

## 風俗業は「特殊ビジネス」ではない



POINT 1  
経営理念

### マーケットの現状を把握せよ！

すべてのビジネスには市場（マーケット）ごとの法則や慣習があります。そのビジネスの特徴を把握することは最低限の知識。実践ビジネスの場に入る前に、あらゆる角度からの市場調査を行ないましょう。

POINT 2  
起業家の声

### 現職の人の声に耳を傾けよ！

ビジネスは生き物。机上の論理はまったくと言っていいほど役に立ちません。「自分の論理」とはキッパリ訣別し、「ビジネスのルール」を自らに叩き込むことが第一です。「人の話を聞くこと」。ここから始めてみましょう。

POINT 3  
許認可・法制度

### 行政の許認可・法制度を理解せよ！

日本の法制度には往々にして「許認可」という障壁があり、また「法の規制」があります。そうしたルールは知らなかった、で済む問題ではありません。また年ごとに改正が行なわれる場合もありますので注意が必要です。

まえ書き

# 他人に雇われてる限り絶対に大金は 掴めない。それが「資本主義」の正体

食・性・睡眠が人間の三大本能。中でも「性」の分野をビジネス的に考えてみれば、どんな可能性が見えてくる？



**「あなたは今、どんな「ビジネス」をしているのだろうか。サービス業？ 販売業？ 製造業？」**じゃあ、なぜこの仕事で**お金が儲かるのか、そんな疑問を持ったことはないだろうか？** そつ、**職業の「本質」が気にかかるようになったら、その時点があなたにとっての「ビジネス」の始まりなのだ。**

「アンタの部屋で一番汚いところどこ？ そうそう、誰だってトイレだね。でも一番ないと困るだろう？ 大事なものは人間業ってヤツだよ」

な。そうだと、なんだかんだ言ったって、シャンデリヤだの革張りのソファなんかなくたって生きていけるけど、トイレのない部屋には住めないわなあ」

「風俗はさ、世界共通の商売だろ。世界最古の商売、とも言うわなあ。なあ、美術館だの博物館だのがない国なんていっぱいあるけど、売春宿のない国ってのはないんだ。要はな、俺は風俗の社会的地位を上げるとか、規制をなくせ、って言うてるんじゃないよ。風俗を必要とするのも人間の本能だし、その風俗を日陰に追いやろうとするのも人間の本能なんだからさ。人間、本能に背いて生きるなんてのは、無理なんだよ。だけどさ、その本能を知ってるか知らないかで、金儲けができるかできないかが決まるんだよ。別に風俗に限った話じゃない。自分の金で商売してる奴はみんなちゃんとしてるよ」

**「俺もな、自分で商売始めて、初めてそれがわかった。一番必要なのは優秀な「雇われ人」だからな。俺より優秀な、自分で頭になって商売できる奴なんてのはいらねえよ。寝首掻かれちまっもんな」**



人は誰だってお金を儲けたい、楽をしたい、社会的地位を上げたい、そう望む誰もがそうした『明るい未来』を信じて生きてきた時代はとうに終わった。まじめに、誠実に、コツコツ働いていてもそれは必ずしも報われない。それどころか一夜にしてそんな努力すらも無になるような、倒産やリストラの嵐が吹き荒れる時代に私たちは生きている。『そりゃ義務教育じゃ教えてくれないよ。いいかい？ この国は明治政府ができた頃から、優秀な「雇われ人」を作ることが国策だったんだからわかる？ 鎖国してきた国がいきなり外国に追い付くのは無理だ。でも、できるだけ早く追い付くためには、日本人の気質からして、組織の力で行くしかない。じゃあそういう教育方針を国策にしちまえ、つのが明治以降のこの国の方策だったんだよ。ま、その「日本人の気質」ってのも徳川家康が仕向けた国策なんだろうけどな。農耕民族だから、島国だから、四季のある温暖な国だから、なんてのは俺に言わせちゃそりゃウンだ。その方が、国の偉い奴からしたら都合がいい、それだけだろ。俺もな、自分で商売始めて、初めてそれがわかった。一番必要なのは優秀な「雇われ人」だからな。俺より優秀な、自分で頭になって商売できる奴なんてのはいらねえよ。寝首掻かれちまっもんな」

Mさんの言葉は荒っぽいけど、しかしアンタはこの論に反論できるだろうか？ みんなが幸せで、みんなが平等な社会それは本当に実現できるのだろうか。ソ連をはじめ、各東欧諸国による社会主義経済の破綻を、私たちはリアルタイムで目の当たりにしてきたはずだ。そして今や、かの中国までも資本主義社会への転換を見せ始めている。そして今、『国の偉い奴』がいくら知恵を絞っても景気は浮揚せず、株価は下がるばかり。そう、経済とは、誰かが決める万能的法則など最初から存在しない。なぜなら、万人の本能によりその行き先が決められるものだからだ。『国の偉い奴』は、せいぜいその周辺で細かいルールをきつく作り壊しているだけの露払いに過ぎず、今では完全に振り回されているだけなのだ。そろそろアンタも気づかないといけない時期だろう。『経済という化け物』に踏み潰され、蹂躪され続ける時代に生きていくだけではない。自ら立ち上がり、その「化け物」に乗りこなせるかどうかは、あなたの意欲ひとつにかかっている。そしてその「化け物」の向かう方向は得てして本能という地下水脈に沿っている。まったく役に立たない経済書を破り捨てよう。そして「風俗業」をモデルに『自分だけの資本論』を削り上げよう。

業種解説

# 立地・客層・許可地域。諸条件から考える風俗の業種と営業形態

本書で取り上げる風俗とは「性風俗」、つまり射精産業が主だが、それだけに絞ってもこれだけ多岐に渡っている

**業種により客層も違い、すべての業種が競合しているわけではなく棲み分けができています**

業種名	解説
ソープランド (個室サウナ/個室浴場)	風俗の干渉とされるソープランド。起源は江戸時代の湯女(ぬな)「湯で遊んでも言われる。かつては「トル」風呂」という名称だったが、84年「トル」共和国の留学生による改称希望がきっかけで、一般から公募された結果で決定。営業地域に制限があり、新規出店は難しい(※P88)。
ファッションヘルス (ファッションマッサージ)	起源は50年代。その後80年の新風俗法(「P92」)により法制化された後、一挙に店舗数が増大した。個室内で、女性スタッフが手や口を用いて射精させるサービスがメイン。89年の風俗法改正により新規出店が厳しく制限された。現在営業している「届出済店」はいずれも老舗ばかり。
ピンクサロン (ハスルサロン/セクキャバ)	80年代前半から流行したピンクキャバレーの流れを汲む業種。当初は手のみのサービスだったが次第に過激なサービスが普及した。営業形態としては「飲食営業(キャバレー)」などで監視官庁は保健所になる。基本的に性的サービスは認められていない。全国各地で様々な名称がある。
イメージクラブ	80年代後期の「夜這いクラブ」が起源と言われ「イメージクラブ」の名称が定まったのは90年代。一軒店舗が多かったファッションヘルスに対し、居住用マンションで開業できる(※P92)ため、パブル崩壊後の経営不振に乗って爆発的に急増。現在ではサービス内容も多種多様に分化している。

