

뷰티산업 주간 동향 보고

발행·작성: 뷰티산업연구소

조사 기간: 2026 년 8 월 31 일 ~ 9 월 6 일

대상 분야: 미용사·미용서비스산업, 미용교육·자격·직업훈련, 정책·법령·제도, 해외 미용 동향

① 주간 요약

이번 주 일본에서는 4~6 월 가계지출 중 미용 관련 지출 비중이 3.05%로 올라 같은 분기 기준 최근 10 년 중 가장 높은 수준을 기록했습니다. 또 고객과의 대화·사전 정보탐색·첫 방문 선택·후기 확인 방식이 성별과 연령에 따라 크게 달라진다는 조사 결과가 공개돼, 살롱의 고객응대와 상담을 세분화할 필요성이 제기됐습니다.

영국에서는 살롱 현장근무와 국가공인 Level 2 자격을 결합한 헤어도제 채용이 신규 게시됐고, 메이크업 종사자를 위한 프로 전용 할인·교육·이벤트 프로그램이 정리돼 전문직의 지속학습과 도구비용 관리가 함께 부각됐습니다. 미국에서는 살롱 운영기술 가이드와 고객·서비스 제 공자 매칭기술 제휴가 발표되며 예약·고객관리·마케팅 자동화가 빠르게 확대되고 있습니다.

② 핵심 뉴스

1. 일본 미용소비계수 3.05%, 4~6 월 기준 최근 10 년 최고 수준

리크루트 Hot Pepper Beauty Academy 는 총무성 가계조사를 바탕으로 2026 년 4~6 월 가계지출 중 미용 관련 지출 비중이 3.05%를 기록했다고 9 월 3 일 발표했습니다. 전년 동기 2.90%와 전분기 2.81%를 모두 웃돌았으며, 서비스와 미용용품 지출이 함께 증가했습니다.

분석 물가 부담이 이어지는 상황에서도 미용 관련 지출 비중이 높아졌다는 점은 미용서비스가 단순 절약 대상이 아니라 선택적으로 유지되는 소비영역을 보여줍니다. 가격조정 시에는 고객이 체감하는 서비스 가치와 차별화 요소를 함께 설계할 필요가 있습니다.

보도·발표일 2026 년 9 월 3 일

출처 Recruit·Hot Pepper Beauty Academy

원문 링크 <https://hba.beauty.hotpepper.jp/search/consumption/82188/>

2. 일본 살롱 이용조사, 고객 대화·선택·후기 기준은 연령별로 달라

Hot Pepper Beauty Academy 는 9 월 4 일 「미용 센서스 2026 년 상반기」를 바탕으로 살롱 이용자의 대화 선호, 인지경로, 첫 방문 선택요인, 후기 확인방식을 성별·연령별로 분석했습니다. 전체적으로는 조용히 지내고 싶은 고객이 더 많았지만, 15~19 세에서는 대화를 원하는 비율이 여성 54.1%, 남성 58.0%로 절반을 넘었습니다.

분석 고객응대를 평균값만으로 설계하면 세대별 요구를 놓칠 수 있습니다. 특히 초진상담에서 대화 선호도와 정보 필요수준을 확인하고, 연령별로 후기·추천·예약사이트 등 주요 의사결정 경로를 달리 활용할 필요가 있습니다.

보도·발표일 2026 년 9 월 4 일

출처 Recruit·Hot Pepper Beauty Academy

원문 링크 https://hba.beauty.hotpepper.jp/search/column/c_rsv/82244/

3. 영국 헤어도제, 살롱근무와 국가공인 Level 2 교육 통합

영국 정부 도제채용 플랫폼에는 9 월 3 일 Synergy Hair & Beauty 의 Hair Professional Apprenticeship 이 신규 게시됐습니다. 과정은 살롱에서 근무하며 Hairdressing Professional Level 2 자격을 준비하고, 고객응대·위생·샴푸·드라이·컷·컬러 등 실제 현장업무

를 학습하는 구조입니다.

