

西川会計2015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431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。下の資料は、2014年・2013年の西川会計関与サロン平均データの比較になります。2014年の傾向をまとめてみました。



2014年傾向

1. 売上の増加

2014年は消費税率が5%から8%に増加しました。売上の増加の要因で大きいのは『消費税免税事業者』『税込経理事業者』の消費税分の売上の増加で、実際はそれほど増加していないのが現実です。

2. 広告費の増加

広告費が年間約25万円増加しております。増加するサロンに合わせ集客に対するコストも増加しています。

3. 売上客単価 6,622円

2014年は売上客単価も抽出いたしました。格安サロンも増加していますので少し下がってきています。

2014年1月～2014年12月

(単位:円)

科目	平均	構成比
売上合計	32,318,879	100%
技術売上	30,365,164	95%
店販売上	1,613,058	5%
その他収入1	257,258	0%
その他収入2	83,398	0%
粗利益	28,961,363	89%
販売管理費合計	26,186,912	80%
人件費(福利含む)	11,725,507	37%
役員報酬	3,783,549	9%
家賃	3,632,496	11%
広告宣伝費	1,363,312	5%
研修費	150,944	1%
水道光熱費	954,883	3%
その他経費	4,576,221	14%
営業利益	2,774,451	9%

- ・西川会計431店舗年間平均データ
- ・労働分配率【(人件費+役員報酬)÷粗利益】53.6%
- ・営業利益率【営業利益÷売上高】8.5%
- ・技術売上客単価 6,622円

2013年1月～2013年12月

(単位:円)

科目	平均	構成比
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%

- ・西川会計391店舗年間平均データ
- ・労働分配率【(人件費+役員報酬)÷粗利益】54.1%
- ・営業利益率【営業利益÷売上高】8.4%

1. 2014年の年間売上高別サロンデータ比較表



年間売上	1000万未満		2000万未満		3000万未満		4000万未満		5000万未満		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	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		990		1,149		1,034		608		568		227		226		210		34		125
売上合計(月間)	100%	649,266	100%	1,383,934	100%	2,323,410	100%	3,034,772	100%	4,227,269	100%	4,821,211	100%	5,425,160	100%	6,630,900	100%	7,240,456	100%	8,688,231
技術売上	92%	599,303	93%	1,290,511	92%	2,139,550	95%	2,889,093	94%	3,993,680	94%	4,508,693	95%	5,174,183	95%	6,324,323	97%	7,002,189	93%	8,099,628
店販売上	6%	37,549	6%	77,088	5%	114,508	4%	129,652	5%	221,529	5%	261,950	4%	209,200	5%	304,202	3%	203,315	6%	550,006
その他収入1	1%	8,670	1%	15,563	3%	64,721	0%	6,891	0%	5,619	0%	9,493	0%	13,323	0%	2,375	0%	34,952	0%	25,877
その他収入2	1%	3,744	0%	771	0%	4,631	0%	9,136	0%	6,440	1%	41,076	1%	28,453	0%	0	0%	0	0%	12,721
粗利益	88%	571,047	89%	1,237,673	89%	2,078,108	90%	2,746,011	90%	3,807,183	90%	4,332,166	91%	4,910,599	90%	5,961,595	91%	6,552,931	87%	7,550,082
販売管理費合計	103%	666,945	86%	1,192,094	81%	1,885,788	83%	2,529,329	76%	3,233,741	80%	3,839,763	82%	4,440,447	74%	4,935,540	90%	6,542,193	73%	6,366,551
人件費(福利含む)	18%	115,595	29%	397,199	33%	767,196	41%	1,252,649	40%	1,675,147	41%	1,955,787	39%	2,112,298	41%	2,701,127	33%	2,363,369	37%	3,252,699
役員報酬	41%	265,510	20%	276,852	15%	347,254	9%	279,930	7%	291,603	7%	342,365	8%	455,654	6%	402,830	15%	1,109,028	5%	412,423
家賃	15%	100,594	14%	188,704	11%	248,847	11%	339,904	10%	416,154	11%	554,175	11%	610,408	9%	615,649	13%	966,220	11%	981,293
広告宣伝費	1%	8,488	3%	39,219	3%	81,175	4%	111,059	5%	206,127	5%	251,589	6%	306,688	5%	358,035	7%	516,682	4%	370,341
研修費	1%	3,859	0%	4,748	0%	7,797	0%	13,403	0%	15,302	0%	18,280	1%	40,630	0%	32,365	1%	80,863	1%	63,911
水道光熱費	6%	36,438	4%	50,843	3%	71,421	3%	81,830	3%	110,618	3%	138,108	3%	156,899	2%	157,862	3%	185,955	2%	194,131
その他経費	21%	136,461	17%	234,529	16%	362,098	15%	450,556	12%	518,790	12%	579,459	14%	757,872	10%	667,672	18%	1,320,077	13%	1,091,754
営業利益	-15%	-95,897	3%	45,579	8%	192,320	7%	216,683	14%	573,442	10%	492,402	9%	470,152	15%	1,026,055	0%	10,739	14%	1,183,531
技術売上客単価	-	5,226	-	6,204	-	6,326	-	6,447	-	6,906	-	6,409	-	6,579	-	6,086	-	7,152	-	8,882
一人当たり技術売上高	-	332,304	-	444,527	-	477,893	-	506,970	-	561,773	-	550,762	-	599,531	-	612,617	-	648,669	-	591,688
労働分配率	-	66.74%	-	54.46%	-	53.63%	-	55.81%	-	51.66%	-	53.05%	-	52.29%	-	52.07%	-	52.99%	-	48.54%
月間平均総客数	-	114.7	-	207.6	-	338.5	-	449.2	-	579.1	-	718.1	-	791.8	-	1,046.9	-	984.5	-	911.5
月間平均スタッフ数	-	1.8	-	2.9	-	4.5	-	5.7	-	7.1	-	8.2	-	8.7	-	10.3	-	10.8	-	13.8

