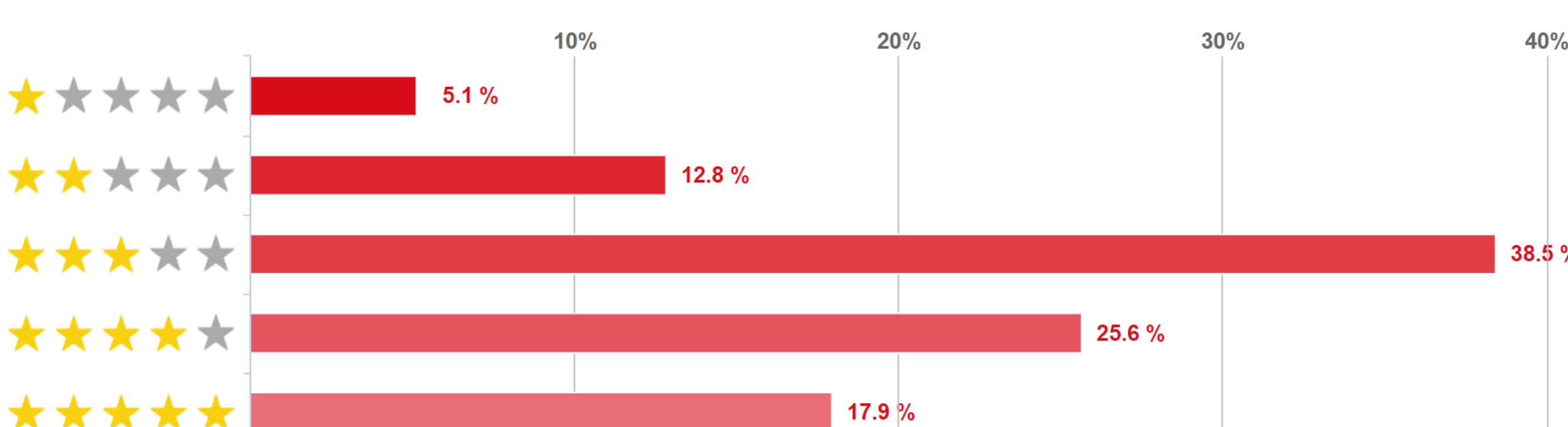


## 2021年の振り返り

【回答期間】2021年12月27日～2022年2月3日

## ▼ 2021年 自分自身の評価



## — 評価の理由

## ★★★★★

- ・ FIREを達成した
- ・ 個人事業主になった後、わからないことを自分で調べたりしながら解決できた
- ・ ブログで学びを発信できた
- ・ なかなか充実できた
- ・ 自分のペースで仕事できた
- ・ 過去最高売上を達成できた
- ・ 気力充実、健康で過ごせた
- ・ 外側の影響に振り回されず、淡々と生きられた
- ・ 忙しくできた

- ・ 前年よりも業績が向上した
- ・ 材料費削減と売上UP、両方できた
- ・ 独立してから収益が最高になり、時間的にも余裕があった
- ・ 過去最高に良かった
- ・ 去年は目標を「できない理由を探すな！」と掲げて積極的に何事も取り組むことができて、自分がやりたいこと、知りたいことなどを吸収できた一年間だった！

## ★★★★☆

- ・ やれることはやった
- ・ サロン経営は売上が昨対を越えたのでよし！個人的には何も挑戦しないで、現状維持に努めたから星1つマイナス
- ・ 満点ではないが、コロナ禍の割には全体的によかった
- ・ 過去最高額を稼いだ
- ・ 売上が過去最高だった
- ・ 今年からフリーランスになり、働き方は変わったが、まずまずだった
- ・ 目標としていた売上を達成できた
- ・ 仕事面は良かったが、プライベートはあまり充実できなかった
- ・ 頑張った
- ・ 色々な事を学び知ることができて良かった  
これからもこのまま進みたい

- ・ キャリアハイだったが目標まであと少しだった
- ・ 売上が上がりつつある
- ・ 特に変化がなかった、緊急事態宣言解除後もリモートワーク継続できるのは助かる
- ・ 自己管理をしっかりしコロナ対策を考えた中で休みなく営業できたこと
- ・ 来年に繋がる1年にできた
- ・ コンサル等上手くいった事もあるが、まだまだ結果に満足出来ていない  
ただコロナにかからず健康に過ごせたから、ヨシとしたい
- ・ 自分自身のなかで今年は頑張ることができた
- ・ 業務委託契約を継続して仕事が計画的に進められた反面、それに応じて経費等がかさんでしまった部分は反省。
- ・ 計画通りにいった

