

サロン開業マニュアル

美容サロンを開業する際のステップバイステップガイドを紹介します

- ・ 成功するためのポイント
- ・ 必要な準備
- ・ 資金調達方法
- ・ 開業手順

などを詳しく解説します

サロン経営に役立つ情報が満載です

美容室は開業して 3年で9割が廃業する

残酷な現実

新たに開業した美容室のおよそ9割が3年以内に廃業しています。この事実は、美容室経営の難しさを如実に物語っています。

安定した売上げの幻想

多くの美容師さんは、毎月安定的に高い売り上げを出し続けていると思い込んでいます。しかし、現実はその簡単ではありません。

廃業の原因

なぜ多くの美容室が廃業に追い込まれてしまうのでしょうか？その原因を理解することが、成功への第一歩となります。



大手集客サイト依存のリスク

① 新規集客力の罨

大手集客サイトの新規集客力は諸刃の剣です。
一見効果的に見えますが、長期的には経営を圧迫する
可能性があります。

② 価格競争の悪循環

大手集客サイトでの新規集客のために価格競争を強いられ、
経営がむしばまれてしまう状態に陥りやすくなります。

③ 失客率の高さ

大手集客サイトの決定的な弱点は失客率の高さです。
新規のお客様ばかりの美容室経営は、安定性に欠けます。

初回限定！
特別クーポン

理想的な美容室経営とは

新規顧客中心の経営

大手集客サイトに依存し、常に新規顧客を獲得し続ける経営スタイル。短期的には効果があるように見えますが、長期的には不安定です。

既存顧客中心の経営

リピーターを大切にし、安定した顧客基盤を築く経営スタイル。長期的な成功と安定した収益を実現できる可能性が高くなります。

バランスの取れた経営

新規顧客の獲得と既存顧客の維持のバランスを取る経営スタイル。理想的ではありますが、実現には戦略的なアプローチが必要です。

大手集客サイトの危険性

① 集客と失客のジレンマ

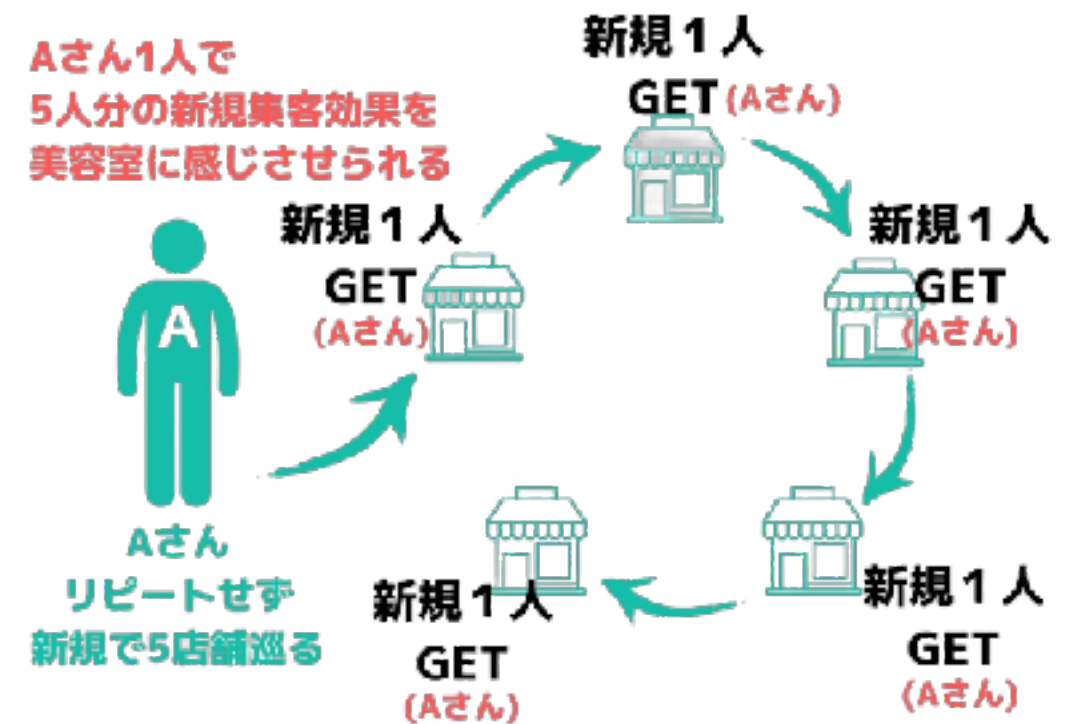
大手集客サイトには莫大な集客力がありますが、同時に膨大な失客力もあわせ持っています。この二面性を理解することが重要です。