データについて

店舗別の損益である。多店舗サロンの本部経費は含まれていません
店舗数については年間のデータ対象店舗累計になっております

1. 年間売上高別サロンデータ解説

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)
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)
年間売上規模が**高**くなるにつれ、技術売上客単価は**高**くなる。
2014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。詳しくは西川会計担当者までお問い合わせください。

2. 顧客単価別サロンデータ解説

顧客単価が**高**くなるにつれ、原価率も**高**くなる。(7,000円以上で10%を超える)
顧客単価が**高**くなるにつれ、店販比率も**高**くなる。
顧客単価が**高**くなるにつれ、一人当たり技術売上高(生産性)も**高**くなる
顧客単価が**高**くなるにつれ、人件費率は**低**くなる。(役員報酬は除く)



2014年の顧客単価別サロンデータ比較表

顧客単価	5000円未満		6000円未満		7000円未満		8000円未満		9000円未満		10000円未満		10000円以上	
	構成比	合計	構成比	合計	構成比	合計								
店舗数		1,012		939		925		961		738		188		403
売上合計	100%	1,886,435	100%	2,779,987	100%	2,243,322	100%	2,707,450	100%	2,921,505	100%	3,170,950	100%	4,781,708
技術売上	97%	1,826,266	95%	2,643,165	95%	2,120,381	94%	2,542,658	92%	2,696,072	91%	2,889,023	92%	4,388,412
店販売上	3%	48,091	2%	65,182	5%	111,777	5%	147,950	7%	199,439	7%	227,460	8%	359,847
その他収入1	1%	11,191	2%	60,686	0%	10,709	0%	8,358	0%	11,354	1%	39,347	0%	22,384
その他収入2	0%	887	0%	10,954	0%	456	0%	8,484	1%	14,640	0%	15,120	0%	11,065
粗利益	92%	1,735,849	91%	2,519,040	90%	2,027,176	89%	2,420,075	88%	2,583,271	87%	2,744,563	88%	4,191,821
販売管理費合計	82%	1,549,793	82%	2,277,446	78%	1,739,977	82%	2,217,428	80%	2,348,717	92%	2,921,495	79%	3,772,301
人件費(福利含む)	38%	719,773	40%	1,116,741	33%	747,216	36%	979,990	35%	1,022,579	39%	1,252,513	33%	1,576,810
役員報酬	12%	228,859	11%	292,164	12%	279,964	12%	325,068	12%	337,120	15%	460,023	11%	522,378
家賃	13%	242,205	10%	266,673	11%	250,590	10%	279,868	12%	345,532	14%	431,727	12%	564,542
広告宣伝費	4%	71,669	6%	166,040	3%	65,221	4%	107,631	4%	103,982	6%	179,063	4%	211,009
研修費	0%	3,612	0%	6,385	0%	7,199	1%	13,753	1%	16,965	0%	13,024	1%	49,937
水道光熱費	3%	65,477	3%	79,439	3%	68,713	3%	85,570	3%	87,908	3%	86,961	2%	105,690
その他経費	12%	218,199	13%	350,004	14%	321,074	16%	425,548	15%	434,631	16%	498,185	16%	741,936
営業利益	10%	186,056	9%	241,594	13%	287,199	7%	202,647	8%	234,554	-6%	-176,932	9%	419,520
技術売上客単価	-	4,284	-	5,112	-	6,564	-	7,571	-	8,436	-	8,552	-	10,771
一人当たり技術売上高	-	455,959	-	526,434	-	482,622	-	531,914	-	523,940	-	550,050	-	583,289
労働分配率	-	54.65%	-	55.93%	-	50.67%	-	53.93%	-	52.63%	-	62.40%	-	50.08%
月間平均総客数	-	434.9	-	517.2	-	323.3	-	335.7	-	318.9	-	341.7	-	407.5
月間平均スタッフ数	-	4.1	-	5.0	-	4.4	-	4.8	-	5.1	-	5.3	-	7.5