## ★★★☆☆

- ・ まだまだいけたはず...  
自分にムチ打てなかったのが悔しい
- ・ 仕事は殆どしていないが、家族やペットと触れ合う時間が増え、人生で一番ゆっくりした時間を過ごせた
- ・ 面貸しを始められた
- ・ 次回予約の推進がある程度できたが、まだ1割程度しかないため
- ・ 可もなく不可もなくだった
- ・ 売上定価
- ・ 健康面では特に崩れることなく、緊急事態宣言下でも変わらず安定して生活を送れた
- ・ 出店できた
- ・ 少し年取が減った
- ・ 仕事に関しては満点だが、その分、家のことが何もできなかったため減点...
- ・ 売上増になった
- ・ 特に変化がなかった
- ・ 今まで通りかわり映えしなかった

- ・ 店としては忙しく充実だったが、自分の時間が殆ど取れず身体的にキツイ1年だった
- ・ 良いこともあれば悪いこともあった
- ・ 新たな取組にチャレンジできたが、今後の事を考えると不安
- ・ コロナにはならなかった
- ・ 2020年に大病をして、2021年は大分回復した
- ・ いつも通りだった
- ・ 振り返るともっと工夫して頑張れたはず、と後悔している
- ・ 満足してもいつまでも上を目指したい
- ・ もっと新しいことに挑戦しなかった
- ・ 日々の営業で手一杯で、あまり新たな挑戦ができなかったが、プライベートは充実できた
- ・ 未実施の案件が多い
- ・ 仕事は続いたが新しい事業についての目標は達成できなかった
- ・ 成長が感じられなかった

## ★★☆☆☆

- ・ 想像以上の結果に繋がった
- ・ もっと何かに取り組みたかった
- ・ さぼっていることが多い
- ・ コロナ禍で社会状況が安定しない中、安定した売上を維持することができた
- ・ 思い通りにいかなかった
- ・ 去年と売上が変わらなかった
- ・ 暇な時期も多々あったのに、コロナのせいにして行動にあまり移せなかった
- ・ これといった挑戦ができなかった

## ★☆☆☆☆

- ・ 何もできていない
- ・ プライベートが充実していなかった
- ・ コロナを理由にして、サロン営業にあまり集中しなかった
- ・ まだ仕事を始めて間もないため

仕事とプライベートの両立が課題...





# ▼ 2022年のチャレンジ!

## 仕事

### 経営面

- ・新規ビジネス
- ・法人化
- ・事業拡大
- ・全店舗固めること
- ・2店舗目のオープン
- ・管理者としてお店の管理
- ・別の事業で収益をつくる
- ・コンテンツ販売事業の確立
- ・前年できなかった2店舗目の譲渡
- ・業務転換のための学習と準備
- ・新しいスタッフの確保、店販売上の向上
- ・開業してスタッフ1人も辞めずにやりきる
- ・店の移転（今のお店は広すぎる、ビルの老朽化もあるので、こじんまりとした綺麗なお店に）
- ・もっとプライベートに寄り添える技術、環境



### 売上・収入

- ・数字の前年超え
- ・売上上の200万円超え
- ・売上アップ
- ・単価アップ
- ・前年より収入を増やす
- ・売上と粗利の向上
- ・利益率を上げる

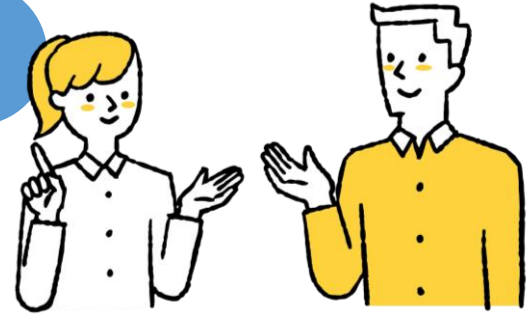


### スキルアップ

- ・フリーランスとしてのスキルアップ
- ・違う分野にチャレンジする
- ・何か1つ専門的に勉強する
- ・新しい技術の習得
- ・新しい機材を購入して学ぶ
- ・仮想通貨にもっと詳しくなる
- ・短期トレードの勉強をする
- ・暗号資産のさらなる情報収集

### スタッフ・面貸し

- ・スタッフを増やしたい
- ・求人にも力を入れる
- ・面貸しの価値を上げる
- ・コロナ収束次第、面貸しの拡大



### サービス

- ・ヘッドマッサージの見直し
- ・訪問美容を始める
- ・おせちを始める
- ・お客様と良い距離感で向き合っていきたい
- ・お客様との関係を深める、信頼度アップ
- ・サロンサービス見直しと改善による粗利益UP
- ・毎月来院するメンテナンス患者数を増やす
- ・お客様に資産形成の必要性を伝えていく



