



**業界レポート**

**美容業（美容院）**

**株式会社CCイノベーション**

令和5年9月



# 目次 -CONTENTS-

01. レポートサマリー
02. 基礎知識
03. 業界の動向
04. 今後の焦点
05. CCIのソリューション

# 1. レポートサマリー

## 基礎知識

- ・美容業は、主としてパーマントウェーブ、結髪、化粧などの美容サービスを提供する事業所をいう。
- ・美容師の免許を持たない者は、美容を業として行うことはできない。
- ・ヘアケア用品の仕入先として、ディーラーや代理店経由ではなく、近年ではECサイトを利用した直接取引も増加している。

## 業界の動向

- ・市場規模は約1.7兆円。2011年から10年間で約1.4倍に拡大している。
- ・労働集約型産業であり、経営資源である「美容師」への投資が収益に大きく影響する。
- ・生存競争が激しく、予約サイトへの出稿や自社ウェブサイトの整備、SNS活用など集客には様々な工夫が必要。
- ・固定客の増加には、美容師の専門性+接客力の双方のスキルが不可欠

## 今後の焦点

- ・自社の経営力強化に加え、新しいビジネスモデルの検討など、外部・内部環境の変化への柔軟な対応が求められる。
- ・美容師の技術（専門・接客）とオペレーション、空間のトータルサービスによる総合的な評価の高さがロイヤルカスタマーの創出をもたらす。
- ・従業員のエンゲージメント向上が顧客満足度（CS）向上に大きく寄与するほか、多様な人材の活躍につながる。

## 2. 基礎知識

### 美容業とは

- ・美容業界の分類は理美容、エステ、ネイルサービスなどに分かれる。
- ・美容業は、主としてパーマントウェーブ、結髪、化粧などの美容サービスを提供する事業所をいう。

### 美容業界 種類別定義一覧

分類	定義	具体例
美容業	主としてパーマントウェーブ、結髪、化粧などの美容サービスを提供する事業所	美容室、美容院、ビューティーサロン
理容業	主として頭髪の刈り込み、顔そりなどの理容サービスを提供する事業所	理容店、理髪店、バーバー、床屋
エステティック業	手技又は化粧品・機器等を用いて、人の皮膚を美化し、体型を整えるなどの指導又は施術を行う事業所	エステティックサロン、美顔術業、美容脱毛業、ボディケア・ハンドケア・フットケア・アロマオイルトリートメント・ヘッドセラピー・タラソセラピー（皮膚を美化して体型を整えるもの）
リラクゼーション業 （手技を用いるもの）	手技を用いて心身の緊張を弛緩させるための施術を行う事業所	ボディケア・ハンドケア・フットケア・アロマオイルトリートメント・ヘッドセラピー・タラソセラピー（心身の緊張を弛緩させるのみもの）
ネイルサービス業	化粧品・器具等を用いて、手および足の爪の手入れ、造形、修理、補強、装飾などの爪に係る施術を行う事業所	ネイルサロン、マニキュア業、ペディキュア業

出所：総務省「日本標準産業分類」

## 2. 基礎知識

### 必要資格

- ・美容師、理容師の免許を持たない者は、それぞれ美容、理容を業として行うことはできない。
- ・免許取得のためには、理容師・美容師養成施設で2年間（原則）必要な学科・実習を修了したのち、国家試験に合格することが必要。
- ・一方、エステティック業、リラクゼーション業、ネイルサービス業において、開業時に必要な資格・免許はない。

