

ひーりんぐ

2005 Summer
No8 1,000 yen

日本手技療法協会NPO認証記念号

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

8

平成17年7月25日発行
季刊 Summer
第3巻3号 通巻第8号



不正請求の実態 5

患者アンケート

保険者からの照会が増加

増患請負人の^秘テクニックを公開

メディカルアドバンス社長 本多隆子氏

院長直言—敬愛整骨院院長 畠中 悟氏

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

10周年記念

ラッキープレゼント

只今、当ゼミナール製作「難疾患治療法」ビデオ7巻セット（75,530円）を購入された方には、「治療台用特殊マット」売価（50,400円相当）を1枚進呈。実質25,130円で、ビデオ7巻が揃います。内容見本の資料は下記へ請求下さい。

ホームページは7月中に
全面的に新しくなります。

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>

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
資料請求は下記まで、無料でお送りしております。

セミナー案内ビデオが完成

横山式筋二点療法の基本原理と
セミナーの流れが分かります。

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

日本手技療法協会 NPO 法人化
特定非営利活動法人として認証 4

日本手技療法協会
Pマーク取得のための無料セミナー開催!! 18

NEW PRODUCTS
訪問施術用ソフト『RACS』が3カ月間無料 24

時代に呼応し誕生、セラピスト認定制度 26

成功への道 ウラ技・オモテ技

さくら整骨院 院長
飯塚 春男 氏 10

岩上整骨院 院長
岩上 雄一 氏 12

五健整骨院 代表取締役
武田 清七 氏 15

不正請求の実態 5

患者アンケート
保険者からの照会が増加 6

増患請負人、の^秘テクニックを公開
メディカルアドバンス社長 本多隆子氏 32

院長直言—敬愛整骨院院長 畠中 悟氏 20

読者の声 23

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

売りの仕掛け人 46

日本手技療法協会 プライバシーポリシー 53

ヒーリング マガジン

すべての手技療法家を応援する「新型」専門情報誌

Healing Magazine

CONTENTS

8

平成 17 年 7 月 25 日発行
季刊 Summer
第 3 巻 3 号 通巻第 8 号

●表紙イラスト 濱野多紀子

セミナー情報 47

求人情報 48

書評『京の風の中で

—ほねつぎ奮闘記 45

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

特定非営利活動法人として認証

平成17年6月30日、かねて申請中の特定非営利活動法人（NPO法人）について、認証する旨の通知がありました。これは過去約2年間にわたり「ひーりんぐマガジン」の読者をはじめ株式会社東京医歯薬出版社などご協力いただいております各社様のご尽力により、その成果が認められた結果であり、率直に喜びを分かち合いたいと思っております。

一方で、NPO化に伴い当会の責任が大きくなり、今まで以上に努力を重ねていかなければならないものと覚悟を新たにしております。

認証は東京都からいただきましたが活動エリアは、日本全国はもちろん世界中にまでその幅を広げることが出来ます。この認証を機会に、ご愛顧いただいております「ひーりんぐマガジン」につきましてもグローバルな視点から手技療法を捉えるという視点に立ち返り、なお一層の充実を図ることをお誓い申し上げます。

認証に伴いまして、今号から「ひーりんぐマガジン」の「企画・NPO法人日本手技療法協会（設立準備室）」から「設立準備室」の文字が消えましたが、封筒等の名称の記載に関してはエコの観点からも、旧名称のものを使用することがございますことをご了承ください。

次に、特定非営利活動法人（NPO法人） 日本手技療法協会の概要をお伝え

いたします。

【目的】

NPO法人日本手技療法協会は広く国民に対して、手技療法（柔道整復・鍼灸・マッサージ・整体・カイロプラクティック等）の各種専門分野の粋を取り払い、手技療法全体の技術及び社会的認知の向上を図るため、正しい情報提供や普及啓発を行い、手技療法に係る人材の育成と国民の健康増進に寄与する。

【事業内容】

- ・講演会及びシンポジウム等による手技療法に関する普及啓発事業。
- ・機関誌の発行等による手技療法に関する情報提供事業。
- ・機関誌への広告掲載事業。
- ・診療報酬請求事務に関する代行業。

【構成会員】

正会員は、この法人の目的に賛同して入会した個人及び団体。

賛助会員は、この法人の目的に賛同して賛助するために入会した個人及び団体。

日本手技療法協会ではNPO法人の根幹となる会員の募集を行います。たくさんの方のご入会をお待ち申し上げます。

入会につきましては、特に条件を定めませんので、どなたでも参加していただ

けます。

入会ご希望の方は

〒101-8691

東京神田郵便局 私書箱53号

NPO法人日本手技療法協会

ひーりんぐマガジン 編集部

電話：03-5296-9055

FAX 03-5296-9056

Mail: info@healingm.com

【会員の入会金・会費】

(1) 正会員 (個人)	入会金	1,000円	年会費	100円
	(団体) 入会金	10,000円	月会費	1,000円
(2) 賛助会員	(個人) 入会金	0円	年会費	1口 10,000円 (一口以上)
	(団体) 入会金	0円	年会費	1口 100,000円 (一口以上)

前ページのいずれかに入会したい旨ご連絡ください。当会から入会のご案内をお送りさせていただきます。

入会金、会費および特典は次の通りに設定させていただいておりますので、ご検討下さいますようお願いいたします。

なお、入会のご案内は7月下旬から順次発送させていただきます。

ご検討のうえご参加ください。

【入会特典】

◎正会員（個人）特典

- ① 会員カードの配布。
 - ② 本協会主催の各種セミナー・研修・講演会に優先参加できます。
 - ③ 本協会が認める優秀な会員、積極的に協力した会員の表彰制度があります。
 - ④ 名刺に「日本手技療法協会会員」の記載が出来ます。
 - ⑤ 掲載には別途、定める会員証をお使いください。（有料）
 - ⑤ 「ひーりんぐマガジン」の年間定期購読者は入会金、年会費が免除されます。
- ※定期購読者名が法人の場合でも上記の入会金、年会費の免除を受けた場合は個人扱いとなります。正会員の団体をご希望の法人は入会金、年会費の免除はありません。

◎正会員（団体）特典

- ①～④は正会員（個人）と共通。

- ⑤ 「ひーりんぐマガジン」無償配布。

◎賛助会員（個人）特典

- ①～④は正会員（個人）と共通。
- ⑤ 「ひーりんぐマガジン」無償配布。

◎賛助会員（団体）特典

- ①～④は正会員（個人）と共通。
- ⑤ 「ひーりんぐマガジン」無償配布。
- ⑥ 「ひーりんぐマガジン」一般広告（20%）、求人（10%）の割引掲載。

なお、納入された入会金、会費及びその他の拠出金品は、返還いたしませんのでご了承ください。

会員登録の喪失は次の通りです。

【会員登録の削除】

- (1) 退会届の提出を受理したとき。
- (2) 本人が死亡、若しくは失踪宣告を受けたとき。又は会員である団体が消滅したとき。
- (3) 継続して1年以上会費を滞納したとき。
- (4) 会員として不適格で除名されたとき。

なお、すでに年間定期購読していただいております方々や新たに年間定期購読していただいた方々は8月日付けで自動的に入会扱い（正会員 個人）とさせていただきます。

いただきます。

入会を希望されない方は、会員登録（入会）に関する書面等により確認をさせていただきますのでその旨ご記入もしくはお伝え下さい。

NPO法人日本手技療法協会としまして、すでにおなじみの訪問医療マッサージ研修以外にもNPO認証記念として4月1日から全面施行された個人情報保護法に有効な「プライバシーマーク取得のための無料セミナー」を行います。プライバシーマーク取得には最大500万円程度の費用がかかる場合もあるとのことですが、当会では大幅な費用削減が出来る合同取得を計画しています。（本誌18ページ参照）このように会員に役立つ実践的なセミナーも今後、数多く実施してまいります。

診療報酬請求事務に関する代行も訪問マッサージに関して近々業務を開始する予定です。この件に関する詳細は後日、発表させていただきます。

また、7月から東京医歯薬出版社のホームページ内に「ひーりんぐマガジン」のHP (http://www.ishiyaku.com/healing/healing_index.html) をアップいたしました。

今秋には広範な一般の方々、手技療法家などへ向けたNPO法人日本手技療法協会のポータルサイトの立ち上げを目指して、現在作業中です。

さらに法人格取得によりこれまで

様々、ご不便をおかけしてまいりました点が解消されることとなります。例えば「ひーりんぐマガジン」の購読料の入金に際して銀行振り込みだけではなく郵便局での払い込み、自動引き落としも可能となります。以降も皆様のご利用に便利なシステムを順次導入してまいります。

NPO法人日本手技療法協会は手技療法法の普及啓発活動を通じて手技療法家のもとより、一般の方々に役立つ団体としての活動にまい進してまいります。絶大なご支援、ご鞭撻を頂戴いたします。様お願い申し上げます。

平成17年7月25日

特定非営利活動法人 日本手技療法協会

〒111-0051

東京都台東区蔵前2-4-3 蔵前永谷ビル7F

株式会社東京医歯薬出版社内

理事長	大井 淑雄
副理事長	佐藤 吉隆
理事	上田曾太郎
監事	片井 衛司

不正請求 の実態

5

少子高齢社会への対応として、あらゆる分野から医療保険改革が求められている。政府や経済界、研究機関者などから提言がなされている。保険者機能の強化もそうした観点からのものだ。保険者の財政の悪化も拍車をかける要因だ。財政悪化によって今、保険者の療養費に係る審査等が厳しくなっている。これらの傾向を如実に表しているのが、主に健保組合など保険者による患者へのアンケート調査だ。「療養費の支給申請に関する照会」など名称は様々だ。このアンケートによる問題を指摘する声が、最近高まっている。(文責・編集部)

患者アンケート

保険者からの照会が増加

柔道整復師が健康保険を使って施術を行い、療養費支給申請書を各保険者に請求後、施術内容等の確認、いわゆる患者アンケートが行われるまで、請求団体等の審査期間も含めると3〜4カ月はかかる。施術を受けた人は、大方もう治って日常生活を送っている人たちなだけに、書類が届いても「そんなのやったかな?」ぐらいがせいぜいなのだ。患者さんはそのままほったらかしに…。ある院長の体験談だ。

アンケートに答えず未提出だと請求団体から確認するように促され、忙しい合間を縫って患者さんのいそうな時間帯に電話をする。

「あの〇〇さん。膝のほうなんだけれど、4カ月前の話なんですけど…」と切り出すと、「そんなのやったかな? この間、問合せの書類が来ていたけどな…」

カルテを見ながら院長が、「踏み外しちゃって膝痛くなっちゃったから診てよ、って話し合ったじゃないですか?」などと、しばらくの間、問答が続く。

ようやく「あ、あった。そうだった。アンケートに書くの忘れてた」

現実の話である。しかもよくある話なのだそう。この電話だけでゆうに30分はかかってしまう。その上、健保組合が提出書類を戻してきて、そこに患者さんに署名をするように言ってくる。こんな経験はないだろうか。

「始まって以来の高額請求」と照会

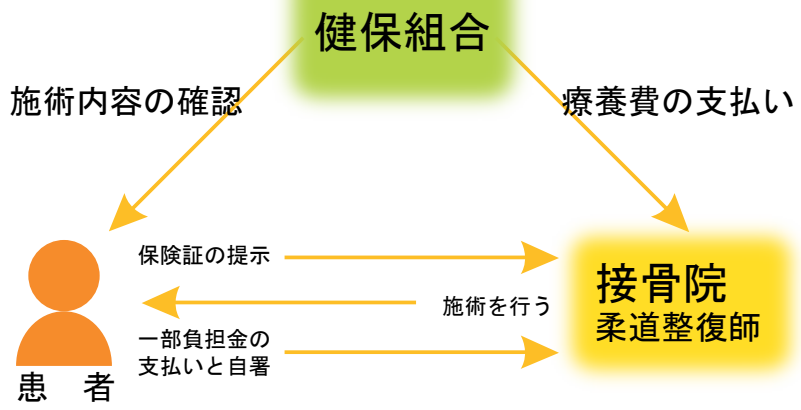
98組合(平成16年12月15日現在)でつくられている「保険者機能を推進する会」(事務局〓東京・日本橋)という組織がある。「保険者機能の原点である被保険者・被扶養者のために①いかに良質な医療を確保するか②いかに保険料を効率的に活用するか③いかに保健事業に代表される健康づくりを推進するか」の実施・実現が保険者の使命である」としている一方で、「ただ単に“支払い側”に甘んじ、保険料の徴収と医療費の給付が主な事業内容であれば、その存在意義が問われる時代になりつつある」とも言っている。

「医療情報サービス委員会」と「柔道整復療養費適正化委員会」が中核を成しており、その他に、3つの事業検討部会と、各ワーキンググループ・プロジェクトチームとで組織されている。とくに、柔道整復療養費適正化委員会では、発足当時の「柔道整復療養費は総医療費の1%程度でしたが、不適正な事例が多く、

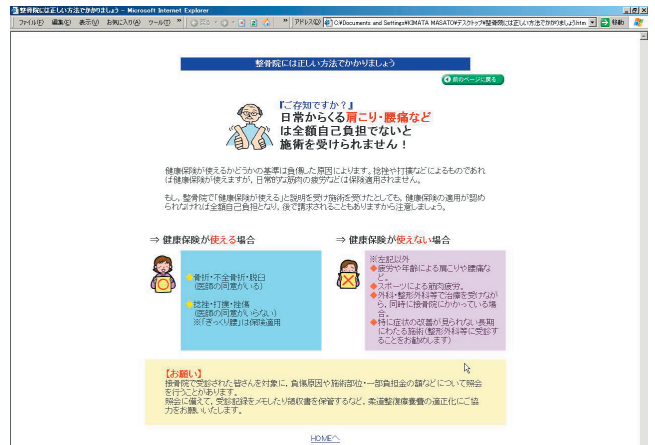
患者アンケートの手法が問題

患者との信頼関係壊す

これは単に柔整師だけでなく患者にも問題があるとの認識から、諸活動を進めている」と明言している。



保険適用のの基準示すを保険者のホームページ



昨年10月はじめから12月末ころまで約3カ月間、東京・新宿区のC整骨院にほぼ毎日通院していた患者さん（Aさん）がいた。Aさんは一旦よくなったが、また怪我で通院するようになった。その後1カ月で回復したのだが、合計で3カ月通院した。

2つの違った理由でかかった。3カ月の後、Aさんの元に「当健保組合始まって以来の高額及び多日数治療の療養費支給申請書を請求され驚愕しているところですよ」という文章で始まるアンケートが届いた。これを見たAさんは驚いてC整骨院に行った。AさんはC整骨院で負傷年月日や負傷原因、受療日などを確認しながら記入して返送した。それから約1カ月経って、事態はさらにAさんを驚かすことになった。保険者から再照会の文書が来たのだ。先般の回答の内容が納得しがたいというものだった。「領収書に日付が入っていない」とや（Aさんは直前に外科治療にかかり納得がいかなかったから接骨院に通院したという理由を書いた）いつ、どこの病院にかかったかなど、詳細な回答を求めてきた。

制限があり「保険者（健康保険組合）がやむを得ないと認めるときに支給することができ（健康保険法第87条）」ものであることを申し添えます。再びAさんは、C整骨院に赴き回答書に記入した。C整骨院は「患者さんは3カ月間、一生懸命治そうとして来ていたので、それはお断りできない。高額といっても、1回500円の本人3割で残り7割分だから3カ月毎日だとして3万円強。健保組合の趣旨もわかるが、患者さんの立場から言うと、精神的にも、心の方もやっぱり『行かないほうがいいのかな』などと思うようになって、膝が痛いのに通えないようなことにはなっています。ほしくない」と憤りを隠せない。「こういう文書を使った文書が突然患者さんに届くと、『あの整骨院はなにかあるのかな...』などと、変に誤解もされかねない」と患者との信頼関係さえ壊しかねないという一方面的なやり方に憤慨する。その後、C整骨院の院長が健保組合に直接説明し、理解が得られたという。C整骨院の院長は「アンケートが患者さんに突然行くというのではなく、例えば一回施術者に来て、こちらから患者さんとやり取りするとか患者さんに送るものと同じものを施術者に送って欲しいとか、何か違う形にしないと、患者さんとの信頼関係が損なわれる」。アンケート自体を否定するものではない。保険者との契約者は患者なのでそう

カルテには実際の施術記録を

に、記入例のようなコピーが付けられており（理由の欄には柔整師支給申請書と同じ文字で）、調査の趣旨や目的が被保険者に対して伝わっていないと感じた」

と疑念を強めている。患者アンケートを実施していないという健保組合もあった。が、「申請書の全戸統一化をぜひしてほしい」としていた。

「組合には専門的な審査官がないので、各組合のチェックというと、請求書が来たらアンケートを出す。下請けに委託してコンピュータで無作為に抽出して行っているところもかなりある」

「粗っぽい計算だが、療養費100万円分にアンケートを出すと40万円が戻ってくるということ。そのうちのどれくらいが下請け業者の取り分だ。そうなってしまうのは、「柔整師側にも責任がある。施術録（カルテ）をきちんとつけていない」と、「患者とのコミュニケーション不足」を指摘する。

「カルテは基本」というのは保険請求の指南役として著名なベテラン柔整師。「カルテには、誰が、いつ、どこで、何を、どうした、という基本的な事項を必ず記入する。その基本を元に（保険者に）説明すればいいだけ。手書きとかコンピュータでという表面的なことではない。施術録のポイントは、どこをどうやったかがキチンと印がつけられている」と言いながら良い見本と悪い例を見せてくれた。さらに、「実際にやった部位と請求した部位数が違っていても施術した部位を正確に記入すること」だという。これが後々保険者とのやり取りの中で武器になることもあるからだ。「肩こり・腰痛は柔整法では保険は利かない。だが実際に施術したのなら記入する。だが実際に部分は赤い印など付け、後で判るようになっておく。あとは3日ごとの実際の痛みの状況など経過を記入」こうした日々の積み重ねがいざというとき効力を発揮するのだ。

患者さんはアンケートで、実際に施術してもらった箇所を正確に書く。4部位だったとすると、柔整師は（近接部位などで）請求時に4部位支払ってもらえないからと3部位しか出していないとすると、「違う」ということになる。負傷原因も同様で実際の原因と患者の考える原因とで思い違いがあることが多い。「我々側のずさんさが保険者からのアンケートに狙い撃ちされる」と鋭く指摘する。問診書などをつくり、同時に施術前に患者さんへの説明を怠ることもよくない。「当院では、患者さんが最初に来たときに見てもらおうような『お願い』という案内板をつくって受付の横に掲示し、必ず全部読んでもらっている。特に赤字部分をよく見てもらっている」。

会社の総務に呼ばれて、接骨院に行つてはいけなと言われた人もいる。健保組合が会社に指導しているとして数年前、ある柔整団体と患者が健保組合を相手取り訴訟したこともある。接骨院への営業妨害と患者への人権侵害となるということで、それもあつてか表立っては、接骨院に行つてはいけなと言えなくなつた。

初めの問診書を重視する院長もいる。記入箇所が多いと面倒で、結局やらなくなってしまうので、原因や負傷名など丸印をつけていくなど独自のものをつくつた。最終的にそれに患者の同意のサインを貰うのだ。保険者からの問合せには、その問診書のコピーを送る。

保険者による患者アンケートは今後増えるという。すでに1回でも通院した人にも行う保険者も増えてきた。そして、レポートの記載事項とアンケートの回答が少しでも違えばすぐに「返戻」が待ち受けている。

施術初診受付票

初診 平成 年 月 日 紹介者 _____

○痛いところに○印をしてください

【前】 _____ 【後】 _____

けがをした日 平成 年 月 日

○けがをした原因を書いて下さい

①自宅 玄関 お風呂 家事中 段差
運動 階段 自転車 道んで そとで
重い荷物

②倒れた つまずいた ころんだ すべる

③打った ひねった おちた

④その他 _____

備考 _____

どちらか○をつけて下さい

アレルギー（あり、なし） アトピー（あり、なし） ぜんそく（あり、なし）
高血圧（あり、なし） 糖尿病（あり、なし） 黄疸（あり、なし）
ABC肝炎（あり、なし） 妊娠（している、していない）

その他の病気 _____

ふりがな 氏名	男女	電話
住所		

問診書や受付票などを工夫し患者とのコミュニケーションを密にしていくことも重要だ

問診書や受付票などを工夫し患者とのコミュニケーションを密にしていくことも重要だ

成功への道

ウラ技・オモテ技

『地方には地方のメリットがある。』

脱サラして柔整師に

群馬・せくら整骨院院長 飯塚春男氏

見事な田園風景が見渡す限り続き、高い建物など一軒もない。そんな中にポツンとあるのが「せくら整骨院」（飯塚春男院長）だ。群馬県の板倉町。栃木県、茨城県、埼玉県との県境近くに位置する。東武日光線・藤岡駅から車で5分のところにある。東京から一時間半もあれば来てしまう場所だが、思わず深呼吸をしてみたいくなるほど見事な田園風景が続く。



4年制の大学を出てから山形県で15年間一般企業に勤務していた。同じ少林寺拳法の門下生に柔整師がいたことが、飯塚氏の転機となった。「自分でも何かやりたい」と柔道整復師を目指した。仙台の整形外科病院で働きながら専門学校を卒業した。

平成16年10月に現在の群馬県邑楽郡板倉町で開業。開業後9カ月が経っている。整形外科での経験は、貴重だった。「接骨院では骨折とか脱臼が少ないので、勉強になった。

私が最初に行った金沢整形外科クリニックの金沢隆人院長は、柔整に理解があり、柔整師を大切にしてくれた。外傷の患者さんが来たときは診せてもらったりと、とても充実した勉強をさせていた。人間的にもすばらしい人だった」と修行時代を振り返る。

脱サラして実際に柔整師になった感想を訊ねると「サラリーマンと違ってやりがいがある。もちろん大変な面も倍ぐらいある。風邪をひいて40度近い熱を出す」とサラリーマン時代は有休をとって休んだが、今では患者さんが待っているのでもできない」と辛いこともある反面、日々の達成感を強調する。

