2026 年 9 月

代理店 各位

ルーベン化粧品株式会社

2026 年 価格改定・販売プログラム改定のご案内

― 説明会 要点のまとめ ―

先日は、ご多用のなか、8 月開催のオンライン代理店会議にご参加いただき、誠にありがとうございました。

会議内容の要点をまとめましたので、ご参加いただいた皆様は振り返りとして、ご参加いただけなかった方は内容のご確認として、ぜひご覧ください。

なお、価格改定は 9 月 1 日より実施しております。また、10 月 1 日からは販売プログラムの改定を予定しておりますので、あわせてご確認くださいますようお願いいたします。

3 つの要点

1. 9 月 1 日より、8 品目の価格を改定しました。それ以外の商品の定価、および各ポジションの仕切率に変更はございません。
2. 10 月 1 日より、ルーベンメンバー（RM）・特約店の登録条件を緩和いたします。仲間を増やしやすくするための改定です。
3. 10〜12 月の「2026 オータムキャンペーン」期間中、育成キャンペーンと業務用サンプルの増量を実施いたします。

1. 価格改定について（2026 年 9 月 1 日ご注文分より実施・再確認）

商品名	改定前定価	現在の定価
R20　エッセンシャルフェイシャルマスク C	5,000 円	5,400 円
R24　ファースト タッチ セラム	8,500 円	9,000 円
M13　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
M14　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
M15　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
K02　デイケア UV プロテクション	4,900 円	5,200 円
K16　デイケア ファイン BB クリーム（ピンク）	5,000 円	5,200 円
K17　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

※ 各定価・税別。上記 8 品目以外の商品の定価に変更はございません。 ※ ポジション毎の仕切率に変更はございません（改定価格の記載の商品価格表は 8 月送付の書類に同封しております）。

価格改定の考え方 ― 特約店・お客様へのご説明の軸になります

資材・原材料の値上がりは、一部の商品に限った話ではございません。すべての商品で起きております。本来であれば全品目の改定が必要な状況でしたが、今回は 8 品目のみに留めました。

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た改定でございます。

据え置く商品は、原料が上がっていないからではございません。私どもが引き受けてまいります。

■「価格改定」のお知らせ書面の流れ

お渡しになる方	お渡し先	書面（送付済み）
本社	代理店	価格改定のお知らせ
代理店	特約店・RM・お客様	お客様向けのご案内書面（共通）
特約店	RM・お客様	

※ 特約店向け・お客様向けの共通書面は、8 月送付の書類に同封しております。販売者氏名・連絡先をご記入し、そのままお渡しいただけます。

■ お手続きのご確認をお願いします

- 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ております（9 月より対応）。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。
- ご案内書面：特約店向け・お客様向けのご案内文書を送付しております。コピーしてそのままお渡しいただけます。代理店サイトにてダウンロードも可能です。

■ 特約店・お客様へのお伝え方 ― 3 つのポイント

- 先に、お伝えする。お客様がご請求の場面で気づかれる前にお伝えください。あとから知ると、不信につながります。
- 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。
- 「据え置く商品」を必ず伝える。改定は 8 品目のみですので、「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。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よ。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。」

■ 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。ただし価格が上がりましたので、同じ枠でお届けする個数は少なくなります。お客様に必要な数（使用量）は変わりませんので、次のご発注が早まることになります。1 回あたりのご負担は変わらず、変わるのは次のご発注までの間隔だけです。

ご注文の回転が上がれば、年間の仕入れ額は積み上がります。流通額が増えて、3 ヶ月以内の仕入れが条件となる特典（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りますと、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。

2. 販売プログラム改定について（2026 年 10 月 1 日より）

	項目	変更内容
①	【改定】ルーベンメンバー（RM）登録条件の緩和	初回購入 定価 60,000 円 → 定価 30,000 円 （お支払額 約 48,000 円 → 約 24,000 円）
②	【期間限定】ルーベンメンバー（RM）育成キャンペーン	新規 RM の育成につき、育成者にアマゾンギフトカードを進呈 （10 月～12 月限定）
③	【改定】特約店登録条件の緩和	連続 3 ヶ月合計でグループ全体 定価 300,000 円 → 150,000 円。ご本人の購入分も算入。RM2 名以上の育成は変更なし
④	【改定】特約店現品サンプル制度の見直し	定価 20 万円単位（過去 3 ヶ月以内に仕入れあり） 現品サンプル 3 点 → 4 点
⑤	【期間限定】注文単位「再スタート枠」（定価 5 万円）の新設	24 ヶ月以上、仕入れのない特約店のみが対象

※ 特約店登録条件の「連続 3 ヶ月合計」は 2026 年度の年間施策です。

■ ②【期間限定】ルーベンメンバー（RM）育成キャンペーン

2026 年 10 月～12 月の「2026 オータムキャンペーン」期間中、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。

育成人数	進呈するもの
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	アマゾンギフトカード 3,000 円分

※ 育成者とは、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を指します。

新規 RM の方が 10 月に 2 名をご紹介いただきますと、年内の流通実績 15 万円で、年内の特約店昇格を目指していただけます。

■ ③【改定】特約店登録条件のご説明は、説明しやすくなります

「ご自身とご紹介の 2 名、3 名を合算して定価 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。残る 6 万円は、3 名で 1 人 2 万円ずつです。3 ヶ月で無理なくご使用いただける商品点数です。

■ ④【改定】特約店現品サンプル制度の見直し

仕入単位	これまで	2026 年 10 月より
定価 10 万円単位	なし	なし（変更なし）
定価 20 万円単位	現品サンプル 2 点	現品サンプル 2 点（変更なし）
定価 20 万円単位（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・10～12 月期間限定）	—	対象外

