

# ひーりんぐ

2007 Winter  
No.15 1,000 yen

すべての手技療法家を応援する“新型”専門情報誌

# マガジン

Healing Magazine

15

平成 19 年 4 月 25 日発行  
季刊 Spring  
第 5 巻第 2 号 通巻第 15 号

<http://www.e-shugi.jp>

「ハートページ. ネット」の新たな利用法  
リハビリハートプラン

第15回国試合格者

メディックスが接骨院向け  
「ホップ・ステップ・ジャンプ」アドバイスが好評

無料療養費支給申請書発行用システム  
レセプロ(M)が受付再開ー5月運用開始

初期費用が0円で整骨院開業  
メディカル・ペイメントが新たな支援システム

必見! 自由診療向け技術セミナー

NPO 法人日本手技療法協会  
第2回通常総会開催

学院紹介 フィットバランス療術学院

「初歩の会計教室」番外編  
いまさら聞けないー超初級会計の話

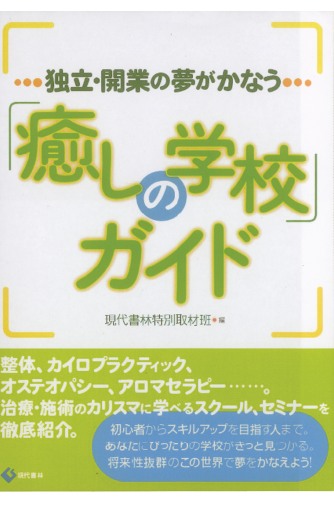


# 「横山式筋二点療法」の学習は、先ず通信教育から 使用教材のご案内



**体の痛みを消す！**  
「神の手」を持つ15人  
好評第2弾!!  
その痛み・苦しみを私たちが任せよう!!  
現代書林特別取材班

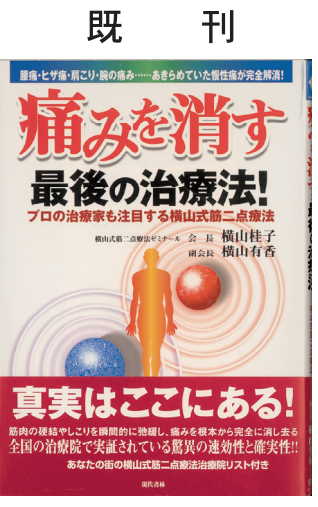
会長との取材記事が掲載  
現代書林発刊 一、五七五円



…独立・開業の夢がかなう…  
**癒しの学校ガイド**  
現代書林特別取材班

整体、カイロプラクティック、オステオパシー、アロマセラピー……。治療・施術のカリスマに学べるスクール、セミナーを徹底紹介。  
初心者からスキルアップを目指すまで、あなたにぴったりの学校がきっと見つかる。得意な分野のこの世界で夢をかなえよう!

最新副読本・19年2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



既刊  
**痛みを消す最後の治療法!**  
プロの治療家も注目する横山式筋二点療法  
横山桂子 横山有香  
横山式筋二点療法ゼミナール 会長 横山桂子 副会長 横山有香

真実はここにある!  
筋肉の硬結やしこりを瞬時に溶解し、痛みを根本から完全に消し去る。全国の治療院で実証されている驚異の運動性と確実性!!  
あなたの目の横山式筋二点療法治療院リスト付き

横山式筋二点療法のご案内  
現代書林発刊 一、二六〇円

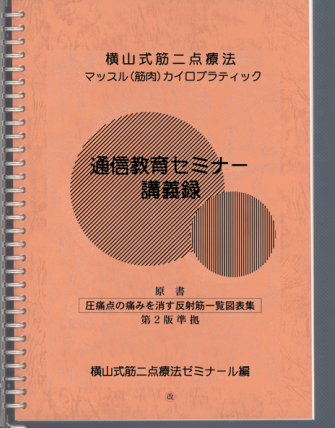


横山式筋二点療法  
Yokoyama's Muscle Two-Point Therapy

疾患別  
圧痛点の痛みを消す  
反射筋一覧図表集

横山式筋二点療法ゼミナール会長  
横山 桂子 著

世界唯一の専門書  
メイン教科書 23,690円



横山式筋二点療法  
マッスル(筋肉)カイロプラクティック

通信教育セミナー  
講義録

原書  
圧痛点の痛みを消す反射筋一覧図表集  
第2版準備中

横山式筋二点療法ゼミナール編

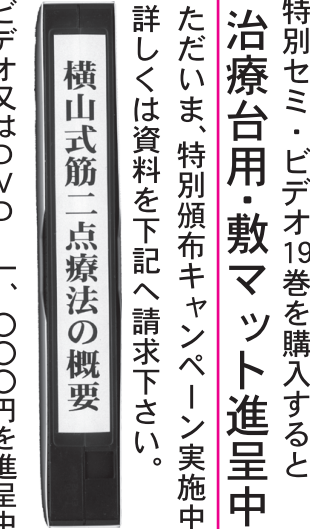
教科書の詳しい解説書  
臨床セミ受講に必携

「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います。

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

各巻 10,790円

## 副読本・教科書・講義録・ビデオ・実技指導の一貫複合教育



横山式筋二点療法の概要

ビデオ又はDVD 一、〇〇〇円を進呈中

特別セミ・ビデオ19巻を購入すると  
治療台用・敷マット進呈中

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。

特別セミナー（難疾患治療法）収録ビデオ 各巻10,790円

治療法 7-4 内臓機能低下確認法と解消法	治療法 7-3 バネ指矯正法	治療法 7-2 助間神経痛治療法	治療法 7-1 顔面神経痛治療法	治療法 6-2 下肢のしびれ治療法	治療法 6-1 上肢のしびれ治療法	治療法 5-4 側弯症治療法	治療法 5-3 下肢の捻挫治療法	治療法 5-2 頸椎捻挫(鞭打ち症)治療法	治療法 5-1 上肢の捻挫治療法	治療法 4-2 姿勢検査法	治療法 4-1 頸椎矯正法	治療法 3-3 半月板矯正法	治療法 3-2 O脚矯正法	治療法 3-1 重症膝痛治療法	治療法 2-3 側方変位腰痛治療法	治療法 2-2 ギックリ腰治療法	治療法 2-1 坐骨神経痛、ヘルニア治療法	治療法 1-1 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

# 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

「初歩の会計教室」番外編 いまさら聞けない—超初級会計の話	4
必見！自由診療向け技術セミナー	10
学院紹介 フィットバランス療術学院	18
第 15 回国試験合格者	28

## NEWS

「ハートページ ネット」の新たな利用法 リハビリハートプラン	8
無料療養費支給申請書発行用システム レセプロ(M)が受付再開—5月運用開始	17
メディックスが接骨院向け 「ホップ・ステップ・ジャンプ」アドバイスが好評	34
人材派遣会社ファーストサービス 合同就職ガイダンス開催	35
NPO 法人日本手技療法協会 第 2 回通常総会開催	39

読者の声	14
コラム「区役所の現場から」	22
治療院開業マニュアル	24
上田曾太郎の初歩の会計教室	52
花谷博幸 勝ち組治療院のツボ	32

# ヒーリング マガジン

すべての手技療法家を応援する「新型」専門情報誌

## Healing Magazine

成功への道	花谷鍼灸院院長 (バランス研究所) 花谷 博幸氏	40
	エムケイヒーリング代表取締役 白石 稔氏	42
	三宿整骨院院長 渡邊 泉氏	44
	大塚整骨院院長 大塚 大輔氏	45

初期費用が 0 円で整骨院開業 メディカル・ペイメントが新たな支援システム	48
働きながら博士号の取得が可能 米ナチュラルメディスン大学日本校	48
企業に見る現代社員気質	49

## Close up Information

注目の酸素水が水道水からできる オキシサーブ	56
---------------------------	----

オンライントレード入門	50
吉田正幸の集客革命	54
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	70

●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](mailto:ueda@ueda-ac.jp) 〒141-0031 東京都品川区西五反田 7-13-5 DK五反田ビル 4F

**上田公認会計士事務所** tel.03-3491-4836 fax.03-3491-4837

# いまさら聞けない—超初級会計の話



上田公認会計士事務所所長・上田曾太郎氏

大なり小なり誰もが会計をしているはず、税金を払わない人などいないはず。それでも「税務」「会計」と聞くだけでなんだか頭に霞がかかってしまう——「いまさら聞けない」や「知らなかつたではすまない」税務の話や会計の話や、今回の企画だ。「税理士と会計士の違いは？」、「どこに頼めばいいの？」など、超初級クラスの質問に答えていただくのは、好評連載『上田曾太郎の初歩の会計教室』でおなじみの上田公認会計士事務所所長の上田曾太郎氏。扱う治療院の数、120〜130件という上田氏に、手技療法家に適した会計のイロハをお聞きした。

## 初級

会計面で、手技療法家と一般企業との大きな違いは？

「大きな違いは、個人事業主が多いところ。あとは従業員が少ない、消費税がそれほどかからない、経費も少ない」

## 超初級

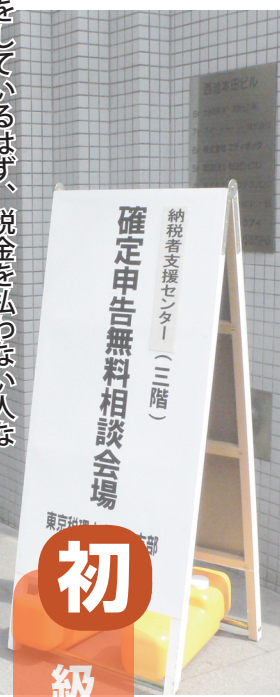
税理士と会計士の違いは？ 顧問料に差はあるんですか。

「上場企業の会計監査は会計士しかできない。税務もできます。税理士は税務しかできない、会計士は経営的なことにも関われる。だから、会計士の方が範囲が広いんです。商業登記も会計士はできますね」「仕事内容で決めるので、会計士だから、税理士だからというのはないでしょう。税務をやる分には税理士と変わらないです。プラス経営相談もやるのであれば、別途必要ということでしょうか」

## 中級

税理士か会計士、頼むなら相談も可能な会計士のほうがいい？

「資格ではなく、キャリアだと思います。要は、扱う業種でそれぞれ特徴があるんですよ。接骨院だったら、保険請求がある。それを知っている人と知らない人がいるんです、会計士にも税理士にも」



# 初

## 級

では、治療院に適する会計士選びとは？

「やはり、保険請求や自賠責をよく知っているかどうかですね。現金主義と言いますが、お金が入ってきた時点で売り上げを立てるといふ処理をする人もいる。一般的には発生主義と言って、売掛金で施術をやった月に売り上げを立てる。保険請求団体によっては長ければ6カ月ぐらい入金されるまで時間がかかるが、まだ現金が入金されていないと言っても、税務署は発生主義により計算してきます。あくまでも仕事が発生したときの売掛金が課税の対象です。その認識の違いによって、6カ月分の売掛金が一気に課税されてしまったなどというケースも実際あります」

# 中

## 級

じゃあ、それは税理士・会計士さんに頼む時点で間かなきゃいけないんですか。保険請求って知っていますか、とか。

「その方が良いでしょうね。接骨院の特殊事情がわかるところは、極めて少ないと思います。保険請求団体も税理士・会計士さんがついてやっているところが2、3あります。接骨院はすごく増えていますけど、その事情に通じた会計事務所は少ない。医師とも違うんです、接骨院は。医師は診療点数で請求するけど、接骨院は部位です。また、社会保険の場合は医師だと源泉徴収を10%引かれるんですが、接骨院にはそれはない。自賠責なんかは保険会社に請求するまで時間がかかり、というのも治療が終わってからまとめて請求するからなんですけど、しかし施術が終わった時点で売り上げを立てなきゃいけない。現金ベースでやって税務調査に引っかけたり、一気に取られると、金額が大きいですから大変です」

# 超

## 初級

税や会計を全く知らない人が知っておくべき知識は？

「節税について言えば、上手にやって、税金を少なく納める。例えば、青色申告すれば65万円控除や減価償却の優遇措置を受けられるし、他にも国民年金に上乘せする国民年金基金の活用、小規模企業共済などあります（詳しくは52ページ『上田曾太郎の初歩の会計教室』参照。今号・次号と節税がテーマ）。ちなみに、税理士さんにも節税を知らない人もいっぱいいる」「会計事務所なんてどこも一緒と思っている人が多いでしょうけど、違うんです。扱う業種の得手不得手がある。例えば、歯科医師は保険診療がベースだけれども、インプラントや矯正など特殊な技術は自由診療でやっている。そういう知識がないとできな」

# 初

## 級

やっぱり頼む前に気をつけないとダメなんですね。

「節税にしても、例えば青色申告だとちゃんと帳面を付けなければ申告できないですし、支払った給与を必要経費にできる特例も、届出を支払う年の3月15日までに提出していないといけない。帳面は付けていたけれど開業届を出していなかった、などのケースもあります。事前の対応や届出が必要なもの、そういう知識がないと節税もできないですから」

# 超

## 初級

節税にしても何にしても、早めのスタートが肝心であると。

「その通りです。基本的には事前申請ですし、さかのぼってではできません」

# 中

## 級

会計的な視点での労務管理についてお聞きします。今、常勤のパートタイマーに健康保険や厚生年金を強制加入させることが厚生労働省で検討中ですが、雇用主として気をつけなくてはならないことは？

「業種により個人事業主の場合、5人未満までは社会保険に加入しなくてもよいことになっています。5人以上になると入らなくてはならないのですが、実際には入ってないところも多い。法人の場合は1人でも入らなければならないのですが、これも入っていない場合が多い。10人未満だったらペナルティーがないのです」

# 初

## 級

とすると、10人がひとつのハードルなんです。顧客の手法療法家から何か、とんでもない質問などはありました？

「よくあるのは、どうしても現金ベースで考えがちなので、前述のように、保険請求や自賠責を扱う時に売掛金で売り上げを立てると、どうしてお金が入らないのに税金払わなければならないの？ などとよく聞かれますね」

# 超

## 初級

確かに、まだお金も入っていないのに税金取られるのはやな感じ(笑)。

「税務署としては、とにかく売り上げはできるだけ早く認識すると。経費はできるだけ遅く認識する。いかに早く税金を取るかっていうのが、税務署の発想。経費も設備費や敷金など、先生方は先に払うから、それがそのまま経費として計上できるものだと思いますが、耐用年数のあるものは減価償却、10年使えるものは10年に渡って経費にしない、というのが税務署の考え方です。耐用年数は耐用年数表に従って決められます」

# 初

## 級

テナントとして入り、数百万円の保証金を払った。これは経費に？

「なりません。基本的に戻ってくるものは経費にならない。出るときに原状復帰費用が必要になったら、それは経費になります。保証金の中には例えば、2割を償却するという契約がある。それは契約上戻ってこないとはつきりしているから経費になりませんが、一度にはなく、減価償却という形で経費化していきます。こういう支払いと入金のスレは、なかなか先生方には理解しがたいみたいですね。ズレといえば今全国に大手から中小までたくさんある保険請求団体、これは保険請求をしてから入金までの間がみんなバラバラです。短いところだと翌月の第1週ぐらいに請求、その月末には入金ができるけど、6カ月かかるところもある。この入金を待つ、収入のない期間でも売り上げは所得になり、税金を納めなければならない。そこらへんも一般の税理士さんは知りません。また、最近も大阪で1件ありましたけど、保険請求団体には倒産の危険性もあります。選ぶときにはよく注意してください。入金を待つ間に倒産したら、請求している何ヶ月分の売掛金は戻って来ませんから」

# 中

## 級

会計的な視点から見た経営アドバイスをお願いします。

「開業、分院を出す、そして経営が厳しいときには資金調達が必要になります。金利を考えずに借りてしまうケースがよくあります。個人事業主の場合、保証協会などうまく活用すればちゃんと金利の安いところで借りられるんです。都道府県別に保証協会があって、その保証により銀行から借りられる仕組みです。さらに制度融資といって、都道府県市区町村で保証料や金利をバックしてもらえる制度があります。金利は銀行によって違いますが、上手なお金の借り方は大事ですね。それから、最近人手不足が問題になっていて、求人してもなかなか人が来ない。ウチは別会社をつくって顧問先だけですが、人材紹介をこの3月、

から始めました。そのほか、開業する人向けにはセミナーを開いています。今度は4月に接骨院の先生と組んで、現場で実際ががんばっている先生の話を、私の節税の話などのジョイントの形で開きます」

## 超

### 初級

リスクマネジメントで重要なことは？

「不正請求をしないこと。社会保険というのは大変ありがたい制度で、接骨院は普通の企業よりもずっとリスクが少ないものなんです。だからリスクとしては先ほども言った保険請求団体に気を付けること、不正請求をしないこと、それから接骨院と謳っているのに無資格者を使うこと。無資格者は施術をしなければいいのですが、実際はやらせてるケースが後を立たない。去年ですが、やたらに儲かっている接骨院があり、要は人件費が非常に低かった。それで『随分給料安いですね』と聞いたら、無資格者だと言っわけです。院長が自分の名前を使って保険を請求していた。それでもう、その人との契約はお断りしました。これらは同業者からの告発でバレルケースが多いようです。流行っている店だと潰してやろうと思われるようです。ネットで実名挙げてひどい噂をされたら。あとリスクとしては、分院展開ですね。この業界の成功の基本は、分院を出さず、本院を大きくすること。分院には管理の目が行き届かず、分院長次第で良くも悪くもなります。自分の目の届く範囲で管理し、うまくいったら駅に近くて広い場所に移し、地元の人に認知されて、地域一番店になる。これが王道だと思っています。分院展開は、人手不足から常時求人しなければならぬし、人数が増えれば福利厚生費もかかるし、また、給料も公平な体系をつくらなければ不満を生んでしまう。従業員を自分の弟子扱いする古い体質もあり、すぐにやめられたり。雇ってやるぞ、みたいな意識の人が多く、雇用関係では近代化が遅れていると思います。接骨院の従業員は独立したいと思っっているのが基本で、長く勤務しようという人たちではないですから、技術や経営面などそこで得られるメリットをはっきり提示しないとだめです。逆にそこをちゃんとすれば、人は来るものだと思います」

## 初

### 級

税務署とのうまく付き合い方は？

「ちゃんとやる」「悪いことをしないことです。最近のケースでは、自賠責の口座を経営者が個人の口座にし、ごまかしていたのが税務調査で発覚しました。税務署は銀行をいつでも調査でき、個人口座の過去の履歴を見て怪しいなと思うものをピックアップして、徹底的に調べ上げる。バれますよ。それから、20年以上前に概算経費というのが業種によって認められていましたが、当時からやっている人で今もあると思って計上し、税務調査で追徴課税されたケースがありました。これは時効が7年なので、過去7年分、400万円ぐらいでしたか。税務署は業種による経費のデータを持っていて、大体の経費率がわかる。それよりも大きいと疑われるわけです。税務署と仲良くしても税金まけてはくれませんが、ごまかすと怖いですよ。誤解や認識の違いはいいんですが、ごまかしたとなると遠端に税務署の態度が変わります(笑)。重加算といって本来の税金に上乘せされるペナルティーがあります。これが本税の4割から割くらしいです。時々新聞沙汰になりますが、これも程度問題で、額が大きいと刑事罰になる。刑事罰というのは当然、刑務所に入れられ、前科がつくことになります」

## 中

### 級

前科者になるんですね。そうなるか、お店は？

「営業停止は行政側の処分です。多分、保険請求はその犯罪程度によってある程度の期間止められるでしょう。ひどい時は、一生です。この業界は、専門職ということもあって、世間を知らない人が多い。脱税も罪の意識も何にもなくやって、見つかったらゴメン、とこの程度です。特に、若い人に意識の低い人が多い。また、若い人にはコミュニケーション能力が低い人も多いですね。うまくいかないと相談されて、ああ、この人なら黙々と施術してお客さんもつかないだろうなと思っことがよくあります。真面目なんです。学校で教えられるものではないのでしょうが、コミュニケーションスキルは経営においても大変に重要ですよ」



## リニューアルサイト 「ハートページ ネット」 の新たな利用法

# リハビリハートプラン

前号では、NPO法人日本手技療法協会が、これまでのサイトに加えて企画運営する、一般向けポータルサイト「ハートページ・ネット」について予告した。サイトのリニューアルオープン後の、会員や関係諸氏からの反応とサイト運営の進捗状況、またさらなるパワーアップを図る当サイト編集部が考察する今後の構想について、記事を捕捉して説明したい。

### いま、一般向けポータルサイトの必要性

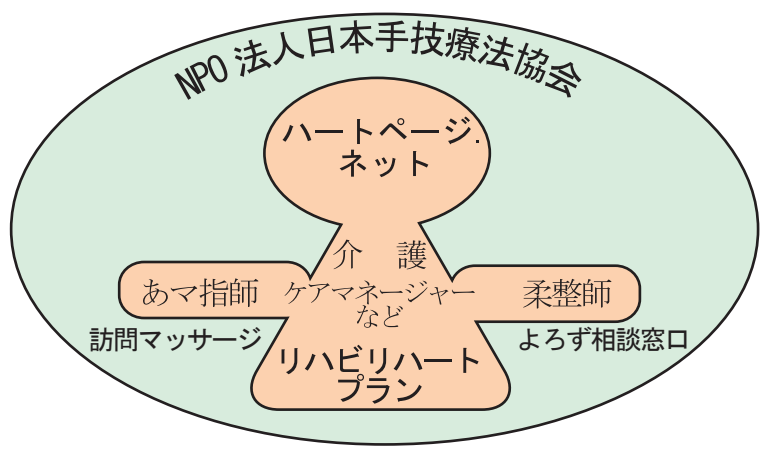
まずは、NPO法人日本手技療法協会

が、なぜ一般向けポータルサイトを立ち上げようとしたか、そのコンセプトについて、改めて述べておく。

当協会の活動目的は、接骨院・整骨院、鍼灸院、リラクゼーション店までを含む手技療法業界の「充実」と「発展」に寄与することにある。その実現のために、これまで、ポータルサイトや当誌『ひーりんぐマガジン』を通じて、さまざまな角度から、数々の提案をしてきた。これらの提案事項の多くは、業界内部の活性化に重きを置く傾向があった。業界の「充実」という意味では、これでも不足

はないのであろうが、「発展」を掲げるのであれば、治療業界の外にも目を向け、他業種との連携や患者予備軍への積極的な働きかけなどの、新しい展開が必要になってくる。

そのような観点から世の中の動きを見直すと、手技療法への需要が日ごとに増



えていることを実感する。具体的には、さまざまな社会構造の変化から精神的疲労を抱える人が増えたこと、「美」と「健康」が同等とみなされるようになったことによる健康ブームの定着化。急激に進む高齢化や保険医療環境の劣悪化などがその要素としてあげられる。それらを総

合的に捉え、手技療法などのサービスを必要としている人々を集約してみると、OLを中心とする女性と、高齢者という2つの大きなグループが浮上してくる。ところが、これらの手技療法サービスを受けたいとする人たちが、的確な情報を得る手段はあまりないのが現状だ。そこで、NPO法人日本手技療法協会は、手技療法のプロ集団である協会員と、その技術（施術）を必要とする一般の人々をつなげる一般向けポータルサイト「ハートページ・ネット」を開設したのである。「ハートページ・ネット」は、若い女性をターゲットとした「癒し」と高齢者に役立つ情報が掲載される「介護」の2つの柱からなっている。

### 素早い反応があった「介護」に関する新たなプランを企画中

そのような経緯から、今年3月16日に、リニューアルオープンを迎えたのが、「ハートページネット」。そのコンテンツには、「癒し」「介護」ともに具体的に、実用的なものがラインアップされている。「癒し情報」においては、一般家庭で行うマッサージの注意点や100円シヨップで見つけた健康グッズの効果などを手技療法の先生方に解説してもらうコーナー、さらには、酸素セラピーやポッドロジーのサロン紹介など、若い女性をターゲットとした記事を掲載した。今後も、



### 先生のお気に入りとはコレ！

さて、最後に残ったのはこの商品。一見どこにでもありそうな肩たたき...最後の最後に空気を悪くしてしまう予感が。「おおお！これは気持ちいいな！グネグネするから軽いスナップで大きな力がかかるんだよ。」なんですかこの先生の笑顔は！悪い、悪いよ肩たたき！「グリップ部分に指がフィットする溝まで入ってるぞ！100円とは思えんあ」もうベタ褒めじゃないですか、たしかに女性のワタシでも少しの力でしっかり肩が叩けるので、この肩たたきを頻りに利用している気がします。



よしなり手にフィットする肩たたき



このスマイルは本物だ...

さぞかお気に召されたようで、坪先生はしばらくこの肩たたきを手放さなかったのです。

### 色も形もさまざま

#### 健康グッズでコミュニケーション

みなさんいかがでしたでしょうか？今回さまざまな商品を試していたが、先生の反応が一番良かったのが、健康グッズの王道「肩たたき」でした！他の商品も体に刺激を与えて血行をよくするものばかり。たかが100円、されど100円。せっかく買った100円グッズでも、目的の部位に対して「悪い方を踏っけてしまっただけ」では意味がありません。正しい使用方法で身体を癒してあげてくださいね♪みなさんもお近くの100円ショップをのぞいてみてはどうでしょうか？一つ持っているだけで、社内や家庭で人気者になれるかもしれませんよ！



笑顔が素敵な坪先生なのです

オープンプランから1カ月という大変短い期間ではあるが、想像以上の反響を得たのが、「介護」分野。ケアマネージャーや介護サービス事業者の方々から、さまざまな問合せや求人相談等が寄せられている。

そこで、当協会では「介護」に関する展開として、一つのプランを検討中だ。それが、前号でも触れた「リハビリハートプラン」。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が導入され（これは一部再改定される見込み）、多くの患者がリハビリ治療を中断されたという問題にも対応する、画期的なプランである。理学療法士や作業療法士に替わり、訪問マッサージ師を紹介するシステムとして紹介したが、今回は、接骨院・整骨院治療院を対象とした、もう一つの新たな構想を紹介する。その内容は8ページ中央の図のとおりだが、接骨院・整骨院など治療院に高齢者を対象とした「よろず相談窓口」を開設し、さまざまなサービスを紹介・斡旋するというもの。その相談内容に応じて、

さまざまな先生方に協力をおおぎ、接骨院など治療院を身近に感じるようなPR記事を掲載していく。「介護情報」では、高齢者の身体の動き（辛さ）を疑似体験できる器具を紹介する体験記事を掲載した。これは器具メーカーの協力を得たものだが、今後も介護関連企業との連携を図り、便利で役立つ情報を伝えていく方針だ。

治療院を対象とした、もう一つの新たな構想を紹介する。その内容は8ページ中央の図のとおりだが、接骨院・整骨院など治療院に高齢者を対象とした「よろず相談窓口」を開設し、さまざまなサービスを紹介・斡旋するというもの。その相談内容に応じて、

### 「ハートページ」誌のご紹介

介護保険情報誌「ハートページ」(フリーペーパー)とは「ハートページ」誌は、介護保険を利用する人のための情報満載のガイドブックです。

- ・介護サービス事業者選びに役立つ情報
- ・介護保険の最新情報や活用の手引き
- ・シニアライフのための生活情報や企業・サービスの情報



#### 「ハートページ」誌の成り立ち

2001年の介護保険のスタートとともに発刊されたのが「ハートページ」誌です。税金を使わず、民間の力を活用して介護サービス事業者の情報を伝える事業を行う「PFI」(Private Finance Initiative=公共事業の民間資金・能力の活用)方式で発行されています。自治体の介護保険課、介護サービス事業者組織、そして「ハートページ」株式会社が協力し、広告費だけで編集・印刷・発行費用が賅われているフリーペーパーです。

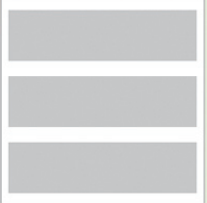
#### 介護に特化したリーディング誌

「ハートページ」誌は、2007年には東京都18区以上、21万部以上の発行を予定しており、カバーするエリアの広大さ、発行部数、信頼性など介護保険情報誌のリーディングマガジンの1つとして高い評価を得ています。

#### インデックス

- ▶ 介護保険情報誌「ハートページ」(フリーペーパー)とは
- ▶ 「ハートページ」誌の歩み
- ▶ 「ハートページ」誌広告募集のお知らせ

#### PR



当協会は、介護に関する情報や提携事業者などを先生方に紹介する。最近新聞の折り込み、テレビCM、また電車の中吊り等でも、老人ホームの広告を目にするようになったが、実際、どこを選んだらよいのか分からないという声が多い。治療院の先生方にも、患者さんからそんな愚痴をこぼされた覚えのある方も少なく無いのではないだろうか。そんな時、健康相談に使えるときのように、適切な助言ができれば患者サービスにつながる

ことは間違いない。相談のために訪れる患者も現れ、信頼関係を築くことによりリピーター化し、口コミ客が増える要素にもなる。NPO法人日本手技療法協会が提携する事業者は、老人ホームだけでなく、高齢者が必要とする杖や車椅子、介護用ベッド、または訪問マッサージ師など多岐にわたり、介護に関する一般的な情報を提供する。このベースとなるのは都区内を中心に区役所などで配布されている『「ハートページ」』である。情報の量と質は保証付きなので、ぜひ施術中のトークにも織りまぜていただきたい。

今後確実に進行する高齢者社会。そのなかで、ご自分の治療院が担える役割がどのようなののかを早期に見極めることが、重要課題ではないだろうか。現在寄せられている問合せの中には、柔整師や鍼灸師の方で、ケアマネージャーの資格を取得したが、これをどう活用したらよいのか分からないというものも見うけられたが、「リハビリハートプラン」を利用すれば、この解決策も見えてくるはずだ。

サービスを必要とする人と、それを提供できる人をつなぐ理想的な「リハビリハートプラン」は、現在、実現化に向けて調整されている。介護事業者などの協力を得て、モデルケース作りが進行しているが、その模様は次号で報告する予定だ。

必見!

