

# ひーりんぐ

2008 Autumn  
No.21 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

21

平成 20 年 10 月 25 日発行  
季刊 Autumn  
第 6 巻第 4 号 通巻第 21 号

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

特集  
手技療法業界の将来を読む

メディカル・サポート・コーチング  
トラブル回避のコミュニケーション術  
ダイエット療法などにも効果

超多忙の年末に備える!

経営者なら

最低限これだけはやっておきたい

学院紹介

東京整体医学院

いまさら聞けない

施術院の常識

おかげさまで  
5周年  
創刊

ありがとうございます

# '08 オータムキャンペーンのお知らせ

通信教育教材ビデオ(VHS)全12巻を一括購入すると…  
特典として、どちらか一方をお選びいただけます！

①実技指導セミナー無料受講券  
3枚(63,000円相当)贈呈！

又は

②全12巻を63,000円値引き  
つまり66,480円で購入！

(※上記ビデオ全12巻の通常価格の合計は129,480円になります)

痛みの消し方について基礎技術から応用までが解ります

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

## 治療師養成コース向けビデオ

会長指導のテクニックを  
余すところなく一挙大公開！

お申し込み締切り

5名様到着時点で  
終了とさせていただきます

お支払い方法  
代引

全12巻129,480円(各巻10,790円)

ご注文のお問い合わせは、  
当ゼミナール事務局まで

☆横山式筋二点療法を完成させた会長が、原因不明の疾患原因を別次元から追求☆

## スピリチュアル多面体ミラクル波動テクニック講座

- ・原因不明の疾患に対する治療法の研究過程で考察された新しい方向性。
- ・体の治療だけにとどまらず、精神世界・癒し全般・スピリチュアルの世界をも、  
ダウジングを使いながら、分かり易く解き明かします。
- ・自らを癒し、患者やクライアントの癒しを助ける仕事にも役立つセミナーです。
- ・誰もが知りたい大開運テクニックも披露！治療家、エステ関係者、一般の方の参加も大歓迎です。

現在8テーマ

セミナー日程表、下記へご請求下さい

- ① 金運を呼び込む多面体波動 パートⅠ・パートⅡ
- ② 患者やクライアントの症状・原因を早急にキャッチする方法と改善法
- ③ 人間関係改善法(家庭・学校・職場・いじめ問題)  
登校拒否を含め 多面体波動の威力
- ④ ダウジング(物事の判断の為の検査法) パートⅠ・パートⅡ
- ⑤ スピリチュアル多面体波動による花粉症・鼻炎・風邪の改善法
- ⑥ 全身の疲労を一掃する多面体テクニックと振動テクニック
- ⑦ 痛みと内臓調整に速効性のスピリチュアル波動テクニック
- ⑧ ED障害(勃起不能) 研究中

その他、順次追加予定

会場 東京 & 大阪

受講料 1テーマ21,000円

\*セミナーの2週間前までに  
参加申し込みをすると…  
20%引きの16,800円に！

お好きなテーマを  
お好きな時に！

\*ダウジングの指導もあります。  
ダウジングをお持ちでない方は、  
13,000円で購入出来ます。

## 横山式筋二点療法ゼミナール・事務局

セミナー日程表および資料請求は下記へ。先ずはご連絡を!!

〒300-0051 土浦市真鍋4-5-2 TEL 029-821-6084 FAX 029-835-2078  
http://www.yokoyama-kin2ten.com

## 特集

### 4 超多忙の年末に備える!

経営者なら  
最低限これだけはやっておきたい

トラブル回避のコミュニケーション術

### 10 メディカル・サポート・コーチング ダイエット療法などにも効果

### 16 手技療法業界の将来を読む チェンジメーカーたちの出現に期待

### 28 学院紹介 東京整体医学院

### 38 いまさら聞けない 施術院の常識 第1回 健康保険

## NEWS

- ① 治療院相手の振り込め詐欺に注意 **19**
- ② T T Cセミナー 毎月順調に開催中 **41**
- ③ 異色トークショー「ふんどしトーク」開催から見えるもの **51**

広告協賛社(カッコ内は掲載ページ) 横山二点式療法ゼミナール(表2) / 上田公認会計士事務所(3) / ETC(8) / 会計人会(9) / PCC(13) / パーフェクトクラニオロジー協会(17) / 日本BS放送(18) / メディカル療法師認定協会(23) / 代替医療サーチ(31) / 旬サポート(33) / メディックス計算センター(34・35・36) / 中濱カイロプラクティックテクニクススクール(45) / フィットバランス療術学院(46) / 榎レセプトデータセンター(47) / 患者満足推進協会(51) / JHA有限責任中間法人日本治療協会(57) / ナチュラルメディスン大学日本校(58) / 安全保障柔道整復師会(表3) / 榎ファーストサービス(表4)

# ひーりんぐ

すべての手技療法家を応援する新型専門情報誌

## 21

# マガジン

Healing Magazine

## CONTENTS

平成20年10月25日発行 季刊 Autumn  
第6巻4号 通巻第21号 <http://www.e-shugi.jp>

### 成功への道

- 42 有限会社ひまわり堂グループ社長 永野重雄氏  
「癒しの手」分院 鍼灸・マッサージ師 橋本光代氏

### Close up Information

- 48 顔ダニ駆除「デモセラピー」は  
治療院の新しいアイテム  
新たな女性マーケットの取り込みが可能に

百音(マノン)の手技療法業界占い **60**

治療家のための法律入門 **14**

治療院開業マニュアル **20**

上田曾太郎の初歩の会計教室 **24**

コラム「区役所の現場から」 **32**

花谷博幸 勝ち組治療院のツボ **37**

吉田正幸の集客革命 **46**

自由診療への提案 横山紗弥 **50**

あん摩マッサージ指圧師の現状 **52**

バックナンバーのご案内 **60**

求人情報 **62**

セミナー情報 **65**

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

上田曾太郎の  
初歩の会計教室  
でおなじみ

**業種特化** 柔整師、鍼灸師、カイロ、  
整体師等顧客100件以上

**低料金** 個人事業記帳代行 月1万円～、  
法人記帳代行 月1万5千円～

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

**地域** 地方もOK  
～郵送により対応できます

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

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

# 超多忙の年末に備える!

経営者なら

最低限これだけはやっておきたい



## 決算までに行う節税対策

多店舗展開するような業態を除くと多くの施術院の院長は個人事業主だ。1月1日〜12月31日までの内容を決算して確定申告することになる。確定申告は2月中旬から3月中旬の間で、表面的にはまだ少し余裕があるように見えるが、節税や資金繰りなどの対策は11月〜12月が勝負だ。今から年末にかけてどういう準備をしておけばいいのかが、どんな対策を講じておけば「得をする」のかを会計面から探るため、本誌『初歩の会計教室』でお馴染みの公認会計士・上田曾太郎氏に聞いてみた。

節税対策を考える前に、まず自院の売上がいくらかで経費がいくらかかかっているかというのを把握していること、赤字ではないこと、青色申告を行っていること、などを前提として、まず経費面を考えてみる。

経費とは、その事業を行うためにかかる費用の事だが、まず税務上の特例措置が適用できないだろうか。

上田氏によると「例えば10万円以上の備品購入した場合だと、一旦資産に計上して、税務上の耐用年数に応じて減価償却するのが原則だが、今



上田氏

※2 ①取得価額+諸費用が10万円以上②1年以上使用可能なもの③使用することによって、価値が下がる——などの要件に当てはまるものは税法上、減価償却資産となる。10年や20年と長期間使用できるものであっても、10万円未満の物は取得した年の費用にすることができる。建物でも、自動車でも、機械でも、使用することによって価値が下がっていく目減り分を費用にしていくことを、減価償却と言う。耐用年数は、税法で「法定耐用年数」として決められている。

減価償却資産の耐用年数は軽自動車は4年、一般車は6年と決められている。中古自動車は軽・一般とも耐用年数経過し10万円以上なら2年で償却する。

※1 今年、設立された株式会社レセプトデータセンター（RDC、日本手技療法協会法人会員）では、業界で初めて保険者からの入金をリアルタイムで院長に知らせるシステムを開発した。保険者から療養費が入金され次第、情報を即時Web上に公開し、会員がいつでも閲覧できるようなシステムを構築している（入金情報お知らせシステム）。計算書も毎月Web上でわかるので、「通帳を確認しながら入金の処理をする手間が省ける」という。

は30万円未満の備品は単年で経費計上できるなど、特別法がある。30万円未満の備品は『消耗品』として一括損金参入（経費で処理）できる。12月中に行えば経費として認められる」という。これらは、いずれも年間合計で300万円を上限に行うことができるものだ。例えば、店舗が古く感じていたら修繕した費用もこれに入る。あくまでも、内外装の「現状維持」という前提での修繕となるが、すべて経費で落ちる。ただし、「床の絨毯をはがしてタイルにする」や「看板を新たにつくる」などは改修となるので認められない。現状復帰はいいが、追加機能部分は資産になってしまうからだ。ただ、看板が痛んでいたら修繕しきれいにできる。この時点で、自院の売り上げと経費を把握している院長なら、まず自院をリフレッシュして、集客効果につなげるべく、いろいろなことは当然考えなくてはならないことだ。

また、従業員には、決算賞与（ボーナス）を出すことができる。ボーナスを通常出していないでも出すことによって、社員のモチベーションも上がる。個人事業主の場合、12月過ぎに売り上げを確定することになるが、「交通事故など自賠責保険関係の療養費を入れるのを忘れたという人がよくいる」（上田氏）。12月中に自賠責の施術をやって、請求を出してはいるが、相手は保険会社なので手続きから入金まで時間がかかる

ため、売り上げに計上することを忘れてしまう。また、「請求を出した段階で売り上げになる」ということを、「入金された段階で売り上げ」だというキャッシュベースと理解している人が多いために起きる誤解もあるようだ。自賠責は結構金額が大きくなるので、12月中に施術したものは忘れずに計上しなければいけない。

### 個人請求における 消し込み処理は煩雑

療養費の保険請求で、個人請求をしていると、入金を確認するいわゆる「消し込み」作業が繁雑だ。売上が増えるに従って、決済方法や取引先の数が増えれば増えるほど、この消し込み作業は複雑になるわけだが、年末に近づくると他の仕事も増えているだけにさらにこれが大変な作業になる。

請求した各保険者から当月分がまとめて入金されるが、郵便局や銀行で記帳しても、保険者からの入金の明細を見ても、「何件で何円」という内容しか表記されていない。締め日、支払日も保険者によってまちまちで、その中にとの患者さんの分かが把握できずに、施術情報と突き合わせて消し込み処理するのは大変な作業となってしまう。当然決算にも時間がかかり、多くの院長の頭を悩ませ

## NPO法人日本手技療法協会が提携する手技療法会計人会リスト 初回相談無料

日本手技療法協会が提携する手技療法会計人会の会員の会計士、税理士も初回は無料で相談可能だ。お近くの先生にお気軽に連絡をとるのもよいだろう。

事務所名	〒	住 所	電話番号
高橋二郎税理士事務所	984-0022	宮城県仙台市若林区五橋3丁目5番21号	022-212-4751
大野晃代税理士事務所	356-0030	埼玉県ふじみ野市新駒林2-2-22 ウィステリアふじみ野306	049-263-1511
小柳会計事務所	133-0056	東京都江戸川区南小岩8-2-14 オギノビル2F	03-5693-0855
積田義道税理士事務所	132-0031	東京都江戸川区松島1-41-22 紀伊元ビル4F	03-3651-5337
三好眞二税理士事務所	141-0031	東京都品川区西五反田1-27-6 市原ビル6F	03-5759-5316
税理士法人アドヴァンス会計	154-0004	東京都世田谷区太子堂1-12-39 三軒茶屋堀商ビル7F	03-5787-3255
立川税務会計事務所	192-0046	東京都八王子市明神町2-20-9-3F	042-656-2392
立野経営会計事務所	260-0021	千葉県千葉市中央区新宿2-6-1-1101	043-203-8803
東松由興税理士事務所	460-0008	愛知県名古屋市中区栄4-21-18 ミスビル2F	052-261-3831
森井敏浩税理士事務所	512-0931	三重県四日市市浮橋1丁目20-3	059-320-4655
税理士法人森崎会計事務所	532-0002	大阪府大阪市淀川区東三国2-34-4 コーケンビル901号	06-4807-2801
税理士法人ジョイン合同税理士事務所	541-0053	大阪府大阪市中央区本町4-2-5 近鉄本町ビル7F	06-4704-0080
川村会計事務所	581-0869	大阪府八尾市桜ヶ丘1-88 ベルドミール桜ヶ丘206	072-994-6088
宮本和雄税理士事務所	594-0031	大阪府和泉市伏屋町3-7-34 泉北第2ビル5F	0725-55-7665
柴崎公認会計士・税理士事務所	651-0083	兵庫県神戸市中央区浜辺通4-1-23-502	078-271-1465
株式会社ブレーン 中村会計事務所	760-0078	香川県高松市今里町1-28-5	087-833-2588
江崎齡税理士事務所	818-0005	福岡県筑紫野市大字原555-42	0943-22-9001
高山芳男税理士事務所	830-0003	福岡県久留米市東櫛原町2049番地1	0942-39-2115

ている。

資金繰りの面では、やはり個人請求より団体等請求の方が有利だ。立て替え払いをしている団体等請求では、当然のことながら、それぞれの団体や請求代行会社の「締め日」「支払日」がはっきりとしていたため、入金日があはつきりしている上に施術ベースで課税されるという点からだ。

確定申告は3月なので、団体等請求に切り替えたい人は今からでもまだ間に合うだろう。ただ、団体等請求によっては、消し込み作業が不透明なところがあるらしい(4ページ※1)。

## 往診用の車両の購入や求人広告などは年内に

往診用の車両を購入することも考えられる。税金や保険など取得時の諸費用は経費で落とせる。本体は11月中に購入すれば2カ月分減価償却費(4ページ※2)という経費が出せる。車を買い換える場合は、下取り車に関して処分損が生ずる場合もある。

自宅の一部分を使って開業している個人事業主は、自宅だと建物を経費で減価償却できる。

固定資産税も面積分が経費で落とせる。施術院相当部分との家賃や自宅との消費分とで案分して光熱費も経費に含め

る事が可能。

例えば自宅の3分の1部分を院とした場合、賃貸であれば家賃の3分の1をそのまま院の家賃とできる。光熱費も同様に計算できる。

求人広告の出稿やチラシの作成などは年内にしておくといいかもしれない。その他従業員の保険や施設の保険、家賃などだ。

## 専従者控除で家族に給与を支給

経費ではないが同じ効果があるものとして所得などの控除がある。

所得控除の要件に当てはまれば、所得金額から各種所得控除の合計額を差し引き、その金額に課税されるからだ。所得控除の種類には雑損控除、医療費控除、社会保険料控除、小規模企業共済等掛金控除、生命保険料控除、地震保険料控除、寄附金控除、障害者控除、寡婦(寡夫)控除、勤労学生控除、配偶者控除、配偶者特別控除、扶養控除、基礎控除などがある。このうち基礎控除の額は38万円。

「青色申告をしているなら、専従者控除は届け書きさえ出せばよいので、11月からでも出せば家族に給与として支給できる。家族に経営の一部の仕事してもらいます。そして、専従者になってもらっ

てより多くの給料を払った方が、税制上は得なことが多いのです」(上田氏)。

小規模企業共済というのがある。小規模企業の個人事業主または会社等の役員が事業を廃止した場合や役員を退職した場合など、第一線を退いたときに、積み立てた掛金に応じた共済金を受け取ることができ共済制度だが、掛金や申込金は税法上、小規模企業共済等掛金控除として、各年の課税対象となる所得金額から控除することができる。

また、1年以内の前納掛金についても、その全額を支払った年の分の掛金として所得控除することができるので、11月に加入して1年前納し控除を受けることができ。

本号の特集の趣旨とは少し離れてしまふので詳細は避けるが、院長1人で1000万円の収入を得た場合と院長700万円・妻300万円の収入を得た場合とこのように所得を分散すると、所得税や住民税などに節税効果が得られる。退職金なども同様だ。

## レセコンのリース料も見直しの時期

この際、保有資産の見直し、遊休資産があるようならその処分なども行い、毎月の固定費の見直しなども資産効率の面においては必要かもしれない。

とくに、人件費や家賃、さらには機械などのリース料を見直し、財務体質の改善を図るという意識は必要だ。人件費や家賃などは一朝一夕には改善できないだろうが、OA機器など、とくに接骨院等という療養費の請求事務にかかわるレセコンのリース料などは、見逃せない。現在のよう請求団体によって無料で貸与してくれるところもあるわけだから、上手に使うて経営の効率化に役立てたい。本誌の広告ページにもそういった団体などが紹介されているので参考となるだろう。

12月はどんな企業でもお金が普段より出ていく月である。年末にかけては、資金が必要になる時期だ。資金不足に陥らないか常に確認しよう。不測の事態に備えて借入れがしやすい状態をつくっておくなど、この時期利益が出そうだとすれば、税理士など専門家とも相談しながら1つ1つチェックしていくことだろう。

一生懸命知恵を絞って節税したつもりでも、実際にはお金が残らなかつたなどという悪い節税にならないよう専門家である税理士などに相談することをお勧めする。

不明な点は、上田公認会計士事務所(TEL03-3491-4836、URL:<http://www.ueda.ac.jp>)まで。

# 明確な目標の設定は経営者の責務

年末に向けて節税対策や資金面の対策を考えることもとても重要なことだが、一方で1年間を振り返って総括できる時期でもある。組織としての中・長期ビジョン、方向性を考える上でちょうど良い機会となるのではないだろうか。また、それこそが経営者としての能力が問われるところである。院長としてではなく、経営者として今年のうちにどんなことができるのか、『勝ち組治療院のツボ』を連載中の花谷博幸氏（PCC主宰）に聞いた。



花谷氏

「年内に決めた目標は必ず達成できるが、来年になってから決めたことはぜったいにうまくいかない」というのが花谷氏の持論だ。花谷氏が毎年末に行っているのが休養と来年のプランニングである。日常の場から少し離れて心身ともにリフレッシュし、この2つを同時に行っている。

「ホテルなどにこもって一人静かな時間を持ち、院のビジョンやそれを取り巻く環境、従業員や家族なども含めて考えらる。それができないようでは、院長にはなれても経営者にはなれない」と花谷氏。

