

ひーりんぐ

2004 summer
No.3 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

誰でもわかる請求業務

治療院開業マニュアル

整形外科医から見た柔整師

成功への道 ウラ技・オモテ技

不正請求の実態

Part II

院内内装レイアウトの
ツボ！

第4号



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

共済金を支払うことができる主な内容

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。

ヒーリング マガジン Healing Magazine

すべての手技療法家を応援する「新型」専門情報誌

特集

4 整形外科医から見た柔整師
板室温泉病院理事長 大井淑雄氏

8 不正請求の実態 Part II

12 院内内装レイアウトのツボ！

32 成功への道 ウラ技・オモテ技

17 誰でもわかる請求業務

第4回 施術録の記録方法

集中連載④

22 治療院開業マニュアル

「資金計画 収支計画 設備投資と採算性」

20 上田曾太郎の初歩の会計業務

現金の記帳と管理

クローズアップ インフォメーション

44 患者が採血、治療院で管理が出来る
DEMECAL血液検査サービス

46 治療院・サロンの販売グッズとして最適な
高齢者向け商品紹介

40 在宅ケアにおける
あん摩マッサージ師指圧師の役割④

坏 小次郎

31 コラム 現場見たまま 聞いたまま②
「社会が変わる、そして…」

セミナー情報 48

求人案内 50～53

バックナンバーのお知らせ 54

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

●事業計画の作成、予算管理の指導

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(PPLAN) ⇒ 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。資金繰りのすす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。

URL <http://www.ueda-ac.jp/> E-mail ueda@ueda-ac.jp

上田公認会計士事務所

〒141-0031 東京都品川区西五反田7-13-5 DK五反田ビル4F

tel.03-3491-4836 fax.03-3491-4837



整形外科医から見た 柔道整復師

近年、整形外科からの柔道バッシングが目立つ。

医師側は、その主たる理由に、不正請求

と治療ミスを挙げている。「柔道整復師の施術によって症状の悪化した症例の報告が数多く見られる」とも言っている。年間の柔道専門学校卒業者がまもなく5000名（整形外科医は500名ほど）にもなろうとしているという柔道整復師の急増を背景にした危機感、あるいは粗製濫造が招く現場の混乱なども指摘している。平成11年度の総医療費約31兆円のうち整形外科は6331億円。この時に打撲・捻挫だけを扱う柔道整復師は2655億円。「打撲・捻

挫だけを扱う柔道整復師が、整形外科の診療費の約3分の1を占めているというのは解せない」とも言っている。

整形外科医は、国家試験合格後さらに6年間の研修を受け専門医試験に合格した者を、整形外科専門医として認定し、また認定したのちにも資格継続のための研修を行っている。これに対して柔道整復師は3年間の専門学校における教育後、国家試験に合格すれば直ちに独立して施術所を開設することができる。「諸検査やそれらを利用して診断したりすることはできない。正しい診断なしに続けられる施術が生命の危険や病気の増悪を招く可能性がある」と社団

法人日本整形外科学会では指摘している。同会では2年前の平成14年6月17日に柔道整復師に関する要望書厚生労働大臣宛に提出している。

①柔道整復師が取り扱える疾患「打撲・捻挫と、応急の手当てとしての骨折・脱臼であり、すべて急性期のものに限る」との法の遵守②骨折・脱臼はもとより、打撲・捻挫においても、応急手当てののち、可及的速やかに、必ず、整形外科専門医の診察と診断を必要とするような制度の設置③柔道整復師だけに認められている療養費の受領委任払制度の廃止（特殊な扱いがさまざまな弊害をうみやすい）④柔道整復師の施

術所開設にあたり、なんら制限のない現行制度のはらむ危険性を勘案しこの制度の見直し⑤柔道整復師の施術を含めた代替医療の評価を行う公的機関の設置（当面は医道審議会の「あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゅう師及び柔道整復師分科会」の活動の強化、活性化）——などが趣旨だ。

医師側の言い分では「100名施術して、例え99名は気持ち良かったと満足されたとしても、たった一例、診断が欠けていた為に不幸な状態になった人がいるとなると、医師は医療事故としてとことん責任追求され、かたや柔道整復師は責任追求を免れうる資格。これが同等であるというのなら、そういった見逃しを許す制度が間違っている」ということである。

柔道整復師の業務がもともと柔道現場で発生した応急処置的職種であること、そして急性外傷だけがその施術対象であることであることから、背景にどんな重大疾患が隠れていても、それを見落とした責任も正しい診断無しに行った治療への責任も問われない職種。さらに「医療類似行為であっても全部保険が効く」というのもおかしいということなのである。

では、いったいなぜ、多くの患者は、整形外科を受診するよりも柔道整復を訪れるのであるのか。患者は整形外科の存在を知りつつも、柔道に来院することが多いことが調査報告などでよくいわれている。

ある柔道整復師は、「薬・注射・手術を嫌が

る患者が多く、単なる治療だけを求めているのではなく、痛みを取ってくれたり、治療指導してくれる人の人格に惹かれて行くという場合も多いと思う」と反駁を加える。

WHOで「ジュードウセラピスト」として位置付けられたりと環境整備が進む中、柔整側の課題としては、柔道整復独自の柔道整復学や手技体系の構築といった学問的基盤の強化や卒後の研修など質の向上が待たれるところだ。将来的には、「医接連携」も考えなければいけない。

ところで、整形外科と柔整の軋轢はどこにあるのか。本誌では数回に分けて追っていくつもりだが、まずは「整形外科医からみた柔道整復師」について、板室温泉病院理事長・大井淑雄氏(整形外科医)に聞いた。

「時代に適合した

専門領域確立を」

——整形外科の歴史についてお聞かせください。

大井 日本の整形外科の歴史は、近代的学問として出発したのは文明開化の後。大昔では明治39年(1906年)に東京帝国大学に整形外科講座が開設され「整形外科」とはじめて命名された。

一方、骨・関節損傷の整復などは、平安時代あるいは更にそれ以前にもあったよう

だ。また江戸時代に入ってからには武術家による「整骨」、「正骨」と称される医術の流派が数多くあったと聞いている。

整形外科医が西洋医学で柔整が東洋医学だというような分け方は正しくない。整形外科でも東洋医学のものを取り入れたりするのはよくあることだ。今の柔整は神経の治療以外に解剖学、機能解剖学あるいは生理学を勉強している。整形外科とも共有した部分がある。

整形外科医と 柔整師の違い

——整形外科医と柔道整復師の違いは大きくはどんなところにあるのでしょうか。

大井 医師以外が、医療行為を行うことは、当然、法律で禁じられている。柔整師の施術は医療行為ではないということになる。

柔整師の業務範囲は、柔整師法により規定されており、「打撲、捻挫、脱臼、骨折等

の外傷に対して、外科的手段、薬品の投与等の方法によらないで、応急的もしくは、医療補助的方法により、その回復を図ることを、目的として行う」とされている。

脱臼、骨折は、応急の場合を除き、持続して柔整師が、施術を行う場合は、医師の同意が必要なのである。

つまり、医師の同意なしに、柔整師が扱えるのは、捻挫と打撲だけということになる。

——整形外科と柔整のトラブルにはどんなものがありますか。

大井 業務範囲を超える行為というのが多い。内因性疾患を扱ったり、医師の同意のはっきりしないまま骨折を扱ったりする柔整師が増え、整形外科医とのトラブルは急増している。

特に骨折を持続して扱うために必要な「医師の同意」の問題については、整形外科専門医よりの同意が得難いために他科の医師から同意をもらうケースが多く、それも患者さんを直接医療機関へ送り診察を受けるのではなく、電話のみで了解を得ていることもあるそうだ。



大井 淑雄 (おおいよしお)

医学博士・日本整形外科学会名誉会員、東京大学医学部卒(昭和35年)、東京大学医学部大学院修了(同40年)、ニューヨーク大学リハビリテーション医学研究所(同41年)、東京女子医大整形外科講師(同45年)、自治医科大学整形外科助教授(同47年)、自治医科大学整形外科教授(昭和53年)、日本医科大学医学部客員教授、北京医科大学・中国医科大学客員教授(同8年)、財団法人リハビリテーション医学振興おおるり会理事長(平成10年)、医療法人公済会板室温泉病院理事長(同9年~)

さらに、柔整師が診療所をつくって、そこに名目だけの医師に来てもらって、エックス線撮影を行ったりしているという話も聞いた。これは本筋ではない。

診断書でも本来、整形外科医にもらわなければいけないところを、たとえば耳鼻科のような他科の先生に書いてもらったりしている人もいる。この整形外科医と柔整師との間のトラブルという各地の実情に合わせて多様だ。ぜんぜんないところもあるし、少々はあるがお互いに協力、補充し合いながらうまくやっているところもある。

北海道は問題がないという話を聞いたがこれは大所高所から卓見を述べる、優れた整形外科医がいて、その傘下にうまく集結するようなかっこうで、柔整師もその会に協力しているので、非常にうまくいっている。他の都府県でもそのような例もかなりある。

有床の大病院より 無床診療所が競合

——トラブルが増えた原因はなんでしょ
う。

大井 1つは業権の問題。整形外科医として開業している小さい診療所はたいいてい手術もやるがほとんど整形内科といってよく、整形外科診断学みたいなものである。つまり手術をあまりしないから柔整師と

治療法が類似的になるということもある。だから有床の大きな病院は競合しないが、無床診療所は競合することもあるとい
つて良い。

さらに、柔整の学校がどういう訳か乱立されて、卒業生が増え続けているため、このような状況にさらに追い討ちをかけることになるだろう。

6年前には14校に1000人余であったものが、今年には68校に約6000人が入学するといった状態で膨張し続けているのだから。日本の保険制度の問題もある。受領委任払いという大正11年からの特殊な取り扱いを柔道整復師だけが許されて来たことが問題であるという指摘もある。

——業の問題ですが、小泉内閣の一連の規制緩和の中にさらに柔整の範囲を拡大しようとした動きもあった。たとえば柔整師にレントゲン撮影と診断を許そうなどと提示し、一応厚生労働省は反対したが、今後の政治的背景によっては特区での実施もあるともいわれているがどうでしょう。

大井 人体にさまざまな影響をおよぼすエックス線照射にかかわる業務は、専門教育と知識、技能、資格を必要とし、またエックス線診断は医師、歯科医師にのみなすべき行為で、柔道整復師に撮影、診断業務を認めることは適当ではない。

専門学校での3年間の教育カリキュラムに放射線業務や放射線障害の教育にかかわるものはない。放射線障害の恐ろしさはも



つと強調
されてしかる

べきである。医療というのは、医者のためでも事業家のためにあるものではなく患者のためにあるのである。

整形外科医や放射線医はその専門家になるために少なくとも数万枚のエックス線フィルムを撮影する修行を積み疾患の診断を
撮影できるようにする。必ずしも診断がやさしいものばかりではないのだ。

医師、放射線技師以外に自分たち（柔整師）でとるのは駄目で、やはり医師に紹介すればよいのだと思う。

レントゲン写真は 患者のもの

——柔整師が施術を行っていて、悪性の内科的疾患などを察して、医師を紹介する能力を養うためにもレントゲンを認める方向で考えられないでしょうか？ 施術ミス

も少

なくな
つて、患
者のために

なるのではないで
しょうか。

大井 これはある意味で正論だが、法律的には難しい点が多い。アメリカではレントゲン写真は患者のものだという認識で、もし患者が希望すれば渡すことができる。つまり、患者自身が持ち帰ることができる訳である。また、取つたものを筒の中に入れて医師自身や病院がアメリカ全土に送ることができる。これは、余計なレントゲンを取りなす必要がなくなるのでとてもよい制度だ。

しかし、日本は医療施設が5年間保管しなればいけないという法律がある。もと
もと、患者の財産である。これはフィルム
のコピーを渡してあげるなど将来議論され

る可能性はある。

——柔整には科学的根拠がないのでしようか。

大井 科学的根拠のないものもある。例えば、疾患の病態生理をあまり考えずに頸部をマッサージして麻痺させることもある。逆に、診断してうまく治療したということもある。科学的に根拠がないということも多かった。しかし、これは過去の経験を主とした治療体系ではそのようなことも時にはあったが、今は柔整も科学を勉強しているからそれほど科学的根拠がないことはやらない。研修会など積極的に熱心に行っている話も聞いている。

診断治療に関する 医学的知識の差

——柔整師の施術による傷害と題して日本臨床整形外科医会（JCOA）が全会員を対象に行ったアンケート調査によると、施術による症状の悪化等が多く報告されているが医療過誤などは整形外科でも発生し得るのではないのでしょうか。

大井 同じ人間なので整形外科医がやっても過誤が起ることはあるが、確率がきわめて低い。なぜかという点、ひとつには修業年限の圧倒的な違いだ。医師は医科大学で6年間学び卒業後、研修期間も必修である。柔整は3年間のみであり、だから比較して

はいけない。さらに整形外科の専門医の試験がある以上、診断治療に関する医学的知識、実地に大きな差があることは誰も知っている。鍼・マッサージをやつて悪くなつた例などあるが一方では、やらざるがなの手術をしたために不幸な転帰という例も零ではない。各職種が最善の努力をしなければいけない。そしてある程度は自分の治療法はどれが良いかを患者が選ぶ。栃木県でも医師会が柔整への研修会をやっている。学びたい者がいるのに教えてあげないなどという心の狭いことは良くない。

領域、ルールを守つて、柔整と整形外科とのコミュニケーションもはかれる。柔整のある局面だけをみるのではなく、お互い認め合つてやつていくもの。

本来柔道整復師という資格は、医療行為を行うには、十分な資格ではないので、患者さんの安全性を考えて、行える疾患を、誤つても害のない範囲に、法的に制限しているわけだ。しかし、柔整師は国家試験によつて与えられる資格であり、医師側もその資格を軽視することも良くない。柔整師は以上述べたように十分な診断に基づいた治療が難しいので、治療を誤る危険性が低くないので、施術は、やむを得ない急性期以外は、医師の許可・指導のもとに行う事が求められている。これを超えてしまったときに大きな問題が起きる。

——一方で接骨院の受診者のうち、一旦

整形外科を受診してから接骨院を訪れた患者さんの割合がけっこう多かったなどという調査資料もあるが、いかがでしょうか。

大井 整形外科医のところでの対応が悪かつたという見方もある。整形外科医が手術に時間がかかるから診察にかかる時間が減つていくことも一因と言われている。これは良くない。ただ簡単に話だけ聞いて初診料を取つて、それで終わりとか、毎日単純な治療に通わせるとかは駄目だ。しかも柔整師が親身になつて話を聞いてくれたり、いわゆる手当てをすればそちらに患者さんの眼が向くことになる。

接骨院を開業する 医師の出現

——接骨院を開業する医師が増えたと噂を聞く。また、整形外科がリハビリのため柔整師を配置していると聞くが、どうでしょうか。

大井 好ましいことではないが、国家資格で認められており開業権はある。開業のためのいろいろな難易度の要因について見解に相違はある。つまり、接骨院は材料はいらぬから効率が良いという者も居り開業に費用が少なくて済むという。

整形外科医は高い医用材料費がかかる割には点数が低い。しかし、人材の面で見ると病院が若い柔整師を教育しつつ仕事もし

てもらふということは良いことだ。私の知人だつた優秀なアメリカ帰りの専門医は柔整師20人ほどを雇用し非常に流行つてよい評判を得ていた。

——整形外科と柔整師の対立の根本はどこにあるとお考えでしょうか。

大井 対立というのは、共通のテリトリーに関わりあつていいるから。手首を骨折しても柔整師が治していい時と、手術しなければいけない時がある。整形外科医がレントゲンで見て診察して、これは柔整師でもできるから紹介してあげようという度量があればよいが。

法律で、資格を認められた以上、安易に考えてもらつては困る。常に勉強をして、学会などで発表してもらいたい。

最後につけ加えるならば、将来柔道整復師が専門の領域を確立して行くことが不可能かと言うと、そのようなことはない。その時代、時代に適合して少しずついろいろな工夫や修正、話し合いや妥協や発見・新天地開拓など大いに目指すべきである。そのようにして生き延びたものがいわゆる伝統となるのだ。600年以上にわたり、めんめんとして人々に受け入れられてきた“能”の世界などがその良い例である。さもなくば人々に忘れられてしまうからである。だから取り扱う領域（捻挫、脱臼のみの領域）やエックス線の問題、治療具の問題など勉強すべき種はいろいろあると思う。

不正請求の実態 Part II



処分効力発行日：平成14年11月27日

被処分者 22名

免許取消	3名
業務停止5年	1名
業務停止3年	1名
業務停止2年	1名
業務停止1年6ヶ月	2名
業務停止1年3ヶ月	2名
業務停止6ヶ月	1名
業務停止3ヶ月	2名
業務停止2ヶ月	1名
業務停止1ヶ月	8名

厚生労働省は平成14年11月、療養費を不正請求したり刑事事件で有罪が確定するなどした柔道整復師ら計22人を、免許取り消しや業務停止処分した。医師や歯科医師、看護師らの処分とは異なり、それ以前は柔道整復師ら医療関係資格者の処分は公表していなかったが、情報公開請求をめぐって内閣府の情報公開審査会が「公開すべき」と答申。これを受けて初めて公開された。

厚労省によると、処分の理由は療養費の不正請求が最多で、柔道整復師10人が最長6月の業務停止とされた。ほかの人は詐欺、殺人、器物損壊罪など刑事事件で有罪が確定した柔道整復師や、はり・きゅう師、診療放射線技師、歯科技工士、救急救命士ら。うち3人が免許取り消しとなったほか、10人が最長5年の業務停止などとされた。

こうした情報の開示によって、不正を働いた柔道整復師が新聞紙上で報道されると、まるですべての柔整師が不正を働いているように見られてしまつて、社会的な評価も下がってしまう。療養費を不正に受給した人は明らかに犯罪行為で、氏名が公表されるだけではないのである。審査する側のある保険者関係者は「巧みに盲点を利用した不適切な行為が目立つ」と言っている。編集部ではこの「不正請求」にまつわる取材を進めていくうちに、5年前に実際に不正請求で処分を受けたある柔整師の話を書くことができた。そのときの生々しい様子も語ってもらった。

「ここまでなら
請求できる」「みんな
やっているから」
はもう通用しない

医科の現物給付と違って柔整の療養費の場合は現金給付である。本来は施術を受けた本人が代金を支払い、あとで払い戻しを受けることになっている。知事との間で協定（受領委任の協定）ができている都道府県では、保険証を持参して保険適用と同等の一部負担金を支払うことができることになっている。保険負担分を患者が柔整師に受領の委任をすることから「受領委任制度」といわれている。これによって医科の「現金給付」と表面上は同様になっている。受領委任制度により柔整師の保険取扱いが容易になったことは言うまでもない。

療養費の請求は、大きくは2つの方法に分けられる。社団法人の会員となり、社団法人会長が都道府県知事と交わしている協定に則って承諾を受けるものと、柔整師個人が都道府県知事に対して申請して承諾されるものがあり、俗に社団法人の会員になって請求することを「集団協定」といい、個人で請求することを「個人契約」と言っている。個人契約は正式には昭和63年から認められた制度で、社団法人に加入してなくても、個人で保険の取扱いが可能となるというものだ。当初は東京や大阪といった大都市圏に点在していたが現在では全国的に広まっている。所属する請求団体や代行企業から申請されているのが実情のようだ。

柔整師が施術の内容を証明し、患者がその内容を確認して「署名」する。これに

より初めて受領委任制度が成り立つ。もちろん人間なので、計算内容の記載ミスに対して患者も見落としていたなどといったことはたまにはあるだろうが、行っていない日に行っていたり、いないはずの家族が勝手に受診していたりというのは、かなりおかしいのである。レセプトを勝手に作っていると想像して当然なのである。最近、こうした保険の不正受給が各地で発覚している。厚生労働省は都道府県や社会保険事務局などに対して審査の強化を指示している。

S院長の体験—

弟子の不祥事が発端に

東京都内で接骨院を開業する柔道整復師のS院長は、約5年前にこの不正請求によって数千万円の返還請求（療養費の取り扱いを1年間停止）の行政処分を受けた。当時千葉県の船橋市で接骨院を開業していたS氏のもとから独立して開業した元スタッ



フが引き起こした不正受給が発端だった。元スタッフは借金返済のために、来院してもいない患者の家族を施術したと偽り請求し、不正に受給していたのだ。5人家族のうちの主婦1人が来ていただけなのに5人全員来たことにしていた。患者の保険証をコピーしていたので生年月日などを記入し架空の請求をしていた。その家の娘さんは海外留学していたので健保組合からの問い合わせで発覚した。保険者が調査したらあつちもこつちも出てきた。

ここまで悪質ではないにしろ、保険の資格喪失についてすっかりしてしまうケースがある。本来、施術を行なう前には「保険証」を確認するわけだが、忙しかったり、前に来院した人などに対しては確認せずにそのまま記載してしまう。また、治療途中で保険証が変更になったことを確認しないなどして、資格喪失となってしまうケースがよくあるようだ。健保組合などの保険者は、この資格の確認について保険者側の登録データから確認している。

「書類内容の確認」については項目をきちんと確認し、「施術事実の確認」は患者への照会で行っており、これを全てクリアしてから給付手続きに入るのだから、おかしなことになって、それが度重なるご故意だとおられても仕方がないのだろう。

S氏はこうした所業について

て、ここまでなら、弟子の不祥事と言って苦笑い済んだのだが、この元スタッフは言い逃れ（のつもり）のために、すべてはS氏から指導を受けたことだと言いつつ放った。もちろんS氏はそんな指導はしていない。

だが、当時S氏の接骨院には1日に250人ももの患者が来ており、レセプトも月1000枚以上が出ていた。資格者5人と受付などアルバイトが4〜5人でやっていたが、「叩けば埃が出る」ことも事実だった。

はじめは千葉県の社会保険事務局からの指導だった。指導を受けたら多少証拠があるとやうことで、監査を受けた。ここで、大きな団体に所属していれば県の保険部の人と団体の役員が立会いの下で集団指導ということになるのだから、S氏は個人請求だった。審査ははじめ抜き打ちで行われる。電話等で聞いてきてそこで引っかかる。郵便で問い合わせが来る。それが著しくたまってくると個別指導の対象となる。

レセプトが1000枚以上もあると槍玉にあがる。そのうち300枚くらいが国保だった。「国保はそれほど厳しくないが、社会保険が厳しかった」（S氏）。政府が管掌する健康保険、船員保険、厚生年金保険など社会保険事業の保険者は社会保険庁で、国民健康保険の保険者は各自治体である。

調査のしがいがあるというのだろうか。

分院も1日150人くらいの患者が来ていたが「そつちもやられた」のだという。

「患者には、電気、手技をする前にローリングなど行い、3行程あったので待ち時間はあまり感じなかったはず。3工程やって触る時間が少なくても患者は納得し、満足して繰り返し来る結果250人の患者が来るのだから患者からのクレームはないはずだ」

こう高をくくっていたS氏だった。監査では初検料の計上だとか同じ部位での通減の問題など調査された。しかも90%が長期だった。その結果、差額を返還請求され、その額は積もり積もって数千万円になってしまった。あとから、行政処分の療養費の取り扱い1年停止が来た。「努力して技術

を磨いて、診療の工夫をして患者を増やしたつもりだったが、すべて水の泡となってしまった」。

一般的には、開業して5年以内に指導を受ける。ただ東京のような都市部ではほとんど新規開業が増えていく中で、実際には難しい、どうしても目立つところから。一つには売り上げだろう。それから病名のたらい回しなどはすぐにわかってしまうのだ。

