

2005 Autumn
No.9 1,000 yen

ひーりんぐ

すべての手技療法家を応援する“新型”専門情報誌

マガジン

Healing Magazine

9

平成17年10月25日発行
季刊 Autumn
第3巻4号 通巻第9号

国試対策は万全ですか？

特集

院内デザインの奥義

ホームページの活用とポータルサイト

Pマーク取得無料セミナーが大盛況

成功への道



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、自主学習に必要な「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、1,470円

受講料割引・受講のチャンス

今年度こそ、学習を完了して下さい
「卒業証書」はマスターズセミナー修了後の、
「卒業記念特別セミナー」で交付します

「実技指導」（講師による2時間実技）

1テーマ 15,000円（本部主催以外は割引なし）

「臨床セミナー」（実技指導修了者が対象）

1日・6時間・1テーマ 21,000円を15,750円で

「マスターズセミナー」（毎月2日間・全27テーマ）

1日・6時間・1テーマ 1日31,500円を15,750円で

平成17年度分

「難疾患治療法・特別セミナー」（公開セミナーで、誰でもが資格）

従来は一律 21,000円を

会員以外 初回参加 10,500円で、次回より 21,000円で

受講生 初回参加 10,500円で、次回より 14,700円で

講師 初回参加 10,500円で、次回より 12,600円で

セミナー案内ビデオが完成

セミナーの概要が分かります。

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

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>

全面更新は10月中旬になります。

- ホームページをご覧になれない方は資料無料贈呈、下記へ電話か、FAXを

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

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

ひーりんぐ

すべての手技療法家を応援する「新型」専門情報誌

マガジン

Healing Magazine

CONTENTS

9

平成 17 年 10 月 25 日発行
季刊 Autumn
第 3 巻 4 号 通巻第 9 号

成功への道 ウラ技・オモテ技

まつもと接骨院 院長
松本 宗三 氏 4

アスカ鍼灸治療院 院長
福辻 鋭記 氏 7

ゼロ・プロジェクト 代表取締役
須田 達史 氏 9

セミナー情報 48

求人情報 49

バックナンバー・

編集後記 54

●表紙イラスト 濱野多紀子

特集

院内デザインの奥義 18

ホームページの活用とポータルサイト 22

国試対策は万全ですか？ 34

日本手技療法協会主催

P マーク取得セミナーが大盛況 12

読者の声 17

上田曾太郎の初歩の会計教室 26

花谷博幸の勝ち組治療院のツボ 32

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

DATA FILE 47

接骨院開業セミナーのお知らせ 55

接骨・鍼灸・マッサージ院・
リラクゼーションサロン

独立開業 無料相談受付中！

●事業計画の作成、予算管理の指導

現在のように刻々と経済環境が激変している中において、患者様・お客様から選ばれる治療院として生き残るには、明確な事業方針を立て、計画(PLAN) ⇒ 行動(DO) ⇒ 定期的な評価(SEE)を行うことが重要です。

●資金繰りの見直し、公的資金のご紹介

成り行き経営の危機。資金繰りのすすめ方をご指導いたします。現行借入金の見直しを行います。最適な公的資金をご紹介します。

●新設法人向け助成金のご紹介、申請手続き代行

新設法人向けの各種助成金(雇用者の賃金の1/2助成、求人広告費の1/2助成等)のご紹介、申請手続き代行いたします。

●税務相談、税務申告

まだ顧問税理士のお決まりでない方、予算に応じたご提案が可能です。

●リスクマネジメント

経営上発生する不測の事態に対し、万全の対策をご提案いたします。

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

上田公認会計士事務所

〒141-0031 東京都品川区西五反田7-13-5 DK五反田ビル4F

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

成功への道

ウラ技・オモテ技

スポーツ・トレーナーの実績を 患者の施術に活かす

茨城・まつもと接骨院院長

まつもと しゅうぞう
松本 宗三氏

9月8～11日の間、柔道の世界選手権がエジプトのカイロ・スタジアムで開催され、日本は金メダル3、銀5、銅3で総数11のトップ。中でも男子90キロ級でアテネ五輪銀メダルの泉浩選手の金メダルは圧巻だった。初出場の泉選手は、韓国の黄禧太選手との3回戦で右腕の靭帯を負傷しながらも、決勝戦では見事一本勝ちして優勝したことは記憶に新しい。

柔道整復師・松本宗三氏（32歳）は茨城・龍ヶ崎市（まつもと接骨院）と東京・中野区（松本接骨院）を開業する傍ら、柔道選手のスポーツ・トレーナーとして活躍する他、サッカー選手、野球選手などの治療にもあたる。とくに柔道は、名門・世田谷学園（東京・世田谷区）、母校の流通経済大学（茨城・龍ヶ崎市）の専属トレーナーとして活躍。泉選手が松本氏と出会ったのは、この世田谷学園柔道部の選手達が寝食を共にしている私塾、講道学舎だった。今回の世界選手権にも泉選手、男子100キロ超級で銀メダルを獲得した棟田康幸選手らのトレーナーとして同行した。

試合中に肘の靭帯を伸ばしてしまった泉選手が、金メダルを取ることができた

▶世界柔道選手権・男子90キロ級で悲願の「金」に輝いた泉選手◀バルセロナ十五輪78キロ級金メダリスト、その後総合格闘技に転向した吉田秀彦選手（吉田道場）



腰を痛めていたものの男子100キロ超級で見事「銀」を獲得した棟田康幸選手



その影には、トレーナーとして同行した松本氏の努力が貢献したに違いない。

◇ ◇ ◇
 帝京医専を平成11年に卒業した後、松本氏は6店舗を経営する接骨院グループに就職した。1年後にはその中の1店舗の分院長となった。当然そこには店舗間の競争があるので、「1番になりたい」と努力し、売り上げにも貢献した。その後は、「整形に就職して、ゆくゆくは実家の広島にでも帰って開業」などといった青写真を描いていた。

しかし、松本氏は、平成14年に東京・中野区で「松本接骨院」を開業した。当初は4人でのスタートだった。平均的に高齢者が多いごく普通の接骨院だ。ところが、ある

きっかけから名門・世田谷学園柔道部のトレーナーとして活動するようになった。自身も柔道選手として活躍した経験があり、それを元に柔道部監督の持田治也氏が「世田谷学園の柔道部は全部任せろ」と推薦してくれた。その当時から活躍していた世田谷学園柔道部出身の棟田康幸、

泉浩といった一流柔道選手などをみるようになった。3年後、その実績を買われ、母校の流通経済大学・柔道部でもトレーナーとして請われた。同大学は茨城県龍ヶ崎市にあり、後輩たちが休日をつぶして東京まで治療を受けに来るようになったのだが、何しろ1時間半はかかる。立ち上げからのスタッフが育ってきたこともあり、後輩たちのために龍ヶ崎市でも1店舗出店しようということになった。

龍ヶ崎市の「まつもと接骨院」は、3人からのスタートだった。開業して5カ月あまりだが中年層と小学生から大学生が中心で、1日60人くらいの患者が来るようになった。高齢者は少ない。

選手としての実体験が「師」

自身も柔道選手として活躍してきただけにトレーナー業に取り組む姿勢は厳しい。もちろんスタッフにも厳しい。「厳しくないと言えない。スタッフが辞めちゃうからといって手を抜くことはしない。耐えられなければ私のやり方についていなかったということ」と指導方針について語る。

トレーナーとして一番大事なのは、「選手とのコミュニケーション」である。「もちろん技術は優れているに越したことはないが、どんなにすごい治療家がいなくても選手との信頼関係がなければ、ケ

アはうまくいかない。選手からすれば自分の身体はまさに「資本」だ。それを自由にさせるといえることは、本当に心を許してないときできないことなのだ。スポーツ・トレーナーとしての松本氏の師匠というのは、どこにもいない。独自の手法だ。「柔道の現役選手だったころに、自分にしてほしかったことをしてあげようと思った」というように、トレーナーには特別な技術より、もっと大事なことがあるそうだ。

有力選手にはトレーニングや食事など、複数のトレーナーがついていることが多い。一流選手ほど自分の身体を大事にし、トレーナーに対しても「駄目なものは駄目」とはつきりとしている。こうした厳しい目で見られる反面、一度信頼関係を築けば、頼りにされる。信頼関係の第一歩は、まず「選手が今どうしたいか」ということを先読みできること。だいたい。選手にどうしてほしいかを問い詰めるのではなく、トレーナー側で先回りしてアプローチしていく。トレーナーは選手の付き人ではなく、サポートするのが仕事。常に勝たなければならないという心理状態のケアも要求される場面もある。いつも万全なコンディションとはいえず、常にどこかに故障を抱える選手にとつて、トレーナーは「心身の拠り所」となるなくてはならない。

まつもと接骨院は、怪我をした選手が、まず病院より先に訪ねるところであ



る。多くの場合は松本氏が応急処置をして、その後病院に行くように勧めている。

トレーナーとしてのもう一つのポイントは「自己管理」だという。選手が試合のときに、「体調が悪い」ではトレーナーとしての資格はない。そういう意味で、生半可な取り組み方ではできない仕事なのだ。

あくまでも接骨院経営とは別

接骨院とトレーナー業務は経営面では分けて考えている。

「スポーツ選手、とくに柔道選手はいろんな怪我をする。トレーナー業務をすることによって、骨折や脱臼など様々な珍しい症例を経験させてもらえるということだ」

まづもと接骨院は、外傷ができて、慢性疾患（自由診療）もできて、トレーナー

ができる接骨院として注目されている。自ずとスタッフは、現場で骨折・脱臼を診ることにになり、対処できるようになる。接骨院側にとってもメリットがあり、選手側にとってもいつでも治療を受けられるというメリットがある。

「そもそもトレーナー業務というものは、怪我に対してテーピングを巻くだけではなく、選手独特の張った筋肉や硬くなった関節を弛緩させるなどのケアをし、ベストコンディションで試合場送り出すこと」だという。一般の慢性疾患（自由診療）の患者さんなどでも同じようなポイントで筋肉が硬くなることがある。どこのポイントをやれば弛緩できるかということ、選手たちから勉強させてもらう。それを患者さんへの施術に活かすのである。

トレーナー業務は接骨院経営とは切り離して考えたほうが、接骨院スタッフの技術の向上に役立つ。「その経験をもとにし、一般の患者さんのいろいろな症状に対応できる。要は選手たちに勉強させてもらっているということだ。一流選手がどういう筋肉をしているかなども分かってきた。それにより、松本式施術法を自分なりに確立できたような気がする」と語る松本氏は、やる気のあるスタッフにはどんどんトレーナー業務に参加させている。

スポーツ選手は即効性が重要

接骨院の治療に関しては、手技だけに拘らず治療機器も使用している。微弱電流を流す機械（レボックスII）や超音波（US-750）、中周波（パートナー）など症状にあわせて使い分けている。スポーツの種類によっても効果的な機器は違ってくる。野球肩とか野球肘といわれ

るものに対しては、独自の手法により、低周波よりも奥まで届く中周波（パートナー）が効く。運動療法をやりながら電気を加えることで、「筋肉を弛緩させるのはかなり効果的」だ。野球部の選手たちは、走ったりボールを投げたりと長い時間練習をするので、絶えず足や肩、腰に負担がかかった状態で施術を行っているかなければならない。1日や2日で疲労が取れないものもある。しかし、来院したときよりも軽く、楽にして帰ってもらおうというのが接骨院の方針。トレーナーをやっている以上、そういう意識でないと競技の現場で選手を困らせることになる。一般の患者さんに対しても同様に考えているという。

最近のスポーツ選手は、外科的手術にあまり抵抗感はない。「靭帯が切れたらなど、どうしてもメスを入れなければならぬ場合、そのアフター・ケアが重要となる。私の今までの経験上、むくみを取ったり、関節の可動域の確保、硬くなっ

た傷口のマッサージなどが必要。野球のピッチャーなどは、この硬くなった傷口によって微妙なコントロールが狂ってしまうこともある。一流選手はそれほど繊細だ。僅かなりハビリの違いによって選手が復帰したときには明暗を分けることになる」。それもスポーツ・トレーナーの腕次第としたら、選手の一生を左右する大事な役割だ。

スタッフには徹底指導

意欲的なスタッフには空き時間に手ほどきをする。「これはどうすればよいのだろう」と具体的な疑問点には実際の施術をもって教えている。「本当にやる気のある人間には、しっかりとした指導をしていきたい」というのと同様に、施術を受ける学生たちから時間外でも、「治療時間内に行けない」などと電話を受けると、「練習が終わってからでも来ていいよ」などと言うことが多い。遅くまで練習している学生の親などから感謝されている。

松本氏は、自身の選手時代を振り返り、試合のときに「こういう人がいればよかったな」「こうしてほしかったな」という気持ちを思い起こしながらトレーナー業務を進めてきた。「トレーナーをしていて一番うれしいことは何かというと、自分の施術した選手が勝つこと」と語る。

東洋医学とエステをミックス

すべて自費でも女性に人気

東京・アス力鍼灸治療院院長

福辻 鋭記氏



「東洋医学の治療効果は内臓疾患をはじめコリや痛み、冷え、しびれ、だるさといった不快症状から『太りすぎ』『肌トラブル』といった美容面まで、広範囲にわたっている」として、鍼灸が美容に効果的であるという一面に興味を持ち美容術の技術と理論について研究・実践しているのがアス力鍼灸治療院（東京・西五反田）院長の福辻鋭記氏。全くオイルを使用せず、皮膚表面をこすったりもしないの

で、化粧をしたままで施術できるという美顔スリムマッサージなどの福辻氏独自の「美容施術」が若い女性たちから圧倒的な支持を得ている。通常のエステ・サロンではほとんどが機械で行われ、90分3万円のコースだとしても手技は30分にも満たないところが多いが、同院ではすべてが手技なので「癒し」という面でもウケがいいのである。

東洋医学＋エステの草分け

30歳を過ぎてから鍼灸専門学校に行きだした。それまではテレビの脚本などを書いて生計を立てていた。たまたま父・清作氏（医師）が東洋鍼灸専門学校で講師をしていた関係もあって鍼灸の勉強をするようになったのだという。

「鍼灸を続けていくと、私たちが本来もっている自然治癒力が高まり、病気に対する抵抗力や免疫力が増し、健康で若々しい身体になっていく。日頃のほんの少しの身体へのいたわりが、健康と美容に大きく影響する」という福辻氏は、昭和52年に東洋鍼灸専門学校を卒業後、病院に勤務していた頃から鍼灸が美容に効果的であるという一面に興味を持ち美容術の技術と理論について研究を始めた。カイロプラクティック、整体などの技術も学び、昭和60年、五反田にアス力鍼灸治療院を開院。平成12年に現在地の西五反田に移転した。美容鍼灸の草分け的存在で、女性雑誌、健康雑誌、テレビ等でも活躍中だ。

「今でこそ鍼灸と美容とかオイルマッサージ、美顔マッサージに取り組む人ははいて捨てるくらいいるが、私が始めた25年くらい前は、東京都内にはそんなことする人はいないようだった。病院に勤務していた頃から、いろいろな患者さんが『膝が痛い』『腰が痛い』と言いなながら『痩せたい』とか、顔のニキビを気にしているような人たちがよく相談を受けていた。それで東洋医学とエステをミックスしたものができないかと思いついたのだという。

今でこそ、エステティックと言ったら知らない人いないが、当時は「何それ？」という感じだった。ましてやそれを学ぶ男性は皆無だったといっているくらい

だ。今なら男性でもオイル・マッサージの勉強をする施設は数多あるものの、当時は皆無に等しかった。しかし「美容をやるのなら必須だと思っていたので大変だった。よく、黒一点の福辻さんです」などといわれて恥ずかしい思いをしたこともあった。今思えば、女性のエステティシャンに混ざってよくやったなって、自分を褒めてあげたい」と笑う。当時は「珍しいから」というだけでよく取材を受けていた。

鍼灸が若い人にも身近に

鍼灸美容を訪ねる人は9割が女性。美容と普通の治療は半々。はじめは腰痛や肩こりで来た人も他の人が鍼灸美容を行っているところを見るとそちらに移行する人も多い。美容はほとんど痩身と美肌で、若い人はニキビに悩む。最近、「歪みや顔のぼつちやりを引き締めたい」といふ顔面矯正やO脚矯正が増えている。最近、10〜20歳の女性が結構気軽に訪れる。雑誌を見て、千葉や神奈川県、茨城、静岡や山梨から高速バスに乗って来る若い女性がやってくる。「昔は鍼灸というともうお年寄りのものだったけど、こういうことがきっかけになって、若い人達に鍼灸が頼られるとうれしい」。遠くから来る人には、少しサビスしてしまうのだそうだ。

施術はだいたい週に1回くらいで、内

容や年齢などによって違うが、施術の区切りをだいたい1〜3カ月を目安にしている。近年の競争激化の時代は、これくらいで結果が出ないとすぐに他店に鞍替えしてしまう人が多いのだそうだ。チケット制や割引券など客を留まらせる行為は一切行っていない。もちろんお客には「こうこうした方がいい」という

美容施術	施術料 (円)	+全身施術
美顔マッサージ	3,000 (20分)	6,000
顔のリストアップ	5,000 (40分)	7,000
顎関節症		5,000
O脚施術	5,000	6,000
耳バリ (痩身用)	1,000	5,000
頭皮マッサージ	3,000	6,000
小顔&整顔施術	5,000	7,000
オイルマッサージ	1カ所 1,000 (脚のみ 2,000)	各部位+ 5,000
美顔セット施術	5,000	
バストアップマッサージ	5,000	7,000

※全身施術 (鍼+温灸+指圧+整体) は通常 5,000 円

指導は行いが、あくまでも日常生活における指導にとどめている。強引にはしないで患者さんの意思に任せている。とくにエステ業の黎明期には、ローンを組みせたり、チケットを大量に買わせたり、過度の物品販売を行ったりと悪いイメージがあつたので、誤解されるようなことはしたくなかった。それもあつてか「来たいときに来てください」としか言わず、せいぜい「早く治したいならどんどん来てください」という程度だった。

鍼治療に関しても福辻氏は患者に強制しない。「嫌いな方はやらなくてもいいですよと言うが、何回か来るうちに横のベッドで、『この間は腰がすごく楽になりました。鍼つて効くんですね』などと話しているのを聞くと、『私もやってみようかな』となって、『次回からちょっとやってみたいんですけどいいですか』となる」。そういう形でほとんどの人が抵抗なく受け入れ始める。

アス力鍼灸治療院では、お客を縛り付けることなどしなくても逃げていかなない。一定のセオリーを守って確実な技術があれば、患者からは評価されるということの裏付けだろう。「半年や数年来てくれなくても、腰が痛くなったとか捻挫した、風邪ひいたとか、もうカルテもなくなっているような患者さんでも何かあつたら来てくれる。そういう人が何人もいる」と目を細める福辻氏。また、通常目移りが激しいといわれる「雑誌などを

見て来院する人でも長く通ってくれ、友人を連れてきてくれたりもする」というのが患者の特徴だ。

全てが自費でも違和感がない

アス力鍼灸治療院の料金体系は、全額自費の施術料としてはやや高い感があるが、エステに比べたら断然安い。それが、見た目の金額よりも内容が濃いと誰もが感じることに結びついているようである。エステの分野では、鍼灸、指圧、マッサージ、整体で5000円は安いと感じるのだ。先日取材に来た女性誌の記者に「安すぎる」と言われたそうである。「安いのが必ずしもいいわけではない」とも言われた。化粧品同様、あまり安いと効かないようなイメージがあるという。もしも同じメニューで5000円と7000円のエステサロンがあつたら、多くは7000円の店に行くというのが「美」を追及する人のようだ。治療や癒しという側面からすると、長期間定期的に受けるというイメージから7000円という金額は高い。それでも福辻氏は「OLとか若い子にはあんまり負担かけないようにと思って抑えている。もう10数年も変えていない」のだという。

患者からみると儲かりすぎている治療院は敬遠してしまいがちである。「経営は決して楽ではないのだが低料金でよくやってくれている」というツボにはまっ

ているような気がする。

いずれは後進に指導も

これからの鍼灸あるいは治療業界については、「勝ち組、負け組みがはつきりしている。鍼灸も整体も今後さらに格差が大きくなるだろう」と話す。

鍼灸においても、数が増えて競争は激化してくる。いきなり開業してチラシを撒けば患者がやってくるという時代では、もはやないという。「専門学校も増え、募集人員に対して入学者数が定員割れる学校もあるようだ。そういう意味では、美容とのドッキングなど新機軸というのは鍼灸の裾野を広げる。いずれ若い人にも指導していきたい。「これからの鍼灸は今までみたいな『鍼灸で痛みを取ります』だけだと、よほどの大家でない限り難しい。痛いときだけではなく、『あそこいけば気持ちいい』などという要素も大いに必要だと思う」。

とにかく他と差をつける、成功の秘訣は何かというと「なにか1つに特化したもの」だという。経営がうまくいっている人は、個性的な人だとも話す。

効率よく効果を出せるように

アスカ鍼灸治療院は、院長の他スタッフ3人が女性鍼灸師。完全予約制で治療時間は火・水・金曜日が午前10〜午後7

時、木・土・日曜日が午前10〜午後4時まで、月曜日が休診日となっている。

美容の代表的なものとして、痩身用の耳バリや小顔・整顔施術などが若い女性から注目されている。耳バリは、旺盛な食欲を抑制し、自律神経を整え新陳代謝を高め、やせやすい体質にするという昔から行われている代表的な痩身治療の1

