

# ひーりんぐ

2003 vol.1  
autumn  
1,000yen

すべての手技療法家を応援する“新型”専門情報誌

# マガジン

Healing Magazine

## 特集②

多店舗展開に成功！  
そのノウハウと秘訣

誰でもわかる請求業務  
キソの基礎から実務応用まで  
治療院開業マニュアル

特集①  
柔整請求団体の  
現状と課題

創刊号



# 鍼灸師を目指すなら・・・

## 特待生制度

平成16年度より導入 入学金85万円全額免除

## 研究施設開設 (予定)

スポーツ鍼灸 女性(美容)鍼灸など

## オープンキャンパス

学校見学随時受付中

オープンキャンパス日程 11月15日(土) 1月25日(日)  
12月6日(土) 2月7日(土)

| 試験日 | 平成15年度              | 平成16年度            |
|-----|---------------------|-------------------|
|     | 10月5日(日) 12月14日(日)  | 1月17日(土) 3月6日(土)  |
|     | 10月25日(土) 11月29日(土) | 2月15日(日) 3月21日(日) |
|     | 11月9日(日)            |                   |

# 埼玉東洋医療専門学校

〒342-0041 埼玉県吉川市保1-21-7

ホームページ <http://www.saitama-toyo.ac.jp/>



048-984-4701

e-mail [info@saitama-toyo.ac.jp](mailto:info@saitama-toyo.ac.jp)

※JR武蔵野線吉川駅北口より徒歩5分※

CONTENTS

4 柔整・請求団体の現状と課題

インタビュー

日本柔道整復師会長 茂住延壯氏  
全国柔整鍼灸協同組合理事長 岸野雅方氏  
J B日本接骨師会会長 五十嵐 仁氏  
メディックス計算センター 門前 優氏

15 多店舗展開に成功 そのノウハウと秘訣

インタビュー

(株)メディケア英伸 専務 佐々木伸幸氏  
(株)ベア・ハグ 社長 稲川貴久氏

20 誰でもわかる請求業務

25 治療院開業マニュアル

30 連載特集「専門学校紹介」

埼玉東洋医療専門学校  
スポーツ・レクリエーション専門学校  
日本健康医療専門学校

# ヒーリング マガジン

すべての手技療法家を応援する“新型”専門情報誌

## Healing Magazine

36 治療院・サロンでできる  
血液検査キット新発売

38 自営業者の老後の保障を考える  
中古ワンルームマンション投資に注目

40 炭酸温水でのフットケアが手軽に

41 柔整師・鍼灸師 **国家試験対策**

あん摩マッサージ指圧師をめざして

税務相談のお知らせ 35  
セミナー情報 44  
求人案内 46～52  
読者プレゼント 53

個人でも加入できる  
治療賠償責任保障

万が一、施術中に事故が起きた場合、損害賠償に耐えられますか？

詳しい資料を無料でご送付いたします。  
JHA日本治療協会  
〒101-0063  
東京都千代田区神田淡路町 2-23-1-305  
TEL : 03(5289)8171 FAX : 03(5289)8173  
E-mail : info@jha-kyosai.org  
URL : http://www.jha-kyosai.org

柔整師・鍼灸師・あん摩  
マッサージ指圧師国家資  
格取得者向け  
複数の免許を持たれていても、  
これ一本で全てカバーされま  
す！  
月々¥1300  
↓保障は大きく1億円  
整体・カイロ・リフレク  
ソロジーなど民間手技療  
法施術者向け  
月々¥1800  
↓保障は大きく1億円

# 柔整・請求団体の現状と課題

## 真の柔整術の確立へ

社団法人 日本柔道整復師会会長 茂住 延壯 氏

（社）日本柔道整復師会の会長に（社）富山県柔道整復師会会長の茂住延壯氏が選ばれた。北信越地区から初の会長である。茂住会長は副会長を3期務めたあと、平成15年6月の代議員会での会長選において、過半数を獲得し見事当選した。富山県は人口112万人弱で社団法人の会員が630人ほどだが、柔整師の人口対比が全国一高く社団法人の組織率も98%近く高い。“富山の葉売り”に代表されるように、家庭葉の習慣が定着していて民間療法への信頼が高いということも背景にあるようだ。全国レベルで見ると、全国では、3万人強の柔整師のうち、実働数は2万5000人。日整の会員数は約1万5300名。この数字は柔整師全体の伸び率からすると低い、魅力ある社団となるよう活動をしている。また、日整では入会金を50万円から段階的に引き下げる（現在は1万円）などして入会対策を講じたり、会長自ら専門学校などに赴き社団の説明とPRに努めている。「これからは学校が増えることによって柔整師も増える」ので、柔整師として基本的な心構え、特に、卒後研修制度並に生涯学習に一層の力を入れ、さらに需給問題などについての対策も必要となるだろう。社団法人日本柔道整復師会（東京都台東区、Tel 03-3821-3511）

### 社団法人の役割

——柔整業界には社団法人とそうではない組織がありますがどう違うのでしょうか。

茂住 社団法人は公益法人として行政機関と折衝する唯一の団体です。制度面の改

# 日本柔道整復師会会長 茂住 延壯氏



善など厚生労働省と話し合ったりしていますが、そこで決まったことは個人契約者でも一律に取り扱いを受けることができず。その反面、個人契約だとか社団だとかにかかわらず、一握りの人たちが問題を起すこと世間から必ず業界全体が悪く見られてしまいます。それによって行政からは全部に網をかぶせる形で通達などによって規制や抑制をされてしまいます。不正不当者のみを取り締まる訳ではありません。ですから1人でも不正を行う者があれば、有資格者全体に影響してしまいます。もちろん不正については業界と行政が呼吸を合わせ戒めていかなければならないのは当然ですが、大切なことは個人契約の人たちと社団が出来る限り共通の認識のもと、有資格者同士が結束し連携をとり、柔整界を前進させるためには、出来れば統合に至るまで努力をしてみたいと思います。

## 保険請求 協定 契約 のちがい

——社団にはいつているメリットという  
と何でしょうか。

茂住 社団法人の保険の取り扱いと個人契約は少し違ってきます。社団法人というのは、「協定」に基づく療養費の受領委任払いで、個人契約というのは、「契約」に基づく療養費の受領委任払いです。協定と契約は意味が違います。表面的な取り扱いほとんど同じですが協定の場合は、何か問題が起きたとき必ず社団法人を通じて対応が

行われるが、個人契約の場合は個人に直接行われます。過去には、有資格者を社団に統一するよう指導が行われたこともありましたが。しかし今はそうではありません。

——当面の会運営の重点事業などについてお聞かせください。

茂住 今年の6月に会長に就任しましたが、私の所信挨拶では、会員のための事業を推進していきたいとして、①柔道整復学（非観血的治療学）の確立を目指す②WHO（世界保健機関）における伝統医学部門へ紹介されたことを踏まえ、柔道整復師固有の理論や手技療法を世界に発信していきたい③卒業研修制度の実現④グローバル社会への対応のため生涯学習の充実と拡大⑤療養費受領委任払いの堅持と拡充⑥介護保険制度への将来の方向性を見出す⑦健全な会務運営⑧関係諸団体等との連携強化⑨柔道整復師全体の連携統合⑩I・S・M（Information Strategy Meeting = 情報戦略会議）の発足——などを挙げました。今は引き継ぎ事業と、新規に取り組む事業とに整理して考えているところです。

## 生涯学習の充実へ

——保険請求に対しての会員指導という  
のは行っていますか。

茂住 各県単位で行っています。ほとんど各県の社団では、施術録や支給申請書の正しい記入の仕方、実務について指導会を実施しています。単純なミスなどいろいろ

## 科学的根拠の立証へ

な返戻がありますが、そういうものに対しての注意点を通達したり、きめ細かな対応をしています。とくに、返戻については誤解が元で、当然通る様なことでも返戻されることもあるので注意を払っています。当然大きな問題になると折衝窓口は厚労省ですが、もちろんこうした場合も対応しています。

—— 学術面での活動はいかがですか。

茂住 理論や実技の研修会は年間通して各県と各支部で行っています。日整では、実技研修会、生涯学習講習会等があり、専門的な知識ばかりでなく一般教養にもかなりの力を入れています。我々は柔道整復師の理論、技術というものを一生懸命研鑽しなければなりませんし、世の中から信頼を得るためには幅広い知識、見識が必要です。生涯学習をもっともっと充実させ、拡大していきたいと思っています。開催地を東京だけに限らず会員数の少ない地方でも開催して、会員に参加して頂くことは勿論ですが、地域の人にも参加していただけるようなことも検討して、柔道整復師への理解とPRにつとめていきたいと思っています。先日、WHO神戸センターで伝統医学部門についての世界会議が開催されました。その際に諸外国の伝統医学部門代表の人たちと懇談しましたが、我々柔道整復師の技術に大変関心を持っておられました。国際的な交流の機会はこれから必ず訪れると思います。その準備のためにも学の構築は必要です。

—— 柔整の今後の方向性についてお聞かせください。

茂住 柔道整復は伝統医療でありながら、科学的な根拠を示すことが出来ないでいます。科学的な根拠を立証するため、柔道整復学の確立、構築に向かって一歩踏み出さなければならぬと思います。柔道整復師業界のためにも、なんとしても学の構築にとりかかりたいと思います。現在、専門学校・養成施設では、柔道整復理論に加えて、整形外科、リハビリテーション、医学の基礎的なものを学んでいるわけです。伝統的な柔道整復術といえば、骨折・脱臼・捻挫の処置法等がありますが、柔整の理論・技術と解剖学・運動学や生体工学等を融合して柔道整復学を確立することが重要です。柔道整復術は検査装置の使用や手術等はできませんが、科学的要素を取り入れながら複合的に柔道整復学を確立して行きたいと思っています。一歩ずつ着実に進めていきたいと思っています。

—— 研修事業についていかがですか。

茂住 生涯学習に結びつくような卒業研修というのは必要です。医師は平成16年度から（歯科医師は18年度から）国で予算化が行われ研修制度がスタートします。柔整には予算が付きませんが、例えば日整と研修試験財団が共同すると同時に、厚労省からのサポートを受けて実施するように努力

したい。これらについては関連団体の協力を仰ぎながら、会員全体のレベルアップを図れるよう進めていきたいと思っております。とにかく、卒業研修の実施により、少時間と費用の負担がかかっても研修を受けた人が社会からも信頼されるようなシステムづくりを行いたいと考えています。

—— 会長の信条というのは何ですか。

茂住 「足るを知る」という言葉がありますが、とにかく人間はあまり欲張つてはいけない、不足ぎみのほうが良いということです。目先のことにとらわれる人で長続きした人はいません。それは父の教えでもあります。私の父もやはり柔整師でした。当時は整形外科もなく骨折などほとんど接骨院にきていました。父は朝の5時頃から夜中まで毎日頑張っていました。骨折した患者さんをリヤカーなどで運んで来るなど、毎日、待合室には患者さんがあふれていました。それは、父が金銭にこだわらず、とにかく来院された患者さんには親切に対応していました。これが信頼関係に結びついていることを見ながら育ってきました。

## 国民医療費1%枠の療養費

—— 柔整師の専門学校が増えましたが、需給の問題とも絡んで今後の予測はたてられていますか。

茂住 そもそも療養費枠というのは国民医療費の1%を超えられないという不文律があります。つまり医療費30兆円のうちの

3000億円ということになり、これは柔整だけではなく、鍼灸・マッサージ、病院などの療養費も含まれています。このうち柔整だけで2500億円位で、社団だけですと1700億円ほどになります。だから柔整師がたくさん増えると、保険だけを考えている場合、この枠の中で分けなくてはいけないこととなります。年間5000人卒業するということは単純に10年たつたら5万人増です。いままで3万人で汲々としていたのに、あと5万人増えるかどうかということになるのか。そもそも保険というのは供給者側だけにあるのではなく、国民のためにあります。保険財政にも限りがあるので、特技のある人は保険以外のことを活かしていくこともよいでしょう。我々自身、しっかりと自分達の分野を確認して守るべきルールは守らなければなりません。制度というものは基盤の上に出る上があるので、秩序のないところに立派な制度はできません。そういう意味で基盤はつくっていききたいと思っています。目下、国民皆保険制度維持のためにいろいろと医療保険制度が改革されています。益々厳しい改革が行われることと思いますが、我々はしっかりと基礎固めと秩序を守って、療養費の受領委任払いを維持継続させるための努力をしていかなければなりません。

「全国柔整鍼灸協同組合」（岸野雅方理事長、本部Ⅱ大阪市）は昭和57年、大阪で柔道整復師などを中心に16名の有志によって創設された。設立当初は全国柔整師協会という名称だった。組織の発展に伴い、平成6年には日本で初めて柔整業と鍼灸業が融和した法人格の団体として現在の名称によって厚生省（当時）に認可された。

平成14年には組合員数も1400名を超え、柔道整復師・鍼灸師の業務を全面的にサポートする団体として、日常の保険請求業務の支援をはじめ、「余剰金を組合員に還元」できる協同組合のメリットを最大限に活かしつつ、会員ニーズに応えることのできる存在として確固たる地位を築いた。業界団体の長としてカリスマ性を発揮する岸野理事長は、会運営について、「柔道整復師・鍼灸師の権利を擁護し、その社会的な認識を高めるため、組合員とともに歩み、いざというとき本当に頼りになる存在であり続けたい」と話す。その素顔に迫った。全国柔整鍼灸協同組合（大阪市北区、Tel 06-6315-5550）

—はじめに会発足の経緯などについてお聞かせください。

岸野 当会はもともと全国柔整師協会という組織で、昭和57年当初から社団法人で立ち上げようとしたが、すでに1業種1団体として存在していました。法人化のなかで協同組合ということになりました。

協同組合というと、経済活動や会員の相互扶助など目的がある程度制約されてきてしまっているので、今年になってNPO法人を設立

しました。これによって学術活動の充実や、地域に出て、柔整師の位置づけなどを、患者さんにアピールできるように活動の幅を広げました。これにより、地域医療

# NPO法人の設立で活動の幅広がる 余剰金は会員に還元

全国柔整鍼灸協同組合理事長 岸野 雅方氏

プロフィール  
岸野雅方氏  
昭和23年京都生まれ。小学校3年まで高知県で育つ。中央大学卒。昭和57年、全国柔整師協会を設立。その後、組織を協同組合、NPO法人へと着実に成長させた



への貢献はもとより、施術者、患者が一体となった東洋医学の普及並びに医療技術向上が図れ、業界の健全な発展に寄与する協

同組合を目指すことができるようになりました。

——ここ数年の会員数の動向は？

**岸野** 会員は現在約1400名ですが、毎月コンスタントに請求があるのは1200名ほどです。請求金額にすると年間180億円ほどになります。会員は年間100名ほどずつ増えています。もともと大阪に本部があるので、近畿地方が中心になっていますが、関東に東京事務所、九州には福岡事務所があります。

——会員へのサービスにはどういったものがありますか。

**岸野** 当会では増収につながるいろいろな事業に取り組んでいます。まず、患者さんと施術者の信頼関係を強化し、患者さんを固定化するために施術者ができない部分をフォローします。例えば受付などスタッフの接遇マナーの研修会の開催であったり、各治療院用の患者さん向けPR用新聞の発行などを行っています。各治療院のオリジナル新聞といえます。写真入りで治療方針だとかスタッフ紹介などの内容のものを待合室においたり、街頭で配ったり、周辺の家のポストに入れたりと用途はさまざまです。単独では難しい広告宣伝も、共同で行えばより効果的で、個々の治療院のイメージアップにつながります。保険者対応としてはイントラネット（独自の通信網LANとインターネットを結びつけた企業内コンピュータネットワーク）の構築し、本部と会員治療院が常に結ばれている。多少

コストは高くついたが、安全でいろいろな情報が即時提供できるような体制をとっています。また、各種医療機器や衛生材料、消耗品等の購入をサポートしています。メーカーからの直接仕入れや共同購入により、組合員には一般市場価格よりも安く提供できます。現在、取扱商品も1400種類以上と、多品目にのぼっています。

——治療院経営にレセコンは不可欠な時代ですが、会の請求事務の面でレセコンをどのようにお使いでしょうか。

**岸野** ソフトウェア開発などもすべて本部内の部署で行っています。そして、コンピュータ本体とソフトを併せて無料で貸与しています。例えば開業時にレセコン導入費が約200万円、あるいは月々のリース料が3万円かかったとすると、それだけで経営を圧迫してしまいますので、大幅な経費削減になります。独自開発した業務ソフトを組み込んだパソコン、モニター、プリンター一式を無償貸与しますし、もちろん導入時の指導、サポート費用までも組合が負担しますので、パソコンの初心者でも安心です。そして、本部サーバーシステムにアクセスすれば、情報を随時収集できます。さらに、電話回線によるリモート・メンテナンスを標準装備していますので遠隔地でも安心です。

レセプトとデータ入力されたフロッピーディスクを送ってもらっています。インターネットなどでもできますが、セキュリティの面でデータの信頼性がまだ完全ではないのであまり進めていません。接骨院からレセプトを受け付けて、当会で月末で締め切り、4カ月後には支払われます。保険者からの入金の有無にかかわらず会員には支払われる「全額立替払い」です。きつちりとしたローテーションで保険請求分が会員に送金されますので、計画的で健全な治療院経営ができます。会員からのレセプトは、1カ月に20万件ほどです。

——サービス内容が充実していますが、そのぶん会費も高いのでは？

**岸野** 入会金は30万円で、会費は月額1万円です。そして、毎月のレセプト請求額の3%の手数料を頂いています。「高い」「安い」は人によって基準が違ってしまうが、基本的に、金額を下げるよりもサービスや保障の面をあげていこうという考えです。手数料は基準があつて、請求額によつて変動があります。このうち会費部分が1.2%位。コンピュータのメンテナンス料を1セットあたり月7000円ほど会社が負担しています。たとえば月に100万円の請求額があるとなると、手数料は3%なので3万円です。これが、もつと高額になると総会での決議を経て減額されま

す。もちろんその年度の予算の状況にもよりますが…。これが協同組合のメリッ

トです。予算が余れば会員に還元できる

のです。会員の保険請求を平均するとたい月100万円位だと思います。多い人は600万円位にまで達します。そういう接骨院は柔整師が何人か勤務し1日250（300人位の患者さんを見ています。逆に月に50万円以下の会員は手数料をとりません。経費面を考えると年間600万円ではどうにもならないので、経営指導をします。患者さんを増やすための方法、つまり治療技術や広告の仕方などの指導を支援します。毎月会報などとともに、保険者の支払いが滞っていないか、他院との重複治療がなされていないか、などの増収につながる個別の分析資料を送付しています。これにより、入金の阻害要因をつかみ、よりスムーズな増収対策がとれます。会員ネットワークシステムを使用すれば、リアルタイムでこれらの最新情報を入手できるだけでなく、全国の組合員がイントラネット上で情報交換を行うことができます。多様化する時代のニーズに対応する治療院経営には、豊富な知識と経験を持つ力強い組織のバックアップが欠かせません。

——学術的な研修などはどのように行っているのですか。

**岸野** 毎月、東京、大阪、福岡でそれぞれ手技療法の研修会を開いています。また年3回ほど学術大会を開催しています。内容もいろいろで、学術的なものよりも手技療法とか実技が伴う内容に人気があるようです。

——会立の専門学校がありますが、どの

Healing Magazine  
vol.1 No.1



ような狙いから設立したのですか。

**岸野** 大阪と福島県に提携校がありま  
す。狙いというほどではありませんが、自  
らの後継者を育てていこうということ  
です。学校がこれだけ増えたが、もともと組  
合をつくったときの第一のテーマが「業界  
の改革」と「教育の改革」だった。業界の  
改革というと、昭和62年の個人契約でひ  
つこの節目を迎えました。その当時は柔道整  
復師の養成施設は大阪に3校で、大阪以西  
には1校もなかったのです。認可をめぐっ  
て行政や自治体を相手取り裁判を起こした  
ほどです。その結果、ようやく設立するこ  
とができました。これは私たちの意志とい  
うより、むしろ、それだけニーズがあつた  
ということでしょう。ただ本当に真価が問  
われるのは、これから自然淘汰されていく  
なかでのことでしょう。

——業界という側面から見ると、学校の  
増加は柔整師の増加につながり、いわば供  
給過剰の状態になってしまふのではありま  
せんか。  
**岸野** 当然危惧されるべき問題だと思  
います。ただ、入学定員によって数をコ  
ントロールしようという考え方はおかし  
いと思います。かつて14校で毎年1050人  
の柔整師を養成していました。毎年定員を  
1050人と決めてもよいが、その選び方  
が問題です。入学者を1050人とするの  
ではなく、1万人の学生の中から1050  
人を選んだほうがよいのではないでしょ  
うか。そこに競争があつて、選り抜かれた人

が柔整師になったほうが患者さんのために  
なります。だから教育においても当然卒業  
研修などを組み込むべきだと思えます。

——柔道整復師の業界にはいくつもの  
団体がありますが、団体の役割とはなんで  
しょう。

**岸野** 団体は大きくは社団法人日本柔  
道整復師会とそれ以外の団体に分けられま  
す。外から柔整業界を見ると、この多くの  
団体がどう映るのか。また、保険請求とい  
うものを中心に社団と対極的に見られるこ  
とは的を得ていません。我々の会は立ち上  
がつてからもう20年になるが、そもそも保  
険請求のためだけに生まれたわけではない

んです。個人請求といわれる契約制度がで  
きたのは昭和62年ですが、われわれはそれ  
以前に発足しました。つまり、「社団以外  
は保険請求してはならない」という時代か  
ら、理想の業界団体を目指して立ち上がっ  
ていたのです。以前は「アウトサイダー」  
とか「第2組合」などという言葉方をし  
たが、もうそういう時代ではありません。

もう一度業界が再編成されるような時期に  
差し掛かっているのだと思います。我々は  
我々の考え方を貫くが、その一方で他団体  
とも話し合いの場をつくって新しい業団だ  
とか組織をつくっていく、という意識も必  
要かもしれません。業界再編成は行われな

ければいけないと思います。

——現在、他団体との連絡や話し合いの  
場はあるのですか。

**岸野** 大阪では社団をはじめ各団体の長  
が集まって5団体ほどが集まり定期的に話  
し合いの場を設けています。会員サービ  
スの内容は違うが、基本的な質を高めよう  
ということ共通のテーマです。そこに団体  
同士のつまらない摩擦があつてはいけな  
いというのが主旨です。「旧態依然とした閉  
鎖的な業界で、情報公開などには抵抗感  
がある」というのがこの業界でしたが、こ  
れからは変わるべきです。

# 療養費のスムーズな支払いまでを 完璧にサポート

J B 日本接骨師会会長 五十嵐 仁氏

原恭二前会長が「柔道整復師の社会的地位向上のために」と同会を設立し  
たのが昭和57年（1982年）。原前会長のあとを平成15年に引き継いだ五十  
嵐仁会長は、会活動の原点を「一人ひとりの柔道整復師が希望をもって業務  
に専念できるような明るい業界づくりを」としている。学術団体として従来の  
枠組みを超えた業界の“オピニオンリーダー”を目指し、つねに新しい問題に  
意欲的に取り組む活力に満ちた団体として期待されている。会員数は全国に約  
870名。平成15年6月に会長に就任した五十嵐仁氏に聞いた。J B 日本接骨  
師会（東京都中野区、03-5308-7855）

——はじめに会の基本理念についてお聞  
かせください。

**五十嵐** 当会は、設立以来一貫して「会  
員のため」を第一に活動しています。会員  
の社会的地位の向上に向けています。会員  
の相互信頼・相互理解を深めながら活動し  
ています。また、柔道整復医療を市民サイ

プロフィール  
五十嵐仁氏  
1942年11月 旧満州国春張生れ  
1967年 柔道整復師に  
1977年 五十嵐接骨院開設  
東洋大学経済学部卒、東京医療専門  
学校卒



ドの医療と位置づけ、管理医療から脱皮して、受療者の視点から現行の医療・福祉制度について、新しい政策を提言・実行して

います。柔整は民間療法として自然発生し発達してきましたが、これに現代臨床医療の成果を吸収して発展的な柔整医療の確立とその普及を目的とした学術団体を目指しています。

### 独自開発のコンピュータシステム

——会の特徴についてお聞きしたいのですが、まず保険請求代行業務の概要についてお聞かせください。

五十嵐 柔道整復師業務について、総てのノウハウを提供、保険申請代行・その支給及び保険交渉保険申請業務に精通したスタッフと事務処理に熟練した事務職員が、設立以来培ったノウハウと独自開発の療養費支給申請書処理コンピュータシステムで、スムーズな支給まで完全サポートします。保険者との保険取扱いについての情報交換、保険者等による集団・個別指導の立合い・助言なども行います。また、独自開発のレセプト処理コンピュータシステムを用いて客観的な内部審査を行っています。レセプトの請求から保険者交渉、療養費のスムーズな支払いまでを完璧にサポートします。更に保険請求に必要な受領委任契約、労災指定指名、生活保護指定院の取得も代行しています。また、保険審査会を設け、会員の内から選出された保険審査員により、当会の保険審査要綱に基づく療養費支給申請書の自主審査会又、その審査の結果に基づき適正な施術をもらうための

会員指導と疑義事項の保険者との交渉を行います。より正確な申請を行うために年4回開催される保険講習会は、保険証の確認方法・施術録の書き方等保険取扱い実務の初歩から総てを網羅した講習会です。

——独自のコンピュータシステムということですが、具体的にどのようなものですか。

五十嵐 当会のレセコン・システムは申請データをフロッピーディスクで会員より提出してもらいます。このシステムに対応してくれているレセコン・メーカーは10社くらいあります。フロッピーディスクでもらったデータは当会のサーバー内で自動審査にかけ、客観的な審査を行います。

——保険請求の締めから入金までのスケジュールはどのくらいですか。

五十嵐 会員には毎月10日締め切りでレセプトを提出してもらい、J B審査会で審査後、同月末から翌月初旬にかけてレセプトを公的審査委員会または各保険者に送付します。その後毎月5〜10日頃の審査委員会にかかり、療養費はそれを経た後、順次当会口座に入金され、それを各会員に送金します。会員はレセプト送付から約3カ月後には療養費が支払われることとなります。

### 入会金の廃止

——会員数は何名ですか。また入会金、年会費などは？

五十嵐 会員は現在約870名です。過去3年間の推移では、だいたい毎年20名ぐらいつづつ増えています。あまり急激な増加をしないようにしています。急激に増加して会員サービスが低下しないよう心掛けています。また入会時に「おたくの会では何部位請求できますか」というような人には入会をお断りしています。本年4月に入会金を撤廃しました。月会費は1万2000円です。

——保険請求に関するその他の会員サービスというのはありますか。  
五十嵐 療養費保険個別相談では、主に保険部長並びに保険部員が、必要に応じて保険取扱いについての相談・助言を行っています。電話やFAX、Eメールでも随時受け付けているので、急を要する疑問にもすぐに質問ができます。また、法律的な問題については、顧問弁護士に相談を求めるところもあります。秘密の保持は完全です。常に会員に直結した支援体制を心掛けています。

——会員への経営指導はされていますか。  
五十嵐 開業塾・経営塾というのがあります。開業塾は、開業希望者に開業時の資金計画から医療器具の選定、療養費委任払いの申請方法、診療内容等たちに実践に必要な情報を提供します。既開業者には更なる経営のノウハウを伝授します。開業志望者には「接骨医療臨床研修所」での研修も行っています。これは、次世代を担う若い

