

領域	能力名	自己評価	内容	5 (100%できる)	4 (70%できる)	3 (50%できる)	2 (たまにできる)	1 (できない)
経営者としての心構え	1 職業意識・自己管理能力		日頃から、健康や美の維持・向上に取り組み、生活リズムを整え、健康と美を保っている	プロ意識が高く、自己管理を徹底している	プロ意識が高く、自己管理は習慣している	プロ意識はあるが、自己管理は習慣化していない	プロ意識はあるが、自己管理能力はあまりない	プロとしての自信が低く、自己管理はできていない
	2 情緒の安定・自己統制力		日頃から、ストレスケアを心がけ、感情のコントロールができ、精神的に安定している	自分に適したメンタルケアを習慣化し、情緒は安定している	メンタルケアを定期的に行い、情緒はほぼ安定している	ストレスを感じた時にメンタルケアを行い、情緒は概ね安定している	ストレスを感じた時にメンタルケアを行い、情緒はあまり安定していない	メンタルケアは行わず、情緒は安定していない。
	3 意思表示・コミュニケーション力		日頃から、自分の意思を言葉にして、わかりやすく相手に伝えることができる	双方の価値観の違いを理解して、自分の意思表示ができる	双方の価値観の違いを理解して、概ね自分の意思表示ができる	相手や内容によっては、意思表示ができる	相手や内容によっては、意思表示ができない	ほとんど意思表示ができない
	4 時間遵守・タイムマネジメント力		日頃から、他者との約束の時間、締め切りの時間、自身の仕事の時間などを守っている	不測の事態も想定して、必ず時間を守る	不測の事態を想定して、概ね時間を守る	概ね時間を守る	数分であっても、時間に遅れることが多い	時間を守らない
	5 規則の遵守・コンプライアンス力		日頃から、社会や家庭、自分が属しているコミュニティなどの規則やルールを守っている	規則やルールは率先して守る	規則やルールは守る	規則やルールは概ね守る	規則やルールをあまり守らない	規則やルールを守らない
トリートメント	1 サロン・技術者 衛生管理		営業前にサロン施設・機器・備品・技術者などを、エステティック衛生基準に則って準備し、記録している	毎日の営業前に、チェックリストに記録し管理している	定期的(週1程度)に、チェックリストに記録し管理している	毎日の営業前に、それぞれに適した衛生管理をしている	定期的(週1程度)に、それぞれに適した衛生管理をしている	エステティック衛生基準を理解しておらず、できていない
	2 設備・機器の管理		営業前に設備や機器の動作確認を行い、不具合がある場合は対応方法を正しく理解し適切に対処している	毎日の営業前に、チェックリストに記録し管理している	定期的(週1程度)に、チェックリストに記録し管理している	定期的に、動作確認している	顧客のトリートメント前に動作確認している	設備や機器の動作確認は、特にしていない。
	3 プレカウンセリング		お客様の情報や要望を細部まで確認し、体調やお肌の状態を正確に把握してトリートメントを提案している	できている 顧客カルテに記録している	概ねできている 顧客カルテに記録している	概ねできている 顧客カルテに一部記録している	あまりできていない 顧客カルテに一部記録している	お客様の体調やお肌の状態は確認していない
	4 トリートメント		トリートメントの前・中・後のお客様の状態を観察し、その状態に合わせた適切なトリートメントをしている	トリートメント後の顧客満足度が高く、ほぼリピートされる	トリートメント後の顧客満足度が高く、概ねリピートされる	トリートメント後の顧客満足度が高く、半数はリピートされる	顧客満足度は低くないが、リピート率が低い	顧客満足度が低く、リピート率が低い
	5 アフターカウンセリング		トリートメント後の身体やお肌の状態確認を行い、適切なスキンケア、生活習慣などのアドバイスを行う	お客様の悩みや要望に適したアドバイスができる	お客様の悩みや要望に適したアドバイスが概ねできる	お客様の悩みや要望に適したアドバイスがある程度できる	お客様の悩みや要望に適したアドバイスがあまりできない	お客様の悩みや要望に適したアドバイスができない
顧客管理	1 関連する法令遵守		必要に応じて、お客様への諸表類の交付、サロンの財務諸表の設置など、関連する法令を遵守している	関連法令を理解し、遵守して運営している	関連法令を理解し、概ね遵守して運営している	関連法令を理解しているが、一部遵守できていない	理解していない関連法令もあるが、一部できている	関連法令を理解しておらず、遵守できていない
	2 コース・メニュー提案力		お客様の悩みやご要望、ご希望の予算などに適したコースやメニューのご提案を行う	適切にご提案ができ、契約率、継続来店率が高い	適切にご提案ができ、契約率、継続来店率が概ね高い	適切にご提案はできるが、契約率、継続来店率は高くない	適切にご提案はあまりできず、契約率、継続来店率は低い	適切にご提案ができず、契約率、継続来店率は低い
