

美容室の倒産、 2年連続で過去最多を更新 過当競争で「短命化」再び

約半数が業歴「10年未満」、
人手不足・コスト高・値上げ難の「三重苦」直面

「美容室」の倒産動向(2025年)



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

2026/01/06

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年に発生した美容室の倒産件数は過去最多の235件に達した。主に小規模経営の美容室が設立から数年で閉店するケースが多発した。競争激化やコスト高に加え、特に美容師の取り合いによる人手不足が要因となった倒産は調査開始以降で最多となった。今後は巧みな値上げ戦略が美容室経営にとって重要なテーマとなる。

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: 2025年12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、2025年は過去最多235件 「短命化」再び

「美容室」の倒産(負債1000万円以上、法的整理)は、2025年に235件発生した。前年の215件を上回り、2年連続で過去最多を更新した。倒産となった美容室のうち、9割超が資本金1000万円未満の小規模経営で、設立から数年で退場を余儀なくされるケースも目立った。大手チェーン店や低価格カット専門店、新規の美容室開業などによる競争激化に加え、コスト高や人手不足も重なり、経営体力に乏しい小さな美容室の淘汰が相次いだ。

2025年に発生した「美容室」倒産を業歴別にみると、設立「10年未満」が49.0%と約半数を占め、割合としては年間100件を超える水準が常態化した2008年以降で最高を記録した。設立(開店)から倒産に至るまでの期間を見ても、2025年は平均13.0年と前年(14.1年)を下回り、コロナ禍が始まった2020年以降で最も短かった。「雇用調整助成金」など各種支援にも支えられ、客足が激減した中でも持ちこたえた美容室が多かったコロナ禍に比べ、美容室経営の「短命化」が再度目立ってきた。

また、足元では美容室の増加により美容師の争奪戦が激しくなり、従来通りのサービスが維持できなくなるなど、人手不足を原因とした倒産も増加した。「人手不足」を理由とした美容室の倒産件数は11件(12月末時点)に上り、2013年以降で最多を記録した。資金力のある大手チェーンや、有名サロンでは、充実した福利厚生など労働環境の良さをPRして若手美容師を集めて求心力を保つほか、インスタグラムなどSNSのフォロワー数が多い美容師を多く確保し、集客力のある店舗づくりが可能となる。他方で、多くの中小美容室では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により、予約の制限や客数の伸び悩みといった課題に直面している。美容学校を卒業した新卒スタッフを積極的に採用するものの、技術が身につくと独立するケースが多く、人手不足から容易に抜け出せない美容室は少なくない。

足元では、シャンプーやカラー材など美容材料の値上がりに加え、電気代やテナント料、人件費など店舗運営コストの増加が著しい。他方で、物価高で消費者の節約志向が強まり、施術料金の引き上げを行っても集客目的のキャンペーン割引で値上げが浸透しないなど、「人材不足」に加え「コスト高」「値上げ難」の三重苦がより鮮明となっている。ヘアカットのみ値上げを行い、カラーとのセット施術は据え置きとすることで客単価のアップを目指す戦略や、エリア毎に値上げ幅を細かく調整することで価格転嫁に成功するといった事例もあり、値上げをどう受け入れてもらうかが重要なテーマとなりそうだ。

「美容室」の倒産動向と業績動向