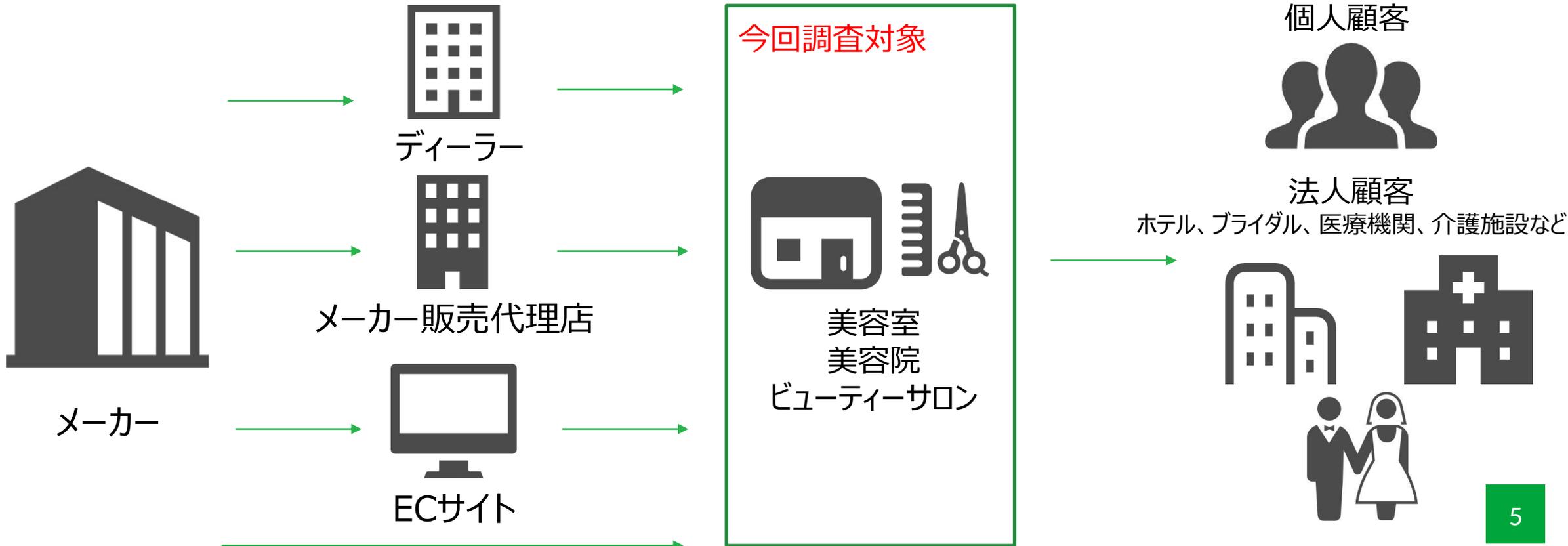
### 美容師・理容師の業務範囲

定義・範囲		美容師	理容師
定義		パーマントウエーブ、結髪、化粧等の方法により、容姿を美しくすること	頭髪の刈込、顔そり等の方法により、容姿を整えること
業務範囲	パーマ	○	○
	カット	○	○
	顔そり	△ 化粧に付随した軽い程度であれば差支えない	○
	ヘアセット	○	×
	メイク	○	×
	まつげエクステ	○	×

出所：厚生労働省資料を基に当社作成

### 美容業の商流図

- ・美容室/美容院、サロンは主にディーラー・代理店からヘアケア用品を仕入れている。
- 一方、近年ではAmazonが美容業務商品の販売に参入しており、ECサイトを利用し直接取引するケースも増加している。
- ・消費者の多くは個人顧客だが、法人顧客としてはホテルや結婚式場、医療機関などがある。

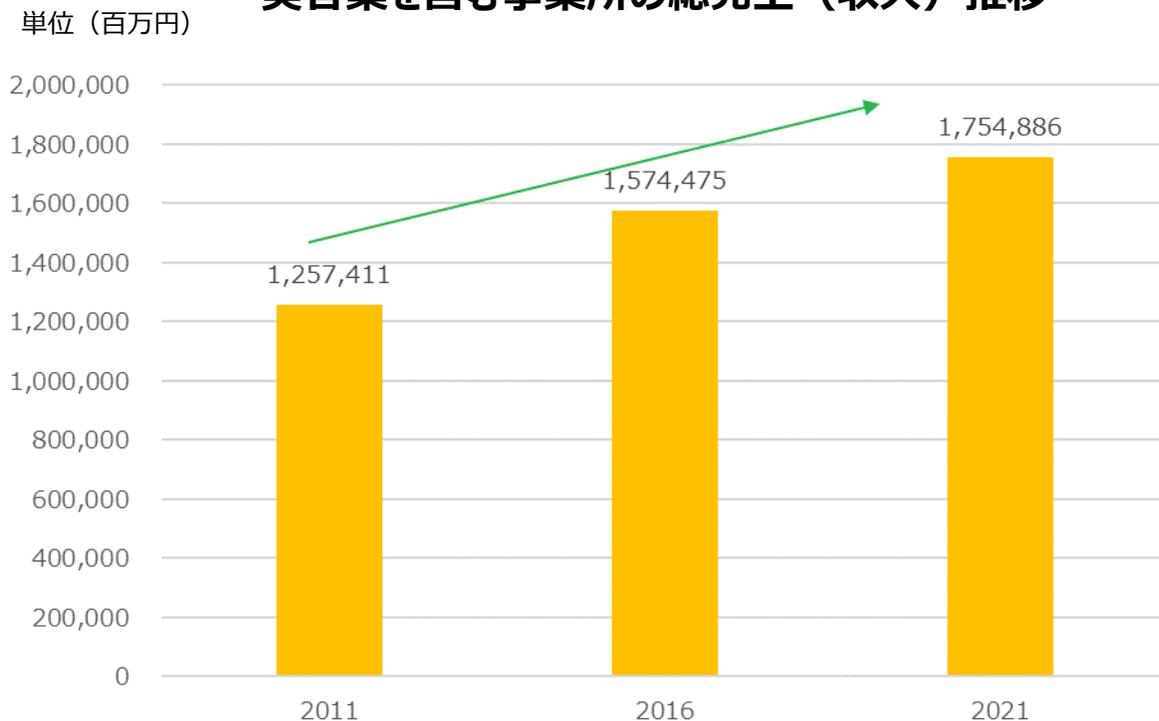


### 3. 業界の動向

#### 美容業の市場規模

- ・市場規模は約1.7兆円。2011年から10年間で約1.4倍に拡大している。
- ・サービスとして、理髪・パーマメント以外の需要の高まりが世帯支出を押し上げている。

美容業を営む事業所の総売上（収入）推移



出所：経済産業省「経済センサス-活動調査」を基に当社作成

1世帯あたりの年間支出金額（総世帯）

	2018	2019	2020	2021	2022
理美容サービス	30,799	32,328	29,902	31,687	32,490
理髪料	4,538	4,609	4,410	4,566	4,347
パーマメント代	3,423	3,178	2,766	2,667	2,376
カット代	5,520	5,592	5,448	5,473	5,790
他の理美容代	17,318	18,949	17,278	18,981	19,977

※他の理美容代：分類されない理美容衛生に関するもの

ヘアセット代、カラー代（ヘアマニキュア ヘアカラー）、衣装着付け及びメイク代、美顔術料、エステティックなど

出所：総務省「家計調査」を元に当社作成

## 収益構造

・人件費(給与総額/給与賃金)対売上高比率が約40%と非常に高い。

→美容業は労働集約産業であり、経営資源である「美容師」への投資が収益に大きく影響する。

美容業の収益構造および構成比		単位	構成比
売上(収入)金額		(%)	100.0
売上原価		(%)	19.1
売上総利益		(%)	80.9
販売費及び一般管理費		(%)	75.7
(主な費用項目)	給与総額/給料賃金	(%)	38.3
(主な費用項目)	福利厚生費	(%)	2.6
(主な費用項目)	動産・不動産賃借料/地代家賃	(%)	8.5
(主な費用項目)	減価償却費	(%)	2.7
(主な費用項目)	租税公課	(%)	1.4
	その他	(%)	22.2
営業利益		(%)	5.2
1 企業当たり売上(収入)金額		(万円)	1,263
1 企業当たり粗付加価値(※1)		(万円)	622
1 企業当たり純付加価値(※2)		(万円)	572

