



代理店 オンライン説明会

2026年 価格改定・ 販売プログラム改定について

9月 価格改定 / 10月 販売プログラム改定

ルーベン化粧品株式会社

2026年8月

本日のご案内

約1時間のご説明のあと、質疑応答のお時間をいただきます

1

はじめに

今回の改定についての考え方

2

9月 価格改定

対象8品目とお客様への通知の流れ

3

10月 販売プログラム改定

5つの変更点について

4

スケジュールとお願い

8月から、来年2027年1月まで

5

質疑応答



はじめに

今回の改定の考え方をお伝えします

ルーベンがこれまで守ってきたこと

当社は長年にわたり、商品の価格を据え置いてまいりました

原料や容器・ラベル等の資材価格の上昇が続くなかでも、価格を変えずにお届けすることを優先してまいりました。しかしながら、これ以上は現行価格の維持が難しい状況となっております。

そこで、どこまでを改定させていただくか、慎重に検討いたしました。

価格改定は、8品目に留めました

資材・原材料の値上がりは、すべての商品で起きています

本来であれば、全品目の改定が必要な状況です。

品質を変えずに、お届けし続けるために

同じ原材料で、同じ処方で、これまでと変わらずお届けし続けること。

これからも変えずにお届けするために、必要と判断した最小限の範囲に限って改定いたします。

改定する商品

8品目

据え置く商品

それ以外すべて

据え置く商品は、原料が上がっていないからではありません。私どもが引き受けます。

この秋、2つの改定を行います

9月は品質を守るため、10月は仲間を増やすため

9月 価格改定

- **対象8品目**の価格を改定
- それ以外の商品は**据え置き**
- **品質を守り続けるため**の改定です

10月 販売プログラム改定

- **ルーベンメンバー(RM)登録条件**を引き下げます
- **特約店登録条件**を緩めます
- **新しい注文枠**を設けます
- 皆様が**仲間を増やしやすい**するための改定です



9月 価格改定

2026年9月1日 ご注文分より

対象8品目

2026年9月1日（火）ご注文分より ※各定価・税別

商品名	現行定価	改定後定価
エッセンシャルフェイシャルマスクC	5,000円	5,400円
ファースト タッチ セラム	8,500円	9,000円
ファンデーション2-way エッセンスリッチ レフィル（ピンク）	4,500円	4,700円
ファンデーション2-way エッセンスリッチ レフィル（オークル）	4,500円	4,700円
ファンデーション2-way エッセンスリッチ レフィル（ベージュ）	4,500円	4,700円
デイケア UVプロテクション	4,900円	5,200円
デイケア ファインBBクリーム（ピンク）	5,000円	5,200円
デイケア ファインBBクリーム（ベージュオークル）	5,000円	5,200円

※ 上記8品目以外の商品の定価に変更はございません。 ※ 各ポジション毎の仕切率に変更はございません。 **（商品価格表を送付しています）**

改定にともなうご案内

3点、あらかじめお伝えいたします

1 8月中のご注文

8月度売上分（8月31日（月）17：00までの注文分）は現行価格を適用いたします。
ご発注数量の上限は設けておりません。

2 価格訂正シール

お手持ちの在庫分の価格訂正シールをご用意します。必要枚数をご確認のうえ、本社までお問い合わせください。（9月より対応予定）

3 ご案内書面

特約店様向け・お客様向けのご案内文書を送付しております。コピーし、そのままお渡しいただけます。（代理店用サイトにてダウンロードも可能です）

応援していただける、伝え方

特約店・お客様へお伝えいただく際の3つのポイント

1

先に、お伝えする

9月を待たず、8月中にお伝えください。
あとから知るほうが、不信につながります。

2

理由は、ひとつに絞る

「原材料価格の上昇」。あれこれ並べるほど、かえって伝わりにくくなります。

3

「据え置く商品」を必ず伝える

改定は8品目のみ。お客様には「8品目以外の商品は変わりません」とお伝えください。

<お伝えトーク例>

「実は9月から、一部の商品の価格が変わるんです。〇〇様がお使いの『ファーストタッチセラム』も対象で……。

長い間、価格を据え置いてきたのですが、原材料の価格が上がってしまってます。

といっても改定は**8品目だけ**で、他の商品はこれまでと**同じ価格のまま**なんです。どの商品も原料が上がっているのですが、**同じ成分・同じ処方で 作り続けるために**、必要な分だけの改定に留めたと聞いています。」

