



## 「エステティックサロン利用」についてのアンケート」まとめ

エステティックサロンでの施術経験、今回の調査では55.8%が「あり」。数年前の調査でもだいたい6割が「あり」だった。経験ありの中でも「ここ数年行ってない」のが4割強。逆に行ったことがない人のうち、全く興味がない人は2割弱。つまり、ここ数年ご無沙汰という人たちと、興味はあるけど未経験の人たちが、全体の6割を占める計算。この6割が未開拓マーケットと言える。

既にエステに行っている人は、定期的に行く人と必要なときにたまに行く人が、ほぼ半々。一度にかける費用は5000円未満が半数だが、一番多いのは5000円~1万円といったところだ。

エステに行く目的は「美顔」「リラクゼーション」「痩身」「脱毛」がほとんど。20代以下で「痩身」と「脱毛」が多くなるが、30代以上では圧倒的に「美顔」、次いで「リラクゼーション」とこの2つに収斂される。

サロンを決めている人と特に決めずに体験エステなどで変える人は、ほぼ半々。30代以下はいろいろ試し、40代以上になると決まってくる人が多い。そのサロンに行く理由は、30代以下は料金の手ごろさを重視、40代は施術者の技術やサロンの雰囲気、サービスなどを総合的に天秤にかけ、50代以上になると雰囲気やリラックスできるサービスを重視する。コスパと雰囲気は、エステに限らず定期的に通う条件として必須だろう。

エステの広告やサロンに対しての希望を自由回答で聞いたが、まだまだ不信感にまつわるものが圧倒的。料金体系を明瞭に、カウンセリングと施術の時間を明確に、しつこい勧誘はしないで、リアルな効果を教えて、と消費者としていたって当然の希望。「ご褒美感覚で行くので満足させてほしい」という声が印象的。スタッフの顔や経歴を見たいという声も参考になる。

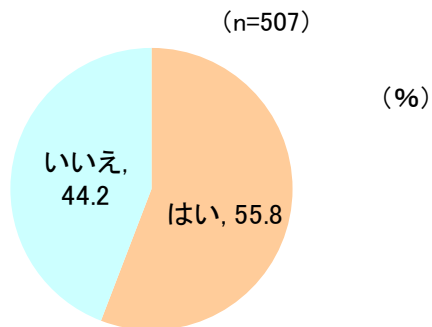


## 【設問一覧】

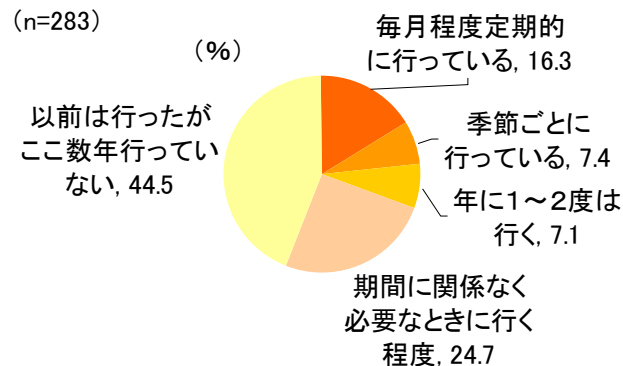
- Q1. あなたはエステティックサロンに行ったことがありますか？
- Q2. Q1で「エステティックサロンに行ったことがある」と答えた方 いつも決まったところに行っていますか？
- Q3. Q1で「エステティックサロンに行ったことがある」と答えた方 どの程度行っていますか？
- Q4. Q3で「以前入ったがここ数年行っていない」以外の方、一度にかける費用はどれくらいですか？
- Q5. 一番最近受けたエステの目的と金額、満足度
- Q6. 現状よく行く(あるいは行ったことがある)エステサロンは、どんなところ？
- Q7. Q6で答えたサロンに行く理由はなんですか？主なものを2つまで選んでください(MA)
- Q8. 特にお気に入りの(あるいは興味のある)エステサロンはありますか？
- Q9. Q1で「エステティックサロンに行ったことがない」と答えた方  
行ったことがないのはなぜですか？主な理由を2つまで選んでください(MA)
- Q10. 全員に伺います。エステに行く(あるいは行きたいと思う)主な目的は何ですか？2つまで選んでください(MA)
- Q11. 全員に伺います。エステサロンを選ぶとき、あなたが心を動かされるのは何ですか？(MA)
- Q12. 全員に伺います。エステサロンや、その広告に対して、あなたの希望を自由に書いてください。(FA抜粋)



