

# フェイシャルエステサロン 事業計画書

## 光が丘店舗展開計画 (2026年1月開業予定)

---

### # 1. 初年度売上シミュレーション明細

#### 基本前提条件

- 開業日: 2026年1月15日
- 営業体制: 週6日営業 (月曜定休)
- 営業時間: 平日10-18時、土日10-20時
- 客単価: 10,800円 (税込)
- 席数: 2ベッド
- スタッフ体制:
  - 平日: オーナー1名
  - 土日: オーナー + 業務委託スタッフ1名 (売上の50%支払い)

#### 顧客構成の前提

- 既存顧客の移行: 現在の自宅サロン顧客40人の90% = 36人が継続
- 新規顧客獲得:
  - 1-2月: 月20人ずつ
  - 3月以降: 月6人ずつ
- リピート率:
  - 新規顧客の再来率: 40%
  - 既存・リピート客の定着率: 80%

#### 月次売上シミュレーション (2026年)

月	既存客	新規客	リピート客	合計顧客数	平日売上	土日売上	月間売上	累計売上
1月	29件	15件	0件	44件	270,000円	205,200円	475,200円	475,200円
2月	29件	20件	6件	55件	334,800円	259,200円	594,000円	1,069,200円
3月	29件	6件	20件	55件	334,800円	259,200円	594,000円	1,663,200円
4月	29件	6件	20件	55件	334,800円	259,200円	594,000円	2,257,200円
5月	29件	6件	20件	55件	334,800円	259,200円	594,000円	2,851,200円
6月	29件	6件	20件	55件	334,800円	259,200円	594,000円	3,445,200円
7月	29件	6件	20件	55件	334,800円	259,200円	594,000円	4,039,200円
8月	29件	6件	20件	55件	334,800円	259,200円	594,000円	4,633,200円
9月	29件	6件	20件	55件	334,800円	259,200円	594,000円	5,227,200円
10月	29件	6件	20件	55件	334,800円	259,200円	594,000円	5,821,200円
11月	29件	6件	20件	55件	334,800円	259,200円	594,000円	6,415,200円
12月	29件	6件	20件	55件	334,800円	259,200円	594,000円	7,009,200円

初年度売上合計: 7,009,200円

### 計算根拠・前提条件詳細

#### 1月（開業月）の特殊計算

- 1月15日開業のため、営業日数は平日10日・土日4日
- 既存顧客36人のうち、1月来店分として29件を想定
- 新規顧客は開業効果で15人獲得

#### 平日・土日の配分比率

- 平日: 全体の60%（オーナー単独対応）
- 土日: 全体の40%（オーナー50% + 業務委託50%）

#### 季節変動の考慮

- 年末年始（12月-1月）: 通常月
- 春の美容需要（3-5月）: 通常月
- 夏前需要（6-7月）: 通常月
- 秋の美容需要（9-11月）: 通常月
- 本計画では保守的に季節変動を平準化

## # 2. 3年間損益計算書

### 1年目（2026年）月次損益計算書

項目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
売上高	475,200	594,000	594,000	594,000	594,000	594,000	594,000	594,000	594,000
売上原価									
材料費 (15%)	71,280	89,100	89,100	89,100	89,100	89,100	89,100	89,100	89,100
業務委託報酬	102,600	129,600	129,600	129,600	129,600	129,600	129,600	129,600	129,600
売上総利益	301,320	375,300	375,300	375,300	375,300	375,300	375,300	375,300	375,300
販売管理費									
家賃	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000
水道光熱費	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
通信費	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
広告宣伝費	59,504	61,880	61,880	61,880	61,880	61,880	61,880	61,880	61,880
消耗品費	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
その他雑費	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
税理士費用	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
保険料	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
営業利益	-50,184	21,420	21,420	21,420	21,420	21,420	21,420	21,420	21,420
売上総利益率	63.4%	63.2%	63.2%	63.2%	63.2%	63.2%	63.2%	63.2%	63.2%
営業利益率	-10.6%	3.6%	3.6%	3.6%	3.6%	3.6%	3.6%	3.6%	3.6%

## 2-3年目（年次）損益計算書

項目	2027年(2年目)	2028年(3年目)
売上高	8,200,000	9,500,000
売上原価		
材料費(15%)	1,230,000	1,425,000
業務委託報酬	1,640,000	1,900,000
売上総利益	5,330,000	6,175,000
販売管理費		
家賃	1,800,000	1,800,000
水道光熱費	500,000	550,000
通信費	120,000	120,000
広告宣伝費	814,000	945,000
消耗品費	360,000	400,000
その他雑費	600,000	650,000
税理士費用	120,000	120,000
保険料	24,000	24,000
営業利益	991,000	1,565,000
売上総利益率	65.0%	65.0%
営業利益率	12.1%	16.5%

