



## 美容業

HAIR-DRESSING AND BEAUTY SALON

### 美容業とは

美容業は、日本標準産業分類において、「生活関連サービス業、娯楽業」(大分類)の「洗濯・理容・美容・浴場業」(中分類)に分類され、「主としてパーマントウェーブ、結髪、化粧などの美容サービスを提供する事業所」と定義されています。

ネイルサービス業、リラクゼーション業(ヘッドセラピー等)、エステティック業(ボディケア等)などは、「その他の洗濯・理容・美容・浴場業」(中分類)に該当し、いわゆる美容院・美容室が属する「美容業」とは別の業種です。また、混同されがちですが、理容業は、「主として頭髪の刈り込み、顔そりなどの理容サービスを提供する事業所」のことで、美容業とは異なります。

| 美容師の仕事                                       | 理容師の仕事                                 |
|--|--|
| パーマントウェーブ、結髪、化粧等の方法により容姿を美しくすること(美容師法第2条に定義) | 頭髪の刈込、顔そり等の方法により容姿を整えること(理容師法第1条の2に定義) |

### 許認可

創業に伴い美容師免許を取得するケースはあまりありません。多くは、既に美容師免許を取得している方が独立開業されるケースで、店舗開設の届出をすることによって開業が可能です。

現在、美容院でエステなど、美容業以外のサービスが1店舗で受けられるような営業形態も見受けられます。その場合、それぞれのサービスについて許認可が必要か確認する必要があります。利用者側から見るとよく似たサービスであっても、それぞれ必要な許認可等に違いがあるため、十分確認するようにしてください。

美容業届出に関する相談窓口：営業所の所在地管轄の保健所

美容業(美容院)の創業計画書例は、



をご覧ください。

point

### ！ 事業計画のポイント・留意点

美容院の場合、納得できる物件探しに時間を要することが多いため、余裕を持って準備をすることがポイントです。サービス提供者である美容師自身のスキルや経験によってリピート率に大きく影響するため、優秀な美容師を確保することが課題となる点に留意してください。



### 創業計画書

#### ◆事業概要

|                         |   |                         |                       |
|-------------------------|---|-------------------------|-----------------------|
| 開業形態                    | 個人事業・会社事業   | 商号(個人)<br>会社名(会社)       |                       |
| 開業(予定)住所                | 電話 ( )  |                         |                       |
| 開業届出(個人)<br>設立登記(法人)    | 有・無   | 開業(予定)年月日<br>設立(予定)年月日  | 年 月 日                 |
| 業種                      | 美容院   | 資本金                     | [会社設立(予定)の場合]<br>円    |
| 従業員数                    | 2   | 取扱品<br>カット、カラー、<br>パーマ等 | 仕入先<br>(株)〇〇<br>〇〇(株) |
| 開業動機・目的                 | 専門学校卒業後、10年間美容師として経験を積み、自分を信頼してくれる顧客もできた。勤め先の社長からのバックアップも得られることになり、理想の物件日処もできた。従業員が働きがいのある環境を作ることで、満足度の高いサービスを提供する。 |                         |                       |
| 開業に必要な知識、<br>技術、ノウハウの習得 | 10年の美容師経験で培った技術、顧客との信頼関係。以前勤めていたチェーン店ではレポート率1位を獲得するなどの実績を残し、従業員の研修指導の責任者も経験した。                                      |                         |                       |

#### ◆運転資金計画

| 名称          | 金額         | 積算内訳                  |
|-------------|------------|-----------------------|
| 商品・材料等の仕入資金 | 290 千円     | 創業時の仕入1か月分            |
| 人件費等        | 600 千円     | 人件費1か月分               |
| その他の資金      | 610 千円     | 家賃、その他経費1か月分+予備費110千円 |
| 計           | A 1,500 千円 |                       |

#### ◆設備計画

| 区分         | 名称                    | 型式・能力             | 数量 | 単価 | 金額       | 発注先 | 設置(完成)年月日 |
|------------|-----------------------|-------------------|----|----|----------|-----|-----------|
| 事業用不動産     | 土地                    | m <sup>2</sup>    |    |    | 千円       |     |           |
|            | 建物                    | 75 m <sup>2</sup> |    |    | 2,500 千円 |     |           |
| 計          | B (取得に要する資金) 2,500 千円 |                   |    |    |          |     |           |
| 機械器具・什器備品等 | 内外装工事費                | 〇〇〇               | 〇  | 〇〇 | 3,500千円  | 〇〇〇 |           |
|            | 設備                    | 〇〇〇               | 〇  | 〇〇 | 3,000千円  | 〇〇〇 |           |
|            | 備品                    | 〇〇〇               | 〇  | 〇〇 | 500千円    | 〇〇〇 |           |
|            | 計                     | C (金額) 7,000 千円   |    |    |          |     |           |