い柔整師育成を目的に、実際の臨床現場で技能、知識など専門的診療を研修してもらおうというものです。  
——学術的な後援会や研修会などでの支援はされていますか。

五十嵐 当会の学術研修活動の中心は、定期的に開催する学術講習会です。柔道整復師を取り巻く環境の変化に対応し、会員のニーズを捉え、その専門分野の講師を招いて、タイムリーな講習会を心掛けて加えて特別講演公開講座も開催しています。接骨医学研究会は、より専門的で実践的な内容を、専門家や経験豊富な柔道整復師を講師に招いて開催しています。会員の研究成果の発表の場として親しまれています。その他学術ビデオテープの無償貸し出しや超音波観察装置業務研究会などがあります。日本スポーツ整復学会との提携により、当会会員はその研究会に自由に参加できます。

**地区研修会の充実**

——超音波観察装置業務研究会というのは何でしょうか。  
五十嵐 この研究会は、超音波という人体に無害の最先端技術にいち早く着目し、臨床利用・診断技術の研鑽に勤めて、その普及と柔整における「超音波診断学」の樹立に向けて研究活動を行っています。現在、15〜20%位の会員が使っている超音波観察

装置は、例えば片側の肩が凝っている患者さんに、凝っていないほうにもあてて画像で比較し、直接目で見てもらうことができます。実際に状況を理解してもらうと信頼関係の構築にも役立ちます。  
——支部あるいは地区組織というのはあるのですか。  
五十嵐 地区組織はありませんが、地区研修会では全国を10数箇所の地域に分け、毎年1回開催しています。会員と執行部の直接対話・会員相互の情報交換と親睦の場として行っています。また各地区で行う自主研究会への支援も行っています。会員の勉強会、研究会の開催又はその支援地域又は有志による柔道整復に関連する専門分野の会員の研究活動・勉強会の会場提供、費用の補助などを行っています。

**他団体との交流を容易に**

——実際に会員への情報提供の面で工夫されていることはありますか。  
五十嵐 最近になって患者さんと柔整師と病院を結ぶ業界初のシステムを構築しました。「JB接骨医療情報センター」という名称で、経験豊富な柔道整復師とアドバイザーがリーダーが施術についての相談と助言を行います。センターと会員の治療院とを通信システムで直結し直話し、患者さんのセカンドオピニオンへの要望に応えることもできます。こうして多方面からの観察情報を伝えることによって患者さんと柔

整師の信頼関係も深まるのではないのでしょうか。  
——他の業界団体との横の連携というか、話し合いの場などというのはあるのですか。  
五十嵐 私たちは常に垣根を低くして、常に交流が容易にできるスタンスをとっています。  
——最後にこの業界の将来性についてお願いします。  
五十嵐 私たち柔道整復師は、広い意味での医療に携わる専門家です。私たちは、患者さんの健康を守るために重要な役割を担っています。私たちの施術は、手技を中心とした人と人との触れ合いの中で行われるというすばらしい世界なのです。業界はますます発展していくと思います。ただ、一人一人がいい方向を目指さなくてはいけない。いくら将来性がある業界だからといって一握りの人たちが悪い方向にいつてしまったら、あっという間にダメになってしまうと思います。患者さんがなぜ自分のところに来てくれるのか、会員がなぜこの会に入会したかを日々考えながら会務を全うしたいと思っています。

# 請求業務に特化したサービスに人気

## MDX株式会社 メディックス計算センター

請求団体とは別に請求代行業者と呼ばれる新しいスタイルの業者がある。請求団体が学術面や福祉など総合的な会員サービスに努めるのに対し、あくまでも保険の請求業務に特化しているのが特徴だ。その最大の武器は支払いの早さだといえる。

中には療養費の支給が保険者から支払われるより早く支払う業者もあり、治療院経営の強い味方となる。そこで本誌では、東京鍼灸柔整予備校、大阪鍼灸柔整予備校、メディックスボディーバランスアカデミー等の教育事業や接骨院経営あるいは開業サポートおよびコンサルティング業務等を行っているMDX株式会社メディックスの実態に迫った。自社で経営する接骨院のために設立した請求業務部門が発展したこともあり、他の請求団体とはいろいろな面で異なっている。なによりも、自社での治療院経営のノウハウを活かしたサービスを会員に提供している。同社取締役の門前優氏に聞いた。MDX株式会社メディックス計算センター（東京都千代田区、03-3255-0321）

——具体的な請求代行サービスについて聞かせてください。

**門前** ファクタリングという超早期入金システムをいち早く導入したのは接骨院業務で発生する療養費の入金までの期間を短縮できれば、接骨院の経営が効率的になる。

効率的な経営基盤を持つことができれば、ムチャな請求や、濃密な請求等も排除できるといっても、不要になるといった方が良いでしょう。正しい請求で効率的な接骨院経営、つまりキャッシュフロー経営が可能になれば、院内の内装やインテリア等も充実でき、院内環境も良くなる。院

内環境が改善されると言う事は、従事者の労働環境も良くなる。労働環境が良くなれば更に優秀な人材も確保できる。この様な思いから超早期入金システムは誕生しました。

例えば、毎月平均200万円の保険請求が発生する接骨院では、年間の保険請求総額は2400万円になります。もしも、その入金期間が6カ月とすると半年分の売上が現金化されずに未収入金として残ることになります。つまり200万円×6カ月＝1200万円もの売上が資金化されずにいるということですから、年間の保険

請求額2400万円に対する入金総額は1200万円です。未収入金が1200万円となります。そして、有会社などの場合、資金化されない売上は売掛金となり課税対象となるため、最悪の場合、未収入金の約半額の課税が発生し、その納税額は600万円近くにも達する場合があります。売上金を6%の手数料を支払って45日で現金化したとしても、200万円の場合12万円の手数料が発生しますので、年間では144万円の手数料総額となります。また、年間の保険請求に対する入金額の総額は2200万円となり、未収入金を大幅に削減できます。つまり、多少の手数料は発生しますが、年間の入金額はほぼ2倍になります。治療院の改装や従業員にも高い給与を支払うことが可能となります。

また、開業から既に何年か経過して「毎月ちゃんと入金されている」とおっしゃる先生がいらつしゃいますが、会計期間を考慮に入れた場合、確かにお金は回っているでしょうが、余分な税金を納めている場合が多くあります。無論、納税は国民の義務です。そして脱税は犯罪ですが、節税は国民の権利ですから、この権利はどんどん行使すべきでしょう。

私共は、治療現場の柔整師を直接的にサポートすることによって、柔整師の資格を守りながら、経済的、社会的な地位の向上につなげ、更に業界全体に貢献したいと考えています。

——その他に貴社の特徴などは…

**門前** 単に請求業務を受託して行うだけではなく、「円滑な接骨院経営のためには何が必要か？」というテーマを継続的に追求し、それを具現化して来ました。その結果、接骨院側の経費負担を軽減するために、通常購入すれば、200万円前後はするレポート発行用のコンピューターも、社内で開発し、契約先接骨院に無償で配布したり、経営効率を高めるための勉強会や情報提供などを継続して行っています。

また、柔整師と計算センター間の請求代行業務に関しても、最初に契約書を作成し、お互いの約束ごと、例えば柔整師は「正しい請求を行う」、それに対してメディックス計算センターは「療養費支給基準に従って審査を行い、45日以内に現金化する」など、契約事項を明確にし、会員が納得できる対等な立場で業務を行っています。

——請求業務に対する指導は…

**門前** 新規開業者に対しては、保険請求勉強会等を開催しています。しかし、開院準備などで多忙になる先生がほとんどです。請求業務に精通した担当者がマニーマンで指導する比重が高くなっています。それと、最近の保険者財務状況や国の動向等は誠に早くなっています。例えば、先月まで存在していた保険者が他の保険者に合併統合されたり、地方行政単位での審査基準の変更なども頻繁に行われています。このような現状から、毎週発行している週間報告を通して、指導と情報提供を行っています。また、無償で接骨院用レセ

プト発行ソフトウェアを配布していると  
お話ししましたが、この接骨院用のPCには  
最初から保険請求業務に関する各種の情  
報が搭載されています。そして、更に審査  
部コールセンターとシステム部コールセン  
ターの15名の担当スタッフが質問や疑問に  
個々に対応しているだけではなく、個別に  
請求業務の指導も行っていきます。

——メディックスさんは審査が非常に厳  
しいと聞ききましたが：  
門前 はい。よく入会をご希望の方にお  
電話などで聞かれます。しかし、実際には、  
私共は療養費支給基準に準じておりますの  
で、特別審査が厳しいと言う事はありません。  
他の請求団体から移られた先生方から  
も、審査が厳しいと言うご意見は頂戴して  
いません。審査集計用サーバーは、社会保  
険研究所が毎年発行している「療養費の支  
給基準」の内容を組み込み、更に保険者毎  
の特性を反映させた自動審査システムを開  
発していますので、審査にあまり人的な要  
素は介在しません。この計算センターの審  
査集計用サーバーと接骨院側のレセプト発  
行用コンピューターは連携して稼働してい

ますので、非常に整合性の高いレセプトが  
発行できます。むしろ、計算センターでは  
審査業務よりも制度の改定や保険者毎の特  
性をシステムに反映させる開発部の業務の  
方が大変です。今年も既に5回に及ぶバー  
ジョンアップで最新の情報を審査集計用  
サーバーと接骨院側のパソコンに行ってい  
るのですから約2カ月に1度の割合です。  
もつとも、ネット環境の整備されている接  
骨院では、リモートメンテナンスによつ  
て意識もないうちにバージョンアップが実  
施されています。

この様な作業の結果、月間総請求額に対  
して保険者からの返礼率が2%以下という  
驚異的な正確さが保たれています。その  
返礼理由のほとんどが資格喪失や等ですか  
ら、私共は会員柔整師の資格を守っている  
と自負しています。また、同時にこの正確  
さが金融機関に認められて資金調達も円滑  
に進められています。資金調達のための金  
融機関との関係構築に必要なものは請求業  
務の正確さしかありません。円滑な資金調  
達は正しい請求業務の正確なデータを会員  
側パソコンと審査集計用サーバーそして、

金融機関のコンピューターとが連携して共  
有しあって初めてなされるものです。  
——柔整師専門学校が増えましたが、今  
後の動きに対しての予測は：  
門前 年間3000人の資格者が輩出さ  
れる時代に於いては、真剣に「接骨院経営」  
を考えなければならぬと思います。医療  
予算の1%という療養費枠が拡大されれば  
良いのですが、昨今の保険者と国の動向を  
見ても、それは到底期待できないでしょう。  
となれば、今後、接骨院は従来の様に療養  
費頼みという訳には行かなくなり、物販や  
その他の治療メニューを好むと好まざると  
にかかわらず導入せざるを得なくなると思  
い、常に新たな試みを提案しています。

例えば、寝たきりの高齢者の増加に伴つ  
て、マッサージ師資格者が在籍している会  
員接骨院に対して、マッサージの訪問施術  
業務用のレセプト発行ソフトを開発し、こ  
れも柔整用ソフトと同様に無償で配布し、  
新規業務の導入を提案しています。また、  
メディックス経営のリラクゼーション系ス  
クール(メディックススポディーバランスア  
カデミー)から卒業生や研修生を接骨院へ

紹介し、リラクゼーションメニューの導入  
を提案したり、物販用商品の情報提供等を  
行ったりと、可能な限りのサポートを行い  
身近に迫った時代に会員接骨院が対応でき  
る体制の確立をサポートしています。

その実績として、保険請求70%、窓  
口収入30%、20%であった接骨院に新規治療  
メニューを導入し、売上を低下させずに保  
険請求50%、40%、窓口収入50%、60%とい  
った保険請求額と窓口現金額の逆転現象をも  
たらした新しい接骨院経営のスタイルを確  
立した会員も増加しています。

接骨院の経営資源を見直し、更に経営効  
率を向上させるためにはマネージメントの  
根本から洗い直す必要があるという観点か  
ら、コンサルティング業務も充実させてい  
ます。技術や知識の習得のためのセミナー  
や勉強会なども積極的に開催して行きます  
が、むしろ治療家であるが故に不得意な経  
営や経済、マネージメント等の側面を先生  
に代わって実施し、柔道整復師と接骨院へ  
のサポートを通して国民の健康生活に寄与  
し、更には業界全体の向上へ少しでも力に  
なればと願っています。

# 成功する治療院経営

## 患者さんが増える本に 興味はありませんか？

「週休3日！ たった一人で1000万円 成功する治療院経営」

治療院経営者必読！ 勝ち組現役治療家が書いた治療院経営のツボ本！

保険や健康食品にもう頼らない！ 口コミで治療院を繁盛させる60の法則を一挙公開！

治療家を読んで損はありません。試しに一読してみませんか？

書店では販売していません。ホームページ、ファックスのみからの  
ご注文となります。今すぐお名前、ご住所、電話番号と「ひーりんぐ  
マガジンを見た」とご記入の上、ご注文ください。代引郵送。

PCCでは、治療院経営者のためのセミナーや通信教育システムを開  
催しております。詳しくはホームページをご覧ください。

一流が集まる日本トップレベルの治療院経営研究会

PCC(プロフェッショナル・コーディネーターズ・クラブ)

URL <http://www.nc.jp/asahi/balance/pcc/>

FAX 049-255-8168

発行 8カ月でもう第5版刷  
1,000円+代引郵送料 500円

財団法人 生涯学習開発財団 後援

# レベルに合わせて、いつでも、どこでも。 マイペースで学べる通信講座

説得力が違う！ 信頼度が違う！ 販売する商品がわかる！

ゼロから学んですぐに役立つ、資格もとれる！

## 「サプリメント管理士」認定講座

初級

「サプリメント管理士」とは、サプリメントや栄養補助食品などの販売・紹介にかかわるアドバイザーとして、一定の知識水準を保持していることを証明する資格です。健康・美容関連業界企業における社員教育(施術・販売担当者、お客様相談室など)はもちろん、他店との差別化や販売成績のアップにご活用ください。

栄養・健康・美容を幅広く学習。初心者にもわかりやすい構成

本講座では、「栄養」「健康」「美容」といった幅広い知識を学習します。テキストは初心者も理解しやすいよう、イラストや図表を豊富に盛り込んで体系的に構成。お客さまへのアドバイスや販売時に役立つタイプ別サプリメントの効果的利用法の早見表が付いています。

消費者の信頼度バツグン  
営業に役立つ携帯カード  
本講座修了後、認定登録(費用別途)をすることで、資格取得ができます。認定登録者には、認定証、携帯カードが発行され



●テキスト

【受講料】 34,800円(税別) 分割制度有  
※認定登録には別途3,500円(税別)が必要となります。

【受講期間】 標準期間3カ月(最長1年)

【教材】

第1巻『サプリメントとは』

(監修:管理栄養士 田沼多佳子)  
サプリメントの概要と効果的な利用のしかた、栄養素の基礎的な知識を学びます。

第2巻『健康とサプリメント』

(監修:健康日本21推進フォーラム事務局長 末木一夫)  
血圧が高い、精力減退、更年期障害など118のタイプにそって、サプリメントの効果的な利用法を解説。

第3巻『美容とサプリメント』

(監修:INFA国際エステティック連盟  
ゴールドマスター 松本ゆみ)  
スキンケア、スキンケアトラブル対策、ダイエ



●認定証



●携帯用カード

## より高い知識を身につけたい人のための マスターコース サプリメント管理士Master Course

中級

「サプリメント管理士Master Course」は、厚生労働省によるアドバイザースタッフ育成のガイドライン発表後に編集された、充実の通信教育講座です。販売の際にお客さまの相談を受け、豊富な知識と的確なアドバイスで信頼を獲得できる人材の育成、個人のいっそうのキャリアアップに最適です。

第一線で活躍中の執筆・監修陣！

全5巻からなるテキストは、各分野の第一線で活躍中の先生方による執筆・監修。栄養に関するより深い知識から、食の安全性、関連法規まで網羅し、各分野の最新情報もふんだんに盛り込みました。基礎の復習と同時に、今後の発展に役立つ深い知識が修得できます。

「サプリメント管理士マスター」認定試験の受験資格が得られる

サプリメント管理士Master Course修了者には、「サプリメント管理士」の上級資格である「サプリメント管理士マスター」認定試験の受験資格※が

【受講料】 54,000円(税別) 分割制度有

【受講期間】 標準期間3~5カ月(最長2年)

【教材】

第1巻『ビタミン/カロテノイド』

第2巻『ミネラル/アミノ酸』

第3巻『ハーブ』

第4巻『食物繊維/その他の成分』

第5巻『食の安全/関連法規』

※各巻には、それぞれ修了問題集が付きます。

●テキスト

●修了証



信頼度  
アップに  
最適!



講座の案内資料を無料進呈。今すぐFAXか郵送、またはHPからメールでご請求ください！

FAX.03-5355-1782  
http://www.ssfk.co.jp



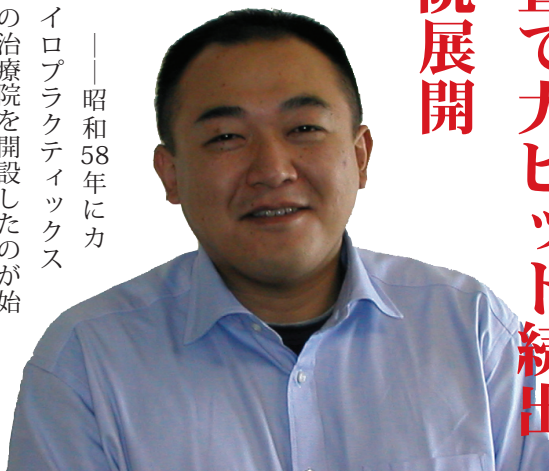
(財)生涯学習開発財団LL会員  
特定非営利活動法人  
新生活普及協会/SSFK研修センター  
東京都世田谷区松原2-42-9 美鈴ビル4F  
TEL. 03-5355-1781(10~17時受付)

FAXでお申し込みの方は、氏名、郵便番号、住所、電話番号をご記入のうえ、「サプリメント管理士認定講座またはサプリメント管理士マスターコースの資料希望」と明記してご請求ください。

# 多店舗展開に成功 そのノウハウハウと秘訣

## 徹底した市場調査で大ヒット続出 攻めの姿勢で分院展開

都内に6カ所に整骨院を開業する(株)メディケア英伸(本社=東京・世田谷、佐々木英二社長)は、もともと父・佐々木英二氏が昭和58年にカイロプラクティック治療院を東京・成城学園前に開業したのが始まりだった。常に攻めの姿勢で積極的な多店舗展開を行う同社の経営哲学や秘訣などについて、英二氏の長男で同社専務取締役・佐々木伸幸氏に話を聞いた。



佐々木伸幸氏。平成4年、日体柔整専門学校卒。カイロプラクターの父・佐々木英二氏の経営する(株)メディケア英伸・専務取締役。

### (株)メディケア英伸 佐々木伸幸専務

——昭和58年にカイロプラクティックスの治療院を開設したのが始まりだということですが、その後はどうなされたのですか。

佐々木 私が柔道整復師の資格を取得したのを機に姉も鍼灸師の資格を取得しました。その後平成4年に全員で成城学園前に「鍼灸成城カイロプラクティック整骨院」を開設しました。バブル経済の時期だっ

などは行わなかったのですか。

佐々木 チラシなどは一切やりませんでした。初期の経費と人件費などで広告費まです。スタッフ4人位で施術にあたっていましたが、開院して1カ月ほどは1日10人位しか来院患者がいませんでした。でもその

たので保証金、家賃なども高かったのですが、永年住んでいる世田谷の、しかも住宅も密集している成城学園の地の利を確信していたので決めました。ですが、はじめの1年はとてもきつくて、患者さんは少なく苦勞しました。

——チラシ広告

うちにスタッフの頑張りや技術により口コミで広がって、患者さんに来ていただくようになってきました。その頃、父のカイロプラクティック治療への来院の患者さんは、1日30人以上は来院されていましたので、もう1店舗増やそうと計画しました。

——患者さんがあまり来ていないときに、あえて出店計画ですか。

佐々木 守りに入らずに常に前進という経営姿勢が社長の信念ですから、駒場東大前に分院を設けました。姉が院長となり、10畳ほどのスペースでしたが、ご年配の方が多く、スタッフ2人で1日40〜50人ほどの患者さんが来院され、順調に伸びました。さらに発展したいと思い、虎ノ門でクイックマッサージを開業しました。その頃はただクイックマッサージが全盛ではなく、オフィス街での治療及び癒しはとても好評で、1日70人位来院されました。

——会社全体として急激に業績が上がった時期ですか。



佐々木 次から次へと店舗展開を短期間で行うため、投資による経費がかかるので、売り上げが上がるだけで実利益となるとどうでしょうか。社長は、守りに入らずにどんどん先へ先へ見越して投資拡大を致します。経営者は時代の先端が見えないと務まらないと思います。

——虎ノ門のお店はその後どうなったのですか。

佐々木 当時の中心的なスタッフが独立したいというので、譲渡しました。独立を考えていたスタッフとほかの場所への分院を作りたかったのがうまく合致したんですね。もうひとつ大事なことは、あるレベルに達したスタッフが、われわれグループの考え方、治療法を受け継いで、それを広めてくれる、それはすばらしいことだと思います。

——スタッフが独立してしまうのは、せっかく教えて一人前になったときに独立してしまふ。それに患者さんも取られてしまふという恐怖感はなかったのですか。

佐々木 努力して培った実力なので止むを得ません。それよりもっと大きなことは、自分たちの治療が全国に広められるということです。その方が逆にうれしいかも知れません。

——多店舗展開には資金繰りもさることながら、保険などの請求事務も煩雑になるのではないですか。

佐々木 各院には優秀な柔道整復師やスタッフが責任を持って不備なく行ってくれ

ますので、安心していきます。また、現在はメディックス計算センターに代行しています。メディックスは優秀な方々が多く、情報提供等もしっかりサポートしてくれますし、どんなに細かいことでも親切に対応してくれます。高額でしたレセコンも無償提供です。手数料は以前と比べて1〜2%ぐらいい高くなりましたが、入金期間がとても早く資金繰りが大変楽になりました。期待していた以上に満足しておりますし、感謝しています。

### 自分の目で市場調査を

——その後の出店はどうなったのですか。

佐々木 世田谷鎌田に開業して、手狭になっておりました駒場東大前を調布市国領町へ移転いたしました。その後川崎市の新城に開業しました。以前から進出したいと考えていた溝の口周辺を探索していましたところ、新城付近の人口及び商店街の広さに驚きました。そして、接骨院が6〜7院あり、整形外科も4院ありました。競争相手が多いということは、それだけ需要があるということです。開業してすぐに70人以上の患者さんが来院されました。

——出店する際のリサーチというのはすべてご自身で行うのですか？

佐々木 はじめは出入りの業者さんなどに聞いたりもします。それだけではなく、自分の目で調べます。店舗を新しく出すと

いう業務は楽しいので、その労は苦になりません。人口などを調べるのは役所の統計データを調べるのではなく、朝・昼・夜3時間づつ町を歩いて調べます。月曜日と土曜日を見れば大体火曜日から金曜までの推測ができます。

——立地条件以外にはなにか要素はありますか。

佐々木 「絶対にうまくいく」という信念しかありません。治療は自信を持って対応しています。また、患者さんへの症状説明・来院指導はもちろん、環境では、4S（整理、整頓、清潔、清掃）を徹底しています。——店作りというか、治療院の内・外装はいかがですか。

佐々木 光をとにかく大事にします。照明を明るくして、外から院内が見えるようにオープン感覚にして、来院しやすい環境を作ります。さらに壁紙や床の柄は慎重に選び、カーテンをペパーミントグリーンに統一、壁には多くの華やかな絵を掛けて爽やかなイメージ作りをしています。特に重要視しているのが、働いているスタッフが動きやすい環境作りです。

### 一番大事なのは人材！

——ほかに重要なポイントはありますか。

佐々木 人材が一番大事です。人材なくして発展はありません。スタッフは優秀なスタッフばかりなので、信頼できます。そ

れには、やはり優秀なスタッフを育ててくれた社長、各院長の努力があったからこそ思っていますので、感謝しています。

——その後の展開は。

佐々木 調布市仙川町、川崎市新丸子と展開してきました。長年の多店舗をするこにより交渉術を身につけましたので、金銭面（保証金・賃貸料）での駆け引きも段々うまくなりました。

——多店舗展開成功の秘訣を聞かせてください。

佐々木 やはり人材です。複数の治療を持つとスタッフの心構え、治療院の方針など周知徹底するのに労力がかかってしまふが、われわれは『社員手帳』をつくってスタッフ全員に、その内容を頭に入れてもらっています。手帳には社是、組織・規則・目標・事業といった基本的なものから患者の信頼を得るための心得からスタッフの接遇マナーまで、院内における業務の理念が記されています。連絡を密にするということも大事なので、毎月の院内会議、分院長会議、勉強会を行ってどんなに細かいことでも連絡しあっています。そして最後に資金繰りの改善です。入金期間が5〜6ヶ月ではなかなか余裕のある資金繰りは難しい。短期間の現金化はこれからの接骨院経営に於いては必須だと実感しています。

——人材の確保はどういう方法

佐々木 雑誌などに広告を出しますが、退職されたスタッフが紹介してくれます。来降以降は学校の設立が増えましたので、



多くの治療家が増えてくるでしょう。

——技術面での社員教育はどう行われていますか。

佐々木 事務所での研修後に各院長が指導してくれています。各院長はスタッフを育てなければいけないという使命感、責任感を感じて対応してくれています。

——広告宣伝の手法というのは特別なこととはあるのですか。

佐々木 特別なことはしておりません。治療技術と医療サービスを常に考えていますので、やはり口コミがメインだといえるのではないのでしょうか。

——技術に裏打ちされた集客術と…

佐々木 そういうことになりましたか。それと先ほど申し上げた患者サービスというのが呼び水となっています。技術とサービス、どちらも大事です。クルマの両輪ですね。平成4年に株式会社化しました。会社としての売り上げは3億5000万円（14年度）。13年度が2億7000万、12年度が2億2000万円。はじめは3000万円位でした。

——現状での問題点はありますか。

佐々木 経営者としての指導力、技術力を社長の下で勉強しています。プライドを捨て、人の意見を聞くことと、強い気持ちを持ち、絶対に折れない心。一度決めたら強い意思でやりぬくこと。問題点というよりも、社長が切り開いた道をいかに長く、長くするのが当面の目標です。

(株)ベアハグは、人間に求められているコンディショニングから健康維持・健康増進に必要なトリートメントを総合的に考え、個々の状態に合わせた理想的な健康状態の向上と回復を目的に必要なケアをトータルな形で提案するという。「開業以来10万人のお客様の健康をお手伝いしています」と自負する。現在、路面店2店舗、ティップネス（スポーツクラブ）店6店舗を展開しており、技術とサービスを生かした、本物のマッサージ・リラクゼーションを目指した治療院を都内・繁華街を中心に展開している。また、各企業へのコンディショニングトレーナーの派遣やスポーツトレーナーの人材育成にも力を注ぎ、その成果は、12球団プロ野球OBと健康産業をしている人を中心とした組織である「日本スポーツトレーナー協会」で証明されている。

ベアハグの経営理念はコンディショニングセンターの運営を中心とする愛情健康産業なのだという。「すべての人に愛情をもって接する」ことを経営理念に、患者の100%完全治療を追及すると共に、施術者の社会性、人間性の付加価値を創り出すことにも重点を置いているベアハグの稲川社長に成功の秘訣、とくに独自の経営哲学や人材育成法などについて聞いた。

