

私の夢プロジェクト

Photo:Manabu Sugita Text:Tomoka Sudo
Editor:Kei Miyagawa(l'ettera)

起業した夫の事業の一環としてフットケアサロンを始め、
外反母趾や巻き爪に悩むお客さまに質の高いサービスを提供し、
繁盛店の店長となった桜井祐子さん。持ち前の向上心で
トータルフットケアスペシャリストへの道を歩んでいます。

「ペディ・ケア」オーナー店長
トータルフットケアスペシャリスト 桜井祐子さん(35歳)

「体も心も癒やされる」というお客さまの言葉がうれしい……。さらに高い技術と感性で応えたい

お客さまに喜ばれることがうれしくて前進してきた

心地よいリフレクソロジーだけでなく、外反母趾や巻き爪といった足のトラブルまでケアしてくれると人気のフットケアサロン「ペディ・ケア」。このサロンのオーナー店長が桜井祐子さんです。高い技術とホスピタリティはお客さまの信頼を集め、桜井さんに学びたいというプロに向けて「小さなサロンのオーナー店長養成学校」

というスクールを運営するほど。「カウンセリングでお客さまの悩みに耳を傾け、その日の体調に合わせて施術をしています。施術後にお客さまから『ありがとう』といわれるたびに、この仕事をしてきて本当によかったと思います」と笑顔で語る桜井さん。お客さまの「桜井さんの手のぬくもりに癒やされる」「スタッフ全員が悩みを改善しようとしてくれる」というコメントからも、サロンの実力がわかります。桜井さんがフットケアサロンを



横浜のゴッドハンドといわれるテクニック



始めたのはさまざまな要因が重なったことがきっかけでした。英語塾をやっていたお母さまの影響で英語が大好きになりアメリカ留学も経験しましたが、短大卒業後は一般企業に就職。「当時は就職難で、これ！という夢も描けなくて……。でも会社では英語の文書の

翻訳などを楽しくやっていました」23歳で商社勤務の恋人と結婚、横浜で暮らすようになった桜井さん。3年ほどして主人が起業することになった。桜井さんは大賛成で「経理の勉強をして夫の仕事を手伝っていました」が、家事も充実してい

ました。いつも前向きにそのときの状況を楽しめるのは、桜井さんの才能かもしれません。ご主人の会社でカナダのバイ・OPP社のオーダーメイドインソール靴の中敷きを扱うことになり、来日する同社の社長の通訳を引き受けたことが転機に。「足の専門用語や知識を勉強したら、へえーと驚くことばかりで新鮮でした」。ほどなくアンテナショップをつくることになり、集客に役立つフットケアサロンをスタートさせました。最初はサロンのマネジメントだけを引継ぎ受ける予定でしたが、フットケアスクールに通い、桜井さんは施術の楽しさに目覚めます。「お客さまの反応がその場でわかり、喜んでもらえるという、翻訳や通訳の仕事では得られない体験をして、マネジメントより現場に立つてお客さまの悩みを改善したいと思ったのです」。こうして桜井さんは「ペディ・ケア」の店長になり、夢への第一歩を踏み出しました。

「体も心も癒やされる」というお客さまの言葉がうれしい……。さらに高い技術と感性で応えたい

桜井さんの想いが詰まったフットケアサロン

リフレクソロジーで癒やされるだけじゃない！
巻き爪や外反母趾もケアしてくれる「ペディ・ケア」と桜井さんの活動をチェック！



横浜・関内駅から徒歩5分。窓の外には緑がいっぱいの、落ち着いたインテリアの店内。



桜井さんの本音が詰まったブログ
小さなサロンのオーナー店長ワクワク奮闘日記

サロンやスクールでの出来事、学んでいることなどが率直に記されている。

http://ameblo.jp/ysakurai

ポリスティックフットセラピー協会直営サロン
PEDI CARE (ペディ・ケア)

お店のコンセプトやサービス内容から桜井さんの熱い想いが伝わってくる。

http://www.globalcare.co.jp/



行列のできるサロンで あり続けるために、スタッフと 日々技術を高める努力を

オープン当初の失敗から学んだ コミュニケーションの大切さ

桜井さんが28歳でサロンをスタートした当初は、うまくいかないことも多かったとか。
オープン直後はキャンペーンが功を奏して予約でいっぱい。「お客さまの笑顔がうれしくて、経営

