

# 吳竹心技

吳竹鍼灸柔整專門學校情報誌 [Kuretake Shingi] 2014 / vol.4



学校法人 吳竹学園

吳竹鍼灸柔整專門學校

# 【呉竹心技】

春の光がまぶしい今日このごろ、呉竹会会員の皆さまにおかれましてはますますご清祥のこととお慶び申し上げます。また、平素より学校教育にご理解とご協力を賜り厚くお礼申し上げます。

さて、今春のうれしいニュースを2つほどご紹介したいと思います。

最初の朗報は、第22回国家試験において、あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゆう師、柔道整復師のすべての国家試験で全員合格を達成したこと。新横浜に移転してから初の快挙となりました。

もうひとつの大きなニュースは、平成26年3月31日、文科科学大臣より「職業実践専門課程」の認定を受けたことです。制度の趣旨は、キャリア教育の将来構想において、職業に必要な実践的かつ専門的な能力を備えた人材の育成と、その人材育成を担う専門学校に対して、職業教育の水準の維持向上を図ることを目的としています。

本制度の施行を受けて、本校は、更なる職業教育の質の維持向上を目指し、いち早く職業実践専門課程の申請を行いました。そして、学校教育においてこれまでに無い新しい取り組みも導入しました。

1つ目は「学校関係者評価」の実施です。本校では

平成21年から「自己点検・自己評価」を実施し教育活動の見直しに努めて参りましたが、さらに一歩踏み込んで、保護者や業界関係者をはじめとする第三者の視点から、本校の教育活動の現場を客観的に評価していただきました。

2つ目は「教育課程編成委員会」の設置です。より職業実践的な教育を提供していくため、業界団体や治療院等の外部組織と連携しながら、社会ニーズに呼応した教育課程を編成することを目的としています。

3つ目は「情報開示」です。社会に対して開かれた学校を目指すべく、教育活動や学校運営に関するさまざまな情報をホームページ上に公表しています。



呉竹学園 呉竹鍼灸柔整専門学校 学校長 小林賢次

## 卒業生の今 OB・OG突撃訪問!

**栃木県** さくら市

**埼玉県** 蕨市

**神奈川県** 横浜市港北区、横浜市旭区、川崎市川崎区

杉山先生、鈴木先生、渡邊先生が行く

杉山先生、鈴木先生、渡邊先生

小林 正俊先生  
こばやし整骨院

松田 悦典先生  
わらびFit 整骨院

西井 健先生  
川崎中央はりきゆう院

西垂水 紀世美先生  
神奈川県立旭高等学校

歌代 菜津美先生  
菜の花治療室

### 目次

- 【呉竹心技】校長あいさつ 1
- 呉竹鍼灸柔整専門学校 学校長 小林賢次
- 卒業生の今 1
- 杉山先生、鈴木先生、渡邊先生が行く OB・OG突撃訪問! 1
- 卒業後、地域医療に貢献 1
- 小林正俊先生 2
- 「Jリガーから治療家に転身」 4
- 松田悦典先生 4
- 「東洋医学の普及を目指して3代続く老舗鍼灸院」 6
- 西井健先生 6
- 「女性のための鍼灸院」 8
- 歌代菜津美先生 8
- 「バスケットボールのコーチとして」 10
- 西垂水紀世美先生 10
- お知らせ 12
- 資格者向けリンパ浮腫療法士資格取得講習会のお知らせ 12
- 既卒者向け「呉竹塾」国家試験対策のお知らせ 12
- 受験者向け「特修コース」を開設しました 12
- インフォメーション 14
- 国家試験合格速報 14
- 学校説明会日程&入試日程 14
- イベント案内 14

呉竹心技 [Kuretake Shingi] 2014 / vol.4  
発行所………2014 / 4  
発行所………呉竹鍼灸柔整専門学校  
編集………呉竹心技編集部  
© 呉竹鍼灸柔整専門学校  
本誌掲載の写真・図版・記事の無断複写・転写を禁じます。



柔道整復科 (2006年卒)  
小林 正俊先生  
こばやし整骨院  
(栃木県さくら市)

**小林** 昔は人口割合で3000人に一軒の接骨院があれば食べていけるといわれていました。それが現在では2000人周辺に多くの接骨院が建ち並んでいるので、患者さん側からすれば、どこに行ってもいいのかわからない状態です。そこでちゃんと戦略を立てて広告展開をしたりとか、集客のためにどういう人脈を作るべきなのか。そうした活動に力を入れていきます。

**杉山** もちろん技術や知識は必要だけど、それだけでは食べていけない。そういう時代になっているということなんだね。

年間300万円を費やす  
積極的な広告戦略。

**小林** マーケティングで考えた時に、まずこの接骨院を認知されないといけない。さらに認知されても、ここはどういう所かを知って貰わないとならない。そこで僕は、地域の方々と積極的につながりを作り、そのネットワークをもとに、地元さくら市の約100か所に宣伝用の小冊子を置かせて貰っています。

