



編集後記

今年の夏は記録破りの猛暑が続き、まるで日本列島が赤道付近に移動して熱帯化したような異常ぶり。

熱中症による死者も高齢者を中心に続出し、文字通りの殺人的猛暑だった。そんな中で

大阪の二十三歳の母親が三歳と二歳の幼児姉弟をマンションに放置し死に至らせたかと思われ、東京足立区では、百十一歳の都内最長寿者が、自宅で死去したまま三十年間放置されミイラ化して発見されるなど、縦

割り行政とお役所仕事の怠慢ぶりが露呈、超高齢者の所在不明が次々と明るみに出て、高福祉、世界最長寿国・日本のお粗末な実態を世界にさらすことになった。

沖縄の普天間基地移転問題でゆれたこの春、甲子園春の選抜で沖縄の嘉手納と興南高校が初めての二校同時出場、興南が初優勝したが、ついに夏にも連覇を果たし深紅の優勝旗が初めて海を渡った。沖縄出身か否かを問わず、夏休み中の本校生徒やOJにも熱闘を観て、暑さの内にも勇気と希望を与えられた人が多かったのではないか。

久米建寿



鍼灸 × 柔整

2010年 卒業生



卒業した今、同志に向けて
何を思い、何を伝えていきたいのか。



「開業への道のり」 Panel Discussion



田中亜香里

2年前に平成医療学園を卒業。くもい整骨院の分院長をやりながら、女子高校野球部のトレーナー活動をする。院と女子サッカーのチームと提携しながらスポーツ選手を見る。



山口悠

高校を卒業後、平成のスポーツトレーナーの学校へ行く。松下電工アメリカンフットボール部のスポーツトレーナーでインターンシップに出る。柔整科に入学し、塚原鍼灸整骨院で6年間努める。今年4月19日に開業。治療所とバスケットを両立。



竹本晋史

[真友会]会長。



安藤弘晃

今年3月柔整科を卒業後、4月11日開業。国試を受けながら自分で開業準備をする。はごろも体操クラブ、武庫川女子大学の体操部でトレーナー活動をする。



山口巧

高校を卒業後、行田整復専門学校に入学。資格を取り、一年のプランクを経て平成医療学園の鍼灸科に入学。鍼灸科の1年生の時、元阪神タイガーストレーナーの開業している院に就職。守口市の治療院の分院長として活動。



後藤敬輔

一期生柔整科卒業。平成14年豊中駅前で整骨院を開業後、去年春から整骨院の近くに介護予防のデイサービス運営をし整骨院とデイサービスの両立。

Discussion

整骨院の先生や「って話だったり医者はその風に見てくるところが多いのが現実なんです。でもこちらがきちっと説明して信頼を得れば協力して地域の健康に貢献できたりとか、スポーツ選手をみんなでサポートしたりということが出来るんです。動機としてはやっぱり自分でやりたいという事と責任を持って自分で院を運営していきたいという気持ちが強かったからです。

竹本 はい、ありがとうございます。開業とは結局、経営者になるということだと思います。務めるという事は施術者という事は続けるということ。開業するというのは経営者であるということが重要になってきます。営業ができないのであれば経営者になるべきではないと思っただけですね。商売というのは我々であればサービスを患者さんに提供する代わりにもらえるお金である。ただし良いものを持っていてもそれを営業する能力がなければ、「その商品は売れない」それは自分の腕は売れないので営業力というものが必ず必要なのではないかなとそう思うに思います。今開業の事で色々お話を聞いていたんですが、その中で安藤先生から病院との提携という事が出てきました。柔整師 鍼灸師もそうですが、鍼を打つためには同意書を頂かないとならない、骨折、脱臼を見るためには同意書を頂かなければならない。そういった部分で病院との提携について先生方も努力されている部分などあれば教

えていただきたいのですが。

Y悠 提携というのは今のところないんですけど、例えば病院に行ってる患者さんがうちに「病院では治らない」と来られることもあって、患者さんの話を聞いて「病院ではよく話を聞いてくれない」「長く話を聞いてくれない」「自分の訴えてるところをちゃんと見ずに薬を出す」だとか、それもひとつの方法だとは思ってんですけど、結局、話を聞いて少し治療してそれで楽になったケースもあって、僕達の見れない部分というのは当然病院に行くことになると思っただけで、それ以外にもっとできることがあると思うんで、特に提携してかかっているのは今のところ考えてないです。

