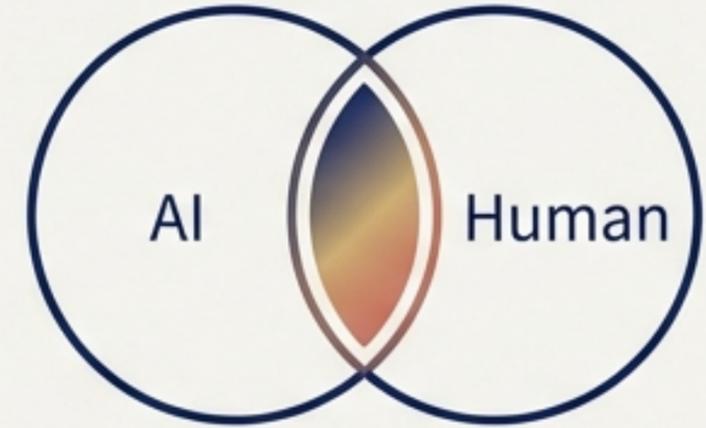
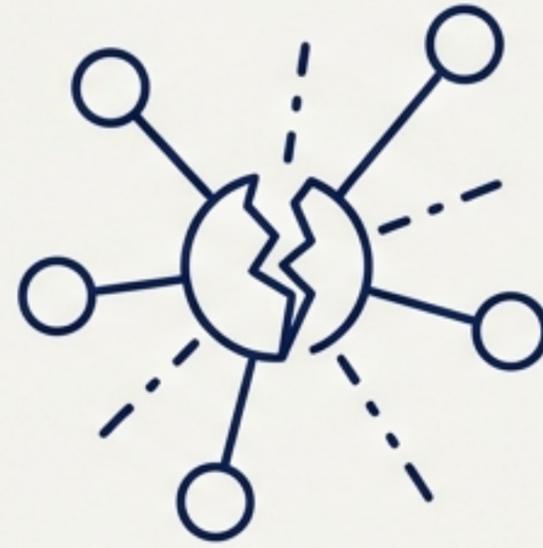


脱・属人化と体験価値の最大化 理美容業界の次世代戦略レポート 2025

AIと「個」の台頭が突きつける、構造変革への処方箋

エグゼクティブ・サマリー：労働集約型からの脱却と「科学」の導入



01. 市場の現実

国内市場は2.1兆円規模を維持しているが、店舗数は約27万軒と「オーバーストア（供給過剰）」が極限に達している。見かけの成長は単価上昇によるものであり、競争環境は劇的に悪化している。