# 自由診療向け技術セミナー

今年行われた国家試験では柔道整復師、はり師、きゅう師の合格者数はそれぞれ4000名を超え、過剰時代の到来とともに、いわゆる「勝ち組」、「負け組」の差が顕著になっている。本誌ではこれまで、多様な治療院経営者に取材を行ってきたが、「勝ち組」に備わっている傾向として、情報収集に優れ、自己研鑽を怠らないという意識だ。

自己研鑽は、常に新たな考え方や技術を取り込もうとする人や自分の持っている技術をさらに奥深くまで追求しようとする人など様々だ。目的をしっかりと定めて勉強すると、意外と自分のこれまでの欠点に気づいていたり、新たな発見が多いのも事実だ。

一方で、「そんなことはわかっている、自分に足りないところもわかっている、でも学校行くには時間とおカネが……」という人もことのほか多かった。そんな人にオススメなのが、治療院単位または団体などで開催されている技術系セミナーだ。短期間かつ低料金で参加できる上、講師や参加者同士の交流から人脈づくりにも役立つ。スケジュールも施術の時間帯を考慮したものが多く、気軽に参加できるのもうれしい。

NPO法人日本手療法協会では、主催者側へのアプローチとして、セミナー講師とのジョイントセミナーを行っている。協会主催の個人情報保護啓発セミナーなどと手技的内容のセミナーの共催は、参加者の利便性だけではない。「治療院経営に役立つ総合的な知識向上が図ることができ」とは参加者の声。ジョイントする講師としても、自身の主催しているセミナーへの宣伝効果は高く、今後の主催セミナーへ

の参加者数増が見込める上、会場使用料などもかからないなどメリットは大きい。最近はその内容も多種多様となってきた。そこで、本号では今年3月に日本手療法協会主催の「治療院の個人情報保護とSPマーク」セミナーとのジョイントセミナーを開催した、八丁堀整骨院・山田敬一氏による「一枚テーピング」セミナーに関するインタビューと役立つ各種セミナー情報を紹介していく。

## 現場で役立つ“超実践的”なセミナー

インタビュー 八丁堀整骨院・山田敬一氏

八丁堀整骨院（東京都中央区）の山田敬一氏は、治療に欠かせないテーピングにお

いてトップレベルの知識とスキルを持つ、テーピングのプロ中のプロ。

氏が独自に開発した「一枚テーピング」はプロ格闘家などからもその高い効果を評価され、同院長の石田寧氏とともに開催しているセミナーは毎回大好評を博している。3月21日には、日本手療法協会とのジョイントセミナーを開催したところ、定員を超すほどの盛況ぶりだった。

今後は「これまでにない、貼るだけで効果のある全く新しいテーピング」（特許申請中）を製作会社と共同開発、近々に販売

するという山田氏に、セミナー開催者側の意識、参加者への思いなどを語ってもらった。

——セミナーはどういった内容ですか？

**山田** 一枚テーピングのほかに、オプション・テーピングというものがあります。実際に私が使っていて、とくに効果があるテーピング法も紹介しています。毎回2〜3種類、今まで6回開催していますから、15〜20種類位のテーピング法を取り上げていきます。必ず一人ひとりにタッチして、お話し、セミナーの最後には希望者の方に私と石田院長が直にテーピングする。一枚テーピングやほかのテーピングの効果を感じてもらおう。セミナー後は必ず参加者とふれあうことが当セミナーの柱だと思っています

——参加者は今まで何人くらいですか。

**山田** 全6回で120〜130人くらいでしょうか。初回は30人来てくださいましたが、私と石田院長で教えていく形を取っているのです、30人だと端まで見られないんですよ。よく分からないままで帰られても全く意味がないので、6月から開く別の講座も20人までにしました。

——参加者は柔整師の方が多いのですか？

受講者参加型のセミナーが好評だ。テーピング指導をする山田氏



## 多彩なウィルワンのセミナー 一般の治療家も参加可能

ウィルワン（本社・東京都渋谷区）は施術者向けセミナーを多く開催しているが、同社千島氏によると人気ベスト3は、1位が「TOMATSURI BASIC（スポーツコンディショニング）セミナー」、2位が「骨盤矯正セミナー」、3位が「リピート客獲得セミナー」。1位はオリンピック選手のトレーナーを務めている戸祭豊氏を講師とし、実践的なスポーツコンディショニングマッサージを学べるもの。

千島氏が推薦するのは骨盤矯正、脊椎矯正、運動療法の各セミナーだ。「カイロを元にした骨盤矯正、脊椎矯正、

〇脚矯正、外反母趾矯正セミナーなどは、臨床での活用度が高い技術をピンポイントで学べるよう工夫してあるため、忙しい先生方にも参加していただけるかと思えます」。同社のサイトでスタッフ登録（無料）すると、一部のセミナーに無料で参加できるほか、多くのセミナーが割引料金で受講できる。登録者以外でも参加できるセミナーもある。



### 株式会社ウィルワン

東京都渋谷区千駄ヶ谷5-21-7 第5瑞穂ビル9F  
☎03-5919-1255 <http://www.willone.jp/>

か？

**山田** 毎回柔整師の割合は高いですね。他には鍼灸、整体といますね。

参加対象は有資格、それ以外の人と、とくに決めてはいますか？

**山田** とくに決めていません。でも、明日から現場で使いたいと思ってる先生にあわせた方が、こちらとしても話しやすい。今は全くの一般の人は参加していませんが、ただ、いつかは内容をかみ砕いて、一般の方にも広めていきたい。今一番やりたいのは、アスリートの周り、トレーナーなどに話をするのと。治療に役立てる以外にも、個人個人の運動能力を高めるテーピング法や、パフォーマンスがアップするテーピング法もあるので、そういったことを広めていきたい。これは、治療家やトレーナーのキャパシティが広がっていく可能性があると思います。

一枚テーピングの貼り方は何種類ですか？

**山田** 貼り方としては現在8種類ありますが、教えているのは現状2種類。オプションも入れて3種類を教えてください。

参加者は連続で参加することが多いのですか？

**山田** 多いですね。実際初めての方もいらっしやるんですけど、半分以上は2回目以降の人たち。連続で来ている方が必ず口にするのが「毎回参加しているの

に、必ず新しい発見がある」。皆さんには、

テーピングでも包帯でも、練習すれば練習しただけ絶対に上手になる、だからはじめはできなくてもくじけずに練習をしてくれと言っています。セミナー中には練習時間を必ずもうけています。一卷必ず使い切ることを言っています。一卷が5メートルですから、それを一卷使い切るセミナーなど他にないのではないのでしょうか。とにかく実技重視、レジュームにもテーピングの走向と貼り方などが入っており、写真も掲載しているので、それを見ればすぐに復習できます。「超実践的」なセミナーにしているつもりです。

セミナーの時間以外に参加者との交流は？

**山田** メールアドレスを公開しているので、メールでお答えします。メールで貼り方を説明するのもなかなか難しいのですが、何か少しでもプラスになればと思っています。私の方からとしては、今まで参加してくれた方にはお礼の手紙と、今後のセミナーなどお知らせも出しています。

今回、日本手技療法協会とのジョイントでセミナーを開催されますが、どのようなどころにメリットを感じましたか？

**山田** より多くの人に接することもでき、効率的なPR効果もある。なにより個人でやるよりも実績になりますから。広告を出す時にセミナー実績が出せるか出せないかっていうのは大きいですよ。何かしらのセミナーが開催できるだけの

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15～20:30時 日曜9～17時 短期で高技術を習得できる～

医系国家資格取得者のための臨床対応卒業教育専門学院です

**07年度生  
3期生  
(10月入学)  
募集!**  
説明会及び  
オープン  
教室予定日  
① 4月22日  
② 5月20日  
③ 6月10日  
④ 7月15日  
⑤ 9月9日

**[全日本オステオパシー協会]  
新会員募集 随時受付**  
(有資格者)

国際認定資格MRO(J)の受験資格者を養成しています。

**支部  
連絡  
先**

- ・東京支部 tel.fax 03-3427-8807
- ・京都支部 tel.fax 0584-23-1447  
(東京・京都支部のみ一般有資格者参加可)
- ・北陸支部 tel.fax 0767-62-3288
- ・北海道支部 tel.fax 01464-3-3681

**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

参加対象と習得後の効果	開催日	参加費	その他のセミナー
整形外科的テスト法&テクニックは文字通り整形外科対応障害全般ですから年齢別、性別は全く問いません。セミナー参加者は柔整師、整体師全く対象制限ありません。むしろプロの方が学んでおります。	2月、4月、6月、8月、10月、12月第2日曜日 AM10:00~15:00(毎回)	全6回シリーズ 各回 ¥25,000 (どの回よりも受講可)	手技によるO脚・X脚セミナー
当セミナーの参加対象は治療家になりたい方、治せるようになりたい方ですので、技術を習得されていくと治せるようになるため、何回も通っていただく保険診療には向きません。自費診療を行っている先生向けのセミナーです。治せるようになるとお年寄りよりも働き盛りの年代(30~50代)の患者さんが増えます。	毎月第3水曜日	7,000円	
・対象者:国家資格者、セラピスト。①確実なポイントを探し出し、的確な治療ができる。②治療ポイントがハッキリ解る。③治療時間が短い④自費治療のUP	奇数月第3日曜日 10時~19時	30,000円	
・整骨院・鍼灸院の経営者、スタッフ、開業予定者を対象とします。・主に20代から50代の女性が来院されます。・太った方が対象のため、地域性はありませぬ。広告の内容で集患に差が出ます。	5/13(日)、5/20(日)、5/27(日)、6/3(日)	89,800円	フェイスリフトアップセミナー
対象:開業している治療家、セラピスト 新規患者:10~40代の女性 収入アップ、治療との併用利用者の増加	毎月1回 日曜日	初級19,800円、中級39,800円、インストラクター養成98,000円	BDCセミナー体験会、BDCジョイントセミナー
・治療家を目指す学生及び諸氏・実技では年代、性別、症状に合わせた治療法を指導していますので年代・性別・地域は考えられませぬ。新患さんにも治療だけでなく日常生活指導をし症状が改善された後も健康維持の為に定期的に通っていただきます。	奇数月第2日曜日 10:00~17:00	会員7,000円、学生4,000円、一般20,000円、入会金20,000円、年会費10,000円	
柔道整復師、鍼灸師、マッサージ師、カイロプラクティックの各種学校にて基礎医学を終了された方を対象としております。当校で手技を習得された場合、年齢層も来院される方も広範囲の患者が期待できます。慰安治療ではなく症状別の治療を可能にします。これから先ますます柔整師の状況は厳しくなっていく中、流れ作業的な治療ではない、毎日やりがいのある治療の技術を	4月開講第3、第4日曜日 AM10:00~PM16:00 募集人数 各12名	各¥28,000	アドバンス・クラス、臨床テクニック・クラス
20~60代の女性中心、地域非限定、治療院以外でもサロン、美容院などでも経営の柱となります。肥満が原因の腰痛・膝痛などの治療の引き出しの1つとして使えることが出来ます。耳ツボダイエットの収入増は勿論のこと、(保険)患者増も大いに期待できます。資格取得(認定証発行)で全国どこでも開業できます。	第3・4日曜日、主に東京・港区、町田市、埼玉・川越市 他全国各地 貴院にても可(応相談)	説明会(資料送付)無料、初級セミナー5,000円、上級セミナー43,000円(1日で終了)	骨盤矯正ダイエット、足ツボダイエット
参加:柔整師、鍼灸マッサージ師、カイロ、整体、エステシャンまたは同等の資格を有する方●本業は現在のままで経営の多角化、安定化、売り上げアップが図れます。●投資資金が少なく済みませぬ。●特殊施術で施術料を高く設定できます。●わずかなスペースで開業できます。●他院との差別化を図れます。	随時 各1日 約6時間	初級240,000円(教材費込み)、上級177,750円(教材費込み)	
参加対象者は、すでに開業されている先生や、従事する資格者です。(柔整、鍼灸、マッサージetc)習得する療法は、年代や性別、地域を問わない療法です。直接効果が高く、変形性疾患やヘルニア、五十肩など高い効果が得られるので、抜群の患者獲得効果があります。特に自費治療の構築に使えるでしょう。競合する業界で、圧倒的な効果を出して、ブランドを作っていただけだと思います。	日曜毎に3度受講されるか、1泊2日の集中講義もあります。詳細はHPまで <a href="http://www.cim-bt.jp/">http://www.cim-bt.jp/</a>	基本的な講義(BT①~③)の費用は21万円となっていますが、生涯の財産になることと思います。	

スキルを持っている先生は多いと思うので、そういう方にも勧めたい。無料で参加できるセミナーで、外へのアプローチをする機会をいただけたのが重要ですね。またジョイントセミナーができれば、と思います。

——テーピングの技術をもっと広めていきたいというわけですね。

**山田** それもありますね。参加する方はテーピングを普段も使っている方がほとんどですが、ただ使っている状態の方が、セミナー参加者に聞いても非常に多いです。学校の授業では伸縮のテーピングは習わないので、そういったものももっと世の中に出ていくべきなんじゃないかと思えます。

——今後の展望についてお聞かせ下さい。

**山田** 1回の人数を増やすことはしませんが、回数を増やしていくつもりです。6月からのセミナーでは、参加者自身が貼り方を他の人に教えられるレベルまで養成したい。今は私と石田院長で教えてますけど、養成した人とそれぞれ組めば、同時に別の場所で開催することができたりと、ネットワークも軽くなる。やはり、全国的な展開をしていきたいと思っています。

——ありがとうございます。

八丁堀整骨院院長 山田敬一氏  
東京都中央区八丁堀 2-22-5 大島屋ビル 2F  
☎03-3552-0580 <http://onetaping.com/>

主催団体	講座名	セミナー内容
日本療術師連盟 03-5957-5283	整形外科のテスト法 & テクニック	手技療法を施す上で鑑別することは最重要です。プロ中のプロはより正しい鑑別を行うには動ではなく、整形外科のテスト法と改善テクニックをマスターすることは当然と言えます。それを徹底指導致します。
E T C 治療家戦略研究会 0466-33-3299	臨床治療家養成塾	関節の操作から、神経学的なアプローチ、また頭蓋骨や顎関節の矯正などすぐに学べる手技から、じっくり学ぶ手技までお教えしています。
あびこまえ整骨院 06-6607-1333	バランス整体	整体、テーピング、手技療法
日本瘦身医学協会 053-426-8333	健康耳ツボダイエット 理論・実技・経営 セミナー	・耳ツボと耳ツボダイエットの基本（理論と取穴） ・耳ツボダイエットのエキスパートを育成、実践的な技術指導、協会独自の管理、経営ノウハウの習得、瘦身栄養学、その他
バランスダイエットクラブ 0569-26-3140	B D 美容整体	基礎代謝筋にアプローチした美容整体講座。O脚X脚矯正も可能。治療院での美容整体メニューの追加を考えた手技講座です。1日講習でそれぞれのレベルに合わせた内容で開催。
東京身体調整研究会 03-3765-0782	脊柱四肢徒手矯正	講義：解剖学、レントゲンの診方、日常生活指導 実技：視診法、柔軟操作法、矯正法をマンツーマンで指導します
中濱カイロプラクティック テクニクスクール 075-864-3939	パーマー系カイロプ ラクティックベー シックセミナー	パーマー大学 '97 卒の中濱 D . C . がパーマー系ガンステッドテクニックを基本とし、ソフトからハードまで年齢問わずに矯正できる柔軟な内容となっております。
MDA日本ダイエット医学協会 042-723-8503	耳ツボダイエット初 級・上級セミナー	耳ツボダイエット初級・上級セミナーにて理論・実技・経営を学べます。また、全国どこでもフォローができます。
シンメトリー川西 0727-57-8110	小顔美矯正	当院の小顔美矯正は難しい、なかなか動かないとされている頭蓋骨の縫合や頸椎の矯正をすることで、頭部の歪みを取るやり方です。その結果、筋肉が左右対称にバランスよく使われるようになり、顔の均等がとれていき、本来の引き締まった小顔美人へと導きます。
C I M 式 B T 療法研究所 075-821-6416	C I M 式 B T 療法 日曜セミナー	“動きの中で解る、真の患部と治療部位” 講義と実習によって実践に即応できるセミナーです。主に動作分析により適確な調整筋を探し出すことができます。合理的で習得期間は短く、初学者の方から、すぐに実践に使い、自費治療構築や分院スタッフの育成に大変役立ちます。

**人を元気にするのは、  
やっぱり人の力です。**

**整体師等を養成しませんか！** 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。

**あなたの技術を認定します！** 整体・カイロ等各種療法師の技術は持ちながら認定証をお持ちでない方に認定証を発行します。認定に際しては認定料が必要です。

お問い合わせは、電話・FAXでお問合せ下さい。内閣府認証 NPO 法人

**メディカル療法師認定協会**  
〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前 3-19-23-2F  
TEL.092-475-8001 FAX.092-929-2858  
<http://www.npo-medical.com> ★セミナー情報はホームページをご覧ください

**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** 日中医交学会会長  
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

最高顧問 **アントニオ猪木氏**  
新日本プロレスリング(株)

**動体療法で治せる治療家がゾクゾク誕生！**

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

□■動体療法2日間集中スクール□■

- 東京 / 【5月5～6日】【6月2～3日】【6月30～7月1日】【8月4～5日】
- 大阪 / 【4月29～30日】【5月26～27日】【6月23～24日】【7月28～29日】

※東京毎月第1土・日、大阪毎月第4土・日に開催  
※受講費10万円。終了後、何回でも無料で受講できます。

東京03-5477-3271 大阪072-898-7331  
<http://www.h4.dion.ne.jp/~kisou/>  
156-0051 東京都世田谷区宮坂2-18-1 3F

期待の新刊  
好評発売中！  
【実技編】1575円  
【入門編】1575円



# 読者の声

## 国家資格を持つ意義は「収入を得るため」ではない

藤本英司 福岡市 整体療術師 44歳

「当方、まだ若輩者ではございますが、思うところあってメールをさせていただきますました。」

前号の新春放談で、国家資格者と民間資格者が話す内容ですが至極もともなことであると頷くことは多々ありますが、あたかも「国家資格は不必要である」かのような発言には正直大変驚きました。

当方、整体療術師で生計を立てている身ですが福岡に鍼灸柔整の学校が出来てから、学校に通っております。人様の身体を触るからには、国が認めた資格が必要だと考えたからです。

国家資格を持つ意義は、「収入を得るため」の手段であるかのような考えを、国家資格をお持ちの先生が述べ、そして「国家資格」を持たない整体師が、堂々と治療の意見を述べ、資格者がそれを容認し、さらに「資格を売れるなら売りたい」とまでおっしゃっておられます。呆れました。

運転が上手ければ、運転免許は必要な

いのでしょうか？ 最近の新聞では、助産の資格のない看護師が出産に立会い助産の手伝いをしたことを「違法である」として告発されている記事を読みました。経験豊富な看護師でさえ、違法にとられるのです。

整体が悪いと言うつもりはありません

ん。私も整体師です。世界でカイロが認められるのは、医師と同じように大学で学んでDCとなった方のみ。中国では中醫師と呼ばれるのは同じく大学を卒業し、国家試験を受けて免許を取った者です。

整体においては、日本はあまりにも杜撰ずさんすぎると感じます。

放談のなかで、学校は知識は教えるが、技術はあまり教えないとありましたが、その知識があつてこそ、筋肉や骨格の施術ができるのではないのでしょうか。私は学校に行つて、自分のあまりの無知さに自己反省いたしました。

また若輩の若造（40歳代ですが）が偉そうなことを申し上げました。失礼を致しました。

PCC代表 花谷博幸氏の完全書おろし本  
『口コミ1番店の作り方 成功する治療院・サロン経営』

成功する治療院・サロンの作り方

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おろし本『口コミ1番店の作り方 成功する治療院・サロン経営』がナツメ社から全国発売されました。

「成功する治療家・セラピストになる方法」から「治療院・サロンの経営法」「患者のリポート法」「患者とのコミュニケーション法」「強固なスタッフのチーム作り」まで、あらゆる治療院・サロンの経営のノウハウが詰まっています。治療院・サロンの経営の必読書です。

ぜひ、お近くの書店でお買い求めください。

ナツメ社

# ファクタリングは違法？

匿名希望 さいたま市 柔道整復師 31歳

念願がなつてようやく独立に向けて動き始めました。

開業までに、こんなにたくさんやることがあるとは思いませんでしたが、先輩に相談しながら進めています。

さて、ここで質問なのですが、資金も潤沢にあるわけでもないのに、なるべく早く資金化ができる「ファクタリング」を利用しようと思ひ、ある先輩に尋ねたところ「あれは違法に当たると聞いた」とのこと。

また、別の先輩は、「ファクタリングの活用は賛成だ。僕はファクタリングを利用しているが違法ではないと所属している会の人が説明してくれた」とのことでした。

最近ファクタリングの広告をよく見かけますが、ファクタリングは違法なのでしょうか。

先輩でも意見が割れています。ご教授ください。

## 編集部から

結論から言うと、療養費の請求団体（請求代行会社）が言うところの「ファクタリング」には二通りがあつて、違法なファクタリングもあればそうでないものもあるようです。今回のご質問がきっかけとなつて、いろいろと調べてみたのですが、まず「ファクタリング」という呼称にも問題があるようです。

ファクタリング (factoring) とは、そもそも売掛債権を第三者に売却したり、譲渡することを指します。その言葉が誤解を生じているようです。

その意味のまま解釈すると、「施術後の療養費を保険者に対してすぐに請求しても振り込まれてくるのは早いもので約1カ月後、遅いものでは数カ月後となるのを、その療養費の請求権を第三者に売り渡すか担保にして、早期に現金化しようとするもの」だというようにファクタリ

## 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**

5月9日(水)～5月11日(金)	7月11日(水)～7月13日(金)
5月21日(月)～5月23日(水)	7月23日(月)～7月25日(水)
6月6日(水)～6月8日(金)	8月8日(水)～8月10日(金)
6月18日(月)～6月20日(水)	8月20日(月)～8月22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  
tel 03-5296-9055 fax 03-5296-9056 E-mail info@healingm.com

ングをとらえてしまいがちです。

柔道整復師の受領委任制度は、患者（被保険者）の代わりに自己負担を引いた7割分を柔整師が受け取ること。本来の請求権は患者にあるという点が医師や歯科医師の診療報酬とは違う点です。

本来の請求権と受け取りが患者にあるため、それは当然柔整師のお金ではないので、担保や債権譲渡ができないのは当然です。これは、健康保険法の第61条にも明記されているので違法です。改めて厚生労働省の見解を聞くまでもありません。

いろいろと調べていくうちに、必ずしもフアクタリングが「療養費の担保や債権譲渡」と位置づけている請求代行会社ばかりではないことがわかりました。実は、ある請求代行会社「A社」は「売掛債権フアクタリング」と銘打って

いて、医師や歯科医師の診療報酬同様に「債権譲渡することにより早期に資金化が可能」などと謳っていました。これは明らかに違法でしょう。

ところがB社では少し様子が違って見えました。いち早くフアクタリングと銘打ってスタートした先駆けともいえるM社の担当者は「当社ではレセプトを提出していただいて、正当なものなら、それに見合う金額を立替え払いしています。決してレセプトを債権として譲渡を受けているわけでもないし担保に取っているわけでもありません。本来なら一旦、柔整師の先生に療養費が入ってそれから返済

を受けるというのが流れですが、それを受けていると時間も手間もかかるので、柔整師の先生との契約で代理受領を承認していただいて、そこから相殺して返済していただいています」と説明しています。あくまでも、預かったレセプトが保険者から100%入金になることを予測して、その分の立替払いを行うというものらしい。

本誌・顧問弁護士の話では「債権譲渡も担保も民法で認められている合法的な行為なので、一般の商取引では違法ではない。ただ健康保険法（61条）という特別法で禁止されているわけだからできない。債権譲渡や担保といった事実がないということであれば、代理受領だということなら問題はない」との回答だった。

「当社の資金調達は当社の実績や信用によって銀行から融資を受けていますので、現実的に見ても担保ではありません。経済行為的にみると貸金ですが、手数料は単なる金利ではなく療養費請求に付随する事務を総合的に引き受けた業務の費用でもあります。これにより柔整師の先生は煩わしい事務から解放されて施術に集中できるという点もメリットです」。

正規だと3〜6カ月という長いサイトで入金されるものが、当月に現金化できるということは当然、経営の安定化に役立ちます。

では、B社のような正当な請求代行会社と、そうでないA社のような危険な業

者の見分け方はあるのでしょうか。それは、契約書（まさかない業者はないと思うのですが…）を注意してよく確認することです。

契約書に「①レセプト（支給申請書）そのものや療養費報酬債権を第三者に譲渡する旨の条項がないこと②レセプト（支給申請書）そのものや療養費報酬債権を買取、または担保することをはっきりと否定していること③療養費報酬の立替払い制度であること」などと債権の譲渡や担保についてはっきりと否定している文言が明記されていれば、まず大丈夫です。違法でもないし、安心です。あとは金利など条件面をよく考えて。ちなみにレセプトのチェックが厳しい請求団体はまず安心だともいえます。周囲に、すでに入会されている人がいれば、メリット、デメリットをよく聞いてみるとよいでしょう。

※今回の質問に端を発して、本誌では近々「療養費の請求団体・代行会社の特集」を企画することにしました。いろいろな意見や情報をお持ちの方は本誌編集部まで是非ともお知らせ下さい。（ひーりんぐマガジン編集部 TEL 03-5296-9055、FAX 03-5296-0506、E-mail: edit@healingm.com）

では、B社のような正当な請求代行会社と、そうでないA社のような危険な業

## 治療家として生きるための 業界基準の経営ノウハウ

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…」といませんか？実はこれが致命的な間違いなのです。患者さんを増やそうと思えば、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？

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）

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

口コミ患者増殖法 8,000円

※何冊でも代引き送料500円。3冊セット13,000円

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

http://www.etc-karada.com/ 無料閲覧できる情報もh pにありませ

ETC治療家戦略研究会 FAX 0466-33-3189  
e-mail no1@etc-karada.com

好評発売中



無料療養費支給申請書発行用システム

レセプロ(M)が受付再開

いよいよ  
5月から運用開始!

