

受講特典④

# 売上が見える！ 数字設計シート

月商目標 → 必要客数 → 必要稼働まで  
“逆算”で迷いが消える（記入ガイド付）

# 最初に読むページ(書き方3ステップ)

2/10

迷った欄は、まず「おすすめの数字」を入れればOK(あとで自分の数字に直せます)

👁️ 読むだけOK

## ポイント

- ①迷ったら、このシートの「おすすめの数字(例)」をそのまま入力すればOKです。(あとで自分の数字に直せます)
- ②実績が出てきたら、あなたの実際の数字(平均単価・来店数・材料代など)に入れ替えて更新すればOKです。
- ③計算が苦手でも大丈夫です。
  - ・人数を出す： $\text{売上} \div \text{単価}$
  - ・時間を出す： $(\text{施術時間} + \text{準備10分}) \times \text{回数}$
  - ・割合を出す： $\text{金額} \div \text{売上}$

これだけ分かればOKです。

★それでも迷ったら：平均単価6,000円／材料代などの割合10%で、いったん「仮」で進めてOKです。

## 迷わない！入力ガイド&例(読むだけOK)

【おすすめの数字(そのまま入れてOK)】

平均単価：6,000円(メニュー未定なら、とりあえず仮でOK)

材料費などの割合：10%(材料費・消耗品・決済手数料など。迷ったら10%でOK)

固定費：家賃+通信(スマホ/Wi-Fi)+保険+サブスク+広告など(毎月の合計)

※ないものは0円でOK。あるものだけ足します。

→あとで「実際の数字」に入れ替えるだけで、数字がどんどん正確になります！

# まず入れるのはこの6項目(これだけでOK)

3/10

迷った欄は「おすすめの数字」を入れてOK(あとで自分の数字に直せます)

 入力ページ  
(例の数字を置き換え)

## ポイント

「いま分かる範囲」でOK。迷う欄は「おすすめの数字」を入れて、いったん完成させましょう。

## ミニ辞書(この3語だけ分かればOK)

- ・固定費：お客様0人でも毎月かかるお金（家賃・通信・保険・サブスク等）
  - ・変動費：お客様が増えるほど増えるお金（消耗品・決済手数料等）
  - ・変動費率：売上のうち、変動費がどれくらいか（目安）
- ※ 分からなければ10%でOK（計算しなくて大丈夫）

## 迷わない！入力ガイド&例（読むだけOK）

【入力欄】 この6つを、次ページ以降の「【ここに入れる数字】」に入力します。

- ①目標月商：目標の売上（例：100,000円）
  - ②営業日数：働く日数（例：月8日／土日だけなど）
  - ③1日の施術枠：1日に入れられる人数（例：2人／2枠）
  - ④平均単価：だいたいのメニュー価格（例：6,000円・8,000円）
- ※分からなければ仮でOK
- ⑤固定費：お客様0人でも毎月かかるお金の合計（例：家賃・通信・保険・サブスク）
  - ⑥変動費率（目安）：売上に対してかかる費用の割合（例：10%／消耗品・決済手数料など）

# 最低いくら売上が必要？（まず超えるライン）

4/10

迷った欄は「おすすめ初期値」でOK（あとで自分の数字に直せます）

 入力ページ  
（例の数字を置き換え）

## ポイント

まず超えるライン（＝損益分岐点）＝赤字にならないための「最低の売上」です。

固定費が高いほど、毎月の出費が増えるので、必要な売上も上がります。

## 迷わない！記入ガイド&例（書き込み用）

### 【ここに入れる数字】

**固定費**：毎月かかるお金の合計（例：30,000円）

**変動費率**：売上のうち、材料費・消耗品・決済手数料などの割合（迷ったら10%でOK）

※10%は 0.10 として計算します（10% = 0.10）

【計算】 損益分岐点の売上（赤字にならない最低売上）  
＝ 固定費 ÷ (1 - 変動費率)

