



*FAQ about Hearing Salon ; #1*

**サロン開業に関するよくある質問**  
～パート1～

1<sup>st</sup> edition - 10.15 2008

text by Therapist Support Center ! / Yushi Udagawa

<http://www.therapistsc.com/>



## はじめに

---

このレポートでは、“サロン開業に関するよくある質問”についてご紹介していきます。

実際に、私のところによく寄せられる質問ばかりですので、きっとあなたにも参考になることと思います。

今回は…

- Q 1. 「何かからすれば良いのですか？」
- Q 2. 「お店を開くには届けが必要ですか？」
- Q 3. 「技術を身につけるのに、どんなスクールを選んだら良いのですか？」
- Q 4. 「開業前に実務経験を積んだ方が良いですか？」
- Q 5. 「どれくらいで食べていけるようになりますか？」

という質問にお答えしています。

それでは、はじめていきましょう。

## 何からすれば良いのですか？

---

はい。

確かに最初は、“何からすればよいのか？”ということがよく分からないかもしれません。

ですが、サロンを開業して独立するという事は、「自分がどうしていきたいのか？」ということとをきちんと把握して、自分で決めていけない部分がたくさんあります。

そのような意味で、「何からすれば良いのか分からない…」と感じていらっしゃる場合は、もしかすると、「**自分が（サロンを開業して）何をしたいのかが、まだ、よく分かっていない**」のかもしれません。

「サロン開業して、どうしたいのか？」ということが分かると、そのために必要なこと、やるべきことも自然と見えてくると思います。

そのような意味で、最初にやるべきことは、ご自身が「どんなサロンにしていきたいのか？」ということをも具体的に考えてみることではないでしょうか？

そしてそのために、いろいろなお店を見てまわったり、雑誌をみたり、インターネットで情報を仕入れたりして、イメージを具体的にしていく、という作業をされてみられると良いと思います。

## お店を開くには届けが必要ですか？

---

はい。個人事業の場合は、“個人事業開業届出書”というものを最寄りの税務署に提出する必要があります。

ただしこれは、開業後でも構わないようです。

確か…“開業後2ヶ月以内に提出してください”というような感じだったと思います（3ヶ月以内だったかもしれません）。

また、届け出るに当たっては、税金の申告方法を“青色申告または白色申告のどちらか”選択する必要があります。

青色申告は税金の控除額が大きくなりますが、帳簿をつける手間がかかります。  
（イメージとして、白色申告はその逆になります。）

例えば、自宅サロンなどの小さな事業の場合は、白色申告でも構わないでしょう。

このあたりは、最寄の税務署などでご相談されてみるのが、いちばん確実かと思います。

基本的に、届け出が必要な書類はこれくらいです。

その気になれば、すぐにでも開業できるのがサロン業、と言えるかもしれませんね。

（注：届出書に関する決まりなどは、その時点で変更されている場合があります。  
必ず、最寄の税務署などで相談するようにしてください。）

## **技術を身につけるときどんなスクールを選んだら良いですか？**

はい。

これはですね…あなたがどんな技術を身につけたいのか？ と思っただけでいいから、思っているのかによもよめるのですが…ひとつの方法としては、“そのスクールの在校生や卒業生に直接話を聞いてみる” というのがおすすめです。

例えばスクールのホームページに行くと、「卒業生が開いたサロン」などが紹介されている場合がありますよね？

また、スクールが直営サロンを運営している場合は、そこに卒業生が勤めている場合もあります。

そのような場所に直接行って見て、少し相談をさせてもらってはいかがでしょうか？

きっと、スクールのホームページやパンフレットには載っていない、“実際の話” が聞けると思います。

もちろん、そこまで慎重になる必要はないのかもしれませんが…スクールの受講料金というのは、決して安い値段ではないですし、ご自身の将来にも関わることですから、よく考えてから決断されると良いと思います。

また逆に、あなたのお気に入りのサロンや、あなたにとって素敵だな、と思えるセラピストがいらっしゃるのであれば、そのような方々にお話を伺ってみると、いろいろなことを教えてくださるかもしれません。