前号で予告の通りNPO法人日本手技療法協会から会員限定で無償提供される柔道整復師用の療養費支給申請書発行用システム「レセPro(M)」は、4月下旬に使用申し込みの受付が再開され運用開始は5月下旬に決定した！  
昨年、多くの会員から申し込みが殺到して受付を休止したレセPro(M)は、

受付体制も強化され、新たな機能の追加も完了した。

ここで再度、受付再開される「レセPro(M)」をおさらいしてみよう。

これは、NPO法人日本手技療法協会のネット会員だけに無償提供される、最新で本格的なレセプロ発行システムだ。搭載機能と利点等は次のとおり。

全国の保険者変更、療養費改訂等に自動対応

6 個人請求、請求団体を問わず使用可能——団体に属さなくても保険者請求レセプロ作成が容易

さらに開発中の新機能も一部あるが、今回追加された機能の一部を紹介する。

1 受診者番号引継機能——従来の施術録番号や、診療カード番号が利用可能。

2 ログインは治療院ID、ユーザID、パスワードの3種類——セキュリティ度が高く、治療院ID権限でしか見られない情報の設定が可能

3 領収書発行機能の充実——保険診療部門と自由診療部門の明細を分けて印刷が可能

4 完全自由診療の院にも対応——自由診療部門に対応したシステムも搭載のため、自由診療だけでも使用可能

5 全国各自治体の医療助成制度への対応（現在開発中）。

受付再開後の「ニューバージョンのレセPro(M)」は今まで以上に期待できそうだ。

是非、NPO法人日本手技療法協会のネット会員となって無料「レセPro(M)」を活用することをお勧めする。

- 1 無償で最新の本格的なレセプロ発行システム
- 2 インターネットを使い簡単動作
- 3 レセプロ請求入力他、オプション機能も充実——近接部位のチェック、レセプロ印刷前にも一括チェックオプションのQRバーコードでレセプロ印刷の作業の効率化
- 4 データはすべてサーバーに保存個人情報保護に優れるパソコンが故障の際もデータは安心——データのバックアップ不要
- 5 保険者や療養費情報を自動更新

問合わせ NPO 法人日本手技療法協会  
Tel 03-5296-9055  
申し込みはホームページから  
日本手技療法協会  
URL: http://www.e-shugi.jp

NEWS<sup>2</sup>  
ニュース

NPO 法人日本手技療法協会 技術系セミナーのお知らせ

セミナー名	開催日・時間	内 容
ドイツ式フットケアポドロジー 無料紹介セミナー	5月27日(日) 11:00~12:00 12:30~13:30	外反母趾・内反小趾、ハンマートゥなどのテーピング・サポート法とテーピングに応じたインソールの作成技術の紹介
ドイツ式フットケアポドロジー テーピングセミナー	6月17日(日) 10:00~18:00	足型テーピング・サポート法の修得
ドイツ式フットケアポドロジー インソールセミナー	7月22日(日) 11:00~17:00	足型テーピングセミナー終了者が対象テーピングした足に合わせたオリジナル・インソールの作成技術の修得

講師は3日間とも中村美紀氏（アカデミーオブトータルセラピー学院長）日程が変更になる場合がありますので事前にお問い合わせください  
問合わせ NPO 法人日本手技療法協会 Tel:03-5296-9055



紹介

学院

vol.2

整体スクール

# フィットバランス療術学院

独立開業→成功までを指導

## 美手【Vitsyu】ヴィッシュ が指導理念



フィットバランス療術学院

主に①システム、②技、③パワー、④ツール——という4つのカテゴリで形成されている。システムとは、将来の分院展開などに備えない、「マンパワーに頼らない、流行に左右されない集客の仕組みのこと」。パワーとは「常にモチベーションを維持する力」であり、成功哲学や潜在能力、自己啓



吉田学院長

どんな素晴らしい技術も、集客できなければ「宝の持ち腐れ」。

フィットバランス療術学院はこの当たり前の、しかし多くの学校や教師が目をつぶってきた現実を見据えた整体学校である。学院長の吉田正幸氏は「ウチは集客に則った独立開業専門の整体スクール。独立して、開業して、集客が成功しなければ意味がないと考えている」と言い切る。同学院の卒業生は全員が黒字経営、接骨院などのリニユーアルであれば「成功率120%」という。

「なぜ120%かという点、単にリニユーアルして成功したのではなく、「思った以上に成功している」からなんです」。

発、超心理学などの話を治療院および治療家向けのバージョンに変え、教えている。

「人間の想念は、細胞レベルで人体に影響する。自分がどういう心構え、想念をもって治療をするのか。例えば先生が貧弱で顔色が悪く、声も小さくナヨツとしていて質問にもロクに答えられない、しかも不平不満、愚痴、文句、泣きごと、悪口などのネガティブなマイナス要素の想念を持っているなら、それらはすぐに患者さんに伝わる。ワクワクしながら楽しく生きがいをもって仕事をするのか、もしくは『しなければならぬ』という

た、マスト的な状況で仕事をするのであれば治療家自身の疲れ方も全然違う」

ツールとは集客のための道具——ホームページやブログなど、治療院経営におけるインターネットの活用法や、ニューレターの出し方などだ。

医師や歯科医も注目の「美手【Vitsyu】ヴィッシュュ」とは

集客的に絞るつつ、技にも注力している。

「目の前でちゃんと痛みを取り、満足は取れない」と吉田氏。「例えば、国家資格を取るための専門学校では満足に手技の技術を学ばない。

包帯の巻き方や打撲や打ち身の処理の仕方はすべて、肩こりや腰痛などはカテゴリ外。

つまり、肩こりなどに関してはセミナーで1日や2日で学び、それを実際の臨床で実施するというのが多くの先生方の実情」と指摘する。

「国家資格者は保険に頼っている面があり、患者さんの層も保険診療の300〜500円なら払うという人たちが中心。だから資格者は当たり障りのない治療で経営をされる。痛みを取ってもらいたい、満足のいく治療を求めている患者さん、そして自分や家族の健康に関して

「ニューレターなどは、いつ出せばいいのかまで教える。例えば、月の満ち欠けなど自然の摂理と人間の感情がリンクしていることに基づいた方法で、出す日や時間を決めるのも一つの方法。実際に効果は高い」

意識の高い高所得者層は、どうしても実費の方へ流れていく。実費の先生方は「キヤッシュュを取れる」のが腕であり、「キヤッシュュが取れる」患者さんの満足度「だと思おう」

吉田氏がその「腕」として独自に編み出した「美手・ヴィッシュュ」は同学院の目玉でもあり、学院が集客（生徒集め）できる技となっている。簡単に言うと「さまざまなエネルギー療法の長所を集め、独自のエッセンスを加えた、全く新しいエネルギー療法」であり、吉田氏は12種類のエネルギー療法を習得し、会得した技術を9900名の臨床を経て、その効果を精査し、体系づけた。

学院は美手・ヴィッシュュの取得に3段階のライセンスをつくり、卒業と同時に取得できるセラピストA、臨床経験1年以上（もしくは200人以上の施術経験）で実技試験を通過すると取得できるインストラクターAA、臨床経験3年以上

上（もしくは700人以上の施術経験）で実技試験を通過し取得できるインストラクターAAA—を設定。

美手・ヴィッシュは美容や筋骨格系治療に効果があるのはもちろん、美手・ヴィッシュを修得した歯科医師が顎関節症治療に役立てるなど、他分野への応用もされている。現在在校中の「大学勤務をしていた内科医」もこの美手・ヴィッシュに惚れ込み17年間勤めた大学を辞職、

## はじめは治療院で寺子屋のような状態だった

ユニークで斬新な教育理念を持つ同学院だが、創立者の吉田氏の経歴もまたユニークだ。

1966年7月生まれ、現在40歳の吉田氏は、もともと、医療機器メーカーに勤務する営業マンだった。この営業マン時代、吉田氏は医療機器を体験してもらったため人を集める仕事をしていたが、集った人たちから病院や医者、整体院など治療院への不満を「よく聞いた」。吉田氏は「荷物を持ったり、背中をさすったり、治れば一緒に喜んだり」しつづつ、機器により症状が治った人々から感謝され、また人が集っていく——という感謝が感謝を呼ぶ循環に「素晴らしいシステム」と実感。

「もっとしてあげられることはないか」

東京で美手・ヴィッシュと内科とコラボレートした「美手・ヴィッシュクリニック」を開業予定という。

ちなみに、現在、本科と通信科の2つのコースがあるが、「通信コースの生徒はほとんどプロ」。柔道整復師や鍼灸師、歯科医師、内科医などがこの美手・ヴィッシュに魅入られ、入学を果たしている。

とさらなるサービス精神を發揮し、いきなりベッドを購入、何の知識もなく採んだり、さすったりを無料で開始した。

反響は大きく、感謝されることの喜びを覚えた吉田氏はその後整体学校2つを卒業、さらに中国へ留学、プロ向けのカイロプラクティックのセミナーに1年半通う。学びながら施術を行ううち、既存の治療家の仕事ぶりに疑問を持つようになる。

「もともと営業マンですから、お辞儀をするのも荷物を持つのも当たり前。すると多くのお客さんに「こんな先生見たことない」とよく言われた。『他の接骨院や整体院の先生は仕事をしない』とその時思った。表へ出て行ってお礼をした。患者さんが糸ゴミをつけていけば取ってあげたり、荷物を持ってあげて丁寧に対応することは、僕にとって当たり前。でも、この当たり前のことが当時の多くの治療院にはなかった」

開業した吉田氏の元には1日250人が来院するようになり、あまりの忙しさに「首が回らなくなつて、背中に鈍痛が来て」という体が悲鳴を上げる状態に。吉田氏は後継者を育てつつ、人手不足解消に、整体やカイロプラクティックの学校でスタッフ募集をかけた。ここで集めた学生が吉田氏独自のテクニク美手・ヴィッシュに興味を持ち、寺子屋状態で技術を伝え出す——これが、フィットバランス療術学院の始まりだ。

美手・ヴィッシュの評判は寺子屋で学ぶ学生から、その学生が通う学校の学生へと伝わり、生徒は増えていった。場所も整体院が入っていたマンションの2階から、三軒茶屋へと移動し本格的な学院設立となる。これが1年8カ月前。そして今年1月には南青山のビルへ移転を果

以前の三軒茶屋の教室



ました。

「今は50坪ありますが、三軒茶屋では15坪。それでもプーイングはなくて、生徒さんもよく、あんな狭くて汗臭いところで頑張ってくれたと思う」

生徒は現在卒業生を含めて150名ほど、高校卒業後すぐの18歳から68歳までいる。

吉田氏の目標は「1000店舗」。

「美手・ヴィッシュって何、という議論をやめたい。何かわからないけど、でも開業し黒字経営の院が1000店舗あるからすごいなという、状態にしてしまいたい」

プログラムは4カ月で消化されるが、ほとんどの生徒は8カ月まで在籍、自信と能力を高めて開業に向かう。「ウチが教えるのは古い概念を打ち壊すこと。そのためには時間がかかる人も」いるが、一方で感度が良ければ年齢に関係なく成

「卒業させることではなく、生徒に成功してもらったのが仕事」

もちろん、生徒すべてが優秀なわけはないだろう。「成功してもらったのが仕事」と言い切る吉田氏は、卒業後のアフターフォローにも力を注ぐ。卒業後も質問に回答、時間があれば個人的にコンサルティングを行い、さらにスタッフを現

地に行かせて「取材兼リサーチ」をする

南青山の新教室



功できるという。最近では4カ月を終え、すぐさま全4店舗を開業、そのすべてが黒字経営という模範生も現れた。

一部、だと思う。患者さんの治療が終わった後でもその方を気にかけていれば、その想念というのは届き、そしてまた来てくれるということもある」

経営や集客、学生やスタッフへの教育も「全部同じ」と吉田氏。

「自分にお金がない、体調が悪い、家族とうまくいってない、そんな時にいかに患者さんに優しくできるか。この不動心、心のコントロールを学ばれてない方がとても多い」

客をいかに大事にし、思い続けるか——この営業マン時代に培ったスキルとともに、教えたものとして吉田氏は「死生観」を挙げる。

「慢性的な不調を訴えている患者さんと

いうのは、言ってみれば健康な人よりは「死」というものを意識している。そういう人といかに接するのか、自分よりずっと年配の方をいかに治療するのか。自らの死生観を持たなければ、満足のいく、カウンセリングを含めたトータル的な治療はできないと思う」

フィットバランス療術学院  
 学院長 吉田正幸  
 〒107-0062  
 東京都港区南青山2-9-3 青山JPビル2階  
 TEL03-5775-4859 FAX03-5775-7024  
 URL <http://fitbalance.net/>

# コラム 区役所の現場から

都内区役所保険給付担当：Q

第1回

## まずは自己紹介から

**私**の職場は都内の区役所、読者の多くの方々には保険者側の人間というとわかりやすいかもしれない。

さて、なぜ、このような私が本誌の原稿を書くことになってしまったのか。

先日、しばらくぶりに友人と食事をした時に、友人の転職を知ったことから始まる。その時点では、一流商社の営業マンとして活躍しているものだと思っていた。

それが、出版関係に転職したというから驚きである。

なおかつ、転職先というのは本誌の編集元のNPOである。

話をしていくうちに、医療制度を運営している者のアドバイスが必要なのも知ってしまった……。さらに話は弾み、とうとう保険者の立場から現場で働く方たちに知っておいてほしいことや、事業者の皆さんに保険者としてメッセージがあるだろう、と友人から畳み掛けられてしまい、それがいつしか原稿依頼となっていました。

軽い気持ちで、その時のノリで引き受けてしまったが、はて？どんなことを書くのかと考えたが、なか

なかいつかない。よほど、娘に手伝わってもらって携帯メールに使う顔文字や絵文字でも取り混ぜてみようかと思ったりもした（顔文字か！笑）。

マッサージや接骨の療養給付費の請求書は日頃から眼にしているが、中身のことなど……経営は……どこを採めばどこに効くとか……はて？私にはわからない。

「では、役所の中の出来事を織り交ぜて、皆さんの役に立つようなことを書いてみるか、といった軽いノリで良いのか。固定観念やマスコミの面白おかしい報道によるものではなく、本当の役所、役所の組織がどのように動いているのか、言うなれば行政を知ってもらいたい、といったことではないのか」と確認したところ、快くゴーサインが出た。

まあ、前置きは長くなったが、一応は自己紹介ということでお話し願いたい。

## 個人情報保護の話（1）

**こ**このところ、世間を賑わしているのが顧客の個人情報をど

この会社が漏らした、どこの社員がフロッピーやCD-ROM等の磁気媒体で顧客情報を持ち出したといった話題である。個人情報を持ち出す

こと自体犯罪であるのにそれを第三者に売り渡すといった行為さえ行われている。恐ろしい事実である。

さて、皆さんは個人情報というのをどのようなのだとお考えだろうか？

個人情報とは、個人を特定できるもの、そしてその個別の情報である。

それは、最低というか最小であれば、氏名、生年月日、住所である。

それ以上となると、電話番号やクレジットカードの番号、さらにはその人が歩んできたキャリアそのものということになるだろう。

われわれ自治体の職員は、何らかの検索をする時には住所と氏名よりも、生年月日と氏名をキーとして検索を行う。言い換えれば、ほぼ平均的な自治体レベルでは生年月日と氏名で個人が特定できるということである。たぶん、同姓同名で生年月日まで同じという、全国レベルでもなかなか存在しないであろう。つまりは、生年月日と姓名さえわかっしまえば個人が特定できてしまうということである。

## 行政の個人情報管理法

**皆**さんの周りでもさまざまな顧客の個人情報が存在していると思うが、その保管方法はどのよう

に行っているのだろうか？

行政（役所）の中のお話をする  
と、個人情報保護条例という役所の中  
の法律をつくり、その下に個人情報  
保護審議会といった会議体を設置  
している。個人情報保護審議会とい  
う会議体は、区市町村によって違い  
はあるものの、地方自治や個人情報  
に関する専門とした大学の教  
授や市民の中で十分な知識がある方  
によって構成されている。

その審議会では、区役所の中で扱  
う個人情報全般（結構多い）につい  
て、説明を受け、該当する業務に本  
当に申請のあった個人情報取得す  
ることが適当なのか、あるいは、外  
部の団体（業務受託事業者等）に提  
供することが適当かどうか判断をし  
ていただくこととなる。当然、判断  
をゆだねた結果、不可といったこと  
もありえる。

役所の中でもさまざまなハードル  
がある。

区民の個人情報というのはすべて  
コンピュータの中にある。そのコン  
ピュータ内のデータを検索する時に  
は必ずパスワードを入れなければな  
らず（自治体に違いはあると思う  
が）、そのアクセスログは記録され  
ている。つまりは、誰が誰の検索をし  
たということがすべて記録されてい

るわけである。それくらい厳しく管  
理されている。

いかなれば、Aさんの個人情報  
本人の知らないところに漏れた場  
合、役所の中で言えば、Aさんにア  
クセスした職員すべてが疑われると  
いうことになる。

### 個人情報保護の鉄則

そのようにリスキーな個人情  
報、患者さんの個人情報を皆  
さんはどうのように取り扱われている  
のだろうか？

自治体の現場にいると本当に普通  
郵便で送ってきて良いの？ と思う  
ものもある。

療養費の支給申請書もそのうちの  
ひとつである。

個人情報保護に気を使われている  
皆さんには普通郵便なんて持つての  
ほか、書留か配達記録というのが当  
たり前と考えている方も多いであ  
る。

前述したとおり、個人情報とい  
うものはさまざまところで漏洩して  
いる。負担は多くなるとは思うが十  
分以上の気を使わなければリスキー  
である。漏れた時には誰が責任を取  
るのか、訴訟の際にはといったこと  
も十分考えなければいけないこと  
がある。

あらためて、皆さんが患者さんの  
情報をどの程度お持ちなのか、そし  
て、どのようにお持ちなのか、どの  
ように保管されているのか、検証し  
てもらいたい。そして、その扱い方  
法についてもどのようにしているの  
かお考えいただきたい。

ひとつ言えることは、やらないで  
後悔するよりやってほしい。個人情  
報保護の鉄則である。

### 昨

年の6月に政府が医療制度改  
革として、国民健康保険法や  
老人保健法の大改正を行った。

今回は、個人情報保護のお話を続  
けさせていただくとともに、医療制  
度改正について、いろいろと制度の  
説明を含めてお話をしていきたいと  
考えている。

また、こんな話、あんな話を書い  
てほしいということがあれば編集部  
までご意見をいただきたい。ただし、  
私が書くのはあくまでも差しさわり  
のない程度。

これ、まさに守秘義務である。あ  
しからず。

## 年間500件のアドバイス、900院以上の会員数とデータ蓄積、 業界最大の治療院経営研究会PCC!

あなたの治療院が発展する本がナツメ社より出版されました

### 口コミ1番店の作り方 成功する治療院・サロン経営



書店、ネットからご注文下さい。

●これが業界のトレンドです。⇒「解かりやすい  
治療院経営」●口コミ1番店はここまで裏でや  
っている⇒ヒント満載！●この本を読むと治  
療院サロンの改善点が解かります⇒売上アップ  
治療院経営の成功プロダクト

<http://blog.livedoor.jp/pcc/>

著PCC代表 花谷博幸 ナツメ社1500円

### 柔整師募集中

日本トップレベルの治療院で自分を鍛えたい方はHPを見てからご連絡して下さい。

プロフェッショナル・コーディネーターズ・クラブ

PCC

URL <http://www.e-pcc.jp>

FAX 049-255-8168



# 治療院開業 マニュアル

集中連載⑮

吉村 龍夫

## 柔整療養費のファクタリングについて



「柔整療養費のファクタリングは認められない。健康保険法第61条に抵触。厚生労働省の見解」という内容の記事があるホームページに掲載されていました。

複数の接骨院を経営し、情報収集をかねて治療院の請求業務を複数の請求団体と請求代行会社へお願いしている立場の筆者としては、少々気になる文章であったので、早速いろいろ調べてみました。

## 請求権を債権として譲渡しているかどうか

まずインターネットで検索してみたところ、確かに健康保険法、第4章「保険給付」第61条の「受給権の保護」という条文において「保険給付を受ける権利は、譲り渡し、担保に供し、又は差し押さえることができない」と記載されています。受給権とは、もともと患者が療養の給付を受ける権利のことであって、この療養費を受ける権利を「譲り渡し」たり、「担保」としたり、「差し押さえ」したりすることができないと容易に理解できます。

例えば、療養費の受給権を「譲り渡す」ということは、簡単に言えば、自分の保険証を他人に貸したり、譲り渡し

たりして、その他人が療養の給付、すなわち保険による医療や療養を受けることであり、これは明白にルール違反であるとこちらも理解できます。

しかし条文からは、患者から償還払いだである療養費の支給申請を委任されている柔道整復師が、その業務を第三者へ委任することにまで関係するかどうかの判断については、弁護士でもなければ法律家でもない筆者に断定することは不可能でした。

そこで、筆者の顧問弁護士に「本来、患者に帰属する療養の給付を受ける権利によって発生した療養費（保険）請求業務を第三者へ委任した時に、いわゆるファクタリングという方式で保険者からの入金前に請求金額を現金化することは健康保険法、第61条に抵触するののか？」という質問をしてみたところ、「第61条『受給権の保護』の条文では、『譲り渡し』『担保』『差し押さえ』の対象となるものは『療養を受ける権利』のことであって、療養を受ける権利に基づいて発生した債権についての規定ではない」との見解でした。

また、仮に「療養を受ける権利」を行使した結果、発生した債権であっても、その債権を現金化する方法によっては、合法か否かの判断も異なるとの見解も得られました。つまり、療養を受ける権利により発生した報酬金あるいは債権、この場合、レセプトに記載

されている請求額（支給申請総額）を債権として他者へ譲渡しているか、どうかによって内容が大きく異なることでした。

## 「立替払い」なら違法性はない

筆者の治療院グループではいわゆる「入金払い」を行っている複数の民間の請求団体と10年ほど前、初めてこのファクタリングという方法を治療業界へ導入した東京の請求代行会社へ請求業務をお願いしています。

民間の請求団体については、当初（といっても、20年ほど前の話ではあるが……）、規模がいずれもほぼ同じで、それぞれに甲、乙付け難かったことと、業界内部の保険者に関することや請求業務そのものに関する情報、さらに競争する接骨院や同業者に関する種々の情報を異なった情報源から収集したいという目的があり治療院の請求業務を、異なった請求団体へ委託していたのです。

請求代行会社については、10年程前のことですが、愚息を柔道整復師専門学校へ入学させるために、この会社が運営している鍼灸柔整予備校へ通わせることがきっかけで知り、請求業務と

「ファクタリング」をお願いしたという経緯がありました。現在では、2院の請求業務のみをそれぞれ一軒ずつ2つの民間請求団体へお願いしている。残りの全ての系列治療院の請求業務は、この請求代行会社へお願いしています。

この問題は、筆者自身と筆者の系列治療院にとって大きな問題であり、弁護士事務所を辞した後に、今度は請求業務代行会社を訪ね代表者に面会し「柔整療養費のファクタリングは認められない。健康保険法第61条に抵触。厚生労働省の見解」という記事のプリントアウトした紙を見せながら直接聞いてみました。

この代表者は笑顔でファクタリングの意味から詳細に説明してくれました。

「ファクタリングは『債権の期日前資金化』と定義されています。つまり、現在は現金化されていないが、将来、現金化されるものを、現金化される本来の期日より以前に現金化する行為であるとされています。療養費の支給申請から現金化までに平均、約6カ月を要しますが、ファクタリングを活用することにより提出したその当月末には現金化できるということです。その方法としては、債権を第三者へ売却（譲渡）することにより現金を得る方法と、債権を売却しないで立て替える方法の2種類あります」

「債権を売却して現金化する方法としては、平成年代になってから創設された制度で、債権譲渡証明書の発行、個別案件ごと（この場合、月別の療養費申請総額ごと）に、債権譲渡登記に関する事務を取り扱っている法務局の出張所への登記。つまり毎月のレセプトに記載されている金額を債権として第三者へ売却（譲渡）する旨を記載した証明書を毎月発行します。その証明に基づいて法務局へ『この債権は購入者が所有する事になった』と登記した上で現金化します」

「もうひとつの方法としては、債権を売却（譲渡）しないで、期日前に現金化する方法、つまり『立替払い方式』があります」

ここまで、説明してくれた代表者氏は少々、色あせた契約書を事務所の方に取ってこさせて、さらに説明を加えました。「これは貴院と弊社が7年前に締結したのですが、弊社が行っているファクタリング方法は、この契約書の第2条に明確に記載されている通りです」と言っ以下を差しました。

## 第2条 本契約に於けるファクタリングの定義

本契約に於けるファクタリングとは甲の柔道整復師の業務により発生する療養費報酬について、乙が請求代行業務を受

経済活動は連鎖している。現金化できない療養費は資金繰りを圧迫する。患者には福祉の心で、経営は冷徹なビジネスに徹すること。

託し乙による審査の結果、確定した請求額を乙が甲に行なう療養費報酬債権の譲渡を伴わない貸金による立替払及び、これらに付随する事務の総合引受け業務（以下、本業務と称します。）とします。

「弊社では健康保険法、第4章『保険給付』の第61条の『受給権の保護』に関する条文の解釈以前に、会員接骨院様からのレセプトであれ、債権であれ、お預かりしたものを売却や譲渡をするような事は一切せず、全てお立て替えしてお支払していますので、ご心配にはおよびません。また、弊社の立替資金は銀行から調達しており、さらに業務が正確に行われているかどうかを第三者の立場で厳しく監査していただくために新日本監査法人を導入していますので、違法業務ができる体制にはなっておりません。仮に、業務の中に法律に抵触するものがあれば、真つ先に監査法人から指摘されます。監査法人からの指摘が過去、現在を問わずあったのならば、長期間に渡る金融機関からの協力体制は維持できないと思えます」と、代表者氏は語り筆者も一安心した次第です。

筆者とこの請求代行会社の契約書締結の日付は平成12年になっていたので、筆者治療院はすでに7年間の長期に渡りファクタリングにより請求業務を処理してきたこととなります。

筆者は特定の請求団体や請求代行会社

を推薦するつもりも擁護するつもりもないのですが、この請求代行会社と筆者と治療院と間に大きなトラブルは、一切、発生していなかったことについて、ここに報告します。

## 入金されていない療養費も課税対象に

前号では、療養費報酬に伴う金銭に関するリスクについて記述しました。

個人請求方式をしている柔整師は別として、柔道整復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、その施術報酬金は保険者からそれらの請求団体や請求代行会社へ支給され、その団体あるいは代行会社が個々の柔道整復師へ速やかに支給することになっています。多くの請求団体においては、「保険者↓請求団体↓柔整師」といったお金の流れに「時差」が発生させないように努力しているようですが、事務作業の運営上、結果的に「時差」が発生してしまうケースもあるようです。

しかし、最近の業界スズメの噂話のレベルですが、「ある請求団体では明らかに作爲的に時差を発生させ、その時差により発生した資金の一部を別の請求団体を立ち上げて、ファクタリング

による請求代行業務を行っている」といった耳を疑う話を聞きました。

もしも、これが真実であるならば由々しいことである以上に、非常に悲しい話です。多くの柔道整復師は自らの意思により請求団体を選択していません。つまり、その請求団体(会)の会長が、会員のために誠心誠意を尽くして請求業務を行っていきたくて信じているからこそ、その会へ入会したはずで、だから、多くの柔整師は胸を張って「私は〇〇会の〇〇会長にお世話になっている」旨の発言をするのです。

しかし、その裏側では、会員へ速やかに支給しなければならぬ療養費報酬を流用してフアクタリングを行っている……。もしも、これが真実であるならば、「私は〇〇会の〇〇会長にお世話になっている」のではなく、「お世話をしている」ことになるのではないのでしょうか。

さらに、前号には「請求団体内部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』となるが、接骨院側においては課税対象である『売掛金勘定』となり、接骨院側に大きな税務負担が発生する」とも記述しています。つまり、会で流用されている資金は、治療院の運転資金となるものであるが、入金されないために治療院では課税対象となる売掛金

