

西川会計の生データによる理美容統計 2013年度美容白書

美容白書は、税理士法人西川会計が関与するサロン様全 391 店舗の会計データを基に作成した統計データです。監査担当者が毎月、顧問先のサロン様を訪問させていただいた際に、オーナー様からのヒアリング、会計帳簿から集めてきた資料を基に、サロン経営における様々な側面から編集し、作成いたしました。これまで売上分析だけのもの、会社全体の経営指標といったものは、世の中に存在してはいましたが、今回、私たちは各店舗ごとの数値にこだわって作成を進めてまいりました。自社の店舗と他の店舗と比較し、問題・課題を整理していただくことはもちろんのこと、これから新規に出店を考えていく場合には、出店する店舗と同水準の店舗の経営状態を参考にいただければ幸いです。また、毎月提供しています SMR (Salon Management Report) と一緒に業績検討をしていただくと、さらに効果的に活用していただけることと思います。

【1店舗あたり年間平均データ】自分のサロンと比べてみましょう！

2013年1月～ 2013年12月

(単位:円)

	平均	
売上合計	31,314,847	100%
技術売上	29,362,949	94%
店販売上	1,616,174	5%
その他収入1	272,921	1%
その他収入2	62,804	0%
粗利益	27,988,925	89%
販売管理費合計	25,336,408	81%
人件費(福利含む)	11,150,798	36%
役員報酬	4,006,899	13%
家賃	3,537,203	11%
広告宣伝費	1,109,527	4%
研修費	173,918	1%
水道光熱費	976,575	3%
その他経費	4,381,489	14%
営業利益	2,652,516	8%

損益構造 (STRAC図)

《売上合計》 3,131万円	《変動費(売上原価)》 333万円	
	《粗利益》 2,798万円	《販売管理費合計》 2,533万円
		《営業利益》 265万円

上の表は総平均データの損益構造です。
 売上合計 3,131 万円の内、
 売上原価 333 万円、販管費 2,533 万円で、
 営業利益 265 万円 となっています。
 労働分配率 54.1%
 ((人件費+役員報酬) ÷ 粗利益)

【年間売上高別サロンデータ】

年間売上別 店舗合計 比較 2013年1月～2013年12月	1000万未満		2000万未満		3000万未満		4000万未満		5000万未満	
	構成比	合計	構成比	合計	構成比	合計	構成比	合計	構成比	合計
店舗数		1,013		1,083		940		548		490
売上合計	100%	7,282,650	100%	16,872,542	100%	29,491,865	100%	38,909,956	100%	52,694,429
技術売上	92%	6,712,919	93%	15,663,387	92%	27,238,121	95%	36,807,524	95%	50,005,201
店販売上	6%	448,059	6%	944,923	5%	1,531,798	5%	1,888,150	5%	2,600,394
その他収入1	1%	108,924	2%	255,637	2%	622,807	1%	207,568	0%	87,501
その他収入2	0%	12,748	0%	8,595	0%	99,139	0%	6,714	0%	1,333
粗利益	88%	6,436,208	89%	15,030,564	89%	26,226,061	90%	34,988,204	90%	47,460,243
販売管理費合計	110%	7,982,742	85%	14,348,620	80%	23,544,608	83%	32,152,727	76%	40,200,157
人件費(福利含む)	17%	1,260,631	29%	4,946,135	35%	10,288,635	40%	15,752,267	39%	20,768,618
役員報酬	45%	3,242,277	20%	3,365,781	15%	4,355,762	10%	3,911,290	8%	4,127,115
家賃	17%	1,236,256	13%	2,219,077	10%	2,949,430	11%	4,417,629	10%	5,131,245
広告宣伝費	2%	150,171	2%	356,115	3%	836,648	3%	1,318,885	5%	2,455,313
研修費	0%	23,222	0%	52,007	1%	155,261	0%	186,749	0%	223,993
水道光熱費	6%	416,357	4%	616,268	3%	894,891	3%	1,118,828	3%	1,516,144
その他経費	23%	1,653,828	17%	2,793,237	14%	4,063,981	14%	5,447,079	11%	5,977,729
営業利益	-21%	-1,546,534	4%	681,944	9%	2,681,453	7%	2,835,477	14%	7,260,086
本部経費										
経常利益										
技術売上客単価	-	5,631	-	6,115	-	6,084	-	6,194	-	6,576
一人当たり技術売上高	-	316,286	-	437,594	-	482,590	-	494,523	-	577,243
労働分配率	-	69.96%	-	55.3%	-	55.84%	-	56.2%	-	52.46%
年間総客数	-	1,192	-	2,561	-	4,477	-	5,942	-	7,604
年間平均スタッフ数	-	1.8	-	3	-	4.7	-	6.2	-	7.2

