Press Release

2026 年 11 月 18 日

『ホットペッパービューティー』、「事前カウンセリング機能」を提供開始
～サロンのカウンセリング業務の負担を軽減し、利用者それぞれに合った施術を支援～

株式会社リクルート（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：牛田 圭一、以下リクルート）は、2026 年 11 月 18 日（水）より、『ホットペッパービューティー』において、来店前にスマートフォンなどからカウンセリングシートに回答できる「事前カウンセリング機能」の提供を開始しました。本機能は、カウンセリングシートへの回答から管理までをデジタル化することで、ヘアサロンの業務負担を軽減するものです。

また、利用者の希望や要望を来店前に把握できるようにすることで、一人ひとりに合った接客・施術を支援し、より良い美容体験の実現を目指します。

「事前カウンセリング機能」提供の背景

ヘアサロンでは、利用者の施術前に伝えたいことや希望する仕上がりなどを把握するため、カウンセリングシートが活用されています。一方、リクルートの調査では、カウンセリングシートを導入しているヘアサロンの 88.4%（＊1）が紙で運用していることが分かりました。紙のカウンセリングシートは、保管や顧客情報の転記などに手間がかかるほか、利用者の過去の回答内容を確認する際にも負担が生じます。

また、来店後に利用者の希望や要望を確認する場合、サロンは限られた時間のなかで内容を把握し、接客・施術につなげる必要があります。利用者にとっても、来店してからその場で記入・説明するため、希望や要望を十分に整理できないまま伝えることがあります。

こうした課題を踏まえ、『ホットペッパービューティー』では、利用者が来店前にオンラインでカウンセリングシートに回答し、ヘアサロンが事前に内容を確認できる「事前カウンセリング機能」を開発しました。本機能を通じて、ヘアサロンのカウンセリング業務の負担を軽減するとともに、利用者の希望や要望を来店前から把握することで、一人ひとりに合った接客・施術の実現を支援してまいります。

（＊1）サロン向けアンケート（2025 年 10 月、SALON BOARD 経由リクルート調べ、n=562）

本件に関する お問い合わせ先

https://www.recruit.co.jp/support/form/

「事前カウンセリング機能」の概要

本機能は、利用者が来店前にオンラインでカウンセリングシートに回答し、サロンがその内容を事前に確認・デジタル管理できる機能です。

＜主な特徴＞

（1）来店前にスマートフォンなどから回答できる

利用者は来店前に、施術前に伝えたいこと、希望する施術などについて回答できます。

（2）サロンごとにカウンセリングシートを設定できる

サロンは、自店のサービスや施術内容に合わせて、カウンセリングシートの質問項目を設定できます。

（3）『SALON BOARD』でカウンセリング情報を管理できる

利用者が回答したカウンセリングシートは、サロンの予約・顧客管理システム『SALON BOARD』上で、予約情報とあわせて確認・管理できます。

＜利用メリット＞

□利用者のメリット

来店前に自分のペースで希望や要望を伝えられます。

来店時にシートを記入する手間が省けるほか、希望する仕上がりや気になることを事前に整理しておけます。サロンにもあらかじめ内容を確認してもらえるため、よりスムーズなカウンセリングや、自分に合った接客・施術につながることが期待できます。

□サロンのメリット

カウンセリング業務の負担を減らし、接客・施術に集中しやすくなります。

これまで紙で行っていたカウンセリングシートの管理や転記などの手間を減らせます。また、来店前に利用者の要望を把握できるため、施術の準備を進めやすくなります。業務の効率化で生まれた時間を、利用者とのコミュニケーションに充てることもできます。

＜事前カウンセリングシートイメージ画像＞



＜『SALON BOARD』での事前カウンセリングシート確認イメージ画面＞





サービス責任者コメント

薄井 廣太郎（うすい こうたろう）※取材可能
株式会社リクルート ビューティープロダクトマネジメントユニット Vice President

ヘアサロンにとって、カウンセリングは利用者の希望や要望を理解し、一人ひとりに合った接客・施術を行うための大切な機会です。一方で、紙のカウンセリングシートの管理や転記など、日々の業務に負担が生じているヘアサロンもあります。リクルートが実施したアンケートでは、オンラインでのカウンセリングシートについて利用者の 63.0%（＊2）が利用意向を示し、サロン向けの調査でも 71.0%（＊3）が事前カウンセリング機能を利用したいと回答しました。こうした結果からも、サロンと利用者の双方に、来店前からカウンセリング情報を共有できる仕組みへの期待があると感じています。今回の機能を通じて、サロンの業務負担を軽減するとともに、利用者が来店前にご自身の希望や要望を伝えられる環境を整えたいと考えています。サロンが事前に利用者の要望を把握し、接客や施術の準備ができることで、一人ひとりに寄り添ったサービスの実現を支援していきます。私たちは、利用者のサロン探し・予約を支える『ホットペッパービューティー』と、サロンの予約・顧客管理などの業務を支える『SALON BOARD』の両方を提供しています。この強みを活かすことで、サロン探し・予約から来店時の接客・施術、さらには次回の来店まで、利用者とサロンの双方に一貫してつなぐことができます。
今回の「事前カウンセリング機能」も、そのひとつです。今後も、利用者にとってより良い美容体験の実現と、サロンの業務効率化・店舗運営の支援に取り組んでまいります。

（＊2）利用者向けアンケート（2025 年 3 月、リクルート調べ、n=1,099）

（＊3）サロン向けアンケート（2025 年 10 月、SALON BOARD 経由リクルート調べ、n=562）

『ホットペッパービューティー』について

国内最大級のヘアサロン、リラク＆ビューティーサロンの検索・予約サイトです。多様な切り口の特集、行きたい日時での検索、ヘアカタログ、信頼できる口コミ、お得なクーポンなどから、自分の行きたいサロンが必ず見つかります。ネットで予約して来店するとポイントが貯まります。ジャンルは、ヘア、リラクゼーション、エステ、ネイル、アイビューティーまで幅広く提供しています。

HOT PEPPER Beauty 公式 Web サイト

『SALON BOARD』について

美容室、ネイル・アイ・リラク・エステ各サロンのための予約・顧客管理システムです。必要なのは、ネット環境と PC・タブレットの端末だけ。今まで手間だった紙台帳での管理をなくし、きめ細やかな顧客対応を可能にします。国内最大級の検索・予約サイトである『HOT PEPPER Beauty』と予約枠を連携。ネット集客の可能性を最大限に活かし、利用者の「サロンに行きたい」タイミングを逃しません。
『SALON BOARD』ひとつで、予約管理、顧客管理、リピート販促、レジ、分析までカバー。誰もが使いこなせる操作性を実現し、サロン業務が効率的に行えます。
操作に困った時は、平日はもちろん、土日祝日もヘルプデスクが無料サポートします。また、初めての方でも使い方が分かるオンラインマニュアルもご用意しています。

SALON BOARD 公式 Web サイト

リクルートグループについて

1960年の創業以来、リクルートグループは、就職・結婚・進学・住宅・自動車・旅行・飲食・美容などの領域において、一人ひとりのライフスタイルに応じたより最適な選択肢を提供してきました。現在、HRテクノロジー、人材派遣、マーケティング・マッチング・テクノロジーの３事業を軸に、60を超える国・地域で事業を展開しています。リクルートグループは、新しい価値の創造を通じ、社会からの期待に応え、一人ひとりが輝く豊かな世界の実現に向けて、より多くの『まだ、ここにない、出会い。』を提供していきます。

詳しくはこちらをご覧ください。
リクルートグループ：https://recruit-holdings.com/ja/　リクルート：https://www.recruit.co.jp/