となり、納税義務が発生し結果的に治療院の資金繰りを圧迫することになるのです。

### スタッフ雇用も含め 院長には経営責任がある

療養費報酬を主な収入源としている

接骨院等の場合は、治療あるいは施術という業務の性質上、福祉的な要素が非常に強く、ややもすれば、院長自身が福祉的な活動を行っているのだから、「治療院はビジネスである」と割り切った考え方をすべきではないと思ひ込んでいます。治療家として精神的な基盤に据えるこのような考え方は、非常に重要であると同時に忘れてはいけません。たとえば、院長が1人で施術に当たっている治療院であっても、材料費、水道光熱費、家賃、税金、自身自身の生活費などの実にさまざまな経費が発生します。

まして、お弟子さんや助手などの院内スタッフを雇用している場合は、彼らの人件費も発生します。院内スタッフには独身者だけでなく、家庭を持ち子供を持つ人もいるでしょう。彼らはその収入で生活し、家族を養い、子供を通学させているのです。人件費やその他の支払いは治療院(経営者)側

から見れば諸経費ですが、それを受け取る側にとっては、売上げであったり、収入であったり、大切な生活の糧だったりするので、つまり、経済活動は連鎖しているのです。

福祉活動であろうと、福祉的な活動であろうと、多少なりとも金銭が関係するすべての活動は、好むと好まざるとにかかわらず、経済活動を構成する連鎖の輪のひとつとなっており、そこには「責任」が発生しています。

国家は、治療院の有限会社や株式会社での運営は認めています。治療院は基本的には個人事業としており、税務上の特例を受けられる宗教法人、学校法人、医療法人や、特殊法人等としての運営は認めていない。つまり、治療院運営は営利目的であるとされているのです。

だからこそ、患者には福祉の心をもつて施術を行い、請求方法は言うに及ばず、請求団体や代行会社の選択も含めた治療院経営に対しては、冷徹なビジネスの心をもって運営する必要があります。

## バランス整体

13年間で多数の成功者を医療業界に送り出した実績をベースに、テクニック、ノウハウ、知識を提供しています

### 特徴

- 1 瞬時に症状が軽減
- 2 施術時間の短縮
- 3 見える効果で患者さんへのアピールは絶大
- 4 再来院率(リピート率)UP
- 5 実費治療の導入

- 5月20日(日) バランス整体(初級2)
- 7月15日(日) バランス整体(中級)
- 9月16日(日) バランス整体(初級1)
- 11月18日(日) バランス整体(初級2)

時間 10時~17時(休憩1時間)  
各 30,000円(税込み)

〒558-0032 大阪市住吉区遠里小野1-12-15  
あびこまえ整骨院 久保 敬一  
TEL/FAX 06-6607-1333  
詳しくはホームページをご覧ください  
<http://www.balance-k2.com/>



「先生、痩せたいんだけど……」こんな声を聞きますか？  
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21院が既にBDCプログラムを導入して実収入アップ、院イメージアップ報告が届いています。2月に『BD-ダイエット』を出版し、全国から反響が出てきています。只今、その受け皿となる治療院を各地域限定で募集中です。

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。本の注文もOKです。

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/>

# 第15回 国試合格者

合格率は

柔整：74・3%、  
あま指：85・4%  
はり師：77・1%  
きゅう師：77・4%

あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゅう師、柔道整復師の国家試験合格者が3月26日午後2時に厚労省と財団法人東洋療法研修試験財団、財団法人柔道整復研修試験財団から一斉に発表された。

それによると、あん摩マッサージ指圧師の受験者数は2078人、合格者数は1774人、合格率が85・4%だった。以下、はり師の受験者数5275人、合格者数4068人、合格率77・1%。

きゅう師受験者数5261人、合格者数4072人、合格率77・4%。  
柔道整復師は受験者数5944人、合格者数4416人、合格率74・3%だった。

あま指師は受験者数、合格者数、合格率ともにほとんど変化がなかったが、はり師、きゅう師は、学部の新設校が増えた影響から受験者数、合格者数とも約300人増加している。合格率は約3ポ

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
北海道柔道整復専門学校	92	63	68.5
日本工学院北海道専門学校	26	18	69.2
北海道ハイテクノロジー専門学校	100	78	78.0
札幌青葉鍼灸専門学校	33	30	90.9
北東北東洋医療専門学校	59	31	52.5
赤門鍼灸柔整専門学校	135	83	61.5
仙台接骨医療専門学校	145	72	49.7
東日本医療専門学校	66	50	75.8
福島医療専門学校	73	58	79.5
前橋東洋医学専門学校	39	27	69.2
さいたま柔整専門学校	119	108	90.8
大川学園医療福祉専門学校	61	35	57.4
東京柔道整復専門学校	146	132	90.4
東京医療専門学校	131	109	83.2
日本柔道整復専門学校	162	122	75.3
大東医学技術専門学校	84	53	63.1
帝京医学技術専門学校	54	27	50.0
日体柔整専門学校	96	78	81.3
両国柔整鍼灸専門学校	142	133	93.7
朋友柔道整復専門学校	122	40	32.8
中央医療学園専門学校	79	52	65.8
東京スポーツ・レクリエーション専門学校	145	89	61.4
日本健康ビジネス専門学校	75	40	53.3
日本健康医療専門学校	115	94	81.7
日本工学院八王子専門学校	64	41	64.1
日本医学柔整鍼灸専門学校	78	58	74.4
関東柔道整復専門学校	92	64	69.6
山野医療専門学校	40	29	72.5
北豊島医療専門学校	37	24	64.9
東京医学柔整専門学校	42	30	71.4
新宿鍼灸柔整専門学校	77	63	81.8
呉竹鍼灸柔整専門学校	126	109	86.5
神奈川柔道整復専門学校	125	116	92.8
北信越柔整専門学校	70	46	65.7
豊田学園医療福祉専門学校	26	20	76.9
専門学校浜松医療学院	77	52	67.5
静岡医療学園専門学校	38	37	97.4
米田柔整専門学校	130	117	90.0
中和医療専門学校	75	60	80.0
名古屋福祉保育柔整専門学校	73	44	60.3
甲賀健康医療専門学校	26	13	50.0
明治鍼灸大学医療技術短期大学部	35	21	60.0
京都衛生専門学校	106	85	80.2
仏眼医療学院	85	63	74.1
行岡整復専門学校	139	101	72.7
関西医療学園専門学校	139	116	83.5
明治東洋医学院専門学校	174	112	64.4
森ノ宮医療学園専門学校	174	137	78.7
アムス柔道整復師養成学院	143	105	73.4
平成医療学園専門学校	148	129	87.2
国際東洋医療柔整学院	116	94	81.0
履正社学園コミュニティ・スポーツ専門学校	67	43	64.2
西日本柔道整復専門学校	66	53	80.3
大阪風林医療学院	104	83	79.8
大阪ハイテクノロジー専門学校	99	77	77.8
関西健康科学専門学校	132	106	80.3
朝日医療技術専門学校	101	77	76.2
広島医療体育学院専門学校	23	20	87.0
I G L 医療専門学校	76	47	61.8
四国医療専門学校	107	90	84.1
福岡柔道整復専門学校	109	108	99.1
福岡医健専門学校	158	108	68.4
第一医療リハビリテーション専門学校	43	27	62.8
大分医学技術専門学校	28	26	92.9
今村学園ライセンスアカデミー	43	31	72.1
第一リハビリテーション専門学校	24	10	41.7
国際鍼灸柔整専門学校	10	2	20.0
合計	5944	4416	74.3

平成19年はり師国家試験学校別合格者

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
筑波技術大学	24	9	37.5
明治鍼灸大学	109	89	81.7
関西鍼灸短期大学	45	3	6.7
関西鍼灸大学	82	74	90.2
北海道鍼灸専門学校	79	55	69.6
赤門鍼灸柔整専門学校	89	75	84.3
国立塩原視力障害センター	21	11	52.4
国立身体障害者リハビリテーションセンター	37	24	64.9
東京医療専門学校	240	221	92.1
東洋鍼灸専門学校	141	119	84.4
早稲田医療専門学校	77	72	93.5
東京医療福祉専門学校	81	60	74.1
東京衛生学園専門学校	82	74	90.2
日本鍼灸理療専門学校	212	179	84.4
国際鍼灸専門学校	74	60	81.1
関東鍼灸専門学校	89	61	68.5
湘南医療福祉専門学校	62	54	87.1
神奈川衛生学園専門学校	84	75	89.3
東海医療学園専門学校	69	56	81.2
呉竹鍼灸柔整専門学校	101	99	98.0
名古屋鍼灸学校	35	32	91.4
中和医療専門学校	96	80	83.3
佛眼鍼灸理療学校	96	68	70.8
行岡鍼灸専門学校	111	93	83.8
明治東洋医学院専門学校	214	146	68.2
関西医療学園専門学校	89	79	88.8
森ノ宮医療学園専門学校	171	132	77.2
国立神戸視力障害センター	30	10	33.3
四国医療専門学校	130	109	83.8
国立福岡視力障害センター	37	18	48.6
鹿児島鍼灸専門学校	111	58	52.3
北東北東洋医療専門学校	32	24	75.0
埼玉東洋医療専門学校	52	30	57.7
両国柔整鍼灸専門学校	61	57	93.4
新潟リハビリテーション専門学校	30	15	50.0
神戸東洋医療学院	64	36	56.3
福岡柔道整復専門学校	50	49	98.0
札幌青葉鍼灸専門学校	84	61	72.6
中央医療学園専門学校	45	32	71.1
専門学校浜松医療学院	53	42	79.2
兵庫鍼灸専門学校	51	39	76.5
I G L 医療専門学校	56	43	76.8
北海道ハイテクノロジー専門学校	58	48	82.8
福島医療専門学校	55	46	83.6
国際メディカルテクノロジー専門学校	27	19	70.4
日本健康医療専門学校	60	52	86.7
日本工学院八王子専門学校	48	40	83.3
早稲田速記医療福祉専門学校	44	27	61.4
日本医学柔整鍼灸専門学校	55	46	83.6
東京スポーツ・レクリエーション専門学校	64	44	68.8
国際東洋医療鍼灸学院	68	61	89.7
東洋医療専門学校	63	52	82.5
履正社学園コミュニティ・スポーツ専門学校	60	39	65.0
平成医療学園専門学校	119	108	90.8
大阪風林医療学院	56	52	92.9
朝日医療技術専門学校	32	25	78.1
大川学園医療福祉専門学校	23	17	73.9
豊田学園医療福祉専門学校	56	34	60.7
大阪医療技術学園専門学校	74	64	86.5
第一医療リハビリテーション専門学校	29	24	82.8
九州環境福祉医療専門学校	33	20	60.6
長谷柳架医療福祉専門学校	20	16	80.0
新宿鍼灸柔整専門学校	57	50	87.7
トライデントスポーツ健康科学専門学校	82	75	91.5
ユマニテク東洋医療専門学校	33	25	75.8
京都衛生専門学校	44	41	93.2
福岡医健専門学校	48	37	77.1

イント低下した。  
目を引いたのは柔道整復師だ。柔整師の受験者数、合格者数の伸びは驚異的だ。今回の柔道整復師の受験校が67校で、前回の受験校より9校増えたことにより、受験者が約6千人と800人増え、合格者も約660人増加している。

また、学校別合格者状況によると、柔整師の学校の合格率に大きな格差が生まれている。合格率が最高の専門学校は99・1%で最低校では20・0%だった。全体を総括すれば、アマ指師は新設校や学部を新設する学校もほとんどなく、

マッサージ師不足による訪問マッサージ業者の悲鳴が聞こえそうだ。はり師、きゅう師は過当競争の「とば口」に立ったと言えらるう。激戦の柔整師の競争はさらに激しくなると言っても過言ではないだろう。

数、合格率は既卒者、新卒者を合計した総数から使用 ※はり師、きゅう師は受験者数20人未満（アマ指師は10人未満）の学校は省略した。

平成19年あん摩マッサージ指圧師国家試験学校別合格者

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
筑波技術大学	18	16	88.9
北海道高等盲学校	17	17	100.0
宮城県立盲学校	15	13	86.7
茨城県立盲学校	16	15	93.8
埼玉県立盲学校	11	9	81.8
千葉県立千葉盲学校	11	9	81.8
都立文京盲学校	15	13	86.7
都立八王子盲学校	13	10	76.9
山梨県立盲学校	13	7	53.8
岐阜県立岐阜盲学校	14	10	71.4
静岡県立浜松盲学校	11	7	63.6
愛知県立名古屋盲学校	20	12	60.0
愛知県立岡崎盲学校	10	6	60.0
三重県立盲学校	10	8	80.0
大阪府立盲学校	19	15	78.9
大阪市立盲学校	28	19	67.9
兵庫県立盲学校	14	5	35.7
和歌山県立和歌山盲学校	14	6	42.9
岡山県立岡山盲学校	13	8	61.5
広島県立盲学校	14	8	57.1
愛媛県立松山盲学校	12	7	58.3
熊本県立盲学校	15	8	53.3
宮崎県立盲学校	16	5	31.3
鹿児島県立鹿児島盲学校	10	8	80.0
沖縄県立沖縄盲学校	12	4	33.3
福岡県立福岡高等盲学校	18	13	72.2
国立函館視力障害センター	16	9	56.3
赤門鍼灸柔整専門学校	38	37	97.4
国立塩原視力障害センター	17	11	64.7
国立身体障害者リハビリテーションセンター	40	28	70.0
東京医療専門学校	128	128	100.0
東洋鍼灸専門学校	65	64	98.5
ヘレン・ケラー学院	17	9	52.9
東京医療福祉専門学校	48	46	95.8
東京衛生学園専門学校	57	57	100.0
日本鍼灸理療専門学校	125	124	99.2
長生学園	122	113	92.6
日本指圧専門学校	137	115	83.9
国際鍼灸専門学校	60	60	100.0
湘南医療福祉専門学校	22	22	100.0
神奈川衛生学園専門学校	81	79	97.5
東海医療学園専門学校	41	40	97.6
呉竹鍼灸柔整専門学校	76	76	100.0
名古屋鍼灸学校	30	30	100.0
中和医療専門学校	79	75	94.9
佛眼鍼灸理療学校	50	49	98.0
京都府立視力障害者福祉センター	16	13	81.3
行岡鍼灸専門学校	51	50	98.0
関西医療学園専門学校	26	26	100.0
国立神戸視力障害センター	27	16	59.3
広島聖光学園	21	10	47.6
四国医療専門学校	38	38	100.0
国立福岡視力障害センター	31	21	67.7
鹿児島鍼灸専門学校	22	19	86.4

平成19年きゅう師国家試験学校別合格者

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
筑波技術大学	24	11	45.8
明治鍼灸大学	112	92	82.1
関西鍼灸短期大学	44	4	9.1
関西鍼灸大学	82	74	90.2
北海道鍼灸専門学校	79	54	68.4
赤門鍼灸柔整専門学校	90	75	83.3
国立身体障害者リハビリテーションセンター	35	22	62.9
東京医療専門学校	242	227	93.8
東洋鍼灸専門学校	141	115	81.6
早稲田医療専門学校	77	72	93.5
東京医療福祉専門学校	81	61	75.3
東京衛生学園専門学校	81	74	91.4
日本鍼灸理療専門学校	210	175	83.3
国際鍼灸専門学校	73	59	80.8
関東鍼灸専門学校	89	61	68.5
湘南医療福祉専門学校	62	54	87.1
神奈川衛生学園専門学校	84	74	88.1
東海医療学園専門学校	69	55	79.7
呉竹鍼灸柔整専門学校	102	99	97.1
名古屋鍼灸学校	35	32	91.4
中和医療専門学校	97	79	81.4
佛眼鍼灸理療学校	91	67	73.6
行岡鍼灸専門学校	113	95	84.1
明治東洋医学院専門学校	219	148	67.6
関西医療学園専門学校	90	79	87.8
森ノ宮医療学園専門学校	170	129	75.9
国立神戸視力障害センター	28	9	32.1
四国医療専門学校	131	109	83.2
国立福岡視力障害センター	32	17	53.1
鹿児島鍼灸専門学校	111	58	52.3
北東北東洋医療専門学校	33	24	72.7
埼玉東洋医療専門学校	55	31	56.4
両国柔整鍼灸専門学校	59	55	93.2
新潟リハビリテーション専門学校	30	17	56.7
神戸東洋医療学院	63	36	57.1
福岡柔道整復専門学校	50	49	98.0
札幌青葉鍼灸専門学校	84	60	71.4
中央医療学園専門学校	45	31	68.9
専門学校浜松医療学院	54	42	77.8
兵庫鍼灸専門学校	50	40	80.0
I G L 医療専門学校	56	44	78.6
北海道ハイテクノロジー専門学校	58	47	81.0
福島医療専門学校	54	47	87.0
国際メディカルテクノロジー専門学校	27	18	66.7
日本健康医療専門学校	60	52	86.7
日本工学院八王子専門学校	49	40	81.6
早稲田速記医療福祉専門学校	42	27	64.3
日本医学柔整鍼灸専門学校	55	47	85.5
東京スポーツ・レクリエーション専門学校	63	46	73.0
国際東洋医療鍼灸学院	69	60	87.0
東洋医療専門学校	64	53	82.8
履正社学園コミュニティ・スポーツ専門学校	58	37	63.8
平成医療学園専門学校	120	110	91.7
大阪風林医療学院	56	52	92.9
朝日医療技術専門学校	33	26	78.8
大川学園医療福祉専門学校	23	16	69.6
豊田学園医療福祉専門学校	56	35	62.5
大阪医療技術学園専門学校	74	64	86.5
第一医療リハビリテーション専門学校	29	27	93.1
九州環境福祉医療専門学校	33	19	57.6
長谷柳製医療福祉専門学校	20	16	80.0
新宿鍼灸柔整専門学校	57	50	87.7
トライデントスポーツ健康科学専門学校	82	73	89.0
ユマニテク東洋医療専門学校	33	26	78.8
京都衛生専門学校	44	41	93.2
福岡医健専門学校	48	37	77.1

第9回～15回きゅう師国家試験合格率推移

	受験者数	合格者数	合格率
第9回	2,631	2,233	84.9%
第10回	2,613	2,255	86.3%
第11回	3,136	2,627	83.8%
第12回	3,739	2,958	79.1%
第13回	4,271	3,382	79.2%
第14回	4,704	3,785	80.5%
第15回	5,261	4,072	77.4%

第9回～15回柔整師国家試験合格率推移

	受験者数	合格者数	合格率
第9回	1,338	1,041	77.8%
第10回	1,439	1,128	78.4%
第11回	2,454	2,108	85.9%
第12回	3,000	2,215	73.8%
第13回	4,122	2,902	70.4%
第14回	5,127	3,755	73.2%
第15回	5,944	4,416	74.3%

第9回～15回アマ指圧師国家試験合格率推移

	受験者数	合格者数	合格率
第9回	2119	1855	87.5%
第10回	2145	1796	83.7%
第11回	2184	1903	87.1%
第12回	2108	1767	83.8%
第13回	2055	1750	85.2%
第14回	2,088	1,781	85.3%
第15回	2,078	1,774	85.4%

第9回～15回はり師国家試験合格率推移

	受験者数	合格者数	合格率
第9回	2,660	2,217	83.3%
第10回	2,645	2,237	84.6%
第11回	3,179	2,663	83.8%
第12回	3,753	2,998	79.9%
第13回	4,271	3,396	79.5%
第14回	4,707	3,789	80.5%
第15回	5,275	4,068	77.1%

**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  
※写真の文字ははめ込み合成です

**オーナメント会員証**

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

**販売価格50,000円**(税込)  
荷造り送料:全国一律1,000円(税込)



W150mm×H205mm×D60mm 600g

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

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



●お申込・お問合せ

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

# 勝ち組治療院の



vol.10



PCCセミナー  
緩和病センター  
既存患者センター  
PCCセミナー

質問用紙 12:30頃  
お名前  
② 成功対象  
② このから

## 勝ち組へのツボ

### 茹でカエルにならないために刺激しあえる環境を院外につくる

「勝ち組」6割(48%+12%)、「やらない組」2割(16%+4%)があります。どこの業界でもそうですが、業界には4%のイノベーター達がいいます。この4%とは業

界の治療院数を約7万5千万軒とした場合(本誌調べ)、3000軒分です。日本の市町村数が約3000です。もともと地盤のあるトップグループと地域3番以内を争う人たちとも言えるでしょう。

このイノベーター達が現在30代でネットを上手に使いこなす治療家の中に生まれています。

このグループのお陰で今の業界は、下克上しやすい時代だと認識しています。患者さんの情報量の急拡大とニーズの多

り、エステとセラピストの方向が今「プロ化」に向かっていきます。そして治療家は新たなニーズを求めて「美容」「癒し」に動きはじめました。これから中期的な動きとしてこれらの各分野の混在化が起きていきます。

3番目は患者さんの価値観の変化です。すでに患者さん側は「あそこの腕がいいから」ではなく、「あそこの先生がいいから」に判断基準が変わっています。社会のニーズも「癒し」から「豊かさ」へ変化しており、技から人へとニーズは確実に変化しています。

## 質問

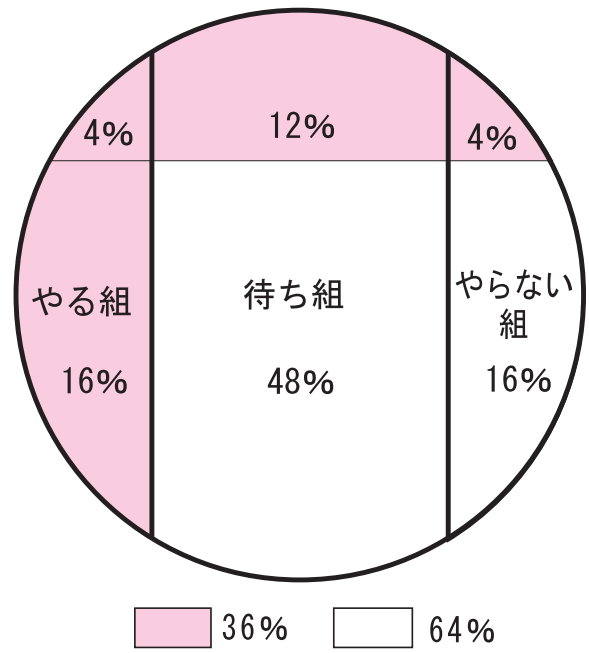
今後の整骨院、鍼灸院の生き残り方法および展望などを教えてください。  
柔整・鍼灸師 25歳

## 回答

2007年も、もう3分の1が過ぎようとしています。皆様の治療院は目標をクリアしておりますでしょうか？

今回は、予測ではなく、すでにわかっている事実から業界の将来を考えてみたいと思います。

1つ目は6極化です。図をご覧ください。「やる組」2割(16%+4%)と「待



様化、景気回復にともなう平成大不況時の癒しブームの終焉、成熟化社会により院の情報発信による患者さんの移動スピードのアップなどが挙げられます。

2番目は治療家、セラピスト、エステという類似の仕事をする業種の融合です。この10年でセラピストという人たちが急増してお

かったことはターゲットの絞込みと自分のポジション取りが重要だということです。全ての患者さん層をターゲットにはできません。自分はこの層に対してアプローチをしていくのか？これを決めることによつてすべきことが変わり、治療院の専門性が高まることとなります。疾病ごとの得意、不得意も良いのですが、年代における分け方が少子高齢化時代には、さらに重要なファクターになるはずです。総合化ではなく専門化の時代になり、長所でのしか戦えない時代になります。

5番目は業界人口の増加ですね。

4番目は、少子高齢化です。この動きに関してはかなり詳しく調査しました。その結果わ



専門学校の乱立により有資格者の増加が起きています。また整体学院、セラピストが団塊の世代の引退により増加することが予想されます。セラピスト業界では、個別指導をするパーソナルスクールが盛んで、これはいずれ吸収拡大をしていき、新しいタイプの学院になることでしょう。専門学校でも卒業教育が見直されはじめていますが、これからの治療家は臨床数だけが問題にはなりません。社会性のある治療家の養成が急務ですが、それを育成する場所がどこにもないのが実情です。治療院内でも育成プログラムを有しているところはなく、せっかく資格を取ってもあまり役に立たないという有資格者が増えることでしょう。

さて、生き残る方法ですが、一言で言うと、図の36%に入ることです。「やる組」に入るか、「待ち組」「やらない組」の上位2割に入ることしかありません。この2割とは、10年以上の地盤のできあがった地域で有名な治療院と考えればよいでしょう。

治療業界というのは安直に成り立っており、まだまだぬるま湯状態です。生き残りに必要な人間学、コミュニケーション、サービスマネジメント、リーダーシップ、スタッフ教育等々、繁盛治療家が必要です。学習を意識的にしている人は皆無に等しく、治療ができるだけではもとも生き残りは厳しいのです。この環境下で競争がもつと厳しくなるのは当たり前です。あまりうまみがないことがわかって他業種からの参入は減りましたが、全国の接骨院は3万軒。歯科医院は7万軒、理容院15万軒、美容室は21万軒が実情です。

今後の増加傾向は容易に見当が付きません。今後、磨くべきことはやはり人です。院長、スタッフ、患者さん、家族、親友仲間この最も身近な人たちとの交流を通して、自分をどう磨いていくのか、周囲の人たちにどう喜んでいただくのかを考へることです。これからの患者さんは「いい治療」なんて当たり前で、「いい先生」と出会いたいと思っていますのですから。

このコーナーでは質問を募集しています。ご質問のある方はひーりんぐマガジン編集部までFAX(03-5296-9056)かメール(edit@healingn.com)でお寄せください。

**花谷博幸** (はなたに・ひろゆき)  
PCC(プロフェッショナル・コーディネーターズ・クラブ) 主宰 89年から3年間に  
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

## これからは「低コストの通販こそ」 経営の強〜い味方!!

◎昨年は日本全国、三千数百名の先生にご愛顧いただきました。

安心の代金引換便  
ご利用頂けます。

原則、開梱設置はお客様でお願いします。  
ご希望の場合は、別途料金がかかります。

手数料  
無料!!

配送  
無料

※10,000円以上  
お買い上げの場合  
(一部地域除く)

最大  
5年保証

返品  
可能



ケアセット 国産品

43% OFF 定価15,750円が (税込) **8,980円**



有孔粉体ムーブ 国産品

50% OFF 定価60,375円が (税込) **30,200円**



有孔SPバランス-エコ 国産品

50% OFF 定価60,375円が (税込) **30,200円**

無孔タイプは(3,900円)引き!

2007年  
医療用ベッド・設備品  
総合カタログ  
無料進呈中!

選べる  
サイズ  
カラー  
(標準17色)  
詳しくは、  
お問い合わせ  
下さい。



イージーベッド 国産品

50% OFF 定価91,875円が (税込) **45,900円**



コンパクト電動 国産品

50% OFF 定価252,000円が (税込) **126,000円**

ホームページ上では、  
超お買い得な  
アウトレット品や  
期間限定品を  
随時ラインナップ

最大  
80%  
引き!!



