

ひーりんぐ

2008 Summer
No.20 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

20

平成20年7月25日発行
季刊 Summer
第6巻第3号 通巻第20号

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

話題のホリスティック医学とは？

病ではなく、人間全体をみる、医学

ホリスティック医学協会・降矢英成副会長に聞く

モンスターパシエントの実態

こんな患者との対応、どうしたらよいのでしょうか？

広告宣伝の効果と具体例～折込チラシ編
勝てるチラシの作り方

セミナー開催のツボとコツ

「開催したいが、やり方がわからない」などの
疑問に専門家が答える

専門学校探訪

信州医療福祉専門学校

横山式筋二点療法方式 フィンガー・ダブルマジック・整体エステ講座 骨格の矯正と顔のトラブルをダブルで解決

器機を使用せず手技だけ!
あなたの手をゴッドハンドに!

凄いセミナーが始まった!!

- ・ここまで見せるか教えるか、横山式筋二点療法ゼミ「秘密なし」の信条や躍如
- ・整体エステの腕冴えるカリスマ女流治療師の技
- ・驚きのOneDayセミナー6時間指から全身への異常移行に感嘆しきり
- ・6時間の講義を2時間映像に凝縮セミナー現場撮影で見せるDVD
- ・講義シーンで理論が、模範施術でテクニックが、見るだけでも分かる整体エステの実録DVDこれなら確かに治る理詰めの施術
- ・DVD通信教育受講者にOneDayセミナー受講割引券進呈中

横山式筋二点療法とは

圧痛点(筋肉のコリ・痛いところ)を軽くタッチし、必ず存在する、其の痛みを消す反射点を、二点目として刺激すると、最初の痛みが瞬時に消える筋肉の性質を巧みに使った、筋肉弛緩と骨格矯正、消痛治療がトリプルで同時に出来る技法です。この原理を美容・エステに応用したのが今回のカリキュラムです。

しわ・たるみ解消
(テーマタイトル②)



Before

足むくみ改善
(テーマタイトル⑦)



Before



70歳大感激!!



After

施術一時間後



横山式リンパ
マッサージ併用



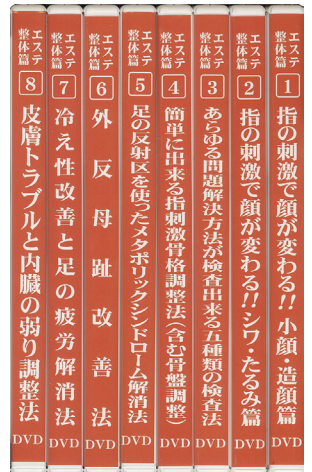
After

施術翌朝

アッとと言う間に誰の目から見ても分かるこの速効性!
心と体の悩みを一挙に解消する実証力があなたの手で!

～通信教育開講～

- ・好きな時間に好きな場所で
- ・学びたいテーマだけ
- ・教材は臨場感溢れるOne dayセミナー実録DVD
- ・完成記念・キャンペーン実施中(裏面参照)



(全巻見易い100～120分編集)

DVD各巻 13,000円(税込)
お申込みは下記へお電話を

「骨格のゆがみは筋肉の収縮。「顔のゆがみ」も筋肉の収縮。筋肉の収縮は、「痛み」という信号で知らせてくれています。フィンガーから筋肉バランスを整えますから、顔のゆがみも痛みも変ります。内臓諸器官の弱りも調整、血流もリンパの流れも改善。バランスがとれ、シェーブアップした顔に満足度100%。

'08年度スクーリング・「One dayセミナー」のご案内

大阪会場日程表 第1サニーストンホテル

平成20年度

10:30am-4:30pm

○の数字はテーマ内容です

- 9/8(月)⑤
- 12(金)⑥
- 10/8(水)⑦
- 11(土)⑧
- 11/10(月)①
- 12(水)②
- 12/3(水)③
- 6(土)④

受講料

修了証授与

1テーマ1日 21,000円(税込) 詳細資料付

- ・希望の講座だけ選択受講可能
- ・復習用DVD購入の割引券付
- お申込みは下記へお電話を

《テーマタイトル》

- ① 指の刺激で顔が変わる!!小顔・造顔篇
指の疲労が及ぼす顔面への影響
指疲労は、肩こり・腰痛への関与を実感し、肩こり解消法も体験
- ② 指の刺激で顔が変わる!!シワ・たるみ篇
顔だけマッサージしても、又、器機を使っても限界がある
体の中に見える顔にも注目しよう(人体多重構造型理論にビックリ)
- ③ あらゆる問題解決方法が検査できる5種類の検査法
自分にあった化粧品や施術法が確認できるようになる
- ④ 簡単に出来る指刺激骨格調整法(含む骨盤調整)
骨格のゆがみは顔のゆがみ。肌のトラブルにつながる
(目パッチリ・鼻筋スッキリ)・電磁波障害除去も体験
- ⑤ 足の反射区を使ったメタボリックシンドローム解消法
リフレクソロジーとは目的が違います
- ⑥ 外反母趾改善法
筋肉は怒っています。小さい靴が原因ではありません。
- ⑦ 冷感性改善と足の疲労解消法
立仕事の疲れ、一挙改善
- ⑧ 皮膚トラブルと内臓の弱り調整法
胃・肝・腎バランス低下による皮膚トラブル改善

東京会場日程表 芝荻生会館

平成20年度

10:30am-4:30pm

○の数字はテーマ内容です

- 8/23(土)②
- 10/28(火)⑥
- 26(火)③
- 29(水)⑦
- 9/21(日)ア7
- 11/18(火)⑧
- 24(水)④
- 20(木)ア7
- 30(火)⑤
- 21(金)①
- 12/14(日)②

受講料

修了証授与

1テーマ1日 21,000円(税込) 詳細資料付

- ・希望の講座だけ選択受講可能
- ・復習用DVD購入の割引券付
- お申込みは下記へお電話を

～横山式筋二点療法は体の歪み整体から美容整体まで応用できる実力派アカデミーです～

まるで、マジックショーを見ているかのように簡単に痛みが取れたり体の歪みが正常になる療法をご存知ですか?
ゴッドハンドでお馴染みの横山式筋二点療法開発者自らが特殊な技術を美容に応用した究極の美容整体を伝授いたします。
美脚や若返り、ウエストくびれも思いのまま最先端美容整体法です。 << <http://www.yokoyama-kin2ten.com> >>

横山式筋二点療法ゼミナール



Saya プロポーションセラピー・ラボ

〒300-0034 土浦市港町1-7-6 ポートワンビル5F(JR 土浦駅東口真正面)

Tel/029-823-2424 Fax/029-835-2078

特集

- 4** **モンスターペイシエントの実態**
こんな患者との対応、
どうしたらよいのでしょうか？
- 8** **話題のホリスティック医学とは？**
病ではなく「人間全体をみる」医学
ホリスティック医学協会・降矢英成副会長に聞く
- 14** **広告宣伝の効果と具体例～折込チラシ編**
勝てるチラシの作り方
- 26** **専門学校探訪**
信州医療福祉専門学校
- 40** **セミナー開催のツボとコツ**
「開催したいが、やり方がわからない」などの
疑問に専門家が答える

成功への道

- 44** (株)フォーリンクス代表取締役 田村武晴氏
ライフステーションラクー院長 上田一晶氏

治療家のための法律入門	12
治療院開業マニュアル	18
上田曾太郎の初歩の会計教室	22
コラム「区役所の現場から」	30
プロが選んだおすすめ「技術系セミナー」	34
顧問病院・医師紹介	35
花谷博幸 勝ち組治療院のツボ	39

Close up Information

- 整骨院・鍼灸院向け医療通販
トワテックメディカルダイレクト **50**
- 顔ダニを駆除し、健康な肌を取り戻す
「DEMOCROSS」シリーズ **52**

NEWS

- 1** なぜ、保険制度改定へのスムーズな対応ができたか
「レセP r o」開発担当者聞く **11**
- 2** T T C と日本手技療法協会が
セミナーを共同開催 **17**
- 3** セントスタッフが富裕層向け介護事業
「ラグジュアリーケアサービス」 **32**
- 4** 国家資格ない人の技術を証明する
N P O 法人メディカル療法師認定協会 **33**
- 5** 日本手技療法協会が
手技療法会計人会と提携 **43**
- 6** 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 **55**

新連載 百音(マノン)の手技療法業界占い **62**

吉田正幸の集客革命	48
自由診療への提案 横山紗弥	54
あん摩マッサージ指圧師の現状	56
業界ニュース	61
バックナンバーのご案内	62
求人情報	64
セミナー情報	67

接骨・鍼灸・マッサージ院・ リラクゼーションサロン 独立開業無料相談受付中!

上田曾太郎の
初歩の会計教室
でおなじみ

業種特化 柔整師、鍼灸師、カイロ、
整体師等顧客100件以上

低料金 個人事業記帳代行 月1万円～、
法人記帳代行 月1万5千円～

サービス 記帳代行、決算申告、税務調査対応、
節税相談、開業相談、資金繰り相談

地域 地方もOK
～郵送により対応できます

URL <http://www.ueda-ac.jp/> E-mail ueda@ueda-ac.jp 〒141-0031 東京都品川区西五反田 7-13-5 DK五反田ビル4F

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

モンスター・ペイシエントの実態

こんな患者との対応、どうしたらよいのでしようか？



軽症にもかかわらず救急車を呼んだり、治療費を踏み倒したり、拳句の果てには暴力を振るったりする悪質患者「モンスター・ペイシエント」が社会問題化している。「モンスター・ペイシエント」は、医療従事者や医療機関に対して自己中心的で理不尽な要求、果ては暴言・暴力を繰り返す患者やその保護者等を意味する造語である。医療現場でモラルに欠けた行動をとる患者をこのように呼んでいる。マスクミで医療事故が大きく扱われ、病院が患者を「患者様」と呼ぶようになった時期にこうした患者は増え始めたという人もいる。

もともとサービス従事者はストレス発散の対象になりやすい職種だ。ストレス社会化するにつれ、精神的に病んでいる人やそれに近い人が、なんら治療も受けずに、社会で普通に生活しているなどといった社会環境面での問題も表面化してきた理由だろう。癒しニーズの高まりは、ストレス社会への反動にほかならない。整体院やリラクゼーション施設の従事者にとっては、痛し痒しの状態と言えるかもしれない。接骨院、整体院、そしてリラクゼーション施設などでの問題患者・問題客の実態を探ってみた。

カネ目当て

患者から「クビが痛くなって動かなくなった」と、施術した翌日に電話が入る。しかし、実際やった施術はそんな重大な事態が発生する内容では明らかにない。

いわゆる、ゆすり・たかりだ。難癖をつけ「料金を返せ」「慰謝料をくれ」という金目当てのクレーマーである。都内で整体院を営むA氏は、その手のクレーマーについては、「自己負担分はこちらが払いますので、そちらで診てもらってください」と、近くの病院を紹介することにしている。

病院の医師とは常日頃から連携してお

り、ツーカーの仲。医師には事前に施術のせいになったわけではないことを説明し、医師から患者にその旨を説明してもらう。自分の施術が原因ではないという確信がある場合、そして連携している医師がいる場合はベストな方法だ。「紹介は、提携している病院や医師ではないと危険」とA氏。

「医師にはカイロプラクティックなどには悪感情を持っている人もいます。その場

合は、そうでなくてもカイロのせいだなどと言ってしまいうことも。また、本当に施術のせいになった人と、クレーマーも見極めるべきです」

診断書を持ってきて「頸椎捻挫をした」と言ってくるクレーマーも。その場合は、クレーマー本人が加入している保険会社に連絡すれば、保険会社はその人の仕事内容や、仕事を休んだのであれば休業証明書、そして診断書——と、かな

り細かい内容まで追求してくれるため、クレーマーが音を上げることも多い。

女性客を施術、後にその旦那が「胸を触った」と乗り込んできたりする「美人局」もポピュラーだ。繁華街で深夜営業をしている院であれば、いわゆる「その筋」の人がご来院されることもある。シヨバ代を要求され、「月に数万円なら払ってしまっただろうがラク」という先生もいた。

「ガラが悪い人の当たり屋などは、逆に単純明快。一般のクレーマーのほうが面倒臭いとも思います」

確かに、わかりやすくはあるが。

case 2 資格免許はあるのか？

クイック・マッサージを看板に掲げていたところ、患者が「おまえら、マッサージの免許は持っているのか」。

「ひところは多かった。今は、看板をリラクゼーションという言葉にすべて直しましたのでありませんが。患者さんの方から、ここマッサージ？ などと聞かれた場合は、あえて否定はしませんが……」

接骨院や整体院では、クレーマーではなく、一般の人からも資格に対する質問は多くなっている。リスクマネジメントの一環として、言葉には注意したほうが

良さそうだ。

case 3 セクハラ

患者や客が女性スタッフにセクハラするケースは、本当に多い。患者側に嫌がらせをしているという意識がないのも困りものだ。

院長の采配の見せ所でもあり、千葉県整体院院長・B氏はプロとして毅然とした態度を取るよう指導している。

「食事に誘われたりしている女性スタッフには、丁寧に断り指示してはならず、もうバツサリ切れと指示しています。『イヤです！』と言えど。『いや、ちよつと……』などと曖昧な返事をしていると、そのうろたえる姿を見てさらに喜んだりしますからね。私情はからめず、プロとして施術するという態度をはっきり見せることです。重要なのは」

一人で行うに及んだ変態客がいた、という報告もあった。

「薄暗いのでわからなかった。帰った後で気が付いたら……」

これはもう完璧に犯罪。次回来院してきたら通報するよう、スタッフと申し合わせているという。情報共有は重要だ。「ウチで情報共有していたのは、女装するおじさん。男性スタッフが中にいる

と、怖くて入ってこれないんですよ。昨日も襲われそうになった」とか話したり」

病人なのかもしれないが、この人の場合、結局は客にもならなかったという。振り回されただけ、なのは幸運……かも知れない。

case 4 犯罪

客の荷物からモノを盗ろうとしているところを、他の客が発見。

クレーマーというより、れっきとした犯罪者だ。客から報告されたスタッフはその犯罪を疑われる客を迫及したものの、客は「未遂だ」と言い張ったという。しかも、後から「怖い旦那」が乗り込んで来た。

「暴れたので、通報しました」

case 5 やりにくい患者

治療に日々注文をつける患者。鍼を所望し「今日は○○の筋肉に打ってほしい。××の筋肉が疲れているから」などと指示してくる。待っている間は解剖学の本をずっと読み、筋肉の名称などについてやたらくわしい。打つと「あと3ミ

リ。あと5ミリ」などさらに注文。治療オタクだ。

「背中から打っていた時に、もつと打つてくれと。これ以上打つたら肺に当たるから気胸になって苦しいですよと言っても、僕はあと8ミリくらい大丈夫だからなどと言つて聞かないんです」

そのうち鍼の太さや、長さまで指定してくるようになった。

「もう4〜5年来のお得意様です。いい患者さんなのかもしれないですが、スタッフが消耗してるんですよ。打つ場所に印をつけてきて、はい次、その1センチ下、とか常に上から目線で。ストレスですよ」

ほかの患者の前で細かく、高飛車に注文をつけるため、スタッフの自信はなくなり、ほかの患者にも悪影響を及ぼしている。

「鍼師をバカにしているんです」

ほかの治療院で入れ知恵されて来る患者、同業者、学生なども「やりにくい患者」だ。都内で多店舗経営している整体院には、某ブランド大学のエリート研究者が系列店に出没、7年間にわたりスタッフに多大なストレスを与え続けた。

「話しに来るだけなんです。施術しようとするとうるさい」と怒る。オレの話の聞きかた。話す内容は、自分の研究の話とか、好きな女性タレントとか、ホントもう、どうでもいいというか……」

声も大きいため、周りの客から苦情が出ることも多々あった。結局、そのエラそうなもの言いと態度に堪忍袋の緒が切れた店長が「ウチのスタッフがお前のことをどう思っているか、教えてやるよ」と説教。説教は6時間にもおよんだというから、やはり教育には時間がかかる。最終的にエリート研究者は「そんなふう」に思われているとは思ってなかった」と謝罪したものの、説教途中では「裁判起こして、お前らつぶしてやるぞ。オレの力を何だと思ってるんだ」という脅迫めいた言動もあったため、弁護士を通して内容証明を送りつけた。以後はまったく姿を見せていない。

いわゆる暴力団系もやりにくい。

「首踏んでくれ！」と言うので、踏めなといったのですが、どうしてもと聞かなくて、で、思いつきり踏んでやったら「先生！」と常連になられるのも怖い、失敗するのも後がない感じが。

case 6 酔客

酔っ払いも最悪だ。

酔客はお断りにしているところが大半だろうが、見た目にわからない客だっている。吐かれたりした日には、目も当てられない。暴れている場合には即通報。

酔客はとにかく理屈が通じないためウンザリするが、「ほかの客の一喝で黙ってしまった」という場合もある。

酔っ払ってはいないが、声の大きすぎる客も困りものだ。隣の客の声が大きすぎて、くつろげないといった苦情が出た。商店街の中の庶民派整体院では、逆の意味で困る客もいた。

「ウチはおばちゃんの話が面白すぎて、笑っちゃうんですよ。声も大きいから、隣で施術されてるお客さんの話に笑っちゃって」

スタッフのストレス解消にはなるかも

治療院の3大リスクはセクハラ、クレーマー、医療事故

6月8日、東京・新宿のNSビルで行われた「PCCセクハラ対策セミナー」(PCC事務局主催)では、「危ない患者」について講師の花谷博幸氏からアドバイスが行われた。また、第一東京弁護士会の大西達夫弁護士から、セクハラで訴えられた場合や医療事故を起こしてしまつた場合の謝罪・返金や恐喝への対応、必要な法律や裁判知識についての説明もなされた。

花谷氏は、被害妄想系の患者が近年相対に増えていると指摘。製薬会社のファイザーが今年2月に行ったインターネット調査によると、全体の12%、約8人に1人がうつ病・うつ状態の可能性があるという結果が出ており、さらに今年2月

しれない。

このほか、わざわざツケをする人、わきががすごい人、足が臭い人、予約時間を守らない人——など、たくさんの問題患者・客情報が寄せられた。都内で多店舗展開する接骨院院長の言葉が印象的だ。

「店舗が増えたからかもしれないので一概には言えないですが、ここところキレやすいお客さんが増えているような気がします。いっぱいいっぱいやってきて、些細なことでキレる。導火線はかなり短くなってます」

3月に行われた内閣府の調査では、2割が「本気で自殺したいと考えたことがある」と回答。さまざまストレスを抱えている患者が確実に増えており、花谷氏は治療家と患者の関係が依存にもつながりやすいとし、注意を促した。とくに、

①1人で治療をしている、②繁盛している、③周囲からやつかまれている、④容姿が優れている——治療家は要注意。「触らぬ神に祟りナシ」として、クレーマー患者の特徴やその対応方法も明かした。

花谷氏が上げるクレーマー患者の特徴

- は、
- カルテに住所を書かない人
- 抗不眠剤のことを「眠剤」、精神安定剤を「安定剤」と略称で呼ぶ人

○頭皮がユルユルの人

○人指し指に指輪を強調している人
○院長意外のスタッフを軽視する人
花谷氏は、変な来院者はきつぱりと治療を断るべきであり、「一度治療をしよう」と吹聴される恐れもある」とアドバイス。

治療家は医師と違って受診拒否が可能であること、専門家としての強い態度を示すこと、それでも治療をする場合はインフォームドコンセントをしっかりとすること——などと話した。

- 患者のストレス回避行動については、
- 化粧をまったくしない
- 服装を気にしない
- 風呂嫌いな
- 反社会的な
- 幼い言語と行動をとる
- リストカットの痕がある
- 自分のことをあだ名や、名前で呼ぶ
- 第三者(病院、他院、他者)を非難する
- やたら無反応
- やたら太っている
- やたら痩せている
- やたら目つきが悪い
- やたらと礼儀正しい
- やたら汗が臭い
- やたら痛がる

——を指摘。また、治療院側のサービスが足りないのも原因であり、サービス力を鍛えることも重要だとした。

誠意をもって、逃げない対応を

日本治療協会・青柳理事長

会員の施術中の事故などを保障している有限責任中間法人日本治療協会（JHA）では、会員が利用者にけがをさせてしまった場合の対応や悪質なクレームに対しての対処方法を電話にて無料アドバイスしている。

JHAの青柳真佐緒理事長は、純粋なクレームは意外に少ない。が、確実にいることは間違いないという。

「担当者がいたのに説明もなく他の施術者が対応した」「施術の時に痛いと言ったのに聞き入れられなかった」「知人から勧められ来院したが期待していた程ではなかった」「短時間のカウンセリングだけでいきなり施術を始められた」など日常の潜在的な不満や不信感が蓄積してクレームに発展してしまうケースが意外と多い。

院側から見ると些細なことであっても、対応が的確でないと大変なことになる。治療院内のルールを徹底し、どのスタッフも同じ対応ができるようにすることも重要だ。クレーム対応が的確で、利用者信頼されれば、事が大きくない

ることはまずない。

JHAでは年間に150〜200件ほどの会員からの相談を受けるといふ。相談件数は毎年増えている。その3分の2は「菓子折を持って行き、頭を下げれば済んでしまうような事例」が多いそうだ。明らかにクレームだと思われられるのは150件のうち10〜20件ほど。

医療事故が起き、患者にけがをさせてしまったときの対応は、まず診断書をもってきてもらうこと。その時点で施術が原因かどうかは別として、まず事実確認をしなければならぬ。確かにそういう状況になっているということの証明をし

クレーム対応はキャッチボールと同じ 「受けた状態で放置しないこと」

クレームは大概自分の都合で院に来て30分や1時間わめき散らして、そして帰って行く。大規模な治療院なら別室に行ってもらおうのだが、小さな所は困ってしまう。これはいくつか対策があるが、「相手に了解を得たうえで会話を録音す

てもらおう。賠償金を払う払わないはその後の問題だ。ここで診断書の提出を拒否する人がいればクレームに近い。

だが、院側の基本的スタンスは、とにかく頭を下げるということ。施術が原因だとはっきりしていない段階だとしても、そういう思いをさせてしまったことに対してはお詫びをするというスタンスが大事だ。その後については「内容をよく精査したうえで改めてお詫びさせていただきます」という対応がまず最初の一步である。

よくあるパターンが「一筆書きなさい」と言われるが、これは書いてはいけない。その他の禁忌事項としては、はじめから「自分のせいではない」と門前払い、相手を完全否定すること。また、小金を渡すのもいけない。一度払うとまた来る。払うなら最後にまとめて払うとか最初の1カ月分だけ払い、あとは最後に払うなどとする。いずれの場合も、極めて事務的に行うことだ。

電話でのクレームであれば、いつ電話が来て、どんな話を何分間したかなど記録にとっておく（青柳・JHA理事長）。こうしておけば、いざというとき日常業務に支障を来すようであれば営業妨害で被害届が出せる。

それに抵抗がある場合は、「訴えをいただいているが、思い当たらないとか、話し合いにつくための条件を示すとか、本件に関しては今後書面でのやりとりをお願いします」とかいう内容証明を出す。逃げない対応をしておくことが重要だ。

いずれの場合も、「キャッチボールで例えると、自分がボールを受けた状況で放置しないようにする。ボールを投げ返したという意思表示をして、次は返してくださいねという状況で止まっているのが鉄則。たまには受けた状態で止まるときもあるだろうが、そのときにはいつまでもこちらから返します」という話をきちんと伝えておくこと。

日本治療協会では会員に対して取るべき対応方法をアドバイスしているが、やはり、弁護士が介入しなければいけないような状況になっ

てしまったらもう一人では解決できない。万が一こういう目にあつたとき相談できる相手がいるのといないのでは大きな違いがある。

有限責任中間法人日本治療協会（JHA）
TEL03-5289-8171 FAX03-5289-8173
E-mail : info@jha-shugi.jp
http://www.jha-shugi.jp/

話題のホリスティック医学とは？



病ではなく「人間全体をみる」医学

ホリスティック医学協会副会長
降矢英成氏 (赤坂溜池クリニック院長)



ホリスティック医学は身体 (Body)、心 (Mind)、靈性 (Spirit) が一体となった人間まるごとをそっくりそのまま捉える医学なのだという。「人間本来の医学、だともいえる。」
ホリスティック医学の基本理念や鍼灸師や柔道整復師など治療家がどうかかわっていいのか、今年で20年を迎えた日本ホリスティック医学協会の活動方針や今後の方向性など、同協会の副会長で医師の降矢英成氏 (赤坂溜池クリニック院長) に聞いた。

自然治癒力を癒しの原点におく

ホリスティック (Holistic) とは、ギリシャ語の「hobos」が語源で、「全体」「関連」「つながり」「バランス」などと訳されている。同じ語源から生まれた言葉には、「whole」 (全体)、「[heal]」 (治癒)、「[holy]」 (聖なる) などがある。

日本ホリスティック医学協会ではホリスティック医学を①ホリスティック (全体的) な健康観に立脚する、②自然治癒力を癒しの原点におく、③患者が自ら癒し、治療者は援助する、④さまざまな治療法を選択・統合し、最も適切な治療を行う、⑤病の深い意味に気づき、自己実現をめざす——と定義している。

人間を「体・心・気・霊性」などの有機的統合体ととらえ、社会・自然・宇宙との調和にもとづく包括的、全体的な健康観に立脚している。生命が本来、自らのものでしてもっている自然治癒力を癒しの原点に置き、これを高め、増強することを治療の基本としている。病気を癒す中心は患者であり、治療者はあくまでも援助者である。治療よりも養生、他者療法よりも自己療法が基本であり、ライフスタイルを改善して患者自身が「自ら癒す」姿勢が治療の基本となっている。

同協会がはじめて日本で設立されたのは、今から20年前。発祥の地、アメリカではすでに1970年代にはホリスティック医学という概念が生まれている。スピリチュアルな面も重視されているホリスティック医学。日本での設立当初は、霊感商法系の人や霊能者のような類の人も少なくなかった。同協会ではあえてそれらの人たちを排除しなかつたため、現代医学の側から見ると、ちよつと風変わりな組織という目でも見られた。

が、地道な活動の結果が実り、今ではホリスティック医学普及活動が評価されている。

ホリスティック医学と統合医療

「ホリスティック医学」と「統合医療」の違いとは何なのだろう。

統合医療は、西洋医学の利点を生かしながら、中国医学やインド医学など各国の伝統医学、心理療法、自然療法、栄養療法、手技療法、運動療法などの各種代替療法を総合的に選択・統合し、最も適切な治療を行うというもの。現代西洋医学と代替療法のいいところを併用するという、主に技術的な切り口で定義づけられている。

降矢副会長によると、「ホリスティック医学は、「人間全体をみるというこ

身体、心、生命のバランス重視

と、で、身体 (Body)、心 (Mind)、

靈性 (Spirit) の3点をバランスよくみ

るということ」と、技術そのものを指す

わけではなく医の哲学やコンセプトを考

えることを第一義としている。いわば、

「各論」と「総論」、「技術」と「理

念」のような関係だろうか。ただ、降矢

氏が言うには、現代医学に一番欠けてい

るのがこの「人間全体をみる」という考

え方だという。

ホリスティック医学の活躍の場はあら

ゆる治療の中で応用できる。

「近代西洋医療では薬や技術が発展し

すぎて、生活習慣を置き去りにしても治

療ができるようになってしまった。これ

では根本的に改善しない。安易な方向に

行ってしまったのかもしれない。生活習

慣などを含めて考える必要がある」と言

う。降矢氏の専門の心療内科ではとくに

重要だ。ましてや、精神と身体との調和

がこれまでに以上に大切にされる時代にあ

っては、なおさらのことだ。

手技療法のかかわり方

ホリスティック医学協会は、昭和62

(1987)年に誕生したNPO法人

だ。ホリスティック医学について、各分

野からの情報発信をおこない、その概念

を普及し、その実践をサポートしていく

ことを目的としている。

その応用は、当然手技療法や自然療法
などでも生かすことができる。

現在、医師、歯科医師、薬剤師、看護

師、臨床心理士、鍼灸師などの医療従事

者をはじめ、各種セラピスト、研究者、

ホリスティック医学に興味のある一般の

人たちなども入会している。入会対象

は、「現代医学ではないので、手技療法

家やセラピー系の人はだれでもOK」だ

という。資格の有無は関係ない。一方

で「今の日本の医療制度の中で行おうとす

ると、どうしても医師がかかわらなくて

はならない」(降矢氏)ことも事実だ。

会員2300人のうち医師と歯科医師

が20%程度で、残りは代替医療に携わる

人たちだ。「それぞれの専門家の人たち

とかかわることで視点や価値観などを学

びたい」という。これからは医療の現場

にいる医者ばかりでなく、患者さんも含

めすべての人たちがホリスティックな医

療を推し進める時代だ。

また、降矢氏は「医療、教育・心理・

スピリチュアリティ、食・農・環境の、

現時点でのホリスティック医学・医療へ

の動向を把握しながら、教育や環境など

の他分野からの提言を学び、『ホリステ

ィックネットワーク』を構築したい」と

もいう。

深みのあるホリスティック医学にさま

ざまな代替療法をつなげていき、広がり

をもたせたいという思いがある。

この構想のベースになっているのは、

これからのイベント一覧

8月23日(土)
14:30 ~ 17:00

「ホリスティックドクターに聞く～
ゲスト：安珠氏～」

会場 財団法人総評会館404会議室
(東京都千代田区神田)

9月14日(日)
7:00 ~ 20:30

草津実地研修「フィジカルケアを学ぶ：草津
ノルディックウォーキング&癒しの森林ウォ
ーク」

場所 群馬県吾妻郡草津町 中沢ヴィレッジ
(新宿から貸切バス、雨天決行)

10月5日(日)
14:00 ~ 17:00

「ホリスティック医学概論セミナー」

会場 財団法人総評会館401会議室
(東京都千代田区神田)

11月9日(日)
11:00 ~ 17:00

ホリスティック医学シンポジウム 2008
「万人のためのホリスティック医療」
～もっと身近にもっとあたりまえに～
特別ゲスト：田口ランディ氏 (作家)

会場 全電通労働会館・全電通ホール
(東京都千代田区神田)

