

2006 Winter
No.10 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

10

平成18年1月25日発行
季刊 Winter
第4巻第1号 通巻第10号

節税対策と資産形成

生命保険の活用…前編

交通事故の保険請求—仕組みと実際

成功への道 ウラ技・オモテ技

中元整骨院院長

中元 皓希与 氏

湘南元気クラブ健康施術院院長

鈴木 直人 氏

さかい保健整骨院院長

酒井 慎太郎 氏

続・院内デザインの実際

人材派遣の活用を考える

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®

事前検査で、痛みの消える一瞬を見のがすな！！
その瞬間、両手の指先は、どこ、どこを触っているかに
注目して欲しい。

両手手先による圧痛点と反射点の接触が成功すると、圧痛点の痛みは瞬時に消える。反射点の探索が必要不可欠である。しかし、反射点は必ず存在する。

肩凝りだろうが、腰痛、膝痛、片頭痛、五十肩、又、内臓機能低下による体表疾患、足底筋の疾患等々、総てが、同じ原理で治癒させられる。つまり、治らない痛みなど無いと言える。

両手々先で圧痛点と反射点の二点を繋ぐ形で刺激を与え、治療する所から、この方法を、横山式筋二点療法と言う。

圧痛点の存在は誰にも分かる。

しかし、ここだけの刺激では、揉んでも、叩いても、擦っても、引っ張っても、温熱を加えても、低周波をかけても痛みは消えない。

圧痛点になった原因は、反射点にあるからで、反射点がどこにあるかを探すのが治療の第一になる。

人体各部の主な骨格筋の反射筋は、拙著「圧痛点の痛みを消す反射筋一覧図表集」（21、590円）が販売されているし、疾患別の臨床ビデオも十数巻刊行、発売しているが、本当に理解するには、実技指導のセミナーに参加することが習得の早道と言える。

原理発見、療法創始者のゼミナール会長自らの実技指導が下記により開催される。

絶好のタイミング、セミナー案内を下記まで、電話、FAX、インターネットなどで請求して下さい。

先着50名の方には、「資料」と共に、「療法概要」のビデオ1巻（通常は1,000円）をマガジン社のご協力で、進呈致します。
お早めにお申込下さい。

平成18年度・「筋二点療法師」養成セミナー開催・日程表

第1回・実技指導（連続シリーズ開始）

東京・2月21日、22日の2日連続

大阪・5月6日、7日の2日連続

第2回・実技指導（連続シリーズ）

東京・3月13日、14日の2日連続

大阪・6月6日、7日の2日連続

第3回・実技指導（連続シリーズ）

東京・4月3日、4日の2日連続

大阪・7月14日、15日の2日連続

第4回・実技指導（連続シリーズ）

東京・5月15日、16日の2日連続

大阪・9月16日、17日の2日連続

第5回・実技指導（連続シリーズ完了）

東京・6月13日、14日の2日連続

大阪・10月7日、8日の2日連続

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

● 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

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

10

平成 18 年 1 月 25 日発行
季刊 Winter
第 4 巻 1 号 通巻第 10 号

成功への道 ウラ撮・オモテ撮

中元整骨院院長
中元 皓希 氏 38

湘南元気クラブ健康施術院院長
鈴木 直人 氏 40

さかい保健整骨院院長
酒井 慎太郎 氏 41

NEWS リラクゼ西船橋

ステーションモールで大成功のリラクゼーション店に学ぶ
スタッフ成長支援システムと人材募集 52

●表紙イラスト 濱野多紀子

特集

節税対策と資産形成 4
生命保険の活用…前編

交通事故の保険請求—仕組みと実際 10

人材派遣の活用を考える 14

続・院内デザインの実際 24

NEWS FILE 9

開業マニュアル 18

読者の声 23

上田曾太郎の初歩の会計教室「必要経費」 28

新春メッセージ 34

花谷博幸の勝ち組治療院のツボ 43

在宅ケアにおける
あん摩マッサージ指圧師の役割 46

接骨院開業セミナーのお知らせ 表3

セミナー情報 53

求人情報 54

バックナンバーのご案内 53

編集後記 58

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



特集

節税対策と資産形成

Aflac Japan (Reception)	
Aflac Incorporated	27
Aflac International, Inc.	28
Alcan International Network Japan	29
ASKUL Corporation	48
CDM Corporation	36
Cisco Systems K.K. Reception	10
Computer Associates Japan, Ltd.	39

生命保険の活用…前編

平成18年は、治療院競争激化時代の幕開けの年である。しかも資格の有無に関係なく施術院乱立によって起きるであろうサイババル競争では、他院との差別化をはかり、患者獲得数をあげるという積極的な経営をまず誰もが考える。その一方で、確保した収益をいかに効率よく次の事業に使うかという資金運用という側面も忘れてはならない。とくに、生命保険のメリットを活用した節税と資産づくりのテクニックは監督官庁の厳しい目もあり、なかなか人目にさらされることが少ない。生保が本来持つ「万が一の保障」「転ばぬ先の杖」に加えて、税対策や資産運用、借り入れのテクニックなどを取材してみた。

手技療法院経営のメリットと弱点

経営効率の追求と短・中期の事業計画

昨今、整・接骨院事業者、従事者にとって共通した認識は、健康志向を生業とする治療院の乱立ではないだろうか。駅前や商店街、住宅地など資格の有無にこだわらなければ、治療院は氾濫している。

このような経営環境の変化の中で、各事業者は、大きなブロックから小さなブロックまで連帯を強め、危機感に対応するさまざまな取り組みを行っている。従業員教育、接客・接患技術の向上はもちろんのこと、宣伝広告媒体の情報交換と実施、インターネットの活用、治療設備の入れ替え、新設、定期的な内外装の手入れ、分院の設立、老人介護事業などへの新規参入、院内では従業員のモチベーションを高めるための福利厚生制度の充実など枚挙に遑がない。ともすると、これまであまり重きを置かれていなかったこのような部分が、短期的・中期的な事業計画・事業戦略として、また今後の経営の安定と生き残りに必要不可欠な要素として注目されている。

ここで問題となるのは、これらの事業

資金をいかに効率よく、無駄なく計画的に積み立てていくかにある。一般に資産づくりといえば、預貯金、株、不動産などが思いつくが、その中で案外見落とされているのが、生命保険を使った資産形成である。生命保険を活用した資産づくりについて考えてみたい。

「えっ？ 生命保険で資産形成？」と訝しく感じる人も多いかもしれない。

生命保険といえば、通常は「万が一の時の保障」を主目的としていることは言うまでもない。しかしながら、一般企業では、事業計画と組み合わせ、生命保険を活用しながら資産形成を図る傾向が強くなっている。生命保険が他の資産形成手段と異なる点は、その税的優遇制度にある。ある要件を満たし、それを上手く活用すれば全額損金が可能となり、税負担が軽減される。言いかえれば、他の手段では税引き後の資産形成となるが、生命保険では一定の要件の元、税引き前の利益から資産形成が可能ということである。もちろん、万が一の保障、入院時の緊急な出費にも対応している。

ここで、生命保険の個人契約と法人契

約の形態の違い、またどのようにそれぞれにそれの事業計画とリンクさせるのかについて述べてみたい。

契約の形態と節税

個人契約と法人契約の違いは左図のようになるが、税の控除に関しては個人の場合、保険料額上限10万円に対して5万円が認められているのに対し、法人契約では、保険種類にもよるが全額損金（全額非課税）、2分の1損金（半額非課税）、全額資産計上などに分かれ、全額損金タイプであれば支払い保険料の全額が損金として課税されないことになる。

このような法人契約の形態で優遇税制の恩恵を受けながら生命保険会社に支払われた保険料はその後、どれくらいの期間を経て、どのくらいの率で積み立てることができののだろうか。

経過年数と解約返戻金

生命保険会社や被保険者の加入時の年齢により多少の差は生じるが、契約後5年から10年の間で解約返戻率は平均90%となり、解約する場合は支払い保険料総額のうち返戻率に基づいた金額が戻ってくる。この数値は加入時に確定でされており、変わることはない。ここで注意したいのは各社まちまちではあるが加入後最初の3年間は返戻率が低くなっているため、この間は無理なく支払いができる保険料金額を設定する必要がある。この返戻率は各社独自の数値を出している

	個人契約	法人契約
契約者	Aさん	法人
被保険者	Aさん	Aさん (会社役員または従業員)
解約返戻金受取	Aさん	法人
死亡保険金受取	Aさんの法定相続人 (配偶者または子供など)	法人

契約者…保険料を支払う人、または支払う法人

被保険者…保障の対象となる人

解約返戻金…保険を途中で解約したときに発生する払戻金

が、下に主要3社の比較をしてみた。
比較図でわかるように、各社の返戻率のピーク数値、ピーク年次は異なっている。

A社では返戻率のピーク数値(92・2%)を7年目8年目に設定し、その後の曲線の降下は緩やかになっているが、C社では逆に早い年次、5年目でピーク数値(93・71%)を設定し、後半の降下は早く、前半をより重視した設定になっている。B社はその中間を取る推移となっている。

事業計画にそって、資金の必要となる時期を解約返戻率ピーク時に合わせておけば、確実な事業資金調達が可能である。また、解約、部分解約、減額などいつでもできるので、比較的小さな出費にも取り崩しながら活用でき、また返戻金の90%以内であれば、契約者貸付も受けられる。

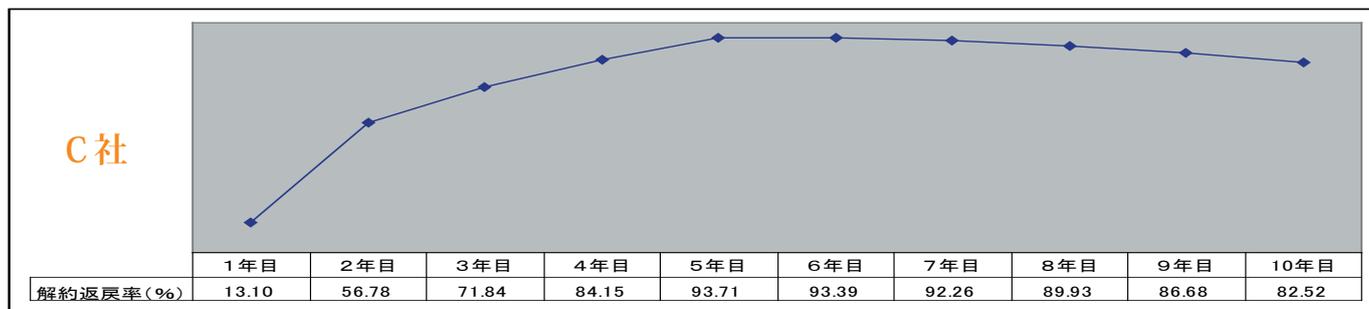
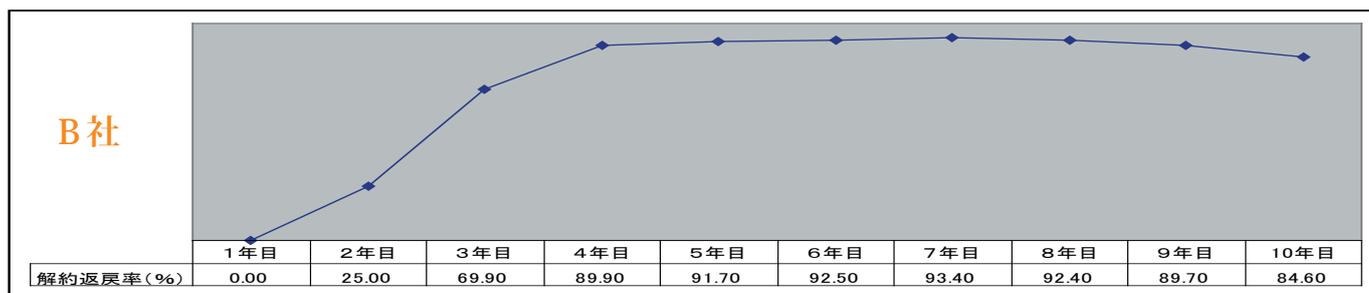
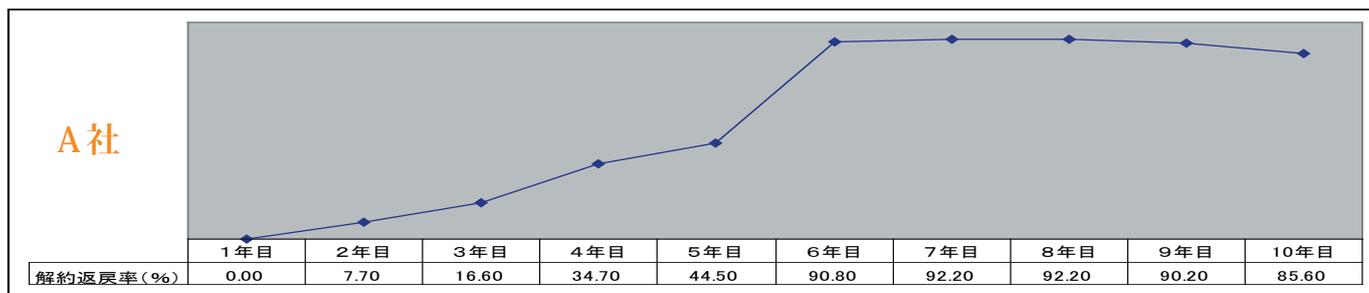
次に、法人契約によって生命保険を活用した場合と何もしなかった場合、税金面でどのくらいの差が出てくるのか。

申告所得(税引き前利益)が毎年2000万円ある法人を例にして比較してみると、次ページの図のようになる。

図で示したとおり、知らないAさんと知ってるBさんとは、わずか5年後に税額で2000万円の節税、資産にして1500万円の差益が出ることになる。

つまり、税金部分の1500万円を事業に差し向ける事ができるといふ訳であ

主要3社の解約返礼率の推移比較 (50歳加入の場合)



●知らないAさんが何もしなかった場合5年後には？



●知ってるBさんが1000万円の保険料で生命保険に加入した場合5年後には？



る。事業計画を円滑に展開させていく上でこの差は侮れない。

現在このような保険の活用をしている事業者の加入目的は大きく分けて「設備投資」「新規事業」「経済環境の変化に対するリスクヘッジ」「退職金準備」となっている。

部分的な活用メリットについて述べてきたが、次にこの保険の全体的な構図、イメージについて考えてみたい。

逓増定期保険の
全体のイメージと解約のタイミング

逓増定期保険とは、法人が自己を契約者とし、役員又は使用人を被保険者として加入した定期保険である。保険期間の経過により、保険金額が5倍までの範囲で増加する定期保険のうちの一つである。

全体のイメージとしては8ページの図のようになるが、特徴としては前期期間と後期期間で保険金額は異なり、後期に入ると、初年度保険金額の5倍に達するまで50%複利等で増えていく。基準保険金が1億であれば後期期間で年50%の複利で増えていき、最終的には基本保険金の5倍、5億円になる。

白抜きで示した解約返戻金の推移は、保険会社、加入年齢により異なるが、ある一定期間増え続け、ピークを迎えた後減っていく。この返戻率では各社とも、



立上がり重視タイプとピーク重視タイプがあり、前者は加入後比較的浅い年度から返戻率を高く設定し、後者では返戻率の上がり方が緩やかであるが、ピークに重点をおき、高い返戻率が長く続くように設定されている。返戻率の推移は各社まちまちなので、事業計画に合わせ最適なプランを選択することが可能である。

次に、解約時における注意点だが、通常、事業が赤字の時、解約返戻金を法人が受け取るとその金額についても法人の利益同様に課税対象となるため、メリツトが半減してしまう。解約のタイミングが重要になってくる。以下いくつかの解約（部分解約）のポイントをまとめてみると、

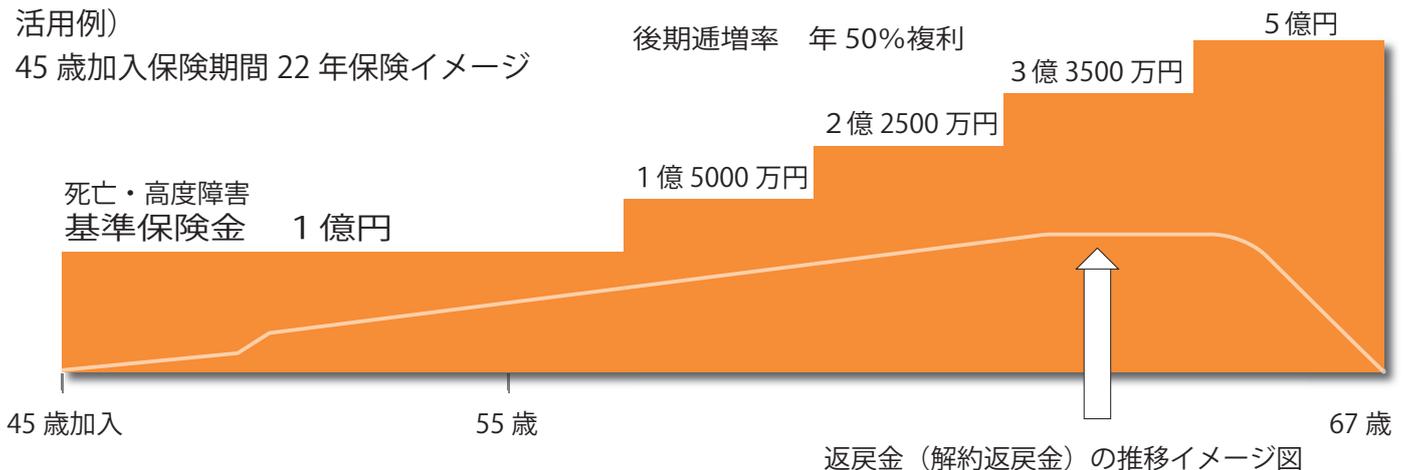
- ① 事業主の勇退時に、その退職金の原資として
- ② 赤字になった時、その赤字分を補填するため（部分解約）
- ③ 建物の修繕費、内外装のリフォーム
- ④ 設備機器の購入・入れ替え などとなる。

資産形成の一手段として事業計画に基づいた具体的な生命保険の活用方法と、その節税効果について述べてみたが、他の資産形成手段にはない生命保険独自の有利性について、あらかたの理解は得られたのではないかと思う。

バブル崩壊以降、低成長、デフレ時代にあつて生保業界は慌ただしく変貌を遂げ、とくに外資系企業の参入と企業間の

活用例)

45歳加入 保険期間 22年 保険イメージ



死亡・高度障害
基準保険金 1億円

返戻金 (解約返戻金) の推移イメージ図

●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」と思っていないませんか？ **実はこれが致命的な間違いなのです。** 患者さんを増やそうとテクニクセミナーに出席したら、患者さんは増えましたが？ 増えませんがね。なぜなら、あなたの患者さんが少ない理由は、あなたの技術力の問題があるわけではなく、あなたの経営力の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？
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。

好評発売中

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

待望の新刊

口コミ患者増殖法 8,000円

※何冊でも代引き送料500円。3冊セット13,000円

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 24時間受付 FAX 0466-33-3189 e-mail no1@etc-karada.com

競争により提供され、加入者にとってはさまざまなニーズに対応した商品構成で選択の幅が広がっている。

しかし、テレビ・コマーシャルをはじめ、新聞雑誌等あらゆるメディア上に洪水のごとく商品情報が溢れている反面、加入する側にとっては、どこかの会社のどの商品が最もニーズに適しているのか判断が難しくなっている感は否めない。必要性は感じていても、本業の合間でこれほどの情報を峻別することは不可能であり、また同業者どうしの情報交換・意見交換の場でもこの類の経験談は出にくいのが実情である。

各事業経営者が生命保険に加入する目

競合を明確にして、最大のコストパフォーマンスを実現するために生命保険を如何に活用するか、という時代に入っている。

万が一の保障の確保という本来の目的とともに、身近な資産作りの一手段として生命保険の活用を事業戦略の一端とする価値はあるだろう。経営者の無理のない事業計画と、バランスの取れた資産形成こそが重要ないち要素として、安定した経営に寄与することは言うまでもない。

足の付け根圧迫で

1日1キロ 歩けば筋力アップ

足の付け根をベルトで圧迫(加圧)し、1日わずか1キロ・メートルほど歩くだけで、3週間後には足腰の筋力が10%も上昇することが、首都大学東京の安部孝教授(身体運動科学)らの研究でわかった。高齢者の効率的なトレーニングとして期待できそうな研究結果である。この詳細は米国応用生理学誌2月号に掲載される。

NEWS FILE

加圧によるトレーニング法開発者の佐藤義昭氏らとの共同研究で、教授らは大学生18人を2グループに分けた。一方は、足の付け根を幅5センチほどのベルトで圧迫し血流を制限した状態で、もう一方は何も付けずに、休憩をささみながら10分程度、毎日2回歩いた。歩行は大また

で、時速約3キロメートルのゆっくりとしたペース。3週間後、ベルトを締めたグループの太ももの周囲は2センチ増加。太ももの筋肉量、筋力はそれぞれ6%、10%増加した。

血液を調べると、運動の強度に比例して増える成長ホルモン量が、血液1ミリ・リットル当たり1ナノ・グラムから13ナノ・グラムに上昇。激しいトレーニング後の成長ホルモン量の30ナノ・グラムと比較して極めて効率的であることが確認された。

安部教授は「50歳を超えると足の筋力は若者と比べ30%以上減る。筋力を維持するには、強い負荷をかけて鍛えるのが一般的だが、加圧トレーニングならその必要がない」と話している。



ヒーリング情報ポータルサイト「ひーりんぐマガジン」のご紹介

日本手技療法協会のヒーリング情報ポータルサイト「ひーりんぐマガジン」は、一般向けと手技療法家向けで構成されて

います。一般向けは昨年7月25日、ひーりんぐマガジン9号の発行と同時に立ち上げました。療法家向けは、今春OPENをメドに作業中です。なお、雑誌「ひーりんぐマガジン」で掲載した求人情報は、ポータルサイトに同時に無料掲載されています。一度ご覧いただき、ご意見、ご希望をお寄せください。

<http://www.healingm.com>

【ポータルサイト】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します。

成功する治療家とは？

治療家向け応援イベント講演会

対象…学生・開業3年迄。成功している若手治療家達が開業後の裏話、成功の秘訣を生の声で語る3時間

大阪会場
3月12日(日)
梅田スカイビル
13時～16時

東京会場
3月21日(日)
新宿 NSビル
13時～16時

参加費
前売 3000円
当日 4000円

前売予約された方には、2月下旬に届く受講票と一緒に「成功する治療院経営」本もプレゼント!