株式会社高田ベッド製作所 正規販売店  
**有限会社 サポート** 信頼される事が喜びです。  
〒810-0022 福岡県福岡市中央区薬院1丁目15-23  
TEL 0120-94-4422 FAX 0120-94-4423

健康や美を担う先生のオンラインショップ  
**せんせいサポート.com**  
インターネット検索からは **せんせいサポート** 検索  
<http://www.sensei-support.com>

# 「ホップ・ステップ・ジャンプ」アドバイスが好評

メディックスが接骨院向け

株式会社メディックス（東京都千代田区淡路町）は、超早期入金請求代行会社として、ご存じの方も多いだろうが、最近『ホップ・ステップ・ジャンプ』アドバイスと称した接骨院向けアドバイスが好評だという。

営業部長は『ホップ・ステップ・ジャンプ』アドバイスについてこのように言う。  
『ホップ・ステップ・ジャンプ』とは、接骨院開業前を「ホップ」、開業時を「ステップ」、開業後を「ジャンプ」と呼び、それぞれの時期に最適なアドバイスを提供する方法です。

当社にとっては以前から行っているアドバイスで、目新しいものではありませんが、10周年を迎えてアドバイス内容をさらに充実し、最新情報を取り入れ、治療院の過当競争時代に生き残れるアドバイスを構築しました。このアドバイスが院長に喜ばれているようです。

「ホップ」では、開業を予定している先生と開業地区マーケティング、人口統計、商圈調査、競合調査の結果と先生が持つ

## NEWS<sup>3</sup> ニュース

株式会社メディックス計算センター 営業部  
Tel:03-3254-1007 Fax:03-5297-8121  
URL:<http://www.mdx-grp.co.jp>

ている院のイメージとオリジナルテイの両方の整合性を取りながら開業する院のイメージを作りあげていきます。そのイメージとオリジナルテイがなければ開業資金や物件探し、医療機器の購入、

開業前宣伝も一貫しないバラバラ状態になります。さらに言えば、そのイメージが開業後にも大きく影響しますので欠かせない大事な段階です」。

ステップについては「保健所や社会保険事務局の書類作成の指導や申請の支援を行います。また、保健所の立ち会いアドバイスもしています。プレオープンやオープン時のお客様や患者様さらにスタッフの動線のチェック、人員配置のアドバイス、患者接遇や電話応対など院長の目の届かない部分を含めてアドバイスしています。さらに患者様の個人情報の取り扱いの注意についても説明しています」。

最後のジャンプは「ホップ」ステップは「ジャンプ」のためにありますので、大きく飛躍するため

りますが節税法、キャッシュフローの活用なども含めて話し合います。安定後は分院の相談にも乗ります」。

アドバイスを嫌がる先生はいませんか」と聞くと「アドバイスと言っても一方的にこちら側の意見を話すわけではありません。先生のご意見を十分聞きし、こちらは、さまざまな考え方ができることをデータ等でお見せし、話し合います。最終的には院長先生がお決めになります」。

最後に「ホップ・ステップ・ジャンプ」のうち一番大事な段階はどれかと尋ねると部長は「この3つは、すべてが大事です。しかしもっとも重要なのは「ホップ」までの助走段階かもしれません。助走は『開業しよう』、言い換えると『これから先の自分の人生をこう生きる』と決断し、前向きに行動するためのモチベーションを指します。開業して成功するかしないかは私たちのアドバイスよりも、そのモチベーションの高まりをいかに持続し形にできるかだと思います」と締めくくった。

終わった……本番はこれからです。

そんな先生には叱咤激励することもあります。

主にこの時期は患者様のリピート率、キャンペーン実施後のリピート率を

基にしたアドバイスが中心になります。時期によ

あくまでも接骨院の先生の立場に立つた上で科学的な分析によるデータを活用し、経験による裏付けが『ホップ・ステップ・ジャンプ』アドバイス好評の要因だと見た。

このアドバイスは会員だけではなく幅広く門戸を広げているとのこと。

何かあれば軽い気持ちで相談して見るのも良いかもしれない。

### ホップ

物件探しサポート、開業資金確保法、医療機器・内装業者・税理士などの紹介、チラシや診察券のデザイン、施術メニュー作成法、宣伝 など

### ステップ

保健所及び社会保険事務局の書類作成、申請支援  
保険請求と自由診療の取扱い、プレオープンの人材配置および対応、プレオープン後の反響後の対応、患者およびスタッフの動きの確認、接遇およびTEL 対応 など

### ジャンプ

患者リピート率から見るDM およびイベント、新規患者の再来率の提供、レセ作成およびカルテ作成の指導、スタッフ教育、他店との差別化、分院出対策 など

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を開催



セミナーや会社説明会、商品展示会など幅広く使用される会場である。

この日は朝から強い雨が降っていたが、開場時間の30分位前から求職者が来場し始め、オープンの11時には入り口に30名ほどの列が出来た。開場と同時に受付が開始され、各自の経歴やPR等を記入する「エントリーシート」を手渡される。

このエントリーシートは記入後、受付に出すとコピーを取ってくれるので、求職者は各企業のブースを訪問する際に履歴書代わりに提出するしくみだ。ちなみに最初のコピーは5枚だが、6社以上のブースを訪問する人は、受付に行けば何枚でも必要数を取ってくれる。

求職者が記入スペースでエントリーシートに書き込み始め、いよいよガイダンスの開始である。15分ほど経つと記入

が終わった求職者が、それぞれ興味のあるブースに向かって動き出した。そして会場には求職者・求人企業双方の期待と緊張感が漂い始めた。

求人企業は各ブースを院内の写真や会社のポスターなどで飾り、まるで学園祭のように明るい雰囲気のものも目立つ。多くのブースでは、話し手は経営者や人事担当者だけではなく実際に勤務しているスタッフも同席しており、職場の雰囲気もよく伝わってくる。

人気のあるブースは常に順番待ちの求職者が控えている状況で、話し手の先生も休む暇がない。入退場は一日を通して自由なので、16時位までは来場者が絶えず、受付のスタッフも最後までテキパキと来場者の対応に追われていた。

2日目・3日目の17日・18日は東京・秋葉原駅から徒歩1分という絶好の地にある中小企業振興公社展示ホールで開催された。流れは初日と同じだが、参加する企業は初日とは約半分が入れ替わるため、会場の雰囲気もガラリと変わった。

18日は手技実演コーナーで美容鍼灸の施術を披露していた先生が注目を集めていた。先生は鍼灸メインの治療を行っており、こちらのブースは特に鍼灸師の資格を持つ求職者が絶えなかった。ブースへの訪問者がようやく落ち着いた16時30分頃、1階の実演コーナーで施術が始まった。解り易く説明しながら施術をしている先生の周りには10名程度が集まっ

ており、興味深く見入っていた。後日、合同就職ガイダンス事務局長の小林氏に話を聞いた。

「特に新卒者や学生の方は、求人内容だけではなく業界全体を見渡して頂き、ご自分の方向性を探る機会にして頂きたいですね」。

小林氏がこう話すように、業界初の「治療業界専門の会社説明会」として注目された昨年に比べて、2年目を迎えた今年はずっかり定着した感がある。

## 参加企業（合計35社）

(株)アメニティーサービス、(有)カスケード東京、らいおんクリニック、(株)アルファウェーブ、嶺の灸鍼堂接骨院おんたけ、(株)シー・エム・シー、(有)ウツドア、げんき堂グループ、くに整骨院・マッサージ院、(有)オンアンドオン、(株)ワイズケア、(有)エアランドケイグループ、(有)フラットアイランド、(株)コスモポリタニメディカル、(株)リンドウージャパン、高田整形外科クリニック、(有)元気プロデュース、BFC整骨院、(株)アール、(株)さかいクリニックグループ、八街整形外科内科、(株)テン十字グループ、成和堂整骨院、(有)爽快グローバル、(株)健生、(有)清水接骨治療院、(有)プライマックス、(株)共栄メディカル、(有)青藍、健康堂鍼灸整骨院、(株)ふれあい在宅マッサージ、もあい整骨院、品川接骨院グループ、フジタ整骨院、東整形外科・大和田整形外科

柔整師・鍼灸師・マッサージ師などの治療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）が、3月11日、17日、18日の3日間にわたり「合同就職ガイダンス」を開催した。昨年より始まったこのイベントは、今年で2年目となり業界内での知名度も高まりつつあり、3日間の来場者は342人を数えた。

初日の11日は、東京・浜松町にある東京都立産業貿易センターで開催された。交通至便なロケーションのため、企業セ

株式会社ファーストサービス  
合同就職ガイダンス事務局

TEL0120-12-5922

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

# NEWS<sup>4</sup> ニュース

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。立替の手数料を支払っても、結果的に税金額も年間の現金も大幅にお得。

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

## 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](mailto:medix@mdx-grp.co.jp)

治療院サバイバル時代を生き抜くために、  
プロのサポートを。



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

# 特定非営利活動法人 日本手技療法協会 第2回通常総会を開催



特定非営利活動法人（NPO法人）日本手技療法協会の第2回通常総会が3月29日東京都千代田区神保町の日本教育会館会議室で午後2時から開催された。総会は異議も出されることなく日程どおりに進行し、すべての議案が議決された。

総会に先立ち、理事長欠席のため、理事長代行の佐藤吉隆副理事長のあいさつおよび出席役員の紹介があった。続いて、3月に開催された理事会において審議・決定された事項の報告がなされ、①役員任期満了の上田曾太郎理事、

佐藤吉隆理事は再任した②大井淑雄理事長は、3月末日付で理事長および理事を退任し、4月1日付で佐藤吉隆が理事長に就任する。第2回通常総会は、佐藤が理事長の代行として務める③大井淑雄理事長退任に伴い、役員に欠員が生じたため3月10日付で跡部覚を新任の理事とする④佐藤吉隆が理事長就任により副理事長が空席となるが、新たな副理事長は設けない——と説明、これらが承認された。

報告終了後、理事長代行が規則に基づき指名した跡部理事が議長を務めて総会が進められた。

審議された議案および結果は次のとおり。

- り。
- 第1号議案** 議事録署名人選任  
議事録署名人に佐藤理事長代行および上田理事が議長から指名され、満場異議なく両名が承認された。
- 第2号議案** 平成18年度事業実績報告および承認  
議長は、平成18年度事業実績を報告後承認を求めたところ、満場異議なく第2号議案が承認された。
- 第3号議案** 平成18年度決算報告および承認  
上田理事は、平成18年度決算を報告後承認を求めたところ、満場異議なく第3号議案が承認された。
- 第4号議案** 平成19年度事業計画および承認  
議長は、19年度事業計画を報告後承認を求めたところ、満場異議なく第4号議案が承認された。
- 第5号議案** 平成19年度事業予算計画および承認  
議長は、19年度事業計画を報告後、承認を求めたところ、満場異議なく第5号議案が承認された。
- 第6号議案** 定款の変更  
議長は、定款の変更は定款第1章第5条事業の種類第2項に「職業紹介事業」の追加したい旨の発言を行い、職業紹介事業の詳細を次のように話した。この職業紹介事業は、会員サービスの一環として、特定非営利活動法人日本手技療法協会が企画・運営するポータルサイト「日本手技療法協会」で行う。実施時期は次年度とする。また、職業紹介の紹介料は実施開始から数年間徴収しないことも説明した。説明後、本案の承認を求めたところ、満場異議なく承認された。
- 第7号議案** 監事片井衛司の再任承認  
議長は、監事片井衛司を再任したい旨を述べて承認を求めたところ、満場異議なく承認された。
- 以上の7議案はすべて承認され、午後2時40分閉会した。
- なお、この総会の参加資格者数は1066名。出席者9名、委任者数543名、棄権者数514名だった。

## NEWS 5 ニュース

総会の議事録、各種報告書および計画書は、ポータルサイト「日本手技療法協会」で公開されている。

日本手技療法協会 <http://www.e-shugi.jp>

# 成功への道

りう枝・  
オモ子枝

## 学生料金を設定

『こんにちは！ 突然ですが、バランス研究所は普通の治療院とは違います。はつきり言って日本でダントツトップレベルの治療院です。実は花谷先生は全国に数百人の会員（治療家、経営者）を持つ先生です。若いわりには現在日本No.1規模の研究会の主宰者です』——これは、花谷鍼灸院（バランス研究所、埼玉県富士見市）院長・花谷博幸氏が来院した学生向けに渡す「学生向け バランス研究所心得」の冒頭部分だ。花谷鍼灸院では学生料金を設定、その代わりに学生だけのルールを課し、『守れない者は一切の治療を本当に断って』いる。ルールとは入

退室に必ずあいさつをすること、礼儀・敬語を守ること、他の患者さんに対してもあいさつ・会釈をすることの3つ。

## 患者さんとは縁の問題

「心得」はこう締めくくられる。『ここは君たち学生にはもったいない治療院です。君たちをここに通院させてくれる親に感謝をして下さい。心の中でいいから感謝をしてみして下さい。きっと早く治るようになります』——。

花谷氏の院経営コンセプトは「人をたくさん呼ぶのではなく、一人の人に100回来ていただくこと。それをどれだけ治療の中と外でうまく築けるか」。治療の中とは「治療中に患者さんをどう自分のペースに乗せて喜んでいただくか」であ

り、外とは「ベッド以外のところでどうやって接触をしていくか」。

ハガキを書くこと、学生への「心得」もその一つだ。「患者さんとは縁の問題だと思っと思っています。縁のない人はいないし、縁のある人はある」——とは悟りにも、熱意にも聞こえる。

「患者さんというのはいなくなるもの。いるものではないんですよ。治療院とは別の商売のように、たくさん取ればいいというものではない。あるデッドラインを超えると必ずクオリティが落ちるもので、対応するには人を増やすか、治療を効率化させるかしか方法はありませんが、人を増やせば面倒も増え、結局準備不足でクオリティは落ちていきます」

患者数のみならず、院外活動や家庭環境においても「適正ラインを自分でコントロールできるのが、最強の治療家」とも。

「患者さんをただ偶然的に増やすことばかりがよいことではなく、患者さんを減らさなければならぬ時期、増やさなければならぬ時期もある。例えば、新人を雇い入れた時期に仕事がマックス状態であれば、その新人は絶対に育たない。結果としてこれでは悪循環を作りはじめてしまうのです」

## 自分で自分のことを考え直せ

花谷氏主催の治療家向け研究会「PC



## 技術より大事なもの 院長の人間性で人と縁を

花谷鍼灸院（バランス研究所）院長  
花谷博幸氏



「C」では、治療院経営や開業技術のほか、会員向けに三軸修正法というメソッドを主に教授。

現在900院を超える院が会員となり、この業界では最大規模となった。創設のきっかけは「このままでは治療家だけで終わってしまう」との危機感、そして「私は師匠にいろんなことを学んだ。それを伝えたいのは、師匠に対して失礼」という思いから。

「私の師匠はすごい人で、いろいろな業種を経て40歳過ぎから治療家の道に入り、一つの形をつくり上げた。そして、何をやるにしても、遊ぶにしても、仕事をするにしても、人生を楽しんでいる人なんです。もちろん奥さんとも仲が良い。(笑)」

花谷氏が師匠と呼ぶ、池上六朗氏は三軸修正法の開祖として知られる。

陸上競技をやっていた花谷氏は高校時代、雑誌で池上氏を知り、新宿の治療院を訪ねて「入り浸った」。学生服姿で講座を受講しながら鍼灸学校の学生らと知り合うが「たまたま彼らが、かつこ悪かつたんですよ」。

「非常につまらない。オレもこのまま鍼灸学校行ったらこうなるのかな」と中国の山西省に留学し、大学付属病院の研修生として3年間、臨床を学ぶ。鍼灸から漢方、内科、循環器と分野を広げ「外科手術も見学し、人の生き死にまで見せてもらった」。



ふじみ駅（埼玉県）前にある花谷鍼灸院

「たった一人の日本人だったので、タフさが必要でした。もちろんお酒も飲めなければいけないし、二日酔いになりながらも日本男子としてカッコ悪いところは見せられない。だから、勉強もいっぱいやりましたし、先生にもかわいがってもらえた」

努力は評価され、最高クラスの教師をつけてもらう。そのうち聴診では教師を超え、患者の振り分けを行うまでに。

帰国後は早稲田医療専門学校に入学、同時に開業して鍼灸を学びながら学費と生活費を稼いだ。しかし当初はまったく患者は来ず、「そのうちに、ダメな理由は

師匠のマネをしているから」と気付く。「私は、お師匠に憧れて治療家になったので、お師匠のマネをすれば何でもうまくいくと思っていた」と振り返る。

先人の教えを拝することにかけては人一倍情熱を注ぎ、年間300冊もの読書家でもある花谷氏だが、結局は自分で自分のことを考え直せ」とも。今年で5年目を迎えるPCCの集大成として上梓した『口コミ一番店の作り方 成功する治療院・サロン経営』でも、その基本が貫かれている。

### 治療家を育てる

花谷氏が最も重要視するのは「人」と「縁」。

現在も続く師匠との関係、PCCを通じて出会う治療家たちとコミュニケーション、さらには患者との関係——「態度の悪い学生はひっぱたく」というのもその表れだ。

「治療ができれば、豊かで素晴らしい治療家であると勘違いしている人が多い。そうではなく、結局、人が人としてキチンとしているほうが豊かで尊敬されて、いい先生になるはずなんです。ピアノが弾けないピアノストはいないように、患者さんにとって治療ができない治療家は、いちゃいけないもの。学習し、経験を積むのは当たり前であって、いい悪いもない。これがPCCのスタイル」

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

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

次の5年は「個人教育をしたい」。

「治療家をきちんと育てるといって、もう一度ちゃんとやらないといけないか」と思っています。特に男性より女性スツツ。今の男は自己表現が下手だから、そういう男をキチンとするためには姉御というか、そういう女性マネージャーがいらないと無理かなと」

そのために来年には「美容にシフトした、新しいタイプの治療院」に挑戦する。「どうなるかわかりませんが、トライアルですよ」

# 多くの失敗経験を活かし 理想の「愛と情熱の整骨院」

有限会社 エムケイヒーリング代表取締役 白石稔氏

昨年3月に独立、一気に2院（しらふじ整骨院・埼玉県ふじみ野市、さつき整骨院・埼玉県坂戸市）を出した有限会社エムケイヒーリング代表取締役・白石稔氏。「石橋を叩いて渡る性格なんです」と言いつつ、こと開業に関しては「足踏みしているなら、開業しちゃえ」派だ。



体重も10キロぐらい落ちました」

辞めよう——と思いつながら「ここで踏み張らなければ結局どこに行っても一緒」と奮起。雇用主から物件を紹介されて気に入る、独立、開業。さらに本院のオープン3日前に「いい物件が来たので」分院を出すことを決断、半年後には分院もオープンした。もちろん決断時には1院目の開業準備でてんでこまい、さらに予定していたスタッフからは家庭の事情で退職され「バタバタどころじゃない、開業の危機」も経験した。

「最後まで不安が消えなかった」という開業における最大のメリットは「やりたいことができる」。

「勤務している場合は、どうしても枠があり、その中でしかがんばれない。どういう治療院をつくりたいのか、どういう治療をしたのか、自由診療の金額、診療時間、すべて自分で決められる。自分のイメージにより近づけられると言いますか、もちろん枠を取っ払った分、責任もついてきますが」

## トップこそ治療にこだわるべき

理想を目指した果てに感じるのが、現

実とのギャップだ。

白石氏の場合、「オープン前はアットホームな、和気藹々とした治療院に」したいと思っていたが、オープン後は「それだけでは患者様は来ない」。

「治療が一番重要だと痛感している。ベッドサイドでの狭義の治療も大切だし、ドアを開けて来院していただいた瞬間からという、広義の意味での治療も大切。また、ドアを出て行ったら患者様ではないかと言えどそんなことはなく、アフターケアも含めて治療。狭義でも、広義でも治療をしていきたいと強く思う」

失敗は、それぞれ山のようにあった。「開業した当初は、スタッフとのコミュニケーションが一番の失敗だった。自分の尺度だけで随分ものを見ていたし、スタッフにはいい治療をしようと言いつつ、経営者として、来院数を伸ばすためにいい治療をしようと、どうしても思ってしまう。しかしいい治療をして患者様が満足している結果が来院数なのだと思える。トップが治療にこだわっていかねば、誰がこだわるのかと」

「開業しないのは「もったいない」とも。「せっかく、独立開業権を持てる資格なのだから。売り上げを考えたくはないから、自分の治療に専念したいから、勤務を選ぶ人も増えていると聞きますが、開業したからそれができないということを決してない。開業して、より、自由になれる。例えば鍼灸マッサージ師が柔整師

## 独立・開業から分院までは急展開

念願の開業を果たしたのは27歳。免許を取得してすぐは「1年ぐらいで開業」のつもりだったが、「今の自分の力では、開業してもすぐ潰れる」と、新規オープ

ンの整骨院に分院長として就任。この時の経験が「一番勉強になった」。

「それまでも従業員としての経験はありましたが、院長になると患者様やスタッフから風当たりが強いことを実感しました。食事はのどを通らないし、毎日20、30人ぐらいの来院数でもすごい疲労感。

を雇い、接骨院をオープンするなど、選択肢が増える」

整骨院の乱立状態で、経営が困難になるのではないかと懸念についても「競争して切磋琢磨すれば、もつと良くなっていく。乱立してるからもつと自信をつけてからでないと、思っている人もいるでしょうが、そのうちもつと乱立してきますから、それよりはその中に一石を投じて中に入ってしまった。接骨院医療はまだまだ地域に根付いていない。乱立していると言われつつ、利用者はまだ少ないんじゃないか」

整骨院が増えることで、治療家の社会的な認知も増すと考えている。

### 失敗もすべて経験に

開業後の1年と、勤務の1年では得られるものが「量も違うし、質も違う」。開業に伴う責任を嫌う、受身な学生が多いことには危機感を覚えている。

「就職ガイダンスに参加しましたが、何ができるか、何をやりたいかではなく、何をしてくれるのか、何を教えてくれるのか、私をどのようにしてくれるのか、とみな受身。どうしてこの業界に来たのかわかっていたら、受身にはならないと思う」



就職難により資格に対する意識が変わり「患者さんを治したい、というより食べていくため」という治療家のサラリーマン化が強まったとも感じている。

「雇われているにしても、どういう意識で雇われているか。ウチのスタッフなんてすごくギリギリしてますよ、開業を考えてますから。開業という目的があるだけで失敗も、すべて前向きに考えられる。一山当ててやるでもいい、カリスマになってやるでもいい。最悪潰れたら、また裸一貫でやればいい、そのための開業権じゃないですか。せつかくの資格ですから、自分に挑戦していきたい」

開業後、より一層「患者様の笑顔がうれしい」ことを実感している白石氏。院のモットーは「愛と情熱」。

「患者様にも言ってるんですよ、愛と情熱の治療院だからね、って。これはスタッフの発案で、最初は恥ずかしかったんですけど、言ってるうちに気持ちよくなって（笑）。でも本当にそうだと思うんですよ。愛と情熱の治療で患者様に幸せになっていただき、患者様の笑顔が喜ぶと感ぜられるスタッフを育てたい。そして彼らが独立・開業して、愛と情熱の治療院が広まればいい。そう、思っています」

## 柔道整復師、はり師、きゅう師の方必見!! 朝日医療技術専門学校で 「明日の治療人」を一緒に育てませんか?



### 仕事情報

#### 【教職員募集のご案内】

朝日医療技術専門学校(学校法人朝日専修学園)では、ただいま下記の要項で教員を募集しています。

#### 【募集職種】

鍼灸科・柔整科専科教員

#### 【応募資格】

はり師・きゅう師・柔道整復師の教員資格を持つ方

### 募集情報

- 勤務地: 岡山
- 年齢: 不問
- 給与: 当学園規定による  
(交通費全額支給・各種保険完備)
- 応募: 履歴書(写貼)・職務経歴書を下記まで郵送下さい。  
面接日は後日連絡。秘密厳守。  
尚、応募書類は返却いたしません。  
電話 086-214-5214 担当者: 藤茂登(ふじもと)
- 問合せ: 朝日医療技術専門学校
- 送付先: 〒700-0013 岡山市伊福町三丁目10番14号



## 朝日医療技術専門学校

<http://www.asahi.ac.jp>

柔道整復学科 3年制 [昼間部・夜間部] 鍼灸学科 3年制 [昼間部・夜間部]

TEL.086-214-5214 FAX.086-214-5233

〒700-0013 岡山市伊福町三丁目10番14号

[E-mail] kikitai@asahi.ac.jp

# 良くなれば患者は来る

## その自信がないなら開業すべきでない

三宿整骨院院長 渡邊 泉氏

### 顎関節症研究を推進

三宿整骨院（東京都世田谷区）の渡邊泉院長は治療家でありつつ、関節運動学を世に広め、追求する「学究の徒」でもある。

れないんですよ。

顎関節・仙腸関

節・股関節のア

ライメントが正常

でなく、とてもバラ

ンスが悪い」と話す。

今年の1月には「自己矯正療法医

学会」を設立した。

自己矯正療法とは、股関節・骨盤（仙

腸関節）・顎関節の3関節を同時に自己

矯正することで、関節の歪みから来る症

状や多くの不定愁訴を改善しようという

もので、「患者が自分でなんとかできる」

のがメリットだ。

「ウチで良くなって、また半年後に痛く

なって来る、ということがなくなればい

い。それで患者が減ると思う治療家がい

たらそれは情けないことです」

改善できると考えられる症状としては

顎関節症や顔・顎の歪み、頭痛、腰痛

股関節痛、膝痛、肩こり、五十肩、原因

不明のドライマウスによる虫歯や口臭、

歯周病、生理痛やO脚などなど。二次的

にぜんそく、アレルギー  
性鼻炎など内科系疾患へ

の効果も期待できる。

「鼻呼吸ができるように

なり、そうすると免疫力が上

がる。そういうデータもある」

美容的な効果もあるということも

「後から気づいた」。

「女性に施術すると、口や顔が曲がつ

ているのが治る。そうすると、二次的に

豊麗線（口元のシワ）が左右同じになっ

てくる。下顎骨が後方にあるのが戻れば、

顔が細く見えるようになる」

現在、自己矯正療法医学会会員は歯科

医師1名、ほかに渡邊氏の下で研修を積

んだ開業者4名。ちなみに、渡邊院長の

下から開業したのは全国でおよそ20人に

なるが「ウチから出て開業して、失敗した人はいない」。しかも、誰ひとり看板以外出していない。チラシなどのPRは一切行わない。「患者は良くなればその人の紹介で来る。良くならなかつたら、潰れるだけですよ」

人を良くする自信がないなら開業すべきでない、とも。

「当院で研修中に、1日平均90人から100人来るとして、そのうちの20人を治せるようになってから開業させてます」

### 「勉強しなかった」が仕方なく開業

「施術経験を積むことと、理論がないとダメ」と言い切る渡邊氏、怠惰な治療家にはとことん辛口だ。

「治療家の中には診察、治療方針を決定して、患者に説明して、施術していくという当たり前のプロセスを怠っている人達が多いと聞きます。患者を良くできない、施術経験もない、理論もない人が潰れるのは当たり前。今の時代、比較されるわけです。もう少し勉強してもらいたい。10年前に診て良くした人が、再び今来たら、当時よりもっと早く良くすることができるといふように進歩していなければ、取り残されているということですよ」

学校への不満も大きく、「教科書も、簡単なことをあんな難しく書く必要はない」とバツサリ。

渡邊氏はまず股関節の治療から出発。骨盤（仙腸関節）や背骨、顎関節などとの関連を研究し、約20年前に「顎関節症」と首の関係について歯科医師から尋ねられ「共同で取り組むようになった。その後、“外科的志向”の歯科医師とは別々に歩むことになったが、独自のアプローチで顎関節症研究を推進するパイオニアとして「当初はまったく理解が得られなかった」という。関節運動学も知られるようになってきた。関節運動学は、関節の痛みや機能低下の原因を解剖学に基づき、全身を総合的に見ていかなければならないだけに、「人体をあるべき姿に戻す」治療だと言えるのではないだろうか。如実な例が「今の子どもは、真つ直ぐ走





「理論体系としての勉強がまったく足りない」

自身、学校卒業後は「勉強させてもらえるところ」を探し、整形外科の「股関節治療で有名な先生」に師事、およそ8年間研鑽を積んだ。そこで言われたのは「整形外科のことなんて勉強できて当たり前。勉強がある程度できたら内科学や精神科学、皮膚科学などを勉強しなくてはダメだ」と。その言葉を受けてさらに勉強し、場所を移し2年勉強、さらに勉強したいと面接を受けに行き「マッサージをしない」と言うのが驚かれる。

「マッサージしないで何をやるんだと聞かれ、関節運動学だと言うと、ハア？と。これでは教えることはあっても、教わることはないな」と、仕方なく開業の道に。

「駅から遠いところ」「看板以外は出さない」をモットーに経営者となった。「駅前嫌いなんですよ、うるさいから。静かなところが好きなんです」

目立たずとも「良くなれば患者は来る」の信念が、今に導いた。

従業員には「興味のアテナを持って」と言っている。

▲閑静な住宅街にある三宿整骨院

「勉強したいと思うアテナがあったから、そういう先生に巡りあえた。それに感謝しています。自分にアテナがあったら、必ずそういう人に会える。すべて（はじまりは）自分のアテナです」

