



美容サロン店販調査2025 【サマリー編】

2025年5月22日

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

<https://hba.beauty.hotpepper.jp/>

本件に関するお問い合わせ先

<https://www.recruit.co.jp/support/form/>

※出版・印刷物・Web等へデータ転載される際には、「（株）リクルート ホットペッパービューティーアカデミー 美容サロン店販調査2025」と、明記していただきますようお願い申し上げます。

調査概要	3
------	---

本調査結果	4
-------	---

調査概要

調査目的	➤ 美容サロンにおけるサービス・顧客接点のひとつである「店販」について、その実態と可能性を把握する。								
調査手法	➤ インターネット調査（株式会社マーケティングアプリケーションズのアンケートパネル「MAapps Panel」を利用）								
調査エリア	➤ 全国								
回収数	●スクリーニング調査（SC調査） 全国の15～69歳								
		15～19歳	20代	30代	40代	50代	60代	合計	
	女性	150	300	300	300	300	300	1,650	
	男性	150	300	300	300	300	300	1,650	
	合計	300	600	600	600	600	600	3,300	(人)
	●本調査 美容サロン1年以内利用者 ※性・年代別の割付なし								
		美容室	理容室	ネイルサロン	エステサロン	リラクゼーションサロン	アイビューティーサロン	いずれかの美容サロン・計	
	女性	1,299	105	124	167	186	157	1,331	
	男性	737	776	52	106	177	52	1,182	
	合計	2,036	881	176	273	363	209	2,513	(人)
実査期間	2025年2月6日（木）～2025年2月14日（金）								
調査実施機関	➤ 株式会社アンド・ディ								

※本資料で表記している美容サロンの調査時表記は以下の通りです。

美容室：[調査時表記：「美容室／美容院／ヘアサロン」]、理容室：[調査時表記：「理容室／理容院／バーバー」]、ネイルサロン：[調査時表記：「ネイルサロン」]

エステサロン：[調査時表記：「エステサロン：フェイシャル」「エステサロン：ボディ／痩身」「エステサロン：脱毛（医療脱毛は除く）」]

リラクゼーションサロン：[調査時表記：「リラクゼーションサロン：服を着たまま受ける施術（整体、もみほぐし、足つぼ（リフレ）など）」「リラクゼーションサロン：服を脱いで受ける施術（アロマトリートメント、リンパドレナージュなど）」]

アイビューティーサロン：[調査時表記：アイビューティーサロン：まつげ・眉毛に対する施術]

※図表内の%の値は小数点以下第2位を四捨五入しているため、差分や合計値において、単純計算した数値と合致しない場合があります。

（四捨五入後0.0と表示される0以外の値は小数点以下第3位を四捨五入している）

本調査結果

※本調査の対象者：美容サロン1年以内利用者（15～69歳の男女2,513人）

本調査対象者における、「各サロン1年以内利用者の人数」と「店販購入別の人数」は以下の通り

		美容室	理容室	ネイルサロン	エステサロン	リラクゼーション サロン	アイビューティー サロン	いずれかの 美容サロン・計※
各サロン1年以内利用者		2,036	881	176	273	363	209	2,513
店 販 購 入 別 ※	1年以内店販購入者	376	101	66	88	76	67	440
	店販購入中止者	334	64	32	54	46	27	425
	店販購入未経験者 (興味あり)	352	107	40	56	87	53	510
	店販購入未経験者 (興味なし)	974	609	38	75	154	62	1,519

(人)

※いずれかの美容サロン・計:いずれかの美容サロンでの「1年以内利用者」「店販購入別」の人数を算出

※店販購入別

- ・1年以内店販購入者:1年以内に利用した美容サロンについて、「ここ1年間で(店販を)購入した」と回答した人
- ・店販購入中止者:1年以内に利用した美容サロンについて、「ここ1年間の(店販の)購入はないが、過去に購入したことがある」と回答した人
- ・店販購入未経験者(興味あり):1年以内に利用した美容サロンについて、「(店販を)購入したことはないが、興味がある」と回答した人
- ・店販購入未経験者(興味なし):1年以内に利用した美容サロンについて、「(店販を)購入したことはないし、興味もない」と回答した人

