

ひーりんぐ

2005 Spring
No.7 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

7

平成17年4月25日発行
季刊 Spring
第3巻2号 通巻第7号



成功への道

ウラ技・オモテ技



覆面座談会

勝ち組
繁盛治療院のヒミツ

業界の営業マンは見た!

4月1日から施行
個人情報保護法—治療院での対応は

患者接遇マナーは本当に必要か

柔整・あま指・はり・きゅう国試合格発表

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」

- 平成17年度はセミナー開講10周年記念の「特別割引」があります。
- セミナー日程表をご請求下さい。
- 新しい受講案内書と一緒に送ります。

●詳細は下記へ案内書請求下さい

学費は幾ら？というご質問に答えて(new)

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

横山式筋二点療法®

セミナー開講10周年記念
併せて、新刊書・出版記念

書籍名『腰痛解消「神の手を持つ12人」』
現代書林発行、205ページ、1,400円

受講料割引・受講のチャンス

今年度こそ、学習を完了して下さい

「卒業証書」はマスターズセミナー修了後の、

「卒業記念特別セミナー」で交付します

基礎の基礎・「反射点探索研修会」

2日連続・42,000円を21,000円で

「実技指導」（講師による2時間実技）

1テーマ 15,000円（本部主催以外は割引なし）

「臨床セミナー」（実技指導修了者が対象）

1日・6時間・1テーマ 21,000円を15,750円で

「マスターズセミナー」（毎月2日間・全27テーマ）

1日・6時間・1テーマ 1日31,500円を15,750円で

「卒業記念特別セミナー」

1日目 新規参加者 31,500円

既参加者 15,750円（臨床セミ全課程修了者が対象）

2日目 全 員 31,500円（但し、講師は15,750円）

平成17年度分

「難疾患治療法・特別セミナー」（公開セミナーで、誰でもが資格）

従来は一律 21,000円を

会員以外 初回参加 10,500円で、次回より 21,000円で

受講生 初回参加 10,500円で、次回より 14,700円で

講師 初回参加 10,500円で、次回より 12,600円で

セミナー案内ビデオが完成

セミナーの概要が分かります。

ご希望の方は、80円切手 13枚か1,000円を
同封の上下記へ請求して下さい。

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

成功への道	大阪・タオ整骨院院長 中園 徹氏	4	東京・東銀座整骨院院長 関 修一氏	9
ウラ技・オモテ技	千葉・さくら治療院院長 櫻井 正一氏	7	京都・中濱整骨針灸治療室院長 中濱 秀彦氏	11

覆面座談会

業界の営業マンは見た！

勝ち組 繁盛治療院のヒミツ 20

ひーりんぐ
すべての手技療法家を応援する「新型」専門情報誌
マガジン
Healing Magazine

4月1日から施行
個人情報保護法—治療院での対応は 14

患者接遇マナーは本当に必要か 32

柔整・あま指・はり・きゅう国試合格発表 18

CONTENTS

7 平成 17 年 4 月 25 日発行
季刊 Spring
第 3 巻 2 号 通巻第 7 号

●表紙イラスト 濱野多紀子

セミナー情報 48
求人情報 49
読者プレゼント 54

ウィリアムス テクニカルセミナー 24

読者の声 27

花谷博幸の勝ち組治療院のツボ 31

上田曾太郎の初歩の会計教室 36

開業マニュアル 38

在宅ケアにおける
あん摩マッサージ指圧師の役割 42

「S & D バランスセラピー」技術セミナー 47

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 (PLAN) ⇒ 行動 (DO) ⇒ 定期的な評価 (SEE) を行うことが重要です。

●資金繰りの見直し、公的資金のご紹介

成り行き経営の危機。資金繰りのす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

成功への道

ウラ技・オモテ技



個人型経営からの脱却で

計数管理・業務改革・人材育成

大阪・タオ整骨院院長 中園 徹氏

このシリーズにあなたの院、あなたの知っている院を紹介ください。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・他薦理由を本誌編集部(TEL03-5296-9055、FAX03-5296-9056)までお知らせください。

「大切なのは経営の近代化だ」と中園徹氏は言う。大阪・東淀川区で「タオ整骨院」を開業しながら「タオ経営塾」を主宰している。

平成6年に「来患者数100人の整骨院」を目標に、整骨院の分院展開および鍼灸院やトレーニングジムなど治療施設の多角経営を目指して開業した同院だが、平成12年に挫折、行き詰まった。しかしそれをきっかけに経営を一から勉強し直し、多角経営を中止し不採算部門の整理統合を図り、独自のコンセプトに基づく整骨院経営に特化した。「タオ」はタオイズム(老荘思想)からとっており、道の意味。

中園氏がこの業界を知ったのは、大学時代、空手部に所属していた頃だ。骨折

して整骨院に通った経験から、柔整師という職業を知った。卒業後の進路について、柔整師かサラリーマンになるかで悩んだ。結局第1志望だった企業に就職した。

入社3年後、どうしても柔整師への夢は捨てきれないと、知人の柔整師に相談した。それをきっかけに会社を退社、すぐに専門学校を4校を受験した。結果は「甘く考えていた」というように全て不合格だった。

結局、柔整専門学校を含めて足掛け6年間研修をした後に、今度は鍼の勉強をするため大阪の明治東洋医学院に入学した。入学後、すぐに学校の近くで開業したが、学生時代の同級生などに手伝ってもらい、仕事をしながら鍼灸の学校に通った。

開業した整骨院の広さはおおよそ30坪ほどだった。

福岡での研修先が、比較的大きな規模で1日100人を超える来患者数だったこともあり、中園氏も同じような形態の整骨院をつくりたい、という志向だった。実際に開業後1年半後には、目標の来患

数100人を突破することができた。

ところが、実際の整骨院運営においては問題が続出した。

「現場は人の問題（スタッフの離職・欠勤・マナーの悪さ）や患者様からのクレーム（待ち時間が長い・施術の内容等）が続出の毎日だった。私は大いに悩み、治療法や経営法の勉強会に積極的に参加してみたが一向に問題は解決しなかった」という。

「私は整骨院を1店舗もまともに管理できない。小売業・飲食業のチェーンなどはどうして100店や200店舗もどうして管理できるのだろうか。きつと独特のノウハウや原則があるはずだ」と考えはじめた。

そこで5年前に一念発起し治療現場を離れ、経営の勉強に専念することにした中園氏は、様々な経営法を模索するうちに、日本マクドナルドの経営システムの基礎を築いた、元日本マクドナルド運営本部統括スーパーバイザー・林俊範氏に師事した。そして東京まで月2回、4年間かけて「店舗運営」についてのコースを受講し、現在もコンサルティングを継続している。

林氏の教えは、マクドナルド創業者レイ・クロックの「Q・S・C+V」という考え方が基本となっている。これは、業種業態に関係なく顧客は「品質（Quality）」「サービス（Service）」「清潔感（Cleanliness）」「価値（Value）」



を感じるという概念である。このコンセプトは世界中のサービス業における顧客満足の常識となっているのだという。

「それまで『治療の質』のみが重要だと考えてきた私には衝撃的な考え方だった。店舗運営においても人材育成が前提となっており、『売上』人財は財産であり、『経営』とは人を育成し、自らも成長することであると教えられた。『経営』とは人を管理することだ」と思っていた中園氏にとって、この「人財」の概念によって、大きな反省材料となった。

林氏から指導を受けるまでの中園氏は、多角経営を目指していたが、ひとつの業態に焦点を絞り取組んでいくことが「経営の原則」であることを学び、当時6カ所あった事業所を整骨院2店に絞

り、出直しを図った。基本も徐々に整い、今年2店舗の開業を予定している。

適正な利益を得るための計数管理

「私がこの数年、経営について勉強して学んだことは『経営の近代化』の必要性だ。整骨院業界はまだ、競争時代には入っていないが、今後我々に必要なのは個人型経営から近代化経営への脱却であることを身をもって痛感した」。

こう話す中園氏が長年、我流で経営を行ってきた決定的に欠けていたものが大きく分けて3つあった。その3つとは①計数管理②業務改革③人材育成だという。

その中でも特に欠けていたものが「計数管理」だった。「これは欠けていたというより『逃げていた』という方が正解かもしれない」という。

開業当初は、治療を数字で捉えたり、スタッフに売上目標などを言っていて良いものなのか迷いがあった中園氏だが、経営の勉強を通して「売上・利益を上げることとは恥ずべきことではない」ということを学び、「むしろ目標を持たずに経営をして、利益を出さずに社員を路頭に迷わ

す方が罪作りであることを教わった」。それ以来、「医療であってもビジネスである以上は正当な利益を上げるべきだ」と考えるようになったのだという。

適正な利益を上げるため、まず必要となるのが具体的な目標を数値化するということだ。

それまでの中園氏の目標はただ単に「来患者数を伸ばしたい」と思うだけだった。例えば「50人の来患者数を10%アップの55人にしたい」と、「50人を倍の100人にしたい」では、経営に対する取り組みも丸つきり違うということが分かった。経営において、目標の明確化は「目標の共有化」や「スタッフのモチベーションにつながる」ということだった。

「実際に目標を数値化してみると、意外だったのは、若いスタッフほど数字に対する拒否反応がなく、むしろ数字による達成感を味わっているようにすら感じた」と効果のほどを語る。

また、「施術者における時間当たりの『労働生産性』においても、スポーツのトレーニングと同様に治療も、単に終了するまで行うのと時間を設定して行うのでは治療家のポテンシャルが大きく違ってくる」ことにも気づいた。それまでの同院は、個人経営型の象徴である「長時間重労働」だったが、今は少しずつ治療のムラをなくし、患者満足度を維持しつつ週40時間労働を目指し、生産性を向上



させることを目標にしている。

患者の 待ち時間解消など 業務改革の断行

「業務改革」について中園氏は、長年、治療法や治療機器を改革することは考えたことはあっても、業務自体を改革するとは考えていなかった。

それまでは、サービスとは付加価値を

上げることだと思い込んでいたが、まず患者のストレスを軽減させることが優先であるということも学んだ。

そこでまず問題となるのが、医療全体の問題でもある「待ち時間」だった。待ち時間は「減らす」という努力ではなく、「なくす」という方向に向けた努力だった。経営を学ぶ以前は、1時間の待ち時間は当たり前だったが、業務改革の結果、まず、待ち時間（治療開始時間）を患者に知らせて、待ち時間の間も外出が自由にできるようにした。そして段階を経て「予約制」に踏み切った。

「最初は電話がなりつばなしで混乱する不安もあったが、実際にやってみると、受付で、次回予約を入れてくれる人も多く、杞憂に終わった」。

今後は業務、雑務などの歩く歩数（動線）や作業工程のムダやムラを軽減して、患者満足度を高めるための施術や業務にウェイトを置く業務改革を考えているという。

時給をあげて 人件費を下げる 法則

「人材育成」については、「人は報酬に

よりモチベーションされるのではなく、コミ

ュニケーションとトレーニングによってモチベーションされる」ということだった。

そして次に「時給を上げて人件費を下げる」という驚異の法則を学んだ。

朝から晩まで一定の人数を配置するのではなく、ピークやスローに応じて計画的に人を配置し、忙しい時間帯、忙しい曜日に時給の高い能力のある人を投入することが人件費の軽減につながるという原則だ。「聞けば当たり前のことのようにだが、実行は簡単ではなかった。それまでの私は、よく気が利く人や仕事のできる人に来てほしいと願いながらも、時給はなるべく低く抑えようと考えていた。これは大きな矛盾だった」と中園氏。

「目から鱗」のこの法則によって、現在、施術スタッフのスタート時給は、以前の800円から1000円になった。

そして「いい人材に来てほしいければ、まず労働環境を整えよ」ということを学んだ。

今でも「経営の原則として、利益は人や設備などの経営資源に投資せよ。そのためにはマンションを出て、車を売るぐらいの覚悟が必要だ」ということを肝に銘じている。

「さすがに全て実行はできないが、おかげであまり新しい車をほしいとも思わなくなりました。また、昨年は念願であった社会保険・厚生年金も導入することができました」。

中園氏が林氏から授かった経営に関する

るノウハウは、「外部に情報提供することで精度が上がる」とも指導された。それによって「タオ経営塾という勉強会を主宰した」という。ここでは現在3つのコースを開催している。主な内容を紹介します――

①セルフマネジメントコースは「成功治療家の条件」と題して、予約制導入や施術の効率化を行なうために必要な「時間管理」や「計数管理」について解説。

②マーケティングコースでは「来患者増大のために」と題して、競争時代に不可欠な「立地戦略」や「患者層の特定」について解説。

③トータルマネジメントコースは店舗運営全般の内容で、「人材育成」や「顧客満足」とは何かを「利益のピラミッド経営法」のカリキュラムに沿って開催。

現在、タオ経営塾では、経営についてまじめに取り組み、勉強する意欲ある方の参加を募集している。

「今後は何年かかるかはわからないが、整骨院経営の近代化を目指し、スタッフ全員がビジネスマンとしてのプライドを持ち、生き生きと自分の成長を楽しめる職場環境を作っていきたい。そして、全員に院長としての経営の実践の場を与えられるように整骨院を多店化して行きたい」。



鍼灸・マッサージ業でどこまで拡大できるか

高齢化社会見据え 家庭密着型、治療院に

千葉・さくら治療院院長 櫻井 正一 氏



千葉県船橋市で鍼灸・マッサージ治療を行う「さくら治療院」の櫻井正一院長は、「自己資産で、鍼灸・マッサージ業をどこまで拡大できるか、可能性を追求している」と治療院経営における自身の哲学を語る。専門学校を卒業してわずか7年、弱冠31歳で櫻井氏は、自社ビル（3階建て総坪数210坪）を手に入れることができた。

だが、自分1人の力だけではない。スタッフの頑張りはもちろん、櫻井氏の地域医療にかける情熱が患者さんまでも巻き込んでしまったのだ。現在のビルを競売物件で格安だからと紹介してくれた患者さんが、銀行から資金を借り入れる際連帯保証人にもなってくれたのだ。このビルはもともと目を付けていた競売物件で、櫻井氏はスタッフと食事でここを通るたびに「鍼灸治療院もこうした建物が必要だ」と話していた場所だった。

平成5年に神奈川衛生専門学校を卒業した櫻井氏は、小田原市内の病院で2年間勤務した後、平成8年、28歳の時に地元であるこの地で開業した。開業時の治療院は道を挟んだ反対側にあり、広さは18坪だった。5年後の平成12年、31歳の時に3階建て総坪数210坪の現代の治療院に移転した。

遠方からの人には 施術担当者自らが車で送迎

櫻井氏の方針の一つに、「(本当に必要なだけ)在宅治療は行わない」というのがある。サービスを競って提供する時代に一見矛盾しているようだが、高齢化社会を見据えた地域密着以上の家庭密着医療へともう一步前進しようとしているからだ。

「来院する患者さんには脳血管症状、めまい、不定愁訴、ALS(筋萎縮性症)

の方なども多くいる。そうした患者さんは家に閉じこもりがちで、健康のためには少しでも家から出て、外の空気を吸うことが、治療にも効果的」という。

さくら治療院では、在宅治療を行わない代わりに、動くことや歩くことが大変な患者さんや遠方から来る人にはドア・トゥ・ドアで、車で送迎しているというのだ。

送迎は施術の担当者が直接行う。「治療以外のコミュニケーションをとるのに送迎の車の中は最高」だという。患者さんが整形外科に行きたいといえばその送迎もし、足が悪い人がいれば買い物を手伝うなどして身の回りのことをサポートすることで、信頼関係がより一層深まるのだという。中には、部屋をリフォームするなどの相談を受けた、などということもあったそうだ。

こういった触れ合いを通じて、「隣のおばあちゃんもみてやってくれ」などと紹介されるケースも少なくない。そういった紹介患者は、全体の2割位を占めているのだそうだ。

さくら治療院には、千葉県下の競輪選手180人のうち半数以上の選手が来院する。たまたま友人だった選手が1度来院し、それがきっかけとなり口コミで多くの選手が施術に訪れるようになってしまった。公営の競輪に民間の鍼灸・マッサージが入り込むのは前例のないことだが、それから半年後には選手たちの推薦

により千葉競輪協会と契約することになった。千葉や松戸での競輪開催中や全日本、ダービーなどの大きな選手権があるときはその開催地に詰め、選手の治療にあたるようになり、競輪競技に欠かせない存在となった。

「落車した選手が3日後には再び試合が控えているからと、羽田から直行してくることもある」というほどに、選手からは熱い信頼を受けている。

櫻井氏がきっかけとなって全国の競輪場に民間の鍼灸・マッサージが入れるようになったといっても過言ではないだろう。賭け事なので相当に厳しい条項が契約書には盛り込まれ、施術を行うにあたっても同様に厳しく、細部にまでチェックが入るが、「プロ選手を相手にするのはスタッフが技術を磨く上でいい刺激になる」と、スタッフ教育の一環としても役立つ。

直営店を 増やすことが成功のカギ！

同治療院は今年、売上が1億円を超えた。平均来院患者数は多い時で1カ月100人、少ない時で60人。治療料金は25000円から45000円。これに手数料が5%から15%が付き、60000円弱となる。保険扱いは30件あるかないかと全体の1割程度で、あとは自費。

料金設定について櫻井氏は「1回あたりの費用は安価だといっても、週に2、3



回治療の必要な人が、自費で払うのは大変」という。そこで、同治療院では鍼灸師が患者さんのことを考えて独自に判断して時間と治療内容を決めている。そうすると1人の患者さんにかかる時間は1時間半から2時間となり割に合わないが、「時間設定で料金を決めると施術側が考える処置ができないし、患者さんの満足も得られない。治療料も治療内容に合わせた設定が必要と思っている。鍼灸、マッサージの社会のイメージを払拭するために料金等のシステム作りをし、明確化したい」と話す。

現在、船橋市内に分院が1つある。近くもう1軒出す予定だという。櫻井氏は自己所有物件を持ちそこを基点とした店舗展開を考えている。

「流行ったから店舗拡大」という速攻拡大路線的な考え方には否定的だ。

「私たちは自社ビルという大きな資産を得ました。それを最大限に生かし、将来の可能性を持った資格者が入ってきた

とき、育ったときにその運営能力、技能を見極め、思い切った投資できる準備をしている。店舗拡大のみを考え、また売上げだけを重視し展開していく方法は取りたくない。すなわちFC制より直営店をいかに増やせるかが、成功への鍵となるだろう」。

現在のスタッフは鍼灸師16人。年代的には20歳代後半から30歳代前半で、今年資格を取得したばかりの人や鍼灸歴2〜4年の人がほとんどで、櫻井氏も鍼灸歴12年と経営者としては若いほうだ。

そのため、スタッフのトータル的な技術能向上のため院外講師を招いての技術的な勉強会を開いている。患者さんとの円滑なコミュニケーションをはかるための会話教室、医師を講師に招いての患者講座などを頻りに開催している。また、一人ひとりの鍼灸師が、鍼灸師としての自覚を強く持てるように徹底したミーティングを行っている。

現在の分院は借り店舗である。新店舗物件を探すのは店長の仕事。店長（責任者）は治療成績や人間性をスタッフ全員の査定と話し合いで決める。分院の裁量権は店長が持つが、資金等での負担は一切ない。店長には権限を持たせ経費を使える責任を持たせる。ヤリガイはあるがその分本人の責任は重くなる。櫻井氏は「私のところから独立した人間が何人かいますが、失敗をしていない」と自負する。

ミーティングでは収入から 経費まですべてオープン

櫻井氏の常に前向きな姿勢はスタッフとの人間関係づくりにも現われている。「院長というよりも『親方』だと思っている。仕事を一生懸命にやっていると、どうしても悩み事などが出てくるものです。アットホームというか人情的というか、コミュニケーションを大切に、悩み事などを聞いてやれる環境づくりを心がけ、「治療が終わった後は、スタッフと一緒に食事しながら、収入から経費までをオープンにし、自分の希望所得を判断させるようなミーティングをする」。こうした1つ1つのコミュニケーションが将来を見据え、自分がいま何をやっていくかを理解する研修になるといえる。そもそもスタッフ採用時の面接がユニークだ。採用する以前から、日給を支給し「翌日からでも」と言ってみ学させる。それが数日続けば研修に。研修期間はあえて設けていない。10日でも20日でもいい。3日でも来なくなる人もいる。見学や実技指導をすべて行つたうえで、自らの目指しているものと一致しているかどうかを求職者に判断させる。最後に「ここで働く気持ちがあれば頑張ってくれ」とだけ告げる。

「面接だけではどうしてもお互いにかっこいいことばかりを言ってしまうがちなので、求職者には自分の言った事を確

認してもらうために見学や研修をしても「らう」のだ。そこで「頑張ってみよう」といったときにはじめて給料などの条件を決めていく。そして、そこから金銭に対する意識の持ち方や、将来に不安を待つものには何をどうすればいいのかをアドバイスしてあげるのだという。そのほうがお互いの主張を理解しやすい。経費はかかるが長い目で見たときには、合理的なのかもしれない。

「業界での横のつながりがほとんどないので、既存の経営手法は知らない。経営については一般企業の話参考に自院にマッチするよう工夫し、今後の方針等を決めている」という櫻井氏。

「従来のやり方は時代の流れとともに変わるの必然。リラクゼーションも過当競争の時代」とも話す一方で、「この業種が保険を使わないのは規制に縛られていないということ。逆にいろいろなサービスができるということに繋がる。医療が発展している中で、病気を治すというのではなく、知識と技術を積み重ねて慢性的なものをいかに改善していくかだ」という考えを実践する櫻井氏のもとには、ときどき、医師からの紹介状を持ってやってくる患者さんもあるのだという。

櫻井氏は今後の抱負について「自院でいい治療家を育てるために、医師の講義やシステム・エンジニアリング的な要素も積極的に取り入れていきたい」と語る。



東京・銀座で5年前に「健育会・東銀座整骨院」を開業した関修一氏は、「安定した人材を確保するのが一番難しい。お互いが信頼関係で結ばれるためにはどうすればいいのか」と雇用の難しさを訴える。

呉竹鍼灸柔整専門学校を卒業後、一旦は柔道整復師として病院に勤務したものの、その後建設会社の営業職に転替えし、その間に建築士と宅建主任者の資格を取った。

病院を辞め建設会社に就職したことに付いて関氏は、「給料や賞与などの労働条件的には恵まれていたので不満はなかった。しかし柔整師以外の仕事に就き、バランスのとれた人間としてもっと成長

したかった」と話す。

営業職を10年経験した後、5年前の平成12年に柔整師の業界に復帰、独立した。

手始めとして着手したのが「雇用条件の見直し」だ。他業界では、賞与や有給休暇など最低限のレベルを無視した雇用関係というものは通用しない。「何故こんな労働環境でやっていけるのか」というグレーゾーンなこの業界に対する率直な不満からだった。

目先の治療院経営安定のために、スタッフの給料などを抑えつけてはいけい治療家が育たない。ベテランが増えていかなければ経年的見地からものごとを捉え、大局的にみる治療家も出てこない。

利益の確保と雇用の安定に向け つねに客観性持つために 稼働率など数値化を取り入れる

東京・東銀座整骨院院長 関 修一氏

しかし給与だけしかスタッフのモチベーションにならないのでは雇用は安定しない。利益の確保と雇用の安定、この問題に正面から取り組む関氏。まずはスタッフの意識改革から始めた。

スタッフへは「自分の今いる位置を知ること」を教育している。治療が上手い、下手というのは主観的なものが含まれることも多い。主観的なことも大切だが、客観性を持つことはもっと大切だ。そこで同整骨院では、自分たちの治療が患者さんの支持につながっているかどうか

かを客観的に見てもらうため「稼働率」を取り入れている。これは決して売上げを競争するものではない。稼働率（基本時間内に何人治療したか）がどのくらいか。指名率はどのくらいかなどの数値を正確に出し、資料を作成し、本人に見せ、知ってもらう。そのデータを次の治療に反省材料として活かしてもらうのが目的だ。