**杉山** 小冊子はどいう場所に？

**小林** 飲食店はもちろんですが、各企業の社長や経営者などを通じて、自動車会社とか製造工場などにも置かせて貰っています。

**杉山** そうした広告費は年間どの位かけているの？

**小林** トータルで300万円位だと思えます。集客に関しては「まず来て貰うこと」。昔は患者さんの方が接骨院を探してくれてわざわざ来て下さった。しかし今は、患者さん側がいろいろな数ある中から選ぶ時代になっていますから。

**杉山** そうすると他の治療院との差別化も重要になってくるよ？

**小林** はい。他とは何が違うか。どこが優れているのか。そういう特色が必要だと思えます。

弁護士や行政書士、  
有名ドクターとの連携で独目を。

**杉山** HPを拝見したけど、行政書士や弁護士とも提携しているってことも、そうした考えのもとの発想？

にならないこともあるのだと教えてくれました。

**杉山** 専門外の人が頑張ることが、治療への最良な方法とは限らないと。

**小林** その患者さんにとって何がいちばん必要なのか。どうするのが、いちばんいいことなのか。それを最優先にすべきということでした。

**杉山** それが、ここに活かしているわけだね。  
**小林** はい。弁護士や行政書士、理学療法士などと連携しているのも「患者さんのため」という観点からなのです。

**杉山** 治療するだけ治療して、あとは知りませんよというのじゃなくて、その患者さんのために力を尽くす。そんな対応の積み重ねが実績となって、次第にそれが評判となっていったんだね。戦略的な広告展開と積極的な人脈作りからの治療力の向上。患者さんにとって「小林先生のところに行けば安心して回復できるし、すべてが無事に解決できる」というわけだからこんなに患者さんがいっぱいになっている。

**小林** 治った人がブログを書いて、そのブログを読んだ人が来て下さっています。



**小林** はい。交通事故の患者さんにとっては、治療だけでなく、事故処理のサポートも必要です。そこで、そうしたことを僕の所でワンストップで行えれば、患者さんも負担が減るだろうと考えました。大きな訴訟では東京の弁護士さんとか、こうしたケースは、この弁護士さんとかもちろん、各専門のドクターとも、常に連携を図っています。

**杉山** 治療院の宣伝だけでなく、実際の治療の現場でも人脈を活用しているわけだね。そしてその幅の広い人脈こそが、小林先生の差別化であり、優位性ということなんだ。

最近ではそんな例も増えています。  
**杉山** そういふ患者さんも、嬉しいよね。治療家冥利に尽きるといっつか。最後に、治療家として今後の夢や目標があったら教えて下さい。

**小林** 現在、スポーツドクターと共同で健康食品や健康器具などを開発しています。それを広く普及させていって、患者さんの痛みなどがなくなれば嬉しいですね。  
**杉山** ぜひそれを実現させて下さい。今日はどうもありがとうございました。

**小林** はい。頑張ります。



**杉山** いろいろと人脈があるから、そういうことができる。いや、そういうことをしたいから、いろいろと人脈を作ってきた？

**小林** 東京とか神奈川のドクターに自分の患者さんの手術をお願いすることもあります。手術が終わった後のリハビリについては、理学療法士の先生に定期的に来て貰っていますので、その方と連携してウチでもできるようにしていたりとか、スポーツ傷外を得意とする先生に診てもらえるようにしたりとか。僕にはできない部分は人脈をフル活用しています。

**小林** 患者さんが自分で探すのって難しいじゃないですか。この部分はこの先生で、この問題はこの弁護士にっていうのは、一般の方では手間がかかりすぎるし、正直なところ当たり外れもあると思います。ならば、僕がそのコントロール役を担って、各種の専門家にそれぞれ振り分けていく。

きっかけは、研修時にかけられた  
とある有名ドクターの言葉。

**杉山** そのいふ発想は、どこから？

**小林** 実はきっかけがあったんです。とある有名ドクターの診療を見せて貰える機会があって、そこでかけられたドクターの言葉に感銘を受けました。

**杉山** それは開業前に？

**小林** はい。研修に行かせて貰った病院でのことです。そのドクターは僕に対して「専門医に振ることが大切」と仰いました。「僕はヒザが得意だけど、それ以外の肩とか別の場所だったら、躊躇なくとを下手に抱えることは患者さんのため





柔道整復科 (2006年卒)  
**松田 悦典先生**  
わらびFit整骨院  
(埼玉県麻城市)