年間売上別 店舗合計 比較 2013年1月～2013年12月	6000万未満		7000万未満		8000万未満		9000万未満		9000万以上	
	構成比	合計	構成比	合計	構成比	合計	構成比	合計	構成比	合計
店舗数		202		182		129		35		70
売上合計	100%	59,743,957	100%	69,435,384	100%	81,577,032	100%	109,677,836	100%	104,943,084
技術売上	95%	56,836,849	94%	65,083,995	94%	76,648,632	94%	102,895,867	94%	98,786,499
店販売上	4%	2,555,296	5%	3,630,099	6%	4,769,840	6%	6,036,595	5%	5,051,790
その他収入1	0%	60,392	0%	296,129	0%	158,560	1%	745,374	1%	552,179
その他収入2	0%	291,420	1%	425,161	0%	0	0%	0	1%	552,616
粗利益	91%	54,222,707	89%	61,827,780	89%	72,299,361	87%	95,414,417	89%	93,896,245
販売管理費合計	78%	46,845,199	78%	53,969,902	74%	60,147,321	85%	93,335,096	75%	78,452,384
人件費(福利含む)	39%	23,539,247	35%	24,350,468	37%	30,357,388	37%	40,773,119	36%	38,225,748
役員報酬	7%	4,169,236	7%	5,054,402	7%	5,625,819	11%	11,972,891	10%	10,054,889
家賃	12%	6,886,120	13%	8,682,310	11%	9,086,533	11%	11,781,383	9%	9,680,675
広告宣伝費	5%	2,704,199	4%	2,907,655	3%	2,601,904	5%	5,027,139	5%	5,268,095
研修費	0%	200,985	1%	597,652	1%	452,949	4%	4,165,409	0%	350,654
水道光熱費	3%	1,977,971	3%	2,065,521	3%	2,118,188	2%	2,380,806	2%	2,337,504
その他経費	12%	7,367,441	15%	10,311,894	12%	9,904,540	16%	17,234,349	12%	12,534,819
営業利益	12%	7,377,508	11%	7,857,878	15%	12,152,040	2%	2,079,321	15%	15,443,861
本部経費										
経常利益										
技術売上客単価	-	5,825	-	7,120	-	6,649	-	8,364	-	7,336
一人当たり技術売上高	-	568,274	-	629,143	-	599,954	-	618,940	-	627,062
労働分配率	-	51.1%	-	47.56%	-	49.77%	-	55.28%	-	51.42%
年間総客数	-	9,757	-	9,141	-	11,527	-	12,302	-	13,465
年間平均スタッフ数	-	8.3	-	8.6	-	10.6	-	13.9	-	13.1

解説

- ① 年間売上規模が**高く**なるにつれ、営業利益率も**高く**なる。(4,000万以上で10%を超える)
- ② 年間売上規模が**高く**なるにつれ、一人当たり技術売上高も**高く**なる。(6,000万以上で60万を超える)
- ③ 年間売上規模が**高く**なるにつれ、研修費の支出も**多く**なる。

2013年はこのような結果となりました。美容白書分析データは他に「スタッフ人数別」「客単価別」「セット面台数別」で分類しています。詳しくは担当者までお問い合わせください。

～ 美容白書を分析して ～

西川会計では「3店舗、年商2億円、役員報酬1,000万円」（キーワードは3・2・1 スリー・トゥー・ワン）のサロン経営を推進しています。この3・2・1を達成することが、サロン経営を安定化させ、企業経営を行っていくスタートになると考えているからです。そこで本当にそうなのか、美容白書から検証してみました。

【3店舗以上経営しているサロンの平均】

◆P/L（損益計算書）

	平均	
売上合計	182,363,001	100%
技術売上	170,804,452	94%
店販売上	11,434,971	6%
その他収入1	123,274	0%
その他収入2	304	0%
粗利益	163,276,772	90%
販売管理費合計	160,804,878	88%
人件費	69,510,804	38%
法定福利費/厚生費	5,708,453	3%
役員報酬	17,113,067	9%
家賃	18,576,244	10%
広告宣伝費	8,597,215	5%
求人費	816,585	0%
研究費	1,617,223	1%
水道光熱費	5,054,953	3%
その他経費	33,810,334	19%
営業利益	2,471,894	1%

労働分配率	
(人件費+法定福利費/厚生費+役員報酬÷粗利益)	56%

平均売上高

18,200 万円

役員報酬+営業利益

(1,700万円+200万円)

1,900 万円

自己資本比率

26%

借入金対月商倍率

2.4 ヶ月

※上記いずれも
優良企業レベル

◆B/S（貸借対照表）

	平均	構成比
現預金	26,123,658	30%
その他の流動資産	7,177,976	8%
流動資産計	33,301,634	38%
有形固定資産	37,187,095	43%
無形固定資産	484,275	1%
投資その他の資産	14,914,636	17%
固定資産計	52,586,006	61%
繰延資産計	511,376	1%
資産の部計	86,399,016	100%

	平均	構成比
短期借入金	3,229,124	4%
一年以上以内返済借入金	7,475,724	9%
その他流動負債	18,080,152	21%
流動負債計	28,785,000	33%
長期借入金	29,277,262	34%
その他の固定負債	6,028,729	7%
固定負債計	35,305,991	41%
負債の部計	64,090,991	74%
資本金	6,592,045	8%
その他純資産	15,715,980	18%
純資産の部計	22,308,025	26%
負債・純資産の部合計	86,399,016	100%

