

月次収支シミュレーション(目標数値)

<サロン規模>

スタッフ数

技術者	5名
アシスタント	3名
レセプション	1名
合計	9名

セット面

セット面(ベッド数等)	10面
シャンプー台	3面

坪数

坪数	35坪
----	-----

<客数設定>

【技術客数設定】

・技術者ひとりあたりの月間技術客数から算出

技術者数	5名
技術者ひとりあたりの月間客数	150名
月間技術客数	750名

【店販客数設定】

・店販購入率から月間店販客数を算出

月間技術客数	750名
店販購入率	10%
月間店販客数	75名

・セット面(ベッド数等)から月間技術客数を算出

セット面数(ベッド数等)	10名
セット面1台あたりの月間稼働数	75名
月間客数	750名

<客単価設定>

【技術客単価】

メニュー名	メニュー金額	利用率	メニュー毎技術単価
カット	¥4,500	90%	¥4,050
カラー	¥5,500	30%	¥1,650
パーマ	¥7,000	15%	¥1,050
トリートメント	¥2,500	10%	¥250
技術単価(合計)			¥7,000

【店販客単価】

商品名	商品毎単価	購入率	商品毎店販単価
シャンプー	¥1,500	50%	¥750
トリートメント	¥2,100	50%	¥1,050
ヘアスプレー	¥2,500	5%	¥125
ワックス	¥1,500	5%	¥75
店販単価(合計)			¥2,000

<仕入高設定>

【技術原価 ※対;技術単価】

メニュー名	メニュー毎材料費	利用率	メニュー毎技術原価
カット	¥450	90%	¥405
カラー	¥550	30%	¥165
パーマ	¥700	15%	¥105
トリートメント	¥250	10%	¥25
技術原価(合計)※対;技術単価			¥700

【店販原価 ※対;店販単価】

商品名	商品毎仕入値	購入率	商品毎店販原価
シャンプー	¥1,050	50%	¥525
トリートメント	¥1,470	50%	¥735
ヘアスプレー	¥1,750	5%	¥88
ワックス	¥1,050	5%	¥53
店販原価(合計)※対;店販単価			¥1,400

【技術原価率】

$$\text{技術原価 } ¥700 \div \text{技術単価 } ¥7,000 = \mathbf{10\%}$$

【店販原価率】

$$\text{店販原価 } ¥1,400 \div \text{店販単価 } ¥2,000 = \mathbf{70\%}$$

<人件費設定>

役職	人数	一人あたり給与	合計
技術者	5	300,000	1,500,000
アシスタント	3	180,000	540,000
レセプション	1	180,000	180,000
合計	9		2,220,000

<月次収支シミュレーション(目標数値)>

項目	金額	備考
①売上高(a+b)	5,400,000	
a.技術売上(i × ii)	5,250,000	
i.技術客数	750	
ii.技術単価	7,000	
b.店販売上(iii × iv)	150,000	
iii.店販客数	75	
iv.店販単価	2,000	
②仕入高(c+d)	630,000	
c.技術原価 (a × 技術原価: 10%)	525,000	技術売上の9~12%程度
d.店販原価 (b × 店販原価 70%)	105,000	店販売上の6~7掛け程度
③粗利(①-②)	4,770,000	
e.技術粗利(a-c)	4,725,000	対:技術売上 90%
f.店販粗利(b-d)	45,000	対:店販売上 30%
④販売管理費	3,755,400	
人件費	2,486,400	対:売上高 46%
給与手当	2,220,000	対:売上高 41%
法定福利費(社会保険)	266,400	対:給与手当 12%
水道光熱費	162,000	対:売上高 3%
広告宣伝費	162,000	対:売上高 3%
家賃	540,000	対:売上高 10%
減価償却費	70,000	対:売上高 1.3%
リース料	35,000	対:売上高 0.6%
車両費/旅費交通費	50,000	対:売上高 0.9%
その他経費	250,000	対:売上高 5%
⑤営業利益(③-④)	1,014,600	
⑥営業利益率(⑤÷①)	19%	

現金収支

⑦減価償却費加算(+で記載)	70,000	現金支出ではないので戻し入れる
⑧ローン返済額(-で記載)	-120,000	経費ではない現金支出
⑨月間現金収支(=⑤+⑦-⑧)	964,600	

セット面あたり売上	10 面	540,000	■60万越えを目指す(繁盛サロン平均67.8万円)
スタッフ一人あたり売上	9 人	600,000	■60万越えを目指す(繁盛サロン平均64.1万円)
坪あたり売上	35 坪	154,286	■15万越えを目指す(繁盛サロン平均18.2万円)

- 技術材料費は、技術売上の9~12%程度を目安に
- 店販原価は、店販売上の6~7掛け(60%~70%)を目安に
- 人件費は、売上高の50%以下にすることを指す
- 水道光熱費は売上高の5%以下にすることを指す
- 家賃は売上高の10%以下にすることを指す
- 減価償却の目安:内装工事10年、理美容機器5年、空調機器6年など