

競争激化の中で新たな付加価値提供が求められる美容室

増加傾向にある理美容サービス支出

2023年の全国世帯当たりの理美容サービス支出額は38.7千円と、2005年以降で最も多くなりました(図表1)。経済社会活動が正常化し、リアルでの対面機会が増加したことがその背景にあるとみられます。

内訳をみると、「理髪・パーマ・カット以外」(例えば、ネイル、エステ、リラクゼーション、アイビューティー等)の支出が22.9千円で増加傾向にあり、女性のみならず若年層を中心とした男性の美意識の高まりなども反映した動きとなっています。

一方、「理髪・パーマ・カット代」は14.2千円とアフターコロナ下においても横ばい圏内での推移にとどまっており、少子高齢化進展の中で、今後、減少基調を辿る可能性が高いとみられます。

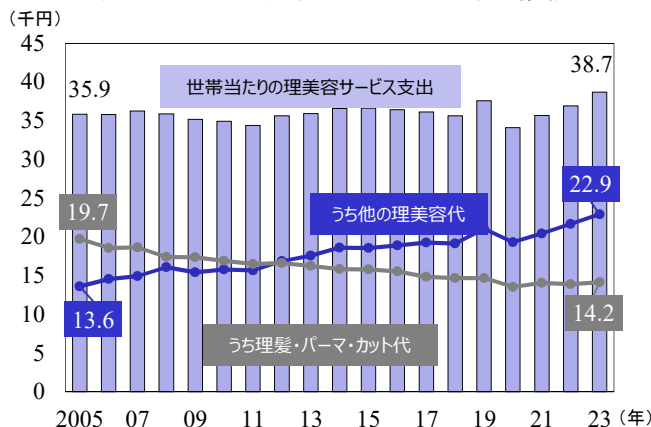
厳しい競争の中での美容室の取り組み

こうした需要の伸び悩みの中でも美容室は増加傾向を辿っています。一般に、美容室は参入障壁が低いことから、美容師数は毎年約1万人のペースで増加しており、厳しい顧客獲得競争が続いています(図表2)。

このため、SNSの活用や医療・福祉施設等への訪問美容、定額制サービスの導入など、新規客の獲得と固定客の確保に向けた動きが活発化しており、最近では、ネイル、エステなど提供サービスの拡大や、美容資材高騰の中で「シェアサロンの活用」など、新たな取り組みを行う美容室も増えています(図表3)。

今後、美容室間の競争はさらに激しさを増すとみられます。美容室は、経営環境の変化に柔軟かつ的確に対応していくこと、すなわち、専門技術の向上は勿論のこと、例えば、美容全般の知識・スキルの向上等を通じて新サービスを提供するなど、新たな付加価値の創出により競争優位性を確保していくことが求められています。

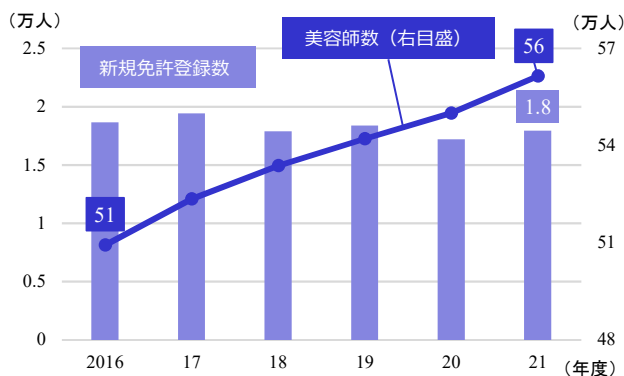
図表1 全国の理美容サービス支出額の推移



(注)二人以上の世帯

(資料)総務省「家計調査結果」よりひろぎんHD経済産業調査部(以下、当部)作成

図表2 全国的美容師数と新規免許登録数の推移



(資料)厚生労働省「衛生行政報告例」より当部作成

図表3 美容室業界の取り組み(一例)

目的・背景	取り組み	内容など
新規客の獲得	SNSの活用	ヘアケアの施術前後を掲載することで不安解消
	訪問美容	市場拡大が見込める医療・福祉施設での施術
固定客(リピーター)の増加	定額制サービス	特定部位のカットのサブスクリプションサービス
美容資材高騰 家賃負担増加	シェアサロン	美容室店舗を日・週単位での貸出

(資料)各種資料より当部作成

- ◆ 本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、何らかの行動を勧誘するものではありません。
- ◆ 本資料は、信頼できるとされる情報に基づいて作成されていますが、その正確性を保証するものではありません。また、本資料に記載された内容等は作成時点のものであり、今後予告なく修正、変更されることがあります。資料のご利用に関しては、お客さまご自身の責任において判断なされますよう、お願い申し上げます。
- ◆ 本資料に関連して生じた一切の損害については、責任を負いません。その他、専門的知識に係る問題については、必ず弁護士、税理士、公認会計士等の専門家にご相談のうえ、ご確認ください。
- ◆ 本資料の一部または全部を、当社の事前の了承なく複製または転送等を行うことを禁じます。
- ◆ 本件に関するご照会は、ひろぎんHD経済産業調査部 担当：片山 (TEL082-247-4958) までお願いします。