問い合わせは

NPO法人 日本ホリスティック医学協会本部事務局

TEL : 03-3341-3418 FAX : 03-3341-3416

Email : jhms@holistic-medicine.or.jp

「例えば、生活習慣病には、食や農、環境などの面でも考えることが必要な時代だと感じている」。

教育面にもホリスティックな考え方が必要だと降矢氏は話す。

「教育の中でホリスティックな価値観やホーリズムという考えがあまりないと思う。ホリスティック医学や心療内科の医療観と教育のアプローチは非常に似ているところがあり、薬だけでなく本人から何かを引き出していき教育するような環境、つまりもっと社会や環境も含めて医療問題を考えていく時代が今なのか、と感じる」

ホリスティック医学とは「生き方」そのものなのである。

20周年機に全国で

「ホリスティック医学概論講座」

同会では今年20周年を記念して『ホリスティック医学』という本を出版した。冒頭の、ホリスティック医学の5つの定義を詳しく解説した本だが、これを使って「ホリスティック医学概論講座」を全国各地で開催していく。受講者には修了証が発行される。また、ホリスティックな健康観についての検定を一般向けに行う構想も出ている。20周年を機に、ホリスティック医学のさらなる普及につとめ

ようとした活動だ。

ホリスティック医学には、西洋医学だけの医療よりもまだまだわかりにくさがある。「単なる精神論を超えて、ホリスティック医学や統合医療が、実際の医療の現場で臨床的な効果を上げ患者の満足度も高いものとなり、本物の実力をつけ

ていくことが、なによりも大切なこと」そして「いずれは医療の中にホリスティックという考え方が定着し、ホリスティックという言葉自体がなくなればいい」とも。

ホリスティック医学は、資格などこだわるものではなく、「生涯勉強して深めていく」という観点で取り組まないと継続できないだろう。

修了証付き

第2回 ホリスティック医学概論セミナー

「ホリスティック医学」がよく分かる！ 「ホリスティック医学概論セミナー」第2段

ホリスティック医学の哲学、理念 ①14:00～15:45

講師：本宮輝薫（協会常任理事、心身一体療法研究所代表）

ホリスティック医療の実践 ②16:00～17:00

～心理療法とアロマセラピー～

講師：岸原千雅子（協会事務局長、アルケミア代表）

『ホリスティック医学』（東京堂出版）をお持ちで、更に理解を深めたい方、是非ご参加ください！

※お持ちでない方は、会場で当日販売致します。（東京堂出版）¥2,500 税抜き
※事前に入手したい方はインターネット各書店で検索・購入できます。

- まず基本となる「ホリスティック医学の定義」を詳しく理解できる
- さらに臨床や現場の「ホリスティック医学の実際」も現場の講師から学べる（毎回、さまざまな領域の講師が順番に担当します）
- ホリスティック医学について全般的にもう少し理解を深めたい方に
- ホリスティック医学の哲学、理念に関心をお持ちの方に
- ホリスティック医学の理念をどのように実践に反映するかを知りたい方に
- 生活習慣病予防士講座を受講されて初めて、ホリスティック医学を知った方に

【日 時】10月5日（日）14:00～17:00

【参加費】テキスト『ホリスティック医学』を既に持っている方
会員 3,000円 一般 5,000円

【場 所】財団法人総評会館 4F 401 会議室

（千代田区神田駿河台 3-2-11 TEL 03-3253-1771）

（交通）地下鉄千代田線「新御茶ノ水」駅 B3 出口より徒歩0分

問い合わせは下記へ

NPO 法人日本ホリスティック医学協会 本部事務局 TEL. 03-3341-3418

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ひ、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。

あなたは成功した施術家が、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
保健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

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

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

ETC治療家戦略研究会 24時間受付中 FAX 0466-33-3189
e-mail no1@etc-karada.com



すでにご承知の通り、2008年に入り大きな療養費改定があった。

1つは、平成20年6月1日から「初検時相談支援料」が算定可能となったこと、往療料の変更。この内容が、厚生労働省保険局長より通知されたのが、施行6日前の5月26日。

2つめは、廃止法案が継続審議中の「後期高齢者医療制度」である。詳細な内容が判明したのは施行1か月ほど前に迫った時期だ。

このように急な改定のため、患者への対応に苦慮された治療院の先生方も多いのではないだろうか。院経営

なぜ、保険制度改定へのスムーズな対応ができたか

オンラインレセコン「レセPro」開発担当者に聞く

をバックヤードで支える

るレセコン開発会社も大いに振り回されたらしい。

NPO法人日本手技療法協会のオンラインレセコン「レセPro」を開発した株式会社アップシステム（東京都千代田区、秦康子代表取締役）の開発担当者にウラ話を聞いた。

——療養費の改定はいつも施行ギリギリに通知されますね。素人目に見ても、システムの準備期間が足りない気がします。システム改定の内容は事前に想定しているものでしょうか。

開発担当者 1つめの初検時相談支援料の件ですが、想定内の部分とそうでない部分がありました。従来の初検料1240円のほかに50円の相談支援料が算定可能になったわけですが、新料金項目の設定は想定外の範囲内でした。しかし、相談支援の詳細、例えば「患部の腫れが引くまで入浴を禁止するよう指導した」などというコメントを施術録に記載しなければならぬ。これはまったくの想定外でした。

従来の初検料算定と、新規の初検時相談支援料金の設定に同期して動くコメント入力と印刷の仕組みを考えなければならなくなりました。

——国会でも何かと話題の、後期高齢者医療制度の対応についてはどうでしたか。

担当者 後期高齢者医療制度では、これまで健康保険証と老人医療証の2枚が必要だったのが、後期高齢者被保険者証1枚になりました。システム上は2枚1組で集計後結果を療養費支給申請書（レセプト）1枚に印刷していましたが、この老人医療証

のものがなくなったために、システムの根幹から考えなおさねばならなくなったわけです。

画面設計、マスタの持ち方、印刷データの生成など、変更部分が想定外に多く、開発や、サポートスタッフには、短期間にかかなりの負荷をかけたと思います。

レセProは、フレキシブルな対応ができるような構造ですが、こうした制度改定は準備期間が少ないうえに正直意表を突いてくるから、システム屋泣かせですね。

——修正プログラムのバージョンアップや、プログラムの修正までに入力済みの、レセプトデータの修正などどのような方法で対応されたのでしょうか。

担当者 従来のスタンドアロン方式のレセコンであれば、このような改定があった場合、修正プログラムCDを郵送し、治療院側でインストールを行うという対応が行われています。また、プログラム修正以前に入力した内容に関しては、レセプト自体を手書き修正する必要があります。

しかし、レセProは、インターネット経由で接続した、データセンター内のサーバーで、データを一元管理しているため、レセProを起動するだけで、修正プログラムを自動でインストールできます。内容の修正に関しては、当社で、月内に一括メンテナンスを行いますので、治療院側での作業負担なく、改定に対応した正しい内容のものが印刷できるわけです。

業界初のインターネット回線を利用したレセコンならではの特性を活かし、今後も正確で迅速な対応を心がけてまいりたいと考えています。

レセProに自賠責と労災機能を搭載

——レセPro使用のNPO法人日本手技療法協会協賛会員や一般請求団体にとっては待ちに待った、自賠責・労災機能搭載とのことですが、開発においてご苦労された点は？

担当者 先ほどお話ししたとおり、療養費の改定が続いたので、どうしてもレセPro本体機能の修正にかかりきりになってしまいました。まずは、この場をお借りしてお詫び申し上げます。

自賠責や労災は、保険請求とは全くといっていいほど異なるルールですので、保険証主体のシステムに、どのような方法で自賠責・労災の機能を搭載していくかが苦心したところです。現状では、この機能については、やっと他社に追いついたところでしょう。

大変な難いことに、仕様の追加要望がユーザーから寄せられています。ひとつひとつのご意見は宝です。今後も皆様に満足していただけるものを作りたいと考えています。

◆ ◆ ◆
アップシステムは、個人請求を主とするNPO法人日本手技療法協会会員向け、立替払いや入金払いをおこなう請求代行団体向け、これら両方の開発を手がけ、さらにカスタマサポートも行っている。その上、個人請求と請求団体、その両者の請求ノウハウに通じている特異なレセコン開発会社のひとつといえるのではないだろうか。自賠責・労災機能は7月1日からスタートした。また、アップシステムは、ほかにWEBサイト制作や広告などの制作代行サービスも開始している。



弁護士とハサミは使いよう

②

最近、弁護士の数が増え、競争が激しくなってきましたし、法律が目まぐるしく変わるようになってきたこともあり、この種のお気楽派弁護士の数が減ってはきたものの、他の業種に比べると、まだまだ業界内にお気楽派が息できるだけの余裕があるといえます。

(3) 優秀でない弁護士の特徴

優秀でない弁護士を端的に形容するならば、「お人好し」「楽観的」「物事を安易に考える」「脇が甘い」ということに尽きます。

優秀でない弁護士は、「客観的状況」の深さを分析することなく、「こうあるべき」「こうだろう」「こうなるはず」などを連発し、依頼者を無責任に鼓舞して、無闇に期待値を高めます。

そして、こういう方は、「ゴールをあいまいにしたまま、依頼者の意図を実現するための法的環境を無視して、とりあえず手続に着手し、様子をみようか」などという無責任・無定見なことを平気でやります。

こんな仕事をしていてうまくいくはずがなく、無残に失敗し、最後に依頼者に迷惑をかけてしまいます。

(4) たのもしい弁護士は優秀か
「たのもしそうな」弁護士というのもクセモノです。相談の席で「勝てます」「その権利は認められてしかるべき」などと自信をもって語る弁護士は、たいそうたのもしく見えます。ですが、その種のことを言うのは、単に弁護士が事件遂行上の課題を理解していないこと

によることが多く、紛争経験値の欠如による、根拠なき自信を有しているだけ、ということがあります。

実際、着手前に「これは勝てるし、勝つべき事案だ」「私に任せれば大丈夫」などという無責任なことを平気で言っていた弁護士が、慢心から想定すべき事態を考慮せず、前提が次々と崩れる中、揚げ句の果てに依頼者から「着手金泥棒」呼ばわりされる、といったこともよくあるそうです。

(5) 優秀な弁護士

では、優秀な弁護士とはどんな弁護士なのでしょう。

優秀な弁護士に共通する要素として、悲観主義者で、小心者で、猜疑心の固まり、といったものが挙げられます。

優秀な弁護士ほど、ゴールを明確にすることを重視します。

クライアントの目指すゴールがあいまいな場合、ゴールが明らかになるまで徹底した議論を行ないますし、複数のゴールが存在する場合、価値の優劣を見極め、状況に応じて、死守するゴールと放棄するゴールを整然と区別します。

例えば、契約交渉を行う場合、特定の条件を貫徹するのか、条件に固執せず合意自体を優先するのか、合意を優先とした場合どこまでの譲歩であればリスクとして許容するのか、などをゴールとして明確に把握しておくのです。

以上のようなことを事前に明らかにしておかないと、目まぐるしく変遷する契約交渉過

前回から「弁護士とハサミは使いよう」と題し、弁護士の機能・役割や上手な使い方を解説しております。前回、弁護士バツジをもたらすまでの仕組みと弁護士の専門性についてお話ししましたが、今回は、優秀な弁護士とそうでない弁護士の見分け方と、弁護士をうまく使いこなすコツをお話したいと思います。

優秀な弁護士とそうでない弁護士

(1) 弁護士の能力格差

プロの野球選手にも、メジャーリーグとシングルAのマイナーリーグがいるように、弁護士にも明らかな能力差が存在します。無論、弁護士は皆難関試験を突破してきた秀才ですし、少なくとも合格時点において、世間一般の方々より法律知識はあり、偏差値が高かったことは事実です。

しかし、その後、

- ・勉強なり研究なりを積んできたかのか、それとも弁護士という資格の上に胡座をかいて遊び呆けていたか

- ・目まぐるしく変わる法改正や新法にきち

んと対応すべく情報を整理・収集してきたか、合格した当時の知識に依拠して適当な仕事をしてきたか

- ・よき環境の下、チャレンジングな仕事を行ってきたのか、十年一日が如く定型作業を続けてきたのか

などの要因によって、3年も経てば弁護士の能力には顕著な差が出てくるようになります。

(2) 実はお気楽な弁護士ライフ

一般に、弁護士というと、「しかも面して難しい本を読んで、世を憂いて、政治や社会に一言を持ったインテリゲンチヤ」といったイメージをお持ちかもしれませんが、実際には、そういう人はあまり多くありません。

「会社法改正はまったくわからず、金融商品取引法や独禁法などはすでに理解することをおき、判例雑誌は読まず、購入する本はマニュアルばかり。裁判手続でわからなければロクに調べもせず裁判所に電話して聞き、日が落ちたら銀座に飲みに行き」というお気楽な生活をされている方も相当いらつしやいます。

程において、契約条件の維持・放棄の判断が即座にできず、結果として、合意形成ができなくなったり、結果的に不利な合意をしてしまうことになりかねません。

優秀な弁護士は、置かれた状況を整理し、きちんと設定したゴール達成する上でのあらゆる法的障害を想定し、法的障害を効率的に克服するための合理的戦略を策定し、戦術的困難を克服しながら、堅実に所定の成果を出すのです。

以上みてきたとおり、弁護士を選ぶなら、「明るい方」「たのもしい方」よりも、「あらゆる不測の事態を想定し、緻密で地味な作業を要領よく実践できる慎重居士」の方が優秀である可能性が高い、ということが言えると思います。

弁護士を上手に使いこなすコツ

(1) 「道具」としての弁護士

弁護士は、別に人間的に素晴らしいわけではなく、ただの事務屋であり、一般の人に比べてエライわけでもありません。

言ってしまうと、弁護士は、自分の権利やワガママを通したり、トラブルに遭遇しないための方策を提供する「道具」に過ぎません。道具をうまく使いこなすためには、その道具の特性やクセをよく知る必要があります。弁護士は、数が少なく、その生息は謎に満ちており、特性把握が困難といえます。

(2) 弁護士の特性

多くの弁護士が、おそろしく時間貧乏で、

合理主義者・能率優先主義者であることを弁護士を使う側は知っておく必要があります。

したがって、準備も資料もなく弁護士を訪問し「ゆつくりと時間をかけてこちらの話を聞いてもらおう」というスタンスで臨んでも、経緯を説明するだけですぐに相談時間が終わってしまい、解決の糸口がつかめないまま何度も足を運ぶことになりかねません。

無論、そういう無駄な時間が発生しても相談料は取られますし、「話がトロい依頼者」にしびれを切らし、弁護士サイドで課題を一方的にまとめられ、本当に聞きたいものとは全く違った助言を与えられる場合も出てきます。

(3) 弁護士を使いこなすには準備が重要

「せっかちで無駄が嫌い」な弁護士を使いこなすには、使う側において、それなりの準備が求められることになります。

それなりの準備といっても大したことではありません。法律相談に限らず、事情を知らない第三者に相談を持ちかける場合、まず自分の置かれた状況や聞きたいことを正確に伝えなければならぬのが当たり前です。

とはいえ、「当たり前前」のことができない方が極めて多く、このことが弁護士の使い方の失敗につながっているようです。

(4) 平均的日本人はコミュニケーション無能力

「事実関係をきちんと伝える」といえば簡単に聞こえますが、実は、平均的日本人は、コミュニケーション能力一般が致命的に欠如しており、「事情の知らない第三者に、

自分の置かれた状況を客観的に伝える」ということが恐ろしく下手だったりします。

よく「日本人は英語が下手」などと言われますが、これは発音とか抑揚とか語順とかの問題ではありません。

日本人の英語下手は、リテラシー全般の低さに由来するのであり、「日本人のコミュニケーション下手」が「英語下手」につながっているのです。

ですので、「自分の置かれた状況を手際よく伝える」ことを甘く考えてはならず、それなりの時間をかけて準備をすることが重要となります。

(5) 5W1Hに基づき客観的事実を正確に伝える

法律相談の場面では、「とにかく相手はひどいんだ」とか「今まで業界はこれでやってきたのでいきなり行政がこういうことを言うてくるのは不当だ」とか主観的な意見ばかり述べられる方がいらつしやいます。

「相手がいつ、どこで、何を、どのようにしたことが、何法に違反するか」、「法令の状況はどうなっていて、業界の慣行がどの法令にどの程度違反しており、行政はどのような是正を求めているのか」を客観的に把

握しないと、相談される側は解決の糸口さえつかめません。

弁護士を使い慣れている人は、①関係する事実を、5W1Hに整理して、主観を交えず伝え、②証拠となるべき関係資料を事前に整理して持参する、といったことを励行されています。

また、相談の概要を事前にファックスとか電子メールで伝えると、弁護士も、予め調べをして打ち合わせに臨めますので、非常に効果的です。

以上みてきたとおり、見かけのたのもしさに惑わされず、猜疑心に満ちた緻密で冷静な弁護士を選び、事前に事実関係や関係資料を整理していけば、短い時間を有効に活用でき、「道具」としての弁護士をうまく使いこなせ、トラブルを効果的に解決することができると思います。

畑中鐵丸 (はたなか・てつまる)

弁護士・ニューヨーク州弁護士
弁護士法人畑中鐵丸法律事務所(千代田区丸の内)代表弁護士。

東京大学法学部在学中に司法試験(日本)に合格後、新日鐵勤務を経て弁護士登録。ペンシルヴァニア大学ロースクールに留学し、法学修士号を取得後、米国ニューヨーク州司法試験に合格。

主な著書は『戦略的コンプライアンス経営』(弘文堂)ほか。最新刊『法律オンチが会社を滅ぼす』(東洋経済新報社)が好評。雑誌「経済界」にて「勝ち組企業養成講座」を連載中。企業法務・国際法務のほか、医療・治療(柔道整復、鍼灸、マッサージ等)・ヘルスケアに関する法律問題にも意欲的に取り組んでいる。

ウェブサイトは下記。

<http://www.tetsumaru.com/>

広告宣伝の効果と具体例〜折込チラシ編

勝てるチラシの作り方



治療院開業時や増患をはかろうと思ったときに、まず思い浮かぶのがチラシによる宣伝活動だ。治療院の商圈にピンポイントでの告知が安価にできる。しかし、安くできるからといって、ただばらまけば集客できるかといえばそうはいかない。開発された「売れる商品（技術）」を「売れる売り方」によって、「買ってくれる」人にどれだけアピールできるかがチラシの役割なのである。

継続性も重要、その仕掛けを

「反応がよいチラシというのは、スポーツ選手などある程度著名な人が来ています、などが入るとそうでないのとは大きく違う。一般的に施術所の商圈というのは、もちろん近隣なわけだから、本人の了解を取ったうえで、町会長さんやコンビニの店長も来ていますなどという話題性をつくるのもいい。そういうことをやると違う」と谷川氏。

新規開業するとしても、患者ほしさ」が先行し、治療院の名前を大きく出してPRしたいという意識が働く。ところがこれは大きなまちがいがい。三越がオープンしましたといったら注目されるが、〇〇整骨院といっても、誰も知らない。「全国区で知名度が高いところとは違う何かを訴えないといけない。腰の痛い人はいませんか」だっていい」。

基本的には、院長の考え方や技術などを出していくこと。「どんな治療院なのか？」という疑問が、始めてその治療院を見た人の知りたいところだろう。その目線に立って、どのようにチラシをつくり込んでいくかということ」だと言う谷川氏。まずどう引きつけるか、そしてどう説得していくかだ。

整体院やサロンなどであれば割引キープオンなどを印刷し、来院者が店を利用するための理由やきっかけを演出することも大切だ。はじめてのお客様に安心感を与えるためには、店長や店員の似顔絵イラストやメッセージを挿入するのも効果があるという。

「チラシは何のためにまくかというところ、お客さんに来てもらうためである。さらに言うと、儲けるためにつくるわけだ。ただ、これには段階がある。やり方があって、ただ、一回来てもらえればいいというチラシと、継続的に来てもらうて、儲けなければいけないというチラシがある」という谷川氏。意外とこういうことを考えてくれる印刷屋さんはい

チラシの基本的考え方

スーパーマーケットなどの小売・流通業は「売れるチラシ」をつくらなければならない。チラシや他の広告費を含め、売

上総額の何%というように上限を決めよう。うえで、どんどんチラシをまいて売り上げを上げていくわけだ。

インターネットやフリーペーパーなど広告媒体も多様化しており、今やその効果も新聞折込チラシだけに頼る時代ではなくなっている。ポスティングやインターネットをうまく活用できるようにすればチラシと相乗効果が期待できる。

「反応がよいチラシというのは、スポーツ選手などある程度著名な人が来ています、などが入るとそうでないのとは大きく違う。一般的に施術所の商圈というのは、もちろん近隣なわけだから、本人の了解を取ったうえで、町会長さんやコンビニの店長も来ていますなどという話題性をつくるのもいい。そういうことをやると違う」と谷川氏。

新規開業するとしても、患者ほしさ」が先行し、治療院の名前を大きく出してPRしたいという意識が働く。ところがこれは大きなまちがいがい。三越がオープンしましたといったら注目されるが、〇〇整骨院といっても、誰も知らない。「全国区で知名度が高いところとは違う何かを訴えないといけない。腰の痛い人はいませんか」だっていい」。

基本的には、院長の考え方や技術などを出していくこと。「どんな治療院なのか？」という疑問が、始めてその治療院を見た人の知りたいところだろう。その目線に立って、どのようにチラシをつくり込んでいくかということ」だと言う谷川氏。まずどう引きつけるか、そしてどう説得していくかだ。



どという例もある。
 チラシ配布の効果を事前にシ
 ユミレーションしておき、売上
 上昇額や来院者数などの目標を
 決めて、それへの対応を予め決
 めておくことも大切だ。

治療院の広告規制

チラシ作成でも、他の競合と
 差別化された創意工夫が必要と
 なっているのは常識だが、「原
 則的に治療院の広告は、広告規
 制があるからそう簡単にはでき
 ない。『安くしますよ』などと
 はできない。たとえば、無料と
 大きく書いておいて、「相談」
 と逃げるとか」。

そういう意味で言うと、いつも同じ雰
 囲気のチラシばかりを配布していたので
 は、効果はあがらないのかもしれない。
 「20年くらいチラシをやっているが、
 内容で保健所からクレームが来たとい
 うのは数えるほど。大概は大目に見てくれ
 たのかな?」。が、やり過ぎはいけな
 い。名古屋での出来事だ。「保健所か
 ら、まいたチラシを全部回収しろと言わ
 れた。行政とは喧嘩して得なことはな
 い。法を守らなければ法に守られない。
 間違えたら、ごめんなさいというのが鉄

チラシを配布する際に院側は、チラシ
 を見て来た人たちがさらに継続して来る
 ような仕掛けをしておかなければいけな
 い。
 ある治療院で折り込みチラシを行い、
 反響があり大成功した。患者さんがたく
 さん来たのはよいのだが、ある一定の時
 間帯に集中してしまい、待合室は患者さ
 んで溢れてしまい、施術もろくにできな
 かった、などという失敗談もある。受付
 時間を特別に設けたり、予約制を取らな
 かったためで、せつかく呼び込んだお客
 にかえって悪い印象を与えてしまったな

則だ」という谷川氏。引っかけた内容
 というのは、「初診料を無料にします」
 という部分だった。

つまり、近隣の治療院がそれを見て、
 保健所に通報したらしい。「周りとはう
 まく付き合っておくことが、いかに大事
 なことがよくわかる」。
 決められたルールの範囲内で、自店ら
 しさや商品の魅力を伝え、デザインや構
 成においても独自性あるチラシを作成し
 て、お客に魅力を伝え、集患(客)へと
 促していくことが大切だ。

客が何を欲しているかを考える

“売れるチラシ”と“きれいなチラシ”
 を勘違いしてはいないだろうか。意外と
 これは制作側が陥りやすい錯覚なのだ。
 “色づかいも見事で、きれいにデザインさ
 れた”作品”は、それはそれでよいのだ
 が、問題なのは、いかに消費者の購買意
 欲をかきたてるかだ。それがチラシの実
 力なのである。

なるほど、スーパーマーケットのチラ
 シは、金額ばかりが踊っていて、興味の
 ない人からすると見づらくておもしろく
 ないが、主婦は穴が開くほどみるもの
 だ。きれいかきれいでないかはあまり関
 係ないのだ。
 例えば自動車のチラシをつくるとし

て、その車が女性向けの車だとすると、
 コピーも機械的性能ばかりを謳うのでは
 なく、「車庫入れが簡単な車です」など
 と変えたほうがいい。地域性もある。そ
 の地域の女性の話を聞くと「このスー
 パーは、安い、駐車場が入れにくいか
 ら、やめよう」という人がよくいる。日
 常のちょっとしたことを気にとめてお
 く、それを受け手の立場に立つて少しひ
 ねる。こんなことで違ってくる。当たり
 前だが、受け手の立場に立つと説得力が
 出る。

谷川社長は、ある院の「耳つぼダイエ
 ット」のチラシを紹介してくれた。

「太ったまま、同窓会や授業参観に行
 っちゃってるんですか?」というキャッ
 チコピーを使った。「同窓会や子供の授
 業参観は意外と使える。とくに女性に限
 るが……。ちなみに男なら、いくつにな
 っても女性の話とお金の話がいいです
 よ」。

このチラシは、今まで本部協会のチラ
 シで月に何度かの折り込みで患者さんを
 確保してきたが、カウンセリング人数、
 契約人数とも少し減りはじめてきてい
 た。「そろそろ頭打ちなのでは」と思わ
 れていた。前述のキャッチコピーにより
 チラシを入れたところ、従来と同じ折込
 枚数で契約は今までの1・5倍になった
 という。どこをセールスポイントにする
 のかということも重要な一例だ。
 10万枚まいたからといって、必ず来院

者が殺到するとは限らない。1万枚の折込チラシで、1カ月33人が来院した例もあるという。

消費者が何を欲しているのかを知り、「何を売りたいか」を押し付けるよりも「何を買いたいか」を押し付けているのか」再確認してつくらなければならない。それらを踏まえた上で、配布時期や配布エリア・ターゲット、配布回数・間隔、仕掛けや内容などを検討していく。

チラシにインターネット、DM、紹介キャンペーンなどを複合させることが重要なポイントだ。

「今は、HPを充実しなければ駄目。もちろん、あまり派手なことには謳えないが、HPを見たら、初回だけは、無料ですよ、くらいのことをやったらいい」ともいう。

技術とともに重要なサービス

ときどき、「患者さんが来ないけれど何とかしてくれないか」と接骨院から相談があるそうだ。チラシコンサルタントの異名を持つ谷川社長ならではのことだ。

「まず商品が悪いかどうか点検する。訪問してみると、意外と院内が汚かったりする。これでは『環境が良くない』とみんな知れ渡っているわけで、どうやっ

てお客さん呼ぶの？」と疑問に思う」と手厳しいが、たしかにそれでは、もしも客を呼べる「魔法のチラシ」があったとしてもリピーターは来ないだろう。

「まず、商品（技術）ありきだが、次に来るのがサービス（きれいな）、でなければならぬ」。余談だが、院長自らが掃除すると、初めて、細かいところに気がついたりもする。スタッフの性格の別な一面も初めてわかったりもするらしい。

どうしても立地条件が悪いという院もあった。

「そこは、高級な訪問施術専門に変えてチラシをまいたところ、そこそこヒットした」という変わり種もある。

いつの間にかコンサルティングも行うようになってしまった谷川氏。「今年から院外に張り出す特大ポスターを始めた。幅61cm×長さ150cmのもので、これをチラシと一緒にやったらどうですか

とすすめている」。チラシとともにホームページに見本が掲載しており、このひな形に、原稿を入れていくだけで完成する。この大型ポスターに「パート、アルバイト募集」などを入れておくと、意外とこれを見て応募してくるのだそうだ。

□ □ □

新聞折り込みチラシには「新聞折込広告取扱基準」というものがあり、日本新聞協会に加盟する新聞社とその新聞を取り扱う販売店は、折り込みが新聞と同時に配布される社会的影響を考慮し、①責任の所在および内容が不明確な広告、②虚偽または誤認されるおそれがある広告、③公序良俗を乱す表現の広告、④名誉棄損、プライバシーの侵害等のおそれのある広告——などのようなものの取り扱いに注意する、としている。

また、接骨院や整骨院、鍼灸院などが折込チラシ等で広告できる内容は、柔道整復師法やあん摩マッサージ指圧師、はり師、きゆう師等に関する法律によって制限されている。

例えば柔道整復師法第24条の広告の制限では、柔道整復の業務又は施術所に關して①柔道整復師である旨並びにその氏名及び住所②施術所の名称、電話番号及び所在の場所を表示する事項③施術日又は施術時間④

その他厚生労働大臣が指定する事項——などの事項を除いて広告をしてはならないと規定されている。④の事項としては、①ほねつぎ（又は接骨）②医療保険療養費支給申請ができる旨（脱臼又は骨折の患部の施術に係る申請については医師の同意が必要な旨を明示する場合には限る）③予約に基づく施術の実施④休日又は夜間における施術の実施⑤出張による施術の実施⑥駐車設備に関する事項

※広告の制限に違反した場合の罰則は、30万円以下の罰金となる。（法第30条第5号）

施術所の広告の内容について不安な人は所属団体などに確認してみるのでもいいかもしれない。

折広では、施術院のチラシや広告などに関し事前に電話で予約した上で相談を受けている（無料）。箇条書きにしたものをFAXやメールで送っても受けてくれるという。

詳細は下記へ。
株式会社 折広
〒132-0031 東京都江戸川区松島3-40-19
電話03-3655-9119（代表） FAX03-3655-8488
E-mail orikou@orikou.co.jp
URL http://www.orikou.co.jp

TTCと日本手技療法協会が セミナーを共同開催

19号既報の「柔道整復師が中心になり、柔道整復師のための勉強会や情報交換の場を持ちたい」と発足した会は、名称をTTC（トータルセラピスト・コミュニティ）と決め、幹事に木場、丸山、山根の三氏を据え本格的に活動を開始した。5月に開催された第2回のセミナー以降、NPO法人日本手技療法協会が主催、運営はTTCとすることを確認した。