### マーケティング

- ・Instagram
- ・ホームページ作り
- ・新規集客に力を入れる
- ・SNSを充実させる
- ・チラシを撒き続ける
- ・マーケティングをもっと学んで結果を出す
- ・Googleマイビジネス、HPの口コミを増やす



### 働き方

- ・美容師をやめること全般
- ・業務の効率化
- ・もっと効率よくまわせるようになる
- ・休みを増やす
- ・美容室以外での収入をつくる
- ・今の仕事の継続
- ・今とは別の仕事もしてみたい
- ・今年で現職を退職して、本気で「自分で稼ぐ」能力を強めたい
- ・副業の確立



### そのほか

- ・ブログをさらに継続する
- ・投資を本気で仕事にする
- ・引き続き研修を受ける
- ・1人でできるように覚える
- ・新築の物件をつくりたい
- ・投資案件をすすめる
- ・2021年の状態維持
- ・付加価値を高める
- ・模索中

## プライベート

### 趣味・娯楽

- ・趣味を楽しむ
- ・趣味を増やす
- ・遊びたい、一生懸命遊ぶ
- ・行ったことのない場所に旅行に行く
- ・旅行、豪華な旅行
- ・アウトドアフィールドでいっぱい遊ぶ
- ・年間6回のソロキャンプ
- ・ゴルフを79~75でまわる
- ・関西、東北に桜を見にドライブ
- ・別荘を建てる
- ・キャンプ動画の投稿頻度を上げる
- ・サップ
- ・古武術



### 美容・健康

- ・美容に投資する
- ・姿勢を良くする、逆立ち
- ・継続的な運動
- ・運動をする
- ・健康の維持
- ・筋トレ
- ・強い肉体をつくること
- ・病気の寛解
- ・コロナにかからない
- ・腰痛を克服
- ・なるべく体に負担をかけない生活をする
- ・ダイエット、痩せる
- ・早起き



### 家族・パートナー

- ・妻に幸せな1年間を過ごさせること
- ・娘との時間を過ごす
- ・孫と家族と楽しく過ごしなが、自分のやりたいことを出来たら最高
- ・双子の子どもが大学受験があるので、子どもと一緒に戦う1年に!
- ・パートナーとの時間をつくる



### 自由・休み

- ・収入を維持したまま、休みを増やす
- ・休日の増加
- ・ある程度自由に時間をもてるようにする
- ・自分の時間を増やしていく
- ・休みを充実させる
- ・休みの日にもう少し行動的になる
- ・休日の安定



### スキルアップ

- ・パソコンを扱えるようになる
- ・中国語を勉強する
- ・留学

### お金

- ・個人投資家として前年より利益率を上げる
- ・株式やマイニング等の資金運用や資金源の拡大
- ・投資の勉強
- ・投資、投資信託をする
- ・貯金、節約、無駄遣いをなくす



### 新しいこと

- ・バイクの大型免許を取得する
- ・船舶免許取得、船舶の購入
- ・未就学児のスポーツ教室をやりたい
- ・新しいことにチャレンジする
- ・歌い手になりたいので、YouTube開設!

### そのほか

- ・決めていることを引き続き継続
- ・ふるさと納税
- ・インスピレーションを磨くこと
- ・恋人をつくる
- ・できる限り全国の仲間たちに会いに行く
- ・福岡に引っ越しをする