田中 私も、特に院と提携している病院というのはないんですけど、レントゲンをとる必要がある患者さんがいらっしやったら必ず紹介状を書くようにしています。それで病院によって後藤はこちらの院でお願いしますという感じで手紙を添えて持ってきて下さる所もあるので、そういうのを一つ一つきっちりすること、患者さんの中には「整形の先生はあまりみてくれない」とおっしゃる患者さんもおられるんですけど、役割分担をちゃんと患者さんに説明するようにしています。

後藤 僕もこれといって提携のドクターはいてないんですけど、豊中の駅前というは整形外科の先生に挨拶に伺ったんですけど、その中で一番ちゃんと話をしてくださった先生に、何かあったら紹介した

竹本 1年生のほうから質問がいくつかあがられていますのでそれについてこちらの方から前の5人の先生に質問を投げかけたいと思います。4月に開業された方、開業してから随分経つ方、分院長として活躍されている方、それぞれおられますが、開業した先生は何故開業しようと思ったのか、また分院長というのとは自分で開業せずに何故分院長になったのかということをお話を教えていただけますでしょうか？

Y悠 この学校に入学時から開業したいという目標でずっと修行させていたという、上の人に従いたくないとかそういうことではないんですけど、自分で自分のものを持ちたいという、自分の力がどこまであるのかとか、何か世の中に発信していくというのをしてみたいと思っと思っていて、自分を表現できてそこに報酬がついてくるという様なすごい単純なシステムなんですけど、それを経験してみたいと思って開業に向けて勉強しました。

竹本 という事は山口悠先生は開業一筋で考えてやっていたという事ですね？

Y悠 はい。

田中 今ステップアップの為に、後はやっぱり責任を持って仕事をするというの、今まで院長の元でやってた時と、自分が責任者になった時とは全然違うのでそういう経験を積みみたいというのもあって、今、分院長をやらせていただいています。

後藤 僕は、兄が鍼灸院で鍼灸師をして

いるんです。僕は柔整の資格だけなんですけど、その兄とコラボできたならなとずっと思っていました。20代の後半から開業のことはずっと思っていました。デイサービスも実家のスペースがあったという事でそれも開業しなかつと考えていました。皆さんもそれぞれ開業できるかできないか色々な状況があると思います。僕の場合は色々な意味で周りの環境がラッキーだったかなと、今のところ思う様に進めています。

Y巧 僕はですね、元々プロ野球のトレーナーになりたいと思ってこの世界に入ったので開業思考っていうのがあまりなくて、学校に入った時には周りの人はほとんど「開業したい」という中であまり自分はその思いがなかった。で学生時代もなにか自分は間違えたかなとか、色々思いながら学生生活を送り、卒業して資格を取ったんですけど、卒業してもまだに野球に関わった仕事がないという思いもある中、周りの人は開業していい、いい経験したりとかいい生活しているのを見ると「ああ、自分も開業して成功したいな」と思う様にもなりつつ、色々悩みながら今の現状ですね。

安藤 私は先に鍼灸と柔整に計6年間行っただけです。学校に入って「6年後には開業する」と決めて過ごしてきたんですけど、この柔整鍼灸に何で来たかというのはやっぱり独立開業権があるという事ですね。独立開業権があるという事はそれなりに責任を持ってやらないと、それこそ患者と対等に話ができるレベルでないとなかなか認めてもらえないし、「どうせまた、

りされたりという関係は保っています。でもやっぱり頻度的にそんなに多くはない状況です。だから竹本さんがおっしゃった提携というのはすごく大事なポイントではあると思います。患者さんも整形外科には一生懸命通う傾向がありますので、どう関係を保っていくかというのは僕らも含めて今後の課題であると思います。

Y巧 僕らの治療というのは鍼灸や柔整に来られる患者さんを診る中で自分たちが診ていい怪我なのかとか、その判断がすごく重要な点になってくると思うんですが、そういうのも含めて患者さんの為にちゃんとしたドクターを紹介するというのは僕らのサービスでもあると思います。しっかりと病院ともコミュニケーションをとるなりながら「コミュニケーション」というのは、紹介状を書いて送って、お返事をいただくという形ができていますので、いくつかの病院と連携を取ってやっております。

安藤 僕たちが思っている程ドクターは悪く思っています。きちつとできる先生はちゃんとこちらが説明してちゃんと付き合えば対等にみてくれます。それこそ「後、お願いしますね」というような関係が築けたら、本当の信頼関係がでます。僕の場合は膝はこの先生、足首この先生、肩はこの先生と各部分では作っていて、その先生に何かあったらお願いすることを心掛けています。

