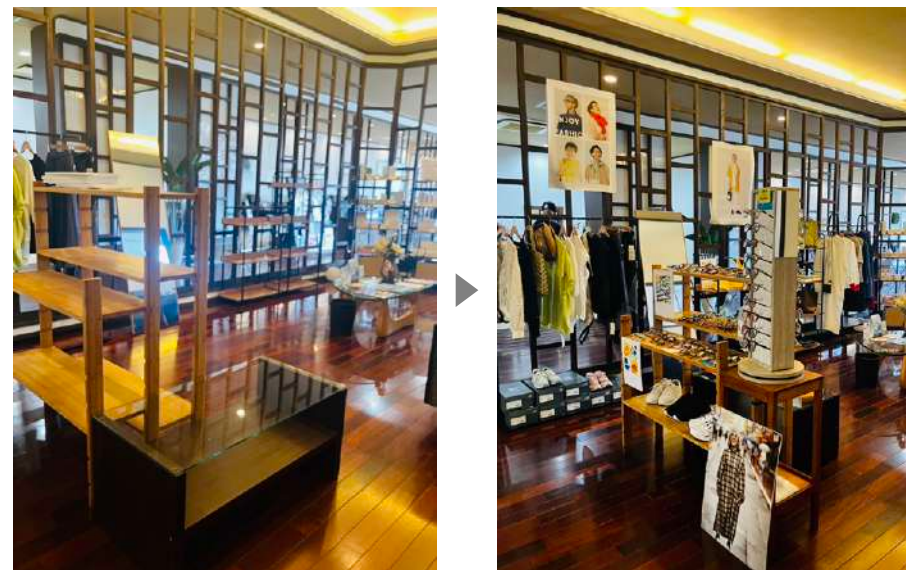


ファッションスタイリストとしての専門知識と販売員としての実務経験を兼ね備えたEGAOのスタッフが、直接店舗に伺い、商品や販売に関するレクチャーを行います。

アパレル販売が未経験の方でも安心して取り組めるよう、商品の特性や接客のポイントを丁寧にお伝えします。

アパレルや雑貨販売で培ったノウハウは、美容商材の販売にも応用でき、スタッフ一人ひとりのスキルアップはもちろん、サロン全体の成長にもつながります。

設営イメージ



Before

After



店舗の広さや動線、什器の配置などを考慮し、店舗ごとに最適なレイアウトをご提案します。商品の魅力が自然に伝わるようにディスプレイを工夫し、来店されたお客様が見やすく、手取りやすい環境づくりを行います。

限られたスペースでも売り場の魅力を最大限に引き出すことで、販売効率の向上と心地よい購買体験の両立を目指します。

ポップアップを体験した声

オーナーの声



スタッフの意識の変化を感じました

今回のポップアップの取り組みを通して、スタッフの意識の変化を強く感じました。特に若手スタッフの前向きな行動が印象的で、「みんなで売ってみよう!」というチームとしての一体感を改めて感じる機会になりました。



スタッフの個性が見えた新しい挑戦

新しい分野に挑戦したことで、スタッフそれぞれの個性や強みを目にすることができました。お客様への提案の幅も広がり、「似合う」「素敵」といった言葉が飛び交う現場を見て、導入して良かったと感じています。

美容師の声



お客様と楽しむファッション提案

ファッションには以前から興味があったので、今回の試みはとても楽しかったです。EGAOさんのアドバイスをもとに、お客様との会話の中で商品を提案できるようになり、喜んでもらえた瞬間が楽しかったです。



不安を学びに変えたポップアップの経験

アパレル販売は初めてでしたが、事前にEGAOのスタッフの方が店舗で丁寧にレクチャーしてくださったおかげで、不安がなくなりました。自分自身にとっても多くの学びと気づきがあった貴重な機会になりました。

美容室のお客様の声



髪もファッションも楽しめて新鮮

美容室で、髪だけでなく洋服や小物まで見られるのが新鮮でした。スタッフさんが似合う色や形を丁寧に教えてくれて、鏡の前でヘアと洋服を合わせて見る時間がとても楽しかったです。



担当の美容師さんの提案で購入

普段は髪を切るだけですが、今回は洋服の提案までしてもらえて驚きました。いつも担当してくれる美容師さんにおすすめしていただいたので、安心して選ぶことができ、思わず購入してしまいました。