분석 도제훈련은 기술교육과 실제 매장업무를 분리하지 않고 고객서비스, 위생, 기술, 운영을 함께 경험하게 한다는 점이 특징입니다. 국내 현장실습과 도제교육도 실제 직무흐름을 기준으로 교육과 평가를 통합할 필요가 있습니다.

보도·발표일 2026년 9월 3일

출처 GOV.UK Find an apprenticeship

원문 링크 <https://www.findapprenticeship.service.gov.uk/apprenticeship/VAC2000051189>

4. 영국, 메이크업 전문가 대상 프로 할인·교육 프로그램 확산

Professional Beauty는 9월 4일 메이크업 아티스트와 학생이 이용할 수 있는 주요 브랜드의 프로 프로그램을 정리했습니다. 다수 프로그램이 제품 할인뿐 아니라 신제품 조기접근, 전용 이벤트, 마스터클래스, 교육콘텐츠 등을 제공하며, 자격이나 경력증빙을 가입요건으로 두고 있습니다.

분석 전문가 전용 프로그램은 종사자의 도구·소모품 비용을 낮추면서 지속교육에 접근할 수 있게 하는 산업 지원체제로 볼 수 있습니다. 국내에서도 재직자 교육과 전문제품 구매지원, 자격·경력 인증을 연계한 멤버십 모델을 검토할 수 있습니다.

보도·발표일 2026년 9월 4일

출처 Professional Beauty

원문 링크 <https://professionalbeauty.co.uk/site/newsdetails/make-up-brands-with-pro-discount>

5. 미국 Salon Today, 살롱 운영기술 50여 종 비교 가이드 공개

SALON TODAY는 9월 2일 2026 Technology Solutions Guide를 공개해 예약·POS, 고객관리, 재고·컬러관리, 채용, 디지털마케팅, AI 리셉션 등 50개 이상의 살롱·스파용 소프트웨어와 디지털 솔루션을 정리했습니다. 기술 활용범위가 고객응대에서 인사·재고·매출관리까지 확대되고 있습니다.

분석 살롱 DX는 단일 예약도구를 도입하는 단계를 넘어 고객 여정과 내부 운영을 연결하는 통합관리로 이동하고 있습니다. 미용 경영교육에서도 개별 앱 사용법보다 실제 업무흐름에 맞춘 기술선택과 데이터 활용 역량을 다룰 필요가 있습니다.

보도·발표일 2026년 9월 2일

출처 MODERN SALON / SALON TODAY

원문 링크 <https://www.modernsalon.com/articles/salon-today-2026-technology-guide>

6. 미국 Rosy·Mya, 살롱 고객과 서비스 제공자 매칭기술 연동

SALON TODAY는 9월 3일 Rosy Salon Software와 Mya가 제휴해 살롱·스파·바버숍 웹사이트 방문자의 성향을 조사하고 적합한 서비스 제공자와 연결하는 매칭기술을 Rosy 시스템에 연동한다고 보도했습니다. 설문 결과는 예약과 고객정보 관리에 연결됩니다.

분석 신규고객 유입이 단순 검색·예약에서 고객 성향과 담당자 특성을 연결하는 맞춤형 매칭으로 발전하고 있습니다. 국내 살롱도 상담정보를 체계적으로 축적하고 담당자 배정, 재방문, 추천서비스에 활용하는 데이터 구조를 준비할 필요가 있습니다.

보도·발표일 2026년 9월 3일

출처 SALON TODAY

원문 링크 <https://www.salontoday.com/news/rosy-salon-software-announces-partnership-with-mya-to-integrate-matchmaking-for-salons>

③ 분야별 동향

가. 미용사·미용서비스산업

일본에서는 미용소비 비중 상승과 함께 고객의 연령·성별에 따라 살롱 대화 선호, 정보탐색, 첫 방문 결정요인이 달라지는 흐름이 확인됐습니다. 미국에서는 예약·POS·재고·채용·AI 리셉션 등 살롱 운영기술이 확대되는 동시에, 고객 성향을 서비스 제공자와 연결하는 매칭기술까지 등장해 디지털 고객경험 관리가 한 단계 더 세분화되고 있습니다.

