

# 女性の心と身体をケアする鍼灸院を目指して

自分にしかできない責任ある仕事を。

夢へと歩む鍼灸師が

「商店街起業促進サポート事業」

で学び、ついに開業

人気の街・吉祥寺で営む  
居心地の良い鍼灸院

劇場やライブハウス、美術館など芸術系施設を多数有し、アニメーションやゲーム製作会社が本拠地とするなど、アーティストやクリエイターに愛される街「吉祥寺」。おしゃれな雑貨店やカフェが軒を連ね、人々の憩いの場となっている井の頭恩賜公園では、春には井の頭池を取り囲むソメイヨシノが咲き乱れる。

老若男女を問わず大勢の人々でにぎわい、住みたい街ランキングで毎年上位にその名が挙がる吉祥寺の駅から徒歩3分という好立地に「みう

ら堂はり灸院」はある。大通りから少し入った住宅街に位置しているため喧噪とは無縁で、道に臨む大きな窓からは暖かな日差しが差し込む気持ちがいい鍼灸院だ。

室内には給湯設備や木目調のキャビネットの他、施術用ベッド1台とテーブルセットが1つ。受付カウンター前にはソファが置かれ、コンパクトながらも機能的で温かみを感じさせるしつらえ。内装は清潔感のある白をベースに、女性専用ということでブラインドやリネンなどにピンク色がポイントカラーとして使われている。

この治療院の経営者兼鍼灸マッサージ師のみうらかずみ氏による



清潔感のある店内

みうら堂はり灸院

と、ピンク色は心理的に気持ちをやかにするだけでなく、医学的にも女性ホルモンの分泌を促す効果が期待できるのだという。

また、室温や湿度、BGM、フレグランスに至るまで、彼女の細やかな心遣いが感じられる治療室で行われているのは、東洋医学に基づいた「はり灸」と「お灸」による経絡治療。この他にも、お灸の心地良さと効果を身近に感じてほしいとの思いから、初心者向けの「お灸教室」も月に1度開催されている。

**このままじゃいけない  
自分の天職を探して**

学生時代には化学を専攻していたというみうら氏。郷里の新潟から上京した当初はシステムエンジニアとして働いていたが、その後、舞台関係の仕事を経て、俳優のマネージメントをする芸能プロダクションに転職する。そこでの仕事は、役者の管理全般から時には現場でマネージャー業務もこなすなど多忙を極めたが、所属する役者がテレビなどで活躍する姿を目にするたびに、支える側としてのやりがいを実感できたという。

だが、不規則な勤務体系や不条理なことがまかり通る人間関係のストレスから退職を余儀なくされる。その後しばらくは人間関係の煩わしさ

を逃れ、中小企業から国際貢献に關わるグローバル企業まで、多様な会社で派遣社員として働いていたが、その経験は彼女の視野を広げてくれたそうだ。

**さまざまな経験が導いた  
一生をかけるに値する仕事**

さまざまな企業で社会勉強を重ねるうちに、彼女は自分にしかできない責任ある仕事がしたいと強く思い始める。そこで頭に思い浮かんだのは、「自分は人のサポートをすることが好きだ」ということと、幾度と

なく訪れた鍼灸マッサージ院での「癒し」の体験だ。自分では取り除くことが困難な身体の不調が、適切な治療や施術を受けると身体は楽になり、心までも軽くなるような気がしたのである。

そうだ鍼灸師になろう。ついに天職を見つけた彼女は、昼間は働き、夜は国家資格取得のための専門学校に通い始める。そして持ち前の粘り強さで、3年の修業期間を経て「はり師」「きゅう師」「あん摩マッサージ指圧師」の国家試験に見事合格。その後はスポーツクラブ併設の治療院や不妊治療専門鍼灸院、経絡治療専門はり院等に勤務し、着実に経験を積んでいく。



店舗外観

だが多忙な毎日の無理がたたったのか、検査で肺に影が見つかり、人生で初めての入院・手術を体験する。その術後の痛みは耐え難く、病床では動くことも非常に困難だったことから、寝たきりの病人や高齢者の辛さを知ったという。

