理美容トピックス

2026年 11月吉日　No. 319

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/

経営の変化を見逃さない 5つのサイン

① スタッフ稼働率が50%を下回っている

② 予約数が3ヶ月連続で前月比－10%を下回っている

③ リピート率が業種平均を大きく上回っている
→既存のお客様だけで予約枠が埋まっている可能性があり、既存客の離脱で売上が減少する可能性があります。

④ ノーショー率が業種平均を上回っている
（※無断キャンセル）

⑤ 客単価が3ヶ月連続で減少している

● 業種別リピート率・ノーショー率

	美容室	理容室	ネイルサロン	アイビューティー	エステサロン	リラクゼーション
リピート予約(率)	83.6%	91.1%	91.8%	78.4%	90.2%	98.0%
ノーショー率(平均)	5～12%					

出典：リピート予約　リザービア調べ(2026年上半期・6ヶ月分・会計時「新規/リピート」登録あり分)
ノーショー率　ACAAI患者ノーショーモジュール

スタッフ稼働率

① 客単価 ÷ 平均施術時間 ＝ 時間単価（円）
② 営業時間 × 営業日数 × スタッフ数 ＝ 処理能力（時間）
（1ヶ月の総スタッフ出勤時間）
③ 時間単価 × 処理能力 ＝ 限界売上（円）
④ 月の売上 ÷ 限界売上 ＝ 稼働率（%）



上記でご紹介した5つのサインのうち、1つだけが該当する場合は季節要因や一時的な変動であることが多いですが、2つ以上が同時に該当する場合は、集客導線の見直しを最優先で行う必要があります。

小さな変化を見逃さないことが、経営不振の予防につながります。ぜひ一度チェックしてみましょう。

引用：リザービア調べ「サロン経営不振の5つの兆候チェックリスト」 より
https://rsvia.co.jp/?p=71987

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://www.hasegawakaikei.com/industry-service/beauty/