A 店販購入決定タイミング

■店販購入決定タイミング（各サロン1年以内店販購入者／複数回答）

Q.以下の美容関連サロンで、店販商品の購入を決めたタイミングについて、あてはまるものすべてお答えください。

購入決定タイミングは
「来店前」が多い

とくに

「検索予約サイトで商品情報を見て」
購入を決めた割合が高め

ネイルサロンでは「施術中」
エステサロンは「カウンセリング中」
にスタッフと話をし購入決定する人が多い

		来店前		カウンセリング中		施術中			その他			来店前・計	カウンセリング中・計	施術中・計
		ようサロン とん 思来 って 店前 い（ た以 ）前 から 購 入 し	テ（ イ ） ホ ン 来 店 前 で パ 、 検 索 予 約 サ イ ト を 見 て	か ら ウ ン セ リ ン グ 中 に い て 、 ス タ フ	と カ ウ ン セ リ ン グ 中 に い て 、 ス タ フ	明 施 を 術 中 に い て 、 ス タ フ か ら 商 品 説	の 施 話 術 を 中 に い て 、 ス タ フ と 悩 み な ど	ン 施 ス 術 中 に い て 、 ス タ フ が 商 品 を 試 し て （ ） サ ロ	タ 店 内 に 陳 列 さ れ た 商 品 や ポ ス	会 計 時	そ の 他			
美容室	(n= 376)	35.4	23.7	23.1	16.8	26.6	15.4	21.0	11.2	9.0	0.3	51.3	34.8	42.8
理容室	(n= 101)	32.7	34.7	21.8	19.8	25.7	16.8	18.8	15.8	9.9	—	53.5	34.7	36.6
ネイルサロン	(n= 66)	16.7	27.3	25.8	27.3	27.3	34.8	27.3	13.6	4.5	—	36.4	42.4	59.1
エステサロン	(n= 88)	30.7	28.4	37.5	29.5	28.4	23.9	21.6	10.2	6.8	—	48.9	50.0	50.0
リラクゼーションサロン	(n= 76)	27.6	38.2	26.3	22.4	23.7	32.9	26.3	13.2	5.3	1.3	53.9	38.2	47.4
アイビューティーサロン	(n= 67)	26.9	37.3	22.4	23.9	22.4	14.9	16.4	9.0	6.0	—	56.7	37.3	44.8

※各サロンにおいて 1位 2～3位

A 店販購入理由

■店販購入理由（各サロン1年以内店販購入者／複数回答）

Q.以下の美容関連サロンで、店販商品を購入した理由について、あてはまるものをすべてお答えください。※同じ商品を複数回購入している場合には、その商品を初めて購入した時の理由

美容室・理容室・リラクゼーションサロンでは
「スタッフが自分に合った商品を選んでくれた」
がトップ

ネイルサロン・エステサロンでは「市販品よりも効果がありそう」
アイビューティーサロンは「サロンでしか購入できない」
がトップ

		効果・使用感					ロコミ			購入場所		その他				
		たサ 商ロ 品を の選 んタ でッ フレ が自 分合 っ	施 術中 の使 用感 が良 かつ たか ら	かこ ちよ うあ ど悩 み商 品を 探し てい る	果サ がロ ンの その 商品 は市 販品 より も効	質サ がロ ンの その 商品 は市 販品 より も品	な簡 単に 使え そう だか ら、 時短 に	判家 が族 良・ 友か った ・知 人の ロコ ミや 評	コ S ミ N ・ S 評や 判イ がタ 良カ っネ ッタ ット から での ロ	サ ロ ンで しか 購入 でき ない から	探サ すロ ンで が購 入で きた ら市 販品 を	う品 だ・ 今使 った 店販 品を 試し て、 良か った か	らサ ン プル を試 して 、良 かつ たか	からお 得な キャン ペー ンをし ていた	な商品 をすめ られ て、断 りきれ	その他
美容室	(n= 376)	25.8	22.6	14.4	14.4	12.2	14.9	14.1	12.0	25.0	11.4	13.3	13.6	13.0	2.9	0.3
理容室	(n= 101)	22.8	15.8	18.8	18.8	15.8	20.8	17.8	14.9	18.8	11.9	17.8	14.9	13.9	7.9	1.0
ネイルサロン	(n= 66)	22.7	13.6	10.6	28.8	21.2	21.2	15.2	9.1	18.2	15.2	19.7	15.2	9.1	4.5	—
エステサロン	(n= 88)	18.2	18.2	19.3	26.1	17.0	11.4	12.5	15.9	21.6	17.0	14.8	13.6	18.2	8.0	—
リラクゼーションサロン	(n= 76)	27.6	19.7	19.7	18.4	18.4	14.5	18.4	22.4	18.4	15.8	19.7	19.7	17.1	7.9	1.3
アイビューティーサロン	(n= 67)	14.9	20.9	19.4	17.9	17.9	7.5	9.0	16.4	23.9	13.4	13.4	13.4	16.4	9.0	1.5