S氏は請求団体についても次のように話している。「請求団体等にしても、ただ来たレセプトをチェックして右から左へと出すのではなく、突っ込まれる前に請求団体内部で十分な審査を行った上で提出してくれたり、保険者からの問い合わせに関して

も理論武装しているところがよいだろう」とも話す。

T院長らの体験

5年間の資格停止に

一般的に指導には、通知から指導日まで約2週間で、実際に指導を受けたことのある柔整師T氏をはじめ4〜5人の柔整師の話を中心にできるだけ忠実に再現してみると、こうである。

ある日、社会保険事務局からの指導・監査の呼び出し状が来た。社会保険事務局6名、呼出されたT氏とT氏側立会人1名が同行した。

当日指定された会場へ行くと、会場に入る前に指導対象期間の施術録(カルテ)の

事前提出を求められる。

はじめに、指導担当官から「カルテはだれが入力しているのですか」と聞かれた。すかさずT氏が「私が全て入力しています」と答えると、「先生の判断でしているのですね」と担当官が念を押す。「そうです」と答えると担当官は「ということは不正があるとすれば先生ご自身以外、考えられないということですね」と予め責任の所在を明確にしてくる。これには「はい」と答える以外にない。

それ以後の会話を参考までに左にまとめ

た。もしもこんなやりとりが続いたら、どれだけ持ちこたえられるだろうか。その後T氏は「監査」を受け、1200万円の返

指導から監査へ

担当者 「カルテ入力は、まとめてするのですか、毎日するのですか」

柔整師 「そのときによって違います」

担当者 「今回提出の12月から5月までのカルテのうち5月だけカルテの裏面が手書・鉛筆書きなのは どうしてですか。鉛筆の部

柔整師 「……」

担当者 「患者さんへ請求部位の説明をしていますか」

柔整師 「みなさんへ、しております」

担当者 「このAさんは頸部は施術されていないと言っているのですが、どうしてですか」

担当者 「もう一度言いますが患者さんへ

内容説明(請求部位)を伝えていますか」

柔整師 「……」

担当者 「他の人に内容説明を委任していることはないですか」

担当者 「複数月にまたがる場合、保険証

の確認はしていますか」

柔整師 「必ずしております」

担当者 「今回、クレームのあった患者は

昨年9月に社保をやめているのにも関わらず2月に請求があったと言っているんです。患者さんも迷惑してるんです。先生、先ほ

ど保険証確認しているといったじゃありませんか。確認しているのにどうしてこうなるのですか」

柔整師 「……」

担当者 「一部負担金を先生の所は減免し

ていますが、これはルール違反ではありませんか。一部負担金を安くして後は社会保

険料からもらうということですよ。カルテの一部負担金の一桁目が四捨五入になって

おりませぬ。これは請求団体が悪いのではなく先生の方で訂正しなければいけないのではないですか」

柔整師 「……」

担当者 「初検料はいくらとっているのですか」

柔整師 「〇〇〇円です」

担当者 「それは減免です。ルールがありますよね」

担当者 「来院簿はないのですか」

柔整師 「ありません」

担当者 「こちらの患者さんをご存知ですか。1回しか来ていないから記憶にない

ですか。負傷原因なんか聞いているのですか。実はこの患者さんは労災申請しているんです。労災に出していたら一部負担金はもら

えませぬよ。労災の方こんな負傷原因になりますか。労災を受けたその夜に台所で負傷しているなんてありえないのではないですか。もっと具体的に言うとう首の施術は受けていないと言ってますよ。やっていない部

位をやつてると記載しているのが問題なんです。」

× × ×
担当者 「この方は記憶にありますか。7日間来ていることになっていますが、患者さんは3日間だと言ってます。なぜ覚えてるかというと来院時に大学ノートに記載した記憶があると言ってます。先生、先ほど来院簿はないと言ったじゃないですか。さっきの答えは嘘ですか、本当に来院簿はないんですか」

柔整師 「来院簿は、その日のうちに破棄してます」

担当者 「正直に言ったほうが良いですよ先生。この患者さんは残りの4日間は出張中で来院は物理的に無理ですよ。先生はこうして7回と書いてる。来ていないのになぜカルテにあるのですか」

柔整師 「間違いでした」

担当者 「どうして間違えるんですか。仮

還命令と資格停止5年間の行政処分を受けた。

保険者からの 再審査要求は増加

以上のようなやりとりから見ると、指導監査の中では気をつけなければならないポイントがあることに気付く。要約すると次のとおりだ。

- ①患者さんが来院してから、そのレセプトを提出するまでの流れを説明できるか。
- ②領収証は発行しているか。領収証はレシート形式か、手書きか。自由診療と保険

に入力ミスとしたら回数が入力ミスで増えたと事前に訂正できるのではないですか。先生、心に隙間があつてちよつと足しちやつたんじゃないですか」

柔整師 「勘違いして書き間違えたんです」

担当者 「何人ぐらい間違えたのですか」

柔整師 「……」

担当者 「間違つたというよりは、分かつていてやつているんじゃないですか。それに12月は30日、31日以外お休みはないのですか」

柔整師 「……」

担当者 「まして、患者さんから聞いている範囲では、施術する先生がその日ごとに違つて言っています。が柔道整復師は先生だけですよ。電気あてるだけ、マッサージ感覚できている患者さんも保険請求していませんか」

柔整師 「していません」

担当者 「先生、他にも情報があるんですよ。診療を合算したものか。施術ごとに発行しているか。まとめて発行しているか。」

担当者 「先生、他にも情報があるんですよ。診療を合算したものか。施術ごとに発行しているか。まとめて発行しているか。」

③カルテ入力是谁が行い、まとめて書くのか毎日行うのか。また訂正ができる状態か。

④レセプトの発行時期はいつか。作成者は誰か。レセコンは使用するか。

⑤患者さんの署名はいつ、記入してもらっているか。その際、自署と代理署名はどちらが多いか。長期のときは必ず月初めに署名させているか。

⑥患者さんへ必ず請求部位の説明をしているか。

こちらには」

柔整師 「……」

担当者 「25日間来ている人は本当に来ているのですか。先生が指示してませんか。それとも付け足しているのですか。」

柔整師 「……」

担当者 「負傷原因など作っておられませんか」

柔整師 「……」

担当者 「先生、改ざんしてらっしゃいますね。正直なところ、指導ではなくそれ以上になっていますので昨年1年間の自主点検をして下さい。したがって今日の指導はいったん中止し、指導から監査に変更します。1カ月の猶予を与えますから保険者別、被保険者名別、受診者別、月別、本当の施術内容と虚偽内容を一覧にして提出してください。返還請求の材料とさせていただけます。そしてそれを見て今後の検討材料とします。本日はご苦勞様でした」

⑦複数月にまたがる場合、保険証の確認はしているか。

⑧一部負担金の減免はないか。

⑨日計表の手順を説明できるか。

⑩来院簿の有無。

近年、保険者からの再審査請求が増加しているという。各県とも、保険者からの再審査請求が増加傾向にあり、その対応には

保険者自身が苦慮しているということだ。特に国保については、増加率、容認率が高い。社保については、一次審査と再審査の整合性を高めるため、「原審どおり事例集」の作成、また一次審査を担当した審査委員

が再審査を担当する等の対応が進んでいるのに対し、国保の取り組みが遅れている。その他、一次審査の強化、審査委員の増員を行っている県もある。しかし一次審査の強化に対しては、増加を続ける再審査の負担が大きく、一次審査を強化する余裕がないというのが現状だ。

柔整師の療養の給付に係る審査については従前から審査委員会の改善が要望されている。厚生省でも、暫く、柔整師審査会の改善を図るべく平成11年10月20日付をもって「医師及び柔道整復師に係る療養費制度に精通した者」を学識経験者として参加させ、審査は厳重に行い、不正が発覚した場合の罰則や指導、監査も盛り込んだ通知が都道府県知事宛送達されている。医師会などからは整形外科医の参加が要望されている。柔整師の療養費をめぐる審査等は今後ますます厳しくなっていくだろう。また今後、包括化などについての議論も行われるだろう。

しかし、現状で不正請求は違法行為である。「ここまでだったら請求出来る」「みんなやっているから」等との単純な理由での違法行為を行う人がいるとするならば、いずれ大きな反動が返ってくる。

医科の請求額に比べ柔道整復師の請求は圧倒的に少ない等という理由で審査が甘かった各保険者も、これまでのように右から左へと療養費を支払う時代はもう終わったのだから。

特集③

院内内装 レイアウトのツボ!

ここ数年、専門学校や民間療法のスクールの増加による新規参入者の増加、あるいは国家資格の有無を問わず治療家の激増など過当競争が現実視される中、集客・集患対策は待たなしの状況となっている。

治療家たるものやはり“技術で勝負”とはいうものの、まず患者さんが来てくれなければ話にならない。

集客・集患にはいろいろな手法が考えられるが、まずは治療院の外観・内装などに対して十分な工夫を行うことによって、集め、そして定着させるかである。

本誌が集患が多い院で患者からの聞き取り調査を行ったところ、施術内容・技術以外に「明るくて気分がいい」「諸設備（待合室、トイレ、治療室等）が使いやすい」「この治療院に来るとほっとする」など、内装・レイアウトの部分が上位を占めていた。

この内装・レイアウトをつくっていくうえで気をつけなければいけないのが、①院内動線（院長、患者、スタッフが動くルート）②待合室③院内のカラー④音・照明⑤患者——それぞれに気を配ることが必要だ。またこれからの治療院はO A化がますます進んでいくわけだから電気容量やコンセントの位置、さらには施術記録の流れや受付・収納スペースなど、重要なポイントを押さえておかないと後になってからでは手間も費用も膨大になってしまう。内装・レイアウトに集客・集患の法則を取り入れ「患者さんがどんどん来てくれる」環境づくりを目指すべきだ。

そこでまず成功者の体験談を報告したい。東京・吉祥寺のセラピアは鈴木院長が全面設計した。一方、東京・中延なごみ整骨院の高木院長はインターネットで業者を探して一番安かったところに発注したという。

しも安い物件がいいとは限りません。開業地の相場を調べてある程度の条件を決めておく。あとは形、光の入り方など付随したものを考慮していく。内装の色というのはそれが決まってからですね。

——ここは2階ですが、安かったのですか。

鈴木 単価が安いのが、立地条件が良かった。ここ吉祥寺の商店街などは、あと、50メートル駅のほうに動くだけで、保証金が一桁は上がる。100メートルならさらに倍になります。そうなるとなかなか借りられない。この商店街の中ならある程度はズレていてもよかったです。ここにしようが、2階の営業ではうまくいかないだろうと人に言われました。壁が斜めになっている台形だったので安かったです（次ページ図）。しかも、ここは、エレベーターがないので、三重苦でした。

——でも、そこにお客さんを誘導する工夫がなされているわけですよね。

鈴木 中のレイアウトというのは、1階からつないでいかなければいけない。だから、商店街からの店のメーჯや、店に入ったときのこともすべて考えないといけないんです。ただ、ここはなかなか借り手がいなかったことをいいことに、こちらから貸主に強気の条件を出した。共有部分の階段も店の中と同じ内装に変えさせてもらいたい。また1階の入り口に鉄の扉がついていて入り口を狭く見せていた。これをシャ



すべて院長がデザインしたホンモノ志向 逆境が生んだ究極の集客術の効果は？

東京・吉祥寺 セラピア吉祥寺院長 **鈴木朔也氏**

——サロンの店舗を実際に自分でデザインしたわけですが、まず店舗選びについてどんな選び方をされるのですか。

鈴木 店舗を借りて治療院を行う場合は、まず初めから器が決まっているということです。もしこ

れが注文建築だったら、壁の幅や高さなど、どうにでもできるが、テナントだとそうはいかない。だからまず手ごろな器を探した。縦長だったり台形だったりと単に20坪

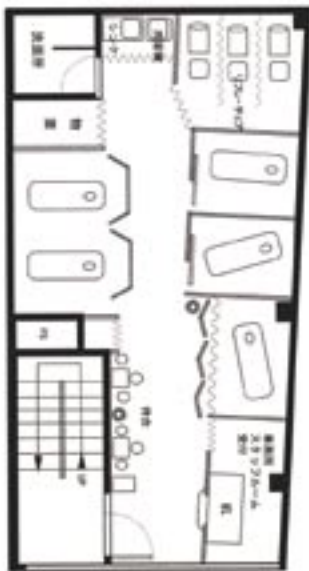
といってもいろいろで、形によって家賃もちがうわけです。お店ですから、集客のための立地条件というものがあるので、必ず

ツターに換えたいとも条件を出したのです。これだけでもかなりちがうんです。階段も店の一部だという雰囲気をつくりたかった。目の前にメニューを置いて、自分がここで何をこれから買おうかなという雰囲気をつくっていかないと駄目だな。結局大家さんが現状復帰を条件に了承してくれた。不動産会社や貸主には、こちらの条件を言うだけ言ってみるといってもひとつの手段だ。

費用ををかければいくらでもいものはできるでしょうが、問題はいかにお金をかけないで、しか



吉祥寺駅そばの賑やかな商店街の端に位置している④はセラピアの平面図。両端の壁が平行ではなく台形になっている



も最高の店舗がつくれるかだと思う。

——一番肝心な施術するスペースというのは、どう考えていますか。ベッド周りのスペースとかどれくらいの余裕があればよいのでしょうか。

鈴木 理想を言うなら、縦に500mm以上。横も600mmずつくらいではないでしょうか。オープンでやるところならそんな必要ではないが、間仕切りの壁の高さと色。この壁紙も縦線なら狭く感じる。横線だから広く感じる。線があることによつて遠近感が出る。そういう視覚的な要素と色合いで、来た時の雰囲気ではずいぶん違う。床の色、壁の色、レイアウトの仕方、カーテンの色も時間をかけて考えました。

——壁の高さも計算して？



1階部分(右)の鉄の扉が入り口を狭く見せていたがシャッターに換えた。外看板はアールがついているので遠くからで目立つ。隣の派手な看板にも負けていない。

鈴木 ここは通常の店舗よりさらに天井が高いので、「下からどれくらいの高さ」というより、「天井からどれくらいあける」という感覚で仕上げました。間仕切りに最低の高さというのがあります。180cm以上はないとまず隠れません。ここは200cmでつくっています。あまり高くし過ぎると今度はエアコンが効きづらくなります。リラクゼーションには、やはりお客さんの側に立った温度管理が大事ですから。接骨院などでは施術者に合せてしまいがちなので、患者が震えてしまうほど寒いところもあります。

——照明は重要ですか。

鈴木 落ち着く明るさというのが、かなり暗いほうがいい。明るいより暗いほうが人間は落ち着くもの。欲を言えば各部門ごとに調光できる仕組みをつくったほう

がよい。個室は暗めに、待合室は明るく、オープン・スペースには日当たりがいいように。太陽の光というのは、人が落ち着く要素。自然を大事にしたかった。あと、入り口から入ってきて、向こうまで、奥まで見える。そうすると、安心感がある。かつ、歩いていくと、一番奥にはリフレクソロジーのスペースがあるし。日当たりに関しては朝・昼・夕方と時間を分けてよく見なければなりません。

——治療院の設計ははじめてですか。

鈴木 完全にゼロから設計するのが2件目です。

——1件目での失敗や後悔というのはありましたか。

鈴木 前の失敗はそれなりに今回に活きています。入り口のまわりのレイアウトで悔いが残っていたので、今回は気をつけました。それから収納。自分が思った以上に収納が必要だということに気付いた。足りなくてあとから、個室を一つ潰して物置にしなければいけないということもあったので、気をつけました。施工業者は実は前回とは別の会社なんです。本当は同じ業者にしたかったが、前回の業者さんは良い方で、赤字みたいな状況で仕事をしてくれました。実際、作った後、事務所がつぶれてしまった(笑)。

——内装業者とのやりとりで難しい点はどこですか。

鈴木 まず、自分のやりたいことを理解

してもらって状況も理解してもらおうことが大事です。いい仕事をしてもらうのはもちろんですが、お金をかけずにいい物をつくりたいという矛盾した要素をどう相手に理解してもらおうか。アドバイザーをいただいた人から、

「はじめはお金をかけず、いけると思ったら後からお金をかけろ」と言われたが、店を作るには難しい場合もある。二重に手間がかかってしまうという見方もあるので。

——リラクゼーションの店舗をつくるうえで気をつけた点は何でしょう。

鈴木 考えたのは、実際に仕事か動いているときの、導く路という、導路です。客がどう流れるか、それをどう接客するか、事務所をどこに持つてるか。どうしても事務所は電話が来て音がなってしまうから、リラクゼーションで寝ている人に影響を与えないようにするにはどこがいいとか、十分考えました。あと、水回りに対してです。水が出るのは、リフレクソロジーはいけれど、事務所も水回りと一緒にしたほうが場所をとらずに済むし、工事も壁を立てずにすむ。壁を立てる分によつて値段も変わってくるわけだからです。設計図も自分なりに書いてみました。

——ベッドなどはどうやって決めるのですか。



仕切りの高さも配慮

鈴木 はじめは家賃に対してベッドをいくつ置くかを計算します。1ベッドあたりの1カ月の売上げを推測し、最大値がいくらかというのを推計します。あとは何人来て人件費はいくらかかるかというものです。ベッドあたり売上げがいくらで固定費がどれくらい出て行くというのがわかれば、台数がきまってきます。

——ベッドなどを別にして内装にはどれだけかかったのですか。

鈴木 店舗の保証金や看板などを除くとほぼ400万円です。階段脇の「立看板」と入り口上の「正面看板」、それに移動できるように車のついた「袖看板」と3つの看板に100万以上をかけています。正面看板は特注なので、アングルからなら全部で別につくってもらいました。既製品ではなく、あそこの面積に合せてつくってもらいました。中途半端な大きさよりびつたりと合っていたほうがきれいだし、店の間口を広げます。また、看板を曲面にすると遠くからでもよく認識できます。平面の看板というのは、5メートルくらい近づかないと見えないものです。なにしろ、隣が派手な看板だから、あれに負けるには行かない。ただ、派手さで対抗すると、風俗



落ち着いた色調

店のようになってしまふ。まず、雰囲気の良い立体的な看板がよいと考えました。そして、看板屋にアールのついたものを依頼しました。大まかなデザインは自分でやったのでデザイン料は取られませんでしたが、それも一つの交渉術なのかも知れませんね。

——接骨院でもそのへんは学ぶべき点多々あるのではないのでしょうか。

鈴木 今はまだ内装にはあまりお金をかけるという発想にはなっていないと思いますが、これからの過当競争時代を乗り切るには重要な要素になるのではないのでしょうか。サービス業という観点に立つとそこあたりは接骨院も学ぶべき点があるかもしれません。働く人もそういう環境を望んでいる人が多いようですから…。

——タオルなど備品にも気を使っているようですね。

鈴木 基本的には全部自分で探してきました。アジア系の輸入雑貨など、自分のつくりたい店の雰囲気を考えて選びました。ベッドに敷くタオルは特注で、オリジナルのカラーリングです。タオル屋さんで染めてもらったが、数を頼めば既製品と同じ値段です。既成の大判のタオルというのは原

色が多かったのも、やさしいイメージの中間色などは特注にならざるを得なかった。

——やはり色にはやはりこだわりがありますか。

鈴木 色には周波数がある。極端な色を見つめると牛が興奮するとかがある。やはり、落ち着く色というのがある。アースカラーとか、くすんでいる色とか。ただ流行だからというのではない。その辺の感覚のピントがずれていると全部台無しだ。

——5月オープンですが、もう落ち着きましたか。

鈴木 お客さんは平日はまだ少ないですが、土・日の売上げと、顧客がつきはじめたので、それでカバーできています。人の生活を考えたときにリラクゼーションというのは必要不可欠です。ますます必要とされてくる仕事なのだと思います。お客さんはここでしか満たされない部分というのは求めて訪れるのだと思います。だから、けっして技術の安売りはしません。リラクゼーションの重要な部分は「雰囲気」ですが、ただ雰囲気の部分だけを売ってしまうと、中身のない、ただの流行りもので終わってしまう。ですから「空」の部分に本質的な「実」部分を加えていきたい。それには全体の技術をもっと取り入れ、スタッフにもその技術を磨いてもらう。そういう人材が増えて、全体で顧客がつかめれば安定すると思います。

なんとインターネットで業者を検索

「おしゃれなつくりで自由診療メインに」

東京・中延 なごみ整骨院院長 高木広人氏



した。23・45坪の店舗の内装には他の業者がだいたい430〜440万円（自動ドア100万円）だったが、それよりも30〜40万円は安かった。これに不動産契約料400万円、設備機器700万円（リース月額約13万円）がかかっています。

——見積みだけで決めたのですか。

新規開業ですが、業者選びの基準とかはあったのですか。

高木 知人が内装屋さんを紹介してくれました。それからインターネットで内装関係を検索して一番安そうな業者さんを2社ほど加えて、契約前のこの店舗物件を見てもらい同じ条件で見積りを出してもらいました。一番安かったのが、フェイズプランニングさんで

ランニングに重点を置く会社で、スタッフも若い方が多く、レイアウトに関して柔軟

高木 他の2社は一級建築士の方や工務店の社長さんが来てくれたりとそれぞれ持ち味を出していたのですが、結局、フェイズプラン

色づけした平面図がわかりやすい



に対応してくれるのではないかとも思ったからです。ある程度どういった形にしたいかというのを大まかに聞いてもらって、整骨院を手掛けたことがあるということを知っていたので、その経験も活かしてくれると期待しました。おしゃれなつくりで自由診療

フェイズプランニングの広田氏と大西氏



おしゃれな外観で自由診療を拡大

をメインにしたい、というのが当初の狙いです。

——デザインを担当された大西さん、普通の店舗のときと違う点はあるのでしょうか。整体院のときの失敗談などありますか？

大西 以前別の整体院のデザインをさせてもらった時、イメージとして治療院というのではない雰囲気、というご要望がありました。むしろデザインや色づかいなどは「脱治療院」という方向ではないでしょうか。ただ機能的な面はまた別ですが。基本的には依頼主様から、どこをどういう大きさにするというのを教えて頂いた上で、イメージにあわせてレイアウトとかデザインを考えていきます。今回は、看板に使用したいというイラストを教えたいたので、そこから全体のイメージを膨らませました。イメージがあつたので、やりやすかったですね。

高木 看板は「おしゃれな内装」とセットの重要なアイテムです。大家さんはつけてよいといっていたんですが、取り付ける当日になって、2階の美容院や3階の歯科医院からのクレームで看板の絵を断念しました。ちょっと派手なイラストだったので、失敗でした。大屋さんからは了解を得ていたのですっかり安心してしまったのです。しかし絵の内容まで見せてくれといわれていなかったそのままにしていたのが失敗の原因でした。



——通常は主にどんな仕事を手がけているのですか。

広田 8割がマンションのリフォームです。事務所や飲食店など幅広くやっています。どちらかというと、デザインを重視しています。ホームページでも取り扱った物件を紹介しているのですが、それを見て「デザインが気に入ったからやってほしい」なども結構多いんです。

——接骨院の問題はどのへんにありますか。

高木 保健所への届出の問題です。デザインの思うようにつくりたいのですが、できあがった物を保健所に見てもらうので、あとから文字などの修正が出てくる必要があります。予めこれらの基準の知識が必要ですし、また何かあったら柔軟に対応できるかどうかが大切だと痛感しました。

——外観においても、接骨院だと広告の制限が入ってしまう。そこをクリアして、斬新な感覚を取り入れるということですね。

高木 はじめから業者さんがそこらへんのノウハウがあったなら、話もスムーズにいくかもしれませんね。

——スムーズにいかなかったことはあるのですか。

高木 お互い十分な時間をつくって、話し合ったので大丈夫でした。ただ、これが新規開業ではなくて、新たに分院を開業するなどといったときにはこちらも忙しくなかなか時間がつくれなくなってしまいかもしれませんね。

——開業する側が業者に意向を伝えるうえで、難しかった点がありましたか。双方の誤解があったとか。

大西 現場で打ち合わせができたので、細かい点は進行しながらも打ち合わせができました。「階段の下の空間を使えないか」などの要望は実際に見ながらできたので先生のイメージもわかりやすく、それに応えることもできました。リフォームなので、もとのあるところをあけてみないと分からないことがあるので、できる限りやりながらやっていきたいというのはこちらも同じです。反対に、はじめに計画をしていないも実際には不都合があつて出来ないというところもあります。

——院長として、治療院をつくるうえで何から最初に考えていきますか。

高木 何よりもベッド数を考えます。それから全体のカラー。看板を白地に赤文字と決めていた。だいたい整

骨院だと白地に緑や青文字といったものが主流なんだろうが、駅前なので派手でいこうと決めていました。駅前で、前面ガラス張りなので結構目立つと評判がよいです。

——言いづらいですが、失敗した点がありますか。

大西 配管の関係で当初置く予定だったものが置けなかったりということはありました。リフォームは開けてみないと分からないということがあるので、そのときにどう対応するかが業者としてのノウハウだともいえます。

——色のポイントはあつたのですか。例えばすべて院長の好みで占めてもいいけないと思うのですが。

大西 若者にも受けるようにと赤を貴重にしました。派手な赤でも他との組み合わせによって、全体的には落ち着いた温かみのある空間に仕上がっています。これは院長からの要望でもありました。要望といっても合わないものは合わないといえます。また、迷っているときでもアドバイスは差上げています。

——6月7日に工事を開始して26日には出来上がっていますが、その前のデザインにどれくらいかかったのですか?