つ。どうしてもハリが恐いという人には、小さな金粒をはりつける方法も施している。

小顔・整顔施術は、頭蓋骨や顔の筋肉や脂肪などを矯正したり、もみほぐしたりすることで引きしまった顔立ちになれるというもの。顎関節をはじめとした各部位を正しい位置に修正していくこと

で、ゆがみのない整った顔にもしている。

「持っている自分の技術をできるだけ効率よく効果を出せるように研鑽を積み重ねていきたい」と、今後も治療技術の確立のために努力していくと語った。

系列接骨院が格闘技ジムをサポート 子ども版K1リーグ設立

東京・ゼロプロジェクト社長

須田達史氏

ゼロプロジェクト(須田達史社長、本社||東京・葛飾区)は、系列施設に整骨院(東京都内に4店舗)を完備する格闘技ジム「ファイティングスペース・ゼロ」を経営する珍しい会社。東京都内の葛飾区と足立区に3つのジムを経営している。

子どものころから剣道、柔道、空手、キックボクシング、ボクシング、レスリングなど格闘技とよばれるものはほとんど経験した須田氏。その後タイとオランダに武者修行に行き、帰国





してこれから選手として本格的に取り組むはずが、パンチドラムカー症状ということでドクターストップがかかってしまった。この時26歳だった。

これをきっかけに気持ち切り替え、治療の世界を目指すことに。武道系の専門学校で勉強し、カイロの勉強もした。それから治療院や整骨院に勤めた。熊本に毎週土・日に2年間通い構造医学を学ぶなど情熱を注ぎ、身体を「壊す」側から「治す」側へと転進したのである。

K-1のアンディ・サワー選手と

軽い運動で、大きな効果の新しいトレーニング法

格闘技ジム「ファイティングスペース・ゼロ」は、キッズカラテ、キックボクシング、レディースフィットネス、中国拳法、ブラジリアン柔術、シニアクラス、キッズ英会話などのコースがあり、従来のフィットネスクラブでは物足りない、でもプロのジムではちょっとついていけそうにないし心配だ、という人のための格闘ジム。プロの治療家や現役の格闘家が、構造力学に基づいた合理的なトレーニングシステムを伝授するので、無理なく、楽しみながら、専門的な技術を修得することが可能で、初心者にも向いている。「闘いと美と健康をテーマに誰でも楽しく健康ライフをエンジョイできる」

ジムで行っている新しいトレーニング法「加圧筋力トレーニング」は、短時間・軽負荷の運動だけで成長ホルモン効果の増幅が可能とされており、ダイエット・筋力トレーニング等で有効的だとされている。また、リハビリにも効果的なので、怪我・障害のある人やマヒや痺れで苦しんでいる人たちへのケアなど幅広い分野で用いられている。

短時間、短期間で効果が得られることから、筋力の衰えた人や高齢者でも身体に負担をかけず、続けることができる。

系列の整骨院では、それぞれの患者の症状や、年齢、性別、体力、生活習慣等を考慮してメニューを組み立てていくので、無理なく始める事ができる。

リハビリからプロクラスのトレーニングまで、幅広くいろいろな年齢層に合わせたメニューもある。万一のケガなどの場合は直営の整骨院で診てもらえるので、安心してトレーニングに集中できる環境が整っている。

K-1トレーナーとしても

「常にゼロから出発し、再び挑戦する」(須田氏)が発想の原点だ。須田氏自身もカイロプラクターとして活躍しているわけだが、格闘選手へのトレーナー活動にも熱を入れている。とくに、「K-1 WORLD MAX 2005」世界1決定トーナメント(7月20日、横浜アリーナ)で初優勝を飾ったシュートボクシング世界チャンピオンのアンディ・サワー選手の専属トレーナーを務めることで、この世界で一躍脚光を浴びることになった。

「まだアンディがK-1で勝てなかったときからずっと付いていて、もう3年くらいになる」

トレーナー活動は15年間ボランティア活動が続けているが、これまで15年間の

「Kリーグ」トーナメント大会

トレーナー活動が実った証拠である。

「選手も一流の格闘家だから、トレーナーとしての力量が問われるわけだが、それにはまず、選手の心をいかにつかむかが非常に重要。治療でも患者さんに対して、患者さんが自分のことを好きになつてもらわないと、いくらどんなにいい治療を駆使したとしても、患者さんから嫌われたら、もうそれもアウト。そういう面でもこの現場は勉強になると思う」

子どもに夢を与える「Kリーグ」設立

子どもたちに夢を与えるような組織を作ろうと、4〜12歳までの児童を対象にした「Kリーグ」を立ち上げた。K-1



ZERO-dog 新小岩

東京都葛飾区東新小岩 1-27-12
 TEL/FAX 03-5670-4900
 営業時間
 月～金 10:00～23:00
 土日祝 10:00～17:00

ZERO-turtles 亀有

東京都葛飾区亀有 3-15-10
 TEL/FAX 03-3690-8007
 営業時間
 月～金 10:00～22:00
 土 10:00～17:00
 日祝 休館

ZERO- 竹ノ塚

東京都足立区保木間 3-2-12
 ソアビル 103
 TEL/FAX 03-3883-7188
 営業時間
 月・水・金・土 10:00～22:00
 火・木 14:00～17:00
 日曜 休館
<http://www.fightclub.co.jp/>
<http://www.worldkidskarate.com>



「子ども版と考えると、今年4月から正式にNPO法人として認証された。武道を通じた国際交流を図って

いこうという主旨だ。「世界的に広めていきたい。韓国、中国のサング、ブラジルのカポエラなど、いろんな国の競技を子どもたちに継承し、それを通して国際交流を図る。試合の勝ち負けだけでなく、演武会とか懇親会なども含めてネットワークをつくらう」という主旨で始めた。

「今の時代は、すごく便利になって何でも手に入る時代になっている。苦しいことや嫌なこととかはなるべくしたくない。格闘技によって痛い、辛い、耐えるとか礼儀作法を身に付けさせたい。リングの中に入ったら誰も助けてくれない。当然、やるしかない」という状況になるので、体もメンタル的にも強くなる。そういう精神を小さいときに育てておかないから、大人になって社会に出て様々なストレスに耐えられない人が出てく

る。そういう環境を大人たちがつくってあげなければいけないと思った」と、NPO設立のいきさつについて熱く語る須田氏。

この9月11日、ニューヨーク同時多発テロの日に、あえてトーナメント大会（WORLD KIDS KARATE 第5回 U-12 トーナメント大会）を開いた。子どもたちの武道を通じた国際交流を通じて世界平和を伝えたいという主旨で開催した。タイからもムエタイの12歳以下のチャンピオンを2人招待し、リングアナウンスやスポットライト、BGMの鳴り響く中リング上へ、とK-1 さながらの興奮を味わった。当然格闘技なので系列整骨院スタッフや医師が待機して、すぐに対応できる体勢を取っていた。

今後はソフト面の充実

格闘技の選手たちが引退した後、企業の人材育成セミナーや講演会の講師として派遣したり、あるいはイベントに参加して子どもたちに格闘技からのメッセージを伝え地域に積極的に参加していくなど、ソフト面の事業を考えているという。

ホームページ開設しました。
www.NakahamaDC.com

カイロ初心者や今まで多数のセミナーに出席しているが自分のものになっていない方へ
 パーマー卒('97)のD.C.が直接12名の方に
 「少人数の特性を生かした個人指導」
 をいたします。

**中濱カイロプラクティクス
 テクニクスクール
 イントロダクションセミナー**

11月23日(水) 祭日/頸椎テクニック 12月23日(金) 祭日/腰椎テクニック

●AM10:00～PM3:00 場所:JR嵯峨嵐山 下車(徒歩約10分)
 ●費用:各15,000円 京都市右京区嵯峨広沢御所ノ内町43-36
 ●募集:各12名 TEL:075-864-3939

この特集では「成功した」「成功するために奮闘中」さらには「こんなことをして失敗した」などの先生にインタビューしてその手法や経緯、人物像なりを明らかにするという企画です。「こんなことならうちのほうがすごい」「やあんなすごい人を知っている」愛読者様ご自身または知人の先生をご紹介ください。

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

Pマーク プライバシー

日本手技療法協会主催

取得のための無料セミナー



大盛況!! 約 150 人が参加—熱心な質疑応答



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

NPO法人日本手技療法協会のNPO法人認証記念として8月28日(日曜日)、東京・一ツ橋の日本教育会館会議室で「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」が開催された。セミナーには、あはき・柔整、他治療院などの院長や従事者ら併せて約150人が参加、満員となった。

前半は経済産業省商務情報政策局情報経済課の太田克良・個人情報保護係長による基調講演「個人情報保護法とPマーク」、後半は「Pマーク取得の実際と効用」と題しPマーク取得の最前線にいる日本規格総合研究所主任コンサルタント・小谷宏氏が講演を行った。最後には、質疑応答が行われたが、個人情報に熱心な先生が多く質問が相次ぎ終了時間が予定より40分間延長するなど、関心の高さがうかがえた。

太田氏はまず、個人情報保護法の考え方として保護と利用のバランスをどのようにとっているか、また実行性担保の仕組みについて言及し、さらには個人情報保護法施行後の漏洩の主な原因として、「書類の紛失」「書類の盗難」「PCの盗難」を挙げ、この上位3要因が全体の72%にも及ぶことや対処法について説明した。

次に太田氏は、個人情報保護法で用いられる基本的な用語の定義について説

いた。それによると「個人情報」とは、第一に「生存する個人に関する情報である」ということで、当該情報に含まれる氏名、生年月日その他の記述などにより、特定の個人を識別することができる情報と定義づけられている（他の情報と容易に照合することができ、それにより特定の個人を識別することができることとなるものを含む）。さらに経産省のガイドラインでは、氏名、性別、生年月日などのほかにも、個人の身体特徴、財産、職種、肩書きなどの属性に関しても、事実、判断、評価を表す情報であるため「個人情報」としてみなされ、PC上で暗号化されているかどうかを問わず、評価情報、公刊物等によって公にされているものや、映像、音声も含まれる。「生存する個人」とは日本国民に限らず、外国人も含まれるが、法人その他の団体は「個人」に該当しないため、法人等の団体に関する情報は含まれない（ただし役員、従業員などに関する情報は個人情報）と述べた。

ここで注目すべき点は、個人情報に該当する事例として、個人の判別可能な防犯カメラに記録された情報や、特定の個人を識別できる電子メールアドレス（例えば taro.yamada@healingmagazine.jp）のほか、官報、電話帳、職員録などにより公開されている個人名の情報なども含まれるということだ。

その一方、氏名など個人の情報を割

りだせない電子メールアドレス（例えば abc012345@spj.jp）。ただし、他の情報と照合することによって容易に特定の個人を識別できる場合は個人情報となる）や、特定の個人を識別できない統計情報などのほか、財務情報など、法人や団体に関する情報（団体情報）は、個人

「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



情報に該当しないということだ。さらに太田氏は「個人情報のデータベース」「個人情報取扱事業者の定義、義務」「個人情報目的の特定、通知、公表」「安全管理措置、従業員の監督」など、具体的な例を挙げながら、約50分間の基調講演を終えた。

後の流出の具体例を交えて紹介した。

「個人情報の流出にともなう損失」では自主対応だがお詫び料として一人当たり500～1000円を支払っている企業があることや、損害賠償請求では宇治市が一人1万5000円、TBCが一人約100万円に係争中であることに加え、社会的損失として「顧客離れ」「売上げの減少」「イメージ・ブランドの失墜」を招くことを紹介した。

休憩をはさみ、小谷宏氏の講演「Pマーク取得の実際と効用」が行われた。小谷氏は、技術環境の変化が個人情報保護を必要としてきたことを述べ、個人情報保護法施行前の個人情報流出と施行

次に小谷氏は、プライバシーマーク制度の概要について言及した。それによると、プライバシーマークとは、「個人情報保護に関するコンプライアンス・プログラムの要求事項」（JIS Q 15001）に準拠して、2005年8月23日現在、適切な保護措置を講じ

ている1910社（うち、医療関連31社）が事業者認定され、Pマークの使用が認められていること、さらにPマーク取得の単位として治療院全体（多店舗経営で分院を所有している際も、本院の取得で分院もPマークが使用できる。ただし個人情報保護に関して、分院も本院と同じ保護が行われていることが条件）で取得可能なことを論じた。また、取得後はPマークを店頭、封筒、便箋、お店の案内、説明書、名刺、ホームページ上で使用できること、Pマークの有効期限は2年間であるため、2年毎に更新審査を受けることが義務づけられていると続け、Pマーク取得のメリットとしては対外的ブランド・イメージの向上、顧客の信頼獲得のほか、個人情報の管理・有効利用のアップ、従業員の個人情報保護意識の醸成を挙げた。

さらに小谷氏は、治療院におけるPマーク取得の具体的な作業手順について話した。個人情報収集の際のポイントとしては、問診票等には収集目的などを記載した上で、患者や顧客に対して受付時や利用開始時に同意を得ていくことだとし、情報の管理法としては、問診票、カルテなどの施設管理や、個人情報管理場所への入室管理の徹底、パソコン（電子ファイル保護）の安全管理の必要性を説いた。会場を見渡すと、熱心に講師の声に耳を傾け、ペンを走らせている先生が目についた。

参加者の熱心な質疑応答

太田氏、小谷氏の講演後、講師と参加した先生との質疑応答が行われた。その質疑応答の一部要旨は次のとおり（敬称略）。

Q 今回の講演で個人情報保護法の適用事業者は、5000人を越える個人情報保有する事業所とのお話でした。また、DM（ダイレクトメール）を送付する際は事前に本人に通知し確認する必要があるとおっしゃっていました。私のところは、今の時点では、5000件を超えていませんが、その場合もDMを送付する際は事前に本人に通知し確認する必要があるでしょうか。

A おっしゃる通り、法律上は5001人以上となっていてます。しかし、何か事故があった際に新聞などでは5001人以上の事業者だから報道されるとか、5000人以下の事業者だから報道されないということはありません。

報道によって信用を失ってしまうというケースもありますので、法律は5000人を基準にしているから、それ以下はなにもしなくとも良いというのではなく、個人情報を扱っているという意識を持つことが重要だと思います。（※

編集部注：厚生労働省のガイドラインでは、医療関係は個人の機微な情報を扱っているため、接骨院なども含む医療関係



事業所には、人数の区分にこだわらず遵守を求めています。（太田）

Q 接骨院を経営していますが、電話で病院に問い合わせをよくなるのですが、以前はこちらの接骨院名を告げるだけで、その患者さんの入院歴、通院歴を教えてくださいました。最近では教えてくれない病院が多くなりました。逆に

こちらにも、電話で問合せがあった場合、「個人情報の観点からこちらにも答えることはできない」と言っている良いものでしょうか。

A 外部からの照会があったときにどの程度ならお答えできるかと、悩んでいる会社が多いのは事実です。この病院に通っているのかどうかだけであれば、それほど問題はないと思います。ただ重要なのは、その患者さんがどういう考えを持っているかということです。例えば通院していることが知られることで私のプライバシーが侵害されたと考える患者さんがいらっしゃるかもしれません。最近ではプライバシーの侵害裁判が起きているケースもあります。住所、病名、症状などの情報から考えると、かなり慎重になっていただく必要はあります。できれば問診表など、あらかじめ具体的な事例を示しながら「こういう目的で個人情報を使う」ということを患者に説明し同意を得た上で、使用はその範囲で使うことが一番いいのかなと思います。（太田）

電話での問合せには慎重に

Q 文書での問い合わせであれば、相手の確認はできますが、第三者から電話で問合せがあった場合、何をどう確認したらいいのかわかりません。

保険会社、健保組合、患者さん、あるいは第三者。いろいろな相手が想定されるので。

A ある企業では、顧客の在籍照会などで、そのご本人がその会社に勤めているかどうかを確認するために電話をかけることがあるようです。そこで仮に答えを拒否しても、ほかに確認する手段がある場合があるのでそれほど問題ではないといっている企業もあります。したがって、どこからかけられているか判断のつかない相手や、知らない所からかかってきた電話ならば、安易に答えない方が得策ではないでしょうか。（太田）

Q 保険者から電話で、患者さんの領収書の金額や内容などを聞かれた場合に電話で答えてもいいものではないでしょうか。

A その保険者さんによってどういう形で個人情報を利用するか、入手するかは決められていると思いますので、その範囲でやっていると思われまます。ただ、それまでにそういったことがなかったとすれば、かなり慎重になつていただいた方が良いでしょう。今までも同じケースが数多くあるようならば、そこは信頼できる範囲だと思えます。（太田）

Q 治療上、患者さんのレントゲンが見たい場合があります。この場合、患者さんにレントゲンを撮った病院に行ってもらい、レントゲンの貸出し

を頼むことがあります。貸出しを拒否する病院があります。レントゲンは個人情報ですので、本人が依頼した場合この法律上、病院としては拒否ができるのでしょうか。

A 個人情報保護法では、原則として開示義務があるので、原則的には病院側は「拒否できない」と考えられます。しかし同法には例外規定があり、場合によっては拒否できることもあるので、それは病院の姿勢に依存するところが多いと思います。

(※編集部注：欧米ではレントゲン写真は本人に帰属してるとの考えで、本人の申出により借用、譲渡が可能ですが、日本では病院に写真が帰属する慣習となっています。したがって借用を依頼しても断られるケースがあります。)(太田)

Q 私は法人として接骨院を数店とリラクゼーションも経営しています。そういう場合は会社全体としてPマークを取得するという形になると思うのですが、取得するとなると、職種が接骨院とリラクゼーションとは、違います。こんな場合でも一つとしてとらえても良いのでしょうか。また、今後の事業展開で更新までの2年間にさらに事業所が増えることになったら、その都度Pマーク取得をしなければならぬのでしょうか。

Q 会社経営でいくつ事業を展開されているということですが、プライベートPマークは全体で認証を受け

ていますので、コンファレンスプログラムが適合しているならば、認証に関する問題は特にありません。内容的に様々な職種や事業をやられていても大丈夫です。それとQの2点目ですが、途中で店舗が増えたり、事業が増えたりしても審査の追加は発生しません(小谷)。

Q 将来的に社会保険などに関する保険請求は、Pマークを取得した治療院に限定される可能性がありますか。

A 将来のことは私には、はつきりわかりませんが、そのような可能性はないとは言えません。実際にPマークの取得が官公庁の入札条件や企業の取引条件としている所が増加していますから(太田)。

患者へのDMには同意が必要

Q 我々のところは、事業所が多くあります。例えば8カ所の事業所を持つているとすると、全てにおいて確認といえますか、審査するわけですよね。そのへんのコスト、例えば事業所が全国に展開していた場合、非常に距離があり、事業所単位で料金の違いは生じることはないのでしょうか。

Q それはありません。審査はあくまでも主要な店舗、ほとんどの場合、本店が対象です。それ以外のところ

4箇所も5箇所も行くわけではありません。行ったとしてもせいぜい1箇所。ただ近くにもう1店舗あれば見に行くことはあると思いますが…。また審査そのものは平日か1日で終わります(小谷)。

Q 患者さんご本人に、例えばハガキなどのDMを発送することは、個人情報保護法上問題あるのでしょうか？

A これから個人情報を取得する場合には、今後DMを送るために使いますという同意の上で利用するのは良いのですが、法律が施行される前から持っている情報をご案内などのDMを送るために使うのであれば、目的外にあたる可能性大です。なるべく通知して確認を取るのがベストです。ギリギリ・セーフのやり方とすれば、一度送ってみて、今後返事がなければ送りませんという形を取るの良いのではないかと思います(太田)。

Q 例えば、ハガキの最後に「ご迷惑でしたらご連絡下さい」と一言入れるとすればどうでしょうか？

A それは本人が不在のケースなどもありますのでなんともいえませんが、返事がなければ同意したというやり方は避けた方がいいと思います(太田)。

Q DMとは違いますが、「お店が移転しました」だとか年賀状についてものに関しては何に気にならなくてもいい

のでしょうか？

A それについては、そういったタンスでよろしいと思います(太田)。

合同取得で低コストに

Q Pマークを合同取得すると安いコストで可能ということですが、どれくらいの金額になるのでしょうか。また単独取得に関して、どのくらいの費用が発生するかも知りたいのですか。

Q 単独で普通に私共がコンサルティングをする場合は事業規模内容によりますが200万円前後です。高い場合で1000万円近いこともあります。それは他のコンサルティング会社でも同様な金額です。いずれにせよ単独取得は高額ですので、現在、合同取得で大幅に費用を低減できるようにと、NPO法人日本手技療法協会さんと協議している所です。

プライベートP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など、必要書類の作成や、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、一般的に半年から1年の期間と、

成功する治療院経営

変わらなければ淘汰の時代!

