

駅から徒歩1分+15坪+家賃45万円
カフェ風美容室をシミュレーションしてみよう。

1. 売上高を類推する。

月売上高
60万円 / 1席 (1セット面) × 3席 = 180万円

※60万円売上げている店は繁盛店と言われています。

+α もう少し頑張って、売上高をプラス20万円にしたとして…

200万円って悪くないじゃない!

200万円 / 3席

実は、ここが落とし穴。

人件費 (交通費や社会保険含む)、材料費、広告宣伝費、光熱費、ネットや会計処理等諸経費、銀行から借りてるお金の返済等々。そして、家賃

200万円はあっという間。否、むしろ足りない!!

駅から徒歩1分、15坪、家賃45万円。ビルの一階。その物件、即、断るべきです。



Vol.2 株式会社グリーンツリー 代表取締役 森田健太郎

大手美容室は絶対にやらない “カフェ風美容室”の危険な罠

好き嫌いの感情論でもなく趣味嗜好の話でもありません。統計学での数字や、家賃・坪数・売上・人件費・材料費・広告費といった現実の数字を考えれば、自ずと導き出される答えというものがあります。今回は、前回に引き続き、実例を出しながら、“小さくて夢がありそうだけど、実はビジネス的には危険”なカフェ風美容室について、話をさせていただきます。

人気の高いエリアに潜む罠。

東京都内でオシャレな街とされているエリアはたくさんあります。その中で、ある駅周辺の街を取り上げて、おさらいしてみましょう。仮に都内の人気エリアのAとします。今、流行のカフェ風美容室をオープンするにはもってこいの物件「駅から徒歩1分、15坪、家賃45万円、ビルの1階」という物件が出てきました、あなたはその物件で独立しますか？

確かにカフェ風の美容室としてはうってつけの物件ですが、正しい知識があれば、即お断りすべきです。A駅には117軒の美容室があり、駅から500m以内に住んでいる人は1万2千人しかいないからです。1万2千人の内、半分は男性。男性の多くが理容室に行くとは仮定し、また子供やかなりのご年配の方々を除くと、実際には5千人もターゲットはいないことでしょう。それを117軒の美容室で取り合うのですから、1軒あたりで換算しますと、たった43人(5千人÷117軒)です。

43人が毎月必ず来てくれて、1名あたりの単価(客単価)を1万円で計算しても43万円の売上です。こんな売上ではとても生きていきません。A駅は都内でもオシャレな街として知られていて、乗降人員も多く、他のエリアから来ているお客様を取り込んでビジネスをやっているというのが実情です。そういう街で、お客様を毎月200人以上連れてこられるスタイリストならいいのですが、それ以外のスタイリストが独立することは非常に危険です。出店場所は、よく考えなくてはなりません。

儲からない構造になっっている!!

さて、第2回は「カフェ風美容室の危険な罠」についてお話しします。まず大手の美容室を考えてほしいのですが、大手の美容室がセット面3席、シャンプー台1台といったカフェ風のお店を出しているのでしょうか？

大手の美容室は数多くの出店をし、数多くの失敗もし、たくさんのお客様が積みんでいます。その大手の美容室がカ

フェ風の美容室をやっているのを見たことがありますか?という事です。ゼロです。

確かに某大手サロングループさんがカット&ドライで1200円という小さめのお店を出店していますが、狭いながらも席数はたった3席ということはありません。つまり大手美容室の場合、通常セット面10席以上のお店しか出していません。なぜでしょうか？

理由は単純で、10席以下では儲からないからです。

まず1席の売上は60万円の売上があがるのかなりの繁盛店と言われている。3席では60万円×3=180万円となり、最大でも200万円位しか売上が上がりません。もちろん単価によっては多少異なりますが、概ね200万円が限界と考えるのもよいかと思います。

200万円を1人のスタイリストで売り上げることは難しく、最低でもスタイリスト2名、アシスタント1名は

必要でしょう。この場合、人件費は交通費、社会保険を含め、ざっくり月100万円はかかります。材料費は15万円、ホットペッパービューティーなどの広告宣伝費は20万円、水道・電気・ガス代で10万円、インターネットや会計処理などのモロモロの諸経費で15万と見ると60万円。そこに家賃45万円を入れますと205万円となり、なんと200万円以上の支出となってしまうのです。

ここで忘れてはいけないのが銀行から借りたお金の返済です。それも考慮しますと、キャッシュフロー的には大変なマイナスになってしまうのです。

結果、オーナーのお給料を削るといったことが起きてしまうのです。ちなみに株式会社の場合、役員報酬は期がはじまった2ヶ月以内に決定しなければならぬという法律があります。

株式会社の場合、その決められたお給料(役員報酬)をもらうと経営が成り立たなくなり、期の途中からお給料を下げるといったことは基本的に出来ません。よって途中でお給料を変更しても構わない個人事業主としてスタートするほうが無難かもしれません。