「今のうちにお買い求めください」といった買い急ぎを促す表現は、お控えください。

「価格改定」のお知らせ書面の流れ

そのままお渡しいただける書面を送付しております

ルーベン化粧品



代理店

価格改定のお知らせ

代理店



特約店
お客様

お客様向けのご案内書面（共通）

特約店



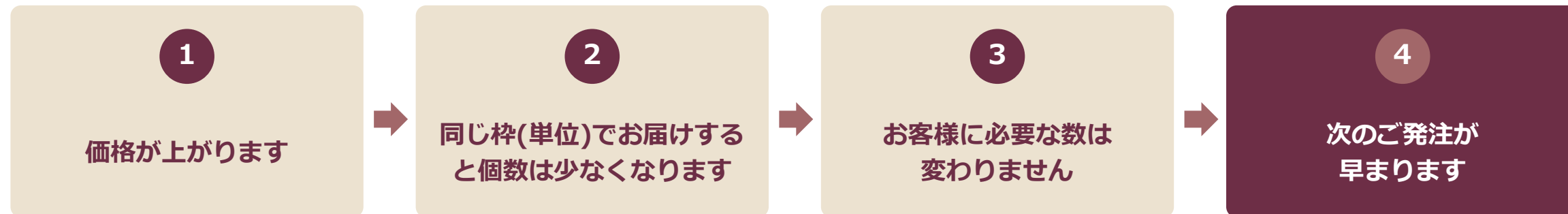
お客様

お客様向けのご案内書面（共通）

特約店向け・お客様向けの共通書面は、月初送付の資料に同封しております。そのままお渡しいただけます。

変わるのは、ご注文の回数です

注文単位（定価10万円・20万円）に変更はございません



注文単位は変わりませんので、1回あたりのご負担は変わりません。変わるのは、次のご発注までの間隔だけです。

回転が上がれば、年間の仕入れ額は積み上がります



流通額が増えます

代理店価格の基準にも届きやすくなります



3ヶ月以内の仕入れ条件の特典

仕入実績手数料・育成指導手数料・現品サンプルにも該当しやすくなります

だからこそ、お客様へのフォローをお願いいたします

お手元の商品が少なくなると、どうしても**使用量を控えてしまう傾向**があります。

正しい使い方と使用量をお伝えいただくことが、これまで以上に大切になります。



10月 販売プログラム改定

2026年10月1日より 5つの変更

なぜ今、条件を緩和するのか

化粧品業界は、いま追い風のなかにあります

1

市場は伸びています

国内化粧品市場はコロナ前の水準を超え、その後も伸長が見込まれています。

2

業界全体で高単価化が進行

原材料価格の高騰などを背景に、商品の高単価化が業界全体で進んでいます。

3

お客様の選ぶ目が変わりました

成分名だけでは選ばれません。「どんな体験ができるか」が問われる時代になりました。

4

一人あたりのご支出が伸びる市場へ

65歳以上が人口の3割。市場の伸びは数量よりも、お一人あたりのご支出が支えています。

実際にお会いして、商品に触れていただき、お客様と長くお付き合いする私どもの販売スタイルは、この流れにぴったりと合っています。

出典：週刊粧業、Mordor Intelligence「日本の化粧品市場」ほか業界各紙（2026年）

来年2027年度、化粧品の表現ルールが変わります

私どもにとって、これ以上ない追い風です

愛用者の「体験談」が、広告で語れるようになる見通しです

1 2027年度中を目途に基準を改定

厚生労働省が「医薬品等適正広告基準」の通知を改定する方針です。

2 数値データと体験談が解禁の方向

「保湿率〇%向上」といった科学的根拠に基づく数値や、愛用者の体験談が可能になる見通しです。

3 国家戦略として位置づけ

政府の成長戦略・骨太の方針に「Jビューティ」が明記されました。

体験談は「試した方」からしか生まれません。今から試す方を増やすことが、そのまま来年の備えになります。

5つの変更点

いずれも、皆様が仲間を増やしやすいするための改定です

1 ルーベンメンバー(RM)登録条件の緩和 **【改定】**

初回購入 定価6万円 → 定価3万円

2 ルーベンメンバー(RM)育成キャンペーン **【期間限定】**

ギフトカード進呈（10～12月限定）

3 特約店登録条件の緩和 **【改定】**

連続3ヶ月(※2026年度施策) 定価30万円 → 15万円

4 現品サンプルの見直し **【改定】**

