

# ひーりんぐ

2006 Summer  
No.12 1,000 yen

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

12

平成18年7月25日発行  
季刊 Summer  
第4巻第3号 通巻第12号

治療院における個人情報保護

日本手技療法協会がSPマーク創設

NPO法人日本手技療法協会の  
無料レセプト発行用ソフトと  
ポータルサイト

節税対策と資産形成  
…生保編①

院内デザインの実際

開業資金節約、不用品の  
リサイクルで経営改善

中古医療機器の現状

成功への道

TOKU整骨・鍼灸院院長  
徳弘 豊氏  
株式会社癒し工房代表取締役  
山口 建臣氏  
松井バランス研究所所長  
松井 慎一郎氏

# 横山式筋二点療法® マッスルカイロプラクティック

<http://www.yokoyama-kin2ten.com> (更新完了)

- わが国においては、カイロプラクティックと言うと、脊椎矯正、骨盤矯正と同義語に使われているが、そもそも語源的にはカイロは手技、プラクティックは療法と言うものであり、骨格矯正だけに結びつけるのは間違いである。  
骨格矯正の事前施術に際し、筋肉弛緩は絶対に必要な技術であるとの見解から、横山式筋二点療法は、マッスルカイロプラクティックと呼称されている。
- セミナー受講生募集
- 二点間筋肉弛緩術を原理発見者直接実技指導
- 痛みの解消＝硬直反射筋肉の弛緩
- 5回シリーズで完結・2日連続

## 受講の流れ

通信教育システム（ビデオ・講義録による事前自主学习）→  
実技指導→臨床指導→特別セミナー→卒業特別セミナー→  
指導法セミナー→技術認定院之証交付→師範・講師の任命

## テーマ No. と 教 科 内 容

実技0 (臨床0) 基礎的手技・反射点触察検査法	第1回・実技指導	臨床指導は 各テーマ毎に講師が実施
実技1-1 (臨床1-1) 電磁波除去法	(1-1.1-2を含む)	
実技1-2 (臨床1-2) 上肢筋肉の弛緩法		
実技2-1 (臨床2-1) 軽症肩凝り緩和法	第2回・実技指導	
実技2-2 (臨床2-2) 人体構造類似点理論と実証	(2-1.2-2を含む)	
実技3 (臨床3) 肩甲骨周辺筋の弛緩法と片頭痛の治療	第3回・実技指導	
実技4 (臨床4) 腹筋の弛緩技術		
実技5 (臨床5) 軽症腰痛に対する治療技術	第4回・実技指導	
実技6 (臨床6) 軽症膝痛に対する治療技術		
実技7 (臨床7) 重症腰痛に対する治療技術	第5回・実技指導	
実技8 (臨床8) 五十肩を疾患例とした治療技術		
実技9 (臨床9) 背面部を疾患例とした治療技術		

- 上記テーマの教材ビデオは各巻10,790円

## 東京会場（芝弥生会館）

第1回・テーマ0、1（9/3・4）  
第2回・テーマ2、3（10/22・23）  
第3回・テーマ4、5（平成19年）  
第4回・テーマ6、7（平成19年）  
第5回・テーマ8、9（平成19年）

## 大阪会場（第1サニーストンホテル）

第1回・テーマ0、1（5/6・7）  
第2回・テーマ2、3（6/2・3）  
第3回・テーマ4、5（7/14・15）  
第4回・テーマ6、7（9/16・17）  
第5回・テーマ8、9（10/7・8）

## 特別セミナー教科内容

- 「特別セミナー」は、公開セミナーの立場から、本ゼミナールの受講生以外の方でも受講出来ますが、参加の有無を一週間前までに事務局に連絡しておいて下さい。
- 毎テーマ毎・午後1名テーマに沿うモデル患者の同伴を認めます。  
先着順で予約、決まり次第、予約締切ります。

特別① 頰椎矯正と重症肩こり弛緩法  
特別② 坐骨神経痛、ヘルニア施術法  
特別③ ギックリ腰、側方変位腰痛施術法  
特別④ 重症膝痛施術法  
特別⑤ 上肢・下肢の捻挫施術法  
特別⑥ 頰椎捻挫（鞭打ち）施術法  
特別⑦ 電磁波障害の諸症例と手技による排除法  
特別⑧ 側弯症施術法  
特別⑨ 上肢・下肢のしびれ施術法

特別⑩ 顔面神経痛・肋間神経痛施術法  
特別⑪ 妊婦の腰痛と生理痛施術法  
特別⑫ 腱鞘炎施術法（運動障害腱鞘炎を含む）  
特別⑬ O脚矯正法と半月板矯正法  
特別⑭ バネ指矯正法と手指痛施術法  
特別⑮ 重症五十肩施術法  
特別⑯ 椎骨変位触察と矯正・椎骨陥没矯正法  
特別⑰ 内臓機能低下の確認法とその解消法  
特別⑱ 疾患別検査術と施術パターン

- 年間日程表・受講料その他の説明書の請求は下記へ電話で。概要ビデオ進呈中。

## 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  
TEL029(821)6084・FAX(835)2078



# 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

12

平成 18 年 7 月 25 日発行  
季刊 Summer  
第 4 巻 3 号 通巻第 12 号

成功への道

TOKU 整骨・鍼灸院院長 徳弘 豊氏	38
株式会社癒し工房代表取締役 山口 建臣氏	40
松井バランス研究所所長 松井 慎一郎氏	42

開業マニュアル	20
上田曾太郎の初歩の会計教室 「知って得する税務調査対策」	30
花谷博幸 勝ち組治療院のツボ 在宅ケアにおける あん摩マッサージ指圧師の役割	50
接骨院開業セミナーのお知らせ	13
セミナー情報	60
求人情報	56
バックナンバーのご案内	62
編集後記	62

特集

NPO 法人日本手技療法協会の  
無料レセプト発行用ソフトと  
ポータルサイト 4

開業資金節約、不用品の  
リサイクルで経営改善 10

中古医療機器の現状

治療院における個人情報保護 16

院内デザインの実際 26

節税対策と資産形成…後編 36

### NEWS

療養費の改定とその影響	14
ケアマネ難民と治療院の対応	24
NPO 法人日本手技療法協会第 1 回総会	25
携帯メールで国試対策	55
癒しフェア開催	55

### Close up Information

治療院でセルフチェックできるシステムが注目 「血液サラサラ」は予防の基本	46
エビデンスに基づいた酸素カプセル 『メディカルO <sub>2</sub> 』	48

●表紙イラスト 濱野多紀子

## 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

また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](mailto:ueda@ueda-ac.jp)

〒141-0031 東京都品川区西五反田 7-13-5 DK 五反田ビル 4F

上田公認会計士事務所

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

# NPO法人日本手技療法協会の 無料レセプト発行用ソフトと ポータルサイト

前号でお知らせしたようにNPO法人日本手技療法協会が開発し、先行予約を開始していた、会員限定で無料の療養費支給申請書発行用ソフトウェア（レセプト発行用ソフト）の受付を7月1日から本格受付を開始した。先行予約を開始以来、問合せや申し込みが殺到、てんやわんやだったらしい。また、本格受付を開始するまでの間に、開発部門は「レセPro (M)」と「レセPro (R)」の機能の追加に追われた。それは、熱心な治療院の先生の質問の中に様々なソフトに対する希望があり、できるだけ会員の希望に応じようとする結果だった。一方、予告していた通り、7月1日からNPO法人日本手技療法協会の手技療法家向けポータルサイト「日本手技療法協会」も運用を開始した。秋口には一般向けサイト「ハートページ」（仮称）も立ち上げる予定だ。手技療法家向けと一般向けのポータルサイトが立ち上がることにより、それぞれが機能的に連携しているため、単に2つのサイトが立ち上がるのではなく、その数倍の効果が見込まれている。同協会の説明を紹介する。

会員限定で療養費支給申請書発行用ソフトウェア（レセプト発行用ソフト）**無料提供**。「ポータルサイト」で**使用法、機能が動画で確認できる**」

提供されるレセプト発行用ソフトには、柔軟に「直感的で容易に操作可能」といった、道整復師用の「レセPro (M)」と訪問マッサージ師用の「レセPro (R)」があり、ネット会員は両方を1台のパソコンで自由に使えます。無償のレセプト発行用ソフトとはいえ、内容は市販のソフト以上の機能と使い勝手の良さを誇ります。さらに手技療法家向けポータルサイト「日本手技療法協会」(<http://www.e-shingi.jp/>)では、レセプト発行用ソフトの使用法、機能に関して動画で見ることができるようになっており、一度ご覧いただければ、その良さを実感できます。

この「レセPro (M)」と「レセPro (R)」のソフトは、ネット会員がハード1台で、両方を自由にいつでも無料で使用し、レセプトを作成することができます。

さらに両ソフトは、インターネットを介して当会のサーバで操作しますので、わざわざ新しい保険者や医療費情報の更新作業の必要がなく、個人情報保護の点からみても優れものといえるでしょう。もちろん、ネット会員のデータは当会でも開くことはできませんので、**ご安心ください。**

また、両レセProは「インターネット対応」「個人情報完全保

護」「直感的で容易に操作可能」といった、次世代型の療養費支給申請書発行用ソフトウェアとして必須となる機能を完全に網羅しています。数多く寄せられる治療家の現場の声に耳を傾け、必要とされる機能を最大限に盛り込みつつ、治療業界の次世代に対応できるソフトウェアとして完成したのがレセProです。

先行予約受付時で、質問の多かったご質問をQ&Aの形式で掲載しますので、ご参考にしてください。

## レセPro (M)と(R)共通質問

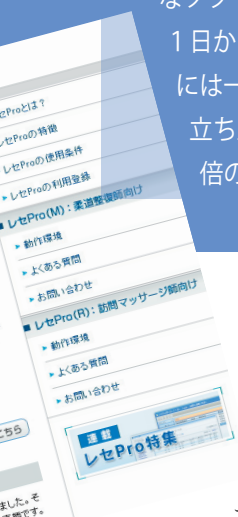
### ユーザーID、パスワードについて

**Q** 治療院の勤務者全員にユーザーIDとパスワードを取得したいのですが可能ですか？

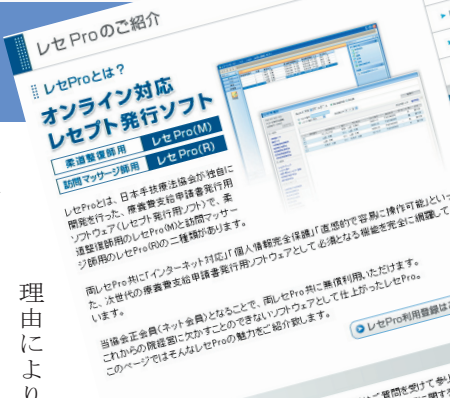
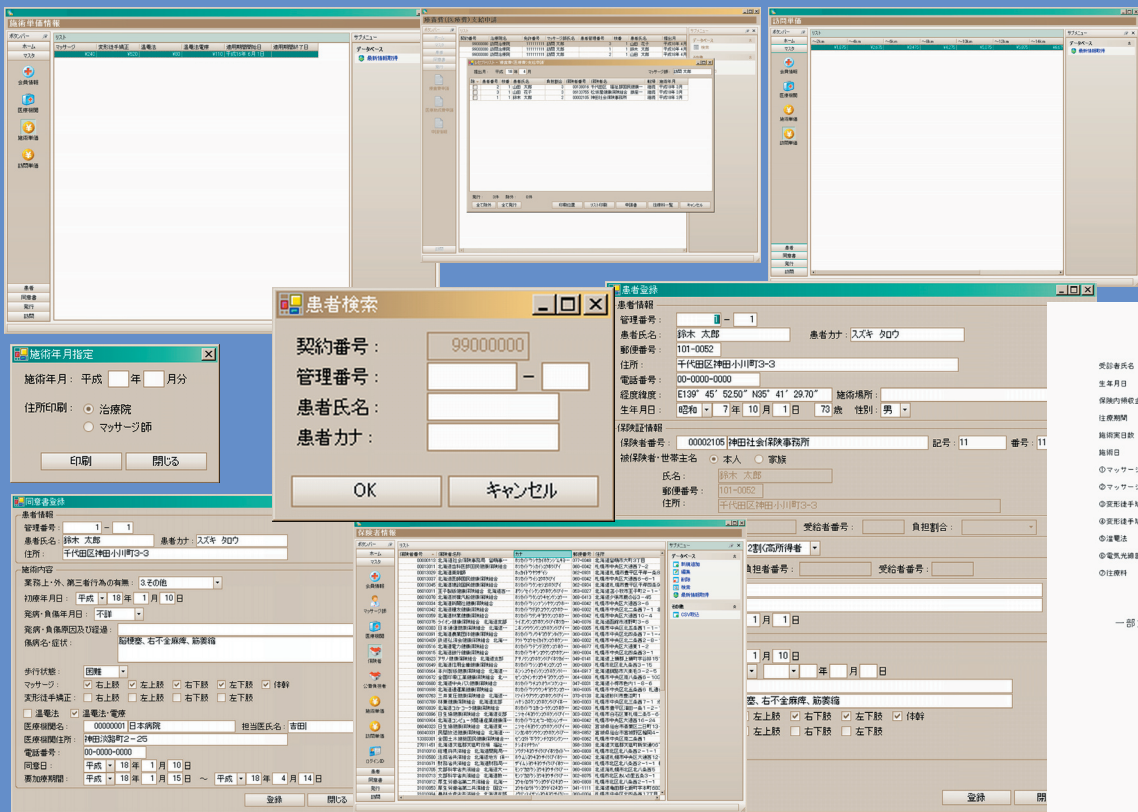
**A** ユーザーIDおよびパスワードは、1つの治療院に1つしか発行しません。セキュリティやデータ更新表示、データの整合性を保つためです。

**Q** Windows XP以外のOSは対応しませんか？「ME・2000・98」「MAC」「Linux」は？

**A** レセPro (M)レセPro (R)ともシステム開発はWindows XPに限定して







**A** レセプト発行システムの互換性はありません。継続患者のデータにつきましても、1から保険証データ・施術データを入力するかたちになります。レセProは刷り込み済

**Q** 使えませんか？

**A** レセPro(M)、(R)と他のレセプト発行システムの互換性はありません。継続患者のデータにつきましても、1から保険証データ・施術データを入力するかたちになります。レセProは刷り込み済

**Q** バックアップ作業は必要ですか？

**A** 治療院での定期的なバックアップ作業は必要ありません。データはすべてデータセンターで一元管理され、ここでバックアップ作業をいたします。セキュリティ的にはデータ保存はお勧めできませんがレセPro(M)、(R)と違う形式で、患者情報や施術情報をデータ保管することは可能です。

**Q** インターネット環境は必ず必要ですか？

**A** はい。レセPro(M)、(R)はインターネット回線(ADSL)を利用しますのでインターネット環境が必要です。※接続スピードについては3Mbps以上になります。

**Q** 理由により、動作保証はいたしません。

レセProとは、日本手技療法協会に特約販売を行った、療養費支給申請書発行用ソフトウェア(レセPro)と訪問マッサージ管理用ソフトウェアの二種類があります。レセProは、日本手技療法協会に特約販売された、療養費支給申請書発行用ソフトウェアとして、従来のレセProよりも、より多くの機能を搭載しています。当協会正会員(ネット会員)となることで、レセProに集積利用いただけます。このページではそんなレセProの魅力をご紹介します。

**A** レセPro(M)、(R)専用のメールアドレスに質問内容をご記入いただき、送信していただければご回答メールを返信させていただきます(2日〜7日間以内の送信になります)。

**Q** 操作で不明なことがあった場合はどうすれば良いですか？

**A** レセPro(M)、(R)専用のメールアドレスに質問内容をご記入いただき、送信していただければご回答メールを返信させていただきます(2日〜7日間以内の送信になります)。

**Q** 冊子でのマニュアルの提供はありますか？

**A** 冊子(印刷物)や媒体(CD)での提供はございませんが、当サイト上からPDFファイル形式のマニュアルをダウンロード可能です。

**Q** 定期的なサーバメンテナンスや、回線障害を除き、ご利用になれます。使用できない状況(メンテナンス等)は、ポータルサイトのレセProのトップメニューで事前にお知らせ表示されますのでご確認ください。

**Q** 365日24時間、いつでもレセPro(M)、(R)を使用できますか？

**A** 定期的なサーバメンテナンスや、回線障害を除き、ご利用になれます。使用できない状況(メンテナンス等)は、ポータルサイトのレセProのトップメニューで事前にお知らせ表示されますのでご確認ください。

**Q** レセPro(M)専用のレセプト用紙3種類(一般・老人・助成用)とカルテ用紙(両面タイプ)及びレセPro(R)専用のレセプト用紙2種類(一般・助成用)はWeb上からの申し込みが可能です。申し込みは会員専用ページから行えます。

**Q** レセPro用紙やカルテ用紙はどのような方法で申し込みをすれば良いのですか？また価格はどのくらいですか？

**A** レセPro(M)専用のレセプト用紙3種類(一般・老人・助成用)とカルテ用紙(両面タイプ)及びレセPro(R)専用のレセプト用紙2種類(一般・助成用)はWeb上からの申し込みが可能です。申し込みは会員専用ページから行えます。

る場合がございます。

また当協会総合受付までご連絡いただければ電話サポートを致します。

**Q** セキュリティーやコンプライアンスの信頼性や安心性は？

**A** 安全性と信頼性には上限があるものではありません。しかしながら、レセProで運用するサーバはデータセンターにて日々万全な体制と監視下で運用しています。今後もその基準は変わらず、より安全な高い基準を目指します。

**Q** 保険者情報などの更新内容はどれ位の頻度で更新されますか？

**A** 日本手技療法協会では、保険者情報の内容変更があれば随時対応で運用致します。最低でも2回/月、また事前にわかる内容であればメンテナンス更新は事前に行われます。

**Q** これから新規開業をするので、パソコン購入やインターネット環境整備などを代行してもらうことは可能ですか？

**A** インターネットの申し込みや手続きに関しましては代行しておりませんので、治療院側で申し込みや開通までは行っていただきます。パソコンに関しましては基本的にご自身で購入していただくこととなりますが、当協会が推奨するパソコンのセットもご用意しております。詳細はお問い合わせください。

**Q** 今、個人請求をしており、レセPro(M)使用をきっかけに請求団体への加入を検討していますが、お勧めの請求団体を教えてください。

えてもらえますか？

**A** 当協会総合受付にご連絡をいただければ、ご相談にのることが可能です。また現在複数の請求団体・請求代行会社とレセPro採用に関する協議を進めており、こちらが決定次第「レセProをそのまま活用できる請求団体」としてお勧めをすることが可能となります。

**Q** 請求団体としてレセPro(M)を利用する場合、機能追加・改善などはできますか？

**A** 機能追加・改善に関しましては内容や金額・運用を含めて別途お打合せが必要になります。まずは当協会総合受付までご連絡ください。

**Q** 「レセPro(M)」に関しての質問

**Q** レセPro(M)のソフトやバージョンアップはどうやってインストールするのですか？

**A** レセPro(M)はお手元のパソコン内に常駐するのではなく、外部のサーバへインターネット回線を通じて接続し、データ入力をして外部サーバへそのデータを保管するため、インストール及びバージョンアップ、バックアップ作業は必要ありません。

**Q** 近接チェック以外のレセプトチェックとは何ですか？

**A** 療養費の支給基準に基づき、レセプト申請に必要な記載事項に照らし合わせたチェックを行います。具体的な項目としては、3カ月を超えて継続申請されるレセプト

には長期理由を記載します。この3カ月の期限をシステムで判断し、メッセージを表示致します。

**Q** 今現在、他のレセプト発行システムを使用しています。このデータをレセPro(M)でも使えますか？

**A** 使えません。他のレセプト発行システムは、1件ずつ手入力するとは可能です。過去のデータ入力に関しては別途費用で当協会が指定する業者で可能になるよう調整中です。詳細はお問い合わせください。

**Q** LP・1400以外のプリンタは使用できますか？

**A** できません。レセPro(M)はエプソンプリンタLP・1400を限定して開発いたしましたので、お手元に他のレーザープリンタがあっても、LP・1400以外はご使用できません。ただし、LP・1400

のプリンタが生産中止になり、継続機として新たに限定された場合は、そのプリンタに関して対応を致します。

**Q** バーコードリーダーを使用する場合としない場合は何が違うのでしょうか？

**A** バーコードリーダーは、レセプト印刷時の作業簡略化に威力を発揮します。通常、患者さんが署名した白紙のレセプト用紙に、1カ月の施術内容を印字する場合、印刷の順番に合わせてレセプト用紙を並び替え、プリンタにセットします。バーコードを使う場合は、事前に患者さんが署名したレセプト用紙にバーコード(QRコード)を印字することでデータの検索し患者名に合わせた内容を印刷します。

**Q** バーコードリーダーは必ず用意しなければいけませんか？

**A** オプション機能となりますので必須ではありません。価格は4万3000円

## 日本手技療法協会総合受付 03 - 5296 - 9055

### 動作環境

#### レセPro(M)

**対応OS** マイクロソフトWindows XP (サービスパック1、2)

**ソフトウェア** マイクロソフトインターネット エクスプローラー 5.5 (サービスパック2以上)

**メモリ推奨** 256 MB以上

**インターネット環境推奨** ADSL 3MB以上

**動作確認済プリンタ** エプソンLP-1400 (モノクロレーザープリンタ)

#### レセPro(R)

**対応OS** マイクロソフトWindows XP

**対応機種** 上記OSが稼動するパーソナルコンピュータ (CPUはPentium300MHz以上が目安)

**メモリ推奨** 256MB以上

**ハードディスク** 必須空き容量最低500MB以上 (Frameworkおよびデータの作業一時領域は別途必要)

**プリンタ** エプソンLP-1400推奨



です。

**Q** マイクソフト・オフィスなどのソフトなど、個別にインストールは必要ですか？

**A** レセプト印刷の際に、「アドビ・リーダー(6.0以上)」が必要になります(このソフトは無料でダウンロードできます)。

また、レセPro(M)の機能の中にファイル出力機能があり、オフィスに限らず「表計算ソフト」や「DMソフト」等で出力したファイルを使用することができます。ただし必須機能とはなりませんので、「オフィス」等ファイルを使用したい場合のみ、ソフトをご用意

意ください。

「レセPro(R)」に関する質問

**Q** レセPro(R)のソフトやバージョンアップはどうやってインストールするのですか？

**A** レセPro(R)のインストールは、普通のWindowsアプリケーションと同じです。インストール・ファイルをダウンロードしていただき、そのファイルを実行しインストールしていただきます。詳しくは会員専用ページにあります「バックアップ・リカバリ」をご覧ください。アンインストール

ールも「Windows」のプログラムの追加と削除」から行ってください。

**Q** 入力件数に上限はありますか？(保険証・施術情報など患者情報含む)

**A** 現在のところ、入力件数に上限はありません。

**Q** LP-1400以外のプリンタは使用できますか？

**A** プリンタの指定はしていません。お好きなものをお使いください。

**Q** 突然の停電などで過去のデータが消失してしまふことはありますか？

**A** 各会員様のパソコンが停電などの被害にあわれた場合でも、請求に必要なデータはサーバに保存されていますのでご安心ください。ソフトウェアなどが破損を受けた場合にはもう一度インストール作業を行ってください。

**Q** 余計なデータまでサーバに送られてしまふのではないですか？

**A** 申請書作成に必要なデータのみを送信しています。ご安心ください。

# 日本手技療法協会

# WEBサイト7月1日オープン!



前号でもお伝えした通り、NPO法人日本手技療法協会ではこの度、手技療法に関するポータルサイトを立ち上げました。サイト名は「日本手技療法協会 (URL: <http://www.e-shugi.jp/>)」。協会の名称をそのまま使用し、今後は当協会からのお知らせやニュース等も「日本手技療法協会」サイトから発信されることとなります。

▼「日本手技療法協会」サイトとは？

日本手技療法協会サイトは、本誌の方針と同じく「すべての手技療法家に向けた、治療・リラクゼーション業界に関する、実務に即した総合的な情報」を扱う、「手技療法のトータル情報サイト」を目指しています。今まで本誌で取り上げることの難しかった速報的なニュースや、一部の対象者向けとなつてしま

う限られた話題なども、インターネットの特性を活かして、積極的に取り上げていく予定  
です。

## 情報の「集約」

手技療法業界は、「治療」「リラクゼーション」等々と、様々な分け方のできる稀有な業界であることは皆様もよくご存じかと思いません。そういった事情からも、手技療法に関する情報を総合的かつ統括的に扱う媒体は、数少ないものでした。

「日本手技療法協会」サイトでは、今までは種別が異なるために集約しづらかった（と思われるがちな）手技療法全体に関わる情報を、会員様からの情報提供、サイト上での取材・調査等により総合的に集約します。

合わせてWebサイトの特性により、一般閲覧者や手技療法業界を顧客とする事業者からの情報も集約されるのです。「一般の人は手技療法に何を求めているのか?」「手技療法を避けている層はなぜそう思っているのか?」「手技療法にとって今必要なサービス、製品はいったい何なのか?」。そういった今まで幅広く集めることが困難であった「患者・顧客・周辺事業者の生の声」を集約することも今回の「日本手技療法協会」サイトの大きな特徴です。

## 情報の「発信」

集約された情報は情報記事などのかたちで、サイト上から広く発信されます。例を挙げると、「治療院検索」という、全国の療法

院を検索できるコーナーが存在します。会員様はその場で自院の情報・魅力を発信することができます。また、記事コンテンツでは「会員へのインタビュー」「論文」「記事協力」など、会員が情報を発信できる機会はとも多量のものとなります。今までは有料広告などではしか情報発信が行えなかった業界の方に、魅力を訴求していきます。

同様に、業界のマーケットとなっている一般層からの情報発信も容易に行えることとなります。例を挙げるなら、いわゆる「クチコミ情報」が該当します。療法院に関するクチ

# レセプロのオンライン登録が可能に 治療院PRや求人にも対応

コミ情報は、療法院探しをする一般層だけではなく、患者の生の声を聞ける場として、業界内でも貴重な情報源として活用ができています。

## 豊富な情報内容

サイト上には様々な情報が掲載されており、今後もよりスピードを上げ、新しい情報を掲載していきます。ここでサイト上に掲載されるコーナーの一部をご紹介します。

### ◎レセPro

すでに本誌でも特集をしている、オンライン対応の次世代レセプト発行ソフト「レセP

ro」は、この「日本手技療法協会」サイトから利用登録を行うことができます。サイト上にはレセProに関する、さらに詳細な情報が記載されており、使用する前にマニュアルや動画による機能紹介等を先にチェックすることもできるようになっています。

### ◎情報記事

本誌の過去記事からとくにご好評をいただいたものを、図表や文章をブラッシュアップして掲載しています。

### ◎治療院検索

全国の接骨・整骨院、鍼灸院、マッサージ

こちらの治療院検索は8月オープン予定の一般向けサイトで大々的に扱うこととなります。

### ◎求人情報

手技療法に関する求人情報を掲載しています。当面の間、正会員（ネット会員）の方は掲載無料となっておりますので、人材確保に関する一つの方法としてご活用ください（9月まではどなたでも無料で掲載することができます）。

### ◎プレスリリース

治療・手技療法・リラクゼーションに関する商材・サービスを扱っている事業者や、院等からの最新のお知らせが順次掲載されます。院経営に役立つ製品を販売する事業者からの、新製品のお知らせなどを随時掲載していきます。また院からの情報提供も歓迎しています。

### ◎セミナー情報

本誌セミナー情報のコーナーと同様、治療家、セラピスト向けのセミナー・講習会・イベントなどの紹介スペースを、オープンニング・キャンペーンとして無料でご提供しております。日本手技療法協会主催のセミナー開催速報等も、こちらのページからご確認いただけます。