※1: 純付加価値額+減価償却費

※2: 売上(収入) - 費用総額 + 給与総額 + 租税公課

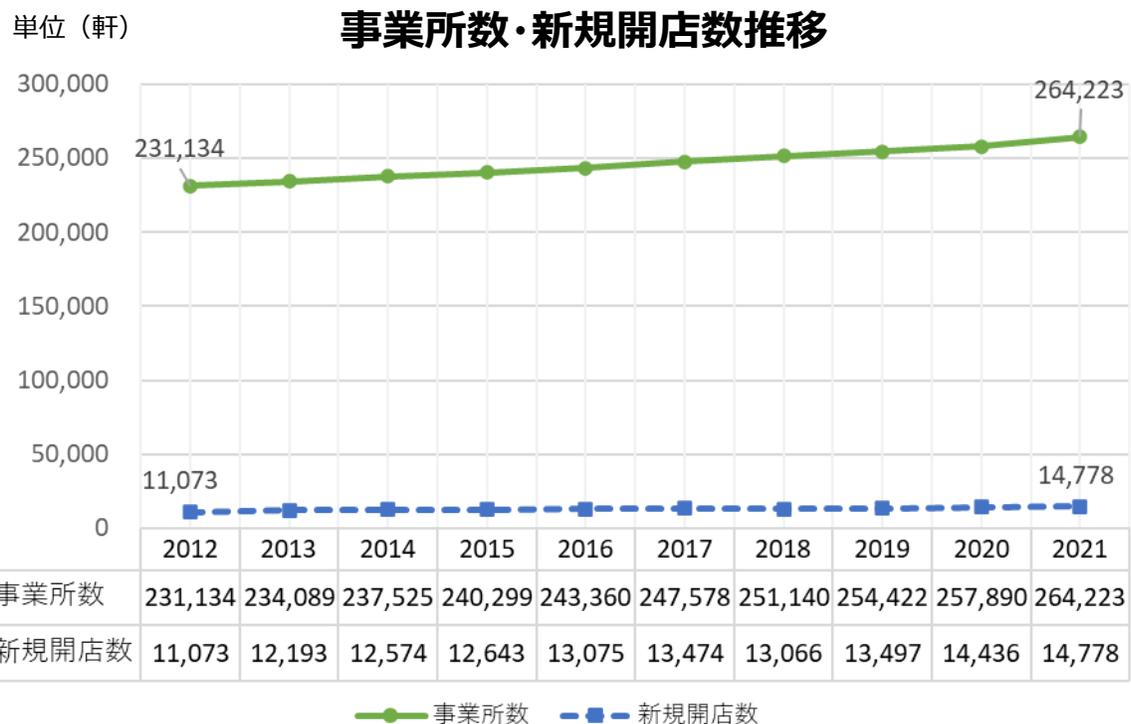
構成比は経営組織(会社企業)のデータより算出  
出所: 経済産業省「経済センサス-令和3年活動調査」を基に当社作成

### 3. 業界の動向

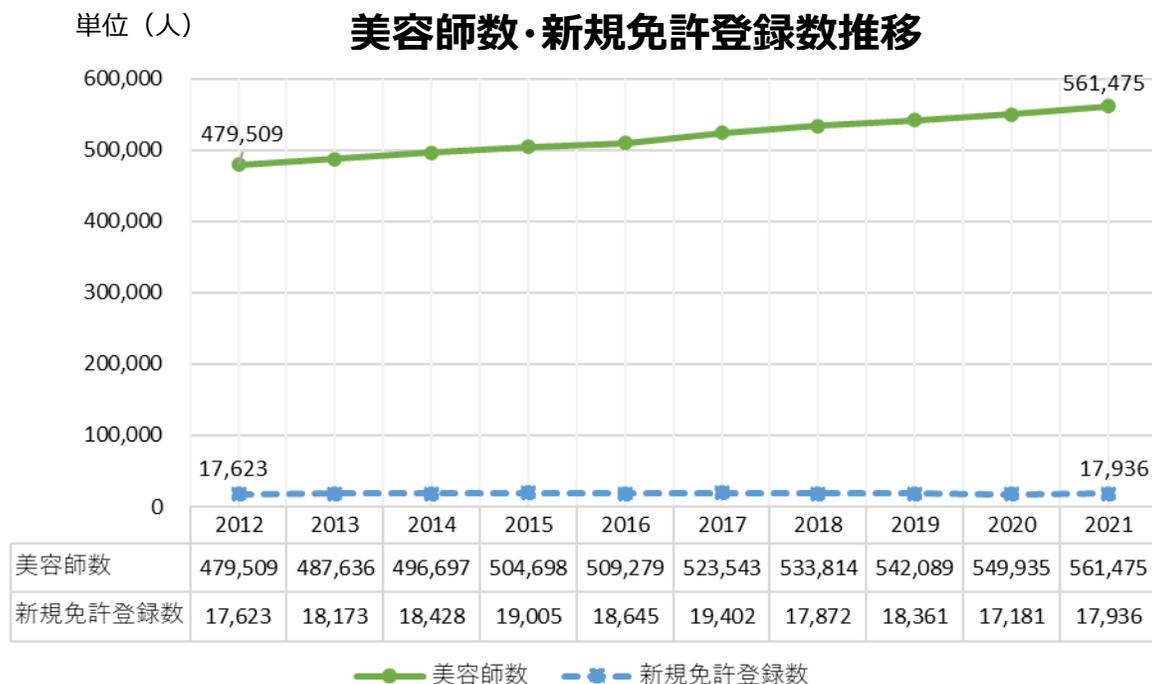
#### 事業所・美容師数推移

- ・新規開店数は増加傾向。一方、毎年の事業所数の増加数<新規開店数となっており、閉店数も多く生存競争が激しい。
  - ・美容師の新規免許登録者数は毎年約18,000人～19,000人で推移。（美容師の増加数の約2倍）
- 独立開業する美容師が一定数存在する反面、離職数も多い。美容業にとって、人材の採用・定着も課題の一つである。