ポップアップのスケジュール

準備期間

開催日の設定

- まずは開催日を決定いたします。

設営場所の写真送付

- 設営をする場所の写真をご送付ください。

什器類の準備

- 事前に必要な什器類をお知らせいたしますので、ご準備をお願いいたします。

オンラインミーティング

- 事前にオンラインにてミーティングを行います。「美容室と洋服の親和性」や「なぜ美容室で洋服を販売するのか」など、販売に関する話を予めお話しいたします。

ポップアップの告知

- 開催の告知を行ってください。事前にチラシのデータをお送りいたしますので、そちらもご活用ください。

開催前日

ファッションスタイリスト訪問・商品設置

- EGAOのファッションスタイリスト1名が店舗にお伺いします。店内にレイアウトをし、商品の特性や販売のポイントの説明をします。

開催期間

販売開始

- 3週間、商品販売を実施。

売上報告

- 店舗スタッフ、オーナー、EGAOスタッフによるLINEグループを運用し、営業日は毎日、売上報告や振り返りを行っていただきます。毎日行うことで、販売スキルの向上にも繋がります。

開催終了

販売終了・ご返却

- 期間終了後、商品は弊社へご返送ください。

ご入金

- 請求書を発行いたしますので、ご入金ください

セット内容

ポップアップを行うためのセットには「商品」と「販促物」が入っております。

商品



■ アパレル

- トップス ¥5,000 ~ ¥15,000
 - ボトム ¥5,000 ~ ¥15,000
 - ワンピース ¥15,000 ~
- [点数] 15 点前後ご用意

■ 老眼鏡

- 老眼鏡 ¥3,980 ~ ¥4,980
- [点数] 100 点前後ご用意

■ 雑貨類など

- キーチェーン ¥6,500 ~
 - お財布 ¥6,500 ~
 - バッグ ¥9,500 ~
 - シューズ ¥9,500 ~
 - 帽子 ¥15,000 ~
- [点数] 15 点前後ご用意

※こちらはあくまで商品イメージです。実際にお届けする商品とは異なる場合がございます。
 ※上記の商品内容・点数はあくまで想定であり、確定したものではありません。店舗規模に応じて、商品をセレクトいたします。

販促物

■ ヴィジュアルイメージ



お客様のイメージを喚起するためのビジュアルイメージボードです。
 50代以上のモデルが着用している写真を掲示することで、「私たち世代に向けた商品なんだ」と実感いただけるきっかけになります。ぜひ店内に掲示してご活用ください。
 なお、ポップアップ終了後はご返却をお願いいたします。

■ チラシデータ



事前に販促用のチラシデータをお渡しいたします。
 印刷してご利用いただくのはもちろん、そのままSNS等に掲載していただくことも可能です。
 ぜひ集客にご活用ください。

売上例



【100% 消化した場合の売上例】

■ アパレル・雑貨類

平均単価 ¥15,000×30 点 = **¥450,000**

■ 老眼鏡

平均単価 ¥4,000×100 点 = **¥400,000**

■ 売上合計 **¥850,000**

売上の**20% (¥170,000)**を貴社へ、
80% (¥680,000)を弊社へお納めください。

※在庫が不足しそうな場合は、途中で追加補充も可能です。 ※金額はあくまで目安となります。

購入率

■ 購入率

	来場者数	購入者数	購入率
A 店	98 名	32 名	32.65%
B 店	77 名	25 名	32.46%
C 店	150 名	45 名	30.00%

一般的に、セレクトショップの購入率は**3~4%**と言われています。つまり、100人の来客があっても、実際に購入するのはわずか3~4人です。
しかし、ポップアップを実施した3店舗では、3週間の期間で、いずれも**30%以上**という購入率を記録しました。これは、**一般的なセレクトショップの約10倍**にあたります。
売上は平均で30万円程度にのびりました。
この高い購入率には、以下のような要因が考えられます。



お客様との信頼関係

美容室という特性上、お客様は定期的にサロンを訪れ、美容師との間に**自然と信頼関係が築かれています**。
そのため、美容師からの提案には耳を傾けやすく、「この方が勧めるなら試してみよう」という気持ちが生まれやすくなります。



毎日の報告とフィードバック

ポップアップ期間中は、店舗スタッフ、オーナー、EGAOスタッフによるLINEグループを運用し、**毎日売上報告を共有**。
疑問点などに関しては、EGAOからフィードバックを行いますので、**販売スキルの向上に繋がっています**。