### ◎リンク集

手技療法に関する様々な情報に合わせたホームページを紹介するリンク集です。各種情報源から、公共団体の公式ページ、さらには手技療法に関するオンラインショップ等へのリンクが数多く掲載されています。



## ◎ネット会員特典

「日本手技療法協会」サイトは、当協会ネット会員の方が、多くのメリットを受けられるようになっています。レセProの利用や治療院検索での詳細ページなどは、ネット会員以外の方は受けられないサービスとなっています。また、求人情報もネット会員ならば無料で掲載できますし、今後当協会と提携する事業者の商品やサービスを優先的に申し込める制度も整備していく予定です。

以上のようにネット会員が受けられるメリットは、今後ますます増えていきます。どうぞこの機会にネット会員にお申し込みいただき、本誌に合わせて「日本手技療法協会」サイトのメリットもお役立てください（ネット会員の方には本誌が毎月届けられます）

## ぜひ一度ご覧になってみてください

以上のように、「日本手技療法協会」サイトは様々な魅力に満ち溢れています。これからの時代、インターネットによる情報取得は、院経営に限らずすべての業界で必須となることでしょう。当協会としても、会員の皆様に手技療法業界の中で先駆けてインターネットの活用をしていただけるように、これからも新しく魅力的な試みを行っていく予定です。

「日本手技療法協会」サイト自体も、今後ますます情報量も増えていきます。今後、本誌「ひーりんぐマガジン」ともども、「日本手技療法協会」サイトもこれからの院経営にご活用ください。

## NPO法人 日本手技療法 協会からの お知らせ

### NPO法人日本手技療法協会総合受付の新設

NPO法人日本手技療法協会は、NPO法人認証1周年を迎え会員様のご支援のおかげをもちまして「ひーりんぐマガジン」の発行部門に加え、ポータルサイト部門、認証個人情報保護団体部門、各種セミナー・研修・レッスン部門、会員管理部門など、業務内容が増加しております。

皆様の利便性を高めるため下記のように各部門を統一した総合受付を設置しました。各種のお申し込み、ご質問、ご提案などは、下記の総合受付へご連絡ください。

NPO法人日本手技療法協会 総合受付郵便  
〒101-8691 東京神田郵便局 私書箱53号  
電話 03-5296-9055 FAX 03-5296-9056  
Mail : info@e-shugi.jp

**NPO法人日本手技療法協会の会員制度実施** 「ひーりんぐマガジン」11号で既報の通り、本年7月1日より会員区分が変更されております。ただし、6月30日までに入会した会員は、次回の更新から新会員制度が適用されます。新会員制度開始日平成18年7月1日（土）。会員種別①一般会員②ネット会員③賛助会員（個人、団体）

#### 【一般会員】

入会金0円 年会費5000円

会員特典1 「ひーりんぐマガジン」が無料配布されます。

- 2 会員カードが配布されます。
- 3 本協会が認める優秀な会員、積極的に協力した会員の表彰制度があります。
- 4 本協会主催の各種セミナー・研修・講演会に優先参加できます。
- 5 本協会主催のセミナー・研修費用の割引が受けられます。
- 6 在庫切れの【ひーりんぐマガジン】のバックナンバーを実費（コピー代）で入手できます。
- 7 本協会のもつ各種情報の提供を希望により受けることができます。
- 8 本協会と提携企業の商品割引が受けられます。
- 9 名刺に「NPO法人日本手技療法協会会員」と記載できます。
- 10 掲示用の会員証を購入することができます。

\*銀行、郵便局から年会費を一括でお支払いいただけます。

#### 【ネット会員】

入会金0円 年会費24,000円(毎月2,000円ずつお支払いいただけます)

会員特典1 療養費支給申請書発行用ソフトウェア（レセプト発行用ソフト）「レセPro(M)」と「レセPro(R)」が無償で使えます。

2 NPO法人日本手技療法協会ポータルサイトのWebサービスが無償で利用できます。

3 一般会員の1から10までと共通。

\*1回目のお支払いは銀行、郵便局からの現金払いになりますが、2回目以降は銀行口座引き落としになります。

※注意※ ネット会員と一般会員は会員期間及び会費の納入方法が異なりますのでご注意ください。

#### 【賛助会員（団体、個人）】

個人 入会金0円 年会費 10,000円（1口） 1口以上団体 入会金0円 年会費 100,000円（1口） 1口以上会員特典1 一般会員の1から10までと共通。

- 2 「ひーりんぐマガジン」の無償配布。
- 3 「ひーりんぐマガジン」一般広告（20%）、求人（10%）の割引掲載。
- 4 本協会とのイベント、記事等の連動、合同企画及びその実施。

※当協会が個人情報保護団体に認定されたことに伴い当協会に院名で正会員登録されている場合は、個人情報保護団体の対象事業者として登録させていただきますのでご了承ください。

この件に関するお問い合わせ等も、下記の総合受付までお願い致します。会員に関するお問い合わせやお申し込みはNPO法人日本手技療法協会 総合受付 TEL:03-5296-9055 Mail: info@e-shugi.jp



利益とは、開業資金を回収して初めて得られるもの。1円起業が流行しても開業投資は必要、しかも銀行の融資などはほとんど望めないのが実情だ。土地、物件、人材、設備など、限りある手持ち資金との兼ね合いに事業主の誰もが頭を悩ませる。

こんな中、注目されているのが中古医療機器だ。医療機関の経営悪化を背景に、盛り上がりを見せる中古機器市場の現状を取材した。

# 開業資金節約、不用品のリサイクルで経営改善

## 中古医療機器の現状

従来の販売形態は「現状渡し」

中古医療機器の流通が市場として顕在化したのは、ここ5〜6年。その背景には、医療を取り巻く環境の悪化がある。

機器設備導入コストの抑制を目的に中古医療機器の需要が増し、また、診療科目の削減で放出される医療機器も増加し、2000年前後から専門の中古販売業者が登場することになった。現在の市場規模は、50億円から60億円（医療機器市場全体では約2兆円）。だが、メーカーやディーラーの3〜4割に上る「兼業者」を含めると、市場全体の5%にあたる1000億円に達するという見方もある。また、医療機器のレンタルやリースに関しては、レンタルは年間50億円程度、リースは約3000億円（設備投資額ベース）の市場規模となっており、市場全体の約15%程度を占める。これも医療機関の経営環境悪化を背景に、個人病院などを中心に年々増加する傾向が見られる。

流通している機器は主に内視鏡や超音波診断機、心電計、血圧計といった中型・小型の診断機器で、価格は新品の3分の1から5分の1程度が相場。従来、メーカーと中古業者の間に販売やメンテナンスなどに関する協力関係はほとんどなく、販売形態としては「現状渡し」が主流となっていた。



## 薬事法改正で規制強化

平成17年4月1日から薬事法が改正された。その概要は、①法制上の名称が「医療器具」から医療機器へ変更され、医療機器の多様化・高度化を踏まえ薬事法上の名称が変更になった。

②医療機器のリスクに応じたクラス分類（人体に与えるリスクに対応した安全対策を考へ、国際分類に基づき「一般医療機器」、「管理医療機器」、「高度管理医療機器」の3つに分類された）。③高リスク医療機器の販売業・賃貸業への許可制が導入された。「管理医療機器」を販売・賃貸・譲渡する場合には従来どおり届けが必要で「高度管理医療機器」を販売・賃貸・譲渡する場合には新たに許可取得が義務付けられた。

医療機器の分類例示は、「一般医療機器」がX線フィルム、メス、ピンセット、医療用不織布、医療脱脂綿、超音波ネブライザー、手術用照明器、歯科技工用モーター、救急絆創膏等、「管理医療機器」がMRI、X線撮影装置、汎用超音波診断装置、汎用心電計、自動電子式血圧計、患者モニタシステム、歯科用金地金、家庭用電気マッサージ器等、「高度管理医療器具」は、中空紙型透析器、汎用人工呼吸器、汎用輸液ポンプ、コンタクトレンズ、埋込み型心臓ペースメーカー、吸収性縫合糸等で、また、リスクによる分

類とは関係なく、保守点検等の管理に専門的な知識が必要な医療機器は「特定保守管理医療器具」に指定される。治療院などで使われる低周波、干渉波、マイク口、超音波の治療器はこれにあたる。

とくに、中古医療機器の取扱いについては、「販売及び賃貸業者は中古品を販売・賃貸・授与する前に製造販売業者への旨を通知しなければならない」これは個人の売買・譲渡にも適用されるため注意が必要だ。「販売及び賃貸業者は製造販売業者からの指示があった場合はその指示を遵守しなければならない」「販売及び賃貸業者は製造販売業者からの販売する旨の指示がない場合若しくは指示がない旨の通知がない場合はやむを得ない場合を除き、中古品を販売・賃貸・譲渡できない」「製造販売業者は中古品を販売・賃貸・譲渡する旨の通知を受け取った際、指示事項がある場合は速やかにその旨を通知しなければならない」「製造販売業者は指示事項がない場合についてもその旨を販売及び賃貸業者に通知すること」など規制が強化されている。

中古医療機器を購入するに当たってまず気になるのは、その品質、有効性、安全性だ。「医療機器は特殊な機械ではあるが、実際にはそう簡単に壊れるものではない。新製品は次々に出るが、実際にはモデルチェンジのたびに確実な進歩を遂げているわけではない。専門分野には最先端

のものを揃えたいが、そのほかは中古で十分だと考えられる先生も多い。修理免許も持っているが、メンテナンス、修理点検、オーバーホール、分解修理、故障修理などはメーカーに出し、販売はそれから。精密機械などは輸送中に壊れてしまうこともあるから、万が一壊れていた場合は全額返金か、お取替えということにしてしまおう」と大雑把な業者もいるが、あながち嘘ともいえない。電子回路や制御部などがIC化・デジタル化されたことにより耐久性が飛躍的に向上し、故障も少なくなったこと、小型化や軽量化により移動や設置がより容易になったこと、高性能化や高機能化が一段落して、モデルチェンジも以前ほど活発ではなくなったことなど、中古医療市場顕在化の要因には病院経営の効率化など環境要因とともに、流通する機器自体の変化もある。

「医療機器は特殊な機械ではあるが、実際にはそう簡単に壊れるものではない。新製品は次々に出るが、実際にはモデルチェンジのたびに確実な進歩を遂げているわけではない。専門分野には最先端

のものを揃えたいが、そのほかは中古で十分だと考えられる先生も多い。修理免許も持っているが、メンテナンス、修理点検、オーバーホール、分解修理、故障修理などはメーカーに出し、販売はそれから。精密機械などは輸送中に壊れてしまうこともあるから、万が一壊れていた場合は全額返金か、お取替えということにしてしまおう」と大雑把な業者もいるが、あながち嘘ともいえない。電子回路や制御部などがIC化・デジタル化されたことにより耐久性が飛躍的に向上し、故障も少なくなったこと、小型化や軽量化により移動や設置がより容易になったこと、高性能化や高機能化が一段落して、モデルチェンジも以前ほど活発ではなくなったことなど、中古医療市場顕在化の要因には病院経営の効率化など環境要因とともに、流通する機器自体の変化もある。

のものを揃えたいが、そのほかは中古で十分だと考えられる先生も多い。修理免許も持っているが、メンテナンス、修理点検、オーバーホール、分解修理、故障修理などはメーカーに出し、販売はそれから。精密機械などは輸送中に壊れてしまうこともあるから、万が一壊れていた場合は全額返金か、お取替えということにしてしまおう」と大雑把な業者もいるが、あながち嘘ともいえない。電子回路や制御部などがIC化・デジタル化されたことにより耐久性が飛躍的に向上し、故障も少なくなったこと、小型化や軽量化により移動や設置がより容易になったこと、高性能化や高機能化が一段落して、モデルチェンジも以前ほど活発ではなくなったことなど、中古医療市場顕在化の要因には病院経営の効率化など環境要因とともに、流通する機器自体の変化もある。

## ネット在庫状況確認も

中古医療機器を扱う業者は、大小あわ



グリーンメディカルのホームページ。在庫の確認ができる。

中古医療機器の現状を語る  
グリーンメディカル・内田氏



診療科目の縮小や廃止、倒産や合併での機器の処分、リースアップした機器の処分、それからディーラーが医療機関から下取りしてきた機器の処分などが挙げられます。最近では特に、医療機関から直接購入するケースが増えています。インターネットの普及で、販売業者の認知度が高まっているためでしょう」と説明してくれたのはグリーンメディカル・取締役部長の内田宜憲氏。

ていこうという動きも出てきているという。

## 中古業者選択のポイント

中古医療機器の使用に当たって一番問題なのは、メーカー側が中古医療機器の使用を知ることがない、という点である。事故が発生した場合も中古機器使用者には伝達されず、生産中止などあらゆる安全情報が知らされることもない。さらに、中古医療機器には安全管理に必要な取扱説明書、警告ラベルなどが欠落、損傷しているものもある。

購入する場合は、安全取扱事項、禁忌事項に特に注意したい。可能であれば、使用履歴や修理履歴、使用耐用年数のチェックも行いたい。

その他のポイントとして、インターネット時代だが、あくまでも直接見て、触って決めることだ。また、「安い」だけを選択の基準にしてはいけない。薬事法を守るのももちろんのこと、これまでのように機械の動作確認や清掃、簡単な部品交換などの「保守点検」の延長上の作業だけでなく、自社での修理を実施したり、場合によってはメーカー等での修理ができる体制のとれている業者を選んだら、場合によってはメーカー等での修理がおかないと、後になって多額の修理費用が発生する可能性もある。扱う機器が豊富で、シヨールームなどを完備していることなども重要だ。

## 中古機器導入で経営基盤確立

医療を取り巻く環境の悪化は、今後も続く可能性が高い。

医療機器の導入コスト抑制の動きも、一層強まることが予想される。安価で購入できる中古医療機器の需要性は高まることはあっても、低くなるとは考えにくい。

税法上の耐用年数が5年設定の医療機器の場合、仮に設計上の耐用期間が10年であったとしても、メーカーは実務上の対応限度を7〜8年程度に設定し、6年目以降は買い替え、8年目以降は廃棄という位置付けにしているのが一般的だ。そのため、現状では製造・販売から7年目を過ぎると補修用部品は不足し、メンテナンスサポートも購入から8年目までというケースが主流である。中古販売業者のコンプライアンスやリスクマネジメントとともに、メーカー側が積極的に中古医療機器の品質サポート体制を整備していくことが重要だろう。

治療院開業は「目的」ではなく、目的は開業後である。設備投資を抑えた結果、もしも節約して余った資金ができれば、それは経営が軌道に乗るまでの蓄えとして、一刻も早く基盤を作りたいものだ。

リース会社、医療用具販売会社など。アジアを中心に輸出も行っている。年間売り上げは2億〜3億円。

取り扱う医療機器は画像診断検査装置、生理検査装置、手術用機器、理学療法機器、生化学検査機器、眼科用検査機器、耳鼻科用検査機器、病院什器、X線装置、CT、MRI、歯科用機器など、幅広い。

販売価格はモノにもよるが、例えば100万円の機械なら、同社では40万円ほどで販売している。

「中古医療機器の発生要因としては、

許も持っているが、「医療機器業界では、自動車業界で見られるような実質的な意味での独立系修理業者はほとんど存在しません」。修理を行うにはメーカーからの技術支援や部品供給が不可欠だが、「新製品が売れなくなるからと、中古品流通を歓迎しないメーカーさん多いらしいです」。このため、修理や部品供給に高額な費用を請求される場合もあり、処理工コストは高めだという。

近年では信頼性の向上、中古品流通の健全化を目的に、メーカーサイドと積極的な情報交換を行い、協力関係を構築し



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。このセミナーでは、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**

(本協会会員)  
非会員は 2000 円

## 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内装のレイアウトを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。

(本誌巻末の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
8月12日(土)	9月16日(土)	いずれの日も下記時間帯から選べます
8月19日(土)	9月30日(土)	① 12:30 ~ 14:00
8月26日(土)	10月14日(土)	② 14:20 ~ 15:50
9月9日(土)	10月21日(土)	③ 16:10 ~ 17:40
		④ 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 A 5 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 総合受付 電話：03-5296-9055

# 療養費改定の影響は？

## 大きな影響ないものの、今後の医療 施策によっては受診率低下の恐れも

柔整療養費は0・75%下げ

平成18年度柔道整復療養費の改定が5月27日通知され、6月1日から実施されている。

平成18年4月から実施された、診療報酬改定率は、診療報酬本体▲1・36%（医科▲1・50%、歯科▲1・50%、調剤▲0・60%）、薬価▲1・60%、材料価格

柔整療養費の改定料金

	現行金額	改定後金額	改定後差額
初検料	1270円	1240円	-30円
再検料	240円	270円	+30円
温電法料	80円	75円	-5円
往療料	別掲		

▲0・20%の計3・16%のマイナスだった。診療報酬本体は1・36%の引き下げだった。

この結果、診療報酬の基本診療料部分である初診料と再診料はともに引き下げられた。

今回の柔道整復療養費改定率は、0・75%の引き下げとなっている。初見料は30円引き下げられたものの、逆に再検料は30円加算された。往療料は、2kmまで1875円が1870円に5円引き下げられたが、頻繁に往療する柔整師はそう多くはないと見られ、その影響は小さいのではないかというのが大方の意見だ。

また、温電法料に関しては日々加算対象となるので、5円の引き下げに関して、来院患者が多い治療院又は、多部位請求の多い治療院は売り上げに影響が出ると思われる。

今回の改定では、この往療料や温電法料の5円の引き下げに関して、影響をどうとらえるかというところがポイントかもしれない。

むしろ問題なのは、初検料の引き下げに対して、再検料が逆に引き上げられているところから、「初検しか来院しない患者も再検を加算するケースが増えてくるのでは？」などという見方をする保険者が、「この部分での審査を厳しくするなどということもあり得る」と、ある請求団体の担当者が懸念を示していた。

あま指師・はり・きゅう師への  
今回の改正による影響

### あま指師

治療院での施術に関しては来院患者が1日10人、施術部位4部位、温電法併用8割、施術部位を2肢、他は上記と同じ条件で変形徒手矯正のみを行うとすれば月額約4千円の売上増となる。

### はり、きゅう師

治療院での施術に関して来院患者が1日5人、初回1人、初回以外4人で、このうち2人が2術で月の稼働日が20日と仮定すれば今回の改正で月額約2千円の売上増となる。

これらのことから、あま指師、はり師、きゅう師とも治療院での施術に関しては、ほとんどの先生が自由診療を主体としており、施術料に関してはほとんど影響がないと見てよいだろう。

### 往療料

往療距離の限度は従来どおり片道16km以内と変わらないが、2kmごとに加算されていた800円が、8kmを越えると一緒に2400円となった。一覧表で比較してみよう。

左ページの表を見ると8km以上の往療は認められなくなったのと同じことだ。売上の中で往療料の占める割合の高い、



## あま指師

①施術料がマッサージは1部位ごとに10円の値上げ。 240円⇒250円

マッサージの施術部位は最大5部位（左右の上肢、左右の下肢、体幹）

また、マッサージと温罨法の併施の加算は、10円の値下げ。 80円⇒70円

マッサージと温罨法、電気光線器具の併施加算は、10円の値下げ。 110円⇒100円

②変形徒手矯正術も1肢ごとに10円の値上げがなされた。 520円⇒530円

変形徒手矯正術部位は最大4肢（左右の上肢、左右の下肢）

変形徒手矯正術には加算項目はない。

往療料は別掲

## はり、きゅう師

①1術（はり、きゅうのどちらか） 初回のみ 2300円⇒2330円 30円値上

初回以外 1190円⇒1190円 値上なし

はりまたはきゅうと併せて電気針 } 初回のみ 2330円⇒2360円 30円値上

または電気温灸器を使用した場合 } 初回以外 1220円⇒1220円 値上なし

②2術（はり、きゅう併用） 初回のみ 2650円⇒2680円 30円値上

初回以外 1490円⇒1490円 値上なし

はり、きゅうと併せて電気針 } 初回のみ 2330円⇒2360円 30円値上

または電気温灸器を使用した場合 } 初回以外 1220円⇒1220円 値上なし

往療料は別掲

## 柔整師、あま指師、はり師、きゅう師の往療料

往療料は4資格とも同一料金のため一括掲載する。

往療料 2Kmまで 1875円⇒1870円 5円値下げ

以後2Km毎に加算 800円（16Kmまで）⇒800円（8Kmまで  
2Km毎）、2400円（8Km超16Kmまで）

往療料	2km	4km	6km	8km	10km	12km	14km	16km
旧	1,875	2,675	3,475	4,275	5,075	5,875	6,675	7,475
新	1,870	2,670	3,470	4,270	4,270	4,270	4,270	4,270

訪問マッサージを中心に稼動している、あま指師の一部が影響を受けるだろう。

都市部では交通渋滞などで単位時間当たり8km以上移動することは難しく、ほぼ従来通りの売上が確保できる可能性が高いが、地方では8km以上移動することもある。往療料の今回の改正の影響は避けられないと考えられる。しかし、そのような先生も極力、往療距離を8km以内に押さえ、訪問宅を数多く回ることにより5月までの売上確保を目指すのも一つの手である。

こう見てゆくと今年の改正では大きな影響はないと推察できる。

しかし、6月14日の参院本会議で与野の賛成により可決され、成立した医療制度改革関連法では、高齢者医療の抜本的な見直しなどで医療費の抑制を目指し、10月から70歳以上で現役並みの所得がある人の自己負担が3割（現行2割）に引き上げられ、自己負担分の医療費が戻ってくる「高額療養費制度」の自己負担限度額も引き上げられる。さらに、70〜74歳の一般所得の人も08年4月以降、今の1割負担から2割へと倍増する。

このことにより、治療院への出控えや訪問マッサージの回数減が大いに考えられ、こちらの方がより影響が大きいと考えられる。

## 事件収拾の費用や

# イメージ低下が発生する前に対策を！

**個人情報保護法**

- 施術録などの記録も個人情報 延べ5000件を超える施術録などの記録を有すれば、「個人情報取扱事業者」としての義務が発生。
- 違反には刑事罰 最大懲役6ヶ月以下、罰金30万円以下の刑事罰が下る場合がある。また、被害者が不正流用された精神的ダメージなどを理由に損害賠償を請求すれば、民事裁判になる可能性もある。
- 従業員の違反は管理者責任に 違反行為を従業員や下請けがした場合、代表者は管理責任を問われる。

「個人情報の保護に関する法律」(略称：個人情報保護法)が2005年4月1日に施行されてから、1年3カ月が過ぎた。

個人識別が可能な情報およびその集合体(データベース)の保護と適正な取り扱いを目指した同法だが、まだまだ浸透しているとはいいがたく、現場レベルでの混

乱がニュース報道されてもいる。今年3

月31日に経済産業省と厚生労働省から「個人情報保護団体」に認定されたNPO法

人日本手技療法協会では治療業界の個人情報保護に関する認識を深めるため、会員の顧客から情報漏洩などの苦情があった場合の相談、プライバシーマーク(以下、Pマーク)取得のた

めの無料セミナー開催など各種サポートを行っているが、「治療院は健康とい

うプライバシーに日々かかわっている場所にもかかわらず、まだまだその認識は低い」と松尾英彦・個人情報保護士は訴える。

「個人情報保護法はあらゆる事業主にと

って厳しい法律ですし、発展途上の法律だけに実情に合わない部分も多いのです

が、法による統制は避けがたいのもまた事実です。同法の成立の背景には、架空請求

やオレオレ詐欺などの個人情報を悪用した犯罪が増えていること、また、コンピュータやインターネット、携帯電話の普及などで個人情報のコピーや流通が簡単

に行えるようになったことがあります。健康という機微情報(センシティブ情報)に関わる場所としてのリスクマネジメントはもちろん、人を尊重するという基本的な倫理観としても、事業主、従業員ともども遵守すべきものでしょう。その姿勢がイメージ向上、ひいては顧客獲得にもつながっていくのです」

「従業員管理、システム管理、そして何より管理者の認識の甘さが問題だと思えます。個人情報保護法は、例えば今の道路交通法のように世の当たり前になる法律です。施行直後はともかく、道交法を

無視して車両を運転しようとする人などいまやいません。事故が起きてから段々と浸透するのが法ともいえますが、それではリスクが高すぎます。早急な対応が必要でしょう」

**個人情報の漏洩1556件  
98%は顧客情報**

情報の安全管理に対する企業の認識の甘さが、消費者に被害をもたらしている。

これまで個人情報を流出させた企業の約7割は、管理責任者などを配置したにもかかわらず事故を起こしている。今年6月30日に内閣府が発表した「全国の個人情報漏洩の状況や個人情報に関する苦情・相談件数など昨年度の個人情報保護法の施行状況」によると、企業や団体など個人情報取り扱い事業者が公表した個人情報の漏えい件数は、全部で1556件。

その98・4%は顧客情報で、住所や氏名



NPO法人日本手技療法協会  
松尾英彦・個人情報保護士



などの基本的な情報とともに、電話番号、口座番号、メールアドレス、クレジットカード番号が流出していた。暗証番号は問診票の生年月日や、電話番号を参考に「解読」していた。

昨年10月には東京の整体院で、利用客がロッカーに預けたキャッシュカードやクレジットカードから磁気データがひそかに読み取られる「スキミング」の被害が相次いでいたことが話題になった。犯人は、

「通院している病院から、検査報告書を紛失したという通知が届いた。研究員が電子カルテをプリントアウトし帰宅途中で紛失したとある。通知では、責任の所在が明らかにならず、ホームページ等での公表も無い。病院に問い合わせたところ、自治体の担当課には報告したが、担当省庁には報告していないと言われ、きちんと指導されるのか不安である。病院に対して、何を求めることができるのか。損害賠償は可能なのか。検査報告書に名前や年齢、診断結果、臨床所見、病歴が書かれている」。

同様の事件は今年に入ってから愛知県、大阪府などで相次いでいる。従業員管理の甘さ、システム管理の甘さ、そして何より管理者の認識の甘さが問題なのだ。システム構築などのハード、そして意識改革のソフト、両面でのセキユリティ対策が早急に必要だ。

**カルテの紛失を公表しない病院**  
（国民生活センターに寄せられた苦情例より）

行政機関や認定個人情報保護団体への個人情報漏えい後の対応等について定められている分野もある。ただし、具体的な個人情報保護法上ルールについては事業者の自主的な判断に委ねられている。したがって、漏えい事象が発生した事実を消費生活センターに寄せられた苦情例より、回避などの観点から、可能な限り事実関係等を公表することが重要である。国民生活センター（2006年6月7日公表）「個人情報保護法施行後1年間の相談概要について」

**保管場所にはカギ  
パソコンのウイルス感染対策を**

個人情報保護法では、個人情報に関する情報であって、当該情報に含まれる氏名、生年月日その他の記述等により特定の個人を識別することができるものと規定している。つまり、記号を羅列しただけの個人情報ではないが、個人の氏名が使われているものは個人情報なのだ。さらに「他の情報と照合することができ、それにより特定の個人を識別できることとなるもの」も個人情報なので、記号を羅列したメールアドレスであったとしても、例えば職員名簿などにより誰のメールアドレスか分かるような場合には、個人情報となる。メールアドレスが登録されているが、これももちろん個人情報である。

**個人情報保護の未整備で  
保険請求拒否も**

6月29日、さいたま市のコンビニ二駐車場で、NHKさいたま放送局の集金委託スタッフの男性が、約1万人分の住所、氏名、電話番号などが入力された集金用の携帯端末をひったくられる事件が起きた。盗難された携帯は電源が入った状態で、個人情報閲覧できる可能性がある。電源オフなら閲覧にはパスワード入力が必要だったというが、それにしても甘すぎるセキュリティである。もし顧客情報などを携帯に入れている場合、パスワードは電源投入時以外にも設定し、データをサーバーで管理しなくてはならない。ひとたび事件が発生すれば被害者へのお詫びなど、事件収拾費用は膨大なものになり、また、失墜したイメージはほぼ回復不可能である。情報は時と同じく力ネである、ということをお肝に銘じたい。

