

## YouTube & インスタライブ内容

集まるまで・・・

姿勢評価をメインで話している。

最近の症例

山梨県から75歳・女性 頭痛の方

1つのセルフケア(宿題)を伝えて、薬を飲まなくなった。

結果セルフケアをサボり始めた

### 【導入】

今日は『開業に必要なお金の話』というお話です。

頂いた3つの質問をベースに、僕の実体験を元に包み隠さず、お話をしようかと。

①開業資金はどれくらい準備すれば良いのか？

+実際にどれくらい準備したのか？

②開業当初の集客はどうしていましたか？

③今振り返って、開業前の自分に伝えたい「これだけはやっておけ！」ということは何ですか？

他にも聞きたいことがあれば、コメントして下さい。

質問じゃなくても、「見てます！」とかでも嬉しいです。

一方通行だとさみしいですからね。

①開業資金はどれくらい準備すれば良いのか？

+実際にどれくらい準備したのか？

テナント開業orマンションの一室開業or自宅開業？

不動産の専門家ではないのでわかる範囲での回答になりますが、

敷金

礼金

前家賃

## 仲介手数料

テナントだと、保証金3～12ヶ月

ということで、仮に10万の家賃のマンション1室とすると、ざっくり約40～50万円程かかります。そこにテナントだと、更に保証金がかかるので3～12ヶ月分の家賃が上乗せされます。

そして、テナント開業を考えた時に、当然駅から近い物件であれば家賃が高い。更に、路面店なのか空中店舗(2F以上)いずれかによっても変わってきます。エレベーターの有無によっても価格も変わってきます。

駅近くや路面店という部分を広告宣伝費として考えるのか、とにかく固定費を下げたいのかによって考え方が変わってきます。空中店舗は露出が少ない分知ってもらいにくいです。

ちなみに、実際うちのお店は用賀駅から徒歩1分ではあるものの、地元の方でもわからないくらい裏路地のようなところにあります。。しかも3Fの店舗に看板が出ていません。それでも集客は出来ます。

で、実際開業資金はいくらなのかという話ですが、自己資金300万円と政策金融公庫での200万円の借入で計500万円を元手にスタートしました。

「そんなに必要？」と思う方もいるかもしれませんが、ざっくりな内訳としては、テナント契約に約120万円、内装工事、備品等100万円、運転資金40万円✕6ヶ月分こんなイメージです。

運転資金というのは、初めからお客さんが来てくれるわけではないので、仮に売上が0だとしても半年ほどは切り崩して生活をするという事で準備をしていました。

これがリアルなところですよ。

## ②開業当初の集客はどうしていましたか？

まずは、近隣の店舗に挨拶回りをした事。

友人が来たこと。

以前個人事業でやっていたお店のお客さんが来てくれたこと。

これで何とか30万円弱でした。

ただ、休みなく働いて、お店の家賃や自宅家賃、交通費や生活費、光熱費等を差し引いたら毎月赤字。これが数ヶ月続きました。

よく耳にする

「お金が全てじゃない」と言う言葉は、生きる上での生活が保証されている人が使う言葉なんだとこの時知りましたね。

もしくは圧倒的にお金を稼ぎまくった人が使う言葉なんだと。

そんなこんなで毎月赤字が続き、このままじゃ潰れる！

と思った時にどんな行動をとったかと言うと、30万円を払って学びに行きました。

多分この行動が人と違うかもしれません。

でも、僕の周りの上手くいっている人はほとんどがこういう行動を取っています。

普通に考えたら、

そこからチラシを作って、朝5時に起きて、すぐにポスティングをする。

月に少なくとも15000部を配る。

そんな生活を週休1日でそれ以外の休みはなく、本当に2年半続けました。

当時の1日の平均労働時間は16時間でした。

これくらいやって当たり前でした。

やるしかなかったですからね。

これが開業当初の新規集客でした。

開業しようとしている先生は、それくらいの行動が出来ますか？

それくらいの覚悟ができますか？

というのは問いたいところです。

③今振り返って、開業前の自分に伝えたい「これだけはやっておけ！」ということは何ですか？

①人の10倍学べ

②本気で向き合う

③成功している人の考え方をインストールしろ

①人の10倍学べ

開業前に身につけるべきは、やっぱり治療や評価スキルを身につける事。  
正直そこまで治せなくても、言い方は悪いですが、通わせる事は出来てしまう。  
でも、それって患者さんに申し訳ないですね。  
だから、徹底的にインプットしてアウトプットをする。  
これを人の2倍3倍5倍って、人が遊んでいる時に学ぶ、働く、自己投資をする。

今まで諦め癖があった人も、今日から諦めずにやるぞって決めてやり切る癖を付ける。  
これはかなり重要かと思います。

僕自身こうやって偉そうに語っていますが、全然まだまだだと本当に思っています。  
でも、オンラインスクールを始めたら、累計で200名以上の方が参加してくれるようなコミュニティになりました。  
これが出来たのも、過去にそうやって積み上げてきた物があるからだとなんては感じます。

## ②本気で向き合う

今日の前にいる患者さんに本気で向き合う。  
これを常にやる。

ただ、なんとなく日々の業務をこなす。  
ちょっと揉んで、滞りなく回す。  
そんなことをしていても1日は過ぎます。

でも、1回1回の治療を本気でその患者さんと向き合ってやる。  
自分の家族や身内かの如く、本音で、本気で伝える事は伝える。

正直僕自身も毎回そうかと言えば、そう思っていない時もあるかもしれません。  
でも、ふとした時に原点に立ち返る。

本気で向き合うからこそ、ちょっと厳しい言い方になってしまうこともあります。  
でも、その想いが伝わるから、「本気で考えてくれているんだ」っておもって貰えるわけです。

ただなんとなくやるもの人生  
本気で向き合うのも人生です。

あなたはどっちですか？

## ③成功している人の考え方をインストールしろ

最後がこれです。  
何となく自己啓発書を読んだりすると、  
「ポジティブシンキングが良い」

「上手くいっている人の真似をしろ」

とか成功法則ってたくさんあります。

でも、成功法則が書いてある本が100万部売れていても、成功している人が100万人増えていないのは何ででしょうか？

これって、「知っている」だけなんですよね。

行動が伴っていない。

僕もなんとなく「知っている気」になっていることがありましたし、今もそうかもしれません。

僕自身が過去～現在に至るまで、「凄いな～」と思う4人の方と関わらせて頂いていて、

直接会いに行って話を聴いています。

もちろん何百万とお金を払っています。

それくらい、その人たちの近くで話を直接聞いたり、会ったりするから肌感覚でわかるわけです。本を読んだりYouTubeをみたりも大切ですが、やっぱり自分が尊敬する人やあこがれている人がいるのであれば、身銭を切って会いに行くべきです。

「百聞は一見に如かず」

まさにその通りです。

そうやって上手くいっている人の考え方を自分にしみこませない限り、上手くいくことはないです。

最初は「違和感」だらけだと思いますよ。

「言っていることが意味わからない」

「ちょっと違う気がする」

と思うかもしれません。

でも、それが意味がわかって、完全に同意だったら、今のポジションにはいないですよ。

だから、直接会いに行く。

これは大切です。