TTCのセミナーは基本的に二部形式で行われる。5月は1部を「物理療法（超短波）の基礎」

が実技を中心に、アクチベーターの効果的用法を解説した。

6月は1部が横浜FCのチームドクターで医療法人友康会、行徳中央クリニックの院長佐藤秀樹医師により「レントゲン・MRIの基礎知識」スポーツ障害の基礎」をレントゲン・MRIの実際を見せながら講演した。2部は「行政指導の報告と対策」を接骨院開業セミナーの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らにより報告された。いずれの日も満席状態だった。

責任中間法人日本治療協会の会員は5000円、一般は8000円。定員は50名まで（参加者多数の場合は先着順）。申し込み、問い合わせはNPO法人日本手技療法協会TTCセミナー係（TEL 03-5296-9055、FAX 03-5296-9056、Eメール：info@e-shugi.jp）まで。

と題し、世界的な大会で代表選手の治療およびコンディショニングをサポートしている伊藤超短波のイトースポーツ・プロジェクトのメンバーが理論と実際を披露した。2部では、「明日から活用できるアクチベーターによる脊椎、骨盤の調整法」を都内に7店舗の治療院を持つ㈱メデイケア英伸の代表、佐々木伸幸氏（下写真）



8月のセミナーからは、TTCセミナー参加者の間口を広げ、柔道整復師にとどまらず、すべての手技療法家や学生の参加できる内容とした。また、セミナーの開催地は将来全国に範囲を広げる予定だ。なお、新たな協賛法人として有限責任中間法人日本治療協会が参加する。8月以降のセミナー日程は下表のとおり。

参加料はNPO法人日本手技療法協会および有

TTCセミナー開催日程

開催日・時間	1部内容	2部内容
8月24日 (日) 13:00～17:00	明日から使えるマニュアル・セラピー マリガンテックで腰痛をとる法 講師：丸山正城氏 コスモポリタンメディカル代表 自然カイロ学院専任講師 他	ゴム筋肉でバネ動作 全身バネになるプライマリー・モーションとは 講師：池上信三氏 プライマリー・モーション指導者協会会長 フィギアスケート、テニスプレーヤーのパーソナルトレーナー 他
9月28日 (日) 13:00～17:00	明日から使えるマッケンジー椎間板テクニック マッケンジー療法の診断と治療法 講師：引網善久氏 adachiヒーリングオフィス院長 日本陸連トレーナー 他	創業55年 健康保険を取り入れた鍼灸院で、来院、往診を含めて患者1日100人超の鍼灸院の実情を聞く 講師：西井一馬氏 川崎中央はりきゅう院 副院長 レティシアレジドル記念財団/理事・日本事務局長 他
10月26日 (日) 13:00～17:00	食育セミナー スポーツ選手、子ども、老人のための食について 講師：河合彰子氏 レオックジャパン管理栄養士 横浜FCトップチーム栄養アドバイザー・他	専門以外の競技でパフォーマンス向上を図るトレーニング法 クロストレーニングの応用 膝寿命の延ばし方 講師：小山郁氏 小山クリニック（整形外科）院長 アテネオリンピック柔道チームドクター 他



※セミナーは事前に申し込みのない方は入場できません。都合により日程、会場内容が変更されることがあります。定員になり次第受付終了。当日は録音、撮影等は禁止。

治療院開業 マニュアル

集中連載②⑩

吉村 龍夫

院に利益をもたらす唯一の顧客は患者

学問上の知識のみを問われ、経験や技術は問われない柔道整復師の国家試験、国家資格以降、経験と技術が明らかに不足している若い資格者が増えた。

接骨院業界も過当競争が明らかになり、従来の「負傷やケガ」だけを対象とするマーケットから、いわゆる自由診療、自費施術、そしてリラクゼーション系などの拡大したマーケットをも視野に入れなければならない時代となってきた。対象マーケットが拡大するということは、マーケットに合わせたメニューも増やす必要がある。

柔道整復師の本業である「負傷とケガ」に対する技術の習得だけでも、長く深い経験が必要である。拡大したマーケットに対処するためメニューを増やすことは本業に加えて、さらに幅広い技術を習得する必要があるということだ。

しかし、昨今の若い新

規資格者は、自分の時間が永遠に続くものだと思っているが如く、実に鷹揚に見える。

筆者は時々、「何歳まで生きられるのか？」と自問自答することがある。織田信長は、幸若舞「敦盛」の一節「人間五十年。下天の内をくらぶれば夢幻のごとくなり。一度生を得て滅せぬ者のあるべきか」を謡い、舞った。が、当時とは違い、近年は高齢化も進み、今年の平均寿命が女性で85・8歳、男性で79・0歳となり世界でもトップクラスの長寿国が続いている。筆者も80歳位までは……と考えることもあるが、自分に与えられた人生という限られた時間を冷静に考えると、その短さに愕然とする。

人それぞれではあると思うが、人生が80年とするならば、誕生から人としての自覚や自我が確立するまでの最初の10年前後は完全に親掛かりである。言ってみれば、親の可愛いペットのようなものである。そして、最後の10年程度を不幸にして介護されなければならないとする、子供にとつては、お荷物のようなものだろう。

前半における10年と後半の10年は自分の意思で生きられないとするならば、自分の自由になる時間は60年間。その内、前半の15、16年間は小、中、高、あるいは大学や専門学校等で教育を受けている。人生80年から前半の10年間、後半の10年間、教育期間の15年間を減ざると、

45年間しか自分が自由にできる時間はないことになる。さらに睡眠時間や休日、正月、お盆休みなどの時間がこの半分程度であるとするならば、人生の中で22年間程度しか「自分の時間」はないのである。

治療家であるか否かにかかわらず、自分の時間が確実に限定されていることに気付くと、修業であろうと、勉強であろうと、仕事であろうとも焦燥の感を覚える。

前述の若い新規国家資格者には、自分に与えられた時間は限りあることを知っていた。特に、治療家の道を進もうと決心した限りは、ぜひとも知って欲しいのである。

なぜならば、伝承医学である東洋医学における治療技術の修得や向上には、経験を積み重ねる以外に研鑽の道はなく、とにかく時間を要するからである。

人生という限られた時間を、最大限有効に活用して、治療家としての技術と知識そして経営者としての技能を身につけなければ、開業という偉業の達成も、その後の継続も難しいものとなることを自覚していただきたい。

開業イメージを明確に

国家資格を取得し、多くの時間と努力を費やして経験を積み「さあ開業する

ぞ！」と決心した時、ほとんどの人は、まず開業地域や不動産物件、導入機材、資金等を考えるだろうが、第一に実行すべきことは、「開業イメージを明確にする」ことである。

「開業イメージを明確にする」と言っても難しいことを考える必要はない。自分が、「どのような接骨院で、どんな施術をしたいか」というイメージをはっきりとさせるといふことなのだ。例えば「下町の地域社会に溶け込み、町中で患者さんから『先生、こんにちは』と挨拶されるような先生」とか、オフィス街で「疲れたビジネスマンやOLをビジネスライクに治療する」、あるいは「子供達に好まれるヒゲ先生」、「スポーツマンに頼りにされる選手の駆け込み寺的な接骨院の先生」、「10院規模の多院展開を行って総院長、社長になる」など……。

大切なのは自分が将来なりたいタイプの先生と作りたいタイプの治療所のイメージを明確にすること。「開業イメージ」が明確でなく、ただ漠然と「開業したい」との気持ちだけで準備を始めると半年経っても、1年経っても不動産物件すら、なかなか決定できない状況になる傾向があるからだ。

往々にして明確な開業イメージを持たない開業の場合、前職で勤めていた治療所のコピー接骨院となっているケースが多い。無論、開業イメージ自体が「勤めていた接骨院のような治療院の院長になる

りたい。」ということであるならば、問題は無いのだが……。

生き残りの時代での経営手法

開業に関して以前は神経質になる必要はなかった。自宅の一部を改造して開業したり、たまたま空店舗があったから開業したり、といったケースでも十分に治療院として成り立った。

しかし、周知の通り、団塊世代の大量退職や少子高齢化による保険加入者の減少と高齢者人口の急増による医療費の激増で、厚生労働省の第14回医療経済実態調査（保険者調査）では、調査が始まって以来、初めて全保険者が経常赤字になった。赤字幅が最大だったのは政府管掌健康保険の6000億円で、続いて健康保険組合の4000億円、市町村国保が2千億円などだ。大半の保険者が赤字穴埋めのため、積立金を取り崩した。その後、総報酬制の導入などで、一部の保険者の財政は若干好転したが、積立金を取り崩した分を取り戻すまでいたっていないのが現状だ。

さらに柔道整復師専門学校が14校しか存在せず、同資格が国家資格へ昇格となった平成5年ころは、1万8000余の接骨院しか存在しなかったが、平成20、21年度には約4万にまで達するといわれるほど、接骨院数も激増している。つま

り、収入原資は一定もしくは縮小しているにもかかわらず、そのマーケットへの参加者は激増しているのである。

接骨院の保険収入の中核をなす療養費報酬は、この数年は金額ベースで3300億円程度にとどまっている。この数値を単純に接骨院数で割ると平成5年ころでは1院あたり年間1800万円、月間平均になると150万円程度。平成20年代に、接骨院数が約4万に達するとすると、年間825万円となり、月間の平均的な請求金額は1院あたり69万円となる。平成5年当時と比較すると実に54%の減収となる。

これらの数値からも接骨院の経営環境は著しく悪化していることは明白である。さらに保険者の審査姿勢も、以前と比較にならないほど厳しくなっている。

国保連合会においても長期施術患者、多部位請求患者、実日数が20日を越える患者などについての一覧表を作成し、定期的に管轄担当部門へ送付、各部門担当者は、情報に基づき患者一人ひとりにアンケートや聞き取り調査書を行っている。

このような裏付けの上に柔整師を呼び出し、治療状況を聴取し、支給できないものや状況が不明確な患者分の「療養費返還」を求めている。

本来、この動きは社会保険事務所で行われていたものであるが、調査権のない国民健康保険においても社会保険事務所

に調査を委託し、社保と同様な動きを積極的に行うようになってきている。

また新たな動きとして新規開業後、1年間にわたり新開業院の請求内容一覧を作成し、接骨院の動きを掌握した上で、1年後に呼出して指導しているという。

筆者は本誌の創刊号(2003年10号)に近畿大学整形外科教授、浜西千秋先生の言葉を借りて「柔道整復師は他業種と比較して非常に恵まれた環境を有していた」と記述した。当時は保険者側で「多少グレーかな?」と思われても、大きな問題とはされなかったと聞くが、現在は様相が一変している。柔道整復師数も格段に増加し、同時に保険者側でも支給原資が不足しているのだから、柔道整復師や接骨院が特別扱いされ、療養費のみで生きてこられた時代は終わりを告げたと考えるべきであろう。

これからは自由診療、自費治療等を導入するといった経営努力が要求される「生き残りの時代」となる。

このように厳しい時代における開業は、自分の開業イメージと対象マーケットとの整合性、ビジネスとしての試算、経営戦略と戦術など、あらゆる面から検討に検討を重ねることが必須である。「開業イメージ」は、自分で創造するものである。その他のマーケットや経営戦略、戦術、手法などは、自分で創造した「開業イメージ」を達成する手段で、ほとんどはすでに先人達が実行したものであ

る。したがって、目的達成の手段は、調査し、選択すれば良いものであると考える。

サービス業の認識を持った院内環境

現在の手技療法業界において、柔道整復師の療養費報酬対象マーケットは年齢層や性別に関係なく、「負傷とケガ」をした人すべてである。

一方、自費治療、自由診療のマーケットは、「中高年齢者層マーケット」と「若年者層マーケット」に大別され、さらに「若年者層」は男性マーケットと女性マーケットに分けられる。

従来から手技療法に適合した層は「中高年齢者」であった。

青年時代から中年および初老の域に差しかかる時期に、肩こり、腰痛を中心にとして何となくだるい倦怠感など、さまざまな問題が生じてくる。これらの症状を持つ人々はよほどのことがない限り病院へは行かないものと考えられる。

さりとて、接骨院での療養費報酬による治療では不正請求になる。不正請求を承知で施術しても十分な施術とならず、患者も満足しない。施術に満足しない患者は、「もっと良い治療院はないか」と他の治療院を探すことになる。そして、良い治療を受けられる治療院があれば、全額自己負担でも継続して通院すること

になる。

このような背景があるから、昨今は療養費報酬に依存していない、完全に自費治療のみの治療院と従来の保険請求依存型の接骨院の住み分けが始まっていると思われる。

筆者の知人の治療家にも「接骨院」の看板を下ろし、完全な自費での治療所へ方針変更した人物がいる。

自費治療の場合、遠方からでも患者を来院させるほどの絶対的な技術で対処し、利用者を満足させることが一番重要な要素となる。

院内環境については、サービス業の認識を持った、利用者に心地良い空間を提示できる場所とすることが大切である。若年女性層を対象マーケットとしてファッション性を強調する店舗作りよりは「気」も「資金」も使わないで済む。言い換えれば、このマーケットを構成する人々は室内空間やインテリアよりも、むしろ施術とその効果に評価の重点を置くのである。

若年女性層にはファッション性

つぎに「若年者層マーケット」の女性を対象とする場合のキーワードはファッション性である。このマーケットの施術メニューはリフレクソロジー、アロマセラピー、リンパドレナージュなどが中心

のリラクゼーション系メニューである。施術力や技術力があることを前提として、それ以上に重要な点は、「空間と雰囲気」であろう。「空間」はインテリアや室内装飾などで何とか醸し出すことが可能だが、「雰囲気」はその店舗の従業員が醸し出すものである。

1995年頃からリフレクソロジー、アロマセラピーなどの若年女性層をターゲットとした手技が巧みなパブリシティ戦略(雑誌やテレビ等の媒体と連動、提携した啓蒙活動)により流行が始まった。強引かも知れないが、もしこの時、リフレクソロジーを「足裏反射治療法」、アロマセラピーを「香治療法」、リラクゼーションスポットを「慰安治療院」と呼んでいたら、現在のリラクゼーションビジネスの隆盛はあっただろうか。

若年女性層マーケットの攻略には、ファッション性がいかに重要であるのかが理解できるだろう。よって、若年女性層マーケット攻略には、ファッション感覚とビジネスとしての割り切りが必要となるのである。

若年男性マーケットを対象とする場合のキーワードは、スポーツトレーナーである。プロスポーツ選手は下克上が当然の非常に厳しい実力の世界である。その実力主義の世界において自らの身体能力を限界まで高め、それを最高の状態で維持しなければならぬ。しかし、不幸にして何らかの負傷をしてしまった場合

は、負傷部位以外の身体能力を維持しながら、負傷した部位の復旧（治療）を行なうものである。当然、非常に厳しい目を持ったプロスポーツ選手を対象とする業務であるため、運動選手の身体についての広い知識と高い治療技術力が要求される。

スポーツトレーナーだけを業として生計を立てている治療家は極めて少ない。多くのスポーツトレーナーは治療院を併設しており、トレーナーとしての名声が結果として治療院を隆盛に導くのである。非常に厳しい道であると思われる。

「ビジネス」に対する理解度

いずれにしても、従来型の接骨院は前述の要因から経営環境はすでに悪化しつつあり、今後、さらに厳しくなることが予想されるため、療養費報酬を補完する別の現金収入が必要となるに違いない。さらに、激増した競合接骨院との生き残りや掛けた戦いが加わり、正に弱肉強食、強い者だけが生き残る強存強栄のサバイバル合戦となるため、開業時のスタイルにこだわらず、新たな活路を見いだすように接骨院の在り方を真剣に検討せざるを得ない時期になっている。

この状況の中で開業となると、「開業イメージ」を明確にし、イメージが現実のマーケットにおいて受け入れられる

か否か、円滑な経営が可能か否かを十分に検討しなければならない。

つまり、自分の開業イメージをビジネスとして成り立たせ、それを継続して行けるかどうかを検討しなければならない。この際に必要なことは、「ビジネス」に対する理解度である。

「商売は生き物である」

ここで自問自答していただきたい。もし、誰かに「ビジネス（商売）とは？」と問われた時、貴殿は明快に回答できるだろうか……。さまざま回答があると思うが、筆者は「ビジネスとは、商材を仕入れて、仕入れた商材に自己の利益を付加して販売し、その代金を回収し、仕入れた対価を支払い、残った利益を最大化する行為を継続することである」と回答する。

人間を含む全ての生き物は物を食べることににより栄養を摂って生きている。

「商売は生き物である」という言葉を耳にする機会があると思うが、商売も栄養を摂って生きているのである。商売における栄養を摂取するための食べ物とは「粗利益」であり、「粗利益」とは売値から仕入値を減じたものである。

人件費、家賃、レセコンなど各種のリース料、仕入、借入の返済等、全ての経営経費はこの粗利益から支払われる。こ

の「粗利益」が経営経費を賄えなくなつた場合に、商売は赤字経営となる。赤字経営が続き、自己資金が枯渇し、資金調達が停止事態にいたると倒産する。

接骨院は過去と比較すると、請求金額が大きく抑制されている。つまり、「売上」が減少して結果として「粗利益」が減少しているのである。

近くに競合する接骨院が新設され、患者あるいは顧客が他院に流れることになると「売上」が減少し、結果として「粗利益」が減少する。同様に自由診療として来院していた顧客が近所で新設されたリラクゼーションスポットへ流れた場合も「売上」が減少し、結果として「粗利益」が減少する。

「粗利益」とは患者あるいは顧客を施術した結果としての報酬、お金である。

治療院は施術をした結果としての「お金」以外に「粗利益」が発生するところはない。だから院経営は「利益をもたらしてくれる唯一のものである患者と顧客を創造し、継続して来院してもらうことにより競争相手に勝つ」と断言できる。

患者と顧客に継続して来院してもらうための必要な手段、つまり、接骨院の開業とその継続に関する戦略と戦術については次号から可能な限り具体的、詳細に記述して行く予定である。

人口減少、過剰競争時代のこれから、接骨院ぐらい可能性のあるビジネスはない！ PCCも09年よりチャンスととらえ参入します。キーワードは「女性化」です。

治療院経営の重点ポイントを見逃していませんか？

ココミ1番店の作り方 成功する治療院・サロン経営



柔整師急募中

オープニングスタッフの募集、
熱い人を待っています。
大きな仕事を一緒にしましょう！

著PCC代表 花谷博幸 ナツメ社

4刷決定!!

治療院経営の成功ブログ <http://blog.livedoor.jp/pcc/>

書店、ネットからご注文できます。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

上田曾太郎の 初歩の会計教室



第17回

● 治療院の分院展開の注意点 ●

なぜ分院展開をするのか？

最初にある事例をお話します。「ひーりんぐマガジン」を見た治療院の先生から、分院を売却したいという相談の電話がありました。事情をお聞きしたところ、自分は末期癌で医者からあと半年しか生きられないと言われていた。ついては、分院を閉鎖して分院長を本院に呼び戻したい。分院長はもともとお弟子さんとして面倒を見てきた人で、本院に戻って院長とその家族を助けたいと言ってくれているとのことでした。最近では院長と従業員の関係もビジネスライクになっていますが、そんな中で、とても感動的な話でした。この事例で学ぶことは、事業主に何かあったときに、事業・従業員・家族をどう守るかというビジネス上のリスクヘッジとして、分院展開しながら信頼できる分院長を育てていたということです。一般的には、事業主が自分の所得を増やすために分院展開すると思われがちですが、このようなケースもあるということです。

他に分院展開のメリットとしては、従業員からみると頑張れば分院長になれるという目標ができることです。優秀な従業員を採用し、早期退職を防ぐことができます。いずれ独立しようと考えている従業員にとつても、その前に分院長の経験ができることはメリットでしょう。あと考

えなければならぬのは、自分はいままで現場で仕事ができるかということです。30代、40代の働き盛りのときは、この状態が永遠に続くと思ってしまうがちですが、人間必ず老いがきます。自分の50代、60代の仕事のイメージをしてみてください。現場で治療をしているのか、それとも従業員に現場を任せて管理・指導を行っているのか。徐々に前者から後者に仕事をシフトできれば、年とつてからも安心です。

分院展開に必要な人、物、金、情報

分院展開に必要な人、物、金、情報の4点についてお話します。まず人ですが、分院が成功するも失敗するも分院長次第です。これは、患者がその院の先生につくからです。事業主は分院長を育てなければなりません。しかしこれには時間がかかります。そこで求人誌などで募集する手もありますが、これはリスクが大きくなります。そのような場合は、まず本院で従業員として仕事をさせて、その能力・適正を見極めます。専門学校などの先輩や、前職のときの同僚、後輩から連れてくる事業主の方もいます。

物とは、店舗のことです。ディーラーや不動産屋に声をかけておくと、店舗情報が入ってきます。出店基準についてはすでに本院を決める際に経験済みのことです。コンビニの出店のやり方にドミノ方式という方法があります。これは、ある地域に複数の店舗を出店していきます。このメリットは顧客への認知度が高くなる。物流コストが下がる。治療院の場合は、地域一番店としての認知度が上がる。管理者の移動時間が節約できる。従業員の融通がきくなどのメリットがあります。

金とは、出店にあたっての設備資金、運転資金です。手持ち資金が足りない場合は銀行から融資を受けます。しかし融資を受けて分院出店が失敗したらと考えると、できるだけ融資は受けないやり方を考えましょう。うちのお客さんで上手にやられている事業主の方がいます。居抜きでオーナーから治療院を買ってしまうのです。現に営業している治療院なので開業準備期間は必要ありません。即、売上がたちます。買収金額も売る側の事情しだいで安価に抑えられます。あとは、従業員にしっかりと教育指導をします。前オーナーのときはパツとしなかつた治療院も生まれ変わって患者が増えていくのです。

情報とは、集客のためにホームページを活用することです。カイロや整体など、100%自費の治療院は、集客のためのホームページの活用が進んでいます。保険が中心の治療院は、まだまだ遅れています。かつて患者は、お店を探すのに電話帳を利用していましたが、最近の患者は、お店を探すのに検索サイトで、症状と場所を入力します。ここで検索サイトの1ページ目に出てくると、来院の確率がぐ

つと高くなります。

分院長との契約形態

先ほども述べましたが、分院が成功するも失敗するも分院長次第です。ここからは、分院長にいかにかやる気を出してもらうか。どのような契約形態が望ましいのか検討を進めます。分院長との契約形態は、大きく雇用型とF・C型に分かれます。雇用型は、雇用契約に基づいて給与を支払うやり方です。給与の支払いの仕方は、完全固定給、固定給プラス歩合給、完全歩合給に分けられます。完全固定給は分院長

からみると売上に関係なく安定的なところが魅力ですが、事業主からみるとリスクが多くなります。売上が低くても給与をもらえないため、患者を増やそうという工夫もしない人もでてきます。望ましいのは固定給プラス歩合給(または賞与)ですが、固定給をいくらにして、歩合給はどのような計算により支給するかが問題です。雇われる側は固定給が多い方が安心ですが、雇う側はこれができるだけ低くしたいものです。歩合給は売上の何%とするのが一般的ですが、対象の売上を保険売上だけにし、自賠責売上を除外したり、売上から諸経費を差し引いた利益の何%としたりするケースもあります。完全歩合給は事業主からみると一番リスクのない支払方法ですが、これは労働基準法上認

められません。雇用契約である限り最低賃金の支払いをしなければなりません。

管理が簡単で現場のモチベーションがあがった事例があります。これは、本院が毎月一定額を分院から徴収し、あとはすべて分院長に任せる方法です。分院長は売上から諸経費(本院への一定額の支払い含む)を引いた利益の分配が自由にできるのです。自分が全て取ってもいいし、従業員に分配することも可能です。最初は全て自分で取ろうとしますが、それだと他の従業員のモチベーションが下がることを学びます。

F・C型は、分院長が個人事業主になる契約形態です。本部は、店舗の敷金、内装代、治療用機器代などを負担して、これを分院長に貸す形をとります。この場合、本部の報酬の取り方は、売上の何%とする方法と、賃貸料として毎月定額とする方法があります。売上の何%とすると、F・C側が売上をごまかす可能性があります。保険売上はチェックできますが、自費のチェックはなかなか難しいです。賃貸料として毎月定額とする方法は管理が簡単で、F・C側も儲ければその分まるまる手取りが増えるのでやる気ができます。F・C型で気をつけるのは、解約時の扱いです。本部で負担した開業時の設備資金の未回収残を回収しなければなりません。違約金のかたちで契約書に記載が必要です。保証人も必要でしょう。しかし、それでも残債が回収できないこともあります。そ

の場合、他の分院長を見つけて、店舗運営を続ける方法もあります。

運営上の留意点

保険請求業務は、建前上分院は分院長が行うこととなります。これを本院がノッチェックのままやらせると、不正請求をされてしまう可能性が生じます。かならず本院でチェックすることが必要です。反対に分院長側から見ると、本院で保険請求をして、これについて不正請求をされてしまう可能性があります。不正請求をしたのは本院だとしても、請求者は分院長の名前で行われますので、分院長の責任も問われることとなります。法人が分院展開する場合、保健所への届け出上、開設者法人の施術責任者を分院長にして

いると、不正請求が分院で発覚した際、当然開設者の法人が営む他の治療院にも調査がおよぶことになるでしょう。最近保険者のチェックも厳しくなっていますので、十分な注意が必要です。分院での売上のごまかしに対してはどのように対処したらいいでしょうか。保険売上については、保険請求時に本人負担額がでてきますので、これと窓口の保険売上を突き合わせればチェックできます。自賠責売上は、分院長が別途自分の預金口座を開設して、本院に内緒で請求すれば、自分の口座に入金することができます。

す。金額が大きいので、これをやられるとこたえます。保険外の自費売上も、分院長が自分のポケットに入れてしまっても本院ではわかりません。そこで通常は、受付業務をやる人を別途採用して、分院長は窓口入金業務を行わないようにします。自賠責は窓口売上が立ちませんので、別途、受付担当者が記録し、これを本院に報告するようにします。これは実際にあったケースですが、受付担当者で分院長が結託して売上のごまかしをしていた事例がありました。また受付担当者に窓口入金と日計表への記入を任せておくと、窓口での売上現金をポケットに入れて、日計表に記載しないと、一応現金残と帳簿上の残高は合ってしまい、ごまかしがわかりません。複数の人によるチェックが必要で、ここまでやるには人手がかかりコストが発生します。そこで、さきほど述べた本院では毎月一定額をとり、あとは全て分院長に任せるやり方にする、ごまかそうという発想がなくなります。

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。

「開業まで」

入場無料

(本協会会員)
非会員は 2000 円

どうしたらいいの？」

こんな悩みを解決します

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。

- 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。

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

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。

お問合せ・お申込み

NPO法人日本手技療法協会
電話 03-5296-9055

開催日	時間
8月9日(土) 9月20日(土)	いずれの日も下記時間帯から選べます ① 12:30 ~ 14:00 ② 14:20 ~ 15:50 ③ 16:10 ~ 17:40 ④ 18:00 ~ 19:30
8月23日(土) 10月4日(土)	
9月6日(土) 10月18日(土)	

「経営は

入場無料

(本協会会員)

非会員は 2000 円

どうしたらいいの？」

8月より新規スタート!!

