

全国調査から見えてきたセラピストの今。

運営実態。5つの方向性。

セラピストライフ2019

個人セラピスト～一番多いのは？



Q.活動していて毎月かかる費用

1. 水道光熱費
2. 自己投資
3. 消耗品

Q.個人セラピストの活動スタイル

1. サロン（路面店）
2. レンタルサロン
3. 出張

Q.個人セラピストの年齢世代

1. 20代
2. 30代
3. 40代

Q.開業時にかかる費用

1. 技術習得
2. 内外装費
3. 広告宣伝費

セラピスト～初めてその運営実態を調査2017

第二揺籃期に入ろうとしているセラピスト業界。その中で個人セラピストの活動も多種多様となってきています。

自身に近い、または関わるセラピストたちの現状を全体的に知ることによって自分自身のセラピストライフに取り組んでいくことが求められています。

☆全国で活動する個人セラピストの実態はあまり知られていない

☆2017年3月。雑誌セラピストとの共同企画『マネー特集』をきっかけに全国調査を実施。

☆そこから見えてきた個人セラピストの実態とは？



本講座は各々のセラピストにとって

**今後あなたのセラピストライフ
にどう活かしていくか？**

セラピスト～初めてその運営実態を調査2017

実際の設問

- Q1 年齢を教えてください。
- Q2 性別を教えてください。
- Q3 セラピストになって何年目ですか？
- Q4 開業して何年目ですか？
- Q5 お住まいの地域を教えてください
- Q6 活動している地域を教えてください
- Q7 あなたが行っているセラピーの種類を教えてください
- Q8 セラピーの活動形態を教えてください
- Q9 セラピストとしての活動(施術ほか、講師や商品開発、コンサルなども含む)の他、異業種の仕事をしていますか？
- Q10 あなたの家族形態を教えてください。
- Q11 技術の取得費は、いくらかかりましたか？
- Q12 サロンの外・内装費・消耗品・備品の費用は、いくらかかりましたか？
- Q13 サロンの広告宣伝費(HP作成やチラシなど)は、いくらかかりましたか？
- Q14 家賃・駐車場費は、いくらかかりますか？
- Q15 水道光熱費、通信費は、いくらかかりますか？
- Q16 報酬・給与(自分のみ)は、いくらかかりますか？
- Q17 消耗品費(施術に要するもの...精油、コスメ、オイル、パウダー、紙ショーツ、入浴剤、お茶など)は、いくらかかりますか？
- Q18 消耗品費(サロン運営で使うもの...タオル、ユニフォーム)は、いくらかかりますか？
- Q19 必要経費(移動費、食事、各種保険、広告出稿費)は、いくらかかりますか？
- Q20 その他自己投資費など(協会登録費&会費、セミナー、書籍&DVD、仕入れ代<店販、イベント出展費>、セルフケア<施術を受ける、美に触れる>など)は、いくらかかりますか？
- Q21 施術・セラピーによる売上は、いくらかかりますか？(自分のみ。他のスタッフの売上は含みません)
- Q22 店販・通販による売上は、いくらかかりますか？
- Q23 セミナー、講座開催による売上は、いくらかかりますか？
- Q24 他の場所(勤務サロン・病院など)での施術・セラピーでの売上は、いくらかかりますか？
- Q25 講師、技術指導、コンサルティング、ロイヤリティによる売上は、いくらかかりますか？
- Q26 イベント出展による売上は、いくらかかりますか？
- Q27 あなたのお金の悩みは何ですか？
- Q28 支出がつい増えてしまうものは何ですか？ その理由も教えてください。
- Q29 あなたの収入の特徴(特に売上の助けになっているもの)は何ですか？
- Q30 欲しい売上額は、ひと月平均いくらですか？