お申し込みは簡単です。氏名、住所、電話、メールアドレス、学校名、希望会場を必ず記載の上、メールかFAXで送信してください。(受付確認は受講票をもってかえさせていただきます) 定員により締め切れる場合がありますのでHPをご覧ください。その場合当日券もなくなります。主催/日本最大の治療院経営研究会 PCC Googleで「勝ち組治療院」と検索して下さい URL <http://www.ne.jp/asahi/balance/pcc/>

申込専用メール
pcc@flower.email.ne.jp
専用 FAX020-4669-2451

主催 PCC

交通事故の保険請求

自動車損害賠償責任
施術証明書・施術費明細書
業務士

柔道整復師用
 施術の種類 健保・国保 労災 自由 その他 保険者名

住所 男・女 明・大 昭・平 年 月 日 生(才)

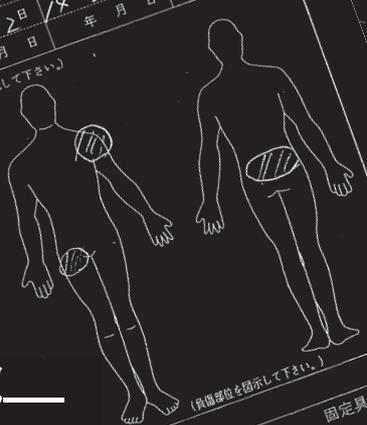
患者氏名 氏名 初検年月日 平成14年12月2日 施術期間 89日 負傷年月日 14年12月/日

自 平成14年12月28日 施術開始日 14年12月2日 施術終了日 14年2月28日 治療 転・中 止

至 平成14年2月28日 施術終了日 14年2月28日 治療 転・中 止

① 左肩関節捻挫性
 ② 腰部捻挫性
 ③ 右股関節捻挫性
 ④

負傷の経過 (指導管理料を請求する場合には指導内容も略記して下さい)



固定具の種類

初検時・既往症、既存障害 なし・あり() 年 月 日 日間

固定期間 (固定) 自 平成 年 月 日 日間 (除去) 至 平成 年 月 日 日間

所在地 電話番号 氏名 柔道整復師氏名

印

施術内容	金額	施術内容	金額
60円×3回	2200	① 平癒×回数	
10円×12回	1080	② 1100×68	74800
7840		③ 1100×68	74800
		④ 660×68	44880
計	13620	小計	149600
	1070	① 200×68	13600
	1070	② 200×68	13600
	1070	③ 120×68	8160
	1070	④	
	910	小計	35360
その他			
合計	5000		
社会保険への請求額	40800		
患者負担	%		
部負担金			
対象外			
計			
請求中			
経過			
印を)			
23日	23日	23日	23日
22日	22日	22日	22日
23日	23日	23日	23日
合計	23日		

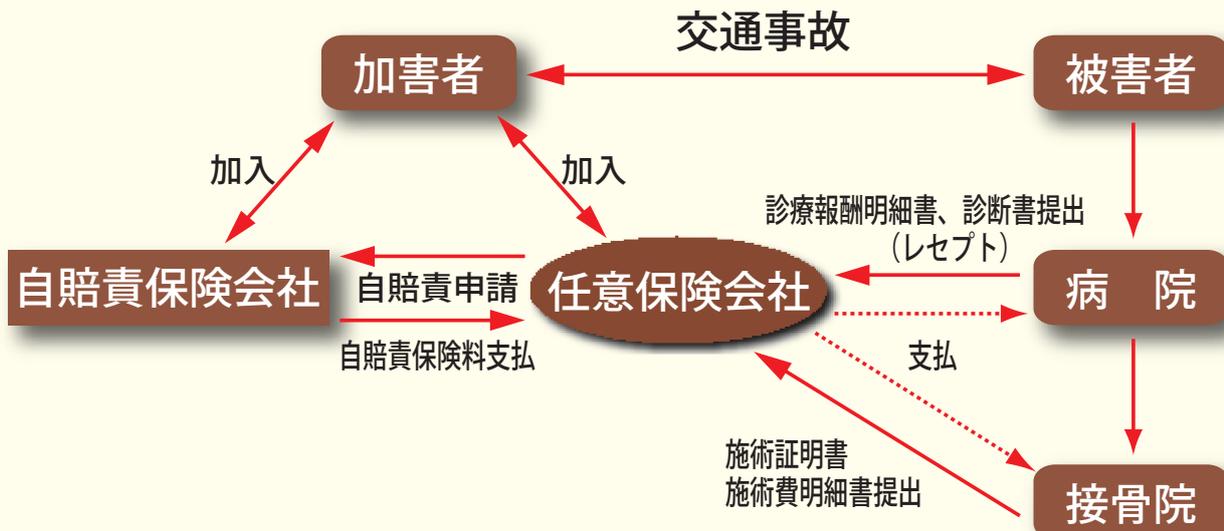
—仕組みと実際—

交通事故被害者の施術には、基準はあるものの、基本的には自由診療である。しかし、平成12年を境に国家資格者でなくては治療できなくなった。その施術料金算定基準は、損保会社が決めたもので、各社ほぼ似通っているものの、国が決めたものではない。保険会社によっては「接骨院ではだめ」「接骨院でもよいが医師の同意書」を求めてくるところもある。

自賠責保険は、自動車を所有した場合に強制的に加入することから強制保険とも呼ばれる。これを扱う損害保険会社はいろいろとあるが、車を購入した販売店と契約をしている損保会社での加入となり、損保会社によって内容が異なる事もないので、会社を選んで加入することはない。

自賠責保険の補償限度額は、死亡時3000万円、相手の怪我に対する入院費、手術、慰謝料等でも120万円が上限だ。つまり、相手の怪我が重症の場合、例えば総額1000万円がかかったとすると、残りの880万円は自己負担となる。自動車を運転するにあたっては、いつ加害者の立場になるかわからないという不安から、自賠責で足りない金額を補うため、ほとんどの人が任意保険に加入している。

仮に加害者が無保険やひき逃げの場合は、政府の保障事業制度があり、加害者に代わり、政府が被害者に保障を行うと



いう制度もある。この場合の限度額は自賠責保険と同じだ。

任意保険は各保険会社、契約内容によ

って保障される条件が変わり、対人賠償保険、自損事故保険、搭乗者傷害保険、車両保険、対物賠償保険、無保険車傷害保険、その他弁護士費用、事故見舞金に対応——など

様々なサービスがある。交通事故を起こした場合の手順をまとめると次のようになる。①警察を呼ぶ(双方の車検証を確認し事故証明発行)②双方の住所氏名、任意保険会社を確認(後は任意保険会社同士で処理。)③加害者が保険会社に連絡を入れる。交渉窓口は自賠責保険会社ではなく、任意保険会社となる。任意保険会社

がほとんどの処理

をするのだが、任意保険会社はまず自賠責保険の金額を使っていく。

任意保険会社と自賠責保険会社の関係

交通事故の被害者が接骨院に来院したら、まず最初に症状、経過を聞いて、治療法についてしっかりと説明する。ここが大事なポイントだ。

次に、自賠責等手続きの手順を説明すると同時に、他との併用治療の希望など患者の要望を聞く。必要なら接骨院長が保険会社と治療の内容や期間などの事務手続きや条件について直接話しても構わない。保険会社との連絡が済み次第、すぐに治療を開始する。通院することになったら、接骨院は相手の任意保険会社へ連絡し施術証明書・施術費明細書(レセプト)を送ってもらう。実際の支払い

は自賠責保険の会社であっても、任意保険会社へ連絡する。接骨院から提出されたレセプト及び被害者から提出された交通費明細及び、休業補償書等を任意保険会社に取りまとめ、接骨院及び被害者へ支払うことになる。接骨院に通院するまえに病院へ通院していた場合は、診療報酬明細書、診断書を病院から任意保険会社へ提出される。その後、任意保険会社が自賠責保険会社へ申請し、先に接骨院、病院、被害者へ支払った金額を自賠責保険会社から支払われる。任意保険会社が全て窓口と

なり自賠責保険を取扱うということで、言い方を替えれば任意保険会社は自賠責保険の補償額でなるべく済ませようとするのである。接骨院は、自賠責保険請求の場合は患者からの窓口負担はない。

請求は加害者の自賠責保険に

交通事故で、A氏が過失8割、B氏が2割ならば、通常はA氏が加害者になる。しかし、必ずしも被害者の方が怪我が大きいとは限らない。加害者A氏が過失が大きいにも関わらず、被害者B氏より怪我が大きい場合、被害者の任意保険会社は対応してくれない(人身傷害保険加入の場合は除く)。この際は、加害者が相手の自賠責保険会社に自身の怪我に対する治療費を請求することになる。自賠責及び任意保険は対人保険なので、相手に支払いをする保険である。このため、自身ではなく、相手の自賠責保険会社に請求するということになるのである。

交通事故では、通常は任意保険会社が対応するが、加害者が任意保険に加入していない時には、自賠責保険会社は示談交渉等の対応は行わない。自賠責保険会社はあくまでも窓口で申請されたものに対して審査をし支払うのみである。したがって、すべてを加害者自身が行わなくてはならない。この場合、被害者の治療費、慰謝料、交通費等は先に加害者が立

で替えて支払うか、話し合いで自賠責保険料金が支払われてから被害者に支払うかのどちらかとなるだろう。そして、自身の自賠責保険会社に相手の治療費、慰謝料等を請求する。

ほとんどのドライバーは任意保険に加入しているので、加害者請求は少ない。しかし、タクシー会社は通常、任意保険には加入していないので、ほとんどが加害者請求となる。

交通事故の場合、基本的に健康保険での治療はしないが、加害者側が費用を安く抑えようとして被害者の健康保険を使ってほしいと要請することがよくあるそうだ。健康保険で治療するということがなれば、本来加害者が負担すべき治療費を保険者が一時立替払いし、立替えた治療費を保険者が加害者に請求するということになるので、そのための手続きが必要となる。被害者が保険者に対し、第三者行為による届出をすると保険での施術ができるようになる。

健康保険を使っても慰謝料は患者に入るので同じことだという加害者側の論理展開に、仮に一旦は患者がOKしてしまっても、「後遺症が出たらどうするか。健康保険はあなたの保険なので、加害者の保険を使うべきだ」と患者に説明したり、患者から同意書をもらって院長が相手の保険会社に話すことも可能だという。

被害者のことを考えると、損害保険会

社との協定料金の元での自由診療を勧めることになるだろう。

保険会社との協定料金

交通事故の保障には①治療関係費（治療にかかった全ての費用及び診断書代）②交通費（通院に際しての交通費。必要と認められればタクシーの使用も可能）③休業損害（労働で得られていたはずの収入）④慰謝料は1日の通院に対し、4200円が支払われる（慰謝料の対象は通院日数から治療期間内で決められる）——などがある。

このため、故意に乗用車で追突事故を起こし、治療したとする証明書を作成し、保険会社から治療費や慰謝料を騙し取るなどという、いわゆる保険金詐欺事件に加担してしまう、あるいは故意にではなくとも、脅かされて共犯者同様になつてしまうケースも時々見受けられる。よくあるケースだとして話を聞かせてくれたのが、東京都内で接骨院を営む交際通事故患者を多く扱っているA院長だ。「自分のおかげで儲かっているわけだから、分け前をよこせ」などと患者から水を向けられるケースもよくあるのだという。これに同調してはいけない。一度額をやつて来て取捨がつかなくなる。

通院日数が、慰謝料の査定に深く関わるため、損保会社が接骨院をきらうケ

スがあり、被害者が救急車で搬送された整形外科病院の治療に不満を感じて、かかりつけの接骨院にかかりたいと損保会社と連絡したとしても、「接骨院は病院ではないからダメ」だと言われてしまうことが多くなってきた。接骨院にかかる治療が長期間に及び慰謝料が高くなつてしまうと損保会社は考えているようだ。

患者とのコミュニケーションが重要

接骨院が1部位施術しても3部位やつても患者には慰謝料が入るわけで、さらに休業補償が入ることになる。接骨院側は、仮に毎日通院する患者に1日平均3部位を施術したとして、1カ月の施術費が16〜17万円くらいになる。これを健康保険で行ったとしたら3万円くらい。

整形外科はせいぜい週に1、2回の通院なのでどうしても接骨院に行きたがるのだ。そうは言っても、決めるのは被害者である患者自身である。「毎日通院しないと治りが遅い」などと主張すれば有

慰謝料計算例

●施術終了日が治癒の場合

初検から施術終了までの期間10日間（この10日間が基準となり、期間が15日間の場合は15日が基準となる）と実日数が10日の場合は、

10日×4200円＝42,000円

実日数が9日の場合は、

9日×2＝18日で期間10日以上となるため

10日×4,200円＝42,000円

実日数が4日の場合

4日×2＝8日で期間10日以下であるため

4日×2×4,200円＝33,600円

●施術継続の場合

期間10日間継続の場合は猶予期間として7日が加算される。

（期間10日の場合は17日が基準となり、15日間の場合は22日が基準となる）

る程度は通る。ただ行き過ぎは何事もトラブルにつながる。

「トラブルにならないためには患者とのコミュニケーションが重要」とA院長。

「いつ、どこで、誰が、何を、どうした、ということが合わなかつたら保険会社との話もおかしくなる。いつ来院したか、治療内容をコピーして患者にわたすなども大切」だという。

正直、患者さんの中には慰謝料目的で来るようになってしまう人もいます。中には「来院したことにしてくれ」という人までいる。保険会社によっては調査員が患者の1日の行動まで調査することも

ある損保会社の施術料金算定基準

		労災算定基準	上限額
初検料		2,250	2,700
加算	時間外	650	780
	深夜	3,740	4,490
	休日	1,870	2,240
再検料		290	350
往療料		2250	2,700
指導管理料		680	820
運動療法料		340	410

		労災算定基準	上限額
特別材料費	骨折・脱臼等	1,620	1,620
	打撲・捻挫	970	970
包帯交換料	骨折・脱臼等	700	700
	打撲・捻挫	350	350
宿泊料・食料		1,400	1,400
施術情報提供料		1,000	1,000

整復(固定・施療)料		労災算定基準	上限額
骨折	大腿骨・下腿骨	10,800	12,960
	上腕骨・前腕骨		
	鎖骨・手根骨・中手骨	4,920	5,900
	肋骨・足根骨・中足骨 指(手・足)骨		
不全骨折	骨盤・大腿骨	8,640	10,370
	下腿骨・膝蓋骨	6,600	7,920
	上腕骨・前腕骨		
	胸骨・肋骨・鎖骨	3,600	4,320
脱臼	手根骨・足根骨	3,360	4,030
	中手骨・中足骨・指骨		
	股関節	8,400	10,080
	肩関節	7,440	8,930
	肘関節・膝関節	3,360	4,030
手関節・足関節・指関節			
顎関節		2,160	2,590
打撲・捻挫		890	1,070

ある。実際に来院していなければ、どんな言い訳もできない。調査は通院3〜4カ月まではまずないが1年以上の長期になつたら十分ありうることだという。

よほどの重傷事故でない限り受傷6カ月が治療打ち切りの目安だといわれているようだが、できれば3〜4カ月で治すことが理想だという。

とにかく初診での十分な説明と、患者とのコミュニケーションが大事なようだ。

			2部位以内		3部位以上	
			上限額		上限額	
労災算定基準			初検から3箇月	4箇月以降		
後療料	骨折	一般	760	1,520	1,520	910
		拘縮	1,020	2,040	2,040	1,220
	不全骨折	一般	640	1,280	1,280	770
		拘縮	900	1,800	1,800	1,080
	脱臼		640	1,280	770	770
打撲・捻挫		570	1,140	680	680	
電療料	骨折・不全骨折		550	1,100	1,100	660
	その他		550	1,100	660	660
籠法料	骨折・不全骨折		100	200	200	120
	その他		100	200	120	120

特集

人材派遣の活用を考える



規制緩和により 派遣受入期間制限が延長

労働者派遣法（正式には「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の就業条件の整備等に関する法律」という）が、昭和61年7月に施行されて以来、これまで許可・届出事業所数が約3万事業所（平成17年3月1日現在）、登録者を含めた派遣労働者数は約236万人、売上高が約2兆3614億円（平成15年度）となり、一般の社会では人材派遣事業は着実に定着してきた。

労働者派遣法は平成11年に派遣対象業務が原則自由化され、同16年3月には派遣期間の延長や物の製造の業務への解禁等を含めた規制緩和がなされた。この法改正により、派遣労働者は急激に増加し、総務省の「労働力調査詳細集計」によると、労働者派遣事業所の派遣社員が、規制緩和された平成16年3月を境に急激に伸び、今後さらに派遣労働者が増加し、その就業の実態も大きく変わっていくことが予想される。

改正労働者派遣法の施行によって、「『自由化業務』の1年の派遣受入期間制限が3年まで延長された」「製造業務の派遣が解禁された」「紹介予定派遣における派遣就業の開始前の事前面接・履歴書の送付要請等が解禁された」など規制が緩和された。

一般の企業では、経済のグローバル化や産業構造の変化、経営環境の変化に柔軟に対応するため、契約社員やパート・アルバイト、派遣社員、業務委託等の非正規社員の有効活用を図ることによってコストを削減するといった考え方があ

る。正社員は将来の幹部候補として長期雇用し、専門的能力を持つている、必ずしも長期雇用を前提にしない人たちを派遣社員として活用している。こうした経営環境の変化や各企業の実情に応じて適正な雇用を組み合わせ、最小の経費で最大の経営効率を図ろうとしているのだ。

厚生労働省が昨年9月に発表した「派遣労働者実態調査」では、企業が派遣労働者を就業させる主な理由として、「欠員補充等必要な人員を迅速に確保できるため」「一時的・季節的な業務量の変動に対処するため」「専門性を活かした人材を活用するため」「常用労働者数を抑制するため」となっている。

手技療法業界にも広がる “人材派遣”の活用

人材派遣とは「必要な時に」「必要な専門スタッフを」「必要とされる期間」派遣し、その派遣先での業務をサポートするシステムである。企業の要望に応じて派遣される専門家が派遣スタッフ（派遣労働者）であり、派遣業務を事業とし

	ウィルワン	ファーストサービス	リラクゼーションサロントップ
施術者派遣の開始時期	平成 16 年 2 月	平成 13 年 2 月	平成 16 年 4 月
登録施術者数	2100 人	3341 人	15 人
契約施術院	510 件	994 件	5 件
入会金の有無	無	無	無
派遣料金	資格・勤務条件により異なる	資格・勤務条件により異なる	1000 円 / 10 分
紹介派遣システムについて	有（人材・資格などにより異なる）	有（社員になったときの月給2カ月分）	有
派遣・紹介に際しての保証	人材派遣、紹介、紹介予定派遣を行っている。紹介後の早期退職やスタッフをじっくりと判断したい場合は紹介予定派遣を薦めている。紹介の場合でスタッフの自己都合により退職した場合は、一定期間の紹介料の返金制度を設けている。	紹介に関して3～12カ月保証	クライアント毎に相談に応じている。

で行っている会社が人材派遣会社だ。派遣での就労は、雇い主である会社（派遣元）との実際の職場となる会社（派遣先）が異なるところに特徴のある働き方で、アルバイトやパート、また契約社員とは全く異なった就労形態である。

派遣会社と派遣先との間ではスタッフを派遣し、派遣先での労働に従事させるという労働者派遣契約を結ぶ。派遣就労中は、派遣会社との間に「雇用関係」が生じる。したがって、給与支払・福利厚生等は、雇用主である派遣会社が行う。また、派遣就労における入退社の管理も派遣会社が行う。

人材派遣の中でも今後伸びそうなサービスとして、平成16年改正で解禁された、物の製造業務派遣、紹介予定派遣のほか、新卒派遣（第二新卒派遣）、営業・販売職派遣、福祉・介護・医療関連等への派遣、中高年齢者派遣、外国人派遣などが注目されはじめている。

このような状況下、手技療法業界にも「人材派遣」の活用が考え始められている。本誌では、とくに手技療法業界に力を入れている主要各社にアンケートを実施し、答えていただいた中から会社名を公表しても構わないという3社を掲載した。

派遣が認められない業務は、「港湾運送業務」、「建設業務」、「警備業務」、「病院等における医療関連の業務」だが、医療関連業務のうち紹介予定派遣の場合に

限って受入れが可能である。

厚生労働省によると医療関係の業務とは具体的には、

・ 医師の業務（病院もしくは診療所。以下「病院等」という）、助産所、介護老人保健施設又は医療を受ける者の居室において行われるものに限る）

・ 歯科医師の業務（病院等、介護老人保健施設又は医療を受ける者の居室において行われるものに限る）

・ 薬剤師の業務（病院等において行われるものに限る）

・ 保健師、助産師、看護師及び准看護師の業務である保健指導、助産、療養上の世話及び診療の補助（病院等、助産所、介護老人保健施設又は医療を受ける者の居室において行われるもの（訪問入浴介護に係るものを除く）に限る）

・ 管理栄養士の業務（傷病者の療養のため必要な栄養の指導に係るものであって、病院等、介護老人保健施設又は医療を受ける者の居室において行われるものに限る）

・ 歯科衛生士の業務（病院等、介護老人保健施設又は医療を受ける者の居室において行われるものに限る）

・ 診療放射線技師の業務（病院等、介護老人保健施設又は医療を受ける者の居室において行われるものに限る）

・ 歯科技工士の業務（病院等において行われるものに限る）

その他、他の法令の規定により診療の

補助として行うことができる業務を含み、具体的には、歯科衛生士、診療放射線技師、臨床検査技師、理学療法士、作業療法士、視能訓練士、臨床工学技士、義肢装具士、救急救命士、言語聴覚士などがこれに当たる。

雇用後のミスマッチ防ぎ 紹介予定派遣

紹介予定派遣とは、派遣就業終了後に、派遣先に職業紹介することを予定する労働者派遣のこと。すなわち、将来求人企業が直接雇用（正社員や契約社員）することを予定して、求人者を派遣スタッフとして一定期間派遣し、派遣期間終了後、求人企業と求職者の双方が希望すれば、求人企業の正社員や契約社員になれるというものだ。求人企業は派遣スタッフとして受け入れ、技能や性格を確認したうえで採用することができ、派遣スタッフは自己の希望や能力に見合った企業かどうかを働きながらじっくりと検討できることが最大のメリットではないだろうか。

従来の雇用関係では、雇用後にミスマッチに気づくことが多いが、紹介予定派遣の場合は、派遣で働く間に労使が相互にマッチするか否かを十分に観察し、納得した上で雇用契約を結ぶので、ミスマッチを回避しやすいという利点がある。紹介予定派遣の場合は、派遣就業開始前

柔整・鍼灸・マッサージ師の 派遣・紹介

仕事をお探しの治療家の方の流れ ※担当コーディネーターが親身に対応します！



スタッフをお探しの治療院・企業の流れ



※登録はHP、またはお電話・FAXにて

柔整・鍼灸・マッサージ専門人材サービス
株式会社ファーストサービス
〒224-0032
横浜市都筑区茅ヶ崎中央12-5 2F
TEL: 045-949-5922/FAX: 045-949-5933

ご不明な点はお気軽にお問合せください
0120-12-5922
<http://www.first-service.co.jp>
mail: info@first-service.co.jp

■人材派遣 厚生労働大臣許可番号 般 14-15-0034 ■職業紹介 厚生労働大臣許可番号 14-15-ユ-0034
柔道整復師・鍼灸師・あん摩マッサージ指圧師・整体師・カイロプラクター・セラピスト、その他医療従事者



に求人条件の明示や面接・履歴書の送付が可能となり、派遣就業中に求人意思・求職意思の確認や採用内定を行なうことができる。紹介予定派遣の場合は、同一の派遣労働者について6カ月を超えて労働者派遣を行ってはいけない。

派遣会社とのコミュニケーションは重要

新しい形態であるが故、労働者派遣をめぐる派遣元と派遣先とのトラブルは多々あると言われている。最も多いと言えるのが「仕事の内容が契約と違う」ということだという。

業界大手の派遣会社のA氏は言う。「この原因はいろいろあるが、派遣元の説明が不十分なこともあるが、一番多いのが派遣先が契約にあたって仕事の内容を十分に伝えていなかったということが多い」のだという。

派遣労働者を受入れるにあたって最も重要なことは「何をしてもらおうか」だ。仕事の内容を明確にしなければいけない。「ただ『朝9時から夜8時まで施術する』というのでは伝わらない」（前出A氏）。職務とそれを実行するためのいくつかの作業を明確にしなくてはならない。派遣労働者に常時、または臨時に何をやらしてもらおうのかを決めておくことが重要だろう。