- ① 分院はどのようなタイミングで出せばよいか？
- ② レセプト請求が不安。よくわからない。
- ③ 開業 1 年目、初めての確定申告の方法は？
- ④ 求人雇用はどうすればよいか？
- ⑤ 患者さんが増えないけど、原因がわからない。
- ⑥ 患者さんが増えたけど、どうすればよいか？
- ⑦ 資金繰りが上手くいかない。
- ⑧ 個人から法人にするにはどうすればよいか？

講師/接骨院経営アドバイザー 主任コンサルタント 細川光一氏 他
お問合せ・お申込み/NPO法人日本手技療法協会 TEL 03-5296-9055

会場・定員・内容・お申込方法など、すべて接骨院開業セミナーと同様です。詳しくは接骨院開業セミナーのページをご覧ください。

開催日		時間
8月2日(土)	9月13日(土)	いずれの日も下記時間帯から選べます ① 12:30 ~ 14:00 ③ 16:10 ~ 17:40 ② 14:20 ~ 15:50 ④ 18:00 ~ 19:30
8月16日(土)	9月27日(土)	
8月30日(土)	10月11日(土)	
	10月25日(土)	

開業してみたものの、なかなか経営が
上手くいかない…そんな先生方の疑問、
売り上げなどの相談に応じます。

探訪 専門学校



信州医療福祉専門学校

学校法人光和学園

地域の医療福祉を支える人材の育成

信州医療福祉専門学校（小林堅一理事長）は、北陸・甲信越で唯一の「はりきゅう学科」と「柔道整復学科」を同時に学ぶ学校だ。平成17年度に「はり師」「きゅう師」および「柔道整復師」を養成する専門学校として設立された。平成

19年度には「介護福祉士」を養成する学科も新たに開設している。キャンパスは、長野県長野市の市街地にあり、ちょうど長野駅と善光寺の中間あたりに位置している。最寄の権堂駅（地下鉄）から徒歩3分と至便である。

高度な医療人と豊かな人間性の育成

平成17年4月に開校した同校は、今年はじめて卒業生を出し、卒業生が国家試験（はり・きゅう師が2月24日、柔道整復師が3月2日）を受けたわけだが、合格率は、はり師75%、きゅう師78.6%、柔道整復師89.7%と、新設校としてなかなかの結果を出したと言える。

この結果の裏付けは、元田哲士学校長（元信州大学医学部長）をはじめ教員らによる解剖学、生理学など基礎医学を重視したカリキュラムにある。

「教職員が一体となって教育環境を整えている」と言うのは永田学校長。高度な医療技術を身につけた医療人を養成するため、教職員自身がお互いに切磋琢磨していくため、年に1回の学術研究発表会を開催している。それを紀要（大学などの教育施設や各種の研究所・博物館などが定期的に発行する学術雑誌）としてまとめている。

「わが国は、誰もが安心して医療を受けられる医療制度を実現したが、急速な少子高齢化、経済の低成長への移行、国民生活や意識の変化など、大きな環境変化に直面している」と話す小林理事長は、学生に対して「医療人、介護人としての知識・技術の習得はもとより、豊かな人間性の育成に努めている。この観点から、『誠』『明』『健』を建学の精神に位置づけ、



学びを通して誠に生きる。物事に
 明るい。そしてこの2つの徳を実
 行できる精神的健やかさ、肉体的
 健やかさを身につけてほしい」と
 教育理念について語る。

実習および実技は、臨床経験豊
 富な教員がきめ細かな指導をし、
 国家試験合格はもちろん、資格取
 得後すぐに活躍できる人材を育てる。東
 洋医学に加え西洋医学の基礎分野を1年
 次から3年次まで体系的に学習し、実技
 を含めた専門領域も1年次から学ぶこと
 で確実な学力・技術力の向上を図る。

ダブルスクールで幅の広い人材に

北信・甲信越エリアで唯一「はりきゅ
 う学科」と「柔道整復学科」を併設して
 いる信州医療福祉専門学校は、午前の部
 と午後の部を開設することで、同時に「は
 りきゅう学科」と「柔道整復学科」を学
 ぶことができる。午前の部は9時45分〜
 13時まで、午後の部は13時45分〜17時ま
 で（両学科とも定員は午前の部25人、午
 後の部25人）と受けやすいように設定さ



小林理事長

れているダブルスクール制度である。両
 科を併設する同校だからこそできる制度
 だ。鍼灸と柔道整復の両方の知識と技術
 を持つことで、患者さんに対する治療手
 法の幅が広がることは言うまでもない。

「ダブルスクールは単に2つの資格が
 同時に得られるだけではなく、学科間の
 交流を通じ各分野の基礎知識を複合的に
 学び、それぞれの長所を融合させ、補完
 しあえる、幅の広い人材が育成できる」
 （小林理事長）。けがや病気をみるのでは
 なく、「人を見る」ことのできる人を育て
 るのが理想なのだという。

また、国家試験の同時受験という負荷
 を軽減するため、片方の学科の入学を1
 年遅らせて受講したり、卒業後にもうひ
 とつの学科に再入学（継続受講）する方

法もある。

卒業後もしっかりとサポート体制

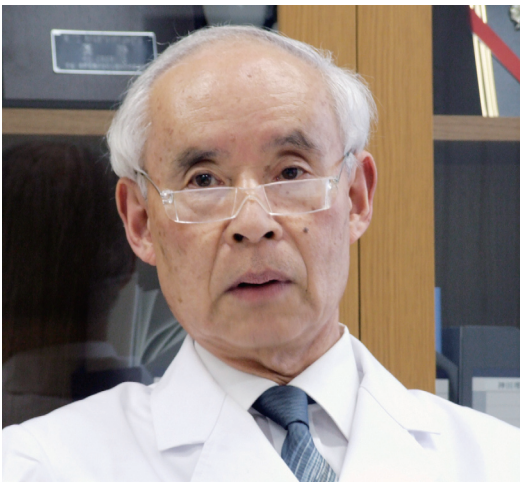
「優れた人材を育てるためには、3年
 間教育し国家試験に受かって、それでお
 しまいというわけにはいかない」と小林
 理事長。やはり目指すは4年制大学化だ。
 「臨床の勉強までできるようにならない
 と、真の医療人を育成したとは言えない」
 と強調する。そのためには、まず卒業研
 修を充実させていき、ゆくゆくは学科に
 する。大学化実現に向けて着々と努力し
 ている。

小林理事長の話を聞いていると「地域
 に優秀な人材を送りたい」という思いを
 ひしひしと感じる。「長野の病院に東洋
 医学診療科ができるような体制にまで持
 って行きたい」と将来的な構想を描いて

いる。県内の佐久総合病院（佐久市）に
 は東洋医学科がある。

長野県は山間部が多く、冬の寒さも厳
 しい。決して暮らしやすいとは言えない
 厳しい自然環境であるにもかかわらず、
 厚生労働省が行う平均寿命の調査では、
 沖縄県とともに毎回名を連ねている長寿
 県だ。65歳以上の高齢者の有業率が全国
 都道府県で一番高く、一人当たり医療費
 が全都道府県で一番少ない（厚生労働白
 書2007年版より）。つまり、単に長
 生きというだけでなく健康なのである。
 このへんが民間療法と身近なことの表れ
 なのかもしれない。

卒業生に対するもう1つの支援として
 同窓会活動がある。古川清裕副校長（教
 務部長）は現在、校友会づくりに励んで
 いる。ほとんどの卒業生が同じ業界で仕
 事をするという特異な環境だ。卒業生と



永田学校長



古川副校長



▶柔道場



▶図書室・自習室



▶パソコン教室



▶就職情報などの掲示板

の連携を図るとともに、情報の提供や卒業生相互の研鑽の場が提供できるような事業を計画している。「いずれ業界や社会に貢献できるような人材が育ち、さらに後輩を育てる体制こそが母校への貢献となる」と古川副校長は語る。

実践的に学ぶことができる各実習

臨床経験豊富な教員による、きめ細かな指導で、国家資格取得はもちろん、すぐに活躍できる人材を育成する。

「はり実習」では、鍼の刺し方や消毒法などの基礎的なことから、人体構造や機能など科学的な理論に基づき、より深

く高度な知識・技術を学ぶ。また、臨床の現場で活躍する先生の指導で、実際の症例を想定した、患者に合わせた治療を組み立てていく応用力を身に付けることができる。

「きゅう実習」では、基本的な施灸の技術や、経絡・経穴（ツボ）などについて学ぶ。強刺激ともなりえる温熱養生法を、より安全に施灸できるよう、また、各種の灸法を学び、その効果を發揮させるための取穴法など実践的な技術を身につける。

「臨床柔道整復学」では、骨折・脱臼・捻挫・打撲・軟部組織の損傷の原因や症状について現代医学に基づく理論と、伝

統医療により培われた深い知恵を学ぶ。

「柔道整復実技」では、骨折や脱臼の整復操作をはじめ、ギブス・包帯・テーピングなどの固定材料を用い、さまざまな固定方法、後療法、予防方法などを基礎から学ぶ。併せて臨床理論を活かした、より実践的な「手技」を修得する。

こうした実習は、付属する臨床施設である「光和はりきゅう院」と「光和接骨院」で、知識と技術だけではない活きた治療を体得し、患者に合わせた治療ができる応用力と患者の生活背景など「人を診る」ことを修得する。

また、地域のスポーツ選手のケアも行っている。「全国高校サッカー選手権長

野大会や全国高校ラグビーフットボール大会長野県予選大会などに、救護サポートとしてトレーナー部が参加するなど、実践的な校外活動にも積極的に取り組んでいます。地域のスポーツ選手、アスリートを応援し、地域のスポーツレベル向上に貢献しています」こうした活きた実習を通して即戦力となる「実践的な医療人」を目指して、その結果として鍼灸や柔道整復を通じて地域医療の発展への貢献することができる。

これから注目される介護福祉学科

2年制の介護福祉学科（定員40人）は

昼間部のみだ。

高齢化に加え、核家族化が進んでいることにより、介護保険が制度化され、介護のニーズは急速に高まり、介護体制の整備、とりわけ専門性を身に付けた介護福祉士の養成が求められている。

現在は、厚生労働省指定の同校を卒業と同時に取得できるが、平成23年度入学生からは国家試験受験が必須になるため、さらに取得が困難になると予想されている。

卒業後は、特別養護老人ホーム、介護老人保健施設、ホームヘルプサービス事業所、デイサービスセンターなどに活躍の場が期待される。

同校では主に「形態別介護技術」や「介護実習」を学ぶ。形態別介護技術では、高齢者や障害者の介護知識・技術について、寝たきり・認知症・言語障害・視覚障害などを具体的事例や実技演習を通じて学ぶ。介護実習では、実際の施設等へ行き、技術の修得、高齢者・障害者とのコミュニケーションなど現場を通して実践的な介護を学ぶ。

「学内で学んだ理論や専門知識・技術をここで発揮し、身体だけではなく心もケアするより実践的な介護福祉士を目指す」のが特徴だ。

オープンキャンパスで相談が可能

その他、有資格者支援制度も設けてい

る。鍼灸師や柔道整復師、介護福祉士、看護師など、医療系・福祉系の国家資格を取得している方を対象に特待生選考試験を行い、合格者には入学金を免除するなどの特典を設け、国家資格の複数資格取得を応援している。

また、同校では定期的にオープンキャンパスを開催している。はりきゅう学科、柔道整復学科、介護福祉学科の授業体験および実技体験が行われる。入学試験の内容・科目、各学科の教育内容と取得資格の説明や教員による疑問点や不安に個別に相談に応じるといふ。

今年度はすでに第1～3回は終了したが、第4回は8月9日(土)、第5回は9月6日(土)で、時間はいずれも午後1時30分から(受付は午後1時)となっている。申込みは随時受付けているといふ。申し込み、問い合わせは、ホームページの申し込みフォームまたは電話で受け付けている。

学校法人光和学園 信州医療福祉専門学校
〒380-0816 長野県長野市三輪 1313
TEL 026-233-0555 FAX 026-233-0560
長野電鉄(地下鉄)「権堂」駅から徒歩3分、
「長野」駅から100円バス5分「権堂」下車徒歩3分、「長野」駅から徒歩20分

これからは『低コストの通販こそ』 院経営の強～い味方!!

◎昨年は日本全国、五千数百名の先生にご愛顧いただきました。
2008年医療用ベッド・設備品 総合カタログ無料進呈中!

配送無料
※10,000円以上お買い上げの場合(一部地域を除く)

最大5年保証

国産品

返品可能
※一部対象外有

リース・クレジットOK!

選べる
サイズカラー
※一部対象外有

安心の代金引換便
ご利用頂けます。
手数料
無料!
原則、同梱設置はお変更できません。
ご希望の場合は別途料金がかかります。

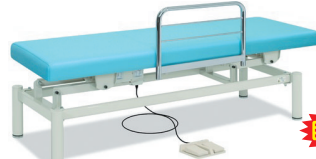


自玉品

トム 折りたたみベッド (税込) 47,800円
オメガ式&低反発仕様様の折りたたみベッド。定価126,000円が



GSスリムベッド カイロ向けマッサージ (税込) 73,500円
マルチ機能搭載の縦型ヘッド仕様カイロベッド。定価147,000円が



自玉品

クラリス 電動昇降ベッド (税込) 115,700円
取り外し可能なガード付き電動昇降ベッド。定価304,500円が



有孔フタ付DXベッド マッサージベッド (税込) 39,300円
有孔・無孔を切り替えられるマッサージベッド。定価78,750円が



ロングボディマット マッサージ用マクラ (税込) 6,030円
うつ伏せ治療に最適な人気のボディマット。定価12,075円が

ヒーリングマガジン 読者限定 誕生
お買得情報携帯サイト



激安情報やお買得最新
アウトレット情報を随時更新中!
www.sensei-support.com/m/healing-top.html
←お手持ちの携帯でこのQRコードをお読み取りください。

ヒーリングマガジン 読者特別割引実施中 ホームページ上では、最大 80%引き!! お買得商品随時更新中



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
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

※ご注文の際、ヒーリングマガジンを見たとお申し出の方に限り、特別価格で対応させていただきます。(2008年10月末日お申し込み分まで)

表示価格は税込み表示となります。

1. やっぱり政争の具

このところ後期高齢者医療制度（4月からは福田首相の思いつきで長寿医療制度という通称名がついた）が引き続き政争の具になっており、世の中を騒がせている。選挙という点と必ず争点になってしまう。その都度、保険料が高すぎるとか、廃止して元の老人保健制度に戻すとか、それらが報道されるたびに、われわれのところにも区民から問い合わせやら苦情が寄せられる。

「さつき放映していたテレビで司会の○○がこんなことを言っていたぞ！これは本当か？」とか「○○ニュースのキャスターがこんなことを言っていたぞ！そんな説明は今までなかったぞ！どうしてだ？」とか、まあいろいろであるが攻撃的なことは確かである。

そうは言われても、私たちはその時間仕事中であり、職場にテレビがあるわけでもなく、テレビで何を発言していたかわからない。

「どんなことを言っていましたか？」と聞いてしまうと、「何だ、おまえはテレビも見っていないのか！あの人の言っていることを聞いていないのか！」と、こんな具合で怒鳴られてしまう。いやはやである。

そこで反論でもしようものなら、「おまえたちはやっぱりお役所仕事だ！」おまえたちは……の嵐である。まあ、公務

員という商売は、電話や窓口で何を言われても言われっぱなしである。電話を無下に切るものなら、あとは苦情の嵐である。「上司を出せ！」くらいなら話わかるが、大抵は「区長を出せ！」である。仕方がないので相手が帰るまで、または相手が電話を切るまで、ひたすら石のようになつて私たちは聞くだけである。

つい先日、電話の問い合わせに応えた時である。高額医療費の還付通知の問い合わせだったので、その説明（区民の銀行口座にお金を返す話である、決して取る話ではない）をしたら、突然、介護保険の話になり、それは違う話ですよと言うと、後期高齢者医療制度の保険料の話になり、いつものごとく、ひたすら文句を言われ続けたが、取りあえず淡々と説明をして納得してもらったのかと思いきや、最後にあなたの話し方は失礼だと言われ、やっと長い電話が終わった。何かをきっかけに誰かに文句を言いたかったのだらう。

文句を言われた私は非常に不愉快になる。役所の人間だから黙って聞くだろうと思っているのかも知れないが、非常に不愉快である。私が作った制度なら仕方がないが、そうではないからなおさらである。

ある企業ではクレーム対策をすること、企業の評判が上がると考えて、クレーム処理に力を入れているところがあるよ

うだ。確かにそれも一理あるのだが、今回のように法律で決められた制度について、マスコミや政治家が騒ぎ立てる。場合によっては何も根拠がないままに、発言されることで私たちの現場は混乱する。いい迷惑だ！

この原稿を書いている最中である6月中旬に新たな保険料軽減措置が決められた。内容は多岐にわたるので、次回にでもまとめてお話をしよう。

ただ、今言えるのは、この制度のポリシーは何だったのだろうか？

選挙に勝てればポリシーも何も関係ないのだろうか？

もう一度原点に戻って20年後、30年後を見据えた医療制度改革を組み立ててほしい。

私たちが後期高齢者になるころ、医療保険がなくなつたと嘆かなくてすむように！

2. 医療費通知は恐ろしい？

さて、話はがらりと変わるが、医療費通知について少しお話ししよう。

「医療費通知」という言葉をご存知ない方もいるかと思うが、ご存知の方の中には、いやな印象をお持ちの方もおられるだろう。自治体によって「医療費通知」を被保険者あてに送らないところもあり、対応はさまざまである。

「医療費通知」とは、被保険者一人ひと

りに、いつ、どの医療機関等で、どのくらい医療費等がかかったのかといった内容を通知することにより、被保険者に健康と医療に対する認識を深めてもらうとともに保険制度の仕組みを理解してもらい、あわせて医療費の適正化を達成することを目的に行われている。

当然ながら、この通知を出すことにより、医療機関等の不正請求防止の役割もある。

医療費のお知らせであるから、柔道整復師の施術に係る療養費も当然対象となる。

本誌の読者の大半が療養費に関わる業務をされていることから、無関心でいられない話題であろう。

自治体によっては、年1回発送としているところや、年2回、3回と複数回行っているところもある。対象診療報酬明細書も全診療報酬明細書を対象として送るところや、診療報酬総点数300点上として送るところや500点上、1000点上など、さまざまである。なぜ、このようにバラバラになっているかというと、細かくやればやるほどコンピュータを使用する経費が必要になり、その上、郵便代、封筒代等もかかる。そこには自治体の財政力や診療報酬に対する姿勢がある。

この医療費通知を出す、問い合わせが来ることになる。

何のために通知を出すのか、と言った

問い合わせならば良いのだが・・・、この通知にかかれていないか、こんなに毎日のように△□接骨院に行っていないか、といった問い合わせもある。

この問い合わせ内容にドキッとされた方は本誌の読者にはいないと思うが、意外や意外、こういったことから不正請求というのが発覚するのである。

医療費通知を出した後は、区民からの問い合わせはもとより、医療機関からの問い合わせや、請求団体からの問い合わせなども増えてくる。場合によっては、何とかならないのかといった話まで・・・なる訳がないだろう。不正は許せない！

当然ながら、不正請求分は遡って返していたりすることになる。内容によっては訴訟となることもある。その辺は皆様もご存知かと思う。したがって、日ごろからまじめに仕事をして、適正な請求をしてくださいということである。

ぜひとも本誌の読者の皆さまには守っていただきたい。

次回は、後期高齢者等医療制度の見直しと、その顛末とでも題して書こうか。

その時には広域連合も給付や保健事業、医療費通知にいたるまで具体的な動きが多少なりとも見えてくると思う。その辺りにについても皆さんにご報告しよう。

超音波治療器『アイパワー』の取扱店を募集します。

厚生労働省承認番号/21500BZZ00316000

◆視力回復◆老眼◆疲れ目などに

視力低下、眼精疲労、老眼、VDT症候群まで有効と評判の『アイパワー』。鍼灸、整骨、整体院様などでも導入され、新たな収入源として(治療費として1回500円~2000円ぐらい)、また他店との差別化などに役立てて集客力を高めておられます。

取扱条件

アイパワー1台を定価92,400円(税込)で購入いただけます。
*2台同時購入の場合は、2台とも1台64,680円(税込)になります。

特典

- 2台目からは1台64,680円(税込)で購入できます。
- 購入希望者を紹介していただいた場合の紹介手数料は27,720円(税込)です。

その他

- ◎購入希望者紹介→許可は不要です。
- ◎「アイパワー」を貴院で販売→許可が必要となります(ご相談ください)。

.....お申込み・お問い合わせ・資料請求は.....

TEL **075-212-1363**

FAX **075-212-1373** (担当)井口まで

地球人クラブ 〒604-8162 京都市中京区七観音町623



アイパワー取扱の魅力

- ① 今までなかった客層が集客できます。
- ② 1回の使用で、効果が体感でき、理解してもらいやすい。
- ③ ユーザー向け相談窓口が設置されており、導入後も安心。

アイパワー(医療機器)とは

- ① 眼科医グループが研究開発した治療器で、第16回臨床眼科学会などで臨床データが発表されています。
- ② 超音波が眼球全体の血行を改善し、毛様体筋のコリをほぐしてピント調節力を高めます。
- ③ 1日10分間。子供から年配の方まで家族全員で使えます。

取扱店紹介

田中整骨院 田中淳一 院長

「来院者にはとても好評です。例えば何度やっても本綿針に糸を通すことができなかったおばあちゃんが、アイパワーを1回使用したら、1回で糸が通るようになった。こういった方が続々出て、こちらから薦めなくても、口コミで使用者の輪が拡がり、いま30人ほどが来院されて使用。充分な導入効果が出ています」



3 NEWS

医療・福祉に特化した人材サービス業に取り組みセントスタッフ(株)(片山直樹社長)が富裕層向けサービス業「ラグジュアリーケアサービス」をこの4月から開始した。利用者が望んだ介護・生活サポートを公的介護保険にとらわれることなく行うために、医療・福祉施設で経験を積んだスタッフを派遣するサービスだ。

金融資産1億円以上の富裕層世帯が対象で、全国85万世帯のうち約30%にあたる首都圏25・5万世帯の1割程度の2・

セントスタッフが富裕層向け介護事業「ラグジュアリーケアサービス」

5万世帯をターゲットと見込んでいる。

同社では、富裕層世帯に尊厳ある介護、尊厳ある老後を提供するとともに、付加価値の高いサービス提供による収入確保で介護スタッフの待遇に還元し、介護人材不足解消、離職防止をはかりたいという。

これまで介護スタッフを施設に送った場合、「どうしても介護保険の中でしかサービスが提供できなかったので、利用者が個々に求めているサービス内容に答えきれないというジレンマがあった」

(派遣事業本部マネジャー・福田悦子氏) というのがそもそもの着想のはじまりだったと明かす。

同社では従来から特別養護老人ホーム・老人保健施設や民間福祉会社・病院などに介護スタッフの派遣を行ってきた。この介護スタッフには、登録した一般派遣と正社員が行う特定派遣がある。今回の事業に特化したスタッフは特定派遣のスタッフで、介護経験3年以上で社内スペシャリスト認定試験合格者(全3課程、在宅ケア・認知症ケア・口腔ケアなど介護・福祉・医療分野より出題。各

課程筆記試験9科目・実技試験7科目)という熟練した技術、知識を身につけた人。なおかつ接遇面に関しては、キャンピングアテンダント向けの接遇研修を受講



菊池取締役



福田マネジャー

し、立ち振る舞いや身のこなしにおいても高度なサービスを提供するという。

現在サービス提供スタッフ数は20人おり、3年後の売上目標は約10億円を見込んでいる。

同社取締役の菊池佳彦氏は、「質の高いサービスを提供し、利用者から喜んでいただけることを念頭に努力し続けたい」としている。また、施設向けメンタルヘルスケアサービスのカウンセラー派遣などの新事業も計画中だという。

治療院でも「高度な技術をもったスタッフによる最高のサービス」を提供し、より単価の高い究極の自費診療などという分野が開拓できるかもしれない。

セントスタッフ(株)
〒103-0027 東京都中央区日本橋2-8-11 旭洋ビル5 F
TEL 03-3270-5501(代) FAX 03-3270-5518

すぐれた技術をより広く生かすために!

●あなたの技術を認定します! ●整体師等を養成しませんか!
整体・カイロ等各种療法の技術は持ちながら認定証等をお持ちでない方に認定証を発行します。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。

セミナー情報はホームページをご覧ください。



坂口征二 名誉会長(写真中央) 新聞寿 会長(写真右)

最高顧問/アノトニオ猪木氏 新日本プロレス(株)
名誉会長/坂口 征二 新日本プロレス(株)
会長/新聞 寿 元スポーツ平和党幹事長
理事長/鴻 耀 院 日中両国医学交流学会会長

お問合わせ
内閣府認証
NPO 法人メディカル療法師認定協会
福岡市博多区博多駅前 3-19-23-2F
☎ 092-475-8001 FAX 092-929-2858
http://www.npo-medical.com

整体、カイロプラクティック、氣功、リフレクソロジーなど、多くの人たちから信頼されている民間療法でも、鍼灸師や柔道整復師などの国家資格者と比較されると、いささか立場が弱い。そういった人たちの技術を証明するため、「上級メデイカル療法師」として位置づけて認定しているのが、NPO法人メデイカル療法師認定協会（鴻耀院理事長）だ。

認定種目は、上級メデイカル療法師、

上級整体療法師、整体療法師、カイロプラクティック師、スポーツトレーナー、

民間資格の有無を問わず、原則として1年以上業務に携わり同協会の審査の結果適当と認められる人。認定料は各種療法

国家資格ない人の技術を証明する 内閣府認証NPO法人メデイカル療法師認定協会

温圧整体師、エステティシ

ヤン、心理カウンセラー、リフレクソロジスト、その他各種の療法師で、認定条件は、国家・

師7万3500円だ。

認定は申請があれば、その申請書のキヤリアなどに応じてなされる。認定の基



坂口氏

準を満たしていない人には、セミナーや授業が用意されている。

技術の裏付けとしての認定証

メデイカル療法師認定協会の設立は平成15（2003）年と、まだ歴史は浅いが、これまでおよそ600人に認定証を発行してきた。

患者さんから信頼される技術があれば認定証など必要ないという人もいるが、セミナーなどで技術を高めた人を含め、「多くの、いわば肩書きのない療法師の人に、認定証を交付することで支援できないだろうか」と立ち上げた」（鴻理事長）というのが、メデイカル療法師認定協会だ。

「技術の裏付けとして認定証を掲示しておくだけでも、療法師の技術の保障と社会的信頼になり、安心して施療に取り組める」とも話す。

鴻理事長は、昭和18（1943）年台湾中州生まれ。福岡大学卒業後、高等学校教諭を経て、中国上海中医学院、北京医科大学で推拿学、按摩学、解剖学、氣功学を学んだ。日中両国医学交流学会会長なども務めている。

坂口・新聞両氏も卒業式に出席

こうした協会の活動を支えているのが、最高顧問のアントニオ猪木氏や名誉

会長で理事の坂口征二氏（新日本プロレス相談役）、会長・理事の新聞寿氏（元スポーツ平和党幹事長）などの役員だ。とくに坂口氏は全日本柔道選手権で優勝、プロレス界に入っても無敵の強さを誇っていたが、けがや故障などで苦しめられたことも多く、あらゆる民間療法を試してきた経験から、その有効性を強調する。

新聞氏も口をそろえて言う。

「健康保険制度が崩壊してしまうなどといわれる時代。これにはやはり予防で健康人をつくろうというのがそもそもわれわれが提唱したもの。猪木さんや坂口さんは身をもって体験している。治療をするのは、医師の領域だが、病気にかかるとの一人でも少なくしようというのが目標。そういう思いを込めながら、燃える闘魂」と「世界の荒鷲」がお手伝いさせていただいている」と話す。

協会から認定証を手渡す、年に1回の恒例の卒業式には、坂口氏と新聞氏は必ず出席しているという。

同協会は、福岡に本部事務所を置き、実際のセミナーや授業に関しては福岡の教室で行っているが、現在、講師制度をとって、協会のセミナーや授業が受けられるのは、秋田、山形、千葉、福岡、栃木、広島、山口、佐賀、兵庫、京都など10府県ほどで、今後さらに受講地を増やして、全国で認定のためのコースが受けられるよう整備を進めているという。



鴻理事長



新聞氏

プロが選んだおすすめ「技術系セミナー」

タッチフォーヘルス・セミナー

おすすめ度：A

A：おすすめ B：普通

C：時間があれば

リポーター 鍼灸師 三宅修平（名古屋）

治療業界にはさまざまな治療法がありますが、今回は5月18日にクラブジョイ（愛知県名古屋市中区）で開催された株式会社ジョイネットサービス主催のタッチフォーヘルス（以下TFH）セミナーのレポートをお届けします。

『タッチフォーヘルスは、文字通り「タッチして健康になる」技法です。この技法は、代替医療の一つで、オーストラリアなどで「保険」適用対象健康法として認定され、発祥の地アメリカのカリフォルニア州では、カイロプラクターの資格更新のための必須プログラムの一つに数えられ、各種キネシオロジーの基礎講座にも組み込まれています。古代中国から受け継がれてきた「経絡」と呼ばれる「気」のバランス調整を行い……東洋医学をベースにした健康法です』（要約）とネット上で公表しているように、TFHとは東洋思想の陰陽五行論と解剖学を組み合わせた手法です。

今回のテーマは精密筋反射で見る身体調整法でした。参加者は手技療法家だけではなく、手技療法を目指す学生の姿も見られました。セミナーはまずTFHについての概論説明があり、その後、国際キネシオロジー大学公認タッチフォーヘルスインストラクターで今回の講師、関戸えり子氏によるデモンストレーションが行われました。

被験者は踵の痛みがあるという男性で、まず、最初にTFHの特徴の1つでもある痛

みの数値化が行われました。施術の前後で痛みがどれくらい変化したかというを確認することは多くの治療院でも行われていると思いますが、TFHでは「痛みをいくつにしたいですか？」という質問が患者に対して行われます。このことは単に痛みの強さの変化を数値化して確認することだけではなく、回復に対しての目標設定という意味も含まれているとの説明がなされました。

実際の施術ではまず経絡に基づく筋肉テストから始まり、経絡とその関連筋を使って筋反射のチェックを行います。一例をあげれば、任脈の関連筋は棘上筋で、施術者は患者の上肢をやや外転した状態で保持し、その状態から上肢を体の中心に向かうように軽く押しします。その結果、筋反射が弱ければTFH独自の施術ポイントに対して手技を加えます。

TFHでは神経リンパポイント、神経血管ポイント、脊髄反射ポイントが各筋にあり、テスト結果により施術ポイントを選び、その点に対して30秒から1分間程度、手技を加えて筋を整えていきます。施術の力は非常に軽いもので、各ポイントをマッサージしたり、上下にこするような手技でした。この被験者に対しても複数の筋肉に対して検査と手技が行われ、最終的には踵の痛みもほぼ、なくなつたようでした。

検査や手技が独特なTFHですが、患者とのコミュニケーションの取り方も独特です。検査をしながら「今までで一番楽しかったこ

とを思い出してみて下さい」といった質問がなされます。ややスピリチュアルな感じがしますが、そうではなくTFHの理論の根本には陰陽五行論があり、体の症状と感情を結びつけて捉えるためこういった質問がなされるということです。

実際の体の症状に対しては筋反射を用いてのアプローチで対応しますが、感情という無形のものに対しては、質問することによりアプローチするという点がTFHの面白い点だと感じました。

講義では、棘上筋以外にも大胸筋、広背筋などへの検査法と施術の指導が行われました。鍼灸の先生なら比較的スムーズに身につけることが出来ると思いますが、その他の手技療法の先生方でも必要な理論さえ覚えれば難しい手技ではありません。

実際の現場におけるの難点は、他の手技とは組み合わせにくい点です。検査、手技、質問方法などが独特のため、組み合わせるよりもストレス性の疾患に対して単独の施術として行うか、TFH専門の自由診療枠を設けたほうが良いように思いました。

セミナーの参加者からは、面白い手技なので身に付けて現場で早く使ってみたいなどの声が聞かれました。東洋医学の理論と解剖学に基づく手技を組み合わせたオリジナリティ溢れる手技療法でした。

クラブジョイ主催の名古屋セミナーの参加費は会員3500円、非会員5000円です。

NPO法人日本手技療法協会

顧問病院。医師紹介

医療法人社団文寿会 福原病院（東京都世田谷区）

院長 山口 晃弘氏



■診療科目をリウマチ科・循環器科・整形外科・神経内科・内科・リハビリテーション科・消化器科の7科を持ち、メインはリウマチ科・リハビリテーション科。入院ベッド数は一般43床、療養24床の総合病院

山口晃弘氏（やまぐち・あきひろ）

昭和40年 静岡県浜松市出身
平成2年 東京大学医学部卒業
平成2年 東京大学医学部附属病院内科研修
平成3年 国立相模原病院 内科・麻酔科・リウマチ科勤務
平成5年 東京大学医学部附属病院 物療内科勤務
平成7年 UCLA (米国) リウマチ学教室留学
平成10年 東京大学医学部附属病院 アレルギーリウマチ内科勤務
平成17年 医療法人社団文寿会福原病院 院長

取るために、積極的に関節内ステロイド注射を取り入れていきます。ステロイドは全身投与を避け、炎症のある局所に直接投与する局所療法が理想なのです。

手技療法家

マッサージ用の同意書などの書面でのお付き合いはありますが個人的に会う機会がないです。だからといって手技療法家よりも医師が偉いとか、上からものを見るとかは絶対にしません。西洋医学だけが全てではないと思っています。科学的な要素も入れ、東洋医学の要素も入れるなどして相互に補完することが患者さんにとってベストなことだと思っています。結果として患者さんが治ること、楽になることが大切なことだからです。

検査と診断のうえアドバイスを含め患者さんをお返しします。もちろん患者さんと手技療法家の方も一緒に診察室に入っていたければアドバイスもします。

リウマチの初期は、専門医以外にはなかなか判断ができませんし、外科的に治らないことが多く、たらい回しになっている患者さんも多くいらっしゃいます。リウマチは何となく整形外科の範疇と見られていますが、わたしは内科の病気だと思っています。

診療情報提供書を手技療法家との間で交わし、手技療法家とコミュニケーションをとって行くのも一つの方法だと考えています。

セミナー

ご承知のようにリウマチとは気づいていない患者さんも数多くいて、初期だと治る方も数多くいらっしゃいます。私たちが、街を歩いてそんな患者さんを探し出すことはできません。近年では鍼灸や在宅の訪問マッサージのお世話になる患者さんも増えたので、手技療法家の皆さんのために「リウマチの見分け方」などのリウマチのセミナーや勉強会を開くことを考えています。お互いの医療の連携ができれば、患者さんを痛みから救うことができますからです。もちろんそこで医師、病院と手技療法家との信頼関係も構築できると考えています。

医療

この病院では、丁寧で的確な問診と骨エックス線検査、血液検査、関節の触診を総合してしっかりと診断することを信条としています。そのうえで質の高い医療を提供しています。

昨日まで一般社会にいた人が、入院したとたんに患者と呼ばれ変わってしまう。まるで別の種類の人間になったように医療機関に扱われるケースが多いのですが、入院患者さんに対しては、スタッフ全員で患者さんという一面的なものではなく、それぞれを個人として尊重するように心がけています。

リウマチ患者について言えば、当座の痛みを取

ることは当然ですが、この病気は長期間に渡るもので、病気の性質、治療方法、病状の進行具合などを患者本人に理解をしてもらうことにも重点に置いています。

また、リウマチで歩けなくなった患者さんに歩く訓練をすれば、傷んだ関節をもっと傷めて、ますます歩けなくなります。「どうすればこのような患者さんを再び歩けるようにできるか」として考え出されたのがプールを利用した水中歩行・プール療法です。これは関節を傷めない訓練をすることで関節に「治る力」が生まれます。日本では珍しいのですが、病院内に専用プールがあり、これを活用しています。さらに当院では患者の痛みを

一緒に行うことができます。

手技療法家から患者を紹介していただければ、

※医師・病院へのご相談、お問い合わせはメール (info@e-shugi.jp) または F A X (03-5296-9056) でNPO法人日本手技療法協会までお寄せください。ご相談、お問い合わせは原則として当会会員に限らせていただきます。

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るようになります。



貴院専属の経営アドバイザー

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

税金の負担が重いと感じますか?