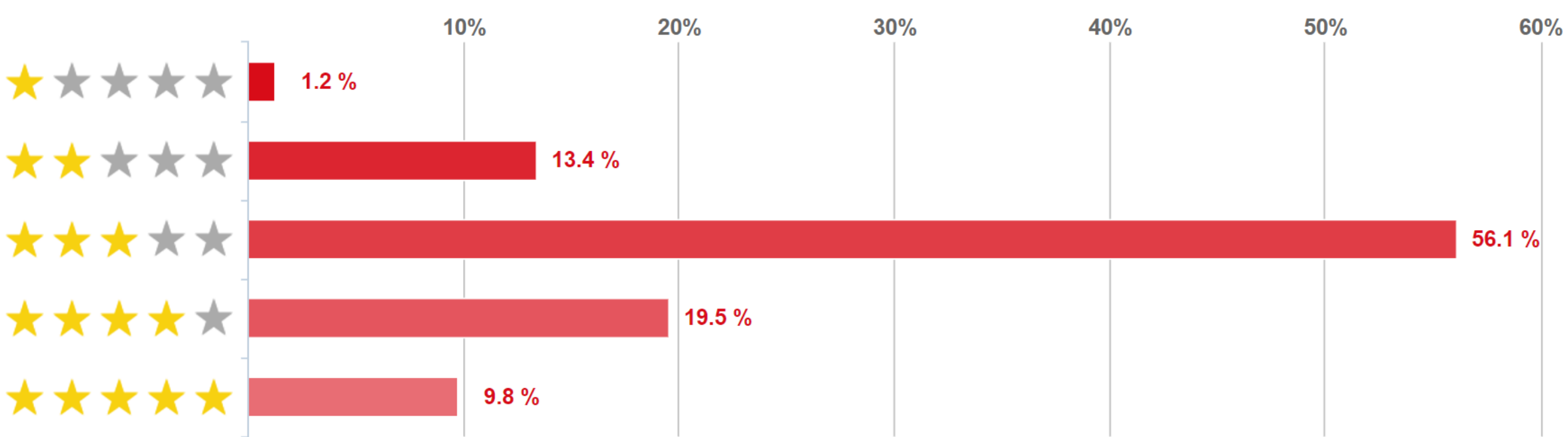
# 2021年の振り返り

【回答期間】2021年12月27日～2022年2月16日

## ▼ 2021年 業界の評価&評価の理由

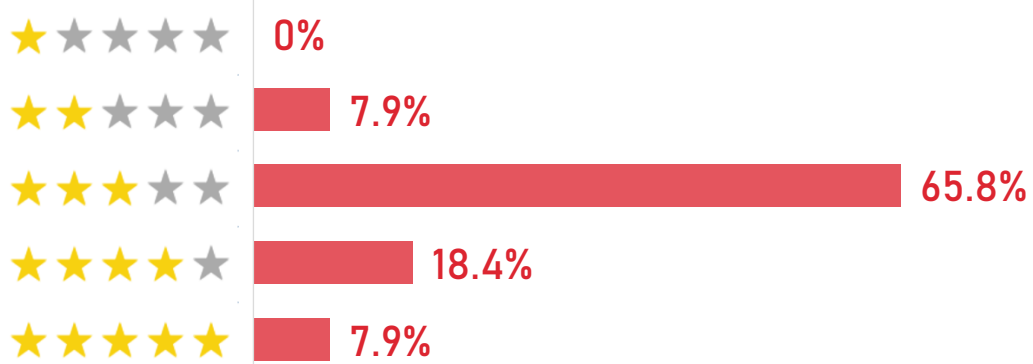
※一部個人の評価を含む

### 全体



### 業界別

#### 美容業



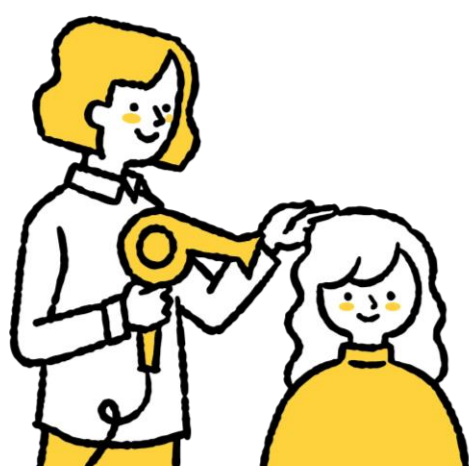
- ・お客様が徐々に戻ってこられた
- ・コロナで顧客の人数制限や、営業できなかったサロンも多いと思うため
- ・ネイルサロン経営だが、コロナの影響で繁忙期の売上も伸びにくかった

- ・コロナの影響があった
- ・コロナの影響での売上減少があった
- ・特に目ぼしい変化がなく、可もなく不可もない状況
- ・良くも悪くもない
- ・昨年よりコロナの影響が少なかった
- ・コロナの影響は残るが、昨年より盛り返した印象
- ・コロナの影響が回復しつつ、売上も戻ってきている

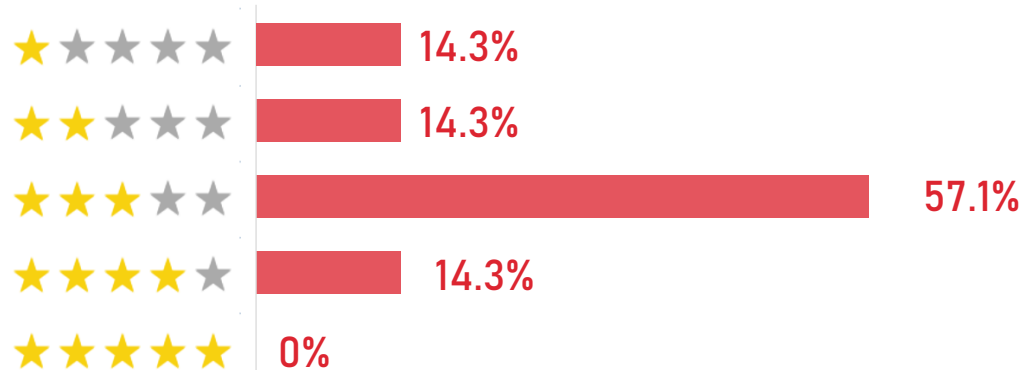
- ・コロナ禍で「地域密着型サロン」に注目される様に
- ・全体的には少し落ちている気がするが、大きな影響がない部分もある
- ・閉店する店も多くあったが、逆に新規オープンして繁盛しているところもあったから
- ・コロナのせいもあるが、動きが守備的に
- ・去年からの進歩は特になかった