Q1. あなたはエステティックサロンに行っただことがありますか？

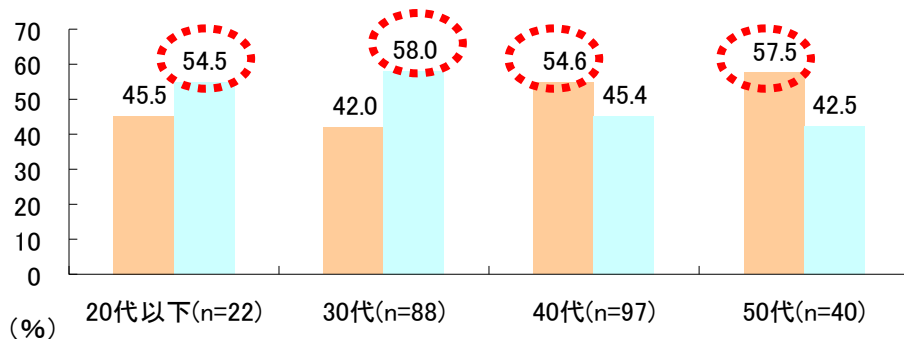


Q3. Q1で「エステティックサロンに行っただことがある」と答えた方どの程度行っていますか？

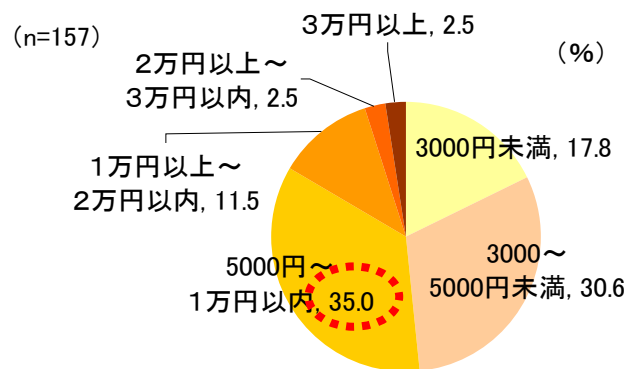


Q2. Q1で「エステティックサロンに行っただことがある」と答えた方いつも決まったところに行っていますか？

■ 決まったところに行っている  
■ 特に決まっておらず、体験エステであちこちを転々としている



Q4. Q3で「以前入っただがここ数年行っただいない」以外の方、一度にかける費用はどれくらいですか？



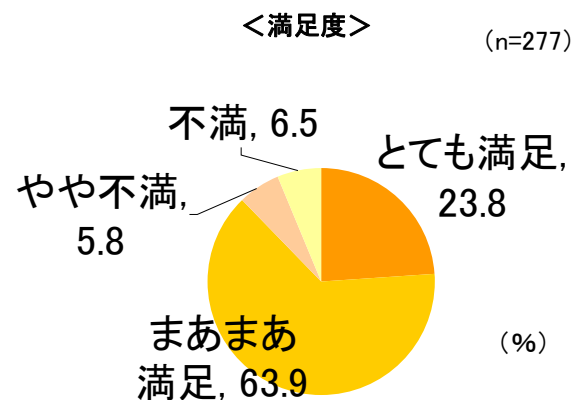
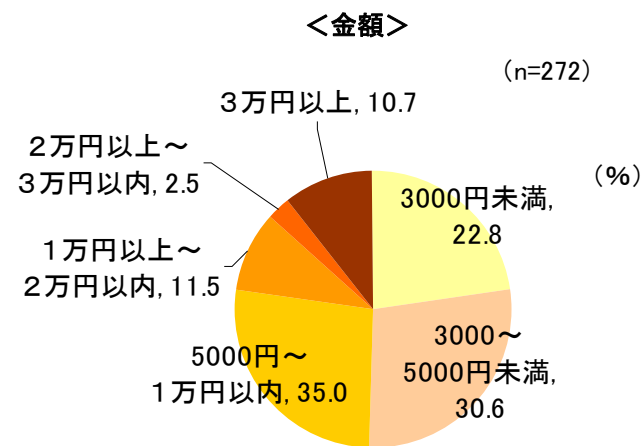
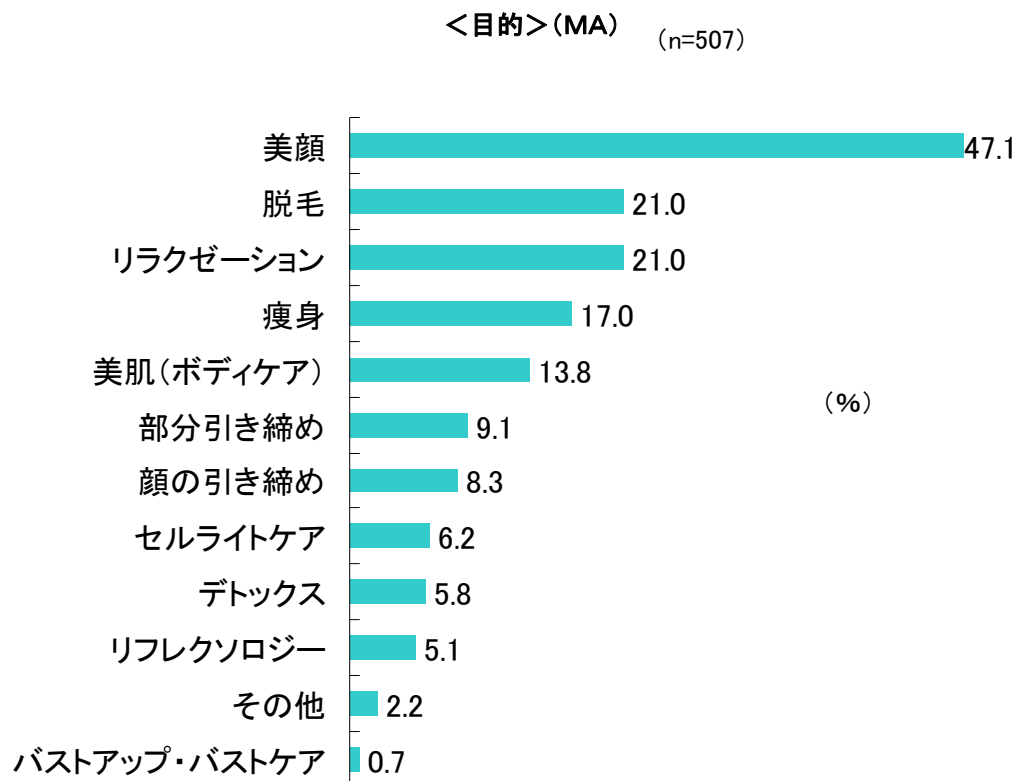
<回答者プロフィール>

•平均年齢: 43.8歳(年齢幅24歳~74歳)(20代以下: 5.9%、30代: 31.4%、40代: 36.1%、50代: 17.1%、60代以上: 9.6%)  
•子どもの有無: いる72.5%、いない27.5%  