CC Innovation / est.2021



出所：厚生労働省「衛生行政報告例」を基に当社作成



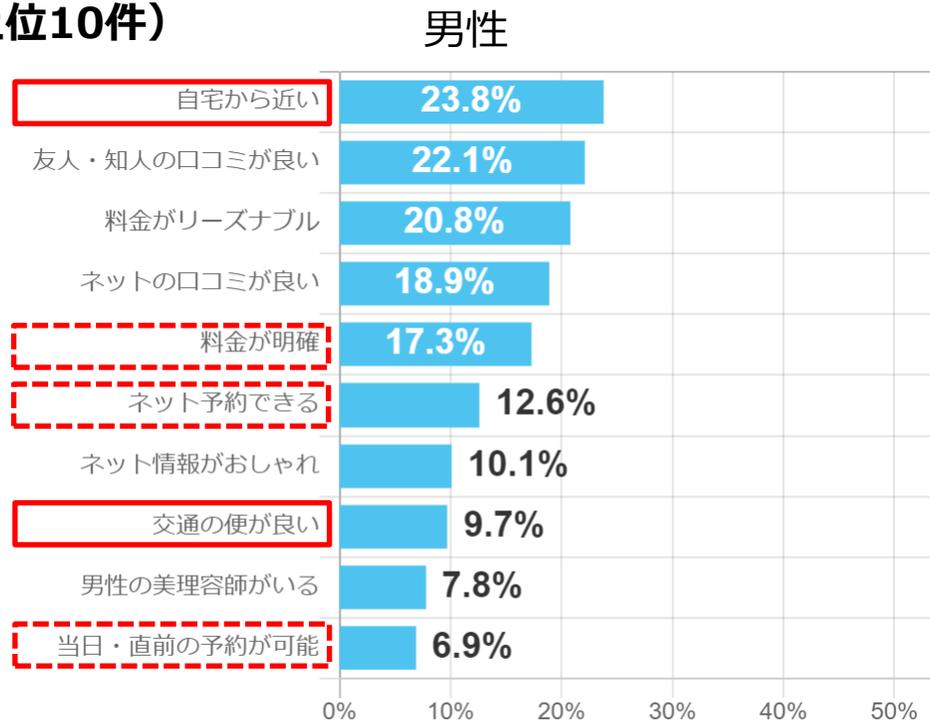
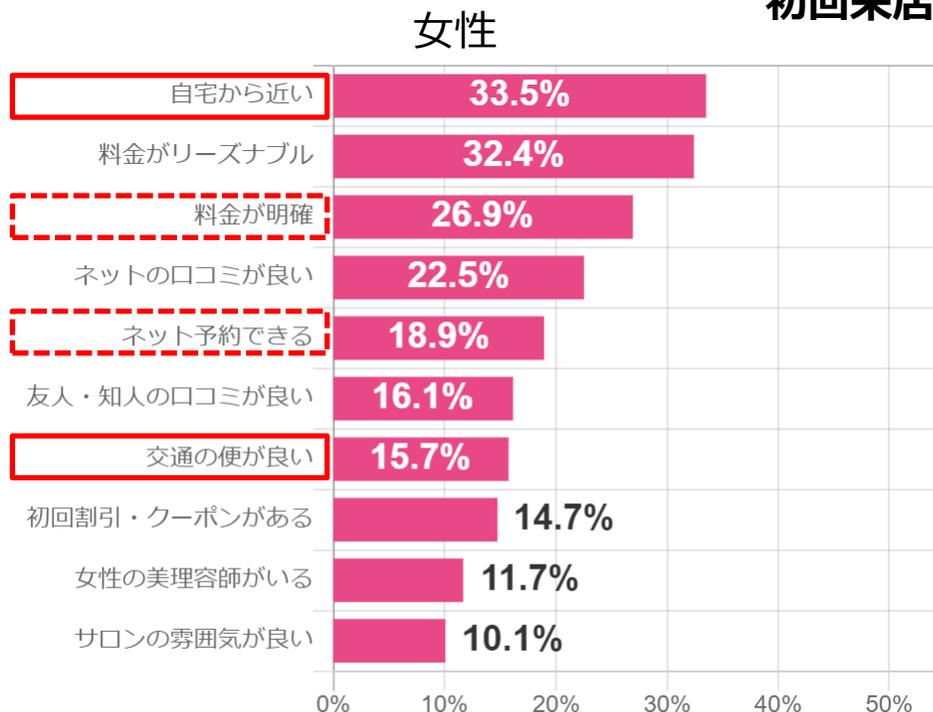
出所：厚生労働省「衛生行政報告例」、  
（公財）理容師美容師試験研修センター「新規免許登録件数」を基に当社作成

### 3. 業界の動向

#### 初回来店時の重視点

- ・初回来店においては、「自宅から近い」「交通の便が良い」といった立地条件が大きな決め手となる。  
→開業（開店）前の商圈分析・事業計画策定の精度が経営に与える影響が大きい。
- ・加えて、「予約」に関する利便性の高さや「料金の明確さ」なども集客における重要な要素となっている。