終わる午後は中学生など若年層です。部活動などスポーツに携わっている学生が多いですね。

**杉山** やっぱり、元Jリーガーという名前は大きいのかな？

**松田** それはみんなに言われるんですけど実際はあまり関係がないと思っています。というのも杉山先生ならよくご存知だと思いますが、一回は元Jリーガーという名前が来たとしても、それだけでは二回目以降は来てくれない。この世界はそんなに甘くないんです。

**杉山** 名前が通じるのは初回だけ。

**松田** その通りです。とくに相手が中学生だと保護者の理解も必要で、それだけではなかなか厳しい。

元Jリーガーという看板だけじゃ  
患者さんは来てくれない。

**杉山** となると、松田先生はどうやって二回目以降も来てくれるように？

**松田** それにはまず、コミュニケーションです。うちの治療院のメンバーにも言っているんですが、相手の気持ちにならない

とダメなんです。施術していても、常に自分が患者さんだったらどう思うかを考えて対応する。治療してあげる「なんて姿勢は絶対に良くない。



**杉山** 確かなコミュニケーション力や、丁寧な説明が大事だということだね。

**松田** 説明にはしっかり時間をかけます。たとえば捻挫をした中学生がいたとします。その子に対して、いまどういう状態で、これからどういう治療をしていくのか。そしていつから運動を始めていいのか、更には、いつこの捻挫が治ったと思うているのかという判断をしっかりとあげているのが、僕たちの特長です。よく、スポーツに特化していると患者さんに評価



されているんですが、実はこの判断が明確で、判断基準もしっかりしているのが、その理由だと自負しています。

**杉山** 「まだダメ」も「もうやっついでいい」という判断は大事だね。とくに選手は。親御さんも含めて子供たちは、それがあれば安心してスポーツができる。ちゃんと説明することを何よりも大切になっているんだ。

**松田** はい。そういった時に話す内容はマニュアル化してスタッフ全員で共有しています。

治療とコミュニケーションと  
経営の三本柱だ。

**杉山** スタッフは？

**松田** 僕を入れて4名です。

**杉山** プロのサッカー選手だった松田先生が、こうして順調に治療院を経営している。やっぱり、軌道に乗せるまでには苦労もありましたか？



**松田** 自分の考えで経営できるということとは大きなやり甲斐に感じています。しかし当たり前ですが今でも不安も大きいですね。極端な話かもしれないですが、いま大震災が起きて患者さんがゼロに

なっても、スタッフの給料やその他の支払い、税金などはこちらの状況に構わず必ず支払いの期限が来ます。経営者としてこれは当たり前の事でしょうが、こうした不安は経営がどんな状況であっても忘れることはありませんね。

**杉山** 開業をするということは、治療家だけでなく、経営者としての力量も問われるということなんだね。

**松田** 治療、コミュニケーション、経営とこの三本柱を常に念頭に置き思考しています。

患部を触らずに治療する  
独自の関節調整法。

**杉山** その治療に話を戻すけど、F-I-T式ってどんな内容？

**松田** 正式には「F-I-T式関節調整法」といって、独自の治療法です。肩や腰ヒザなど患部を触らずに治療する調整法のことです。僕が名づけました。患者さんにとっていちばんいい治療方法は何か？それを考え抜いた末に、ここにたどり着きました。それまでは、とにかくマッサージ

をいっぱいやっていて。肩が痛いといえば、うつ伏せにして僧帽筋を何回も押しして。もっと強くと言われれば、強く押ししてというスタイルでした。

**杉山** 痛い所を診るといっつのは、なんとなく簡単そうじゃないですか。でも、痛くない所に目をやり、痛みの原因を探る。痛みを根本から改善させるということですね。

**松田** はい。それに、子供だから、高齢者だからって治療方法が変わってくるのも理解できなかった。なぜなら人間の身体の仕組みは誰でも一緒。太ももが痛い、ふくらはぎが痛いというのも原因は同じなはず。ですから元を治せばいいという理論です。

**杉山** ブログなどを拝見したんですが、治療院を転々としていた患者さんが、松田先生のおかげで治ったとか、そういう声が多かった。

**松田** こないだは島根の子供がわざわざここまで治療に来ました。

**杉山** なぜ、そんな遠くから？ ネットで、  
**松田** 実は僕、本を出しているんです。サッカーで痛めた体を自分で治す本」と

いう題名なんです。(笑) その読者がこうして来て下さるんです。



**杉山** 松田先生の本をちゃんと読んで、その考え方に共感して、はるばるやって来るんだ。電車賃だっつてかかるのに。それほど松田先生に頼ってるってことだね。

**松田** この本を書いたのも、僕の考えがきっかけになって助かる子供がいるんならそう思ったから頑張っつて書いたんです。一人でも多くの子供たちを救えたらいいと思います。

**杉山** これからもますますのご活躍を祈っています。今口ほどにもありがとうございます。ごいしました。



鍼灸マッサージ科 (1998年卒)  
**西井 健先生**  
川崎中央はりきゅう院  
(神奈川県川崎市川崎区)

