

美容行動自粛の1位はフェイシャルエステ。増えた1位は痩身エステ。 コロナ状況下の美容行動、2000人調査実施。

化粧品の購入方法、増えたのは、通販、訪販、量販店の順。

株式会社ナリス化粧品(代表者：村岡弘義 本社：大阪市福島区)は、20～59歳の全国の女性、1,983名に、今年4月以降の美容行動や、化粧品の購入方法についてアンケートを行いました。

(実施期間：1次調査2020年8月11日～8月18日、2次調査19日～21日 調査方法：インターネットによるアンケート調査 N=1,983ですが、「もともと利用していない」女性を省いて利用率を算出しているため、項目によってN数が異なります。)



【調査トピックス】

1. 美容行動、軒並み自粛傾向。

利用率が減った1位は「エステサロンでのフェイシャルエステ」で、55%。

代表的なすべてのサービスで、「利用頻度は変わらない」よりも「利用頻度が減った」。減ったのが多いのは、「エステサロンでのフェイシャルエステ」、「エステサロンでの脱毛」、「美容院でのカラーリング」の順。

2. 美容行動、増えた1位は「エステサロンでの痩身エステ」で、「利用頻度変わらない」とほぼ同率。

エステサロンでの痩身エステ、「増えた」のが28.4%で、利用頻度「変わらない」28.8%とほぼ同率。美容院での「カット」「カラーリング」「パーマ」は、すべて約5割の女性が、「利用頻度が減った」。

3. 化粧品の購入場所・方法、増えたのは「通信販売」約3割、「訪問販売」2割強の順。

減ったのは、「百貨店」「化粧品専門店」「美容院」の順。

4. サロンに求めること、「サロンの清潔感」、「個室であること」、「施術者の衛生管理意識が高いこと」の順。

続いて、「自宅や職場から近いこと」、「サロンの中で会う人数が少ないこと」。

5. 訪問販売で化粧品の購入する理由、「商品を気に入っているから」に次いで「エステのついでに買えるから」「直接のアドバイスが欲しいから」「販売員との相性がよいから」の順。

本件に関するお問い合わせ先

株式会社 ナリス化粧品 経営企画室 広報 横谷(よこたに)

〒553-0001 大阪市福島区海老江1丁目11番17号 TEL:06-6346-6672

FAX:06-6346-6569 E-mail:narispr@naris.co.jp HP:https://www.naris.co.jp

【調査結果】

1. 美容行動、軒並み自粛傾向。

利用率が減った 1 位は「エステサロンでのフェイシャルエステ」で、55%。

20～59歳の全国の女性1,983名に、今年4月以降、店舗を利用する以下の美容に関わるサービスについて、利用状況を聞きました。すべてのサービスで、「利用頻度は変わらない」よりも、「利用頻度が大幅に減った」「利用頻度が少し減った」が上回り、緊急事態宣言後、多くの女性が、美容に関わるサービスの利用を控えていることがわかります。なかでも、「エステサロンでのフェイシャルエステ」が、利用頻度が減ったのは、54.9%で、「利用頻度は変わらない」30.1%を大きく上回っています。フェイシャルエステのサービスは、マスクを付けたままで受けることのできないサービスであることや、施術者と対面の距離感が近いことが、フェイシャルエステを控える傾向にある理由の一つとして考えられます。

	n	利用頻度が大幅に減った	利用頻度が少し減った	利用頻度は変わらない	利用頻度が少し増えた	利用頻度が大幅に増えた
美容院でのカット	1766	20.6%	27.9%	46.0%	3.2%	1.3%
美容院でのカラーリング	1137	23.8%	26.9%	41.1%	5.1%	3.0%
美容院でのパーマ	765	27.1%	20.4%	42.8%	5.9%	3.8%
エステサロンでの脱毛	466	27.9%	23.8%	30.0%	10.7%	8.4%
エステサロンでのフェイシャルエステ	441	31.3%	23.6%	30.1%	10.2%	4.8%
エステサロンでのボディエステ	373	30.6%	19.6%	30.5%	11.3%	8.0%
まつ毛エクステ	370	23.2%	20.3%	31.8%	12.2%	12.4%
ネイルサロンでのハンドネイル	364	26.4%	22.6%	26.9%	14.8%	9.6%
まつ毛パーマ	333	23.4%	20.7%	30.9%	16.5%	9.3%
エステサロンでの痩身エステ	309	23.0%	19.7%	28.8%	14.2%	14.2%
ネイルサロンでのフットネイル	307	25.4%	19.9%	30.2%	12.4%	12.1%

