デリヘル開業を考えている方へ

澁谷行政書士事務所

澁谷社会保険労務士事務所

［Profile］

僕のところへ依頼が多いのは、ライブハウス・Club（DJ）開業相談とデリヘルの開業相談。ライブハウス・Club（DJ）については、僕がかって、京都でライブハウスの箱を持っていたことに起因する。デリヘルについては、これもかって、僕は仕事で雄琴、京都、十三、梅田、日本橋、谷九、三宮、福原の風俗店をまわっていたというバックボーンが大きい。店を回る度に謝礼を貰い、お中元やお歳暮もよく貰っていた。今の僕にとって、このどちらの手続きやコンサルティングも楽しい仕事になっている。

僕は社労士の資格も持っている。たまに聞かれるのが「労働者側ですか、使用者側ですか？」といった質問。個別労働関係紛争解決に携わることができる特定社会保険労務士を兼ねていることもあるが、僕はそのどちらでもない。僕はもっとチンケな社労士。依頼された側の立場に立つ。

ただ、僕が最も力を発揮するのは、おそらく「擁護」するとき。この擁護する気持ちの強さは誰にも負けやしないだろう。特にデリヘルでは、僕の根底にこの気持ちがある。それは、多くの女の子や経営者と接してきた結果。おおっぴらにできない話もあるが、話の材料に尽きることはない。よかったら、訪ねてみて下さい。

26.1.1

昨年暮れまでの３か月間、本業とは別のプロジェクトに深く関わっていた。それを経て、今改めて感じるのは、僕はこの業種、ジャンルで「食う」ということ。

最近、文章を書きまくっている。ただし、それは「表現」ではなく「説明」。

「いちいち説明なんかする必要はない。わかってくれる人はわかってくれるから」

そう言われることもある。事実、その通りだと思う。けど、それでもあえて今の僕は「説明」したがっている。というのも、わかってくれる人が月ひとりでは、僕は食っていけない。ましてや東京進出を控えている今、新たにわかってくれる人を欲している。

また、わかってくれる人が多くなれば、僕は人を雇ってあげられる。実は雇用を考えている。別に事務所の規模を拡大させたいわけではない。例えば、事情があって働き始めなければいけないが、特に資格も持っていないため、なかなか就職先が見つからない女性。当然、雇用保険は対象外。そこで例えば半年間、僕のところで雇ってあげて、その間に資格（医療事務など）を取得してもらい、もっといい所へ就職してもらう。これも僕のしたいこと。東京進出のひとつの理由になっている。

［衝動：くすぶってちゃだめさ］

今まで、挑発することはしてこなかった。失敗者も多く見てきたから。

けど、近頃は挑発したい衝動が湧きあがってくる。

なぜなら、勝負したがっているんだろ、だったら、勝負しろよと思うがゆえ。

負けたっていいと思う。負けたところで自身の器が確認できる。

実は僕もまた勝負する機会が訪れた。当初、「また負けてしまうかも」と、臆病にもなっていたが、

最近は「負けないんじゃないか」と思えるようになってきた。

自己の中の確固たるものを認識しつつあるからだ。

すでに「それ」は始まっている。まずはそこに気づこうよ。くすぶってちゃだめさ。

［僕らは勝負する］

かって、僕は 90 年代後半から 2000 年代初めまで、毎月関西エリアの風俗店をまわり、撮影取材を行っていた。その後、行政書士の仕事を始めることになったわけだが、おそらく僕ほどこの業界に関わったバックボーンを持った同業者は他にはいないと思う（この背景こそが、僕のシステムは真似できようとも、けっして追随させない自負に繋がっている）。

当時は法規制も今よりは緩く、店舗型性風俗店で店長やマネージャーとして雇われていた男性従業員も、資金さえあれば比較的容易に独立でき、誰もが成功したとまでは言わないが、ある程度の経営は成り立つ時代だった。

だが、平成 18 年の法改正で大きく状況は変わった。それまでも店舗型の新規開業は不可能であったが、無店舗型でも受付所は設けることができたため、実質店舗型としての新規開業ができた。中には２号営業として新規開業するケースもあったが、リスクと費用の面では受付所を設けた無店舗型の方が開業しやすかった。

ところが、法改正により、新規では受付所が設けられなくなり、加えて景気はさらに悪化していった。開業したところで誰もがそこそこ儲けられるような状況ではなくなった。

また、それまでは新規開業であっても、元々同じ業界にいた人によるもので、例えば何らかの理由で店を解雇された元店長やマネージャーが出資者に請われる形での開業が多かったのだが、景気が悪化してからは必ずしもそうではなくなった。

一般企業を解雇されたり、自己都合によって退職した人による新規開業や、もしくは自営業者による副業としての新規開業が目立つようになってきた。ただ、残念ながら、上述した通り、誰もがそこそこに成功する時代は終わっていた。早ければ一年も持たないうちに廃業することも珍しくなく、その状況は景気が上向いてきた今でもまだなお続いている。

僕自身、手続きに関わるようになったのは奇しくも平成 18 年から。この８年間、多くの新規開業のサポートを行ってきた。結論を言うと、試されるのは経営者としての資質と自立性。他の業種で成功を収めてきた経営者でさえも、「この業種は難しい」と口を揃えて言う。

それでも、僕に言わせれば、このジャンルも一般企業と同じ「経営」であることにかわりはない。既に他の事業で成功している経営者がデリヘル開業で失敗するのは、店長に置いてはいけない人材に店を任せてしまっていることが原因だったりする。経営者自身、この業界を知らないという負い目がそうさせてしまっている。
「自分でやったら儲けが出るようになった」
と、ある経営者。つまりはデリヘルであろうとも、経営の根本は他の業種と何ら変わらないということだろう。