個人セラピストの実態～男女比、年齢など

・男女比は変化なし

・母数15000人の活動動向と実態を見ていくには
・ジャンル、地域に偏りをなくしていく

グラフ① 男女比

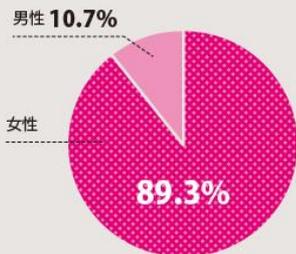


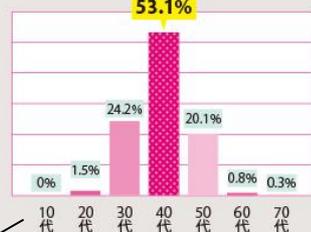
表1 アンケートの属性と統計上のルール

[対象]開業している、もしくは開業予定のセラピスト
[地域]日本国内及び海外
[ジャンル]オイルトリートメント、ボディケア、エステティック、メンタルケア
[募集方法]セラピーライフ、セラピストの学校のホームページ上で募集。
[募集設問数]選択式設問26問、フリー回答4問の計30問。
[募集期間]2017年3月16日から31日まで。
[統計上のルール]標本抽出方式で要求精度を5%、信頼率95%、係数1.96
※母数約15,000人の動向を把握する上では、必要となる標本サンプル数は375(回答数)となる。

資料出所：隔月刊「セラピスト」
セラピストの学校「セラピストのマネー講座に関するアンケート」(2017.3)より

全国的セラピスト
392人に
聞きました!

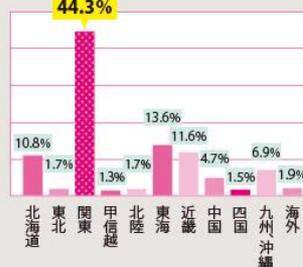
グラフ② 年齢



グラフ③ 開業してからの年数



グラフ④ 活動地域



・人口比率
・情報提供者

・女性：スタートが30代が多い理由
社会復帰のタイミングと合致
・これから5年後10年後

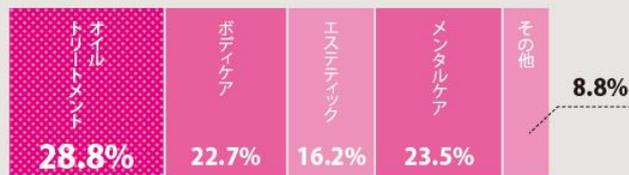
・大手スクールから
・個人スクールなどから
・フロントランナー

個人セラピストの実態～ジャンル、スタイル、運営活動、悩みなど

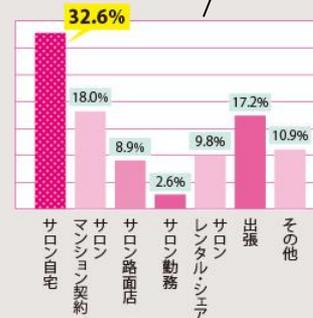
- ・明確な差異がない
- ・ボーダレスが進む

- ・ジャンルによる

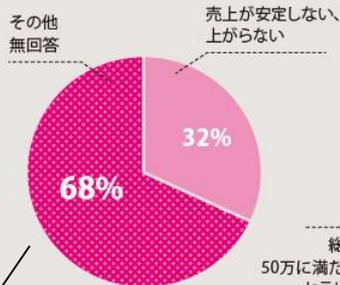
グラフ③ セラピージャンル



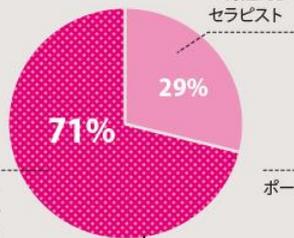
グラフ④ 活動形態



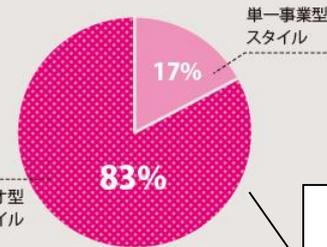
グラフ⑤ お金の悩みは何ですか？



グラフ⑥ 総売上50万を超えるセラピスト 超えないセラピスト (月平均)