今後、個人情報保護が遵守されていない治療院・請求団体が保険請求を拒否される可能性が高い。本誌でも保険者が接骨院の、「個人情報保護体制の未整備を理由に」レセプトの受領を拒否したという報告が掲載された（10号）、同法遵守への注目、要求は行政機関と民間の双方でますます強まるものと予想される。

日本手技療法協会の認定個人情報保護団体となった背景にも、この厳しい状況がある。同協会では治療業界の個人情報保護に関するセキュリティについて、さらなる啓蒙活動を強化していく意向だ。

具体的には、ソフト面では個人情報保護法に関する無料セミナー開催やポータルサイト「日本手技療法協会」などでの情報提供、ハード面ではレセプト発行用のソフト「レセPro」の無料貸与で情報保護のシステム構築を提案している。

同ソフトはパソコンの個人情報保護のセキュリティレベルを上げ、導入により、個人情報保護管理の75%はクリアできる画期的なソフトだ。貸与されるには同協会会員であることと、さらに一定の条件と審査が必要になる。会員になるには年会費1万2千円が必要。同協会主催の各種セミナー、研修などへの優先参加のほか、ポータルサイトの施術院検索サービスに無料掲載ができるなど会員特典もつく。

### より現実的な認定マーク「SPマーク」を発足

さらに、日本手技療法協会では、治療院の実情に適した独自の個人情報取り扱いに関する認定制度「手技プライバシーマーク」(SPマーク)を発足する。

法律遵守の仕組みの効果的な導入、対外的な信頼確保、この2点をカバーする

解決策として日本情報処理開発協会(JIPDEC)が管理する個人情報取り扱いに関する認定制度が、Pマークである。個人情報取り扱いに関して適切に保護措置を講じていると認められた企業や団体に与えられ、外部へのPR度も高いことから、取得する事業者は急増している。

だが、取得には金銭的な高負担が避けられない。

申請費用は5万円だが、審査には20万円から95万円、マーク使用量に5万円、20万円、コンサルタントへ依頼した場合には100万円から200万円が必要になる(さらに現地調査費用として要実費)。マークの有効期限は2年だが、更新にはさらに、22万円から90万円が必要だ。試算では、合計で約150万円から400万円がかかる。

これに対し、SPマークは約30万円の導入が可能だ。申請費用に5万円、コンサルティング費用に20万円かかるが、審査費用やマーク使用量などは無料。更新費用も3万円と、格安だ。個人情報保護規定としてのレベルは高く、Pマークの申請にも対応している。

認定には同協会の会員であることと、既述のレセプト発行用ソフト「レセPro」の導入、そして審査が必須となる。同協会では8月19日と9月24日に無料のセミナー「治療院の個人情報保護とSPマーク」を開催し、認知を高めたいとしている。

厚生労働省・経済産業省認定

認定個人情報保護団体 NPO法人日本手技療法協会 主催

入場無料

## 特別セミナー

# 「治療院の個人情報保護とSPマーク」

目的：治療院業界における個人情報の保護と取り扱い方法、そしてSPマークに関してわかりやすく解説する。

主催：NPO法人日本手技療法協会

共催：日本治療協会

日時：8月19日(土曜日) 14:00~16:00

9月24日(日曜日) 14:00~16:00

入場料：無料

講師：松尾英彦(個人情報保護士)他

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 KA111ビル3階(東京メトロ淡路町駅、新御茶ノ水駅、都営地下鉄小川町駅、A5出口 徒歩1分)(JR神田駅 徒歩8分、JRお茶の水駅 徒歩8分)

締切：先着順で満員になり次第受付終了(会員優先)

申込方法：「参加希望日」、「治療院名」、「参加者名」、「住所」、「連絡先電話番号」と「個人情報の特別セミナー参加希望」と明記し電話、郵送、Fax、Eメールのいずれかでお申し込みください。

【お問い合わせ・申込先】 NPO法人日本手技療法協会

〒101-8691 東京神田郵便局私書箱53号

Tel: 03-5296-9055 (総合受付) Fax: 03-5296-9056

Mail: info@e-shugi.jp

# 「手技プライバシーマーク」(SPマーク) 制度創設のご案内

**NPO法人 日本手技療法協会**

いわゆる個人情報保護法と一般的に呼ばれる「個人情報の保護に関する法律」が平成17年4月に施行され、個人情報を適切に取扱っていることの証しとするPマーク(プライバシーマーク)が財団法人 日本情報処理開発協会(JIPDEC)から発行されています。日本標準産業分類により「サービス業種」に分類された企業のうちでは、すでに3380社がこのPマーク取得業者として認定されています。

このPマーク取得業者のうち1988社がソフトウェア関連業種に分類される「情報サービス業」、次いで「その他事業サービス業」と分類されるビルメンテナンス業やメーリングサービス業

取引を敬遠し始めていることが原因と考えられ、この傾向はますます顕著化するものと思われます。直接、行政機関等との取引が多いと思われる情報サービス業者やビルメンテナンス業やメーリングサービス業等の業者は敏感に反応して、いち早くPマーク取得業者となつていくものと考えられます。

それでは個人情報の中でも患者の氏名、生年月日、保険者番号、既往歴などいわゆる機微情報に分類される情報を毎日、取り扱う接骨院業界の動向はどのようなものか。

以前、本誌でも、保険者が接骨院の個人情報保護体制の不整備を理由にレセプトの受領を拒否したという報告(10号23頁参照)が掲載されました様に、今後、機微情報の取り扱い不備、Pマーク未取得を理由にレセプトの受け取りを拒否するといったことが十分に考えられます。

特に、財政のひつ迫の度合いを深めている我が国の医療行政においては、個人情報保護法を盾にして「レセプトの受け取り拒否」は、請求内容の審査以前の問題である

うえに、「これは新たに定められた法律である。ゆえに遵守しなければならない。」という行政機関、保険者側の姿勢に対抗できる手段はないものと思われれます。

この様な状況を背景に、当協会では、厚生労働省・経済産業省認定の「認定個人情報保護団体」として当協会が管轄する治療業界の分野において個人情報の適切な取扱いを実施している治療院、請求団体等に対し、個人情報保護法遵守の証として低コストで取得できる「手技プライバシーマーク」(SPマーク/Shugi Privacy mark) 制度を創設しました。

SPマーク制度は、当協会が、「個人情報の保護に関する法律」を治療院あるいは請求団体などのように遵守していけばよいのか、各専門機関や各省庁からのアドバイスを基に作成した「個人情報保護ガイドライン」とJIS Q 15001(JIS規格)に準拠した「コンプライアンス・プログラム」を完成させており、容易に低コストでの導入を可能にしています。

さらに、本プログラムは個人情報保護の規定として高いレベルに

あり、当協会のSPマークのほか、財団法人日本情報処理開発協会(JIPDEC)発行のPマーク(プライバシーマーク)の申請にも対応し、当協会のコンサルティングだけでもPマークが取得可能となっております。

認定には一定の条件と審査が必要ですが、当協会の「コンプライアンス・プログラム」は治療業界の実態に合わせて作成されており、当協会の無料レセプト発行用ソフト「レセPro(M)」または、レセPro(R)を利用することにより、個人情報管理の75%はクリアできるよう設計されています。そのため、SPマークは治療院および請求団体として、JIPDECのPマークと比較して金銭的にも、実務的にも負担の少ないものになっています。

保険者から個人情報の管理が不適切であるとしてのレセプト受け取り拒否がすでに発生している現状からみても、個人情報保護法は治療業界にとって無視できない状況になってきております。早急な対応を迫られる問題です。

厚生労働省、経済産業省の両省から認定個人情報保護団体として当協会は治療業界従事者の皆様

が安心して業務に専念できる体制構築の一助として「治療院の個人情報保護とSPマーク」についての無料のセミナーを開催いたします。多数のご参加をお待ちしております。日程その他については18ページ下段の通りです。

	NPO SP マーク取得	JIPDEC P マーク取得
コンサルティング費用	20万円	100万円～200万円
申請費用	5万円	5万円
審査費用	無償	20万円～95万円
マーク使用料	無償	5万円～20万円
更新費用(2年)	3万円	22万円～90万円
現地調査費用	実費	実費
<b>合計</b>	<b>28万円</b>	<b>152万円～410万円</b>

が760社となっています。(平成18年6月現在) この背景には行政機関およびそれに準じる組織がPマークを取得していない業者への

請求内容の審査以前の問題である

さらに、本プログラムは個人情報

認定には一定の条件と審査が必要

ページ下段の通りです。



# 治療院開業マニュアル

集中連載 ⑫

吉村 龍夫

知っているのと知らないのとでは雲泥の差がある

## 「利益を上げること」と「お金を残すこと」

前号では、「最小のコスト」で「最大のパフォーマンス」を上げるための具体的な方法のひとつとして経費をコントロールしながら最小のコストとするために、各勘定科目の適正値を毎日の運営の中から求める方法であるバツファー管理法を紹介しました。

もちろん、バツファー管理法だけではなく、その他の経営手法を駆使することによって最小の経営経費で売上限界点に近い売上を上げ、高い利益を得る高効率経営の実践は、最重要事項であることは誰もが認識するものだと思います。しかし、高い利益を上げることが商売、ビジネスの最終目的でしょうか？ 筆者はこれを、まだビジネスの1つの過程に過ぎないと考えています。

### 税制を自分の味方に

一般的に経営者の仕事とは、「売上を最大限に上げること」、「経費を最小限に抑えること」によって「利益を出すこと」と考えられています。これらの課題は、ビジネスの最終目的達成のための一つのステップに過ぎず、その最終目的は、「お金を残すこと」であると筆者は考えています。

「経営の最終目的は「利益」を上げることである」。筆者はここにある種のカラクリを感じずにはいられません。「利益を上げること」と「お金を残すこと」

との間には、天と地ほどの違いがあるにもかかわらず、ほとんどの経営者は「利益を上げる」ことにのみ目を向け、本来の最終目的である「お金を残すこと」に目が向いていないのが現実であると思います。

実は、この「利益を上げること」をあたかも目標のように考えさせてしまうカラクリに「決算書」の存在があります。決算書とは1年間の会計期間におけるその商売の成績を表す成績表のようなものです。だから、銀行もこの決算書を欲しがりますし、新規取引先等も時として決算書の提出を取引開始の条件とすることがあります。

だからこそ、成績表に書かれる成績(利益)はランクが上の方、つまり「不可」より「可」、「可」より「良」、さらに「良」より「優」の方が良いと思っている人が多いようですが、これは「決算書」の正体を理解していないと言わざるを得ません。決算書は、その会社の成績を表すという意味においては重要ですが、商売の

結果として「お金を残す」という意味では、はなはだ厄介なものであることも理解しなければなりません。それは決算書を作成するためのルールが税制のシステムの一環であるからです。この税制というシステムを理解し、それを自分の味方にしなければ、「お金を残す」ことは、とうてい困難であると思っています。

現代の税制システムと過去の税制システムを比較してみると、現在の税制がいかに過酷なものであるかがわかります。塩野七生の最近のベストセラー『ローマの物語』に、いわゆるローマ時代のローマの課税率は10%であったという記述があります。また、ある文献に江戸時代における農家の年貢の資料が出ていますが、当時の東北地方のある藩の年貢は23%でしたが、不作が連続した年に一揆まで考えた農民が、ギリギリの交渉によつて23%の年貢を13%に下げたという記載があります。

読者の皆さんは、とくに接骨院経営に従事している院長の皆さんは、現在の我が国の課税率を正確に理解していますか？

筆者は、現在の日本における税制を、トリプル・タックス制度(三重税制)どころかマルチプル・タックス制度(複合税制)と考えています。つまり、法人税、累進課税での源泉徴収税、さらにこれも累進課税となる地方税の三種の税金が基本として存在しています。

これに加えて、事業税、消費税、ガソリン税、酒税、タバコ税、贈与税、相続税、自動車税、不動産取得税、固定資産税、印紙税……。キリがありませんのでここでやめますが、日本の国税は残酷の酷という字を充てて「酷税」と書くのが正しいのではないかと真剣に考えてしまうほどです。

我々は、小、中学校で「江戸時代には年貢という過酷な税徴収制度があった」と教育を受けましたが、現代と比較してどちらが過酷なんでしょうか？もちろん、社会の構造もインフラも当時とは大きく異なるし、社会保障や年金などの当

時には存在しなかった制度の存在などがあるから一概には比較できないことは理解できますが……。

いずれにしても、我々は、この過酷な税制というシステムの中で生きていることは逃れようのない事実です。したがって、「最小の経費」で「最大の売上」を上げて「利益」を出してもこの税制というシステムを理解し、活用しないことには、「お金を残す」ことはとうてい不可能であると思います。

利益は決算書に記載されるものであり、お金は銀行の通帳に記載されるもので、まったくの別物であると筆者は理解しています。したがって、決算書とは税金をたくさん取るための計算書であり、その作成法であるルールも、税金をたくさん取るためのルールとなっています。

それらが使用できるだろうと思われる期間で購入価格を割り、減価償却費という月額の償却額を算出します。その償却する期間を耐用年数としています。つ

書店では販売しておりません。ホームページ、ファックスのみからのご注文となります。今すぐお名前、ご住所、電話番号と「ひーりんぐマガジンを見た」とご記入の上、「注文ください。代引郵送。PCCでは、治療院経営者のための通信教育システムやセミナーを開催しております。詳しくはホームページをご覧ください。現場情報！一流が集まる治療院経営研究会

# 成功する治療院経営

「週休3日！たった一人で1000万円 成功する治療院経営」

治療院経営者必読！ 勝ち組現役治療家が書いた治療院経営のツボ本！

過当競争時代の新しい患者さん獲得法！ 口コミで治療院を繁盛させる法則を一挙公開！

治療家が読んでおいて損はありません。試しに一読してみませんか？〈無料メルマガ発行中〉



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

書店では販売しておりません。ホームページ、ファックスのみからのご注文となります。今すぐお名前、ご住所、電話番号と「ひーりんぐマガジンを見た」とご記入の上、「注文ください。代引郵送。PCCでは、治療院経営者のための通信教育システムやセミナーを開催しております。詳しくはホームページをご覧ください。現場情報！一流が集まる治療院経営研究会

勝ち組ホームページ作成パック  
ノウハウ+デザイン 18.9万円  
バランスセミナー毎月開催  
第2土曜 17時~ 6千円 誰でも参加OK



年収 1500 万円の事業主 1 人が得た給与⑤と事業主に 1100 万円、その配偶者に 400 万円と分散して得た給与⑥の場合の納税額の違い。納税額としておよそ 80 万円の差が出る。(これは概算です)

給与所得	
給与	¥15,000,000
所得控除	¥2,450,000
本人控除	¥380,000
社保	¥1,087,000
課税所得	¥1,1082,000
税額	¥2,094,600

給与所得	本人	配偶者
給与	¥11,000,000	¥4,000,000
所得控除	¥2,250,000	¥1,340,000
本人控除	¥380,000	¥380,000
社保	¥1,058,000	¥484,000
課税所得	¥7,311,000	¥1,795,000
税額	¥1,132,200	¥179,500
税額合計	¥1,311,700	

$$¥2,094,600 - ¥1,311,700 = ¥782,900$$

まり、この耐用年数が短ければ、それだけ多く経費計上することが可能となり、反対に長ければ毎年や毎月の償却額は小額となります。一例を挙げれば、レセプト(療養費支給申請書)作成に使用する PC は全額経費で落ちません。耐用年数が 4 年間と定められているからです。しかし、発売される PC は、年ごとに新たな機能や低価格化が進むと同時に PC を取り巻く環境も進歩し、4 年間を同じ機種でストレスなしで使うことは不可能です。それでも PC の耐用年数は 4 年と定められているのです。

都心部では、賃貸借物件で治療院を開業する方が多いと思いますが、地方の治療院では建物を立てて、開業する先生がいらっしゃると思います。例えば、

3000 万円 で 建築して 開業した 接骨院があったとします。この投資額を税制というルールでは、20 年間で耐用年数と定めていますので、20 年で割ると年間 150 万円となり、それをさらに 12 カ月で均等に割ると年間 12 万 5 千円となります。

しかし、接骨院の内外装の改装も施さないで利用可能な期間はせいぜい 10 年程度でしょう。つまり、年間 300 万円、月間償却額は 25 万円程度が適正ではないかと思えます。国税庁は、納税額を多く算出するために耐用年数を長くしているのではないのでしょうか。この耐用年数の設定方法は国税庁だけのもので、同額を

銀行等の金融機関から借り入れて建物を建築し、接骨院を開業しようとする返済期間は約 10 年程度と順当な計算をしているようです。このように税金、税制というシステムは納税額を多く算出するために設定されたものであることを前提とするならば、節税の知識を身に付けなければ「お金を残す」ことは不可能です。高額な車両にしても PC にしても、リース契約を介して全額を損金とすることも可能です。リース等による損金計上は節税としては初歩のようですが、さらに税法を理解し、より節税することは十分に可能です。

### 給与の支払い方で節税

給与所得控除という制度があります。

年間 700 万円の収入のサラリーマンは、給与所得控除 190 万円を減じた 510 万円が所得とされます。つまり、課税対象額が約 27% 低くなっています。一方、個人事業主は、青色申告時に 65 万円 (9%) の所得控除しか認められませんので、基本的には 63.5 万円の所得とされます。

しかし、個人事業主が会社を設立して会社から給与として受け取ると所得控除が 190 万円あり、課税対象額で 125 万円もの違いが出ます。さらに高額所得者は、配偶者へ所得を分散して給与として支払うことにより給与所得控除

を二重に得ることも可能です。

例えば、接骨院を経営していて年収として1500万円を事業主1人で得ていたとすると、社会保険料控除や所得控除、本人控除等を差し引いて課税所得が約1108万円となり、納税額としてはおよそ209万円となります。しかし、この1500万円を事業主に1100万円、その配偶者に400万円と分散して給与として支給した場合の納税額は2人分を合算で約131万円となり、収入を1人で得た場合と比較すると、実に80万円の差が発生します。(表参照)

また、多店舗展開を実施している場合、ほとんどのケースでは1つの会社で複数の接骨院を持っていると思います。法人税の税率を考えると会社を複数にする方が良い場合があります。中小企業の法人税の税率は800万円までは22%で、800万円を越えた場合は超えた額に約30%が適用されます。仮に800万円の利益を上げる接骨院を4院所有している場合、その法人の年間利益は800万円×4院＝3200万円となります。この場合の800万円超の法人率は30%ですので、納税額は、896万円となります。

(800万円×22%) + (3200万円 - 800万円) × 30% = 896万円  
しかし、1接骨院を1法人として、4つの法人とした場合、  
800万円×22%×4 = 704万円

となり、1法人で4接骨院を経営している場合と比較して192万円の節税となります。もちろん、この計算は単純計算で、すべての接骨院に当てはまりませんが、基本的な考え方として参考にしてください。

税制というシステムは非常に複雑になってはいますが、そのシステムを鵜呑みにして受け入れてしまうことは、存在する隠されたメリットに目を向けないで看過してしまうこととなります。隠されたメリットとは、簡単にいえば節税テクニックです。国税庁や税務署が発行しているいろいろな税制の解説書や納税額の計算方法の参考資料には、節税テクニックに関する記載はありませんし、節税テクニックに関する書籍や指南書のようなものもなかなか見当たりません。したがって、節税のテクニックを磨くための第一歩は、「これは何とかならないだろうか?」という疑問をもつことです。次にその疑問を掘り下げ、問題点を明らかにし、「もっと良い方法はないのか?」といった姿勢をもち、対処方法を考案することです。解決策が見つからない時は、会計士や税理士に質問したり、会計等の各種セミナーに出席して情報を得たり、ビジネス上の先輩に教えを請う等以外に方法はないものと思います。この姿勢なしに既存のシステムに組み込まれたままであるならば、「お金を残す」ことは不可能だと思えます。

本稿でお勧めしていることは、常に積極的に情報を収集する姿勢を維持しながら食欲に「お金を残す」ことであり、脱税を勧めているものではありません。「納税は国民の義務であり、脱税は犯罪。しかし節税は国民の権利」です。ここでいう節税とは、正しい税務知識と積極的行動の結果であると認識していただきたいものです。

この「正しい知識と積極的行動」は税務に関するシステムに限らず、ご自身が意識、無意識に限らず「当たり前」と思っているシステム、制度、慣習に対して、見直すための重要な基本姿勢であるといえます。

しかし、人は既存のシステム・制度・慣習等に組み込まれてしまっている場合には、当然のこととして受け入れており違和感をもちません。再度、ご自分を取り巻くこれらのシステム・制度・慣習を冷静に見直してみることを強くお勧めします。

もちろん、すべての既存のシステムが悪いとは言いませんが、経営者である限り、ご自分のビジネス、つまり、「お金を残す」ことに対して悪影響があると感じたことに関して「これで良いのだろうか?」という疑問と解決策を求める姿勢および行動力が重要であることは明白です。

# 全国初の中老年向けフィットネス事業 街角健康倶楽部

## 開業までのステップ

1. お問い合わせ・資料送付
2. フランチャイズ事業のご説明(面談)
3. 加盟の申し込み
4. フランチャイズ契約締結
5. 物件選定～施工サポート
6. 開業準備サポート
7. 開業



全国各地で続々オープン!

### フランチャイズ 加盟店募集中!

地域社会とのコミュニケーションを通じ、健康増進事業を創造しませんか?

高齢者介護予防筋力向上トレーニング指導者  
研修・認定制度もあります!!

■FC加盟条件		■初期投資モデル	
加盟金	105万円	加盟金・保証金	155万円
保証金	50万円	筋トレマシン・高精度体組成計(※)	525万円
ロイヤリティ	月額52,500円	什器類(OA機器、事務机他)(※)	105万円
契約期間	5年間(更新可)	備品関係	105万円
募集地域	全国	広告宣伝費	105万円
		合計	995万円

※筋トレマシン、高精度体組成計及び什器類はリース契約が可能です。  
(物件取得費は別途です。店舗、自宅の改装、自己保有物件でも開業可能です)

★テレビ東京「ワールドビジネスサテライト」、日本経済新聞、神奈川新聞等、各メディアで紹介されました。



鍼灸院・接骨院 様

街角健康倶楽部  
開設

地域の健康増進拠点へ

地域コミュニティ拠点へ

他の治療院との差別化へ

お問い合わせ

株式会社 福祉村 F C 事業部 担当: 国保(くにやす)

〒221-0835 神奈川県神奈川区鶴屋町2-22-3 伊藤ビル4 F

TEL 045-290-6363 FAX 045-290-6366

URL : <http://www.fukushimura.com/>

✉ [kuniyasu@fukushimura.com](mailto:kuniyasu@fukushimura.com)



# ケアマネ難民と治療院の対応

5月14日付の朝日新聞には、「ケアマネ難民」浮上」との文字が躍った。

導入から丸6年で大きく改正された、

新介護保険制度が4月にスタートして1

カ月余で問題

が発生している

という。

今回の介護

保険制度の

改正は、特別

養護老人ホ

ームなど施

設入所者の食費や居住費の自己負担化

(2005年10月実施)と、高齢者の状

態が悪化するのを防ぐ介護予防(新予防

給付)の導入が主な柱となっている。

介護予防は、市町村ごとに新設される

地域包括支援センターを

中心に実施する。介護保

険サービスの利用者は約

350万人(2006年

1月)。旧制度の要支援、

要介護1は約160万人

で、この6〜7割が介護

予防の対象になるとみら



新聞によると、「ケアマネ難民」とは、

介護が必要と認定されたケアプランを

つくってくれないケア

マネがいなくて

介護サービスを受

けられない高齢者

のことである。「1

人が担当するお年

寄りの数が多すぎ

て、重度を中心

に

きめ細かいプラン

ができていない」と

いわれる状況

を

変えるため、厚労省はケアマネ1人あた

りの「標準件数」を今回の改正で50から

35に減らした。その上40件以上担当する

と介護報酬が40〜60%も減る「罰則」も

新設された。報酬を重度ほど高くした結

果、多くの事業者が件数調整に走り、軽

度が敬遠された結果と見る。

また、介護予防(新予防給付)のプラ

ンは、介護事業所のケアマネに委託もで

きる。その多くを委託しようとして

いた地域包括支援センターも委託件数が

ケアマネ1人あたり8人(4件分に換

つかないのが現状だ。さらに、各地の介護関係者の間には「上限料が徹底される10月以降、難民が増える」との懸念が広がっているという。

さてこのような状況を治療院の先生は

チャンスと捉えるか、自分たちとは関係

がないと捉えるかで院の方向性や発展に

大きな違いが出るだろう。

●先生自身、あるいはスタッフがケア

マネジャー(介護支援相談員)になる。

資格を取るためには、「介護支援専門

員実務研修受講試験」に合格し、後日行

われる「介護支援専門員実務研修」を終

了することで、ケアマネジャー資格を取

り得る。

この受験資格は、国家資格を有する実

務経験者(従事年数5年以上、従事日数

900日以上)であり、アマ指・鍼・灸・

柔整師の国家資格保持者は適用される。

試験は、介護支援、保健サービス、福祉

サービスの分野から60問出題されるが、

アマ指・鍼・灸・柔整師の国家資格保持

者は条件によるが、保健サービス科目の

保健医療サービス基礎問題が免除され45

問となる。

試験日程は例年10月下旬の日曜日に行

われ、合格率は約30%。

合格後の翌年の1〜2月頃行われる介

護支援専門員実務研修は6日間。

今後もケアマネジャーは必要とされて

おり、この傾向は当分つづくと思われる。

将来性という点でこれほど有望で確実な資格はないと思われる。詳細は所轄の都道府県へ問合せを。

●先生自身、あるいはスタッフが介護予防運動指導員になる。

介護予防運動指導員は、現在のところ

国家資格ではないが、今回の改正で脚光

## 要介護度とケアプラン報酬

### 要介護区分

ケアプランの介護報酬

ケアプランの介護報酬

月8500円/人

ケアマネ1人で  
50件標準

3月まで	要介護5
	要介護4
	要介護3
	要介護2
	要介護1
	要支援

4月以降	要介護5
	要介護4
	要介護3
	要介護2
	要介護1
	要支援2
	要支援1

月13,000円/人  
月10,000円/人  
月4,000円/人

39件まで  
40〜59件なら  
介護報酬40%減  
60件以上なら  
介護報酬60%減

(地域包括支援センターへの報酬)

を浴びる可能性が高い。この資格は、あ  
マ指・鍼・灸・柔整師などの資格をもち  
東京都高齢者研究・福祉振興財団の指定  
した研修機関で受講したのち、終了試験  
に合格し東京都老人総合研究所の登録を  
受けた者が取得する。ただし、3年ごと  
に登録の更新が必要となるので要注意。  
資格を取得するには、15講座31・5時間  
の講習を受講後、修了試験に合格しなけ  
ればならない。平成18年3月末現在で、  
6470名が既に登録済みであり、上級者  
として介護予防主任運動指導員制度もあ  
る。受講料は介護予防運動指導員で研修  
機関により違うが約10万円。

介護予防運動指導員の役割①介護予  
防プログラムの実施②介護予防検診の実  
施③介護予防の事前評価・事後評価④介  
護予防プログラムの立案など詳細は東京  
都高齢者研究・福祉振興財団 福祉情報  
部 普及推進室TEL 03(5206)  
8754へ

あマ指・鍼・灸・柔整師などの国家資  
格をもつからこそ受験ができるこれらの  
資格を取得して、新たな院を構築してみ  
てはいかがだろうか。

1つの資格が二重、三重に使い、より  
幅広く業務を展開できるだろう。

あとは、先生の展開方法のアイデア  
しかない。

## NPO法人日本手技療法協会 定款改正など6議案が承認

### 第一回定期総会を開催

去る6月29日NPO法人日本手技  
療法協会の第1回総会が東京都千代  
田区神田淡路  
町で開催され  
た。

総会に参加  
資格を持つ会  
員数は581  
名だったが、  
議長に議決委  
任した会員  
437名、出  
席者14名、総  
会棄権130  
名だった。

出席者と議  
決委任した会  
員を参加者と  
して認め、総  
会の定足数を  
超えたため総  
会が開会された。

議長は理事長の指名で副理事長の  
佐藤吉隆が勤めた。

冒頭、議長は第1回総会が、協会  
の都合により約3カ月遅れたことに  
ついての説明がなされた後、審議に

入った。

審議された議案は、第1号議案「平  
成17年度事業実績報告」、第2号議  
案「平成17年度決算報告」、第3号  
議案「平成18年度事業計画」、第4  
号議案「平成18年度事業予算報告」、  
第5号議案「定款の変更」、第6号

議案「その他」  
など6議案が審  
議され、すべて  
原案どおり承認  
された。



とくに、第5  
号議案の定款の  
変更は、第1章  
第5条事業の種  
類の第一項に「手  
技療法に関する  
個人情報に関する  
取り扱いに関  
する苦情処理、  
ガイドラインの  
作成公表及び情  
報提供業務」を  
追加した。

なお、総会の  
詳細は、ポータルサイト「日本手技  
療法協会」で議事録を公開してい  
る。

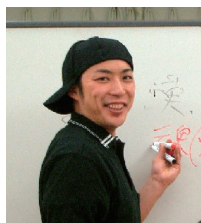
日本手技療法協会 <http://www.e-shugi.jp/>

## M・B ボディアートスクール

広告・宣伝一切なし、恵比寿駅前で自費治療をしている松井講師、  
予約もなかなか取れない恵比寿のカリスマ治療家が教えるスク  
ール「M・Bボディアートスクール」が合宿講義を実施!!

