

2004 vol.11
spring
1,000 yen

ひーりんぐ

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

手技療法家のための
賠償責任保険

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
不正請求の実態

第3号

さい 彩の国で、直伝の「技」を磨き 思いやる「心」を育てます。

平成17年度 募集要項

医療専門課程 柔道整復科

昼間部：3年制／定員60名

夜間部：3年制／定員60名

出願開始日

社会人・既卒者：16年5月1日より

高校生：16年9月1日より

● 経験豊富な講師陣が、
国家試験合格への道を開きます。

● 働きながら学べる！
土・日休みの週5日制授業

● 父母が助かる安心できる料金体系！

● 初回納入金100万円3年間総額で360万円！
教科書、白衣、柔道着、保険料等すべて含む



2F 実技実習室



第一回文化祭の時の講演会、演題「命が輝くということ」



ロビー（休み時間）

学校法人
近藤学園

さいたま柔整専門学校

〒330-0075 埼玉県さいたま市浦和区針ヶ谷2丁目6番16号

Tel : 048-831-0260(代) Fax : 048-822-4274

<http://www.sjs.ac.jp>



CONTENTS

4 不正請求の実態

NPO法人相談役 松田 五月男氏
「患者から苦情のある治療院は
徹底的に調べられる!?

9 コラム

10 手技療法家のための賠償責任保険

覆面座談会

16 入りたい治療院、入りたくない治療院

18 誰でもわかる請求業務

第3回 再検日以降の請求

集中連載③

22 治療院開業マニュアル

広告宣伝

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

31 ZOOM UP 業界事件簿

34 クローズアップ インフォメーション
ノーリスクで
高収入生み出すアルカリ天然水

36 クローズアップ インフォメーション
治療院で出来る 血液検査キット

38 クローズアップ インフォメーション
在宅ケアにおけるあん摩マッサージ師指圧師の役割②
坏 小次郎

42 クローズアップ インフォメーション
国家試験対策 柔道整復師編

セミナー情報 46
求人案内 48～52
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

↓保障は大きく1億円
月々¥1800

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

↓保障は大きく1億円
月々¥1300

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！

不正請求
の実態患者から苦情のある治療院は
徹底的に調べられる!?

NPO法人日本手技療法協会設立準備室・相談役

松田 五月男氏

(東京・都内開業)

治療院は患者ごとに1カ月の施術代のうち患者の自己負担を差し引いた部分を療養費として公的医療保険機関に請求する。これを審査支払機関が審査し、過剰請求と査定した場合、医療保険機関はその分を減額したうえで治療院に支払う。2001年度はこの減額査定が年間2122万件あったという。この過剰請求には日数及び負傷個所の水増しと架空請求などだが、近年、悪質な不正請求は詐欺事件にまで及ぶケースも少なくない。収入が少ないからといって不正請求を行なうことはあまりにもリスクが高すぎるのだ。本号ではこの不正請求の実態に詳しい柔整師で、NPO法人日本手技療法協会設立準備室・相談役の松田五月男氏（東京・都内開業）に実態や対応などの話を聞いた。

——不正請求というと少しくらいは大丈夫だと思われがちだが、実際にはどうなのでしょうか。

松田 不正な請求には「水増し請求」と「架空請求」などが挙げられる。悪質なのが架空請求である。例えば、10回来た患者さんを12回来たことにするというなどはまだ可愛いもので、1回しか来院していないのに25回来たことにするとか、接骨院に通っている（ことになっている）患者が、実は近くの整形外科病院に通っていたとか、1カ月のうちに片方の接骨院に20回、もう1軒の分院の方へ20回通うなどということはありえないことである。そんなことがある種当たり前のようになってしまっていた過去があった。

最近、社会保険庁では、とにかく患者から苦情のあるものは徹底的に調べようということになってきた。社会保険庁が調べるころは、例えば「患者が極端に多いところ」だとか「レセプトの枚数が多いところ」

である。どこから審査しようかといったときに国保連がうるさいのは、アンケートを出したときにどうも話がおかしいと。結果、

その書類を社会保険庁に国保から全部ゆだねる。そこから、審査が始まる。そこで、「どうも、その接骨院はおかしい。呼び出し

をしよう」となる。確固たる証拠を掴んだ上で呼び出すので呼び出されたらもう駄目だと思った方がよい。

い。毎月出しているカルテしか見ないから、カルテをどれだけちゃんと作成しているかということが大事だ。カルテと請求が合致していれば、そこで、今度は意識的に出したのか出さないのか、もし間違っていたら、このならば、これは返すべきでしょう。カルテがめっちゃめっちゃの場合、監査にすぐ入る。監査というのは、たとえば、その治療院1回休みにして何人かが見に行くなどという生易しいものではなく任意で社会保険庁に行く。要するに「1日休んでもらって、来てもらう」というものであちらの言うとおり全部調べていく。

「生活が苦しいので…」は通用しない

——指導や監査などはどうやって行なわれるのでしょうか。

会保険庁に行った時、「これが本当の（施術明細の）数字だが、これでは生活ができない」と言ったら、担当官は一言。「じゃ、全ての財産を潰したらどうですか」と言っ

とても惨めである。カルテを書いていない先生も結構いる。だから、1カ月前に呼び出されて、カルテを作っていないから、全然出せなかったり、3分の1しか出ていなかったりする。社会保険庁は施術内容を見るわけではな

かなと思う。人を減らして保険収入を半分にしたいにして、あとは自由診療を増やしていくとかの工夫が必要だ。

松田 最初は指導。東京都の場合は、厚生労働省からではなく社会保険庁から来る。指導というのは、まず聞きたいことがあるとってくる。そこで、架空請求ということとを本人が認めれば、そこから監査にはいる。それで、水増し、架空請求した理由を聞かれる。ここが大事なところだが、「生活が苦しいので不正請求した」などという人が多い。面白いことにそういう先生方は、毎月これだけなければ生活ができないと決めている。例えば本来は毎月200万円なければ生活できないとして、

「今日は100万円しかないから仕方なくやった」という。こういった生活のレベルの言い訳というのは、特に分院・多店舗展開しているところに多い傾向がある。やはり、売上げが左右するためなのだろうか。どうしても患者さんの数字ではなく、レセプトの数字しか見ない経営者が多い。すると当然ながら「多い」「少ない」という考え方になってしまう。ある先生が指導で社

——一般の企業でいうと売り上げがある基準までいくと税務署に目を付けられはじめるというのが療養費にもそういう傾向はあるのでしょうか。

松田 規模にもよるが、院長1人で、受付と助手1人だったとしたら1件の接骨院で150万円が精一杯ではないだろうか。それが、1日の患者数が50人、60人と考えるからおかしくなっていく。結局、400万円とか500万円を目指して不正が先行してくる。300万円の売

売上げ300万円以上は要注意

り上げを出すなどは言わないが、やっぱり300万円出すなら施術の事実に基づかなければならない。ある院長は、社会保険庁の担当官に「カルテを整理しなさい」とはつきりと言われた。また「これからは300万円以上の請求のところは徹底的に調べますよ」とも言われた。どこの治療院でも叩けば埃が出ると考えているのかどうかはわからないが、大なり小なり気まずいところも出てくる。人を5〜6人使って300万円を稼ぐところは、将来的には続

かないと思う。人を減らして保険収入を半分にしたいにして、あとは自由診療を増やしていくとかの工夫が必要だ。

——ちなみに先生の接骨院ではどれくらいの請求ですか。300万以上ですか。

松田 1件の接骨院で80万とかのところもあれば、多い時でもせいぜい200万円くらい。柔整師1人で充分。患者さんは30人のところもあれば、40人のところも。それで、できますからね。というか、100人も来るといような問題が起き

てくる。やはり、従業員が多いとね。各接骨院でやり方は全然ちがうんですよ。各接骨院で統一感はない。各先生が考えたやり方です。5年たったら、譲渡している。働いてくれたから、お店をあげる。売るの

導してくれるが、水増し請求をして、最後（再度）通告しても、あまり直らないようにだ、会だつてさじを投げる。会では指導できないから、どうぞ社会保険庁で調査してくださいとなる。いずれにしても不正請求は結局は犯罪です。黙認しているというよりか、ある程度のところは、本人には話をしていくから、気をつけてくださいよとか。団体の方には内容的にだいたいわかっているところもありますから。中には一緒に

「個人請求の人はたいへん」

に行つて対応してくれるところもある。最近個人請求の先生が多いので、そのへんのところで言うと、保険の請求事務に関しては学校での教育がないので、接骨院とか会で覚えるなどしかないのが残念だ。最近、中には、卒業のときに教える学校もあるが、表面的なものだけでなく、本当はその卒業生に対して講習会を開いてあげるべきだと思う。業界自体がもう少し上のレベルでものを考えてくれればいいのだが。

整形外科と上手に連携を

——いずれかの請求団体やどこかの会に所属しているのと、個人請求者ではどこかで違いがあるのですか。

松田 社会保険庁が指導を行なう際、会に入っていれば所属の会に問い合わせをする。

——患者からのクレームが発端となつて不正請求がバレルと言われたが、クレームはそんなに多いのですか？

個人の場合、直接手紙や電話で通告を出す。呼び出される人に通告を出すのは、まず部位が多すぎるのではないかとか、もう一度改めてくれませんかとか。団体加入の場合、その団体がある程度指

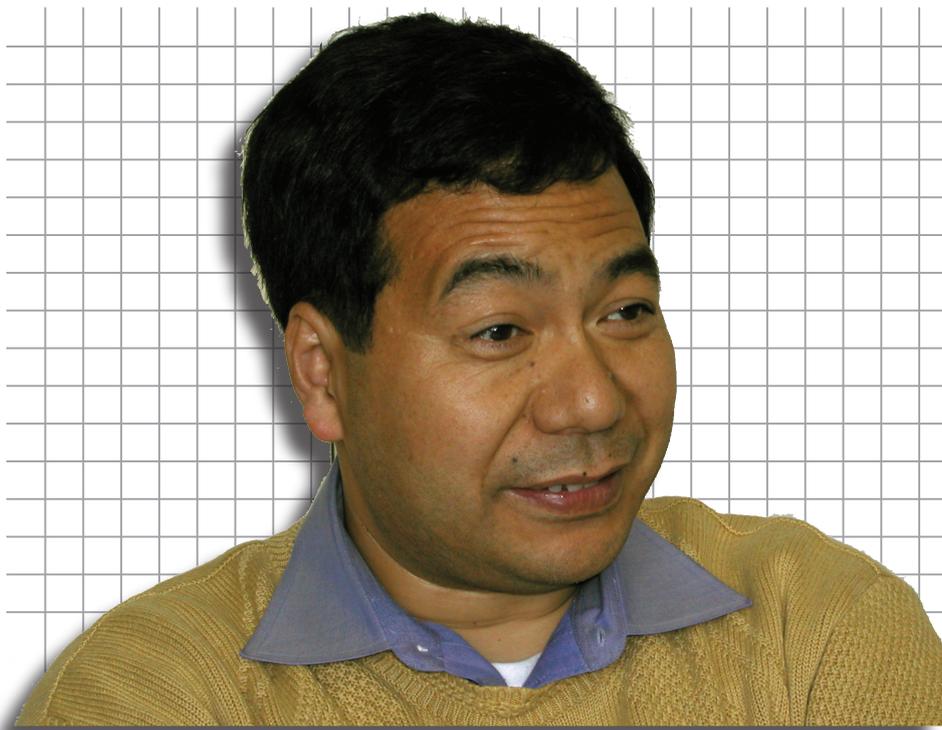
松田 まずは、クレームが一番多いのは、「治療にきたのに余計に痛くなった」。施術の技術が未熟な先生が、なにか勘違いしてカイロや整体などを行なうケースによく見受けられる。他に多い苦情というと、「混んでいる」ということ。治療院のトイレのタオルが汚く不衛生だというクレームに端を発して、保健所から、連絡が来たなどということもあった。最も院内の清潔感への配慮などはいわば常識だと思うのだが……

——治療以前の問題というわけですね。

松田 接骨院にきた患者さんが、思うような結果が出なかつた場合、あとはどこに行つて対応してくれるところもある。最近個人請求の先生が多いので、そのへんのところで言うと、保険の請求事務に関しては学校での教育がないので、接骨院とか会で覚えるなどしかないのが残念だ。最近、中には、卒業のときに教える学校もあるが、表面的なものだけでなく、本当はその卒業生に対して講習会を開いてあげるべきだと思う。業界自体がもう少し上のレベルでものを考えてくれればいいのだが。

——そういう意味では、患者のためにも整形外科など他との連携というのは必要ですね。

松田 整形外科に電話して、接骨院からの紹介状を持って行つてもらおう。そういう正しい手順を踏むことによつて、患者さんの苦情が減ることは目に見えている。やはり無理な治療をすると弊害がある。「捻挫



かどうかわからないのに、固定をしておしま
った」なども聞いたことがある。整形で診
てもらって、時には薬で抑えることも必要
なのだ。それをなまじ、接骨院の方で何
もかんでも治してしまおうとすると、無理
が生じてしまう。

各接骨院は、患者さんに必ず紹介状を
書いて持って行ってもらわなければいけな
い。中には「どこでもいいから医者に行き
な」などと言う人もいる。医師は、大学病
院の教育の一環として、送り返してもらっ
たら、必ず挨拶状を出すというのを学校で
教えているが、ある先生が紹介された10人

の患者を送り返しても「2名しかお礼の返
事が来なかった」と言っていたが、何気な
い心遣いから良好なコミュニケーションが
生れるものだ。なにか柔整業界では、患者
を送つたら、もう戻つてこないと考えてい
るようなところがある。私のところでは捻
挫かどうか分からない場合、患者さんを車
で整形外科に送り届けている。そうすると、
レントゲン・フィルムも見せてもらえる。

これは、大変参考になる。若い人たちにと
つても勉強にもなるし、その信頼関係が大
切だ。こうなるには時間がかかるが、これ
が大事。それがなかなかできない。

受領委任の取扱規程 第1章 総則 (目的)

1 本規程は、柔道整復師が健康保険法及び船員保険法に基づく政府管掌健康
保険、組合管掌健康保険及び船員保険の被保険者又は被扶養者に係る療養
費並びに国民健康保
受給対象者に係る
被保険者又は被扶
養者(以下「保険者等」と
いう。)

(委任)
2 本規
(以
て)

34 事務局長又は国保連合会は、審査委任保険者等から請求内容に疑義がある
旨及び柔道整復師から再審査の申し出があった場合は、柔整審査会に対して、
再審査を行わせること。

第8章 指導・監査
(指導・監査)

35 柔道整復師及び勤務する柔道整復師は、事務局長と都道府県知事が必要が
あると認めて施行し、検査又は監査を行い、帳簿及び書類を検査し、説
明を求め、又は報告を徴する場合は、これに応ずること。

36 柔道整復師及び勤務する柔道整復師が関係法令若しくは本規程
に違反した場合は、事務局長と都道府県知事はその是正等について指導を行
うこと。

第9章 その他
(情報提供等)

37 事務局長又は都道府県知事は、8の受領委任の取扱に係る承諾を行った

患者とのコミュニケーションを

——患者さんのコミュニケーションが
密だと、クレームは少ないのですか？

松田 少ない。どういふことかという
例え、時間をたつぷりとして施術する
か、普通以上にやっけてあげたりすると、患
者さんはこの接骨院は良くやってくれた
ということ、些細なことに対しては文句

は言えないという状況になるということ
ある。接骨院はほとんどが不正請求を行
っているということはないと思うが、つま
らないところでクレームをつけられること
はないと思う。だからこそ、社会保険庁や
厚生労働省にしても、その姿勢というこ
ろまで見るのかもしれない。

刑事事件にまで及ぶことも

——悪質なケースというところなんものが
あります。

松田 「来ていない」のに「来ていた」
というの、酷いけど、もつとすごいのは、も
う亡くなっている人も3カ月も通院してい
たなど、怒りを通り越して笑ってしまった
という例もあった。それから、自分の家族
を1年間ずっと診ていた、など。自分の家
族である小学生の子どもを毎月20回、2年
間続けていた。それはどう考えてもおかし
い。あとは交通事故で、40歳、38歳、12歳、
10歳の4人家族を半年間引つ張ったとか。
しかも毎日来た。どう考えてもおかしい。
私の接骨院では1カ月で済みましてし

まう。「そんなひどいなら病院に入院させ
たほうがいい」ということになってしま
う。患者のカルテを見て、「入院期間中なの
に、なんであなたのところに歩いて通つて
いるんですか」などと指摘されると、さす
がに黙り込む。そういうのが、数十枚も出
てくると、それなら、もつとあるだろうと。
2年分出しなさいとなるわけだ。1回、2
回の間違ひならわかるが意図的でもしか
悪質だととられても仕方がない。不正請求
は、これまで1接骨院当たりの金額が大き
くないから目立たなかったが、最近は事情
が違ってきたようだ。もう一つ、今これか
ら社会保険庁が始めたというの、院長

1人で1日300人の患者という接骨院はあり得ない。複数の柔整師がいなければ現実問題として無理だ。そういった現実とは矛盾しているところを全部叩くようだ。これは無資格者とも微妙に絡む問題だけに問題だ。基本的には、シツプ巻き、包帯巻きなどをしちやいけないのだが、でも、名前も挙げられ電話番号も挙げられて指摘されたら、調べなくてはいけなくなる。ただの苦情だけなら、電話で済むことだが、あき

不正受給者はもちろん返還

——そういう先生たちは、通ると思っ

やっているんですかね。

松田 通るかどうかというよりも、売上げしか頭にない。不正請求工作で何に走るかという、部位とか、回数を水増すとい

うのが多い。だから患者さんにアンケートを出してみると、「そんなに怪我していな

い」とか、結構出てくる。ただ本に行っ

ていて、中には半年前のことをよく覚えていない、という人もいるが、5回行ったか

6回行ったかは覚えていなくても、1回行

たかどうかは覚えていない。ましてや1回を25回出す人とか15回で出す人などがある。それが、もう1年くらい続くと、もう麻痺してきてしまっている。やがてそれが常識になってしまうので、感覚的におかし

れかえっているのは社会保険庁だ。こんな

のありえない。だって、大体の先生の場合、

どうしてあなたはこういう請求の仕方をし

たんですか、まず理由を聞かせてくれ。理

由をきけば、社会保険庁も考えてくれるこ

とはあるかもしれない、と一瞬は考えるが、

でも、よくよく考えてみれば、水増しや不

正請求には正統な理由などはない。まず、

だいたいは黙り込みます。

くなってきたら、

——不正請求をした人にはどんな罰則が

あるのですか。

松田 保険治療契約の停止は以前は2年

だった、今は5年になった。5年間保険

を扱えないのは厳しい。

罰金というのではないが、不正請求した金

額の返還請求される。当然のことだが、本

人が不正請求と認められた金額を返さなければ

ならない。最近では刑事事件に発展するこ

ともある。例えば、東京であった事件だ

が、2年間の合計で約5000万円の不正

請求があった。実質80万円の診療内容を毎

月500万ずつ出していた。本人は返せな

いので雲隠れしてしまった。その後、委任

告訴して刑事事件になった。本来は不正請求自体が詐欺だから社会保険庁から詐欺で訴えられても仕方ないことだ。実際、訴えられるケースが多くなっているようだ。

ただ、保険請求に基づいて支払われる

お金というのは、社会保険庁のお金ではな

く国民が支払った保険料で払っているもの

だ。その認識がなさ過ぎる。

——意図的ではなく、うっかりミスと

いうことはないんですか。

松田 まさかすでに「死んでいる人間を

施術して“うっかり”とは言えない。不

正請求というのはわかっているのにやると

いうのが多いということだ。

これから、専門学校がたくさんできて、

数が増えて受給の問題と絡んで不正請求す

る人が同じ比率でいたら、大変なことにな

る。

100人のうち、多かれ少なかれ不正請

求をやったことがないひととどれくらい

なのか？「人数の割には金額があわない」

とか「何でこんな数字出るのか」とか、ど

うみたって、120万円しかいかないはず

なのに、200万円ある、とかね。一番大

事なことは、これから社会情勢的にも厳し

くなる。そうすると、患者が減るのが当然

だが、数字が減ってくるというのが当然

カイロプラクティック&オステオパシー研究会
実力派の講師陣!! スキルアップに最適!!
途中参加受け付けます!!
東京会場: 全柔協東京事務所 東京都中央区日本橋2-10-4
第一ビル2階 東京駅徒歩8分
福岡会場: 全柔協福岡事務所 福岡市博多区東光2-5-11
博多駅徒歩10分
期 間: 平成16年4月~平成17年3月/10回コース
東京: 各月第4日曜 / 福岡: 各月第3日曜 11:00~14:00
年 会 費: 一般12万円 (組合員紹介者8万円) ・学生5万円
お申込み・お問合せ ● 全国柔整鍼灸協同組合
TEL06-6315-5550 / mail kaimu@jusei.gr.jp

めつけなければいけない。どうなるかという予測論はまたの機会にするとして、厳しくなっています。ままでの請求でやるとなったら、3分の1の治療院は潰れてしまっただろう。いつか、接骨院もマルメ方式になったりと新たな展開が待ち受けているが、不正請求というのではなく、自分のやった仕事をきちんと評価されるようレポート管理はきちんと行ないたい。万が一のときではもう遅いのだから。

——最後に一言。

松田 あとしばらくしたら接骨院の過剰時代に突入する。そうするとどこかで、し

接骨院長、詐欺で逮捕 療養費水増し

診療日数を水増しし、保険金をだまし取ったとして、兵庫県警交通捜査課と兵庫県内の接骨院を捜索、院長（39）を逮捕した。通院していた同市内の男ら3人についても、同容疑で逮捕状を用意し、行方を追っている。

同課などは、交通事故に絡んだ同様の保険金詐欺で、これまでに別の2院を摘発、院長らを逮捕しており、医療保険制度にも組み込まれている接骨院のモラルが問われそうだ。調べによると、院長は交通事故で同院を訪れた男数人と共謀、施術日数などを偽った診断書を作成し、保険会社から保険金をだまし取った疑い。被害総額は判明しているだけでも数百万円に上るといふ。

同課などは、押収した施術記録などを分析し、院長がほかにも保険金を水増し請求してはどうかを調べている。

同様の詐欺事件では昨年、明石市内の接骨院長と指定暴力団山口組系組員ら計16人が逮捕され、約8000万円の被害が発覚したほか、2年前には、神戸市須磨区の接骨院元院長が約80万円の詐欺容疑で逮捕された。

接骨院への捜索は、10日午前7時半着手。捜査員10人が、施術記録やパソコンなど段ボール約10箱分を押収した。入り口のシャ

ッターは下ろされたままで、「休診していただきます」とビラが張り出されていた。

療養費を不正受給、 神戸の接骨院、県が調査

神戸市内の接骨院で、保険対象外の健康医療機器しか利用していない同市内の男性（68）に、施術（治療）を受けたとする国民健康保険の医療費通知が届いていたことが2月19日分かった。院長（42）が治療していないのに、診療報酬に当たる療養費を申請したとみられ、報告を受けた兵庫県は不正受給の疑いがあるとみて事実確認の調査を始めた。院長は、受給を認めた上で「保険申請外の書類を誤って申請分に入れた」と釈明している。同接骨院は約6年前から、待合室にいす型の健康医療機器「ヘルストロン」を4台設置。治療を使うケースもあるが、主に高齢者らを対象に無料で開放している。

同機器は、肩こりや頭痛などに効果があるとされる。男性も無料で利用できる聞き、平成14年末から15年1月にかけて計4回、同接骨院に通院した。

接骨院や整骨院で保険が適用されるのは主に骨折、脱ぎゅう、ねんざ、打撲などで施術を受けた場合。男性は、機器を利用しただけで施術は受けておらず、医療費も支払わなかった。だが後日、自宅に届いた国民健康保険の医療費通知には、14年12月、同接骨院で施術を受け、「医療費2750

円」と記されていた。

男性は「院長に会ってもおらず、施術を受けていないのに医療費通知が来るのはおかしい」と、昨年11月、神戸市に相談。市は「不正受給の可能性がある」として、監督権限のある県に調査を依頼した。

院長は受給について、「事務処理上のミス。2度と同じことがないよう気を付けた」と弁明。神戸新聞社の取材では、この男性以外にも、複数の高齢者が同様のケースで「この接骨院で治療したという医療費通知が届いた」と話している。

療養費の不正受給の疑いが指摘される神戸市内の接骨院で、無料開放されている健康機器「ヘルストロン」。家庭用の交流電気で作くり出した電界が体を包み、頭痛や肩こりなどに効果があるとして高齢者らの間では非常に人気が高い。高齢者福祉の一環として導入する自治体も多く、兵庫県内でも23市町が公民館など67カ所に設置している。

最近では、治療に使う接骨院なども増えているが、一方で「客集めの道具」と指摘する同業者もおり、今回の一件について「人気を逆手に取った不正行為では」との声も上がっている。

約500人の柔道整復師をつくる兵庫県柔道整復師会（神戸市）は、今回の件について「県の調査結果を受け、対処したい」とした上で、「施術がなければ保険対象外であることを、あらためて会員に厳しく指導していく」としている。

全国からトップ情報が集まる 一流が集まる 日本トップレベルの治療院経営研究会

P.C.C 独立候補生！無料メルマガ創刊→」HP参照
2003年P.C.C セミナー全て満員御礼！
2004年2月100名セミナー満員御礼！

書店では販売していません。HP、FAXのみ注文可能。
今すぐ氏名、院名、書籍名、住所、電話番号、「ひーりんぐマガジン第3号を見た」と記入しご注文してください。

P.C.C. プロフェッショナル・コーディネーターズ・クラブ
http://www.ne.jp/asahi/balance/pcc/
FAX 049-255-8168



週休3日で1000万
成功する治療院経営
勝ち組現役治療家
が書いた治療院経
営の導入本
1,000円



ロコミ本
PCC自動化4ステップ
治療院にとってロコミは生
命線です。ロコミを自動化
させる仕組みを大公開
4,200円



PCCレポート
2003年版
経営能力を鍛える
P.C.C会員向けの渾身
レポート 2003年版
15,750円

書籍代金+何冊でも代引き送料500円

試しに一読して
みませんか？

手技療法家のための 賠償責任保険

不慮の事故に 対応できる 保険は

これだ!