나. 미용교육·자격·직업훈련 및 정책·제도

영국의 헤어도제훈련은 살롱 현장근무와 국가공인 Level 2 자격, 고객상담·위생·샴푸·드라이·커트·컬러·예약·결제·판매 업무를 통합합니다. 또한 전문 메이크업 종사자 대상 프로 프로그램은 할인뿐 아니라 교육, 마스터클래스, 신제품 정보와 네트워킹 기회를 제공해 현업자의 지속적인 전문성 개발을 지원하고 있습니다.

④ 종합 시사점

1. 미용소비 비중 상승은 물가 부담 속에서도 고객이 미용서비스를 선택적으로 유지하고 있음을 보여주므로, 가격보다 체감가치와 서비스 차별화 관리가 중요합니다.
2. 고객의 대화 선호와 정보탐색 방식은 연령·성별에 따라 달라지므로, 일률적인 응대보다 고객이 원하는 소통 수준을 빠르게 파악하는 상담 체계가 필요합니다.
3. 도제형 미용교육은 기술만 분리해 가르치기보다 상담·위생·서비스·판매·매장운동을 실제 살롱 업무 안에서 통합하는 방식이 현장 적응력을 높일 수 있습니다.
4. 전문직 대상 할인·교육 프로그램은 소모품과 도구비용을 낮추는 동시에 최신 기술·제품교육에 접근할 수 있게 해, 종사자의 지속학습을 지원하는 산업 인프라로 볼 수 있습니다.
5. 살롱 DX는 예약·결제·재고관리에서 AI 리셉션과 고객분석까지 확장되고 있어, 디지털 운영역량을 경영의 부가 기능이 아니라 핵심 직무 역량으로 볼 필요가 있습니다.
6. 고객과 서비스 제공자의 성향을 데이터로 매칭하는 기술은 신규고객 유입과 재방문 관리 방식을 바꿀 수 있으므로, 국내 살롱도 고객데이터 활용 기준과 상담정보 축적방식을 체계화할 필요가 있습니다.

⑤ 출처

- Recruit·Hot Pepper Beauty Academy (2026년 9월 3일), 일본 4~6월 미용소비계수 3.05% | <https://hba.beauty.hotpepper.jp/search/consumption/82188/>
- Recruit·Hot Pepper Beauty Academy (2026년 9월 4일), 연령·성별에 따른 살롱 대화·선택·후기 이용 차이 | https://hba.beauty.hotpepper.jp/search/column/c_rsv/82244/
- GOV.UK Find an apprenticeship (2026년 9월 3일), Hair Professional Apprenticeship | <https://www.findapprenticeship.service.gov.uk/apprenticeship/VAC2000051189>
- Professional Beauty (2026년 9월 4일), 메이크업 전문가 대상 프로 할인·교육 프로그램 정리 | <https://professionalbeauty.co.uk/site/newsdetails/make-up-brands-with-pro-discount>
- MODERN SALON / SALON TODAY (2026년 9월 2일), Salon Today 2026 Technology Guide | <https://www.modernsalon.com/articles/salon-today-2026-technology-guide>
- SALON TODAY (2026년 9월 3일), Rosy Salon Software-Mya 고객 매칭기술 제휴 | <https://www.salontoday.com/news/rosy-salon-software-announces-partnership-with-mya-to-integrate-matchmaking-for-salons>

⑥ 배포 및 저작권 안내

본 보고서는 수신을 희망하는 미용 분야 종사자에게 비영리 정보 제공을 목적으로 무료 배포하는 자료입니다. 공개된 보도자료와 언론 보도의 주요 사실을 간략히 재서술하고, 뷰티산업연구소의 독자적 분석을 덧붙여 작성하였습니다. 기사 원문의 저작권은 각 언론사와 저작권자에게 있으며, 상세 내용은 제시된 원문 링크를 통해 확인하시기 바랍니다. 본 자료의 기사 요약 및 출처 정보는 원문을 대체하지 않습니다.