

事業計画事例～マッサージ・整体・リフレクソロジー編

事業計画事例では、開業レポート2012のアンケート調査やインタビュー取材でヒアリングした数字をもとに、起業して成功している会社のリアルな事業計画をサンプルとして作成しました。これから起業・独立する方は是非ご参考ください。

1. 開業資金と開業費用

まずは開業資金と開業費用です。マッサージ・整体・リフレクソロジーという業態なので、開業経費で一番重いのは店舗関連費用です。このサンプルでは、家賃20万円として計算していますが、店舗計約費、保証金(6ヶ月程度)、前家賃を合わせて160万円が必要となります。さらに、内装工事費として100万円を計上しています。居抜きでそのまま使えるような物件であれば別ですが、通常はマッサージ店として運営するために思ったよりも多額の工事費が必要なので注意が必要です。また、会社設費用が70万円と高いのは、法人登記費用のほかに、ホームページ制作費や店舗オープン時に配布するチラシなどの広告宣伝費も含めているためです。お客様が来てこそそのビジネスなので、最初の宣伝費はしっかりとかけたいです。

開業資金	700万円
内訳	400万円(自己資金)
	300万円(借入)
	万円(その他)

開業費用	420万円
店舗賃貸契約費	20万円
店舗保証金	120万円
店舗前家賃	20万円
事務所・店舗費用(工事費など)	100万円
厨房機器・空調機器など	30万円
店舗用品など	30万円
オフィス用品など	10万円
OA関連機器など	10万円
文具・事務用品など	5万円
その他(初期仕入れ費用)	5万円
会社設立費用・開業諸経費	70万円

2. 売上、経費、利益

	初年度	2年目	3年目	
売上(年間)	600万円/年	1,200万円/年	4,200万円/年	
経費 (1カ月単位)	原価	60万円/年 (5万円/月)	120万円/年 (10万円/月)	420万円/年 (35万円/月)
	人件費	万円/年 (5万円/月)	360万円/年 (30万円/月)	720万円/年 (60万円/月)
	役員報酬	180万円/年 (15万円/月)	180万円/年 (15万円/月)	720万円/年 (60万円/月)
	家賃等	240万円/年 (20万円/月)	240万円/年 (20万円/月)	480万円/年 (40万円/月)
	水道・光熱費	24万円/年 (2万円/月)	48万円/年 (4万円/月)	168万円/年 (14万円/月)
	広告宣伝・販促費	60万円/年 (5万円/月)	120万円/年 (10万円/月)	420万円/年 (35万円/月)
	その他営業諸経費	24万円/年 (2万円/月)	48万円/年 (4万円/月)	168万円/年 (14万円/月)
	借入金の返済	60万円/年 (5万円/月)	60万円/年 (5万円/月)	60万円/年 (5万円/月)
	利益	-48万円/年	24万円/年	1044万円/年

次に、売上、経費、利益を見ていきましょう。

売上は1年目で600万円、2年目で1200万、3年目で4200万円という数字です。この業界は競争も激しく、新規参入も多いので、最初から十分なお客さんが入って十分な売上が立つことは期待できません。1年目の経費と利益ですが、店舗家賃(年240万/月20万円)、スタッフは入れず自分一人で運営するとして、役員報酬(年180万/月15万)もギリギリ生活が出来る程度に抑えても、利益が出ず赤字(年48万円)となっています。

2年目でようやく年間の利益が24万円となっていますが、これでもまだ役員報酬は前年と同じ、客数が増えて一人では回し切れないのでスタッフも雇用しなければならないので、人件費(年360万/月30万)も必要になるので、売上が増えても決して余裕がある経営とはいえません。

3年目の売上が4200万という事で、ようやく事業が軌道に乗ったといえる水準です。この場合、役員報酬(720万/月60万)も十分に取れ、スタッフも複数名雇用できる程度との経費が使えるでしょう。この試算では3年目の安全率が4.9となり、この業界での健全企業の水準を超えます。

とにかくお客様が継続的について、売上が安定するまでは時間がかかるため、その間も店舗家賃や人件費、広告線も継続して集客しつづけていかなければいけないため、当面は赤字も覚悟し、手元資金を十分に手厚くして事業が継続できるようにしましょう。