M・Bボディアートスクールでは、どんな場でも一瞬で体を変化させ  
る技術を教えています。もちろん「場」には限界がありますが、治療の  
現場では立ったままや椅子に座った状態で「体を変化させること」を求  
められるケースが多数あります。そんな時、「少しの力」で体を変化さ  
せることができれば、様々な可能性が広がるといえます。

そんなインパクトがあり、短時間で体を変える技術、しかも明日から  
使えるものを教えると同時に、合宿講義では体の見方や、教えた技術を  
どんな場面でどう使っているか具体的に教えます。



合宿日程：8/5(土)～6(日)  
合宿費用：50,000円(宿泊費込み)  
割引制度あり  
現地集合現地解散：5(土)12時集合  
6(日)16時解散  
合宿場所：vivi熱海自然郷  
<http://www.viviatami.com/>

詳細はこちら>>>「M・Bボディアートスクール」  
<http://www.mb-bas.com/> mail: info@mb-bas.com  
Tel & Fax: 03-5423-7588 (平日 7:00～11:00 受付)





一級建築士・箕浦所長の

ひーりんぐマガジン・治療院デザイン研究所 発

# 院内デザインの実際

vol.4

2号にわたって、読者プレゼント当選者の相談にお応えしてきた箕浦所長。現地を見たり相談者一人一人と会ったりして、詳しい話ができなかったのが残念だというのが、今回は、抽選にもれパースを提供できなかった読者の相談も加味したうえで、院内デザインに関するアドバイスを総括的にやりたいと思う。

まずは、前号でも紹介した、箕浦氏が治療院のデザインを手がけた「キュアセラピア荻窪」のその後を追跡取材し、治療院づくりのポイントをレポートする。これから開業を考えている先生や、治療院の改装を考えている先生にはぜひ参考にさせていただきたい実例だ。

箕浦氏は、可能な限り、自分の担当した店舗（物件）の様子を見に出かけたり、不具合がないか尋ねたりというアフターケアを行っている。実際に使ってみてからでなくては浮上してこない問題というのは、どの物件にも付き物だからだ。「キュアセラピア荻窪」にも数回足を運んでいるが、相談を持ちかけられたときには適切に対処をしている。

## 開業3カ月、デザイナーナース治療院のその後

何よりも考慮したい看板の効果

箕浦氏が常に述べているのが、看板はぜひとも力を入れたい部分である。施工前に作成したキュアセラピア荻窪のパースを見ると（次ページ・パース）、ガラス壁全体にデザインシートが貼られており、治療院の外観すべてが看板の役割を果たすようになっていく。コストの問題から、実際にはカッティングシートを代用したが、それでも工事費の5分の1を外装に費やした。

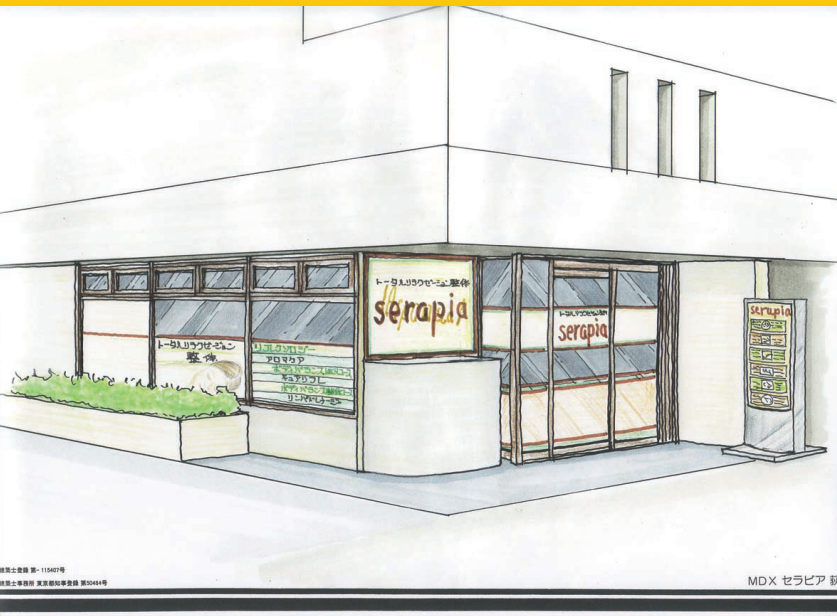
キュアセラピア荻窪の店長・吉野道教氏は、開業時に断念した高価なデザインシートに代わるべく電光掲示板を導入した。6月初旬からリース契約をはじめたが、その結果、来店後しばらく顔を見せなかつた客がリピーターとして定着するようになったという。電光掲示板の宣伝効果は写真（28ページ1〜3）を見ていただければ、明らかだろう（箕浦氏はこの電光掲示板利用を「セラピア淡路町店」にも提案・設置し、かなりの宣伝効果も上げた）。外壁のメニュー表にもライトを当て目立つような工夫がされてお

り、電光掲示板で引きつけた客を店内に誘導する役目を果たしている。

また、ガラス製の壁には突っ張り棒を付け、アジア風タペストリーをカーテンとして利用することにした（同写真4）。カッティングシートが貼られていない部分から内部が覗け、施術を受けているお客さんが外の通行人と目があつてしまうからだ。これは施術者の寒さよけにもなり一挙両得だ。吉野氏から目隠しと寒さ対策の相談を受けた箕浦氏は、デザイン性を考慮し、知人を通してタイのタペストリーを直輸入で仕入れたのだという。突っ張り棒に布を掛けるスタイルにしたのは、夏暑くなったときなど、いつでも取り外しができるようにという配慮からだ。

さらに機能的な院内づくりのために

内装面で変更があつたのは、自動ドア。待合のお客にも反応してドアが何度開閉してしまうため、押しボタン式に変えた（同写真5）。この自動ドアは、前の借主が使っていたものをそのまま利用したものである。



MDX セラピア 販

また意外な落とし穴としてあがったのが、スタッフルームのカーテンレールがその向かいにある更衣室のドアにぶつかってしまうことだ（同写真6）。限られた空間を効率的に利用する場合は、このような細かい問題が付き物である。

もう一つ、施術するようになって気づいたのが照明の熱。居住用マンションの1階に位置するキュアセラピア荻窪の天井は、それほど高くはない。そのうえ吉野氏は184cmと長身。照明熱が直に当たってくる。この物件の場合、幸いにも

壁がガラスだったので昼は照明を消しても問題ないのでそうしている。見過ごしがちではあるが、照明の位置や種類は、はじめに考慮したほうがよさそうだ。

1階での出店の利点は、なんと目立ちやすく入りやすい」ということだ。しかし吉野氏は最近、1階ならではの問題点を発見した。虫の侵入である。気候が暖かくなるにつれて、アリやガ、ゴキブリなどが姿を現すようになった。清潔第一で、店内には食べ物などを残さないようにしているが、近所に飲食店があるので完全排除はなかなか難しい。解決策を見つけるべく、今は試行錯誤しているところだ。

逆に、使ってみて便利さを実感したものが、収納スペース（同写真4）。使い勝手も見栄えもよい収納は、とても実用的だという。箕浦氏のような設計のプロは、収納用品にも詳しく、色、形、サイズ、すべての面で適したものを選ぶので、無駄なく機能的なデザインを提供してくれる。また、カーテンの色も然り。アロマテラピーなど、オイルを使うメニューを取り入れる場合、どうしてもカーテンにオイルが付着してしまう。キュアセラピア荻窪では、汚れが目立たないダークグリーンカーテンを使用している。

### FCの特典を利用した効率的な経営術

開店当初、最初はお客さんは値段の

安さでやってくる、それをリピーターにするためには腕が必要だ”と語っていた吉野氏。オープン記念キャンペーン時は、3割引という思い切った値段設定でサービスを提供した。4月はその宣伝効果で客の入りがよく、5月は割引サービスを終了し通常の値段に切りかえた反動で客数は下がり、6、7月には客足がだんだん戻りはじめた。この3カ月、繁閑差が激しくスタッフ数の調整が難しかったというが、吉野氏はフランチャイズのスタッフシステムを利用してその問題を切り抜けた。これは、本部から人材を送ってもらうシステムで、常にスタッフ数が調整できるようにしている。開業前に先回りして、こういった起こりうる問題に対処しておくことも必要だろう。

### デザイン研究所長のからの提言

本誌によせられた多くの相談や質問を踏まえて、治療院デザイン研究所長箕浦氏が、ここで総合的な提言をする。同氏は、治療院ばかりでなく多岐に渡る業界で、建築士として腕を振るってきた人物だ。さまざまなビジネスシーンで培ったノウハウを持つ同氏が、新しい治療院経営にも言及する。

### 開業・改装する際のはじめの決定事項

まずは、どんな治療院にしたいかを



固めることが大切です。この骨組みがしっかりしていないと、進むべき方向が定まりません。

保険診療で超音波や電気温熱を使つてたくさんの人数を回していく場合は、機材の配置を考え、ベッドは大きさよりも数を重視するべきでしょう。また、流れ作業になるので効率的なレイアウトとし、デザインは治療院風つまり、  
 “悪いところを治すところ”  
 というイメージがいいでしょうね。先生つぼく白衣をきちんと着るタイプの方にはこれがお勧めです。

それとは別に、自由診療をメインにする場合、お客さんが長くいても苦にならないような広いベッドを使い、カーテンにも余裕をもたせたほうがいいでしょう。ストレスからの開放や癒しを求めてくる人を対象とするような、サロン風のデザインにしなければなりません。酸素や岩盤浴などのカプセルを導入するならば、機材を置く位置だけでなく、着替えのスペースなども確保します。アロマテラピーをメニューに加えるならオイ

## 駅からやってくる通行人の目線のシミュレーション



1 電信柱の陰になって、施術メニュー表が見えないが、電光掲示板がそれをカバーしている。



さらに近づくと、メニュー表と置き看板が見えてくる。



引きつけられた通行人には、手書き黒板の告知を読んでもらえる。



4 外からの目隠しと寒さ対策のために導入したタペストリーカーテン。パーテーションと一体化した収納は位置も見栄えもよい。



5 後から取り付けた自動ドアの押しボタン。



6 更衣室とスタッフルームのカーテンレールがぶつかってしまった。



ル汚れが目立たない床やカーテンを選び、鍼・灸をするなら道具置き場をつくって換気をよくするなど、実用面も重視しないといけません。

客層を年配者に絞るなら自動ドアでバリアフリー、アレルギー体質の人にも優しい治療院にするなら木造土壁のシックハウス症候群対応の建物にするなど、時代のニーズに



眞浦氏

あった特色を出すのもいいかもしれません。

私は物件選びからアドバイスすることもありますが、立地条件も、どの層をターゲットにするかによって随分変わってきます。例えばテナントビルに入る場合は、周りの店に雰囲気を合わせ、そこにやってくる客を引き込むような戦略をとります。ファッショ

ら、それなりのデザインにしなければならないだろうし、そういう店は客を飽きさせないために改装のサイクルが短いので、それも意識しなくてはなりません。ビルによっては入居の条件として定期的な改装を求めるところもあるようなので要確認です。また、エアコンなど備え付けの機材も確認すべき部分です。あまりに古く不具合のあるものや、ランニングコストが高い場合は、早いうちに取り替えておいた方がよいでしょう。初期費用を低く抑えたいなら、床や壁も現状のままのものを使うのが一番なので、それも考慮して物件を選ぶことをお勧めします。

基本的には、改装の場合も同じです。来院者のターゲットを変えるもしくは増やすためにはさまざまな方法があります。私は、たくさんの職種の店舗を手がけてきたので、その経験を踏まえていろいろ提案ができると思いますよ。

### ビジネス感覚ある治療院経営を

全体的に、治療院業界は他の業種に比べると院内デザインに対する意識が低いように思えます。自己資金のみで開業する場合が多く、開業資金額が他業種よりも少ない傾向があるのもその理由の一つでしょう。借入れ方法を調べ、返済計画を立て、他業種同様に事業展開をする時

代に入ってきていると思います。先行投資が怖いという意見もありますが、それは回収計画をきちんと立てないからです。投資期間はどのくらいに設定するかで開業予算は変わってくるので、自分のライフプランと合わせて考慮します。これらに関しては、開業セミナーや相談会などに参加し、情報収集するのも一つの方法です。

建築士を通して工事をする高額になると思われている方もいるようですが、そんなことはありません。大抵の建築士は工事業者や建築素材業者とのルートを持っているので、原材料費や工事費を安く抑えることができるのです。設計料金を入れても、直接施工業者に頼むのとあまり変わらないというのが通例です。さほど変わらない金額で、コンサルティンクもしてもらえますから、逆に割安と考えてもいいと思います。

実際、施工業者から直接もらった見積もりを一般の人がチェックするのは大変です。工事が進んでから足りないものが出てきたり、思ったものと違う素材が使われたりというトラブルもあるようです。また、施工業者は提案してくる壁や床の素材の種類が少なく、そこに無いものを頼むと技術料を増額してくる場合もありますので、納得のいくものにした場合は建築士に相談するべきでしょう。施工費用の見積もりは数社（3社くらい）から取ってコストダウンの交渉もし

てくれます。大切な開業資金です。いかにコストパフォーマンスをよくするかを冷静に考えるべきでしょう。

これまで、誌上にて読者からの相談に答えてきましたが、実際に現地に行つて相談者の声を聞いてみないと適切な図面は引くことができないものだと思います。適切なアドバイスをするためには、これは絶対必要条件です。また、今回は、図面先行で、先に理想のデザインをパースで示してしまいましたが、実際には、予算を先に立ててから建築士に相談するのがいいでしょう。

**4.10**  
入学期間  
受付中!!

**基礎医学免除  
テクニック集中講座実現**

高就率  
**独立  
開業  
成功率  
UP**

有資格者対象

鍼灸師  
マッサージ師  
柔道整復師  
その他  
医療関係資格取得者

カリキュラム  
+  
=

高就率  
**独立  
開業  
成功率  
UP**

募集要項	東京本校
入学時期	4月・10月
募集学科	カイロプラクティック科(日曜集中コース)
修業年限	東京本校(日曜部)1年6ヶ月
授業時間	10:00~16:00
定員	4月生(20名) / 10月生(15名)
入学資格	有資格者及び一部医療系専門学校生以上
試験内容	書類選考・自由論文・面接試験

※少人数制につき募集定員になり次第、締め切りとなりますのでご了承下さい。

国際整体技術学園 **カイロプラクティック療法振興事業協同組合認定校**

**日本カイロプラクティックドクター専門学校**

1日体験入学(体験授業)実施中!! 詳細は **TEL 03-5292-5530**

〒169-0073 東京都新宿区百人町1-8-12 東京本校 入学案内URL: <http://www.jc-dc.com> E-mail: [info@jc-dc.com](mailto:info@jc-dc.com)



# 上田曾太郎の 初歩の会計教室



第9回

## ● 知って得する税務調査対策 ●

さて今回は税務調査の話をしていきましょう。日本国内で事業を営む個人事業主、法人は税務調査を受けることがあります。税務調査には強制調査と任意調査があります。強制調査はいわゆるマルサというやつで詳細は映画「マルサの女」をご覧ください。一般の税務調査は任意調査です。したがって納税者の合意がないと調査はできないのです。いきなり税務署のものと違って調査官が治療院に来ることがありますがうるたえないでください。

この時調査を断ることができるのです。また日を改めてもらうか、顧問税理士がいる場合はそちらに連絡してほしいと言ってください。調査中に見せたくない書類があれば、これを見せるのを拒否することもできます。しかしなんでも拒否していると心証が悪くなり、かえって疑われることにもなります。いざにせよここでは税務調査官の要求することすべてに必ずしも応じる必要はないということを頭に入れておきましょう。

では、税務署ではどういった納税者を調査の対象として選ぶのでしょうか？ 税務署には同業者の申告データがあります。たとえば同業者の平均売上高、平均対売上経費率（人件費率、交際費率等）に比べて、売上が飛び抜けて多いとか経費率が高い場合は調査対象になります。接骨院で開業以来十数年経つが税務調査は一度もないという納税者もいらっしゃいますが、これは平均的な同業者の売上、経費データとあまり乖離がない場合です。

例えば売上が同業者の倍の場合や、特定の経費の割合が売上に比べて多いときは、調査対象になる確率が高くなります。税務署も一度の調査には人件費等の経費がかかりますので、調査に行つて追徴課税できそうなところを対象に選ぶのです。ある治療院は交際費として年間400万円を申告していました。これは同業他社に比べると明らかに多すぎます。そもそも治療院では患者を接待することはありませんので、交際費はほとんど発生しません。

税務調査官はこの400万円の交際費について、過去3年間の接待した相手の会社名、名前、目的を明細表にしてくれと言いました。また交際費の領収書を見て曜日が日曜日のもの、場所が自宅に近いものをピックアップし、これは家族での飲み食いではないかと言いました。また支払の多い飲食店に行つて飲食店の伝票とチェックし、どんな人たちがいつしよだったかまで聞いたそうです。怖いですね。やっぱり悪いことはできません。

税務調査ではどのような項目についてどのような調査を行うのでしょうか。手技療法を行っている事業の場合、まず窓口現金の処理が大きなポイントになります。現金商売は一番売上をごまかしやすいので、調査官もこのあたりを見てくるのです。日計表の1日の売上が元帳にちゃんと載っているか。これは当然載っているはずですが、調査官が見たいのはここではなくて、日計表に載せていない売上がないかどうかという点です。そこで調査官は受付簿とか予約簿とかがあれば、これをま

ず見ます。そしてこれと日計表とを突き合わせて日計表ののっていない患者をピックアップし、施術録を見せてと言います。施術録に記載があつて日計表に載っていないもの、金額が合わないものがないかチェックされます。

受付簿等がない場合は、施術録のファイルからランダムに施術録を抜き取り、日計表と突き合わせを行います。ある柔整師の方は、保険の本人負担金490円だが600円取り、日計表には490円と記載しておけば差額110円について税金を納めないで済むので得だと先輩から聞いたとおっしゃいましたが、これは脱税行為になり、見つければ追徴課税プラス重加算税が課され、悪質な場合は刑事事件となり新聞に名前が載り刑務所に収監されます。税務調査を甘く見てはいけません。また年間の窓口現金の売上は、保険請求団体からくる入金通知書の本人負担額の年間合計額より少ないと、これはおかしいということになります。

次にチェックされるのが保険請求部分の売上です。柔整師の保険請求分の売上処理は特殊で、医師の保険請求とも似て非なるものです。税務上は施術をした月に売上が認識されます。しかしこれを入金時に売上として計上している接骨院もあります。例えばある保険請求団体では施術月の6カ月後に入金があります。この場合施術ベースの売上と入金べ

スの売上では6カ月分（7月から12月の施術分）のズレが生じます。この場合、税務調査が入ると直近の申告年度7月から12月の施術分の保険請求額が売上計上漏れとされるのです。月の保険請求額が約100万円の場合、6カ月分約600万円の売上計上漏れとなってしまうのです。これがまるまる所得加算となり、累進課税で住民税を含めると最高50%、300万円プラス加算税延滞税の納税になってしまうのです。入金までの期間が長くと納税資金が確保できないこともあり得ます。柔整師の方の中には、これまでずっと入金ベースでやってきたが税務署からは何も言われなかったので問題ないだろうとおっしゃられる方がいらつしやいます。これは税務署が入金ベースを認めたのではなくて、たまたま調査がなくてわからなかっただけのことです。調査があれば金額も大きいし税務署としては効率よく追徴できるポイントです。

自賠責売上も考え方は保険請求売上と同じです。税務上は施術ベースで売上が認識されます。自賠責は施術した後、保険会社からの入金まで時間がかかる場合が多く、申告時に未収分が売上計上漏れとなってしまうやういので注意してください。これも金額が大きいので税務署としてはおしいところですが、最近の税務調査で自賠責売上を申告から抜いていたケースが挙げられました。手口としては、自賠責用の入金口座を別途作り、この口座に入金された売上をまるまる申告していないのです。税務署はどうやってこれをみつけたのでしょうか。税務署はいつでも銀行

へ行って納税者の口座取引をみることで行けるのです。このケースは事前に納税者の銀行口座が調査されていました。個人名の口座に毎月振込があると調査官は、これは所得になるのではと考えます。通帳経由の取引をごまかそうとしても、このように記録に残るので結果バレしてしまうのです。

整体やカイロなど施術料が全額保険対象外の場合は、施術時に施術代をもらうので、例外的に未収となっている施術代が売上に計上されているかが調査でチェックされます。しかしこれはあつたとしても金額がしれていません。チェックされるのは回数券等のチケット売上です。税務上はチケットを販売した時点で販売代金全額を売上として認識します。この場合はまだ施術していない部分も売上になつてしまうのです。ただし販売済みのチケットについて、台帳によりチケット別に使用、未使用を管理している場合は、使用分のみ売上として認めてもらえます。しかしこの場合も3年経過して未使用の部分は売上に計上しなければなりません。エステ業界などはこの部分の金額が大きいので税務調査ではここを見られます。

施術に関連してテープやサポーター等の用品や健康食品を販売されている治療院もあります。このケースでは仕入側の納品書・請求書を調べて売上、在庫の計上漏れがないか調査されます。例えば年間の用品売上に對して用品の仕入額の方が大きいと、これはおかしいということになります。これは在庫の計上漏れか売上の計上漏れの可能性が高いと考え

られます。

次に経費の調査はどのように行われるのでしょうか。手技療法がベースの治療院では物販業と異なり仕入がほとんど発生しないので、経費の中では人件費が一番大きな経費になります。したがって所得をごまかすのであれば架空の人に給与を支払ったことにしたり、仕事をしていない妻に専従者給与を支払ったりします。調査官は一人別源泉徴収簿（人別に1月から12月の給与、社会保険料、源泉税が記載されたもの）を見せてくださいと言ひ、ひとりひとりの名前と住所をメモします。そして役所に問い合わせて実在する人かどうか調べます。パートの水増しはここでわかります。知り合いの名義を借りて架空の給与を支払っている場合はこのチェックではわかりません。そこで税務署は給与の振込口座をメモした後日、銀行へ行って振込口座に振り込まれたお金がその後いつこの支店から引き出されたかまで調べることができるのです。さらに調査官は各従業員の実在性チェックのため、採用時の履歴書やタイムカードをチェックします。調査場所が治療院の場合は、直接従業員にインタビューする場合があります。院長が愛人に給与を支払っている場合、タイムカードはないし従業員へのインタビューで〇〇さんとはどんな仕事していますかと聞くと実在しないのがすぐわかってしまいます。変なことを考えるのはやめにしましょう。

最近青色専従者給与のチェックが厳しくなつてきました。専従者の場合タイムカードな

どなくても大丈夫なので、仕事をあまりしていないか全くしていない場合でも、専従者給与を支給しても調査ではわかりませんでした。そこで事前に患者として税務署の他の職員を治療院に行かせるケースがあります。そこで治療院に勤めている従業員の人数や、受付が奥さんらしい人かどうか調べるのです。そして調査の際に専従者の勤務形態を聞いて矛盾点を見つけているのです。最近、税務署の道路を隔てて向かい側に開業された顧問先接骨院があります。毎日事前調査をされているようなものです。最後になりますが、税務調査は悪いことをしていなければ怖くもなんともないものです。精神衛生上も楽です。健全な考えをもって納税しましょう。

#### 訂正とお詫び

前号33ページの税額表の「法人にかかる税金」の⑦法人事業税の但し書き「保険施術分は除く」は間違いでしたので削除してください。

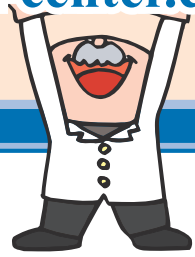
#### 質問をお待ちしています

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 03-5296-5096)  
までお送りください。



# 役に立ちます。

<http://www.mdx-center.com/>



## 治療業界特有の保険請求システムとして、あきらめてませんか？

従来の4~6ヶ月後の入金という請求方法、高い返戻率。これは仕方がないことでしょうか？ メディックス計算センターは治療院の経営健全化のため、超早期入金を実現！ 事前審査で返戻率も低く抑え、早く確実に請求金額を入金できる新しいシステムを実現しました。また、月別入金明細も充実。請求及び入金管理をわかりやすく万全に行うことができますようになります。



## 貴院専属の経営アドバイザー

治療業界も競争が激しくなってきました。治療技術だけでなく経営面でも常に新しい情報を得て、勉強を重ねることが欠かせません。そんなとき相談できる専門家が近くにいますか？ メディックス計算センターのスタッフに、いつでも声をお掛けください。豊富な知識と情熱を持ったスタッフが、親身に対応致します。



## 税金の負担が重いとお感じですか？

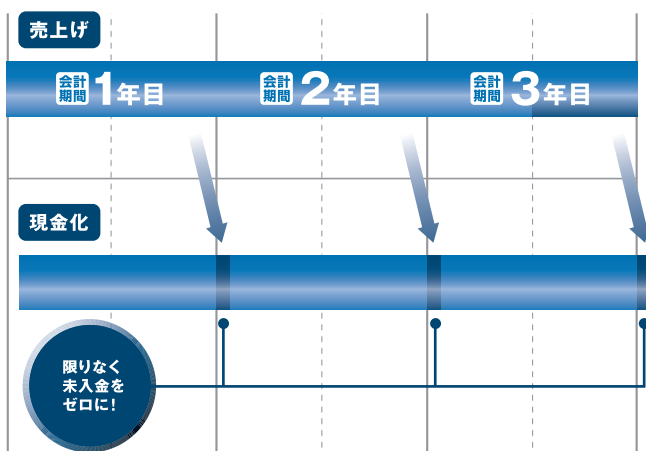
まだ入金されていないのに税金を先払いする。これでは税金の立替払いをしているようなもの。メディックス計算センターは、院長先生に代わり請求分を先払い。立替の手数料を支払っても、結果的に税金額も年間の現金も大幅にお得。

