

2007 Winter No.14 1,000 yen ひーりんぐ

すべての手技療法家を応援する“新型”専門情報誌

マガジン

Healing Magazine

14

平成 19 年 1 月 25 日発行
季刊 Winter
第 5 巻第 1 号 通巻第 14 号

探
訪
専門学校
vol.1

日本唯一の
指圧専門学校

浪越学園 日本指圧専門学校

特集

SPマークとその効用

治療院向け個人情報保護認定制度・SPマーク
取得者に聞く「取得過程で悩みは解決」

新春覆面放談

国家資格はもういらない？

成功への道
スクラムはり灸整骨院院長 佐原徳彦氏
松本鍼灸接骨院院長 松本安彦氏
小林整骨院院長 大河内康寛氏

リハビリ難民を救うか？リハビリハートプラン

在宅患者へのリハビリ・マッサージケアマネと連携

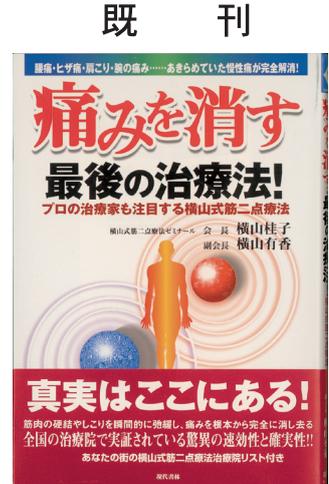
「横山式筋二点療法」の学習は、先ず通信教育から 使用教材のご案内



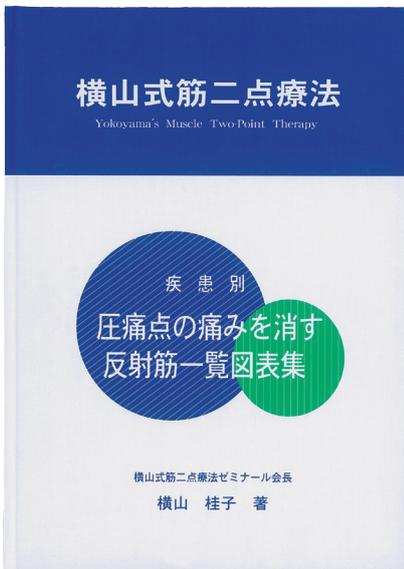
最新副読本今年一月発刊
医者選びは運次第
どこで学ぶかも運の内
整体学校の取材記事の掲載書
現代書林発刊 一、四七〇円



会長との取材記事が掲載
現代書林発刊 一、四七〇円



横山式筋二点療法の一冊
現代書林発刊 一、二六〇円



世界唯一の専門書
メイン教科書 一三三、六九〇円

「通信教育セミナー」受講用教材ビデオ

実技指導受講には購入・事前自主学習が義務付けられております。

テーマ本 9	テーマ本 8	テーマ本 7	テーマ本 6	テーマ本 5	テーマ本 4	テーマ本 3	テーマ本 2-2	テーマ本 2-1	テーマ本 1-2	テーマ本 1-1	テーマ本 0
背部痛治療法	五十肩治療法	重症腰痛治療法	軽症膝痛治療法	軽症腰痛治療法	腹筋弛緩法	片頭痛治療法	人体構造類似点検索法	軽症肩こり治療法	上肢弛緩法	電磁波除去法	反射点触察検査法
82分	89分	90分	41分	85分	54分	83分	62分	35分	28分	52分	58分
第5回		第4回		第3回		第2回			第1回		
実技指導用		実技指導用		実技指導用		実技指導用			実技指導用		

各巻 10,790円

特別セミナー（難疾患治療法）収録ビデオ

各巻10,790円

治療篇 7-4	治療篇 7-3	治療篇 7-2	治療篇 7-1	治療篇 6-2	治療篇 6-1	治療篇 5-4	治療篇 5-3	治療篇 5-2	治療篇 5-1	治療篇 4-2	治療篇 4-1	治療篇 3-3	治療篇 3-2	治療篇 3-1	治療篇 2-3	治療篇 2-2	治療篇 2-1	治療篇 1-1
内臓機能低下確認法と解消法	パネ指矯正法	肋間神経痛治療法	顔面神経痛治療法	下肢のしびれ治療法	上肢のしびれ治療法	側弯症治療法	下肢の捻挫治療法	頸椎捻挫（鞭打ち症）治療法	上肢の捻挫治療法	姿勢検査法	頸椎矯正法	半月板矯正法	O脚矯正法	重症膝痛治療法	側方変位腰痛治療法	ギックリ腰治療法	坐骨神経痛、ヘルニア治療法	重症肩こり弛緩法
87分	63分	61分	33分	116分	96分	122分	153分	169分	90分	84分	42分	70分	103分	111分	110分	84分	132分	122分

ただいま、特別頒布キャンペーン実施中
詳しくは資料を下記へ請求下さい。
横山式筋二点療法の概要
ビデオ 一、〇〇〇円を進呈中

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

新春覆面放談

国家資格はもういない?

4

特集 SPマークとその効用

10

治療院向け個人情報保護認定制度・SPマーク
取得者に聞く「取得過程で悩みは解決」

探
専門学校
訪 vol.1

日本唯一の
指圧専門学校

16

浪越学園 日本指圧専門学校

リハビリ難民を救うか? リハビリハートプラン

在宅患者へのリハビリ・マッサージケアマネと連携

30

「技術系セミナー」おすすめ度

28

J P A A 研究会定期セミナー

治療院開業マニュアル 22

上田曾太郎の初歩の会計教室 34

花谷博幸 勝ち組治療院のツボ 39

在宅ケアにおける

あん摩マッサージ指圧師の役割 58

セミナー情報 63

求人情報 64

バックナンバーのご案内 69

読者プレゼント 70

ひーりんぐ 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

NEWS

レセ Pro (M) 今春4月 受付再開! 9

N P O 法人日本手技療法協会
一般向けポータルサイト
「ハートページ・ネット」始動 14

団塊の世代の健康状態 20

新春メッセージ 40 新春名刺広告 45

成功への道 スクラムはり灸整骨院院長 佐原徳彦氏 50

松本鍼灸接骨院院長 松本安彦氏 52

小林整骨院院長 大河内康寛氏 54

Close up Information

ハードボディタイプで驚きの380万円

最新型酸素カプセル『O₂カプセル』 56

新連載

集客革命 Vol.1 49

人材派遣会社ファーストサービス

3月に合同就職ガイダンス開催 29

連載「オンライントレード入門」は作者の都合のため休載いたします。 ●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!

上田曾太郎の
初歩の会計教室
でおなじみ

業種特化

柔整師、鍼灸師、カイロ、
整体師等顧客100件以上

低料金

個人事業記帳代行 月1万円～、
法人記帳代行 月1万5千円～

サービス

記帳代行、決算申告、税務調査対応、
節税相談、開業相談、資金繰り相談

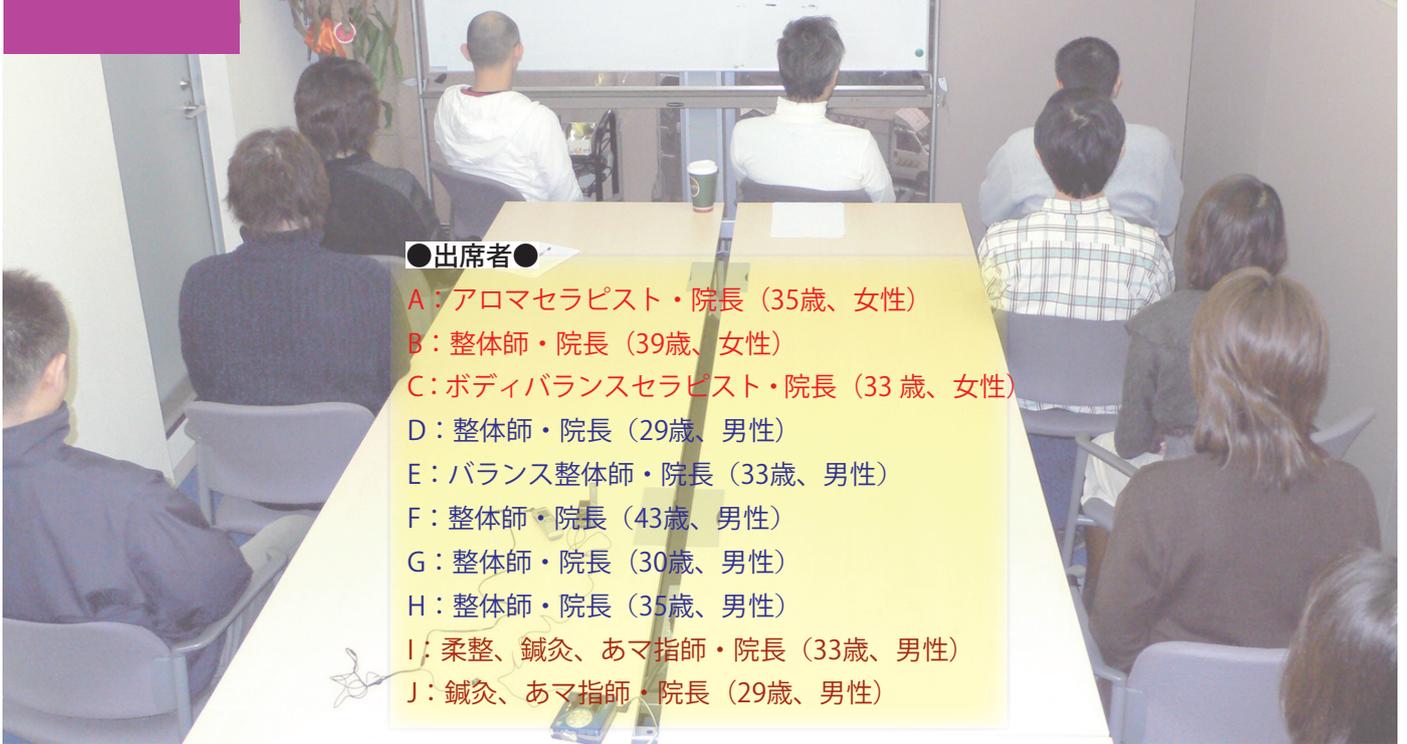
地域

地方もOK
～郵送により対応できます

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

国家資格はもういららない？



●出席者●

- A：アロマセラピスト・院長（35歳、女性）
- B：整体師・院長（39歳、女性）
- C：ボディバランスセラピスト・院長（33歳、女性）
- D：整体師・院長（29歳、男性）
- E：バランス整体師・院長（33歳、男性）
- F：整体師・院長（43歳、男性）
- G：整体師・院長（30歳、男性）
- H：整体師・院長（35歳、男性）
- I：柔整、鍼灸、あま指師・院長（33歳、男性）
- J：鍼灸、あま指師・院長（29歳、男性）

最近、手技療法業界は国家資格者や民間資格者の急増による先行き不安や、施術院の乱立による過当競争が多く話題に上る。さらに健康保険も窮地にあり、保険収入が多くを占める接骨院などでは、将来にわたる経営状況も決して安泰ではないと考え自由診療を取り入れる院も増えてきた。

これだけ国家資格や民間資格の各種施術院が増えた上に、接骨院の中に自由診療部門が創設され、一番混乱するのは患者（客）ではないだろうか。患者は、治療系の院、リラクゼーション系の院の区別は言うに及ばず国家資格と民間資格の区別さえついていないのが大多数だろう。ましてや、その専門性の知識ともなれば言うまでもない。

一方、業界人は、治療系院、リラクゼーション系院の分類や国家資格や民間資格の区別、そして昨今の施術院の乱立傾向をどのようにとらえているのだろうか。

こうした疑問をより具体的に浮かび上がらせるため本誌では、民間資格院と国家資格院の現役バリバリの院長10人による座談会を行った。

国家資格者の治療院と整体などいわゆる民間資格の院の違いをどのようにとらえていますか？

整体師 B

私自身は接骨院に行った経験がないのですが、お客様からの多い感想としては、接骨院に行ったんだけど良くならないということですね。接骨院で治らないので、体の歪みを整えてもらおうと自発的に来院するお客様が多いですね。

ボディバランス C

この仕事に入る前に、柔整の学校に行きたいと思って接骨院を見学に行かせていただいたことがあるんです。自分が見た範囲での接骨院というのは電気治療とか温熱治療とかが多く、お客様に触れている時間が少ないなって感じましたね。

整体師 D

中学から高校くらいまでは、父親がリハビリで接骨院に行っていて自分も何回か受けました。その時は何も感じなかったけど、今の職業に就いて、その接骨院を思い返してみると内装的な

違いが一番大きいこと、つぎは接客の面です。全然違うと思いますね。僕らの場合は雰囲気とか接客とか全部込みで売っています。接骨院の場合は患者の数をたくさん、「こなす」というイメージがあります。

整体師F シンプルに言うとうと自由と不自由かな。我々は自由にやっていて保険診療は不自由にやっているなど。施術に對しての考え方にも縛られているなど思っていますね。保険の制約でお金に換える物の幅が最初から決まっちゃっているという自縛から逃れられてないのかなど。そういう不自由さを接骨院に感じますね。

整体師G 接骨院は4人5人のお客様を1人で相手にするイメージが強いですね。僕らの場合は1人対1人ですからスタンスの違いがあると思います。

整体師H 治療院系だと先生と患者さん、我々の院だとお客さんと施術者という関係でその辺が一番違うと思います。

柔・鍼・あま指師I 治療院というと皆さん接骨院って決めていますけど、治療院って接骨院やマッサージ院や鍼灸院があります。接骨院は外傷、ケガを診るところなんです。体のバランスが崩れているとか、ゆがんでいていうようなことは診ない。

これは保険外のやつちゃだめという分野なのです。良いのは骨折、脱臼、打撲、捻挫のみ。

あと挫傷もいいです。これが接骨院なんです。だから患者さんに慰安的なマッサージして欲しいと言われても施術すること自体ができません。

そもそも患者さんの方も間違えていると思いますし、皆さんもその辺がごっちゃになってると思うんですよ。

鍼・あま指師J 鍼灸の治療院で言うならば内科疾患でも、慢性疾患でも外傷でも診ていいんですよ。

それに自由診療もありますし、希望によつては保険診療も使えます。マッサージの治療院も鍼灸と同じで、治療は、一

整体の先生にお聞きします。 国家資格を持っていればよかったですか？ 思うときはありましたか？

整体師B 整体師になりたての頃は思いましたね。資格があるだけでお金が入りますよね、収入が。資格を持っている方の募集も多いし。年齢の高い整体師を求人しているお店自体が無かったんです。その頃。

アロマセラピストA イギリスにいたとき、経営者が日本人のリラクゼーションサロンだったので日本の国家資格を持つている人しか募集しなかった。そのときはイギリスで英風アロマ法を習得していたので、とても悔しい思いをしました。

ボディパランスセラピストC 今のところは特に感じ

部疾患で使えますけど、癒し目的であればできないので自由診療でカイロや整体もやりますという院は多いですね。

柔・鍼・あま指師I 保険の場合は値段が決まっているので、10分か15分しかやらない。接骨院では1人500円から1000円しかもらえないですよ。1時間やったら割が合いません。

次に整体院ですけど僕の中では整体院っていうのは治すところで、リラクゼーションは、お客様のやって欲しいことをやるというイメージがありますね。

整体師D 資格持って病院で働いてみたことはないですね。たかかったですね。もう一つ、鍼灸は今、世界的に盛んなので海外に行つて病院の内科の疾患とかを深く診られるようになりたかったですね。

バランス整体師E ないよりはあったほうがいいと思いますけど、費用と時間を考えたら取るうと思つたことはないですね。

整体師F ドクターの資格だったら欲しいですね。柔整師とかは欲しいと思つたことは全然ない。

自分の仕事が最終的にどこに行き着く

かつていうことや社会的なことを考えたりますると何か、形のある物が欲しいですよ。今の僕は怪しいんですよ。どこまでいっても怪しいレッテルを貼られ続ける。それなら医師の資格を持つて整体師をやるつていうのがたぶん一番理想的だろうとずっと思っていますね。金で買えるなら欲しい(笑)。

整体師G 今の道に入る前に就職先を探していたんですけど、求人8割ぐらいが国家資格保持者だったので、技術の有無は関係なく国家資格を持っているのと持つてないのでは違うのかなどその時に思いました。

整体師H この仕事を選ぶ時点ではあつた方がいいかなとは思いましたが、働いている今となつては必要がないですね。

治療系の先生は資格を持っていて良かつたと思つたことがありますか？

柔・鍼・あま指師I 学校では、技術をあまり教えていないので卒業したての

柔整師ってほとんどできないと思うんです。国家試験っていうのは知識のテストなので、知識は3年間詰め込まれます。整体師の方でも個人的に勉強している方はもちろんいると思いますけど、やらされた分だけ知識はすぐあると思いません。

僕は病院に務めていたことがあるんですけど、病院だと知識の勝負なので、学校に行つてなかつたらドクターと、まともにしやべれない。ドクターは技術もそうですが、常に知識を見ています。「この患者のこの疾患は？」って聞かれたときに「この人はこうなのでこうやって治します」ってセッションできてこそ、患者を任せてもらえます。これは学校の知識のおかげですし、学校行って良かった



と思います。でも今は、免許はいらないです(笑)。なぜかというところ、今の業務が骨折などを扱ってないですし、保険も今は使っていないので、ハッキリ言っていないです。売れる物なら売りたいくらいです(大爆笑)。

鍼・あま指師J マッサージに関して言えば「指圧お願いします」って言われて本当の指圧をやつたら気持ち良くなかつたって言われたことがあります。本来のマッサージは地肌に直接触る訳じゃないですか。地肌に触る手技なのに触つたら普通のマッサージにしてって言われ

最近、治療系もリラクゼーション系も含め とてもお店が増えていると思います。 増えていることに関してどう思いますか？

アロマセラピストA ろくに研修も受けて、とりあえずお店をつくつてしまえという感じで、どんどんお店を開けているところがある気がして、そういう点が怖いと思います。

ボディプランC 未経験者募集、未経験歓迎と平気で店頭に貼ってあったり、経験がない人とか知識もそんなない人たちが、ちょっと研修をしてお客様の体に触る店もどんどん増えていたり、そういうところは危険かなって思いますね。

整体師D お店が増えていくことに関しては別に問題はないと思います。それ

たこともありま。だから無くてもいいかなとは思いますが。でも勉強したことは重要だと思います。

柔・鍼・あま指師I 僕の知り合いで最初にあま指の免許を取つて次に柔整取つて、全体の勉強に行つてドクター取つたつていう人がいますよ。その人は自費診療でやっています。検査などはドクターとして診断しますけど、実際の治療は整体です。

鍼・あま指師J そんなドクター結構いますよね。

こそ一般の人の目が肥えていき、いい仕事をしないとところは潰れていく。そういう意味で自分たちもいい仕事をしないと生きていけないぞつて、いうことをこつち側も知らなければならぬ時期なんじゃないかと思えます。

バランス整体師E 求人のための面接、実技とかやるじゃないですか。そんな時、経験者が来ますが、昔は全然使えない物にならない。最近、結構上手な人が来る。僕はだんだん市場が成熟しつつあるのかなって思いますね。だから全体的にレベルが少しずつ上がってきてるん

じゃないかと思えます。そういう意味では今はまだ過渡期で、お客さんがいるなどところで施術を体験して、自分に合う、合わないが分かるんじゃないかと思うので、お店が増えていくのはいいと思えます。

整体師F 僕も同意見ですけど、自分たちの業態つて美容師に近いんですよ。原宿とか表参道に行けばわかるけど美容院の隣に美容院があつて向かいに美容院があつて2階に美容院がある。竹下通りだけで150店舗くらいあるらしいんですよ。別に増えるのは全然なんの心配もない。だからそれについては何の感想もないですね。

整体師G 夜の11時ギリギリにみえる方で、たまたま今日は仕事が早く終わつて店が開いて良かったつて言つてくださる方が多いんです。ということは通常はもっと遅い時間まで仕事して帰るわけですから、深夜にこういうお店が開いていて欲しいというニーズが必ずある。

だから、もっと増えるのではないかと。ただ、それは増えるという観点です。ただ、生き残れるかどうかとは別です。だから単に増えることに対しては、なにも感じないですね。

てくれるところに行けばいいし、治療して欲しい人は治療してくれるところに行けばいい。

だから増えることについては歓迎だし、もつと増えてほしいくらいです。

鍼・あま指師 J 僕も増えることはよいことだと思いますし、まだまだ手技療法が浸透していない部分があるので。例えば最近来た患者さんですけど、明らかに腱鞘炎がある。でもその患者さんに「こマッサージだから関係ないでしょ」と言われちゃって、「いや、診ますよ」と。そういう現象が起こってくるっていうのは寂しいので、ますます増えて、先ほどのような専門性が出てきて、うまく発展化していくのは歓迎です。

整体の院長に伺います。 接骨院の院長や経営者になったら、 今の接骨院をどう変えたいと思いますか？

アロマセラピスト A 私は以前、接骨院で働いていたんです。その接骨院は潰れてしまいましたけど(笑)。



今のリラクゼーションは、お客様第一という考えで仕事をしているように思います。今思うとその潰れた接骨院は、それが少し足りなかったのではないのでしょうか。院長の個性とか院長のやりたいこととかが強すぎて、患者さんとの間にズレがあったと思いますね。

整体師 B 院全体が汚い感じがする。次に「ちょっと待っていてくださいね」としてほったらかしにされて他のお客さんを施術している。ほったらかしにされる時間っていろいろの何とかしたいですね。

ボテイピラント C 私と同じです。
整体師 D 自分が新人のころに人が足りないからって三軒茶屋の接骨院に行っ

たことがあったんです。リラクゼーション系との違いが一番感じたことは内装です。それに院全体が体育会系の「ノリ」でした。あいさつの仕方とかもそうですし、接客の仕方もそうですし、これは業態の違いですから良い悪いではなくて、そういう物なのかなと思っていましたけど。

バランス整体師 E 学生だった頃、膝を壊して接骨院に通っていましたけど、施術内容が、患者の混み方で違うんですよ。混んでいるときは軽擦を簡単にやって「はい、おしまい」。空いている時はきちんとかやる。その上、いつも同じ料金だなんて全然納得いかない(笑)。

同じ施術と同じ料金で明細会計にしたいな。

整体師 F 僕が行った接骨院の中で自分たちのことしか考えてない院があった。夏のことなんだけど、自分たちは施術で動いているので熱くなる。それで暑いからって冷房を17℃とか18℃にしてギンギンに院内を冷やしている。順番待ちのおじいさんはガタガタ震えている(笑)。

本当に勘違いしてると思うよ。患者は黙ってついて来いという態度。それに有線でJ-POPかけ、鼻歌を歌いながら施術している。あれじゃ、だめですよ。
整体師 G 僕が行った接骨院は、患者

中濱カイロプラクティック・テクニックスクール 2007年度第6期生募集



厳しい教え方で定評の柔整師・鍼灸師でもある中濱D.C. ('97卒パーマー大)が基礎医学に基づいた、効果的なカイロプラクティックを指導し、技術に裏付けされた本物の治療家に育てます。治療の質を向上させたい方や慰安でなく治すための治療を学びたい方、また、自由診療にこだわる方を対象とします。

時間 10:00~16:00
費用 ¥28,000(各回)

4月22日クラスⅡ(全12回)
定員 12名

腰痛イントロダクションセミナー 募集

当校にて4月より始まるガンステッド・ベーシッククラスの参加に興味をもたれている方を対象に行います。

時間 10:00~15:00
費用 ¥18,000
定員 12名

内容
腰痛治療

3月/25日(日)

詳細はホームページにて www.NakahamaDC.com

京都市右京区嵯峨広沢御所ノ内町43-36 JR嵯峨嵐山下車(徒歩約10分)
TEL:075-864-3939



を全員名前前で「○○さんこんにちは」っていうんです。確かにベッドでうつぶせになつて審法かけられて10分くらいほつたらかしには、なつているんですけど、それを見習いの人が何かしら声をかけるようにして、うまく時間を紛らわしてつっていう心遣いを感じました。内装も綺麗ではないんですけど、それでもちゃんと掃除が行き届いているのが見て取れます。なかなか良い接骨院でしたね。

住宅街の中にある立地だったので、それが妙に綺麗な内装だったりしたら来る人たちが緊張すると思いますのでそれはそれで良いだろうと思えました。でも、流れてくる音楽はAMラジオでした。お昼に行くと吉田照美の声が聞こえている（大爆笑）。

整体師F 僕が子供のころ行つたのがいわゆる「骨接ぎ」で名人といわれる先生がいて、助手も看護師の格好しているんだ。院全体が古色蒼然としたというか、風邪ひいても必ずそこに行くみたいな、そういう「赤ひげ」的な柔整師や院がなくなつた気がしますね。そこでは突き指すると先生が擦つてくれたりする。それが非常に心地よかつた。子どもはそこはとくに

のが楽しみで、突き指したって言うて毎日のように行つた。楽しみの場所というか、社交場としての意味があつたんですよ。でも、社交場だけじゃないと先生は診てくれて、いざというときには頼れるという安心感があつた。

そんな接骨院があつてもいいと思うんですけどね。地方には今でもあるかもしれないね。

I 先生は治療系から自由診療に重点を移しているとのことですが、どうして自由診療にシフトしようと思ひましたか？

柔・鍼・あま指師I 今の接骨院は骨折、脱臼、打撲、捻挫に関して病院よりも優れている部分はすごくあります。でも、僕の技術が追いついていかないのと、勉強不足という点もあります。実際は外傷のニーズが少ないです。怪我をした患者さんは、病院で診てもらいますよね。その後もその患者さんは病院に行くと思ひますよ。そんな人たちをわざわざ「病院よりも僕の方が骨折治せます

内閣府認証NPO法人メディカル療法師認定協会が、あなたの技術を証明します。

認定授与式



認定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ていただき、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熱い支持を受けています。

あなたの技術を認定します！

★上級メディカル療法師認定制度★上級メディカル療法師とは整体・カイロ等各種療法師の総称です。それらの技術は持ちながら認定証等をお持ちでない方に認定証を交付し、本協会が力強くバックアップします。

お問い合わせは、電話・FAXでお寄せ下さい。

★セミナー情報はホームページをご覧ください。

内閣府認証NPO法人 **メディカル療法師認定協会**

〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前3-19-23-2F <http://www.npo-medical.com>

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

本協会役員 — 強力な布陣があなたの技術を証明します —

理事長 **鴻 耀院** 日中医学会会長 最高顧問 **アントニオ猪木** 新日本プロレスリング(株) 名誉会長 **坂口征二** 新日本プロレスリング(株) 会長 **新聞 寿** 元スポーツ平和党幹事長

よ」と宣伝する必要もないと思うんです。だつたら骨折とか脱臼をやりたい一部の柔整師と整形外科の先生にがんばっていただいて、僕は違う分野をやつていければいいと思ひました。慢性の腰痛だとか慢性の肩こりの人とか、ストレスによる肩こりの人とかとても多く、それらを僕は治したいと言つたらおこがましいですけど、よくしたいと思つていきますので治療系よりも保険外の自由診療が筋だと思ひました。

か関係がないと思ひます。でも、ある程度の慢性疾患とかストレスのある環境の中で生まれた疾患ならば、来やすくして安らぐ環境が重要だと思ひるので僕の院は綺麗にしています。

接骨院は儲からないです。治療なんて儲かる訳ないですよ。僕も収入ほしいです。接骨院で治療だけつていうのはすごく難しいと思ひますね。1回治していくら、ですから100回来たら儲かるけど1回じゃ困っちゃう。誰か怪我しないかな、なんて怪我をお願いするみたいな気持ちになつてしまふのは良くないので、自由診療へシフトしました。

レセPro(M)

今春4月 受付再開！

NPO法人日本手技療法協会から会員限定で無償提供された柔道整復師用の療養費支給申請書発行用ソフトウェア「レセPro(M)」が、今春4月に使用申し込みの受付が再開される。

昨年、多くの会員から申し込みが殺到して受け付けを休止したレセPro(M)のその後はどうなっているのか日本手技療法協会の担当者に聞いた。「われわれの想像を超える申し込み数を処理できなかったことと、会員の諸先生のご要望をあまり考慮せずに製品化した結果、会員の皆様にご不満が残るソフトウェアになってしまいました。そのため申し込み受け付けを一時休止し、受付処理等の強化とご要望に沿った機能の追加をしています」と語り、再開時期について水を向けると「機能の追加もほぼメドがたち今春には受付が再開できます」との答えが返ってきた。

ここで申し込みが殺到したという「レセPro(M)」とは、どのようなソフトウェア発行用ソフトウェアなのかを紹介する。このソフトウェアは、NPO法人日本手技療法協会の会員限定で無償提供される最新で本格的なレセPro発行用ソフトウェアだ。搭載機能と利点は次のとおり。

1 無償の最新で本格的なレセPro発行用ソフトウェア

2 インターネット上のブラウザ上で簡単動作

インターネットを利用する全く新しい

レセPro発行用ソフトウェア。

3 レセPro請求入力他、オプション機能も充実

施術入力時に、近接部位のチェックなどをを行い、さらにレセPro印刷前にも一括チェック可能。オプションとしてQRバーコードを使い、レセPro印刷の作業の効率化が可能。

4 個人情報保護に対応しバックアップが不要

入力データはすべてサーバーに保存されるため万一のデータの流出を未然に防ぎ、個人情報保護を行うことができる。パソコンが故障してもデータは消去されず、レセProのデータのバックアップも不要。