来院患者にダイレクトメールなどで各種案内をし、同時に施術に関してのアンケート調査も行っている。「数字からは様々なものがみえてくる。スタッフにも顧客満足度まで含めて、客観的な自分のデータを冷静に受け止めてもらう」のだ。そのかわり経営者側も、スタッフに対し経営内容の情報を開示している。「毎月収支を出し、利益がどの位出ているかをみせる」。開示するようになったきっかけは病院と営業時代の経験だった。「営業のときに売上目標はあったが、収支を見せてもらったことはなかった。病院でもなかった。たとえ平社員でも売上目標の根拠が知りたかった」という。経営状

況を開示することは、経営者と働いている者の信頼関係を深めていく上で、大きなポイントになると考える。

更に経営者が忘れてはいけないのは、「利益を確保すること」。当たり前のことだが、経営は利益を出せなければ破綻する。当然のことながら、経営が破綻すれば人件費を払うどころか雇用することもできなくなる。

銀座の一等地で競争力身につけ収入確保

同整骨院は、整骨・鍼灸・指圧マッサージ・均整（整体）・温熱療法などの資格を持つスタッフが治療にあたる。

関氏は自らの治療院を「一人一人が独立した、優秀な治療家の集まる場所になりたい」と語る。そのために必要なこととして「個の集まりを集合体にするためには会社の理念を教育することが不可欠です」と話す。

健育会の経営理念は次の通り。「治療家一人では成しえない『代替医療の総合力』を活かし、一人でも多くの患者さんの『役に立つ治療』を行うことを目指す」。

収益や自己の治療だけを考えるのであれば、特徴のある治療技術を身につけて多くの患者さんに来てもらうような治療院だったり、1日に2〜3人の人を施術して、細々と生活していくような治療院だったりそれぞれの価値観に基づいた治療院を目指すだけでよい。しかし、関

氏は「代替医療（西洋医学以外の医療）の手法は一つではない。いくつかの方法を併用することで治療に向う可能性が多くなることもある。患者さんによっては治療方法や治療家との相性もある。我々の目的は『患者さんを治療すること』。良い方向に行かなければ意味がない。決して治療家の自己満足で終わってはいけない」と断言する。

現在の患者数は月平均1200人くらい。新患は月約100人。日祝は休み。土曜日の患者さんが多い。「治療時間が比較的長く取れるということで、遠くからも来られる」。治療費は、保険が3分の1程度で、現金収入が多い。

治療院の広さは33坪。患者さんの治療スペースをゆつたり確保するのはもちろんだが、治療家がつるぎるスタッフフルームも備えている。

銀座で物件を決めた理由について関氏は、「住宅地は人口変動があるので、開業する時はオフィス街か商業地域と考えていた。競争力さえ身に付ければ収入を確保できる地の利もあります」。

今後、医療関係は「自由診療」に向かつていかなければならないと指摘する。「これからはますます自分の健康に気を使わなければいけない時代になる。我々の治療によって一時的に体のケアはできるが、一定の症状は取れても生活習慣を変えないと直ぐに戻ってしまう」。そこを改善することが、患者さんとの信頼に

結びつき、さらに自費施術にも結びついていくのだと言う。もちろん、病気の治療は医師の領域だが、病気になる手前のことや、西洋医学ではなかなか治癒しない不定愁訴などは「（身近な）治療院に聞いたほうがいい」という形になることが理想だという。

疾患の原因は様々で、治療も単なる柔整師の施術だけではやっていけないから。「鍼灸の助けも必要になるし、マッサージ・整体の知識も必要になる。時にはアロマの人もいて、個の集まりの集合体として代替医療全般で診られるようにしていく必要がある」と語る。

同治療院では最初にカウンセリングをし、体の状態に合わせて施術の内容を決め、治療を振り分ける。「どんなに熟練した治療家でも、まず足元を見つめることだ。治療手順をきちんと説明し、治療後の感想を聞き、治療回数などの経過も説明する。一人一人の患者さんと真剣に向き合えば、療養費に縛られない治療院になっていくはず」と言う。

最後に「医師との連携の必要性」を強調する関氏。

「代替医療を施せる治療家集団が病院の医師と連携すれば、ますます社会的認知度も信頼度も上がっていく」。そうすることで「継続して安定した治療をし、安定した経営ができて、安定した雇用関係が結べる業界に成長していくと思う」と熱く語った。



米国で学んだカイロを駆使



1日20人限定ですべてが**“自費”**

京都・中濱整骨針灸治療室院長 中濱 秀彦氏

京都市右京区で、中濱整骨針灸治療室

を開業する傍ら、米国パーマーカイロプラクティック大学卒の「中濱カイロプラクティック テクニクススクール」を開講する中濱秀彦氏。柔道整復師でもあり、米国のカイロプラクティック大学（パーマー大、平成9年卒）で「ドクターオブカイロプラクティック」の称号を持つという異彩を放つ。20年ほど前に柔整師と鍼灸師の資格を取得した中濱氏は見習いを経て開業、その後、整骨よりも背骨を動かすことで症状がみるみる改善するの

「アメリカでは、カイロは医療として認められているから医者として扱ってくれるので、基本的に患者さんはこちらのいうことを理解してくれる。しかし、日本は整体とカイロは緋い交ぜで、無資格者が行う方がむしろメジャーになってしまっている。患者さんは「楽」になればいいとの思いで通院してくる。そこにギヤップがあったようだ」と振り返る。

がわかるにつれカイロプラクティックに興味を持つようになる。そして、「より一層勉強したい」という気持ちが強くなり、国内の学校でカイロの勉強をした後、米国留学を決意、昭和63年、26歳のときに単身渡米した。当時の中濱氏は、すでに結婚し生後1カ月になる子どもがいたが、一念発起した。そこまで中濱氏を揺り動かしたのは、先輩柔整師の死だった。「本当にまじめな人」だったというその先輩は、保険請求をめぐるトラブルによって自殺してしまった。まだ柔整師になったばかりの頃で、将来は街の「骨接ぎ屋」でも構わないと思っていた矢先のことだった。

しかし、「しっかりと説明した上での施術」を心掛け、それは確実に患者さんに浸透している。現在は100%の患者さんが「口コミ」で来院してくる。

当時、普通にやっていたら生活するには困らなかつた。しかし、どこかで「保険オンリー」で施術を続けることに不安を持ちはじめていたところだった。それに

体の状態の悪い患者さんには付き添いの人が同行するが、その人が、治療の結果に驚いて、別の患者さんを連れて来院することもあるのだという。

加えての事件だけに、想いは一気に加速

一般的に、治療院の営業権は2〜3キロメートルが業圏だと言われているが、

1日20人
自費での施術は
毎日が真剣勝負

中濱整骨針灸治療室の業圏は電車で片道2時間半だ。優に70〜80キロメートルにまで及ぶ。

「私の所に来るまでに数件の治療院に通ってきた人が多い。その分しっかりと通ってほしい。プレッシャーがある」。

中濱整骨針灸治療室では、鍼灸は玲子夫人が行い、開業当初から各種保険を一切使わず100パーセント自由診療なので、整骨針灸治療室の看板を掲げるが、ほとんどがカイロプラクティックを行なっている。鍼灸治療は、治療室の昼休みにあたる午後1〜4時までの間だけ、予約のみで行なっている。中濱氏は、1日に6時間施術する。

「私は弟子を取らないので施術を行なうのは私だけ。だから1日20人が限界」。それ以上は診ていない。毎月第3、第4日曜日には、各クラス10人限定のカイロプラクティック・テクニクススクールを行っている。「万が一疲れのあまり無責任な治療をしたり、手を抜いて治療のクオリティーを落とすたくないのだから、人数が私にはベストだと思っている」のだ。どちらかというと、施術よりも現在の体の状態や治療後のリハビリについての説明」に時間がかかるという。

遠くから通院する人が多いので、自宅に戻ってから自分で行うケアなどをアドバイスする。それをきちんとやってもらうことで、矯正した部位を維持する。それを積み上げ次の施術につなげる。そ



れができない人には、時には「うちでなく近所の整骨院に行きなさい」と手厳しく言うこともある。

体の変調の原因は1つではないのだから、「ただ電気を当てて、揉んで、また明日、ではダメで、時間をかければかけるほど悪化する」。だから、自分の分野でないと判断とすれば、素直に知り合いの医師などに紹介する。中濱氏の施術における基本的な考え方がそこにある。

患者さんで特に多いのが、いい加減な対症療法を繰り返した挙げ句に上肢、下肢のしびれ、感覚異常、コントロール障害などがある人、手術を勧められたが、どうしても踏ん切りが着かない人、すでにレーザーで手術を受けたが、変化がなかったり、よけいにしびれが進行してしまったり人などをはじめ、腰椎、頸椎椎間

板ヘルニア、脊柱間狭窄症、腰椎分離症、腰椎すべり症、一般的なサブラクセーション、スポーツ障害などである。

これらに対して中濱氏は、「信頼する専門分野の先生方と（放射線科の医師、整形外科の医師、内科の医師）と連携を取り施術を行う」。「自由診療だから、毎回症状と真剣勝負」だという。初診料が3000円で、治療代が5000円の一律料金だ。「何年経っても、再診料などは戴かない。健康保険、その他各種保険は一切使用して施術していない。もちろん鍼灸においても同じ」という。

基礎をしつかり身に付けたうえで 応用を

がいるが「そういう人は怖さを知らない。患者さんを見据えて勉強していない人は怖さがないので、そんな状態で無理に行えば事故につながるだけ。だから教育をしっかりと受けているかどうか問われる」と開講の動機を語る。

中濱氏が米国で学んだ、いわゆるパーマー系カイロプラクティックは、いきなり視診、触診、矯正していく方法で、決して揉みほぐし、関節等を柔らかくしてから矯正するカイロとは違う。「関節を一杯に広げて押しこむので、納まってしまうと、飛び出してくる危険性は少ない」が、リスクが伴う。中濱氏が基本的に厳しく、「勉強が必要」と口うるさいほど指摘する理由がここにある。「日本のカイロ、とくに柔整をしながらカイロを取り入れている方は、もみほぐしてから入れるのが多い。この方法は痛みなどのリスクは伴わないが、時間がかかり、急性から慢性になる危険性がないとはいえない。『楽』にはなるが良くはならない。自分が正しい方向を見つけて治すことができる」

治療院経営の傍ら「中濱カイロプラクティック テクニクススクール」を主宰する。「1年コース」は10人限定という少人数制で個人指導中濱氏が直接指導する。教える中濱氏は自らの仕事について「基礎医学があつてはじめて人の体に触ることが出来る」のだという。カイロ初心者や保険診療から自由診療へ移行したい人などが受講している。

よく、3〜4カ月くらい全体の学校に通っただけで、カイロと称し施術する人

その一方で、生徒には「患者さんはモルモットではない。投資したものをすぐにも回収したいと思うのではなく、半年、1年ぐらいいは投資として我慢することが大事だ」と教える。しかし、最近、柔整師で保険の将来に不安を持ち、柔整師でカイロを学ぶ人が増え、カイロを教える学校も増えてきている。中濱氏の学校に



もそうした人が多数いるという。

そうした生徒の中には、開業して25年という人もいる。横浜から勉強に来ていたA氏は、業圏は500メートルから1キロメートルで患者さんの年齢は50歳以上で若い人は来なかった。年々患者さんが減ってきて、「きた時には悲愴感が漂っていた」という。

「ソフトな、揉んでほぐす治療に慣れているところへ急激な変化を取り入れてしまうと、今の残っている患者さんさえ、嫌がって逃げてしまうので慎重に習ったことを試していった」。徐々に取り入れ、その中でヒットした施術によって、残った患者さんが新しい患者さんを連れて来た。数カ月後には、悲壮感はなくなり、明るくなり、別人のようになった。そして50歳以上だった患者層も中学生〜30歳位が多くなり、忙しい時間帯も午前から午後に変わり、業圏も5〜10キロメートルにまで広がった。

もう1つ習ったも技術をすぐに使うことへの弊害について中濱氏は、「はじめの1人、2人が偶然に治ってしまったとす



ると、その患者さんが別の患者さんを連れてくる。そうすると症状が段々と複雑になってきて、結果的に患者さんを壊してしまうことになる」と話す。「そうならないためにも基礎を学ぶことは大事。基礎がしっかりと身に付いていればそれなりの応用が利く。単発、単発ではなく期間を決めて1つセミナーや学習をマスターすることが重要」と語る。

カイロ系の治療はなかなか定着しない。そのため、中濱氏は「付き添いがいるときには、その人にまず触らせ、左右をpushさせた時の違いや痛みを実感させる。そのためX線も提携の放射線科の医師に撮ってもらい、治療上でのアドバイスの参考に。医学的見地からの説明があると患者さんの納得も早い」。患者さんに「かかりつけの医師」がいる時は、自分のいうことが正しいかどうかをその医師に聞いてもらい、納得がいたら本格的な治療に入ることにしている。相手

に治したいという気持ちがないとこちらがどんなに努力しても治らないので無理強いはいらない。

季節の変わり目には、子どもの患者が増えてくる。もちろん子どもが単身で来るわけではなく、両親や祖父、祖母に連れられてくるのだが、おじいちゃん、おばあちゃんと来る時は、近所の病院等に行つて、治らないと判つて、来院してくるケースが多いと言う。症状としては、小学生は喘息が多い。これは胸椎治療で緩和する。小学生の高学年では成長痛による膝の痛み。スポーツ少年、少女たちのスポーツ障害や幼稚園入学前後の子どものには、未発達による関節のずれなどが多い。

たくさんのお患者さんに信頼されてこそ成功だといえる

中濱氏は、弟子を持たない。

「育てる義務が伴い、その人の一生に関わることになるし、その人にも治療させなければいけない。そうすると自分を信頼して治療に来てくれる患者さんを裏切ることになり。隣に開業してあるのであれば相談のり、教えることはできるが、自分の患者には最後まで責

任を持ちたい。そこが自費治療でやっている強みでもある」。

最後に「成功とは？」を聞いてみた。

「私の思う成功とは、まず第一に患者さんに信用されているかどうかだと思う。金銭的に成功を求めないのであれば、まだまだ改良する余地が山ほどあるし、免許を活かした多角的な治療所展開が望めると思う。しかしながら、私自身甘いかも知れないが、まったくそれらに興味が無い。25年程前にこの仕事を選んだ理由は、『金持ちになりたい』からではなく、自分の手でその頃憧れた先生のように『二人の患者さんを慰安ではなく、手技により確実に治したい』と言う気持ちで選んだ。私の治療室は、京都の西の端である嵯峨野嵐山にある。なのに、患者さんは京都市近郊はもちろん滋賀、大阪、兵庫、奈良など片道2時間半、往復5時間を、たった15分〜20分の治療のために来る。その間、数え切れないぐらいの医療施設を通り過ぎて、私の小さな治療室に来てくれる。一人でも多くの患者さんにごまをすつて気分良く来てもらうのではなく、本音で今の患者さんの置かれている状況を説明し、納得した上で治療を進めて行く。真剣に患者さんの事を考えている。だから、私にとつての成功とは、『よりたくさんのお患者さんに信用されること』だと話す。月並みだが重みのある言葉だ。

正しい情報管理 の徹底を！

4月1日から全面施行された個人情報保護法は、本人の意図しない個人情報の不正な流用や、個人情報を扱う事業者がずさんなデータ管理をしないように、一定数以上の個人情報を取り扱う事業者を対象に義務を課す法律のことで、当然のことながら医療の分野にも適用されている。個人情報の取扱事業所の基準としては、「過去6カ月以内のいずれの日においても5000件を超える個人情報を保有している個人情報取扱事業者」となっている。厚生労働大臣による勧告・命令等に従わない場合は罰則規定もある。治療院ではなかなかこれには当たらない。しかし、取り扱う個人情報の数は、保存義務年限内の施術録や、新規の患

者さんの数などに限定して算定するわけではないので、小規模な治療院であっても、開設後ある程度の年数が経ち、古い診療録も保存している場合には、その多くが法律の適用を受ける事業者に該当することにもなる。厚生労働省が出したガイドラインでは、5000件の区分にこだわることなく、すべての民間医療機関がこのガイドラインを遵守することを求めている。データの流出に関しては「フロッピー1枚を紛失しただけで何億円もの損害賠償を請求される」などといったことも在り得るのだ。治療院などでは、扱う情報のすべてが個人情報そのものだと自覚し管理を徹底し、正しい情報管理に努めなくてはならない。

取扱の基準は 5000件を超える 個人情報の保有者

個人情報保護法は、①利用方法による制限（利用目的を本人に明示）②適正な取得（利用目的の明示と本人の了解を得て取得）③正確性の確保（常に正確な個人情報に保つ）④安全性の確保（流出や盗難、紛失を防止する）⑤透明性の確保（本人が閲覧可能なこと、本人に開示可能であること、本人の申し出により訂正を加えること、同意なき目的外利用は本人の申し出により停止できること）——といった5つの原則から成り立つ。

この法律によって、本人の了解なくして個人情報の流用や売買、譲渡は規制されることになる。国の定める一定数以上の従業員を持つ企業体や、大量のカルテを有する医療機関など、個人情報をデータベース化（電子情報、紙データを問わず）する事業者は、個人情報を第三者に提供する際に、利用目的を情報主体（本人）に通知し了解を得なくてはならない。また不正流用防止のための管理を行う義務が発生する。

医療機関では、カルテなどの診療記録は「個人情報」に該当し、延べ5000件を超える診療情報を保有する医療機関は、「個人情報取扱事業者」として、義

私たちスタッフは
あなたの大切な個人情報を守ります。

平成17年4月1日から「個人情報保護法」がスタート。

歯科医院での「個人情報」といわれるものには、問診票、診療録、検査記録、エックス線写真、口腔内写真、歯型、処方せん、紹介状などがあります。当医院は、そのような「個人情報」を守り、安心して治療が受けられるよう努めます。



利用・取得は

- 個人情報の利用目的は、院内に掲示してあります。
- 個人情報は、利用目的の達成に必要な範囲を超えて取り扱いません。また、利用目的を変更したときはお知らせします。
- 個人情報は、不適切な手段により取得しません。

適正・安全管理は

- 個人データは、利用目的の達成に必要な範囲で、正確かつ最新の内容に保ちます。
- 個人データは、漏えいや盗難などから防止するよう管理し、スタッフや委託先へも監督します。

第三者への提供は

- 第三者である民間保険会社、職場、学校などからの照会のために個人データを提供するときは、あらかじめご本人の同意を得ます。
- 患者さんへ適切な医療を提供するために、第三者である他の医療機関との連携や他の医師へ意見を求めるときは、ご本人にお知らせしない個人データを提供するときもあります。その内容をお聞きになりたい方はお申し出ください。

ご本人からの要望には

- 保有する個人データを求められたときは、原則としてその開示、訂正、利用停止などに応じます。
- 個人情報の取扱いについての苦情、ご相談、さらに詳しく知りたい方は、受付にお申し出ください。

社団法人 日本歯科医師会

務を負うことになる。接骨院においては医師とのカルテやレントゲン写真のやりとりなどもこれまで以上に気を使わなくてはならなくなるだろう。

対象となる事業者が違反した場合、行政指導等が行われ、さらに従わない場合は、懲役6カ月以下、罰金30万円以下の刑事罰、また個人情報の不正流用によって患者が受けた精神的ダメージを賠償する民事的責任にまで事は及ぶ。さらには医療機関の社会的信用も失ってしまうことになる。

この安全管理措置については、従業員や下請けが犯した不始末であっても、その監督責任を代表者又は管理人が問われ

こちらの歯科医院では
個人情報を次のような目的に利用させていただきます。

歯科医院内で、患者さんへ医療を提供するために利用

はじめて受診されるときには

- 診療申込書、問診票による聴き取りや保険証を提出していただくなどにより、診療録、歯科衛生士業務記録などを作成します。

歯科医療サービスの提供では

- 診査、各種検査、診断、治療計画（説明と同意）の提示、生活指導などを行います。
- 予防、治療、口腔の機能回復などを行います。

患者さんにかかわる医院管理・運営業務では

- 治療費の精算を行います。
- 健康維持・増進（母親教育、歯内予防教室など）、定期健診のお知らせなどにより歯科医療サービスの向上をはかります。
- 医療安全のために必要な報告を関係団体などへ行います。

医療保険事務では、医療費請求のために保険請求明細書を作成します。

歯科医院外へ、患者さんの医療情報を提供することによる利用

患者さんに提供する歯科医療サービスのうち

- 他の病院、診療所、薬局、介護支援事業者などの連携をとりまします。
- 他の病院、診療所、薬局などからの照会へ回答します。
- 患者さんの診療にあたり、他の医師、歯科医師などに意見、助言を求めます。
- 歯科技工所へ業務を委託します。
- 家族の方などへ病状、治療計画、治療後の予測、生活指導などを説明します。

医療保険事務のうち

- 医療保険事務を委託する場合があります。
- 歯科医院内で作成した保険請求明細書を審査支払機関へ提出し、医療費の請求を行います。
- 審査支払機関または保険者からの照会へ回答します。

企業等から委託をされて歯科健診を行った場合は、企業などへ結果をお知らせします。

歯科医師賠償責任保険などにかかわる医療に関する専門団体、保険会社などへ相談または届出などを行います。

歯科医療の質を向上させるために利用

歯科医院内での医院管理・運営業務のうち

- 歯科医療サービスの向上や業務改善のための基礎資料として活用します。
- スタッフ研修会で症例研究などを行います。
- 歯科医師の臨床研修、歯科衛生士の臨床実習などへ協力します。

● お尋ねになりたいことは、受付にお申し出ください。

歯科医院

医療機関事業者の義務

(1) 利用目的の特定、利用目的による制限 (15条、16条)

◎個人情報を取り扱うに当たり、その利用目的をできる限り特定◎特定された利用目的の達成に必要な範囲を超えた個人情報の取扱いの原則禁止

(2) 適正な取得、取得に際しての利用目的の通知等 (17条、18条)

◎偽りその他不正の手段による個人情報の取得の禁止◎個人情報を取得した際の利用目的の通知又は公表◎本人から直接個人情報を取得する場合の利用目的の明示

(3) データ内容の正確性の確保 (19条)

(4) 安全管理措置、従業者・委託先の監督 (20条～22条)

◎個人データの安全管理のために必要かつ適切な措置、従業者・委託先に対する必要かつ適切な監督

(5) 第三者提供の制限 (23条)

◎本人の同意を得ない個人データの第三者提供の原則禁止◎本人の求めに応じて第三者提供を停止することとしており、その旨その他一定の事項を通知等しているときは第三者提供が可能 ◎委託の場合、合併等の場合、特定の者との共同利用の場合(共同利用する旨その他一定の事項を通知等している場合は第三者提供とみなさない)◎第三者への提供が可能な場合(23条)①法令に基づく場合②人の生命、身体又は財産の保護のために必要がある場合であって、本人の同意を得ることが困難であるとき③公衆衛生の向上または児童の健全な育成の推進のために特に必要がある場合であって、本人の同意を得ることが困難である場合

(6) 公表等、開示、訂正等、利用停止等(24条～27条)

(7) 保有個人データの利用目的、開示等に必要ない手続等についての公表等

(8) 保有個人データの本人からの求めに応じ、開示、訂正等、利用停止等 (25条)

(9) 本人からの開示要望を拒否できる場合必要に応じて一定の適用除外を規定 (25条)

①本人又は第三者の生命、身体、財産その他の権利利益を害するおそれがある場合②当該個人情報取扱事業者(医療機関)の業務の適正な実施に著しい支障を及ぼすおそれがある場合③他の法令に違反することとなる場合

(10) 理由の説明、苦情の対応 (28条、31条)

(11) 主務大臣の関与 (32条～35条)

てしまう。スタッフはもとより下請け業者や委託先の選定基準にも気を配らなければならぬ。

実際に情報管理というと、キャビネットを施錠できるものに代えるなどのハード面もさることながら、スタッフのひとりひとりが個人情報を守るというソフト面での意識を徹底したい。従業員の方々はもとより、業務委託や人材派遣で出入りされる業者の方々との間で、「個人情報保護に関する誓約書」を交わすなどの徹底ぶりもあながち大袈裟だとは言えなくなりそうだ。