性感マッサージ	起源としてはイメージクラブと同様。大まかに区分法としてはイメージクラブが客層の異なる。性感は女性スタッフ主導。客が受け身のみで女性スタッフが一方的にサービスを行う。という手法の違いに由来するものが多い。また最近では「イメージ性感」を名乗る店も多々、その差は大きい。
美療・エステ (韓国エステ)	性感は、プラス何らかのサービスを行なうサービスが主。代表的なのはマッサージや美療エステ(いわゆる女性が通うエステティック的なもの)で、それに性的サービスが加えられる形が主。特にここ数年はアジア系エステ(韓国・中国)が爆発的に増え、一種の価格破壊を起した。
デリバリーヘルス	89年の風俗法改正により法制化。これまた急増。かねてよりホテルの流れを汲む「出張ヘルス」として既存の業種ではあったが、合法化されたことで多数の新規参入を促した形に。大別するとホテル街をエリアとする「ホテル型」(自宅をメインとする「自宅・郊外型」)の2種がある。
SMクラブ	SMそのものの起源は古い(18世紀のサド公論に遡るとされる)。業種として存在し始めたのは70年代初頭と言われる。区分としては「プレイルム」を備える店舗で出張系。またコースによるSM系(のSM系もあり)、また射精を伴わないものまで複雑多岐なプレイ内容がある。
交際クラブ (デートクラブ)	会員制の女性紹介業。戦後すぐにも存在したとも言われるが、世間的な認知を最初に受けたのは82年に誕生した「愛人バンク」以降だろうか。写真アルバムなどで紹介を取り持つものから、最近では「接客指導教えます」といったものまで様々な仕組みに発展している。
オナニークラブ	90年代末期から登場。最新型の風俗とも言われる。その名の通り、あくまで男性客が自己射精するもので、いわゆる「射精産業」とは一線を画している。女性スタッフはあくまで眺めるのみ。あるいは言葉責めのみで、男性客からのタッチなどは認められていない。

一般に「風俗に行く」と言っても、その業種は多種多様。本書で取り上げる「射精産業」に限ってみても、上記のごとく様々な営業形態があるし、また同業種であっても地域性によるサービス内容の違い、あるいは価格帯による違いといったものもある。

「風俗の王様」なのはソープランド。歴史の長い産業であること、平均価格帯が最高額であることなど様々な理由もあるが、中でも最大の理由は本番サービスがあることだろう。

もちろん売春防止法がある以上、建前上は「非本番」ではあるものの、ソープランド＝本番というのは現実に規制事実化している(※P91)。

またそもそも「特殊浴場」として成り立ってきた歴史もあり、料金が入浴料とサービス料の二段階(※P92)になっているのも特徴の一つだ。

ソープ以外に三天風俗と呼ばれるのがファッションヘルスとピンクサロン。いずれも非本番系の風俗としての歴史がある。ただし99年の風俗適正化法改正(詳細はP92参照)に伴いファッションヘルスもソープと同様に新規出店が厳しく制限されたため、今後ファッションヘルスを名乗ることができない

「新規の届出済店」はほぼ絶望、というのが一般的な見方である。

しかし常に規制と新アイデアの発見を繰り返してきたのが風俗の歴史であるし、あるいは完全に合法的な新開発ができる場合(※P93)もある。その可能性については一概に否定はできない。また、ピンクサロンについては「性風俗特殊営業」ではなく、一般的なキャバレーなどと同様の「風俗営業」である。ならば一般商業許可地域であればOKなのかというと、これまたそう簡単でもない。実際に既存のピンクサロンはその形態で営業しているのだが、実際のサービス内容は完全に違法なのだ。つまり警察による摘発(※P94)が行なわれれば、間違いなく営業停止処分命令はもとより経営責任者は逮捕を免れない。

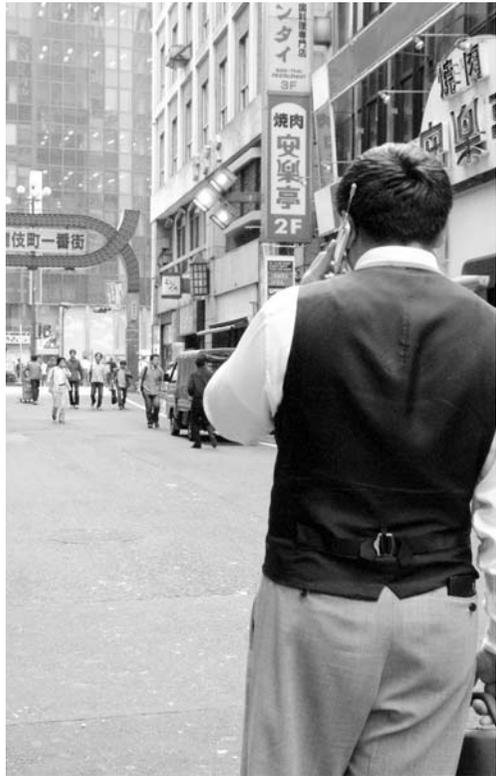
事実定期的にこうしたピンクサロンでは逮捕→閉店→店名・責任者を換え再開店、といったサイクルを繰り返している。ちなみに、ピンクサロンは他にも「性風俗特殊営業」でない利点を持っており、それは一般誌に求人広告を掲載できるという点である。現在ではそうした性風俗に特化した求人誌も多数存在するが(P98参照)、ピンクサロンのみはそれ以前から女性週刊誌やレディースコミックに出稿することができた。そのため「ピンクサロンは風俗の登竜門」としての役割を担ってきた時代も長かったのだが、現在ではそうした求人誌やインターネットによる情報

(※P91) 低価格店(格安店・大衆店)ではまれに本番ナシの店もある。「ファッションソープ」などと名乗る場合も見受けられる。

(※P92) ソープは入浴料がお店の取り分で、サービス料は女性の取り分。女性はあくまで個人自営業で、ソープの店舗を借りて個人営業をしているという形態になっている。