**西井** 鈴木先生、学生時代は大変お世話になりました。いや、ご迷惑ばかりおかけして本当に(笑)

**鈴木** 卒業されて15年ですか？ それ以来ですね。なかなか手を焼かせてくれた学生さんでしたので、いまでもはっきりと覚えてますよ(笑)

**西井** 実は今日、先生がいらっしやると思ったら夜も眠れないほど緊張して(笑)  
**鈴木** 立派になられて。こんなに大きな治療院の院長をやっているなんて。教員冥利に尽きます。私も本当に嬉しいです。

**西井** ありがとうございます。

**鈴木** スタッフも大勢いるようですが、いま何名くらいいるのですか？

**西井** 50名以上います。

**鈴木** そのうち本校の卒業生は？

**西井** 十数名位です。うちは訪問リハビリマッサージをやっていますので、そのスタッフとしても頑張っています。鈴木先生の教え子もたくさん活躍していますよ。  
**鈴木** そつですか。ありがとうございます。やっぱり若い人を育てるのは大変ですか？ 何かコツでも？

**西井** コツというほどのものなんて(笑)でも私が若手スタッフによく言うのは、治療院を一つの家だとして考えなさいとスタッフはもちろん、そのご家族も含め



てみんなで一緒になって頑張ろうよと。みんな一つの家族なのだという思いでスタッフ一人ひとりを大切にしています。  
**鈴木** 本校の学生や卒業生も来るでしょ？

**西井** 治療院訪問して来る若手によく言うんですが、うちだけじゃなくて、いくつも見て来なさいよと。そこが、あなたの将来を預けていい治療院なのかどうか、自分の目で良く見て判断しなさいよと、伝えています。

**鈴木** その判断ポイントは？

**西井** 訪問した際に、誰が話を聞いてくれるかです。トップの人間が出てきて話を聞いてくれるのかそつでないのか。あとは患者様の多い治療院は、必ず魅力的な所があるからそうなるのであって、それをきちんと見極めることだとも伝えていきます。  
**鈴木** そのアドバイスの結果、多くの卒業生が西井先生の門を叩くことになる。

**西井** ありがとうございます。(笑)

川崎中央はりきゅう院だけのオリジナル「西井式マッサージ」

**西井** 当時は完全にキャパオーバーでした。(笑)  
**鈴木** でもその苦労がまつたおかげで、こんなに立派な治療院になった。頑張りましたね。



**西井** ある時、患者様から「私は死ぬまでこの治療院以外行くあてがないのだからお願いしますね」と言われ、思わずこみ上げるものがありました。その責任も強く感じています。

**鈴木** 治療家としてこれからは？

**西井** 去年、地域連携室というものを立ち上げたんです。これは、川崎・横浜・



**鈴木** さて、こちらは、どのような治療院のですか？

**西井** ここは川崎中央東洋医療グループの中でメイン母体にあたります川崎中央はりきゅう院の本院になります。施術者は、鍼師・灸師・あんまマッサージ指圧師・柔道整復師・ケアマネジャー・パーソナルトレーナーなどがおりまして、医療保険を主体に医師の同意のもと鍼灸マッサージ施術を中心に行っております。

**鈴木** 鍼灸については？

**西井** 鍼灸は中国鍼灸医学を由来とする「頭鍼診察法」をベースに、当院独自の診察法や治療法を構築しています。とくに、

立場に立つて様々な要望や求めに対して応えることができるかどうか。常にそうしたことを念頭に治療に向かっているんです。多くの患者様は自身の辛い症状についてたくさんたくさん訴えてきます。それはこちらから見れば大勢の患者様の中の一人かもしれませんが、患者様から見たら、たった一人の頼れる先生であり、患者様にとっての明るい希望なのです。だからこそ患者様一人ひとりの声に耳を傾け、いつの時でも思いやりを持って粘り強く付き合っていくことが大切だと思います。

**鈴木** 大変いいお話が聞きました。今後とも本校の後輩たちを宜しく願います。



24歳で院長の重責に。  
先代と比較される苦しい日々も

**鈴木** 院長になったのは、いくつの時？

**西井** 父から代を継いだのは24歳の時です。祖父の代から数えて三代目となるわけですが、先代の名前が大きくてかなりプレッシャーでした。代を継いだ当初は先代と比較される毎日。そのうえ、代表取締役も兼ねていましたから治療現場だけでなく経理も同時進行で覚えなくてはならず、スタッフ全員を養う経営者としてのスキルも求められていたんです。