2. 美容行動、増えた 1 位は「エステサロンでの痩身エステ」で、「利用頻度変わらない」とほぼ同率。

全体的に、美容行動は自粛傾向にあります。そのなかで、「利用頻度が増えた」と答えている割合が多いのが「エステサロンでの痩身エステ」28.4%で、「利用頻度は変わらない」28.8%とほぼ同率。「利用頻度が減った」と答えている女性の割合も、すべてのサービスの中で最も少ないことがわかりました。当社が、5月25日に発行した調査では、コロナ環境下、太った女性は4割、https://www.naris.co.jp/news_release/wp-content/uploads/2020/05/20200525%E3%80%80CORONA.pdf 7月7日に発行した調査では、コロナ環境下、間食が増えた女性は7割 https://www.naris.co.jp/news_release/wp-content/uploads/2020/07/GU-Fe-Ca20200708%E3%80%80.pdf からわかるように、太った女性が増えたことが、痩身エステへの利用率が増えたことと関連している可能性があると考えられます。

3. 化粧品の購入場所・方法、増えたのは「通信販売」約3割、「訪問販売」2割強の順。

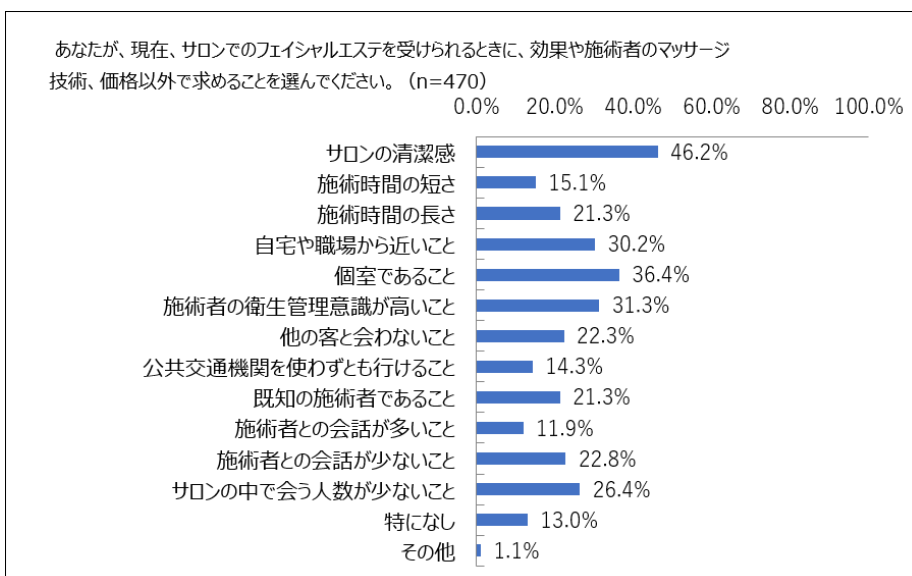
化粧品の購入場所、購入方法について聞きました。全体的に、減っている傾向ですが、「百貨店」、「美容院」、「バラエティショップ」と、店舗自体の営業自粛や、調査項目2でもあるように、利用頻度が減ったことにより、購買行動が減ったことがわかります。

購入頻度が増えたのは、「通信販売」29.1%に続いて、「訪問販売」22.1%でした。通信販売や、訪問販売は、どちらも自分が出かけることなく、買い物ができるという点が受け入れられている可能性があります。