	3 推奨商品の提案力		お客様の悩みやご要望、ご希望の予算などに適したホームケア用の推奨商品のご提案を行う	適切にご提案ができ、購入率、継続率が高い	適切にご提案ができ、購入率、継続率が高い	適切にご提案はできるが、購入率は高くない	適切にご提案はあまりできず、購入率は低い	適切にご提案ができず、購入率は低い
	4 顧客カルテの記録		お客様情報、会話の詳細、トリートメント内容、トリートメント前・中・後の状態、契約履歴などを記録している	来店の都度、詳細を記録している	来店の都度、概ね詳細を記録している	来店の都度、一部は記録しているが詳細は記録していない	来店日時、トリートメント内容の記録しかしていない	来店時の記録はしていない
	5 顧客化への取り組み		顧客生涯価値(Life time value)顧客が生涯を通して購入する額)を高めるための働きを行っている	色々なアイデアで、顧客化への取り組みを積極的に行っている	顧客化への取り組みは概ねできている	顧客化への取り組みはパターン化している	顧客化への取り組みはあまりできていない	顧客化への取り組みはできていない
市場分析	1 社会情勢・市場分析		少子高齢化や女性活躍、SDGsなど、社会情勢やエステティック業の市場分析をサロン経営に反映している	社会情勢や市場分析をサロン経営に反映している	社会情勢や市場分析をサロン経営に概ね反映している	業界新聞や取引先の情報をサロン経営に反映している	社会情勢や市場分析をサロン経営にあまり反映していない	社会情勢や市場分析はしていない
	2 独自化・ブランディング		他のサロンとの違いや特徴、独自化・ブランディング構築ができている	サロンの特徴や独自メニューが明確で、周知できている	サロンの特徴や独自メニューがあり、概ね周知できている	サロンの特徴や独自メニューはあるが、周知されていない	サロンの特徴や独自メニューはないが、構想はある	サロンの特徴や独自メニューを考えていない
	3 強み・コンセプトメイク		多くのサロンがある中で、自分のサロンを選んでもらうための強みが明確になっている	サロンの強みをひとりで伝えることができる	サロンの強みを概ね伝えることができる	サロンの強みを説明することができる	サロンの強みの説明があまりできない	サロンの強みを考えていない
	4 信頼度の高い広告表示		景品表示法、医師法、薬機法など、関連する法律を遵守した信頼度の高い広告表示をしている	法律を遵守し、信頼度の高い広告表示をしている	法律は理解しているが、広告は出していない	法律を理解し、概ね信頼度の高い広告表示をしている	法律はあまり理解しておらず、広告代理店に任せている	効果や比較写真を掲載したブログやSNS投稿をしている
	5 集客方法と効果率		多様な集客方法を理解し、集客率を基に分析して、効果率の高い自サロンに適した集客方法を行っている	サロンに適した集客方法を行い、集客には困っていない	サロンに適した集客方法を行い、集客にはあまり困っていない	色々な集客方法を行っている	広告代理店任せ集客に困っている	費用をかけた集客はしていないので、集客に困っている
金銭管理	1 ゴール設定・目標管理		目指すサロン像や自分の成りたい姿が明確であり、文化されている	目的・目標に向けて、常に意識的に行動している	目的・目標に向けて、概ね意識的に行動している	目的・目標は設定しているが、行動はともなっていない	イメージはあるが、目的・目標が明確になっていない	目的・目標はない
	2 経営計画・検証・改善		年間計画や3年計画など、ゴールを達成するための具体的な計画を立てて行動している	中期経営計画の下に実践し、検証、改善している	おおよその年間計画を立て、実践、検証、改善している	季節によるキャンペーンなどの計画を立てて実践している	思いついた時に短期計画を立てて実践している	計画は立てていない
	3 運営管理の見える化		安全・安心を確保するために、サロン業務のルールが決められており、マニュアルなどにまとめられている	サロン業務はすべて、マニュアルにまとめられている	サロン業務の一部は、マニュアルにまとめられている	マニュアルはないが、ルールは決めている	一部、ルールは決めている	マニュアルはない
	4 金銭管理・損益収支		サロンの損益分岐点を把握し、日計管理、在庫管理、経費の記録など収支の記録ができている	損益収支、金銭管理、在庫管理の記録が概ねできている	損益収支、金銭管理、在庫管理の記録が概ねできている	理解はしているが、あまりできていない	日々の金銭管理はできている	サロンの金銭管理・集積収支の理解ができていない
	5 財務管理・前受金管理		サロン設備・美容機器などの分割払い、お客様からの預り金の前受金管理の記録ができている	財務管理、前受金管理の記録ができている	財務管理、前受金管理の記録が概ねできている	理解はしているが、あまりできていない	理解はしているが、できていない	サロンの財務管理、前受金管理の理解ができていない