診療情報は、氏名、年月日などにより識別可能で患者の身体状況や病状、治療

などについて診療の過程で医療従事者が知り得た情報のことで、診療記録は診療録、処方箋、手術記録、看護記録、検査所見記録、エックス線写真、紹介状、退院した患者に係る入院期間中の診療経過の要約、その他の診療の過程で患者の身体状況、病状、治療等について作成、記録又は保存された書類、画像等の記録など広範にわたる。

診療情報の提供方法としては①口頭による説明②説明文書の交付③診療記録の

開示等具体的な状況に即した適切な方法により、患者等に対して診療情報を提供すること。

ちなみに、医療の分野においては疫学調査や研究のために情報の提供が必要となることから、①人の生命、身体または財産の保護のために必要がある場合②公衆衛生の向上または児童の健全な育成の推進のために、特に必要がある場合には目的外利用・第三者への提供が可能となっている。

日本医師会では、冊子「医療機関における個人情報の保護」を作成、全会員に配布した。この冊子は、厚労省のガイド

ラインに基づいて医療機関を運営していくうえで必要な運用のための解説書として作成されるもの。冊子の具体的な内容としては、個人情報保護法の説明、院内用書式のモデル(院内掲示、リーフレット、開示請求書、開示請求回答書など)、院内規則のモデルなどから構成されている。

また、日本歯科医師会では、厚労省担当や法律家を講師に対応について研修を行うなどし、待合室掲示用ポスター(写真)などを作成した。

厚労省は「原則開示が浸透すること、医療の透明化、適正化が進み、医療

業務委託契約における個人情報保護に関する確認書⑤と従業者の守秘義務に関する誓約書⑥（日本医師会冊子より）

業務委託に際しての個人情報保護に関する確認書

甲（医療機関）
乙（業務委託先）

第1条
乙は、甲より委託を受けた業務（以下、本件業務）の実施に際して知り得た個人情報については、厳重に管理し、正当な理由なく第三者に開示、提供、漏洩してはならない。

第2条
乙は、前条の義務を履行するため、自己の組織内に個人情報の安全管理に関する責任者を定め、十分な安全管理対策を講じなくてはならない。

第3条
乙は、本件業務の遂行にあたり、個人情報保護に関する甲の指示に従うものとする。

第4条
乙は、本件業務における個人情報の安全管理に関する状況を、毎月最終営業日に甲に対して報告するものとする。また、甲はいつでも乙の個人情報の安全管理の状況について報告を求め、検査することができる。

第5条
乙は、本確認書にもとづく安全管理措置の内容を、自己のすべての従業者が、在職中、退職後を通じて遵守することを保証するものとする。

第6条
乙は、本件業務に関して、自ら保管する個人情報が漏洩したことにより甲に損害が生じた場合には、これを賠償するものとする。

第7条
本確認書は、本件業務委託契約の終了後も有効に存続する。

年 月 日

患者さんの個人情報の保護に関する誓約書

（医療機関名）
院長 殿

私は、当院の従業者として、患者さんの個人情報の保護に関する院内規則を十分に理解し、これを遵守いたします。

私は、在職中はもちろん、退職後においても、職務上知り得た患者さんの個人情報を、正当な事由なく第三者に漏らしません。

以上、誠実に遵守することを誓います。

年 月 日

（医療従業者名）
氏名

●患者さんを増やす秘訣。

あなたは患者さんが少ないことで、将来を不安に思うことはありませんか？ そして患者さんが少ない理由を「治療技術が低いから…」と書いていませんか？ **実はこれが致命的な間違いなのです。** 患者さんを増やそうとテクニクセミナーに出席したら、患者さんは増えませんか？ 増えませんか。なぜなら、あなたの患者さんが少ない理由は、**あなたの技術力に問題があるわけではなく、あなたの経営力に問題があるからです。**

あなたは成功した治療家が、治療院経営の秘訣を公開している教材があるのをご存知ですか？

「患者を増やす7つの法則」 一、〇〇〇円
「患者を増やす人減らす人」 四、〇〇〇円

これらを読めば、いかに自分は何にも考えずに経営していたかが分かるでしょう。しかし残念ながら書店では販売してません。下記からお申込み下さい。

これでダメなら転職しなさい！

患者獲得緊急レポート（治療院経営の基本）
患者を増やす7つの法則 1,000円

業界初！ 治療家サクセスストーリー（治療院経営のワナとは？）
患者を増やす人、減らす人。 4,000円

一冊でも二冊でも送料500円がプラスされます。

いつまで隙間だらけの予約表を見ますか？
保険にもチケットにも物品販売にも頼らない経営法があるんです！

●書店では販売していません。住所・氏名・電話番号を記入し、今すぐFAXかメールで「ひーりんぐを見た」とご注文下さい。

http://www.etc-karada.com/ 無料閲覧できる情報もh p lにあります。
E T C患者獲得研究会 24時間受付 FAX 0466-33-3189
e-mail no1@etc-karada.com

機関と患者の信頼関係が進む」（医政局）として

個人情報保護法に定められる「認定個人情報保護団体」（個人情報取扱いに関する事業者への苦情の処理や、個人情報保護指針の作成・公表を行う主務大臣認定の機関）によって、Pマークのよいうな認定を証明するマークの発行を考えているNPO団体もあるようだ。

この個人情報保護法は、事業者が守らなければならぬ義務を定めたものだが、個人の権利を定める法律との誤解の元に一部の患者等が権利を強く主張する可能性もある。今後、治療院でも個人情報

報保護法と厚労省ガイドラインに沿って、患者の診療情報を取扱うことが必要不可欠だということになる。

一般的にデータの漏洩という侵入者によって盗まれるというより、企業内部あるいは下請け会社から流出してしまうことが多いだけに、今後の医療現場では、診療情報に関する専門的な人員の確保などこれらに係る整備が必要となってくるのかもしれない。

第13回国試合格者

合格率は 柔整…70.4%、あま指…85.2%
はり師…79.5%、きゅう師…79.2%

第9回～13回柔整師国家試験合格率推移

	受験者数	合格者数	合格率
第9回	1,338	1,041	77.8
第10回	1,439	1,128	78.4
第11回	2,454	2,108	85.9
第12回	3,000	2,215	73.8
第13回	4,122	2,902	70.4

第9回～13回あま指圧師国家試験合格率推移

	受験者数	合格者数	合格率
第9回	2119	1855	87.5%
第10回	2145	1796	83.7%
第11回	2184	1903	87.1%
第12回	2108	1767	83.8%
第13回	2055	1750	85.2%

平成17年あん摩マッサージ指圧師国家試験学校別合格者(第13回)

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
筑波技術短期大学	23	17	73.9%
筑波大学附属盲学校	15	15	100.0%
北海道高等盲学校	20	19	95.0%
神奈川県立平塚盲学校	17	11	64.7%
愛知県立名古屋盲学校	21	14	66.7%
大阪府立盲学校	16	11	68.8%
大阪市立盲学校	17	10	58.8%
福岡県立福岡高等盲学校	17	13	76.5%
国立函館視力障害センター	17	12	70.6%
赤門鍼灸柔整専門学校	51	49	96.1%
国立塩原視力障害センター	45	29	64.4%
国立身体障害者リハビリテーションセンター	45	31	68.9%
東京医療専門学校	130	129	99.2%
東洋鍼灸専門学校	63	62	98.4%
ヘレン・ケラー学院	25	10	40.0%
東京医療福祉専門学校	45	45	100.0%
東京衛生学園専門学校	31	31	100.0%
日本鍼灸理療専門学校	126	122	96.8%
長生学園	129	113	87.6%
日本指圧専門学校	136	120	88.2%
国際鍼灸柔整専門学校	57	56	98.2%
湘南医療福祉専門学校	23	23	100.0%
神奈川県立衛生学園専門学校	78	77	98.7%
東海医療学園専門学校	44	43	97.7%
呉竹鍼灸柔整専門学校	67	67	100.0%
名古屋鍼灸学校	29	29	100.0%
中和医療専門学校	75	69	92.0%
佛眼鍼灸理療学校	49	44	89.8%
京都府立視力障害者福祉センター	18	16	88.9%
行岡鍼灸専門学校	48	48	100.0%
関西医療学園専門学校	30	30	100.0%
国立神戸視力障害センター	33	24	72.7%
広島聖光学園	22	8	36.4%
四国医療専門学校	31	30	96.8%
国立福岡視力障害センター	33	26	78.8%
鹿児島鍼灸専門学校	20	17	85.0%

財団法人柔道整復研修試験財団と財団法人東洋療法研修試験財団は3月28日、国家試験の合格者を発表した。それによると、柔整師の受験者数は4122人で、そのうち2902人が合格し、合格率は70.4%だった。あん摩マッサージ指圧師、はり師及びきゅう師試験は、受験者数があん摩マッサージ指圧師2055人、はり師4271人、きゅう師4271人で合格者数はそれぞれ1750人(合格率85.2%)、3396人(同79.5%)、3382人(同79.2%)だった。

平成17年柔道整復師国家試験学校別合格者(第13回)

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
北海道柔道整復専門学校	75	44	58.7
日本工学院北海道専門学校	20	11	55.0
北海道ハイテクノロジー専門学校	37	31	83.8
北東北東洋医療専門学校	35	21	60.0
赤門鍼灸柔整専門学校	148	83	56.1
仙台接骨医療専門学校	159	64	40.3
福島柔整鍼灸専門学校	48	38	79.2
前橋東洋医学専門学校	32	26	81.3
東京柔道整復専門学校	77	50	64.9
東京医療専門学校	130	121	93.1
日本柔道整復専門学校	150	102	68.0
大東医学技術専門学校	76	46	60.5
帝京医学技術専門学校	78	49	62.8
日体柔整専門学校	61	53	86.9
両国柔整鍼灸専門学校	133	118	88.7
朋友柔道整復専門学校	149	78	52.3
中央医療学園専門学校	70	48	68.6
東京スポーツ・レクリエーション専門学校	160	95	59.4
日本健康ビジネス専門学校	76	40	52.6
国際鍼灸柔整専門学校	27	23	85.2
日本健康医療専門学校	90	75	83.3
日本工学院八王子専門学校	26	20	76.9
日本医学柔整鍼灸専門学校	25	13	52.0
北豊島医療専門学校	28	14	50.0
呉竹鍼灸柔整専門学校	106	91	85.8
神奈川県立柔道整復専門学校	93	80	86.0
北信越柔整専門学校	75	46	61.3
専門学校浜松医療学院	74	55	74.3
米田柔整専門学校	132	111	84.1
中和医療専門学校	68	51	75.0
甲賀健康医療専門学校	43	32	74.4
明治鍼灸大学医療技術短期大学部	31	23	74.2
行岡整復専門学校	120	80	66.7
関西医療学園専門学校	122	106	86.9
明治東洋医学院専門学校	164	103	62.8
森ノ宮医療学園専門学校	136	93	68.4
アムス柔道整復師養成学院	150	112	74.7
平成医療学園専門学校	122	96	78.7
国際東洋医療柔整学院	92	76	82.6
履正社学園コミュニティ・スポーツ専門学校	58	44	75.9
西日本柔道整復専門学校	48	36	75.0
大阪皇林医療学院	30	12	40.0
関西健康科学専門学校	70	41	58.6
朝日医療技術専門学校	94	70	74.5
広島医療体育学院専門学校	24	12	50.0
I G L 医療専門学校	70	41	58.6
四国医療専門学校	62	47	75.8
福岡柔道整復専門学校	104	100	96.2
福岡医健専門学校	95	62	65.3
今村学園ライセンスアカデミー	29	19	65.5
専門学校50校	4,122	2,902	70.4

第9回～13回きゅう師国家試験合格率推移

	受験者数	合格者数	合格率
第9回	2631	2233	84.9%
第10回	2613	2255	86.3%
第11回	3136	2627	83.8%
第12回	3739	2958	79.1%
第13回	4271	3382	79.2%

平成17年きゅう師国家試験学校別合格者（第13回）

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
筑波技術短期大学	31	12	38.7%
明治鍼灸大学	127	105	82.7%
関西鍼灸短期大学	123	78	63.4%
筑波大学附属盲学校	16	14	87.5%
北海道高等盲学校	16	10	62.5%
横浜市立盲学校	15	10	66.7%
福岡県立福岡高等盲学校	20	11	55.0%
国立函館視力障害センター	20	7	35.0%
北海道鍼灸専門学校	72	59	81.9%
赤門鍼灸柔整専門学校	94	85	90.4%
国立塩原視力障害センター	26	16	61.5%
国立身体障害者リハビリテーションセンター	32	15	46.9%
東京医療専門学校	260	246	94.6%
東洋鍼灸専門学校	123	100	81.3%
早稲田医療専門学校	101	100	99.0%
ヘレン・ケラー学院	17	9	52.9%
東京医療福祉専門学校	82	72	87.8%
東京衛生学園専門学校	64	59	92.2%
日本鍼灸理療専門学校	199	163	81.9%
国際鍼灸柔整専門学校	92	71	77.2%
関東鍼灸専門学校	66	38	57.6%
湘南医療福祉専門学校	72	69	95.8%
神奈川衛生学園専門学校	80	77	96.3%
東海医療学園専門学校	81	71	87.7%
呉竹鍼灸柔整専門学校	93	90	96.8%
名古屋鍼灸学校	34	30	88.2%
中和医療専門学校	82	75	91.5%
佛眼鍼灸理療学校	79	65	82.3%
行岡鍼灸専門学校	107	89	83.2%
明治東洋医学院専門学校	218	135	61.9%
関西医療学園専門学校	78	68	87.2%
森ノ宮医療学園専門学校	128	103	80.5%
国立神戸視力障害センター	30	19	63.3%
四国医療専門学校	81	62	76.5%
国立福岡視力障害センター	33	19	57.6%
鹿児島鍼灸専門学校	98	54	55.1%
北東北東洋医療専門学校	55	37	67.3%
埼玉東洋医療専門学校	96	58	60.4%
両国柔整鍼灸専門学校	58	55	94.8%
新潟リハビリテーション専門学校	35	23	65.7%
神戸東洋医療学院	70	55	78.6%
福岡柔道整復専門学校	54	54	100.0%
札幌青葉鍼灸専門学校	58	38	65.5%
浦和専門学校	27	17	63.0%
中央医療学園専門学校	61	51	83.6%
専門学校浜松医療学院	52	46	88.5%
兵庫鍼灸専門学校	45	44	97.8%
IGL 医療専門学校	60	46	76.7%
北海道ハイテクノロジー専門学校	20	16	80.0%
福島柔整鍼灸専門学校	15	15	100.0%
日本健康医療専門学校	27	27	100.0%
日本工学院八王子専門学校	30	23	76.7%
国際東洋医療鍼灸学院	46	43	93.5%
東洋医療専門学校	52	48	92.3%
履正社学園コミュニティ・スポーツ専門学校	57	45	78.9%
平成医療学園専門学校	62	60	96.8%
朝日医療技術専門学校	27	25	92.6%

第9回～13回はり師国家試験合格率推移

	受験者数	合格者数	合格率
第9回	2660	2217	83.3%
第10回	2645	2237	84.6%
第11回	3179	2663	83.8%
第12回	3753	2998	79.9%
第13回	4271	3396	79.5%

平成17年はり師国家試験学校別合格者（第13回）

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
筑波技術短期大学	31	12	38.7%
明治鍼灸大学	128	106	82.8%
関西鍼灸短期大学	120	80	66.7%
筑波大学附属盲学校	16	14	87.5%
北海道高等盲学校	17	10	58.8%
横浜市立盲学校	15	10	66.7%
福岡県立福岡高等盲学校	18	10	55.6%
国立函館視力障害センター	21	7	33.3%
北海道鍼灸専門学校	73	61	83.6%
赤門鍼灸柔整専門学校	93	86	92.5%
国立塩原視力障害センター	29	16	55.2%
国立身体障害者リハビリテーションセンター	31	16	51.6%
東京医療専門学校	260	248	95.4%
東洋鍼灸専門学校	122	97	79.5%
早稲田医療専門学校	101	100	99.0%
ヘレン・ケラー学院	17	8	47.1%
東京医療福祉専門学校	83	73	88.0%
東京衛生学園専門学校	65	59	90.8%
日本鍼灸理療専門学校	201	166	82.6%
国際鍼灸柔整専門学校	92	72	78.3%
関東鍼灸専門学校	66	38	57.6%
湘南医療福祉専門学校	73	71	97.3%
神奈川衛生学園専門学校	80	77	96.3%
東海医療学園専門学校	81	72	88.9%
呉竹鍼灸柔整専門学校	94	91	96.8%
名古屋鍼灸学校	33	29	87.9%
中和医療専門学校	82	76	92.7%
佛眼鍼灸理療学校	80	66	82.5%
行岡鍼灸専門学校	105	89	84.8%
明治東洋医学院専門学校	213	134	62.9%
関西医療学園専門学校	76	69	90.8%
森ノ宮医療学園専門学校	129	102	79.1%
国立神戸視力障害センター	32	20	62.5%
四国医療専門学校	80	63	78.8%
国立福岡視力障害センター	37	19	51.4%
鹿児島鍼灸専門学校	96	55	57.3%
北東北東洋医療専門学校	56	39	69.6%
埼玉東洋医療専門学校	95	60	63.2%
両国柔整鍼灸専門学校	57	52	91.2%
新潟リハビリテーション専門学校	34	22	64.7%
神戸東洋医療学院	70	55	78.6%
福岡柔道整復専門学校	53	53	100.0%
札幌青葉鍼灸専門学校	58	38	65.5%
浦和専門学校	27	16	59.3%
中央医療学園専門学校	61	50	82.0%
専門学校浜松医療学院	52	47	90.4%
兵庫鍼灸専門学校	44	43	97.7%
IGL 医療専門学校	60	47	78.3%
北海道ハイテクノロジー専門学校	20	16	80.0%
福島柔整鍼灸専門学校	15	15	100.0%
日本健康医療専門学校	27	27	100.0%
日本工学院八王子専門学校	30	25	83.3%
国際東洋医療鍼灸学院	46	44	95.7%
東洋医療専門学校	52	48	92.3%
履正社学園コミュニティ・スポーツ専門学校	57	44	77.2%
平成医療学園専門学校	62	61	98.4%
朝日医療技術専門学校	27	25	92.6%

※あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゅう師のうち

受験者数が15人未満の学校は省略した

業界の営業担当者は見た！

治療院のヒミツ

覆面座談会 第3回



- 出席者**
- A 広告業・営業担当者
 - B 金融機関業・営業担当者
 - C コンサルタント業・営業担当者
 - D 医療機器販売・営業担当者
 - E 医療機器販売・営業担当者
 - F 医療用具販売・営業担当者
 - G 介護・理学療法用品販売・営業担当者

覆面座談会は専門学校生から見た「入りたい・入りたくない治療院」(第3号)、患者から見た「行きたい・行きたくない治療院」(5号)と過去2回特集した。それぞれの立場から様々な意見、感想がとび出し、読者からの反響も大きかった。

「治療院には患者さん以外に数多くの人々が入りしている」ということで、今回は、治療院に、あるときは飛び込みで、あるときは馴染みの業者として出入りする各種営業担当の目から見た「勝ち組・繁盛治療院のヒミツ」について話してもらった。

何軒も治療院を回っている患者の中にはいるが各営業担当者は仕事柄、何百という数の治療院を訪れている。その中には繁盛治療院から廃業した治療院まである。また彼らは営業・販売だけではなく治療院、院長、従業員のこともよく観察している。ある営業担当者は、過去に営業をしたすべての治療院の様々な要素を合算し、治療院をランク付けしているなんていう噂まであるくらいだ。

そんな営業担当者のベテランから新人までの7人の赤裸々なトークから勝ち組治療院の実態を浮き彫りにしてみた。

——繁盛している治療院で気がついた
ところがあれば教えてください。

A 最近では治療院がとて増えて、文字通り密集している場合は、その周辺を歩いてみます。ここは売上が二番目だろうなと思う治療院が一番になるうとして、いるからかも知れないけど元気がありませんよ。人間というより「うつわ」が元気ですよ。玄関がきれいだったり、入り口が整理されていたり、それに受付が元気ですよ。

B 私がターゲットに選ぶ所は年中無

勝ち組 繁盛

付しているの。誰が見ても受付と思えない。患者さんと区別つかない。

繁盛している院は服装や言葉遣いが良いですし、全員から楽しい雰囲気が出ていますね。それに院長の器が大きい。

A 埼玉にある接骨院は、その町のメインストリートに治療院があります。立地は最高で申し分ないんですよ。それにもきれいです。でも院長の悩みは「患者が来ないこと……」。(笑)

繁盛店には

院長のオーラを感じる

C 院長先生が元気のいい、オーラがあるところが流行っているよね。院長がダラーとしている所はスタッフ全員、ダラーとしているよね。

繁盛している店は院長のカラー、個性が強いね。院長と「合わない」従業員は辞めてゆく、特に新人たちがね。淘汰されて残った中堅スタッフが院長と合っているから、院長の、強いて言えば治療院のカラーがはつきり出るしね。これは、100%悪いことではないと思う。こんな店が多店舗展開に強いようだ。

D 繁盛店であればあるほどオーラを感じますね。僕は治療院のある商店街や院の近くの食堂で昼食をとり、近所の評判を聞くようにしています。多分、治療院の先生の情報より患者さんの情報の方

が早いと思う。待合室が充実しているとか、きれいなお店だとか、腕がいいとか、どのくらい待たせるとか、よく話してますよ。当然、悪い評判ほど早く回ることを先生たちも自覚した方がいいんじゃないかな。

E 繁盛していない院は情報が不足しています。繁盛している店は院長が一生懸命だし、院そのものに元気があふれ、患者さんに応じて「タメぐち」で話したり、きれいな言葉で話したり、使いわけが上手だよ。ある意味、タメ言葉が言えるのは患者とのコミュニケーションが取れている証拠かもしれない。それに、しっかりとマネーや施術の指導を従業員にしているね。これも様々な情報を取り入れた結果だよ。まだまだ、こんな先生は一握りですけどね。

A 治療院の開業ラッシュで先生1人の院はいつも施術中だよ。僕らも営業ができないけど、先生も情報収集ができないよね。

F 売上がいいところはきれいなプラズマ元気が感じます。それに患者さんへの気配りができています。患者さんが着ているコートを脱ぎ始めるとさりげなく来て「コートをお預かりします」と。

G 治療院がきれいで活気のある所は、入口を入ったとたんに、遠くからでも「こんにちわー」と挨拶がすぐできます。反対に全然、言わない所もありますよ。受付の所に立って待っていても、誰

も来ない所すらありますよね。特に十年以上も治療院をやっているような院にその傾向が強いように感じます。僕が営業だとわかったからでしょうかね。

B いいや、そういう治療院は患者さんに対しても同じですよ。先生も治療の職人になってしまおうと長く待たせることが当たり前という意識を持っているんですよ。そんな先生の傾向として、勉強、情報が足りないもので、いつもスタッフに同じことだけをやらせていて従業員が仕事に飽きているなあと思えるときがあります。腕が良くて技術があつて、情報ももって勉強している先生は従業員に対してもしっかり教育していますね。30〜40歳の院長は技術や情報をオープンにして、指導もするけど、それ以上の年齢の院長は「勝手に盗め」とか言っても何もしない人が多いようです。

もうそんな時代じゃないと思うんですが。

C 事業計画がしっかりしていない先生も多いですね。導入後のビジョンがなく公的機関から借りるためだけの事業計画になっている。これは失敗しますね。宣伝一つにお金をかけるとしても、今の時代、町でチラシを配っても受け取らない。ティッシュすら受け取らない時代ですから。じゃあどういふ宣伝が良いのか考えなければ借りたお金を溝に捨てているのと同じですからね。