派遣を依頼するときは「〇〇業務」な

どと抽象的な表現をしておいて、人がきってから実際に決めようというのではトラブルのタネになってしまう。

手技療法の立場から見ても、安心して派遣会社の選択基準にはどんなポイントがあるのだろうか。

社団法人日本人材派遣協会によると、「堅実な経営内容と実績をもった会社かどうか」「人材の層の厚さ、ノウハウの蓄積などからみて、専門分野に特化しているか」「派遣労働者の教育を十分行っているか」「派遣労働者の労働条件、福利厚生等が適切か」「就業条件の確認、労働・社会保険の適用促進などを適切に行っているか」「派遣会社の営業担当が派遣についての知識、経験が豊富で、常に誠意をもって適切に対応しているか」「トラブルへの対応や苦情処理体制は十分か」「派遣料金は、雇用計画に照らして妥当なものか」などとしている。

手技療法業界にあつては、「能力はあるのだが職を転々としてしまう人」「いろんな施術や経営者について学んでから開業したい」などという人には、派遣からは始めるのも一考かもしれない。

首都圏の求人情報

社員 アルバイト
派遣 契約 委託

柔道整復師・マッサージ師・鍼灸師・整体師・各種セラピスト 新着情報満載です



- やる気のあるスタッフをお探しの経営者の方へ
- やりがいのある職場をお探しの治療家・施術家の方へ

株式会社ウィルワンでは首都圏各地の治療家・施術家を必要とする職場と、より良い仕事を探している治療家・施術家の出会いをコーディネートしています。職場（整骨院・整形外科・サロン等）の登録数は510件、スタッフの方の登録数は2200件を超え、双方共に現在も増え続けています。短期の派遣から直接雇用の「ご紹介」、1日のお仕事から社員雇用のお仕事まで多種多様なお仕事マッチングし、多くの方に喜んでいただけるよう日々奔走しております。人材でお困りの方、より良い職場への転職を考えている方は、ぜひご利用ください。

● 実際の流れ



人材派遣業 般13-300441
職業紹介業 13-ユ-300339



セミナーのご案内

オリンピック代表選手トレーナーを迎えてのスポーツマッサージセミナーや、一歩先行くサービスを提供するための接客セミナー、スキルアップのための定期開催セミナー等多数のセミナーを開催しています。詳しくはウィルワンホームページもしくはお電話でお問い合わせください。



住所 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-21-7
第5瑞穂ビル9F

TEL 03-5919-1501
FAX 03-5919-1502

MAIL info@willone.jp

PCホームページ: <http://www.willone.jp>

携帯ホームページ: <http://wi1.jp>

治療院 開業マニュアル

吉村 龍夫

経営効率の向上

人材効率	資金効率	時間効率
店舗効率	経営効率の 向上	

■経収益を上げ「利益の再配分」を

平成17年12月1日付の日本経済新聞に医療制度に関する「政府・与党が改革大綱を決定」という記事が掲載されています。

内容を抜粋しますと、2006年4月に「医療機関に支払われる診療報酬の改定率の引き下げ」、続いて同年10月には、「70歳以上の高齢者の窓口負担（一部負担金）を現行の2割から3割へ引き上げ」、「70歳以上の長期入院患者の食費、

居住費の自己負担化」、「低所得者を除く高額医療の負担上限の引き上げ」、さらに2008年度からは「中低所得者の70〜74歳の高齢者の窓口負担を1割から2

割への引き上げ」、「75歳以上の全ての国民が加入する新高齢者保険の創設」、「診療報酬の再改定」、「保険者の再編」などと報じられています。また、保険者の再編に関しては、国保の都道府県単位での運営の推進、政府管掌保険も都道府県内の市町村の拠出による共同事業化、健康保険組合の企業種を超えた地域型保険組合の設立の推進などが挙げられています。この改革大綱の内容の基本的な姿勢は、報酬の引き下げと個人負担の増率です。これらの医療制度改定の影響は、確実に療養費にも反映されます。記事内に「病院や診療所も旧習を改めなければ生き残れないことを自覚すべきだ」との記載がありました。筆者もまったく同感です。

前号においても記載しましたが治療業界は、「大手資本の参入」や「資格者の大量輩出による競合院の増加による新規参入」の急増により、すでに経営環境は悪化しています。今後、医療制度改定という避けられない大波が治療業界に向かっているという現状を十分に自覚しなければなりません。読者諸兄はその現状を、お感じでしょうか？

さて、国民医療予算の約1・1%に該当するのが暗黙の療養費予算であると聞

き及んでいます。

厚生省は全国の接骨院の総数を2年毎に発表していますが、それによると柔道整復の専門学校が14校当時の平成4年頃における接骨院の全国数は1万8552院でした。当時の総医療費30兆1000億円で、受領委任の療養費報酬総額は3300億円前後だったと記憶しています。単純に療養費総額を接骨院数で割ると、1接骨院あたり約178万円の療養費の支給を受けたこととなります。しかし平成16年現在の接骨院総数は2万7771院で、療養費総額に多少の増額はあったとしても、1接骨院あたり約110万円になり68万円の減となります。今回の医療改革大綱を見ても、今後の資格者の大量輩出を考慮すれば療養費報酬は大幅に減少することが避けられそうもありません。接骨院にとつて安閑としていられない時代が到来します。

すでに経営環境が悪化している上に、将来さらに厳しい時代に向かっていく治療院が対処する方法の一つに「経営効率の向上」があります。経営効率の向上という短絡的に「金儲け」と考える方がいらつしやいますが、「金儲け」は経営効率向上の向こう側にある単なる結果に過ぎないということを認識する必要があります。

なぜ、経営効率を向上させなければならないのでしょうか。

答えは「患者と従業員、そして院長のため」です。ビジネス（商売）を成功させるには、いかなる業種業態においても「利益の再配分」という普遍的法則があります。収益が上がったからといって、その収益を経営者が独り占めしている、どのような従業員、助手、お弟子さんでも嫌になつてしまいます。

また、収益が上がつても、院内の設備や内装などに改善の兆しが見られなければ、患者様やお客様も嫌になつてしま

■ビジネスの4大構成要素

は重要となります。

ビジネス（商売）の構成要素は「人、金、物（事）」という言葉に耳にしたことがあると思いますが、筆者はさらに「時間」を加えて「人、金、物（事）、時」を4大構成要素とし、これら4つの構成要素を効率化することで、経営そのものの効率をも高めることができると考えています。効率化とは、「最小のコストで最大のパフォーマンス（成果）をあげる」ことです。

この4大要素の中で最大の資源が「人」です。

ここでいう「人」の効率化とは、従業員、助手、お弟子さんなどの人材を酷使することではありません。単なる労働力である「人材」を、宝物にもなり得る「人

ます。ビジネス（商売）は経営者（オーナー）、従業員、そしてお客様の3者で成り立っています。この3者が平等にビジネスにより生産された利益を、経営者や従業員は収入として、患者お客様は得られた収益の中からの再投資による設備

の充実や院内改装による治療環境のリニューアルなどで、利益配分を享受することができなければビジネスそのものを継続していくことが困難になります。この三者の利益のためにも、経営効率の向上

■ビジネスの4大構成要素

財」へと育成することです。この場合の

「人材」とは、換言すればアマチュアで、その「人材」を「人財」にするとは、プロフェッショナルに育成するということです。プロフェッショナルというところの世界を想像しがちですが、どのような業種業態においても金銭（給料）を対価として仕事をしている以上、プロであるべきです。

治療院業務のプロフェッショナルには最低限次の4要素が必要であります。

- ① 患者を喜ばせること（顧客満足度）
- ② 優れた治療技術
- ③ ハングリー精神
- ④ マナー

① 一般商業においても、医療機関や治療院においても、一度来院（店）してい

ただいたお客様あるいは患者様の再来院（店）を促す最も大きなフアクターは、顧客満足度です。従来、治療院の患者満足度の重点は「治療技術」に置かれていました。

昨今では病院においても、さまざまなサービスを始めています。顧客を満足させるためには、人的な要因だけではなく、治療院内のデザインや清潔さ、雰囲気などの院内環境、待ち時間の長短も含む患者接遇、治療技術、安心感などのフアクターが必要ですが、顧客満足度の最たるものに「人材君達」によつてもたらされる「笑顔」と「挨拶」があります。

「人材君達」の笑顔の源泉は院長にあります。院長が朝から不機嫌な顔をしてしていると「不機嫌」は院内スタッフに伝わってしまいます。逆に院長が朝から、笑顔で楽しそうにしていると自然に「人材君達」にも伝わり、院内すべてのスタッフが笑顔になるものです。

② 治療技術そのものについては、今さら説明の必要もないでしょうが、技術を高める努力だけでなく、高めた技術を常にベストの状態で発揮できるように自分をコントロールする姿勢も、治療家として重要であると思います。

世の大半の人は、酒は飲むものと思つていますが、酒に飲まれる人も大勢います。「酒に飲まれ、一日酔となつたとし

人の身体に直接、治療を施すことを仕事としてプロの治療家である以上「翌日の業務を考えて自分が定めた酒量、あるいは自分が定めた時間以降は、酒を口にしない」と自分を律することができるように、自らのプロ精神を養うことも重要であると思います。こうした姿勢を継続した上で、技術を高めることにより結果、自ら誇りと自信をもつこととなり、前号でいうカリスマ性を醸成することになります。

③のハングリー精神はスポーツの世界で大成するために必要不可欠であると聞きます。「金が取れる」「生活がかかって

いる」「名誉もついてくる」という観点から見れば当然でしょう。世界で最も豊かな国家である現代の日本に生まれ育ち、衣食住に困窮することなく成人を迎えた若い「人材君達」には、ハングリー精神が欠落しているのも当然なのかもしれません。しかし、彼らの技術、姿勢、知識、経済力などの欠けている部分を指摘することによって、精神的な飢渴感を感ぜさせることが、現代の若者にハングリー精神を教え込む最大の近道であると思います。

現代におけるハングリー精神とは、文字通りの飢えやモノがないことばかりでなく、むしろ精神的な充足感、満足感あるいは達成感を求める精神といったものかもしれません。

④マナーとは仕事に対する心構えや相

手の人格、立場等を思いやる心を表情、動作、服装、言葉を使って表現することです。このマナーに欠けると患者や顧客だけではなく、自分の周囲にいる人々にも不快感を与えることになり、人格そのものをも疑われることを本人に自覚させる必要があります。

単なる労働力としての「人材君達」には、ここであげた①～④までの要件は思っても及ばないものだと思いますが、彼らにこうしたプロとしての要件を「自覚させ、修得させ、維持させる」ことにより、「人材」から「人財」へと育成することが可能だと思えます。

治療院にしても通常の一般商業の店舗にしても、開業するためにはお金がかかります。多くの治療院経営者は、この開業に要した金額が、「投資」であることに目を向けようとしめない傾向があります。「投資」である以上、かけた金額を

回収しなければなりません。

先日、ある院長が、「数年前に開業した時に約1000万円の資金が必要だった。毎年、赤字ではあるが自分の給与は月額35万円で年間420万円の所得を得ているのでまあまあだ」との言葉を聞いて唖然としました。

「数年来、毎年、赤字だ」ということは、自分が投資した1000万円が毎年減っているということですから、なぜならば、院長（オーナー）の給与と投資の回収は別のものであります。この例でいいますと、単にこの院長は投資した1000万円を取り崩して給与を得ていると考えられるからです。自分の給与35万円/月は他院に勤務しても十分に得られる額です。それならば、1000万円を開業のために投資せず、投資信託などで運用して5%でも10%でも利益を得ている方が資金的な効率の良いことになります。

■開業後の資金効率の見直し

接骨院における開業後の資金効率については、保険請求と売掛金の関係に十分な注意が必要です。通常、接骨院の場合、

施術から請求そして入金までに4～6カ月を要します。そのため、開業初年度はその間の運転資金を準備しなければなりません（当初の運転資金も開業投資額の範疇です）、開業後4～6カ月程度も

日々や月々の経費と入金だけを考えるのではなく、会計期間内の売上と経費、そして入金、出金などの現金の動きも踏まえた上で資金効率を考える必要があります。

一般商業の場合、「掛売り」を極端に嫌がりますが、その理由を考えたことはあるでしょうか。

建設会社などでは、工事を請け負うと約束手形などで工事代金を受け取ります。この場合は、ほとんど手形の決済時が来る前に、手形を割り引いて現金化します。この商行為が行われるのは、ある会計期間内に発生した売上は、その会計期間内に回収し、その会計期間内に経費として支出すれば利益を圧縮することが可能となり、税金が安くなるということが実践しているからです。ですから、経営者はできるだけ「売上発生とその回収、経費の支払」をその会計年度内に終わらせたいと望むのです。

これは、治療院でも同じですが、とくに療養費報酬により成り立っている接骨院などでは、支給制度の関係により、一般商業と同様な有利な展開はできません。しかし最近新しい請求方法を採用している請求業務受託団体や請求代行会社の出現で、だいぶ改善されてきたようです。

このような治療院では、施術後、翌月の月初に支給申請書（レセプト）を作成して請求団体へ提出し、4～6カ月後に

請求団体から入金があります。1月施術分が6カ月後の7月に入金になるならば、1〜6月までの施術分の請求は12月までに順次入金されますが、7〜12月までの施術分は翌年の1〜6月までに入金されます。ここで理解しなければならぬことは、療養費報酬により成り立っている治療院も、一般の法人事業者や個人事業主と同じで、非常に厳しい納税負担があり、何らかの節税対策を施さなければ、納税のために仕事をしていることになりかねないということです。

■収益を上げ「利益の再配分」を

つまり、経営の基礎となっている療養費報酬も一般法人事業者や個人事業主と同じく税法上は「売上」となり、入金されていく「売上」、すなわち保険請求の未入金部分も「未収入金」あるいは「売掛金」となり、税法上は「売上」と同様にカウントされ課税対象となるということです。重要なので再度述べますが、我が国の税法は、現金化されていない「未収入金」であっても「売掛金」であっても、すべて「売上」とされます。

は誠に厳しいものであることと、一般商業の人々が売掛金を嫌い入金を急ぐことが理解できます。開業数年を経た接骨院院長から、「最初は苦しかったが、今はお金が回っている」という言葉を時々耳にしますが、これは単に初年度の6カ月分の入金が次年度の会計期間に入金となっているだけですが、つまり、1年度目の7月から12月までの施術分の入金が2年度目の1月から6月の間に入金され、2年度目の1月から6月までの施術分が同じ2年度目の7月から12月までの間に入金になっているために、「お金が回っている」という発言になるのだと思います。確かに「お金は回っている」状態なのですが、毎年、国税、地方税の本税と予定納税を合わせて約200万円円の納税をしながら「お金が回っている」状態になっていて、これで効率の良い状態とはいえません。請求提出後の40日前後で現金化する請

求代行会社がある昨今、そこを利用した場合は、1会計期間内にほとんど売掛金が発生せずに現金化しますので、いろいろな経費に使うことが可能です。前述の場合、利益を給料や設備投資、社員旅行あるいは社用車等の経費を支払うと、当然その経費は利益から減じることができ、納税額も少なくなり、節税も可能となります。現金化する手数料も経費として計上できるので、納税額も少なくなるため節税につながります。そのため現金化する請求代行会社が表示している手数料率よりも結果として安い手数料になるようです。このように、同じお金でも利用、活用の仕方次第では「資金効率の向上」に大きく貢献できます。経営者の仕事とは「第1に売上を拡大すること、第2が稼いだものを有効に使い、できることなら出さないことだ」と聞いたことがあります、これは真実であると納得せざるを得ません。

仮に月間100万円円の保険請求つまり売上がある接骨院の場合、単純計算すると1年間で1200万円円の売上が発生しますが、それに対する入金は600万円となり、残りの600万円は売掛金となります。この売上に付随する経営経費が1年間で600万円必要とすると、1200万円円の売上に対して、600万円円の経費が発生しますので、入金は600万円のため1年間で「現金」としての残高が0円です。

での利益に対して税率は22%でありつまり約132万円円の法人税の納税義務が発生し、さらに事業税、都民税等の地方税として地域により若干の差があるもの約64万5千円の納税義務が発生します。合計で約196・5万円円の納税額です。この納税額を売上が発生した会計期間の翌年に納税しますが、税金はここで終わりではありません。税の徴収側は翌年も、同じ売上があり同程度の納税も発生するものと想定して法人税、地方税ともに、前年度に納税した金額の約50%相当額（この例によると約98万円）を予定納税として事前に納めることを義務づけています。こうして考えてみると、日本国の税制

接骨院では他の商売と比較した場合、経理上の「仕入」が少ないために、ここに目を向ける人が少ないのですが、筆者は接骨院の経営に必要で、対価があるものすべては「仕入」だとの考えをもって入っています。仕入れていると考えれば、仕入

れたものは無駄なく有効に使いたいと誰でも思うものです。レセコンのリース代、広告宣伝費や水道光熱費さえも、「広告を仕入れている」「電気を仕入れている」「水を仕入れている」と考えれば、無駄な使い方は自然になくなるもので

■接骨院でも持ちたい「仕入」感覚

しかし、売掛金も売上でみなされますので利益は600万円となり、現金残高が0円にもかかわらず、600万円（売掛金分）に対し課税されます。有限会社などの法人接骨院の場合は800万円円

同程度の納税も発生するものと想定して法人税、地方税ともに、前年度に納税した金額の約50%相当額（この例によると約98万円）を予定納税として事前に納めることを義務づけています。こうして考えてみると、日本国の税制

接骨院では他の商売と比較した場合、経理上の「仕入」が少ないために、ここに目を向ける人が少ないのですが、筆者は接骨院の経営に必要で、対価があるものすべては「仕入」だとの考えをもって入っています。仕入れていると考えれば、仕入

れたものは無駄なく有効に使いたいと誰でも思うものです。レセコンのリース代、広告宣伝費や水道光熱費さえも、「広告を仕入れている」「電気を仕入れている」「水を仕入れている」と考えれば、無駄な使い方は自然になくなるもので

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】
(一般)
平成18年 2月18日(土)
3月18日(土)



柔道整復科(昼60名)

授業時間 昼13:30~16:50

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



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 岐阜県岐阜市東鶉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 講師認定講座 2006年3月5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 上級メディカル療法師認定講座

- 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: 2006年3月5日(日) 10:00~16:00

講師: 中濱秀彦 '97パーマー大卒D.C. 柔整師・鍼灸師

内容: 骨盤矯正の効果的アプローチを中心に、即実践に使える、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7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、新間寿会長いずれかより授与される予定です。

- 書類審査認定制度: 審査により認定を決定する制度。審査結果により、面接又は試験を行う場合があります。



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 新間 寿 元スポーツ平和党 幹事長

す。そして、このような考え方を院内スタッフにも「自覚させ、修得させ、維持させる」ことによりさらに無駄がなくな

店舗に関しての効率を上げる

同じ家賃、30万円のA治療院とB治療院があったとします。そして、A院、B院ともに同等レベルの人材がいると仮定

療メニュー)が、それぞれ別の治療院の立地に合致しているか、否かであると思えます。

近頃の施術所は、従来の中高齢者を対象にした保険適用の治療系施術を主とした治療院、中年層を対象とした自費による治療を主とした施術所、そして若年女性層を対象とした自費によるリラクゼー

ション系・慰安系の施術所の3種に大別できるようです。自院のロケーションとマーケットが適合していない場合、店舗とその所在地を効率よく稼働させているとはいえません。一度、冷静になって自院のマーケットを分析してみましょう。

もう一つの要素に営業時間があります。治療院というと判で押したように朝8時から9時から12時までを午前中の治療時間、3時から7時くらいまでを午後の時間としていましたが、競合する他院も多くなっている場所にある施術所では、日曜日に営業を行い、他の曜日に休みを取る院も増えました。他には、人材のローテーションを組む

ことにより院の昼休み時間をなくし、経営効率を上げています。珍しいところでは、異なる2つの治療家グループが1つの治療院を昼間と夜間に共有することで24時間営業を行い、かかる経費を2グループで折半して、低コストで驚くほどの経営効率を上げています。

まさに、この業界は群雄割拠する戦国時代のような様相を呈しています。従来の横並びでの共存共栄は存在しえなくなる方向へと進んでいるようです。強い者が残って強い者が栄えるという「強存強栄の時代」となったともいえるでしょう。

個人情報保護の重要性

千葉県 匿名希望 (柔整師)

「ひーりんぐマガジン」編集部様。

突然のお手紙失礼致します。

御誌の有意義な情報を毎号心待ちにしている読者の1人です。私のような開業して日の浅い柔整師にとっては大変興味深く、そして貴重な情報をいただき、とても感謝しております。

さて、私は請求団体には所属しておりません。いわゆる「個人請求」で療養費の請求をしています。

先日、社会保険事務所から個人請求をしている接骨院を対象とした集団指導の知らせが届きましたので出席しました。その時に思いもよらなかったことを指導されましたので、他の読者の方にもお知らせしようと思いいペンを取りました。

まず指導を受けた内容は「ひーりんぐマガジン」9号で掲載されていた社会保険事務所の新規集団指導会と同様に、療養費の請求の仕方、つまりレセプトの書き方や必要書類の添付方法、または施術録の書き方などの指導でした。このことは「ひーりんぐマガジン」にも載って

ましたし、仲間の先生からも話を聞いていたので問題はありませんでした。

思いもよらなかった指導とは「個人情報保護法」に関するものです。まず患者さんの問診表や施術録、レセプトなどの管理方法を質問されました。私の院では施術録はクリアファイルに整理して、患者さんが来院されたときにすぐに取り出せるように棚に50音順に整理して

いました。その棚は私以外のスタッフもカルテを閲覧できるように、また受付も円滑に進むように受付カウンターの後方に設置してありました。その旨を説明したところ、施術録やレセプトなどは患者さんの個人情報の中でも機微情報(個人の名前や住所など個人を断定できるもの)ではなく、その個人の健康状態や生活状況にまで関わるもの)にあたるものとして、管理は次のようにするのが望ましいと言われました。

①患者ごとに施術録、レセプト、問診表などをファイル(透明でないもの)で綴じること。
②それらを保管する棚は必ず施錠できるものを使い、業務の開始時に開錠し、終了時に施錠すること。
③棚の鍵の管理・保管は院長、またはそれに順ずる者が行うこと。
④棚の内部が従業員以外の目に触れる場所に棚は配置しないこと。

個人情報に関して「管理状態も含め、皆さんである」との一言から始まり、

個人情報の管理状況の話がほとんどでした。あげくは、「この状況を改善できなければ療養費の請求をさせない」とまで言われました。後日、個人情報の保護について独自に調べ、指摘された各項目を守り、その上で自分が考えられることすべての対策を施しました。

それまでは、私も仲間の先生方も個人情報やプライバシー・マークに関するものを見ても「うちは大丈夫だ」とか「関係ない」くらいに考えていましたし、そんな会話もしていました。なぜなら実際に治療院から個人情報が出たなどと報道で取りざたされたことはなかったのですから、規模の小さな我々とは無関係な世界の話だとの認識しかありませんでした。しかし実際はそうではないようです。

厚生労働省のガイドラインには「個人情報取扱事業者となる5000件の個人情報の区分にこだわらず、すべての医療機関やそれに順ずる機関に遵守することを求める」とあります。つまり病院や治療院のような患者さんの機微情報を取り扱っている場合は、その件数にかかわらず、個人情報の管理をしっかりと行わなければならないということのようです。

個人情報の保護に関しては、私たち手技療法家に関しても、もう他人事ではなくなつたように思います。これは千葉県の田舎の話だけかもしれませんが。しかし、医療費の削減や一部負担金の改定な