専門学校卒業後、そのまま仙台に残って開業しようか、思い切って東京に出ていこうか、さんざん迷った挙句に飯塚氏を選択したのが「ふるさと回帰」だった。



静かで広大な田園風景の中で自然体の施術ができる



経営的な面から見るとどうしても人口の多い街に開設する傾向が強いなか、飯塚氏はなぜここで開業したのだろうか―「生まれ故郷」であるのと同時に、実は地方ならではのさまざまな恩恵を授かっていたのである。

最後の決断は、「都会でやるのもいいが、これからは農家の多いところでもいいんじゃないの」という金淵院長からのアドバイスによるものだった。

板倉町は人口1万6000人ほどの町で、東側は東洋大学のキャンパスが移転して新しくできた学園都市なので人口が急増する街だが、さくら整骨院のある北側寄りを含めたそれ以外の地区には「4軒の接骨院がある」だけだった。

都会ではできないメリットということ、賃貸物件でありながら自由度が高いという点だ。さくら整骨院を開いた場所は、もともと飯塚氏の姉・美江子さんが営む美容院だけの平屋の一戸建てだった。それを家主と交渉し、壊して2階建てに建て直し、1階を整骨院と美容院で2階を住居にした。施術室には施術台が5床あり、他にエアーマッサージ、ローリングベッドがある。20坪の院内はすべてバリアフリーに設計した。地域柄か老人は足腰が悪い人が多く、車椅子で来院することを想定したためだ。バリアフリーの院内には、広い駐車場から車椅子のまま入ってこられる。コストパフォーマンスを考えると、都内ではできない相談だ。「開業当初はのんびりとやっていたころ

と思った」というのとは裏腹に最初から、2桁台の来院者だった。開業当初から新聞折込チラシなどのPR活動は一切行っていない。それ故、知名度は周辺のごく一部に限られているようだ。しかし最近、口コミでじわじわと来院者が増えてきた。「町の方からも来てくれる人が増えた。口コミで少しずつ伝わっていくほうがうちのPRとしては一番いいと思う。施術するのは1人なので一斉に来られても十分な対応ができない」。

固定費が低いので、「1日平均して患者が〇人以上来なければいけない」といったような、日常的な採算ベースでの考えがなくてよい分、ゆとりをもって施術ができる。それがかえって「よい評判」を呼んでいる。

美容院との相乗効果も少なからずある。さすがに身内ということもあって、「行ってやってください」とあからさまに言えないが、お客さんから聞かれると「弟の整骨院」だと言ってくれる。その逆もあるそうだ。競合する業態ではないので、ともにお客を呼び合う関係に発展していきそうだ。

田植えの時期は患者減

さくら整骨院には、飯塚院長以外に受付と助手を兼ねたスタッフが1人（午前と午後で交代）いるだけで、実際の施術はすべて院長にかかっている。「1日平

均30人くらいの来院者がある。5月と6月は田植えが始まって来たのでちよっと落ち込む」というように、農事に絡んでの波がある。その隙間を何で埋めて行くかが課題かと思えば、「田植えが終わって疲れが溜まったときに患者さんがまた来るのではないかと飯塚氏。

「田舎は女性の患者がすごく多いような気がする」というのが大雑把な来院者の構成だ。8割近くが女性で、年齢は高齢者が半分、残りは主婦と若い女性で占めている。「開業当初は、お年寄りがすごく少なくて、なぜだろう?」と思っただけではなく、真新しさで通い始めるのではありません。ある程度の良い情報が入ってから受療行動を起こすためだ。高齢者には、「話を聞いてあげて、スキンケア。それを大切にしたい。柔整師を目指した頃を忘れずに、常に初心に戻って患者に臨みたい」。

一般の患者とは別に、今年初めに亡くなった父・幸雄氏の友人・知人がよく来てくれるのだという。「改めて父に感謝するのと同時に、そういったメリットというのは地元ならではのものだと思う」。「都会での整骨院経営もよいだろうが、やっぱり田舎がもってる親しみやすさって言うか患者さんとのふれあい、そういうのが肌で感じられることがやりがいにつながっている」。「大根だとかインゲン豆だとか1人で食べきれないほど、畑で採れたものを持ってきてくれたりするん

ですよ。本当にありがたい。そういう意味で本当に温かい」。

丁寧な施術が評価につながる

1人の患者さんにかかる時間は電療など除いて平均で、20分くらいはかけている。「結構、私は納得するまでやるので症状によってだが結構長く施術する」傾向だという。手技的なものだけでは取れないものは時間をかけて電気治療からやっていく。

「ある程度の時間をかけないと、目に見えて痛みとか痺れは取れない。ちよつと温めてハイ終わりみたいな流れ作業的な施術がすごく嫌だ。やはり痛みをとって帰ってあげたい。患者さんもそれを望んでいる」。

それが「あそこに行く」と痺れが治った」などというような口コミにつながっていく。「もちろん採算的に言えば赤字。合わないけどお金の問題じゃなくて患者さんに喜んでもらえるのが一番なのでそれでもいいと思う」。地方でなくてはできないこともかもしれない。

訪問施術は行っていない。やはり1人ではできないからだ。その代わりに土・日曜日も開いており、会社勤めの人や付き添いがいなくては来れない人などにも対応している。休日には平日の1.5倍くらいの人がある。

現状のまま来院者数が増えた場合、施

術者が飯塚院長1人なので、「丁寧なやればやるほど、待ち時間が長くなってしまふ。その辺は少し考えなければいけないと思ってる」といった課題が現在の悩みの種だ。

「予約制にすると新患が入りづらくなるので、もう1人施術者がいるといいのだけれど」と、現在柔整の専門学校で2年生の長男・哲也さんに期待する。「ここで働いてくれるなら、もう一歩前に進

めると思う」とも話す。

現状で、なるべく待たせないようにするには限度がある。同時に4、5人来院されるとベッドが空くまでに当然時間がかかってしまふ。「だから待ってもらっている間に機械で何かをやるしかない」と現状での最善策を語る。そのため、治療も肩など上半身ができるものを取り入れたいという。

「特別変わった技術はないが、少し力

イロ的要素を取り入れて行きたい」と、自費の部分も取り入れて行きたいという。「患者さんから、先生！ と呼ばれるのに見合うように地域に貢献できるところが願いだ」と語る。

「田植えももう終わるころで、どこから出てくるのか、もう暗くなつてくるとカエルが一斉に鳴きだしてね」と話す飯塚院長。夜はカエルの合唱を聞きながら晩酌しているそうだ。

治療家人生を大きく変えた

構造医学との出会い

神奈川・横濱市港南区上大岡の岩上整骨院・岩上雄一院長は「構造医学」を活用した施術を実践すること

で定評のある柔整師だ。経営のことは税理士などの専門家まかせでも、

神奈川・横濱市港南区上大岡の岩上整骨院・岩上雄一院長は「構造医学」を活用した施術を実践すること
で定評のある柔整師だ。経営のことは税理士などの専門家まかせでも、
施術に関しては、誰にも道を空けないと言う気構えが伝わってくる。あくまでも治療家でありたい」とするその姿勢に、患者との信頼関係も絶大なものがあるようだ。

「私は多分、経営者ではないと思う。治療家だと思う。経営理念が先に来まして、まうと、治療がだめになつてしまふ。基本的に経営面に関しては、税理士さんとかに丸投げしてしまうようなところもあり、経営者としては失格」と語る。一言

「私は多分、経営者ではないと思う。治療家だと思う。経営理念が先に来まして、まうと、治療がだめになつてしまふ。基本的に経営面に関しては、税理士さんとかに丸投げしてしまうようなところもあり、経営者としては失格」と語る。一言

「田植えももう終わるころで、どこから出てくるのか、もう暗くなつてくるとカエルが一斉に鳴きだしてね」と話す飯塚院長。夜はカエルの合唱を聞きながら晩酌しているそうだ。

く。「そもそも、治療家たるもの日の当たらない世界で黒子に徹していなければいけないと思っている。患者さんさえ喜んでくれればそれで満足」。ただ若い人たちになかなかうまく指導できないというもどかしさもある。

大学在学中にアルバイトで通っていた運送会社の社長が、将来に展望を見出せない岩上氏に「こういう仕事もあるがどうだ？」と、柔整専門学校の受験を進めてくれた。「大学も面白くないし、このまま運送屋さんにいても…」と考えていた矢先、言われるままに受験したら合格してしまった。

「勉強し始めましたら、面白くなつてしまい、それから没頭した」。あとで聞くとその運送会社の社長は学生時代は柔道で有名だった人らしい。

卒業後、千葉・船橋で3年ほど現場での研修を積み、その後「もつと自分の質を高めたい」と、雑誌の求人広告での院長候補の募集に応募し、採用された。そこで約3年間勤務した。

その間、いろいろなセミナーに参加していたある日のこと、たまたま隣に座った歯科医師との出会いが、岩上氏のその後の治療家人生を大きく変えた。東京・立川市で歯科医院を開業する有田晋之氏だった。

有田氏に薦められたのが「構造医学」だった。続けて有田氏は「一回その先生



の講義に出てみると、頭がパンクしてまったくゼロになって、それから考え直すことができるから、ちよつと出てみたほうがいいんじゃない？」と話した。

それから程なくして岩上氏は構造医学のセミナーを2日間受講した。それを契機に自身の治療に対する考え方がガラリと変わったのだという。

それは、岩上氏のそれまでの概念とはまるで違うものだった。「今までの発想とまったく違い、教書などには出ていないことがたくさんあった。私が今ここで生き残っているのは、やっぱり構造医学のおかげだと思っている」とさえ言わせる「構造医学」とは一体どんなものなのだろうか。

医学に物理学の視点を導入した「応用物理医学」

「構造医学」は、地球の重力と、体をつくる水・タンパク質と熱のかかわりの研究など、今までの医学から抜けている物理学の視点を導入することで、人体の調和を考えるとというもので、創始者の吉

田勸持氏（理学博士、医学博士）が自らの臨床研究から開発した応用物理医学だ。目立つところでは「生理的局所冷却療法」や「生理歩行」などを提唱しているのが特徴的だ。

関節痛のほとんどの痛みは炎症。つまり、痛みの原因は熱であり、絶対に温めてはいけない。構造医学の生理的局所冷却法は、冷却することによって、熱を奪うという概念だ。

この熱について岩上氏は、「人は熱を発散し一定温を保って生きているのです。例えば脳はRipO（脂）なのでほとんど温めていけば溶けてしまう。血液の主成分はタンパクなので温めれば凝固する。つまり、温めることによって血液の循環が悪くなる」と、局所的温熱は決して血液循環を良くする訳ではなく、しかも熱膨張させ組織を破壊する行為だという。「関節痛の痛みは絶対に温めてはいけない。関節部は、そのほとんどがコラーゲンで、海綿なので、温めればどうなるか。腰痛や膝痛にはさまざまな要件があるが、気圧による条件でも深く関係する。高気圧はとても調子がよい。うまく圧力をかけてあげること。しかし低気圧の条件を人工的につくる（牽引し温熱する）と膨張し動きは鈍く、体が重くなる」と強調する。

構造医学における生理的局所冷却法というのは、「過剰な熱はタンパク質を壊すだけだが、冷やせばタンパク質を熱か

成功する治療院経営

勝ち組治療家であるために！

「週休3日！ たった一人で1000万円 成功する治療院経営」
治療院経営者必読！ 勝ち組現役治療家が書いた治療院経営のツボ本！
過当競争時代の新しい患者さん獲得法！ 口コミで治療院を繁盛させる法則を一挙公開！
治療家が読んでおいて損はありません。試しに一読してみませんか？〈無料メルマガもHPに〉



①週3本1000円 ②口コミ本4200円
①+②セット4500円 (代引郵送料500円)

書店では販売しておりません。ホームページ、ファックスのみからのご注文となります。今すぐお名前、ご住所、電話番号と「ひーりんぐマガジンを見た」とご記入の上、「注文ください。代引郵送。PCCでは、治療院経営者のための通信教育システムやセミナーを開催しております。詳しくはホームページが資料請求をして下さい。現場情報！ 一流が集まる治療院経営研究会」
PCC〈プロフェッショナル・コーディネーターズ・クラブ〉
URL <http://www.ne.jp/asahi/balance/pcc/>
FAX 049-255-8168

CD・ビデオ・ホームページ作成
指導 治療院瘦身導入

「冷やす療法は関節炎の熱をとり、タンパク質を守ることを第一の目的にしています。熱がとれると化学反応が減るので、痛みが消える鎮痛効果も得られます」。正しい方法での生理的局所冷却法は一石二鳥なのだそう。タンパクを壊さないで冷やすには0℃から4℃という条件がある。ちょうど冷蔵庫のチルドの状態だ。

「暖める心地よさ」より「冷やして治す」

「昔のドクターは、整形のことも外科、耳鼻科のことも全部わかっていた。今は分科しすぎたために、専門性が高くなった分、他科のことがわかりにくくなっている。その医療の言語をまずは一本

化させて、みんなのわかりやすいような医療にしようというのが、構造医学のもととの原点。歯科の顎関節症などは首の頸椎あたりを治療すると、ほとんど治ってしまうということが、構造医学を習っている歯科の先生はわかっている」。

構造医学では暖めてはいけないわけだが、患者は「気持ちよさ」を求めてくるので、マイクロウェーブだとかホットパツクだとか暖めてしまう。そこに、なかなか脱却できない一つの要素がある。体の組織一つ考えても、なぜ温めちゃいけないかということをお患者さんには根気良く説明している。

お年寄りや最初、冷やすことに抵抗を示すが、そういった人たちにも懇切に

ねいに説明をする。まず「膠にかわの例え話をする。」「膠にかわは湯煎して溶ける」とお年寄りは知っている人が多いため、「人間の関節部分には全部コラーゲンでできていて、膠にかわのようなもの

だ」という話をする。すると、当然のことながら暖めないほうがよいことに辿り着く。説明どおりに結果すぐよくなれば、信頼関係が構築できる。「最初は患者さんが減った」という。今はようやく施術方法が定着してそんな心配も要らなくなってきた。

同じ場所で14年間続いていることが自信にもつながっている——
本心にひどいヘルニアでも、患者さんに言い聞かせて、丸1日中、腰を氷で冷やしていてもらう。それを3カ月くらい続けていると、「もう平気になってくる。冷やすのみ。あとは歩かせる。あとはうちに来たときは、氷で冷やして仙腸関節の回復を行うだけで、あとは余計なことをやらないほうがいいのだという。その後は、構造医学会で開発されたウォーターベッドや斜台を使うなどしていく。

全身的に温めるのと局所的に温めるのとでは、わけが違う。例えば、入浴して出た後は体の表面は温かいが、体の中は冷たい。温まった体の熱を外へ出すため

に気化して体の中を冷やすため。そのため免疫を高めるといふ効果がある。だから体を温めるから効果があるというのではちよつと違う。熊やリスなどの冬眠する動物は、自ら体温を下げることで、免疫力を高めている。

温まり過ぎると、その熱によってやられ、倒れてしまう。つまり、局所的に温めてはいけないからだ。全身的に温めることは、かえって体の中を冷やして免疫力を高めるが、局所的に温めてしまうと、体は熱を排出しようと、そこから早く熱を捨てようとする。そうすると熱導体が一カ所に集中してしまう。

熱導体が集中して熱を放出してしまうため、抹消が冷えてしまう。だから肝機能とかが悪い人などは、肝臓やその周囲で免疫反応を強めて、どんどん熱放射を高めて、そこから熱を出している。だから肝機能の悪い人は手足が冷たい。「そういう人には肝臓周辺を冷やしてあげれば、熱が分散するので手足は温まってくる」。



あきらめないで継続した
ことが結果に表れる

手技面では「軽擦くらいはするが、あとはあんまり深部に力を入れると、構造医学ではあまりよくないので、負担をかけた程度で軽擦くらいは行う」という。1日あたりの来院者は約60〜90人くらいで、岩上氏が1人で施術にあたる。あとは4人の助手が交代でベットメイクとかテーピング用のテープを持ってきたりなどの補助を行っている。

患者は、周辺の人たちが8割を占める。あとは紹介が多いのだという。

保険と自費の比率は、1人の患者をすべて自費で行うことは少なく、「構造医学的な整法をしたときに、何百円もいらすよとか、テーピング1カ所につき何百円もいらすよとかその程度」だそうである。「今までの経緯からすると、多くを自費にするというのはちょっと難しい。根づいてしまうと、ちょっと難しいかもしれない」。

最後に岩上氏は「最初、患者さんが減ったときは、構造医学を捨てて、また以前に戻り、温めて患者さんを増やそうと思ったこともあったが、今では『構造医学』を信じてきてよかったと思う。患者さんを愛して、自分の親だとか子どものように接していないと本当の意味での施術はできない」と結んだ。

“提携医院によりリスク管理”

グループ11院で1日約850人来院

東京・五健整骨院代表取締役 武田清七氏

東京の渋谷、世田谷、目黒、太田各区内で11店舗の整骨院を開いている五健整骨院グループ（武田清七社長、本部〓東京・世田谷区三軒茶屋。「五健」は東洋医学の診断と治療の根幹をなす陰陽五行説を中心に、五行の考え方と「施し」の精神をもとにした治療および人々の健康維持増進のために努力していくという「五行健康法」を略し名づけた。すべてが本部直営のグループ全体の売上は5億円弱。純利益は25%近い数字を出している。五健グループのもう一つの特徴はグループと提携するクリニック（内科・外科・整形外科）があることだ。提携するクリニックは、接骨院グループ本部の同じビルの1階で開業している。11店舗を合わせると合計で1日約850人の患者が訪れるため、リスク管理の面でも一役買っているのだ。

五健整骨院グループは、接骨院で鍼灸・マッサージを取り入れた先駆者だ。多店舗展開に取り組んだのも早かった。武田社長は、「接骨院で鍼灸なんてふざけるな、とよく先輩に怒鳴られた」と開設当



初を振り返る。

健康保険で鍼灸あんまマッサージ指圧を受けるには、医師の同意書が必要だが、医師の診察を受け同意書をもらう。特に主治医のいない人は提携するクリニックで同意書を書いてもらう。

柔整の施術の他、保険での鍼灸治療、医療マッサージと、自由診療で、指圧・マッサージ、整体、ソフトカイロ、鍼灸を含めた東洋医学総合治療コース（40分で6000円など）、耳ツボ痩身コース（1回500円）、花粉症予防コース（1回2500円）、オイルマッサージコース（足、腕、背中など）などを行っている。

リスク管理にとクリニックと提携

最近では医師が接骨院経営を行う例も少なくないそうだが接骨院グループと整形外科医院が強力で結びついていることはあまり例はない。うちはひとつのビルの中でやっているのだからさまざまいなもんはないですが前はありました。

「何が目的かと言ったらリスク管理なんです。患者さんが1日あたり約850人の患者のリスク管理を分院長一人にだけ任せておけない。患者さんへの施術中にもしもなにかあったとき、診断

の専門家であるドクターに任せられるという安心感だ。その目的で提携して当ビルに入ってもらった。

患者ニーズにこたえた鍼灸保険治療

患者からは副作用のない代替医療が求められている。だから、鍼灸は今後伸びてゆくだろう。平成14年6月には、支給期間と支給回数についての制限が撤廃された。それまで、はり師、きゅう師の施術に係る療養費は、初療の日から1月以内は15回までを、1月を超えて6月以内は各月10回までを限度として支給していたが、「個別の症状を勘案し、従来の支給期間や支給回数の限度を超えて支給しても差し支えない」ということになった。撤廃されていないのは医師の同意書だけ。

1日850人も来院者の中で鍼灸治療を望んでいる人であったり、またはわれわれが鍼灸が絶対効果があるという患者さんに対しては何とか保険でできるようにその方法を考えた。

組織同士のつながりがあるのとリスク管理という面ではやはり心強い。それは企業が、法律や会計といった専門的な部分を弁護士や公認会計士にお願いするのと同じような発想からだった。それによって、なにかあったとき、トラブルは専門家に任せられる。医療は医療

患者が希望しても断る医師はそれなりの理由があつてのこと。まして何らメリットもないので仕方ないことだ。柔整にも鍼灸にも非常に理解のある先生たちとともに道をつくろうというのがクリニックとの提携の2番目の目的だった。「その2つに関しては非常にうまくいっている」。

「渋谷区、目黒区の医師には一軒も断られたことがない」。やはり医・鍼連携は言葉だけではなく日常から情報交換が行われていなければなかなか実行しにくい。

ドクターの同意をもらって施術するというのは逆に考えれば、こんなに強いことはない。医師が同意してるわけだから、もしかしたら柔整より強いかもしれない」

五健整骨院グループでは柔整と鍼灸の業務は完全に区別されているが待遇面においては全く差がない。「鍼灸師が院長で副院長が柔道整復師という整骨院もある」くらいだ。それは鍼灸の部分で売上に貢献できていることの証であろう。

マックスは15分院

東京の城南地区のなかに11店舗の整骨院を開業する五健グループだが、この限られた地域で11店舗というのは業圏を奪いあつたりしないのだろうか？

武田社長の理論に基づけば、業圏とい



うのは「直線」ではなく「面」なのだという。同じく、半径2.5キロメートル圏内にバランスよく3軒の接骨院を設置すると競合他者は入ってこれないはずだという。競争相手が入ってこない。

分院展開について、本部直営での治療院経営は15分院までだと主張する。「それ以上つくったら必ず赤字に近づいていく」。その根拠は、人材にある。

これから目指すグループ傘下の治療院の形態は、院長、副院長、助手2人、受付の5人構成を理想としている。これが一番効率のよい形だからだ。5人で11院だから総勢55人のはずだが、実際には90人ほどいるのだという。これは、誰かが急病などで就業できなかつたときのため

の予備の人材であったり、あるいは次期院長候補の「キープ人材」である。これが経理上は余剰人員となってしまう。11店舗くらいだと、どこかの店舗の穴埋めによその店舗から応援に駆けつけるのは無理がある。これが15店舗になるとそれができるようになるというのだ。

緻密な計算の元に成り立っている。「実際に11分院のままでも15分院になつても総売上は変わらないと思う。純利益も同じだ。決定的に違うのは「ゆとり」だ。15分院だとスタッフの就労環境にゆとりが出てくる。夜は早く帰ることが

