

뷰티산업 주간 동향 보고

발행·작성: 뷰티산업연구소

조사 기간: 2026 년 10 월 19 일 ~ 10 월 25 일

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

① 주간 요약

이번 주 국내에서는 울산 울주군이 고령층 할인서비스에 참여하는 140 개 미용업소 영업주를 대상으로 최신 미용기술 시연·실습교육을 운영했습니다. 영국에서는 연말 성수기를 앞두고 고객경험을 유지하면서 공간활용, 기프트카드, 직원 소진 관리까지 함께 설계하는 살롱 운영전략이 제시됐습니다.

해외 교육·정책 측면에서는 미국의 코스메톨로지·에스테틱 학교에 속눈썹·브로우 전문교육이 확대되고, 네덜란드에서는 2027 년 미용서비스 9% 저율 부가가치세 유지 여부를 둘러싼 의회 심의가 시작됐습니다. 프랑스에서는 피부진단·AI·현장 제조를 결합한 맞춤형 스파서비스가 등장했고, 스페인에서는 미용교육이 강의실 중심에서 실습·디지털·현장 멘토링을 결합하는 방향으로 전환되고 있다는 분석이 제시됐습니다.

② 핵심 뉴스

1. 국내 지역 미용업주 대상 신기술 재교육...고령층 서비스와 현장역량 연계

울산 울주군은 10 월 19~20 일 '울주 효 헤어숍' 참여업소 영업주를 대상으로 최신 미용 트렌드 시연과 실습 중심의 신기술 교육을 진행했습니다. 효 헤어숍은 70 세 이상 주민에게 이용요금을 10~50% 할인하는 자율참여 사업으로 현재 140 개소가 운영 중이며, 지난해 2 만 7,927 명, 올해 상반기 1 만 4,536 명이 이용했습니다.

분석 지자체의 복지서비스와 미용업주의 재교육을 연결한 사례입니다. 지역 미용업 지원이 단순한 할인사업에 그치지 않고 기술향상과 서비스 품질관리까지 결합될 때 참여업소의 지속가능성과 고객만족을 함께 높일 수 있습니다.

보도·발표일 2026 년 10 월 20 일

출처 연합뉴스 / 울산 울주군

원문 링크 <https://www.yna.co.kr/amp/view/AKR20261020119300057>

2. 영국 살롱, 연말 성수기 운영에서 고객경험·공간활용·직원 소진 관리 강조

영국 Salon Business 는 10 월 19 일 Roku Salon and Head Spa 창업자 Robbie Bruce 의 연말 성수기 운영 전략을 소개했습니다. 연속 예약 속에서도 고객이 편안함을 느끼도록 서비스 분위기를 유지하고, 살롱 공간을 교육·행사에 활용하며, 기프트카드 판매와 팀 내 지속적인 소통을 통해 매출기회와 직원 피로관리를 함께 고려하는 방식입니다.

분석 성수기 경영은 예약 건수를 늘리는 것만으로 완성되지 않고 고객경험, 직원의 업무강도, 공간 활용, 부가매출을 함께 설계해야 함을 보여줍니다. 국내 미용실도 연말·졸업·입학 등 수요가 집중되는 시기에 예약운영과 팀 컨디션 관리, 기프트 상품, 공간 활용을 하나의 운영 계획으로 묶을 필요가 있습니다.

보도·발표일 2026 년 10 월 19 일

출처 Salon Business

원문 링크 <https://salonbusiness.co.uk/business/roku-founder-shares-advice-for-managing-the-christmas-salon-rush/>

3. 미국 코스메톨로지·에스테틱 교육, 속눈썹·브로우 전문과정 확대

American Salon 은 10 월 19 일 BorboletaPro 가 Dulce Lash Artistry 를 인수하고 Paul Mitchell Schools 의 전문교육 파트너로 참

여한다고 보도했습니다. 관련 커리큘럼과 실습교육은 미국 내 Paul Mitchell Schools 의 코스메톨로지·에스테틱 자격 준비과정에 속는 썸·브로우 전문기술을 추가하는 방향으로 확대됩니다.