ちょっとした「間違い、手違い」だといって院長が菓子折を持って患者宅を訪問し、頭を下げれば許される時代ではなくなくなってきている。そればかりか、院長の真摯に陳謝するという態度が、ミスを取り繕おうとする行為にもとられてしまい、事態をより收拾のつかないものにしてしまうケースも少なくない。

事故というのは、不慮の事故に限ったことではない。最近では人の弱みに付け込んだ犯罪まがいの手口も数々報告されているからだ。

中部地方のある県の治療院に、一組の男女が来院し女性患者のみが受療したが、治療中に具合が悪くなったと言い始め、その後、同行の男性が「救急車を呼べ。病院に連れて行け。どうしてくれるのか?」と騒ぎクレームを付けた。当日、その男女は歩いて帰っていったが、後日、近隣の整形外科からの診断書とともに「裁判か慰謝料か」の選択を迫ったと言う。結果的には、院長

が現金を手渡しすることで手を打ったという。治療院側が恐喝に屈してしまった例だが、一度こうなってしまうと次から次へとこうした輩のターゲットにもなりかねない。また、何年か以前に関西では、頸椎の損傷に対する損害賠償に対して約7千万円の支払い命令が裁判所から出されたという新聞報道もあった。

こうした危険は治療業務にあたるうとす
る人であれば、常につきまとうものだ。そのリスクの度合いは他の職種や業種と比較した場合、人間の身体に直接触れる分だけ、かなり高いのは当然のことだ。

ところが、お弟子さん・助手の方から民間資格でリラクゼーション系施術を業とされている方がたをはじめ、活躍されているご高名な先生までもが、あまりに身近にある「リスク・危険」というものに対してあまり認識されていないことがわかった。

医療事故を起こさないようにする仕組みづくりや技術を考えることもさることなが

新聞・テレビなどでは連日、医療訴訟に関する記事が報道されている。医療を提供する側もその防止策に最大限の努力を払ってはいるものの、関連した報道がなされない日がないといっても過言ではないこともまた事実である。しかもこれら報道は比較的大きな事故のみで氷山の一角であり、表面化しない過誤やヒヤリ・ハット事例など含めると相当数にのぼり、医療従事者はつねにこうした危険にさらされていることになる。手技療法業界でも同様の事が言える。本号では手技療法業界における各種の「リスク・危険」とその対処法について検証したい。

ら、もしも起きてしまったらという対策として現在備えることとして、まず損害賠償保険に加入することが思い浮かぶ。この保険については損害保険会社が単独で商品化しているケースはほとんど見られない。柔整・鍼灸等の業界団体や請求団体などと提携して行うケースがほとんどである。

治療損害賠償と施設賠償の違い

リスクヘッジ手段の一つとして、保険や共済をかけることによつて万一の際に備えるが、大きくは「施設賠償責任保障」と「専門職業賠償責任保障」(柔道整復、はり・灸・マッサージ等)の2制度に分けられる。

「施設賠償責任保障」は、治療院など施設の欠陥や、管理上の不備により患者さんや近隣に対し損害を与えた場合に負う賠償責任をてん補するもので、「施設内で転倒し患者さんがケガをした」「治療院の看板が落下し通行人にケガをさせた」「待合室

整体・カイロプラクティック・療術業者賠償責任保険制度

| | | | |
|----------------------------------|---|-----|----------|
| 加入要件 | 日本整体カイロ療術連合財団 会員 | | |
| 加入義務 | 会員加入 | | |
| 対象療法 | 整体療術・カイロプラクティック術・リフレクソロジー施術・フットケア施術・アロマセラピー | | |
| 引受保険会社 | 不明 | | |
| 取扱手技業務に基づく事故 建物や設備に基づく事故 合わせて | 対人賠償 | 1事故 | 5,000万円 |
| | | 1年間 | 10,000万円 |
| 免責金額 | | | なし |
| 年間保険料 | | | 10,000円 |

柔道整復師職業賠償責任

| | | | |
|--------------|--------------|-----|---------|
| 加入要件 | 柔整鍼灸保険研究会 会員 | | |
| 加入義務 | 不明 | | |
| 対象療法 | 柔道整復 | | |
| 引受保険会社 | 〇〇〇〇〇〇保険株式会社 | | |
| 取扱手技業務に基づく事故 | 対人賠償 | 1事故 | 3,000万円 |
| | | 1年間 | 9,000万円 |
| 建物や設備に基づく事故 | 対人賠償 | 1事故 | 2,000万円 |
| | | 1年間 | 4,000万円 |
| | 対物賠償 | 1事故 | 300万円 |
| 免責金額 | | | 不明 |
| 年間保険料 | | | 13,660円 |

柔道整復師賠償責任保険

| | | | |
|--------------|---------------|-----|----------|
| 加入要件 | 全国柔整鍼灸協同組合 会員 | | |
| 加入義務 | 不明 | | |
| 対象療法 | 柔道整復 | | |
| 引受保険会社 | 不明 | | |
| 取扱手技業務に基づく事故 | 対人賠償 | 1事故 | 5,000万円 |
| | | 1年間 | 15,000万円 |
| 建物や設備に基づく事故 | 対人賠償 | 1事故 | 5,000万円 |
| | | 1年間 | 15,000万円 |
| | 対物賠償 | 1事故 | 1,000万円 |
| 免責金額 | | | 不明 |
| 年間保険料 | | | 12,960円 |

のイスが破損しケガをした」など、治療院などの施設の欠陥や、管理上の不備により患者さんや近隣に対し損害を与えた場合に負う賠償責任をてん補するもの。

これに対して「専門職業賠償責任保障」は、「マッサージの結果患者さんに後遺障害が残ってしまった」「施術行為途中で患者さんの腕時計を壊してしまった」「(所定の資格をもつ)従業員



現在流通している保険商品

の施術により患者さんがケガをしてしまった」など先生が行う施術の結果、誤った処置により患者さんの身体を傷つけたり、財物の損害あたえたことにより法律上の損害賠償責任を負った場合、保障するものである。

現在流通する保険・共済は、前述の施設賠償責任保障、専門職業賠償責任保障をセツトで販売する場合がほとんどで、保険を

取扱う主な団体および内容は表のとおり。これらの保障は、原則として各協会を通じて団体契約として引き受けられ、個人契約としては現在のところ取り扱っていない。保障への加入手続きにあたっては、所属する各協会を通じて申込を行う必要がある。言い換えるとどこかの団体に所属しないと加入できないということであり、加入する保障は、加盟先の協会が取扱うものに限られるということだ。また、各制度とも、所属団体が認定する資格以外での治療賠償事故については保障されない。

また、「JHA日本治療協会」を除く多くの協会では、単一の療法のみを扱うことが多く、複数の療法を行う場合には、各手技療法別に加入しなければならぬ。JHAでは、同協会が認める手技療法に限り1契約ですべてカバーできる点特徴だ。さらに、国家資格取得者向け、民間資格取得者向けとプランが構成されている点も見逃せない。

「柔道整復師危険職業不担保条項」とは

通常、施設賠償責任保障においては、本業における業務中の事故を一部担保している。例えば「ウェイトレスが誤ってお客様の洋服を汚してしまった」などである。しかし、柔整、鍼灸、マッサージを含む専門危険職業に分類される職業においては、一般的な賠償責任保険標準約款のなかで「専門危険職業不担保条項」として業務に起因

日本鍼灸師会保険

| | | | |
|--------------------|----------------------|-----|----------|
| 加入要件 | 日本鍼灸師会 会員 / 鍼灸師資格取得者 | | |
| 加入義務 | 不明 | | |
| 対象療法 | 鍼灸 | | |
| 引受保険会社 | 〇〇〇〇〇〇火災株式会社 | | |
| 取扱手技業務に基づく事故 | 対人賠償 | 1事故 | 10,000万円 |
| | | ／年間 | 30,000万円 |
| 建物や設備に基づく事故 | 対人賠償 | 1事故 | 5,000万円 |
| | | ／年間 | 10,000万円 |
| | 対物賠償 | 1事故 | 1,000万円 |
| 免責金額（※建物や設備に基づく事故） | 1,000円 | | |
| 年間保険料 | 6,770円 | | |

表は施術開設者 /DX プラン（他プラン設定あり）。
 施術開設者（鍼灸師）、勤務鍼灸師では保険料および保障範囲が異なる。
 オプションで個人賠償責任保険制度あり

カイロプラクター賠償責任補償制度

| | | | |
|------------------|---------------|-----|----------|
| 加入要件 | 日本実証代替医療学会 会員 | | |
| 加入義務 | 不明 | | |
| 対象療法 | カイロプラクター | | |
| 引受保険会社 | 〇〇〇〇火災 | | |
| 取扱手技業務に基づく事故 | 対人賠償 | 1事故 | 20,000万円 |
| 建物や設備に基づく事故 合わせて | | 1名 | 10,000万円 |
| 免責金額 | 10,000円 | | |
| 年間保険料 | 18,000円 | | |

オプションで所得補償制度あり

業界における損害賠償保険（制度）に関しては商品の特殊性からか、未だに、封建的な旧態依然とした商品が治療業務従事者に押し付けられている現状がある。というのは、現在販売されている損害賠償保険は1資格1商品となつている。これはどういうことかというところ、柔道整復師と鍼灸師の2つの異なった国家資格者は柔整師用の治療損害賠償と鍼灸師用の治療損害賠償の2種へ加入しなければならぬ。当然、柔整師、鍼灸師、あんまマッサージ指圧師の3種の資格者は3種の異なった保険

違い 治療損害賠償保険と施設賠償の

する賠償責任は免責となつている。そのため、上記の専門職業の業務に起因する賠償責任を保障する場合は、個別に特約を付帯する必要があるのである。また、引受け可能な専門職業の範囲は保険会社により異なるため、職業によっては引受けを制限する保険会社もあるようだ。
 「転ばぬ先の杖」を目的として加入する保険であるがために、内容を慎重に吟味して加入することが重要だ。

に加入する事が必要となる。
 現在の治療院、特に接骨院では、資格者一人に対して、複数人の弟子、助手が必ず存在する。また、複数人の弟子や助手の存在なしでは治療院としての業務自体が円滑に稼動しない。この様な現状があるにも係わらず、「危険職業不担保条項」が付随している損害賠償保険を弟子などに販売しているのであれば疑問である。また、昨今、大きなブームとなつているリフレクソロジー、アロマセラピー、整体、カイロプラクティックなどのリラクゼーション系技術に関連する団体が存在するが、これらの団体もリラクゼーション系治療院に対しても、国家資格団体と同様に、「損害賠償保険」を販売している。つまり、現在、「マッサージ産業」と呼ばれている巨大マーケットに対して保険会社と民間資格団体を含む国家資格団体が連携してこれらの商品を当然であるかの様に販売しているのだ。



「JHAの賠償責任保障制度はここが違う！」

「手技療法家のための賠償責任保険」をテーマに特集を企画し、東京海上火災保険会社、三井住友海上火災保険会社、損保ジャパン、あいおい損害保険、AIU、日本興亜損害保険など主な損害保険会社に取材を申し入れたが、「そのような商品を扱っていない」や「損保会社単独では行なっておらず、団体との提携で運営しているが、団体との守秘義務契約があるため答えられない」との理由により、取材に応じてもらえなかった。ならば団体にと申し入れてみたが、なかなか快く受けてもらえなかったが、JHA日本治療協会（会長＝大井淑雄・板室温泉病院理事長、医学博士、東京・千代田区神田淡路町2-23-2-305、TEL 03-5289-8171）の佐藤正彦事務局長代理が話してくれた。

JHA日本治療協会
事務局長代理

佐藤 正彦 氏



——この保障に取り組んだきっかけは何ですか。
佐藤 接骨院において考えられる業務

上のリスクといえ
ば、医療訴訟等が
考えられます。昨
今の人権意識の向
上は著しく、ひと
たび事故を起こし
てしまったら、一
生をもつても償
えない損害賠償を
請求される可能性
もあります。その
ための損害賠償保
障が各損害保険会
社等から発売され
ており、事実、殆
どの国家資格、民
間資格を問わず手
技療法家や治療家
が加入し、万が一
の事態に備えてい
ます。しかし、も
しもいざというと
きにその加入して
いた保険が支払わ
れなかったとした
ら、どうでしょう
か。私どもの周り
で実際にあったこ
となのですが、あ
る先生が損害賠償
保険に加入した際
に、その保障が施

JHA日本治療協会 賠償責任保障制度（国家資格者向け）

| コース | | | DXコース | 50コース | 30コース | 20コース |
|------------------|------|-----|---------|-----------|---------|---------|
| 月掛け金（分割払） | | | 1,300円 | 1,250円 | 1,150円 | 1,100円 |
| 年間掛け金（一括払い） | | | 13,000円 | 12,500円 | 11,500円 | 11,000円 |
| 手技療法賠償責任普通保障 | 対人保障 | 1事故 | 1億円 | 5,000万円 | 3,000万円 | 2,000万円 |
| | | 1年間 | 3億円 | 1億5,000万円 | 9,000万円 | 6,000万円 |
| 施設賠償責任保障 | 対人保障 | 1事故 | 1億円 | 5,000万円 | 2,000万円 | 1,000万円 |
| | | 1年間 | 2億円 | 1億円 | 4,000万円 | 2,000万円 |
| | 対物保障 | 1事故 | 1,000万円 | 500万円 | 300万円 | 200万円 |
| 1事故あたり免責額（自己負担額） | | | 1万円 | | | |

賠償責任保障制度（民間手技療法家向け）

| コース | | ECコース | |
|------------------|------|---------|-------|
| 月掛け金（分割払） | | 1,800円 | |
| 年間掛け金（一括払い） | | 18,000円 | |
| 治療損害賠償 責任普通保障 | 対人保障 | 1事故 | 1億円 |
| | | 1年間 | 1億円 |
| | 対物保障 | 1事故 | 500万円 |
| | | 1年間 | 500万円 |
| 1事故あたり免責額（自己負担額） | | 3万円 | |

国家資格者向けのコースは掛金・保障額が異なるコースがあり鍼灸師・マッサージ師・指圧師・柔道整復師等、資格別に加入する必要はなく、JHA日本治療協会が認める手技療法であれば国家資格・民間資格を問わずに保障される

設賠償保険であるのか、純然たる治療損害賠償責任保険であるかを十分に確認しないで入ってしまったのです。施設賠償保険を治療損害賠償責任保険と勘違いして加入した場合、治療賠償保険には「特定条項」というものが付随していて、「事故の際に賠償金が支払われない」といったケースが発生するのです。

——なぜそんなことが起きるのですか。
佐藤 損保会社の業務は金融庁を監督官

庁とし、保険業法により規制されています。かつ、損保会社を取り扱う保障内容につきましても「約款」により定められています。その中には「専門職業不担保特約条項」というものが存在しており、ほとんどの損保会社の賠償責任保険約款には「てん補しない損害」という条項があります。そこには「あんま師、マッサージ師、指圧師、はり

師、きゅう師、柔道整復師、理学療法士または作業療法士の資格を有する職業人がその資格に基づいて行う施術」と書かれています。つまり、既に治療家として活動されている諸兄には是非とも現在お持ちの治療損害賠償責任保険の約款について再度確認して頂き、もしも、不明な点等があれば損害賠償会社の担当者に確認することが必要でしょう、また、治療損害賠償責任には柔道整復

師特別約款という規程もありますので是非とも精読し、自分自身が治療家として万が一の事故が発生した際の備えが十分に出来ているかの確認をお勧め致します。また、開業の際には、上記の2点には特に注意の上、加入保険会社を選定するべきであると思います。

——他の団体に所属している人でも入れるのですか。
佐藤 もちろん日本治療協会の会員になつていただければ入れます。どこの団体に所属されていない個人の方でもJHA共済に加入できます。

——加入には資格が関係してくるのですか。
佐藤 先ほど話したように、従来の保険



柔整師による医療事故

柔道整復師の医療事故に関して平成14年に約5000人の開業者へのアンケートが行なわれた。回答は1060名だったが、この調査では、柔道整復師による施術により患者さんが傷害を被ったり症状の悪化をきたした例が、「ある」と答えた人が456名もいたことがわかった。確証がないので答えにくい393名、ない173名。「過去1年間でどのくらいありましたか」では「1～5件」と答えた人が300名、「6～9件」37名、「10件以上」26名、その内容として不適切な施術による骨折106名、不適切な施術による症状の悪化356名、骨折・脱臼・靭帯損傷を施術して強く傷害を残した118名などだった。その全てが紛争になどになることは考えにくい、とも言われている。

制度では専門職業危険不担保条項によって柔道整復師や鍼灸師などの国家資格を持つた治療家しか保障が得られず、資格のない人の施術は保障されていませんでした。JHAでは海外の再共済制度の協力のもとに国家資格を持たない手技療法家や助手の方々が加入できるコースも設定しています。

——その分、掛け金が高くないのですか。
佐藤 ほとんどの治療損害賠償責任保険は、鍼灸師・あんまマッサージ師・柔道整復師など資格別に保険が設定されているのが現状です。そのため複数の施術を行う施術院では、複数の損害賠償責任保険に加入しなければ安心して施術ができないこととなります。JHAでは本会の認める手技療法ならば、国家資格・民間資格を問わず全てこれ1つでカバーできます。日本ではあまり一般的ではありませんが、海外の保険会社では一般的ないわゆる包括契約です。複数の国家資格をお持ちの方、併せて民間療法の施術を行う方などは二重に保険に加入しなくて済むため、大変お得です。

——保険ではなく共済ということですか。
佐藤 JHAは保険会社ではなく、相互扶助の精神に基づき治療家への保障を行っている団体です。保険会社は金融庁の監督下で保険業法に基づき運営が行われていますが、これにはさまざまな制約があります。本会は共済制度により比較的自由であるために、損保会社がカバーできない範囲を保障することが可能です。給付金額の割には掛け金が安く、海外再共済制度によりリスクをヘッジしていますので安心の保障が実現できます。

——加入には資格が関係してくるのですか。
佐藤 先ほど話したように、従来の保険

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？

今までこんな無かった！個人でも加入できる治療賠償責任保障

手技療法損害賠償保障制度という、従来の保険会社では対応していない民間資格者や助手の方も加入対象になれる保障制度です。共済会の形態をとり、柔道整復・鍼灸・あん摩マッサージ指圧・整体・カイロプラクティック等、手技療法全般における一本化した保障制度を確立しています。

■有資格者向け 柔道整復師・はり師・きゅう師・あん摩マッサージ指圧師

複数の免許を持たれていても、これ1本で全てカバーされます！

| ご契約タイプ | | | DXコース | 50コース | 30コース | 20コース |
|------------|----|-----|---------|---------|---------|---------|
| 施術中損害賠償保障 | 対人 | 1事故 | 1億円 | 5千万円 | 3千万円 | 2千万円 |
| | | 1年 | 3億円 | 1億5千万円 | 9千万円 | 6千万円 |
| 施設賠償責任保障 | 対人 | 1事故 | 1億円 | 5千万円 | 2千万円 | 1千万円 |
| | | 1年 | 2億円 | 1億円 | 4千万円 | 2千万円 |
| | 対物 | 1事故 | 1千万円 | 5百万円 | 3百万円 | 2百万円 |
| 1事故あたり免責金額 | | | 1万円 | | | |
| 年額共済掛金 | | | 13,000円 | 12,500円 | 11,500円 | 11,000円 |
| 月払い共済掛金 | | | 1,300円 | 1,250円 | 1,150円 | 1,100円 |

■民間手技療法家・治療院助手向け 整体・カイロ・リフレクソロジー・アロマセラピストなど

手技療法を業として行う方、又は、手技療法を業として行う予定の方で本会の承認を得た方。（含む助手）
国家資格の設定されていない分野の施術家の方、施術家を目指している学生など。

| 対象職種 | 本会の承認する手技療法に関わる全ての職種（含む助手） | | | | |
|------------|----------------------------|--------|---------|-------|--------|
| 保障限度額 | 対人 | 1事故限度額 | 1億円 | 年間限度額 | 1億円 |
| | 対物 | 1事故限度額 | 5百万円 | 年間限度額 | 5百万円 |
| 1事故あたり免責金額 | | 3万円 | | | |
| 共済掛金 | | 年払い | 18,000円 | 月払い | 1,800円 |

共済金を支払いできる主な内容

1. 法律上負担した損害賠償金
2. その他訴訟・仲介・和解の費用など、本会が認めた費用。

- *1 (1+2) - 免責額 = 支払共済金となります。
*2 他保険・他共済と重複して支払われる時には按分払いとなります。

共済金をお支払いできない主な場合

1. 契約者または被共済者の故意。
2. 名誉毀損、秘密漏洩に起因する賠償責任。
3. 美容を唯一の目的とする行為に起因する賠償責任。
4. 施術の結果を保障することにより加重された賠償責任。
5. スラスト法による頸椎に対する賠償責任。
6. 無資格者が行った鍼灸行為によって生じた賠償責任。
7. 外科的手術、薬品の投与もしくはそれらの指示を行うことによって生じた賠償責任など。

JHA日本治療協会

〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町2-23-2-305 TEL: 03(5289)8171 FAX: 03(5289)8173

E-mail: info@jha-kyosai.org URL: http://www.jha-kyosai.org

■詳しい資料を無料でご送付いたします。



「入りたい治療院、 入りたくない治療院」

専門学校および学部が増加など、有資格者も多くなり、整骨院数も増えてゆきます、そうした中で生き残って行くためには、この業界で生きていくという強い意志と、環境にも恵まれていなければ勝ち残れない。それにはよい治療院を見つけて勉強していくことが、まずは一番の近道ではないでしょうか。できればたくさんの治療院を見て回ることがベストだが、なかなかそうもいかない。そこで、多くの先達が実際に経験してきたことを参考にしたいかがだろうか。本誌では、この春に就職したばかりの柔整師、鍼灸師など（学生含む）4人に話を聞いた。耳の痛い内容も多く含んでいるので、匿名を条件に語っていただいた。ちなみに、「院長の立場から来てほしくない人」は、「はじめからやる気のない人」「なんとなく面接に来た人」「治療をアルバイト感覚で考えている人」「修正液で消してある履歴書を持ってくる人。汚い履歴書を持ってくる人は絶対に入れたくない」「面接時にラフな服装でくる人」「面接時間に遅れる人。それも電話一本の連絡がない人」など、「社会常識が欠如している人がこの何年間に多く見られる」のだという。これからの治療過当競争時代に生き残るためには、スタッフが固定しない治療院は考えを改める必要があるのではないだろうか？（文責・編集部）