5 保険者や医療費情報を自動更新

全国の保険者、医療費等に対応し、随時新規の保険者の追加、既存保険者の合併・廃止・統合による変更を自動的に更新する。

6 個人請求、請求団体を問わず使用が可能

本ソフトウェアを使用することで、団体に属さなくても保険者請求レセProを作成できるので個人請求が容易。

このような優れたもののレセPro発行用ソフトウェアに、さらに追加される機能を一部紹介する。

1 受診者番号引継機能

患者数が多い院でも、今までのカルテ

番号や、診察カード番号をそのまま活用できる。

2 ログインは治療院ID、ユーザーID、パスワードの3種類

多店舗展開をしている経営者のためにセキュリティ度が高く安心できる、治療院ID権限でしか見られない情報（金額面など）の設定。

3 領収書発行機能の充実

保険診療と自由診療部門の明細を分けて印刷することが可能。例えば窓口負担金が300円で一部負担金が210円ならば自由診療負担金が90円として保険診療と自由診療部門の明細を分けて印刷が可能。

4 各自治体の医療助成制度への対応

全国対応版のレセPro発行ソフトウェアは、各自治体の医療助成制度への対応が難しいが特殊な制度にも比較的速やかに対応できる仕様の開発を続行する。

開発中の新機能も一部あるが、上記以外にも数々の機能の追加が行われた。

受付再開後の「レセPro(M)」は今まで以上に期待できそうだ。

もちろん、今使用中の先生もこれらの機能を春以降に使うことができる。

また、お使いでない先生は是非NPO法人日本手技療法協会のネット会員となって「レセPro(M)」をご使用することをすすめたい。（追加機能は変更されることがあります）

特集

SPマークとその効用

治療院向け個人情報保護認定制度・SPマーク

取得者に聞く

「取得過程で悩みは解決」

SPマーク（手技プライバシーマーク）は、厚生労働省・経済産業省が認定した認定個人情報保護団体であるNPO法人日本手療法協会が、手療法業界における個人情報保護推進のために制定した、個人情報保護の認定制度である。同様の制度に日本情報処理開発協会（JIPDEC）が認定するPマーク（プライバシーマーク）がある。Pマークは主に中・大規模の企業を対象として

おり、実際に治療院等の小規模店舗経営者にはハードルが高い。例えば、Pマークを取得するには「代表者・個人情報管理責任者・監査責任者」の最低3人が必要であり、院長と助手の2人体制の治療院では取得は不可能だ。また、PマークはJIS Q 15001という財団法人日本規格協会が制定した規格を厳格に遵守する必要があるが、必ずしも治療院が行う個人情報保護のレベルと見合っ

ていない。さらに、取得には高額のコサルティング費用と申請費用が必要であり、小規模事業者には負担が大きすぎるのが現状だ。SPマークは、NPO法人日本手療法協会が認定個人情報保護団体として、独自に制定した個人情報保護ガイドラインをベースに、治療院に適した個人情報保護プログラムを作成しており、治療院の実情に合わせた個人情報の保護が可能

となつている。またPマークに比べ、取得のコスト負担も低い。

Pマークの導入には申請費用5万円、審査20万円から95万円、コンサルタンに依頼した場合には100万円から200万円が必要なうえ、さらに有効期限2年で更新ごとに22万円から90万円が必要、合算すると約150万円から400万円がかかってしまうが、SPマークは約25万円で取得が可能だ。申請費用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料などは無料、更新費用も3万円と、かなり安価である。なお認定には、日本手療法協会の会員であることなど一定の条件が必要になる。

「取得に向けてこのプログラム通りに行動すると

自然とマネジメント体制が確立した」



J123456(01)

当院は個人情報の取扱いを適切に行う院として認定個人情報保護団体NPO法人日本手療法協会から認められた対象事業者です。=見本=

SPマークはPマークに比べ、比較的取得が容易だが、決して個人情報保護レベルが低いということではない。実際にSPマークのコンサルティングを受け、SPマークを取得した後Pマーク取得の申請を行っている治療院経営者の烏山くじら堂・星野氏と神明整骨院・勝間田氏に話を聞いた。(文中・敬称略)

——SPマークを取得しようとしたきっかけは？

星野 個人情報の保護には以前から気を付けなければならないと感じていたのですが、患者さんからの質問やクレームもなかったため、深く考えていませんでした。

しかし、来院数も増えてきたことから何かしら対策を考えなければと思っていったところに「ひーりんぐマガジン」で個人情報の特集と無料セミナーの告知があったので、まずはセミナーに参加してみ



ようと思ったことがきっかけです。

勝間田 私は、星野先生から、「セミナーに参加してみない」と誘われたことがきっかけです。個人情報の保護は以前から気にはしていました。星野先生に誘われなければ具体的に行動はしていな



かったかもしれません。

——セミナーに参加され、実際に取得しようと思ったのはなぜですか？

星野 講師の先生の説明がとても分かりやすく個人情報の重要性を認識できたからです。

また、セミナー終了後の質問にも丁寧にご回答いただき、これならうちの院でも導入が可能だと思いました。

勝間田 実際にセミナーで治療院の個人情報保護をしっかり行っているかいないと保険請求も危うくなるというお話もありましたし、スタッフの教育にもいい機会かなと思ったことです。

——SPマークの具体的な取得方法に

ついてお聞かせ下さい。

星野 最初に行ったのは、個人情報保護方針の策定です。

院内に個人情報保護方針を掲示して、患者さんに告知を行いました。

次に、患者さんへ個人情報の取得の同意を行いました。

具体的には予診表に記載いただくときに患者さんの個人情報をごどのように取り扱うのかを明示し、同意をしていただく作業です。

そして、個人情報の保護体制づくりで取り扱っている個人情報の特定を行い、実際の業務で何をしていくのか、業務フローに沿って進めていきました。その過程で従業員に対する教育や、鍵付きキャビネットの用意などハード面の整備、監査項目に沿った監査の実施などを行っていきました。

——苦労したことは？

星野 なにせ初めてのことですので、いろいろと戸惑いはありました。取得マニュアルを見ながら、分からないところは事務局の方に質問する、の繰り返しでしたが懇切丁寧に教えていただき作業はやりやすかったです。特に個人情報保護管理責任者の先生は多少作業がありますので、少し時間がかかったかもしれませんが。

——取得のメリットは感じていますか？

星野 個人情報保護に関してはノウハウを知ることが大事だということです。

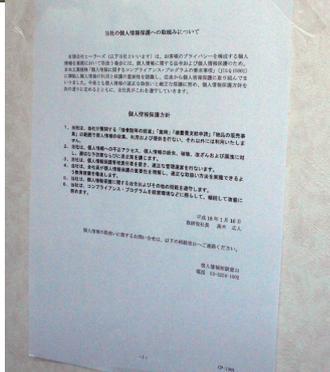
例えば過去のカルテ管理やレセプト管理などは、カギのかかるキャビネットに保管するといった一般的なことで不十分で、院で実践するためには、どうやって整理して保管するのが効率的なのか、また実際に開示請求があった場合にはどこまでを開示すべきなのか、といったノウハウを取得したことです。

勝間田 情報の重要度によって保管の仕方を変えるようにして、効率的に業務を行えるようになったのは大きいメリットですね。きれいに整理整顿されるようになってスタッフも喜んでいきますし、自分自身、過去のカルテやレセプトを見返して、情報を整理し直すのが面白くも感じています。経営に関しても、重要な情報がこんなに含まれていたのだと改めて実感しました。そういった意味でも、単に個人情報を保護するだけではなく、その情報を院の経営にどう活用したらいいのか、という考え方もできるようになったのも良かった点ですね。

また、これは副次的な効果ですが、SPマーク取得に向けてのプログラム通りに行動すると、院内の指示命令システムを明確にしないと物事が進まないために、自然とマネジメント体制が確立するようになったのです。SPマーク取得で、スタッフの教育を含めた院内体制の点検・整備も行うことができたことはうれしい限



→過去のカルテ管理やレセプト管理などは、カギのかかるキャビネットに保管する



院内に個人情報保護方針を掲示して、患者さんに告知

りです。

星野 単にマークを取って、飾ればいいということではなく、実際の取得過程で得られるノウハウが大切だと思います。とはいえ、院にマークが飾られていると、患者さんから「これは何？」と珍らしかつてよく聞かれますので、会話の糸口になっていいかなと思いますね。説明すると感心してくれますし（笑）。

個人情報保護のセミナー講師によると、「受付窓口で患者さんの名前表は出していいのかわからないのか」など、現場の混乱が感じられる悩みが多く聞かれるという（答えは名前だけなら個人が特定できないので、「出してもいい」）。

ほかにも「カルテの開示請求をされる事が増えて困る」「どういう場合にどこ

まで個人情報取得していいのかわからないのか、開示していいのかわからない」などが聞かれ、こういった悩みに答えるための個人情報保護セミナーなので、気軽な参加を願いたいところだ。また、セミナー参加者からは「患者さんの中には個人情報保護について説明すると、『こんなに大切な事？』と聞いてくる人もいますよね……」

という驚きと愚痴まじりの悩みが聞かれたが、これもぜひ、前述の院長のようにSPマークを会話の糸口にして施術データは大切なプライバシーである事を説明し、理解と信頼につなげてほしい。患者の個人情報保護意識を高めることで、他院との差別化を図ることも今なら可能だ。個人情報に関する悩みは多いが相談できる窓口が少ない。そのためNPO法人日本手技療法協会に問い合わせや相談は絶えない。

今年、個人情報保護を一つの「技術習得」として取り組んでみてはいかがだろうか。

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:

3月21日（水曜日、祝日）15:00～17:00

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: 「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 Fax: 03-5296-9056

Mail: info@e-shugi.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)

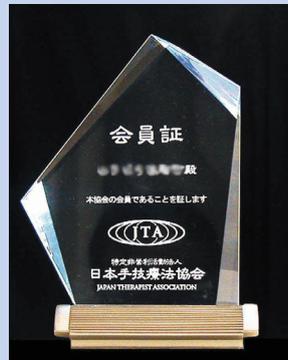


W200mm×H260mm×D15mm 300g

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 2月7日(水)～2月9日(金) 4月4日(水)～4月6日(金)
2月19日(月)～2月21日(水) 4月23日(月)～4月25日(水)
3月7日(水)～3月9日(金) 5月9日(水)～5月11日(金)
3月26日(月)～3月28日(水) 5月21日(月)～5月23日(水)

※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

技療法協会

「ポータルサイト ページ・ネット」始動

2007年3月「ハートページ・ネット（ハートページ ドット ネット）」

サイトが本格始動する。このサイトは、現状の「日本手技療法協会（<http://www.e-shugi.jp/>）」サイトに加えNPO法人日本手技療法協会発の情報サイトとして活躍する。ここで「ハートページ・ネット」とはそもそもどういったものなのか。会員にとってどういったメリットがあるのか」協会の資料から紹介する。

■「ハートページ・ネット」とは？

「ハートページ・ネット」は、都区内を中心に区役所等で配布されている介護事業者検索ガイドブックである「ハートページ」のネット版です。現在までの「ハートページ・ネット」はハートページ誌によって運営され、ガイドブックのフォローとして活用されてきましたが、さらなる情報の充実と利用者への利便性を強化するため、大規模なリニューアルが行われました。これをきっかけにハートページ誌はNPO法人日本手技療法協会と提携し、日本手技療法協会が運営を行うこととなったのです。

新生ハートページ・ネットは「癒し」と「介護」を軸に、総合的な情報を配信していきます。これにより、「手技療法」「癒し」「介護」という、三つのフィールドから発せられる情報を、有機的に活用することが可能となりました。

■「手技療法として介護情報に関わる意義」

今回、日本手技療法協会が「ハートページ・ネット」のリニューアル・運営を行うこととなった経緯には、「手技療法」と「介護」という二つの関連性に、以前から着目していたという理由があります。

そもそもの大枠で見ると「手技療法」も「介護」も、人を助ける・フォローするという意味で、同様の目的を有しています。

「手技療法」と「介護」には、現場レベルでも多くの接点があります。治療院に来られる患者さんの中には、介護・支援サービスが必要とされている方もいらっしゃるかもしれませんし、介護サービスを受け訪問マッサージなどのお世話になっている方も多数存在しています。予防介護という観点では、手技療法もさらに大きな意味を持つてくるでしょう。

■「ハートページ・ネット」で何が行われるか？

では、実際に「ハートページ・ネット」では、どのような内容が並ぶかご説明致します。

「介護」「癒し」に関する情報記事や、求人情報・セミナー情報といった告知そして「癒し」と「介護」に関するリンク集といった情報が掲載されます。

さて、従来「日本手技療法協会」サイトでご好評を頂いている治療院検索は、一般の方に簡単に治療院を検索してもらうという目的を持ち、各種治療院の紹介を行ってきました。この治療院検索が「ハートページ・ネット」からでも検索することが出来ます。

当然、協会のネット会員の皆様の詳細ページも閲覧が可能です。介護に関する様々な事業者を検索できる従来検索システムと、治療院検索システムを相互乗り入れることで、介護事業者を探す方に対しての治療院のアピールや逆に治療院を探す方に対して介護事業者のアピールを行うことができるようになります。その相乗効果はとても大きいものとなります。さらに「手技療法」と「介護」の接点を強く打ち出していくことで、介護の記事にも手技療法家からの情報が盛り込まれたり、手技療法家にとっても有益な介護イベントの告知が行われたりするなど、全ての内容は効果的に組み合わせられて、閲覧者へと届けられるのです。

■「会員の皆様にとって得られるメリット」

会員の皆さまのメリットの第一は「手技療法」と「介護」という、親和性の高いものを有機的に繋げることによる「交流」です。例えば、介護事業者主催のセミナーへの招待といった事が挙げられます。またお年寄りの方と手技療法家が接

NPO法人日本手 一般向け 「ハート

The screenshot shows the HART-Net website interface. At the top, there are navigation tabs for 'ホームページ総合', '癒し情報', and '介護情報'. The main header features the 'ハートベジネット' logo and a Benesse advertisement for 'ベネッセの介護付有料老人ホーム'. Below this, there's a large banner with the text '心と身体の健康を考える癒し情報サイト' and '癒しと介護の事なら何でもお任せください'. The main content area is divided into several sections: 'Pick UP! 連載記事ピックアップ' with a '癒し情報' article about a chiropractor, '介護情報' with an article about the basics of care, and '介護事業者検索' with a search form. A sidebar on the right contains 'Mail Magazine' and '介護事業者検索' links. At the bottom, there's a detailed search result for 'ハーティハウス' (Hart House), including its address, phone number, and services.

する機会が多いことでしょうか。そんな中、介護知識を得る事は、決してマイナスになるものではありません。介護事業に携わる方が、お年寄りの方に治療院の利用を勧められることも、今回の「ハートページ・ネット」を通して実現できるのではないかと考えているのです。

手技療法家の皆様にとつては、将来的な介護分野への進出のための貴重な情報収集元としての活用も見込まれます。もちろん、介護分野への進出に際し、NP

○法人日本手技療法協会としても、各種セミナーや交流会・勉強会等々、様々な形で支援を行っていくことを計画しています。さらには、在宅マッサージをすでに展開している、あるいはこれから始める方にとつても、介護事業者等やケアマネージャーなどの情報が満載なので、営業先、提携先の情報収集・選定が容易になります。

ハートページ・ネットは「介護」だけではなく「癒し」に関する情報提供先として、一般層、特に若い女性をターゲット

トとしています。そもそも若い女性は癒すということに、強い関心を持ってきます。そこで、今までに開拓の難しかった一般女性層へのアピールを行うことが可能となることも、大きなメリットの一つと言えるでしょう。

■ハートページ・ネット、ぜひ存分に活用ください！

今回の「ハートページ・ネット」は、当協会が送る大規模なプロジェクトです。「手技療法」「癒し」、そして「介護」。新たなフィールドとの連携を深めるNPO法人日本手技療法協会の躍進にご期待ください。

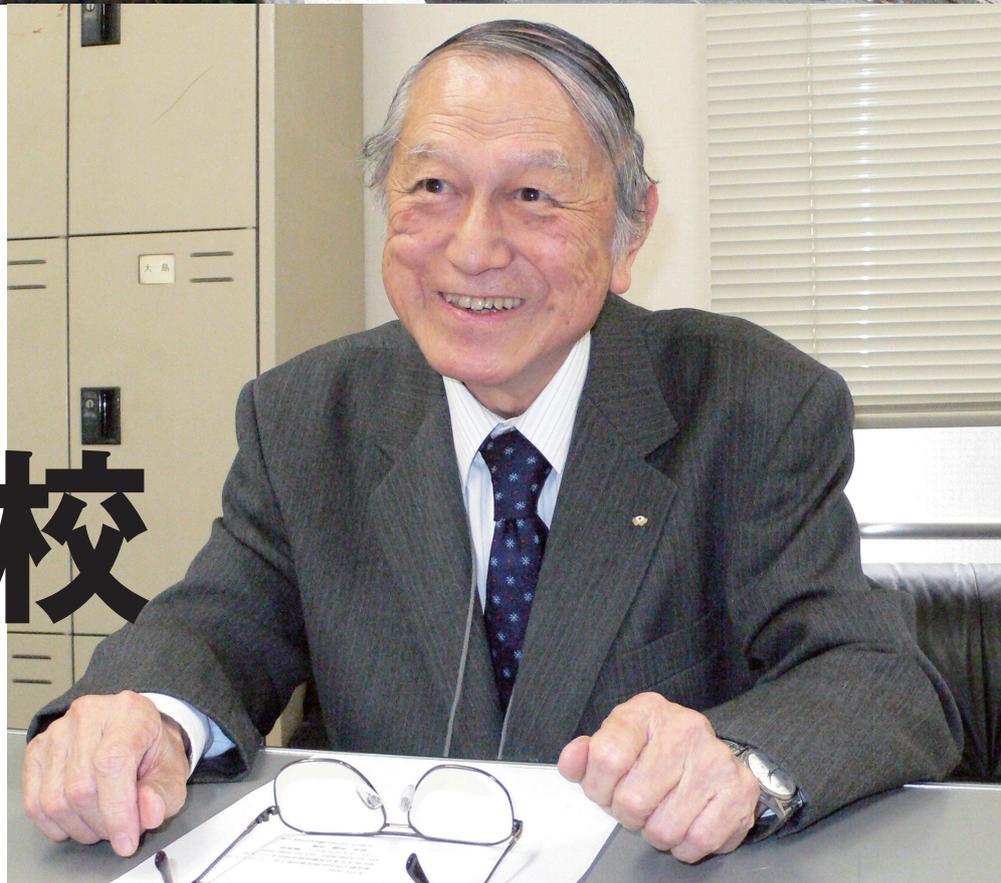
探 専門学校 訪

vol.1



専門学校

石塚校長





日本唯一の 指圧専門学校 浪越学園 日本指圧

指圧のスペシャリストを育てる国家資格の強み

「指圧の神様」浪越徳治郎

「指圧の心 母ごころ おせば生命の泉
湧く」

創設者はもちろん、建学の精神までも
がこれほど有名な学校は、他にあるのだ
ろうか？

日本で唯一の指圧専門学校「浪越学
園」創設者の故・浪越徳治郎は、め
1905年（明治38年）11月15日、香

川県の仲多度郡多度津町で生まれた。

（注：本当の誕生日は11月3日だが当時
の天皇誕生日の「天長節」と重なるの
で、「おそれおおい」と15日に届けを出し
た）7歳の時に家業が傾いたため、家族

は当時開拓村だった北海道虻田郡留寿都
村に移り住む。瀬戸内海に面した温暖な
土地から、いまやパウダー・スノーがウ
リの北海道最大のスキー場を有する寒冷
地への移住は、母親の身に多発性関節リ
ウマチを引き起こした。が、当時の留寿

都村は無医村、徳治郎は母の苦痛を和ら
げたい一心で日夜母の全身を圧したり、
擦ったりし、「徳治郎の指が1番の治療
になる」との母の言葉から、指圧の道へ
と入っていった。

指圧の由来は諸説あるが、中国から伝
来した按摩や導引（道家より出た呼吸と
体操を用いる健康法。太極拳の前身）や
柔術の活法を総合した経験療法として江
戸時代から民間で行われていたものに、
明治時代になってアメリカから輸入され

たカイロプラクティック、オステオパシ
ー、スポンジセラピーなどが融合され、
大正初期にはさまざまな療法が混在して
いた——とされている。

これを独自に体系付け、確立し、「指
圧療法」と名づけたのが、徳治郎であ
る。

徳治郎は1925年に室蘭市で指圧
治療院を開業、札幌移転を経て、「指
圧を天下に広めよう」との抱き
1933年に上京。1940年には後継
者を育てるべく浪越学園の前身「日本指
圧学院」を創立し、1946年に日本指
圧協会会長に就任した。

その後、1955年に「日本指圧学
校」とし、各種学校としての認可を取



①東京・小石川の日本指圧専門学校
と②は創設者の故・浪越徳治郎氏

得、1957年に指圧師養成学校の厚生大臣認定を受け、1981年に専修学校規定により校名を「日本指圧専門学校」へ変更。1987年に「学校法人 浪越学園」として法人化し、1990年には学校養成施設認定規則により、修業年数を2年から3年制に変更した。

実はその歴史、70年以上である。卒業者には中国の経絡理論を指圧に取り入れた「経絡指圧」を確立した井沢正（1895～1990年）や、海外では禪指圧と呼ばれて欧米を中心に普及している経絡指圧「増永式」の増永静人（1925～1981年）、独自に開発した気の経絡指圧を指導、「タオ指圧」として世界に広めるほか音楽家としても活躍する遠藤暁及（1956～）、指圧のツボを解剖生理学的に解明した「ツボ指圧」を提唱する池永清（1966年～）など多くの才能を世に出し、日本独自の手技療法「SHIATSU」を世界にまで広めた。現在、台湾、ハワイ、バ

ンクーバー、ヨーロッパなどに指圧学校、指圧協会が誕生している。

テレビ出演で時代の寵児に

石塚寛現校長によると、石塚校長が解剖学講師として関わりだした第6期から入学希望者は引きも切らなかったが、それを「押すな押すなの大盛況」（石塚校長）にしたのは徳治郎の運であり、力であり、もつと言えば強烈なキャラクターだった。

カリキュラムは実技中心

「わが校が育てたいのはやはり、徳治郎先生の言葉『指圧の心 母ごころ おせば生命の泉湧く』の通り母心を持つ人。患者の痛みを知る治療家としても、日常生活を送る上でも母心は最も重要なんです」。

石塚校長の言うとおり、浪越学園では現在でもこの言葉をスローガンに教育が行われ、学校生活が送られている。教師は生徒に母心で接し、生徒も「授業中の私語など一切ありません」。また、高校卒業してすぐの人から還暦を過ぎた人までさまざまな世代が一堂に席を並べていることも「クラス運営を有機的にしている」という。

「学園祭では若い人が盛り上げてくれますが、授業への食いつきは年齢の高い人のほうがいい。世代のギャップが双方にいい影響を与えているんです」

カリキュラムは、実技中心だ。

経絡経穴や浪越指圧理論など専門分野のほか、生理学、解剖学、公衆衛生学、心理学、社会福祉学、生化学、栄養学、生物学——など、現代のニーズに対応すべく、授業内容は多岐にわたる。

2002年からはハワイ大学との提携により、日本では諸事情により困難になっていた人体解剖学実習を実現、今年度も3月下旬に第6回目の研修旅行（5

院で大往生を遂げた。享年94歳。

泊)を企画している。

また、週2回のペースで都内の老人施設を訪問し、高齢者に指圧を行つてい
る。高齢者への指圧法の会得は平成20年
度から始まる後期高齢者医療制度にも対
応できるシステムであり、訪問ケアに従
事している卒業生などからも非常に好評
という。

指圧のスペシャリストを育成

浪越学園の強みは、なんといつても
“日本で唯一”という指圧に特化した専
門学校であることだ。

「3年間をかけ、指圧をみっちり教える
のはここだけ。もちろん、あん摩マツサ

ージ指圧師の国家試験受験資格が得られ
る学校は他にありませんし、指圧本科を持
っている学校もあります。あん摩とマ
ツサージに偏つているところがほとんど
じゃないでしょうか」

国家資格者の需要は高く、治療院や病
院、スポーツクラブ、美容・エステ関係
などからの求人は引きも切らない。教員
養成学校や留学など進学の道もあり、卒
業生には海外で開業・開校をした人も。

浪越学園が主催する指圧国際大会では、
世界のSHIATSUのスペシャリスト
が参集し、情報交換などを行つている。
前回、2001年9月に開催された第14
回指圧国際大会はローマが会場になり、
石塚校長も指圧による尿管結石の発作や

便秘解消、血圧に及ぼす効果などについ
て講演を行った。

少子化の上、柔道整復師の専門学校も
激増。今後の学校経営は厳しくなる。

「これから卒業する人たちは、ますま
す苦労することになる。淘汰されない人
材を育てるには、やはり毎日の教育を充
実させること。大学教授を講師として招
いたり、スタッフも気を入れて揃えてい
る」

卒業生からの要望にこえ、現在休止し
ている卒業後の臨床研究科(2年間)を
再開させることも検討中だ。

「淘汰されない指圧師をつくっていく
しかない。結局その土台は教育。卒業後
に鍼灸学校や教員養成過程に進学する人

が大勢いるが、その人たちから、”やは
り浪越学園は良かった。ここを出ておく
と困らないよ”と言ってもらえるのがす
ごくうれしいんですよ」

入学希望者も減っているが、社会人入
試、高校からの推薦入試、一次、二次あ
る一般入試など毎回4回の“入り口”を
用意。減少の理由には少子化だけでな
く、「リストラされた会社員」の減少も
ある。定員割れになったことはないが、

「入試とは面白いもので、たくさん来る
ほどいい人がいるんですよ。ギリギリの
数だと、どうしようかなって人もいる
(笑)」。

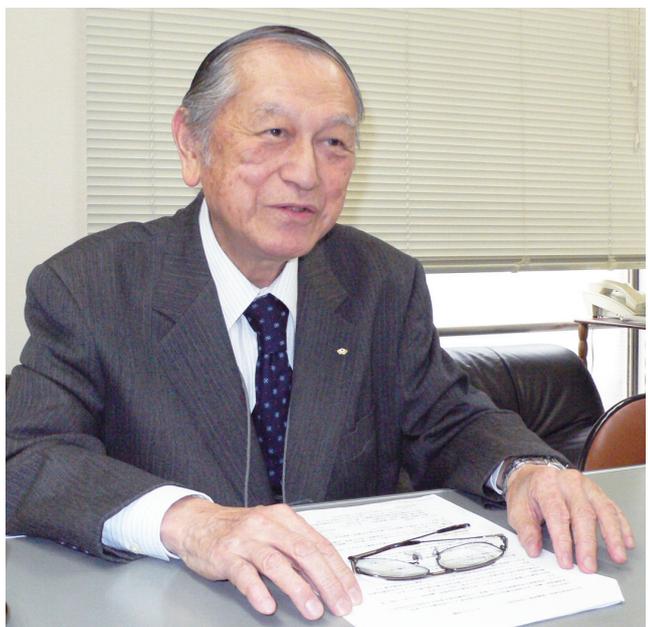
大勢の応募者を確保することが、その
後の教育に反映するとあって「われわれ
の努力が必要」という。「今はまだ徳治
郎先生のご威光があるが、それは日々薄
れていくものですからねえ」。

無資格者の増加にも危機感を持つてい
る。東洋療法学校協会でも無資格者の取
り締まりに関する請願書を国会に提出す
るなど、有国家資格者の生業が圧迫され
る事態を憂慮し、防ごうという動きがあ
る。

「患者の体を傷つけてしまう場合もあり
うる。それは、無資格者にも私たちにも
言えること。だからこそうちでは教育を
きっちりする。患者に対しては、技術で
差をつけるしかない。いい教育をすること、
それがいい指圧師を作ると思っています」
(文中・敬称略)。



昨年、4月8日が「指圧の日」として登録された



医学博士 石塚實校長

団塊の世代中高年者世代の健康状態

健康維持のための費用は月に1.7万円

2007年における団塊の世代の一斉退職に伴い、発生が予想される「2007年問題」の今年、厚生労働省は昨年12月に「中高年者縦断調査（中高年者の生活に関する継続調査）結果の概況」を公表した。この調査は、団塊の世代を含む全国の中高年者世代の50歳から59歳の男女を追跡し、その健康状態などを把握する目的で実施している。団塊の世代は手技療法院の患者の中でも中核をなす存在な

のではないだろうか。調査によると次のような傾向が浮き彫りとなってくる。

健康維持のため

「ストレスをためない」を心がける

「日頃健康維持のために心がけていることがある」は87・2%。

その内容をみると、「ストレスをためない」が42・1%と最も多く、次いで「食事の量に注意する」41・1%となっている。

性別にみると、男は「ストレスをためない」が38・3%と最も多く、次いで「食事の量に注意する」36・0%となっている。女は「バランスを考え多様な食品をとる」が47・6%と最も多く、次いで「食事の量に注意する」45・9%となっている。

また、「お酒を飲み過ぎない」、「バラ

ンスを考え多様な食品をとる」で男女差が20ポイントを超えている。

健康状態が「よい」は女性が多い

健康状態をみると、「どちらかといえば良い」が41・7%と最も多く、次いで「良い」31・1%となっている。

性別にみると、「よい」の割合は、男に比べ、女の方が高くなっているが、健康状態の内訳で見ると、「どちらかといえば良い」以外の割合は、女に比べ、男の方が高くなっている。