※各サロンにおいて

1位

2～3位

(%)

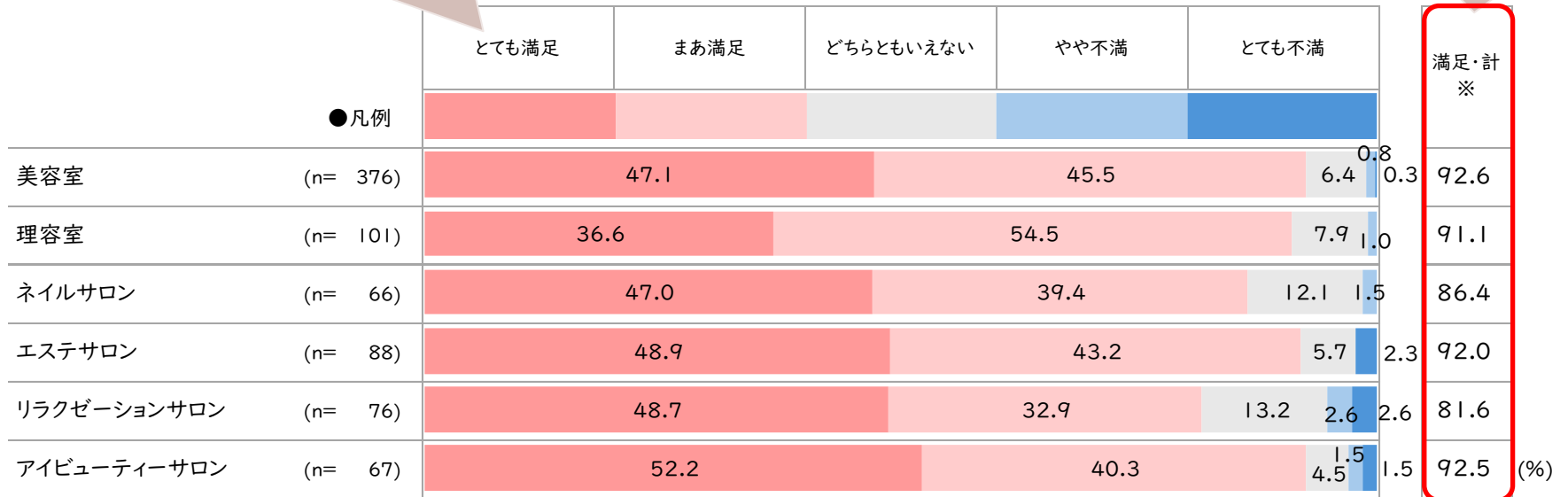
※各サロンにおいて 1位 2～3位

■店販満足度（各サロン1年以内店販購入者／単一回答）

Q.以下の美容関連サロンで購入した店販商品の、全体的な満足度を教えてください。

店販商品に「とても満足」している人は
理容室を除いて5割前後を占める

8~9割が
店販商品に満足している



※満足・計:「とても満足」+「まあ満足」

A 店販購入後の変化

■店販購入後の変化（各サロン1年以内店販購入者／複数回答）

Q.以下の美容関連サロンで店販商品を購入することで、意識に変化はありましたか。あてはまるものすべてお答えください。

美容室・理容室・ネイルサロンでは
「品質が良く、購入してよかった」が
トップ

全サロンで
「同じ商品を、このサロンで購入したい」が
3～4割で上位にあがる

		商品		スタッフ		購入意欲		その他		特になし
		う 施 術 後 の 効 果 が 長 持 ち し た と 思	と 品 質 が 良 く 、 購 入 し て よ か っ た	増 ス し タ た ツ と フ 思 う サ ロ ン へ の 信 頼 感 が	て ス く タ れ ツ て フ は 自 分 の こ と を 理 解 し	購 ま 入 た し 同 じ 商 品 を う 、 こ の サ ロ ン で	入 別 し の た 商 品 と も 思 う こ の サ ロ ン か ら 購	で ま 、 た 来 商 店 品 し を た す く な め い ら れ る の が 嫌	そ の 他	
美容室	(n= 376)	23.9	37.0	26.9	22.6	34.8	18.1	6.1	—	9.0
理容室	(n= 101)	26.7	34.7	27.7	26.7	34.7	20.8	6.9	—	5.9
ネイルサロン	(n= 66)	21.2	36.4	22.7	24.2	36.4	28.8	9.1	—	—
エステサロン	(n= 88)	30.7	27.3	17.0	26.1	36.4	30.7	8.0	—	2.3
リラクゼーションサロン	(n= 76)	27.6	36.8	30.3	28.9	40.8	25.0	11.8	—	5.3
アイビューティーサロン	(n= 67)	26.9	17.9	20.9	19.4	35.8	25.4	9.0	—	1.5

(%)

※各サロンにおいて 1位 2～3位



店販購入サロンの評価