**偶然聞いたラジオCMで  
開業への扉が一気に開く**

その体験から訪問治療に興味をもった彼女は、退院後、保険適用が可能な往診専門のリハビリ鍼灸マッサージ会社に就職。外出がままならない人々の痛みに寄り添う治療を続けたが、保険の範囲内での治療には多くの制約があり、また会社で定められたルーティン施術では、自分が考える患者さん個々の状態に合わせた最良の治療ができないことから、組織に所属して施術することの限界を感じていた。

彼女はこの頃から独立して開業することを強く意識し始めたというが、開業に向けて心の中でカウントダウンをしながらも、次の行動に移せないままの日々が流れていく。そんなある日、何気なく聞いていた車のラジオから興味深いCMが流れてくる。

そのCMは、「東京都からのお知らせ」として流された「商店街起業促進サポート事業」の参加者募集

の告知だった。なかなか実行できなかった「開業」のノウハウが学べるかもしれない！往診から往診へと移動する短い時間帯でしか聞かないラジオCMのあまりのタイムリーさに、運命に背中を押されたように感じた彼女はすぐに参加を申し込む準備を始めたのだった。

## 講座で得たものは「開業する」という覚悟

受講にあたっては面接審査があり、事業計画について短時間で簡潔に説明する必要がある。また任意ではあるが事業計画書等の説明資料の提出に関しても通知されていた。

彼女は事業内容を検討していたものの、事業のコンセプトやターゲットについてあまりに漠然としたイメージしか持っていなかったという事実に向面する。それでも図書館に通い資料を調べ、なんとか事業計画書を書き上げ提出はしたが、そんな付け焼き刃での面接では質疑応答にも自信が持てなかった。

もし受講できなくても、この資料作成を通して思考の整理と客観的な視点を持つことができたことは絶対無駄にはならないから応募して良かったと、前向きに考えた。結果は、定員を遥かに超える応募者の中で見事合格。受講生として学び始める。この講座で「経営」について学べた

ことは本当に貴重な体験だったと彼女は振り返る。

セミナーでは、半年間のカリキュラムに参加しながら、市場調査やコンセプトメイキング、収支計画、資金調達など、開業にまつわる一連の知識を学んでいく。さまざまな専門分野の講師によるレクチャーは初めて聞くためになる話ばかりで、それまで苦手意識のあった「お金の管理」についても、「お金を借りるということはどういうことなのか」、「お金を借りる際には何をチェックされるのかを知ることができた」ことは大きな収穫だった。

「正直なところ毎回出される課題をこなすのはかなり大変で、やり遂げた自分を褒めてあげたい」と彼女は冗談半分で語ったが、講座を通じて作成した創業計画書は融資申請書類のベースとなり、また、店舗を借りる際、大家さんの承諾をもらうための資料となるなど、非常に役立つという。

また、同じ時期に学んだ他の受講生の存在も良い刺激になった。彼らは起業の内容や現在の職業など様々で、また、多様な人生経験や価値観を持った人が多く、とりわけ課題作成などに忙殺される受講期間中に、市場調査や資金繰りなど綿密な準備をしていた受講生がいたことは強く印象に残っている。

実は、受講した時には「開業しない」という選択肢もあったと彼女は語る。自分の開業計画が本当に実現



可能かどうか、経営の視点で客観的に見つめて、場合によっては開業をやめるという判断もあるかもしれない、という思いもあったのである。

しかし、実際に吉祥寺の街に足を運んで市場調査したり、インターネットの店で内装のイメージを膨らませたりしていくうちに、曖昧だった新店

舗へのイメージはどんどんと明確になっていった。そしてセミナーの最後に行われる支援会議で創業計画を発表した時には、様々な分野の専門家から厳しい意見もあったが「絶対に開業するぞ！」と決意が生まれていた。