老眼鏡の
セレクト
ショップ

えがお老眼鏡に ついて

こちらでは、えがお美容室の系列店舗で
老眼鏡のセレクトショップ『えがお老眼鏡』についてご説明いたします。
あわせて、「なぜ今、老眼鏡に注目しているのか」についても
ご紹介いたします。



“ファッションアイテム”として 老眼鏡を楽しむ時代へ

私たちは現在、“ファッションアイテムとして楽しめる老眼鏡”のご提案に力を入れています。

これまで「見るための道具」として機能性ばかりが重視されてきた老眼鏡に、ファッションとしての新しい価値を加え、新たなスタイルを発信しています。

東京・巣鴨の旗艦店『えがお老眼鏡』をはじめ、各地で積極的にPOP UPを展開しており、おかげさまで50代以上のお客様から大変ご好評をいただいております。

このたび、美容室さま向けにも老眼鏡の販売プランをご用意しました。

まずは、「なぜ老眼鏡を“ファッション”として提案したのか？」という点についてご説明いたします。

なぜ老眼鏡を“ファッション”として提案したのか？

お客様の声やデータから見えてきたもの

01 お客様の 声



ファッションとして 楽しめる老眼鏡

私たちは、50代以上の女性向けトータルビューティサロン「EGAO」を運営しておりますが、お客様の多くが老眼鏡を使っています。

「もっとファッションとして楽しめる老眼鏡があってもいいのに」と感じている方も少なくありませんでした。

02 眼鏡店の 傾向



眼鏡店では、 老眼鏡は脇役

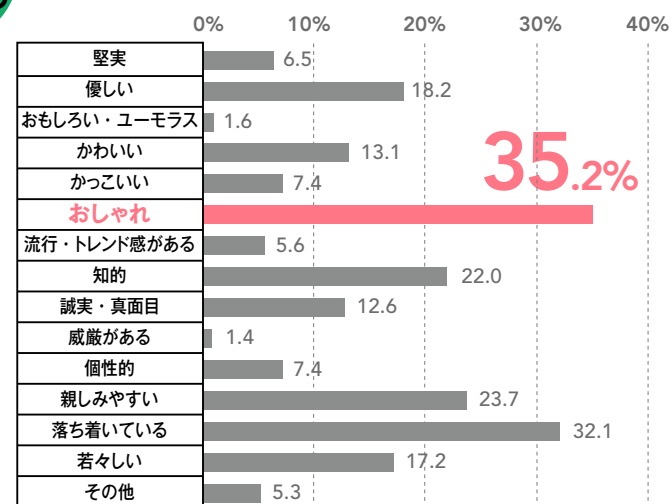
眼鏡店では、老眼鏡が積極的に提案されることは少ないようです。

老眼鏡は100円ショップや雑貨店で取り扱われることも多く、眼鏡店では遠近両用メガネを勧めるケースも一因と考えられます。

03 メガネに 求めるもの

女性に聞いた「メガネをかけることで演出したい印象」

女性(n=5,121) (複数回答、単位%)



出典: 眼鏡光学出版株式会社 / 眼鏡DB (データベース) 2023

メガネに“おしゃれ”を重視

「メガネをかけることで演出したい印象」の調査では、女性の35.2%が“おしゃれ”を重視しているという結果が出ています。老眼鏡にもこのニーズは当てはまるはず——だからこそ、ファッション性を取り入れることが女性たちの期待に応える新しい提案になると考えました。

これらの理由から「ファッション×老眼鏡」は受け入れられるのでは？

との仮説を立てました。

“ファッションアイテム”として老眼鏡を販売して見えたこと

まずはPOP UP (期間限定店) にて、老眼鏡を販売することにしました。

実際に販売をしてみると様々なことが見えてきました。

選べる楽しさ



これまで老眼鏡を数多く扱っている店舗が少なかったせいか、たくさんの老眼鏡を目の前に「これ良いわね」「これも似合うかも」とお客様が楽しそうに選ぶ様子が印象的でした。

プレゼント・お土産



ファッション性を取り入れたことで、「お母さんに似合いそう」「おばあちゃんに掛けてほしい」と、大切な方のために選ぶ方が多く見られました。ギフトやお土産として購入されるケースも増えています。

「目的買い」から「衝動買い」



老眼鏡をリビング用・外出用と、用途ごとに複数本を使い分ける方も少なくありません。価格も2,000円台から9,000円台と手ごろなため、従来の「目的買い」から「衝動買い」を促す形になりました。

ビジュアルイメージ

ファッションを意識したビジュアルイメージをつくり、展開しています。

上野マルイ

READING GLASSES ARE FASHION!