年齢階級別にみると、男女ともに「若い」の割合は「50〜54歳」に比べ、「55〜59歳」の方が高くなっている。

「神経過敏に感じた」ことが多い

過去1カ月間に感じたことのうち、「神経過敏に感じましたか」「絶望的だと感じましたか」「そわそわ、落ち着かなく感じましたか」「気分が沈み込んで、何が起ころても気が晴れないように感じましたか」「何をするのも骨折りと感じましたか」「自分は価値のない人間だと感じましたか」の6項目のうち、「神経過敏」、「気分が沈み込んで、何が起ころても気が晴れない」、「何をするのも骨折り…」の3項目についてそれぞれ4割程度の方がそう感じていたという。

これは、性別にみてもその傾向は変わ

らない。

医師から診断されている病気は

「高血圧」が最も多い

6つの疾病の中で「高血圧」が17・0%と最も多い。次いで高脂血症8・5%、糖尿病7・0%の順となっている。

性別に医師から診断されている病気の有無をみると、「悪性新生物」以外では、「あり」の割合は、女に比べ、男の方が高くなっている。

年齢階級別にみると、男女ともにそれぞれ6つの疾病が「あり」の割合は、「50〜54歳」に比べ、「55〜59歳」の方が高くなっている。

病気やけがの治療のための費用は

月に2万円

年齢階級の高い方が「病気やけがの治療のための費用」や「健康の維持のための費用」を「かけている」割合が高い。

病気やけがの治療のための費用、健康の維持のための費用の有無を性別にみると、「かけている」の割合は、男に比べ、女の方が高くなっている。

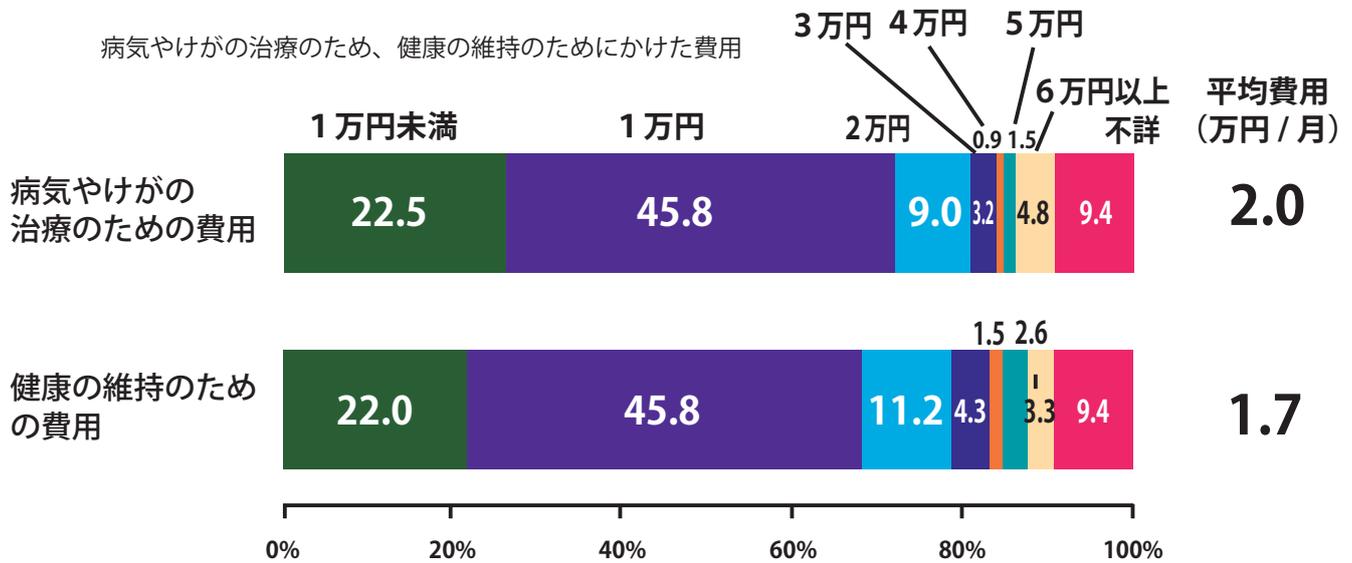
また、病気やけがの治療のためにかけた費用は1カ月間で平均2万円、健康維持のための費用は平均1・7万円となっている。

性、年齢階級別に見た現在の健康状態

単位：％

	総数	よい				わるい				不詳
		総数	大変良い	良い	どちらかといえば良い	総数	どちらかといえば悪い	悪い	大変悪い	
総数	100.0	80.6	7.8	31.1	41.7	18.6	14.0	3.7	1.0	0.8
50～54歳	100.0	82.0	7.7	31.8	42.5	17.3	13.3	3.2	0.7	0.7
55～59歳	100.0	79.4	7.9	30.4	41.0	19.8	14.6	4.0	1.2	0.9
男	100.0	80.0	8.1	31.3	40.5	19.3	14.5	3.7	1.1	0.8
50～54歳	100.0	81.7	8.3	32.5	40.9	17.6	13.6	3.2	0.8	0.6
55～59歳	100.0	78.4	8.0	30.4	40.1	20.7	15.2	4.1	1.4	0.9
女	100.0	81.1	7.5	30.8	42.8	18.0	13.5	3.6	0.9	0.9
50～54歳	100.0	82.2	7.1	31.1	43.9	17.0	13.0	3.3	0.7	0.9
55～59歳	100.0	80.2	7.8	30.5	41.9	18.9	13.9	3.9	1.0	0.9

病気やけがの治療のため、健康の維持のためにかけた費用



注：集計対象は、病気やけがの治療や健康維持のために費用をかけた人。平成17年10月中の費用。

性、年齢階級別にみた病気やけがの治療のため、健康の維持のためにかけた費用

(単位：％)

	総数	病気やけがの治療のための費用			健康の維持のための費用		
		かけている	かけていない	不詳	かけている	かけていない	不詳
総数	100.0	23.0	75.0	2.0	23.0	75.0	2.0
50～54歳	100.0	21.0	77.4	1.7	22.0	76.3	1.7
55～59歳	100.0	24.7	73.0	2.3	23.7	74.0	2.3
男	100.0	21.3	76.7	1.9	18.6	79.5	1.9
50～54歳	100.0	19.2	79.2	1.6	18.1	80.3	1.6
55～59歳	100.0	23.1	74.7	2.2	19.0	78.7	2.2
女	100.0	24.5	73.4	2.1	27.1	70.9	2.1
50～54歳	100.0	22.6	75.7	1.7	25.8	72.5	1.7
55～59歳	100.0	26.2	71.4	2.4	28.2	69.4	2.4

治療院開業 マニュアル

吉村 龍夫

集中連載 ⑭

自院のリスクに対処する

「茹でカエル」状態を
回避するために

前号では「全ての生き物は食物を食べる事により栄養を取って生きています。商売における栄養を摂取するための食べ物とは「粗利益」である。この粗利益額が経営経費を賄えない額となった場合に赤字経営となる」と記述しました。経営を人間に例えるならば、十分な収益を上げることが出来る状態である黒字経営が健康状態であり、粗利益から経営経費を賄えない赤字経営は病気の状態であると言えます。人間の場合、昨今では病気になる前の予防医学が、すでに耳新しいものから当たり前のものになりつつありますが、経営における赤字に落ちられないための予防医学とは、どのようなものでしょうか。

治療院経営の場合は、病気になった状態の赤字経営になった場合においても、何の対処もせずに手をこまねいている治療院経営者を目にする場合があります。

先日もある接骨院院長から数年前から周辺に1軒また1軒と、競合する接骨院やリラクゼーションショップ等が増え、売

上も以前の約半分ぐらいに落ち込み苦戦を強いられるという話を聞きまし
た。従来は競合も全く存在せずに安穏と
した治療院運営をしていれば安泰だった
この接骨院も、現在は正に生き残りを掛
けた戦国時代の真ん中に放り込まれたよ
うな状態となっていました。

しかし、驚いたことにこの院長は、こ
のような状態にもかかわらず、競合院が全
く存在しなかった時代の経営スタイルの
ままを維持し、商業環境の激変に対して
もただ手をこまねいて「茹でカエル」状
態となっていたことです。読者諸兄は
「茹でカエル」の話を聞いたことがある
でしょうか？ カエルを水の入った鍋に
入れて、下から火を掛けると、カエルは
ぬるま湯が気持ちいいのか、じつとして
います。それから徐々に加熱して熱湯近
くの水温にしてもカエルはじつとしたま
まですが、最後は熱湯になり死んでしま
います。一方、別のカエルをいきなり熱
湯近くの湯にほうり込むとカエルはびっ
くりして外に飛び出すそうです。前述の

院長は、環境がぬるま湯からだんだん熱
湯に変化しているにもかかわらず、手を
こまねいて「茹でカエル」状態となつて
いることに気がついていなかった訳で
す。これは「漫然とした日常業務の反復
が怠慢を招き、“勝ち組”と“負け組”
を決定付ける」ことの典型的な例である
と思います。

「茹でカエル」状態を回避するために
は明確な目標設定が必要であります。明
確な目標設定は、経営を成功させる手段
であり、その手段を稼働させる原動力は
「成功するぞ!!」という熱い思い、すな
わち「熱意」であると思います。筆者は
今まで、数知れないほどの多くの院長た
ちと会う機会を得ましたが、その中で成
功している院長達に共通して言えること
は、自分の目標達成に対する強烈な意思
や熱意を維持しているということです。
「自分の経営を成功させる」と言う目標
を達成するための「なんとしてもやり遂
げたい」「絶対に成功させたい」と言う
強烈な意思や熱意を常に持っている人

は、単に日常業務を積み重ねている人の
何倍もの知恵が生まれ、自分に不足して
いるものがあればそれを補う工夫もする
ようにもなります。また、判らないこと
があれば人に尋ね、教えを請うようにも
なるものです。工夫をこらし、いろいろ
な効果的な方法を試行錯誤していると行
動や物事を説明する口調にも自然と熱が
こもり気迫が溢れてきます。この様な人
にはおのずから周囲の人を引きつけ、そ
の中から協力者も生まれてきますし、情
勢をも大きく変えて行くものであると思
います。

生き残るための 経営を最優先に

最近ですが、前述の院長と対極にいる

院長との面談の機会を得ました。この院
長は、商圏の約30%前後が住宅街で残り
はオフィス街という駅前の好立地にある
ビルの2階でカイロや鍼などの自由診療
も取り入れた接骨院を経営していました
が、そのすぐ隣のビルに比較的資本の大
きな会社が入りラクゼーションショップを
開業しました。

この新規開業店は開業の2〜3日前か
ら開業以後も店舗前で通行人に開業チラ
シを手渡しして集客に努めていたとのこ
とですが、ある日、自院の患者さんに対
してチラシを手渡ししているところを見
たこの接骨院長が「このままではマズ
イ!! 何らかの手を打たなければ……」
と考えたそうです。

そして、院長は、即座に競合するリラ
クゼーションショップの施術メニューを
調査し、同様のメニューを施術できる人
材を求人誌等での募集と同時に、整体学
院を訪問して人材確保に最善をつくした
そうです。自院に競合店と同様のメニュ
ーを導入し期間限定ではあるものの10〜

ロコミ集客、リピートのやり方満載！ 「何でもこんなにロコミしてくれるらう……」



過当競争時代の新しい患者さん獲得法！ ロ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ロコミ本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
PCC〈プロフェッショナル・コーディネーターズ・クラブ〉
URL <http://www.ne.jp/asahi/balance/pcc/>
FAX 049-255-8168

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

15%程度低い価格に設定したとのこと。

さらに、治療院の内外装を専門業者に依頼し若年女性層も入り易い比較的明るい感じの、いわゆるリラクゼーション系接骨院へと改装を行い、ビルの前面に大型の看板を設置して競合店を相手に全面競争を開始しました。

その結果、競合店は約10カ月後に撤退し、現在は理容室となっています。

この院長は「こちらは昔から地元に着した治療院経営を行っていたので、地域住民の皆さんへの知名度は高く同じサービスを提供するならば絶対に勝てると思っていました。自分は柔道整復師だという自負とプライドみたいなものがあつたのでリフレクソロジーやアロマセラピー等のカタカナ系施術メニューの導入には、正直に言って抵抗感があつた。

中高年の患者さんも多くいたので、これらの患者さんに対しては、改装工事開始前からコミュニケーションを深め、自分を含め従業員との人間関係が治療院の雰囲気が変わっても、揺るがないよう努めた。この年代層の来患者数の減少は覚悟していたが、実際にはわずかの減少だった。

反対に若年層の患者というよりリラクゼーションのお客さんが中高年者層の減少とは比較にならない程、増加した。本当はあまり業態を変えたいとは思わなかったが結果には、十分以上に満足している。

しかし、まさか開業して1年もたたないうちに競合店が撤退するとは思わなかった」とのことでした。

この院長の場合、すぐ隣に競合店が出来たこともありすが、経営環境の変化に迅速に反応し自分の資格やプライドよりも生き残るための経営を最優先に考え、迅速な行動を行ったことが効を奏したと言えるでしょう。

また、開業当初から、経費及び金銭管理を徹底して行なってきたので、経営が安定してきた今も、それらの管理体制を崩すことなく現在に至るまで徹底してきたため、改装費用も一部を銀行から借入れたものの比較的、楽な資金調達で済んだと聞きました。

第三者の視線で

経営を冷静に評価する

と考えます。

接骨院業界はほんの少し前まで「共存共栄」が可能な業界でしたが、生き残りかけた治療院サバイバル時代となった現在、強い者が生き残り強い者が栄えるという「強存強栄」の時代となりつつあり、この傾向は今後もさらに進むものと思われまふ。この様な時代背景の中で治療院経営者が行なわなければならない事は常日頃から経営における危機感を後天的な本能に近いものとなるまでに研ぎ澄ますことであると思ひます。

経営における健康的な危機感を醸造する方法としては、第三者の視線で自院の経営を冷静に評価することが最も効果的であると思ひます。

自院の経営に関してコンサルタント等を導入して専門的で詳細な経営分析を行なうという方法もありますが、コンサルタント導入に関しては自院の経営が拡大し、今後の展開や拡大の方向性を模索するなどの経営が本当に好調な時か、自院の経営が危機に瀕し、万策尽き果てた等の最悪の時以外にはあまり薦めません。専門的なコンサルタントを導入する前に一度、自院の経営に対して悲観的に「重箱の隅を突付く」様に第三者の目をもつて「ここが悪い」、「あそこが悪い」と自らが指摘してみることを薦めます。この「悲観的に指摘してみる」とは、「これが原因で経営が破綻するかも知れない」、「治療院を廃業しなければなら

い」という観点で自院の経営を俯瞰してみることで、まだ表面化していないリスク(危険)を発見し、そのリスクが表面化する前に対処策を講じることが可能だからです。

接骨院の「取扱商品」は「治療技術」ですが、昨今の特に都市部においては、自分の商品が自分のマーケットに適合しているか否かを判断する必要があると思ひます。

もちろん、自分のマーケットに適合しているのであれば何等の問題はありませんが、もしも、近隣にリラクゼーションショップや整体やカイロプラクティックなどの自由診療院が存在しており、かつ、これらの競合業者が盛況であるならば、「自分の商品(治療技術)がマーケットに適合していないのではないか?」と悲観的に考えて見る必要があると思ひます。また、さらに「必要であると思ひます。また、さらに「これらの自由診療業者と自院が同じマーケットで両立できるのか」「もし自分の商品が自分のマーケットに適合していないとなつたら、廃業するのか、それとも、自由診療を取り入れるのか」「自由診療を取り入れた時、自分の技術が通用するののか」のように悲観的に物事を考え、それの対処策を今から講じておくことと心配が現実になつた時にも、うるたえることなく対処できます。

次に接骨院としてのマーケットそのものについての検討です。国民医療費の一

部である療養費報酬が接骨院の主な収入源であり、政府自体が国民医療費の抑制を現代から未来への大命題としている以上、接骨院経営者の多くが肌で感じているように、接骨院黄金時代と呼ばれていた頃と比較すると大変に厳しい状況となっていると思います。療養費報酬が廃止になることはないと思っていますが、悲観的観点から「もしも、療養費報酬制度が廃止されたら廃業するのか、自由診療業種へ転業するのか」の検討も必要かもしれません。

多くの接骨院長は自分の治療技術に対して少なからず自信を持っていると思いますが、その治療技術が自由診療業種で通用するかと考えたことはおありでしょうか。

「ウチはまだまだ、保険（療養費報酬）だけで十分にやって行ける」とおっしゃる院長諸兄も数多いと思います。悲観的な観点から考えると、昨今は保険者の患者に対するアンケート調査や聞き取り調査が頻繁に行なわれています。自院の患者に対して保険者からのアンケート調査や聞き取り調査が行なわれた時、患者は記憶が定かでないあいまいな回答をする場合もあります。提出された療養費支給申請書（レセプト）に記載された内容とアンケートの内容が異なった場合、調査の対象となり保険者から呼び出されます。その時に「自分の施術の内容を記載したレセプトの正当性を証明できるだ

ろうか」自分の主張（施術）の正当性を裏付けるものとして施術録があります。が、「その施術録は正しく、かつ漏れなく記載されているか」「記載内容は保険者側の調査担当者が納得できる内容のものであるか」このアンケートと施術録との差異は自信の資格の停止や剥奪などにも繋がりがかねない大きなリスクとなり得るものです。

療養費報酬の 請求業務に伴うリスク

療養費報酬の請求業務に伴う金銭に関するリスクも検討する必要があります。柔整施術の療養費報酬は本来、患者が受領すべき償還払いですが、施術者が患者から委任を受けたとして保険者へ直接、申請、受領することが認められています。

請求業務においては、この患者から委任を受けた施術報酬をさらにいわゆる請求団体へ副委任しているか、請求代行会社へ業務委託しています。

柔整師が請求団体あるいは請求代行会社を通じて保険者へ報酬の支給申請を行うとその施術報酬は保険者からそれらの

団体や会社へ支給され、その団体あるいは代行会社が個々の柔道整復師へ支給することになっています。請求代行会社ほとんどは、請求業務委託者（柔整師）と業務受託者（請求代行会社）間で請求業務委託契約書が締結されているため、入金が遅滞は契約違反となり違約金の請求が発生するため、ほとんどないと思われず。

しかし、請求団体の場合は、柔整師が支給申請とその受領を副委任とする形のため、契約行為ではなく、単なる依頼行為であると考えられます。無論、「〇月の支給申請分は〇月に支給します」といった契約条項が明確になっているのであるならば問題はありませんが……。

大多数の請求団体は、保険者から請求団体、請求団体から個々の柔整師への報酬の支給に大きな「時差」を発生させないよう努力しているようですが、中には内部体制の不備のために業務自体が円滑に運営できず、結果的に「時差」が生じてしまうケースもあるようです。

また、作時的に時差を発生させているのではないかと疑問を呈せざるを得ないような請求団体も存在することは否めないようです。この様な場合、請求団体内に滞留している療養費報酬金は請求団体側では課税対象とならない「預金勘定」となりますが、接骨院側においては課税対象である「売掛金勘定」とされ、大きな税務負担となるリスクの発生も考えら

れます。

経営における 予防医学の実践を

この様に自院の業務内容に関する危険（リスク）を軽視することなく真剣に、悲観的に検討すると、実行しなければならぬ事柄が無限とも思われる程、発見できるものです。

これらのリスク要因に全て対処する必要性の有無は、ご自分で判断すべきことです。が、些細な問題点に対してもいろいろと検討しておくことが、前述の徳川家康の自戒の訓である「治にあつて乱を忘れず」という心構えに通じるものであり、冒頭の「経営における予防医学」にも通じるものだと思います。

「開業までどうしたらいいの？」

NPO法人日本手技療法協会主催接骨院開業セミナー

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。

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。

協 賛：全国療養費支払基金

対 象：柔道整復師で独立開業、分院開業をお考えの先生及び経営者

会 場：ボディバランスアカデミー内教室 東京都千代田区神田淡路町1-1-1-3F
(都営新宿線・小川町駅、東京メトロ丸ノ内線・淡路町駅 A5出口 徒歩1分)

定 員：各回3名(先着順で定員になり次第締め切りますのでお早めにお申込みください)

講 師：接骨院開業アドバイザー 主任コンサルタント 川嶋隆司氏 他

内 容：個別相談 90分間

申込方法：お電話でお申し込みください。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・お申し込み NPO法人日本手技療法協会 電話 03-5296-9055

開 催 日		時 間
2月10日(土)	3月17日(土)	いずれの日も下記時間帯から選べます
2月17日(土)	3月24日(土)	① 12:30 ~ 14:00
2月24日(土)	4月14日(土)	② 14:20 ~ 15:50
3月10日(土)	4月21日(土)	③ 16:10 ~ 17:40
		④ 18:00 ~ 19:30

万が一の**施術事故** その対策は万全ですか？

有限責任中間法人日本治療協会は手技療法家および民間手技施術家の立場を保護し、手技業界の地位向上および発展を目的とする団体です。本会は、会員に対する様々な福利厚生の一つとして賠償責任保険を会員全員に提供しています。入会金は無料です。

JHAが提供する主な福利厚生

- ・施術トラブル無料相談(アドバイス)
- ・手技療法に関する情報提供
- ・当会ホームページへの求人情報の無料掲載
- ・賠償責任保険の適用など

賠償責任保険に関しては、本会が法人として損害保険会社と包括契約を締結しており、有限責任中間法人の社員である本会会員すべてが保険対象となります。別途、保険料の負担は不要です。

■ 会員種別、会費等のご案内

手技療法家（国家資格者）対象				
会員種別	会員種別	条件	会費（年払いの場合）	会費（月払いの場合）
	正会員 A	当会が認定する国家資格を1つ以上有し、手技療法を業として行う方	13,000円	1,300円
	準会員		11,000円	1,100円
民間手技施術家（民間資格者）対象				
正会員 B	当会が認定する民間手技施術を業として行う方	18,000円	1,800円	

- * 当会が認定する国家資格は柔道整復師・鍼師・灸師・按摩マッサージ指圧師の4資格となります。
- * 入会金および保険料は無料です。会費以外の費用は掛かりません。
- * 学校・治療院における練習およびボランティア活動への参加時の手技は業とみなされません。

お支払いできる主な内容

1. 対人保障限度額は1億円（正会員A、正会員B）です。
 2. 1事故あたりの免責額は国家資格者1万円、民間資格者3万円です。
 3. 法律上負担した損害賠償金が保障の対象となります。
 4. その他訴訟・仲介・和解の費用など、本会が認めた費用が保障の対象となります。
- * 1（3+4）-免責額=支払金となります。
* 2 他保険・他共済と重複して支払われる時は按分の支払いとなります。

お支払いできない主な場合

1. 会員の故意によるもの。
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 有限責任 日本治療協会 中間法人

〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-8 TEL : 03(5289)8171 FAX : 03(5289)8173

受付時間：平日10:00～18:00

E-mail : info@jha-shugi.jp URL : <http://www.jha-shugi.jp>

■ 詳しい資料を無料でご送付いたします。

J P A A 研究会定期セミナー

おすすめ度：A

A：おすすめ B：普通

C：時間があれば

リポーター 鍼灸師 三宅修平（名古屋）

J P A A 研究会（大阪府茨木市、代表・田畑興介）が毎月行うセミナーのうち10月21日大阪のラポール枚方で行われた定期セミナーに参加しました。J P A A 研究会は柔整、あはき師を含む医療従事者に技能向上と運動療法・スポーツ医学の知識の普及を目的とする会です。

このセミナーは、毎回異なる治療家が講師を務めるのが特徴で、今回は「はり・きゅう整骨院むねとも」院長の宗友宏行氏が講師をしていました。この日は膝痛の中でも特に「膝の外側の痛み」がテーマでした。

会場に入ると参加者は、学生や治療家、そしてパーソナルトレーナーなど合計70名余で満員の盛況でした。

具体的な症例として取り上げられたのは、腸脛靭帯炎と膝窩筋腱炎の2つです。腸脛靭帯炎では、長距離ランナーの事例や内反膝傾向さらに外骨腫などが話され、膝窩筋腱炎では下山などの坂道を下る動作時に痛みが発生することなどが原因として挙げられました。ご承知のように腸脛靭帯炎と膝窩筋腱炎は痛む部位がほぼ同じなため患者の訴えだけでは判断しにくい場合があり、その鑑別方法として徒手検査法が紹介されていました。

「痛みの原因を突き止めた上で治療方針を立てることが大切だと参加者に伝えたい」と語っていた宗友氏は、さらに腸

脛靭帯炎ではオーバートテストでの陽性所見、そして膝窩筋腱炎では、胡坐の姿勢で痛みが増強するという鑑別方法も説明されました。

同時に、膝関節の不安定性が増す要因について膝周囲の各筋の作用や、関節の動きについて細部に渡って解説されました。後半は、筋の触診方法や徒手検査の実技が行われ、各参加者からの質問に対しての回答と直接指導が行われました。

膝窩筋は、不快な痛みを伴いやすく手技で治療の際は素早く的確に見つけ出し適度な圧を加えた治療が求められますが、膝窩筋は深層筋なので触診の際では、分かりにくいいため患者に膝関節を動かしてもらい、筋を収縮させて確認すると宗友講師は言います。その時の注意としては、患者にわかりやすい言葉で指示を出し少し抵抗を加えながら膝を曲げると触れやすくなることも話されました。また鍼治療の場合、坐骨神経や血管の走行に配慮しなければならぬので膝窩筋を直接狙うのであれば筋腹ではなく、起始部や停止部辺りへの刺鍼であればより安全に治療を行うことができますが、講師自身は、2本の鍼にパルス通電し治療しているそうです。

私のこのセミナーの感想は、学生の参加者にはややレベルが高いかも知れないが、現場で使える徒手検査や触診などと

して学ぶには満足のいく内容だったと言うことです。

徒手検査や、触診などは地味な作業ですが、誰にでも簡単に取り組めて、かなりの量に比例して正確さも増します。手技療法家の共通言語とも言える徒手検査や触診をこのようなセミナーで基礎から身につけることも手技療法家にとっては必須ではないかと感じました。

また細部に渡る動作分析の解説は、理論的で分かりやすくスポーツ障害の治療をするなら痛みの原因を特定するために、も是非身に付けておくべき内容でしょう。

セミナーの所要時間は約2時間ですが、解剖学の視点で膝痛の基礎から治療法までを学ぶことができます。セミナー参加者からは、「学校では学べないことを教えてもらえるので面白い」、「違う視点から治療法を捉えることができるので現場の治療で役に立つ」などの声が聞かれます。参加は会員限定で開催も大阪だけでなくやや制約がありますが、解剖学やスポーツ障害の治療法を学びたい方は会員になるのも良いと思います。セミナー参加には参加費1000円（新規会員登録料）が必要ですが、

問い合わせ J P A A 研究会（電話 072-637-3834）

小林式手技療法協会が

東京・大阪で無料公開セミナー

小林式手技療法協会は「小林整体セミナー」を東京、大阪で開催する。開業者のみを対象にしているこのセミナーは、①理論は簡単でわかりやすい②施術時間は3分位③効果は一目でわかる④毎回症状が改善されるため、治療のマンネリ化を防ぎ日々新しい気持ちで患者に接することができる——などと参加者が多い。

当面の開催予定は次の通とおり。

大阪会場 3/18、4/8、5/13
東京会場 3/4、4/22、5/27

なお3月4日(午後1〜3時)の東京会場と3月18日(午後1〜3時)の大阪会場では無料公開セミナーとなっているので、まずは無料セミナーを体験してか

PCC代表花谷博幸氏の新刊 「ロコミ1番店の作り方 成功する治療院・サロン経営」

本誌「勝ち組治療院のツボ」でおなじみのPCC代表・花谷博幸氏の完全書きおろし本「ロコミ1番店の作り方 成功する治療院・サロン経営」が2月下旬にナツメ社から全国発売されます。お近くの書店で予約のうえお買い求め下さい。

ら考えてみてはいかがだろうか。

問い合わせは、小林式手技療法協会

(大阪府八尾市桜ヶ丘2-223-2

小林整骨院内、TEL0729-98

9630、FAX0729-98-

9625、<http://seikotsuin-kobayashi.com/>まで。

人材派遣・紹介会社

ファーストサービスが

合同就職ガイダンス開催

柔整師・鍼灸師・マッサージ師・各種施術家に特化した人材派遣・紹介会社の株式会社ファーストサービス(田尻賢社長、本社・神奈川県横浜市)は、3月11日(日)、17日(土)、18日(日)の3日間にわたり、東京・浜松町と秋葉原で「合同就職ガイダンス」を開催する。時間は共に午前11時から午後5時まで。求人企業のブース数は3日間合計で50ブースを予定している。

合同就職ガイダンスは昨年(平成18年3月12日、秋葉原の東京都中小企業振興公社ホール)初めて開催した。求人企業20社、来場した求職者の数は106名だった。

ガイダンス事務局の小林氏に昨年の様子を伺った。

「来場者アンケートによると1人あたり平均で4・1社のブースを訪問した事に

なります。多い人は10社を訪問したという人もいました。どの企業にも順番待ちの列ができる程多くの求職者が集まり、非常に真剣で前向きな方が多いという実感を受けました。私達が当初予想した以上の盛況でした」

この合同就職ガイダンスのメリットについて小林氏は、「求職者は会場に向ければ一度に色々な院の話を聞く事ができるので効率の良い就職活動ができます。また、面接ではないので興味を持って

院があれば、気軽に直接話を聞く事ができます。一方、求人企業は求人広告だけでは伝えにくい内容を話す事によって積極的にアピールする事ができ、ミスマ

ッチの少ない確実な採用につながる事が可能となります」と話す。

さらに小林氏は、「求人企業・求職者双方からの『もっと開催日を増やして欲しい』『もっと多くの企業に参加して欲しい』という声にこたえる形で、今年は前回より規模を拡大して開催します。今後、業界内で新しい求人・求職活動のスタイルとして定着しそうです。

株式会社ファーストサービス(TEL 0120-12-5922、URL:<http://www.first-service.co.jp/>)

柔整師 鍼灸師 マッサージ師 のための

参加企業:接骨院、治療院、整形外科、介護関係など

2007年

合同就職 ガイダンス

転職・新卒・正社員・アルバイト...
業界に興味のある方ならどなたでもOK!
年齢不問!

