

## 美容センサス 2024 年上期<<ネイルサロン編>>

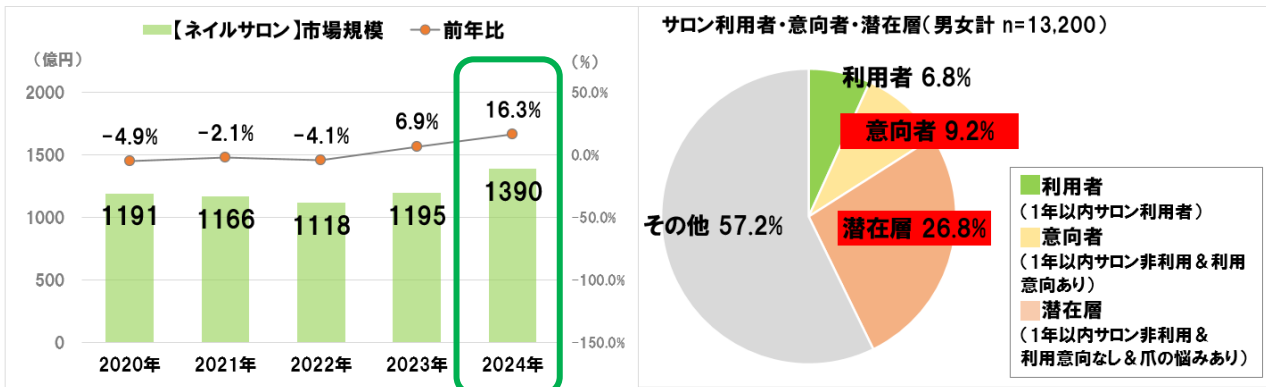
# ネイルサロンの市場規模は 1390 億円で、ここ 5 年で最高額 「意向者」「潜在層」の取り込みで、マーケットは約 6 倍となる可能性！

株式会社リクルート（本社：東京都千代田区 代表取締役社長：北村 吉弘）の美容に関する調査研究機関『ホットペッパービューティーアカデミー』（<https://hba.beauty.hotpepper.jp/>）は、全国の人口 20 万人以上の都市居住者のうち、15～69 歳の男女 1 万 3,200 人を対象に、過去 1 年間におけるネイルサロンの利用に関する実態調査を実施しましたので、その結果をご報告いたします。

### ■市場規模推計\*（消費者ベース）、サロン利用者・意向者・潜在層マーケット

美容センサスから推計した市場規模は、1390 億円（前年比 16.3%増）で 2 年連続で拡大。

1 年以内サロン利用者は 6.8%だが、意向者（9.2%）と潜在層（爪の悩みがある人）（26.8%）を合計すると 42.8%となり、マーケットは約 6 倍に広がる可能性がある。

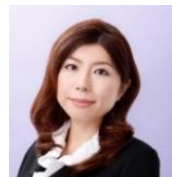


\*サロン利用率、1 回あたり利用金額、年間利用回数と人口推計（総務省統計局）からの推計（P5 参照）

### 研究員からのコメント

#### 男性のネイルサロン利用が進みマーケットが拡大。今後は「意向者」「潜在層」の取り込みが成長のカギ！

- 男性の美容意識の向上に伴い、ネイルサロン利用も増えています。若年層は韓流アイドルブームの影響も受け、ネイルデザインを楽しむ男性も。一方、ビジネスパーソンは身だしなみとしてサロンで「ケア」を利用。コロナ禍の規制がほぼなくなり、ビジネスシーンにおいて対面で名刺を渡す際など、手元に目が行く機会が増えているからかもしれません。
- また、男女とも「興味があるけれど行っていない」という意向者や、「ネイルサロンに行くつもりはないが爪に悩みがある」という潜在層の存在にも注目です。現在のネイルサロンの利用者は男女合わせて 6.8%と決して高くありませんが、意向者や潜在層を取り込むことで、現状の約 6 倍ものマーケットに広がる可能性があります。
- ネイルサロンは外から見えづらい店舗も多く、「入りづらい」と思う人や「そもそもどんなメニューがあるのか分からない」と思って来店をためらう人も多いのではないのでしょうか。ネット上で店内の写真や施術の様子を発信するなど、サロンを疑似体験していただけるような丁寧な PR が大切でしょう。