- ・様々な体験や気づきのある年だった
- ・コロナ禍でも日常に戻り始めたお客様が、以前と変わらず来ていただけるようになった
- ・コロナの影響もあったが、飲食業界ほどのダメージではなかった
- ・生きていく中で身なりや清潔感を保つためには、必要な業界である
- ・未来に期待をこめて...
- ・次元が変わってきた

- ・コロナの影響の中でも、対策がしっかりできていた
- ・スキル向上ができていた



## 医療・福祉業



- ・コロナの影響で、今までの形では、どうしてもやりにくくなっている



- ・コロナ禍において、歯科衛生管理の必要性を実感したため



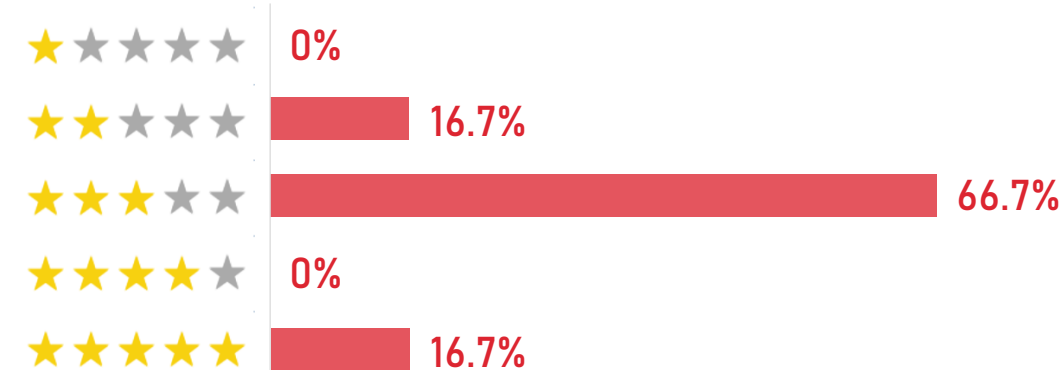
- ・コロナ禍での患者数の減少に伴う、収益の減少
- ・本人、家族、スタッフの感染者を出さず、休業することなく仕事を続けられたことは◎



