

新規開業 事業計画書

美容室 COCORO



開業予定：2026年6月

作成日：2026年1月27日

株式会社バンテックス

1. 事業概要 & コンセプト

事業概要

店舗名	COCORO (こころ)
業態	一人経営の小規模美容室
所在地	愛知県名古屋市天白区（住宅街エリア）
開業予定	2026年6月
営業時間	10:00～19:00（完全予約制・定休日：月+第2火）
席数	1席（マンツーマン対応）

コンセプト

「あなただけの時間を、あなただけの空間で」

完全予約制・マンツーマン：他のお客様と顔を合わせない、プライベートサロン。

癒しと会話：髪を整えるだけでなく、心もリフレッシュできる空間を提供します。

空間デザイン：無垢材と観葉植物を基調とした、シンプルで温かみのある内装デザイン（表紙イメージ参照）。

2. ターゲット & サービス

ターゲット顧客

emainターゲット	30～50代女性（主婦・ワーキングマザー）
サブターゲット	美容室での会話が苦手な方、静かに過ごしたい方
顧客ニーズ	「ゆっくりしたい」「一人の時間が欲しい」「丁寧に相談に乗ってほしい」

サービス・料金体系

メニュー	料金（税込）
カット	¥5,500
カット+カラー	¥11,000
カット+パーマ	¥13,200
カラーのみ	¥7,700
トリートメント	¥3,300～
ヘッドスパ（30分）	¥4,400

※想定平均客単価：約 ¥8,000

3. 強み & マーケティング

強み・差別化ポイント

1. 完全予約制・一人サロン：

待ち時間ゼロ & プライバシー確保で、大型店にはないリラックス感を提供。

2. こだわりの空間：

無垢材・観葉植物・アロマで五感に訴える癒し。

3. オーナー担当制：

カウンセリングから仕上げまで全工程をオーナーが担当し、高い満足度を維持。

マーケティング戦略

1. Instagramでの世界観発信：

施術写真だけでなく、店内の植物やインテリアなど「癒し」を発信し、感性の合う顧客を集客。

2. 近隣ポスティング：

開業時に近隣住宅へ「ご挨拶」としてチラシを配布し、地域認知を獲得。

3. 紹介制度の充実：

「隠れ家」を知り合いに教えたくなる仕組みづくり（紹介特典・ペア来店割引など）。

4. 開業資金計画

初期投資内訳

項目	金額
物件取得費	¥600,000
内装工事費	¥2,000,000
設備・什器	¥1,200,000
備品・消耗品	¥300,000
広告宣伝費	¥200,000
運転資金（3ヶ月）	¥700,000
合計	¥5,000,000

資金調達計画

自己資金	¥1,500,000
日本政策金融公庫（創業融資）	¥3,500,000
合計	¥5,000,000

※融資返済計画：借入350万円、金利2.0%、5年返済（月々約65,000円）を想定

5. 収支計画（1年目・2年目）

1年目（2026.6～2027.5）

目標：1日客数3名（月72名）

売上（月商）	¥576,000
経費合計（家賃・返済含）	¥327,600
営業利益	¥248,400

→ 生活費を確保しつつ経営安定化を目指す時期

2年目（2027.6～2028.5）

目標：1日客数4名（月96名）

売上（月商）	¥768,000
経費合計	¥343,800
営業利益	¥424,200

→ 固定客が増加し、高収益体質へ

6. 中期経営計画サマリー

3年目（2028.6～2029.5）

目標：1日客数4.5名（月108名）

売上（月商）	¥864,000
経費合計	¥355,400
営業利益	¥508,600

3ヵ年推移予測

年度	年間売上	年間経費	年間利益	融資残高
1年目	¥6,912,000	¥3,931,200	¥2,980,800	¥2,720,000
2年目	¥9,216,000	¥4,125,600	¥5,090,400	¥1,940,000
3年目	¥10,368,000	¥4,264,800	¥6,103,200	¥1,160,000

損益分岐点分析

損益分岐点売上：約¥217,000 / 月

損益分岐点客数：約27名 / 月（1日 1.1名）

→1日3名のご来店で、確実に黒字化可能です。

7. イメージビジュアル



丁寧なマンツーマン施術



極上のシャンプータイム



親身なカウンセリング



理想の仕上がりと笑顔

Professional Business Plan created by BANTEX AI Master