

髪質改善サロン経営モデルレポート

利益構造

月間利益モデル(税抜)

売上高 100.0% 3,636,364	原価				
	仕入高		14.0%	509,091	
	人件費		46.0%	1,672,727	
	粗利			363,636	
	家賃	広告費	減価償却	その他	
	6.9%	8.3%	2.8%	10.0%	
	250,000	300,000	100,000	営業利益	
				12.1%	440,909
税込売上	4,000,000				
				540,909	EBITDA

モデル解説

アイロン工程を挟む髪質改善メニューがサービスの主軸。しかし現在は髪質改善の定義も曖昧になってしまい、髪のカート＝髪質改善となりつつある。トレンドの変化に対応し続けなければならないヘアデザインよりも、髪のコンディショニングの改善を提供価値とする事で施術者の技術差が出にくい。

売上順位	メニュー構成	対売上比率
1	カット+カラー+トリートメント(中央価格)	10～15%
2	カット+カラー+トリートメント(低価格)	5～15%
3	カット+カラー+髪質改善メニュー	5～15%

通常、売上1・2位のメニューで対売上比率20%程度取れると売上が安定する。しかし髪質改善サロンの場合3位にカット+カラー+髪質改善といったフルコースメニューが食い込んでくる。

フルコースは施術時間も長くなり、顧客も予約・滞在負担が大きい為顧客化すると失客しづらい。(他のサロンを探す負担が大きい為)

店販での増益戦略

粗利

技術	3,272,727 90%	技術仕入	10.0%	327,273
		店販仕入	50.0%	181,818
		技術人件費	50.0%	1,636,364
		店販人件費	10.0%	36,364
店販	363,636 10%	技術粗利	店販粗利	
		1,309,091	145,455	
		粗利率	粗利率	
		40.0%	40.0%	

税込売上 **4,000,000**

髪質改善は店販と相性が良く髪質改善サロンでのキャッシュポイントとなる。
まずは既存商品で店販のノウハウを構築。店販比率が5%を超えてきたらOEMでの
自社商品開発を検討。

OEM導入で店販仕入を50%まで下げられれば粗利率は技術売上と並ぶ。

長時間メニューが多い髪質改善サロンでは施術時間がかからない店販は相性が良い。
髪質改善をオーダーする層はホームケアの意識も低くなく、販売もしやすい。

年間CF

月数	1	2	3	4	5	6
税込売上	4,000,000	4,000,000	4,400,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000
税抜売上	3,636,364	3,636,364	3,636,364	3,636,364	3,636,364	3,636,364
営業利益	440,000	440,000	440,000	440,000	440,000	440,000
CF	412,000	412,000	412,000	412,000	412,000	412,000
税引後CF	138,800	138,800	118,800	138,800	138,800	138,800

7	8	9	10	11	12	年合計
4,400,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	4,000,000	5,000,000	49,800,000
4,000,000	3,636,364	3,636,364	3,636,364	3,636,364	3,636,364	44,000,004
485,000	485,000	485,000	485,000	485,000	485,000	5,550,000
CF	457,000	457,000	457,000	457,000	457,000	4,757,000
税引後CF	173,450	173,450	173,450	173,450	123,450	1,783,500

借入の返済と納税まで含め年間1,783,500円の現預金増加を見込める。

※納税額は法人税と消費税合わせた概算値

店舗数、業務委託・雇用・シェアサロン等の業態で人件費と納税額は大きく変わる為
自社の経営状態をしっかりと把握してキャッシュフローを計算する事が重要。

経営分析や資金繰りシュミレーションで
自社の経営状態を把握したい方は
一度ご相談ください。

ホームページの【LINEから無料相談】から
無料相談希望

とメッセージをお送りください。

ご連絡、心よりお待ちしております。