		購入頻度が大幅に減った	購入頻度が少し減った	購入頻度は変わらない	購入頻度が少し増えた	購入頻度が大幅に増えた
ドラッグストア	1699	10.1%	18.8%	57.0%	10.9%	3.1%
通信販売	1193	6.9%	10.6%	53.3%	22.8%	6.3%
百貨店	817	30.6%	18.8%	37.3%	9.2%	4.0%
バラエティショップ	953	21.4%	23.6%	46.6%	6.2%	2.1%
スーパーなどの量販店	990	11.6%	17.7%	52.6%	13.8%	4.2%
化粧品専門店	798	21.7%	24.4%	44.2%	6.0%	3.6%
美容院	749	18.8%	27.1%	43.6%	6.3%	4.1%
エステティックサロン	402	18.7%	25.4%	38.8%	11.2%	5.7%
訪問販売	323	16.5%	20.2%	41.3%	14.6%	7.5%

4. サロンに求めること、「サロンの清潔感」、「個室であること」、「施術者の衛生管理意識が高いこと」の順。

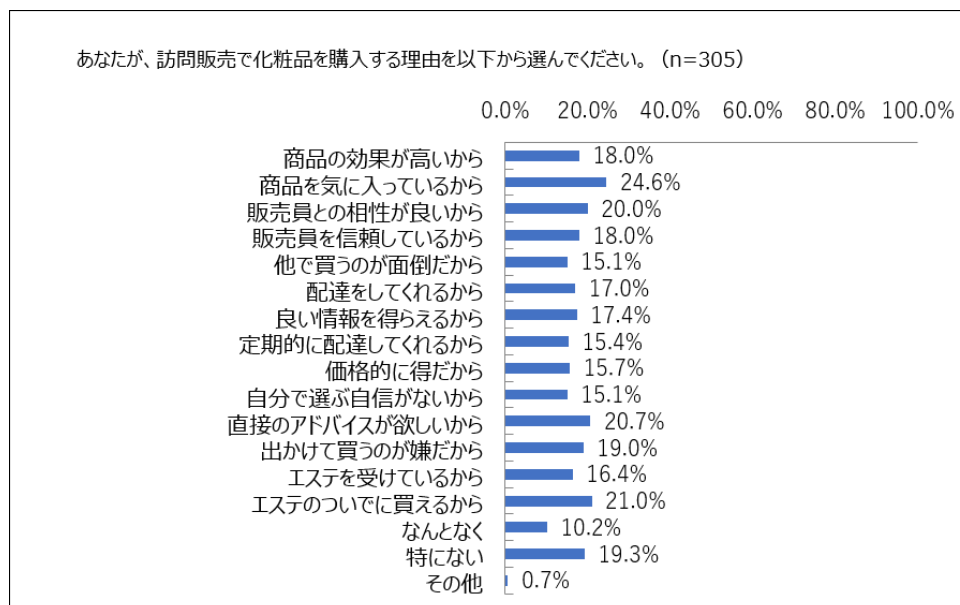
一次調査に答えた 1,983 名の女性のうち、「サロンでフェイシャルエステを受けている」と答えた女性、470 名に 2 次調査を行いました。「効果」「施術者のマッサージ技術」「価格」以外にサロンでフェイシャルエステを受ける際に求めること（複数回答）としては、1 位が「サロンの清潔感」46.2%で、約半数の女性が、サロンの清潔感を重要視しています。続いて、「個室であること」36.4%、「施術者の衛生管理意識が高いこと」31.3%と、接触の少なさや、衛生管理面への意識が高く、「サロンの中で会う人が少ないこと」、「既知の施術者であること」など、より安心して施術を受けられる環境を望んでいることがわかります。また、サロンでは、美容情報を得たり、施術者との会話を楽しむ女性もいますが、「施術者との会話が少ないこと」22.8%と、「施術者との会話が多いこと」11.9%と、会話が少ないことを望む女性の方が 10 ポイントを上回って多いこともわかりました。



5. 訪問販売で化粧品を購入する理由、「商品を気に入っているから」に次いで「エステのついでに買えるから」「直接のアドバイスが欲しいから」「販売員との相性がよいから」の順。