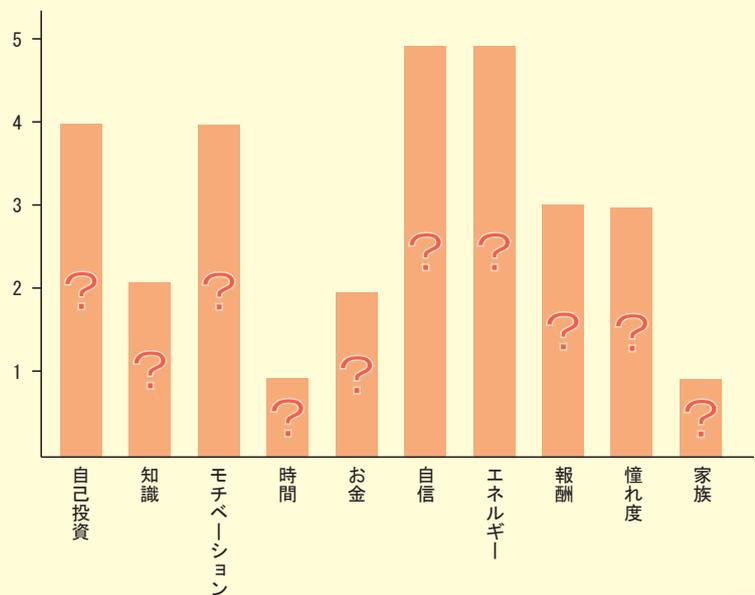
「また休養については、治療院経営において体力は資本だから」。多くの一流経営者が似たような行動をしていることから、こうしたことが意外と効果があるということはない。

よく、患者さんに年賀状

や暑中見舞い、季節毎にハガキを出したりして「患者さんが〇人増えた」と、潜在需要を掘り起こしていると言っている人がよくいるが、これは本来の経営者の仕事ではない。それは院長の作業である。経営者にとって大事なものはそこではない。

院経営において「来院

数や売上目標を設定しなければいけないのはわかっているが、不慣れなためなかなかできない」という院長が結構いる。これは、院長としての視点ではあるが経営者としての視点が欠けているといわざるを得ない。これでは経営計画の立てようがない。とりあえず、来た患者さんや日々こなしていくというスタイルでやってきて、来年は1日あたり10人アップしたい、という目標はなかなか達成できない。



来年の計画を立てる上では、まず現状を把握していなければならない。電話対応、初診の患者がどうなっているか、施術、アフターフォローがあつて休眠患者など、もう一回検証する。これが大きな治療院経営のマーケティング・プロセス。治療院では治療以外にこれらを分けて考えなければならない。治療と経営は別なカテゴリーではあるが、院経営を考える上では同じテーブルの上で考えなければいけない。これらが整理された上でそれ

それぞれの予算と時間をプランニングしてゆく。

年末にはスタッフと個人面談も行う。スタッフの個人目標も掲げてもらい、来年、3年後どうするかを考えてもらって、毎年末に、前年の設定を改めて見返して、今年はどうかと採点する。院長の目標とスタッフの目標を擦り合わせることを繰り返す。これによって、スタッフに経営方針や理念が浸透すれば、院全体の力となり発揮できるようになるからである。

現状把握は日常行われているはずであるが、改めて行い、その上で、年内中に来年の目標を立てる。なぜ「年内」かというと、新年になると目の前のことに振り回されて軸がぶれるからだという。

年内に決めた目標を実行するために、それをデジタル化し簡単なポスターのようにして、スタッフの目に付くような所に貼り出すというのも効果がある。

計画や目標を立てても達成度が低いと次の年にはあきらめてしまう人が見受けられるが、実際には目標の10割など達成できる人はまずいない。6〜7割いけばいいほうだ。大事なものは継続的な努力なわけで、目標設定は100点満点をめざすものではないからだ。100%を達成するために目標設定を低くするなどというようにでもなれば本末転倒、継続的な努力につながらない。どうしてもクリアしないと気が済まない人は短期計画と中

期目標、長期計画とにわけること、修正を常にすることをルール化しておくことよ。

### 1年間の自分への評価を数値化

来年の計画を立てる上で、前述のマーケティング・プロセスという切り口と、もう一つの側面として人、カネ、モノという切り口がある。それらをクロスさせて考える。これができる为目标設定に対して逆算ができる。

具体的に花谷氏は1年間の自分の仕事への評価を数値化している。いわば自分への通信簿だ。

「自分が伸ばしたいところ、現状をどうにかしたいところなどは紙に自分自身で書かないとわからない」。頭の中だけでやっていると、来年の抱負は「仕事」などと一括りにしてしまいがちだ。要は「今年の細分化された仕事の評価は何点」ということである。確定申告などに備えて財務内容が出てくるこの時期、年に1回くらいは、自分がした仕事とそれに対する結果を整理して次につなげるという作業はしなければならない。

ちなみに、来年の計画のために院長に大事だと思う10項目を花谷氏にあげてもらった(7ページ図)。試しに5段階評価で数値化してみよう。

「知識」は世間一般の知識。自分の本来の業務についての研究だけで自己満足

することを許される経営者などは存在しないからだ。「モチベーション」は、院長にはとても重要なことだが意外と軽視されがちで、従業員のモチベーションばかりを求めているとはいけない。「自身」は自分自身の姿勢。時間管理、会計、運用などお金に関する知識がどれだけ備わっているか、自分自身の健康管理や仕事への評価ができるかどうかの自信、「報酬」は自分への満足できる報酬が得られているか、中高生や子どもたちから憧れられるような人物だと思うか、家族を大事にしているか、などである。

### 来年末にはどうなっていたいか

経営者の最大にして最低限の仕事は「決断」だ。目標に沿って決断ができていのかどうかの軸ブレが起きないようにぜひとも年内に確認しておこう。

「来年の12月末にはどうなっていたいか、どういう成果を上げていたいか、どういう気持ちをもっていたいか、数値化できない気持ちについても書いておく。これは人生の充実度とも直結し、それがないと本当の達成感を得られない」(花谷氏)。

日々の仕事をこなすのが精一杯で理想を掲げるどころではないという人も、これを機会にぜひ考えてみてはいたかがだろうか。来年新たな局面が見えてくるだろう。

## これでダメなら 転職してください!

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  
保険もチケットも物品販売も必要のない治療院経営法

患者獲得緊急レポート (治療院経営の基本)

患者を増やす7つの法則 ——— 1,000円

業界初! 治療家サクセスストーリー (治療院経営のワナとは?)

患者を増やす人、減らす人。 ——— 4,000円

口コミ患者増殖法 ——— 8,000円

※何冊でも代引き送料500円。3冊セット13,000円

●書店では販売しておりません。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** FAX 0466-33-3189  
24時間受付中 e-mail no1@etc-karada.com

好評発売中

**保存版** 手技療法業界に精通した税理士  
**先生の頼れるパートナー**  
 手技療法会計人会  
 TEL:03-5368-4641

**大野晃代税理士事務所 大野晃代 049-263-1511**



**埼玉県**

FAX:049-264-2042

www.oh-no-kaikei.com

開業支援、日常の経理、税務、申告、ご相談はおまかせ下さい。まずはお気軽にご連絡ください。

ふじみ野市新駒林2-2-22-306

**税理士法人森崎会計事務所 森崎慎二 06-4807-2801**



**大阪府**

FAX:06-4807-2802

www.kaikei-home.com/morisaki-kaikei

税理士あるいは公認会計士が直接担当することによって、お客様の悩みに幅広く、かつ迅速に対応致します。

大阪市淀川区東三国2-34-4-901

**(株)ブレイン 中村会計 中村久雄 087-833-2588**



**香川県**

FAX:087-837-2088

www.brain-nakamurakaikei.co.jp

「会計を通してお客様に安心を提供し発展に役立ちます」を経営理念とし皆様のお役に立てればと考えます。

高松市今里町1-28-5

**税理士法人ジョイン合同税理士事務所 安達理和 06-4704-0080**



**大阪府**

FAX:06-4704-0016

www.e-join.jp

弁護士、司法書士、社会保険労務士などと連結(=join)し、最適な経営戦略や事業計画を導き出すためのお手伝いをしています。

大阪市中央区本町4-2-5-7F

**森井税理士・行政書士事務所 森井敏浩 059-320-4655**



**三重県**

FAX:059-320-4656

kaikei-m@m3.cty-net.ne.jp

パソコン会計で経理のスリム化のため記帳を簡略にし、経営・資金計画であんしんを提供し、ビジョンの実現をサポートします。

四日市市浮橋1-20-3

**立川税務会計事務所 立川勝一 042-656-2392**



**東京都**

FAX:042-656-2393

www.tachikawakaikei.jp

税務・経理・中小企業の経営に関するサービスの提供を通して、お客様の成長・拡大・安定に貢献しています。

八王子市明神町2-20-9-3F

**東松由興税理士事務所 東松由興 052-261-3831**



**愛知県**

FAX:052-263-6040

yoshioki-tohmatsu@tohatsuaccounting.jp

弊所では、既に医師・鍼灸師等の申告を行っており、そのノウハウを基にお客様の成功を共に追求致します。

名古屋市中区栄4-21-18-2F

**江崎齡税理士事務所 江崎齡 0943-22-9001**



**福岡県**

FAX:0943-22-9002

rsaki@grape.plala.or.jp

相続(事業承継)が争族とならないためには、当方の永年に渡る税務署勤務の経験を基に、ご対応いたします。

筑紫野市大字原555-42

**宮本和雄税理士事務所 宮本和雄 0725-55-7665**



**大阪府**

FAX:0725-55-4210

miyamoto.blogdehp.ne.jp

新規開業者を支援している税理士事務所です。お客様が安心して本業に専念できるようにサポートいたします。

和泉市伏屋町3-7-34-5F

**三好眞二税理士事務所 三好眞二 03-5759-5316**



**東京都**

FAX:03-5759-5381

k-miyoshi@h2.dion.ne.jp

経営の健全化、合理化を実現するため現金預金の管理から、御指導することを始めます。お気軽にご相談ください。

品川区西五反田1-27-6-6F

**立野経営会計事務所 立野晴朗 043-203-8803**



**千葉県**

FAX:043-203-8804

boss@tateno.gr.jp

千葉と東京を拠点とし、ワンストップサービスが特徴の総勢30名、開業20年の歴史を誇る会計事務所です。

千葉市中央区新宿2-6-1-1101

**川村会計事務所 川村純一 072-994-6088**



**大阪府**

FAX:072-994-6166

いろんな人と会ってお話するのが好きです。仕事を通じてですが、幅広いお付き合いができればと思っています。

八尾市桜ヶ丘1-88-206

**小柳会計事務所 小柳功 03-5693-0855**



**東京都**

FAX:03-5693-0957

www.bizup.jp/member/koyanagi

攻めの経営で黒字企業を目指しましょう。そのお手伝いを当事務所が行います。

江戸川区南小岩8-2-14-2F

**高山芳男税理士事務所 高山芳男 0942-39-2115**



**福岡県**

FAX:0942-39-5275

takayama-yosio@tkcnf.or.jp

社会全体の構造が大きく変化しており、事業の羅針盤としての経理データを活かさずに経営改善は出来ません。

久留米市東櫛原町2049-1

**高橋二郎税理士事務所 高橋二郎 022-212-4751**



**宮城県**

FAX:022-212-5226

www1.odn.ne.jp/jirou-tax/

むにやむにや通りの税のコンビニ。所長は常に作務衣姿で、アットホームな雰囲気。お気軽にご相談下さい。

仙台市若林区五橋3-5-21

**税理士法人アドヴァンス会計 富田稔 03-5787-3255**



**東京都**

FAX:03-3413-6255

www.advance-tax.com

弊社は手技療法業界に強い会計事務所です。経営の良きパートナーとして全面的にサポートします。

世田谷区太子堂1-12-39-7F

**柴崎公認会計士・税理士事務所 柴崎照久 078-271-1465**



**兵庫県**

FAX:078-271-1466

www.actax.co.jp/

パソコン会計の導入で顧問料の節減ができます。その上経営データの迅速な把握が可能になります。

神戸市中央区浜辺通4-1-23-502

# メディカル・サポート・コーチング

## トラブル回避のコミュニケーション術

### ダイエット療法などにも効果



患者さんとの  
コミュニケーションに  
悩んでいる

スタッフ間の  
チームワーク  
づくり

やる気を  
起こさせる  
スタッフ教育は？

医師・奥田弘美氏に聞く



今年7月25日発行の第20号で特集した「モンスターペイシエントの実態」が好評だった。医療機関で医療従事者などに対して自己中心的で理不尽な要求や暴言・暴力に訴える患者やその関係者等がモンスターペイシエントと呼ばれる社会問題化している。

第三者的に見ると、中には笑ってしまうような事例もある。が、当事者はそれどころではない。真剣に対応していかないと、最悪の事態にまで発展していく可能性があるからだ。よほど常軌を逸した事例は別として、その発端が「ほんのちょっとした行き違い」であるならば、医療担当者側にも改善する余地があるのではないだろうか。つまり、患者と大きなトラブルとならないようなコミュニケーションを日頃からはかっておく。そうすることで、事前に回避できるケースがかなりあるのではないだろうか。

コーチングと呼ばれるコミュニケーション術を生かして、接遇学、カウンセリング学、ファシリテート・スキルなどの要素を加えながら医療現場向けのコミュニケーション法に取り組むのが医師の奥田弘美氏だ。奥田氏は精神科医でありながら作家としても活躍しており、医療現場をサポートするコーチングである「メディカル・サポート・コーチング」を確立した。「私は口から先に生まれてきた人間。そんなことは心配無用！」と喋っている人ほど、「目から鱗」となるにちがいない。

「人が必要とする答えは、その人の中に存在する」

コーチングとは耳慣れない言葉だと感じる人もいるだろうが、実はその歴史は古く1950（昭和25年）年代から1960年代にかけて、アメリカで生まれたコミュニケーション法。スポーツのコーチが使っていた指導術をもとに、アメリカで盛んな成功哲学、リーダーシップ論や、さまざまなカウンセリング学、接遇学、行動科学などの要素をミックスして体系づけられた。「コーチ」（COACH）とは馬車を意味し、馬車人が目的地に運ぶところから、転じて「コーチングを受ける人を目標達成に導く人」を指すようになった。

コーチングは、「どうすればその人の持つ力や可能性を最大限に発揮できるのか？」という発想のもとに誕生したコミュニケーション法で、その根底に流れる基本理念は「全ての人は、無限の可能性を持つている」、「人が必要とする答えは、その人のなかに存在する」というものだという。その答えを引き出し、自発的な行動を促していくというのが、コーチングの基本なのだ。

コーチングのコーチは、あくまでも「ゴールに向かって走っている人を、サポートする伴走者」のような役割で、その人が望む目標や希望を達成するため

## 会話1

医師 Aさん、どうぞ

患者A お願いします

医師 先日の胃カメラの結果ですけど、かなり胃が荒れているようですね。胃潰瘍までは進行していませんが、胃炎がひどいので、胃薬を出します。飲んでくださいね。

患者A あ、あの、薬はけっこうです。

医師 え？ なぜ飲みたくないのですか？

患者A あの、副作用が気になるので。

医師 ああ、それなら大丈夫ですよ。胃薬の副作用は、滅多に起こるものじゃないですから。

患者A でも、たまには起こるんでしょう？

医師 まあ、厳密には、そうですね。でもそんなこと言っていたら、どんな薬も飲めませんよ。薬と名のつく限り、副作用が起こる可能性は全てあるのですから。

患者A ですので、いいです。

医師 あのねえ、薬を出さずに、どうやって治療したらいいのかしら？ 内科にかかる以上、薬を飲むのは、覚悟して来られたんでしょ？

患者A いえ、ただガンかどうか、心配だったので調べただけなのです。だからもういいのです。失礼します。（と、患者、顔をこわばらせて逃げ帰る）



## 会話2

医師 Aさん、どうぞ。

患者A お願いします。

医師 こんにちは、その後調子はいかがですか？ ➡スキル「オープン型質問」

患者A あの、やっぱり胃が少し痛むのです。

医師 胃が痛むんですね。 ➡スキル「オウム返し」 やはり、この前のカメラの結果も、胃潰瘍までは進行していませんが、胃炎が起こってるようです。胃薬が必要だと思いますので、出しておきますね。

患者A あ、あの、薬はけっこうです

医師 薬が要らないのですか？ よかったらその理由を教えてくださいませんか？ ➡スキル「オープン型質問」

患者A あの、副作用が心配で……

医師 副作用が心配なんですね。 ➡スキル「オウム返し」

患者A ええ、そうです。

医師 どのように心配なのか教えてくださいませんか？ ➡スキル「塊をほぐす」

患者A あの、以前に肝機能が上がったことがあるんですよ。薬を飲んで。

医師 肝機能が上がったんですね。それでご心配なのですね。 ➡スキル「塊を再構築する」

患者A ええ、また肝機能が悪くなったら、今度もまた入院しなくてはいけないのかなあって。

医師 なるほどわかりました。肝機能が上がって入院しなくてはならなくなるのが心配なのですね。 ➡スキル「要約する」

患者A そうです。

医師 飲みたくない理由はよくわかりました。ただ私としては、胃炎がけっこうひどいので、何もしないよりは、軽い薬を飲んだほうが良いと思います。 ➡スキル「メッセージ」  
胃潰瘍になる可能性がありますし、そうなればもつと強い薬が必要になってきますよ。

患者A そうですか……。どうしても薬を飲まないといけませんかねえ……。

医師 どうでしょう。これは提案なのですが、できるだけ肝臓に優しい胃薬を選びますので、短期間だけお飲みになるのは？ その間に肝臓の検査もこまめにし、もし異常があると、すぐに中止したら、まず大事に至りませんよ。 ➡スキル「枕詞」

患者A そうですね。その方法だったら安心だわ。私、薬を飲んでみます。

出典：『メディカル・サポート・コーチング入門』（奥田弘美著）

に、その人自身の意思に基づき、自発的行動を引き出す。行動が始まれば、行動力を継続させ、より良い方向に向かっていくことをサポートしていくというスタンスをとり続け目標を現実近づけていく。カウンセリングやコンサルティン

グとのどちらの要素も含んでいる。「人は自分のなかに答えを持っている。その答えを引き出し、自発性に基づいた行動を促していくことがコーチングである」というのが基本的な考え方だ。また、コーチングで、一番大切だとされているのが、実際に行動へ移る前に行う、ゴール設定だという。「自分がどこへ行きたい