- ・行き当たりばったりな感じがあった
- ・コロナ禍の影響を受けて廃業したところもあれば、悪影響を受けずにやれてるところもあるため
- ・特に変化がなかった



## 建設業



- ・仕事が続いた
- ・コロナの影響を受けて少し仕事が減っているため



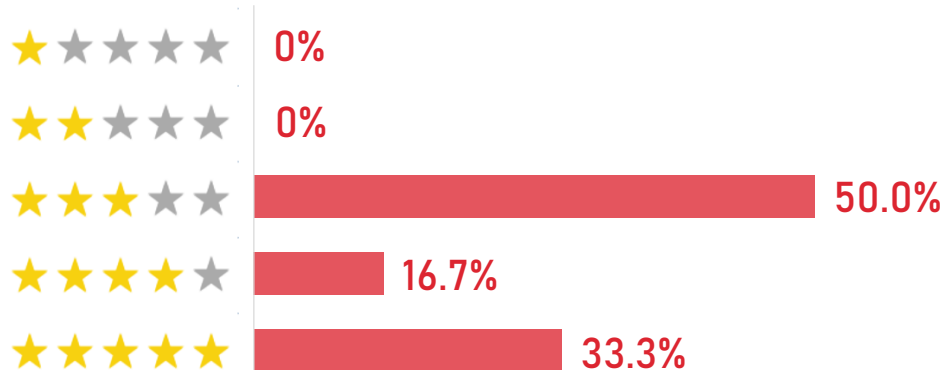
- ・コロナの影響による売上減少



- ・忙しく仕事できていた



## WEB関連業



- ・特に変化がなかった

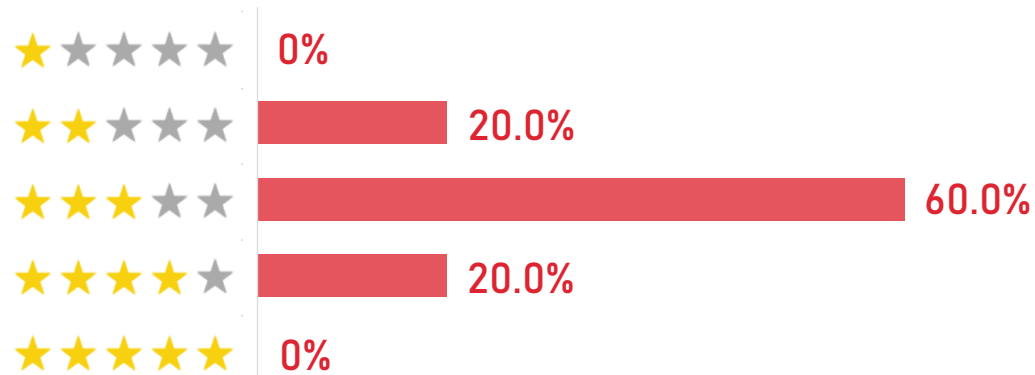


- ・コロナで需要も増えたが、オリンピックで下がることもあった
- ・コロナ前と売上や仕事に変化がなかった
- ・理想通りではないが、必要最低限の評価



- ・収益が上がっている
- ・仕事の引き合いは多く、仕事探しには困らない

## 運送業



- ・可もなく不可もなく
- ・新しい取り組みがなかった



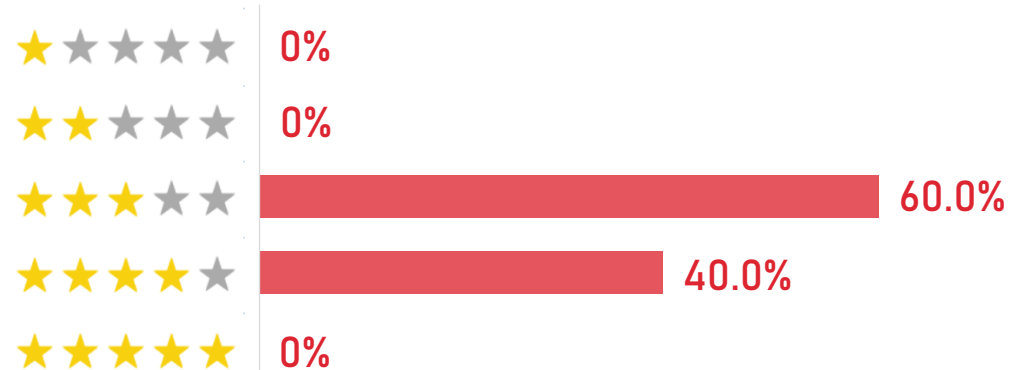
- ・今年始めたばかりでなかなか思うような結果が出せなかったため（個人）



- ・働きやすい環境で仕事できた（個人）



## 小売業

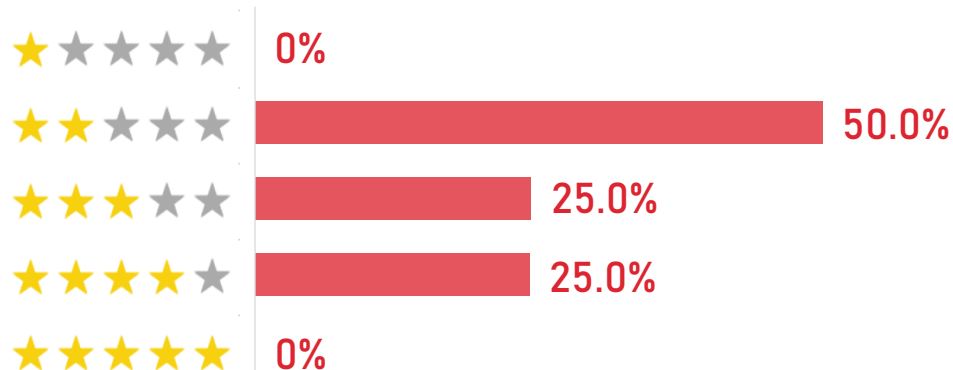


- ・売上増になってきたため
- ・売上自体は昨年とあまり変わらない
- ・売上があまり伸びていない



- ・コロナの影響で浮き沈みはあったが、人々が自宅にいる時間が増えたため、地域密着店舗への来客は増えた1年になった
- ・業界自体は強い印象。ただ下がってる時は下がり続けることもあったが、自店は満足いく結果だった