どを盛り込んだ医療費の改革大綱が発表されたように、この先も少子高齢化がますます進むにつれて、医療費も比例して削減されると考えています。

医療費が下がれば療養費も下がります。療養費を削減する理由に、この個人情報を利用されそうな気もしています。省庁と取引をする会社にはプライバシー・マークの取得を義務づけている省庁もあると聞きました。

プライバシー・マークの取得院のみが療養費請求ができるという時代が来るかもしれません。様々な予算を削減するために何でもありの今の政府ですから。

私が体験した内容を長々と書きましたが、読者の先生方にも個人情報保護について考えていただきたく、僭越ながらお手紙を出させていただきました。

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

続

院内デザインの実際



直接訪問してアドバイスする箕浦氏[㊟]とボディケア・リフレクソロジー「癒し」の平野文子氏

前号の特集「院内デザインの奥義」にて、一級建築士・箕浦智文氏による改装イメージのイラスト（パース）とアドバイスを読者3名に無料プレゼントすると告知した。その後、全国から、改装や開業を予定しているというたくさんの方からご応募をいただいた。あまりにも反響が大きかったため、本誌では「治療院デザイン研究所」を勝手に立ち上げてしまった。所長（？）はもちろん気鋭の一級建築士・箕浦氏。今回、その中から抽選で選ばれたのは、ボディケア・リフレクソロジー「癒し」の平野文子氏、中村フィジック整骨院の横井善太郎氏、新規開業予定の柔道整復師・金森精史氏の3名。今回は、この3物件の外装、内装について、箕浦氏が自作のパースを使ってアドバイスを繰り広げる。ボディケア・リフレクソロジー「癒し」の平野文子氏には、箕浦氏の事務所から近かったこともあり、訪問アドバイスも行った。

相談者 平野文子氏（ボディケア・リフレクソロジー「癒し」経営）

物件情報

住所 東京都渋谷区

面積 3.5坪

立地 八百屋、魚屋、雑貨店など小規模店が並ぶショッピングビルの中。JRの駅から徒歩2分、地下鉄の駅から徒歩3分。

写真①



箕浦流

診断と提案 全体的に、シンプルで

相談内容

狭い空間ながら、自分なりに工夫して店づくりをしてきた。最近、お客さんのリクエストもあって、2台あったベッドを1台に減らしたが、ほかにより改装法はないかと思案中。古くからの買物街というユニークな場所にあることが、お客さんに好印象を与えているようなので、同じ場所で続けていきたいと考えている。



パース①

好評につき継続決定！

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 または FAX 03-5296-9056 まで。

落ち着いた雰囲気をつくるようにするといい。訪れる人にくつろぎを与えることもその大きな目的であるが、この店舗の場合、周辺の店が派手で雑多な感じなので、シンプルにするほうが逆に目立つことになる。

現在の外装は赤をベースに



パース②

しているが、茶系など、もっとやわらかい色にするといいたろう。店内の壁もベージュなどを使うと統一感が出る。現状では入口が分かりにくいようなので（写

真①）、パース1のように看板などを上手く使って入口をはっきりと示すようにする。外壁にはあちらこちらに紙を貼らず、インフォメーションは一カ所にまとめてすっきりさせた。

うことで、雑貨などをたくさん置かれていたようだが、施術室は、小物を減らしたりまとめたため、シンプルにしたほうがよさそうだ。

入口の扉からは、普通に通行しているだけでも中の様子が見えるようになっていたが、そこから見えるのは、壁に貼られたインフォメーション（料金表、営業時間など）と待合スペースの一部。施術中でなくても、先生は壁の内側にいるようにして、待合スペースと施術室の間にはカーテンと壁で仕切りをつくる。見せる部分と見せない部分をはっきりさせ、施術中の人も、待っている人も落ち着いていられるようにする。

今現在、東南アジア風の家具を使用されているので、暖簾の代わりに大きめのアジア風タペストリーを壁にかけるのも一案だ。ベッドを1つにしたのは正解だが、ベッド地の青が少し気になる。癒しの統一という意味でも、タオルなどを使ってやわらかい色にしてあげたいところだ。

提案図を見た感想

狭いなりの使い勝手がやっぱりあるんですね、驚きました。自分では考えつかない方法をたくさん提案してもらいましたし、この間お話ししてからそれほど時間も経っていないのに、箕浦先生の仕事の速さにも驚きましたね。

通行人にも上手く宣伝ができるような外装はいいですね。経営的な側面も配慮したデザインなので、本当に参考になりました。これからアロマもやりたいと思っているのですが、エプロンの着用とか、着替えのスペース確保などのアドバイスももらえて、本当に助かりました。

店内はパース2に示したが、待合スペースと施術室の出入口となるカーテンはあまり広くない方がいい。不思議に思われるかもしれないが、実はカーテンよりも壁の方が室内を広く感じさせることができる。また、カーテンが赤やピンクなどの暖色系だと圧迫感を感じるので気をつけたい。

20〜40代の女性のお客さんが多いとい

物件情報

住所 大阪府阿倍野区
 面積 15.6坪
 立地 2つの駅に挟まれた通行量の多い地域のビル2F。一方の駅は鉄道3線が乗入れる大型ステーションである。半径40m内にショッピングビルと大型レンタルショップがある。



相談内容

患者層の多い女性
 が好むような、明るく清潔で、快活な院内にしたい。しかし、それを追いつけるとリラクゼーションマッサージ店のようになってしまおうというのが悩みの種。特に外観のデザインは難しく、院内の雰囲気との差が大きい。店内のイメージカラーを緑にしているので、それをベースにデザインしたいと思っています。

箕浦流

診断と提案

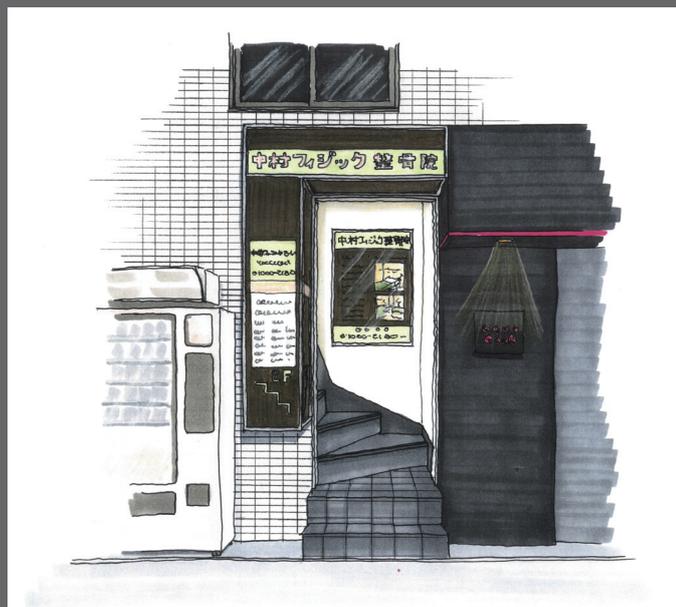
ビル

の2F(それ以上も含む)で院を経営する場合は、ビルも入口部分のデザインが大切だ。ここで上手くアピールできるかどうか、客数にも影響する。ビルのオーナーや同じビルに入っている会社や店との兼ね合いもあるので、事前の確認も必要だ。今回は、

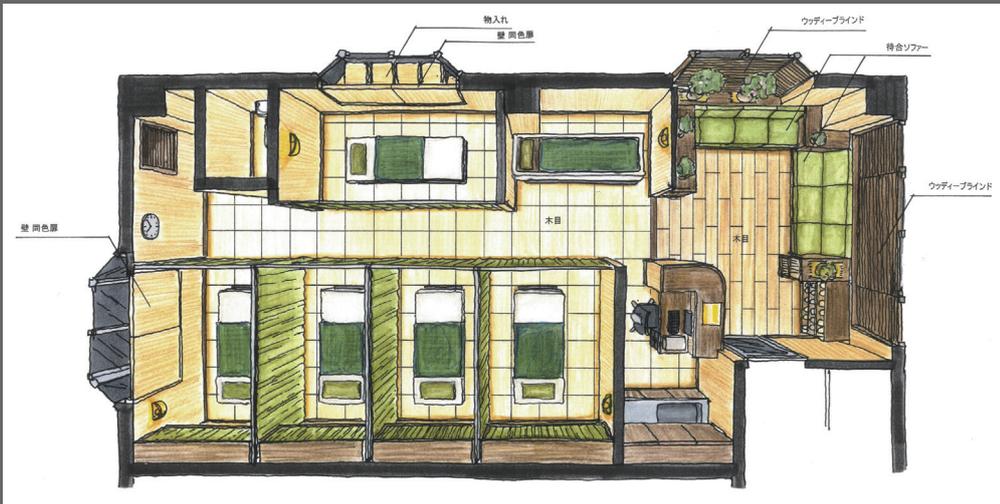
この物件の場合、右にほかの店の看板があるので、出っ張り具合も色もそれに合わせている。こうすると、入口が実際よりも広く見え、明るくなるという効果も見込める。突き当たりの階段の壁にはインフォメーション用のパネルを付け、院内の写真を添付した。

院内は緑をベースにしたいとのことだが、観葉植物を複数置くと、散漫な感じになってしまうので、あまりお勧めできない。また、緑という色は使い方が意外に難しいので、ウッド系を基調とする案を示した。床は木目調で、カーテンやソファアなど緑を配色している。

ベッドは現状よりも1つ減らし、各ベッドとカーテンの間は左右とも50cmのゆとりを取った。ほかにローラーベッドが1台あるが、これもほかの人には見えな



自由にデザインできることを前提に、パースを描いてみた。



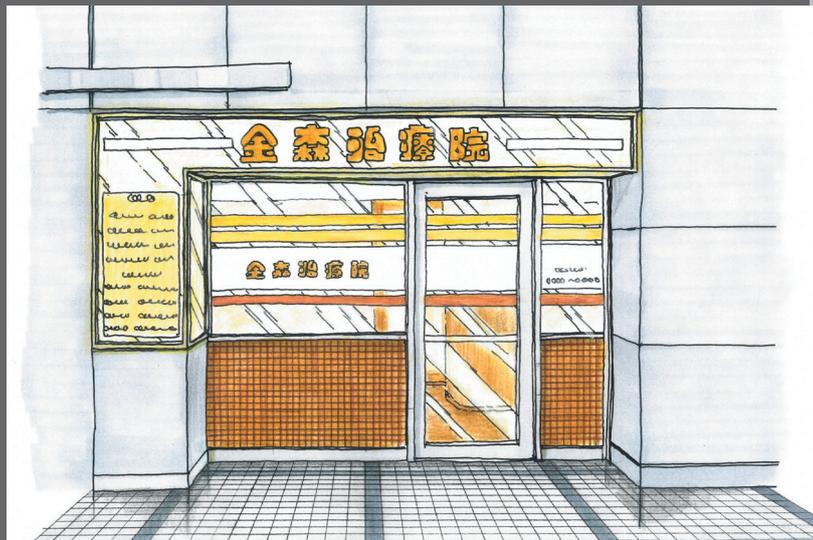
い場所を持ってきている。

3カ所の出窓のうち2つには扉を付けて物入れに、もう1つはウッドブラインドを付けて観葉植物置き場にした。自然光は天気によって左右されるし、雰囲気作りの邪魔をすることが多い。待合室にはもう1つウッドブラインドを付け、現在使用している丸椅子をソファアに、受付の机をカウンターにして、統一感を出した。

相談者 金森精史氏（新規開業予定）

物件情報

住所 大阪府東大阪市
面積 17.22坪
立地 駅至近のビル1F。まだ工事ははじまっておらず、隣のテナントとの仕切りもできていない。



相談内容

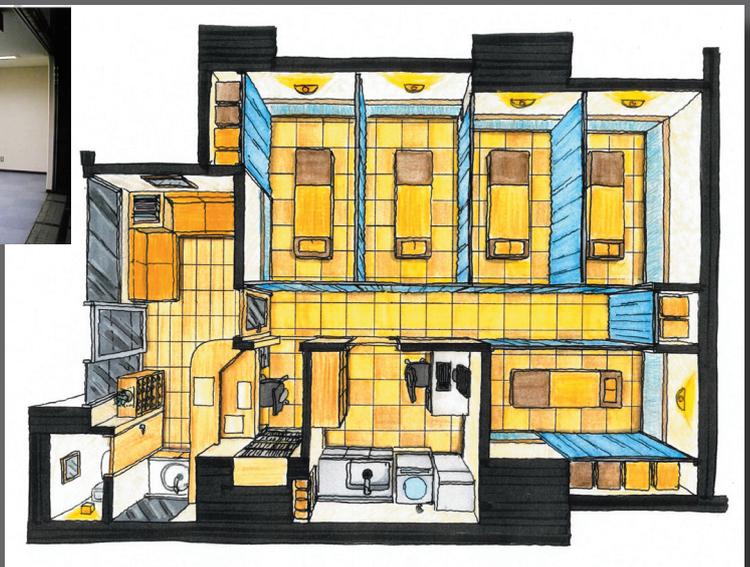
これから開業する予定だが、開業物件は決まったものの何から手をつけたらよいのか分からない。院内のデザイン、レイアウトに関してはまったくの素人なので、よいアドバイスをお願いしたい。前号のこの企画を読んで、大分参考になったが、さらに具体的に意見を聞けると有り難い。

箕浦流

診断と提案

これは、まず不動産物件を探すことから始め

から開業という方



この物件は、駅の近くでビルも新しく、なかなか良い条件だが、私をはじめこの図面を見た時に、水周りを心配をした。後からご本人に話を聞くと、隣に美容室があり、そこから水道を引くことができるということだった。まず外観だが、看板は照明ボックスを使ったゲート型のものを提案してみた。

めることだろう。建物の構造や周りの環境などはもちろんだが、水周りや電源の場所などの確認も大切だ。

ろう。しかし、個人情報保護法にも配慮し、開業時から柵やラックなどを用意して、カルテの保管管理法を考えておくべきである。靴を脱ぐスタイルならば、施術室の床は絨毯がよいだろうが、アロマを視野に入れているのなら、エンビシートがお勧めだ。タイル片はオイルがついてしまうと黒ずんでしまうので、アロマには向かない。開業の場合は特にそうだが、実にさまざまな選択肢がある。ここに提示したようなパースを基に細かい打ち合わせをし、納得のいくデザインを作っていくって欲しいと思う。

これなら夜も目立ち、遠目からでもよく見えて宣伝効果もある。ビルのシャッターの位置によって看板が隠れてしまうことがあるので、確認しておきたい。入口からは中の様子が見え、誰もが安心して入れるようになっていく院内は、安心感を持ってもらえるように、やわらかい色をベースにするといい。電光も同様で、蛍光灯ではなくブラケット電気を使用したい。照明の明るさを落とすことは、電気代の節約にも繋がる。院内図には、冷蔵庫や流し台、机などを備えた事務所を入れているが、不要であればベッドをもう1台増やしてもいいだろう。

上田曾太郎の 初歩の会計教室

第7回

必要経費

さて個人事業主の方にとって確定申告の時期になってきました。手技療法を営んでいる顧問先から寄せられる質問の中で多いものに、「業種的に経費があまり発生しないが、どの範囲までが税務上必要経費として認められるか」というのがあります。そこで今回は、手技療法家の必要経費の範囲を説明します。

基本的には事業に関連する支払は必要経費に算入するか、またはいったん資産に計上し「減価償却費」として必要経費に算入されます。当然、事業に関連しない支払は必要経費になりません。支払の中に事業用と個人用が合算されている場合は、これを一定の基準で按分し事業分を必要経費に算入することができます。必要経費としての算入時期は、その経費を支払った日ではなく、その用品の購入なりサービスの提供を受けた日となります。例えば12月の治療院の電話代を翌年1月に支払うとすると、この電話代は翌年1月の必要経費ではなくて12月の必要経費になります。

以下、科目別に説明します。

「租税公課」は事業に関連する税金です。個人事業で必要経費にできる税金はほとんどなく、事業税、印紙税、消費税、固定資産税などが必要経費になります。事業税は個人事業の所得に対して課税される地方税で、接骨院などの保険施術収入分の所得については非課税になり

ます。印紙税は領収書や事業に関わる契約書に添付する印紙代です。消費税の課税業者は消費税を納付しますが、会計帳簿の記帳を税込み処理（消費税込みの金額で記帳するやり方）で行っている場合、消費税は必要経費になります。また消費税の納付は申告年度の翌年3月末ですが、申告年度に未払い計上することにより必要経費にできます。固定資産税は土地・家屋について課税されるもので、

事業主がそれらを所有している場合に課税されます。院を住居と併用している場合は、税額のうち事業で使用している分が必要経費になります。治療院がテナントビルにある時は、内装代を資産計上しますが、この内装代や治療機器について課税されるのが固定資産税の中の償却資産税で、必要経費になります。

一方、必要経費ではないのに間違えて必要経費として計上する例に、事業主の所得税・住民税、従業員の源泉所得税・住民税があります。事業主の所得税・住民税は事業所得に課税されるものなので必要経費になりません。従業員の源泉所得税・住民税の支払は、給与の支払時に事業主が一時預かっているため、預り金の支払となります。余談ですが、アルバイトやパートの方への賃金の支払時に源泉所得税を預かっているケースがありますが、これが税務調査で見つかること、手取りで支払ったものとみなされ、逆算して計算した源泉税を事業主が支払わな

ければならなくなりますので注意してください。

「水道光熱費」は事業に関わる水道代、電気代、ガス代等が必要経費になります。例えば店舗と自宅が同じ建物で電気代のメーターが別かれていない電気代は、使用面積など一定の基準で事業用と個人用に按分し、事業分を必要経費に算入することができます。

「旅費交通費」は事業主・従業員の自宅から治療院までの電車等での交通費、往診にかかる交通費、事業に関わる備品の購入のために要した交通費、遠方への出張や研修会などに行った際のホテルの宿泊費・交通費などで必要経費になります。電車など公共交通機関の移動については領収書がもらえないことが多く、その場合は交通費明細（移動日、移動場所、金額等を記載）を作成しておけば必要経費として認められます。自動車での通勤についてはその通勤にかかるガソリン代、高速代等は必要経費になりますが、実務上個人分との区別が領収書からはつけられないことが多いために、どのような処理するかという問題が生じます。自宅と治療院の距離数、自動車のリッターあたりの走行距離、リッターあたりのガソリン代がわかれば、消費ガソリン代が計算できます。この計算明細を別途つける方法と、1カ月間の自動車の事業用分の稼働率を出して、その稼働分だけを必要経費に算入する方法があります。例

えば、自動車を1カ月間のうち事業用に50%使用しているとすると、1カ月間のガソリン代の50%を必要経費に算入します。

“広告宣伝費”は事業についての電話帳・インターネット・タウン誌などへの広告掲載料、駅看板掲載料、チラシ作成料などが必要経費になります。電話帳への広告掲載料を電話代と同時に支払う場合は、その支払時に必要経費とするのが一般的ですが、電話帳に掲載した時に、その支払総額を一括して必要経費にすることが出来ます。例えば電話帳広告掲載料が12万円、掲載月が12月で、その支払として翌年1月から12月まで毎月1万円支払うとすると、広告の掲載のあった12月に総額12万円を必要経費として処理できます。駅の看板広告も状況が上記の電話帳と同じであれば同様です。逆にタウン誌などの広告掲載料は広告が掲載される前に代金を支払うケースが多く、この場合必要経費になるのは、支払った時ではなく広告掲載がされた時になります。

例えば12月に掲載料を支払い掲載が翌年1月だったとすると、必要経費となるのは12月ではなく翌年1月になります。最近では施術院でもホームページを作成するのが一般的ですが、これも妥当な金額の範囲内のものであれば広告宣伝費として必要経費処理できます。

“接待交際費”は通常、事業に関わる顧客などを飲食店で接待した時の経費で

すが、手技療法家は院に来られる患者さんを接待することはないので、必要経費となるケースはあまりありません。しかし、地域密着型の店舗で、常連の患者さんの親族が亡くなった際の香典とか結婚の祝い金などは必要経費として認められるでしょう。また患者さんをよく紹介してくれる方へのお礼としての商品券なども必要経費として認められる可能性があります。さらに、アマ指師等が保険による施術を行うために、最寄りの医師に同意書を書いてもらうようお願いし、接待した経費も必要経費として認められるでしょう。よく聞かれるのは「友人とゴルフをした際のプレー代や飲食代は交際費になるのか」という質問ですが、これらの支払は事業とは関係がないので必要経費にはなりません。税務署には業種ごとの必要経費の実績データがあり、交際費が多いと「これはおかしい」と目を付けられることがありますので、公私混同は慎みましよう。

“損害保険料”は店舗の火災保険料、動産保険料、店舗総合保険料、施術に関する賠償保険料などが必要経費になります。まぎらわしいのは所得補償保険料です。これは事業主が事故等で施術ができなくなった際に毎月所得に相当する保険金がもらえる保険です。この保険料は法人で加入している場合は損金になります。個人事業では必要経費にはなりませんのでご注意ください。その代わり税務



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」
(FAX 03-5296-9056)
までお送りください。

用の社宅は事業主が家主との契約者になっており、毎月の家賃を事業主が支払っている場合は本人負担分を除いて必要経費になります。

その他まぎらわしいものとして“加入団体への会費の支払”があります。この会費は、中身によって必要経費になるものとならないものがありますので注意が必要です。共済会費などの名目で、内容は事業主の生命保険料だったり所得補償保険料だったりすることが多くあります。これらの支払は、先述したように必要経費にはなりません。“借入金の返済に計上している院がありますが、必要経費となるのは金利分のみです。パソコンなどの備品を購入した際は、この代金をすべて“消耗品費”として必要経費で処理しているケースがありますが、1品10万円以上のものは、一度資産計上し“減価償却費”として耐用年数にわたって必要経費になります。

“地代家賃”は治療院がテナントの場合の毎月の家賃、駐車場代、更新料、住宅家賃などが必要経費になります。自宅が賃貸で治療院とは別のところにある例では、自宅の家賃は必要経費にはなりません。自宅の一部を保険請求や経理処理などの事業用に使用している場合は、延べ床面積の比率で事業用の部分の家賃を必要経費にできます。施術院の近くに借りている患者用・往診用の駐車場の賃料はすべて必要経費にできます。従業員

メディックス計算センター 全国療養費支払基金

簿価経営から
キャッシュフロー
経営へシフトアップ

超早期入金によって、経営資源を見直し
さらに経営効率を向上しようという発想

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

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

売上げあって銭足らずパターン

●●町のとある接骨院、お昼の休診時間……

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

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

長期未収入金

現金が足りない！しかも来月は納税時期…トホホ

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

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

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…。

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。

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

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、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

2月8日(水)～2月10日(金) 3月8日(水)～3月10日(金)
4月5日(水)～4月7日(金) 5月10日(水)～5月12日(金)
6月7日(水)～6月9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

医療費適正化に取り組む

厚生労働大臣 川崎 二郎



平成18年の新春を迎え、心よ
りお慶び申し上げます。本年も
何とぞよろしく
お願い申し上げます。

き本年は、国民皆保険を堅持し、医療制度を将来にわたり持続可能なものとしていくため、医療制度改革を断行することとしており、改革の歩みを止めることなく、国民が安心して暮らすことができる社会保障制度の構築に全力で取り組んでまいりたいと考えております。

医療制度につきましては、昨年12月に政府・与党医療改革協議会において取りまとめられた「医療制度改革大綱」に沿って、次期通常国会に関連法案を提出し、安心・信頼の医療の確保と予防の重視を進めつつ、医療費適正化に総合的に取り組むとともに、新たな高齢者医療制度の創設といった医療保険制度体系の見直しや都道府県単位を軸とした保険者の再編統合などの構造改革に積極的に取り組んでまいります。本年の診療報酬改定については、概ね3.2%の引き下げを行うこととしたところであり、小児科・産科・麻酔科や救急医療等の質の確保、急性期医療の実態に即した看護配置、レセプトIT化の推進等に配慮することとしております。