D 高額な治療機を購入しても、フル

休の治療院。多店舗化してなければ年中無休にできませんもんね。それに一人でやっていない治療院。受付がいたり、従業員がいるところですね。治療待ちの患者がいる、中に入ったら清掃ができていて、スリッパがきれいに揃えられているところですね。

C 繁盛店かどうかは午後の診療が始まる30分前を見ていると判ることがありますね。流行っていない所は全員寝ています。流行っているところはスリッパの裏、表を拭いて午後の準備をしますよ。意識の問題でもあるんだけど、ある院では、おばちゃんが普段着で受



に活用しない先生もいますからね。他に「どうしてこの機械を使わないんですか」と聞いたら、「やっぱり俺の治療法には合わない」とか言って使い方すら満足に覚えない先生までいました。何百万もする機械なのに。まあこっちは売れたんだからいいやと思って割り切っていますけどね。(笑)

でもやっぱり売った機械で儲けて欲しいですよ。ほんとはね。

完全指名制で流行る治療院 マナーには地域差が

——繁盛・低迷治療院の要因は？

B 低迷している治療院は自費の料金設定も安易みたいですね。どういう患者さんを獲得したくて、どういう施術内容で行くのかを考慮しないで、近所の治療院がいくらだからということだけで決めている先生もいますよね。

例えばアスリート系が得意な先生が学生を患者にしたいと思ったら、学割を作るとか考えることはいくらでもあると思うんですけどね。

E 僕の知ってる、ある繁盛治療院はしっかりした治療と説明が丁寧ですね。人体の模型を見せながら本当に丁寧に説明している。ここがすごく流行っている。この辺が他店との差別化だなと思ってみますけどね。それを外から見ても、患者を大事にしているなど誰でも思いますよね。

C 完全指名制で流行っているところがあるよ。施術者も5、6名いるんだけど今週の予約表という掲示があり、そこに先生の名前が書いてあって、各曜日、時間の所に○とか×がある。患者が先生を指名できて、その先生に技術があれば来ますよね。また言葉遣いも丁寧で大きさに言えば昼のホストみたい。(笑)

おばあちゃんが若く感じの良い先生にやってもらえればそりゃリピート率も上がりますよね。(笑) だからそこは近所に5軒も店舗がありますよ。

D 治療院のマナーについては、地域差があると思うんですよ。下町でマニュアルどおりの標準の患者接遇マナーを出したところで、「いちっしやいませ」と言われてもビックリして帰っちゃうよ。

繁盛店はその地域にあったマナーを心得て提供しているんだとつくづく感じますね。最近、町が変わっているところがあるでしょ。市街地開発などがあって高層のマンションや新築住宅が増えたりして新しい人がどんどん増えたりして居住する人々の層が変わったところとか。そんな中の治療院で患者層の変化に気づかない先生もいるんじゃないでしょうかね。

B 看板の色一つとってみても違いますね。以前はグリーン系が多かったのですが、今でもグリーン系の看板の治療院は老舗で何年もしっかりまじめにやっているか、もう時代に乗り遅れている所ですね。今はオレンジやピンクなどカラフルですから。

C 東京青山にあるお店はビルの3階にあるんですけどね、一階のビルの入り口のところに看板があつて赤と黄と緑のランプがついてそれぞれの色が点灯するのよ。緑だと待ち時間なし、赤だと30分待ちだとか、これはいいアイデアだと思うな。すいていれば患者はすぐ入ろう

という気になるだろうし、階数は気にならないよね。

情報収集——敏感な院長は 吸収して具現化できる

——治せる先生がいるところが繁盛治療院ですか

E 先生には2タイプあつて、根本から治すために時間をかける先生。とりあえず、すぐ痛みをとつてあげる先生、こちらは根本から治っていないんですよ、だからまた痛くなって来院する。どちらがいいかは先生と患者さんの判断だけだね。

C 昔「治しちゃいけない」と言っている先生がいたよ。「治すんじゃないよ。来た時よりも少しくよくしてあげる。院内では会話やサービスマンで楽しませてあげる。そうするとリピーターになる」「パツと治しちゃうと来なくなる。怪我をしたらまた来ると思うけど、それじゃ経営が成り立たないよ」と言ってた。

A 繁盛治療院に共通するのは3年も看板が変わってない店はないよね。自由診療はじめましたとか、どこか変わって来ると。それに店の雰囲気も。店名まで変えるところすらある。それは院長の考え方だよ。そんな院長はいろいろ情報を吸収して自分で咀嚼して、その上で具現化していますよね。

B 昔、接骨院の要素として「1に立地、2に会話、3、4がなくて5に技術」という言葉があったみたいですね。

施術も話も上手い人が 生き残るのは当然

C 誤解を恐れずに言うと、先生の中に本当の意味で治療できる先生とできない先生がいると思うんですよ。ある先生と飲んでいるときに、その先生が「腰痛を本当に治したい場合は吸角療法を使う。でも、治っちゃうと患者がこなくなるので、痛くてたまらないときだけ使う」と言っていたので、腰痛で困ってる友達を連れて行ったらすぐに治ったよ。

一方、ある先生は話が上手だけど治せない。マッサージはできるけど治せないって言っていたよ。院内はわいわいがやがや、患者さんとお友達になって楽しくやっているんだけど治せないって弱みがある。そういう先生にとって見れば患者さんに迎合するしかないんですよ。飲んでる席だったけどその先生「もともと治せないんだモーン」(大爆笑)

だけど本当に痛くてきている患者さんにとつて見れば「うるさい! ガヤガヤ笑えばかりとりやがって」(笑)

患者さんも暇つぶしに、たくさん行ってるし、行かなければ悪くなるんじゃないかという錯覚に陥ってる人もいる

し。でも、そこはそれなりに繁盛してますよ。

D たぶんこの3パターンに分類できるでしょうね。

① 施術が上手い—話が上手い—この先生が確実に生き残る。

② 施術いまいち—話が上手い—結果、この先生も多分生き残る。

③ 施術ができない—話もできない—結果、この先生はだめ。

C しかし、「施術ができない—話もできない」先生でも、保険がある限り生き残れるでしょうね。リラクゼーション、カイロ、整体の先生は施術が上手ですよ。毎回真剣勝負だもの。だって、6000円で技術が、いまいちなら二度と行かないよね。保険がきいて200円前後なら「まあ、しかたがないか」になつてしまふでしょ。

B これから保険診療も、もつと厳しくなるだろうし、治療院の先生にもつとがんばって欲しいですね。

全員 そうそう。

A そうじゃないと僕らもオマンマの食い上げだもの。(笑)

『治療効率化』 ノウハウを学んでみませんか?

PCCのテーマ別CD教材シリーズが新発売!

■このCDから学べることの一部

- ・治療時間をスムーズに圧縮する方法が学べる
- ・治療内容の切り替えの秘訣を知ることができる
- ・治療内容切り替えについて何を準備すべきかがわかる
- ・いつ治療効率化を進めればいいのかのタイミングがわかる
- ・患者さんからのクレームを最小限にする方法を学べる

■このCDを活用するとあなたは…

- ・「10分くらい」の治療スタイルから「1回くらい」の治療に変わる
- ・自分のライフスタイルに合わせ余裕の治療ができるようになる
- ・短期間で売り上げを上げることができる
- ・治療スタイル変更への悩みが消える
- ・単位時間当たりの売り上げが圧倒的に増える

既刊書籍も同時申し込みできます。

■週休3日で1,000万「成功する治療院経営」1,000円 第11刷

■「ロコミ本」4,200円 第4刷

『現場情報力』が違う! 治療院経営はPCC

P.C.C.

FAX 049-255-8168

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



新発売! 本誌読者期間限定価格(～5/24迄)

一般価格 ~~10,500円~~ → 8,400円

書店では販売していません。
ホームページ、FAXからのみ注文ができます。

今すぐ! 氏名・住所・電話番号と「ひーりんぐマガジン7号を見た」と必ず書いて注文してください。(無記入の場合、定価販売に処理されてしまいますのでご注意ください。)



近年、柔道整復師を養成する専門学校が乱立し、ここ十数年で柔整師の数は、倍にふくれあがるという試算が出ています。また保険請求制度の見直しにより、保険請求の締め付けは強まる一方、柔道整復師を取り巻く環境は、一段と厳しいものとなっております。国家資格の上にあぐらをかいているだけでは、この厳しい過当競争時代を生き抜くことができないのは、周知の事実で、次世代の接骨院、整骨院は、患者を顧客としてとらえ、サービスの向上を図るとともに、実費診療をとり入れていく必要性があります。

そこで注目されるのが「トムソンテクニック」。Dr. クレイ・トムソン (Clay Thompson D.C.) により考案されたトム

テクニカルセミナー

トムソンテクニック後継者 ブレイディD.C. 初来日

3月19、20日の2日間にわたり、東京新宿で
ウィリアムス・ヘルスケア・システムズ・ジャパン
 株式会社主催による「ウィリアムステクニカルセミナー
 第一回 トムソンテクニック vol.1」が開かれました。



ソンテクニックは、ニュートンの法則を応用しながら、頭部、胸部、腰部、骨盤部など個別に数センチ落下するように工夫したターミナル・ポイント・テーブル(トムソンベッド)を使用し、最小限の力で最大限の治療効果を発揮させるテクニックです。その基本原理は、筋肉の変化が足の長さ

影響を与えることを考慮し、骨のずれを発生することを中心に身体全体の筋肉のバランスを正常な状態にして、症状の改善を図るものです。この足の長さの検査法「ディアーフルド・トムソン・レッグチェック」により、骨盤の変位と頸椎の異常とを関連づけた数種のカテゴリに分けて、痛みの根源や原因を特定していくという、非常に理にかなった手技療法です。

目

月十九と二十日、東京新宿で第一回目が開催された「ウィリアムステクニカルセミナー トムソンテクニック」の講師を務めるのは、世界で五人しかいないとされる、Dr. クレイ・トムソン直系の愛弟子であるテレンス・G・ブレイディD.C.。また遠藤光政D.C. がテクニカルアドバイザー兼通訳として補佐を務めました。セミナーは、「トムソンテクニック総論」「トムソンテクニックの検査法」「症状別対処法」「四肢テクニック」の4つのカリキュラムで構成されていて、三月を皮切りに計4回にわたって実施されます。自らの治療体験はもちろんのこと、他の治療家の実体験をも踏まえた講義を展開できるのは、トムソンテクニックの重鎮と呼ばれるブレイディD.C. ならではの。トムソンテクニックのポイントが詰まった講義とあって、受講者の目は真剣そのもので、会場は熱気にあふれていました。

最終日には、米国・ウィリアムス・ヘルスケアシステムズLLC社のトーマス・ケ

受講者の声

受講前は習得に時間がかかるのではないかと正直思っていました。実際には難解な技術書を読み解くのではなく、基本のテクニックと、トムソンベッドを使うこととは自分の腕次第ということだったので、今までの自分のキャリアを生かしつつ取り入れられると思い、思い切ってベッドを一台購入しました。施術ごとの症状の改善が非常に分かりやすいと感じます。患者さんからの「痛みがとれた」との声があり、ここまで変わるものかと正直驚いています。リピーターも増え、現在は一日20人ほどの来院があります。売上も大幅に伸びていますし、投資の価値があったと思っています。

神田アトラス接骨院 山浦院長

本場アメリカでの最先端の技術を知り、今まで行っていた施術の幅が広がり、大変役に立ちました。自分にとってDr.トムソンというのはこの世界に入ったきっかけでもあるので、世界に5人しかいないその直系の弟子である、Dr.ブレイディの技術を間近で見れて一生の思い出になりました。次回もまた参加したいと思います。

目黒東ハート接骨院 山村院長

今回のトムソンセミナーは、内容や解説がしっかりしていて、とても分かりやすかったです。主催者側からのプレゼント抽選会で、ベッドが当たったのには正直驚きました。新店舗を開店することになっているので喜んで使わせていただきます。

月島鍼灸整骨院 二宮院長

「他」店との差別化を図りたい」「保険診療だけでは将来が不安」「利益率をもっと上げたい」など、実費診療の実施を考えている接骨院、整骨院の先生方は、この機会に「トムソンベッド」の導入、「ウィリアムステクニカルセミナー」の参加を考えてみてはいかがでしょうか。

ウィリアムス

●世界で5人しかいない、直系の

開催される。

編集部独占インタビュー

■トムソンテクニックを勉強したきっかけは？

ブレイディ・C・私の兄がトムソンテクニックを使っていたのが、直接のきっかけです。私はそれ以外のテクニックを試みたことはあるのですが、トムソンテクニックは、他のどのテクニックよりもとても自然なものと感じられました。つまり矯正する時に、何をしなければならぬかということを考えて、

推測するのではなく、自然と手が動いていた、という感じでした。

遠藤D・C・私は入学したアメリカのパーマー大学で、トムソンテクニックの講義を受けたことが始まりです。

■トムソンテクニックの特徴は？

ブレイディD・C・患者があまり動く必要がないため、患者への負担が少ないこと。またトムソンベッドの利用で、施術者にとっても少ない負担で施術できることだと思います。

■トムソンテクニックの安全性は？

ブレイディD・C・通常、矯正する際の患者さんの体勢により、負担が大きくなり、リスクが大きくなりま

す。トムソンテクニックは、トムソンベッドを使用するため、施術位置を変えられるという特性を生かし、患者さんの状態や施術に合わせて位置を動かすことができます。そのため、無理な姿勢をすることがないので負担が少ない、つまりはリスクが少ないといえるでしょう。

■トムソンベッドの特徴は？

ブレイディD・C・ドロップクッションの存在こそが、最も特徴的です。このドロップクッションによって、施術者は患者の身体構造のあらゆる部位に対して大きなフォース（推力）を加えることができます。手で釘を押し込むことはできませんが、ハンマーで釘を打ち込むことは可能だということと同じです。クッションが一番まで落ちるまでの間に、施術者はフォースを患者によって見極め、調整することができます。このドロップ機能が、力加減の調整を自由に行っているといます。トムソンベッド以外でこのような施術を可能とする矯正器具は存在しません。

■トムソンベッドのメンテナンス

テレンス・G・ブレイディ D. C.

- ・ロイヤル・メルボルン工科大学（オーストラリア）卒。
- ・パーマー大学（米国アイオワ州）卒
- ・ドクター・オブ・カイロプラクティック取得。
- ・米国、国内カイロプラクティック委員会審査員。
- ・アイオワ、カリフォルニア、オレゴン州のトムソンテクニック技術指導者。
- ・ジョージア州ライフ総合大学
- ・クレイ・トムソン・テクニック証明書取得プログラム指導者。



遠藤 光政 D. C.

- ・パーマー大学卒 ドクター・オブ・カイロプラクティック取得
- ・日本柔道整復専門学校卒 柔道整復師免許取得
- ・DC 連絡協議会会長
- ・WFC 世界カイロプラクティック大会・東京 組織委員長
- ・「カイロプラクティック総覧」(Dr. S. Haldeman DC MD Phd 著)の翻訳に参加



は？
ブレイディ D. C. ベッドの心臓部ともいえる圧力装置は、大変に強固なものです。また表張りの皮は交換可能で、湿気を避けて内部のクッションの空気を維持していれば、型崩れしません。しかも契約保守メンテナンスは万全の体制ですので安心です。私の兄は、40年前に購入したトムソンベッドを
今も使用しています。
大事なのは、練習、使用し身につけること
遠藤 D. C. 私も30年前に購入したトムソンベッドを愛用しています。時代と共にベッドも変化しています。が、基本的な構造はずっと変わって

お問合せ ウィリアムス・ヘルスケア・システムズ・ジャパン株式会社
電話 03(59904)53886

■ これからもお元気でトムソンテクニックを世界に広めてください。本日は、ありがとうございました。
■ テクニックを習得する期間
は？
ブレイディ D. C. それは個人によって差があります。大事なのは、学習するだけでなく、テクニクを練習し、あるいは使用し、身につけることです。ドクターが知識、技術を披露するだけではなく、受講生が実際にその手を使い参加することで、考え方や疑問点などを明確にする、今回のようなセミナーは大変有意義です。このようなセミナーに参加することが、習得の早道ではないでしょうか。技術向上は、患者さんの満足度につながりますから、このセミナーでみなさんの技術に磨きがかかれば、うれしいですね。

いません。トムソンベッドの基
本は、施術時に各セクションが
下がり、小さな力で骨を矯正で
きるということ。トムソンベッ
ドの基本的構造とトムソンテク
ニクは切り離せません。
■ テクニックを習得する期間
は？
ブレイディ D. C. それは個人
によって差があります。大事なのは、学習する
だけでなく、テクニクを練習し、あるいは使用
し、身につけることです。ドク
ターが知識、技術を披露するだ
けではなく、受講生が実際にそ
の手を使い参加することで、考

「トムソンベッド」「テクニカルセミナー」
に関してお問合せいただいた方に抽選で

- 「テクニカルセミナー vol.1」(3/19・20)の模様を収めたDVD又はビデオ **5名様**
- 「ウィリアムステクニカルセミナー vol.2」(7月開催予定)の招待券 **3名様**にプレゼントいたします。

「ウィリアムス テクニカルセミナー」

今後の開催予定 参加費 5万円

2005年 7月、10月、1月 2006年

最も権威あるD. C. が「トムソンテクニック」を直に伝授いたします。セミナーには、何人もの治療家が得た2~30年の治療経験が集約されています。

実費診療をお考えの先生方へ

- 他店との差別化を図りたい
- 保険診療だけでは将来が不安
- 利益率をもっと上げたい



アメリカでNo.1の導入実績

「トムソンベット」

導入後も万全なサポート体制でバックアップします。

ウィリアムス年間メンテナンスプラン

- ご契約より1年間、4回の定期点検
 - 点検、調整など
 - 修理・部品交換も特別価格！
- ただいまベッドをご購入いただくと「ウィリアムステクニカルセミナーVol.2」が無料で受講できます。



WILLIAMS®
HEALTHCARE SYSTEMS

●輸入 ●販売 ●メンテナンス info@williamshealthcare.jp
ウィリアムス・ヘルスケア・システムズ・ジャパン株式会社
東京都板橋区高島平7-16-4 TEL. 03-5904-5386 FAX. 03-5904-5387

ゼニス・トムソンテーブル

http://williamshealthcare.jp/

読者の声

文中：敬称略

個人・団体・法人を問わず、皆様からの投稿をお待ちしています。普段思っていること、悩んでいること、怒っていることなど何でも結構です。誌面へのご意見もお待ちしております。

なお、ご送付いただいた資料は返却いたしませんので、ご了承ください。
〒101-8691 東京都神田郵便局 私書箱53号
又はFAX:03-5296-9056 「ひーりんぐマガジン」編集部まで

患者アンケートの方法は 考え直すべき

東京・渋谷区 R整骨院院長

匿名希望 (34歳)

「ひーりんぐマガジン」第6号の記事が気に入ったのでペンをとりました。

「不正請求の実態」の記事中(16ページ)で「書類上で不審なのは、患者アンケートを行うと

申請書とまったく同じ答えが返ってくる。ことがあります。患者さんがその施術所に調査書を持ち込んで記入してもらっているのではないかと、すぐにわかる」とあるところ。実際の現場では問診・検査にて患者さんのおっしゃった通りの原因、もしくは国家資格をもった柔整師による専門的な見地から患者さんの気づかなかつた原因を共に見つけ出して受傷原因とするのが通例であります。ですから患者さんが確実にその原因を記憶されている場合やアンケートにそ

なえて問診時の内容を記入したメモをこちらから患者さんに手渡しして、それを見て患者さんが記入した場合、また、原因を忘れてしまい(実際には数カ月経ってからアンケートが届くものです)施術所に確認しにこられた場合などの時には「患者アンケートと申請書がまったく同じ」であつても何ら不思議ではありません。この現場の状況を無視して一方的に「不審」であると決めつけた記事が世間に出回っているのは非常に心配です。

それだけでなく患者アンケートは患者さんにとつても苦痛なことになっています。

アンケートが送付されると、それまで信頼して通院していた院がまるで悪いことをしているように捉える患者さんも多くなります。また、毎回アンケートに答えるのが面倒なので、いっそ痛いのを我慢して通院をやめてしまおうと考える患者さんもいらっしゃいます。

ましてアンケートに「治療院に相談することなくお書き下さい」といったことまで書き添えている保険者さえあるのですから。

さらに、ある保険組合などは毎月アンケートを送付しているようです。

また、患者さんが勤める会社の総務を通じてアンケートを手渡されるケースもありました。

総務の人に呼び出され、患者さんに保険組合から来たアンケート用紙を前に「何で接骨院なんかに行くんだ」と散々追及されたあげく「もう行くな」と言われ、会社と治療院の板ばさみとなりノイローゼ状態になった人までいます。もちろん、この患者さんはおみえにならなくなりました。また、アンケートを正確に記入しようと思ひ確認に来る患者さんへの対応にも、とても時間がかかり他の患者さんをお待たせする

結果となります。これらすべてのことは、私たち柔整師に対するいやがらせとしか思えない時さえあります。このままでは真面目に取り組み柔整師が治療の場を失いかねませんし、何より患者さんが治療を受ける場がなくなることが心配です。ここまですると人権問題にもなりかねません。

まずは、患者さんや柔整師に大きな負担を強いる患者アンケートで単に申請書とまったく同

開業時には 近隣のドクターに挨拶を

愛知・岡崎市 サン・ミカワ整骨院院長

佐野充宜 (39歳)

愛知県東部の8万人都市(蒲郡)で7年、今回、20キロメートル離れた人口35万都市(岡崎)に移転した『一人接骨院』の者です。

私は、もよりのドクター(眼科、耳鼻科、婦人科を除く)や、「あ・は・き」の方(近所に整骨院、治療院があればそれも)に、開業時に必ず挨拶に伺うようにしています。

● 一生に一度だからケチらずに3000円(以上)の手土産をもつていく。

● 内科、小児科等、関係ないようでも、院長の顔を見ておくだけで、将来、来院患者とスムーズに話ができる。(例:「内科の○○先生ね、見た目はおつかないけど、面倒見がいいカンジね」)

● 相手がどんな種類の療法師であれ、こちらが新参者。頭は下げしておく。

じ答えが返ってくるから不正だと判断する保険者が存在するとすれば大きな問題ですので早急に貴誌による事実確認を望みます。

保険者の切迫した経営状況にともないアンケートが頻繁に行われるようになってきましたが、これが本当に一部の悪質な柔整師の不正行為を見つけ出す目的であるならば、アンケートの方法をもっとよく考えなおすべきであると思えます。

治療技術については、「オレが一番だ」という自信、気概はあつてよいとは思いますが、ただか一つの整骨院に過ぎません。いろいろある地域医療の中の小さな一構成員です。唯我独尊ではいかんと思つています。

整形のドクターについては柔整肯定派、懐疑派ありますが、私の経験では、総じて柔整を専門職として、一目置く先生が多かったです。それなりの者と思われているのだから、自院を通じて、業界そのものの向上をめざしたいと感じました。中には無然と「オレが(整形を)開業してから整骨院が6軒できたが、アイサツに来たのはテメエだけだ」と言いつつ、「何かあつたら、オレの所へよこせ」(手に負えぬ患者は面倒見てやる、の意)と、口は悪いが協力を約束してくださったドクターもおりました。

白衣をぬげばジャージですんでしまう柔整界ですが、たまには背広を着て、忘れかけたネクタイを結び、ビシッと襟を正してアイサツに行く、決してあとあと損はしませんよ。

開業後の方でも、「遠い市民病院より、近くの整形」。一度行つてみてはいかがですか。

メディックス計算センター 全国療養費支払基金

簿価経営から
キャッシュフロー
経営へシフトアップ

超早期入金によって、経営資源を見直し
さらに経営効率を向上しようという発想

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

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

売上げあって銭足らずパターン

●●町のとある接骨院、お昼の休診時間……

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

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

長期未収入金

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

現金が足りない!しかも来月は納税時期…トホホ

何じゃ、そりゃ。

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

夢のような話だけど、一度、確認してみたいな。電話して見よう〜と。

こんにちは、お電話ありがとうございます。先生、これがMDXのシステムです

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

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

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

天国と地獄ほど違うではないか!

