



施術や指導を通じて、目の前のお客さんが
 良い方向に変化していくのを見届けたい！
 明るく元気な体育会系女子！

深谷 杏奈さん

【プロフィール】

小1から大学4年までソフトボール一筋の体育会系。選手としてまた仲間をサポートする立場として、身体のメンテナンスに真剣に向き合ってきた。浜松市から藤枝市に移住したのをきっかけに、筋膜リリースをメインにしたサロンを2024年8月にオープン。培ってきた知識と経験をもとに、お客さんの痛みや不調の原因を探り、快方に向かわせてくれるスペシャリスト。

起業までの道のり

友達に誘われて始めたソフトボールを小1から大学までずっと続けてきました。指導者になるならレベルの高いところで知識を学びたいと強豪校に進学しました。大学ではさすがにレギュラーになるのは難しかったけど、まとめ役を担ったり仲間のケアをする機会もあり、それをきっかけに身体にも興味を持ちこの道に進みました。当時、カイロプラクティックの先生を真似てチームメイトにマッサージしてあげるのが楽しかったんです。卒業後にはその先生のところで働きながら教員を目指しました。中学校の体育教師として数年働いたところで、教育現場の理想と現実のギャップに疲れ、心を解放するために海外に飛び出しました。コロナ禍になり1年しか居られませんでした。帰国後はカフェで働きながら、縁あって新規開業のもみほぐしサロンで働くことになりました。そこでの3年間でとてもよい修行になりました。もみほぐしは「癒す」ことがメインなのですが、だんだん「痛みを解消してあげたい」気持ちの方が強くなり、目指したい方向が定まってきました。それにはきちんと身体の仕組みを知らなきゃだめだと思い、現場で見て学びたいと接骨院で働くようになりました。接骨院では先生の治療の様子を見ては「いま何でそうしたんです

か？」と聞いて回りました。本当は治療に力を入れたかったのですが、あるとき社長から「筋膜リリース」を勧められました。「筋膜リリース」は治療もできると聞き興味を持ち、そこから1年半、接骨院で筋膜リリースの施術をしながら経験を積みました。

起業で大変だったこと

浜松で開業届を出したときには、道具も必要なく自宅でもみほぐしを行うだけだったので、ダブルワークをしながらその収入で運営していけばいいという考えでした。ただ開業届を出しただけという状態で覚悟も決心もなかったのが、将来について不安ばかりがありました。そんなモヤモヤした気持ちを抱えながら接骨院に勤めてしばらくすると、治療により近い「筋膜リリース」で差別化が図れるのではないかと思うようになりました。事業を広げたい、ちゃんとこれ一本でやっていきたいという気持ちが出てきたタイミングで「はままつ起業家カフェ」を訪ねました。事業としてやっていくと決めたら機械を



購入し、そのためにお金を借りなければなりません。そこでは創業計画書作成のサポートを受けました。しかし、ちょうどその頃に藤枝への転居が決まり、浜松では支援を継続できないのでエフドアを訪ねてみるようアドバイスされました。エフドアのサポートで日本政策金融公庫から無事に融資を受けサロンをオープンできたので、私にとって本当の意味での開業は藤枝に来てからだと思っています。

起業してよかったこと

今はこの事業を通して人助けができています。柔道整復師などの国家資格は持っていませんが、「筋膜リリース」の機械を使ってより治療に近いことができています。何をしてもどこに行ってもなかなか良くなれない人たちの最後の砦になりたいという気持ちもあるし、話をして発散できる人もいますので、ここに来て元気になって帰ってもらえるのが嬉しいです。最初の頃は地域情報誌に掲載していましたが、今はお客さんがクチコミで広めてくれるので本当にありがたいです。お客さんの多くは40～50代でほぼ女性です。皮膚と筋肉の間にある筋膜がくっついてしまうと、可動域が狭くなり血流も悪くなります。筋膜は全身にあり、効果実感早いのは肩回り、腰やひざは徐々に効果が感じられます。施術で変わったとお客さん本人から聞くだけでなく、実際には自分も見分かります。目の前の人がいい方に化する手伝いができたときに一番やりがいを感ずります。だからすごく変わった時には喜びを共有したくて「見て分かりますか？」と聞いてしまいましたが、なかなかお客さんの目には違いが分からないので自分だけ楽しんでます。教員だった時には授業だけでなく教材研究、行事、生徒会と常にいろいろあり、一体私は何をやっているんだろうという気持ちでいっば

いでした。藤枝に来てサロンを開き、この仕事に集中できるのが嬉しいです。今は身体のことだけやればいいので、それに熱中できるというのが一番です。事業をよりよくするためなら苦手な経営の勉強もがんばれます。

これからの夢や目標

最近では自費治療に力を入れている接骨院や整骨院が多くなり、保険治療ができることは大きな強みではなくなりました。ひとりひとりに向き合えるようにして、ちゃんと治したいという人を集客していくのが私のやりたいことに近いです。以前は資格などの肩書が重要だと思っていた時期もありました。でも続けているうちに肩書よりも人柄が大切だ思うようになりました。ちゃんと親身に向き合ってくれるから行きたいと思ってもらえるようになりたいし、知ってもらいたいです。まずは「まちゼミ」にチャレンジしてみようと思っています。

また今はアパートの一室を借りていますが、2年以内には駐車場があってバイパスの近くなど車で来やすい場所に新しい店を出したいです。お客さんたちとも、みんなでおしゃべりできるスペースや運動教室ができるスペースがあるといいねと話しています。施術時間を短くして、短いながらも効果を出すように工夫していきます。1日にみられる人が増えるということは、痛みから救える人も増えるか



らです。運動療は動き自体は単純ですが意識するところがちょっと違うので、みなさんやってみると驚きます。「そんなところは動かない」と言うけれど「動きます、動くようにやってください」といつも笑って話しています。地域に根づいていくお店になるのが一番の目標です。

エフドアをこれから利用する人に

すごく緊張して行ったのに、最初からアットホームで入りやすい雰囲気でした。2回目もすんなり行けて、相談しやすかったことがとても印象に残っています。エフドアも日本政策金融公庫の担当者もアドバイスが的確で、話がすんなり行きすぎて逆にビックリしたほどです。一步を踏み出しにくい人って結構いると思いますが、とりあえず行けばいい、行けばなんとかなる！支援センターと聞くとお堅い感じですが、全然違って私にはありがたかったです。寄り添って親身になってくれるところでした。そもそも何を聞いていいのかわからないという人も、まずは行って話を聞いてもらうだけで、そこから自分の課題が見えてくることもあります。ここにも行ったらいいいですよと他所とつないでくれるのもありがたくて「紹介されて来ました」と言えて動きやすかったです。

からだケアサロン Heartylaugh

住所 藤枝市瀬戸新屋

Instagram <https://www.instagram.com/heartylaugh.bodycare/>