できる。土曜日も交代で休める。それがグループにとってなよりの強みになつてくるはずだと武田社長は語気を強

める。いずれは会社全体の利益向上にもつながる。

「オーナーが人に恵まれるか恵まれないか。それは分院長にもいえること。やっぱり弟子とかスタッフに恵まれない人は自分のエリアから出ないほうがいいでしょう。五健グループも過去に偉大な先達がいたからこそ発展できた」。

あくまで本部直営にこだわる

五健グループはすべて直営で多店舗展開を行う。「本部直営のよい点は、1つの財布を本部がしっかり握っているという点。そのほうが、分院は患者の方だけを向いていられる。安心感につながると思う。もう1点は、直営のほうがオーナーの考え方が浸透しやすいということ。フランチャイズはどちらかというところと金で済んでしまうようなところがあるが、直営はオーナーの考え方が浸透してないと足並みが揃わなくて、前に進まない。次のステップも踏めない」。本部直営の多店舗展開では、しっかりとしたノウハウの元に行わないと収集がつかなくなつてしまふ恐れがあるからだ。経営面での意識でも、経営者と従業員の温度差も比較的少ないことが魅力だという。

スタッフのモチベーション

五健グループは、その経営努力によつ

て、週40時間労働（変形労働時間制）を実現している。時給アルバイトにも年次有給休暇を賦与するなど、業界随一の労働条件といつていいぐらいの条件を提供している。

その一方で、社員教育も徹底している。分院長の下にいるスタッフの責任は分院長の責任だ。「分院長の責任は管理者としての責任。分院長の責任は取締役の責任。その分院長はすべて本院から輩出している」。

分院長には、正月休みの後や5月の連休明け、夏休み後など、たるみかかったときにカツを入れる。そうすると10〜15%売上があがる。だいたいその上がった

分が賞与になつていようだ。だから業績不振ならゼロである。

各分院では、患者モニタリングが重要だと説く武田社長。客観的に自分の技術がわかつて、しかも向上心につながるからだ。モニタリングすることによって評価が出てくる。「鍼灸の場合経過に時間がかかるのでなかなか難しいだろうが、ただ鍼灸はモニタリングを行うと個々のモチベーションが格段にあがる」とし、整骨院全体にとつていい循環ができることを指摘している。

柔道整復師・鍼灸師 専任教員募集
「鍼灸師」「柔道整復師」の養成校

社会人入試
平成17年 8月27日(土)
9月17日(土)

推薦・入試
平成17年 10月22日(土)
11月19日(土)
12月17日(土)



オープンキャンパス
平成17年 8月27日(土)
9月 3日(土)
9月17日(土)
10月1日(土)
11月5日(土)
12月3日(土)



はり・きゅう科 (昼30名、夜30名)
授業時間 昼13:30~16:50 夜18:15~21:25

柔道整復科 (昼60名)
授業時間 昼13:30~16:50

- 看護学科 (試験日H17.12/17、H18.1/21、2/18、3/18)
- 介護福祉学科 (試験日H17.10/22、11/19、12/17、H18.1/21、2/18、3/18)
- 理学療法士科・作業療法士科 (試験日H17.10/22、11/19、12/17、H18.1/21)

学校法人 豊田学園 厚生労働大臣指定専修学校

豊田学園医療福祉専門学校

〒500-8281 岐阜県岐阜市東鷺2丁目69番地

TEL (058)274-3002 FAX (058)274-8632

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

Pマーク取得のための プライバシーマーク 無料セミナー開催！！

NPO法人日本手技療法協会主催
日本治療協会（JHA）共催

近年、個人情報の漏洩事件、事故が相次いで発生していますが、個人情報を適切に保護し、不当な利用、漏洩を防止していくことは、企業の社会的な責任です。治療院は、個人情報の中でも機微（センシティブ）な個人情報を扱うため、なおさら個人情報管理にかかる責任は重たいものとなります。

個人情報保護法は2003年5月に成立し、2005年4月1日より全面的に施行されました。

このため個人情報を扱う企業は具体的な対応策の構築を迫られています。

個人情報保護法個人情報を取得し、取り扱っている事業者は利用目的の特定、通知、公表、第三者提供の制限などの義務が課せられ、法律の全面施行により個人情報流出・漏洩を起こした事業者の管理責任は法的に問われることになりました。

こうした中、個人情報保護が適切に行われていることを第三者機関が認定する「プライバシーマーク制度」の認証を取得することが、社会的な信用を勝ち得て、個人情報保護法に対応できる企業の証であると考えられています。

このような背景から、プライバシーマーク制度にスポットをあてたセミナーを開催致します。

治療院における個人情報保護法は「ひ

りりんぐマガジン」7号で既報の通りです。施術録等の記録は個人情報に該当し、延べ5000件を超える施術録等の記録（個人情報）を保有する治療院等は「個人情報取扱事業者」としての義務を負わなければなりません。違反した場合は最大懲役6カ月以下、罰金30万円以下の刑事罰が下る場合があります。また、不正流用による精神的ダメージなどの損害を賠償する民事裁判まで及ぶ可能性もあります。さらに、この個人情報保護法の違反行為に従業員、下請けが違反を犯しても監督責任を代表者または管理者が問われます。

しかも厚生労働省のガイドラインでは個人情報取扱事業者となる5000件の個人情報区分にこだわらず、すべての医療機関やそれに準ずる機関に遵守することを求めています。

これからは罰則やリスクだけにとらわれることなく個人情報の重要性を認識しなければならぬ時代です。治療院が総力をあげて個人情報保護法に取り組むことにより安心した世界を創出できます。さらに将来的に社会保険等に関する保険請求はPマーク取得治療院に限定される可能性も指摘されております。

Pマーク（プライバシーマーク）

Pマークは日本工業規格JIS Q 15001に準拠して、個人情報の取り

扱いを適切に行っている民間事業者に対して、その証を示すマークとして付与されます。認定は経済産業省管轄の第三者機関、財団法人日本情報処理開発協会（JIPDEC）の他、JIPDECが認定した5団体がいい、取得後はこのマークを広告やパンフレット、看板、説明書、名刺、封筒などに明示することで、外部に対しPRできます。

Pマークは個人情報における、JIS（日本工業規格）やJAS（日本農林規格）的なものと考えられると判りやすいと思います。このマークは個人情報保護法の制定とともに、大変注目を浴びています。

Pマークの必要性

■個人情報の漏洩、紛失事故によるリスク増大

- 1件5000円の謝罪金対応リスク
- 漏洩による賠償請求リスク
- 事故後の対策実施のために莫大なコスト負担リスク
- 信頼低下によるお客様との取引停止リスク

■官公庁の入札条件化

● 入札条件にプライバシーマーク取得が求められる場合がある

■取引条件化

● プライバシーマークを取引条件として考える企業（お客様）が増加

■ お客様・利用者へのアピール効果・信頼向上

● 個人情報保護に関する企業の取り組み等をお客様や利用者によりわかりやすくアピールできる。● お客様や利用者からの信頼が向上する

■ 従業員の意識改革

● 従業員にお客様・利用者の個人情報保護の重要性を教育できる

■ 管理基盤の強化

● 個人情報漏洩●紛失等のリスクを抑止できる。● 個人情報保護法への対策ができる

プライバシーマーク認証取得

期間・費用

プライバシーマーク認証取得は、日本工業規格（JIS Q 15001）により要求された事項に的確に対処するとともに、34種類以上の各種規程等必要文書類の作成や、個人情報資産のリスク管理策・対応策の策定をしなければならず、コンサルタントに依頼した場合、一般的に約半年から1年の期間と300万～500万円程度の費用が必要となります。

※NPO法人日本手技療法協会、日本治療協会（JHA）がご紹介・推薦するプライバシーマークの取得のためのシステムは認証の取得を希望する治療院が複数、合同でコンサルタントを受けることにより、費用を大幅にカットすることが可能です。ただし、認証取得を希望する治療院等の数により費用が変動します。

NPO法人認証記念 第1回 Pマーク（プライバシーマーク）取得のための無料セミナー

目的：個人情報を扱う手技療法に携わる先生、経営者、事務職のために個人情報保護法の概要や注意点、Pマークの概要、取得法をわかりやすく解説する。

主催：NPO法人日本手技療法協会

共催：日本治療協会（JHA）

協賛：株式会社日本規格総合研究所

日時：8月28日（日曜日）14：00～16：00 定員：150名 1院2名まで参加可能

入場料：無料

会場：日本教育会館 7階中会議室

東京都千代田区一ツ橋2-6-2（地下鉄 九段下駅徒歩7分・神保町駅徒歩3分）

締切：先着順で満員になり次第、受付け終了

※このセミナーは個人情報保護法の概要、注意点、Pマークの概要と取得方法を紹介するもので、Pマークが取得できるものではありません。Pマークの取得には別途手続きが必要です。

プログラム

基調講演 「個人情報保護法とPマーク」

経済産業省 商務情報政策局 情報経済課 個人情報保護係長 太田克良氏

講演 「Pマーク取得の実際と効用」

日本規格総合研究所 主任コンサルタント 小谷宏氏

申込方法 「Pマーク無料セミナー参加希望」と明記し治療院名 セミナー参加者名（1院2名まで）と住所、電話番号をお書き添えのうえ下記までご送付ください。郵送又はFAX、Eメールのみ受付けます。

あて先：〒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
Pマーク無料セミナー事務局係

FAX：03-5289-8173 ひーりんぐマガジン Pマーク無料セミナー事務局係

Mail：info@healingm.com

ひーりんぐマガジン Pマーク無料セミナー事務局係

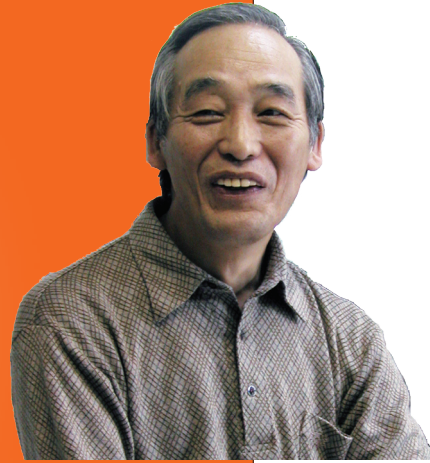
お問合せ：TEL 03-5296-9055 ひーりんぐマガジン 編集部

なお、電話による申し込みは出来ません。

院 道

千葉・八千代市 敬愛整骨院院長

畠中 悟 氏



戦前から叔父が、柔整を営んでいた。叔父の家に入りし治療する光景を見たりしているうちに、「困っている人たちの役に立っているいい仕事だな」と感じるようになった。それでこの世界に入った。純粹な動機だった。昔の人は、この純粹な動機で職業を選んだ。それだけに苦しくとも頑張れるのだ。やってみると面

白い反面、また難しくもある。厳しいが仕事としては非常に楽しい、やりがいのある仕事だと私は思っている。

私は、およそ20年間にわたり整骨院経営をしているが、日々の施術の中で感じたいくつかの疑問点を挙げてみたい。

保険が保険外か 困るのは患者さん

日常の施術では、患者さんをいかに早く「痛み」から開放してあげられるかを考え、実践している。今では遠隔地からの患者も増えてきた。とはいももの、整骨院を始めてから保険請求一本でやり通してきたため、当整骨院は経営的には厳しく、ひーりんぐマガジンなどで紹介されている多店舗展開についての記事を見ると、まるで魔法使いなのではないだろうかとさえ思えてならない。この仕事は、やりがいはあるが、保険だけで真面目にやっている限り、そんなに儲かるものではないはずだからである。

自費治療も考えたが長いお付き合いの患者が多く、また地域の年齢比率を考えると、自費にはできないと考えている。自由診療にしたとしても、各接骨院で施術もばらばらで、「何でこんなことは高いのか」とか「あっちのほうが安かった」など混乱する。

そもそも自由診療が患者さんに、どれだけ浸透しているかという問題になって

くる。中には、自由診療と言いつつながら

保険と合体で使うとか聞かすが、将来を見据えたときにはたしてそれでいいのかどうか。制度としてきちつとしていれないと、患者さんは混乱してしまう。いずれそれは業界全体への不信感へと広がっていくことに早く気付くべきである。

現実問題として患者さんから見れば、肩こりか、腰痛はよくわかるとして、ぎっくり腰は保険でできて、疲労からくる腰痛は保険外ですよと言っても、分からない。仮に理解ができたとしても、はたして疲労からくる腰痛なのか、ぎっくり腰なのかの判断はしづらい。

そうすると、保険者から書類を送ってきて、これは変形性だとか、腰痛だとか、いって保険適用できない。私はそれで全部損している。治ればいいんだから、じゃもういいやというようになってし

まう。

説明不足で自費がボランテアに

柔整の場合、低周波と手技が主体。マイクロ、低周波かけて、マッサージして湿布を貼って、と。これで短期間で治るわけがない。難しいものはそうは簡単に治らないので、当院では施術に有効なレーザー治療器など短時間で即効性に優れた機器を導入している。しかし、これら

を使用するとき、患者さんにいちいち説明しなくてはならない。「この機械を使うと痛みは和らぐが、保険が利かない」とか、まるで患者さんに足元を見ているようで申し訳ない。これはひとえに、どこまでが保険適用でどこからが保険外なのか分かりづらいからである。ときどき、忙しいのと面倒くさいのが重なる

保険外の部分の説明を忘れる。当然それは支払わせることができない。患者のため

に良かれと思つて最新の機器を導入してみたものの、患者さんからその分のお金をいただけずに、ボランテアになつてしまう。機械のリース代は払わなくてはならない。これで経営的に苦しくなくところはな

定義さえはつきりしていない 負傷原因

肩こり・腰痛、疲労性の肩こりや腰痛は保険の適用外だが、大半の患者さんは、疲労からくる腰痛なのか、ぎっくり腰なのか、他の要素なのか判断ができない。本人が自覚できていないこともある。一

緒になつて、記憶を辿っていくと「実は前日に寝違えた」ことを思い出した人もいた。本当にそういう人がいる。

また、痛みがすぐに出ないケースもある。特にお年寄りの場合、痛みが出るのが遅く2、3日だと早いほうで、遅い人は1〜2週間後に痛みが出てくるなどという人もいる。例えば、階段から飛び降りて打撲しても、そのとき痛いわけでもない人が老人には多くいる。「疲労からくる腰痛は保険適用外です」と伝えたら治療家として施術を行わなければならない。

こうした現実に加えて、単に「肩こり」

という定義すらはつきりしていないと思

うのだがどうだろうか。ましてや我々の範疇である外傷性の捻挫、打撲、挫傷の定義さえはつきりしていないように思うのは私だけだろうか。例えば「肩こり」というのは、傷病名ではなく症状の一つだと思ふ。だからそれをレセプトの傷病名の原因には書けない。患者本人もよくわかっていない、原因のわからない痛みも世の中にはたくさんあり、レセプトの原因欄に必ず記載しなければならぬというのも困りものだ。だからなんでも「捻挫」と書いてしまふ人などが出てきてしまふのかもしれない。制度として何か改善の余地を残しているのではないだろうか。



ある日当院に、山で転倒し股関節を痛めたという患者さんが来た。痛めてからすでに2カ月が経過していた。その間、整形外科の医院や大病院で診てもらったが「異常なし」ということだったらしい。近所の接骨院に行った後、本院にやつて来た。すでにその患者は激痛のため顔色さえ変わっている状態だった。私は電気治療を中心に施術を行い3日間ほとんどどの痛みをとることができた。しかし、私が提出したレセプトは慢性疾患のため保険は不支給だと返されてきた。

腱鞘炎の患者にしても同様で、変形性、反復性、慢性の理由いかんにとどまらず痛みをとることも我々の仕事の一部であ



る。それでも保険は不支給なのである。外傷が原因で放置した場合、組織の変形により数カ月後に痛みが生ずる場合もあることを主張したが、聞き入れてもらえなかった。

近接部位など 正しい解釈の指導を

転倒の際、勢いよく手をついてしまい、指も、手のひらも、手首も、肘も、時には首筋まで痛めてしまう時がある。近接部位は不支給なのに、その具体的な定義に関しての情報もあいまいである。厚生省は「当該捻挫の部位から上下2関節までの範囲のものであること」と捻挫に関しては謳っているが打撲にはない。

指の一本一本の関節が近接部位でなければ、別部位として請求できることなど、そういう正しい指導がなければわからない。いろいろな雑誌や本などから最新の情報を得るようにはしているが。

部位数にしても、例えば、手をついて捻ったとすると、関節も痛い。さらに肘や肩、首などあつちもこつちも痛いといわれた場合、どこをとればいいのか悩んでしまう。私は大体2部位以上は請求していないので、よほどでないとは3部位は出さない。なぜかという、1人でやっている、忙しくて理由を書いている時間がないから。

だからできるだけ効率的な施術が行え

るように、いろいろな機械を導入している。また、短時間で即効性のあるポイント療法などを実践している。そういった勉強は非常におもしろい。

やればやるほど面白い。自分が考え、勉強したことを患者さんへの施術に活かしてみたら1回で効果が認められたなどという、やっていてよかったと感じる。それが、さらに次の勉強につながる。

今、業界を見渡すと、多店舗展開や来院者の数が多い接骨院が「勝ち組み」かのように見られがちだ。生活の基盤として捉えると確かに経営も大事だが、「初めにそれありき」ではないのだ。我々は治療家なのである。

はつきり言うと、今の若い人たちには、考え方、仕事への取り組みの質が落ちている。技術的には我々よりはるかに卓越した技術を持つ若い人たちはたくさんいる。しかし、考え方が営業的に走ってしまつては、「宝の持ちぐされ」のように見えてならない。分院が2つも3つもできるのは不思議でならない。保険だけでやっている真面目な柔整師はきついと思う。

マッサージをやらない 患者からは不満の声が

10年以上も生活費を削って痛みにも即効性がある高価な電療器を購入したのですが、1回の電療料は数十円。接骨院でや

る手技や低周波などでは治らない痛みをとつても数十円。

これでは私にとつて保険請求では痛みをとるなど言っていることと同じだ。「マッサージ療法はしません」と、マッサージ目的で来る人は断っている。

後療と称してマッサージを行うと、何か傷病が前にあつたわけで、しかも慢性はできない。だから、そのへんの制度がね、おかしい。矛盾だらけで制度として確立してないように思えるのは私だけであらうか。

患者さんに「うちはやらないですよ」と言うと「むこうの先生やってますよ」と言われ、不機嫌な顔して帰られる。そのへんが悩んでしまうところだ。

患者アンケートは は接骨院への不信感に

「腰痛、肩こりは保険適用がされない」と患者アンケートに書いている保険者もいれば、「接骨院行かないでくれ」というような内容のものまである。

「腰痛、肩こりは保険適用がされない」という書き方をされると、腰痛、肩こり全ての意味になってしまう。患者さんのところに、保険者からの文書が来て「腰痛、肩こりは…」と表記されていると、患者さんから見ると「あれっ？」ということになる。挙句には「あーこの先生おかしいんだ」となってしまう。そうなる

と原因などに関わらず腰痛、肩こりの患者は来院しなくなる。また、「肩こりの人は行つてはいけない、保険は使えない」と言われて、「寝違えた」ことが原因でも自分で肩こりだと判断してしまい来なくなつてしまった人もいた。アンケートにそのような文言を表記すること自体間違っている。

業界に対する不安は 山ほどある

業界全体の将来は不安だらけだ。「ほねつぎ」と称されながら、骨折、脱臼は医師の同意と言う高いハードルを置かれて、保険者からの締め付け、会やグループの乱立による混乱、環境の変化や少子化で外傷に起因する患者の激減や専門学校の乱立による需給バランスの危機などの状況で四面楚歌だ。

一時はこれらのことを考え込み、悩み、最後には閉院しようと思つたが、最近では割り切つて、患者さんの痛みをとることに集中して、やりがいを感じながら毎日励んでいる。ただ、次の世代の業界全体を考えたときの一抔の不安はよぎるが…。

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います。

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

従業員のマナー向上で患者が増えた

東京都豊島区 接骨院院長
匿名希望 43歳

毎号「ひーりんぐマガジン」を楽しみに拝見しております。

『ひーりんぐマガジン第7号』で特集が組まれていました「患者接遇マナー」について私なりの体験を申し上げたいと思ひ、お手紙を差し上げました。

私は都内で従業員4名と一緒に治療院を運営しております。当院には老若男女（若干中年・初老女性が多いですが）さまざまな患者さんが来院されます。この地に開業して10年ほど経ちましたが、地

元商店街の寄合やイベントなどにも積極的に参加し、地域にとっても根付いた治療院になったと自負しています。

さて、今回お手紙を差上げるきっかけとなった「患者接遇マナー」についてですが、これはこれからの手技療法業界において大変重要になってくる事柄だと思います。

それは専門学校が年々数を増し、多くの卒業生を輩出している上に整体、リフレなどの民間手技療法家の人口も急増しているからです。

このことはこの業界がそれだけ注目されているという証左でもあり、業界の活性化という意味ではとてもいいことかもしれませんが、裏を返せばそれだけ競争相手が増えるわけですから、今までどおりのやり方では生き残れなくなる、という現実が待っているということなのです。

私は、元営業マンでした。毎日、営業を外を歩き回り、取引先とのやり取りで多くのことを学びました。そのうちのひとつとして「営業マナー」というものがあります。どんなに実力があるうと、どんなに古株だろうが、基本的な挨拶・態度・応対ができなければ、相手にされません。稚拙な会話でも覇気があれば受け入れてくれました。

電話に出る際にも声のトーンを少し上げて元気に応対するだけでも相手に与える印象はだいぶ違ってきます。

治療院は今やサービス業だと思っています

ます。患者の立場に立った施術はもちろんのこと、精神的にも安心して、帰っていただきたいという心構えが従業員全員になければ患者さんのリピートにつながらないと思います。

最近来た患者さんがこんなことを言っていました。「今まで通っていたところは静かだったわ。入っていくと受付の人が小声で挨拶するだけで、中の人は忙しいのは分かるけど、知らん顔なのよ。時には受付の人が居なかつたり、挨拶もなし誰も出てこない。初めて来た人はどうしたらいいのかわからなくて受付の前で何分も待たされてたわよ。普通の商店だったら有り得ないことよね」と。

実際こういつた治療院は少なくないのではないのでしょうか。

私は、従業員に私の過去の営業の経験 exchanges、接遇方法に関して十分な時間を取ってミーティングを行ってきました。

今は満点とはいえませんが満足できる状態に全員できるようにになりました。全員に浸透させるには、とりあえず院長が率先して見本を見せることだと思ひます。

□で何回も教え、そして院長が理想のマナーをどんなに忙しくても、手が離せなくても、疲れていても毎日実践するのです。

最初のうちはつらいですが、従業員のマナーは劇的に変化します。

従業員のマナーが変化すると、患者さんに変化が現れ患者さんが新たな患者を連れてくるようになりました。

技術を磨くことは当たり前前のことです。それ以外に何か差別化を図らなければ生き残りはできないと思ひます。そのひとつとして「接遇マナー」の向上について自分の経験をお伝えし、少しでも同業者の参考になればと思ひ投稿しました。

業界短信

日整新会長に萩原氏

社団法人日本柔道整復師会（東京・台東区）は、6月12日の代議員会で役員改選を行った。その結果、新会長には萩原正氏（栃木県）、副会長に阪本武司氏（大阪府）と沢田守氏（北海道）が就任した。

投稿募集

皆様からの投稿をお待ちしています。必要に応じて取材をさせていただきます。治療院やサロン向けに開発された製品と、その導入事例など投稿文や資料をご送付ください。

なお、ご送付いただいた資料は返却いたしませんので、ご了承ください。
〒101-8691 東京神田郵便局私書箱53号
「ひーりんぐマガジン」編集部まで
TEL:03-5296-9055 FAX:03-5296-9056

訪問施術業務用ソフトウェア「RACS」

MDX

3カ月間100名無料モニター募集!!