未収入金の差がなんと800万円もある!見過ごすわけにはいかないのじゃ。

メディックス計算センターからの提案

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

超早期入金システム

ファクタリングシステムにより、キャッシュフロー経営が可能になる。



院内の内装やインテリア等も充実でき、
院内環境も良くなる。

院内環境の改善。



従事者の労働環境も良くなる。

労働環境の改善が可能。



さらに優秀な人材の確保と継続が可能。



多店舗展開の為の人材確保が可能。



詳細は次のページじゃ



経営的安定と経済的安定が実現する。

弊社のレセコンソフトは無償貸与で
リース料金は発生しません。

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

メディックス計算センター全国療養費支払基金

AM10:00~PM6:00 TEL03-3255-0321(直通)

その他、詳しくはお気軽にお問い合わせください。

キ
経

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



メディックス計算センターでランニングコストダウン、現金残増が可能です。

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

※保険請求金額が1ヶ月平均100万円・窓口(一部負担金)22万円として設定

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

従来の仕組み

手数料	2%
会費	1万円/月
レセコンリース代	2万円

メディックス計算センター

手数料	6.0%
会費	1万5千円/月
レセコンリース代	0万円

(経費で2万円コスト削減56-2=54万円)

資料

経費	56万円/月
請求手数料(2%)	2万円/月
月会費	1万円/月
月間総経費	59万円/月 ×12ヶ月
年間総経費	708万円/年

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

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

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	738万円/年
年間総利益	726万円/年

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 KA1111ビル

TEL.03-5297-8123 FAX.03-3255-3991



PCC主宰

花谷博幸

勝ち組治療院のりびと

vol.2

【質問】

開業4年目の柔整師です。治療技術には自信があるのですが、思ったように患者さんがリピートしてくれません。また口コミも広がっていきません。どうしたらリピート・口コミを増やすことができるのでしょうか？（柔整師・匿名）

【回答】

こんにちは私はPCCの花谷博幸です。よくある質問です。これは治療家の立場にたった考え方ですね。この考え方には患者さん視点は含まれていません。PCCでは「治せば繁盛」という考え方をしているのはうまくいきませんとお話しています。

「治せば繁盛」という考え方には2つの欠点があります。ひとつは「治したじゃねーか」という傲慢な気持ち。もうひとつは、治して当然の職業なのに治すことに満足するレベルで思考が止まっているということです。ピアノを弾けないピアノストがいないように、患者さんから見れば治せない治療家はいないはずです。治療家である以上、治すことに研鑽するのは当然で、その上どうするかが現代の我々治療家に問われています。治療能力を高める方法はたった一つ。臨床

数を増やすことです。

臨床数を増やすためには、患者さんがたくさん来院しなくてはなりません。よく「俺はうまい、けど患者さんは少ない」という先生がいますが、5年後の施術内容を想定すれば臨床数に勝るものはありません。また患者さ

今日のポイント 「治せば繁盛」の認識は時代遅れになっている。

んの視点がないとリピート、口コミは減少し結果的には臨床数は減り、実力も低下していくことになります。

現代のような成熟社会において治すこと、それ以上に患者さんの気持ちを変化させてあげられるお店でないと繁盛はできなくなっています。治療院の外では消費者のニーズは高く、時代のスピードもとてつもなく早く進んでいることに気付かなければなりません。リピートの条件は、付加価値があるかどうかで決まります。

前号でも書きましたが、「痛い↓治療院」から「行きたい↓治療院」にならなくてはリピート率が低下します。「カラダの調子が

最近悪い」↓「じゃ花谷治療院に行こう」↓「痛みはなくなつた」↓「あそこに行くとかか心地がいい」↓「リピート」。単純な構図ですが、「あそこに行くとかか心地がいい」がない治療院は、「痛みはなくなつた」でお終いです。

リピートは仕組みです。患者さんが来た、その方の視線の先・考え方や五感に触れる情報を事前に準備しておき、治療時に患者さんに決まった情報を発信し、それを家族、知人に話すような仕組みを作ることがリピートを最も安定的に作り出します。

口コミ発生の第一条件は、治療効果より伝えやすさがあるかどうかです。

いますか？

「あの先生はこんなことやっていますね」「あの先生の治療はね……」をうまく伝えられる患者さんはいませんか？

その数が少なければ当然口コミは少ししか発生しません。

『治すことが重要ではない』ということではもちろんありません。

ただそれだけでは治療院経営はもう機能しないということです。

戦略を持たずしてその場その場で戦っても確率が悪すぎます。確率を上げるためにPCCでは「口コミ本」→「口コミ自動化」の4ステップという書籍を有しますが、試しに一度、あなたの治療院における患者さんの流れ全体の仕組みを見直してみることで新しい発見があると思います。

「あなたの治療院はどんな治療院ですか？」
「あなたはどんな先生ですか？」
この質問にあなたは答えられますか？

またこの答えを患者さんに伝えていきますか？
口コミの最大のブレーキは、『どうやって伝えていいかわからない』です。

患者さんがあなたの治療院のことを口コミしたくても、どうやって口コミをしていいかわからないのです。変な風に伝えたらどうしよう。伝えたいのいいけど結果は？こんな症状はどうしたらいいのだろうか？先生の連絡先が常に手元にない。口コミ紹介されたけどどうやって行くのかがよくわからない。

こんな感情や患者さん視点に対処は出来て

「口コミ紹介をする人の気持ち、口コミをする場面での感情、リピートしようとする気持ち、リピートしようとする場面での感情を、患者さん視点になって想定することから始まります。きつとそこからヒントは見つかるはず。頑張ってみてください。

花谷博幸 (はなたに・ひろゆき)
PCC (プロフェッショナル・コーディネーターズ・クラブ) 主宰 '89年から3年間中国留学。'94年早稲田医療専門学校針灸科卒業。現在埼玉県富士見市にて現役診療中
ホームページ <http://www.ne.jp/asahi/balance/pcc>
無料メルマガ・ブログ公開中



「患者接遇マナー 1日コース」が人気



JALアカデミー



数年前から、医療界では「患者サービス」「患者接遇」という言葉がよく使われるようになった。治療院や介護施設などでも最近注目されはじめている。治療院において、受付対応で医療機関の印象が決まってしまうたり、電話対応などでもたった一言で思いがけない事態を引き起こし、信用を失いかけた事例などはかなりある。「患者接遇」の充実をはかるため、教育や研修を、ほとんどの病院・医院がとり入れ、その向上に努力し始めた。とくに治療院等では効率的に取り入れるため外部の研修期間が利用されることが多い。日本航空の子会社のJALアカデミーでは、1999年から「患者接遇マナー1日コース」を設けており、医療関連職から注目されている。受講者も1回当たり20人の定員は常に満員だ。

受講者のうち、都内で接骨院を開業する柿本圭介院長（ヒーラーズ取締役）の体験談も交えてレポートした。

VTR撮影・再生を活用し、受講者が自身の接遇態度を見ることができるので、自分の長所・短所が把握できる。

数年前まで、患者は医療機関に対して

常に受け身だったが、治療院過剰となりつつある昨今は競争が激化し、患者が主体となって治療院を選ぶ時代になった。

施術内容への不満はもちろん、スタッフの応対に満足できなければ他の医療機関に移ってしまうといった、選択肢の一つの基準にさえなってきた。今や「患者サービス」の良し悪しは、医療機関の経営に重大な影響を及ぼすといっても過言ではない。

たコースだといえる。

JALアカデミーは、日本航空の人材教育機関として、同社の100%出資を受け、昭和60年6月に設立された（設立

当時はJALコーポレートトレーニングサービス、平成9年7月に現社名に変更）。日本航空のキャビンアテンダントが長年培ったノウハウをベースに、時代のニーズに合わせたCS「顧客満足」とサービスの本質の教育は各企業より大きな評価を得、依頼先は5000社を超える。本社

では公開講座としてマナーセミナー2日間コース、就職対策セミナー、シンデレラコース、できる男に魅せますセミナー、患者接遇マナー1日コースを常設、好評

を得ている。接骨院・鍼灸院がここ2、3

年増えている。院内でスタッフ全員が一度に受講できない場合には講師の派遣も行っている。

接遇事業を始めて20年になるが、病院の接遇関連の問合せが年々増え、希望者が多いことからこのコースを6年前からはじめた。事務局の担当者は「受講者を見ても時代の変化を感じる。はじめは歯科医院のスタッフが多かった」と話す。

競争激化の分野が敏感に反応しているようだ。最近では介護職とドクターの参加が目立ち始めているという。以前は事務系職員だけを受講させておけばよく、どちらかというところやっていると、義務感・満足感だけだったのであるが、ドクター自らが受講し、「自分が手本にならないといけない」というのは、まさに危機感の表れだろう。

接遇事業部の笠井玲子部長（チーフインストラクター）は、「患者接遇の基本は、患者の立場になってものを考えるということ。それが実践できているか

後輩の指導のためのスキルアップに適し



笠井玲子部長

患者接遇マナー1日コース	
実施スケジュール	5月12日(木)・18日(水)・26日(木) 6月2日(木)・8日(水)・16日(木)・22日(水) 7月6日(水)・14日(木)・20日(水)・28日(木)
時間	毎週水曜あるいは木曜 10:00～17:00
定員	20名
受講料	17,850円(税・教材費込み)
会場	東京本社

大阪、名古屋支店でも同様のセミナーが随時開かれている。



どうかを知るには他者の視点からの客観的なアドバイスが有効です。本セミナーではVTR撮影・再生を活用するから、受講者自身が自分の長所・短所を把握でき、講師の個別アドバイスが生きてきます」と語る。

だれでもが持っている「気持ちよく迎えられるたい」「独り占めしたい」「優越を感じたい」「真似をしたい」「損をしたくない」「わがまま」などといったような「人間心理」を心得て、うまく活用した接客をすれば必ず生き残ることができる。

「身だしなみや言葉遣いなど、誰にで



も共通で当たり前のことをベースに、それを相手に合わせてどうフレキシブルに対応できるかということ差別化が生まれます。創意工夫しよう一歩上の接遇につながっていきます」（笠井玲子部長）。

とくに自由診療という場面においては、この目に見えない投資がかえって増患の近道となり得るだろう。

患者接遇は、単なるサービスにとどまらず、ワンランク上の接遇スキルにより

スタッフ全員が患者の心の支えとなつて、治療などへの意欲を引き出すコミュニケーション術としてもっと注目されていくはずだ。

まずは患者の接遇サービスについて院内で話しあってみてはいかがだろうか。治療院が真に癒される空間として存在するために。

「マナーの基本は患者さんへの思いやり」

(有)ヒーローズ取締役 柿本圭介院長

「オリエンテーション」「豊かな人間関係を築く基本5原則」「患者様の心を開く話し方・聴き方」「電話対応スキル」「信頼を与える接遇動作」「患者対応コミュニケーション」などの内容を受講しました。我々の言葉遣いや態度を患者さんが見たり聞いたりして、どう感じているのかを教えてください。

普段自分たちは考えることなく行動、会話をしていることも多く、受け取る側に立つて考えてみましよう。言葉遣い1つにしても私は丁寧な言葉で話しているつもりですが端々にラフな言葉が入ることに気がつかされました。一方で、ラフな言葉が逆に親しみやすさでもあると思う気持ちもありますが、それ以上に自分の言葉が、丁寧とラフな言葉が入り乱れて、中途半端になっていることも知りませんでした。

接骨院も今はサービス業ですから、こうした基本を知った上で対応するのと、技術の勉強、施術の研修をしてきただけで接遇方法を知らず患者と接するのは、やっぱり違うと思います。私が11年間の経験で身につけた内容を体系だてて1日で教えてくれました。

一緒に受講した柔整師の方は新人でしたが、今からこういうマナーを勉強しておく、やはりスタート地点は違うだろうなと思いました。

自分の接遇シーンをビデオで見る時間もありませんが、ビデオで見るとなんかこうヘナヘナしている自分があるので、自分の言葉、態度を客観的に見ることのできる機会が与えられ、よかったです。こういう場でもなければ見直

す機会というのではないですから。

最後に先生が「あなたは研修に来たというだけではなくて、研修に来たということは明日から変わる事なんですよ」との言葉が印象的でしたね。「明日から変わらなければ、ただ受けただけ、知識だけで終わってしまいます。1つでもいいから何か変えてください」と言っていました。

共感したのは、マナーの基本は「患者さんをどれだけ思いやれるかどうか」という気持ちを持つことだということでした。治してあげるといった態度ではなく、お客様あつての治療院だと考えると、いかに患者の気持ちをはわかってあげて、その患者をリピーターにすることが大切だと思います。

「相手を認める」教え方は 「ぶい」でも取り入れたい

この業界は技術職ですから、縦社会です。院長先生がいて、お弟子さんがいて、ナンバー2、ナンバー3がいて、それからまた新人が入ってきて……そういう縦割りの社会の中で施術の勉強をしています。上下関係があつて当たり前だと思つている先生たちが多く、患者さんもちらかと言つと先生に対して「治してく

ださい。お願いします」という立場の人が多いです。でも講師の先生が言つていた「対等な立場で接することが大事ですよ」が、これからより我々に求められることだと思つてますね。

講師が受講者をビシビシ鍛える、怒る、ということではなかつたですね。一人一人の長所を引き出し、不足している部分を補足するための方法をアドバイスする、といった手法で講義が進みました。

教え方で参考になつたのは「それは違つています」と上から言うのではなく、まず、相手を認めた上で「そうですね。だけどこういう方法もありますよ」と言う方法です。

これから、私もこの方法でやろうと思つてました。

受講料と内容を考えると新人さんや、何年も経験している先生が自分を直す機会として受講するには、研修料は適当だと思つてました。それ以上に、もつと掘り下げた研修を希望するのであれば、オーダーメイドカリキュラムの講師派遣に

対応可能ということでした。最後に、この研修は7時間でしたが、時間はあつたという間に過ぎた気がしまつた。そのくらい面白く、興味深く、ためになつた研修でした。

オールラウンドスペシャリストに与えられる認定証 上級メディカル療法師認定講座

自由診療のバイオニア 2005年
講師 中濱 秀彦 D.C. (本協会 相談役) 6月12日(日)

- 受講条件は、国家・民間資格(柔道整復・整体・カイロ等、様々な各種療法)の有無を問わず、原則として1年以上の経験がある方。
- 講座終了後、内閣府認証NPO法人が、オールラウンドスペシャリスト認定証「上級メディカル療法師」と楯を授与します。

日時：2005年6月12日(日) 10:00~16:00

講師：中濱秀彦 '97パーマー大卒D.C. 柔整師・鍼灸師

内容：骨盤矯正の効果的アプローチを中心に、即実践に使い、治療効果が上がるよう受講者一人ひとりに丁寧に指導します。

会場：東京厚生年金会館 東京都新宿区新宿5-3-1

定員：12名

費用：105,000円(含 認定料)

認定証と楯は、新間寿会長、坂口征二名誉会長
いずれかより授与される予定です。

お申込みは、電話・FAXで申込み用紙をご請求下さい。



内閣府認証 NPO法人 **メディカル療法師認定協会**

〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前3-19-23 簡ビル2階

TEL 092-475-8001 <http://www.medical-kyokai.com>

FAX 092-929-2858 e-mail info@medical-kyokai.com

本協会役員 強力な布陣があなたの技術を証明します。

最高顧問 **アントニオ猪木** 新日本プロレスリング(株)
名誉会長 **坂口征二** 新日本プロレスリング(株)相談役
相談役 **中濱秀彦** 中濱カイロプラクティック・スクール主宰
会長 **新間 寿** 元スポーツ平和党 幹事長

治療院で空の旅を JAL『SKYWARD』



JALグループ機内誌『SKYWARD (スカイワード)』は、飛行機に搭乗する乗客向けの雑誌。

普段は飛行機の中でしか読めないこの機内誌が自宅で購読できる。もちろん治療院の待合室に置くことも可能で、年齢・性別を問わず、楽しめる、また書店では置いてない雑誌として注目のエンターテインメント・マガジンだ。

心揺さぶられる写真とともに綴られた世界各地の紀行記事をはじめ、話題の人へのインタビュー、浅田次郎氏、養老孟司氏らによる人気エッセイと、盛りだくさんの内容。また、JALグループからのおトクな情報も充実している。

定期購読料 (消費税・送料込み)

国内版1年間12冊 / 5,760円 国際版1年間12冊 / 9,120円 (国際版は英文編集ページが追加されている)

申し込み JALメールオーダー「スカイワード」係 (TEL03-3768-7070 土・日・祝日休み) またはホームページ (<http://www.jalbrand.co.jp/>) まで。

上田曾太郎の 初歩の会計教室

第4回

● 月次収支のつけ方、見方 ●



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（〒101-8691 東京神田郵便局私書箱53号 ひーりんぐマガジン編集部「初歩の会計教室係」FAX03-5296-9056）あてご送付ください。

また窓口現金はそのまま銀行に預けるようにし、これを生活費にまわすのはできるだけしないで後で述べる事業主報酬として通帳から定期的に引き出してください。これは現金で引き出すのは記録が残らないため税務署に窓口現金売上をごまかしているのではと勘ぐられてしまうからです。ここでは例として1カ月の窓口売上450千円、通帳上の保険入金700千円、自賠責入金150千円とします。これを月次収支表に記入します。

場合で記入してみてください。

キャッシュベースによる 月次収支のつけ方

まず1カ月の売上の集計ですが、窓口売上の日別合計を集計します。

毎日記入する日計表に窓口売上の累計欄を設けて毎日累計を記入しておけば月合計は特に改めて1カ月の日々の売上を集計する必要はありません。またレジを使用している場合は1カ月で締めればすぐに合計がレシートで出てきます。

次に保険請求売上、自賠責売上は通帳の当月入金額になります。余談ですが通帳は事業用と個人用を別けておきましょう。これは税務調査の際に両方ごっちゃの通帳だと事業用の経費を個人用とみなされてしまうことがあるからです。

次に経費の集計ですが、現金経費は日計表に毎日記入しておけば日合計がでているのでこれを集計し月合計とします。日計表に経費累計欄を設けて毎日累計を記入しておけば月合計は改めて1カ月の日々の経費を集計する必要はありません。

ローンの返済やリース代、水道光熱費、電話代のように銀行口座から自動振替になっているものは通帳から集計します。材料代や家賃、従業員の給与などのように銀行振込するものも通帳から集計します。1カ月分であれば通帳1ページ程度であり集計は簡単で時間もかかりません。

事業主の報酬も事業口座から引き出している場合はこれを集計します。事業主報酬の支給の仕方ですが、従業員と同じように毎月定額を決めて月一度引き出すことをお勧めします。これは必要な都度引き出しているといった個人の生活費

にどれくらいかかっているのか管理が難しくなってくるからです。毎月定額であればその入金額のなかでのやり繰りを考えるので家計費の管理がし易くなりますし無駄な支出をしなくなります。ここでは例として1カ月の現金経費200千円、通帳経費700千円、事業主報酬500千円だとして、これを月次収支表に記入します。

さてこの1カ月の売上収入1300千円から経費支出1400千円を差し引いたマイナス100千円が現金収支になります。この月は100千円の赤字だったというわけです。がつくりといったところでしょうが、どうもおかしいな現場は今月結構忙しかったのにそれでも赤字なのかと感覚的に思う場合があります。本当に今月は赤字だったのでしょうか。

発生ベースへの調整

実際の仕事に対して入金が遅れることがあります。保険請求売上、自賠責売上などです。このような場合、会計上・税務上の売上はこの仕事をした月に入金がなくとも計上するルールになっています。

ここでは例として今月の保険請求売上が950千円、自賠責請求売上が200千円だったとすると月次収支表の売上調整のところこれを加算し、売上収入に計上した当月の保険入金700千

さて手技療法を行なっておられる事業主の方は自分の事業が儲かっているのか赤字なのかをどのように把握すればよいのでしょうか。

売上が全て現金売上であれば絶えず手許現金と預金の残高を見ていけばいいのですがこれに保険請求、自賠責、チケット等の売上が入ってくるとホントに儲かっているのかがわからなくなってしまう。

今回は簡単に毎月の儲けがわかる方法をお教えます。以下説明するやり方を参考に掲載している月次収支表に自院の

月次収支表

		金額 (千円)
項 目		XX年YY月
(キャッシュベース)		
売上収入	窓口売上	450
	保険入金	700
	自賠責入金	150
	計	1,300
経費支出	現金経費	200
	通帳経費	700
	事業主報酬	500
	計	1,400
現金収支	差引	-100
(発生ベース)		
売上調整	保険入金	-700
	保険請求	950
	自賠責入金	-150
	自賠責請求	200
利益	計	200
月初現預金残高		500
当月現金収支		-100
月末現預金残高		400

円、自賠責入金150千円をマイナスします。

これは今月治療したものではないからです。今月の現金収支マイナス100千円にこれらを加算減算すると会計上の利益がでてきます。会計上の利益は200千円のプラスでした。

個人事業の場合はこの利益200千円に事業主報酬500千円を加算した700千円に対して所得税、住民税が課税されます。法人の場合はこの利益200千円に対して法人税等が、事業主報酬500千円に対して所得税、住民税が課税されます。このように税務上は現金収支ではなくて会計上の利益に対して課税されてしまいます。例示は月間です。

が年間で現金収支が赤字でも会計上の利益が黒字だと課税され現金がないのに納税しなければならぬのです。接骨院では保険請求を行い入金があるまでの期間が長いのでこの問題が実際に生ずるのです。保険請求し入金までの期間が6カ月だとすると常に6カ月分納税が入金に行して生ずるのです。

現預金残高との 整合性チェック

さて月初の窓口現金残高、通帳残高を合計した現預金残高に当月の現金収支を加算すると、月末の窓口現金残高、通帳

残高の合計に合います。例示では月初の現預金残高500千円に当月の現金収支マイナス100千円を加算すると月末の窓口現金残高、通帳残高の合計400千円に合います。ここで差額がでるといことはこれまでの集計のどこか間違っているということです。見直しをして下さい。

月次収支表の見方

こうして作成された月次収支表を見ると1カ月の現金収支がわかり、発生ベアの利益までわかります。これを数カ月作成して比較してみると平均的な売上、経費、現金収支、月次利益がわかりま

す。この表の金額欄を複数にすることにより複数月を記入し比較することができます。項目は適時自社に合うように変更してみてください。

例えば通帳経費は家賃、人件費、材料費、その他に細分化してもいいでしょう。売上については月次比較により増減理由を分析し売上アップのための対策を考えましょう。また実施した対策についての検証もできます。経費については平均値より増加した場合その原因を調査しムダな支出がないかチェックしましょう。現金収支のマイナスが続くようだと別途銀行借入等資金調達を考えなくてはならないということがわかります。

会計ソフトや会計事務所から月次の試算表というものが出力されますがこれは会計上の利益を明らかにするものです。しかしこの試算表は複式簿記が分らないと作成できませんし、理解するのも大変です。今回説明した月次収支表は作成も簡単ですし、わかりやすい表ですので是非作成して自院の経営に役立ててください。

治療院開業マニュアル

吉村龍夫

治療院での物販

前号では、月収目標300万円の達成手段の一つとして、鍼灸や延長マッサージあるいは整体、カイロなどの技術系商材（治療系メニュー）とリラクゼーション系商材（治療系メニュー）とリラクゼーション系商材の導入について検討してみました。今号は技術系、リラクゼーション系商材以外で300万円という目標を達成するための手段として物販を検討してみましよう。

一般的に「治療院での物販」というと「治療家は治療のみをしていけばよい」「物販は治療家として道に反している」と教え込まれてきた方が多く、物販を罪悪のように捉えてしまうのは著者だけではないと思います。この結果、治療院では物販販売のノウハウが確立されてきま

せんでした。したがって「治療院では物を売っていない。物品は他の店舗で買うもの」と患者や利用者に浸透してしまいました。十数年前のことですが、友人のカイロプラクター (Dr.C.Joseph Badillo) を米国に訪問した際、彼のカイロプラクターティックオフィス (治療所) には健康食品や健康グッズがあたかも薬局の商品棚の様に並んでいました。