初回来店時の重視点（上位10件）



※全体値（15～69歳合計）、サロン利用者対象、複数回答  
※最新年（2023年）

※全体値（15～69歳合計）、サロン利用者対象、複数回答  
※最新年（2023年）

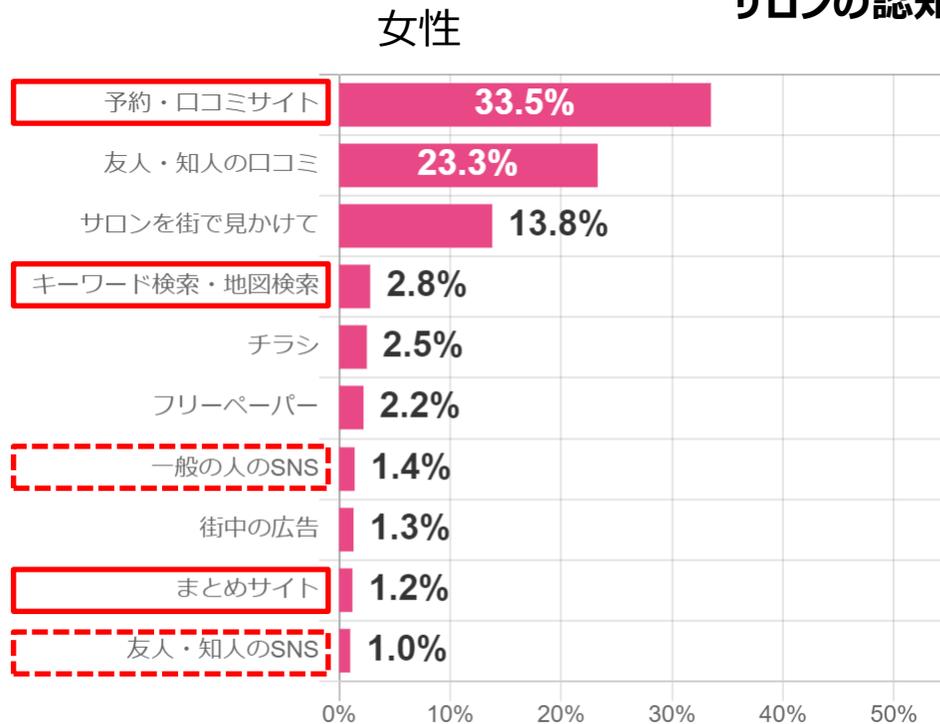
出典：株式会社リクルート ホットペッパービューティーアカデミー

### 3. 業界の動向

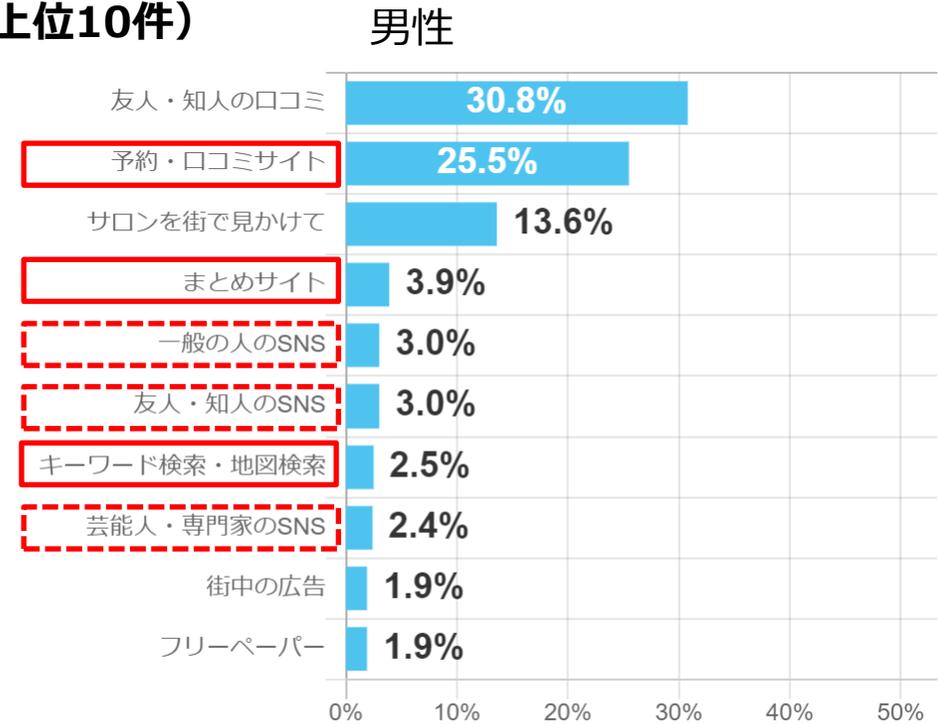
#### 認知経路

- ・性別問わず予約・口コミサイト経由の回答割合が高い。また、検索やまとめサイト経由で認知するケースもある。  
→予約サイトへの出稿や自店舗のウェブサイト整備が、サロン認知につながる。
- ・あわせて、SNSを活用した広告宣伝、自店アカウントの運用なども認知向上に有効である。

