



素肌のクリニック
キャロリーヌ

Caroline seasonal letter Vol.28

キャロリーヌ・シーズナルレター 第28号

2026.5.29発行

Contents	Page
特集／キャロリーヌ エステティシヤンの年代別特徴	1
お客様インタビュー／M.O様	5
We are Caroline／新宿本店 岡田	6
インフォメーション	7



キャロリーヌ・シーズナルレター第28号は、エステティシヤンの年代別特徴についてお届けします。

「キャロリーヌ・シーズナルレター」編集部

共感力のある20代、高い技術力を身につけた30代以降 お客様のあらゆるご要望にお応えできるのは、 幅広い年代のさまざまなエステティシャンがいるからです



キャロリーヌでは現在、20代から60代まで34名のエステティシャンが在籍しています（2026年3月末時点）。若手から20年以上の経験を持つベテランまでいる層の厚さは、私たちの強みです。研修制度を充実させ、誰が担当してもクオリティの変わらない施術を提供することにこだわっていますが、年齢や経験年数による違いはあるのでしょうか。そこで今号は、全エステティシャンを対象に実施した、スタッフアンケート調査の分析結果からわかった年代別の特徴についてお伝えします。

◆半数以上が10年選手

アンケート調査は、施術・カウンセリング・結果へのこだわり、エステティシャンとしての強み、仕事の価値観・やりがいの項目に分け、それぞれに対する取り組み方や考え方などについて実施しました。

年代の内訳は、20代（13名）、30代（8名）、40代（4名）、50代（7名）、60代（2名）で、エステティシャン経験年数は、8～15年が13名と一番多く、次いで16年以上（12名）、1～3年（5名）、4～7年（4名）と、経験豊富なスタッフが半数以上を占めています。



◆寄り添いで安心をつくる「共感パートナー型」の20代

20代は、カウンセリングの評価が平均4.65ポイントと高く、特に「お客様の話をしっかり聞く」という項目においては、約78%が「かなりできている」と回答しています。エステティシャンとしての“自分の型”はまだないものの、お客様に寄り添う力・基礎力・素直な実行力があることがわかりました。

カウンセリングの特徴

- 丁寧なヒアリング
- 安心感のある対応
- お悩みへの共感力

結果へのこだわり

- 改善まで責任を持つ
約72%
- ホームケアの提案を積極的に行う
約68%

仕事のやりがいを感じる時

- お客様の笑顔を見たとき
- 初来店したお客様がリピートして下さったとき

得意な施術

- 美顔爽快
- インナーリフトプラチナム
- 筋膜リリース
- 深層リンパアタック
- コリを見つけてほぐすのが好きだから。ほぐしたあとの柔らかさが実感できる
- 自分も効果を実感しており、お客様のお肌の変化が良くわかるから
- 体がどうなっていて辛いのか、お客様と共有しながら姿勢を整えられるから
- 老廃物が流れていくイメージがしやすいから

◆結果をカタチにする「エステ・プロデューサー型」の30代

30代は、技術評価の平均が4.85ポイントで、「施術で変化を出す自信がある」と回答した割合は約81%と非常に高い水準です。効率を重視する傾向にあるようですが、高い技術力と成果志向で、お客様の理想を現実に変えるお手伝いができているようです。

技術の特徴

- 結果を意識した施術を提供
- 改善スピードを重視

結果へのこだわり

- 改善期間を重視する
約76%
- 継続プランを共有する
約70%

仕事のやりがいを感じる時

- 自分の技術が向上したと感じたとき
- 先輩やトレーナーから褒められたとき

得意な施術

- 顔筋リバース
- インナーリフトプラチナム
- トリプルリンパ
- 筋膜リリース
- ハンドの技術でコリやむくみを捉えて結果を出せるから
- 長く通われているお肌がきれいなお客様は必ずされている。結果が出るのが一番早い
- 自分が一番好きなお手入れ。新人のときも一発合格した施術。
- ボディケアだが顔にも効果がある。フェイシャルよりこのお手入れを優先される方が多い

◆高い技術と安定力の「技術マイスター型」の40代

40代は、技術スコアが平均4.90ポイントと全年代で最も高水準で、「施術の再現性がある」と回答した割合は約84%にのびります。技術力が非常に高く自信を持っていますが、その分、施術中心になりやすく提案力が弱い傾向にあるようです。しかしながら、安定力の高いこの年代は、お客様満足度を支える“技術の中核”と言えるでしょう。



