エステティックサロン
成長のロードマップ

日本エステティックサロン経営学院
JESMA

≪ エステティックサロン成長のロードマップ ≫

【サロンの成長段階】

《 時　　間 》スタートアップ期 → 急成長期 → 成熟期 → 安定期 のプロセスからなります。
《 売上高/月 》50 万円 → 100 万円 → 300万円 → 800 万円 ・・・・・・・・・
《 従業員数 》1 人 → 3 人 → 5 人 → 10 人 ・・・・・・・

あるステージから次のステージに移るときには、
revolution（革命）＝ 組織の本質的な変動期を経験し、
その後に緩やかな進化である evolution（進化）としての次の新しいステージを迎える。

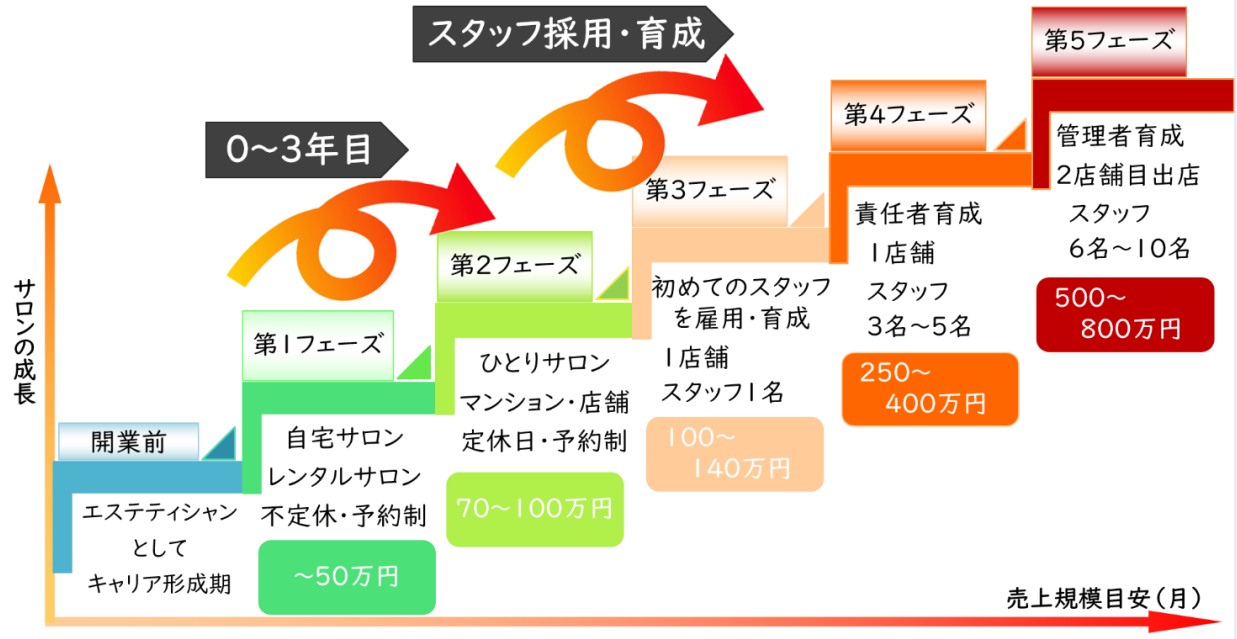
サロンの《成長ステージの概念》による経営課題は、単純に規模と時間のみによって決まるものではなく、

① サロン経営者の価値観（フリーランス、ひとりサロン、1 店舗にスタッフを雇用、多店舗展開など）
② 企業の属する業界の成長ステージ（業界自体が成長期か成熟期か）
③ そのサロンの持っている資源（特徴、技術、人材）などを考慮しながら総合的に課題の設定を行うことが大切。

サロンの基本命題は永続性ではあるが、

- ◆ 高い成長スピードを求める多店舗展開型サロン
- ◆ 成長よりも安定型のひとりサロン
- ◆ その中間に位置づけられる、雇用型小規模サロン　　それぞれに経営課題は変わる。