経費	メディックス計算センター	従来の請求方法
会員費	1万5千円	1万円
パソコンリース費	0円	3万円
請求手数料	6%	2%
<b>年間総経費</b>	<b>1470万円</b>	<b>1440万円</b>
<b>帳簿上の利益</b>		
年間総売上	2400万円	2400万円
年間総経費	1470万円	1440万円
年間総利益	930万円	960万円
年間現金	630万円	60万円
納税額	298万円	308万円
<b>キャッシュ残高</b>	<b>322万円</b>	<b>-248万円</b>
なんと580万円の差！		

## 資金に余裕ができれば、いいこといろいろ

手元資金が残れば、経営にも余裕が。稼いでも現金が残らなければ、やる気もなくなり将来の展望が持てません。手元資金が残れば、従業員の給料も上げられ、設備や内装にも活かれます。結果的に患者さんの評判も良くなり、いっそう繁盛。こんな相乗効果と呼ぶことができるのです。

## メディックス計算センターなら



## いま問題になっている「個人情報管理」でもメディックス計算センターは進んでいます！



レセプト請求用パソコンソフトを提供。データはすべて計算センターのホストコンピューターに置かれ、治療院のパソコンに置きませんから、操作ミスなどによって個人情報が流出する恐れもなし。患者さんの個人情報を扱う責任の重い治療院には、ぴったりのシステムです。

00 TEL : 03-3254-1007 (直通)  
-center.com (お問い合わせください。)



当社は個人情報の取扱いを適切に行う企業としてプライバシーマークの使用を認められた認定事業者です。

# 治療院経営成功の必殺技でお

毎年**保険請求**の半分しか入金してないのに、税金は丸ごと先払い。これって変じゃない？

繁盛してるのに、**お金**が足りないのはなぜ？



**よその治療院**では、最近内装をきれいにしたらしい。そんな余裕があるのはどうして？

うちは返戻がすごく多くてまいてる。**返戻を減らす**ことはできないの？



メディックス  
計算センターは

保険請求  
代行

超早期  
入金

親身の経営  
ノウハウ  
サポート

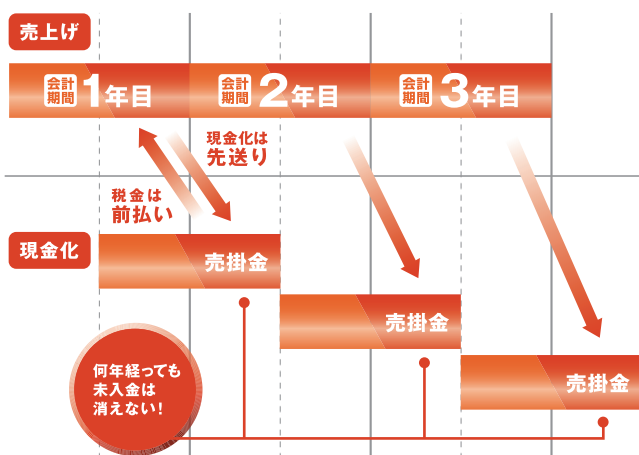
レセプト請求用  
パソコンソフトを  
無償提供

で院長先生の  
悩みを解決！

## 治療院経営の健全化をじゃましているのは…

- 1 多すぎる未入金額。
- 2 「お金がまわっているから大丈夫」という思いこみ。

### 従来の請求方式



ひとと社会を、もっともっと健康に

メディックス計算センター

AM10:00~PM6:00  
E-mail: info@mdx-



# 株式会社メディックスは、治療院の ビジネスパートナーを目指している企業です！

## ★貴院の気になるポイントは？

- 入金スピード**は満足していますか？
- 返戻率・請求部位**などに関して疑問はありませんか？
- レセプトの**保険者への対応**などでお困りではありませんか？
- 2005年4月施行の**個人情報保護法**に対応していますか？
- 入金突合せ**に時間を取られすぎていませんか？
- 毎月の**レセコンリース代**が負担ではありませんか？
- 毎年気付かずに**数ヶ月分の売掛金に対する税金**を払っていませんか？  
(**資産形成・節税**できる可能性があります！)
- 上記のような話題や**繁盛治療院の情報**などの入手方法をお持ちですか？



ひとと社会を、もっともっと健康に

# メディックス

〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル

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

<http://www.mdx-grp.co.jp/>

E-mail : [medix@mdx-grp.co.jp](mailto:medix@mdx-grp.co.jp)

治療院サバイバル時代を生き抜くために、  
プロのサポートを。



当社は個人情報の取扱いを適切に行う企業としてプライバシーマークの使用を認められた認定事業者です。



PPC主宰

花谷博幸

# 勝ち組治療院のロゴ

vol.7

## 質問

接骨院を経営して3年目で近隣の接骨院との差別化ができません。最近、近所に接骨院が増え、売れ筋商品群のほとんどは、一時的ブームに終わるのではないかと危惧しています。結局、有資格治療院の看板を掲げて融合がうまくいくのはダイエット関連でしょうか。リラクゼーション関連はサロンに任せざるべきでしょうか？

## 回答

差別化とは、競合他社との識別を明確化するための活動を指しますが、一般に次の3つに分けられます。

(1) 外観、商品導入などの違いによる「物理的差別化」

(2) ロゴやブランド名などのブランド要素を巧みに組み合わせることによる「ブランドによる差別化」

(3) 顧客との関係に満足を感じるような「リレーションシップによる差別化」

有資格の治療院にとって大きな「物理的差別化」は不可能と考えるべきでしょう。大きく差別化をしようとするとうるさいイメージをつくりやすく、小さな差別化ですと埋没してしまいます。

とくに、この2年は接骨院の開業ラッシュで、それに伴い質問者が言うような目新しい

## 勝ち組のロゴ

### 本当の差別化とは既存の中にしかない

ものが売れているようです。しかし、近頃の売れ筋商品群のほとんどは、一時的ブームに終わるのではないかと危惧しています。

結局、有資格治療院の看板を掲げて融合がうまくいくのはダイエット関連でしょうか。リラクゼーション関連はサロンに任せざるべきだと考えています。

(2)のブランドイメージについてですが、

今までの治療院は「院長の個性」のみが商品でしたが、今後「スタッフ力」、スタッフ仲間も、そのブランドに供与することになるでしょう。

インターネットの出現で「自分たちに向けた患者さんを集める」ことが可能になり、今後ますます情報発信の重要性が高まってくるでしょう。

治療院でできる最大の差別化は「リレーション」です。一言で言うと治療院の差別化は「アフターフォロー」です。フォローとはおもてなしの精神だとご理解ください。

治療とはベッドの上だけで行われるものではなく、治療の前後でも行うものなのです。「今回の治療の終了から、次回来院するまでにできることは何か」、「紹介してもらった場合のフォロー」、「新患さんの施術後のフォロー」、「久々に来た患者さんにできること」、「重症患者さんへのフォロー」……。挙げればキリがありませんが、できる範囲のこ

とをきっちりやっていくことで患者さんとのリレーションが積み上がり、その積み重ねがブランドや差別化へとつながっていくので

私が治療院の差別化の際に考える重要なポイントとは、まずアフターフォロー、次に絞り

込み、そしてスピードです。私は全人向け治療院ではなく、女性化対応型の治療院に絞

込むことを勧めています。女性化対応型の治療院とはレディィス専門にすることでなく、女性が受け入れやすい環境設定と、スタッフ教育を女性視点に立って行うことです。

さらに、差別化しにくい治療業界において、スピード感が大きな差別化につながります。「2年間で全く違う治療づくり」を目標に多くのことを変化させていければ、

患者さんの回転数が飛躍的に上がり、院長の成長力も自然と引き上がってくるものです。一方、患者さんがいなくなる理由の一つは飽

あることで、唯一減らすことができるのは「スピード感」だけなのです。

差別化で陥りやすい落とし穴は、院長が自院の収益システムを理解せずに足し算をしてしまうことです。口コミ集客のコミ

ュニケーション治療のアフターケアをドリットという仕組みをしっかりと理解したうえで導入しなければなりません。「この新事業が1日〇〇円を売り上げ、あの新事業が1日〇〇円売り上げる」などと足し算だけをしていては、売上の上昇は見込めません。なぜなら導入に意識を集中してしまいトータルのコ

ンテーターが下がってしまうからです。

新規事業だけでは差別化はできません。本来すべきは既存の作業の中にあり、それを引き算し、さらに高めることで新規事業が活き、トータルとして売上げアップとなるのです。

新規事業導入とは、再構築により、どれだけ全体のスリム化ができるのか本質的なポイントなのです。

## 花谷博幸 (はなたに・ひろゆき)

PPC (プロフェッショナル・コーディネート・ターズ・クラブ) 主宰 89年から3年間に中国留学。94年早稲田医療専門学校鍼灸科卒業。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/ppc>

無料メルマガ・ブログ公開中



特集

# 節税対策と資産形成

## 生命保険の活用…後編

企業が役員や従業員に生命保険をかけた場合、一定期間内に解約すると掛金の大部分が解約返戻金として戻ることを、前回(第10号)に述べた。後編となる今回は、節税対策としての生命保険の利用を考えてみたい。

### 納税による経営圧迫から逃げる

さて、予想以上に利益が出てうれしいが、しかし、決算末を迎える時期で「税負担を軽減しなくてはならない」事態に陥った場合、よく利用されるのが生命保険である。

法人が従業員を被保険者、受取人を法人とする定期保険に契約した場合、払い込む保険料は全額、または2分の1を損金算入できる。つまり、税金分を貯蓄に回すことが可能なのだ。

法人税繰り延べ額を考慮すると、実際に払い込む保険料より、当年度の実質負担額は軽くなる。

【払い込み保険料の2分の1を損金算入する例】

払い込み保険料1万円…資産5千円  
 損金5千円×法人税実効税率41%＝法人

税繰り延べ額2050円

1万円－法人税繰り延べ額2050円  
 ≡7950円(実質負担額)

ただの繰り延べではなく本当の節税にするには、含み益を表面化させる時に損金性のもの(生存退職金や大型修繕費など)に当てることが肝要だ。保険料は経理上、全額または2分の1

を損金算入できるが、保険期間の途中では解約返戻金が発生する。

この額が帳簿に計上されている資産額を上回る場合、いわゆる含み資産を形成できる。つまり、保険を活用して簿外に含み資産を持てば、何かあった場合にその含み益を活用して会社経営を立て直すことができる。従業員の生活も抱えているのだから、十分な含み益を持つことはリスクマネジメントとしても当然である。万が一の場合、もちろん死亡保障も付く。税金の節約と同時に、社員の生命リスクにも備えることになる。

(単位:円)

経過年数	死亡・高度障害保険金	払込保険料累計	解約払戻金	実質払戻率
1	10,000万円	7,769,100	0	0.0%
2	10,000万円	15,538,200	1,333,000	14.5%
3	10,000万円	23,307,300	4,232,000	30.7%
4	10,000万円	31,076,400	29,057,000	158.4%
5	13,000万円	38,845,500	35,866,000	156.4%
6	16,900万円	46,614,600	42,210,000	153.4%
7	21,970万円	54,383,700	47,817,000	149.0%
8	28,560万円	62,152,800	52,293,000	142.6%
9	37,130万円	69,921,900	55,065,000	133.4%
10	48,270万円	77,691,000	55,339,000	120.7%
11	50,000万円	85,460,100	54,740,000	108.5%
12	50,000万円	93,229,200	53,493,000	97.2%
13	50,000万円	100,998,300	51,368,000	86.2%

「万が一のときの保障」を主目的としている生命保険もつかい方によっては資産形成に大きく貢献できる。生命保険の税的優遇制度を上手く活用している人は少なくない。さらに万が一の保障、入院時の緊急な出費にも対応している。

上図は通増定期保険の一例。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、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通増定期保険。解約返戻金が、ある一定期間増えつづけ、ピークを迎えたあと減っていく。

はじめは、法人契約の形態で優遇税制の恩恵をうけながら、契約後5年から10年の間で解約返戻率がピークになる直前に、個人契約に切り替え、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。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ので、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。

各社の返戻率のピーク数値、ピーク年次は異なっているので、専門家の意見をよく聞いた上での加入をお勧めする。

## 審査がいらぬ契約者貸付制度

生命保険、そして積立型損害保険には「契約者貸付制度」がある。

契約者貸付とは、保険契約者が解約返戻金から借金ができる制度で、借りられる額は大体、解約返戻金の8〜9割。審査などはなく、金利も低い。税金の保険料控除は貸付を受けた契約でも、貸付を受けない契約と同じように受けられる。

## 従業員という資産―財形制度の導入

他院との差別化を図るには、優秀な従業員を確保し、その定着性を高める必要がある。

勤労者の生活基盤を安定させ、勤労意欲を高める制度に財形制度がある。同制度は、国と企業が労働者の資産の蓄積(教育・住宅・老後資金など)を積極的に援助する制度で、つまりは国による「勤労者への貯蓄と持ち家のおすすめ」だ。制度の対象者は財形制度の勤労者(事業主に雇用されている人)で、事業主、自営業者は対象外となる。導入には、財形制度を取り扱っている金融機関(都銀、地銀、長信銀、信金、信組、労金、農協、漁協、農林中金、商工中金、証券会社、生保、損保、郵便局など)と契約するこ

ただし、ちゃんと保険料を払っていないと利用はできず、払った金額より借りられる金額は少ない(保険会社によって金利や条件は異なるので要確認)。以上、メリットをまとめると――

- 福利厚生が充実する ● 含み資産を形成できる ● 法人税の繰り延べ効果がある ● 契約者貸付制度が利用できる

とでできる。また、財形制度のための生命保険商品には、貯蓄の機能だけでなく、保険期間中(財形年金積立保険の場合には年金開始前)に不慮の事故で死亡した場合には、払込保険料累計額の5倍相当額の災害死亡保険金が受け取れるという死亡保障の機能が付いたものもある。

### 【財形保険の例】

#### ● 財形年金積立保険

生命保険会社の場合、払込保険料の累計385万円(財形住宅貯蓄積立保険と通算で550万円)までは利子などの差益が非課税となり、さらに年金受取開始後に受け取る年金も非課税に。年金受け取り以外の目的で引き出す場合は解約と

なり、20%の源泉分離課税となる。

#### ● 財形住宅貯蓄積立保険

住宅取得を目的に積み立て、その目的で引き出す場合には利子非課税。生命保険会社の場合、財形年金積立保険と合わせて払込保険料累計550万円までは差益が非課税となる。住宅取得以外の目的で引き出す場合は解約となり、20%の源泉分離課税に。

#### ● 財形貯蓄積立保険

給与天引きの積立貯蓄。利用目的も中途引き出しも自由だが、利子などの差益は20%の源泉分離課税非課税に。

同制度が導入された場合、従業員は「財形貯蓄活用助成制度」の利用ができる。

これは育児、教育、介護、自己再開発を目的に一般財形を払い戻した場合、国から給付金の支給を受けることができるというもの。まず事業主が従業員に給付金として支給し、事業主は国に対して助成金の請求を行う。

中小零細企業の福利厚生は、事務手続のわずらわしさなどから普及が進んでいないのが実情だが、財形制度は商工会議所などが代行事務を行っており、金融機関のアドバイスも無料で受けられる。優秀な人材こそ資産だと考えられる事業主は、検討してみたいかがだろうか。

問い合わせは、**ひーりんぐマガジン編集部 TEL 03-1529619055 (総合受付) まで。**

## クボ式整体

クボ式整体とは、矯正するポイントを的確に探すため安全で、効果があり強い力も使いません。

H18年 7月16日(日)	クボ式整体(中級)
8月20日(日)	クボ式整体(初級)
9月17日(日)	クボ式整体(中級)
10月15日(日)	クボ式整体(初級)
11月19日(日)	クボ式整体(中級)
12月17日(日)	クボ式整体(初級)

### 特徴

- ① 確かなポイントを探し出すため、的確な治療ができる
- ② 背骨・骨格チェック法のマスター
- ③ 見える効果で患者さんへのアピールは絶大
- ④ 施術時間が短い
- ⑤ 実費治療の導入

時間 10時~17時(昼休憩1時間)  
各 30,000円(税込み)

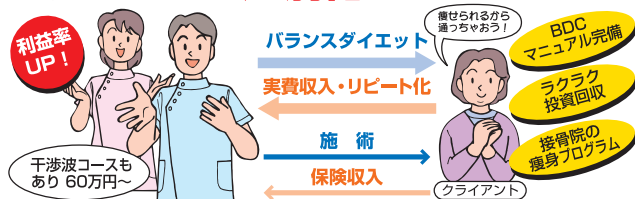
〒558-0032 大阪市住吉区遠里小野1-12-15  
あびこまえ整骨院 久保 敬一  
TEL/FAX 06-6607-1333

詳しくはホームページをご覧ください  
<http://www.18.ocn.ne.jp/~abikomae/pointo.html>



## エステマシンを利用した痩身導入システム

隣の接骨院と“差別化”を考えていますか?



バランスダイエットクラブの無料レポート、体験会(月一回・関東および愛知で開催)出席ご希望の方は、1.住所 2.氏名 3.電話番号 4.どの本の広告からを記入してメールかFAXしてください。ホームページからの資料請求もできます。(24時間受付)

**バランスダイエットクラブ(BDC)** (代表) 間瀬 博吉  
〒475-0821 愛知県半田市船入町20(都接骨院) FAX 0569-26-3140  
E-mail [info@bd-c.net](mailto:info@bd-c.net) ホームページ <http://bd-c.net/>



# 日本サッカートレーナーの草分け 現場—医師との連携で怪我の早期回復

TOOKU整骨・鍼灸院院長 徳弘 豊氏

日本サッカーのアスレチック・トレーナー（AT）の草分け的存在で、1998年の仏ワールドカップのトレーナーとして活躍した徳弘氏が今年3月、東京・渋谷区にTOOKU整骨・

鍼灸院を開いた。現在、プロサッカー

チーム・柏レイソルのATも務めている。

1995年にサッカー日本代表

チームのトレーナー

になった頃は制度が確立し

ておらず、「マッサージ（マッサージをする人）」とよばれていたという。徳弘氏

らは、そんな状況を改善するため日本体育協会に何度も働きかけ、AT制度の創

設にこぎつけた。その後はアビスパ福岡、東京ヴェルディなどでATを歴任し、数多くの選手をフィールドに復活させてきた。

## スポーツの現場を幅広くサポート

開業の目的は、スポーツ選手の怪我を早期治癒させることだという。

で、明治大学まで徒歩5分、患者には体育会系の学生の姿が目立つ。大学・高校生の多い渋谷や新宿にもアクセスしやすく、他校の生徒でも通院しやすい場所である。入口に掲げられた日本代表のユニフォーム（98年仏WC杯）は、学生の心を掴むに十分だ。また、院のデザインをプロに頼んだとあって、看板も人の目を引く。院内には6台のベッドの他に、怪我のリハビリに使用するエアロバイクも置かれている。

## 治療のトライアングルを構築

TOOKU整骨・鍼灸院は、主な患者層が若年者であることから、保険診療が基本である。

怪我をした学生が定期的に来られるような環境をつくるのが第一、というのが徳弘氏の考えだ。また同院の最大の特長は、医師（スポーツドクター）、現場（スポーツフィールド）と連携を取り、効率的な怪我の治療を進めていることである。徳弘氏が長年ATを続けながら築き上げたコネクションを活かした、理想のトライアングルだ。

医師との人脈は、日本代表のトレーナー時代や、前職の看護師時代にできたもの。ATだけでなく、看護師、鍼灸師としての経験や知識があることが認められ、医師とのパイプが太くなったと徳弘氏は話す。

# 成功への道

## ウラ技・オモテ技





「セミナーのメンバーに入れてもらったりして自分も勉強しながら、信頼関係ができていきました。怪我をしたばかりの患者が来院したら、すぐに医師を紹介して検査と診断をお願いしますが、私がオペの段取りをする場合もあります。経験や感覚だけに頼らず、専門の技術と知識をもつ医師に診てもらえると、確実性も高いし、患者も安心しますよね」

また、スポーツの現場にも知人が多く、同院からは、明大サッカー部・アメフト部、市立船橋サッカー部などのトレーナーを送り出している。これだけのバツアップがあれば、患者も安心して治療に専念できるだろう。

また徳弘氏は、スポーツ選手に限らず、一般の人たちからのあらゆるニーズ

「技術的なことや知識はもちろんですが、フェアな心が大切だと思います。活躍している選手に目が向いてしまいがちですが、怪我をして困っているのはどの

に比べられるようにしていく方針だ。」「保険診療だけでなく、自由診療、鍼灸マッサージ（リコンディション）にも対応していこうと思います。医師との連携があるので慢性疾患にも対応できますし、自分が鍼灸師なので鍼や灸も可能です。例えば、鍼灸を使って逆子の治療などもしています」

**A T業界の活性化と後進への支援**

徳弘氏のもうひとつの目標は、A T業界の活性化と同時になるべく多くの人材を育て上げること。そのため、T O K U 整骨・鍼灸院ではA T志望のスタッフを随時受け入れ、その指導も行っている。

「今の日本ではトレーナーだけで生計を立てることは難しいと思います。柔整や鍼灸の資格を取得して、それ以外の部分でも収入を得られるようにすることが必要でしょう。それでも一からのスタートだと大変でしょうから、本当にA Tに興味のある人には、私の技術や経験を使って安心して働いてほしいですね。スタッフの独立の支援も前向きに検討したいと思っています」

そう語る徳弘氏にA Tに必要な条件は何であるのか聞いてみた。

選手も同じです。これは私が大病院の看護師をしていたときからの方針ですが、そんな気持ちをもった人にA Tをやってもらいたいと思います。また、選手と親しくなりすぎると馴れ合いになったり緊張感がなくなったりするので、それも避けたいですね。同じ理由から、技術者としての意識を高めるためには、一つのチームに長居しないことがコツだと思います」

「同じところに安住しないように心掛け、流れをよどませないようにする」というのが、徳弘氏のモットーだ。自分のもっているものを囲い込まず、後進に譲ることで全体の流れを維持し、自身の発

## 内閣府認証NPO法人医療療法師認定協会が、あなたの技術を証明します。

内閣府認証 NPO法人医療療法師認定協会

認定証授与式で坂口征二名誉会長から激励の握手！

**整体師等を養成しませんか！**

- ★講師制度★あなたの技術で整体師等各種療法師を養成し、その認定は本協会が行います。最高顧問にアントニオ猪木氏を迎えスポーツ業界からも厚い指示を受けています。

お問い合わせは、電話・FAXでお寄せ下さい。

内閣府認証NPO法人 **医療療法師認定協会**

〒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 —

理事長 **鴻 耀院** 日中医学学会会長  
名誉会長 **坂口征二** 新日本プロレスリング(株)

最高顧問 **アントニオ猪木** 新日本プロレスリング(株)  
会長 **新聞 寿** 元スポーツ平和党幹事長

展にもつなげるという発想、これが徳弘流である。

### 投稿募集

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

なお、ご送付いただいた資料は返却いたしませんので、ご了承ください。

〒101-8691 東京神田郵便局私書箱53号  
「ひーりんぐマガジン」編集部まで

TEL:03-5296-9055 (総合受付) FAX:03-5296-9056



関わるすべての人に利益をもたらす新サービス

# 企業への癒しのデリバリー

株式会社癒し工房代表取締役 山口 建臣氏

施術業界におけるもとも手軽な独立開業法は出張サービスである。店舗を構える必要がなく、資金的にも、手続きなどの登録面でも、出店に比べるとはるかに簡明だからだ。

「株式会社癒し工房」の創業者山口建臣氏の経営システムについて聞いた。

のスタートラインもそうだった。西新宿のマンションを事務所とし、ポータブルベッドとノートパソコン、バイクの3点セットが仕事道具のすべて。しかし

山口氏は手軽で無難な仕事を求めていたわけではない。その後の試行錯誤でたどり着いたのは、企業を相手にした「癒しのデリバリーサービス」だ。これが評判となり、2005年には株式会社癒し工房を設立、さらなる展開を望むこととなった。柔道整復師の資格を有し整骨院勤務経験を持ちながらも100%自由診療という異例

「駆け出しの頃は、どこへでも飛んで行きましたよ。ビジネスホテルはもちろん、花見の会にフリーマーケット、ポーリング場などにもバイクにベッドを積んで行きましたね」と山口氏は振り返る。10年間勤務した整骨院を退職後、200万円の開業資金で独立。

## 「守り」の店舗より「攻め」のデリバリー

「これはまだ初期の話ですけれど、無理をして仕事を続けていたら、げっそりと瘦せてしまっ、お客さんに「すぐく疲れているみたいだけれど大丈夫？」って聞かれたんです。それはショックでした。癒してあげる側がこんな不健康な状態では駄目だと思いましたが、それでスタッフを雇うようになりまして、自分のさばききれない部分を他の人にやってもらうというその繰り返し

「これはまだ初期の話ですけれど、無理をして仕事を続けていたら、げっそりと瘦せてしまっ、お客さんに「すぐく疲れているみたいだけれど大丈夫？」って聞かれたんです。それはショックでした。癒してあげる側がこんな不健康な状態では駄目だと思いましたが、それでスタッフを雇うようになりまして、自分のさばききれない部分を他の人にやってもらうというその繰り返し

## 提携店との協力関係で施術者を確保

顧客が増えると、今度は労力の問題が生じてくる。

「これはまだ初期の話ですけれど、無理をして仕事を続けていたら、げっそりと瘦せてしまっ、お客さんに「すぐく疲れているみたいだけれど大丈夫？」って聞かれたんです。それはショックでした。癒してあげる側がこんな不健康な状態では駄目だと思いましたが、それでスタッフを雇うようになりまして、自分のさばききれない部分を他の人にやってもらうというその繰り返し

かと頼まれたときのことです。その社長が、専務と部長を呼んで僕の施術を勧めたのですが、二人ともはじめは気乗りしない様子でした。しかし終了後、社長が全員分払うと言うと雰囲気は一転したんです。そこで、僕の仕事も成立し、社長も部下もみんなが満足するという関係が生まれたわけです」

山口氏はそんな経験をきっかけに、独自のビジネスモデルを固めていった。企業主が社員に対して福利厚生費としてどのくらいの金額をかけることができるのか、どんな内容の施術プランがいいのか、社員の満足度と仕事の効率アップについて等々、さまざまな思考をめぐらせたという。いつしか、山口氏の出張サービスは企業主のネットワーク内で紹介されるようになり、仕事は日ごとに増えていった。



「癒しのデリバリーシステム」は企業における社員の満足度と仕事の効率アップに貢献している



「癒しのデリバリーシステム」と山口氏は言う。そのままスタッフを増やして自社で店舗展開する方法もあったが、山口氏は別の路線を選んだ。それよりもっと広いネットワークを作れるように、既存の治療院に協力を呼びかけたのだ。

癒し工房には「癒しのデリバリーシステム」と呼ばれる仕組みがある。マッサージや整体など癒しの技術者を企業に送り出し、福利厚生として利用してもらおうというものだが、訪問する技術者は癒し工房の提携店スタッフで、癒し工房の研修プログラムを受けた人材である。資格や手技の種類は問わず、幅広い癒しのスキルを持った技術者が登録している。

現在の提携店数は日本全国で約70店舗。

そして前出の研修プログラムとは、企業訪問のマニュアルセミナーのこと。治療業界で働く人は、一般企業との接触を持つ機会が少ない。そこで、一般企業の概要や慣習、最低限のビジネスマナー、お客さん（契約社の社員）とのコミュニケーション方法など、企業訪問に必要なノウハウをここで提供している。これについて山口氏は、「接骨院などに勤務していると『先生』と呼ばれ、患者さんを上から見るような態度になってしまいがちです。でも、そんな態度で企業に行かれては困るわけです。それから、会社の会議室などで施術するので、例えば婦人科系の病気の話を大きな声でするのは控えた方がいい。そのような、実際に現場で起こり得る事例をマニュアル化したのがこのプログラムです」と語る。

現在のところ癒し工房では、研修プログラムへの参加も提携店登録も無料としている。

### 企業に特化した癒しサービス

多くの契約企業は、施術の会場となる会議室にホワイトボードを置いておき、各社員が都合に合わせて施術の予約を書き込むスタイルをとっている。2ヶ月先まで予約が埋まっている会社もあるというが、この状況を見て満足するのは他でもない企業主である。福利厚生費が有効に利用されているのを目の当たりにするからだ。

社員は予約の時間を目標にするので仕事に

集中し、さらに疲労回復や気分転換ができることで施術後は仕事の効率上がる。また定期的な健康メンテナンスにもなり、社員自身が健康を気遣うようになるという効果もあるようだ。その日の施術内容は施術者がまとめ癒し工房へ提出し、癒し工房からレポートとして総務部に報告する。

好評なのは、マッサージ、整体などの施術プランばかりではない。癒し工房では、コンサルティングと称し、オフィスのレイアウト相談にも応じている。電話やパソコンの位置、椅子や机の高さに至るまでを検証し、肩こりや腰痛を生じさせないためのアドバイスを行っている。これは日常的に企業を訪問し

ているからこそ出来る特別なケアである。

癒し工房のこれからについて山口氏に聞くと、「癒し工房と契約している企業は業績が上がるというような実績を残したいですね。それをデータとして示すことが出来れば、より多くの企業が興味を持ってくれるでしょう。そのためにも提携店を増やして、企業のあらゆる要望に応えられる体制をつくってきたいと思っています。現在のところ、クライアントの多くは、東京、大阪、名古屋、福岡などですが、これを全国規模に広げていくのが目標です」と答えた。

### ●患者さんを増やす秘訣

あなたは患者さんが少ないことで、将来を不安に思うことはありませんか？ そして患者さんが少ない理由を「治療技術が低いから」と思っていますか？ **実はこれが致命的な間違いなのです。**患者さんを増やそうとテクニッ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、**あなたの技術力に問題があるわけではなく、あなたの経営力に問題があるからです。**

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

これを読めば、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

**ロコミ患者増殖法** 8,000円

※何冊でも代引き送料500円。3冊セット13,000円

何もしない「患者獲得法」はありません。

保険にもチケットにも物品販売にも頼らない経営法があるんです!