•末子年齢: 未就学児33.1%、小学校低学年9.3%、小学校高学年7.0%、中学生9.3%、高校生11.6%、大学・社会人以上29.7%  
•働き方: 専業主婦52.7%、パート・アルバイト24.1%、フルタイム19.2%、その他3.9%

リビングくらしHOW研究所女性の意識と行動を分析・研究する、リビング新聞グループのマーケティングカンパニーです。あらゆる消費の中心に存在する女性生活者と、より深く、効果的なコミュニケーションを実現するための情報を発信しています。ウェブサイト<http://www.kurashihow.co.jp> 問い合わせTEL03-5216-9420FAX03-5216-9430



Q5. 一番最近受けたエステの目的と金額、満足度



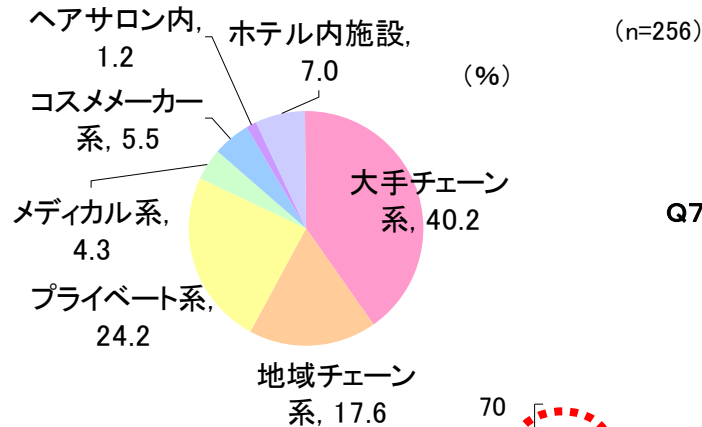
<回答者プロフィール>

•平均年齢: 43.8歳(年齢幅24歳~74歳)(20代以下: 5.9%、30代: 31.4%、40代: 36.1%、50代: 17.1%、60代以上: 9.6%)  
•子どもの有無: いる72.5%、いない27.5%  
•末子年齢: 未就学児33.1%、小学校低学年9.3%、小学校高学年7.0%、中学生9.3%、高校生11.6%、大学・社会人以上29.7%  
•働き方: 専業主婦52.7%、パート・アルバイト24.1%、フルタイム19.2%、そのほか3.9%

