

整骨院を通じて現在の赤ひげを体現する「CMC」グループの挑戦

国民の日常的な医療機関として、また地域のかかりつけ医療を担う

安全・安心な整骨・鍼灸の魅力を多くの方に知っていただきたいですね

薬害などのリスクが無い東洋医学の評価が高まる中、古くから親しまれている整骨や鍼灸治療に注目が集まっている。その整骨院を中心に鍼灸・整体の治療院を千葉県や都内で七十数箇所展開しているのが「シー・エム・シーグループ」。創業者の近藤昌之氏は国民の日常医療、地域のかかりつけ医療の一翼を担う、現在の「赤ひげ」として整骨・整体医療の啓蒙に取り組んでいる。古くて新しい医療としての展望や魅力について近藤社主に伺った。

株式会社シー・エム・シー 代表取締役社主

近藤昌之氏

無害な整骨・鍼灸は入り口医療に最適

予算や人員不足で医療崩壊が叫ばれていますが、総合病院や専門医での治療体制が荒廃し、患者のたらいまわしなどが社会問題となっております。このような中で、地域のかかりつけ医療の重要性が叫ばれ

ていますが、整骨院もその一翼を担っているといえるのではないのでしょうか？

近藤 おっしゃるとおり

です。現在は医療情報が細分化しすぎて体調が悪いときなどの医療機関にかかればよいのが分からなくなっているのが現状。そんな時、とりあえずのファーストコンタクトとして町の整

骨院を利用していただき

い。というのも、整骨・鍼灸は薬や手術に頼らぬ患者

さんの体に害の少ない医療です。また、整骨は病気の

原因や背景を探るのに最適の全体統合医学だから

です。気軽に安心して利用していただき、次の専門医に

つなげるための日常的な

かりつけ医としての機能を

整骨院は有しています。

昔はどの地域にもか

かりつけ医がいて、具合が悪くなるとすぐに相談に乗

ってもらえる安心感がありました。整骨院がその役割

を果たせますか？

近藤 整骨院というと、

骨折や捻挫でお世話になる、何か仰々しいイメージがあるのか、日本国民全体

での利用は約一〇%にとど

まっています。これは非常

に残念なことで、われわれの広報不足もあるのかと反

省しております。実際、一度整骨院に足を運んでいた

だければ分かりますが、治療の範疇は広く、院内は近

代的でスタッフは若く、患者さんもびっくりするほど

ど明るい。とにかく気軽に



こんどう・まさゆき

昭和27年5月東京都出身。幼少より武道家を
目指す。大学を卒業後、大手オフィス機器メ
ーカーに就職。柔道整復師の資格を取り、医療
の道に転身。昭和57年千葉県船橋市に整骨院を
開業。患者が一日200人集まる評判院となる。
平成3年、(株)シー・エム・シーを設立。千葉、
東京を中心に70以上の施設を展開する企業集団
に育てた。現在代表取締役社長。

利用できる、一種の地域コ
ミュニティといった風情で
す。実は、地域コミュニティ
イとしての役割が整骨院の
もう一つの重要な側面で、
若者からお年寄りまで、整
骨院のスタッフとの触れ合
いや何気ない会話で知らず
に心身が癒されているので
す。日ごろの院長をはじめ
とするスタッフとの信頼関
係と医療相談を通じて「未
病」の状態から大病を防ぐ
という考え方は、かつての

かかりつけ医療と同様のス
タンスであり、整骨院はま
さに現在の「赤ひげ」だと
思います。

——かかりつけ医の役割
を果たすには地域密着型で
なければなりません。御
社の場合、そのあたりはい
かがでしょうか？

近藤 私どものグルー
プは千葉県と東京都を中心
に七十箇所以上の整骨院・治
療院を展開しており、文字
通り地域密着型です。スタ

ッフには常日頃より「半径
五百メートル以内の有名人
になれ！」と檄を飛ばして、
地域医療を担う使命と誇り
を培っています。無味乾燥
な治療ではなく、「街のホ
ットメデイカルステーション」
が当グループの目指し
ているところです。

**プロ育成機能を含めた
整骨総合企業を目指す**

——整骨院をネットワー
ク化している企業集団とい
うのは非常に珍しいかと思
いますが、フランチャイズ
なども採用されているので
すか？

近藤 いえ、すべての施
設が直営です。経営効率で
言えば、FCのほうが楽な
のですが、医療はコンビニ
や飲食店とは異なり、人様
を扱う仕事ですので、FC
では責任が持てません。も
ともと、CMCグループの
出発点は、私が院長とし
て開業した個人経営の整

骨院です。当時、一人で一
日百人ほどの患者さんを見
てきました。その間実感し
たのが、整骨というのは統
合医療として優れているの
に、治療が正しく理解され
ていないために多くの方が
食わず嫌いのままだとい
うこと。整骨医学を何とか日
本に普及できないものかと
思って平成三年に現在の会
社を立ち上げました。その
際、何よりも重要視したの
は優秀なスタッフの育成で
す。この場合、優秀とい
うのは、ただ単に、整体や鍼
灸の国家試験に受かって技
能が優れているというだけ
でなく、患者さんの痛みに
真摯に向き合えるマインド
を持った「心と知識と技能」
を併せ持った状態を言いま
す。特に私どものグルー
プでは心の部分を重要視し
ておりますので、これはFC
では無理なんです。です
から私どものグループでは
内部に専門の教育機関を設

けています。これは国家試
験合格をサポートするだけ
でなく、地域医療を担う気
概や思いやりといった教育
に重点を置いています。
——なるほど。ところで
整骨院はビジネスとして考
えた場合、有望性はいかが
でしょうか？

近藤 先程も申し上げた
とおり、国民の10%し
か利用されておりませんの
で、国民に啓蒙する余地は
大変に大きい。さらに、予
防医学や安全・無害な東洋
医学に対する評価の高まり
から患者のニーズは今後一
層高まっていくと思いま
す。その意味で非常に有望
な業界ではないでしょう
か。経営者としては、整骨
院の魅力を啓蒙普及させる
ために、今後も展開枠を広
げて、丁寧な地域医療を提
供していくことで信用と信
頼を積み重ねていくことに
尽きると思います。
(聞き手／本誌・堀内裕之)