

森 林 政 人 先生

スタッフ一丸となって、
いつも同じ方向を向くということが大切なんです

今回は、静岡市葵区にあるケイラク鍼灸接骨院の院長、森林政人先生です。静岡市郊外の県道27号線(安倍街道)沿いにあります。接骨院2店舗、デイサービス関連3店舗など多店舗経営をされています。治療家になられた経緯や、多店舗経営や介護施設のお話などを伺いました。

●先生は治療院を中心にデイサービス施設など複数の店舗を運営されています。その経緯と現在の状況をお聞かせください。

私が最初の治療院を開業したのが昭和62年、23歳のときでした。同じ静岡市内の別の場所でしたが、その10年後、平成9年にここに転じて現在に至っています。今はケイラク鍼灸接骨院を中心に治療院を2店舗、デイサービスとして『もりのいえ』を2箇所と介護支援センターを運営しています。またエアープレスLOHASというサロンも開業しています。介護保険が始まったのが平成12年でしたが、平成14年に最初のデイサービスセンター『もりのいえ』を、翌年2軒目のデイサービスセンターを始めました。介護保険自体が新しい制度ですが、その中でも初期のころに立ち上げたサービスだといえるでしょう。

●多店舗の展開に苦労はつきものだと思いますが、最初から意図されていたのですか？

私は最初鍼灸マッサージで開業しました。しかし最初の頃は全く患

者さんがいらっしゃいませんでした。生計をたてるために夜は運転手の仕事をしながら、という時期が1年くらいありましたね。それでも次の展開を考えた時に柔整師の資格をとったほうがいろいろな可能性が広がると思いました。また、ひとつには私が高校までスポーツをしていたこともあって、スポーツ選手の怪我などをみるのが多かったのです。ですからその人たちに保険で治療をしてあげたかったのと、治療において筋肉や骨格をより重視してみるための知識がもっと欲しいということがありました。その頃は柔整の学校も多くはありませんでしたから、ここ静岡から新幹線で横浜まで夜間の柔整学校に通いました。朝から治療院で臨床に携わり、仮眠をとって学校へ、6時からの授業です。毎日帰りは11時半を過ぎていました。幸いその頃はスタッフも何人かいたので、彼等にまかせて通い続けることができたのです。

●この地域ではどんな患者さんが多いのですか？

もともと農家の方がほとんどで、

高齢の方がほとんどでした。それに街道沿いにある接骨院としては1軒だけでしたから、クチコミだけでしたね。ここはバス停の前なのでバスを利用される方もいらっしゃいますが、この地域全体が車を移動手段としている地域です。

●介護事業に参入しようと思われたのは？

お年寄りが多いですから、それまでいらしていた患者さんが急にこなくなったりします。患者さんたちはみなさん知り合いですからね。「おばあさんどうしたの?」「いやあ、動けなくなっちゃって。」そんなことが多かったんです。私は往診もやっていますが、そういう方たちをみていてデイサービスがあればいいのではないかと思いました。自分が、せっかく医療家としてやっていくのであれば、もっと視野を広げて介護の中で治療をしていくとか、そんなことも可能なのではないかと考えたのです。私もこの業界に20年もいますから、病院関係はじめいろいろな人と知り合っています。そんな人たちと話す中でまとまっていったのです。看護師さんを始め、よいスタッフがそろってくれました。

●介護の世界はなかなかむずかしいようですね。

静岡でもデイサービスはつぶれて

有限会社 ケイラク
〒422-8021
静岡県駿河区小鹿1丁目64-45
TEL:054-203-5132
FAX:054-203-5244
<http://www.hpmix.com/home/444060/>
兵庫県出身 昭和39年生

いるところがたくさんあります。デイサービスをするには許可がとれるための一定の決まりがあるわけですが、大手はその資金力でそれ以上のスペースを持つことができます。初期の頃のデイサービスは、別の施設の再利用やマンションの一角で、ということが多かったのですが、そういったところは利用者さんも集まらなくなり、なりたっていかななくなっているのです。最初は経営母体も違う業界の人たちがどっと参入してきましたが、今残っているのは片手間ではない、専用で作った介護施設ばかりです。さらに施設だけでなく、どれだけ十分なサービスを提供できるのかが生き残りの条件になってきているのです。少なくとも最低で35人以上の施設で附帯設備をもつところしか残っていかないでしょう。当然大手の資金力に太刀打ちできないというわけです。

●そういった中で、先生の治療家としてのノウハウは利用者さんにも大きな意味があるのでは？うちはわりと早めに始めたこともあってまわりとの信頼関係もできたし利用者さんにも来ていただくことができました。それに、うちの特徴として、デイサービスとはいえ利用者さんの症状にあわせたマッサージを提供します。その中でスタッフがコミュニケーション

をとっていきます。みなさん膝が痛い、腰が痛い、健康ではないんですからね。だからそこをわかってあげて、どれだけ自分たちが手をさしのべてあげられるのかが、大きいのです。あくまでも私が治療家であることがコアになっているのですから。

●治療家と経営者としてのスタンスは？

午前は臨床をやり、午後からは各店舗に顔を出します。週に3、4回はどこの店舗にも顔を出します。最初からこういうかたちでやってきたのでスタッフも心得てきちんとフォロー体制をとってくれています。

●スタッフとのコミュニケーションも大切ですね。

スタッフが楽しく仕事をしていないと、それは患者さんにも利用者さんにも伝わります。私はスタッフのみんなに、やらされている、という気持ちでやってほしくありません。うちでは月に2回、各店舗会議と全体会議をもっているのですが、そこでみんなの声も聞き、こちらで気がついたことなど

を話します。スタッフ一丸となっていて、いつも同じ方向を向くということが大切なんです。介護事業で働くというのは、個々の労力を競うというのではなく、団体戦じゃないですか。みんながバラバラになったりひとつになっていかないと大きな事故にもつながります。だからこそ、意志の疎通、ひとつになることの大切さを言います。最終的には人に対してやさしくなれるか、です。

●先生のこれからは？

エアープレスLOHASという店舗には酸素カプセルや岩盤浴、振動マシンなどを提供しています。酸素カプセルは私が実際に体験してその効果に驚いたものです。そこで目指しているのは、アンチエイジングのための、健康を保つためのトータルなスペースを作ることです。私の治療院でスタッフとして仕事をした後独立して開業していく人も多いのですが、このようなさまざまな展開も可能だと思えることが、その人たちにとってひとつの励みになればいいなとも思っています。

「患者さんが何を望んでいるのか、治療家として何ができるのかをいつも考えていました」。その試行錯誤の中で現在の経営形態になってきたんだなと思いました。開業当初の苦労話や、いろいろな経験談など、ざっくばらんにお話をさせていただきました。これからどんな展開をされていくのか、たいへん楽しいインタビューでした。