분석 기본 미용자격 교육과 세부 전문서비스 교육이 결합되는 흐름을 보여줍니다. 국내 미용교육도 자격 취득 이후 별도교육으로 분리된 전문기술을 정규 교육과정의 선택모듈이나 심화프로젝트로 연결하는 방식을 검토할 수 있습니다.

보도·발표일 2026년 10월 19일

출처 American Salon

원문 링크 <https://www.americansalon.com/education/borboletapro-expands-lashbrow-training-paul-mitchell-schools>

4. 네덜란드, 2027년 미용서비스 저율 부가가치세 유지 여부 본격 심의

네덜란드 미용업계 단체 ANKO 는 10월 21일 2027년 세제안의 의회 심의가 시작됐다고 안내했습니다. 정부안은 미용서비스에 적용되는 9% 저율 부가가치세를 유지하는 방향이지만, 하원과 상원의 최종 승인이 남아 있어 업계는 향후 논의 과정을 지속적으로 확인하고 있습니다.

분석 노동집약적인 미용서비스에서 세율은 고객 가격과 사업체의 비용구조에 직접 영향을 줄 수 있습니다. 네덜란드 사례는 미용업계가 세제 논의 과정에서 고용, 소비자 접근성, 소상공인 경영자료 등을 근거로 정책 대응을 지속하는 것이 중요함을 보여줍니다.

보도·발표일 2026년 10월 21일

출처 ANKO

원문 링크 <https://anko.nl/actueel/het-btw-tarief-voor-kappers-behandeling-belastingplan-2027-gestart/>

5. 프랑스 스파, 피부진단·AI·현장 제조 결합한 맞춤형 서비스 도입

프랑스 Profession Bien-Être 는 10월 21일 Ieva Group 의 Ioma Privé 서비스를 소개했습니다. 고객의 피부 상태를 기기와 패치로 측정하고 AI가 필요한 성분을 선택한 뒤, 스파 관리실에서 맞춤형 부스터를 즉시 제조해 시술에 사용하고 홈케어 제품으로도 연계하는 방식입니다.

분석 진단-서비스-홈케어를 데이터 기반으로 연결하는 미용서비스 모델이 확대되고 있음을 보여줍니다. 핵심은 AI 자체보다 고객 상태를 측정하고 결과에 따라 시술과 사후관리를 일관되게 설계하는 구조이며, 향후 피부·두피 관리서비스에서도 참고할 수 있습니다.

보도·발표일 2026년 10월 21일

출처 Profession Bien-Être

원문 링크 <https://www.professionbienetre.fr/distribution-franchises/ioma-introduit-la-formulation-cosmetique-sur-mesure-dans-les-spas/>

6. 스페인 미용교육, 강의실 중심에서 실습·디지털·살롱 현장으로 확장

스페인 Interempresas 는 10월 20일 최근 미용교육이 단순 시연 중심에서 실습, 소규모 코칭, 디지털 학습, 라이브수업, 녹화콘텐츠, 살롱 현장 멘토링을 결합하는 형태로 변화하고 있다고 분석했습니다. 교육내용도 진단, 개인화, 고객경험, 수익성, 팀관리, 디지털 역량까지 넓어지고 있습니다.

분석 미용교육의 효과는 새로운 기술을 보여주는 데서 끝나지 않고 교육생이 현장에서 반복·적용하고 피드백을 받을 수 있을 때 높아집니다. 국내 교사·훈련기관도 이론 사전학습, 대면 실습, 현장적용 과제, 사후 피드백을 연결하는 혼합형 교수설계를 강화할 필요가 있습니다.

보도·발표일 2026년 10월 20일

출처 Interempresas / Peluquería

원문 링크 <https://www.interempresas.net/Peluqueria/662949-La-nueva-formacion-en-peluqueria-sale-del-aula-y-entra-en-el-salon.html>

③ 분야별 동향

가. 미용사·미용서비스산업

국내에서는 고령층 할인서비스에 참여하는 미용업소를 대상으로 신기술 재교육을 실시해 복지서비스와 현장역량 강화를 연결했습니다. 영국에서는 성수기에도 고객경험과 직원의 업무강도를 함께 관리하고, 공간활용과 기프트카드 등 부가매출을 연계하는 살롱 운영전략이 제시됐습니다. 프랑스에서는 피부진단과 AI, 맞춤형 제조를 결합한 스파서비스가 등장해 데이터 기반 개인화 서비스가 고급 미용서비스 영역으로 확장되고 있습니다.