(※P93) 博多・中洲の「MAN-NOKU CITY博多」が01年11月にオープン。詳細はP57参照。

(※P94) 地域外営業によるものではなく、風俗営業法違反つまり性的サービスを伴っていることによるもの。あるいは公然わいせつ罪での摘発もあり得る(個室内ではないため)。



新宿歌舞伎町  
ふらっとグループ支配人  
稲本誠さん (37)

**風俗業、そして師匠との出会い。  
業界のノウハウを学んだ三年間**

風俗激戦区、新宿・歌舞伎町(※①)で支配人を務める稲本さん。店舗をグループ企業化するなど革新的なビジネスを仕掛ける。新宿では名の知られた存在だ。成功者の人生を聞いた。

— 風俗業界に入ったきっかけは？  
「19の時、某大手アルバイト求人誌を見てみると、『喫茶』の従業員を募集していたんです。『喫茶』と謳っている

が、どう考えてもあやしい(笑)。なぜなら、当時、私はそこに掲載されている住所の近くで働いていたから、その場所に喫茶店が存在しないことを知ってたんです」

— それで応募したんですか？  
「うん。やっぱり風俗店だった(笑)。性風俗で働いてみるのもいい経験になるかなと思っただけで、大した抵抗もなくて、そのまま働くことにしたんだ。あれは確か昭和59年だったと思う。そこでは約3年間働きました」

— 最初の印象はどうでしたか？

インタビュー

現役風俗起業家に訊く立志伝①

風俗経営も企業化していくべき！

乱交・スワッピング

本質的に趣味的な自発的サークルもあるが、「大人のパーティー」的な営業的業種も多い。「大人のパーティー」との差異は、個室ではなく同時多発的なスワッピングによるプレイであるところ。多くはマンションだが、シブイホテルの個室など不足期間確保する場合も多い。

大人のパーティー

90年代初頭(※②)に端を発する歴史ある業種。全関東にあり、基本的には射種業ではないが現在では店舗型風俗特設営業の管轄下に置かれる。また劇場によっては「生板ショー」あるいは「個室サービス」を行なうところも少なくなく、射種業としての一面を持つ場合も

ストリップ

戦後すぐの「観覧ショー」に端を発する歴史ある業種。全関東にあり、基本的には射種業ではないが現在では店舗型風俗特設営業の管轄下に置かれる。また劇場によっては「生板ショー」あるいは「個室サービス」を行なうところも少なくなく、射種業としての一面を持つ場合も

抜きキャバ

90年代初頭(※③)に端を発する業種。キャバクラ形式の店舗で飲食および接待を行ない、別料金にて別の個室に移行的サービスを行なうというもの。新発想の風俗として一時的に脚光を浴びたが、キャバクラほど女性の質が伴わず、ピンクサロンより割高ということも近年は減衰味

ホテル

80年頃から流行。すべての出張系風俗の元祖でもある。語源は「ホテル」の「風俗」。現在ではほとんどの業者はナリハルに移行したため、無関係者による本番サービス込みの非合法業種の位置づけとして呼ばれる。当時はマンションにプライベートを用意した「フロント」も盛んだった。

ちよんの間

江戸時代の遊廓の流れを汲む業種で、業種としては「旅館系」と「置屋系」に分かれる。「旅館系」は仲居として「置屋系」は接客して女性がいる。いずれも店は風俗業者ではなく、あくまで客と女性との「自由恋愛」というのが建前。「ちよんの間」なども呼ばれる。

の普及、あるいは風俗業の仕事に対する女性の認知度も上がったためか、あまりそうした声は聞かれなくなっている。しかし地域によってはソープ・ヘルスなどの営業が全面的に禁止され、ピンクサロンしか営業できない所も多く、やはり性風俗業界にとっては欠かすことのできない業種だとも言える。

また85年の風営法改正(P32参照)以降に生まれたのがイメージクラブ(イメクラ)を代表とした新興風俗である。

性風俗は常に時代背景や世相に敏感に反応する業種ではあるが、この新興風俗も80年代後半、バブル期から崩壊にかけて急速に増えすぎた。

中でもイメクラの場合はまさにその典型。マンションの一室で開業できるという初期投資の低コスト化(※④)に加え、首都圏の場合、ターミナル駅の周辺オフィスビルや高家賃の居住用マンションに空きが出たなどの事情があった。また世相としてもテレビドラマ「ずっとあなたが好きだった」(※⑤)などで一般的に「マニアック」あるいは「変態チック」的なものに対する許容度・認知度が上がったなどの追い風もあったのだ。

また不景気の影響によるものとしては、殊に95年以降は「人妻・熟女系」の出店が激増したのも記憶に新しい。

つまり、風俗は常に世相を反映したものである。この事実を、決して見逃せない盲点でもあるのだ。

「とにかく社長が厳しかった。若かったからフィジカルには自身があつたし、店の女の子も年上ばかりで溶け込みやすかったけれど、社長が厳しかった」

— どんな風ですか？  
「仮に女の子の数が足りない日があったとすると、すると、その理由を徹底的に追及するんだ。『土下座してでも出勤してもらえ』と言われてたしね」

— キビシイですね……。  
「でも、いい勉強になったよ。社長と僕とは考え方が違うけど、人間的な部分から風俗経営のノウハウまで、たくさん学ばせてもらった。今も家族ぐるみのお付き合いをさせて頂いています」

(※②) —  
「師匠みたいな感じですか？」  
「社長は僕の人生に影響を与えた人の一人。彼の言葉を借りるわけじゃないけど、風俗業界の扉を叩く奴に『嘘をつくな』という言葉を贈りたいよ」



仕事の一コマ。稲本さんはお店に出る機会が少なく、ここで決算書などを読み、今後の経営戦略を練っている。

新宿・歌舞伎町で4店舗を統括。風俗経営を企業化し、今後は多角的なビジネスを仕掛けたという男の視点は？

(※③) あくまでも当時の話だが居住用のマンションの場合、首都圏では家賃の6カ月分の入居費と店内造作費併せて300万円程度開業できる、とも言われた。

(※④) 98年TBS系。出演／賀来千草子・佐野史郎。『変態さく』で世を風靡した、マザコンのMと各種のマニア的要素を詰め込んだドラマ。

(※①) 風俗業のオーナーが「いつかは勝負してみたい」と口を揃える聖地、新宿・歌舞伎町。一晩で動く金額が、全国の繁華街と比べ桁違いと言われる街で、手練れのオーナー達を相手に勝負するのは、相当な覚悟が必要だ。風俗激戦区と言われる理由は、競合他社の多さだけでなく、それぞれのオーナーの意気込みも大きく関係している。