■店販購入サロンの評価（各サロン1年以内店販購入者／複数回答）

Q.あなたが店販商品を購入した以下の美容関連サロンについてどのように感じていますか。あてはまるものをすべてお答えください。 ※一番最近、店販商品を購入したサロンについてお答えください

美容室・リラクゼーションサロンでは
「スタッフの技術力が優れている」

理容室では
「施術や仕上がりに満足」

エステサロンでは
「自分の悩みや体質を理解している」

など、店販購入サロンについて、
スタッフの質の高さを評価している

店販購入サロンに対して
「スタッフと話しやすい」
と感じる人が比較的多い

		信頼 する ス タ ッ フ ・ サ ロ ン を 信 頼 し て い る	施術・仕上がりに満足している				接客・雰囲気		その他				特 に な し
			ス タ ッ フ の 技 術 力 が 優 れ て い る	（ ス タ ッ フ の 質 ・ 髪 質 ） は 自 分 の 理 解 し て い る	ス タ ッ フ の 技 術 力 が 優 れ て い る	カ ウ ン セ リ ン グ の 質 が 高 い	ス タ ッ フ と 話 し や す い	サ ロ ン の 雰 囲 気 が 良 い ・ 居 心 地	周 圍 か ら の ロ コ ミ ・ 評 判 が 良 い	ア フ タ ー ケ ア を し て く れ る ・ 相 談 に 対 応 し て く れ る	環 境 や 社 会 貢 献 へ の 意 識 が 高 い	そ の 他	
美容室	(n= 376)	32.4	36.2	23.9	27.9	15.7	34.8	29.3	20.7	20.2	9.0	—	6.4
理容室	(n= 101)	24.8	22.8	23.8	31.7	19.8	31.7	25.7	27.7	23.8	11.9	—	2.0
ネイルサロン	(n= 66)	22.7	21.2	19.7	22.7	27.3	24.2	15.2	12.1	24.2	16.7	—	4.5
エステサロン	(n= 88)	21.6	28.4	35.2	26.1	21.6	27.3	21.6	17.0	21.6	22.7	—	3.4
リラクゼーションサロン	(n= 76)	23.7	28.9	25.0	23.7	23.7	22.4	23.7	26.3	22.4	22.4	—	5.3
アイビューティーサロン	(n= 67)	19.4	19.4	17.9	20.9	13.4	22.4	13.4	13.4	26.9	13.4	—	4.5