その様子を見て、「米国ではドクターが健康食品を売ることか？」と冷やかに半分、嘲笑半分で言った事があります。その時、彼は著者に「カイロプラクターとして患者の為になるものであるならば推薦するし、売るよ」と答えてくれました。彼は加州カイロプラクターティック イースタンソサエティーの会長 (President of Los Angeles Chiropractic Eastern Society)、加州カイロプラクターティック協会長 (Chairman Of California Chiropractic Association)、加州カイロプラクターティック審議官 (Member of California Board of Chiropractic) 等を勤めた経験のある人物です。業界の重鎮とも言うべき人物が治療以外の商品を率先して販売していたのです。「患者の為になるならば推薦もするし、販売もする」これが物品販売の基本姿勢であり、我が国の治療業界に欠落しているものではないかと思っています。

消費者が販売店でモノを購入する場合、必要が生じてから販売店に行つて購

入しますが治療院では、商品の必要性を気付かせた上で販売することが出来ません。例えば、高齢社会となり補聴器メーカーはその売上を伸ばさせていると聞きますが、高齢者が集まりやすい接骨院等で補聴器を販売しているところはほとんどありません。反面、補聴器を扱っている数少ない院では補聴器の物販により大きく実績を伸ばしている所があります。

その販売ノウハウは単純で、待合室の患者を呼んだ際に、自分の名前を呼ばれた事に気付かない耳が遠い患者がいるとします。このような耳が遠くなっていることを自覚していない患者にサンプルを装着してもらい、その効果を体験していただく商品説明等をあまりしなくても購買に繋がります。通常、消費者が補聴器を購入する場合は極端に聴力が低下してからデパートや眼鏡店、専門店などへ行って購入しますが、治療院などは前述のように患者に「耳が遠い」という事実を自覚させる事が可能で、更にサンプルなどを常備しておき補聴器の効果そのものを体験させることが可能です。つまり、消費者がデパートや眼鏡店等へ行く前に、販売チャンスをおぼることが出来ます。昨今の補聴器の商品ラインは5千円程度ものから40万円前後もする高級機種まで多くの種類があります。

自院で試しに一度取り扱ってみてはいかがでしょう。次に治療院で各種サポーターと言えば

物販の定番商品です。昨今のものはカラフルでファッション性がある商品ラインが多数、発売されているにも係わらず、昔からの医材の一種としてのサポーターのみを取扱っている治療院が大多数です。

著者から見ますとマーケティングという考え方が欠如していると思えます。ん。

ファッション性という若年層の特権と考え、特に高齢者層の患者を中心とした接骨院では、「ファッションなんて関係ない！」と考えている先生が多いようです。しかし、昨今は肉体と精神の加齢進捗度は肉体的な加齢速度が早く、精神的なものは遅くなっています。

つまり、70歳代の人であっても30歳代の精神構造を持った人が存在しているのです。ファッションのように感覚的、精神的なものに関しては、いちがいに肉体的年齢だけで高齢者を判断しないように心がけてください。

その他にも、携帯型あるいは家庭用の低周波治療器、心電図、血圧計、体温計、体重計、体脂肪計、心拍計、歩数計、カロリー計算機、磁気治療機 (器)、温熱治療機、赤外線治療機、快癒器、マッサージ機等の電療器、頸椎に優しい枕やマットなどの寝具、ローテルの代替品としての冷湿布スプレーやクリーム、スキンケア用品、フットケア用品、健康食品、美容食品、スポーツサプリメント、磁気

ネックレス、矯正ベルト、ゲルマニウム関連用品等々々…：数え上げれば切りがありません。

ただし、治療院ではデイスカウントストアのように低価格を魅力にして販売する訳にはいきません。商材のラインナップとしてデイスカウントストアではあまり取扱っていないものや、専門的な商品説明が必要な商材などを取り扱い、差別化を図る必要があります。

また、上記のほとんどの商材はデイスカウントショップだけではなくデパート、スーパーマーケットや薬局等でも販売しており、誰でも購入することが出来ますが、治療院は専門性を出して、カルシウムやコエンザイムなどの高齢者に受け入れられやすいものを中心に、磁気ネックレスや磁気治療器、低周波治療器、温熱治療器など品揃えするのが良いと思います。また、リラクゼーション系の院は、美容食品や美容機器、フットケア用品やスキンケア用品、アロマオイル等の品揃え等が考えられます。

なお、院において物品販売を導入する場合の注意事項を掲示します。

①押し付け販売の禁止。

治療院で販売する先生は白衣を着用しています。白衣は患者に対し安心感とある種の威圧感を与えています。物品販売の際に患者が威圧を感じた場合、「売り

つけられた」という感覚を持ちます。患者が押し付け販売で「威圧感を以って売りつけられた」と感じた時には再来院は期待できませんし、悪い噂も立てられかねません。

②専門性を出せる商品以外は取扱わない。

自院の来院患者をじっくりと見てみるとマーケットが見えてきます。そのマーケットに適合した商材を取り揃えるのは当然のことですが、取扱い商材に関する専門的な知識を持ち、商品説明が出来るようにしておかなければなりません。

しかし、商品説明においても「説明」は構いませんが「説得」は避けるべきです。「説得」とは相手の異なった意見を覆すことであり、①の「威圧感を以って売る」行為に通じてしまいます。

③マルチレベルマーケティングがやねずみ講的な販売方法に患者を巻き込まない。

マルチレベルマーケティング、連鎖販売方法などを否定しませんが、これらの手法は顧客であった者に利益配分を与えて、販売員にさせ（これを育成すると言う言葉を使っていますが、実際には販売への巻き込みです）、更にその販売員の

顧客を販売員にして販路の拡大を図る方法です。これは基本的に店舗を持たない無店舗販売の手法であり、治療院と言う店舗を持った先生のすることではありません。

著者の友人に接骨院の傍ら、このマルチレベルマーケティングによる物販を自らの患者を中心に始めた先生がいます。確かに一時的に収入は上がったようですが、この連鎖販売に巻き込んだ患者を始め友人など全員が収益を得られるならば良かったのですが、多くの患者や友人はその商品を抱え込みました。最終的には自らが消費者となつて消費せざるを得ない状況となりました。その結果、治療院の来患者数は急激に落ち込み、ほとんど開店休業状態となり、治療院は治療の場と言うよりは、この連鎖販売の集会場と化してしまいました。これは治療家としてのプライドも何も無く本末転倒もはなはだしい事態です。

④「患者の為に推薦もするし、販売もする」を基本姿勢とする。

前述のカイロプラクターの様に商品販売において常に「患者のために…」と言う基本姿勢があれば、商品仕入れの段階においても良品を廉価で、そして販売の段階でも適正利潤での販売となるものです。昨今、種々の商材がメーカー希望小

売価格やオープン価格表示となり正価表示が少なくなりましたが正価価格がないからといって本来の販売価格より高く販売するべきではありません。このような行為は後々、必ずといって良い程、露見します。すなわち信用の失墜へとつながり、リピーターの誕生を阻害します。

治療院は運営していれば良かった時代も終焉を迎え、これからは経営しなければならぬ時代であり競争、過当競争の時代となってきたと再三にわたって書いてきました。

しかし、一般の商売と比較した時、治療院経営はまだまだ恵まれていると断言できません。

高齢社会という大きな背景、癒しブームと言われるマッサージ産業の台頭があり、他業種程の閉塞感はありません。

治療院にとつての厳しい時代は、まだ始まったばかりで生き残るか、閉院かの淘汰の時代までには、まだ若干の時間的な余裕があります。今のうちに本当に厳しい時代に向けて経営的な体力を蓄積するとともに手遅れにならない様に対処して欲しいものです。

緊急

チラシ広告はますます重要

開院はしたけど・・・

「さあ開院した。」施術、サービスも万全、設備、内装も綺麗にした。あとは患者さん、だけど患者さんが来ない。何故なんだろう。そんな話しを良く耳にします。

綺麗に立派な治療院を開院しても、患者さんが来なければ、ただ、お金の掛かる箱ものでしかありません。賃貸であれば契約と同時に家賃、経費が発生します。

毎年一万人以上の治療師がデビューし治療院もドンドン増えています。治療院も、勝ち組み負け組みと厳しい競争の時に入っています。開院と同時に一人でも多くの患者さんが来院してくれる方法を考えなければなりません。

チラシの反響は作り方

「開院しました」「料金、施術内容」を簡単に入れたチラシと、治療院の姿勢、先生のコメント、施術内容、明るい施術室の写真等が載ったチラシとでは、反響に二倍も三倍も差が出ます。

チラシを作るには、見出し文、院の雰囲気、他院との差別化、行政等の規制、料金等々いろいろあります。それをどのようにチラシに表現するか、考えなければなりません。

何件もある治療院の中で、患者さん

があなたの治療院に行きたいと思わせる方法は？そのチラシをどのように作るか？十数年、数百件のチラシ作りの経験の上に、一人でも多く来院するチラシ作りを提案します。お気軽にご相談下さい。

頑張る先生の応援団

「二度来院してもらおうチラシ作り」が私たちの仕事。「この治療院に来て本当に良かった」そんなファンを作るのが先生の仕事、そして、地域に優しい、地域一番の治療院になって下さい。私達も頑張ります。

チラシ見本、ホームページを参考に院名、地図、希望箇所の変更のみで、先生原稿作りの手間をなくしたチラシ制作システムです。早期納品もOK。ご予算印刷期間等お気軽に、今すぐお電話下さい。

反響の多くあった、チラシサンプルを無料でお送りします。

印刷、新聞折込、全国OK
株式会社 折 広

TEL 〇三―三六五五―九一一九

FAX 〇三―三六五五―八四八八

東京都葛飾区新小岩

一〇五十一の十三

HPに印刷見本が

百数十点載っています



担当の山本です。よろしくおねがいします。

http://www.ori kou.co.jp/
e-mail:ori kou@ori kou.co.jp

在宅ケアにおけるあん摩マッサージ指圧師の役割

医療マッサージ概論

医療マッサージ概論ヨーロッパを起源とするマッサージ（仏語）という手技療法が日本に入ってきたのは、明治20年代のことといわれております。この頃国内では、視覚障害者の職業訓練として日本古来の按摩術が盛んに指導されておりました。

マッサージ術の輸入によって按摩術は大きな影響を受け、当時の業界の指導者は、こぞってマッサージの学理と実技の研修に努め、古来の按摩法とマッサージを統合し、ヨーロッパには見られなかった日本独自の手技を作り上げました。

そして近年、各国の臨床医によって、マッサージに新しい技法や用語、科学的基礎を付加し、予防医学とリハビリテーション医学の中に非常に高い地位を獲得し、西洋医学の理学療法分野で発展しました。外科や整形外科の領域においてマッサージの治療効果が明らかになるに従い、全国各地の医科大学付属病院や総合病院が競ってマッサージ師を採用す

るようになりました。このように医療機関で

医療の一部として臨床に應用されるようになると、一般の関心も高まり、マッサージの需要は増し、個人で施術所を開設経営する人々も按摩、マッサージを標榜するようになりました。次第にマッサージは治療技術として古来の按摩は疲れを除き健康を増進するという面で活用されるようになりました。現在は、按摩術、マッサージ術は、其々の長所をとり短所を捨て、東西両医学の接点に立ち、その枠を取り去り臨床に應用されているようです。

ここからは在宅マッサージ（医療マッサージ術）を主眼に置き、話を進めたいと思えます。

慰安的マッサージは、肩こりや単なる腰痛など疲労回復や健康維持促進を目的とし、手技としては拇指で圧する、軽い殴打、柔捏等を衣服の上から施し、施術方向としては大部分を心臓とは逆方向（遠心性）に施します。

これに対し医療マッサージは、リハビリテーションの一部として筋麻痺や関節拘縮など、医療上、マッサージを必要とする症状を呈している人が対象となります。

療法としては、指や手掌等で患部の皮膚に直接、手技療法（軽擦・強擦・柔捏等「潤滑剤としてオイルやパウダーを使用」）を施します。このとき大部分を末梢（末端）から心臓方向に向けて行います。（求心性）

生理学的効果マッサージは軟部組織（皮膚・腱・筋）に圧迫や伸展等の手技を用い、物理的的刺激を与え、血管束とリンパ管束の間隙に変化をもたらします。このことにより神経受容体、リンパ管、毛細管、静脈、動脈の循環に影響を与え、自律神経反射（反射機構）と圧迫による血液ならびにリンパ液の移動などの物理学的機構が働き、鎮静の導入、緊張の緩和、血流の増加など各種の効果をもたらします。

1：痛みに対する影響ゲートコントロール理論による前シナプスの抑制の仮説と、神経伝達物質に関しては、エンドルフィンが痛みを伝達する物質（ブラジキニン、セロトニン、ヒスタミン、サブスタンスP、グルタミン酸

など）の放出を抑制していると考えられています。

2：血液循環に対する影響交感神経系から血管への反射作用によって、血流量に対しての変化はありませんが、血中の赤血球と白血球、血小板の数の増加をみます。

軽いマッサージ（軽擦）でも、リンパ管と毛細血管の拡張反応は即座に起こり、強いマッサージ（強擦や柔捏）では、より持続的な拡張反応が起こります。

3：リンパ系に対する影響血液循環と同様に、リンパ管の拡張と、マッサージによる外部的な力によって、リンパ液の流れの増加などの効果を示します。

浮腫のある部分には、挙上位で行うと更に効果が得られます。

4：神経系に対する影響マッサージの手技、圧迫の強さ、時間により大きな差異があり、反射機構による鎮静導入作用、緊張緩和、筋弛緩は局所の感覚神経、運動神経とわずかに中枢神経系の反応への影響を示唆します。

物理的メカニズム効果は、揉捏、強擦、指圧等による刺激で得る事が出来ます。

5：筋肉組織に対する影響マッサージの基本的効果は、栄養、柔軟、活動性の点で、出来るだけベストの状態に保つことによる傷病後の筋の機能改善、電解質のバランス改善、老廃物の拡散促進による新鮮な血液と酸素の増加、乳酸の除去と再合成の促進、筋肉間における結合の伸展効果です。

6：皮膚に対する影響物理的效果と間接的な血管運動神経作用による皮膚温の上昇、発

汗増加、静電流に対する皮膚抵抗の低下、皮膚の強化と柔軟性そして脂肪細胞の除去が挙げられます。

7：創傷に対する効果皮膚と皮下組織の癒着した創傷組織の緩和、剥離、繊維化組織及び緊縮、癒着組織の引き伸ばし効果などが挙げられます。

8：心理的效果手当て効果、つまり患者に対して安心感を与え、かつ全身的な鎮静効果が期待でき、非常に大きな意義があります。

総論：マッサージには血液循環の改善、内蔵の機能調整、神経機能の向上、筋緊張の弛緩疲労回復などがあるとされており、マッサージが神経系に及ぼす影響については、明らかではありませんが、痛みを緩和する効果もあると言われております。

また、筋肉疲労に関してはマッサージをすることで、安静にしているより早く回復すると言われております。

在宅医療マッサージの意義

日本での医療マッサージ施術の歴史は古く、医療機関においては従来からマッサージ師が活躍していました。

しかし、1965年の理学療法士及び作業療法士法の成立以降、医療機関において、マッサージ師が行う医療マッサージは一時衰退したかに見えましたが、近年多くのマッサージ師が医療マッサージに取り組み始め、医療マッサージが在宅マッサージとして復活しつつあります。(医療機関に於いてはこの間も

リハビリと平行して医療マッサージは行われている)

鍼灸マッサージ師の免許制度が、平成2年4月1日から厚生大臣による免許として改正され、健康保険制度においては、厚生省通達、保険発28号(昭和46年)の指導を根拠に展開されており。また、この制度改革は鍼灸マッサージ師が医療の一翼をになうべく業へと大きく成長させるべく契機となり、社会的役割に対し、年々期待度が高まっております。平行して高齢者支援の為に在宅医療マッサージ施術の展開も益々発展するものと、多くの国民に期待されております。

行政においても高齢者向けの医療マッサージに対し、健康保険給付(療養費)や、市町村の給付等について行政指導が積極的に行われ、今や医療マッサージは、在宅マッサージと呼ばれ国民に広く浸透し始め、社会的コンセンサスを得ております。

在宅医療マッサージの定義と目的医療マッサージとは、関節拘縮、筋麻痺、疼痛等の症状または、傷病で医療上マッサージを必要とする者に対し、その緩和を目的とし、居室において行う施術であり、また医師の同意の下で行う施術です。

保険発28号で指導しているマッサージの医療保険(療養費)としての定義づけは、「筋麻痺、関節拘縮、疼痛等」の症状、及び傷病に対する施術とありますが、これらの症状、及び傷病の者で、なおかつ通院できない歩行困難等の者に対し、これを在宅への訪問施術として展開し、日常生活動作(ADL)及び、

生活の質(QOL)の改善向上を目的として行うことです。

在宅医療マッサージ師施術者は、国家試験に合格し、あん摩マッサージ指圧師の資格を取得した、マッサージ師の専門家のことです。近年医療マッサージのみを目的としたマッサージ師が急速な増加傾向を示しており、これらにこたえるべく、業界の各団体では在宅医療マッサージの理論と技術、そしてPCによる療養費請求実務等についても研修を行っております。

患者の生活圏(地域)

在宅医療マッサージは地域に密着するといふ考え方で展開したいものです。

そこで、地域の人間関係、(患者を取り巻く環境等がどのようなコミュニケーションをとり、どのような人間関係を構成しているか)地域の特性、(商業地区、農業地区、工業地区、ベッドタウン、老人人口の多い地域、少ない地域など)などを踏まえ、合わせて医療機関等の所在、ケア会社との関わりなどを総合的に考察し、社会的要請に応えることで(地域の医療機関との連携)マッサージのニーズが把握できるとともに地域に根ざした在宅医療マッサージが確立されるものと思えます。

患者の家庭訪問に際し、マッサージを受ける場所は患者の日常生活の場であり、マッサージ師は患者がどのような人間関係を築き、どんな家庭環境にいるのか(置かれているのか)を注視すると共に、介護家族や、その介

護家族を支えている周囲の人々(介護サービスをを行っている方々)への配慮にも気配りを忘れてはなりません。

患者の多様な要求在宅利用者は単に、筋麻痺や関節拘縮、疼痛等に対するマッサージ施術のみならず、医師や訪問看護、その他医療関係者や介護関係者による在宅支援サービスが必要になってくる場合がほとんどです。したがってマッサージ師は、これら在宅支援サービスを展開する様々な職種に対する支援及び、連携が必要となってきます。

そこで、比較的単純な片麻痺等の患者から、ターミナル・ケアの必要な患者まで、これら患者の各段階における様々な要求を見逃さず、必要があれば適切なアドバイスとケアが受けられるように常にその要求の多様性に対応に気を配っておきましょう。

在宅医療マッサージの対象者在宅医療マッサージの対象者は、傷病、けが、加齢等による筋麻痺、関節拘縮、疼痛等によって、在宅にてマッサージ施術を必要とする者であり、医療保険を使う場合は、医師による医療マッサージの施術同意がある人に限ります。

また、脳血管障害や加齢等によって、筋麻痺、関節拘縮、疼痛等の症状を訴え、日常生活動作(ADL)に支障がある患者、その他、廃用性症候群を呈している人などが挙げられます。

在宅医療マッサージを行う場合

医師の指示による関節拘縮・筋麻痺や萎縮

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（0.5日間）

患者情報入力から レセプト発行まで（概論）	施術者情報・受診者（患者） 情報 保険証情報・同意書情報・往 療情報 レセプト出力・往療明細出力 請求用 CSV ファイル出力 患者向け請求書・領収書出力 病院・紹介者向け礼状出力
--------------------------	---

施術研修（0.5日間）

リハビリマッサージ論	筋萎縮と関節拘縮
患者宅同行	訪問医療マッサージの実際
実技	訪問医療マッサージの実技

研修時間

	研修内容	時間
1日目	営業開発研修	10:30～16:30
2日目	営業開発研修・業務管理研修	10:30～16:30
3日目	患者宅同行・PC研修・実技	9:00～17:30

※休憩時間 12:30～13:30

※研修内容及び時間は変更することがあります。

の緩和等を目的とした在宅医療マッサージを展開する場合、医療保険による施術依頼が多、医療機関との連携は必須条件であり、これら諸機関の指示があればこれらを遵守すると共に、適時報告をしながら、施術を行わなければなりません。

1 患者の精神的支援施術者は、患者にマッサージによる施術支援とともに、患者並びに家族介護人の精神的な支援も必要であり、患者始め介護者が精神的にも希望に満ちた日常生活を送れるよう配慮

4 他の医療、介護サービス等との連携について在宅医療マッサージを受けている患者はマッサージだけではなく、通常は医師、看護師、理学療法士等の医療、及び介護者のサービスやボランティアによる何等かの支援を受けている場合が普通であり、従ってこれら関係者等との連携は必須条件であり、在宅治療日誌や直接的な連絡等を通して、他の職種との連携をとってゆきましょう。

在宅医療マッサージ師の視点脳血管障害後遺症の施術は、まず寝たきりを予防する事に始まります。

寝たきりの原因は、脳血管障害後遺症の症状としての筋麻痺、関節拘縮、疼痛等によるものが最も多くみられます。

また、まれに入院時、過度の安静を強いら

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。開業をめざす治療院の経営者、営業担当者、事務担当者他

認定条件 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者。未資格者の認定はありません。

研修費用 10万円

期間 3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11回 5月11日（水）～5月13日（金）

第12回 6月8日（水）～6月10日（金）

第13回 7月6日（水）～7月8日（金）

注意）8月以降はお問合せください。

定員 各回若干名

申込方法 電話により申込後、協会から申し込み用紙を書類送付します。申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、研修参加許可書を郵送いたします。

※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 マッサージ師免許のコピー・白衣（未資格者は不要）・筆記用具・ノート・履歴書・他、テープレコーダー持参可

申込/問合せ先 〒101-8691 東京神田郵便局 私書箱53号
ひーりんぐマガジン 編集部

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

担当=佐藤 E-mail: edit@healingm.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、サポートの提供を得られますので安心です。

したいものです。

2 患者の社会生活支援マッサージ師は、患者が少しでも社会生活をエンジョイし、生活の質（QOL）の向上を図れるよう施術を通し支援をおこないながら、日常生活動作（ADL）の向上を目標にしてゆかなければなりません。

3 介護家族支援とは患者への支援も大切ですが、今は老々介護の時代といわれております。

時には介護家族への支援として、肉体的疲弊に対しマッサージ等によって援助してゆく必要が出てきます。また、精神的（心理的）な部分での支援も時には必要とされます。（患者が会話の出来ない状態の時など話し相手になる必要がある）

研修科目

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 在宅医療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

出張・訪問医療マッサージ営業研修

特徴 研修は訪問医療マッサージ施術業務の営業ノウハウを中心に具体的な事例を数多く入れながら実施しますので、独立・開業が容易にできます。

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会員事業者様より、サポートのご提供をいただけますので安心です。

目的 齢社会に貢献する訪問医療マッサージ師及び在宅訪問マッサージ業の普及と育成を目的として営業に特化した研修を講師が出張して実施。

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、未資格者で訪問医療マッサージを開業予定の経営者、営業担当者、事務担当者・他

期間 2日間(土、日、祝可)

時間 10:30~16:30

場所 招聘者の手配・費用負担(場所は特に問いません)

定員 3名以上10名まで申込方法

電話により申込、スケジュール等調整後決定。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

研修費用 一回30万円(3名以上10名まで)

出張費用 往復旅費交通費(発地東京)・現地交通費実費は招聘者費用負担

講師 佐藤吉隆(ひーりんぐマガジン編集長・日本手技療法協会副理事長)