**鈴木** それは大変だ。

患者を治すのは治療家ではありません。  
私たち治療家はあくまでも、  
そのきっかけ作り過ぎないのです。

**鈴木** 最後に、これから医療の道を志す方々にメッセージをお願いします。

**西井** この世界は、国家資格を得た時点から先生と呼ばれる立場に置かれます。プロの治療家としていかに患者さんの



鍼灸マッサージ科 (2008年卒)  
歌代 菜津美先生  
菜の花治療室  
(神奈川県横浜市港北区)

**歌代** やっぱり、自分の思ったようにできる環境が欲しかったんです。時間とか患者さんへの対応とかも自分のやり方を進めたかったからなんです。

**渡邊** と言っても大変だったでしょ。

**歌代** 研修生の頃から26歳で開業するまでとにかくずっと働き詰めでした。いろいろ資格も取りたかったのですがその間に勉強もしていましたし、接骨院とリラクゼーションの2つを掛け持ちして働いて本当に頑張りました。

**渡邊** 資金はどうしたの？

**歌代** 物件とか備品とかは自分で貯めたお金です。でもこのリフォーム代は親に借りました(笑)。親には本当にお世話になっちゃって。私、地元が新潟なんですけど、オープン前には何度も手伝いに来てくれたんです。

**渡邊** かわいい娘が一生懸命に頑張っているんだもの。手伝いたくなるよね。

**歌代** 本当に感謝しています。それには実はココはすべて業者を頼まずに親を含めた身内だけでぜんぶ造ったんですよ。ちょうど従兄弟に建築士がいましたので、その人に頼んだりとか。だからこの治療

院はすべて手作りなんです。

治療院のコンセプトは、女性専用の完全プライベート個室。

**渡邊** 家族みんなの協力があったってできたということなんだね。コンセプトは？

**歌代** 「完全プライベート個室」です。患者さん同士も決して交わることなく、その方だけの時間を有意義に過ごして貰いたいというのがコンセプトです。



**渡邊** 治療院名も先生らしい(笑)

**歌代** ありがとうございます。菜の花と名づけたのは、私の名前が菜津美なのと

まったく来ない日もありましたから。それが徐々にこう増えていって。気が付けばこんなに患者さんが！って感じです。

**渡邊** ちゃんと誠意を込めてやっているところとしてきちんと答えが出てくるものだね。きつと患者さんが自発的に、歌代先生のことを広めてくれたんだ。

**歌代** HPを見て来て下さった方も結構いらつしゃるんですよ。「鍼灸 女性」で検索すると出てくるそうなんです。女性の鍼灸師がいる治療院って多いようなんですけど、女性だけがやっている治療院は少ないそうなんですよ。こないだも静岡から来て下さいました。

**渡邊** 女性専用としてやっている人はいるにはいると思うけど、歌代先生のようにここまでちゃんとやっている人は少ないと思う。でも、そうして来て下さった患者さん一人ひとりを大切にしていけることが大事だよな。

**歌代** はい。そう思います。

今後はもっと勉強してツールビュティイーを。

**渡邊** じゃあ最後に治療家として今後の目標がありましたら。

**歌代** 今後は、美容面のほかに、薬膳や漢方など食事面の方ももっと勉強していかないと！と思っています。そして将来的には、ツールビュティイーが実現できる治療院を目指しています。

**渡邊** ご結婚もされたし、今後ますます頑張れそうですね。

**歌代** こういふのを理解してくれる旦那さんに感謝しています。生活面などしっかりサポートしてくれるので、こうして自分のペースでやっていけると思っています。先生、結婚式に来て下さいねー！

**渡邊** はい。喜んで出席させていただきます！

父親がその菜という字にすごくこだわってしまして(笑)。で、花言葉を調べたら「小さな幸せ」とか「勇気とかがあったので、じゃあこれに決めよう」と。

**渡邊** 女性専用というのは？

**歌代** 自分ひとりだけでやろうと決めていましたので。それなら女性専用にと。

**渡邊** 治療メニューもたくさんあるね。苦勞して勉強した成果ですね(笑)

**歌代** 鍼灸マッサージに加えて、オイルマッサージ、巻き爪補正、角質ケア、フットリフレなど身体の土台となる足に特化したメニューに、メンタルケアのバッチフラワーレメディーなどです。



**渡邊** 身体のケアだけじゃなく心のケアにも力を入れているんだね。

**歌代** 一人ひとりとゆっくり向き合える温かい治療をしたいと思いました。女性鍼灸師として、女性だからこそ話せたり、女性同士だから分かることなど、健康美の両方を手に入れられるような治療院です。時間やルールに捕われることなく、一人ひとりの患者さんと二人三脚で、そしてお互いに笑顔で治療できることが理想です。