(※②) 稲本さんは、兄のババ。5歳と1歳の娘は目に入れても痛くないほど万ワイイのだそう。

稲本さんの歩み

- 1965年 埼玉県熊谷市で誕生
- 1984年 風俗店入店
- 1987年 個室ビデオ店開業
- 1989年 賃貸業に携わる  
知人の店を手伝うも、3  
ヵ月で閉店
- 1990年 ハブ勤務  
ダイヤルQ 2の会社を立  
ち上げるも同僚の色恋少  
汰で中止
- 1992年 レンタルビデオ会社立ち  
上げ。個室ビデオ店×  
4・レンタルビデオ店×  
1・CDレンタル×1を  
運営
- 1994年 現在の奥様と出会う  
アルバイトをして過ごす。  
当時700万円ぐらいの借  
金があったという
- 1996年 入籍
- 1998年 「ふらぁとグループ」入  
社。支配人に



「ウチに男性従業員が応募してくるたび、いつも聞くんです。『このことを親に言えますか?』って。ほとんどの人が『言えない』と答える。この状況をまずはなんとかしたい。まずは親にも

「これから風俗経営も企業化しることが大切」稲本さんの経営理念の一つだ。多角的な事業展開を狙っている「ふらぁとグループ」はその後、どのような経営展開をしていくのだろうか?  
—今後の目標を教えてください。  
—「企業化して、自身も起業家になること。東京だけでなく全国をターゲットにするのももちろん、コンサルタント

風俗経営を企業化した上で、  
私自身も起業家になりたい!

—独立支援?  
—例えばですけど、従業員が『編プロ』をやりたいと言ったとします。それならば企画書を上げてもらって、モノになりそうなら支援してあげたい。やる気のある優秀な部下には、業界の内外を問わず活躍してもらいたいからね  
—モチベーションも高まりますね。  
—そう! 男性スタッフのポストが少ない業界だからこそ有効なんじゃないかって。でも、『こういうことは口で言っているだけではダメ。『目標必達』で有言実行しなくちゃね。そうしないと人は付いて来ないから。ただ……」

—最後に一言。  
—「優秀な人材が欲しい。風俗業界に興味があってやる気のある人は、是非業界に飛び込んで欲しい。ただ、これだけは言っておくけれど、この業界を甘く見ちゃいけないよ。決して甘く見るな!」

「ウチに男性従業員が応募してくるたび、いつも聞くんです。『このことを親に言えますか?』って。ほとんどの人が『言えない』と答える。この状況をまずはなんとかしたい。まずは親にも  
—最後に一言。  
—「優秀な人材が欲しい。風俗業界に興味があってやる気のある人は、是非業界に飛び込んで欲しい。ただ、これだけは言っておくけれど、この業界を甘く見ちゃいけないよ。決して甘く見るな!」



妻にも認められるような業界にしなくちゃ」  
—そうするにはどうすればいいとお考えですか?  
—「業界全体が健全なイメージを打ち出していくことだね、やっぱり。昔はパチンコ業界も陽の当たらない産業だったけれど、今では立派なエンターテインメントでしょ? そうなればと願っています。風俗業界の中にはクリーンじゃない部分はまだあるから、それらを自然に淘汰するようなシステムができるといいかもしれないよね。結婚もできて、家も買える。高収入が確約され、夢まで叶えられる。そんな業界にしたいと思っています。」

ふらぁとグループ



新宿歌舞伎町一番街通りに4店舗を構える「ふらぁとグループ」。性感からイメクラまであらゆるニーズに対応。各店の営業時間などの詳細はHPへ!

稲本さんが教える風俗業オーナーの心得「修・破・離」

- 修—その道の基礎をしっかりと修め基本をマスター
- 破—師匠などの教えを突き破り、自分独自の創意を加える
- 離—手本を離れ、自由自在、融通無碍の境地で



「ふらぁとグループ」の店舗が入居しているビル。コンセプトは、歌舞伎町に来るすべての人を対象にしたお店。

昭和62年、稲本さんは転職する。個室ビデオ店を立ち上げたり、物件の賃貸業を営むなど精力的に活動していた。そんな時前述の社長から声がかかる。  
「知人がお店の経営を始めて困ってる。手伝ってあげてくれないか?」  
—断る理由もなく、稲本さんは社長の知人の店長を手伝うことになった。  
—「お店はどんな感じでしたか?」  
「その人は経営のノウハウがわかっていたしなかった。伝手を頼りになんとかしようとしていたけれど、いつ潰れてもおかしくないような状態だったね」

苦勞して軌道に乗せたお店が、  
一日で潰れてしまふこともある

—それを稲本さんが軌道に乗せた?  
「そんなに凄いいことをしたってわけじゃないけれど(笑)。基本的なことを押さえただけでも、随分お店は変わるものだからね。3ヵ月でなんとか軌道に乗せたよ。ところが、とんでもない大問題が起こったんだよ。ある日いきなり経営者に、とあることを通達されたんだ」  
—いったい何を?  
「今日で店終わりだから」って店長が言うんだよ、突然  
—「終わりって、閉店?」  
—「うん」  
—その日しゅつに?  
—「うん」  
—「どういふことなんですか?」  
「物件のオーナーから退去勧告を受け



—「騙されるな」ってことですね。  
—「そう。この業界に入るなら騙されちゃいけない。油断しているとすぐにやられちゃうからね」  
—「どうしたも何も『無理だ』って言ったよ。だって、地方から出てきて泊まり込みで働いている女の子もいるわけだからね。なんとか女の子たちの引受先を探して事なきを得たけど、こんな勘弁して欲しいよね」  
—「騙されるな」ってことですね。  
—「そう。この業界に入るなら騙されちゃいけない。油断しているとすぐにやられちゃうからね」

(※③) 風俗物件の最大の特徴の一つに、又貸しOKの物件の多さが挙げられる。所謂サブリースなのだが、契約は確実に。

伊藤さんの歩み

- 1972年** 愛知県名古屋市で誕生
- 1988年** 出稼ぎをするように上京してはクラブで働いていた
- 1989年** 名古屋駅のホームで家出少女（以下Nさん）と出会う。彼女の身の上を案じ、一緒に働くことに。その後、一年間、同居し同じクラブにて勤務
- 1990年** Nさん帰京。しばらくして、Nさんから東京で一緒に働こうと誘いを受け、上京
- 1995年** Nさんがクラブを新規オープン。そのお店を手伝う。やがてNo.1ホステスに上り詰める
- 1999年** 「立川☆トップシークレット」開業
- 2002年** 三多摩地区でも有数の繁盛店に