### 「あるべき感覚を取り戻す場所」に

併設の「自然療法研究所・女性専用リラクゼーションサロン サロンドレスパス」では、「五感を取り戻す」ためにアロマテラピーをはじめ、エステ的な要素を盛り込んだ施術で静かにゆっくりした時

間を過ごせるよう徹底している。手術後の人、難病で悩む人、日常に忙殺されている人などが主な対象だ。遠赤外線サウナや濃縮酸素吸入器などの機器を置き、希望者にはファステイング（断食）や呼吸法、体質改善に向けた食事アドバイスなどを行っている。

「断食やったら、コンビニ食なんて食べられませんよ。味が濃くって独特のにおいでしょ。アレを毎日食べられること自体、おかしい」

ほかに「庭をきれいにし、各部屋には必ず植物を置いている。視覚で楽しんで

もらう」。とくに病院との提携などはなく、来店者は「人の紹介」が9割。院の3階・4階の全スペースを1人の来店者に使うため、1日に1人か2人しか予約を取らない。

「今の人はすごく感性が鈍いというか、味覚も視覚もマヒしている。もともと自分の中の感覚に気づいてもらう、それから精神的に病んでいる人や難病の人が自分を取り戻す場所。まあ……趣味かな。お金は二の次だと思っています」

## 寝ながら「走る」運動が可能に パワープラント運動法を開発

大塚整骨院院長 大塚大輔氏

### 受動的運動の驚異

プロスポーツトレーナーとしての治療活動をメインに行う大塚大輔氏は、運動したくても体が痛くてできない人や寝たきりの人、「動くことが困難な人でも容易に運動させる事が可能」なパワープラント運動法を開発した。





大阪・豊中市の大塚整骨院と㊦はセイフプレーン



独自に開発した機器「セイフプレーン」を用いて行い、複合的な上・下・横運動を人体に施すことにより、固い筋肉や拘縮している関節を「他動的」に動かすことを実現させる。寝たきりの予防回復や病氣・交通事故・怪我に対するリハビリ運動はもちろん、スポーツ選手の体調管理や疲労回復には抜群の効果を発揮する。さらに、日常生活における運動不足改善や体の痛み、しびれ、だるさ、凝りなど一般的な改善にも効果を及ぼす。

画期的なのは、「寝ていて安静状態にありながら、走ったり歩いたり泳いだりという運動をする」という点だ。それが開発したマシンと手技とによって可能になった。さらに、この効果と安全性が大

阪大学での実証実験でも証明されているという点だ。セイフプレーンにより人体の筋肉や関節に対しては、ストレッチ運動が行われているにもかかわらず、心拍数、血圧、呼吸数は平常時とほとんど変化が無く、心臓への負担や酸素摂取量の測定から体力の消耗は殆ど無いことが実証されている。

### 能動的運動と受動的運動の違い

「運動」は本人が意識しなければ行うことができない。つまり、本人の意志によって「能動的」に行うものだが、このパワープラント運動システムにより、本人の意志が無く「受動的」に運動させることが可能となる。リハビリ運動も含めたいわゆる運動を、本人が能動的に行う

と「痛み」や「辛さ」が感じられる場合があり、その運動を継続して行う事が苦痛となってしまう、続けることができなくなる。これを「受動的運動」で行うと、日頃動かしていない部分でも痛みや辛さがなく全身運動を継続的に行うことができるのだという。そのため、疲労感がなく、しかも自立神経が安定した状態になり、リハビリ運動としては安全で苦痛の無い身体に優しい運動療法となり、薬に続ける事ができる。

静のまま。だからダイエットには向かない。疲れない運動は疲労を回復する」ということから、高齢者やリハビリにはとくに注目されている。

### 「100%の痛みを取る」がモットー

大塚氏がこれに取り組み始めたのは12年前の平成7(1995)年、ちょうど阪神淡路大震災の年だった。昭和56(1981)年に開業し、プロのスポーツトレーナーをはじめめて間もないころだった。そして、6年がかりで「セイフプレーン」を開発した。

プロスポーツ選手に接するようになった大塚氏は、鍼灸、柔整、カイロなど分野にとらわれずいろいろな勉強をはじめた。それは、選手が一番喜ぶサービスが「急速に回復をさせる」というポイントがわかってきたことだった。大塚氏は、来院者は一般の人がほとんどだが、「選手も一般の人にとってもそれは共通の喜びだろう」と結びつけた。

大塚整骨院では、プロスポーツ向けの痛みを早く取るとか疲労回復などが一般の人にフィードバックされている。普通のお年寄りへの施術が、毎日のように来院させておいて、ほとんどマッサージが中心では一時的には痛みは和らぐ。しかし、それでよいのだろうか。

「100%の痛みをとって帰ってもらおう、これが当院の施術」と言い切る。「だ

から毎日来いとか続けてこいという事はない。プロ・アマ問わずスポーツ、肉体労働の人は週に1回、基本的に痛くない人は来ないでいいですよとっている。現代人は時間も忙しい人が多いので、楽になれば回数が少なくてすむ。経営的な面で見るとそれでよいのだろうかとの視点もあるが、大塚氏はそれに反論する。自費でも痛みが取れてしばらく通院がなくなるなら「保険に比べて1回あたりの施術料が少々高くてもいいですよ」と納得してくれる来院者が大半を占める。プロ・スポーツトレーナーの経験がフィードバックされている点だ。

### 受動運動はなぜ有効なのか

前述したように、もともと運動とは本人が能動的に行うものだが、受動的に行うと自分の意思で行うのと同じ運動量でも関節などへの負担が少なく、お年寄りなども楽に行える。この療法では受動運動をさらに多様化して、痛みをとったり筋肉の緊張をほぐしたりに役立てている。

一流のプロスポーツ選手には専属のトレーナーがいて体のケアをするが、トレーナーが行うことのほとんどは、「ストレッチやマッサージしてあげる」といった受動運動なのだ。

骨折したり怪我をして回復後のリハビリをいかに早くするか、というのがプロ

のトレーナーの仕事でもある。「鍼や電気治療なども当然あるが、やはり一番早いのが固まっていた筋肉や靭帯が動かされること」。筋肉は電気で動かせるが関節は動かせない、通常は長期間固定されていれば元通りに動くようになるにはかなり時間がかかるが、受動運動は早く回復させる。

「ストレッチ、体操、マッサージに該当するものを、マシンにより運動を各筋肉や関節を狙い撃ちしながら3000回から6000回、硬くて重かった筋肉や筋がほぐれ、運動の後のようにアップの済んだような状態を寝ている間につくってしまう。これを手でやっていたら大変な作業で、自分がマッサージに行かなくてはならなくなる」と大塚氏は笑う。患者には「苦痛もなく、安全性を確保して即効性があるてなおかつ副作用も後遺症もない方法」という。

実際のパワープラント運動は、例えば、歩行時の基本動作とは足を交互に踏み出し、それと共に体幹部の回旋運動が反復的動作として行われる動きであり、このスピードが上がる事により走行状態に至ります。この様な動作を連続的受動運動する事により、全身の血液循環は促進され、身体各部の筋肉や関節のストレッチ運動になり、運動機能低下の回復を目的としても大変有効です。しかも、人体に及ぼす悪影響は殆どありません。①交通事故後のリハビリ運動②病中病後など

の運動不足の補助運動③脳障害などによる運動麻痺の回復運動④老化による筋肉や関節の硬化防止や改善⑤自律神経の安定⑥慢性的な体のコリや痛みの改善⑦スポーツ選手のリラクゼーション及び疲労回復⑧エコノミー症候群の予防尚、薬物を一切必要としない為、後遺症や副作用も皆無である。

### 今後の目標は「仲間づくり」

大塚氏の施術法を聞きつけて、遠方からも来院者がやってくるようになった。対応しきれなくなった大塚氏はこの療法における「仲間づくり」をしようと思いはじめは自院を導入したい施術者向けにオープンにして、いつでも見学できるようにした。

「マシンはスイッチを入れさえすれば、誰でも同じ効果が得られるかというところではない」。また、患者の安全性を確保するためにも、操作法を十分に理解してもらおうという趣旨からだ。もちろん無料で行った。ところが患者のプライバシーの問題もあり、現在は勉強会という形に変えて定期的に各地で行っている。これも、研究会の会員になれば参加費無料で受講できる。

大塚氏は今後の当面の活動について「人材を育てて広めていきたい。仲間をつくりたい」と語っている。

## 超一流 プロゴルファー達が 絶賛！ パワープラント運動療法勉強会

安全性と即効性に優れた不随意的受動連続運動療法  
総合病院・外科・整形外科の先生方も知らない特殊運動療法です

関西地区勉強会会場

5月20日(日) 12:00~15:00

6月17日(日) 12:00~15:00

7月8日(日) 12:00~15:00

参加申し込み・問い合わせは、下記へ

詳細はネットで

「パワープラント運動法」  
を検索しご覧下さい。

プロゴルフ・トーナメントプロ含め40名の選手が当院施術を受けています

※関東地区勉強会 参加申し込み及び開催日・時間のお問い合わせは  
関東ブロック責任者 関沢先生 (090-9398-3543) まで

ツアープロトレーナー 大塚 大阪府豊中市庄内町1-1-11 TEL/FAX 06-6332-2267

# 初期費用が0円で整骨院開業

## メディカル・ペイメントが新たな支援システム

株式会社フイデック（東証1部：証券コード8423）が100%出資している請求代行会社、株式会社メディカル・ペイメント（以下M P社）が新たな整骨院の開業支援システム「整骨院まるまる開業支援システム」を開始した。

内装費、必要な機器のリースは一般的だが、このシステムでは店舗出店の際の保証金まで面倒を見てくれるので、運転資金を除く初期費用が0円で整骨院の開業が可能だ。もちろん保証金だけでも支援が受けられる。

この開業支援システムを保証金中心に見てみよう。

会員の整骨院院長（または整骨院経営者等）は、自ら選定したビル等のテナント物件を、M P社に申請する。M P社は、その物件を様々な角度から検討し、支援可能と判断すれば物件の所有者（大家）と事前にM P社が直接、賃貸借契約を締結する。次にM P社は、整骨院院長と転貸借契約を締結したうえで保証金を大家に支払う。大家には、M P社から毎月家賃が支払われるため、整骨院院長はM P社に手数料相当額を加算した家賃を支払う。

この様なシステムだが、整骨院は、M

P社の早期支払いシステムにより開業2カ月目から保険請求額を受領できるので、別途家賃を準備する必要がなく、また、支払もM P社で自動的に保険請求額から相殺してくれるので手間もかからな

## 働きながら博士号の取得が可能

### 米ナチュラルメディスン大学日本校

経験を積んだ手技療法の先生は、『何らかの学位を持つていればよかった』という状況に遭遇することが多くなることだろう。自分の能力を証明し手技療法家としてのステータスを確立するためにも、学位の取得に挑戦してみたいかがあるだろうか。

母体であるナチュラルメディスン大学は米国ニューメキシコ州サンタフェにある米教育行政法で公認されている総合通信教育大学だ。

博士の学位を取得するには、課程博士と論文博士の2つの方法がある。

課程博士とは、大学院の博士課程に籍を置き、必要な指導を受け博士論文の審査および最終試験に合格することにより取得できる学位だ。

い。このシステムの基本プランは5年間となっているが、プランの期間については個別の事情も考慮してもらえるので、相談も可能だ。

この開業支援システムは会員に限定されているが、初期資金が0円で整骨院が開業できるのはうれしい。他店舗展開の際にも応用が可能だ。

詳細は株式会社メディカル・ペイメント（TEL 03-3580-3595）まで。

ナチュラルメディスン大学では課程博士の場合、60単位必要だが、論文、社会貢献度、職歴、研究、業績等と実社会での実績や人格、見識を修得単位として換算評価する学外認定制度があり、それにより総単位の約70〜80%が認められるとのこと。残りの単位をレポートで提出し、あとは博士号論文を書き上げれば良い。

通学やスクーリングが不要なので、自宅や職場で仕事の合間に作成が可能だ。

一方、論文博士は、大学院に籍を置くことなく博士の学位にふさわしい博士論文を提出し、その審査に合格することにより取得するものだ。

ナチュラルメディスン大学日本校では研究の進め方、書き方などを指導、助言等をしている。論文も博士号が取得でき

# NEWS 6.7

ニュース

問合わせ先  
ナチュラルメディスン大学日本校  
〒154-0004  
東京都世田谷区太子堂 3-15-5  
TEL 03-5481-8988

るまで何度も提出が可能と言う。仕事の忙しい先生向きだ。

レポートや論文は英文で提出しなければならぬが、日本校では翻訳もしてくれるとのことなので日本語で気軽に思い通りに書くことができる。

出願資格は満25歳以上で心身健康であること、大学で学士号を取得した者、またはそれと同等の知識がある者と入学の壁も低い。

自分の出版物に〇〇〇博士と入っているだけでも売れる冊数が大きな違いが出るという。

博士号の学位取得を志す先生は問い合わせをしてみたいかがだろう。

※ナチュラルメディスン大学は日本の学校教育法による大学ではなく米国の学外単位認定校です。



## 企業に見る 現代社員気質

叱られたことがない」と言い、翌日から  
出社しなくなったとの声を聞いたからだ  
と言う。

他に、こんな事例も披露する。「資格  
を取るために勉強できるか」と聞かれ、  
「親に相談します」と答えた。「仕事で壁  
にぶつかるたびに、『やりがいがない』  
『自分に向いていない』と転職を繰り返  
す40歳近い男性社員と、そのたびに生活  
費を援助する母親たちがいる。

「自分の言うことが何でも通るような  
家庭環境で育ったからでしょう、権利ば  
かりを主張し、周りへの配慮に欠ける社  
員がここ数年増えています」と、その所  
長は語る。これは「かわいがる」と「甘  
やかす」の区別ができない親が多いこと  
も一因になっていると分析する。

3月14日付けの産経新聞によると札幌  
市の社会保険労務士事務所所長は、過保  
護に育てられ、自立心に乏しい社員を「甘  
い砂糖」の意味を込め「シユガー社員」  
と呼んでいるとのこと。以下記事を抜粋  
しながら紹介しよう。

呼ぶきっかけは、労務相談で耳にした  
「繁忙期に残業すると、『なぜ残業させる  
のか』と親から電話がくる」。さらに、  
あまりに仕事の進みが遅く、ミスも多い  
20歳代の女性社員は、上司から時間の使  
い方を注意され急に怒り出し「親にさえ

一方、指導する立場の上司も問題を抱  
えており、事はすんなりと運ばない。

叱られた経験が少ない人が上司になる  
ケースも増え「部下に仕事を指示しても、  
『半分にしてください』『ほかの人に回し  
てください』なんて言われてしまう。そ  
の直後に叱るべきだが、『厳しく言う  
と辞めてしまう』という思いや、どう叱つ  
たら良いか判らないとあきらめから結  
局、大抵の上司は指導すべき時にできな  
いし、しなくなる。それが、今の「普通  
の会社」の状況」だと言う。

親と子、教師と生徒の関係が対等に近

いものに変質していく一方で、「利益を  
上げるための組織である企業には、多か  
れ少なかれ上下関係や守るべきルール  
が存在する」。このギャップにつきま  
ず、入社直後に辞める若者が後を絶たない  
こと。「失敗してもねばり強く取り  
組む力」「チームで働く力」。これは経  
済産業省の研究会が昨年初めて定義した  
「社会人基礎力」だ。産業界からの「学  
力に表れない力」の低下を懸念する声を  
受けたもので、そこには、「これまでは、  
子供から大人になる過程で『自然に』身  
に付けられるとされてきた」（同省）的  
な文言が並ぶ。

また、独立行政法人労働政策研究・研  
修機構が平成17年、全国の従業員100  
人以上の企業1237社に、若年社員  
(34歳以下、非正規従業員も含む)の問  
題点(複数回答)を聞いたところ、「コミュ  
ニケーションが下手」が27・6%と多く、  
「定着しない」(18・4%)、「あいさつで  
きない/電話での応対が下手」(17・5%)  
が続いた。また、若年社員の定着のため  
に工夫していることでは「人事部や上司  
による面接」(36・9%)、「成果の賃金  
への反映」(34・4%)などが多かったが、  
「何もしていない」という回答も22・2%  
に上ったとのこと。これは、一般企業  
だけではなく、治療院スタッフにも当て  
はまるのではないか。

この記事をある接骨院の分院長に見せ  
た。「すぐにやめられたら困るし、それ  
を考えると自分もそんな過保護なスタッ  
フをなかなか叱れない。そんな時には、  
新人を入れてから問題のスタッフを辞め  
させるんだが、その期待の新人も半年を  
過ぎたら同じ。これの繰り返し、だから  
院内はいつもガタガタ」と院長は嘆く。  
家庭も、学校も最低限の必要なしつけ  
しない。叱れない上司としつけがされて  
いないスタッフ。  
結局、過保護のツケは企業が払わされ  
ているのだ。

# オンライン・トレード入門

黒澤アラン

## オンライン・トレードの始め方

今回は実際にオンライン・トレードを開始するための方法です。まず始めに、オンライン・バンクの口座は持っていますか？ 持っていないでしたら、この機会に作ってしまいましょう。ほとんどの銀行で、今使用している口座をそのままオンラインでも利用できると思います。入金にはオンライン・バンクが便利です。

他に用意するものは「印鑑」と「身分証明書」の写しです。大半の証券会社ではこれだけで口座を開くことができます。次に重要な問題となるのが「どの証券

会社を選ぶのか？」ということですね。証券会社によって、システムも手数料も情報ツールもさまざま。まっさらな初心者の方からすれば、どこをどの基準で選んで良いのかわからなくて当然です。

そこで筆者なりの考えで言うと「主だったところをいくつか口座をつくらせたい」となりまします。これは実は真面目な答えで、実際に口座を何社かでつくってみて比較してみると、ところが、一番早い理解につながります。しかも多くの証券会社は、口座をつくるのは無料です。口座が空のままでも何も言いません。さらには大半の証券会社は、口座保持者向けに情報を提供しているの

## 大手5社から選ぶのがわかりやすい

いくつかの口座をつくるといっても、数ある証券会社からどう選べばいいのでしょうか？ 私はそう尋ねられた場合、5つの証券会社をお勧めしています（表参照）。オンライントレードのシェアは、上位5社が大半を占めており、必然的にこの5社に関する情報は収集しやすくなっているからです。もちろん手数料等々、さまざまな違いはありますが、5社ともサービス合戦でシェアを奪いあっています。まずはこの5社から選択して始めても、特に問題はないでしょう。会社選定に当たっては次のポイントを考慮しましょう。

- 会社の信頼性
- 手数料
- 顧客サポートの充実度
- 売買用システムの信頼性

## 開設の手続きは？

今やほとんどの会社はオンラインで口座開設申し込みが行えます（ただし後日署名捺印した書類を送る必要がある会社が多い）。申し込み手順もやさしく解説されています。しかし、ここで敢え

当連載第1回が掲載されたのが半年前。国内株式はなおも堅調に推移し、景気回復の息吹が感じられるようになってきました。最近では日経平均の上昇に合わせるかのように、株式投資を始められる方も順調に増えています。株式投資を行う人が増えることは、投資を趣味としている私も嬉しく思いますが、投資を始める前に、必要最低限の知識だけを身に付けて欲しいと切実に感じます。必要最低限の知識を持ってすれば、株式投資は決してリスクが高い投資ではないと思います。

## オンライントレード上位5社のサービスの違い

- イー・トレード証券**
  - ◎オンライントレード最大手と言えばココ。従来大手証券会社に匹敵する規模。
  - ◎豊富な情報ツールに格安の手数料
  - △週末などの非取引時間のシステムメンテナンスが多い。その代わりにシステム障害が起きることが稀。
- 松井証券**
  - ◎創業大正七年の老舗証券会社。信用の実績がある。
  - ◎常に業界体質に異論をぶつけるような会社風土による新しい取り組みが魅力
- 楽天証券**
  - ◎あの「楽天」の子会社
  - ◎オンライントレーディングソフト「マーケットスピード」が個人投資家に大人気
  - ×システム障害が多発した時期がある
- カブドットコム証券**
  - ◎三菱UFJフィナンシャルグループなので経営体質も安心
  - ◎オークション方式の夜間取引市場サービスにも期待されている
- マネックス証券**
  - ◎わかりやすい取引画面が初心者を中心に人気。
  - ◎マネックスライターと呼ばれる夜間取引は以前より注目度が高い
  - △手数料は普通の水準



て電話で問い合わせることをお勧めします。それは電話での受け答えで、その会社の雰囲気を感じられるからです。これから資産を預けるお客様となるのですから、少しわがままにあれこれと尋ねてみても全く問題はないのです。オンラインでの開設手順も懇切丁寧に説明してくれます。

### 開設した後は？

口座開設後は、ロゲインIDとパスワードが発行されます。これは配達証明付きで郵送されることが多いです。その後は指定された口座に振り込み等で入金し、取引をスタートさせることになりま  
す。さあここからいよいよオンライン・トレード生活のスタートです！

### 売買発注

売買発注は証券会社のシステムによって異なりますが、どこも簡単に発注できるように日々改良されています。オンラインや書面で送られてくるマニュアルを確認しつつ、最低限覚えなければいけない仕組みを確認しましょう。

株式相場が行われている時間は、前場（ぜんば）と呼ばれる、午前9時から11時までと、後場（ごば）と呼ばれる午前12時30分から15時までとなっています。当然この時間にしか取引は行われませんが、発注自体はそれ以外の時間でも行うことができます。「××という銘柄を、

〇〇円で〇〇株買う」といった形で、事前に注文しておけるので、サラリーマン投資家でも参加できるといった具合です。

オンライン・トレード証券各社では、前場、後場にあわせて、夜間にも取引を行うように働きかけていますが、いまだに実現にはいたっていません。その代わりには最近では各証券会社が独自に、夜の時間に取引を行う取り組みも始まっています。もちろん通常の株取引とはルールも異なりますが、昼間売買できない個人投資家の間で、それなりの人気を得ています。この取り組みを行っているかどうか、証券会社選びのポイントとすることができるとでしょう。  
今回は売買時のポイントや注意点、また売買手法の一例をご説明いたします！

### 黒澤アラン（個人投資家）

日経平均が下がり続けた学生時代より株式投資を開始。わずかな投資額を失わないように試行錯誤しながら今にいたる。近年では投資対象を為替、先物、不動産などに拡大。個人事業主等の資産形成へのアドバイスも行っている。

※今回で説明しきれなかった証券会社選び等の細かいポイントについて、筆者のブログに専用ページを用意しました。さらに興味を持たれた方は、そちらもあわせてご覧下さい。http://aran-k.seesaa.net/

## ✦ MEDICAL PAYMENT

業界初!

整骨院開業、分院展開の夢を実現します!

# 整骨院まるまる開業支援システム

院開業 保証金ゼロ! 内装費ゼロ! を実現

初期投資を賃借できるシステムにより、運転資金のみで開業できます  
また、月々の保険請求額の先払いでらくらく経営を応援します!

### このような院長先生におすすめです

- 新規開業したいが、手元資金が少ない
- 分院展開を考えているが、金融機関の融資枠が少ない
- 新規開業直後の運転資金が続くかどうか、不安である

株式会社フィデック（東証1部）100%出資会社

株式会社 **メディカル・ペイメント**

〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-1-3 東京宝塚ビル8階

お問合せのお客様には、初夏公開予定の映画チケットをプレゼントさせていただきます!  
※枚数には限りがございますので、なくなり次第終了とさせていただきます。

☎ **03-3580-3595**



## 治療院の節税対策 (前編)

さて今年の確定申告も終わり、なんでもなにか税金を払うことになったのかと思われた方もいらっしゃるかと思います。例えば所得金額から扶養控除等を控除した課税所得が500万円の場合、今年から定率減税がなくなり所得税は57万2500円、住民税は50万円、合計107万2500円の納税になります。早めに節税対策を行うことで納税額を少なくすることができます。そこで今回は治療院の節税対策の話をしましょう。節税対策には現金の支出を伴うものと伴わないものがあります。当然現金の支出を伴わないものが優先します。

### 現金の支出を伴わない節税対策

税務申告を青色申告にすることにより65万円の所得控除が受けられます。前述の例ですと所得税が13万円、住民税が6万5000円、合計19万5000円減税になります。

青色専従者給与の届け出を行うことで事業主の所得を青色専従者に分け、納税総額を下げることもできます。青色専従者の配偶者に250万円の給与を支給したとすると、事業主は課税所得が500万円 - 250万円 + 配偶者控除38万円 = 288万円となり所得税が19万5000円、住民税が28万8000円、合計47万8500円。配偶者の250万円の給与については給与所得控除93万円、基礎控除38万円が控除できるので課税所得は119万円になり、所得税が5万9500円、住民税が11万9000円、

合計17万8500円。事業主と配偶者の納税総額は、所得税が25万円、住民税が40万7000円、合計65万7000円で、なんと41万5500円も納税額が減りました。これは給与で支給すると給与所得控除を受けられること、事業主の配偶者控除がなくなっても専従者には同額の基礎控除が受けられること、税率が累進になっているので所得を分散し課税所得を下げることで税率も下がることによるものです。

法人成りの場合は、前述の例だと事業主の課税所得250万円 + 基礎控除38万円 = 288万円が給与になり、給与所得控除104万4000円、基礎控除38万円を控除した課税所得が145万6000円になります。所得税が7万2800円、住民税が14万5600円、合計21万8400円。これに配偶者の税金を加算すると、所得税が13万2300円、住民税が26万4600円、合計39万6900円。当初の例より60万5600円も節税でき、個人事業で専従者に250万円分けた場合よりもさらに19万1000円節税できました。なお、法人は収支トントンの場合、地方税7万円の納付が生じます。法人を使った節税対策はこれだけではありません。例えば個人事業では事業主が居住している賃借物件の家賃は必要経費になりません。しかし法人で役員が居住する社宅を賃借すると、家賃の約8割から5割(土地家屋固定資産税評価額、面積等条件により変わる)が法人の損金として処理できるのです。前述の例で、家賃が月15万円、年間

180万円です。その8割144万円が法人の損金になる場合、事業主の給与は288万円 - 144万円 = 144万円になり、給与所得控除65万円、基礎控除38万円を控除した課税所得は41万円になり、その所得税は2万5000円、住民税は4万1000円、合計6万1500円。社宅を使わない場合よりさらに15万6900円節税できます。当初の例の納税額が107万2500円。法人成りし、居住している家を社宅にすると2人の納税額合計は24万円 + 法人地方税7万円 = 31万円。なんと76万2500円も節税できます。さらに個人で加入している生命保険を法人に名義変更すれば、定期保険であればその全額または半分が法人の損金に計上できます。魔法のようですがこれが現金支出を伴わない節税対策のエッセンスです。

顧問の税理士さんに法人成りの節税額を計算してもらったところあまりメリットがないと言われた方もいらっしゃると思いますが、これは法人での社宅や保険を考慮していないためです。なお、平成18年税制改正により法人は平成18年4月以降に開始する事業年度より、特殊支配同族会社について上記事業主の給与所得控除を認めないこととなりました。

特殊支配同族会社とは90%以上の持株をオーナー一族が持っており、執行役員の過半数がオーナー一族である会社です。今回の事例で個人事業主と配偶者が全額出資し、役員も同じの場合はこれに該当します。前述の例ですと事業主の給与所得控除104万4千

## 個人課税所得 500 万円のケース

### 500 万円全て事業主所得の場合

	事業主	配偶者	合計
所得税	572,500	0	572,500
住民税	500,000	0	500,000
合計	1,072,500	0	1,072,500

### 専従者給与 250 万円に分ける場合

	事業主	配偶者	合計
所得税	190,500	59,500	250,000
住民税	288,000	119,000	407,000
合計	478,500	178,500	657,000
		減税額	415,500