## 経営者と施術師 スタッフの役割明確に

(株)ベア・ハグ 稲川貴久社長



### プロフィール

昭和41年7月13日生まれ  
北海道函館市出身  
北海道教育大学付属函館小学校  
北海道教育大学付属函館中学校  
大阪PL学園高等学校  
亜細亜大学  
日通商事入社  
30歳港区六本木にて整体治療院開業  
全日本剣道連盟6段

——創業されたのは平成9年とわりと最近なんですね。

稲川 「治療院経営と治療は別物」。このわかりきっていたようで、意外とわかっていないことに気づいたのが開業して3年目くらいでしょうか。その時点で経済の勉強し始めました。もちろん治療の勉強もし直しました。まずトップがはじめないといけません。はじめた当初は開業すればすぐに患者さんは来てくれました。そういう時代でもあり、またそのような場所を選定して開業したこともありました。創業時はワンルーム・マンションからはじめました。平成9年、30歳のときでした。3カ月で2店目を出しました。半年かかると思っていたんですが、3カ月で達成できました。なぜできたかというと、競売物件を借りたのです。競売物件の賃貸は「売れたら出て行く」という条件付きなので、保

証金も家賃も安く借りることができたので  
す。

——この業界に参入しようと思ったきつ  
かけは何ですか。

稲川 もともとある商社に勤めていま  
した、その時代に整体師の学校に通い、い  
つかはその方面に行こうと思っていまし  
た。というのは、学生時代からずっと剣道  
をやっていたのですが、体の調子が悪いと  
道場の先生の紹介で整体院に通っていまし  
た。つまり、身をもって効果を体験したわ  
けです。

——急成長の要因は何でしょうか。

稲川 ここまで来れたのは、理念がしつ  
かりしていたからだと思います。会社、組  
織としての理念です。目的を明確にして、  
方針を立てて理念、目的、方針をしつかり  
と立てることで。それに対して会社側は  
施術者である社員を第一に、施術者はお客  
様である患者さんを第一主義とするように  
話しています。そして一人ひとりの社員が、  
将来へ価値ある目標を明確に持ち、その目  
標へ向かって日々努力、訓練し「技術的、  
人間的にも大きく成長できる人創り」「常  
に夢や働きがいを感じて仕事に挑戦できる  
環境創り」を目指しています。真にお客様  
が求める治療家の姿とは、技術が高いこと  
はもちろん、明るく清潔で、元気で笑顔  
を絶やさず、思いやり、気配りを忘れないこ  
と、そして「再度、この人に治療してもら  
いたい」と思っていただけのことです。そ  
れには、「技術向上」「知識向上」ばかりで

なく、お客様を満足させる「コミュニケーション」  
を求められます。お客様との関わりを大切に  
し、心から親しみを持って接すること。この志  
を基本とした、心身両面からの「治療家」こ  
そが、今求められています。これこそ、「究極  
のサービス業」といえましょう。そのお客様の  
「満足」「笑顔」「喜び」こそが、「治療家」  
である意義ではないでしょうか。

——会社全体の売上げを見ても急成長が  
証明されているわけですが、当面の目標とい  
うのはありますか。

稲川 ワンルーム・マンションでの治  
療院を平成9年に有会社として立ち上げ  
て、そのときの年間売上高が3000万円  
でした。売り上げは年々倍増しています。  
本当の理想というのは1桁ずつのアップで  
した。本当にそういう気持ちで取り組んで  
いました。平成10年度が9000万円、以  
後1・2億円（11年度）、2・4億円（12年  
度）、3億円（13年度）、5億円（14年度）  
とほぼ倍増しています。来期の売上高は10  
億円を目指しています。

——治療院の数も増えているのですか。

稲川 ここ1・2年は増えています。  
むしろスタッフが増えています。社員は  
100名ほどです。売り上げ10億を達成す  
るためには200名のスタッフが必要なの  
で、今、優秀なスタッフを募集しているこ  
ろです。人に投資することをモットーと  
しています。人・モノ・カネのうち一番は  
人材です。

——多店舗展開の成功の秘訣というとい  
うのでしょうか。

稲川 基本に戻ることです。単純に考え  
ると、売上げを上げて固定費・変動費を落  
とせば業績上がります。では、売上げを上  
げる部門はいかにして上げるかを徹底的に  
考える。多少のことを犠牲にしても。変動  
費と固定費を下げることに徹していく。施  
術に関しても同じこと「我々は採み屋」だ  
と。そのほうが、自分が今何をやっている  
のかが分かりやすいし、この会社は何を  
しているのかが分かりやすいのだと思いま  
す。だからあまり難しいことを言わない。  
自分が今何をしているのかが分かっていな  
い人材は必要とされません。逆に言うと、  
今何をしているか、どういう方向を目指し  
ているかを明確に言える人というのは訴  
求力があるのではないのでしょうか。因みに、  
社員に求める態度、行為、見方、考え方と  
いうのは①自分が源という姿勢をもって常  
に行動する人②素晴らしい価値ある目標に  
向って本気で成長しようとする人③お客様  
の喜びを自らの喜びとし、常に感謝の気持  
ちを持って仕事をやる人④毎日の仕事に絶  
えず創意と工夫をして、職場の成長、発展  
を目指す人⑤周りに思いやりをもって他人  
の喜びをしっかりと考えられる人⑥世の中  
に愛され、認められ、受け入れられる人——  
です。

——人材の面についてですが、よく聞く  
のが、「（社員が）実力がついてきたと思っ  
たら辞めてしまう」というものですが、ベ

アハグではいかがですか。

稲川 治療院では業務領域をはっきりと  
させ、その人材を育成していく中で適材適  
所にもっていつてあげるのが経営者の役目  
だと思えます。100人いて1人が独立し  
てしまうのは仕方がないが、はたしてそれ  
が成功できるのかということ。おそら  
く成功できる人というのは1万人に1人だ  
と思います。別に確固たるデータがあつて  
言っているのではなく、そう考えていれと  
開き直れるからです。だからうちの社員は  
100人なので誰も独立しないと思えます  
（笑）。でも、困るのは100人のうちの1  
人が独立するに当たって、他の優秀な10人  
を引き抜いていってしまうことです。そし  
て患者さんも……。当社の社内規定では、「お  
客さんと社員は会社の財産です」と謳って  
います。だから横領になります（笑）。経  
営者がなんでもできてしまつてあまりも  
ワンマンだと、意見が合わない社員は辞め  
るしかないが、会社としてのルールをしつ  
かりと決めて、トップも含めて全社員がそ  
れに則つて同じ方向を向いているのであれ  
ば、そんなに辞める人は少ないのではない  
でしょうか。それから術者の社員がやりや  
すいようにしてあげることです。例えばク  
レーム処理などは術者に受けさせずすべ  
て総務ですべて引き受ける。余計な労力を  
使わずに、施術に徹してもらおう。クレ  
ームを引き受けることによって、経営サイ  
ドにはデータが蓄積されていくので一石二鳥  
です。術者は患者さんに対して全力で、総

務は社員である術者に対して全力でサポートする体制づくりが大事です。

——社員研修は特別なことをやるのですか。

稲川 別に特別なものはありません。新入社員はもちろん社内研修する。先ほど言ったように会社の理念・目的・方針などをはじめ、礼儀・作法に至るまですべて研修する。その上で技術が足りなければ技術研修を行う。はじめはアルバイトからはじめてもらって、早くて3カ月。社員になったらその時点でまた研修、こんどは外部機関で研修します。

——立地条件から見た出店の極意というのはありますか。

稲川 店を出すときの第一条件はやはり立地です。人通りの多いところに店を出せばまず大丈夫です。立地条件が悪いと人が減るので、道路一本奥に入っただけで、お客さんが激減するケースなどよくあることです。もちろんそういう場所は家賃が高いです、それ以上の売上げを確保できるし、またそれに見合う坪数や施術時間を割り出せばよいのです。その気になれば24時間できるのですから。その証拠に、うちの店舗は全店24時間営業です。もちろん交替制ですが、お店は休みなしです。

——夜間の人の確保は難しいのでは。

稲川 夜間に限らず、会社として働きやすい環境というものを常に考えています。社員寮であったり、福利厚生は充実しています。

——今後の治療院における展望をお聞かせください。

稲川 こちら側では施術者を徹底的に鍛え、それなりに自信はあるのですが、これからはお客さんからアンケートをとるなどしてニーズなども掴んでいきたいと考えています。そういうソフトな部分もこれからは必要になっていきます。それから、今は〇〇式という治療名を名付けるのが一種の流行となつていますが、そういう分かりやすさも必要なのでしょう。一方、経営面においては、経営者ももっと経営に徹することです。私はそう考えだしてから施術はしなくなりました。1人で治療院をやっているとなかなかそうもいきませんが、せめて1日のうち経営のことだけを考える時間をつくることではないでしょうか。施術する自分と経営者としての自分を頭の中で分けて考える。それぞれの立場からの意見を出して、整合させていくことが重要。そして早くスタツプを増やして、経営者に徹することでしょう。

——多店舗展開をする上での注意点を教えてください。

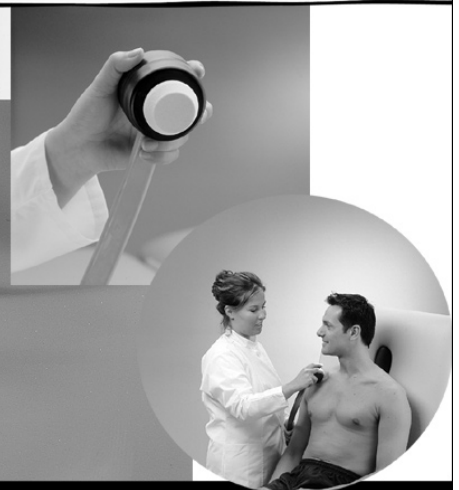
稲川 基本に忠実に、技術を自社の強みにして、経営の勉強をしっかりとほしいますね。社員と価値観を共有するため職能教育、技術の教育、マネジメント教育、この3つをキチツと教育することです。そして競合他社に負けないものを1つつくることです。

## 冷却治療器 スーパークリオ600

承認番号 21300BZY00484000

電源ONから約3分で-10℃

温度センサー内蔵で安全治療



冷却療法は...

- すばやい鎮痛効果
- トーンリダクションにより、理想的な理学療法・作業療法の条件を実現
- 新しい傷に対して、出血・痛み・炎症の抑制、腫脹の防止
- 薬物利用の減少

詳しくはホームページをご覧ください [www.yutaka-me.com](http://www.yutaka-me.com) (輸入元 [www.index-j.com](http://www.index-j.com))

株式会社 ユタカ商事 〒273-0002 千葉県船橋市東船橋 5-3-6 Tel: (047) 422-1311 Fax: (047) 423-1190

# 誰でもわかる 請求業務

**(設定)** 患者さんが初めて接骨院を訪問  
患者さんが初めて来院したとき、治療院としてしなければいけないことは、保険証の確認、問診表の作成になります。ここで、保険証の確認は大変重要になります。

## 確認事項

- ・ 保険者番号
- ・ 保険者名称
- ・ 記号、番号
- ・ 資格取得日
- ・ 負担割合
- ・ 被保険者と被扶養者の区別
- ・ 生年月日

この保険証の確認は、毎月1回必ず行うとともに、月途中で所属保険者が変わった場合は、患者さんから申し出てもらうことを、患者さんの目につきやすい場所

保険請求は、接骨院・整骨院業務の要であります。ところが、支給基準について、必ずしも完全に把握されている先生は少ないのではないのでしょうか？ 支給基準を理解することで、正確なレセプト発行・保険請求が可能となり、経営にとって重要な信用という面でプラスになります。

そこで、今回からシリーズとして、療養費の支給基準をわかりやすく説明し、治療院経営に役立てていただきたいと思います。

このシリーズでは、患者さんが初めて接骨院に行き、実際に施術を受けていく場面を想定し、その都度発生する確認事項や療養費の算定、レセプトの発行等について説明をしていきます。

また、最近では、保険者の財政悪化から、審査等が非常に厳しくなっており、支給基準の説明とあわせて、最近の事例も入れていきたいと思っております。

に告知してください。

確認しないまま保険請求しますと、当然、資格喪失・資格相違等の理由で返戻となります。また、こうした返戻が多くなりますと、不正請求をしていると疑われることもあります。

療養費の算定については、次号以降に詳しく取り上げますが、算定した療養費は、保険者に請求する分と患者さんが自己負担する分とにわかれます。この割合については、保険証の種類や所属保険者によって異なります。

現在は、通常3割が患者さんの自己負担になりますが、保険者によっては、異なっております。また、老人保険の場合も、患者さんの所得等によって、1割・2割の割合が決められておりますので、ご注意ください。

また、患者さんの自己負担となる一部負担金の徴収についても、正確に取り扱ってください。

最近の事例で、以下のようなことがありました。

ある治療院で、実際の一部負担金が490円のところ500円徴収していました。この治療院に調査が入った際、10円多く徴収している理由を問われた先生が、他の治療院もそうしていると聞いているからと回答してしまいました。そのため、この治療院は指導対象となったのはもちろんですが、他の治療院名まで回答させられ、そこで名前があがった治療

院も調査対象となっております。この場合、10円については、自由診療分として徴収し、処理しましたと回答すれば、問題ありませんでした。

恐らくこの先生は、10円だから大した事無いだろという軽い気持ちで回答したのかと思いますが、たとえ10円といえども、厳しく問われる時代であることを認識してください。

## **(設定)** 初日の施術について

問診表から負傷原因、負傷日について以下のことがわかりました。

負傷原因：ころんで手をついたときに、各部位を痛めた

負傷箇所：右手首、右手親指、右肘

負傷日：10月1日

来院日：10月2日

この結果から、先生は、右手関節捻挫、右手第1指関節捻挫、右肘関節捻挫と診断し、施術をしました。また、負傷日の翌日のため冷罨法を併用しました。

この日の療養費の算定は、以下のようになります。

初検料：1270円

治療料：1部位あたり740円×3部位

位

冷罨法：2部位まで80円、3部位目80

×0・8

初日の療養費は、

1270円+740×3+80×2+80

×0・8=3714円となります。

この患者さんの場合、保険証の確認で

負担割合が3割でない主な保険者

| 保険者名       | 保険者番号   | 本人割合 | 家族割合 | 備考            |
|------------|---------|------|------|---------------|
| 関東信越税理士    | 113043  | 2    | 3    |               |
| 兵庫食糧       | 283010  | 2    | 3    | 米 成割に變更時1日より本 |
| 神戸中央卸売市場   | 283036  | 2    | 3    | 米 成割に變更時1日より本 |
| 建設連合       | 233064  | 2    | 3    |               |
| 全国左官タイル塗装業 | 133231  | 2    | 3    |               |
| 中央建設       | 133264  | 2    | 3    |               |
| 北海道建設      | 13045   | 2    | 3    |               |
| 宮城県建設      | 43034   | 2    | 3    |               |
| 山形県建設      | 63032   | 2    | 3    |               |
| 埼玉県建設      | 113050  | 2    | 3    |               |
| 埼玉県建       | 113068  | 2    | 3    |               |
| 東京建設業      | 133256  | 2    | 3    |               |
| 東京土建       | 133272  | 2    | 3    |               |
| 神奈川県建設業    | 143057  | 2    | 3    |               |
| 神奈川県建設連合   | 143065  | 2    | 3    |               |
| 山梨県建設      | 193698  | 2    | 3    |               |
| 長野県建設      | 203034  | 1    | 3    |               |
| 岐阜県建設      | 213033  | 2    | 3    |               |
| 静岡県建設産業    | 223057  | 2    | 3    |               |
| 三重県建設      | 243048  | 2    | 3    |               |
| 京都建築       | 263129  | 2    | 3    |               |
| 大阪建設       | 273169  | 1    | 3    |               |
| 兵庫県建設      | 283093  | 2    | 3    |               |
| 岡山県建設      | 333047  | 1    | 3    |               |
| 広島県建設      | 343046  | 2    | 3    |               |
| 徳島建設産業     | 363044  | 1    | 3    |               |
| 香川県建設      | 373043  | 2    | 3    |               |
| 佐賀県建設      | 413039  | 2    | 3    |               |
| 長崎建設事業     | 423046  | 1    | 3    |               |
| 北海道医師      | 13037   | 2    | 3    |               |
| 青森県医師      | 23010   | 2    | 2    |               |
| 岩手県医師      | 33019   | 2    | 2    |               |
| 宮城県医師      | 43026   | 2    | 3    |               |
| 秋田県医師      | 53017   | 2    | 2    |               |
| 山形県医師      | 63016   | 2    | 3    | 従業員は3割負担      |
| 福島県医師      | 73023   | 1    | 2    |               |
| 茨城県医師      | 83014   | 2    | 2    |               |
| 栃木県医師      | 93021   | 2    | 3    |               |
| 群馬県医師      | 1030102 | 2    | 2    |               |
| 埼玉県医師      | 113019  | 2    | 2    |               |
| 千葉県医師      | 123018  | 2    | 2    |               |
| 神奈川県医師     | 143016  | 2    | 2    |               |
| 新潟県医師      | 153015  | 2    | 3    |               |
| 富山県医師      | 163014  | 2    | 2    |               |
| 石川県医師      | 173013  | 2    | 2    |               |
| 福井県医師      | 183020  | 2    | 2    |               |
| 山梨県医師      | 193672  | 2    | 2    |               |
| 長野県医師      | 203018  | 2    | 2    |               |
| 岐阜県医師      | 213025  | 2    | 2    |               |
| 静岡県医師      | 223024  | 1    | 2    |               |
| 愛知県医師      | 233049  | 2    | 2    |               |
| 三重県医師      | 243014  | 2    | 2    |               |
| 滋賀県医師      | 253013  | 2    | 2    |               |
| 京都府医師      | 263061  | 2    | 3    |               |
| 大阪府医師      | 273128  | 2    | 2    |               |
| 兵庫県医師      | 283077  | 2    | 3    |               |
| 奈良県医師      | 293027  | 2    | 2    |               |
| 和歌山県医師     | 303016  | 2    | 2    |               |
| 鳥取県医師      | 313015  | 2    | 3    |               |
| 島根県医師      | 323014  | 2    | 3    |               |
| 岡山県医師      | 333021  | 2    | 2    |               |
| 広島県医師      | 343020  | 2    | 2    |               |
| 徳島県医師      | 363010  | 2    | 2    |               |
| 香川県医師      | 373019  | 2    | 2    |               |
| 愛媛県医師      | 383018  | 2    | 2    |               |
| 高知県医師      | 393025  | 2    | 2    |               |
| 福岡県医師      | 403030  | 2    | 3    |               |
| 長崎県医師      | 423020  | 2    | 2    |               |
| 熊本県医師      | 433011  | 2    | 2    |               |
| 大分県医師      | 443028  | 2    | 2    |               |
| 宮崎県医師      | 453019  | 2    | 2    |               |
| 鹿児島県医師     | 463018  | 1    | 2    |               |
| 沖縄県医師      | 473017  | 2    | 3    |               |
| 全国歯科医師     | 93013   | 1    | 3    |               |
| 北海道歯科医師    | 13011   | 2    | 3    |               |
| 宮城県歯科医師    | 43018   | 2    | 3    |               |
| 秋田県歯科医師    | 53025   | 2    | 3    |               |
| 山形県歯科医師    | 63024   | 2    | 2    |               |
| 福島県歯科医師    | 73015   | 2    | 2    |               |
| 茨城県歯科医師    | 83022   | 2    | 3    |               |
| 群馬県歯科医師    | 103028  | 1    | 3    |               |
| 埼玉県歯科医師    | 113027  | 2    | 3    |               |
| 千葉県歯科医師    | 123026  | 2    | 3    |               |
| 神奈川県歯科医師   | 143024  | 2    | 3    |               |
| 静岡県歯科医師    | 223040  | 1    | 2    |               |
| 愛知県歯科医師    | 233023  | 2    | 2    |               |
| 三重県歯科医師    | 243022  | 1    | 3    |               |
| 大阪府歯科医師    | 273052  | 2    | 3    |               |
| 兵庫県歯科医師    | 283069  | 2    | 3    |               |
| 奈良県歯科医師    | 293019  | 1    | 3    |               |
| 和歌山県歯科医師   | 303024  | 1    | 3    |               |
| 広島県歯科医師    | 343012  | 2    | 3    |               |
| 愛媛県歯科医師    | 383026  | 2    | 2    |               |
| 福岡県歯科医師    | 403022  | 2    | 3    |               |
| 佐賀県歯科医師    | 413021  | 2    | 3    |               |
| 長崎県歯科医師    | 423012  | 2    | 3    |               |
| 熊本県歯科医師    | 433029  | 2    | 3    |               |
| 大分県歯科医師    | 443010  | 2    | 3    |               |
| 宮崎県歯科医師    | 453027  | 2    | 3    |               |
| 鹿児島県歯科医師   | 463026  | 2    | 3    |               |
| 北海道薬剤師     | 13029   | 2    | 3    |               |
| 埼玉県薬剤師     | 113035  | 2    | 2    |               |
| 神奈川県薬剤師    | 143040  | 2    | 3    |               |
| 兵庫県薬剤師     | 283085  | 2    | 3    | 米 成割に變更時1日より本 |
| 中四国薬剤師     | 333039  | 2    | 2    |               |
| 広島県薬剤師     | 343038  | 2    | 3    |               |
| 福岡県薬剤師     | 403048  | 2    | 3    |               |
| 長崎県薬剤師     | 423038  | 2    | 3    |               |

自己負担割合3割であることがわかっていました。

したがって、この患者さんの一部負担金は、3714円×0.3＝1114.4円となります。

一部負担金については、小数点以下を切り上げし、1の位を四捨五入します。

小数点以下の切り上げ：1115円  
四捨五入 ……1120円

したがって、施術終了後、治療院の窓口で患者さんから1120円を徴収します。

残額を保険請求するのですが、ここで

注意が必要です。

保険請求のためにレセプトを作成しますが、レセプトでは、一部負担金の算定は小数点以下の切り上げのみになります。

したがって、保険請求の場合は、

一部負担金：1115円  
請求金額 ……2599円  
となります。

窓口で徴収した金額とレセプトに記載

された金額が異なりますが、これは問題ありません。一部負担金は、施術日ごと

に算定して徴収するきまりですので、これをきちんと徴収することが大事です。

標準算定額

|       |        |
|-------|--------|
| 標準算定額 | 1,270円 |
| 時間外加算 | 540円   |
| 休日加算  | 1,560円 |
| 深夜加算  | 3,120円 |

温罨法・冷罨法・電療の算定方法を記載します。

くれぐれも、月末の請求金額で調整することのないようにしてください。

① 既に負傷して施術をしている最中  
ご参考までに、初検料の算定、捻挫以外の算定額、初検料は算定できません。

② (治療していない状態)で、他に負傷して  
も後から負傷した箇所の初検料は算定できません(表2)。この場合、第一部位の初検料は算定できません。

③ 2部位以上の負傷を同時に初検した場合、1回しか初検料は算定できません(表3)。この場合、第一部位の初検料は

初検料の算定基準  
① 一度治療した後、同じ月内に他に負

算定できませんが、第二部位は算定できません  
 ④ 患者さんが任意に施術を中止し、1カ月以上（暦月単位）経過後、再度同じ施術所で同じ部位の施術を受けた場合、再開した時点で再度初検料を算定できません（表4）。この場合、10/1の初検料の他に、再開した11/20時点でも初検料を算定できます

（注）暦月とは、10月16日～11月15日、2月5日～3月4日で表します。  
 上記の場合ですと、11/15までに施術した場合は、算定できません。  
 ⑤ 施術している途中に、保険証を取得した場合は、または保険証の種類が変更になった場合、いずれの場合も同じ負傷に対しては算定できません（表5）。  
 この場合、いずれも10/1の初検料は

表1 一度治癒した後、同じ月内に他に負傷して治療をした場合、両方の負傷で初検料を算定できる

| 日付   | 10/1 | 10/5 | 10/10 | 10/15 | 10/20 | 10/25 | 10/30 |
|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 第一部位 | 初検日  | →    |       |       | 治癒    |       |       |
| 第二部位 |      |      |       |       |       | 初検    | →     |

表2 既に負傷して施術をしている最中で、他に負傷しても後から負傷した箇所の初検料は算定できない

| 日付   | 10/1 | 10/5 | 10/10 | 10/15 | 10/20 | 10/25 | 10/30 |
|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 第一部位 | 初検日  | →    |       |       |       |       |       |
| 第二部位 |      |      |       | 初検日   | →     |       |       |

表3 2部位以上の負傷を同時に初検した場合、1回しか初検料は算定できない

| 日付   | 10/1 | 10/5 | 10/10 | 10/15 | 10/20 | 10/25 | 10/30 |
|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 第一部位 | 初検日  | →    |       |       |       |       |       |
| 第二部位 | 初検日  | →    |       |       |       |       |       |

表4 患者さんが任意に施術を中止し、1カ月以上経過後、再度同じ施術所で同じ部位の施術を受けた場合、再開した時点で再度初検料を算定できる

| 日付   | 10/1 | 10/5 | 10/10 | 10/15 |            | 11/20 | 11/30 |
|------|------|------|-------|-------|------------|-------|-------|
| 第一部位 | 初検日  | →    |       | 中止    | 暦月で1ヶ月以上経過 | 再開    | →     |

表5 施術している途中に、保険証を取得した場合、または保険証の種類が変更になった場合、いずれの場合も同じ負傷に対しては算定できない

| 日付   | 10/1 | 10/5 | 10/10 | 10/15 | 10/20 | 10/25 | 10/30 |
|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 自費治療 | 初検日  | →    |       |       |       |       |       |
| 保険治療 |      |      |       | 初検日   | →     |       |       |

| 日付     | 10/1 | 10/5 | 10/10 | 10/15 | 10/20 | 10/25 | 10/30 |
|--------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 政府管掌保険 | 初検日  | →    |       |       |       |       |       |
| 国民健康保健 |      |      |       | 初検日   | →     |       |       |

脱臼標準算定額

|                    | 修復料    | 後療料  |
|--------------------|--------|------|
| 顎関節（左右側各々1部位として算定） | ¥1,800 | 530円 |
| 肩関節                | ¥6,200 |      |
| 肘関節（先天性のものは対象外）    | ¥2,800 |      |
| 股関節                | ¥7,000 |      |
| 膝関節                | ¥2,800 |      |
| 手関節、足関節、指（手・足）関節   | ¥2,800 |      |

骨折標準算定額

|                   | 修復料    | 後療料  |
|-------------------|--------|------|
| 鎖骨                | ¥4,100 | 630円 |
| 肋骨（左右側各々1部位として算定） | ¥4,100 |      |
| 上腕骨               | ¥9,000 |      |
| 前腕骨               | ¥9,000 |      |
| 大腿骨               | ¥9,000 |      |
| 下腿骨               | ¥9,000 |      |
| 手根骨、足根骨           | ¥4,100 |      |
| 中手骨、中足骨、指（手、足）骨   | ¥4,100 |      |

不全骨折標準算定額

|                         | 固定料    | 後療料  |
|-------------------------|--------|------|
| 鎖骨、胸骨、肋骨                | ¥3,000 | 530円 |
| 骨盤                      | ¥7,200 |      |
| 上腕骨、前腕骨                 | ¥5,500 |      |
| 大腿骨                     | ¥7,200 |      |
| 下腿骨                     | ¥5,500 |      |
| 膝蓋骨                     | ¥5,500 |      |
| 手根骨、足根骨、中手骨、中足骨、指（手・足）骨 | ¥2,800 |      |