のか、どんなふうになりたいのか、ゴールが具体的にしなければなるほど、その達成率は高くなっていくからです」。奥田氏がコーチングに取り組むようになったのは理由がある。「元来、口下手で、初対面の人と会話することが苦手で、研修医時代から、患

者さんとの対応やスタッフとの関係など何回も失敗を繰り返してきました」。自分自身のコミュニケーション力が劣っていることに日々悩み、自己嫌悪と試行錯誤の毎日だったという。「そんな中、あるビジネス用のプログラムでコーチングというコミュニケー

## 書籍紹介

### 『メディカル・サポート・コーチング入門 —医療者向けコミュニケーション法』

メディカル・サポート・コーチング法が1冊の本にまとめられている。コーチング・コミュニケーションを基礎編から応用編まで紹介され、この本1冊で、メディカル・サポート・コーチングの代表的スキルが身につくような内容

となっている。第3章には簡単なセルフコーチング法がまとめられ、巻末には、コーチング研修機関コーチング・ラボ・ウェストの本山雅英会長の「簡単に練習できるワーク」や「ロールプレイング法」が掲載されている。この方法に沿って、現場でロールプレイやワークをすれば、実際にコーチング・トレーニングが行える。本号ではほんのさわり部分を転載させていただいたが、本書には日常に役立つ情報が満載されている。ぜひ一読していただきたい。

価格:2,625円(日本医療情報センター刊)



### DVD『メディカル・サポート・コーチング』



セミナー「医療コミュニケーション基礎講座」の講師の監修によるDVD「メディカル・サポート・コーチング」も発売されている。

上記の書籍『メディカル・サポート・コーチング入門』とセットで注文すると、通常より

1,500円安くなり10,500円で購入できる。

DVDとの併用により学習効果もより高まる。

「メディカル・サポート・コーチング」セット内容

DVD『メディカル・サポート・コーチング』(90分)全1巻1枚+書籍『メディカル・サポート・コーチング入門』1冊のセット

申込先：株式会社チーム医療

〒170-0005

東京都豊島区南大塚2-42-1折原ビル

TEL 03 - 3945 - 0771 (代)

FAX 03 - 3945 - 0355

(月～金曜(祝日は休み)の9:30～17:30)

「ヨン法に偶然出会うことができました」  
これが奥田氏と「コーチング」の出会いだった。

「医療現場ですぐに応用できるものはなかったのですが、私はそれをきっかけに、コーチングの基礎になっていくさまざまな学問に出会うことができました。そこで得た知識を元に自分でコーチングをアレンジし、医療現場で使ってみた結果、对患者さんやスタッフへのコミュニケーションが非常にとりやすくなったのです。自分のコミュニケーション能力にも、ちよっぴり自信が出て、苦手意識がなくなりました」という。

医療現場をサポートするコーチングであることから、「メディカル・サポ

ト・コーチング」と名づけられた。

コーチング・スキルの成果

「患者さんとのコミュニケーションに悩んでいる」「スタッフ間のチームワークづくりをどのようにしたらよいか」「やる気を起こさせるスタッフ教育はどうすればよいか」などコミュニケーションにまつわる疑問点を日々抱える院長は多い。

11ページの会話1はコーチングを知る以前の医師・奥田氏が、ある病院での外来患者との対応の模様だ。胃痛を訴える患者Aさんに胃カメラの検査を行い、その後の外来診療での会話を再現した。

会話1では、相手の言うことに対して、そのまま反応して受け答え、会話が進むにつれて感情的になってしまっている。コーチングを知った後は会話2のようになつた。

会話1と会話2の医師のセリフにはコーチングのスキルが9カ所隠されている(赤字部分)。オウム返し、アクティブリスニング、ほぐす、まとめる、枕詞を使う、メッセージなどといったスキルを意識して使っている。その結果、患者は納得して医師の指示に従うようになった。

基本は双方向コミュニケーション

メディカル・サポート・コーチングで

は、コミュニケーションにおいても中心となるコア・スキルは「聴く」「質問する」「伝える」の3つだという。

「コーチングの基本は、双方向のコミュニケーションです。まず数分でもいいから話を『聴く』、そして、さらに相手の気持ちを引き出す『質問する』、その上で相手の意向に沿った形で『伝える』を行っていけば、一方通行にはなりません。メディカルサポートコーチングには、「聴く」「質問する」「伝える」それぞれに、簡単に活用しやすいスキルを合計で27種類、紹介していますので、誰でも実践が可能です。先ほどの会話文で使っているスキルが、その一部です」

医療に携わる人は、その教育・研修課

程において、本当の接遇教育を受けていない。学校を卒業した時点で患者さんから「先生」と呼ばれ、開業するとスタッフに指示を出すという立場となってしまうこともあつてか、「患者さんとできるだけコミュニケーションをとりたい、そして、より良好な信頼関係を築いていくことがお互いのため」だとわかっていてもなかなか実行できない。それはコミュニケーションを軽視しているのではなく、なす術を知らないのである。

奥田氏は「医療者に必要とされているコミュニケーションスタイルは、対等な人間関係を構築し、相手の自主性を尊重することを重視したものです」と話す。そのためにも、最低限抑えておくことと便利

なコミュニケーションスキルを、体系だ

って知ることは、とても有益である。その一助となつて欲しいと、奥田氏はメデイカルサポートコーチング法をまとめあげた。

「今までのような、先生が患者に一方的に申し渡すと言ったトップダウン型式は、もはや機能しなくなっている時代。健康と言う目標に向かう患者をサポートしていくパートナーシップが全ての医療者に求められていると思います」と奥田氏は語る。

### 患者の目標達成にも役立つ

コーチングでは、自分自身のコミュニケーション能力を最大限引き出す効果と

ともに、患者さんの目標達成に役立つと

いう面も注目される。コーチングを用いて治療すると効果が出やすいことがわかってきたのだという。例えばダイエットなどはまさにこの典型だ。「バランスの悪い自己流ダイエットを改善する」「メ

タボ患者さんの生活習慣を改善する」などのテーマが、コーチング的なアプローチをすることで達成しやすくなる。奥田氏独自の視点で、これをまとめて「コーチング・ダイエット」と理論付けし実践している。

### さらに、医学生、看護学生、研修医、

新人の指導教育のためのスキルとしての活用も行われているなど、今後さらなる幅広く応用されていきそうだ。

## 奥田弘美 (おくだ・ひろみ)

平成4年山口大学医学部卒。医師(精神科、精神保健指定医、医学博士)、作家(日本ペンクラブ正会員)、岐阜大学医学部&高知大学医学部非常勤講師、東京メディカルケアセンター精神科医、メディカル&ライフサポートコーチ研究会代表。



ホスピスでの体験から、医療コミュニケーションの重要性を痛感し、コーチングと出会う。コーチング理論に医療現場経験やカウンセリングスキルを融合した「メディカルサポートコーチング法」を確立し、数多くの医療現場から支持を受ける。またその後、ダイエットのための「コーチングダイエット法」や、メンタルヘルスケアのための「セルフサポートコーチング法」などの独自の理論を次々と確立し、一般向けヘルスケア法として提案。

現在、精神科医として臨床に従事しながら、作家としても幅広く活躍。医療コミュニケーション改善や、ダイエット、メンタルヘルスケア、女性サポートや子育てをテーマとして、文筆、講演、セミナー活動を行なっている。女性誌、健康関連誌を中心に連載、監修、コメント提供も多数。官公庁関係、医療機関、一般企業からのコミュニケーションやメンタルヘルスケア研修も数多く依頼され、実施。

連絡先HPは、メディカル&ライフサポートコーチ研究会 <http://medical-life.info>。

著書に「ココロ充電機」(サンクチュアリ出版)、「図解・心のコリをとる技術」(大和出版)、「ココロデトックス」(フォレスト出版)、「コーチングダイエット」(KKベストセラーズ)、「メディカルサポートコーチング入門」(日本医療情報センター) など多数。

# 人口減少、過剰競争時代！これからのキーワードは「女性化」です。

## ひーりんぐマガジン5周年ご祝儀販売

### CD教材

- ① 治療効率化
- ② 柔整の自由診療化
- ③ モチベーションアップ
- ④ タイムマネジメント
- ⑤ 治療院繁盛の原則
- ⑥ 口コミ理解への7箇条



2008年11月11日までの特別セール

各5,000円

院名・氏名・住所・電話番号・注文番号を書いて FAXかメールでご注文下さい。 ※何個注文でも代引送料一律500円

### 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！

業界最大の治療院経営研究会

プロフェッショナル・コーディネーター・クラブ



URL <http://www.e-pcc.jp>  
FAX 049-255-8168  
mail [info@e-pcc.jp](mailto:info@e-pcc.jp)

身近なようで謎だらけの裁判所 1

で折り合いをつけてくれるのか」ということについてある程度予測が立てられま  
す。  
「法的トラブルに巻き込まれて、生ま  
れて初めて訴状と裁判所への呼出状を受  
け取ってしまった人」や、「長い間生き  
てきて、こんな不当でインチキな目に  
遭ったことはない。ここは一つ、裁判と  
やらを起こして、相手方を徹底的にギヤ  
フンと言わしてやろう」と息巻いている  
人」などの「裁判ビギナー」の中には、  
裁判所に異常なまでの高い期待を持たれ  
る方がいらっしやいます。

裁判起こしたんじゃねえか」  
「怒り心頭に発した！日本の司法は  
腐ってる！」  
「なんだよ。文書だ、法律だって。世  
の中、紙や法律だけで動いてんじゃねえ  
ぞ」と。

裁判官は、神でも天使でもない、  
ただの公務員

よほど能天気な方や仕事のできない方  
は別として、多くの弁護士は、訴訟を提  
起したり、訴えられた事件を代理して受  
任するに際して、依頼者に対して「裁判  
所は、物事を証拠と法律を通じてしか判  
断できない役所なので、証拠もなく、法  
律的にも分が悪い事案で、過大な期待を  
しても難しいですよ」と事前に十分な  
説明をしているはず。もちろん、前  
述の「裁判所に過大な期待を有する裁判  
ビギナー」の方も、弁護士から事件の見  
通しについてそれなりの説明を受けてい  
るはず。  
ところが、「裁判所に過大な期待をす  
る裁判ビギナー」の方は、テレビや小説  
で得た断片的な情報を自分に都合よく解  
釈し、「証拠とか契約書とかそういうツ  
マラナイものがなくとも、裁判官様は、  
神の如き明敏な知性を以て何から何まで  
お見通しで、天使の如く弱者を助けてく

在ではないでしょうか。

われわれ弁護士は、裁判官登用試験と  
共通の試験（司法試験）に合格し、裁判  
官と同じメニューでの実務教育（最高裁  
判所管轄下の司法研修所で行われる司法  
修習）を一定期間（私の時代は2年間で  
したが、現在の修習期間は1年強にまで  
短縮されています）受けております。

また、弁護士は、裁判所に常日ごろ出  
入りしており、「どんな人が働いていて、  
何が行われて、どうやったらうまく使い  
こなせ、どういうことが御法度で、こう  
いう主張や証拠を提出すると裁判所の理  
解を得られるが、こういう物言いだとか  
裁判所の不興を被り『たたりならぬ敗訴判  
決』を食らうか」ということをある程度  
理解しています。

ですので、弁護士は、依頼者や相談者  
が持ち込む法的トラブルについても、事  
実の経過や証拠の状況をみれば、「ここ  
らの言い分を裁判所が認めてくれるの  
か・認めてくれないのか、あるいは裁判  
所主導での和解の話になった場合どの線

多くの人にとって裁判所は知識も経験  
もなく、「どんな人がいて何をやってい  
るのか、さっぱりわからない」という存

期待はずれの裁判所

判所「もうまく使いこなせないことには、  
世知辛い世の中をうまく生き抜くことは  
できません。  
というわけで、今回から連載で、裁判  
所のことについてお話ししてみようと思  
います。

# 裁判所に過大な期待をする裁判ビギナー

トラブル回避措置を怠った人に限って裁判所に過大な期待を膨らませることになるが、それは大きなまちがい。法律解釈を専門とするプロの公務員集団が裁判所。

れる」という妄想を強くお持ちになってしまふようなのです。

すなわち、こういうタイプの方は、自分がトラブル回避措置を怠ったこと（よく読まずに契約書に押印したとか、付き合いの浅い人間に契約書もなくお金や財産を預けてしまったとか）を棚にあげ、「証拠がなくて、法律的に不利なトラブルでも、裁判所に行ったら、ナントカなる。いや、裁判官様がナントカしてくれはるはずだ！」と安易に考えがちなのです。

問題解決の第一歩は事実の正確な認識ですが、「裁判所に過大な期待をする裁判ビギナー」の方は、空想と現実を区別できず、弁護士の話の間はずにテレビの情報信じ、「裁判」への勝手な期待を膨らませてしまい、期待が大きすぎた分、その反動で裁判所に大きな失望を感じてしまふようです。

## 裁判官が大岡越前守ばかりだと社会は大混乱

たしかに、平均的な裁判官は一見すると「世情に疎く、人情の機微がわからず、テレビの時代劇で登場する大岡越前守忠相や遠山金四郎景元のように上からズバっと鮮やかな物言いと解決をするのではなく、何かにつけ文書や細かい法律や判例を持ち出し、ボソボソとつぶやき

ながら、玉虫色の和解を勧めたがる、地味でやる気のない、ダメな公務員の見本」のような印象を受けます。

ですが、見方を変えますと、「『独断と偏見に基づき形成された独自の正義感』や『赤貧家庭に対する強いシンパシー』や『高級官僚や企業経営者に対する個人的忌避感』を職務遂行に色濃く反映させ、法律とか証拠とかに頓着せず、当事者の言い分や意向をまったく無視し、ロクに時間をかけずに大上段にバッサバッサと事件を処理していく強権的裁判官」というのも、それはそれで大変です。

例えば、「きちん締結した金銭消費貸借契約書を根拠もなく『インチキ』と一蹴し、オフタイムを利用して一方当事者の家庭に上がりこんでそちらの苦労話だけ偏頗的に聴取し、無令状で素姓を隠して違法捜査の限りを尽くし、最後は刺青を見せて一方当事者を恫喝して、法的に有効な貸借金の存在にかかわらず借金を反故にしてしまふような裁判官」ばかりですと、不安定な投資環境を忌避して海外マネーが大挙して逃げ去り、日本の金融経済は一挙に崩壊します。

地味だろうが、ハッタリが利かならうが、愛嬌がなからうが、そんな

ことはどうでもよく、「私情を挟まず、当事者の言い分をよく聞き、法律と証拠をつぶさに検討して、ゆっくり時間をかけ、お互いの納得による解決を採つてくれる、法律解釈を専門とするプロの公務員集団」がいてくれるおかげで、われわれは、法律に守られ、社会生活を安心して営めるのです。

次回以降も裁判所・裁判官のことをお話いたします。

裁判所は国家権力の一つである司法権を掌握しておりますが、他の国家権力も迫りつつ、これらとの比較において、「身近なようで、謎に満ちた裁判所」の実態と本質を説明していきたいと思えます。

(つづく)

## 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。著書は『戦略的コンプライアンス経営』(弘文堂刊)ほか多数。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。  
なお、最新刊『法律オンチが会社を滅ぼす』(東洋経済新報社刊)は、八重洲ブックセンター本店週間ベストセラー調査(2008年6月14日まで)において、ビジネス書部門4位にランクインされた。  
ウェブサイトは <http://www.tetsumaru.com/>

ひーりんぐマガジン5周年記念

## 特集 手技療法業界の将来を読む

# チエンジメーカーたちの出現に期待



ひーりんぐマガジンは10月25日発行の月号(第21号)で満5周年を迎えた。創刊号は平成15(2003)年の10月24日に発行され、発行元は株式会社東京医歯薬出版社と現在まで変更ないが、企画・編集の当初はNPO法人日本手技療法協会設立準備室。平成17年に東京都からNPO法人の認証を受け平成17年7月25日発行の8号から「設立準備室」が消えた。

創刊当初の編集部員は、雑誌の全く素人ばかり、雑誌の企画、広告取りから記事作成まで全てとっていいほど東京医歯薬出版社の社長にお世話になった。以来5年間、手探り状態で制作を重ね雑誌作りとは何かがわかりはじめた昨今だ。

振り返ると5年間でずいぶん業界も変化してきた。ひーりんぐマガジンの5年間で業界の移り変わりを温故知新のことわざ通り、過去を確認し業界の方向性、将来を考え明日からの糧としたい。

向性の指針となる情報を提供してきた。

国家資格者に対しては保険請求時の不正請求撲滅キャンペーン記事も5回にわたり掲載したり、将来、保険請求が立ちゆかなくなるとの想定から保険診療に自由診療を加えるよう提案も続けてきた。今では保険診療はもう限界などという活字を他の雑誌や書籍、ホームページで見ることが多くなったが本誌では5年前から提案し続けている。

これからも手技療法業界のためにさまざまな情報を確かな視点から提供し続けたいと5周年を迎え、一同決意を新たにしている。

本誌の表紙イメージもこの号で4回変更している。14号からは、エコ時代の流れに沿って本誌に使用する紙も北海道の間伐材と古紙のパルプを60%使う「ラフィット」という環境に優しいものに変更した。

雑誌の世界では3年で廃刊の危機が来ると聞いたことがある。本誌は順風満帆とはい

かないが、大きな危機もなく5周年を迎え6年目に向けて船出した。これもひとえに本誌

を愛読していただいている手技療法家の諸先生、手技療法家を目指す学生諸氏、取材に協力くださる人々、本誌に連載記事を提供くださる諸先生、広告クライアントに深く感謝をする。

さて、この5年間に業界の風景がどのような移り変わりを遂げてきたかデータを少し紹介する。

### 国民医療費

2008年8月に発表された厚生労働省大臣官房統計情報部の医療費の推移

平成15年度 (2003)	→ 31.5兆円
16年度 (2004)	→ 32.1兆円
17年度 (2005)	→ 33.1兆円
18年度 (2006)	→ 33.1兆円
19年度 (2007)	→ 33.4兆円

平成20年度の医療費は年度内のため数字がでていないので平成15年から平成19年とした。この5年間で医療費は1・9兆円伸びている。

平成20年度の日本の国家予算が83兆円なので国家予算の約40%が医療に費やされている。参考までに1兆円は1の次に0が12個つく。

国家資格取得後、必ずその職業に就くかどうか不明だが、その年の資格者数に合格者数を加えると膨大な数になる。たとえば「就業国家資格者数年次推移」平成18年の柔道整復師38693人に19年と20年の合格者数の合計9485人を加えると48178人となる。2年間で約25%もの柔整師が増加したことになる。当然この間に引退や廃業した先生もおられるだろうがたぶん、この数字に大きな影響がないものと思われる。25%の増加率は専門学校数から考えて当分これ以下になること