※「1 - 変動費率」は「売上のうち固定費に回せる割合」のことです

※ (1 - 0.10) = 0.90 です

例) 30,000 ÷ 0.90 = 33,333円

# 必要なお客様の人数(目標まで何人?)

5/10

迷った欄は「おすすめ初期値」でOK(あとで自分の数字に直せます)

 入力ページ  
(例の数字を置き換え)

## ポイント

難しいことは不要です。

「目標月商 ÷ 平均単価 (1回あたりの料金)」だけでOK。

平均単価は“だいたい”で大丈夫です。

体験価格と通常価格が混ざる場合は、ざっくり平均でOKです。

(分からなければ、いったん6,000円でOK)

## 迷わない! 記入ガイド&例 (書き込み用)

### 【ここに入れる数字】

目標月商：例) 100,000円

平均単価：例) 6,000円 (1回あたりの料金の目安)

【計算】必要客数 (人) = 目標月商 ÷ 平均単価 (※1か月の目安)

例)  $100,000 \div 6,000 = \text{約}17\text{人} / \text{月}$  (割り切れなかったら多い方でOK。例：16.7人→17人)

# 目標までに必要な働く時間(何時間?)

6/10

迷った欄は「おすすめ初期値」でOK(あとで自分の数字に直せます)

 入力ページ  
(例の数字を置き換え)

## ポイント

1人(1回)あたり、「施術時間」+「準備・片付け(目安10分)」で考えればOKです。

これで、1日に何人できるか、今の働き方でムリがないかを確認できます。

## 迷わない! 記入ガイド&例 (書き込み用)

### 【ここに入れる数字】

施術時間: 例) 60分

施術回数: 1か月の施術回数 (P5で計算した回数)

※1人が月に複数回くる場合は、その分「施術回数」も増えます。

準備・片付け: 1回あたり10分 (目安)

【計算】月あたり必要な時間 = (施術時間 + 準備・片付け10分)  
× 施術回数

例)  $(60 + 10) \times 17 = 1,190$ 分 (約19.8時間/月)

※1時間 = 60分

# 目標売上に必要な客数が足りない場合

7/10

迷った欄は「おすすめ初期値」でOK(あとで自分の数字に直せます)

 入力ページ  
(例の数字を置き換え)

## ポイント

必要なお客様の人数（予約数）が足りない場合は、次の3つで調整できます。

- ・ 単価を上げる（メニュー価格の見直し）
- ・ 予約枠を増やす（働く時間を増やす）
- ・ 営業日を増やす（営業日数を増やす）

## 迷わない！記入ガイド&例（書き込み用）

### 【ここに入れる数字】

営業日数：例) 8日

1日の施術枠：例) 2枠（1日に受けられる人数）

【計算】1か月に入れられる最大人数（最大枠）  
= 営業日数 × 1日の施術枠

例)  $8 \times 2 = 16$  枠（16人分）

※「1枠=1人（1回）」として計算します。

必要客数：P5で出した人数

→ 最大枠（16枠）が必要客数より少ないなら、調整が必要

# 値下げしない価格の決め方・保ち方

8/10

迷った欄は「おすすめ初期値」でOK(あとで自分の数字に直せます)

 記入ページ

## ポイント

割引ばかりで集客すると、手元に残るお金が少なくなる上に、体がきつくなりがちです。

そこで、メニューを「体験 → 通常 → 継続」の順に用意して、平均の料金を安定させましょう。

体験メニューは入口なので低めの設定にし、通常メニューはあなた（施術者）が無理なく続けられる価格で満足してもらい、継続メニューでは料金を下げずに続けやすくできます。