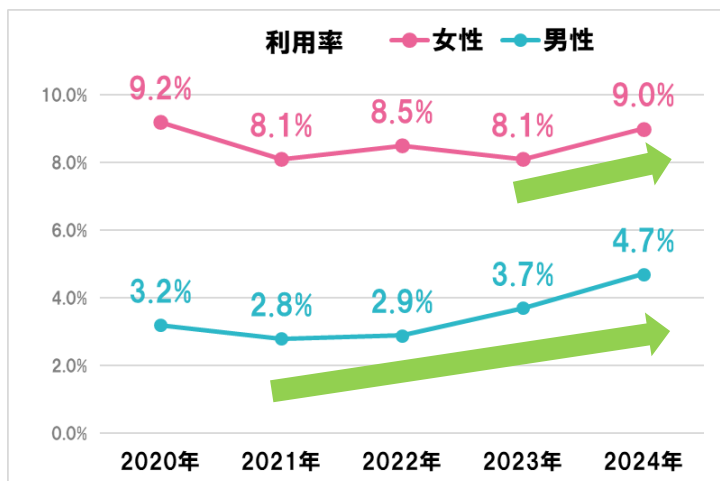
（『ホットペッパービューティーアカデミー』研究員 田中 公子）

## ■1年以内のサロン利用率

女性の利用率は前年から増加。男性の利用率は3年連続増加。

Q. あなたは以下の美容関連サロンを、どの程度の頻度で利用していますか。（「過去1年間に1回以上利用」の割合）（いずれの年も男女各 n=6,600/各単一回答）

【ネイルサロン】1年以内の利用率



## ■1回あたり利用金額

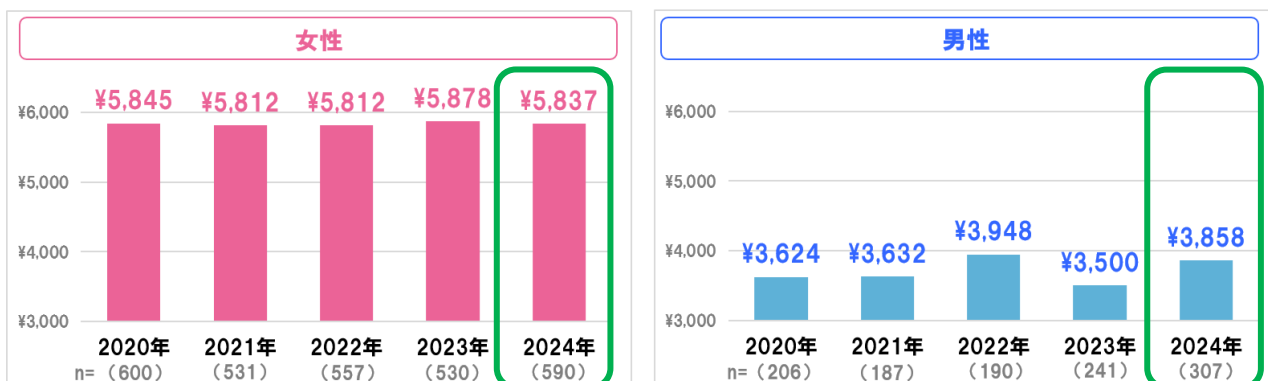
女性の利用金額はここ5年ではほぼ横ばい。年代別に見ると、40代・50代の利用金額が前年から大きく上昇。