ひーりんぐマガジンは、施術家のためのビジネス情報誌の立場を貫いてきた。

本誌では創刊以来、施術者の呼称を手技療法家と呼んできた。当時、この言葉は一般的ではなかったが、今では注釈を付けなくても意味が分かるようになった。

取り上げた特集記事は60頁のバックナンバーでご覧いただければ判るように国家資格者にとどまらず、あらゆる手技療法家に対して、店舗、院内、院外、経営、税務を問わずあらゆる院に必要なと思われるビジネスや院の方



した結果であるため、われわれの求める結果からはほど遠いと考えている。

巷間では、「民間資格者は国家資格者の2倍はいる」と聞いたことがあるが真偽のほどは分からない。実数は把握していないのが現状だ。

国会議員会館の地階にはカイロプラクティックの施術所があるのだから、せめて民間資格者の実数程度のデータをとって欲しいと国会議員にお願いしたい。

そんな中で業界の向上や改革にさまざまな形でアプローチしている人たちがいる。

本誌で取り上げているTTC(トータルセラピスト・コミュニティ)の(株)コバメディカルジャパン代表の木場克己氏(42歳)、(株)コスモポリタンメディカル代表の丸山正城氏(47歳)、(株)ワイズケアの代表、山根幸男氏(39歳)の柔道整復師3人は、「手技療法家の個の時代は終わった。実技や経営、運営の勉強会などを通して、横のつながりをつくり、手技療法家コミュニティを創設したい。そこで業界そのものの向上を目指したい」と語る。

宮野治療院の院長でパーフェクトクラニオロジール協会会長の宮野博隆氏(63歳)と(株)ロハスクエア代表でさくら接骨院副院長の藤井浩司氏(35歳)も注目される。

宮野治療院の院長でパーフェクトクラニオロジール協会会長の宮野博隆氏は、カイロプラクティックを中心に自費治療を行ってきたが1979年に渡米、デジヨネット氏の下でSOTを学び、未完の理論だったSOTを約30年間の臨床的研究で体系化することに成功

し、開発してきた理論や技術を集大成して「CSFプラクティス」を完成させた。

2000年には米国仙骨後頭骨学会(SORSI)の研究大賞を受賞、さらに日本人で唯一、米国SOT優秀インストラクター賞も獲得した。

「脳が機能低下を起こすことで、すべての組織に悪影響を及ぼします。脳の活性化を図ることで筋肉、骨格、内臓、自律神経、血液・リンパなどの不調を改善し、身体の内部環境を正しい状態に導き自然治癒力を最大限に引き出すソフトな根本療法、これがCSFプラクティスです」宮野氏は語る。3年前にパーフェクトクラニオロジール協会を設立し、閉塞しつつある業界のために、保険診療院の自費治療として、自費治療院には新たな治療メニューとして、永きにわたり作り上げた秘技を惜しげもなく公開している。東京・大田区で10月12日に開かれた特別セミナー「脳脊髄液調整法『CSFプラクティス』とは」は、100名を越す国家資格者、民間資格者が参加し大盛況だった。

さくら接骨院副院長で有限会社ロハスクエアの藤井浩司氏は従来の方法と全く違い、マスメディアを利用し、一般の人にももちろんだが数多くの施術者に見てもらい、治療業界そのものを変革させようというアプローチの仕方だ。

藤井氏は「いままでわれわれの業界を流行として捉える番組はあっても、施術者・セラピストたちにスポットを当てたテレビ番組は皆無でした。セラピストには脱サラや転職者

も多い。その中にはスポーツ選手がケガで現役を離れトレーナーとして競技に関わるセラピスト、現代医学に見放され東洋医学で助けられ鍼灸師の道を歩むセラピストなど背景や動機はさまざまですが、共通する点は医療の基本、体に触れる『手当』です。『手当』を通してセラピストたちの現在の姿、将来のビジョンを見せたいと思っています。一般の人に見ていただき、われわれの業界を知ってもらいたい。それ以上に治療家に見ていただき、原点を思い起こし、業界の現状と未来を考慮してもらいたいのです」。

藤井氏が主宰するセラピストのコミュニケーションの場のセラピスト・リンクでこの話をしたところ仲間全員が賛同し、仲間が望む番組を制作するにはスポンサーになるしかない番組の制作のキツカケを語る。出演は格闘技のパーソナルトレーナーで柔整師、100歳の助手を使う64歳のカイロプラクター、夢半ばの30歳で逝った鍼灸師ら。

この番組はBS11デジタル(日本BS放送株式会社)で11月23日(日)11時~13時まで放送される。

業界への参入者が増え「食うか食われるかの瀬戸際だ」と声高に叫ぶ人がいる中で、個の問題としてではなく、業界全体の危機として捉え、業界の質向上や変革をめざすこれらの手技療法家、チェンジメーカーたちの登場に声援を送りたい。

## Documentary

番組予告

セラピスト ヒューマンドキュメンタリー番組

100人のセラピストには、  
100通りのストーリーがあります。



## ニッポンのセラピスト

『ニッポンのセラピスト』

放送媒体：日本BS放送 (BS11)  
放送日：平成20年11月23日(日)  
時間：午前11:00~13:00  
制作：(株)毎日映画社  
協賛：セラピストリンク

2008  
11/23  
Sunday

**BS11** デジタル  
日本BS放送株式会社  
〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台2-5  
TEL 03-3518-1877 www.bs11.jp

毎日映画社  
**MIC**  
Mainichi  
Interactive  
Creates

BS11

検索

◎詳しくはホームページをご覧ください。

## 治療院相手の 振り込め詐欺に注意

振り込め詐欺の相手がお年寄りから、さまざまな業種にまで拡大して、今年1～8月の被害総額が約213億円（前年同期約150億円）に上るなど深刻化しているなか、9月中旬に埼玉県某治療院に法律事務所と名乗る男から電話があり「保険者の依頼により調査したところ、不正が発覚した。返還金を明日までに振り込むように」との電話が掛ってきたという。治療院に対する振り込め詐欺事件を聞いたのは初めてのケースだが用心にこしたことはない。事件の詳細をお伝える。

院長が施術中に「エンタープライズ法律事務所」の斉藤と名乗る人間からの電話を受けた。

斉藤「保険者の依頼により、患者の調査を行ったところ貴院において大変多くの不正行為が発覚しました。当法律事務所はこの情報を県の医療課に提供することになりました」

院長「唐突にそのようなことを言われても、どの患者のどのような件が不正行為に当たっているのか見当がつかいません。その内容を確認したいので、疑わしいレセプトを当院にFAXしていただきたい」

斉藤「レセプト用紙には、個人情報に記載されていますのでFAXはできません」

院長「レセプト用紙がなければ、当院では照合ができません。この件に関してどのような対応をすれば良いのでしょうか」

斉藤「保険者の返還金30万円と事務処理料金20万円の合計50万円を明日の11時までに指定口座へ振り込んでください。11時に当方が貴院からの入金を確認できれば、全て当方で処理し、保険者への不正に関する報告も差し止めます。またこの件で保険者から問い合わせがあった場合も情報の提供はしません」（※事務所名、氏名とも名乗った名前）

このようなやりとりがあったが、院長は振込口座の名義、口座番号は聞いていなかったのが当然、この日は振込をしていない。翌日2回ほど、法律事務所から電話があったが院長が不在だったため相手方とは話しはしていない。帰院後、院長がエンタープライズ法律事務所に電話したところ女性がでも

のの、事務所名も名乗らず、要領も得ないこともあり、不審に思いそのまま電話を切ったという。

その後は電話がなかったが、ホームページでこの法律事務所を検索してみると掲載もなく、「振り込め詐欺」だと確信して警察に届けたという。

院長の話によると電話をかけてきた斉藤某は、返戻、不支給、一部不支給、平均請求部位などの保険請求に関する知識を持ち合わせていたという。

この院長には実害がなく幸いだったが、いままで不正請求に関し、保険者が法律家に依頼して法律事務所が動いたケースは聞いたことがない。

院長と斉藤某のやりとりのこの記事を読んだ施術家は、これは変だとすぐに感じるかも知れないが、しかし、ふだん付き合いのない法律事務所からの電話であることや「不正請求」という言葉、業界のことをよく知っている口ぶりなどから、「ひょっとしたら、本当のことかも知れない」と考えて動揺して真剣に考えてしまう人も多いと思われる。

「不正請求」について言えば、不正請求をしていないつもりでも、返戻や不正請求ととられるケースもたまに経験があるからだ。さらに、斉藤某との電話の最中は落ちつかない気持ちの中で提示された金額が50万円。何百万円という大きな金額だと、おかしいと感じる人も50万円というのは、どちらかといえば身近な金額。

全てがだます方向へと向いている詐欺の典型的な方法で、パニックの中ではだまされる方向へ誘導されがちである。

この話は氷山の一角かも知れない。治療院をターゲットにする詐欺師が横行する可能性もある。他人ごとと思わず十分な注意が必要だ。

振り込め詐欺を防ぐ方法を警視庁に聞いた

- ① 動揺しない、慌てないこと
- ② 電話を受けたあと、話を思い出し、「詐欺かもしれない！」と疑ってみること。
- ③ すぐにお金を振り込まず、身近な人や所属請求団体などの団体に相談すること。
- ④ 個人請求で相談相手がない場合、日本手技療法協会などの団体に相談してみる。
- ⑤ 脅迫めいた言動を受けた場合、毅然とした態度で接し、警察に通報する。

# 治療院開業 マニュアル

高い

集中連載<sup>21</sup>

吉村 龍夫

「ひりんぐマガジン」前号、20号の後半で、治療院経営とは、「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、継続的に来院してもらうことである」と記述した。円滑な経営とは、最初に「患者と顧客」を創造して、「継続的な来院」を促すことであるとするならば、最も「患者と顧客」を創造しやすい場所で開業することが肝要である。はなはだ、不遜な言い方だが、「魚の少ない池で釣りをしてもなかなか魚は釣れないが、魚影の濃い池ならば、簡単に釣れる」。釣りにおける漁場、つまりポイントの選択が往々にして釣果を左右するのである。

## 人口データは施術ニユウの 指針にもなる

東京のような大都会の真ん中では農機具は売れず、畑ばかりの地方では、ブランドもののバッグやスーツなども売れないであろう。つまり、商品はマーケット（市場）に合致しなければならぬのである。

治療院の開業においてもマーケットの選択が重要となってくる。自分の開業イメージ（本誌20号参照）が自分の開業候補地に合致したものでなければならぬことは当然である。開業イメージに合う開業候補地を選択する場合、「方面」「地

域」「店舗」の順番で選択をして行くことで、往々にして開業候補地の選択に時間がかかるようだ。しかし、多店舗展開を始めて、3〜4軒目ぐらいから、あまり「方面」といった漠然とした条件は、気にならなくなってくる。多分これは、「方面」といった大雑把な考え方よりも、候補地や候補店舗、つまり、もっと集約された意味でのマーケットの重要性に気付くからである。したがって、開業候補地選択の第一歩である「方面」の決定については、「なんとなく……」「実家が近くだから……」「学生時代に過ごした街だから……」とか「知り合いの多い街だから……」、逆に「まったく知らない町だから……」というように大雑把に決めても問題はないと思われる。次の「方面」からさらに細分化した「地域」については、人口構成とその動向および所得状況などに関する情報の収集は必須である。

人口に関する調査の第一ステップは「基本人口の調査」である。「基本人口」とは、一つのビジネスを運営して行くために必要な売上を得られる程度の人口を、候補地域が有しているか否かの調査で、人口密度がその目安となる。人口密度とは、1キロ平方メートル内の居住人口を人口÷面積で表したものである。

総務省府統計局の国勢調査都道府県・市区町村別統計表からは、人口密度をはじめ、過去5年間の人口増減数、男

女比、0歳から100歳までを5歳ずつ区分した各年代別人口、高齢夫婦世帯数と割合、核家族世帯割合、単独世帯割合、産業別就業者数と割合、そして、夜間と昼間人口数とその比率などが得られ、開業準備情報としては必要以上のものが入手可能である（参照・総務省政府統計局サイト＝<http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/List.do?bid=000001007609&cycode=0>）。

最新のデータによると、日本で最も人口密度が高い『市』は、埼玉県蕨市で人口密度が13770・2人、最下位は北海道夕張市の15・5人となっている。単純に人口密度の高い地域は潜在患者が多数いることになり、人口密度の低い地域よりも有利な展開が期待できる。また、人口調査の男女別、年齢別構成比などのデータによっても自分の「開業イメージ」がそのマーケットに適合するか否かの大雑把な推測は可能となる。

自分の開業イメージが、高齢者を中心とした「典型的で、伝統的(?)な治療院」の場合、その候補地における高齢者の構成比率により判断することができ

る。敬老の日に毎年、総務省統計局が発表する高齢者人口の最新版、平成20年9月15日現在の推計によると、わが国の65歳以上の高齢者割合は、22・1%である。これは平成12年の17・4%から4・7ポイント伸びたことになる。この数値と開業

# マーケットに合致しない開業は失敗率が

人口に関するデータは、市場分析を行い、メニューを検討する指針として大きな意味を持つ。商圈内の競合調査は自分の足でリサーチする。

候補地の高齢者構成率を算出して比較すると、日本全体の平均値に対してのある程度の答えが得られる。

いくつかある候補地の人口密度と年齢・男女別構成比を比較すると、高齢者を中心とした「典型的で伝統的(?)な治療院」がその候補地に適合するか否かの判断が可能となる。開業イメージが自費診療、自由診療を取り入れ若年女性層をターゲットにしたリラクゼーション系の接骨院の場合は、男女比だけでなく、夜間人口と昼間人口の比率なども考慮すると営業時間帯の決定にも応用が可能である。

一般に学園都市と呼ばれるような比較的学生が多く居住している地域には高齢者を主体とした治療院よりも、若者志向のリラクゼーション系治療院の方が有利であることは明白である。ちなみに昼間人口とは、その地域の居住者およびその地域で昼間に勤務、遊興などを目的として滞在している人口のことである。

「大都会は24時間、眠らない」と言われて久しいが、これは全国の都市でも極めて稀な歓楽地の話ではない。99%の町は、基本的に昔から変わらず人間の営みに合わせた昼夜の生活パターンに従って動いている。例えば、東京の丸の内や汐留地域などのように高層ビルの建築と並行して行われた地域再開発事業の結果、昼間は信じられない程の人通りがあるが、暗くなると飲食関連を除いて、ま

るでゴーストタウンの様相を呈し、昼間人口と夜間人口の大きな差異が調査データにも現れている。

もちろん、人口データだけで接骨院が成功するとは限らないが、中・高齢者層人口比率の高いところで、若年女子層をターゲットにしたアロマセラピーやリフレクソロジーの施術メニューを設定してもなかなか受け入れてはもらえないであろう。鍼灸やマッサージであるならば、診療メニューとして受け入れられる可能性がある。このように人口に関するデータは、市場分析を行い、メニューを検討する指針として大きな意味を持つのである。人口は、それだけでもマーケットの特色を表現している。

## 人口に関連するデータで開業地の特色がわかる

マーケットに合致しない開業は、失敗する確立が格段に高くなる。

人口調査の段階では、その地域の住民の所得状況と過去の人口の増減率も併せて検討するべきである。全国一律の定価が設定されている商品ならば全国どこでも、その定価あるいはそれ以下で販売しなければならぬ。しかし、全国一律の定価設定がされていない自費診療メニューの導入を計画しているときは、可能な限り所得水準の高い地域で開業するべき

である。

筆者は、典型的な下町に複数の接骨院と比較的高額所得者数が多い山の手の高級住宅街で複数の接骨院を経営している。

数年来のたび重なる保険請求金額の削減と保険者の締め付けなどが遠因で自費診療、自由診療メニューの導入に力を入れてきた経験から言うと、高級住宅街の接骨院の自費診療メニューの客単価の引き上げは容易であったが、下町ではかなり困難で、苦戦を強いられている現状であることを報告させていただく。

国民医療費の報酬（保険請求）を主な収入源とする接骨院だけではなく医師、歯科医師や介護などでも、今後も厳しい状況がづくことが推察できる。療養費報酬の通減によって減衰した収入を自費や自由診療メニューあるいは物品販売などの方法で補充することを考慮するならば、豊かなマーケットを狙うべきことは明々白々である。

「方面」と「地域」を決定する際の第一ステップを人口調査とするならば、次のステップは地域に対する「実感調査」となる。つまり、その地域を実際にご自分の足で歩いて、「地域の雰囲気や街の空気の総体的感じ」を掴むことである。「感じ」が自分の「開業イメージ」と重なれば、その場所が「開業の第一候補地域」になる。この「実感調査」とは、初めて蕎麦屋の前を通った時に「なんとなく、

この蕎麦屋は旨そうだ」とか、「これはチヨツと遠慮しておこう」といった直感的なものである。この調査については、非常にいい表現になってしまい誠に申し訳ないが、筆者はこれ以上の表現ができないことをお許しいただきたい。

### 開業候補地の全ての 不動産業者を訪問する

「基本人口調査」と「実感調査」である程度納得できたものを「開業第一候補地域」として、その地域内のできるだけ数多くの不動産業者へ物件の紹介依頼と情報収集を行う。

不動産業界では、一般的に建物のオーナーから売買や賃貸の仲介を依頼されるが、これには、専従契約と非専従契約とに大別されている。専従契約とは、不動産業者が独占的に一定期間、仲介することができるとのこと。この専従契約をもった不動産業者は賃貸契約が締結した際、仲介手数料の全額を得ることができる。対して、不動産情報誌などに掲載されている不動産情報は、建物オーナーが最初から不動産業者に独占的な専従契約を与えていないものと、専従契約を持った不動産業者が契約期間中にテナントを決められず、専従契約の解除直前に他の不動産業者の協力を仰ぎ、情報を他の業者へ流す2パターンがある。この場合、専従契

約を持った不動産業者とテナントを決めた不動産業者で、手数料を折半することになっている。

つまり、好条件で良い不動産物件は、往々にしてその地域に長年にわたり密着した不動産業者が専従契約で持っているケースが多くみられる。好条件の物件は不動産業者が単独、かつ、短期間で賃貸希望者を決めることができるために、なかなか他の業者へは流されない。したがって、良い物件情報を得るためには、専従契約を持った不動産業者へ直接依頼することが必要である。だから、開業第一候補地域の全ての不動産業者を訪問して物件紹介を依頼するべきなのである。