「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? 〈無料メルマガ発行中〉



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、ご注文ください。代引郵送。PCCでは、治療院経営者のための通信教育システムやセミナーを開催しております。詳しくはホームページをご覧ください。
現場情報! 一流が集まる治療院経営研究会

CD教材、セミナービデオ
ホームページ作成指導、瘦身導入

200万〜1000万円の費用が必要となります。

◇ ◇ ◇
NPO法人日本手技療法協会では、不要部分を削除し必要最小限で、しかも手技療法家に特化したマニュアルや書類の雛形を作成し、その上で複数の治療院などが、合同でコンサルタントを受けることにより、費用と取得までの期間を大幅に削減できるよう日本規格総合研究所と鋭意検討中。合同で受ける治療院数や内容によって差異はあるが、60万円以下の費用と半分の期間(3〜6カ月)でのPマーク取得を目標としている。詳細が決定次第、本誌と当協会のホームページ(<http://www.healingm.com/>)で発表される。

第2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

12月11日(日曜日) 14:00 ~ 16:00

目的: Pマーク取得を考えている手技療法に携わる先生、経営者、事務職に、個人情報保護法とPマークの概要、Pマーク取得法をわかりやすく解説するセミナーです。

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: 12月11日(日曜日) 14:00 ~ 16:00 1院2名まで参加可能

入場料: 無料

会場: 日本教育会館 8階会議室

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、受付終了

※このセミナーは個人情報保護法、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

講演 「個人情報保護法、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

申込法 「第2回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)、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。

あて先: 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

〒101-8691 東京神田郵便局 私書箱53号

E-Mail: info@healingm.com

お問合せ・お申込先電話: 03-5296-9055 ひーりんぐマガジン編集部

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

新規集団指導会に出席して

いつも有意義な情報をいただき感謝しております。情報が中々入手できない田舎において、「ひーりんぐマガジン」はとても役立つことばかりです。発行回数をもう少し増やしていたければもっとうれいのですが。

さて、私は、昨年開業したばかりの新参者の柔整師です。

先日「柔道整復師施術担当者の新規集団指導があるので出席するように」との知らせが栃木社会保険事務所から届き、出席してきました。

そのときの様子を報告させていただきます。

当日は、過去一年間の施術録を持参するようにとの要望も出されていたので、私は数十枚の施術録を持参しました。受付にその施術録を預け、会場内に入ると会場には栃木社会保険事務所から医療審議管理官、指導管理官など4名と、栃木国保連合会医療課から主事はじめ3名が出席していました。柔整師は20

名程度が参加していました。

冒頭の挨拶や講演の内容で特に印象に残ったことを書きます。

社会保険事務所医療審議管理官・少子化、経済の低下、医療負担増の現実の現状を理解して欲しい。

社会保険事務所職員・療養費支給基準に則って正しい請求をするように。平成12年以降、全国で47名の資格中止者や停止者が出ているが本県ではない。

国保連合会医療課主事・保険証は個人情報保護法の観点から絶対にコピーしてはいけない。

毎月、月初には保険証の確認をすること。被保険者欄には事業所名、住所、電話番号を記載すること。

負傷原因はパターン化が見られるので、詳細（いつ、どこで、何を、どのようにしたか）を記入するようにし、負傷時間（午前、午後でも可）も記載すること。施術録を繰越使用する際は、空欄があると改ざん可能なので空欄には斜線を入れること。また訂正する際は二重線で消し、修正液は使用しないこと。施術録と支給申請書に整合性のないものが多く見られるので整合性を持たせること。

社会保険事務所指導管理官・請求が3部位であっても施術録には施術部位すべて記入すること。一部負担金の領収書には保険診療分、自費分などの詳細がわかるようにすること。

長期施術請求は別紙の理由書の添付が望ましいなどでした。

講習会前に提出した出席者全員の施術録についての印象は、受診者の記載は完全にずる、一部負担金は実際に徴収した金額を記載する、負傷原因はもっと詳細に記入する、保

険証のコピーは取らない様にするとのことでした。

この新規集団指導会に出席した印象として、「医療負担増のためもっと厳しく審査をするぞ」と言っているように聞こえました。

保険者側は、以前の請求は手書きだったため、施術録を基本にして、それを見ながら請求していたが、近年はPCでの請求が多く、施術録がなくても支給申請ができるので、施術録の重要性を各施術者が認識していないように感じているらしいことも、うかがい知ることができました。

また今まで当たり前のようになされていた、保険証のコピーができなくなったこと。これは、個人情報保護法施行で変わってきたものと思われれます。

個人情報といえ、東京の同業の友人の話によると、診察券があれば院の事務員などが受付表への代筆ができると指導を受けたと言ったことでした。将来、受付表そのものが他の患者の目に触れられない場所に移動するようになる気がします。

諸先輩の先生には耳新しくないかもしれませんが、私は開業前に勤めていた院の時代と比べると、ずいぶん違ってきたという印象を受けました。この本を講読している先生に少しでもお役に立てることができればと思います。文ながら手紙を出させていただきました。

施術はまっすぐ引算

栃木県 新参者の柔整師 29歳

先生方は患者として手技療法受療の経験はおありですか？ 私は、寝ていて辛い腰痛に相当年苦しむ、加えて頭痛・頸痛・貧血を起こす程の激しい出血を伴う痔に悩み、多くの先生方の様々な施術を受け続けた経験があります。しかし、期待は全て裏切られ、結果として自

ら治療家を目指すこととなりました。しかしこの経験から治療家としてのスキルを手に入れることが出来ました。

私は寝る姿勢が辛かったのですが、全ての先生が寝ている姿勢で施術を行いました。施術中の苦痛はかなりのもので、この我慢が結果を産むものと、ひたすら耐えました。しかし結果は当然のごとく全て悪化です。患者が姿勢と言わず、先生方はお得意のテクニクをそのうえに足していたのです。良くなる筈がありません。

施術を邪魔する要因を放置したままの施術です。この経験から、施術は「自然治癒力を高める」足引算以前に「自然治癒力を阻害する要因の除去」である引算こそが優先されるべきことであるということ気付かせて頂きました。

では、「阻害要因」とは何か？ これはズバリ姿勢です。

この姿勢に関しては「引算」を正しく行うために徹底的に様々なタイプの患者さんの協力を得ながら検証を重ねました。

結果として、従来安静と思われていた姿勢が、必ずしもストレスの除去を約束するものではなく、殆どの場合に「自然治癒力を阻害する要因」となっていたとの確証を得るに至りました。

人は個々に寝る・立つ・座るそれぞれの姿勢に重力という根源的なストレスを受けています。このストレスを個々の人・場合によって最小限に抑えることが出来れば、「自然治癒力を阻害する要因」のかなりを除去することが可能です。

患者としての経験が、姿勢によるストレスを最小限に抑える方法のヒントを与えてくれました。15年の辛い経験に感謝すらしております。

先生方にも安静施術姿勢についてお気付き頂きたくペンを執った次第です。

茨城県 関沢善信（S&Dバランス調整研究所長）



ショールームを兼ねたリラクゼーション「セラピア淡路町」



箕浦氏の設計で最近、東京・神田淡路町のトータルリラクゼーション「セラピア淡路町」がオープンした。オフィス街の立地という特性上、オープン以来OLやサラリーマンが20分～40分のクイックコースを利用して、お昼休みに気軽にリフレッシュしたり、ゆったりアロマコースまで幅広いメニューが好評を得ている店だ。

特集

これができれば誰でも達人

院内デザインの奥義



バランスのとれた店舗づくりを

顧客をひきつける魅力的な店舗づくりには、建物の場所や条件などおかれている環境にあった店舗の形態、デザイン性が求められることは言うまでもない。最近よく目につくスタイリッシュな店

治療業界のように客単価の安い業態で、コストをかけておしゃれな店舗をつくるのは、設備投資の面からいって一見無理があるように見える。しかし、消費者(患者)のニーズをしっかりと見定め、治療院の戦略をキッチンと立てた上で、美的なイメージ、機能性、イニシャル・コスト(ランニング・コストも含む)の3つのバランスがとれた店舗づくりができれば、ビジネス投機において付加価値を大きく増大させることになる。

通常の店舗のデザインは、「シンプルにまとめられていて温もりを感じる」だけでも入りやすい店舗「洗練されたセ

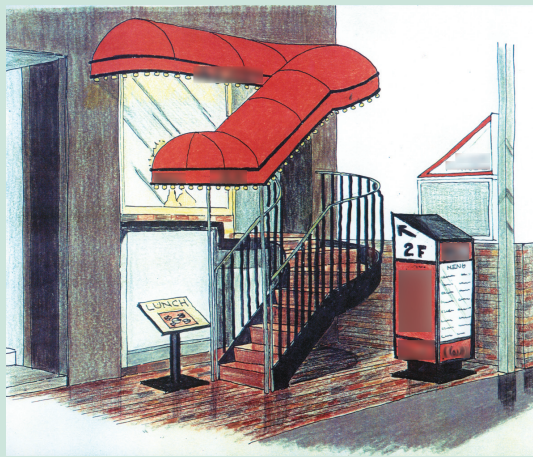
ンスのよい印象」「開放感がある」など客層によってさまざまな工夫がなされている。飲食店業界では、ガラス張りの調理室が最近目立つ。客の目の前で調理する様が清潔感とともに安心感を与えるように配慮されている。新メニューの開発



3つセラピアがコンセプト。1つのセラピアをつくるのではなく、グレードを変えてつくっている。実は、これから開業したいという人たちへのショールーム的な要素も含んでいるからだそうだ。1つに限定してしまうと「これを〇〇町にもってきてもどうかな？」となってしまうので、A～Cランクまで1つの店舗の中にそれぞれちがったお店が存在している。

階段に屋根で売上げ倍増

2階の店の入り口までの階段に赤いテント屋根をつけただけで売上げが2倍になった。ちょっとした発想の転換だ。



や、割引キャンペーン販促などだけでは顧客の確保が難しくなってきた。今、利益低迷の打開策として客層にあわせた個性のある店舗づくりは必定だ。院内デザインのコンセプトは「ゆとり・くつろぎ・あたたかさ」だろう。都会の自由診療がメインの店ではハイステータスなブランド的イメージがこれからは勝負となる。また、オフィス街で、より多くの客層をスピーディーに取り入れなければならないいけないお店は、貪欲さが前面に出ない手法をとらなければならない。患者や顧客といった消費者のニーズがますます多様化している中、店舗増での競争激化も相俟って、自院独自の店舗づくりが求められている。

コンサル業務も行う 一級建築士・箕浦氏

ではなく、商品構成や患者サービスといった自院の特徴を把握している経営者が「顧客のために提供する」という姿勢で取り組まなくてはならない。接遇マナーなどとともに院内デザインが結果を出した店舗は、チラシなどの広告よりもはるかに得るものが大きいのだ。

一級建築士・箕浦智文氏（スタジオG I A社長）は最近、スポーツクラブ、リラクゼーションのサロンや接骨院に力を入れるようになり、これらに特化した部門を構築した。従来は飲食店、ホテル、アミューズメントの内装デザインを手がけていた。「昔サウナ・メーカーと提携してホテルなどのサウナの設計をしていたころ、サウナには必ずマッサージルームがあった。その後、リラクゼーション系やオイルマッサージなどが流行りだしたことをきっかけに、リラクゼーション系を手掛けるようになった」と箕浦氏はこの業界に特化するようになったきっかけについて語る。スパー銭湯の中にエステティックサロンをつくったり、女性のためのネイルサロンの奥に2つりくライニング・チェアを置き、ペディキュア（足



メッセージ性を持ち、顧客に強い印象を与える。さらにその空間イメージを統一することにより、ブランドイメージができてくる。

店舗は床、壁の仕上げ、収納部など造作部の形状や色彩、材質などイメージと機能性を結合させなければならない。



Aランクの部屋はカーテン、什器も違う。輸入家具を使ってワンランク上になっている。こういうふうには3つショールームにして、ちょっとした変化でランクアップできるところや、コストを落とすポイントまで見てもらえる。今まで保険診療だった接骨院が、自由診療にふさわしい内容のものに変わるポイントもわかると思う。



のマネキュア)の前のフットマッサーなどのアイデアを取り入れ、予約で一杯にしてみせたこともある。単に内装だけではなく、店舗開発におけるコンサルティングも行う。「ここでフランス料理店を出しても流行らない。イタリア料理なら大丈夫」「ここでやっても家賃が回収できない」だとかオーナーにも歯に衣着せぬアドバイスが、かえって信頼度を増す。店が流行る、流行らないにかかわらず、仕事を請けてしまえばそれで箕浦氏にとって仕事が増えるはずなのだが、「流行らないのが分かっていてやるのは気持ち悪い」と職人的な一面も覗かせる。

自分の家が店舗の場合、どうしてもその場所ではなければいけないという場合は、店構えや入り口への工夫によって客を誘導して、内装を提案をして店づくり

の面で補う。「2階で店を始めたが客が来なくてどうすればいいだろう」という相談がきて、階段のところだけ直したら売り上げが倍ぐらいになった例もある。だからこんなところできないとか、例えば一軒家を増築するような普通の接骨院でも入り口を少し改修すると雰囲気の良いリラクゼーションスポットになる。「昔、居酒屋を手掛けた際に、店名を『百姓一揆』とつけた。その後、一気吞みが流行るようになると、この居酒屋は40坪しかない店で1日100万円の売上げが出るようになった。2階の宴会場は2時間を1日5回転こなすようになった。だいたい40坪だと40万円売り上げればかなりの利益だが、店舗は、そのころ安かった古材をつかって改装した」。その後2号店を出すほどになったという。

箕浦氏の仕事は、店の大小にかかわらず、終始一貫した仕事ぶりに定評があ





床も照明も全部違う。



壁はすべて珪藻土を使っている。昔の塗り壁と言われる自然素材で、湿度を吸って人に優しい。壁が呼吸をされていて、防音効果に優れ、光を反射しないので目にも優しい。まさに「癒しの空間、にふさわしい素材。コスト的には安いビニールクロスの3倍くらいはするが、自由診療なら十分回収できる。まず壁、床を決めてそれにあう照明を決める。



営業しているものの業績が振るわないとすると、「何が悪いのか」を違う視点から考えるようにしているという。例えば接骨院だと医療の一翼を担っているというプライドがあるのはわかるが、業として考えた場合、「サービス業」として見ていかななくてはならない。「サービス全般を手掛けてきたので、その辺のノウハウはある」（箕浦氏）。接骨院をサービス業として捉えるなら、昔のスタ

業績不振への対応には 視点を変えて考える

る。「1番小さいお店では4坪半の焼き鳥屋だった。設計として面白いのは実はそういう小さい店」だとも話す。設計、施工からコンサルタントまで行うスタジオGIAは、関東一円と長野、福島、北海道に対応できる。

イルのままの接骨院では、「患者は、保険で3000円は納得できるが、自費で3000円は払いたくないという心理が消費者なので当然はたらく」。自費メインに移行するには、やはりそれなりのつくりをしなくてはならなくなる。

「空間を大事にしていけると今までは7ベッドが入っていたところが、4つしか入らなくなる。ところが4つしか入らない方が売り上げが伸びるというケースも何件もあった」というくらい院内デザインは奥深い。

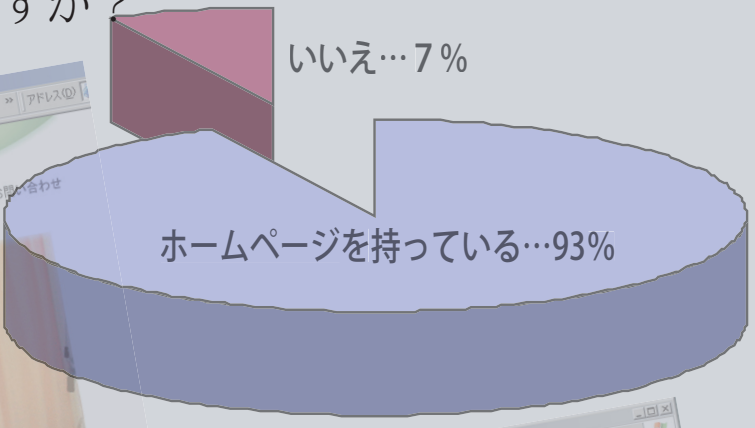
読者プレゼント

現在改装を予定されている、ひーりんぐマガジン愛読者から抽選で3名様に、一級建築士・箕浦智文氏が改装イメージのイラスト（パース）とアドバイスを無料で行います。

本誌編集部宛 FAX またははがきでご応募ください。住所、氏名、電話番号、改装または開設予定日を記入し下記に応募してください。当選後図面などを送っていただきます。

ひーりんぐマガジン編集部・院内デザイン係
〒101-8691 東京神田郵便局 私書箱 53 号
FAX 03-5296-9056 まで。

貴院にホームページはありますか？



ホームページの活用と

自院の無計画な広告宣伝や広報活動は費用と時間の無駄である。自院の理念や特徴を「印象よく」「最小限の費用」で伝えるための手段としてホームページは欠かせないアイテムとなりつつある。

ある請求団体が会員に行ったアンケートによると、インターネットの利用頻度は「毎日」と「よく利用する」をあわせると約68%と、7割近くが頻繁に利用していることがわかった。そして、よく利用する頁の種類はYahooなどのポータルサイトが4割を占めていた。

そこで本誌では、施術院のホームページに関するアンケート調査を行い、ホームページを開設している施術院の院長を中心にメールで答えていただいた。結果は次ページのとおりだが、まだホームページを開設していない人からは「ホームページを持ちたくても費用面で躊躇している」という意見が多く、す

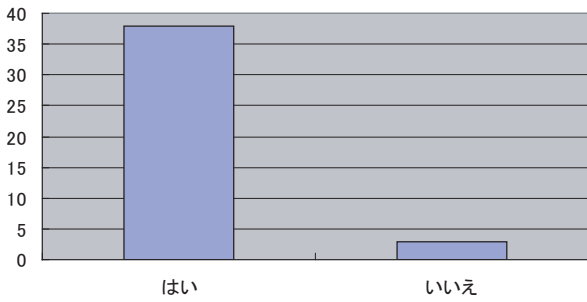
にホームページを開設している人は、「自社のホームページを立ち上げたが見てくれる患者が少ない」「ホームページからの集患が伸びない」などのホームページ・オーナーとしての悩みを持っていることがわかった。

これらを解決するため、NPO法人日本手技療法協会では「手技療法分野のポータルサイト」を開設する予定でいる。

ポータルサイトとは、インターネットWebを見るときの入口となる便利なサイトのことだ。検索エンジンやリンク集を核として、ニュースや株価などの情報提供サービス、ブラウザから利用できるWebメールサービス、今流行のブログなど、ユーザーがインターネットで必要とする機能を無料で提供して利用者数を増やし、広告や電子商取引仲介サービスなどで収入を得るサイトのことをいう。

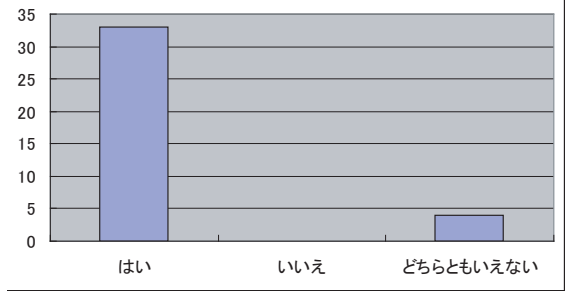
ポータル (portal) の意味は、「入り口、

Q1 ホームページをお持ちですか



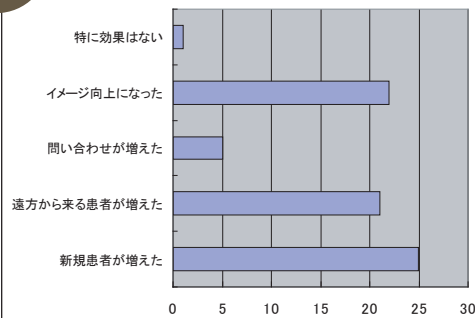
はい…40人
いいえ…3人

Q2 つくってみてよかったですか



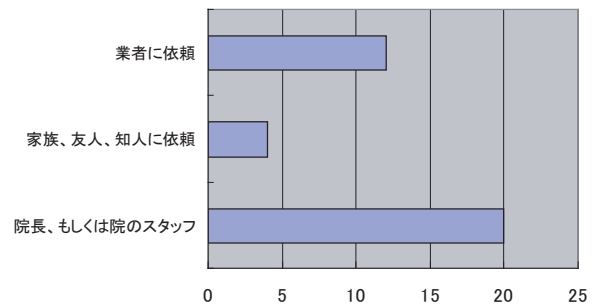
はい…35人
いいえ…0人
どちらともいえない…4人

Q3 どのような効果がありましたか



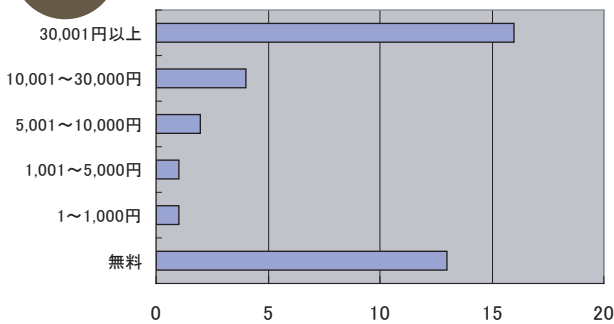
新規患者が増えた…25人
遠方から来る患者が増えた…21人
問い合わせが増えた…5人
イメージ向上になった…24人
特に効果はない…1人

Q4 誰が作成しましたか？



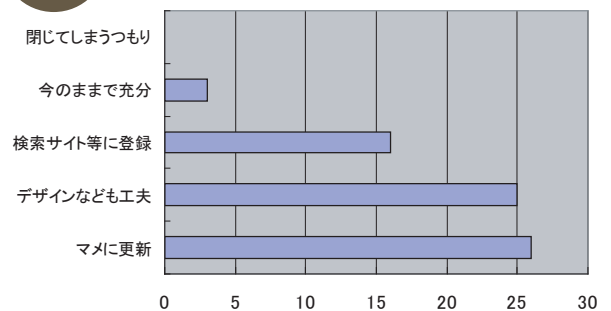
院長、もしくは院のスタッフ…22人
業者に依頼…12人
家族、友人、知人に依頼…4人