## 飲食業



- ・今年は殆どが時短営業や休業で、仕事ができなかったが、急に全面解除になり普通の生活に戻り、充実した日をスタッフと過ごせた



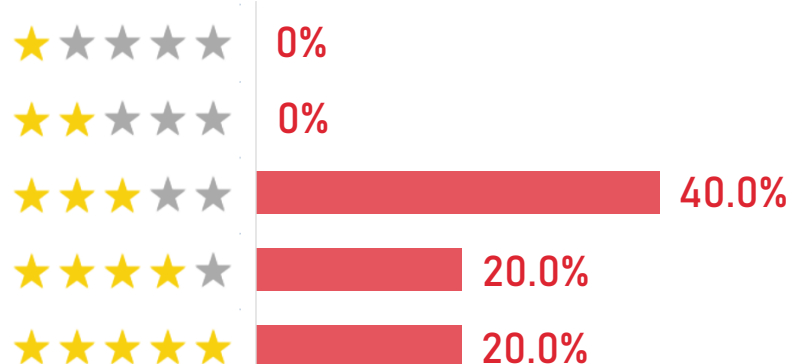
- ・コロナの影響が大きかった
- ・コロナ禍が厳しかった



- ・必ず満点はないが...



## 個人投資家



- ・コロナ禍にしては順調

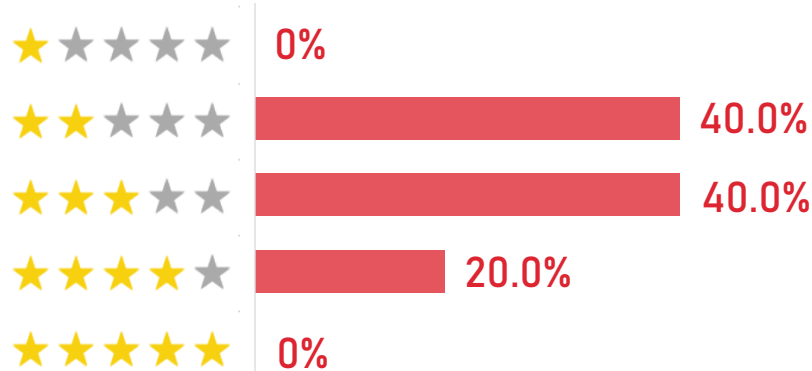


- ・期待した成果はなかったが、自分なりには頑張った
- ・伸びた



- ・FIRE達成、ブログ発信スタート（個人）
- ・価格の上昇があった

## そのほか



- ・建物賃貸業は今の所解約もない  
ただ仲介業は賃貸人が動かず、厳しいらしい
- ・いつもと変わらずできている



- ・結果が出なかった



- ・売上向上



# ▼ 2021年 業界でよかった点・悪かった点

※一部個人の評価を含む

## 良かった点

## 悪かった点

### 美容業

- ・働き方の見直しができる
- ・コロナの影響がほぼなかったこと
- ・お客様との距離が縮まった
- ・コロナ禍で離れたお客様が戻り始めた（カラー等）
- ・値上げ
- ・昨年より動きやすくなった
- ・来店サイクルが通常に戻りつつある
- ・支援金など利用できるものが多かった
- ・お客様との信頼関係の向上
- ・コロナ禍でも信頼関係があればお客様は来てくれる
- ・お客様一人ひとりと向き合った接客により、信頼関係が構築されてきている
- ・施術中心のサロンも、コロナ禍を経て物販に力を入れる、zoomなどを活用して講師業をするなど気づきや工夫があった
- ・需要はある
- ・衛生面に徹することができていた
- ・コロナ対策が向上した
- ・衛生面の強化
- ・薬剤の進化
- ・コロナ禍でお客様とひとつになれた感じがある
- ・コロナ対策に安定感が出てきた
- ・コロナ初年度に比べると、多少は改善された
- ・変わらないお客様とのコミュニケーション

- ・バラバラ感がある
- ・何もないことが良くなかった(?)
- ・リアルビジネスの弱みが露呈した
- ・売上減少があった
- ・新規集客
- ・まだコロナの影響で自宅カラーしている方がいる
- ・新しいことは少ない
- ・感染対策など衛生費がかなりかかった
- ・完全回復には至らない
- ・新しい生活様式に対応するのが大変
- ・サービス面の強化、差別化の必要性
- ・施術に制限がかかったこと
- ・売上増加というところまではいかなかった
- ・業界が飽和状態
- ・お客様との会話がコロナやワクチンばかりになり、楽しい会話があまりなかった
- ・お客様が緊急事態宣言やコロナ報道に左右される
- ・慣れで隅々まで行き届いていない部分も出てきた
- ・お客様によっては来店周期が伸びた
- ・来店の間延び
- ・客単価が下がった
- ・顧客管理
- ・低単価の店が増えた
- ・コロナ禍で結婚式やお祝い事のお手伝いができない
- ・業界に限らず、人の不安を感じた
- ・消毒など、やるが増えた

### 医療・福祉業

- ・本物ではない院は残りづらくなってきた
- ・コロナ禍でも仕事が減ることはなかった
- ・儲かるところは儲かっている
- ・新規顧客が見込めた
- ・接骨院は特に休業要請もなく、仕事を続けられた
- ・開業準備に取り組めた

- ・リモート治療などあり得ないものが出現した
- ・経営コンサルタントを自称する人が多く流入し、業界内では混乱しているのではないかと思う
- ・コロナ禍による悪化が見られた
- ・患者数はかなり減ってしまい、売上が落ちた
- ・自由な時間が増えた分、だらけがちに...