ぜひ、頑張ってくださいね。

## 開業前に実務経験を積んだ方が良いですか？

---

これは、あなた自身の気持ちによると思います。

ひとつの判断の基準としては…「どうしても、今すぐにでも開業したい！」と考えていらっしゃるのであれば、ご自身の気持ちに従ってみるのも良いかもしれません。

ただし、お仕事である以上、いい加減なもの（技術）をお客さまに提供することはできません。

それに、多くの手技療法やセラピーは、お客さまの身体に直接触れたり、とても近い距離で施術をさせていただくこととなります。

ですから、技術的に不安定な場合やそのような不安がある場合は、決してすぐには開業せずに、まずは安定した技術力を身につけることが大切だと思います。

また同時に、経営や集客に関する勉強も必ずしておいたほうが良いと思います。

なぜなら、特に開業後はお客さまがひとりもいない状態なので、技術力よりも集客力が問われるからです。

余談になりますが、私はスクール卒業後、まったく実務経験のない状態から開業しました。

技術力も決して高かったわけではありませんが…それでも、はじめてのお客さまがリピーターさんになってくださいました。

例外的に、このような事例もある…という参考にしていただければ、と思います。

## **開業して、どれくらいで食べていけるようになりますか？**

---

これは、一概には言えない部分があります。

開業してすぐにうまく行って、食べていけるようになる人もいるし、結局、いつまで経っても食べていけるようにならない人もいらっしゃるのが現実です。

では、その分かれ道はなんなのか？ ということですが、これは… “ちゃんと利益がとれるかどうか？” ということになります。

そして、“ちゃんと利益がとれる” ようになるためには、“お客さまがどれくらいいらっしゃるか？” ということが重要なポイントです。

もちろん…くり返しになってしまいますが、“お客さまがいらっしゃるかどうか？” ということは、一概には言えることではありません。

広告宣伝がうまく行って、すぐにたくさんのお客さまがいらっしゃる場合もあるでしょうし、まったくうまくいかずに、赤字になってしまう場合もあります。

ですから、開業前に “お客さまを集める＝集客” ということについても、きちんと勉強をしておく必要があるでしょう。

また、万一のことを考え、お客さまがいらっしゃらなくても大丈夫なように、必ず 「運転資金」 を用意しておきましょう。

## まとめ

---

いかがでしたでしょうか？

もちろん、本気で開業を目指すあなたにとっては、まだまだたくさん知りたいことがあると思います。

そのような場合は、セラピストサポートセンター！のホームページから、直接私に質問をしてくださっても構いません。

このレポートも、第2弾・第3弾と公開していく予定ですので、どうぞ楽しみに。

また、最後になりますが、もしお友だちやお知り合いでサロン開業を目指している方がいらっしゃいました、ぜひ、このレポートを渡してあげてください。

販売することは禁止されていますが、よろしければぜひ、ブログやホームページ、mixiなどでご紹介ください。

その他の無料レポートは[このページ](http://www.therapistsc.com/freeservice/)で紹介しています。（<http://www.therapistsc.com/freeservice/>）

また、[無料メールセミナー](http://www.therapistsc.com/mail-delivery-service/)もやってます。（<http://www.therapistsc.com/mail-delivery-service/>）

あなたのお役に立てれば幸いです。

それでは、ありがとうございました。

セラピストサポートセンター！ 宇田川 雄士

## 著者プロフィール

---

私は小さなプライベートサロンのオーナーをしていました。

実を言うとサロンを開業するときから、「いずれは、セラピストの独立開業～売上アップについて、アドバイスできるような人になりたい!」と、大それたことを考えていました。

そんなわけで、自分のサロンで得た経験やビジネスに関することを、すべて詳細に記録し、同時に分析と検証をくり返してきました。

そのような努力が実ってか、ある民間のリラクゼーションスクールから依頼されサロン開業セミナーの講師をさせていただいたり、癒しサロンのホームページ制作をお願いされたりするようになりました。

このとき、それまでの活動をもとにした無料セミナー第1弾を開催し、多くの方から喜びの言葉をいただくことができました。

そしてこのメールセミナーを通して、コンサルタントとしてのお仕事も依頼されるようになったのが、2007年のことです。

2008年4月からは、いったん自身のサロンをお休みし、より多くの開業をめざすセラピストのお役に立てるよう、さまざまなサービスを展開しています。

先ほどあなたにご紹介したメールセミナー「[70人のファン客の秘密](#)」は、これらの経験から得た知識や知恵を盛り込み、新しく執筆し直したメールセミナーになります。

サロン開業～売上アップをめざす、あなたのお役に立てれば幸いです。

\*本レポートは無料による再配布を許可していますが、本レポートの内容を改ざんして配布すること、有料にて配布することは禁止しています。