A 鍼灸・マッサージやカイロなどは、体系的な治療法のようなものがあるが、これに対して柔整は各治療院ごとに千差万別で、院長の影響をまともに受けやすい。と思うのだが、整体やカイロ、マッサージなどを取り入れすぎて、一体なにをするところだろうか？ と悩んでしまうところもある。

B やな治療院は、①院長の人間性お山の大将、世界がちっちゃい②治療院の雰囲気暗い、汚い③スタッフの質が悪い、スタッフが仲悪い、技術など教えてくれない。悪い治療院の3Kというのは、「きつい」「きたない」「客がいない」だ。

C もちろん、面接などの時点でそれに気付けばいいのだけれど、なかなかそうはいかない。で、訪ねたときにある程度それを見分ける目安というのがある。まず清潔感。白衣は、汚れていないか、透けてるTシャツを着ていないか。ベッドに汚れたシートやタオルのたたみ方はきちんとしているか。フェイスタオルのチェンジはちゃんとできているか、など。

D 言葉使いなんかもある。スタッフ間の呼びかけが友達のようにしていたり、患者に対する挨拶がちゃんとできていないスタッフのいるところなんかは、患者としても行きたくない。

B 面接を受ける前でも、患者として治療に行くというのも一つの手段かもしれない。

A 昔ながらの徒弟制度のスタイルでは

なくなってきた今、そういう先生は人気がないと思うんだけど、とくに、よその社会で経験を積んできた人などは、院長を見る目もシビアなような気がする。

B 「治療院」という狭い業界でお山の大将を取りをしている先生にはいまの若い人たちは絶対はついていけないと思う。徒弟関係をあからさまに出す先生は嫌われる。徒弟性が強い治療院で勤務していた先生の多くが同じように徒弟関係を当たり前だと思ってしまう。時代が変わっているのにそれを強要する人は嫌われる。

C 私はそうは思わない。卓越した技術のもとでのカリスマ的な院長について、学んでみたい。技術が優れていれば少々人間性なんて。でも、そんな院長に気に入られた人は天狗になり、同じ道を辿るのかな。A 院長が怖くて言いたいことも言えないところもあるよね。新人だと口も聞けないような院長が雲の上の人だね。そんな院の雰囲気を作っている人も何人か知っているが、時代錯誤をしている接骨院には勤めたくないと思いますよ。まあ、余程カリスマ性があればまた別かもしれないけど。

C 誰が来ても、どんな症状の患者が来ても、まったく同じ施術をする治療院があるが、以外にこの治療院の評判が高い。風評だけが先行しているところがあるが、そういうところで働いていると勘違いしてしまうかもしれない。

B 治療に特化している治療系治療院

やビジネスだけを考えている治療院もあるし、そんな中から入りたいた治療院を探すのは難しい。特に学生にとってはね。だから正しい情報を得られるものがほしい。

給料安くても技術あれば

C やはり給料が安いというのが行きたくない治療院です。そこが根本でしょう。

A 僕は給料が安い上に、こき使われて大変な思いをしたことがあった。半年間、無給で勉強しに行った。そこは、院長に技術があつたから行つたが、その技術が習得できるので、そんな条件でも行つた。だから技術がなくて給料が安いのは最悪。

D 柔整師になりたての私の友人は、安い給料でこき使われている。しかも住み込みで食費まで取られている。それで院長の自宅の庭掃除や車の掃除なんかもさせられている。でも今はそんな人は少ないと思う。そんな治療院ばかりだったら、それを嫌って、整形外科のリハビリやリラクゼーションマッサージなどに就職する柔整師ばかりになってしまう。

A 一般企業でも「根性がなくプライドだけが高い新入社員」が増えている中で、いかにそういう若者を育てるか、また、社会人からのアウトロー組をいかに上手く使うかが院長に問われるのではないだろうか。

D 反対に、中途半端に社会を知っている人は、細かい給与面を気にしたりや院長

の人間性を判断しようとして院長側からするとやりづらいのかも…。

B 拘束時間が長いのも困ってしまう。

お昼になって、お腹がすいているのに食事の前に勉強会をやるところがあつてその上、治療が終わつてからも勉強会をやるんですよ。10時、11時までね。まして、一人の先生を院長含め他の先生が取り囲んで一対数人で問い詰めるような勉強会なんです。そんなところ居たくないですよ。勉強したくとも勘弁してと思うよね。やりすぎにも限度があるよ。

A 逆に教育してほしいと思つていても、教育ができない院長もゴロゴロいるよね。そうすると只の労働提供になってしまう。自分の技術が向上しない。こんなのも絶対拒否だよ。ある治療院の分院長は、勤務柔道整復師として10年間やってきたのに、腰部脊椎管狭窄症の特徴すら言えない。そんな分院長のいる治療院では働きたくない。

拘束時間が長いと嫌われる

C 雇う側から見ると拘束時間が長いのは、職种的に仕方がないなあと思う。だから休みが多くとりたいたいと思うならアルバイトになるより他はないし、給料も大きく下がってしまう。これは仕方がないこと。基本的にわかれわれは職人なので、美容師だ

つて同じ。朝から晩までいて、客が帰ってから練習するような。はじめは給料は安く

でも仕方がない…。だからといって給料がいつまでたつても上がらないのは問題です。

B 20〜25歳位で、他に就職経験がない人は、場所や人間関係など働きやすい環境というのは第一に考えているので、給料についてはあまり固執していないような気がする。

D 勤務しながら学校に通えるような勤務時間でなければ勤めないですよ。学生時代に試験のときに休ませてくれるかどうか大きな問題です。そんな場合休みが重要ですよ。夏休みとか冬休みとかがないと勉強できませんからね。

C 求人広告の内容と実際に面接に言つて聞いたときの条件が違うのもイヤだよ。甘い汁に見せかけて近寄ってみると、ぜんぜん違つたりする。雰囲気が違うとか自分が目指している内容と院の方向性が違うからやめたというのも良く聞く話。――最後に、「入りたい治療院」ってどんなところ？

B 技術が高い治療院。

C 設備が整っている治療院。

A 勉強できてどんどんスキルアップできる治療院。

D 給料が高くて、あまり働かなくても良くて、拘束時間が短くて、自由に休めて。社員旅行が年2回以上あつて、みんなが優しくて。

A そんなとこないよ。(笑)

誰でもわかる 請求業務

第3回

再検日以降の請求

第1回では初検日の施術に対する療養費の算定方法について、説明させていただきました。

今回は2回目（再検）及びそれ以降の施術に対する療養費の算定方法について説明させていただきます。

算定方法の説明をする前に、設定条件及び初検日の療養費の算定金額を確認しておきます。

この患者さんは、10月1日に転倒し、そのとき身体をかばうため手をつき手首を痛めたということで翌日の2日に来院しました。問診の結果から接骨院の院長先生は負傷名を以下のように判断しました。

右手関節捻挫・右手第一指関節捻挫・右肘関節捻挫

負傷日の翌日であることから、3部位に冷罨法を併施しました。

以上のことから、初検日の療養費は次のようになります。

| | |
|-----|---|
| 初検料 | 1,270円 |
| 治療料 | 1部位 740円×3部位 = 2,220円 |
| 冷罨法 | 1・2部位目 80円×2部位 + 3部位目 80円×0.8 = 224円 |
| 合計 | 1,270円 + 2,220円 + 224円 = 3,714円 |

このうち、患者さんの自己負担割合に応じた金額を窓口で徴収し、残りを保険者へ請求することになります。

第1回目にもご説明しましたが、実際に患者さんから徴収する一部負担金額と請求時に療養費支給申請書（レセプト）に記載される一部負担金額には差異が生じることがここで再確認してください。

実際に患者さんから徴収する一部負担金額は、**施術日の療養費総額に一部負担割合を乗じ1の位を四捨五入した金額**になります。

| | |
|-------------------|----------|
| 患者さんから徴収する一部負担金額； | 1,110円 |
| 3,714円×3割 = | 1,114.2円 |
| 小数点以下切捨て | 1,110円 |
| レセプトに記載される一部負担金額； | 1,115円 |
| 3,714円×3割 = | 1,114.2円 |
| 小数点以下切上 | 1,115円 |

また、レセプトに記載される一部負担金額は、**施術日の療養費総額に一部負担割合を乗じ、小数点以下を切り上げた金額**になります。

この患者さんの場合は、次のようになります。

患者さんの保険証から患者さんの自己負担割合が3割であることを確認しております。

| | |
|-------------------|----------|
| 患者さんから徴収する一部負担金額； | 1,110円 |
| 3,714円×3割 = | 1,114.2円 |
| 1の位四捨五入 | 1,110円 |
| レセプトに記載される一部負担金額； | 1,115円 |
| 3,714円×3割 = | 1,114.2円 |
| 小数点以下切上 | 1,115円 |

レセプトに記載された一部負担金額と実際に窓口で徴収した金額に差異が生じますが、これは不正請求ではありませんのでご安心ください。

では、今回の本題である、再検日以降の療養費の算定について説明します。

2日の初検日に続いて、4日・8日に来院したと仮定します。再検日とは、初検日以後、最初の後療日のことをいいます。従いまして、この患者さんの場合4日が再検日となり、以後の来院日は後療日となります。

初検日、再検日、後療日を簡単に区別すると以下ようになります。

初検日；初検料＋施療料
再検日；再検料＋後療料
後療日；後療料

初検料、再検料、施療料、後療料は以下ようになります。

| | |
|-----|---------|
| 初検料 | 1,270 円 |
| 再検料 | 240 円 |

骨折標準算定額

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

不全骨折標準算定額

| | 後療料 |
|-------------------------|-------|
| 鎖骨、胸骨、肋骨 | 530 円 |
| 骨盤 | |
| 上腕骨、前腕骨 | |
| 大腿骨 | |
| 下腿骨 | |
| 膝蓋骨 | |
| 手根骨、足根骨、中手骨、中足骨、指（手・足）骨 | |

脱臼標準算定額

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

打撲・捻挫標準算定額

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

この患者さんが来院した再検日の4日、
後療日の8日の療養費を算定してみましょ
う。

(10 / 4 再検日)

再検料 240円

後療料 この患者さんは、3部位とも捻挫でしたので後療料は1部位470円になります。

従いまして、この日の後療料は、

470円×2部位=940円

470円×1部位×0.8(3部位目通減)=376円

になります。

合計 再検料240円+後療料1316円=1556円

患者さんから徴収する一部負担金額；470円

1556円×3割=466.8円

1の位四捨五入 470円

(10 / 8 後療日)

後療料 470円×2部位=940円

80円×2部位=160円

30円×2部位=60円

470円×1部位×0.8=376円

80円×1部位×0.8=64円

30円×1部位×0.8=24円

合計額 1,624円

患者さんから徴収する一部負担金額；490円

1,624円×3割=487.2円

1の位四捨五入 490円

10/2 (初検日)

療養費合計 3,714円 窓口徴収額 1,110円

10/5 (再検日)

療養費合計 1,556円 窓口徴収額 470円

10/8 ~ 10/31 (後療日、11日間)

療養費合計 17,864円 窓口徴収額 490円(1日)

10月合計

療養費 23,134円

一部負担金 23,134円×3割=6,940.2円=6,941円

(窓口徴収額6,970円)

請求金額 23,134円-6,941円=16,193円

こうした来院日ごとに算定した金額を1
ヶ月ごとにレセプトに記載し、保険者へ請
求することになります。また、これが負傷
箇所が治癒するまで繰り返されます。
以後、この患者さんは10月31日までに10
日間来院したとします。残りの10日間につ
いては、8日の後療料と同額になります。
この結果、10月の療養費及び請求金額、窓
口徴収額は、以下ようになります。

上記の1万6193円を10月の療養費と
して、保険者に請求します。請求にあつ
ては、ご承知のことと思いますが、療養費
支給申請書、通称レセプトに上記の金額や
患者様の情報及び保険者の情報等を記載し
て提出することになります。(レセプトの
例 別途添付)

このレセプトの発行につきましては、現
在では専用のソフトウェアがあります。市
販のものや所属されている請求団体専用
のもの等様々な種類があります。また、請求
団体専用のもので、(本誌第2号の記事
にありました請求団体の比較の例を用いま
すと)入会時にリースを組んで購入するも
のと、請求会社のように無償貸与されるも
のとはコストが異なります。ソフトウェア
の選択については、当然使い勝手のよさ
が優先されますが、コストや保険者に関す
る情報提供等についても考慮するべきだ
と思います。

以降、施術部位が治癒するまで、上記の
後療費が算出できます。ただし、施術期間
が3ヶ月以上になる場合は、その理由が必
要になり、また、5ヶ月目より長期通減が
かかります。長期通減の算定方法は初検日
を含む月から起算し、初検日が16日以降の
場合は翌月からの起算となります。

ただし、初検日が16日以降の場合は翌月からとなります。

前述致した患者さんの例を挙げますと

10月18日 初検日 = 3部位

10月2日 初検日 = 3部位

5ヶ月目

5ヶ月目以降

4月1日 1部位目 470 × 0.8 = 376円
 2部位目 470 × 0.8 = 376円
 3部位目 470 × 0.8 × 0.8 = 300.8円
 (少数点以下四捨五入) = 301円

3月1日 1部位目 470 × 0.8 = 376円
 2部位目 470 × 0.8 = 376円
 3部位目 470 × 0.8 × 0.8 = 300.8円
 (少数点以下四捨五入) = 301円

15年10月分 療養費支給申請書 (政府管轄・健保組合・国保(含む)・共済組合(自衛官含む) 福・障等記入)

保険者番号 2111 保険者名称 港社会保険事務所

被保険者 記号・番号 港② あいう
 氏名 鈴木 花子 ｽｽﾞｷ ﾎｺ

組合員 住所 東京都中央区銀座1-2-3

○療養を受けた者の氏名 ○療養を受けた者の氏名(フリガナ) ○生年月日 ○性別 ○被保険者との続柄
 鈴木 花子 ｽｽﾞｷ ﾎｺ 昭和44年4月1日 女 被保険者

公團の段差に足を踏んで手をついた際に各部位を負傷した

負傷の原因 業務災害通勤災害又は第三者行為以外の原因による

| ○負傷名 | ○負傷年月日 | ○初検年月日 | ○施術開始年月日 | ○施術終了年月日 | ○実日数 | ○転帰 |
|-------------|---------|---------|----------|----------|------|-----|
| ① 右手関節捻挫 | 15-10-1 | 15-10-2 | 15-10-2 | 15-10-31 | 13 | |
| ② 右手第1指関節捻挫 | 15-10-1 | 15-10-2 | 15-10-2 | 15-10-31 | 13 | |
| ③ 右肘関節捻挫 | 15-10-1 | 15-10-2 | 15-10-2 | 15-10-31 | 13 | |
| (4) | | | | | | |
| (5) | | | | | | |

○経過 請求区分 新規

初検料 1,270円 再検料 240円 往復料 km 回 円 金属副子加算(大・中・小) 円 計 1,510円
 加算(休日・深夜・時間外) 円 加算(夜間・集束搬送) 円 施術情報提供料 円 計

整復料・固定料(包括) (1) 740円 (2) 740円 (3) 740円 (4) 円 (5) 円 計 2,220円

| 部位 | 通過% | 通過開始年月日 | 後療料 | 冷電法 | 温電法 | 電療料 | 計 | 多部位計 | 長期計 |
|-----|-----|---------|--------------|-------------|--------------|-------|-----------|-------|-----|
| 1 | 100 | — | 470 12 5,640 | 1 80 11 880 | 11 330 6,930 | 6,930 | — | 6,930 | |
| 2 | 100 | — | 470 12 5,640 | 1 80 11 880 | 11 330 6,930 | 6,930 | — | 6,930 | |
| 3 | 80 | — | 470 12 5,640 | 1 80 11 880 | 11 330 6,930 | 6,930 | 0.8 5,544 | 5,544 | |
| 100 | — | — | — | — | — | — | — | — | |
| 4 | 33 | — | — | — | — | — | 0.33 | — | |
| 80 | — | — | — | — | — | — | 0.8 | — | |
| 100 | — | — | — | — | — | — | — | — | |
| 5 | 33 | — | — | — | — | — | 0.33 | — | |
| 80 | — | — | — | — | — | — | 0.8 | — | |
| 100 | — | — | — | — | — | — | — | — | |

摘要 合計 23,134円
 一部負担金 6,941円
 請求金額 16,193円

契約記号・番号 契 1234567-8-9 123号
 平成15年10月31日 定期制受理事号
 住所 東京都中央区XXXXXX
 柔道整復師 氏名 鈴木 二郎 XXXX整骨院
 電話 03-1234-5678

上記の通り施術したことを証明します。又、私が取得した上記金額の受領を、XXXXXX殿に委任します。

医療費の支給を申請し、その金額の受領を左記の柔道整復師に委任します。平成15年10月31日
 住所(住所は上記明細書と同じ) 殿
 被保険者(組合員) 氏名 XXXX
 振込先金融機関 XXXXX銀行XXXX支店
 (書)1234567 XXXXXXXXXX 会長 XXXXXXXX

以上の様な算定方法となります。最近では保険者の審査が厳しくなっております。従いまして、長期については、十分ご注意ください。最近の事例では、次のようなことがあります。

ある治療院に小学生の患者が負傷で来院し、その治療院の先生は、6カ月間施術し、その請求をしました。

が、保険者は小学生の施術には6カ月も

要さないと判断を下しました。この請求については、当然不支給になりましたが、それだけでなく施術録の提出や他の請求についても調査され、返還に至っています。

こうした事例は、特別な例ではありません。最近では非常に多くなっておりますので、ご注意ください。

次号は、施術録について取り上げます。

(お詫び)

創刊号で初検日の一部負担金の金額について誤りがありました。今回記載しました初検日の一部負担金に算出方法、及び金額をご参照ください。お詫びして訂正いたします。

開業の心構えから実践的なノウハウまで

広告宣伝

開業に際して広告宣伝という古いタイプの先生の中には、「一切不要」と考えている先生もいます。この様な場合、開業当初は患者2〜3人、あるいは、患者ゼロと言う日々を過ごさなければならぬ事が多く、特に施術スキルの高い先生ほどその傾向が強いようです。当然ですが開業時は施術力と患者数は比例しないのが現実です。

一方、治療院の内外装工事等が終わってから、新聞に「チラシでも入れるか。」と実にのんびりと構えていらつしやる先生もおられます。お金も時間もたっぷりある先生には問題ないでしょうが、家賃や従業員給与等の運営経費をまかなえる患者数を確保するまでには時間と資金を要します。開業候補地域や物件等を選定する時には自分

で歩き、種々の調査を実施したことでしょう。それは「良い物件」を探すためであったと思います。そして、良い物件とは、集患効率の高いものであつたはずですが、しかし、開業候補物件が決定するとその後は工事の完成まで何の作業もしない先生が多く見受けられます。治療院の対象地域に開業を告知する広告宣伝は必要不可欠なものです。開業するからには、初日でも多くの患者様に来院していただき、開業初期の時点で経営ベースに乗せられる様な治療院にしたいものです。そのために計画的な宣伝広告の実施が必要となります。

宣伝広告の媒体

接骨院の広告の第一目的は「私は、ここで開業しています。お越し下さい。」というメッセージです。そして、第二の目的と

して「私はここで、〇〇治療を行っています。」あるいは「私はここで〇〇の施術を行っています。」と言う施術内容(メニュー)の告知があります。この基本メッセージを伝える為には新聞の折込チラシ、ポスター、チラシ、駅看板、駅のポスター、バス広告、電柱広告、ミニ情報誌、タウンページ、インターネットホームページ等、それぞれそれなりにありますが、広告宣伝活動では費用対効果を考慮して実施する必要があります。

この費用対効果の高いもののひとつに「口コミ」があります。「口コミ」とは、ある話題が人の口から人の口へとコミュニケーション(伝達)されることです。

近隣住人や患者さん間で口コミを行ってもらうためには、「あの接骨院は、治療が上手い」や「先生が優しい」等々、何らかの「話題」が必要です。「口コミ」という

のは「話題」が伝播することですから、「口コミ」の対象となる話題を作為的に提供することもビジネス手法の一つと言えます。例えば、1984年11月、外資系の某アイスクリームチェーンが東京、南青山に第一号店をオープンさせる際、アルバイトを雇い買物客として並ばせ長蛇の列を作らせた。11月と言えば、秋というより初冬の冷たい風が吹く南青山のアイスクリーム店に冷たいアイスクリームを買う人々が、列をなしている光景は新聞や雑誌に書かれただけではなく、テレビの全国ニュースでも取り上げられ大きな「話題」となり、その会社の知名度は日本全国津々浦々にまで短時間で浸透しました。これは「口コミ」を完全にコントロールした好例です。

接骨院は地域社会に溶け込むものですが、このアイスクリーム会社の様な大規模な仕掛けは不要ですが地域社会の住民に会話の話題として取り上げてもらうためには、それなりの種を蒔く必要があります。年代、環境、男女差によって情報の選択は様々ですが、各々の年代のステータス一定の傾向が見られます。「口コミ」は、年次別の好奇心に合わせた「話題」を提供すると効果的です。つまり、自院が目的とす

るマーケット(年代)に合った話題を提供する事で「口コミ」の効果が上がります。例えば、外資系の某ハンバーガーチェーンでは小学生以下の来客に対してアニメのキャラクターグッズを「おまけ」として提供し、中高生に対してはハンバーガーを載せるプラスチックのトレイの上にその年代の顧客が喜びそうな記事内容が書かれている。ペーパーマットを敷いています。これらはどちらも「口コミ」の誘発を期待しているものです。例えば、アニメのキャラクターグッズをもらった子供は、それを友達に見せる。その友達は母親に同じキャラクターグッズをねだり母親はそのハンバーガーを買う。また母親はキャラクターグッズを中心とした子供の行動や関心について、他の母親との会話で話題として取り上げる。中高生の顧客は紙のペーパーマットに書かれた興味ある内容の事を友人との話題にします。まことに卓越した広告戦略における「口コミ」戦術であると言わざるを得ません。この様に自院が対象とするマーケットが最も興味を持つであろうと思われる物や事柄で「口コミ」を誘発させる事が最も安価で効果的な、費用対効果の高い広告といえます。

以下のその「口コミ」を狙って成功したケースをご紹介しますと、不動産物件が決定すると内装工事の施工前から「〇月〇日」△△接骨院が開業します。〇日〜〇日まで内装工事を行います。ご迷惑をおかけいたしますが、よろしくお願ひします。」などのメッセージ文を書いた紙を店舗のシャッターに張り付けて置き「あそこに接骨院が出来るんだって……」という、話題を提示し近隣の住民の関心を引きました。

また、治療院の看板に今までに見た事も無かったようなユニークなものを活用し「口コミ」を誘発させたケースもあります。写真はマッサージュ院ではなく接骨院です。近隣に大学や高校が多い典型的な学生街の接骨院でした。この地域は競合する接骨院も多く、思い切つて保険診療メニュー構成から女性マーケットを中心とした、リラクゼーション系のメニューへ変更しました。治療院の正面看板についても、女性に対する訴求力が不足との判断から、大幅



写真1 とても接骨院とは思えない看板

変更しました(写真1)。結果は、大当たりでリラクゼーション系の現金売上が急激に上昇しました。ところが意外なことに中心から外したはずの老人マーケットも同時に増加を示し、月間売上は以前の3倍に達し、近年続く制度改定による保険請求額の低迷分を十分にカバーする結果となりました。