② リピート阻害の仕組み

大手集客サイトの使命は「集客」であって「リピート」ではありません。むしろ、リピートを阻害する仕組みが内在しています。

③ 経営の自立性の喪失

大手集客サイトに依存することで、自サロン独自の魅力や戦略を打ち出すことが難しくなり、経営の自立性が失われる危険性があります。



大手集客サイトの集客モデル

1

新規顧客の獲得

大手集客サイトは新規でお客様を呼び込み、サロンに紹介します。これにより、サロンは新しい顧客を獲得できます。

2

他サロンの情報提供

その後、「こんな素敵なサロンもありますよ！」と他のサロンの情報を顧客に流します。これにより、顧客の流動性が高まります。

3

継続的な集客力維持

顧客を固定化させないことで、大手集客サイトは半永久的に集客力を保つことができます。しかし、これはサロン側にとっては不利な状況となります。

美容室開業の失敗ポイント：初期費用

1

こだわりすぎの罫

自分のお店にこだわりすぎて初期費用が高すぎたパターンが多く見られます。理想を追求するあまり、経営の安定性を損なう危険性があります。

2

内装費の過剰投資

特に内装費に多くの資金を投じてしまうケースが目立ちます。見栄えの良いサロンを作ることは重要ですが、コストとのバランスを取ることが crucial です。

3

運転資金の不足

初期費用に多くを費やしすぎると、開業後の運転資金が不足する事態に陥りやすくなります。これは経営の安定性を大きく脅かす要因となります。

美容室開業の失敗ポイント：価格設定

1

高すぎる初期設定

開業時に価格設定を高くしすぎてしまい、顧客が集まらないケースがあります。周辺の相場を無視した価格設定は危険です。

2

価格下げの悪影響

顧客が集まらないために価格を下げると、サロンのイメージダウンにつながる可能性があります。「あそこ、潰れそうだな」という印象を与えかねません。

3

適切な価格設定の重要性

価格設定は周りの相場もよく見て慎重に決める必要があります。適切な価格設定は、顧客獲得と経営の安定性の両立に不可欠です。

美容室開業前に知っておくべきこと

1 免許だけでは不十分

美容師免許があれば開業できると思い込んでいる方が多いですが、実際にはそれだけでは不十分です。開業には様々な手続きや準備が必要です。

2 事業計画の重要性

自分のお店を持って独立するためには、入念な事業計画が欠かせません。将来のビジョンと具体的な戦略を明確にすることが重要です。

3 法的要件の理解

開業に関する法的要件を理解し、必要な手続きを適切に行うことが不可欠です。これを怠ると、後々大きな問題に発展する可能性があります。

管理美容師の資格について

管理美容師の必要性

スタッフを雇用して複数人で経営をする場合は、管理美容師の免許が必要になります。これは単なる美容師免許とは異なる資格です。

取得条件①：実務経験

管理美容師免許を取得するためには、美容師免許取得後3年以上の実務経験が必要です。この期間中に様々な経験を積むことが重要です。

取得条件②：講習会受講

各都道府県で実施している講習会を受講する必要があります。この講習会では、管理者としての知識や責任について学びます。

美容室開業の手続きの概要

1

事業計画の作成

開業の第一歩は詳細な事業計画の作成です。ビジネスモデル、資金計画、マーケティング戦略などを含む包括的な計画を立てます。

2

物件選びと契約

コンセプトに合った物件を探し、契約を行います。立地や賃料、改装の可否などを慎重に検討する必要があります。

3

資金調達

自己資金だけでなく、必要に応じて融資や投資を受けるための準備を行います。事業計画は資金調達の際に重要な役割を果たします。

4

各種手続きと許可取得

保健所や消防署での手続き、開業届の提出など、必要な法的手続きを行います。これらを適切に行うことで、スムーズな開業が可能になります。

事業計画の重要性

ビジョンの明確化

事業計画は、あなたのサロンのビジョンを明確に「見える化」するためのツールです。これにより、目指すべき方向性が明確になります。

融資獲得のツール

事業計画は、融資を受ける際の説得材料として重要な役割を果たします。金融機関に事業の実現可能性を示すことができます。

具体的な内容

開業の動機、サロンのコンセプト、提供するサービス、仕入先、売上見込み、黒字化の予定など、具体的な情報を盛り込みます。

物件選びのポイント

1 コンセプトとの一致

サロンのコンセプトや狙うべきお客様の層に合った物件を選ぶことが重要です。外観や内装の雰囲気コンセプトと合致しているかを確認しましょう。

2 立地条件の重要性

交通の便、周辺の人口動態、競合店の有無など、立地条件を慎重に検討します。これらの要素が集客に大きく影響します。

3 実地調査の必要性

ネット検索だけでなく、実際に足を運んで下見を行うことが重要です。周辺の雰囲気や歩いている人のテイストなど、五感を通じた物件探しが効果的です。

資金調達の方法

自己資金

最も基本的な資金源です。リスクは低いですが、金額に限りがあります。できる限り多くの自己資金を用意することが望ましいです。

銀行融資

事業計画と担保が重要になります。日本政策金融公庫などの政府系金融機関も選択肢の一つです。金利や返済条件をよく確認しましょう。

クラウドファンディング