Q5 かかった費用はどのくらい？



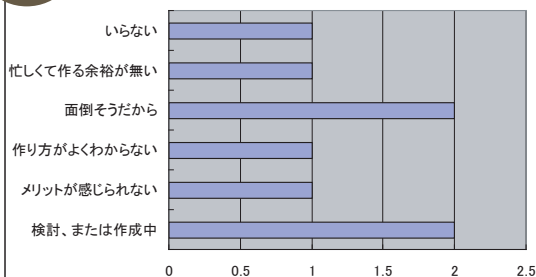
0円…14人
1～1,000円…1人
1,001～5,000円…1人
5,001～10,000円…2人
10,001～30,000円…4人
30,001円以上…17人

Q6 今後どのようにしていく予定？



マメに更新…27人
デザインなども工夫…26人
検索サイト等に登録…16人
今のままで充分…3人
閉じてしまうつもり…0人

Q7 ホームページがないのはなぜ？



検討、または作成中……………2人
 メリットが感じられない…1人
 作り方がよくわからない…1人
 面倒そうだから……………2人
 忙しくて作る余裕が無い…1人
 いない……………2人

のようになったポータルサイトは、1日に何十万回も開かれ、見られるようになり、様々な告知や広告の効果があがるようになる。つまり、ポータルサイトは、入口としての役目のほかに、広告掲載やアンケートをする場としても大いに役立つと言える。

日本手技療法協会のポータルサイトは、一般向けと手技療法家向けの両面からの構成で、全国の治療院検索などによって相互の乗り入れを目指している。

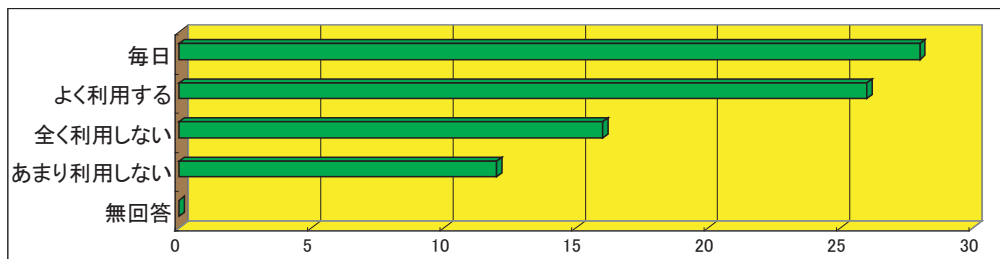
一般向けは、本号発行と同時に立ち上げる予定で、各種療法の紹介や用語の解説、健康やダイエットなどの情報、スポーツにおける体のケアや生活の知恵、さらには登録した全国のあはき、マッサージ、接骨院ほか治療院やサロンの情報が検索できるなどのメニューがある。

療法業界向けは、年明け早々をメドに作業中で、施術院向け各種情報やひーりんぐマガジンとも連動した求人広告、セミナー情報を掲載するほか、請求110

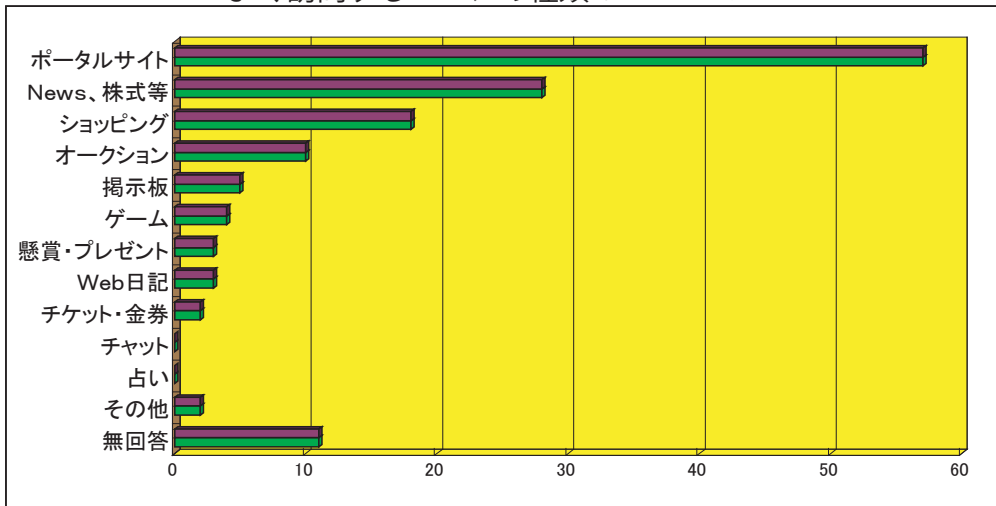
番院開設の手引き、レセプト返戻情報、Q&Aなどを予定している。

インターネットのご利用頻度はどのくらいですか (回答人数 82)

毎日	28	34.1%	あまり利用しない	12	14.6%
よく利用する	26	31.7%	無回答	0	0.0%
全く利用しない	16	19.5%	合計	82	100.0%



よく訪問するページの種類 (いくつでも)



ポータルサイト	39.9%
News、株式等	19.6%
ショッピング	12.6%
オークション	7.0%
掲示板	3.5%
ゲーム	2.8%
懸賞・プレゼント	2.1%
Web日記	2.1%
チケット・金券	1.4%
チャット	0.0%
占い	0.0%
その他	1.4%
無回答	7.7%
合計	100.0%

玄関」。これが転じて、インターネットの入り口となり、情報検索やニュースの閲覧、メールの送受信などの主要な機能を集約したウェブサイトを指すようになった。Yahooなどは代表的なポータルサイトである。

ポータルサイトには、とくに定義があるわけではなく、入り口として最初に訪れた人の「自分の欲しい情報」や「おもしろそうな情報」を得られる手がかりとなつて、「こつちの方向に行こう」と、水先案内人になってくれるガイドブックのような存在でもある。

多くの人に、「入口」として利用され

治療院でHPを持っている方の意見

A 治療院

治療院の商業圏を広げる事に大いに役立つ物と考えます。

B 整骨院

イメージアップ、信頼性が増した。

C カイロプラクティック

今の時代ホームページは必要です。患者さんにわかりやすい、心のこもったホームページ作りをやっていきたいです。

D 接骨院

これからの時代ホームページは絶対必要。携帯から見れるサイトも必要。

E 整骨治療院

公開しているメールアドレスに来る迷惑メールの対策を知りたいです。私の場合あまりにひどいので、フリーメールに換えました。

F

意見ではありませんが、HPに関してQ 2~4までお答えできなかったのは、私のところは看板等はなく、HPのみでやっているため、お答えするすべがありませんでした。ご理解くださいませ。

トータルボディケアG

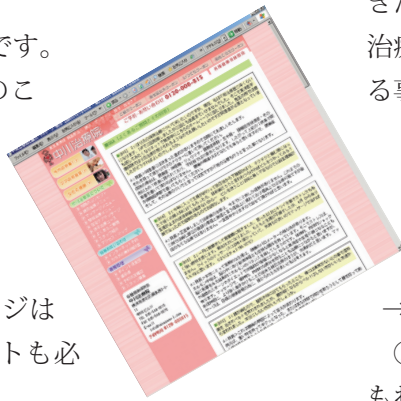
検索サイトにうまくヒットさせる方法、教えて下さい。

H 接骨院

ホームページは見たい人が検索して見に来るので、パソコンの趣味の無い人は全然知らない♪

I 治療院

集客に関しては私の場合全く役に立たないようです。因みに自力でSEO等など出来る限り目に触れる工夫はしたつもりですが……



J 整体院

1999年にHPを開設しました。最近ではHPを見てくる方が多いです。タウンページは現在ほとんど反応がありません。

K 接骨院

患者さんの声を載せると反響が多い反面メンテナンスとクレマーへの対応が大変なので考えて行なうべきだと思います。治療相談をホームページ上で行なう事は医師法に触れる事が多いので避けたほうが良いと思います。

M 整骨院

①HPの存在により、今までの患者の動き〔噂など→来院〕から〔何らかの情報→HPで確認→来院〕に移行し終わっている。

②ただの綺麗なHPでは何の意味もない。小学生でもわかる圧倒的な差別化がないと意味はない。

③当院の患者は95%は遠方の方。来年4月まで予約で埋まっている現在の状態。この状態はHPの存在なくしてありえなかった。

④2ステップ広告もでき、効果大。

⑤HPによるマスコミアピール効果。

⑥現在、医療機関も多く、患者の立場としては満腹状態。単価をあげ経営状態を良くするためにも技術の貴重さをつたえることが重要。

⑦医療機関などはHP関係にウイイ方が多く、だからこそ差別化につながりやすい。

⑧現代は難しいものを難しく説明するのではなく、難しいものをいかにわかりやすく説明できるかがポイント。私の予備校教師経験が役立っている。

⑨セカンドオピニオンメールは1日100件以上。

⑩他の医療機関とのつながり。

治療院でHPを持っていない人からの意見

L 接骨院

作成費用、ランニングコストを知りたい。またコストパフォーマンスの点で電話帳との優位性は現時点では少ないと思っている。必要性は感じているものの商圏が狭いので本当に必要か疑問に思う。

上田曾太郎の 初歩の会計教室

第6回

● 法人成り ●

※「法人成り」とは個人企業が、実体はほとんど変更せずに法人格を取得して株式会社・有限会社などの法人になること。

さて手技療法を行なっておられる個人事業主の方から、法人にした方が有利なのかということをよく聞かれます。今回は「法人成り」のメリット、デメリット、「法人成り」の仕方について説明します。まず法人化のメリットの第1は、個人事業に比べて税額の軽減が図れることです。下表の税額シミュレーションによれば、年収600万円のケースで「法人成り」することによって、定率減税前で113万3000円ー62万2000円、51万1000円の節税が、定率減税後で95万9000円ー52万2900円

個人事業所得500万のケースでの「法人成り」税額シミュレーション

ケース：白色申告、売上全額自費売上、消費税は同じになるので省略

売上	1000万円	
経費	400万円	
差引事業所得	600万円	
所得控除	100万円	←扶養控除、社会保険控除など
差引	500万円	⇒課税所得

個人事業の税金

500万円	⇒課税所得
所得税	定率減税前 670,000円 定率減税後 536,000円
住民税	定率減税前 400,000円 定率減税後 360,000円
事業税	$(5,000,000 - 2,900,000) \times 3\%$ =63,000
合計	1,133,000円(定率減税前) 959,000円(定率減税後)

「法人成り」の税金

600万円全額を役員報酬として支給する
法人所得は600万ー600万=0
ただし別に役員報酬の600万が給与所得として課税されるため、

	6,000,000円
給与控除	ー1,740,000円
	4,260,000円
所得控除	ー1,000,000円
	3,260,000円 ←課税対象
所得税	定率減税前 326,000円 定率減税後 260,800円
住民税	226,000円 192,100円
法人税	70,000円 70,000円
合計	622,000円 522,900円

43万6100円の節税が可能となります。年収が増えるほど節税額は多くなります。なお、定率減税は国の政策として近々廃止の方向で検討されています。また、個人事業で青色申告、保険売上があ

る場合、税額は異なります。

「法人成り」の第2のメリットは経営の近代化です。法人化することにより、個人と法人の区分を明確にし、経営に対

する健全な経営意識が高まります。銀行口座も法人口座と個人口座が別になります。により、お金の公私混同がなくなりま

す。

「法人成り」のメリットの第3は銀行などの外部の信用が高まることです。法人で、正確かつ明瞭な会計制度を導入し、健全な経営を行うことにより、銀行などの外部に対する信用は確実に高まります。分院開設など設備投資を行なう際、銀行からの融資が受けやすくなります。

「法人成り」のメリットの第4は生命保険料の損金算入が可能となることです。個人で支払う生命保険料は、最高でも10万円しか所得より控除されませんが、法人の場合には契約内容により全額が損金に算入されます。

「法人成り」のメリットの第5は退職金を得られることです。個人事業

では事業主は退職金をとれませんが、法人の経営者は退職金を法人から得ることができ、これを損金処理することができ、また退職金を受け取った個人への課税は、分離課税で通常の事業所得、給与所得より所得税が大きく軽減されています。

「法人成り」のメリットの第6は税務調査です。税務署は所得税と法人税で担当部署が異なっています。個人事業は所得税になるので、所得税の担当部署が税務調査を行いません。個人事業の調査は、個人的な経費を必要経費で処理していないかどうか、大きなポイントになりますので、勢い調査も細かくなります。過去に調査を受けられた方は、ご経験があるかと思いますが、車のガソリン代や高速代、飲食代について、領収書を細かくチェックされて、さらには過去3年分の日曜、祝日の領収書だけ抜きとり、「これは個人的な経費だから否認します」と言われたりします。これに対して「法人成り」すると課税部門が、所得税から法人税にかわり、税務調査の場合も領収書に関しては、名義が法人のものについては、突っ込んで調査することはあまりありません。また法人課税部門では、売上、従業員数の項目から見ると、手技療法の会社は下位のほうに位置するため、調査対象とする優先度が低くなります。

次に「法人成り」のデメリットには何

があるでしょうか。

その第1は交際費に非課税枠があることです。交際費が年間400万円までは、その額の1割が会社経費になります。さらに400万円を超えると超えた部分は全額経費になりません。例えば年間500万円の交際費だったとすると140万円は会社の経費とならないのです。

これに対して個人事業については、事業に関わる交際費は全額必要経費になります。しかし現実問題として手技療法の事業主は店舗を構えて不特定多数の人を相手にするので、交際費はほとんど発生しないため、あまり不利にはなりません。

「法人成り」のデメリットの第2は法人維持するための税金がかかることです。資本金1千万円までの法人は、法人所得が赤字でも年間7万円の地方税を納めることとなります。

しかし事例での試算の通り、トータルで見れば「法人成り」の節税額がプラスとなっていてデメリット以上のメリットが生じます。

デメリットの第3は社会保険、厚生年金の原則加入となることです。法人では役員1人のみでも、原則、社会保険、厚生年金に加入しなければなりません。この場合、会社側に本人負担と同額の法定福利費の負担が発生します。個人事業でも既に社会保険、厚生年金に加入してい

る場合のデメリットは、事業主が追加で加入することによる法定福利費の増加分のみになります。しかし実際に「法人成り」している会社でも、現在、社会保険、厚生年金に未加入の法人が増えています。これは小規模法人の場合、未加入のペナルティーがないことと、今後も負担率が増加する見込のため、これを嫌がっていることによるものと考えられます。

次に「法人成り」の仕方について説明します。現在最低資本金300万円有制限会社の設立ができます。株式会社は最低資本金1000万円のため、個人事業から「法人成り」する場合は、ほとんどが有限会社を選択しています。そこで、ここでは有限会社の設立について説明します。まず300万円の出資金を用意します。全額金銭か、金銭240万円残り60万円は現物出資も可能です。すでに個人事業を営んでいるので、この事業用資産を現物出資として、法人の出資金に充当できるのです。次に商号を考えます。有限会社〇〇〇とか×××有限会社という、いわゆる会社の名前にあたるものです。屋号と商号は同じでなくてかまいません。個人事業の屋号が「△△△接骨院」で、法人の商号が「ABC有有限会社」でも大丈夫です。取締役は最低1名いれば可能となります。登記費用は、資本金300万円の有限会社の場合、定款認証印紙代9万円、登録免許税6万円かかります。司法書士などの専門家に頼んだ場



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。

合別途手数料が十数万円かかります。なお、平成18年4月より有限会社の新規設立はできなくなり最低資本金1円から株式会社設立ができる予定です。「法人成り」のタイミングですが、今、有限会社を設立するのと来年4月以降に株式会社を設立するのでは、どちらが有利でしょうか。この新株式会社では小規模会社の場合、取締役の任期が2年から10年にかわるので、10年毎に登記費用数万円(印紙代1万円+司法書士等手数料)の費用負担が発生します。有限会社では取締役の任期がないため、取締役の変更がない限り、登記費用は生じません。従って現在、資金的に有限会社設立出資金を用意できる場合は、今のうちに有限会社を設立するのも一考でしょう。なお、「法人成り」すると保健所への名義変更の手続きが必要で、再度保健所の現地確認がある場合があります。

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、売上げも上がっているのに、お金が足りないの…。その上、そろそろ納税もある。

長期未収入金

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

現金が足りない！しかも来月は納税時期…トホホ

何じゃ、そりゃ。

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

夢のような話だけど、一度、確認してみたいな。電話して見よう〜と。

こんにちは、お電話ありがとうございます。先生、これがMDXのシステムです

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

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

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

天国と地獄ほど違うではないか！

未収入金の差がなんと800万円もある！見過ごすわけにはいかないのじゃ。

メディックス計算センターからの提案

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

超早期入金システム

ファクタリングシステムにより、キャッシュフロー経営が可能になる。



院内の内装やインテリア等も充実でき、
院内環境も良くなる。

院内環境の改善。



従事者の労働環境も良くなる。

労働環境の改善が可能。



さらに優秀な人材の確保と継続が可能。



多店舗展開の為の人材確保が可能。



詳細は次のページじゃ



経営的安定と経済的安定が実現する。

弊社のレセコンソフトは無償貸与で
リース料金は発生しません。

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

メディックス計算センター全国療養費支払基金

AM10:00~PM6:00 TEL03-3255-0321(直通)

その他、詳しくはお気軽にお問い合わせください。

キ
経

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



メディックス計算センターでランニングコストダウン、現金残増が可能です。

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

※保険請求金額が1ヶ月平均100万円・窓口(一部負担金)22万円として設定

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

従来の仕組み

手数料	2%
会費	1万円/月
レセコンリース代	2万円

メディックス計算センター

手数料	6.0%
会費	1万5千円/月
レセコンリース代	0万円

(経費で2万円コスト削減56-2=54万円)

資料

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

帳簿上の利益

年間総売上	1,464万円/年
年間総経費	708万円/年
年間総利益	756万円/年

現金

年間保険入金	600万円
窓口22万円×12ヶ月=264万円	
年間総入金額	864万円/年
年間総経費	708万円/年
税引前現金残	156万円/年
納税額	241万円
税引後現金残	-85万円

資料

経費	54万円/月
請求手数料(6.0%)	6万円/月
月会費	1万5千円/月
月間総経費	61.5万円/月 ×12ヶ月
年間総経費	738万円/年

帳簿上の利益

年間総売上	1,464万円/年
年間総経費	738万円/年
年間総利益	726万円/年

現金

年間保険入金	1,000万円
窓口22万円×12ヶ月=264万円	
年間総入金額	1,264万円/年
年間総経費	738万円/年
税引前現金残	526万円/年
納税額	230万円
税引後現金残	296万円



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

www.mdx-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



好評発売中 NPO法人日本手技療法協会 院内掲示用会員証

貴院の名前が入った世界に一つの会員証です。院内に豪華さと信頼を与えます。

額縁入り会員証

表面はアクリル製で、裏からレーザーで文字を直接彫刻しています。外枠は木製。壁掛けですが置くこともできます。

販売価格30,000円(税込)
荷造り送料:全国一律1,000円(税込)

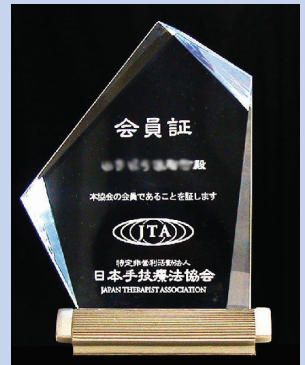


W200mm×H260mm×D15mm 300g

オーナメント会員証

本体はアクリル製、額縁入り会員証と同様、レーザー文字彫刻です。台はポリストーン製。アクリル製なので落としても割れません。

販売価格50,000円(税込)
荷造り送料:全国一律1,000円(税込)



W150mm×H205mm×D60mm 600g

額縁入り会員証、オーナメント会員証のセット同時購入は、**特別価格70,000円**(税込、荷造り送料無料で)ご提供。

※一点ずつ製作しますのでお申込後、納品されるまで約3週間かかります。製作開始後のキャンセルおよび院名変更はできません。院名が長い場合文字は小さくなります。商品は工場から直送します。本協会の会員以外の方は購入できません。



●お申込・お問合せ

NPO法人日本手技療法協会 tel 03-5296-9055 E-mail info@healingm.com



明日のニーズに応えるための即効法 NPO法人日本手技療法協会主催 訪問医療マッサージ研修

訪問マッサージに必要なあらゆるノウハウを取得できる3日間の集中研修です。

研修内容

新規開拓をはじめとした**営業開発**、クレーム処理などに備える**業務管理**、情報管理やレセプト作成などに取り組む**PC研修**、実際に患者宅を訪問する他に類をみない**施術研修**

参加資格

アマ指師資格者、院経営者、院事務員など(詳細はお問合せください)

定員

若干名

費用

10万円(税込)

実施日

11月9日(水)～11月11日(金) 12月7日(水)～12月9日(金)
1月11日(水)～11月13日(金) 2月8日(水)～2月10日(金)
3月8日(水)～3月10日(金)