### 法人成りで社宅利用の場合

	事業主	配偶者	合計
所得税	20,500	59,500	80,000
住民税	41,000	119,000	160,000
合計	61,500	178,500	240,000
		法人地方税	70,000
		合計	310,000
		減税額	762,500

### 法人成りの場合

	事業主	配偶者	合計
所得税	72,800	59,500	132,300
住民税	145,600	119,000	264,600
合計	218,400	178,500	396,900
		法人地方税	70,000
		合計	466,900
		減税額	605,600

(注) 平成 19 年度の税率で計算、住民税は標準税率で計算

円が法人の所得に加算されてしまうのです。すると法人所得が生じ法人税の納付が生じます。しかし執行役員報酬と会社の所得の合計が 800 万円以内であれば給与所得控除が従前通り受けられます。この事例では合計が 800 万円以下なので法人成りの節税メリットが受けられます。また平成 19 年税制改正によりこの条件が 1600 万円以下に緩和される見込みです。治療院経営者で年収が 1600 万円超える方は、まれです。これにより法人成りしやすくなるのではないのでしょうか。

## 現金の支出を伴う節税対策

現金の支出を伴う節税対策は当然のことですが手持ちのお金がなくなりません。資金に余裕がないと節税貧乏になってしまう

ので気を付けて下さい。まず、現金は支出しますが将来それが何らかの形で戻ってくるものがあります。

小規模企業共済は国が小規模事業主の退職金積立用に作った制度です。現在は独立行政法人中小企業基盤整備機構が運営しています。現在の税制では個人事業主、法人経営者いずれも自らの退職金を積み立ててもその積立金を必要経費や損金で処理することはできません。しかし小規模企業に限りこの共済制度に加入すれば毎月の掛け金について所得控除を認めているのです。毎月の掛け金は最大 7 万円。1 年間で 84 万円。今回の事例で課税所得 500 万円の個人事業主がこの制度に加入し年間 84 万円の掛け金を支払っていただければ、所得税 16 万 8000 円、住民税 8 万 4000 円、合計 25 万 2000 円の

節税になります。実質負担は年間 84 万円 - 25 万 2000 円 = 58 万 8000 円です。この制度の恩典はこれだけではありません。事業を廃業等によりやめた場合、共済金が支給されますが、この共済金は一括で受け取ると税務上退職金扱いとなり退職所得控除が受けられ、なおかつ税率が約半分に減ります。分割で受け取ると公的年金扱いになり所得控除が多めになります。また契約者貸付も受けられます。これはサラリーマンにはない特典ですので資金的に余裕ができれば是非加入しましょう。

国民年金基金は厚生年金に加入していない個人事業主等のために国がつくった制度です。

国民年金だけですと年金受給額は知れていますがこれは、その上乗せ分になります。

加入は任意で国民年金に加入していることが条件になります。この掛け金も所得控除ができます。また受給年金も公的年金扱いになります。国民年金は公的年金でその年金受給条件は今後変わっていくと思われませんが、国民年金基金は個人年金の公バージョンなので加入時期、掛け金に応じた年金受給が受けられます。

経営セーフティ共済(旧称中小企業倒産防止共済制度)は、取引先が倒産した場合、最高 3200 万円の共済金の貸付が受けられ、掛け金は必要経費または損金に算入できます。契約者貸付制度もあります。小規模企業共済同様、中小企業基盤整備機構が運営しています。治療院では取引先が倒産ということはありませんが、接骨院など保険請求を行っている場合は保険請求団体が経営難で倒産すると保険請求代金が貸倒れになってしまいます。このような場合にこの共済に加入していると共済金の貸付が受けられます。解約時には解約金が戻ってきます。掛け金納付月数が 40 カ月以上ですと掛け金の 100%が戻ってきます。(以下次号に続く)

### 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。



# 集客革命

吉田正幸の

Vol.2

しかし忙しすぎて時間がないため右腕を育成できず、任せようとしても決まって「院長コール」。無理に抜けたときに患者さんが離れていくのが分かる。だから怖い。抜け出せない…この流れにはまり、いつまでたっても二店舗目が出せないのだ。

僕はいまから約12年以上前に初の店舗を立ち上げた。

約3カ月で1日200名以上の方が来院し、連日施術に明け暮れた。

1日に50名から多いときには90名。気づくと両手は腱鞘炎にかかり激痛。

テーピングでごまかし、施術を続けた。かばいきれなくなり、背中の鈍痛と頸部痛にも見舞われ、それでも必死に施術しつづけた。

ある朝、限界がやってきた。

もうカラダが動かない…本気で思った「このままいたら死ぬ」

そんな中で思い知らされたこと。それは《仕組み》そして《人》。

この2つのキーワードだ。

《仕組み》とはうわべの集客方法ではなく、根本的な、土台となる集客方法の必要性。院長やスタッフが代わっても来院数が減らない仕組み。

これがないと一生自分をすり減らして過ごすこ

とになる。

そして《人》とは、採用と教育だ。僕が以前倒れたとき、スタッフの「ゆっくり休んでください。後は何とかします」という言葉を聞き、涙が出た。先頭で走ってきた自分の無力さを知った。お山の大将で過ごす、幸せになるのは自分だけ。

人がすべてなり、人は宝なり、だ。

人間は決して自分ひとりでは生きてはいけない。

この《人》の採用と教育にどれだけ投資できるかで多店舗展開の実現性に大きな差が出る。また、プレイングマネージャーとして一生施術をし続けるのか、あるいはある時点で完全に経営者・オーナーとなり現場から離れるのかという道も《人》の採用と教育次第でどうにでもなる。

店舗を増やし集客し、いい仕事をして感謝され、おもいつきり儲ける！そしてスタッフに投資し、さらに感謝され喜ばれ、加速的にもっと儲ける！儲け……とは感謝された数だと僕は思っている。

豊かさや笑顔の中で儲けることは決して悪ではない。

## ■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。

## 《仕組み》で集め、《人》に投資する!!

治療院経営者で、一店舗を成功させた後、なかなか二店舗目にいけない先生方がいる。

なぜそうになってしまうのか？

キッパリと言うが【その先生のマンパワーで集めているから…】ということなのだ。

「自分の店は繁盛しているがその先に進めません」という方が多く、多店舗展開したい……という先生が私の学院に入学してこられる。

【自分の力】で集客し、たくさんの患者さんを救ってきた。

# 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

<http://fitbalance.net/>

TEL 03-5775-4859

〒107-0062 東京都港区南青山2-9-3-2階  
Fax03-5775-7024 gakuin@fitbalance.net



「もっと患者さんを集めたい」「患者さんは来ている。でも忙しすぎて次の展開が見えない」といった悩みをお持ちである治療家の先生に、問題解消のヒント、ノウハウを**無料**でお伝えします！

講義で教えている**集客ノウハウの一部**を**吉田学院長自らお話**させていただくとともに、直接疑問点、不明点を吉田に質問していただける個人コンサルの時間をたっぷりと設けております。

学院最高峰テクニック 美手【vitsyu】ヴィッシュの特別体験(有料)も行います。

開催日時などの**詳細については学院サイトをご覧くださいか、お気軽にお電話ください。**

1日100名の集客がなぜ可能なのか、そのヒントをたっぷりとお持ち帰りいただきます。

詳細・お申込は  
学院サイトかお電話で!

**無料【独立・集客ミニレクチャー】開催!**

# 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	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	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	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](mailto: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。

注目の「酸素水」が水道水からできる

# オアシスO<sub>2</sub> オキシサーブ



水道水が、酸素を含むおいしい酸素水に！飲用はもちろん、料理に生花にペットに美容洗顔に……と使い放題に使えてかさばらず、「ゴミも出なくてかかる費用は1リットル当たり2円程度。もう重たいペットボトルをウンコラ運ぶ必要もなし。疲労回復やストレス解消、脳内リフレッシュに美肌、脂肪燃焼、集中力アップなどなど、健康や美容にこだわる人に最適なこの「オアシスO<sub>2</sub> オキシサーブ」の院内設置で患者満足度を向上させてみては？ もちろんアナタの「施術疲れ」にもオススメだ。

人間の生命を維持するエネルギー源の10%は、毎日摂取する食物。では、残り90%は？

これが酸素だ。酸素は身体に取り入れた食物を熱エネルギーに変える際に、助ける働きをする。2000キロカロリーをエネルギーに変えるには、500リットルの酸素が必要だ。また、酸素は脂肪を燃やし、スタミナや持久力を上げていく。酸素がなければ血液中の白血球などの免疫細胞は活力を失い、細菌と闘うことができず病気になる。酸素不足は臓器の機能低下をも引き、結果として多くの症状となって表れるが、その最も顕著な症状が老化だ。

酸素の摂取能力は18歳をピークとして10歳ごとに10%ずつ低下するため、健康維持とアンチエイジングには、何らかの方法で酸素不足を解消しなければならぬ。日常生活の中では、散歩などの運動で心肺機能を高める、食事に気を付けて酸素を運ぶ血液中のヘモグロビンを増やす、部屋の換気をこまめに行う、空気の悪いところに長時間いない——などなど。

## 酸素はますます少なくなっている!?

しかし、空気中の酸素は少なくなる一方という。

ジュラ紀時代は40%、100年前は30%だった酸素濃度は、現代では大気汚染・海洋汚染・森林伐採などにより、20・9%まで下がっていると言われる。さらに、自動車からの排気ガスなどの多い都心部では、19%程度になる。東大の研究チームによれば地球上の酸素の60%は海で、40%は原生林で作られるが、海洋プランク

トンは減少、森林は伐採され、1秒に710トン、140万人が1日に必要とする酸素が減少しているという。酸素濃度20%で手足のしびれを訴える人が出始め、19%で息苦しくなり、動悸、息切れ、めまいが起こる。18%では思考能力や計算能力が低下し、高山病の症状が出るといふ。酸素マスクが必要な状態だ。

脳は酸素消費量全体の20〜25%を消費していると言われ、慢性酸素不足であれば集中力がなくなり、記憶力が低下、物忘れが多くなる。つまり、脳の細胞の慢性疲労だ。脳の酸欠は痴呆の原因にもなると言われる。さらに、眼の筋肉細胞が酸素不足だとピント調節などに影響し視力が低下し、脂肪が減りにくくやせにくく、老化や病気の原因になる。欧米の医療・フィットネスの専門家は、このような酸素環境では運動をしても、「適切なレベルまで酸素を補給することはできない」と指摘。なんとも危機的な状況なのだ。

## 「若返りの妙薬」酸素水に注目

そのため、最近では携帯用酸素ポンプ、タブレット型の「酸素のサプリメント」などの酸素補給グッズがさかんに売られている。話題を呼んだ「酸素バー」にあつた酸素発生器は、家庭用も登場。健康情報に疎くなりがちなお父さん方にも、いわゆるベッカムカプセルとして高気圧酸素カプセルが広く知られ、「酸素は大切!」との意識が広まったのはご存知の通り。

アンチエイジングの先進国アメリカで注目されているのが、酸素水だ。



酸素には呼吸により血液中のヘモグロビンと結びついて吸収される「結晶型酸素」と、そのまま液体に溶け込む「溶解型酸素」の2種類がある。前者はヘモグロビンの絶対量しか運ばれず、ヘモグロビンは毛細血管より大きいため、末端の細胞まで酸素を送るには時間がかかり、血管壁がコレステロールなどで汚れている場合はさらに通りにくい。

一方、「溶解型酸素」は液体に溶け込んだ酸素。飲めば直接小腸より吸収されるので、大量に酸素の補給が可能なのだ。

「オアシスO2オキシサーバー」はこの溶解型酸素を大量に含んだ酸素水をその場でつくり、常時供給してくれる酸素

水サーバーだ。有名サッカー選手や有名甲子園球児が、故障や試合後の疲労回復に酸素カプセルで寝ていたことが報道され話題を呼んだが、その姉妹品がコレ。

酸素含有量3〜7PPMの水道水を世界的特許の酸素充填システムにて多量の酸素が含まれた酸素水に変え、しかも4段階の濾過システムで塩素やトリハロメタンなど科学物質、不純物も除去してくれる。

製造元のバイオネット株式会社の代表取締役・対馬隆久氏は「もともとわれわれの飲んでいた水には、約5倍もの酸素が含まれていた」と語る。

水道水に含まれる酸素含有量は3〜7PPM、熱殺菌処理されたボトルウォーターは2〜

## Oxy Serveなら、いつでも、どこでも

### 設置場所は問いません

電気コードとほぼ同じ細さのチューブでつなぐだけで、取水場所から7m程度まで離れた場所に設置できます。約30cmと、家庭用のライスストッカーと同じくらいの幅ですので、狭いオフィス・ダイニング・リビング・書斎・廊下等に置いても場所をとりません。

### 水道のどこからでも取水できます

元水は、水道パイプ・蛇口・浄水器などから分岐します。取水場所は、台所・洗面所・洗濯場等、水道があればどこでも簡単に取水できます。

\*取り付けに関しては、販売店か、最寄りの水道工事店にご相談ください。

●本体正面上部のインジケータの「フィルター交換お知らせランプ」が赤く点滅したら、フィルターを変えてください。交換の目安は約1年です。  
\*フィルター交換費用別途



3PPM前後だが、名水といわれる湧き水には10PPM、特に「長寿国といわれる国の湧き水には、15PPM前後が含まれている」という。「オアシスO2オキシサーバーの水は、この理想を上回る25PPM前後の酸素を含む。搭載される酸素充填システムは世界的特許を取得、医療用にも使われている。アサヒのアルミ缶飲料「酸素水」に技術情報の提供もしているが「あちらは約500ミリリットルで150円、オアシスO2オキシサーバーは1000ミリリットル当たり2円程度ですから、おトクです」。ちなみに、酸素水をうたったペットボトル商品は各種出ているが、常温だと時間とともに酸素が抜けてしまうため「効果はほぼないでしょう」（アサヒの商品がアルミ缶なのはそのため）。オアシスO2オキシサーバーは作った酸素水を4℃で

保存するため、酸素を維持可能だ。さらに、中に入っている4種類の天然イオンセラミック（マイナスイオン、ゲルマニウム、トルマリン、遠赤外線各セラミック）で、アルカリイオンのミネラルウォーター化。本体の貯水タンク内には常時3リットルの酸素水、および2リットルのゲルマニウム水を確保する。ゲルマニウム水はヒーやお茶はもちろん、足浴などにもいい。この手のウォーターサーバーは各種出ているが85℃ぐらいまでしか上がらず、「カップ麺に使うと芯が残る」のが一般的。その点、オアシスO2オキシサーバーは調節で95℃まで上がるので安心だ。

できあがった酸素水を試飲した。驚くほどクセがなく、軽く、スッキリしている。お酒の水割りや、サラダにする野菜の水洗いにも最適なんじゃないだろうか？

「オアシスO2オキシサーバーは、他院との差別化です。現在多くの医療、健康関係施設で利用されていますが、患者さんへの提供など、顧客のリピーター化に結びつく設備として活用されているようです。もちろん、先生方、従業員の福利厚生としても最適です。施術の合間にこの酸素水を飲めば、疲れが取れるようだと喜ばれています」

本体の幅は33・3センチメートル。設置場所は問わず、水道栓に電気コードとほぼ同じ太さのチューブを繋ぐだけ。近くに水道栓がない場合は、移動可能なキャリー式タンク（12リットル、別売り）が使用できる。ペットボトル入りのミネラルウォーターのようにかさばらず、ゴミも出ず、しかも切れることもない。一般的な

ウォーターサーバーのように、男性でもキツイ「ボトルの上げ下げ」もなしだ。

生命維持の基本、酸素と水。「水道水を飲んでいる人はほとんどいない」などと言った大臣もいましたが、水道水を「命の水」に変え、かしく、手軽に、リーズナブルに健康になつてみては？

## 新発売記念キャンペーン

### 2カ月間無料試飲

オアシスO2 オキシサーバー 発売記念キャンペーン①9月末日までの購入者には紙コップ200個および紙コップホルダーをもちろんプレゼント！②【5台限定】2カ月間無料試飲！購入を前提として試飲したい院に2カ月間無料をご提供！万が一不満の場合は返却可能。

ひーりんぐマガジン編集部  
TEL 03-5296-9055

## オキシサーバー

製造元：バイオネット株式会社

販売元：株式会社アクメル販売

価格：39万8000円

分割可 月額9000円〜

寸法：W333mm/D400mm/H1170mm

重量：31kg 電源：AC100V

50/60Hz 消費電力：冷水/110W

温水/500W フィルター取替え：

21000円(20リットル/日で年1回)

# 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

### 在宅訪問施術の現状と心得

#### 訪問施術の現状と課題

先頃まで「人生50年」と言われておりましたが、今は「人生80年」。

WHO（世界保健機構）が発表した2004年の日本人の平均寿命は、モナコやサンマリノと並んで82歳で世界一となりました。

総務省の推計によりますと、65歳以上の高齢者人口は2640万人。75歳以上は国民のほぼ10人に1人に当たる1208万人と発表されています。このうち、何らかの疾患が原因で介護認定を受けサージャイスを受けている人や給付を受けている人、さらに何らかの疾患が原因で今後社会的介護が必要になりそうな人を集計しますと高齢者全体の4割から5割に上るそうです。

また、厚生労働省は、昨年4月の診療報酬改定に伴い、保険によるリハビリ医療に日数制限を設定しましたが、リハビリが必要とされながらリハビリが受けられないリハビリ難民が急増したと問題視されていました。今年3月12日に、これまで長期リハビリが必要としていた51病種以外でも、医師が回復の見込みがあると判断したケースなどについては、制限

を超えて保険適用で利用できるよう4月をメドに制度の規制緩和に踏み切るようです。

しかし、今後もかなりの数のリハビリ需要が見込まれるのではないかとする向きもあります。リハビリをしないことによる影響はすぐに表面化するわけではありませんが、ゆつくりとじわりじわりと生活機能が奪われていくことだけは確かです。「寝たきりになってからでは遅いのです」。

これらの社会背景に相まって、理学療法士の不足、一般における訪問マッサージの認知向上から同業他社の動きも大変活発になっており、今日では需要に追いつかず、マッサージ師不足から専門学校の新設も声高に叫ばれているとも聞きます。

一方では、訪問施術の需要増加に伴い、マッサージ師の教育不足などが原因で患者から訪問を断られるマッサージ師も急増しているようです。

先日も訪問マッサージを経営する先生が「需要は多いが、良識のあるマッサージ師が少ない。技術があることに越したことはないが、それ以前に他人の家を訪問するための一般常識がない。教育をしたいのだが時間が取れなくて、教育もできな」と嘆いておられました。

そこで今回は本誌第5号に掲載しました「在宅訪問施術の心得」を加筆の上、あえて再度掲載いたしました。

## 患者宅訪問までの心得

日本手技療法協会が主催する訪問マッサージ研修では、研修最終日に在宅訪問施術の実際ということで、患者宅を訪問し、目で見て、肌で感じていただくことを主眼に置き、これまで多数の先生方に同行体験をしていただいております。

その際、白衣の持参、ズボンの着用（ジーパン、綿パンツ不可）、靴は革靴、または、それに準ずる物ということで事前にお願しておりますが、今までを振り返りますと、さすがに忘れてきた方はいらつしやいませんが中には、こんな先生がいらつしやいました。

ノーアイロンで何日も着古したような白衣に綿パン、薄汚れたズック靴といういでたちで、これでは面識のないお宅にお邪魔する姿とは到底思えません。

この傾向は、自分でマッサージ治療院を経営されている先生に多く見られます。

訪問マッサージは、治療院という自分の城に患者が来るのではなく、患者さんの城（住居）にお邪魔するのです。治療院という城の中では、多少先生が高圧的なことを言っても、わがままなことを言っても、患者さんは逆らいません。

しかし、治療院内での感覚を持って先生が訪問マッサージを行いますと、必ずと言っていいほど失敗します。再度言いますが、患者さん宅にお邪魔するのだというのを自覚してください。そのことを自覚しますと、おのずと服装、態度、行動などに変化が生まれるはずですよ。

また、患者さんにも、いろいろなタイプの方が、いらつしやいます。不快に思っても、我慢する患者さん、不快感をはつきり口に出す患者さん。どんな身なりでも、意に介さない患者さんなどさまざまです。

さまざまタイプ患者さんといえ、訪れたマッサージ師は、白衣の襟や袖口から色物の下着がのぞき、ズボンは薄汚れたシワだらけの綿パン、靴はドロドロのズック靴、髪はボサボサ、フケだらけ、爪は伸びて黒いものが、では、どんなに技量が優れていても心身ともに病に伏している患者さんに与える影響はいかがなものでしょうか。

患者さんやそのご家族は、赤の他人である先生を自宅に招き入れるのです。先生が玄関のチャイムを鳴らしてから患者さんのいる部屋に移動し、施術し、辞去して玄関のドアを閉めるまで、場合によっては移動手段の車などに乗って走り去るまでの一挙手一投足を見ていますので、身だしなみには十分気を配るよう望みます。ものです。

これらは、訪問マッサージに必要な不可

欠なことであり、かつ、一般常識なので、す。

したがって、これらの一般常識的な礼儀、作法は必ず身につけて望みたいものです。

とくに身だしなみや言動、態度はご自身の顔であり貴院の看板なのですから。

## 患者宅訪問時の心得

訪問施術とは、貴院に健常者や半健常者を迎えて、治療を行うわけではありません。

対象者は歩行困難または不可能な方で、心身ともに病んでいいる寝たきりの人、あるいは限りなくそれに近い状態の患者さんが大半です。

どんな先生が来てくれるのだろうか、どんな治療をしてくれるのだろうか、玄関は掃除しているだろうか、治療していただく部屋やベッドはきれいだろうか。

患部をすぐ出せるだろうか等々、さまざまな気遣いをして待っている患者さん。期待に胸をふくらませながらも、一抹の不安を抱きながら待っている患者さんがいます。

チャイムを押し、身分を伝え、玄関を

開けて患者宅に入ります。その際は大きな音を立てない配慮が必要です。

「おはようございます」「こんにちは」「失礼します」「お大事に」などあいさつの言葉が掻き消えるほどの大きな音を立てて扉を閉めては、せっかくのあいさつも相手に届くどころか、不快感と、音に対する驚きだけが残ります。

相手に不快感を与えるような音は、できるだけ作らないよう心掛け、扉は開ける時も、閉める時も、扉に向かい、ゆっくり静かに心掛けたいものです。

大きな音を立てて閉める人は、開けたドアのノブから手を離してしまおう人です。

開けた玄関ドアは手を添えてゆっくり閉めましょう。

## マッサージ施術時の心得

マッサージ施術のための訪問と、単なる訪問と決定的に違うところは、施術は寝室にお邪魔すること、つまり患者さん

本人の寝室が治療室となりますので患者さんの布団、ベッドに上ることになります。汚い靴下で、ベッドに上られた患者さんは、決して気持ちのいいものではありません。

当たり前だとお笑いになるかもしれないが、この当たり前のことがわからない先生が数多くおられます。

寝室に入った際は、寝ている患者さんの頭上側は歩かないこと。これは寝室内だけに限りませんが、できるだけ小さな歩幅で静かに歩きましょう。

寝室は、居間のようなパブリックなスペースではなく、患者さんだけのプライベートなスペースですから、眺め回すような行動は慎みましょう。

次に訪問施術の基本手技は、パウダーやオイルを使って、肌には直接マッサージを施すわけですから、夏場は汗で汚れた手で直接、患者さんを触れることがないように、冬場や施術者の手が冷たい場合は、施術者自身の手を良く温めてから施術に入る気配りをしましょう。

また、日頃から靴下やズボンに注意を払いましょう。特に雨天の場合はズボンの裾や靴下が濡れている場合がありますので、訪問前にチェックしましょう。さらに自動車で移動している先生は、ズボンの裾が車の泥マットに触れないための工夫が必要ですよ。

次に、施術時の移動に際しては、極力膝で歩くとともに、決して患者さんを跨がないよう注意しましょう。

施術中は、寝たきりで意識がない患者さんだからと無言で施術を施さず「○○が良くなってきましたね」「右側に移動しますよ」「力の加減は良いですか。痛く

ないですか」などと声を掛け、たとえ無意味と思われるでも声を掛けコミュニケーションを取りながら行いましょう。

単なる物体を施術しているのではありません。人間の尊厳を尊重した施術を心掛けたいものです。

新患の場合の本人あるいは御家族の方は、どんな治療をしてくれるのか、その治療によってどんな効果が期待できるのか、また、現在の症状から服用の薬にいたるまで、いろいろと尋ねてくる方が「まれ」にいらつしやいます。

そんな時のために、一般的な症状から薬にいたるまで簡単な下調べをしてから伺うことも必要になるかもしれません。

説明を求められた時、専門用語を乱発し、偉ぶって説明をしても相手には伝わりません。

相手に伝わるやさしい言葉で、できるだけわかりやすく丁寧に説明をしましょう。ただし、私たちは医師ではありませんので、マッサージ師としての範囲外のことについては「かかりつけのお医者様にご相談なさってみてください」とお話ししましょう。

施術終了後は、洗面所をお借りして手洗いをしますが、その際に、洗面台の周りなどに付いた石けんの泡や、水滴は、しっかりと処理して辞する気配りをしたいものです。

なお、施術後に出される飲食には、できるだけ手を付けないほうが賢明かと思

います。

また私は、トイレの使用は急を要さない限りお借りしないようにしています。

トイレは、往療のコースの中に公園やコンビニ、公衆トイレを事前に調べて組み入れておきましょう。

何かの理由で訪問時間に遅延が生じる時は、できるだけ早めに連絡をしましょう。

## 個人情報の保護

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

り扱っている事業者は利用目的の特定、通知、公表、第三者提供の制限などの義務が課せられ、法律の全面施行により個人情報流出・漏洩を起した事業者の管理責任は法的に問われます。近年、個人情報漏洩事件、事故が相次いで発生しています。個人情報を適切に保護し、

不当な利用、漏洩を防止していくことは、企業や業界の社会的な責任です。特に、治療院は、個人情報の中でも機微（センシティブ）な個人情報を扱うため、なおさら個人情報管理にかかる責任は重いものがあります。

個人情報を、延べ5000件を超えて保有する治療院等は「個人情報取扱事業者」としての義務を負わなければなりません。訪問マッサージ院の先生で延べ5000件以上の患者がいらないから個人情報取扱事業者に該当しないので関係がないと思っている先生がいるようですが、

厚生労働省のガイドラインでは医療機関やそれに準ずる機関は、5000件の個人情報に区分にこだわらず、少数の個人情報であっても遵守することを求めています。違反した場合は最大懲役6カ月以下、罰金30万円以下の刑事罰が下る場合があります。また、個人情報の不正流用による精神的ダメージなどの損害を賠償する民事裁判までことは及ぶ可能性もあります。さらに、この個人情報保護法の違反行為を従業員などが犯しても、監督責任を代表者または管理者が問われることになっております。訪問マッサージを

## 投稿募集

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

なお、ご送付いただいた資料は返却いたしませんので、ご了承ください。

〒101-8691 東京神田郵便局私書箱53号  
「ひーりんぐマガジン」編集部まで  
TEL03-5296-9055 (総合受付) FAX03-5296-9056

## 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	事例とその対処法

する際には、その日の患者さんのDATAや同意書のコピーを鞆に入れて訪問活動をする先生がほとんどです。これらの患者DATAや同意書のコピーは、必ず車から離れる際は車中に放置しないで、患者さん宅まで持っていったり、食事の際にも肌身から離さず持っていったりすることが肝要です。

自動車に詳しい友人によると車のロックは、アツと言う間に解錠できるとのことです。

個人情報保護の観点からも十分に注意をしてください。

## 自分にあわせた応用を

人生いろいろ、患者さんもいろいろ、治療法もいろいろ。選択肢もいろいろ。何が良く、何が悪いのか、どんなことが好ましく、どんなことが好ましくないのかは、各先生の判断次第です。ここまで述べてきたことがすべてではありません。しかし、最低限のルールや最低限の気配りは、存在するはずですよ。

