整体を始めたい理学療法士は必見！ 知っておくべきお金のこと

最近、整体院を開業し、活躍する理学療法士が目立ってきていますね。

そういった方の中にはブログ等を通じて情報発信をされている方もいますが、それらの多くは今現在で経営が上手くいっている方ではないでしょうか。そのような方のブログを読んでいると、「何だか自分も上手くいきそう！」と感じるのではないでしょうか。実は私もそうでした。そして、そんな風に感じたことがある、感じているあなたに伝えたいことがあります。

「整体院を経営するためには、お金のことについて知っておくべきですよ。」

整体院の経営はやりようによっては病院勤務の時よりも儲かります。（自身の所得が上がります）しかし、あなた自身が（整体院を健全に経営するために）具体的にいくら稼ぐ必要があるのか、を知っていなければ売上目標も立てようがありません。そこで今回は、整体院経営で知っておくべき「お金のこと」についてお伝えします。

整体院経営にかかる経費はどれくらい?

10 Digit
税込
税抜
計算ドリル
OFF
R-CM
M−
M+
CA
ON
C-CE
正解率
%
データ削除
ランキング
成績▲
成績▼
決定/開始
1000
10000

□□□

□□□

・年金、税金、税金：月5万円~6万円

ちなみに病院に勤務して、厚生年金や共済年金に加入している人は、個人が負担している保険料と同額を勤務先が負担してくれています。

「簡単に言うと自営業になると、将来貰える年金は勤めの人と比べて半分になるということです。」

もちろん、国民年金基金などに加入すれば別ですが、それにも当然お金はかかります。このあたりのことは、わざわざ私が説明しなくても、ネットに情報がゴロゴロしていますので少し調べればわかると思います。

以上のお金を全て含めたものが売上から引かれ、手取額になります。売上から引かれる費用をざっと計算すると、月に約23万円です。場所を借りるとなれば、月に30万円近くがかかることになりますね。

・広告費：月15万円
・その他経費：月2.1万円（※場所代がかかる場合は、+最低5万円~）
・年金・保険・税金：月5~6万円

整体の仕事はそれに見合う報酬が得られるか?

ここで最初の質問に戻ります。

「あなたは整体院を経営して、いくらお金を稼げれば満足ですか？」

50万円程度の売上では、生活していくのがギリギリなのがお分かり頂けると思います。最低でも60万円から70万円を売り上げてなくては、病院勤務の時よりも良い稼ぎにはならないということです。

では70万円を稼ぐためには、どのくらいのお客さんを整体するようになるでしょうか。1日に何人のお客さんをみるかは料金設定によって変わってきますが、例えば私の整体院だと1回5千円程です。仮に月の営業日数が20日間とすると、1日に7人のお客さんをみる必要があります。

・月間70万円の売上=1日7人×客単価5,000円×営業日数20日

□□□

を使うことです。

「私にとって人生とは、楽しみながら使命をまっとうするための時間です。」

ですから、皆様にも自分の使命を見つけて、そして楽しみながら、それを全うして貰いたいと思います。そのために自営業でないといけないということは決してありません。

・自営業だからできること、できないこと。

・サラリーマンだからできること、できないこと。

それぞれあります。この記事を通してもう一度、何がやりたいのかしっかり自分と向き合ってみて下さい。