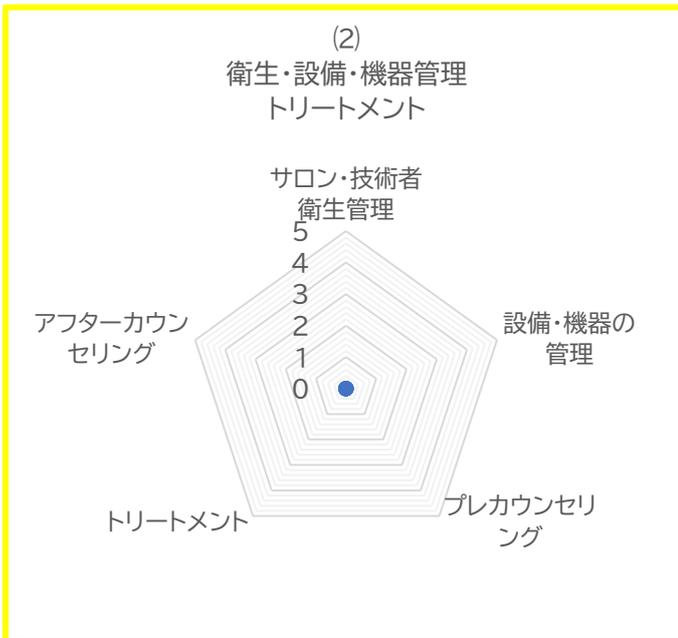
《サロン名》

《氏名》

カテゴリー	能力名	自己評価
(1) エステティックサロン 経営者としての心構え	職業意識・自己管理能力	0
	情緒の安定・自己統制力	0
	意思表示・コミュニケーション力	0
	時間遵守・タイムマネジメント力	0
	規則の遵守・コンプライアンス力	0
	平均値	0