**渡邊** いま患者さんってどの位？

**歌代** 月に60名位です。多い時には80名を越えることもあります。

**渡邊** でも、完全プライベート個室というスタイルだと、それだけ患者さんの数が多いと大変では？

**歌代** 頑張っても一日に5〜6名ですね。患者さん一人ひとりをきちんと診たいので、この位がちょうどいいのかも。

**渡邊** 比率は？

**歌代** ほぼ鍼灸マッサージですね。鍼灸だけという患者さんも半分くらいいます。HPでも鍼灸マッサージを前面に打ち出しているのもあると思いますが。

宣伝費をかけず、営業もせずほぼ口コミだけの集客。

**渡邊** 宣伝とかに、お金をかけているの？

**歌代** ぜんぜんやってないです(笑)開業の時にチラシを30000〜40000枚位作りました。それと地域雑誌にも載せたことありましたが、その位です。

**渡邊** 営業活動をほとんどやらずに、まったくの口コミ集客を集められるのはすごいことだよな。

**歌代** ありがとうございます。でもさすがに開業当初は大変でした。患者さんが





鍼灸マッサージ科 (2012年卒)  
**西垂水 紀世美先生**  
神奈川県立旭高等学校  
(神奈川県横浜市旭区)

**渡邊** (体育館を見渡して)「こちらが、西垂水先生の職場なんですね？」

**西垂水** はい。私はこの神奈川県立旭高校でバスケットボール部のコーチをしています。ここが私の職場といっています。

**渡邊** 現在、西垂水先生は附属施設所の研修生で、実は昨日も学校で会ったばかり(笑)

**西垂水** はい。そうですね(笑)

**渡邊** 研修を終了したら？

**西垂水** 治療院を開業します。

**渡邊** もう進んでいるの？

**西垂水** あとは物件を決めるだけです。

**渡邊** 治療院は一人で？

この春開業する「みどり鍼灸室」  
看板は治療+トレーナーシップ。

**渡邊** 治療院の名前は？

**西垂水** ひらがなで「みどり鍼灸室」です。



**渡邊** みどり？

**西垂水** 私とパートナーの方のラッキーカラーがみどりだったのがわかったもので、それにあとから聞いたら、開業予定地の相模大野の市の色がみどり。もっと言い

**西垂水** いえ、いま一緒に研修している方と二人で始めるつもりです。渡邊先生もご存知の研修生の先輩です。捕まえちゃいました(笑)

**渡邊** いま西垂水先生はバスケットを専門にされていると思うんですけど、開業する治療院はどんな方向性に？

**西垂水** すでに名刺は作ってあるんですが、そこに鍼灸マッサージと記しています。でもその下に、スポーツトレーニングとリハビリという文字も入れましたので、スポーツの要素も活かしていきたいと思っています。

有名バスケットボールのコーチから  
鍼灸マッサージの治療家へ。

**渡邊** 現役時代は、実業団選手(JX・ENEOSサンフラワーズ)として活躍し、引退後もアスレチックトレーナーとして数々の有名チームのコーチをしてきた西垂水先生だから。その武器は、知名度とともに活かすべきだと私も思います。

**西垂水** ありがとうございます。

**渡邊** じゃあ、そのスポーツの患者さん

ますと、この県立旭高校のバスケットボール部のチームカラーがみどり。さらにこのチームのキャプテンの名前もみどり(笑)