竹本 病院との提携というか関係を築くということでお聞きしたんですけど、これだけ整骨院、鍼灸院が多い中で我々が生

き残っていくためには差別化というところが大事になってくるのかなと。そのうえで安藤先生や山口先生がおっしゃられた上手なおつきあいの仕方、というのは柔整師、鍼灸師のレベルアップにもつながっていくのではという風に思います。差別化という言葉はだましましたが、たくさん周りにも治療院があると思うんですが治療において先生方自身で、この方法で差別化をはかっているというものがあればお聞かせいただきたいんですが。

Y悠 周りにも何件か治療所があるんですけど、まずは絶対にその治療所を否定しないとか、当たり前ですけど心掛けていて例えば違う整骨院からこれだから「その先生は多分、こうお思いはあったからこうしたんちゃうか」という風な自分なりの説明を心掛けてます。だから差別化というのは「否定はしないですけど、なに真面目にしてんねん」というような整骨院にしたいなと思っっています。

竹本 うんうん、そうですね、真面目であり続けて下さい。

田中 私は院の雰囲気明るさとか、後は清潔さとか女性院長らしいところを生かしてやっています。患者さんへの対応はもちろんなんですけれども、挨拶や雰囲気づくりを差別化してやっていきたいです。

後藤 僕の兄が鍼灸院をしていますのでその鍼治療を生かした、今よりも全面に出した鍼メインでの治療所というのを差別化として考えています。

ひとりで色々考えてるの？
 貞友会では豊富な知識と経験、そしてネットワークを基にあなたをサポート致します。
貞友会なら豊富な人脈であなたをサポート

貞友会
テーピングが安く買えるよ
 大特価
1,320円
 貞友会会員限定

現役先生達の本音
 普段なかなか聞けない現場の「声」



Y巧 僕の院は元々運動選手を診ようというのがコンセプトなんです。運動選手を診ようと思ったら、「痛みが取れましたから、はい、現場に戻ってください。」ではまた怪我をして戻ってきてしまうんですね。現場に復帰させていくか、その過程をしっかり指導する。こういうトレーニングをしてください、こういうストレッチをしてくださいといったことが運動選手は絶対必要なことなんです。それを運動選手だけでなく、一般のおじいちゃん、おばあちゃんにも提供しよう。ただ痛みを取るだけではなく、今度痛くならないようにするための方法を指導していくというのが治療院の差別化のひとつです。

安藤 特に何かをするっていう事はしてはないんですが、僕が鍼灸科の時にずっと出ていたキネシオセミのレベルの高さに驚きました。ほかのセミのレベルの高さも凄いです。卒業してから行くところ何万円もするようなセミを普通にやってくれているんで、これはなかなか他の学校には無いし、卒業してから行くと思うとお金もかかるし、特別何かをするってわけではなくてもセミに行くことだけでも十分戦えます。いろんな鍼灸の治療があると思いますが、何か一つ特化してればライバルに見る必要もないです。それに合った患者さんしかこないです。言ったらダメなんですけど、サービスに近いところはあります。サービスと治療とを自分の中でどう分けるか、後はその中で一人の患者さんをスタッフ全員でサポートしているか(受付さんも含めて)が差別化できる簡単なところだと思います。

竹本 今、安藤先生から学校のゼミのことについて大変うれいお言葉をいただきました。ありがとうございます。ゼミだけでなく、同窓会組織貞友会もそれに匹敵する勉強会を開催しています。学校と治療所の往復ばかりで、「ゼミなんて受ける時間ないやん」という方々は卒業してからでも結構なので、日曜でも必ず何かの勉強会はやっています。勉強会で自分を高めていただければと思います。技術面につきましてはこの学校はこの学校にも負けないものを提供する自信がございますので、ご安心下さい。

Y悠 スポーツ選手の場合はいつに試合があるとか練習試合があるというのを全部こつちが把握しておくという必要性があると思うので、例えば治療が終わって次に来た時に「この前の試合はどうだった？」などの一言をかけて、そのうえで痛みはどうだったのか、痛かったらまた治療を続ける、前よりもマシになってきていけば次のステップのトレーニングを教えるというように、患者さんが何を求めているかを把握することに気をつけています。

Discussion

所見を説明して「だいたいこのくらいかかります」とかそういう話をします。それでここにいくまで「こういう方法でやっていきましょう」という話をします。毎回来ていただいたときに前と比べてどういった感じなのか、症状が変わっていない時も正直に説明しています。

安藤 これは患者さんを継続させていく中で一番難しいところだと思うんですけど、一般の人は計画を立てるのがなかなか難しいので何か目標を立てて言葉でかけるなど、僕たちの院ではカルテとは別に家族構成や、ライフスタイル、趣味などを書いている紙にきちんと記入してスタッフ全員が情報を共有して、患者さんには全員が一回は声をかけること。「大分歩けるようになりましたね」などの評価をするだけでも変わります。