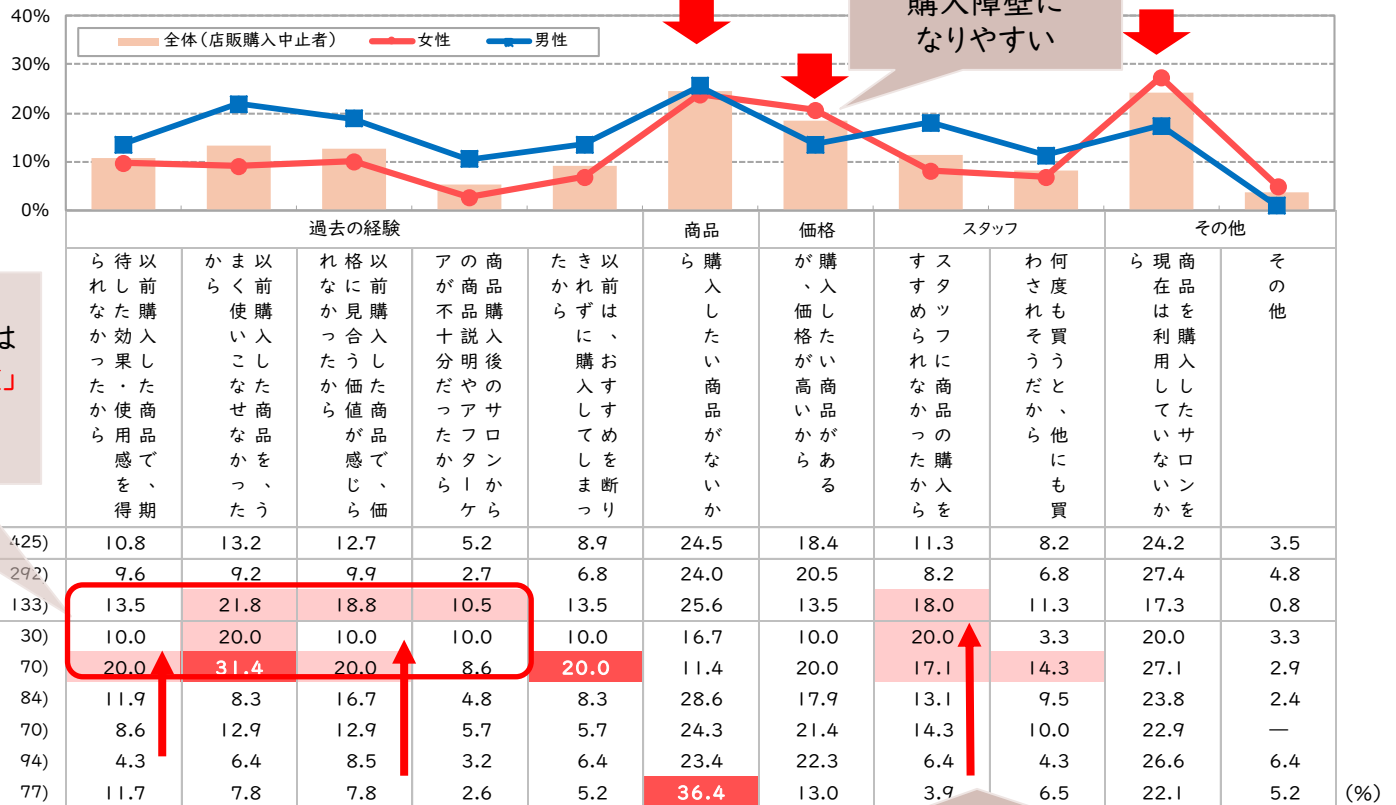
※各サロンにおいて 1位 2～3位

A 店販購入中止理由

店販を購入しなくなった理由では、
 「購入したい商品がない」
 「商品を購入したサロンを現在は利用していない」
 「価格が高い」
 が上位にあがる

■店販購入中止理由（各サロン店販購入中止者／複数回答）

Q.1年以内に店販商品を購入していないが、過去に購入したことがある美容関連サロンについてお聞きます。
 ここ1年以内に、店販商品を購入していない理由について、あてはまるものをすべてお答えください。