POP UP SHOP OPEN!

9/17 (WED) ~ 9/21 (SUN)

2F エスカサイドスペース

11:00 ~ 20:00 ※最終日は18:00まで

上野駅(山手線)中央口から徒歩約1分
上野駅(有楽町線)日暮里側・有楽町線15分出口よりすぐ

えがお老眼鏡

敬老の日

READING GLASSES ARE FASHION!

THANK YOU FOR YOUR LOVE AND WISDOM.

えがお老眼鏡

吉祥寺PARCO

POP UP SHOP OPEN!

9/5 (FRI) ~ 9/15 (MON)

1F イベントスペース

10:00 ~ 20:00

えがお老眼鏡

マルイファミリー溝口

POP UP SHOP OPEN!

9/3 (WED) ~ 9/10 (WED)

B1F 期間限定 イベントスペース

10:30 ~ 20:00

えがお老眼鏡

浦和PARCO

POP UP SHOP OPEN!

7/24 (THU) ~ 8/7 (THU)

1F センタースペース3

営業時間 10:00 ~ 21:00

JR浦和駅 東口から徒歩2分

えがお老眼鏡

えがお老眼鏡

セブンイレブン 国分寺

POP UP SHOP OPEN!

7/14 (MON) ~ 7/21 (MON)

10:00 ~ 20:30

※最終営業日 19:00まで

1F 中央入口前 (ごんじマーケット)

吉祥寺PARCO

POP UP SHOP OPEN!

7/4 (FRI) ~ 7/13 (SUN)

OPEN >>> 10:00 ~ 20:00

1F POPUP SPACE

えがお老眼鏡

中野マルイ

POP UP SHOP OPEN!

6/11 (WED) ~ 6/17 (THU)

営業時間 10:00 ~ 20:00 (最終日は18:00まで)

1F イベントスペース

えがお老眼鏡

ひばりが丘PARCO

POP UP SHOP OPEN!

5/22 (FRI) ~ 6/3 (TUE)

営業時間 10:00 ~ 20:00 (最終日は18:00まで)

1F イベントスペース

えがお老眼鏡

大手町の森マルシェ

POP UP SHOP OPEN

4/10 (THU) ~ 4/12 (SAT)

平日 11:30 ~ 19:30 / 土曜 11:30 ~ 18:30

えがお老眼鏡

“ファッション×老眼鏡”が巻き起こす反響

これまでになかった“ファッションアイテムとしての老眼鏡”という提案は、各地のPOP UPやテレビ通販などを通して大きな反響を呼んでいます。

各地で盛況なPOP UP



2025年1月以降、マルイやPARCOをはじめ、各地で10回にわたり「えがお老眼鏡」のPOP UPを開催し、いずれも大きな反響をいただきました。

1時間で1200本を販売



SHOP CHANNEL (2025年5月19日放送)では、えがお老眼鏡監修の老眼鏡がわずか1時間で1,200本を売り上げるなど、多くの方からご好評をいただきました。

若い世代も関心



SNSで紹介されたことで、若い世代からも反響があり、母親や祖母と一緒に来店し、家族でオシャレを楽しむ新しいコミュニケーションが生まれています。

えがお老眼鏡（旗艦店）



反響を受け、2025年6月18日（水）、東京・巣鴨の巣鴨地蔵通り商店街沿いに、老眼鏡のセレクトショップ「えがお老眼鏡」の旗艦店をオープンしました。どなたでも気軽に老眼鏡を楽しめる場所として、ご利用いただけます。ぜひお気軽にお立ち寄りいただき、お買い物を楽しんでください。

¥2,980～¥9,350（税込）までの価格帯でご用意しています。

〒170-0002東京都豊島区巣鴨4-15-10 神野ビル1F

【電話】03-6555-1385

【webサイト】<https://egao-salon.jp/reading-glasses/>

【営業時間】10:00～16:00（不定休）

営業日はInstagramでお伝えします

【交通のご案内】庚申塚駅（都電荒川線）から徒歩4分／・巣鴨駅（JR山手線）から徒歩9分／巣鴨駅（東京メトロ三田線）A3出口から徒歩8分



えがお老眼鏡
Instagram



えがお老眼鏡
webサイト

えがお老眼鏡 POP UP の実績



吉祥寺PARCO
(東京都武蔵野市)