次に不動産業者の優良物件情報から開業候補に合致する第1位〜第4位程度まで候補を絞り込む。そして、候補物件の一つひとつについて、「ここで成り立つか否か」を問い、市場（商圈）調査を行う。商圈調査というと、小売店でも開業するのかと思われるが、これは、開業イメージとその候補地の適合性を確認する上で大変に重要なポイントとなるため、ぜひ、実施して欲しい。

その際のひとつの手法として住宅地図などのできるだけ詳細な地図を利用する方法がある。住宅地図は、1軒ごとの建物の名称や居住者名や番地が表示された地図で不動産業者などがよく利用するもので、1区画単位15000円程度で販売されている。購入しても良いが、

少々、高額なので、仲の良い不動産業者（物件情報収集時や契約時にぜひとも仲良くなりましょう）や近隣の図書館で優良物件候補地を中心として半径、約500〜700m程度をカバーする範囲を縮小コピーし、それらをテープなどで張り合わせて商圈調査用として、競合、人の流れ、プラス要因、マイナス要因などを検討する。

「同じ相撲をとるのならば、できるだけ競争相手の少ない土俵を選べ」というように、本来は競合する相手がいない商圈で開業することがベストであるが、実際には、すでに開業している接骨院、整形外科院、整体院、リラクゼーション店など、競争相手と同じ商圈に必ず存在していると考えてよいであろう。

### 競合先も

### 自分の足で歩いて調査

競合調査を最も簡単に済ませる方法に、交番がある。交番はその管轄する町の全容を住人調査によって掌握している。とくに商店などに関するデータは、業種別に全部分類して台帳を作成しているので、交番へ行って「すみません、この辺で接骨院を探しているのですが…」と、公務を邪魔しない程度に教えを請うと「おまわりさんって、こんなに親切だったけ…」と思うほど、懇切丁寧に教

てくれる。ここからもらった競合情報を商圏地図に書き入れて、ひとつひとつの競合先を自分の足で歩き、候補物件との位置関係や距離、規模、繁盛度と可能な限り詳細な競合相手の内容を調査する。

競合相手の内容の調査は、推定で構わないが院長の年齢、従業員数、ベッド数、治療所面積、来患者などをできるだけ詳細に書き込むことが重要である。この調査は、到底1日では内容を掌握しきれないので何度か足を運ぶことになる。しかし、何度か足を運んでいくうちに、自然と相手の競合度が地域に対する「実感調査」の時のような『強・普・弱』が判明してくるものである。

「敵を知り、己を知れば、百戦危うからず」である。成功する開業の秘訣は競合相手がいないことであるが、現状では、ほぼ不可能である。それならば、できる限り競合の少ない地域を探すと同時に、競合相手の詳細な状況を把握することである。負けることが判っている相手とケンカする必要はまったくない。設備も十分に治療院面積も広く、若くて評判の良い院長と十分過ぎるお弟子さん達と助手がいる、地域に密着もしている。このような競合相手として手ごわい接骨院を相手に苦勞するよりも、勝てる地域や場所はまだまだあるはずである。

もう一つ、競合調査時に忘れてならないものの一つに人口キャパシティーがある。

よいところばかりでなく

商圏内のマイナス要因も見る

どのような商売においても、いずれは売上が頭打ち状態になる。これを売上低減の法則と言う。治療院のように限られた売り場面積において限られたスタッフによる労働集約型の業務の場合、この法則が特に顕著に現れる。もしも、開業候補地域に盛業中の競合相手が存在していたとしても、同じ商圏内に2軒目あるいは3軒目の治療院が存続していただけるだけの人口キャパシティーのある場合は、開業し成功する可能性は低くない。実際、狭い地域に複数の治療院が競合しながらも盛業を極めていくケースは数多く見られる。人口キャパシティーに関する判断は開業候補物件から、半径500m以内の人口密度と競合院数が決め手となる。

開業候補物件を中心として半径500mを第一次商圏、それ以上を第二次商圏として設定する。最初に、開業候補地を中心として半径500m、第二次商圏として1000m前後の円を書き入れることができる程度の地図を入手しマイナス要因を調べる。

マイナス要因とは商圏内の人口密度を低下させるものである。たとえば、大型の神社・仏閣などが近隣にある場合、その大きさと人口密度は反比例するも

のと考えなければならぬ。以前、東京の上野駅の北東側での開業について相談されたことがあった。古い住宅が江戸の風情を残した典型的な下町の雰囲気をもった、一見良さそうな候補地ではあったが、即座に「No! 薦められない」と言った経験がある。

相談者が作成した商圏地図には第一次商圏内に上野公園、上野駅があり、さらに吉祥院、元光院、覚成院などの寺院や仏閣が多く存在し、それらが商圏内の人口密度を著しく低下させていた。さらに、上越新幹線のガードと国道4号線が商圏を分断することにもなっていた。鉄道、幹線道路なども商圏においてはマイナス要素となりやすい。

特に接骨院の場合、片側2車線の幹線道路は大きな川と同様、商圏を完全に分断する。「幹線道路に面しているが、目の前に横断歩道があるから大丈夫だ」とおっしゃる先生がおられる。しかし、あまり薦めできない。極論すれば「確かに横断歩道があるから大丈夫かも知れないが、目の前に大きな道路がない方がもっと良いではないか」ということなのである。

豊かな商圏を構成する最も大きな要素は「人」であるが、その人の流れや住民の動線は、理由があつて発生する。この人の流れや住民の動線を作り出すものがプラス要因となるが、プラス要因については次号で詳細に記述する。

## 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・カイロ等各種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。

協会の役員

最高顧問/アトニオ権木氏 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

お問い合わせ

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



坂口征二 名誉会長 (写真中央) 新聞寿 会長 (写真右)

# 上田曾太郎の 初歩の会計教室



第18回

## ● 治療院の月次試算表・決算書とキャッシュフロー ●

### 試算表・決算書の概要

毎月の経理処理を行うと、月次で試算表が作成できます。この試算表はどのように見ればよいのでしょうか。試算表は、図1のように貸借対照表と損益計算書からなります。貸借対照表は、ある時点での財政状態を表します。具体的には資産として現預金や売掛金、建物付属設備、工具器具備品などの内訳を金額で表します。このそれぞれの内訳を勘定科目といいます。負債として未払金や銀行からの借入金などの内訳を金額で表します。資産から負債を差し引いたものを純資産といえます。この純資産は個人事業では元入金と、利益の合計になります。一方の損益計算書は、ある期間の経営状態を表

図1

貸借対照表  
○年○月○日現在

資 産	負 債
	元入金
	利 益

損益計算書

自○年○月○日 至○年○月○日

費 用	収 益
利 益	

します。具体的には収益として売上高や雑収入などの内訳を金額で表します。費用として人件費や家賃、消耗品費などの内訳を金額で表します。収益から費用を差し引いたものを利益といえます。損益計算書の利益は貸借対照表の利益と一致します。この月次試算表の12か月分に減価償却などの決算整理を加えたものが決算書になります。簡単な事例でどのように決算書が作成されるか見てみましょう。この事例は平成20年11月までの試算表がすでにできており、12月の取引を処理することにより12月の試算表が作成され、これに減価償却と自賠責の未収分の売上計上を行うことで決算書が作成されています。決算書上の各勘定科目についてその合計金額の取引ごとの明細を記録したものを総勘定元帳といえます。

### 会計上の利益

では、経営者の視点から今月あるいは今年いくら儲かったかはどこを見ればよいのでしょうか。これは決算書の損益計算書一番下の当期純利益です。この利益はどういう原因でそうなったかを表すのが、その上にある収益と費用です。図2の例では、年間の売上高が13000千円。この売上高をあげるための費用が、給与、家賃、支払利息、減価償却費の合計7550千円になっています。利益を増やすためには、売上高を増やすか費用

を削減するかです。費用は売上高の増加に比例して増加するものと、そうでないものがあります。治療院の人件費は売上高が増えても比例的には増えないで段階的に人を入れるたびに増えます。売上高が増加していく過程で、スタッフを新規に入れず既存のスタッフでうまくまわせば利益がでます。曜日や時間、季節などを考慮してスタッフの平均稼働率を高くするノウハウが利益を生みます。治療院の売上に対応する主たる原価は人件費です。したがってこの人件費をできるだけ売上に比例させるようにすること、売上高に対する人件費率をできるだけ低くすることがポイントです。具体的には、年間で一番低い稼働率の時に合わせて正社員を確保し、これを超える稼働率の時期はパート、アルバイトを活用するというやり方があります。売上高に対する人件費率のめどは30%です。月額百万円稼働スタッフの給与は30万円ということになります。家賃は毎月変わりません。売上高に対する家賃費率のめどは10%です。個人事業ではこの損益計算書の利益から生活費、住宅ローンの返済を行ないます。毎月の利益が生活費、ローン返済額を上回ると貯蓄ができるようになります。下回ると持ち出しになってしまいます。事業ローンの返済金のうち、利息部分は費用となりすでに利益から控除され、元本部分の返済は利益からしなければなりません。

図2 治療院の月次試算表・決算書とキャッシュフロー事例

前月の試算表				今月の試算表				決算書			
貸借対照表 平成20年11月30日現在				貸借対照表 平成20年12月31日現在				貸借対照表 平成20年12月31日現在			
現金	5,000	借入金	5,000	現金	5,250	借入金	4,900	現金	5,250	借入金	4,900
売掛金	2,000			売掛金	2,100			売掛金	3,100		
建物付属	2,000	元入金	2,000	建物付属	2,000	元入金	2,000	建物付属	1,500	元入金	2,000
器具	3,500	利益	5,500	器具	3,500	利益	5,950	器具	2,500	利益	5,450
合計	12,500	合計	12,500	合計	12,850	合計	12,850	合計	12,350	合計	12,350
損益計算書 自20年01月01日 至20年11月30日				損益計算書 自20年01月01日 至20年12月31日				損益計算書 自20年01月01日 至20年12月31日			
給与	3,300	売上	11,000	給与	3,600	売上	12,000	給与	3,600	売上	13,000
家賃	2,200			家賃	2,400			家賃	2,400		
利益	5,500			支払利息	50			支払利息	50		
合計	11,000	合計	11,000	利益	5,950			減価償却費	1,500		
				合計	12,000	合計	12,000	利益	5,450		
								合計	13,000	合計	13,000

平成20年12月の取引	
窓口売上	300
保険請求売上	700
給料支払い	300
家賃支払い	200
保険入金	600
借り入れ返済	元本100、利息50

決算整理	
減価償却	建物付属 500
	器具 1,000
自賠売上	1,000

**キャッシュフロー**

次にキャッシュフローについてお話しします。キャッシュフローを和訳すると現金収支です。これは1カ月営業していくら現金が残ったかということですので、試算表上の現預金の増減にあたります。事例では12月1カ月の取引で現金が250千円増加しています。この原因は、窓口現金売上300—給与支払300—家賃支払200—保険入金600—借り入れ返済150＝250（単位：千円）です。1カ月の現預金の増減明細は取引を追っていかなくても現金、預金の総勘定元帳に記載されています。会計事務所に記帳を依頼している場合は、1カ月の現預金の総勘定元帳、補助元帳（現金の種類別、預金の銀行別を集計したもの）がほしいといえばすぐに見せてもらえます。自ら会計ソフトで経理処理している場合は、すぐに打ち出しができます。試算表を見ると現預金がある月に大幅に減少している、原因が思い浮かばないときは、その月の総勘定元帳を見てみましょう。税金の支払いや高額な施術用器具の購入など大口の支払いが見つかります。

**会計上の利益VSキャッシュフロー**

実は会計上の利益と現金の増減額は合いません。これを図2でみると、平成20年11月30日の貸借対照表の現金残高が500千円、12月31日の貸借対照表の現金残高が5250千円。差し引き250千円現金が増えています。それに対して12月1カ月の利益は450千円です。この差はどこからくるのでしょうか。これは、現金の入金のない売上（保険請求売上）が700千円。現金入金はあったが、会計上の売上にならないもの（保険入金）が600千円。現金を支払ったが経費にならないもの（借入金の元本返済）が100千円。会計上の利益450千円—現金入金のない売上700千円+現金入金はあったが、会計上の売上にならないもの600千円—現金を支払ったが経費にならないもの100千円＝現金増加250千円です。これは費用、収益の計上時期とキャッシュの増減時期がずれているのが原因です。

**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。

治療院の場合は、窓口現金売上は収益の計上時期とキャッシュの増加時期が一致していますが、保険請求売上やクレジツト売上は施術した月に収益の計上を行いますが、入金は何カ月か遅れます。

決算書で大きく利益とキャッシュフローのずれる原因は、減価償却です。減価償却費は経費になりますが、現金の支出は生じません。これは、金額が一定額以上で、その効果が1年以上に及ぶものを会計上「資産」といい、キャッシュを支出して購入した時には経費として認めず、その支出のおよぶ期間にわたって減価償却費という名目で経費計上するためです。

テナントとして入店した際、家主に支払う敷金・保証金は、キャッシュは出ていきますが、退出時に戻ってくるため会計上は「資産」になり経費にはなりません。キャッシュフロー計算書というものがあります。これは、会計上の利益とキャッシュの増減を計算書の形にして明らかにしたものです。右記の相違点が明示されています。

# 「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カルテのつくり方、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
11月1日(土)	12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 ② 14:20 ~ 15:50 ③ 16:10 ~ 17:40 ④ 18:00 ~ 19:30
11月15日(土)	1月10日(土)	
11月29日(土)	1月24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
11月8日(土) 12月20日(土)	いずれの日も下記時間帯から選べます
11月22日(土) 1月17日(土)	① 12:30 ~ 14:00 ③ 16:10 ~ 17:40
12月6日(土) 1月31日(土)	② 14:20 ~ 15:50 ④ 18:00 ~ 19:30

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。



# 東京整体医学院

幅広い手技を徹底指導、  
実技中心の  
カリキュラムは“即戦力”を養成

東京整体医学院（清水克郎学院長、本部Ⅱ東京・港区）は、整体師プロ本科、リフレクソロジー本科、タイ古式マッサージ本科、カイロプラクティック本科、スポーツマッサージ科、アロマセラピー本科などのコースがあり、基本から実務にいたるまでのポイントを心得たハイレベルの教育が治療現場の即戦力となりうるスキルが身につけられる。修学期間はコースによって違うが、だいたい3カ月から1年半。

なかでも整体師プロ本科の評価は高く、とくに他校卒業の治療家や一般開業希望者向けに開設されている「開業専科」などは他に類を見ないコースだ。さらに、入学前には3回までの無料体験講座があり、志願者は授業の様様を目で見て肌で感じ、充分納得したうえで入学することができる」と好評だ。



①代々木校舎と②は新橋本校と付属治療院③と、実技教室（下右）



# 充実した講師陣によるていねいな指導が好評

東京整体医学院は平成8（1996）

年、整体院・治療院・接骨院の経営を基  
点に、整体師育成カリキュラムを構築し  
た吉田会長によって開院された。現在ま

でに多数の卒業生を輩出している。次に  
代々木校を開校したのを皮切りに沖繩  
校、那覇校、タイ校と展開。タイ校は、  
タイ古式マッサージ普及のため、タイ国  
文部省公認として設立している。開院当  
初は年間100人ほどだった生徒数も現  
在では、代々木校、沖繩校、那覇校、タ  
イ校などもあわせると400人を超え  
る。

「健康や代替医療を通して、社会的貢  
献を果たす人材を育成する。正しい手技  
療法の普及と確立を提案することです」  
と学院の基本理念を語る清水学院長。



清水学院長

「講師の向上なくして生徒の向上なし」

との観点から講師陣の技術力・熱意・人  
格などすべてを含めた向上に務めている  
とも言っている。

教育方針については、①本物の技術習  
得に近道なし「実技は妥協なし。反復と  
実践こそ上達の道しるべ」②独立・開業  
レベルの技術力を誰にでも「本物の技術  
と知識を徹底的に教え、将来の独立成功  
へ」③技術におぼれず、ホスピタリテイ  
との両立と来院者の立場にたった施術を  
——卒業した人たちが社会に出て学んだ  
ことをどう生かせるか——を掲げてい  
る。

## 国家資格と民間資格両方を

### 目指す人のニーズに対応

整体師プロ本科のカリ  
キュラム編成は、他のコ  
ースを並行して受講する  
ことも可能。どんなパツ  
クグラウンドをもつ者も  
入っていきけるような、配  
慮のよく行き届いたにな  
っている。授業は、現場  
が必要とするすべての事  
項を実技を中心に約1  
40コマに集約している  
が、どこから受講しても

いい。通常の在籍期間である1年を6  
9カ月で修了する受講者が多い。「速成  
科」では、修了期間はさらに短く2〜3  
カ月で修了が可能なので、社会人などま  
とまった時間がとれない人には都合がよ



い。

学科は主に「手技療法学」「解剖学」  
「生理学」。手技療法学はカイロ・整体  
全般の内容を網羅する。解剖学、生理学  
では、筋肉、関節、神経、内臓関係、ス  
トレスに関する必修事項が取り上げられ  
る。「基礎編」「応用編」技術の授業  
は、実技進級テストなど行い、段階を追

ってレベルを高めていく。実技進級テス  
トに合格できなくても、無料でその科目  
を再受講でき、その回数は無制限だ。

「一定の水準まで技術を高めていた  
き、実践で通用するレベルに達するまで  
責任を持ってフォローします。現状の施  
術をマスターしたら次へステップアップ  
するシステムです」（清水学院長）。

最終段階では、「病理学」「衛生学」「栄  
養学」、それに「臨床医学」「東洋医学」  
など、新たな学科が加わる。



「希望者は当校の併設治療院又は系列  
治療院で技術を磨いていただき、就職時  
の面接実技試験に一回で合格できる技術  
力を身につけていただきます。講師は、  
実践経験豊富な整体師・マッサージ師・  
鍼灸師・柔整師などですので、技術面だ  
けではなく患者さんの気持ちもよく理解  
しています。患者さんとのコミュニケー