標準算定額

|    | 施療料  | 後療料  |
|----|------|------|
| 打撲 | ¥740 | ¥470 |
| 捻挫 | ¥740 |      |

温電法・冷電法・電療料標準算定額

|     | 1・2部位 | 3部位 | 4部位 | 5部位以降 | 1・2部位 | 長期施術<br>3部位 | 4部位 | 5部位以降 |
|-----|-------|-----|-----|-------|-------|-------------|-----|-------|
| 温電法 | ¥80   | ¥64 | ¥26 | ¥0    | ¥64   | ¥51         | ¥21 | ¥0    |
| 冷電法 | ¥80   | ¥64 | ¥26 | ¥0    | ¥64   | ¥51         | ¥21 | ¥0    |
| 電療料 | ¥30   | ¥24 | ¥10 | ¥0    | ¥24   | ¥19         | ¥8  | ¥0    |

算定できるが、10/15については算定できず、また、次のように施術録及び支給申請書の摘要欄に記載します。

「10月1日自費初検、10月15日健康保健被保険者資格取得」または「10月1日初検、10月15日保険種別変更による健康保健被保険者資格取得」

**算定基準**

① 温罨法・電療については、以下の期間を経過しませんと加算できません。ただし、期間を経過していても、初検日は加算できません。

● 骨折・不全骨折の場合、その受傷日から起算して7日間（表6）。

● 脱臼・打撲・不全脱臼・捻挫の場合、その受傷日から起算して5日間（表7）。

② 罨法と電療の併用はできません

③ 冷罨法については、以下の期間中しか加算できません。

● 骨折・不全骨折の場合、その受傷日から起算して7日間（表8）

● 脱臼の場合、その受傷日から起算して5日間（表9）

● 打撲・捻挫の場合、その受傷日またはその翌日の初検日のみ（表10）

③ 3部位施術していましたが、1部位治癒、または中止した場合、治癒日、または中止日以降については、2部位となるため、通減されなくなります（表11）。

（例）

この場合、10/3には、3部位目が2

部位目に繰り上がりますので、通減されません。

④ 3部位施術しているが、その日に2部位しか施術しなかった場合、施術した部位が通減を受けるかどうかで金額を算定することになります（表12）。

（例1） 3部位目を施術しなかった場合  
（例2） 2部位目を施術しなかった場合

⑤ 初検日を含む月から起算して5ヶ月超となった場合、長期施術となります。ただし、初検日が16日以降の場合、翌月から起算します。

（例1） 初検日が10月5日の場合  
この場合、10月から6ヶ月後の3月から長期施術となります。

（例2） 初検日が10月18日の場合  
この場合は、11月から6ヶ月後の4月から長期施術となります。

次号は、近接部位について説明させていただきます。

（注意） 支給基準の解釈についてはあくまで筆者の判断によるもので、所轄官公庁等の確認をしているわけではありません。

表6 温罨法料・電療料について、骨折・不全骨折の場合、その受傷日から起算して7日間を経過しないと加算できない

|     |     |     |     |     |     |     |             |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------------|
|     | 2日目 | 3日目 | 4日目 | 5日目 | 6日目 | 7日目 | 8日目～以降 算定可能 |
| 受傷日 | →   |     |     | →   | →   | →   | 温罨法料 ￥80/日  |
| 初検  |     |     |     |     |     |     | 電療料 ￥30/日   |

7日間を経過していても初検日は加算できない

|     |     |     |     |     |     |     |     |            |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------------|
|     | 2日目 | 3日目 | 4日目 | 5日目 | 6日目 | 7日目 | 8日目 | 9日～以降 算定可能 |
| 受傷日 | →   |     |     | →   | →   | →   | →   | 温罨法料 ￥80/日 |
|     |     |     |     |     |     |     | 初検日 | 算定不可       |
|     |     |     |     |     |     |     |     | 電療料 ￥30/日  |

表7 温罨法料・電療料について、脱臼・打撲・不全脱臼・捻挫の場合、その受傷日から起算して5日間を経過しないと加算できない

|     |     |     |     |     |             |
|-----|-----|-----|-----|-----|-------------|
|     | 2日目 | 3日目 | 4日目 | 5日目 | 6日目～以降 算定可能 |
| 受傷日 | →   |     | →   | →   | 温罨法料 ￥80/日  |
| 初検  |     |     |     |     | 電療料 ￥30/日   |

5日間を経過していても初検日は加算できない

|     |     |     |     |     |     |            |
|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------------|
|     | 2日目 | 3日目 | 4日目 | 5日目 | 6日目 | 7日～以降 算定可能 |
| 受傷日 | →   |     |     | →   | →   | 温罨法料 ￥80/日 |
|     |     |     |     |     | 初検日 | 算定不可       |
|     |     |     |     |     |     | 電療料 ￥30/日  |

表8 冷温罨法料・電療について、骨折・不全骨折の場合、その受傷日から起算して7日間まで加算できる

|     |                |     |     |     |     |     |          |
|-----|----------------|-----|-----|-----|-----|-----|----------|
|     | 2日目            | 3日目 | 4日目 | 5日目 | 6日目 | 7日目 | 8日目      |
| 受傷日 | 施術             | →   |     |     |     |     |          |
| 初検  | 冷罨法料¥80/日 算定可能 |     |     |     |     |     | 冷罨法料算定不可 |

表9 温罨法料・電療について、脱臼の場合、その受傷日から起算して5日間まで算定できる

|     |                |     |     |     |     |          |     |
|-----|----------------|-----|-----|-----|-----|----------|-----|
|     | 2日目            | 3日目 | 4日目 | 5日目 | 6日目 | 7日目      | 8日目 |
| 受傷日 | 施術             | →   |     |     |     |          |     |
| 初検  | 冷罨法料¥80/日 算定可能 |     |     |     |     | 冷罨法料算定不可 |     |

表10 温罨法・電療について、打撲・捻挫の場合、その受傷日またはその翌日の初検日のみ

|                |  |     |                |      |
|----------------|--|-----|----------------|------|
| 受傷日=初検         |  | 受傷日 | 翌日=初検          | 3日以降 |
| 冷罨法料¥80/日 算定可能 |  |     | 冷罨法料¥80/日 算定可能 | 算定不可 |

表11 3部位施術していたが2部位めを治癒または中止した場合、治癒日または中止日以降については、3部位めが2部位めとなるため、逡減されなくなる

|      |      |      |      |
|------|------|------|------|
|      | 10/1 | 10/2 | 10/3 |
| 1部位目 | 80   | 80   | 80   |
| 2部位目 | 80   | 80   |      |
| 3部位目 | 64   | 64   | 80   |

表12 3部位施術しているが、その日に2部位しか施術しなかった場合、施術した部位が逡減を受けるかどうかで金額を算定する

12-1 3部位目を施術しなかった場合

|      |      |      |      |      |
|------|------|------|------|------|
|      | 10/1 | 10/2 | 10/3 | 10/4 |
| 1部位目 | 80   | 80   | 80   | 80   |
| 2部位目 | 80   | 80   | 80   | 80   |
| 3部位目 | 64   | 64   |      | 64   |

12-2 2部位目を施術しなかった場合

|      |      |      |      |      |
|------|------|------|------|------|
|      | 10/1 | 10/2 | 10/3 | 10/4 |
| 1部位目 | 80   | 80   | 80   | 80   |
| 2部位目 | 80   | 80   |      | 80   |
| 3部位目 | 64   | 64   | 64   | 64   |

表13 初検日を含む月から起算して5ヶ月超となった場合、長期施術となる。ただし、初検日が16日以降の場合、翌月から起算する。

13-1 初検日が10月5日の場合

|     |     |     |    |    |    |
|-----|-----|-----|----|----|----|
| 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 |
| 起算  | →   |     |    |    | 長期 |

13-2 初検日が10月18日の場合

|     |     |     |    |    |    |    |
|-----|-----|-----|----|----|----|----|
| 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月 | 4月 |
|     | 起算  | →   |    |    |    | 長期 |

Windows 対応版

整骨院専用レセプト発行管理システム

一本背負い

300,000円 (税別・買取価格)

- ◆労災・自賠責完全対応。
- ◆リース取り扱い可 (月々 6,600円~)
- ◆院とご自宅で、楽々データ入力できます。お持ちのパソコンで利用可能です。
- ◆現在ご使用のソフトから、患者データの移行などもご相談ください。
- ◆操作性と機能は、**無料の体験版CD**で確認できます。お申し付けください。
- ◆パソコン・プリンターも最新モデルからお買い得モデルまでご用意いたします。

【「一本背負い」無料の体験版ソフト (CD-ROM) の請求とお問い合わせ】

**NSC** 日本システムクリエイト株式会社

〒144-8721 東京都大田区蒲田 5-37-1 ニッセイアロマスクエア 2階  
 電話 03-3736-1151 Fax 03-3736-1152  
 E-Mail yama@n-s-c.co.jp (担当 山下・田中)



# 開業の心構えから実践的なノウハウまで

## 治療家とは “治療の職人”

治療家として、治療によって収入を得て生活を立てたい。柔道整復師であつて

も、鍼灸師、マッサージ師や整体師であっても、独立して開業したい。大いに結構なことであると思います。しかしながら昨今では、治療家として最も重点を置かなければならない本業を蔑ろにして開業している

接骨院、鍼灸院等の治療院が数多く見受けられます。これは大問題です。

例えば、いきなり揉み始める柔整師、骨折の患者を断る柔整師、電療機材による電療しかない柔整師、開業はしてみたけれどレセプトを作成できない柔整師、医療助成の存在を知らない柔整師、問診が取れない鍼灸師、セクハラで訴えられる治療家等々数え上げればきりがありません。

はつきり申し上げて、これらの先生方には「治療院」を開業する資格はありません。専門学校を卒業して国家試験に合格すれば、確かにその国家資格は取得できます。

しかし、国家資格というものは、国家によって規定された業務を行うための許可であり、すぐに開業するためものではありません。国家試験というものの性質上、その可否の判定はあくまで学問上の知識が中心と

ならざるを得ません。しかし、実際の治療院運営はそれ以外に実に多くのものが要求されます。昨今では、国家資格さえ取得すれば開業できる。開業できれば後は何とかなる、といった考え方で、専門学校卒業後にいきなり開業する先生方が実に多くなってしまいました。

柔整師にしても、鍼灸あん摩マッサージ師にしても、症状の確定から施術、そして完治までのプロセスを、西洋医学による科学的なデータにより検証しながら行うことは困難であるために、施術者の勘と経験に基づいて判断することが大前提とならざるを得ません。

手技療法には「職人の技」が要求されているのです。つまり、治療家とは“治療の職人”なのです。職人は、伝承された技や知識を度重なる経験によって身につけるしかありません。書物や机上では習得できないのです。そのうえ、身体に関する技術職ですから、作り直しのきく木彫りや陶芸職人とは異なり、失敗は許されない訳です。

そのためには、治療の現場での修業、いわゆる On The Job Training (OJT) 研修が最も重要であり効果的であることは言うまでもありません。この研修によりそれぞれの本業、例えば柔道整復師であるな

これから開業しようとしている方へ、私が過去20年間の経験から得た「開業の心構えから実践的なあらゆるノウハウまで」を余すところなく語って欲しいと本誌に依頼された時、実際、大変に悩みました。何故ならば、もしも、私が既に引退しているのであるならば、ノウハウ開陳も結構なのですが、私はまだ、現役であり、これからも多くの治療院をオープンさせて行こうと思っていますので、ノウハウを開陳するという事はややもすれば、競合相手を増やすことだけでなく、現在の競合相手に私の知識の全てを開示することになるからです。しかし、本誌発刊元であるNPO法人全国手技療法協会からの再三再四に渡る実に熱心な依頼を断りきれずに、筆をとることになりました。最初にお断りしておきますが、私は経済学者でも会計士でもコンサルタントでもありませんので、私の主張は学問的に見て間違っている場合もあるでしょうし、偏見に満ちていることも時としてあることをご理解頂いた上で本文をお読み頂き、少しでもこれから開業しようとしている方々のお役に立てればと思っています。

らば、「骨折、脱臼、打撲、軟部組織に対する整復、固定、後療」。鍼灸師であるならば、「患者を診て、経穴を選択し、疾患に対応する。」と言う基本を身に付けることが、治療家として開業前に習得しなければならぬ最重要事項であり、この仕事のコア（核）となるものです。まず、これができて、更に患者との接し方（患者に対する心の持ち方）から周辺業務の処理方法（例えばレセプトの作成法等々…）までを体得して初めて、開業への道を歩むべきであると思います。

つまり、柔整師ならば接骨院として、また鍼灸師ならば鍼灸院としてそれぞれの本業を確立した後で、必要であるならば関連技術の導入、分院展開、慰安系メニューの導入等による業務の拡張を目指すことが本道であると思います。

### 支給基準に則った療養費を

「かつては医療を補佐すべく医療過疎地域で内科医などと連携し、だれもやらない運動器疾患の保存的治療をいって引き受け、地域で尊敬され活躍してこられた柔道整復師が多くおられた。勿論柔道の有段者であり、警察官として苦勞された方が多い。その労に報いるために与えられた受領委任払いである。又、臨床X線技師の資格を取り立派な撮影装置をもっておられ、責任感診断」を行っていた方々も少なくない。基本的に影の業界でしかも汁が非常に甘い

ので14程度の学校にとどめ、縁故と金による入学しか認めなかった業界であり、それでちょうど維持できていた業界である。それが今や昨年1100人、今年2100人の卒業資格取得制の段階で大都市の各町内に、いや、通りという通りに争って接骨院が開業し始めている。三年後には五千人である。（中略）。2万人を支えてきた受領委任払いという砂上の楼閣に、毎年数千人の新しい柔道整復師が群がったらどうなるか。崩れるであろう。」これは近畿大学整形外科教授 浜西千秋先生が「からだサイエンス」50号に寄稿された文章の抜粋です。誠に鋭い目で柔道整復師の歴史を看破されていきました。正に脱帽するほか無い慧眼であります。また浜西先生は寄稿文中で柔整業界と柔道整復師の今後について心から憂いておられましたことを加えておきます。

過去において「接骨院黄金時代」が存在しました。正に浜西先生がご指摘される「基本的に影の業界でしかも汁が非常に甘いので14程度の学校にとどめ」た時代のことでです。この時代の療養費報酬による収入は現在とは比較できないくらいに高額であり、接骨院は「経営」するものではなく「運営」するものであります。当時の接骨院には現在のように「自らの営利追求活動である経営」は必要とされておらず、「組織や機能などを動かす、うまく機能させる運営」で十分であったのです。

過去、一部の接骨院では、慢性的な肩こりの患者に対しても、「布団につまづいて転倒、負傷せり」などの理由をこじつけ、

「肩関節打撲」「足関節捻挫」など負傷部位と施術内容を改ざんして保険請求を行っていたといえます。また、実際の通院日数よりも多く通院したことにして、請求金額を増したりもしていました。これらはまさに、浜西先生がご指摘されるころの「柔道有段者であり、苦勞された方に報いるために与えられた受領委任払い」なる特別扱いの範疇であったのかも知れません。

しかし、柔整専門学校も14校から55校に増え、約5000名の受験資格者を輩出する接骨院業界においては、そんな「特別扱い」の時代はすでに終わりました。特別扱いを受ける資格も権利もない一般の人々が業界に参入し始めていますから、そんな中でも生き残っていきける柔整師、そして経営を継続していける治療院への道を、これから真剣に模索しなければならないのです。

また保険者側も、経済状況の悪化から支給に対して厳しくなっていますから、これからの接骨院は、個人・団体に関わらず、自浄努力に加え、「特別扱い」の享受を自ら拒否し、療養費では支給基準に則った報酬のみを、それ以外は自費での施術で賄える体制の確立が必要であると断言できます。俗な表現ですが、柔整師としてのプライドを維持するためにも、利益追求のための保険請求は絶対に慎まなければならないでしょう。

開業にあたっては、これらのことを強く認識した上で望まなければなりません。

### 開業準備

開業準備というと、ほとんどの方が最初に開業地域や不動産物件、導入機材、資金等を考えますが、第一に実行することは、少々抽象的な言い方ですが、「開業イメージを明確にすること」と言えると思います。

「開業イメージを明確にする」といっても難しいことを考える必要はありません。ご自身が「どのような場所でのような治療院でどのような治療をしたいか」と言うイメージをはっきりとさせることが大切なのです。例えば、「〇〇町の地域社会に溶け込んで、白衣を着用せずに、町を散歩している時でも、患者さんから「先生、こんにちは」と挨拶されるような先生」とか、オフィス街で「疲れたビジネスマンやOL」をビジネスライクに治療する「あるいは、「子供達に好かれるヒゲ先生」、「いつも、スポーツマンに頼りにされる選手の駆け込み寺的な接骨院の先生」、「10院規模の多院展開を行って総院長社長になる。」等々…。

この「開業イメージ」が明確でなく、ただ単に漠然と「開業したい」という気持ちで準備を始めると、半年経っても1年経っても、不動産物件さえも決定出来ないという状況になりがちです。

また、明確な開業イメージを持たない開

業の場合、前職で勤めていた治療所のコピーのような接骨院となっているケースも多いようです。無論、開業イメージ自体が「以前、勤めていた接骨院のような治療院の院長になりたい。」ということであるならば、問題はありませんが…。

## 開業イメージと時代の整合性

これからの開業イメージを考える時、ご自分のイメージと時代の整合性を考慮する必要があります。

昨今、特に都市部に於ける治療院の開業パターンを見ると、明らかに旧来のものと異なる特徴が見受けられます。例えば、接骨院は本来「骨つぎ」をその主な業としていました。しかし、「骨つぎ」のみでは市場の要求に応えられなくなり、鍼灸やマッサージを導入し、時代の変遷とともにカイロプラクティックや整体、テーピング、更にスポーツトレーナー、スポーツマッサージ等を自費治療の対象として導入し、患者の満足度を高め、市場ニーズを満たしてきました。当時の時代背景としては、高度経済成長からバブルの時代と経済的にも豊かであったからこそ、市場は自らの健康に目を向けはじめ、結果的に中高齢層を中心として、自費治療の台頭へと繋がったと思います。

しかし、このような治療系メニュー中心の施術所の主体はあくまで接骨院と鍼灸院であり、その付属として慰安系のメニュー

が付加されていきましたので、インテリナーなどは昔のタイプである治療院カラーが強く、どちらかと言うと若い人達、特に若年女性層にとっては入り辛いものであったと思います。

そして、1995年頃を境に、巧みなパブリシティー戦略（雑誌やテレビ等の媒体と連動、提携した啓蒙活動）により、クイックマッサージ、リフレクソロジー、アロマセラピーなどの若年女性層をターゲットとした手技の流行が始まりました。

この時代、多くの手技療法国家資格者は苦々しい思いで、これらの無資格者による施術の流行を睨んでいたものと思います。そして、これらのトレンド（流行）は一般の人々にとってライフスタイル（生活に定着したもの）となって現在に至っています。つまり、無資格者が手技療法界において、新たなマーケットを独自で開発したのです。その結果、リラクゼーション系、慰安系の施術を商品としたリラクゼーションスポットが特に都市部に目立ってきたのみならず、ほとんどのデパートや駅ビル、大型のショッピングセンター等で多くの利用者を集めることになったのです。中にはフランチャイズなどで多店舗展開を行っているところさえ存在します。そして、昨今では、これらのリラクゼーション系の技術を取り入れ成功している接骨院も、数多く見られるようになりました。さらにこれらの接骨院においては、自費でのリラクゼーション系のメニューを主体とし、その付属

として柔整の保険による施術業務が付加されているという、今まではまったく正反対のパターンも多く見られています。

これらの現象から、手技療法の市場は基本的に以下の3つから構成されていると考えられます。

①従来の中高齢者を対象とした保険での治療系施術

従来の接骨院タイプだが、現状のままでは種々の要因から経営環境が悪化している。今後は療養費頼みの運営は困難になると予想される。

②特に中年層を対象とした自費による治療系施術

鍼灸院、整体院に多くみられる。治療技術だけで遠方からの患者を来院させる程の、絶対的な技術と自信を持った施術者であることが最大の条件。

③若年女性層を対象とした自費によるリラクゼーション系、慰安系施術

既に定着した若年女性市場に、ファッション感覚を持つて参入できるビジネスとしての割り切りが求められる。

④その他

①は、療養費頼みの経営が困難になると予想され、更に、急増する新設校からの

卒業生による新たな競合接骨院との生き残り賭けた戦いが過熱する現在では、従来の接骨院としての開業スタイルのみに頼らず新たな活路としての接骨院の在り方を真剣に検討せざるを得ない状況となってきました。

②が本来の治療家としてのあり方ではあるが、卓越した技術の習得までに多くの臨床経験と研鑽が必要であり、時間を要する。

③においては需要も多いが競争相手も多い。マーケットもサービス業として捉えている傾向があるため、「お客様」としてもてなす、施術以外の付加価値が必要である。

このような状況の中での開業となると、自院で行いたい治療やサービス、つまり開業イメージが現実のマーケットにおいて受け入れられるか否かの整合性を十分に考慮することが必要不可欠の条件となっている。くれぐれも「何処へ行けばよいのか判らない」「自分が何処にいるかわからない」という様な「迷子の経営者」にはならないようにする必要があります。そして、これらの施術メニューも含めた開業イメージが確立してくると、治療院名だけではなくスタッフのユニフォームまでもがおのずと決まってくるものなのです。

## 開業候補地の選定

場所の選定は開業準備の最大の難問で

あり、最も時間がかかりますが、これが決定すると、その後は思った以上にスムーズに進みます。

地域よりも広範という意味での方面、その細分したものである地域、そして物件という順番で選定して行きます。「方面」については、「実家が近くだから…」、「学生時代に過ごした街だから…」とか「知り合いの多い街だから…」と言うように漠然と決まっているものようですが、これで問題はないと思います。次に、方面から更に細分化した「地域」については、人口構成と動向、および、所得状況程度は掌握する必要があります。これらの情報は管轄する役所で得られます。そして、その地域を実際にご自分の足で歩いて、その「地域の実感」を掴むことが重要であり、そこに「開業イメージ」が重なれば、その場所が「開業の第一候補地域」となります。

次にご自分で選定した「開業第一候補地域」内の出来るだけ沢山の不動産業者へ物件の紹介を依頼します。

一般的に不動産業界では、建物のオーナーから売買や賃貸の仲介を依頼されますが、これは、専従契約と非専従契約とに大別されます。専従契約とは、その不動産業者が独占的に一定期間、仲介することが出来るものです。この専従契約をもった不動産業者は賃貸契約が締結した場合、その仲介手数料の全額を得ることが出来ます。これに対して、週刊の不動産情報誌等に掲載されている不動産情報は、建物オーナーが

最初から不動産業者に独占的な専従契約を与えていない場合と、専従契約を持った不動産業者が契約期間中にテナントを決められず専従契約の解除直前に他の不動産業者の協力を仰ぐべく情報を他の業者へ流す場合の2パターンがあります。このような場合、専従契約を持った不動産業者とテナントを決めた不動産業者で、その手数料を折半とします。つまり、好条件で良い不動産物件は、往々にして専従契約を持った不動産業者が単独、かつ、短期間で賃貸希望者を決めることが出来るために、なかなか他の業者へは流されないものです。従って、良い物件情報を得るためには、専従契約を持った不動産業者へ直接依頼することが必要であるといえます。

## 市場調査

不動産業者からの何軒かの優良物件情報から絞り込み、第1位〜第4位程度まで候補を絞り込みます。そして、その候補物件の一つひとつについて、「ここで成り立つか否か」を問う、商圈調査を行います。

商圈調査というと、小売店でも開業するのかわかるとは思いますが、これは、開業イメージとその候補地の適合性を確認する上で重要なポイントとなります。ほんの少し前の時代まで、接骨院は商店街の中でも一番奥の目立たないところにあつたり、繁華街から角を曲がって4〜5軒目にひっそりと位置していたものです。しかし、これからの

接骨院経営においては、もっとビジネスとして地域、繁華街や商店街の前面に立つて開業したり、小売業や飲食店の出店ノウハウ等を取り入れなければならない時代となつていきます。

## 商圈調査

治療院といえども商売です。そして商売であるからには、それを支えてくれるはずの商圈を知らなければなりません。商圈は開業候補物件を中心として半径500mを第一次商圈、1000mを第二次商圈として設定します。

まず最初に、開業候補地を中心として半径500m、そして、第二次商圈として1000メートルの円を書き入れることが出来る縮尺、3000分の1程度の地図を入手します。

次に、商圈内に人口密度を低下させる要素がないかを調べます。

例えば、大型の神社・仏閣等が近隣にある場合、その大きさと人口密度は反比例するものと考えます。以前、東京の上野駅の北東側での開業について相談されたことがありました。古い住宅が江戸の町の風情を残した典型的な下町の雰囲気をもった、一見良さそうな候補地でしたが、即座に「NO！進められない。」といったことがありました。何故ならば、この候補地の第一次商圈内には上野公園、上野駅等があり、更に、吉祥院、元光院、覚成院など、寺院の

相談無料・親切・丁寧・迅速

片井 税理士事務所  
不動産鑑定士

税理士 片井 衛 司  
不動産鑑定士

TEL 03-3986-1829

〒171-0021 東京都豊島区西池袋 3-33-28 池袋グリーンコーポ 203

非常に多い地域であったため、これらがその商圏の人口密度を著しく低下させていたからです。また、上越新幹線のガードと国道4号線が商圏を分断することにもなっていました。

鉄道、幹線道路等も商圏に於いてはマイナス要素となり易いのです。特に接骨院の場合、片側2車線の幹線道路は大きな川と同様、商圏を完全に分断します。「幹線道路に面してはいるが、目の前に横断歩道があるから大丈夫だ」とおっしゃる先生がいますが、あまり薦められません。極論すれば、「確かに横断歩道があるから大丈夫かも知れないが、目の前に大きな道路がない方が、もったいいではないか」ということなのです。

次に人を引き寄せるイベント性の高いモノと自院の位置関係を確認します。ここでいうところのイベント性の高いモノとは、駅・デパート・スーパー等であり、その順位は開業候補地の個々の特性により異なります。

豊かな商圏を構成する最も大きな要素は「人」ですが、その人の流れや住民の動線は、何らかの理由があつて発生します。それが例えば駅であり、スーパーマーケット等なのです。だからといって、これらのイベント性の高いものの側で開業すれば必ずしも成功するとは限りません。自院がこの流れの中に位置することが重要なのです。人の流れや住民動線という、大きな調査のように聞かえますが、実際には、2〜

3日、のご自分の足で歩いて過ごしてみれば自然と見えてくるものです。また、詳細な調査を実施したい場合には、同一時間帯に異なった場所で一定時間、通行人数を数えてみるというでしょう。この通行量調査により「人通りが多い。」という結果を得ても、さらに人の流れのスピードにも注目する必要があります。大抵の場合、通勤途中の人や役所へ行く人等、ある明確な目的を持った通行人の移動スピードは比較的速いもので、素通りされることが多いものです。もちろん、通勤途中に自院を認知してもらおうと言う意味では大いに結構ですが、ゆっくりとした移動スピードの人々が多いに越したことはありません。

マイナス要素がまったくない開業候補地を探すことは、困難というよりは不可能であると思いますが、やはり、「マイナス要素は少なければ少ないほど成功する確率は高くなる。」と断言できます。これからの治療院は、小売業や飲食店の出店ノウハウ等を取り入れる必要がある時代となつたと思います。特に飲食業界のノウハウは、その道のプロたちが日夜しのぎを削る、正に弱肉強食の世界で「生き残るための知恵」であり、その「生き残るための知恵」を導入することは、大きなプラス要因となります。

例えば、飲食業界でも、前述の通り、人通りが多いということだけではなく、人の流れのスピードにまで注目します。飲食店の場合、「速い人の流れ」の中では商売

は成り立ちません。それを知っていますから、このような立地は敬遠し、比較的ゆつたりとした人通りのある場所に、積極的にオープンしているのです。飲食店や小売店の人は、お客になり難いのだそうです。成功のポイントの一つに、「毎分50メートル以下の移動スピード」というものがあります。これ以上のスピードで移動している人は、お客になり難いのだそうです。

## 投稿募集

個人・団体・法人を問わず、皆様からの投稿をお待ちしています。必要に応じて取材をさせていただき、活動内容などを記事として紹介させていただきます。同時に、治療院やサロン向けに開発された製品と、その導入事例なども受け付けますので、ご希望の場合は下記まで投稿文や資料をご送付ください。

なお、ご送付いただいた資料は返却いたしませんので、ご了承ください。  
〒101-0061 東京都千代田区三崎町2-15-10 華ビル4F

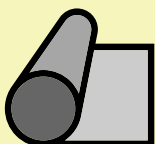
東京医歯薬出版社内「ひーりんぐマガジン」編集部

## 安い印刷はここ!

下請け業者だからできる  
驚きの低価格  
すべて自社の工場で作成いたします!

