

# 売れっコ占い師が作った専門家集団は、アイデアと行動力で大活躍中!

## イベントプロデュースもこなす マルチな営業姿勢

「占いは信じるものではなく、活用するものです」

そうキツバリと言いつけるのは、名古屋にある『占いの玉手箱』社の竹村亞希子社長だ。

同社は女性28名、男性2名という占い師から成る占い師集団であり、社長である竹村さんは名古屋財界で引つ張りダコの売れっコ占い師なのである。

冒頭の言葉にもあるように、占う側も占われる側も、占いを活用してステップアップを図っていくことが、今のような混沌とした世の中における占いの正しい認識論ということなのかもしれない。

「中部地方を中心に年間50〜60回は講演をしますが、最近は求められるテーマも変わってきました。以前は人相学というようなテーマが多かったのですが、近頃は、易から見た成功から没落まで」とい



「運を呼ぶ化粧、造す化粧」という著作を持つ

ったリアリティのあるテーマが多くなっています」

社長サンたちの研修会や企業の後継者の養成講座といった場での講演が大部分だが、時たま教育委員会といったおカタいところからも声がかかることもあるというので、占い師の活躍の場は想像以上に広いことを実感させられる。

占いの玉手箱社では、歩く企画室となるPR部門を設け、ビジネスチャンスの

竹村さんの占いを武器とした営業手腕はなかなかのもので、イベントの企画プロデュースから、常設占いコーナーの経営、財界人相手の講演会、雑誌の占いコーナーの監修、そして個人鑑定と、まさに八面六臂の活躍ぶり。

「占いをひとつのメディアとしてとらえ、様々な情報サービスを展開していきたいと考えています」

竹村さんの一言一句は実に明快である。占いを神秘のベールで包んだりほしくない。

拡大に努めているが、昨年7月8日〜9月18日に開催された「ぎふ中部未来博」では、世界の占い館（出展企業は十六銀行と岐阜新聞社）というパビリオンのプロデュースを担当した。

「シナリオ書きから舞台演出や音楽まで、すべて自分たちでやりましたが、評判はともよかったです。人気投票では20近いパビリオンの中で4位か5位になることができました」

と笑う竹村さんだが、占い師が占いだけをやっていたらいいという時代は、もはや終わりを告げるのだろうか？

「私自身、あくまでも本業は占い師ですから、個人鑑定をやめようとは思いません。ただ、プロデューサー的なセンスも持たなければビジネスは広がっていかないということはあるでしょうね」

## 月収100万円を超える占い師も いるほどの人気ぶり

これだけ順風満帆ぶりを紹介したからには、その採算性が気になるところだが、そのあたりを竹村さんに聞いてみた。

「かなりいいですよ。スタッフの占い師でも、人気の高い人は歩合によって月収100万円を超えますからね」

現在、竹村さん以外のスタッフはローテーションを組んで名古屋市内3カ所にある占いコーナーで鑑定を行っているが、どの店も人気は上々。鑑定料を10000円から20000円に上げてても客がまったく減らなかったというから、なんともうらやましい話である。

占いビジネスは静かに、そして、したたかに力をつけているのである。



名古屋市内にある占いの玉手箱社の「占いコーナーKey」脱サラ経営者の竹村亞希子氏は月収100万円を超える人気占い師。毎月2000人以上の客が訪れる