日常的に使用するモノを来院患者へプレゼントする方法もあります。住所録やカレンダーなどは非常に古典的な方法ですが有効です。これは家庭内を対象としています。あるリラクゼーション系の治療院では家庭外での「口コミ」を期待し若年女性層を対象に真っ赤なコンパクトを来院記念としてプレゼントしました。但し、このコンパクトの表面には、なにも印刷されていないのですが裏側に小さく治療院名と電話番号が印刷されていました。どんなに可愛らしいコンパクトでも、その表面に治療院名等が入っていたら女性患者は使用してくれない。使用してくれなければ話題にもならない。そうならば印刷内容などを極力小さくして、できるだけ使用してもらいたいと考えたようです。話題に取り上げられるために心理戦のような広告戦術も時には必要です。

変わったチラシで口コミを

口コミは広告宣伝で最も有効な一つです

が、人の口は、なかなか重たいものです。その重い人の口を介して自院の宣伝をして貰うためには、話題の種となるものを提供する事で効果を上げられると前述しましたが、チラシの場合には、「話題」だけではなく「笑い」も提供して上手に重い人の口を開けさせる方法もあります。

治療院の場合、笑いを誘うチラシは見る人によつては院の意図とは逆に不快感を感じる人がいる可能性があります。無差別にポスティングや新聞折込で配布せず、いつも来院してくれるコミュニケーションができてくる患者を対象として、「手渡し」する事が原則となります。

開業時にはよく「最も効果的な広告媒体は何ですか？」という質問を受けます。その答は常に「ハイ、最も効果的な広告媒体は治療院です。」となります。

一昔前の接骨院は、家の玄関の引き戸に「〇〇接骨院」と書いてあるだけのものがほとんどでした。今でもこのような治療院がたまに見受けられますが、共通していることは内側に少々、黄ばんだ白いカーテンが掛けてあり、中が見えない様になっていることです。これは「知らない人は来ないで下さい。」というメッセージを伝えている様で「知る人ぞ知る。会員制のような接骨院」と思われてしまいます。前述のように最も効果の高い広告媒体はその接骨院そのものである、もっと活用すべきです。開業地を選定する時点で、なるべく広告効果の高い物件を選定すべきでしょう。つま

り、出来るだけ目立つ場所で開業すべきであるという事です。目立つ場所はそれだけで高い宣伝広告効果を期待できます。

看板広告

昨今は看板を出せない建物や地域もありますので、事前に十分な候補物件調査が必要です。

看板には入り口の上部壁面に取り付ける「正面看板」、建物に直角に取り付ける縦書きの「袖看板」、そして店頭の入り口付近に直接地面に置く「立看板」の3種があります。各種看板のサイズと「目立ち度」が比例するかどうかと、決してそうではありません。正面看板は3種の看板のうち、最も大型の看板になりますが、正面に立ち、わざわざ見上げなければ見ることができないという難点があります。しかし中には、それを考慮して正面看板の位置を下げた院も見受けられました(写真2)。

袖看板については、ほぼどの店舗も比較的高い場所に設置しています。商店街の場合、他の店舗も袖看板を出しているため袖看板同士が互いに重なり合ってしまう場合もあります。置き看板は人間の歩行時の視界である上下45度の中にあるばかりでなく、文字の視認限界の30mから置き看板の直前に歩いて来るまでの間、見ることが出来るのですから、最も目立つ看板といえます。歩行者等の通行を考慮し、小さなものを設



写真2 = 人の目線にまで下げた正面看板

置しますが、小型ながらも色、デザインともにも人目を引く事を考えることが肝要です(写真3)。

開業に際して、開業予定日の直前に隣の商店街の商店主や老人会長始め役員の方々に無料の施術券を配布し来院された方に、短時間の施術と電療機などを無料体験してもらうことにより口コミの誘導とな



写真3 歩行者の目を引くデザイン 感覚に優れた看板

り、開業初日から多くの来患を得るという方法があります。

「商売は人・金・物」と言います。この「人」には従業員、お客様をも含めた人脈という意味があります。よく新規開業の直前、院長の友人や知人、親類縁者一同を招待した開業パーティーなどを催す先生がいます。これは単にお祝いの行事としての自己満足にしかありません。開業パーティーは自院にとって本当に必要な人脈を確保、確立する大きなチャンスの一つである事を理解すると優先的に招待する人も、おのずと決まってきます。

口コミ宣伝広告戦術はまだたくさんありますが、地域、マーケット、カラー(その治療院の特色)等々の諸条件によって戦術

を変えなければなりません。

チラシ広告

一般的な宣伝広告の方法として、新聞折込チラシとポスティングがあります。

新聞折込チラシは配布する地域と曜日によって部数が大きく異なります。通常、不動産のマンションや戸建住宅などのチラシは平日に、スーパーマーケット等の安売り告知チラシは金曜と土曜に集中する傾向があります。自院の開業告知チラシは出来るだけ他のチラシの少ない日を選んで配布すべきです。誰にでも経験のある事だと思えますが、チラシが余りに多いと、読む気もおこらず、そのままゴミ箱へ捨てられてしまう可能性があります。配布曜日の選択は新聞の集配所を尋ね相談しましょう。

折込チラシの配布を広告代理店などに依頼する先生が多く見受けられますが、接骨院の商圏は自院からせいぜい半径2キロメートルといった範囲で十分ですので、直接新聞の集配所へ依頼した方がコストも低減できます。同時に接骨院は地域社会に溶け込む事が絶対条件ですので出来る限り多くの機会を利用して同じ町内、地域内の人々との接点を作るとい意味に於いても町内の商店主(集配所も一種の商店です)と会い、自院をPRしましょう。

また広告戦術には「憧憬」をテーマにするものと「親近感」をテーマにするものに

大別できると思います。例えば乗用車のコマーシャル等ではフォーマルドレスの美しい欧米の女性モデルとタキシードのハンサムな男性を登場させて高級感をかもし出し、「憧憬」や「憧れ」をおおる広告で高級ブランドイメージを構築しようとしています。

しかし、商圏範囲の狭い接骨院の広告戦略では、「ここに接骨院があります。」や「私たちは一生懸命治療します。」といった告知と平行して「親近感」を出す必要がありますので、プロのデザイナーなどが制作するような立派で現実離れしたチラシよりも、むしろ身近な感じの手書きのチラシの方が見る側には好まれます。新聞折込チラシの回数は1回か、多くて2回で十分です。中には、何度も配布する方がおられますが、接骨院の必要を感じる多くの家庭では、いざと言う時のためにチラシを保管してある可能性があるので。

ポステイング・チラシ

ポステイングに使用するチラシは新聞折込と同じもので良いのですが、可能であるならば、更に親近感を表せるものが良いでしょう。その方法として、宛名書があります。

ポステイングの場合には、一回目とそれ以降の配布では手法を変えて実施すると効果的です。一回目は新聞折込チラシの配布が終ってから実施します。封筒に自院の名

前、住所、出来れば簡単な地図のハンコを作り、封筒の一枚一枚に押印します。その封筒にポステイング用のチラシを入れ、自院の商圏内の住居や事務所などを一軒一軒を歩き、その住居や事務所の表札の名前や名称を封筒に宛先として書きながら配布します。

この時、折込チラシとポステイング用チラシが同じものか、共通点のあるものにしておくと、「あつ！この間、新聞に入っていたチラシと同じ接骨院だ。」となり、覚えてもらえる確率が高くなります。2回目以降のポステイングの場合、封筒は不要となりますが、地図が必要となります。住宅地図という1軒ごとに建物の名称、居住者名や番地が表示された地図があります。これは、ちよつと高価ですが1区単位で一冊になっており各1万5000円程度で販売されています。購入しても良いのですが、仲の良い不動産店（不動産契約の時に仲良しになりましょう。）や近隣の図書館等で自院の商圏をカバーする範囲をコピーするのも良い方法です。このコピーをセロテープ等でつなげて壁に貼っておきます。ポステイングによる開業告知チラシの配布は、院長も含めて従業員やお弟子さんたちで協力して自分たちで実施します。この時、各スタッフの配布担当地区を割り振り、治療院スタッフの倍数となる様に地区をあらかじめ決めておきます。

例えば、治療院スタッフが4名いる場合は商圏内の配布担当地域を8つに分割しま

す。

そして、一つの地区に2週間に一度は配布できる様なスケジュールを組み、ポステイングを実施します。接骨院は患者の住所が保険証によって確認できますので、来院したこのある患者、常時来院する患者と住宅地図に色分けして塗り込んでおくと、自院の商圏シェアが明確になり、次の広告戦略も立てやすくなります。また、シェア拡大の様子が見てとれる地図になつてくれば大きな自信につながるようになります。その自信を患者は敏感に感じ取り、患者も安心することとなります。

院内チラシ

開業時には新聞折込チラシや口コミの喚起などに熱心な院長でもスムーズに開業し、新患者もそこそことなつた場合、治療業務に専念するあまり、継続しての広告・告知業務を忘れがちです。開業前や直後の様に大々的に実施する必要はありませんが、継続して宣伝広告する必要があります。簡単にできるものに院内チラシがあります。院内チラシは来院された患者に持ち帰ってもらいます。これは患者の友人や知人に自院を話題にもらう道具であり、院内チラシをもらった人を自院へ誘導するためのツールでもあります。治療メニュー、治療時間と休日、院長やスタッフの写真等の他に近隣の駅等からの簡単な地図等も記

載し、口コミの補助媒体として考慮して作成する必要があります。

チラシの傾向

今までの開業チラシは何日どこで治療院がオープンといった必要最小限の構成が多い傾向でした。

しかし最近の傾向としては院長・治療院スタッフの顔写真、プロフィール、メッセージなどを記載しているものが増えていきます。生まれて初めて治療院に行く必要に迫られた時、人ははじめてのことに多少なりとも緊張感・不安感があるものです。そんな時に何日どこでオープンというだけのチラシでは、その治療院には行きにくいものです。どんな先生だろう、どんな施術をするのだろうと不安になります。先生の立場からすれば「ドアを開けたとたん不安感が消えるように院内を工夫している」とおっしゃるでしょうが、そのドアを開けるまでが患者にとつて不安なのです。そのためにも院長・治療院スタッフの顔写真をチラシに入れ「こんなにやさしい顔をしています」メッセージを入れ、「それぞれの症状にあわせて丁寧な施術しますよ、怖くない施術をしますよ」と訴えることが必要です。以前の様に「今度、近所で開業して患者を診てやる」という居丈高な態度から今はソフト路線に変わってきています。もし、あなたがこの様な二つのチラシを見て行こ



写真4・5 必要最小限の構成のチラシ①とメッセージ性の強い引き付けられるチラシ②



うと思うのはどちらの院ですか。このことは決して患者に迎合することではありませぬ。治療院間の過当競争の中で一人でも多くの患者を獲得しようと経営を考えた戦略のひとつなのです(チラシ写真4・5)。

大型スーパーの野菜売り場に行ってみると、「真剣に消費者の考えを無農薬で作った大根です」のメッセージと生産者の顔写真が表示されていることがあります。主婦は少々高めでもメッセージと生産者の顔写真がある大根と今までのように単に山積みになっている安い大根とどちらを選ぶでしょうか。当然、前者の大根がよく売れます。無農薬は身体に良いと思われている上に、顔が見えるということで安心感

も増大しているからです。メッセージと生産者の顔写真があるのは生ものに限られていません。治療院の先生たちは生の身体を扱います。大根と人間の身体を直接比較できませんが、患者が身体を触らせることに抵抗感を感じさせないためには、患者にとって「真剣に自分の身体のことを考えてくれる先生」が望まれています。

チラシに關しても旧態依然とした今までの良いのか、新たな手法が良いか、よくお考え下さい。

どちらを選択するのも先生の自由です。
(チラシ提供・株式会社折広)

「まだ反響のないチラシを つくっていませんか？」

「もっと儲かるチラシ作りを提案」

「さあ〜開院した。」施術、サービスも万全、内装、設備も綺麗にし、お金も掛けた。けど患者さんが来ない。何故なんだ。そんな事をよく聞きます。どんなに立派な治療院を作っても、患者さんが来なければ、ただのお金の掛かる箱ものでしかありません。賃貸であれば契約と同時に経費が発生します。一日も早く一人でも多くの患者さんが来る方法は？そのことを考えましょう。

治療院も競争の時に入っており、販促広告もますます重要になってきます。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つたこの話も耳にします。



担当の山本です よろしくおねがいします。

治療院の姿勢、施術内容、明るい施術室の写真等が載ったチラシと、「開院しました」だけのチラシでは、来患者に二倍も三倍も差が出てしまいます。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、料金体系等々あります。それを、どのようにチラシに表現するか、様々に熟慮しなければなりません。

私共は十数年、数百件のチラシ作りの経験の上に、一人でも多く来院するようなチラシ作りを提案しています。先ず私たちにご相談下さい。

チラシで先生の熱い想いを、子供を想う親のように、また恋人に出すラブレターのように語りかけましょう。たかがチラシ、されどチラシです。地域の皆様の健康を願い、「健康の手紙」として定期的に発信して下さい。

頑張る先生を応援します

今、定期的にチラシを折込む先生もおります。そして、それを楽しみにしている方もおられると聞いています。

「一度来てもらうチラシ作り」が私たちの仕事。「この治療院に来て、本当に良かった」そんなファンを作りましょう。そして、地域に優しい、地域一番の治療院になってください。

私たちも頑張ります。

チラシ見本、ホームページを参考に

院名、地図、希望箇所の変更のみで、先生のお手元の原稿作りの煩わしさをなくしたチラシ制作システムですので、スピード納品も可能です。ご予算・印刷期間等お気軽に、今すぐご相談下さい。



全国OK

チラシ 新聞折込

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！
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！
 URL <http://www.ori kou.co.jp/> E-mail ori kou@ori kou.co.jp (担当/山本・谷川)
 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

治療院活性化に こんな視点 から

さんの立場に戻って考えて見ましょう。色は心の内面を直接表現する手段として、その使い方によっては、心理効果やイメージにより治療効果を高めずし、また一日のうち大半をそこで過ごすスタッフにとっても、無意識の中、働きやすさ、意欲向上、コミュニケーションアップなどが期待出来るそうです。

例えば、青をイメージすれば、水、空、海、涼しさ、冷たさ、冷静、などが連想されまじ、緑と言えば、森、田園、安定、平和、安全、知性、などが、また、赤ならば、暖かさ、炎、情熱、愛情、活力、躍動と言った言葉やイメージが次々と連想されるはずで、人によっては多少の違いはあっても、ほぼ一致した結果となるでしょう。それぞれの色の特性を知り、環境やその空間の条件に適した「色」を予測することがまずは第一歩です。特に、色彩が高齢者に与える心理的要素やイメージをつかむ事は、今後の治療院経営などに有効です。近年特に心が高まっている福祉分野では、すでに介護施設の住環境やメンタルケアにその手法を取り入れ、今後一段と注目されることでしょう。

何も大きな事を考える必要はありません。まずは身近なところから始める事をお勧めします。ちよつとした配色を気に掛けたり、ワンポイント特徴を出したりと、日常の範囲で良いのです。若い人が多ければ流行色、年配者が多ければ落着きや安らぎを出すなどの工夫も必要です。(但し、常

識の範囲を出ぬように) 誌面の都合上すべてを紹介、ご説明することは出来ませんが、色彩の理論は確立されているようですから、興味のある方、特に介護分野に関心がおありの方は解説書等をお読みになることをお勧めします。立场上、私自身方々の治療院等を訪問していますが、実感として何らかの形で意味ありとハッキリ申し上げることが出来ます。

次に、実際治療院ではどうなっているのか、どのように意識されているのかについて、訪問例の中から一部ご紹介いたします。

「看板はある意味で治療院の顔、ですから配色や大きさなど業者さんのアドバイスを受けました。」「表看板は目立たせたいので色にはこだわりました。ですからベースは深緑にして文字は白ぬき」「うちは女性スタッフがが多いので花を飾っています。確かにアクセントを意識しています。評判は良いですよ。」「白一色は精神的に落ち着かないということなので暖色系を要所に取り入れています。」「女性患者さんに配慮して赤いソファを置きました。」「予算が限られているので少しずつ理想に近づけています。」「医療用設備品は色の面で種類が少ないので困りました」など、意外と配色にこだわりの、随所に創意工夫されている様子うかがえます。

以上、実例を挙げればきりがないので、取り立てて変わったことを実践しているわけではありません。しいて言えば、居心地のよい空間造りを実践するために、

色彩や配色にプラスして患者さんの視点に立った空間作りも同時に実行されていることです。(バリアフリーの採用など) また、訪問の際これらの治療院で共通していることがいくつかあります。色彩バランス、配色のほかに、まず清潔感が目立つこと、スタッフと患者さんのコミュニケーションが良いこと、とにかく活気があることなどです。どれも当たり前のことのようにですが、すべてバランスよく維持することは大変なことです。言い換えれば、どれか一つ欠落しても気が付かないということが、難しさの要因だと言えるかもしれません。

今後、何かとストレスや不安を感じる現代社会ではますます皆さんの出番が増えることと思われまじ。しかし、患者さんのもとより皆さんにとっても、色彩や配色などを考える心の余裕や思考が必要なのかも知れません。今後、医療産業の増加に伴い、淘汰や競争激化が予想されるこの事。これだけで、すべてが解決するものではないです。ありませんが、すでに治療院を始めとする医療業界でもその効果が認識され取り入れられつつあります。少しでも集客や状況打開のヒントとして色の持つ不思議な力を試してみませんか。(山)

世の中はもちろん、私たちの生活環境のすべてにおいて「色・いろ」は満ち溢れています。明るい色、寒々とした色、気分や気持ちを表す重要な要素として色が多数存在しています。今では、そんな色を操る色彩のプロとしてカラーコーディネーターなどの職業もあると聞きます。確かに色は人の健康や感情、また行動に深い影響を与えそうです。でも、実際の話、接骨院(整骨院)や治療院に何の関係があるの・・・? という声が聞こえてきそうですが、これが、大ありなのです。少し考えていただくと身近にもたくさんの方が覗けます。看板や診察券、待合室のソファやスリッパ、ベッドやカーテンなど数え上げたらきりがありません。色なくしては考えられません。実際に企業社会では、社名文字やロゴマークにも、デザインに並び配色を重要視し結果、イメージはもとより売り上げにも影響ありと聞きます。特にサービス産業ではその傾向が強いようです。さて、話を治療家の皆

メディックス計算センター 全国療養費支払基金

簿価経営から
キャッシュフロー
経営へシフトアップ

超早期入金によって、経営資源を見直し
さらに経営効率を向上しようという発想

●医師や歯科医師の診療報酬のための社会保険診療報酬支払基金と同様に柔道整復師やマッサージ師等の療養費報酬のために支払基金が出来ました。

●メディックス計算センターの全国療養費支払基金では、医師・歯科医師の社会保険診療報酬支払基金と同様に、その提出額の100%を45日で現金化し請求業務の適正化と軽減のみならず治療院経営の安定化と健全経営を容易にしています。

売上げあって銭足らずパターン

●●町のとある接骨院、お昼の休診時間……

先生、午後も予約の患者さんで一杯なのに、どうしたんですか？そんなに浮かぬ顔して

何で、こんなに患者さんも多くて、売り上げも上がっているのに、お金が足りないの…。その上、そろそろ納税もある。

長期未収入金

「患者の増大は大いに結構じゃが、長期未収入金も結構な額になる。しかも入金まで6ヶ月。…」これが浮かぬ顔の原因じゃろう。

現金が足りない!しかも来月は納税時期…トホホ

何じゃ、そりゃ。

先輩の接骨院は、MDXのファクタリングシステムで請求月の翌月には、全額を現金化している…。

夢のような話だけど、一度、確認してみたいな。電話して見よう〜と。

こんにちは、お電話ありがとうございました。先生、これがMDXのシステムです

①パソコンは電気屋さんで安く購入。
②レセプト発行ソフトは、メディックスから無償貸与

③超早期入金システム(1ヶ月で現金化)
④「請求したレセプト」と「保険者からの入金額」の突合わせを自動化

| | 従来 | | MDXシステム | |
|-------|--------|--------|---------|--------|
| | 請求 | 入金 | 請求 | 入金 |
| 1月 | 200万円 | 0円 | 200万円 | |
| 2月 | 200万円 | 0円 | 200万円 | 200万円 |
| 3月 | 200万円 | 0円 | 200万円 | 200万円 |
| 4月 | 200万円 | 0円 | 200万円 | 200万円 |
| 5月 | 200万円 | 0円 | 200万円 | 200万円 |
| 6月 | 200万円 | 200万円 | 200万円 | 200万円 |
| 上半期合計 | 1200万円 | 200万円 | 1200万円 | 1000万円 |
| 未収入金 | | 1000万円 | | 200万円 |

天国と地獄ほど違うではないか!