私自身、いまだに試行錯誤、手探り状態で行っております。これらの最低限のルールや気遣いを基礎として先生方の手で各治療院なりの心得をお作りいただければ幸いです。

私の施術に対する考え方や、信念が皆様の訪問施術に少しでもお役に立てれば、これ以上の幸せはございません。

## 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。岐州市 田原正史（28歳）

# 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 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)
第 43 回研修	6 月 6 日 (水) ~ 6 月 8 日 (金)
第 44 回研修	6 月 18 日 (月) ~ 6 月 20 日 (水)
第 45 回研修	7 月 11 日 (水) ~ 7 月 13 日 (金)
第 46 回研修	7 月 23 日 (月) ~ 7 月 25 日 (水)
第 47 回研修	8 月 8 日 (水) ~ 8 月 10 日 (金)
第 48 回研修	8 月 20 日 (月) ~ 8 月 22 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。

## 特 徴

研修は訪問医療マッサージ施術業務の営業ノウハウを中心に、具体的な事例を数多く入れ、レセプト発行用ソフト「レセ Pro (R)」も使用しますので、すぐにでも独立・開業ができます。

万一、問題が発生した場合にも、NPO 法人日本手技療法協会および会員事業者からの支援も約束されていますので安心です。

## 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 ~ 17:00
2 日目	営業開発研修・業務管理研修	10:30 ~ 17:00
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

## 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。

## seminer1

### 小顔美矯正セミナー

**内容** 頭蓋骨・頸椎の矯正と顔面の引き締めをして美しい小顔づくりを丁寧に指導します

**対象** 不問

**日時** 随時（詳しくはホームページでご確認下さい）

**費用** 無料体験 初級 240,000円 上級 177,500円

**場所** 当院(阪急宝塚線川西能勢駅西口駅より徒歩5分)

#### シンメトリー川西

〒666-0033 兵庫県川西市栄町12-1 秋山ビル2F

TEL/FAX072-757-8110

URL:<http://www.geocities.jp/shinso001/>

E-mail:shukouin@ybb.ne.jp

## seminer2

### カイロ初心者テクニックセミナー

**内容** 即実践に使える、治療効果が上がるように丁寧に指導します。

**対象** カイロ・整体初心者

**日時** 要問い合わせ

**費用** 各2万8千円(骨盤)(頸椎、胸椎)

**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19-23-2 F

TEL 092-475-8001

FAX 092-929-2858

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

## seminer3

### CIM式BT療法 日曜セミナー

**内容** 短期間の修得が可能。過当競争の時代に、自信を持って自費治療を構築するセミナー。

**対象** 柔道整復師・鍼灸師・按摩マッサージ師・学生

**日時** 下記ホームページでご確認下さい

**費用** 内容により異なる

**場所** 京都・東京

#### CIM式BT療法研究所

〒604-8424 京都市中京区西ノ京樋ノ口町40

TEL075-821-6416 FAX 075-821-6413

URL:<http://cim-bt.jp>

E-mail:info@cim-bt.jp

## seminer4

### 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

URL:<http://mimi.tank.jp>

E-mail:scrum89@po2.across.or.jp

## seminer5

### 腰椎・骨盤・下肢・頸椎・胸椎・上肢 勉強会

**内容** 矯正法・柔軟操作法・解剖学・背診法・レントゲンの診かた・後療法(日常生活指導)

**対象** 治療家をめざす学生及び諸氏

**日時** 奇数月の第2日曜日 9:30～17:00

**費用** 一般1回20,000円 会員は資料請求にて

**場所** 大田区産業プラザP10京急蒲田駅徒歩2分

#### 東京身体調整研究会

〒143-0015 東京都大田区大森西3-10-16

TEL03-3765-0782

FAX03-3765-0792

## seminer6

### 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

## seminer7

### 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 三柄ビル201

TEL03-5957-5283

FAX03-5957-5290

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

## seminer8

### バランス整体

**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

URL:<http://www.balance-k2.com/>

E-mail:oriono-k@forest.ocn.ne.jp

## seminer9

### 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瘦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・瘦身に興味のある先生

**日時** 毎月第2土曜・第2日曜 15:00～16:30

**費用** 5,250円

**場所** 愛知・当院(半田市) 埼玉(富士見市)

#### 都接骨院

〒475-0821 愛知県半田市船入町20

TEL/FAX0569-26-3140

URL:<http://www.cac-net.ne.jp/~miyako/>

E-mail:miyako@cac-net.ne.jp

## seminer10

### 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

URL:<http://www.etc-karada.com/kenryou/>

## seminer11

### 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** 一枚テーピングセミナーの総集編。テーピングを体感してみてください。

**対象** 治療家～学生まで、テーピングに興味のある方

**日時** 5月13日(日) 10時～16時30分

**費用** 15,000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

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

治療家、セラピスト向けのセミナー・講習会・イベントなどの案内スペースを無料でご提供いたします。掲載をご希望される場合は、お電話でご連絡下さい。所定の用紙をFAXいたします。

※枠が埋まり次第、締切りとさせていただきます。

ひーりんぐマガジン編集部

TEL:03-5296-9055

神奈川県

JR東海道線

鴨宮駅 徒歩2分



正社員 月20~40万円 アルバイト 月800~1000円以上

スタッフと共に！ 夢を実現邁進します。一人ひとりの力を100%引き出して活躍できる働きやすい職場です。



仕事・職場情報

【仕事内容】 鍼灸整骨院のスタッフ、分院長候補の募集、整体・カイロ及び鍼灸を取り入れた鍼灸柔整業務全般、スポーツ外傷や慢性疾患と幅広く学べます。

【身につく技術・知識】 激戦の時代に生き残れる徒手技術、カイロ、整体、磯谷療法、スポーツ外傷、キネシオテーピング、スパイラルテープ、柔整固定法、経絡治療、良導絡治療、レインボー治療、集客システムなど知識や技術、そしてレセプトや経営面も学べます。

【独立支援制度】 整骨院、治療院、整体院等の開業独立まで応援。まずは集客システムを使った当院の分院長から

ためしてみませんか

【仲間はこちらの人】 みんな向学心が旺盛で、明るく、まじめで、目的意識を持った人たちがばかりです。

募集情報

小田原 9:00~12:00 15:00~19:00 土曜日は17:00まで 日祝祭日・有給、夏期冬期休暇 交通費支給、昇給・賞与有、傷害保険 柔整、鍼灸、マッサージ、整体師(35歳位まで) TEL後、履歴(写貼)持参面接

㈱メディカルグループふくもと

〒250-0875 小田原市南鴨宮3-12-16 TEL0465-49-1300 FAX 0465-48-9513 福元鍼灸整骨院

求人情報

2007 Spring

メリット・アイコン



ここに掲載されている求人情報は、

ポータルサイト「日本手技療法協会」

<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

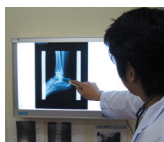
勝田駅 徒歩5分



柔整・鍼灸師 月26万円以上 分院長 月35万円+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



国手塾グループ

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/



## 都内各地

(事業所) JR中央線山手線地下鉄銀座線  
神田駅 歩8分

JR中央線総武線  
御茶ノ水駅 歩10分

地下鉄丸ノ内線  
淡路町駅 歩0分

地下鉄千代田線  
新御茶ノ水駅 歩0分

都営新宿線  
小川町駅 歩0分



正社員 月 22~27万円 年齢・経験により決定



### 仕事・職場情報

#### 【仕事内容】

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

#### 【身につく技術・知識】

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

#### 【やりがい】

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

## 訪問医療マッサージのスタッフを募集!

### 募集情報

① 東京都内各地(港区・大田区・世田谷区 他)

② 9:00~18:00

③ 日祝日、ほか隔週1日休

④ 交通費支給(2万円迄)、軽自動車貸与(通勤利用可・駐車場は会社負担)、携帯電話貸与、社保完備、保養施設利用可、年末年始休暇・夏季休暇・有給休暇有、賞与年2回支給

⑤ 要 あん摩マッサージ指圧師免許・普通自動車免許

⑥ TEL後面接日決定、履歴書(写貼)・あん指師資格免許コピー持参

⑦ 面接



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

### (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

## 福岡県

JR線

田川伊田駅 歩20分



正社員 月 21万円~40万円以上

## 面接基準は、やる気のみ!! 治すをモットーに施術する整骨院です。



### 仕事・職場情報

【仕事内容】 柔整業務 小林整体 スポーツマッサージ カイロ等。

【身につく技術・知識】 小林整体を中心とした治療を行っています。毎週水曜日の午後に勉強会実施。スポーツマッサージと指圧をミックスさせた独自の治療法。独立開業の経営指導。

【こんな人にぜひ】 1日200人前後の来院がある整骨院です。治療技術は触れた患者様の数に比例します。患者様が多いのには理由があります。その理由を知りたい先生はいませんか?

【職場の雰囲気】 整骨院にただで治ると患者様に言っていただけ明るく元気な職場です。あなたの元気試してみませんか?

### 整骨院 長生庵

〒825-0002 福岡県田川市伊田

2741-11 KMビル1階

TEL/FAX 0947-45-6979

http://choseian.com 山野州康

### 募集情報

① 田川市 直方市

② 月火木金 = 9:00~13:00  
16:00~20:00、水土 = 9:00~13:00

③ 日祝日(年末年始、GW、夏期等長期休暇)

④ 昇給随時 交通費、社保、厚生年金、雇用・労災保険、退職金制度(中退共)、賞与年2回(出来高制)

⑤ 柔整師 30歳まで(学生可)

⑥ TEL後履歴書(写貼)持参面接

東京都

JR青梅線

福生市 他 福生(ふっさ)駅 歩3分



社員 月 20~70万円以上

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



### 仕事・職場情報

#### 【仕事内容】

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

#### 【独立支援制度】

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

#### 【仲間がこんな人】

とにかく明るい。とっても真面目な好青年ばかりです。ヤル気と向学心が旺盛ですので、あなたも一生の友を得ることでしょう!

#### 【身につく技術・知識】

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

### 募集情報

① 東京都福生市、立川市、小金井市、秋川市、青梅市 他

② 9:00~13:00・15:00~20:00

③ 日祭日、平日交代休有

④ 社保、厚年他完備

⑤ 柔整師、カイロプラクター(学生可)

⑥ TEL後歴(写貼)持参 面接

### ふっさ 福生整骨院グループ

〒197-0022 東京都福生市本町58

メソンドヌール山崎1F

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

http://www.seikotu.net/

E-mail: gerbill@t-net.ne.jp 清水

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

社員 16~50万円 派遣 800~2,500円 水・水 800~2,500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、整形外科、治療院等の求  
 人先は、首都圏に1400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5500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。

【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/>  
<http://wi1.jp>

あるいは、お電話03-5919-1501で

面接



〒151-0051  
 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-21-7 第5瑞穂ビル9F  
 TEL 03-5919-1501 / FAX 03-5919-1502  
<http://www.willone.jp/>  
 E-mail: info@willone.jp ● 曾根・栗木

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~ 鍼灸師19万~ 学生社員10万~ 院長35万~

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】  
 整形外科スタッフ・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 [recruit@cmc-g.jp](mailto:recruit@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)北口階段を下り、正面の通り直進、  
 大通り渡らず左折30m、整形外科・クリニックのビル2F

東京都 東武東上線、世田谷線  
 世田谷区 三軒茶屋駅 徒歩5分

契約・準社員など 23~40万円 (実力により随時昇給)

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

マッサージ、整体できる方 大募集!  
 お顔と体の整体に興味がある方



25ans、ef、ヴァンデーヌ、  
 anan、CanCamなど、  
 多数の雑誌に取り上げられています。

仕事・職場情報

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

【こんな人にぜひ】健康で美に対して興味  
 のある方、施術を通して小顔やボディメ  
 イキング技術を向上させたい方。明るく、  
 元気な方、大歓迎

【研修制度】技術向上を目的とした研修制  
 度あり。

募集情報

● 東京都世田谷区太子堂(三軒茶屋)  
 ● 10:30~21:00内でシフト制、週5日  
 以上勤務。お店のオープンはAM11:00~  
 PM20:00まで●月・木曜日定休、週休2日制、  
 夏・冬・GW休、代休有  
 ● 交通費全額支給、制服(上衣)有、雇用・  
 労災保険加入、社服割引有、昼夜2食付、  
 フリードリンク、社員旅行有、賞与支給、  
 昇給見直し年2回。小型犬2匹います。  
 ● 指圧、マッサージ師有資格者、整体師、オ  
 イルマッサージ(経験者優遇)※45歳位迄  
 ● TEL 後歴(写貼)持参●面接、実技チェック

(株)プランール美容研究所 TEL 03-5430-2351 / FAX 03-5430-2354  
<http://www.planr.co.jp/> info@planr.co.jp  
 〒154-0004 東京都世田谷区太子堂5-5-6-1F ● 採用係

千葉県 京葉線  
 千葉市 蘇我駅 徒歩5分

社員 カイロ 20~40万円 難・リフレ 20~30万円 マッサージ アルバイト 8000円~2万円(8時間)

口先だけでは無い、本物の治療技術を  
 学びに来ませんか?



仕事・職場情報

【仕事内容】  
 カイロプラクティック院の運営。治療。  
 「ここに来て本当に良かった。」という患者  
 さんの声がいっぱい聞かれます。

【院長はこんな人】

ソウルオリンピック日本代表選手団のスポ  
 ーツ・トレーナー。オリンピックに参加し、  
 オリンピック選手を多数治療した経験と実  
 績がある。一徹!釣りが好きで興じて「一本  
 釣り」漁師の肩書を持つ。

【身につく技術・知識】

技術を盗め!学べ!生かせ! 棚からボタ餅  
 はおこって来ない!

募集情報

- 千葉市
- 10:00~14:00 16:00~20:00
- シフト制 院は年中無休
- 労災・雇用保険
- カイロプラクター、整体、  
 マッサージ師、リフレ
- TEL 後歴(写貼)持参
- 面接

やわらかカイロプラクティック治療院  
 〒260-0842 TEL / FAX 043-264-0116  
 千葉市中央区南町 2-9-10 第2京葉ビル2F  
<http://www.e-yawara.com/> ● 松本

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

**社員** 25 (新卒、未経験、21歳) ~ 28 (経験、5年、28歳) 万円

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

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

**募集情報**  
 ●神奈川県横浜市  
 ●9:00~20:00の中で応相談  
 ●週休2日制(日曜と平日1日)、夏季・冬季休暇有  
 ●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履歴(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

**神奈川県** 京急線 シーサイドライン線  
**京急富岡駅** 歩8分 **並木駅** 歩7分

**社員** 25 ~ 35 万円 **アルバイト** 1000 円以上

**勉強会有 技術を身につけたい方お待ちしております。**

**仕事・職場情報**  
 【仕事内容】整体・マッサージ・柔整・鍼灸助手・治療補助。  
 【身につく技術・知識】外傷多数来院、勉強会をやっているので鍼灸・整体・柔整などの技術が身につきます。  
 【服装・髪型】茶髪の方は応募ご遠慮ください。

**募集情報**  
 ●横浜市金沢区並木 ●8:30~20:00  
 ※アは応相談 ●日曜・祭日 ●交通費 1万5000円まで支給・昇給年1回、食事手当・時間外手当・賞与有 ●35歳くらいまで ●TEL履歴(写貼)持参 ●面接・実技チェック

**並木一丁目整骨院** 〒236-0005 神奈川県横浜市金沢区並木1-17  
 TEL/FAX 045-774-6809 センターシーサイド4-2 ●院長 榎原忍

**神奈川県** 小田急線  
**鶴巻温泉駅** 歩8分

**社員** 20~50 万円

**将来の事を考えて人生設計 当院で薬の知識経験を得て〈薬種商〉の資格を取得! 鍼と漢方があれば鬼に金棒!!**

**仕事・職場情報**  
 【仕事内容】鍼灸マッサージ接骨院、訪問治療、薬局、介護施設派遣。  
 【身につく技術・知識】鍼灸の先生に、薬を扱える資格をより多く取得してもらうことで幅広く活躍できます。  
 【仲間がこんな人】湘南地域居住者で皆、資格勉強を目標とし各自のペースで仕事をしています。

**募集情報**  
 ●湘南湘南地域 ●9:00~17:00  
 ●日・祝・年末年始・夏期 ●鍼灸・マッサージ、要自動車運転免許 ●TEL履歴持参(他)スタッフが女の子入れて!とっています(笑)

**温泉堂** フリーダイヤル 0120-351-004  
 〒259-1137 神奈川県伊勢原市笠窪 383-3

**埼玉県** 京浜東北・高崎線  
**浦和駅** 歩3分

**社員** 18 万円~上限なし **アルバイト** 850 円~

**隠れ家的サロン!主に女性客が多く落ち着いた感じのある浦和では代表的なサロンです。技術では負けません!**

**仕事・職場情報**  
 【仕事内容】ボディケア及びフットケア。25分・50分・75分位での施術です。  
 【やりがい】給与は基本給と歩合給の組合せ。将来は店長→独立への支援もしています。  
 【研修制度】未経験でも基本から教えます。マンツーマンの指導で技術はバッチリ!  
 【施設・設備】酸素パーあります。

**募集情報**  
 ●さいたま市 ●11:30~22:00 ※アは相談可 ●完全週休2日 ●鍼灸師・マッサージ師・整体師・リフレ 30歳代までの方。ヒゲ不可 ●面接はTELにて ●面接及び実技

**リフレタイム** 〒330-0062 さいたま市浦和区仲町1-2-8  
 TEL/FAX 048-833-0072 山川ビル3F ●イノウエ

**東京都** 東武東上線 都営三田線  
**大塚駅** 歩5分 **板橋区役所前駅** 歩10分

**社員** 20 万~ 40 万以上

**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  
 ●電話履歴(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

**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履歴(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 神奈川県横浜市市中区石川町1-25-1  
 TEL 045-227-7444 FAX 045-227-7832 ●鈴木

**埼玉県** 東武線  
**草加駅** 歩2分

**社員** 18 万円~ **パート** 800 円~

**仕事・職場情報**  
 【仕事内容】マッサージ・施術【身につく技術・知識】定期勉強会で、超音波画像装置から慢性疾患の治療までたくさん学べます【院長はこんな人】柔整教員免許を持つオステオパシー好き!【こんな人にぜひ】長く続けられて明るくやる気のある人。人を笑顔にするのが好きな人

**募集情報**  
 ●草加駅徒歩2分 ●9:00~19:00 ●労災・雇保・交通全給 ●柔・指圧・マ・整体 40歳まで ●電話連絡の上 ●面接

**笠原接骨院(テラ治療院)**  
 〒340-0015 草加市高砂2-18-3 1F・2F  
 TEL/FAX048-923-2055 ●笠原

**神奈川県** JR 南部線 東急田園都市線  
**武蔵溝の口駅** 歩5分 **溝の口駅** 歩10分

**社員** 18~30 万円以上 **アルバイト** 950 円以上

**仕事・職場情報**  
 【仕事内容】リラクゼーションサロンでの整体、足ツボ等の施術。明るく元気なスタッフで楽しい職場です。フランチャイズによる独立支援もありますのでやりがいがあります。

**募集情報**  
 ●川崎市&秦野市 ●10:00~22:00、実働8、各店による(アルバイト応相談) ●週2日(ソフト制) ●交通費支給、社会保険、賞与、有給休暇 ●マッサージ師、整体師、リフレクソジスト(学生可) 35歳まで ●TEL履歴持参 http://www.r-lux.com

**リラクゼーション ラックス**  
 〒213-0001 川崎市高津区溝ノ口1-1-5 ホテルメッツ溝の口2F TEL044-854-6280 ●塚原

**求人情報のご案内**

カラーで見やすい求人情報スペースをぜひご利用ください。

次号(16号)は7月25日の発行予定です。掲載ご希望の方は、6月15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。お早めにお申し込みください。

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すが、定型外の場合は、制作費をご請求させていただく場合がございます。

お問合せ・お申込みは「ローリンマガジン編集部」  
 TEL 03-5296-9055  
 FAX 03-5296-9056 までお気軽に。

**東京都** 東武東上線  
**東武練馬駅** 歩1分

**社員** 25 ~ 30 万円 (経験者優遇)

**仕事・職場情報**  
 【仕事内容】開院1年のきれいな整骨院です。手技療法重視の保険治療、自費治療。柔整マッサージができる方【院長】中国中医大卒【身につく技術】中国推拿法、整体法

**募集情報**  
 ●板橋区徳丸 ●9:00~12:30、15:00~19:30 ●週休2日 ●交通費支給、社保完備、昇給・賞与有 ●柔整師・マッサージ師(35歳位まで) ●TEL履歴(写貼)持参にて面接

**日中記念整骨院** 〒175-0083 東京都板橋区徳丸3-17-3  
 TEL/FAX03-5399-1954 ●方志強(院長)

**東京都** JR中央線 京王線  
**八王子駅** 歩4分 **京王八王子駅** 歩5分

**社員** 18~40 万円 **アルバイト** 800~1400 円

**仕事・職場情報**  
 【仕事内容】鍼灸マッサージ、整体、足つぼ、アロマオイル、耳つぼ等、研修勉強会有り。

**募集情報**  
 ●八王子 ●9:30~21:00の間で応相談 ●社/月6日、ア/週2~3日 ●社/労雇社厚保完備。歩合相談年2回 ●鍼灸マ師、整体師、40歳位迄 ●TEL履歴(写貼)資格証写し持参。 ●面接、実技チェック。詳しくはホームページをご覧ください。 http://www6.ocn.ne.jp/~arufo

**あるふあセラピーはうす**  
 〒192-0046 八王子市明神町4-7-3 やまとビル4F  
 TEL090-2402-4771 FAX042-646-8819 ●土屋

**埼玉県** 西武新宿線 東武東上線・JR川越線  
**本川越駅** 歩3分 **川越駅** 歩10分

**社員** 21~30.5 万円以上 **アルバイト** 850 円以上

**仕事・職場情報**  
 【仕事内容】院内治療一貫整骨療法・経絡・整体カイロ・PNF他、自費診療一鍼灸・O脚・外反・耳ツボ他。見学治療体験随時可、独身寮完備。柔整卒業後臨床研修施設、外部研修参加補助、独立開業支援、新卒・未経験者・地方出身者歓迎

**募集情報**  
 ●川越市 ●9:00~19:00 土 17:00 (13~15休) ●相談応ず ●日祝他月1日、夏8日間・春・冬 ●後職・技術・歩合・達成・住宅・家族他、賞与・昇給年2回 ●柔整、鍼灸、学生他 ●TEL履歴持参。HP参照ください http://www.kyoekai-sekkotsuin.com

**共栄接骨院 本川越院・的場院**  
 〒350-0043 埼玉県川越市新富町1-9-6 ライオンズプラザ本川越103号 TEL049-226-3782 ●辻川

# 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)」、訪問マッサージ用「レセPro(R)」  
※「レセPro(M)」は4月下旬受付再開、5月運用開始。
- 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

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:**

**5月27日(日曜日) 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】 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

# 「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。

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
5月12日(土)	6月16日(土)	いずれの日も下記時間帯から選べます
5月19日(土)	6月23日(土)	① 12:30 ~ 14:00
5月26日(土)	7月14日(土)	② 14:20 ~ 15:50
6月9日(土)	7月21日(土)	③ 16:10 ~ 17:40
		④ 18:00 ~ 19:30

# バックナンバーのご案内

**第14号** (平成19年1月25日発行)  
 新春覆面放談 国家資格はもういらない?/特集SPマークとその  
 効用 取得者に聞く「取得経路で悩みは解決」/専門学校探訪vol.1  
 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」/成功への道/治療院開業マニュアル 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  
 求一仕組みと実際/人材派遣の活用を考  
 える/続・院内デザインの実例/成功へ  
 の道/開業マニュアル 他

**第8号** (平成17年7月25日発行)  
 日本手技療法協会NPO認証記念号  
 /不正請求の実態Part5/成功へ  
 の道/増患請負人の⑧テクニック  
 /院長直言/治療院開業マニ  
 ュアル 他

**第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覽 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  
 ザインの実例/成功への道/治療院開業マニュアル/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。

**第11号** (平成18年4月25日発行)  
 特報! 無料で手に入るレセプトソフト/自由診療に役立つ学校/  
 続・交通事故と接骨院一実録交通事故患者がやってきた/続・院内  
 デザインの実例vol.2/他

各号 1,000円 (税・送料込み)

ご希望の方は、下記までお申し込みください。

〒101-8691 東京神田郵便局私書箱53号「ひーりんぐマガジン」編集部

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

なお、在庫数に限りがございますのでご希望に添えない場合がございます。あらかじめご了承ください。

## 編集後記

▼今、我が家は  
 雨漏りのため修理  
 中である。風雨の  
 強い日などは、天  
 井から雨水がした  
 たり続け、ついに  
 天井板が腐敗してき  
 理の前に、浸入箇所を特定  
 するため天井板をはがして  
 雨漏りの痕跡から考えられ  
 る外壁の十数箇所を水を掛  
 けてもれるかどうか確認す  
 る。時間と根気の要る仕事  
 だ。針程度の穴でも水が浸  
 入するらしい。洩れる箇所  
 が判明したら修理は簡単ら  
 しいが、原因に行き着くま  
 でが長い。原因探求までの  
 試行錯誤の繰り返し。この  
 作業を見ながら、ある老治  
 療家の言葉を思い出した。  
 「自身の達成感と患者の  
 感謝の言葉だけで今日まで  
 やってこられた」。(S)

▼桜の季節も終わり、い  
 よいよ大型連休突入であ  
 る。レジャーに出かけるも  
 よし、家で何もせず過ごす  
 もよし、どう過ごすか今か  
 ら悩んでいるわけだが、思  
 えは今年もすでに1/3が  
 終わろうとしている。この  
 4カ月間は本当にあっとい  
 う間だった。この後も、  
 きつとこの調子で終わって

▼中国映画マニアのわた  
 くし。昨年は政治的な問題  
 だったのか公開作品が少な  
 くガツカリでしたが、今年  
 は年始からコンスタントに  
 公開されてうれしい限り。  
 GWには『イノセントワ  
 ールド 天下無賊』(アン  
 ディ・ラウ主演。快作)  
 と『女帝 エンペラー』  
 (チャン・ツイイー主演。  
 まあまあ)が公開されま  
 す。監督のフォン・シャオ  
 ガンは中国で最も興収の取  
 れる監督として知らない人  
 はおりません。皆さんもぜ  
 ひチェックを。あと、終  
 わっちゃいました。アン  
 ディ・ラウといえば『墨  
 攻』も良かったですし、こ  
 れもDVD化が待たれる  
 グー・チャンウェイ監督の  
 『孔雀 家族の風景』も傑  
 作です。それからそれか  
 ら(以下略)。(S)

▼さらに以下略(K)

ひーりんぐ  
 すべての手技療法家を活躍する新世代専門情報誌  
 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

# 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

15日締切だから  
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

25日振込だから  
月末支払に間に合う♪

## 基本システム

超速プラン(10日後=同月の25日)	保険請求金額の 6.0%
安心プラン(95日後=翌々月の20日)	保険請求金額の 3.0%

(上記以外のプランもご用意しております。5%・4%)

まずは関東地区・九州北部地区から受付開始!! その他地域へも順次拡大中。(詳しくはHPで)

- 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](http://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・マッサージ師専門の人材派遣・人材紹介

# 株式会社ファーストサービス

私たちは、治療業界の総合サポート企業として、  
これからも業界の発展に貢献したいと考えています。

●治療家本舗は、柔整師・鍼灸師・マッサージ師に向けたファーストサービスの総合情報サイトです。



ファーストサービス

検索

<治療家本舗>

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

●治療家ドットコムは柔整師・鍼灸師・マッサージ師の為の求人情報サイトです。



治療家ドットコム

検索

<治療家ドットコム>

<http://www.chiryoka.com>

●当社が主催し数多くの医療機関が集まる、会社説明会です。



ファーストサービス 就職ガイダンス

検索

<合同就職ガイダンス>

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

柔道整復師・鍼灸師・あん摩マッサージ指圧師・整体師・カイロプラクター・セラピスト、その他医療従事者を派遣・紹介いたします。

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

■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-コ-150017

ご不明な点はお気軽にお問合せください

〒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

0120 0120-12-5922

<http://www.first-service.co.jp>  
mail: info@first-service.co.jp