

月100万円の売上から、経費を引いて、
「40万円ももらえるの!？」
「たった40万円なんだ……」
どちらに感じるかで、
人生は大きく差が出ます。



Vol.12: 総論 / 株式会社グリーンツリー 代表取締役 森田健太郎

美容師さんにとって、右脳は大切だけど、
豊かな人生を歩むためには、左脳も大切です。

2010年から美容室経営も手掛けている、
IT企業（グリーンツリー）の森田健太郎社長による、
好評連載コラムは、今回で最終回となります。
美容室経営を成功させるためには、「正しい知識」を持つことが大切だ、
という森田社長の信念のもと、絶妙なホンネ&辛口トークで、
コラムを執筆していただきました。
意外と知らない知識や考え方に、刺激を味わった読者の方も多いことでしょう。
ぜひこれを機に、「正しい知識」を体得して、
美容室経営に生かしていただけたらと思います。



今まで約1年にわたり、私のコラム
を読んでいただき、本当にありがとうございます。
ございました。今回は最終回となりま
す。私のコラムは私自身が美容室を経
営していますが、本業はIT業界のため、
美容業界の人ですと、なかなか書けな
い内容が多かったようです。
逆にそういった内容だったため、出
版社の方から、私のコラムが大変好評
だと言われ、1年間頑張る原動力とな
りました。また、私のコラムを某美容
専門学校先生からも「読んでいるよ」
と言われたこともあります。結果、こ
のコラムを通して、その美容専門学
で開催されたサロン説明会にも、お招
きいただくことになりました。
あらためて読者の方々に感謝申し上
げるとともに、この私のコラムが、少
しでも美容業界の方々に気づきを提
供出来たら嬉しく思います。今回は最
終回、総論をお話して、私のコラムの
最後を飾りたいと思います。

スタイリスト1名のサロン。
月100万円の
売上げで足りるのか!?

第1回から第2回にかけては「カ
フェ風の小さな美容室をやっても、な
かなか儲からないよ!」というお話し
をしました。実は、コラムを書いてい
るこの1年の間に、弊社が出している
美容室の目の前のところに、私が儲か
らないよ、と書いていたカフェ風の美
容室が出来たのです。スタイリストは
1名の小さなお店です。
第1回で書いたような家賃の高いエ
リアではないものの、第2回で書いた
ようなセット面2席の小さなお店で
す。儲かるお店にはならないので、
う。私のコラムを読まれているので、
計算はすぐ出来るかと思いますが、再
度ちょっと計算をしてみたいと思いま
す。
アシスタントがないので、1日平

均5〜6人のお客様を単価7千円で
やったとしますと、1日約4万円の売
上です。月に6日休むと25日、月間の
売上は100万円です。
家賃は20万円、ホットペッパー
ビューティーで10万円、銀行への返済
で10万円、部材で7万円、電気・ガス・
水道・電話（インターネット含む）で
8万円、雑誌の購入費用などのモロモ
ロの雑費と、税理士や社労士にお願
いする費用で5万円とすると、60万円が
消えます。
以上の数値を見ていただければ分
かるように、アシスタントなしで
100万円なので、かなり良い売上の
お店ですが、オーナーに残るのはたっ
た40万円!それも、社会保険料や自
身の交通費は、ここから払うわけ
です。
重要なことを申し上げますと、考
え方に個人差があるのかもしれませんが、
「40万円ももらえるの!？」と感じ
るか、「たった40万円なんだ……」と