まだ入金されていないのに税金を先払いする。これでは税金の立替払いをしているようなもの。メディックス計算センターは、院長先生に代わり請求分を先払い。立替の手料を支払っても、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%
年間総経費	1470万円	1440万円
帳簿上の利益		
年間総売上	2400万円	2400万円
年間総経費	1470万円	1440万円
年間総利益	930万円	960万円
年間現金	630万円	60万円
納税額	298万円	308万円
キャッシュ残高	322万円	-248万円
なんと580万円の差!		

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されます。結果的に患者さんの評判も良くなり、いっそう繁盛。こんな相乗効果を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!

50% 未入金分 50%

限りなく未入金をゼロに

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出される恐れもなし。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？

うちは返戻がすく多くてまいってる。**返戻を減らす**ことはできないの？



メディックス計算センターは

保険請求代行

超早期入金

親身の経営ノウハウサポート

レセプト請求用パソコンソフトを無償提供

で院長先生の悩みを解決！

治療院経営の健全化をじゃましているのは…

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

従来の請求方法の場合

入金に4~6ヶ月

入金分

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

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-

保険請求代行実績 15年

メディックス 説明会

メディックス 計算センターとは？

開催日：

8月 2日(土) 3日(日)
9日(土) 10日(日)
16日(土) 17日(日)
23日(土) 24日(日)
30日(土) 31日(日)
9月 6日(土) 7日(日)
13日(土) 14日(日)
20日(土) 21日(日)
27日(土) 28日(日)

開始時間：

① 13:00 ~ 15:00
② 15:30 ~ 17:30

開催場所：

株式会社メディックス 本社ビル

問合せ・申込：

メディックス営業部

TEL : 03-3254-1007

E-mail : d200801@mdx-grp.co.jp

※参加される方は事前にご連絡下さい。

ご予約受付時間 平日 10:00 ~ 18:00

また上記日程以外の日をご希望の方

はご相談下さい。

しばらくたまたまに良い 治療院経営ができますか？

徒弟関係で成り立っていたこの業界もすでにサバイバル時代に突入しました。今や接骨院は横一線ではありません。接骨院乱立により、勝ち組と負け組みが明確になっています。キャッシュフロー経営や、他店との差別化が求められる時代だからこそ、一歩前に進むために、メディックス計算センターの話聞いてみませんか？

ますます加熱する、接骨院の生き残り競争！
旧体質にとらわれて、本当に大丈夫ですか？

- 立替払い
早期入金は本当に違法じゃないのか？
- レセコン
レセコンソフト・ネット化のメリットとは？
本当に無償なのか？
- 事前審査、予備審査
本当におこなっているのか？
何を審査しているのか？
- 個人情報保護法
メディックスはなぜPマークを取得しているのか？
- 担当者制度
何をしてくれるのか？
なぜ必要なのか？

会を変更するには？データの移行は？ソフトの操作は？

メディックス計算センターは、業界随一の最新システムを駆使し、先生や治療院に合わせた情報提供、アドバイスを心がけたオープンな会社です。会を変更するには？データの移行は？ソフトの操作は？などなど…疑問・質問にはすべてお答えします！

出張説明会も 開催します！

参加したいけど、
ちょっと遠くて…でも大丈夫！
遠方在住の方はご相談下さい。
お問合せは TEL または E-mail で



ひとと社会を、もっともっと健康に

メディックス

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。

〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町 1-1-1 KA111 ビル

TEL : 03-3254-1007 FAX : 03-5297-8121

URL : <http://www.mdx-grp.co.jp> E-mail : d200801@mdx-grp.co.jp



E820041(01)

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企業です。

勝ち組治療院のツボ

vol.15



PCCリスト
顧問月給 1230
不ス×本
◎成功時
◎これから
作

顔容化中心
既存指導中心
1000円
1000円

勝ち組へのツボ リスクは必らずやってくる。回避ではなく対処せよ。

に時間がかかりやすい傾向があります。

3. 資金

これはそのままお金の余裕です。資金があれば立地でいい場所が得られますから立ち上がりはよくなります。また広告宣伝費をスタート時にどれだけかけられるかも資金力で決まります。

実は先日、脱サラで治療家になりたいという方がいたので、いさめたことがあります。いわゆる整体学院に通って卒業をした程度の技術力ですが、周囲を見るとみんなうまくいっているの、「俺も」と思ったようです。

開業することは自由ですし問題はありませんが、彼は、上記の条件を満たしていないか

まくいった人の特徴として、ある時に壁にぶつかり、落ちるといふ現象もよく見受けられます。「人は踏み忘れた階段は必ずいつか踏まざるを得ない」多くの治療家や経営者と携わっているとそんな方が散見されます。

16年前との大きな違いを付け加えると、社会構造の変化によりストレス疾患の患者さんが極端に増えているということです。それによっていわゆるクレマーという人たちが急増しているということです。開業資金のリスク、倒産のリスクなどは当然ですが、クレマーなどに対する法的なリスク防衛や対処術も長期にわたり自分の城を守っていくには学んでいかなければならない治療院開業のリスクになってきています。

よく「経験が足りないから」と言っている開業しない方がいますが、所詮他人の責任下での治療経験など、最初から経験のうちに入りません。あくまで自分の責任下で患者さんに治療してこそ経験であり、実力がつくのです。まずは公共の利益に反しない程度の治療学習と社会人としての実績を積み、その上で自分の城を築いてみてください。

世界は大きく広がりますよ。

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.e-pcc.jp/>
無料メルマガ・ブログ公開中
分院候補の柔整師急募中

質問

来年開業しようかと迷っています。開業と治療院運営のリスクを教えてください。

34歳 整体師

回答

こんにちはPCC代表の花谷博幸です。

私が開業したのはもう16年前です。当時はまだ鍼灸学校の学生で、社会経験もなく、留学中に鍼灸はしていたものの、整体での臨床経験はほとんどないような状態でした。それでも開業

できたのは世間知らずだからではないかと思っています。色々な情報が増えれば増えるほど動けなくなるというのは人の性ですよ。

今こそ私は多くの方に経営指導を行っていますが、そんな私も開業当初からうまくいった

1. モテるか

はつきり言って治療家とは人気商売ですから、過去から現在まで異性からモテる人はスタートがうまくいきます。あなたが自分の過去を振り返って異性からモテたかどうか。クラスで常にランキング上位ならいいスタートをきれる要素があります。

2. 恥ずかしさの克服

私はこれを、敬意を込めて「変態性」と言っていますが、街角で恥ずかしいことができたり、思考がとてエロチックで自分のことを「僕、バカですから」と言えるような人はスタートがうまくいきます。したがってシャイな人や頭でっかちなタイプはスタートから立ち上がりまで

功は可能です。ただ時間がかかりやすいタイプがあるということです。私も開業してすぐうまくいったわけではありませんから、うまくいかない時期の辛さがついわかってしまうのです。

また、逆に開業当初からスーッと何もかもう

セミナー開催のツボとコツ

「開催したいが、やり方がわからない」 などの疑問に専門家が答える



自分でセミナーを開きたいが、「どう
いう内容にすれば参加者に伝わるだろう
か」「技術には自信があるが、人前で話
すことが苦手なので心配」「人が集まっ
てくれるだろうか」などという不安は枚
挙にいとまがない。

そもそも、セミナーなるもの、どうや
って開催したらいいのだろうか――。

「セミナーを開きたい」「新規事業に
セミナーを組み込みたい」「スクールに
発展させたい」。そんな思いを形にして
いるSSC（スマイル・セミナー・コン
サルティング、井出雅恵社長氏）は、受
講生獲得の成否のポイント、告知方法の
ノウハウ提供はもとより、HP・チラシ

など、セミナー主催者と一つのチームと
なりつくり上げていくことを事業の柱と
している。

その心構えや手法について「必要なの
は、伝えようとする先生自身の知識と経
験、そしてセミナー開催におけるちよつ
としたコツ、これだけです」と井出氏は
話す。

集客、より 先に意識 すること

井出氏は「肝心なツボの
部分はその人にあわせてつ
くるので一概には言えない
のですが」と前置き、「い
つ、どこで、誰を対象とし
たセミナーを開くか、時期
とタイミングを変えただけ
で受講生の数、反響が変わ
り、次回セミナーの受講生
獲得数も変わります」と、
セミナー告知から実施前、
セミナー当日の運営方法、

セミナー後のフォローなど、それぞれの
時点で重視すべき点があると指摘する。
「ブログやメルマガでの情報発信をして
いれば、なんとなく人が集まってくるま
いく」などと考えているようならば大き
な間違いである。

セミナーの規模や方向性、主催者の希
望によってその手法は変わってくる。た
だ単に「人を集めて伝える」という基本
的なセミナーから、ゆくゆくは全国展開
の大きいスクールに発展させたいなど目
指す方向によって手法は変わってくる。
では、「〇〇技法を広めるセミナー」
を開催するにはどうしたらよいのだら
う。

まず、①どう伝えようか②どう集客し
たいか、だという。

セミナーを開催する上で不安点の一番
に「人が集まるか不安↓宣伝」を挙げる
人が多い。前述したが「広告を載せよ
う、ここについて人集めをしよう」とな
るが、実はこの方法がまずき第一歩
だ。この順番でうまくいったとしても1
〜2回、長くは続かない。伝えるだけに
終始してしまうからだ。

安易な考えでのセミナー開催は、かえ
って技術の流出、転用、もっと悪く言え
ば盗用などを招く。中途半端に体験会な
ど開いて技術を伝えると、さらに運悪く
教え方が非常にうまくつたりすると、い
つの間にかそれをモノにされてしまい、
気づいてみると受講者のオリジナルとし

て世に出ている、などはよくあること。信頼のできる業界の人に教えていればこんなことにはならなかった、などと悔やんでみても「時すでに遅し」である。これを未然に防ぐには、誰に教えるかということを確認しておくことだ。教える際に、理念や思想などと一緒に教えることも1つの方法だ。ホームページなどで、広く広告するという手段が必ずしもいいとは限らない。

参加者が満足してくれるか？

まずセミナーを開催するにあたって、集客、次につなげるためのフォローなどを時系列に考えていく。伝えたいことが決まったら、「どんな人にどこまでを伝えるか」を明確にして、それが決まれば、次が「集客」だ。「誰に？」を考えず集客活動をする、やみくもに手を広げていくので、初期集客は難しい。かなり名を知れた手技療法だったり、口コミがあったりすると、1〜2回は集まるが、後が

続かないのは明白だ。

「誰に？」は、どういう層の人が対象なのかということだが、専門家なのか、素人なのかによって、どこまで、どうふうに見せていくかが変わっていく。「実はセミナーの成功の秘訣は最初のこのポイントを押さえれば、だいたいうまくいってしまうのではないかと思っていま

す」とは井出氏。独立して成功している先生は、セミナーを開催する内容とノウハウは当然持っている。しかし、その先生がみんなに教えたことと、参加者が求めていることにズレが生じていることがある。要は「自分を客観的に見て、商材をきちんとつかめるか」ということなのである。

井出氏はセミナーの基本について、「講師が直接参加者に伝えるという意識が重要です」と話す。セミナーで使うマニュアルを、1から10まですべてのノウハウを網羅してしまうと、そのコピーが一回って、それで終わってしまう。「その手技療法が広まれば、話題にもなるし、自分も儲かるだろう」という考え方をしている人もいるだろうが、広まった揚げ句に、それが正しく使われず患者とトラブルが絶えないなどという事例も多い。セミナーで使うマニュアルは、基本的な事項にとどめておき、セミナー受講者が自身の解釈など独自の書き込みを加えて、はじめて完成するという形が望ましいのだ。

独自技術や卓越した経営手法などで知名度が上がると、本を出版するなどということはありがちなことだが、この本をセミナーのテキストに流用してはいけない。本は、本として完結させていないと、読者は喜ばない。セミナーテキストは完結してはいけないので、大きな違いがある。同じ事を伝えるにも、講義時間・受講生数・講義形式等により教材の形式、内容を変えていくことがソフト面では重要なことだ。

やはり、手技療法に関しては、手の触感や力加減など、によって、全然効果が違うので、生のセミナーなどで見た方がよいのだろう。

会場探しは どうすれば よいか

実はセミナーは、利益率が高いビジネスの一つだという。経費がかかるのは、人件費と会場費くらいのものだ。テキストも本場に体裁のいいものをつくるのであれば、ちよっとした軽印刷で事足り

てしまう。効率がいいわけである。

いい内容のセミナーのひな形を一つくつて、複数回開催する。もしくは各地で開催するのもよい。問題なのは、最も経費がかかる会場費だ。会場をどのように借りるか。100人規模のセミナーになると、東京都内では貸し会議室ということになる。「自分の院の近くで借りる場合は、公共の施設をお勧めしています。なるべく会場費を抑えることが近くで安い値段で来ていただくということを考えると、やはり自分の院が公共の施設がいいでしょうね」と井出氏。

初めてセミナーを開催する人にとって最も効率がよいのは30人規模のセミナーだという。

まず自分の周りから30人を集める。自分の手技療法を知ってくれている先輩や後輩、仲間から口コミで集める。そして日頃応援してくれている人などを集めると何とか30人くらいは堅いはずである。次にその30人を50人に増員する。

「それには、先生にさらに工夫していただくわけですが、50人くらいまでのセミナーなら、ホームページをつくるというような工夫は必要ありません。広告宣伝チラシをつくって、それを名刺代わりに伝えていく。2カ月くらいあれば、50人くらいには伸びるはず。ただ、チラシを見た際に、くわしくはHPを見てみてくださいとあれば、なおよいですが……」。

「デザイナーに依頼してつくった見栄えのいいチラシというのと、集客できるチラシというのは明らかに違います。集客できるチラシには、集客できるコツがいくつかあるので、そのポイントを押さえて、ワードで打ち出しても、30人から50人は集客できる」。

参加者が30人から50人の間が成功のラインだという。個人の技術を伝えるセミナーは、あまり大規模なものにしてしまうと、かえって意図が伝わりにくいという理由もあるようだ。

DVDなどで セミナーを 補完

セミナーが流行りすぎると、今度は本業がおろそかになると嘆く人もいる。次に求められるのは効率的なセミナー開催だ。

「おすすめしているのは、セミナーをDVD収録して、それを基本講座として、地方からきた先生に託し、あちらでDVD講座をもらう。先生は何回か

に一回行く。弟子となった地方の先生は、DVDでは見にくい、わかりづらい部分を補足して講義していく。すると、自分の育てた人たちがさらに人を育てていくという構造になって、割と早く広まっていくんです」（井出氏）。

この弟子たちが、一人歩きしないように簡単な契約書などを交わしておく。受講の際に、「この手技療法はどのように患者に対して使ってもよいが、教えることだけは禁止」などという内容のものだ。受講規約があり認定書がある場合は、同意書を最初にいただいております。「ほとんど使いますが、教えません」と。さらに「一部分でも改善や改良は認めません」などしてあればさらによい。教えたい人のためには、教えられるようなコースを用意するのも一つの方法だ。「一緒に広めていきましょう」という趣旨だ。フランチャイズのような形式で、弟子が人を集めて自分でセミナーを開く。本部は教材を送り講師を育て、派遣するという形だ。

もちろんこういったことは法律では縛りきれない。完全に自分たちと一緒に先生がこの手技療法を広めていきたいというように賛同してくれた人に伝えていく。「組織的なものをつくってしまうのも方法。組織は、ピラミッド式で、本部はトップ。人と人とのつながりで、よいと思った手技療法を伝えていくというのが理想的。そして、伝えた側も潤うとい

うことが重要です」

話す立場に なって 聞いてみる

てみる、患者の立場でものを考えるなど日頃やっていることではないか。

「セミナーを開きたい」という思いと事後「こんなはずではなかった」と後で後悔しても時すでに遅し。取り返すのは大変だ。最初の準備を十分にしておきたい。

□

自分の「ツバザ」を確立している人でも、これまで一度くらいは何らかのセミナーを受講したことがあるだろう。いざ、自分がセミナーを開こうというときは今までの「教わる立場から、教える立場に」転換しなくてはならない。たまには話す立場に立つて聞いてみるのもいいかもしれない。意識的に自分の立ち位置を変え

SSCでは、セミナー成功の最大のポイントともいえる講師の資質向上などについて、人前で話す話し方、立ち方、話すときの目線、会場掌握の方法、質問対応の仕方等、講師に必要なノウハウをレクチャーしてくれる。始めて講義をする人でも、短期間に講師として講義できるようにマンツーマン、オーダーメイド方式による講師研修も実施している。また、セミナーの企画、運営のノウハウ全般、一連の流れなどの習得などそれぞれニーズに合わせたセミナー成功のための提案をしている。

井出雅恵（いで・まさえ）

昭和37（1962）年 福島県いわき市生まれ。

県立磐城女子高校卒、昭和薬科大学薬学部中退後、(株)東京リーガルマインド（LEC東京リーガルマインド）入社、取締役を経て退社後、(株)ボディバランス（美容・整体スクール）設立者の一人、平成19（2007）年12月SSC(株)設立

SSC株式会社

本社

〒141-0021

東京都品川区上大崎2-10-34

東京事務所

〒108-6028

東京都港区港南2-15-1

品川インターシティA棟 28階

TEL 03-6717-4571

FAX 03-6717-4545



手技療法家の収入には、保険請求分、窓口徴収分や自費扱い分、物品販売金などがある。保険収入に関しては、請求後の入金までの時間が長く、資金的に余裕が無い場合、資金繰りも立てにくい側面もある。事務処理や会計面でも煩雑になつてくるため税理士事務所相談したくとも、業界に明るく、安心して相談、任せられることができる税理士を見つけるのは難しいのが現状だ。これは、手技療法家の施術院の多くは小規模であるために敬遠される傾向にあつたことが要因で、

法協会は、同会と提携することになった。日本手技療法協会は、業界の情報提供、税理士向けのセミナー、勉強会などを開催し、手技療法業界に強い税理士事務所になるための業界全般のノウハウなどを公開する。

手技療法会計人会は日本手技療法協会の会員のために、「確定申告時期に全国規模で無料相談」を実施する。また会員の求めに応じて会員地域の会計人会のメンバーで「手技療法業界に強い事務所」の紹介も無料でおこなうことになつてい

日本手技療法協会が 手技療法会計人会と提携

手技療法業界へ参入する税理士事務所そのものが少ない。

る。

同会は税務顧問以外にも、記帳、申告はもとより、経営相談、積極的な資金相談に応じた資金計画や融資アドバイスを行うなど、顧客ニーズに幅広く対応した支援体制も構築するという。

近年の高齢化・リラクゼーションなどの進展にともない、税理士事務所の業種特化の戦略として手技療法業界に強い税理士事務所をまとめる組織を構築したいと、税理士業界の新聞「税界タイムス」を発行する株式会社ゼイカイ（東京・新宿区）が「手技療法会計人会（<http://www.k-shugi.jp/>）」を6月に発足させたことにもない、構想時から運営法などに協力していたNPO法人日本手技療

「さまざまな業種がこの手技業界に参入しているが、税務会計分野における専門家グループとの連携は、手技業界にとって心強い」と歓迎の声が聞かれる今回の提携のメリットは、日本手技療法協会会員にとつて計り知れないものになるだろう。

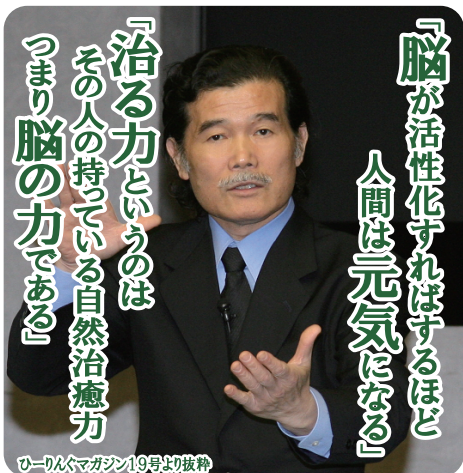


パーフェクトクラニオロジー協会 特別セミナー 脳脊髄液調整法「CSFプラクティス」とは

平成20年10月12日（日）

会場：東京・大田区産業会館 Plo
主催：パーフェクトクラニオロジー協会
協賛：日本手技療法協会 / ひーりんぐマガジン
定員：120名 ※申し込み多数により定員になり次第締め切らせて頂きます。お早めに申し込み下さい。
料金：会員 10,000円
一般 20,000円

●創始者宮野博隆が集大成として治療を御披露致します。



宮野博隆（1945生）：パーフェクトクラニオロジー協会設立者。SOTなどの種々なる手技を学びそれらを独自の解釈で発展させ、「CSFプラクティス」という理論を完成させる。元PAAC・SOT研究委員長を経て米SOT優秀インストラクター賞、米国で国際仙骨後頭骨学会研究者大賞受賞。（日本人唯一）

セミナー内容は 8 / 1 ホームページ上で発表します

URL： <http://www.perfect-craniology.jp/>
MAIL： csf_practice@yahoo.co.jp
TEL・FAX： 03-3736-6508

成功への道

ウラ技・オモテ技

スタッフ教育のポイントは「人間力の向上」

(株)フォーリンクス代表取締役 田村武晴氏

神奈川県川崎市内に本院の「しゅくがわら接骨院」と分院の「ごしよづか接骨院」、「ながさわ接骨院」、訪問マッサージ院の経営をしているフォーリンクス。3つの接骨院と1つの訪問マッサージ

院の運営をしているところから、4つの

志をリンク(つなぐ)させるという意味で、その名がついた。

院長の田村武晴氏は現在36歳。大学卒業後、サラリーマン生活を経験している。大手情報システム関連企業に就職した。田村氏はもともと、衣・食・住など世の人びとの生活に直結する仕事に携わりた

と考へ、まずはその関連企業で学ぶことを決意、当初から3年たったら退社して自分の思う道に進もうと決めていた。そして、鍼灸、柔道整復師の専門学校に通い、平成13(2001)年に本院のしゅくがわら接骨院の前身にあたる大黒接骨院を開業した。田村氏は開業直後の院経営について振り返る。「学生時代は接骨院で見習いをしてたものの、漠然としたイメージだけで、よくわからなかった。宣伝の仕方わからなかった」という。

開業後1カ月で1日約20人の患者が

当初は「ほぐし」を中心に行っていた。

そして、来院者の一人がある地主を連れてきてくれた。もちろん、紹介してくれたので丁寧な施術した。するとその地主さんが本家や分家、自分の家を借りている人など続々と連れてきた。今では「この宿河原で、家系図を書けるくらい、家族単位でのネットワークが把握できるく

らいになった」のだという。

はじめ1カ月くらいで、1日平均20人ほどの患者が来るようになった。初期の本院開業時、家賃や設備で約100万円ほどの投資なので、開業してすぐに月に20人の患者は「まずまず」というところだった。受付もいなく、たった1人でやっていたのでそれで十分だったのだ。1

人で院経営するために田村氏は予約制にした。当初1人でやるための方策であった予約制が、その患者用に施術の計画を立てておいたり、あらかじめ湿布の加工をしておいたり、と効率化を生むようになっていった。一方で、時間を守ってもらえない人もいたが、そういった人には丁寧の説明する。そこからさらに信頼関係が生まれたりもした。

3カ月目を迎えると、患者は1日に40人くらいになった。「1人では無理」だということになった。それから、柔整師を1人入れたが、予約制はその勤務柔整師を育てるためにも役立った。「明日誰が来るかわかっているの、夜中、その患者さんが納得できるようにその先生の



教育ができる。はじめてきた先生でも個々の患者さんへの対応が2、3日でできるようになった」と田村氏。つまり院全体でデータを共有しているのだ。

「この先生は、院長と同じやりかたをする」ということになり、次回からその先生の予約として埋めていく。すると、あつというまに、2人で予約が100人くらいになった。

そういうことを繰り返すうち、開業後2年ほどで4店舗をかぞえた。送迎も無料で行っている。現在、本院を旧本院の斜め前の広い場所に移し、1日200〜250人の患者であふれている。

スタッフ教育が院発展の力

田村氏は、施術における理念として「常に患者さんを軸に治療にあたる」ことを心がけている。そのポイントは、前述の予約制に加えて「心の置き方」「スタッフ教育と評価の徹底」などだ。

心の置き方とは、「一有資格者として何をするか、ではなく1人の人間として何ができるかを常に意識できるようにする」ことだという。柔整師の資格を持った人が接骨院で働くか、ではなく柔整師としてどう生きるか、決して接骨院という枠にとらわれない考え方がこれからの時代求められてくるような気がします。

スタッフ教育と評価の徹底について、患者さんをよくするには1人の柔整師で

は限界があるのでチームワークが絶対必要」給与体系は、患者さんの数で変動する能力給を取り入れており、一見個人主義のように見えるがチームへの貢献度によりさらに変動する制度なのでチームワークが崩れないのだ。スタッフ教育については、マニュアルの完備、院内ミーティング、さらにテーマを決めた講習会形式のミーティングを毎月行っている。

「スタッフ全員が人間として成長しないかぎり、すばらしい治療家集団にはならない。この人間力の向上に対しては貪欲であつてほしい。そうした治療家をたくさん育てることが、多くの痛みを抱える患者さんのためになると信じている」人を育てることが治療院発展の一番のキーポイントだと考える田村氏が、院経営を株式会社化したのは、経営的な視点というよりむしろ、「スタッフの生活を確保するような仕組みをつくっていきなかつたから。先生がきちんと働けるような環境をつくり、先生を増やすことは、患者さんにとつてもよいことだ」。

技術向上には時間をうまくつかうこと

予約は、柔整師1人あたり、20分間に2人の患者を入れておく。同時に2人の患者さんを施術できる。自費の患者はわかるような印をつけておき10分多めに施術する——など工夫が凝らされている。予約制は来院者にとつても利点がある。

「予約時間までにあと30分あるから洗濯物をとりこんでから行こう、とか、子どもを保育園に3時半には迎えに行かなければならないので、3時に施術が終わるように予約する」など、施術に入る時間や帰る時間が予め決められる点が便利なようだ。もう1つ院側のメリットとして田村氏はこう指摘する。

「スタッフには常に時間に対して意識するように言っている。それは、儲けるために効率よくするのではない。技術をあげるため。10分でできたことを次に8分でできなければ、技術は上がっていかないから。お給料は、担当した人数分をわす。そのため、料金表もオープンにしている」

利益は次の事業につなげる

スタッフ育成の土台となるのは、まず人間力の向上。例えば「ごしょづか接骨院の丸山先生はJAPANラフネックスカップというラクロス（先に網の付いたスティックを用いてボールを奪い合い相手陣のゴールに入れることで得点を競う球技）大会を主催し大成功したり、分院のながさわ接骨院の院長はウェイトリフティングでJOC認定トレーナーを受け、などは一見するとあまり日常業務とはかかわりがないかのように見えるが、田村氏が全面的にバックアップし、それにスタッフ全員が取り組むチームワーク