20万円枠（3ヶ月に一度のリピート）を1点増（計4点）

5 注文単位「再スタート枠」（定価5万円）の新設 **【期間限定】**

24ヶ月以上、仕入れのない特約店が対象

① ルーベンメンバー登録条件の緩和 【改定】

新しいメンバー様をお迎えしやすくなります

これまで

初回のご購入 定価60,000円以上

お支払額 約48,000円



これから

初回のご購入 定価30,000円以上

お支払額 約24,000円

初回のご負担が約半分になります。「始めてみたい」というお気持ちに寄り添いやすくなります。

② ルーベンメンバー(RM)育成キャンペーン **【期間限定】**

期間限定2026年10～12月＜ 2026オータムキャンペーン期間＞

新規ルーベンメンバー(RM)の育成につき、育成者※にアマゾンギフトカードを進呈いたします

※ 新たにルーベンメンバー（RM）登録が完了した際に販売された代理店もしくは特約店

1人目・2人目

アマゾンギフトカード 2,000円分

3人目以降は、

アマゾンギフトカード 3,000円分

新規RMが10月に2名様をご紹介しますと、年内の流通実績15万で年内に特約店昇格を目指していただけます。

③ 特約店登録条件の緩和 【改定】

特約店になっていただきやすくなります

【これまで】

- 連続3ヶ月でグループ全体 定価30万円
- ご本人の購入分は算入しない
- メンバー2名以上の育成



【これから】

- 連続3ヶ月でグループ全体 **定価15万円**
- **ご本人の購入分も算入する**
- メンバー2名以上の育成（**変更なし**）

説明しやすくなります

「ご自身とご紹介の2名、3名で定価15万円。お一人あたり5万円です」

ご本人と2名の初回3万円ずつで9万円。残り6万円は、3名で1人2万円ずつです。（3ヶ月で無理なく消費する商品点数です）

④ 特約店現品サンプル制度の見直し【改定】

続けてご注文いただきやすくするための変更です

仕入枠	これまで	これから
定価10万円枠	なし	なし（変更なし）
定価20万円枠	現品サンプル2点	現品サンプル2点（変更なし）
定価20万円枠 （過去3ヶ月以内に仕入れあり）	現品サンプル3点	現品サンプル4点
再スタート枠・定価5万円（対象者・期間限定）	—	対象外

【現品サンプル対象商品（変更ありません）】

フレッシュローション・ウォッシングフォーム・メイクオフクリーム・セルサポートクリーム・トライアルセット（3個）

⑤ 休眠特約店の掘り起こしのために【期間限定】

注文単位「再スタート枠」を新設します（対象者限定・期間限定2026年10～12月＜ 2026オータムキャンペーン期間＞）

現在お取引のある特約店の仕入単位に、変更はございません（定価10万円・20万円のまま）

【対象】

24ヶ月以上お取引のない特約店のみ

※ 2024年10月1日以降、仕入れのない方が対象

「再スタート枠」：定価5万円単位

新規登録の特約店は対象外です

【条件】

- 再スタート購入の初回から**12ヶ月間**
- 最大**2回**まで
- その後は通常の10万円枠へ移行

小口でも、特約店価格でお求めいただけます

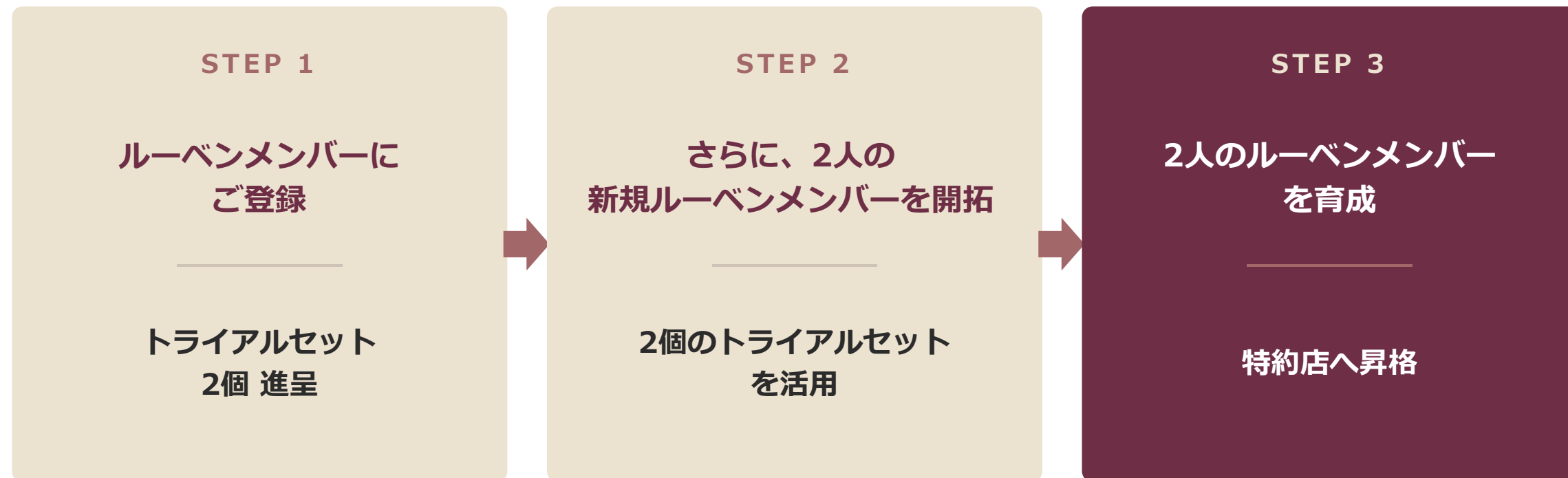
枠を下げるのではありません。これまで定価10万円に満たないご注文にはRM価格が適用されていましたが、「再スタート枠」では特約店価格でご購入いただけます。値引きではなく、価格の回復です。