過去、何度か本誌で取上げているMDX株式会社が開発した、訪問施術業務用レセプト発行機能に業務管理機能を併せ持つ訪問施術療養費支給申請書発行用ソフトウェアRACS（ラックス）にニュー・バージョンが登場した。

今回のRACSのバージョンアップにおける一番の特徴と言えは業界初のインターネット対応だろう。

通常、アップデートと言うと発売元からフロッピーやCD-ROMに入ったアップデート版が郵送され、それを使用者自らアップデートしなければならなかった。

アップデート版が届いても忙しくてアップデート作業することができなかつたり、アップデートの方法が難解で失敗した先生も多いのではないだろうか。

アップデート版には新規の保険者情報、保険者情報の変更、療養費の支給基準等の変更など重要なデータが含まれている。したがってアップデートしないレセプトを発行してしまい返戻された経験を持つ先生も多いと聞いている。

このインターネットに対応するRACSのシステムは、忙しくて時間に余裕がなかったり、パソコンが苦手な使用者には最適である。

なぜならば、この新しいRACSはインターネットを介して使用者がMDXのサーバーに入り作業する形式なので、今までのように各院が個別にアップデートする手間が要らない。MDXが自社サーバー内のアプリケーション部分や各種情報の変更や新規の情報をアップデートするからだ。

先生たちは意識することなく、煩雑な作業をすることなく、常に最新情報が与えられるという理想的なシステムなのだ。

一方、先生たちが入力し蓄積したレセプト用のデータは、それぞれに与えられた小部屋に入っている所以他の先生やMDXさえもアクセスすることができない。このように安全面も個人情報管理でも細心の注意が施されている。

また、今まで入力が大変だった患者宅の住所データは、市販の地図で表示された箇所をクリックし、そこに表示された

経度、緯度を入力するだけでデータ化する。

このことにより事前に登録された治療院や他の患者からの治療距離が自動的に入力される。治療距離の算定には患者間の距離もしくは治療院と当該患者の距離のどちらか短いほうを治療距離とみなす規定にも準拠しており、自動的に短い距離を入力する。もちろん新規の患者宅を一度入力すると自動記録してくれるため同じ患者の住所を二度入れる必要はない。さらに患者の訪問順に変更があっても、訪問曜日が変わっても一度入力した

患者ならば自動的に計算し表示されデータ化されレセプトに反映される優れたものだ。

無料モニターは一部制限が加えられているとはいえレセプトの印刷、個別のデータのダウンロードなど、レセプト発行には問題がない。

使用開始後3カ月終了時に簡単なアンケートに答えることになっているが、こちらもたいした手間ではないとのことだ。

無料モニターになって3カ月で終えるのもよし、MDX会員になって無料でもらうのもよし。とりあえず使ってみることをお勧めする。

なお、無料モニター者のRACS利用は、9月1日からとし、申込み順により順次開始すること。100名募集といっても応募多数の可能性が高く、興味があれば早めに申し込むのが良いと思われる。

さて、100名無料モニターを提供してくれるMDX株式会社は、フアクタリングの先駆者で従来の柔整師以外に、あん摩マッサ

無料モニターまでの流れ

- ①モニター希望者が電話により申込みを行う。
- ↓
- ②ソフト利用までの手順等が案内される。
 - ①ダウンロードサイト②ダウンロード方法③インストール方法
 - ④ソフトの使用法⑤無料モニター利用での制限内容
- ↓
- ③モニター自身が案内にしたがいダウンロードして利用開始。
- ↓
- ④RACS使用開始（3カ月間）
- ↓
- ⑤3カ月経過直前にアンケートに答える。（基本的に○×形式）
- ⑥3カ月後に、MDX入会案内、およびモニター終了の案内が送付される。
- ⑦希望に応じた回答をする。

RACSの特徴

訪問マッサージ業専用開発された数少ないシステム。インターネット対応

業界初!

施術日の変更にも対応し、再計算。

- 同意書期限切れの管理が可能
- 訪問スケジュールの管理が可能
- メニューの配置などを、それぞれの状況にあわせ使いやすいように変更可能。

いつでも最新の保険者情報が利用できる。

往療距離の自動比較計算
煩わしい往療距離の計算を自動計算。

シンプル構成で効率的

ごてごてした飾りがなく実用的な画面で、その上、見ただけで誰もが簡単に入力が可能な画面構成。入力画面はいたってシンプルなので効率アップは間違いなし。

ー ジ指圧師の訪問施術にも今年から適用範囲を広げ、業界初めて訪問施術のフアクタリングを開始し注目を浴びている会社だ。
フアクタリングとは保険者から療養費が支払われる前に院に対し支払いが行われるシステムで、日本語で言うと「債権の期日前資金化」ということになる。
メリットは次の点があげられる。
通常、療養費請求後入金までに4〜5カ月程度の期間が必要となり、入金までの運転資金や生活費を賄えるだけの資金的余裕がなければ独立開業は困難だったが、フアクタリングを利用することにより請求から45日後には入金され期間が大幅に短縮できる。
このため、資金的余裕があまりなくて

も独立開業が可能になる。
また、税制面でもメリットはある。日本の税制上、施術をすると入金のある、なしに関わらず、その月の売上とみなされ課税対象となってしまう。
このことも早期の入金により軽減でき、さらにフアクタリング時に支払う手数料は経費計上できるため節税にもつながるのだ。(本誌6号参照)

このMDX株式会社が日本手技療法協会のNPO法人認証を記念して「ひーりんぐマガジン」の読者やNPO法人日本手技療法協会会員に加入してくれた諸先生100名を「無料モニター」として受け入れてくれるとのことだ。
「無料モニター」イコール「強制的な会員勧誘」ではないとのことなので、この機会を見逃さず気軽に応募してみたらいかがだろう。

申込み先・問合せ先

MDX 計算センター

ラックスモニター係：坂上まで

TEL:03-3255-1095

受付時間 10:00 ~ 18:00

時代に呼応し誕生、セラピスト認定制度

カイロプラクティック、アーユルベータ、中国医学…。これらの施術法は、医師免許が必要とされる諸外国では、様々な面で認められ、保護されていますが、わが国では無認可であるがため、制約が生じるなど、諸問題が生まれる元凶となっています。

東京都渋谷区恵比寿西に本部を構える日本セラピスト認定協会は、特定非営利活動法人として認可を受け

資格	受験資格等
修士免許	院責任者の管理指導ができる 受験資格：1級合格者で実務経験1年以上の者
1級免許	協会から公認されるサロン運営、スタッフ管理指導ができる 受験資格：2級取得後、実務経験1年以上で指定カリキュラム修了者 カウンセリング～施術まで責任を持ってできる
2級免許	受験資格：実務経験2年以上
3級免許	リラクゼーションセラピストとして施術ができる 受験資格：卒業生（専門課程修了者）
4級免許	基礎知識、基礎技術を認め、施術補助ができる 受験資格：リラクゼーションセラピスト養成講座 在学生
5級免許	基礎知識を認め、院内補助ができる 受験資格：リラクゼーションセラピスト養成講座 在学生

3級以上の合格者には、免許証、免許登録証、施術保険証が、4・5級合格者には、認定証、施術保険証が発行される。



検定を実施し、能力に相応した免許を発行しています。さらに協会では、これら4つの検定に合格したセラピストが活躍できるよう、積極的な保護や支援を行っています。この日本セラピスト認定協会の働きにより、これまで日の目をみることが少なかった「民間療法」が脚光を浴びることとなるでしょう。

■お問合せ先
NPO法人日本セラピスト認定協会
TEL 03-5428-1189

りと確立すること。整体セラピスト免許「スポーツトレーナー免許」「リラクゼーション免許」「リフレクソロジースト免許」の

編集部は、日本セラピスト認定協会を訪ね、代表理事の山本珠美氏にお話を伺いました。

よく「整体セラピスト」って何ですか？というご質問を受けました。一般的な「整体」が骨格を中心に考えているのに対して、私たちが用いている「整体セラピスト」は、ストレスが人体に与える一連の影響を理解し、内・外面をあわせてケアすることを意味します。日本セラピスト認定協会が掲げる四種類の検定は、それぞれ修士から5級まで等級が分かれています。が、「整体セラピスト3級」が認定の基本となります。



これを、これまで、「どれくらいの手技ができれば」、「どれくらいの知識があれば」OKという、規定が全くなかったのが、特にリラクゼーションの業界だったと思います。きちっとした評価基準があれば、上を目指したいという気持ちの方がより強くでてくるのではないのでしょうか。

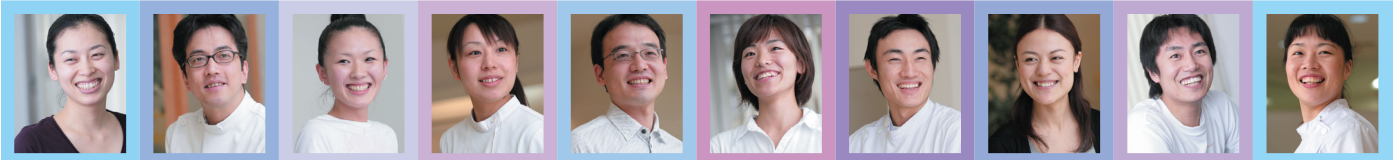
というのは、このコースがトータルボディケアの基礎を学ぶことに主眼を置いていますので、そこをベースに、例えばスポーツ系へ進みたい方は「スポーツトレーナー」の過程へ入っていくことが可能となるわけです。リフレクソロジーの分野でも、整体セラピストを基本としているところが多いです。柔整の学校の卒業生は、いざ現場で患者さんに「腰が痛い」と言わ

れた時、何を質問したらいいかわからないというのが現状です。また手技がともお上手なベテラン整体師に「腰痛の原因には、どんなものがありますか？」と質問しても答えられないケースが多いようです。手技が上手ならOKという風潮がありますよね。しかし感覚的にただ手を滑らせているだけの場合と、たとえばリンパの流れが体に与える影響とかを意識しながら施術するのは、まるで効果が違ってきます。



私たちはプロフェッショナルです。

優れたセラピストとは、クライアントひとりひとりの心身のストレス状態をよく理解し、一瞬の効果を狙うのではなく、症状に最も効果的な視点から施術を行えるものと私たちは考えています。



for the Therapist License

プロフェッショナルのための検定試験を実施しています。自然手技療法の専門課程で勉強した方であれば、どなたでも受験することができます。

- 整体セラピスト免許 (修士・1～3級)
- スポーツトレーナー免許 (修士・1～3級)
- リラクゼーション免許 (修士・1～3級)
- リフレクソロジスト免許 (修士・1～3級)

2005年10月6日(木) 整体セラピスト免許2～3級
全国一斉検定実施 申込受付中

for the Therapist School

プロフェッショナル育成のスクールを認定しています。公認指定校は、より上級のセラピストとして活躍できるように、カリキュラムが統一されており、精神・知識・技術などが学べます。

- 全国14公認指定校 (2005年7月末現在)
- 東京セラピストアカデミー
[代官山本部 / 宇都宮 / 郡山 / 船橋 / 大網 / 大阪 / 小倉 / 福岡天神 / 鳥栖 / 熊本]
- オリエンタル・セラピスト・ユニバーシティ
[横浜 / 藤沢 / 名古屋]
- 代替療法セラピストアカデミー [北赤羽]

for the Therapist Support

日本セラピスト認定協会主催の検定試験に合格し、当協会に免許登録された方には、就職活動の支援をはじめ、数々の特典があります。

- 免許登録証の発行
- 各種セミナーのご案内
- 「JTOA施術保険※」自動加入
年会費+保険料が1日あたり約30円で、最高1億円が保証。
※AAの世界基準に適合した保険会社がサポートしています。
- 登録施術院での免許者施術割引特典
- セミナー受講料割引



NPO法人 日本セラピスト認定協会

私たちは、特定非営利活動法人として認可を受けた「セラピストのための認定団体」です。

お問い合わせ・各種資料請求は ☎ 0120-822-824 <http://www.therapist-nintei.or.jp/>

〒150-0021 東京都渋谷区恵比寿西2-20-17 代官山サンライズビル2F TEL:03-5428-1189 FAX:03-5428-1174 E-mail info@therapist-nintei.or.jp

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

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。

天国と地獄ほど違うではないか！

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-center.com

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

勝ち組治療院のりくど

vol.3

質問 現在、仕事の中心は病院によるリハビリで、それ以外に勤務後自宅マシジョンでの治療往診などを行い店舗での開業の準備をしております。開業前における程度自分の顧客を獲得してから開業したほうがリスクが少ないと思われませんか？

また病院勤務であるために自分が学んでいる治療法（中医学形式の鍼灸）を活かせる実践の機会が少なく、開業後の見通しも不安です。実際に中医を実践している花谷先生にお伺いしますが、鍼灸師が鍼灸を実践できる機会（局所治療でなく、弁証論治式の鍼灸治療）が少ないという現状において、開業を前提において考えた場合、何をまず最優先に考えた方がいいと思われませんか？

参考になる意見がいただければ幸いです。よろしくお願いします。よろしくご指導お願いいたします。

（鍼灸師・匿名）

回答

こんにちは花谷博幸です。

この連載により専門学校や学園祭からのお話を頂くことがあり大変光栄に思っております。学生向けにお話ししたいことはたくさんありますので求める声がありましたら全国へ

飛びますのでご連絡ください。今回はこれから開業を考えている方に役立つ情報を提供していきたいと思えます。

まず私が開業する会員さんに言っていることは、とにかく「最初から多くの患者さんを集めよう」ということです。開業時こそ

今日のポイント

あれこれ悩むより、勇気を持って開業せよ！ その勇気に人は集まる。

ツシュをかけたところでしょうが、もし最初から人が集まったとしたら、あなたはうれしい反面あなたはパニック状態になるでしょう。そんな状態でいい治療ができると思えますか？

チラシをまいて集まるような人は好奇心の強い人達です。そんな人を相手に余裕のない姿をさらしては悪い口コミが広がります。だからといって何もしないのも精神衛生上不安定ですよね。

私は開業して地元の土地勘を知るためにも、土地の神様に挨拶するつもりで、ポスティングをしながらと勧められています。開業して地元の方々とコミュニケーションをまずとって、治療の動線や治療スタイルがつかめてきた開業1カ

月目ぐらい、それからチラシをまいても充分だと伝えていきます。私のところに集まる情報からしても開業時に大々的に広告する治療院、大幅割引キャンペーンをするところは大体うまくいかないのが相場です。

それから、この方の場合をモデルにお話すると、残念ながら勤務している限り自分で納得できる治療はできないと思えます。それをするならば決断をして開業するしかありません。勤務のメリットは院長の責任下で多くの臨床例を見ることが出来ることです。それはかけがえない機会でもありますが、その場においてしっかり目的意識を持った学習をして、それから円満退社をして開業することを勧めます。

中医学についてですが、現状の日本では中医学的文化はあまりありません。日本では中医学的診断が必要な患者さんの来院が少ない、腰痛肩こりばかりですから。まあ実際中国でもそんなに多くもないのですが……。

しかし日本においても中医学的視点を利用することはできます。体質の診断、未病の検知、患者さんへの説明などではとてもいい差別化になります。また漢方を学ぶ人とお話が出来るといのは、とてつもないメリットです。治療現場においては、局所治療と中医学治療とをミックスすべきだと思えますし、診断、説明においては他にない視点を提供できると思えます。学んできたものをどうやって活かすかはあなたの

やり方次第です。私は治療現場で中医学を利用していますし、今も勉強してきて良かったと思っています。

開業後に限らず、繁盛するかどうかは治療力（人間力×治療能力）、経営の仕組みが充分かどうかにかかってくると思います。中医学が繁盛のすべてではないように、自分が惚れた治療技術や思想をどのように、治療力に転化させることが出来るかが重要になると思います。そのためには、自分の責任下で患者さんを治療し絶対的な臨床数を踏むことがやはり大切になります。

ただ出張治療や勤務で得た患者さんは、開業後にもスライドするなどと考えないほうがいいと思います。私の体験からしても、開業は開業。まったく違う所からゼロからの出発だと考えておいてください。周囲に多大な期待をするより、いち早く開業をして自分の地盤を確立するほうが良い選択だと思えます。

最後にこれから開業を希望する方に！ 出来ないことを数えるのではなく、自分の武器を知り、磨き、出来ることをもって出来るようにすることを考えるべきではないでしょうか。そのための動力源は「情熱」です。あなたの開業と活躍を期待しています。

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

秘テクニックを公開

院のポイントは？

メディカルアドバンス社長
本多隆子氏



医療と患者間のコーディネートや医院のコンサルティングを行ってきたメディカルアドバンスが治療院の「集患・増収」を行ってくれる。流行を追うかのようなビジネス・ライクな顧客獲得では決してないのが同社の基本的な姿勢だという。もともと患者の声を聞くことを大事にする医療コーディネーターが発祥なだけに地に足の着いたコンサルタント業務を展開する。

ゴールデンウィーク明けの5月16日、東京・城西地区のある私鉄沿線の駅前にあるN整骨院の前で、鐘を鳴らしながら呼び込みを行う女性たちがいた。小雨混じりにもかかわらず、町行く人に熱心に接骨院のPRをしている。女性たちが手渡しているのは「マッサージ15分」「セルライトお試し」「モアレ画像による身体ゆがみチェック」など、保険外のサービスで、この日と翌日の2日間にわたって割引で受けられるチケットが配られた。割引券を持参し、整骨院がいつばいで施術を受けられなかった人のために「レインチェック」※も発行する念の入れようだ。

2日間とも小雨だったにもかかわらず、初日が72人(うち新規が36人)、翌日も76人(うち新規33人)と予想を上回る結果となった。1日120人も患者が来院する治療院ならともかく、N整骨院は20〜30人と低迷していたものだから、院長とスタッフはこの結果に驚いた。「お天気がもっとよければ、この倍はいけた」と本多社長。「100円」だから来たという見方もあるのだろうが、これを有料に転化させるためのアフター・フォローのノウハウも当然用意されている。何よりも、この2日間で約150人という数字は、単にこの日のイベントだけの成果ではない。イベントの事前に同社が発行する『メディカルネットワーク』という新聞を日刊紙に折込み、さらに割引券などがついた特典付きチラシ配布を駅前で行ったりときめ細かい宣伝活動を行った結果なのである。加えて地域の実情に合わせて飲食店などのポスター掲示や口コミ、ポスティングなどローラー作戦も行う。ありとあらゆる手段を講じた結果なのである。

周辺住民からの認知度は 開業年数と比例しない

治療院を長年開いていれば、認知されているかといえそうですがもない。

実はN整骨院はこの地に開業して1年以上が経っている。なのでT院長は打ち合わせ当初、「みんなもう知っているの、院の告知は時間の無駄。あまりしなくてもよい」と言い切っていた。ところが蓋を開けてみると、事前に同社の女性スタッフたちが町行く人に「こういう整骨院があるのですが」とチラシ配布を行ったところ、「あそこはフトン屋さんでしょ?」「パチンコ屋の隣?」などあやふやな答えばかりが返ってきた。「だから違うんですよ。変わったんですよ」「いつから?」など

「増患請負人」の ヒット治療

みチエック」など、あくまで保険外のサービスが行われたが、多くの接骨院ではこれには抵抗があるのも当然だ。

本多社長は「患者さんからすると、整体院と接骨院と整形外科とどうやって行けばいいかってわからないんですよ。診断は整形外科の先生にしてもらって、それからリハビリなどになったら接骨院とか言われても全然わからないんですよ。お年寄りも少し知ってたようだが、若い人は全然わかっていない。なぜかちよつと安くなる古びた所が接骨院みたいなそんなイメージしかないようですけど、それをもっとうまく伝えていくような方法があれば、と思いついた」という。

PR活動は対象をはつきりと絞る

歯科医院でのコンサルタント業務の経験を生かしてはじめて同社だから、単なるイベント屋ではない。客集めだけで終わってしまうというのでは当然ない。

まず、広告費への考え方、口コミのつくり方、ウェブサイト、セミナーなど前述のイベントを含めたPR活動を行う。

「マッサージ15分」「セラライトお

「増患請負人」の ⑧テクニックを公開 メディカルアドバンス

〇〇〇整体院からのお知らせ
お試しキャンペーン

5月30・31日
30日14時～22時
31日10時～16時

セラライト燃焼
お試し 1000円

骨盤矯正
お試し 300円

内蔵セラピー
お試し 1000円

モアレ画像による
身体ゆがみチェック

ローラーお試し
無料

マッサージ15分
100円

骨盤矯正お試し
300円

セラライト燃焼
お試し 1000円

内蔵セラピー
お試し 15分
1000円

モアレ画像による
身体ゆがみチェック
無料

ローラーお試し
無料

身体ゆがみチェック
してみませんか?
〇〇〇整体院 03-788-7728

1回1枚でお願いいたします

年齢別人口分布などを調査し、把握し
てから企画を練る。

N 整骨院の場合は20～30歳代の女性
性が意外と多かった。そして老人と
若い独身女性が多かった。そこで今
回考えたのが、エステでよく使われ
るセラライトの除去だった。N 治療
院にはたまたまその機械があり、ま
ったく使用されていない状態だっ
た。普通だったら何十万もするよう
なエステの1コースのものだが、そ
れをタダ同然の安い費用で行い、そ
の領域の若い独身女性たちの困り込
みを図り、N 整骨院を身近な存在と
して確立させた。つまり潜在需要を
掘り起こそうとしたわけである。