が個々のモチベーションを上げていく。そうしたエネルギーが院全体に宿る。

人間力の向上という点で田村氏が熱心に展開しているのが、ボランティア活動だ。盲導犬協会へのチャリティマッサージ事業は毎年続けている。「休日マッサージをする。お金はもらわない。10分千円のお金を寄付する。僕は、10分の労働を寄付する。患者さんは、1000円以上を寄付したことになる」というやりかたで3店舗で年間30万以上を寄付している。今はガン検診のチャリティを近隣のテニススクールでマッサージして募金しようと計画中だ。スタッフ教育にもなる。こうしたボランティア精神は、1つの事業を生んだ。「健康体操教室」である。「もともと本院に通った患者さんのホームヘルパーが、家でやってくれないかというので、20人くらいで集めてやってみた。独自につくった体操で、椅子に座ったままの人、肩こりのひどい人に、自分で肩こりを治せるようにと勧めた。できなときは、自費で施術した。「はじめは1週間に数回、研修スペースに6、7人くらい集まればいかと始めた。有料でしかもこちらの都合に合わせて開講した」。が、すぐに10人以上の希望者が殺到した。「治療を受けて、よくなり、終わりそうな人は、この体操を進めた」。もちろん、採算が合うはずがない。だが、この「体操教室」という考え方は、現在の患者さん以外へもすっかり認知、集客

することが可能で、地域貢献という観点からも評価が高い。そして評判が評判をよび、結果的に自費の患者増へとつながった。そして、健康体操指導士、健康相談員、地域密着型パーソナルトレーナー

などという新たな発想から、資格のない受付や助手の人でも活動ができるという効率のよい流れができている。「世の中のためにする仕事と、自分の生活をするための仕事をわけたほうが

いい。ただ、ボランティアも経営も同じ。お金がかかって利益がでる物でないダメ。出た利益を次につなげるという発想のあるボランティアは伸びるが、それは院経営も同じこと」。

ラクーでは、3人のマッサージ師と1人のドライバーが1組となってチームを構成し、1チームが1台の車に乗って訪問マッサージを行う。1チームには全盲の人を2人と弱視の人を1人というようにバランスを考えている。

各種助成金利用し経営基盤安定を 視覚障害者雇用の訪問マッサージ

ライフステーションラクー院長 上田一晶氏

今年1月、横浜市内で鍼灸院2店を経営していた「横浜ドリム・ケア」が療養費数億円を不正請求していたという事件は、まだ記憶に新しい。市が事情を聞く前に土屋勉院長（当時70歳）は自殺してしまふという衝撃の結末だった。

業員もその被害者の内だろう。マッサージ師の視覚障害者ら数十人はいきなり仕事ができなくなり、給料も最後は満足に支払われなかったから

「医者からの同意書が必要だが、訪問マッサージは保険でできるので、これからはいいよ」という話を聞いていた矢先の上田氏は、ドリム・ケアで勤務していたマッサージ師とドライバーを雇用して、訪問マッサージに特化してということを決めた。過去に温浴のボディケアというプチマッサージをやっていたのでとくに抵抗はなく、早速ハローワークに問い合わせた。

1日の訪問先件数は、その日の行く地域によって違うが、だいたいマッサージ師1人あたり6カ所くらいだという。多いときで9カ所ほどだ。1チームで1日18カ所。5チームで1日90カ所だ。

ドライバーは貴重な戦力

この事件の被害者は市だけでなく、從

神奈川県横浜市港北区で訪問

ハローワークで数人と面接し、結局、面接した人すべてに来てもらうことになったが、すべてが視覚障害者だった。

ドライバーもドリム・ケアから来た人がほとんどだという。

マッサージ院「ライフステーションラクー」を経営する柔道整復師の上田一晶氏は、ドリム・ケアの事件を新聞記事などで知った。同時に、まだ雇用先が決まらない視覚障害者のマッサージ師が多くいることも知り、どうにかならないものかと思っていた。

「障害のある人は日常生活への不安もあって、それぞれの横のつながりが深い。障害者の先生が障害者を紹介してくれ、すぐに視覚障害者のマッサージ師が15人集まった」

ラクーのドライバーには、マッサージ師の車の乗り降りから、昼食、服などの汚れのチェックなどポイントは多い。と



当時、上田氏は横浜市内で接骨院を共同経営していた。マッサージ師をしている友人から、

気づいてみると健常者は1人もいなかった。

だ。

くに、視覚障害者のマッサージ師にとって、衛生面や身だしなみなど本人から見えない部分だけに、気をつけてあげないといけない。例えば、雨の日にも、患者さん宅に入り布団にも上るわけなので、そんなときにズボンの裾が汚れていたりすると印象が悪い。雨の日はズボンの裾にビニール袋を巻き付けておくなど工夫してもよい。

このほか、ラクーのドライバーには日報や集金業務もあつたりと、ただ車を運転するだけでなく貴重な戦力なのだ。それだけに上田氏は現在、ドライバーも含めた教育マニュアルの作成も検討している。

圏域をフルに使ったシステム

訪問マッサージでは、ほぼ横浜全域をまわっているが、とくに鶴見区が多い。鶴見区は、ドリーム・ケアが訪問入浴の会社を立ち上げた地域なのだという。16km圏内をフルに回っている。

「うちはドリーム・ケアのシステムをいただいたようなものだから、これから若い人をどんどん育てて、社会にお返しをしていく」と話す。

これだけの人数を抱えて全て保険だけ、おまけに最近のガソリン高騰などから経費はかさんでいくし、採算はとれないのではないだろうか？

「せっかく仕事が入って来てもマッサ

ージ師がいなくなると、患者さんはすぐに他へ行ってしまふ。なので、先に大量にマッサージ師を抱えたわけだ。人件費は、経費の40〜50%で押さえたい。訪問がメインなので、かえって家賃はそれほどかからない」

だが、ときどき、「事務所に全員があつまるといっばいで人が入りきれないことがある」そうだ。

障害者雇用のメリット

障害者を雇用するにあたって、不安に思う経営者がいる。

上田氏は「生まれつきの全盲の先生で走ることもできる人もいる。全盲の先生は感覚が鋭く障害を感じさせない」と実感したという。一緒に仕事をしてみればじめてわかったことは、「受け身で生きていない」ということだそう。

障害者の雇用には国などから助成金が出る。

例えば、重度障害者だと1人40万円が半年ごとに3回助成金がもらえる。家賃や車の補助もあり、「軌道に乗るまでの間は、ある度赤字なのでこういう制度は非常に助かる」と上田氏。障害者を雇用して3カ月後に申請をして、それから6カ月後に助成金がおろる。

ハローワークでは、事業主が積極的に障害者を雇用できるような相談を受けている。また、障害者の態様に応じた多様

な委託訓練及び各種助成金（特定求職者雇用開発助成金、障害者雇用納付金制度に基づく助成金）の内容なども教えてくれる。

障害者雇用の助成金は国以外、都道府県などでも実施しているところが多く調べてみるとよい。

将来は介護とのリンク

地方だと土地も安いし、患者さん宅に行けば駐車場の問題もない。訪問マッサージの仕事はまだまだ伸びる。今後の需要については「今後10年くらいは人手が足りないのではないかと分析する。単純に考えれば、店舗は、入れ物の大きさが決まっているので、来院者にも限度があり、施術側も入れ物にあつた人数しか雇えないが、訪問は患者の数だけマッサージ師を増やしていける……」

「そうは簡単にはいかない」という上田氏。

マッサージ師を歩合制ではなく時給制にして生活の安定もはかっている。また、車やガソリン代の経費だけで月に20〜30万円かかる。車1台に対して100万くらい人件費や経費がかかるので100万を超えた分が利益だと考えている。

上田氏に言わせると、開業後にはいくつかの壁が立ちはだかっている。患者さんの発掘、レセプトの請求、カルテや医師の同意書、マッサージ師を探す――な

どきりがないがNPO法人日本手技療法協会のマッサージ研修で習得したことが大いに役立っているという。補助金があれば、これらの壁のうちいくつかは効率よく外部に委託できることも事実だ。

「在宅は、あたれば大儲け」ということではないが、着実に伸びる。なによりも患者さんやその家族が喜んでくれる、やりがいのある仕事だ」と熱く語ってくれた。

今後は、ケア・マネージャーの資格を取って、ゆくゆくは介護と訪問マッサージをリンクして何かできないだろうか、というのが当面の課題だという。

ギックリ腰・首痛・坐骨神経痛

動かしながら治す
ギックリ腰
寝違え

生み出された動物性筋力療法は、急性・慢性症状の即効法です。タッチするだけで痛みが解消します。治療→リピーター倍増→貴院繁栄。

キネシオロジーの筋反射から生まれた動物性筋力療法は、急性・慢性症状の即効法です。タッチするだけで痛みが解消します。治療→リピーター倍増→貴院繁栄。

■土・日集中セミナー（5回受講可）■

●東京／8月2・3日／9月6・7日／10月4・5日

●大阪／10月25・26日

有楽町院03-3211-3530 世田谷院03-5477-3271

東京03-5477-3271 大阪072-898-7331

動物療法学会 <http://www.doutai.com/>

156-0051 東京都世田谷区宮坂2-18-1 3F

【実技編】1,575円
【入門編】1,575円

治療・リハビリ・介護に活用を。



集客とリピート化

独立開業は誰でもできる。簡単なことだ。時間と資金さえあれば誰でもできる。

しかし、この独立…という言葉を聞いて、開業前の方々は不思議としり込みしてしまう…。それは何故だろうか？

答えはひとつ…自分にできるかどうか…だ。

「果たして繁盛させることができるのだろうか…」「患者さんは来てくれるだろうか…」「本当に自分の実力で大丈夫だろうか…」「結婚しているし、家族を養っていきけるのか…」「同業が乱立しているが大丈夫なのか…」

いろいろと不安はあるだろう。それは当然のことだ。

しかも、独立後の道は二つに分かれる。大成功して満足な収入を得て幸せなプライベート

ートをも獲得するか、まあまあ収入でまあまああのプライベートを獲得するか。

どちらが幸せなのかは分からない。本人しか知ることはないのだから。

残酷ながら、この二つの道以外の道に行くことは難しい。なぜならば、後は「つづれる」しかないからだ。患者さんが来なければ当然待っているのは「廃業」のみ。

ギリギリの蓄えで、何とかもたせていく期間…6カ月くらいではないか？

治療院をたたんだ、という人とも僕は何人も会って話を聞いてきた。

結果、分かったことは「リピートさんをリピート化する」ということが至極困難であるということだ。

資格を取り、どんなに手技を極めたって、解剖学や衛生学の知識をどれだけ身につけたって、「集客」「リピート化」に関しては誰も教えてくれない。

【治っても】ありがたう、と言われたきり来なくなり、【治らなくても】腕が悪いと言われて来なくなる。そんな過酷な世界だということも、誰も教えてはくれない。

今、この治療院・サロン乱立の時代にもっとも考えなくてはならないこと、それが「リピートのリピート化」なのだ。

新卒の方も、開業していて現状に満足にいかない先生方も、一度だけでもよいので真剣に考えてみて欲しい。

「リピートのリピート化」を加速的に引き上げていくポイントが二つある。

ズバリ、「本気」と「情熱」…それだけだ。こ

れらをどれだけあなたは真剣に捉えているだろうか？

僕の知り合いはお酒を飲んで来院しスタッフや患者さんなどを茶化す患者さんに対し、来院カードを目の前で破き「皆に迷惑かかるのでもう来ないで欲しい」と真剣なまなざしで言いつつた。

その患者さんが帰った後、他の患者さんから「先生、よく言ってくれた。」と拍手をもらわんばかりの感謝の念が起こり、紹介も増えた。

この「本気」と「情熱」があなたにあるだろうか。

開業したての頃は意気揚々とし、全てが新鮮だったのに、すでにあの頃の輝きなんてまったくなく、患者さんは減り、スタッフはいなくなっていく時間の流れ。

さらに「これでいい…」と割り切っている自分。考えたくない現在の自分。

そんな状態でどうやって患者さん呼び込み、リピート化させることができるだろうか？独立や開業は誰だつて出来る。大切なのはそこから「患者さん」も

「自分」も一緒にモチベーションを上げ続けていくことが出来るかどうかなのだ。

細かいテクニックを追究する前に、「本気」と「情熱」をどれだけ持ち得ているか、もう一度考えてみてほしい。

■吉田学院長プロフィール
フィットバランス療術学院長。13万8000人という施術実績を元に経営に必要なノウハウを伝える。著書に「儲かる!!集客革命」「でも、大丈夫。」(いずれも現代書林刊)がある。

お金と精神性

あなたはバランス、取れていますか？

14万人施術して分かった【スピリチュアルとマネーの不思議な約束】

お金と精神性のバランスが身につく書籍2冊、お届けいたします。(送料、代引料は無料！) 右下のフリーダイヤルからお申し込みください。

ひーりんぐマガジンを見てお申し込みされた方の特典！

どちらか1冊購入された方

「集客革命」をご購入の方は左の、「でも、大丈夫」をご購入の方は右の小冊子を無料プレゼント！

両方同時に購入された方

先着30名にスピリチュアルとマネーについて著者の吉田が語ったセミナーのダイジェストCDを無料プレゼント！



吉田正幸 著
現代書林 刊
¥1,575



吉田正幸 著
現代書林 刊
¥1,680

FRS フィットバランス療術学院
FITBALANCE 107-0062 東京都港区南青山2-9-3青山JPTビル2階

フリーダイヤル **0120-744-420**
FAX 03-5775-7024 学院サイト <http://fitbalance.net>

治療院の保険請求 見直ししませんか？

～保険請求見直しのポイント～

ポイント1

レセプトの不明金を撲滅しましょう。
税理士も納得の「入金情報お知らせシステム」を活用します。



請求月	請求件数	請求額	入金額	一部不支給金額	未入金額	入金率
2008-01	157	1,623,454	1,438,996	0	184,458	88.64%
2008-02	150	1,602,119	1,182,315	0	419,804	73.80%
合計	307	3,225,573	2,621,311	0	604,262	81.27%

- 入金になっていないレセプト金額がどれくらい残っているのか明確になります。
- 毎月の入金額がどのレセプトの分なのか明確になります。
- 確定申告時に必要な売上げデータが明確になります。

ポイント2

無駄なレセコンリース費用をカットしましょう。
インターネット対応最新レセコンを無償貸与します。
療養費の改定に即時対応可能。料金改定による返戻を防ぎます。

ポイント3

キャンペーンを活用しましょう。
他会からの変更、新規開設を問わず「入会金・諸費用無料」キャンペーン中です。

レセプトデータセンターは、先生の負担を最小限にします。
「治療院保険請求の見直し」詳しくは
<http://www.rece-dc.com> または
お問い合わせは TEL・FAX・MAIL で受け付けます。

株式会社 レセプトデータセンター

〒101-0041

東京都千代田区神田須田町 1-4 須田町駐車場ビル 3 階 1 号

TEL 03-3255-4011 FAX 03-3255-4004

担当：滝口 Mail: receinfo@rece-dc.com

R.D.C.
Receipt Data Center

安さと安心で 院経営の味方に



整骨院・鍼灸院向け医療通販
トワテックメディカルダイレクト

東和テクノス



鄭社長

東和テクノス株式会社がカタログおよびネット上で運営する医療通販「トワテックメディカルダイレクト」が人気を呼んでいる。

整骨院、鍼灸院、整形外科など医療機関を専門に衛生医療用品、医療機器、介護用品など5000品目以上を扱っており、とくにテーピング・テープなど施術でたくさん使う消耗品を中心に「工場直送」システムによる安さが注目されている。魅力なのは安さばかりでなく、迅速な納品に加えて60日間の無条件返品保証がついているというのも安心感につながっているようだ。「トワテック商品の初回注文については使用後でもOK。ひとりでも多くの先生にお試しいただきたい」と言うのは鄭孝相（てい・こうそう）社長。

テープなどの中間消耗材を施術コストに反映させるのは難しい。これら商品は安い方がありがたい。安くて信頼できるものだと、気兼ねなしに満足いくだけ使えるので施術も安心、また躊躇なく患者さんにあげたりもできると利用者には好評だ。

インターネットが不得手な人には通販カタログ（年2回）も発行されている。が、単に非ネット会員向けだけのものではなく、ネットと並行して利用する価値もある。「カタログはまったく代わり映えのしない商品を並べても意味が無い。新商品お披露目の場でもある」と米田誠・取締役商品開発部長が言うように、カタログ発行時に併せて半年ごとに新商品を投入している。また今後、詳細な商品の説明や利用方法など読み物的な要素も増やしていくという。

安さの秘密は「工場直送」商品

同社はもともと海外工場とのネットワークを持つ商社として昭和41（1966）年に創業された。10年ほど前に化粧品、衛生医療材料の企画製造を始めてからは、通販会社への化粧品・OEM供給などを行っていた。

たまたま知り合いの接骨院で「施術でたくさん使うから、安くて信頼できるテ



米田商品開発部長

「ピングはないの?」というひとことで、平成14(2002)年4月トワテックキネシオロジーテープの発売をきっかけにこの業界に取り組むことになった。

医療通販「トワテックメディカルダイレクト」がなぜ格安商品を続々と生み出せるのか――。

例えば「サージカルテープ」(不織布防水加工タイプ)がなんと840円(1・2cm×9m24巻または2・5cm×9m12巻)だ。本誌前号での肩関節模型他を讀者プレゼント(70ページ)させていただいたところ、非常に多くの讀者から応募をいただいたが、これも実は同社製品だった。等身大の全身骨格模型などは3万7800円というから驚きた。

この安さの秘密はというと、同社が商社として築いてきたネットワークが生か



格安商品の安さの秘密について語る鄭メディカル営業部長

されているからだ。同社はこれを「工場直送」シリーズと呼び、現在78品目がある。海外工場から直接、購入した院に配送される。100以上の海外工場とのネットワークがあるという同社では、開発商品の生産を得意とする工場を適切に選択しているという。なかには中国の工場もある。最近とかくお騒がせな中国商品を不安視する人も多いが、同社では現地社員を工場内に常駐させ、精度の高い品質管理に努めているという。

ポイント制で顧客サービス

トワテックメディカルダイレクトを利用した顧客には特典がある。購入金額に応じて加算されるポイントプログラムが導入されている。次の注文時に1ポイント(1円換算)から利用できるというものだ。

ポイント加算は商品によって違うのだ

が、還元率は直販価格×1〜5%となっている。会員登録しておけば、ポイントは注文時の画面でいつでも確認できる。なお、ポイントの有効期限は、最後の注文日から1年間有効なので、1年以内の注文がある限り、半永久的に利用できるという。

現在、①新規会員登録するだけですぐ使える100ポイント、②初回購入金額1万500円以上で次回使える500ポイントが無条件でプレゼント――する総額600ポイントのダブルポイントキャンペーンが実施されている。

あくまでも顧客の目線で商品供給

トワテックメディカルダイレクトの顧客は現在約1万人。取扱商品は、整骨院を運営していく上で必要となる商品。衛生医療用品、鍼灸用品、医療機器、院内設備、施術効果を快適にサポートする健康用品などだ。自社開発商品のメインはテープだが、他社製品もカタログには掲載している。この点については鄭社長の「自社商品にこだわるのではなく、ユーザーの視点に立って便利なものをより安く供給したい」とした考えからだ。いわばこれが同社の企業ポリシーなのだろう。

メーカー直送商品以外は、在庫商品で

トワテックメディカルダイレクトのWEBサイトURLは、
<http://www.towatech.net/>
 (「トワテック」と検索しても出てくる)
 カタログ請求、問い合わせは
 TEL0120-609-151
 ※受付時間は月～金曜日9～18時(土日祝日を除く)
 FAX0120-609-655
 東和テクノス株式会社
 本社所在地 〒130-0014 東京都墨田区亀沢2-14-4

close-up information



顔ダニを駆除し、健康な肌を取り戻す

治療院でのフェイシャル施術の導入・物販に

DEMOCROSS シリーズ

女性の願いは「健康と美の両方が欲しい」

接骨院および治療院経営の鍵を握っているのが「いかに女性の関心を集められるか」。健康、精神的充足、そして美容を貪欲に求める女性たちを満足させるのが、「DEMOCROSS」シリーズだ。ニキビや老化の原因となる顔ダニを駆除し、健康で美しい肌を取り戻す同シリーズは、治療院を訪れる健康意識の高い女性たちのニーズにぴったり。エステサロンはもちろん、接骨院の自由診療化や健康施設の経営拡張にぜひ導入をおすすめしたい。

ダニ駆除で免疫力UP、アロマ効果も

顔ダニをご存知だろうか？

顔ダニは皮膚に住むダニの一種で、皮膚科学の世界的権威である曲魁遵教授（中国青島大学皮膚病学）が90万人以上を対象に30年かけて行った調査によれば、成人の実に97・68%の皮膚にこの顔ダニが寄生しているという。わずか8日で卵から成虫に成長し、3カ月の寿命のうち約50個を産卵。短時間でその数を増やしていくという。

増えた顔ダニは、肌さまさまなトラブルを引き起こす。

皮脂腺に寄生する顔ダニは皮脂を食べるが、これにより角質を守る皮脂膜がなくなる。乾燥肌になる。皮脂膜が完全になくなれば角質層がはがれ、表皮がむき出しになって敏感肌に。肌の老化は顔ダニが加速することも考えられ、顔ダニを駆除することこそが美肌への道として、多くの研究がなされてきた。

株式会社ヒラーズ（東京都千代田区、境瑠美代表取締役）は、この顔ダニのケアに効果的なせっけん「デモクロス・ハーブコンプレックスソープ」と、健康で美しい肌を保つオールインワンのジェル「デモクロス・ハーブコンプレックスジェル」を5月より販売している。

このデモクロスシリーズは、顔ダニを抑えるために抗菌・防腐の作用をもつハーブをはじめさまざまなハーブを配合したことだけではなく、化粧品としての質にもかなりこだわっている。

鉱物油・パラベン・石油系界面活性剤・防腐剤は一切使用しておらず、低刺激。敏感肌の人も安心して使用できるなど、安全性はさることながら、ハーブと並んで特徴である「プラセンタ^{※1}」は「SPF豚」という非常に貴重で高品質なものを使用している。

「SPF」は「Specific Pathogen Free」の頭文字からとった略語で「特定病原体がない」という意味である。SPF豚は生まれてすぐに無菌室へ入れられ、抗生物質などを一切使用せず、有機野菜を原料とした飼料を食べ、きれいな水を飲んで育てられたいわゆる「無農薬の豚」。その中でも何項目にもわたる厳しいチェックをパスした豚だけに与えられる称号なのだ。

このSPF豚を飼育している豚舎は全国の豚舎全体の2%強と非常に少なく、貴重なプラセンタである。通常の豚は色々な感染症を防ぐため、ワクチンや抗生物質などの薬剤が大量に使われている。また製品化には安全性を高めるために高温殺菌がされるため、プラセンタの成分を破壊してしまうという問題があった。

しかしSPF豚は徹底した衛生管理のもとで飼育され、抗生物質なども一切使用せずに育てられた、もともと有害な菌

を持っていない豚であるため、成分を破壊するような処理をしなくても安全性を確保できる。

通常の処理を行ったプラセンタと比べると重要な成分を数倍多く残すことができ、その分効果も増すのは言うまでもない。

「皮膚を健康に保ち、美しくする」という機能面はもちろん、化粧品としても大変優秀なんです。ソープの濃い泡立ちや、サッパリしながらもつっぱらない使用感。ジェルは成分にこだわることで化粧水・美容液・乳液をワンステップで済ませながら手間をかけずにきれいなお肌を導きます。余計な摩擦を皮膚にかけませんし、忙しい朝にも完璧なお手入れができます」(境代表)

ソープの泡立ちには、なんと500円硬貨を載せても沈まないほど(写真)。機能もさることながら、使用感だけでも満足できそうです。

同シリーズはインターネット (<http://www.hitite.co.jp/>) で一般向けに販売しているが、治療院向けにはさらにお得な価格で対応している。デモクロスハーブ



コンプレックスソープ(100g)は定価で3300円、デモクロスハーブコンプレックスジェル(150g)は同9800円。どちらも朝晩使用して2カ月は使えるそう。これを治療院などには「10個から発注し、定価の4割引」で販売、現在は特別価格として50個単位で定価の半額で受け付けている。

意外と簡単な自費導入「デモセラピー」

ヒーラーズでは、5月から治療院やサロンの経営者らに向け、同シリーズのデモンストラーションを行っている。

肌に棲みつき、動いている顔ダニの姿を映像で見せられた出席者には衝撃が走り、これまでに約半数が同シリーズの購入・活用をいれた。事実の威力だ。

モセラピー

「デモセラピーは超音波美容機器「MMT-07」を用い、ジェルの浸透性を高め、ニキビやシワ、毛穴の開き・つまりなどあらゆるトラブルに対応するもの。施術

前に顔ダニの生きている姿をDVDで示しながら説明することも利用者の集中度を高め、リピーター化に導く。

「収益率が高いうえ、定期的な施術を必要とするために、集客アップにもつながります」

同機械はフェイシャル機器として「デモセラピー」以外にも使用することができ、今までフェイシャルコースがなかった治療院にも、新たな収入源となりそう

だ。その際の技術指導、相談は無料で行ってくれるのも魅力の一つである。

4週間の使用で顔ダニが3分の1に!

デモクロスシリーズの実際の効果は、女性の肌に詳しい六本木にある皮膚科赤須医院・赤須玲子医師の協力のもとすでに実験済みだ。

実験は20代〜50代の女性11名に開始前、1週間後、2週間後、3週間後の計4回「デモセラピー」を行い、その間デモクロスのせっけんおよびジェルを1日2回、起床時と就寝前に連日使用してもらい、4週間後に顔ダニの数を調べるというもの。

結果は、全員の平均値が5・3匹から1・6匹へ減少し、被験者からの主観的・自覚変化では「化粧のりが良くなった」「肌が滑らかになった」「ニキビが減った」「ツヤツヤして顔色が良くなった」など

の肯定的意見が多数を占めた。

逆に「ニキビが増えた」「変化はなかった」などの意見も各1名いたものの、ニキビが増えたケースでは本人が生活の乱れを自覚している。なお、アレルギー反応や刺激反応はゼロだった。

同クリニックでは「健常な肌を対象として、使用期間が4週間という短い期間にもかかわらず有意な結果が認められた」ということは、健常肌以外ではより高い効果を発揮すると推察される」と総括。

身体の健康と肌の健康、そして心の健康にアロマ効果——意識の高い女性客を集めたい経営者におすすめだ。

※1 プラセンタとは英語で「胎盤」という意味。プラセンタには「成長因子」「組織再生能力」「栄養因子」が豊富で、その効能の多くが科学的に証明され注目を集めている。国内の健康食品や化粧品に使われているものほとんどは豚プラセンタである。

セミナー開催中

デモクロス・デモセラピーのセミナー開催中です。次回は8月21日(木)13時より。詳細はお問い合わせ下さい。資料の請求も承ります。お問い合わせ 株式会社ヒーラーズ TEL03-3254-1030 FAX03-5289-0261 mail: healers@demo-therapy.com

自由診療への提案

変位させられた骨盤の矯正法

横山式筋二点療法ゼミナール 会長 横山紗弥



エステ業界でも話題に挙がっている「骨盤矯正」を今回は取り上げました。「変位している骨盤」ではなく「変位させられている骨盤」というべき骨盤矯正をする前に変位させている原因を追及し、その施術をするのが先決です、と記述致しました。この理屈は単に骨盤だけでなく、骨盤の上に立つ腰椎、胸椎、頸椎に対しても同じで、変位させられた椎骨の矯正と考えずに、変位した椎骨を出発点として、いきなり椎骨のアジャストに入るカイロの施術法は一考を要する、という私の見解と共通認識下にあ

トレスなどの原因で筋肉が疲労しますと、凝り状態になり収縮し、血管、リンパはもろろん神経を圧迫して痛みやシビレを知覚させ、麻痺症状にも進行させます。関節に付着した筋肉が収縮するとひきつれを起こします。関節は可動しますから、ひきつれられた方向に牽引され、ここに「ゆがみ」「つまり」「変位」が生ずることになります。原因は筋肉の収縮です。従って、筋肉の収縮解除を先ず、優先して行われなければならぬ施術が骨盤矯正です。変位してしまつた骨盤や椎骨だけを、いくら矯正しよう

気を当てても、凝つた筋肉の完全弛緩は容易なことではないことは手技を手掛けた治療家や、エステティシャンだったら誰一人認めない方はおられないと思います。骨の位置さえ変えてしまふ強い力をもつ筋肉の収縮は、簡単に緩んではくれないのです。

筋肉収縮の度合いを計る上で、痛みをバロメーターとして目安を立て、痛みが消えた時点で、収縮筋肉弛緩の完成とすることが出来ます。骨盤が変位していると、その周辺筋肉は収縮していますから痛みがあるはずですが、この痛みを取り去る作業が、とりも直さず骨盤矯正になると言うのが「横山式筋二点療法方式による骨盤矯正」です。その施術法です。

先ず、骨盤付近の痛みのある部位を片手の指先で押し、痛みの度合いを確認したら、そのままタッチを続けながらもう片方の手の指先で、首にごく近い肩部の上部僧帽筋を押ししながら痛い部分を探します。一番痛い所が見つかったら、さらに、グツと力を入れて押しみて下さい。これと同時にタッチしていた骨盤の痛かった所の痛みの変化を見ます。完全に痛みが消えていたら、骨盤の痛みの原因は、肩にあったと見ます。

骨盤の変位させられた原因は肩の筋肉の異常硬縮だったと解釈するのです。肩の筋肉の収縮を治さなければ、骨盤の矯正は成り立たないのです。

この作業で分かるように、骨盤付近と肩部付近の二ヶ所を両手の指先で結ぶようにして筋肉の弛緩をする所から、この作業を

るものです。骨盤も脊椎も骨格に属します。骨格は関節によって可動しております。この関節を連結させているのが筋肉群であることは論を待ちません。この筋肉群は、関節だけではなく全身を包む形で骨格に付着しております。一方、荷重運動、ス

「横山式筋二点療法」と言います。今回を例にとりますと、骨盤付近を圧痛点、肩部付近を反射点といい、圧痛点はタッチのみ、力や刺激を与える部位は反射点だけという施術法になる訳です。

そもそも全身の筋肉における硬結収縮の発生源は、両手の指にある「背側骨間筋」と「掌側骨間筋」であり、前腕、上腕、三角筋へと移行し、さらに、肩甲骨周辺筋を経由して上部僧帽筋の体上部へ、背部筋、腰部筋の体下部へ移行してゆくのが筋肉の性質であることが判明しております。従って、骨盤、椎骨は言うに及ばず、頭蓋骨矯正、美顔、顔づくりの施術には、最終的には両手指先の筋肉収縮の完全弛緩が必要条件になります。これが「フィンガーダブルマジック整体エステ」と命名された理由です。