未収入金の差がなんと800万円もある!見過ごすわけにはいかないのじゃ。

メディックス計算センターからの提案

接骨院の保険請求の回収業務の近代化こそが、接骨院業界全体の繁栄につながります。

超早期入金システム

ファクタリングシステムにより、キャッシュフロー経営が可能になる。



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。

院内環境の改善。



従事者の労働環境も良くなる。

労働環境の改善が可能。



さらに優秀な人材の確保と継続が可能。



多店舗展開の為の人材確保が可能。



詳細は次のページじゃ



経営的安定と経済的安定が実現する。

弊社のレセコンソフトは無償貸与で
リース料金は発生しません。

A社5年リース160万円:月額2.8万円/1.8%コスト削減可能
(平均保険請求金額150万円(弊社会員参照)とすると1.8%相当)

メディックス計算センター全国療養費支払基金

AM10:00～PM6:00 TEL03-3255-0321 (直通)

その他、詳しくはお気軽にお問い合わせください。

キ
経

えっつ！
先生はMDXの
ファクタリングシステムを
ご利用じゃないのですか？



メディックス計算センターでランニングコストダウン、現金残増が可能です。

例) A接骨院 [100万円/月(請求額)+22万円/月(窓口)]×12ヶ月=1,464万円/年

※保険請求金額が1ヶ月平均100万円・窓口(一部負担金)22万円として設定

※経費は1ヶ月平均56万円(1ヶ月売上高の46%)として設定。122×0.46=56万円

従来の仕組み

| | |
|----------|-------|
| 手数料 | 2% |
| 会費 | 1万円/月 |
| レセコンリース代 | 2万円 |

メディックス計算センター

| | |
|----------|---------|
| 手数料 | 6.0% |
| 会費 | 1万5千円/月 |
| レセコンリース代 | 0万円 |

(経費で2万円コスト削減56-2=54万円)

資料

| | |
|-----------|-----------------|
| 経費 | 56万円/月 |
| 請求手数料(2%) | 2万円/月 |
| 月会費 | 1万円/月 |
| 月間総経費 | 59万円/月 ×12ヶ月 |

年間総経費 708万円/年

資料

| | |
|-------------|-------------------|
| 経費 | 54万円/月 |
| 請求手数料(6.0%) | 6万円/月 |
| 月会費 | 1万5千円/月 |
| 月間総経費 | 61.5万円/月 ×12ヶ月 |

年間総経費 738万円/年

帳簿上の利益

| | |
|-------|-----------|
| 年間総売上 | 1,464万円/年 |
| 年間総経費 | 708万円/年 |

年間総利益 756万円/年

帳簿上の利益

| | |
|-------|-----------|
| 年間総売上 | 1,464万円/年 |
| 年間総経費 | 738万円/年 |

年間総利益 726万円/年

現金

| | |
|-------------------|-------|
| 年間保険入金 | 600万円 |
| 窓口22万円×12ヶ月=264万円 | |

年間総入金額 864万円/年

年間総経費 708万円/年

税引前現金残 156万円/年

納税額 241万円

税引後現金残 -85万円

現金

| | |
|-------------------|---------|
| 年間保険入金 | 1,000万円 |
| 窓口22万円×12ヶ月=264万円 | |

年間総入金額 1,264万円/年

年間総経費 738万円/年

税引前現金残 526万円/年

納税額 230万円

税引後現金残 296万円



従来の仕組みでは、入金に平均6ヶ月を要するために年間の入金総額は600万円ですが、メディックス計算センターをご利用いただくことで入金まで45日となります。ですから年間1,000万円の入金が可能となります。また524万円の現金残を活用して特別賞与、新規設備導入等を行った場合、経費処理が可能となり、さらにコスト削減になります。上記の例は保険請求金額が100万円のケースです。保険請求金額が150万円、200万円となるとさらに税引前現金残増が見込めます。

www.mdx-grp.co.jp

MDX 株式会社メディックス
Heartful Communication Company

〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台4丁目4番 丸中ビル8F
TEL.03-5297-8123 FAX.03-3255-3991

奈良の住職逮捕 本堂で無免許灸・マッサージ

奈良

奈良県警高田署は10日、国家資格が必要ない灸（きゅう）治療を無免許で行ったとして同県新庄町梅室、浄土宗「心光（しんこう）院」住職、田崎観心（かんしん）容疑者（53）をあん摩マッサージ指圧師等法違反容疑で逮捕した。田崎容疑者は「観音様の守護が手に乗り移り、患部に導いてくれる。金もうけ目的ではない」と話しているという。

調べでは、田崎容疑者は昨年11月に2回、今月10日に1回の計3回、同県大和高岡市内の女性（70）に無免許で灸治療をし、治療費を受け取った疑い。寺の本堂で週2日、灸治療やマッサージを行い、お布施名目で1回1000円を治療費として受け取

「ツボ外し」無資格発覚

奈良県警 灸治療の僧侶逮捕

奈良県警高田署は10日、国家資格が必要ない灸治療を無免許で行ったとして同県新庄町梅室、浄土宗「心光院」住職、田崎観心（かんしん）容疑者（53）をあん摩マッサージ指圧師等法違反容疑で逮捕した。田崎容疑者は「観音様の守護が手に乗り移り、患部に導いてくれる。金もうけ目的ではない」と話しているという。

り、一部は生活費に充てていたらしい。

同寺は数十年前から灸治療を行っており、「よく効く」との評判が口コミで広まり、先代住職時代には九州からも患者が訪れたという。田崎容疑者は約20年前に同寺で治療を受けたのをきっかけに出家し、96年に住職を継いだ。

灸治療で数人がやけどをし、医師に「ツボが外れている」と指摘されたとの情報が寄せられ、同署が捜査していた。

（毎日新聞2/11）

無免許でマッサージ 経営者を逮捕

福井

敦賀署は14日、敦賀市清水町1の店で無免許でマッサージをしたなどとして、経営者の張秋容容疑者（40）＝京都府伏見区＝と、従業員の林云英容疑者（43）＝敦賀市清水町＝ら4人の計5人（いずれも中国籍の女性）を、マッサージ指圧師などに関する法律違反の疑いで逮捕した。調べでは、張容疑者は02年10月ごろから「高級台湾式エステ店」と称した、事実上のマッサージ店を知事への届け出なく開業し、従業員は無免許でマッサージをした疑い。

（日本海新聞1/15）

『ひーりんぐマガジン』は既刊の雑誌等と一線を画す斬新で新しいビジネス雑誌です。

御社の会社情報・商品情報が全国の鍼灸接骨院・手技療法家に確実に届きます。

御社の紹介を柔軟な視点から記事にすることができます。

各鍼灸接骨院・手技療法家に情報の発信は今がチャンスです。

御社の各種情報・ビジネスチャンスを鍼灸接骨院・手技療法家は待っています。

お問い合わせ・お申込み

ひーりんぐマガジン 編集部
TEL：03-5296-9055 FAX：03-5296-9056

発行サイクル 季刊 年4回
(1・4・7・10月)

発行エリア 全国

発行部数 50,000部

発行日 発行月の各25日

版型 A4 カラー中綴じ

ページ数 56～80ページ

定価 1,000円

主な配送先 整骨院・鍼灸院・各種治療院・リラクゼーションスポットおよび、全国の柔道整復師・鍼灸・マッサージ専門学校

| 掲載スペース | 料金 | 制作費 | 原稿サイズ (好×ヨ) | 備考 | |
|--------|--------|----------|-------------|--------------|------------------|
| 表2 | 1P | ¥420,000 | ¥31,500 | 292 × 210 mm | |
| 表2 対向 | 1/4P | ¥189,000 | ¥17,500 | 64 × 184 mm | |
| 表3 | 1P | ¥420,000 | ¥31,500 | 292 × 210 mm | |
| 表4 | 1P | ¥420,000 | ¥31,500 | 292 × 194 mm | |
| 中面 | 1P | ¥357,000 | ¥31,500 | 268 × 184 mm | 記事広告制作費 \105,000 |
| 中面 | 1/2P | ¥189,000 | ¥21,000 | 132 × 184 mm | |
| 中面 | 1/4P-A | ¥105,000 | ¥17,500 | 64 × 184 mm | |
| 中面 | 1/4P-B | ¥105,000 | ¥17,500 | 132 × 90 mm | |
| 中面 | 1/4P-C | ¥105,000 | ¥17,500 | 268 × 43 mm | |
| 中面 | 1/8P | ¥52,500 | ¥10,500 | 64 × 90 mm | |

※ 完全データ入稿時の場合、制作費は必要ありません。

上田曾太郎の 税務教室

●平成 16 年度消費税の改正点●

平成16年4月より消費税について重要な改正がありました。

一つは消費税の免税業者の対象が課税売上3000万円以下だったのが1000万円以下に変更になったことです。二つ目は一般消費者に対して商品やサービスを販売する課税業者が行う価格表示について消費税の総額表示が必要になったことです。

手技療法を行う 業種の方の収入

手技療法を行う事業主の収入は社会保険、国民健康保険等の保険が適用される「保険収入」、保険の適用されない「自費収入」、物販等の「その他の収入」にわかれます。このうち保険収入は消費税がかからない非課税取引です。自費収入、物販等のその他の収入は課税取引となります。

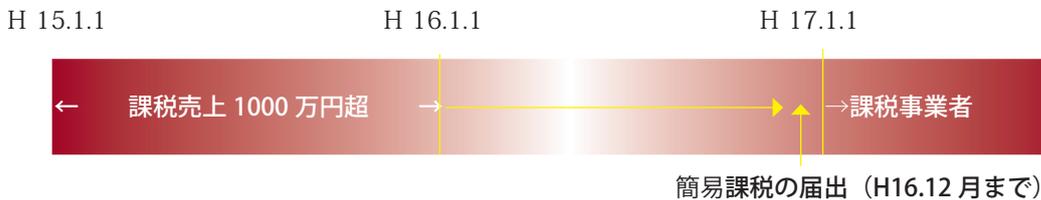
免税点の引き下げ

接骨院等、保険収入を主とする事業主の場合は保険収入を除いた自費収入、その他の収入（課税売上）の合計が1千万円を超えると課税業者になります。

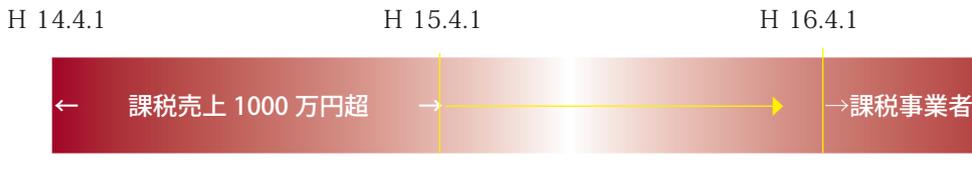
適用は、個人事業主が平成15年度の保険収入を除いた自費収入、その他の収入（課税売上）の合計が1千万円を超えた場合、平成17年度より消費税の課税対象業者となります。

平成16年12月末までに原則課税、簡易課

個人事業者の場合（法人12月決算の場合も同じ）



法人（3月決算）の場合



税のいずれか有利なほうを選択して税務署に届け出てください。これを失念すると原則課税になり余分な税金を納めなければならない場合もありますので十分注意してください。

有会社等法人の場合は平成16年4月以降に開始する事業年度より同様の対応になります。

例えば3月決算の会社の場合は平成15年3月期の課税売上が1千万円を超えたら平成17年3月期（平成16年4月～平成17年3月）より課税対象業者になります。

総額表示の 対象になる取引

保険収入は消費税がかからない非課税取引ですので消費税の総額表示はそもそも不要です。

消費税の総額表示が必要なのは自費収入、物販等消費税の課税対象になるその他の収入です。

これらの収入について、具体的に左記のような価格表示が総額表示の対象になります。

- ・ 店内表示、パンフレットへの価格表示
- ・ 新聞折込広告、ダイレクトメール等により配布するチラシ

- ・ 新聞、雑誌、インターネットホームページ、電子メール等を利用した広告

- ・ ポスター

総額表示が義務付けられるのは以上のよ

表示例

| | | |
|---------------------------|------------------|-----------------------------|
| 10,500 円 | 10,500 円 (税込) | 10,500 円 (本体価格 10,000 円) |
| 10,500 円 (うち消費税 500 円) | | |
| 総額表示にあたらないもの | | |
| 税抜 10,000 円 | 10,000 円(税抜) | 10,500 円 (税 500 円) |

うな場合で、領収書(レシート)に総額表示をする義務はありません。

価格の表示方法

総額表示の仕方については特に定められたものはありませんが、税込価格が明示されていることが必要です。具体的には税抜き価格10000円、消費税5000円の商品の場合、10500円、10500(税込)、10500円(本体価格10000円)、105000円(うち消費税5000円)のように表示します。税抜10000円+税、10000円税抜、10000円(税5000円)のような表示は税込価格が明示されていないので認められません。(上図) また値引きの表示で「2割引」、「500円引き」と表示することは総額表示の対象にはなりません。

会員制のサービス業に関しては価格について総額表示の対象にはなりません。一般消費者を対象に行っているものであれば総額表示の対象になります。免税事業者は消費税の納付義務がないので税抜き価格を表示して別途消費税を受け取ることができません。したがって免税事業者は消費税を総額表示する義務はありません。



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)・
 勤務治療家向け独立開業支援、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

ご質問は、①質問 ②連絡先
 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
 FAX03-5296-9056

接骨院・鍼灸院・マッサージ院・リラクゼーションサロンなど 独立開業 無料相談受付中!

●事業計画の作成、予実管理の指導
 現在のように刻々と経済環境が激変している中において、患者様・お客様から選ばれる治療院として生き残るには、明確な事業方針を立て、計画(PLAN)⇒行動(DO)⇒定期的な評価(SEE)を行うことが重要です。
 ●資金繰りの見直し、公的資金のご紹介
 成り行き経営の危機。資金繰りのすずめ方をご指導いたします。現行借入金の見直しを行います。最適な公的資金をご紹介します。

●新設法人向け助成金のご紹介、申請手続き代行
 新設法人向けの各種助成金(雇用者の賃金の1/2助成、求人広告費の1/2助成等)のご紹介、申請手続き代行いたします。
 ●税務相談、税務申告
 まだ顧問税理士のお決まりでない方、予算に応じたご提案が可能です。
 ●リスクマネジメント
 経営上発生する不測の事態に対し、万全の対策をご提案いたします。

your smile is our happiness

上田公認会計士事務所

〒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
 FAX 03-3491-4837
 E-mail: ueda@ueda-ac.jp URL <http://www.ueda-ac.jp>

TEL 03-3491-4836

バナジウムを
豊富に含んだ

ノーリスクで 高収入を生み出す アルカリ天然水

水は人間の身体の60~70%を占めていて、大切な役割を果たしています。たとえば、血液が体内を循環するためには、血液中に十分な水分が必要ですし、汗をかいて体温を調節するのもたくさんの水分が必要になります。また体内でできた老廃物を尿として排泄したり、腸から栄養を吸収したりするのも水分は欠かせません。口に入った水が尿として体外に出る約1カ月、水は人間の体内で、ろ過、再吸収されて、何度も繰り返し利用されています。一日に1.5~2リットルの水を摂取するのが理想的な水分補給といわれますが、摂取する水の性質は、健康面で多大な違いを生み出す体質の差となって現れてきます。

市町村によって違いがありますが、昭和四十年代から昭和六十年代まで日本では、錆びにくく柔らかい材質のため加工しやすという特性から、給水管（家庭に引き込

まれている水道管）に鉛が使用されてきました。平成十五年から厚生労働省令により、水道水中の鉛に関する水質基準の強化（0.05mg/Lから0.01mg/L）があったとはいえ、有害な鉛製の給水管のまま、現在も使用続けられていることも少なくありません。

また水道の源流となる河川の上流では、工場からの産業排水、炊事や洗たく、入浴などから生じる生活廃水が、今も無秩序に流れ込んでいるほか、浄水場で使用される消毒用塩素によるカルキ臭や、発がん性を指摘されるトリハロメタンなどの生成、配水管や集合住宅の受水槽の汚れなども問題となっています。

そのような状況下で、富士山北麓の水源から得られる天然水を原料とするミネラルウォーター「富士の湧水（ゆうすい）」を製造し、店舗やオフィス、家庭に届ける宅配事業に昨年六月から本格参入したのが、国内のガス供給におけるパイオニア企業、岩谷産業株式会社のグループ会社である岩谷物流株式会社。「富士の湧水」は、カルシウム、マグネシウム、ナトリウム、カリウムの四大ミネラルに加え、今話題の天然バナジウムを豊富（市販のミネラルウォーターの20~100倍）に含んでいて、これらのミネラル分を損なうことなく、複数のマイクロフィルターでろ過し除菌してポトリンとしたアルカリ天然水です。

バナジウムは一九八七年にアメリカのJ・メイエロピッチ氏らによって、血糖降下

作用が確認されています。実験では酸化バナジウムとナトリウムの化合物であるバナジートの水溶液を、人工的に高血糖にしたラットに経口投与したところ、わずか4日後に正常値に戻ったとされます。また愛媛大学医学部、奥田拓道教授（現在は熊本県立大学教授）の研究で、インスリン作用を示すことも証明され、グルコース運搬体の細胞膜移動を促し、血糖の筋肉や脂肪細胞への取り込みを高めたり、ホルモンによる脂肪細胞の分解をも抑制することがわかっています。

「血糖値を正常に保つ」とされるバナジウムを多く含む水は希少で、日本では富士山北麓の限られた地域からしか採水できないといわれています。富士山に積もった雪が数十年という長い年月をかけて地中深く浸透し、富士山を覆っている何層もの玄武岩層を通ることにより、バナジウムを豊富に含んだ磨かれた水になるというわけです。さらに「富士の湧水」は、その水をクラスタ分解してポトリンしています。水は、ぶどうの房のようにH₂Oの分子が集まってできていて、これをクラスタといいますが、「富士の湧水」は、この房が極めて小さな「マイクロクラスタ」です。一般にクラスタ値が小さいほど浸透力が強くなり、日本茶、コーヒー、紅茶、炊飯や味噌汁などに活用すると、まろやかになり、旨味を引き出すといわれています。

また「富士の湧水」は、硬度程度のアルカリ天然水であるため、水分や味のしみ込

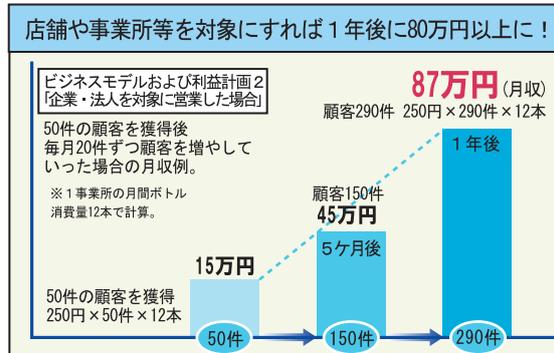
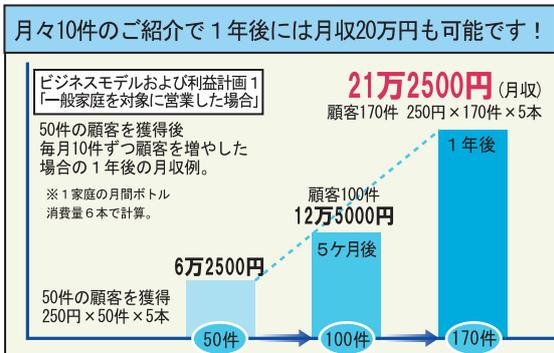
みをよくする浸透力や素材成分を引き出す抽出力が高く、飲み水や料理などに最適です。

「富士の湧水」の宅配事業のサービスエリアは、首都圏と近畿圏。概要としては、店舗やオフィス、家庭に温水（84〜90度）・冷水（6〜10度）の双方が出せる独自のウォーターデイスペンサーをレンタル設置するというものです。デイスペンサー上部に3ガロンボトル（11・4リットル）を逆さにして載せると、自動的に給水され、いつでもワンタッチで温水・冷水が使用可能。また配送・回収に関しては、専属のドライバーが定期的に店舗や家庭を直接訪れ、同時に行います。

宅配価格は3ガロンボトルが1600円（税込）。デイスペンサーは標準レンタル料が、1カ月1500円（税込）のところ、JMB株式会社が岩谷物流株式会社と提携し特別価格を設定、1カ月500円（税込）という大変リーズナブルな価格で治療院、サロン関係者に提供しています。入会・加盟金などは一切不要な上、「営業、契約、配送、代金回収」は岩谷物流で請け負うので、「ノーリスク」。治療院、サロンに設置し、顧客サービスとして利用すれば、集客効果が期待できるほか、興味を持った患者が「富士の湧水」の固定顧客となってくれます。また患者との対話を通してアピールすれば、更なる収入を得ることができます。

月々10件のご紹介で、 1年後には月収20万円も可能です！

- **患者様をご紹介下さい！** … 今なら入会金・加盟金はいっさいいただきません。取次の仕事は患者様の紹介だけ。天然バナジウムをたっぷりと含み他社商品と差別化できます。
- **1本ご購入につき報酬250円！** … 先生にご紹介していただいた患者様が3ガロンボトル（1,600円）をご注文されると、1本につき250円の取次報酬を先生にお支払いします。
- **安定収入（継続報酬）** … ご紹介いただいた患者様が継続してご愛飲いただいている限り、毎月取次報酬を先生にお支払いします。



レンタルシステム
冷温タイプ
デイスペンサー

月額レンタル料
500円 (税込)
JMB特別価格

月額レンタル料
~~1,500円 (税込)~~



常に6〜10℃の冷水と84〜90℃の熱い湯が使用できます。お茶やコーヒー等もすぐに入れられ、急なお客様にも安心。

お届けは環境に優しい
3ガロン
ボトル (11.4L)

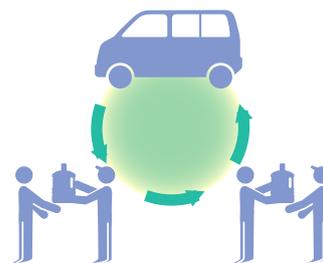


1本 1,600円 (税込)

お届け方法

現在、首都圏・近畿圏でお届け。

専属のドライバーがお手元にお届け、空ボトルはガロンケースと一緒に、次回配送時に回収します。



ボトルのお届け
特定曜日に伺います。

空ボトルの回収

新しいボトルをお届けする際、空ボトルとガロンケースを回収。

ジェーエムビー株式会社 〒101-0048 E-mail: info@jmb-co.jp
Tel 03-5289-0260 東京都千代田区神田司町2-6-3 荒木ビル6階



問い合わせ= JMB(株) (03-5289-0260)

患者自身が採血する

治療院、
サロン
で出来る

血液検査キット

ひーりんぐマガジン創刊号に、治療院でできる血液検査サービスという内容で DEMECAL 血液検査サービスを紹介して以来、反響が予想をはるかに超えた。
(株)リージャーと治療院向け販売の包括契約を結んでいる JMB (株)に話を聞いた。

このサービスを取り扱うにあたり、その場を治療院に設定したのは、「予防医学の最前線となる」のは治療院しかないと考えたからです。また、治療院が「予防医学の最前線となる」ことで、患者・利用者の固定化が可能となり、生き残りが始まった治療業界において勝ち組治療院になれると考えました。この当社の予想が的中したのか、創刊号に紹介した直後から、当社の電話は問合せの連続でした。2週間で、約1600件の問合せがあり、その後、資料の送付、説明会の開催等を実施し、現在約150の治療院様でご利用いただくことになりました。

今号では、実際に導入いただいた治療院様の事例を交えながら、血液検査サービスの導入をご提案させていただきます。

治療院と一言で言いますが、接骨院・整骨院、鍼灸院、マッサージ院、整体院、カイロプラクティック、リフレクソロジーやアロマセラピーなどのリラクゼーションスポーツ……、様々な種類があります。治療院の形態は多様化しており、当然、治療院の数も増加しております。

こうした背景から、今後ますます競争が激化していくのは間違いないでしょう。

また、治療院のなかで、接骨院、鍼灸院等は保険請求ができます。しかし、この保険請求も保険者の財政悪化から審査が厳しくなっております。この結果、保険請求額は通減されており、収入が著しく低下しております。日本は既に高齢社会になってお

治療業界を取り巻く経営環境

治療院と一言で言いますが、接骨院・整骨院、鍼灸院、マッサージ院、整体院、カイロプラクティック、リフレクソロジーやアロマセラピーなどのリラクゼーションスポーツ……、様々な種類があります。治療院の形態は多様化しており、当然、治療院の数も増加しております。

こうした背景から、今後ますます競争が激化していくのは間違いないでしょう。

また、治療院のなかで、接骨院、鍼灸院等は保険請求ができます。しかし、この保険請求も保険者の財政悪化から審査が厳しくなっております。この結果、保険請求額は通減されており、収入が著しく低下しております。日本は既に高齢社会になってお

ります(今までは、高齢化社会と言っておりました)。今後も、高齢者は増加することを考えると医療費の抑制から通減は進むと考えられます。

以上のことから、競争の激化、保険請求の通減等からますます経営の見直しが必要になってきております。

今後の治療院経営

従来は、保険請求にしろ、自由診療にしろ、いわば施術行為により収入をあげてきたといえますが、今後は物品販売という新たな経営手段の導入が必要になってきております。

しかし、治療院に求められる患者・利用者は、当然施術を目的としております。そこで、施術と関連したものであり、且つ施術

当院では —地域の健康ステーション—
健康チェックしてませんか?