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

<http://www.etc-karada.com/> 無料閲覧できる情報もhpにあります。

**ETC患者獲得研究会** 24時間受付中 FAX 0466-33-3189 e-mail nol1@etc-karada.com



看板なし、広告なし、白衣なし

# 異例の治療院経営術

松井バランス研究所所長 松井 慎一郎氏

広告を一切行わず看板も掲げずに治療

院・松井バランス研究所を切り盛りしているという松井真一郎氏。主な宣伝ツールとなっているのは、口コミ、インターネット（ホームページ、ブログ）だという。その経営方法に興味をもつ人も多く、最近では研究会や勉強会で講演を依頼されるようになった。開講した整体スクールも盛況で、クライアント（患者）にも治療家にも注目されている人物だ。

## リラックスを与えるための演出も

松井バランス研究所は、東京・渋谷区のマンション4階にある。看板がないので個人宅に伺うような感覚だ。そして迎えてくれた松井氏は、白衣でもビジネススーツでもなく、スポーツウェアを着用していた。「いつもこれで治療するんです」ともう一つの型破りな一面を見せて

くれた。

「先生」という雰囲気を出したくないものだから、白衣は絶対に着ません。だからといってこちらがへりくだるのではなく、同じ視線でいたいですね。「患者さん」とよぶことには抵抗があるのですが「お客さん」というのもしっくりこないので、「クライアント」とよんでいます。患者

つて「患者」と書きますよね。僕は、どんなに体調の悪そうな人にも「ここが悪い、病んでいる」というような不安を植えつけるような表現はしたくありません。病院や接骨院ではよく「ここが悪いですね」という言い方をしますが、悪いところを指摘するよりも、いいところを探して元気づけた方がいいと考えていま



す。例えば、痛みや不調をひどく訴えるクライアントに「駅からここまで自分の力で歩いてきたんだからすごいじゃない。大丈夫、治りますよ」というように」と説明する松井氏は、クライアントを笑顔にするた

め、院内にいくつかの仕掛けをしている。触ると歌い踊りだすぬいぐるみや遊び感覚で平衡感覚を測ることが出来るバランスボード、ユニークなカレンダーに、駄菓子のサービス……。これらの「また来たい」と思わせる演出は、松井氏も自ら楽しんで行っているものだ。街を歩くと、アンテナを張って、みんなが笑顔になれるような面白グッズを探すこともしばしば。クライアントが松井氏を知らない紹介する際、「腕がいい」に「楽しい、面白い」という形容詞が加わることは少なくないだろう。

## 幅広い客層を維持する松井流治療術

学生時代から格闘技をしていて怪我が多く、それをきっかけに治療家を目指し鍼灸学校に進んだ松井氏だが、怪我のみならず様々な病気を治すことを目標に、あらゆる医学の勉強に打ち込んだ。卒業後は、整骨院、鍼灸院、整体院、マッサージ院、病院（整形外科）に勤めて経験を積んだ。根を詰めてしまった反動で、この業界から遠のいた数年があったが、あるスクールに出席したことで再起したという。それが今でも治療に取り入れている三軸修正法だった。この提唱者である池上六朗氏のセミナーをはじめあらゆる勉強会に参加し、スポーツクラブ出張などの営業活動を始めた。自ら気功教室

など、院内にいくつかの仕掛けをしている。触ると歌い踊りだすぬいぐるみや遊び感覚で平衡感覚を測ることが出来るバランスボード、ユニークなカレンダーに、駄菓子のサービス……。これらの「また来たい」と思わせる演出は、松井氏も自ら楽しんで行っているものだ。街を歩くと、アンテナを張って、みんなが笑顔になれるような面白グッズを探すこともしばしば。クライアントが松井氏を知らない紹介する際、「腕がいい」に「楽しい、面白い」という形容詞が加わることは少なくないだろう。

などに通い、クライアントを見つけたこともある。開業はその3年後だったが、前述のように、松井バランス研究所では一度も広告宣伝を行っていない。では、クライアントはどうやって集まるのだろうか。そのルートは主に二つあるようだ。一つは、知人やクライアントからの紹介で、もう一つはホームページまたはブログである。

「クライアントからの紹介は多いですね。僕は空手をやっているのですが、そのつながりで来られる方もいます。ボクシングやK1など格闘技の選手ばかりでなく、プロ野球選手などもみていますが、プロのスポーツ選手には、それにあった調整やアドバイスをします。僕が現役でトレーニングをしているのも役立つようですよ（正道会館の全日本大会に出場）。あとは、インターネットを通じての問合せも増えています。僕はおふざけでブログを書いているんですけど、これを読んでくれてる人が結構いるようです」と松井氏は、来所する人について教えてくれた。

松井バランス研究所は自由診療なので患者の立場に立てば、決して手軽な治療とはいえない。それでもリピーター率が高く紹介数が多いという事実からは、顧客満足度の高さが伺える。これを支える一番の要素はやはり、手技技術の高さだろう。松井氏は、治療家としてお金を貰っている以上は、「治せて当たり前」に



「世の中にはたくさんさんの治療術がありますけれど、僕はどれも有効だと思いません。本を読むだけでなく、いいと思つたセミナーや勉強会にはほとんど参加して、自分にできること、やりたいことを採り入れていくのがいいと思いますね。でも僕は、どんなに感銘を受ける治療家や治療術に出会つたとしても、鶴呑みにしたり完全な真似をしたりせず、自分なりの方法を考えだしてきました。他人の力を使って、自分の器を広げてきたという感じですね」

ならなくてはいけないと言う。そしてそれを実現するために、解剖学、生理学、脳医学など、いろいろな勉強を重ねてきた。最近は、講演を依頼されることが増え、クライアントを口コミだけで増やす方法を教えてほしいと言われる場面もあるという。そんなとき松井氏は、「まず自分を磨くこと」と答えるそうだ。

**重視するのは細心の注意と応用力**

最近松井氏は、問合せや相談に応えるような形で、自身の整体術を講義するスクールを開校した。予想以上の反響で、定員を超過したためクラスを二つに分けたという。治療家のみならず、クライアントやブログファンなども含まれるというユニークな受講者構成となっている。

「世の中にはたくさんさんの治療術がありますけれど、僕はどれも有効だと思いません。本を読むだけでなく、いいと思つたセミナーや勉強会にはほとんど参加して、自分にできること、やりたいことを採り入れていくのがいいと思いますね。でも僕は、どんなに感銘を受ける治療家や治療術に出会つたとしても、鶴呑みにしたり完全な真似をしたりせず、自分なりの方法を考えだしてきました。他人の力を使って、自分の器を広げてきたという感じですね」

施設にあたって松井氏が心掛けていることがある。自らの感性を鋭くして観察力をつけ、クライアントの状態を的確にキャッチすることだ。

「同じ人間でも、その日その時の気分によって、気持ちよいと感じる全体の強さは違うものです。凄く疲れていて思い切り指圧してほしい場合や、興奮状態にあるのであまり刺激せずソフトにした方がいい場合など、様々な状態が考えられます。性別、体の柔軟性、歩き方などはもちろんですが、問診表の書き方をみているだけでも、どこの筋肉をほぐしてあげればいいのか分かることもあるんです。よく観察して、必要

な整体術を使うように考えています」という松井氏のコメントからは、クライアント一人一人に真剣に向かい合う意志が汲み取れる。

そしてもう一つの松井氏の心掛は、クライアントに対しては治療家としての態度をとるとのことだ。治療家としての態度とは、恐れず自信をもって施術するということ。自信がなく半信半疑で進めると、それは確実にクライアントに伝わってしまい、不安を感じさせることになってしまふからだ。

松井バランス研究所は、治療院にやって来る人が求めている「技術」「頼り甲斐」「リラックス（楽しさ）」が揃う場所である。これらの要素から自然発生したのが、「口コミ」という宣伝法なのかもしれない。

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

ひーりんぐマガジン編集部  
TEL 03-5296-9055 (総合受付)  
FAX 03-5296-9056



# 対応の基本は「絶対に逃げない」こと

ETC患者獲得研究会 代表 鈴木直人

近年、整体やマッサージ業などが普及してきましたが、それに伴い、消費者センターに寄せられる苦情も多くなってきました。猥褻などの行為は問題外ですが、私たちの何気ない言動が、知らず知らずに患者さんがクレームを言うきっかけになっていくことがあるので注意しなければなりません。

最近私のところにも、色々な先生から

「患者さんとのトラブルのことで相談が増えました。治療後に痛くなった」「押されたところがシビレた」など、苦情を言われたけれどもどのように対応したのか、また、中には「前回は治療された後から痛かった」と、数カ月、もしくは数年前のことを言ってくる患者さんもいるという報告もあります。

クレームの対応の基本は……「絶対に逃げない」ということです。

逃げれば逃げるほど、クレームは追いかけてきます。誰だつてできることなら、クレームからは逃げたいと思いません。しかし、逃げれば逃げるほど、クレームはあなたを追いかけてきます。でも、あなたからクレームに対して一歩進み出していれば、クレームにならないことが多いのです。

## クレームの種類

クレームは大まかに分けると3種類あります。

①かまってほしい型②金銭目的型③愉快犯型(ストレス発散型)

まずは①の「かまってほしい型」は「かまってほしい」ので、ついクレームをいってしまう…。世の中にはそういう人もいます。かまってほしい型の患者さんのほとんどは、「自分は大切に扱われなかった」ということに対して、腹を立ててクレームを言ってきます。

対策としては、当たり前のことですが初診のときからよく話を聞いてあげることです。でも、中には話だけでも30分もかかる患者さんがいます。そのような場合は、「これ以上お話をしていると、それだけで終わってしまいますが、よろしいですか?」と、許可を取るのがコツです。

「それでもいい」という患者さんには、話を聞きつづけてあげます。

その際、あなたの院では、相談が有料であるならば、「有料」であることを必ず告げます。

そして、最初は時間がかかっても患者さんの言うことに徹底的に付き合うということです。あとでクレームになると、それこそ10倍以上の時間と労力が必要になってくる場合があるからです。

次に②「金銭目的型」についてお話ししたいと思います。

この方たちの目的は金銭です。この方たちは謝ってほしいわけでもなく、かまってほしいわけでもありません。このよ

うな方への対策は、勇気はありますが意外と簡単です。

それは……「徹底抗戦」です。

しかし、善良な意識の持ち主が多い、治療家・セラピストの先生方は、「痛くなった」とクレームを言われると、「自分が悪くさせてしまったのかもしれない」という罪悪感から「小額ならば」と、ついお金を払ってしまうケースがあります。さらに、「訴えるぞ」と言われると、私もそうですが、多くの方はけっこう怖くなります。でも、もし相手が本当に裁判を望むならば、あなたも弁護士を立てましょう。

恐喝におそれて相手に3万円を払うくらいなら、弁護士に5万円を払つても、相手に一銭も渡さずに解決するのがいいでしょう。

ただし、その人が本当に金銭だけを要求しているのかどうかを見極めることは非常に大事なことです。

患者さんの言い分をよく聞いて、患者さんが何を求めているのかを感じ取ってください。

もしかすると①のかまってほしい型の患者さんかもしれませんから。

③の「愉快犯型(ストレス発散型)」で、クレームを言ってくる人の典型的なところは、取るに足らないような小さなミスを取り上げてくることです。

1回2回なら「すいません」と頭を下げればいいのですが、愉快犯型は何度も

言ってきますので、相手をするのに時間がかかったり、人手が取られたりします。これは時間的にも精神的にもかなりの負担になります。

愉快犯型の多くは、日頃からストレスをためている人が多く、何かのストレスで生じた怒りを、こともあろうにあなたにぶつけてきます。クレームを言うてく方のストレッサー（ストレスを与えた人）とあなたが、歳やカッコが似通っていたりする場合や、我々の同業者やの医療関係者に、過去にひどい目に合わされた経験がある場合など、その時の怒りを転換してくる場合があります。

対策としては、患者さんの話をよく聞くことが一番です。

そして、怒りの元を手練つていくようにお話を聞きます。その怒りが、例えば前に受けた治療院で不当な扱いを受けたということだとすると、そのことに対して患者さんといっしょに怒ってあげる、もしくはいっしょに悲しんであげることが大事です。

この手法はコミュニケーション心理学ではマッチングといえます。

このときにいっしょに怒ってあげたり、悲しんであげたりといっても、ボルテージが患者さんと同じではいけません。

患者さんよりボルテージを少し下げた、いっしょに怒ったり、悲しんだりしてあげます。

いっしょに怒ってあげたり、悲しんであげたりした後に、「でも、そんな風にはやめましょうよ!」というようなアドバイスを言うてあげるといいでしょうね。

いっしょに怒ったり悲しんだりしないで同じコトを言うて、「この先生はちつとも私のことを分かってくれない。前の先生と同じだわ。」と思われて、患者さんは不信感を持つようになります。それでも怒りを転換させる方には最後の手段を使います。

「それでしたら、他の治療院に行かれた方がいいですね」

あまりにもひどい愉快犯型の方は、「客だから丁寧に扱われるだろう」「他へ行くと言ったら引き止められるだろう」と思っていることがあります。ですから、この言葉を言うて、多くの場合は二度と来なくなります。逆に、おとなしく従順な患者さんにも変わることもあります。

ここまでは、単独でお伝えしましたが、当然、複合型もありますし、あなたの対応次第では型が移行していきます。

例えば、最初はかまってもしい型クレームでしたが、あなたの対応次第で金銭目的型に移行したり、「あなたを困らせないと気がすまない」と愉快犯型に移行したりする場合があります。

我々は、その点をよく理解して対応したいものです。

多くの場合のクレームは、クレームに自ら飛び込んでいくことが重要です。

クレームを言いそうな患者さんがいた場合は逃げずに、「どうなさいました?」とコチラから一声かけていくと、クレームは小さくなります。

とくに人を雇っている場合には、自分のミスじゃなくとも責任者が積極的に解決しようと行動することが大切です。

例えば、患者さんから痛くなったというクレームが来たときです。

そのときに院長は不在だった、もしくは治療中で手が離せなかったとします。

この場合、手が空き次第、院長自らが相手に連絡をすることが大事です。カルテなどに連絡先を書いてもらうのは、こういうときにも役に立ちます。DMのたればかりではありません。

「何かあったらあつちから連絡が来よう」と思っていると、クレームは大きくなります。

「何も言わないのに院長自らが連絡を取ってきた」という事実だけで、クレームの怒りが半分以下収まることが多いのです。

クレームは誠実に、そして先手必勝です。

そして日頃から、患者さんとはコミュニケーションを多くとっておくと、クレームにならないところですよようになります。

動体療法で治せる治療家がゾクゾク誕生!

## 動体療法で治せる治療家がゾクゾク誕生!

ギックリ腰・坐骨神経痛・寝違えが即治せるようになります。キネシオロジーから生まれた動体療法は、症状別にマニュアル化されています。すぐ使えて、すぐ結果が出ます。

### ■■■動体療法スクール

●東京／8月5日・19日(初級&中級)、9月2日・3日(初級)、10月1日(初級)、10月28日(初級)

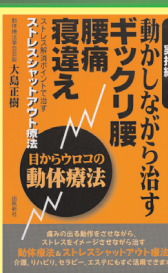
●大阪／7月30日・8月6日(中級)、9月23日・24日(初級)、10月8日・9日(中級)

※毎月2回以上開催※受講費初級8万円・中級15万円

東京03-5477-3271 大阪072-898-7331

<http://www.h4.dion.ne.jp/~kisu/>

156-0051 東京都世田谷区宮坂2-18-1 3F



待望の新作  
好評発売中!

【実技編】1575円  
【入門編】1575円

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



# サラサラ」は予防の基本

## セルフチェックできるシステムが注目

医療は「発見・治療」から「予防」の時代へ

厚生労働省では、2004年度の国民医療費は約32兆円が年々増え続け、2025年度には69兆円に達すると推計している。こうした医療費を抑制するため、政府や厚生労働省はさまざまな施策を打ち出している。6月14日の参議院本会議で可決、成立した医療制度改革関連法は、

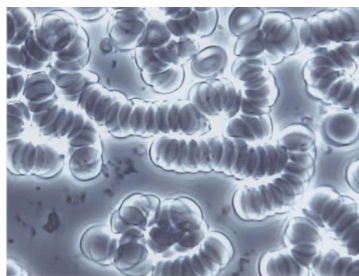
高齢者の負担増や入院日数の短縮他で医療給付費の抑制を図ろうというものだ。

さらに財政主導の考え方が医療へ反映させられていくことは今後必死で、さらなる負担増を強いられる国民は、自らの健康は自分で守らなければいけなくなる。

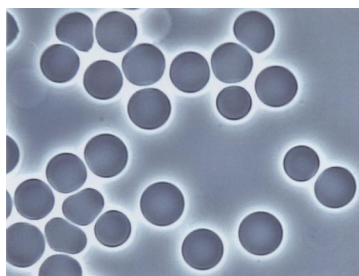
こうした中、国民の健康づくりや疾病予防を積極的に推進するための法律である健康増進法でもうたわれているように「国民は、健康な生活習慣の重要性に対する関心と理解を深め、生涯にわたって、自

らの健康状態を自覚するとともに、健康の増進に努めなければならない。」としている。

最近、健康のバロメーターのようにいわれているのが「血液サラサラ」だ。その反対の「ドロドロ血液」はさまざまな病



①ドロドロの血液と  
②サラサラの血液の画像



日本人の死因トップはガンだが、これと並んで致死率の高いのが、心疾患（心臓病、心筋梗塞や狭心症など）と脳血管疾患（脳出血、脳梗塞）である。心筋梗塞や狭心症は心臓の筋肉に酸素を送る冠動脈が、動脈硬化のために狭くなったり、つまったりして起きる病気、そして脳出血や脳梗塞も動脈硬化や高血圧といった血管にかかわる病気であり、いわゆる「ドロドロ血液」が引き起こすものだ。このドロドロ血液を簡単にチェックできるシステムが「ドロドロ・サラサラチェック」（株式会社人間ドックの店、本社・大阪市天王寺区、島田雅弘社長）だ。位相差顕微鏡により血液をモニター画面に映し出すシステムが治療からも注目されている。治療院の活性化と差別化、厚生省が提唱する「国民が健やかで豊かに生活できる社会づくり」を実践する近道は、治療院における人間ドックの店プラン導入といえそうだ。

気の原因とも言われる。ドロドロの主な原因は、血栓といわれる血液の固まりだ。

血栓は血小板、白血球などが血管の内壁に固まり、はがれたもの。健康時には線溶酵素がこの血栓を溶かしてくれるのだが、ストレスや偏った食事、運動不足などで線溶酵素の活動が弱まると血栓は増え、血液はドロドロになってしまふ。ドロドロの血液の持ち主はまた、コレステロールなどで肥厚した血管の持ち主であることが多く、両者あいまって血流が止められる。

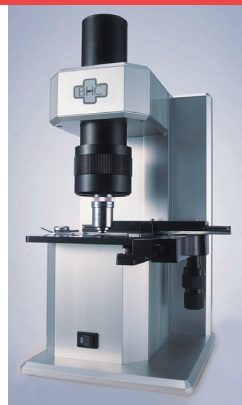
止められた場所が脳ならば脳梗塞、心臓ならば心筋梗塞となる。血液の健康を保つことこそ健康の要なわけだが、しかし、自覚症状がでにくい場所だけに無頓着な人が多いのも事実。今後、公的医療保険の縮小などにより治療よりも予防をという医学の流れの中、血液検査の重要性に注目が集まっている。

つまり、真に役立つ予防医療の体系化とそのインフラストラクチャーの整備が急務なのである。こうした発想から生まれたのが「人間ドックの店」の「ドロドロ・サラサラチェック」である。生活習慣の改善をとおして病気になる根本の原因を取り除き、病気を未然に防ぐという予防医療の基本を血液画像の分析から実践できるシステムだ。高機能の位相差顕微鏡の操作性を極限まで簡素化し自身の生きた血液の状態を見ることにより、自律的に健康管理ができる。

同社では、血液をモニター画面に映し出

# 「血液

## 治療院で



オリジナルの位相差顕微鏡レンズは乾式なので、油侵の必要はない。  
H365mm × W165mm × D190mm、4.7kg

して「生きた状態で」見られる「ドロドロ・サラサラチェック」のサービスを治療院

などに普及させようとしている。同社は、このサービストと各治療院の施術とを組み合わせ、治療院を予防医療の発信地にすることを提唱している。

### 目で確認できる説得力と満足感で習慣化を

ドロドロサラサラチェックの方法は、いってカンタン。染色などの手間はなく、自分自身でチェックができ、そのうえかかる時間は3分程度だ。記者が試してみたところ、モニターに映し出された丸い赤血球はかなりくつきあい、流れも悪かった(前ページ写真⑤)。食後すぐでしたから、と慰められつつ、赤血球や白血球の形状、中性脂肪などの動きなどからそのドロドロ具合を説明される。貧血などの病気もこれでわかるという。

同社で治療院専用で作っているという「六十発酵素原液」を飲ませてもらう。待つこと15分、再度モニターを見ると、

くつきあっていた赤血球は離れ、流れだしていた(同写真⑥)。効果がすぐに出るのに驚く。

「六十発酵素原液には多種類の酵素、ビタミン、ミネラル、アミノ酸などがバランスよく含まれています。毎日25〜30ミリリットルほど飲めば免疫力を高め、体質改善になります」(同社広報)

モニターに映し出された画面は、メディアカルプリンターにて印刷できる。また、パソコンにつなげばデータの保存も可能。定期的、長期的な検査にも適している。

治療院での「ドロドロ・サラサラチェック」の料金設定は、各店によって設定がさまざまだが、1000〜3000円くらいが主流のようだ。同社の平均では1日のチェック数が12人程度で1カ月の売り上げは30万円〜36万円程度だという。「1カ月3000円でチェックし放題」で会員制にするなどプランはさまざまだ。

さらに、この「ドロドロ・サラサラチェック」と施術を組み合わせ、チェック後に整体やマッサージを施し、再度のチェックしてその効果が目で見て確認できるというようなものには、満足感が高まり、長期的に利用してもらえ、固定化につな

がることは確実だ。

「目で実際にその治療効果が確かめられるのですから、食など生活習慣改善の提案をするにも説得力があります。治療の情報交換、方針の説明もスムーズになると思います」(同社広報)と話している。

血液をサラサラに保つには、飲酒、喫煙、過食偏食、塩分油分を控え、休息や睡眠を十分取り、規則正しい生活を送る必要があるわけだが、忙しい現代人にはかなり、難しい。ストレスなどあつて当たり前現在の現在、若い人にもドロドロ血液は増えているという。

最近、複合生活習慣病のメタボリック・シンドロームが、知らない間に進行する生活習慣病として特に注目されている。動脈硬化の危険因子である「肥満」、「高血圧」、「高血糖」、「高脂血症」を重複して発症していることがあり、心筋梗塞や脳梗塞になりやすい。

### 血液は健康の基礎、定期的な診断で病気の予防を

厚生労働省の調査では、高血圧患者数は3900万人、高脂血症は2200万人、糖尿病(予備軍を含め)は1620万人、肥満症は468万人といわれている。これらの患者は年々増加しているとい、ある調査では、軽症であっても「肥満」、「高血圧」、「高血糖」、「高トリグリセリド(中性脂肪)血症」、または「高コレステロー

ル血症」の危険因子を1つ持つ人は心臓病の発症リスクが5倍、2つ持つ人は10倍、3〜4つ併せ持つ人ではなんと31倍にもなることがわかっている。つまり、これらの肥満は「死への序章」だといっても過言ではないのである。

「外見的にスリムでも、実は体脂肪率が高い、隠れ肥満」がますます増えています。隠れ肥満とは皮下ではなく内臓に脂肪がついた状態ですが、内臓脂肪はとも動脈が活発でどんどん血液中に流れ出し、血液中のコレステロールや中性脂肪を増やして血液をドロドロにします。隠れ肥満は外見では判断がつかみませんから、これも定期的な血液チェックをおすすめします。忙しくて思うように食事が取れない人には、サプリメントも扱っています」

血管は身体のすみずみへ酸素や栄養を運び、老廃物を運び出す「生命活動のパイプ」である。血管性の病気はガンよりも兆候が見えにくく、自覚症状も少ない。人間ドックの店プランは、増え続ける生活習慣病に対する人々の予防意識を効果的に実践できる、治療院の新しいスキームとなりそうだ。

<http://www.ningendoknomise.com>  
(URLからお問い合わせの際は「ひりんぐマガジンを見た」とお書きください)

問い合わせ、お申し込みは、ひりんぐマガジン編集部 TEL 03-5296-19055(総合受付)まで。特典あり。



# “唯一”エビデンスに基づいた酸素カプセル

本物だけの価値「高い効果と収益性」

## Medical O<sub>2</sub>

『メディカルO<sub>2</sub>』



特許出願中

わが国の酸素カプセル研究の第一人者である石原昭彦・京都大学教授と共同開発されている『メディカルO<sub>2</sub>』は、先進の研究成果に基づき、効果はいうまでもなく、その高い安全性が特筆される。つまり、エビデンス(科

前号で紹介したハードタイプの高気圧・高濃度酸素カプセル『メディカルO<sub>2</sub>』(イターナルライト総合研究所)には、多くの問い合わせをいただいた。最近、人気急上昇中の酸素カプセルは、数多くの製品が出回りしたが、この酸素カプセルには、大きく分けると先行商品のソフトタイプと後発のハードタイプがある。前

号では、従来のソフトタイプ酸素カプセル市場に「新時代の到来」ともいえるハードタイプが登場したことの価値やソフトタイプとの違いを具体的に紹介した。本号では、高い効果はもちろんのことエビデンスのある機器がいかに安全性が高いか、それがいかに治療院経営に効果的なのかを紹介する。