男性や若年層（主に20代）は
 「過去の（ネガティブな）経験」
 が購入障壁になりやすい

女性は「価格」が
 購入障壁になりやすい

全体 (店販購入中止者)		(n= 425)	10.8	13.2	12.7	5.2	8.9	24.5	18.4	11.3	8.2	24.2	3.5
性別	女性	(n= 292)	9.6	9.2	9.9	2.7	6.8	24.0	20.5	8.2	6.8	27.4	4.8
	男性	(n= 133)	13.5	21.8	18.8	10.5	13.5	25.6	13.5	18.0	11.3	17.3	0.8
年代別	15-19歳	(n= 30)	10.0	20.0	10.0	10.0	10.0	16.7	10.0	20.0	3.3	20.0	3.3
	20代	(n= 70)	20.0	31.4	20.0	8.6	20.0	11.4	20.0	17.1	14.3	27.1	2.9
	30代	(n= 84)	11.9	8.3	16.7	4.8	8.3	28.6	17.9	13.1	9.5	23.8	2.4
	40代	(n= 70)	8.6	12.9	12.9	5.7	5.7	24.3	21.4	14.3	10.0	22.9	—
	50代	(n= 94)	4.3	6.4	8.5	3.2	6.4	23.4	22.3	6.4	4.3	26.6	6.4
	60代	(n= 77)	11.7	7.8	7.8	2.6	5.2	36.4	13.0	3.9	6.5	22.1	5.2

※n≧30の場合、「全体」から +10pt +5pt

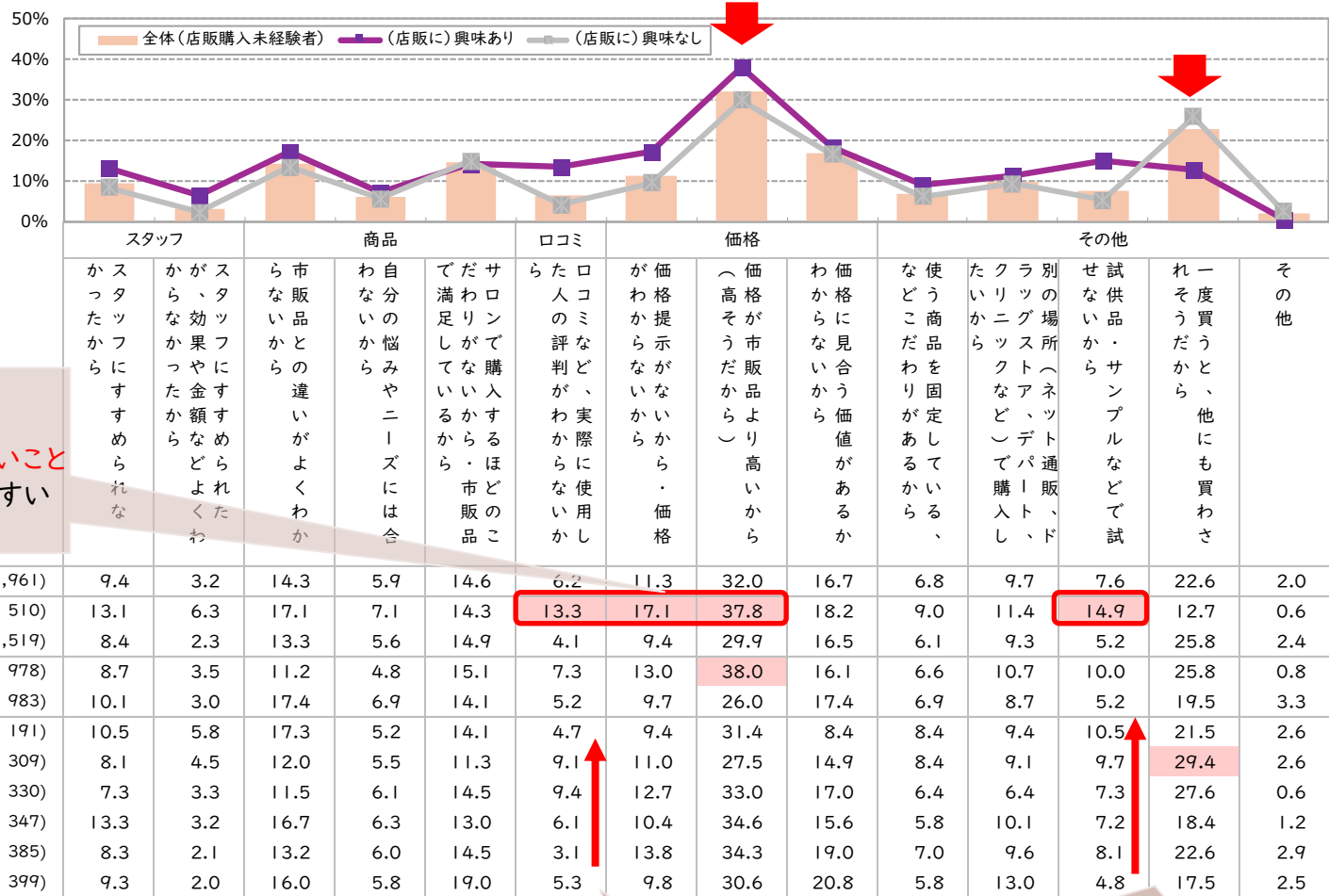
若い年代ほど
 「スタッフに商品の購入をすすめられなかった」
 が購入をしていない理由になりやすい