まとめ

平均売上高は18,200万円、役員報酬と営業利益合わせて1,900万円。財務状況は、自己資本比率26%、借入金対月商倍率2.4ヶ月と優良企業レベルでした。このことからやはり3・2・1を目指すことが優良サロンとなるスタートであることが判りました。是非、「3店舗、年商2億円、役員報酬1,000万円」を達成できるように、サロン経営を進めていくことを目標にしましょう。



こんなサロンに行ってみたい

「トータルケアで贅沢気分!？」

～新しくオープンした複合型ヘアサロンに行ってきました!～

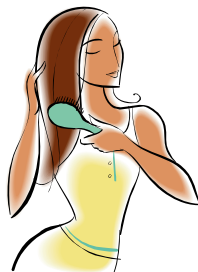
今回は美容の他に、理容、ヘッドスパ、ネイル、アイラッシュ、自社製品のショップが併設されている4月にオープンした銀座のお店です。表参道の他、東急田園都市線沿いの住宅街エリアに展開しています。

店内は、明るく広々としており、ブースごとに雰囲気が異なります。入店後はすぐに、カウンセリング席へ。

席に雑誌はなく、オリジナル冊子、メニューの他、個性的なスタッフ紹介、自宅のできるマッサージ、髪の構造などが紹介されていて、お客様にヘアケアの大切さを提案できる工夫がされていました。

今回は、コースB(12,500円)+オーガニックホホババクレンジングコース(併用割引後2,500円)をオーダーしました。印象的だったのは、“保湿”が多いことと“マッサージ”。シェービングとフェイシャルマッサージは、常にスチームや蒸しタオルでの保湿でした。ヘッドスパとトリートメントは、問診票(好きなアロマや力加減、生活習慣(タバコ・睡眠・酒など)等)を記入し、いい香りの中、頭皮はもちろん、首や肩、鎖骨付近までマッサージ。

問診票を基に、細やかに個人に合わせたレシピが提供され、また来たいと感じました。翌日も、頭皮のすっきり感や肌のもちもち感は健在で、ルンルン気分も長持ちです。



～SALON DATA～

- 場所: 銀座(他に表参道、自由ヶ丘、神奈川県川崎市内に数店舗展開中)
- 人数: 19名(ヘアスタイリスト7名含)
- 施設: 美容・理容・ヘッドスパサロン・アイラッシュ&ネイル・自社製品ショールームの複合店
セット面: 20席(理容3席含) シャンプー: 8台(夢シャンプー4台、バックシャンプー3台、理容シャンプー1台)
カウンセリング席: 3席
- 営業時間: 年中無休 平日10:00～22:00 土・日・祝日9:00～21:00

～MENU LIST～

- スタイリストカット ¥6,200～
- シャンプー& スカルプエステ
 - ・オーガニックホホババクレンジングコース ¥5,300
 - ・フレッシュジンジャーコース ¥5,600
- トータルコース
 - コースA ¥8,500 ～ [シャンプー/cut/ショートヘッドスパ&トリートメント/shave/眉cut/マッサージ/ブロー]
 - コースB ¥12,500 ～ [コースA+フェイシャルマッサージ]
 - コースC ¥18,000 ～ [コースB+スペシャルフェイシャルエステ]
- サポートコース 各コース+¥2,000
[ヘアケアマイスターによる毛髪・頭皮診断(マイクロスコープ使用)+アフターケア方法+お客様に合ったシャンプー&トリートメントアドバイス]
※他、パーマ/カラーネイル/メイク/スタイリング(レッスンもあり)/エクステンション/着付け/フェイシャルエステ/アイラッシュ/ハンドケアのメニューあり。

《サロン訪問の感想》

マッサージは、特別な資格や設備投資もいらず、お客様に気軽に提案、満足感を与えることができ、リピーターを増やす可能性を感じました。また、カウンセリング席の冊子で興味深かったのが「部活動」の存在です。温泉部やサッカー部、簿記部などなど・・・楽しそうな部がたくさん! 伺ったところ、全員が所属していて、休日や営業後に活動を行っているそうです。“社員同士のコミュニケーションを活発にして欲しい!”という社長の想いから生まれ、会社から活動補助金が支給されます。また、“先輩から「ありがとう」「ごめんね」の言葉が多いから、気持ちよく働ける。”とアシスタントの方がおっしゃっていました。他の要因もあるとは思いますが、離職率はかなり低いようです。退職理由は“結婚・出産”や“独立・海外渡航”など、スタイリスト以上が円満退職するケースが多いようでした。良好な人間関係は、離職防止やモチベーション向上、人材育成、お店の雰囲気などの大きなカギとなります。たまには全員で何かに挑戦して、親睦を深めてみてはいかがでしょうか。(高橋 めい)