予診表・カルテ補助録(2号用紙)・  
各種証明書・診察券・回数券・  
ちらし・封筒など

すべて格安でお作りいたします!  
まずはお見積りから。



**DRUKER**  
株式会社 ドルッカー  
〒130-0026 東京都墨田区両国1-13-8  
TEL 03-5669-5333 FAX 03-5669-5355

担当: 橋爪まで

# これからの鍼灸師に 求められる資質と技術

東洋医学の今、そして未来へ

埼玉東洋医療専門学校附属東洋医療研究所

(設立予定)

問合せ先 048-984-4701 URL <http://www.saitama-toyo.ac.jp/>



## 患者のすべてを受け入れるキャパシティが必要

東洋医療とは、中国大陸で生まれおよそ2500年の長い歴史を持っています。日本に伝えられたのはおよそ1500年前であり、その後、日本の文化と風土に合うように日本化されていき、時代により盛衰もありましたが、日本独自の東洋医療が発展してきました。

東洋医療には、鍼灸療法や按摩・気功などの療法、湯液療法などがありますが、時

代と共にあるものは脈々と受け継がれ、あるものは淘汰されて現在に至っています。

鍼灸療法は、鍼と灸を駆使して体表に刺激を加える療法ですが、大切なことは的確な病態把握と治療方針と手技（刺激の量と質）です。

それらを正しく鑑別するためには、単に体表を刺激するというだけでなく、その人が生まれ育った環境（風土）を理解し、どのような食生活を送っていたかということも重要なことです。

そのため、洋の東西を問わず医療人として必要なのは、治療に対する幅広い知識（理論）と高い技術の習得と感性（患者に対する理解と思いやりと優しさ）だと考えます。そして、日本人の心と体をよく知り患者のすべてを受け入れる医

## 医療人としての感性を持つ鍼灸師を育成

現在、全国で55校（平成15年度調べ）の鍼灸専門学校が鍼灸師養成にたずさわっていますが、鍼灸専門学校が今求められているのは、質の高い優れた技術と幅広い知識

療人としてのキャパシティ（許容量）が重要だと思えます。

（理論）と医療人としての感性を持つ鍼灸師を育成することだと思っています。

“医となる人は、まず志を立て、広く人を救い助くるに誠の心を旨とし、病人の貴賤





【特待生対象基準】  
 (1) 入学年3月の高等学校卒業見込み者で3学年1学期又は前期までの学業成績評定が3.3以上で高等学校長の推薦

また、東洋医学に関心があり鍼灸師の資格所得を目的としている方のために、オープンキャンパスを実施し特待生制度(後述)を平成16年度より導入しています。

特待生制度とは、下記の条件を満たしたものについて入学金(¥850,000)の全額を免除するものです。



(4) 入学選考の結果が優秀であり、本校の校長が認めた者

(3) 体育(教育学部含)系、福祉系及び医療系大学又は大学院における指導教官の推薦を受け、入学後にはり・きゆう(関連研究含)の研究活動の継続が可能と本校の校長が認めた者

(2) あん摩マツサージ指圧師学校養成施設、柔道整復師学校養成施設及び理学療法士、作業療法士学校養成施設の卒業生又は卒業見込み者で校長の推薦を受け、本校の校長が認めた者

に寄らず治を施すべし。これ医となる人の本意なり」と貝原益軒は言っています。医は仁術といわれますが鍼灸師にも相通するところがあると思います。

複雑な人間関係と汚染が進む環境の中で現代人は、心身ともにストレスを受けています。

前述したとおり鍼灸は長い歴史を持つ医療で、黄帝内経の「素問」「靈樞」に人体の生理・病理そして鍼灸の技術などが紹介

されていますが、複雑な人間関係や汚染が進む環境のなかで生活する現代人に、そのままその治療法を用いても合わない場合が出てきます。

そのようなことから、現代社会の状況でふまえニーズに応える鍼灸師を考えた中で生まれたのが埼玉東洋医療専門学校附属東洋医療研究所(設立予定)です。

## オープンキャンパスで特待生制度実施!

埼玉東洋医療専門学校附属東洋医療研究所では、東洋医学と西洋医学に立脚した研究

方針とホリスティック医学に基づいた考え方で、今後の東洋医療のさらなる発展に寄与する高度な専門化を育成することを目的としています。

ライフサイクルにあわせた鍼灸の知識と施術、そしてヒーリング(癒し)の部門を加えすべての人間に対応できることを基本とし、さらに食養生の面からもアプローチできるように考えられています。また、新しいものだけを求めるのではなく温故知新という側面も大切に考えています。

# 独自の教育内容で 確実な資格取得を

Ⅱ部ならではの魅力を活かし「メディカルトレーナー」目指す

東京スポーツ・レクリエーション専門学校

問合せ先 0120-61-9090 URL <http://www.tsr.ac.jp>

明るく開放的な校舎。駅から近く、利便性も高い。



プール④やトレーニングジム⑤も併設され、充実した施設

医療・福祉・バイオなどの分野で全国に34の姉妹校をもち、プロフェッショナル養成に独自の教育と確実な資格取得で定評がある滋慶学園グループが開設した東京スポーツ・レクリエーション専門学校（東京・江戸川区）。柔道整復科と鍼灸科はそれぞれ昼間のⅠ部と夜間のⅡ部（ともに3年制）によって構成されており、他の資格と併せて「メディカルトレーナー」をめざすことができ、働きながら実践的に学ぶ環境が充実している。

同校のカリキュラムの特徴は、スポーツ分野で活躍する人材の育成を目標にしており、競技スポーツの第一線で活躍するトレーナーを講師に招き、基本から最新の技術・知識まで、幅広い内容が習得できる。1995年の開校以来築いてきた業界との太いパイプもあり、卒業生はさまざまなスポーツ分野で活躍している。

スポーツ選手は練習中・試合中など常にケガと隣り合わせに居るため、柔道整復師・

鍼灸師のような医療のプロフェッショナルが求められている。同校では、通常のカリキュラムで医療の知識・技術だけではなくテーピング、トレーニングといったメディカルトレーナーとして各種スポーツに対応できるプラス・アルファの能力を身に付けることができる。特にⅡ部の「スポーツ科目選択制度」ではスポーツの特性を踏まえた、より現場に近い実践的な授業として注目されている。同校のユニークかつ高度な教育内容はわかりやすく、まさに業界の求めている教育内容だといえる。

## ●資格プラスアルファ

柔道整復師や鍼灸師としての知識・技術だけにとどまらず、アスリートに合わせたトレーニング指導や、運動療法、健康運動指導などの知識・技術が習得できるというユニークな教育内容。スポーツ関連施設・競技スポーツの現場など幅広く活躍できる人材である「メディカルトレーナー」を養成する。柔整国家資格の受験資格はもとより、実践的な授業を通して現場で役立つ実力を身に付けることでNSCAパーソナルトレーナー、テーピング検定、心肺蘇生法技能検定などの資格を目指す。

## ●独自の国家試験対策

学校の選択で重要視される傾向にある国家試験対策。同校の国家試験受験対策講座はステップアップ方式をとっている。過去問題の徹底分析に基づいた出題傾向の把握

（ステップ1）、基礎力の再確認と強化（ステップ2）、実践的な得点力の完成（ステップ3）と、合格へのステップを着実に昇っていくので、国家試験対策がしっかりとできる。それぞれの段階が終了後に実力確認テストが行われ、個別にアドバイスが受けられる。ほかにも模擬試験が4回（6・9・12・1月）実施され、その結果を個人データ表にして、各個人の強みや弱点などを常にチェックしていく。それでも、万が一不合格であった場合には、卒業後も合格までサポートする体制まで整備し、入学者全員を大切に学校としての責任を感じる。

## ●Ⅱ部オリジナル3つの制度

日中の時間を有効活用できるのがⅡ部に通う学生のメリットである。Ⅱ部の3制度で授業前の有効な活用方法が提案される。より専門性を高めた選択制度、スポーツ外傷の症例に多く接することができる助手制度など、メリットを存分にいかしたⅡ部ならではの魅力がたくさん用意されている。

この制度には、①スポーツ科目選択制度の受講でメディカルトレーナーの知識・技術が身につく②附属治療院助手制度でスポーツ鍼灸やリハビリトレーニングが実際の現場で学べる③ワークアンドスタディ制度で現場での力を身につける——で、3年間という短期間で力を身につけたい人は、実戦力、知識・技術を身につけられるⅡ部入学がお勧めだ。選択制度や助手制度を活用した充実した学校生活を送れる。



スポーツ  
トレーナー  
コース  
親切!

スポーツトレーナーへの  
最短コースです。

※日本にはスポーツトレーナーとしての国家資格はありません。



元 読売ジャイアンツ  
スポーツトレーナー  
日本健康医療専門学校  
専任講師

## 小林孝樹 さん

1954年生まれ。武蔵大学卒。筑波大学理療科教員養成課程卒。83年から88年までプロ野球の読売ジャイアンツでトレーナーとして活躍。退団後も、リトルリーグ、大学、社会人野球の選手たちをケアする。2002年4月より、日本健康医療専門学校の専任講師として後進の指導にあたる。

# 癒しの「東洋医学」

日本健康医療専門学校で  
国家資格を取得して  
医療系スペシャリストをめざそう。

Specialist 2

## 柔道整復師

柔道整復師は、骨折師や整骨師の正式名称で、骨折・脱臼の応急処置や打撲・捻挫・挫傷の専門家として親しまれていますが、余暇の増大に伴い、スポーツ愛好家が増えている現在、スポーツトレーナーとしての活躍の場が広がっています。競技前のウォーミングアップや競技後のケアは、怪我やスポーツ障害を予防するにはとても重要です。武道から生まれた「柔道整復師」の知識とスキルにより、人体構造だけでなく筋肉や関節に詳しく、スポーツトレーナーとして適切なアドバイスや処置を可能としているのです。



Specialist 2

## はり師、きゅう師

2000年4月から施行された介護保険制度の中でも、鍼灸師は活躍の場があります。5年以上の実務経験があつて試験に合格した人に限るが、介護支援専門員（ケアマネージャー）になれます。ケアマネージャーとは市町村や指定居宅サービス事業者などとの連絡調整を行う業務など、介護保険制度の中の中心的な役割を担っています。



### 特色

- ①「スポーツトレーナーコース」「治療院経営研究コース」の設置。
- ②在学中のインターンシップ制度で卒業までにプロの技術者へ。
- ③安心の「合格保障システム」で国家試験合格まで責任指導。
- ④充実した奨学金制度で学費の面も協力サポート。提携学生寮も完備。
- ⑤天津中医大学と直結した付属中医研究所を設置。本場中国での研修制度あり！
- ⑥ニュージーランドの国際大学へ4年次編入。6カ月の履修で大学卒業資格取得可能！

#### 一般入試

##### 試験日

|                       |
|-----------------------|
| 平成 15 年 11 月 15 日 (土) |
| 平成 15 年 12 月 6 日 (土)  |
| 平成 15 年 12 月 20 日 (土) |
| 平成 16 年 1 月 24 日 (土)  |
| 平成 16 年 2 月 7 日 (土)   |
| 平成 16 年 2 月 21 日 (土)  |

学校見学会・個別相談会随時実施中!

#### オープンキャンパス

11月8日(土) 10:00~16:00

#### 学校説明会

11月22日(土) 10:00~17:00

12月13日(土) 10:00~17:00

日本健康医療専門学校  
最寄り駅案内図



 **日本健康医療専門学校**

〒111-0053 東京都台東区浅草橋 3-31-5

<http://niken.jp>

☎0120-81-1349 E-mail info@niken.jp

# 来院者数UPの店創り

1. イメージ戦略
2. 都内業者と比べて格安
3. 工期は短期



Before



After

外観と内装すべて

工期 1 週間 86 万

私共の会社は社長自ら現場に出るような小さな会社です。ですが当社の独自のシステムにより上記が可能となりました。他社とも比べてみてください。見積り（要予約）エリアは東京・神奈川・千葉・埼玉・茨城

## 施行例



外観と受付壁工事  
工期 2 日 16 万円



受付と壁設置工事  
工期 2 日 10 万円

## 柿本建設株式会社

千葉県木更津市中里 2 - 12 - 17  
TEL 0438 - 23 - 9787  
090 - 4452 - 9552 (緊急)

# 印刷

まだ、反響のないチラシをつくっていませんか!?

患者さんを **2倍3倍** にするチラシ、作りましょう!

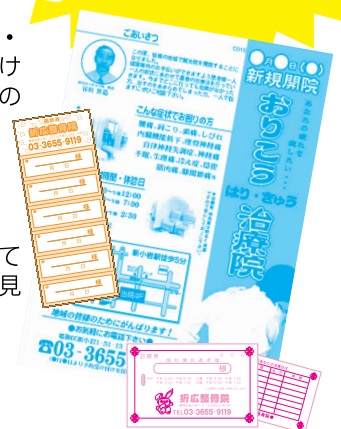
チラシ 新聞折込 **全国OK**

**がんばる先生、  
応援します!!**

院も競争の時に突っ込んでおり、販促広告もますます重要になってきています。この頃は「開院しました」のような簡単なチラシでは反響がなくなったとの話も耳にします。あなたは「開院しました」だけのチラシと「院の姿勢・施術内容・写真」が入ったチラシ、どちらに行くでしょうか? もちろん後者でしょう。チラシを作るには見出し文・院の雰囲気・他院との差別化・行政等の規制・料金など、チラシの中にかかに表現するいろいろな考えなければなりません。私どもは、十数年来、数百件のチラシ作りの経験をもとに、一人でも多くの患者さんが来るようなチラシ作りを提案しています。たかがチラシ、されどチラシ。院の熱い思いを、チラシでラブレターのように綴り語りかけていきましょう。地域の方々に健康を願い【健康の手紙】として、毎月定期的にチラシを折込する院様もいらっしゃいますよ。

「一度、患者さんに来てもらうチラシ作り」をするのが私たちの仕事。「この治療院に来て良かった」と患者さんをファンにさせるのががんばる先生の仕事です。そんな先生の笑顔が見られるよう私たちががんばります。

チラシ見本やホームページを参考に、院名・地図・希望箇所の変更のみで先生の手間をかけずに早くできます。ご予算、印刷期間等お気軽に、今すぐご相談下さい。



担当の山木です  
よろしくおねがいします。

ホームページの印刷サンプルよりお選びください。差替えて早くできます。お電話、お気軽にどうぞ!

URL <http://www.oriyou.co.jp/> E-mail [oriyou@oriyou.co.jp](mailto:oriyou@oriyou.co.jp) (担当/山木・谷川)

**無料**

でチラシサンプルを  
お送りします  
ご入用の方は今すぐお電話を!

株式  
会社

折広 ORIKOU

03-3655-9119

FAX 03-3655-8488  
東京都葛飾区新小岩1-51-13 大宮ビル4F

税務会計相談  
開設のお知らせ

治療院やリラクゼーションサロンを含めたこの業界は、規制緩和や大手の参入による競争が顕著となり、今まで通りの運営では成り立たなくなってきました。今後生き残る治療院は、運営ではなく経営という概念をもちこむことと考えます。経営といっても、財務・マーケティング・企画……幅広い分野があります。ここでは、財務・会計に関する相談を受け付け、治療院経営のお手伝いをさせていただきます。よろしくお願いいたします。

例えば今までの接骨院業界では、国家資格を取得して、療養費という保険制度を利用して経営を意識することなく成り立っていました。ところが、競合治療院の増加に加えて、昨今の癒し系ビジネスを代表する整体院・リフレクソロジー等の台頭により、国家資格を保有していれば安泰ということはなくなりまして。また、リラクゼーション系のサロン経営においても、顧客を満足させるサービスを永続的に提供するためには、技術面を含めたサービス内容の向上のほか、内装やリネン類などの定期的な見直しが必要でしょう。そのためには、サービスに対する計画的な投資が必要であ

り、効率のよい投資をするためには正しい財務・会計に関する知識が不可欠です。皆様からのご質問にも顧客同様に誠意対応させていただきますので、どのようなご質問でもお気軽にご連絡ください。

ご質問は、①質問 ②連絡先 ③お名前(匿名の場合はペンネームも) ④開業している方は開業歴 以上をご記入の上、郵送またはFAXにてご送付ください。東京都千代田区三崎町2-15-10 華ビル4F 東京医歯薬出版社内「ひーりんぐマガジン」税務コーナー係 FAX 03-3238-11038



上田曾太郎プロフィール

1978年3月 広島大学政経学部経済学科卒業  
1980年8月 公認会計士二次試験合格  
1980年10月 等松・青木監査法人(現 監査法人トーマツ)入社  
1984年10月 等松・トウシュロスコンサルティング株式会社出向  
1992年12月 等松・トウシュロスコンサルティング株式会社退職  
1993年1月 上田公認会計士事務所開業  
専門分野 ・未来会計の導入、指導(経営計画立案、指導、予実管理)・勤務治療院向け独立開業支援、開業治療院向け法人成りの指導・タックプランニング(事業承継、相続対策)・税務相談、税務代理、税務申告  
問合せ先 上田公認会計士事務所 所長 上田曾太郎(〒141-0031 東京都品川区西五反田2-29-9 五反田アルファビル3F、TEL: 03-3491-4836 FAX: 03-3491-4837 E-mail: [ueda@po.cnet-ta.ne.jp](mailto:ueda@po.cnet-ta.ne.jp))

『できなかつた子(生徒)をできる子(学生)にするのが教育』(ミネルヴァ書房刊)を実践

日本で初めて大学または大学院も同時に卒業  
柔道整復師 (健康保険対象) [労災・交通事故を含む] の養成

専門学校で柔道整復と大学または大学院のカリキュラムを履修し、**大学・大学院の入学(編入学)試験はありません。**  
アカデミックで実践的な社会福祉の知識を持った、「こころのケア」もできる大学卒・大学院卒の柔道整復の専門家を養成。

東京・名古屋 柔道整復学科I・II 4年・4月入学

名古屋 理学療法学科I・II (4年・4月入学)  
(認可申請準備中)

名古屋 作業療法学科 (4年・4月入学)

私たちの柔道整復学科・理学療法学科・作業療法学科では、専門学校で学んだ授業の専門科目の単位2年間分(最高60単位)が東京福祉大学の卒業単位(合計128単位)の中の約半分として、文部科学省で認められることになりました(平成12年文部省告示第181号)。このため、福祉や医療系の専門科目の学習に集中でき、大学同時卒業に加え、国家試験対策にも十分に時間がとれるようになりました。

校長は東京福祉大学の創立者・総長でもあり、ハーバード大学教育学大学院での研究成果を生かしています。

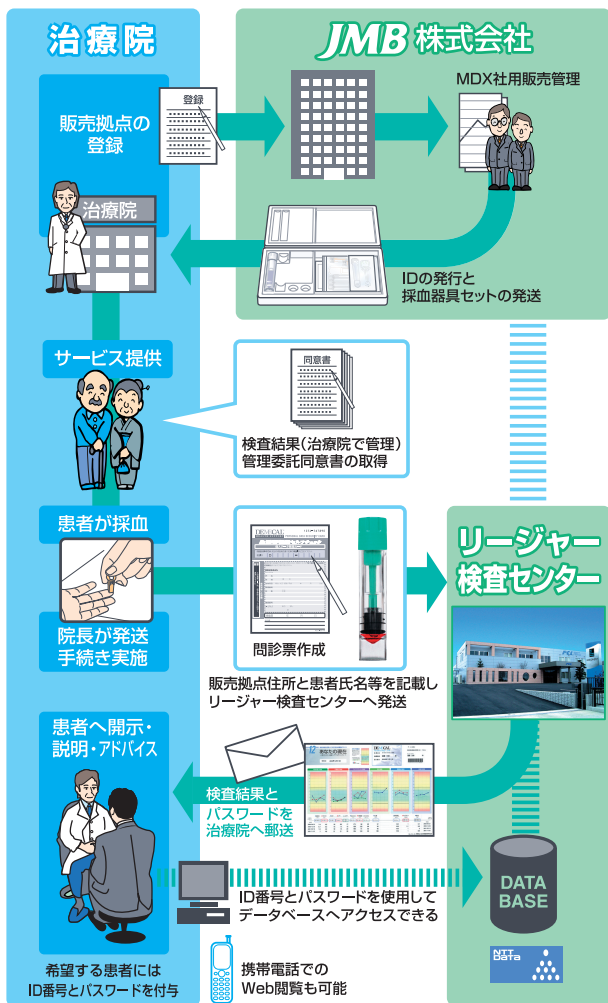
東京福祉大学 学習センター  
TOKYO UNIVERSITY OF SOCIAL WELFARE, LEARNING CENTER  
東京医学柔整専門学校  
サンシャイン学園  
入学課 ☎0120-400-626  
URL <http://www.sunshine.ac.jp>  
入学案内所=〒170-8434 東京都豊島区東池袋4-23-4 東京福祉保育専門学校3号館1階 TEL.03-3987-5611代

学校法人茶屋四郎次郎記念学園  
名古屋福祉保育柔整専門学校  
名古屋医療福祉専門学校  
東京福祉大学  
名古屋センター ☎0120-159672  
URL <http://www.nagoya-college.ac.jp>  
入学案内所=〒453-0014 愛知県名古屋市中村区則武1-1-4 TEL.052-454-3500代



すでに導入した整体院では、顧客の定着と他院との差別化につながっている

コンサインチェック（管理委託チェック）の流れ



希望する患者にはID番号とパスワードを付与

携帯電話でのWeb閲覧も可能

このシステムを利用することによって、利用者は通いなれた治療院で、手軽に何時でも継続的に精度の高い血液検査が行え、治療院は来院者の予防医学を積極的に推進する事が可能となると同時に、来院者の固定化につながる事が可能だ。また、コレステロール値や血糖値等の12項目にも及ぶ検査結果を治療院で継続的に管理、監視し、問題が発生しそうな数値の状況や変化等によって、医療機関へ紹介するなどの、更なる国民の健康生活に寄与することが可能となった。

これからの治療院経営においては、いかに患者の固定化を図るかが繁盛院と衰退院の分かれ目となる事は明白だ。接骨院や鍼灸院のみならず、フレクソロジーやアロマセラピー等のリラクゼーションサロンまで、従来「上手い施術と笑顔」さえ提供していればよかったこの業界も、更に予防医学に一步踏み込む事によって「患者の固定化」と同時に、次世代の治療院のあり方を具現化する事になるであろう。

この血液検査キットは発売してまだ間もないが、既に医療機関で導入、あるいは導入を検討しており、指先からの採血で痛みや恐怖心を伴わないことから、小児科などでも導入が検討されている。また、一部健康保険組合ではこの在宅血液検査システムを導入し、積極的に組合員の健康管理を

実施し、医療費の高騰を抑制している。正に、最先端の医療テクノロジーと情報テクノロジーが融合した予防医学システムである。しかし、最先端であるが故にインターネットやパソコンが苦手な中高齢者にとっては、採血等はできても、肝心な検査結果を引き出す事が出来ないという弱点がある。また、採血自体は難しいものではないが、いくつかの手順に沿った採取が必要であるため、高齢者には戸惑う可能性がある。この度、JMB株式会社とリージャー株式会社は中高年齢者用に治療院専用システムを開発した。これは治療院の指導のもと、利用者自身が採血し、治療院側がその血液を梱包・発送し、結果を利用者の同意

を得た上で治療院PCから受け取れるというシステムだ。採血は患者自身が行うため、診療者が医師法に抵触する心配もない。

このシステムを利用することによって、利用者は通いなれた治療院で、手軽に何時でも継続的に精度の高い血液検査が行え、治療院は来院者の予防医学を積極的に推進する事が可能となると同時に、来院者の固定化につながる事が可能だ。また、コレステロール値や血糖値等の12項目にも及ぶ検査結果を治療院で継続的に管理、監視し、問題が発生しそうな数値の状況や変化等によって、医療機関へ紹介するなどの、更なる国民の健康生活に寄与することが可能となった。

## 収入UPと顧客増のために、是非一読を！



**Bradley Lang**  
アメリカ食養協会公認栄養士であり、栄養分野で12年以上の職業経験を持つ。MSMの権威。MSM

は、自然界に存在する有機イオウです。関節症や背中の痛み、筋肉の硬直を軽減する働きがあります。

- ・接骨院、鍼灸院様等にぴったりの商品
- ①関節の炎症や痛み向け②米国市場NO1 素材MSM + 5つの素材③自然の素材のみの安全性④接骨院での販売実績
- ・リスクのない画期的な販売システム
- ⑤手間いらず、在庫なしのらくらくシステム



タレント牧伴二氏が出演したTV番組で紹介された健康食品「スムーススムース」 取次ぎ店様募集

ご関心ある方は、特別販売シュミレーション冊子無料進呈いたします。ご検討ください。

お問い合わせ：(株)ダーウィンス 販売促進部  
TEL: 03-5971-2422 <http://www.smoothsmooth.com>

体は、自然に治るのが一番良いです。その人の体の力に応じて、自然の速度で治っていくことが、無理のない一番治癒のありかたでしょう。だから、西洋医学や薬でなく、東洋医学や食品で根本的に直していく。皆様のポリシーに合致した健康食品で、「顧客との長い付き合い」と「収入UP」を実現できます。

## 自営業者の老後の保障を考える

# 中古ワンルームマンション投資に注目

## 長期にわたる家賃収入の安定感が人気に

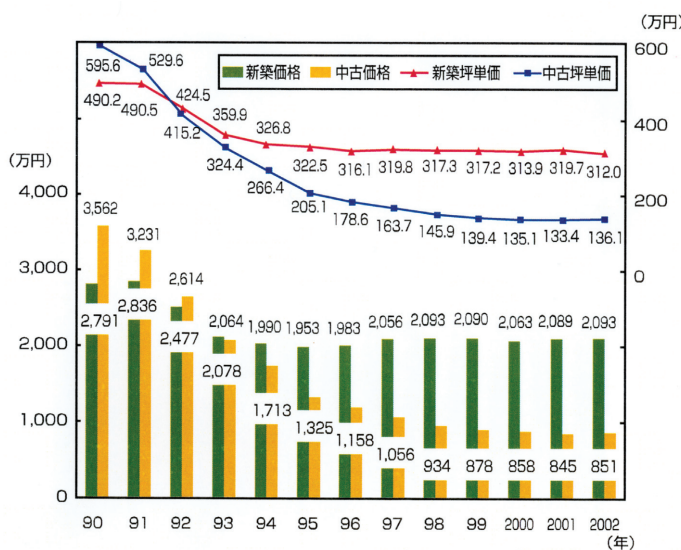
夫婦2人で老後の生活を送る上で必要な最低の日常生活日は月額34万円（財団法人生命保険文化センター調べ）ともいわれている。とくに自営業者にとってはサラリーマンなどと違い、自分の老後ばかりでなく家族への保障も含めて心配になるのは当然のことだ。厚生年金から支給される老齢年金の平均支給額は月額18万円弱なので、当然何もしなければ所得が生活費を下回ってしまう。