大西 大まかなデザインを出して、それに対しての見積りを出します。デザインと見積もりで大体1週間くらい。そこから、打ち合わせを4〜5回しました。

——お客さんを呼び込めるインテリアというのはどうでしょうか。

大西 入り口周辺がまったくふさがれてしまうと、入りにくいということがありますので、中がある程度見えると入りやすいのですが、見えすぎだと先ほど申し上げたように保健所の許可がおりません。

——でも最近、オープンな治療院が増えているような気がするのですが。はじめはガラスにテーパーングなどして見えないようにして、保健所に通つたあとで透明にするとかしているんじゃないか。

大西 せめて、患者さんの靴だけでも見えるといいですね。モデルルームなんかによくわざと靴だけ置いてあるのは、それなんです。

——なごみ整骨院ではどんな層の患者さんをターゲットにしているのですか。

高木 接骨院というと、どうしても年齢層が高くなります。本来はこの地域はお年寄りを中心にしますが、若年層も来てもらえるようにと工夫しました。場所は駅前がいい場所ですし、色も明るい色を使つたので、若者も入りやすいと思います。ただ、今は開業したばかりだということもあって、患者さんも様子見のところがあるのではないのでしょうか。それは、チラシを外で配るなどして解決していきます。若い人で賑わう接骨院には年配の方でも安心して入りやすいのではないのでしょうか。

誰でもわかる 請求業務

第4回

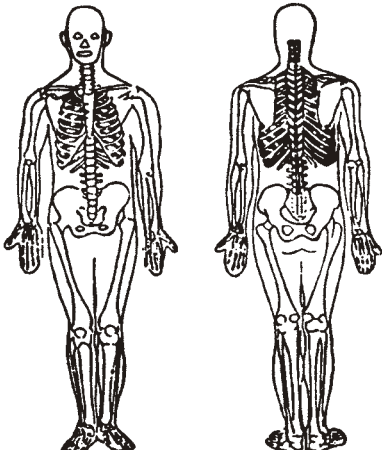
施術録の記載方法

No. 83-1

施 術 録

保険者番号		2 1 1 1	市町村番号		
被保険者証	記号・番号	港② あいう	受給者番号		
	有効期限	年 月 日	労働保険番号		
被保険者氏名		鈴木 花子	府 県	所 掌	管 轄
資格取得		平成15年4月1日	基 幹 番 号	枝番号	
事業所	名称		受 診 者	氏 名	
	所在地			鈴木 花子	
保険者	名称	港社会保険事務所	生年月日	明・大平	44年4月1日
	所在地	東京都港区浜松町1-10-14住友東新橋ビル3号館	住 所	東京都中央区銀座1-2-3 TEL: 03-1234-5678	
職業			続柄	本人	

負 傷 名	負傷年月日	初検年月日	施術開始	施術終了	実日数	転 帰
(1) 右手関節捻挫	15年10月1日	15年10月2日	15年10月2日	15年10月31日	13	治癒・中止 転医・継続
(2) 右手第1指関節捻挫	15年10月1日	15年10月2日	15年10月2日	15年10月31日	13	治癒・中止 転医・継続
(3) 右肘関節捻挫	15年10月1日	15年10月2日	15年10月2日	15年10月31日	13	治癒・中止 転医・継続
(4)	年 月 日	年 月 日	年 月 日	年 月 日		治癒・中止 転医・継続
(5)	年 月 日	年 月 日	年 月 日	年 月 日		治癒・中止 転医・継続

発病の原因、症状、経過等	傷 病 の 部 位 等
<p>午前 午後 時 分頃</p> <p>(1) 公園の段差に踏み転んで手を突いた際に負傷した。(2) 公園の段差に踏み転んで手を突いた際に負傷した。(3) 公園の段差に踏み転んで手を突いた際に負傷した。</p>	
請求書提出年月日	平成 年 月 日
同意した医師の住所氏名	年 月 日

第3回までは、支給申請書作成までのプロセスを説明させていただきましたが、今回は施術録の記載方法を取り上げます。

療養費の支給対象となる施術については、その施術明細を患者さん毎に施術録に記載しておかなければなりません。初検や

負傷部位ごとでなく、患者さん単位での記載になります。

仮に、記載箇所に書ききれない場合は、別紙に記載して添付しても構いません。

また、施術録は保険請求の根拠となるものですから、保険請求以外の施術、いわゆる自由診療の施術録とは区別して整理する

必要があります。

施術録については、施術が終了した日から、5年間の保管義務があり、保険者等から提示・閲覧を求められた場合は、速やかに応じなければなりません。したがって、常時整備しておく必要があります。

施 術 の 事 実

月日	初検料	加算料		処置料 整 固 施	副子料			往療料 km	電法料 温	情報提供料	負 担 金
		外 休 深			大	中	小				
10/2	1,270			2,220				224			1,110
経 過	月 / 日	施術の種類				再検 往療	後療	電法	電療	負 担 金	
	10/6					240	1,316	224	84	560	
	10/8						1,316	224	84	490	
	10/10						1,316	224	84	490	
	10/14						1,316	224	84	490	
	10/16						1,316	224	84	490	
	10/18						1,316	224	84	490	
	10/21						1,316	224	84	490	
	10/23						1,316	224	84	490	
	10/25						1,316	224	84	490	
	10/27						1,316	224	84	490	
	10/29						1,316	224	84	490	
	10/31						1,316	224	84	490	
	/										
	/										
	/										
	/										
	/										
	/										
	/										
	/										
	/										
	/										
	/										
	/										
	/										
	/										
	/										
	/										
	/										
	/										
備 考 (又は月別 請求記録)		合計金額: 23,442円 請求金額: 16,409円 一部負担金: 7,060円 医療助成費: 0円									

① 受給資格
 ② 保険 (退)、共済組合、老人保健等
 ③ 保険証情報 (記号・番号、氏名、住所、電話番号、資格取得年月日、有効期限、保
 険者・事業所の名称及び所在地、保険者番号等)
 ④ 公費負担 (公費負担者番号、公費負担の受給者番号)
 ⑤ 患者情報 (氏名、性別、生年月日、被保険者との続柄、住所)
 ⑥ 一部負担割合 (0~3割等)
 (*) 受給資格については、保険証等からの転記するほか、直接患者さんに聞いて記載してください。
 (* *) 月初に必ず、保険証を確認してください。特に最近では、転職される方が増えて、保険証が変更になっているケースが多くなっております。
 しかし、患者さんが自ら申し出ることは稀です。旧保険証のまま請求した場合、当然、

資格喪失等の理由で返戻になりますし、こうした事例が多い治療院の場合、保険証の確認をしないと見なされますので、ご注意ください。
 (2) 負傷年月日、時間、原因等いつ、どこで、どうして負傷したのかを、患者さんから聞いて記載します。
 (*) 最近、特に3部位以下の場合でも保険者から負傷原因を聞かれることもありますので、部位数に関係なく記載してください。
 (3) 負傷の状況、程度、症状等近接部位の場合は、その旨、表示または図示します。
 (4) 負傷名
 (5) 初検、及び治癒した年月日
 (6) 転帰欄には、治療・中止・転医の別を記載します。
 (7) 施術回数
 (8) 同意した医師の氏名と同意日骨折、脱臼に対する施術を医師の同意を得て行った場合、記載します。
 (9) 施術の内容、経過等施術月日、施術の内容、経過等について、具体的に記載します。
 (10) 施術明細初検、再検、後療、電法、電療、往療、金属副子、包帯交換等の金額を、施術をした日にその都度記載します。一部負担金、長期・多部位の定額料金等、窓口徴収の金額は、正確に記載してください。
 (*) 一部負担金については、創刊号にも記載しましたが、正確な金額を徴収し、

記載してください。仮に、多く徴収した場合、超過した金額については、自由診療で処理し、その金額を別途、自由診療の施術に記載してください。

(11) 施術料金の請求請求した年月日、期間、金額、及び領収した年月日を記載します。

(12) 傷病手当金の請求傷病手当金証明に関する控えとして、労務不能期間、施術回数、意見書交付年月日を記載します。

前回、患者さんの例で支給申請書を作成いたしました。それが、それに基つき施術録を作成したのが、17、18ページに記載してあります。

最近、保険者の審査が厳しくなっていることは、先生方も御承知のことと思います。前号の特集記事でも、不正請求の実態が掲載されておりましたが、保険者の不正請求に対する姿勢が一段と厳しくなっており、今後この傾向は続くことと思われれます。

また、新聞・テレビ等でも不正請求に関するニュース・記事が増えてきております。特に最近では、こうしたニュース・記事の影響もあつてか、内部告発が増えていると聞きます。

こうした背景から、施術録の重要性がますます高くなってまいります。保険者が請求に対して疑いを持つたり、内部告発を受けたりなどの理由で、社会保険事務局等から呼び出しがあった場合、まず先に求められるのが施術録の提出です。指導・監査においては、施術録の記載された内容が重視されるのです。

ここで、未記入や記載漏れがあった場合、非常に印象を悪くします。忙しくて記載できなかつたというのは通りません。前述したとおり、施術をした日にその都度記載することになっていきます。

最近では保険者や保健所等の対行政のみならず、患者さんに対しても開示義務があります。医療過誤の問題の多発により、今後も患者さんからカルテの開示を求められるケースがあります。

したがって、施術録は施術終了後、速やかにかつ正確に記載し、いつ保険者から閲覧・提出を求められてもすぐに対応できるように管理しておく必要があります。

先生方が忙しいことは理解できますし、そうした中、毎日の施術を施術録に記載していくことは、大変なことも理解できます。しかし、治療院を取り巻く環境が激変している現在、正確な施術録の記載が自己防衛の最たる手段といえます。全ての先生方が不正請求しているわけではなく、むしろそうした方はわずかと思えますが、保険制度の変更によるものや、悪意を持った第三者による告発ということも考えられないことはありません。

こうした場合に、施術録が正確に記載され、保管されていないために印象を悪くしてしまうことも考えられます。

正しい請求は当然のことですが、これに施術録を完備することで先生方の資格は、守られるのです。(完)

『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の 柔道整復師(健康保険対象)の養成

[労災・交通事故を含む]

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 <4年・4月入学>

柔道整復学科I・II

名古屋 理学療法学科I・II
作業療法学科

4年・4月入学

日本一

社会福祉士、精神保健福祉士は、福祉の世界では最も難しい資格と言われ、分野は違いますが、医師、弁護士、公認会計士などと同様に、価値の高い国家資格です。

東京福祉大学グループは

社会福祉士国家試験合格者数
第16回(2004年) グループで **748名** 日本一
大学は3年連続 東日本一
専門学校の中で (東京福祉大学グループ)

精神保健福祉士国家試験合格者数
第6回(2004年) **223名** 2年連続 日本一

校長は東京福祉大学の創業者・総長・学長でもあり、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 愛知県名古屋市市中村区則武1-1-4 TEL.052-454-3500(代)

上田曾太郎の 初歩の会計教室



上田曾太郎の初歩の会計教室にご質問、ご相談、取上げてほしい内容などございましたら①質問等内容②ご連絡先③お名前（匿名の場合はペンネーム）④開業している方は開業歴をお書きになり郵送又はFAXで東京医歯薬出版社内ひーりんぐマガジン（〒111-0051 東京都台東区蔵前2-4-3 蔵前永谷ビル7F 初歩の会計教室係 FAX03-5296-9056）あてご送付ください。

● 現金の記帳と管理 ●

手技療法を事業として行なっている場合、治療を行ないその対価として報酬をもらいます。

社会保険がきく場合は窓口で本人負担分を現金でもらいます。自費の場合は全額現金でもらいます。さてここでもらった現金の記帳、管理はどのようにすればよいのでしょうか？

レジがない店舗の場合、受け取った現金を手持金庫に入れ、日計表に被治療者の名前と金額を記入します。レジがある店舗の場合は受け取った現金をレジに入れ、レシートを被治療者に渡します。

日計表に被治療者の名前と金額を記入するのは同じです。

治療代についての領収書の作成

ここで治療代について被治療者から別途領収書がほしいといわれた場合は複写式の領収書に記入し本紙を被治療者に渡します。複写式のため控えが残りません。一般に売上代金の領収書にはその代金が3万円以上の場合収入印紙を添付しなければなりません。マッサージ師、はり師、きゅう師、柔道整復師等がその業務上作成する領収書はその対象から外れますので収入印紙の添付は不要です。

余談ですがこの領収書の控えは税務調査の際、日計表と突き合わせ金額が不一致だったり日計表に載ってなかったりすると大変です。日計表に載っていないと意図的に売上を除外したと見なされてしまいます。ホントにあったケースですが被治療者がパトロンからお金をたくさんもらうために領収書の金額を増してほしいと頼み、事業主はよく考えず水増しした領収書を発行したのが税務調査で見つかり、事業主はその旨、税務署に説明したのですが信じてもらえず、意図的に売上を除外したと見なされてしまったことがあります。

毎日、日計表と領収書の控えは金額が一致しているか漏れはないかチェックを行なってください。

日計表を作成する目的

日計表を作成する目的は、日々の現金の入出金明細を記録しその日の現金の実残と日計表の残高が一致しているか毎日チェックすることにより現金の管理を行なうことです。ここで実残と日計表の残高が不一致の場合、釣銭間違い、日計表の金額の記入漏れ、記入ミス、窓口現金管理者のちよるまかし等が原因です。ここでの内部牽制上のポイントは窓口現金の管理者と日計表の記入者を別の人にすることです。同じ人だと意図的なちよるまかしをしても日計表も改ざんすれば不正がわからないのです。

税務調査でも現金売売は一番不正がしやすい（現金売上を簿外にする）ので調査時も現金の管理がどのように行なわれているか細かくチェックされます。とはいっても受付が一人しかいない場合は同じ一人で現金を扱いかつ日計表の記入もすることになります。この場合は日計表の集計を別の人にさせるか、営業中に事業主が窓口現金を一部抜き取ります。

金額は受付にはわからないように抜き取りします。そして一日の営業終了後現金の実残と日計表の残高の不一致が抜き取った金額で合えばOKにします。これをやることにより受付はチェックされているという不正を行なおうという気がしなくなりま

日計表の記入の仕方

ここで窓口現金を記入する日計表とはどのような表なのでしょう。サンプルをここに掲載し記入の仕方を説明します。年月日は営業日を記入します。「I 窓口収入の記録」保険の欄は社会保険のきく治療をした人の名前、窓口収入額を記入します。自費の欄は社会保険のきかない治療をした人の名前、窓口収入額を記入します。雑収入の欄は治療用品販売等をした人の名前、窓口収入額を記入します。一日の治

療が終了したら各々の欄の最終行に合計人数、合計金額を記入します。

「II 窓口現金入金記録」はこの各自計金額を転記し最終行に金額の合計を記入します。

返金の行は被治療者から預かった窓口現金の返金があった場合にその名前、金額を記入します。

預金の行は窓口現金を銀行預金に預け入れれる場合に預け入れ金額を記入します。

最終行は合計金額を記入します。

「III 窓口現金出納の記録」事業主借の行は窓口現金が不足して事業主の現金を入れる場合にその金額を記入します。預金の行は銀行預金を引き出して窓口現金に入れる場合にその金額を記入します。最終行に窓口現金に入れた合計金額を記入します。諸経費を窓口現金から支払う場合は科目、出金先、摘要、金額の欄に記入します。事業主が個人の生活費をもらう場合は事業主費と書いて、もらった生活費の金額を記入します。最終行に支出した合計金額を記入します。

「IV 窓口現金出納」前日の繰越の行には前日より繰り越した窓口現金残高を前日の日計表より転記します。営業日の営業前にこの残高と実際の窓口現金が一致していることを確認します。本日の現金入金の行には「II 窓口現金入金の記録」の保険、自費雑収入の合計から返金、銀行預金への預け入れの合計をマイナスした金額を記入します。本日の現金出金の行には「III 窓口現金出納の記録」の諸経費の出金合計から事業主借、銀行よりの引出金額の合計をマイナスした金額を記入します。本日の残高の行は前日の繰越の金額に本日の現金入金の金額を加算し、本日の現金出金の金額をマイナスした金額を記入します。これが帳簿上の窓口現金残高になります。これが実際の現金残高と一致していることを確かめます。

日 計 表

I 窓口収入の記録							II 窓口現金入金金の記録																
保 険			金 額				自 費			金 額				適 用			金 額						
名 前	十 万	万	千	百	十	円	名 前	十 万	万	千	百	十	円	保 険	窓 口 収 入 合 計		十 万	万	千	百	十	円	
1							1							自 費	窓 口 収 入 合 計								
2							2							雑 収 入	窓 口 収 入 合 計								
3							3																
4							4								合 計								
5							5							返 金	保 険	名 前 ()							
6							6							預 金		銀 行 に 預 入 金 額							
7							7								合 計								
8							8							III 窓口現金出納の記録									
9							9							事 業 主 借									
10							10							預 金		銀 行 より 引 出 金 額							
11							11								合 計								
12							12							科 目	出 金 先	適 用							
13							13																
14							14																
15							15																
16							人 数																
17							名																
18							雑 収 入																
19							名 前	金 額															
20							1	十 万	万	千	百	十	円										
21							2																
22							3																
23							4																
24							5																
25							6																
26							7																
27							8									合 計							
28							9							IV 窓口現金日納									
29							10							前 日 の 繰 越									
30							11							本 日 の 現 金 入 金									
														本 日 の 現 金 出 金									
														本 日 の 残 高									
							人 数																
							名																

窓口未収金の取扱

保険にしろ、自費にしろ本来治療した日に全額現金でもらうのが原則ですが、たまに今手持現金がないからと一部未収になる場合があります。この場合は窓口別途未収管理用のノートを用意し、入金があったら消しこみをします。日計表には一部未収が生じた人の行に未収額をカッコつきで記入しておきます。決算に際して未収残高がある場合はこれを収入として計上しなければならぬので注意してください。

担当署別作業

これまでの話を担当署別にする、受付担当者は営業時間の前に日計表の当日用を用意し窓口現金の繰越残高を前日の日計表を見て記入し、これが実際の現金と一致していることを確認します。治療者より治療代を現金で預かり日計表に記入します。窓口現金の出納があればこれを日計表に記入します。一日の営業が終了したら日計表の集計をして帳簿上の窓口現金残高をたします。レジを使用している場合は一日分のレジシートを出力し日計表の窓口現金収入合計と一致していることを確かめます。

事業主あるいは責任者は営業時間の前に日計表の繰越残と実際の現金残の一致を確認します。営業時間中に窓口現金の一部を抜き取りします。営業時間終了後実際の現金残高にこの抜き取った現金を加算して日計表の現金残高に一致していることを確かめます。日計表については窓口現金収入とレジシートの一一致の確認、現金領収書控えと日計表の一致の確認、諸経費については対応する領収書とのチェックを行ないます。翌日の釣銭不足はないか確認します。窓口現金残高が多くなってきた場合は夜間金庫に預け入れするか翌日銀行に集金に来てもらうか預け入れます。補足ですが最近の治安の悪化により店舗

に現金を置いていと次第にあう場合があります。店舗総員損害保険に加入していると現金の次第についても一定限度まで保険でカバーされますのでまだ未加入の方は加入をお奨めします。

税務調査

これまで述べてきた窓口現金の記帳、管理は何のために行なうのでしょうか。一つは既に述べたように現金に絡む従業員の不正がおきないようにするためです。しかし従業員がいない治療院で妻が受付経理を行なっている場合は従業員の不正がおきるわけはありません。おきるのは納税に対しての不正行為です。例えば、治療院の不正でよくあるのは自費収入の計上をごまかすことです。保険治療は保険請求を行なうため明細が明らかになっており保険請求の明細と日計表とを突合せれば窓口収入をごまかしたことはすぐにわかってしまうので不正はしにくいものです。

一方自費収入については治療院では対応する仕入がないためこれをちよるまかしてレジ入力をしていない日計表に計上しなくても後でなかなかわからないものです。税務署はこれを見破るため受付簿と日計表を突合せ受付簿に記入があるが日計表に記入がない人を抜き出します。また現金の領収書控えの人が日計表に記載があるか金額は一致しているかチェックします。また被治療者の人別治療記録を日計表と突合せ日計表に載っていない人がいないか調査します。個人の銀行口座をみて入金先が不明の入金について内容を調査されます。貸し金庫がある場合はそのの中身を見に行きます。税務署に不信感を持たれないようにするにはこれまで述べた日々の窓口現金の記帳、管理をしっかり行ない関連書類との整合性を保持しておくことが大切です。(上田公認会計士事務所長、TEL03-3491-4836)

開業の心構えから実践的なノウハウまで

資金計画 収支計画 設備投資と採算性

開業するためには設備投資資金が必要です。自己資金が潤沢にあれば問題ありませんが、資金不足が考えられる場合は事前に資金調達をしておく必要があります。

親、兄弟、親類、縁者、友人等の縁故を頼つての資金調達も結構なのですが、個人が人生を掛けて独立する訳ですから、出来る限り個人の責任に於いて、縁故に甘えずに資金調達をしたいものです。現在、一般的な資金調達方法としては金融機関からの融資があります。しかし、銀行、信用金庫、政府系公庫等からの資金調達以外では問題がでる場合があります。

資金が不足しているからといって消費者ローン等に手を出すべきではありません。

銀行、信用金庫、公庫等の金利が年間、せいぜい3〜5%であるのに対して、消費者ローンの中には出資法の上限金利である年間29・2%を超える金利を要求する悪質なローン会社があります。