A 店販購入しない理由

店販を購入しない理由では、
「価格が高い」
「一度買うと、他にも買われそう」
が上位にあがる

■店販購入しない理由（各サロン店販購入未経験者／複数回答）

Q.店販商品を購入したことがない美容関連サロンについてお聞きます。今まで購入したことがない理由について、あてはまるものをすべてお答えください。



※n≥30の場合、「全体」から +10pt +5pt

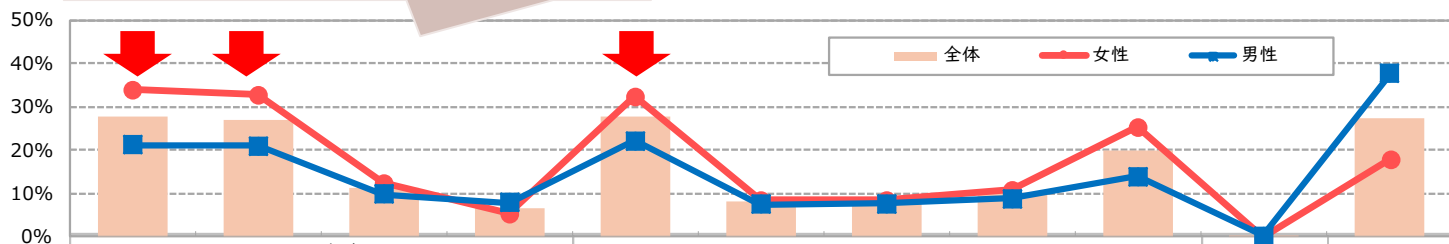
若い年代では
「口コミなどの評判がわからない」「試供品・サンプルなどで試せない」
が購入しない理由になりやすい

A ホームケアに対するニーズ

■ホームケアに対するニーズ(全体/複数回答)

Q.自宅での「美容ケア方法、美容ケア商品」についてどのように感じていますか。あてはまるものをすべてお答えください。

ホームケアに対するニーズでは、
「自分に合ったケア方法を知りたい」
「自分に合った商品を知りたい」
「なるべく短時間でケアをしたい」
が上位にあがる



10代では
「自分に合ったケア方法を知りたい」
が4割を占める

全体		(n=2,513)	27.8	27.1	11.2	6.5	27.6	8.0	8.0	9.9	20.0	0.04	27.2
性別	女性	(n=1,331)	33.8	32.6	12.5	5.4	32.5	8.6	8.4	11.0	25.5	—	18.0
	男性	(n=1,182)	21.1	20.9	9.7	7.8	22.1	7.4	7.6	8.8	13.8	0.1	37.6
年代別	15-19歳	(n= 222)	41.4	30.6	14.9	3.2	30.2	8.6	5.4	11.7	18.5	—	19.4
	20代	(n= 425)	27.1	24.5	16.2	11.3	25.9	12.5	13.9	10.6	19.5	—	23.8
	30代	(n= 455)	31.0	28.6	14.3	9.9	32.3	13.0	10.8	13.4	23.1	—	21.5
	40代	(n= 439)	27.6	30.8	11.4	7.1	29.2	6.6	5.9	6.8	19.1	—	24.8
	50代	(n= 479)	24.2	25.3	6.5	3.8	25.1	5.0	6.3	9.4	19.0	0.2	33.2
	60代	(n= 493)	23.1	24.9	6.7	3.0	24.5	3.7	5.3	8.7	19.9	—	35.3

(%)

※n≧30の場合、「全体」から +10pt +5pt

20~30代では
「プロに相談したい」「プロがおすすめする商品を使いたい」
「サロン取扱商品で、市販品では得られない効果を得たい」
などが他年代よりも高い