のことは考えていませんでした。しかし、お客さまが1人も来ない日もあり、改めて自分の仕事を振り返った桜井さん。経験不足からお客さまの悩みにどう答えていいかわからず、身につけた知識を必死で話していた自分に気づきます。「もつとお客さまの気持ちに近づこう」と、積極的に悩みを聞き出し、一緒に改善策を見

いだしていく方法に変更。お客さまから学ばせていただくという姿勢と感謝の気持ちが伝わって状況は少しずつ好転します。「学校で学んだ技術をもとに知識と経験が一つになっ

上◇スタッフミーティングも笑顔で。スタッフの赤木章恵さん(左)と本島宏子さん(中央)。左◇社長の桜井敦博さんは最高のアドバイザーでもある。

て心から自信がもてるまでには、3〜5年は必要でしょうね」
オープン当初はスタッフとの関係がぎくしゃくしたことも。原因は桜井さんが「スタッフに嫌われたくない」という気持ちと自信のなさから、店長として気づいたことをスタッフに告げたり、注意できなかったこと。しだいにスタッフとのコミュニケーションは滞り、桜井さん自身も「出社拒否」に近い状況に追い込まれました。

この状況を打破する秘策として社長が企画してくれたのは、スタッフ全員での合宿。ここで桜井さんは自分の悩みや弱みを打ち明け、お客さまへの想いや将来の夢を語ったのです。するとスタッフ

も「こういうサービスを提供したい、将来はこういうお店にしたい」と、語り始めました。「言葉にしてみれば、思い描いていることは全員同じでした。びびりしたり、彼女たちと一緒に頑張ろう!と勇気がわいてきました」

スタッフの赤木章恵さんは「桜井さんは明るくてお茶目。と同時に、お客さまの悩みを改善したいというひたむきさが伝わってきました」。本島宏子さんは「お客さまの体と心をケアしたいという気持ちも、スタッフを育てる仕事を任せてくれる姿勢も見習いたい」とコメントしてくれました。

サロンの全員が笑顔でお客さまを迎えられることが大事という桜井さん。「スタッフはつらいときは私を支えてくれ、うれしいときは一緒に喜べる家族のような存在。いつも感謝しているし、ともに成長していきたいですね」

桜井さんの おすすめケアグッズ

「足のアーチ構造の崩れを正すインソールは、北米では常識。驚くほど歩くのが楽に!!」

肌と爪の保護機能を強化する美容液。フランス・フルール社アフターオイル ¥6,300(税込)



ひび割れたかかとが見違えるほどしっとり。ジクタボール シュルンデン足用モイスタチャー クリーム ¥2,940(税込)

桜井さんイチ押しはカナダ・バイオップ社製 オーダーメイドインソール ¥47,250(税込)

爪の抗菌対策に おすすめ! フランス・フルール社エキストラオイル ¥6,825(税込)



「桜井さんの手に
触れられるだけで幸せ!!」



オープン当初からサロンに通っている歯科医の大哥 薫さん。「桜井さんの手のぬくもりに和みます。カウンセリングも適切で、月1回は必ず来ています」



**大ファンである
書道家・矢部澄翔さんと**

あるセミナーで知り合い意気投合した二人。後ろは澄翔さんに書いてもらった作品「想」。下はその影響を受けた桜井さんの書。澄翔さんのホームページは、<http://www.yabe-chosho.com/>



二人とも筑波大学の大学院で学び、興味や関心のある領域に共通点が多く、刺激し合える関係。宮田さんは「ポジティブ

で勉強熱心な桜井さんは、実際に会う機会は少なくても精神的にとっても身近な存在です。桜井さんも「大学院進学では宮田さんに刺激されました」といいます。

**離れていても気持ちは近い！
高め合える友人に感謝**

仕事での迷いや将来への不安を感じたとき、桜井さんは積極的に外に出て新しい人間関係を築いてきました。ある日の桜井さんのホームパーティに来ていたのは、キ

ヤリアコンサルタントの宮田祐子さんと、書道家の矢部澄翔さん。4年前の秋、巻き爪で悩んでいた宮田さんは桜井さんのブログを見て「このサロンに行こう！」と即決したそう。その理由は「施術のこと、お客さまへの想いがとても丁寧」に書かれていて、技術やノウハウの質が高く、オーナーが向上心をもっているサロンを求めている私の理想にぴったりだったのです。足の悩みがなくなつてからは友人としてつきあっています。