02. 構造的危機

従来の「店舗 vs 店舗」の競争は終焉。「個（フリーランス）」の台頭とプラットフォームの支配により、中価格帯サロンは「死の谷」へ追いやられている。

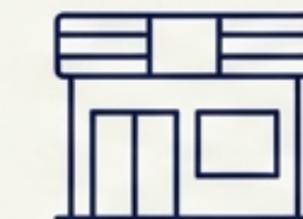
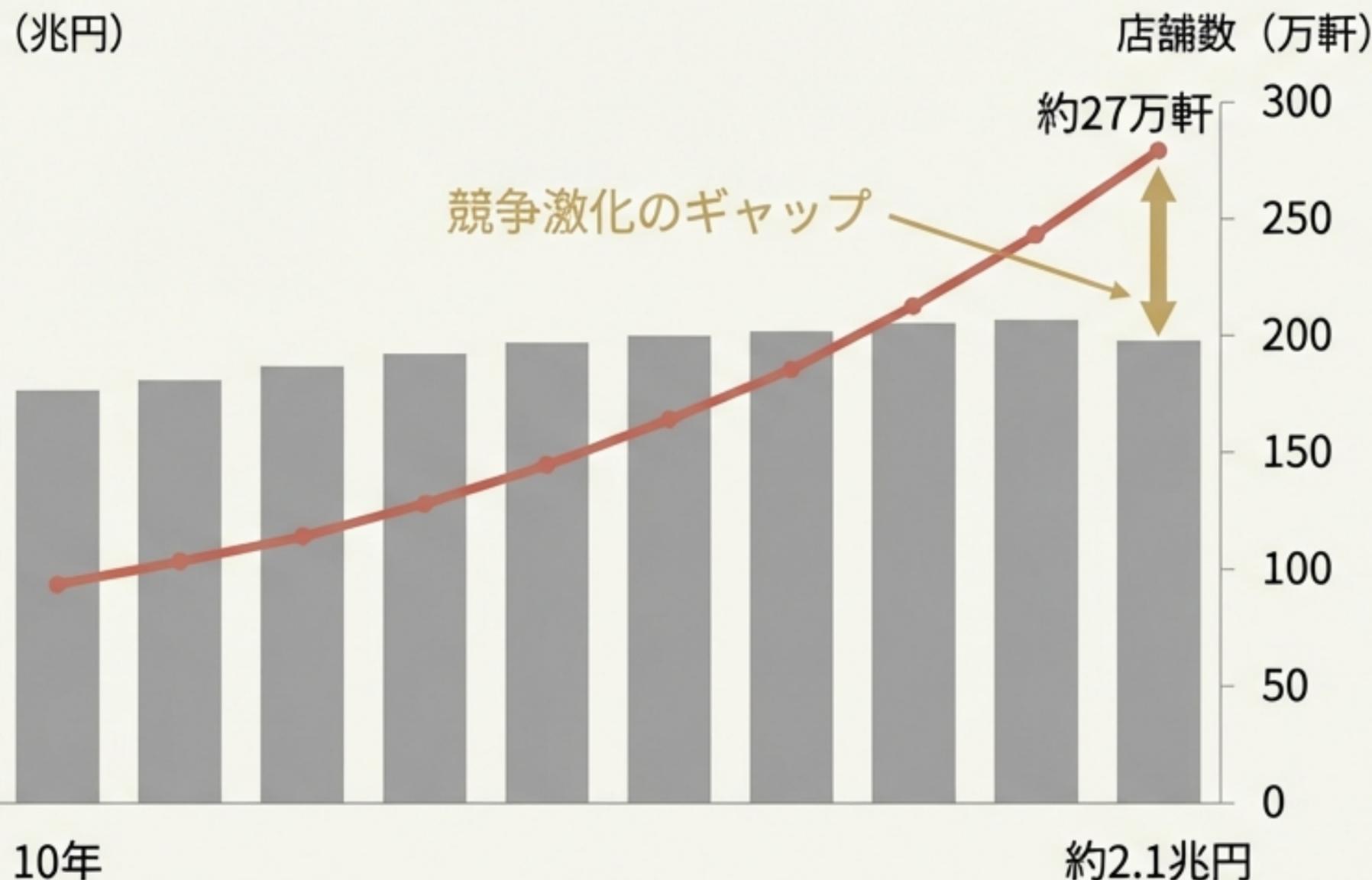
03. 勝利への道筋

勝敗の鍵は、技術の「属人化」からの脱却にある。AIによる「科学的カウンセリング」と、EC活用による「非労働集約型収益」を組み合わせたハイブリッドモデルへの転換が急務である。

市場の現在地：底堅い需要と、限界に達した店舗過剰（オーバーストア）

市場規模（兆円）

3.0
2.5
2.0
1.5
1.0
0.5
0.0



コンビニ
約5.6万軒



美容室 約27万軒
(コンビニの約4.8倍)