そもそも29・2%の金利を支払える純益を出せる商売は無いと思つた方が無難です。(もしも、ありましたら是非とも私に教えて下さい)。この出資法の上限金利を越える高金利での貸付や無登録営業などにより摘発を受けたものは2002年度に238業者で被害者は12万人とされていますが、実際はその何倍もの被害者がいると考えられています。

どうしても自己資金が不足で金融機関か

らの資金調達が必要であるならば、平成19年3月31日までの限定的な取扱期間で、新規に開業される方向けの無担保、無保証人で550万円まで融資する特例措置が設け

てある国民生活金融公庫の新規開業ローンを推奨します。この融資制度の特徴は、無担保・無保証人で、特に柔道整復師の免許を持ち、6年以上の勤務経験のある方の場合は、さほど難しいものではありません。

また、返済も据置期間6カ月が経過してから始まり返済期間は5年から7年、そして金利も3・3%前後である為にゆとりを持つた返済が可能となります。

具体的な方法としては借入申込書、新規開業計画書、貸借契約書(コピー可)、貸借契約がまだ締結されていない場合は契約内容の判る物件案内書等の必要資料を揃えた上で国民生活金融公庫大手町の融資相談課TEL:03-3270-1301へ電話し、ご自分の住所を管轄する国民金融公庫支店(支店数全国152店)を紹介

して頂き、実際に訪問してみると良いですよ。

各種資料と申込書の提出が完了後、融資担当者との面接を経て決定が出されます。

面接後、融資が決定し、その実行まで1カ月前後ありますので、開業を考慮して少なくとも2カ月前には申し込みをするのが賢明でしょう。

尚、詳細は以下のH/Pでも入手できます。
http://www.kokukin.go.jp/pfcj/topikaku_jyu.html

銀行や金融公庫の担当者から見れば「商売として成り立ち、かつ返済できるか否か」が最重要事項となりますが、開業希望者、本人から見れば、「自分が希望する収入を得られるかどうかであり、同時に希望する金額をスタツプに還元できるか」であると思います。

「儲けの出る仕組み」を

この業界では「商売」と言う言葉を使うと過剰に反応する方々がいらっしゃいます。が、福沢諭吉は、「天下国家の為に事業を起こそうとする人間はいない。儲かると思いうから事業を起こすのだ。人一倍儲けたい

という私利私欲が集まって皆が潤い、結果として公益に変わる。つまり、一銭でも余計に儲ける為に日夜汗と知恵を絞る事業家の貪欲なパワーこそ、社会を活性化し更に発展させる原動力である」と説きました。

商売は経済活動であり、経済活動の本来の意味は「経世済民」つまり、「国を治めて民を救う」事でありませぬ。

商売である以上、「儲け」を出さなければなりません。「儲けを出せない商売は犯罪に等しい」と世界的企業となった松下電器の創設者である故松下幸之助翁は喝破しています。

それでは、「どうしたら儲けを出せる商売が出来るか？」ということになります。その答えは「儲けが出る仕組み」にする以外に方法はないと思います。接骨院業界は以前、確かに「利益の出る仕組み」になっていました。しかし、時代が変わり、接骨院を取り巻く種々の環境も変わりました。この経営環境においては、「儲けの出る仕組み」を新たに創造しそれを詳細に検証し、実施する必要があります。

一般に商売は「人・金・もの（コト）」が必要といわれます。

この場合の「人」とは院長自身も含めた人材のことです。そして、「金」とは開業のための投下資本のことであり、経営を継続する為に必要な毎月の経費を賄なえるだけの売上に対する入金のことです。そして、「モノ」とは接骨院に於ける商品となるもの、つまり、治療・施術技術そして、その

他の商品のことです。

この3者のバランスが取れた状態での開業、さらに継続的な運営へと移行して行かないと、途中で挫折する事になりかねませぬ。

「開業」から「経営」へ移行してゆくの際に際して、開業時と運営時の試算と予算を作成し計画的に経営する事が必要です。「そんな事、当たり前だよ」と言われそうですが、一般的に開業資金は細かいところまでシミュレート（試算）しますが、実際の日常業務である運営シミュレーションとなると、「やれば、何とかなる!!」という気合で乗り越えようとする勇氣（蛮勇）をもった方が多い事に驚かされます。開業時は、支出のみに大きな資金が動きますので、自然と細心の注意をはらうものです。

半面、開業時程大きな金額が動かない日常業務の積み重ねである日々の運営と言う事になると細かい金銭処理と事務処理がメインとなりますので「慣れ」と「散漫」が支配する事になり易いものです。

「商売は桶、お金は水である」と思ってください。桶のそこに穴が開いたら、びっくりにして穴を塞ぎ、水が大量に流失するのを防ぐ事ができます。したがって、あまり怖いものではありません。しかし、桶の底の小さな穴からジワジワとしみ出て来る様な水の場合、なかなか気がつかないだけに怖いものです。

日常業務に長期間に渡ってシミ出くるような穴の無い経営が求められます。

月次シミュレーション

月次シミュレーションを作成する為には、いくつかの商売上の知識と損益を計算するための単純な表があれば可能です。特に接骨院経営に於ける必要経費の内大きな割合を占めるものに人件費と不動産の賃借料がありますが、シミュレーションを行う為には以下の点を気を付けます。

例えば、ある人材を月給20万円の給与で雇用する場合、単純に月給20万円×12カ月で年間に240万円の人件費と計算しがちです。

しかし、通常は年間に2回賞与を支給します。

賞与支給額を給与の月額と同額とすると年間の一人当たりの支給総額は以下の通りです。

(給与20万円/月×12カ月) + 賞与(20万円×2カ月分) = 280万円÷12カ月 = 23万3333円/月

更に昨今は社会保険等の福利厚生面の充実が優秀な人材雇用の条件にもなっていますので、法定福利等を加算します。支給額の約13%を雇用主が負担する事になり、その額が約3万円。したがって1人当たりのコストが月間26・3万円で、年間で約316万円となり、単純に給与の12カ月分と計算するのは大きな差が生じる事になります。

次に人件費と同様に留意しなければならないものに不動産賃借料があります。

一般に不動産物件の賃貸借契約の場合、純然たる賃借料(家賃)のほかに不動産業者への手数料と保証金や敷金等の支払いが発生します。第1回目の不動産契約時に発生するこれらのコストは開業コストとして処理する事ができますが、不動産契約により発生する償却分と契約更新時に発生するコストはその不動産契約期間の賃借料に分散して計算しておく必要があります。不動産物件の更新時の条件は、その契約により様々ですが、更新手数料が1カ月分、保証金償却料2カ月と言うのが一般的です。つまり契約期間が2年で、賃借料が20万円、更新時の不動産契約更新料が1カ月分、保証金償却料が2カ月分とすると60万円の費用が契約期間である24カ月の間に発生する事になりますので、60万円÷24カ月 = 2万5000円/月つまり、実質的に、家賃は22・5万円として計算する必要があります。

この人件費と家賃以外にも接骨院経営を維持して行く上で必要な種々の経費が発生します。接骨院の場合、人件費と賃借料の次に大きな割合を占める経費として、医療機材のリース料とレセプト発行用のパソコン等があります。従来、請求団体へ請求業務を委託すると、その団体から指定されたレセプト発行用のパソコンを購入する事になります。

大抵の場合、「リースですので、月額

1万5000円〜1万8000円位ですが、負担にはなりません」と誘うセールスマンの言いなりに機材とソフトを導入します。

リースは、一般的に、5年間の契約行為ですので、途中で辞めたくなくても辞められませんので、十分に注意が必要です。

無論、リース契約の場合、契約期間中はリース料（つまり、使用料）のみを分割で支払えば良く、リース料は税務上、経費として認められると言うメリットはあります。

しかし、レセプト発行用のPCとはそれ程、特殊なものではなく、一般の電気店で普通に20万円前後で販売されているものにレセプト発行用のソフトウェアを搭載したものです。勿論、ソフトウェアの開発にコストがかかっているとしても、支払い総額が100万円以上のソフトウェアで100会員へ販売したとすると1億円以上の売上になります。レセプト発行用のソフトウェアの開発とはそれ程コストの掛かるとは思えませんでしょうか？

請求団体を選択する場合は、少なくとも「指定の業者から指定のソフトの購入」を義務付けるような団体は避けるべきです。

昨今の近代的な請求団体や請求代行会社ではレセプト発行用ソフトは無償となつていきます。

治療機材の導入に於いても、メーカー直接であったり、卸問屋や医療機材取扱者とルートはいろいろありますが、幾つ

かの見積を複数業者から取って選定すべきです。機材によってはカタログ価格から50%OFFというものも数多く存在しています。

治療機材の導入に際して、「買取」か「リース」かと言う問題が発生します。

資金的に余裕の無い場合はリースが良いと思いますが、治療機材等の高額商品でリースの対象となる商品を取り扱っている会社は、ほとんどの場合、リース会社と提携しています。セールスマンの「毎月、〇〇円のお支払です」と言うような金額だけに目を向けずにリースの料率（手数料）も詳細に検討して、できる限り低い料率のリース会社と契約をすべきです。更に、導入前には、その機材の生産性も十分に考慮する必要があります。

先日、ある開業予定の柔道整復師が「これからの接骨院は中高齢者だけではなく、若い人々も患者、お客様としてドンドン取り入れて行かなければ立ち行かない。だから、今度開業する接骨院の待合室に昨今話題になつている酸素バーを導入したい。価格は127万円であるが5年間のリース契約をした場合、月間の支払いは127万円を割る60カ月だから、月額2万3000円前後となる。月額2万3000円であるならば、月間に25日は営業する予定だから、1日あたり9200円のコストとなり、1日に10人が利用してもらえれば、1人あたり、1000円以下のコストとなる。もし無償で患者サービスとして提供した

だけでも、話題を提供することになり宣伝広告費としても安い買い物である」といつていました。商売にはこれ位の計算に基づいた考え方が不可欠です。

この様に経営者となると従業員でいた頃には見えなかつた数字上の問題が出てきます。これらの数字上の問題を軽んじて扱うと後々大きなヤケドを負いかねません。そして、一度決定したら5年間に渡る商業上の契約を結ぶことになるリース等も十分に検討して決定しなければなりません。

信頼できる税理士や先輩経営者と十分に相談して出来る限り詳細で現実に近いシミュレーションを作成して「実行」か「見送り」かの判断基準として欲しいものです。

経費をコントロールする

私はいろいろな業者との取引に際し強力に値引き交渉を行う事を勧めてきました。人によつては口うるさくケチ臭いと思うでしょうが、これは、前述した「儲けを出せる商売」にするための「儲けが出る仕組み」の基本的な方法に他なりません。

どのような商売にもいろいろな経費がつきものですが、この経費をコントロール出来なければ「儲けが出る仕組み」を作るとは不可能です。

経費には、大きく分けて固定的に決まった金額が支出される費用（経費）と毎月の活動の度合いに従つて支出される費用（経

費）の2種類があります。

毎月固定的に決まった金額が支出される費用とは、家賃、リース料、内装工事費等があります。（内装工事費等も支払は一括で行いますが、償却は規定の期間に割り振る事になるので毎月固定的に決まった金額が支出されると考えます）これらの経費は、休業日であろうが、営業日であろうが確実に支出される経費で、会計や経理の世界では、「固定費」と呼びます。一方、アルバイトや電気代等の様に使えば使っただけ発生する経費を「流動費」と呼びます。

特に開業時の商売における「儲けが出る仕組み」の第一歩はこの「固定費」を可能な限り小さくすることにしたいと思います。

商売には、ある一定の売上を下回ると赤字（損失）となり、逆にそれを上回れば黒字（利益）となるポイント（売上高）があります。これを経理・会計では損益分岐点と呼びます。この損益分岐点は固定費が小さい程、低くなります。つまり、損益分岐点（Break even point）とは、営業活動をしていて利益も損失も発生しない売上高であります。いわゆる「採算ライン」です。

接骨院に於ける固定費と売上高の関係について簡単に説明します。例えば、家賃50万円の不動産物件と30万円の不動産物件があったとします。その接骨院の患者一人当たりの平均的な請求金額（売上）が月額8000円とすると家賃50万円を支払う為には月間、最低でも62・5人の患者が必要となります。しかし、家賃30万円では

勘定科目

人件費
法定福利
消耗品備品費
事務用品費
賃借料
保険料
修繕費
租税公課
原価償却費
通信費
水道光熱費
運賃
広告宣伝費
接待交際費
報酬手当
支払手数料
会議費
諸会費
新聞図書費
リース料
車両燃料費
雑費

37. 5人となります。開業予定地域に競合する接骨院があり、予想される1日の来院患者数は40人程度であるとすれば、当然、家賃30万円の物件を開業予定物件として選択するべきでしょう。

特に開業計画は具体的な数字の面から検証する必要があります。

つまり、人件費、リース料、家賃、減価償却等の固定費の総合計金額を算出し、その経費を賄うために何人の患者さんと幾らの売上が必要かを検討して、開業か否かの判断を行います。

経費は経理上の勘定科目のいずれかに分類されます。勘定科目をあまりに詳細に固定費と流動費に分類すると、大変に煩雑な作業となるばかりでなく、実際のビジネスとして則さない学問上のもとなってしまう。

まだ開業していない接骨院の試算の段階ですので、詳細なデータも無く、実際の経費がどれほど必要かも判らない状態での試算ですので、大雑把なものでよいと考えています。

損益分岐点売上高は以下の方程式で求めることが出来ます。

損益分岐点売上高

$$\frac{\text{固定費}}{\text{変動費} / \text{売上高}}$$

ここでは実践的なビジネスの立場から

「この場所、この方法、この資金で開業しても大丈夫か？」に関する検討の段階ですから、大雑把に固定費と流動費に分類し、固定費の合計を損益分岐点の近似値とする考え方で十分であると思います。しかし、開業の半年後には、各種経費に関するデータが揃っている筈ですので、その時点で再度、詳細な損益分岐点売上高を計算する必要があるでしょう。（詳細な損益分岐点売上高等については、別な機会に解説します）参考資料として主な勘定科目を右上に記載しておきます。

固定費の合計を算出する事によって開業イメージ通りの接骨院の経営を維持するた

めに必要な最低限の売上金額の目安、つまり目標を算出する事が出来ます。

固定費を出来る限り小さくして、損益分岐点つまり、最低必要売上を低く設定することで「儲けが出る仕組み」の第一ステップができました。後はその設定された損益分岐点を大きく越える売上額の達成に邁進すれば良いのですが、商売では、もう一つ気に掛けなければならぬものがあります。一般的に「利益」と「儲け」は同一の意味の様に捉えられています。が、「利益」とは「帳簿上の数字」に他ならず「儲け」ではないと言うことを理解する必要があります。

帳簿と資金繰り

通常、接骨院の売上は70%が保険請求で賄われ、残りの30%が一部負担金などの窓

口収入となります。

ここで、仮に毎月の請求額が約150万円、窓口収入として50万円、月間総売上高が200万円の手堅い運営を行っているA接骨院を例に話を進めてみましょう。

このA接骨院の月間の経費が120万円であったとすると年間経費は1440万円となります。

A接骨院では年間2400万円の売上があり、その年間経費が1440万円ですので、960万円の利益が出ています。

しかし、この「利益」である960万円はあくまで、経理上の計算によって算出された数字であって「儲け」（現金）では無いことを認識しなければなりません。

この「儲け」を見るためには入金と経費の関係を知る必要があります。

接骨院では施術（売上発生）⇓レセプト作成⇓請求⇓入金という一連の

請求額	150万円/月
窓口収入	50万円/月
月間総売上	200万円/月
× 12カ月	
年間総売上	2400万円/年

年間売上	2400万円/年
年間経費	1440万円/年
利益	960万円/年

月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
請求金	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150
入金額							150	150	150	150	150	150

サイクルがありますが、この施術から入金までの期間が経営において大きな影響を与えることとなります。

A接骨院の月間保険請求額が150万円で窓口収入が50万円、請求から入金までに要する期間が6ヶ月であったとすると年間の入金は年間合計で900万円となります（前ページ下段参照）。

保険請求額以外に毎月の窓口収入として50万円ありますから、年間で600万円。年間総入金額は1500万円となります。

そして、A接骨院の経費の年間総額は1440万円ですから年間の現金の残高は60万円と言う事になります。

これで、ご理解いただけたと思いますが、「利益」というものは経理上の計算で出

入金額

保険入金 150万円 × 6ヶ月分	900万円/年
窓口収入 50万円 × 12ヶ月分	600万円/年
入金総計	1500万円/年

法人税率

年間 400万円までの課税率、	30.806%
400万円以上の課税率	33.106%
800万円以上の課税率	44.00%

年間利益 960万円

(400万円まで)	400万円 × 30.806% = 123万円
(400万円以上)	400万円 × 33.106% = 132万円
(800万円以上)	160万円 × 44.00% = 70万円
納税額	325万円

年間入金額－年間総経費額

年間総入金額	1500万円/年
年間総経費額	1440万円/年
現金残	60万円/年

された値です。

従って、経理上は960万円もありながら、消費することはできません。

ファクタリング時の経費額

手数料	150万円 × 10% = 15万円
従来の経営経費	120万円
月間経営経費	135万円
	× 12ヵ月
年間経営経費	1620万円/年

ファクタリング時の入金額

保険入金額	150万円 × 10ヵ月 = 1500万円/年
窓口収入	50万円 × 12ヵ月 = 600万円/年
年間入金総額	2100万円/年

つまり、「利益」と言うものは会計（税務）制度により算出された数値であり、現実の「儲け」とはまったく別のものであるとの認識を持つべきです。

更に考えなければならぬものに「税金」があります。税法では課税は売上を元に計算されます。

このA接骨院の場合には、現金残高（儲け）の60万円に対しての課税ではなく、経理上の「利益」960万円に対して課税されます。

従って、325万円の納税義務が発生します。

年間の経営経費の1440万円と納税額である325万円の合計1765万円が

「現金」で必要となります。

こうなりますと年間1500万円の年間総入金がありました。差し引き265万円の現金不足が発生します。

結局、「帳簿上」では利益（黒字）があるにもかかわらず、現金が不足しているという、「黒字倒産」状態となります。

昨今は請求代行会社などでファクタリングという手法を利用して早期入金を可能にしているものがあります。手数料が高いと言われますが、経営ベースで見ると例

え10%の手数料を支払ったと仮定しても有利な方法です。

なぜならば、月間の経営経費は手数料を入れ135万円となりますが、施術後約1カ月後の入金となりますので年間の入金総額は2100万円となります。

年間経営経費が1620万円になったとしても480万円の現金が残ります。

更にこの手数料は経費となりますので、年間の総利益は780万円となり、納税額は249万円と大きく軽減され、現金残が480万円ありますので、納税後も231万円の現金の内部留保が可能となります。

算出された経理上の利益はあくまで数字ですので消費する事は出来ませんが、儲けは現金ですから、自由に消費する事ができますので、有効に活用すれば、更に大きな節税につながります。

ファクタリング時の収支

年間入金総額	2100万円/年
年間経営経費	1620万円/年
現金残	480万円/年

この様に、これからの接骨院経営においては、「儲けの出る仕組み」を開業前の基本構造として構築しておかなければ安定的な経営は期待できないでしょう。

ファクタリング手数料を含めた場合の経理上の利益

年間売上	2400万円/年
年間経費	1620万円/年
利益	780万円/年

法人税率

年間 400万円までの課税率、30.806%
400万円以上の課税率 33.106%

年間利益 780万円

(400万円まで) 400万円 × 30.806% = 123万円

(400万円以上) 380万円 × 33.106% = 126万円

納税額 249万円

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ご提案。

「さあ～開院」——「施術、サービスは万全。内装や設備もきれいにした」「だけど患者さんが来ないのはなぜ?」。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、ただのお金のかかる箱ものでしかありません。しかも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を考えましょう。

治療院(整体・接骨・鍼灸・マッサージ)の折込広告・印刷物が専門。

「もちは餅屋」という言葉があります。スーパー、酒屋、八百屋…。一口にチラシ作りといっても、その業種によってアピールポイントが異なります。私ども折込は、これまで十数年来、数百件の治療院様のチラシ作りを手がけてまいりました。この経験・知識を生かしながら、チラシ作りを通して、「患者さんを2倍3倍にする」のお手伝いをしています。

全国どこの治療院でも、ローコスト・スピード納品。

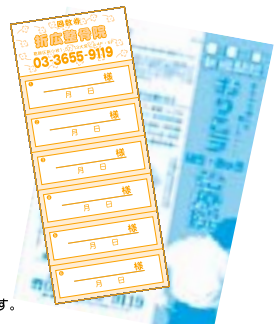
院名、地図、希望箇所の変更のみで、先生の原稿作りのわずらわしさをなくした「チラシ作成システム」なので、全国どこの治療院様からのご注文でもローコストで承ります。しかもスピード納品が可能です。

まずはお電話！ ホームページにアクセス！

ホームページで「印刷サンプル」をご覧になれます。分かりづらい折込料金などもお問い合わせいただければお見積り致します。また診察券、カルテ、回数券、お知らせハガキもお任せ下さい。



担当の山本です
よろしくおねがいします。



チラシ 折込 広告

無料でチラシサンプルをお送ります。
ご入用の方は今すぐお電話を!