[会期] 2025/9/5~9/15 (11日間)
[販売個数] 224点
[販売売上] 1,006,710円
[平均単価] 4,748円



浦和PARCO
(埼玉県さいたま市)

[会期] 2025/7/24~8/7 (15日間)
[販売個数] 393点
[販売売上] 1,819,460円
[平均単価] 4,629円



セレオ国分寺
(東京都国分寺市)

[会期] 2025/7/14~7/21 (8日間)
[販売個数] 173点
[販売売上] 730,560円
[平均単価] 4,537円



中野マルイ
(東京都中野区)

[会期] 2025/2/15~2/25 (11日間)
[販売個数] 205点
[販売売上] 818,680円
[平均単価] 3,994円

- 錦糸町マルイ (東京都墨田区)
2025/10/8~10/14 (7日間)
- 京王電鉄 聖蹟桜ヶ丘駅 (東京都多摩市)
2025/9/26~10/9 (14日間)
- 大手町の森マルシェ (東京都千代田区)
2025/9/18~9/19 (2日間)
- 上野マルイ (東京都台東区)
2025/9/17~9/21 (5日間)
- 町田東急ツインズ (東京都町田市)
2025/8/26~9/1 (7日間)、9/11~9/17 (7日間)
- マルイファミリー 溝口 (神奈川県川崎市)
2025/9/3~9/10 (8日間)
- 大手町の森マルシェ (東京都千代田区)
2025/8/14~8/15 (2日間)
- 吉祥寺PARCO (東京都武蔵野市)
2025/7/4~7/13 (10日間)
- 中野マルイ (東京都中野区)
2025/6/11~6/17 (7日間)
- ひばりが丘PARCO (東京都西東京市)
2025/5/22~6/3 (13日間)
- マルイファミリー 志木 (埼玉県志木市)
2025/4/30~5/6 (7日間)
- 吉祥寺PARCO (東京都武蔵野市)
2025/3/11~3/31 (13日間)
- 大手町の森マルシェ (東京都千代田区)
2025/4/10~4/12 (3日間)
- 上野マルイ (東京都台東区)
2024/12/4~12/10 (7日間)
- 二子玉川rise 中央広場 (東京都世田谷区)
2024/10/18
- PHOTO STUDIO harmony
PRODUCED by EGAO (栃木県小山市)
2024/7/24
- えがお老眼鏡 母の日POP UP (東京都豊島区)
2024/4/19~5/19 (31日間)

メディア

WWD



WWD JAPAN vol.2424
(INFAS/アプリケーションズ/2025年7月28日発売)

HALMEK
up



HALMEKup(ハルメク/2025年7月31日)

クロワッサン
ONLINE



クロワッサンONLINE(マガジンハウス/2025年7月17日)



織研新聞



織研新聞
2025年6月23日

織研新聞



織研新聞
2025年5月1日

介護
ポストセブン



介護ポストセブン
(小学館ウェブサイト)
2024年5月5日

織研新聞



織研新聞
2024年6月4日

眼鏡新聞



眼鏡新聞
2024年5月21日

会社概要・連絡先

会社概要と沿革

EGAOの店舗他



えがお写真館(本店)
[フォトスタジオ]



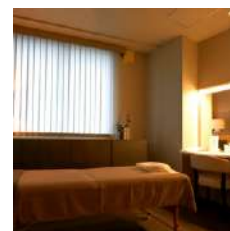
えがお美容室(本店)
[ヘアサロン]



えがお洋品店
[セレクトショップ]



えがお爪工房
[ネイルサロン]



えがお美癒堂
[エステティックサロン]



えがお老眼鏡
[老眼鏡セレクトショップ]



えがおアイラッシュ
by えがお美容室
[アイラッシュサロン]



すがもモデル事務所
[50代以上の女性が所属する
モデル事務所]



すがもスタジオ
[レンタルスタジオ]