二人とも筑波大学の大学院で学び、興味や関心のある領域に共通点が多く、刺激し合える関係。宮田さんは「ポジティブで勉強熱心な桜井さんは、実際に会う機会は少なくても精神的にとっても身近な存在です。桜井さんも「大学院進学では宮田さんに刺激されました」といいます。

また、桜井さんと澄翔さんはあるブログのセミナーで知り合いました。「桜井さんはチャレンジ精神があつて頑張る人だなあと感じました」と澄翔さん。一方、澄翔さんの書にパワーを感じた桜井さんは、サロンに飾る「想」という書を依頼します。大きな作品の依頼は初めてだった澄翔さんは、桜井さんの熱い想いを聞き、書に表現しました。「共通点は目標に向かって集中力を発揮できるところ。桜井さんのバイタリティーに感動し、尊敬しています」と語る澄翔さん。それぞれのブログでお互いに近況をチェックしているの



同世代の女性ネットワークは 仕事への意欲を 高めるビタミン



手作りの料理で心をほぐすひととき



お客さまの体と心をほぐす桜井さんのくつろぎのひとときは、ご主人やポジティブ思考の友人との会話。

桜井祐子さんの夢ロード

- 0歳** ●愛知県岡崎市に生まれる。
- 6歳** ●小学校、中学校時代はおとなしい子供だった。英語塾を運営している母親が一生懸命生徒に教える姿に憧れていた。その母の影響で英語好きになった。
- 18歳** ●愛知淑徳短期大学入学。休めには祖母の経営する食堂でアルバイトなどをした。
- 19歳** ●アメリカ・ノースキャロライナ州のアパラチアン州立大学に1年間留学。アメリカ史を学ぶが授業についていけず、中国やドイツからの留学生に助けられる。留学中に、おとなしい性格が自己主張のできる芯の強い性格に変わっていった。
- 21歳** ●短大卒業後、三菱自動車工業に就職。当時は就職難の時代で特に夢はなかったが、英語を使いたくて面接で「外国語ができること」アピールした結果、海外生産本部に配属される。文書の翻訳などの仕事を楽しくしていた。
- 23歳** ●就職前からつきあっていた彼と結婚して退職。横浜で暮らすことになり、東京にある三菱自動車の関連会社に入社し、仕事を続ける。
- 25歳** ●英語にかかわる仕事をしようと児童英語教師に転職。
- 26歳** ●夫の起業に伴い、株式会社クローバル・ケアの取締役役に就任。経営などを学び、仕事に家事に充実した毎日を送る。同社でカナダのオーダーメイドインソールを取り扱うことになり、カナダから来日する社長の通訳をするため、足に関する専門書を読んで勉強し、足の健康のかかわりの深さを知る。
- 28歳** ●株式会社クローバル・ケアにフィットケア事業部を立ち上げ、足のトータルケアアシスト「ベディ・ケア」をオープン。当初はセラピストになる気はなかったが、足の専門学校に通い、ケアしたお客さまに感謝されることに喜びを感じ、店長として、セラピストとして一生懸命仕事をする。
- 31歳** ●自らの経験を生かし、トータルフィットケアスクール「小さなサロンのオーナー」店長養成学校を開校。自信をもって教えるためには正確な知識と技術が必要だと実感する。
- 35歳** ●よりクオリティの高いオリジナルセラピーを完成させるため、筑波大学大学院に入学し、専門知識を学ぶ始める。仕事のかたわら勉強を続け、現在に至る。
- 3歳** ●隣のお兄ちゃんの三輪車を、勝手に乗り回すやんちゃな一面も。
- 19歳** ●最初の転機。アメリカ留学を機に性格が180度変わり、社交的に。
- 21歳** ●OL時代。パソコン壊し屋(！)で、上司にはお世話になりっぱなし。
- 23歳** ●父親の「就職したら2年は勤めなさい」という言葉を守って結婚。
- 32歳** ●サロンオープン後、初めてテレビの取材が。緊張の収録風景。
- 31-34歳** ●カナダで足病医の現場研修やオーダーインソールの研修を毎年受ける。

