

# 美容業



## 1. 創業の着眼点

### (1) 免許・届出

- ア 免許** : 「美容師免許」を保有する方の従事が必要です。  
常時2名以上の美容師が従事する店舗については、「管理美容師」を置かなければなりません。
- イ 美容所開設届** : あらかじめ創業予定日の1～2週間前までに管轄する保健所に届け出て、構造設備等についての検査を受ける必要があります。

### (2) 立地条件

- ア 繁華街型** : 商店街や駅周辺に立地。家賃が高く競合も激しいが、ターゲットとなる通行人の数も多いため新規客の来店が見込めます。
- イ ビジネス街型** : ビジネス街に立地。近隣のOLが主な顧客となります。豪華な内装や雰囲気をもった高級店型と、割安で客の回転率を高めて採算を取る低価格店型に区分されます。
- ウ 住宅街型** : 住宅街や郊外に立地。主婦や学生が主な客層となります。身近な地域だけに、固定客を広げるためにはきめ細かいサービスや親身な接客が重要となります。
- ・その他、店舗の「見えやすさ」、「入りやすさ」などの視点で立地を検討することも重要です。

### (3) 人材の確保

- ・「お店の選択基準」としてお気に入りの美容師がいるかどうかを第一に考えるお客は多いものです。したがって、技能面に加えて顧客対応、メイク技術やファッションセンスの面でも優れている有能な人材を確保できるかどうか大きなポイントです。

### (4) セールスポイント

- ・提供するサービスとして従来からある化粧品販売や和服の着付け以外に、「エステ」、「ネイルアート」、「アロマセラピー」などのサービスを導入する店も増えています。したがって、自社でできる特色のあるサービスを持つことも他店との差別化に必要です。また、勤務時代に店長経験があり、人材育成や店舗運営に長けているかも重要です。

### (5) 事業計画

- ア 売上計画** : 売上の根拠となる勤務時の「固定客」を確保できているかが重要です。
- イ 資金計画** : 主に必要な資金は店舗改装・美容イスなどの設備資金であり、設備投資効果、自己資金の割合、返済額のバランスがとれているかが重要です。

## 2. 経営指標 (※)

従業者1人当たりの売上高(月間)	533 千円	人件費対売上高比率	50.1 %
イス1台当たりの売上高(月間)	481 千円	諸経費対売上高比率	34.4 %
売上原価率	14.1 %		

2012年小企業の経営指標(日本政策金融公庫総合研究所編)

※当経営指標は、日本政策金融公庫の融資先法人企業から抽出したサンプル企業の平均値です



## 3. 「美容所開設届」取得のための必要な手続き

「美容所開設届」・・・管轄する保健所に創業予定日の1～2週間前までに届出が必要。

〈届出に必要なもの〉

- ①美容師免許証(原本)
- ②健康診断書
- ③管理美容師を置かなければならない施設(常時2名以上の美容師が従事)については、管理美容師資格認定講習会修了証書(原本) など

※その他詳細については各保健所にお問い合わせください。