で、唯一の「酸素カプセル」研究者である、京都大学大学院の石原昭彦教授が、長年の研究成果(データ)を基に、気圧や酸素濃度など「石原理論」を確立、従来タイプの多くの問題点をすべて克服した酸素カプセルなので。

現代人は、大気汚染、環境破壊、部屋の換気不足、運動不足などにより酸素不足に陥っている。ストレス、慢性疲労、喫煙や飲酒によっても酸素不足になる。酸素不足は、細胞の代謝を低下させ、さまざまな病気を引き起こすという。多くの疾病と代謝とは、大きな関わりがあり、代謝の低い人はいくら免疫を上げる為にサプリメントを飲んだり、小手先だけの機器を使用したところで、その期待する効果を得る事は非常に困難なのである。

学的根拠)に基づいた唯一の酸素カプセルといえるだろう。

医療業界で最近よくE B M (Evidence Based Medicine) などと言われているが、これは、医薬品だけではなく健康食品や各種器具などにも当てはめられるようになってきた。エビデンスのある機器を使用して患者の信頼を得たうえで治療するのはもはや常識である。

前号で紹介した酸素カプセルの仕組みを簡単にさらししよう。酸素カプセルは、カプセル内の気圧を高めて、さらに酸素濃度を高めることで、結合型酸素と溶解型酸素が増え、血流量と血流速度も増大する。とくに溶解型酸素は血液やリンパ液に溶け込む小さな酸素なので、細くなった血管(毛細血管)を通ることができ、体の隅々にある細胞の代謝を増大させる。そのため酸素カプセルは、骨折など怪我の早期回復ばかりでなく、疲労回復・肩こりや腰痛の軽減、ダイエットやアンチエイジング効果、生活習慣病予防など幅広い効果がある。このような効果は、酸素パーや酸素サプリメント、酸素水などでは得られない、酸素カプセルだけの本当の「酸素のパワー」なのだ。

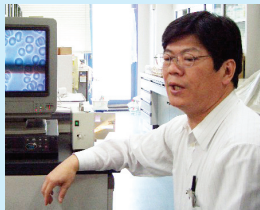
医療における患者の自己負担が今後ますます増えることになり、予防を含めた統合医療」という考え方に傾いていく中、代替医療分野への期待は高まる一方だが、中でも「整骨、鍼灸、整体、マッサージ」のような代替医療を代表する分野では、単なる流行モノではなくエビデンスのある機器が求められていくことは必至だ。

「酸素」を用いた治療が効果的なことはわかっている。これまで「安全で安心して使用できるものか」といわれると疑問符がつく機器が少なくなかったことは否めない。「メディカルO<sub>2</sub>」の出現によってこうしたイメージは払拭された。「酸素」研究の第一人者

「酸素」を用いた治療が効果的なことはわかっている。これまで「安全で安心して使用できるものか」といわれると疑問符がつく機器が少なくなかったことは否めない。「メディカルO<sub>2</sub>」の出現によってこうしたイメージは払拭された。「酸素」研究の第一人者

「酸素」を用いた治療が効果的なことはわかっている。これまで「安全で安心して使用できるものか」といわれると疑問符がつく機器が少なくなかったことは否めない。「メディカルO<sub>2</sub>」の出現によってこうしたイメージは払拭された。「酸素」研究の第一人者

京都大学大学院 石原昭彦教授と共同開発



京都大学大学院 人間・環境学研究所  
 学術博士（健康科学・生理学） 石原昭彦教授

と酸素濃度に設定することが重要であり、これまでの酸素カプセルに使用されていた  
 ①ビニールや布製ではないの  
 ②破れなどによる空気漏れは一  
 切ない③出入りがしやすく、高齢  
 者やケガをしている人には特に楽④掃除がし  
 やすいためカプセル内部が常に清潔で衛生的  
 ⑤静音設計なので利用者が本当にリラククス  
 でき、使用する場所や時間も選ばない⑥カプ  
 セル内部は驚くほど広く、閉所恐怖症の人で  
 も安心⑦操作はタッチパネルで簡単。コンピ  
 ューターによる確実な運転——など。

また、従来型のソフトタイプ（寝  
 袋タイプ）に比べて、ハードタイ  
 プである「メディカルO<sub>2</sub>」の大き  
 な特徴を列挙すると——

「メディカルO<sub>2</sub>」だからこそ高い事業性  
 酸素パワーが人体の治癒力、回復力に有効  
 なことはわかったが、経営者の立場になれば  
 収益性も気になるところだ。  
 まず、エビデンスのある「メディカルO<sub>2</sub>」  
 を使用することで、今までの施術さらに高い  
 効果を示すため来院患者は高い満足感を得る  
 ことができ、高い評価と多くの新規来院者や  
 リピーターを獲得できるだろう。そして「メ  
 ディカルO<sub>2</sub>」を一台入れるだけで、疲労回  
 復・ケガしにくい体への体質改善・集中力向  
 上・リラクゼーションなどの酸素カプセルな  
 らでは効果効能を提供できるため、今まで  
 以上に診療項目（来院動機）を増  
 やすことができる。



「経営指導のプロ」と呼ばれる船井幸雄氏（船  
 井本社会長）もメディカルO<sub>2</sub>を体験。「快適で、  
 気持ちよかった」と絶賛だったようだ。

以上から、「メディカルO<sub>2</sub>」によって治  
 療院の信用が高まり、なおかつ集客力アッ  
 プ、利益向上に直接結びつくということが注  
 目されるのは当然のことだろう。

「エビデンス」に基づく「確かな効果と安全性」で治療院の信用と収益を確実にアップさせる!

**経営上のクオリティ**

- ・高いニーズと集客性（新規/リピーター）  
 “酸素”と“ベッカムカプセル”の高い認知度  
 本物の効果で口コミが広がる
- ・高い稼働率（回転率）  
 ふくらまず時間不要、ムダなく高い満足  
 ソフトタイプより短時間で高い収益
- ・潜在層にもアプローチ  
 高齢者やケガをした人など  
 今まで利用しづらかった人へアピール

**効果のクオリティ**

- ・石原理論+ハードタイプ  
 だから高い効果
- ・酸素で全身活性化  
 先生の施術の効果も  
 さらに上がる
- ・患者の目的意識を刺激する  
 幅広い効果効能

**機器のクオリティ**

- ・設備投資フリー  
 シャワー室や更衣室必要なし  
 カプセル導入だけで手軽にスタート
- ・人件費・教育費フリー  
 コンピューター制御による簡単操作  
 運転中は他患者の施術可能
- ・ローランニングコスト  
 電気代は約10円/h  
 耐久性抜群。メンテナンスフリー



ひーりんぐマガジン購読者に限定割引あり。詳しくは下記へお問い合わせください。  
 (株)イターナルライト総合研究所 TEL 075-354-3288 FAX 075-354-3299  
<http://www.elgroup.co.jp>

**『メディカルO<sub>2</sub>』はココが違う!**  
 業界唯一のアドバンテージ

- 空気漏れしない!
- 出入りが楽!
- 広くて居住性が良い!
- 音が静か!
- 清潔・衛生的!
- アカデミック・エビデンス!  
 学術的根拠
- DVDなどで、  
 さらにリラクゼーション!



# 在宅ケアにおける あん摩 マッサージ 指圧師の役割

## 訪問リハビリマッサージのスズメ

NPO法人日本手技療法協会

あん摩マッサージ指圧師 坏 小次郎

先日、何十年ぶりに専門学校時代の同窓会が開かれ出席してきました。同期生は、北が仙台、南が九州まで各地で治療院を開院していました。

酒宴もたけなわの頃、四国にいる友人に「保険でのマッサージは不都合が多いのに、君は保険適用の訪問マッサージをやっていると聞いたが本当なのか」と言われ、私は保険でのマッサージ施術は当たり前だと思っていたので少々驚きました。

改めて同窓会の仲間に聞いてみると約1/4が知らないとのこと。

私の話を聞き、治療院を構えて自費診療を黙々とつづけてきた50歳代の仲間は、社会の様々な情報に取り残されていることを感じている様子でした。

数は少ないかもしれませんが、そんな先生や、今年、アマ指師の免許を取った新人の先生のために今回は基本に立ち返り、療養費の支給の基準と訪問リハビリマッサージを中心に話を進めたいと思います。療養費支給対象の部分は、社会保険研究所が発行する「療養費の支給基準」を参考にしました。

あん摩・マッサージ・指圧師の療養費の支給対象療養費の支給対象となるの

は、アマ指師の施術のうち、医療上必要があつて行われたと認められるマッサージが対象です。そのために療養費を請求するときは、支給申請書に医師の同意があつたことを証明できる同意書を添付することになります。

温罨法・電気光線器具使用の加算、往療料も認められていますが、これも医師の同意が必要です。

マッサージの適応症は、一律に診断名によることなく筋麻痺・関節拘縮等であつて、医療上マッサージを必要とする症例について支給対象とされています。

療養費の支給の対象と認められるマッサージは、筋麻痺、片麻痺に代表されるように、麻痺の緩解措置としての手技あるいは関節拘縮や筋萎縮が起こっている部位の関節可動域の拡大と筋力増強を促し、症状の改善を目的とした医療マッサージです。

したがって、単に疲労回復や慰安を目的としたものや、疾病予防のマッサージ等が支給対象とならないことはいうまでもありません。

さて、麻痺に対するもので支給されているものは、脳血管障害等の麻痺による半身麻痺、半身不随が多く、麻痺のため

歩行が不可能または困難である状態の場合、往療料もほぼ承認されています。

また、骨折、手術やその他術後の関節運動機能障害については比較的長期間にわたるマッサージを必要とする場合が多く、おおむね承認されているのが現状です。

神経痛に対しては、一般的に療養の支給対象ですが、症状等から、やむを得ない場合のみ対象です。また、関節リウマチについては、関節拘縮などのある在宅患者は支給対象として考えられています。

往療料は、医師の同意記載内容に歩行困難、歩行不等の記述を確認すること等によって可否の判断をします。

## マッサージ施術と療養費

マッサージ施術により、療養費として申請が行われている症状を見てみると、一番多いものは脳出血による片麻痺、ついで二番目が麻痺や関節拘縮以外のその他の疾患、三番目は関節拘縮、そして筋麻痺とつづきますが、その他には筋麻痺以外の麻痺や神経痛や痛風も比較的多く見られます。

なお、アマ指師の施術を受けているこれらの患者さんについては、一定期間ごとに医師の診察を受けることが望ましいことは言うまでもありません。

半身麻痺等で数年にわたって、アマ指師の施術を受けている例も聞いていますが、長期間ただ漫然と施術を受けることのないように、定期的に保険医療機関の診察を受けさせる等の指導も必要です。

初療の日から3カ月を経過した時点で、さらに施術を受ける場合には、療養費支給申請書において医師の同意年月日、要加療期間等の記入があれば、必ずしも医師の同意書の添付は必要ないものとされていますが、病院によっては医師の同意を口頭で取る方が難しく、同意書をもらってくるケースが多いと思われるです。

変形徒手矯正術は、当該施術を必要とする旨の医師の同意書により医療上1カ月を超えて行う必要がある場合は改めて同意書の添付を必要とする取り扱いになっています。

保険者は、患者（被保険者）の経済的負担等を考慮すれば、速やかに償還手続きをすべきですが、数年前から、アマ指師に対し柔整師の委任払いと同等の代理人払いという形で認めるところが多くなり、訪問リハビリマッサージの業をなす治療院が増えた要因になりました。

冒頭で述べた私の友人のほとんどが、この代理人払いのことを知らずに償還払いの手続きと立替による経済的負担を患者さんに強いる結果につながるため、悪評で保険適用の保険扱いを行わなくなったとのことでした。

今、自費で院内だけで治療を行う先生も一度、訪問マッサージにチャレンジしてみたいかでしょうか。世の中を見よう。次に療養費の支給額を見てみましょう。

		平成 18 年 5 月 31 日まで	平成 18 年 6 月 1 日から
(1) マッサージ	1局所につき	240円	250円
(2) 温電法	1回につき	80円	70円
注 温電法と併せて、施術効果を促進するため、あん摩・マッサージの業務の範囲内において人の健康に危害を及ぼすおそれのない電気光線器具を使用した場合にあっては、100円（旧は110円）とする。			
(3) 変形徒手矯正術	1肢につき	520円	530円
(4) 往療料	2Km まで	1,875円	1,870円
注1 往療距離が片道2キロメートルを超え8キロメートルまでの場合については、2キロメートル又はその端数を増すごとに、所定金額に800円を加算し、片道8キロメートルを超えた場合については、一律2,400円を加算する。			
注2 片道16キロメートルを超える場合の往療料は往療を必要とする絶対的な理由がある場合以外は認められない。			



2年ぶりにアマ指師の療養費の改定が行われ、その通知が本年5月23日付に厚生労働省保険局長名で、「はり師、きゆう師及びあん摩・マッサージ・指圧師の施術に係る療養費の支給について」との表題で各保険者等へ通知されました。

この療養費の変更は本年6月1日以降の施術分から適用されました。療養費の額で変更された部分だけをまとめてみます。

簡単に解説しますと、マッサージ、変形徒手矯正術とも1局所、1肢につき10円の値上げがされ、温電法、電気光線器具は10円の値下げになりました。

訪問リハビリマッサージに大いに関わってくるのは往療料です。往療距離の限度は従来どおり片道16km以内と変わりますが、2kmごとに加算されていた800円が、8kmを越えると一律で2400円となりました。

8km超から16kmまでは8kmまでの往療料と同額です。8km以上の往療は認められなくなったのと同じことと考えられます。

しかし、都市部では交通渋滞などで8km以上移動することは難しく、あまり影響が出ないでしょうが、地方では8km以上移動することもあると聞いていますので、往療料の影響は避けられないと考えられます。

## 生活の質を高めることがリハビリ 寝たきりに「しない」「させない」を主眼に施術

さて、ここまでは、療養費の考え方やその支給金額を述べてきましたが、最後にリハビリマッサージについての私の考え方を述べてみたいと思います。

「リハビリ」は、今でこそ耳慣れた言葉ですが、一昔前までは意味はおろか一般の人には馴染みのない言葉でした。しかし、昨今はリハビリ、リハビリと一般社会で、言葉ばかりが独り歩きしているようです。

「リハビリ」の正式名称は、リハビリテーションといいます。

このリハビリテーションとは、人が病

るいは軽減したり、また、失った機能を何らかの形で補ったりするなど、医療全般を通じて患者さんをより望ましい状態にすることや、種々の機械を使用し硬くなくしたり、松葉杖や平行棒を利用して歩く練習だけがリハビリテーションではなく、先に述べたように、日々の生活の中で自らの生活の質を高めることがリハビリテーションであり、それらの質を高めるために理学療法や作業療法が手段としてあるのです。

マッサージの歴史は古く、明治20年頃ヨーロッパから日本に入ってきたとされており、古くから手技療法として用いられてきました。

昭和40年の理学療法士及び作業療法士の成立以降、病院や医院はこぞって機能訓練施設の増設や新設を行い、ところによっては地の利を生かし大掛かりな温泉療法などを取り入れた病院などもできました（温浴療法）。

そんな歴史的背景のもと、手技療法であるマッサージは、医療機関でリラクゼーション療法の一環であったり、ヒーリング（癒し）代替医療の療法であったり、さらに末期ガン患者の緩和ケアとして取り入れられてきています。

一方、従来は病院内あるいは病院から往診というかたちで、患者宅に向いて施術を行う病院主導型の医療マッサージが主流でしたが、介護保険制度発足とほ

として望ましくない、または、ふさわしくない状態（障害）に陥ったときに、それらを元の状態に戻すことを目的として、少しでも自立した生活が送れるよう患者自身が主体となって、医学的、教育的、社会的、職業的、経済的な能力を最大限に活用し、前向きな気持ちで生きてゆくことであり、生活の質「QOL（Quality of life）」を高めることです。

つまり、リハビリテーションとは、人間的な復権を意味する広い概念であり、単なる技術論や方法論だけではなく、今、生じていなくとも将来生じる可能性

のある障害を事前に予防することもリハビリテーションなのです。リハビリテーションは、先に記したとおり大きく次の4つアプローチに分かれます①医学的②職業的③教育的④社会的ここでは対象者を高齢者にしほり①の医学的アプローチについて、話したいと思います。

高齢者や世間一般の方が言われるリハビリとは、ほとんどがこの医学的リハビリテーションを指しているものと思えます。

身体的に障害のある人や慢性疾患に罹患している人の障害を取り除いたり、あ

## 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や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** 会員1回24万円（消費税込）  
一般1回30万円（消費税込）
- 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.e-shugi.jp

## 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
<b>業務管理研修（0.5日間）</b>	
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

ぼ同時にマッサージ師が独立・開業し、利用者（半寝たきり者や寝たきり者、寝たきり予備軍）宅を訪問して行うという在宅訪問マッサージの流れも出てきました。

私たちがマッサージ師は、このような状況下において医療マッサージを施すだけでなく、リハビリテーションの意義、目的を明確にとらえたうえででのマッサージと、従来型の医療マッサージを併用することで予防や改善を図ることが肝要です。

さらに、運動療法や、日常生活動作（ADL）を向上させるために、患者さんの

みならず介護の方にも必要に応じて指導をすることも必要かと思えます。

利用者の実態はといえますと、在宅患者の多くは大なり小なり廃用性症候群に罹患している方が多く、また鬱傾向にある方や認知症の方もおります。

そこで私たちは、患者さん自身が抱えている心身の悩みや問題を聞いたり、時には話し相手になったり、また家族介護者の悩みを聞くなどが必要になります。

時には、廃用性症候群など二次的疾患を促進させないためのアドバイスを行うなど、常に日々の生活の質を高めるとともに自立促進を図ります。

寝たきりに「しない」「させない」を主眼として施術にあたるとともに、患者さんに対しては「無理せず」「焦らず」「諦めず」を念頭に日々、リハビリを自主的に行うよう勧める必要があります。

一例を挙げますと、関節拘縮、筋肉萎縮を起こしている患者さんには関節可動域の拡大や萎縮の阻止を図り、寝たきりの方には介護者を含め、体位変換と寝返りの重要性を指導します。

また、居住空間と生活環境等のアドバイスとして、座椅子より椅子の生活、布団よりベッドの生活など生活居住空間のあり方から室内換気、水分補給、シヨ

トステイ、デイサービス等の必要性までを、総合的にできる限りアドバイスをします。

これらを通して患者さんとはもとより、介護をされる方にも、肉体的かつ精神的にも明るく楽しい生活が送れるように治療を行うことが本来の在宅訪問マッサージであり、リハビリマッサージだと考えています。



# 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 28 回研修	8 月 9 日 (水) ~ 8 月 11 日 (金)
第 29 回研修	9 月 6 日 (水) ~ 9 月 8 日 (金)
第 30 回研修	10 月 11 日 (水) ~ 10 月 13 日 (金)
第 31 回研修	11 月 8 日 (水) ~ 11 月 10 日 (金)
第 32 回研修	12 月 6 日 (水) ~ 12 月 8 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** 会員 8 万円 (消費税込) 一般 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 (会員優先)

**申込方法** 電話により申込後、協会から申し込み用紙を書類送付します。申し込み用紙記入捺印後返送してください。

入金確認後、正式に申し込み受諾とし、研修参加許可書を郵送いたします。

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

**前準備** 受講に際し、事前に準備や調査を行って戴くことがあります。詳しくはお問い合わせください。

**受講時、持参していただくもの**

●筆記用具・ノート・マッサージ師免許のコピー・白衣・他●  
未資格者はマッサージ師免許のコピー・白衣不要  
テープレコーダー持参可

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 (総合受付) FAX:03-5296-9056  
Mail: edit@healingm.com http://www.e-shugi.jp

# 携帯メールで国試対策

Pflaster 塾

携帯メールを使い、柔整資格受験者のためにオリジナル国試模擬問題を無料で月曜から金曜の毎日、1問ずつ配信する人がいる。

それは、Pflaster 塾の風見知希氏（柔整師 25歳）だ。

風見氏は2002年に大東医学技術専門学校卒業後、同年に柔整国試に合格することができたが、その際にこのようなものがあつたらと考えていた携帯メールでの国試模擬問題の配信を実現させた。

まず、2005年3月にホームページをPflaster 塾としてオープンさせ、同時に柔整の国試模擬問題の配信も始めた。ホームページでの宣伝・受付で、現在のべ2300人に配信している。友人、知人の力は借りるが問題のほとんどは本人作成のオリジナルだ。

平日は都内整骨院マネージメント業務を、そして土、日は国試塾の講師、深夜に塾のオーナーとして問題作成とメール配信、サイト管理、システム開発業務など3つの顔をもつ風見氏。

そんな超多忙の中、さらに塾ではセミナー、勉強会、国家試験対策講座も行っているという。

風見氏に聞いた。

「メール配信の目的は、国家試験に受かることももちろんですが、解剖学や生理学に興味を抱いてほしいことが第一です。臨床にでると、いかに解剖学・生理学・病理学や運動学といった基礎教科が重要かを思い知らされます。ですから配信される問題は基礎を中心にしていきます。携帯メール配信を無料としたのは、学生時代は、やはりお金が足りないというのが本音でしょう、自分がそうでしたから。さらに、学費をアルバイトで稼いでいる人もいるでしょうし、家族を養っている人もいるでしょう。そのためにメール配信は無料、セミナーや勉強会などはなるべく負担のかからないような値段（数千円程度）で行っています。」

サイト維持やセミナーの経費は、広告宣伝でスポンサーの企業から広告料金をいただきそれをあてています。システム的にもサイトの中身を濃くしたいので、さらに広告スポンサーを募集しています。」

若い柔整師がまた新たな歴史をつくることを期待したい。

## 第2回癒しフェア

### 手療法協会会員は無料入場可!

7月29日・30日開催

ここ数年、「癒し」や「ヒーリング」という言葉は一般に定着し、「リラクゼーションエステ」「スパ」「カラーセラピー」「ボディヒーリング」「ヨガ」「健康機器」「有機食品」などを生活の一部として取り入れる女性の数は増加の一途をたどっている。

そんな状況をふまえ、昨年の12月10・11日に開催された第1回の「癒しフェア」につづき、今年、7月29・30日に第2回目の「癒しフェア」が東京ビックサイト・東2ホールで開催される。

2回目は「Beauty」「Health&Organic」「Relaxation」「Healing&Spiritual」「Ecology」の5つを柱として展開する。

主催者によると、1回目の癒しフェアでは、のべ2万5000人の動員で出展企業は170社だったが、2回目では3万2000人の動員と出展企業は200社超を主催者は見込んでいるとのこと。また、サブタイトルが「女性のためのヒーリングビューティライフ」となっているように、このイベントでは、癒しビジネス関係者だけではなく一般女性もターゲットにしているのが特徴だ。

さらに、多種多彩な「癒し」

を実際に見て、触れて、体験することを重視しており、溢れる「商品・サービス・概念」の中で、自分にとって本当に必要なものを選別するエンドユーザーの動向を知ることができるという。民間資格、国家資格者を問わず、一度は見えておきたいイベントだ。

イベントの入場料は当日券1050円だが、NPO法人日本手療法協会では、会員や「ひーりんぐマガジン」を愛読いただいている首都圏の諸先生に、この号と入場無料の特別優待券を同封した。さらに、首都圏以外の人には、癒しフェア会場前の受付で「ひーりんぐマガジン」を提示すれば、入場無料の特別優待券がもらえるようになっていく。

女性をターゲットにしている院、これから女性の患者（客）の開拓を考えている先生、女性の「癒し」に対する動向を知りたい先生は気軽に来場してみるといい。

**開催日** 2006年7月29日（土）・30日（日）

**開催時間** 10時～17時

**開催場所** 東京ビックサイト 東2ホール（東京都江東区有明3-21-1）

**アクセス** ゆりかもめ「国際展示場正門駅」下車すぐ

**入場料** 1050円 ※特別優待券持参者は無料

**問合先** 株式会社フレイア（Tel. 03・3221・5791）



Pflaster 塾  
URL:www.Pflaster.jp





# 求人情報

2006 Summer

## ◎メリット・アイコン



未経験者OK



学生OK



長期歓迎



交通費支給



高収入



食事つき



車・バイク  
通勤OK



新規・新装  
OPEN



土・日のみ  
勤務OK

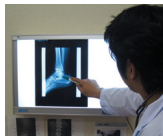
ここに掲載されている求人情報は、  
ポータルサイト「ヒーリングマガジン(<http://www.e-shugi.jp/>)」  
にも掲載されております。あわせてご覧下さい。

千葉県 京成線・東葉高速線  
勝田台駅 徒歩5分



正社員 月25万円以上 アルバイト 時850円以上 マッサージ 売上上の45%以上

これからの治療家に必要なダントツの技術を  
一緒に学びませんか？  
あなたのやりたいことがココにはあります！



### 仕事・職場情報

【仕事内容】柔整 鍼灸 マッサージ カイロプラクティック  
スポーツトレーナー。やる気さえあれば誰でも研修を通して、短  
期間で院長になることができます。

※マッサージ診療院勤務の方も大歓迎です。

【身につく技術・知識】当グループ附属の整形外科による外傷勉  
強会を始め、業界No.1を目指すカイロプラクティックを中心  
とした手技療法 鍼灸マッサージ 院所経営 人材育成 独立  
開業から患者集客まで、体系化した教育システムで徹底サポー  
トします。

【会社概要】当グループは今年で30年を迎え15の接骨院経営の  
他、整形外科 自費診療院 介護福祉 訪問マッサージなど、地  
域貢献と患者様のニーズに応えることを理念に掲げております。

【施設・設備】当グループ附属の整形外科では外傷勉強会の他、レ  
ントゲン勉強会など接骨院に必要な技術習得は万全です。クラ  
イオサーミア・アキュートロン等、最新機器を積極的に導入して  
います。

### 募集情報

● 札幌市 江戸川区 市川市 船橋市 習志野市 八千代市  
千葉市 佐倉市

● (接骨部門) 9:00~21:00

(マッサージ院) 10:00~21:00

一日6時間以上勤務可能な方 ※アは応相談

● (接骨部門) 日・祝 (マッサージ院) 年中無休 交代制

● 社会保険 交通費 賞与年2回 有給休暇

● 柔整師 鍼灸師 アマ指師 整体師 カイロプラクター  
リフレクソロジスト 学生可

● TEL後歴(写貼)持参 ● 面接



國手塾グループ

TEL.047-487-3612 Fax047-487-3611

千葉県八千代市村上 4489-7 神谷ビル3F

URL: <http://www.kokushu.com/>

委託 員 25~40万円以上可

## リニューアル、業務拡大に伴い 分院長及びスタッフを大募集!! 24時間・年中無休、恵比寿の老舗です。



### 仕事・職場情報

【仕事内容】鍼灸、指圧マッサージ、ソフト整体、リフレクソロジー。責任感のある、リーダーシップのとれる方も同時募集。

創業40年の老舗、TVや雑誌にも多数取り入れられ、多くの芸能界の方々にもご利用いただいております。

【身につく技術・知識】親切・丁寧な指圧マッサージの講習を行いますので、初めての方でも安心です。

「即、使える!」技術がしっかり身につく、しかも技術は一生の宝です。机の上だけでは分からない「臨床」を学びながら、収入につながります。

【こんな人にぜひ】明るく元気でやる気のある方

他の人の2倍も3倍も稼ぎたい人24時間年中無休の当院なら稼げます! 独立起業をお考えの方、技術面でも資金面でも、当院なら間違いありません。

### 募集情報

地 恵比寿、新宿

時 24時間、

休 年中無休(3交代制、応相談)