シヨンのとり方などの接客センスも身に  
着けていただけます」（清水学院長）。

スポーツマッサージ科は、整体師プロ  
科などの本科コースの履修が前提。受講  
希望者は整体師プロ科の授業と並行して  
受講するか、同科卒業後に入学するかの  
いずれかとなる。受講科目は、「スポー  
ツ障害」「テーピング」「ストレッチ」  
「救急法」「トレーナーの仕事」等に  
たるまで、幅広く学習するカリキュラム  
が整っている。「接客法」を学び、進級  
テストに合格すると、現場実習で総まと  
め的な内容を指導する。

整体を修了した人で、さらにこの道を  
極めたいという人には国家資格を取るよ  
うに指導しており、学院長や講師の出身  
専門学校を紹介している。また、最近で  
は柔整や鍼灸の資格保持者の入学や、そ  
れらの学校からの課外授業の要請もあ  
り、「国家資格と民間資格の両方を目指  
す人のニーズは今後増えていくだろう」  
（清水学院長）という。

### 社会人や医療関連職が多い

#### 夜間コース

社会人が通えるようにと開設された  
夜間コース（午後7時〜8時30分／午後  
8時40分〜10時）も好評だ。このコース  
は、1年で卒業できるようにカリキュラ  
ムが編成されているため、社会人や医療  
関連職の人も意外に多いという。在院生  
は、高校を卒業したばかりの18歳から上

は65歳までと幅広い年齢層の人、柔整・  
鍼灸師や歯科医師などもある。

藤沢企画室長は「若い人はもちろんで  
すが、一番多いのが30歳位で第二の人生  
の転機の人、企業を早期退職をした40〜  
50歳代の人。それぞれの年代層の人がま  
んべんなくいるので、教育の場において  
も男女間、世代間のギャップがうまく絡  
み合い、実技上にも有効です」と話す。  
日常はいろいろな患者と接しなければな  
らない術者にとって、年齢や男女間の傾  
向などがとらえやすという。なによりも  
アットホームな雰囲気を感じる。

昼間部と併せて午前11時から夜10時ま  
で開校している学院では、通いやすさを  
配慮したフリータイム制や振替受講制度



が採用されており、教える講師陣の負担  
も交代制とはいえ大変だ。

「自分が学んできたことを1つ1つ生  
徒に伝えるという喜びを実感しながら取  
り組んでいる」と清水学院長は講師の熱  
意を代弁する。

その分生徒たちにも「人の健康にかか  
わることなので責任を感じながら仕事に  
取り組んでほしい」と訴える。

### 在院生には無料で

#### 76のカルチャー講座が

在院生にはカルチャー講座があり、業  
務用英会話、東洋医学、リフレク、ヨ  
ガ、ストレッチ、ダイエツト、アロマテ  
ラピーをはじめとする一般講座や就職セ  
ミナー、開業講座、臨床経穴療法、漢  
方、内蔵療法、カイロ、中国整体など計



76講座がすべて無料で受講で  
きる（カイロ・中国整体は、  
整体師プロ本科・タイ本科の  
み）。

中でも開業講座は人気で、  
有資格者やすでに開業してい  
る人からも「免許をもってい  
るだけでは食べられない」と  
ばかりに問い合わせが多く、  
開業希望者のためのより本格  
的な「開業ノウハウ専科」を  
開講した。業界に関する知識  
や経営ノウハウを身につけ  
る。店舗開発や経営学、業界  
研究、繁盛店調査、宣伝広  
告、院内設備、求人方法、給  
与、税務、保険など開業に伴  
う知識を身につける。

卒業後、あるいはいつたん  
どこかに就職した後、開業を  
考えると、技術はともかく経  
営面での不安を感じる人が多  
いだろう。

### 入学前の無料体験講座

#### が3回もある

同学院のもう1つの特色  
は、初心者を対象にした無料  
体験講座が3回もあるという  
ことだ。全体の基礎を学びな  
がら、授業の雰囲気や自分の  
職業適性をも見極められる。

整体師プロ本科 受講料	在籍期間	回数	平均	速成期間	入学金	授業料	教材費	全合計金額
	12カ月	約90〜130回	6〜9カ月	3〜4カ月	189,000円	735,000円	42,000円	966,000円
整体手技基礎 30回前後（※補講は除く）、カルチャースクール（フリー）、整体手技応用 20〜40回前後、一般学科 25回前後								



タイ校



直接の求人情報、派遣会社からの情報、求人誌などの情報などが掲示されている

それぞれ1回あたりの体験時間は2〜3時間。体験1回目は学院の説明や整体手技の基本練習を行い、2回目で本格的な練習、3回目で応用手技のテクニックを学ぶなど、3回あれば全体の基本中の基本が学べてしまう。

また、整体セラピスト養成科とプロ本科では、NPO法人・日本セラピスト認定協会（JTOA）の3級免許に完全準拠したカリキュラムにより、認定免許も取得できる。卒業後は2級・1級・修士とレベルアップを図っていくことができる。

「多くの人々を癒せる施術者の育成が求められている東洋医学・西洋医学の両視点に立ち、整体・リフレクソロジー・

タイ古式マッサージ・アロマセラピーなどの施術を用いて、人間が本来生まれ持った力（自然治癒力）を引き出す技術を広めていきたい」というのが協会の設立趣旨だ。

### 設立10年を節目に

#### 複合店舗の開発に着手

設立から10年がたった東京整体医学院にはさらに1つの目標がある。

「最初の10年は、しっかりとした学院づくりに全力を注ぎ、都内最大規模の整体学院としての基盤づくりができました」と語る藤沢企画室長だが、「今後は整体院、リフレクソロジー、タイ古式の複合店舗の経営も視野に入れていく」と

いう。現在、学院1階には整体院が併設されているが、これはあくまで学生の研修目的のための整体院。

「直営の整体院を開業することは、卒業生の受け皿になるというメリットはあるものの、お店ありきになってしまうという危険性もはらんでいる。お店に行くための技術で止まってしまい、本来の目的である学院が優秀な人材を輩出する妨げにもなるのではないか」（清水学院長）という懸念があった。

しかし現在は、学校という基本的な軸がぶれることなく10年が過ぎ、学院としての第2ステージに立った。

「今後は、学校教育のみならず、店舗

開発を通して社会貢献を果たしていくのが使命です」  
東京整体医学院は時代とともに歩み続ける。

整体・鍼灸・カイロプラクティック…

## 50 治療院限定！ 売上げが上がる！治療院のための 集客ホームページ制作が無料！

- ネットからの集客も考えているが、何をしても良いのか今ひとつ手が出ない。
- 一応、ホームページは持っているが、特に目立った反応が得られていない。

### そうお悩みの先生に朗報です！

初期費用・月々費用を全くかけずに始められる、治療院専用の本格的な集客ホームページ作成サービスを開始いたしました。

インターネット限定のキャンペーンです！

詳しくは以下の URL へ今すぐ直接アクセスして下さい

<http://www.cam-search.net/hp/>

代替医療サーチ 治療院ホームページ広告事業部  
大阪市中央区島之内 1-13-28 ユラヌス 21 ビル 1 階

東京整体医学院・新橋本校

〒105-0003

東京都港区西新橋1-17-5

TAMビル

フリーダイヤル:0120-775-997

URL <http://www.seitai.co.jp>

E-mail [info@seitai.co.jp](mailto:info@seitai.co.jp)

1. 突然、驚く！

9月1日の夜、この原稿の構想を考えながら、ドラマ「太陽と海の教室」を見ているときに突然、ニュース速報が、「福田総理が辞任の意向を明らかにしました！」というテロップを流し、間もなくして福田総理（今では元）の会見が始まった。

私はこのことで原稿を書くという、いわゆる物書きとしての思考が止まってしまった。

何の前触れもなく、また総理の辞任である。安部さんが辞めた時もびっくりであったが、今回はそれ以上に驚きである。

われわれの乗った長寿医療制度（命名者は福田さん）という名の泥舟もやっと何とか沈没せずに半年近く経過したところで、また嵐に突入である。ただでさえ、スタートから看板の付け替えに始まり、保険料の減額といった増築を行うなど、最初の設計図からかなり変わってしまった。将来にわたって沈没しないように航行していく目的とは裏腹に、今だけ、取りあえず沈まなければいいということである。それだけにこれから嵐に向かわせることになるという沈没するかはわからない。今までも数々の艦砲射撃や重点爆撃を受けているので、ただでさえボロボロである。われわれがたどり着く先は

いずこであろうか。はたして平和な地に着くことは出来るのであろうか？

この原稿が皆さんの目に触れるときには、すでに新たな総理大臣が就任し、新たな流れが動き始めているのかもしれない。あるいは動きが止まり、混乱して、解散総選挙といった流れになっているのかもしれない。いずれにしても不安定な状況は変わらない。

医療制度がころころ変わるということ、医療保険に関わられている皆さんにとっても大きな迷惑であろう。今後の政局や制度改正の動きに皆さんも常に注目しておいていただきたいと思う今日この頃である。

2. 役所の手紙はわかりづらい？

長寿医療制度については今もなお、色々な意見が寄せられている。

そのあたりについては前号でも書いたとおり、批判や苦情が多い。中でも、説明が悪い、説明が足りないといった声が多く聴かれる。

さらには役所からの各種通知に対する批判である。役所からのいろいろな通知、これがまたわかりづらい。まず、字が小さい。

長寿医療制度というのは原則75歳以上を対象とした制度である。それにも関わらず、自治体によって違いはあるが、3月に保険証を送り、4月に年金天引きの通

知を送り、7月にまた保険料の通知を送り、さらには8月に保険料が減額される方に通知を送っている。加えて、高額医療費の還付通知、保険料を納めすぎた方（お年寄りには保険料の通知を出す1年分一括で納めてしまう方が多い）に対する還付通知などを毎月のように役所から通知を受け取る方も多い。

それらたくさん通知に書かれている文字が小さいとくる。

役所の通知は大体がA4版であるから、その中にあれもこれもと詰め込んでいかなければならない。しかも、一般の通知にはあて先はもちろんのこと、保険料の通知にいたっては、保険料に関するありとあらゆること（保険料の計算根拠や法律上で明記しなければならぬと決められているさまざまな事柄）を書かなければならない。必然的にすべての文字が小さくなってしまふ。

相手はお年寄りである。細かい文字の通知を読みなさい、ましてやそれを読んで理解しなさいということは難しい。したがってそのまま苦情になってしまふわけである。

ただでさえわかりづらい制度（といわれている）：確かに私もそう思う）、さらに細かい文字による通知や頻繁に来る文書となればお年寄りは煩わしくなってしまう。役所から来た手紙だからといって、どうせ開けて見てもわからないということ、そのまま放置している人もいる。

悪循環である。

保険料の督促状（7月分の保険料1期分）を初めて出した後にもこんな電話があった。

「保険料の督促状というものが届いたが、これはどういうものなのか？私はこちらまでの長い人生でこのようなものをもらったことはないし、もたらはずはない。何かの間違いいではないのか？」

住所や名前を聞いてみると、地元有力者であり、地元優良企業の社長さんである。穏やかな口調の中にも、督促状というものを役所からもらったことは不本意であるという雰囲気伝わってくる。一通りの説明をした後は納得していただいたようで、「そういうことならばすぐに支払うから、口座振替の申込書と納付書を送ってほしい」との話であった。さらには、「巷で騒がれているのはこの制度のことなのか、役所からの通知は見ているはずなんだが、おかしいなあ。まあ、いずれにしても督促状というものを私は始めて見た。やはりあまり気分の良いものではないな」で、一件落着である。

しかし、なんでこのような人（それだけ地元では有名）から督促状の問い合わせが来るんだらうと話を聞いてみれば、すべての書類を見ていないんだということである。担当者としては、かなりがっかりである。

必ず読んでもらえるように、せめて封を開けてもらえるように、封筒にも工夫

を重ね、通知も極力読みやすく作っていても、この結果である。

この時は穏やかに終わったものの、このようなケースばかりではない。ただ、どなられて終わりという場合も数多くある。私たちも決して悪いことをしているわけではないのだが、制度なので、法律なのでというところ、お前たちはすぐにそういう、と言われてしまう。

ほかにいいようがないのだから仕方ないではないか。

しかも、それらの通知については一人ひとり内容が違い、これがまた至難の業である。コンピュータ印刷のために細かく位置合わせをしたり、決められた枠の中に必要な内容が盛り込まれるよう調整していかねばならない。そのような作業をするだけで夜中まで仕事をしていることがある。

まあ、何をやっても、私たちは言われるのが仕事のようなのである。あまり腹を立てても仕方ないな、と諦めの境地にいる。

× × ×

次回は、年明けの発行である。その頃にはわれわれの乗った船がどのような状態になっているかわからないので、予告をするのはやめておこう。

政局がどのようなになるのか、医療制度がどのようなになるのか、皆さんも他人事ではないので、常に注目しておいていただきたい。これは、自分の身を守るためでもある。

## 低コストの通販だからこそできる 業界最安値!に挑戦

◎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 総合カタログ無料送呈中!

安心の代金引換便ご利用頂けます。原則、開梱設置はお客様でお願いします。ご希望の場合は別途料金がかかります。

手数料無料!

配送無料 ※10,000円以上お買い上げの場合(一部地域を除く)

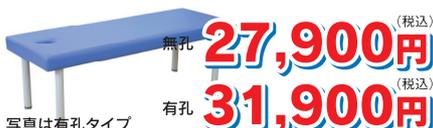
リース・クレジットOK!

国産品

選べるサイズカラー



定価70,875円が **25,900円** (税込)  
ローズ 木製折りたたみベッド  
人気の軽量木製ベッド。7段階高さ調節機能付き。



定価27,900円が **27,900円** (税込) 無孔  
定価31,900円が **31,900円** (税込) 有孔  
写真は有孔タイプ  
SPバランス-エコ マッサージベッド  
当社オリジナル定番マッサージベッド。



定価126,000円が **44,400円** (税込)  
フィガロ カイロ向けマッサージベッド  
馬蹄型ヘッドの定番カイロベッド。



定価173,250円が **62,000円** (税込)  
マレット カイロ向けマッサージベッド  
マルチ機能付き縦型ヘッドのカイロベッド。



定価273,000円が **99,900円** (税込)  
電動フットワークベッド 電動昇降ベッド  
かどまる加工付きシート採用の電動昇降ベッド。



定価105,000円が **37,900円** (税込)  
EGアプロ カイロ向けマッサージベッド  
長穴有孔タイプのお買い得カイロベッド!



定価110,250円が **52,400円** (税込)  
アスリートSD マッサージベッド  
完全溶接タイプ! 最高強度のプロ仕様マッサージベッド!



定価99,750円が **35,600円** (税込)  
リキ マッサージベッド  
厚みのあるクッションを採用したマッサージベッド。



定価31,500円が **15,750円** (税込)  
TB製5点ブロックセット 矯正ブロック  
カイロ、全体の定番、骨盤矯正ブロックセット。バラ売りOK!

ひーりんぐマガジン読者限定携帯サイト誕生! 最大 **80%引き!!**

www.sensei-support.com/m/healing-top.html



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

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



※ご注文の際、ひーりんぐマガジンを見た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12月末日お申し込みまで)

表示価格は弊社キャンペーン・シンプル価格(税込表示)となります。

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ますようになります。



## 税金の負担が重いとお感じですか?

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

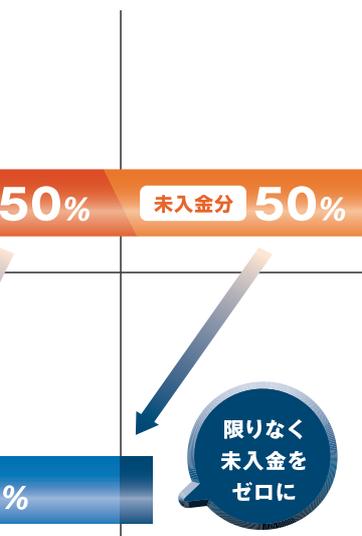
経費	メディックス計算センター	従来の請求方法
会員費	1万5千円	1万円
パソコンリース費	0円	3万円
請求手数料	6%	2%
<b>年間総経費</b>	<b>1470万円</b>	<b>1440万円</b>
<b>帳簿上の利益</b>		
年間総売上	2400万円	2400万円
年間総経費	1470万円	1440万円
年間総利益	930万円	960万円
年間現金	630万円	60万円
納税額	298万円	308万円
<b>キャッシュ残高</b>	<b>322万円</b>	<b>-248万円</b>
なんと580万円の差!		