サロンの認知経路（上位10件）



※全体値（15～69歳合計）、サロン利用者対象、複数回答  
※最新年（2023年）



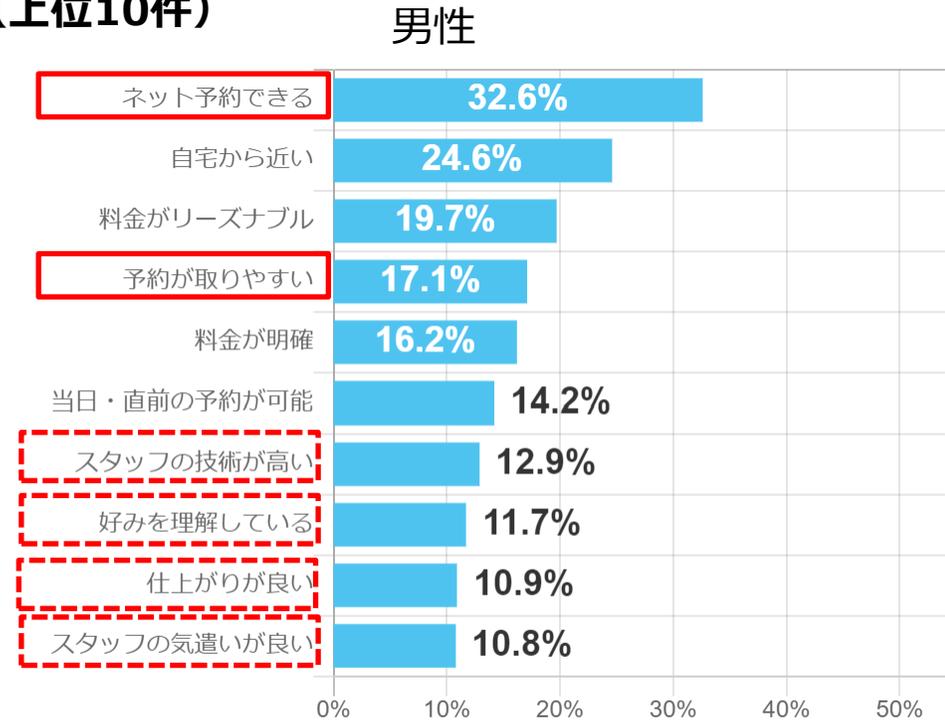
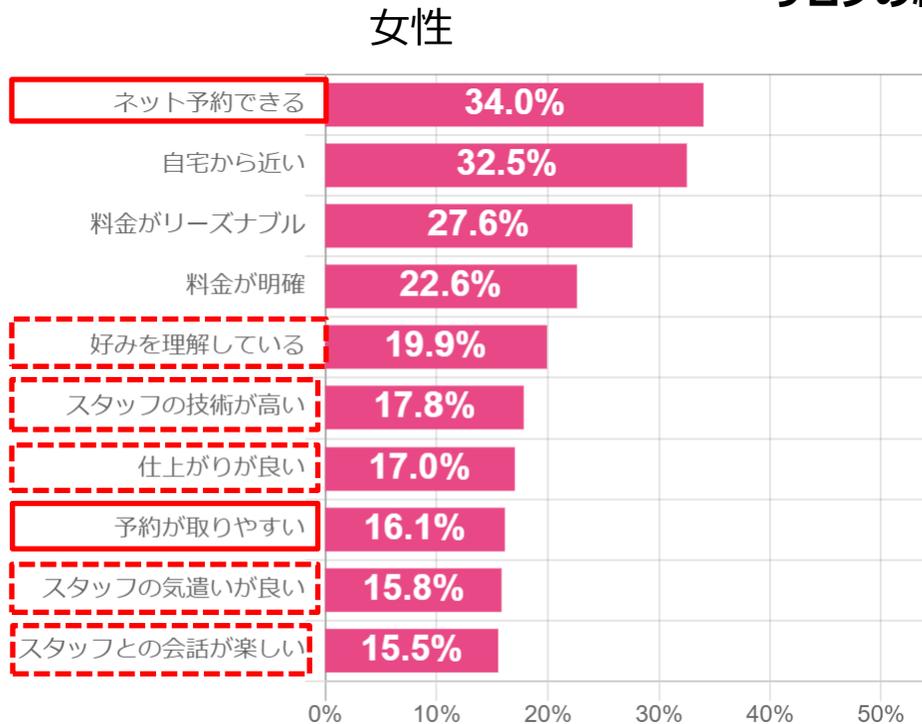
※全体値（15～69歳合計）、サロン利用者対象、複数回答  
※最新年（2023年）

### 3. 業界の動向

#### 継続理由

- ・性別問わず「ネット予約の可否」が継続に大きな影響を与えている。また「予約の取りやすさ」も上位に挙げられている。  
→利用者目線の予約フォームか/予約サイトの出稿内容に改善点はないかなど、離脱を防ぐ取り組みが必要。
- ・継続理由として、スタッフの技術（施術・接客）による回答も多い。専門性+接客力の双方が固定客の増加に不可欠。

#### サロンの継続理由（上位10件）



※全体値（15～69歳合計）、サロン利用者対象、複数回答  
※最新年（2023年）

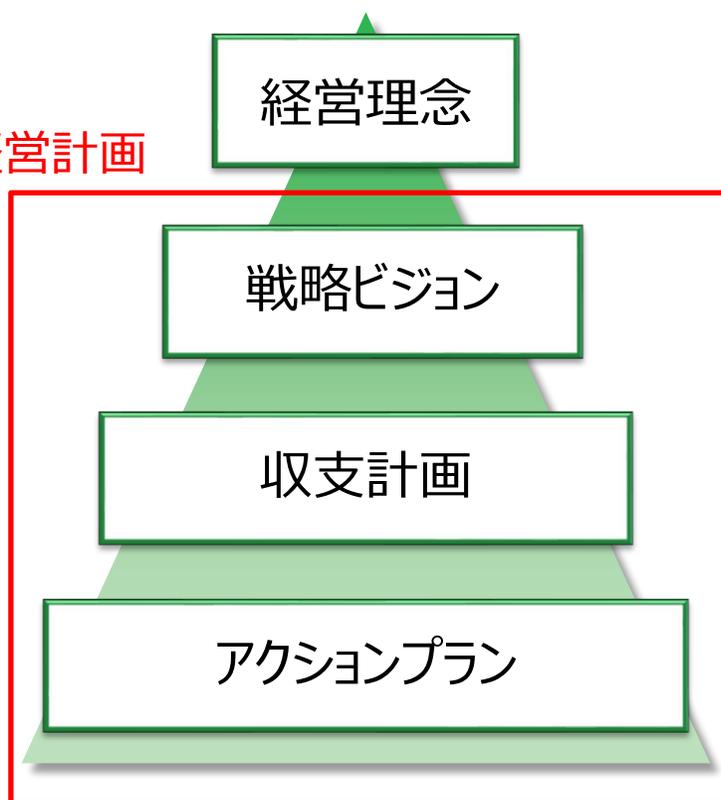
※全体値（15～69歳合計）、サロン利用者対象、複数回答  
※最新年（2023年）