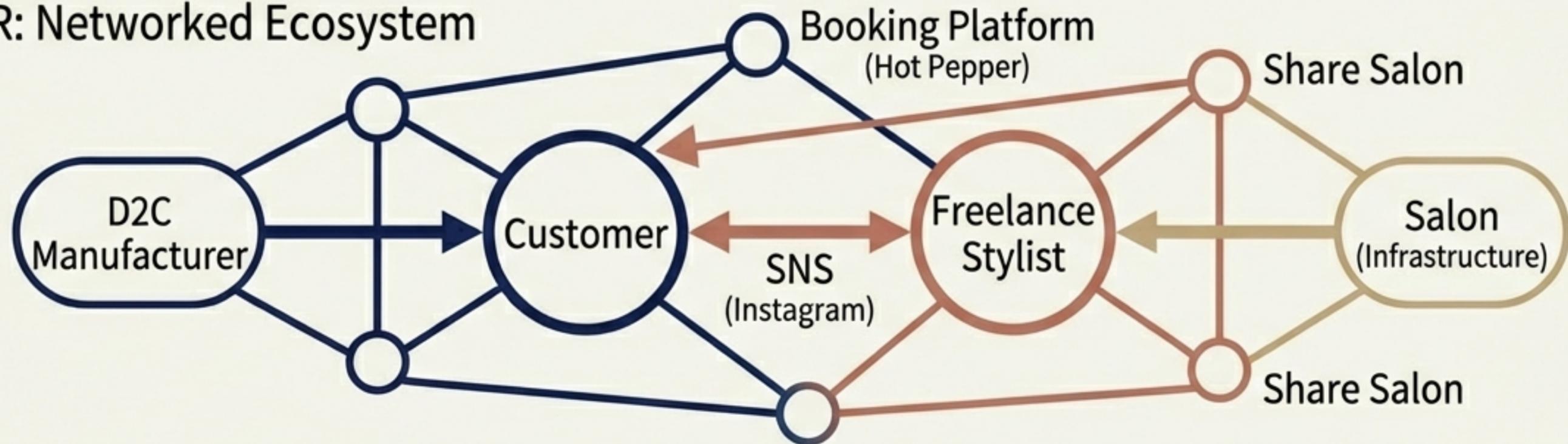
インサイト: 倒産件数は過去最多ペースで推移。人口減少下での店舗増は、客の奪い合いが限界点を越えたことを意味する。「待っていれば客が来る」時代は完全に終わった。