## 貴院専属の経営アドバイザー

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

## 資金に余裕ができれば、いいこといろいろ

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

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



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

00 TEL : 03-3255-0321 (直通)  
-center.com (お問い合わせください。)



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

# 治療院経営成功の必殺技でお役

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

繁盛してるのに、**お金**が足りないのはなぜ？

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

うちは返戻がすごく多くてまいった。返戻を減らすことはできないの？

メディックス計算センターは

- 保険請求代行
- 超早期入金
- 親身の経営ノウハウサポート
- レセプト請求用パソコンソフトを無償提供

で院長先生の悩みを解決！

## 治療院経営の健全化をじゃましているのは…

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

従来の請求方法の場合

メディックス計算センターの早期立替払いを活用した場合



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：

11月 1日(土) 2日(日)  
8日(土) 9日(日)  
15日(土) 16日(日)  
22日(土) 23日(日)  
29日(土) 30日(日)  
12月 6日(土) 7日(日)  
13日(土) 14日(日)  
20日(土)  
1月 10日(土) 11日(日)  
17日(土) 18日(日)  
24日(土) 25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。

## しばらくたまたまで本当に良い 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、業界唯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



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



vol.16



PCCセミナー  
質問用紙 12:30  
お名前  
② 成功時  
③ この時  
④ 成功後

## 勝ち組へのツボ 自分自身への投資が最もリターンが大きい。

絶対量が必要なのです。



やはり学習を継続していくには、モチベーションの高さや目的意識が必要です。あなたが人生の勝ち組、豊かな人生でありたいなら書籍は多くの恩恵をもたらすでしょう。

陰陽五行論の中にも「学習すべき期間に根を張ることができなければ、次の年、大きな花や実を作ることはできない」とあります。

主宰している会では治療院経営学を指導していますが、その底辺には20代、30代に私が学んできた自己啓発とマーケティング、心理学などが基礎としてあります。

私の先輩の言葉によると、「3年でやっと、5年でまあまあ、10年でまだまだ」だそうです。10年過ぎてもお学び続ける気が持ちが大切だと言うことですね。

あなたが患者さんだったら、どんな先生を主治医にしたいですか？

患者さんを治すことではなく、患者さんの主治医になれることが勝ち組治療家のたった一つの方法なのです。あなたは今、何を学習することが必要だと思いますか？

### 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年間に中国留学。'94年早稲田医療専門学校針灸科卒業。現在埼玉県富士見市にて現役診療中  
ホームページ <http://www.e-pcc.jp/>  
無料メルマガ・ブログ公開

分院候補の柔整師急募中

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

とアウトロードにある分野ではその効果が変わってきます。競馬、パチンコに詳しくても尊敬されることは、ほとんどないはず。それでは、治療術関連のことができればいいのでしょうか？

まずは今日学んだことを家族の誰かに伝えることから始めてみてください。セミナー一つ、本一冊を読むことが楽しくなるはず。本にしてもセミナーにしても、ある人物が数年、数十年かけて熟成させてきたアイデアや体験です。それに触れない

は院長の器の余裕の部分に乗る。器作り、余裕作りには色々な物があると思います。私は直接仕事以外のことを一つ学ぶことにあると思っています。仕事のことはプロです。前にも水準以上のものがあつて、その上で音楽に詳しい、経済に詳しい、古典に詳しい方などに対して「おっ」って思いませんか。

は院長の器の余裕の部分に乗る。

器作り、余裕作りには色々な物があると思います

が、私は直接仕事以外のことを一つ学ぶことにあると思っています。仕事のことはプロです。前にも水準以上のものがあつて、その上で音楽に詳しい、経済に詳しい、古典に詳しい方などに対して

とはとても大きな損失だと思えますし、とても安い買い物なのです。「時間がない」という言葉がありますが、本当に時間がないのでしょうか？

世の中には本業がプロ、趣味もプロ級なんて人がゴロゴロいます。「芸に徹するは万般に通じる」です。

私は「どんな本でも30分で読む」ことをルール化しています。どんなに厚い書籍でも薄いものでも30分で読み終わるのです。この30分間という時間は隙間時間としてよくある時間です。常に本を持ち歩くことと、何度かタイマーで30分計って読むスピードを体感してみると多くの人ができるものです。

一番学習効果がある方法はアウトプットを意識したインプットだと私は理解しています。学びを誰かに伝えられる環境があると学習状態が大きく変わります。数年前より治療家向けに自身でセミナー

と10冊読まない良書には出会えないもので、

## 質問

開業3年目の柔整師です。日々、忙しい中、学習意欲はあるのですが何か

「おっ」って思いませんか。

せん。どうしたら良いでしょうか？ 31歳 柔整師

忙しい毎日を送っているといつの間にか、目の前の業務に追われてしまつていいます。私は学習意欲が高いのに、すべきことに着手しきれない若手に多く出会います。

たといえば学ぶべきことが100分野あつたと思います。全分野を薄く広く学んでも多くは何にもなりません。また、世の中のセンターロードにある分野

無料メルマガ・ブログ公開

# いまさら聞けない 施術院の常識

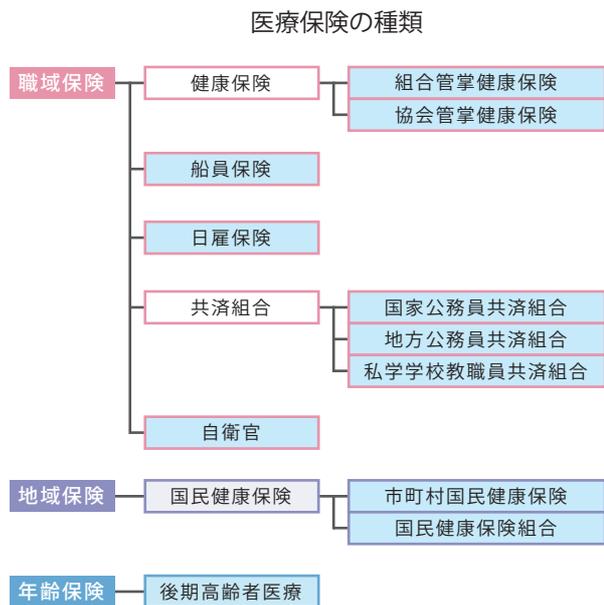
第1回  
健康保険

何気なく使う用語でも、その意味を正確に把握できてないケースは意外と多い。さまざまな本を読んで勉強しても、煩雑になったり、分かりにくかったりすることが多く、誰かに聞くにしても「院長の立場ではスタッフにどうも聞きづらい」「院長仲間ですら、こんな質問して恥ずかしいのではと考え、聞きづらい」などとそのまま疑問を抱えたままの先生も多数いる。「聞くは一時の恥聞かぬは一生の恥」ということわざは知っていても、自分の置かれている立場によっては、聞くことができない時もある。この特集は連載でそんな疑問を一つずつ、わかりやすく解説する。

## 国民皆保険制度

日本人は生活保護の受給者などを除く日本国内に住所を有する全国民（および日本に1年以上在留資格のある外国人）すべてが公的保険に加入している。日本での公的医療保険制度は大正12（1922）年から始まり、途中、第二次世界大戦で加入率が一時減少したが、その後は順調に増加し、昭和36（1961）年には国民皆保険制度が実現した。現在、米国を除いて先進国では何らかの国民皆保険制度を有している。この制度は、相互扶助の精神のもとに、病気やけがに備えて収入に応じた保険料を出しあい、加入者やその家族が医療を受けたときに、保険から医療機関に医療費を支払うことや手当金などを支給して、生活を安定させることを目的とした「社会保険」である。

## 医療保険の種類



青色は各種保険者が加入している組織または保険者。協会管掌健康保険は国民健康保険協会管掌保険の略

医療保険制度は就労形態の違いによって、サラリーマンが加入する被用者保険（職域保険）と、自営業者や農業従事者、無職、サラリーマンOBなどが加入する国民健康保険（地域保険）と年齢保険（高齢・老齢）に大別される。さらに被用者保険は、700人以上の従業員がいる企業などのサラリーマンが加入する組合管掌健康保険（組合健保）と前記以外の企業のサラリーマンが加入する国民健康保険協会管掌健康保険、公

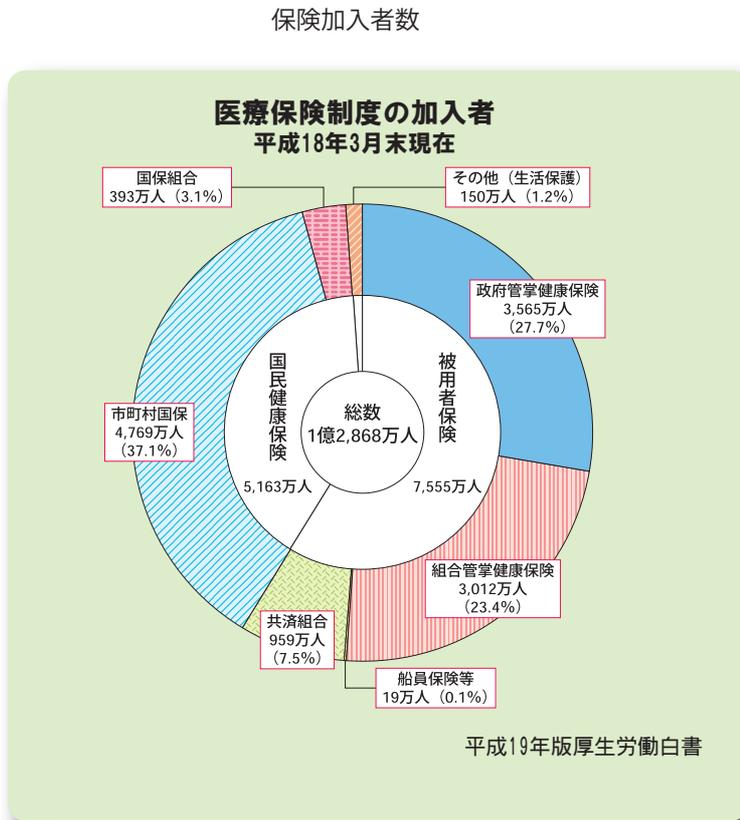
ている組織を「保険者」という。

務員などが加入する共済組合などに分かれている。

また今年の4月には、主に75歳以上の高齢者の人を対象とした後期高齢者医療制度（長寿医療制度）が創設され、10月

には社会保険庁解体に向けて非公務員型の法人の全国健康保険協会（協会けんぽ）が設立されたのにもない、政府管掌健康保険が社会保険庁から運営が移管され

名称も変更されたのはご承知のとおり。



※被保険者と家族を含めた人数  
 ※この時点では後期高齢者数はカウントされていない  
 ※平成19年厚生労働白書より

## 健保組合財政の逼迫

新高齢者医療制度がスタートした本年度の健保組合の予算は、後期高齢者への支援金、前期高齢者への納付金、退職者給付拠出金等を合わせると、2兆8423億円。昨年度の拠出金の合計より5094億円増加となり、過去最悪の6322億円の経常収支赤字となる見通しとなった。高齢者関係の負担額は、保険料収入の46・5%に達し、9割近くの健保組合が赤字予算となる見込みだ。このよう

なことからは本年8月には西濃運輸が、9月には京樽が健保組合を解散し政府管掌健康保険（当時）に移行した。健保組合数は統廃合で毎年減少しており、健保組合制度の存続にかかわる深刻な問題になっている。

## 【全国健康保険協会管掌健康保険（旧政府管掌健康保険）】

政府は健康保険組合に加入している組合員以外に、主に中小企業のサラリーマンが加入する政府管掌健康保険を管掌していたが、一連の医療保険制度改革や、社会保険庁の諸問題発覚による廃止・解体などから、本年10月1日に全国健康保険協会（愛称「協会けんぽ」）が設立されたことにより運営が移管された。

全国健康保険協会は健康保険の保険者として、被保険者証の発行、保険給付、レセプトの点検、健診や保健指導等の保健事業等を実施する。また協会は各都道府県に支部を設置しており、レセプトの提出は該当の支部あて（船員保険は除く）となった。受領委任申出書は厚生省地方厚生局の事務所で取扱う。

なお、健康保険は、事業所単位に適用されるが加入や保険料納付の手続に関しては、従来どおり社会保険事務所において、会社（事業所）を通して厚生年金の手続とあわせて行われる。

この健康保険の保険料は、事業主からの賃金、給料、俸給、手当、賞与などを元に出された標準報酬月額と呼ばれる金額を基準に算出され、事業主と保険者がその額を折半する。

加入者数は3565万人。全国健康保険協会は他に、船員として船舶所有者に雇用される人とその被扶養者を対象とした船員保険（平成18年現在加入者数190千人）と、短期間・臨時に雇用される人の日雇特別被保険者制度（日雇健康保険・平成18年現在加入者数25千人）も運営している。

平成19年度単年度収支決算概要（政府管掌健康保険）

収入面では、4年連続の被保険者数の増加および標準報酬月額の上限定定による平均標準報酬月額増加等により、対前年度比で1565億円の増加となったが、支出面では被保険者1人当たり保

険料は、4年連続の被保険者数の増加および標準報酬月額の上限定定による平均標準報酬月額増加等により、対前年度比で1565億円の増加となったが、支出面では被保険者1人当たり保

## 【組合管掌健康保険】

健康保険組合（健保組合）は、社員700人以上の企業であれば、国の認可を受けて単独で設立（単一健保組合）できる。また3000人以上であれば、同業種の複数の企業が共同で設立（総合健保組合）することも可能。

平成19（2007）年3月現在の健保

組合（保険者）数は1501で、そのうち総合組合は272、加入者数は約3012万人。

健保組合は、労使の代表が組織運営に参加することによって、自主的、効率的に運営され、被保険者とその家族の実態に合わせたきめ細かいサービスを提供している。

除給付費の増加等による保険給付費の増加と退職者給付拠出金の増加等により、対前年度比で2507億円の悪化で1390億円の赤字となった。単年度の赤字決算は平成14年度以来5年振り。

**【共済組合】**

共済組合は、国家公務員・地方公務員・私立学校職員等が加入している健康保険・年金保険の保険者から構成されている。国家公務員共済組合は21、地方公務員共済組合が54、共済私学教職員1事業団で平成18(2006)年現在、加入者数は959万人である。

財源は組合員である職員が負担する掛金(長期掛金・短期掛金・介護掛金・福祉掛金)と、国や地方公共団体等の負担金、掛金を財源としている。

共済制度は年金・健康保険の機能を持つており、共済組合員は健康保険法に基づく保険料の徴収・各種給付が行なわれていない。

**【国民健康保険(国保)】**

国民健康保険には市町村国民健康保険と国民健康保険組合がある。

主に地方公共団体が運営し、自営業者、農業や漁業などの従事者、職場の健康保険に加入していない人、外国人登録をしていて一年以上日本に滞在すると認められた人などが加入しているのが市町村国民健康保険で、運営は各市町村(東京23特別区を含む)。保険者数は平成18

(2006)年現在1835、加入者

数4769万人。

国民健康保険組合は、医師、歯科医師、税理士などの同種の業種または事務所に従事する者を組合員とし18年現在166で加入者数は393万人。

しかし財政難に苦しむ市町村国保から国保組合の存在および国保組合に対する税金投入に対して批判の声が上がっている現状もある。

国保のレセプト等の審査支払業務は、各都道府県の国民健康保険団体連合会が行っている。

**平成18年度市町村国民健康保険の財政状況**

一般被保険者分、退職被保険者等分を合わせた収支状況では、収入合計は11兆4500億円、支出合計は11兆2500億円であり、収支差引額は2000億円となっている。収入、支出から基金繰入金、繰越金、基金積立金および前年度繰上充用(欠損補填)金等を除いた精算後単年度収支差引額は204億円の赤字。単年度収支差引額でみた場合の赤字保険者数は、全体の52・1%(948保険者)で、対前年度11・6%減少となっており、赤字額も363億円減少し赤字保険者全体で831億円となっている。

保険料の収納状況は、収納率が全国平均で90・4%と2年連続して上昇し、対前年度比では昭和47年度以来34年ぶりの大きな上昇となった。

**【後期高齢者医療制度】**

この制度は、75歳以上の高齢者を後期高齢者と呼び、一定の対象層として独立させて新しい保険システムのもとに組み入れたもの。保険料も後期高齢者の人が、「自分で」納めることになっている。ただし、65歳以上75歳未満でも、「寝たきり等の一定の障害がある」と広域連合から認定された人は、原則としてこの新制度に含まれ、「後期高齢者医療制度」の被保険者となる。運営主体は各都道府県に設置された後期高齢者医療広域連合で47保険者。平成20(2008)年現在、加入者数1300万人

本年6月に参議院で同制度の廃止法案が可決されたり、7月に政府が正式決定した見直し策によって政令が改正され、低所得者への追加支援策などが場当たり的に打ち出されたりで、問題の本質が解決される様子がない。今回の保険料減額措置により、予算で2008年度は560億円、さらに2009年度以降は毎年330億円が必要と見込まれている。

現在はこの制度をめぐる政府・与党と野党の対立がますます深まり、政争の具、選挙のタネになっている。



厚労省はこれからの医療について、「国民皆保険達成以来、約45年を経て本格的な少子高齢社会に突入しつつある中で、医療費の伸びと経済成長との間の不均衡が拡大してきています。このような

中、先の改革では、①各制度・世代を

通じた給付と負担の見直し②高齢者の方々への施策の重点化③急速に増大する老人医療費の伸びの適正化④国民健康保険制度の財政基盤の強化等を講じたところですが、将来にわたって医療保険制度の安定的運営を図るため、引き続き、保険者の再編・統合、医療費の適正化の推進、診療報酬体系の見直しなどの課題について取り組んでいる」と述べているが、民主党は衆院選のマニフェストの柱に後期高齢者医療制度を廃止し、将来的にすべての医療制度を統合して一元化構想を打ち出している。政局しだいは根本から変わる可能性がある。

今、保険治療だけをしている先生にとつては、先が見通せない時代になったことは間違いない。

※各加入者数は被保険者と家族を含めた人数です。

※後期高齢者医療制度だけが平成20年の加入者数のため、それ以前の年の加入者数

には後期高齢者が扶養家族等が含まれているため、加入者の合計数は日本の人口を上回ります

ひーりんぐマガジンでは素朴な疑問、いまさら聞けない質問を受け付けています。メールまたはFAXで編集部あてにお寄せください。メール：info@healingm.com FAX：03-5296-9056

## TTCセミナー 毎月順調に開催中

今年5月から毎月開催されているTTC（トータルセラピスト・コミュニティ）セミナーは、毎回満席で好評を博している。

このセミナーの特徴は手づくりセミナーだということ。

セミナー当日は、3人の幹事と幹事の治療院スタッフによりパーティーションで仕切られた各教室の仕切りを電動ドライバーではなくところから始まる。撤去後、プロジェクター、音響などのセット、そしてパイプ椅子、必要なベッドや机類を講師の希望に合わせて並べ、それが終わるとスーツに着替えて受付。事前の講師の選定・依頼とセミナー当日の司会進行と講師のお世話も幹事の仕事。セミナー後は機材の撤去、パーティーションを元に戻し、参加費の集計、確認も行われる。幹事の一人は「参加者に喜ばれるセミナーにすることは一番だが、自分のスタッフの教育の一貫にもなる」と語る。参加者は「座り心地の悪い椅子に当たったり、マイクの調子が悪く講師の声がとぎれたり、進行が悪かったりするが整然とした会場よりも緊張感があり、講義内容に集中できる。手づくり感のあるセミナーがたまらず毎回参加している」と語ってくれた。

各月に開催されたセミナー内容と講師は次のとおり。

**7月27日** 英のホリスティックアカデミーでアロマを学んだ(株)ヒーラーズ代表、境瑠美氏による「空間の香

りコーディネート」と、FC東京のチームドクターで靱帯緊張の調節固定具の考案で著名な西葛西南口整形外科・リウマチ科院長の村瀬研一氏による「膝に関する診察法、徒手検査法」。

**8月24日** コスモポリタンメディカル代表の丸山正城氏による「マリガンテクニックで腰痛をとる法」そして、プライマリーモーション指導者協会会長池上信三氏による「全身がバネになる」。

**9月28日** レファうめじまヒーリングオフィス院長

の引網善久氏による「マッケンジー椎間板テクニック・診断と治療法」、1日500人来患の川崎中央はりきゅう院副院長、西井一馬氏による「鍼灸院の繁盛する方法と痛くない針」。