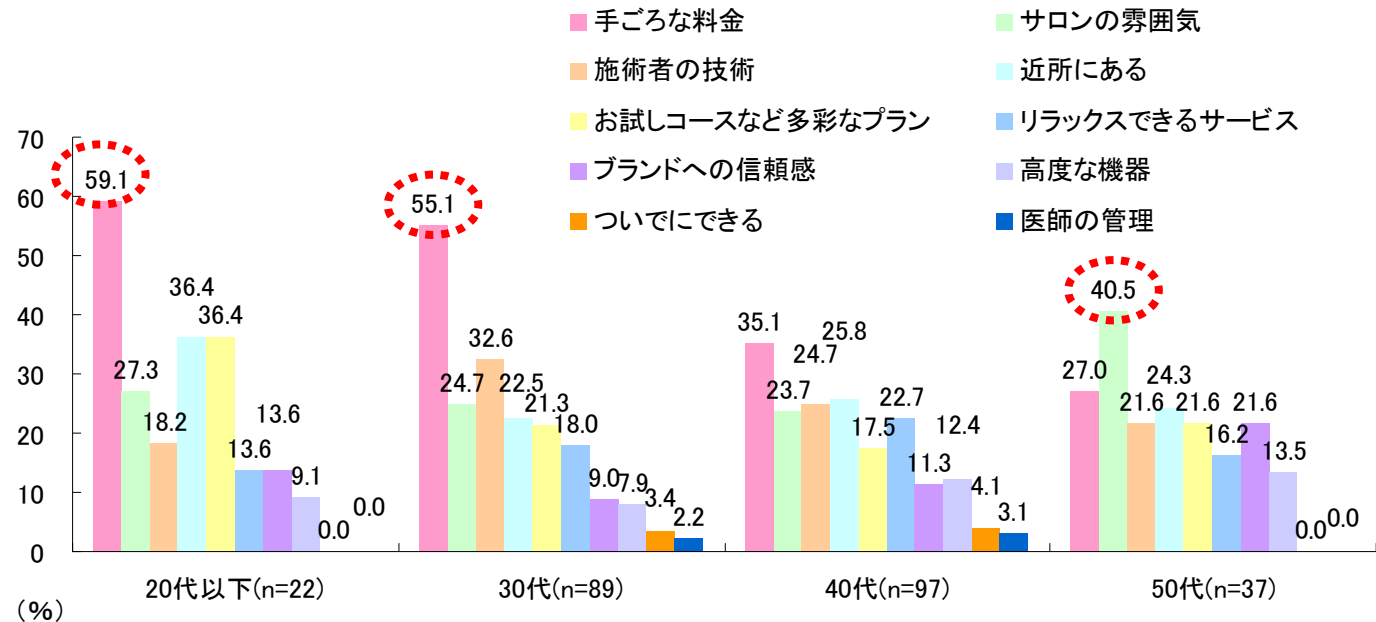
リビングくらしHOW研究所女性の意識と行動を分析・研究する、リビング新聞グループのマーケティングカンパニーです。  
あらゆる消費の中心に存在する女性生活者と、より深く、効果的なコミュニケーションを実現するための情報を発信しています。  
ウェブサイト<http://www.kurashihow.co.jp> 問い合わせTEL03-5216-9420FAX03-5216-9430



Q6. 現状よく行く(あるいは行ったことがある)エステサロンは、どんなところ?