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

URL <http://www.oriyou.co.jp/> E-mail oriyou@oriyou.co.jp

株式会社 **折込 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

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

現金が足りない!しかも来月は納税時期…トホホ

「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。

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?
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

〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KAIJIビル
TEL.03-5297-8123 FAX.03-3255-3991

社会が変わる、 そして…

ちょっと聞きなれないが、「コンプライアンス」という言葉の意味をご存知だろうか。

英語を直訳すれば、「法令遵守」と言うことらしい。なにやら難しそうな言い回しだが、ようするに「法令に違反しないように仕事をしましょう」と言うことだ。当たり前のことだと言われそうだが、ここ最近の企業の不祥事や不正報道に読者諸氏もうんざりしているのではないだろうか。大手自動車メーカーのリコール隠し、畜産農家の虚偽報告、少し前には、牛肉偽装事件で会社が消滅、もつと前には、四大証券の一つが飛ばしで自主廃業と数え上げればきりが無いという現状だ。しかし、考えてみると不思議な気がしないでもない。最初は小さなウソや一握り

の不正だったのだろうか。知っていても何も言わず、見ぬフリをし、やがてみんなで渡れば怖くないということなのか、あれだけの名を馳せた有名企業が何故とやはり不思議で仕方がない。いつかはばれると思うのだが・・・ちょっと調べてみると、ここ最近の企業不祥事はほとんどが内部告発によって発覚しているそう。やはりというか、

アメリカでも七十年代に内部告発が急激に増え、これらの事からコンプライアンスの取り組みが始まり、多くの企業が自社防衛のため、問題が広まる前に社内ですべてを発見し、初期段階で解決してしまうというのが流れだったよう。そういう意味では、日本もアメリカによく似てきたと言えるだろう。九十年代に多発した不祥事に端を発して本格化した日本のコンプライアンスへの取り組みも近年ようやく社会の仕組みの中にしっかりと組みこまれていくようになる。

さて、筆者がここで言いたいのは、なにも「コンプライアンス」の用語解説でもなければ導入事例の紹介でもない。どうやら、社会の風潮や流れが「コンプライアンス」というキーワードに代表される取り組みを通して、今まで

に想像しなかったような変化が起き始めているということ、そして、それは大企業の問題としてではなく、大小に関わらずあらゆる企業体、組織に当てはまるということだ。民間企業で言えば先に述べた「法令遵守」。

ところ変われば、わが治療業界とその周辺はどうだろうか。残念ながら、一部ではあるけれど、話題に事欠かない状況が目につく。医師、免貸しによる詐欺罪適用判決、無資格者治療で経営者逮捕、接骨院、療養費架空請求による詐欺罪での逮捕など、行政機関から司法機関へと摘発の主役も変化しているように思われる。それに触発されてか、各行政機関も不正防止に本気で取り組み始めた気配も窺われる。要因はそれだけではないだろう、保険財政の破綻やその他理由もあるだろう

が、やはり一連の「民・官」問わず不祥事続き後の社会の風向きをそれなりにキャッチしているのだと思う。これからは、過去の事例や経験は、事この問題には通用しない、キッパリ忘れるぐらいがちょうどよいだろう。

始めのほうに、不祥事発覚のほとんどが内部告発によるものだと書いたが、色々調べてみると大きく以下の理由があるようだ。①インターネットの普及によっていつでも、誰でも簡単に匿名でできる。②正社員の割合が低くなり会社に対する帰属意識が低下している。③会社や組織に不満を持つ社員の増加。④若年層の離職率の増加。⑤不正や不正義を良としない意識の高まりなど、やはり時代を反映した理由が多い。

⑤のように、根本的に不正や公益を無視した活動にNOという人達がいることも特徴だろうか。そして社会の中に「法令遵守」の考え方が根つき始めたことが、理由としても重要なことだろう。

経営者や上席者の行動や舵取は、社員や従業員たちによって見られていることを忘れないでほしい。良い人材を集め、社員や従業員のモラルが高まれば、結果ブランド価値も高まるだろう。最後に、社会の潮流を正確に判断し取り組むことによって、読者諸氏すべてが時代を先取りし、新時代の勝ち組になることを願ってやまない。(山)

成功への道

ウラ技・オモテ技

本号からこの「成功への道—ウラ技・オモテ技」は連載となります。このシリーズにあなたの院、あなたの知っている院をご紹介します。自薦、他薦は問いません。紹介したい治療院名（院長または責任者）、住所・電話番号、推薦者名、自薦・他薦理由を小誌編集部（TEL：03-5296-9055、FAX：03-5296-9056）までお知らせください。

「自費」にシフトの分院が成功

けやきの森整骨院・北千住店 チームリーダー 高瀬義隆氏

けやきの森整骨院のオーナーは北千住で開業していた父の跡を継ぐ2代目柔道整復師。昭和63年に東京・足立区千住にリニューアルのような形で開業している。平成5年に多店舗展開を目指して、法人化した。現在では7店舗を運営している。そのうちの1店『けやきの森整骨院』北千住店は、本院のすぐ近くに新店出した分院で、1階が接骨院と針灸マッサージで、2階はリラクゼーション（女性専用）になっている。

新規開業に当たって同社では、「いろいろな情報を分析してみると、今までの方向性では行き詰まるのではないか、過去の方向式はもう通用しないのではないか」と感じていた。そこで、本院での患者の動向を調べた。すると意外にも「高齢者の患者が減りはじめていた」ことに気がついた。

同社では、そうした基礎データをもとに従来の保険への依存から脱却することを決め、その転換に成功した。この背景にはい

ろいろなファクターがあっただが、要は「自費」をどれだけ、うまく取り入れるか、がポイントだった。「自費に移行すると、当然来院者の負担は増す。つまり客単価が上がってしまうことになるのだが、要はそれに見合った付加価値をつければよい」。それがうまくいけば顧客満足度を上げることになる。「待ちの経営」から「売りの経営」に切り替えていくことに成功したのだ。

そして、東京・世田谷区祖師谷にはじめ1店舗出し、後に北千住を出す。7月には東京・台東区の谷中に出す。3店舗、場所柄の違いにより若干メニューがちがうものの、「商品構成などはほぼ同じ」になっている。

東京・北千住という「名倉」発祥の地でもある。いわば聖地でもあり、それまで接骨院の開業は控えられる傾向にあった。しかし近年、時代も移り変わり人口の増加



に伴って、この地は激戦区に豹変している。チームリーダーの高瀬義隆氏は「うちが出した15〜16年前ごろから急にばたばたと接骨院が増えてきた。今では、50メートル歩くごとに4件もある」と語る。けやきの森整骨院の成功がある種の呼び水になったのかもしれない。

■内装の配慮は差別化の第一歩

自費に見合うサービスとは、具体的にどんな内容なのであろうか。

まず、いままでの接骨院よりも内装を重視し外観にもこだわった。「単に派手な家具をいれたりとか、奇をてらったような手法を施すのではなく、心が和らぐというの

か、まさに「癒しの空間」づくりを心がけた。昭和30年代に建てられたという古い建物の特性を生かし、天然の素材を使用した落ち着いた空間となっている。

サービスの中で最も重要なのはやはり「マッサージや手技の技術力」だ。「中心的な商品というのはいやほやり、しっかりと採めるということになる」（高瀬氏）。

以前の健康保険が中心の施術では、例えば一回の施術料が1500円の施術だとすると、窓口では100〜200円くらいは自己負担のときに、ともすると「200円の治療」をしてしまいがちだった。「電気治療器を使って短時間で終わり。翌日も来たい人は来てください」などということも、昔は通用したが、今はそうはいかない。患者さんの自己負担分の治療しかしていないというイメージではもはや通用しないのだと強調する高瀬氏は「顧客は進化しているのに商品が退化してはついていけないはずがない」とも言う。もう一つは「施術内容に患者さんが納得していなかったり、飽きてきている、またはいろいろな機器を使用した内容に慣れてしまっている。もともと、商品の差別化がしにくい業界だが、結局お客さんは「どこいっても同じ」という見方を持ち始めているのではないか」と厳しい意見を述べる。確かに治療院の差別化というと、せいぜい「院長の人間性」に頼るといふ部分が多いのではないだろうか。

だから、特に足の悪い老人は、どここの接骨院が良いからといって、遠くまで行く人は少ない。接骨院の数が増えれば、お客さんは分散するだけ。いわゆる、どここの接骨院も客足が落ちていくのは当然だ。

「接骨院が増え患者が分散したこと」「患者が治療そのものに飽きていること」に加えてもう一つ重要なファクターが「高齢者の意識変化」だという。「以前のお年寄りというのは、施術されるだけありがたい

と思っていた。やさしい言葉をかけてもらって、ただで電気かけてもらって、さすってもらって。今では、これは当たり前」。だからこそ、尚更しつかりとした技術が必要になるのだという。その上で、きちんとした判断力・診断力が重要になってくる。

「何が何でもすべて取り扱うのではなく、自分たちの商品構成から、何を中心にして、どこまで範囲を拡げていけるか。逆に言う」と何をやらないかを決めるということが大事だ。やれないものは

するなどしてデータを整理して、顧客の流れをどれだけつかめるかが重要になってくる。これらを他店とどれだけ差別化できるかが大きな分かれ目となるのではないだろうか。

■自由診療にあわせた環境整備

自由診療というときまさに料金設定も自由なわけだが、地域的な違いというのはないのであるか。

例えばげやきの森接骨院グループの祖師谷（世田谷区）と、北千住（足立区）の治療院では自費の料金は北千住のほうが500円低く設定されている。祖師谷は小田急線沿線で成城や砧といった閑静な住宅街とも隣接する町。賑やかな商店街により生活に便利で学生なども多く住んでいる。顧客のメイン・ターゲットは独身女性や主婦などである。

一方の北千住は足立区でもっとも賑やかで、古くからの住人が多く、高齢者の割合も多い地域である。げやきの森接骨院では、あえてこの地でお年寄りを顧客の中心からはずしてしまった。それにあわせて営業時間も朝10時開店―夜10閉店というように変更した。これが会社勤めの独身女性や主婦、サラリーマンのライフ・スタイルに見合っ



て、好評だという。今までの接骨院はお年寄りに頼らざるを得ない部分が多かった。だが、潜在顧客の



ニーズというのも時代とともに変わってきて。本院での患者さんの変化を見ると、お年寄りが減ってきていた。お年寄りが分散し、中年から若い人というのがむしろ増えているように感じた。純然たる接骨院よりも、リラクゼーション、マッサージ店を含めた統合型とでもいうような店舗が市民権を得たと判断したからだ。クイックマッサージの登場によって、若い世代に認知度が広がったことも大きい。昔からマッサージを受けたという若い女性がいたけれど、怖いとか、痛いとか、そういうイメージが先行していたのを払拭してくれた。そして、接骨院で自費をメインにするとなると、どうしても若い人たちにシフトしなければならぬ。その上保険でお年寄りに施術するというのは、戦力も分散してしま

うし、かえって売上げが伸びないということに陥る。

だから、どれだけターゲットを絞れるかが治療院経営としては重要なのではないだろうか。ただターゲットを明確にしても若い人が来る安心感があるのか、結果的にはお年寄も増えたという相乗効果も出てきている。

「実は祖師谷の治療院はビルの2・3階にあるので、不利」（高瀬氏）。一説では、2階の店舗は1階に比べて売上げが4分の1だともいわれている。なぜ、それでも祖師谷に新店出たかという「周りに競合店が少なかったから」という。

ここにはけやきの森整骨院のポリシーが見え隠れしている。高瀬氏は同社の「小さなマーケットの中だからこそ、ナンバーワンを取りやすい」という考え方を披瀝する。「たとえば新宿とか、渋谷など、一見大きいマーケットにみえるけれど、いまのところ、でるつもりはない。大きいマーケットでも、ビリでは何の意味もない。小さいマーケットでもいいから、トップを目指すことがけやきの森整骨院の経営ポリシー」だというのだ。

■まずまず重要なスタッフ教育

組織的に大きくなるとどこどころでもスタッフの管理や教育が問題点として浮かび上がってくるものだが、けやきの森整骨

院も例外ではない。「組織が大きくなればなるほど、教育に手が回らなくなってくる。我々のような小売業というのは、スタッフの教育がどれだけできているかによって、日々の売上げが左右されると言っても過言ではない」と、重要命題になりつつあるスタッフ教育についての問題点を指摘する。

現在けやきの森整骨院では、新人社員を本部のオーナーの元で1〜6カ月間勤務してもらい、基本的に同社の持つ価値観や、考え方を理解してもらい、それから各担当の部署に移動してもらうという仕組みが出来つつあるが、細かな点でまだ問題もあり今後の課題となっている。「はじめの数カ月は治療技術などよりも会社全体という考え方を学んでもらう。会社全体の方向が世の中に対してどっちを向いているのか、などの意識というのは技術を会得する前の段階で把握しておいてほしいのです」。

■“癒し”は女性スタッフの活躍の場

「意外と男の子は元気がないというか、柔道整復師のみであれば男性が多くなるのかもしれないが、リラクゼーションという側面で行くと、どうしても女性が多くなる。それとは別に、面接をしても男の子は何を考えているのか分からないことが多い。意思表示がはっきりと伝わってこないの、やる気があるのかどうか分からない。その点女性のほうが自分のやりたいことがはっ

きりしているし、言うこともハキハキしている人が多いのは確か。採用時の男女間の区別はあまりしておらず、『この子なら』というのが、たまたま女の子になってしまっただけ」だそうだが、現在の院内スタッフは男女半々で構成されている。

女性特有の目の前のことに全力でぶつかるという資質は、かえってこの仕事に向いているのかもしれない。「体力面などでのハンディキャップを感じることもあるかもしれないが、『長時間労働はさせない』などの約束事さえ守れば、一生懸命やっていると顧客満足度も高くなる」との発想から同社ではスタッフの充実に全力を注い

レセコン0円!

全柔協
 二日までやるか



全柔協
 二日までやるか

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/>

でいると言っても過言ではない。

多店舗展開に力を入れるけやきの森整骨院では、現在あまり店舗数にはこだわっていない。「売上げが大きな会社より、強い会社を目指している。さらに言うと、従業員1人あたりの経常利益を重要視している。飲食店などの小売業であれば3〜4%だろうが、当社ではその倍の8%を従業員1人当たりの経常利益として確保したい。」

そして、「家業から企業」へと脱却したい。強い会社というのは、経営者一人が儲けてはいけないのだというのは、けやきの森整骨院のオーナーの口癖だそう。「経営者は売上げの10%取ればよい」。それさえ守っていれば強い会社になれるというのだ。だから院長（経営者）が年収3000万円ほしいなら、3億円の売上げ目標を設定すればよいのである。当面の目標は9店舗で3億円の売上げが目標だ。

スポーツ障害の症例活かす

こば鍼灸接骨院院長 木場克己氏

東京・江東区内でスポーツメディカルスタジオ「こば鍼灸接骨院」、スポーツ＆リラクササロン「KOBARESOR T」、「東京ベイ接骨院」というそれぞれ趣の異なった店舗展開をしているのが有会社社コバメディカル・ジャパン（木場克己社長）である。5年前に法人化した。

木場氏は、8年前の平成16年に江東区猿江に「こば鍼灸接骨院」を開設した。昨年（平成15年）には「コバ・リゾート」をオープンし、今年6月20日には葛西に「東京ベイ接骨院」を開いたばかりだ。木場院長

は、プロサッカーチーム「FC東京」（Jリーグ1部）のチーム・トレーナーとしての実績から一躍脚光を浴びた。その実績を前面に接骨院を開業していったのだ。

木場氏は鹿児島で体育大学を卒業後、上京し、鍼灸と柔整専門学校を卒業した。専門学校卒業後は整形外科に就職したが、そこで本格的にスポーツ選手に関わるようになった。だが当時トレーナーというより、そのうち実家の鹿児島に帰って接骨院を開



業しようと考えていた。木場氏の心をトレーナーの方向に徐々に動かしていたのが、接骨院に勤務した4年間だった。そして当時の院長の患者だったある陸上選手に

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！

治療家を読んでおいて損はありません。試しに一読してみてくださいか？〈無料メルマガも創刊〉



治療家のための書籍・ビデオが多数！

書店では販売しておりません。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通信教育システムやセミナー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の治療院経営研究会

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

FA X 049-255-8168

1,000円+代引郵送料500円

PCC独立候補生募集



選手特有の症状が出ていたが、院長にそれを尋ねられた木場氏は、わからずに答えられなかった。それを横で見ている新米柔整師があっさりと答えてしまった。「そこから自分の勉強不足を恥じ、スポーツ障害について勉強するようになった」と木場氏。日本体育協会公認のアスレチックトレーナーの資格を取得するなど精力的に学んだ。そしてどんんアマチュアのスポーツ選手を診るようになった。スポーツクラブにも通って、様々な運動をする人の体の動きについて肌で感じようとした。

いつしか、そのスポーツクラブに勤務していた友人に誘われて、トレーナーとして就職することになった。そこではプロゴルファーのツアーに参加したり、スポーツクラブの経営で東京・青山にスポーツ選手専門の治療院を開いたりした。場所柄からか、スポーツ選手ばかりでなくF1レーサーからタレントまで幅広い層の人たちに人気があった。「そのへんから本格的にトレーナーを目指すようになった」と述懐する。

3年後にはJリーグ・FC東京の前身である東京ガスフットボールクラブ専属のトレーナーとして契約することになった。と同時に接骨院を開業したのもこの時期だった。サッカーのプロリーグであるJリーグ発足の前年、平成2年のことだった。「当時サッカーの中のトレーナーの位置づけがマツサージだった。トレーナー＝マツサージだった。そういうのはすごく嫌だった」と木場氏はいう。「マツサージだけでなくトレーニングもできるしリハビリもできる」治療家を目指していたのだった。

しかし蓋を開けてみると、「東京ガスにはじめて行ったときベットがひとつあるだけで、ほかに何もなかった。選手が来てもないしマツサージをするのがせいぜいだった」。そこで木場氏は、選手たちの過去の怪我のデータを取り寄せて、年間を通してどういう怪我が多かったのか、足首の捻挫、腰痛など早く直すために最低限必要な治療器具を入れてもらった。そこからのスタートだった。それがなかったらずっとマツサージだった。FC東京は東京ガス時代も含めて8年間続き、ときに

は選手たちの私生活にまで踏み込んだのアドバイスすることもあったという。

チーム・トレーナー契約とほぼ同時に開業した接骨院は、はじめスポーツメディアカメインで見ます」という触れ込みだった。開業した場所は、東京・江東区の猿江という町で、広い道路に面していたり、商店街の中であつたわけでもなく、あまりいい場所とはいえなかった。「自分の治療にはそこそ自信があり、スポーツ選手が来てくれるという期待があつたので、まわりの環境などほとんど考えなかった」のだそうだ。

木場院長を含め総勢4人でスタートした。東京ガスFCのお膝元だったためサッカー

選手が多く来ることが、口コミで知れ渡り、その他のスポーツ選手、さらには一般の人にも来るようになった。開院当初からそこそこの患者が来院した。地域密着型のサッカーチームの思わぬ宣伝効果が出た結果だ。開院当初1日60人くらいの患者だったのが、口コミで広がるにつれ瞬く間に80人〜120人くらいの患者が来院するようになった。

「技術というのは、たくさん症例を見てつけていくものだと思う。その上で患者とのコミュニケーションというのは最も大事なことだ。患者さんから信頼されることをモットーにしている。こと治療面においては家族以上に尽くしているつもりでい

独立開業 「鍼灸師」「柔道整復師」の養成校

社会人入試

平成16年 8月21日(土)

平成16年 9月18日(土)

豊田学園医療福祉専門学校

- 理学療法士科 ●看護科
- 作業療法士科 ●介護福祉科
- 医療福祉科

学校説明会

平成16年 8月3日(火)

平成16年 8月21日(土)

平成16年 9月5日(日)

平成16年 9月18日(土)

平成16年 10月2日(土)





はり・きゅう科(昼30名、夜30名)
授業時間 昼13:30~16:40
夜18:15~21:25

柔道整復科(昼30名)
授業時間 13:30~16:30

学校法人 豊田学園
豊田学園医療福祉専門学校
〒500-8281 岐阜県岐阜市東鶯2丁目69番地
TEL (058)274-3002 FAX (058)274-8632
URL <http://www.toyota.ac.jp/> E-mail toyota@space.ne.jp

■注目のスポーツトレーナー

スポーツ障害を専門にしていると治療までの予測が正確にできる。例えばこういう怪我だったら3週間くらいでここまで回復して、こういう動きができるようになるのか、そういうことがいえるようになる。そこから患者さんもこういうリハビリをすればいい。患者さんも計画立てて怪我の治療に当たれるわけで、木場院長は「治療の計画と予測、それから今後鍛えなければいけない部分なども指摘できて、ケアもできるようになった」という。

今注目のスポーツトレーナーだが、決して簡単ではない。トレーナーとして活躍するには、「治療だけでなくトレーニング法やリハビリ、時には選手のメンタル的な部分まで求められるときがある」。そういったことに応じていけないと選手との信頼関係は崩れてしまう。『テーピング巻けるからトレーナーです』では通用しない。選手はトレーナーならなんでも知っていると信じている。食事制限や栄養学に関する事などでも、その場ではわからなくてもすぐに調べるくらいの熱意がないとできない」とも言う。

怪我の治し方というのは教科書どおりにいかないことが多い。現場での正しいアイシングの仕方、怪我の治し方、ケアの仕

方というのは患者の個人差も大きく影響する。例えば痛みに対してすぐ強い人と弱い人では治療のメニューも変わってくる。

ひざに水がたまりやすい人には、ただ闇雲に水を抜くのではなく、負担かけずに鍛えていくというように、既往歴を把握した上での治療・トレーニングを心がける。「これはスポーツ選手に限らず、一般のお年寄りなどにも同じことが言えると思う」時には、老人への筋力トレーニングも行うのだそうである。動かしながらの治療というのはスポーツ障害治療の専売特許だ。また、「これからは予防的な指導も必要だ。原因を突き止めて予防のために本人が日常できるトレーニングをやってもらうことが効果



的だ」とも言う。

「スポーツの種類によっても使う筋肉も違うし傷めやすい部位も違うので、どこに負担がかかるのか実際にやってみて自分で体験してみる」。確かにボールを蹴る行為だけとつてみてもいろいろな姿勢からの蹴り方があるわけだ。「実際にルールに沿ってゲームをやってみないとわからない」のだという。

保険は捻挫とか打撲・挫傷でしか使えないので、来てもらうのは少し負担がかかるだろうけど健康のために、病氣・怪我の予防のためにとうまく説明して来てもらう必要がある。

「靭帯を切った」「肩の脱臼」など外傷の症例には、専門医と連携してもらって検査を行う。「選手のことを考えると検査はちゃんとしないといけないので、専門医との繋がりはしっかりと持っておいたほうがよい。逆にそういう先生から靭帯の手術をした後の患者のリハビリの面倒を見てくれ」などと頼まれることもある。

■スタッフ独立で店舗増を

スポーツ&リラクサスサロン「KOBARESORT」は昨年の7月にオープンした癒し系のサロンだが、木場氏周辺からの要望でもあった。その需要に対して木場氏は応えた。

接骨院に1日120人も患者さんが来て

●プロフィール

木場克己(こば・かつみ)昭和40(1965)年12月26日生れ、鹿児島県出身。鍼灸師・柔道整復師。早稲田鍼灸、呉竹学園卒。有限会社コバメディカル・ジャパン代表取締役。スポーツメディカルスタジオ「こば鍼灸接骨院」、スポーツ&リラクサスサロン「KOBARESORT」、「東京ベイ接骨院」院長。厚生省認定健康運動指導士、日本体育協会公認アスレチックトレーナー、中国天津中医学院認定鍼師、日本水泳連盟トレーナー会員、'94テニスプリンスカップトレーナー、'95トヨタカップサンパウロFC治療担当、'96サッカー日本選抜専属トレーナー、~2001FC東京(東京ガスFC)専属トレーナー。これまでのトレーナーの派遣実績は、FC東京の他、FC東京ユース、FC東京Jrユース、JFL東京ガスフットボールクラブ、JFLFC水戸ホーリーホック、中央大学サッカー部、

全日本バレーボールジュニアチーム、日本水泳選手権、ニッセイアスレティックスリファイン神戸ハーバー、'98世界トライアスロン選手権大会など。

●FC東京=FC東京の前身である東京ガスフットボールクラブは1935年に創部。Jリーグ2部(J2)に参入して戦った99年はJ1チームを3連破し、ベスト4に進出。リーグ戦でも2位に入り、Jリーグ1部(J1)昇格を決めた。J1に昇格した2000年は、1stステージで開幕から3連勝して6位に、2ndステージでも開幕5連勝を成し遂げ8位(年間7位)になるなど「東京旋風」を巻き起こし、昇格1年目のチームとしてはJリーグ史上最高の成績を収めた。翌2001年も、1stステージ9位、2ndステージ8位(年間8位)と中位をキープ、2年目にしてJ1での確固たる地位を築いた。

経営力高めた店舗展開

ひかり整骨院院長 高橋和之氏

いるとその中で落ち着かないので、「専用の空間で落ち着いてもらうように」と、別な場所を開いた。利用者は40歳以上の男女で、土日も営業している。水曜日はレディース・デーとなっている。こちらの宣伝も木場氏の人脈が活きている。木場氏は週に1回、江東区のスポーツセンターでJリーグの選手と一緒にトレーニングをしている。それを見た他のスポーツ選手や関係者が木場氏を知ることになる。トレーニングが患者さんや地域の人たちへのアピールとなっているのだ。

スポーツ選手を診ながら接骨院をやってきたが、「患者と対話というか患者のライフスタイル等全部ひっくるめて治療だと思っている。例えば、カルテの裏にでも毎回毎回書いていく。その人の患部の状態に始まって、嗜好や治療中に話したその日の出来事まで、ありとあらゆるものをカルテの裏に書いていく。そうすれば担当がいなくても役に立つ」。単なる世間話であって、実はそれだけでは終わらせていけないことが隠れた努力というところなのか。