昨年10月末の就任以来、国民の抱く不安を払拭し、国民生活に安心と活力をもたらす礎を築いていくことこそ厚生労働行政の使命と考え、私自身が「団塊の世代」の一員であることから様々な課題に取り組んでまいりましたが、年頭に当たって今一度初心に立ち返り、国民一人一人が心豊かに安心して我が国の未来に希望が持てる社会を実現すべく全力を尽くしてまいりたいと考えております。

急速な少子高齢化の進行や厳しい財政状況の中で、これまでの社会保障制度が前提としてきた諸条件は大きく変わりつつあります。このような環境の変化に対応して、我が国の社会保障を将来にわたって持続可能で安定的なものとしていくため、不断の改革を行っていく必要があります。

このため、年金制度について、一昨年、給付と負担の両面からの改革を行い、将来にわたって国民の信頼に込められる制度を構築し、昨年は、介護保険制度の改革を行いました。引き続き

められた道筋に沿って平成21年度までに基礎年金国庫負担割合2分の1を実現するとの目標に向け、平成18年度の予算編成においても着実な前進を図ったところであり、国庫負担割合引上げのための所要の法律案を次期通常国会に提出いたします。また、被用者年金制度の一元化についても、早急に具体的な処理方針を策定するなど、公平かつ安定的な年金制度の構築に向けて取組をさらに進めてまいります。国民年金保険料の納付率の向上につきましても、公的年金制度が国民の信頼を得ていく上で重要な課題であることから、未納者の状況に応じた効果的・効率的な対策を強力に推進してまいります。

制度創設6年目を迎える介護保険制度につきましても、老後の安心を支える制度として多くの利用者の方々から評価いただくなど、広く社会に定着しております。こうした中、介護予防を重視したシステムへの転換や地域密着型サービスの創設などによる新たなサービス体系の確立など、昨年成立した改正介護保険法の本年4月の本格施行に向け、関係者との積極的な連携を図るとともに、国民の皆様の一層の信頼と御理解が得られるよう努めてまいります。

障害者施策につきましては、障害者の自立を支援し、地域で安心して生活できることを目指して、保健福祉施策と雇用施策の両面から積極的に施策を展開してまいります。昨年成立した障害者自立支援法により、身体、知的、精神と障害の種類ごとにサービス提供の仕組みが分かれています。現状を改め、市町村が一元的に福祉サービスを提供する仕組みを創設するとともに、低所得者の方にきめ細かく配慮した上での利用

者負担の見直しや国の財政責任の明確化などを通じて制度の安定化を図るなど、保健福祉施策の抜本的な改革を行ったところであり、本法の円滑な施行に努めてまいります。また、昨年改正した障害者雇用促進法の着実な施行や、障害者雇用率未達成企業に対する指導強化、きめ細かな職業相談などにより雇用施策の面からも障害者の自立に取り組んでまいります。

大きな社会問題となっているアスベスト問題につきましても、関係省庁とも連携し、国民の不安の解消に向けて全力かつスピード感を持って取り組んでまいります。特に、建築物の解体工事現場等におけるばく露防止措置の徹底やアスベスト製品の製造等の早期の全面禁止に取り組むとともに、被害者を隙間なく救済するため法律案を次期通常国会のできるだけ早い時期に提出いたします。

最近の我が国の雇用失業情勢は、完全失業率が低下傾向にあり、有効求人倍率が上昇傾向にあるなど、厳しさが残るものの、改善が進んでいるところであり、しかしながら、雇用情勢には地域差が見られるほか、特に若年者を中心にミスマッチが依然として大きい状況であります。地域差の見られる雇用情勢に対応すべく、雇用の改善が遅れている地域に重点をおいて、雇用創造に自発的に取り組む市町村等に対する総合的な支援を実施するなど、地域に密着した雇用対策を推進いたします。若年者雇用対策につきましても、フリーターの増加傾向の転換を確かなものとするため、昨年来実施している「フリーター20万人常用雇用化プラン」を拡充し、目標を25万人にまで引き上げることとしており

ます。また、「ニート」と称される若年者の自立を支援するため、「若者自立塾」事業を推進するほか、「地域若者サポートステーション」を設置するなど地域における支援ネットワークの活用、就業をめぐる悩みに対する専門的相談体制の整備など、若年者の働く意欲や能力を高めるための総合的な取組により、その職業的自立を図ってまいります。

我が国が人口減少社会にさしかかる中、高齢者等の雇用対策、各世代に必要な職業能力の開発、向上の促進、男女雇用機会均等の推進などにより、すべての人が自律的に働くことができる社会を目指す必要があります。このため、若年者に実践的な職業能力を習得させ、職業人として育む人材養成システムの整備や、「団塊の世代」が引退過程に入るに伴う技能の継承問題に取り組む企業に対する支援等を含むとする法律案を次期通常国会へ提出いたします。さらに、労働者が性別により差別されることがなく、かつ、母性を尊重されつつ、能力を十分に発揮できる雇用環境の整備の重要性が高まっていることから、所要の法律案を次期通常国会に提出いたします。

これらのほか、高齢者の方々に社会の支え手として引き続き活躍していただくため、少なくとも年金支給開始までは働き続けることができる環境整備などに取り組んでまいります。労働安全衛生対策等につきましては、昨年成立した改正労働安全衛生法等に基づき、事業者の自主的な安全衛生の取組の促進、過重労働・メンタルヘルス対策や労働時間対策の充実などに取り組んでまいります。

以上のような施策の実施に当たりましては、今後とも安定した労使関係が不可欠でありますので、様々な機会を通じて、あらゆるレベルでの労使の意思疎通、合意形成の促進に努めるとともに、労使の皆様との相互理解と信頼の下に行政を推進してまいります。

少子化対策につきましては、少子化社会対策大綱に基づき一昨年末に策定した、「子ども・子育て応援プラン」により、本年度以降も、若年者の自立、男女ともに子育てに十分な時間をとれるような働き方の実現、生命の大切さや家庭の役割等についての理解、「待機児童ゼロ作戦」や「放課後児童クラブの推進」などの地域における子育て支援体制の強化を進め、子育ての負担が軽減され、子供を生み、育てることに喜びを感じることでできる環境整備を進めてまいります。特に、子育て期の経済的負担の軽減を図るため児童手当を拡充するとともに、就学前の教育と保育を一体として捉えた取組を平成18年度から本格実施するため、所要の法律案を今国会に提出いたします。

国民の健康増進や生活の質の向上を図り、明るく活力ある社会を構築していく必要があります。このため、予防重視の観点から、「健康フロンティア戦略」に基づき、食育の推進の国民運動と併せて、生活習慣病対策の充実強化を図ってまいります。我が国の死亡原因の第1位であるがんにつきましては、患者や家族の御意見を伺いながら、「がん対策推進アクションプラン2005」に基づき、その飛躍的向上に取り組んでまいります。

新型インフルエンザ対策につきましては、「新

型インフルエンザ対策行動計画」に従って、関係省庁と連携協力し、万全を期してまいります。肝炎対策につきましては、専門家による検討結果に基づき検査体制や治療体制の一層の充実を図るなど、感染された方々の健康の保持増進に努めてまいります。エイズ対策、難病対策及びハンセン病問題についても積極的に取り組んでまいります。

さらに、生活衛生関係営業の振興を通じた衛生水準の維持向上に努めるほか、安全で良質な水道水の安定供給を確保するため、水道事業体にも「地域水道ビジョン」の策定に取り組んでいただきながら、「水道ビジョン」を着実に推進してまいります。

医薬行政につきましては、本年4月からの薬学教育6年制の円滑な実施を図るとともに、医薬品・医療機界の承認審査の迅速化や安全対策の充実等の各種施策の確実な実施、血液事業の推進等に引き続き取り組んでまいります。また、国民による医薬品の適切な選択と適正な使用に資するよう、専門家の関与の下で、医薬品のリスクの程度に応じた、適切な情報提供等がなされる仕組みを整備するなど、一般用医薬品の販売制度全般にわたる見直しを行うとともに、近年、青少年を中心に乱用が拡大する傾向にある違法ドラッグについて対策の強化を進めるため、所要の法律案を次期通常国会に提出いたします。

食品の安全につきましては、関係行政機関との連携や関係者とのリスクコミュニケーションを図りつつ、BSE対策や食品中の残留農薬の問題等に取り組む、国民の健康の保護を図って

まいります。

社会保険庁改革につきましては、平成20年の秋に現行の社会保険庁を廃止し、公的年金と政管健保の運営を分離した上で、それぞれ新たな組織を設置いたします。これらの新組織が国民の信頼を回復し、再出発するためには、業務改革、職員の意識改革及び組織改革を一体的にし遂げていくことが不可欠であります。このため、新組織発足までの間に、もう一段の業務改革を推進するための「業務改革プログラム」や職員の意識改革を徹底するための「新人事評価制度」をとりまとめ、既に取組を開始したところであり、今後、「社会保険新組織の実現に向けた有識者会議」の御議論を踏まえ、新たに年金事業を運営する特別の機関を設置するための法律案を次期通常国会に提出するなど、社会保険庁の抜本的な改革の実現を図ります。

援護行政につきましては、施策の対象となる方々の高齢化等の状況を踏まえ、戦傷病者等の妻に対する特別給付金の継続支給に関する法律案を次期通常国会に提出するほか、戦傷病者・戦没者遺族等に対する援護施策や、戦没者の遺骨収集・慰霊事業の促進、中国残留邦人等に対する帰国・自立支援など、よりきめ細かな施策を実施してまいります。

以上、人の誕生から就労を経て高齢期に至るまでの国民生活に密着した厚生労働行政には多くの課題が山積しておりますが、私自身が引き続き先頭に立って、その解決に向けて取り組んでまいります。国民の皆様方の厚生労働行政に対するより一層の御理解と御協力をお願い申し上げます。新年の挨拶とさせていただきます。

信頼される新しい社保庁に

社会保険庁長官 村瀬清司

謹んで新年のお慶びを申し上げます。
さて、社会保険庁改革につきましては、内閣官房長官主宰の有識者会議の最終とりまとめに沿って、平成20年の秋には、現行の社会保険庁を事実上廃止し、公的年金と政管健保の運営を分離した上で、それぞれの運営を担う新たな組織が発足いたします。これらの新組織が、国民の皆様の信頼を回復できるものとして再出発するためには、業務改革、職員の意識改革及び組織改革を一体的に成し遂げていかなければなりません。このため、厚生労働大臣主宰の新組織実現会議の御議論をいただきながら、一昨年にとりまとめた「緊急対応プログラム」に加え、新組織発足までの間に、もう一段の業務改革を推進するための「業務改革プログラム」を昨年九月にとりまとめ、百二十項目にわたる業務改革に着手しました。また、職員の意識改革の基盤となる能力主義・実績主義に立った「新人事評価制度」について、昨年十月より試行を開始しました。
さらに今後、「年金運営会議」や「特別監査官」といった新しい特別な構造・機能を備えた年金運営新組織の実現等を図るため、次期通常国会には組織改革関連法案を提出するなど、総合的な抜本改革を着実に進めてまいります。

す。また、国民年金保険料の徴収については、公的年金制度の安定的な運営を図り制度の信頼を確保するため、平成19年度に保険料収納率80%を達成する目標の実現に向け、未納となつている原因を分析し、所得・年齢等の属性に応じた的確な収納対策を推進するとともに、保険料を納めやすい環境づくりや、民間のノウハウの活用による効率的な納付督促を実施、年金制度の広報・教育について更なる充実・強化を図ってまいります。このような取組を通じて、国民の皆様からいただきました様々な御指摘が社会保険の業務に反映され、信頼される新しい社会保険庁に生まれ変わるために、全職員が心一つにして改革の取組に更に邁進してまいります。御理解と御支援をよろしくお願い申し上げます。

現在、国会では郵政民営化が進められていますが、柔整業界での民営化を逸早く考え協会を立ち上げて17年が経過しました。

我々は、設立当初より「生涯教育」をモットーとして、医療に関する様々な分野の知識を学んできましたが、私たち柔道整復師が目指す共通



（株）NSK保険協会
会長 高間敏宏

の目標である、「業務範囲の拡大」、「柔整師の身分向上」には「知識の充実」「技術の向上」が必要と言えます。国民の要望にお応えし、国民の健康に全力が尽くせる能力を身に付けて初めて「業務範囲の拡大」が現実のものとして考えられるのではないのでしょうか。

個人資産ではなく会社資産での運営の為トラブルがなく、協会が大きいく躍進することができましたのも、多くの方々の協会へのご理解、ご協力の賜物であると深く感謝申し上げますとともに、今後も協会会員、職員が丸となつて目標に向かい努めてまいりますので、よろしくお願ひ申し上げます。



徳島県保険接骨師会
会長 大住晃

ここ数年この業界を取り巻く環境は大変厳しくなつてきています。老人介護領域や生活習慣病、メタボリックシンドロームに象徴される肥満、高血圧、高血糖等心筋梗塞予備因

子の予防の為の運動療法や食事療法に積極的に参画し勉強していきたい。
朝日新聞 天声人語に「人生はマラソンに似ている。単調な競争のよう、起伏に富んだ物語が秘められている。ときに劇的な事態にも遭遇する。マラソンは人生に似ている。選手にとつてマラソンは、人生そのものかもしれない。」わが業界もマラソンのようなものではないだろうか。
今年も「ひーりんぐマガジン」とともに学んで生きたいと思ひます。



JBA日本接骨師会
会長 五十嵐仁

新年を迎え、我が業界に今問われていることは何かと考えたとき、それは、『柔道整復師の専門性が非常に薄れていること』ではないでしょうか。

柔道整復師の本分である運動器系の怪我の治療の専門家、と言える人がどのくらいいるのでしょうか。
今後益々保険取扱が厳しくなつてくる中で安易な保険取扱は自分たち自らが苦しめることとなります。

全国カイロプラクティック師会会長
学校法人村上学園グループ理事長
村上 一男



現在、私
たちは医療技術
の進歩に成功
しましたが心
の健康管理で
は出遅れてお

り、人間の自然治癒力の活性化を引き出すカイロプラクティックの素晴らしさをこれまで以上に伝える必要があります。

村上学園は念願のカイロプラクティック法制化促進に向けて東大医学部卒業後、元日赤医療センター副院長・学校法人平和学院看護学院院長、さらには日本性科学界理事長等の要職を努められた野末源一医学博士を総長に迎え、また、日本健康ビジネス専門学校にカイロプラクティックコースを設立しました。

これと並行して全国カイロプラクティック師会は、カイロプラクティック法制化の運動を強化推進し、欧米諸国での研究や全グループでのカイロ教育の促進、署名運動の国民運動化等の諸活動を強力に推進してまいりますので、皆様のご支援をいただければ幸いです。

本年もひーりんぐマガジンおよび読者諸氏の一層のご発展をお祈り申し上げます。



全国療養費支払基金
会長 堀川 敦弘

平成17年を顧みれば、リラクゼーション系のいわゆる民間資格者の施術院のほうが元気だったように感じられたのは私だけでしょうか。

整骨・接骨院は保険の改正や強力なライバルたちの出現など、急激な時代の変化を感じていても積極的な手段

をとらず、防戦一方の策しかとってこなかったように思います。

防戦は「周りに合わせて変わる」とですが、積極的とは「変わり続ける周りを変えること」です。

そのためには、目標設定が重要となりますが、従来のように今日、明日の積み重ねからの目標の策定ではなく、各自が確固とした目標を定め、そこから今日、明日の行動を模索する発想の逆転が必要です。

治療院経営においては、旧態依然とした発想からではなく新たな創造性・発想の転換をもって全てを見直し、競合他店との差別化を図るよう努力す

本年当会は、この保険制度のあり

方について自分たちの立場からではなく、社会全般が認めてくれる制度提案を検討しております。痛みの伴う提案になるかもしれませんが、業界が将来に望みを十分に持てるような提案にしていきたいと考えておりますので今年もご支援、ご鞭撻の程よろしくお願いいたします。

ることが最重要課題と考えております。

平成18年は「変わり続けてゆくこと」を機軸に、院環境の整備のため有意義な情報を提供してまいります。

終始したと思います。

一つには浜西教授のご指摘された免許の階層化という方法も有りますし、国家試験のあり方を検討することなども考えられると思います。しかし現状の業界問題はどうか。

柔道整復師の明確な業務範囲の確立や保険取扱いの業務範囲の確立も無い現状で、柔道整復師業の何を持って社会貢献と言えるのでしょうか。

からだサイエンスの第64号に於ける『軟部組織損傷理論は柔整の抱える問題、大きな壁を突破できるか』で、亜急性性の解釈を軽微な繰り返された外力による損傷と軟部組織損傷が柔

道整復師の範疇であることを明確に

していますが、学校教育の場でも、医療に携る方々にも認知されておられません。このことをはっきりとさせて柔道整復師の『業務の範囲』を確立していく事が最も重要であると思いま

す。そして、それに合わせた業務範囲の教育、技能の修得レベルを国家試験で確認して行かなければ何を討議しても業界の地位向上には繋がりませ

ん。この事については、多くの難問があるとは思いますが、活動については多くの犠牲がともなう事が考えられますが、明確にする事により柔道整復師の明日が開くと思っております。



中部柔整師協会
会長 竹田 潔

昨年12月3日、日本柔道整復接骨医学会シンポジウムが開催され『柔道整復師の今後を考える』をテーマとして討論された事について、私の思いを述べさせていただきます。

今後の柔道整復師の増加にともない何をすべきか、また将来の柔道整復師業界の身分確立についての論議に

相撲トレーナーから開業

力士時代の経験活かす

東京・中元整骨院院長 中元 皓希与氏



中元皓希与氏は、日本相撲協会のトレーナーを12年間務めている。場所ごとに同行し、柔道整復師として怪我の処置やテーピング、元力士という経験を活かしたトレーニングのアドバイスや指導を行っている。昨秋、整骨院をオープンした中元氏に、そのユニークな活動について聞いた。

やり甲斐あるトレーナー業

日本相撲協会がトレーナー制度を導入するようになったのは平成5年のこと。

トレーナーの人数は一定ではないが、基本的には中元氏ともう一人の柔道整復師の2名である。巡業の間も怪我の処置が行える態勢を整え、休場者を減らそうというのがその目的だ。以来、多くの力士の成長を見守ってきた中元氏には、たくさん思い出がある。話題は、昨年史上初の7連覇（年6場所完全制覇）と年間最多勝記録を樹立した横綱・朝青龍のことへと流れた。

「幕下時代にテーピングを頼まれた時の話です。相撲が終わると、それを綺麗に巻きとりながら、自分はお金がないので明日これを稽古場で使ってもいいですかと聞くんです。それにプラスして、残った分を持ち帰るように言ったのですが、それから1年後にはも

う幕内の上の方にいました。今活躍中の関取衆の多くは、下積み時代から見えますけれど、だんだんに上がっていくのを見るとこちらも張り合えます。どうしても横綱や大関、幕内に注目が集まりがちですが、まだ序の口の力士にトレーニング法などのヒントを与えたら喜んで勝っていくということもあって、そういう時に感じる喜びも大切にしたいですね」

このコメントからもわかるように、相撲トレーナーは、やり甲斐のある素晴らしい仕事ではある。しかし、日程的にも金銭的にも不規則だという側面をもつのも事実。中元氏がこの仕事を継続する支えとしてしているのは、やり甲斐に加えて自分が必要とされているという自負である。「これからもずっと見ていきたい仕事なので、もし自分ができなくなったりしても、自分の指導した人材を送りこんでいけたらいいと思っている」という意気込みも聞かせてくれた中元氏には、責任の強さも感じられた。

怪我の多かった現役時代

中元氏は、高校在学中の17歳で、両国にある出羽の海部屋に入門した。現役時代、怪我が多かったため、引退したらケアする側に回ろうという気持ちは早くからあったという。

その思いを固めたのは、左膝の靭帯損

傷で名古屋の米田病院に入院した時だった。そこは柔道整復師の学校（米田柔整専門学校）と関連をもっており、柔整師が勤務をしている病院だ。柔整師には柔道経験者が多く、格闘技系選手の相談にも対応してくれる人材が多い。力士であった中元氏も彼らからアドバイスを受けたが、その経験が大きく影響した。11年間の力士生活を終え、引退後は思い描いたように柔道整復師の資格を取得した。

相撲協会のトレーナーに就くまでの2年間は個人で活動し、寺尾（鍛山親方）や益荒雄（阿武松親方）などのトレーナーを務めた。この仕事をするにあたっては、力士であったことはもちろんだが、自身が施術を受ける立場にいたこともよい経験となった。

「施術を受けた時、ちよつとツボが違うとか、ポイントが違うなど思うことが何度かあったんです。そういう時、そうじゃなくてこうだろうという具合に考えて、覚えていきましたね。もし、施術する人が揃いも揃って上手だったとしたら、コツを覚えられなかったかもしれませんね」

開業地は領国に決めていた

開業に至った理由について、中元氏はこう言う。

「各部屋や各家庭を回るような方法ではどうしても人数が限られてし



まいます。それから、若い力士は自分を呼ぶということに遠慮を感じるようなので、彼らの方から来られる環境をつくらうと思いました。自分も、どこか腰を落ち着けられるところが欲しかったので、整骨院をもつことにしました。他の整骨院に勤務した経験はないのですが、弟が北九州で開業していて手伝うこともあったので、参考にさせてもらっています」

開業地は、在住歴30年の両国と決めていた。最近では都営住宅などもできて、新しい住民も増えてきているが、患者層は主に地元の商店街の人と想定している。昔馴染みの方の来院もあるようで、地域密着型の整骨院となりそうだ。力士の来院も多くなりそうだが、力士の空き時間はだいたい決まっているので、予約制にするなどの配慮が必要だ。また、力士ばかりがいると入りづらいという人も出てくると思われるので、その辺りの雰囲気づくりをどうするかは今後の課題である。

取材時は、開業して1カ月が経った頃だったが、そのうちの2週間は九州場所が休業していた。まだこれからという状態で、一般に告知するためにチラシを配ったり、新聞広告を出したりしているところだとのことだが、そのチラシがなかなかユニーク。中元氏を描いたイラストが使われた2色刷りのものだ。

「元力士で、今漫画家をしている後輩が描いてくれています。このイラストは彼が描いたものなんです。看板をつくる時もいろいろ考えましたが、整骨院によくあるグ

リーン系のものはやめて、少し違った感じのオレンジと紺にしました。文字は、相撲字に近い書体で、パソコンで出せるものを選びました」

院内は、ベッドの他に、力士用のマットを用意する。大きな体の力士に整復やアジャストメントをする場合、ベッドの上では施術する側の体勢が崩れ、力が逃げてしまう。落下の恐れもあるので、やはりマットが必要だ。そのため、院内は土足で入れないようにしている。

これまで力士の施術をメインとしてきた中元氏だが、対象が一般の人になっても、「基本的には施術の方針は変わらない」と言う。技術的な面からいえば、一般の柔整師から相撲トレーナーに転向することは難しいが、その逆はそう難しいことではない。そして、力士やスポーツ選手にも、そうでない一般の人にも、施術を受ける度に、満足して帰ってもらえるようにするというのが、中元氏の基本姿勢だ。



患者増のヒミツは

独自のコミュニケーション術

神奈川・湘南元気クラブ健康施設院院長 鈴木直人氏

体操教室などを行うスペースも十分

で、ゆとりが感じられる院内の広さは47坪。出張整体からの出発だったという湘南元気クラブ健康施設院院長の鈴木直人氏が、ここに院を構えてから1年6カ月が経った。スタッフは9名(事務3人)、1カ月の来院者数は600人を超えている。