## 迷わない！記入ガイド&例（書き込み用）

【ここは“だいたい”でOK】

体験・定番・継続が混ざるときは、平均の料金（平均単価）を「だいたい」で決めます。

### ① まず、この3つを書く

体験：いくら？（例：4,000円）… **だいたい何割？**（例：3割）

定番：いくら？（例：6,000円）… **だいたい何割？**（例：5割）

継続：いくら？（例：8,000円）… **だいたい何割？**（例：2割）

※「何割？」＝「体験／定番／継続が出る割合（目安）」です（だいたいOK）

※3つの「何割」は、合計がだいたい10割（100%）になるようにします。

### ② それぞれ「料金 × 割合（何割）」を出して足す

体験：4,000円 × 3割（0.3）＝ **1,200円**

定番：6,000円 × 5割（0.5）＝ **3,000円**

継続：8,000円 × 2割（0.2）＝ **1,600円**

### ③ 足した答えが「平均の料金」

1,200円 + 3,000円 + 1,600円 = **5,800円**

→ これが **平均単価（おおよそ）** です。

# 目標人数を達成するための 「毎週の集客行動」と「回数」

9/10

迷った欄は「おすすめ初期値」でOK(あとで自分の数字に直せます)

## ポイント

👁️ 読むだけOK

「やる回数」=1週間にやる“行動の回数”です。

例) 投稿2回+リール1回+LINE1回=週4回

目標の人数(新規○人/再来○人)を増やすために、同じ行動を、週に何回やるかを決めます。

- 例)
- ・SNS投稿：週○回
  - ・施術後の「次回予約」の声かけ：毎回(週○回)
  - ・LINE配信：週○回

人数だけ決めても「今日なにをすればいいか」が分かりにくいので、人数(ゴール)→行動回数(やること)に変えて、迷わず動けるようにします。

最初は全部やらなくてOK。

まずは1つだけ選んで、週に何回やるか決めましょう。

## 【1ヶ月の人数の目標(ここに書く数字)】

- ・新規：今月はじめて来るお客様の人数(1ヶ月)
  - ・再来(継続)：今月もう一度来てほしいお客様の人数(1ヶ月)
- ※分からない場合は、少なめでOK。あとで直せます。

## 迷わない!入力ガイド&例(読むだけOK)

- ・投稿：週2回(Instagram/Facebookなど、どれでもOK)
- ・紹介の声かけ：週2人(施術後にひと言伝える)

例)「もし良かったら、お友達やご家族にご紹介いただけると嬉しいです」

- ・次回の声かけ：施術のあと毎回ひと言(※初心者はこれだけでもOK)

例)

- ・「次回は1週間後くらいが目安です。ご都合いかがですか？」
- ・「次回は来週~再来週が目安です。ご希望はありますか？」
- ・「次回は2週間後くらいが目安ですが、このままご予約お取りしましょうか？」

(このページだけ見たら、上から1つ選んで声かけすればOK)

# 迷ったらここだけ(まとめ)

10/10

迷った欄は「おすすめ初期値」でOK(あとで自分の数字に直せます)

 記入ページ

## ポイント

- ①損益分岐点 (赤字にならない最低売上)
- ②必要客数 (目標に届くために必要なお客様の人数)
- ③必要稼働時間 (目標に届くために必要な働く時間)

この3つを数字で出すと、「あと何人必要か」「あと何時間働けばいいか」がハッキリします。

だから、毎週やること (例：投稿を週〇回／声かけを週〇回) が決めやすくなります。

あとは決めた回数を続けるだけです。

## 迷わない！記入ガイド&例 (書き込み用)

### 【保存用 (記入欄)】

損益分岐点 (赤字にならない最低売上) : \_\_\_\_\_円

必要客数 : \_\_\_\_\_人／月

必要稼働時間 : \_\_\_\_\_時間／月

★迷ったら：平均単価6,000円、変動費率10%で「仮」で入れて一度完成させましょう

### 【完成例 (仮でOK)】

目標月商10万円・平均単価6,000円・固定費3万円・変動費率10%の場合

損益分岐点 : 33,333円 (固定費3万円 ÷ (1 - 0.1) )

必要客数 : 17人 (目標月商10万円 ÷ 平均単価6,000円)

必要稼働時間 : 約19.8時間 (P6の計算)