セミナーのご案内

サロンにおけるマイナンバー対応セミナー

開催日：7月14日（火）15：00～17：00

マイナンバー制度への対応

15:00～16:00

講師：理美容事業部部長 市川 尚史

平成27年10月からマイナンバーが通知され、平成28年1月からマイナンバー制度が開始されます。

「何が変わるの?」「何をしたらいいの?」その声にお応えし、制度の概要と対応を分かりやすくご説明します。

社会保険加入への影響

16:00～17:00

講師：社会保険労務士 福島 継志

社会保険強制加入に向けての動きがより一層強化されることが見込まれます。

サロンとしてのこれからの方向性と現状をこっそりお伝えします。

会場 税理士法人 西川会計 2F研修室
 会費 無料
 電話番号 03-3902-1200 (理美容事業部)



こんなサロンに
行ってみたい!

「初めての美容室」

～お客から見た値段設定～

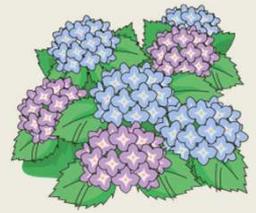
今回は最近とても薄毛が気になっているので「メンズ専門」と「スカルプケア」の二つの目的に絞り込み、今回は銀座のとある美容室へ行って参りました。

サロンデータ

場所：銀座
スタッフ数：約40人
(同系列の従業員も含む)
セット面：8台
シャンプー台：4台
その他専門ルーム

メニュー

カット：6,000円～
カラー：6,000円～
パーマ：12,000円～
ヘッドスパ：14,000円～
アイブロウ：5,400円～
ネイル：8,000円～



お店のコンセプト

男性向けに、全てのメニューにおいて専門のスタッフによるトータルコーディネートが売りのお店でした。また、他の美容室と比べ単価も高いのですがその分特別な「高級感」を感じさせる雰囲気でした。具体的には、銀座のビルで1フロア全て使った広々とした空間と、レセプションによる入店から退店までの丁寧な対応、最後に施術内容やアドバイスを記した自筆のメッセージカードをもらいました。また、施術前には衣類に髪の毛が付かないようにガウンとスリッパに着替えさせるなどお客への心遣いが感じられました。

施術内容

今回、カットとスカルプケアのみをお願いしていました。スカルプケアは、私の頭皮の状態を診断した上で何種類ものオイルを使い保湿・マッサージとともにケアをしてもらいました。薄暗く落ち着いた照明とリラックスできるBGMの効果で、日常から離れた癒しの空間となっておりました。カットは、完全お任せと無茶振りをしたのですが、自分の雰囲気や髪質、生活習慣を細かく聞いてくれた上で納得の提案をして下さりました。当初の予定とは別に、スタイリストの方に眉毛の手入れもお勧めされたのでアイブロウも追加でお願いしました。料金は5,400円でしたが、自分の骨格に合わせた提案を受け、専門の松脂を使い細かく施術していただきました。ここまでの内容はすべて別々のスペシャリストの方に担当してもらいましたが、スタイリストを主導として細かく内容の打合せ等引継をスムーズに行ってくださったので全て安心して任せることが出来ます。

感想

結局今回はカット+スカルプケア+アイブロウをお願いしたので合計25,000円になりました。今までは主に1000円カットの床屋に行ってきた私にとって、今までとサービスのギャップがあまりに大きく戸惑いました。しかし、施術内容のみならず店の雰囲気やサービス内容もとても心地よく、スタイリストの方も悩みの相談やセットの仕方などよりよく見せる方法を丁寧に教えて下さり、とても満足しました。サービスは価格が決まっておりません。値段に上限はありません。だからこそ、技術だけでなく接客、情報、演出などにより価値は変わることが体感できました。

(理美容事業部 碓氷直樹)