傘下の休眠特約店へ、お声かけをお願いいたします。

特約店への道を、3つの段階でお支えます【期間限定】

新しくルーベンメンバーになられた方に、スキンケアトライアルセットを進呈いたします。

期間限定2026年10～12月＜ 2026オータムキャンペーン期間＞



トライアルセット2セットは「次のお二人にお渡しいただくため」のものです。

特約店の条件がメンバー2名ですので、数を合わせております。

※ この間、育成された代理店・特約店には、別途アマゾンギフトカードを進呈いたします（10～12月限定）。

代理店の皆様へ業務用サンプルを2品お渡しします

2026年10月～12月 期間限定

これまで

ご本人の注文につき
業務用 1品 + トライアル3

3種からお選びいただく無償提供



10月～12月

ご本人の注文につき
業務用 **2品** + トライアル3

3種から異なる2品をお選びください（重複不可）

希望者のみ
とします

※ 代理店サンプル（業務用商品）はご注文時にお伝えいただくことが
必要です（お伝えがない場合は通常の代理店サンプルとなります）

業務用メイクオフクリーム

クレンジング

業務用フレッシュローション

化粧水

業務用セルサポートクリーム

パックマッサージクリーム

1品でおよそ8～15回のお手入れ会にお使いいただけます。異なる2品をお選びいただくことで、一連のお手入れをご体験いただけます。

この2品は、お客様へのお手入れやお手入れ会を開いていただくためのものです。
棚に置いておくのではなく、どうぞ使い切ってください。

来年度、お客様の体験談を語れるようになる見通しです。そのとき語れる声は、いまのお手入れ会から生まれます。

概要書面の全面改訂について

10月1日より、新しい概要書面をお使いいただきます

1 新しい概要書面をお配りします

ルーベンメンバー様用・特約店様用とも、10月に全面改訂いたします。

2 旧版は必ず破棄してください

9月中に、お手元の概要書面をご確認くださいようお願いいたします。

3 登録の前に必ず交付・ご説明ください

法令で定められた書面です。改訂後は必ず新しい版をお使いください。

※ 概要書面は特定商取引法に定められた法定書面です。交付とご説明は必ずお願いいたします。

[illegible]

傘下の特約店が育つと、皆様のお立場も安定します

代理店価格の適用について（準代理店からの脱却）

代理店価格は、前月の仕入れ額（代理店本人＋傘下の特約店）によって適用されます

1

傘下の特約店が増える

グループ全体のお仕入れが積み上がります

2

代理店価格が適用されやすくなる

特約店への卸しの際の差益が変わります

3

代理店ポジションが安定する

ご自身の努力が、そのまま手取り収入に返ります

新しい特約店を1店お迎えいただくことは、その方の売上だけでなく、代理店ご自身のお立場を安定させることにもつながります。

スケジュール

8月から1月まで



10～12月のオータムキャンペーンは一年で最もお忙しい時期です。その前に制度を整えてまいります。

代理店の皆様へ、3つのお願い

1

価格改定ご案内書面をご活用ください

特約店様向け・お客様向けの書面をご用意しております。そのままお渡しいただけます。

2

休眠されている特約店へお声をかけを

定価5万円枠は、もう一度お取り組みいただくための枠です。

※ 休眠特約店リストを準備します。

3

新たなルーベンメンバーの育成を

10月からは、登録条件がゆるやかになり、育成キャンペーンも実施いたします。

代理店の皆様とともに、次の飛躍へ

- **9月 品質を守り抜くための改定**

原材料の質を落とさずお届けし続けるために、対象を8品目に絞って改定いたします。

- **10月 仲間を増やすための改定**

登録条件をゆるめ、育成キャンペーンで新しい出会いを後押しいたします。

- **業界の追い風が、私どもに向いています**

高単価化が進み、体験談を語れる時代が近づいています。対面で伝える私どもの強みが活きます。

- **同じ本数を売り続ければ、流通も差益も伸びます**

販売本数を落とさないこと。グループが育てば、皆様のお立場も安定します。

この秋の2つの改定を、飛躍のきっかけにしていまいりましょう。

質疑応答

ご不明な点がございましたら、どうぞお聞かせください。
お時間の都合で伺いきれなかったご質問は、後日個別に対応させていただきます。