50ブース予定!
(3日間延べ)

参加無料
予約・履歴書不要
入退場自由

3/11日 浜松町

東京都立産業貿易センター2Fホール
東京都港区海岸1-7-8
JR京浜東北線「浜松町」
北口より徒歩5分

3/17土・3/18日 秋葉原

東京都中小企業振興公社展示ホール1F・2F
東京都千代田区神田佐久間町1-9
JR線「秋葉原」
中央改札口より徒歩1分

参加企業の最新情報をインターネットでチェック!

治療院本部 <http://www.chiryoka.com>
Chiryoka.com

主催/株式会社ファーストサービス ガイダンス事務局 ☎0120-12-5922
〒220-0005 横浜市西区南幸2-20-2 共栄ビル8F FAX 045-316-1119



“リハビリハートプラン”

のリハビリ・マッサージ

マネと連携、相互にメリットがー

リハビリ難民4万人超で
マッサージ師を新たな介護の担い手に

「リハビリ難民」をご存知だろうか？

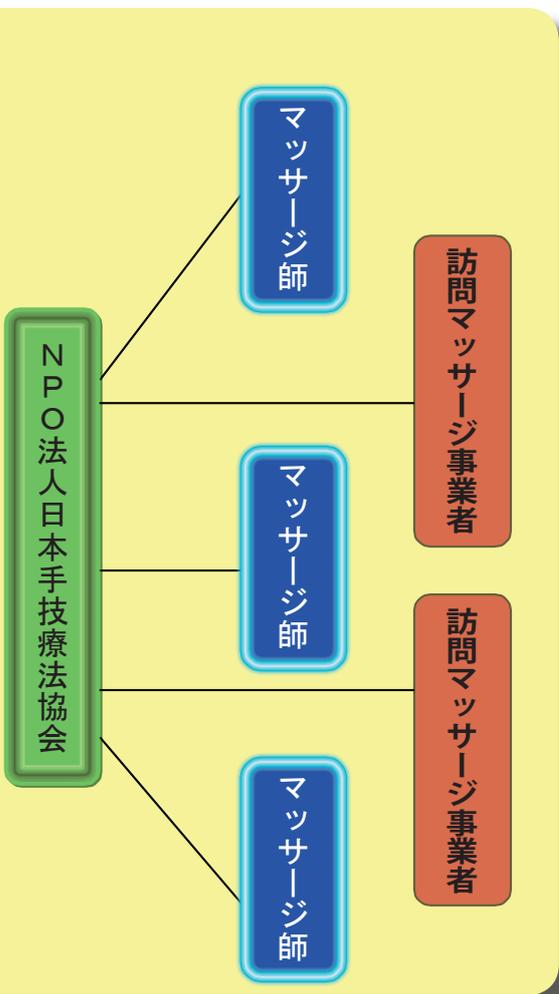
平成18年4月の診療報酬改定で、リハビリテーションに日数制限（最長で180日）が導入され、リハビリを受けられなくなった患者を指す言葉だ。全国保険医団体連合会の調査では、リハビリを中断された患者は9月下旬以降全国で約1万7000人に上り、調査は全体の3割という回答率から実際は「4万人を超す」と推計。言うまでもなく、リハビリは長期にわたり継続して行われることで初めて効果を発するもので、打ち切られた患者は徐々に生活機能を失い、最後は

寝たきりとなる。

一度、寝たきりになれば、回復は困難だ。

患者やその家族は「リハビリテーション診療報酬改定を考える会」を発足、48万人の署名を集めるなど国の弱者切り捨て政策に怒りの声を上げ（リハビリテーション診療報酬改定を考える会ホームページ <http://www.craseed.net/> に詳しい）、新聞やテレビなど各種メディアもこの問題を大きく取り上げている。医療費抑制の流れから今後、リハビリ患者はあくまで医療から切り離され、在宅看護や介護施設を受け皿にしていく、というのが大筋の見方だ。

NPO法人日本手技療法協会はこの状況を受け、介護事業者と連携し、在宅患者に保険を適用したリハビリ・マッサージを提供する「リハビリハートプラン」





を開始した。

これは、マッサージには基本的に回数や期間の制限がなく、保険適用により経済的負担も少なく受けられることに着眼したものの、介護支援専門員（ケアマネジャー）が扱う介護は介護保険から支払われるが、国家資格者である、あん摩マッサージ指圧師（以下、あま指師）の報酬は健康保険から支払われ、ケアマネジャーが、あま指師の施術をリハビリの一環として導入してもその報酬は健康保険が適用されるため、介護保険請求には影響を与えない。また、理学療法士や作業療法士などの不足も高齢者介護に不安と

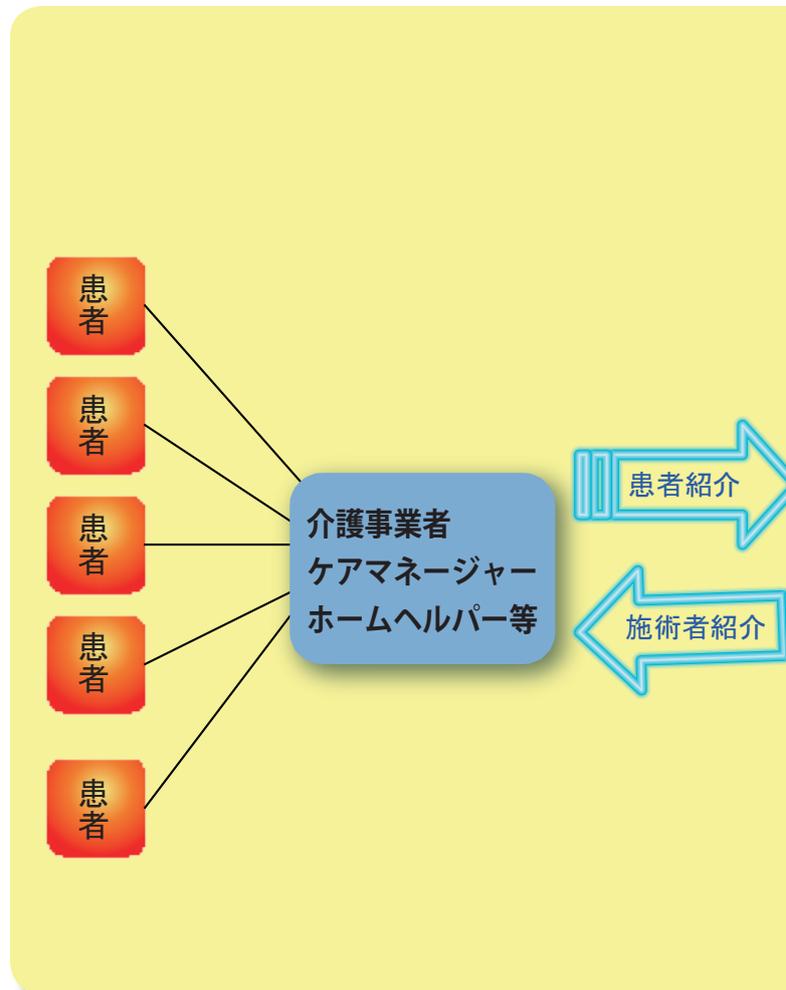
「リハビリ難民」を救うか？

在宅患者へ マッサージ師がケア・

混乱を招いているが、同協会では「あま指師がこれらリハビリ担当職に代わっての新しい介護の担い手になる」ことを期待している。

具体的には、NPO法人日本手技療法協会が会員のあま指師を参加介護事業者の協力の下に利用者宅へ送り、リハビリ・マッサージを提供。参加条件は同協会会員であることのみで、登録料などは一切ない。

同協会では、現行のポータルサイトに加え介護と癒しを中心とした一般向けサイト「ハートページ・ネット」を3月に設置し、リハビリハートプランの周知を図るとともに、参加する介護事業者とあま指師を募集する。



都内介護事業所にテスト導入 介護でのマッサージに期待

NPO法人日本手技療法協会は昨年末にリハビリハートプランのある都内介護事業所の協力を得てテスト導入を開始した。テストを受け入れた理由について介護事業所のスタッフは「情報発信のため」という。今後は寝たきり患者がますます増え、訪問マッサージの必要性も高まるが、しかし、マッサージとは何かを知る介護事業者は少ないのが現状とい

う。

「介護業界内でも、自分の扱う分野以外にはよくわかっていない。利用者の立場に立ち一番いいサービスを提供したいとは皆が思っているが、横のつながりが少なく、特に訪問マッサージ師は、どう連絡を取ればいいのかもわからない状態だし、信頼の置ける業者がどこにいるか情報不足で選定できない」。

良いサービスとは、訪問マッサージによる関節の可動域の拡張、歯科医による口腔ケア、栄養士による栄養指導——など、多種多様なケアをバランス良く配置したもの。当然幅広い医療知識が必要になるが、しかし。例えば保険請求で

は、介護保険ではなく医療保険を取り入れようとしても、ほとんどの介護事業者がそのやり方がわからないという。「このプランは、その多様なサービスに横のつながりをもたらすと思う」。

これまで、ケアプランに訪問マッサージを組み込もうとした場合、まずマッサージの事業所を探し、連絡を取り、介護について説明をし——と、スムーズとは言いがたかった。このプランではこの手間が解消され、さらに、訪問マッサージの存在をケアマネジャーに広める意義がある。

NPO法人日本手技療法協会のケアマネジャーでもある「リハビリハートプラン」担当者は「患者さんから訪問マッサージという言葉が出てこなければ、多くのケアマネジャーはその存在に気付かず、効用も知られていないのが現状。マッサージには心地良さというQOL向上だけではなく、関節の可動域を広げるといった医学的効果もある。他にもむくみの解消、体のバランスを調整する、精神的安定を図るといった効果があり、リハビリを受けながらのマッサージであれば相乗効果も期待できる。リハビリハートプランの普及でこれらの効用がケアマネジャーの常識となり、介護サービスがもっと充実したものとなれば——というのが同協会の期待だ。

患者の側にもまたマッサージに対する誤解があり、「まず、保険適用されるこ

とを知っている人は非常に少ない」。効果は分かっているにもかかわらず、相談することもなく、結果としてケアマネジャーの不明につながっている。アマ指師にしても介護の現場を知らず、例えば介護現場では常識である「車椅子から

ベッドへの移乗」の方法も知らない人が多い。一方、訪問マッサージが保険適用となるには医師の同意書が必要だが、マッサージの意義や介護の現場、高齢者の状況など分かっている医師も多く、医師、ケアマネジャー、アマ指師との連携も重要課題となっている。

NPO法人日本手技療法協会では事務局を置き、リハビリハートプランを通じて集まったアマ指師、ケアマネジャー相互の情報交換の場にする予定だ。

「患者、ケアマネジャー、医師、介護事業者、すべての人に介護の現場から情報発信をしていきたい。それが幅のある介護サービス提供につながると思う」

ケアマネとの協調で さらに普及する可能性が

現在活躍中のケアマネジャーにも話を聞いた。

スギコーケアセンター武蔵野の高野哲司氏（写真下）は、病院経営など長年医療業界に従事、美容と医療のマッチングなどさまざまな経験の後、介護の世界に

入った。経営から治療、保険など幅広い知識を持つベテランだ。高野氏によると訪問マッサージを希望する患者はいるが、ケアプランの一環として組み入れようとしても、「計画倒れも結構ある」という。

理由のひとつが、医師の同意が得られないこと。

「医師は治療という観点から判断し、結果を重視する。つまり、痛みを『和らげる』など、結果の出ないことに対しての評価が低い」

さらに、高野氏は、アマ指師側の問題点も指摘した。医師の同意を得て、保険適用が認められたアマ指師は自己判断でどんどん訪問回数を増やす傾向があり、これが不評を呼んでいるというのだ。いわば、患者を自分の「顧客」と捉え、強引に営業をしてしまう例だ。

「医師会も訪問マッサージが過剰になっていくのを問題視している、とある医師から聞いた。訪問マッサージをする方も自分勝手に回数を決めず、ケアマネジャーと相談しながら規律の取れた仕事をしてほしい」

高野氏自身は、マッサージの効果を高く評価している。

「マヒのある患者へは関節の可動域の訓練も含めてやってもらっている。また、『治療』は患者の体に負担をかける場合もあるが、マッサージは体に優しく、負担が少ない。また痛みなどが緩和されれば結果的に体は動くし、患者の満足度、家族の評価も高い。患者に対する強引な営業など介護への不理解がなければ、もっと普及するのではないか」と言う。

訪問マッサージ業者は急激に増えている。

「リハビリハートプラン」担当者は、「マッサージ業者のケアマネジャーに対して過度の営業攻勢をかける業者も多く、それがケアマネジャーに訪問マッサージを敬遠させている」と指摘。その上で、「営業ではない公正な情報発信の場として、このプランを位置づけたい」と語る。また「マッサージにも治療的なものから美容寄りのものなど、さまざまあり、ケアマネジャーも混乱しており、かといって強引な営業には引いてしまう。双方の間にワンクッション置いた、公正な場としてのシステムがあれば利用しや



すでにリハビリハートプランをテスト導入している介護事業所の利用者で、訪問マッサージを受けている人たちの声

東京都大田区 A子氏

体が本当に楽になり歩きやすくなりました。時間通り来ていただけるので予定が立てやすく助かります。マッサージ中の先生とのおしゃべりも楽しく、先生が来るのが楽しみです。

東京都大田区 利用者B夫氏の妻

訪問リハビリと訪問マッサージを受けているので効果が高いようです。肢体不自由のため家に来ていただけるので本当に助かっています。健康保険が適用されるので金銭負担が少なく済んでいます。

東京都品川区 利用者C吉氏の妻

固まっていた足が動くようになって、オシメの替えが楽になりました。入浴サービスの方にも「足の関節が柔らかくなってお風呂に入れやすくなった」などといわれました。マッサージの先生とマッサージの先生を紹介していただいたケアマネジャーに感謝です。

すく、また、ケアマネジャー側からの患者に関する情報も出しやすい。往療距離などによって利用料金がバラバラなことが、問題だと言うケアマネジャーもあり、訪問マッサージの療養費の算出法などを公正な場での情報交換による解決が早急に望まれている。アマ指師側についてもなるべく患者側に負担がかからない様な工夫が必要です。将来については「リハビリハートプランが仲間となりケアマネジャーの資格を持っていて、介護の仕事がされていない先生にケアマネジャーの事業所開設のコンサルなどを行なうことで、副業収入や患者の容易な獲得ができる方法をご紹介したいと思っています。また、今後ケアマネジャーの資格

を取得したいとお考えの先生には資格取得のためのケアマネジャー受験対策講座等も開講したいと考えていますし、院に少しの空きスペースのある先生には、介護予防事業との融合で集客UPにつなげていく方法などもご紹介したいと思っています」。

最後に、「日本のお年寄りには自殺も多い、将来的にはリハビリハートプランを全国規模に拡大してそんな状況を何とかして変えたい」と語る。

プランの定着により、この国が豊かな老後を送れる国になることを願いたい。

日本で最も古い伝統を誇る全日本オステオパシー協会が設立 35 周年記念に「正統なオステオパシー」を東京巣鴨で開校。

全日本オステオパシー学院

2年制で土日編成（土曜 15 時より、日曜 9 時より）のため通学しやすく、短期にて高技術を習得できる医系国家資格取得者（予定者含む）のための臨床対応卒業教育専門学院です。（お問い合わせは協会事務局へ）

**'07 年度 2 期生
(4 月入学) 募集**
【説明会・面接日】
① 2 月 11 日 (日)
② 3 月 4 日 (日)
オープン教室開催
上記各日の午前 10 時より
面接は午後 1 時より

[全日本オステオパシー協会] 新会員募集

(有資格者)

協会創設から 35 年間、研究と臨床への工夫と AAO（全米オステオパシー協会）との密接な交流や米医科大学教授の諸先生による数十におよぶ国内講演、その経験値と歴史は当協会の財産となって貴方に還元されていきます。セミナー 200 時間の受講後に JOF の国際認定資格である MRO (J) の受験資格が得られます。セミナーは各支部単位に毎月開催されています。

支部連絡先

- A) 東京支部（支部長：橋本正弘）
tel.fax 03-3427-8807
(東京支部のみ一般有資格者参加可)
- B) 京都支部（事務局：児玉哲明）
tel.fax 0584-23-1447
- C) 北陸支部（支部長：田中猛司）
tel.fax 0767-62-3288
- D) 北海道支部（支部長：冨田隆志）
tel.fax 01464-3-3681

〈オステオパシーの基礎的な概念を理解するのに好適な 1 冊〉

臨床におけるオステオパシーの原則

W.A.クチェラ、M.L.クチェラ 著
松尾誠則、堤一郎 訳

全日本オステオパシー協会発行。有資格者のみの限定販売。【A 4 版・554 頁・定価 26,250 円 (税込)】

全日本オステオパシー協会事務局

〒156-0054 東京都世田谷区桜丘 2-21-8-101
HP:www.alljapan-osteo.net Tel&Fax 03-3427-8807

上田曾太郎の 初歩の会計教室



第 11 回

● 無償・低額治療収入の税務上の取扱い ●

さて今回は治療院でよく問題となる無償・低額治療収入の税務上の取扱いについて話をしましょう。

治療後、窓口で患者から代金をもらいます。しかし患者が事業主の親族や従業員、友人等の時に代金をタダにしたり割り引いたりすることがあります。その際は、税務上どのような取り扱いとなるのでしょうか。

個人事業と法人で取扱いは異なりますが、定価との差額は原則売上になります。税務調査でこの事実が判明すると、最長過去7年間の申告について差額分の所得加算が行われ追徴課税になります。以下個人事業と法人に別けて説明します。

個人事業の場合

事業主の家族、従業員に対して無償または低額で施術を行った場合、これを税務上、自家消費と呼びます。

自家消費とは、施術のためにテープ等物品の消費をともない通常料金の70%以上の代金を受領し記帳していればこれを認めるというものです。

例えば通常料金が1000円のところ700円受領した時は、差額の300円は売上にしなくても大丈夫ですが、600円受領した時は700円との差額の100円ではなく通常料金1000円との差額400円が売上計上漏れになってしまいます。ここで、自家消費70%の

適用を受けるにはテープ等物品の消費をともなうことが要件になっています。一般に接骨院等ではテープ等物品の消費をともなうことは少なく、用役の提供だけでは自家消費に該当しません。先ほどの例で、用役の提供だけでは通常料金1000円で700円を受領したとする

と差額300円が売上の計上漏れになってしまいます。また自家消費の対象となる患者は事業主の家族、従業員に限られています。事業主と生計をしない親族や従業員の親族、友人などは自家消費にはなりません。

接骨院等での保険治療の際は窓口での本人負担金の処理が問題になります。本人負担金が490円のところ、まるめて500円を受領した場合、逆に400円を受領した場合、全く受領しなかった場合ではその取扱いはどうなるのでしょうか。まず税務上の話の前に社会保険制度の話ですが、本人負担金は施術をした日に患者から現金で受領しなければなりません。

過不足があつてはいけません。500円を受領すると10円取りすぎです。400円を受領したら90円不足です。全く受領しなかった時は490円不足です。ある接骨院では学生からは本人負担金を全く取っていないとのこと。このようになのが保険者の調査で判明すれば問題となるでしょう。他のある接骨院では一人の患者に対して最初は600円取り

次は400円取って調整しているのと。これも保険制度の建前からすれば問題になります。

次に税務上では500円を受領したとすると、490円が保険扱いになり10円が保険外の扱いになります。

これは消費税、事業税が保険収入については非課税、保険外収入については課税になっているのでこれを別けて記帳する必要があります。日計表には保険収入490円、保険外収入10円と記載します。保険者の調査があつてもこのように処理していると説明すれば問題は生じないでしょう。400円を受領した場合や全く取っていない時は、先述した自家消費に該当すれば差額について課税は生じません。患者の本人負担金が3割で保険者が7割負担の場合、その施術が自家消費に該当すれば患者の本人負担金がゼロでも課税は生じません。

しかし自家消費に該当しない時は差額が売上の計上漏れになってしまいます。患者がだれかによって課税関係も異なつてきます。患者が事業主の親族、友人ですと差額が売上になります。この差額の売上代金は事業主の負担になります。患者が従業員であれば、この差額が事業主の売上になる一方、同額が従業員の給与になります。事業主からみると売上と給与という必要経費が計上され所得はプラスマイナスゼロになり追徴課税は生じませんが、従業員の給与について源泉税を

納めなくてはなりません。なお所得税法上、従業員への無償または低額での用役の提供はそれが「著しく高額」でなければ課税の対象としないことができます。ここでの「著しく高額」かどうかの明文規定はありません。現場での税務調査官の判断になります。患者が雑誌や新聞の記者で治療院の記事を掲載してもらった場合はこの差額は事業主の売上になる一方、同額が広告宣伝費になり所得はプラスマイナスゼロになり追徴課税は生じません。記事に載らなかつた場合は実際費になり同じく所得はプラスマイナスゼロになり追徴課税は生じません。

法人の場合

法人も原則として無償・低額の治療を行なった場合には、通常料金との差額を売上計上しなければなりません。法人は自家消費という取扱いはありませんが、特例として会社の役員、従業員等に対して通常料金に対して著しく低額（おおむね70%未満）でなく、値引率が合理的であれば差額は売上として計上しなくてもよいことになっています。これも物品の消費をともなうことが要件となっており、手技療法では、ほとんど適用を受けられないものと思われます。税務調査でこのようなケースが見つかったら、個人事業とは異なる難しい課税関係が生じます。まず会社の役員に対して

無償・低額の治療を行なった場合、通常料金との差額は売上の計上漏れになり、便益を受けた役員は役員賞与をもらったことになり、役員賞与は法人の損金になりません。また役員個人は所得税、住民税が追徴になります。法人は追徴、おまけに役員個人も追徴、ダブル課税になります。

従業員に対して無償・低額の治療を行なうと、通常料金との差額は売上の計上漏れになり、便益を受けた従業員は給与をもらったことになり、法人は売上と同額の給与が認められるので所得はプラスマイナスゼロになり追徴課税は生じませんが、従業員の給与について源泉税を納めなくてはなりません。なお前述した個人事業同様、従業員への無償または低額での用役の提供はそれが著しく高額でなければ課税の対象としないことができます。

会社の役員の親族及び友人に対して無償・低額の治療を行なった場合も通常料金との差額は売上の計上漏れになり、便益を受けた親族等に寄付をしたことになり、この寄付行為は法人では寄付金扱いになりほとんど損金にはなりません。

ここで役員の親族がみなし役員（代表者の配偶者等）の場合は、役員と同等の課税が行なわれ役員賞与として課税されます。会社の従業員の親族及び友人に対しても同等の取扱いになり、売上の計上

漏れと便益を受けた親族等に寄付をしたことになり、

患者が雑誌や新聞の記者で治療院の記事を掲載してもらった時は個人事業と同様の取扱いになり、差額は法人の売上になる一方、同額が広告宣伝費になり所得はプラスマイナスゼロになり追徴課税は生じません。記事に載らなかつた場合は実際費になり同じく所得はプラスマイナスゼロになり追徴課税は生じません。

消費税の課税

無償・低額の治療を行なった場合の消費税の課税はどうなるのでしょうか。

まず通常料金との差額は売上の計上漏れになります。この治療が保険治療なら消費税の追徴は生じません。保険外治療の場合は課税売上になり課税業者は消費税の追徴が生じます。免税業者は消費税の追徴は生じませんが、その事業年度の課税売上が追徴分の売上を足して一千万円以上になると翌々事業年度より課税業者になります。過去3年分の税務調査があつて3年前の課税売上が調査によって1000万円を超えると1年前の事業年度から課税業者になってしまい消費税の追徴が生じます。

また個人事業の自家消費では、物品等消費した際はその物品の価額（時価）相当額が課税売上になります。患者が役員や従業員で差額が役員賞与、給与となる

場合は仕入控除の適用はありません。患者が役員の友人等で寄付金扱いになる時も同様です。患者が記者で広告宣伝費や交際費になる時も同様です。

無償・低額治療専用の日計表を

無償・低額治療は通常「日計表」ではわかりません。日計表は窓口での現金収入のみ記録するためです。そのため特に意識して文書で記録に残さないと決算、申告に漏れてしまいます。そこで日計表とは別に無償・低額治療用の記入用紙を用意しておき、その都度そちらに記入するようにします。

一般の治療院ではまずここまでの処理を行っているところは1割もありません。ほとんどの治療院は無償・低額の治療を行なった場合の課税がどうなるかわからないのです。そこで件数が少なくても無償・低額治療用の記入用紙を用意し記入をちゃんとしていると税務調査時の税務調査官の心証も大変よくなることでしょう。

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 03-5296-9056)
までお送りください。

に立ちます。

決め手は当月入金!

<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。



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。立替の手料を払って、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%
年間総経費	1470万円	1440万円
帳簿上の利益		
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
キャッシュ残高	322万円	-248万円
なんと580万円の差!		

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。

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。



入金が遅く不確実だから

- 4~6ヶ月間の運転資金をどうする?
- 余裕資金がないから改装などできない。
- 税務だけが重くのしかかる。

超早期入金だから

- 少額の運転資金でOK!
- 余裕資金で設備や給与をアップ!
- 税務負担もラクラク!

