

美容室の倒産、 3年連続で増加 過去最多へ 「美容師」不足に直面

利益確保に苦戦する美容室が増加
採用難でサービス維持に課題

「美容室」の倒産動向(2025年1-8月)



本件照会先

飯島 大介(調査担当)
帝国データバンク
東京支社情報統括部
03-5919-9343(直通)
情報統括部:tdb_jyoho@mail.tdb.co.jp

発表日

2025/09/04

当レポートの著作権は株式会社帝国データバンクに帰属します。
当レポートはプレスリリース用資料として作成しております。著作権法の範囲内でご利用いただき、私的利用を超えた複製および転載を固く禁じます。

SUMMARY

2025年1-8月に発生した美容室の倒産件数は157件で、年間で最多だった前年同期(139件)を上回った。引き続き、大手チェーン店や低価格カット専門店との競争激化に加え、コスト高、人手不足が要因となった。物価高による節約志向で利用客の来店頻度が減少したことに対して、値下げ競争も発生するなか、サービスメニュー別の価格設定やプレミアムサービスなど、値上げに見合う価値の提供が今後の重要なテーマになる。

株式会社帝国データバンクは、「美容室」の倒産発生状況について調査・分析を行った。

集計期間:2000年1月1日~2025年8月31日まで

集計対象:負債1000万円以上・法的整理による倒産

「美容室」の倒産、3 年連続で増加 過去最多へ

2025 年 1-8 月に発生した美容業(美容室)経営者の倒産(負債 1000 万円以上、法的整理)は 157 件発生した。年間で最多だった前年同期(139 件)を上回り、3 年連続で前年から増加するほか、通年でも 2 年連続で年間最多を更新する可能性がある。

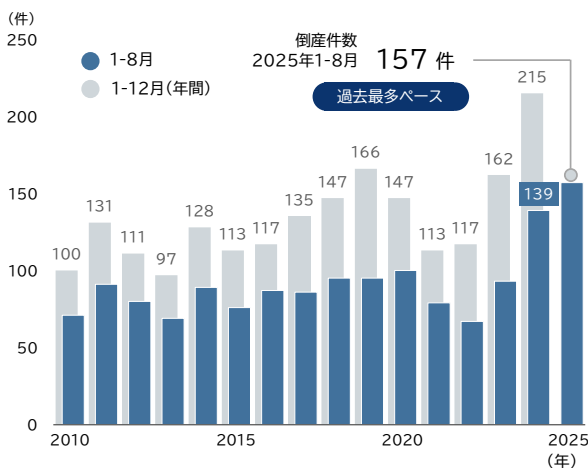
美容室業界では、これまで大手チェーン店の台頭や低価格のカット専門店、個人サロンなどの新規参入が相次ぎ同業者の競争が激化したほか、美容資材の値上げや水道光熱費、テナント料などの「コスト高」、スタイリストなどの「人手不足」といった経営課題に直面し、経営体力の乏しい事業者の倒産が目立った。しかし、近時は「美容師のフリーランス化」が進み、スキルや知名度のあるスタイリストの採用が難しくなっているうえ、低賃金と長時間労働の改善を求める既存スタッフの流出が加速し、従来通りのサービスが維持できなくなるケースも出始めている。実際に、2025 年に発生した美容室倒産のうち「人手不足」が直接的な要因となった倒産は 9 件発生し、8 カ月累計で前年通年(9 件)に並んだ。

美容室の 2024 年度(2024 年 4 月～25 年 3 月期)における業績をみると、コロナ禍を底に消費者の「身だしなみ」に対する支出は回復傾向となったほか、「口コミや SNS による集客効果が顕著」といった声も聞かれ、「増益」を確保した事業者もあった。他方、約 3 割は赤字経営となったほか、前年度から利益を減らした「減益」(26.0%)が 3 年連続で増加するなど、利益確保に苦戦する事業者が目立ち、美容室の業況は二極化が進んだ。また、今の物価高による節約志向の高まりが逆風となり、リピーター客でも来店頻度の減少が目立ち、新規出店が多い都市部では顧客獲得のために割引クーポンを発券するなど実質的な値下げ競争も発生したことも加わったことで、前年度に比べて売上高が伸び悩むケースが多かった。スタイリストやスタッフの給与水準引き上げや、染料など美容資材の仕入れ価格の高騰、美容サロン検索・予約サービスへの広告費など各種運営コストが増加し、サービス料金の値上げ難も重なって、体力のある大手チェーン店でも減益となるケースが目立った。

足元では、サービスメニュー別に段階的な価格の引き上げや、常連客向けの限定プログラムを設定するなど、失客を最小限に防ぐ「値上げ」戦略を進める動きが増えている。プレミアムサービスの提供など価格戦略の見直しや、顧客データに基づくマーケティングといったデジタル技術の活用など、値上げに見合う価値をどう提供できるかが、今後の美容室経営に求められる重要なテーマとなる。

「美容室」の倒産動向と背景

「美容室」の倒産件数 推移



「美容室」の損益動向