Y悠 トレーニングの機材を置いていまして「夏までに痩せたい」や「スポーツで活躍したい」などあれば個人的にプログラムを作っていくというのを考えています。それは当然保険が利かない部分なので、それについては何日間のプログラムであればこれくらいかかりますなど、痛みとは違うところで予防的な処置の時には実費をもらっていかうかと考えています。

竹本 ありがとうございます。千円で1ヶ月来放題というのは昔の老人医療みたいな状態になっていますけども、高級住宅街なんかにはいきましても、高級住宅街なんです。今言われたみたいなのは「千円で来放題」というようなところにはその辺の患者さんは行かれませんが、ですから我々がきつちりとした技術を提供する、そうすればいくら高くても患者さんはついてきます。学校で学ばれた知識、技術があります。学校以外に必要なものがあればお聞かせください。

Y巧 皆さんと同じなんですけど、まず最初に患者さんが来られた時、何を求めてこの治療院に来てくれたのか患者さんのニーズをしっかり見極める。運動選手だったら試合に勝ちたい、試合で活躍したいと簡単なんですけど、一般の患者さんなどはその人がどうい生活をしていてどんなことがしたいのかをしっかりと聞く。例えば今度お孫さんと山登りに行きたい、そのために膝の痛みをなんとかしたい、あれはその為にしっかりと治していきましよう、というようなスタンスで接していきましよう。治った時に「膝が治ったから孫と山登りにいけた」などがあるとこの仕事をして最大の自分の喜びにもなると思います。

竹本 大体みなさん同じ様な事をお考えだとは思いますが、状態を説明する、プランを立てていく、そのプランの中にはラストゴールやショートゴールを設定してあげる、そういう中で患者さんがそのゴールを見つけていけることができれば「先生が言った通りよくなった」と納得もしますし、感動もします。感動すると人に告げたいくなる。そういうところで患者さんが人を伝って増えていく、モチベーションも新しい患者さんと呼んでくることにもつながる。実際治療というお話ができましたが、実際治療の適正化というのかなり保健所からの締め付けが現在も続いておりまして、その中で先生方が考える部分などがあればお聞かせください。

Y巧 怪我をした部分ではないところや、鍼治療は実費でさせてもらっています。それ以外にはグループで体操教室をやったりとか投球障害の予防教室を実費でいただいています。

Y悠 僕は会話だと思えます。同じことを言っても笑わない患者さんはいればそれが凄く嬉しい患者さんもいて、患者さんによつてどのような会話が喜んでも必ず最初の問診の時にしっかりとコミュニケーションを取る必要があるんじゃないかなと思います。

つづきはWebで!!

貞友会HPへGo!





最終章

ダイエットを成功させるために 大阪国際大学短期大学部 久木久美子

リバウンドをしない、させない ～気長に、そして目標を持ちましょう～

ダイエットを繰り返していくうちに、なぜか体重が徐々に増加していった…という経験はありませんか？人間の身体は、飢餓に非常に弱いので、ダイエット＝飢餓状態と身体が感じたら、とにかく貯められるときに脂肪を蓄えておこうというスイッチが入ります。ダイエットをするなら、まずこのスイッチが入らないよう極端な飢餓状態をつくらないことが大切です。そのため1ヶ月の減量の目安は「**月0.5～1kg程度**」に、「**3ヶ月～半年、あるいは1年かけて**」気長に取り組まれることをおすすめします。たとえば、毎食のご飯を2口程度減らせば、うまくいくと1ヶ月で約0.5kg程度ダウンはできます。

それでは、もし飢餓のスイッチが入ってしまうとどうなるのでしょうか？食事量を減らしているにもかかわらず、体重が減らない「**停滞期**」に入ります。この停滞期でダイエットをあきらめると、元の食事量にもどしてもこの量では身体が満腹感を感じず、元の量以上に身体が要求をします。これが、ダイエット前より体重が増える「**リバウンド**」の仕組みです。もし、停滞期に入ってしまったなら、ぜひとも乗り切ってください。乗り切るためには、「**何か目標を持つ**」のも一つです。「**ダイエットに成功してあの洋服を着るぞ～!**」なんていうのもいいのではないのでしょうか。