N 整骨院は、午後3時から4時
くらいまでの間は全然人が来ない時間
帯なので、今後はこの時間帯にこれ
らの施術を入れていきたい考えだ。

場所や患者層によって違う。店構

えも中の雰囲気も、今回のN 整骨院
の場合でも、お年寄りを集めたいと
いうことならまた違う手法があっ
た。

院内環境の改善も効果的

治療院選択の基準は技術だけでは
ない。治療院の雰囲気作りは第一印
象を高めるうえでも効果的だ。

一方で「最近の、とくに若い患者
さんは癒しを求めている。昔みたい
に腰を痛めた、腕が上がらなくなっ
たというだけで来るのではなく、他
のものを求めて来ることが多くなり
ました」（本多社長）と需要側の変
化も指摘する。

そんな本多社長がはじめてN 整骨
院に行った時、気になったのは「臭
い」だったという。シップ薬の匂い
が充満する院内が、かよい慣れた人
にはなんとともなくても、新規に癒し
を期待している若い女性などからは
不評なのだそう。施術をやりやす
いようにシップの容器の蓋を開けつ
ぱなしにしていた。それを蓋をする
ような入れ物に入れてもらって、あ
とアロマの匂いを焚いたりして、当
たり前だと思っていた臭いを改善す
ることによって若い人への配慮もし
た。

病院などでも最近、消毒薬の匂

いを抑えるため、揮発性ではない消毒薬に変えたりしている。そういう意味じゃ匂いはとても大事なことだといえる。

これと同様に第一印象を大きく左右するのが入り口である。入り口付近は顔と一緒になのですっきりとしていなければいけないが、接骨院にはいろいろな制約があって仕方がないと言うものの入り口がすっきりしていないと入りづらいこともある。雨の日でもないのに傘立てに傘がたくさんささっていたりというのはいただけない。ほんのちよつとした気配りでどれだけ院内の雰囲気がよくなるかで、要は来院した人に親切な治療環境が必要だということだ。

過当競争下においては柔整師の腕だけでは生き残れないと言われる時代になった。1回100円と安売りを続け、一時多くの人々が来たとしても次につながらなくては本末転倒だと言える。

頭ではなく、体で覚える 「接客マナー」

初めて来た人をつかむテクニクというのは、院長の技術はもちろんだが、ただそれだけではないという時代になりつつある。スタッフの接



し方によって患者が定着するかどうかかかっているといっても決して大げさではない。

本多社長は、歯科医院でのコンサルタント経験から、正しい「接客」がいかに重要であるかを痛感した。スタッフに対してはまず、同社独自の「接客マニュアル」を渡している。

日ごろ来院者が少ないせいか、院内はすごく静かだった。そのせいかなかにか大きな声であいさつするか気恥ずかしいのか小声でしかあいさつができないようになっていた。施術を一生懸命やっているという雰囲気は伝わるのだが、それ以上のものがなかった。

はじめて来院する人に声もかけずに放っておくと、来た人はどうしたらいいかかわらなくなつて不安になつてしまう。まず「こんにちは」とたった一言発するだけで、効果はぜんぜん違う。

歯科医院用に使用していたものを元にして作成したマニュアルは、「医療スタッフとしての心構え」にはじまって、「患者の期待のこたえるサービスとは何か?」を解説している。中には「敬語の使い方」など、基本中の基本のような部分もあるのだが、「日頃接客を心がけている人にとっては「今さら…」だろうが、ほ

とんどの人が「目からウロコ」のはずだ。

これらを、最低限のサービスをできるまで同じことを繰り返し行つてもらふことで、自然と出てくるようになる。「知っている」と「実践できる」ことは大きな違いなのである。

イベント後のフォローは 最重要課題

イベント後のフォローが最も大事な作業だ。しばらくは新規の来院者が増えていくはずだから、必要ならアルバイトなどを増員してでも、ケアをしていかないと2倍になつた売上げを維持していけない。それはスタッフ全員の努力次第でもある。また、そこをやるかやれないかは院長の采配にかかっている。

「キャンペーンが終わつてしまつたら人が来なくなつた」ということでは何にもならない。キャンペーン中は「安いから来た」でよいのだが、次回の来院時が問題だ。そのときに長時間待たせたり、応対が悪かつたりすればすべて台無しだ。「だから2回目の本当の新患になつたときのフォローがすごく大事だと思います。そこまでやらないと単なるイベント屋になつてしまう」。

イベント前、2カ月間かけて各種リサーチや企画の立案を行う。スタッフとも4〜5回は打ち合わせが行われるが、すべてこのイベント後の対策に向けての対策をスタッフの意識改革とともに行われているといっても過言ではない。

イベント時は1日の来院者が倍になる。普段の日の倍の人数をこなしてしまいうけである。

「スタッフにとっても2日間はい経験となった。イベントのときはすごい人がいたし患者さんもみんなよく喋る。自然と大きな声であいさつしないといけない。今までみんなが体験したことない活気付いた雰囲気だった。さらにこの「忙しさ」をこなせたということがスタッフの自信につながったと思う」とは前述N整骨院のT院長。

ただここで気をつけなければいけない点がある。院長は売り上げが上がって上機嫌かもしれないが、スタッフにとってはそれが必ずしも嬉しいことではない。たしかに仕事をやり遂げたという自信にはつながるかもしれないが、その一方で「あんなに忙しかったのに自分たちの報酬は変わらない。だったら忙しくないほうがいい」などマイナスな思考をする人も

株式会社メディカルアドバンス

事業内容①医療機関に対しての経営コンサルティング業務②周辺リサーチ③企業訪問④無料検診のセッティング、検査結果文書作成⑤イベント、講習会などの企画、運営⑥インテリア、内装に関する提案一など。

〒154-0001 東京都世田谷区池尻3-4-5 矢野第2ビル201

TEL: 03-5787-3443 FAX: 03-5787-3774

URL: <http://www.medical-advance.com/>



※レインチェック=安売り期間中なのに在庫がなくなり対象商品が品切れになってしまうのはお店の責任だという考え方から、後日商品が入ったときにセール時と同じ価格で買える引換券を発行するというもの。

増患請負人、の ⑩テクニックを公開 メディカルアドバンス

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 講師 中濱 秀彦 D.C. (本協会相談役) 2005年 9月4日(日)

- 上級メディカル療法師とは、各種療法師の総称です。
- 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。
※希望により、各種療法ごとの認定も行います。

日時: 2005年9月4日(日) 10:00~16:00

講師: 中濱秀彦 '97パーマラー大卒D.C. 柔整師・鍼灸師
中濱整骨鍼灸治療室 院長

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: 東京プラザビル地下1階
東京都渋谷区代々木2-10-10

定員: 12名 費用: 105,000円(含 認定料)

認定証と楯は、新聞寿会長、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 新聞 寿 元スポーツ平和党 幹事長

そんな時も院長とスタッフとの間に入って取り持つなどということもあったという。保険を使わないサービスを行い、今回は100円だが次には2000円使ってもらおうとか、あるいは、今回の保険が使えるようなときに再び来てもらえるようにするにはどうすればよいのか。そんなことを2カ月間かけてスタッフと一生懸命話し合っていく。

とを院長に質問して、素朴な疑問から専門的知識に至るまで、Q&Aをつくっていく。日頃患者さんが聞きたくても聞けないことを代わりに聞いてあげるのだという。モノ売りならば、返品や交換に届けばよいが、技術とサービスを提供する場合はそうはいかない。コンサルタントから地域への周知、スタッフ教育、売上げ増強計画など2カ月20〜50万円(キャンペーン期間)だというのが、高いか安いかわからないが、生かすかどうかは経営者である院長次第である。

また、スタッフ全員が自ら施術を体験し、技術面などでわからないこ

上田曾太郎の 初歩の会計教室

第5回

● 資金調達の方法 ●



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。

きになり郵送又はFAXで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。

ます。

融資

銀行等から融資を受ける場合、当然借り手から見ると条件の有利な貸し手から借りた方がいいこととなります。金利はできるだけ低く、返済期間は長く、第三者保証はなしです。

以下有利なものからご紹介します。

中小事業者向けの公的な融資制度は国民生活金融公庫融資、保証協会制度融資の2つです。

国民生活金融公庫は元々、国が中小事業者向けの公的な融資機関として設立したもので一番お薦めです。全国に支店がありますので窓口について説明を受け申込書に記載して申します。初めての場合は申込してから融資まで約1カ月かかります。融資を受けやすくするポイント

は必要資金の内訳を設備資金と運転資金、売掛債権のファクタリング等があり

資金に分け設備資金についてはそれぞれ業者の見積書をそろえます。運転資金についてはその内訳を明記します。設備資金と運転資金の合計から自己資金をマイナスしたものが融資申込み額になるようにします。

例えば設備資金（増設内装・治療機器代300万円）運転資金（採用スタッフ7人件費月20万円×6カ月分120万円）自己資金100万円の場合、融資申込み額は300万円+120万円+100万円=320万円になります。この場合自己資金の割合が多いほど融資が受けやすくなります。

保証協会「制度融資」は、銀行が事業主に融資し、その保証人に保証協会がな

信用づくり開業地の信金、信組から融資

最近「ビジネスローン」と呼ばれている融資があります。これは銀行が直接融資先に融資するもので、特徴は借り手が業歴2年以上の法人、個人事業主で、審査が短期間、保証協会の保証を受けない代表者の個人保証のみ、無担保の上、これまで取引なくても可です。大手都銀から地銀、信金までやっています。保証協会へ保証料を支払う必要がないので、保証協会融資より返済条件が有利になる場合もあります。

とはいえ昔から銀行と仲良くして融資を受ける王道はひとつ。治療院のある地

り事業主は保証協会へ保証料を支払います。そして市区町村、都道府県が利息・保証料等の一部補助を行なうというものです。行政側の補助の内容は各々地域により異なるので事前に確認が必要です。手順としてはまず治療院のある市区町村等に電話して事業資金の制度融資を受けたいといつて条件等を聞き市区町村へ行って銀行向けの推薦状をもらいます。これをもって銀行に融資の申込をします。

融資を受けやすくするポイントは国民生活金融公庫の場合と同様です。保証協会の「一般融資」は開業後1年経過すると受けられるもので市区町村等を経由しないで直接銀行に申込みます。この場合市区町村等からの補助はありません。

元の信金、信組に事業口座を作り、個人名義で定期積立預金を始めます。毎月1万円とか2万円の積み立てに集金に来てもらいます。ここで信金の担当者と仲良くなれば治療院のチラシを信金の得意先にまいてもらえたりもします。この関係を1年以上続けておけば、信用が生まれ融資もなんなく受けることができます。信金では定期積金・定期預金の残高が高いほど信用が高くなるのです。

受けてはいけない融資はいわゆる「商工ローン」といわれる融資です。特徴は金利が10%〜29.2%と高く、第三者保

証を必要とします。貸し先からすると借り手が実質破綻していることは了解済みで保証した第三者から回収するつもりなのです。他に「サラ金」「クレジットローン」等も金利が高いので借りている場合には早めに返済しましょう。手技療法を行なっておられる事業主の方は往々にして国民生活金融公庫や保証協会融資を知らないでいきなり金利の高い「商工ローン」等の融資を受けてしまうケースがあります。そういった方は早めに国金等低金利の融資を受け高金利融資の返済をしてください。また融資の裏ワザとして小規模企業共済や生命保険に加入していると解約返戻金の限度内で契約者貸付が受けられます。

公的助成金

助成金は融資と異なり返済が不要です。大きく新技術開発系助成金と雇用助成金に分かれます。手技療法を行っておられる事業主の場合は条件さえ合えば雇用助成金の支給が受けられます。ここでは受給しやすい助成金をご紹介します。

試用雇用(トライアル)奨励金は、雇用保険の適用事業主が最寄りのハローワークにトライアル雇用求人関係資料を提出し、ハローワークから紹介のあった人材を常用雇用を前提に1カ月から3カ月のトライアル期間を決めて雇用すると1人月額5万円支給されるものです。例えば3カ月のトライアル期間だと1人月額5万円×3カ月で15万円支給されます。

受給資格者創業支援助成金はこれから治療院を開業する方向けの助成金です。受給対象者は現在ハローワークに失業したことを届け出て、雇用保険の受給資格を得た人で、5年以上の算定基礎期間のある人(複数の会社通算可、1年以上雇用保険の間が空く人は不可、失業保険受給を受けた人は不可)で、法人を設立する個人または事業者で法人設立後事業計画の認定を受け、雇用保険の適用事業主になつた方が対象です。受給条件はハローワークに創業計画認定書を提出後、自ら出資して法人設立し経営者となり1年以内に常用雇用者1人以上を雇うことです。受給額は法人設立後3カ月間に支払った経費の3分の1で200万円以下、雇入れ奨励金は1人30万円です。これらの助成金についての問い合わせは最寄りのハローワークにしてください。

リース、割賦

融資が何らかの事情で受けられない場合に利用できるのがリース、割賦です。リース、割賦は物件を媒体としたファイナンスです。従って自動車や治療機器、広告用看板、コピー機、パソコン等物件購入の場合に利用できます。一般的には購入先のディーラーに申込すれば提携先のリース会社が審査を行い実行します。ここでリースと割賦はどう違うのかとよく訊かれます。リースは物件の所有権がリース会社にあり、リース期間が満了するとその物件をリース会社に返還します。

毎月支払うリース料は経費になります。割賦は物件の所有権が購入先になり、購入代金については減価償却を行い経費処理します。毎月の返済金はローンと同じく元本と金利に分かれ金利のみ経費になります。リースと割賦とどちらが有利とよく訊かれます。儲かっている時は減価償却の償却方法を定率法にしていれば割賦にした方が償却費を当初多めに経費処理でき節税になるので有利です。

またリース会社を使った資金調達の裏ワザとしてリースバックがあります。これは自動車や事業用機器などの自己所有物件をリース会社に売却しリースを組む方法です。例えば自己所有の自動車、事業用機器を100万円でリース会社に売却します。これにより事業主は売却代金100万円のキャッシュが手許に入ってきます。事業主はこれを運転資金等にまわすことができます。そして売却した自動車等についてリース会社とリースを組んで毎月リース料を支払います。これにより、事業主は売却前と同様に自動車等を使用することができるのです。自動車等を担保にお金を借りたのと同様のキャッシュフローになります。また新規開業や分院開設の際、融資が厳しい場合内装一式についてリースを組む方法もあります。一般に内装にリースは組めないのですが、内装業者によつてはリース会社との関係で組んでもらえることがあります。これは実質的には内装を担保とした

融資になります。

売掛債権のファクタリング

これは柔道整復師等保険請求を行なう事業主向けの資金調達方法です。事業主は保険診療を行い患者から一部負担金をもらい残りを保険請求します。個人請求の場合、直接市区町村等に請求しますが先方での審査に時間がかかり入金までに数カ月かかります。また、請求団体に請求を委任すると個人請求よりも入金まで長期間を必要とします。これでは運転資金、生活費が賅えません。そこで最近では、多くの事業主がこの保険請求額を請求代行会社へ委託し、ファクタリングを行います。ファクタリング即ち「立替払い」はその言葉通り、請求額を直ちに立て替えて「現金化」します。個人請求の場合、請求から入金まで数カ月かかるとするとファクタリングにすれば請求後40〜50日前後で入金になります。

最近では在宅マッサージの保険請求に関してファクタリングを行う会社も出てきています。

付加サービスとして保険請求代行、保険請求内容の審査、レセプト機器の無償貸与を行なう会社もあります。従前の保険請求団体が請求から入金まで6カ月かかるのに対して、これを請求から入金まで40〜50日前後のファクタリング会社に替えると4〜5カ月間分の保険請求額が入金され資金繰りが改善されます。積極的に検討してみましよう。

吉村龍夫

前号、前々号において月収300万円という目標達成手段のひとつとして「自院のマーケットに対する適合性」と「商品拡大」という面から検討致しました。自院の取扱商品の商品の拡大といっても、ただ単にメニュー（商品）を増やすだけで拡販につながるという事はありません。商品を販売するためには、その商品の良さや有効性を消費者に伝える技術が必要です。従来、治療院では商品を販売するという文化が培われてきませんでした。

しかし、保険請求業務における将来的な不安や競合治療院の乱立等に対する生き残り策として、また売上向上の一手段として、現在は商品の拡大を実行する必要が発生してきたのではないかと思います。この新たな文化を醸造するためには、多大な努力を強いられる事になりますが、その第1として院長自らも含む意識改革のための従業員教育であると思います。

本誌5号において、「月収300万円」という目的の達成のために、「来院患者

資料① (5号資料2中段)

宣伝広告の実施	商品メニュー構成の再検討	院内整備
接客、接患技術向上	来院患者100人/日	従業員教育
治療技術の向上		

100人/日」と言う手段を設定し、更に「来院患者100人/日」という目的の達成手段として右の表(資料①)を作成しましたが、これまでいろいろと検討してきた結果、この表を資料②の通り修正致します。

作成した表の変更にはお叱りを受けるかも知れませんが、本文の目的は治療院の経営の向上であり、資料の作成そのも

経営…目標設定…達成法③

のが目的ではありませんので、アイデアを得たならばドンドン書き加え、修正が必要な際は躊躇ない実行を奨励いたします。

さて、治療院において「月収300万円」という目標を院長一人で達成するこ

資料②

宣伝広告の実施	商品メニュー構成の再検討	院内整備	定期的な勉強会開催	朝礼の実施	自院目標の向上
	来院患者100人/日	従業員教育	→	従業員教育	商品知識の向上
治療技術の向上				社会人としての姿勢	接客、接患技術向上

とは、ほぼ不可能です。そこで最初に必要となってくるのが人材（就業するスタッフ）であり、その人材への教育です。資料③「従業員教育」という設定を設けました。

従業員教育の一つの手段として「社会人としての姿勢」という項目があります。本来ならば、「治療家としての姿勢」とすべきなのでしょうが、ここではあえて「社会人」としました。先日、ある治療院を訪問したとき、受付の内側、つまり患者様からは見えないところではありましたが、「挨拶をしよう!!」とビラが張ってあるのを見た時、「あ、このス

資料③

定期的な勉強会開催	朝礼の実施	自院目標の全スタッフの理解度向上
各種記述セミナーへの参加	従業員教育	商品知識の向上
	社会人としての姿勢	接客、接患技術向上

タッフは挨拶もできないのか。大変だな。と感じました。もちろん、院長にしてみれば、教育をしているつもりですが……。

この治療院に限らず昨今、挨拶が誠に軽んじられ、挨拶が出来ない人間が非常に多くなっていると感ずるのは筆者だけでしょうか。もともと、挨拶とは礼儀作法とか教育以前の問題であると思えます。例えば、「おはようございます」「こんにちは」等の挨拶言葉は単に言葉ではなく、職場の仲間たちに対して、言外に「やあ、私は元気です。貴方も元気ですか？ 今日仕事を仲良く円滑に進める用意がこちら側にはありますが、貴方も私と同様に思っていますか？」という意味をもち患者様や利用者様には「前回来院の時よりも、良くなっていますか？ 今日私は誠心誠意、一生懸命、治療しますよ」という意味を声の調子や顔の表情、身体の動きなどで相手に伝えるためのものである筈です。つまり、相手に対して、ある種の共感を打診しているのです。しかし、時としてこちらが「挨拶」をしているにもかかわらず、相手がムスツとしていたり、小さな消え入りそうな声で「挨拶」を返す人がいます。これは社会人として、大いに問題があると思

います。そもそも、社会とは個々の人間が相互に依存しながら構成するもので、会社や治療院自体も一つの小さな社会（ソ

サエティー）なのです。大人として、社会人としての姿勢を持つて望まなければ成り立ちません。さらに、社会人としての姿勢が無い人の場合は会社や治療院内においても孤立し排除される事もあると思えます。同様に地域社会という社会を構成する治療院自体にも同じことが言えると思えます。

以前、開業準備中の治療院を訪問した際に啞然とした経験があります。その時丁度、新聞の勧誘営業員が定期購読をその院長に熱心に依頼していました。その院長も開業準備で忙しかったという事も影響していたものと思われませんが、院長は「うるさい!! 要らないって言ったら、要らないんだヨ、早く帰れ!!」とその勧誘員を怒鳴り飛ばしました。新聞の勧誘員といえば、地域密着型営業の最たるものの。その営業員を怒鳴り飛ばしたということは、本来、味方にしなければならぬ地域に密着している人を敵に回してしまっただけでなく、「どうぞ、私からこれから開業するこの地域で、私の悪口をドンドン言いふらして下さい」と、いつているのも同然の行為です。これは軽率以外の何ものでもありませんが、それ以前の問題としてその院長は社会人として、また大人として成熟していないという事になります。つまり、挨拶が出来ないスタッフが職場に溶け込む事が困難であるのと同様に、社会人として地域社会に溶け込むとする姿勢になっ

いという事になります。従って、「従業員教育」の第一歩は社会人としての姿勢を持つことであり、その第一歩は「挨拶」なのです。

治療院にはその院独自の「文化」があると思います。「仲間内のサークルの様な治療院文化」であったり、「強烈な徒弟関係で院長とスタッフが結ばれている」という治療院文化であったり、「勉強熱心な治療院文化」であったり、「ビジネス志向の治療院文化」、「ダラダラとだらしない治療院文化」であったり、十人十色といいますが、十院十文化といっても良いのではないかと思います。

これらの治療院文化は他人が与えてくれるものではなく、院長自らが作り上げていかなければならないものです。言い換えれば、院長個人のカラーが反映されたものが「治療院文化」であるといえます。だからこそ、院長が「良い治療院に向けて努力しよう」、「良い治療するために努力しよう」そして、「収益率向上に努力しよう」という目的意識を継続して持ち続ける事が「前向きな優良治療院」につながります。

