

ぐんぱる

VOLUME 144
2025.10

Gunma Judothapist Association
公益社団法人群馬県柔道整復師会



搬送経路などを入念にチェック 試合のスムーズな進行に 医師と協働しケガへ対応

8月、ALSOKぐんま武道館で国民スポーツ大会関東ブロック大会が開催された。公益社団法人群馬県柔道整復師会から6名の会員が救護員として参加。試合中の安全面に配慮しながら、怪我をした選手への対応に従事した。



この大会は少年少女の部（高校生以下）と青年の部に分かれて競い合う。

選手の安全を最優先

救護員としての参加のため、搬送方法や経路の把握は欠かせない。スポーツにおける救護では選手の安全はもちろんのこと、スムーズな試合進行を妨げてはいけない。実際に重大事故が発生した際には、選手の安全を確保しながら素早く試合場から離脱させる必要がある。そのため、早めに会場入りし、搬送経路や必要となった際の動きなど入念にチェックした。

救護員の構成は医師1名、柔道整復師6名。2チームに分かれ会場内で待機した。

大会中、救護対象となった大半は顔面や腕等からの出血によるものであり、担当医師が迅速かつ適切に処置。幸いにも選手の身に危険が及ぶような怪我や、緊急搬送を要するものは発生しなかったが、救護補助員として止血用備品の準備や出血で汚れた畳の清掃など、選手の安全や試合のスムーズな進行を妨げないよう任務に当たっていた。

心構えを鍛え挑む

今回のような大会ではスムーズな試合進行も求められる。医師などと協働しながら、どのように救護員としてチームワークを発揮できるか、日頃から心構えを持っておくことが必要だと感じる。

報告 清水一彦



選手の参戦 道場連合会柔道大会 様々な世代から



9月、ALSOKぐんま武道館大道場で道場連合会主催による第71回柔道大会が開催。県内17の道場・スポーツ少年団から380名の選手が参加して熱戦を繰り広げた。

大会は、本会会員が指導者を務めるスポーツ少年団・柔道愛好会・柔道教室などの団体も含め、幼年から一般成年有段者まで、幅広い年齢の選手が一つの大会に集い、試合を行うことも特徴。群馬県柔道整復師会は、第1回大会から県柔道連盟と共に後援を続け、現在は県柔道整復師協同組合も後援に加わっている。

幼年の選手達は、初めて経験する大きな会場となる。緊張の中、父兄の声援を受け、夢中で試合に臨んでいた。



柔道場連合会とは

町道場の伝統を受け継ぐ

同連合会は、昭和28年に群馬県柔道連盟と県柔道整復師会の協力により発足。柔道の底辺を支える町道場の伝統を世代を越えて受け継ぎ、柔道の底辺を支え活動を続けている。

同連合会と県柔道整復師会は車の両輪の関係にあり、手を携えて柔道の振興を支え続けてきた。これまで多くの県柔道整復師会員が同連合会会長を務め、現会長の田島隆行会員（前橋）は祖父・父も同連合会の会長を務めた。

怪我と障害の違い 競技継続を後押し 野球に関するケガ・障害予防

8月、前原由孝会員が地域の少年野球チームの選手・保護者・指導者を対象に「野球に関するケガ・障害予防」と題して講習会を開催。ケガと障害の違い、野球に頻発するケガ、障害発生メカニズムや対処方法を説明。さらに自宅でできるストレッチなども実演指導した。



前原会員は15年ほど前から毎年、同チームで講習会を依頼されてきた。「選手だけではなく、保護者そして指導者の三者が共有の知識と認識を高めてほしい」との願いから、特に成長期に多い離断性骨軟骨炎の説明にも力を入れている。そのため、離断性骨軟骨炎のセルフチェック方法、初期症状の現れる部位については親子で一緒に認識できるよう心がけているという。