血液検査サービス

を導入しています。

油断すると危ない!! せめて血液チェック。

高脂血症、脳梗塞、糖尿病、肝硬変・・・。がんも生活習慣病といわれています。これらの生活習慣病は自覚症状がほとんどありません。これらの生活習慣病による日本人の死因は60%を超えています。生活習慣病を予防するために大切なこととはなんでしょうか。それは生活習慣の改善です。自分の血液数値を指標にすると改善目標も立てやすくなります。

血液検査の流れ

詳細はスタッフへお気軽におたずね下さい。

- 検査結果の出力
血液シリアルチェックシート
- 健康管理革命
NTTデータ データ管理
- 検査センター
検前
- 血液一滴でOK
DEMECAL 血液検査キット
- 生活習慣病セルフチェック
- 約5分で医療機関や病院と同程度の検査が可能となりました。
- 血液検査は年に3~4回が理想です。
1ヶ月に1回は採血が理想です。2000種類以上の検査項目が揃っています。
- 【所要時間】
採血は5分程度です。採血後、スタッフに採血箇所を消毒していただきます。
- 【検査結果】
医療機関に採血の検体情報と検査結果が送られます。
- 【検査結果】
1週間程度で検査結果が送られます。

検査値の変化を掌握する事により異常の早期発見が可能です。

高セキュリティであなたの健康情報を守ります。
NTTデータのデータベースで検査結果を安全管理します。結果した検査値を時系列で追えますので、自分の微妙な変化を追うことができます。また、自分の改善努力の結果を確かめながら健康づくりに取り組むことができます。

パソコンが得意でない方も院内のパソコンで健康管理情報入手ができます。

医療機関 検査結果

生活習慣病予防・生化学12項目で健康管理

| | | | | | |
|-------------|------------|------|-----------|-------------|--------------|
| トランスアミン(TP) | アルブミン(Alb) | GOT | GPT | γ-GTP | 総コレステロール(TC) |
| 尿酸値 | 中性脂肪 | 中性脂肪 | 中性脂肪 | 中性脂肪 | 中性脂肪 |
| HDLコレステロール | TG | GLUC | BUN(尿素窒素) | CRN(クレアチニン) | UA(尿酸) |
| 中性脂肪 | 中性脂肪 | 中性脂肪 | 中性脂肪 | 中性脂肪 | 中性脂肪 |

通常、血液検査には基準値が決められていますが、これは健康者の95%が入る数値です。つまり、残り5%は健康にもかかわらず、この基準値には入らないということです。重要なのは、健康なときの自分の検査値を知ることです。その検査値が、どう変わっていくのかを継続的に追うことにより、改善目標を立て、改善目標を立て、きちんとした健康管理ができるようになります。

予防医学は血液検査から!! 健康管理のために最低12項目で自分自身の平均検査値を知りましょう。

JMB株式会社

しながら簡単に説明できる商品はないかとマーケティングした結果、今回の血液検査サービスに出会いました。

例えば、施術しながら、「最近、健康診断していませんか？」とか「気になる症状はありませんか」とヒアリングし、「今度うちでも簡単に血液検査ができるサービスを導入したので、一度やってみない」とか、「せっかくだと気軽にサービスを勧められます。また、血液検査ということは大抵の人は分かれますので、サービスの詳細な説明は不要です。

このサービスの導入によって、単なる商品販売だけでなく、従来の治療院業務から一歩踏み込んだ、「患者・利用者の健康管理業務」まで業務範囲が広くなり、まさに予防医学の最前線と化すと考えられます。この結果、患者・利用者の固定化、及び他の治療院との差別化が図れ、競争に勝ち抜くことができます。

導入事例

以下、実際に導入していただいた治療院の事例をあげさせていただきます。A治療院は接骨院で、血液検査サービスをそのま利用しております。B治療院は整体院で、ここでは痩身施術の効果を高めるために導入しております。

A治療院

——導入前後で患者さんの反応はかわり

ましたか？

院長先生 血液検査を利用した患者さんの来院数が月に2〜3日増えてきました。いままで、他の治療院にも行っていたのが、検査結果があることから、当院で施術することに安心感があるようです。また、こうした患者さんが口コミで広めてくれるので、患者数も増加してきております。この口コミの効果を出すために、いままでいろいろの宣伝広告にコストをかけてきました。この検査サービスが宣伝広告の役割も果たしてくれ、売上の増加とともに費用の削減もはたしてくれました。

——価格については、いかがですか？

院長先生 うちでは、1回につき4000円としています。患者さんの反応は、病院に比べると検査項目は少なく、価格にはあまり差はないが、待たされないのがいいと好評です。また、いつでも過去の検査結果との比較が閲覧できるので、自分の健康管理に最適との声をいただいております。4000円という価格に対しては、割高なイメージを持たれている印象はまったくありません。当院では2カ月に1回の検査を進めており、1カ月2000円で自分の健康管理ができるなら安いという声のほうが圧倒的に多いのが現状です。

——今後このサービスに望むことは

院長先生 この血液検査サービスの認知度が高まること他に、治療院ならではの検査項目を入れてほしいと考えております。特にリウマチ因子の検査ができれば、

より施術と関連したサービスになるものも期待しております。

B治療院

——血液検査サービスを導入した経緯は？

院長先生 当院では施術メニューのなかで、特に痩身の施術に注力してきました。しかし、ダイエットブームにより競争が非常に厳しく、競争相手は治療院だけでなく、エステサロンやフィットネスクラブなど非常に幅広くなっております。また、無理なダイエットにより健康に害を及ぼすだけでなく、最悪の場合には死に至るものがで利用者への警戒心が高くなっています。こうしたなかで、治療院でできる血液検査サービスという記事を目にしました。外見だけでなく、健康にも問題がない施術であるということが、この検査サービスを利用することで、効果を数値で実証できると考え導入しました

——利用者の反応はいかがですか？

院長先生 施術の効果だけでなく、施術を継続している時でも、自分の健康状態が数値で確認できることで、非常に安心して施術を受けていただけるようになりました。例えば、効果については体重が減っただけでなく、総コレステロール値の低下も数値で確認できます。また、総コレステロール値と関連して、善玉コレステロールの数値もわかるため、本当に健康な状態で瘦身に成功したことが確認でき、効果を図る

のに最適なサービスといえます。

——価格についてはいかがですか？

院長先生 当院では、痩身に関しては3カ月間の施術を行っておりますが、従来の3カ月間の価格に2回の検査を入れて、施術料金を5000円増額しました。また、以降も引き続き痩身の効果を維持するために3カ月に1回の検査を勧めしております。これについては、1回3500円で行っております。

——この価格で赤字にはならないのですか？

院長先生 検査サービスだけで考えますと、そのとおりです。しかし、このサービスの導入によって当院の施術に対する信頼感が高まり、利用者の数が増えました。また、3カ月の施術終了後、検査を続ける方も検査だけして帰られることはありません。いままでは、3カ月の施術が終了すると、それきりになっていた利用者が、また来てくれることで売上の効果もできています。

◇ ◇ ◇

今回の導入事例のインタービュー中で、当サービスの認知度をより高めてほしいとの声がありました。今後も、開発会社である株式会社リージャーと連携して、当社としてもこうした声にお応えし、治療業界の発展に寄与できればと考えております。また、今後もこうした導入事例を継続的に公表していきたいと考えております。

在宅ケアにおけるあん摩マッサージ指圧師の役割

「マッサージの訪問

施術の実際」

ひーりんぐマガジンに掲載された前号の私の記事に予想を上回る大きな反響を頂戴

致し大変感謝おります。誠にありがとうございました。ございました。

特に研修制度について多くの方々からお問い合わせをいただきました。

すでに接骨院や鍼灸マッサージ院などの治療院を経営されている諸先生、専門学校

の学生諸君、そして修行中のあま指師諸兄からでした。

学生諸君や修行中のあま指師諸兄からの問い合わせの多くは「研修を受け独立開業を希望しているが、受講するには具体的に

どうすればよいのか？」というものでした。

一方、開業されている諸先生方からのご質問の内容は「保険請求法」や「患者獲得法」等の経営に関するものが大変に多く見受けられました。お問い合わせをいただきました読者諸兄には私自ら、あるいはNPO法人日本手技療法協会設立準備室のスタッフが可能な限り個別に対応させていただいておりますがご満足いただけるまで回答できない点もございました。

その点につきましてはお詫び申し上げます。

もともと、あん摩マッサージ指圧師研修制度は当会の会員事業者の基でのJOTすなわち、独立開業を目的として「営業開発研修」「業務管理研修」「パソコンPC操作研修」「施術研修」の4段階を「2ヶ月前後という短期間、働きながら学ぶ」ための制度でした。

しかし、多くの開業されている諸先生から「既に施術業務は行なっているのに、営業研修と業務管理研修だけを受けたい。」あるいは「パソコン操作研修のみを受けたい」等々の多くのご要望が寄せられました。（中には、「研修を受けたこととしてパソコンのソフトだけを無償で欲しい。」という、わがままなものもありましたが。）

これら読者からの多くのご要望を前向きにとらえ、その実現を具体的に検討するために、平成16年3月15日NPO法人日本手技療法協会は関連業者を交えて緊急理事会を開き、窓口の拡大に加え4研修課程を修了することを条件としていた本研修制度に

あん摩マッサージ指圧師研修制度

目的 高齢社会に貢献する在宅訪問マッサージ師及び在宅訪問マッサージ業の普及と育成を目的として研修制度を確立し実施する。

研修修了者に対し優良訪問あん摩マッサージ指圧師として認定し支援を行なう。

対象者 あま指師資格者、専門学校生及び国家試験受験資格者

認定条件 本研修講座の4課程を修了したもの。但し、既に施術経験者は施術研修課程の一部もしくは全部を免除する。

研修費用 10万円

研修内容-1 営業開発研修

| | |
|-----------------|--|
| 在宅医療に関する基本知識と姿勢 | 高齢社会での在宅医療 在宅マッサージ基礎知識 |
| 患者新規開拓 | 介護事業者 訪問看護事業者 |
| ケアシート | ケアシート作成 患者情報収集と管理 保険の仕組み 保険の種類と負担割合 |
| 同意書管理 | 依頼・引取・確認・管理 大規模医療機関と個人開業医 文書取扱 |

研修内容-2 業務管理研修

| | |
|-------------|--------------------------|
| スケジュール作成と管理 | 作成上の注意点 既存患者と新規患者の注意点 |
| クレーム処理 | 実例とその対処法 |

研修内容 - 3 PC 操作研修

| | |
|---------------|--|
| 事前登録項目 | 施術者情報登録 受診者(患者)情報入力 保険証情報入力 |
| 病院情報登録 | 病院情報入力 担当医師情報入力 |
| 紹介者情報登録 | 紹介所情報入力 紹介者情報入力 |
| 同意書情報登録 | 同意書期間入力 同意書施術内容入力 同意書期限チェック法 |
| 往療距離 | 地図ソフトによる往療距離の計測 往療距離情報登録 往療費の特殊性 往療情報入力 |
| 施術後入力項目 | 施術情報登録 担当マッサージ師入力 負傷部位入力 施術内容入力 適用・症状・経過入力 データ登録と削除 |
| 提出用帳票印字・データ作成 | レセプト出力 往療明細出力 請求用 CSV ファイル出力 |
| その他帳票出力 | 患者向け請求書・領収書出力 病院・紹介者向け礼状出力 同意書期限リスト出力 |
| データバックアップと復元 | |

研修内容-4 施術研修

| | |
|------------|-----------|
| リハビリマッサージ論 | |
| 筋萎縮と関節拘縮 | |
| 実技 | リハビリマッサージ |

若干の変更を加え、すでに開業されている諸先生等にも無理なく受講できるように致しました。

その概要を記載しますのでご一読下さい。研修内容は訪問マッサージ施術業務のノウハウをほとんど網羅しており、研修後、独立に踏みきったとしても、業務時に知らなければならぬ知識は全て修得できる研修内容になっております。

また介護事業者への営業のため訪問したり、患者宅を訪問し施術を行ったり(有資格者に限る)、PCの入力など実習も数多

くあります。

万一、問題が発生した場合にも、NPO法人日本手技療法協会設立準備室のみならず、会員事業者からの支援も十分に期待できます。特に研修終了後に提供される訪問施術用療養費発行システムのソフトウェアについては、開業後や業務開始後においても、保険者情報や請求業務に関する会員事業者であるMDX計算センターにより、サポートのご提供をいただけることになって

いるために安心できます。研修終了後、開業あるいは訪問マッサージ

施術業務を新たに導入しようとする場合も

パソコンや地図ソフトなどのソフトを既にお持ちの方々は、訪問施術用療養費発行システムのセットアップ等で約10万円程度という私の知る限り最も低コストで開業あるいは新規導入をすることが可能です。

また、訪問施術用療養費発行システムのセットアップ等のコスト10万円も本来は専門学校生あるいは就業中のおマ指師諸兄を対象としているために、研修費用以外の残額は業務開始後に支払う方法も取れるため、経済的な負担が軽く済むものと認識してお

ります。

ここで、昨年末にあん摩マッサージ指圧師研修を終了し開業した神奈川県大和市の穴戸先生からの手紙を少し長くなりますが原文のままご紹介しますので、この研修の参考にしていただければ幸いです。

(前文略) 研修前に坪先生に申し上げましたように資格取得後2年程自宅でマッサージ治療院の看板を掲げて開業していました。患者はいつも月間10人程度で胃が痛くなる毎日を過ごしていました。訪問マッサージを手がけ売上の向上を目指そうとしたが、訪問マッサージのノウハウが全くわからず断念し、やむを得ず他の治療院で従業員として働きはじめました。治療院のオーナーとしての夢も自分には無理かと諦めかけていたとき、人づてに研修制度のことを聞きダメもとで研修に参加しました。

(中略) 研修が始まったとたん、マッサージの技術は充分で、保険のことなど何でも知っているつもりだった自分が穴に入りたいほど恥ずかしかつたことが思い起こされます。余りにも世間知らずで無知蒙昧だった自分と向かい合わせられ落ち込むこともありましたが今はいい思い出です。また、患者が治療院に来るところから患者宅を訪問することは全く違うことだということも実習で知ることが出来ました。患者宅を訪問することは相手の城に入っていくことになるのですから、こちらの態度、礼儀、服装、施術に対する姿勢などがその家族、

患者に玄関を入ってから出るまで見続けられていきます。(中略)再び自宅で訪問マッサージを専業として始めて早くも約3カ月経ちますが患者も順調に増加し近々、従業員を一人雇うつもりです。レセプトの作成もコンピュータ導入でとても楽です。(中略)研修は目からウロコの毎日でした。これから研修を受ける方にこれだけは、お伝えいただければ幸いです。

この研修は訪問マッサージを手がけようとしている人達のために、とてもすばらしい内容だと思えます。でも、研修を受けるだけでは何の役にも立ちません。研修終了後、教わったことを本人のやる気、不断の努力で成就しなければならぬと決意し実行することが大切です。(後略)

この研修制度について、もっと詳細をお知らせしたいのですが、紙面に限りがあるために、研修制度の関しては、お電話、あるいはEmailで直接、お気軽にNPO法人日本手技療法協会設立準備室(TEL03-5296-9055)へお問い合わせ下さい。

さて今号では「マッサージの訪問施術の実際」を取り上げます。

第一に訪問施術を目指すあま指師として実際の施術云々の前に我々のマッサージが「寝たきりの高齢者」に対して「何が出来るか?」と同時に「何をしなければならぬのか?」を認識する必要があります。

まず、我々あま指師は個々の患者を中心と

して構成された医療ネットワークの一環であり、その業務はあま指師が医療スタッフとしての専門性を以って成すことを認識した上で、施術を進める必要があります。そのためにはマッサージ保険を熟知すると共に介護保険の中で組み込まれるスタッフに十分に理解され協力しあう体制を整えなければならぬと考えています。

訪問施術は、従来のサウナやサロンなどで行っている慰安目的のものや、肩こり・腰痛の緩和などとは異なっています。

在宅訪問マッサージは前述の通り医療の一環として行われるのであり患者からの要望でなりたっている訳ではありませんし、あま指師の勝手な判断で施術できるものでもありません。医師から施術同意書をいただき医師を中心として連携をとりながら医療スタッフの一員として介入するのですから、まったく異質な目標を設定することは許されません。

発病等で自分の意志の通り身体が動かさず長時間にわたり同じ状態であることを余儀なくされると、筋力が低下し最終的には重力にも抗しきれなくなり血液などの循環も悪化し筋萎縮が始まります。筋萎縮が進行しますと関節拘縮が起こり、身体を動かす事が困難となり内臓諸器官のみならず、全ての身体機能が低下する結果となります。身体機能が低下する訳ですから栄養摂取機能も低下し同調するように免疫機能も低下します。

いわゆる「寝たきり状態」となります。

ここから身体機能にとって最悪の循環が始まります。

次に、あま指師はこの悪循環を直接的に改善できる筋肉と関節の専門職であることと認識することが重要です。

在宅ケアの最大目標である「寝たきり」からの開放を心がけ日常生活の自立に重点を置き患者の身体を動かし、動きやすい身体にして医療ネットワークを保ちながらQOLの向上を図るように介入することが大切です。決して痛みをとることが最終目標ではないことを肝に銘じてください。

治療する望みのない患者の場合、自分の人格の豊かさや専門性を絡めながら適切なアドバイスをするにより患者の精神的不安を除きながら少しでも容態のレベルアップが図れるよう努力を惜しまないよう努めていただきたいと思えます。

現在、私は約30人の患者宅を訪問し施術する忙しい毎日をごしておりますが、患者の内訳は脳梗塞約50%、パーキンソン病10%、変形性腰椎狭窄症や関節症等、その他(原疾患に伴う歩行困難)が約40%です。

全体の約50%を占める脳血管性疾患の患者は既に維持期となっていますので、医師からの施術同意書を見るまでもなく、ほとんどの患者は廃用性関節拘縮を起こしています。

この関節拘縮は廃用性筋萎縮が原因であるとされています。

筋にはその収縮による自動的運動が可能な

筋と受動運動だけが可能な筋があります。この自動運動が可能な筋は中央部分の筋腹から両端部に向かって筋線維が順次、結合線維となり骨に結合しているひも状の腱となつていきます。この骨と結合している筋の両端のうち、筋が収縮する時に骨に固定され、その動きが少ない方を起始と呼び、その反対側で関節を大きく動かす方を附着または停止といえます。この起始と附着によって結ばれた関節は筋の収縮によって運動することになりますが、筋の運動は収縮のみであり筋自体での伸展はできないため、筋を伸展させる場合は、筋の運動方向と反対の運動をする筋と対抗筋もしくは拮抗筋というの収縮運動によることとなります。特に高齢者の寝たきり状態の原因として最も多い脳血管性疾患の場合、循環機能の悪化と共に神経伝達異常により筋の運動が出来なくなりやすくなります。この様な状態になると、もともと収縮運動のみ可能な筋肉は「縮む」という特性を更に顕著にするため、結合している骨を引き寄せ、次第に関節拘縮へ移行します。関節拘縮とは筋の萎縮により関節可動域が制限された状態のことです

が、ここに至るまでのプロセスには筋に力が入らない弛緩性の麻痺と神経伝達の問題により強い力が加わり結果的に骨を引き寄せしてしまう脳性の麻痺に大別できる訳です。いずれにしても関節は筋肉に引き寄せられた状態のままとなり結果的に関節拘縮に至ります。

弛緩性の場合、初期には関節可動域が、

ほぼ健常に近いのですが、筋肉がやせ細るに従い筋萎縮が進行し結果として骨を引き寄せて関節拘縮に至ります。

筋肉を使えない、あるいは使わない状態が続くと次第に筋萎縮が始まります。すなわち筋萎縮は筋肉の極端な運動不足が遠因だといえます。弛緩性にしても脳性ものにしても自動運動が出来ない患者に対して、我々マッサージ師が他動的に筋肉と関節に運動をさせれば、筋肉内の血行が促進され機能維持につながり、さらにこれらの運動を継続することによって患者に筋力がつき、自動運動もある程度、可能になる状態が期待できます。

関節拘縮の普段とも言える筋萎縮をよく観察すると、上肢の場合は、屈筋が萎縮し下肢では伸筋が萎縮しているのが判ります。これは拘縮した関節を構成する最も強く太い筋肉が一番短くなった状態となるからです。

この状態の筋萎縮を改善する施術としては筋腹を直接、刺激しないで血行の促進のみを目的とした軽擦が中心となります。筋腹に直接刺激を与えると筋は収縮する傾向があり、関節拘縮の改善には萎縮した筋肉を緩めるための軽擦が有効であるというのが私の持論です。

萎縮した筋肉をほぐすことにより筋肉内の血行が増加することで、おのずと萎縮した筋肉内に栄養と酸素の供給がなされ筋肉そのものが改善し筋肉に力が蘇生されます。筋力が蘇生されれば、筋が自動的運動

を再開し拘縮されていた関節にも少しずつですが可動域が拡大されてきます。更に運動（自動、他動にかかわらず）を続ければ筋肉組織内の血液循環が促進されると同時に関節の可動域もさらに拡大するのです。つまり、治療対象となっている関節そのものとの関節に付着している筋肉の運動運動を相互に利用して関節を構成している全組織を改善する方法これがいわゆる医療マッサージにおける関節リラクゼーションと呼ばれるものです。

関節リラクゼーションが必要な患者の場合、皮下脂肪が少なくなっていますので、仙骨、大腿骨大転子、肩甲骨、後頭、踵、外踵、肘等の各部位と布団間で末梢血管を圧迫し虚血の状態となります。こうなりますと必要な酸素や栄養などが運ばれなくなり、皮膚が発赤し、糜爛（びらん）・潰瘍を経て一種的部分的な壊死である褥瘡（じょくそう）、いわゆる「床ずれ」が発生することとなります。そのために関節を対象とした関節リラクゼーション施術とともに全身の血行改善の施術も重要になります。

さて、今回は各部位の施術についてももう少し具体的に方法を申し述べることにします。

また、次回取り上げる部位と写真を掲載しますので読者の皆様も各部位の関節リラクゼーション施術について次号発売までにお考えいただければ幸いです。

手指関節



手関節



肘関節



肩関節



肩甲帯



股関節



足部中手指節



足関節



膝関節



昨年までの合格率は
約 80 ~ 90%前後だったが
今年の第 12 回柔道整復師試験では
70%台前半まで
落ち込んでいる

国試対策 柔道整復師編

難易度は年々上昇 いまから対策を

来年からはヤマカンの確率が大きく減少

柔道整復師の専門学校は、平成11年までは全国に14校のみでした。

平成11年、福岡柔道整復専門学校が厚生労働省に新設校として申請して以来、専門学校が増加し始め現在では67校を数えています。

受験者数を見ても平成11年が1266人、新設専門学校から卒業生が出始めた平成14年の受験者数で1439人、昨年平成15年は2454人でした。

そのような中、第12回柔道整復師試験が先月3月7日(日)に北海道、宮城県、東京都、石川県、愛知県、大阪府、広島県、香川県及び福岡県で一斉に行われ今年の受験者数は3000人でした。

受験者数の増加から試験問題の難易度が上がり、今年から、かつての4肢択一形式に加え4肢複数選択形式の問題が出されました。

4肢択一の問題ですと何を選んでも4分の1の確率で答えが合いますが4肢複数選択形式問題(4肢から回答を2つ選ぶとして)ですと6分の1程度の確率となります。確率6分の1とはサイコロで念じた、ひとつの数字を出すことと同じで容易なことではありません。

まったく何も解からず受験する人はいな

いと思いますが、6割前後の答えに自信があつて残りの問題は、いわゆるヤマカンで答えた例も過去ないといえませんが、

来年からはヤマカンの確率が大きく減少するということです。

このことは確実な実力・不断の努力がいかに必要であるかの証明です。

昨年までの主な年の受験者数(合格者数/合格率)を見ましよう。

| | 受験者数 | 合格者数 | 合格率 |
|---------------|-------|-------|-------|
| 平成 5 年第 1 回 | 1,066 | 963 | 90.3% |
| 平成 9 年第 5 回 | 1,296 | 1,137 | 87.7% |
| 平成 14 年第 10 回 | 1,439 | 1,128 | 78.4% |
| 平成 15 年第 11 回 | 2,454 | 2,108 | 85.9% |
| 平成 16 年第 12 回 | 3,000 | 2,215 | 73.8% |

昨年までの合格率は約90～80%前後でしたが今年は70%台前半まで落ち込んでいるのがわかります。

来年からはますます難しくなる傾向にあります。

ご承知の方も多いと思いますが指定試験機関として指定されている財団法人柔道整復研修試験財団が出した平成15年1月10日柔道整復師試験改善検討委員会報告書によれば次の改定がなされることになっていきます。

報告書の抜粋を掲げてみます。

・ 現行の柔道整復師試験は、柔道整復師としての知識レベルに重きを置いて試験問題であるが、柔道整復師として非常に重要な基本的事項である知識及び技能とともに社会的側面や倫理的側面についても必修問題として出題すべきである。従って、柔道整復師試験に必修問題を導入し、出題数は30題とする。

・ 必修問題の導入に伴い、試験問題数を現行の200題から230題に改めることとする。

・ 柔道整復師としての問題解決能力を問う臨床実地問題の出題については、出題分野の拡大も考慮しつつ、現行の10題程度から15題程度に改めることとする。

・ 必修問題については、絶対基準(一定のレベルに達しているか否かを判

定)で最低合格レベルを80%とし必修問題以外の問題については現行通りとするべきである。

・ 現行の試験問題の出題形式は、Aタイプ(4肢択一形式)及び解答コードを用いたK2(組み合わせの答えがあらかじめ問題に記載されている)タイプが用いられ、K2タイプは試験問題全体の1割程度出題されている。このK2タイプは部分的な知識でも正解肢に達することが可能なことから、得点が必ずしも受験者の知識量を正確に反映しないなどの欠点が指摘されています。

このような欠点を改善するため、今後は原則Aタイプの出題形式とし、K2タイプについては廃止していくこととする。

また、解答コードを用いないX2タイプ(4肢複数選択形式)も必要に応じて出題できることとする。

なお、必修問題においては、Aタイプを用いることとする。(傍線は編集部追記)。

報告書に記述のあった4肢複数選択形式が本年度から実施されました。

来年度からは、柔道整復師としての技術や知識を以外に基本的な社会常識についても問われます。4肢択一形式で30問中24問以上の正解が必要です。(他の科目は従来どおり)