逆にしっかりとした目的意識を持たないと、結果的に「ダラダラと漫然や怠慢が支配する治療院文化」となってしまうものです。

「挨拶はある種の共感の打診である」と前述しました。よく、「ウチのスタッフは挨拶もろくに出来ない。」と愚痴を

こぼしている院長がいます。これは院長自身が優良治療院に向かって努力しようという目的意識を挨拶という社会の基礎に置き換えて考える重要性をスタッフに対して「打診」していかなかった結果ではないでしょうか。「スタッフは院長を映す鏡」です。何事によらず率先垂範して前向きな治療院文化を形成していただきたいものです。その前向きな治療院文化を醸造することが本号のテーマである従業員教育の第一歩となります。

院長自身が率先垂範する「前向きな治療院文化」を醸造する前に自院のスタッフに対して、勉強会や技術セミナー等を押し付けても、スタッフ自身は嫌々それらの勉強会やセミナーへ参加する事となります。この場合、参加したスタッフには単なる時間の無駄となり決して身につくものではありません。

この様に院長自身が挨拶と言うコミュニケーションを通して「前向きな治療院文化」を醸造し、それを維持していると、「朝礼の実施」、「定期的な勉強会」、「商品知識の向上」、「接客接客者技術の向上」等の月収300万円という目標達成のため手段も比較的容易に人材に染み込んでいくものです。

もともと、治療院へ就業する人たちは「治療が好き」あるいは「人を治したい」というフアクターを持っているものなので、治療技術に関する勉強会やセミナーに対しては、余り抵抗感を持たずに参加

すると思います。これに対し、「接客、接客技術の向上」に対して若干の抵抗感を持つ場合がありますが病院においても〇〇様と呼び出す現代において、避けて通れないテーマが「接客・接客技術の向上」であると思います。

治療や施術内容以前の問題として、患者様が治療院への第一歩を踏み入れた時の直感的な感じ方や患者様への最初の電話応対で、治療院に対するイメージが決定付けられるとしたら、競合治療院の乱立する現在、軽視出来ない問題であると事は明白です。

この「接客、接客技術の向上」については自院で勉強会的なものや、院長自らが教育を実施する等の方法も決して否定しませんが、多少のコストが発生しても専門の教育事業者や接客セミナー等のような第三者による教育の方が、スタッフに対する説得力もあり有効であるようにです。

また、「接客、接客技術」については、自院スタッフ相互による内部評価よりも、むしろ、自院業務に携わっていない仲の良い患者様や友人等に患者として来院していただき評価を依頼する方法が精度の高い評価を得られます。自院の内部で自らを評価する場合は可能な限り客観的に評価することが大切です。ビデオで実際の接客・接客の現場を撮影するのも一つの方法です。実際の治療の現場を撮影することに抵抗がある場合には、院

内スタッフ同士でシミュレーションを行い、これを後でスタッフ同士が評価し合うことにより、無意識に行動している治療院内での接客・接客対応という日常業務の新たな進め方が見えてくるはずで、そしてこれらの評価は一過性のものにせず、定期的に評価を継続して行なう事で、接客・接客の技術を高めて行くことが可能です。

資料③の従業員教育の一つの手段として接客・接客技術の向上が設定され、更にその「接客・接客技術の向上」という目的達成の手段として資料④を設定しました。

資料④

接客・接客技術の評価	接客・接客技術の考案	第三者評価
セミナー等への参加・修得	接客、接客技術向上	他業種の接客技術の模倣

「売りの仕掛人」

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、先生の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 〇三三三六五五九一一九

FAX 〇三三三六五五八四八八
東京葛飾区新小岩
一の五十一の十三
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

広告のご案内

手技療法業界の経営誌『ひーりんぐマガジン』は、これまでの雑誌等とは一線を画す斬新な編集を心掛け、全国の鍼灸接骨院・手技療法家に確実にお届けしています。常に柔軟な視点から情報を発信しているのので、費用対効果も抜群です。各鍼灸接骨院・手技療法家に情報の発信は今がチャンスです。ぜひ『ひーりんぐマガジン』を有効にお使いください。

発行サイクル	季刊 年4回 (1・4・7・10月)
発行エリア	全国
発行部数	50,000部
発行日	発行月の各25日
版型	A4 カラー中綴じ
ページ数	56～80ページ
定価	1,000円
主な配送先	整骨院・鍼灸院・各種治療院・リラクゼーションスポットおよび、全国の柔道整復師・鍼灸・マッサージ専門学校

お問い合わせ・広告資料のご請求・お申込み
ひーりんぐマガジン 編集部
TEL：03-5296-9055 FAX：03-5296-9056

●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」と思っていますか？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、患者さんは増えましたか？増えませんでした。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、いかに自分が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！

●書店では販売しておりません。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HPにあります。

ETC患者獲得研究会 FAX 0466-33-3189
24時間受付 e-mail noi1@etc-karada.com

在宅ケアにおけるあん摩マッサージ指圧師の役割

あはき師養成施設在校生の意識と現状

文部科学省のアンケート調査より

今回は、文部科学省の依頼による臨床教育研究分科会主催の「あはき師養成施設在校生の意識と現状についてのアンケート調査」―臨床教育コア・カリキュラム作成に向けての検討―という資料を入手しましたので、主要と思われる部分をご紹介します、最後に私が取り組んでいる課題について記したいと思います。

今回の調査は平成12年9月29日～平成15年3月31日の約2年半にわたって行われました。研究の目的には、カリキュラムの編成に考慮された事項として、教育機関に対して社会が期待していること、学習者が希望している教育方針や教育内容等が含まれております。

研究手法としては、事前テストを実施後、社団法人東洋療法学校協会に所属する全国25校のあはき師養成施設校3学年在校生から無作為に507名分を選びだし本調査を実施しております。研究結果

●PT・OTの雇用が重視

比較検討したとあります。各課程と入学動機について、次のように分析しております。

はき師課程では「東洋医学の学習」や「開業」との関連の強さが認められ、あはき師課程では、「人の役に立ちたい」や「受けた治療が良かった」との関連が強く、単純集計で最も多かった「免許取得」は、各課程とも関連の強さに偏りが無いことを示していると記されており、入学動機として手に職を付けると言うこととの原点に今も昔も変わりはないようです。

現在学んでいる専門学校への主な入学動機をひとつだけ選んでください。

という設問で、上位3位を紹介すると、1位：免許の取得を目的として(34・9%)、2位：開業を目的として(24・8%)、3位：人の役に立ちたいの(15・4%)。ちなみに、私の入学動機も1位の免許取得が目的でした。

卒業後の進路希望では、あま指師課程においては「出張治療」との関連が強く、はき師課程では「開業」と「進学」が重要なポイントになっています。

また、あま指師課程において「病院、診療所勤務」との関連が強く示されたとあります。この「病院、診療所勤務」に関しては、医師が、外部委託の形でマッサージ師に施術を委託してきた歴史的背景があります。リハビリという言葉も、今ほど一般的ではなかった昭和30年代は理学療法導入期にありPT・OTの数も少なく、マッサージ施術が機能回復の柱となっていた時代で、病院と名のつく医療機関ではマッサージ師が数人いるのが当たり前の時代でした。

しかし、現在は私の知る限り、医療機関によっては視覚身障者のマッサージ師雇用は若干名あっても、晴眼者のマッサージ師雇用は少なく、PT・OTの雇用が重視される傾向にあると思われます。

縦社会を拒否したい学生
問 卒業後の進路希望をひとつだけ選んでください。

という設問の上位3位は
1位：治療院勤務(31%)、2位：開業(29・8%)、3位：病院又は診療所勤務(18・2%)。

次に、授業時間数の増加を希望する科目という設問では、はき師課程で、「西洋医学系科目」、「基礎科目(解剖学、生理学など臨床科目に該当)」、「東洋医学科目」との関連の強さが認められました。パーセンテージで表しますと、第2学年で解剖、生理学などの専門基礎科目の時間増加を望むものが最も多く27%、第3学年では、臨床実習・臨床実習の時間増加を望むものが33%とあります。

3年生においては、どちらも卒業後の臨床に備え、臨床実習や臨地実習の増加を望む者の比率が高いのは、私が卒業した頃もそうでした。

治療院に就職すると師弟の関係として低賃金で下積みの時を送り、病院等では雑用から始まるという縦社会の関係からスタートといった背景があります。

この数字は、学生諸氏が縦社会を拒否したいという心中を素直に物語っている

という設問で、上位3位を紹介すると、1位：免許の取得を目的として(34・9%)、2位：開業を目的として(24・8%)、3位：人の役に立ちたいの(15・4%)。ちなみに、私の入学動機も1位の免許取得が目的でした。

卒業後の進路希望では、あま指師課程においては「出張治療」との関連が強く、はき師課程では「開業」と「進学」が重要なポイントになっています。

また、あま指師課程において「病院、診療所勤務」との関連が強く示されたとあります。この「病院、診療所勤務」に関しては、医師が、外部委託の形でマッサージ師に施術を委託してきた歴史的背景があります。リハビリという言葉も、今ほど一般的ではなかった昭和30年代は理学療法導入期にありPT・OTの数も少なく、マッサージ施術が機能回復の柱となっていた時代で、病院と名のつく医療機関ではマッサージ師が数人いるのが当たり前の時代でした。

しかし、現在は私の知る限り、医療機関によっては視覚身障者のマッサージ師雇用は若干名あっても、晴眼者のマッサージ師雇用は少なく、PT・OTの雇用が重視される傾向にあると思われます。

縦社会を拒否したい学生
問 卒業後の進路希望をひとつだけ選んでください。

という設問の上位3位は
1位：治療院勤務(31%)、2位：開業(29・8%)、3位：病院又は診療所勤務(18・2%)。

次に、授業時間数の増加を希望する科目という設問では、はき師課程で、「西洋医学系科目」、「基礎科目(解剖学、生理学など臨床科目に該当)」、「東洋医学科目」との関連の強さが認められました。パーセンテージで表しますと、第2学年で解剖、生理学などの専門基礎科目の時間増加を望むものが最も多く27%、第3学年では、臨床実習・臨床実習の時間増加を望むものが33%とあります。

3年生においては、どちらも卒業後の臨床に備え、臨床実習や臨地実習の増加を望む者の比率が高いのは、私が卒業した頃もそうでした。

治療院に就職すると師弟の関係として低賃金で下積みの時を送り、病院等では雑用から始まるという縦社会の関係からスタートといった背景があります。

この数字は、学生諸氏が縦社会を拒否したいという心中を素直に物語っている

という設問で、上位3位を紹介すると、1位：免許の取得を目的として(34・9%)、2位：開業を目的として(24・8%)、3位：人の役に立ちたいの(15・4%)。ちなみに、私の入学動機も1位の免許取得が目的でした。

卒業後の進路希望では、あま指師課程においては「出張治療」との関連が強く、はき師課程では「開業」と「進学」が重要なポイントになっています。

また、あま指師課程において「病院、診療所勤務」との関連が強く示されたとあります。この「病院、診療所勤務」に関しては、医師が、外部委託の形でマッサージ師に施術を委託してきた歴史的背景があります。リハビリという言葉も、今ほど一般的ではなかった昭和30年代は理学療法導入期にありPT・OTの数も少なく、マッサージ施術が機能回復の柱となっていた時代で、病院と名のつく医療機関ではマッサージ師が数人いるのが当たり前の時代でした。

しかし、現在は私の知る限り、医療機関によっては視覚身障者のマッサージ師雇用は若干名あっても、晴眼者のマッサージ師雇用は少なく、PT・OTの雇用が重視される傾向にあると思われます。

縦社会を拒否したい学生
問 卒業後の進路希望をひとつだけ選んでください。

と思います。学内で臨床実習や臨地実習の時間を多く取ることで卒業と同時に開業できたり、即戦力になれる人材を育てられれば、これは双方にとって大きなメリットとなる事でしょう。

また、学習してみたい治療分野については、アマ指師課程で「小児の治療」、「予防医学」、「産婦人科医領域の治療」や「整形外科領域の治療」の希望が多く、はき師課程では「スポーツ領域の治療」と「内科領域の治療」が多く、ここでも現代を象徴するような答えが目につきます。私は、日頃、東洋医学で「小児の治療」が活発化されることを望んでいます。

●「予防医学」への関心

次に「予防医学」についてですが、今さら記すまでもなく予防医学は「予防医学・治療医学・リハビリテーション医学」の3つに分類されます。

今、行政（保険財源の圧迫等から）も、寝たきりにならないための予防や、介護保険の見直しなど、積極的に進めており

ます。その他、生活習慣病等の予防対策という点からも、健康に対する関心が一段と高まっている昨今、「予防医学」に対し関心を持ち始めた学生がいる事は、おおいに喜ばしい事です。

私も日々、高齢者への施術を通し、予防の大切さと現病状の現状維持、または、

進行度合いを遅らせるための予防法を患者さんに教えております。

今は子供から大人までスポーツを通して健康維持が図られるスポーツブームに乗り、様々なスポーツトレーナーがいま

す。これらの背景を考えると「スポーツ領域の治療」と言うのもうなずけるもので、スポーツマッサージ、鍼治療、テーピングなどは、今後益々伸びる領域だと思えます。次いで高齢者や介護保険領域に対する治療に関心の高さが伺えた事はうれしい限りです。

●カイロを習得したい

将来、習得してみたい手技療法としてはカイロプラクティクが最も多く、この他にアロマトラピーや徒手リンパ排水法、スポーツマッサージなどを選択しています。

問 今後、学習してみたい治療（理論と実技）分野を、ひとつだけ選んでください。

という設問では、1位：スポーツ領域の治療（19%）、2位：予防医学領域の治療（16・4%）、3位：高齢者・介護保険領域の治療（含む機能訓練）（13・2%）。

問 将来習得してみたい手技療法を、一つだけ選んでください（アマ指・あはきコースの人のみ回答）。

という設問では、1位：カイロプラクティク（24・5%）、2位：アロマトラピー（12・5%）、3位：徒手リンパ排水法（リンパマッサージ）（11・4%）。

この研究の結論として、アマ指師課程では、「出張治療」、「小児の治療」など、

はき師課程では、「開業」、「進学」、「基礎・東洋医学・西洋医学計の科目の授業時間増加」など、あはき師課程では、「病院・診療所勤務」、「鍼実技及び臨床実習及び臨地実習の授業増加」などにそれぞれの強い関連が見られたとありました。

それでは、私が現在取り組んでいる課題について簡単に記して今回は終わりたいと思います。

●在宅ケアでマッサージ

諸先生方も、ターミナルケアという言葉をよく耳にされる事と思います。

癌のターミナル期における身のおきどころのない苦痛・不眠などを訴える患者さんに何らかの形で、その痛みや苦痛を少しでも取り除いてあげることがターミナルケアであり、一人一人の患者さんが、その人らしい最期を迎えられるよう、医療機関では様々な形でこのターミナルケアを実施しているようです。

しかし、在宅患者は毎日通院することはもちろん、最先端医療技術を持ってしても、月一度の通院がやっとで、痛み止めの注射と薬に頼っている人達が大半で

はないでしょうか。

医療機関においては院内コンサートや絵画展、お茶会などを開催している所もあるようです。私は常々、在宅でマッサージ師に出来るケアはないものかと考えていました。

ある時から私は、アロマオイルによるマッサージや足浴、手浴、温湿布、芳香剤による香りでのリラクゼーションなどを在宅患者宅で、一部ですが実行してみました。

廃用症候群を呈している人、部屋の中も満足に歩けない人、生活習慣病による脳梗塞から半身麻痺になった人、全身の関節リウマチで歩行不能になった人、パーキンソン病からくる震えや痛み、そして不眠やめまい、脊椎間狭窄症、膝関節炎による痛みのある人、その他の原因で施設のベッドで寝たきりの人など、多様です。

そんな人達にターミナルケアならぬ緩和ケアを施すことで今までのように肩肘張らずに患者さんに接する事が出来るようになり、患者さんの気持ち、より一層理解できるようになりました。

緩和ケア実施前には事前に目的、必要性を理解していただくことは当然です。施術の際の会話もこの緩和ケアの大きなウェイトを占めています。

「もう歳なのに、まだやる事あるの」と話した時と「まだまだやりたい事があ

を考えてみてください。

「まだやる事」、「まだやりたい事」の言葉使いの違いで患者さんの気持ちは大きく変わるものです。

「今、癌患者や在宅患者、そして施設入居者が一番求めているもの」それは自分の痛みをわかってくれる人であり、その痛みを、少しの間でも取り除ける人ではないでしょうか。

皆さんも今日から、視点を改めて患者さんを見ては、いかがでしょうか。

きつと、今まで見えなかった何かが見えてくるはずですよ。あなたがなりの何かが！

最後に諏訪中央病院の院長である鎌田實先生の言われた感銘深い言葉で締めくくります。と思います。

「医療とは、やさしくなければ医療ではない」。

訪問医療マッサージ研修制度

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。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

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)

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。申し込み用紙記入捺印後返送してください。入金確認後、正式に申し込み受諾とし、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

●筆記用具・ノート・マッサージ師免許のコピー・白衣・他

●未資格者はマッサージ師免許のコピー・白衣不要

テープレコーダー持参可

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。

申込/問合せ

〒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 担当：中村

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

E-mail: edit@healingm.com

研修実施日

回	開始日と終了日
第14回研修	8月10日(水)～8月12日(金)
第15回研修	9月7日(水)～9月9日(金)
第16回研修	10月5日(水)～10月7日(金)
第17回研修	11月9日(水)～11月11日(金)
第18回研修	12月7日(水)～12月9日(金)

※研修日程は変更することがあります。

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

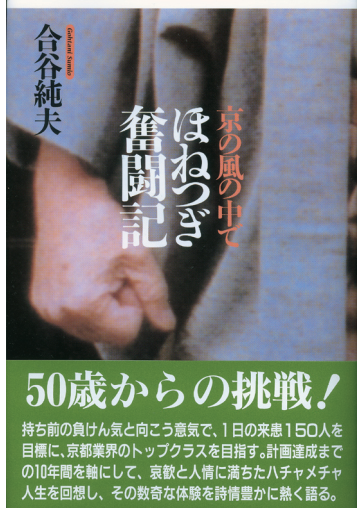
	研修内容	時間
1日目	営業開発研修	10:30～16:30
2日目	営業開発研修・業務管理研修	10:30～16:30
3日目	患者宅同行・PC研修・実技	9:00～17:30

※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。

BOOK

その根底に横たわっているものは、修行時代の



書名 〈京の風の中で〉ほねつぎ奮闘記
著者 合谷純夫 (ごうたに すみお)
発行 東京経済
定価 1,260円 〈本体1,200円+税〉

50歳からの挑戦!
持ち前の負けん気と向こう意気で、1日の来客150人を目標に、京都業界のトップクラスを目指す。計画達成までの10年間を軸にして、哀歓と人情に満ちた八チャメチャ人生を回想し、その数奇な体験を詩情豊かに熱く語る。

小さな会社の経営者だった著者が50にして一念発起、柔道整復師の資格を得し、京都界でのトップクラスを目指し奮闘した10年を軸に、さまざまな人との出会いに彩られた人生を振り返る。

〈京の風の中で〉ほねつぎ奮闘記

に始まる手技に対する情熱である。「ほねつぎ」を通して

て、患者さんとふれあい、多くの弟子を育てる一方、患者さんからも、弟子からも、学ぶことも忘れない。そうして築かれた豊かな経験が、著者の血肉となり、手技に生かされてゆく。著者の人生を垣間見ることができるとは、著者である。

一方でダンス教師をはじめ、団体の経理マン、経営者などを経て、柔整師となった著者だけに斯界に対する目は鋭い。悪しき慣習を正さんとする行動が、時に対立を生みながらも、理想を求めその姿には深い共感を覚える。

姿勢堂々 Good pose Good life

痛み、衰えの根本原因を明らかにする姿勢分析がクリックひとつパソコンでできます。付属のwebカメラで簡単に姿勢情報を入力。瞬時に治療、運動処方方を導きます。インフォームドコンセントの充実をはかり、治療の信頼を格段に向上させる運動プログラム提案のための姿勢診断支援システムソフトです。

【特許出願中及び登録商標取得済】
治療の信頼性と攻めの治療院経営をバックアップします。

介護保険の 新予防給付対策に
スポーツジムにおける より高度なメニュー開発に
筋肉トレ・運動療法の 実証と発展的提案に
医療機関における 予防のための 運動処方として

■姿勢堂々 説明会のご案内
姿勢分析と治療と運動療法の組合せを実務的にご説明します
と き：平成17年 8月7日(日)13:00~17:00
と ころ：飯田橋レインボービル
(東京都新宿区市谷給河原町11、飯田橋駅より徒歩5分)
※参加希望の方は右記まで申込み願います【先着順30名様限定】

【問合せ先】IPPR身体能力研究所
〒457-0058 名古屋南区前浜通7-5-1
TEL/FAX: 052-821-0780
E-mail: imoto@ippr.jp

【販売元】正規代理店(有)ヒューマンサポート
担当 川合 TEL: 052-744-1110
E-mail: kawai@humansupport.co.jp

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

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



様の肩をそっと押しているということですね。

当社への仕事の受注も、広告づくりが上手そうだから、頑張ってくれそうだから、安そうだから、営業マンが真面目そうだから…、「そうだ」という期待感で、依頼があるのではないのでしょうか。

販売コンサルタントの先生などは、「商品を買ったら、どんな良いことが自分に起こるのか、ということ想像させなさい」と講演会でやっています。また、あの販売の教本には「良さを前面に出すより使い方をアピールしよう！」って書いてあったりもします。

確かにこれだけでも、一歩踏み出すことができます。でも、売上げを安定させるためには、お客様に「安心感」を感じさせることが必要だと思います。はじめのうちは、「期待感」で集客しても、実績が伴わなければ、お客様は離れていってしまう。「期待通り」、あるいは「期待以上」を感じてもらわないと「安心感」にはつながりません。

高 級ブティックに「スーツ値下げ」と書かれた張り紙。こういう店は、近いうちバーゲンセールをやるはず

です。そして3、4ヶ月後には95%の確率で「都合により、閉店することになりました。永らくご愛顧、ありがとうございました」という店じまいの張り紙が張られることでしょう。「売れないイコール値下げ」これは、なんと避けた