男性の利用金額は前年から上昇。年代別に見ると、15～19歳・20代・30代・40代の利用金額が前年から大きく上昇。

Q. サロンを利用の際、1回あたりどのくらいの費用をかけていますか。

（ネイルサロン利用者/実数回答）

【ネイルサロン】1回あたり利用金額の平均



【ネイルサロン】1回あたり利用金額の平均（年代別）

| 女性     | n数  | 2024年<br>(円) | 増減率<br>(%) | 男性     | n数  | 2024年<br>(円) | 増減率<br>(%) |
|--------|-----|--------------|------------|--------|-----|--------------|------------|
| 15~19歳 | 36  | 6,360        | -15.2%     | 15~19歳 | 28  | 3,479        | 11.2%      |
| 20代    | 203 | 5,678        | -6.0%      | 20代    | 100 | 4,001        | 14.6%      |
| 30代    | 145 | 5,703        | -1.9%      | 30代    | 81  | 4,178        | 16.2%      |
| 40代    | 110 | 6,216        | 9.3%       | 40代    | 74  | 3,588        | 9.4%       |
| 50代    | 54  | 5,800        | 13.5%      | 50代    | 19  | 2,750        | -47.6%     |
| 60代    | 42  | 5,713        | 3.1%       | 60代    | 5   | 6,000        | 70.2%      |

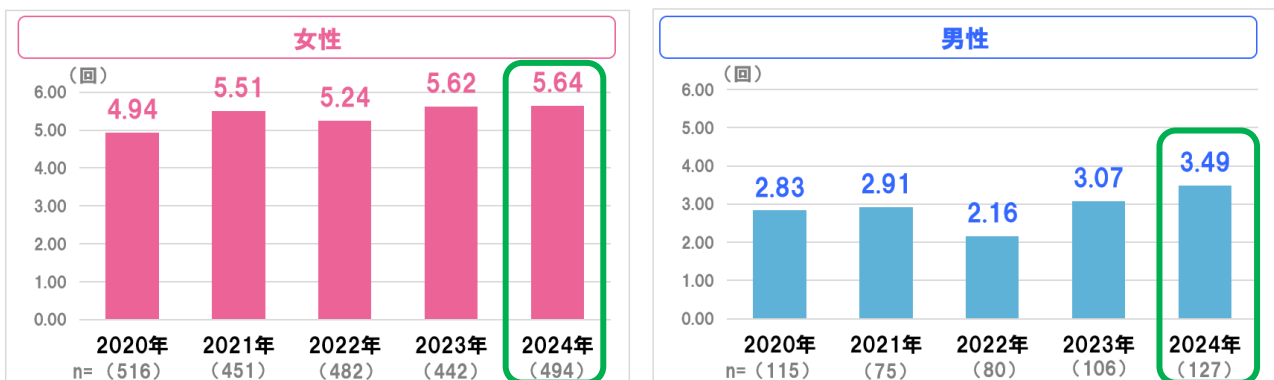
※人口統計比率に合わせた集計（ウェイトバック集計、以下WB）前 n=30 以下の年代は、斜体グレー表示にしている。前年のみ WB 前 n=30 以下の場合「増減率」のみ斜体グレー表示