### 建設業

- ・来年の仕事まで見通せていること
- ・コロナ禍で仕事が増えた業者が多いように感じる
- ・昨年よりは少しだけ良くなった

- ・ウッドショックにより材料が届かない可能性が出た
- ・逆に倒産したところも多数...
- ・赤字
- ・コロナ禍の影響が少しあった

### WEB関連業

- ・緊急事態宣言の解除により、クライアント（旅行業など）が活発になりそう
- ・業界に資金が流入して業界全体的に収益が上がった
- ・売上や仕事面に特に変化がなかった
- ・テレワークが推進された
- ・ストレスのな労働環境が作りやすくなった
- ・仕事が継続できるほどのオファーがあったこと

- ・コロナ禍という特殊な状況下での収益アップなので“運”要素でもあった
- ・エンジニアの低下
- ・課題が多く予定通りに完了できない仕事が多かった（時間の使い方が難しく...）
- ・テレワークのための投資がある程度必要になった



## 良かった点

## 悪かった点

### 運送業

- ・配送業はコロナ禍でも落ち込みがなかった
- ・2～3の事業を継続できている

- ・物流が多いにも関わらず、人手が少ないので忙しい
- ・アクションをとっても成果に繋がりにくい
- ・帳簿の管理が甘くなる

### 小売業

- ・おせちやケーキなどの無理な販売がなかった
- ・地域密着型店舗で来客数が増えた
- ・他業界と比べてメーカーさんとの協力が強く、様々なインナーキャンペーンを打つことができる。結果、再来店に繋がり、目標売上達成へ。
- ・コロナの影響でネット購入する人が増え、業界の売上は上がっている
- ・売上増

- ・無理な販売がなかったので、+αの売上がなかった
- ・原材料の高騰
- ・本部との連携の弱さ  
(店舗の声が上層部に届きにくく、本部の言われるがままになりがち。自店では全てを鵜呑みにしないことで、危害を少なくできた)
- ・送料の値上げ続はあった
- ・体調管理

### 運送業

- ・配送業はコロナ禍でも落ち込みがなかった
- ・2～3の事業を継続できている

- ・物流が多いにも関わらず、人手が少ないので忙しい
- ・アクションをとっても成果に繋がりにくい
- ・帳簿の管理が甘くなる

### 飲食業

- ・休業期間は協力金をいただいたこと
- ・新たなビジネスへのチャレンジの機会があった  
(テイクアウトなど)

- ・協力金で収入はあるが、経費が少ないため、来年の税金が高額になる
- ・コロナの影響による集客のダウン
- ・売上はなかなか伸びづらい
- ・マネジメント方法が難しい

### 個人投資家

- ・暗号資産の伸びがよかった
- ・価格の上昇
- ・仮想通貨の価格が上がり、自動的に利益が出た
- ・コミュニティの充実
- ・割と成長した年だった

- ・上昇時に利確できないことがあった
- ・自分の実力ではない成果が出たため、気が抜けて努力が継続できなかった
- ・弾けそう...

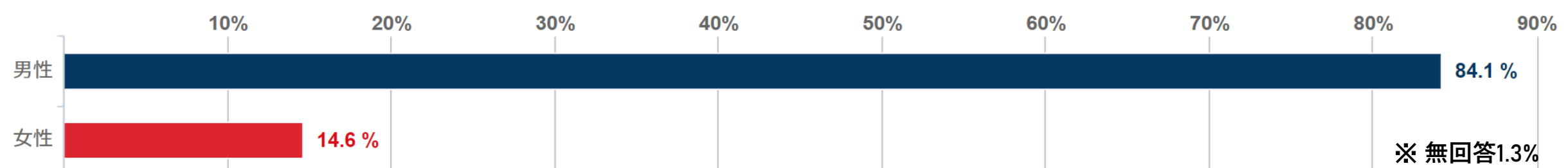
### その他

- ・1年を通して活動ができたこと
- ・コロナの影響がある中で、長年お付き合いのある方々が応援してくださった

- ・コロナ禍ではアパート賃貸は動きにくい

## 本調査の回答者属性

### ▼ 性別



### ▼ 年齢