ほうがいい。その前に打つ手は、山ほどあるはず。デザインとか、コンピュータソフトとか、宝石とか明確に価格を設定できない商品は、値下げしても意味がありません。お客様には、原価はわからないはずですから。

私は、父が他界し戒名を決める際、値切ったことがあります。テレビにも登場する、その有名な住職は「60年以上やっているけど、初めて値切られ、おまけに領収書を書かされた」といつてました。戒名の件は特殊な例ですけど、値下げして利益が出る場合と、そうでない場合があります。治療院の施術値段などは、どちらかというと後者の部類でしょう。

もっとも、「値下げしました」なんて謳(うた)っている治療院は、ないと思いますけどね。

こんな人周りにいませんか? 「運が悪いだけ」「寝る間を惜しんで頑張っているんだけど…」と自己弁護している人。どんなに良い商品でも、またどんなに良い技術でも、売れる、繁盛することとの因果関係は残念ながら希薄です。「よい商品だから、いつか売れる」「よい技術だから、患者がくる」と待ちの姿勢では、好転を望めません。チラシなどの広告を含め、アピールしていかないと…というわけで、宣伝になっちゃいますが、チラシを考えていらっしやるなら、ぜひ私が代表を務める株式会社折広

をご用命ください。

株式会社折広

昭和58年の設立。整体、接骨、鍼灸マッサージ、カイロプラクティックなどの各種治療院やサロンを中心に、美容室、理容室、不動産屋、スーパーなどの「もっと儲かるチラシ作り」を手がけている。数十種類の豊富なサンプルを見ながら、オーダーできる。

〒124-0024 東京都葛飾区新小岩 1-51-13 大宮ビル4F
Tel03-3655-9119 Fax03-3655-8488
<http://www.ori kou.co.jp/> orikou@ori kou.co.jp



「安い」「速い」「きれい」をモットーにお客様にご奉仕致します。チラシ・診察券に関するどんなことでもご相談を! まずはホームページにアクセスしてください。

株式会社折広では、週に一度、「売りの仕掛け人手作り版」という会報をファックスでお送りしています。

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

気の波動療法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 数秒の頸椎への気のパワー注入で、瞬時に気流と骨格構造のバランスを改善する原因療法。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・テキスト代含)
【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

耳ツボ痩身初級セミナー 耳ツボ理論・実技、肥満について、栄養学、健康痩身法等

内容 健康を得ながら、患者様を確実に痩せさせるためのプロの育成を目指します。
対象 接骨院・治療院・鍼灸院・マッサージ院等の経営者又は経営予定者。
【日時】 土曜日午後・日曜日・祝日
【費用】 初級セミナー 9,800円
【場所】 当院 <JR東海道線大高駅より徒歩5分>
【備考】 個別セミナー有

みたけ接骨院
〒459-8001
愛知県名古屋市長区大高町字下塩田37
tel/fax. 052-624-5264

seminar 4

アロマストーン短期特別講座

内容 すぐに役立つアロマストーンセラピーの技術習得。
対象 不問。
【日時】 8・9月の月・水・土・日(約3時間・要予約)
【費用】 10万5,000円(アロマストーン一式含む)
【場所】 当協会(萩原整形外科2F)
<京成線立石駅より徒歩2分>

日本アロマストーンセラピー協会
〒124-0012 東京都葛飾区立石1-16-3
tel. 03-3691-6171 fax. 03-5698-6171
http://www.e-hagiwara.com/
cest.la.vie@e-hagiwara.com

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】 11月6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1F
tel. 03-5957-5283 fax. 03-5957-5290

seminar 6

MBKスポーツキネシオロジー 体験セミナー

内容 キネシオロジーとはどんなテクニックなのか?習得するメリットを見て・聞いて・体感します。
対象 キネシオロジーに興味のある方、スポーツ選手を施術する方。
【日時】 毎週土曜16:30~18:30、日曜17:30~19:30
【費用】 3,000円
【場所】 当院 <JR三ノ宮駅、阪急・阪神三宮駅より徒歩5分>

USAドクターカイロプラクティック
〒651-0094 兵庫県神戸市中央区琴ノ緒町3-2-16F
tel/fax. 06-6365-2424
http://sportskinesiology.com
doctor@usachiro.com

seminar 7

整骨医学臨床セミナー

内容 テレビ雑誌などで活躍の勝山浩爾氏により、治療にすぐ活かせるテクニックをわかりやすく指導。
対象 柔道整復師、鍼灸師、指圧マッサージ師、カイロプラクター、整体師(学生可)。
【日時】 毎月第2日曜日(8月・11月は除く)
【費用】 一般7,000円、学生3,500円(主催者補助)
【場所】 南大塚社会教育会館
<JR山手線大塚駅より徒歩5分>

整骨医学臨床学会
〒372-0045 群馬県伊勢崎市長泉町157-1
tel. 0270-23-9796 fax. 0270-23-9790
http://www.rakudane.com/
oohira@opti.ne.jp

seminar 8

耳つぼダイエット技術習得セミナー

内容 健康で美しく、しかも確実に痩せることのできる痩身法を習得できます。
対象 治療院経営者、および開業予定者、美容系サロンの経営者、および開業予定者。
【日時】 9月4日(日)、10月23日(日)
【費用】 初級セミナー 9,800円
【場所】 かながわ県民センター
<横浜駅西口より徒歩5分>

すずき整骨院
〒239-0805 神奈川県横須賀市舟倉1-32-9
tel/fax. 046-835-5415
http://www.mimistubo.com/

seminar 9

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・民間資格の有無を問いません。
※原則として1年以上の経験がある方。
【日時】 9月4日(日) 10:00~16:00
【費用】 10万5,000円(含 認定料)
【場所】 東京プラザビル地下1F<新宿駅南口より徒歩3分>
【備考】 講座終了後、認定証と楯を授与します。

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 10

耳ツボ痩身法 テクニック&経営ノウハウ習得セミナー

内容 治療院のクオリティを上げるための「耳ツボ痩身院内導入法」集中講座付。
対象 治療院経営者、経営予定者。
※資料請求もお気軽にどうぞ
【日時】 8月28日(日)、9月19日(祝)、10月16日(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

日本痩身医学協会 東京事務局
〒192-0911
東京都八王子市打越町347-3 安井ビル1F
tel/fax. 0120-92-3392

seminar 11

第12期 スポーツケアトレーナー 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に最適。
【日時】 10月1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 12

耳つぼ痩身資格習得説明会

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い接骨院経営者及び、開院予定者。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】 日時および遠方の場合応相談

**日本痩身医学協会
ハリニック よこい鍼灸院**
〒665-0861 兵庫県塚本区中山寺1-14-19
tel/fax. 0797-81-9889
http://www.yokoi-harinic.com/

求人情報

メリット・アイコン

未経験者
OK



学生
OK



長期歓迎



交通費
支給



高収入



食事つき



車・バイク
通勤
OK



新規・新装
OPEN



土・日のみ
勤務
OK



2005 Summer

東京都
練馬区

西武池袋線

富士見台駅

癒しの森整骨院 歩1分
つくし堂接骨院 歩83

中村橋駅 (開店予定)

セラピーサロン 中村橋店 歩1分



社員 23万円以上

実力で随時昇給(3ヶ月見習い期間18万円)

アルバイト

貴方の出来る好きな時間で 800~1,500円以上

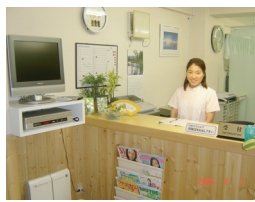
新規開院につき 柔整師、整体師、鍼灸師 マッサージ指圧師 大募集!

東京ウォーカー他、各誌で話題のナムコナンジャタウン『リラクの森』のストレッチセラピーを習得しよう!!



アテネオリンピック男子体操トレーナーで、金メダルの影の立役者である愛称『サニーク永氏』考案による、ストレッチセラピーは、骨盤や骨格の歪みにより、人間のマックスの力を発揮出来ない事と日常の様々なストレスにより緊張から開放されない多くの人を見て、従来のマッサージや指圧効果を凌いだストレッチセラピーを開発しました。ナムコナンジャタウンのリラクの森の8人の日本を代表する『スーパーセラピスト』

の中に選ばれ、東京ウォーカーや東京一週間他各誌に取り上げられ、これからの時代のニューリーダーとして、今最も注目を浴びています。ストレッチセラピーは、従来の指圧マッサージ効果をより深い呼吸法・経穴・カイロなどの長所を組み合わせ人間本来のナチュラルな力を引出します。貴方も、癒しの森整骨院で、新しい時代の多くの人に求められた繁盛する技術を身に付けてみませんか? 過当競争に勝ち抜いて行く為に生まれた『ストレッチセラピー』をインストラクターがお教えます。



話題のストレッチセラピーとは、

1. 『骨盤ダイエットセラピー』
健康と美容の両面からの予防医学を応用。ダイエット効果のみならず、O脚、便秘、冷え性などの副次効果も期待出来ます。その場で、スリムな身体になり、多くの方の感動を呼んでいます。サロン経営の必須テクニックです。
2. 『アイトリートセラピー』
パソコンなどの長時間使用に起こる様々な症状回復に有効なセラピーです。その場で、眼精疲労や肩凝り、頭痛が解消されると評判のセラピーです。
3. 『スリーピングセラピー』
不眠・鬱に悩む現代に適應する人気のセラピーです。

仕事・職場情報

【仕事内容】

整骨業務全般・マッサージサロン業務・リラクゼーション業務。

【こんな人にぜひ】

1. 過当競争に備え、今から繁盛するテクニックを身に付けたい方。
2. これからは保険収入より高収入のサロン経営を勉強したい方
3. 資金はないが、幹部になって開業以上の収入を得たい方。

【その他】

中村橋店は、本格的なセラピーを受けられるナムコナンジャタウンの『リラクの森』のプロデューサーの手によるサロンになる(平成17年9月1日)予定です。朝9時~夜11時まで無休です。土曜・日曜/祝祭日働ける方優遇します。

募集情報

東京都練馬区富士見台(富士見台駅)、貫井(中村橋駅)

① ①早番 平日8:30~13:00・15:00~19:30、土曜8:30~13:00・15:00~18:00

② ②遅番 平日12:30~17:30・19:00~23:00、土曜13:00~19:00

癒しの森整骨院およびセラピーサロン中村橋店①と②、つくし堂接骨院①のみ

③ 日祭日(開店予定の中村橋店のみ年中無休のためシフト制)、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)、年度末決算時賞与と支給

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

癒しの森整骨院(治療院)・つくし堂接骨院(治療院)・セラピーサロン 中村橋店(「ナンジャタウン・リラクの森」によるプロデュース店)
お問合せ先/癒しの森整骨院 〒177-0021 東京都練馬区貫井3-2-7 石田ビル2階 TEL/FAX 03-3990-0184 usuginu2940@mtc.biglobe.ne.jp ⑧ 薄衣(ウズギス)

都内各地 (事業所) JR中央線・山手線・地下鉄銀座線 **神田駅** 歩8分
 JR中央線・総武線 **御茶ノ水駅** 歩10分
 地下鉄丸ノ内線 **淡路町駅** 歩0分
 地下鉄千代田線 **新御茶ノ水駅** 歩0分
 都営新宿線 **小川町駅** 歩0分

正社員 月給 **22 ~ 27** 万円 年齢・経験により決定



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。

【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。

訪問医療マッサージのスタッフを募集!

- 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
 - ③ 日祝日、ほか隔週1日休
 - ④ 交通費支給(2万円迄)、軽自動車貸与(通勤利用可・駐車場は会社負担)、携帯電話貸与、社保完備、保養施設利用可、年末年始休暇・夏季休暇・有給休暇有、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
 - ⑥ Tel後面接日決定、履歴書(写貼)・あま指師資格免許コピー持参
 - 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)
ジャパンウェルフェアサービス
 〒101-0063
 東京都千代田区神田淡路町1-1-17F
 TEL03-5256-5933 岩壁(イワカベ)

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

鍼灸・整骨院スタッフ大募集

- ① 真心こめた親切丁寧な治療
 - ② 学問と技術のためめ研鑽
 - ③ 地域の皆様に貢献
- 柔 整 師 鍼 灸 師 整 体 マッサージ師 カイロプラクター スポーツトレーナー

- ① 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
- ② 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
- ③ 新規開院につき鶴見市場院
 勤務地：オープニングスタッフ
 神奈川県横浜市鶴見区市場上町1-8
- 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



- 生涯の就職先を探している方
(20年先をも見据えた着実な経営方針)
 - 将来、独立開業を目指す方
(資金の他、経験も貴方の財産になります)
 - 学生もOKです
(月一回の勉強会にて国試対策勉強出来ます)
 - 社会人や主婦で有資格者の方
(空いた時間を有効活用)
 - 分院長を希望される方
(経営のパートナーとして活躍出来ます)
- *以上の一つでも当てはまる方のご応募お待ちしております

募集情報

- ① 墨田区八広 (京成線 八広駅 徒歩3分) 横浜市港南区野庭町
- ② 墨田区京島 (京成線・東武線 曳舟駅 徒歩6分) (京急線上大岡駅・市営地下鉄 上永谷駅 徒歩3分)
- ③ 江東区北砂 (都営新宿線 大島駅 徒歩15分) 横浜市鶴見区市場上町
- ④ 江東区辰巳 (営団有楽町線 辰巳駅 徒歩7分) ※希望に必ず

⑤ 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

⑥ 週休2日可、有給休暇、昇給、交通費支給、雇用保険、退職金、社員旅行

⑦ 8：00~13：00 15：00~20：00 ※アルバイトは応相談

⑧ 毎週木曜日 (野庭・鶴見) ※その他はシフトによる

⑨ 面接 診療時間内の電話でのお問い合わせはなるべく控えていただきますようお願い申し上げます

<診療時間> 8:30~12:30・15:00~19:30

【身につく技術・知識】 鍼灸保険治療、在宅リハビリ治療もやっております。
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。

あい針灸整骨院 URL <http://www.seiran.co.jp/>

東京エリア 〒131-0046 東京都墨田区京島2-8-2 **神奈川エリア** 〒234-0066 神奈川県横浜市港南区野庭町611-1-108

(03) 5631-6739 担当/堀 ■ 堀 E-mail hori@seiran.co.jp (045) 844-4434 担当/青山 ■ 青山 E-mail aoyama@seiran.co.jp

東京都 JR青梅線
福生市 他 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。

【仲間はこんな人】

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ので、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、柔整認定法その他、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。リーダースhipを磨く為の異業種交流会もあります。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)

TEL後歴(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

TEL 042-553-5445 / FAX 042-530-6433

http://www.seikotu.net/

gerbill@t-net.ne.jp 清水

大阪府 JR学研都市線
大東市 住道駅 徒歩5分



社員 20万円以上

当院スタッフはみんな元気いっぱいです。
明るく、ファイトある方募集!! 私達と一緒に夢を実現しましょう。



仕事・職場情報

【会社概要】

鍼灸・接骨・カイロプラクティック・スポーツトレーナー・在宅往診・加圧筋力リハビリ・漢方薬局経営・宿泊施設完備。分院/東京・銀座鍼灸院、大阪・堂島鍼灸接骨院

【身につく技術・知識】

当院では前田昌司院長の開発した新脳針療法を中心に、脳に障害をもたれた難病患者さんが多く来院されています。新脳針は もちろん、漢方薬局併設のため漢方の知識も身につきます。接骨科では、近鉄ライナーズ(ラグビー)や各スポーツ団体と契約しているため、急性疾患には強く、また慢性疾患にも多種の手技をとり入れ、効果を上げています。

【研修制度】

毎月1回研究会、年2回外部講師勉強会、年1回業務研修会、経営方針会、その他開業に必要な知識を指導いたします。

募集情報

大阪府大東市

平日9:00~13:00/15:30~19:30、土曜8:30~13:30

日祝、その他平日半休、年末年始・夏季休暇有

交通費支給、昼食支給、社保・雇用保険完備、賞与年2回支給、昇給年1回

鍼灸師、柔整師、カイロプラクター ※40歳位迄

TEL後歴(写貼)・持参 面接

前田中国医学研究院

〒574-0046 大阪府大東市曙町2-8

TEL 072-873-7171 / FAX 072-872-3939

http://hari-kyu.co.jp/

harikyu@wondernet.ne.jp

副院長・前田為康

千葉県 新京成線
船橋市 三咲駅 徒歩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
新店舗開院(北習志野院開院予定)のためスタッフ大募集。



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】

脳血管障害や脊髄損傷など様々な重症患者への治療やリハビリを、中医学をはじめとする様々な分野の医学を用い、他の治療院では真似のする事のできない施術を行っています。また往診業務も行っています。専属になっているものでは、県内の競輪場やオートレース場があり、年に数回、県外への出張業務も行っています。

【職場の雰囲気】

全スタッフが治療に対して追求できる環境が完備されています。

募集情報

千葉県船橋市三咲、船橋市本町

9:00~18:30(多少残業有)

4週6休

雇用・労災保険完備、交通費支給

鍼灸マッサージ師(新卒者募集も含む)

TEL後歴(写貼)持参

面接

さくら治療院

〒274-0812 千葉県船橋市三咲1-8-8

TEL047-447-5657 / FAX047-440-5658

http://www10.ocn.ne.jp/~saku/

sakura_s@gray.plala.or.jp 山岡・辻

千葉県 JR京葉線
千葉市 船橋市 海浜幕張駅 徒歩2分

JR総武線
下総中山駅 徒歩8分

社員 15~30万円以上

最低保証給制度(10万円)あり

毎日の生活で発生する精神的・肉体的ストレスをやわらげ、明日への意欲向上に貢献する明るい職場です。

仕事・職場情報

【仕事内容】

クイックマッサージ、リフレクソロジー。

【身につく技術・知識】

カイロプラクティック、柔道整復、鍼灸など日常的に多くの勉強会を開催し、最新の治療技術を学べます。

募集情報

りふれ幕張

千葉県千葉市美浜区中瀬<JR京葉線・海浜幕張駅より2分>

シフト制 平日10:00~21:00 土日祭10:00~20:00

りふれ本中山

千葉県船橋市本中山<JR総武線・下総中山駅より8分>

シフト制 11:00~22:00

以下共通

年中無休(但し年末年始休業あり) 交通費支給(2万円迄)、独自寮完備

マッサージ師、整体師、カイロプラクター、学生可 ※35歳位迄

履歴書(写貼)送付後、面接日を通知します。

あて先 〒276-0028 八千代市村上4489-7神谷ビル3階

(株)日本カイロプラクティック協会 事務本部 峯岸

面接・実技チェック

(株)日本カイロプラクティック協会

http://kokushu.com/

〒276-0028

TEL 047-487-2262 / FAX 047-487-3611

千葉県八千代市村上4489-7神谷ビル3階

00minekishi@kokushu.com 峯岸

首都圏近郊 (事業所) 地下鉄日比谷線・大江戸線
六本木駅 徒歩1分

社員 18~45万円 派遣 850~2,000円

治療院・サロンからの求人数につき、**登録スタッフ大募集中!!**



仕事・職場情報

【事業内容】柔整師、鍼灸師、マッサージ師、整体師、カイロプラクターなどの施術者専門派遣・紹介会社。派遣/般13-300441、紹介13-ユ-300339

【その他】首都圏を中心に、治療院、サロンが300以上登録されていますので、ご希望の就業場所をご案内できます。スタッフの方のご希望を優先しますので、曜日、時間、期間などのご要望をお聞かせください。コーディネータが親切丁寧に対応いたします。登録スタッフは、すでに1500名以上。もちろん費用は一切かからないので、安心です。

【研修制度】ウィルワンならではのスキルアップ研修が充実！セミナーは毎月開催しています。詳細は、新着お仕事情報も掲載しているホームページでご確認ください。

募集情報

地 首都圏近郊
 ① 紹介・派遣先に準じる
 ② 柔整師、鍼灸師、マッサージ師、整体師、カイロ、リフレ、学生可
 ③ ホームページ
<http://www.willone.jp/>
 あるいは、お電話03-5772-1590で
 ④ 面接

(株)ウィルワン
 〒106-0032 東京都港区六本木5-1-4
 TEL 03-5772-1590 / FAX 03-5411-9332
<http://www.willone.jp/>
 info@willone.jp 柴田

東京都足立区 東武伊勢崎線 梅島駅 徒歩15分
 東武伊勢崎線 西新井駅 徒歩15分

社員 ① 柔道整復師 鍼灸師 25万円 ② 一から学べる整骨院スタッフ(未経験者) 20万円 (※研修1ヶ月間は①23万円、②18万円)

1日1日が夢へとつながる職場です!!



一生ものの技術を身につけてみませんか?

未経験者大歓迎!!



仕事・職場情報

【仕事内容】整骨院、マッサージ、鍼灸業務。

【独立支援制度】独立支援制度有。

【職場の雰囲気】若いスタッフが中心で、明るく楽しい職場です。

【研修制度】研修制度有。資格取得も積極的に支援します。

【その他】永信パイオニアグループ(高鍼灸接骨院、永信堂本木整骨院)。

募集情報

地 東京都足立区関原
 ① 平日9:00~20:00、土日10:00~18:00
 ② 月曜、年末年始・GW・夏季休暇有
 ③ 交通費全額支給、賞与年2回支給、研修旅行有、昇給年1回、食事付、バイク通勤可
 ④ 柔整師、鍼灸師、整体師、マッサージ師、カイロプラクター、あま指師 ※18~30歳位迄、未経験者歓迎
 ⑤ 入社後(写貼)持参 ⑥ 面接

永信堂整骨院

〒123-0852 東京都足立区関原2-32-11 TEL/FAX 03-3889-1221 採用係

神奈川県横浜市港北区 東横線 綱島駅 徒歩10分
 市営地下鉄線 新羽駅 徒歩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

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

東京都杉並区 JR中央線・地下鉄丸の内線 荻窪駅 徒歩3分
 小田急線 祖師ヶ谷大蔵駅 徒歩7分

社員 20万円以上(歩合有) アルバイト 800円以上

今までの経験を活かして治療してみませんか?
 ●皆さんが学んできた知識・技術を当院で実践してみませんか。

仕事・職場情報

【仕事内容】
 ・接骨院:骨折外傷、カイロ
 ・治療室:鍼灸、指圧、カイロ

【職場の雰囲気】
 現在スタッフ30余名(接骨院13名、治療室19名)。働きやすい職場です。

募集情報

地 東京都杉並区荻窪、および世田谷区(祖師ヶ谷)
 ① 8:00~12:00・14:00~19:00(土曜~18:00)
 ② 日祭日、水曜午後、年末年始
 ③ 交通費支給、有給23日(社員のみ、夏季休暇含む)、賞与支給、社員旅行有
 ④ 柔整師、鍼灸師、あんまマッサージ指圧師
 ⑤ 診療時間内に入社後(写貼)持参 ⑥ 面接

荻窪接骨院・荻窪治療室

TEL03-3392-2541 / FAX 03-3392-2540 <http://www.d3.dion.ne.jp/~ogikubo/>
 〒167-0051 東京都杉並区荻窪5-22-8 ogikubo@d3.dion.ne.jp 青山

愛知県名古屋千種区 JR中央線・地下鉄東山線 千種駅 徒歩3分
 地下鉄東山線・桜通線 今池駅 徒歩5分

アルバイト 前職給与を考慮し優遇

柔整師・鍼灸師の育成を担う専門学校教員等を募集!

