



常にアンテナを張り巡らせて情報収集 患者さんを第一に考え、 ネットワークを有効活用した治療を。

JR嵯峨野線並河駅の駅前という好ロケーションに位置する長尾接骨院。外からの意見を取り入れるため、異業種とのネットワークづくりを積極的に行い「医接連携」など治療に役立ててこられました。常に厳しいまなざしをもって、治療に取り組む長尾淳彦院長にお話をお伺いしました。

交流ネットワークを活かして 経営をマネジメント。

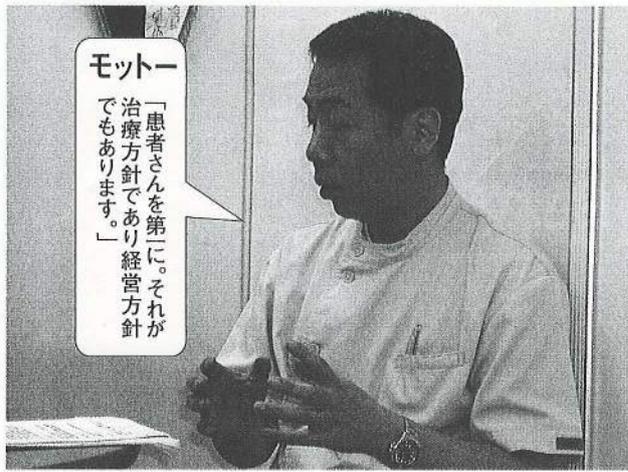
アメリカの教育や資格制度などをモデルにして、企業や(財)日本体育協会と連携し、スポーツトレーナーのシステムづくりの一助を担ってきた長尾接骨院院長、長尾淳彦先生。日本においてスポーツトレーナーを一つの職業として確立するために、その啓蒙活動に携わってきただけでなく、各種スポーツ団体でスポーツ障害の予防についての講演を行ったり、治療に貢献してきた人物だ。院内待合室の壁面には「(財)日本体育協会ソウル・オリンピック強化スタッフ」の認定証書をはじめ、雑誌の切り抜きなどがところ狭しと貼っており、その活躍ぶりが伝わってくる。

スポーツに特化した活動を中心としてきた長尾院長にとつて、接骨院の経営をどのように軌道に乗せてきたのかと問うと「高齢者が膝の疾患を治して正座したいと思うのと、運動選手が怪我を治して早くフィールドに戻りたいと考えるのは同じ次元。目指すゴールに大差はないというスタンスで治療に取り組んできました」と、長尾院長。「宣伝や販促活動は全くやっていないんですが、兵庫県や大阪から噂を聞いて来院してくれまます」と、その評判の高さが伺える。

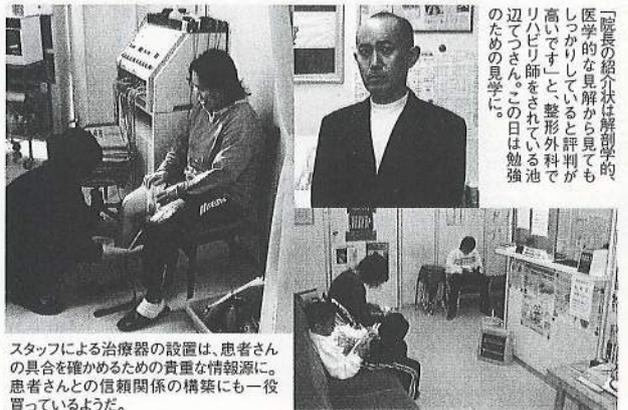
こうした口コミ評価は、長尾院長のひとのネットワークによるものが多いようだ。「接骨院をマネジメントしていくには、自分たちだけの世界にとらわれないことが大切。医師、学校の先生などと個人的な交流を図ることで外から見た接骨院の評価を知り、改善点を見つけてきました」と、異業種との交流に積極的。また、整形外科の学会や医科大の勉強会にも参加し、技術と知識の向上も図られている。