■年間利用回数

年間利用回数は男女ともここ5年で最も多い。

Q. あなたは過去1年間に、サロンをどの程度利用しましたか。（ネイルサロン利用者／実数回答）

【ネイルサロン】年間利用回数の平均

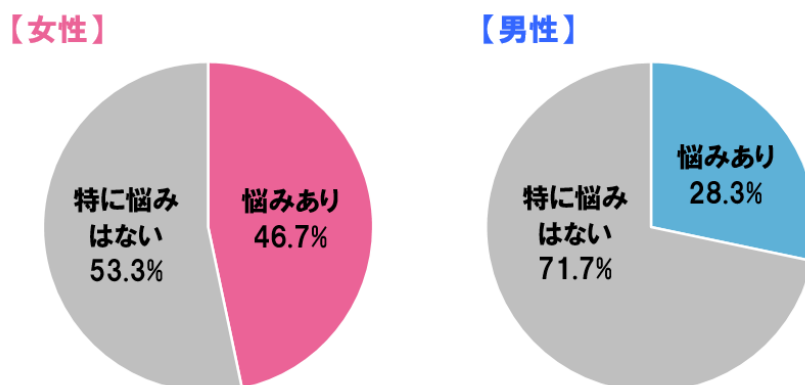


■爪・指先の悩み

手足の爪・指先のケアで悩みがある人は、女性は46.7%、男性は28.3%。

Q. 手足の爪・指先のケアで悩んでいることはありますか。（男女各 n=6,600／複数回答※）

【ネイルサロン】手足の爪・指先のケアに関する悩み

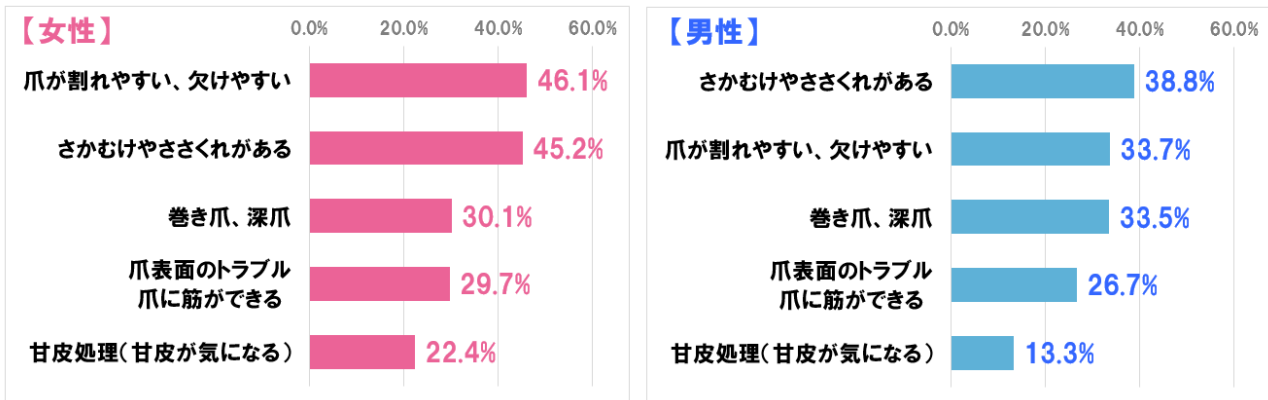


※本設問は複数回答で聴取し、「特に悩みはない」以外の選択肢を選んだ人を「悩みあり」として集計

Q. あなたが感じている具体的な悩みについてお聞きします。

(爪・指先に悩みがある人／女性 n=3,083、男性 n=1,866／複数回答)

【ネイルサロン】爪・指先の具体的な悩み



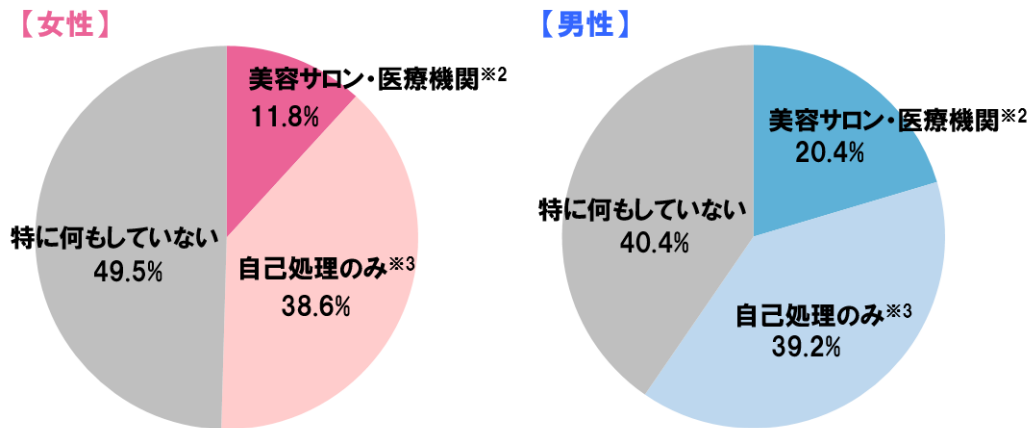
■爪・指先の悩みの対処方法

爪・指先に悩みを持つ男女のうち、女性は 49.5%、男性は 40.4%が「特に何もしていない」と回答しており、最も割合が高い。「美容サロン・医療機関」は女性が 11.8%、男性が 20.4%。