これに伴い試験問題数が現行の200題から230題に改められます。

臨床実地問題も5割程度増加します。

その他、医師国家試験で実施されている禁忌肢選択(その回答を選んだ場合は資格として不適切と考えられるのでほかの問題に全問正解しても失格また倍の減点をした(りする方式)を取り入れるなどは論議されませんでした。実技試験などとともに今後の課題として来年度以降のいずれかの年にとりあげられる可能性もあります。

柔道整復師試験の受験者はもちろん専門学校も対応に苦慮しています。

専門学校の中には入学試験を難解にして優秀な生徒だけを入学させると同時に、国家試験に合格しそうな学生を卒業させない等の対策を講じ、専門学校のバロメーターである試験の合格率を上げなければなどと、まことしやかにささやかれています。

少なくとも入学試験に影響があるものと思われまます。

次に二つの表を見ていただきます。

これらの表からわかるように新卒者が既卒者に比べ圧倒的な合格率を保っています。

一方、既卒者の合格率は15～35%と低水準が続いています。

既卒者の方は治療院に勤務しながら勉強をしている人が多いためと見られます。

どちらにしましても、年々試験の難易度は上昇することが確実視されています。

新設校の中にはまだ卒業生を出していない学校もありますので特色を含め十分な吟

第8回～第12回柔道整復師国家試験合格率

| 区分 | 受験者数 | 合格者数 | 合格率 | 新卒者 | 既卒者 |
|--------|--------|--------|-------|-------|-------|
| 第8回試験 | 1,260名 | 1,024名 | 81.3% | 91.0% | 14.9% |
| 第9回試験 | 1,338名 | 1,041名 | 77.8% | 89.7% | 22.1% |
| 第10回試験 | 1,439名 | 1,128名 | 78.4% | 91.7% | 21.9% |
| 第11回試験 | 2,454名 | 2,108名 | 85.9% | 92.4% | 35.6% |
| 第12回試験 | 3,000名 | 2,215名 | 73.8% | 80.7% | 15.8% |

で、一刻も早く免許取得することが重要です。

さて、方法といえます。

1. 柔道整復師を希望している人は合格率の高い専門学校に入学するが一番の近道です。

新設校の中にはまだ卒業生を出していない学校もありますので特色を含め十分な吟

味が必要です。

2. 既卒者は勤務と勉強を両立させるために、より短時間で無駄のない効率的な勉強法を覚えることが重要です。

両者とも今年が最後の年だと思ってください。

つらくとも夢を叶えるよう一層の努力をしてください。

けして「今回はダメでも次回があるさ」

などと考えるはいけません。

年々ハードルが大きくなり続けているのですから。

東京・大阪鍼灸柔整予備校

《専門学校受験生向け》

内容：入学希望校にあわせての科目選びから相談にのっています。

鍼灸師・あんまマッサージ指圧師・柔道整復師専門学校受験用に編集されたオリジナルテキストやテスト類が豊富です。

個人面談などで全国の専門学校に対応しています。

受験のプロが監修したオリジナルテキスト
専門学校過去の入試問題を徹底分析して編集されたオリジナルテキストを

受験のプロが全体を監修しています。
短期間で効率の良い学習を可能にします。

志望校選択から指導 カウンセリングと模擬面接

専門学校ごとに異なる面接での判断基準を踏まえ、個別のカウンセリングを通じて本人の適正や考え方に合った志望校選択から指導しています。

面接のシミュレーションも行い、実際の受け答えまで細かくアドバイスしています。

それぞれの夢をかなえるためユニークな授業と実績を誇る学校を、ご紹介します。

す。

データに基づき受験指導レベル分析テスト・学力診断テスト

入学後に学力診断と個別の進路指導で、短期間で学力を合格ラインに近づけます。電話やFAX、Eメールを使用した個別相談も随時受付し細かくフォローしています。

スクーリング
受験のプロが学習ポイントや最重要事項をチェック。

単元テスト
オリジナルテキストで学習した内容の単元テスト（過去問を編集）を繰り返し実施します。

学習相談
解答解説を元に復習、不明点は学習相談で解決します。

過去問対策演習とファイナルチェック
入試直前に最終確認と実践演習を行い、入学試験の得点アップを図ります。

《既卒者、現役3年生向け》

平成13年より、業界初となる「鍼灸・あ

マ指・柔整全国統一模試」並びにインターネットによる「国家試験対策Web講座」をスタートさせ、平成15年には「国家試験対策講座」を開設しています。

一度国家試験に不合格になってしまったり、繰返し落ちてしまう傾向があり、忙しい治療院での仕事の合間を縫っての勉強に無理があったと言えるため、対策講座は治療院で働いている、または専門学校に通っているということを前提にしたカリキュラム作りをし、週に1回の講義・テスト・宿題により、効率が良く無駄を省いた学習に重点を置いています。特に、出題数の多い解剖学や生理学、柔整理論や東洋医学（概論・臨床論・経穴）は早い時期に徹底的に基礎知識の底上げをし、確実な知識の定着を心掛け、出題数の少ない教科に対しては必出分野と最新トピックスのチェックをし、総合的な得点力アップをはかっています。また、当校で毎年実施している「全国統一模試」も無料で受験することができます。自分で自分のどのくらいのレベルにいるのかも確認することが可能で、最後の追込みの勉強に役立っています。統一模試以降（12月予定）は週2日体制とし、徹底的に問題演習と必須事項の確認をしていきます。限られた時間で確実に合格するためのカリキュラムとなっておりますし、一般常識問題にも対応しています。

受講生から人気のある講師の先生を二人紹介します。

鈴木公男 先生

平成16年度 第12回 柔道整復師国家試験学校別合格率順位 (10位まで)

| 順位 | 学校名 | 受験者数 | 合格者数 | 合格率 |
|----|------------|-------|-------|-------|
| 1 | 福岡柔道整復専門学校 | 110 | 108 | 98.2% |
| 2 | 関西医療学園専門学校 | 119 | 112 | 94.1% |
| 3 | 東京医療専門学校 | 128 | 120 | 93.8% |
| 4 | 平成医療学園専門学校 | 106 | 96 | 90.6% |
| 5 | 国際東洋医療柔整学院 | 87 | 78 | 89.7% |
| 6 | 行岡整復専門学校 | 106 | 95 | 89.6% |
| 7 | 前橋東洋医学専門学校 | 28 | 25 | 89.3% |
| 8 | 東京柔道整復専門学校 | 54 | 48 | 88.9% |
| 8 | 米田柔整専門学校 | 126 | 112 | 88.9% |
| 10 | 両国柔整鍼灸専門学校 | 121 | 107 | 88.4% |
| | 専門学校 33校合計 | 2,684 | 2,165 | 80.7% |

柔整・あはき・薬剤師、当講座の主任講師。

以前より国試浪人生を対象に塾を開いていた長年の経験と、その合格のためのノウハウによる熱心な指導に定評があり、国試合格までしっかりサポートしてくれます。

野上晴雄 先生

医学・薬学博士、筑波大学基礎医学系の助教授、看護・理学療法学

校の現役講師でもあり出題数の多い解剖学と生理学を担当しています。

教務経験豊富な納得の講義で合格まで導いてくれます。

その他の教科においても、基礎科目では医学博士が、専門科目では柔整・あはき師がそれぞれを担当します。

実践的で無駄を省いた指導により、治療院で働かれている方々でも、少ない時間で最大の成果をあげることができます

入学対象：治療院勤務国試浪人&現役3年生 入学月：6月

入学金：¥5万2500円

柔道整復師受験コース：36万7500円
日時：毎週日曜日（12月以降は土日）午前10時～開講

教育クレジットでの分割払いも可能。

詳細は《専門学校受験生向け》《既卒者、現役3年生向け》とも下（左）記へお問い合わせください。

東京・大阪鍼灸柔整予備校

〒101-0062 東京都千代田区神田

駿河台4-4 丸中ビル8階

電話：03-5297-8133

FAX：03-3255-0322

本年度の国試受験者の不合格者に対しての各専門学校側のフォローは「検討中」という学校がほとんどで具体策を提出している学校は帝京医学技術専門学校だけでした。

何度も書きますが国家試験は年々、難しくなることが確実視されています。

受験生のやる気と努力はもちろんですが効率のよい勉強が必要不可欠です。

来年の国家試験は是が非でも合格するよう努力することを願ってやみません。

最後に国家試験対策講座の名物先生、鈴木公男先生のコメントを紹介します。

「受験勉強はいかに要領よく覚えるかがポイントです。頻出事項を整理し、確実にアウトプットできるよう知識の定着をはかることです。また、あまり出ない分野を捨てる勇氣も必要です。」

※表は全て（財）柔道整復研修試験財団による

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ます。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」編集部まで

レセコン0円!

全柔協
二日までできるが



全柔協
二日までできる

レセコンソフト・ハード1式無償貸与! サポート付き!
健全財政で組織運営する全柔協だけのサービスです。

資料請求・お問合せ ● 全国柔整鍼灸協同組合
TEL 06-6315-5550 <http://www.jusei.gr.jp/zenjukyo/>

キアテクター養成キアテックセミナー

キアテック (Qiates) 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
頸椎「気」のパワー注入法 東京セミナー(月1回)199,500円(7回分)

様々な治療法がありますが、その多くは症状のあるところに気を入れる対症療法です。キアテックは症状の原因である頸椎のワンポイントに気のパワーを注入する原因療法で、瞬時に気の滞りと骨格構造のバランスが正常になり、その場で結果の出る治療法です。また、イス一つあればどこでも治療ができます。

お問合せ 日本キアテック本院 TEL 043(261)0417
〒260-0842 千葉市中央区南町2-17-4
<http://guide.co.jp/qiatec> FAX 043(268)8500

耳ツボ瘦身セミナー (ワンデーセミナー)

耳ツボ瘦身のエキスパートを育成。他の瘦身とは異なるメディカルダイエット法です

【対象】治療家、美容専門家、もしくはそれをめざす方 【費用】ワンデイ 8万9,800円 (初級のみも可)
【日時】5月30日 / 6月20日 (他の日程は要相談) 【場所】希望者に送付状案内

ホリスティックダイエット 神奈川県厚木市妻田南1-4-7 (046)296-5001 <http://www.gaiajp.net>

新世紀の経絡ツボ療法 1日体験講座 誰でもできる中医経絡超電療法ケイラク教室

自律神経測定・調整と免疫療法に指先井穴ツボ電極コード貼付。低周波治療器、家庭用も可

【対象】医師、看護、柔整、あんま、鍼灸、理学療法、療術、整体、リフレ、介護等を職とする方 【費用】3万円 (テキスト代1万5千円込)
【日時】毎週日曜日に開講 午前10時～午後4時 【場所】JR鶯谷駅 徒歩6分、日比谷線入谷駅 徒歩1分

ケイラク教室 東京都台東区下谷1-10-9 石田ビル3F (03)3845-0576 <http://www.keirakuclinic.com>

セミナー情報のコーナー

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・イベント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。次号(7月26日発売)の掲載受付は6月11日までとさせていただきます。なお掲載予定数を超えた場合は、お断りする場合がございます。お早めにお電話ください。また掲載内容に不適切な表現などがある場合は掲載をお断りいたします。

お問合せ先：ひーりんぐマガジン 編集部 03-5296-9055



耳ツボ瘦身法 技術&経営ノウハウ習得セミナー

耳ツボ瘦身法の理論・技術・経営ノウハウ ～本業患者同時UPの実践プログラム付～

【対象】治療院経営者・経営予定者 (治療院経営の安定化に役立ちます) 【費用】初級セミナー 9,800円
【日時】5月16日 / 6月13日 / 7月11日 【場所】亀戸文化センター (亀戸駅 徒歩2分)

日本瘦身医学協会 東京事務局 東京都八王子市打越町347-3 安井ビル1F (0120)92-3392

キアテクター養成キアテックセミナー 気の流れと5つの歪みと予防法のバランスの美学

数秒の頸椎への気のパワー注入で、瞬時に気流と骨格構造のバランスを改善する原因療法

【対象】不問 【費用】19万9,500円 (7回受講料・テキスト代含)
【日時】毎月1回 (日曜日) 午前10時30分～午後4時 【場所】久野マインズタワークリニック (JR新宿駅南口)

日本キアテック本院 院長 卯田 惣司郎 千葉県千葉市中央区南町2-17-4 (043)261-0417

鍼灸マッサージ健康保険療養費申請セミナー

健保取扱いの基本と個人・団体請求のパソコンによる申請書の作成方法等が学べる

【対象】鍼灸マッサージ師で在宅ケアや院内治療の保険取扱いを考えている方 【費用】4,000円 (テキスト代含)
【日時】<毎月開催> 5月23日(日) 午前10時～午後4時30分 【場所】銀座区民館 (日比谷線東銀座駅 徒歩1分・歌舞伎座横)

保険鍼灸マッサージ協会 東京都中央区銀座3-11-16-2A (03)5565-3789 <http://www.iaa-net.jp>

横山式筋二点療法®

反射点探索法・研修会、並びに
横山式筋二点療法のセミナー情報は、
新方式のホーム・ページをご覧ください。

<http://www.yokoyama-kin2ten.com>

ホームページ内容

横山式筋二点療法・物語 読み物で綴るセミナー案内

MENU

- 1 こんな本を、書店や図書館でご覧になったことがありますか？
- 2 この本を読んだ患者さんから治療予約が急増、最寄り治療院の紹介依頼も頻繁
- 3 治療師だったらこの本を読んだだけで既存の治療法との違いがイメージ出来る
- 4 こんな治療法があったのか、と治療師の先生もびっくり
- 5 この療法を無断で教える人達
- 6 どんな治療法をするのか
- 7 どんな疾患が治せるのか
- 8 この療法はこうして生まれた
- 9 この療法を習いたい治療師が続出、その対応
- 10 独学だけで、この療法のマスターは？ 「通信教育導入」
- 11 独学、自主学习に必要な「教科書」と「教材」
- 12 「実技指導セミナー」参加への手順とカリキュラム
- 13 「臨床セミナー」参加は本格的治療師に変える
- 14 「無料公開セミナー」・「公開・特別セミナー」（難疾患治療法）の役割
- 15 「講師」を目指す治療師への道
- 16 「社会文化功労賞」、並びに、「国際グランプリ賞」受賞
- 17 創始者のプロフィール
- 18 学習の流れと、御質問はこちらへ
- 19 「今月の技術指導」
- 20 「今月のセミナー新情報」
- 21 「推薦治療院」と「講師」の紹介

毎月更新欄

- MENU 19 「今月の技術指導」
MENU 20 「今月のセミナー新情報」
MENU 21 「推薦治療院」と「講師」の紹介

●ホームページをご覧になれない方は資料贈呈、
下記へ電話か、FAXを

TEL 029-821-6084
FAX 029-835-2078

横山式筋二点療法ゼミナール

〒300-0034 土浦市港町1-7-6ポートワンビル5F

編集 後記

▼「プチ整形」「プチ家出」など「プチ○○」という言葉が流行っている。プチとはフランス語で「小さい」という意味。本来はあまり良くないことの頭に「プチ」をつけて「ちよつとくらいならいいでしょ」という意味だろうか。でも「プチ不正請求」はいけません（木）。

▼特集「手技療法家のための賠償責任保険」では各保険会社が取材に応じていただけに、やや不完全燃焼だった。「守秘義務」はわかるが、読者の方々のために、

よいものはどんどん紹介していきたい。今後角度を変えながら継続して取材していきます（山）。

▼日本歯科医師会の現職会長が、中央社会保険医療協議会委員へ賄賂を贈ったとして逮捕された。本来国民のために医療費改定などを論議する場である中医協は厚生労働大臣の諮問機関だけに、その影響が心配される。今後政界にも及ぶ可能性があり、事件の解明が急がれる（田）。

▼本号から当編集部に異動してきました。臨床家として成功するための知識には、学術的なものから経営手法まで幅広く

い分野があります。その中でも「治療院の繁栄」にフォーカスし、実務に即した情報を、読み物としての面白さを感じられるコンテンツで紹介することを狙っている本誌は、毎号、丁寧な取材を心がけ、「生きた情報」とクオリティの高いビジュアル誌面で、読者の方々から毎号楽しみしてもらえ、そんな誌面で継続的な読者を獲得することを目標にしています。どうかこれからもよろしくお願い致します（佐）。

訂正

「ひーりんぐマガジン」第2号中、23ページの最終行が「当直させてもらったことがある。」で終わるところ、編集部の校正削除ミスにより「もちろん」までが誌面に出てしまいました。

荒川名倉接骨院 松田裕樹院長はじめ読者の皆様に、ご迷惑をおかけしたことをお詫び申し上げますとともに訂正いたします。

「ひーりんぐマガジン」編集部

ひーりんぐマガジン 求人情報

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]

■電話は忙しい時間帯に！

気に入った求人情報が見つかったからといって、すぐに電話をしてはいけません。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タブー。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いく持ち物、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に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。

メリット
アイコン

未経験
OK

学生
OK

長期
歓迎

土日のみ
勤務OK

土日
NEW

新規・新装
オープン

交通費
支給

高収入

食事
つき

日払い
OK

目撃
OK

車・バイク
通勤OK



複数

JR山手線

新宿駅 徒歩5分 (面接地)



社員 月 18万~60万円 (3ヶ月研修期間有り) アルバイト 時給 850円以上

リラクゼーションサロン、治療院からの 求人数につぎ、派遣スタッフ大募集!!!

登録情報の中から、希望にあった派遣先、勤務先をご紹介します。

仕事・職場情報

【仕事内容】
リラクゼーションサロン・治療院・接骨院・
整形外科などでの治療・施術及び施術補助、
接客サービス。

【その他】
スタッフの方の希望を最優先いたします。
曜日、時間、期間などのご希望をお聞かせ
ください。
※週1日の勤務も可能です。

【事業内容】
人材派遣、職業紹介、各種セミナーの開催
派遣/ 般113-07-0467

募集情報

地 首都圏近郊・鹿児島県内

時 派遣・紹介先に準じる

休 派遣・紹介先に準じる

待 派遣・紹介先に準じる

資 柔整師・鍼灸師・アロマ指師・整体師・リフ
レ・アロマ・カイロ・学生可

応 電話、メール、インターネットにて、ご応
募ください。

<http://www.plusx.co.jp/haken>

haken@plusx.co.jp

// 登録スタッフ限定 スキルアップセミナー開催!!! //

- 治療院に進みたい
- 経営を勉強したい
- 流行のリラクゼーションを
学びたい

そんなあなたに...

- 技術カウンセリング
- 経営カウンセリング
- 独立カウンセリング

業界で有名な先生を招いて、テーマ別の
セミナー、講習会を実施、また個別相談
会では技術のチェック、施術相談など具
体的なアドバイスを受けられます。

最新お仕事ご紹介情報

※ 他、多数の登録情報があります。

| | | | |
|----------|-----|----------|----------|
| 柔整・鍼灸・マ師 | 治療院 | 横浜・自由が丘 | 30万~ |
| 整体・アロマ | サロン | 目黒・大宮 | 25万+歩合 |
| 柔整 | 整骨院 | 品川 | 45万~ |
| 鍼灸・マ師・整体 | 整骨院 | 中野 | 22万~ |
| 鍼灸・マ師・整体 | 整骨院 | 大塚 | 18万~ |
| カイロ・整体 | サロン | 恵比寿 | 時給1,000~ |
| 整体・アロマ | サロン | 新宿・渋谷・上野 | 時給850~ |

1 応募

電話・メール・インターネットでご応募ください。

2 登録

登録は、一切無料。

3 仕事紹介

派遣・紹介先でお打ち合わせ。

4 確認

詳細などをご確認いただけます。

5 勤務開始

派遣スタッフとして派遣先で勤務、または紹介先での雇用。



株式会社 プラス・エックス

渋谷区桜丘町3-2第3野口ビル503 Tel : (03) 5728-3386

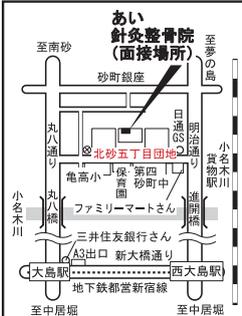
担当/ 上口・松丸

Fax : (03) 5428-8727



分院長急募 柔整師及鍼灸師

※両方ならなお可
~当院では鍼灸師でも分院長になれます~



複数 都営新宿線 大島駅 徒歩15分(面接地)
社員 7名 契約 派遣 委託 月20万円~70万円以上可 経験 資格 人物により優遇

● 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
カイロプラクター・スポーツトレーナー

仕事・環境情報 募集情報

【仕事内容】
当院の経営する院は、1真心こめた親切丁寧な治療、2学問と技術のたゆまぬ研鑽、3地域に貢献、を理念に鍼灸、整骨、マッサージ、カイロ、リハビリ、在宅医療などを通じて20年、30年先にも地域に必要とされる存在になることを目指しています。提携医療機関多数あり。医鍼連携を目指しています。X-P、MRI、CT、エコー。生化学等も勉強出来ます。

【研修制度】
毎月第1水曜日は勉強会の実施
【こんな人にぜひ】
生涯の就職先を探している方
(20年先をも見据えた着実な経営方針)

将来独立開業を目指す方
(資金の他、経営も貴方の財産になります)

分院長を希望される方
(経営のパートナーとして活躍出来ます)

社会人や主婦で有資格者の方
(空いた時間を有効活用)
学生もOKです
※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。

【身に付く技術・知識】
鍼灸保険治療、在宅リハビリ治療もやっております。

- 勤務地
墨田区八広(京成線八広駅)
墨田区京島(京成線東武線曳舟駅)
江東区北砂(都営新宿線大島駅)
江東区辰巳(都営有楽町線辰巳駅)
横浜市港南区野庭(京急線上大岡駅 市営地下鉄上永谷駅)
※希望に応ず
⑧ 8:00~13:00 15:00~20:00
※アは応相談
⑨ 毎週木曜日(野庭・辰巳)
※その他はシフトによる
⑩ 週休2日可、有給休暇、昇給、交通費支給、雇用保険、退職金、社員旅行
⑪ 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
⑫ 担当者: 斉藤までお電話下さい (tel:03-5665-5821)
⑬ 面接

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。

SHOP DATA
有限会社 青藍
東京都江東区北砂5-20-12
03-5665-5821 担当: 斉藤



複数 JR山手線 新宿駅 徒歩5分(面接地)
社員 月給 25万~70万円 (3ヶ月研修期間有り)

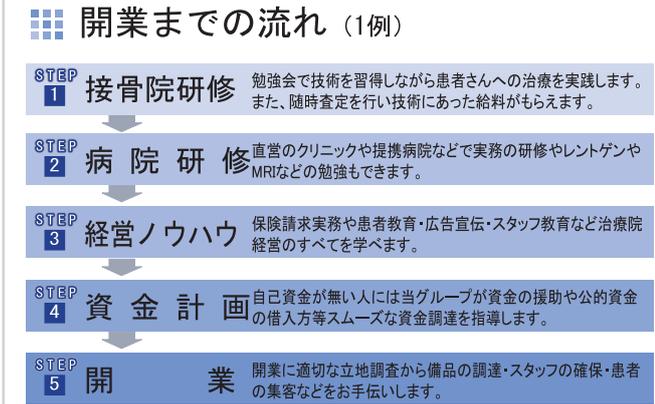
分院オープンに伴い緊急募集!!
経験は問いません。
手技から経営テクニックまでしっかり指導します。

仕事・職場情報 募集情報

【仕事内容】
都内最大級の接骨院、カイロプラティックグループでの施術全般及び経営管理
【こんな人にぜひ】
将来独立のために治療法や経営テクニックを学びたい方、生涯の就職先を探している方など、経験・未経験は問いません。やる気がある方歓迎。
【身につく技術・知識】
当グループ独自のカイロプラティック手技、外傷処置やテーピング療法。クリニックと提携してのレントゲンの見方や線引きの仕方、レントゲンを見ながらの施術など本格的な診断技術から治療法まで学べます。
将来の独立に向けて、経営テクニックやレセプト業務についても指導します。