彼女にとってセミナーを受講する

みうら堂はり灸院



業績は順調ながら  
難しかった広告宣伝

ということとは、必要な知識を手に入れることだけでなく、開業する「覚悟」を固めるための重要なステップだったといえる。

一方、開業へ向け1歩ずつ前進を続ける傍ら、最も重要で難しいと思われる物件探しも並行して進めていた。希望エリアは居住地でもある吉祥寺だったが、賃料や立地、室内環境など思い描いたイメージの店舗にはなかなか出会えず、想像以上に物件探しは難航した。今現在営業をしているこの店舗は、当初「店舗不可」とされていた。しかし、二十数件の

内見を繰り返した中で、唯一イメージに近い物件だったために諦めきれず、不動産屋を通じて事業計画書を提出し、大家に打診をしたところ事業計画書が功を奏し、了承を得られついに契約。ようやく理想に近い店舗を決めることができた。

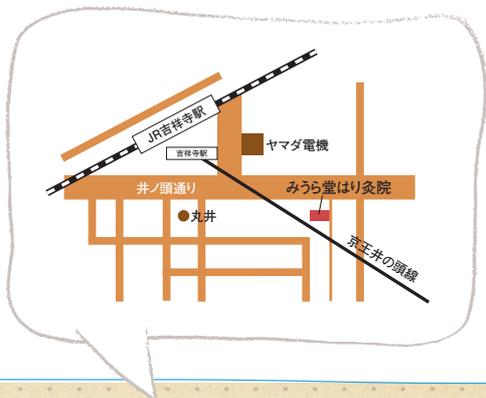
拠点となる物件が決まると一気に状況は動き出した。ホームページの制作やインターネット、告知の準備など、お金をかけずにやろうとしたため多少時間はかかったが、念願だった吉祥寺で女性専門の鍼灸院を平成27年9月にオープンできた。物件契約からオープンまでタイムラグがあった分、当初の収支計画は後ろ倒しになったが、現在、利用者数は順調な伸びをみせている。

当初は自己資金のみで始めたが、武蔵野商工会議所に記帳相談に行った際に、日本政策金融公庫の出張融資相談会がある事を知り、すぐに公庫との面談も決定した。融資申請の必要書類となる創業計画書を書く際に、セミナーで作成した三鷹・武蔵野市の人口データ資料などが役立つものは有難かった。幸いなことにその後すぐに借入れもできたため、経済的、精神的にゆとりができ、現在は広告プランの作成や新メニュー開発にも意欲的に取り組み中だ。

とはいえ、オープンしてみても分かったのは広告宣伝の難しさだった。鍼灸院が多い吉祥寺エリアは、その分ニーズも多いだろうと前向きに捉えていたが、いかに競合店との差別

化を図るのは頭の痛い問題だ。また広告媒体として重要なウエイトを占めるホームページのSEO対策はしているものの、検索エンジンでの表示順位が思うように上がらなかったり、メインターゲットとして想定していた50〜60代向けに打った無料情報誌の広告では思ったほどの効果を得られなかったりと、潜在ニーズを逃している可能性もあった。

反面、10代〜20代の顧客がネットを見て来訪するなど嬉しい誤算もあった。今後は手書きチラシを配布して近隣住民へ積極的な宣伝をはかると共に、新規顧客を獲得するために行けることを一つずつ試していこうと考えている。



院長 みうらかずみ



女性のための「はり」と「お灸」専門の治療院です。日本は世界一の長寿大国ですが、その「平均寿命」と、自立して生活できる「健康寿命」には、女性の場合10年以上もの差があることはあまり知られていません。その差が少しでも縮まるような、先を見据えた健康作りのサポートができればと願っています。仕事や家事に追われ、自分のことはいつも後回しにしてしまいがちな毎日がんばる女性が、「ほっ」とひと息ついて調子を整え、笑顔になって帰って行く、そんな治療院を目指しています。

- 店名 ..... みうら堂はり灸院
- 業種 ..... 鍼灸院
- 所在地 ..... 武蔵野市吉祥寺南町 1-27-6
- 電話 ..... 0422-90-3989
- URL ..... <http://www.miurado.com/>
- 診療日 ..... 月・火・木・土 午前10時〜午後8時  
(日・祝日は不定期診療)
- 定休日 ..... 水・金
- 従業員数 ..... 1人
- 活用施策 ..... 商店街起業促進サポート