

# alive

## 2013年早春号

税理士法人西川会計 理美容事業部  
TEL03-3902-1200 FAX03-3902-3368

<http://www.biyou-kaikei.com>  
[beauty@nishikawa-kaikei.co.jp](mailto:beauty@nishikawa-kaikei.co.jp)

## 今年こそサロンの財務経営力を強化しよう！

年が明け安倍政権が本格的に始動し、20兆円を超える緊急経済対策が発表されました。

平成26年4月に予定されている消費税率のアップや、社会保険加入の問題等、サロンの経営を取り巻く環境は依然厳しい状況が続いています。では、「今後どうしたら良いのか？」その答えは様々あると思いますが、答えのヒントは「会計」にあります。

自サロンの財務内容をきちんと把握し分析すること、そして課題を明確にし、改善策を実行していくことで、この厳しい状況を乗り越えられると思います。

今年も西川会計はこの「会計」でサロンの発展をサポートしていく所存です。本年もよろしく申し上げます。

### 現在の理美容業界の現状 (厚生労働省より)

#### 市場規模<減>

2000年の約2兆5000億円をピークに現在は約2兆円程度まで落ち込み

#### 美容室軒数<増>

2012年3月末時点で約22万8000軒、前年度比約5000軒増加  
直近10年で約2万6000軒増加

#### 理容室軒数<増> 20年ぶりに増加

2012年3月末時点で約13万1000軒、前年度比約1000軒増加  
QBハウスをはじめとした低価格理容室チェーンの増加が要因と考えられる

#### 美容免許取得者数<減>

2012年美容免許取得者は約1万8000人  
2005年の3万人から大きく減少

古くから倒産を防止する唯一の武器として会計がありました。

異変は数字に表れ、成果も数字に表れます。

今こそ数字に強い経営者となり、サロンの財務経営力の強化に取り組む時です。

まずは、スタイリスト1人1人が目標を掲げ、確実に必要な売上をクリアーしていただける様にしましょう。



# スタイリスト1人当たりの損益分岐点売上高を考えよう

店別の損益分岐点売上高を把握しているサロンは多いでしょう。しかしスタイリスト一人一人が毎月いくら売り上げればいいのか根拠のある目標を意識しているスタッフは少ないと思います。自分はサロンに利益をもたらしているのかどうかを意識してもらうためにも、必要売上高を認識させましょう。



## Check Point!

1  
月々の経費（広告宣伝費、水道光熱費、家賃、消耗品等）をスタイリストで按分。

損益分岐点売上を把握する上で重要なことは、店舗ごとの経費をいくら使っているかを把握することです。

サロンを運営していくうえで毎月決まって支払わなければならない経費の合計額を知ることにより、無駄な経費を見直すことにもつながり、スタッフにお客様から料金をいただくまでにはこれだけの経費がかかっていると認識をもたせることにもなります。

## 2

アシスタントのお給料も共通費用として計算。

ここでアシスタントの給与を共通費用と考えるのがポイントです。合理的に仕事を進められて、生産性（スタッフ一人当たりの売上高）を上げる仕事を実現させるには、アシスタントも含めみんなの力が必要になります。アシスタントがいるからこそスタイリストは売上を上げることができます。

## 3

お店のオープン費用（減価償却費や返済金額）も配分。

店舗をオープンするにあたり、多額の費用のかかった資産を購入しています。内装費、美容器具、礼金や更新料等の店ごとの減価償却費です。又、毎月の借入返済金額が月の減価償却費を上回っている場合は運転資金として使っているケースが多いので借入返済金額とするのもいいでしょう。

## 4

材料費は売上の10%が目安。売上に応じて比例。

売上に対する材料費の比率は約10%です。例えば10,000円の施術に対して1,000円の材料費がかかっていることとなります。ここでは美容業平均の10%として計算するので、100%-10%=90%で割る計算になります。



## A. 店舗の月々の経費を書き出そう

① 家賃  円

② 水道光熱費  円

③ 広告費  円

④ リース料  円

⑤ 消耗品等  円

⑥ 月々のアシスタント給与の合計金額

アシスタント1人の給与  円 × 人数  人 =  円

⑦ 月々の減価償却費 or 借入返済金額

減価償却費  
or  
借入返済金額  円

## B. 1人が負担する店舗の経費を計算

①から⑦の合計

⑧  円

⑨ スタイリスト  
の人数  人

スタイリスト1人が負担する  
1店舗の経費

⑧÷⑨  
⑩  円

+

## C. 自分の給与も忘れずに足そう

⑪  円

スタイリスト1人当たりの  
損益分岐点売上高はこれ!

## D. 最後に材料費を計算

⑩+⑪  円

0.9

円

税理士法人 西川会計 サロン経営セミナー2013

理美容事業部 主催



4月9日(火) 14:00~16:00  
サロンの  
労務管理と助成金

5月21日(火) 14:00~16:00  
サロンの  
資金調達Q&A

6月18日(火) 14:00~16:00  
サロンの事故対応

8月6日(火) 14:00~16:00  
サロンの経営指標

9月17日(火) 14:00~16:00  
サロンの出店計画

11月5日(火) 13:00~17:00  
経営計画で  
来年を決める

# こんなサロンに行ってみたい

高級サロンと激安サロンの違いはなに？

今回は都内の駅に近い A 高級サロンと B 激安サロンのサービスの違いを体感しに行ってきました。

## 施術内容

**A 高級サロン** … カット+カラー+トリートメント (20,745円 2時間 30分)

**B 激安サロン** … カット+カラー+トリートメント (8,550円 2時間)



	A 高級サロン		B 激安サロン
メニュー	6,825円 ……………	カット ……………	2,000円
	13,650円 ……………	カット・カラー ……………	4,500円
	13,650円 ……………	カット・パーマ ……………	6,000円
	2,000円から ……………	トリートメント ……………	1,000円から
サロン	有 ……………	お出迎え ……………	無
	有 ……………	お見送り ……………	△ レジまで
設備	カウンセリング ブローのみ (2人) ……………	担当 ……………	全てのメニューを 一人で担当
	有 ……………	VIPルーム ……………	無
	フルフラット ……………	シャンプー台 ……………	通常のもの
サービス	有 ……………	ドリンク ……………	無 3種類
	10種類以上 ……………	お菓子 ……………	飴
	有 ……………	膝掛け ……………	有
	有 ……………	クッション (膝上用) ……………	無
	有 ……………	マッサージ ……………	
	有 ……………	頭皮 ……………	無
	有 ……………	肩等 ……………	無
	ブロー・コテ ……………	仕上げ ……………	ブロー

高級サロンで一番感動したのは個室のシャンプールームがあったことです。フルフラットのシャンプー台は首への負担も少なく、それに加え頭皮や肩のマッサージをしてもらって、体のだるさもなく大変リラックスすることができました。

また激安サロンでは高級サロンとほとんど変わらない金額で一通りのメニューを行うことができました。サービスに関してもどこのサロンでも行っているようなサービスを受けることができるため、激安サロンが繁盛しているのだと思いました。今後もこのような激安サロンが増えていくと思います。高級サロンでは付加価値の更なる向上を目指し激安サロンとの差別化を図る必要があるのではないのでしょうか。(下村 真唯)