事務所は2LDKの一室。この部屋で出勤確認、客電の対応、HP更新まですべてがなされる。

人気の出る女の子の傾向と対策  
今後のデリヘルはどうなる？

同じ風俗業でもデリヘルと店舗型では異なる点が多々ある。比較的歴史の浅いこの業界では、どのような女の子が「売れる」のか？ また、デリヘルならではの今後の経営戦略とは？

「やっぱり女の子のクオリティ。きつ子を入れてしまったりピーターが増えないんです。良い子がいない時は一度お断りして、良い子が入った時にこちらから連絡してあげるくらいじゃないとダメ」

「どんな子が人気なんですか？」

「性格がかわいくて、相手によって自分を変えられるような子が人気ですね。ルックスもある程度は必要だけれど、性格を重視するお客様のほうが多いです」

「では、逆にダメな子は？」

「デリヘルを利用されるお客様にはシヤイな人が多いんですよ。店舗型に比べ生活密着型ともいうのかな？ だからギャル系はダメ。全然、受けません」

「素人っぽい子がいい？」

「そうですね。店舗型でも同じだと思うけれど、素人は強いですよ。ウチでは半月一回、女の子の半分を入れ替えて、新人のバランスを保つようにしています」

インタビュー

現役風俗起業家に訊く立派伝②

他業種の消費動機を知った経営戦略を！

風俗業界の中でも最も新規出店が多いデリヘルは、それだけ競争が熾烈な業種。選ばれた勝者の半生と経営戦略！

家出少女との出会い、そして上京  
女性オーナーになるまでの経緯

愛知県名古屋市出身の伊藤さんは、オチになる前はホステスとして働いていたという。彼女が上京した理由、そして開業することになった理由とは？

「上京したのはいつ頃ですか？」

「話すと長くなりますよ(笑)」

「17歳の時、名古屋駅のホームで東京から家出してきた少女に会ったんです」



立川  
「立川☆トップシークレット」オーナー  
伊藤樹里さん (30)

「家出少女(※①)？」

「そう。話を聞くとですね、これまた波瀾万丈ないきさつなんです。さらに、「一文なしで住むところがない」って言うんです。「じゃあ一緒に働こうよ！」というので、その日のうちに飲み屋さんの求人を探し、二人で住み込みで働くことになったんです」

「それから上京ですか？」

「一年後、ほとぼりが冷めたのか、彼女が東京に戻ったんです。しばらくして、今度はその彼女から東京のクラブに誘われ、上京することになりました」



「何歳の時ですか？」

「18歳。それからいろいろとあつて(笑)、開業ですね」

「デリヘルを業種として選んだきっかけは？」

「お客さんにデリヘル社長のいたんですよ。その話を聞いているうちに『これなら私でもできそうだな』と思っちゃったんです。お店でもNo.1ホステスになったことだし、丁度限界を感じ始めた時期でもあったから、やってみようかなあって。『飲み屋も極めたなあ』と捨て台詞を吐き(笑)、開業しました。一カ月ほど悩みましたが、オープン後はアツという間です。それが27歳の時です」

「すぐに軌道に乗りましたか？」

「まさか！ 半年は赤字です(※②)」



(※①) 家出少女はなんと暴力団幹部の愛人だった。彼女は東京で至れり尽くせりの生活を送っていたが、それに嫉妬が差しか、名古屋に逃げ帰ってきたのである。

(※②) どんなに用意周到に販促活動を行っても、3カ月から半年は赤字を覚悟しなければならぬ。店が世間に認知されるには、これだけの期間を要するからだ。開業資金の中から最低でも3カ月の運転資金をあらかじめ割って振っておくことが肝要。



違う一室ではドライブが待機。女性スタッフは自宅待機か車内待機のいずれかを選択する。

伊藤さんが教える人気が出る女性の法則

- 天然系 (性格が可愛い)
- 外見が素人っぽい
- お客様によって自分を変えられる

「立川トップ☆シークレット」



http://www.deri-topsecret.com/  
042-538-1700  
営業時間 17:00-翌5:00  
料金 40分13000円～

三多摩地区へ出張するデリバリーヘルス。+4000円のオプションは、時間内なら何点でも遊ぶことができる。脱ぎたてパンティ無料プレゼント中

インタビュー

現役風俗起業家に訊く立志伝③

# 風俗業の中間管理職を過程とせよ！

風俗業の店長はサラリーマン業においての部長クラスに該当する。その心得は当然、一般社会にも通じるのだ！

## 借金返済のため、短期集中を志し料理人から風俗の世界へ転職！

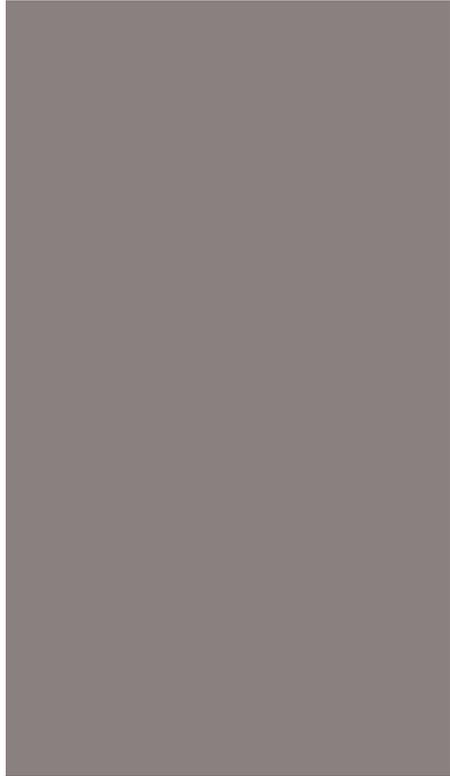
風俗業に携わる人間も、その前職は様々。田辺さんもまた風俗とはまったく関係のない仕事からの転職組である。

—前職はどのようなお仕事ですか？  
「板前です。最初は地元で元々の寿司屋で働いていました。高校時代から友人の紹介で洗い物などをしていったんですが、やがて調理もまかされるようになって料理の面白さ……、というよりはむしろお客様の喜ぶ顔を見る楽しさを知っ

てしまったんですね。そういう意味では、今の仕事もまったく関係なくはないのかもしれないね」

—それから本格的に料理の道に？  
「調理師学校に1年通って、卒業してからまた友人の紹介で出張仕出しの弁当屋さんに就職しました。かなりのところまで任されるようになってきたんだけど、結局そこは2年で辞めちゃいましたね。社長の奥さんとモメちゃって(笑)……。それからしばらくは地元の居酒屋でのんびりバイトしてました」