プロデュース店舗

美容室



えがお美容室
奈良店

奈良県奈良市



Blossom
PRODUCED by EGAO

東京都板橋区



stella
PRODUCED by EGAO

茨城県土浦市



stella
PRODUCED by EGAO

千葉県柏市



Happy Works
PRODUCED by EGAO

愛知県蒲郡市



AVANCE.
PRODUCED by EGAO

大阪府大阪市北区

写真館



photo studio harmony
PRODUCED by EGAO

栃木県小山市

EGAOの運営会社

会社概要

会社名	株式会社サンクリエイション
所在地	〒170-0002 東京都豊島区巣鴨4丁目22-26 1階
TEL	03-5944-5737
代表取締役	太田 明良
設立	2014年
資本金	10,000,000円
E-mail	info@san-creation.com
取引銀行	三井住友銀行(巣鴨支店) 巣鴨信用金庫(本店)
従業員	37名

沿革

2014年2月	株式会社サンクリエイション 創業
2014年3月	えがお写真館(本店) 開業
2014年3月	撮影事業・ヘアメイク事業・ スタイリスト事業 開始
2017年9月	えがお写真館(巣鴨駅前店) 開業
2017年9月	美容事業 開始
2018年1月	えがお美容室(プライベートサロン) 開業
2018年7月	制作関連事業 開始
2018年12月	フォトレタッチ事業 開始
2019年4月	ネイル事業・アパレル事業 開始
2019年5月	えがお美容室(本店) 開業
2019年5月	えがお洋品店 開業
2019年5月	えがお爪工房(本店) 開業
2020年11月	コンサルタント事業 開始
2021年10月	モデル事業 開始
2022年10月	えがお美癒堂 開業
2022年10月	えがお爪工房(プライベートサロン) 開業
2023年6月	フランチャイズ事業開始
2023年12月	アイサロン事業開始
2024年4月	えがお老眼鏡 開業
2024年10月	レンタルスタジオ事業 開始
2025年1月	web制作事業 開始
2025年6月	えがお老眼鏡(旗艦店) 開業

メディアと出版

EGAOは、これまでに400を超えるメディアに取り上げられてまいりました。シニアマーケットの拡大に伴い、私たちのサービスや商品へのニーズが増加している結果と考えております。一般的なメディアに加え、美容やファッションの専門誌にも取り上げられており、話題性だけでなく、技術的な側面からも注目を集めております。また、EGAOブランドの認知向上やさらなる価値提供を目的に、書籍の出版も行っております。これまでに11冊の書籍を刊行してまいりました。

メディア出演・掲載



あざイチ (NHK／2025年6月3日放送)



news every. (日本テレビ／2023年1月30日放送)



めざまし8 (フジテレビ／2022年12月27日放送)



IZANAGI (イザナギ)
(髪文化舎／2024年1月号221号)



クロワッサン
(マガジンハウス／
2024年4/10号No.1114)



ハルメク
(ハルメク／2024年5月号)



月刊『HAIR MODE』
+ digital 2022年1月号
(女性モード社／
2021年12月1日発売)



WWD JAPAN vol.2185
(INFASパブリケーションズ／
2021年5月10日発売)



読売新聞 (2024/5/30朝刊)

EGAOの書籍



[前列左より] 【60代からのシリーズ007】大人の等身大おしゃれヘアBOOK／えがお美容室 (監修)／晋遊舎ムック、21日で学び直し シニアベーシック／えがお美容室 (著)／髪書房、55歳、「今さらムリ？」あきらめていてもキレイになれます オバ見えメイク卒業マニュアル／船津有史 (えがお写真館／EGAO) (著)／インプレス [中列左より] 50歳からのベストコスメ&ヘアケアアイテム／えがお写真館・えがお美容室・えがお洋品店・えがお爪工房 (監修)／扶桑社、シニアビューティメイク／えがお写真館 (著)／扶桑社、悩みがぶっ飛ぶ 50代からのヘア&メイク術 (中国語版／日本語版)／えがお写真館・船津有史 (著)／扶桑社 [後列左より] シニアビューティヘア／えがお美容室 (著)／講談社、40歳からのメイクの正解／えがお写真館 (著)／扶桑社、バックリつむじ割れ解消カラーBOOK／えがお美容室 (監修)／扶桑社ムック、ネオグレイヘアスタイル／えがお美容室 (著)／扶桑社、50代から楽しむメイクの教科書／鈴木みほ (著)／成美堂出版

お問い合わせ

株式会社サンクリエーション 担当: 土岐

TEL: 03-5980-9850 (えがお洋品店)

E-mail: info@san-creation.com