※研修後、成績優秀アマ指師には「優良訪問あん摩マッサージ指圧師」の認定証を発行します。
※出張研修も行っております。お気軽にお問合せください。

お申込、
お問合せ先

ひーりんぐマガジン編集部 担当 中村
〒101-8691 東京都神田郵便局私書箱53号
tel 03-5296-9055 fax 03-5296-9056 E-mail edit@healingm.com



PCC主宰

花谷博幸

勝ち組治療院の



vol.4

質問 情報化社会の現代において、ホームページは作ったほうが良いのでしょうか？ また作る際に気をつける点があれば教えてください。

ページ閲覧↓来院↓このプロセスでの来院が急激に増えていて、これからの10年は、更に増えることは必至だと思います。

回答

柔整師35歳
こんにちはPCC
代表の花谷博幸です。

今日のポイント ホームページは診察券より大事だと心得ろ。

最近、ひーりんぐマガジンにくる質問はインターネットに関するものが多いそうですので、私の立場でこの質問に答えたいと思います。

「ホームページを持っていない治療院は不親切です。」一言で言うところこれが私の言いたいことになります。

患者さんの一番の悩みは、「どここの治療院に行ったらいいのか、わからない」なんです。

ここ5年で患者さんの来院プロセスが変わってきました。へクチコミ↓ホーム

す。

なぜ患者さんはホームページ閲覧をするのでしょうか？人は情報を得られる環境にあった場合、自分で確かめたいという知的好奇心が働くようになるからです。「近くの治療院でいいや」ではなく、「自分にあった治療院に行きたい」と思うのです。あなただっって近所の治療院より、少しくらい遠くても自分にあつた治療院に行きたいと思いませんか？

では患者さん達は自分にあつた治療院をどうやって見つけるのでしょうか？まず

域の治療院のホームページを探します。その中で自分のフリーリングにあつたところを選ぶのですが、なければ検索地域を徐々に拡大していくはず。だから我々はその網に引っかかるように「私の治療院はこんな治療院です」とホームページ上で手を上げていなければ、縁を得られないわけです。今までは看板を見て判断していたものが、治療院の中身を知る環境を得て、治療院の中身で判断するようになったのです。ただし、あなたのホームページに中身がなかったり、略歴

ただだつたりしたら逆効果にもなりません。ホームページのない治療院は不親切だといった理由は、せつかく患者さんが行きたいと思つていても、その院を知ることが狭すぎるといふことなのです。患者さんは、あなたの治療院に入る際、結構勇気が必要とすることを知っていますか？

もうひとつ大切なことは、一度でも患者さんがあなたのホームページを覗いてから来院したとすると、あなたの言いたいことがすぐに伝わりと言つていいです。

「院長は昔こんなことをやってた」などと、知っている患者さんが来院すると、最初から淡い信頼関係が存在するので、それが治療効果に反映され、ファン化現象がより早く構築されます。お互い緊張した状態で治療をするのと、淡いながらも信頼関係があつて治療をするのでは、治療効果に大きな違いが出るのは治療家なら、理解できると思います。

ではホームページを立ち上げさえすれば、それで良いのでしょうか？そうではありません。私の主宰する会では「勝ち組治療院向けホームページ作成」を提供していますが、ホームページ制作の上でいくつか大切なことがあります。その中から5つほど紹介します。

1 自分で更新できるようにすること（専門業者に全て委託すると果てしなくお金を必要とすることがあるので、自分で文字の加筆や簡単な修正ができるようにします）。

2 デザイン性を保つこと（数多くのホームページがある中で、信頼性をアピールするにはデザイン性とユーザー側の利便性が重要です）。

3 文字数の量（薄い内容のホームページは百害あつて一利なしです。時々自己紹介と診療時間だけのホームページがありますが、これは再度作り直すことを勧めます）。

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

「看護師」「介護士」「理学療法士」「作業療法士」

入学試験日

【はり・きゅう科、柔道整復科】

(推薦・一般)

平成17年 11月19日(土)

12月17日(土)

(一般)

平成18年 1月21日(土)

2月18日(土)

3月18日(土)

(オープンキャンパス)

平成17年 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

●介護福祉学科 (試験日 H17.11/19、12/17、H18.1/21、2/18、3/18)

●理学療法士科・作業療法士科 (試験日 H17.11/19、12/17、H18.1/21)

●看護学科 (試験日 H17.12/17、H18.1/21、2/18、3/18)

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

自ら整体療法師等を養成できる 2005年 講師認定講座12月3日(土)・12月4日(日)

オールラウンドスペシャリストに与えられる認定証 2005年 上級メディカル療法師認定講座 12月3日(土)

- 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」「講師証」「楯」を授与します。

日時：2005年12月3日(土) 10:00~16:00

12月4日(日) 9:30~13:00

※上級メディカル療法師講座は3日(土)のみ、講師講座は3日(土)、4日(日)の2日間。

講師：中濱秀彦 '97パーマー大卒D.C. 柔整師・鍼灸師

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

会場：東京プラザビル地下1階 (JR新宿駅徒歩3分)

定員：各5名

費用：講師講座 525,000円

上級メディカル療法師講座 105,000円



認定証と楯は、坂口征二名誉会長(写真中央)、新聞寿会長(写真左)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3-19-23-2F <http://www.npo-medical.com>

TEL 092-475-8001 FAX 092-929-2858

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 中濱秀彦 中濱カイロ整骨鍼灸治療室 会長 新聞 寿 元スポーツ平和党 幹事長

4

写真を多く使用すること(ホームページを作る理由は治療院の自身を見せるということ。当然写真は一瞬でそれを提供できることになりま

5

技術ではなく、人柄を見せること(チラシでも何でも技術を売りが、まじまじと見かけます。患者さんが重要視しているのは信頼感と安心感なのです。患者さんは院長の人柄を感じると同時に、その治療院に対し安心感と信頼感を得るものなのです。

なお、自分で作る場合は、できるだけ安っぽいデザインにしないことです。

ホームページが出来たら、今度はそのホームページをどのように使うかが重要になります。集客のツールとして使いたいと皆様は思っているでしょうが、最も有効なのは顧客化です。でき上がったホームページを患者さんとの接触媒体にして、日々の治療日誌やプライベート日誌、患者さんからの報告として使っていると治療院ファンクラブができてみることも珍しくありません。ホームページを立ち上げるだけで、紹介クチコミから

患者さんの掘り起こしにいたるまで、その用途は広がります。もちろんグレードの高いホームページは集客にも充分使えます。PCC会員さんの中には、月にホームページだけで何十人も新患が来るところもあるぐらいです。ただ私の考えは月に何十人もホームページを見て来院することも大事だけれど、縁あつてきた患者さんとのコミュニケーション・ツールとしてホームページを利用された方が長期的に見て利用価値があるのではないかと思います。

「ホームページなんて、まだまだ」と

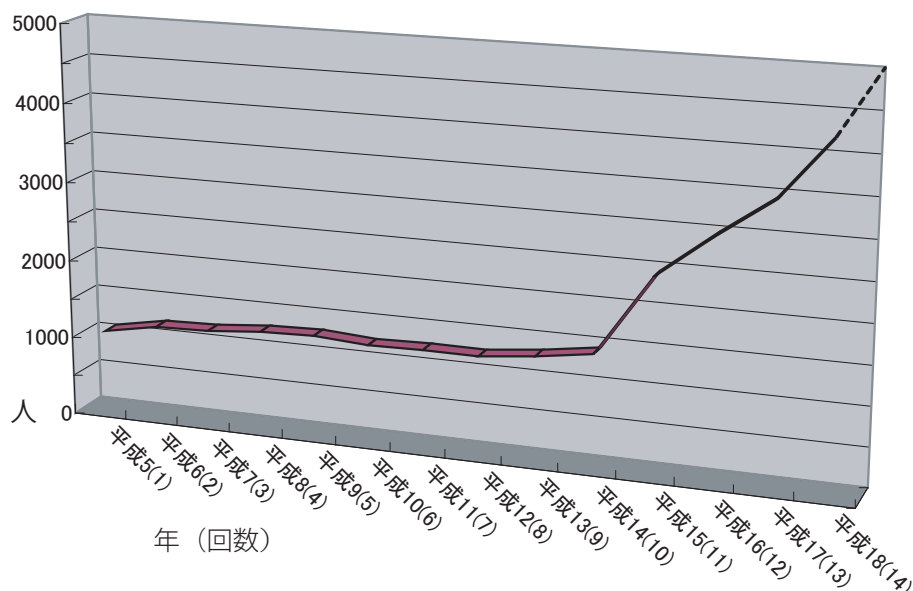
思っている人がいたら、あと5年で倒産を覚悟するぐらい、院外の時代のスピードは速まっていることを最後に付け加えておきます。

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

万全ですか？

柔整師の国家試験受験者数の推移
(平成18年は推計)



柔道整復師の専門学校は、平成11年まで全国に14校しかなかったが、同年福岡柔道整復専門学校が新設校として厚生労働省に認可されて1校増えた。これに続いて同12年は11校、13年は7校、14年は16校が増え、15年は5校と以後も認可申請が続いて、現在ではおよそ60校ほどの専門学校があるといわれている。

当然、国家試験の受験者数も増加す

ることになる。専門学校が14校の年度は1300人ほどの受験者数だったが、平成15年度では約2100人、17年度には約5000人もの受験者数になるとの推計も出ている。「平成17年度には柔整の国家試験合格率は70%ほどに落ち込む」と言われるように、受験者の増加と試験問題の難易度が上がることによる合格率の低下が相俟って、年間1500人以上の不合格者が出る計算となる。

こうした状況の中、国家試験対策のために、新卒・既卒を問わず模擬試験を上手に活用しようとする受験生が増えていく。模擬試験は専門学校でも行っているが、専門業者の行う全国統一模擬試験は信頼できる問題が提供されている。

専門学校の模擬試験は、余計な費用もかからず、申し込みも簡単なため便利だが、その反面、定期的な試験の延長のよう緊張感があまりないようだ。一方、業者の行う模擬試験は、見慣れた教室とは違い、試験会場で試験を受けるという緊張感が伴う。そして、その緊張感は帰宅後も持続して、すぐに復習をするという効果もある。

模擬試験を単なる「実力判定」的に受けているようでは、国家試験には合格できないといってもよい。もちろん模擬試験の本番さながらの臨場感や緊張感にはそれなりの効果があるが、問題は試験後。試験終了後の解説を徹底的に理解・

復習することではじめて、価値が出てくる。模擬試験の問題は、各専門学校や専門業者が総力を挙げてつくっているのだから、参考書よりもポイントをわかりやすく説明されているのが常だ。模擬試験後の復習が威力を増す。

模擬試験は、自分の弱点を見つけてそれを補強するのが目的だ。単に点数にこだわって、その結果だけを見ているようでは受ける意味がない。できなかった問題を徹底的に復習することが重要だ。模擬試験を上手に使うことによって、合格という門への距離は確実に縮まっていく。

模擬試験を上手に使いこなすかどうかは本人次第である。模擬試験に臨む態度を少し変えるだけで、試験間際のこの時期、ラストスパートも大分違ってくるはずだ。

成績が芳しくない受験生こそ、模擬試験を受けるべきである。「成績が悪いから、もう少し実力をつけてから模擬試験に臨む」などと言っていると、かえっていつまでたっても実力などつくはずがない。

模擬試験を受けないで合格できるほど甘い環境ではなくなりつつある昨今、次ページ上図のように既卒者の合格率はさらに低く、かなり厳しい状況が待っている。既卒者はもう一度専門学校に通うくらいの気持ちを持つぐらいでないと合格は難しい時代だ。

主な国試対策を実施している業者は、「東京アカデミー」「タイシン柔整国試

国家試験対策は

各国家試験合格率の推移（平成8年以降）単位：％

年	回	柔道整復師		あま指師		はり師		きゅう師	
		新卒者	既卒者	新卒者	既卒者	新卒者	既卒者	新卒者	既卒者
平成8年	4回	92.9	31.8						
平成9年	5回	96.0	42.5						
平成10年	6回	94.1	23.8						
平成11年	7回	95.9	23.5						
平成12年	8回	91.0	14.9						
平成13年	9回	89.7	22.1						
平成14年	10回	91.7	21.9						
平成15年	11回	92.4	35.6	94.3	37.2	91.2	20.4	90.7	16.1
平成16年	12回	80.7	15.8	92.3	17.2	87.7	19.3	86.8	17.7
平成17年	13回	79.7	26.7	93.5	24.3	88.5	23.5	88.4	24.5

※あはき師の平成14年以前の
新卒、既卒者の分類は未発表。15年以降の
合格率は編集部で算出した。

資料：(財)柔道整復研修試験財団
(財)東洋療法研修試験財団

塾」「日本柔整師国家試験対策協会」「C
MC柔整鍼灸国試験」「MDX鍼灸柔整
予備校」などがある。とくにMDX鍼灸
柔整予備校は、平成13年度より、はり師
きゅう師、柔道整復師それぞれの国家試
験に向けた全国統一模試を開催し、その
実績をもとにした講座も開設している。

①今からでも間に合う全国統一模試
（柔道整復師・はり師・きゅう師を実施）
②専門学校約20校がMDX東京鍼灸柔整
予備校の模試実施している高い信頼性③
受験料金は、良心的な料金設定で統一模
試実施各社のなかで一番安い④プロの先
生が問題作成しているため、出題率が高
く回答には解説が添付される。画像問題
も豊富⑤会場での受験と自宅での受験が

選べる⑥見やすい成績表で全国における
自分の順位、苦手科目などが一目瞭然⑦
春、秋実施で現役1、2年生には、試験
の雰囲気、時間配分などを体験する絶好
のチャンス⑧既卒者は、全国での自分の
位置、予想合格点を知ることにより合
格圏に入りやすい——などの特徴が目立
つ。

第5回 国家試験対策全国統一模試【柔道整復師】 個人成績表

受験番号 氏名 学校名

I. 科目別得点成績と平均得点

科目	解剖	生理	運動	病理	衛生	法規	臨床	外科	整形	リハ	柔整	****	****	****
配点	34	28	11	14	13	11	24	12	12	12	59			
全国	20.38	17.08	5.30	6.73	5.26	5.77	11.62	5.87	6.37	5.66	35.69			
校内	17.89	15.40	5.28	6.37	4.92	5.80	11.60	5.68	5.82	5.12	37.32			
得点	27	26	9	10	10	8	20	8	9	7	51			
予合格得点	21	17	7	9	8	7	15	8	8	8	36			
評価	B	A	A	B	B	B	A	B	B	C	A			

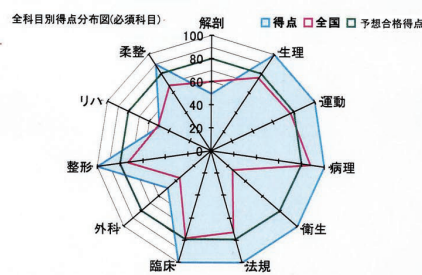
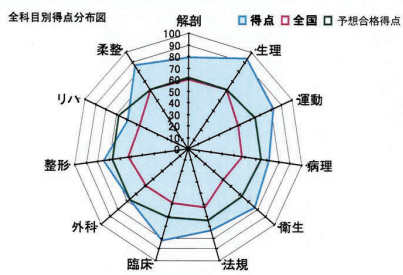
II. 総合評価と順位

得点	評価	全国平均点	全国順位	校内平均点	校内順位
185/230	A	125.73	3/521	121.22	2/114

III. 必須科目得点と評価

得点	評価
25/30	A

※1 評価はA～Eまでの5段階(A=80%以上 B=60%以上 C=50%以上 D=40%以上 E=40%未満)にて計算
※2 校内平均点は本校からの受験者数が10名以上にて計算
※3 評価はA～Cまでの3段階(A=80%以上 B=60%以上 C=60%未満)にて計算



国家試験は、全体的にみる
と難易度は高くなってきてい

西洋医学的な科目が 重要視される国試

今年から模試の問題作成に
携わるMDX鍼灸柔整予備校
講師の井上良平氏（井上はり
灸整骨院長Ⅱはり・きゅう
師、柔整師、あん摩マツサー
ジ指圧師）国家試験の傾向や
模試の有効性などについて聞
いた。

模試を受けるメリット

MDX鍼灸柔整予備校講師
井上良平氏



ない。特に既卒の人には分からない。模試によって、どの科目が自分が弱いかなど気がつく。もちろん現役の人でも模試を受けることによって勉強する意欲が向上する。

学生は本来、国家試験に通ることだけを目標にしてはいけぬ。合格した後、患者さんを治療するための必要知識として勉強しなくてはいけないということとを認識してもらいたい。国家試験のためだけの勉強には思考が伴わず効率も悪い。自分がどんな鍼灸師、柔整師になりたいのかという将来的なビジョンを持つて勉強していくことが大事。

日本工学院八王子専門学校

鍼灸科長・宇南山伸氏

(はり師・きゅう師・あん摩マッサージ指圧師)

る。解剖や生理学といった西洋医学的な科目が重要視されてきており、その難易度が年々高くなってきている。私の教える経穴概論とか鍼灸概論など東洋医学系の科目の出題は、それほど難しくはなっていない。柔整は実際の臨床現場での問題が最近よく出ている。こういう患者さんが来ました。こういう状態でこれはどういう症状が考えられますかみたいな問題が最近でている。

今回の模試に関しては、国家試験よりレベルを上げ、難易度は高いかもしれない。模試は比較的国家試験よりは難しくする傾向にある。模試を受けた生徒に緊張感・危機感を持ってもらうため、少し問題のレベルを難しくしてる。

模試を受けるメリット

自分の学力のレベルが認識できる。闇雲にずっと勉強しているだけだと、自分にどのくらいの学力があるのかが分から

で、臨床と教育の橋渡しのようなものが必要だと思う。

本校では、臨床施設の中で社会人教育を含め、できるだけ現場に近い環境の中で育てていきたい。具体的には、一番必要とされているコミュニケーション能力。「読み」「書き」「聞く」「話す」という4つに対して備えられるように、生徒が1年のときから気に留めて授業を行



患者さんには、身近な存在の人間として接してほしいと思う。医療現場では、相手を尊重する、認めるということが伝わるような接し方をしなければいけない。国家試験対策は、過去問題集を整理するときに、各問題に教科書の頁を全部記入している。そのあとに、章毎に問題集をつくっている。すると、問題の傾向もわかるが、さらに大事なことは、結果として教科書を一冊読み込むことに値するということだ。

国家試験の場合、試験の6割を正解すればいいと解釈するならば、教科書を穴がないように熟読すれば、必ず受かる。過去問に難しい問題が出題されているが、その問題は残り4割の部分なので、過去問でできないところを正解できなくても不安がることはない。

もう一つ行っているのが、1問題ごとに、回答に自信があるかどうかを生徒自身で評価させている。「選択した答えに絶対の自信を持つ」ときはA、「間違いないと思うが、不安がある」ときはB、「回答を2つにまで絞れる」のがC、「カンで答えた」場合はDなどというように決めておいて答えさせている。これの目的は、ひとつひとつの問題に関心を向けることと、自分の勘違いを発見できること。自分がどれくらい理解しているかが浮き彫りになってくる。正解をポイント制にして、点数に加重をかける。完全に理解して回答している場合のみに、点数

が加算される仕組みになっていて、勘違いをすればするほど、ペナルティーが大きい。たとえば、正解率が64%であれば合格点だが、実際、自信をもって回答していないと、点数は低くなる。良くない生徒には、見落とし部分や穴をデータを用いて指導している。これにより、まぐれで高得点ということが少なくなつて、正当な評価ができる。

期末試験のほかに実力試験は、夏休み前、冬休み前にあり、さらに国家試験を意識した問題などを実施している。合否を左右するのは、勉強する習慣があるかないかに関わってくると思う。勉強する習慣のない人の合格は厳しい。

模擬試験は学内で何回も行うが、昨年はじめて外部の模試を取り入れた。「もう少し勉強しなければ」という気持ちを喚起させるために、あえて業者の試験を試みた。今年は、MDXのススメで、6月に1回行った。11月にも行おうかと検討している。これは、生徒自身が全国でどれくらい的位置にいるのかがわかるので、あえて外の問題に触れさせようと思った。これについては賛否両論あると思う。普段使っている教科書以外から出題されることも多く、無用な不安を抱く学生がいる。また、まだ模擬試験の問題に関してその精度に担保がないということが問題点であると思われる。しかし、全体の中でのレベルを知るためにも、今後も続けていきたい。

柔道整復師・はり師・きゅう師

MDX鍼灸柔整予備校

第6回全国統一模試

当校で実施しております「国家試験対策・全国統一模試試験」を今年度も下記の通り実施致します。現在の実力を判断し、本番までの目標を定める模試としてぜひ皆様のご参加をお待ちしております。

【受験科目】 1. 柔道整復師 (230問) …240分 2. はり師・きゅう師 (160問) …240分

受験方法	会場受験(定員：各30名)	自宅受験
受験料	1科目3,150円(税込) 2科目5,250円(税込) ※柔整・はりきゅう2科目受験の場合、1科目は自宅受験になります。	1科目3,675円(税込) 2科目6,300円(税込)
模試実施日	11月12日(土)10:30～ 当校3F教室にて(各回定員30名) (実施時間は裏面参照)	10月24～11月15日の間で実施 返信締切11月8日(金)必着
申込方法	申込用紙を郵送又はFAX (FAX:03-3255-0322) で送付後、指定口座へご入金下さい。	
申込締切	郵送及びFAXの場合→11月7日(月)必着 窓口の場合→11月10日(木)17:00まで	
入金締切	11月8日(火)15:00入金分まで(厳守) ※期日までに入金確認出来ない場合は申込無効	