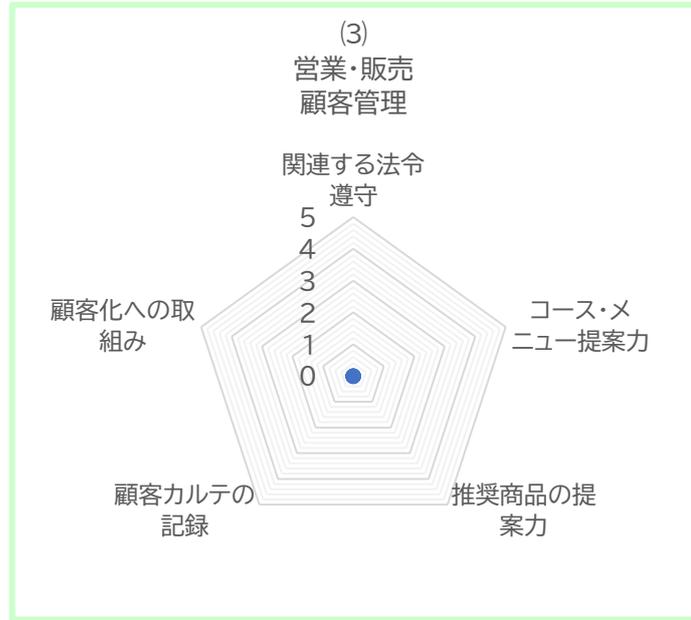


カテゴリー	能力名	自己評価
(2) 衛生・設備・機器管理	サロン・技術者 衛生管理	0
	設備・機器の管理	0
	プレカウンセリング	0
トリートメント	トリートメント	0
	アフターカウンセリング	0
	平均値	0

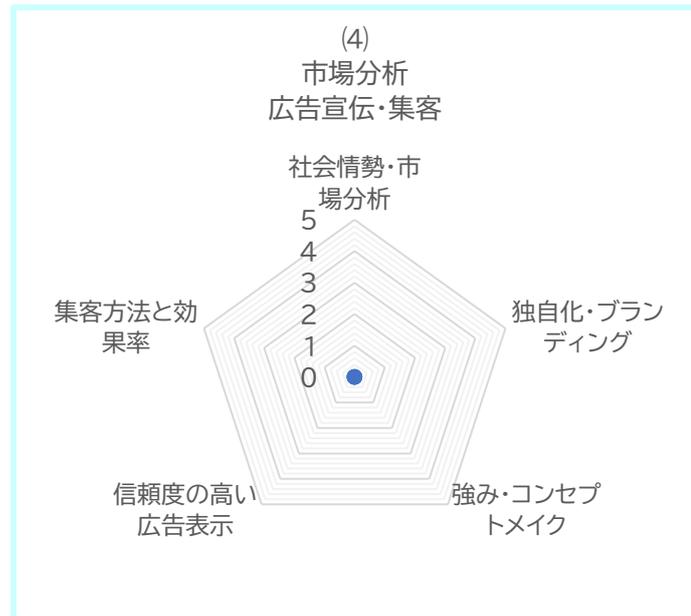


領域別 バランスシート(受講前)

カテゴリー	能力名	自己評価
(3) 営業・販売 顧客管理	関連する法令遵守	0
	コース・メニュー提案力	0
	推奨商品の提案力	0
	顧客カルテの記録	0
	顧客化への取組み	0
	平均値	0



カテゴリー	能力名	自己評価
(4) 市場分析 広告宣伝 集客	社会情勢・市場分析	0
	独自化・ブランディング	0
	強み・コンセプトメイク	0
	信頼度の高い広告表示	0
	集客方法と効果率	0
	平均値	0



カテゴリー	能力名	自己評価
(5) 運営管理 金銭管理	ゴール設定・目標管理	0
	経営計画・検証・改善	0
	運営管理の見える化	0
	金銭管理・損益収支	0
	財務管理・前受金管理	0
	平均値	0



(西暦) 年 月 日	《サロン名》	《氏名》
---------------	--------	------

ご自分のサロンの経営バランスを確認してみましょう！

カテゴリー		自己評価
(1)	エステティックサロン経営者としての心構え	0
(2)	衛生・設備・機器管理 / トリートメント	0
(3)	営業・販売 / 顧客管理	0
(4)	市場分析 / 広告宣伝・集客	0
(5)	運営管理 / 金銭管理	0