Q7. Q6で答えたサロンに行く理由はなんですか? 主なものを2つまで選んでください(MA)



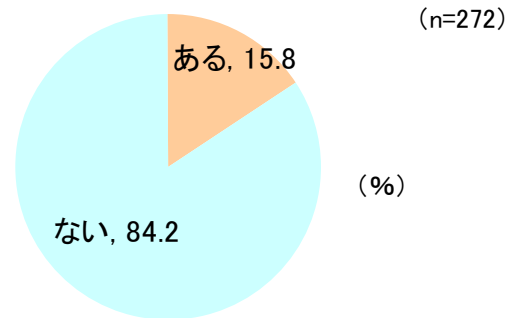
リビングくらしHOW研究所女性の意識と行動を分析・研究する、リビング新聞グループのマーケティングカンパニーです。あらゆる消費の中心に存在する女性生活者と、より深く、効果的なコミュニケーションを実現するための情報を発信しています。ウェブサイト<http://www.kurashihow.co.jp> 問い合わせTEL03-5216-9420FAX03-5216-9430

<回答者プロフィール>

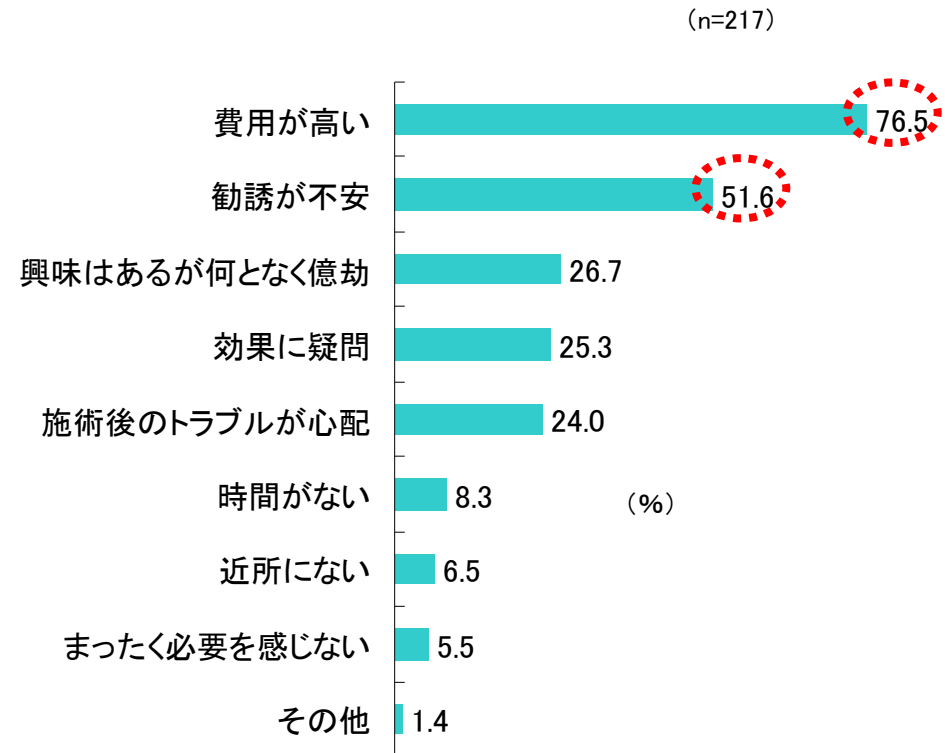
•平均年齢: 43.8歳(年齢幅24歳~74歳)(20代以下: 5.9%、30代: 31.4%、40代: 36.1%、50代: 17.1%、60代以上: 9.6%)  
•子どもの有無: いる72.5%、いない27.5%  
•末子年齢: 未就学児33.1%、小学校低学年9.3%、小学校高学年7.0%、中学生9.3%、高校生11.6%、大学・社会人以上29.7%  
•働き方: 専業主婦52.7%、パート・アルバイト24.1%、フルタイム19.2%、そのほか3.9%



Q8. 特にお気に入りの(あるいは興味のある)エステサロンはありますか？



Q9. Q1で「エステティックサロンに行ったことがない」と答えた方  
行ったことがないのはなぜですか？主な理由を2つまで選んでください(MA)



<回答者プロフィール>

•平均年齢: 43.8歳(年齢幅24歳~74歳)(20代以下: 5.9%、30代: 31.4%、40代: 36.1%、50代: 17.1%、60代以上: 9.6%)  
•子どもの有無: いる72.5%、いない27.5%  
•末子年齢: 未就学児33.1%、小学校低学年9.3%、小学校高学年7.0%、中学生9.3%、高校生11.6%、大学・社会人以上29.7%  
•働き方: 専業主婦52.7%、パート・アルバイト24.1%、フルタイム19.2%、その他3.9%

