

理美容トピックス

税理士法人 長谷川会計
〒733-0822 広島市西区庚午中 2-11-1
TEL 082 - 272 - 5868
URL <http://www.hasegawakaikei.com/>

収益性を高めよう！

美容院における収益は、「技術売上」と「商品売上」の2本の柱です。
どんなに売上をあげていても、多大なコストがかかっている意味がありません。
収益性の目安となる指標を参考に、自店の稼ぐ力を見直してみましょう！

その1 売上総利益率

$$\frac{\text{売上総利益(粗利)}}{\text{(総売上高 - 材料等)}} \times \frac{\text{総売上高}}{\text{(技術売上 + 商品売上)}} \times 100 = \text{売上総利益率}$$

美容院における可処分所得です。人件費や家賃、その他の経費は売上総利益率で賄われることになるため、この比率が高いに越したことはありません。

材料に無駄が発生していないか？
高額な材料に対して価格設定が低くないか？

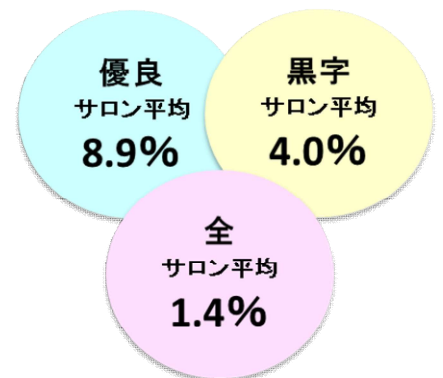


その2 売上高経常利益率

$$\frac{\text{経常利益}}{\text{(売上総利益 - 販管費 ± 営業外損益)}} \div \frac{\text{総売上高}}{\text{(技術売上 + 商品売上)}} \times 100 = \text{売上高経常利益率}$$

日常的に発生する経費を考慮した上での利益のため、お店の稼ぐ力を端的に示す指標です。美容院の経費の中で大きな割合を占めるのは人件費と家賃です。

人件費がかかりすぎていないか？
店舗の家賃は適正なレベルにあるのか？
広告宣伝費は売上増に貢献しているのか？
返済利息の負担が大きくなっていないか？



当社ホームページで、トピックスバックナンバー、理美容税務Q & A、理美容経営情報を掲載しています。
ぜひご覧いただき、お知り合いの方にもご紹介下さい。

<http://hasegawakaikei.com/beauty/index.html>