「第6回全国統一模試」の受験希望の方は、本誌封筒に同封されている受験参加申込用紙をご利用ください

治療院 開業マニュアル

吉村 龍夫



来患¹100人を 達成するための手段

今号は、来院患者1日100人を達成するための手段として、「リピーターの増強」に関する「治療技術の向上」「院長のカリスマ性」について記述します。

「治療技術の向上」という目的を達成するために「技術講習会への積極的参加」や「院内での定期的勉強会・研究会の開催」「第三者による定期的な技術評価」などといった手段を列記いたしました。したが、これらは、本文に記載するまでもなく、治療家として当然行うべきことでもあります。施術力を向上させる勉強や研究を継続して行い、納得できる技術であれば、臨床を行い、復習し、反復することが治療家としてあるべき姿だと筆者は考えます。

リピーターの増強

筆者は本誌創刊号において「柔整師にしても鍼灸あん摩マッサージ師にしても、症状の確定から施術、そして完治までのプロセスを、西洋医学による科学的なデータにより検証しながら行うことは困難であるために、施術者の勘と経験に基づいて判断することが大前提とならざるを得ません。手技療法には「職人の技」が要求されているのです。つまり、治療家とは「治療の職人」なのです。

「職人」は、伝承された技術や知識を度重なる経験によって身につけるしか、ありません。書籍や書類、あるいは机上では習得できないのです。その上、身体に関する技術職ですから、失敗は許されなわけです」と記述しました。再度書きますが、これらの職人の技を身につけるには、伝承された技を反復して数多く経験し、自分の体に覚え

させるしか方法がありません。

このことは、「治療技術の向上」のためには、促成栽培的な特別の方法や特効薬などは残念ながら存在しないということです。昨今は数々の治療法のセミナーや講習会が開催されていますので、なるべく多種多様なセミナーや勉強会に参加し、自分が「これだ!!」と思える治療法にできるだけ早く出逢い、修練し、切磋琢磨し自分の技にしていただきたいと思えます。

結果、特定の治療技術を自分の技術として習得すると、自分自身が自信とある種の雰囲気を持つことができます。この自信と雰囲気こそが、その治療家が一種のカリスマ性を持っているという評価につながります。

このカリスマ性を持つことが、来院患者1日100人を達成する院に必要な大きな要素であると同時に「リピーターの増強」にもつながると確信しています。カリスマ性に関しては後半でも記述します。

さて、来院患者数1日に100人の達成といいますが非常に困難なことで、とらえている先生が数多くいますが、意外なことに、短期間(2〜3日程度)に1日に100人の来院患者を獲得することは、さほど、難しいことではありません。昨今、接骨院やリラクゼーションスポットなどで行なわれているキャンペーンを、そのまま自院で展開することより達成が可能です。

その方法としては、100円のマッサージュ券やサービス券などを新聞の折込やポスティングなどで院の商圈に配布をしたり、知り合いの商店街の店にポスターの掲示やチラシ、サービス券の設置をお願いすることです。本誌8号の記事「ヒッ

ト治療院のポイントは？」(32〜35ページ)にあったコンサルタント会社との提携、委託などによっても、想像よりも簡単に、短期間ならば1日に100人の来院患者を達成できます。

しかし、勘違いをしてはいけません。「短期間に1日100人の来院者」を集めることと「1日100人のリピーター」を獲得することは、根本的に異なるということです。

サービスも重要な要素

前述の通り1日100人の来院者を呼ぶことは、企画の作り方次第で容易に達成できますが、これは「ここに私達の接骨院があります。一生懸命治療していますので、見に来てください。その上で、お気に召したら、今後ご利用ください。」という院側のメッセージに対して、あくまでも割引につられてふらつと来た」に過ぎません。治療院側にとって、利用者に気に入ってもらえるよう「最善の準備」を行い、キャンペーンに訪れた患者に対して、自院の技術、サービスなどを披露した上で、再来院を希望するかどうかを判断してもらおう企画であることを忘れてはなりません。

そこで、次に利用者に対して「自院の何を評価してもらうか」という問題になります。ここ数年前から病院では、医業もサービス業であるとの考え方が主流となり「内外装のリニューアル」「患者接遇の改善」「患者のための最新医療機器を設置」などの拡充が行われつつあります。また医業よりも遅ればせながら接骨院、治療院業界においても、サービスの向上が説かれ始めました。

実際に接遇技術や意識が向上することは大いに

歓迎すべきことなのですが、患者や利用者が本当に求めている治療院像を十分に理解した上で、表面的ではない患者接遇を推進することを考えなければなりません。

院のロケーションやマーケットによって異なりますが、患者は治療院に対して「サービス業としての意識の提示」「清潔感」「痛みの解消」「安心感」など、実に多くのものを期待しています。

治療院側も最近では、「サービス業として意識の提示」「清潔感」に対して、患者接遇のレベルアップを図る教育や内外装のリニューアルで期待に応えようとし始めました。

院長のカリスマ性

次に、患者が持つ最大の関心事である「痛みの解消」に対しては、冒頭のように「技術講習会への積極的参加」「院内での定期的勉強会・研究会の開催」「第三者による定期的な技術評価」などを実施し、積極的に勉強や研究を推し進めることで患者の期待に応じることが肝要でしょう。

上記の3点に関しては、物理的な時間や資本投下で可能なことがほとんどです。

しかし、患者が求める「安心感」という期待に応えるためには、「自信とある種の雰囲気をもった治療家としてのカリスマ性」が必要な要素の大きな部分を占めています。カリスマ性は一朝一夕で身につくものではなく、数多くの臨床、施術技術の研鑽、人間的な完成度が必要となります。治療家としてカリスマ性が身についた時こそ、治療院にとって集患数増大につながるチャンスです。

以前は治療院というと、院長が個人事業主とな

比較的小型のものが主体でした。昨今は、一体いくらの初期投資を行なったのだろうと思われるほどの大型で、きらびやかな接骨院やリラクゼーションスポットなどが見られるようになってきました。新聞やTVの報道などで、会社も個人も経済的に富裕層と非富裕層の二極化が顕著になっていると喧伝されていますが、治療業界においても、同じ方向に進んでいるのではないかと考えられます。今後ますます大手資本の参入による新しい形の治療院が増加するのではないのでしょうか。

参入大手資本の中には、明らかに治療業界とは全く違う門外漢の会社までが参入してきています。これら大手資本の大前提の方針としては、多店舗展開を目指して、資本をバックに時として強引な営業手法をとることが珍しくはありません。しかし大手資本が経営する治療院の院長は、往々にして比較的年齢が若い人が多く、スタッフもアルバイトが主体となっている傾向が見うけられます。

平成5年度の国家資格化を皮切りに専門学校が増設が行われ、資格者の大量輩出時代を迎え、前述の大手資本の治療業界への参入と接骨院の経営環境は、ますます厳しくなってきました。これらの新規参入の急増という経営環境の中で生き残って行くためにも、患者が求める「安心感」という期待に応える「カリスマ性」が大きな武器になることは間違いありません。

大資本にはできない戦略を

適切な比喻ではないかも知れませんが、現状の治療業界はどこか外食産業界に似ているのでは、

と筆者は日頃から思っています。

もともと、ファミリールーレストランや回転寿司などという言葉さえ存在しなかった時代では、寿司を食べたい時は、寿司屋へ行き、洋食を食べたかったら洋食専門店へ行くしかありませんでした。しかし、いつしかチェーン展開のファミリールーレストランや回転寿司店が市場を席巻し、現在では、昔からの専門店と大型チェーン店の2極化になっています。

ここで記述したいことは、ファミリールーレストラン、回転寿司チェーン店も洋食専門店も寿司屋にも、それぞれに長所や短所があり、どちらが是でどちらが非とするかは問題ではなく、経営形態の違いを検証してみようと考えたからです。

ファミリールーレストランや回転寿司チェーン店の場合は、人通りの多い繁華街の真中に大きく店舗を構えて、食材作りから従業員配置、そして、接客までもがマニュアルに従って行なわれ、来客に決して失礼ではないが、あえていうと機械的な対応を行っている、客もそれに不満をもらさず、機械的に店舗側が提供する食品を食べているように見えます。「アレを作って欲しい」とか「コレが食べたい」という客のオーダーメイドには、応じられないシステムになっているといえるでしょう。

手技療法業界においても大手資本を背景にしている店舗の場合、ファミリールーレストランとオーバーループして見えてしまうのは、筆者の思い込みでしょうか？

昨今のリラクゼーション系施術所においても、来院客（患者）は、掲示された定型のメニュー（施術種）から自分の希望するメニューを選択してい

ます。

これは、あたかもファミリールーレストラン、回転寿司チェーン店で来客がメニューから食べ物を選んでいるのを思い起こさせます。

ファミリールーレストランや回転寿司チェーンであるうと大型リラクゼーションスポットであろうと、大手資本がマーケットへ参入する時の基本的な営業戦略は、大きな初期投資をもって、大型の店舗に洗練された内装、従業員は比較的賃金の安いパートやアルバイトを主体とした「大量人材の投入」であるといえます。この様な大手資本による営業戦略に対抗する場合、個人事業主的な経営者が同じ営業手法をもって対抗しようとしてもまったく勝ち目はないでしょう。

しかし、これらの大手資本を背景にした大型店では真似できない優れた戦略が個人営業や町の施術院にはあります。それは、院長の「カリスマ性」です。

治療技術に基づいたカリスマ性が必要

10年くらい前までは、院長がスタッフに対して、まるで暴君のように振る舞っていただけではなく、患者に対しても施術後の諸注意について、指導しているのか、命令しているのか、怒っているのか判断に苦しむような方をしている院長が多々存在していました。このような治療家の立ち振る舞いや態度が、許容されていた時代性というものが根底にあったことは明白ですが、結果的に院長のカリスマ性を強調していました。

この院長のカリスマ性は、治療に対する自信と威厳として患者に対し影響を与え、同時に患者側の視点からは、そのことを「安心感」として受け取っていたのではないだろうか。

院長のカリスマ性を全面に押し出そうとするのは、前述の理由から大手資本の大型店においては大変に難しいことですが、個人事業や通常規模の治療院では、比較的發揮しやすく、その「カリスマ性」が治療院にとって最大で最強の集患（客）のための要素となります。

ただ、ここで「カリスマ性」について、注意をしなければいけない点があります。従前の治療業界ならば、徒弟関係が院の基本構造となっていたために、院長とスタッフとは当然、徒弟関係であり、院長のカリスマ性を發揮することが容易でした。しかし現在は、技術・経営などの伝承のための徒弟関係よりも、労働とその対価という金銭授受のみを目的とした雇用関係が大勢を占めているために、院長はスタッフに気を使いがら雇用していることが多いのが現実です。

このような環境の元で、院長のカリスマ性を醸造するためには院長自身が、ある優れた特定の治療技術を自分の技術として保有し、そのことで自信を持ち、ある種の雰囲気を出すとかが一番の早道であり、唯一の道であると確信しています。

さらにスタッフと一緒にあって、徒弟制度時代と現代との差も考慮しながら充分協議し、方向性を決めた上で、

院長、スタッフが連携して患者や顧客に対する接遇サービスを向上させるのが良いでしょう。

例えば、院内スタッフは患者を「〜様」と呼び、院長は「〜さん」と呼ぶなどの院内での接遇における演出も有効です。院長自身が患者に対し毅然とした態度をとること、また施術後の患者さんへの指導などについても必要に応じて、愛情を持った強い口調で行なうなどです。このように大手資本の展開しているチェーン店では、まねのできない院長のカリスマ性を前面に押し出すという経営戦略は、本来の意味での来院患者1日100人を達成するために必要なものの最重要項目の一つであり、同時に「リピーターの増強」というテーマにもつながるものと確信しています。

耳つぼダイエットをお仕事にしたい方必見!!

接骨院・鍼灸院・治療院・マッサージ院などの経営者・経営予定者
未経験でも、これから勉強していきたい方

「今すぐ何かしたい!」「ダイエットに関わる仕事がしたい!」
そんなあなたピッタリ!! ★どなたでもできます!!★

設備投資は
わずかです。
脱サラ組
大歓迎!!

①ガイダンス・説明会(無料) ※随時、行っています。
②初級セミナー
③上級セミナー
④フォローセミナー

独立開業
目指す方
応援します!

http://www.slim-free.com ■■■まずはお問合せください。■■■
SLIM free 浦安 千葉県浦安市富士見2-1-3 (仙人接骨院内)
TEL.047-354-0553 (採用係)

ついにロコミの教材が出た!

●ロコミ患者増殖法。

「ロコミに法則がある? そんなバカな!」
そう笑っていた先生たちが、その法則を知った後には…。

ロコミには守りのロコミと攻めのロコミがあります。多くの人は守りのロコミしか知らないのです。攻めのロコミとは、あなたがコントロールできるロコミなのです。攻めのロコミには法則があります。あなたは攻めのロコミの法則を知りたいと思いませんか? 攻めのロコミならお金もかからないし、しかも○○にも優れています。さて、その○○とは一体…。

待望の新刊
ロコミ患者増殖法 8,000円

好評発売中
患者を増やす7つの法則 1,000円
患者を増やす人、減らす人。4,000円

※何冊でも代引き送料500円。3冊セット13,000円

書店では販売していません。ご希望教材と住所・氏名・電話番号を記入の上、今すぐFAXかメールでお申込み下さい。

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 24時間受付中 FAX 0466-33-3189 e-mail nol@etc-karada.com

ひーりんぐ
マジン 定期購読のおすすめ
Healing Magazine

施術業界の経営情報誌『ひーりんぐマジン』は全国の整骨院・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等でご愛読いただいています。1・4・7・10月の25日発行です。確実にお届けするため、定期購読をおすすめいたします。またバックナンバーの購入も可能です。定期購読は1年間で(4冊)4,000円となります。

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

《お申し込みは巻末のハガキをご利用ください》

在

在宅ケアにおける あん摩 マッサージ 指圧師の役割

在宅訪問マッサージ師の1日

NPO法人日本手技療法協会

あん摩マッサージ指圧師 坪 小次郎



始業点検

8:23



同僚の先生と打合せ

8:15



駐車禁止区域のため許可証を掲示

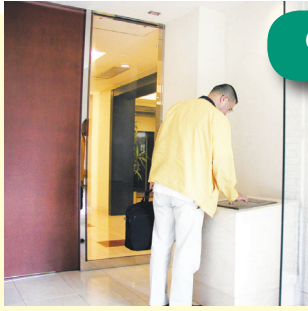
8:43



第一患家（港区赤坂）到着

このページに対する質問で「在宅訪問マッサージをやっていききたいが、具体的にどのような動きをしているのか知りたい」というお便りが何通か届いております。

そこで今回は、ジャパンウェルフェアサービスの松浦篤先生、および患者さんのご協力により、本誌記者、カメラマンが同行し、在宅訪問マッサージ師の一日を写真構成でご紹介します。



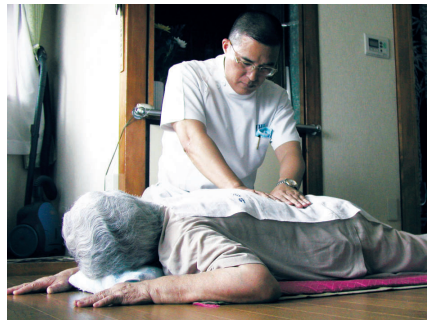
9:35



第二患者（港区西麻布）到着。高層マンション、オートロックのため患者の部屋まで1Fから6～7分かかることもある



患者宅の駐車場を借りる



8:50



予定よりも10分早く到着のため、時間の了承をいただいた上で施術



10:30

施術終了。狭い道路も多く軽自動車が必要



10:10

第三患者（港区白金）到着。施術開始時間まで車中で待機



11:00

施術

え 20
う。 20
分間の
の保険
治療に
を加



第四患者（港区高輪）到着。



14:20

第五患者（目黒区中町）到着。某スーパー駐車場を拝借。店長さんすみません



12:00

第五患者近くのファミリーレストランで食事。2人の患者が休みのため14:10まで2時間以上の休憩。この間にインタビュー。「普段はもっと安い所で食事します」とのこと



第七患者 (大田区北千束)



途中患者や会社から電話が！当然ながらすぐに応答せず、安全な路肩に停車後、着信履歴を見て折り返し電話をする



第六患者 (大田区中央)



帰社後、パソコン入力で施術日報の作成。「お疲れ様でした」



今日の施術はすべて終了。ほっと一息



第八患者 (品川区大崎)

千代田区を出発し、港区を3軒、目黒区、大田区2軒、品川区と、4区の患者8軒を訪問した後、千代田区に戻りました。走行距離は68.3Km。

この間、記者とカメラマンは松浦先生が運転する軽自動車に同乗させていただきました。先生ありがとうございました。

同乗して思ったことは、松浦先生が交通法規を遵守していること。施術についても、手際の良さは際立っていて、患者さんから借りたタオルや手ぬぐいをきれいに折りたたんで返却している姿を見た時、先生の人柄や考え方が垣間見えたような気がしました。また、患者さんが心からの「ありがとうございます」という声と、松浦先生の「一緒にがんばりましょう」という言葉が印象的でした。(中村)

在宅訪問マッサージのポイント

松浦氏に聞く

——在宅訪問マッサージをやるうと思つたきっかけは何ですか。

治療院などのいつ来るかわからない患者さんを待っているより、施術を受けた人を訪問するという、攻めの姿勢が好きなんです。それに僕は、以前介護ショップに勤めていたので、お年寄りの方には抵抗がありません。

——在宅訪問マッサージをやって良かったと思うのはどんな時ですか。

「心から感謝されてお金をいただけると」ということにつきます。こんな素晴らしい仕事は他にないと思います。

——在宅訪問マッサージをやって嫌だなどと思う時がありますか。

ありませんね。好きなんですこの仕事。ただ、朝から気分の乗らない日とい

うのがあるでしょう。患者の家に着くまでに気分を変えなければなりません。そこで苦勞と言えは苦勞かな？ こんな時、「自分はプロなんだ」と言い聞かせます。結果的に患者さんに「毎日先生元気だね」と言われています。

——患者宅に持って行くカバンには何が入っていますか。

ケアシート、同意書のコピー、日程表、パウダー、領収書、請求書、簡単なホットパック。ノートも入っています。

患者さんから言われた通院のための休みや時間変更の希望などは聞いたその場で控えます。1日何軒も回っていると忘れずから。忘れると信用が落ちます。意外に小さなことから信用は崩れます。一度崩れた信用を取り戻すのは大変です。

——在宅訪問マッサージの現状を教えてください。

相手が病人ですから、薬をのんでいるのは当然のこととして、オシメをはいて

いたり、ストーマ（人工肛門）を装着している人もいます。寝室の環境も含めて、きれいにされているお宅ばかりではないので、この点を理解し乗り越えなければなりません。僕は、同じ患者さんを少なくとも週一回、多いときには毎日のように施術していますので、良くなつて行くのが感じられた時、やりがいを感じますね。それに、患者さんのお宅にもいろいろありますから、その家庭の雰囲気を読むことが大事ですね。会話一つにしても、どこまで話して良いのか、どんな風に言えばいいのか、突っぱねて良いのかなど、とね。時には「それはあなたの問題ですよ」と言うこともあります。

そのくらい言っても角が立たない密接な関係を、普段から作る事が必要だと思っています。暗い言葉を口にする人生の大先輩に対して「その身体になつてしまったのは仕方がないじゃないですか。過去ばかり振り向かず明日を考えましょうよ。あなたが暗いと家の人も介護の人も嫌になつてしまいますよ」なんて、諭すこともあります。会話を通じて感じるのは、「結局は自分の人生観が問われている」という事です。

でも一番大事なことは些細なことでも患者さんをほめるようにすることです。家族はほとんど、患者さんをほめることがないですからね。

——これからやろうとしているほかの先生にアドバイスをお願いします。

「単にお金儲けのため」という山師的な考えの人はやらない方がいいですね。それとお年寄りと気兼ねなく接することができない人も。施術に魂を入れずに表面的な仕事をする人も無理ですね。

また、患者さんのお宅にお邪魔する上に、布団やベッドにも上がりますので、服装や身なりに関しては、清潔感を漂わせることがポイントです。僕の白衣は頻繁にクリーニングに出しています。そして患者さんのほとんどが人生の先輩ですので、礼儀作法も問われます。ご本人だけでなく、ご家族とのかかわりも出てきますので、礼儀作法が身に付いていることは重要です。

最近はありませんが、この仕事を始めた頃は、駐車違反で捕まったことがありました。駐車違反をしていたら仕事になりませんから。近い将来、民間企業が駐車違反の取締りを行なう可能性があるという聞いています。今まで以上に取締りが厳しくなるかも知れませんが、所轄の警察署で「駐車許可書」を取得した方がいいと思います。

簡単に通院出来ない人や、外出できない人のお宅を訪問する治療は「とても有意義で必要なことだ」と思います。さらに患者さんは、我々が訪ねて来るのを楽しみに待っていてくれるので、とてもやりがいがあります。

まだまだこの仕事は認知されていない面も多々ありますが、患者さんともいい

関係を築けたり、楽しい面もありますので、ぜひ興味を持ってもらいたいと思います。やろうと思つたら、途中で投げ出す事なく、ご自分が納得するまで続けて欲しいと思います。絶対にこの仕事が好きになります！ので。