**渡邊** すごく(笑)そこまで！

**西垂水** そう思いますでしょ(笑)

**渡邊** 開業後は、この生徒たちは？

**西垂水** 開業後もいまと同じようにチームを見ていきます。生徒たちが授業をしている日中に治療院をやって、その後はいまと同じように、ここでこの子たちを見ていく。最初はそんなペースでいけばと考えています。

治療ができれば選手の負担も減る。それが、そもそもの出発点でした。

**渡邊** トレーナーだった西垂水先生が、国家資格を取得して開業へと進むわけですが、そもそもなぜ資格を取ろうと思ったんですか？

**西垂水** 高校のチームの指導をしていてケアだけに任せなければならぬのが非効率だと思っていました。自分も治療ができれば選手の負担も減るし時間の

もしっかり診ながら、地域の方々も治療していくということ？

**西垂水** O.Lの方とかおじいちゃん、おばあちゃんも対象です。ストレッチとか、基本的なトレーニングとかを一緒に指導できればと思っています。



**渡邊** 治療+トレーニング？

**西垂水** はい。その方向で。研修所でいろんな方々の治療をさせて頂いたのがすごくプラスになっています。これまでずっと高校生を診てきましたが、やっぱり選手は治りが早いです。それに疾患も節約にもなるからと。

**渡邊** やっぱ幅は広がった？

**西垂水** 触れるってのが大きいですね。資格がないと選手の身体を触れないので応急処置程度しかできなかったものが、選手の身体を治してあげられて、しかも元に戻すこともできるんです。保護者からの信頼も違いますし、本当に役立つと思います。

**渡邊** バスケットボールのコーチという面からはどうですか？

**西垂水** 現在、国体のアシスタントコーチも兼ねているんですが、資格を持っていてことからトレーナーの役割も兼務できるようになりました。これからは、専門のバスケットボールだけじゃなく、ほかの競技にも関われるかもしれないです。

**渡邊** どんどん道が広がるね。

**西垂水** いまでもバスケットボール全日本チームのトレーナーも目指していますし、そのためにはスポーツトレーナーとしてもっと知識も治療技術も身に付けていきたいと思っています。

**渡邊** 西垂水先生みたいに治療のできるトレーナーになりたい！って憧れる人は



ほぼ限定されていますし。ちょうど今日も二人、足首の捻挫を診たばかりなんです。こうしてスポーツ選手しか経験がなかった私が、それ以外の方々も同じように診ることができたのは、大きな自信になりました。いざ開業という段になって、それを実感しています。ホント、治療家としての土台になったと思います。

**渡邊** そう言ってくれると教えた側としても嬉しい限りです(笑)

**西垂水** 私がかつと若ければ、いろんな治療院に勤めて、そうして経験を積んでいったんですが、結婚して子供もいる身です。その点からも研修生の道を選んで良かったと思っています。

これからもどんどん増えていくと思います。そのためにも、是非良い前例となってほしいです。これから医療の道を志す方に、アドバイスなどはありますか？

**西垂水** 資格は勉強をすれば取得できますが、人と人との関わりが大事な仕事です。最後は「人間性だ」と思うので、まずは人への仕事を好きになって下さい。



**渡邊** やっぱり最後は「人間性」が大切になりますよね。もうすぐ開業される「みどり鍼灸室」でも頑張ってください。

**西垂水** はい。ありがとうございます。渡邊先生、オープンしたら、顔を出して下さいね。お待ちしております！

**渡邊** もちろん。楽しみにしています！

【資格者向け】  
リンパ浮腫療法士資格取得講習会のお知らせ

リンパ浮腫療法士 (LT = Lymphedema Therapist) という資格をご存知でしょうか？

リンパ浮腫とは、何らかの原因でリンパ液がリンパ管から漏れ出し、脚や腕などにむくみ(浮腫)を伴う病気のことをいい、症状が重篤になれば日常生活に大きな支障を来すため、早期の治療やケアが必要になります。リンパ浮腫を引き起こす要因としては、先天的な場合(原因不明)もありますがその数は少なく、罹患者の多くは乳がんや子宮がんなどの手術によるリンパ節の切除や放射線治療を契機として発症します。がん手術の増加に伴い、現在、国内だけでも10万人以上の患者さんがいると言われており、リンパ浮腫治療を実践できる治療家(リンパ浮腫療法士)の育成が急がれています。

このような状況を鑑み、本学園では「リンパ浮腫療法士認定機構(一般社団法人)」の認定を受けるとともに、早くからリンパ浮腫治療に取り組んできた「ベテル南新宿診療所」と連携して、「リンパ浮腫療法士」の資格取得講座を平成25年度に開設しました。単に資格取得を目的とするのではなく、現場即戦力となる治療家を育成するため、講義では乳腺外科、婦人科、血管外科、腫瘍、脈管系、形成外科それぞれの専門医師が担当することで臨床

的な知識を獲得し、実技ではリンパドレナージュやバンテージ療法などの複合的治療を習得します。また本講座で特に力を入れているクリニック研修(臨床実習)では、実際の患者さんの診断から治療までを5症例以上見学し、LT養成のために必要な指導を行っています。

本講座は、短期間で且つ働きながら効率的に資格を取得することができるカリキュラムとなっており、また本講座の受講生は、認定試験の実技及び口頭試験が免除されます。是非この機会にリンパ浮腫療法士認定資格の取得をご検討頂ければ幸いです。

尚、講座の詳細につきましては、本校ホームページまたは左記までお問い合わせください。



【既卒者向け】  
呉竹塾(国家試験対策)のお知らせ

平成25年より既卒者向け国家試験対策として「呉竹塾」を開校しました。

鍼灸・柔整養成校の新卒者の合格率は、全国的に見ると比較的高水準を維持しているものの、一方の既卒者の合格率は、10〜30%台と依然として厳しい状況が続いています。

国家試験を確実にクリアするためには、各科目の正しい理解と日々の反復練習が必要で、独学や一夜漬けのような勉強方法では合格ラインに達することが難しい事が既卒者の合格率から見取れます。



呉竹塾の合格率(第22回・国家試験)

はり師	100%(6名中/6名合格)
きゅう師	100%(6名中/6名合格)
柔道整復師	100%(11名中/11名合格)