女性の場合、自分の体調の周期を知る

女性の場合、生理前などホルモンの影響でむくみ易く、体重が1～2kg増加することや、無性に甘い物や脂肪分をたっぷり含んだケーキが食べたいことがあります。身体がむくんでいるときは、水分や塩分を控えましょう。また冷たい食べ物より温かい食べ物を、また、身体を温めてくれる働きをもつ唐辛子や生姜をうまく料理に取り入れてください。甘い物が食べなくなったときは、身体が要求していることがありますので、今一度身体に「本当に必要？」と尋ねてください。Yesなら食べましょう。そのかわり、その後の食事はあっさりとした味で野菜中心にしたものにしましょう。



アルコールとおつきあい

ダイエットを実践するにあたってアルコールとおつきあいですが、ビールなら350ml缶1本程度ですませられるのであれば、ストレス発散などよい効果がありますので飲んでいいと思いますが、それ以上飲みたくなるのであれば、ダイエット期間中ははじめから1本も飲まない方が無難だと思います。いったん飲み出すと、もう一本、もう一杯と、ついでおつまみも食べたくてしまいますので、もし、どうしても飲みたくなったら、甘さのない単なるソーダ(炭酸水)を飲んでみてください。喉の奥にほどよい炭酸の刺激が残ります。ビールの「喉ごし」が好きで飲んでいる人には向いています。現在、私はドイツ産の硬度1400の天然炭酸水にはまっています(飲み過ぎは、お腹が張ったり、トイレが近くなったりしますのでご注意ください)。