—今イチ風俗業への転職と結びつかないですね。  
「もう少し……。入店して1カ月で一人でやらされましたから。みんなすぐ辞めちゃうんですよ。通常見習い期間は3カ月くらいなんですけど、僕の場合はそういう事情もあってすぐに固定給になったんですよ。そんな毎日、ストレスも溜まるんですよ。キャバクラ(※③)とかで遊んじゃって、返せる借金も返しませんでした。そんな自堕落な生活を送って一年も経たないうちに警察の手入れ(※④)が入ったんですよ」

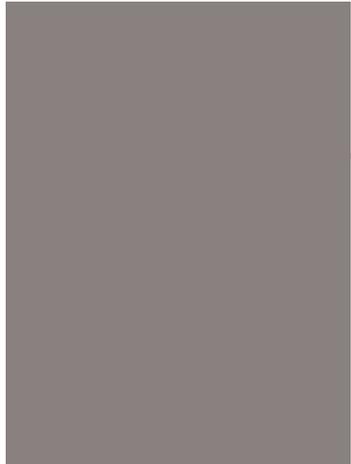


渋谷  
某イメージ性感店長  
田辺誠一さん(仮名・28)

「ちょうどその頃、大学に行っている友人から一緒に住もうって誘われて、所沢で部屋を借りたんですよ。それがいつの間にか2人が3人、4人と増えていっちゃって……。『なんかかなるさ』なんて考えてたんでしょね。ろくにバイトにも行かず、ついサラ金から20万借りちゃって。あとはもうお決まりで(笑)、最終的には300万までいっちゃいました」

—そこで風俗業を選んだ理由はなんだったんですか？  
「短期間でお金が稼げるんじゃないかって安易な発想です。水商売か風俗か迷ったんですけど、水商売はなんとなくズルズル行きそうで、風俗のほうがキツパリと辞めれそうな気がして。それと、住み込みで働けるっていうのが決定的でした。そこで選んだのが今の店です」

—何を見て面接に？  
「東スポ(※①)です。『初任給50万円。寮有り』って書いてあったんです。まあ寮っていても『店泊(※②)のことだったんですけどね(笑)』



(※①)「東京スポーツ」の略  
大スポ(大阪)、九スポ(九州)……、と全国展開をしているタブロイド紙。風俗業の男性従業員求人欄も充実。リビト率もかなり高いらしい。

(※②)従業員が店内に宿泊すること。男性従業員だけではなく、家も遠かったり、時間にルーズな女性スタッフを「店泊」させることもある。求人欄における「寮完備」が実は「店泊」であるパターンも少なからずあったりする。

## 休みなしの毎日も、具体的な目標を持つことによって充実

田辺さん曰く「定番のきっかけ」で足を踏み入れた風俗業界。しかし、そこから今までの道のりは、やはり「定番」で、前途多難だったと話す。

—給料は広告に書いてあった通り？  
「店長になった今でも、それくらいはいたってませんが、初任給っていうのはとんでもなかった(笑)。最初は見習い期間みたいなのがあって、その時は1万円を日払いでもらっていました」



—もう少し……。入店して1カ月で一人でやらされましたから。みんなすぐ辞めちゃうんですよ。通常見習い期間は3カ月くらいなんですけど、僕の場合はそういう事情もあってすぐに固定給になったんですよ。そんな毎日、ストレスも溜まるんですよ。キャバクラ(※③)とかで遊んじゃって、返せる借金も返しませんでした。そんな自堕落な生活を送って一年も経たないうちに警察の手入れ(※④)が入ったんですよ」

—容疑は？  
「風営法違反(※⑤)です。初犯ってことで不起訴にはなりましたが、留置所には2週間くらい入りました。もしかしたらクビかな、と思ってたんですけど最後まで黙秘を貫き通したことが逆にオーナーに評価されちゃって、辞めさせてくれなかった(笑)」

—そして、現在に至るわけですね？  
「ハイ。でもつい最近、オーナーに『辞めさせてくれ』って言ったんですよ」

—なぜですか？



「だって僕、ここにきてから1度も休みがなかったんですよ(※⑥)」

—えっ？

「ずっと店泊だからテレビも5年間見てませんし、社会の動きを知るのにはスポーツ新聞のみですよ。さすがにヒドイなと。でも、僕が辞めたら店が回らなくなるのもわかってましたから、オーナーにちょっと引き留められただけで断念しちゃうって……。僕、人に頼られると強いことが言えないんですよ。とりあえず、今は30までに居酒屋を作ろうと目標を決めてがんばってます。借金もほとんど返し終えましたし」

—田辺さんのように、目標を持って働いている人って風俗業界には多いのですか？  
「どうでしょう……。ただ目標なしで働くには、けっこう辛い業種かもしれないですね」

## 田辺さんの歩み

- 1974年 神奈川県川崎市で誕生。
- 1992年 地元を卒業後、調理師学校へ入学。
- 1993年 出張仕出し弁当会社に入社。
- 1995年 弁当会社を退社。地元の居酒屋勤務。友人と共同で、所沢市で一人暮らしを始める。
- 1998年 現在勤務しているイメージ性感店へ入店。
- 1999年 警察の摘発を受け、風営法違反の容疑で逮捕される。
- 2002年 オーナーに自主退店を直訴するも、あえなく断念。

## 田辺さんが教える風俗店長の心得

- 忍耐
- 具体的な数字入りの目標
- 愛想の良さ

(※①) 女性を持ち上げなければならぬ職種の反動なのか、意外とフレイベートはキャバクラでストレスを発散する風俗関係者が多いらしい。

(※②) 自宅捜索。違法行為が発覚してお店が摘発されること。責任者は逮捕されるが、全課がない場合、実刑になることはまれ。

(※③) 性風俗営業の可能な地域以外の場所で営業をした疑い。(詳細P.56)

(※④) 女性従業員の店外撮影の付添いだけが、今でも唯一の鼻抜きであるらしい。

# 許認可・法のガイドライン 知っておかなくてはならない常識

風俗業には様々な法や条例、許認可の制約の下に成立している産業である。「知らなかった」は通用しないのだ

## 風営法のポイントは 85年改正と99年の改正

風俗業は、実に様々な法に取り囲まれている業界である。もちろん法を守るのは当然のことであり、まじめに営業して

いる業者にとってはずっと影響を感じないものではないが、往々にしてこうした法に触れる事件が起きているのは残念なことだ。

さて、まずこの業界独自の法として挙げられるのは「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律(以下風営法)」

