

社長、このままでは倒産します。

社長、このままでは倒産します。

株式会社グリーンツリー 代表取締役 森田健太郎

Vol.1

あなたは独立したいですか？

左脳型思考で、超・理系人間。その一方で人柄がどこか温かくて、社員に慕われているIT企業(グリーンツリー)の森田健太郎社長による、「美容室経営」を危ういものにさせないための連載コラム。2010年から美容室事業も手がけている森田社長だから言える、ホンネ&辛口トーク。経営には「正しい知識」というものがが必要です。絶対に失敗しない、成功パターンと一緒に、体得していきましょう。



独立という危険な罠。

半年も持たないで閉店するケースがかなりの割合である、と言います。

莫大な借金を背負って出店し、半年で閉店するとすると、残りの人生、ずっと借金の返済をしていかなければなりません。誰一人、そんな人生を歩みたくない人はいないはずですよ

独立して成功するためには「成功パターン」というのがあります。私は今まで合計で美容室を6店舗出店し、2店舗を閉店したので、完璧に成功パターンを学ぶことができました。

成功パターンを描けていますか？

現在、コンビニは5万5千軒程度。一方、美容室は23万5千軒。実にコンビニの4倍以上もお店がある中で、美容室が生き残るには、成功パターンを

必ずマスターしたほうが良いと思うのです。

今回IZANAGIにて1年間にわたり、その成功パターンについて、説明していくこととなりました。第一回は、『東京・自由が丘駅から徒歩たったの1分、家賃は45万円、面積は15坪、1階にある物件』を仮定して考えてみたいと思います。

と、その前に。私は、昨年11月に51坪、セット面18席、シャンプー8台という大きなお店を出店しました。おかげさまで2018年4月には黒字化となりました。半年かからず黒字化したのは、成功パターンが分かっているからです。

この51坪のお店をお願いした、業界で有名な工事施工会社から「こんな大型店舗の出店はめったにない」という話を聞きました。話を戻しましょう。最近ではセット面3席ぐらゐの比較的小さなお店が主流だということです。カフェ風のオシャレな美容室、そんなお店がどんどんできていくと聞きます。

そういった意味では、先程の物件は、自由が丘駅から徒歩たったの1分、15坪なので、カフェ風美容室をつくるにはもってこいの物件です。そこで、質問です。こんな理想的な物件が出ました！と、不動産会社からあなたに連絡が入りました。あなたはこの物件をどうされますか？残念ながら、この連絡が不動産会社から入って、すぐに答えが出なければ成功パターンがわかっていないことを意味します。

もし美容室を出店するのなら、どの場所に出す？

私は数年前、東京大学の起業サークルに所属している学生向けにセミナーをやったことがあります。その際、「もし美容室を出店するとしたら、どういった場所に出す？」といった質問をしたのですが、「青山」「六本木」、そ

して「自宅の1階」といった回答が来たのです。

今、青山などの一等地にお店を出したら、どんなことになるでしょう？有名店ならまだしも、まったく無名なお店を出したところで、あの超激戦エリアで勝つことができるでしょうか？読者の皆さんであれば、容易に分かると思います。東京大学といえば、そうとう頭の良い大学です。しかし、彼らの誰一人として成功パターンを知らないため、当然、誤った判断をしてしまわけてです。

では前述の自由が丘の物件に再び話を戻します。結論、私だったら、即答でお断りをします。今からその理由を説明していきましょう。

黒字化するの、実は……当たり前!!

数年前、私は某JRのある駅前にある美容室を視察した際、驚くべき光景

仮に、不動産会社からこんな物件情報が入ってきたらどうしますか？

「自由が丘徒歩1分、15坪、家賃45万円、ビルの1階」。

あなたなら、どうしますか？



続きは本誌でお読みください



個人紹介
この人は、本誌の編集者として、読者のために様々な記事を提供しています。彼の経験と知識は、読者の疑問を解消し、新しい視点を提供するために役立ちます。