保健機能食品をうまく利用する

保健機能食品には下図のように「特定保健用食品」と「栄養機能食品」の2つがあります。

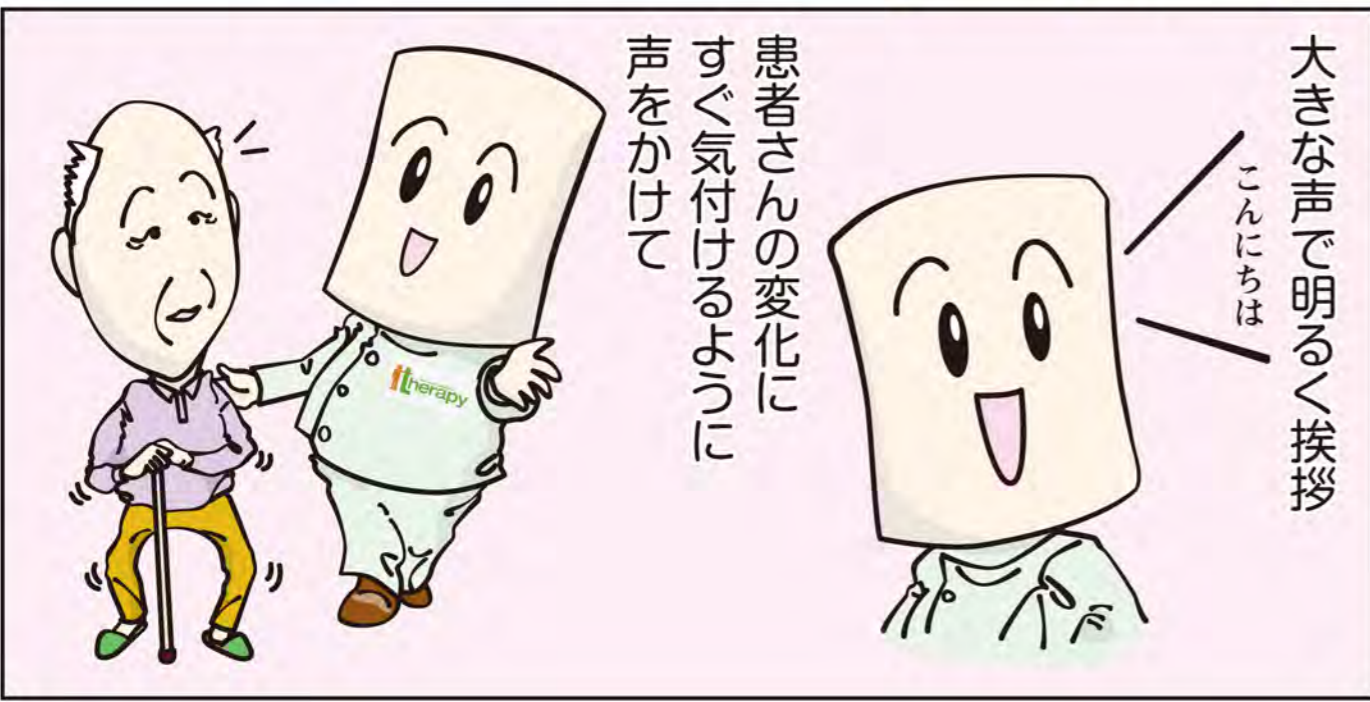
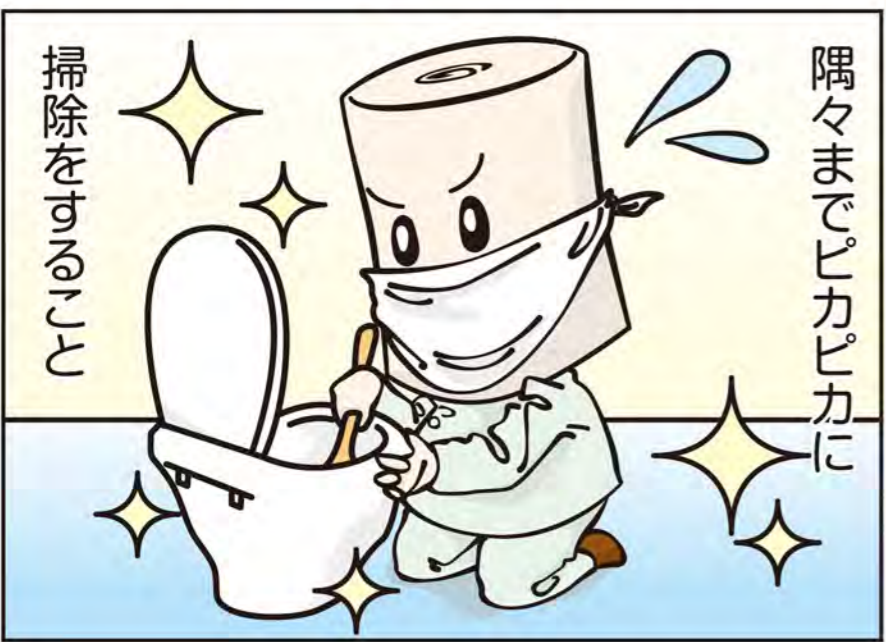
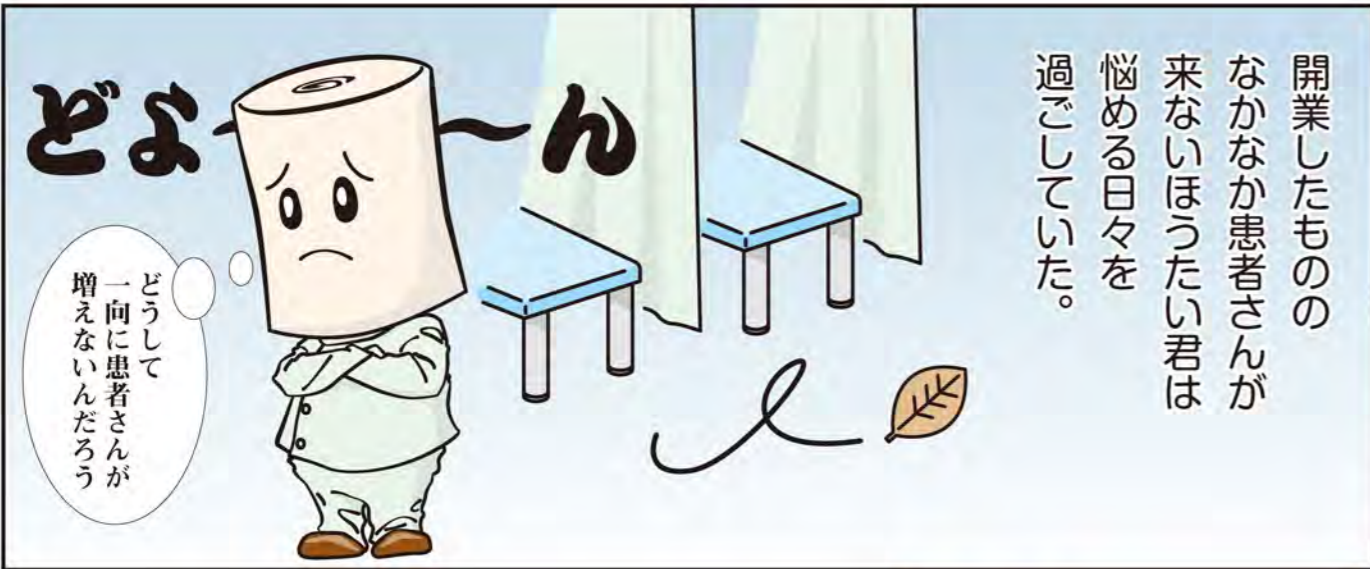
医薬品 (医薬部外品を含む)	保健機能食品		一般食品 (いわゆる健康食品を含む)
	特定保健用食品	栄養機能食品	
	血糖値が気になり始めた方へ 血中中性脂肪・体脂肪が気になる方へ 血圧が高めの方へ などの食品	V.A V.D V.E V.B ₁ V.B ₂ V.B ₆ V.B ₁₂ ナイアシン パントテン酸 葉酸 ビオチン V.C Ca Fe Cu Zn Mg	