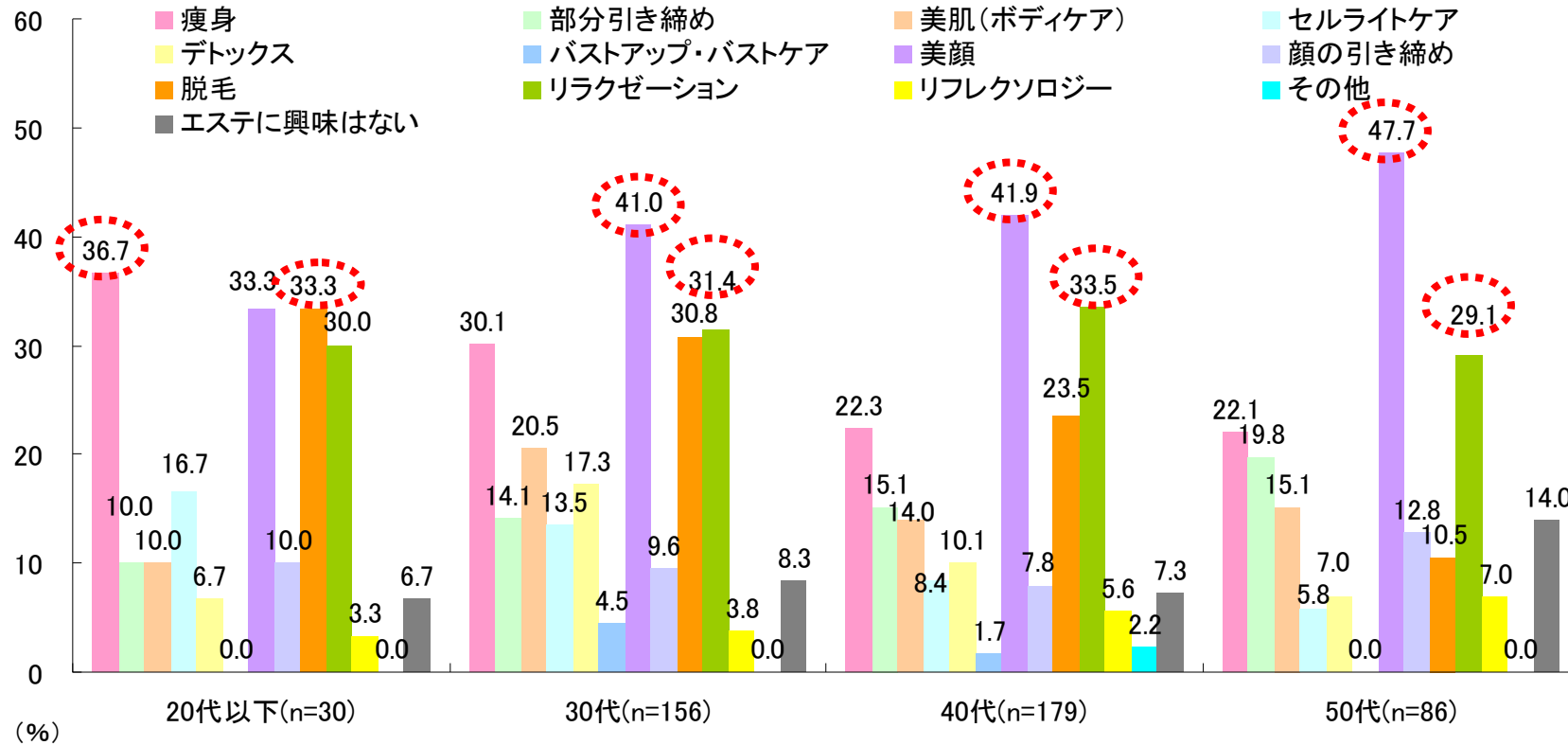
リビングくらしHOW研究所女性の意識と行動を分析・研究する、リビング新聞グループのマーケティングカンパニーです。  
あらゆる消費の中心に存在する女性生活者と、より深く、効果的なコミュニケーションを実現するための情報を発信しています。  
ウェブサイト<http://www.kurashihow.co.jp> 問い合わせTEL03-5216-9420FAX03-5216-9430

<回答者プロフィール>

•平均年齢: 43.8歳(年齢幅24歳~74歳)(20代以下: 5.9%、30代: 31.4%、40代: 36.1%、50代: 17.1%、60代以上: 9.6%)  
•子どもの有無: いる72.5%、いない27.5%  
•末子年齢: 未就学児33.1%、小学校低学年9.3%、小学校高学年7.0%、中学生9.3%、高校生11.6%、大学・社会人以上29.7%  
•働き方: 専業主婦52.7%、パート・アルバイト24.1%、フルタイム19.2%、その他3.9%



Q10. 全員に伺います。エステに行く(あるいは行きたいと思う)主な目的は何ですか?2つまで選んでください(MA)