構造変化の正体：「店舗」から「個」と「プラットフォーム」へのパワーシフト

BEFORE: Linear Supply Chain

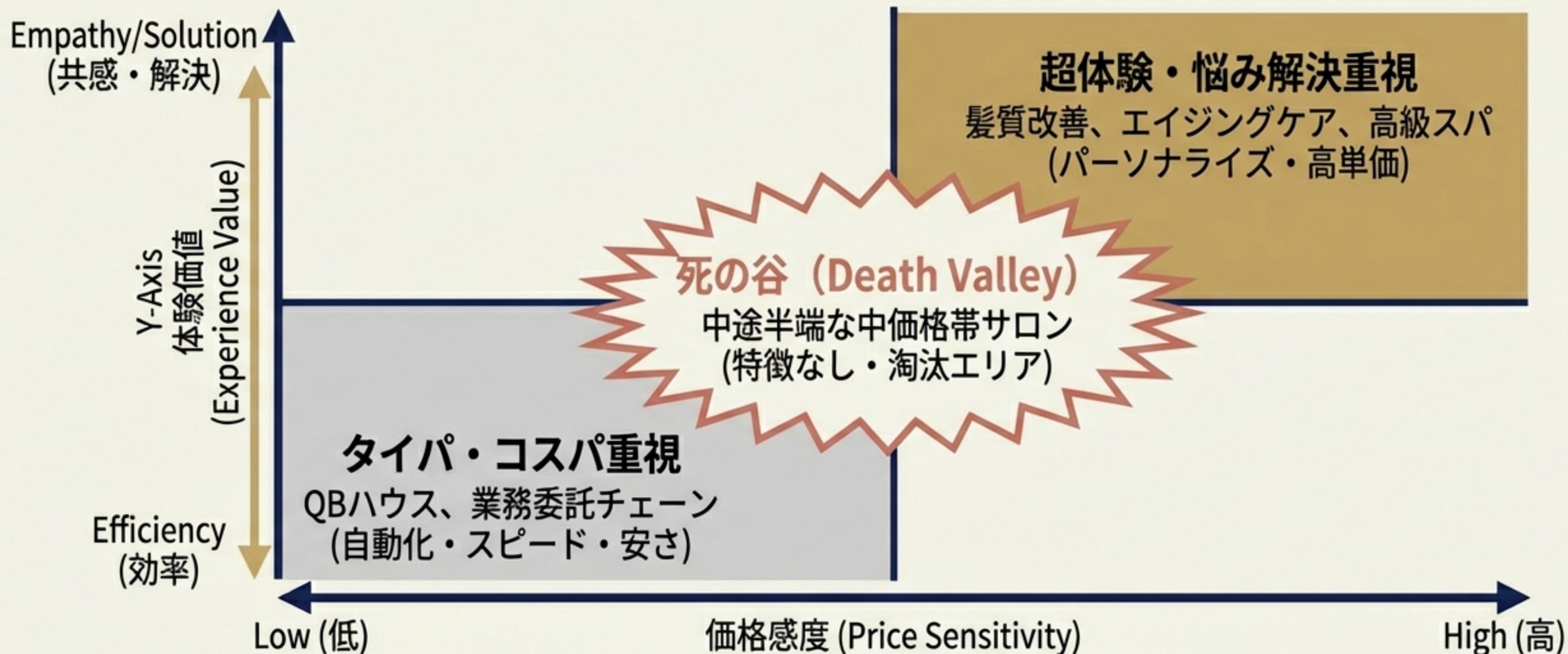


AFTER: Networked Ecosystem



インサイト：スタイリストのフリーランス化は不可逆的なトレンド。サロンは「人材を囲い込む場所」から、「選ばれるプラットフォーム（インフラ）」へと役割を変えなければ、人材流出により崩壊する。

顧客インサイトの変化：二極化する価値と「死の谷 (Death Valley)」



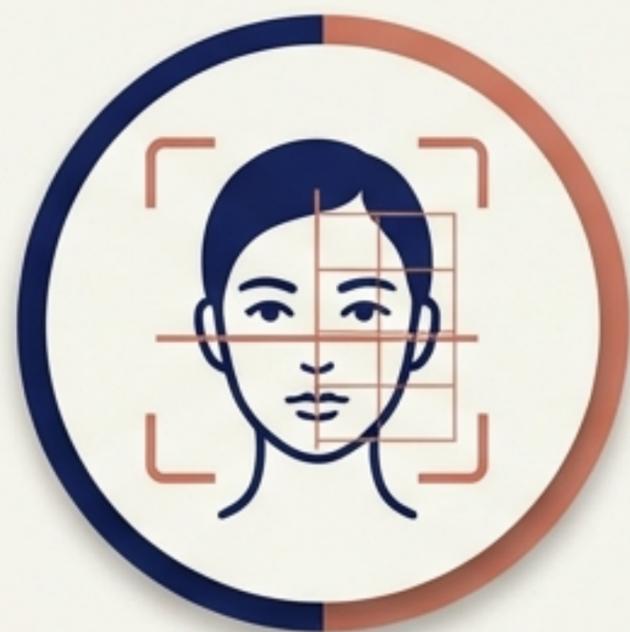
顧客は「安さ」か「圧倒的な解決」のどちらかしか求めない。
特徴のないサロンは、価格競争と集客コスト増の板挟みで淘汰される。