今後の目標は、「3年以内に5店舗もつこと。できれば今のスタッフが育って独立する形で店舗を増やしたい」という。そしてグループ治療院のそれぞれが「子どもからお年寄りまで、治療からリハビリ、メンタル的な部分までできるような治療院が理想」だという。

「腰の痛みや肩のコリ、関節の痛みを解消するのはもちろんのことだが、特に当院ではスポーツ障害や現役選手のメンテナンスに特化して取り組んでいるので、ひとり、

ひとりのニーズに合わせた治療とメンテナンスを患者さんの立場に立ち、患者さんのための健康管理をも含めての施術を目指している」というのが、上尾ひかり整骨院、

蓮田ひかり整骨

院、春日部ひか

り整骨院、滝野

川ひかり整骨院

と東京・城北部

から埼玉県南部

にかけて4店舗

の整骨院を運営

している高橋和

之院長だ。多店

舗化に伴い「有

限会社ひかり」

を設立した。

11年前の平成

5年（1993

年）に整骨院

を開業した高

橋氏は、スポーツ好きが講じて日本体育協会やジャパン・アスレチック・トレーナーズ協会のトレーナー資格を取得した。すると、スポーツ選手も来るようになり、働きたいという人まで来るようになった。「弟子を取る気はなかったが、断りきれなくて……」そうやってスタッフが徐々に増えるに連れて患者さんも増えていった。そこまでは「なんとなく来てしまった」という感が否めない。しかし高橋氏は「せっかくのスタッフの教育の場でもあるから、いい研修のできる体制をつくりたい。それにはやはり大きな組織にしなければいけない」と思ったのだという。

■COOの存在で治療に専念

競争激化の昨今、1店舗だけの経営なら独自のサービスや他に真似の出来ない技術などで勝ち残ることはできるだろうが、多店舗展開となると、そうした差別化に加え



て事業計画などをきちんと描ける経営のスペシャリストがいる会社が残る。「もちろん全責任は私のもとにあると言うことでCEO（最高経営責任者）で、経営方針や戦略の決定を行うが、多店舗展開に当たってCOO（最高執行責任者）を招き入れた。CEOの決定したことを実践していくための責任者COOの存在はなかなか治療院経営では珍しいのではないだろうか。「多店舗展開しても、すべてのスタッフの中で自分の腕が一番良くなければいけない」との理念を持つ高橋氏は、COOの存在によって、なによりも治療に集中できるようになったという。

学生時代は接骨院に住み込みで働き、その後、整形外科病院に勤務した。後楽園サウナで指圧を習い、フランチャイズで接骨院経営する会社で経営と店舗の立ち上げ等を学んだ。その間カイロプラクティックやスポーツトレーナーの勉強もした。「手技療法を何でもできるようなりたかった」というほど勉強熱心なだけでなく研究心も旺盛だ。

■日米で違うスポーツトレーナー

スポーツ障害の治療を得意とする高橋氏。マラソン大会の大きなレースにトレーナーとして参加したり、格闘技「フライド」に出ている選手やキックボクシングの日本チャンピオンの専属トレーナーを務めたり



した。「やはりプロ選手はシビアだ。そういう中でトレーナーとしてやっていくことは自分のためになる。スポーツ選手の治療というのは一番進んでいる。選手は体が資本なので、どこか痛みままでは仕事にならない。早く治さなければいけない。リアルタイムでそれに応えていかなければいけないのでこちらも大変勉強になる」（高橋氏）。

スポーツトレーナーの世界はやはり本場の情報にも精通している。高橋氏はアメリカに対して求められることがちがう」とアメリカと日本の違いについて語る。日本人の場合、治療、リハビリ、競技をするまでの一貫した方法を求めてくる。アメリカはすべて分業で、マッサージはマッサージが行い、アスレチックトレーナーは運動指導とテーピングアイシングなどを行う。高橋氏は、

施術者にとつてやりやすいほうは分業がきちんとされている方だと言う。「それではトータルでみるのができないので、やりづらいのではないかと」というと、そうでもないそうだ。「アメリカはディスカッションをしてブリーフィングもきちんとしているので、無駄なく合理的にできる」

そうは言ってもここは日本。すべてを求めてくる日本人に対して、医師（鹿島アントラーズのチームドクター）とも連携してそれに応えている。そればかりか「うちのトレーナー活動が他と違うところは、携帯用の超音波検査機器など小型化された治療・検査機械をすべて現場にもって行くこと」とだという。だから、現場で治療、検査もできる。もちろん診断はしてはいけないのだが、エコーで見るとは参考になる。「障害に関しては当然医師のところに行ってもらおうが」MRIやレントゲンが必要なきも連携する医師に診てもらっている。

■カイロ技術導入が評価

高橋院長の接骨院で、プロスポーツ選手のトレーナー活動を通じて、身体に優しい最新のトムソンテクニックによる無痛療法を取り入れている。トムソン・テクニックは、カイロプラクティック技術のうちのひとつで、トムソンベッドというカイロ専用のベッドを使用し矯正する技術。安全、かつ

効果的だといわれ、痛みのある身体をベッ

ドの上でひねったり、無理な姿勢をとる必要がなく患者にとつても術者にとつても身体に負担が少なく、効果的だと評価されている。また、身体のゆがみを解消する一人で行える健康法、操体法の紹介・指導も行っている。操体法とは体の歪みを解消し健康を保つための運動法でお年寄りなどにも効果的だ。

勉強熱心で患者さんの健康管理まで気を配る高橋氏は、今後の柔整師のあり方についてどう考えているのだろうか。

「治療家関連職の養成期間というのは3年ではたりないと思う。今大学で心理学について学んでいる。人間総合科学大学という通信制の大学なので仕事が終わってから勉強している。カウンセリングがきちんとできるようにしたい。スポーツ選手や患者の精神的な面の支えにもなつてあげられたいと思っている。僕たちの仕事は考えようによつては、範囲が広い仕事。だから、柔整、整形の疾患に限らず人間に関すること幅広く知らなくては駄目だ」。

現在は4店舗だが、今後接骨院も増やしたいと語る高橋氏。「カイロプラクティック関係で新たな店舗展開を考えている。ポディーバランスコンディショニング論とでも言うか、自分が学んできたことの集大成を形にしたい」と豊富を語る。

在宅ケアにおけるあん摩マッサージ指圧師の役割

ひーりんぐマガジンのあん摩マッサージ指圧師研修制度に対する、お問い合わせが前々号（2号）から引きもきらずに続いています。

訪問マッサージへの「あま指師」の先生の関心が強く、嬉しい限りです。

近年、高齢社会での在宅ケアに対する私たちの役割が重要視されるようになり、より一層責任が重くなり身の引き締まる思いの今日この頃です。

一方で安易な気持ちで訪問マッサージを始め高齢者に対して健常者と同じ施術を行った結果の事故や苦情が目立っておりま

す。保険請求に関しても、ずさんなものが増加傾向にあり返戻も多くなったと聞いております。

私たちは訪問マッサージを医療の一環として捕らえ、真摯な気持ちで高齢者に対す

る施術の勉強、訪問するための必要最低限の礼儀・常識などを身につけなければなりません。

安易に訪問マッサージに参入することなく、万全の準備を整えて開始することを強く要望します。

中途半端に参入し、事故や評判を落とすことは自分だけではなく、9万7千人とも言われております、あん摩マッサージ指圧師全体の問題となるからです。

さて、あん摩マッサージ指圧師研修制度に対するお問い合わせの内容が変化してまいりました。

2号発行後の質問では学生諸君からは「独立希望で研修を受講してみたいが学生でも役に立つか」また、すでに開業されている諸先生方からは「患者の獲得法や「保険請求の仕方」などが多かったのですが3

号発行以後、より具体的になり「どのぐら

いの売上げが期待できるのか」「患者獲得のための営業には何が必要か」「訪問施術のための経費はどの程度必要か」「自院の

スタッフに訪問施術をさせたいが何に注意すればよいか」などの質問が増え、一歩踏み出そうとしている様子が読み取れます。

そんなお問い合わせの中から、よくある質問と回答をこの誌面で2件取上げてみます。

質問：「月額売上げはどの程度か」

回答：月曜日から土曜日までの毎日午前9時〜午後6時まで施術を行うとすれば、1人のマッサージ師で（施術を行う地域や市町村の状況などによって若干異なりますが）月額約80〜100万円程の売上げを確保できます。

当たり前ですが訪問マッサージを開始直後からこの売上げを達成できるわけではありません。コツコツと地道な営業と真摯な施術の積み重ねが必要なのは申すまでもありません。地道な営業と真摯な施術・態度を続けていれば必ず達成できます。

質問：「5日間の研修は長すぎないか」

回答：この研修は訪問マッサージ施術業務のノウハウのほとんどを網羅しており、独立に際しても知らなければならぬ知識を全て修得できる内容となっております。内容の豊富さから見ますと通常ならば3ヵ月程度かかると思われます。それを5日間に集約していますので決して長いものとは思っておりません。

これは各講師陣が永年の経験をもとに、必要なポイントを整理し、分かりやすく丁寧に教えるからこそ、出来るのです。

逆に受講者の方は覚えることがたくさんあり大変だと思います。中途半端な気持ちで参加していただくとも身に付かず、お金と時間を無駄に使うことにもなりかねません。

受講者の方々も真剣に熱意を持って貪欲に吸収するよう心がけて戴きたいと思えます。

治療院をお休みして地方からいらっしゃる先生もいらっしゃいます。そんな先生方を裏切ることのないよう、すぐに役立つ5日間を目指しています。「治療院を休みにしても研修を受けてよかった。治療院の将来が見えた。」と言って下さるのが一番うれしいことです。

さて、前号でも取上げましたが今号は、もう少し詳しくこの研修内容をご紹介します（41ページ）。

前号では、医療マッサージにおける関節リラクゼーションの定義を中心に述べさせ

営業開発研修（1.5日間）

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・他
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

業務管理研修（0.5日間）

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

PC操作研修（2日間）

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	

施術研修（1日間）

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

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訪問マッサージ師及び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。優秀な研修修了者には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

条件 本研修講座の4課程を修了したもので優秀な成績を修めたもの。

研修費用 10万円

期間 5日間

時間 10:30～16:30

場所 東京都千代田区神田淡路町（変更される場合もあります）

開催日 第4回 9月6日（月）～9月10日（金）

第5回 10月4日（月）～10月8日（金）

第6回 11月8日（月）～11月12日（金）

第7回 以降未定

定員 各回若干名

申込方法 受講したい旨、下記へ電話でお申し込みください。申込後協会から申し込み用紙を書類送付します。申し込み用紙記入捺印後返送してください。入金確認後、正式に申し込み受諾とします。

※なお、定員になり次第締め切りますのでお早めにお申し込みください。ご希望の日程が取れない場合もありますのでご了承ください。

前準備 受講に際し、事前に準備や調査を行って戴くことがあります。詳しくはお問い合わせください。受講時、持参していただくもの・筆記用具・ノート・マッサージ師免許のコピー・履歴書・白衣・他

申込/問合先 NPO法人 日本手技療法協会 設立準備室

担当＝佐藤（東京都台東区蔵前2-4-3 蔵前永谷ビル7F TEL:03-5296-9055 FAX:03-5296-9056 E-mail: sato@ishiyaku.com）

特徴 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となっております。

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約束されています。

特に研修終了後に希望者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情報その他がいろいろな面で会員事業者から、サポートのご提供を戴けますので安心です。

特に、患者様宅に同行させていただいたことは、施術の方法のみならず、患者様やそのご家族との接し方、礼儀作法細かい配慮の仕方まで学ばせていただきました。来院と訪問が異なるモノだと痛感しました。細心の心くばり、気配りが必要ですね。業務管理と施術。ビジネスと心情。その配分がとても難しいと思います。

最近『勝ち組・負け組』という言葉をよく耳にします。差別化を図らなければ勝ち残っていきけない。

この研修で学んだ事を遂行すれば確実に『勝ち組』になれると思います。この研修は所属する治療院にとりましてまた個人人としても大変有意義な時間でした。今後のことをよく話し合いこの研修で学んだ事を決して無駄にしないよう努力していきたいと思えます。

受講者の声



鴨志田典子（栃木県宇都宮市）
㈹健心グループ・東洋医学治療センター龍生堂勤務

在宅マッサージが何たるかも全く知らない私に親切丁寧に教えていただきました。営業開発業務管理PC操作実際の施術まで学ばせていただいたことに深く感謝致しますとともに厚く御礼申し上げます。

ていただきましたが今回は各部位の関節リ
ラクゼーションの実際をご紹介します。

関節リラクゼーション療法とは拘縮を起

関節リラクゼーション療法とは

こしている関節を必要最小限度の刺激にと
ども、無理なく自然にその関節を開くため
のテクニックです。

つまり骨間角度に重点を置くのではな
く、その関節の動きが制限されている原因、
すなわち関節周囲の萎縮している筋肉に必
要最小限度の刺激で目的の筋萎縮を改善す
ることが目的であり、結果として関節拘縮
の改善を図ることに繋がります。

即ち、生体に拒否反応を起こさせず、生
体レベルを活性化することが出来るテクニ
ックでも有り、萎縮した筋肉が緩むと筋肉
内の血管も緩み、「血液循環も促進・改善
に伴い筋肉内に酸素と栄養が供給され、老
廃物が排出されることで筋肉組織の改善が
図れることになるわけです。」

また、関節リラクゼーションを継続する
ことで筋肉に弾力が生じ、関節部に今まで
なかった遊びの部分が生じ、その遊びの部
分を利用して関節を動かすことで、その関
節を構成しているすべての組織を動かすこ
とが出来るとなるのです。

そして、関節は他動的に動かすことによ
り、その周囲の筋肉は収縮、弛緩、収縮を
繰り返すことで、結果として血行促進が図

れることとなります。関節に遊びが出来れ
ば出来るほど、無理なく関節可動域は広が
り、筋肉はますます血行促進が図られるこ
ととなり筋力が増し、次第に筋力増強運動
に繋ぐことが出来るようになります。

つまり関節リラクゼーション療法とは、
関節を動かすことにより筋肉を動かす、関
節を構成している組織全体にリラクゼーシ
ョンを起こさせる療法なのです。

施術を行うにあたって特に気をつけなけ
ればならないこと、それは前号でも記しま
したが筋腹に直接刺激を与えないことで
す。

この療法は腱に直接刺激を与えたり関節
運動を利用して筋肉を動かすことに主眼を
置いており、可動域いっぱいストレッチ
をするわけではありません。

関節の遊びの範囲内での反復運動を繰り
返すことで拘縮の改善を図るものです。
ここからは各関節におけるリラクゼーシ
ョン療法について述べます。

上肢の関節リラクゼーション療法

肩甲帯

(症状) 大胸筋が萎縮し
肩甲拳筋が伸展、肩甲

骨が外転した状態にあり肩甲拳筋が内転し
た状態で関節拘縮を起こしている。

(目的) 大胸筋と肩甲拳筋を動かすことに
より肩関節の可動域を広げる。



むように固定し、大胸筋と肩甲拳筋を前後
に揺すりながら屈伸運動を行うことで肩関
節可動域を広げてゆきます。

肩関節

(症状) 三角筋または大
円筋が萎縮を起こして

(目的) 三角筋と大円筋を動かすことによ
り可動域の拡大を図る。



(療法) 片手
を三角筋代わ
りに肩関節を
包み込むよう
に固定し、肩
関節に上腕骨

の骨頭を押し込みながら肘関節部を上下運
動させます。

肘関節

(症状) 上腕二頭筋が萎
縮して起きている。

(目的) この筋萎縮の改善を行うことによ
って可動域の拡大を図る。

(療法) 上腕二頭筋がまっすぐになるよう
に手掌を上向きにし、片方の手で手首を
持ち(手首と肘関節の間でも良い)、肩
関節がずれないように固定し、上腕二頭筋の



かけた手は動かさず、肘の角度を変えるこ
となく前腕の内旋、外旋を行います。つま
り肩関節のねじり運動を他動的に行う。

次に、上腕二頭筋停止部の筋萎縮に対す
る改善方法として、上腕二頭筋がまっすぐ
になるように手掌を上に向け、片方の手で
手首を持ち肘関節を固定し、上腕二頭筋の
停止部に刺激を与えるために、肘関節を下
から包み込むように持ち、親指で肘関節中
程よりやや手首寄りを軽く押さえます。こ
の肘関節部にかけた手は動かさず、手首で
回内、回外を繰り返し行います。また、こ
のとき肘関節の角度を開くようにしながら
行います。

手関節

(症状) 前腕屈筋群が萎
縮し手関節が拘縮を呈
している。

(目的) 屈筋群
の筋萎縮を改
善する。

(療法) 屈筋群
がまっすぐに
なるように手
掌を上向きに





し、手首から手掌にかけて両四指を手背側に両拇指を当て、はさみこむようにしながら両拇指に軽く力を加え、同時に動く範囲で手掌の屈曲を行い、伸展の場合には両拇指、両四指を屈曲の時と逆に入れ変えて行います。

また、写真のように手背側から包み込むように屈曲を行っても結構です。いずれの場合も、屈曲のほうを強めに行なうと筋肉が緩みやすくなります。

手の指関節

(症状) 指が萎縮して指関節が拘縮を起している。

(目的) 屈筋群の萎縮改善を図る。

(療法) 手掌を上向きにし、一方の手は小指側から四指の屈曲関節内側に入れ込み拇指を握りこみながら、四指の関節部を開くように伸展させます。手が入らない場合は示指より一本ずつ包み込むようにしながら伸展させます。



下肢のリラクゼーション療法

足のMP関節

(症状) 筋肉が細り、血色が悪く浮腫などがあり可動域がない。

(目的) 骨間筋を動かすことを目的とする。



てのMP関節を動かします。

(療法) 術者の拇指と他指で中手指節(MP)関節を固定し、上下に動かします。(足背↑↓足底) 1本ずつ全

足の指関節

(症状) 寝たきりが長期化し拘縮が起き、指関節が不規則な形に変形した。

(目的) 長短拇指伸筋の腱や長短指伸筋の腱を動かすことを目的とする。

(療法) 方法としては足底と足背を固定し、指一本ずつを動かすようにします。また指関節に変形がある場合は、あるべき関節の部位に戻す方向に動かすことも行います。

足関節

(症状) 足関節の拘縮の場合、底屈、内旋という形状を呈す。

う形状を呈す。

(目的) 下腿三頭筋の萎縮によって足関節拘縮時には下腿三頭筋、前脛骨筋を動かすことで足関節の可動域の拡大を図る。



す。

この時一方の手は、足がぶれないように足背側から足首をしっかり固定します。底屈させる場合は踵骨を引いている手を足背部に置き換え、一方の手はアキレス腱を押し込むように圧迫を与え刺激を加えます。

膝関節

(症状) 膝関節が拘縮を起している場合、90度前後で起きていることが多く膝関節の運動が出来ない。

(目的) ハムストリング(半腱様筋・半腱様筋と大腿二等筋)の結合組織部のみに刺激を与えることで可動域の拡大を図る。



(療法) 膝を包み込むように

両手で持ち、それぞれの腱を術者の中指で引っ掛けるように固定し大腿骨に平行に術者側へ数回引っ張って腱を緩めます。

股関節

(症状) 大腿四頭筋の筋萎縮によって大腿骨が

骨盤に引き寄せられ、膝が屈曲した状態で股関節が拘縮を起している場合、内転筋などの筋萎縮で股関節の開脚が出来ない状態。

(目的) 大腿四頭筋や内転筋などを動かすことで股関節の可動域の拡大を図る。



(療法) 膝関節を60度〜90度の角度にセットし、股関節は関節窩に大腿骨頭がはまっている

ことを確認し、膝関節の角度を変えずに大腿骨を軸にして、ねじり運動を数回行います。このとき不測の事態に備え、術者は必ず内側の手で患者の足を下からしっかりと支えるようにします。ただし、施術初期は現状の可動域にとどめることが肝心です。

今回述べてきた各関節におけるリラクゼーションのいずれの場合も無理せず、徐々に徐々に可動域を拡大していくよう十分に注意を払ってください。

なお、結果を意識し過ぎて焦らない事が肝要です。

「DEMECAL（デメカル）血液検査サービス」は、これまで専門家によって行われてきた「血液検査」を利用者自身の手で行い、その血液情報を個人の思いのままに管理できるサービスです。真空採血管を使用する従来の血液検査では、生化学12項目を調べるのに6mlの血液量が必要とされました。しかも遠心分離機で血球と分離させた血清のみを分析器にかけるという、専門家の手によってしかできない方式でした。これに対しランセットという器具を使用する「DEMECAL血液検査サービス」は、これまでの採血量（6ml）に対し1/120、利用者自身が指の先から採取したわずか1滴（0.05ml）の血液量で、従来の医療機関で実施された血液検査と同等の検査結果を得ることができます。

検査に必要なことは、採取した血液を指定のキットで梱包し、コンビニなどのヤマト運輸取扱店に持ち込み、発送するだけ。開発会社の株式会社リージャー中央研究所で分析された検査結果は、利用者側に一週間程度で郵送されます。

「DEMECAL血液検査サービス」のもう一つの利点は、継続的な検査を行うこ

患者自身で採血し、治療院・サロンが管理する

DEMECAL 血液検査サービス



とにより、利用者自身が個々の項目の傾向値を捉えることができるという点です。検査結果は、提携先の株式会社NTTデータが個別に半永久的に管理。利用者は、ID番号とパスワードを利用して、いつでもパソコンや携帯電話などで取り出すことが可能です。

しかしいくら簡素な「自己採血キット」とはいえ、パソコンや携帯電話に不慣れな人にとっては、採血ができて、検査結果を「引き出せない」、採血自体は難しいものではないものの、いくつかの手順に沿った採血が必要なために「混乱する」、また継続的なデータ管理が「わずらわしい」などの問題が生じます。

JMB株式会社が株式会社リージャーと協同で推進しているサービスは、治療院、サロンなどが介入する専用システ



ランセットから発送用の伝票まで、すべてそろっている「自己採血キット」

ム。なじみの治療院、サロンが指導、管理することにより、これらの問題を解消することができます。このシステムは、利用者自身が採血し、治療院側が採取した血液を梱包・発送し、その結果を利用者の同意を得た上で、治療院側が受け取るというものです。

来院者の予防医学を積極的に推進することができ「血液検査サービス」。さらに今回は、お試し期間を設定していることも、来院者の固定化、来院者数のアップを考えている治療院、サロンにとっては、朗報となることでしょう。

治療院・サロンでできる血液検査サービス 「お試し期間」設定のお知らせ

「DEMECAL血液検査キット」を本誌創刊号で紹介して以来、多方面からお問合せが相次ぎ、さまざまな治療院・サロンで導入いただいております。この血液検査サービスをより多くの先生方にご理解いただきたく、通常50個以上のところ、10個以上からの発注が可能な「お試し期間」を8月1日～9月15日まで設定しました。



- お試し期間中(8月1日～9月15日)は、初回導入数を10個以上といたします。
- 申込書に必要事項を明記の上、医療用具販売業届書の写しを添え、ファックスまたは郵送でお送りください。
- 医療用具販売業届書は、取扱説明書をご参照ください。

お問合せ先 ジェーエムビー株式会社 TEL. 03-5289-0260 E-mail info@jmb-co.jp

申 込 書

平成16年 月 日

私は、血液検査サービスの申込にあたり、薬事法、医師法、個人情報保護法などの関連法および法規の精神を十分に理解し、且つ遵守した上で、本サービスの取扱業務を遂行します。