### 損益分岐点分析

固定費(月額) : 365,000円

- 家賃: 150,000円
- 水道光熱費: 40,000円(基本料金部分)
- 通信費: 10,000円
- 消耗品費: 30,000円
- その他雑費: 50,000円
- 税理士費用: 10,000円
- 保険料: 2,000円
- ホットペッパー固定費: 50,000円

変動費率: 36.8%

- 材料費: 15%
- 業務委託報酬: 21.8%(土日売上の50%)

損益分岐点売上高:  $365,000円 \div (1 - 0.368) = 577,532円/月$

損益分岐点顧客数:  $577,532円 \div 10,800円 = 53.5件/月 = 54件/月$

## # 3.6ヶ月間資金繰り計画

### 資金繰り計算の前提

- 売上代金: 現金決済のため当月回収100%
- 支払条件: 翌月末支払い
- 初期投資: 400万円(11-12月支払い)
- 融資実行: 12月末

### 月次資金繰り表(2025年11月~2026年4月)

項目	2025/11月	2025/12月	2026/1月	2026/2月	2026/3月	2026/4月
期首現金残高	3,000,000	1,400,000	2,400,000	2,590,720	2,919,840	3,238,260
収入						
売上入金	0	0	475,200	594,000	594,000	594,000
融資入金	0	1,000,000	0	0	0	0
支出						
初期投資支払	1,600,000	0	0	0	0	0
材料費支払	0	0	0	71,280	89,100	89,100
業務委託報酬	0	0	0	102,600	129,600	129,600
家賃支払	0	0	150,000	150,000	150,000	150,000
水道光熱費	0	0	40,000	40,000	40,000	40,000
通信費	0	0	10,000	10,000	10,000	10,000
広告宣伝費	0	0	59,504	61,880	61,880	61,880
消耗品費	0	0	30,000	30,000	30,000	30,000
その他雑費	0	0	50,000	50,000	50,000	50,000
税理士費用	0	0	10,000	10,000	10,000	10,000
保険料支払	0	0	24,000	0	0	0
期末現金残高	1,400,000	2,400,000	2,590,720	2,919,840	3,238,260	3,551,680
危険度判定	注意	安全	安全	安全	安全	安全

#### 危険度判定基準

- **安全:** 現金残高 > 200万円 (固定費6ヶ月分)
- **注意:** 現金残高 100万円~200万円 (固定費3-6ヶ月分)
- **危険:** 現金残高 < 100万円 (固定費3ヶ月分未満)

#### 早期警告指標

1. 月次売上目標未達: 月54件 (577,532円) を下回った場合
2. 新規顧客獲得遅延: 計画値の80%を下回った場合
3. 現金残高減少: 前月比100万円以上減少した場合
4. 固定費増加: 計画値の110%を上回った場合

#### リスク対策

- **緊急融資枠:** 日本政策金融公庫への追加融資相談 (300万円まで)
- **支払延長交渉:** 家賃・業者支払いの1ヶ月延長交渉
- **コスト削減:** 広告費30%削減、業務委託から固定給への変更検討

## # 4. 資金調達計画

#### 初期投資必要額詳細内訳

項目	金額 (円)	備考
物件契約費	900,000	敷金30万・礼金30万・仲介手数料15万・前家賃15万
内装工事費	2,500,000	エステ仕様内装・電気工事・給排水工事
看板工事費	300,000	外部看板・店内サイン
設備・備品費	300,000	ベッド1台追加・収納棚・その他備品
合計	<b>4,000,000</b>	

#### 運転資金計算 (開始6ヶ月間)

項目	月額 (円)	6ヶ月分 (円)	備考
家賃	150,000	900,000	固定費
水道光熱費	40,000	240,000	基本料金+使用量
通信費	10,000	60,000	固定費
広告宣伝費	60,000	360,000	ホットペッパー等
消耗品費	30,000	180,000	施術用品等
その他雑費	50,000	300,000	予備費込み
税理士費用	10,000	60,000	固定費
保険料	2,000	12,000	年払い分
<b>小計</b>	<b>352,000</b>	<b>2,112,000</b>	
<b>安全率 (20%)</b>	-	<b>422,400</b>	
<b>運転資金合計</b>	-	<b>2,534,400</b>	