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 : 03-3255-0321 (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役

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った。**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。

従来の請求方法の場合

メディックス計算センターの早期立替払いを活用した場合

入金に4~6ヶ月

入金分

わずか25日

年内入金分 83



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

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。



PCC主宰

花谷博幸

勝ち組治療院の

vol.9

質問

今年の夏に開業を考えています。開業資金はそれほどありません。何か注意点はありますか？
(32歳 柔道整復師)

回答

あけましておめでとうございます。今年もよろしくお願いたします。

PCC代表の花谷博幸です。ここ2〜3年は本当に接骨院の開業ラッシュですね。これから柔整は最も競争率が激しくなりそうです。

専門学校に通っていた頃は、「開業」が目的でした。しかし、いざ卒業してしまえば開業は現実のこととなります。そして開業すれば、次は「経営」というハードルを越えていく事になります。開業する際に考えてもらいたいことは、まず開業することが目的にならないように準備をすることです。バタバタで開業すると、治療内容に差し障りが出るものです。資金や場所、人材、内装、備品などすべきことは多くあります。最近、開業を目的にして突っ走って開業後にバーンアウトしてしまうケースが多く見受けられます。開業は大きなハードルですが、目的を見誤らないようにすることが重要です。

開業してから注意することは、まず『開業キャン

勝ち組のレボ

地元で愛される治療院を目指して開業する

「ペーンをしない」ことです。開業してすぐ繁盛路線にダッシュしたいのはわかりますが、実際にそれができる人はかなり経営センスがあるか、人脈があがっている人か立地に恵まれた人だけだと思います。多くの治療家は治療の勉強だけで開業に踏み切ってしまうので戦略的に繁盛のプロセスに入れる人

はごく少数です。私は、もしあなたがこれから繁盛していくのなら、繁盛できない時期があつたほうが良いとも思っています。治療院の最後は資本でも立地でもなく院長の人間力にかかっているからです。短期間で人間力を鍛えるにはそんな苦難な時期が不可欠だとも考えています。逆説ですが、開業すぐから患者さんが集まってしまうと本来すべきことができなくなる恐れもあるのです。この時期にすべきことは「学習」です。本来、学習とは学生時代に行なうものではなく、開業してから行つべきもので、その時期がなくなることは将来において損失にもつながります。繁盛するということは時間がなくなることに結びつくからです。

もう一つ『開業キャンペーン』を勧めない理由と

して、この仕事の大きな特徴である『地域密着』です。患者さんの大半は地元の人になります。地元で嫌われたら終わりなのがこの職業です。地元と程良い関係を築いていくことが大切です。あなたが開業して、最初に患者さんになるのは、地元の好奇心の高い人たちです。この人たちは地元に対して大きく口コミをしてくれる人たちなのです。この人たちを仲間にするかどうかでスタートダッシュは決まっています。よって、この人たちとコミュニケーションをしっかりとる必要があります。治療時間を増やすのではなく、コミュニケーションの時間をどう増やすかが鍵になるのです。

ある方が「開業キャンペーン」を治療費半額というかたちで行ないました。その間は患者さんが大量

に集まり1日数十人も1人で治療したそうです。そしてキャンペーン後に残ったものは悪い口コミと疲労感だけだったとの事です。当然準備不足の状況で人が集まってもいい治療なんてできるわけがありません。治療院経営の目的は『リピート』です。集客ではないのです。そのための準備ができてやっと経営のレベルになるのです。

私が開業時期にお勧めしているのは『ポステイング』です。ポステイングは不効率に思えるかもしれませんが、開業の準備不足解消のスピードとポステイングによる認知のスピードがほぼ一致するのです。開業すれば多くの方はチラシを作ると思いますが、それを夜、地元の家族とスタッフで配布

していくのです。この仕事は地元密着度合いに応じて成長していきます。その地元をポステイングすることで知ることが大切です。私がなぜこんな不効率な事を勧めるのかというと、「土地の神様に挨拶をしない」という意味です。迷信めいていますが、こういうことは大事なことだと思っています。地元から縁をもらい、地元からお金をもらうのです。地元の事をもっと知り、地元の方と同じものを食べるなどすることが地元と早く交流できる1つだと思います。

その後に必要なら、院内外の準備が整ってきた頃に一斉チラシでもすればいいのです。

集客活動とは開業時にだけ行えばいいものではありません。PCCではチラシ集客より口コミ集客をメインとしています。患者さんが常に潤沢に流れている状態で治療院経営をできることが理想的です。質問者の場合も資金が多くなければいいならこそ、確実に足元を固めた治療院経営に徹するべきだと思います。

開業の原則は小さく、小さく始めることです。そして実験を重ねながらだんだん大きくしていくのです。「ここでダメなら違う場所で開業すればいいや」なんて思っている治療院が繁盛するわけがないのです。あなたが患者さんの立場になればわかるはずです。

花谷博幸 (はなたに・ひろゆき)

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

このコーナーでは質問を募集しています。質問のある方はひびりんペマガジン編集部へ FAX (03-5266-9005) カメール (edit@healingm.com) に送ってください。

厚生労働大臣

柳澤 伯夫



平成19年の新春を迎え、心よりお慶び申し上げます。本年も何とぞよろしくお願い申し上げます。

私は、厚生労働大臣に就任する以前、自民党の社会保障制度調査会副会長や政調会長代理などの職にある中で、行政の外から厚生労働行政を見てまいりました。

その中で、社会保障制度が国民にとって最も関心の高い領域である一方で、将来にわたり安定的な制度とするには、解決すべき課題が山積しており、これをどのように適切に克服・解決し国民の期待に応えていくか、それが、現在日本が直面している最大の問題であると考えてまいりました。

また、私の政治人生のスタートの際には、福祉分野で非常に先進的な施設運営をされている方から福祉の原点について「99匹の羊は帰られたけど、未だ帰らぬ今一匹の行方尋ねん」というお話を伺ったことがあります。その時のことは今も鮮明に覚えておりますが、これが私の

政治家としての原点の1つとなっております。

昨年9月末に厚生労働大臣の任を受け、この我が国における最重要分野を担当することとなり、大きな責任に思いを致しつつも、政治家としての初心に帰って、全身全霊で様々な課題に取り組みでまいりました。そのようなか、昨年の臨時国会における改正感染症予防法の成立など一定の成果を挙げることができました。

平成19年の年頭に当たり、今年が厚生労働行政にとって非常に重要な1年になるとの展望のもとに、新年に臨む決意を述べさせていただきます。

さて、我が国の経済は、長期停滞のトンネルを抜け出し、2002年に始まった景気拡大は、戦後最長であった「いざなぎ景気」を超え、本年度においては、企業収益が史上最高を記録し、税収も久々に50兆円の回復が見込まれるなど、順調に回復してきております。

しかしながら、国・地方合わせた長期債務残高は、平成18年度予算ベースで800兆円に迫り、対GDP比では150%を超えております。こうした債務を放置すれば、将来世代の負担が増すだけでなく、我が国の財政の持続可能性に対する疑念が高まり、公債金利の上昇を介して経済成長自体を阻害するおそれを生じてきます。こうした事態を回避するためにも、財政健全化に向けた一層の取組が急務となっております。

また、近年、少子高齢化の進行は加速化しており、人口減少社会が到来しました。折しも本年は、団塊の世代が60歳に達する最初の年であり、この世代の方々の退職により、社会保障財政への影響だけでなく、製造業等における技能継承の問題など、社会経済への影響が懸念されております。

こうした状況の中、2011年における基礎的財政収支の確実な黒字化を達成するため、歳出・歳入の一体的

な改革に向けた努力が続けられていく見込みであり、昨年末の予算編成でも雇用保険の見直しなどが決定されました。

厚生労働省においては、平成16年度の年金制度改革、一昨年の介護保険制度改革、さらには昨年の医療制度改革と、これまで一連の改革を進めてきたところでありますが、本年は、これまでの改革を着実に実施・定着させ、これからの少子高齢社会にふさわしい持続可能な社会保障制度を構築していく意味でも非常に重要な1年であります。

その一方で、財政の健全化は、国民一人一人の安全・安心に裏打ちされた活力のある社会がその基盤となつてはじめて実のあるものとなると考えています。そのような社会を築くためには、誕生から就労を経て高齢期に至るまでの間、国民一人一人が安心して暮らすことができるよう、雇用環境の改善や離職者等への就職支援の充実、医療や福祉などのサービスの質の向上、国民の安全の確保や健康の増進などの観点から、厚生労働行政の充実を図っていくことが必要です。特に本年は、人の一生で最も長い就労期に関わる労働分野について、多くの重要法案を次期通常国会に提出する予定としております。本年は、これまでの数年にわたる社会保障制度改革を円滑に軌道に乗せながら、今日の状況に合った国民の働き方を確立していくという、重要な節目であると考えます。

私は、このような考えに基づき、厚生労働省の直面する様々な課題の解決に向け、これまで以上に全力で取り組んでまいります。以下、個々の具体的な政策に即して、所信を述べさせていただきます。

● 第1に、国民の「安心」や生活の「安定」を支えるセーフティネットである社会保障制度について、国民が安

心して暮らすことができる制度の構築という一貫した目標の下で、財源の裏打ちを含め、経済財政と調和の取れた持続可能なものとするため、不断の見直しを行ってまいります。

年金制度につきましては、制度の安定性を確保した平成16年の改正の成果を踏まえながら、被用者年金制度の一元化により、公平かつ安定的な年金制度を構築するとともに、基礎年金国庫負担割合の引上げやパートタイム労働者への厚生年金適用拡大に関する総合的な検討など、改革の取組をさらに進めてまいります。

社会保険庁改革につきましては、国民の信頼回復を図るため、徹底した改革を行う必要があります。このため、新たに被保険者に対し保険料の納付実績や年金額の見込みを定期的に通知する「ねんきん定期便」を一部先行実施するなど、各般にわたる業務改革を推進してまいります。また、「新人事評価制度」の取組を積極的に進めるなど、職員の意識改革を徹底してまいります。社会保険庁の組織につきましては、様々な御意見があり、今後、与党の御意見も踏まえて、国民の信頼を得ることができると期待しております。

医療制度につきましては、急速な高齢化の進行に伴う医療費の増加が見込まれる中で、将来にわたり持続可能なものとしていくことが必要であると考えております。このため、先般の改革において、低所得者に配慮しつつ患者負担を見直すとともに、診療報酬制度について小児科、産科等を重点的に評価しつつ全体として3.2%の引下げを行ったほか、生活習慣病予防や長期入院の是正、75歳以上の高齢者を対象とした新たな医療制度の創設など、超高齢社会を展望した医療保険制度体系の見直しを行うことといたしております。

また、先般の改革においては、医療に関する情報提供の推進、医療機能の分化・連携を一層推進するための医

療計画制度の見直しなど、良質な医療サービスの提供体制の構築のための改革を行ったところです。今後とも、改正内容について、国民に周知を図り、関係者の理解と協力を得つつ、その着実な施行に向けて努力してまいります。また、産科・小児科をはじめとする医師の偏在問題に対応し、地域における必要な医療の確保に積極的に努めてまいりたいと考えております。

介護保険制度につきましては、国民の老後の安心を支える制度としてスタートして以来今年で7年を迎えますが、多くの利用者の方々に評価をいただくなど、国民の間に広く定着しております。昨年4月には、介護予防を重視したシステムへの転換や地域密着型サービスの創設などの新たなサービス体系の確立などの改正が本格的に施行されました。今後も制度の円滑な運営のために関係者との積極的な連携を図るとともに、国民の皆様の一層の信頼と御理解が得られるよう努めてまいります。

障害者福祉につきましては、昨年10月に完全施行された障害者自立支援法により、身体、知的、精神の区別をなくし、市町村が一元的に福祉サービスを提供できる仕組みを創設するとともに、サービスを全国で計画的に拡充するなど、障害者の自立を支援し地域で安心して生活できることを目指し、障害者福祉施策の抜本的な改革を行ったところであります。今後とも様々な意見に真摯に耳を傾け、必要な運用の改善を図りながら、法の定着に努め、障害者福祉施策のさらなる充実を図ってまいります。

子どもの福祉につきましては、虐待により子どもの命が失われる事例が依然として起きていることは、誠に遺憾であり、二度とこのような不幸な事を起こさないようにすることが社会全体の課題です。そのため、国として虐待発生防止のための方策を積極的に進めていきま

す。

福祉サービスの担い手である介護福祉士及び社会福祉士制度につきましては、昨年12月に社会保障審議会福祉部会において取りまとめられた意見を踏まえ、資質の向上に向け、資格取得方法など制度の見直しを行い、所要の法律案を次期通常国会に提出いたします。

第2に、就労期における国民一人一人の安心感を醸成するため、法整備も含めた労働市場改革に取り組んでまいります。

まず、労働環境の整備につきましては、少子高齢化が進行し、労働力人口が減少する中で、就業形態の多様化、個別労働関係紛争の増加、長時間労働者の割合の高止まり等の課題に対応して、誰もが安心・納得した上で多様な働き方を実現できるように、労働契約に関するルールの明確化や労働時間制度の見直しについて精力的に取り組んでまいります。

パートタイム労働対策につきましては、パートタイム労働者が安心・納得して働くことのできる環境を整備する必要性が高まっていることから、働き・貢献に見合った公正な待遇の確保、正規社員への転換等の職場ルールを確立するための改革を進めてまいります。

最近の我が国の雇用失業情勢は、厳しさが残るものの、改善が進んでいるところですが、依然、完全失業率の高い若者や雇用情勢の地域差、正規・非正規雇用等の問題が見られます。これを受け、若者の応募機会の拡大を図るため新卒者以外にも広く門戸を広げた複線型採用導入等を促進するための改革を行うとともに、雇用情勢が特に厳しい地域、雇用創造に向けた意欲が高い市町村等の地域に対し助成金等の支援を重点化する枠組みを設けることとしております。

さらに、行政改革推進法を踏まえ、また、安定した制

度運営を確保し直面する諸課題に対応するため、雇用保険制度の見直しを行います。

来る通常国会においては、これらの改革を実現するための所要の法律案を提出するべく、積極的に取り組んでまいります。

そのほか、いわゆる「就職氷河期」に就職にいたらなかった、年長フリーター等の正規雇用化の支援を実施するなど、「フリーター25万人常用雇用化プラン」を強化するとともに、ニート等の働く自信をなくした若者の働く意欲や能力を高めるための「若者自立塾」事業の推進など、若者の自立支援のための取組を進めてまいります。

また、昨年10月に施行した改正職業能力開発促進法等に基づき、新規高等学校卒業者を主な対象として、将来の現場の中核を担う人材を育成する「実践型人材養成システム」の普及・定着に努めてまいります。

さらに、70歳まで働ける企業の実現に向けた取組など、高齢者が意欲と能力のある限り、いくつになっても働ける社会の実現に向けた環境整備を進めるとともに、障害者の福祉施策と雇用施策の連携、障害者雇用率未達成の企業や公的機関に対する指導強化、きめ細かな職業相談などにより、障害者の雇用の促進に積極的に取り組んでまいります。

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

なお、本年11月に、私の地元である静岡県において、世界各国の参加の下、「2007年ユニバーサル技能五輪国際大会」との総称で、若者の技能を競う「技能五輪国際大会」と障害のある方の技能を競う「国際アビリンピック」が史上初めて同時開催されます。本大会を契機

とし、若者をはじめとする国民各層に、ものづくり技能の重要性が浸透し、技能尊重の気運の醸成が図られることを期待しております。

第3に、将来の社会保障の支え手を広げるといふ観点から、若者の自立、働き方の見直し、地域の子育て支援など総合的な少子化対策に取り組んでまいります。

昨年末には新しい将来人口推計が発表されました。我が国の少子高齢化が一段と進行する見通しの中、少子化対策につきましては、平成16年に策定された「子ども・子育て応援プラン」や、昨年6月に取りまとめられた「新しい少子化対策について」を踏まえ、各種子育て支援策の推進や働き方の見直しに取り組むとともに、国民全体が子どもを育てることに喜びを感じられるような意識改革を進めるなど、総合的な取組を講じてまいります。

また、就学前の教育・保育ニーズに対応する新たな選択肢として、認定こども園制度が昨年10月に施行されたところであり、今後、同制度が積極的に活用されることを期待しております。

第4に、国民の安全を確保し、健康増進や生活の質の向上を図り、明るく活力ある社会の実現に向け取り組んでまいります。

まず、予防重視の観点から、健康寿命の延伸等を目指す新健康フロンティア戦略の策定に向けて内閣を挙げて取り組むとともに、厚生労働省としても「健康日本21」や食育の推進等国民運動と併せて、生活習慣病対策の充実強化を図ってまいります。

我が国の死亡原因の第1位であるがんにつきましては、昨年6月に成立しました「がん対策基本法」に基づき、患者や専門家の方々の御意見も得ながら、対策を総

合的・計画的に推進してまいります。

新型インフルエンザ対策につきましては、「新型インフルエンザ対策行動計画」をより具体化した各種マニュアルやガイドラインの更なる充実を図り、関係省庁と連携協力し、万全を期してまいります。また、昨年の臨時国会で成立した感染症法の改正につきましては、適切な病原体等管理の導入、実効的な結核対策の充実等の円滑な改正法の施行に向けて、各省とも協力しつつ、全力で取り組んでまいります。

食品の安全につきましては、科学的知見に基づき、関係行政機関との連携や消費者等とのリスクコミュニケーションを図りつつ、BSE対策や食品中の残留農薬の問題等に取り組む、国民の健康の保護を図ってまいります。

良質な医薬品・医療機器の迅速な提供を通じた国民の保健医療水準の向上を図る観点から、医薬品等の治験環境の充実等を通じてイノベーションの促進、医薬品・医療機器産業の国際競争力の強化のための取組を進めてまいります。医薬品等の承認審査の迅速化に積極的に取り組むとともに、医薬品等の安全対策の充実や血液事業の推進等に引き続き取り組んでまいります。さらに、医療の担い手としての薬剤師の資質向上、薬局の機能強化を進めるとともに、昨年成立した一般用医薬品の販売制度の見直しと違法ドラッグの取締り強化を内容とする薬事法改正の施行に万全を期してまいります。

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

そのほか、消費生活協同組合（生協）制度につきま

しては、経営・責任体制の強化や共済事業における契約者保護等の観点から見直しを行うこととしており、所要の法律案を次期通常国会に提出いたします。

また、援護行政につきましても、戦後60年余りを経過した現在においても、施策の重要性はいささかも変わるものではありません。今後とも、遺族年金等の給付をはじめとする戦傷病者・戦没者遺族等に対する援護施策や、戦没者の遺骨収集・慰霊事業の促進、中国残留邦人等に対する帰国・自立支援など、よりきめ細やかな施策を実施できるよう努めてまいります。

以上、厚生労働行政には多くの課題が山積しておりますが、私自身が引き続き先頭に立って、その解決に向けて国民の皆さまからの様々な声を真摯に受け止めながら、全力で取り組んでまいります。国民の皆様方の厚生労働行政に対するより一層の御理解と御協力をお願い申し上げます。新年のあいさつとさせていただきます。

社会保険庁長官

村瀬 清司

謹んで新年のお慶びを申し上げます。

皆様ご高承のとおり、社会保険庁は、国民の生活を支える医療保険制度及び年金保険制度を担当する重要な役割を担っております。そのためには、国民の皆様方からの信頼を基礎として常に安定的に事業を行えるような組織でなければなりません。このため、度重なる不祥事等により国民の皆様方から数多くのご批判やご指摘をいただきましたことを契機に、現行の社会保険庁を廃

止し、新たな公的年金の運営組織を設けるための法律案を提出し、また、新組織発足までの間の業務改革を推進するため、150項目にわたる「業務改革プログラム」に基づき、業務改革や職員の意識改革に取り組んでまいりました。

しかしながら、昨年5月に、国民年金保険料の免除等にかかる不適正な事務処理が全国的な規模で発覚し、再び国民の皆様方の信頼を失墜させる結果となりました。私も、この不祥事を踏まえ、早急に取り組まなくてはならないことは、まず、法令遵守のもと、公平公正な事業展開を図り、着実に実績を向上させること、そしてそのためには、職員一人一人が意識を変え、国民の皆様方の視点に立った業務をしっかりと行うことに尽きるのではないかと思います。そして、そのことにより国民の皆様方に信頼を回復していただけるよう一歩一歩努力していかねばならないと考えております。

このため、当面の取組として、「やるき化」、「あたりまえ化」、「見える化」、「きれい化」をキーワードとする「改革スタートプロジェクト」を策定したところであり、これを着実に実行してまいります。具体的には、全

職員から提出させた「わたしのリスタートプラン」の中から、優れた提案をとりまとめ、「社会保険庁リスタートプラン」として公表するとともに、各社会保険事務局において、職員各人のリスタートプランをもとに、現場の職員と私との「本音ミーティング」を行い、職員の意思改革を進めてまいります。また、各職場において「全職員対話キャンペーン」を実施し、所属長と職員全員が「対一対一」ミーティングを行うことにより、重要な情報の組織内での伝達を十分に行える風通しのよい職場風土をつくってまいります。

国民年金保険料の収納対策については、未納となっている原因を分析し、所得・年齢等の属性に応じた確な収納対策を推進するとともに、度重なる納付督促にも応じない未納者に対して、差押えも含めた強制徴収を積極的に進めてまいります。また、国民年金、厚生年金全ての被保険者に対して年金に関する加入情報をお知らせする「ねんきん定期便」をスタートするのをはじめ、年金広報・年金教育についても引き続き取り組んでまいります。

健康保険法等の一部を改正する法律が平成十八年6月に成立し、政管健保の業務を運営する全国健康保険協会が平成20年10月に分離・独立することが既に決定されております。

一方、社会保険庁改革関連法案については廃案となり、公的年金の運営組織については、今後、与党の方針に従い、次期通常国会に法案を改めて提出し、審議いただくこととなりますが、私も進めている業務改革・意識改革は、基本的な方向性がいささかも変わるものではなく、公的年金事業を支える信頼される新しい組織を担えるよう、全職員が心を一つにして改革に取り組んでまいります。ご理解とご支援をよろしくお願い申し上げます。



J B日本接骨師会

会長 五十嵐 仁



本年は今まで以上に幅広い視野を持ち業界全体を見据えていかななくてはならないと思います。といいますのも、現状は医療制度全体が行政・医師会のみで決定されており、これは健全な制度であるとは言えません。柔道整復師業界自らが免許更新、保険取り扱いの認定制度などを作り、医療界を自らの手で少しでもリードしていく姿勢を示さねばならないと考えます。そして一番重要である患者さんの声に対して医療はどのように仕組むとして取り組んでいけるのかを考えるべきであります。また、これからの柔整学については医師と比較するのではなく、治療内容から「学」が作られていく事が大事であり、「自分たちの理論を作りに上げる」という柔整学でこそ意味があるものと考えます。本年もJ B日本接骨

師会は常に柔道整復師の資質の向上、業界の発展を目的として、ますます充実した活動をして参ります。

メディックス計算センター

会長 坂上 武弥



昨年は、6月の療養費改定に続き10月には老人保健の改定が行われ、接骨院や患者そして保険者も含め厳しい時代に入ってきたと実感しています。

さらに近年は、専門学校、民間学校が急増し、街中いたるところに治療院やリラクゼーションサロンが出現しています。

この傾向は当分続くと思われる逆風がますます強くなることに間違いありません。

しかし一方では、逆風にもかかわらず治療技術や経営技術の習得の向上を目指す前向きな接骨院の先生も数多くもいらつしやいます。

本年の私どもは接骨院の位置を原点か

ら見直し、未来の治療院の理想の姿を掲げながら適切な指導と正確で有意義な情報を提供することにより接骨院の先生を応援し、患者や治療院そして請求団体さらには保険者までを包括した「互恵ウィーン・ウィーン」の關係の構築を目指したいと決意しています。

NPO法人全国鍼灸マッサージ協会

理事長 齋藤 剛康



事業協同組合全国鍼灸マッサージ師協会

代表理事 山口 人士



の改善を目標とし、鍼灸マッサージ師の地位向上ならびに経営基盤の強化を図るべく本年も活動に邁進いたします。

株式会社NSK保険協会

代表取締役会長 高間 敏宏



謹んで新春のお慶びを申し上げます。

さて、昨今私ども柔道整復師をはじめとする伝統医療の業界は逆風の時代と叫ばれて久しいです。しかし、そのような時こそ「資格に食べさせてもらう」という感覚を捨て、「自らの研鑽で資格を成長させる」という感覚を持つべきです。

西洋医学的な見地で研究するのも当然大切ですが、世界に誇れる先人からの伝統のほねつぎの技を今まで以上に大切に受け継ぎ、また伝承し続けなければ柔道整復師の将来は開けません。そして、すべての努力は自分のためよりも、まず患者さんが治るためにある、そう思えばおのずと国民からも国からも信頼され、最後

には自らの地位も生活の質も向上するはずでず。

本年が、全国の治療家ならびに医療業界全体にとつて実り多き年であるよう願っております。

こくしゅ塾グループ

さくら接骨師会

代表 田中 一邦



新年、あけましておめでとうございませう。こくしゅ塾グループは本年度で30周年を迎えることができました。これもひとえに今まで支援してくださりました皆様のお陰と心より感謝申し上げます。

こくしゅ塾は現在、整形外科、内科、皮膚科を中心としたクリニック、接骨鍼灸院15院、マッサージ2院、さくら接骨師会を経営しているグループです。

「國手」とは、良い医者、名医のことです。人の役に立てる自己を実現するための自己研鑽の場がこくしゅ塾です。クリニックは内科疾患は勿論、レントゲン検査↓整復↓レントゲン検査を行い、確

実な診断と治療を心がけています。

患者さまに優しい、全人的な非飲血手治療法の伝統を継承していくことが我々の本分です。その使命感のもとに、これからの皆様に感動して、喜んでいただける治療師の育成に取り組んで参ります。本年中もどうぞよろしくお願い申し上げます。

第一日本接骨師会

会長 永瀬 徹也



新年あけましておめでとうございませう。年頭に当たり、皆様にご挨拶をさせていただきます。

柔整業界は学校制度の改革以来、増加の一途をたどる一方、他業種の参入が拍車をかけ、さまざまな情報が錯綜し、国民の柔整師業権に対する認識も不鮮明になりつつあります。

加えて医療改革が強力に推し進められた結果、段階的な高齢者の一部負担割

合の増加や診療報酬のマイナス改定の実施と同時に各保険者関係の締め付けも益々厳しくなってきました。

しかしながらそんな時代だからこそ、もう一度国民的医療であります柔道整復術を柔整師一人一人が再自覚し、確固たる柔整理論の存在意義を確立させなければならぬと思います。

又業界内での垣根を越えて全柔整師が一丸となって業界の向上のために自己研磨に努めることも大切なことだと思います。

本年は当会も10周年を迎え、節目の年になりますが、会員の一層の資質向上に努め、業界発展に寄与すべく全力で頑張つていく所存でございますので何卒よろしくお願い申し上げます。

中部柔整師協会

会長 竹田 潔

平成19年の新春を迎え、心よりお慶び申し上げます。

本年も何とぞ宜しくお願い申し上げます。昨年10月に老人保健の一部改定があり負担金割合が変更となり本年度、更に一部負担金の変更があります。

そのため捻挫・打撲で通院されている高齢者の方々においては医療負担増となり施術にかかる事も厳しくなっていく状

況です。

過去に於いて老人保健の負担金増加により患者数の減少や通院回数減少が有りました。またここ数年老人保健の割合が毎年減少をしております。

今後高齢者の増加に伴い施術患者数は増加すると思われませんが、取扱い金額は減少して行くと考えられています。

老人保健の取扱いが多ければよかつた時期も有りましたが、今後はスポーツ障害による捻挫・打撲や30歳代〜40歳代の



小外力からくる捻挫・打撲を処置して行かなければ安定した院運営が出来無くなります。

今こそ各接骨院の先生方が積極的に行動され新しい接骨院業態を構築する時と考えます。逆境をチャンスとして進んで行きたいと考えます。

春

平成19年

迎

順不同

謹賀新年

育英メディカルサイエンス専門学校

〒371-0844
群馬県前橋市古市町1-35-6
電話027-280-6811

URL : <http://www.gunei.ac.jp>
E-mail : m.info@gunei.ac.jp

謹賀新年

医療法人 城見会
アムス柔道整復師養成学院

〒540-0028
大阪府大阪市中央区常盤町2-1-12
電話06-6947-0800

URL : <http://www.ams-jusei.jp/>
E-mail : jusei@ams-group.jp

恭賀新年

行岡整復専門学校

〒567-0801
大阪府茨木市総持寺1-1-41
電話072-621-0881

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

謹んで新春のごあいさつを申し上げます

医療・福祉・環境・美容の総合専門学校
九州環境福祉医療専門学校

〒841-0038
佐賀県鳥栖市古野町1-76-8
電話0120-83-2255

URL : <http://www.kyufuku.net>
E-mail : info@kyufuku.net

謹賀新年

関西健康科学専門学校

〒659-0065
兵庫県芦屋市公光町1-18
電話0797-22-7221

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

あけましておめでとございます

浦和専門学校

〒330-0055
埼玉県さいたま市浦和区東高砂町30-8
電話048-881-7111

URL : <http://www.urasen.jp/>
E-mail : info@urasen.jp

慶賀新年

四国医療専門学校

〒769-0205
香川県綾歌郡宇津町浜五番丁62-1
電話0877-41-2323

URL : <http://www.459.ac.jp>
E-mail : hello@459.ac.jp

謹賀新年

国際東洋医療 鍼灸学院

〒596-0076
大阪府岸和田市野田町2-2-8
電話072-430-6226

URL : <http://www.jusei-shinkyu.ac.jp>
E-mail : info@jusei-shinkyu.ac.jp

謹賀新年

国際東洋医療 柔整学院

〒596-0076
大阪府岸和田市野田町2-4-1
電話072-423-9889

URL : <http://www.jusei-shinkyu.ac.jp>
E-mail : info@jusei-shinkyu.ac.jp

謹賀新年

国際メディカルテクノロジー専門学校

〒963-8811
福島県郡山市方八町2-4-19
電話024-956-0160

URL : <http://www.i-medical.jp>
E-mail : imedical@fsg.gr.jp

謹賀新年

神奈川衛生学園専門学校

〒250-0875
神奈川県小田原市南鴨宮2-35-4
電話0465-48-3929

URL : <http://www.lifence.ac.jp/keg/>
E-mail : exam-keg@lifence.ac.jp

寿春

神戸東洋医療学院

〒650-0032
兵庫県神戸市中央区伊藤町1-10-2
電話078-333-1557

URL : <http://www.k-toyoiryo.com>
E-mail : jimu@k-toyoiryo.com

あけましておめでとございます

神戸医療福祉専門学校 中央校

〒650-0015
兵庫県神戸市中央区多聞通2-6-3
電話078-362-1294

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

謹賀新年

学校法人 彩煌学園
湘南医療福祉専門学校

〒244-0805
神奈川県横浜市戸塚区川上町84-1
電話045-820-1329

URL : <http://www.smw.ac.jp>
E-mail : info@smw.ne.jp

迎春

平成19年

謹賀新年

学校
法人 光和学園
専門学校 信州医療学院

〒380-0816
長野県長野市三輪1313
電話 026-233-0555

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

謹賀新年

学校
法人 静岡医療学園
静岡医療学園専門学校

〒421-0115
静岡県静岡市駿河区みずほ5-14-22
電話 054-256-7770

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

謹賀新年

専門学校 白寿医療学院

〒410-2221
静岡県伊豆の国市南江間1949
電話 055-947-5311

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

謹賀新年

前橋東洋医学専門学校

〒371-0843
群馬県前橋市新前橋町21-16
電話 027-253-1205

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

賀正

中央医療学園専門学校

〒116-0002
東京都荒川区荒川1-41-10
電話 03-5604-3100

URL : <http://www.chuoh-med.com>
E-mail : info@chuoh-med.com

明けましておめでとうございます

長野救命医療専門学校

〒389-0516
長野県東御市田中66-1
電話 0268-64-6699

URL : <http://www.nagano-kyumeiryu.ac.jp>
E-mail : info@nagano-kyumeiryu.ac.jp

謹賀新年

学校
法人 サンシャイン学園
東京医学柔整専門学校

〒114-0004
東京都北区堀船2-1-11
電話 03-3912-7000

URL : <http://www.sunshine.ac.jp>
E-mail : igaku-jusei@sunshine.ac.jp

謹賀新年

東京医療福祉専門学校

〒104-0032
東京都中央区八丁堀1-11-11
電話 03-3551-5751

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

あけましておめでとうございます

東京柔道整復専門学校

〒179-0084
東京都練馬区水川台3-31-13
電話 03-5920-2211

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

謹賀新年

学校
法人 健生学園
東日本医療専門学校

〒981-1104
宮城県仙台市太白区中田4-4-35
電話 022-381-8381

URL : <http://www.kenseigakuen.jp>
E-mail : info@kenseigakuen.jp

謹賀新年

東洋医療専門学校

〒532-0004
大阪府大阪市淀川区西宮原1-5-35
電話 06-6398-2255

URL : <http://www.toyoiryu.ac.jp/>

謹んで新春のお慶びを申し上げます

日体柔整専門学校

〒158-0097
東京都世田谷区用賀2-2-7
電話 03-5717-6161

URL : <http://www.nittai-j.ac.jp>
E-mail : info@nittai-j.ac.jp

謹賀新年

日本健康医療専門学校

〒111-0053
東京都台東区浅草橋3-31-5
電話 03-5835-1456

URL : <http://www.niken.jp>
E-mail : hello@niken.jp

謹賀新年

日本工学院専門学校

〒144-8655
東京都大田区西蒲田5-23-22
電話 0120-123-351

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

謹賀新年

日本指圧専門学校

〒112-0002
東京都文京区小石川2-15-6
電話03-3813-7354

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

謹賀新年

福岡柔道整復専門学校

〒814-0005
福岡県福岡市早良区祖原3-1
電話092-833-6120

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

謹賀新年

朋友柔道整復専門学校

〒116-0014
東京都荒川区東日暮里6-25-13
電話03-5850-3500

URL : <http://www.ikagaku-sogo.org>
E-mail : hoyu@ikagaku-sogo.org

賀正

北海道柔道整復専門学校

〒060-0042
北海道札幌市中央区大通西18-1-15
電話011-642-0731

URL : <http://www.jusei.or.jp/tech/>
E-mail : school@jusei.or.jp

謹賀新年

北豊島医療専門学校

〒116-0012
東京都荒川区東尾久6-32-8
電話03-3895-3058

URL : <http://www.kitatoshima-iryuu.ac.jp>
E-mail : k.t.i@kitatoshima-iryuu.ac.jp