グラフ⑦ ポートフォリオ型か 単一事業型か 対象: 月々の売上50万円を超えるセラピスト



- ・安定性を求める現状

- ・約3割の回答からは

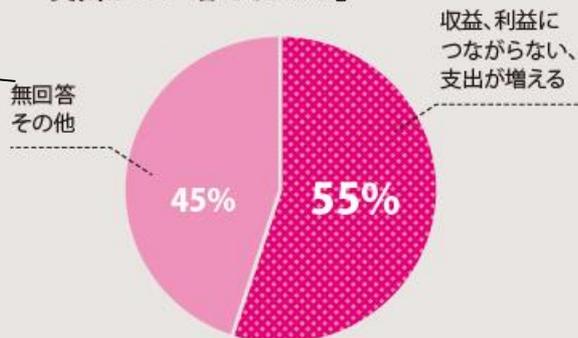
- ・施術のみではない
- ・たまたまではない
- ・トライ＆エラー

個人セラピストの実態～収益、支出など

全国のセラピスト
392人に
聞きました！

グラフ⑩

『収益、利益につながらない』
『支出がつい増えてしまう』



「なぜかお金が残らない」
「精油にはしっかりと」
「仕入れの割引率で」

グラフ⑪ 技術取得費



グラフ⑫ 内外装備品



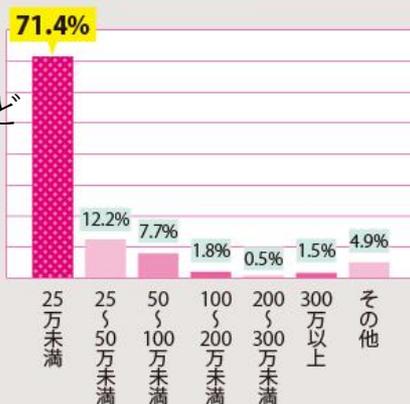
- ・プロとなる第一歩
- ・基礎技術の習得
- ・ジャンルによって初期投資の差が大きい

- ・他業種（飲食など）との違い
- ・点数の少なさ

個人セラピストの実態～収益、支出など

- ・紙広告減少
- ・EC（ネット販売）など

グラフ⑬ 広告宣伝費



グラフ⑭ 水道光熱費、通信費 (月平均)



- ・サイト運営費含む

グラフ⑮ 消耗品 (月平均)



グラフ⑯ 自己投資費用 (月平均)