近年注目を集めている資金調達方法です。サロンのコンセプトや魅力を広くアピールできる一方、目標金額の達成が必要です。

店舗の工事と内装

1

コンセプトの反映

サロンのコンセプトや具体的なデザインを内装に反映させることが重要です。業者との綿密な相談が必要になります。

2

コスト管理

内装はこだわればこだわるほど費用がかさむため、バランスが重要です。シンプルな内装に小物で演出を加えるなど、コスト削減の工夫も必要です。

3

法的基準の遵守

換気設備や消毒設備など、保健所や消防署の規定をクリアする必要があります。これらの基準を事前に確認し、工事業者と共有することが重要です。

人材採用の戦略

採用方法の選択

人材紹介系のウェブ媒体、専門学校への直接アプローチ、SNSを利用した求人など、様々な採用方法があります。それぞれの特徴を理解し、最適な方法を選択しましょう。

コスト考慮

人材紹介会社を利用する場合、美容師1人あたり約30万円の報酬が必要になることが多いです。自力で採用活動を行うことでコストを抑えられる可能性もあります。

慎重な選考

焦らず、よく見極めて慎重な採用を心がけることが重要です。技術力だけでなく、サロンの理念に共感できる人材を選ぶことが長期的な成功につながります。

保健所・消防署での手続き

1 必要書類の準備

開設届、構造設備の概要、施設の平面図、従業者名簿、医師の診断書など、多くの書類を準備する必要があります。これらを漏れなく用意することが重要です。

2 設備基準の遵守

備品の材質など、細部まで確認されます。基準を満たさない場合は修正が必要となり、開業が遅れる可能性があります。事前に十分な確認が必要です。

3 消防検査の重要性

消防署による消防検査も必要です。火災予防や避難経路の確保など、安全面での基準を満たしていることを証明する必要があります。

税務署での開業届提出

1

提出時期

開業後1~2ヶ月以内に、開業届等の書類を税務署に提出する必要があります。
この期限を守ることが重要です。

2

必要書類

個人事業の開廃業等届出書、青色申告承認申請書（青色申告する場合）、給与支払事務所等の開設届出書（従業員を雇う場合）などが必要です。

3

専門家への相談

税務に関する知識が不足している場合は、税理士などの専門家に相談することをおすすめします。適切な手続きを行うことで、将来的なトラブルを防ぐことができます。

労働保険関連の届出

従業員雇用時の手続き

従業員を雇用する場合や法人を設立している場合は、年金事務所やハローワーク、労働基準監督署にも届出が必要になります。これらの手続きは雇用後や開業後に行います。

必要な届出書類

労働保険関係成立届、雇用保険適用事業所設置届などの書類を提出する必要があります。これらの書類は正確に記入し、期限内に提出することが重要です。

専門家のサポート

労務に関する手続きは複雑で、美容師にとってはハードルが高く感じられることがあります。社会保険労務士などの専門家に相談することで、適切な手続きを行うことができます。

美容室開業の資金計画

必要資金の概算

一般的に美容室開業には1000万円～2000万円程度の資金が必要とされています。ただし、規模や立地によって大きく変動する可能性があります。

資金の内訳

内装・外装工事費（約50%）、什器・備品等購入費（約18%）、運転資金（約18%）、物件取得費＋家賃（約14%）といった割合が一般的です。

自己資金の目安

必要な準備資金は全体にかかる費用のおよそ4分の1が目安となります。例えば、1000万円の開業資金であれば、250万円程度の自己資金が必要となります。

開業資金を抑える方法

内装費の削減

内装工事費は開業資金の大きな部分を占めます。居抜き物件の活用や、DIYでできる部分は自分で行うなど、工夫次第で大幅な削減が可能です。

中古設備の活用

シャンプー台やセット面などの設備は中古品を活用することで、コストを抑えることができます。ただし、品質や耐久性はしっかりと確認しましょう。

段階的な設備投資

全ての設備を一度に揃える必要はありません。必要最小限の設備からスタートし、徐々に拡充していく方法も検討しましょう。

助成金・補助金の活用

トライアル助成金

従業員を試行的に雇用する際に活用できる助成金です。
新規開業時の人材確保に役立ちます。

IT導入補助金

ITツールの導入を支援する補助金です。
予約システムや顧客管理システムの導入に活用できます。

小規模事業者持続化補助金

小規模事業者の販路開拓等の取り組みを支援する補助金です。
広告宣伝費用などに活用できます。

キャリアアップ助成金

非正規雇用の従業員を正社員化する際などに利用できます。
長期的な人材育成に有効です。

廃業を防ぐための経営戦略

時代の変化への適応

美容業界は目まぐるしく変化しています。最新のトレンドや技術を常に学び、取り入れる姿勢が重要です。

顧客満足度の向上

リピーターを増やすことが安定経営の鍵です。技術向上はもちろん、接客やサービスの質にも注力しましょう。

効率的な経営

無駄な支出を削減し、効率的な経営を心がけます。在庫管理の適正化や、予約システムの導入などが有効です。

独自性の確立

他のサロンとの差別化を図ることが重要です。独自のサービスや特徴を打ち出し、ブランディングに力を入れましょう。