Q. 手足の爪・指先のケアのお悩みに対し、どのように対処していますか。

(爪・指先に悩みがある人／女性 n=3,083、男性 n=1,866／複数回答※1)

【ネイルサロン】爪・指先の悩みの対処方法



※1 本設問は複数回答で聴取したものを、以下のようにカテゴライズして集計

※2 美容サロン・医療機関…「美容サロンに通う」「医療機関に通う」のいずれか、または両方を選んだ人

※3 自己処理のみ…「自己処理で対処する」のみを選んだ人

## ■調査概要

調査名：「美容センサス 2024 年上期《ネイルサロン編》」

調査手法：インターネットリサーチ

調査期間：2024 年 2 月 1 日（木）～2 月 12 日（月）

調査対象：全国、人口 20 万人以上の都市に居住する 15～69 歳の男女各 6,600 人

※図表内の%の値は小数第 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。

※実数回答設問では、想定範囲から外れた値を「外れ値」として除外して集計しているため、記載している n 数と算出に用いた基数が異なる場合があります。

### 【人口統計比率に合わせた集計（ウェイトバック集計）】について

今回より人口統計比率に合わせた集計（ウェイトバック集計）に変更しています。（2020 年～2023 年のデータも再集計）

詳細は「美容センサス 2024 年上期《ネイルサロン編》報告書」をご参照ください。

### P1【市場規模推計 算出の方法】

男女各年代の市場規模推計の合算値（15～69 歳・男女合計）

市場規模推計（円）

=人口（人）<sup>※1</sup>×1 年以内のサロン利用率（%）<sup>※2</sup>×1 回あたり利用金額平均（円）<sup>※3</sup>×年間利用回数平均（回）<sup>※4</sup>

※1 人口データは人口推計（総務省統計局）を使用。年齢（5 歳階級）、男女別人口—総人口（各年 10 月 1 日時点）。調査年の前年 10 月 1 日時点の人口を使用。

※2※3※4 ホットペッパービューティーアカデミー「美容センサス 2024 年上期《ネイルサロン編》資料編」より使用。

## ■『ホットペッパービューティーアカデミー』とは

美容に関する調査研究機関。「美容の未来のために、学びと調査・研究を」をビジョンに 2014 年に開校しました。美容サロンのマネジメントやマーケティングを学ぶ「経営セミナー」、美容センサスなどの「調査研究」、訪問美容・女性活躍・SDGs などの情報提供・イベント開催などをはじめとした「サステナビリティ活動」を柱に、全て無料で美容業界へ情報発信しています。これらの活動により、美容業界の成長に寄与する場の提供を目指しています。

### リクルートグループについて

1960年の創業以来、リクルートグループは、就職・結婚・進学・住宅・自動車・旅行・飲食・美容などの領域において、一人ひとりのライフスタイルに応じたより最適な選択肢を提供してきました。現在、HRテクノロジー、マッチング&ソリューション、人材派遣の3事業を軸に、60を超える国・地域で事業を展開しています。リクルートグループは、新しい価値の創造を通じ、社会からの期待に応え、一人ひとりが輝く豊かな世界の実現に向けて、より多くの『まだ、ここにはない、出会い。』を提供していきます。

詳しくはこちらをご覧ください。

リクルートグループ：<https://recruit-holdings.com/ja/> リクルート：<https://www.recruit.co.jp/>