したがって安心して老後の生活を送るに

は、公的年金に頼らず、老後の生活資金は自分でつくるということになるのだが、自らに手で老後を支えるには、長期にわたる安定した収入が得られることが大前提となる。そこで最近にわかに注目を浴びているのが、不動産投資による家賃収入だ。とくに中古ワンルームマンションは、価格が安定していることから注目されている。近年の不動産価格の下落も拍車をかけている。不動産投資は「利回り」と「立地」が生

命線。利回り（年間家賃収入÷購入価格）

年金崩壊の危機などによって、老後の生活を公的年金に頼るのではなく、「自分でつくる」ことを考える人が多くなってきた。この老後の資産形成には、株式投資や値動きのある金融商品より、投資用ワンルームマンションが「安定・高利回り」だとしてブームを呼びつつある。とくに、中古マンションの価格は不動産価格が大幅に下がったのに加え価格が安定していることから注目されている。定期的な家賃収入を考慮するのであれば預貯金を取り崩しながら生活するよりは安心だ。日本財託グループ（代表Ⅱ重吉勉氏、本社Ⅱ東京・新宿区）は、不動産を通じて、生活の安定Ⅱ安定した家賃収入の確保を目的としており、「豊かな老後を過ごしたい」「家族のために安定した収入を確保したい」のニーズに応えるため、将来にわたって、長期的に安定した家賃収入を、様々なコストを差し引いても高い収入を確保することによって、毎月の生活を安定させることが目的です。最終的には住むための資産として、子や孫に引き継げるという実物資産の価値も見逃せない。



立地のよい中古ワンルームマンションは絶対数が少なく、いかに好立地で築年数の浅い中古ワンルームを見つけられるかが重要なポイントだ。日本財託の扱う中古ワンルームマンションは、東京都内の人気地区の中古築浅物件で、バブル期のツケによって金融機関やデベロッパーが抱えた都内の不良債権物件なので一般流通市場には出

回っていないものがほとんどで、①年間利回り6%以上高い貸効②都内人気物件のため高い回転率（Ⅱ入居の早さ）③コスト相殺（原状回復のコストは敷金で相殺）④空室・家賃滞納保証⑤物件担保のみの提携ローン⑥700〜1200万円と手頃な投資金額⑦団体生命保険による生命保険の代わり——などを誇る。同社は売買ではなくて管理業務に重点を置く会社なので安心。入居者からの全てのクレーム・トラブルに迅速な対応も自慢だ。

### ●ワンルームマンションの魅力

ワンルームマンション最近の傾向は、①立地の都心回帰②設備の充実③管理体制の完備などによって充実しており、ひとつの狭い、条件が悪いなどは一変している。占有面積22〜24平米が主流で、バス・トイレの分離、収納スペースの充実、キッチンでのガスコンロ利用が可能であったり、さらにはインターネット接続回線とかケーブルテレビ付きであったり充実した内容で、セキュリティに関してもモニター付きオートロックや監視カメラなどは当たり前のように完備している。24時間宅配ロッカーなども人気だ。

ワンルームマンションの魅力は、①地方の製造業から東京圏のサービス業へ若者人口がシフト↓メインユーザーである20代〜30代の人口が

## 日本財託グループ代表・重吉 勉氏 一生涯のお付き合いを



——不動産投資をはじめたきっかけは何ですか。

重吉 現代は激動の時代と呼ばれています。あのバブル期の繁栄から、一転してデフレ、構造不況へと変遷していったのは記憶に新しいところでしょう。そのころの私は大手のデベロッパーの営業マンをしていました。「土地ころがし」といって土地を売買するだけでどんどん利益が出てくる時代でした。そんな時代の流れが「投資」という言葉に、ハイリスク・ハイリターンなイメージを定着させてしまいました。バブルが崩壊してこれからの不動産というものを考えたとき、どうしたらよいかと考えました。そこで私は不動産の原点は管理業だと気がつきました。それがこの会社を立ち上げるきっかけです。

——不動産賃貸業としてワンルームマンションへの投資を勧める理由は？

重吉 この低金利時代には預貯金だけではなく、自分の資産を運用するための「投資」が必要になってきます。そんな状況の中、あえてお客様に不動産投資、それも不動産運用の本来の王道である「不動産賃貸業」をお勧めしているのですが、バブル期のような、高価な不動産を購入して節税や値上がりを待つのではなく、「ワンルームを中心にした優良物件を格安価格で購入し、オーナーとして賃貸し高い利回りで定期収入を得る」方式です。バブル期のツケである不良債権物件の中から、特にお客様の目的にマッチした最適なマンションだけを、独自のノウハウと科学的なデータで検証し厳選してご提供するシステムです。高利率で、長期に渡って安定収入を得られる方法として、この激動の時代にお勧めできるのが不動産投資であると、自信を持っています。不良債権物件は永久に存在するわけではありません。優良な物件であれば、バブル期の精算が済めば、すぐに市場から消えていく運命にあるはずで、それは、あと数年以内のことかもしれません。この千載一遇のチャンスを活かすためには、できるだけ早い行動が必要なのです。

——売買とは違ってお客さんとの付き合いが長くなり、よりよい信頼関係が要求されますが、サポート体制などはいかがでしょう。

重吉 お客様は不動産賃貸業のエキスパートとは限りません。そのために、管理部門を独立し日本財託グループ全体でお客様の資産運用のためのサポート体制を確立しました。こうした企業姿勢もあって、この不動産賃貸システムはお客様からは大変高い評価をいただいております。全てのお客様が日本財託オーナー様からのご紹介という営業スタイル、そしてオーナー様が2度に渡ってご購入くださる方が半数以上にもなるという事実は、私どもが大いに誇れる点であると自負しています。

——最後に一言。

重吉 私たちは不動産賃貸業のプロフェッショナルであると同時に、お客様のライフスタイルに応じて金融所得を得ていただくためのコンサルタントでも考えています。お客様の大事な財産を託されるものとしての誇りと責任をもって、お客様の豊かな老後生活を実現させていくことが、私たちの使命です。私たちの目指すものは、「お客様との一生涯のお付き合い」なのです。

増加傾向②都市再生インフラによる世界都市東京の魅力↓職場に近い、繁華街に近いという利便性を重要視③単身赴任者、学生、独身社会人の賃貸需要が旺盛④代用社宅としての企業ニーズが増加⑤中古のワンルームマンションは家賃も手頃——など。

### ●なぜ中古マンションが

当たり前だが意外と見逃してしまうのは、「新築マンションは入居した時点で中古となる」ということ。つまり、購入後即

価値が下がってしまうということだ。現在マンション価格が上がっていたとしても、バブル期の教訓を活かし将来の転売価格は低めに見たほうがよいとの観点から、はじめから中古物件を

狙ったほうが投資効率をはるかによいと言える。もう一つ、中古物件のメリットは不動産価格は新築に比べて安い家賃はその地域の相場に順ずる傾向が強いため、新築とあまり変わらない価格が設定できる。不動産の価格下落リスクは無視できない。新築マンションの価格は、中古になった目減り分も含めて10年で3割下落するのが目安だという。

### ●節税効果も見逃せない

マンション投資に絡む税も見てみよう。不動産所得は収入金額から借入金利息など必要経費を引いた額で計算し、これに対し所得税や住民税が課税される。ただ、赤字の場合は、給与所得から不動産での赤字を

引いた額で税額を決める「損益通算」が可能。確定申告すれば既に払った所得税の一部が戻ることがある。ただ、節税効果だけを狙ってローンを組んでマンション投資を始めるのは危険という声が多い。マンション投資は、借入れによる購入者や高所得者の場合、所得の申告によって相当の節税も可能なため、利廻りが6%程度でも充分ペイ可能となる。

### ●中古物件はリスク回避しやすい

どんな投資にも多かれ少なかれリスクはつきものだが、そのリスクを初めから見極めることによって回避できる。では、ワンルームマンションの投資にはどんなリスクがあるのだろうか。

①空室②家賃滞納③建物の老朽化に伴う修繕④地震による建物倒壊⑤管理会社の倒産⑥金利上昇——ざっと挙げると以上ようなリスクがあるのだが、日本財託の管理システムはこのリスクに対して全面的にバックアップする。収支計画の根本を揺るがしかねないのが空室のリスクだ。例えば、管理する不動産会社が入居者を探し、安定収入を約束する家賃保証制度を使わない場合、自ら入居者探しを迫られるなどというケースもあるのだ。一方、家賃保証を使う場合も、委託先の不動産会社の経営破たんリスクには目を配る必要がある。委託先が破たんすれば、空室時の家賃保証も打ち切られるためだ。過去の投資用マンションの販売実績や実際の物件を確認することは最

# 炭酸温水での フットケアが手軽にできる

三菱レイヨン・エンジニアリング㈱（本社：東京・港区）が新たに開発した高濃度炭酸温水製造機「シーシーカーボ」は、高濃度（1000PPM）の炭酸温水をつくりだすので、フットケアなどに使用すると筋肉疲労や血流の改善などに優れた効果を発揮する。

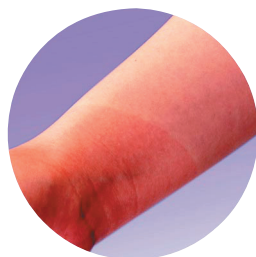
この炭酸温水は、天然の炭酸泉と同様にお湯に炭酸ガスだけを溶かしたものだ。炭酸ガス濃度が1000PPM以上の炭酸泉は療養泉として利用されていることで知られている。市販の炭酸ガス入浴剤の20倍程度にあたる。

ヨーロッパでは19世紀半ばから温度の低い炭酸泉の入浴が盛んに行われてきた。炭

酸泉の持つ大きな入浴効果を求めていたからだ。天然の温泉では他にもいろいろなものが混ざっているが、特に不純物が少ない



炭酸温水の中に手を入れて、1分ほどすると炭酸の細かい泡に包まれる。



天然の炭酸泉と同様に炭酸ガスの作用により、3分ほどで入浴した部分の肌が紅潮される。

くて炭酸ガスだけを多く含んだ温泉を単純炭酸泉という。日本の温泉の基準でもヨーロッパの温泉の基準でもお湯1リットルに炭酸ガスが1g（1000PPM）以上溶けたものは特に効果が高いといわれている。

この温水は肌に優しいpH4.5の弱酸性なので、アストリンゼン効果により肌がすべすべになるといわれ、ヨーロッパのヘアサロンではリンス代わりに利用されているほどだ。

理想的な炭酸泉は、お湯1リットル中の炭酸ガスの量が1.0～1.4g、湯温が35～38℃、湯水の性質は弱酸性。

手足に冷感を感じる「冷え性」は自律神経活動の低下によって生じると言われているが、通常は、動脈の閉塞などの循環障害から生じるものではない。これらの状態へ人工炭酸泉を応用した研究報告では、「末梢の循環障害が明らかに認められる『慢性動脈閉塞症』を対象にした私たちの検討で、濃度1000PPM以上、湯温37℃の人工炭酸泉の足浴で、皮膚血流量の増加効果が著明に認められている」（松尾汎・松尾循環器科クリニック院長）。また、「冷え性」に対しても、同様な条件で人工炭酸泉の足浴を毎日行うと、自覚症状の改善や皮膚温低下の抑制などの効果が報告されている。人工炭酸泉は、血管の拡張や皮膚の血流増加といった末梢循環への直接的な効果と共に、温熱感覚への作用など自律神経活動への作用も期待できることから、これら病態の症状改善のための活用が進められ、多くの国立大学病院などに導入されている。

最近、治療院でのリフレクソロジー導入に伴い足浴を見かけるようになったが、この炭酸泉温浴を併用することで、より高い効果の施術が見込めるであろう。

定価 55万円

問い合わせは、㈱クエストワンカーボ事

業部（TEL 06-4391-2119、

FAX 06-4391-1222）まで。

ヒットの  
予感!



「シーシーカーボ」は、高濃度（1000PPM）の炭酸温水を簡単に作ります



## 国家試験対策

# 柔道整復師 鍼灸師 あん摩マッサージ指圧師 をめざして

今後ますます難易度が上がる国家試験受験対策に有効な「国家試験対策講座」・「模擬試験」がある☆国家試験の現状表1は昨年までの国家試験受験者数と合格者数の推移になっています。ここ数年受験者数は増加する一方で、合格者数は横ばいとなっています。すなわち、国家資格取得が非常に狭き門となってきたのです。

表1では、どうしてこのような現象が起きているのでしょうか。

受験者数増加の要因は専門学校の増加にあると思われます。専門学校は長年にわたり新設が認められておりませんでした。しかし、数年前に裁判で、新設校を認めないのは独占禁止法に違反するのではないかとの判決が下され、それ以降次々に新しい学校が設立されるようになりました。

この結果新設校の第1期生が卒業した年から確実に受験者数が増加してきている訳です。

また、新設校の開校のほかに、昨今の経済情勢もその事に拍車をかけています。バブル崩壊以降、不況の長期化、デフレの進行などにより国内の雇用状況は大きく様変わりが続いています。それまでは終身雇用制度に守られていましたが、いまや転職・リストラはあたりまえとなり、労働市場の流動化が加速度的に進みました。その結果、再就職にあたり資格というもののへの関心

柔道整復師国家試験合格者数及び合格率

| 柔道整復師国家試験合格者数及び合格率 |        |        |       | はり師・きゅう師国家試験合格率 |        |       |       |
|--------------------|--------|--------|-------|-----------------|--------|-------|-------|
|                    | 受験者数   | 合格者数   | 合格率   | 内既卒者            |        | はり師   | きゅう師  |
| 第1回試験              | 1,066名 | 963名   | 90.3% |                 | 第1回試験  | 88.8% | 88.2% |
| 第2回試験              | 1,194名 | 1,059名 | 88.7% | 45.8%           | 第2回試験  | 84.6% | 84.7% |
| 第3回試験              | 1,213名 | 1,010名 | 82.9% | 26.8%           | 第3回試験  | 78.7% | 79.1% |
| 第4回試験              | 1,276名 | 1,063名 | 83.3% | 31.8%           | 第4回試験  | 81.2% | 81.5% |
| 第5回試験              | 1,296名 | 1,137名 | 87.7% | 42.5%           | 第5回試験  | 78.6% | 79.5% |
| 第6回試験              | 1,251名 | 1,071名 | 85.6% | 23.8%           | 第6回試験  | 82.0% | 81.8% |
| 第7回試験              | 1,266名 | 1,091名 | 86.2% | 23.5%           | 第7回試験  | 79.8% | 80.3% |
| 第8回試験              | 1,260名 | 1,024名 | 81.3% | 14.9%           | 第8回試験  | 81.0% | 81.5% |
| 第9回試験              | 1,338名 | 1,041名 | 77.8% | 22.1%           | 第9回試験  | 83.0% | 84.5% |
| 第10回試験             | 1,439名 | 1,128名 | 78.4% | 21.9%           | 第10回試験 | 84.6% | 86.3% |

が非常に高くなり、柔道整復師、鍼灸師、あん摩マッサージ指圧師は国家資格であることから注目されており。

こうした経済環境と徒弟制度の崩壊により今後もまったく違う業界からの希望者が増え、更に受験者数が増加する事は間違いないでしょう。

一方、合格者数は横ばいとなっているため、国家試験が実施されるようになった平成5年当初から見ますと全体の合格率は下がっています。今後も合格率の低下という現象は続くものと考えられ、卒業したのは良いが、国家試験に不合格となる、いわゆる国家試験浪人がますます増える事は間違いないでしょう。

## 「国家試験対策講座」 が注目される理由

こうした状況下、従来専門学校入学のための予備校経営を行い、治療業界のさまざまな分野で事業を展開している企業が、国家試験受験者のための講座を開いている。予備校経営で培ったノウハウだけでなく、同社が保有するこの業界に関するさまざまな情報等の経営資産を活用している為、正に国家試験受験者の為の講座として最高峰と言えるでしょう。

その理由として第1に挙げられるのが、担当している多彩な講師陣です。柔道整復師、鍼灸師、あん摩マッサージ師、薬剤師など多岐に渡る、各分野での専門家が揃っている。

特に中心となって指導にあたっている鈴木公男先生は、以前から国家試験対策塾を主宰しており、まさに合格請負人といえるでしょう。また、カリキュラムについても、過去の出題傾向を徹底的に分析した上で次の試験に必要な対策が講じてあり、合格だけに

的を絞った内容になっている。出題範囲を満遍なく学習するという非効率的な方法ではなく、これこそ長年に亘り蓄積されたノウハウがあればこそ出来る究極の受験対策といえるでしょう。

さらにユニークなのが合格保障制度である。こうした効率的なカリキュラムで、スペシャリスト集団の講師陣の指導を受けて勉強したが、残念ながら不合格となってしまう場合、講義期間中の出席率を条件に、来年度以降の受講料が全額無料となるシステムだ。受講生全員が合格するまで徹底してサポートするという、同社がいかにかこの講座に自信を持っているかが伺える。

また、受験生の多くが治療院で働いていた、専門学校のω年生も対象となっているため、講座は週末に開講されており、受講生に対して配慮されているのもうれしい。

特に、表1にもあるように、既卒者の合格率は極端に悪くなっている。これまで自分で対策を取っていた受験生はこの機会に是非検討してみると良いでしょう。

### 問い合わせ先

東京鍼灸柔整予備校(千代田区神田駿河台4-4 丸中ビル8F、TEL 03-5297-8133)

### 「全国統一模試」

同社では国家試験対策講座と並行し

## 五行療術院 催眠術講習会

### ●治療師のための催眠術講習会●

独特な少人数制講習システムで催眠氣功の秘伝技術、自己催眠・他者催眠を土日2日間で研修できます。治療技術 up、痛みを消す、夢をかなえる、スプーン曲他 日程 毎月第3土・日曜日

### ●講習会概要●

自己催眠で氣功・全体の治療技術向上改革、自己治療、願望達成、四種類の他者催眠で患者の心理的悩みの解消、治療で今一步満足できないことの解消、心理療法のプロとして開業も!

講習費 20万円 詳細はホームページをごらんください。http://www.gogyou.com

〒150-0021 東京都渋谷区恵比寿西 2-1-7-702

TEL:03-3462-6731

て全国統一模試も実施している。同社は模試に関しても他社に先駆けて実施しており、その内容もかなり充実している。全国の専門学校の中の協力校に、最新の国家試験の出題傾向の分析や、問題作成という形で協力を受けている為、現場の受験生の立場に立った、まさに役に立つ模試といえるでしょう。全国の専門学校の中にも、この模試を学校単位で採用しているところもあります。個人の分析データにより弱点克服の為の最終チェックに役立つので、受験直前対策としてお勧めしたい。次回の実施予定は1月中旬となっている。(問い合わせ先は国試講座と同じ)

MDX 国家試験対策講座 概要

|       |                        |
|-------|------------------------|
| 鍼灸コース | 日曜 10:00 ~ 90分講義 × 4コマ |
| 柔整コース | 土曜 17:00 ~ 18:30 1コマ   |
|       | 日曜 12:30 ~ 90分講義 × 3コマ |

★話題の健康書ベストセーフ  
早い人は1週間で効果が出ます!  
10冊!!  
ベストセラー 第1位!

# 体を温めると 病気は必ず治る

石原結實 医学博士

「クスリをいっさい使わない」「最善の内臓強化法」

症状・病気に合ったアドバイス

★本書で取り上げた実証例

- 最善の寝姿勢(001) 血圧・コレステロールが半年で正常化 (40歳男性)
- 1日4杯の「あま生」で書きの8割減 (40歳男性)
- 重い生理痛・冷えのほせ...のOが元の健康体へ (20歳女性)
- 薬も注射もせずに、毎月確実に血圧が下がっていく! (50歳男性)
- 下半身を温めて1週間、皮下脂肪が燃えてウエストが3センチ細く! (60歳女性)
- あんなに「アゴ」だった私の「ヒール」が柔らかくなる (20歳女性)
- 大腸がん宣告から10年、「ペント」温熱療法で今日も元気です (50歳男性)
- 不妊だと思っていた私がなんと年子を授かりました (30歳女性)

「ありがとう、温熱健康法!」  
読者の手紙から

「温める」なら悪いことはいくらあっても、と軽い気持ちで始めました。100ある血圧が1週間でおへへ15も下がっています。効果が目に見えると嬉しいですね。(千葉県 内田 幸子)

「この本を出てから、自分の生活を変えてみることにしました。10年先の自分の健康が知りたかったです。これからは、ぜひ読んでみたいと思います。石原先生にお礼申し上げます。(東京都 山本 裕子)

※あなたのうれしい報告を待っています。

独立・開業に日向の国で  
発見された天照石 (ヒーリングストーン) の温浴療法ビジネスを導入しませんか。

## 温熱療法コンサルタント

### ヒーリングストーンに注目

数々の先駆者の方々の冒險的な活動によって、天照石が世に出て約10年。不思議な石として世に広まり、様々な効果を示してきたのですが、世間には、正統的な医学として認められず、科学的な裏付けは常に不透明なままであることは認めないわけにはいきません。

しかし、医学のジャンル分けの中で《経験医学》というものが有ります。経験医学とは、そのプロセス、いわゆる

それに対して、論理をまず固め、そしてそれを知識者が集まる学会で発表し、不完全な科学技術で証明して、知識者が納得する。それが出来て初めて商品化し、発売するというのが、現代病

に対して、その無力さが露呈されてしまいました。その結果西洋医学への不信がつのる現代人たちは、改めてヒーリングストーン「天照石」に注目しはじめたのです。わが国で天然放射線特殊鉱物が治療に用いられたのは、今から30年前、東京大井町鈴が森の「砂風呂」でした。「弘法様の砂」

科学的な裏付けは後回しにして、結果はどうなのか? まず効くのか、効かないのかを重視することです。

と称し、神経痛や肩こりによく効き、人気が博していました。

天照石の放射エネルギーを体で浴びる  
現代医学では手の打ちようがない《症候

群》。いわゆるその原因がストレスなどという意味不明に片づけられてしまう症状は、増大の一途です。その中でこの『量子医学』は今後活躍すること考えられます。実際に試された方から次のような報告がされています。

「不眠症で苦しんでいましたが、この岩盤湯浴を使用して改善した」「母が老人性の痴呆気味でしたが、この岩盤湯浴を使用して2カ月で改善した」「偏頭痛で永年苦しんでいたのが、この若盤湯浴で苦しみが解放された」「子供のイライラや勘気が少なくなり大変有り難く思っている」「関節炎、リュウマチの方、この温浴で(約10分から15分間)」

その他、肩のコリ、腰痛、五十肩にも同様に温浴処置をします。

### 仕入れゼロ! 簡単作業

- ◇アルバイト・パートタイマーをのりからOK
- ◇営業利益50%は必ず得られます
- ◇未経験経営者大歓迎
- ◇計画から開店後一切サポート

### 利益計画計算書

ヒーリングストーン事業  
(仮称)心を癒す、健康維持の岩盤治療店 26坪×時間1500×浴着=2000円

| 項目       | 金額         | 備考                       |
|----------|------------|--------------------------|
| 売上高      | 14,976,000 | 稼働#60%営業時間AM10:00~AM2:00 |
| 売上原価     |            |                          |
| 粗利益率     | 14,976,000 |                          |
| 社員給与     | 1,296,000  | 10時~6時~800円 時~時=1000円    |
| 費与積立     | 300,000    | (パート雇3名 夜3名)             |
| 役員給与     | 300,000    |                          |
| 人件費小計    | 1,896,000  |                          |
| 広告宣伝費    | 1,000,000  |                          |
| チラシ印刷    |            |                          |
| 新聞折込み    |            |                          |
| 販促費小計    | 1,000,000  |                          |
| 水道光熱費    | 1,500,000  |                          |
| ガソリン代    | 30,000     | 自家用車                     |
| カーニング    | 900,000    | 120円×7.500               |
| その他      | 200,000    |                          |
| 設備費小計    | 2,630,000  |                          |
| 交通費      | 150,000    |                          |
| 通信費      | 30,000     |                          |
| 家賃       | 1,400,000  | 140坪≒坪1万円として             |
| その他の経費小計 | 1,580,000  |                          |
| リース・ローン  | 800,000    | 内装費4000万円60回割賦返済         |
| 消費税      | 700,000    |                          |
| 経費総合計    | 8,606,000  |                          |
| 利益       | 6,370,000  | 飲食費は含まず                  |

「流行り廃りがなく安心の経営継続」の利益計画計算書の一例

問い合わせは(有)サンライン  
TEL 042-723-4750  
FAX 042-723-4826  
町田市木曾町293-1  
ロアラフィネ1階

# セミナー情報

セミナー・講習会・シンポジウム無料掲載スペースのご案内  
 治療家・セラピスト向けのセミナー・講習会などの案内スペースを無料でご提供いたします。ご掲載希望の場合は、下記までお電話にてお問合せください。所定の記入用紙をFAXいたします。なお、次号（1月24日発売）の掲載受付は、12月15日までとさせていただきます。  
 お問合せ先：「ひーりんぐマガジン」編集部 セミナー案内係（03）3238-6303

## ●ニュージーランド国家資格

PKP（プロフェッショナル・キネシオロジー・プラクティス）

PKP 60 ユニットのなかから2 ユニットの、創始者ブルース・デュー医師が直接指導

【日時】11月21・22・23・24日

【費用】特別価格13万円（税込み、通常15万円）

【会場】神奈川県民センター 横浜駅西口3分

【対象】不問

問合せ先 PKP 横浜キネシオロジー・カレッジ  
 (TEL045-316-8156) 神奈川県横浜市神奈川区鶴屋町2-9-7  
 グローリア初穂横浜 1001

## ●臨床中国手技療法セミナー

頰椎症、腰痛症、膝蓋骨軟化症や頭痛、脳卒中後遺症に対する多彩な手技療法の伝授

【日時】11月16日（日）、12月7日（日）

【費用】1万1千円

【会場】CHO 中国手技療法研究所 秋葉原駅5分

【対象】柔道整復師・あん摩マッサージ師・スポーツトレーナー・整体師など

問合せ先 CHO 中国手技療法研究所 (03-5825-1826)

東京都千代田区神田和泉町1-10-4 森光ビル 2F

## ●帯津良一先生特別公開講座

第2回「ホリスティック医学と代替療法とホメオパシー」

がん治療の現場でホメオパシーを実践されている帯津先生が、楽しく講義していただきます。

【日時】11月12日（水）午後1時～

【費用】2,500円（当日申し受けます）

【会場】東京療術学院 新宿駅西口10分

【対象】ホリスティック医学やホメオパシー論に興味のある方。現在代替医療に従事されている方。

問合せ先 東京療術学院 (03-3344-0173) 東京都新宿区西新宿6-12-7 ストック新宿

西洋人参 と にがり 効果が

治療院限定商品

# 現代人の生活習慣病に・・・

**減 肥**

豊富なRb系サボニン  
食事の前・後に

**血液サラサラ**

ミネラル補給  
運動の前・後に



西洋人参と海の深層水のミラクルパワー！  
●アメリカウイスキーの産地、健康の源、西洋人参使用  
●上海中医学大学の瀉肥、健康の源、西洋人参使用

**健康茶 極**

300円 (500ml)