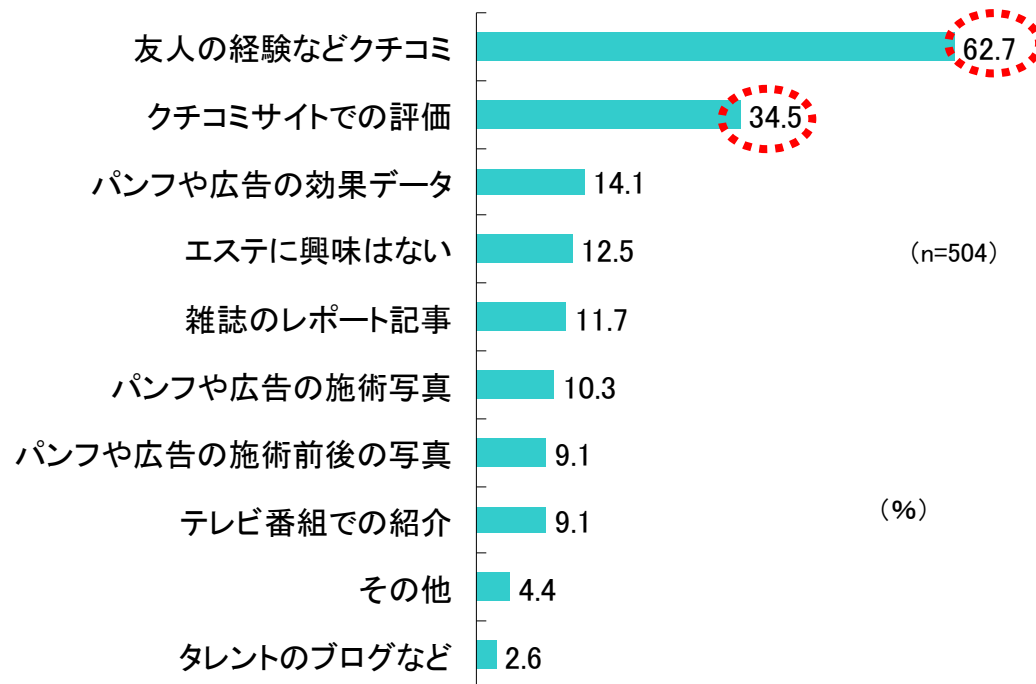
<回答者プロフィール>

•平均年齢: 43.8歳(年齢幅24歳~74歳)(20代以下: 5.9%、30代: 31.4%、40代: 36.1%、50代: 17.1%、60代以上: 9.6%)  
•子どもの有無: いる72.5%、いない27.5%  
•末子年齢: 未就学児33.1%、小学校低学年9.3%、小学校高学年7.0%、中学生9.3%、高校生11.6%、大学・社会人以上29.7%  
•働き方: 専業主婦52.7%、パート・アルバイト24.1%、フルタイム19.2%、その他3.9%

リビングくらしHOW研究所女性の意識と行動を分析・研究する、リビング新聞グループのマーケティングカンパニーです。あらゆる消費の中心に存在する女性生活者と、より深く、効果的なコミュニケーションを実現するための情報を発信しています。ウェブサイト<http://www.kurashihow.co.jp> 問い合わせTEL03-5216-9420FAX03-5216-9430



Q11. 全員に伺います。エステサロンを選ぶとき、あなたが心を動かされるのは何ですか？(MA)



リビングくらしHOW研究所女性の意識と行動を分析・研究する、リビング新聞グループのマーケティングカンパニーです。  
あらゆる消費の中心に存在する女性生活者と、より深く、効果的なコミュニケーションを実現するための情報を発信しています。  
ウェブサイト<http://www.kurashihow.co.jp> 問い合わせTEL03-5216-9420FAX03-5216-9430

<回答者プロフィール>

•平均年齢: 43.8歳(年齢幅24歳~74歳)(20代以下: 5.9%、30代: 31.4%、40代: 36.1%、50代: 17.1%、60代以上: 9.6%)  
•子どもの有無: いる72.5%、いない27.5%  
•末子年齢: 未就学児33.1%、小学校低学年9.3%、小学校高学年7.0%、中学生9.3%、高校生11.6%、大学・社会人以上29.7%  
•働き方: 専業主婦52.7%、パート・アルバイト24.1%、フルタイム19.2%、そのほか3.9%





