

뷰티산업 주간 동향 보고

발행·작성: 뷰티산업연구소

조사 기간: 2026년 9월 28일 ~ 10월 4일

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

① 주간 요약

이번 주 일본에서는 대형 헤어살롱 체인이 사내 기술경연을 단순 순위 경쟁이 아니라 참가자 피드백과 다음 도전을 촉진하는 교육 장치로 활용한 사례가 확인됐습니다. 일본에서는 실제 예약데이터를 통해 미용업종별 평균 시술시간이 크게 다르다는 조사 결과가 발표돼 예약·인력운영 지표를 서비스 특성에 맞춰 설계할 필요성이 부각됐습니다.

해외에서는 이탈리아의 헤어 컬렉션을 기술원리 중심의 교육과정으로 전환하는 사례, 영국의 차세대 뷰티 인력 진입과 실무역량을 지원하는 프로그램, 미국의 살롱 행정업무 자동화와 다점포 성장관리 전략이 주요 흐름으로 나타났습니다.

② 핵심 뉴스

1. 일본 헤어살롱, 사내 기술경연을 피드백·성장체계로 운영

Ash는 약 310개 작품이 참여한 사내 위그 콘테스트 결과를 9월 30일 공개했습니다. 113개 작품이 결선에 올랐으며, 올해는 수상작뿐 아니라 입상에 근접한 작품에도 외부·내부 심사위원이 직접 조언을 제공해 다음 작품과 도전을 지원하는 방식을 추가했습니다.

분석 사내 경연을 우승자 선발에 그치지 않고 광범위한 참가자에게 평가와 피드백을 제공하는 학습체계로 운영한 점이 의미 있습니다. 살롱의 기술교육도 정기 평가, 작품발표, 전문가 피드백을 연결하면 숙련 향상과 동기부여를 동시에 강화할 수 있습니다.

보도·발표일 2026년 9월 30일

출처 Ash / Arte Genesis / PR TIMES

원문 링크 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000394.000049680.html>

2. 일본 살롱, 업종별 평균 시술시간 최대 약 1.8배 차이

일본 리자비아는 전국 예약데이터를 26주간 분석한 결과를 9월 29일 발표했습니다. 평균 시술시간은 이발 68.8분, 미용실 88.0분, 네일 90.2분, 에스테틱 102.3분, 헤드스파 전문점 125.2분으로 업종 간 차이가 컸습니다.

분석 동일한 “살롱”이라도 서비스별 소요시간이 다르면 적정 예약간격, 1일 목표고객 수, 인력배치 기준도 달라져야 합니다. 국내 미용경영에서도 매출액만이 아니라 실제 시술시간과 회전율을 함께 분석해 서비스별 생산성 지표를 설계할 필요가 있습니다.

보도·발표일 2026년 9월 29일

출처 Reservia / PR TIMES

원문 링크 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000010.000035976.html>

3. 이탈리아, 헤어 컬렉션을 기술원리 중심 교육과정으로 전환

이탈리아 Il Magazine del Parrucchiere는 9월 29일 Antonio Tufano의 ORBIT 프로젝트를 소개했습니다. 일곱 가지 룩을 단순 재현하는 대신 형태, 커트, 텍스처, 무게분배와 움직임의 원리를 이해하고 응용하도록 구성한 미용인 교육 접근입니다.

분석 트렌드 룩을 그대로 따라 하는 교육보다 디자인 원리와 판단기준을 이해하게 하는 교육이 다양한 고객 조건에 적용하기 쉽습니다. 국내 미용교육도 완성작 중심 시연에서 나아가 형태분석, 선택 근거, 변형·응용 과정을 학습하게 하는 방식으로 고도화할 필요가 있습니다.

보도·발표일 2026년 9월 29일

출처 Il Magazine del Parrucchiere

원문 링크 <https://ilmagazedelparrucchiere.com/academy/orbit-antonio-tufano-gama-professional-formazione/>

4. 영국 뷰티산업, 차세대 인력의 직무진입·현장역량 지원 강화

Professional Beauty는 9월 29일 런던 산업행사를 앞두고 뷰티산업의 주요 변화 가운데 차세대 인력양성을 핵심 과제로 제시했습니다. 초기 경력개발과 필수 실무역량을 다루는 세션, 기업의 입문직·인턴십 기회를 연결하는 진로매칭 프로그램 등이 포함됐습니다.

분석 교육기관이 기술교육만 제공하는 것보다 산업체가 요구하는 실무역량과 실제 취업경로를 함께 제시할 때 학생의 직업이행이 구체화됩니다. 국내 미용학교와 훈련기관도 기업 네트워킹, 인턴십, 초기경력 설계를 교육과정과 연결할 필요가 있습니다.

보도·발표일 2026년 9월 29일

출처 Professional Beauty

원문 링크 <https://professionalbeauty.co.uk/10-shifts-gaining-momentum-across-beauty-industry-to-spot-at-pb-london>

5. 미국 살롱, 상담·동의·결제·사후관리까지 행정업무 디지털화 확대

SALON TODAY는 9월 30일 살롱과 뷰티 비즈니스가 문의응대, 상담정보 수집, 동의서, 결제, 사후 연락 등 반복적인 행정업무에 디지털 양식·자동화·AI를 적용하는 흐름을 소개했습니다. 고객경험과 운영효율을 동시에 높이는 관리방식에 초점을 맞췄습니다.