大学院で勉強中！ オリジナルセラピーを 世界に発信することが 次の夢です

スクールで教えるなかで
正確な知識の重要性を実感

フットケアサロン「ベディ・ケア」で店長として働くかたわら、桜井さんは2005年から「小さなサロンのオーナー店長養成学校」で教えています。リフレクソロジーに限らずフットケア全般を学べる場が少ないなか、「クオリティの高い施術とサロンの経営ノウハウを教えてほしい」と頼まれたことがきっかけでした。

教えることに興味があった桜井さんですが、スクールを始めてみ

ると、ブログを見て九州・熊本から通ってくれる生徒さんもいて「頑張らなくていい」と自分を奮い立たせました。教える立場になって痛感したのは、正確な情報を伝えることの重要性でした。「人に教える以上、『たぶんこうでしょう』は絶対ダメ。『それはこうです、なぜなら……』と根拠も含めて正確に伝えなければなりません。人の健康にかかわることだけに、曖昧にすることは許されないと気持ちを引き締めたといいます。

さらに最近では、このスクールの評判を聞いて医師や鍼灸師とい

ったプロの受講者も増えており、内容のレベルアップに向けて勉強を怠らない桜井さんです。

オリジナルセラピーを確立し、フットケアで健康に貢献したい

2009年春、桜井さんは次のステップに向けて筑波大学大学院人間総合科学研究科に入学。桜井さんによると、フットケア業界では心地よさが先行し、科学的根拠には弱い部分があるとか。「その科学的根拠に基づいたオリジナルセラピーを開発するために、勉強したいと思ったのです」

サロンの仕事を続けながら週2回、都内のキャンパスに通って「スポーツ・ヘルスプロモーション論概論」など、健康増進にかかわる



上◇大学院では人間の健康を体と心の両面から勉強中。下◇今年の5月に、淡路島で開催されたフォーカシング学会でボディワーカーのジャック・ブラックバーンさんと。

理論を学んでいます。修士課程は2年ですが、すでに前年から科目等履修生として勉強を始め、そこで取得した単位も修士課程の単位に含まれるそう。「3年がかりで学んだことをもとに、オリジナルセラピーを確立します！」

桜井さんが目指すのはホリスティックフットセラピー。ホリスティックとはギリシア語のホロス（全体という意味）が語源で、人間を体・心・気などの有機的に統合したものとしてとらえ、包括的な健康を目的としています。桜井

桜井祐子さんの 夢を叶える3カ条

1 有言即実行

想ったら言葉に表し、即実行。自分を信じてあきらめない。想いを誰かと共有すると、必要なヒト・モノ・情報が自然に集まって支えてくれます。

2 笑顔で自分に正直に

迷ったら……、目を閉じて深呼吸。自分のココロに聞いてみるんです。笑顔は、笑顔と呼び、伝播して、とても温かい和ができます。

3 感謝の気持ち

必ず意味があって出逢えたのだから……。その瞬間を本気で楽しみ、「ありがとう」って想います。

さんによると、ホリスティックフットセラピーの究極の形は「セラピスト（施術をする人）とクライアント（施術を受ける人）が双方方向で今この瞬間を感じ取り、協力し合って、体の痛みや心の痛みを取り除くようにしていくもの」だそうです。

し、この分野で多くのセラピストを指導してきたアメリカ人のジャック・ブラックバーン氏と協力しながら発展させていく予定。「この協会を世界で最もクオリティの高い存在にするのが目標です」

「多くの人が生涯、健康な足で生き生きと生活できるように貢献していきたい」。そう語る桜井さんは、とても輝いていました。

「技だけでなく、“想い”を伝えたい」 小さなサロンの オーナー店長養成学校

31歳でスタートし、桜井さん自身も「教えながら学ぶことも多い」と語るスクール。



プロのセラピストに向けて、施術のノウハウやテクニックばかりでなく、より質の高いケア方法などを指導している。カウンセリングを通じてお客さまの悩みをどこまで共有し、改善に導けるかがポイントだという。



小さなサロンのオーナー店長養成学校
フットケアのスキルや接客術など、桜井さんが想いを込めて、直接指導している。
http://school.pedicare.jp/