나. 미용교육·자격·직업훈련 및 정책·제도

미국은 코스메톨로지·에스테틱 자격 준비과정에 속눈썹·브로우 전문기술을 확대하고 있습니다. 네덜란드에서는 2027년 미용서비스에 적용되는 9% 저율 부가가치세 유지 여부가 의회 심의 단계에 들어가 업계의 정책 대응이 이어지고 있습니다. 스페인에서는 대면 실습, 디지털 학습, 현장 멘토링을 결합한 혼합형 미용교육의 중요성이 강조되고 있습니다.

④ 종합 시사점

1. 지역 미용업 지원은 가격할인이나 행사 지원에 그치지 않고 참여업소의 기술 재교육과 서비스 품질관리까지 결합할 때 지속가능성이 높아 집니다.
2. 성수기 살롱 경영은 예약량 확대뿐 아니라 고객경험, 직원의 업무강도, 공간 활용, 기프트 상품 등 부가매출 요소를 함께 설계할 때 운영 안정성과 수익성을 높일 수 있습니다.
3. 코스메톨로지·에스테틱 기본교육과 속눈썹·브로우 같은 세부 전문기술을 연결하면 교육생의 서비스 범위와 취업 선택지를 넓힐 수 있습니다.
4. 노동집약적인 미용서비스에서는 부가가치세와 같은 세제 변화가 고객 가격과 소상공인 경영에 직접 연결될 수 있습니다. 업계 차원의 정책 대응에는 고용·가격·사업체 경영자료를 축적해 근거로 제시하는 과정이 중요합니다.
5. AI 기반 맞춤형 서비스의 경쟁력은 기술 자체보다 진단정보를 시술과 홈케어까지 일관되게 연결하는 서비스 설계에 있습니다. 피부·두피·모발 관리 분야에서도 데이터 기반 개인화가 더욱 확대될 가능성이 있습니다.
6. 미용교육은 강의·시연 중심에서 사전 디지털학습, 현장 실습, 적용 과제, 피드백을 연결하는 혼합형 구조로 발전하고 있습니다. 교사와 훈련기관은 교육 후 현장적용까지 설계하는 것이 중요합니다.

⑤ 출처

- 연합뉴스 / 울산 울주군 (2026년 10월 20일), 국내 지역 미용업주 대상 신기술 재교육 | <https://www.yna.co.kr/amp/view/AKR20261020119300057>
- Salon Business (2026년 10월 19일), 영국 살롱의 연말 성수기 고객경험·공간활용·직원관리 전략 | <https://salonbusiness.co.uk/business/roku-founder-shares-advice-for-managing-the-christmas-salon-rush/>
- American Salon (2026년 10월 19일), 미국 코스메톨로지·에스테틱 교육의 속눈썹·브로우 전문과정 확대 | <https://www.americansalon.com/education/borboletapro-expands-lashbrow-training-paul-mitchell-schools>
- ANKO (2026년 10월 21일), 네덜란드 2027년 미용서비스 저율 부가가치세 유지 여부 심의 | <https://anko.nl/actueel/het-btw-tarief-voor-kappers-behandeling-belastingplan-2027-gestart/>
- Profession Bien-Être (2026년 10월 21일), 프랑스 스파의 AI 기반 맞춤형 피부관리 서비스 | <https://www.professionbienetre.fr/distribution-franchises/ioma-introduit-la-formulation-cosmetique-sur-mesure-dans-les-spas/>
- Interempresas / Peluquería (2026년 10월 20일), 스페인 미용교육의 실습·디지털·현장형 전환 | <https://www.interempresas.net/Peluqueria/662949-La-nueva-formacion-en-peluqueria-sale-del-aula-y-entra-en-el-salon.html>

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.