분석 AI와 디지털 전환의 효과는 홍보 콘텐츠 제작보다 반복업무를 줄이고 고객정보 흐름을 표준화할 때 더 직접적으로 나타날 수 있습니다. 국내 살롱도 상담·예약·동의·결제·재방문 관리 과정을 연결해 업무시간과 누락을 줄이는 관점에서 AI 활용을 검토할 필요가 있습니다.

보도·발표일 2026년 9월 30일

출처 SALON TODAY

원문 링크 <https://www.salontoday.com/articles/how-salons-are-modernizing-administrative-workflows>

6. 미국 뷰티·웰니스 브랜드, 1개 매장에서 다점포로 성장하는 단계별 경영 강조

SALON TODAY는 9월 29일 Zenoti의 성장 가이드 「Growth Diaries」를 소개했습니다. 9개국 42명의 업계 리더 경험을 토대로 단일 매장에서 대규모 조직으로 성장하는 과정을 단계별로 정리해, 확장 과정에서 필요한 경영 관점을 제시했습니다.

분석 점포 확대는 매장을 단순 복제하는 것이 아니라 성장단계에 맞춰 운영방식과 관리체계를 바꾸는 과정입니다. 국내 미용기업도 다점포화를 추진할 경우 기술표준뿐 아니라 인력, 고객경험, 데이터, 관리자 역할을 함께 체계화해야 지속적인 확장이 가능합니다.

보도·발표일 2026년 9월 29일

출처 SALON TODAY / Zenoti

원문 링크 <https://www.salontoday.com/articles/zenoti-ceo-sudheer-koneru-unveils-growth-diaries-a-field-guide-to-scaling-beauty-and-wellness-brands-from-one-store-to-100>

③ 분야별 동향

가. 미용사·미용서비스산업

일본에서는 사내 기술경연을 피드백과 재도전이 가능한 교육체제로 활용하는 사례가 확인됐습니다. 일본의 예약데이터는 미용실·네일·에스테틱·헤드스파 등 서비스별 시술시간 차이가 크다는 점을 보여주며, 미국에서는 살롱의 행정업무 자동화와 성장단계별 경영시스템 구축이 강조됐습니다.

나. 미용교육·자격·직업훈련 및 정책·제도

이탈리아에서는 완성된 스타일의 모방보다 형태·텍스처·움직임의 기술원리를 이해하고 응용하는 교육방식이 제시됐습니다. 영국에서는 학생과 초기경력자의 실무역량 개발, 기업 네트워킹, 인턴십·입문직 연결을 결합한 산업행사 프로그램이 운영돼 교육에서 취업으로 이어지는 전환지원이 강조됐습니다.

④ 종합 시사점

1. 사내 기술경연은 순위를 정하는 행사보다 참가자의 작업을 평가하고 구체적인 피드백을 제공하는 교육과정으로 설계할 때 인재육성 효과가 커집니다.
2. 살롱 경영지표는 업종과 서비스 특성을 반영해야 합니다. 고객 수와 매출뿐 아니라 평균 시술시간, 예약간격, 좌석당 가동시간을 함께 분석할 필요가 있습니다.
3. 미용기술 교육은 특정 스타일을 재현하는 방식에서 벗어나 형태·텍스처·무게·움직임 등 디자인 원리를 이해하고 고객 조건에 맞게 응용하는 역량을 강화해야 합니다.
4. 학교와 훈련기관은 교육과 취업 사이의 간극을 줄이기 위해 산업체 네트워킹, 실무역량 세션, 인턴십과 초기경력 설계를 교육과정에 함께 연결할 필요가 있습니다.
5. 살롱의 AI·디지털 활용은 콘텐츠 제작을 넘어 상담, 동의, 결제, 고객정보와 사후관리 등 반복 행정업무의 표준화·자동화 영역으로 확대할 필요가 있습니다.
6. 다점포 성장에서는 기술과 브랜드뿐 아니라 관리자 역할, 인력관리, 고객경험, 데이터와 운영표준을 성장단계에 맞게 정비하는 경영체계가 중요합니다.

⑤ 출처

- Ash / Arte Genesis / PR TIMES (2026 년 9 월 30 일), 일본 헤어살롱, 사내 기술경연을 피드백·성장체계로 운영 | <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000394.000049680.html>
- Reservia / PR TIMES (2026 년 9 월 29 일), 일본 살롱, 업종별 평균 시술시간 최대 약 1.8 배 차이 | <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000010.000035976.html>
- Il Magazine del Parrucchiere (2026 년 9 월 29 일), 이탈리아 헤어 컬렉션을 기술원리 중심 교육과정으로 전환 | <https://ilmagazinedelparrucchiere.com/academy/orbit-antonio-tufano-gama-professional-formazione/>
- Professional Beauty (2026 년 9 월 29 일), 영국 뷰티산업 차세대 인력의 직무진입·현장역량 지원 강화 | <https://professionalbeauty.co.uk/10-shifts-gaining-momentum-across-beauty-industry-to-spot-at-pb-london>
- SALON TODAY (2026 년 9 월 30 일), 미국 살롱 상담·동의·결제·사후관리 행정업무 디지털화 | <https://www.salontoday.com/articles/how-salons-are-modernizing-administrative-workflows>
- SALON TODAY / Zenoti (2026 년 9 월 29 일), 미국 뷰티·웰니스 브랜드의 단계별 다점포 성장전략 | <https://www.salontoday.com/articles/zenoti-ceo-sudheer-koneru-unveils-growth-diaries-a-field-guide-to-scaling-beauty-and-wellness-brands-from-one-store-to-100>

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.