## 経営力の強化

経営計画の策定・推進	自社の経営ビジョンや戦略と、それを達成するための具体的な行動（アクションプラン）を明確にし、自社に関わる全員へ浸透させることで最適な経営資源の配分を実現させる。
財務分析を基点とした問題把握・戦略策定	財務知識を習得し、決算書などの財務データを読み解くスキルを向上させることで経営計画における数字の意味を理解し、成長に向けたロードマップを描く。

CCI Innovation / est.2021

経営計画



経営理念をもとに企業活動を行う方針を定めたもの

収入、支出や資金調達、返済などの関係を長期的に予測したもの

戦略やビジョンを達成するために必要な具体的な行動をあらわしたもの

前月の売上が好調だった理由は？

収益性、安全性などはどうか？

特定の時期に売上が低調な要因は？



## 美容室の多様化

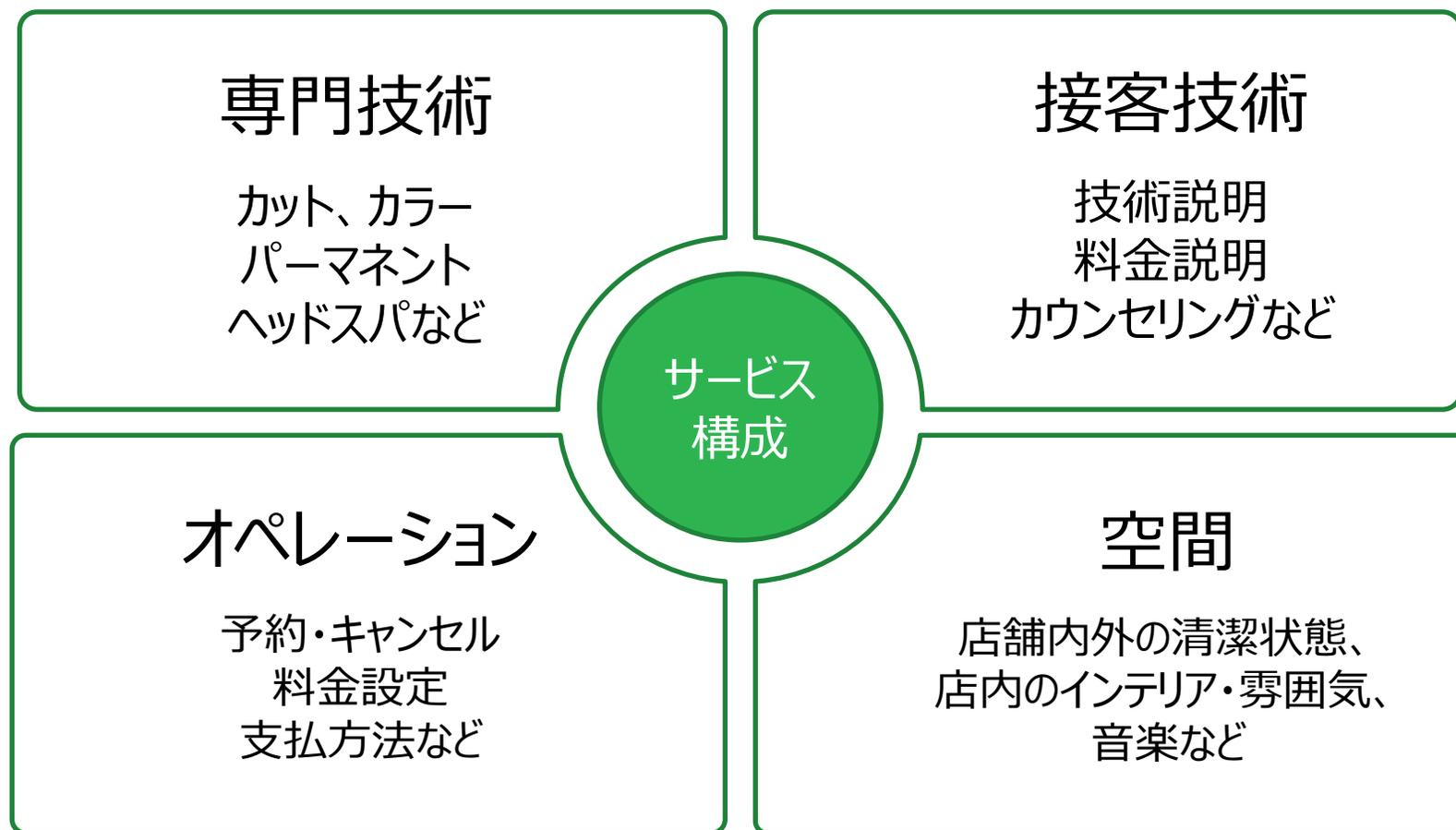
- ・従来の美容室/サロン経営だけでなく、外部・内部環境に合わせて柔軟にビジネスモデルを検討する必要がある。