化粧品を「訪問販売で購入している」と答えた女性、305 名に、購入理由を聞きました。（複数回答）1 位は、「商品を気に入っているから」24.6%で、一般的な理由ですが、1 位以降は、「エステのついでに買えるから」21.0%、「販売員との相性が良いから」20.0%と、訪問販売の流通特有の理由が選ばれています。訪問販売において、エステティックの施術と化粧品購入理由の関わりは大きいことがわかります。

年代別の傾向を見ると、30 代以上の女性では、「配達をしてくれるから」という理由も安定した購入理由となっています。「出かけて買うのが嫌だから」という理由とともに、コロナ禍の外出自粛が影響している可能性も考えられます。



あなたが、訪問販売で化粧品を購入する理由を以下から選んでください。

	n	商品の効果が高いから	商品を気に入っているから	販売員との相性が良いから	販売員を信頼しているから	他で買うのが面倒だから	配達してくれるから	良い情報を得られるから	定期的に配達してくれるから	価格的に得だから	自分で選ぶ自信がないから	直接のアドバイスが欲しいから	出かけて買うのが嫌だから	エステを受けているから	エステのついでに買えるから	なんとなく	特にない	その他
全体	305	18.0%	24.6%	20.0%	18.0%	15.1%	17.0%	17.4%	15.4%	15.7%	15.1%	20.7%	19.0%	16.4%	21.0%	10.2%	19.3%	0.7%
20歳～24歳	79	16.5%	19.0%	19.0%	19.0%	12.7%	12.7%	15.2%	17.7%	11.4%	12.7%	19.0%	19.0%	20.3%	19.0%	8.9%	19.0%	0.0%
25歳～29歳	64	15.6%	28.1%	15.6%	20.3%	15.6%	10.9%	18.8%	15.6%	18.8%	20.3%	20.3%	23.4%	15.6%	14.1%	6.2%	21.9%	1.6%
30歳～34歳	42	21.4%	26.2%	26.2%	16.7%	11.9%	21.4%	26.2%	19.0%	16.7%	14.3%	23.8%	16.7%	11.9%	26.2%	14.3%	14.3%	0.0%
35歳～39歳	43	20.9%	23.3%	18.6%	9.3%	20.9%	20.9%	16.3%	14.0%	20.9%	11.6%	23.3%	20.9%	11.6%	25.6%	7.0%	18.6%	0.0%
40歳～44歳	34	17.6%	29.4%	26.5%	23.5%	26.5%	20.6%	26.5%	14.7%	20.6%	26.5%	23.5%	29.4%	20.6%	26.5%	17.6%	23.5%	0.0%
45歳～49歳	13	7.7%	23.1%	30.8%	7.7%	7.7%	23.1%	7.7%	15.4%	7.7%	7.7%	30.8%	7.7%	23.1%	15.4%	23.1%	23.1%	0.0%
50歳～54歳	17	23.5%	35.3%	11.8%	35.3%	5.9%	23.5%	5.9%	11.8%	17.6%	5.9%	11.8%	0.0%	23.5%	35.3%	5.9%	17.6%	0.0%
55歳～59歳	13	16.7%	16.7%	16.7%	8.3%	8.3%	25.0%	0.0%	0.0%	0.0%	8.3%	8.3%	8.3%	0.0%	8.3%	8.3%	16.7%	8.3%

◆全体を通した考察

コロナ状況下の自粛も、早や半年となりますが、美容行動については、多くの女性がある程度の制限をしていることがわかりました。女性と美容は切っても切り離すことができませんが、多くの女性が以前と同じように美容を楽しむことができていないことが想像でき、長引く自粛状態はストレスを引き起こすことになることが予想されます。このような状況下の美容行動は、「安全の確保」「信頼できる相手・信頼できる情報」「外出不要」がキーワードになると考えます。当社では様々な美容に関わる商品やサービスの提供をさせていただいておりますが、すべての方の健康と安全を第一に、新しく時代に応じた選択肢を増やすことで、お客様の満足度を向上させたいと考えます。