《 サロンの成長のロードマップ 》



✧ 売上とは、当日施術を行なった料金＋商品販売金額です。
　コース契約金、回数券チケットはお客様からの預り金で、経理上は前受金（負債）となります。

営業年数/目安	フェーズ	具体的な施策	月間売上/目安
1年目	**第1フェーズ** 自宅 レンタルサロン ひとりサロン 不定休 予約制	1. サロンのコンセプトを明確化 2. メニュー設計と価格設定 3. 技術力向上のためのモニタートレーニング 4. モニター&顧客満足度アンケート 5. 関連法令チェックと諸表類の準備 6. LINEを活用した予約システムや顧客対応 7. SNSや口コミを活用した集客を活用 8. リピート率向上のためのアフターフォロー 9. 日々の収支管理の徹底 10. タイムマネジメント	～50万円
1年目	**第2フェーズ** 自宅とは別の マンション 店舗 ひとりサロン 営業時間 固定 定休日制	1. サロンのコンセプトを明確化 2. メニュー設計と価格設定 3. 技術力向上のためのモニタートレーニング 4. モニター&顧客満足度アンケート 5. 関連法令チェックと諸表類の準備 6. LINEを活用した予約システムや顧客対応 7. SNSや口コミを活用した集客を活用 8. オフラインやオンライン集客媒体を活用した集客 9. リピート率向上のための顧客満足向上施策 10. 日々の収支管理の徹底、財務管理 11. 在庫管理 12. タイムマネジメント	70万円 ～ 100万円
2年目	**第3フェーズ** 1人目の スタッフを 雇用 営業時間 固定 定休日制	1. 初めてのスタッフを採用 2. トレーニングマニュアル作成 3. 業務マニュアル、人材育成マニュアルの整備 4. スタッフ技術力向上のためのモニタートレーニング 5. スタッフモニター満足度アンケート 6. 顧客満足度アンケート 7. コミュニケーションツールの導入 8. 複数のお客様に対応できる予約管理、シフト管理 9. オフラインやオンライン集客媒体を活用した集客の強化 10. スタッフのSNS発信 11. 日々の収支管理、前受金管理の共有 12. 在庫管理の共有 13. スタッフが安心して働ける信頼関係の構築	100万円 ～ 140万円

3～5年目	**第 4 フェーズ** 1 店舗にスタッフ3～5 名	1. スタッフの採用計画と教育強化 2. メニューの拡充とターゲット顧客の多様化 3. 効率的な予約管理システムの導入 4. スタッフの SNS 発信強化 5. 在庫管理体制の強化 6. スタッフ間も含めたチームビルディング 7. 年間事業計画、マーケティングプランの策定と実行 8. 経営理念・中・長期事業計画の策定 9. 法人成り、運営体制強化 10. 専門家（社労士・税理士など）顧問契約 11. 収益率を改善する収支管理、財務管理 12. 補助金・助成金の活用	250 万円 ～ 400 万円 /月
5～8年目	**第 5 フェーズ** 2 店舗目を出店	1. 新規店舗の立地選定 2. 店舗間での業務の標準化 3. 店舗リーダーの育成 4. POS システム導入（シフト管理、予約システム、売上管理などの最適化） 5. リスクマネジメント体制の整備 6. 収益率向上のためのマーケティング施策の分析・企画・実施 7. 教育体系の明確化（スタッフのキャリア形成、評価基準の整備） 8. コンプライアンス体制の強化 9. 認証制度申請・取得（社会的価値を高める）	500 万円 ～ 800 万円 /月
8～12年目	**第 6 フェーズ** 3 店舗目を出店	1. 3 店舗目の出店計画 2. 店舗管理システムの統一 3. 中間管理職（店舗責任者、教育担当など）の配置 4. ブランド力の向上（店舗リニューアルや広告展開） 5. リスクマネジメント体制の強化 6. 収益率向上のためのマーケティング部門の強化 7. 収益の多様化（自社ブランド商品の開発・販売） 8. 法令遵守のためのコンプライアンス教育の徹底	750 万円 ～ 1200 万円 /月
12～15年目以降	**第 7 フェーズ** 広報/総務などの本社機能の充実	1. 専門スタッフの配置（広報、総務、人事、経理） 2. 全店舗の運営効率化ツールの導入 3. フランチャイズ展開の準備 4. 全国規模の認知度向上を目指した広告戦略 5. 内部監査機能の強化 6. スタッフ教育プログラムの高度化	1200 万円 ～ 1500 万円 /月