在宅訪問マッサージで患者からの信頼と技術を

在宅訪問マッサージ師の1日をご紹介します。いかがでしたでしょうか。今回、取材にご協力いただきました患者さんをはじめ、松浦先生、スタッフの皆さんには、この誌面を通して、改めて感謝させていただきます。ありがとうございます。

ジャパンウエルフェアサービスでは9時から18時まで患者さんを巡回しています。また今回、登場いただいた松浦先生は、あん摩マッサージ指圧師免許を取得して3年目の先生で、1日10名前後の患者さんを施術しております。技術はもちろん、礼儀作法も十分に習得なさっている優秀な先生です。

1軒の施術時間は20分、次の患者間の移動時間も同じく20分。したがって、理論上は1日13人の患者さんを訪ね、施術することが出来ます。都内では、道路事情などで1日10人が限度の時もあります。地域や巡回方法いかなんでは、さらに巡回数を増やすことができる可能性も秘めています。

では、ここで誰からも信頼され、一人前のあん摩マッサージ指圧師になる近道を簡単にお話ししましょう。それには、何よりも数多くの様々な患者さんを施術すること。1軒でも多くのご家庭を巡回することで臨床をこなし、様々な患者さんと接することで技術と信頼を勝ち取ることが大切です。それには在宅訪問マッサージを行なう事が一番の近道だと思えます。

これを機会に在宅訪問マッサージをとお考えの先生がいらっしゃいましたら、本誌求人欄をご覧の上、ジャパンウエルフェアサービスまで御一報されてみては、いかがですか！今、ジャパンウエルフェアサービスでは、在宅訪問マッサージをしていただく先生方を募集中のことです。また将来、在宅訪問マッサージを生業とし、独立開業を目指している先生や生徒さんに対しては、本協会が在宅訪問マッサージの研修も行っておりますので、こちらもご検討されてはいかがでしょうか。裾野を広げつつある高齢社会。そこには、寝たきりや体の不自由なお年寄りが数多くいらっしゃいます。今、私たちが携わらせていただいている高齢者の方々は、ほんのわずかです。どうか皆さん、医療分野の一端を担う者として、訪問マッサージを通じ、ひとりでも多くの高齢者や体の不自由なお年寄りに寄与し、社会に貢献されてみては、いかがでしょうか。

NPO 法人日本手技療法協会の訪問医療マッサージ研修

研修実施日

回	開始日と終了日
第 19 回研修	11 月 9 日(水)～11 月 11 日(金)
第 20 回研修	12 月 7 日(水)～12 月 9 日(金)
第 21 回研修	1 月 11 日(水)～1 月 13 日(金)
第 22 回研修	2 月 8 日(水)～2 月 10 日(金)
第 23 回研修	3 月 8 日(水)～3 月 10 日(金)

※研修日程は変更することがあります。

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。

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。

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 (消費税込)

期 間 3 日間

時 間 10:30～16:30 (最終日 9:00～17:30)

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

申込・問合せ NPO 法人日本手技療法協会 (担当: 中村)
〒101-8691 東京神田郵便局 私書箱 53 号
TEL:03-5296-9055 FAX:03-5296-9056
Mail: edit@healingm.com http://www.healingm.com



「入院に必要な経費」(42・8%)、「医師の専門分野」

平成16年中に全国の各地方裁判所(第一審)

会員の開業医に要求されるため、医師会などでの

(木)

患者の満足度はどうだ？

厚生労働省は、全国の医療施設を利用する患者について、受療の状況や受けた医療に対する満足度を調査する「受療行動調査」を3年に1回行っている。その一端を挙げてみる。

平成14年10月に行われた調査では、外来患者が病院を選択するに当たって、「ほしいと思った情報」が「医師の専門分野」(46・8%)、「予約制の有無」(39・2%)、「夜間・休日診療の実施の有無」(38・5%)となっている。

また入院するにあたって、ほしいと思った情報は、

「診療科目が多い」(27・2%)、といったやや漠然とした表面的な理由が多いことに気が付く。情報が豊富な近年、患者の知識は専門性の枠を越えて身につけていることがわかる。

(42・6%)、「療養環境(病室の広さ等)」(34・9%)などとなっている。

平成8年に行われた同じ調査と照らし合わせてみると、外来・入院ともに病院の規模を問わず「自宅等に近い」(40・4%)、「前に来たことがある」(39・6%)、「医師等が親切」(29・8%)の割合が多く、大病院では外来・入院とも「医療設備がよい」(38・5%)、「名医・専門医がいる」(32・7%)、「病院・診療所等からの紹介」(26・8%)、「診療科目が多い」(27・2%)、といった

に提訴された医療過誤訴訟は1107件で、1000件を大きく超えたことが、最高裁がまとめた「医事関係民事訴訟事件統計」で分かった。998件だった前年に比べても110件余り増加した。

診療科別では、整形・形成外科が13件増加し、148件となったほか、歯科も前年の69件から83件へと増えた。歯科は平成12年は39件だったので、4年間で44件増加したことになる。年間約10件増加し続けている。技術の進歩が急速な分野ほどトランプルが生じやすいということだろうか。

医療過誤とならなくても、保険請求にともなうレセプト、カルテの開示要求が年々増加している。カルテ、レセプトの開示要求件数は、直接医師会

実態の把握は困難だそうだが、確実に増えていることは新聞報道などでも容易に察しがつく。最近の医療訴訟の増加は、国民の健康管理とくに自己管理の意識の向上及びインフォームドコンセント不足による歯科医への不信や電子情報の簡単な入手による自己診断が要因だといわれている。

一方、カルテ開示請求の増加は、医療訴訟とまではいかなくとも、「カルテ情報は患者のもの」という患者の意識の高まりが要因であることは明白である。診療明細領収書の発行や診療情報の開示要求は今後さらに広まると見られ、病院などにおいては、開示に耐え得る詳細な内容のカルテを迅速に作成する事が求められている。

出張・訪問医療マッサージ営業研修

特徴 訪問医療マッサージ施術業務の営業ノウハウを具体的な事例を数多く入れながら研修を実施しますので、独立・開業の手助けになります。万一、問題が発生した場合にも、NPO法人日本手技療法協会のみならず、会員事業者からの支援も約束されています。

目的 高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 1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 詳細は下記へお問合せ下さい。

NPO 法人日本手技療法協会担当：中村

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

Mail:edit@healingm.com http://www.healingm.com

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

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

エステティック入門セミナー

内容 治療に役立つエステティック技術の習得。シミ・しわ・たるみの対処法。瘦身法 etc. 鍼灸師、マッサージ指圧師、柔道整復師など有資格者、治療院経営者、スタッフ、学生可。

【日時】 11月13日(日)・14日(月) 10:00~17:00

【費用】 1名3万円、2名5万円
(材料費、テキスト代金)

【場所】 当社<JR阿佐ヶ谷駅より徒歩3分>

(有)漢方エステ研究所ファイン 漢方セラピーハウスFine

〒166-0004 東京都杉並区阿佐谷南1-35-21 2F
tel. 03-5378-4107 fax. 03-5378-8939
http://www.fine-therapy.com/

seminar 3

耳つぼ健康ダイエットセミナー

内容 「これまでどうして痩せられなかったの？」が明らかになる耳つぼダイエットのセミナーです。接骨院・鍼灸院・マッサージ院などの経営者、経営予定者、これから勉強していきたい方。

【日時】 日祭日。(ガイドランスは随時、無料開催)

【費用】 初級セミナー 9,800円

【場所】 当院<JR浦安駅、JR舞浜駅よりバス>

【備考】 設備投資はわずか。まずはお電話を!

SLIM free浦安 仙人接骨院

〒279-0043 千葉県浦安市富士見2-1-3
tel. 047-354-0553 fax. 047-354-4253
http://www.slim-free.com/

seminar 4

耳ツボ瘦身法 テクニック&経営ノウハウ習得セミナー

内容 治療院のクオリティを上げるための「耳ツボ瘦身院内導入法」集中講座付。

対象 治療院経営者、経営予定者。

【日時】 11月20日(日)、12月18日(日)、1月15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】 資料請求もお気軽にどうぞ

日本瘦身医学協会 東京事務局

〒192-0911 東京都八王子市打越町347-3
安井ビル1F tel/fax. 0120-92-3392
http://www.slim-tenryu.com/
info@slim-tenryu.com

seminar 5

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。

【日時】 毎月1日(日曜日) 10:30~16:00

【費用】 19万9,500円(7回受講料・テキスト代金)

【場所】 久野マインズワーククリニック

<新宿駅南口より徒歩5分>

日本キアテック本院

〒260-0842 千葉県千葉市中央区南町2-17-4
tel. 043-261-0417 fax. 043-268-8500
http://www.guide.co.jp/qiatec/

seminar 6

誰でもできる経絡ツボ超電療法ケイラク教室 医家のための日曜教室(平日も可)

内容 刺針無用の低周波器(家庭用も可)で経絡・井穴(指先)簡便刺激が新世紀の免疫療法! 柔整師、鍼灸師、整体師、セラピスト、一般、内外科、産婦人科、精神科、整形外科、その他。

【日時】 毎日曜日(平日も可) 10:00~16:00

【費用】 一日体験3万円(テキスト代金)、4回12万円

【場所】 当教室<JR鶯谷駅より徒歩6分、

地下鉄日比谷線入谷駅より徒歩2分>

ケイラク教室

〒110-0004 東京都台東区下谷1-10-9 石田ビル3F
tel. 03-3845-0576 fax. 03-3845-0594
http://www.keirakuclinic.com/
keiraku@nifty.com

seminar 7

第13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。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】 1月7日から毎週土曜(全12回) 8:50~13:00

【費用】 受講料:4万9,000円、資格登録料:1万円

【場所】 当会館<JR新大久保駅・JR大久保駅よりともに徒歩約5分>

財団法人スポーツ会館

〒169-0073 東京都新宿区百人町2-23-25
tel. 03-3364-0101 fax. 03-3368-1466
http://www.sportskaikan-academy.com/
seminar@sportskaikan-academy.com

seminar 8

O脚・X脚調整法

内容 女性の悩みであるO脚、X脚を無理なくソフトに改善します。

対象 不問。

【日時】 ①1月8日(日) 10:00~15:00、

②3月12日(日) 10:00~15:00 ※②は未定

【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7分>

主催 日本療術師連盟

東京都豊島区南池袋3-16-8 近代グループビル5F
tel. 03-5957-5283 fax. 03-5957-5290
http://www.soft-seitai.com/renmei/
info@soft-seitai.com

seminar 9

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瘦身法を習得できます。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】 10月23日(日)、11月20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 10

カイロプラクティック・ イントロダクションセミナー

内容 カイロ初心者や自由診療を志す人などに適したセミナー。 ※各12名定員

対象 柔整師、鍼灸師、マッサージ師、治療家、学生。

【日時】 ①11月23日(祭)、②12月23日(祭)
①②ともに10:00~15:00

【費用】 各1万5,000円

【場所】 当スクール<JR嵯峨嵐山駅より徒歩10分>

中濱カイロプラクティック・テクニック・スクール

〒616-8305
京都府京都市右京区嵯峨広沢御所ノ内町43-36
tel. 075-864-3939 fax. 075-882-6757
http://www.nakahamad.com/

seminar 11

上級メディカル療法師認定講座

内容 骨盤矯正の効果的アプローチを中心に、即実践に使える、治療効果上がるように丁寧に指導します。国家・民間資格の有無を問いません。

【日時】 12月3日(土) 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、認定証と権を授与します。

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.npo-medical.com/

seminar 12

講師認定講座

内容 自ら整体療法師等を養成できます。取得者はすでに各地で活躍中です。国家・民間資格の有無を問いません。

【日時】 12月3日(土)10:00~16:00 12月4日(日)9:30~13:00

【費用】 52万5,000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、認定証と権を授与します。

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.npo-medical.com/

千葉県 船橋市 三咲駅 徒歩6分

社員 月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)
のためスタッフ急募!



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。
【患者さま層】頸肩腕症候群や腰部痛など鍼灸適応障害の方から脳血管障害や脊髄損傷を初めとする重度症状の方など、整形外科的疾患だけでなく、内科的疾患の患者数の比率も高く、毎日多数来院しています。
【やりがい】来院される全ての患者の症状に対し、鍼灸・灸・あんまマッサージを最大限に活かした治療を行っています。また当院の特色のひとつである広大なスペースを活かし、歩行訓練やマット運動を中心とするリハビリテーションや運動法といった東洋医学だけにとらわれず、様々な分野の医学を総合的に用いた治療を努めています。

募集情報

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

さくら治療院
〒274-0812 千葉県船橋市三咲1-8-8
TEL 047-447-5657 / FAX 047-447-5658
http://www10.ocn.ne.jp/~saku/
sakura_s@gray.plala.or.jp 山岡、辻

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・新卒OPEN 土・日のみ勤務OK

2005 Autumn

首都圏各地 (面接地) 京成線・東武線 京急線 曳舟駅 徒歩15分 上大岡駅 バス15分 社員 アルバイト 契約 派遣 委託 月20万円~70万円以上可 経験 資格 人物により優遇

はり きゅう 整骨院 ● 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

あなたの技術を伸ばしてみませんか?

あい鍼灸整骨院 URL <http://www.seiran.co.jp/>

1 真心こめた親切丁寧な治療
2 学問と技術のたゆまぬ研鑽
3 地域の皆様に貢献

- 学生優遇いたします (月1会の勉強会にて国試対策勉強出来ます) (学校行事優先の勤務体系可)
- 分院長を希望される人 (経営のパートナーとして活躍出来ます)
- 将来、独立開業を目指す人 (資金の他、経験も貴方の財産になります)
- 社会人や主婦で有資格者の人 (空いた時間を有効活用)
- 生涯の就職先を探している人 (20年先をも見据えた着実な経営方針)

募集情報

- ① 墨田区八広 (京成線八広駅) 墨田区京島 (京成線 東武線曳舟駅) 江東区北砂 (都営新宿線大島駅) 江東区辰巳 (営団有楽町線辰巳駅) 横浜市港南区野庭町 (京急線上大岡駅 市営地下鉄上永谷駅) 横浜市鶴見区市場上町 (京急線鶴見市場駅) ※希望に必ず
- ② 8:00~13:00 15:00~20:00 ※Aは応相談
- ③ 毎週木曜日 (野庭・鶴見) ※その他はシフトによる
- ④ 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
- 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 17歳~40歳まで
- ⑦ 面接

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

<診療時間> 8:30~12:30・15:00~19:30
※診療時間内の電話でのお問い合わせは、なるべくお控えくださいますようお願い致します。

急募

① 鶴見市場院鍼灸師募集 <勤務地: 神奈川県横浜市鶴見区市場上町1-8>
② マッサージ師 <訪問リハビリマッサージの人材募集の為>
③ 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>

※以上の一つでも当てはまる方のご応募をお待ちしております

お気軽にお電話下さい!



こんな人にぜひ

レントゲンの臨床経験を積みたい。

接骨院を開業するノウハウを学びたい。

介護保険に興味がある。

お金を稼ぎたい。

院長になりたい。



首都圏各地



柔整師 月25~70万円以上 社員 月6,800~20,000円 (能力・資格・人物により優遇)

新卒者・未経験者歓迎！ 柔道整復整体師（学生可） 経営幹部候補・院長候補 ★大募集★

仕事・職場情報

【仕事内容】
接骨院での施術全般及び経営管理。

【身につく技術・知識】

外傷処置やテーピング療法。クリニックと提携してのレントゲンの見方や線引き、等本格的な診断技術から治療法まで学べます。また、経営テクニックやレセプト業務など経営的な知識も身につきます。

【独立支援制度】

フランチャイズ独立制度（当社が完全サポート）、勤務年数に応じた独立資金の支援あり。

【会社概要】

当社は、接骨院の経営をはじめ、人材派遣や介護福祉や医療用品販売など幅広い分野で活躍している企業です。

募集情報

① 赤羽、阿佐ヶ谷、浅草橋、池袋、上野、蒲田、新宿、目黒、新橋、田町、戸越、船橋、西荻窪、練馬、神田

② 11:00~21:00(2時間休憩)
※勤務先により多少の違い有。

③ 休週1~2日(シフト制)、夏季・冬季休暇

④ 雇用保険・労災保険完備、交通費全額支給、昇給随時

⑤ 柔道整復師、整体師(見習可)

⑥ 履歴(写貼)・身分証明書持参

⑦ 面接

あなたの未来を
サポートします。

株式会社アーテリー

〒115-0045
東京都北区赤羽2-9-5
TEL 03-3903-4000
☎ 岡本

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 必要 あん摩マッサージ指圧師免許・普通自動車免許

⑥ 履歴書(写貼)・あん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1-1-1-7F
TEL03-5256-5933 ☎ 岩壁(イワカベ)

東京都 他 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。リーダーシップ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

① 東京都福生市、国立市、小金井市、秋川市 他

② 9:00~13:00・15:00~20:00

③ 日祭日、平日交代休有

④ 社保・厚生他完備

⑤ 柔整師、鍼灸師、アマ指師(学生可)

⑥ TEL後歴(写貼)持参

⑦ 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 ⑧ 清水

東京都 東急田園都市線、世田谷線
世田谷区 三軒茶屋駅 徒歩5分



社員 25~45万円 (実力により随時昇給) 店長クラスは特に高給

● 輪郭小顔矯正 ● 高周波温熱機器「インディバ」の取扱 ● アロマセラピー ● リンパドレナージュ ● 氣功 などの習得、資格取得できます。

マッサージ、整体できる方 **大募集!**
 お顔と体の整体に興味がある方



25ans、é f、ヴァンテーヌ、anan、CanCamなど、多数の雑誌に取り上げられています。

仕事・職場情報

【会社概要】指圧、マッサージ、整体、小顔施術のアロマオイル療法美と健康とリラクゼーションを追求するアットホームで明るいサロンです。

【こんな人にぜひ】健康で体力のある方、美に対して熱心で明るい方の応募をお待ちしています。

【研修制度】技術向上を目的とした研修制度あり。※氣功や高周波温熱機器「インディバ」の国際ライセンス取得も可

【独立支援制度】独立開業される方を積極的に支援します。

募集情報

① 東京都世田谷区太子堂(三軒茶屋)

② 10:30~21:00内でシフト制、週5日以上勤務

③ 月・木曜定休、週休2日制、夏・冬・GW休、代休有

④ 交通費全額支給、制服(上衣)有、社服割引有、昼夜2食付、フリードリンク、社員旅行有、賞与支給、昇給見直し年2回

⑤ 指圧、マッサージ師有資格者、整体師(経験者優遇) ※40歳位迄

⑥ TEL後歴(写貼)持参 ⑦ 面接、実技チェック

(株)プランアール美容研究所

TEL 03-5430-2351 / FAX 03-5430-2354

〒154-0004 東京都世田谷区太子堂5-5-6-1F

<http://www.planr.co.jp/> info@planr.co.jp ⑧ 採用係

東京都区内 JR山手線・地下鉄・ゆりかもめ線
新橋駅 烏森口直前



社員 23~35万円 7/24休 850~1,200円または歩合制

●自分の力で集客UPを目指してみませんか？—— 実力に応じた昇給制度。



仕事・職場情報

【職場の雰囲気】

地元の皆様に愛されて13年。リピーターが多く、働きやすい職場環境です。

【こんな人にぜひ】

明るくやる気のある方、歓迎します。

【その他】

まずはお電話ください。相談に応じます。

募集情報

① 東京都内(新橋、中野、神田)

② 10:00~23:00、シフト制(応相談)

③ 週1日以上(応相談)、夏季・冬季休暇有

④ 交通費支給、各種手当有

⑤ 指圧マッサージ師、鍼灸師、整体師、学生可 ※45歳位迄

⑥ TEL後歴(写貼)持参 ⑦ 面接

(株)エイエステー 新橋健康センター

〒105-0004 東京都港区新橋2-16-1 ニュー新橋ビル253号

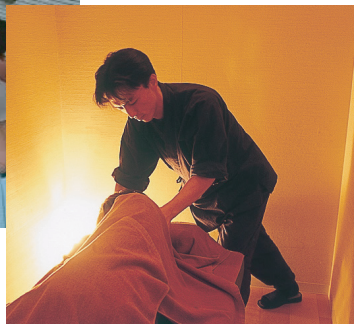
TEL 03-3503-7747

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・サロンからの求人多数につき、**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380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。コーディネーターが親切丁寧に対応いたします。登録スタッフは、すでに1800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

① 首都圏近郊

② 紹介・派遣先に準じる

③ 柔整師、鍼灸師、マッサージ師、整体師、カイロ、リフレ、学生可

④ ホームページ

<http://www.willone.jp/>

あるいは、お電話03-5772-1590で

⑤ 面接

ib (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 ⑧ 柴田

東京都 都営新宿線 一之江駅 バス10分
江川区 社員 25万7,080円

「野球部のある、整骨院です」

仕事・職場情報

【募集概要】

地域に根ざした治療院を目指し、スタッフ一同頑張っています。手技療法に力を入れており、実力を発揮したい方、技術を身に付けたい方歓迎。また院の運営と経営実務が学べるので、独立開業に活かせます。野球もできますよ！と、言うことで。まずはアクション。ぜひ一度、お話ししましょう！スタッフ一同、ご連絡をお待ちしています。