◆今回の資金計画による必要資金合計 A+B+C= 11,000 千円(D)

予備費を多くすることで、余裕のある計画としている

※およその額ではなく、契約書・見積書等に基づいた内容を記入してください。

※「◆資金調達計画」の合計額(D)と一致させてください。

#### ◆資金調達計画

| 自己資金   | 預金             |          | 預金以外     |             |
|--------|----------------|----------|----------|-------------|
|        | 預け先(金融機関本支店名等) | 預金種別     | 金額       | 種類          |
| 〇〇〇    | 普通             | 2,000 千円 | 有価証券     | 千円          |
| 〇〇〇    | 定期             | 2,000 千円 | その他( )   |             |
| 自己資金合計 |                | 4,000 千円 |          |             |
| 借入金等   | 借入先            | 年利       | 借入額      | 毎月返済額       |
|        | 今回の借入額         | 〇.〇%     | 7,000 千円 | 117 千円      |
|        |                |          | 千円       |             |
| 借入金等合計 |                | 7,000 千円 | 調達資金合計   | D 11,000 千円 |

※年間返済額1,404千円  
※借入金は利益で返済できるように計画をたてる必要があります。

※今回の借入額は、わかる範囲で記入してください。

#### ◆収支計画(今後1年間分)

| 支     | 出         | 収    | 入         |
|-------|-----------|------|-----------|
| 仕入高   | 3,670 千円  | 売上高  | 21,589 千円 |
| 外注工費  | 千円        | 工賃収入 |           |
| 人件費   | 7,200 千円  | 雑収入  |           |
| その他費用 | 6,000 千円  |      |           |
| 利益    | 4,719 千円  |      |           |
| 計     | 21,589 千円 | 計    | 21,589 千円 |

※個人事業の場合、事業主の給与は除きます。

※利益の計画額によっては、借入条件の見直し(本計画の場合、借入期間を短縮し、返済額を増額する)を検討しても良いでしょう。

#### ◆販売・仕入先

| 主な販売先・受注先 | 販売・受注予定額    | 回収方法   | 主な仕入先・外注先 | 仕入・外注予定額   | 支払方法             |
|-----------|-------------|--------|-----------|------------|------------------|
| 一般客       | 年 21,589 千円 | 現金・カード | (株)〇〇     | 年 2,600 千円 | 月末締め<br>翌月〇日現金払  |
|           |             |        | 〇〇(株)     | 年 1,070 千円 | 20日締め<br>翌月〇日現金払 |

※回収方法・支払方法に加え、サイトがわかるよう具体的に記入してください。

売上の17%と設定

【客数・単価根拠より】  
サービス 19,626千円  
物販 1,963千円

#### ■客数根拠

平日 3名(スタッフ)×3名(客数)×18日=162人  
土日 3名(スタッフ)×4名(客数)×8日=96人  
月当たり客数 合計 258人  
認知度UPのため、6か月目より10%増の客数(283人/月)とする

見込顧客 158人(既存顧客)  
新規顧客 SNSの繋がり 500名×5%=25人  
DM配布先 1,000名×5%=50人  
※顧客リストあり  
その他、新聞折込、ポスティング、駅前にて配布などにより25人 ※前職実績

#### ■単価根拠

カット・カラー 4,000円 パーマ 8,000円  
カットのみ 70%×4,000円/カット&カラー 15%×8,000円/カット&パーマ 10%×12,000円/カット&カラー&パーマ 5%×16,000円  
平均単価 6,000円  
その他物販で売上の10%を見込む ※前職実績

仕入=売上の17% (同業種平均)

人件費: 300千円/月×2名  
家賃: 250千円/月  
その他経費: 250千円/月(通勤交通費30千円/月、光熱費90千円/月、ほか広告宣伝費、消耗品費、減価償却費、借入金利息など)