あけましておめでとうございます

履正社学園
コミュニティ・スポーツ専門学校

〒532-0024
大阪府大阪市淀川区十三本町3-4-21
電話06-6305-6592

URL : <http://www.riseisha.ac.jp>

謹賀新年

両国柔整鍼灸専門学校

〒130-0026
東京都墨田区両国4-27-4
電話03-3846-5151

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

A-ONEなかまる整骨院

〒738-0054
広島県廿日市市阿品山の手2-20
中山ビル
電話0829-38-7050

URL : <http://www.nakamaru.jp>

岩上整骨院

〒233-0002
神奈川県横浜市港南区上大岡西3-2-7-1F
電話045-841-0535

伊豆長岡古奈温泉 湯治湯
弘法の湯内マッサージ

〒410-2211
静岡県伊豆の国市長岡867-10
電話055-948-3444
FAX055-948-3444

えり整骨院

〒143-0016
東京都大田区大森北3-31-15
電話03-3766-8137

URL : <http://www.7a.biglobe.ne.jp/~no1-eriseikotsuin/>

川井鍼灸指圧院

〒273-0003
千葉県船橋市宮本2-3-1
電話047-424-7294
FAX047-424-7294

げんき堂グループ
(株)W.O.W

〒170-0005
東京都豊島区南大塚2-42-6-4F
電話03-5977-8662

URL : <http://www.genkido-s.com>

げんき堂グループ
(株)Life Support & Care

〒372-0045
群馬県伊勢崎市上泉町157-1
電話0270-23-9796

URL : <http://www.genkido-s.com>

健康整体研究所

〒603-8215
京都府京都市北区紫野下門前町69
上田ビル3F
電話075-781-7992

URL : <http://www.kenkou-seitai.com>

小峰治療院

〒356-0004
埼玉県ふじみ野市上福岡1-14-40-202
電話049-261-6511

URL : <http://www.k5.dion.ne.jp/~kominehp>

迎 春

平成19年

品川一 整骨院

〒142-0063
東京都品川区荏原3-4-20
電話03-3786-5922
FAX03-3786-5922

鹿野 遊森

〒990-0057
山形県山形市宮町4-13-2
電話023-633-9997

URL : <http://www.13.plala.or.jp/yushin/>

秀和接骨院

〒354-0031
埼玉県富士見市勝瀬1-486-1
電話049-265-1114
FAX049-265-1114

夕才整骨院

〒533-0021
大阪府大阪市東淀川区新庄5-2-18
電話06-6160-0661

URL : <http://www.tao-balance.net>

塚田 清史

〒123-0845
東京都足立区西新井本町5-11-3-203
電話03-3848-2672
FAX020-4668-8109

名倉堂清水鍼灸整骨院

〒544-0034
大阪府大阪市生野区桃谷2-12-26
電話06-6712-5008
FAX06-6712-5008

日本医武術
日本カイロオステ師会

白井 秀道

般若堂接骨院

〒500-8237
岐阜県岐阜市切通4-20-12
電話058-240-7651
FAX058-240-7651

八丁堀整骨院

〒104-0032
東京都中央区八丁堀2-22-5
大島屋ビル2階
電話03-3552-0580
FAX03-3552-0580

兵庫鍼灸整骨院
代表 杉井 紀光

〒652-0801
兵庫県神戸市兵庫区中道通4-1-22
電話078-511-6229
FAX078-511-6229

求人サイト
治療家ドットコム

〒220-0005
神奈川県横浜市西区南幸2-20-2
電話0120-12-5922
FAX0120-12-5922

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

(株)ファーストサービス
就職ガイダンス事務局

〒220-0005
神奈川県横浜市西区南幸2-20-2
共栄ビル8F
電話0120-12-5922

URL : <http://www.first-service.co.jp/godo/>

みどり鍼灸整骨院

〒432-8013
静岡県浜松市広沢3-27-9
秋葉ビル1F
電話053-454-2233
FAX053-454-2233

本年も何卒よろしく
お願い申し上げます
ひーりんぐマガジン編集部



集客革命

Vol.1

技術には一切自己投資せず、「患者さんが来ないのは自分の腕が悪いから」という思い込みで手技レベルを上げることのみを追求し、様々なセミナーを徘徊し、一向に売り上げも上がらずどんどん負のスパイラルに落ちていく技術バカの先生のことをいう。

僕は「技だけでは決して成功できない。」と思っている。

どんなに技術が優れていても1日3人の患者さんしか来なければ……結局その3人だけが満足するだけなのだ。

肝心の施術者は収益も上がらず、腕も上がらずいつも同じ患者さんを施術する。人が来ない、腕は上がらない、収入も落ちる、元気も無くなる、勉強したくても書籍もDVDなども買えない。そして、人も雇えない……。やがて自分の家族にも迷惑がかかるのだ。

僕は声を大にして言いたい。「集客バカになろう！」

はっきり言います。施術院もサロンも人が来てなんぼの世界。

人が来る、たくさんの臨床に携わり、腕が上がる。収入は増える。

元気も出る。勉強する余裕が出来、自己投資がバンバン出来る。

この上昇スパイラルができてはじめて、自分も周りの人も幸せになれる。

私はこれを読んでくれたあなたに、一日10名でなく、100名以上の方々から「ありがとう!!」と言っていただける「集客バカ」になっていただきたいと心から思う。そして施術家、セラピストとしてあなたが本当に望む人生を送っていただけるよう、これから1年間、私の思いと具体的なノウハウを紹介していきたいと考えている。

■吉田学院長プロフィール
フィットバランス療術学院長。1日来院200名の整体院を経営。14万人の施術経験を元に経営に必要なノウハウを伝える。

技バカから集客バカへ

はじめまして。独立開業専門整体スクール「フィットバランス療術学院」の学院長の吉田正幸と申します。

H17年9月に現代書林から「儲かる! 集客革命」という本を出版させていただき、読者の方々からたくさんのお便りをいただいた。

その中でも一番多かったのが「技バカという考え方に共鳴しました」といったものだ。技バカとは何か? 集客

人を集め続ける治療院 小冊子プレゼント!

学院長 吉田は日本全国の”人が集まる治療院”を研究し、自身の整体院において開業後わずか3ヶ月で1日来院数100名を突破した経験を活かし、「人を集める」店をつくる秘訣を実践的に伝える学院を運営しています。

整体師、カイロプラクターはもちろん、**柔道整復師、鍼灸師、歯科医、内科医の先生方**が学ばれており、**開業者はすべて黒字経営**を続けています。

整体院に限らず、「集客力」を求める店舗オーナーには必見の小冊子(通常800円)を、今回特別に**無料プレゼント**します! **学院サイトかお電話**からお申し込みください。



学院小冊子 **【集客革命 ~感謝とお金が集まる仕事の法則~】**

保険外治療No.1の店を作る整体スクール

◇小冊子のお申込み、お問合せはホームページ又はお電話、FAXで!!



フィットバランス療術学院

TEL 03-3419-1131

<http://fitbalance.net/>

〒154-0002 東京都世田谷区下馬2-20-9-2F
Fax 03-5779-3932 gakuin@fitbalance.net

集客革命 特別セミナー【治療院・サロンで楽しく豊かに成功するスーパー集客経営法】



治療院・サロン経営者が一番取り組むべきことは何か? 「技術レベルを上げること」と思う方は要注意! 気がついたら「人が集まらないお店」になっています。では本当に大切なものは?

答えはスバリ「**集客力を上げる**こと」。思うように集客できてしまえば、技術レベルも収益もやりがいもすべてがついてきます。このセミナーでは、なぜ技術レベルを上げること执着するとまずいのか、どうやったら短期間で集客力を上げて、収益を2倍、3倍にできるのかを、たっぷりとお伝えします。

詳細・お申込は
学院サイトかお電話で!

吉田学院長 集客セミナー開催!

成功への道

成功への道

の道

「瘦身」は美容からヘルスの時代に!

「今流行っている接骨院は、マッサージ接骨院。マッサージを10分、20分とやって、回転良く100人、200人を呼んで、数をこなすことに終始する。当院は治療院なので、慰安マッサージだけを希望される方はお断りします。メインは鍼灸。ほとんどの患者さんに鍼灸治療を

し、患者さん自身も鍼灸を希望します。患者さんの数自体は100人、200人もいかないが、売り上げ的には負けていませんよ」

剛毅なセリフを吐く佐原院長だが、しかし、決して頑固ではないのがスクラムはり灸整骨院の成功理由だ。施術の価格は設定は「整骨院よりは高い」けど、でも「鍼灸できちんと治してもらえて」、「鍼灸院より安く」、「予約もしなくてよく」と、ちょうど「整骨院と鍼灸院の中間的な存在」に位置づけている。

時代の流れにも敏感だ。ダイエットビジネスとして始めた耳ツボダイエットおよびセルライトケアでは、1日20人を超えるくらいの患者数だが、単価が高いため「接骨部に匹敵するくらいかそれ以上の収入になっていきます」。患者さんの年齢層も「下は小学校2年生から上は70歳を超えたおばあちゃんまで」と幅広い。

「痩せるということに関しては、もう老若男女、田舎も都会も関係ありません」

肥満はいまや美容に問題があるだけではなく、病氣予備軍として捉えられる時代。スクラムはり灸整骨院は、ダイエットサロン「スマイルスリム」も併設しているが、整骨院では美容よりも健康、生活習慣病をなくそうという観点で施術をしている。効果は絶大で、患者さんを見てスタッフ全員が耳ツボダイエットを経験したほど。最初の一週間で結果は出る

し、また、出すことが肝心と佐原院長は言う。

「そうすればモチベーションがアップして継続できます。最初の一週間は食事を半分にして1〜2キロ痩せていただく。そして痩せた喜びと、本当に落ちたという驚きを味わっていただく。その後は、もう食事が半分でも良くなるのです。そうなれば、どんどん落ちていきます」

「サロンの方が、整骨院よりもクレームが出やすいのを感じている。整骨院だと医療機関だからと言いにくい面もあるのか、サロンだとクレームを言いやすいのか。聞いてみると、痩せない原因は患者さんにあるんですけどね。飲み会に行っちゃったとか、バイキングに食べに行っただとか」

佐原院長が所属する日本瘦身医学協会では、耳ツボダイエット治療院開業のためのセミナーを東京、神奈川、静岡などで開催している。高価な機械の導入や設備投資、スタッフの増員など一切なし。場所も取らない耳ツボダイエットは「治療にプラスアルファで患者さんに貢献したい先生」に最適という。鍼を使用するわけではないので（金の粒をテープで貼る）、鍼灸師の免許も不要。セミナーは個別対応も可能で、近隣の登録インストラクターが出張してセミナーを行う。セミナー受講後はマンツーマンで徹底した

設備投資の必要ない自費診療の

強力なツール「耳ツボダイエット」

スクラムはり灸整骨院院長 佐原徳彦氏





指導をする。受講料は初級9800円、上級8万円で、両者とも一度受講すれば以後は何度受講しても費用は無料。セミナー受講を迷っている人には「無料説明会」も実施している。

成功は場所ではなく、人

佐原院長がこの道に入ったきっかけは「挫折」。中学時代に陸上競技（リレー）で日本新記録を出しながら、高校では故障に悩まされてB軍になり、補欠落ち。練習もできずに先輩のマッサージをさせられるが、同じ立場の同級生を差し置いて自分ばかりが指名される状況に自



身の才能を自覚し、さらに裏方で選手を支える事にも快感を覚えだした。「スポーツ選手が来た時に、その人がどういう気持ちでいるかがわかる。トップですっと来てしまった人が指導者になっ

てしまうことやはり上の選手しか見えず、下の人の気持ちはなかなかわからないと思う。その点私はB軍の人や試合にも出られないような人がどういう気持ちでやっているかということがわかるので、治療に来ている選手と話していると、本当に治して大会に出たいのか、部活をサボりたいのか、その辺が結構見えますね。」

「この場所だと患者さん来ないよ、とか言いますよね。でも繁盛しているところでも、すぐわかりにくい場所にあつたりする。最後は人です。うちのサロンが成功しているのも、やはり人がいいんです。いい人のところにはどんなにいい人が集まってくる。患者さんもスタッフも、そういう形で広がっています」

今後の夢として、「若い先生へのバックアップ」と、「女性の夢を叶えること」を挙げた。特に女性には力を入れ、家庭や子どもがいるためにパートであっても、やる気さえあれば店長になれるという。セルライトケアの場合な

ど女性への施術は女性しか行えないので、女性スタッフは必須条件であり、重宝している。「いつまでも女性が輝く職場を作りたいですね」

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、人物像など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します。

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

スクラムはり灸整骨院
佐原徳彦院長

- スマイルスリムA y aグループオーナー
- 日本痩身医学協会インストラクター <http://mimi.tank.jp>
- A y aサロンコーチング&コンサルタント代表 <http://www.hitotsu.com/consulting>

アロマを取り入れ 男性にもメンタルケアが好評

松本鍼灸接骨院院長 松本安彦氏

松本鍼灸接骨院院長の松本安彦氏は自
分に厳しく・他人に優しくをモットーに
した一匹狼タイプの人間。「人に委ねる
のが苦手」「僕にとつてのストレスは人
に任せること」という松本氏は、アロマ
セラピーやオイルトリートメントを施術
する夫人以外2人の女性スタッフがいる
が、治療はほぼ1人でこなす。高齢者へ
の訪問診療や夜9時からの診療など、傍
目にはかなりのハードワークだが、本
人は「忙しいなんて書かないでください
ね」と釘を刺す。

「好きでやってるんですから」

鍼灸の古い体質に危機感

松本氏は昭和40（1965）年、埼玉
県生まれ。祖父、父親も鍼灸師と小学生
の頃から鍼の効果を体感しており、ごく
自然にこの道に入った。が、家業は継が
ず、1997年に東京都大田区で独立開
業した。

松本鍼灸接骨院の特徴は、まず「一般

にイメージされる治療院 とは全く違う
こと。

待合室は明るく、静かな音楽が流れ、
ほのかな香りが漂う（取材時の音楽は二
胡、香りはラベンダーだった）。治療に
は鍼灸や指圧、接骨以外にカウンセリン
グ、アロマを用いたトリートメントやリ
フレクソロジーなどもあり、おしゃれで
かわいい精油の小瓶が並ぶさまはエステ
サロンのよう。

「アロマセラピーを取り入れたのは、鍼
灸の持つ「古臭い」「怖い」、それから
「痛そう」といった一般の人が抱くイメ
ージに、これじゃダメだと思ったから。
体はもちろん、心も視野に入れた「ラク
になる方法」を柔軟に取り入れたほうが
いいんじゃないかと」

アロマセラピーやオイルトリートメン
トなどの代替療法は、平成2年に生まれ
た長女が1200グラムに満たない超未
熟児だったことで自身勉強・
経験しており、効果も確
信していた。まずは夫人
に学校に通っても
らい、開業と同



●治療院の経営ノウハウ

あなたは患者さんが少ないことで、将来を不安に思うことはありませんか？そして患者さんが少ない理由を「治療技術が低いから…」と
思っていないですか？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思
い、テクニックセミナーに出席してあなたは患者さんを増やせましたか？き
っと、思うように増やせなかったと思います。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？

ETC患者獲得研究会は
ETC治療家戦略研究会に名称が変わりました。

何もしない「患者獲得法」はありません。
保険もチケットも物品販売も必要のない治療院経営法

患者獲得緊急レポート（治療院経営の基本）

- 好評発売中
- 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

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

http://www.etc-karada.com/ 無料閲覧できる情報もh pにありま
す。
ETC治療家戦略研究会 24時間 FAX 0466-33-3189
受付中 e-mail no1@etc-karada.com

時にスタート。

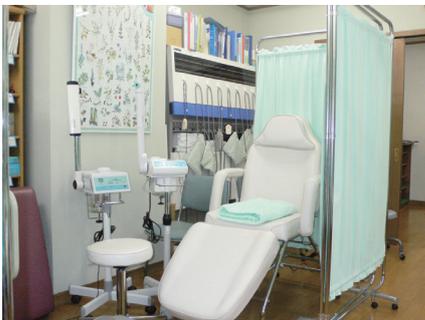
治療院のベッド4台は仕切りに隔てられていてのみで、開放的ではあるが会話も筒抜けだ。メンタル面で問題を抱える患者に対する鍼灸治療では会話も治療の一環であり、周りに人がいると「その方だけを考えての話ができない」ため、結局は貸しきり状態。そこで予約も深夜休日を開かずの受け付けとなる。

「答えはひとつだけじゃなくてその方にどう合わせるかだから、違う患者さんが聞いてはまずい面がある。ただ、これは本当に好きだからやってることなので、忙しいとは言いたくないですね。よく、なんでそんなに働くのかと聞かれますが、僕は自分がやりやすいようにやっているだけなんですよ」

増加する30代サラリーマン

現在、30代のサラリーマンの患者が多い。「話を聞かない20代、熱い40代、間に挟まれた30代」と何かに出てきましたが、本当に大変そう「な彼らの話を聞くのも

大事な治療と松本氏。男性需要の掘り起こしが生き残りの秘訣とも言われる手技療法業界だが、松本鍼灸接骨院の男女比は、4:6。アロマセラピーやオイル



トリートメントは、男性にも人気が高いという。

「メンタル面でのケアを望んでいる男性は、実際はもつとたくさんいるんじゃないかと思えます。ただ、やはり入りにくいのか、ほとんどが紹介です。女性と違い、通りがかかっていきなり飛び込んでくる方は少ない」

だが、確実に抵抗感は薄れ、定着のきざしは見える。以前は男性患者には事前に「アロマセラピーとは何か」といった基本的な説明を必要としたが、それもなくなってきた。

また、かつては心療内科に通いながら肌のトリートメントやマッサージ、針治療をプラスアルファとして受けたという患者が多かったが、最近はパニック障害のような「症状」が出ていても病院を経ず、いきなり来院する人が増えた。

「私たちは患者さんからお話を聞き、それに答える義務がある。でも、うかつなことを言ってしまうえばそれが自分の首を絞めることになるので、それにはそのス



ペシャリストをまず訪ねていただき、プラスアルファでこちらを利用してくださいと説明しています。話を聞くだけ、電話で対応するだけで帰ってもらうこともあります」

業務拡大などは考えず、広告も打たない、患者はほぼリピーターで全くの新患は少なく、顔を見ればほぼ性格から家族構成までわかる——という松本氏。にも関わらず、九州や東北などかなりの遠隔地から「すごく深刻な状態の方や、その家族の方」から問い合わせが絶えず、「ウィークリーマンション借りて、先生の治療を受けたいという方もいるんです」。

「今まで病院にかかったこともなく、しかし、家から一歩も出られない状態でした。またまウチのこと雑誌で知った、これは何かの縁だみたいな感じで、そのご家族の方から電話があったりするので、それは順序がおかしいと。まずは近くで探してくださいとハッキリ言います。私ができることしかできないし、やりたくないんですよ」

複雑化する患者のニーズに応える

今後目指しているのは「要望に応える」こと。

「毎日どうすべきか悩み、将来どうしたいかなんてことは考えられない状態。せいじつぱいのまま11年来てしまった感じでしょうか」

平成20年度の後期高齢者医療制度の開始もにらみ、現在、訪問マッサージの需要が増している。患者が認知症である場合も多く、毎日が試行錯誤の連続、悩みは尽きない。

「訪問ケアにしても、歩けるようになりたいのか、ご家族がおむつの交換をラクにできるようにしたいのか、悩みによって対応しなければならぬ。歩けるようになりたい患者さんでも、歩いてはいけない場合もある。例えば、認知症の方は寝ているから事故がない。動けるようになったら家族は大変、本人は事故となつたら何のための訪問マッサージかわからないし、かえってご家族・ご本人に苦し

い思いをさせてしまう。ベッドの上で過ごされているほうが本人は幸せなこともあるんです。家族の間にもおばあちゃん

一人に対し、奥さん、ご主人、お孫さん、皆思っていることが違う。誰に耳を傾けるべきか、どうすべきか、毎日悩みです」

メンタル面でのケアにおいても、言葉や態度に細心の注意が必要だ。

「私の言葉一つで3日寝込むということも、ありうるわけです」

情報化の時代、患者の側の知識も増えている。何がしたいのか、今までの治療の経験、それは良かったか悪かったか――。インフォームド・コンセントも大切だ。

「鍼治療にしてもいろんな治療を経験され、自分の治療ビジョンを持った患者さんが増えている。そういう方とお話し、もし私の鍼とは合わないと思ったら説明し、帰っていただくこともあります。終わった後で思っていたのと違った、と言われるほうが問題」

後悔と自問自答の毎日、それでも今の状態を楽しんでいる。

「11年がたち、今は、私ができることをさせていただいて、それに適し、それを望んでいる方に来ていただけているという、イイ状態。院のイメージもワイワイガヤガヤという感じには絶対したくなくあったので音楽と香り、必要最低限の会話というこの状態になった。すると、にぎやかな方、しゃべりたくてしようがない方は2回目から来なくなりません。うちに合った方が今来てるのだと思いますね」

即効性が特徴の小林式療法で 短期間に治すこと

小林整骨院院長 大河内康寛氏



患者自身の自然治癒力を

小林整骨院の看板施術「小林式療法」は、一言で言えば自然治癒力を高める治療なのだという。斎田式療法、南條式療法、磯谷式療法の長所を取り入れた小林式療法は、背骨をまっすぐにして体の歪みをなくす独特の施術法。確かな理論に基づきソフトな治療で内臓疾患や自律

ずれから、筋肉の緊張を引き起こしたり、血液の循環が悪くなって起こっている」。小林式療法はその原因を根本的に治す。「歪みがなくなったから治るわけではなく、背骨がまっすぐになり、自然治癒力が高まって、その人の疲労がとれる」のだとも説明する。歪みの度合いが強い場合は、その疲労を取るための施術と並行していく。そして、治療を受けるうちに、患者自身が治る力に気づき、同時に治療の目安なども判断できるようになっていく。

「患者さんには治療してもらってではなく、自分で治るという意識を持つてもらっている。痛いわけではないですが、ラクではないと思います。治る努力をするということですから」。

患者は他府県からが半分を占め、泊りがけでも治療を受けていく。小林式の即効性があるからだ。北海道など旅費の方が高くてついでしまうような遠方からも患者がやってくる。

体の痛みにも多方面から挑む

現在、小林整骨院グループは大阪、兵庫に11店舗があり、サロンを4店舗（大阪、神戸）経営する。内科医院「あつたかクリニク」と協力し、体の痛みに対して多方面から挑んでいる。

大河内院長は昭和50（1975）年生まれ。中学、高校と柔道をやっていた

が、16歳でヘルニアに罹る。手術を薦められたが「イヤだったの」あちこちの整骨院に行くが治らず、結局病院でリハビリをして治した。

この時生じた、「なぜ接骨院で治らないんだろ」という疑問が、この世界に興味を持ったきっかけだ。「その前は料理が好きだったので、料理の学校に行こうと思っていました」。23歳、鍼灸専門学校の卒業と同時に小林整骨院に入社。「小林整体」「小林式背骨矯正法」

を確立した小林英健総院長のもとで技術、治療理念、さらに経営を学び、平成14年(2002年)に東大阪市八戸ノ里に「あすなる整骨院」を開院。平成15年(2003年)には小林総院長の跡を継ぎ、小林整骨院院長となった。

短期間で治すことがポイント

小林式矯正は患者の99%が自費(保険併用も含め)で行われている。自由診療の目安料金は、矯正初診料が10000、20000円、施術料が5000~15000円くらいに設定されている。

大阪に1500~1600軒ほどある整骨院のうち、実際に経営面で成功している整骨院は「3割程度ではないか」という。そんななかで小林整骨院に患者が集まる理由について大河内院長は「痛みを取ることを確実にやっている」とい

「2回、3回で治るんだっつら」と患者がやって来る」。反対に、もしも治るまでに時間がかかるようなケースで、「どれくらいかかるか」などを曖昧なまま施術を進行させてしまうことが、ダメな整骨院の典型なのだという。「いつまで来たらいいか、どれくらいの期間で治るのかを、患者にはつきり伝えて、計画的に施術を行っていくことを一番念頭においている」と大河内院長は話す。

「小林式は即効性が売りなので、短期間で治すことを心がけている。それでも来院できない患者さんには、患者さんの居住地に一番近いセミナー受講者の先生を紹介しています」

小林整体セミナーは年10回、大阪や東

京、関東で開催している。対象は開業している施術家のみだが、小林整骨院の技術や経営ノウハウが学べる。

スタッフ教育も経営改善の一環

整骨院経営の成功のカギを握るもう一つのポイントがスタッフ教育だ。

「病院や整骨院というのは、基本的に引きたくない場所。だからこそ早く来て早く帰ってもらおうとか、治療に必要、かつ、来るのが嫌にならない雰囲気づくりが大切」。

その環境づくりの役者はやはり院内の従業員だ。同院では、独自の従業員教育に力を入れ、対応や話し方など、社会人としてのマナー教育指導も行っている。

「治療に集中していて、前の患者さんが転びそうになっても誰も気がつかない、などももつてのほか。人に対しての一般常識ができていない点などは、かなりうるさいくらいに言いますね」

受付係も約1万人患者の顔を覚え、一度来院した人はすべて名前前で呼ぶことができるのだという。

「治療技術はあって当たり前、治して当たり前。治療院は、来てくれる患者さんのために存在するわけですから、来てもらうための普通の常識はなければいけないのです」

今後は「人の育成」に力を入れていきたいという。





「一枚テーピング」

たった一枚で
パフォーマンス200%UP!

伸縮テープを用い、従来にはない貼り方をします。治療・競技現場で使える実践セミナー！
画期的なテーピング・メソッドを体感するチャンスです。

セミナー案内

場所：八丁堀整骨院
講師：山田敬一・石田寧
日時：第5回 2月18日(日)
第6回 3月18日(日)
13:00~16:00
費用：5000円(テープ込)



現在、特許申請中の「新テーピング」製作中！
詳細は (<http://www.onetaping.com>) でご覧になれます。

お問い合わせ 八丁堀整骨院 TEL/FAX 03-3552-0580 keion@u01.gate01.com
〒104-0032 東京都中央区八丁堀 2-22-5 大島屋ビル2F

「先生、痩せたいんだけど……」こんな声を聞きませんか？
治療院には患者さんのダイエットニーズがある！
院長は治療に集中。女性スタッフのみで簡単にできる！

全国20院が既にBDCプログラムを導入済み。
今年2月、全国出版「BD-ダイエット」を控え、その受け皿となる治療院を各地域限定で募集中です。

サプリメントの販売を一切使わず、施術とサービスで気持ちよく院のリピート率を上げます。BDCは「治療院だからできるダイエット導入プログラム」研究会です。

ピンと来た方は、まずは無料レポート・解説DVDをお申し込み下さい。
先着10院様に「BDCインタビューCD」をプレゼント！

今すぐメールかFAXで
1.お名前 2.治療院名 3.ご住所 4.TEL&FAX番号をご連絡下さい。



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 ホームページ <http://bd-c.net/>



世界初!

1~4人用
ボックス型
も新登場

完全自動型



リースも可

驚きの380万円(税別)

ハードボディタイプで 最新型酸素カプセル O₂カプセル

酸素セラピ 40分 5,250円(税込)

銀座アクアドエリア 参考価格

リース料 88,000円/1カ月

1日1人の利用者でも

1ヶ月だと ↓

5,000円×30日=150,000円

1日1人の利用でも

リース料は回収できる

完全自動型でさらに安全、高機能

ケガの回復を早める効果が脚光を浴び、今や疲労回復、ダイエット、美容などの分野でも定番化されつつある酸素カプセル。はじめは輸入製品だけだったが、今では国内数社で商品化されている。海外製品に比べてメンテナンスなどの面で安心感が評価されている。国産にはすでに、一歩進んだハードタイプが登場している。このタイプは、壊れにくいだけでなく、安全性という観点からも注目されているが、問題はそのコストだった。今回、株式会社タイムワールド(本社・東京都中央区銀座)が発売した「O₂カプセル」はハードタイプで380万円という価格を実現している。また、同時に発売したボックスタイプは、なんと2人

同時に入ることができる画期的な製品となった。

ハード・タイプで低価格実現

酸素カプセルは、カプセル内の気圧を上げることによって通常よりも多くの酸素を人体の隅々まで行き渡らせ、細胞を活性化させるというものだ。数年前、有名サッカー選手が高気圧酸素治療で怪我の早期回復を遂げたことから注目され、最近では甲子園を湧かせた「ハンカチ王子」によって再び脚光を浴びた。需要が急激に伸び、各施設に導入されるようになった。

もともと輸入製品が主流だったため、故障した時などのメンテナンスが心配だと言われていた。そして、後発で国産製品が開発されるとスポーツジムやサロンや治療院などに一気に普及し始めた。「O₂カプセル」はそのはしりだった。さらに改良されて、より安全性を高め、メンテナンスも楽になった、ハードタイプが登場したが、ネックはその価格だった。およそ600万円という価格は、治療院等にとってよほどの利益構造が確立されていない限り導入には二の足を踏んでしまった。それを「O₂カプセル」では380万円(税別)という低価格を実現した。

「O₂カプセル」は、純日本性の酸素カプセル。特徴は、コンピュータで自動



優れたコストパフォーマンスが 自由診療の強力な武器に!