※都合により変更される場合があります。

研修内容 営業開発研修、業務管理研修教材は当方で用意します。

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。

持参していただくもの ・筆記用具・ノート注意事項 テープレコーダー、VTR等不可

れ廃用性症候群になり歩行不可になった人なども見られます。寝たきりを予防するには、歩行(散歩など)をはじめとした日常の最低限の生活動作が円滑に行えるかどうかを、評価表を用いて、日常生活動作改善の計画と共にその計画書に従って、施術と運動を並行して行いましょう。

又、心肺機能の低下が顕著にみられ、座位の姿勢をとっただけで、起立性の貧血を起こすこともまれにあります。そこで、マッサージ師はまず、ベッド上で上体を起こすことを可能にする各関節の拘縮等を緩解させる施術(関節リラクゼーション)を施すと共に、ベッド上で食事等の最低限の日常生活動作(ADL)が行えるような、マッサージと軽い他動運動を基本に、徐々にADLの範囲が拡大してゆくような視点で行ないます。

も、何らかの障害が残ることが多く、これらの患者は、この後遺症とつき合ってゆかなければならないことが少なくありません。又、こうした脳血管障害患者に限らず、多くの在宅患者は室内にこもりがちとなり、外界との接触も避け、ひきこもり傾向が顕著になり、これらの状態が進むとつ病を呈することもあります。こうした現実に対し、患者がこれを受容し、失われた機能を悲しむのではなく残存した機能を拡大しながら、前向きな姿勢で生きる為の、精神的ケアも我々在宅訪問マッサージ師に課せられた施術の一環として必要なのではないのでしょうか。

皆さんの技術で、一人でも多くの、寝たきり患者を無くしましょう。(参考文献 芹沢勝助著「マッサージ・指圧法の実際」、和久田哲二著「手技療法『日本按摩療法』」。

さて、ご好評をいただいております当協会が主催する「訪問医療マッサージ研修制度」が本年4月から衣替えをいたしました。大きな変更点は今まで5日間だった研修期間が3日間に短縮されたことです。

先生によっては5日間も治療院を休みにできず参加したくても参加できないとの声に配慮いたしました。

次に、地方の先生にとって東京での研修は研修費以外に旅費、宿泊費が大幅にかさむために講師が直接先生のお住まいの町に伺う「出張・訪問医療マッサージ営業研修」も新設しました。こちらの内容は諸先生のご要望の多い営業関係に絞ったものです。

メディックス接骨院保険

請求セミナーが大盛況

第2回メディックス接骨院保険請求セミナー（MDX主催、本社Ⅱ東京・神田淡路町）が4月10日（日）の午前10時から、同社本社ビルの3・4・7階を開放して開催された。

北は岩手県から南は沖縄県までの86名の柔道整復師が参加した。午前は本誌でおなじみの上田公認会計士事務所上田曾太郎所長による「会計セミナー」、午後は「保険請求セミナー」と「新規開業セミナー」、最後に参加院長による「情報交換会」が行われ、柔道整復師の諸先生は盛りだくさんのメニューに満足げだった。

次回は5月15日（日）第3回独立開業セミナーが行われる。

午前は独立開業を目指す人のための「会計・税務／基礎編」、午後は接骨院向けの「保険請求／基礎編」が行われる。なお、このセミナーは国家資格者無料、民間資格者は有料（5250円）となっている。専門学校生は一部無料扱いなので問合わせのこと。

参加希望者は下記申込用紙をコピーの上、必要事項を記載してFAXのこと。

独立開業セミナー

5月15日（日）

～独立開業を目指している全ての手技療法家～

会計・税務／基礎編

10：00～12：00

- ・ 開業する上で知っておきたい税の知識
- ・ 個人事業主と有限会社
- ・ 起業支援制度ノウハウ
- ・ 税理士の選び方
- ・ 会計の基礎知識
- ・ 節税対策など
- ・ 要注意知識

～接骨院向け専門～

保険請求／基礎編

13：00～17：00

- (1) 保険請求
 - ・ 保険請求の現状及び展望
 - ・ 返戻・不支給レセプトの基礎知識
- (2) 新規開業
 - ・ 保健所と社会保険事務局申請までの基礎知識
 - ・ 経営者になる為の基礎知識（開院前・開院後）
 - ・ 損益分岐点の基礎知識
- (3) レセコン入力
 - ・ レセコンとは？
 - ・ 保険証入力・施術入力とレセプト発行

【参加申込書】定員：50名

お申込み FAX：03-3255-0322 / 03-5297-8120

お問合せ TEL：03-5297-8123 / 03-3254-1007

フリガナ		性別	生年月日		
氏名		男・女	昭和	年	月 日 生
電話	自宅：() 携帯：()	FAX	()		
mail	@				
現住所	〒 _____				
学校名	専門学校		科	年生(既卒：	年 卒業)
	その他()				
国家資格	柔道整復師 / はり師 / きゅう師 / あん摩マッサージ指圧師 / (免許番号)				
民間資格	リフレクソジスト / アロマセラピスト / 整体師 / エステティシャン / その他()				

(注) ペン又はボールペンで太枠内を明瞭に記入して下さい。 いったんお支払頂いた参加料は返金いたしません。

MDX東京鍼灸柔整予備校 〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町1-1-1KA111ビル4F

「S & D バランスセラピー」技術セミナーを訪ねて

「目からウロコ」の経営技術セミナー

ベビビの台、スタッフの名で

いっしょに稼働!

「患者さんを増やし業績を向上させ安定経営を目指すなら、先ずやるべきことは、デフレに陥らないですむ独自性・有効性のある技術の選択と修得です。そして先生ご自身の健康と精神的・時間的ゆとりを確保し、そのゆとりの中で患者さんと接することです」と話すのは、柔道整復師やカイロプラクティック師等療術師を中心に「S & D バランスセラピー」の技術セミナーを開始した有会社誠心の関沢義信社長。

3月に行なわれた同技術セミナーをのぞいてみると、一見してベテランの治療家達が熱心に質疑応答している。内容は、S & D バランスセラピーの技術論から具体的な売上げに繋げるための反映方法、省力化、料金設定、集客方法などまで。自身が柔道整復師や鍼灸師として治療院経営を成功させていた実績を背景にしているだけに、説得力があり、解りやすいセミナーとなっている。繰り返し技術の特性に触れ、現場映像等を交えながら丁寧に回答する関係社長の姿が印象的だ。

S & D バランス調整法は、全身の「脱

力」状態を創ることで身体全体の機能的バランスを整え、不快な様々な症状を解決するというもの。病名や部位に関わりなく、例えば腰痛、頸肩腕症候群、頭痛、顎内障等、複数症状も「脱力」という一つの方法でまとめて解決することが可能だ。このことは、それぞれの症状に個別に対処するよりもはるかに効率的であり、この効率改善が療術師の疲労や体力の消耗を減らし、ひいては人件費の抑制にも役立つ。

「複数症状の同時対処は、施術適応範囲を広げ、患者満足度を高めて口コミの喚起に良好な影響を及ぼす。施術適応範囲の拡大は、患者単価の増加をもたらす」など…。

更に、実践的な集客方法、また技術採用後に上手くいかなかった治療院の失敗原因など、具体的な解説を加えて公表している。さながら技術セミナーの域を超えた経営実践セミナーといった力の入れようだ。ベツド数9台でもスタッフ2名で楽に対応でき、しかも患者の満足を得られるという事例を前にすれば、受講生の口から出た「目からウロコが落ちた」という言葉もあながち大袈裟とは言えないだろう。

新年度がスタートする4月。保険環境の悪化や過当競争、更に個人情報保護法の施行等、療術業界の置かれている社会情勢も甚だ厳しい状況にある。好むと好まざるとに関わらず、個々に何らかの対策が求められる時が来るだろう。その時、「S & D バランスセラピー」技術の修得が、新しい治療院経営を求めている人にとっての助けになることは間違いないだろう。



バックナンバーのご案内



第6号(平成17年1月25日発行)

- 不正請求の実態 Part IV
- 成功への道
- 卒後臨床研修スタート
- 治療院開業マニュアル
- 今から間に合う国試対策
- 他

第5号(平成16年10月25日発行)

- 不正請求の実態 Part III
- 成功への道
- 覆面座談会「行きたい治療院、行きたくない治療院」
- 治療院開業マニュアル
- 柔整専門学校入試情報一覧
- 他

第4号(平成16年7月26日発行)

- 不正請求の実態 Part II
- 整形外科医から見た柔整師
- 院内レイアウトのツボ!
- 成功への道
- 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)

- SOLD OUT
- 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、入りたくない治療院」
- 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 他

第2号(平成16年1月26日発行)

- SOLD OUT
- 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
- 請求口体の選び方
- 他

創刊号(平成15年10月24日発行)

- SOLD OUT
- 柔整・請求団体の現状と課題
- 他店舗展開成功・その秘訣
- 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

各号 1,000 円 (税・送料込み)

ご希望の方は、下記までお申し込みください。

〒101-8691 東京神田郵便局私書箱53号

「ひーりんぐマガジン」編集部

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

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

セミナー情報

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。掲載希望の方は03-5296-9055までご連絡ください。※埋まり次第、締切とさせていただきます。

セミナーに関するお問合せは、各主催者に直接ご連絡してください。

seminar 1

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1-4-3-2F
tel. 049-255-5256 fax. 049-255-8168
http://www.ne.jp/asahi/balance/pcc/
balance@group.email.ne.jp

seminar 2

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 数秒の類推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。不問。
対象 不問。

【日時】 毎月1日(日曜日) 10:30~16:00
【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クリニック
<新宿駅南口より徒歩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
tehttp://www.guide.co.jp/qiatec/

seminar 3

オ ステオパシーセミナー

内容 初級講座。内臓マニピュレーション、筋肉エネルギーセミナーなど毎週日曜日開催。
対象 柔整師、鍼灸師、指圧師及び学生。手技療法師全般。

【日時】 毎週日曜日 10:00~16:00
【費用】 1万~1万5,000円
【場所】 <JR飯田橋駅より徒歩3分>

ジャパン・オステオパシック・アカデミー
〒112-0004 東京都文京区後楽2-3-10白王ビル8F
tel/fax. 03-3816-0646
http://www.japan-osteopathy.com/
info@japan-osteopathy.com

seminar 4

耳 ツボダイエット技術習得セミナー

内容 健康にやせる技術、経営ノウハウ。
対象 整骨院・治療院の経営者もしくは勤務の方。

【日時】 毎月1回、日曜日 10:00~17:00
【費用】 初級セミナー 9,800円
【場所】 宇都宮東コミュニティーセンター
<宇都宮駅東口より車で5分>

日本瘦身医学協会
〒321-4307 栃木県真岡市西郷2585-401
tel. 0285-82-2877 fax. 0285-82-3336

seminar 5

O 脚・X脚改善セミナー

内容 無理なくソフトに女性の悩みであるO脚を改善します。
対象 不問。

【日時】 5月29日(日) 10:00~15:00
【費用】 2万5,000円
【場所】 日本総合療術学院池袋駅東口より徒歩8分

主催 日本療術師連盟
〒171-0022 東京都豊島区南池袋3-16-8
近代グループビル6号館1F 日本総合療術学院内
tel. 03-5957-5283 fax. 03-5957-5290

seminar 6

耳 ツボ瘦身法
テクニック&経営ノウハウ習得セミナー

内容 治療院のクオリティーを上げるための「耳ツボ瘦身院内導入法」集中講座付。
対象 治療院経営者、経営予定者。
※資料請求もお気軽にどうぞ

【日時】 5月22日、6月19日、7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亀戸駅より徒歩2分>
【備考】 1day出張セミナー受付中

日本瘦身医学協会 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 7

絶 壁頭(頭蓋骨)の調整法伝授とヘルシー耳つぼ瘦身法 初級・上級

内容 体質改善をテーマに、明日から使えて即効性のある整体技術を習得。-今回は頭と顔の整体。
対象 気功整体を学ぶ志のある方。治療院や整体、エステや健康サロンの経営者又は開業予定者。

【日時】 5月3・4日(祭)【全2日】 10:00~17:00
【費用】 17万円(含 耳つぼ瘦身資格習得費)
【場所】 当院セミナー室
<東武伊勢崎線竹ノ塚駅西口より徒歩1分>

スペース アカシャ
〒121-0822 東京都足立区西竹の塚2-2-3-402
tel. 03-5838-0503 fax. 03-5838-0504
http://www.space-akasya.com/

seminar 8

耳 つぼ瘦身法
耳つぼ経営セミナー

内容 栄養学、キレイにやせるノウハウ、経営法。治療院経営者、開業予定者。
対象 新規顧客の集客を目指している方。

【日時】 毎月第2日曜日
【費用】 初級セミナー 9,800円
【場所】 長丘整骨院併設耳つぼクリスタル
<長住2丁目バス停そば>

日本瘦身医学協会
〒815-0075 福岡県福岡市南区長丘1丁目9-1
tel/fax. 092-511-4745

seminar 9

第11期 スポーツアトレーナー
資格認定講習会

内容 「スポーツ整体」「スポーツ傷害と予防」「機能的ストレッチング法」の3部門で構成。
対象 治療院・整体院勤務の方、スポーツ指導者、介護・看護に携わる方など。

【日時】 7月2日から毎週土曜(全12回) 8:50~13:00
【費用】 受講料:4万9,000円、資格登録料:1万円
【場所】 当会館<JR新大久保駅・JR大久保駅よりともに徒歩約5分>

財団法人スポーツ会館
〒169-0073 東京都新宿区百人町2-23-25
tel. 03-3364-0101 fax. 03-3368-1466
http://www.sports-kaikan.or.jp/
fitness@sports-kaikan.or.jp

seminar 10

耳 つぼ瘦身資格習得説明会

内容 耳つぼを導入することで売上4倍増となるノウハウ・集客方法。確実に健康になるダイエット法。
対象 自費治療をとり入れた接骨院経営者及び、開業予定者。鍼灸整骨院など治療院経営者。

【日時】 第4日曜 10:00~
【費用】 初級セミナー 9,800円
【場所】 大阪駅前第2ビル5F <大阪駅下車>
【備考】 日時及び遠方の場合は応相談

**日本瘦身医学協会
ハリニック よこい鍼灸院**
〒665-0861 兵庫県宝塚市中山寺1丁目14-19-3F
tel/fax. 0797-81-9889
http://www.yokoi-harinic.com/

seminar 11

上 級メディカル療法師認定講座

内容 骨盤矯正の効果的アプローチを中心に、即実践に使える、治療効果上がるように丁寧に指導します。
対象 国家・民間資格を問わず、原則として1年以上の経験がある方。

【日時】 6月12日(日) 10:00~16:00
【費用】 10万5,000円(含 認定料)
【場所】 東京厚生年金会館 <新宿3丁目駅下車>
【備考】 講座終了後、認定証と盾を授与します。

NPO法人 メディカル療法師認定協会
〒812-0011
福岡県福岡市博多区博多駅前3-19-23 簡ビル2F
tel. 092-475-8001 fax. 092-929-2858
http://www.medical-kyokai.com/

seminar 12

耳 ツボダイエット & 治療院経営無料説明会

内容 今流行の耳ツボと治療院経営のヒント。施術所の患者が増える耳ツボダイエットとは?
対象 治療院・整骨院経営者または興味、開業予定者。

【日時】 日曜日・祭日(2~3時間程度)
【費用】 無料(会場費を申し受ける場合あり)
【場所】 随時設定(講師の出張可能)

日本瘦身医学協会 小森整骨院
〒329-1233 栃木県塩谷郡高根沢町宝積寺2399-8
tel/fax. 028-675-5335
http://www10.plala.or.jp/komori/boneset/
tezz@sea.plala.or.jp

求人情報

メリット・アイコン



2005 Spring

首都圏各地

(面接地) 都営新宿線
大島駅歩15分

社員 7割以上 契約 派遣 委託 20万円~70万円以上可 経験 資格 人物により優遇

はりきゅう整骨院 スタッフ大募集 !! 新卒者歓迎 !!

1 真心こめた親切丁寧な治療

2 学問と技術のためまね研鑽

- 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

3 地域の皆様に貢献

急募!!

お気軽に
お電話下さい!

募集情報

① 分院長 《柔整師 及 鍼灸師》

両方なら尚可。
当院では鍼灸師でも分院長になれます

② 新規開院につき鶴見市場院 オープニングスタッフ

勤務地：
神奈川県横浜市鶴見区市場上町1-8

③ 夜間マッサージスタッフ

勤務地：東京都墨田区八広6-50-9
夜間時間帯：20:00~23:00

④ マッサージ師

訪問リハビリマッサージの人材募集の為

● 墨田区八広 (京成線八広駅)
● 墨田区京島 (京成線東武線曳舟駅)
● 江東区北砂 (都営新宿線大島駅)
● 江東区辰巳 (営団有楽町線辰巳駅)
● 横浜市港南区野庭 (京急線上大岡駅市営地下鉄上永谷駅)
※希望に必ず

● 柔整師、鍼灸師、マッサージ師、整体、カイロプラクター、スポーツトレーナー、年齢不問

● 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。

【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。

■ 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)

■ 学生優遇いたします
(月1会の勉強会にて国試対策勉強出来ます)
(学校行事優先の勤務体系可)

♥ あい針灸整骨院

東京エリア 〒131-0046 東京都墨田区京島2-8-2
神奈川エリア 〒234-0056 神奈川県横浜市港南区野庭町611-1-108

URL <http://www.seiran.co.jp/>

■ 堀 E-mail hori@seiran.co.jp
■ 青山 E-mail aoyama@seiran.co.jp

(03) 5631-6739 担当/堀
(045) 844-4434 担当/青山



仕事・職場情報

【仕事内容】

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

【身につく技術・知識】

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

【独立支援制度】

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

●独立支援制度

固定給正社員・歩合給正社員に対し、社内独立制度実施。希望者は社内独立して、業務委託社員や契約事業者になることができます。

【やりがい】

患者様は歩行困難または寝たきりで、重度の疾患を呈している方も多くいらっしゃいます。到来した高齢社会において、在宅リハビリマッサージを必要とする患者様が急増しています。患者様一人ひとりのQOL向上に貢献し、社会的意義を感じるお仕事です。

都内各地

(事業所)JR中央線・山手線 東京メトロ
神田駅 徒歩8分 淡路町駅・新御茶ノ水駅 徒歩0分



社員 20万円以上

委託 売上の65% (個人・法人とも)

固定給社員、歩合給社員、契約事業者(個人・法人)を募集しています。

募集情報

① 東京都内各地(港区・大田区・世田谷区 他)

② 9:00~18:00 ※契約事業者は応相談

③ 日祝日

④ 交通費支給(2万円迄)、社保完備(社員)、保養施設利用可、年末年始休暇・夏季休暇・有給休暇、賞与年2回支給

⑤ 要 あん摩マッサージ指圧師免許・普通自動車免許(3年以上)

⑥ 履歴(写貼)・身分証明書持参

⑦ 面接



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

**MDX株式会社
訪問施術部**

〒101-0063

東京都千代田区神田淡路町1-1-1-2F

TEL03-5256-5933 岩壁(イワカベ)

東京都練馬区 西武池袋線 富士見台駅 徒歩8分



社員 18~35万円以上 + 歩合給

アルバイト 午後 1,000円

夜間(20時~23時) 1,200~1,500円

新規開院につき 柔整師、整体師、鍼灸師、マッサージ指圧師 大募集!

仕事・職場情報

【仕事内容】

接骨院業務全般、整体カイロ業務、鍼灸マッサージ(出張)業務、リラクゼーション業務の施術及び管理。

【こんな人にぜひ】

1 治療テクニックを向上させたい方。

2 保険事務や経営の勉強をしたい方。

3 資金はないが、幹部になって、将来は暖簾分け制度で自分の店を持ちたい方。

4 接骨、整体カイロ、鍼灸、マッサージ師、トレーナー業務、リラクゼーション全般において、保険診療、自由診療を問わず、地域一番の繁盛院を目指したい方。



募集情報

① 東京都練馬区富士見台

② 新店舗13:00~23:00 本院8:30~19:30(休憩2H)

③ 日祭日、年末年始・夏期休暇有、慶弔有給休暇有

④ 交通費全額支給、雇用・労災保険完備(社員)、年度末決算時賞与支給

⑤ 柔整師、整体師、鍼灸師、マッサージ指圧師、学生可 ※20歳~40歳位迄

⑥ 履歴(写貼)持参

⑦ 面接

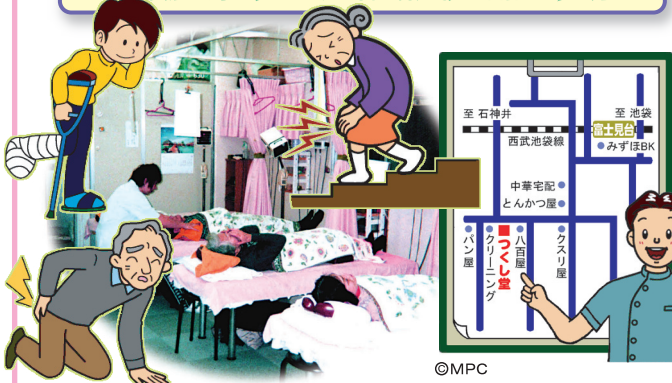
**いやしの森整骨院 開設準備室
つくし堂接骨院**

〒177-0034 東京都練馬区富士見台2-17-15 富士ビル

TEL/FAX 03-3990-2940

masato88@ac.ejnet.ne.jp

薄衣(ウスギヌ)



©MPC

東京都 中央区 地下鉄日比谷線 地下鉄大江戸線
東銀座駅 徒歩3分 築地市場駅 徒歩3分

社員 19~30万円 (能力・経験により優遇) パート 800~1,600円

当院は「代替医療の総合治療院としての確立」を目指しています



仕事・職場情報

【患者さま層】
患者さんは年齢層が幅広く、症状も重症・軽症・慰安・緊急など多岐にわたります。治療家の個性を充分に発揮できる職場です。
【やりがい】
毎月治療家の稼働状況を分析し、ミーティングを開きます。パートの場合、稼働率に応じて3ヶ月毎に時給を見直すので、努力が顕著に実ります。
【施設・設備】
くつろげるスタッフルームを完備しています。

募集情報

- 東京都中央区銀座
- 9:45~18:45、あるいは12:00~21:00
- 日祭日・年末年始・夏季・冬期休暇、週休2日制
- 交通費支給(2万円迄)、賞与年2回支給、社保・労災・雇用保険完備
- 柔整師・鍼灸師・アマ指師・整体師 ※55歳位迄
- 履歴(写貼)持参 ● 面接・実技チェック

東銀座整骨院・鍼灸院・体院
〒104-0061 東京都中央区銀座6-17-2
ビルネットII B1F

TEL03-3524-0270 / FAX03-3524-0277
http://www.higasiginza.net/
toiawase@jt3.so-net.ne.jp

東京都 足立区 東武伊勢崎線
西新井駅 徒歩1分

社員 21~40万円以上 アルバイト 900~1,500円

外反母趾研究所を併設した接骨院



仕事・職場情報

【仕事内容】
接骨院業務、外反母趾の治療、はり灸治療。
【こんな人にぜひ】
外反母趾などの足の疾患が理解できると、あなたの治療の幅が広がります。治療の引き出しを増やしたい方にぜひ！

【職場の雰囲気】
笑いのある接骨院です。

【施設・設備】
あらゆる疾患に対応できるよう、多種多様な医療機器を取り揃えています。また足型を正確に解析できるスキャナーなどの検査機も保有しています。

募集情報

- 東京都足立区西新井
- 平日8:30~19:00(昼休2H)、土曜8:30~13:00
- 日祭日、夏季・冬季休暇有。
- 交通費支給、賞与支給。労災・雇用保険完備。
- 柔整師、アマ指師、鍼灸師、学生可
- 履歴(写貼)持参
- 面接・実技チェック

(有)三豊 三豊接骨院

〒123-0843
東京都足立区西新井栄町2-5-12
TEL/FAX 03-3880-6886
kasaburanka.7806@jp.bigplanet.com