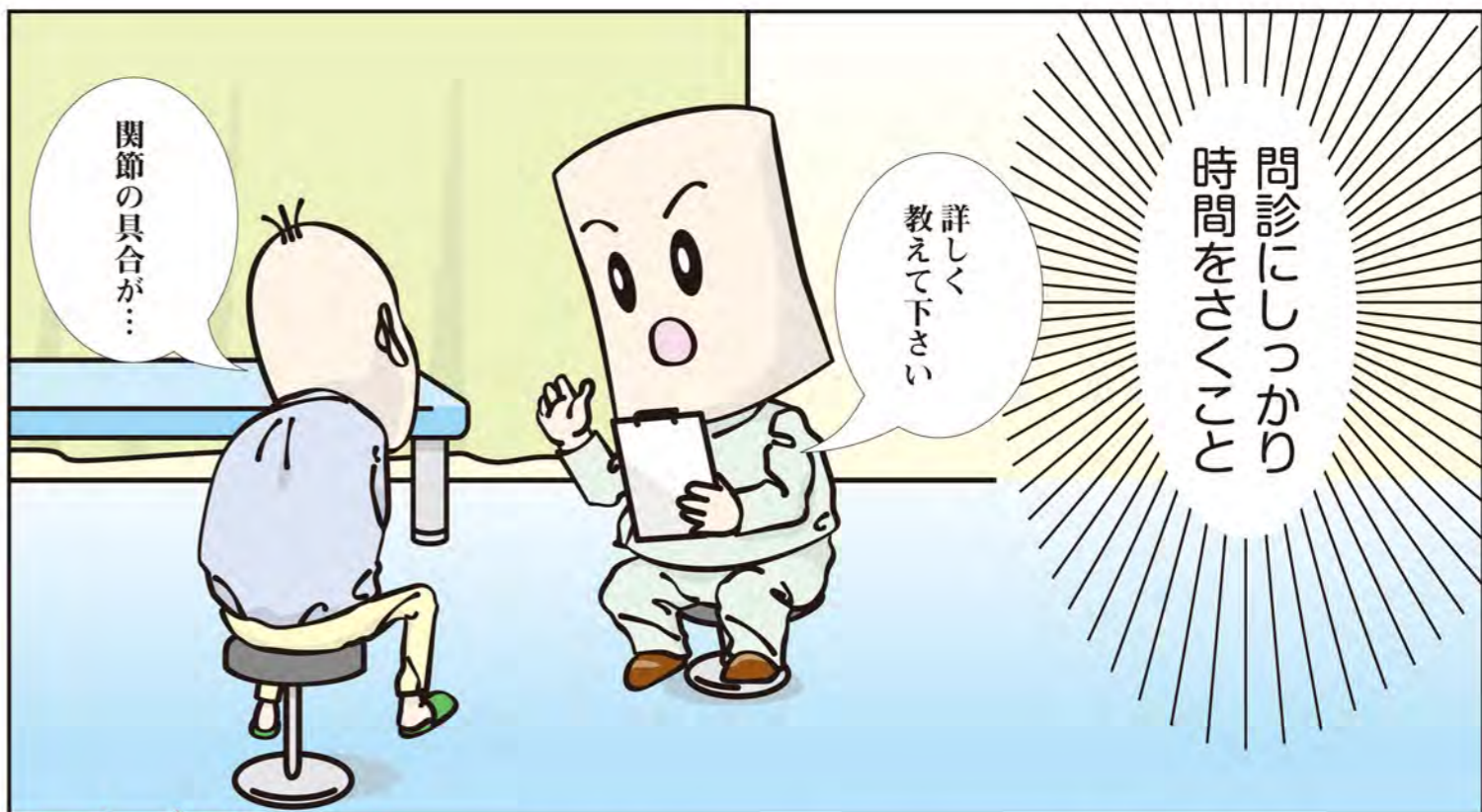
特定保健用食品はトクホとも呼ばれ、「糖の吸収をおだやかにする」飲料や「身体に脂肪が付きにくい」油などある一定の保健機能を持つ食品のことです。トクホは**医薬品ではない**ので使ったらすぐに効果があらわれるものではありません。まずは「**使い続ける**」こと、そして、効果の出方には「**個人差**」があります。また、トクホの種類によっては、医薬品と同じ作用機序で働くものもありますので、「**摂取量は守る**」「**同じ保健効果のあるトクホを2種以上摂取しない**」でください。もちろん、すでにお医者さんから薬を処方されている方は摂取を控えてください。

栄養機能食品はビタミンとミネラルですので、ダイエットをしている際に不足を感じたら、栄養補給の目的で使ってください。

なんで来ないの患者様の巻

協力：セラピ株式会社





やってきた事が良かったかどうかスタッフを集めてミーティング

ひつこひつこ丁寧にしていただければ患者さんも集まってくる!