技術の特徴

- 安定した手技
- 個別対応力

カウンセリングの特徴

- 必要な情報を効率よく把握

結果へのこだわり

- 結果に責任を持つ 約75%

仕事のやりがいを感じる時

- 施術の効果が出たと感じたとき
- お客様からお褒めの言葉をいただいたとき

エステティシャンとしての自身の強み

- 各施術の仕組み、効果を熟知している
- どの年代のお客様とも楽しくコミュニケーションが取れる

得意な施術

- 顔筋リバース
- 美顔爽快
- トリプルリンパ
- リフトアップやコリの変化などハンドだけでも効果出るから
- 気に入って継続されているお客様が多い
- 施術をしていて楽しい

特集

◆長く寄り添うパートナー「信頼コンシェルジュ型」の50代

50代は、カウンセリングの評価平均が4.71ポイントと全世代でトップでした。「お客様と長期的な関係を築けている」と回答した割合は約82%で、技術力・カウンセリング力・結果へのこだわりに関するすべてにおいてレベルが高いという結果になりました。長く担当している顧客数が多いのもこの年代で、「リピート率を上げる力」「顧客を持つ力」にも長けているようです。提案力があり、お客様と長く寄り添うことができる50代は、若い世代のロールモデルとなり得、教育現場での活躍も期待したいと思います。

カウンセリングの特徴

- 深い理解力
- 長期視点

結果へのこだわり

- 改善期間を重視 約79%
- 目標共有を行う 約77%

仕事のやりがいを感じる時

- お客様の笑顔を見たとき
- 新しい技術を身に付けたとき

エステティシャンとしての自身の強み

- 皮膚構造や体の仕組みに詳しく、経験が豊富
- お肌を見て、触っただけでもお悩みやその原因がわかる

得意な施術

- 美顔爽快
- 顔筋リバーズ
- トリプルリンパ
- 筋膜リリース
- フェイシャル、首、肩、ヘッドマッサージまで行う充実した内容だから
- 筋膜リリース、深層リンパドレナージュ、パンスモンマッサージのテクニックにこだわって開発したオリジナル技術。深層部までアプローチすることができるから
- 脇のリンパ節をマッサージでほぐす、他にはない施術だから。リピーターも多い
- 効果を実感されるお客様が多い

◆すべてを統合するプロフェッショナル「美のコンシェルジュ型」の60代

60代は、全般的に50代を上回る高いレベルにあることがわかりました。「お客様に最適な提案ができる」と回答した割合は約90%に達しています。経験・技術・人間力を備えた、キャロリーヌブランドを体現しているプロフェッショナルと言える60代。彼女たちの知識・知見を無駄にすることなく、次の世代へと確実に受け継いでいけるよう教育制度を充実させていきたいと考えています。

技術へのこだわり

平均5.00

カウンセリングへのこだわり

平均5.00

結果へのこだわり

平均4.90

仕事のやりがいを感じる時

- お客様の笑顔を見たとき
- 施術の効果が出たと感じたとき

エステティシャンとしての自身の強み

- 施術の仕組み、効果を熟知している
- お悩みの解決方法をいろいろ提案できる

得意な施術

- エンダモリフト
- 筋膜リリース
- 1回の施術で効果を実感していただける
- お客様の体と向き合って施術できるから

◆ 世代別の役割を生かして



今回のアンケートでは、キャロリーヌのエステティシャンは経験を重ねることで技術力はもちろん、お客様に寄り添う力が育まれていることがわかりました。年代毎の強み、

共 感 (20代)
結 果 (30代)
技 術 (40代)
信 頼 (50代)
統 合 (60代)

を生かしながら、お客様一人一人に最適な美しさを提供する、安心して通い続けられるサロンであるよう、スタッフ全員のさらなるレベルアップを目指して、今後も継続して教育システムの強化、改善に努めてまいります。



