

## 冬季学術講習会が開催されました！



12月9日(日)は冬季学術講習会が開催されました。会場は郡山市／郡山市地域職業訓練センターです。

前の晩から初雪が降り、郡山市内も街路樹や花壇、建物の屋根などが真っ白になっていました。朝も吹雪くなどし、天候が安定しませんでした。学術の研鑽に励む会員20名が出席されました。

講演1は療養費等適正運用指導講習会。いよいよ受療委任制度が2019年1月より開始されます。福鍼会では年度の始めから会長および保険副部長を中心に情報の入手・整理・共有を図ってきました。しかしながら、未だに情報は混乱を極めており、日々その情報も更新されるため、橋本保険副部長は日夜がんばっておられます。膨大な情報量と予想されないケース(会員からの質問)を前にときおりフリーズすることもありましたが、少しでも伝わりやすい情報提供を心がけておられました。

講演2はシンポジウム「鍼灸院経営」。はじめに『営業マンに聞く、鍼灸院の差別化努力の実例』と題し、カナケン福島営業所所長の神俣勝則さんにご講演していただきました。

郡山市／本宮市／栃木県全域の鍼灸院・鍼灸接骨院を担当されている神俣さんから見た、繁盛治療院の共通点についてお話をいただきました。



実際にコンサルタントが教えているという、いくつかの Tips を聞かせていただき感じたことは「患者の目線で考える」ということです。独りよがりの一人称な経営になっていないか、患者さんは置き去りにされていないか、今一度考える機会をいただきました。

神侯さんのご講演のあと、三瓶会長が座長を務め、神侯さんと橋本保険副部長にシンポジストとなっていたいただき、鍼灸院経営について生々しいお話を聞かせていただきました。前頁で書いたとおり、神侯さんはいくつもの繁盛治療院をみている、“目の肥えた患者目線を持つ人”です。そんな神侯さんがおっしゃっていた「ダメな治療院」の特徴をいくつか挙げていただきました。例えばスリッパを段ボール箱にポイ……は、不潔感が前面に出てしまいますよね。

橋本保険副部長は今夏にホームページ(以下、HP)を作成し、その反響などについてお話いただきました。口コミとHPを比較してどちらの患者さんが継続しやすいかなど、興味深いお話でした。インターネットやパソコンに詳しい三瓶会長からもさらに突っ込んだお話も聞くことができました。



最後はワークショップ「経営、集患で気を付けていること」。女性チームと男性チームの二班に分かれ『患者さんにリピートしていただく上で気を付けていること』の意見を出し合っていました。

開業年数の長短はあるものの、それぞれの先生が普段から気を付けていることをたくさん出していただけました。

ワークショップが夕方近くということもあり朝からの疲労はありましたが、各先生方の貴重な意見を聞き、自分も言うことで脳が活性化しました。そして、各班の発表を聞いたことで日常診療を繰り返す中で忘れがちな大切なことに気づき、初心にかえるキッカケになりました。ワークショップに参加した皆さんは、明日からの経営に使える情報を一つでも持ち帰れたのではないのでしょうか。



3部にわたる充実した冬季学術講習会が終わったあとは恒例の意見交換会を開催しました。会場は郡山駅前の「和餐(わさん)」。全室個室、和風で上品なお店でした。

参加者は武藤外部監事、カナケンの神侯さん、9名の会員、計11名で本格懐石料理を肴に賑やかに過ごし、日ごろ言い出せない意見を出し合って親睦を深めました。

佐藤今一副会長から大変興味深い症例報告があり、なかなか普段の臨床では経験できない話に一同びっくりでした。福鍼会では今後も会員同士の絆が深まるような機会を設けていきますので、皆さんのご参加をお待ちしています！