- ・売上に比例する
- ・オイルなど

- ・継続的な学び
- ・経営などの学び
- ・技術習得

ディスカッション



☆参考になった実態（データ）はありましたか？

☆あなたのライフプランニングに当てはめましたか？

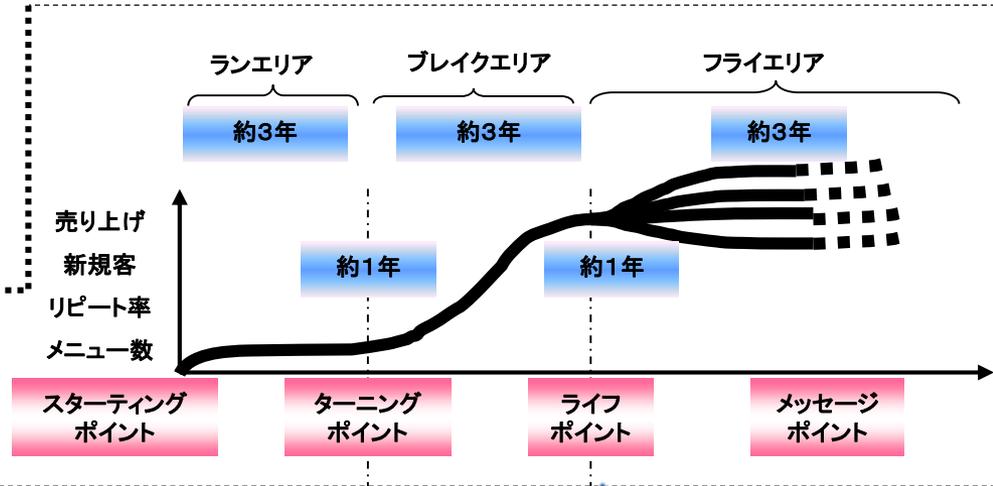
セラピストライフ～2019 これから

☆業界第二揺籃期へ※移行期の最終？

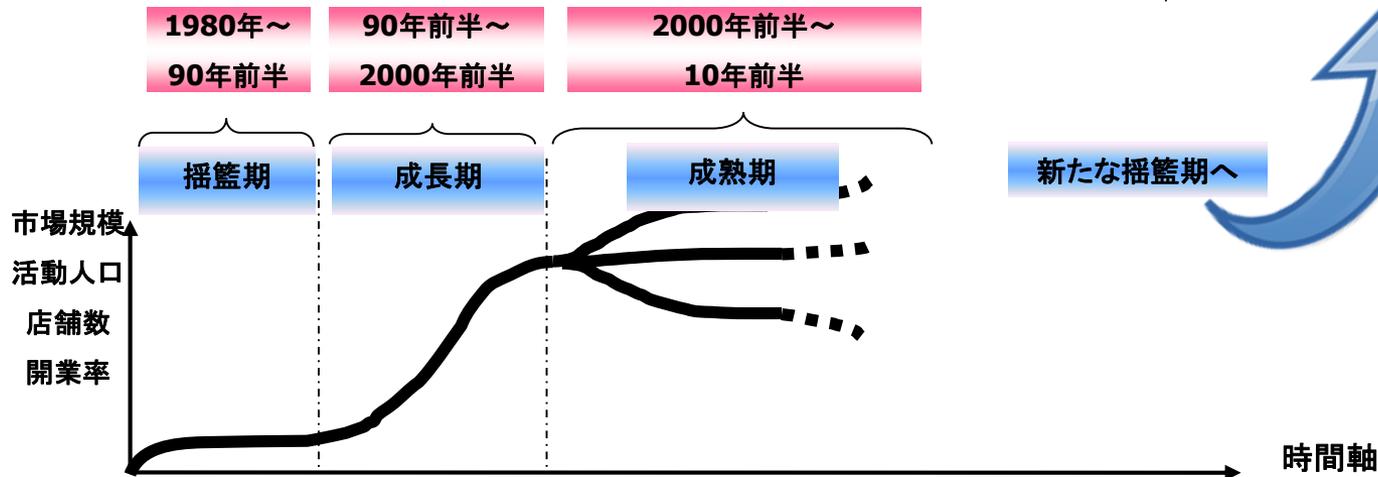
☆世界、日本経済の流れ

☆業界の4つの動き
(他業種連携、地域を超えて、海外展開、法人提携など)

☆新規参入、事業撤退



日本のセラピスト業界図



連宮実態から見えてきた個人セラピストが取り組むらつの方 向性



データをいろんな視点からみると見えてきたこと。（谷口）

1. クライアントとの接触頻度を意識する
2. 自身のスタイルに合った活動の形とは
3. ポートフォリオスタイルでの可能性も探る
4. 対価についてのスタンスを明確に
5. メインストリートに自己投資を

セラピストコミュニティ～オープンキャンパスとは？

現場でも、
技術系セミナーでもない
セラピーに関わる人を
緩やかにつなぐ
サードプレイス
(第三の場所)

魅力あるセラピストライフ
を形成する
『今知りたいこと』
『新たな人との出会い』
『気づき』がある

キャリアやジャンル、
既存の序列や枠の中から
新たな価値を再構築
する場所、できる場所

谷口校長スペシャル講義

知りたい、学びたいテーマに
沿ったスペシャルな講義

オープンキャンパスなので
リラックスした
空間で、楽しく、
真面目に
学べます