である。この風営法の成立は昭和23年だが、時代に応じてその都度、こと様々な改正を繰り返している。

中でも大きな改正となったのは85年の改正(※①)と99年の改正(※②) (本稿では便宜的に「新風営法(85年)」、「風適法改正(99年)」とする)。

新風営法後は午前零時以降、日の出までの営業禁止

(※①) 85年2月13日施行。深夜零時までの営業、営業区域の制限などが規定された。  
(※②) 無店舗型性風俗営業(出張系)の認可、風俗営業と性風俗特殊営業の分化、店舗型風俗特殊営業に対する広告及び宣伝の規制の強化などが規定された。

## 風俗業関連諸法

### 新風営法

正式名称は「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律」。85年2月13日施行。99年4月1日に一部が改正され、無店舗型の風俗、いわゆるデートクラブや出張ヘルス、出張ホストなども届出制として法制化された。

### 売春防止法

1956年5月24日公布、法律118号。1957(昭和32)年4月1日施行。最終改正、1989年法律第22号。いわゆる管理売春を罰する法律で、売春を「させた者」をより重く処罰する内容になっていることが特徴。ちなみに「買った客」に対する罰則規定はない。ただし買った相手が18歳未満の場合は児童福祉法または買春処罰規定の対象となる。

### 児童福祉法

昭和22年12月12日法律164号、最終改正平成4年2月8日法律1号。18歳未満の者に淫行させた場合の罰則は重く、十年以下の懲役又は50万円以下の罰金(第34条第1項第6号)となっている。また淫行とは売春の有無に限らず、風俗店で働かせた時点で違反となることに注意。

### ぼったくり防止条例

東京都条例。2000年7月27日、風俗店に料金表示を義務付け「ぼったくり」防止と摘発を目的とした全国初の条例。発案は警視庁生活安全部。同年10月4日成立、同年11月1日施行。その後北海道、大阪府、広島県、福岡県の指定区域においても同内容の条例が施行されている(詳細はP95参照)。

### 買春処罰規定

東京都青少年保護育成条例の規定。97年10月9日可決、同年10月16日公布、12月16日施行。処罰の対象は18歳未満の未満の青少年に対する買春行為。

「性風俗」に限って言えば

## 風営適正化法による許可・届出の対象となる営業

風俗営業	接待飲食等営業	1号営業...キャバレー 2号営業...料理店・社交飲食店 3号営業...ダンス飲食店 4号営業...ダンスホール等 5号営業...低照度飲食店 6号営業...区画席飲食店	
	その他	7号営業...マージャン店・パチンコ店等	
	(遊技場営業)	8号営業...ゲームセンター等	
	性風俗特殊営業	店舗型性風俗	1号営業...ソーブランド 2号営業...店舗型ファッションヘルス 3号営業...のぞき・個室ビデオ・ストリップ劇場等 4号営業...モーテル・ラブホテル等 5号営業...アダルトショップ
		特殊営業	
		無店舗型	1号営業...派遣型ファッションヘルス
性風俗特殊営業		性風俗特殊営業	2号営業...アダルトビデオ等通信販売営業

風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律(風適法) 平成10年3月6日改正案成立、平成11年4月1日施行。一部改正平成14年4月1日施行。

どうなのだろう。

風適法改正において顕著だったのが、「無店舗型性風俗特殊営業」の法制化である。そもそも出張系風俗は90年代半ばにはすでに産業としてあった業種である。

しかし明確な規制法がなかったために、「合法か違法かは何とも言えない」状態が長く続いていた。いわば「グレーゾーン(※③)」の存在だったわけだ。

しかし風適法改正で法制化されたことにより、出張系風俗はこうした「グレーゾーン」の存在ではなくなり、そのため多くの新規参入組が生じたのだ。この一面において見れば確実に規制緩和であり、ビジネスチャンスは広が

ったと言える。それまでの出張系風俗業者は、何らかのトラブルに巻き込まれても、その「グレーゾーン」の存在であるがゆえに、警察に助けを求めにくい、という場合が多かった。

しかし法制化によりいわば市民権を得たわけで、届出済業者であれば、いかなるトラブルにおいても堂々と警察に訴えることができるようになった。

一方規制が厳しくなったのは店舗型の性風俗営業である。まず新規の出店が著しく厳しくなった。本法の施行以前に開業していた業者についてはその認可が取り消されることはなかったが、今後は、許可地域(P56参照)以外への出店はできない

(申請そのものができない)。また許可地域であっても「保護対象施設」(P34参照)に係わる地域は不可能であるし、そもそも許可地域ならば可能性がある、というだけの話で、そう簡単に空き物件が見つかると思えない。

なので現実問題として、今後開業を考える場合は「無店舗型性風俗特殊営業(※④)」か「営業資格の譲渡」を目指すしかないということになる。

「営業資格の譲渡」に関しては、あくまで法人格で営業許可を所有していた場合に限り行なわれる。つまり法人ごと買取る、という方法になる。しかしこれは譲渡する法人があればの話で、現実的に言って極めて難しい話である。

(※③) 完全に合法であるとは言いつれないが、特に非合法だという規制法がない状態

(※④) 無店舗型性風俗特殊営業においては営業地域の制限はない。

## 風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律(抜粋)

3. 風俗営業の許可等  
営業する際に必ず受けなければならない許可と条件  
第二章風俗営業の許可等(第三条～第十一条)

1. 営業の許可(第三条)  
風俗営業を営もうとする者は、風俗営業の種別(前条第一項に規定する風俗営業の種別をいう。以下同じ)に応じて、営業所ごとに、当該営業所の所在地を管轄する都道府県公安委員会(以下「公安委員会」という)の許可を受けなければならない。(第一項)  
(2) 営業所の構造及び設備の基準、場所の基準、管理者の基準(第二項第一号～第三号)公安委員会は、前条第一項の許可の申請に係る営業所のいずれかに該当する事由があるときは、許可をしてはならない。

1. 営業所の構造又は設備(第四項に規定する遊技機を除く。第九条第一〇条の二第二項第三号、第一二条及び第三九条第二項第七号において同じ)が風俗営業の種別に於て国家公安委員会規則で定める技術上の基準に適合しないとき。

2. 営業所が、良好な風俗環境を保全するため特にその設置を制限する必要があるものとして政令で定める規程に従い都道府県の条例で定める地域内にあるとき。

3. 営業所に第二四条第一項の管理者を選任すると認められないことについて相当な理由があるとき。

3. 許可の手続き等(第五条、第六条)  
(1) 許可の手続き及び許可証(第五条)