戦略的転換：Tech（科学）とTouch（感性）のハイブリッド・モデル



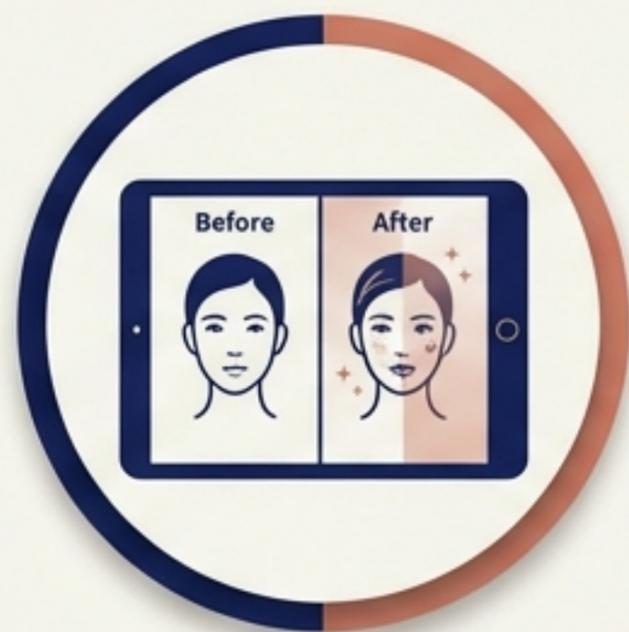
AIは職人を代替しない。AIが「論理（ロジック）」を担うことで、職人は「技術」に100%集中できる。これが次世代の高付加価値の源泉となる。

顧客体験（CX）の革新：AIカウンセリングによる「納得感」の醸成



Diagnosis
(診る)

AI顔診断・骨格診断・髪質診断。
客観的データで現状を可視化。



Simulation
(試す)

ARシミュレーション。
施術後の「未来の自分」を視覚的に共有。



Proposal
(提案する)

データに基づくロジカルな提案。
「なんとなく」を排除し、信頼を獲得。

導入効果 (Impact):

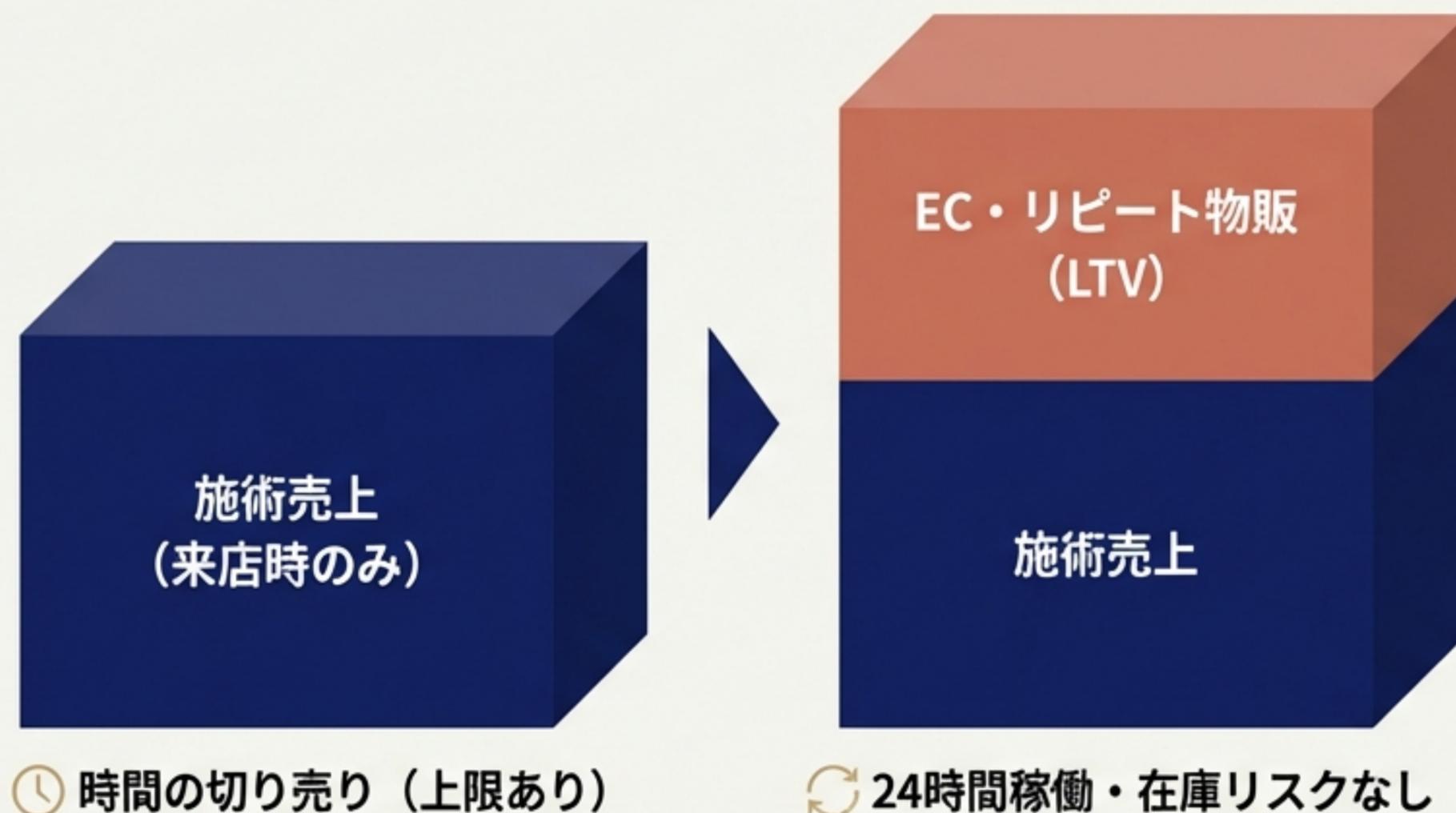
- 客単価UP
(事例：1.7倍)
- トリートメント・
店販購入率の向上
- 「イメージ違い」
による失客防止