## Q12. 全員に伺います。エステサロンや、その広告に対して、あなたの希望を自由に書いてください。(FA抜粋)

- ・料金体系を明確にしてほしい。(30歳・神奈川県/フルタイム)
- ・実際にかかる費用を明確に表示してほしい。サロンで説明を聞いても複雑で分かりにくい。(48歳・静岡県/フルタイム)
- ・体験料金だけでなく、本プランの料金がもう少し安くないかな。(46歳・東京都/専業主婦)
- ・値段が高い。もう少し、あと1000円でも安かったらいくのにな、といつも思います。(46歳・東京都/専業主婦)
- ・体験に行ったときに、勧誘せず気持ちよく帰してほしい。技術やサービスが気に入れば通うのだから・・・。(42歳・東京都/パート・アルバイト)
- ・施術後の勧誘はやめて欲しい。料金以上のものを払わせようとしたり・・・仕事なのはわかるけど、それが嫌でなかなか行かない。(29歳・神奈川県/フルタイム)
- ・回数券やエステサロンで使っている化粧品などの販売勧誘がなければ気持ち良く施術を受けられるのに、と思います。(32歳・大阪府/専業主婦)
- ・「お試し価格」が載っていたりして、すごく魅力的に感じる広告もあるが、その後の勧誘や料金などが心配で、なかなか行けない。(38歳・千葉県/専業主婦)
- ・施術中に、話しかけられるのが苦手です。リラックスして施術を受けたいです。また、小さな子供がいてもエステに通えたらいいと思う。(40歳・兵庫県/フルタイム)
- ・どこも個別室でやっているのはいいが、リラックスできる雰囲気はないような気がする。静かに受けたいから、しゃべり続けなくてほしい。(67歳・兵庫県/その他)
- ・お試しコースなどでも勧誘の有無をきちんと明記して欲しい。(33歳・京都府/フルタイム)
- ・誇大広告はやめてほしい。コース以外付で随する錠剤・ドリンク・・・etc.の強引な勧めはやめてほしい。(46歳・兵庫県/パート・アルバイト)
- ・勧誘や商品を勧めてくることがないと明言してほしい。コース内容を教えてほしい。(31歳・滋賀県/パート・アルバイト)
- ・太った人の瘦身前後写真がほとんどだが、そんなに太ってない人で部分痩身できた写真やデータが見てみたい。(32歳・千葉県/専業主婦)
- ・施術前後の写真は加工してあるとかよく聞くので、もっと信頼できるものを載せてほしい。(31歳・東京都/専業主婦)
- ・どうか本当のことを・・・誇大広告はやめていただきたいです。また豆粒のような小さい字で注意書きを記載するのはどうかと思います。(52歳・東京都/専業主婦)
- ・何処もそうだが誇大広告気味だと思う、そこまで劇的に変わるのには期待してないからシンプルに書いて欲しい。(27歳・埼玉県/専業主婦)
- ・スタッフの顔写真や年齢・経歴等を載せて欲しいです。(43歳・大阪府/専業主婦)
- ・自分へのご褒美的な位置にあるので、あまり安売りのような販促・広告はしてほしくないです。(43歳・静岡県/フルタイム)
- ・カウンセリングにかかる時間と実際の施術してもらえる時間をはっきりと表記して欲しい。それと詳しい施術内容も。(35歳・大阪府/専業主婦)
- ・うまくいった人しか紹介しないと思うが、実際に体験した人の、どれくらいの割合が、どのような効果があったのか、特別な例ではなく、一般的なケースや平均値があれば、多少は参考になるかも。(49歳・神奈川県/その他)

リビングくらしHOW研究所女性の意識と行動を分析・研究する、リビング新聞グループのマーケティングカンパニーです。  
あらゆる消費の中心に存在する女性生活者と、より深く、効果的なコミュニケーションを実現するための情報を発信しています。  
ウェブサイト<http://www.kurashihow.co.jp> 問い合わせTEL03-5216-9420FAX03-5216-9430

### <回答者プロフィール>

・平均年齢: 43.8歳(年齢幅24歳~74歳)(20代以下: 5.9%、30代: 31.4%、40代: 36.1%、50代: 17.1%、60代以上: 9.6%)  
・子どもの有無: いる72.5%、いない27.5%  
・末子年齢: 未就学児33.1%、小学校低学年9.3%、小学校高学年7.0%、中学生9.3%、高校生11.6%、大学・社会人以上29.7%  
・働き方: 専業主婦52.7%、パート・アルバイト24.1%、フルタイム19.2%、その他3.9%