

スペースは急に広げられません。
儲けるためには、
あらかじめ必要なスペースがあるのです。



社長、このままでは
倒産します。

Vol.3 株式会社グリーンツリー 代表取締役
森田健太郎

カフェ風美容室を襲う大事件

新店舗を出店する場合、「規模の原理」を考えなくてはいいませんが、初めての出店となると、どうしても大きなスペースでの出店は躊躇してしまいがちです。それもあって、15坪以下の「カフェ風美容室」として出店しがちです。今回は、その問題点などを紐解いていきました。今回も引き続き、カフェ風美容室に着目し、「カフェ風美容室を襲う大事件」について、お話させていただきます。



カフェ風美容室は、規模の原理が働かない。

第2回では、15坪以下のカフェ風美容室は「規模の原理が働かないため、儲からない」というお話と、家賃比率は売上高に対し10%未満、人件費比率は売上高に対し40%未満を目指さなければならぬというお話をしました。昨年11月に出店した弊社の新店（4号店）は2018年6月、家賃比率が11・2%、人件費比率44%、部材仕入れも多かったため49万円の赤字と書きましたが、2018年7月は、家賃比率が9.9%、人件費比率がちょうど40%（正確には39・99%）となり、再度黒字化を致しました。黒字額は55万円です。

す。

まだまだスタイリスト、アシスタントは増やせます。増やしたところで、家賃や広告宣伝費が変わることはありません。スタッフがいかに充実すれば、規模の原理も働くようになり、利益額ももつと高くなっていくでしょう。また平行して、4号店には炭酸泉を導入するなど、単価をアップすべくチューニングを行ったりもしています。

さて、今回は「カフェ風美容室を襲う大事件」についてです。美容の場合、独立する際、自分一人が退職して新規にスタッフを採用するのではなく、仲のよいメンバーとともに新店を立ち上げるケースが多いように思います。

私はIT系の会社も経営しているのですが、こういった傾向は、IT業界ではあまり見られません。私の前職の会社から独立したメンバーは数多くいますが、誰一人、同じ会社のメンバーと一緒に立ち上げたメンバーはいません。また、営業ルートもすべて引き継ぐため、独立したメンバー全員が、裸一貫

からのスタートをしています。

IT業界ではお客様を連れて行くといったことをしないのが一般的で、これは今までお世話になった会社に筋を通して行くからです。しかし、美容は自分の働いていたお店の近くに出し、お客様を連れて行くケースが非常に多いことに驚かされます。

私は、自分のお客様を連れて行くために、今まで働いていた美容室の近くに出店するよりも、第1回のコラムに書きましたが、もつと競争が少なく、お客様がたくさんいる場所に出店すべきだと思っています。お客様を連れてきたら、確かにオープン時から売上も上がり、楽になるかもしれません。しかし長期的視点で見れば、数値のよい場所に出す方が圧倒的によいからです。それでは、その理由を説明しましょう。

月刊指名客が2000人の トップスタイリストが、 年500人のフリー客に 入っている、という事実。

先日、弊社のあるトップスタイリストの数値分析をしました。月間の指名

続きは本誌でお読みください



このビルは、最新の設備を備えた高層ビルです。エレベーターは最新のタイプで、快適な移動が可能です。また、セキュリティも万全で、安心してご利用いただけます。



お問い合わせ
このビルに関するお問い合わせは、下記までお願いいたします。
〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1
TEL: 03-XXXX-XXXX
E-MAIL: info@example.com