東京都 福生市 他 JR青梅線
福生(ふっさ)駅 徒歩3分

社員 20~70万円以上

スタッフこそが誇り！夢を実現できる整骨院です。柔整師の力を最大限に生かせる暖かい職場です。



仕事・職場情報

【仕事内容】
整骨院のスタッフ、院長候補の募集。カイロ、整体をとり入れた柔整業務全般。スポーツ外傷も多いので幅広く学べますよ。
【独立支援制度】
資金の無い人でも独立開業まで応援!! 人材育成に力を入れている、夢を本当に実現できる整骨院です。
【仲間はこちら】
とにかく明るい。とっても真面目な好青年ばかりです。ヤル気と向学心が旺盛です。あなたも一生の友を得ることでしょう！
【身につく技術・知識】
スポーツ外傷、テーピング、柔整固定法その他、カイロ、整体理論、レントゲン読影、栄養学、レセプト、マネジメント理論などなど。リーダーシップを磨く為の異業種交流もあります。固定観念を破り、共に成長しましょう。

募集情報

- 東京都福生市、国立市、小金井市、秋川市 他
- 9:00~13:00・15:00~20:00
- 日祭日、平日交代休有
- 社保・厚生他完備
- 柔整師、鍼灸師、アマ指師(学生可)
- 履歴(写貼)持参
- 面接

ふっさ 福生整骨院グループ

〒224-0051 東京都福生市本町58
メゾンドヌール山崎1F
TEL042-553-5445 / FAX042-530-6433
gerbill@t-net.ne.jp

千葉県 東京都 松戸市 江東区 JR武蔵野線 新八柱駅 徒歩7分
新八柱駅 徒歩7分

社員 18万円 + 能力給 アルバイト 850円以上

車通勤可。駐車場有。スキルアップを望む方には最適です。



写真は江東区北砂の院内です。

仕事・職場情報

【仕事内容】
整骨院内での施術・施術補助。
【身につく技術・知識】
経験豊富な先生からいろいろな技術を学ぶことができます。
【こんな人にぜひ】
純粋に技術を磨きたいと思っている方。

募集情報

- 千葉県松戸市稔台、東京都江東区北砂
- 平日9:00~21:00 木・土曜9:00~19:00 (昼休み3時間) ※治療終了時間は店舗により異なります。
- 日祭日、夏・冬季休暇有
- 交通費支給、雇用制度有
- 柔道整復師、柔整学生
- 履歴(写貼)持参
- 面接

稔台整骨院

〒270-2231 千葉県松戸市稔台677-12

TEL047-365-2118 / FAX 047-362-4752

中澤

群馬県 東武小泉線
太田市 龍舞駅 歩5分

社員 22万円以上 (能力・経験により優遇)

整体、鍼、テーピング等の施術にてトータルな治療を目指しています。手技を学びたい方歓迎。

仕事・職場情報

【仕事内容】
一般接骨院業務及びカイロプラクティック、マッサージ、テーピングなど。

【身につく技術・知識】

カイロプラクティック、テーピング、手技療法、外傷の対処など。

【研修制度】

勉強会、セミナーなどの参加費補助あり。

募集情報

- ① 群馬県太田市
- ② 平日8:00~20:00(昼休有)、土曜8:00~13:00
- ③ 日祭日、夏季休暇・年末年始休有
- ④ 交通費支給、労災・雇用保険完備
- ⑤ 柔整師及びあはき師併用者歓迎 ※35歳位迄
- ⑥ TEL後歴(写貼)持参
- ⑦ 面接

小川接骨院

〒373-0806 群馬県太田市龍舞町5333 TEL0276-45-7965 / FAX 0276-45-7925

東京都 地下鉄大江戸線・地下鉄有楽町線
中央区 月島駅 歩1分

社員 25万円以上 非常勤 **900円+** 歩合(昼間部学生可)

徒手療法(ソフトカイロ・ブロック療法・指圧・マイオセラピー)を中心とした治療方針

仕事・職場情報

【仕事内容】
整骨、マッサージ業務。(徒手療法)

【こんな人にぜひ】

長期で腰をすえ、柔整の仕事をしたいため、将来を約束します。勉強したい方歓迎。

【その他】

地域密着型の総合治療院で、法人のため安心して仕事ができます。予定が組みやすい勤務体制です。(トムソンベッド使用)

募集情報

- ① 東京都中央区区(リバーシティ方面)
- ② 9:00~21:00(シフト制)
- ③ 完全週休2日制、夏・冬季休暇有
- ④ 交通費支給、昇給・賞与支給有
- ⑤ 柔整師 ※経験者40歳迄、有資格者・役職希望者優先 女性にも働きやすい職場です。(条件応相談)
- ⑥ TEL後歴(写貼)持参 面接・実技

月島鍼灸整骨院・マッサージ院

〒104-0051 東京都中央区区2-11-13 TEL03-3531-1233 / FAX03-3531-1231 <http://www2.ttcn.ne.jp/~tsukishimahari/> (「月島・鍼灸・整骨」で検索可) ninomiya03.19@mx10.ttcn.ne.jp ⑧二宮

神奈川県横浜市 東横線
港北区 綱島駅 バス10分

社員 (新卒) 18万円 ~ (経験者) 40万円

骨折・脱臼・捻挫・打撲・挫傷及びスポーツ傷害をとっても大事に治療している整骨院グループです。

仕事・職場情報

【身につく技術・知識】

外傷患者さんが多数来院している整骨院グループです。提携整形外科や勉強会があり、整骨院本来の技術を習得するのに最適な環境です。「どうしたら外傷患者さんが多数来院するのか」が身につきます。将来、成功するためにフジタグループで修行してみませんか。

募集情報

- ① 神奈川県横浜市(6店舗)
- ② 9:00~20:00の中で応相談
- ③ 週休2日制(日曜と平日1日)、夏季・冬季休暇有
- ④ 交通費全額支給、労災・雇用保険完備
- ⑤ 柔整師、鍼灸師、マッサージ師、トレーナー(学生可) ※50歳位迄
- ⑥ TEL後歴(写貼)持参
- ⑦ 面接

(有)フジタグループ

〒223-0058 神奈川県横浜市港北区新吉田東6-31-6 TEL/FAX 045-541-5625 akirafuji@fd.catv.ne.jp ⑧フジタ、ハバ

東京都 東急東横線・東急大井町線
目黒区 自由が丘駅 歩4分

社員 20万円以上

来院する患者さんの一日でも早い症状回復を目指します。

仕事・職場情報

【仕事内容】

接骨業務。新鮮外傷(骨折・脱臼・捻挫・肉ばなれ)症状多く、早期回復を目指しています。

募集情報

- ① 東京都目黒区
- ② 8:30~12:30・15:00~20:30
- ③ 日祭日、木曜午後、夏季休暇・年末年始休有
- ④ 交通費全額支給、賞与支給、昇給随時、皆動手当有
- ⑤ 柔整師、学生可
- ⑥ TEL後歴(写貼)持参
- ⑦ 面接、実技チェック

阿部接骨院

〒152-0035 東京都目黒区自由が丘1-15-14 白石ビル1F TEL/FAX 03-5726-3208 ⑧阿部

千葉県 新京成線
船橋市 三崎駅 歩6分

社員 20~45万円 **アルバイト 800円以上** (能力などにより優遇)

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

- ① 千葉県船橋市三咲、船橋市本町
- ② 9:00~18:30(残業有)
- ③ 4週6休
- ④ 雇用・労災保険完備、交通費支給
- ⑤ 鍼灸マッサージ師、学生可
- ⑥ TEL後歴(写貼)持参
- ⑦ 面接

さくら治療院

〒274-0812 千葉県船橋市三咲1-8-8 TEL047-447-5657 / FAX047-440-5505 <http://www10.ocn.ne.jp/~saku/> sakura_s@gray.plala.or.jp ⑧森・大友

東京都 東武伊勢崎線・地下鉄日比谷線
足立区 竹ノ塚駅(西口) 歩1分

社員 23万円以上 完全週休2日制 **21万円以上** **アルバイト 900円以上**

明るくやる気のある方募集！アットホームな雰囲気の中、患者様それぞれにあわせた治療を行っています。

仕事・職場情報

【仕事内容】
院内での治療・アシスト、他全般。

【身につく技術・知識】

施術手技全般、保険請求など開業に必要な知識を丁寧に指導いたします。

【その他】

新卒者歓迎。日祭日のみ受付も同時募集。各種講習会費補助有。

募集情報

- ① 東京都足立区西竹の塚
- ② 平日9:00~12:00・15:00~20:00、土日祭9:00~15:00
- ③ ①日祭日休 ②完全週休2日制 ※①②共に有給年10日、夏・冬季休暇有
- ④ 交通費支給、昇給年1回、賞与支給
- ⑤ 柔整師、鍼灸あま指師、学生可
- ⑥ TEL後歴(写貼)持参
- ⑦ 面接

竹の塚整骨院

〒121-0822 東京都足立区西竹の塚1-17-2 TEL/FAX 03-5691-1116 ⑧山王

東京都 東横線・都営大江戸線
江東区 門前仲町駅 歩0分

社員 25万円以上 + 能力給 **アルバイト 1,000円以上** ※研修期間(3ヶ月)900円

オープニングスタッフ、もしくはオープン1年目のキレイな整骨院のスタッフ募集。未経験者歓迎！

仕事・職場情報

【仕事内容】OPENしたての整骨院です。整体やカイロ(矯正)やAKAなど、さまざまな手技をとり入れています。

【こんな人にぜひ】将来の分院長候補を探しています。

【職場の雰囲気】明るくアットホームな雰囲気です。

募集情報

- ① 東京都江東区富岡、東京都中央区築地
- ② 平日10:00~20:00、土曜10:00~15:00
- ③ 日祭日 ※応相談
- ④ 交通費支給
- ⑤ 柔整師、鍼灸師、整体師、カイロプラクター、学生可
- ⑥ TEL後歴(写貼)持参 面接

不動尊整骨院・クレア整骨院

〒1135-0047 東京都江東区富岡1-13-11 翼ビル2F TEL/FAX 03-5620-2215 ⑧池田

千葉県 新京成線
松戸市 みのり台駅 徒歩5分

社員 25~50万円 (能力・経験により優遇) 未経験大歓迎、経験者優遇!

治療技術の向上に日々努力しています。激戦区で一緒に活躍しませんか? あなたの夢をバックアップします。

仕事・職場情報

【仕事内容】接骨院での物理療法・手技療法・運動療法。

【身につく技術・知識】骨盤調整、キネシオテープ、筋肉の求心性・遠心性を利用した運動療法、スパイラルテープ、テスター治療など様々な治療を教えます。研修期間もあるので、安心して治療を覚えてください。

【服装・髪型】制服貸与。髪型はやりたい放題!
【こんな人にぜひ】明るく向上心があり、個性豊かな方、院長候補としてやる気のある方!

募集情報

- 千葉県松戸市稔台
- 8:50~12:30・15:30~20:00(土曜~18:00)
- 日祭日、夏季・冬季休暇有
- 交通費支給、労災・雇用保険、社員旅行
- 柔整有資格者
- 履歴(写貼)持参 面接

波のり接骨院

〒270-2231 千葉県松戸市稔台173
佐々木ビル1F
TEL/FAX 047-366-4044 採用係

東京都 東急大井町線、都営浅草線
品川区 中延駅 徒歩0分

社員 22万円以上 給与・委細面談 アルバイト 1,100円以上

人にやさしく、協力的な方を求めています。

仕事・職場情報

【仕事内容】マッサージ、理学療法、外傷、整形患者の治療助助。

【身につく技術・知識】外傷多数来院。整形外科、外傷外科の知識や、レントゲン読影も身につきます。

【職場の雰囲気】開院間もないクリニック。皆仲のよい、アットホームな雰囲気、働きやすい職場です。

募集情報

- 東京都品川区東中延
- 9:00~19:00(月休み2H)
- 日祭日、週休2日制
- 交通費支給、労災・厚生年金・雇用保険完備、賞与支給、昇給有
- 柔整師、あま指師、理学療法士、鍼灸師 ※(半日勤務など)パート可。
- 履歴(写貼)持参 面接

なかのぶクリニック

〒142-0052
東京都品川区東中延2-10-11-3F

TEL03-5749-3215 / FAX03-5749-3205
ytomy@tg8.so-net.ne.jp 富田

東京都 西武池袋線
練馬区 江古田駅 徒歩2分

社員 21万円以上 アルバイト 900~1,200円

スポーツ団体と提携しているためトレーナー派遣あり。外傷多数!! 運動施設を併設した治療院を新規開院します。

仕事・職場情報

【仕事内容】整骨、鍼灸、トレーナー派遣、リラクゼーション、訪問マッサージ。

【居宅介護支援】治療院併設型サービス、機能回復訓練、医療マッサージ。

【職場の雰囲気】若いスタッフで明るく活気に満ちています。

【こんな人にぜひ】有資格者、学生、土日勤務可能な方。

募集情報

- 東京都練馬区(4ヶ所)、豊島区(2ヶ所)
- 各院によって異なります。※シフト制
- シフト制、週休2日制、夏冬休・有給休有
- 交通費支給、社保・雇用・労災保険完備、昇給年1回
- 柔整師、鍼灸師、マッサージ師、学生可 ※30歳位迄、リラクゼーションサロン・スタンプも同時募集中(整体師)
- 履歴(写貼)持参 面接

(株)ワイズケア

本部 176-0006 東京都練馬区栄町46-24

TEL03-3993-0338 / FAX 03-3993-0348
http://www.yiscare.net/ 山根

日本全国(北海道~沖縄)

派遣 15~30日以上(日給月給)

仕事・職場情報

【会社概要】健康ランド・スパ銭湯などにマッサージ派遣30年の実績を誇ります。各主要都市にスバ開拓中。目標50店舗! 【その他】随時募集(順次登録制)。各所属長が面接します(現地採用)。

募集情報

- 全国対象 勤務先に準ず 勤務先に準ず
- 労災有 整体師、マッサージ師、フットマッサージ師 他
- 履歴(写貼)持参 面接・実技チェック

サウナ西日本

〒824-0026
福岡県行橋市大字道場寺1698-89
TEL 0930-25-8400

東京都 小川町駅 御茶ノ水駅
千代田区 歩2分 歩10分

非常勤 3,000~5,000円

仕事・職場情報

【募集概要】国試対策の講師募集(平日・日曜)。特に柔整師急募!
【こんな人にぜひ】教育に関心があり、明るい方なら未経験可。教員免許所持者、教員養成科在学学生歓迎! 担当科目相談。

募集情報

- 東京都千代田区 柔整)火又は金19時~、柔(鍼)日曜・月2回位出講 ※1回2~4H、出講日時相談
- 交通費全額支給 柔整師、鍼灸師 ※50歳位迄
- 履歴(写貼)持参 面接、模擬授業等

(資)パブリックス

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町1-6-10
KANビル2F TEL 03-5282-3296
受付:平日14~21時 採用係

求人情報
掲載のご案内



カラーで見やすい求人情報スペースをぜひご活用ください。

次号(8号)は7月25日の発行予定。掲載ご希望の方は、6月15日までにご連絡ください。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。

お問合せ・お申込みは

「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。



栃木県 JR宇都宮線
大田原市 西那須野駅 バス15分

社員 26万円以上

仕事・職場情報

【仕事内容】整骨、鍼灸、整体業務。当院の治療を丁寧に指導します。(福祉大生を中心に受付約40名。レセ等の残業一切無。研修等も任意です)【仲間はこんな人】治療スタッフ11名の平均年齢は約26歳。ビリヤード、卓球、ダーツ、ジム等福利厚生施設充実。

募集情報

- 栃木県大田原市 7:00~12:30・13:30~16:40(午後出も有)
- 日祭日、平日希望日(4週7休以上)
- 交通費・食事支給、労災・雇用保険完備、各種住宅貸与
- 柔整、鍼灸師 履歴(写貼)持参 面接

山の手鍼灸整骨院

〒324-0051 栃木県大田原市山の手1-6-2
TEL/FAX 0287-24-0999 高野

埼玉県 東武伊勢崎線
春日部市 武里駅 徒歩3分

社員 27万円以上

仕事・職場情報

【募集概要】当院リニューアルにつき、柔整師を募集します。
【身につく技術・知識】親切丁寧な指導いたします。

募集情報

- 埼玉県春日部市大場 9:00~12:30、15:00~19:00 日曜日
- 交通費支給(2万円迄)、昇給年1回、賞与年2回支給
- 柔道整復師 ※新卒可 履歴(写貼)持参 面接

武里整骨院

〒344-0021
埼玉県春日部市大場1051-3
TEL/FAX 048-733-4845

読者プレゼント

左ページの応募用紙に必要事項をご記入の上、ファックスか郵送でご応募ください。

「ひーりんぐマガジン」では、PRを兼ねての読者プレゼントの商品提供を募集しています。商品提供ご希望の際は、編集部までご一報ください。

締切 8月末日到着分まで
※発表は発送をもってかえさせていただきます。

10

名様

リンレイ水のいらないハンドウォッシュ 薬用ハイジェル 1ケース(6本入)で

- 水洗い不要で、素早く手を清潔にします。
- 手荒れを防ぎ、皮膚を保湿する成分を配合しています。
- 天然アロエベラが手や肌の潤いを保ちます。

商品提供

中国式リラクゼーション & 宮廷整体 **順蘭堂**

〒168-0065
東京都杉並区浜田山3-31-4
TEL 03-3306-2622
<http://homepage3.nifty.com/junlando/>



京王井の頭線浜田山駅徒歩1分

ご来店いただき「ひーりんぐマガジンを見た」といえば、「薬用ハイジェル」をもらえなくプレゼントします。



250ml ¥650

■スタッフ募集中！ くわしくはホームページをご覧ください。

▼新入りの中村です。先日、某局が地震雲の特番を組んでいました。以来興味を持ち、先日も編集部のパソコンで地震雲の写真、地震直前の動物たちの行動や電化製品の異常現象などを夢中で見ていたら「締切り直前に何を遊んでるんだ！」と編集長の突然の大きなカミナリ。研修中の自分にとって今は地震よりカミナリが怖い。これからよろしくお願ひします。(中)

▼長男が希望した私立大学の付属中学に今春入学した。「初めての電車通学で疲れた？」と声をかけると「全然」と希望に満ちた声が返ってきた。なんだか急にたくましく見えた。本誌も創刊以来一年半。皆様のおかげでたくましくなってきた。一人と一冊のために今日も老体にムチを打っている。(佐)

▼「茶碗を投げば綿で抱えよ」ということわざがある。相手が怒って茶碗を投げてきたら綿でそっと受け止めるべき、つまり強い態度の相手に強く出ると喧嘩になり、まとまる物もまとまらない、少し引くことで相手も気が削がれるので、ソフトに接した方が得策だということ。確かにやわらかな対応は怒りを鎮める特效薬で、その結果「握れる拳笑顔に当たらず」になる。どんな場面でも、笑顔でやりすごせるぐらいの余裕、

心の広さが欲しいものだ。(渡)

▼よく「恋は1人でもできるが、愛はふたりで育てるもの」などと言われる。本号で特集した覆面座談会は、日ごろ業界を陰で支える、いわば裏方の人たちの意見を紹介したものだ。決して「悪口」ではなく、同じ業界の人間としての忌憚のない意見だ。きつと「業界はみんな育てるもの」なのだろう。(木)

フェイシャルディストーションモデル(FDM)

レベルI Specific公式セミナー

FDMとはオステオパシーの最新技術です。既存の治療法の概念を大きく転換させる即効性が特徴で、現在、世界中の医師、オステオパスに普及しています。

講師 田中啓介、FDM.O.
(世界で2人目のFDM公式インストラクター)
会場 東京国際展示場 ビッグサイト(お台場)
日時 平成17年7月30日(土)・31日(日)
AM10:00~PM4:00

参加費 7万円(2日間)
参加資格 F A A会員、医師、柔道整復師などの国家資格保有者

FDMに関する詳細は、公式ホームページをご覧ください(<http://www.orthopathy.info>)

書籍販売中

FDM 医学と外科的処置の実践範囲内におけるフェイシャルディストーションモデルの理論的・臨床的応用 第4版
著者 スティーブン・ティパルドス、D.O. 翻訳者 田中啓介
A4判 296ページ 定価42,000円(税込)

セミナー・書籍のお問合せ ★お電話での対応はしておりません
FDMアジアソシエーション 事務局 岩田宏平

FAX093-651-7793 E-mail: iwata@oihc.jp

ひーりんぐ
すべての手技療法家を目指す新刊専門機関誌
マガジン
Healing Magazine

発行 株式会社東京医歯薬出版社

発行人 木俣真人

編集人 佐藤吉隆

〒111-0051 東京都台東区蔵前2-4-3 蔵前永谷ビル7F

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」は季刊誌(1月・4月・7月・10月の年4回発行)です。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。

(フリガナ)
契約者名※

※購読料金に関しては、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
(お申込者)

※該当項目を○で囲んでください。
院長・副院長・事務・勤務者・会社代表者・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、ご記入ください。

TEL

FAX

〒

E-MAIL

該当番号・記号を○で囲んでください。 ※定期購読・バックナンバー購読をお申し込みの方は、自動的に読者プレゼントの抽選対象となります。
※バックナンバー1～4号は完売です。またそれぞれの内容については、本号47頁をご参照してください。

1. 定期購読のみ
2. 定期購読とバックナンバー ~~1号～4号~~ a. 5号 b. 6号 c. 7号(本号)
3. バックナンバーのみ ~~1号～4号~~ a. 5号 b. 6号 c. 7号(本号)
4. 読者プレゼント(薬用ハイジェル)のみ を申込みます。

アンケート欄

※今後の紙面づくりのためご記入をお願いします。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構いません。
※該当項目は○で囲んでください。

- 年齢 ()歳 ■職種 柔整師・鍼灸師・アロマ指師・整体師・カイロ・リフレ・その他()
- 経験 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
- 興味のある施術分野 () ■今後習得したい技術や知識 ()
- 愛読している雑誌名 ()
- 記事や企画として取り上げて欲しい内容 ()
- 今号で、「面白かった」「役に立った」記事 ※いくつでも
・成功への道・個人情報保護法・柔整・アロマ指師国試合格発表・覆面座談会「業界の営業マンは見た! 繁盛治療院のヒミツ」・ウイリアムステクニカルセミナー・読者の声・花谷博幸の勝ち組治療院のツボ・患者接遇マナー・上田曾太郎の初歩の会計教室・開業マニュアル・在宅ケアにおけるあん摩マッサージ指圧師の役割・S&Dバランスセラピー・セミナー情報・求人情報
- アンケート、取材のお願い OK(よい)・NG(だめ) ■OKの場合 訪問・電話・ファックス・郵便・e-mail ※いくつでも
- ヒーリングマガジン「成功への道」の掲載、その他寄稿について(自薦・他薦) ()
- ヒーリングマガジン求人広告の掲載に関して 掲載希望・検討する
- ヒーリングマガジンへのご意見・ご感想 ()

- 定期購読は、4回分(一年間分に相当)ごとの購読とします。●定期購読の更新は、自動継続を原則とします。
- 定期購読の購読開始は、申込時の次の号からとします。
(それ以前の号はバックナンバー扱い。7/25迄の申込は8号から、10/25迄の申込は9号からの定期購読開始)

- 定期購読・バックナンバー購読をご希望される場合は上記をご記入の上FAXか郵送でお送りいただくか、編集部宛に電話連絡をお願いします。お申込み受理後、お振込み(銀行振込)に関する書類を郵送またはFAXいたします。
※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おられませんので)ご連絡ください。
- 読者プレゼントのみをご希望される場合は、FAXか郵送でのご応募に限らせていただきます。

お申込先

〒101-8691 東京神田郵便局 私書箱53号 ひーりんぐマガジン編集部
電話 03-5296-9055 ファックス 03-5296-9056

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	20コース
施術中損害賠償保障	対人	1億円	2千万円
	1事故 1年	3億円	6千万円
施設賠償責任保障	対人	1億円	1千万円
	1事故 1年	2億円	2千万円
	対物	1千万円	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	11,000円
月払い共済掛金		1,300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 東京都世田谷区大原2-17-6-210 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。