



川畑 充弘

かわばた・みつひろ

ディーネクスト株
代表取締役

1978年千葉県教員市出身、2000年立教大学経営学部卒、同年クラウン・システム・株式会社、富貴本部、マーケティング本部を経て13年Do Oriamed代表取締役、16年ディーネクスト代表取締役に就任、創設取締役と創設期の教育事業、20年からは全日本美容鍼灸連盟代表理事として同連盟の運営にも携わる。

今泉勇太・ブレインマークスビジネスコンサルタント 起業される前はどのような仕事をしていましたか。
川畑 充弘・ディーネクスト代表取締役 大学卒業後は製薬会社に入社しました。製薬に医師が多かったのですが、子どもの頃から医療分野を身近に感じていたのが大きかったのかもしれない。

10年後をリードする 未来企業 98

エビデンスにもとづく施術と教育で美容鍼灸事業を拡大

都内を拠点に鍼灸サロンや教育事業を運営するディーネクスト株。同社の川畑充弘社長はもともと製薬会社の社員で、現在はその知見を生かし、主に女性をターゲットにした美容サービスを提供しているという。そんな同社の川畑社長の夢と想いに、株主ブレインマークスの今泉勇太氏がアプローチした。



ミーティング風景

製薬会社には約12年間勤務のまじり。独立・起業を考えたようになつたのはいつ頃でしょうか。川畑 入社して2、3年経ったあたりで、ふと「もしもしたらずっとここにいないかもしれない」と思うようになったのです。仕事は転職でそれなりに楽しかったのですが、その頃から「も

っと自分の方で社内に貢献できることはないか」と少しずつアイデアを練るようになりまし。今泉 現在の主な事業である鍼灸は、ヘルスケアという意味では医療分野と共通するところがあつたと思うのですが、それにしてなぜ鍼灸に目を向けるようになったのでしょうか。
川畑 鍼灸は西洋医学に対して



2019年に実施した感謝祭



施術中、丁寧な施術風景

より東洋的なイメージが強いと思います。中国の漢方やインドの伝統医療アーユルヴェーダなどと同調している方もいるでしょう。知人の紹介で鍼灸を美容に用いるという新しいコンセプトを知ったとき、「今後はこれまでに以上に人間の身体に寄り添った健康法や美容法が求められるようになる」と直感し、この分野で起業してみようと思ったのです。

今泉 具体的にはどのようなサ
ービスを提供しているのでしょうか。
川畑 都内で運営している店舗「麻布ハヤシク」と「Hローリー Merory (ハリーメリー)」では美容鍼を中心として「痛みを少なく、結果を出す技術」「医学的知識にもとづく安全で効果的な施術」を提供しています。たとえば女性からのニーズが高い小顔施術、しわやたるみの解消などの施術では、登録商標であ

る「立体造顔美容鍼」という技術を開発しました。これは施術に適切な刺激を与え、①こりをほぐす②引き締める③コラーゲンなど皮膚に大切な組織生成を促すというステップで、フェイスマッサージをシャープにしたリ、弾力のある肌にしちりするということです。また、専門資格を持った担当者のもとで「美容整形」や「美容トレーニング」といったコースを選択し、総合的な健康と美を目指すような仕組みも提供しています。

今泉 事業を立ち上げた後の反響はいかがでしたか。
川畑 起業後は比較的スムーズに事がすすみました。売り上げもトレンド伸びていったし、経営は順調だったといえるでしょう。しかし、年数を重ねるうちにこの業界は競争者に依存する部分が多く、それがしるには安

定的な成長の足かせになることがあると実感し、不安を抱くようになりまし。さらに昨年からは新型コロナウイルスの感染拡大で、接客型サービスのあり方が急変しまし。こうしたことを踏まえ、現在は教育事業やオンライン事業などの領域で新しい取り組みをすすめるな、つぎの成長に向けた準備をすすめています。

今泉 オンライン事業ではどのようになつてきていますか。
川畑 オンラインセミナーやカウンセリングアプリの提供を軸に、開業期間をのけていこうとして、開業して、美容鍼や鍼灸のエビデンスを消費者にわかりやすく伝えるためのコンテンツづくりをすすめており、これに関連して店舗ではサプリメントやセルフケア商品の販売にも注力していきたいと考えています。



今泉 勇太
いまいずみ・ゆうた
株式会社ブレインマークス ビジネスコンサルタント

人材サービスを業種ベンチャーの創設メンバーとして事業に参加。創業から5年で、5名でスタートした企業が100名の規模にまで拡大するなかで、経営企画部門として会社経営の実務全般を統括。その後、マイケルE.ガーバーのメソッドを導入する株主ブレインマークスと出会い、中小企業の課題をともに解決するパートナー型コンサルタントとしてグロインする。とくに経営ビジョンを土軸に置いた仕組み化、ブランド化の支援を得意としている。

10年後のためのアドバイス!

製薬会社で経験を積んだうえで、美容鍼灸の分野に進出して起業した川畑社長は、医療分野の知識を生かしながら、この業界ではよくウェブ集客に力を入れた差別化をはかり、業績を拡大してきました。その一方で、常連客の確保やサービス拡充による利益率の向上に際しても地道な努力をこらしてきており、このコロナ禍にあってもロイロと手を打ち、万全の対策を立てていると思います。たとえば、一時休業を余儀なくされた店舗に対しては、スタッフに「こんなときだからこそ鍼灸院に新しい価値を生み出そう」といった強いメッセージを送ったそうです。また、店舗におけるタオル交換や消毒などの感染対策に推し進めコストをこらえ込み、安心、安全の確保にも取り組んでいます。ちなみに教育事業は製薬で、今秋からはオンライン教育事業を本格的に開始する予定だそうです。あらゆる価値を創造していくことで、収益分野をさらに一歩広げていってほしいと思います。

今泉 コロナ禍においてはさまざまな波打つたポジティブな姿勢が欠かさないと思います。これから準備されることを期待しています。