第三条第一項(風俗営業)の許可を受けようとする者は、公安委員会に、次の事項を記載した許可申請書を提出しなければならない。この場合において、当該許可申請書には、営業の方法を記載した書類その他の内閣府令で定める書類を添付しなければならない。(第一項)

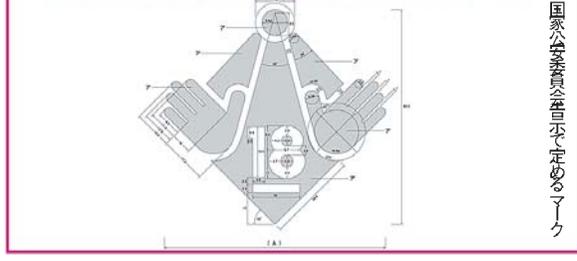
1. 氏名又は名称及び住所並びに法人にあっては、その代表者の氏名。  
2. 営業所の名称及び所在地。  
3. 風俗営業の種別  
4. 営業所の構造及び設備の概要  
5. 第二四条第一項の管理者の氏名及び住所  
6. 法人にあっては、その役員の名簿及び住所

公安委員会は、第三条第一項(風俗営業)の許可をした時は、国家公安委員会規則で定めるところにより、許可証を交付しなければならない。(第二項)  
公安委員会は、第三条第一項(風俗営業)の許可をしないときは、国家公安委員会規則で定めるところにより、申請者にその旨を通知しなければならない。(第三項)

許可証の交付を受けた者は、当該許可証を亡失し、又は当該許可証が滅失したときは、速やかにその旨を公安委員会に届け出て、許可証の再交付を受けなければならない。(第四項)

(2) 許可証等の揭示義務(第六条)  
風俗営業者は、許可証(第一〇条の二第一項(特例風俗営業)の認定を受けた風俗営業者にあっては、同条三項の認定証)を営業所の見やすい場所に掲示しなければならない。

## 18歳未満の者が店舗型性風俗特殊営業の営業所に立ち入ってはならない旨のマーク



国家公安委員会告示で定めるマーク

## 意外と勘違いしやすい風営法の「許可制」と「届出制」の違い

さて、これら法の規制を考えた場合、今後は一切店舗型の出店ができないのか、ということも限らない。

このところ増え始めているのが「事務所・派遣型」。つまり無店舗型の届出をし、別の場所にプレイルームを設け（あるいはラブホテルを利用）、そこへ女性スタッフを派遣する、という形だ。この方式は、すでに関西方面では従来から多かった営業形態だが、たしかにこの方法であるならば違法とは言えない。同床の敷地であっては不可能だが、仮に同じマンションの別の部屋にプレイルームを設ける、といった手法については規定さ

れていない。ただし派遣先については、「人の住居又は人の宿泊の用に供する施設において」という表記になっているので、その場所があくまで「プレイルーム」であった場合は難しいかもしれない。

また届出および営業地域自体については制限はないが、広告宣伝については営業許可区域外は厳しい制限がある。なので営業許可区域以外の場合は店の外装および看板を設置することも不可能である。また無店舗型の場合、最も留意したいのはあくまでも「届出制」の業種であるということだ。

この「届出制」と「許可制」では大きく意味が異なる。一見「許可制」の方が厳しい規制に見えるが、逆に申請に落度（欠格事由）がなければ原則として許可し

れば、そう簡単には取り消しとはならない。

しかし「届出制」は簡単に思えるものの（事実手続き自体は簡単だが）、あくまでも「届け出ただけ」というのが原則であって、何らかの法令違反があった場合それを理由にあっさり停止命令を受けられる場合があるのだ。

つまり、許可制であれば営業開始前に審査があり、何らかの不整備・違法があれば不許可通知があり、修正することができるものの、「届出制」の場合は一切なし。開業し、軌道に乗った頃に停止命令が出ては泣くに泣けない事態になる可能性も、ないとは言いが切れない。

いずれにせよ、開業までには暗記できるほど条文を読み込んでおくことを勧め

### 保護対象施設とは

一団地の官庁施設	官庁施設の建設等に関する法律第2条第4項で定められている施設
学校	学校教育法第1条で定められている学校（大学及び幼稚園を含む。）
図書館	図書館法第2条第1項で定められている図書館
児童福祉施設	児童福祉法第7条で定められている施設
病院	医療法第1条の5第1項で定められている病院
有床診療所	医療法第1条の5第2項で定められている診療所のうち患者を入院させるための施設を有する診療所
公民館	社会教育法第5章で定められている公民館
都市公園	都市公園法第2条第1項で定められている公園

営業できない場所は、広告・宣伝の制限場所にもなる。

### 風俗におけるおもなできごと年表

昭和23年(1948)	「風俗営業取締法（風営法）」公布、9月施行
26年(51)	東銀座に「東京温泉」が開業、トルコ風呂のはじまり
33年(58)	「売春防止法」施行 吉原でトルコ風呂「東山」開店
34年(59)	「風俗取締法」施行
35年(60)	都条例により都内のトルコ風呂規制開始 ドアに30センチ角以上のガラス窓の設置が規定される
37年(63)	「パンマ」と呼ばれるあんま売春の流行
41年(66)	「風営法」改正によりトルコ風呂を「個室付浴場（サウナ）」に
44年(69)	川崎・堀之内のトルコで「泡踊り」が開発される
45年(70)	沖縄でも売春防止法が施行
46年(71)	滋賀県大津市の雄琴に「花影」がオープン
53年(78)	京都でノーパン喫茶誕生。瞬く間に全国に波及
55年(80)	ホテル、マントルが急増
56年(81)	ノゾキ部屋、トップレスヘルスなど新風俗が続々と誕生
57年(82)	愛人バンク「夕暮れ族」が登場。素人売春流行
59年(84)	トルコ共和国の留学生の訴えにより、トルコ風呂が「ソーブランド」へと名称変更
60年(85)	「風俗営業の規則及び業務の適正化等に関する法律」（新風営法）が公布
平成2年(90)	吉原、女性スタッフの全裸写真のマスコミ掲載を自粛開始
8年(96)	イメージクラブ、SMクラブ流行
9年(97)	「韓国エステ」をはじめエステサロン、マッサージ店急増
11年(99)	新風営法改正 デリバリーヘルスが登場 「児童買春、児童ポルノに関わる行為等の処罰及び児童の保護等に関する法律」制定
12年(2000)	新風営法改正 東京都で「ぼったくり条例」施行
14年(02)	新風営法改正