横山紗弥 昭和9年台湾生まれ。昭和42年長女・有香の小児喘息を治すため、土浦市に転地。霞ヶ浦整体療院院長として治療の道に入る。昭和60年筋肉の基質について発見。13年間にわたり治療点を研究の結果、横山式筋二点療法を完成。平成7年日本療術学会にて研究発表。平成9年日本療術学会にて研究発表。平成12年各地のセミナー会場にて後進の指導を続行。通信教育コースも併せ開設。

手技療法家以外に エステティシャンへも門戸を拡大

経験を積んだ手技療法の先生やエステティシャンは、「何らかの学位を持っていれば良かった」という状況に遭遇することが多くなるだろう。自分の能力を証明し、ステータスを確立するためにも、学位の取得に

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

挑戦してみてもいいかだろうか。

国際的に知識社会化や生涯教育の拡大、そして専門職の増加などが進行する中、各国で高等教育への関心が高まっており、社会人大学院や夜間大学院、通信制大学院など、働きながら博士の学位を取得する人が増えている。

このナチュラルメディスン大学日本校（大井淑雄学長）の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、一般的に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。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

働きながら博士号の取得が可能！

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。通学やスクリーニングが不要なので、自宅や職場で仕事の合間に作成が可能だ。

一方、日本校でお勧めしているのが論文審査に合格すれば取得できる論文博士だ。

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論文を提出し、その審査に合格することにより博士号を取得する。

こちらは、当然、単位の取得、レポートの提出も不要である。博士号を取得した先生の多くは自己の技術等の集大成を論文にまとめ提出しているという。

さらに日本校では、研究の進め方、書き方などの指導、助言もしている。論文も博士号が取得できるまで何度も提出が可能だという。より仕事の忙しい先生向きだろう。

英文での提出物も必要だが、日本校では翻訳も受け付けているとのことなので安心。以前は、手技療法家のみ入学だったが、今年度からエステティシャンへも門戸を広げたとのこと。

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人、またはそれと同等の知識がある人と入学の壁も低い。

自分の出版物に〇〇博士と入っているだけでも売れる冊数に大きな違いが出ると言われている、学位の最高位、博士号の学位取得をめざす先生は、問い合わせをしてみてもいいかがだろう。

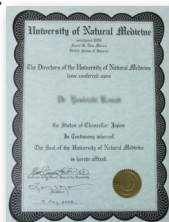
※ナチュラルメディスン大学は日本の学校教育法による大学ではなく米国の学外単位認定校です。

問い合わせ先

ナチュラルメディスン大学日本校・事務局
〒154-0004 東京都世田谷区太子堂3-15-5
TEL03-5481-8988

「働きながら」でも「論文のみ」でも博士号が取得できる！！ 手技療法家のための博士号。

- 働きながら、または論文を提出するだけで博士号が取得できる！！
(課程博士と論文博士)
- 学外単位認定制度により社会経験が単位として認められる！！
(総単位数の70%～80%)
- エステティシャンにも門戸を開放！！
- 自身の著作物に博士の肩書が入るだけで売れ行きも変わる！！



University
of
Natural
Medicine
Japan

ナチュラルメディスン大学日本校

事務局 〒154-0004 東京都世田谷区太子堂 3-15-5 TEL 03-5481-8988 FAX 03-3411-1483

あん摩マッサージ指圧師の現状

業界団体に加盟する価値はあるか？

先日何気なくテレビを見ていたときでした。見たことのある建物が映っていると思ったら、自分が生まれ育った町の市立病院でした。

私が小学生のときに左腕を骨折したときに1カ月ほど入院し、お世話になったことのある病院なので懐かしく思っていたら、番組の内容はその市立病院の12人いた内科医が次々と退職し常勤内科医がゼロになり、内科の2病棟は閉鎖になったというものでした。

これは平成18（2006）年9月のことだったらしく、当時はもっと大々的に報道されていたのですが、私が知ったのはつい最近のことでした。北海道を離れ10年以上が経つとはいえ、自分の出身地でこんなことが起きていたとは、郷愁を吹き飛ばすものでした。

地方とはいえ北海道は北の都、札幌のベットタウンとして年ごとに人口が増加しているこの町でどうしてそんなことが起きたのでしょうか。退職理由として、医師の過酷な勤務があったとのことでした。さらに市当局と内科医派遣元の北海道大学病院第一内科との確執があったせいでという説もあるようです。

この問題の背景には、臨床研修制度による医局の影響力低下があるとテレビで指摘していました。

平成16（2004）年から新しい医師臨床研修制度が始まり、医大を卒業し医師国家資格を得た医師は2年以上の臨床研修が「必修化」されました。臨床研修の必修化以前は、新人医師の多くは医師国家資格を取得後に大学病院の医局に入り、その病院や大学の関連病院で研修

を行っていました。

しかし、臨床研修制度の必修化がスタートすると、多くは大学病院ではなく、一般病院での研修を選択し、大学病院の医師数が不足する事態が起きたとのこと。このため大学病院の医師数を確保するために大学病院は、地方に派遣していた医師を大学に戻すことになったそうです。また、現状は、新たな医師の派遣要請があっても派遣が困難とのことでした。

地方の医師不足に関しては以前からテレビや雑誌などで知られていましたが、実際の医師の数はそれほど減っていないとのこと、自ら開業する、いわゆる開業医が増加し、病院で勤務する勤務医が減っているというのが全国的に勤務医不足の要因だそうです。

この問題の根底にある臨床研修制度が始まる以前はどうなっていたのか調べてみました。

太平洋戦争前の日本では、医学部を卒業すると国家試験なしで医師免許が与えられる、卒業後の研修は各大学の医局で1、2年先輩医師の指導で行われるドイツ式の医学教育（学問偏重、臨床軽視）が一般的だったようです。戦後GHQが入ってくると日本の医師の技術が低いという指摘がなされ、それを補うためにGHQの指導のもと、医師国家試験とインターン制度が導入された経緯があります。この制度は医師を目指す全員がまず1年間の研修を受け、それから医師国家試験に望み免許を取得することでした。当時のインターン生には何の身分保障もなく、研修の指導体制もなかった上に、インターンを指導する医師も無給医で、どの科に入るか分からないインターン生の面倒をみる義理も感じなかったといえます。医学部を卒業した多くの人は医

師国家試験資格を得るために、このようなインターン制度を我慢するしかなかったのです。

この制度は多くの問題を抱えており、1960年代になって学生紛争（インターン闘争）が起こるなどして、国は昭和43（1968）年にこの制度を廃止しました。

このインターン制度廃止後は、平成16（2004）年の医師臨床研修制度が始まるまで、厚生省（平成13年から厚生労働省）に2年間、どこで研修しましたと報告するだけの「報告医制」となりました。これは「努力規定」で義務も罰則もありませんでした。

東洋療法業界でもインターン制度を

なぜ、この誌面でこの問題を取り上げたかと言いますと、一国民として日本の医療に関心があるのはもちろんですが、医療類似行為を行う指圧師として、東洋療法業界でもインターン制度があればいいのではと日々考えていたからです。

私の在学は、新聞配達の奨学金制度を利用してながらでしたので、卒業するまで臨床現場で働いた経験がありません。

しかし国家資格を取得後に勤務した整

形のクリニックでは、その日からマッサージの先生と呼ばれていました。

そこには、鍼・灸・アマ指師の免許を持った先輩たちがいたのですが、あん摩・マッサージ・指圧師の免許しか持たない私だけがマッサージ専門となり、マッサージ部門をひとりで担当しましたので目が回るような忙しさでした。ドクターは質問すれば医学的に説明をしてくれる親切な人でしたが、その口から出てくる医学用語についていけないし、指圧師としてどのように治療のポイントを押さえるかなどは、さすがに聞けませんでした。ドクターが持っていた『今日の診療』という本に目がとまり、自分もひそかにそれを購入したり、同じレベルで会話ができるようにと、内科や整形外科を中心に勉強したり、学校で習ったことを再勉強するなどして、会話を臨んだもの

でした。

そのときに、本当の臨床で研修できる制度や施設があればよかった、と心の底からそう思いました。

現在、鍼・灸・あん摩・マッサージ・指圧師の東洋療法系の専門学校に通っている学生たちは、当然国家資格を持っていないので治療院、つまり法律の基準を満たし、保健所に届出をした院で働くことは難しいでしょう。

治療院で無資格者が患者にふれて治療行為を行うことは、アマ指師法違反になり、事業主や治療院、無資格で医療類似

行為を行っていた従業員などに行政からの指導やペナルティーを科されることになるでしょう。

雇用する側としても、受付や治療の補助として勤務させるのはかまわないでしょうが、治療スタッフとして配置すれば違反となり摘発の対象になるし、未熟な技術で医療事故を起こすなど、患者が治療に満足を得られないとするなら、治療院の信用を失うことにもなりかねません。

経営者の立場としては治療院の受付をするだけでは、高い賃金を支払うのは難しいだろうし、雇われる側の学生としては、学費や生活費も必要で時給や給料の低いところに勤めたいと考えるのが当然です。卒業後に、すぐにでも開業したいと考えている人たちは、早く一人前になりたいと思えば治療技術の錬磨のために、たくさんの臨床をこなしたいと考えているはず

資格の有・無を区別する自治体も

私が在学中、クラスの友人は整体師を名乗り、整体院やリラクゼーション系のマッサージ店などで働いているという話をよく耳にしました。そういった店で多

くの有資格者が働いてもいたとの話も聞いていました。

国家資格を有した治療家が保健所に届出をして開設し、治療院の経営も軌道に乗り新しく治療スタッフを増やしたいと考えた場合、資格を持っていない学生を治療院で雇用することは難しいことでしょう。

無資格者いわゆる民間資格者が施術所のオーナーであれば法律に縛られず、保健所に届け出もせず税務署に営業届けを提出するだけです。施術スタッフを有資格者、無資格者を問わずに雇用できるのであれば、さらに自分のところで短期間の教育で整体師ができあがるのであれば、人的資源は無限に近いでしょう。経営者の立場なら、有資格者が病気で倒れてしまう事態や、独立して開業しその治療院に資格者が不在になってしまえば、経営も成り立たないだろうし、気が気でないことだろうと思います。

専門学校の学生という無資格者が整体院に世話になっている現状もあり、国家試験に合格して資格を持ったとしても、後輩学生である無資格者の取締りを求める声を上げるのは難しいことでしょう。

平成20（2008）年5月25日付けの鍼灸柔整新聞の記事によると、徳島県が保健所に届けた治療院と無資格の施術院を差別化すると同時に、施術そのものを無資格者ではなく有資格者から受けられるようにするため「施術所届出済証明

書」というものを発行することになりま
した。さらに山形県、宮城県、鳥取県、
愛媛県なども同様で、兵庫県も検討中と
のことです。

自治体が声を上げてくれたのは大きな
前進であり治療業界としては吉報です。
今後全国的に広がれば状況も変わって
くる可能性もあると思います。

しかし、このような方向に動いていっ
たとしても、学生の勤務条件はやはり変
化がないものと考えられます。徒弟制度
が減少し、臨床現場での技術の伝承が難
しい現代では、これらを改善するために
施術指導官のような資格を作り、せめて
東洋療法学校協会に加盟している学校、
つまり国家資格が取得できる学校の在学
生は、届出をすることで施術指導官の指
導の下において治療院で治療実習生とし
て施術を行うことができるなど、制度を
少しでも変えることができれば東洋療法
業界全体が活性化でき、先人が築いた技
術の伝承もできるのではないでしょ
うか。

施術より往療費が高いのはなぜ？

私のような若輩者で、一人のあん摩・
マッサージ・指圧師がこのような大それ

たことを申し上げることを
ご容赦ください。治療業界
がもつとよくなり、患者さ
んが安心して施術を受けら
れるようになればと、ただ
ただ願う一心からのこと
です。

専門学校卒業後は、妻と
小さなわが子を養うのを目
の前の仕事をこなすのが精
一杯でしたが、この業界で
生きていくなら視野を広
げ、業界全体も見渡してい
かなければと思う今日この
ごろです。

しかしながら、一個人が
何を言おうと世論や行政に
働きかけることは難しく、
どこかの業界団体に加盟し
て活動していく必要性をも
感じはじめています。

本誌をご覧になつてい
る諸先生方はもうご存知でし
ょうが、先月6月から療養
費の支給基準に変更があり
ました。厚生労働省のホー
ムページにアクセスする
と、「平成20年度療養費の
一部改正に係わる通知等に
ついて（2008年5月28
日更新）」の欄で出てきま
す。「はり師、きゅう師及

業界団体の加入者は全体の25.7%、未加入者は63.8%

極端に少ない若年層の加入者

びあん摩・マッサージ・指
圧師の施術に係わる療養費
の支給について」と題した
平成20年5月26日付けの保
発05260003号で治療
箇所1部位につき5円アツ
プの255円、往療費が10
円マイナスの1860円と
金額に改定があり、同意書
の期限についても変更とな
りました。

今回の変更は察するに、
保険者が同意書の期限を月
単位として事務処理がしや
すいようにというのが主な
目的で変更されたものだと
考えています。事務処理が
時間短縮されスピードアツ
プが図れるのであれば喜ば
しいことです。また療養費
の中で、在宅施術を始めた
ころから疑問に思っていた
ことは、施術より往療費が
高いのはなぜだろうという
ことです。

私は自動車で患者宅を訪
問していますが、アマ指師
の免許より自動車免許で稼
いでいるような気がしてな
りません。治療部位1箇所
につき800〜1000円の
施術料ならば、往療費を

- 1 無料登録で集客
- 2 患者さんの声で勉強
- 3 相互リンクでSEO
- 4 マスコミも注目評価
- 5 DVD学習で特典



腰痛クチコミバンク! マンモサイト誕生!
業界初の評価基準と患者さんの生の声
本誌も協賛 今すぐ登録を
http://kutikomi-bank.com

少しさげてもいいのではないだろうかと
考えていますが皆さんはどのようにお考
えでしょうか。
あん摩・マッサージ・指圧師の業界内
には、まだまだ現場から見た疑問点、問
題点があります。

前述のように、一個人の訴えでは世論
や行政に働きかけることは困難です。ど
こかの団体に入るか、団体をつくるしか
ないのですが、今の若い世代で団体へ加
入している人は、極端に少なくなつてい
ます。

以前にも掲載した社団法人東洋療法
校協会による、平成13年度〜平成17年度
卒業生を対象とした第3回「あん摩マッ

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
TEL03-5296-9055 FAX03-5296-9056
Mail edit@healingm.com http://www.e-shugi.jp

研修科目

営業開発研修（1.5日間）	
在宅医療に関する基本知識と姿勢	高齢社会での在宅医療
	在宅医療マッサージ基礎知識
患者新規開拓	介護事業者
	訪問看護事業者・他
ケアシート	ケアシート作成
	患者情報収集と管理
	保険の仕組み
	保険の種類と負担割合
同意書管理	依頼・引取・確認・管理
	大規模医療機関と個人開業医
	文書取扱
業務管理研修（0.5日間）	
スケジュール作成と管理	作成上の注意点
	既存患者と新規患者の注意点
クレーム処理	実例とその対処法

サージ指圧師、はり師及びきゅう師免許取得者の進路状況アンケート調査」（実施、平成18年10月）〈業界団体の加入状況〉の調査結果を見ますと、業界団体の加入者は全体の25・7%、加入していない人は全体の63・8%でした。

加入している人の加入団体は全日本鍼灸マッサージ師会（9・7%）、日本鍼灸師会（7・7%）が主なところですが、加入していない層の加入していない主な理由は、多い順に並べると、勤務者で「必要ない」「メリットない」「会費が高い」「金銭的余裕無し」「良い所不明／情報がない」「検討中」「開業した

団体加入のメリットも必要

「ら」と続いています。非従事者では、「育児、学生、病氣」「時間的余裕なし／多忙」「機会が無い」「勤務先が入っている」「入会方法不明」などの順でした。

団体にしかなかった、万が一の治療中の事故に対する保障をする損害保険など

のメリットが、業界団体に加入しなくても単独で加入できる業者の出現などで、少なくなってきたのかもしれない。病院勤務、整骨院勤務の勤務先が多い私たちがとって、他業種の人たちに雇われて働いているのが現状でしょう。私たち、はり師、きゅう師、あん摩・マッサージ・指圧師の立場や権利を守っていくために「誰かが動いてくれている」ではなく、自分が自分たちの業界を見つめ直し、業界団体での活動をしていく必要があるのではないのでしょうか。また業界団体も若い世代の加入者を取り込むよう旧

態依然とした組織の改革や、活動内容やメリットをアピールして行くなど、よりよい組織に改善していく必要性に緊急に迫られているのではないのでしょうか。

NPO 法人日本手技療法協会の訪問医療マッサージ研修

2日間コース新設

研修実施日

回	開始日と終了日
第 66 回研修	8月11日(月)～8月13日(水)
第 67 回研修	8月27日(水)～8月29日(金)
第 68 回研修	9月8日(月)～9月10日(水)
第 69 回研修	9月24日(水)～9月26日(金)
第 70 回研修	10月22日(水)～10月24日(金)
第 71 回研修	11月10日(月)～11月12日(水)

※研修日程は基本的に毎月1回の水～金曜日、第3週目の月～水曜日です。日程は変更になることがあります。

研修科目

営業開発研修(1.5日間)

在宅医療に関する基本知識と姿勢	高齢社会での在宅医療 在宅マッサージ基礎知識
患者新規開拓	介護事業者 訪問看護事業者・他
ケアシート	ケアシート作成 患者情報収集と管理 保険の仕組み 保険の種類と負担割合
同意書管理	依頼・引取・確認・管理 大規模医療機関と個人開業医 文書取扱

業務管理研修(0.5日間)

スケジュール作成と管理	作成上の注意点 既存患者と新規患者の注意点
クレーム処理	実例とその対処法

PC操作研修(0.5日間)*2日間コースを除く

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)*未資格者は見学のみ*2日間コースを除く

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	10:30～17:00

※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。

※2日間コースには3日目の研修内容がありません。

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。

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課程を修了した者で、優秀な成績を修めた者。未資格者の認定制度有(有料)。
- 研修費用** 3日間コース:会員8万円(税込) 一般10万円(税込)
2日間コース:会員7万円(税込) 一般10万円(税込)
- 時間** 10:30～17:00
- 場所** 東京都千代田区神田淡路町
(変更される場合もあります)
- 定員** 各回若干名(会員優先)
- 申込方法** 電話により申込後、協会から申し込み用紙を書類送付します。申し込み用紙記入捺印後返送してください。入金確認後、正式に申し込み受諾とし、研修参加許可書を郵送いたします。
- ※なお、定員になり次第締め切りますのでお早めにお申込みください。ご希望の日程が取れない場合もありますのでご了承ください。
- 前準備** 受講に際し、事前に準備や調査を行って戴くことがあります。詳しくはお問い合わせください。

受講時、持参していただくもの

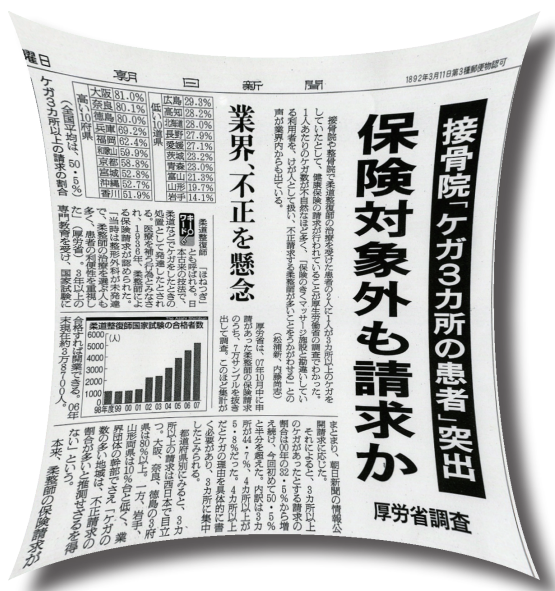
- 筆記用具・ノート・マッサージ師免許のコピー・白衣・他
- 未資格者はマッサージ師免許のコピー・白衣不要
- テープレコーダー持参可

申込・問合せ NPO法人日本手技療法協会(担当佐藤)

〒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



6月1日付の朝日新聞朝刊のトップ記事に「接骨院・整骨院、保険対象外も請求？ ケガ数など不自然」という見出しが躍った。記事には「接骨院や整骨院で柔道整復師の治療を受けた患者の2人に1人が3カ所以上のケガをしていたとして、健康保険の請求が

波紋を呼んだ

業界NEWS

『柔整叩き』の記事

行われていることが厚生労働省の調査でわかった」という書き出しではじまり、「1人あたりのケガ数が不自然なほど多く、『保険のきくマッサージ施設と勘違いしている利用者を、けが人として扱い、不正請求する柔整師が多いことをうかがわせる』との声が業界内からも出ている」としている。

「3部位以上の請求を3カ所以上のケガ」としてしまい論旨を飛躍させてしまった感があるが、朝日新聞によると、「3部位以上」の請求は、「平成12年の32・5%から増え続け、今回初めて50・5%と半分を超えた。内訳は3カ所が44・7%、4カ所以上が5・8%だった」というものだ。

この調査は、厚生労働省が昨年10月中に申請があった柔整師の保険請求のうち、7万サンプルを抜き出して調査・集計したものを朝日新聞が情報公開請求したものだという。同紙ではさらに「都道府県別にみると、3カ所以上の請求は西日本で目立つ。大阪、奈

良、徳島の3府県は80%以上。一方、岩手、山形両県は10%台と低く、業界団体の幹部でさえ『ケガの数の多い地域は、不正請求の割合が多いと推測せざるを得ない』という」と書いている。

朝日新聞の報道以後、朝日新聞系列の関西ローカル局・朝日放送の『ムーブ』という情報番組で、数回にわたり柔整の不正請求を取り上げた内容が放送された。「コムスンより根深い？ 接骨院の不正請求？」「柔道整復師の不正請求を暴く」「柔道整復師の窓口を暴く、健保より国保」などのタイトルをつけて、まさに「柔整叩き」ともいえる内容だ。もっぱら白紙委任や保険の不正請求について追求していた。

この問題については毎週のように放送していたので、視聴者からの情報提供も次第にエスカレートしていったようだ。視聴者から「神経痛・リウマチ等の疾病からくる痛みや慢性の肩こり・腰痛など、本来保険がきかないものを、保険がきく病名に書き換えて、不正な療養費の請求が行われている」などという情報提供もあったそうだ。

これらにはいくつかの誤解もある。まず「受領委任払い制度が悪い」というものだ。あたかも柔道整復師の利権のように語られている。療養費本来の形である「償還払い」が、一旦患者が施術料金を立て替えなければならぬものであるのに対し、「受領委任払い」は、初めから一部負担金ですむようにと、患者の一时的な負担を軽減するための制度なわけである。いわば、患者のためにできた制度である。

白紙委任についても似たようなもので、受領委任制度という請求方法の中で、1カ月の施術が終わった段階で明細書を患者に見せて署名してもらわなくてはならないが、接骨院が毎月の合計を請求する制度に合わせる、1カ月の明細書を患者に提示して署名してもらうなどというのは専門のスタッフでもない限り難しい。

昨年秋の臨時国会（第168回）で民主党参議院議員が、柔道整復師の療養費の問題について質問主意書を提出した。質問では「支給申請書の白紙委任が不正請求の温床になっている」と指摘し、受領委任払い制度の見直しを求めるものだった。これに対し、政府は福田総理による答弁書で「当月の最後の施術の際に患者が1カ月分の施術内容を確認した上で署名を行い、これを作成することが原則であるが、柔道整復師の施術所への来所が患者により一方的に中止される場合があること等から、患者が来所した月の初めに署名を行い、申請書を作成する場合もあることは、厚生労働省としても承知している。（略）今後とも必要な制度と考えている」と答えており、要は白紙委任を容認している。

不正請求にしても、発覚すると悪質な場合は、保険請求が停止されるなど重い行政処分が下されるため、不正請求をしないような努力を請求団体等でも努めるべきではないだろうか。

決められたルールを逸脱し、違法行為をする一部の人のたごの所行によって若い人たちの夢を奪ってはならない。

支配神：マルス

3月21日～4月20日生まれ

あなたの正義感を基に行う決断は運命も支持してくれます。それによって非常に幸運な出来事があります。近い未来では、多数の支持を得たり収入や金運が上ったり、魅力的で強い女性に出会う暗示があります。ただし間違った思い込みにとらわれ、周りが見えなくなったり情報が遅れたりするので要注意です。

支配神：ビーナス

9月24日～10月23日生まれ

仲間との交流を大切に、余剰がでたときには独り占めせずに分け合しましょう。感情に流されずに節約、貯蓄など自分が作ったルールを守ることで吉運となります。愛情面では分かり合えず、一時的に不機嫌になったりします。悶々と待つことになり耐える状況になる可能性があります。身の回りを再点検してください。

支配神：アフロディーテ

4月21日～5月21日生まれ

失敗、責任をとるなど、気力が減退し自由に動けなくなります。維持やバランスを大切に、現状からかけ離れたことをやらないようにしてください。自身の潔白の証明をする羽目になったり、怪我をしたりすることもあり注意が必要です。技術や経営の勉強や情報を収集すると良い方向へ向かいます。

支配神：プルート

10月24日～11月22日生まれ

深い思い入れや真剣な感情が生まれ努力する3ヶ月になります。やり直しのきくことなら何をやっても吉ですが、時には立ち止まって微調整を心がけてください。仕事も人間関係も有効な手段は全て活用しましょう。また、出会い、海外、移動など未知の世界へ飛び込む機会もあります。

支配神：ヘルメス

5月22日～6月22日生まれ

繊細になり 精神的に弱気になるかもしれません。すでに無理をし、過度のストレスを感じているならば一度止まって気持ちの切り替えが大切です。またタイプのまったく違う人や自分より大きな力を持った人を無理矢理従わせてはいけません。お互いに工夫して努力するなどしてうまく乗り切りましょう。

支配神：ゼウス

11月23日～12月22日生まれ

愛情のすれ違い、届かないなど、気持ちに余裕がなくなります。このため不安で疑心暗鬼、神経質、攻撃的になってしまうかもしれません。とりえず欲と現実と折り合いつけて前向きな妥協をはかりましょう。また、リスク承知で活路を開くのも、危険がいっぱいな綱渡りとなりますが実行は可能です。

支配神：ルナ

6月23日～7月23日生まれ

生活は安定しているのに気分は重く味気ないと感じる期間です。今している努力が見当違いである可能性があります。目標などを再確認してもう一度がんばりましょう。相手に心を開くことでよい結果が出る暗示があります。向上心が芽生え、新しいことを学びはじめるでしょう。

支配神：クロノス

12月23日～1月20日生まれ

強い意志とエネルギーがどんどんできてきます。仕事、家庭の両方がんばりましょう。向上心も出てきて、新しいことを学びたくなるでしょう。しかし、思い付きだけで行動したり、勢いに任せた行いで失敗する可能性もありますので事前によく見極めてください。

支配神：アポロン

7月24日～8月23日生まれ

気力が減退します。幸運が生じたときは独り占めにせず、お世話になった人へのお礼など感謝の気持ちが大切です。それで多数の支持や収入などが得られ、末広がりに良くなっていく暗示があります。反面、仕事のパートナー、恋人、夫婦など身近な人には、疎外感を与えることがあるので注意が必要です。

支配神：ウラナス

1月21日～2月19日生まれ

自己中心的になったり自分を大事にしすぎたりするのが、たまに傷です。以前からの願望が実現するなど、割と簡単にゴールにたどりついたりします。一方、人間関係ではストレスや集中できないことなどから神経質になります。原因は自分の過去の行いが影響しているの過去の人物や過去の事象と向き合うと答えが得られるでしょう。

支配神：メルクリウス

8月24日～9月23日生まれ

足場が不安定になり、気持ちが減退してくる可能性があります。変化のときなので現状にしがみついたりはいけません。しかし精神、体のどこかのバランスが崩れ、計画などに歪みが出る可能性があります。多くの人と出会う機会があり、気の合わない人も現れますが、気にせず付き合うことで徐々に仲間となります。

支配神：ネプチューン

2月20日～3月20日生まれ

知恵を使えば使うほど得ることが大きくなります。アイデア、発明、効率、時間短縮などの努力は報われ、思ったような成果が出てきます。無償で務めるボランティア的な気持ちが出て、行動を起こす可能性もあります。また、真実が明らかになったり、身の潔白の証明ができたりするかもしれません。怪我に注意。

求人情報

2008 Summer

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。あわせてご覧ください。

メリット・アイコン

- 
 未経験者OK
- 
 学生OK
- 
 長期歓迎
- 
 交通費支給
- 
 高収入
- 
 食事つき
- 
 車・バイク
通勤OK
- 
 NEW
新規・新装
OPEN
- 
 土・日のみ
勤務OK

東京都

西武新宿線
小平駅 徒歩15分



社員 固定給 **32万円以上** + 歩合給

独立開業制度 (5年以上の継続勤務者対象) があります。訪問医療マッサージを専門に行っています。



仕事・職場情報

【独立開業制度について】 5年以上の継続勤務後、担当患者を勤務年数に応じた人数を引き継いで独立開業して頂く制度です。のれん分け・フランチャイズ等では無いのでロイヤリティなどは無く、独立後は売上げの100%が自分の収入となり、治療院の名前も自由です。保険請求・営業の指導など独立開業を完全にバックアップ致します。将来、独立開業を目指している方からのご連絡をお待ちしております。

【仕事内容】 訪問医療マッサージ。

募集情報

- 小平市周辺 (軽自動車にて移動)
- 10:00 ~ 19:00 (休憩1h)
- 土日完全週休2日制、夏期・年末年始・有給休暇有り
- 交通費支給、車両・白衣貸与、社会保険・雇用・労災保険完備、車通勤・直行直帰可、独立開業制度有り
- マッサージ師、普通運転免許
- 電話連絡の上、履歴書をご持参下さい
- 面接にて即決

**ヘルス鍼灸
マッサージセンター**

〒187-0004 東京都小平市天神町1-77-2-301
TEL042-345-5855 FAX042-345-5715
<http://www.houmon-massage.com> 居山(イヤマ)

都内・千葉各所

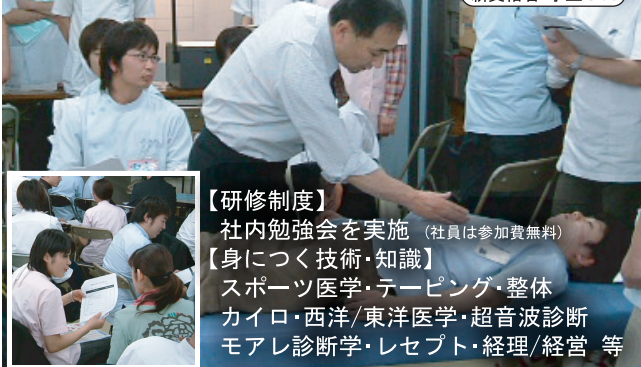
JR総武線・京浜東北線・常盤線・京成線・新京成線・地下鉄東西線
三鷹・小岩・市川・船橋・大井・北千住・松戸・北習志野・西葛西

社員 柔整師25万~ 鍼灸師19万~ 院長35万~ スタッフ16.5万~

勉強会が充実！ 実力が身に付きます。

秋の開院に向け 新規採用

新資格者・学生OK



【研修制度】
社内勉強会を実施 (社員は参加費無料)
【身につく技術・知識】
スポーツ医学・テーピング・整体
カイロ・西洋/東洋医学・超音波診断
モアレ診断学・レセプト・経理/経営 等

仕事・職場情報

【仕事内容】
整骨院スタッフ・院長・トレーナー
【対象】
新資格者、医専進学予定者又は希望者
医療専門学校に通動しながら勤務OK!
国家試験前は受験対策。安心の対応!
【仲間】
平均年齢:29.5才 元気・活気でいっぱい!