資 鍼灸師、マッサージ師、柔整師、リフレクソリスト、学生可

応 TEL後、履歴書(写貼)持参

選 面接

## (有) 東洋治療院

TEL.03-3710-3339 FAX.03-5789-3657

〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南2-1-12 サトウビル4F

URL : <http://www.toyo.cc>

● 横山

## 都内各地

(事業所) JR中央線山手線地下鉄銀座線  
神田駅 歩8分

JR中央線総武線  
御茶ノ水駅 歩10分

地下鉄丸ノ内線  
淡路町駅 歩0分

地下鉄千代田線  
新御茶ノ水駅 歩0分

都営新宿線  
小川町駅 歩0分



正社員 員 22~27万円 年齢・経験により決定

## 訪問医療マッサージのスタッフを募集!

### 募集情報

地 東京都内各地(港区・大田区・世田谷区 他)

時 9:00~18:00

休 日祝日、ほか隔週1日休

特 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

資 要 あん摩マッサージ指圧師免許・普通自動車免許

応 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

選 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)



### 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。



東京都 小田急線 JR青梅線  
**福生市 他 福生(ふっさ) 駅 徒歩3分**

社員 16~70万円以上

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、マネー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  
 社保、厚年他完備  
 柔整師、カイロプラクター(学生可)  
 TEL履歴(写貼)持参 面接

ふっさ  
**福生整骨院グループ**  
 〒197-0022 東京都福生市本町58  
 メソンドヌール山崎1F  
 TEL 042-553-5445/FAX 042-530-6433  
<http://www.seikotu.net/>  
 gerbill@t-net.ne.jp 清水

東京・埼玉 (事業所) JR線・大江戸線  
**神奈川・千葉 代々木駅 徒歩2分 新宿駅 徒歩7分**

社員 16~50万円 派遣 800~1,600円

技術・人間関係・シフト・給与など登録者の希望を優先し、納得の就業先を御案内しています。



**仕事・職場情報**

【事業内容】柔整師、鍼灸師、マッサージ師、整体師、カイロプラクターなどの施術者専門派遣・紹介会社。派遣/般13-300441、紹介13-ユ-300339  
 【その他】弊社はこの業界に特化した、お仕事紹介・派遣の会社です。病院・整形・整骨院・治療院等の登録数は1000以上。その中から、ご希望に沿った就業先をご案内致します。ご登録はホームページの登録フォーム、もしくはお電話で受け付けております。ご登録されているスタッフさんは既に3300名以上。専門のコーディネーターが親切丁寧に対応、料金も一切かかりませんので、安心です。

【研修制度】様々な技術セミナーはもちろん、接客や経営等の講習も充実。詳細は新着お仕事情報も充実のホームページにてご確認ください。

**募集情報**

首都圏近郊  
 紹介・派遣先に準じる。  
 柔整師、鍼灸師、マッサージ師、整体師、カイロ、リフレ、学生可  
 ホームページ  
<http://www.willone.jp/>  
 モバイルサイト  
<http://wil.jp>  
 あるいは、お電話03-5919-1501で面接

Will One (株)ウィルワン  
 〒151-0051  
 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/>  
 info@willone.jp 曾根・清水

東京都 小田急線 JR線  
**町田市 町田駅 徒歩2分 町田駅 徒歩4分**

社員 25~50万円 (柔整師) 委託 44~70% (施術者) ア 950円~

東京町田で開店12周年!!リニューアルオープンに伴い柔整師及びリラクゼーションスタッフ募集！ ホームページ参照を



**仕事・職場情報**

【仕事内容】治療業務及びリラクゼーション業務。経験者は前職の給与を考慮します。  
 【身につく技術・知識】アロマオイルマッサージ、フットリフレクソロジー、タイ式マッサージ、カイロプラクティック等の各種整体及び経営のノウハウまで学べます。独立を考えている方、最適。治療法はお任せします。  
 【職場の雰囲気】女性のお客が多く、女性スタッフ中心の笑顔のある明るい職場です。

**募集情報**

東京都町田市  
 10:00~23:00 シフト制(三交代制)  
 完全週休2日制  
 アルバイト 週1回出勤OK  
 昇級昇給随時 / 交通費支給(上限あり)  
 柔整師、鍼灸マッサージ師、35才迄  
 TEL後、歴(写真貼)持参  
 面接、技術チェック

リフレッシュ・センター町田 〒194-0021 東京都町田市中町1-1-3 リラビル2F  
 TEL/FAX 042-732-8480 <http://www.t-r-c.net> 田中・セオイト

埼玉県 東武東上線  
**川越市 川越市駅 徒歩5分**

社員 35万円~ 整体 20万円~

明るく、広々とした院内、休憩室有ります。やる気のある先生を求めています。男女は問いません。



**仕事・職場情報**

【職場の雰囲気】受付、待合室は長いです2台、ベッド6台の施術室、職員の休憩室テーブル2台、テレビ明るく、広々とした雰囲気の院内です。  
 【こんな人に是非】やる気のある先生を歓迎します。  
 開設して8年、院長募集中のため7月1日より休院しています。患者さんから「一日も早く開院を」との声が多く寄せられています。

**募集情報**

埼玉県川越市  
 平日 9:00~12:30  
 15:00~19:30  
 土曜 9:00~13:30  
 日曜、祝祭日、年末年始、夏期休暇  
 雇用保険有、労災保険有  
 治療賠償保険 相談  
 ①柔整師(院長) ②整体(経験者)  
 ①②とも男女問わず  
 TEL履歴書(写貼)持参  
 面接

はつかり整骨院  
 〒350-0041 埼玉県川越市六軒町1-12-8  
 TEL 049-223-3968 / FAX 048-687-1323 (大島 宛)  
 大島 採用係 (TEL 048-684-8716)

**東京都 大田区** JR京浜東北線 **大森駅** 徒歩5分

社員 20万円～ (能力により異なる)

## ガッツがあって明るい方、大募集!!!!

**仕事・職場情報**  
【仕事内容】治療業務・鍼灸治療他  
【身につく技術・知識】外傷対応やレセプト業務・患者への来院指導など  
【活かせる経験】患者と整骨院にプラスになるのであれば今まで行ってない治療法でも構いません。自分の技術を存分に発揮して下さい。

**募集情報**  
● 東京都大田区大森北  
● 9:00～13:00 15:00～19:00  
● 日曜・祝日  
● 交通費全額支給、雇用保険・労災、昇給チャンスは随時あり  
● 柔整師、鍼灸師、マッサージ師。35歳位まで。今年免許を取得された方は技術を補う「やる気」をお持ち下さい。  
● TEL後歴(写貼)持参  
● 面接

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

**東京都 大田区** 京浜急行線 **梅屋敷駅** 徒歩5分

社員 20万円～ (能力により異なる) アルバイト 880円～

## 一緒に治療院を盛り上げてくれる仲間を大募集です。

**仕事・職場情報**  
【仕事内容】治療院業務全般・マッサージ・鍼灸治療・吸角療法等  
【職場の雰囲気】患者さんとの距離が近く笑い声が聞こえる整骨院です。グループ経営しているのでのいろんな情報交換をしています。  
【こんな人にぜひ】実力があればどんどん患者さんに入ってもらいます。自らの技術を自らの努力で上げて行きたい方をお待ちしています。

**募集情報**  
● 東京都大田区大森西  
● 9:00～19:00 (13:00～15:00は休み)  
● 日曜、祝日  
● 交通費全額支給・雇用保険・労災  
● 柔整師、鍼灸師、按摩指師。40歳まで。  
● TEL後歴(写貼)持参  
● 面接

**大森西整骨院** 〒143-0015 東京都大田区大森西6-12-14  
TEL 03-3768-7720 ● 石丸

**神奈川県横浜市 港北区** 東横線 **綱島駅** バス10分

**市営地下鉄線 新羽駅** バス10分

社員 (新卒) 18万円～ (経験者) 65万円

## 骨折・脱臼・捻挫・打撲・挫傷及びスポーツ傷害が多数来院しています。柔道整復師卒業後臨床研修施設の認定も受けている整骨院です。

**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整骨院で修行してみませんか。

**募集情報**  
● 神奈川県横浜市  
● 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  
● 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

**フジタ整骨院** 〒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 世田谷区** 東急東横線・東急目黒線 **田園調布駅** 徒歩5分

地下鉄南北線・都営三田線 **奥沢駅** 徒歩5分

社員 25～50万円(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  
● 8:00～19:00(土曜～15:30)  
● ※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

**埼玉県 さいたま市** JR埼京・武蔵野線 **武蔵浦和駅** 徒歩1分

社員 20万～30万 アルバイト 1000円以上

**仕事・職場情報**  
【募集概要】午後のスタッフ増員の為、1日又は午後勤務できる方希望  
【仲間がこんな人です】院長31才 スタッフも若く明るい職場です。

**募集情報**  
● 埼玉県さいたま市 ● 日曜・祝祭日  
● 平日9:00～12:30、15:00～20:00、土曜9:00～13:30 ● 交通費支給  
● 柔整師、鍼灸師。学生可。30才位迄。  
● TEL後歴(写貼)持参 ● 面接

**おがつ鍼灸整骨院** 〒336-0021 埼玉県さいたま市南区別所7-10-12  
TEL/FAX 048-839-0909

**東京都 三鷹市** 井の頭線 **三鷹駅** 徒歩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・鍼灸師・マ師(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

**千葉県千葉市 若葉区** JR線・千葉都市モノレール **千葉駅** バス20分

社員 22～35万円+歩合 アルバイト 40～50%

## マスコットの山羊がいる治療院です。開業より16年の実績。現在も、特にこれから必要とされる分野です。

**仕事・職場情報**  
【仕事内容】山羊散歩もできて癒される治療院訪問にて患者宅・福祉施設にてリハビリ・マッサージ鍼灸治療。開業以来16年【身につく技術・知識】リハビリのテクニック及び各患者様の病気の知識、これからの必要分野です。開業もと考えの方に最適。  
【院長先生はこんな人】治療院の規制はあまりなく、患者様が良くなる事が一番という、あとはファジーな人。山羊好き  
【その他】車の運転が好きの人

**募集情報**  
● 千葉市  
● 8:30～18:00  
● 休み、日・祭日他 月2回  
● 冬夏期1週間  
● 鍼灸・マッサージ師  
● 電話にて面接

**森谷治療院 訪問リハビリ** 〒265-0066 千葉県千葉市若葉区多部田町564-1  
TEL/FAX 043-228-2633 ● 森谷

## 求人情報のご案内

カラーで見やすい求人情報スペースをぜひご利用ください。

次号(13号)は10月25日の発行予定です。掲載ご希望の方は、9月15日までに申し込みください。ただし、枠が埋まり次第、締切りとさせていただきます。お早めにお申し込みください。

お問合せ・申込みは  
【0ーりんぐマガジン編集部】  
TEL 03-5296-9055(総合受付)  
FAX 03-5296-9056 までお気軽に。

**東京都 大田区** JR線 JR線・東横線 **大森駅** バス15分 **蒲田駅** バス15分

アルバイト 1,000円 研修中 900円

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

**募集情報**  
● 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、按摩指師、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

**埼玉県 川越市** 東武東上線 JR川越線 **霞ヶ関駅** 徒歩3分 **的場駅** 徒歩12分

アルバイト 850円以上

**仕事・職場情報**  
【仕事内容】本格的オステオパシーを柔整に応用軽い手技で高い効果を引き出す治療の助手を募集しています。テーピング気功鍼灸等も治療に活かして効果を上げています。

**募集情報**  
● 川越 ● 月～金 18:00～20:30、土は隔週で9:00～18:00 ● 日祝と隔週の土曜  
● 昇給有、交通費支給、研修会有 ● 柔整師(学生可) 30才位迄。明るい方 ● 委細面談、将来の分院院長歓迎 ● TEL後歴(写貼)持参

**藤本鍼灸整骨院** 〒350-1103 埼玉県川越市霞ヶ関東2-7-14  
TEL/FAX 049-233-6005  
http://www.fujimotoiseikatsu.com ● 藤本

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

社員 20万円パート 800円以上

**仕事・職場情報**  
【仕事内容】院内での治療・アシスト・他全般。  
【身につく技術・知識】オステオパシー、構造医学をやっています。勉強したい方からのご連絡をお待ちしております。

**募集情報**  
● 神奈川県横浜市 中区 ● 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

**ユコバールアーツオステオパシー臨床センター** 〒231-0868 神奈川県横浜市 中区 石川町1-25-1  
TEL 045-227-7444 FAX 045-227-7832 ● 鈴木



# セミナー情報

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

セミナーに関するお問合せは、各主催者に直接ご連絡してください。

**seminar 1**

**ポイント調整法・バランス**

実技を重視し検査法から手技療法、効果がある処置法・テーピング等を指導。  
自信のある治療家以外

【日時】 毎月第3日曜 10:00~17:00  
【費用】 3万円  
【場所】 大阪市住吉区 当院

**あびこまえ整骨院**  
〒558-0032 大阪府大阪市住吉区遠里小野1-12-15  
tel/fax.06-6607-1333  
http://www18.ocn.ne.jp/~abikomae/pointo.html  
oriono-k@forest.ocn.ne.jp

**seminar 2**

**超** 気功即効療法 各種気功セミナーに不満な方を救済! 8万人の治療から考案。本物です

受講した柔整・治療家が驚愕の即効・数分治療。心療から難病まで瞬時に脳の制御解除!  
柔整師・鍼灸師・マッサージ師・治療家・志望者。真に治せるエネルギー療法習得希望者。

【日時】 随時(問合せ)。3人以上で全国出張函授。  
【費用】 1日 税込 15万7,500円  
【場所】 東京・大阪・本部。「すびこん」で体験可!

**九州レイキ本部**  
〒813-0013 福岡県福岡市東区香椎駅前1-19-28-207  
tel/fax.092-661-4313  
http://members.jcom.home.ne.jp/kyushu-reiki  
kyushu-reiki@jcom.home.ne.jp

**seminar 3**

**ギ** ックリ腰・腰痛・寝違え 即効動体療法スクール

症状別マニュアルができており、即、治せる治療家になれます。急・慢性の症状に即応。  
不問。

【日時】 毎月2日間(土曜~日曜日) 10:00~17:00  
【費用】 8万円(初級・テキスト代込み)  
【場所】 動体療法学会<小田急線経堂駅南口徒歩3分>

**動体療法学会**  
〒156-0051 東京都世田谷区宮坂2-18-1-3F  
tel.03-5477-3271 fax.03-3426-7474  
http://www.h4.dion.ne.jp/~kissou  
nagara@k5.dion.ne.jp

**seminar 4**

**耳** ツボダイエット 理論・実技・経営セミナー

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

【日時】 毎週日曜日、祝日、平日も可 10:00~16:00  
【費用】 説明会：無料  
【場所】 東京・神奈川・静岡  
【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://mimi.tank.jp  
scrum@anet.ne.jp

**seminar 5**

**耳** つぼダイエットを治療院に導入するにあたって。

瘦身治療のノウハウや瘦身部門の導入で自費売上げを3桁にする経営方法。  
整骨院、鍼灸院、カイロ整骨院の経営者、スタッフ、新規開業予定の治療家

【日時】 随時開催。まずはお電話にてお問い合わせ下さい  
【費用】 初級説明会：9,800円  
【場所】 関西関東地域一円。その他の方はご相談下さい

**NPO法人 日本瘦身医学協会**  
**宝塚 耳つぼダイエットサポート倶楽部**  
〒665-0861 兵庫県宝塚市中山寺1-14-19  
tel/fax.0797-81-9889  
http://www.yokoi-harimic.com  
info@yokoi-harimic.com

**seminar 6**

**整** 体療法師養成講座

少人数制、初心者から就職、独立開業まで安心して学べます。修了後認定証授与。  
初心者から~

【日時】 毎月第1日曜 全10回、入学随時 11:30~15:30  
【費用】 お問い合わせ下さい。  
【場所】 福岡市中央区西中洲、協会公認スクール

**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  
tel.092-475-8001 fax.092-929-2858  
http://www.npo-medical.com/

**seminar 7**

**O** 脚・X脚調整法

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。

【日時】 ① 9月10日(日) 10:00~15:00  
② 11月12日(日) ※以降奇数月の第2(日)  
【費用】 2万5千円  
【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 8**

**整** 形外科テスト法&調整テクニック シリーズ

プロとしての必須症別検査法 頸部~神経反射全6回シリーズ  
不問

【日時】 8月 6日(日) 10:00~15:00  
10月 8日(日) ※以降偶数月第2(日)  
【費用】 各回2万5千円(テキスト、消費税含む)  
【場所】 日本総合療術学院(池袋駅東口より徒歩7分)

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

**seminar 9**

**バ** ランスダイエットクラブ <BDC>体験会&ミニセミナー

差別化できる接骨院作りに接骨院だからできる瘦身部門導入ノウハウを提供していきます。  
接骨院経営者、ダイエット・瘦身に興味のある先生

【日時】 毎月第2土曜・第2日曜 15:00~16:30  
【費用】 5,250円  
【場所】 愛知・当院(半田市) 埼玉(富士見市)

**都接骨院**  
〒475-0821 愛知県半田市船入町20  
tel/fax.0569-26-3140  
http://www.cac-net.ne.jp/~miyako/  
miyako@cac-net.ne.jp

**seminar 10**

**耳** つぼダイエット 初級・上級セミナー

確実に、健康的に、美しく、痩せることができるダイエットの理論・実技・経営について。  
各治療院の経営者・スタッフで経営の柱を強固にしたい方、開業を目指している方など。

【日時】 日祝他(日・時はお問い合わせください)  
【費用】 初級:5千円、上級:4万3千円  
【場所】 東京・埼玉・神奈川・中部・関西・九州他

**MDA日本ダイエット医学協会事務局**  
〒194-0021 東京都町田市市中町1-3-1小田桐ビル3F  
tel/fax.042-723-8503  
http://www.mdadiet.jp grtm10@ybb.ne.jp

**seminar 11**

**バ** ランスセミナー

「治療術」を中心に治療家にとって役立つ経営、コーチング、心理学を講義しています。  
誰でも参加できます。

【日時】 毎月第2土曜 17:00~18:30  
【費用】 一般 6,000円  
入会金 5,000円  
【場所】 バランス研究所 ホームページ参照

**PCC**  
〒354-0015 埼玉県富士見市東みずほ台1-4-3-2F  
tel.049-255-5256 fax.049-255-8168  
http://www.ne.jp/asahi/balance/pcc

**seminar 12**

**ウ** ィルワン・プロフェッショナル・ゼミ

整体・リフレ・ストレッチ・スポーツマッサージなど、欲しい技術が身に付きます。  
不問

【日時】 随時(詳しくはお問い合わせ下さい)  
【費用】 6万5千円~  
【場所】 弊社セミナールーム JR代々木駅徒歩2分

**(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/  
seminar@willone.jp



## 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。

納品までの流れ → お申込 → 彫刻院名確認 → ご送金 → 製作 → 納品

●お申込・お問合せ

NPO法人日本手技療法協会 総合受付 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** あま指師資格者、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** 会員 8万円(税込) 一般 10万円(税込)

**実施日** 8月 9日(水)～8月11日(金) 9月 6日(水)～9月 8日(金)  
10月11日(水)～10月13日(金) 11月 8日(水)～11月10日(金)  
12月 6日(水)～12月 8日(金)

※研修後、成績優秀あま指師には「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  
総合受付 03-5296-9055 fax 03-5296-9056 E-mail info@healingm.com



## バックナンバーのご案内

**第10号**(平成18年1月25日発行)  
節税対策と資産形成／交通事故の  
保険請求一仕組みと実際／人材派  
遣の活用を考える／続・院内デザ  
インの実際／成功への道／開業マ  
ニュアル 他

**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◎テクニック  
／院長直言／治療院開業マニ  
ュアル 他

**第11号**(平成18年4月25日発行)  
特報！無料で手に入るレセプトソ  
フト／自由診療に役立つ学校／  
続・交通事故と接骨院一実録交通  
事故患者がやってきた／続・院内  
デザインの実際 vol.2／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7号**(平成17年4月25日発行)  
患者接遇マナーは本当に必要か／  
成功への道／個人情報保護法／治  
療院開業マニュアル／柔整／あま  
指／はり／きゅう国試／業界営業マ  
ナー覆面座談会 他

**創刊号**(平成15年10月24日発行)  
柔整・請求団体の現状と課題／他店  
舗展開成功・その秘訣／誰でもわか  
る請求業務／治療院開業マニ  
ュアル／専門学校専門学校紹介／国試対策  
**第2号**(平成16年1月26日発行)  
スキルアップ・治療に役立つ民間ス  
クール／まだ間に合う専門学校入試  
情報／治療院における人材育成法／  
請求団体の選び方 他  
**第3号**(平成16年4月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  
**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

各号 1,000 円 (税・送料込み)  
ご希望の方は、下記までお申し込みください。  
〒101-8691 東京神田郵便局私書箱53号  
「ひーりんぐマガジン」編集部  
TEL:03-5296-9055 総合受付 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。

## 編集後記

▼「ひーりんぐ  
マガジン」は、  
毎号約5万部印  
刷しているが、  
印刷業者から  
「5万部の重さ  
は約7.5t」と聞いた。  
印刷会社から発送会社へ  
は10t車で運んでいると  
のこと。単純計算してみ  
ると、本誌を平積みにし  
てビルに匹敵し、縦に並  
べると14・85kmの高さで  
富士山の約4倍だ。これ  
らの、数字を知ってから  
5万部に対する責任感が  
増した。これからも5万  
人に信頼される本作りを  
めざし、奮闘したい。

(佐)  
▼興味がないにもかか  
わらず、結局は寝不足覚  
悟で毎試合見てしまった  
4年に1度のサッカーワ  
ールドカップも終わり、  
いよいよ本格的に夏到来  
である。またあのような  
ような暑さがかかるかと思  
うと気が重いが、夏なら  
ではの行事も目白押し  
だ。海水浴に花火大会、  
避暑地への旅行や夏祭り  
など盛りだくさんであ  
る。暑すぎるのは嫌だ

が、夏は好きな季節であ  
る。(中)  
▼治療院へ取材にうか  
がい、自身の健康にも着  
目するようになった私。  
体のナマリを直すべく朝  
のラジオ体操を始めまし  
た。「やっぱりストレッチ  
ちはいいな」と思う反  
面、さらなる問題が浮  
上。なんと、体操の内容  
を忘れていたのです！  
頭脳のナマリにも気がか  
されシヨックを受けてお  
ります。(い)

▼お世話になったある  
先生が最近54歳の若さで  
亡くなってしまった。  
メタボリックシンドロ  
ムの成れの果てだった。  
生前、氏に対して節制を  
呼びかけるとは「うまい  
もん食って、好きなこと  
して、死んだらそれで本  
望や」と返されたが、昨  
日まで元気だっただけに  
本当に怖い病気だ。そん  
なときに、取材先で自分  
の血液の状態を見せられ  
た。なんと、血液ドロド  
ロだった。写真で見せら  
れると恐怖心が増し  
たわけだが、このままで  
はいけないと思う今日こ  
の頃である。(木)

ひーりんぐ  
すべての手技療法家を伝授する新刊専門情報誌  
マガジン  
Healing Magazine

http://www.e-shugi.jp

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 総合受付 FAX03-5296-9056

企画・編集 NPO法人 日本手技療法協会

# 万が一、**施術中に事故**が起きた場合、 損害賠償に耐えられますか？

**入会金0円、年会費0円 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

お持ちのすべての資格及び有資格者が行う民間施術も、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事故	1億円	2千万円
		1年	3億円	6千万円
施設賠償責任保障	対人	1事故	1億円	1千万円
		1年	2億円	2千万円
	対物	1事故	1千万円	2百万円
1事故あたり免責金額			1万円	
年額共済掛金			13,000円	11,000円
月払い共済掛金			1,300円	1,100円

## ■民間手技療法家・治療院助手向け 整体・カイロ・リフレクソロジー・アロマセラピストなど

手技療法を業として行う方、又は、手技療法を業として行う予定の方で本会の承認を得た方。(含む助手)  
国家資格の設定されていない分野の施術家の方、施術家を目指している学生など。

対象職種	本会の承認する手技療法に関わる全ての職種（含む助手）				
保障限度額	対人	1事故限度額	1億円	年間限度額	1億円
	対物	1事故限度額	5百万円	年間限度額	5百万円
1事故あたり免責金額		3万円			
共済掛金		年払い	18,000円	月払い	1,800円

### 共済金を支払うことができる主な内容

1. 法律上負担した損害賠償金
2. その他訴訟・仲介・和解の費用など、本会が認めた費用。

- \*1 (1+2) - 免責額 = 支払共済金となります。  
\*2 他保険・他共済と重複して支払われる時には按分払いとなります。

### 共済金をお支払いできない主な場合

1. 契約者または被共済者の故意。
2. 名誉毀損、秘密漏洩に起因する賠償責任。
3. 美容を唯一の目的とする行為に起因する賠償責任。
4. 施術の結果を保障することにより加重された賠償責任。
5. スラスト法による頸椎に対する賠償責任。
6. 無資格者が行った鍼灸行為によって生じた賠償責任。
7. 外科的手術、薬品の投与もしくはそれらの指示を行うことによって生じた賠償責任など。

# JHA日本治療協会

〒156-0041 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。



柔整師・鍼灸師・マッサージ師専門!

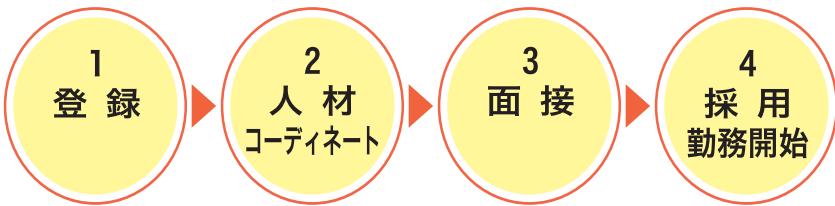
# 人材派遣・人材紹介

おかげさまで6周年  
**1300**件以上の治療院登録実績!  
**1000**名以上の紹介者採用実績!

## ▶人材確保でお悩みの先生方

急に人材がほしい・人材が集まりにくい等でお悩みの先生方、ファーストサービスが貴院に代わって人材確保をサポート致します。

人材紹介までの流れ ※専門コーディネーターが親身に対応します!



※登録はHP・電話・FAXにてお問合せください。

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**

〒220-0005  
 横浜市西区南幸2-20-2 共栄ビル8F  
 TEL:045-317-7786/FAX:045-316-1119

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-0017  
 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

## ↓ 治療家のための総合サイト

http://www.first-service.co.jp/



**Chiryoka.Com**  
<http://www.chiryoka.com>

## 柔整・鍼灸・マッサージ

# 治療家専門の求人サイト

# 治療家ドットコム

## ↓ 治療家のための求人サイト

http://www.chiryoka.com



## ● ひーりんぐマガジン専用お試しキャンペーン ●

通常/1枠30日掲載 ¥10,500 → **キャンペーン価格/1枠60日掲載 ¥10,500**

※掲載ご希望の際は「ひーりんぐマガジン」を見たとお伝えください

「急に人材が欲しい・良い人材が欲しい」と思ったらすぐに治療家ドットコムへ!!

### 利用案内

メール・お電話にてご連絡下さい  
 申込書をご送付致します。

申込書に必要事項を記入の上、FAX  
 にてご返信下さい。

お申込後、掲載料のご入金が確認  
 出来次第、ご希望日より掲載をス  
 タートいたします。

掲載期間満了前に、ご継続もしく  
 は終了の意思確認のご連絡を差し  
 上げます。

### 期間・料金

#### ●掲載について

+掲載期間は30日サイクルです  
 +掲載開始はご入金確認後です  
 +お支払い方法は銀行振込のみ  
 となります

#### ●料金について

30日 1枠 10,500円  
 60日 1枠 21,000円  
 90日 1枠 31,500円  
 ※上記金額は全て税込

### お問い合わせ

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**

ご不明な点はお気軽にお問合せください

**0120-12-5922**



**Chiryoka.Com**  
 Medical Staff Introduction Service

http://www.chiryoka.com