院長名 (契約者名) _____ 治療院・サロン名 _____

所在地 〒 _____

TEL _____ FAX _____

品 名	単 価	数 量	価 格
生活習慣病12項目	¥3,255		
生活習慣病12項目+糖尿病	¥5,145		
前立腺ガン	¥3,570		
C型肝炎	¥3,675		
H I V	¥4,095		

品 名	単 価	数 量	価 格
クラミジア+淋病 男性用	¥5,145		
クラミジア+淋病 女性用	¥5,145		
ガン マーカー 男性用	¥7,035		
ガン マーカー 女性用	¥7,035		
合 計			

※合計数10個以上にてお申込み願います。 ※価格は消費税を含んでいます。

JMB株式会社
〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル7階
TEL. 03-5289-0260 FAX. 03-5289-0261



老人性難聴は、歴史を積み重ねてきた証。

足腰の衰えと同様に、年を重ねるとともに、だれでも少なからず聴力が落ちてきます。老眼のように少しずつ進行する老人性難聴は、コミュニケーションに支障をきたすことにより、自分の殻にとじこもってしまい、老化や痴呆に拍車がかかる場合もよく見受けられます。「視力が落ちたから、メガネをかける」と同じように気軽な感覚で補聴器を利用しましょう。

加齢のため聴力低下していくことを老人性難聴と呼びます。日本人の約5%が難聴であるといわれ、65歳以上の人の約四割が著しい難聴をわずらっているという統計もあります。しかし難聴を自覚している人は多くなく、また高齢者は会話の機会が少なかったため、さほど不自由を感じなかったり、「老人のイメージが好ましくない」との理由で補聴器を装着している人は、老眼鏡を愛用している人より、ずっと少ないようです。

しかし難聴のまましていると、音の刺激が減り、言語能力が低下したり、外部からの情報が遮断されることにより、脳の老化が一層早まります。また会話をしようとすると周囲の人は、大きな声をださなければなりません。ですから健康診断を受けるのと同じように、自分の耳の「聞こえ」が今どういう状態なのか、客観的に判断することが重要になります。

三十歳代から始まる 聴力のおとろえ

ひとくちに難聴といっても耳の器官の悪い部位や程度の差によって、症状はさまざま。外耳または中耳に起こる場合を「伝音性難聴」、内耳あるいは神経系統に起因する場合を「感音性難聴」と呼び、「伝音性難聴」と「感音性難聴」が併発した場合を「混合性難聴」と呼びます。老人性難聴は感音性難聴の一種で、多くは内耳および中

枢の老化によるものといわれています。

また補聴器といっても、さまざまなタイプがあります。大きく分けると「耳穴式」「耳掛け式」「ポケット式」「メガネ式」の四タイプ。それぞれには特徴があるので、生活パターンに合わせて選択することが必要です。

耳の中に入れて使用するため、目立たず、ファッション性に優れている「耳穴式」は、最も一般的な補聴器。「耳穴式」には、各人の聴力に合わせて作られる「オーダーメイド」と、既製品の「レディーメイド」があります。

耳の後ろに掛けて使う「耳掛け式」もコンパクト。耳に掛けるため、前方から後方までの音を捕らえるのに優れています。メガネと併用する場合に難があります。

「ポケット式」は、本体をポケットに入れてコードでつながれたイヤホンを入れます。本体を話し手の口元へ近づけることができるので、聞き取りにくい時などは

便利です。しかし、形状が大きく重く、コードが邪魔になったり、ポケットが必要だったりするのは、集音位置が耳の位置ではないので集音効果は本来の耳とは違ってしまいます。

「メガネ式」は、メガネのツルの部分に補聴器を内蔵させています。メガネを使用している人は、レンズと補聴器の両方を調整しなければならぬことを知っておく必要があります。

「自然で聞きやすい」を 追求した商品

個人差がありますが、三十歳代から聴力の衰えが始まるといわれています。周囲の人から、テレビの音が大きいといわれる、呼ばれても気がつかない、何度も聞き返してしまうなどが、思い当たるようになったら、補聴器の使用を考えましょう。聴力の衰えは、体力の衰えと同様、人間として歴史を積み重ねてきた証です。

各メーカーは、デジタル信号処理技術などのハイテクを駆使し、より「自然で聞きやすい音」を追求した商品を開発しています。これからの高齢社会に向けて「人と人との言葉の伝達を広げる」アイテムとして、ますます多くの人に必要となる補聴器。治療院・サロンでも販売してみては、いかがでしょうか。



治療院・サロンの販売グッズとして最適な 高齢者向け商品紹介

補聴器

難聴ぎみで悩んでいる方にお勧めの超小型高性能補聴器。聴力に衰えを感じた時に大変役に立ちます。いずれも小型軽量。装着も容易で長時間の使用でも疲れません。医療用具として認可を受けた商品なので、安心して使用できます。また小型なので、どんな場面でも使用でき、携帯にも便利です。

簡易補聴器

きこえーる

耳掛け式

集音力抜群の補聴器

1回の電池交換で約3ヶ月使用可能。
(1日2～3時間使用時)

- 商品サイズ：6.2×1.5×5.5cm
- 重量：10g
- カラー：ベージュ
- 材質・原材料：ABS樹脂、シリコンラバー
- 保証書期限：一年間
- 価格：¥6,090(税込)



超小型簡易用補聴器

耳穴式

難聴ぎみの方に朗報！
大きくクリアに聞こえる



- 商品サイズ：1.8×2.5×1.5cm
- 重量：3.5g
- カラー：ベージュ
- 材質・原材料：ABS樹脂、シリコンラバー
- 保証書期限：6ヶ月
- 価格：¥6,090(税込)

杖

(ステッキ) スリムで軽い(アルミ製)から疲れにくく、外出がいっそう楽しくなる杖です。長さ調節が可能なので、どなたでもご使用できます。

折りたたみ杖 OT-001

アルミ製
(カバー付)



- 長さ：81.5～91.5cm
(折りたたみ時28cm)
- 重量：350g
- 価格：¥4,725(税込)

伸縮式杖 OT-006・OT-008・OT-010・OT-012



ブルー オレンジ ブラック パープル

アルミ製

- 長さ：71～93.5cm
(2.5cm間隔 10段階調節)
- 重量：270g
- 価格：¥5,775(税込)

4点支柱杖 OT-003

アルミ製



- 長さ：75～97.5cm
- 脚サイズ：15×21cm
- 重量：800g
- 価格：¥7,875(税込)

JMB株式会社

〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル7階
TEL. 03-5289-0260 FAX. 03-5289-0261

JMB



セミナー情報

セミナーに関するお問合せは、各主催者にご連絡願います。

セミナー 講習会 シンポジウム 無料掲載スペース

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。掲載をご希望される場合は、ヒーリングマガジン 編集部 TEL 03-5296-9055 までお電話でご連絡願います。所定の用紙をFAXいたします。なお次号(10月25日発行予定)の掲載受付は9月末日までとさせていただきます。

※ 枠に限りがございますので、埋まり次第締切とさせていただきます。

seminar 2

カイロプラクティック・イントロダクションセミナー

内容 ①骨盤 ②頸椎 ③胸椎 ④腰椎についてパーマー卒のD.Cが直接12名のみ個人指導します。

対象 柔整師、鍼灸師、学生、治療家

【日時】 ①8月29日 ②9月20日 ③10月31日 ④11月14日

【費用】 各1万3,000円

【場所】 中濱カイロプラクティック

JR京都嵯峨嵐山駅下車

中濱カイロプラクティックテクニクススクール

〒616-8305

京都府京都市右京区嵯峨広沢御所ノ内町43-36

tel. 075-864-3939 fax. 075-882-6757

seminar 5

反応点、反応帯刺激療法・基本セミナー

内容 全身にある反応点や反応帯を刺激し、筋肉、神経、内臓、骨格を改善する療法の修得。

対象 不問

【日時】 土、日曜日 午後3時～午後5時

【費用】 8万円(8回×2h)。無料体験セミナー実施中。

【場所】 JR東神奈川駅下車 徒歩1分

総合整体塾

〒221-0822

神奈川県横浜市神奈川区西神奈川1-6-15

桜ビル804

tel/fax. 045-312-1880

seminar 8

耳ツボ痩身法 テクニック&経営ノウハウ習得セミナー

内容 自分の治療院と患者さんを大切にしたい治療家のための「耳ツボ痩身院内導入法」集中講座付。

対象 治療院経営者、経営予定者 ※治療院経営の本質が解ります。

【日時】 9月5日、9月26日、10月10日

【費用】 初級セミナー 9,800円

【場所】 亀戸文化センター

JR亀戸駅下車 徒歩2分

日本痩身医学協会 東京事務局

〒192-0911

東京都八王子市打越町347-3 安井ビル1F

tel/fax. 0120-92-3392

seminar 3

スパイン発・フェイスリフレクソロジー1day講座

内容 世界の医療機関が注目する新セラピーの理論と実技トリートメント演習を含む1日講習。

対象 医師、治療家、看護婦、セラピストなど、今までとは違う新しい療法を習得されたい方

【日時】 9月23日(木) 午後1時～6時

【費用】 1万5,750円(税込)

【場所】 IMS1 東京校

JR原宿駅、地下鉄表参道駅下車

ザインターナショナル・メディカル・スパ・インスティテュート

〒150-0001

東京都渋谷区神宮前6丁目1-4 原宿ガーデンテラス3F

tel. 03-5468-9532 fax. 03-5468-9536

http://www.medical-spa.jp/ info@medical-spa.jp

seminar 6

気功の肝 入門理論編

内容 実技の前に気功を理解する理論セミナー。何処の流派・流儀問わず。学ぶ前に知ること。

対象 治療家、自己啓発したい方

【日時】 毎月1回(日曜日) 午前10時～午後1時30分【8月は8日】

【費用】 入門理論セミナー 5万円(テキスト代金)

【場所】 3Sスクール 東急田園都市線・駒沢大学駅下車

徒歩2分(246に面しています)

3Sスクール

〒154-0012

東京都世田谷区駒沢2-6-2 駒沢カイロ治療院内

tel/fax. 03-5486-6860

seminar 1

耳ツボ ダイエット 説明会

内容 耳ツボ健康ダイエットの内容の説明会

対象 整体院、接骨院、治療院、エステなどに勤務されている方

【日時】 随時(日曜・90分) ※予約制です。

【費用】 無料

【場所】 仙人接骨院

都営新宿線大島駅下車 徒歩1分

仙人接骨院/スリムフリー大島

〒136-0072 東京都江東区大島6-11-1

tel/fax. 03-3682-4558

seminar 4

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

内容 数秒の顔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

【日時】 毎月1回(日曜日) 午前10時30分～午後4時

【費用】 19万9,500円(7回受講料・テキスト代金)

【場所】 久野マインズワークリニック

新宿駅南口下車 徒歩5分

日本キアテック本院

〒260-0842 千葉県千葉市中央区南町2-17-4

tel. 043-261-0417 fax. 043-268-8500

http://www.guide.co.jp/qiatec/

seminar 7

無料メルマガセミナー「PCC成功する治療院経営」

内容 成功する治療院経営のノウハウ。

対象 治療院経営者、高き志を持つ者。

【日時】 毎月1日と15日発行

【費用】 無料

【場所】 WEB上

PCCプロフェッショナル・コーディネーターズ・クラブ

〒354-0015 埼玉県富士見市東みずほ台1-3-1-2F

tel. 049-255-5256 fax. 049-255-8168

http://www.ne.jp/asahi/balance/pcc/

balance@group.email.ne.jp

毎月行っている2つのクラスとは別に今回新たにカイロ初心者や保険診療から自由診療へと望んでおられる方へ柔整師でもあり、パーマー卒('97)のD.C.が直接12名のみ「少人数の特性を生かした個人指導」をいたします

カイロプラクティック・イントロダクション セミナー

第1回目 骨盤 8月29日	第3回目 胸椎 10月31日
第2回目 頸椎 9月20日	第4回目 腰椎 11月14日

AM10:00～PM3:00
募集人数:各12名
費用:各13,000円
場所:JR嵯峨嵐山
京都市右京区嵯峨広沢御所ノ内町43-36
TEL:075-864-3939

ご希望のセミナー日をお申し込みください

中濱カイロプラクティック テクニクススクール

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

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」

新規受講生募集 基礎の基礎・反射点探索法研修会			
7月31日(土)	8月1日(日)	札幌	2日連続
8月6日(金)	7日(土)	名古屋	10:30
10月10日(日)	11日(祭)	広島	～
10月23日(土)	24日(日)	熊本	16:30

● 詳細は下記へ案内書請求下さい

MENU 21 「推薦治療院」と「講師」の紹介

MENU 22 補完用具案内

● 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

▼厚生労働省では、平成16年度は療養費（柔道整復、鍼灸、マッサージ）の算定基準の見直しを行わないことを決めました。平成16年度は療養費改定の年に当たっていましたが、医科・歯科・調剤等の診療報酬の改定率がプラスマイナス0%だったことを受け、見直しを行われないこととなった。

厚生労働省では今回の療養費の「改定なし」に当たって、柔道整復療養費の請求について、4部位以上の請求を行う場合、具体的な負傷原因を記入することを求めるという保険局医療課の通知を出した。これにより、4部位

以上の負傷原因は初検月だけでなく翌月も4部位以上ならば理由文を記載することが必要となった。7月1日施術分（8月提出分）以降はこの基準が適用されるので気をつけたい（木）。

▼「フィンランド症候群」というのがある。フィンランド保健局が、40歳〜45歳の上級管理職の〇〇人を選びだし、定期検診、栄養チェック、運動、タバコ、アルコール、砂糖、塩分摂取の抑制にしたがうように説明し、これを15年間実施し経過を観察。同時に同じ職種の600人には、目的を話さず、ただ定期的に健康調査票に記入させるようにした。調査を開始してから15年後

には意外な結果となった。健康管理されていないグループの方が、心臓血管系の病気が、高血圧、がん、各種の死亡、自殺者の数が少なかった。生活に干渉される事が一番のストレスになる人間は自由に生活することが感染に対する抵抗力を持ち、健康な生活をしているという依存心がかえって、不健康をつくることになるという証明がなされている。保険診療と自由診療の受診者でどちらが健康に対する意識が高いかを調べても面白いかも。（山）

▼ 落ち着く色、興奮する色など、色は人の心理に影響を及ぼす。その効果を

治療院の先生方も利用して院内に取り込み、工夫して患者さんのリラクゼーションを高めている。そういえば、某ファーストショップを象徴させる赤と黄色の組み合わせ。あれは、食欲を増進させる作用があるようだ。安さと速さに惹かれて何気なく足を運んでいたが、実はあの色に誘われていたのでは！？色が持つ働きを取り入れるのも、顧客満足を図る上で大いに期待できそうだ（田）。

2004 Summer

求人情報

応募の時に知っておきたい電話のマナー 〈かける際の注意事項〉

■電話は忙しくない時間帯に！

気に入った求人情報が見つかったからといって、スグに電話をするのは考えもの。一般的に治療院は、午前中の早い時間と夕方過ぎに忙しくなります。そういった時間帯を避けて電話するのがマナーです。また営業時間外に電話するのもタブーです。応募情報で時間を確認しましょう。

■電話をかける場所は？

自宅の固定電話を使ってかけるのがベスト。携帯電話からかける場合は、電波の入り具合や周囲の雑音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と印象を悪くします。

■メモの用意を忘れずに！

面接日時、持参品、駅からの道順、担当者の名前などを聞き、忘れないうちにメモしましょう。また「聞き忘れ」がないように、電話をかける前に確認したいことを箇条書きにしておくことも重要です。

メリット・アイコン

未経験者 OK **学生 OK** **長期歓迎** **交通費支給** **高収入** **食事つき** **車・バイク通勤 OK** **新規・新装 OPEN** **土・日のみ勤務 OK**

首都圏各地 (事業所) 横浜市地下鉄線 センター南駅 徒歩5分

派遣 18万円～40万円 800円～1,500円

◆柔整・鍼灸・マッサージ専門人材派遣◆
当社HP「治療家本舗」情報多数!! 必見です
<http://www.first-service.co.jp>

■仕事をお探しの先生方へ■

STEP	
申込	電話またはメールにてご応募ください
登録	登録料・紹介料など一切かかりません
仕事紹介	ご希望に沿った就業先をコーディネートし、ご紹介いたします
最終確認	就業先で業務の事前打合せをします
勤務開始	当社の契約社員として派遣先にて勤務します。その後派遣先雇用も望めます

◆急募情報◆	◆その他多数あります◆
柔整	錦糸町、川崎、検見川浜 3.5万円～
柔整、あはき師	南砂町、船堀 2.5万円～
柔整、マ師	池袋、浅草、府中 @1,500円/h～
整体	渋谷、中野、東向島 1.8万円～
柔整マ師、整体	立川、与野 2.3万円～
鍼灸	八王子、古河、結城 2.5万円～
柔整	総武台前、辻堂 3.0万円～
あはき師	川崎、園内 2.5万円～

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。

【会社概要】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-ユ-0017

■人材確保をお考えの先生方へ■

STEP	
ご案内	システムのご案内を致します
登録	登録料・年会費は無料です
人材紹介	ご希望される人材をお探しし、見つかり次第ご連絡致します
面接	合否を決めて頂き、希望の人材であれば契約を結びます
料金支払	人材が就業した時点で初めて料金が発生致します
	自社募集だけではなくスタッフが集まらないスタッフの急な欠員店舗または経営の拡大によるスタッフの増員そんな時はファーストサービスへ!!

募集情報

- 首都圏各地
- 派遣先に準ずる
- 派遣先に準ずる
- 交通費支給(2万円まで)
- 柔整師・鍼灸師・あま指師・整体師・カイロ・セラピスト・学生可
- TELかEメールでご応募下さい(0120)12-5922 info@first-service.co.jp
- 上記参照

株式会社ファーストサービス
〒224-0032 神奈川県横浜市都筑区茅ヶ崎中央12-5 飯塚ビル2F ☎(0120)12-5922 <http://www.first-service.co.jp/> info@first-service.co.jp 採用係

東京都千代田区 JR総武線・山手線・地下鉄日比谷線 秋葉原駅 徒歩5分

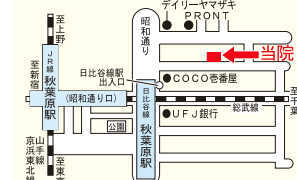
院長 30万円～50万円

分院長急募



仕事・職場情報

分院長募集!
OPENして1年たないピカピカの治療院です。そんな秋葉原院で先生の力を発揮して下さい。患者さんは現在30名様ほどですが、もともとといけるはず。元気な先生大募集!!



募集情報

- 秋葉原(東京都千代田区)
- 平日9:00～20:00(昼休3h)、土曜9:00～17:00(昼休2h)
- 日祭日、夏休・年末年始
- 交通費支給
- 柔整師
- 瓦後歴(写貼)持参
- 面接

秋葉原中央整骨院

〒101-0025 東京都千代田区神田佐久間町2-24 鈴窓ビル102 ☎(0120)012-203 ●市川

首都圏各地 社員 アルバイト 月18万円以上・24万円以上・30万円以上(管理者)

鍼灸・マッサージ師 大募集!!

在宅訪問
マッサージの
施術者求む

医療保険によるリハビリマッサージの
日本在宅マッサージグループ

私たちは寝たきりゼロ作戦を応援します。 ■応募方法…各治療院まで電話連絡の上、随時面接を行います。

西多摩在宅マッサージ

〒196-0003 東京都昭島市松原町1-8-11-401
TEL (042) 500-8484 / FAX (042) 500-8480

開業されている方も多数在籍!

- ① 24万円～(諸手当込) 能力・経験者優遇
- ② 国立・立川・国分寺・昭島・福生・東大和・武蔵村山・羽村・瑞穂・あきる野・青梅方面
- ③ 9:00～18:30(休憩有)
- ④ 日祭日、土曜午後
- ⑤ 研修期間有 交通費支給 社用車貸与
- ⑥ ①正社員 ②アルバイト 男・女 要普通免許 マッサージ師3名

北多摩訪問マッサージ

〒183-0011 東京都府中市白糸台2-45-11-1F
TEL/FAX (042) 336-5988

やる気と向上心のある方を募集!

- ① 24万円～(諸手当込) 能力・経験者優遇
- ② 府中・国立・小金井・三鷹・調布・狛江方面
- ③ 9:00～18:30(休憩有)
- ④ 日祭日、木曜午後
- ⑤ 研修期間有 交通費支給 社用車貸与 雇用労災保険有
- ⑥ ①正社員 ②アルバイト 男・女 要普通免許 マッサージ師3名

横須賀そう快便

〒238-0004 神奈川県横須賀市小川町23-1-1402
TEL (046) 826-3988 / FAX (046) 826-3982

治療家としてレベルアップしたい方!

- ① 18万円～(別途諸手当) 能力・経験者優遇
- ② 歩合制(応相談)
- ③ 横須賀・三浦・逗子方面
- ④ ①9:00～18:00(休憩有) ②左記時間帯でシフト制
- ⑤ 日祭日
- ⑥ 研修期間有 交通費支給 雇用労災保険有
- ⑦ ①正社員 ②アルバイト 男・女 要原付免許以上 マッサージ師3名(学生可) 鍼灸師2名(学生可)

ふれあい訪問マッサージセンター

〒215-0024 神奈川県川崎市麻生区白鳥3-9-1-201
TEL (044) 986-6858

明るく元気な方、やりがいがあります!

- ① 24万円～(諸手当込) 能力・経験者優遇
- ② 多摩・稲城・町田東部・八王子東部・国立・立川・川崎市麻生区・多摩区方面
- ③ 9:00～18:30(休憩有)
- ④ 日祭日、土曜午後
- ⑤ 研修期間有 交通費支給 社用車貸与
- ⑥ ①正社員 男・女 要普通免許 マッサージ師3名

湘南訪問マッサージ

〒254-0812 神奈川県平塚市松風町26-18大久保ビル2F
(平塚鍼灸治療院内) TEL/FAX (0463) 23-8399

新卒者大歓迎! 院内治療も教えます。

- ① 24万円～(諸手当込) 能力・経験者優遇
- ② 平塚・秦野・大磯・茅ヶ崎・寒川町方面
- ③ 9:00～18:30(休憩有)
- ④ 日祭日、木曜午後
- ⑤ 研修期間有 交通費支給 雇用労災保険有
- ⑥ ①正社員 ②アルバイト 男・女 要原付・普通免許 マッサージ師3名

横浜そう快便

〒236-0042 神奈川県横浜市金沢区金利谷東2-10-3-202
TEL (045) 788-4956 / FAX (045) 788-4957

貴方の能力を最大限に生かして!

- ① 18万円～(別途諸手当) 能力・経験者優遇
- ② 歩合制(応相談)
- ③ 横浜市金沢区・磯子区・港南区方面
- ④ ①9:00～18:00(休憩有) ②左記時間帯でシフト制
- ⑤ 日祭日
- ⑥ 研修期間有 交通費支給 雇用労災保険有
- ⑦ ①正社員 ②アルバイト 男・女 要原付免許以上 マッサージ師3名(学生可) 鍼灸師2名(学生可)

東洋治療院

〒253-0054 神奈川県茅ヶ崎市東海岸2-2-2
TEL (0467) 83-5930

明るく元気な方、やりがいがあります!