【独立支援制度】
フランチャイズ独立制度、勤務年数に応じた独立資金の支援あり。
【会社概要】
当グループは、都内近郊13院。どの院も駅から徒歩5分以内というアクセスしやすい場所にあり、来院総数も年間30万人を超える大型グループです。

- ⑭ 赤羽・阿佐ヶ谷・浅草橋・池袋・上野・蒲田・新宿・目黒・新橋・町田・戸越・船橋・西荻窪・練馬
⑮ 11:00~21:00 (治療室により多少違いがあります)
⑯ 週休2日(シフト制)
⑰ 福利厚生施設完備、雇用保険、労災保険、交通費全額支給、昇給随時、賞与
⑱ カイロプラクター・整体師・未経験者 日給6,000円(3ヶ月の研修期間) 日給6,800円
⑲ 柔道整復師、カイロプラクター(学生可)、整体師(学生可)
⑳ 電話連絡の上、履歴書持参
㉑ 面接



SHOP DATA
株式会社アーテリー
東京都北区赤羽2-9-5
(03)3903-4000 担当/丸山・岡本
http://www.ica-group.co.jp

複・数 京成金町線 **柴又駅** 徒歩5分 (面接地)

社員 18万円以上

経験・資格・人物により優遇

明るく元気いっぱい
笑いのとびかうスタッフも患者さんも
楽しい治療院です。

ただ楽しいだけではなく、一つ一つの仕事を大切に、治療家のプロとして仕事を楽しくするという意識を持ち、日々成長していけるよう努力しています。教科書からだけでは学ぶことのできない日々の新しい発見を患者さんから学ぶことを大切にしています。



柔整、鍼灸、医療マッサージ等の分野から一人一人の患者さんに合った治療法を見つけ出し、幅のある治療を行っています。

あずでは「愛・勇気・感謝の心」をモットーに和をもって患者さんと向き合っています。症状に対しての対症療法ではなく、その疾患の原因を追究した根治療法を施術の基本方針としています。体の外と内からのアプローチにより症状の改善のみならず、心も癒す空間を明るく楽しいスタッフで作っています。

鍼灸・整骨院スタッフ大募集
柔整師・鍼灸師・あんま・マッサージ師
各学生可・経験者優遇

仕事・職場情報

【仕事内容】
各接骨院における施術・その他の補助。
【身につく技術・知識】
手技によるマニピュレーションを基本として、様々な症状に対して柔整・鍼灸・マッサージ・テーピングなどを含めた奥が深い治療技術を身につけることができる。
【こんな人にぜひ】
たくさんのお患者さんと接し実践経験を積み技術を向上させたい方。

募集情報

- ① 勤務地 柴又・松戸・亀有・大島・三郷・新小岩 ※希望に必ず
- ② 時間 8:00~20:30
- ③ 休暇 祝・年末年始・夏期休暇・有給休暇
- ④ 待遇 待交通費全額支給・社保完備(社員)・賞与・福利厚生充実
- ⑤ 資格 柔整師・鍼灸師・あんま指師 各学生可 経験者優遇
- ⑥ TEL後歴(写貼)持参
- ⑦ 面接



■レクリエーション、勉強会を実施し「遊び」と「学び」の両面より自然体で柔軟な考えを養っています。

株式会社 アズ
東京都葛飾区柴又4-11-16
TEL: (0120) 20-3299
FAX: (03) 3672-3299
担当/ 上村

江東区 JR総武線 東武亀戸線
亀戸駅 徒歩5分 亀戸水神駅 徒歩5分

社員 16万~35万円

スポーツ選手多数来院
日々成長し続ける治療院です



仕事・職場情報

【仕事内容】
マッサージ・鍼・灸・運動指導・外傷処置画一的な治療でなく一人一人の症状を把握して一般の患者さんからアスリートまで幅広く対応できる治療を行っています。またアスリートに対しては、各競技のパフォーマンスも向上させる治療や指導を行っています。
【職場の雰囲気】
広くて明るい、仕事のしやすい治療院です。
【こんな人にぜひ】
患者さんのことを心から考えて治療したい方。そのための技術・知識などを身につけたい方。向上心のある方。
【その他】
治すだけの治療ではなく、ケガからのより早い競技への復帰、予防につながる身体の使い方などトータルで考えています。

募集情報

- ① 地 亀戸
- ② 時間 9:00~19:30 (月~金) 9:00~13:00 (土)
- ③ 休 日・祝
- ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺

あすなろ鍼灸整骨院
東京都江東区亀戸5-36-2-102
TEL/FAX: (03) 3682-2616
担当/金子

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 18万円~40万円 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 | 鎌ヶ谷・渋谷 | 35万円~ |
| 柔整・マ師 | 蓮根・検見川浜 | ①1,300円/h~ |
| あはき師 | 亀有・南越谷 | 25万円~ |
| あはき師 | 船堀・浦和・湘南台 | 23万円~ |
| 柔整・マ師 | 阿佐ヶ谷・上石神井 | ①1,200円/h~ |
| 柔整 | 成城・仙川・国領 | 35万円~ |
| マ師・整体 | 田町・溝の口 | ①1,200円/h~ |
| あはき師 | 練馬・所沢・溝の口 | 25万円~ |
| 柔整 | 相模大野 | 30万円~ |
| 柔整・マ師 | 藤沢・川崎 | 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。

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、居抜きの幹旋も承っております。
派遣/般14-15-0034 紹介14-15-ユ0017

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

募集情報

- ① 地 首都圏各地
- ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺

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>

小平市 西武新宿線 西武池袋線
花小金井駅 バス5分 東久留米駅 バス10分

社員 月給 20万~40万円 アルバイト 時給 800円以上

実力アップ、いろいろな技術を身につけたい。
そんな期待に応えます。
明るく素直でやる気のある方、急募!



仕事・職場情報

【仕事内容】
保険業務の他、分室での一般治療。
【身につく技術・知識】
当院独自の保険治療。カイロを中心とした矯正技術、X-Ｐ読解、エコー観察、その他特殊技術多数学べます。
【研修制度】
定期的に講習会を予定。
【やりがい】
技術・能力UPにともない役職や待遇が上がる。
実力がどんどん身につくのを実感してください。
副院長、分院長とポジションUPできます。

募集情報

地 小平市
時 8:30~19:30
休 日・祝・第二水曜午後
特 労災・雇用保険有り
賃 柔整・鍼灸 学生可
選 既後歴持参
選 面接・実技



みなみ整骨院

東京都小平市花小金井4-36-6
TEL/FAX: (0424) 73-4141
担当/村山

世田谷区 東急田園都市線
駒沢大学駅 歩6分

社員 月給 20万~40万円 アルバイト 時給 1000円以上

保険制度に縛られた古い施術から離脱し、新しい分野の
施術をやりましょう! やる気のある未経験者大歓迎!



仕事・職場情報

【仕事内容】
リラクゼーションを主とした手技で癒しを提供する仕事です。
【研修制度】
未経験者でも大丈夫! 当院スタッフが親切丁寧に指導します。
【こんな人にぜひ】
人のためになる仕事をしたい方。将来独立開業したい方。
とにかく技術を修得したい方。やる気のある方。
【服装・髪型】
制服貸与。一般的範囲の髪型であればOKです。
【その他】
今回の募集は新規分院開設のためのスタッフ募集となります。
分院はリラクゼーションを目的としたマッサージ (オイル&アロマ系) を主体とする手技とサロンのようなお店

として新規オープンさせます。興味のある方、やり方がわからなかった方等この機会にチャレンジを!

募集情報

地 当面は駒沢本院
時 9:00~20:00
(12:30~15:00休み時間)
休 日・祝・土曜午後
特 交通費全額支給・昇給・歩合有資格者・未経験者ともに歓迎
選 既後歴 (写貼) 持参
選 面接



駒沢整骨院(分院開設係)

東京都世田谷区駒沢3-2-1
伊藤ビルF
TEL/FAX: (03) 3418-5774
担当/平田

複 数 東武伊勢崎線
新越谷駅 歩5分(面接地)

社員 月給 30万円以上 (所長) 23万円以上

医療マッサージによる治療を我々と共に真剣に
考えていきたい方歓迎します。

仕事・職場情報

【仕事内容】医療保険による訪問マッサージ。通院できない患者さん宅を車で訪問。営業は専門スタッフが行っていきますので治療に専念してください。
【身につく技術・知識】母体であるアイ・エム21グループで「平成義塾」開講。治療と経営の勉強会を実施。
【やりがい】社会的に非常に意義のある仕事です。あなたのやる気を十二分に発揮して下さい

募集情報

地 越谷市・春日部市・幸手市・東京都渋谷区(今秋予定) 時 9:00~18:00
休 日・祝・年末年始・夏期休暇・有給休暇
特 交通費支給・労災・雇用保険完備
賃 あま指師・普通自動車免許 既後歴 (写貼) 持参 面接

在宅リハビリマッサージ 元気便

埼玉県越谷市登戸町40-47 担当/新井
TEL: (0480) 43-6609 FAX: (0480) 43-6600

複 数 JR 総武本線・東武野田線
船橋駅 歩1分(面接地)

社員 月給 20万円以上 アルバイト 時給 800円以上

整骨分院長・
デイケアサービス所長 (12月開院予定)

仕事・職場情報

【仕事内容】通常の接骨業務・在宅リハビリマッサージ (保険扱)
分院長に治療方法・運営方法はすべておまかせします。
あなたの思うような院をつくって下さい。

募集情報

地 千葉県鎌ヶ谷市・船橋市
時 9:00~20:00 (応相談平日)
休 日・祝・年末年始・夏期休暇
特 交通費支給 賃 柔整師・あま指師・鍼灸師 既後歴 (写貼) 持参
選 面接

東西整骨院

千葉県鎌ヶ谷市馬込沢2-45
TEL/FAX: (047) 439-3928 担当/高橋

甲府市 JR 中央線 JR 身延線
甲府駅 バス15分 甲斐住吉 歩10分

社員 月給 21万~40万円

良心的な雰囲気と共に学び成長していける様
資格者・新卒者の皆さんに丁寧に指導します



仕事・職場情報

【仕事内容】
接骨院・在宅治療院、分院長候補熱望。企画・運営業務にも携わっていただきます。
【やりがい】
外傷多数、トレーナー、国体選手、各団体の治療指導を実施しています。各手技療法、自費治療多数。幅広く展開中。

募集情報

地 山梨県甲府市
時 9:00~12:30 15:00~19:30
休 年中無休のためシフト制(月7~8.5日間)夏期・冬期休暇・有給
特 交通費2万円まで・社保完備・保養所施設利用可・住宅手当一部負担
賃 柔整師・鍼灸師・あま指師
選 既後歴 (写貼) 持参
選 面接



東邦鍼灸接骨院

(有) 中部メディカル
山梨県甲府市中小河原町507-12
TEL/FAX: (055) 241-1521
担当/小林善彦

京王線
世田谷区 千歳烏山駅 歩1分

社員 月 35万円以上 (初任給・有資格者)

お待たせしました!!人生の基本である「楽しく働き
しっかり稼ぐ」豊かな生活が得られる舞台を整えました!!

仕事・職場情報

【仕事内容】接骨・整体・リラクゼーション・推拿・カイロ。
【職場の雰囲気】誰が一番相手を笑わせられるか競争中(笑)
【やりがい】患者さんに「身体が楽になった～」と言われた瞬間、自信と活力が湧いてきます。
【身につく技術・知識】柔整業全般はもちろん、あらゆる、色々な知識、さまざまな人間関係を築くことができます。

募集情報

● 世田谷区千歳烏山
● 平日10:00~20:00(実働8H) ● 日・祝日(他は応相談) ● 交通費完全支給・雇用保険完備 ● 有資格者・経験あればなお可・年齢制限なし ● 歴(写貼)持参又はFAX ● 面接・必要に応じ実技

烏山駅前整骨院

東京都世田谷区南烏山5-13-3 ミナミビル5F
TEL/FAX: (03) 5313-7488 豊川

東武伊勢崎線
越谷市 大袋駅 歩3分(面接地)

社員 月 20万円以上 (能力・経験により優遇)

明るく向上心のある方歓迎
柔整師・鍼灸師・あま指師募集・学生可

仕事・職場情報

【仕事内容】治療院内での接骨・鍼灸・マッサージ業務。
【研修制度】勉強会があり経験豊富な院長が初級より上級まで親切に指導いたします。
【施設・設備】社宅：マンションタイプ個室

募集情報

● 埼玉県越谷市・他 ● 平日9:00~20:00(昼休12:00~15:00) 土曜日9:00~16:00(昼休12:00~14:00) ● 日・祝日、年末年始5日・夏期3日有給5日 ● 交通費支給、白衣貸与 ● 柔整師・鍼灸師・あま指師 ● 歴(写貼)持参 ● 面接

若鍼灸接骨院

埼玉県越谷市袋山1320-3
TEL: (048) 975-0909 FAX: (048) 977-3345

港区 ● 三田線 ● 都営大江戸線 ● 六本木駅 歩5分

契約 月 70%

仕事・職場情報

【仕事内容】患者さんの自宅やホテルなどへ出張し指圧マッサージや足底などの施術をします。【こんな人にぜひ】港区近郊にお住まいの方、自宅待機も可です。土日のみのアルバイトも募集中です。

募集情報

● 東京都港区近郊 ● 17:00~翌6:00 ● シフト制 ● 寮完備 ● あま指師・足底療法師 ● 歴(写貼)持参 ● 面接

ティエス指圧マッサージ

東京都港区赤坂9-1-7 赤坂レジデンスホテル306
TEL (03) 3478-6487 TEL (03) 3478-6487 担当/長谷川

地下鉄御堂筋線
堺市 新金岡駅 歩5分

社員 月 30万円+歩合給

仕事・職場情報

【仕事内容】整骨院の管理運営・治療・スタッフの教育等【こんな人にぜひ】院長候補の方を探しています。明るく向上心のある方歓迎します。

募集情報

● 大阪府堺市 ● 8:00~12:00・15:30~20:00 ● 日・祝日 ● 交通費支給 ● 柔整師 ● 歴(写貼)持参 ● 面接・実技チェック

森田鍼灸整骨院

大阪府堺市新金岡町2-5-1-18
シャムス新金岡1F
TEL/FAX: (072) 255-6909 担当/森田

JR内房線
市原市 五井駅 バス10分

社員 月 22万円以上

急募! 鍼灸マッサージ師
自家用車で活動できる方歓迎 学生も可

仕事・職場情報

【仕事内容】治療院内での他に老人ホーム、スポーツ関係等の訪問治療も行っているため、若い方から老人まで幅広い年齢層を対象としております。2ヶ月間の試用期間もあるので、じっくりと検討してください。

【こんな人にもぜひ】現在、専門学校在席中でも勉強をかねて技術を磨きたい方。卒業後すぐに働きたいと考えている方歓迎!! たくさんの技術などお教えできると思います。

募集情報

● 千葉県市原市 ● 平日9:00~22:00(早退希望可) ● 週休1日+月1日 ● 交通費・出張交通費支給・労災・雇用保険有・賞与(年2回)昇給有 ● あま指師・鍼灸師免許・普通自動車免許 ● 歴(写貼)持参 ● 面接

(有)東洋医会 宮崎治療院

千葉県市原市山田橋3-10-14
TEL/FAX (0436) 43-3270 担当/宮崎文江

【求人広告のご案内】

発行部数は5万部

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 | 1頁 | ¥150,000 | 1/2頁 | ¥90,000 |
| | 1/4頁 | ¥50,000 | 1/8頁 | ¥30,000 |
| | 1/16頁 | ¥15,000 | | |

次号7月25日発売。

お申し込みの締め切りは6月25日までとなります。
掲載をご希望の場合は、編集部までお気軽に、お問い合わせください。

「ひーりんぐマガジン」広告係
TEL:03-5296-9055 FAX:03-5296-9056

西武池袋線
所沢 西所沢駅 歩1分

社員 月 18万円以上 ● **アルバイト 月 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、判断開業に必要な知識全般。

募集情報

● 所沢市山口 ● 平日8:00~20:00 アルバイトは応相談 ● 月6日間 ● 交通支給(1.5万まで) ● 鍼灸師・あま指師 ● 歴(写貼)持参 ● 面接

はらさわ鍼灸接骨院

埼玉県所沢市山口237-1
TEL/FAX (04) 2925-7500 担当/原澤

【特徴】

- ★可動型モデルで靭帯付 靭帯と骨はネジ止めのため消耗時取替え可能です。
- ★関節の可動や中を見ることができます。
- ★骨の形状もしっかりしていて骨学・靭帯学を学ばれる方に最適です

4大関節模型



①肩関節



②股関節



③膝関節



④肘関節

ご応募いただいた皆様の中から抽選で各1名様に4大関節模型を差し上げます。次ページの応募用紙にご希望関節名をお書きになって応募用紙を切り取るかコピーしFAXまた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。※アンケートの住所・氏名・年齢・内容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。

プレゼント協賛

株式会社タフリーインターナショナル
TEL:0120-45-7688 FAX:0120-68-7815

バックナンバーのご案内

第2号 (平成16年1月26日発行)

- ・スキルアップ・治療に役立つ民間スクール
- ・まだ間に合う専門学校入試情報
- ・治療院における人材育成法
- ・請求団体の選び方
- ・誰でもわかる請求業務
- ・治療院開業マニュアル
- ・他

各号 1,000円 (税・送料込み)

ご希望の方は、下記まで電話・FAXでお申し込みください。

「ひーりんぐマガジン」編集部

TEL:03-5296-9055 FAX:03-5296-9056

なお、在庫数に限りがございますのでご希望に添えない場合がございます。あらかじめご了承ください。

創刊号 (平成15年10月24日発行)

- ・柔整・請求団体の現状と課題
- ・他店舗展開成功・そのノウハウと秘訣
- ・誰でもわかる請求業務
- ・治療院開業マニュアル
- ・専門学校専門学校紹介
- ・国試対策

ひーりんぐ

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

FAX 03-5296-9056

定期購・プレゼントお申込み用紙

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
(株)東京医歯薬出版社「ひーりんぐマガジン」読者係

プレゼント番号

(フリガナ)

男・女

氏名

年齢 歳

ご住所 〒

TEL ()

E-mail

年 月より定期購読を申込みます (定期購読料 4,000 円)

●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あま指師 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特集「不正請求の実態」 ②特集「手技療法家のための賠償責任保険」 ③特集「入りたい治療院、入りたくない治療院」

④治療院開業マニュアル ⑤誰でもわかる請求業務 ⑥税務会計教室 ⑦クローズアップインフォメーション ()

⑧セミナー情報 ⑨求人情報 ⑩ZOOM UP 業界事件簿

●その他、ひーりんぐマガジンへのご意見ご感想をお書きください。

()

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。定期購読料は年間4000円(送料、税込)です。

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

TEL03-5296-9055 FAX03-5296-9056

企画 NPO法人 日本手技療法協会 設立準備室

富士の湧水

ゆづい

Mineral Water from Mt. Fuji

富士山が育んだ天然のお水、
その豊かな水脈から
直接お届けします。

富士山麓の地下150mで採水。
バナジウムたっぷりの
天然水をクラスター分解した
アルカリイオン水。

「富士の湧水」は専属のドライバーが、ご家庭やオフィスまで
直接お届けする安心で確実なデリバリーシステムです。

1 天然バナジウム

必須ミネラルを含む豊富なミネラル
がバランスよく入っています。

富士山は火成岩の一種、玄武岩で覆われています。玄武岩は、バナジウム(原子番号23)含有量が非常に高い岩石で、富士山に積もった雪が数十年の永い年月をかけて玄武岩層を通り地中深くしみ込むことにより、バナジウムが豊富に含まれた磨かれた水となります。

2 ミクロクラスター(Micro Cluster)

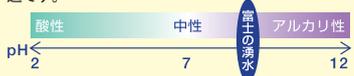
小さな水、ミクロクラスター。
水はぶどうの房のように、H₂Oの分子が集まってできています。これをクラスターといいますが、「富士の湧水」は、この房が極めて小さなミクロクラスターなので身体へなじみやすく細胞のすみずみまでいきわたります。

| | | |
|-----------|---------|------|
| 一般の水道水 | 当社湧水 | 当社製品 |
| 120~400Hz | 101.7Hz | 81Hz |

3 アルカリイオン水

pH値7.9のアルカリイオン水

天然アルカリイオン水は、水分や味のしみ込みを良くする「浸透力」や素材の持つ成分を引き出す「抽出力」が高いとされ、飲み水はもちろん料理にも最適です。



4 硬度

47度の軟水。



軟水: 1~100 中硬水: 101~300 硬水: 301~

便利で機能的なディスプレインサー

床置タイプ 卓上タイプ

ボトルガード

冷水フォーセット

温水フォーセット

レンタルシステム
冷温タイプディスプレインサー

月額 **1,500** 円(税込)

常に6°C~10°Cの冷水と84°C~90°Cの熱いお湯が使用できます。お茶やコーヒー等もすぐに入れられ、急なお客様にも安心です。

3ガロンボトル(約11.4ℓ)
1本 **1,600** 円(税込)
お届けは衛生的な3ガロンボトル。

床置タイプ
●サイズ: 305×1805×1870
(ボトル設置時1,200mm)

卓上タイプ
●サイズ: 225×1080×1412

お届け方法

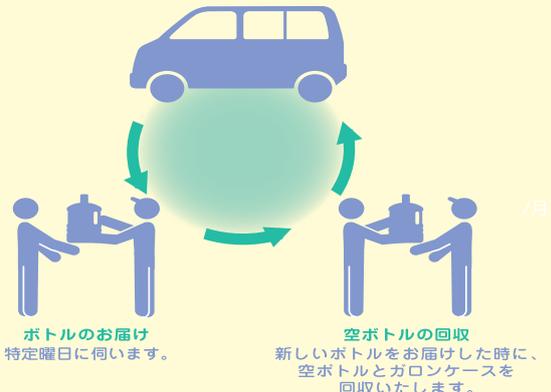
お届けは、専属のドライバーが確実に皆様のお手元にお届け。
空ボトルはガロンケースと一緒に、次回配送時に回収いたします。

現在首都圏、近畿圏でお届けしています

Iwatani Group
岩谷物流株式会社

大阪アクア管理課 〒550-0012 大阪府大阪市西区立売堀1-3-13 第三富士ビル
☎ **0120-05-4132** FAX. 06-6543-7538
9:00~18:00受付[土・日・祝を除く]

東京アクア管理課 〒135-0042 東京都江東区木場5-11-13 木場公園ビル3階
☎ **0120-16-7122** FAX. 03-3643-3562
9:00~18:00受付[土・日・祝を除く]



これからは 学校 を 選ぶ 時代 です

国試合格率

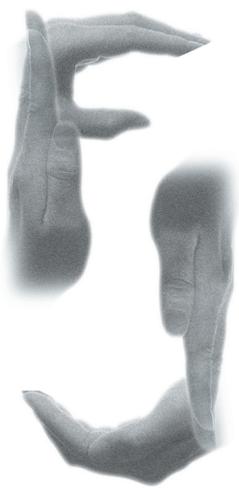
はり師 100%
きゅう師 98.1%
柔道整復師 98.2%

達成!

全国平均
79.9%
79.1%
73.8%
(平成16年実績)

鍼灸科 柔道整復科

両学科3年で取得可能



| 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 |

学校説明会日程

| 日 程 | 会 場 | 開 催 時 間 | 会 場 |
|--------|-------|-------------|-------------|
| 6/1(火) | 熊 本 | 14:30~18:30 | ホテル日航熊本 |
| 6/2(水) | 鹿 児 島 | 14:00~18:00 | ジェイドガーデンパレス |
| 6/3(木) | 佐 賀 | 15:00~18:00 | ロイヤルチェスター佐賀 |
| 6/4(金) | 久 留 米 | 15:00~18:30 | ハynesホテル久留米 |

詳しくは092-833-6120までお問合せください。
※学校見学随時募集、ご希望の方は電話にて予約をお願いします。

オープンキャンパス
6月13日(日)
10:00~12:00

- ◎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