募集情報

- ① 東京都江川区西一之江
- ② 9:00~12:30・15:00~19:00(土祝~17:30)
- ③ 日曜日(週6日勤務)
- ④ 交通費支給、各種手当(免許・役職・家族・住宅)有、雇用保険完備(正社員)、社員寮有、野球部有、社員旅行年1回(今年はグアム) ※近隣に姉妹院有
- ⑤ 柔整師、鍼灸師、マッサージ師、学生可 ※40歳位迄
- ⑥ 履歴(写貼)持参 面接

第一整骨院・鍼灸院

〒132-0023 東京都江川区西一之江3-1-11

http://www.ami.gr.jp/da/ dai@ami.gr.jp
 TEL/FAX 03-3674-5353

神奈川県横浜市 東横線 港北区 綱島駅 バス10分
市営地下鉄線 新羽駅 バス10分
 社員 (新卒) 18万円 ~ (経験者) 40万円

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

仕事・職場情報

【身につく技術・知識】

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

募集情報

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

〒223-0058 神奈川県横浜市港北区新吉田東6-31-6
 フジタ、ハバ

東京都 JR総武線 亀戸駅 徒歩7分
江東区 社員 18万円 ~ 40万円 分院長 28万円 ~ 50万円 (ともに業績加算有)

新店舗開設につき、意欲的なNEW STUFF急募。

仕事・職場情報

【仕事内容】

患者様一人ひとりに合った柔整、マッサージなどの施術。

【独立支援制度】

独立開業を強力にバックアップします。

【その他】

臨床経験の浅い方でも、提携病院のサポートがあるので安心。気軽に医師と連携がとれます。

募集情報

- ① 東京都江東区亀戸
- ② 9:00~13:00・15:00~19:00
- ③ シフト制、土のみ・日のみ・祝のみも歓迎
- ④ 交通費支給、昇給随時
- ⑤ 柔整師、鍼灸師、アロマ指師、整体師、学生可 ※経験者優遇、50歳位迄
- ⑥ 履歴(写貼)持参 面接

健晴会 Care & Cure

〒136-0071 東京都江東区亀戸3-62-13 マスミチュアル生命ビル1F

TEL 03-3636-0071 / 070-5206-6971
 採用係

東京都 JR京浜東北線 大森駅 徒歩3分
大田区 社員 22 ~ 50万円
 京浜急行線 大森海岸駅 徒歩10分
 アルバイト 900 ~ 1,200円

患者様の様々な病態に対し、最良なアプローチで、評価の高い治療実績をあげている治療院です。

仕事・職場情報

【こんな人にぜひ】

患者様に優しい対応のできる方歓迎します。

【身につく技術・知識】

臨床経験の浅い方も丁寧に指導します。

【仲間こんな人】

明るく向上心のあるスタッフばかりです。

【その他】

長原鍼灸整骨院(東急池上線長原駅より徒歩1分)も同時募集中。

募集情報

- ① 東京都大田区山王
- ② 平日9:00~12:40・14:30~19:30、土9:00~13:00
- ③ 日祭日、年末年始・夏季休暇有
- ④ 交通費支給、賞与支給
- ⑤ 柔整師、鍼灸師、学生可
- ⑥ 履歴(写貼)持参 面接

山王鍼灸整骨院

〒143-0023 東京都大田区山王3-30-7

TEL/FAX 03-5742-1065
 田中

東京都 東武伊勢崎線 竹ノ塚駅 徒歩3分
足立区 社員 柔整 25万円以上 鍼 23万円以上 整体 22万円以上

患者さんたちと和気あいあい、明るく楽しくマッサージ。

仕事・職場情報

【身につく技術・知識】

開業ノウハウ、来院アップのためのノウハウのほか、レセプト処理、初診診療、マイクログランペア治療などを指導します。

募集情報

- ① 東京都足立区竹の塚
- ② 9:00~12:30・15:00~19:30(土曜~18:00)
- ③ 日祭日、年末年始休暇、夏季冬季休暇
- ④ 交通費支給、白衣支給、雇用保険・労災完備、昇給年1回
- ⑤ 柔整師、整体師、鍼灸師、マッサージ師 午後勤務学生可 ※40歳位迄
- ⑥ 履歴(写貼)持参 面接

アーク鍼灸整骨院

〒121-0813 東京都足立区竹の塚6-11-12 八汐ビル101号

TEL/FAX 03-3859-4381
 若狭

東京都 JR山手線 駒込駅 徒歩7分
豊島区 社員 柔整 25万円以上
 JR京浜東北線 上中里駅 徒歩7分

明るい治療院です。臨床未経験でも基本より丁寧に指導いたします。治せる治療家を目指してガンバリませんか。

仕事・職場情報

【仕事内容】接骨・鍼灸マッサージ。

【身につく技術・知識】手技療法を中心に治せる治療を身につけられます。

【患者さま層】一日平均150人の来院実績あり。

【仲間はこんな人】スタッフ現在7名。

【こんな人にぜひ】明るく前向きな方、待っています。

募集情報

- ① 東京都豊島区駒込
- ② 平日9:00~12:30・15:00~19:00 土曜9:00~14:00
- ③ 日祝祭日、年末年始・夏季休暇有
- ④ 労災・雇用保険完備
- ⑤ 柔整師、鍼灸師、マッサージ師、学生可 ※年齢不問
- ⑥ 履歴(写貼)持参 面接

しもふり橋はり灸整骨院

〒170-0003 東京都豊島区駒込6-34-5

TEL 03-3916-5303 / FAX 03-3916-5380
 kaneko21@muse.ocn.ne.jp 金子

東京都 JR常磐線・地下鉄千代田線
足立区 社員 15万円以上
北千住駅 徒歩2分

OZ、横浜ウォーカーなどの女性誌やTVで話題、モダンと和のお洒落なお店が北千住にOPEN!! みんなと頑張りたい方、男女ともに募集します。

仕事・職場情報

【仕事内容】マッサージ、整体、足裏療法、リラクゼーション設備の取扱。

【職場の雰囲気】若手中心。アットホームでいて、お洒落な職場です。

【研修制度】臨床未経験可。経験に応じた研修あり。

【独立支援制度】社内独立制度を採用。社内で独立して店舗のオーナーになることができます。

募集情報

- ① 東京都足立区千住(北千住)
- ② 11:00~23:00
- ③ シフト制(応相談)
- ④ 交通費支給(2万円迄)、その他手当有
- ⑤ マッサージ師、足裏、学生可 ※30歳位迄の男女
- ⑥ 履歴(写貼)持参 面専080-3412-0101 面接、実技チェック

リラクゼーションスペース禅快

〒120-0034 東京都足立区千住2-22-5 第2ベニヤビル5F

TEL 03-3888-3330 / FAX 03-3998-7220
 http://www.zenkai.net/ 水野

東京都 東京メトロ東西線
江川区 社員 25万7,080円
西葛西駅 徒歩0分

「特典★患者さんの笑顔が見られる」

仕事・職場情報

【募集概要】

えっ!「そんなの当然、簡単!」ですか?! 患者さんを笑顔で迎える。待たせない。悩みを確実に捕らえる。痛みを正確な手技で適正な時間で解消する。笑顔でお送りする。そして…患者さんの笑顔が見られる。……ね。あなたが将来独立開業を目指しており、そのために様々な実務の経験を積みたいのなら、私たちの院がベスト。ぜひ一度、見学にお越しください。

募集情報

- ① 東京都江川区西葛西
- ② 9:30~12:30・15:00~20:15(土祝~14:30)
- ③ 日曜日(週6日勤務)
- ④ 交通費支給、各種手当(免許・役職・家族・住宅)有、雇用保険完備(正社員)、社員寮有、野球部有、社員旅行年1回(今年はグアム) ※近隣に姉妹院有
- ⑤ 鍼灸師、柔整師、マッサージ師、学生可 ※40歳位迄
- ⑥ 履歴(写貼)持参 面接

いわた鍼灸整骨院

〒134-0088 東京都江川区西葛西6-14-22 トラセンター1番街

http://www.ami.gr.jp/iwa/ iwata@ami.gr.jp
 TEL/FAX 03-5605-2515

東京都北区 (事業所)JR京浜東北線 地下鉄南北線
王子駅 バス10分 **王子神谷駅** 歩15分

社員 25万円以上 アルバイト 1,500円以上

技術よりも、心明るくやさしい方の応募をお待ちしています。真のやりがいを見つけてみませんか？

仕事・職場情報

【仕事内容】
 デイサービスでの機能訓練及び在宅でのリハビリ・マッサージ。

【募集概要】

現在施術者4名で稼働中ですが多忙なため急募！在宅経験問いません。

【身につく技術・知識】

P・T学校通学者もいるため、一緒にいろいろ学べます。

募集情報

- ① 東京都北区豊島
- ② 9:00~18:00
- ③ 日祭りと他1日(週休2日制)、夏季・冬季休暇
- ④ 交通費支給、労災・雇用保険完備
- ⑤ マッサージ師、要運転免許(原付あれば尚可) ※40歳以上
- 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

(有)信和在宅施術サービス TEL/FAX 03-3927-4627
 〒114-0003 東京都北区豊島5-2-50-329 コスモ王子ガーデンズ

東京都世田谷区 東急東横線・東急目黒線 地下鉄南北線・都営三田線
田園調布駅 歩5分 **奥沢駅** 歩5分

社員 25万円以上 (免許・経験により優遇)

目指せ!! 治せる治療家!!
 気導術、構造医学、S&Dバランス療法、SOT等、外傷多数。見学随時大歓迎!

仕事・職場情報

【会社概要】通常外来、往診、訪問在宅医療。密接な医師との連携が特徴です。

【研修制度】医師、他院との技術交流会、セミナー参加推奨。

【身につく技術・知識】「我々は医師のやらない事をやる!! 貴殿の様々な治療技術の壁を取り払う。」治す為の実践的な技術指導により自信の持てる治療家を育てます。

募集情報

- ① 東京都世田谷区東玉川
- ② 8:00~19:00(土曜~15:00)
- ③ ※フレックス制有、昼休12:45~14:30
- ④ 日祝、土PM、夏・冬休、交代休日制有
- ⑤ 交通費全額支給、労災・雇用保険完備
- 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

(有)東玉川整骨院・鍼灸マッサージ院 http://www.nemu.co.jp
 〒158-0084 東京都世田谷区東玉川2-40-16 TEL/FAX 03-3727-7082

東京都渋谷区 JR山手線・地下鉄大江戸線
代々木駅 歩4分

アルバイト 9,000円以上

B・Jパーマの哲学、科学、芸術を継承し、理論と実践(表現)に狂いのないオフィスです。

仕事・職場情報

【募集概要】
 開業20年の実績を誇る当オフィスが行っている「スペシフィックカイロプラクティック」はアメリカでは究極のカイロプラクティックと呼ばれています。上部頸椎(第1頸椎、第2頸椎)へのアジャストメントだけで人を健康に導きます。仕事をしながら究極の「スペシフィックカイロプラクティック」を身につけてみませんか。技術取得後は、皆開業し活躍しています。

募集情報

- ① 東京都渋谷区代々木
- ② 8:40~18:00
- ③ 木曜、金曜
- ④ 交通費支給
- 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

B・J・カイロプラクティックオフィス ④谷崎
 〒151-0053 東京都渋谷区代々木1-17-6 TEL 03-3379-5535 / FAX 03-3373-8785

千葉県市川市 東京メトロ東西線
南行徳駅 歩2分

社員 25万7,080円

「患者さんの笑顔が私たちの仕事です」

仕事・職場情報

【募集概要】
 スタッフは20代中心で明るく元気な院です。手技療法に力を入れています。そして患者さんの体の不調を無くす仕事を通じ、地域医療に貢献できる院づくりを目指しています。技術を身に付けたい方、実力を発揮したい方に最適です。更に、毎月昇給のチャンスを用意しています。駅から近いので通勤ラクラク。あなたのご連絡をお待ちしています!

募集情報

- ① 千葉県市川市南行徳
- ② 9:30~12:15・15:00~20:00(土祝~14:00)
- ③ 日曜日(週6日勤務)
- ④ 交通費支給、各種手当(免許・役職・家族・住宅)有、雇用保険完備(正社員)、社員寮有、野球部有、社員旅行年1回(毎月がグアム) ※近隣に姉妹院有
- 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

南行徳はりきゅう整骨院 http://www.ami.gr.jp/mgyo/ mgyo@ami.gr.jp
 〒272-0138 千葉県市川市南行徳1丁目16-23 TEL/FAX 047-359-3323

神奈川県横浜市 JR根岸線 みなとみらい線
石川駅 歩3分 **元町中華街駅** 歩8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】オステオパシー、構造医学をやっています。勉強したい方からのご連絡をお待ちしております。

募集情報

- ① 神奈川県横浜市中区
- 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

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

東京都練馬区 西武池袋線
富士見台駅 歩3分

社員 30万円以上 パート 1,500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・夏季休暇
- 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

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

東京都目黒区 東急東横線
祐天寺駅 歩1分

社員 20万円以上

仕事・職場情報

【仕事内容】整骨、鍼灸マッサージ業務。
 【こんな人にぜひ】やる気と責任感のある方。治療だけでなく経営についても勉強したい方。【職場の雰囲気】アットホームで働きやすい環境です。

募集情報

- ① 東京都目黒区祐天寺
- ② 9:00~13:00・15:00~19:00
- ③ 日祭日、年末年始・夏季休暇
- 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

祐天寺駅前整骨院
 〒153-0052 東京都目黒区祐天寺1-22-7
 TEL/FAX 03-3710-5813

東京都大田区 JR京浜東北線
大森駅 歩3分

社員 20万円以上

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】患者さんとの距離が非常に近い環境です。
 【その他】人柄とやる気を重視しています。まずはお電話ください。

募集情報

- ① 東京都大田区大森北
- ② 9:00~13:00・15:00~19:00
- ③ 日祭日、年末年始・夏季休暇
- 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

大森北整骨院
 〒143-0016 東京都大田区大森北1-37-2
 大森北ビル2F
 TEL/FAX 03-3761-8989

東京都大田区 京急空港線 JR京浜東北線
糞谷駅 歩5分 **蒲田駅** 歩15分

社員 17万円以上 アルバイト 800円以上

仕事・職場情報

【仕事内容】
 整骨、鍼灸、マッサージ、カイロ業務。
 【こんな人にぜひ】
 明るくフレンドリーな方であれば、経験は問いません。アットホームな職場で共に頑張りませんか?!

募集情報

- ① 東京都大田区萩中
- ② 9:00~12:00・15:00~20:00
- ③ 日祭日、木曜午後、年末年始・夏季休暇
- 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

南蒲田鍼灸整骨院
 〒144-0047 東京都大田区萩中1-4-15
 TEL/FAX 03-3743-9701

東京都大田区 JR線 JR線・東急線
大森駅 バス15分 **蒲田駅** バス15分

アルバイト 1,000円 研修中 900円

仕事・職場情報

【募集概要】臨床未経験でも可。午前・午後どちらか半日勤務、週一(土・祝)勤務だけでもOK! まずはご連絡ください。

募集情報

- ① 東京都大田区大森南
- ② 平日9:00~12:00・17:00~21:00、土・祝9:00~12:00
- ③ 日曜、年末年始・夏季休暇
- 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

アイベル鍼灸接骨院
 〒143-0013 東京都大田区大森南2-1-20
 TEL/FAX 03-3742-0149

東京都北区 JR山手線 JR京浜東北線
駒込駅 歩13分 **上中里駅** 歩7分

パート 1,250円以上

仕事・職場情報

【仕事内容】指圧・マッサージ業務。
 【募集概要】週2日以上勤務可能な方(パート)。
 【その他】上記の他、地下鉄南北線・西ヶ原駅より徒歩5分、都電・滝野川一丁目より徒歩10分です。

募集情報

- ① 東京都北区西ヶ原
- ② 9:00~13:00・14:00~17:00
- ③ 木曜、日曜、祝祭日
- 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

医療法人社団 安食クリニック
 〒114-0024 東京都北区西ヶ原3-65-13
 TEL 03-3917-0629 / FAX 03-3949-7680

茨城県守谷市 関東鉄道常総線
南守谷駅 歩5分

社員 20万円以上 アルバイト 800円以上

仕事・職場情報

【仕事内容】整骨、整体、マッサージ業務など、長命整体による即効性のある治療を学べます。
 【こんな人にぜひ】「本当に治す技術を身につけたい」という情熱のある方、明るく元気な方、今すぐご連絡ください!

募集情報

- ① 茨城県守谷市
- ② 平日9:00~12:00・15:00~20:00、土曜9:00~14:00
- ③ 日祭日、不定休、年末年始
- 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

杉崎整骨院
 〒302-0128 茨城県守谷市けやき台1-31-6
 TEL/FAX 0297-46-1400

編集後記

秋です。わがひーりんぐマガジンでは、恐れ多くもポータルサイトを立ち上げる画策をしています。今頃は、一般向け第一段階がアップされていることでしょうか。かな？ ううう、あたいたい。一般向け第二段階は院と教育機関の検索！ 宣伝したい方募集中！ さらに、さらに、療道家向けサイトへと怒涛のようになだれ込むのであります！ も少しまってね。(お)

ポータルサイトの立ち上げ、各種セミナーやイベントの開催、会員証の送付、院内掲示用会員証の選定など「ひーりんぐマガジン」の編集以外の仕事も引きも切らず押し寄せる。夏休みに割り当てられた5日間も消化しないうちに秋が訪れてしまった。さらに創刊2周年の感激に浸る間もなく9号の締切りと次号の編集会議が迫る。「来年のお正月ぐらいいは、ゆっくり休みたい」と淡い希望をつぶやいても、鬼はやほり笑い出すかな。(佐)

うだるような暑さも和らぎ、近頃は、一気に秋めいてきて、朝夕は肌寒いくらいです。ひーりんぐマガジンはおかげさまで創刊2周年を迎えました。今後より一層、手技療法業界を盛り上げるために担当しているセミナーなどが目白押しで風邪などひいている場合ではありません。「這ってでも出てこい」と編集長から声が掛かるうちが花だと、がんばっている今日この頃です。(中)

秋になると我が家にある猫の額ほどの庭に柿が実る。柿は奈良時代に中国から伝来したらしく、また甘柿は、渋柿の突然変異として日本において発生したものらしい。我が家特産の柿は渋柿だが、ひーりんぐマガジンは、甘味も渋味も読者にお届けしたい。一昨年10月に創刊したひーりんぐマガジンは、おかげさまで3年目に突入する。「桃栗三年、柿八年」というが、発展途上の本誌が熟すのはいつのことだろうか。(渡)

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4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
- 業界営業マンー覆面座談会 他

第8号 (平成17年7月25日発行)

- 日本手技療法協会NPO認証記念号
- 不正請求の実態 Part V
- 成功への道
- 増患請負人の◎テクニック
- 院長直言
- 治療院開業マニュアル 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20日発行)

- 不正請求の実態 Part II
- 手技療法家への賠償責任
- 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ご希望に添えない場合がございます。あらかじめご了承ください。

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

<http://www.healingm.com>

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

接骨院開業セミナー

「開業までどうしたらいいの？」

接骨院の開業には、資金面をはじめ立地条件・レイアウト・宣伝・役所の各種届出など時間と労力そして資金が必要となります。このセミナーは、接骨院開業ノウハウを具体的に分かりやすくお教えします。

入場無料

こんな悩みを解決します

- ①開業したいが、自己資金があまりない。
- ②自己資金があまりないので融資を受けたい。
- ③融資先の決め方と書類の作り方が分からない。
- ④店舗の選び方が分からない。
- ⑤開業の方法が分からない。(開業までの流れは?)
- ⑥スタッフの配置が分からない。
- ⑦開業後、税務署への手続きの仕方が分からない。
- ⑧保健所、社保へ提出する書類の作り方が分からない。
- ⑨各種届出書の提出タイミングが分からない。
- ⑩内装のレイアウトがどうしたら良いか分からない。
- ⑪物理療法機器の選定と集患につながる機器が何か分からない。
- ⑫チラシの作り方(内容)、撒き方、タイミングが分からない。
- ⑬料金の決め方が分からない。
- ⑭カルテの作り方、保険請求が分からない。
- ⑮個人請求のメリットとデメリットが分からない。

(添付はがきの参加申込書に上記 15 項目から 3 項目を選び○印をお付けください)

11月	1回目	2回目	3回目	4回目	5回目
19日(土)	16:00~17:30	18:00~19:30			
23日(水・祝)	10:00~11:30	12:30~14:00	14:30~16:00	16:30~18:00	18:30~20:00
26日(土)	16:00~17:30	18:00~19:30			

※日程のご都合がつかない場合は下記までご一報ください。別途個別相談だけを行う場合があります

協 賛：全国療養費支払基金

対 象：柔道整復師で独立開業、分院開業をお考えの先生及び経営者

会 場：ボディバランスアカデミー内教室 東京都千代田区神田淡路町1-1-1-3F

(都営新宿線・小川町駅、東京メトロ丸ノ内線・淡路町駅 A5出口 徒歩1分)

定 員：各回3名(先着順で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)

講 師：接骨院開業アドバイザー 主任コンサルタント 川嶋隆司氏 他

内 容：第1部 接骨院開業の現状と問題点 30分間 第2部 個別相談 60分間

申込方法：前ページに添付されている開業セミナー参加申込はがきに必要事項を記載しご投函ください。参加者には参加整理券を送付いたします。日程、時間調整のため本協会スタッフがお電話を差し上げることがございます。ご了承ください。 詳細・お問合せ NPO法人日本手技療法協会 電話：03-5296-9055

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	LT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。