バンザイ

※貞友会では勉強会も行いながら、勉強以外の部分でもあなたをサポートいたします。

激安! (税抜)
特価 **1,320円**

貞友会会員限定

貞友会からキネシオロジーテープを買ったなんと5cm×6本(箱1320円(税抜)で買えちゃうよ!鍼灸用品も激安です!詳しくは副会長松本のお悩み相談コーナーからご連絡下さい。詳しくは新しいホームページのトップページのバナーからお入り下さい。

www.teiyukai.jp

01

SYOREI

弾発指 (ばね指)について

柔道整復師科 宮城 健太郎

ばね指とは、何らかの原因で指の屈筋腱に異常が生じる事によって発生する障害である。
 人体には筋肉と骨の付着部位に様々な腱があり、腱の障害の代表が腱鞘炎で、弾発指(ばね指)も腱鞘炎の一つとして考えられおり、女性に多く母指、中指、環指、示指、小指の順が多い。
 原因として、指の使いすぎによる炎症だが、必ずしもそれだけではなく、女性の場合は産後や更年期などでホルモンバランスが乱れることにより引き起こされるケースもあり、関節リウマチや糖尿病が原因となっている場合もある。

症状

お風呂掃除をしていて手首から地面に手をつき転倒、初めは手首が痛かったが次第に右手中指がひっかかるようになり整形外科にてばね指と診断された。
 普段から指先や包丁を使う作業も多かったため、すでに腱が肥厚しており転倒がきっかけになった可能性が考えられる。
 来院された時にはすでに受傷後1ヶ月経っており患者の主訴として、痛みはないが、ひっきりがかりがあり不便なのでどうにかして欲しいとのことであった。

治療方針

来院されてからは前腕屈筋、伸筋に低周波、運動療法、手技療法を行っていたが改善がみられず、手法を変え治療範囲を前腕屈筋腱にまで範囲を広げることとした。
 方法としては、前腕屈筋・伸筋に低周波、手技を行い、お湯で5分手を温めてから肥厚部分の近位部と遠位部を押さえ、ダイレクトストレッチを行い(画像1)弛緩してくるのを確認し、さらにMP関節を過伸展させ、より屈筋腱に伸展力を加えた。(画像2)
 また、腱に対して横断するのではなく、腱に沿って圧を加える手技も行った。(歯磨き粉のチューブを押し出すような感じ)
 朝起きた時に指が屈曲して、伸展させることが困難との事なので、朝お湯で手を温めてゆっくり指を伸展すること、普段はテーピングによる固定、寝る時は板状のものに掌側にあて固定して寝るよう指導した。

れこれ

02

SYOREI

花粉症の症例紹介

鍼灸師科 王 豊芝

〔診断〕

花粉症(肺脾不足、外邪(花粉)犯肺)

38歳女性、会社員、5年前に花粉症と診断され、季節の変わり目には多少でも鼻水、鼻づまりの症状が出現され、特に、春になると鼻づまり、鼻水、たまに頭痛、咳などの症状が発症し、2、3ヶ月以上続くことが、少なくなく、ひどい場合には鼻が詰って、夜に寝れない状態もよくあり、この一年ぐらいは病院からもらった薬で症状を改善している。来院時には、赤目や目の痒み、目の周りに発疹、痒み、不眠、精神不安食欲不振、風邪を引きやすいなどの症状を伴う。本人は鍼灸と漢方を用いて治療し、いい効果を得られたことを紹介します。



〔治療原則〕

補益肺脾、祛散風熱

- 1、漢方治療①防風通聖散と四物湯を投与し、1日2回、1回で2袋を内服させる
 - 2、配穴治療 風池、合谷、百会、血海、陽陵泉、風市
 - 3、症状により加減
- 鼻水、鼻づまりの症状を改善するには印堂、迎香穴を組み合わせる。
 頭痛には印堂、太陽、百会を組み合わせる。
 目の痒み、目の周りの発疹、痒みには四白、肩髃、陽陵泉を組み合わせる。