「当時の整形外科では、患者に対する説明が十分でなく、治療法にも納得いくものがありませんでした。カイロの先生のほうが、病院よりいいと思います」と思いましたね。自分はスポーツ

20代前半、鈴木氏は北海道で

道でトライアスロンのトレーニングに励んでいた。北海道でのデビュー戦は6位。ところが、ハードすぎる練習が災いし椎間板ヘルニアを発症。30分と立って

られないほどで、アスリートとしては致命傷だった。通院した病院では「治らない」と簡単に言われ、その町に1つしかないカイロプラクティック院に通いはじ

められた。生理学の知識もあったので、その先生に手伝いを頼まれるようになった。



り、カイロの学校に通いはじめました。

ヘルニアからの復帰後は地元・神奈川県に戻り、アスリートのメッカといわれる米・コロラド州ボルダーの合宿に参加したのですが、当時リクルートに所属していた五輪メダリストの有森裕子さんなど、世界のトップアスリートたちを見て、レベルの違いを痛感しました」

「自分の進むべきは治療家への道だ」

と決めた鈴木氏は、猛烈に勉強し、解剖学書などを読み込んだ。アメリカにまで講習を受けに出掛けるほどの熱の入れようだった。「何をやるにせよ、オタク」になることが必要なのだ」と鈴木氏は言う。しかし、情報発信とコミュニケーションができること、という条件付きだ。

机上の勉強だけではない。トライアスロンをやめた後も同じ感覚で生活を続け、飲食の問題で体調を壊した時は、その原因を追究するために栄養学などを学び、院の経営がうまくいかず、ストレスを溜め込み自律神経失調症になってしまった時も、自律神経についての文献を読みあさり、自分で治療の道を開いた。そこから学んだことはすべて、現行の施術に活かされている。また、経営に悩んだ時に受けた経営セミナーをヒントに、ETC患者獲得研究会という組織を立ち上げた。これは独自の教材を利用した通信講座で、これまで約800名の受講者を得ている。こちらも、自身の体験から得た技術を活かしたものだ。

今後の課題はセミナー開講

最近、自律神経失調症などの精神的な原因から生まれる疾患に取り組んでいる鈴木氏は、カウンセリングなどメンタル・ケアに関する勉強に力を入れている。心も身体もバランスのよい状態をつくり出すのが本当の健康づくりだ。取材時は、自律神経失調症に関する小冊子を作成中だったが、このような発行物は誰でも自由に持ち帰れるようにしているという。その他にも、健康情報が掲載されたチラシを作成したり、ホームページに豆知識を載せたりと、情報発信には積極的だ。

鈴木氏が、今後の課題として考えているのが、幅広い内容のセミナー開講だ。

「患者さんがここに来るのは、どこか具合が悪いからです。それが治って普通状態に戻ったら、もう来なくなるのが通常ですね。でも、その後もその人がレベルアップしていくケアをしてあげられたらいいのではないかと考えています。スポーツでもいいし、仕事でもいい、健康系ばかりでなくカルチャー講座的なものまで広げ、人生をさらに豊かにできるような何かを提供できたらいいですね。そもそも我々のようなトラブルを解決する職業は、トラブルがなくなったら仕事はなくなってしまうんです。だから、トラブル解消後もお付き合いしてもらえよ

「うな仕組みをつくっていききたいですね」
 現在行っている体操教室は、受診中の患者を対象としたものだ。もつと門戸を広げたいが、そうすると定員オーバーとなりキャパシティを超えてしまう。講座の内容にバラエティをもたせ、講習会・セミナーという形に広げるには、いくつかの課題をクリアしなければならぬだろう。

優秀なスタッフの確保が必要

規模拡大のためには、優秀なスタッフの確保も必要だ。すぐに結果を求めたがる傾向がある若手スタッフには、根気よく、焦りを起こさないようにとアドバイスしている。

社員教育の一つは、技術チェック。スタッフは、月に1回必ず院内の誰かに施術を行うことが義務づけられている。そして鈴木氏がすべてのスタッフに施術し、マンツーマンで指導をする。その他に、特筆すべき出来事や個々のテーマ・目標をシートに書いて提出してもらおう。

また、月例ミーティングでは、事務連絡の他に患者についての情報交換などをする。患者を増やすために必要なことの一つにコミュニケーション力を挙げる鈴木氏は、スタッフ全員がなるべく多くの患者についての情報を知っておくようにと心掛けている。担当以外のスタッフから名前によれば体調などを聞かれれば、

患者も悪い気はしないだろう。そんなちよつとした気配りも治療院の評判を高める要素となっている。

また、稀ではあるが、キャンセルについての話題も上る。

「無断キャンセルや遅刻はしないように患者さんに告知しています。他の院に比べると少ないようですが、たまにあるんですね。理由は様々だと思いますが、

患者ニーズ把握した経営術

腰痛の達人には遠方からの患者が多い

東京・さかい保健整骨院院長 酒井 慎太郎氏

さかい保健整骨院は、地下鉄南北線駅至近の団地内1F、住民が利用する小売店の並びにあった。都心まで直通で20分ほどという好条件のベッドタウンである。来院患者の多くは近隣住民と予想したが、実際は距離をいとわずにやってくる人が後を絶たない。これほどまでの支持を得るまでのいきさつと、そのフオロについて聞いた。

遠方からの来院が9割以上

「患者さんの約95%は遠方から来られ

3〜4回繰り返す人には予約をお断りします。こちらでも本気で治そうと準備をして待っているわけですからね。ホームペーに「私どもは患者さんを選びます」という一文が入っているのですが、これが目にとまったといつて来院する方もいるんですよ」

患者にマナーを守ってもらう難しさを感じている施術家も多いだろう。鈴木氏

ます。開業時は近くに住んでいる方の来院を見込んでいま

たが、1〜2年後には、このような状態になっていました。腰痛の達人”としてテレビや雑誌に取り上げられるようになったことがその理由だと思えます。とくにテレビの反響は大きく、問い合わせの電話が鳴り止まないこともありました」とさかい保健整骨

の場合、本気で施術をしていることを訴えることによってキャンセルを減らすことに成功し、同時に来院数を上げていく。鈴木氏は、何か問題にぶつかった時、それをステップアップの材料にした。マイナスをプラスに変える能力が、院の経営にも遺憾なく発揮されているようだ。

院長の酒井慎太郎氏は言う。

出演番組や著書を見て千葉、埼玉などの関東圏、東北、北海道からも患者がやって来るようになった。同院のホームページに近隣の宿泊施設の案内や、空港からのアクセスが載っているのは、そんなニーズに応えるためだ。

「遠くから来られる患者さんは、複数の医療機関を回ってきた方が多いですね。そのために医療不信に陥ったり、自



律神経のバランスを崩されていて、局所の治療の前にそれを通常の状態にもっていくことが必要な場合もあります。整骨院とは別にリラクゼーションサロンを設けたのは、そんな理由もあるのです」

本院から徒歩で3〜4分ほどのこのサロンは、自費制で1回3000〜6000円ほど。高気圧酸素カプセル（1・3気圧）を使ったもので、血流や新陳代謝を高める効果がある。閉所恐怖症や気圧の変動が苦手な疾患のある人には向かないが、なるべく多くの治療法を提供する」という酒井氏の方針を実現するための施設だ。

「たくさんのお客さんを選んでくれるのも、治療家の役割です。誰にでも効く100%の治療法というのはなく、それは個々によって違いますからね。もし、手術が必要があると判断すれば専門の病院へ行くことを勧めます。ヘルニアなどはレーザー手術もできますし、タイマリミットもありますから。病院との業務提携はとくにしていないのですが、地元の整形外科には紹介や情報提供をしていますし、心療内科とも交流があります」

保険診療は全体の約1割

成蹊大学で経営学を専攻しながら、柔道整復師の専門学校に通い資格を取得したという異例の経歴をもつ酒井氏。卒業後、慶應大学の大学院へ進みマーケティング

ングを学びながら、数々の病院で研修を受けた。はじめから開業を目指していたので、できるだけたくさんのお客さんを集めたいと、経営法や治療法を見て回ったのだという。この過程では、他業種に触れることも多く、この流れで人脈を築くことができたのは大きな収穫だった。酒井氏は現在、柔整師などに向け手技療法院経営のための勉強会を行っている。これは、自身の人脈を使って他業種の経営者を引き講演してもらおうというもの。メインテーマは「患者の新規開拓」だ。小規模であるが、参加者全員が1日の患者数を100人以上に伸ばしたと、実績は上々だ。

酒井氏は、学生時代、この業界に足りないものは患者教育だと感じた。病気や症状に関する難しい話を患者にもわかりやすく説明することができれば、差別化になると考えた。また、いろいろと調べていくうちに、ある一つの疑問を抱いたという。

「日本のMRIの普及率は、他の先進各国に比べると約5倍といわれています。しかし治療率はどうと、それほど高くない。だから、現状よりもっと効果的な治療法があるはずだし、それにこだわる必要性は絶対にあると思うんです」

「腰痛の達人」とよばれるに至る出発点には、こんなこだわりが隠されていた。

酒井氏はこの分野の研究を重ね、医学博士号も取得している。

また、腰痛で悩む人は骨折・脱臼などに比べて圧倒的に多く、患者獲得のための重要な要素でもある。重ねて、自由診療が多いという点で差別化を図ることもできる。実際、同院の保険診療は全体の約1割という低い比率だ。

ホームページの有効利用

さかい保健整骨院は、新患は予約制で1日約12名を受け入れる。この体制で3〜4カ月先まで予約が埋まっている。患者を集める秘訣について聞くと、「情報発信」だと酒井氏は言う。テレビや雑誌はなかなか動かせないが、ホームページなら誰でも利用できる。

「ホームページに関しては、厚労省も柔軟な考え方を示しているのですから、どんどん利用するといいですね。口コミも重要ですが、伝わるスピードが格段に違います。私も開業1年後にホームページを立ち上げて、毎年リニューアルをしています。内容的なコツは、患者さんを納得させることだと思います」と話す酒井氏は、セカンドオピニオンのページを通して、患者とのメールのやりとりもしている。受信数は1日約100通にも上り、その対応に毎日1時間ほどを割く。メールの主が来院するとは限らないが、それでも費用対効果は大きい。

「患者さんからの相談を通して、多くの疾患を知ることができましたし、それを調べると本当にいい勉強になります。例えば、ダウン症の方には独特の関節の痛みがあるということがわかりました。これはあまり知られていないことだと思います。受け取ったメールには、わかる分にはできる限りの返答をしています。返事をしていきます」

患者を集める力と定着させるための技という両輪がかみ合っただけで整骨院は、柔整師8名を含め合計で30名ほどになるが、それでも手が足りないほどの忙しさだ。

これからは、空いた隣のテナントを借りて店舗を拡張する予定だ。リラクゼーションサロンも含めると、その広さは220〜230㎡になる。中途半端に多店舗展開をするより大型整骨院の方が効率がいいという考え方だ。さらに、サロンの機材（カプセル）も新しいタイプのものを導入する。日本にはまだ代理店がないので自らドイツまで出かけていくという。その一方で、医療レーザーの共同開発や通販会社のコルセットの開発にも力を入れている。このような研究開発は、業界全体の地位向上にもつながると見据えている。視野を広くもち、活動範囲を広げ、周囲とともにレベルアップしていく、そんな方針が垣間見えた。



PCC 主宰

花谷博幸

勝ち組治療院の



vol.5

明けましておめでとうございます。PCC 代表の花谷博幸です。

2006年3月に治療系学生向けのセミナーを開催する予定です是非ご参加ください。

質問

来年柔整学校を卒業する者です。今後の業界

の見通しと生き残りの方法を教えてください。柔整師28歳

回答

2005年3月に、私はPCC会員向けに「治療

業界はもう儲かる業界ではない」と宣言しました。

その根拠は『飽和』です。最近街のあちこちに治療院が増加しているのを、お気づきだと思います。私の住んでいる街でも駅から半径200メートル圏内に15件以上の治療院があります。驚くほど治療院が増えてきており、今後さらに増えようとしています。理由の主たる要因は専門学校や各種養成学校の乱立です。一昔前の柔整の専門学校はコネがなければ入れない時代がありました。今は卒業生のもとに専門学校から「誰か入学希望者はいませんか」と

DMが届くくらいです。

あなたが今後、柔整師として生きていくのにオプションは大きくわけて3つあります。

1つ目は勤務です。接骨院か整形外科での勤務です。国の社会保障費が年々低下する傾向にあり、病院の点数が今後下がり続

すよね。

3つ目はケアマネジャーです。社会保障費の配分で医療に占める割合が減り、介護の割合が増えて行くでしょう。その恩恵に医師と柔整師、介護関係者が授かることができます。

これは時代の大きな流れですので、新人柔整師は面倒でも介護について勉強しておくことが必要だと思います。新設の柔整の専門学校では介護の科目を導入し、ケアマネジャーの資格取得を勧めているようです。

2つ目と3つ目は同時就学する人もいます。と思いますが、両方とも中途半端になって

今日のポイント

「茹で蛙」になるか！「ツノ蛙」になるか！

けるものと思われれます。医学界はその対抗策として接骨リハビリ科のようなものを創設導入し点数増を図る可能性があります。

これは病院内に接骨院を取り込むような感じでしょうか。

2つ目が接骨院の開業です。今の接骨院運営のトレンドは接骨院の癒し路線化、接骨院のクイック化です。しかし、この路線はもうすぐ終わると私は予測しています。差別化が進むこの業界で生き残る切り口は「癒し」ではなく、「女性」「解かりやすさ」「専門性」だと思っています。

まあ柔整師になったからには、誰でも開業して一國一城の主になってみたいもので

なることは簡単です。

柔整に限らず治療家は、総じて経営や患者さんの心理やコミュニケーションに関する勉強が不足しています。また開業して下手に食えてしまった人の場合、行動力も鈍ってしまいます。10年も「先生」「先生」と言われているうちに茹で蛙になってしまうのです。

もし、あなたがこれから国家資格を得て社会に出ようとするのなら、どんな治療家になりたいのか、どんな患者さんと接したいのか、どんな人生を生きて行きたいのか、夢を与えられる治療家でありたいのか、夢を徹底して考え、10年後もその想いを持ち続けられる事由、価値を見出すことができれば生き残ることは確実です。生き残りにテクニクはありません。その人間の生き様に人は集まります。一見、遠回りに見えるかもしれませんが、20歳代、30歳代は唯一自己投資の『量』だけが成功の確率を引き上げます。自分に圧倒的な投資をしていれば周囲が一角の治療家としてあなたを放っておきません。

頑張つて夢を追いかけ続けてください。

花谷博幸 (はなたに・ひろゆき)

PCC(プロフェッショナル・コーディネーターズ・クラブ)主宰89年から3年間中国留学。94年早稲田医療専門学校針灸科卒業。現在埼玉県富士見市にて現役診療中

ホームページ <http://www.ne.jp/asahi/balance/pcc>
無料メルマガ・ブログ公開中

新機能搭載の純日本製 O₂カプセル



近年、医療業界でも注目度が日増しに上昇している、酸素カプセル。カプセル内の気圧を上げることによって通常よりも多くの酸素を人体に供給し、からだの隅々まで行き渡らせ、細胞を活性化させるというものだ。有名イギリス人サッカー選手が、高気圧酸素治療で怪我の早期回復を遂げたことから脚光を浴びるようになったが、以来、我が国でも需要が急激に伸び、各施設に導入されるようになった。

従来の酸素カプセルを越えた

噂は耳にしているものの、酸素カプセルの導入にはまだ踏み切れずにいる先生方もいるようだが、その理由の一つが、輸入製品であること。故障した時などのメンテナンスが心配だという声が聞かれる。そんな不安要素を取り除いたのが「O₂カプセル」だ。「O₂カプセル」は、日本の医療機器メーカーが開発した純日本製の酸素カプセルだ。同社は、全国各地に拠点を持つので、きめ細かなメンテナンスを行うことができる。また、東京医科大学、筑波大学、群馬大学の教授陣が顧問となり、様々な研究結果を基に製品化されているので、人体に対する効用や安全性はお墨付きである。プロ野球チームやJリーグ、東京ドームシティ内の天然温泉スパ「ラ・クアア」に導入されていることから、その信用度の高さは伺える。

他社製品との違いは、コンピュータで自動制御されているので人手がいらず、おまけに安全であることだ。これまでのカプセルは、気圧を高める際に、手動で空気の注入量を調節していた。そのため、50分間（1回の目安）のうち20分は人が付いていなければならず、他の作業をすることができなかった。しかし「O₂カプセル」は全自動のため一切手がかからず、別の患者さんの対応も可能で、収益増にもつながる。とくに1人で院を

close up information



切り盛りしている先生には朗報だ。また、コンピュータ制御で緩やかな気圧上昇をするので、耳に負担がかからない。その強度は、スロー・通常・ファーストという3段階モードで設定できるようになっていて。手をかけずに患者さんの快適さをアップするという、優れた新技術が搭載されているのだ。

経営に役立つカプセル

最近では、とくに、接骨院や整骨院、カイロプラクティックでの「O₂カプセル」導入

数が増えている。施術の効果とともに、1人あたりの客単価を上げることができるところからだ。その効用については、前述のイギリス人サツカー選手のように、怪我の回復を早めることのほか、疲労回復、ストレス除去、からだの歪み矯正などが挙げられる。高気圧酸素はからだの隅々まで行き渡ると前述したが、これはすべての骨や筋肉に気圧をかけるので、レオロジー効果を得ることがができる。指圧は接触した部分だけにしか圧は加わらないので、高気圧酸素を併用するとさらなる効果を見込める。また、カプセルに入った後は、緊張がほぐされているので、施術も行いやすい。

もう一つの導入目的に挙げられている収益増に関していえば、これまで接骨院などで使われてきた機械では料金設定を高くできなかったが、この「O₂カプセル」を使うことによって、4000〜5000円の料金設定が可能となる。1時間あたりのラ

ンニングコストは、電気代のみでわずか17円。自由診療の幅を広げるには絶好

酸素カプセルと高気圧酸素

酸素カプセルは、気圧を高くすることで、溶解型酸素が溶け込みやすい環境をからだの中につくりだす装置だ。酸素には、結合型と溶解型の2タイプがある。体内酸素の99%を占める結合型酸素は、血液中のヘモグロビンと結びつくので、ヘモグロビンの量より多くは取り入れられない。一方の溶解型酸素はヘモグロビンの量に依存せず、気圧に比例して血液中に溶け込むことができる。酸素カプセルでは、この溶解型酸素の性質を利用して、体内の酸素量を増やすことができるのだ。また、結合型酸素と違い、溶解型酸素の分子はとて小さく、毛細血管など細部組織にまで行き渡る。こうして体中の細胞を活性化させ、様々な効果を生むのである。

の機会になりそうだ。株式会社タイムワールドは、「O₂カプセル」を活用して、カイロプラクティック、スポーツジム、エステティック・サロンなど6店舗を展開しているが、3〜4カ月で初期投資を回収するのが平均だという。同社は、「O₂カプセル」の取扱い方だけでなく、実践を基にした経営戦略までをアドバイスするサービスも行っており、東京や群馬で研修を受けることができる。

新・酸素時代の到来

接骨院や整骨院に酸素カプセルがあるのは当たり前という時代が、遠からずやってくるのではないかと、この意見もある。空気汚染が話題になることがよくあるが、実は空気中の

読者割引のお知らせ

本体サイズ
幅=頭部 750mm、脚部 450mm
長さ= 2,200mm、高さ= 600mm
重量=約 13kg
制御装置サイズ
幅= 550mm、奥行= 460mm、
高さ= 1,066mm 重量=約 92kg
定価 3,800,000円

リース可、ひーりんぐマガジン読者割引あり。

詳細はお問い合わせください。

ひーりんぐマガジン編集部

TEL 03-5296-9055

担当=下川まで。

酸素の量も減少している。水のように、酸素を買う時代が来るのが想定範囲内であるとすると、早めの導入、高性能製品の選択が、差別化につながるだろう。また、酸素カプセル(高気圧酸素治療)は、約100年前から医療機関で活用されてきたという実績がある。医学的根拠に基づいているので、ブーム性のものは別格だと考えてもよいだろう。

在宅ケアにおける あん摩 マッサージ 指圧師の役割

座談会

訪問マッサージ師
の本音トーク

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

昨年暮れ「ヒーリングマガジン」編集部を訪問した折に、打ち合わせ室で訪問マッサージを生業としている四人のあま指師の諸先生が、業界全般そして訪問マッサージ、医師や患者について、日ごろ感じていること、思っていることなどを声高に語り合っていました。日ごろ、なかなか聞くことのできない訪問マッサージ師の本音が飛び交う内容でしたので、急遽、座談会形式に切り替え訪問マッサージ師の本音トークとしてご紹介します。参加している先生方の年

齢も20歳代後半から50歳代後半と、年齢によりものの考え方に差があり興味深い内容でした。

なお、発言内容をできるだけ、ありのまま記載したいと思い、本人の勘違いや誤解に基づく意見も大きな相違がない限り載せております。さらに、発言による諸先生への影響や外部への波及も配慮し、参加者全員を匿名にしたこと、登場する名称も一部イニシャルでの表記にしましたこともあわせてご了承ください。



参加者

A先生：35歳 あま指師歴3年
B先生：49歳 あま指師歴25年
C先生：27歳 あま指師歴2年
D先生：55歳 あま指師歴32年

マッサージの 国家資格を取った きっかけをお聞か せください。

A 先生 以前は介護関係で働いていたのですが、介護はケアする時に必ず道具が要りますよね。ベッドとか紙オムツとか車椅子とか。資格があれば「じかに患者にふれてケアができるし、手に職をつけられる」と思い、脱サラしてアマ指師の学校へ行きました。

B 先生 私は、以前7年間ほど介護施設の会社で営業をしていました。資格を取るきっかけは、結婚相手の家系が治療家一家だったことと、やってきた営業の仕事が自分に合わないと思っていた時だったので、思い切って結婚を機に仕事と住所も同時に変えましたよ。

C 先生 私も脱サラ組です。今も私の顔には、吹き出物の跡があります。ですが、これは以前の仕事のストレスで急に出たんですよ。転勤で地方に行つて半年くらい後ですね。膿が出る状態にまでなって皮膚科に通いましたが全然よくなりません。たまたま知り合いの方が「いい治療院がある」と言うので行つてみたら、まもなく治まった。その上、子どもの頃から腰痛もなくなった。その後、事情があつて仕事をやめることになり、

治療師になりたいと思い、お世話になつたカイロの先生に話を聞きに行つたら、「カイロ自体は資格がなくてもできるけど、国家資格がない。ある意味、モグリになるよ」というアドバイスをもらい、専門学校に行くことになったことがきっかけです。

D 先生 私は、親父がもともとこの家業を継がなければと思つていました。しかし当初は、理学療法士か作業療法士のどちらかになろうと思つた。けどあの頃はPT、OTどころかリハビリそのものが一般に認知されていない時代だったし、それに理学療法士も作業療法士も開業できない。医者の下でしか働けないし、試験の難易度がすごい。医大並みの。学校も少なかった。それで結局、鍼灸マッサージの専門学校に入学した。

で、マッサージ、鍼灸の資格を取つて、それで病院に勤め、整形外科の物療科に入ったわけよ。そこで「リハビリとは何か」を先生に教わりながら自分なりに勉強しているの覚えてよ。

C 先生 僕も免許取つてから病院に1年半ぐらい勤めていました。病院を辞めたきっかけは、仕事内容が電気当てるだけで、コンセント差して目盛を合わせてスイッチ・オン。ほとんど毎日、医師の指示通りに腰の牽引、首の牽引、ローラーベッド。あとはホットパックやマイクロウェーブ。とりあえず治療がし