「安心感と専門性のあるエステティシャン」であること そのために、技術・接客・専門性を高める努力を続けています

今号のこのコーナーでは、キャロリーヌ2025年度最優秀エステティシャンとして表彰された新宿本店の岡田に話を聞きました。



自分がニキビで悩んでいたこともあって、美顔専門店であること、研修が充実していることがポイントとなりキャロリーヌへの入社を決めました。今年で23年目になります。2025年度の最優秀エステティシャンとして表彰されたことは、ただただ驚きでした。長年勤めている中で、キャロリーヌの接客や技術、考え方を体現し、後輩たちにも伝え続けてきたことが評価されたのかなと思っています。私が意識しているのは、結果を出すことにこだわる、そして「安心感と専門性のあるエステティシャン」であることです。そのために、施術後は前回からも含めてその日の変

化を具体的に伝え、お客様の日常生活に応じたセルフケアのアドバイスをするようにしています。また、さまざまなメディアから美容と健康に関する情報を収集して、知識をアップデートすることも欠かしません。

自身の美容、健康管理にも気を配っています。週一回の運動、ベジファースト、たんぱく質の摂取を心がけ、自分で『眼元快足（がんがんかいそく）』をしたり、サロンでフェイシャルケアを受けたりしています。好きなメニューは、フェイシャルが『顔筋リバース』。顔のむくみを取るだけでなく、筋膜にアプローチしてリフトアップさせるハンドテクニックが必要な施術だからです。ボディは、見た目も触った感触でも変化が一番わかる『筋膜リリース』と、お客様からのリクエスト、他のサロンにはないとのお声が多い『トリプルリンパ』です。スキンケア用品は、もちろんすべてキャロリーヌ化粧品を使っています！

これからも接客・技術・専門性を高めて、「今日来て良かった」「何かトラブルがあったらキャロリーヌで聞いてみよう」「通っていて良かった」と思っただけのように精進してまいります。どうぞよろしくお願いいたします。



i information

1. 新メニュー『レモンボトルプラチナム』登場！

『レモンボトルプラチナム』は、韓国発の脂肪溶解美容液「レモンボトル」を皮膚深部に導入するフェイシャルケアです。100%天然成分で作られたこの美容液は、リボフラビン（ビタミンB2）と脂肪溶解をサポートする有効成分配合で、脂肪細胞代謝に働きかける美容ケアとして世界で注目を集めています。

キャロリーヌでは、レモンボトルを「サイトプラズムパスシステム」によって皮膚深部にダイレクトに届けるだけでなく、筋肉運動マシンと排泄マッサージを組み込み、より早く脂肪が排泄される独自のメニューをつくりました。

○二重あご・フェイスラインの脂肪が気になる

○たるみが気になる

○部分的に痩せたい

○痛み・ダウンタイムが気になる

などのお悩みがある方におすすめです。

『レモンボトルプラチナム』	施術時間：	70分
	初回トライアル価格：	9,900円
	通常価格：	26,400円



2. インナーウェアブランド「プウアボーテ」取り扱い開始

キャロリーヌが運営するエステプロ・ラボ新宿南口店では、インナーウェアブランド「peu à beauté（プウアボーテ）」のシェイプアップインナー、ボディケアアイテムの取り扱いを始めました。

プウアボーテは、高機能素材「光電子繊維」を使用した補正下着・インナーのブランドで「着るエステ」とも呼ばれ、冷え・むくみの改善、ボディメイク効果が期待できる商品です。

エステプロ・ラボ新宿南口店
〒151-0053 東京都渋谷区代々木2-2-13 新宿TRビル3F
営業時間：10：30～20：00 定休日：月曜日

3. 第18期生5名が入社

2026年4月、株式会社イノス・ジャポンに第18期生となる5名（新卒採用3名、中途採用2名）が入社しました。4月1日（水）に入社式を、4月7日（火）には入社歓迎会を行いました。新入社員は1ヶ月間の研修後、5月28日（木）の辞令式を経てそれぞれサロンに配属されます。今後も各サロンのスタッフ、教育課で新人のサポートをしてみたいです。



4. 2026年1月～5月の対外活動報告

今年5月までの対外活動は以下の通りです。

1月14日、15日	明治安田生命 CHIYODAマルシェ出店
2月23日	横浜ベイシエラトン ホテル& Towers ウエディングフェア出展
5月 9日	新宿サザンテラスマルシェ出店
5月22日	明治安田生命 社員向け個別販売会

=お問い合わせ先=

キャロリーヌ・シーズンalレター編集部
担当：丸山 e-mail：info@caroline-jp.com

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-23-2 イノスビルB1F TEL：03-5919-0321
株式会社イノス・ジャポン <http://www.caroline-jp.com>