オペレーションの革新：バックオフィスの完全自動化と「手」の解放

	Before (従来)	After (革新後)
予約対応 (Booking)	電話対応・手動入力 (中断される施術) 	AIチャットボット (24時間365日自動対応) 
在庫管理 (Inventory)	目視確認・勘による発注 (過剰在庫・欠品) 	AI需要予測・自動発注 (適正在庫の維持) 
シフト管理 (Staffing)	店長の経験と勘 	データに基づく需要予測シフト 

予約管理業務を最大90%削減。スタイリストを「電話番」や「雑務」から解放し、ハサミを持つ時間と顧客と向き合う時間を最大化する。

収益構造の多角化：店販DX（EC）による「労働集約」からの脱却



Case Study: milbon:iD活用モデル

- サロンは「処方箋（推奨商品）」を発行
- 顧客はメーカー直営ECで購入
- サロンに手数料が入る（在庫負担ゼロ）

「来店時しか売れない」から「生活のすべてが接点」へ。
在庫リスクゼロで、LTV（顧客生涯価値）を高めるBtoBtoCモデルの活用。

競合分析とポジショニング：巨人と戦わず、独自の山を登る

WINNING
ZONE

高付加価値・専門特化型サロン

1. 髪質改善
2. エイジングケア
3. メンズ特化

大手低価格チェーン
(QBハウス等)



規模と効率の勝負
→ 戦わない (Do Not Engage)



プラットフォーム
(Hot Pepper等)