●ミネラルをたっぷり含む海層水（硬度1250）  
●ミネラルをバランスよく含んだ身体が求める水

**海の深層水**

250円 (500ml)

陰陽バランス飲料



私達が開発しました。  
上海中医学大学 附属日本関西校 教授 孫 樹建 医学博士

中医学の基礎の考えに「陰陽」があります。これは、世に存在する全ての物は、「陰」と「陽」の二つに分けられるという考えです。この「陰陽」は、人体の中で対に存在し、「陰」と「陽」のバランスを保つことが出来れば、健康を維持することができる」と言われています。至戸海洋深層水の赤穂化成と中国伝統医療の殿堂、上海中医学大学との共同開発による「陰陽バランス飲料」がお勧めです。

**お取り扱い院募集中**

商品に関する資料、並びに試供品をお送りいたします。右記フリーダイヤルまで。 ☎0120-812-788

共同開発販売プロジェクト



上海中医学大学  
附属日本関西校 購買部

〒530-0047 大阪市北区西天満2-3-14 西宝館天満ビル1F  
TEL:06-6362-1501 FAX:06-6362-1505

**赤穂化成株式会社**

〒678-0172 兵庫県赤穂市板越329

# キアテック-養成キアテック初級セミナー

キアテック (Qiatak) とは…  
気 (Qi) のアート・テクニック  
(art technique: 芸術・技法)

瞬間・無痛・即効果の気の流れと5つの歪みと予防法のバランス美学  
 頰椎「気」のパワー注入法 東京セミナー(月1回)19万円(税別・7回分)  
 本「自天力」主催 卯田惣司郎著 1500円(税別) 星雲社

- 健康の維持増進にも疾病の予防や治療にも、身体のバランスの軸である頰椎に5つの歪みがなく最良のバランスを得ることが大切です。N・H（東京・内科医師）
- 過去にいろいろな手技を学んできましたが、キアテックのワンポイント、無痛、即効に合うものはありません。M・I（大阪・歯科医師）
- 「瞬間・無痛・即効果」は本当にあり、これこそ自分が求めていたものです。今までいろいろな治療法を体験してきた私でしたが、これほどすぐに即効でよい結果の出る、そして誰にもできる治療法は他に記憶がありません。M・Y（京都・カイロ）
- 傾いた土台（身体）に家（健康）は建ちません。骨格を整えるためにいろいろな治療法がありますが、キアテックほど即効性があるものはなく、その上「気」のパワーアップまでします。Y・T（千葉・主婦）

主宰 卯田惣司郎 受賞=平成9年日本文化振興会「社会文化功労賞」、同14年アメリカ（リンカーン記念平和財団）「リンカーン世界平和賞」、スウェーデン（スウェーデン・アカデミー-医科学研究所）「健康医学平和賞」、同15年1AEユニバーシティ（国際薬士院大学・本部ニューヨーク）「医学博士号」

お問合せ

**日本キアテック本院**

〒260-0842 千葉市中央区南町2-17-4  
<http://guide.co.jp/qiatic>

TEL 043(261)0417  
 FAX 043(268)8500

# 横山式筋二点療法®

第511回生

## 通信教育・受講生募集

- 講義録と実技指導実写ビデオで、基礎から自宅学習・今すぐ開始可能。
- 「実技指導」受講の為の必須順序。

- 「実技指導」は最寄りの認定講師を紹介
- 但、12月は、大阪・名古屋・東京で「集中指導」2日連続、実技テーマ「0」と「1」。

- 横山式筋二点療法とは、痛みを消す治療法である。痛みは筋肉の硬結が神経を圧迫して起こることから、硬結筋肉を弛緩する技術でもある。所が硬結筋肉は、そこだけ弛緩しようとしても緩まない。圧痛点は片手指先でタッチ（静的刺激）するだけ、もう片方の指先で、圧痛点に対する反射点を確認して動的刺激を加えると、即座に硬結筋肉は弛緩して、痛みが消える。横山桂子女史によって発見、筋肉の二点間を同時に刺激することから「横山式筋二点療法」と云う。「筋二点療法」共に特許庁の「商標登録」交付済み。®
- 反射点の所在と探し方、刺激の与え方は、教科書「圧痛点の痛みを消す反射筋一覧図表集」第2版・A4判オールカラー印刷 領布価格21,590円で出版発表されており、ゼミナールで直販している。(電話を下記へ)

★ 教科内容が分るビデオ ★

筋二点療法の手さばきが分かる  
改訂版完成・基本ビデオ・全12巻

|          |          |          |          |          |          |          |            |          |          |          |          |
|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|------------|----------|----------|----------|----------|
| テ基<br>マ本 | テ基<br>マ本 | テ基<br>マ本 | テ基<br>マ本 | テ基<br>マ本 | テ基<br>マ本 | テ基<br>マ本 | テ基<br>マ本   | テ基<br>マ本 | テ基<br>マ本 | テ基<br>マ本 | テ基<br>マ本 |
| 9        | 8        | 7        | 6        | 5        | 4        | 3        | 2          | 2        | 1        | 1        | 0        |
| 背部痛治療法   | 五十肩治療法   | 重症腰痛治療法  | 軽症膝痛治療法  | 軽症腰痛治療法  | 腹筋弛緩法    | 片頭痛治療法   | 人体構造類似占検査法 | 軽症肩こり治療法 | 上肢弛緩法    | 電磁波除去法   | 反射点触察検査法 |
| 89分      | 77分      | 90分      | 41分      | 85分      | 54分      | 83分      | 63分        | 35分      | 28分      | 52分      | 58分      |

各巻・本体9,800円（消費税送料共10,790円）

## 「集中・実技指導」細目

第1回・講師団主催、本部後援

- 基礎の基礎・テーマ「0」と「1」。
- 大阪・15年12月1～2日、名古屋・12月6～7日、東京・15年12月9～10日。
- AM10:30～PM16:30 受付開始AM10:00。
- 受講料2日連続42,000円 現金書留で下記へ。前納受付、定員締切り。電話確認の上送金下さい。
- テーマ「2」以降の実技指導は講師による。
- 各会場、初日の午後6時より、会長主催の総合質問会を兼ねた立食パーティー。新規受講生、講師、インストラクター、講師養成セミ受講生も参加の懇親会。

集中実技指導の受け方、詳しい資料・日程表・請求は下記へ。

## 社会文化功労賞

通称「宮様賞」受賞

平成15年、秋、専門分野（横山式筋二点療法）での実績・活躍に対し、元皇族の任意団体「日本文化振興会」より前記の賞が下付されました。治療業界では始めての快挙。この療法を修得、支持下さった受講生各位に感謝します。講師の皆さんにも感謝。

★ 教科内容 ★

|                |                |              |              |              |         |          |             |               |                |          |             |                |
|----------------|----------------|--------------|--------------|--------------|---------|----------|-------------|---------------|----------------|----------|-------------|----------------|
| テ実             | テ実             | テ実           | テ実           | テ実           | テ実      | テ実       | テ実          | テ実            | テ実             | テ実       | テ実          |                |
| マ技             | マ技             | マ技           | マ技           | マ技           | マ技      | マ技       | マ技          | マ技            | マ技             | マ技       | マ技          |                |
| 9              | 8              | 7            | 6            | 5            | 4       | 3        | 2           | 1             | 0              |          |             |                |
| 背面部を疾患例とした治療技術 | 五十肩を疾患例とした治療技術 | 重症腰痛に対する治療技術 | 軽症膝痛に対する治療技術 | 軽症腰痛に対する治療技術 | 腹筋の弛緩技術 | 片頭痛の治療技術 | 肩甲骨周辺筋の弛緩法と | 技術と人体構造類似点の着目 | 軽症肩凝りを疾患例とした治療 | 上肢筋肉の弛緩法 | 電磁波除去法の適格度と | 基礎的手技・反射点触察検査法 |

お問い合わせ 横山式筋二点療法ゼミナール (送金・連絡先略名) 横山式二点ゼミ

〒300-0034 土浦市港町1-7-6 ポートワンビル5F TEL029(821)6084・FAX(835)2078

# 求人案内

## 【メリットアイコンの解説】



未経験OK



学生OK



長期歓迎



土日のみ勤務OK



新規・新装オープン



交通費支給



高収入

## 【応募の時に知っておきたい電話のマナー】(かける前の確認事項)

### ●かける時間帯は忙しくない時間帯に！

気に入った求人情報を見つけて、すぐに電話しても大丈夫ですか？一般的に治療院などは午前中の早い時間と、夕方過ぎは忙しくなります。そういった時間帯はなるべく避けて応募するのがマナーです。また、営業時間外の電話もマナー違反ですので、応募情報から時間を確認しましょう。

### ●電話をかける場所は？

自宅の静かな場所にある電話を使ってかけるのがベスト。最近では、自宅に電話をひいていない一人暮らしの人も多いので、携帯電話からかける場合もありますが、電波の入り具合や周囲の騒音などに気をつけましょう。声が途切れがちだったり、途中で切れてしまうような電話は、受ける側にとってかなり不快です。

### ●メモの用意も忘れずに！

面接日や当日持参して行く持ち物、駅からお店までの道順や担当者の名前など…。電話で聞いたことを忘れないようにするのはモチロンですが、こちらが確認したいことを箇条書きしておくことも忘れないように。電話を切ってから、「あれ？聞き忘れた…」とならないように注意しましょう。



北 区

都電荒川線

滝野川1丁目駅 徒歩3分



社員 月 22万円 アルバイト 月 15万円

すべての接骨院で1日100人以上の来院実績あり。  
そのノウハウすべてを身に付けて、  
あなたの夢に向かってがんばってみませんか。

### 仕事・職場情報

#### 【仕事内容】

各勤務先接骨院での治療業務および治療補助、提携高校サッカー部へのトレーナー派遣業務、メディカルスポーツトレーナーの育成および派遣業務、在宅リハビリマッサージ業務

【独立支援制度】当グループ独自の自立型分院制度にて、技術から経営までをサポート

#### 【こんな人にぜひ】

経験者、未経験者問わず、やる気のある方大歓迎、未経験者でも懇切丁寧に指導致します。

#### 【身につく技術・知識】

当グループ独自の治療法、外傷処置、各種テーピング、検査法、江戸時代から脈々と受け継がれている門外不出の鍼治療法、最新無痛レーザー療法などを身につけられます。全国大会を目指す高校サッカー部とのトレーナー提携があり、新鮮スポーツ外傷も学べます。研究所を併設しており、各種疾患に対する独自の理論を構築。当グループとの提携病院、整形外科が多数あり、レントゲン写真の読影法など、各種検査法の知識、技術が身に付けられます。各院勉強会、グループ合同勉強会、他院との合同勉強会が多数あり、知識、技術の勉強はもちろん、最新医療情報の交換の場として提供しています。新規開院につき、開院準備から接骨院立ち上げ業務、開院スタッフとして貴重な経験ができます。

【職場の雰囲気】より良い技術、より良いサービス、より良い信頼をモットーに、ゆったりとした雰囲気、明るく、楽しく、元気よく、笑顔を絶やさず、チームワークの良い治療院です。

【研修制度】約3ヶ月間の研修制度、月4回の臨床実技勉強会、研修施設での合宿、学生には国家試験対策勉強会、経営勉強会

【会社概要】会社名/株式会社 ジェイ・エム・ティ メディカル 従業員数/50人 グループ総数/10院 統括総本部/西ヶ原はり灸接骨院

【その他】ぜひ、施術所内を見学に来て、肌で感じ取って下さい。

### 募集情報

● 地 東京都北区西ヶ原、王子、十条、荒川区小台 月～金/9:00～12:30、15:00～19:00 土/9:00～14:00

● 休 日、祝、及び、正月、夏休み ● 福利厚生施設完備、雇用保険、労災保険、イベント多数あり ● 柔道整復師、鍼灸師、マッサージ師(学生可) ● 電話連絡の上、履歴書持参 ● 面接

SHOP DATA



西ヶ原はり灸接骨院

東京都北区西ヶ原4-27-12  
(03)3918-5275 担当/牧元  
<http://www.jmt-medical.com>

複 数 JR 御徒町駅 徒歩8分 (直結)

社員 23万円以上 (有資格者)

治療技術の発想と向上を  
目指す方に最適な治療院と  
自負しています。  
結果として患者増は  
当然のことです！

#### 仕事・職場情報

##### 【仕事内容】

各勤務先整骨院での治療業務および治療補助、  
在宅リハビリマッサージ業務

##### 【独立支援制度】

当グループ独自の自立型分院制度にて、技術から  
経営ノウハウまでをサポート

##### 【こんな人にぜひ】

経験者、未経験者問わず、やる気のある方大歓迎。  
未経験者でも懇切丁寧に指導いたします。

##### 【身につく技術・知識】

当グループ独自の治療法、外傷処置、各種テーピング、  
検査法、鍼治療法、レーザー療法、各種検査法の知識・技術などを身につけられます。

各院勉強会、グループ合同勉強会が多数あり、  
知識・技術の習得はもちろん、最新医療情報の交換の場として活用しています。

新規開院予定につき、整骨院の開院準備から立ち上げ、  
店舗戦略など、オープニングスタッフとして貴重な経験が出来ます。

##### 【職場の雰囲気】

より良い技術、より良いサービス、より良い信頼をモットーに、  
ゆったりとした雰囲気の中で、「明るく」「楽しく」「元気よく」、  
笑顔を決やさず、チームワークの良い治療院です。

##### 【研修制度】

約3ヶ月間の研修制度、学生には国家試験対策勉強会を実施。

##### 【服装・髪型】

茶髪・ヒゲの方は応募ご遠慮ください。

##### 【その他】

ぜひ、施術所内の見学に来て、雰囲気を肌で感じ取って下さい。

#### 募集情報

地 御徒町・田端・荒川・神明 (JR大井町)

時 月～金/9:00～12:30/15:00～20:00

土 /9:00～13:00

休 日・祝・正月・夏休み

給 3カ月研修期間 15万円以上

3カ月研修期間後 18万円以上

有資格者 23万円以上

待 福利厚生施設利用可、雇用保険、労災保険、  
通費全支給

費 柔道整復師、鍼灸師、アロマ指師、整体師、  
学生可

※ 電話連絡の上、履歴書持参

※ 面接

SHOP DATA



有限会社 ヒーラーズ  
大江戸鍼灸整骨院

台東区台東4-22-4

(03)5812-0220 担当/清水・井上

# PROGRESS TOGETHER

一緒に向上しよう！

こういうこともありました…

58歳男性、175cm、60kg、やせ型、建築職人。

腰痛以前より時々。日本酒毎日5合。

腰痛と左股違和感で来院。仕事で中足場からの落下等の経験無し。

Lumbago＝根症状無く(ラセーグテスト：

－ ブラガードテスト：－ 腱反射異常なし。母趾背屈力、底屈力正常)前屈

時運動痛：± 後屈時運動痛：+のみ。

それ程ひどい症状ではない。

職業柄脊椎及び椎間板の変形、筋緊張、

疲労性の腰痛を疑うが、腰の中のほう

がしめつけられる様な症状が時々ある

と訴える。

左股に運動痛は無く ROM:FULL

時々、急にガクッと力が入らなくなる(脱

力症状)ことがあるが、しばらくすると

復帰。

食欲なく腹部違和感を訴えるため腹部

触診すると、十二指腸にウイナー大

の硬結有り。食べたものを時々嘔吐す

ることがあると云う。

癌の可能性を疑い、提携医にてX線撮影

を依頼。

大腿骨付近に癌転移と思われる蜂巢状

透明像。腰椎像にて腸内ガス大量確認。

内視鏡検査の為、専門医を紹介。

胃癌・大腸癌を確認。

OPEを試みるも病巣大きく手遅れ状態。

切除困難と判断のため、縫合。一年後死亡。

国保の自営業者などは仕事に追われ、検査・発見が遅れがち。地域医療の一端を担う治療家として、最大限の貢献をするためには、専門以外の知識と医師との連携が望まれます。当院では、今までの臨床経験を通じた治療家に必要な全てを、惜しみなく指導いたします。



**複 数** 近畿地域  
上尾駅 西口徒歩5分  
社員 20万円～100万円以上可 7M/月 800円以上

スポーツ外傷来院多数。  
トップアスリートに施術するチャンスがあります！  
やさしい仲間が「君」を待ってます！

- | 仕事・職場情報  | 募集情報  |
|--|---|
| <b>【仕事内容】</b><br>整骨院での治療、アスレチックトレーナー活動、研究、技術開発、企画、運営<br><b>【身につく技術・知識】</b><br>一流スポーツ選手も来院する外傷処置、検査法、トレーナー技術、地域一番店になるノウハウ<br><b>【活かせる経験】</b><br>体育・健康科学専修した方、知識を十分に発揮できます<br><b>【やりがい】</b><br>幹部への登用有り、開業並みの年収も実現可能です！<br><b>【研修制度】</b><br>月1回程度院内外勉強会<br><b>【院長はこんな人】</b><br>ジャパンアスレチックトレーナーズ協会会員、埼玉県体育協会アスレチックトレーナー、日本スポーツ整復療法学会、日本柔道整復療法学会会員<br><b>【仲間はこんな人】</b><br>熱心で、運動好きな仲間です<br><b>【こんな人にぜひ】</b><br>高い技術と経営ノウハウを身につけた方、新しい挑戦者になりたい方、長期でできる方歓迎します<br><b>【会社概要】</b><br>●代表者 高橋和之<br>●資本金300万円<br>●従業員数18名(パート含) | <b>①</b> 上尾・蓮田・春日部・その他各院直営整骨院<br><b>②</b> 半日勤務有(15万円以上)<br><b>③</b> 8:00～21:00(8時間勤務)<br><b>④</b> 週休1.5日<br><b>⑤</b> 交通費支給、昇給・歩合有、労災・雇用保険有(社員)<br><b>⑥</b> 柔道整復師、学生・未経験も可<br>体育系学科・体育専門学校卒の柔道整復師、学生高給優遇<br><b>⑦</b> 親(本社)返済<br><b>⑧</b> 面接・実技チェック |

**ひかり整骨院 有限会社ひかり**  
埼玉県上尾市各神2-2-2  
(048)778-2182 担当/高橋  
<http://ひかり整骨院.com>



**複 数** 関東新宿線  
大島駅 徒歩15分(両接地)  
社員 7M/月 契約 派遣 委託 15万円～50万円以上可 経験・実力・年齢により変動

鍼灸・整骨院スタッフ大募集  
柔整師・鍼灸師・マッサージ師・整体師  
カイロプラクター・スポーツトレーナー

- | 仕事・職場情報  | 募集情報  |
|--|---|
| <b>【仕事内容】</b><br>整骨院の管理運営、真心をもって親切・丁寧な治療、スタッフの教育<br><b>【研修制度】</b><br>毎月第1水曜日は勉強会の実施<br><b>【こんな人にぜひ】</b><br>生涯の就職先を探している方<br>(20年先をも見据えた着実な経営方針)<br>将来独立開業を目指す方<br>(資金の他、経営も貴方の財産になります)<br>分院長を希望される方<br>(経営のパートナーとして活躍出来ます)<br>社会人や主婦で有資格者の方<br>(空いた時間を有効活用)<br>学生もOKです<br>※以上の一つでも当てはまる方のご応募をお待ちしております。<br><b>【その他】</b><br>院長候補を探しています、やる気のある方チャンスです！<br><b>【身につく技術・知識】</b><br>鍼灸保険診療、在宅リハビリ治療もやっております。 | <b>①</b> 勤務地<br>墨田区八広(京成線八広駅)<br>墨田区京島(京成線・京武線京島駅)<br>江東区北砂(都営新宿線大島駅)<br>江東区旗本(有明線有明駅)<br>板橋市滝野区野宮(京成線大島線・市営地下鉄上野有明線)<br>※希望に応ず<br><b>②</b> 8:00～18:00 18:00～20:00<br>※アは応相談<br><b>③</b> 毎週水曜日(野宮・旗本)<br>※その他はシフトによる<br><b>④</b> 週休2日、有給休暇、昇給、交通費支給、雇用保険、退職金、社員旅行<br><b>⑤</b> 柔整師、鍼灸師、マッサージ師、整体、カイロプラクター、スポーツトレーナー、年齢不問<br><b>⑥</b> 担当者:斉藤までお電話下さい<br>(tel:03-6865-5821)<br><b>⑦</b> 面接 |

**有限会社 青整**  
東京都江東区北砂3-20-12  
(03)5865-5821 担当/斉藤

どこでも通用する技術を  
学びたい方、  
将来独立をお考えの方  
まずはお電話下さい。

■独立支援制度・独立請負制度有り  
■開業のバックアップ  
■提携病院提携機関があり、  
レントゲン、CT、MRI見れます







**南越谷** JR・東武線 南越谷駅・新越谷駅 各歩1分

社員 月給 20万円 アルバイト 時給 800円～

**明るい職場で楽しく働けます！**  
**カイロを始めとする確かな技術と、よろこばれる接客が**  
**しっかり学べます！**

**仕事・職場情報**

【仕事内容】  
 日本代表選手など、スポーツ選手が多数来院する接骨院での治療。  
 【身につく技術・知識】  
 カイロ・テーピングの技術から、レセプト発行や広告宣伝手法まで、独立に必要なもの全てが身につきます。  
 【こんな人にぜひ】  
 これからますます厳しい時代に！そんな時代に必要な「技術」「知識」「経営力」を身につけたい人。勉強会も月3～4回行っています。  
 【職場の雰囲気】  
 明るく楽しい職場でありながらも、キビキビとしています。  
 【会社概要】  
 有限会社コスモポリタンメディカル  
 代表●丸山正城  
 資本金●300万円  
 売上高●3億円  
 従業員数●30名  
 【その他】  
 渋谷・亀戸・大泉・蒲田・久喜にリラクゼーションサロンを運営しています。こちらのスタッフも募集中。

**募集情報**

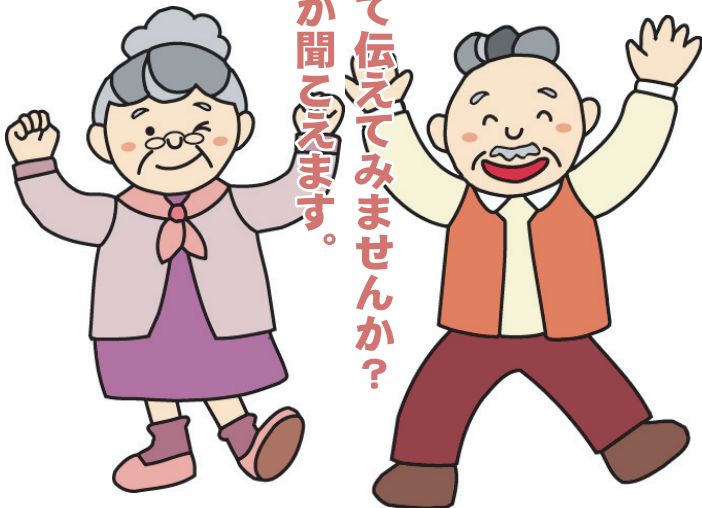
- 地 新越谷
- 時 月～金/9:00～13:00、15:00～19:30  
土 /9:00～14:00
- 休 日、祝祭日
- 給 交通費支給(2万円まで)、昇給年1回、賞与年2回、夏季冬期休暇
- 特 柔道整復師、鍼灸師、マッサージ師、整体師
- 応 電話連絡の上、履歴書持参
- 選 面接・実技チェック



**新越谷整骨院**

埼玉県越谷市南越谷1-17-1新越谷プラザ3F  
 (048)987-2778 担当/丸山  
<http://www.cp-medical.co.jp>

あなたのやさしさを  
 訪問施術業務を通して伝えてみませんか？  
 本当の「ありがとう」が聞こえます。



**複 数** JR・地下鉄 御茶ノ水駅・新御茶ノ水駅 歩2分(本部)

社員 月給 25万円以上 (歩合含め 平均30万～50万円) 委託 売上の65% (個人・法人)

**固定給社員、歩合給社員、業務委託社員、**  
**契約事業者(個人・法人)を募集しています。**

**仕事・職場情報**

【仕事内容】  
 軽自動車(一人一台会社支給)にて患者宅に訪問し、医療保険を適用した在宅リハビリマッサージ業務

【身につく技術・知識】  
 在宅リハビリマッサージは、寝たきりで身体の不自由な方を対象にしています。慰安ではなく、医学的なリハビリの要素が強いため、専門指導員による技術指導を実施しています。

【独立支援制度】  
 患者獲得から施術、自社開発したレセプト発行ソフトによるレセプト請求まで、ノウハウ全てを提供します。独立希望の方を全面的に支援する環境が整っています

●社内独立制度●  
 固定給正社員・歩合給正社員に対し、社内独立制度を採用しています。希望者は社内独立して、業務委託社員や契約事業者になることが出来ます。

**募集情報**

- 地 都内各地・町田
- 時 9:00～18:00※委託は応相談
- 休 日・祝
- 給 交通費支給(2万円まで)、社保完備(社員)、保養施設利用可  
年未年始休暇、夏期休暇、有給、賞与(年2回)
- 特 要あん摩マッサージ指圧師・普通自動車免許(3年以上)
- 応 履歴(写貼)持参
- 選 ●町田の応募先はこちらまで  
JWS南関東  
東京都町田市中町3-9-5  
豊明ハイツ104  
(042)709-4175 担当/佐藤
- 選 面接



**ジャパンウェルフェアサービス**

千代田区神田駿河台4-4  
 丸中ビル8F  
 (03)5256-5933  
 担当/渡部

**新宿** JR 新宿駅 徒歩1分

アルバイト 時給 800円～1,450円

マスコミに何度も紹介された、  
新宿駅ビル（ルミネ2）にある  
トータルリラクゼーションスポット



**仕事・職場情報**

【仕事内容】  
駅ビル内にあるリラクゼーションサロンでの施術  
【身につく技術・知識】  
全身を揉みほぐすオリジナルのバランスマッサージ、アロマオイル・パウダーを使用したリフレクソロジー、最高品質のアロマオイルをブレンドした全身オイルマッサージ、急性から慢性まで対応できる整体術  
【お客さま層】  
20～30代のOLを中心に、様々なお客様がいらっしゃいます

**募集情報**

- ① 新宿
- ② 10:00～22:30(シフト制)
- ③ 応相談
- ④ 交1日1000円・月2万円を上限とした実費・昇給・手当有、社員登用有
- ⑤ 経験者のみ
- ⑥ 既後歴(写貼)持参
- ⑦ 面接・実技チェック

**SHOP DATA** **リラクゼ新宿**  
新宿区新宿3-38-2  
新宿ルミネ2-3F  
(03)5339-6808 担当/吉野

**複 数** JR・地下鉄 御徒町駅・中御徒町駅 徒歩2分

社員 18万円～30万円以上 (3ヶ月以内の見習い期間有り)