こうしたことから、呉竹塾では国家試験の出題傾向を徹底的に分析し、基礎から応用まで1人ひとり丁寧に指導することにより確実な合格を目指します。

本学園卒業生のみならず、他校の卒業生も入塾可能です。呉竹塾に関する詳細は、本校ホームページをご参照ください。

【受験者向け】  
特修コースを開設しました

特修コースは、平成27年4月から鍼灸科(午前・30名)および柔道整復科(午後・60名)に設置される新しいコースです。通常の教育に加えて、多様化する社会のニーズに呼応した「特修授業」を取り入れる



ことにより、より職業実践的な技術と知識を身につけ、医療の現場のみならずスポーツ、健康・美容、福祉など幅広く活躍できる治療家の育成を目指します。

受講期間	平成26年5月31日～9月13日 ※主に土曜日及び平日夜間に開催(詳細はホームページにてご確認ください)
募集期間	平成26年4月1日～5月23日
受講資格	医師、看護師、理学療法士、作業療法士、あん摩マッサージ指圧師、柔道整復師のいずれかの資格を有している方で、資格取得後に2年以上の実務経験を有している方(もしくは近い将来、2年以上の実務経験を有することになる方)
講座概要	I) 講義…45単位 II) 実習…90単位 ※講習内容は「リンパ浮腫療法士認定機構」の規定に準じます。 ※1単位あたりの時間数は1時間を標準とします。 ※講座修了後、筆記及び実技試験を実施します。
受講費用	I) 呉竹学園卒業生:300,000円(教材費含む、税別) II) 上記以外:400,000円(教材費含む、税別) (呉竹学園=東京医療専門学校、呉竹鍼灸柔整専門学校、呉竹医療専門学校)
会場	I) 講義及び実技:東京医療専門学校 代々木校舎 (東京都渋谷区代々木1-55 学園ビル) II) 臨床実習:ベテル南新宿診療所 (東京都渋谷区代々木2-6-8 中島ビル2F)
募集定員	15名
お申込み	お申込み方法の詳細は、ホームページ「リンパ浮腫療法士資格取得講習会」を御覧いただくか、下記までお問い合わせください。 【お申込み・お問い合わせ】TEL:03-5333-8482

# Information

Kuretake Shingi お知らせ2014 / vol.4

## ●第22回国家試験合格速報(平成26年3月・新卒者)

祝・全員合格! ALL100%達成!

資格名	受験者数	合格者数	合格率
あん摩マッサージ指圧師	65名	65名	100%
はり師	93名	93名	100%
きゅう師	93名	93名	100%
柔道整復師	63名	63名	100%

## ●学校説明会日程(予定)

- 第1回・・・平成26年6月15日(日)
- 第2回・・・平成26年6月29日(日)
- 第3回・・・平成26年7月13日(日)
- 第4回・・・平成26年8月24日(日)
- 第5回・・・平成26年9月28日(日)

上記以外にも、平日毎日「学校見学会」を開催しています。

## ●入試日程 ※詳細は募集要項をご覧ください。

試験区分	試験日	募集学科	試験科目
AO入試 1次	2014年 7月27日(日)	鍼灸科 柔道整復科	適性検査・面接
AO入試 2次	2014年 9月 7日(日)	鍼灸マッサージ科 鍼灸科 柔道整復科	小論文・面接
社会人入試 1次	2014年 9月14日(日)		
社会人入試 2次	2014年10月12日(日)		
推薦入試	2014年10月12日(日)		
一般入試	2014年11月16日(日)		

## イベント案内

### 学園祭

平成26年5月31日(土)10時より呉竹鍼灸柔整専門学校にて第6回“くわたけ祭”を開催します。今年もチャリティーマッサージやチャリティー鍼灸、各種模擬店の売り上げを復興支援金として被災地へ寄付させていただきます。たくさんのイベントを企画していますので、ご家族・ご友人の方々をお誘い合わせのうえ、是非お立ち寄りください!! 在校生、教職員一同、皆さまのご来場を心よりお待ちしております!

### 呉竹医学会学術大会

平成26年10月17日(金)、本校にて第26回呉竹医学会学術大会を開催します。臨床に役立つ特別講演や実技セッション、各種研究発表のほか、医療展示即売会も行われますので、皆さまのご参加をお待ちしております!

【呉竹心技編集部】 TEL: 045-471-3731 E-mail: kuretake-info-yoko@kuretake.ac.jp

学校法人呉竹学園

呉竹鍼灸柔整専門学校

TEL:045-471-3731

〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜 2-7-24

学校情報や学校見学の内容など、詳細はHPをご覧ください。

<http://www.kuretake.ac.jp/>

【呉竹鍼灸柔整専門学校】検索 スマホ対応サイトはこちら→