たかつたんですよ。僕は国家資格もつているのに、毎日スイッチを押ししたり、ホットパックを当てているだけで何やってるんだらうと思つて……。 (爆笑)

C 先生 学資が400万円だった話をお聞かせください。初年度は249万円を先に払つたもの。

卒業するまでの 3年間の学資は いくらでしたか

D 先生 卒業まで3年かい？俺は鍼灸で2年間、さらにアマ指が2年間だけど、鍼灸とアマ指の学科の内容が重複している部分があるため、学校は通算3年間で卒業したよ。昔は基本が2年だよ。俺は鍼灸で2年、マッサージで1年だよ。マッサージの勉強は1年間で十分だろう。学資は親任せだったからよく覚えていないなあ。

D 先生 あマ指師を養成する学校は金儲けに走っているような気がしてしょうがないな。まして、視覚障害者のマッサージ師保護のために学費を上げていられると思えないよね。高齢社会でマッサージを受けたい老人がたくさんいるのに。

国家資格受験の 印象は？

D 先生 卒業まで3年かい？俺は鍼灸で2年間、さらにアマ指が2年間だけど、鍼灸とアマ指の学科の内容が重複している部分があるため、学校は通算3年間で卒業したよ。昔は基本が2年だよ。俺は鍼灸で2年、マッサージで1年だよ。マッサージの勉強は1年間で十分だろう。学資は親任せだったからよく覚えていないなあ。

D 先生 あマ指師を養成する学校は金儲けに走っているような気がしてしょうがないな。まして、視覚障害者のマッサージ師保護のために学費を上げていられると思えないよね。高齢社会でマッサージを受けたい老人がたくさんいるのに。

B 先生 僕の時も2年制だった。入学金60万円で分割も可能だった。2年間で200万円以下だったと思う。

B 先生 僕の場合に入学金が90万円でした。初年度は確か1000数

C 先生 僕の場合に入学金が90万円でした。初年度は確か1000数

B 先生 我々の時は2カ所とか3カ所を受験できた。俺は2カ所を受験を受け、両方受かったけど、東京と栃木だったかな。その時は実技と筆記が別の日でした。地方で試験を受ける場合、受験生全員の宿泊施設を学校で手配

A 先生 教科書代とか実技服とか全部で400万円は超えたように記憶している。

A 先生 教科書代とか実技服とか全部で400万円は超えたように記憶している。

し、さらに先生も応援で参加。だから筆記が終われば、明日はもう実技だけだった。大宴会やりましたよ。大広間を借り切った。(笑)

D 先生 当時は県単位で知事が免許証を発行した。試験内容も日程もマチマチ。試験日程は地方によって1カ月くらいずれていたと思う。日程の都合がつけば、どこで受けてもよかったし、1カ所でも3カ所でも受験できた。それに、どこで合格しても自分が住居する場所の免許証になるわけよ。だから栃木で合格しても東京都知事から免許証が発行される仕組みなの。県単位の知事の免許証でも当然、全国で通用する。

C 先生 東京に住む僕の友人のお母さんは、鹿児島で受験したと言っていましたよ。遠ければ遠い方ほど、合格率が高いだろうと言って。旅行気分もあつたでしょう。(笑)

関西、関東では 施術に関して 違いがあるというの は本当ですか。

A 先生 関西の人は何かあると治療院に行くらしい。関東は病院に行く。関西に4年制の学校もありますよね。そういう差があるという話、学校で聞いたよ。

D 先生 今は関東も変わらないよ。病院は待合室で半日待たされて、たった5分10分の診察や施術。「だったら近場の施術所に行った方がいいわ」ってなっちゃうのよ。

C 先生 それに病院みたいに横柄な態度とらないし。

D 先生 だからお年寄りみんな寒いのに、早くから店の前で待っているよ。

C 先生 僕の知っている院は、朝9時から始まるのに6時半から待っていましたね。僕が新聞配達して帰る時にもういました。楽しいおしゃべりがその時間から始まるんです。そこに自分が持ち寄った茶菓子が出てくる。ますます盛り上がり、声が大きくなる。そうすると近所から「朝からウルサイ！」って苦情が来たらしい。(笑)

D 先生 みんな同年代だから話が弾むんだらうね。おじいちゃん、おばあちゃんの社交場だよ。

マッサージという 言葉が 増えましたね

B 先生 最近はとくにそう。足裏マッサージだとか〇〇マッサージだとか。リフレクソロジーなんていうのも

出てきたし。

D 先生 カイロに国家資格が要らないのといっしょで、リフレクソロジーもそうだからね。足裏マッサージも要らない。いつでも開業できる。我々は治療院を持つと思う場合には待合室の坪数、ベッド数、換気など法令通りにしなければ、保健所が許可をくれない。

A 先生 看板も書いちゃいけないこといっぱいあるし。やりにくい。

D 先生 やりにくいって言うよりも、あつてもなくても一緒じゃないかって思うよ。高い金払って資格をもっている俺たちが、バカみてる部分があるわけよ。国家資格もついでなくても働けているんだから。おんなじ給料を取れる。極端な話が、一度も手技の勉強をしなくても、看板出して「整体」やりますって言っても捕まらないのよ。

C 先生 「指圧師です」って言うても捕まらないですよ。実際にやらなければいい。「私は指圧師です」とか「マッサージ師です」と名乗るだけなら罪にはならない。

D 先生 今、私の診ていた患者さんのうち、誰一人として「免許証見せてください」って言った患者さんはいね。俺は何十年もこの仕事やっているけど。

C 先生 逆に「マッサージの免許ってあるんですか」と聞かれたことがありますよ。

A 先生 僕の知り合いはホテルなどで、マッサージ師をよぶ時に「免許をもって人をお願いします」って言うらしいですよ。

D 先生 それは賢明だよ。今は国家資格をもつ人、もたない人がほとんど同じ仕事をしている。この違いは一般の人にはわからないよね。まして資格があることすらわからない人が大半でしょ。せめて、アマ指師という国家資格があり、資格をもたない先生とどこが違うのかなどを世間に知らしめるべきだろうな。

B 先生 何のための免許制度かっていうのが問われるよね。その辺、協会がしっかりしてないような気がしますね。

A 先生 でも、この世界の人は一匹狼が多いので、まとめるのが難しいでしょうね(全員頷く)。

C 先生 経営者側から見た場合、無資格の人間をどんどん使ったほうが楽じゃないですか。経営者本人に資格があつても、無資格の人間を使って儲けているのに「資格者がブツブツうるさいよ」って話も出てくる。「腕がないのに資格もっているだけで偉そうにするな」って言われちゃう。

D 先生 そのいい例が、W治療院。あそここの院長は免許もっているけれど、あとの社員などは、みんな無資格の連中ばかりだったのよ。それを何十人

も雇って大儲けしていたとか。

B 先生 基本的にマッサージ、指圧資格をもってなきやダメなのさ、本当は。しかし、何か起こらない限りは捕まえてない。事なかれ主義ってやつですかね。

C 先生 中国などから旅行ビザなどで来日して、3カ月くらい働いて帰る。また新しい人が来る。「自分の国でそういう勉強していました」とか言いながら。

これが大量に来日していると聞いたことがありますよ。

D 先生 ある意味そういう資格をもっていない人々の百花繚乱の世界・時代なのかな。経営が上手ければそうやって繁盛するし、経営手腕のない我々みたいなのが、こうやってウダウダ言っているのさ。(爆笑)

B 先生 しかし、結果としてきつちりしないとなりのための国家資格なのかわからない。

D 先生 苦労して資格を取ったのに何のために取ったのかわからないよね。それ以上に国が、「アマ指師」は国家資格で、指定の専門学校で一定期間勉強をしなければ受験させません。あん摩、マッサージ、指圧は、この試験に合格しなければ施術できません」と決めた免許制度そのものがおかしくなってくるよね。

医師の同意が必須な訪問マッサージ、医師との関係はうまくいっていますか。

D 先生 同意書は、ほぼもらえるな。

A 先生 今まで書いてくれていたのが急に書いてくれなくなった例があります。しかし、その理由を教えてください。先生の見解だからダメならダメで仕方がないと思うけど、その理由を言うべきですよ。「こういう理由で書きたくない」「書けない」とはつきりね。

C 先生 一時期、一部の医師会で「在宅マッサージの費用がだんだん上がってきているから同意書の発行をセーブするように」とって御達しが出たっていう話をチョロッと聞いたことはありますけど。

D 先生 「あなたはこういう理由でマッサージは受けられないんですよ」、「あなたはこうだからこまでは受けてもいいですよ」とって、はっきり医者が言わないとダメよ。それがオピニオンだもん。

A 先生 医者がダメならこつちもやり方があるわけよ。同意書を書いてくれるかどうかをわからずに待っている状態だけだと、こつちもどう進めている

介護予防を推進する

「訪問療養マッサージ」

コムスのサービスをご利用のお客様を中心に、歩行困難などの理由によりご自身で治療に通えない在宅療養中の方へ「訪問療養マッサージ」を提供しています。

〈業務内容〉

- 1 地域で開業中のマッサージ師の先生方に、お客様をご紹介します。
- 2 療養費支給申請を行うための面倒な事務手続きを代行いたします。

まごころベルサービス事業説明会

当社の事業展開や提携業務、採用条件のご案内、介護事業とマッサージ業界の今後の展望についての説明会を開催いたします。お気軽にお問い合わせください。

[会場] 弊社六本木事務所 東京都港区六本木4-8-5 和幸ビル3F
[お問い合わせ] 03-5772-7906 担当/団・岩村

株式会社マッサージ師事務代行センター まごころベルサービス〒106-6135
東京都港区六本木6-10-1六本木ヒルズ森タワー35F


まごころ
ベルサービス
訪問療養マッサージ

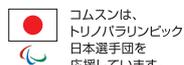


イメージ写真

ご不明な点は下記フリーダイヤルまでお問い合わせください。
フリーダイヤル
0120-8556-39
マゴコロサンキュー



コムスはグッドウィルグループです。



コムスは、トリパラリンピック日本選手団を応援しています。



Community Medical Systems & Network

ホームページはこちら
comsn.com

株式会社コムスン 資本金/141億4835万円 本社/〒106-6135 東京都港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー35F
日本在宅介護協会会員 シルバーマーク認定 日本介護福祉士会賛助会員 全国痴呆性高齢者グループホーム協会会員 特定施設事業者連絡協議会会員 ドライマウス研究会賛助会員 日本盲導犬協会賛助会員

©January 2006
The Goodwill
Group, Inc.

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

いかわからないし、家族も困るよね。ダメならダメでまだ方法があるかもしれないじゃないですか。

C 先生 他の病院に同意書をお願いするとかね。

B 先生 今の70代、80代っていう人たちは、病院に対しては受身だからね。

D 先生 日本人っていうのはそうなんだけれど、対、医者となるとどうしても崇拜する傾向があるよね。国民性だろうね。対等の立場で考えなさいと我々が教えてあげたらいいと思うよ。痛い思いするのも、金を払うのも自分たちなのに。また、その医者に対して不信感

をもつたらカルテなどすべてを借りて、よその病院に行きなさいと教える。それがイヤなら私に言ってくださいって言う。私の方でちゃんとやってあげるから。そのように勇気づけてあげること

も必要だと思うよ。今はセカンドからサード・オペ二オンまであるんだから。我々も含めて患者さんもうべきだよ。

A 先生 それに近い話かも知れないけど、こんな例がありました。主治医からもらった薬を服用するうちにパ

ーキンソンみたいな症状が出てきた。それで「今、もらっている薬全部持って、行きなさい」と、新たな医師を紹介したの。そしたらその先生が「この薬はやめ

なさい」って。その薬をやめたらその患者さんは、間もなく歩けるようになった。

D 先生 医師は、専門の勉強をしているからいいけど、何の勉強もせずに口八丁でお年寄りに、〇〇に効く機械だと売りつける人がいるよね（全員頷く）。

B 先生 俺も何軒も見ている。「いくらしたの？」って聞いたら「30万円しました」とか「50万円しました」とか。

D 先生 患者さんは、自分の病気やがる気持ちがあるのよ。そこに付け込

んで高額な訳のわかんないもの売りつける。許せないよね。だから、俺たちの仕事は単に施術にとどまらず、良き相談相手としての立場を築くべきだよ。そのためは医、薬、機器のことなどを幅広く勉強しておかなければ、勤まらないと思うよ（全員頷く）。

A 先生 それに、自分もリアルタイムでテレビとか見ないとね。「ためして〇ッテン」とか「あるある〇辞典」とか。一番困るのが「みのもんた」が出演している、昼の番組。影響されるんだ患者さん。（爆笑）

めして〇ッテン」とか「あるある〇辞典」とか。一番困るのが「みのもんた」が出演している、昼の番組。影響されるんだ患者さん。（爆笑）

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)
第24回研修	4月5日(水)～4月7日(金)
第25回研修	5月10日(水)～5月12日(金)
第26回研修	6月7日(水)～6月9日(金)
第27回研修	7月5日(水)～7月7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
テーブルコーダー持参可

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

リラクゼ西船橋

ステーションモールで大成功の リラクゼーション店に学ぶ スタッフ成長支援システムと人材募集

勤務地付近から居住地周辺へと変わりつつあるという。

そんな流れにのって、JR西船橋駅内の大型ステーションモール「Dila西船橋」の中に出現した「リラクゼ西船橋」(株)ジェイアール東日本スポーツ運営)は、初年度に売上が1億円を越えた超優良店(2005年1月15日開店)。毎日70万人の利用客があるという絶好のロケーションと、郊外では珍しいバラエティーに富むサービス内容でリピーターを獲得してきた。クイックチェア4台、ベッド8床、リフレチェア4台を備えているが、夕方からのピーク時は1時間待ちが当たり前という状態だ。2005年10月の利用客は3778人(1日平均約122人)で、多い時には100名ほどの来客を断ったという。こうなると問題は、優秀なスタッフをいかに確保するかということだ。

リラクゼ西船橋のチーフ・平沢益美さんは、ここで働くことには大きなメリットがあると話した。

「この店の客層には偏りがありません。男女比はほぼ同じで、年齢や職業に幅があり、リクエストの内容も様々です。いろいろなケースを経験できます。バランスセラピーのほか、アロマセラピーオイルマッサージ、リフレクソロジー、整体など

◆時給制スタッフ	平日(17時以降100円UP)	土日祝(17時以降100円UP)
チーフセラピスト	1000円～1350円+インセンティブ	1100円～1450円+インセンティブ
シニアセラピスト	900円～1270円+インセンティブ	1000円～1370円+インセンティブ
ミディアムセラピスト	850円～1000円+インセンティブ	950円～1100円+インセンティブ
トレイニー	一律700円	

お問合せ・お申込み

リラクゼ西船橋
〒273-0031
千葉県船橋市西船4-27-7
Dila西船橋3階
TEL:047-420-8671
担当:平沢

※指名獲得や延長売上増額等をポイント制度で評価し、インセンティブが支給されます。
※売上50万円以上から5万ピッチで5000円のインセンティブが加算されます。
※さらに、半年毎に賞与として特別インセンティブが選考の結果支給されます。
交通費支給(1日/1,000迄、1月/20,000迄)社員登用制度あり
勤務時間:8時30分～23時(シフト制)、勤務時間相談
応募方法:まずはお気軽にお電話ください。その後、面接となります。(履歴書持参)

豊富なメニューを提供しているの
で、オールラウンドな技術を習得
できるのも大きな魅力です。これほど
幅広い療法を学べる店はそう多くは
ないと思います。メニューが多いと
お客さんのその日の要望や体調にあ
わせて施術コースをお勧め出来るの
で、さらにやり甲斐を感じますね。
フロントから店内全体を見渡せるの
もこの店の特長で、手の足りないこ
ろが目でもわかり、カバーし合う
ことができます。全員参加が、この
店のモットーなんですよ」

リピーター獲得の秘訣である「顧
客満足度の高さ」は、働くスタッフ
によつて構築される。定期的に行わ
れる技術チェックや、ベテラン整体
師による整体塾など、技術向上のた
めのシステムが整い、電気昇降ベッ
ドを取り入れるなど、施術しやすい
環境づくりも万全だ。また、スタッ
フ全員の意見が聞き入れられるので
皆が意欲的で、そのチームワークが
客の心をつかむ一因となっている。

現在は、とくに整体師を募集して
いるが、その他の募集も随時行つて
いる。応募資格は、経験者もしくは
アロマやリフレなどの学校を卒業し
ていること。口コミで応募してくる
人もいる人気の職場なので、この機
会を利用して早めの応募をお勧めし
たい。

セミナー情報

治療家、セラピスト向けのセミナー・講習会・イベントなどの案内スペースを無料でご提供いたします。掲載希望の方は03-5296-9055までご連絡ください。※埋まり次第、締切とさせていただきます。

セミナーに関するお問合せは直接各主催者にご連絡してください。

seminar 1

開 業時に役立つスキルアップセミナー

内容 筋肉微振動調整・磁気療法・テーピング・食養生・ストレスケア等、総合的セミナー。

対象 不問。

日時 毎月第1・3日曜日13:00~18:00

費用 各回3万円(録音・録画可)
全13回一括30万円

場所 JR埼京線北赤羽駅より徒歩10秒

代替療法セラピストアカデミー
〒115-0051 東京都北区浮間1-1-7 共和ビル101
tel/fax.03-5956-1334
http://www.daitaiyoho.com/index.html
wahahahoriguchi888@yahoo.co.jp

seminar 2

整 形外科的テスト法(部位別全六回) 第一回目<頸部>

内容 痛みの原因が判断出来る事によって、適確な施術部位、方法での施術が可能となります。<柔道整復士、按摩マッサージ師、理学療法士、指圧師、介護福祉士、整体師等>

対象 不問。

日時 2月12日(日)10:00~15:00
全6回、隔月第二日曜

費用 2万5,000円(各回)テキスト代含

場所 日本総合療術学院実技室<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/html/concept.html
info@soft-seitai.com

seminar 3

耳 ツボダイエット 理論・実技・経営セミナー

内容 整骨院・鍼灸院内で気軽に始めて効果を出し、しかも患者さんに喜ばれるダイエット法です。<整骨院・鍼灸院の経営者、スタッフ、開業予定者>

対象 不問。

日時 毎週日曜日、祝日、平日も可

費用 説明会:無料 初級:9,800円

場所 東京・神奈川・静岡・大阪・兵庫

備考 まずは下記協会ホームページをご覧ください。

NPO法人 日本瘦身医学協会
〒430-0825 静岡県浜松市下江町247-1
tel/fax.053-426-8333
http://www.mimi.tank.jp
srum@anet.ne.jp

seminar 4

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。<不問。>

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 5

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、美容系サロン経営者、および開業予定者。>

対象 不問。

日時 1月29日(日)、3月5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>

すすき整骨院
〒239-0805 神奈川県横浜須賀木舟倉1-32-9
tel/fax.046-835-5415
http://www.mimistubo.com/

seminar 6

デ トックスセラピー・集中講座 ~BASIC~

内容 毒素排出をテーマにした手技療法の講座。2日間の集中講座でマスターします。<不問。>

対象 不問。

日時 2月24日・25日 11時から17時半

費用 一般:12万6千円 登録:10万5千円

場所 web参照
セミナー用受付アドレス seminar@willone.jp

(株)ウィルワン
東京都渋谷区千駄ヶ谷5-21-7 第5瑞穂ビル9F
tel.03-5919-1501 fax.03-5919-1502
http://www.willone.jp/
igarashi@willone.jp

バックナンバーのご案内

第9号(平成17年10月25日発行) 院内デザインの奥義/成功への道/ホームページの活用とポータルサイト/国試対策は万全ですか?/治療院開業マニュアル 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Part5/成功への道/増患請負人の⑧テクニック/院長直言/治療院開業マニュアル 他

第6号(平成17年1月25日発行) 不正請求の実態Part4/成功への道/卒後臨床研修スタート/治療院開業マニュアル/今から間に合う国試対策 他

第5号(平成16年10月25日発行) 不正請求の実態Part3/成功への道/覆面座談会「行きたい治療院、行きたくない治療院」/治療院開業マニュアル/柔整専門学校入試情報一覧 他

第4号(平成16年7月26日発行) 不正請求の実態Part2/整形外科医から見た柔整師/院内レイアウトのツボ!/成功への道/誰でもわかる請求業務/治療院開業マニュアル 他

第3号(平成16年4月26日発行) 不正請求の実態/手技療法家のための賠償責任/覆面座談会「入りたい治療院、入りたくない治療院」/誰でもわかる請求業務/治療院開業マニュアル/ZOOM UP業界事件簿 他

第2号(平成16年1月26日発行) 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1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

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533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。

東京都 西武多摩川線 京王線
府中市 多摩駅歩10分 多摩霊園駅歩15分

社員 23万円以上



今までのやり方でこれからも通用すると思いますか？
 結果の出る治療、集客を学びたい向上心のある方募集！



仕事・職場情報

【研修制度】1ヵ月間の研修期間有り。
 【身につく技術・知識】安全性が高く、治療効果が高く、しかも即効性のある手技・矯正法（正骨推拿）を実施しています。学生・スポーツ選手が多いので、スポーツ障害、テーピング等身につきます。また、マーケティングによる集客法がわかり、保険に頼らない整骨院経営を学べます。
 【こんな人にぜひ】健康で体力があり、明るく向上心のある方の応募をお待ちしています。情熱のない方の応募は御遠慮ください。

募集情報

- 東京都府中市紅葉丘
- 8:30~12:30、14:30~19:30
土曜の午後は4:00~17:00
- 日曜日、年末年始夏季休暇
- 交通費支給、実力に応じて昇給随時
- 柔整師。仕事の内容としては、治療スタッフ、副院長候補の募集です。
- TEL履歴（写貼）持参
- 面接、実技チェック

紅葉丘整骨院 〒183-0004 東京都府中市紅葉丘2-3-1
 TEL 042-336-6868 FAX 042-336-8876



求人情報

ここに掲載されている求人情報は、
 ポータルサイト「ひーりんぐマガジン(www.healingm.com/)」
 にも掲載されております。あわせてご覧ください。

2006 Winter

◎メリット・アイコン



都内各地

(事業所) JR中央線・山手線・地下鉄銀座線
神田駅 歩6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 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、医学的なリ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

- 東京都内各地(港区・大田区・世田谷区 他)
- 9:00~18:00
- 日祝日、ほか隔週1日休
- 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
- 要 あん摩マッサージ指圧師免許・普通自動車免許
- 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
- 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)

首都圏各地

柔整師 員 30万円以上 その他 員 25万円以上 (当社規定により優遇)



三和整骨院 (株)メディケア英伸グループ

TEL.03-3416-0313 世田谷区成城2-34-13成城ハイツ901
URL <http://medicare-eishin.com>



新卒者・未経験者歓迎！長期勤務者大歓迎！
現場での実践がなければ本当の力になりません。
短期間で実力を身に付けたい方、人生の大切な時期を一緒に充実させ、「自分の夢」を実現させましょう！

募集：柔整師、マッサージ・指圧師、整体師、カイロプラクター、トレーナー ※40歳位まで
給与：柔整師30万以上、その他25万以上、当社規定により優遇
待遇：賞与年2回、昇給年1回、交通費全額、労災・雇用保険完備、社員旅行有り、昼食付き
時間：9時～13時、15時～19時(時間応相談)
休日：日曜、祝祭日、夏期・年末年始休暇
勤務地：成城本院(小田急線 成城学園前駅徒歩2分)、
鎌田院(世田谷区 成城学園前駅又は二子玉川駅よりバス)、
国領院(京王線 国領駅徒歩2分)、
仙川院(京王線 仙川駅徒歩3分)、
武蔵新城院(JR南武線 武蔵新城駅徒歩1分)、
新丸子院(東急東横線 新丸子駅徒歩5分)
応募：TEL後、履歴書(写貼)持参にて面接 採用担当/稲垣

外傷処置のほか、AK・SOT・オステオパシー等の手技を用い、グループ6院で毎日800人以上の患者さんが来院されています。日々の臨床で培われた治療技術はもちろん、患者管理・保険請求等のスキルが学べます。新卒者・未経験者でも独自のテキストで基礎から指導し、定期的にグループ全体及び分院ごとに勉強会も実施しています。また、「生体システムを活用した独自のソフトテクニック」により長年患い諦めていた多くの患者さんに変え喜ばれています。現場での実践がなければ本当の力になりません。短期間で実力を身に付けたい方、明るく元気で前向きな方、人生の大切な時期を一緒に充実させ、自分の夢を実現させましょう！

東京都 JR青梅線
福生市 他 福生(ふっさ) 駅 徒歩3分



社員 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。
【仲間がこんな人】
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、柔整固定法その他、カイロ、整体理論、レントゲン読影、栄養学、レセプト、マネジメント理論などなど。リーダーシップを磨く為の異業種交流会もあります。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、厚年他完備
● 柔整師、カイロプラクター(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
メソッドヌール山崎1F
TEL 042-553-5445/FAX 042-530-6433
<http://www.seikotu.net/>
gerbill@t-net.ne.jp ● 清水

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 員 23~35万円以上 アルバイト 員 850~1,200円または歩合制

私達は、お客様満足を第一に良質な職場環境と高収入を常に目指しています。地域一番の底力!!