学校が近いためスポーツ外傷の来院多数！  
アットホームな環境で  
とても明るい  
雰囲気  
の  
接骨院です。

**仕事・職場情報**

【仕事内容】  
4月にニューオープンしたばかりの接骨院での治療・治療補助  
【身につく技術・知識】  
毎週2～3回の勉強会を開催しています。スポーツ外傷の来院が多いため、外傷系の技術はしっかり身につきます。また、各種テーピング法からカイロ・整体・足底など、様々な技術を丁寧に指導いたします  
【職場の雰囲気】  
スタッフ同士はとても仲が良く、働きやすい明るい環境です。  
【こんな人にぜひ】  
実際に現場での知識・経験を積むことができる接骨院です。患者さんとのコミュニケーションを大切にしているため、明るく元気な方を募集しています。  
【やりがい】  
当院独自の歩合制度で、実力をきちんと評価します。特に技術に自信のある鍼灸師は高歩合で評価【服装・髪型】  
茶髪の方のご応募はご遠慮ください

**【会社概要】**

- ① かつが鍼灸整骨院 東京都台東区台東4-30-2
- ② 宿場町鍼灸整骨院 東京都足立区千住4-16-13 松尾ビル1F
- 【その他】  
受付も同時募集しています！

**募集情報**

- ① 御徒町 (御徒町駅より徒歩2分)
- ② 北千住 (北千住駅より徒歩7分)
- ③ 18:00～21:00
- ④ 9:00～12:00 15:00～20:00
- ⑤ 週1日
- ⑥ 交通費全支給、昇給・歩合有り、社会保険完備
- ⑦ 鍼灸師・柔整師
- ⑧ 既後歴(写貼)持参 面接

**SHOP DATA** **有限会社ワールドアドミット**  
東京都台東区台東4-30-2  
(03)3833-3633  
担当/吉田・川北・藤原

**横浜中区** JR京浜東北線・東横線 桜木町駅 徒歩3分

社員 25万円～30万円以上 アルバイト 時給 1,000円以上

みなとみらい横浜で、一緒に働きませんか？

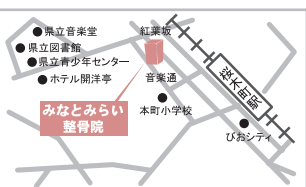


**仕事・職場情報**

【仕事内容】  
接骨院での施術・施術補助。この9月で開院1年、みなとみらい横浜のさわやかな職場で一緒に働いてくれる仲間を募集しています  
【身につく知識・技術】  
幅広い医学知識や技術がしっかり身につきます  
【その他】アルバイトは週3日からOK

**募集情報**

- ① 桜木町 時月・火・木・金 8:45～19:00 水・土 8:45～17:00 日・祝 週休2日
- ② 交通費全支給、雇用保険、昇給、賞与
- ③ 柔道整復師・柔整学生
- ④ 既後歴(写貼)持参 面接



**SHOP DATA** **みなとみらい整骨院**  
横浜市中区花咲町3-103-2  
アマデウスビル1F  
(045)231-6706 採用担当

**八王子** JR八高線 北八王子駅 徒歩5分

社員 契約 アルバイト 23万円～40万円 (経験などにより優遇)

働きやすさと将来の独立を両立させた  
明るい予約制の治療院です！



**仕事・職場情報**

【仕事内容】  
柔整、鍼灸、カイロ、マッサージ、トレーナー他、各種療法を組み合わせた予約治療。  
【身につく技術・知識】  
トリガーポイント・自律神経免疫治療・キネシオは研修有り  
【こんな人にぜひ】  
無資格・未経験でも、将来資格取得や独立開業を真剣に目指す人を支援しています  
【仲間がこんな人】  
現在40名のスタッフは、皆明るく前向きに、将来を見据えて頑張っています！  
【その他】  
是非、ホームページをご覧ください！

**募集情報**

- ① 日野市、八王子市の駅前に4院
- ② 9:00～13:00、16:00～20:00
- ③ ※時間日数は応相談 日祝+週1.5日
- ④ 交通全給、昇給、賞与2回、社保(社員)、その他各種補助、手当、福利厚生有り
- ⑤ 鍼灸、柔整 30才位まで
- ⑥ 既後歴(写貼)持参 面接

**SHOP DATA** **多摩整骨院**  
東京都八王子市高倉町12-31  
(0426)45-5096 担当/九原(クハラ)  
<http://www.tamakotu.com>

## 世田谷

小田急線

祖師ヶ谷大蔵駅 徒歩5分

社員 月給 20万円～60万円 **アルバイト** 時給 800円以上

治療院の経営に大切なのは技術だけじゃない！  
当院は、様々な経営ノウハウも学べます。  
独立志向の方必見！



### 仕事・職場情報

【仕事内容】リラクゼーションメニューを積極的に取り入れた、おしゃれな接骨院での施術・接骨院補助業務  
【職場の雰囲気】最近多い経営志向のお問合せ。技術だけで人を呼ぶ時代ではなくなったことの現れです。当院は経営テクニクや人材育成を真剣に考えています。様々なキャンペーンをスタッフ全員で考え、皆で協力し、運営していくシステムです。  
【こんな人にぜひ】  
●店長候補 経験を問わず、将来独立を考えている方には店長候補としてお迎えします。新店舗展開の予定もあります。

●ゆとりの欲しい方 自分の時間が欲しいなど、短い勤務時間をご希望する方にも働きやすい環境です。気軽にご相談ください。

### 募集情報

●祖師ヶ谷大蔵 時10:00～20:00※アは応相談 休ローテーション制 給交通費支給・社保完備・賞与 給未経験・柔整師・マッサージ師・セラピスト・整体師 給既後歴持参 給面接



### くじら堂接骨院

東京都世田谷区砧5-25-7  
(03)3417-1196  
担当/西川路(ニシカワジ)

## 渋谷

東急東横線

代官山駅 徒歩3分



社員 月給 16万円～30万円 **アルバイト** 時給 800円～1,400円

代官山駅すぐそば。  
リラクゼーション、リフレ、アロマ、整体、  
真剣で確かな技術のあなたをお待ちしています。



### 仕事・職場情報

【仕事内容】リラクゼーション施術、ほぐし、リフレクソロジー、アロマセラピー、整体  
【研修制度】技術習得制度有り  
【こんな人にぜひ】この仕事が好きで向上心のある方！  
【その他】院長候補探しています。やる気のある方チャンスです！

### 募集情報

●代官山 時10:30～21:30(シフト制)※アは応相談 休社/月8日 ア/シフト 給交通費全支給(2万円迄)、昇給、賞与(年2回)、社保完備(社のみ)、夏期休暇、年末年始休暇 給整体師・リフレクソリスト・アロマセラピスト・経験者のみ 給既後歴(写貼)持参 給面接・実技チェック



### serapia 代官山

渋谷区代官山町15-9  
代官山センタービル2F  
(03) 5784-0360 担当/鈴木

## 横浜都筑

横浜市営地下鉄線

センター南駅 徒歩5分(事業所)

派遣 月給 18万円～40万円 **時給** 800円～1,500円

新規登録者大募集！  
多くの登録情報から希望にあった派遣先を選べます。  
曜日・時間・期間の限定も可能。

### 急募情報

|          |          |           |
|----------|----------|-----------|
| 柔整       | 稲毛海岸・浅草  | 35万円～     |
| 鍼灸・マ師    | 南千住・新松戸  | 25万円～     |
| 柔整・マ師    | 南砂町      | 25万円～     |
| 柔整       | 吉祥寺・武蔵大和 | 40万円～     |
| 柔整       | 八王子・町田   | 30万円～     |
| 整体・カイロ   | 立川・福生・蒲田 | 18万円～     |
| 鍼灸・マ師    | 豪徳寺      | 23万円～     |
| 鍼灸・マ師    | 川崎・保土ヶ谷  | 25万円～     |
| 整体・アロマ   | 自由が丘・横浜  | @1,000円/時 |
| 柔整・鍼灸・マ師 | 浦和・朝霞古河  | 25万円～     |

他にも多数ありますので、  
当社ホームページ

(<http://www.first-service.co.jp>)  
「治療家本舗」をご覧ください。

## STEP

1 申込 電話またはメールにてご応募下さい

2 登録 登録料・紹介費など一切かかりません

3 仕事紹介 ご要望に沿った就業先を電話にて紹介します

4 最終確認 紹介先で業務の事前打ち合わせをします

5 勤務開始 FSの契約社員として派遣先で勤務します

### 仕事・職場情報

【仕事内容】治療院・接骨院・整形外科・リラクゼーションサロンなどでの治療及び治療補助接骨院での施術・施術補助。  
【その他】社員としての雇用を前提とした『紹介予定派遣』もあります。派遣期間の終了後、スタッフと治療院の意向が一致すれば、そのまま社員として採用されます。  
【事業内容】人材派遣、職業紹介のほか開業支援、居抜きの斡旋も承っております。  
派遣/般14-15-0034 紹介14-15-0017

### 募集情報

●首都圏各地  
●派遣先に準ずる  
●派遣先に準ずる  
●交通費全支給(2万円まで)  
●柔整師・鍼灸師・アマ指師・整体師・カイロ・セラピスト・学生可  
●TELもしくはメールにてご応募下さい  
E-mail:info@first-service.co.jp  
●左記参照



### 株式会社ファーストサービス

横浜市都筑区茅ヶ崎中央12-5 飯塚ビル2F  
(0120)12-5922 担当/採用係  
<http://www.first-service.co.jp>

## 世田谷

東急田園都市線

三軒茶屋駅 徒歩5分

社員 月給 20万円～60万円 **アルバイト** 時給 800円以上

おしゃれな街、三茶！  
店内も海のイメージでおしゃれ感たっぷり。  
たまにカフェとまちがえて来る人も・・・



### 仕事・職場情報

【仕事内容】治療院スタッフ、店長候補  
【身につく技術・知識】経営テクニク  
【やりがい】実力により給与up有り。多く働けば給与も多くなりますが、ゆとりが欲しい方にはローテーション制ですので、自分の時間を多く取れます。学校や自分の勉強に費やす時間が欲しいなど、ご相談ください。  
【患者さま層】街がおしゃれなためか、若い方が多くいらっっしゃいます。

### 【その他】

独立を目指す方から業界に入ったばかりの方まで、一緒に働く仲間として精一杯支援します！

### 募集情報

●三軒茶屋 時10:00～20:00※アは応相談 休ローテーション制 給交通費支給・社保完備・賞与 給未経験・柔整師・マッサージ師・セラピスト・整体師 給既後歴持参 給面接



### いるか堂接骨院

東京都世田谷区太子堂1-14-12  
(03)3422-5751  
担当/山内

**豊田 JR 錦糸町駅 徒歩1分**

**7PMバイト 時給 800円～1,450円**

地域に根付いた  
アットホームなお店を目指しています。  
人が大好きな人にはもってこいの職場です！



**仕事・職場情報**

【仕事内容】  
バランスマッサージ、リフレクソロジー、整体、アロマボディマッサージ

【活かせる経験】  
常に1対1の時間になる為、接客に長けた方は強い武器になります

【身につく技術・知識】  
年齢層が幅広く、男性女性問わずお客様が多くみられるので、アロマオイルや整体など、ニーズに合った多種多様な技術の習得できます【やりがい】

①駅ビルの中にあり地元の利用者が多く、非常に目の肥えた常連様が多数来店されるので、常に良いモチベーションを保って仕事をしています。

②比較的スタッフの職歴が長く、お互いに技術向上を目指して努力しています。妥協を許さない環境は、心地よい緊張感を保ちやりがいを感じます。

**募集情報**

地 錦糸町 時 10:00～21:00内で応相談  
休 応相談 待交1日1000円迄 ④パ  
ランスマッサージ、リフレクソロジー、整  
体の経験者 ⑤ 既後歴(写貼)持参  
⑥ 面接・実技チェック

**SHOP DATA** **リラクゼ錦糸町**  
墨田区江東橋3-14-5  
錦糸町駅ビル・テルミナ4F  
(03)5625-8332 担当/小比類香(コビルカ)

**船橋 三咲駅 徒歩6分**

**社員 時給 20万円～45万円 7PMバイト 時給 800円以上**  
(経験などにより優遇)

千葉県随一の大型鍼灸マッサージ院！  
女性専用治療室や専用会議室など完備しています。



**仕事・職場情報**

【仕事内容】  
鍼灸マッサージ業務全般、企画管理等【やりがい】  
脳血管障害後遺症など様々な重度症状の患者さんから、スポーツ選手のケアまで、幅広い治療を行っています。また、競輪場・オートレース場への出張業務もあります【その他】  
女性スタッフも多く治療に励んでいます！

**募集情報**

地 三咲、本町  
時 9:00～18:30(残業有り)  
休 4週6休  
待 雇用・労災保険完備、交通費支給  
給 鍼灸マッサージ師、学生可  
既 既後歴持参  
選 面接

**SHOP DATA** **さくら治療院**  
千葉県船橋市三咲1-8-8  
(047)447-5657 担当/森・大友  
http://www.10.ocn.ne.jp/~saku

**目黒 JR 目黒駅 徒歩3分**

**社員 時給 15万円～40万円**

**仕事・職場情報**

【仕事内容】マッサージ・治療(鍼灸病、免疫、気功)・リハビリ・漢方・スポーツケア【身につく技術・知識】本物の中医やスポーツ疾患を直接学べます。臨床実習講座開講中。【院長先生はこんな人】中国の中医のプロ。心も体もビッグ！日本の先生も好い人達。

**募集情報**

地 目黒・学芸大・他 時 9～22時 休 月5日  
マ 歩合・昇給・交支給、制服有り 鍼灸  
マ 取得男女 既後歴持参 面接・実技

**(有)中国健康文化センター**  
健康サポートセンター目黒 品川区上大崎3-9-6F  
(03)3447-9597 担当/小川(090-4208-7625)

**東久留米 西武新宿線 小平駅 徒歩20分**

**社員 時給 25万円以上 7PMバイト 時給 17万円以上**

**仕事・職場情報**

【仕事内容】治療(手技療法、物理療法)【職場の雰囲気】昨年12月にオープン。アットホームな職場です。【その他】東久留米駅・花小金井駅よりバス有、バス停1分

**募集情報**

地 東久留米 時 8:30～20:30 待交支給、  
雇用保険、昇給、賞与 ④柔整師・鍼灸  
師・マ師・学生 ⑤ 既後歴持参 面接

**すまいる整骨院**  
東久留米市滝山5-27-12-103  
(0424)59-0333 担当/中村

**複数 JR 北与野駅 徒歩5分(面接地)**

**社員 時給 18万円以上 7PMバイト 時給 800円以上**

デイケアサービスも始め、訪問マッサージに力を入れています。  
介護関連に興味のある方大歓迎！

**仕事・職場情報**

【仕事内容】通常の接骨院業務の他に、最近需要の多い訪問マッサージや整体・リフレクソロジーなど幅広い施術を行っています。デイケアサービスも始めたので、介護関連に興味のある方勉強できます。【仲間はこんな人】男18:女11 平均年齢29歳【研修制度】ヘルパー2級資格取得支援(希望者全員・全額支給)【こんな人にぜひ】明るい方歓迎します。あなたの頑張りをきちんと評価します。【その他】2年ごとに海外への社員旅行もあります。

**募集情報**

地 北与野・川越・立川 時 8:30～21:00(早  
遅番有り) 休 週休2日 待 交通費全支給  
給 40歳までの柔整師・鍼灸師・アマ指師・  
整体師・学生可 ⑤ 既後歴(写貼)持参  
選 面接・実技チェック(未経験研修有)

**東鍼堂整骨院**  
さいたま市中央区下落合3-17-5-101  
(048)855-3539 担当/大久保  
http://toushindou1.infoseek.livedoor.com

**所沢 都営大江戸線 西所沢駅 徒歩3分**

**社員 時給 15万円以上 7PMバイト 時給 800円以上**

**仕事・職場情報**

【仕事内容】接骨院での治療・アシスタント等【身につく技術・知識】スポーツ外傷、障害の処置、診断、開業に必要な知識全般

**募集情報**

地 所沢市 時 8:30～20:30※アは応相談  
休 月6日 待 交支給(1.5万まで)、各種手  
当有 ④鍼灸師・マ師・学生可  
⑤ 既後歴持参 ⑥ 面接

**はらさわ鍼灸接骨院**  
埼玉県所沢市山口237-1  
(042)925-7500 担当/原澤

**練馬 有楽町線 氷川台駅 徒歩6分**

**社員 時給 16万円以上 歩合有り 7PMバイト 時給 800円以上**

**仕事・職場情報**

【仕事内容】主に指圧マッサージ、整体、足ウラ、その他のテクニックも取り入れた治療と施術【こんな人にぜひ】将来自分のお店を持ちたい方、経営したい方、そんな仲間を待っています！

**募集情報**

地 氷川台 時 9:30～20:30※アは応相談  
休 木曜日、他月2日、夏季・冬季・GW連休有  
待 交通費、雇用保険(社員)  
給 アマ指師・整体師・学生可  
⑤ 既後歴持参 ⑥ 面接・実技チェック

**けやき治療院**  
東京都練馬区氷川台3-24-15石野NTビル1F  
(03) 5399-6633 担当/望月

**【求人広告募集のご案内】**

毎号 3万部以上発行！

カラーで見やすい求人スペースを、貴院の人材募集にご活用ください。

|      |       |          |      |         |
|------|-------|----------|------|---------|
| 掲載料金 | 1P    | ¥150,000 | 1/2P | ¥90,000 |
|      | 1/4P  | ¥50,000  | 1/8P | ¥30,000 |
|      | 1/16P | ¥15,000  |      |         |

次号1月24日発売。お申込みの締切は、12月25日までとなります。

掲載をご希望の場合は、編集部までお問合せください。

「ひーりんぐマガジン」編集部 TEL (03) 3238-6303

# 読者プレゼント企画

ご応募いただいた中から抽選で、協賛企業さまからご提供いただいた品々を差し上げます。プレゼント締め切り 2003年12月10日(水)  
 応募方法：次ページの応募ページを切り取りかコピーし、FAXもしくは郵送でご応募ください。

※ 当選者の発表は発送を持ってかえさせていただきます。アンケートは今後の誌面づくりの参考にさせていただきます。  
 ※ ご回答の内容やお名前等の個人情報は、日本手技療法協会が責任を持って管理いたします。ご自身が記入された個人情報を含む内容について、照会・訂正をご希望の場合は、編集部(03-3238-6303)までお問合せください。



①エッセンシャルオイル 1本(5ml)を20名様  
 大地の恵み、自然の力を凝縮した100%純粋なエッセンシャルオイル  
 だけが持つ、本物の香りとエネルギー。  
 心身のバランスを整え、われわれの自然治癒力を存分に引き出す、  
 世界最高品質のセラピューティックグレードのエッセンシャルオイル  
 をお試しください。  
 提供：株式会社タイムメリディアン TEL(03)3862-9203

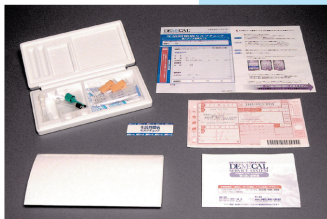


②スムーズ・スムーズ&サポーター セット 5名様  
 TVショッピングでおなじみの大好評健康食品！  
 内側から軟骨を生成し、関節痛有効成分として有名な「グルコサミン」  
 「コンドロイチン」を配合し、近年注目されている成分「MSM」も配合。  
 保温性に優れたサポーターもセットにしました。  
 37Pの広告もご覧ください。  
 提供：株式会社ダーウィズ TEL(03)5971-2422

③血液検査キット 10名様  
 36Pで紹介された、自宅でもできる血液検査キット。  
 指先から採取したたった一滴の血液で、生化学検査12項目の  
 検査ができ、生活習慣病予防に役立てることができます。  
 無料で発送できる、宅急便の送り状までつけた自宅用キットを  
 10名様に。  
 提供：JMB株式会社 TEL(03)5289-0260



④ディスポ鍼 お好きなサイズを10箱(1000本)1名様  
 電気鍼・灸頭鍼にも使えるディスポ鍼。  
 こちらのプレゼントをご希望の場合は、サイズ(寸分と  
 長さ)をご記入ください。



⑤男性鍼灸模型・経穴君・女性鍼灸模型・経絡ちゃん 各2名様  
 ⑥脊髄模型 1名様  
 教育用として、また、来院患者への説明用として欠かす事の出来ない人体模型。  
 個人開業者から学生まで、あると大変便利な模型各種。  
 鍼灸模型は、経穴を日本語で表示。流注を分かりやすくカラー表示。  
 日本の骨度法に基づく寸法線入り。  
 脊椎模型は可動タイプで、脊椎・骨盤・大腿骨、及び脊髄神経を示しています。



⑦エステゼリー 3名様(5種類1セット)  
 お湯がゼリーになる不思議なお風呂。  
 紅茶エッセンス(引締め効果)とビタミンC(保湿成分)配合し、  
 入浴するだけで全身スリミング。  
 イチゴ・ラベンダー・レモン・ハーブミント・フレッシュグリーンの  
 5種類をセットにして。



⑧エステヴェール 3名様(5種類1セット)  
 入浴するだけで全身をコラーゲンで包むスキンケア。  
 お湯に入れるだけで心地よい柔らかな粘性が得られる入浴剤です。  
 ゆったりとお湯に浸かっているだけで、保湿成分のコラーゲンが  
 ヴェールのように全身を優しく包んでトリートメント。  
 心からほっとするリラックス・バスタイムをどうぞ。  
 ④~⑧提供：株式会社タフリーインターナショナル TEL(078)326-0032



## 編集後記

▼取材にに応じていた  
 いただきました皆様、広告  
 をお申込みいただきまし  
 と思っています。(川)

提案に燃えています！  
 雑誌の成長とともに自  
 分自身も成長できるよ  
 う、頑張っていきたい  
 と思います。(川)

この場を借りて心より  
 お礼申し上げます。特  
 に、創刊にあたりMD  
 X株式会社社長の全面的な  
 ご協力に感謝申し上げます。  
 位では、制度改定や新  
 規参入の煽りを受け、  
 苦戦されていらっしゃる  
 ところが多いようです  
 が、手技療法全体を一  
 つの業界とみると、こ  
 の不景気の中成長して  
 いる数少ない業種でも  
 あります。マーケット  
 のニーズをいち早くつ  
 かみ、読者の皆様にわ  
 かりやすくお伝えする  
 ことによって、業界の  
 更なる発展に貢献いた  
 したいと存じます。(山)

▼全くの異業種から  
 転職し、全てが新しい  
 ことばかりです。この  
 編集後記も始めての体  
 験で、何を書いている  
 のやら。右も左もわ  
 からない不東者ですが、  
 創刊の作業を通じて出  
 合った方々にいい影響  
 を受けることができ、  
 読者に喜ばれる企画の

更には、  
 共通していただいたのは、ス  
 タッフを本場に大切に  
 していると感じたこと  
 です。スタッフが最高  
 のパフォーマンスを発  
 揮してくれるために、  
 社員教育や福利厚生な  
 どを充実させ、働きや  
 すい環境の整備に注力  
 されています。なので、  
 他店より仕事はきつ  
 くても辞めないそうです。  
 今更、この業界にお  
 いて人材の流動はあ  
 りませんが、お話を聞  
 いていくうちに、こ  
 んなところで働きたい  
 いなあと思うようにな  
 りました。「人財」は育  
 てると「人材」となり、  
 更に育てると「人財」  
 になるそうです、しか  
 し、育て方を間違え  
 ると「人罪」になるそ  
 うです。(村)

# 各種お申込み用紙

# FAX03-3234-1038

このページを切り取るかコピーし左記へファックスしてください。  
郵送：〒101-0061 東京都千代田区三崎町2-15-10 華ビル4F  
日本手技療法協会 「ひーりんぐマガジン」プレゼント 係

プレゼント番号

(フリガナ)

男・女

氏名

年齢 歳

ご住所 〒

TEL

( )

—

E-mail

定期購読をお申込みされますか？（年間購読料 4,000 円）

①する

②しない

●今後の紙面づくりのためにアンケートにご協力下さい。（該当項目は○で囲んでください）

職業 ①開業者 ②治療院・サロン勤務 ③学生 ④その他（ ）

職種 ①柔整師 ②鍼灸師 ③アロマ指師 ④整体師 ⑤カイロ ⑥リフレ ⑦その他（ ）

経験 ①1年未満 ②～3年未満 ③～5年未満 ④～10年未満 ⑤10年以上

年収 ①200万円未満 ②～300万円未満 ③～400万円未満 ④～600万円未満

⑤～800万円未満 ⑥～1000万円未満 ⑦～1500万円未満 ⑧1500万円以上

アンケート、モニター、取材などをお願いできますか？

①よい 方法（いくつでも○）⇒ a.e-mail b.封書 c.FAX d.電話 ②だめ

●あなたの関心の在る分野をお聞かせください。

Q1 あなたが興味のある施術分野を教えてください。

( )

Q2 あなたがこれから身につけたい技術や知識を教えてください。

( )

Q3 日頃よく購読されている雑誌名を教えてください。

( )

Q4 記事や企画として取り上げて欲しい内容を教えてください。

( )

Q5 面白かった・役に立った記事は？

①柔整団体の紹介 ②多店舗展開成功事例 ③誰でもわかる請求業務 ④治療院開業マニュアル ⑤オススメ専門学校 ⑥税務経理相談室 ⑦資産運用 ⑧クローズアップインフォメーション ⑨セミナー情報 ⑩求人情報

●その他、ひーりんぐマガジンへのご意見感想をお書きください。

( )

発行 株式会社東京医歯薬出版社

発行人 木俣真人

〒101-0061 東京都千代田区三崎町2-15-10 華ビル4F

TEL03-3238-6303 FAX03-3238-1038

企画 NPO法人 日本手技療法協会 設立準備室

## 定期購読のご案内

定期購読をお申し込みの方は、上記キリトリ線より上の項目にご記入いただき、FAXまたは郵送にてお送りください。年間購読料は4000円（送料、税込）です。

# ワクワクの、そばにいる。



- ショッピングクレジット
- クオークカード (クレジットカード)
- クオークネットキャッシング
- インターネット決済
- オートローン
- リフォームローン
- 集金代行 (金融機関自動振替)
- コンビニ収納代行
- 融資・信用保証
- Mr.クーポン (旅行クーポン決済代行)
- ファクタリング

株式会社 クオーク  
<http://www.quoq.co.jp>

クオークカードの  
ご入会に関する  
お問い合わせ先



クオーク  
カード  
センター



携帯  
PHS  
OK

0120-567-909

朝9:00~午後5:00 (日曜日・祝日・年末年始 休)  
<http://www.quoqcard.com>

これからは 学校 を 選ぶ 時代 です

# 国試合格率

はり師・きゅう師100%  
柔道整復師100%

**達成!**

全国平均  
83.8%  
85.9%  
(平成14年度実績)

鍼灸科 柔道整復科

同時受講可能



| 募集学科         | 募集人員 | 講義時間        |
|--------------|------|-------------|
| 柔道整復科1部(昼間部) | 60名  | 9:00~12:55  |
| 鍼灸科          | 60名  | 13:30~17:25 |
| 柔道整復科2部(夜間部) | 60名  | 18:00~21:55 |

第3次入学試験

**12月14日** 日

(願書締切は、12月10日(水)まで)

- ◎厚生大臣認定
- ◎専修学校
- ◎医療専門課程

学校法人 **福岡柔道整復専門学校**

〒814-0005 福岡市早良区祖原8-23 ☎092-833-6120 ホームページ <http://www.jusei.ac.jp>  
(地下鉄西新駅より徒歩10分)

併 設

東洋・西洋医学の融合

福柔クリニック・福柔接骨・鍼灸院  
東西クリニック・東西整骨・鍼灸院  
健康センター・祖原整骨・鍼灸院