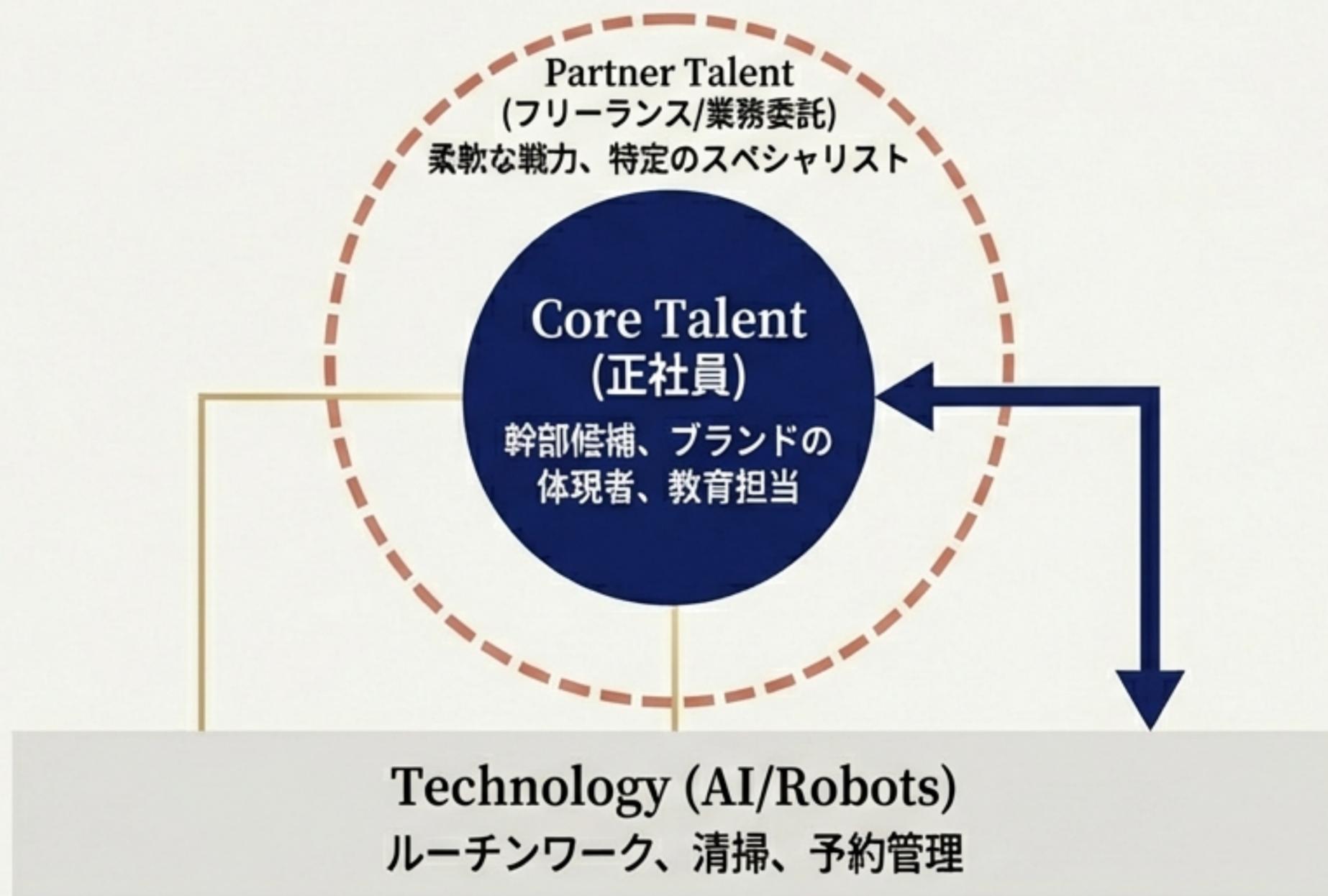
インフラとして利用するが
依存しない



「なんでもできる」は「何もできない」と同じ。

特定の深い悩み（エイジング等）に刺さるソリューションを提供し、価格競争を無効化する。

人材戦略：ハイブリッド型組織とAI教育による「早期戦力化」



Education
Innovation

- 「見て盗め」から「データで学ぶ」へ。
- 動画解析AIによるフォーム矯正で、スタイリストデビュー期間を3年から1年へ短縮。

未来予測 2030：業界を再定義する5つのメガトレンド



1. フリーランス 経済

組織に属さない
働き方が標準化



2. Beauty Tech

診断なしの施術
は「無責任」
とされる時代



3. Data Driven

勘と経験から、
LTVと予測に
基づく経営へ



4. Wellness Fusion

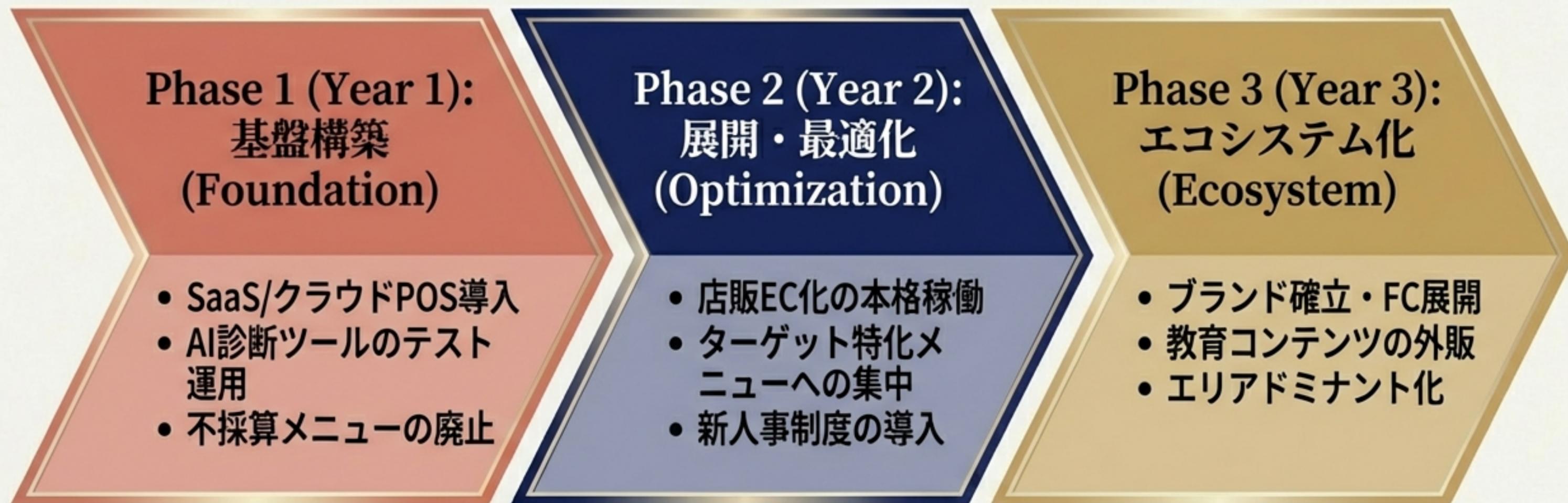
「医療×美容」。
美から健康・
メンタルへ
領域拡大



5. The Bifurcation

二極化の完遂。
中途半端なサロ
ンの完全淘汰

アクションプラン：3カ年ロードマップ



投資対効果と重要KPI：成功を測る指標

平均客単価

¥
> 15,000円↑

高付加価値シフト

90日以内リピート率

🕒 %
> 50%

エンゲージメント
証明

労働生産性

⚙️
Up↑

スタッフ一人当たり
売上の最大化

店販・EC比率

🛒 ☁️
> 20%

非労働収益の拡大

LTVとEC売上の向上により、キャッシュフロー経営を安定化させる。

結論：美容師という職業の再定義

AIは仕事を奪わない。
AIを活用できないサロンが、
活用するサロンに淘汰されるだけである。

データと感性を武器に、
単なる「髪を切る場所」から
「人生の質（QOL）を高めるパートナー」へ。

今こそ、「選ばれるブランド」への
進化を始めよう。