募集情報

地 愛知県名古屋千種区 ① 9:00~17:00、14:00~22:00(日祭日以外)のシフト制 ※応相談
 ② 日祭日、完全週休2日制、特別休暇制度有(社員)
 ③ 交通費支給、実績に応じて昇給、その他当学園規定に基づき優遇
 ④ ①柔道整復または鍼灸の専門学校専任教員(教育経験5年以上)
 ⑤ ②柔道整復師または鍼灸師で専門学校教員免許取得者及び取得見込者
 ⑥ ③柔道整復または鍼灸の専門学校非常勤教員(柔道整復または鍼灸の専門学校教員免許取得者)
 ⑦ ④柔道整復の教員助手(柔道整復の専門学校教員免許取得志望者)
 ⑧ ⑤当校附属の接骨院および鍼灸院の治療スタッフ
 ※④⑤とも柔道整復師または鍼灸師の資格取得者
 ⑨ 下記宛先まで履歴書(写真貼付)をご郵送してください。書類選考のうえ面接日をご通知します。(履歴書は返送いたしません。応募の秘密は厳守します。) ⑩ 面接

河合整骨グループ トライデントスポーツ健康科学専門学校 医療系学科
 〒464-8611 愛知県名古屋千種区今池1-5-1 <http://www.tc.kawai-juku.ac.jp/>
 TEL052-735-1608 / FAX 052-735-3316 shigenobu.kawai@kawaijuku.jp 川合・水谷・山田

神奈川県横須賀市 JR横須賀線 久里浜駅 徒歩3分
 京浜急行線 京急久里浜駅 徒歩5分

社員 15万円以上

「ヤル気!元気!本気!」で物事に取り組める方、患者様を治したいという気持ちを持っている方を希望します。

仕事・職場情報

【仕事内容】
 整骨院業、手技療法、テーピング、カイロ、整体など。患者様層が広いので、年代層に合わせた治療を学ぶことができます。

【こんな人にぜひ】
 資格者ほか、柔整などの学生、これから資格取得を考えている方も歓迎します。

募集情報

地 神奈川県横須賀市舟倉
 ① 8:30~19:30(休息日(木曜~17:00、土曜~13:00))
 ② 日祭日、お盆休・年末年始休暇有
 ③ 交通費全額支給、労災・雇用保険完備
 ④ 柔整師、整体師、学生可
 ⑤ 入社後(写貼)持参 ⑥ 面接

すずき整骨院

〒239-0805 神奈川県横須賀市舟倉1-32-9 TEL/FAX 046-835-5415 <http://www.mimistubo.com/> 鈴木

【研修制度】

週1回勉強会を開いています。

東京都 墨田区 JR総武線 錦糸町駅 徒歩0分

社員 25万円以上 アルバイト 900円以上

人々の体の不調を無くす仕事を通じ、自分たちの求める夢を実現させる「あみ整骨院グループ」。

仕事・職場情報

【仕事内容】

整骨、鍼灸マッサージ業務。

【独立支援制度】

将来的に独立を希望される方には、院の運営の仕方を丁寧に指導します。

募集情報

- ① 東京都墨田区錦糸
- ② 平日9:00～12:30・15:00～19:00、土・祭9:00～12:30・15:00～17:30
- ③ 日曜+シフトにより休有、有給休暇有
- ④ 交通費支給、住宅手当支給、寮完備、昼食代一部支給、昇給試験月1回有、賞与年2回支給、勉強会有
- ⑤ 柔整師、鍼灸マッサージ師、学生可 ※40歳位迄
- ⑥ Ⅱ後歴(写貼)持参 ⑦面接

あみはりきゅう整骨院

〒130-0013 東京都墨田区錦糸3-2-1-3F TEL/FAX 03-3829-3003 ⑧ 渥美、澤田

http://www.ami.gr.jp/ak/

日本全国(北海道～沖縄)

派遣 15～30万円(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。各主要都市にスパ開拓中。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)。一部ない地域あります。近くにできそうな店舗ありましたらFAX0930-25-4200へご紹介ください。

募集情報

- ① 全国対象 ② 勤務先に準ず ③ 勤務先に準ず ④ 労災有 ⑤ 整体師、マッサージ師、フットマッサージ師 他 ⑥ Ⅱ後歴(写貼)持参 ⑦ 面接・実技チェック

サウナ西日本

〒824-0026 福岡県行橋市道場寺1698-89 TEL 0930-25-8400 / FAX 0930-25-4200

東京都 練馬区 西武池袋線 富士見台駅 徒歩3分

社員 28万円以上 パート 1,200円以上

仕事・職場情報

【仕事内容】整骨、鍼灸マッサージ業務。【職場の雰囲気】アットホームな雰囲気、働きやすい環境です。

募集情報

- ① 東京都練馬区富士見台
- ② 9:00～12:30・15:00～20:00(土・祭は～19:00) ③ 日曜、年末年始休・夏季休暇有 ④ 柔整師、整体師、パート可 ※年齢不問 ⑤ Ⅱ後歴(写貼)持参 ⑥ 面接・実技チェック

さくら整骨院

〒177-0034 東京都練馬区富士見台2-2-25 佐久間ビル1F 090-3686-1940 ⑧ 鈴木

東京都 丸の内線 千代田線 赤坂見附駅 徒歩3分 赤坂駅 徒歩3分

社員 12万円+2 1,000円以上 アルバイト 1,000円以上

仕事・職場情報

【募集概要】エステシャン、およびフロントスタッフを募集しています。※当店でエス。テの勉強をしながら、収入アップしてみませんか。① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩ ⑪ ⑫ ⑬ ⑭ ⑮ ⑯ ⑰ ⑱ ⑲ ⑳ ㉑ ㉒ ㉓ ㉔ ㉕ ㉖ ㉗ ㉘ ㉙ ㉚ ㉛ ㉜ ㉝ ㉞ ㉟ ㊱ ㊲ ㊳ ㊴ ㊵ ㊶ ㊷ ㊸ ㊹ ㊺ ㊻ ㊼ ㊽ ㊾ ㊿

募集情報

- ① 東京都港区赤坂、および六本木
- ② 13:00～20:00、20:00～翌朝5:00、24:00～翌朝7:00 ※時間帯応相談 ③ 4日以上勤務 ④ 交通費支給、昇給有 ⑤ Ⅱ又又はWEBにて受付 ⑥ 面接

セレクト用達 阿里山健康センター

〒107-0052 東京都港区赤坂3-16-11 東海赤坂ビル5F TEL/FAX 03-5562-6585 http://www.arisan.co.jp/ ⑧ ヨダ・オー

茨城県 茨城交通線 水戸駅 徒歩12分

契約社員 17.5万円+能力給

仕事・職場情報

【募集概要】平成2年開院。柔整師2名、助手3名の地域密着型接骨院です。これまで以上にスポーツ治療に力を入れたいと思っています。20代で開業する目標でがんばりましょう。

募集情報

- ① 茨城県ひたちなか市
- ② 8:00～12:00・15:00～20:00(土～18:00)、日祝7:30～12:00 ③ 週休2日ローテーション ④ 交通費1万円迄、賞与、昇給年1回 ⑤ 柔整師 ※25歳迄 ⑥ Ⅱ後歴(写貼)持参 ⑦ 面接

高野接骨院

〒311-1216 茨城県ひたちなか市湊泉町3-4 TEL/FAX 029-262-6600

千葉県 地下鉄東西線 新浦安駅 徒歩5分

アルバイト 10万円以上

仕事・職場情報

【募集概要】治療院スタッフ募集(学生大歓迎!)。【身につく技術・知識】画像診断・カイロ・手技療法。学校に通いながら技術を身につけるチャンスです。卒業後の独立・開業の準備、経営テクニック、レセプト請求も一から指導します。お気軽にお電話ください。

募集情報

- ① 千葉県市川市、浦安市美浜
- ② 8:00～20:00(新浦安は8:30～) ③ 日祭日、夏・冬休(各1週間) ④ 交通費支給 ⑤ 柔整、鍼灸師、学生可 ⑥ Ⅱ後歴(写貼)持参 ⑦ 面接

新東京整骨院

〒272-0111 千葉県市川市市妙典3-19-6 TEL/FAX 047-307-0333 kanfukanfu@yahoo.co.jp ⑧ 菊地

埼玉県 東武東上線 JR川越線 霞ヶ関駅 徒歩2分 的場駅 徒歩12分

アルバイト 850円以上

仕事・職場情報

【仕事内容】将来の分院長候補(柔整師)へ成長指導。本格的オステオパシー治療を保険治療に組み込み、大幅に治療率が向上。時間も短縮し体力疲労も減少します。

募集情報

- ① 埼玉県川越市
- ② 平日PM18:00～20:30 土曜AM9:00～12:30・15:00～18:00位 ③ 日祭日、夏・冬休有 ④ 柔整師(鍼灸マシ持可)、学生可 ※30歳位迄。熱心で明るい方 ⑤ Ⅱ後歴(写貼)持参 ⑥ 面接

藤本鍼灸整骨院

〒350-1103 埼玉県川越市霞ヶ関東2-7-14 TEL/FAX 049-233-6005 http://www.fujimoto-seikotsu.com/info@fujimoto-seikotsu.com ⑧ 藤本

東京都 小田急線 相模ヶ谷大蔵駅 徒歩2分

社員 20万円以上 アルバイト 1,000円以上

仕事・職場情報

【募集概要】柔整、鍼灸マッサージ師(学生可)。

【仕事内容】整骨・鍼灸治療。

募集情報

- ① 東京都世田谷区(相模ヶ谷大蔵)
- ② 9:00～12:00・15:00～20:00(土日～18:00) ③ 水曜、祝祭日、年末年始・夏季休暇有 ④ 交通費支給 ⑤ 柔整師、鍼灸マッサージ師(学生可) ⑥ Ⅱ後歴(写貼)持参 ⑦ 面接

杉澤はりきゅう整骨院

〒157-0072 東京都世田谷区相模ヶ谷1-10-2 TEL 03-3483-0540

神奈川県 JR東海道線、湘南新宿ライン 鎌倉市 大船駅 徒歩4分

社員 18～29万円

仕事・職場情報

【募集概要】昨年リニューアルOPEN、多忙につき急募。多様な手技を取り入れている接骨院です。共に業務をこなせるよう丁寧に指導します。未経験者歓迎、経験者優遇します。【その他】努力しだいで収入UPも可能です。

募集情報

- ① 神奈川県鎌倉市大船
- ② 8:00～12:00・15:00～20:00(土曜～13:00) ③ 日祝祭日 ④ 交通費支給、一部歩合制、賞与支給 ⑤ 柔整師、学生可 ⑥ Ⅱ後歴(写貼)持参 ⑦ 面接

ワキタ接骨院

〒247-0056 神奈川県鎌倉市大船2-19-13 TEL/FAX 0467-46-7779 ⑧ 脇田

神奈川県 JR根岸線 みなとみらい線 横浜市中区 石川駅 徒歩3分 元町中華街駅 徒歩3分

社員 20万円以上 パート 800円以上

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】親切丁寧に指導いたします。

募集情報

- ① 神奈川県横浜市中区
- ② 応相談 ③ 日祭日 ④ 交通費支給 ⑤ 柔整師、整体師、鍼灸師、マッサージ師、学生可 ※30歳位迄 ⑥ Ⅱ後歴(写貼)持参 ⑦ 面接

ユニバーサルアーツオステオパシー臨床センター

〒231-0868 神奈川県横浜市中区石川町1-25-1 TEL045-227-7444 / FAX 045-227-7832 ⑧ 鈴木

東京都 京成線 江戸川区 小岩駅(北口) 徒歩3分

社員 20～30万円以上

仕事・職場情報

【募集概要】開院2年目を迎えるにあたり、やさしく、やる気のある方を募集しています。思ったことを実現できる環境で、何でもトライしたいという方にとっては、最適な職場です。【こんな人にぜひ】現在、柔整の資格をお持ちの方で学校に通われている方ご相談ください。

募集情報

- ① 東京都江戸川区
- ② 8:45～12:00・14:00～19:30 ③ 日祭日 ④ 交通費全額支給 ⑤ 柔整師 ⑥ Ⅱ後歴(写貼)持参 ⑦ 面接

北小岩アスリート整骨院

〒133-0051 東京都江戸川区北小岩6-19-4 増田ビル1F TEL 03-3673-1326 ⑧ 高橋

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利用ください。

次号(9号)は10月25日の発行予定。掲載ご希望の方は、9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 「ひーりんくマガジン編集部」

TEL.03-5296-9055 FAX.03-5296-9056

までお気軽に。

特定非営利活動法人日本手技療法協会

プライバシーポリシー

NPO法人日本手技療法協会は、個人情報保護の重要性に鑑み、次の取組みを推進いたします。当会は、業務実態に合わせ、適切な個人情報保護の管理体制を確立するとともに、個人情報に関する法令を遵守し、個人情報を適切に保護するために、「個人情報保護プログラム」を策定し、理事および職員に周知し遵守させます。

1. 当会は、個人情報を収集する際は収集目的を明らかにし、個人情報を提供していただいた会員様にとって有用な情報をお届けするなど、正当かつ適正な目的のみに使用いたします。
2. 当会は、以下のいずれかに該当する場合以外は、当社が保有する個人情報を第三者に開示または提供いたしません。
 - (1) 個人情報をいただいた本人の同意がある場合
 - (2) 個人情報を提供いただいた方へのサービス・情報提供やお問合せに対する回答のため、当会の会員団体・関係会社に開示することが適切と判断される場合
 - (3) 業務を円滑かつ効率的に進めるため等の事由により、当社と機密保持契約を締結している外部業者に、業務の取扱いを委託する場合
 - (4) 統計的なデータ等、個人情報を提供いただいた皆様が個人として識別することができない状態に加工して開示する場合
 - (5) 個人情報を提供者様の代金決済のために、金融機関等へ開示する場合
 - (6) 法令等により開示が必要とされた場合
3. 当会は、個人情報の正確性・安全性を確保するために、個人情報を常に正確かつ最新の内容として保持することに努めてまいります。また安全体制を確立し、個人情報への不正アクセス、個人情報の紛失・破壊・改ざん・漏洩等を防止するために、適切かつ合理的な予防措置を講じてまいります。
4. 当社が保有する会員の個人情報について、その開示、訂正、削除等を希望される場合には、合理的な範囲で速やかに対応いたします。
5. 当会は、「個人情報保護プログラム」を法令や社会環境の変化等に応じて適宜見直しを行い、継続的な改善に努めます。
6. 当会は、個人情報の保護に関する法令、および行政機関その他が特に定めた規範、ガイドライン等を遵守します。

なお、個人情報保護法第50条第1項に規定されている、報道、著作の用に供する目的における個人情報の取扱いについてはこの個人情報保護方針の対象になるものではありません。

2005年7月発効 特定非営利活動法人日本手技療法協会

当会は、個人情報の取扱いに関するお問合せにお応えするために、問合せ窓口を設置いたします。問合せ窓口は次の通りです。

NPO法人日本手技療法協会 担当理事 佐藤吉隆

TEL : 03-5296-9055

編集後記

「創業は易く守成は難し」。唐の太宗（たいそう）が、「国家統治事業を始めるのと、それを保持していくのとはどちらが難しいか」と尋ねたとき、魏徴（ぎちよう）が太宗に答えた言葉

▼6月末か7月にはNPO法人の認証が受けられるだろうと聞いていたが、実際に認証を受け記事の変更、セミナーの開催、会員募集の具体的な方法、はては今まで表示していた設立準備室の削除チェック、各種の届出などで今までの締切間際の10倍は忙しくなった。おかげで10数年ぶりに胃が痛み、痛みをこらえながら多忙な毎日を過ごした。忙しくても取材や記事への手抜きはないのでご安心を。NPO法人認証を期にこれまで以上に手技療法家の諸先生に愛される誌面、会づくりをスタッフ一同決意しています。これからもよろしくご愛顧のほどお願いいたします。（佐）

▼「心頭滅却すれば火もまた涼し」などとチマタではいわれているようですが、ウソです！太陽は好きですが、連日の暑さにスライムのようになっております。まだまだこれからが夏本番、日本手技療法協会も晴れてNPOに認証されたことですし、暑さにめげず燃えるハートで乗り切っていこうと思っております！新人のオチアイと申します。これからよろしく願います！（オ）

▼「創業は易く守成は難し」。唐の太宗（たいそう）が、「国家統治事業を始めるのと、それを保持していくのとはどちらが難しいか」と尋ねたとき、魏徴（ぎちよう）が太宗に答えた言葉から転じてできたことわざで、「新しく事業を起こすことは難しいが、それを維持発展させるのはさらに難しい」という意味だ。日本手技療法協会がNPO法人としてようやく認証された今、この言葉を肝に銘じ、協会の設立目的である「手技療法家の発展」のために尽くしていきたい。（渡）

▼まもなく夏到来であるが、今年も非常に熱くなりそうだ。梅雨の合間の晴れ間の暑さはそれを物語っているようである。「暖冬であった年の夏は冷夏になる」という話を耳にしたことがあるが、今年の冬は暖冬だと言われていたにもかかわらず、東京は珍しく雪の日が多かったように思う。東京都心部では真夏でもセミの声を耳にする機会が減った。地面がアスファルトに覆われているせいだろうか。この時期になると、昔お盆休みに親に連れられて行った田舎のうるさい位のセミの音が懐かしくも恋しくなるのである。（中）

▼将棋の名人は、対局中によく頭の中で盤面の向きを変え、自分がもし相手だつたらどういう戦略をとるか、それに対してどう護るかを考えるそうである。本誌連載の「不正請求の実態」がよく柔整側の立場になっていないのご指摘をうけるのだが、同じようなことを意識して取材・編集しているつもりです。ちなみに「名人」ではありません。（木）

バックナンバーのご案内

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7号 (平成17年1月25日発行)

- ・患者接遇マナーは本当に必要か
- ・成功への道
- ・個人情報保護法
- ・治療院開業マニュアル
- ・柔整・あま指・はり・きゅう国試
- ・業界営業マン—覆面座談会
- ・他

創刊号 (平成15年10月24日発行)

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

第2号 (平成16年1月26日発行)

- ・スキルアップ・治療に役立つ民間スクール
- ・まだ間に合う専門学校入試情報
- ・治療院における人材育成法
- ・請求団体の選び方 他

第3号 (平成16年4月25日発行)

- ・不正請求の実態 Part II
- ・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

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。

あなたも明日から 訪問医療マッサーズ開業

非営利活動法人 日本手技療法協会主催

訪問医療マッサーズ研修 受講者募集

- Point ①** 豊富な実体験に基づく講義内容
理解度UP
- Point ②** 少人数定員の研修
きめ細かな指導
- Point ③** 教材はそのまま業務に使用可能
実践的
- Point ④** 講師と共に患者宅に同行
治療現場の体験
- Point ⑤** 研修後も日本手技療法協会が強力サポート
開業後も不安なし
- Point ⑥** 参加者全員に
レセプト作成ソフトを進呈

優秀な成績を修めたあま指師の先生には
優良訪問あん摩マッサーズ指圧師として認定



研修参加資格

あま指師資格者、専門学校生及び国家資格受験資格者、未資格者で訪問医療マッサーズを開業予定の経営者、営業担当者、事務担当者・他

3日間の集中研修

研修内容
営業開発研修・業務管理研修・患者宅同行・PC研修・実技

定員

各回若干名
※定員になり次第締め切りますのでお早めにお申込み下さい。

研修実施日

第14回 8月10日(水)～8月12日(金)
第15回 9月7日(水)～9月9日(金)
※研修日程は変更することがあります。10月以降はお問い合わせ下さい。

受講者の声

この研修で学んだことを遂行すれば確実に『勝ち組』になれると思います。所属する治療院にとりましても私個人としても大変有意義な時間でした。

栃木県宇都宮市
K先生

研修内容は豊富で多岐に及んでおり、目からウロコの話もあって充実した研修でした。アフターフォローもあり分からない点があれば気軽に聞くことができました。

北海道帯広市
O先生

患者宅に同行して実際の現場を体験できたのは他のセミナーではない有意義なものでした。この研修のおかげで明日からでも新たな部門を開始できそうです。

静岡県磐田市
N先生

出張・訪問医療マッサーズ営業研修

- ・多忙でなかなか時間がとれない
- ・遠方で研修会場までは行けない

そんな先生方のために講師がご希望の場所へ出張・研修いたします

2日間の集中研修で営業に特化した内容

※研修内容は営業開発研修・業務開発研修のみになります。

定員は3名以上10名以内で開催

※諸費用、日程等はお気軽にお問い合わせ下さい。

※詳しくは本誌44、45ページをご覧ください。

お申込み・お問い合わせ・資料請求 ひーりんぐマガジン編集部 担当 中村 までお気軽にどうぞ。
〒101-8691 東京都神田郵便局 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 Mail:edit@healingm.com

ひーりんぐ
すべての手技療法家をサポートする新刊専門情報誌
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・編集 NPO法人 日本手技療法協会

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？

今までこんなのが無かった！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) 一免責額=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

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

受付時間: 平日10:00~18:00

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。