セル」は全自動のため一切手がかからず、カプセル内からも気圧調節・出入りができ、停電になっても呼吸が可能な安全設計となっている。これなら別の患者さんへの対応も可能で、効率的に動けるといふものだ。とくに院長1人の治療院でも威力を発揮するだろう。さらに、新登場の2人用のボックスタイプを導入すれば2人ずつ入れるため効率も上がる。

「施術に酸素」でさらに効果が

「O2カプセル」は、コンピュータ制御で緩やかな気圧上昇をするので、耳に負担がかからない。その強度は、スロー・通常・ファーストという3段階モードで設定できるようにになっている。人手を問わずに患者さんの快適さをアップするという、優れた新技術が搭載されている。最近では、とくに、接骨院や整骨院、カイロプラクティックでの「O2カプセル」導入数が増えている。怪我の回復を早めることのほか、疲労回復、ストレス除去、からだの歪み矯正など施術とともに行うとさらに効果が得られる。

制御されているので人手がいらず、おまけに安全であることだ。これまでのカプセルは、気圧を高める際に、手動で空気の注入量を調節していた。そのため、50分間（1回の目安）のうち20分は人が付いていなければならず、他の作業をすることができなかった。しかし「O2カプセル」は全自動のため一切手がかからず、カプセル内からも気圧調節・出入りができ、停電になっても呼吸が可能な安全設計となっている。これなら別の患者さんへの対応も可能で、効率的に動けるといふものだ。とくに院長1人の治療院でも威力を発揮するだろう。さらに、新登場の2人用のボックスタイプを導入すれば2人ずつ入れるため効率も上がる。

併用するとさらなる効果を見込めるといふわけである。

自由診療で伸び悩む院に最適

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

今までの機械では300～500円くらい余分に払ってもらっていた程度だっただけに、自由診療の心強い武器に十分なりうる。そのうえ、1時間あたりのラニングコストは、電気代のみでわずか17円。施術料金とO2カプセルをうまく組み合わせれば、自由診療の幅が広がる。

販売元のタイムワールドでは、「O2カプセル」を活用して、カイロプラクティック、スポーツジム、エステティック・サロンなど8店舗を展開しているが、3～4カ月で初期投資を回収するのが平均だという。同社は、「O2カプセル」の取扱い方だけでなく、実践を基にした経営戦略までをアドバイスする「研修制度」サービスも行っており、その研修を受けることができる。

優れたコストパフォーマンス

酸素カプセル（高気圧酸素治療）は、

約100年前から医療機関で活用されてきたという実績がある。医学的根拠に基づいているので、単なるブーム性のもではない。治療院における、今後の酸素カプセル導入のポイントは、効果と安全性、そして価格だろう。

接骨院や整骨院に酸素カプセルがあるのは当たり前という時代が、遠からずやってくるのではないだろうか。空気汚染が話題になることがよくあるが、実は空気中の酸素の量も減少している。水のように、酸素を買う時代が来るのが想定範囲内であるとすると、早めの導入、高性能製品の選択が、差別化につながるだろう。

また、酸素カプセル（高気圧酸素治療）は、約100年前から医療機関で活用されてきたという実績がある。医学的根拠に基づいているので、ブーム性のもとは別格だと考えてもよいだろう。

株式会社タイムワールド

URL:<http://www.o2-capsule.com>

お問い合わせ先

リース可

詳細は下記にお問い合わせください。

ひーりんぐマガジン編集部

TEL 03-5296-9055

担当=中村まで。

在宅ケアにおける

NPO法人日本手技療法協会
あん摩マッサージ指圧師 坪 小次郎

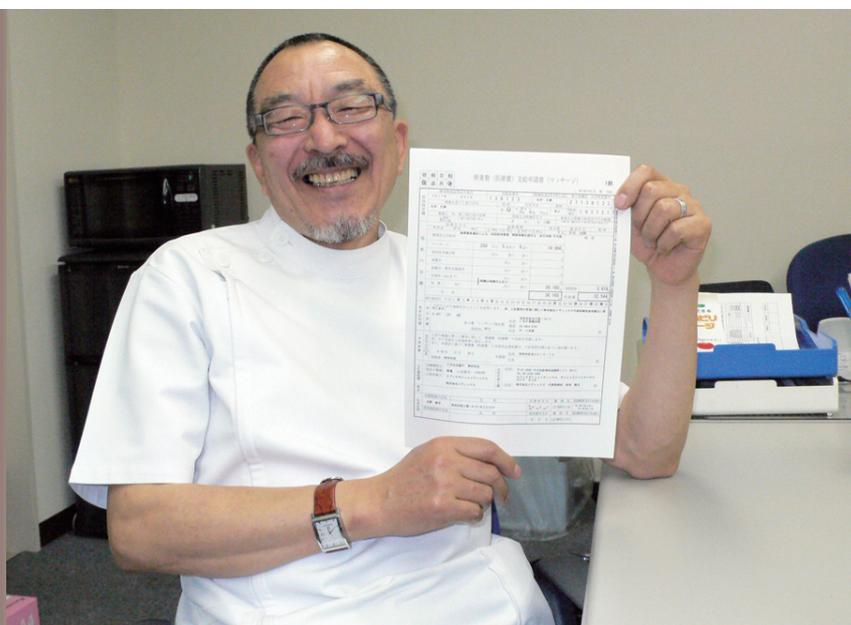
あん摩 マッサージ 指圧師の役割

使ってみたら意外と簡単、便利だった——

療養費請求の強力なツール

レセ Pro (R)

今までレセコンをさわったこともなかった
「チョイワルオヤジ?」の
レセ Pro (R) 導入から
操作までの体験記



療養費請求の事務処理

今回は、手治療法や在宅施術時の話ではなく在宅訪問マッサージを行うにあたり、誰もが避けて通ることのできない療養費請求の事務処理について書きます。

健常者の治療が主な、多くの先生にとっては保険請求という煩雑な事務処理の経験が少ないのではないのでしょうか。

そこで今回は、これから始められる先生方が知りたい、毎月提出する療養費の請求業務をNPO法人日本手治療法協会が開発したレセPro (R) も使用して、説明していきたいと思います。

このレセPro (R) は、NPO法人日本手治療法協会が会員向けに無料で提供している訪問マッサージ用のレセプト発行用ソフトウェアで、療養費請求に対する深い知識がなくても、パソコンの苦手な先生でも手軽に操作できます。また、このソフトはインターネットを介して同協会のサーバーで操作しますので保険者や療養費の更新などは、サーバー側で行われ使用者は煩雑な作業が不要のことです。

さらに、データはサーバーに蓄積しますので、自院のパソコンからデータが外部に流出することがありませんので、個人情報保護の点から見ても優れています。このデータは、日本手治療法協会

も開くことができないとのことでした。

もちろん、サーバーに蓄積された先生のデータは先生ご自身が印刷したりダウンロードしたりすることができます。

さて、療養費の請求に話を戻します。療養費請求の事務処理を簡単に言いますと、患者さんごとに集計した一部負担

療養費請求の事務処理中、このレセプトの作成が労力の約9割を占めると言われております。

逆に言いますと、レセプトの作成が終了すると事務処理が終わったと言っても過言ではありません。

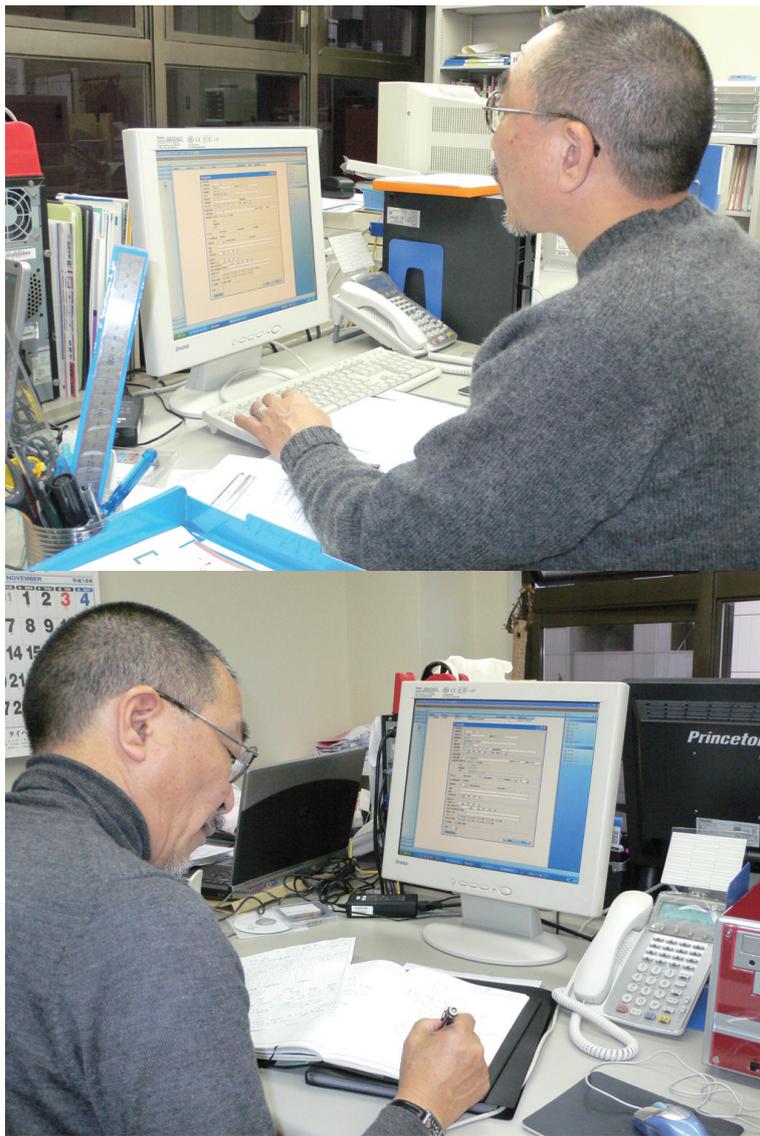
この申請書には、患者の氏名、生年月

ます。申請書は患者さんが少数なら手書きでも可能ですが、約20名を超える場合は、パソコンのソフトを使って支給申請書を作成したほうが楽かと思えます。

専任の保険事務員を雇用できる先生方や、雇用されておられる先生方はまだしも、日々施術を行うかたわら、患者さん

一人一人の請求書の作成をするのは忙しさに追われ、なかなか出来るものではありません。

療養費は、被保険者が治療院に治療費を支払った後に、被保険者自身が保険者に請求する償還払いが基本ですが、被保険者が療養費の請求に慣れている場合は別として、実際は大変な労力を要します。そこで被保険者の代わりに施術者が請求し受領する、代理受領が一般的になっており、ここではその代理受領を前提としています。ご了承ください。



金を除いた保険部分の料金の請求書を保険者に提出し、指定する口座に入金された金額の確認をする業務です。

この保険部分の料金を保険者に請求するために、使われる請求書が「療養費支給申請書（レセプト）」と呼ばれるものです。

日、保険者の保険証番号、発病または負傷年月日、傷病名、発症または負傷の原因およびその経過、初療年月日、施術期間、施術日、部位数、施術内容、往療距離、往療料、請求の合計金額、受領した

一部負担額、施術証明、同意記録などの記載が必要で、毎月、患者ごとに作成し

実際に使ってみたレセPro

次に、このレセPro (R) を使って請求書を発行するまでの話をしたいと思います。

います。
まず、最初にソフトの入手方法からお話しましょう。

この無料ソフトを入手するには、日本手療法協会のネット会員であれば、どなたでも簡単に入手することができます。

ネット会員になるには、NPO法人日本手療法協会のポータルサイト(www.e-shugi.jp)にアクセスしていただき会員登録をします。その後いくつかの手続きを経て約10日後にはレセPro(R)を使用できるようになります。

療養費支給申請書の作成

(詳細はポータルサイトをご覧ください)。
次に先生方は、日本手療法協会のポータルサイトのネット会員専用ログインからネット会員専用ページに入っていたら、そこから自分のパソコンにレセPro(R)をインストールします。これで準備完了となります。

ご自分のパソコンのレセPro(R)

を立ち上げるとログインページという画面が出てきます。ここで、先生に割り振られたユーザーIDとパスワードを入力しログインします。

ここから先は手順を簡単に説明します。

1 マスタのタグから同意書を取得した医療機関の登録を行います。

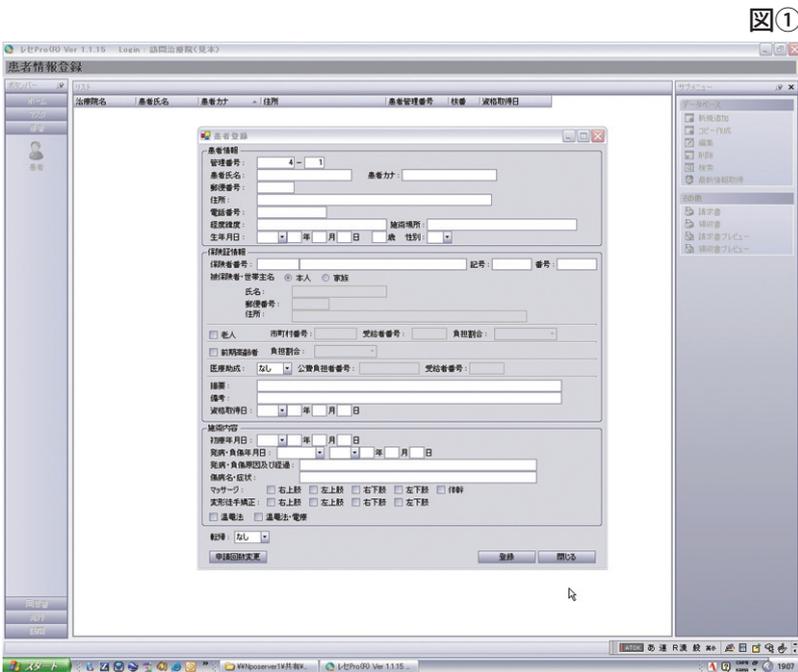
2 患者のタグから患者登録の入力作業をします(図①)。住所、氏名、生年月日、電話番号、保険証情報等、情報を入力し、緯度経度の記入欄は往療距離や往療費算出に使用しますので、先生方が

お使いの地図ソフトやインターネット上の地図等から緯度経度の数値を入力して下さい。

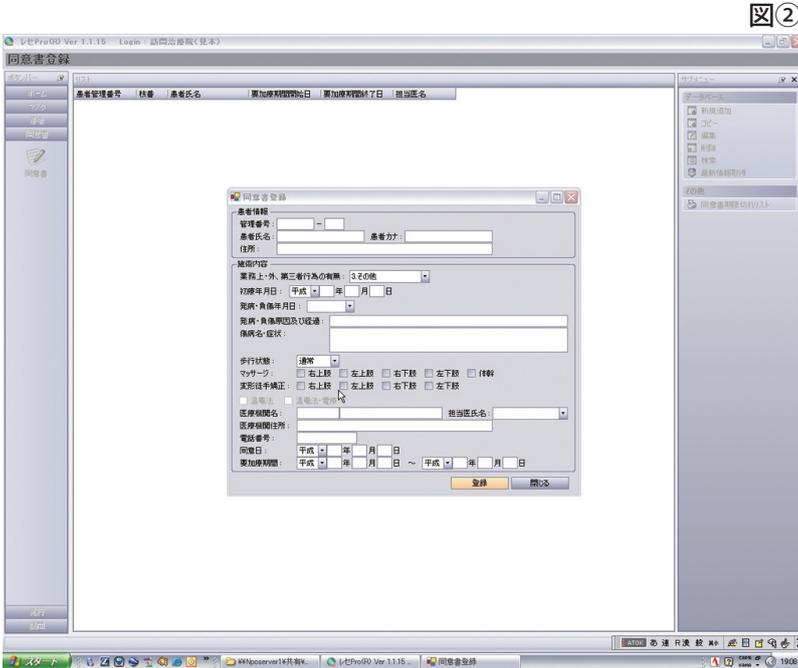
なお、この作業は一度入力すると患者さんの登録事項に変更がない限り再入力不要です。

3 同意書のタグから患者さんの同意書登録をします(図②)。これで1人の患者さんの登録は終了しました。以降、患者さんの数だけ1〜3を繰り返し入力します。

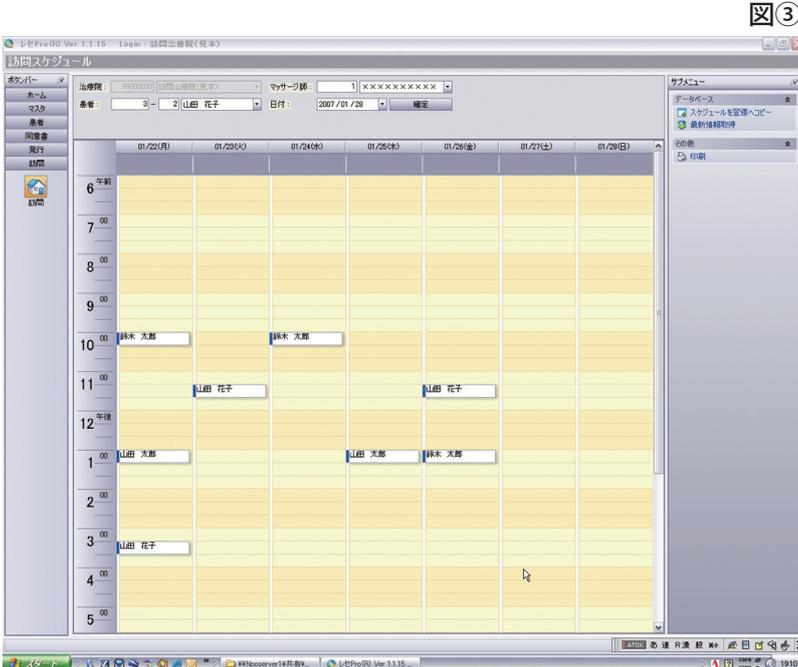
4 訪問のタグから訪問スケジュールの日や時間に施術患者名を入力します



図①



図②



図③

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 TEL03-5296-9055 FAX03-5296-9056 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
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

(図③)。
5 発行のタグの中の申請情報に療養費を受け取る銀行名、口座番号等を入力します。
6 同じく発行のタグから療養費申請を開き、指定のレセプト用紙に印刷します。次に、提出月を指定して往療一覧から往療明細を任意の紙に印刷します。これで療養費支給申請書一式が完成しました。後は該当する保険者に郵送し、後日入金を確認します。

今回は、療養費支給申請書の作成をしましたが、このソフトは、請求に必要な施術単価、往療料、保険者情報が必要なものがあるため、私の若いころにこの煩雑な事務処理が50の手習いで始めたパソコン音痴の私でも入力することができ、難なくそしてスムーズに作業を進めることができ、私の若いころにこれがあれば良かったのにと、つくづく

「文明の利器」を感じてしまった次第です。前記のソフトの作成上の流れや内容は、手で作成する療養費支給申請書とほぼ同じですのでパソコンを使っていない先生にも参考になると請け合いです。最後に、まだ療養費支給申請書発行ソフトウエアを使用していない先生方や、これからソフトを導入しようとお考えの先生方に、手前ミソになりますがいち押し無料ソフトウエアだと確信しております。

受講者の声

研修は具体的で、明日から使える事ばかりでした。とりわけ講師の実例を交えた話や失敗談はとてもためになり、これからの仕事のヒントになりました。また、患者宅同行の際は、施術の先生の治療に対する取り組み方を知り、患者さんに対する愛情を患者さんとの会話、動作の中を感じる事ができ訪問の真髄を見た気がしました。研修後のアフターケアも充実しており、わからないことはメールや電話で教えていただけるとの事。参加して良かったと実感できる有意義な3日間でした。

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 35 回研修	2月7日(水)～2月9日(金)
第 36 回研修	2月19日(月)～2月21日(水)
第 37 回研修	3月7日(水)～3月9日(金)
第 38 回研修	3月26日(月)～3月28日(水)
第 39 回研修	4月4日(水)～4月6日(金)
第 40 回研修	4月23日(月)～4月25日(水)
第 41 回研修	5月9日(水)～5月11日(金)
第 42 回研修	5月21日(月)～5月23日(水)

※研修日程は基本的に毎月1回目の水～金曜日、第3週目の月～水曜日です。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。

申込・問合せ先 **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
TEL03-5296-9055 FAX03-5296-9056
Mail edit@healingm.com http://www.e-shugi.jp

平成19年から月2回実施

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。

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

セミナー情報

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。

seminar1

耳つぼダイエット初級・上級セミナー

内容 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
対象 各治療院エステ店などで経営の柱を強固にした方、開業を目指している方など
日時 毎月第3・4日曜日
費用 説明会無料 初級：5,000円 上級：43,000円
場所 東京/港区・町田、埼玉/川越 他全国各地

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/FAX042-723-8503
<http://www.mdadiet.jp>
n22-bodycare@exweb.ne.jp

seminar2

カイロ初心者テクニックセミナー

内容 即実践に使え、治療効果が上がるように丁寧に指導します。
対象 カイロ初心者
日時 毎月第2日曜・(骨盤)第3日曜(頸椎・胸椎)
費用 各1万8千円
場所 福岡市中央区西中洲、協会スクール

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丁目19-23-2F
 TEL 092-475-8001
 FAX 092-929-2858
<http://www.npo-medical.com>

seminar3

気の波粒子療法「キアテック」

内容 座ったままで頸椎腰椎へ気のパワー注入。気流・骨格構造・重心・症状がその場で改善。
対象 不問
日時 毎月1回(日曜日) 午前10時30分～午後4時
場所 久野マインスタワークリニック
 新宿駅南口徒歩5分
費用 199,500円(7回受講料・テキスト代含)

日本キアテック本院
 〒260-0834
 千葉市中央区今井 1-25-9
 TEL043-261-0417 FAX 043-268-8500
<http://www.guide.co.jp/qiatec/>

seminar4

耳つぼダイエット 理論・実技・経営セミナー

内容 整骨院・鍼灸院内で気軽に始めて効果を出ししかも患者さんに喜ばれるダイエット法です
対象 整骨院・鍼灸院の経営者、スタッフ、開業予定者
日時 下記ホームページでご確認ください
費用 説明会：無料
場所 東京・神奈川・静岡

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://mini.tank.jp>

seminar5

腰痛イントロダクション・セミナー

内容 腰痛治療。少人数制。1年コースをお考えの方。保険から自由診療を考えておられる方。
対象 柔整師・鍼灸師・マッサージ師・カイロプラクター・学生
日時 3月25日(日) 10:00～15:00
費用 18,000円
場所 当スクール(JR 嵯峨嵐山駅より徒歩10分)

中濱カイロプラクティックテクニクススクール
 〒616-8305
 京都府京都市右京区嵯峨広沢御所の内町 43-36
 TEL 075-864-3939 FAX 075-882-6757
<http://www.nakahamaDC.com/>

seminar6

ウィルワン・各種スキルアップセミナー

内容 テーピング、リピート客獲得法、ROM、整体などの多様なセミナーを開催しています。
対象 不問
日時 随時(詳しくはホームページ、お電話、メールで)
費用 内容により異なる(無料も有)
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
 TEL03-5919-1501 FAX03-5919-1502
<http://www.willone.jp/>
seminar@willone.jp

seminar7

整形外科的テスト法整体師認定制度

内容 講習を受けていただき法務省所管の「認定確定公認印」を取得交付します。①テスト法②関係法規③禁忌事項
対象 整体、カイロ、その他手技を行う方で認定証明が必要な方
日時 毎月第4日曜日 AM10:00～PM4:00
費用 ¥58,800-(講習代、教本含む)
場所 源整体療術院(駒込セミナー教室)

日本療術師連盟(池袋本部)
 東京都豊島区南池袋 2-11-5 三栢ビル 201
 TEL03-5957-5283
 FAX03-5957-5290
<http://www.soft-seitai.com>

seminar8

クボ式整体

内容 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。
対象 不問
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 大阪市住吉区遠里小野 1-12-15
 TEL/FAX06-6607-1333
<http://www18.ocn.ne.jp/~abikomae/pointo.html>
oriono-k@forest.ocn.ne.jp

seminar9

バランスダイエットクラブ BDC体験会&ミニセミナー

内容 差別化できる接骨院作りに接骨院だからできる痩身部門導入ノウハウを提供していきます。
対象 接骨院経営者、ダイエット・痩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/FAX0569-26-3140
<http://www.cac-net.ne.jp/~miyako/>
miyako@cac-net.ne.jp

seminar10

臨床! 治療家養成塾

内容 治療家として生きていける技術をお教えます。(即使える技術から、じっくり学ぶ技術まで)
対象 もっとと患者さんのためになりたいと思う方
日時 毎月第3水曜日 午後3:00～7:00
費用 7,000円
場所 健康施術院(神奈川県藤沢市)

健康施術院
 〒251-0043
 神奈川県藤沢市辻堂元町 1-2-6
 TEL0466-33-3299 FAX0466-33-3189
<http://www.etc-karada.com/kenryou/>

seminar11

1枚テーピングセミナー たった1枚で、パフォーマンス200%UP!

内容 伸縮テープで従来にはない画期的な貼り方をします。治療で即使える実践型セミナー
対象 治療家～学生まで、テーピングに興味のある方
日時 2月18日、3月18日(13時～16時)
費用 5,000円(テープ代込み)
場所 八丁堀整骨院(日比谷線八丁堀駅A5出口)

八丁堀整骨院
 〒104-0032 東京都中央区八丁堀 2-22-5
 大島屋ビル2F
 TEL/FAX03-3552-0580
<http://www.onetaping.com>

seminar12

第6期 介護予防専門運動指導員資格認定講習会

内容 当財団独自のカリキュラムにより、基礎から即実践で使えるものまで幅広く習得
対象 不問(学生も可)。※資料請求(無料)もお気軽にどうぞ
日時 4月8日から毎週日曜日(全8回) 9:30～16:30
費用 受講料7万9,500円(資格登録料込)
場所 当会館施設(最寄駅:JR 新大久保駅・大久保駅)

財団法人スポーツ会館
 〒169-0073 東京都新宿区区百人町 2-23-25
 TEL03-3364-0101
 FAX03-3368-1466
<http://www.sportskaikan-academy.com/seminar/>

セミナー、講習会、イベントなどの案内を無料で発行しています。掲載の問い合わせは本誌編集部(03-5299-9005)までご連絡下さい。※先着順です。

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



柔整・鍼灸師 月26万円以上 分院長 月35万+歩合制 マッサージ 売上上の45%以上

分院長候補大募集!!