仕事・職場情報

【仕事内容】
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】
今春、中央線沿線杉並区に出店の為、オープニングスタッフの登録も大募集!!

募集情報

● 東京都区内(新橋、中野、神田)
● 10:00~23:00、シフト制(応相談)
● 週1日以上(応相談)、夏季・冬季休暇有
● 交通費支給、各種手当有
● 指圧マッサージ師、鍼灸師、柔整師、学生可 ※45歳位迄
● TEL後歴(写貼)持参 ● 面接

(株)エイエステー新橋健康センター&コリナックス
〒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

大阪府 阪急千里線
大阪市 下新庄駅 歩1分

社員 25~48.8万円以上 アルバイト 1,000~1,800円

2年で独立できるスキルを身につけませんか?
卒業予定者、未経験者も歓迎します。



仕事・職場情報

【研修制度】
私達は、人材育成のための「教育」を最も重視しています。
・月に1回社内手技勉強会
・2ヶ月に1回の外部講師による治療セミナー
・独立に必要なレポート及び経営管理勉強会
【身につく技術・知識】
・最短2年で独立できる技術と知識を習得できます。
・社内経営指導者として活躍することもできます。
・独立する前に分院長として開業シミュレーションができます。
【会社概要】
・株式会社タオ 資本金3,000万円
・従業員数35名 平成6年創業
・代表取締役 中園徹

募集情報

大阪市内(上新庄、下新庄、神崎川)
9:00~13:00 16:00~21:00
日祭日、土曜午後、週1半休、夏季・年始5連休、GW
社保・厚年・雇保・労災完備、交通費全額支給、昇給制度有
柔整師(学生可)※年齢不問
TEL後歴(写貼)持参、又はホームページより面接



〒533-0021 大阪府大阪市東淀川区下新庄5-2-18
TEL 06-6160-0661/FAX 06-6160-0662
http://www.tao-balance.net
kawamura@tao-balance.net 川村

東京都 八王子市・日野市 その他周辺

正社員 男・女 25万円以上(+業績手当有)

医療保険で行う「在宅マッサージ」という分野で
施術者として本物のプライドを持って働きたいあなたへ
私たちと一緒に働いてみませんか!



仕事・職場情報

【仕事内容】
寝たきり状態の方、歩行困難または介助が必要な方などを対象とした、医療保険で行う在宅マッサージです。
1 研修制度がありますから、未経験者の方も安心して始められます。
2 独立開業歓迎! 本気で応援します。
3 今の職場、自分の将来に不満・不安のある方、明るい職場と一緒に考えましょう!

募集情報

東京 八王子市・日野市・その他周辺
三多摩地区周辺
9:00~18:00
週休2日(日曜・祝日+1日)
+法定有給休暇・交通費支給
あん摩マッサージ指圧師(国家資格)
自動車普通免許・年令不問
電話連絡の上随時面談

私たちはマッサージ師の未来を本気で考えています。

手を当てる治療には、大きな可能性が秘められています
寝たきりゼロ作戦を応援する
中央在宅マッサージ 藤田
〒196-0003 東京都昭島市松原町1-3-1
お問い合わせ **042-541-5899**
・ご相談は…… FAX 042-500-6678

神奈川県 市営地下鉄線 東急田園都市線
横浜市 センター北駅 バス10分 鷺沼駅 バス10分

契約 18万円以上+歩合給

健康・美・癒しをテーマにした大型のデイスパオープン
に伴い、ボディセラピストを大募集致します。

仕事・職場情報

【仕事内容】
施術及びそれに関わる業務全般。
【こんな人にぜひ】
あなたのキャリアを活かし、更なるスキルアップが目指せます。
【その他】
社員割引制度、車通勤可、制服貸与、託児施設有(有料)などの待遇有り。

募集情報

神奈川県横浜市都筑区北山田
9:30~20:00(実働8H)
週休2日制(シフト制)有給、慶弔
給与改訂年1回、交通費支給、社会保険完備ほか、左を参照。
40歳位まで
電話にて連絡の上、履歴書(写貼)・職務経歴書持参。
面接・技術試験

快活ス/CLUB 〒224-0021 神奈川県横浜市都筑区北山田3-1-50
TEL 045-593-5688 FAX 045-593-9467 http://www.valic.co.jp 平井

東京都 京王線・小田急線・多摩モノレール
多摩市 多摩センター駅よりバス「落合4丁目」下車 歩5分

社員 20万円~40万円 アルバイト 800円以上

CAN柔整国試塾と提携していますので、働きながら学べます!
柔整師格を目指している方も安心して働けます!

仕事・職場情報

【募集概要】
CAN柔整国試塾と提携!!柔整師を目指している方、働きながら学べます!! しっかりとした経営の元で目的意識を持って仕事をしてみませんか? 太陽の光がいつぱい降りそそぐ、自然と緑に囲まれた癒しの空間です。リラックス効果のあるヒーリング音楽を聞きながら仕事をしてみませんか? お気軽にご連絡下さい。

募集情報

「みどりの森整骨院」多摩市落合
9:00~12:30 15:00~19:00
土曜 9:00~13:30
日曜・祝日
昇給賞与有 交通費3万円まで
柔整師・鍼灸師・マッサージ師・整体師(学生可)
TEL後歴(写貼)持参
面接(下記住所にて)

(有) CAN 〒170-0005 東京都豊島区大塚2-38-1-5F
TEL 03-5395-5889 FAX 03-5395-5899 http://www.ican-yacan.com

千葉県 新京成線
船橋市 三咲駅 歩6分

社員 20~45万円 アルバイト 800円以上(能力などにより優遇)

千葉県随一の大型鍼灸マッサージ院
女性専用治療室や専用会議室など完備しています。



仕事・職場情報

【仕事内容】
鍼灸マッサージ業務全般、企画管理など。
【やりがい】
脳血管障害後遺症など様々な重度症状の患者さんから、スポーツ選手のケアまで幅広い治療を行っています。また競輪場、オートレース場への出張業務もあります。

募集情報

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

【その他】
女性スタッフも多く治療に励んでいます。

さくら治療院

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

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

社員 18万円(新卒) ~ 65万円(経験者)

骨折・脱臼・捻挫・打撲・挫傷及びスポーツ傷害をとと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
 ●神奈川県横浜市(6店舗)
 ●9:00~20:00の中で応相談
 ●週休2日制(日曜と平日1日)、夏季・冬季休暇有
 ●交通費全額支給、労災・雇用保険完備
 ●柔整師、鍼灸師、マッサージ師、トレーナー(学生可) ※50歳位迄
 ●TEL後歴(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 ●フジタ

東京都 青梅線
羽村市 羽村駅 歩15分

社員 18万円 ~ アルバイト 800円 ~

整形外科疾患多数。毎日、院長直々のレントゲンカンファレンス。開業を目指している方、治療・開業ノウハウ伝授

仕事・職場情報
 【仕事内容】リハビリテーション(マッサージ・電気治療等)、テーピング、骨折・脱臼整復・固定・補助、レントゲン撮影補助等。
 【身につく技術・知識】当院には整形外科以外にも様々な疾患の方が来院されますので、幅広く医療知識が身につきます。
 【院長はこんな人】院長は柔道整復の学校の非常勤講師もされていますので、治療者育成や勤労学生への関心も高いです。

募集情報
 ●東京都羽村市
 ●9:00~12:00・15:00~19:00
 ●木、土午後、日・祭日
 ●交通費・昼食代・住み費支給、雇用・健康保険完備
 ●資格不問
 ●TEL後履歴書(写貼)持参
 ●2次面接まであります。TEL予約にて見学も可能(TELは診療時間内。)

医療法人社団碩匠会 羽村整形外科リウマチ科クリニック
 〒205-0003 東京都羽村市緑ヶ丘5-7-11 TEL/FAX 042-570-1170 ●中村

千葉県 JR総武線 北総鉄道北総線
市川市 市川駅 バス10分 **矢切駅** 歩5分

社員 25万円以上

地域社会に貢献する仕事です。

仕事・職場情報
 【仕事内容】
 医療・介護関係者と連携した訪問リハビリマッサージ。
 【こんな人にぜひ】
 リハビリマッサージを習得して将来開業を目指している方。
 【会社概要】各スタッフがパソコン、車(会社支給)をフルに活用して「時間」を有効利用。東京~千葉の範囲を4名で訪問中。

募集情報
 ●千葉県、東京都
 ●9:00~17:00
 ●土日祝、夏冬季・有給休暇有
 ●交通費全額支給、雇用・労災保険完備
 ●マッサージ師免許※男女・経験問わず
 ●随時面接

(有) アイエムライフ 〒272-0835 千葉県市川市中国分4-6-26
 TEL/FAX 047-372-7699 http://home.att.ne.jp/yellow/matsuura ●松浦

東京都 東急東横線・東急目黒線 地下鉄南北線・都営三田線
世田谷区 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!! 気道術、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、他院との技術交換会、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ことをやる!! 貴殿の様々な治療技術の壁を取り払い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
 ●東京都世田谷区東玉川
 ●9:00~19:00(土曜~15:00)
 ●※フレックス制有、昼休12:45~14:30
 ●日祝、土PM、夏・冬休、交代休日制有
 ●交通費全額支給、労災・雇用保険完備
 ●柔鍼灸まいつれの免許でも可。自動車・原付免許保有者。有免許学生可。 ※40歳位迄。
 ●TEL後歴(写貼)持参 ●面接

(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 ●関沢

神奈川県 東急東横線
横浜市 大倉山駅 歩4分

社員 18万円 ~ 35万円(柔整師)

仕事・職場情報
 【仕事内容】治療業務及び治療補助
 【こんな人にぜひ】幅広い年代の患者層で症例も豊富な整骨院です。明るく元氣のある方、お待ちしております。

募集情報
 ●横浜市港北区 ●9:00~13:00・15:00~19:30 ●日曜、平日1日 ●交通費全額支給、昇給・賞与有 ●柔整師、マッサージ師、整体師、(その他経験者優遇) ●TEL後歴(写貼)持参 ●面接

大倉山整骨院
 〒222-0031 神奈川県横浜市港北区太尾町744-3 エルム・リッセル102
 TEL/FAX 045-546-3444 ●藤澤

長野県 しなの鉄道
千曲市 戸倉駅 歩8分

社員 22万円 ~

仕事・職場情報
 【仕事内容】接骨院であるが、主に鍼灸中心の治療です。

募集情報
 ●長野県千曲市戸倉 ●8:00~19:30
 ●日祝、年末年始、夏季 ●社保完備、交通費全額支給、賞与年2回、昇給年1回、2DKアパート有 ●鍼灸師(柔整あれば尚可)、20才代 ●電話連絡の上、委細面談応じます。 ●面接

細井接骨院
 〒389-0804 長野県千曲市戸倉2006
 TEL 026-276-2271 / FAX 026-275-0213 ●細井

東京都 京急空港線
大田区 糞谷駅 歩5分

社員 約20円 ~ アルバイト 820円 ~

仕事・職場情報
 【仕事内容】整骨・鍼灸マッサージ業務。
 【施設】鍼灸院として約50年、整骨院として約20年の歴史があります。
 【こんな人にぜひ】熱意があるなら学生でも可です。

募集情報
 ●東京都大田区西糞谷 ●9:00~13:00
 ●15:00~19:00 ●日祭日 ●交通費全額支給、雇用保険・労災保険完備、残業手当有 ●柔整師、鍼灸師、マッサージ師 ●TELにて履歴書(写貼)持参にて面接

古川接骨治療院
 〒144-0034 東京都大田区西糞谷4-18-7
 TEL/FAX 03-3742-4044 ●荒木

東京都 井の頭線
三鷹市 三鷹駅 歩3分

アルバイト 1200円 学生 900円

仕事・職場情報
 【仕事内容】理学療法、マッサージ、テーピング等【勉強会】週1回レントゲン読影、テープ等【院長】日本整形外科学会専門医、医学博士【特色】外傷多く、整復・ギプスの介助可能。社員登用有。

募集情報
 ●東京都三鷹市 ●9:00~13:00、15:30~19:30 ●木・日・土曜午後 ●交通費支給(上限有)、食事補助 ●柔整師(学生可) ●TEL後歴(写貼)持参 ●面接

医療法人社団健晶会下川整形外科
 〒181-0001 東京都三鷹市井の頭1-24-14
 TEL 0422-43-5933 FAX 0422-43-5943 ●下川

東京都 JR山手線 地下鉄日比谷線
港区 渋谷駅 バス10分 **広尾駅** 歩10分

社員 アルバイト能力給

仕事・職場情報
 【仕事内容】整復、マッサージ
 【独立支援制度】全てのノウハウを生かし、分院長、もしくはフランチャイズを支援
 【院長はこんな人】元格闘空手の全日本選手なので、プロスポーツ選手の来院多数

募集情報
 ●東京都港区西麻布、島根県 ●9:00~19:00 ●土曜午後、日・祝 ●交通費、昇給 ●柔整師、柔整学生 ●TELにて受付 ●面接

豪榮整復院
 〒106-0031 東京都港区西麻布4-18-16-1F
 TEL/FAX 03-3486-5081 http://www.goei5081.com ●浅野

埼玉県 JR高崎線
大里郡 熊谷駅 バス20分

社員 18万円 アルバイト 800円以上

仕事・職場情報
 【仕事内容】接骨技術・筋骨関節への総合的技法、各経営治療セミナー出席(希望者のみ)
 【こんな人にぜひ】分院長候補、おしゃべりで明るい方。この仕事が好きで成功したい方。

募集情報
 ●埼玉県大里郡、栃木県宇都宮 ●平日9:00~20:00 ●日・祝日 ●交通費支給、食事・引越し手当、その他手当有、労災保険・雇用保険完備 ●柔整師、あま指師 ●TEL後歴(写貼)持参、また出張面談有 ●面接、実技チェック

なまい接骨院
 〒360-0111 埼玉県大里郡江南町押切2561-2-101
 TEL / FAX 048-536-8485 ●生井

東京都 地下鉄千代田線
足立区 綾瀬駅 歩10分

社員 25円 ~ 35円 アルバイト 1,000円 ~

仕事・職場情報
 【仕事内容】保険業務内の治療。一人一人の症状を把握し対応しています。治療に専念できます。当院の治療も丁寧に指導します。
 【こんな人にぜひ】明るく向上心のある方歓迎します。

募集情報
 ●東京都足立区東綾瀬 ●平日9:00~19:30(実働8H) ●日・祝日、土曜半日 ●交通費支給、昇給・賞与有 ●柔整師、鍼灸師、マ師、カイロ。 ※学生可 ●お気軽にTEL下さい!!

成美整骨院
 〒120-0004 東京都足立区東綾瀬1-17-13-1F
 TEL/FAX 03-3629-2611 ●大村

東京都 京急線 JR線
大田区 京急蒲田駅 歩5分 **蒲田駅** 歩15分

社員 20円 ~ アルバイト 820円 ~

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】向上心と責任感を持っている方。手技技術向上させたい方。

募集情報
 ●東京都大田区南蒲田 ●9:00~13:00
 ●15:00~19:00 ●日祭日、年末年始 ●雇用保険・労災保険完備、交通費全額支給 ●柔整師、鍼灸師、あま指師、学生可 ●TELにて受付 ●面接

ナンボ接骨院
 〒144-0035 東京都大田区南蒲田1-8-8
 TEL/03-3736-5985 FAX/03-3730-2776 ●川崎

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

社員 20名 パート 800名以上

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
●神奈川県横浜市中央区 ●応相談 ●日祭日 ●交通費支給 ●柔整師、整体師、鍼灸師、マッサージ師、学生可 ※30歳位迄 ●TEL後歴(写貼)持参 ●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神奈川県横浜市中央区石川町1-25-1
TEL 045-227-7444 FAX 045-227-7832 ●鈴木

都内各所

社員 派遣アルバイト 20万円以上

仕事・職場情報
【仕事内容】指圧、按摩、整体、オイルマッサージ、リフレクソロジー。
【職場雰囲気】フレンドリー。
【身につく技術・知識】スタッフ専門学校あり【やりがい】オリジナル考課システム。
【その他】独立やフランチャイズ支援、アロマテラピスト専門育成など研修制度あり。

募集情報
●東京都新宿、中野、渋谷、青山、木場 ●24時間 ●自由 ●各種保険、交通費 ●未経験歓迎 ●電話予約 ●面接後

さくら整体院グループ
〒160-0022東京都新宿区新宿1-4-9
TEL 03-5369-8642/FAX 03-5369-8643
www.sakura-seitai.co.jp/Email info@sakura-seitai.co.jp

東京都 JR線 JR線・東急線
大田区 大森駅 徒歩15分 蒲田駅 徒歩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
●東京都大田区大森南 ●平日9:00~12:00・17:00~21:00、土・祝9:00~12:00 ●日曜、年末年始、夏季休暇 ●交通費2万円迄、昇給年1回 ●柔整、鍼灸、アロマ指師、学生可 ●ホームページよりエントリー、またはTEL後歴(写貼)持参 ●面接

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 ●鈴木
http://aibel49.com info@aibel49.com

神奈川県 東急田園都市線
横浜市 あざみ野駅 徒歩5分

アルバイト 2,000円~ (※研修0~3ヶ月有 研修1,500円~1,800円 応相談)

仕事・職場情報
【仕事内容】在宅医療マッサージ・鍼灸治療。老人ホーム・在宅へ訪問します。

募集情報
●青葉・緑・都築区、宮前・麻生・多摩区 ●9:00~20:00(応相談)週4~6日 ※午前・午後のみ可。 ●25~55歳迄 ●交通費一部支給 ●要マッサージ師免許 ※鍼灸許、車・バイク免許あれば尚可 ●お気軽に早朝・夜もTEL下さい。履歴書・免許証持参下さい。携帯電話へも可 (090-4621-6350)

天掌鍼灸マッサージ院
〒225-0011
神奈川県横浜市青葉区あざみ野4-17-11-102
TEL/FAX 045-901-1233 ●川添

が板本尊を拝み、不思議なご利益を授けられた。この帝釈天のご本尊は、日蓮聖人の親刻なる板本尊で、2000年前の安永8年「庚申」の日に、本堂修理の際に棟上から発見されました。飢饉、疫病に苦しんでいた当時の江戸の人々が板本尊を拝み、不思議なご利益を授

▼新人の下川です。生まれも育ちも東京・下町、柴又です。参拝者でいっぱいになる帝釈天は子供の頃からの遊び場でした。この帝釈天のご本尊は、日蓮聖人の親刻なる板本尊で、2000年前の安永8年「庚申」の日に、本堂修理の際に棟上から発見されました。飢饉、疫病に苦しんでいた当時の江戸の人々が板本尊を拝み、不思議なご利益を授

▼今期の冬は非常に寒い。暖冬だといわれていた気象庁の予報も撤回された。全国各地で大雪による被害も発生している中、「地球温暖化」というのは本当なのかと疑ってしまったりもする。こんなときは布団に包まったりもする。でもしたいのだが、原稿の締め切りは待つてくれず、日々各地へ飛び回っているのである。(中)

▼「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」を8月と12月の2回開催したが、諸先生の参加申込の出足が想像よりも鈍かった。3年前から本格運用されている住基ネット、昨年に行われた国勢調査を見てもわかるように国民の個人情報に関するガードはとても固い。このような一般の方を相手に施術をしている諸先生の個人情報に対する考えは、甘いような気がしてならない。

編集後記

▼「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」を8月と12月の2回開催したが、諸先生の参加申込の出足が想像よりも鈍かった。3年前から本格運用されている住基ネット、昨年に行われた国勢調査を見てもわかるように国民の個人情報に関するガードはとても固い。このような一般の方を相手に施術をしている諸先生の個人情報に対する考えは、甘いような気がしてならない。

▼「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」を8月と12月の2回開催したが、諸先生の参加申込の出足が想像よりも鈍かった。3年前から本格運用されている住基ネット、昨年に行われた国勢調査を見てもわかるように国民の個人情報に関するガードはとても固い。このような一般の方を相手に施術をしている諸先生の個人情報に対する考えは、甘いような気がしてならない。

▼「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」を8月と12月の2回開催したが、諸先生の参加申込の出足が想像よりも鈍かった。3年前から本格運用されている住基ネット、昨年に行われた国勢調査を見てもわかるように国民の個人情報に関するガードはとても固い。このような一般の方を相手に施術をしている諸先生の個人情報に対する考えは、甘いような気がしてならない。

▼「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」を8月と12月の2回開催したが、諸先生の参加申込の出足が想像よりも鈍かった。3年前から本格運用されている住基ネット、昨年に行われた国勢調査を見てもわかるように国民の個人情報に関するガードはとても固い。このような一般の方を相手に施術をしている諸先生の個人情報に対する考えは、甘いような気がしてならない。

移転のお知らせ

「NPO法人日本手技療法協会」の事務部門および「ひーりんぐマガジン」編集部は下記へ移転いたしました。
(新住所)
〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-8
パールビル7F
NPO 法人日本手技療法協会 神田オフィス
※本店は従来どおり台東区蔵前の住所となっておりますので当方からの郵便等の発信人住所は台東区蔵前になる場合がございます。ご了承ください。

ひーりんぐマガジン 編集部
電話 03-5296-9055 FAX03-5296-9056
(電話・FAXは協会、編集部共通)
郵便物は従来どおり下記までお寄せ下さい。
〒101-8691 東京神田郵便局 私書箱53号
宅配便等に関しましては、新住所へ送付ください。

ひーりんぐ
すべての手技療法家と関係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

http://www.healingm.com

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)

開催日	時間
2月11日(土) 3月11日(土)	いずれの日も下記時間帯から選べます
2月18日(土) 3月18日(土)	① 10:00 ~ 11:30
2月25日(土) 3月25日(土)	② 12:30 ~ 14:00
3月4日(土)	③ 14:20 ~ 15:50
	④ 16:10 ~ 17:40
	⑤ 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：本誌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 N P O 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？

今までこんなのがなかった！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。