自立についても触れておこう。当たり前のことだが、雇用されていたときとは違って誰も指示はしてくれない。宣伝広告費について、考え方はいろいろあるが、初めに多額の費用を注ぎ込み、あとは効果を待つだけといったスタンスならともかく、そうでない場合、自らやれることを次々と見出していかなければならない。逆にいえば、いかに見出せるか。そこで問われるのは自立性。
他に事業を持っている経営者ほど見切りは早い。当然だ、この業種で「食っていく」必要がないからだ。この業種一本の開業者には、とにかく「粘れ、粘れ」と言いたい。その根底にあるのは、この業種で食っていかなければいけないという事実。そう、これで食っていかなくてはいけない、そのために勝負する。

負けないでほしい。

［この業界に携わる人が好きだから：僕は彼ら、彼女たちを支援する］

■東海地方の 40 歳代の男性。「ホームページ、隅から隅まで見させてもらって決めました」、そう言って京都にまでやって来てくれた。「もう派遣社員は懲り懲りなんです」と、彼は再就職する代わりにデリヘルの開業で勝負した。
■「明日、子供の運動会なんですよ。今日は早く上りたいんだけど、どうかな、やっぱり無理かな」と、足を引きずりながら僕に缶コーヒーを手渡してくれた身障者の雇われ店長。
■「若いヤツ、食わせていかなくちゃいけないんで。本当は本業で食わせてやりたいんだけど」と、建設業を営む男性。
■あるデリヘル嬢、「自分でやってみることに意味があるかなと思って」。これもひとつの独立。
■「このままだったらずっとバイト生活なんで…。僕にもできるのなら、やってみたいと思って」。20 歳代後半の男性。
■「子供の学費もそろそろかかるようになってきて、稼がなくてはいけないので」と、東京の IT 関連の会社を肩叩きにあった元中間管理職の男性。あるとき、打ち合わせで彼は小声で呟いた。「絶対に成功させるんだ」。よく聞き取れなかったが、僕にはそう聞こえた。

これらをまとめたら、おそらく立派なドキュメント本が出来上がるだろう。かって、仕事で風俗で働く女の子と関わっていた関係で、彼女たちのことをやはり 1 冊の本が出来上がるだけの文章にしたことがある。日の目を見ることはなかったが、あのときの体験が僕の今の仕事のバックボーンになっている。

［Professional］

まず、こんな話をしたい。昔、僕は京都祇園にライブハウスを持っていた。開業にあたって、物件の契約を進めるとともに内装工事をどこに頼むか考えていたところ、当時、それほど親しくはなかったが僕のことを知っていたミュージシャンが自分にやらせてほしいと頼み込んできた。実は彼は無職、つまりは仕事欲しさの申し出だった。本人は大工ではないが、父親（年老いた）が元大工だという。ふたりで一緒にやりたいとのことだった。

とりあえず、話を聞いてみることにした。打ち合わせの時間は 13 時に設定した。言うまでもない、昼飯はお互いに済ませた後で会おうということだ。彼は当日、自分の女を連れてきた。連れてきたというか、女は代理人気取り。彼だけでは話をまとめられないだろうと思ってしゃしゃり出てきたのだろう。その女は最初に言った。
「食事、済みました？」

つまり、俺に昼飯をおごらせようという意図。俺はもちろん食事は済ませてきたので、
「まだだったら、ふたりで食べてきて」と答えた。

馬鹿な女。普通は遠慮して、打ち合わせを優先する。だが、その女は男とふたりで食事に行った。俺を待たせたままで。食事中、「だめだったね」とか、「あの人、ケチだね」とか話していたのかもしれない。
30 分ほどしてふたりは戻ってきた。俺はさっそく仕事の話を切り出した。彼が言うには、プロよりは完成までの日数はかかるが、その都度、俺との打ち合わせを行いながら作り上げていくことができるという。俺は迷うことなく断ることにした。昼飯の件で既に断ることを決めていた。当然のこと、完成日が決まらなければオープンの日も決められない。また、工事期間が長ければ長いほど、家賃が無駄になる。

正式に断りの連絡を入れたところ、相見積もりの業者の額を教えてくれと言ってきた。そこより安くするとのことだった。もちろん、断った。その業者も知人の紹介、信義に反することはできやしない。

この話を思い出したのは、デリヘル開業についても同様のことが言えるからだ。手続きを行う事務所はいくらでもある。とはいえ、そのうちのどれだけがプロフェッショナルであるか。
クラブやキャバクラの開業に関しては、多くが元々その業界にいた人が新規に店を出す。だが、デリヘルの開業では初めてこの業界に参入してくる人たちが大半だ。単なる開業届出なら、誰にでもできる。けど、大事なことはその後の経営。経営について、どれだけの話ができるか、あるいは情報、知識を提供することができるか、そこにこそ大きな違いが出てくる。

初めてのデリヘル開業手続き

お問い合わせ

TEL　042-452-6477 / 090-8483-9508

お電話：平日夜・土日祝可（～22:00）

sr@shi-bu.sakura.ne.jp

澁谷行政書士事務所

澁谷社会保険労務士事務所

複製・頒布を禁じます。また、本書の全部または一部を無断で

複製・転載などすることは、法律で定められた場合を除き、違法となります。

※平成 26 年 4 月より事務所を東京へ移転いたしました。