募集情報

● 東京・千葉に63店舗を展開中
● 9:00~12:00 15:00~20:00 土は17:00まで
● 日・祝祭日 有休2日/月 夏休み 年末年始
● 昇給チャンス年3回 健保・厚生・雇用・労災
白衣貸与 交通費全額支給(規定有)
● 柔整師・鍼灸師(医専学生歓迎)
● TEL後 履歴書(写貼)持参
● 面接下記場所にて、随時実施しています。

携帯電話用QRコード



0120-012-203

home page <http://cmc-g.jp/r/h> e-mail 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、整骨院・クリニックのビル2F

千葉県 舞浜駅 歩5分
JR 京葉線・武蔵野線

社員 28万円以上+歩合 アルバイト 1,400円(22:00以降) 契約 56%以上

指圧・マッサージ師大募集！7/8オープン舞浜 レジャーランドー流ホテル。明るく、楽しい職場です。

仕事・職場情報

【職場の雰囲気】

女性ばかりの職場で明るく、楽しく、やりがいがあって、何より高待遇。

【身につく技術】

アロママッサージも学べます。

【服装・髪型】

茶髪の方は応募ご遠慮下さい。



募集情報

① 舞浜レジャーランドー流ホテル

② 18:00～26:00(シフト制)

③ 社員：月7日+有給/契約・アルバイト：週1日出勤からOK

④ 交通費支給・車通勤可・歩合有・仮

眠室有・ワンルームタイプ寮完備

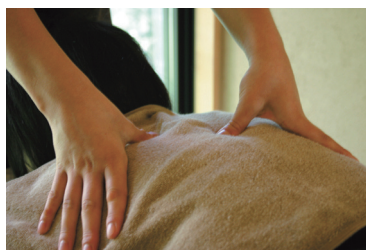
(エアコン・TV・冷蔵庫・洗濯機有)

⑤ あん摩指圧マッサージ師、年齢

は不問

⑥ TEL 後、歴(写真貼)持参または送付

⑦ 面接、実技チェック



(株)アンピール

〒152-0035 東京都目黒区自由が丘3-10-21
TEL03-5701-1929 FAX03-5729-3345

URL: <http://www.anpiel.com> MAIL: message@disney.ne.jp ⑧ 鈴木・宮里

東京都 JR 青梅線 福生(ふっさ)駅 歩3分

正社員 20～70万円以上

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



仕事・職場情報

【仕事内容】

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

【独立支援制度】

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

【仲間はこんな人】

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

【身につく技術・知識】

スポーツ外傷、テーピング、柔整固定法の他、カイロ、整体理論、レントゲン読影、栄養学、リセプ、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、厚生他完備

⑤ 柔整師、カイロプラクター(学生可)

⑥ TEL 後履歴書(写貼)持参

⑦ 面接

福生整骨院グループ

〒197-0022 東京都福生市本町58

メソッドヌール山崎1F

TEL042-553-5445 FAX042-530-6433

<http://www.seikotu.net>

E-mail: gerbill@kta.biglobe.ne.jp

埼玉県 春日部駅 歩0分
東武伊勢崎線

社員 18万円～ アルバイト 850円～

キャリアネット21

株式会社 ネットワーク21

有料職業紹介事業許可番号 11-ユ-300282



様々な医療に関わる皆様の就職・転職を強力にサポートします。

柔道征服師・鍼灸師・マッサージ師・整体・カイロ・リフレ他

安心サポート体制

- 就職・転職活動は時間的にも精神的にも大変です。そのため条件に合った求人先をお探し、スタッフが事前交渉を行います。
- 業界を知り尽くしたスタッフが事前に打ち合わせ後、面接同行します。
- 安心して就職・転職するためにスタッフが業界の常識に沿って交渉し、雇用条件を確認します。

各種セミナー開催中

手技療法の基礎から応用まで勉強・取得できます。初心者の方も大歓迎!!

★接骨院が扱う外傷性疾患に対する応急対処法(診断・応急手当)

★すぐに使える整体の手技(骨盤矯正法、脊椎矯正法、脚矯正法)

【会社概要】

株式会社ネットワーク21

無料でご登録・詳細は下記HPから

キャリアネット21

〒344-0067 埼玉県春日部市中央1-1-17 第一加藤ビル201

TEL0120-028-021 FAX048-795-6428

URL: <http://www.career-net21.jp/> ⑧ 森田

東京都 練馬駅 歩3分
西武池袋線 東京メトロ大江戸線

社員 30万～(実力により優遇)

既存医学にない、独自の重心医学理論に基づいた石川療法は、鍼とのコラボで奇跡の治療実績を誇っています。

仕事・職場情報

【仕事内容】4月に分院を新築ビルに開院しました。腰のヘルニアなど、難易度の高い患者さんを対象にしています。先生の鍼の実力が活かせます。【患者さま層】整形外科で医学的診断がついてOPが必要、OPをしたが治らなかった、高齢による変形性強い、原因不明、あらゆる治療を受けたが痛みなどが改善しない、そのような患者さんだけを治療し、95%の実績があります。【やりがい】医療人は治せてこそ生き甲斐・やり甲斐が生まれるもの。当院は新たな医学ステージを目指しています。



募集情報

① 東京都練馬区、香川県高松市 ② 9:30～

13:00 14:00～18:30 ③ 日・祝祭日・水土

の午後・夏季年末年始 ④ 社保・厚生他完備

⑤ 鍼灸師として実務経験2年以上。面接の前にHP及び腰痛革命(現代書林刊)

を必ずご覧下さい ⑥ 電話の上、履歴書(写貼)送付 ⑦ 面接・簡単な実技チェック・小論文

⑧ 面接

⑨ 面接

⑩ 面接

⑪ 面接

⑫ 面接

⑬ 面接

⑭ 面接

⑮ 面接

⑯ 面接

⑰ 面接

⑱ 面接

⑲ 面接

⑳ 面接

㉑ 面接

㉒ 面接

(有)ワイエムサントチャラー

〒176-0001 東京都練馬区練馬1-20-3 シャムロック3F

TEL03-6905-8962 FAX03-6905-8964

URL: <http://www.pelnic.org> ⑧ 石川

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

社員 18万～28万円 (新卒、未経験、21歳)～(経験、5年、28歳)

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
 ① 神奈川県横浜市
 ② 9:00～20:00の中で応相談
 ③ 週休2日制(日曜と平日1日)、夏季・冬季休暇
 ④ 交通費全額支給、労災・雇用保険完備
 ⑤ 柔整師、鍼灸師、マッサージ師、トレーナー(学生可)※50歳位迄
 ⑥ TEL後歴(写貼)持参
 ⑦ 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

東京都 JR山手線
東京駅 歩2分

社員 16万～60万円 **派遣** 900円～1,800円

勤務地・勤務時間・仕事内容など、あなたの希望を教えてください!あなたに最も合うお仕事を紹介します!!

派遣スタッフ大募集!!
仕事内容・時間・給料・勤務地...
日払い・週払い
 なんでも選べる人材派遣

大好評♪「お友達紹介制度」
 お友達・知り合いを紹介すると、
現金3万円!
 (当社規程による。詳しくはHPをご覧ください。)

大黒屋グループ(安全保障柔道整復師会)

仕事・職場情報
 【仕事内容】整骨院のスタッフ・院長・トレーナー募集。開業を目指す方、まずは派遣スタッフとして様々な整骨院で経験を積んでみませんか。
 【会社概要】(株)大黒屋(安全保障柔道整復師会)のグループ会社として人材派遣業務を行っております。

募集情報
 ① 東京・神奈川・千葉・埼玉の中から選べます。② あなたのご希望をご相談下さい。③ あなたのご希望をご相談下さい。④ 交通費全額支給。社員登用有り。⑤ 柔道整復師・マッサージ師・整体・カイロリフレ、未経験者大歓迎、年齢不問。⑥ TEL後、登録(履歴書不要)

(有) DAIKOKU
 〒103-0028 東京都中央区八重洲1-7-20 八重洲口会館7F
 TEL 03-3275-1967 FAX 03-3275-1922
 URL: http://www.daiconnect.com

長野県 JR中央線
下諏訪駅 歩10分

委託社員 18～20万円(タクシー券含む)

生活全般のサポート致します。アパート斡旋、タクシー券支給。同じ障害を持つ仲間が大勢自立して頑張っています。

仕事・職場情報
 【仕事内容】近郊の旅館、ホテル、健康温泉運動施設(市営)内でのマッサージ。【こんな人にぜひ】視覚障害をお持ちの方、日常生活及び外出時の完全介護ついでです。【仲間はこの人】障害を持っている者も健常者も、対等にお付き合いをし、お互いに協力し合っで楽しく働いています。

募集情報
 ① 長野県諏訪市近郊 ② 10:00～24:00の間の好きな時間 ③ 1ヶ月前の打ち合わせにより、自由に決定 ④ 委託/歩合制。月収例20万円以上実績(週1日休み、タクシー券含む)
 ⑤ マッサージ師(視覚障害をお持ちの方)
 ⑥ 電話連絡 ⑦ 面接、相談の上選考します。

(有)総合ライフケアサポート 〒393-0000 長野県諏訪郡下諏訪町 219-45
 TEL 0266-27-1510 FAX 0266-27-1526

埼玉県 東武伊勢崎線
春日部駅 歩0分

社員 22万5千円以上 **アルバイト** 850円以上

勉強会(平成義塾)にて現場に基づく実技・理論指導を内外講師(医師・PT・5年教員・MBA等)により実施。

仕事・職場情報
 【仕事内容】整骨・鍼灸・マッサージを含む施術業務全般。【患者さま層】保険・保険外(鍼灸・整体他)多数の患者さまが来られて、様々な症例を診ることが出来ます。【会社概要】株式会社アイ・エム21 e-mail: im21-2@etude.ocn.jp

募集情報
 ① 春日部・越谷・幸手 ② 9:00～12:00 14:00～20:00(週44時間)(場所により異なる) ③ 4週7日シフト制・年末年始 ④ 健康・厚生・雇用・労災・交通費支給、車通勤可、白衣支給、遠方の方引越補助有
 ⑤ TELまたはメール後履歴書持参(随時) ⑥ 面接、簡単な実技チェック、簡単な作文

(株)アイ・エム21グループ 〒344-0067 埼玉県春日部市中央1-1-17 第一加藤ビル102
 http://www.im21.co.jp TEL 090-7800-5350 FAX 0280-84-4344

神奈川県 小田急江ノ島線・相鉄線・横浜市営地下鉄線
湘南台駅 歩16分

社員 20～24万円(1年後24～28万円) **アルバイト** 1,000円～(経験考慮)

鍼灸部門充実のため。マッサージ部門業務拡大中につき。頼もしい院長とやさしい仲間が待っています。

仕事・職場情報
 【仕事内容】院内での鍼灸施術と、訪問によるリハビリマッサージ業務。【患者様層】院内では中年の女性中心。訪問はドクター指定の患者様中心。【やりがい】来院患者数は多く、整骨院もあり、豊富な臨床例があります。将来の分院長候補として、また一生続けられる仕事として取り組みが出来ます。途中入社の手配は一切ありません。

募集情報
 ① 湘南台 ② 9:00～12:00 13:30～17:30(社・ア共) ③ 週休2日制原則 ④ 交通費1万2千円迄、昇給・賞与(2年目より)有、社保等完備 ⑤ 鍼灸・マッサージ師 ⑥ TEL後履歴書(写貼)持参 ⑦ 面接、実技共有。

村田整骨院・鍼灸マッサージ院 〒252-0805 神奈川県藤沢市円行2-28-8 文華堂2F
 TEL&FAX 0466-42-5388

東京都 JR埼京線
渋谷(新南口)駅 歩0分 **各線**
渋谷駅 歩7分

社員 18万～30万円(経験・資格により優遇)

豊富な症例数が自慢の当院、外傷はもちろん「確実に成果の出る理論に基づいた骨格矯正」が一から学べます!

仕事・職場情報
 【仕事内容】施術業務及びその補助。【服装・髪型】自由。【身につく技術・知識】各メディアでも度々注目を浴び、男女問わず様々な年代の方に支持されている骨格矯正技術に加え、外傷に特化した伝統的な接骨技術(骨折なども提携医院のレントゲンにて迅速に確認・対応が可能)が同時に身につけられます。

募集情報
 ① 東京都渋谷区 ② 月～金 10:00～12:30 15:00～20:00 / 土日祝 10:00～17:00 ③ 月6日・夏期・年末年始 ④ 交通費支給(1万円まで)・社会・厚生・雇用保険完備、白衣貸与 ⑤ 柔整師、鍼灸師、スポーツトレーナー、マッサージ師の経験者 ⑥ TEL後履歴書持参(写真貼) ⑦ 面接、実技無

さつま接骨院 〒151-0002 東京都渋谷区渋谷3-27-14 藤本ビル3階
 TEL 03-5468-0910 FAX 03-5468-0919

東京都 東京メトロ丸ノ内線
新宿御苑前駅 歩3分

社員 30万円以上 **アルバイト** 1,100円以上

鍼灸マッサージ師による医療介護事業所です。私たちの技術・知識を幅広く活用してみませんか?

仕事・職場情報
 【仕事内容】医療保険による訪問マッサージ、サービス内での施術、機能訓練指導等。【職場の雰囲気】元気一杯の高齢者の方たちと楽しい雰囲気です。【身につく技術・知識】高齢者医療知識・介護医療保険の知識を身につけ、仕事の幅を広げましょう。リハビリ機能訓練も身につきます。

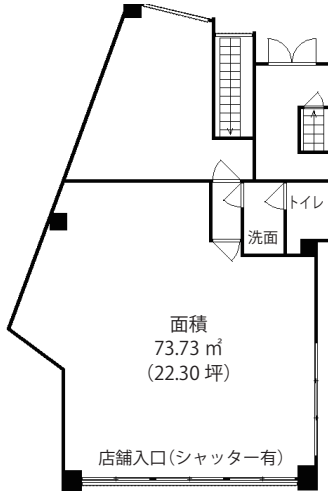
募集情報
 ① 新宿区(新宿1丁目・戸山・北新宿等) ② フレックス制 ③ 週2日程度、日時は応相談 ④ 交通費15,000円迄、労災・雇用保険有、各種手当有 ⑤ 要普免 ⑥ TEL後履歴書(写貼)持参

トータルケア なの花 〒160-0022 東京都新宿区新宿1-34-16 清水ビル703
 TEL 03-3359-0314 FAX 03-3358-6175

東京都 西武池袋線 東久留米駅 徒歩8分 **貸店舗情報**

場所 東京都東久留米市本町2丁目6

鍼灸院・接骨院に最適!!



面積
73.73㎡
(22.30坪)

店舗入口(シャッター有)

物件概要

【所在地】 東京都東久留米市本町2丁目6
【交通】 西武池袋線「東久留米駅」徒歩8分
【面積】 73.73㎡ (22.30坪)

お問い合わせ (株)日本信用開発
TEL 042-422-3511 FAX 042-422-3400

【構造】 鉄筋コンクリート造
3階建 1階部分

賃貸条件
【賃料】 月額 120,000 (税込)
【敷金】 6ヶ月
【礼金】 1ヶ月
【契約期間】 3年 (更新可)
【近隣状況】 大型スーパーヨーヨーカドー (夜10時まで営業)、ヤマダ電機共に徒歩1分(駐車場、駐輪場完備)。東久留米市役所徒歩3分。商店街の道路に面し人通りが多い場所です。

【お譲り致します】
◇干渉波3台◇大型低周波1台◇ハイドロコレーター1台◇ベット4台☆すべてともきれいにお使いです☆全部で50万円位でお譲り致します☆その他諸条件相談します

千葉県 つくばエクスプレス線 武蔵野線 流山セントラルパーク駅 徒歩12分 南流山駅 徒歩5分

社員 25万円～ アルバイト 900～1,100円

仕事・職場情報

【仕事内容】 治療補助、その他の雑務。▲手技と最新医療器をコンビネーション。MRI診断を中心とし慢性疾患にも厳密に対応する整骨院です【身につく技術・知識】当院オリジナル手技、治療法、各種テーピング、MRI検査評価法【独立支援制度】最終的には分院長レベルまで指導します。その後は、分院買取制度を考えております【勤務時間・給与】委細面談

募集情報

千葉県流山市 交通費支給 社員：資格者/アルバイト：学生・未経験可 面接

平和台中央整骨院

〒270-0157 千葉県流山市平和台4-36-10
TEL04-7158-6714 FAX04-7158-6716 院長：大山

神奈川県 JR根岸線 みなとみらい線 横浜市中区 石川駅 徒歩3分 元町・中華街駅 徒歩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 応相談 日祭日 交通費支給 柔整師、整体師、鍼灸師、マッサージ師、学生可 ※30歳位迄 TEL後歴(写貼)持参 面接

ユニバーサルアーツオステオパシー臨床センター

〒231-0868 神奈川県横浜市石川町1-25-1
TEL 045-227-7444 FAX 045-227-7832 鈴木

東京都 JR山手線 日比谷線 恵比寿駅 徒歩0.5分 恵比寿駅 徒歩1分

委託社員 3,000円以上(歩合)

仕事・職場情報

【こんな人にぜひ】 やる気がある、人の2倍働いても3倍収入が欲しい人歓迎。働きながら高技術、高収入が得られます。学生、臨床未経験の人でも親切に指導いたしますので、お気軽に応募下さい。

募集情報

恵比寿 朝10:00～深夜4:00内で応相談 歩合制。がんばり次第で90万円以上可能 40歳位迄 TEL連絡の上、履歴書をご持参下さい

も～みんぐ

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-8-7 三恵8ビル3F
TEL 03-3444-4981 FAX 03-4400-3857 高橋

東京都 西武線 青梅線 西武立川駅 徒歩13分 昭島駅 徒歩10分

柔整鍼灸師 20万円以上 整体 18万円以上

仕事・職場情報

【仕事内容】 接骨治療助手。
【身につく技術・知識】 治療に必要な職人としての技術。病める人の杖となる。そんな技術を全て伝授します。

募集情報

一番町 9:00～12:00 15:00～20:00 日祝夏冬休有 社/月給18万～20万、ア/時給1,000円以上、昇給・賞与有、交通費支給、無料寮、P有使用自由、他府県歓迎 柔整、鍼灸師、学生可 TEL後歴持参 面接

宮沢接骨院

〒190-0033 東京都立川市一番町6-13-26
TEL&FAX 042-531-5234
http://www.geocities.jp/miyazawasekkotsuin 宮澤

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活用ください。

- 次号(21号)は10月25日発行予定です。掲載ご希望の方は9月13日までに申し込みください。
- ただし、枠が埋まり次第、締切りとさせていただきますのでお早めにお申し込みください。

●掲載料金

1 PAGE	¥157,500
1/2 PAGE	¥94,500
1/4 PAGE	¥52,500
1/8 PAGE	¥31,500
1/16 PAGE	¥15,750

※基本的に制作費はいただいておりますが、パターン外原稿作成の場合、制作費を請求させていただきます。

《ひーりんぐマガジン編集部》
TEL 03-5296-9061 FAX 03-5296-9056

▼セミナー情報①

目ツポダイエット 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下さい。
費用 1日コース：89,800円/アフターフォロー：無料
場所 東京・神奈川・静岡
備考 まずは下記協会ホームページをご覧ください。

NPO 法人 日本痩身医学協会
〒430-0825 静岡県浜松市南区下江町247-1
TEL&FAX 053-426-8333
http://mimi-salon.com/

▼セミナー情報②

目ツポ痩身 & 骨盤矯正技術 経営セミナー

内容 他院との差別化を回り、売り上げ増を検討している方。10年後の経営に不安な方。儲かる理論・実技・経営手法を学べます。
日時 毎週日曜日 11～17時
費用 初級 5,000円/上級 43,000円
場所 東京：麻布・町田/埼玉：川越他 応相談
備考 目ツポ経営で売上減少しお悩みの方ご相談ください。

MDA 日本ダイエット医学協会
埼玉県川越市新富町1-9-6-103 共栄接骨院内
TEL&FAX 049-226-3782
http://www.kyoeikai-sekkotsuin.com/

セミナー情報を募集しております。

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.03-5296-9061

日本手技療法協会のWEBサイトがリニューアル!!

新しくなるサイトは治療家の先生も
一般の方々も欲しい情報が満載!!

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

NPO法人日本手技療法協会のWEBサイトが新しく生まれ変わります。
手技療法家のための日々のニュースや商品案内、求人・セミナー情報などで先生をアシスト。また一般の方にも役立つ治療院情報やかんたん療法、おばあちゃんの知恵など、面白くてためになる情報が満載。どうぞお楽しみに。

手技療法家のための
総合ポータルサイトを目指して
9月OPEN!! (予定)



厚生労働省・経済産業省認定
認定個人情報保護団体 NPO法人日本手技療法協会 主催

入場無料

特別セミナー

「治療院の個人情報保護とSPマーク」

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

主催: NPO法人日本手技療法協会

共催: 日本治療協会

日時: 8月23日(土) 17:00~18:00
9月20日(土) 17:00~18:00
10月18日(土) 17:00~18:00

入場料: 無料

講師: 松尾英彦(個人情報保護士) 他

会場: ボディバランスアカデミー 内教室 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル3階(東京メトロ淡路町駅、新御茶ノ水駅、都営地下鉄小川町駅、A5出口 徒歩1分)(JR神田駅 徒歩8分、JRお茶の水駅 徒歩8分)

締切: 先着順で満員になり次第受付終了(会員優先)

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

【お問い合わせ・申込先】 NPO法人日本手技療法協会

〒101-8691 東京神田郵便局私書箱53号

Tel: 03-5296-9055 Fax: 03-5296-9056 Mail: info@e-shugi.jp

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)」

- 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。

入会ご希望の方はホームページの会員登録からお申し込み下さい。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

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。

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

●お申込・お問合せ

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

法律オンチが 会社を滅ぼす

本誌19号より「治療家のための法律入門」を連載、好評を得ている畑中鐵丸弁護士が、新感覚の法律指南書を上梓。一問一答の法律相談形式で解り易く、ビジネスにおける身近な問題ばかりを41項目にわたって解説している。「極力専門用語を使わず明快に回答」「ケーススタディ形式で楽しみながら、1テーマ5分で理解できる」と言っキャッチ通りの内容で、一般ビジネスマンだけではなく、本誌読者である治療家の先生方にもヒントになるケースが満載。是非とも携帯したい一冊だ。

本誌好評連載中の畑中鐵丸弁護士による好著。

書名 法律オンチが会社を滅ぼす
著者 畑中鐵丸(はたなかてつまる)
発行 東洋経済新報社
定価 本体一、五〇〇円十税

▲八重洲ブックセンター本店週間ベストセラー調査(08年6月14日まで)、ビジネス書部門第4位に



編集後記

▼今年の夏は、わが家ではエアコンを使わないことにしようと思っている。最近環境問題が話題になるが、わが家の場合、エアコンの掃除をしていないから「使えない」ので「使わない」ことにしただけのこと。

とは言っても、夏休みには分解掃除を試みるつもりだ。

組立てられなくなったら、地球環境のためと諦めよう。ちなみに、わが家には電子レンジも炊飯器もない。どこまで非電化を進められるか挑戦するのもいいかも。(せ)

▼先月、自宅のプロバイダとの契約変更をした。このプロバイダとADSL専用回線契約後、およそ10年間毎月モデムレンタル代を含め5・4千円支払ってきた。先日、このプロバイダのホームページを閲覧していたら、キャンペーン中でモデムは無料プレゼント、その上回線・基本料も3・4千円程度とある。

早速メールで問い合わせたところ、変更のための初期費用は掛るが契約変更で、現在よ

りも毎月2千円安くなること。すぐに変更手続きをとった。返信メールには数年前から回線・基本料が値下げされているのだという。最先端のIT産業も行政などの補助金などと同じで申請主義だ。

知らない者、申請しない者には不利な条件ですつと続く。サービスとは何かを考える今日この頃だ。(よ)

▼また暑い季節がやって来る。チャリ通族にとって地獄の日々がやって来るのだ。自転車というものは走っていれば、さほど暑さは感じない。むしろ風を切って進む爽快感を味わって遠回りをしたくなる程だ。

ーが、自転車はその運動を止めた瞬間、状況は一変する。ジリジリと陽に焼かれ、全身から噴出す汗。路面から立ちのぼる陽炎。顎の先から流れ落ちる雫が地面に消えてゆく。ー自転車は止まってはならないー私は目の前の信号が赤に変わる度に「右に折れる」「左にかわす」事で止まる事を避けてきたが、ゴールが近づく程に止まらざるを得なくなる。自転車操業とは正にこの事だろう。何者かの人生の様

でもあり、自転車とはなんと奥が深い…なワケないか。(増)

▼超党派の国会議員による「たばこと健康を考える議員連盟」が設立された。たばこ税を引き上げて税収を健康・医療目的に使うことを目指している。今年末の平成21年度税制改正の論議に合わせて、たばこ税の引き上げを求めていくらしい。選挙ともなれば消費税の引き上げを回避したいという思惑も働いているのだらう。日本学術会議の試算では、たばこを1箱1000円に値上げた場合の、新たに4兆円の税収が見込まれるという。たばこ税が上がり消費量と喫煙人口は減るものの、税収は増えるとしている。1箱480円(180円増税)とドイツなりに価格を引き上げた場合は、現在の2兆2000億円の税収が3兆5910億円にまで伸びるといふ。超党派の議員連盟ということで顔ぶれには、自民党の中川秀直元幹事長や民主党の前原誠司副代表らがそろっている。後期高齢者医療制度と同じで結局は政局絡みなのかとは疑いす

ぎか。(木)



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

毎月15日受付締切 ⇒ 当月25日当社が振込

超速10日後振込!!

「超速プラン」



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

※15日が会休業日(土・日・祝日)の場合は、直前の会営業日に当社必着

超速10日後振込

※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

Point.1 15日締切だから、余裕をもってレセプト作成♪

「15日締切」はメリット色々♪

- ・心身負担の軽減♪ … 締切に追われ、どうしても体力勝負となりがちな月初の慌しいレセプト作成から開放されます。
- ・レセプト精度の向上♪ … 時間の余裕が患者様経過見極めの余裕ももたらす等、精度の高いレセプト作成が可能になります。
- ・GWもお正月も休めます♪ … 特にスタッフさんに好評です。「実はコレが一番うれしい」とおっしゃる会員さんもいらっしゃいます。

Point.2 25日振込だから、月末の諸々支払に間に合う♪

Point.3 ご都合に合わせて自由に選べる各種プラン♪

- 入会金／無料
- 月会費／10,000円／施術賠償保険掛金込み
- プラン／右表よりお選び下さい／→→→

- 各プランはご都合どおりにいつでも変更可能です。
- 関東地区・九州北部地区をメインにサービス展開しておりますが、その他地域の方もご相談承りますので、お気軽にご相談下さい。受付地域は順次拡大してまいります。最新情報はHPかお問合せにて。

プラン	期間(通常)	振込日(通常)	手数料(保険請求金額の)
A.超速	10日後	当月の25日	6%
B.特急	35日後	翌月の20日	5%
C.急行	65日後	翌々月20日	4%
D.安心	95日後	翌々々月20日	3%

新規開業各種手続き代行●レセプト作成相談指導●事前審査・事後対応●ご相談下さい!お任せ下さい!!

整骨院経営35年の経験と、業界No.1(株)大黒屋創業25年の信頼と、当社の経験と体力をフル活用し、皆様の力強い施術所経営を徹底サポート致します。些細なご相談も喜んで承ります。どうぞお気軽にお問合せ下さい。

会長 松藤峻 (柔道整復師・大黒屋GR創業者)

【8月下旬】初心者向け請求事務セミナー開催◆

【随時】当会事業内容相談会承ります◆

鍼灸マッサージ師会も、受付中です。



おかげさまで
- 創業25年 -
- 年商700億円 -

株式会社大黒屋
http://www.e-daikoku.com

安全保障柔道整復師会

TEL:03-3275-1987 FAX:03-3275-2228

MAIL: anzen@e-daikoku.com URL: 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)

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		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療法を業として行う方	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) 一免責額=支払金となります。
*2 他保険・他共済と重複して支払われる時は按分の支払いとなります。

お支払いできない主な場合

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

JHA 有限責任 日本治療協会 中間法人

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

受付時間 : 平日10:00~18:00

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

■ 詳しい資料を無料でご送付いたします。