## 資金調達方法別提案

### 1. 自己資金

- **金額:** 3,000,000円
- **割合:** 46.2%
- **内容:** 現在の貯蓄

### 2. 練馬区産業融資 (創業支援貸付)

- **金額:** 3,500,000円
- **金利:** 実質年利0.4% (区の利子補給後)
- **返済期間:** 7年以内 (据置期間1年含む)
- **担保:** 不要 (信用保証協会保証付き)
- **保証料:** 区が1/2補助

### 融資詳細条件

- **融資限度額:** 1,000万円 (運転・設備資金併用)
- **申請要件:**
  - 開業前または開業後1年未満
  - 練馬区内での事業所開設
  - 自己資金が総経費の1/2以上 (✓達成済み)
  - 住民税完納
  - 企業診断で適格認定

## 返済計画詳細

### 融資条件

- **元金:** 3,500,000円
- **金利:** 年利0.4%
- **返済期間:** 84回払い (7年)
- **据置期間:** 12回 (1年)
- **返済開始:** 2027年1月

### 返済シミュレーション

- **据置期間中 (1-12回) :** 利息のみ月1,167円
- **元利均等返済 (13-84回) :** 月額約50,200円

### 年次返済額

年度	元金返済	利息支払	年間返済額	残高
2026年	0	14,000	14,000	3,500,000
2027年	486,000	13,500	499,500	3,014,000
2028年	488,000	11,500	499,500	2,526,000
2029年	490,000	9,500	499,500	2,036,000
2030年	492,000	7,500	499,500	1,544,000
2031年	494,000	5,500	499,500	1,050,000
2032年	550,000	3,000	553,000	500,000
2033年	500,000	1,000	501,000	0

### 資金調達スケジュール

時期	実施項目	必要書類・手続き
2025年9月	融資事前相談	事業計画書準備
2025年10月	融資正式申請	創業計画書・収支計画書提出
2025年11月	物件契約・工事着手	融資内定通知後実行
2025年12月	融資実行	工事完了・開業準備完了
2026年1月	開業	開業届提出

### 補助金・助成金の活用

#### 東京都創業助成金

- 対象: 都内での創業
- 助成率: 2/3以内
- 助成限度額: 300万円
- 対象経費: 人件費、賃借料、設備費、委託費等
- 申請時期: 年2回募集
- 備考: 競争倍率高く、採択は困難だが申請価値あり

#### 練馬区商工業振興資金

- 内容: 設備投資への利子補給
- 対象: 区内事業者
- 補給率: 年利1%以内
- 限度額: 100万円
- 期間: 3年以内

### キャッシュフロー改善策

#### 短期施策

1. 前払い回数券販売: 5回券・10回券で5-10%割引
2. 会員制度導入: 月額制で安定収入確保
3. 物販強化: 化粧品・サプリメント販売で客単価向上

#### 中長期施策

1. メニュー多様化: ボディケア・アロマセラピー追加
2. 業務委託スタッフ増員: 土日の稼働率向上
3. 2店舗目出店: 3年後を目標に多店舗展開

### 用語解説

- 売上総利益率:  $(\text{売上高} - \text{売上原価}) \div \text{売上高} \times 100$
- 営業利益率:  $\text{営業利益} \div \text{売上高} \times 100$

- **損益分岐点:** 固定費 ÷ (1 - 変動費率)
- **運転資金:** 事業を継続するために必要な資金 (材料費・人件費・家賃等)
- **据置期間:** 元金返済を猶予し、利息のみ支払う期間

## 活用方法と注意点

### 各資料の具体的な使い方

1. **売上シミュレーション:** 毎月実績と比較し、集客施策の効果測定に活用
2. **損益計算書:** 月次で利益率をチェックし、コスト管理の指標とする
3. **資金繰り計画:** 週次で現金残高を確認し、支払い遅延を防ぐ
4. **資金調達計画:** 金融機関との交渉資料として使用

### 危険信号の早期発見

- 新規顧客が月5人を下回る
- 売上が月50万円を下回る
- 現金残高が150万円を下回る
- 固定費が月40万円を上回る

### 計画修正のタイミング

- 四半期ごとに実績との乖離を分析
- 乖離率が20%を超えた場合は計画見直し
- 年次では次年度計画への反映を実施

---

計画策定日: 2025年8月23日

次回見直し予定: 2026年4月 (開業3ヶ月後)