※ 現品サンプル対象商品に変更はございません。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【期間限定】再スタート枠について（誤解の生じやすい点です）

- 現在ご購入のある特約店の仕入単位に、変更はございません。定価 10 万円単位・20 万円単位となります。
- 対象は 24 ヶ月以上ご購入のない特約店のみです（2024 年 10 月 1 日以降、仕入のない特約店が対象）。
- 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 万円枠へ移行いただきます。
- 値引きではございません。これまで定価 10 万円に満たないご注文には RM 価格が適用されておりましたが、この枠では特約店価格でご購入いただけます。（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。休眠特約店リストをご用意いたします。

■ RM から特約店への道 ― トライアルセットを進呈いたします【期間限定】

2026 年 10 月～12 月の期間中、新たにルーベンメンバー（RM）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。

段階	内容
STEP 1　ルーベンメンバー（RM）にご登録	トライアルセット 2 個 進呈
STEP 2　さらに、2 人の新規ルーベンメンバー（RM）を開拓	2 個のトライアルセットを活用
STEP 3　2 人のルーベンメンバー（RM）を育成	特約店へ昇格

※ 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）。 ※ トライアルセットは代理店より本社へご請求ください。

3. 代理店の皆様への特典 ― 業務用サンプルを 2 品お渡しします

2026 年 10 月～12 月の期間限定で、代理店本人のご注文につきお渡ししている代理店サンプルに含まれる業務用商品を、1 品から 2 品に増やします。

	これまで	10 月～12 月
ご本人の注文につき	業務用 1 品 ＋ トライアル 3	業務用 2 品 ＋ トライアル 3
お選びいただき方	3 種からお選びいただく無償提供	3 種から異なる 2 品をお選びください（重複不可）

業務用メイクオフクリーム／業務用フレッシュローション／業務用セルサポートクリーム

> **この業務用 2 品は、お客様へのお手入れで活用していただくためのものです**
>
> 1 品でおよそ 8～15 回のお手入れ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。ご自身使いとしてのご利用はお控えください。

※ ご希望者のみとさせていただきます。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 1 品のみとなります）。

4. 概要書面の全面改訂について

・10 月 1 日より、ルーベンメンバー（RM）用・特約店用とも、概要書面を全面改訂いたします。

・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ますようお願いいたします。

・登録の前に必ず交付し、ご説明ください。改訂後は必ず「2610」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。

5. 今後のスケジュール

時期	内容
9 月	価格改定 施行（実施済み）／価格訂正ラベル／新概要書面の配布（キャンペーンプロモーションにて配布予定）
10 月～	販売プログラム改定 施行
10 月～12 月	2026 オータムキャンペーン／育成キャンペーン実施期間

6. 傘下の特約店が育つと、皆様の代理店ポジションも安定します

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	→	代理店の仕入が積み上がります
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

新規特約店をお一人育成いただくことは、一時的な売上だけでなく、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。

7. 代理店の皆様へ、3 つのお願い

- 価格改定をお知らせいただいていない方は、必ずお伝えください。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。（価格改定ご案内書面をご活用ください）
- 休眠されている特約店へお声かけをお願いいたします。再スタート枠は、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ご用意いたします。
- 新たなルーベンメンバー（RM）育成、特約店育成を目指しましょう。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。

【ご参考】 業界の動きについて

- 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。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。
- 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。65 歳以上が人口の 3 割を占め、市場の伸びは数量よりも、お一人あたりの支出が支えています。
- 来年 2027 年度中を目途に、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。科学的根拠に基づく数値や、愛用者の体験談が広告で語れるようになる見通しです。

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。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。

※ 出典：週刊粧業、Mordor Intelligence「日本の化粧品市場」ほか業界各紙（2026 年）／日本流通産業新聞オンライン「【来年度にも化粧品広告規制の緩和へ】J ビューティ産業研究会」2026 年 7 月 14 日。広告規制の緩和は現時点で方針の段階であり、施行時期・内容は変わる可能性がございます。

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した。

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。特約店が誕生すれば、商品が動き、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まいりましょう。

よくあるご質問

Q. なぜ 8 品目だけなのですか

A. 資材・原材料はすべての商品で上がっております。本来なら全品目の改定が必要な状況でしたが、品質を維持するために必要と判断した範囲に留めました。それ以外の商品は私どもが引き受けてまいります。

Q. 仕切率は変わりますか

A. 変わりません。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おりますのでご確認ください。

Q. 値上げで手取りが減りませんか

A. 卸差益は定価に対する割合ですので、定価が上がれば 1 個あたりの手取り収入も増えます。

Q. 再スタート枠は自分も使えますか

A. 24 ヶ月以上お取引のない特約店に限らせていただいております（2024 年 10 月 1 日以降、仕入れのない方が対象）。新規の方も対象外です。

Q. たくさん仕入れている特約店より、休眠している特約店を優遇するのですか

A. たくさん仕入れのある方ほど特典は厚くなっております。再スタート枠では現品サンプルはつかず、仕入実績手数料の対象にもなりません。むしろ 10 月からは、続けてご注文くださっている特約店への現品サンプルを 1 点増やします。

Q. 価格改定についてお客様からご質問を受けた場合、どう答えればよいですか

A. 本書 2 ページ目の「価格改定の考え方」および「お伝えトーク例」をご参照ください。お客様向けのご案内書面もご用意しておりますので、必要な部数をお申し付けください。代理店用サイトにてダウンロードも可能です。

【価格改定・販売プログラム改定に関するお問い合わせ】

説明会の内容について、あらためて個別のご説明をご希望の方、価格訂正シールをご希望の方は、本社営業部までお気軽にご連絡ください。