課題	打ち手（例）	内容
美容師の採用と定着	シェアサロン	店舗を持たないフリーランス美容師（※）や店舗工事などの理由で一定期間自店舗を使えない美容師などに、セット面や美容室の設備を貸し出す施設 ※フリーランス美容師：特定の美容室に雇用されずに働く美容師 低リスクでの独立や、時間や場所にとらわれず柔軟に働きたいと考える美容師のニーズと一致
他店舗との差別化	ヘアカラー専門店	ヘアカラーリングのみを取り扱う施設 「時短」「リーズナブル」「手軽」にヘアカラーをしたい利用者のニーズと一致
「待ち」のビジネス	訪問美容	利用者の自宅や介護福祉施設、医療施設などを訪問し美容施術を行うこと 今後市場の拡大が予想される。また利用者のQOL向上につながる
固定客の確保	定額制サービス	月額（定額）で決められたサービスを何度でも利用できる会員制サービス リピート利用により、安定した収益を得られるなどのメリットがある

## 4. 今後の焦点

### 美容業におけるトータルサービスの質向上

- ・美容業は、美容師の技術（専門・接客）とオペレーション、空間のトータルサービスによる総合的な評価が、新規顧客獲得+固定客の増加→ロイヤルカスタマーの創出へとつながる。



## 4. 今後の焦点

### 美容師の技術力向上・オペレーションの効率化

- ・従業員の自己研鑽に任せるだけでなく、企業として美容師の技術力向上を積極的にサポートする。
- ・オペレーションにおいては、用途に応じてシステムを導入するなどし、作業効率化とデータの利活用につなげる。

項目	具体的な取り組み
専門技術 接客技術	<ul style="list-style-type: none"> <li>・①ヘアカット・カラー、パーマメントなどの専門性、②お客様とのコミュニケーション、カウンセリング能力といった、接客力の双方を向上させる機会の充実（社内外での研修や勉強会）</li> <li>・アシスタントの早期デビューといった人材育成システムの見直し</li> </ul>
オペレーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客管理システム→カルテの一元管理、来店履歴や施術記録を活用したサービス提供</li> <li>・POSシステム→会計業務の効率化、売上/販売データの活用</li> <li>・在庫管理システム→適切な商品充填、欠品・盗難防止、棚卸作業効率化</li> </ul>

## 4. 今後の焦点

### 従業員のエンゲージメント向上・多様な人材の活躍

- ・従業員のエンゲージメント向上が、提供サービスの質向上→顧客満足度（CS）向上に大きく寄与する。
- ・また、結婚や出産、介護そのほか様々な理由で美容師としてのキャリアを中断している「休眠美容師」の復職といった多様な人材の活躍につながる。

取り組み例	内容
人事制度 従業員のキャリアサポート	<ul style="list-style-type: none"> <li>・評価と報酬が連動し、従業員のモチベーション向上につながる人事制度の構築</li> <li>・対話によるフィードバック、今後のキャリアを相談できる信頼関係の構築</li> </ul>
働き方	<ul style="list-style-type: none"> <li>・産休・育休制度の充実</li> <li>・フレックスタイム/時短勤務</li> <li>・パートタイム制の導入</li> <li>・労働時間の改善、有給休暇取得率の向上 など</li> </ul>
福利厚生	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自己啓発への助成</li> <li>・勤続年数に応じた表彰制度 など</li> </ul>

## 5. CCIのソリューション

### コンサルティングメニュー

<p><b>経営戦略</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>経営理念・ビジョン策定</li> <li>経営計画の策定</li> <li>個別施策の立案</li> </ul>	<p><b>コストマネジメント</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>原価管理体制の構築</li> <li>物件費削減に関する助言</li> <li>アウトソーシングの受託</li> </ul>	<p><b>人材紹介</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>最適な人材マッチング</li> <li>独自のネットワーク</li> <li>人材定着サポート</li> </ul>
<p><b>ビジネスマッチング</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>新たな販売・仕入先の紹介</li> <li>新商品・新技術開発パートナー紹介</li> <li>グループ会社コレゾの活用</li> </ul>	<p><b>人事制度・人材育成</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>人事評価制度の策定</li> <li>賃金制度の設計</li> <li>階層別・専門別研修の実施</li> </ul>	
<p><b>ICT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>システム導入・更改のサポート</li> <li>独自アプリによる生産性向上</li> <li>社内コミュニケーションの活性化</li> </ul>	<p><b>業務効率化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>BPR企画・立案</li> <li>クラウド会計を活用した事務効率化</li> <li>各種業務のマニュアル化</li> </ul>	
<p><b>海外展開</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>海外販路の開拓</li> <li>海外拠点の設立に関する支援</li> <li>貿易手続に関する助言</li> </ul>	<p><b>M &amp; A・事業承継</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>企業の売却・買収のコーディネート</li> <li>企業価値算定に関する助言</li> <li>経営の承継に向けた社内体制整備</li> </ul>	



- CCIではお客さまの課題を明確にとらえ、お客さまに最適なソリューションを提供します。
- 北國フィナンシャルHD各社、各業務提携機関がお客さまの成長戦略をご支援します。

WEBサイト



[株式会社CCイノベーション  
\(ccinnovation.co.jp\)](http://ccinnovation.co.jp)

当社のコンサルティングに  
ついての詳細はこちら

LinkedIn



[株式会社CCイノベーション  
LinkedIn](#)

コンサルティング事例やセミナー情報を発信中  
ぜひフォローよろしくお願いたします！

Facebook



[株式会社CCイノベーション  
Facebook](#)

お問い合わせフォーム



[株式会社CCイノベーション  
お問い合わせフォーム](#)

専門コンサルタントが  
ご相談を承ります。  
お気軽にご連絡ください！

- 本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、CCイノベーションとのお取引を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載されている意見などはCCイノベーションが信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。なお、本資料は、作成日において入手可能な情報等に基づいて作成したものであり、金融情勢・社会情勢等の変化により、内容が不正確なものになる可能性もあります。
- 本資料のご利用は、お客さま御自身の判断でなされるよう、また、必要な場合には顧問弁護士、税理士などの各種専門家にご相談いただきますようお願いいたします。
- 本資料の著作権はCCイノベーションに帰属し、本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じます。