スタッフ自らが発想し、よりよい 治療体制をつくるのが課題。

スタッフにも外に向けてアンテナを張り巡らせ、新しい発想を生み出して欲しいというのが長尾院長の願いだ。「スタッフは、私の考え方にならなくて意見を述べるんですが、それでは元からあった発想しか生まれてこないんですよ。みんないずれば開業を目指して働いているわけですから、スタッフ自らが経営感覚を鋭く持ち、起承転結型のプランを立てて実行できるようになって欲しいと望んでいます」と、厳しい一面も。とはいえ、スタッフ全員、患者さん思いで、声をかけたり、世間話をするなど、取材中、色んな場面で患者さんとのコミュニケーションが図られていた。また、患者さんにまかせてしまいがちな電気治療器もここではすべてスタッフが装着。その際、患部がはれていたり、テープのかぶれがあったりすると、逐一、長尾院長に報告するという流れをつくってきたそうだ。



モットー
「患者さんを第一に。それが治療方針であり経営方針でもあります。」



スタッフによる治療器の設置は、患者さんの具合を確かめるための貴重な情報源に。患者さんとの信頼関係の構築にも一役買っているようだ。

待合室では、健康づくりの心得をはじめ様々なインフォメーションを掲示し、多角的に健康づくり情報を提案。



リハビリなどの際、どの筋肉を使えばいいのかを身体で実感してもらうことのできるEMS。



症状を的確に判断し、素早い手つきでテーピング治療を行う長尾院長。

長尾院長
おすすめの
ダイヤ工業製品



「アクションテックス」(総合カタログ70P参照)

おすすめ理由(先生)

この製品は、通常の治療用伸縮テープよりも生地が厚く、巻きやすさを妨げない程度に伸縮性を抑えているので、圧迫固定力が抜群です。かぶれにくく、長時間の使用にも適しています。患者さんは、体操選手で肘を脱臼されているので、過伸展を防止するために使用しました。

使用感(患者さん)

肘の回りをしっかりと固定して、まっすぐに伸びないようにサポートしてくれるので安心です。

トワーク。「レントゲン診断を依頼するにしても、機械が揃っているというだけでなく、レントゲンから得た情報を的確に判断してもらわなければいけないので、近隣医療機関の専門科目の優劣を知っておくことも、患者さんを大切にしようという重要なことなんです」と、患者さんの立場に立った「医接連携」を実践している。

患者さんの要望を知るために インフォームドコンセントを。

長尾接骨院では、患者さんの痛みを理解し、安心して治療を受けてもらうために、インフォームドコンセントを実践している。初診の際にある程度の目標を決めて、完治するまでの治療スケジュールを患者さんに伝えていくそうだ。さらに「痛みがあってもうまくいかない方が多いので、誰に治療してもらいたいのか、テープを巻いて欲しいのか、痛みの

具合がいつもと変化がないかという要望を患者さんから出してもらうようにしているんです。そうすることで、どのような治療を希望されているかを把握することができると、長尾院長。

また、診断には細心の注意を払い、内科的な問題があるなど、自分たちの守備範囲では治療できないと判断した際には、適切な専門医を紹介するようにも心がけている。ここで重視されているのが近隣の医療機関とのネットワーク。「レントゲン診断を依

現場の声を活かして 医療用品の開発にも着手。

治療には、特に腰痛や関節痛で来院される患者さんが多いため、ダイヤ工業のコレットやサポーターを勧める機会が多いという。

「機能的にも、価格的にも患者さんに勧めやすい商品群が充実しています。」という長尾院長は、製品の開発・改良提案にも積極的だ。中でもテーピング理論を応用した「ナガオメソッド・バランスベルト」は、今までになかった新しい発想と独自の

理論で開発し、昨年の製品化以来、高い評価を得ているアイテムだ。現場の声を多方面に発信し、常に患者さんによりよい治療を提供し続ける長尾院長。その活躍ぶりに、今後も大いに期待したい。

ダイヤ工業

Nagao Method
バランスベルト
(総合カタログ15P参照)