独立開業を目指す方、開業から運営までの
ノウハウを徹底サポートします



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上げております。

【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

地 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

時 (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

休 (接骨部門) 日・祝 (マッサージ院) 年中無休 交代制

待 社会保険 交通費 賞与年2回 有給休暇

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

応 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/>



東京都

地下鉄 日比谷線

地下鉄 千代田線

入谷駅 歩3分

北綾瀬駅 歩2分



院長・分院長 月40万円～

勤務柔整師 月30万円～

アルバイト 月1000円以上

整骨院の院長、分院長募集！開院に自信のない方も 1～3カ月の研修により院長可能です。開院地応相談です。

募集情報

- ① 東京都、埼玉県 他
- ② 開院する地域により異なる
- ③ 夏期休暇、冬期休暇
- ④ 交通費支給（上限2万円）、社保完
- ⑤ 柔道整復師（学生可）21～45歳
- ⑥ 電話連絡後、履歴書をご持参下さい（写貼）。
- ⑦ 面接（面接地当社本社）



仕事・職場情報

【仕事内容】整骨院業務。都内、埼玉県にて新規開院する整骨院で施術を行っていただきます。記載地域以外の場所で開院希望の方もご相談下さい。

【こんな人にぜひ】柔整師の資格があり、新たに院長として働きたいと考えている方。経験があり、新たに技術経験を積みたい方。まだ技術には自信がないが、新しい職場で経験を積んでいきたいと考えている方。

【身につく技術・知識】店舗経営業務全般を行っていただきますので、将来開業を目指している方もお待ちしております。

【会社概要】資本金1000万円。事業内容医療事業部（整骨院、接骨院の運営、経営、教育事業部、フードビジネス事業部 従業員200名。

日本MEF(株) さくら整骨院

〒110-0005 東京都台東区上野 6-16-16
上野ORAGAビル9階 0120-855-512 ☎採用係
<http://www.japanmef.com>

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

正社員 月22～27万円 年齢・経験により決定



仕事・職場情報

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

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

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

訪問医療マッサージのスタッフを募集！

募集情報

- ① 東京都内各地（港区・大田区・世田谷区 他）
- ② 9:00～18:00
- ③ 日祝日、ほか隔週1日休
- ④ 交通費支給（2万円迄）、軽自動車貸与（通勤利用可・駐車場は会社負担）、携帯電話貸与、社保完備、保養施設利用可、年末年始休暇・夏季休暇・有給休暇有、賞与年2回支給
- ⑤ 要 あん摩マッサージ指圧師免許・普通自動車免許
- ⑥ TEL後面接日決定、履歴書（写貼）・アマ指師資格免許コピー持参
- ⑦ 面接



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

(株)メディックス 訪問施術部

〒101-0063
東京都千代田区神田淡路町1-1-1-8F
TEL03-5256-5933 ☎藤田

東京都 JR山手線 都営浅草線・大江戸線
港区 浜松町駅 徒歩7分 大門駅 徒歩3分

社員 23~29万円 (経験者優遇)

バンキー(吸角・吸玉・カップング)療法院多店舗化の為、鍼灸師の免許を持つ責任者を募集します。

仕事・職場情報

【仕事内容】

当社の関係会社、(株)健康医学総合研究所が直営する「バンキー療法院」において、バンキー療法(吸角・カップング)、及び健康指導健康食品の販売を行う。バンキー療法院の多店舗化のため、その責任者を募集します。療法院の運営全般に参画してくれる意欲のある方を希望。現在、開業中の方も問合せ可。

【研修制度】

人材育成のため、入社後は多くの時間を使いバンキー療法の理論と実践を学んで頂きます。

【事業内容】

当社、国分工場(鹿児島県霧島市)では、玄米黒酢・大麦黒酢・アミノ酸濃縮製品、医療器などすべての商品を製造している。5連棟のアクリルハウス内は黒酢つくりの音が整然と並びその風景は印象的。当社の工場見学は観光の指定コースで連日、大賑ひ。敷地面積は8.8万平方メートル以上、東京ドーム2つ分の広さ。同工場は今年で操業30周年を迎えます。当社は、東洋医学の理論と現代科学の技術を結集させ、自然治癒力の発揚という医学の原点にもどり、独自の健康づくりの道を開拓しながら啓蒙活動を行ってきました。この理論を実証する医療器(バンキー)や治療法の研究、栄養食品の開発に力を注ぎ、数々の製品を製造。啓蒙活動の一環として月刊誌を発行して通巻710号(毎月1日発行)になる。

募集情報

- 東京都港区芝公園
- 28歳~42歳位まで
- 鍼灸師(正社員としての募集です) 鍼灸師で吸玉療法による施術指導に興味ある方(真空浄血療法)歓迎
- 午前9:00~午後5:30
- 週休2日、祝日、但し年間4~5回の当番制による出勤あり。勤務時間は午前9:00~12:00。有給休暇(4月入社の場合10日)、慶年休暇、年末年始休暇、年間120回
- 28歳で23万円~42歳29万円、経験者優遇、交通費全額支給、賞与年2回(夏、冬)但し1年以上の勤務者、福利厚生施設あり(群馬県(草津)、千葉県(御宿))
- 履歴書(写真貼付、3ヶ月以内) 職務経歴書、鍼灸師の証明書(写)をご郵送下さい。採用試験日のご相談に応じます。
- 書類選考後、面接、採用試験を行います。喫煙者は応募できません。



(株)健康医学社

〒105-0011 東京都港区芝公園1-8-12 芝公園高橋ビル6階
TEL 03-3578-5670 FAX 03-3578-5681
http://www.kenko-igaku.co.jp 総務課 杉村

都内・千葉各所 JR総武線・京浜東北線・常磐線・京成線・新京成線・地下鉄東西線
三鷹・小岩・船橋・稲毛・大井・北千住・松戸・北習志野・西葛西

社員 柔整師25万円~ 鍼灸師19万円~ 学生社員10万円~ 院長35万円~

実力が身に付く勉強会、充実しています。

新規採用



【研修制度】

社内勉強会(月・水・金に実施)
【身につく技術・知識】
スポーツ医学・テーピング・整体
カイロ・西洋/東洋医学・超音波診断
モアレ診断学・レセプト・経理/経営 等

仕事・職場情報

【仕事内容】

整骨院スタッフ・院長・トレーナー

【対象】

資格者、医専進学予定又は希望者。
医専学校に通学しながら勤務OK!
国家試験前は受験対応しています。

【仲間】

平均年齢：28.5才 元気いっぱいです。面接下記場所にて、随時実施しています。

お問合せQRコード



0120-012-203

home page http://cmc-g.jp/ e-mail recui@cmc-g.jp

(株)シー・エム・シー / 千葉県船橋市西船4-24-11 (採用担当:市川)

面接場所 JR線・東西線 西船橋駅(北口徒歩2分)北口階段を降り、正面の通り直進、大通り渡らず左折30m、整骨院・クリニックのビル2F

募集情報

- 東京・千葉に60店舗を展開中
- 9:00~12:00 15:00~20:00 土は17:00まで
- 日・祝祭日 有休2日/月 夏休み 年末年始
- 昇給チャンス年3回 健保・厚生・雇用・労災 白衣貸与 交通費全額支給(規定有)
- 柔整師・鍼灸師(医専学生歓迎)
- TEL後 履歴書(写貼)持参
- 面接下記場所にて、随時実施しています。

東京都 JR 総武線
平井駅 徒歩1分

正社員 初任給 20万円 アルバイト 学生 800円 有資格 850円から

鍼灸接骨業務をはじめ訪問マッサージやトレーナー活動、フィットネスクラブなど幅広く活躍の場があります



仕事・職場情報

【仕事内容】接骨院での治療・治療補助。訪問マッサージによる在宅ケア。老人ホームへの訪問リハビリ。フィットネスクラブ運営。

【職場の雰囲気】明るい院内作り、患者様への細かな気配りを忘れず、暖かな雰囲気の治療院になるよう心掛けています。

【身につく技術・知識】外傷の診られる接骨院を維持する為、日々鍛錬を欠かしません。外傷患者の来患率も高く知識と技術の両面から学べます。

【やりがい】地域に密着し、患者様の立場に立った医療を行う鍼灸接骨院として患者様大変喜ばれています。日々の診療・予防医学健康増進といった方面から心と体の「手当て」のできるお仕事です。

募集情報

● 接骨院~江戸川区平井に3店舗・江東区南砂・市川市妙典。フィットネスクラブ~江戸川区北葛西・葛飾区亀有

- 8:30 ~ 19:30 ※アルバイトは応相談
- 日曜日もしくは水曜日
- 交通費支給、夏期・冬期休暇(各5日)
- 柔整、鍼灸、アマ指、医療系学生、資格を取りたい方応相談、フィットネスクラブ業務に興味のある方 TEL 後、歴(写貼)持参 面接

(有)安心堂接骨院グループ

〒132-0035 江戸川区平井 5-22-12
TEL 03-3612-6017 FAX 03-3612-6053
http://www.anshindou.jp 川上

東京都 JR青梅線
福生市 他 福生(みっさ)駅 徒歩3分
社員 20~70万円以上

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



仕事・職場情報

【仕事内容】

整骨院のスタッフ、院長候補の募集。カイロ、整体をとり入れた柔整業務全般。スポーツ外傷も多いので幅広く学べますよ。

【独立支援制度】

資金の無い人でも独立開業まで応援!! 人材育成に力を入れている、夢を本当に実現できる整骨院です。

【仲間はこんな人】

とにかく明るい。とっても真面目な好青年ばかりで、あなたも一生の友を得ることでしょう!

【身につく技術・知識】

スポーツ外傷、テーピング、柔整固定法その他、カイロ、整体理論、レントゲン読影、栄養学、レセプト、マネジメント理論などなど。リーダーシップを磨く為の異業種交流会もあります。固定観念を破り、共に成長しましょう。

募集情報

- 東京都福生市、立川市、小金井市、秋川市、青梅市 他
- 9:00~13:00 15:00~20:00
- 日祭日、平日交代休有
- 社保、厚生他完備
- 柔整師、カイロプラクター(学生可)
- TEL後歴(写貼)持参 面接

福生整骨院グループ

〒197-0022 東京都福生市本町58
メソッドビル1F
TEL 042-553-5445/FAX 042-530-6433
http://www.seikotu.net/
E-mail: gerbill@t-net.ne.jp 清水

東京都 京王線 千歳烏山駅 徒歩2分

正社員 8500円～ アルバイト 800円～

明るく楽しい職場です。患者さんとの信頼関係はもちろんですがスタッフ同士の信頼関係も大切にしています



募集情報

- 千歳烏山、祖師ヶ谷大蔵、三軒茶屋
- 10:00～20:00 ※アルバイトは夜相談、烏山は11:00～21:00
- 月6日
- 交通費支給、社保完備(社員)、昇給・賞与有
- 柔整師、鍼灸師、アマ指師、リフレクソジスト(学生歓迎)
- TEL後、履歴(写貼)持参
- 面接(場合によって実技チェック有)

㈱セラップ くじら堂グループ
〒157-0062 世田谷区南烏山 5-23-14
TEL / FAX 03-5313-8866
<http://www.therap.cojp>

仕事・職場情報

【仕事内容】世田谷区内の接骨院・鍼灸マッサージ院での治療補助および受付業務。
【職場の雰囲気】若いスタッフがが多く、明るい職場です。
【身につく技術・知識】さまざまな治療法を持ったスタッフがおりますので、オイルやテーピング、矯正なども身につけることができます。
【研修制度】研修制度がありますのでこの業界に携わった経験の有無にかかわらず安心して働ける環境を心がけています。

東京・埼玉 (事業所) JR線・大江戸線 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 パート 800～1,600円

技術・人間関係・シフト・給与などのご希望を優先し、納得の就業先をご案内します。



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】病院、整骨院、治療院等の求人先は、首都圏に1200件以上。就業希望を懇切丁寧にお聞きし、その中からご希望に沿った就業先をご案内します。料金は一切かかりませんし、就業条件を事前に確認できるので安心です(登録スタッフ4200名以上)。ご登録はホームページの登録フォーム、もしくはお電話です。

【研修制度】AKA・PNP、テーピング等の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://wi1.jp>
- あるいは、お電話03-5919-1501で
- 面接

WillOne (株)ウィルワン
〒151-0051
東京都渋谷区千歳ヶ谷5-21-7 第5瑞穂ビル9F
TEL 03-5919-1501 / FAX 03-5919-1502
<http://www.willone.jp/>
E-mail: info@willone.jp ● 曾根・栗本

東京都 りんかい線 品川シーサイド駅 徒歩3分 京浜東北線 青物横丁駅 徒歩11分

社員 20～35万円

外来だけのリハビリテーションのお仕事です。広くて綺麗なリハビリテーション室であなたも働いてみませんか。

仕事・職場情報

【仕事内容】物理療法、運動療法、関節可動域、マッサージなど一般的なリハビリテーションのお仕事です。昼休み時間帯に往診業務あり。**【職場の雰囲気】**いつも明るいスタッフが在るリハビリテーション科では楽しい雰囲気の仕事をしています。**【こんな人にぜひ】**やる気のある方、明るい方、ご応募お待ちしております。

募集情報

- 品川区東品川 9:00～12:15、15:00～18:00 ●木曜午後、土曜午後、日曜、祝祭日 ●社/月給20万以上 ※経験者優遇、交通費支給 ●経験者同 マッサージ指圧師、鍼灸師、柔整師他要自動車免許 ●電話後履歴書持参(写貼) ●面接にて選考

医療法人社 東品川クリニック 〒140-0002 品川区東品川3-18-3 神興ビル3階
TEL03-3472-6684 FAX03-5479-1488 <http://www.hs-clinic.com> ●倉本、森

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

社員 (新卒) 18万円～ (経験者) 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・冬季休暇有
- 交通費全額支給、労災・雇用保険完備
- 柔整師、鍼灸師、マッサージ師、トレーナー(学生可) ※50歳位迄
- TEL後歴(写貼)持参
- 面接

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

埼玉県 東武線 草加駅 徒歩10分 つくばエクス線 八潮駅 徒歩20分

社員 35万円以上

骨折その他症例豊富。整復、ギブス、テーピングなどの技術を生かします。X-Ｐも読めるようになります。

仕事・職場情報

【仕事内容】医師のもとで知識の吸収、技術の応用、研鑽ができます。**【身につく技術・知識】**整体術、ギブス、テーピング、検査法、X-Ｐを解説する知識等が得られます。**【院長とスタッフ】**一人一人が頼れる存在です。経験が信頼につながり、ロコミで患者様が集まっています。

【服装・髪型】清潔感があればよいと思います。

募集情報

- 八潮 社/月給35万上
- 平日 9:00～12:30、15:00～19:30 土曜 9:00～13:00 ●社保完備、賞与年2回、昇級有、交通費全給、車通勤可 ●TEL後歴(写貼)持参 ●面接

八潮内科整形外科 〒359-1145 埼玉県八潮市南後谷 865
TEL048-997-3900 FAX048-998-7528 ●山本

千葉県 京成線 京成津田沼駅 徒歩7分

契約 16～35万円 アルバイト 800円～

地域密着型の整骨院です。施術技術だけではなく患者様とのコミュニケーションも大切にしています。

仕事・職場情報

【仕事内容】手技による保険内施術または自費施術。物療のセット・アウトや事務的な業務まで全て行います。**【身につく技術・知識】**グループ化している整骨院の施術マニュアルを学べます。又損保資格を持つ院長より直接学べます。**【院長先生はこんな人】**コミュニケーションを大切に患者様お一人お一人の症状に合わせて親切・丁寧に施

術してくれます。**【服装・髪型】**長髪・茶髪・ヒゲの方は応募ご遠慮ください。

募集情報

- 習志野市袖ヶ浦 9:00～19:00
- 日曜日・年末年始 ●交通費全額支給・昇給随時 ●柔整師、鍼灸アマ師、学生 ●TEL後歴持参 ●面接

アイナ整骨院 〒275-0021 千葉県習志野市袖ヶ浦 3-5-4-105
TEL 047-408-0690 <http://www.geocities.jp/aina-seikotsuin>

東京都 小田急線 喜多見駅 歩1分
社員 20~35万円 アルバイト 800~1500円

仕事・職場情報
【仕事内容】骨折、脱臼、捻挫、打撲、スポーツ外傷、テーピング。いちから勉強したい方、さらに知識、技術を身に付けたい方。
【募集情報】若く明るく元気な職場です。

募集情報
●世田谷区喜多見・杉並区西荻窪
●平日9:00~12:30・15:00~20:00 土9:00~12:30・15:00~17:30 日曜・祝祭日
●交通費支給 ●柔整師、鍼灸師、マ師(学生可) 35才迄 ●TEL後歴(写貼) 持参 ●面接

きたみ整骨院
〒157-0067 東京都世田谷区喜多見 9-4-14
TEL/FAX03-5497-2166 ●木川

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

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、整骨師、鍼灸師、マッサージ師、学生可 ※30歳位迄 ●TEL後歴(写貼) 持参 ●面接

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

東京都 JR中央線 立川駅 歩15分
アルバイト 800円以上

仕事・職場情報
【仕事内容】院内業務全般・整体、特殊手技も取り入れております。若いスタッフが多く女性も働きやすい職場です。あなたも仲間になりませんか。

募集情報
●立川市 ●8:30~12:30、15:00~19:30 土曜14:00 ●日祝・夏期・年末年始 ●交通費支給 ●柔整・整体、学生可 ●TEL後歴持参 ●面接にて

ヒロ整骨院
〒190-0011 東京都立川市高松町2-17-3
清水ビル101 TEL/FAX042-523-5053 ●和田

千葉県 JR内房線 五井駅 歩3分
社員 20万円以上 アルバイト 800円以上

仕事・職場情報
【仕事内容】接骨・鍼灸・整体を行う治療院です。外傷の応急処置やリハビリ、各種物理療法、各種テーピング療法、手技療法(整体・カイロ等) 鍼灸療法などを行います。

募集情報
【副院長候補 25万円以上】
柔整師、鍼灸師、マ師、整体師、未経験も可。治療家として、患者さんに貢献したい方。「さくら整骨院」で検索し、HPを見て下さい。

さくら整骨院
〒274-0825 市原市五井中央東2-17-1
TEL/FAX0436-25-5033 ●吉田

東京都 井の頭線 三鷹台駅 歩3分
アルバイト 1200円 学生 900円

仕事・職場情報
【仕事内容】理学療法、マッサージ、テーピング等【勉強会】レントゲン読影、テーピング【院長】日本整形外科学会専門医、医学博士【特色】外傷多く、整備・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
TEL0422-43-5933 FAX0422-43-5943 ●下川

東京都 東武東上線 都営三田線 大井町駅 歩5分 板橋区役所前駅 歩10分
社員 20万円以上

仕事・職場情報
【仕事内容】保険診療(柔整)、自由診療(カイロ、整体) 癒し系ではありません。治す治療を目指す方。

募集情報
●板橋区大山 ●9:00~12:00 14:45~19:30 ●日・祝・木午前・土午後 ●交通費他 ●柔整師 35歳位まで ●電話後歴(写真貼付) 持参 ●面接

光整骨院
〒173-0024 東京都板橋区大山金井町34-11
TEL/FAX03-3959-7878 ●柳田

千葉県 京葉線 新浦安駅 歩5分
アルバイト 850円~

仕事・職場情報
【仕事内容】整骨院内での受付含む治療補助、治療技術やノウハウを学びたい方。本気で医療に取り組みたい方。将来のために一緒に頑張りませんか。

募集情報
●浦安市美浜 3-26-14 ●15:00~20:00 ●日・祝祭日、夏期・冬期各1週間 ●交通費支給(上限有)、制服貸与 ●柔整・鍼灸学生の方(新卒可) ●電話 http://shinurayasu.fc2.web.com

新東京整骨院 新浦安分院
〒279-0011 千葉県浦安市美浜 3-26-14
TEL/FAX047-304-1222 ●岡林

千葉県 東西線 妙典駅 歩1分
社員 25万円(昇給) アルバイト 1000円~

仕事・職場情報
【仕事内容】①整骨院内での施術②受付 将来独立を目指す方、技術向上したい方、常に最新機器が揃う当院で新しい治療方法・技術を身につけませんか?

募集情報
●市川市妙典 3-19-6 ●9:00~21:00(土曜 8:00~13:00) ●日・祝祭日、夏期・冬期各1週間 ●交通費支給(上限有)、制服貸与 ●鍼灸有資格者(新卒可) ●電話 http://www.geocities.jp/shintokyo-seikotsuin

新東京整骨院 妙典本院
〒272-0111 千葉県市川市妙典 3-19-6
アルファレスト1F TEL/FAX047-307-0333 ●菊池

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活用ください。

次号(15号)は4月25日の発行予定です。掲載ご希望の方は、3月16日までにお申し込みください。ただし、枠が埋まり次第、締切りとさせていただきます。お早めにお申込みください。

掲載料金			
1ページ	¥157,500	1/2ページ	¥94,500
1/4ページ	¥52,500	1/8ページ	¥31,500
	1/16ページ		¥15,750

※基本的に制作費はいただいておりませんが、定型外原稿作成の場合、制作費をご請求させていただく場合もございます。

お問合せ・お申込みは「ひーりんぐマガジン編集部」
TEL.03-5296-9055
FAX.03-5296-9056 までお気軽に。

東京都 小田急線 成城学園前駅 歩4分
社員 30~80万円(相談可。実績でアップ)

仕事・職場情報
【仕事内容】新規開院! 若手院長募集! ◆院長未経験可 ◆世田谷、商店街の真ん中、新築ビル1Fにオープン。環境・スタッフ抜群!
【身につく技術】若さの秘訣★股関節治療法と超繁盛店作りのノウハウ学べます! 勉強会有

募集情報
●世田谷区 ●平日9~21、土10~19、日9~12:30(途中休憩有) ●週休1日(シフト制) ●交通費支給、賞与有 ●柔整師、35歳迄 ●メールまたはTEL後履歴書送付 ●書類選考後、面接

スマイル&サンキュー整骨院
〒144-0034 東京都世田谷区代田5-9-5
クラウンコート下北沢2F TEL03-5779-3272
E-mail: tottori@bbs-lab.com ●鳥取

神奈川県 JR・京急線 鶴見駅 東口徒歩5分
貸店舗情報

場所 横浜市鶴見区中央 4-38-19 三恵ビル1F

●すぐに開業できます!! ●機械類、設備、すべて進呈!!
●先生の治療タイプに応じた集客情報などアドバイス可能

設備	賃料
49.5㎡ 機能的な設計。 待合室、診療室、休憩室、受付 電療機 エアコン 有	141,750円(消費税込) 保証金 50万円 礼金 2ヵ月

連絡先 045-501-2378
三恵ビル管理室 石井

NPO法人 日本手技療法協会 入会のご案内

『会員の種別・入会方法』

【一般会員】

- 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 本協会の持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。

会員会費 入会金無し 年会費 5,000円

*銀行、郵便局から年会費を一括でお支払いいただけます。
入会希望の方は巻末のはがき「NPO法人日本手技療法協会会員申込書」でお申し込み下さい。折返し必要書類を送付いたします。

【ネット会員】

- 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。
※柔道整復師用の「レセPro(M)」は、第1次の受付が終了しています。現在の利用者からの提案を取入れリニューアル後2007年「レセPro(M)」は第2次の受付を開始します。
- 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。
※Webサービス:治療院検索に詳細情報が無償で掲載できます。求人情報が無償で掲載できます(期間限定)。情報満載のメールマガジンが配信されます。
- 3 「ひーりんぐマガジン」が無料配布されます。
- 4 会員カードが配布されます。
- 5 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。

- 6 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。
- 7 本協会主催のセミナー・研修費用の割引が受けられます。
- 8 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。
- 9 本協会の持つ各種情報の提供を希望により受けることができます。
- 10 本協会と提携企業の商品割引が受けられます。
- 11 名刺に「NPO法人日本手技療法協会会員」と記載ができます。
- 12 掲示用の会員証を購入することができます。

会員会費 入会金無し 月会費 2,000円 (毎月お支払いいただけます)

*お支払いは口座引き落としになります。

入会ご希望の方は巻末のはがき「NPO法人日本手技療法協会会員申込書」でお申し込み下さい。折返し必要書類を送付いたします。

※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。

『ひーりんぐマガジンの購入方法』

非会員で「ひーりんぐマガジン」の購入を希望する方は、巻末のはがき「NPO法人日本手技療法協会会員申込書」でバックナンバーとしてお申し込み下さい。なお、非会員の方は定期購読ができませんので、発売後毎回バックナンバーとしてお申し込みいただけます。在庫のない号はご購入いただけません。

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

バックナンバーのご案内

第13号 (平成18年10月25日発行)
覆面座談会「専門学校3年生だからみえる学校と業界」/「介護予防運動指導員」の将来性/知らなかったではすまされない!保険請求と個人情報の関係/成功への道/治療院開業マニュアル/他

第12号 (平成18年7月25日発行)
無料レセプト発行用ソフトとポータルサイト/開業資金節約、不用品のリサイクルで経営改善/治療院における個人情報保護/院内デザインの実際/成功への道/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-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-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

創刊号(H15/10/24日発行)～第4号(H16/7/26日発行)と第6号(H17/1/25日発行)、第7号(H17/4/25日発行)は完売いたしました。

各号 1,000円(税・送料込み)
ご希望の方は、下記までお申し込みください。
〒101-8691
東京神田郵便局私書箱53号
「ひーりんぐマガジン」編集部
TEL 03-5296-9055
FAX 03-5296-9056

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

ヒーリングマガジン14号 読者プレゼント 1名様

NEUTONE

触診を数値化する軟部組織硬度計 (筋硬度計)

「NEUTONE」

アラーム付NEUTONE TDM-NA1(DX) (ハードケース、アクセサリ付)

本体 全長15cm、重さ 245g

[1年間保証付き・特許出願中・日本製]

価格：¥55,000- (税別)

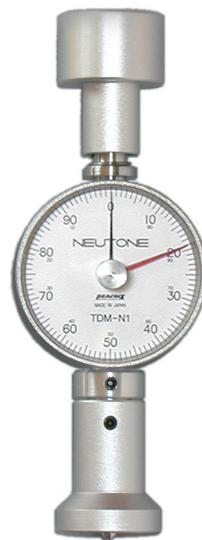
特長：押圧し置き針の数値を読むだけで筋硬度測定が可能。測定値の偏差をなくすために、押圧が一定になる工夫。従来品を大幅に下回る価格。

商品提供 有限会社トライオール

〒261-0011 千葉県千葉市美浜区真砂2-15-5-901

TEL: 043-270-0588 Fax: 043-277-3447

URL: <http://www.try-all-jpn.com>



巻末の応募ハガキにてご応募ください。締め切り 2月25日
3月1日に抽選、当選者には3月10日発送。
当選発表は商品の発送をもってかえさせていただきます。

編集後記

▼2007年 新春号からご覧のように本誌の紙質が変更になりました。使用しているのは、北海道の間伐材と古紙パルプを60%使う環境に優しい紙です。また、紙質は白色度が86%となり、前号までの紙質に比べ裏写りが大幅に少なくなつた上に、紙による光の反射も低いため目にも優しい紙です。雑誌のポリウレム感が増えたのにもかかわらず、重量そのものは軽くなっています。手技療法は、元々手だけを使う環境に優しいものでしたが、最近機械に頼り施術者にとつてだけ優しい療法が増えてきたような気がします。患者や客そしてそれらを取り囲む環境にとつて優しい施術を考え出していただけであることを願っています。そのために、原点を振り返られる様な記事を提供し続けたいと決意した年初です。(佐)

▼今冬は暖冬だそう
だ。確かに先月は氷が張っているのを見かけた

▼大阪出張にて。今回もまた余裕がなく、「どて焼」も「自由軒のカレー」(織田作之助ファン)も食せなかつたので、せめて大阪っぽいお菓子を、とコンビニで物色したところ「ピーせん」を発見。作っているのは大阪萬幸堂、関東では発音しにくい社名だ。関西出身の友人が「おこめ券はやばい」とたびたび言い、酔うと「お目こぼし願いたい」と叫ぶのを思い出した。(す)

▼昨年、薬価大幅引き下げ、過去最大の診療報酬引き下げと医療界にとつて強い逆風の年だった。「今年はどんな年になるのだろうか」。などと

考えているうちに今年も「あっ」という間に終わってしまうのだろうか(木)

ヒーリング
すべての手技療法家を元にする新法専門情報誌
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 FAX03-5296-9056

企画・編集 NPO法人 日本手技療法協会

安全保障柔道整復師会の療養費支払基金は…

10日後 超速振込

毎月15日受付締切

※当社に必着



当月25日当社が振込

※25日が銀行休業日（土・日・祝日）の場合は、翌銀行営業日に振込

余裕をもって
レセプト作成♪



締切日



振込日

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30

超速10日後振込

月末支払に
間に合う
振込日♪

基本システム

超速プラン（10日後=同月の25日）

手数料は
保険請求金額の 6.0%

（上記以外のプランもご用意しております。5%・4%・3%）

H19.2月より受付開始!!

- 入会金 … 0円
- 月会費 … 10,000円
- 開業支援制度近日スタート
- その他ご要望も随時受付けております
- ☆余計なサービスの組合せ抱合せや
不必要な会合などは一切致しません!!

整骨院経営35年、年商700億円(株)大黒屋創業20年。

おかげさまで整骨院は今もって盛業し、大黒屋はチケット・ブランド・質業をメインとしたリサイクル業界No.1企業へと成長させていただきました。

柔整師として起業家としてこれまで培ってきた経験・人脈商脈・信用力を活かし、業界・財務・法務のプロを揃え、この度「安全保障柔道整復師会」を発足いたしました。まずは早期立替払いの限界へ挑む「超速10日後振込」サービス体制を整えスタート致します。以後も様々なサポート・サービスを取り揃え計画中です。

些細なことでも構いません。どうぞお気軽にご利用・ご相談下さい。

会長 松藤峻（柔道整復師・大黒屋GR創業者）

徹底バックアップ!!

安全

経験

信用

株式会社大黒屋

が運営しております。

<http://www.e-daikoku.com>

安全保障柔道整復師会

TEL 03-3275-1987

FAX 03-3275-2228

www.e-daikoku.co.jp/anzen/

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-7-20 八重洲口会館7F（東京駅正面）

マッサージ師会
H19年中開始予定

柔整師・鍼灸師・マッサージ師専門として7年!

人材派遣・人材紹介

▶お仕事を探している先生方

職種に精通したコンサルタントがマンツーマンで最適な就業先を紹介し、決定するまでサポート致します。納得できる就職先を見つける為の一つの手段です。

▶人材をお探しの先生方

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。

ファーストサービス |

検索

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

人材
コーディネート

面接

採用
勤務開始

※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 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14-150034 ■職業紹介 厚生労働大臣許可番号 14-ユ-150017
柔道整復師・鍼灸師・あん摩マッサージ指折師・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/



柔整師・鍼灸師

治療家ドットコム |

検索

マッサージ師の求人サイト

Chiryoka.Com
http://www.chiryoka.com

治療家ドットコム

治療家のための求人サイト

http://www.chiryoka.com



新卒者採用キャンペーン!

柔道整復師・鍼灸マッサージ師の求人票を4ヶ月間の長期に渡って一定料金にて掲載可能!

特徴

- ※今春、卒業の新卒者に特化して、特別枠を開設
- ※新卒者の応募が多数見込める2月~5月までの4カ月間は一定料金にて掲載可能!
- ※柔道整復師、鍼灸師、マッサージ師国家試験の受験者に対し求人サイト情報を配布予定。
- ※合同就職ガイダンスにて治療家ドットコム、及び新卒者キャンペーンの案内
- ※掲載日から30日毎に掲載順を上位へと、配列し直します。

期間・料金

●掲載について

2/1 Thu- 5/31 Thu- 6

+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

1枠 21,000円
※上記金額は全て税込

お問い合わせ

柔整・鍼灸・マッサ
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 0120-12-5922
Chiryoka.Com
Medical Staff Introduction Service
http://www.chiryoka.com