怪我や故障せずに大好きな野球を楽しそうに続けてもらいたい。そのために前原会員は「今後も依頼があれば講習会活動が続けていきたい」とした。

BOOK REVIEW

ファンベース

支持され愛され長く売れ続けるために

- 著者 / 佐藤尚之
- 発行所 / ちくま新書



企業を取り巻く環境は変わり、顧客との関係も様変わりした。SNSやメディアなどを通じて個人体験を自由に発信し、そこでの発言が企業形成に大きな影響を及ぼしている。顧客の体験に対して、彼らがどのような価値を感じられるかが、ますます重要になっているという。このような時代に企業が取り組むべき活動とは何だろうか。

本書では顧客の欲求が「モノ」の豊かさから、「コト」の豊かさ、そして、使用時間の豊かさへと変化した今、企業は顧客の本音に耳を傾け、顧客の期

待を超える新しい体験を提供する必要があると指摘する。そこで注目されるのが顧客が感じる価値、つまり「顧客価値」だという。

顧客がどのような価値を企業に感じているのか、どれくらいの高さで賛同しているのか。これらを数値で表し分析できるようにしたのが「顧客価値指標」。ブランド感や時系列で比較でき、日々の活動の具体的な行動指標として追いつけることができるのだ。

例えば企業がよく行うキ

ャンペーンも、顧客価値指標の活用で捉え直すことができるという。その企業に興味を持っている真のファンを見つけることが可能になり、キャンペーン自体が真のファンとの関係を深め、顧客の価値を発見する場となり、新しい体験に更新されるという指摘には思わず膝を打った。

企業の成長、自業の推進を考える時には、顧客に選ばれることが鉄則。ビジネスのさまざまな課題に向き合うのに必読の書である。

ファンのニーズを数値化して分析

企業の様々な課題 解決への道筋を照らす

10月 休日当番

5日(日)

前橋	木暮接骨院	027-232-1540
伊勢崎佐波	たなか接骨院	0270-75-1767
桐生みどり	新井接骨院	0277-44-7577
	佐藤接骨院	0277-51-5858
太田	よしだ接骨院	0276-55-6899
高崎	忍冬堂小野接骨院	027-372-0636
	あさみ接骨院	027-329-6909
	瀬間はり灸接骨院	027-388-0553
富岡	神戸接骨院	0274-67-2389

12日(日)

前橋	近江接骨院	027-263-8263
伊勢崎佐波	根岸接骨院	0270-25-4396
桐生みどり	くぼづか接骨院	0277-77-2112
	大川接骨院	0277-44-1151
太田	市川接骨院	0276-49-3421
高崎	おおるい接骨院	027-384-8607
	長瀬接骨院	027-325-3544
	ほりぐち鍼灸接骨院	027-353-4155
富岡	小宮山接骨院	0274-64-4850

13日(月)

前橋	ハート接骨院	027-289-4980
伊勢崎佐波	Repro整骨院・整体院	0270-61-8464
桐生みどり	馬場接骨院	0277-73-7455
太田	桑原接骨院	0277-78-6763
高崎	藤川接骨院	027-372-1165
	プロケア整骨院	027-395-5050
	萩原接骨院	027-352-4178
富岡	木暮接骨院	0274-82-2139

19日(日)

前橋	さいとう接骨院・鍼灸院	027-289-0870
伊勢崎佐波	体気健育接骨鍼灸院	0270-22-4688
桐生みどり	奥澤接骨院	0277-76-2036
	いけだ整骨院	0277-43-5233
太田	いしはら接骨院	0276-25-1984
高崎	大谷接骨院	027-343-7701
	高橋接骨院	027-363-1172
	正観寺接骨院	027-386-8812
富岡	佐俣接骨院	0274-82-5252

26日(火)

前橋	かばさわ接骨院	027-254-4933
伊勢崎佐波	手島接骨院	0270-65-9230
桐生みどり	周藤接骨院	0277-44-5827
	高柳接骨院	0277-72-2082
太田	正木接骨院	0276-56-2397
高崎	石井接骨院	027-374-0586
	中村接骨院	027-344-1877
	勝田接骨院	027-360-5830
富岡	さまた鍼灸接骨院	0274-62-1057

<http://www.sekkotuin.or.jp/kyujitu/index.html> 検索

休日当番は変更となる場合があります。
詳しくは当会ウェブサイトにて、
ご確認をお願い致します。



左の2次元コードからも
アクセスできます。