- ① 24万円～(諸手当込) 能力・経験者優遇
- ② 藤沢・茅ヶ崎・寒川・大和方面
- ③ 9:00～18:30(休憩有)
- ④ 日祭日、土曜午後
- ⑤ 研修期間有 交通費支給 社用車貸与
- ⑥ ①正社員 男・女 要普通免許 マッサージ師3名

さいたま訪問マッサージ

〒351-0007 埼玉県朝霞市岡1-1-5-203
TEL (048) 469-7811

週2日・3日働きたい方!

- ① 24万円～(諸手当込) 能力・経験者優遇
- ② 朝霞・和光・新座方面
- ③ 9:00～18:30(休憩有)
- ④ 日祭日、土曜午後
- ⑤ 研修期間有 交通費支給 社用車貸与
- ⑥ ①正社員 ②アルバイト 男・女 要普通免許 マッサージ師3名

※町田地区…患者多数のため急募!
担当できる先生すぐにお電話下さい!!

※府中地区…管理者として働いて
いただける先生すぐにお電話下さい!!

株式会社トレース

〒224-0032 神奈川県茅ヶ崎市東海岸4-11-21
☎0120-896-890



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～

■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)

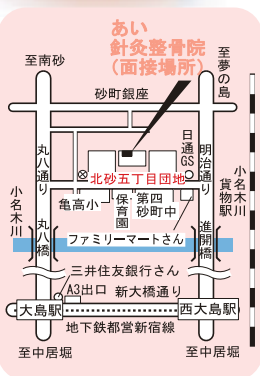
■将来、独立開業を目指す方
(資金の他、経験も貴方の財産になります)

■学生もOKです
(月1回の勉強会にて国試対策勉強出来ます)

■社会人や主婦で有資格者の方
(空いた時間を有効活用)

■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)

※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



首都圏各地 (面接地) 都営新宿線 大鳥駅 歩15分

社員 アルバイト 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・職場情報

【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地域の貢献、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。医療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、経験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。

募集情報

- ① 墨田区八広(京成線 八広駅)
- ② 墨田区京島(京成線・東武線 曳舟駅)
- ③ 江東区北砂(都営新宿線 大鳥駅)
- ④ 江東区辰巳(地下鉄有楽町線 辰巳駅)
- ⑤ 横浜市港南区野庭(京急線 上大岡駅・市営地下鉄線 上永谷駅)
- ※希望に必ず
- ⑥ 8:00～13:00・15:00～20:00
- ※アは応相談
- ⑦ 毎週木曜日(野庭・辰巳)
- ※その他はシフトによる
- ⑧ 週休2日可、有給休暇、昇給、交通費支給、雇用保険、退職金、社員旅行有
- ⑨ 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。年齢不問
- ⑩ 担当者：斉藤までお電話下さい (tel: 03-5665-5821)
- ⑪ 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。

有限会社青藍

〒136-0073
東京都江東区北砂5-20-12
TEL (03) 5665-5821 ☎斉藤

東京都 江東区 JR総武線・東武亀戸線
亀戸駅 徒歩3分



院長 月30万円～50万円

分院長急募



仕事・職場情報

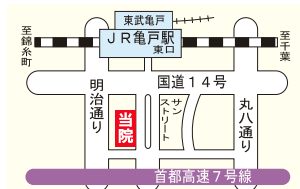
分院長を緊急募集！
亀戸・サンストリート目の前の整骨院。現在、患者数1日30名弱の治療院です。先生の方で盛り上げてください。

募集情報

- 亀戸(東京都江東区)
- 平日9:00～20:00(昼休3h)、土曜9:00～17:00(昼休2h)
- 日祭日・夏休・年末年始
- 交通費支給
- 柔整師
- 履歴(写貼)持参
- 面接

メイプル整骨院

〒136-0071
東京都江東区亀戸6-8-7
☎(0120)845-137 ● 市川



千葉県 船橋市 新京成線
三咲駅 徒歩6分



社員 月20万円～45万円 7泊1日 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、企画管理など

【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

- 千葉県船橋市三咲、船橋市本町
- 9:00～18:30(残業有)
- 4週6休
- 雇用・労災保険完備、交通費支給
- 鍼灸マッサージ師、学生可
- 履歴(写貼)持参
- 面接

さくら治療院

〒274-0812 千葉県船橋市三咲1-8-8
TEL(047)447-5657 / FAX(047)440-5505
http://www10.ocn.ne.jp/~saku/
sakura_s@gray.plala.or.jp ● 森・大友

全国対象 (事業所) JR鹿兒島本線
黒崎駅 バス10分



(独立前) 社員 月完全歩合制

独立への完全支援制度。——ご連絡お待ちしております。——
開業支度金1,000万円をご用意させていただきます。

仕事・職場情報

独立までの求人募集——整骨院・介護事業を全国的に独立・開業のお手伝いを行っています。独立希望者には耳寄りな情報が満載。整骨院・介護の技術向上のための研究もなされています。一度ご連絡をしてください。
※あくまで最終独立希望者の採用となります。

募集情報

- 独立前の職務中は完全歩合制。給与は年功序列でなく、実力で勝ち取りましょう。完全バックアップいたします。
- 地域・場所はお任せ。
- 勤務時間・休みも自由に選べます。
- 保険完備。
- 柔道整復師 必ずしもは取願います。
- 面接・実技チェックと簡単なものになっています。

極東グループ

〒807-0073 福岡県北九州市八幡西区町上津役東1-14-14
TEL(093)612-9933 / FAX(093)613-8367

http://www.kumagae.co.jp/yahatanishi/am@kumagae.co.jp
● 熊谷(くまがえ)

埼玉県 蓮田市 JR宇都宮線
蓮田駅 徒歩2分



社員 月20万円以上

やさしく、明るい先生募集！ マッサージ師、学生可。

仕事・職場情報

【仕事内容】
接骨、鍼灸、マッサージ業務。

【身につく技術・知識】
さまざまな症例があり、また勉強会を開いていますので知識、技術の習得に最適です。

【職場の雰囲気】
4月に開院したばかりの接骨院ですので明るく、活気があります。

募集情報

- 埼玉県蓮田市
- 平日8:30～19:30、土曜8:30～13:00、日曜8:30～18:00(昼休憩3時間)
- 水曜、土曜(土はローテーションにより休む予定)
- 交通費全額支給、雇用保険制度有、賞与年2回
- マッサージ師、整体師、学生(写貼)持参
- 履歴(写貼)持参
- 面接・実技チェック

おおしま接骨院

〒349-0124
埼玉県蓮田市末広2-1-2
TEL/FAX(048)764-1190 ● 大嶋大輔

全国対象 (治療院様へ) 希望する人材をお伝えください。
誠心誠意、求人のお手伝いをさせていただきます。

いい人材ほどすぐに決まります。行き当たりばったりの人材戦略では、いい人材は集まりません。施術者専門人材紹介のオリエンタルスタッフは貴院の採用活動を代行し、求める人材の確保をお手伝いいたします。外部の人事部としてご活用ください。

まずはホームページよりご登録ください。(お電話でも受付しています。担当:山田迄)
http://www.o-staff.com/ 【採用が決まるまで費用は一切かかりません】

流れはきわめて簡単。ご希望をうかがい、その希望に沿った最適な出会いを提供します。
登録 ● インタビュー ● 人材紹介 ● 面接 ● 採用 ● 紹介料支払(15万円～)

【会社概要】当社は、派遣でなく人材紹介をしている会社です。人材紹介とは、厚生労働大臣の許可を得、職業(就職先)を紹介する活動をいたします。いわゆる人材派遣とは異なり、雇用関係の成立をあっせんすることを目的としています。当社は、治療家(施術者)に特化した業務を行っています。

施術者専門人材紹介業(厚生労働大臣許可番号13-11-ユ-0044) ☎(0120)049-106 / FAX(03)5813-1740
(株)オリエンタルホールディング http://www.o-staff.com/ info@o-staff.com
〒120-0034 東京都足立区千住4-20-1 ● オリエンタルスタッフ事業部 山田

全国対象 東京・神奈川・埼玉・千葉 その他全国各地
希望の就職先を紹介します。

治療家として成功するには、成功している治療家の元で働くことです！ 施術者専門人材紹介のオリエンタルスタッフが、あなたに代わって「就職先」をお探します。

まずはホームページよりご登録ください。(お電話でも受付しています。担当:山田迄)
http://www.o-staff.com/ 【登録料は無料】

人材紹介を活用するメリット 一切費用はかかりません。
● 希望にあった就職先を選択できる。 ● 待遇条件など、あなたに代わって交渉できる。
● 面接前に、応募先に関する情報を得られる。 ● 秘密厳守。在学中や在職中から就職活動ができる。
● 面接前に、採用の可能性を判断できる。

【会社概要】当社は、派遣でなく人材紹介をしている会社です。人材紹介とは、厚生労働大臣の許可を得、職業(就職先)を紹介する活動をいたします。

【募集情報】● 全国各地。 ● 時休 ● 待遇 ● 選 全て就職先に準じます。
● HPより登録、もしくはTELにて。

施術者専門人材紹介業(厚生労働大臣許可番号13-11-ユ-0044) ☎(0120)049-106 / FAX(03)5813-1740
(株)オリエンタルホールディング http://www.o-staff.com/ info@o-staff.com
〒120-0034 東京都足立区千住4-20-1 ● オリエンタルスタッフ事業部 山田

千葉県 JR常磐線 **我孫子市 天王台駅** 歩4分

社員 18万円+能力給

オープンして3年目の明るく、アットホームな治療院。鍼灸中心の治療を目指しています。

仕事・職場情報
【仕事内容】鍼灸はもちろん受付から雑務全てまでやります。
【患者さま層】子供から老人まで幅広く、個々の患者さまに合った施術をしています。
【研修制度】約3ヶ月間の研修期間有
【その他】午後からアルバイトで入れる方も可。

募集情報
●我孫子市天王台 ●平日9:00~12:30・16:00~20:00、土曜16:00~19:00 ●日祭日、夏季休暇・年末年始有 ●交通費支給(社内規定による) ●30歳位迄の鍼灸師 ●16後歴(写貼)持参 ●面接

鍼灸接骨院 ころろ
〒270-1143
千葉県我孫子市天王台4-3-11
TEL/FAX (04) 7186-5563 ●塩尻

群馬県 東武伊勢崎線 **館林市 館林駅** 歩15分

社員 18万円以上 (能力・経験により優遇)

急募！柔整師・鍼灸マッサージ師。本年9月最新機器を備えたフィットネスジムがオープン。

仕事・職場情報
【仕事内容】接骨院業務のほかに全国冷え症研究所館林分室として冷え症・不定愁訴・自律神経失調の治療。
【その他】本年9月には、最新機器を備えたフィットネスジムがオープンする予定です。

募集情報
●群馬県館林市 ●平日8:00~20:30(昼休有) ●日祭日、年末年始・夏季休暇有 ●交通費支給 ●柔整師・あま師・鍼灸師 ●16後歴(写貼)持参 ●面接

こばやし接骨院
〒374-0039
群馬県館林市美園町1-5
TEL/FAX (0276) 76-8100 ●小林

都内各地 (面接地) 京成線 **小岩駅** 歩3分

社員 アルバイト 20万円~50万円

新卒・未経験者歓迎！ 新規開院予定！！

仕事・職場情報
【仕事内容】院長・院長候補としての接骨院業務全般。
【職場の雰囲気】大量生産でつくられるファーストフードは、個々の味覚や身体への症状には対応できません。治療も同じこと。当院は患者様一人一人の症状に合わせたより良い「スローな治療」をモットーにしています。見学を随時受け付けていますので、お気軽にご連絡ください。
【身につく技術・知識】勉強会、整形外科提携先有、(X-Pなど)。アロマ、高濃度酸素も採り入れています。

募集情報
●JR小岩・京成小岩・西小岩・白金台 ●平日9:00~12:00・15:00~20:00、土曜9:00~15:00 ●日祭日、夏季・年末年始休暇有 ●賞与年2回、昇給年1回 交通費全額支給、労災・雇用保険完備、奨学金制度有 ●柔整師・鍼灸師・マッサージ師・整体師・スポーツトレーナー・学生可 ●16後歴(写貼)持参 ●面接

株式会社もがみ
〒133-0051
東京都江戸川区北小岩6-2-5 アイムビル1F
TEL (03) 03-5622-2511 / FAX (03) 3657-4535
http://park16.wakwak.com/~k-asahi/ ●渡辺

東京都 JR山手線 **北 駒込駅** 歩6分

社員 30万円~45万円

やる気があって、技術をしっかり学びたい方大歓迎。

仕事・職場情報
【仕事内容】整骨、マッサージ、鍼灸、カイロプラクティック、SOT、オステオパシー。
【身につく技術・知識】勉強会を月に1~2回開催し、実費で成功できるだけの技術習得を徹底して行っています。
【仲間はこんな人】平均年齢27才という若い層の集まりで、活気ある治療院です。

募集情報
●東京都北区 ●平日9:00~19:30、土曜9:00~17:30 ●週休2日可(応相談)、夏冬長期休暇有 ●交通費全額支給、雇用保険制度有、セミナー手当、目標達成手当などあり ●柔整師(35才位迄) ●16後歴(写貼)持参 ●面接

ソフトバランスはり灸整骨院
〒114-0024
東京都北区西ヶ原1-48-3 服部ビル1F
TEL (03) 5961-4033 / FAX (03) 5961-4034
http://www.soft-balance.com/ katayama@soft-balance.com ●片山

東京都 西武池袋線 **西東京市 ひばりヶ丘駅** 歩1分

社員 25万円以上

仕事・職場情報
【仕事内容】院内での治療・アシスト
【身につく技術・知識】開業に必要なノウハウを提供。
【こんな人にぜひ】明るく向上心のある方歓迎！

募集情報
●東京都西東京市 ●9:00~12:00・14:00~19:00 ●日祭日、土曜午後 ●交通費支給 ●柔整師 ●16後歴(写貼)持参 ●面接・実技チェック

上田鍼灸整骨院
〒202-0002
東京都西東京市ひばりが丘4-1-30
TEL/FAX (0424) 21-2493
http://www.ueda-sekkotu.com/ ●上田

静岡県 JR東海道本線 **富士市 富士駅** 歩5分

社員・アルバイト 20万円(経験者優遇)

仕事・職場情報
【仕事内容】接骨、鍼灸マッサージ業務。
【身につく技術・知識】当院オリジナルの『筋・筋膜伸長療法』が特色。アレルギー疾患、自己免疫疾患、スポーツ障害などに力を入れています。
【その他】新規オープンにつき大募集！

募集情報
●富士・静岡・東京 ●9:00~12:00・15:00~19:00 ●日祭日、第2・3木曜 ●交通費支給、労災・雇用保険完備 ●柔整・鍼灸・あま指師、学生可 ●16後歴(写貼)持参 ●面接

(有) なかむら鍼灸整骨院
〒416-0944 静岡県富士市横割1-6-3
TEL (0545) 61-1073/FAX (0545) 60-0782
http://web.thn.jp/nakamurasekkotu/w-n@tx.thn.ne.jp ●守塚

東京都 地下鉄半蔵門線、都営浅草線、京成線 **墨田区 押上駅** 歩10分

社員 20万円(経験者優遇) アルバイト 15万円以上

仕事・職場情報
【仕事内容】①鍼灸師・柔整師・マッサージ師・パート。②アルバイト(学生):鍼灸接骨整体などケアアシスタント。

募集情報
●東京都墨田区 ●平日9:00~16:00・15:00~22:00、土曜9:00~17:00 ●日祭日、土曜月1回、年末年始・夏季休・GW ●昇給随時、交通費全支給、制服有 ●不問(20~35才位迄) ●16後歴(写貼)持参 ●面接

権田鍼灸接骨院
〒131-0045 東京都墨田区押上3-34-9
TEL/FAX (03) 3619-3767 ●三ツ木

埼玉県 東武伊勢崎線 **草加市 新田駅** 歩1分

社員 17万円 アルバイト 8500円以上

仕事・職場情報
【仕事内容】整骨院の管理運営・治療・アシスタントなど
【職場の雰囲気】明るく、ほのぼのとしたアットホームな雰囲気です。

募集情報
●埼玉県草加市、足立区梅島、江東区亀戸 ●9:00~13:00・15:00~21:00 ●週休1日 ●交通費全支給 ●柔整師・鍼灸師・あま指師 ●16後歴(写貼)持参 ●面接

新田ふれあい通り整骨院
〒340-0052 埼玉県草加市金明町276-26
TEL/FAX (048) 932-1171 ●直井

千葉県 JR京葉線 **千葉市美浜区 稲毛海岸駅** 歩1分

社員 20~40万円 アルバイト 1,000円以上

仕事・職場情報
【仕事内容】開業して間もない接骨院ですが、将来の院長候補を探しています。整形外科との提携により、X線、MRIなどの症例多数。

募集情報
●千葉県千葉市美浜区 ●8:30~12:30・15:00~20:00 ●日祭日 ●交通費支給 ●柔整師・マッサージ師 ●16後歴(写貼)持参 ●面接

かわへ接骨院
〒261-0004
千葉県千葉市美浜区高洲3-20-45 細矢ビル4F
TEL/FAX (043) 303-0187 ●川辺二郎

東京都 都営大江戸線、地下鉄有楽町線 **中央区 月島駅** 歩1分

社員 28万円(非常勤) アルバイト 1,000円以上

仕事・職場情報
【仕事内容】(急募)整骨、マッサージ業務。
【こんな人にぜひ】長期で腰をすえ柔整の仕事をした方、将来を約束します。【その他】地域密着型の総合治療院。休みが多く、予定が組みやすい勤務体制です。

募集情報
●東京都中央区 ●9:00~21:00 ●完全週休2日+有給月2日 ●交通費支給 ●柔整・マッサージ師(経験者40才迄、有資格者・役職希望者優先) ●16後歴(写貼)持参 ●面接・実技チェック

月島鍼灸整骨院・マッサージ院
〒104-0051 東京都中央区佃2-11-13
TEL (03) 3531-1233/FAX (03) 3531-1231
http://www2.ttcn.ne.jp/~tsukishimahari/ 「月島・鍼灸・整骨」で検索可 ●二宮

求人情報 広告掲載のご案内

カラーで見やすい求人情報スペースをご活用ください。

次号(5号)は10月25日発行予定。掲載ご希望の際は、9月末日までにご連絡願います。ただし枠が埋まり次第、締切りといたしますので、お早めにお申込みください。

掲載料金

1ページ	¥157,500	1/2ページ	¥94,500
1/4ページ	¥52,500	1/8ページ	¥31,500
1/16ページ	¥15,750		

※基本的に制作費はいただいておりませんが、定型外原稿作成の場合、若干の制作費をご請求させていただく場合もございます。

お問合せは
「ひーりんぐマガジン編集部」
TEL 03-5296-9055 FAX 03-5296-9056
までお気軽に。

バックナンバーのご案内

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

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

第 3 号 (平成 16 年 4 月 26 日発行)

- ・ 不正請求の実態
- ・ 手技療法家のための賠償責任
- ・ 覆面座談会「入りたい治療院、はいりたくない治療院」
- ・ 誰でもわかる請求業務
- ・ 治療院開業マニュアル
- ・ ZOOM UP 業界事件簿
- ・ 在宅ケアにおけるあん摩マッサージ師指圧師の役割
- ・ 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。

「ヒーリングマガジン」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。

ご了承ください。あらかじめご了承ください。

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。

広告のご案内

『ヒーリングマガジン』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・様田資料のご請求・お申込み

ヒーリングマガジン 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

定期購読 及び バックナンバー お申込用紙 FAX03-5296-9056

弊紙「ひーりんぐマガジン」は季刊誌(1月・4月・7月・10月の年4回発行)で、書店では販売しておりません。確実にお届けするため、定期購読をおすすめいたします。またバックナンバーの購入も可能です。購読料金は(各1冊)1,000円。定期購読は1年間で(4冊)4,000円となります。

契約者名 ※このお名前でお振込をお願いします(法人名・個人名いづれも可)。
(フリガナ)

ご担当者 ※該当項目を○で囲んでください。
院長 事務 勤務者 学生 その他()

ご勤務先名
(学校名)

所在地 〒

TEL

FAX

URL

E-MAIL

お届け先 ※ご勤務先以外のお届けを希望する場合、ご記入願います。

〒

TEL

FAX

※該当項目を○で囲んでください。

- ① 定期購読 ※定期購読に関しては、次号(第5号・10月25日発刊予定)からの購読開始を原則とします。
② バックナンバー a.1号 b.2号 c.3号 を申込みします。

アンケート欄 ※今後の紙面づくりのため、ご記入願います。意に沿わない箇所がございましたら、お書きいただかなくてもけっこうです。
※該当項目は○で囲んでください。

- 職種 / 柔整師 ・ 鍼灸師 ・ あま指師 ・ 整体師 ・ カイロ ・ リフレ ・ その他()
- 経歴 / 1年未満 ・ ～3年未満 ・ ～5年未満 ・ ～10年未満 ・ 10年以上 ・ その他()
- 年収 ・ 年商 / 200万円未満 ・ ～300万円未満 ・ ～400万円未満 ・ ～600万円未満 ・ ～800万円未満 ・ ～1,000万円未満 ・ ～1,500万円未満 ・ 1,500万円以上
- アンケート、モニター、取材などのお願い
OK(よい) ・ NG(だめ) OKの場合の方法 ※いくつでも。 訪問 ・ 電話 ・ ファックス ・ 郵便 ・ e-mail
- 興味のある施術分野を教えてください。
()
- これから身につけたい技術や知識を教えてください。
()
- 日頃、よく購読している雑誌名を教えてください。
()
- 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。
()
- 今号で、「面白かった」「役に立った」記事を教えてください。 ※いくつでも。
特集「整形外科医から見た柔道整復師」 ・ 特集「不正請求の実態」 ・ 特集「院内レイアウト」 ・ 誰でもわかる請求業務
・ 初歩の会計教室 ・ 治療院開業マニュアル ・ 特集「成功への道」 ・ 在宅ケアにおけるあん摩マッサージ指圧師の
役割 ・ クローズアップインフォメーション() ・ セミナー情報 ・ 求人情報
- 「ひーりんぐマガジン」へのご意見・ご感想をお聞かせください。
()

購読(定期購読・バックナンバー購読)をご希望される場合、上記をお書きの上FAX(03-5296-9056)でお送り願います。当方に到着しだい、お振込に関する書類をご郵送します。万が一、到着しない場合は(送信エラーなどの事情で購読の登録がなされていない場合)、ご連絡願います

バックナンバーの内容については、54ページをご参照願います。また在庫数に限りがございますので、ご希望に添えない場合もございます。あらかじめご了承願います。

事務所移転のお知らせ

発行 株式会社東京医歯薬出版社
発行人 木俣真人
〒111-0051 東京都台東区蔵前 2-4-3 蔵前永谷ビル 7 F
TEL03-5296-9055 FAX03-5296-9056
企画 NPO法人 日本手技療法協会 設立準備室

ヒーリングマガジン編集部が7月より左記に移転いたしました。何卒よろしくお願いいたします。
株式会社東京医歯薬出版社
ヒーリングマガジン編集部

これからは 学校 を 選ぶ 時代 です

国試合格率 (平成16年)

はり師	100%	達成!	全国平均	79.9%
きゅう師	98.1%		79.1%	
柔道整復師	98.2%		73.8%	

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

オープンキャンパス

8月7日(土)、8日(日)、28日(土)、29日(日)

1週間前までに **TEL 092-833-6120** 又は **Ex-ル shomu@jusei.ac.jp** でお申込みください。

学校見学も随時募集しています。月曜~土曜 9:00~17:00 (要予約)

- ◎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