なお、今月下旬から手作りホームページも立ち上がる (<http://ttc.okoshi-yasu.net>)。

次回11月30日(日)は、セミナーの終了後、参加者の強い要望で初めて懇親会を催す。次回以降は下表。

懇親会を催す。次回以降は下表。

幹事は「参加者の強い要望で、いつもと会場も変え初めての懇親会をします。多数の参加をお待ちしています」とのこと。またこの日以降も多彩な講師陣が登場する。

参加料はNPO法人日本手技療法協会および有限責任中間法人日本治療協会の会員は5千円(ただし11月30日は8千円)、一般は8千円 定員は各回50名 なお、参加者多数の場合は先着順。

申込み、問い合わせ下記NPO法人日本手技療法協会TTCセミナー係まで。

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

Eメール: [info@e-shugi.jp](mailto:info@e-shugi.jp)

### TTCセミナー開催日程

開催日・時間	1部内容	2部内容	セミナー会場
11月30日(日) 13:00~17:00	「プロトレーナーが教えるマッサージとトレーニング」 ゲスト:一流スポーツ選手 講師:木場 克己氏(テーピングDVD進呈)コバメディカル・ジャパン代表	セラピスト仲間同士で親睦と情報交換の場——参加者、幹事、スタッフ、ゲストとの大懇親会	喜山倶楽部(東京都千代田区一ツ橋2-6-2 日本教育会館9F)
1月25日(日) 13:00~17:00	「テーピング療法の初歩から高度テクニックまで」 15年の研究を集約 一枚テーピング 講師:山田 敬一氏(やまだ整骨院院長)	成功する治療院・サロン経営術 治療院経営研究会 PCC 主宰者 講師:花谷博幸氏(花谷鍼灸院院長)	ボディバランスアカデミー・大教室(東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル3F)
2月22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クニック 首編」 講師:丸山 正城氏(コスモポリタンメディカル代表)	「実践 リラクゼーション・サロン開設から成長まで」 リラクゼーション15店舗の責任者 講師:鈴木さくや氏(メディックスリラクゼーション事業部長)	ボディバランスアカデミー・大教室(東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル3F)

※要事前申し込み。定員になり次第、受付終了。都合により日程、会場、内容の変更あり。当日は録音、撮影等禁止。

# 成功への道

ウラ技・オモテ技



## スポーツ・クラブでのリラクゼ施設がヒット 老人ホームへの出張施術も好評

有限会社ひまわり堂グループ社長 永野重雄氏

接骨院は亀有周辺に3店舗

高校を卒業後、接骨院などを多店舗展開している某接骨鍼灸院グループに就職したのが今から21年前。働きながら、国際鍼灸専門学校・東京柔道整復師専門学校

校に通い鍼灸と柔整の資格を取得。

当時は接骨院の多店舗展開はまだ珍しいところだった。そのころ同社はまだ3店舗しか出店していなかった。

今では、日本全国に接骨院・リラクゼーションなど数十店を運営する大企業へと急成長を遂げた同グループに10年間在籍した永野氏は、その発展を目の当たりにしてきた。と同時にノウハウも吸収し

は、病院が多く、老人施設もたくさんあるという。老人ホームに赴き、空き部屋で機能訓練や入居者に対しての施術も行っている。施設側も他とは違った入居者へのサービスの一環として好評だとい

た。永野氏が経営するひまわり堂グループ（本社＝東京都葛飾区高砂）は、接骨鍼灸院をはじめ東京・葛飾区と足立区で3店の接骨院とスポーツ・クラブなどでリラクゼーション施設の店舗展開をしている。

亀有駅そばの本院、金町院、亀有南口分院とリラクゼーションルーム「ソレイユ」レフコ8柱店、金町スイミング店、オアシス金町店、キッツ北松戸店がある。老人ホームでも

「特別な技術があるわけでもなく施術もオーソドックスです。昔の接骨院そのものです」という。基本に忠実なその姿勢が評価されたのかもしれない。派手な広告もしていなかったため、すべて口コミで患者が増えた。

よく、斬新な技術を求めて若い柔整師がやってくるが、ひたすら基本にこだわる永野氏は、あえてそういう人をつなぎ止めない。「基本ができていない人が新しい技術を身につけようとしても、猫に

### 技術は基本重視

永野氏の実家は熊本県で祖父の代から鍼灸院を営んでいる。実家からは「いつでも帰ってこい」と言ってくれるが、「幸いにして一度もそういう気にならずに済んだ」というようにここまで順調に発展してきた。これも修行の成果なのだろう。

「開業した当初は、なんとか家賃を払って細々と生活していました。自転車操業でした」と話す。「1年間頑張ったよ、うやく人を雇えるようになった」そして柔整師2人でやりだすと自然と患者も増えた。

「それは言っても、開業直後から順調とはいかなかったようだ。」

「特別な技術があるわけでもなく施術もオーソドックスです。昔の接骨院そのものです」という。基本に忠実なその姿勢が評価されたのかもしれない。派手な広告もしていなかったため、すべて口コミで患者が増えた。

よく、斬新な技術を求めて若い柔整師がやってくるが、ひたすら基本にこだわる永野氏は、あえてそういう人をつなぎ止めない。「基本ができていない人が新しい技術を身につけようとしても、猫に

小判“だ”。続けているといつしか基本が王道だとわかってくれる。

永野氏が最近始めたのが「院内資格制度」なるもの。施術を行う上で最低限の



傷病の説明ができるか、マッサージがどの程度できるかなどの技術チェックを行い、それを基本給に反映するというもの。チーフや分院長になるためには、会社の諸規程を含めて資格テストを行い、合格した後に昇格する。

年功序列ではなく、資格という観点から全員が納得しての基本給となるわけだ。

### 分院出店の条件は“人材”

本院開業後、2店目を出したのは3年後。以後1年に1店ほどのペースで出店している。分院出店の条件を聞くと「人材」だと迷わず答える。

「売り上げがいくらになつたら分院を出すというのではなく、やる気のある人が育つたら、分院を出して、その人に責



任感のある仕事を与える」という。

技術のことばかりでなく、お金の管理やスタッフ管理などを行った方が、いずれ独立を目指す人には役に立つ。その自立性がさらに人材を育てる。「はじめは大変かもしれないが、これはと思った人にはサポートを惜しまない」という。

もう一つ、人を育ててくれる要素が患者だという。地域に根ざして営業していると同じ患者と長く接することになるが、気心知れてくるといろいろなることを言われるようになる。当然、落ち度があればクレームのようなことも言われるが、これへの対応法も身に付くからだ。

### リラクゼーション店は定率制

鍼灸整骨院は1店舗5〜6人で、うち4人が資格者、あとは学生など。

1店舗あたりの患者は1日平均50〜60

人。

グループ全体のうち接骨院の売り上げが7〜8割を占める。

スポーツ・クラブでのリラクゼーション店は、家賃を払うというスタイルではなく、売り上げの20〜25%をクラブ側に支払うという定率制をとっている。定率制の方が、売り上げが上がれば上がるほど、クラブ側の実入りも増えるので、協力体制が組みやすいからだ。リラクゼー

ション店側も店舗を開いているのと違って集客に苦労しないで済むわけだ。

リラクゼーションは2〜3人でこなす。メニューは、リフレクソロジー、ボディ・ケア、アロマセラピー、ヘッドセラピー、フェイシャル・マッサージなど。

リラクゼーションに取り組みようになった理由は、一言でいうと「将来の療養費への不安」からだ。今は、療養費だけでは厳しいということより、経営上、現金収入がほしいから。接骨院の自費施術も同様だ。現在接骨院の自費施術でもっとも需要が高いのは「全身マッサージ」だという。

今後は接骨院でも積極的に自費に取り組んでいく。

### 開業支援と組織化

これからは、開業支援のサポートとその組織化をしていきたいという。

「だれかが病気やけがで仕事ができなくなつたときに助け合えるような、数ではなく結びつきの強い組織をつくりたい」とし、「業界がよくなるならわれわれもよくなる。ただ、よい業界を支える人材は、われわれが養成していかなければならない」と結んだ。

# 在宅ケア訪問マッサージに特化

## 母の治療院を拠点に

### 治療院「癒しの手」分院 鍼灸・マッサージ師 橋本光代氏

橋本氏が鍼灸マッサージ師になったのは、大阪で鍼灸治療院を開業していた祖父の影響だという。

「子どもの頃から見てきたので鍼灸マッサージには違和感がありませんでした」というように高校を卒業後迷わず鍼灸専門学校に入學した。



院「癒しの手」の分院として在宅ケア訪問マッサージを行っている。平成14（2002）年にはじめ、3人のスタッフとともに60〜70人の在宅者を回り施術している。

橋本氏が在宅専門としたのには理由がある。13年前、祖母が大腿骨を骨折して入院し、一時的に寝たきり状態になった。入院先の病院やその後の施設にマッサージに行っ

た橋本氏は、祖母から「さすつてもううだけでも、本当に気持ちがいいものよ」と言われ、橋本氏もまた、「気持ちが悪くなるような気がした」と感じた。これがかきつけかけとなり、施設に入所している方がどれだけ多くいるのかという現実を見て、他の人にもぜひやってあ

げたいと考えるようになった。

「在宅でも困っている人がたくさんいる。そういう人たちに喜ばれるような施術をしてあげたい」という純粋な動機からだ。しかも、「実費だと高いので続けられない。なるべく保険で」と、はじめた。

保険での鍼灸施術は、神経痛、リウマチ、肩関節周囲炎、頸腕症候群、腰痛症、頸椎捻挫後遺症などの病名で疼痛を主症状とする人が、保険適用になる。それ以外の疾患でも慢性的な疼痛を主症とするものについては、神経痛やリウマチなどと同一範疇と認められる疾患で、医師の同意書があれば、支給対象と認められる場合もある。

マッサージ施術は、一般的には、脳梗塞や片麻痺のような脳血管障害等による半身麻痺、骨折や手術後の関節運動機能障害、関節リウマチ等、様々な疾患による筋麻痺や関節拘縮が生じており『歩行困難』や『歩行不可能』（寝たきり等）な場合で、医師が必要と認めた場合が対象だ。

母・前田氏はもともとの出身地である大

阪の鍼灸学校を卒業した。

「大阪で鍼灸マッサージは地域のの人に身近な存在です。乳児の夜泣き、かんのむしなどの治療から大人まで、親しまれています」。

#### 患者の増減が経営に直結

訪問マッサージの患者には、寝たきりの人や難病で通院できない人などがある。橋本氏他スタッフで手分けをして、1人あたり1日6〜7軒の家を訪問する。多いときで10軒くらいになるという。

患者さんにはもちろん喜ばれる尊い事業なのだが、経営的には成り立つのだろうか？

「家賃、光熱費などの経費はもろんかかりません。ただ、車に経費がかかります。これも効率よく使えば大丈夫です」（橋本氏）  
ただ、患者さんが急逝したり、老人ホームや老人福祉施設などに入所されたりと、「患者さんの数が急に減る時期があります」という。季節の変わり目などに多いのだそうだ。患者さんが急に減るのも困るが、申込が集中し急に増えるというケースもある。「効率が悪いことなのでしようが、スタッフがすぐに見つかるものでもないのです、自分でやるしかない、と頑張っています」という。  
もう1点は事務作業における負担だ。これはどこでも同様なのだろうが、1日が終わって疲れているときの、毎日の事務作業が大変なのだ。

「保険請求は、請求書を出してから現金化するまでに数カ月かかるので、不備があると戻されたりして、入金額が読み切れないところもあります。窓口もいろいろあつて、締め、支払いもそれぞれちがっていたりと事務が不得手な私にとって不安な面でもあります」

また、今回の後期高齢者医療制度の改正にあつて「いままでいろいろな市役所にいけば良かったものを一括して広域連合に出す、制度が変わったために提出書類のフォーマットも全部自分で変えたりと大変でした」。

### ケアマネにPR、それ以外は口コミ

ケアマネージャーがいる施設や事業所では「無料お試しキャンペーン」を行つているという。入所者や在宅の要介護者にその効果を体験してもらうこともあるが、ケアマネへのアプローチの機会を増やすという狙いもある。

普段在宅で施術している患者さんが喜んでくれて、ケアマネに話してくれることもよくあるそうだ。

「おばあちゃんが喜んでくれると、その家族が母の治療院に来てくれたりもします」という相乗効果もある。

ただ、一方で在宅ケア訪問マッサージを行うところが増えてきているのも事実。競争は厳しくなってきた。他者よりも長い時間施術を行う、機能訓練を重視して、さす

るだけのマッサージで終わらせず、ひとりひとりの症状に合わせて必要な機能訓練を取り入れるなど差別化をはかっている。

患者さんが快適な生活を送りたいという気持ちをご自分で支えてあげられるか。患者さん自身が病気などで、ご自分の可能性に対してあきらめていると悲しい。前向きになつてくれればと思いつながらマッサージを続けている。

訪問マッサージをはじめたころは、曜日や時間帯を単純なミスもあつた。また患者さん宅を地図を見て下調べしておいても現地にいくと土地勘がなく迷つてしまい、渋滞などと重なり時間に遅れたなどということもあつた。

何よりも一番困つたのは、交通事故を起こして仕事ができなくなったときだった。保険などに加入しておくことが大切だとの認識を新たにしながら、ケガをして仕事ができず、代わりの人を探すのも大変だった。幸いにして母・前田氏が代役を務めてくれたあと、知り合いが、フルタイムで手伝ってくれる鍼灸マッサージ師を紹介してくれた。が、そのスタッフが施術しても、今度

は患者さんが前田氏がいいと言いつつ人もいた、その後、他のスタッフが入つたときには、前のスタッフが良かったということもあつたそうだ。「技術の違いということよりも、人柄などの要素が大きく統一することとは難しい」と分析する橋本氏だが、ひとたび患者から離れることへの恐怖感も味わつたに違いない。

### 在宅患者の家族に健康教室を

患者の中から「続けて治療しているうちに、以前より関節が開くようになったので、洋服の脱ぎ着が楽になつてうれしい」「麻痺のある足だが、自分で足の指が動かせるようになったので、希望を感じられる」などという感想を聞くと感慨深いものがある。

橋本氏は、在宅患者を介護している家族の人たちに対して「健康教室」を開いている。参加している人は、介護をしている人たち、治療院へ通う患者さん、ヘルパーの仕事をしている人たちなどで「自分で自分の心身を健康にしたい」という意識の人たちだ。

参加者の感想は、「毎日続けることは、ほんの数分の内容なので、無理なく習慣に出来てきています」とのこと。「介護する人たちが疲れています。そういう人たちに、自分で自分の健康を維持できるような意識を持ってもらえるような指導をしていきたい」と話す。最近学んでいる気功なども取り入れながら健康法と一緒に考えていきたい、と話す。

今後、健康教室に参加した人たちが自分の周りの人たちへ、気軽に健康維持のための体操を広めることができれば、「自分の心身に責任を持つ人たちが」が多くなり、「寝たきり（寝かせきり）」の人も少なくなるのではないかと、希望に胸を膨らませている。

# イントロダクション

中濱スクールでは熟練したD.C.が一一人人的確に厳しく指導していきます。

## セミナー

1997 パーマー大卒  
中濱D.C.

**11月3日**  
(祭日)  
**頸椎**セミナー

**11月24日**  
(祭日)  
**骨盤**セミナー

募集:各8名限定  
受講料:各20,000円  
AM10:00~PM3:00

[www.nakahamadc.jp](http://www.nakahamadc.jp)

**中濱カイロプラクティックテクニクススクール**  
場所: JR嵯峨嵐山 下車 (徒歩約10分) 京都市右京区嵯峨広沢御所ノ内町43-36 TEL:075-864-3939



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

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



## 集客と立ち上げ

集客されている院へ見学に行っても、表層の部分の気づきしか得られない。何故、集客が達成されたのかという集客の根幹は得られない。

以前、多店舗展開している大手の幹部の方と話す機会があった。実費で体のほぐし専門で展開している企業だ。

「人がリピートで定着するのには、一年半かかります」と言っていた。い、いちねん…半…?」

その間は赤字? それから初期投資を回収するということか?

都心の美容室で派手に展開している店などは回収するのに一店舗平均5年半かかると聞いたことがある。

初期投資の回収の早さが僕は、独立起業の力だ

と思っている。

整体院やサロンとして、当グループの定着率は半年もかからない。なぜなら『初日』に命懸けだからだ。

飛行機は離陸に燃料の80%を使い、残りの燃料で目的地まで行くと言う。それだけ0から1にするには命懸けのパワーが必要だ。

小手先のノウハウやマーケティングに没頭しても、人は来ない。ネット広告やチラシやDMに躍りになって待てど暮らせど人は来ない。

腕に自信があっても、初診もない、リピートもない。

10年前とは治療院やサロンの数は比べ物にならないほどに乱立している。その過当競争の中、当グループの院やサロンはオープン初日で30名以上は

で、50名、80名…中には120名達成したケースもある。

この差は一体、何なのだろうか?

ズバリ【スピード】だ。

ラストの【スピード】ではない。立ち上げにはコレは関係ない!! (笑)

行動力・判断力・情報収集力・交渉力…それら全てが集客力となるのだが、この集客力の【スピード】が立ち上げを決める…いや、独立成功を決めると言っても過言ではない。

集客が大切: なのではない。集客の早さが大切なのだ。

漠然と「将来は独立したい…」、「あ、そうだ、あれをやんなきゃなんないんだっ…」。

こんな感じで気がつく次の日になっている。さらに一週間。もう、その「やんなきゃあならない」

ことは一年も二年も、いや一生実現されることはな

いだろう。

そして、気づくと時間が経ち、時間に抵抗しても老け込んでいく。死ぬ間際に抜けた毛と抜けた歯で自分の手をじっと見ながら、「アレもやればよかった」。「これもやるとけばよかった」…なんて誰も聞き取れない小さな声でつぶやく…。

こんな人生、まっぴらだあ!!

だから、【スピード】なのです。

いま目の前にあるもの、できること、そこから少しずつスピードを上げればいい。

毎日0.2%スピードを上げていくだけで、1年で200%もスピードは上がる。

スローライフ? どうぞ、やりたい人はどうぞ。でも年金だって将来ももらえるかどうか分からない世の中に本当に笑顔のスローライフがやってくるのか?

【スピード】をあげて、加速集客、独立成功をしなければ、収益だつて上がらず、老後だつていい笑顔で「すーらいふっ!!」なんて言っていられない。

ぜひ、集客力に【スピード】をあげてもらいたい!!

「本当に生まれてきてよかった!!」と言って、あなたに最期のときを迎えてもらいたい。今、この瞬間から0.2%スピードを上げる。ぜひ決断して欲しい。

それは最期の逝きかたを十分に考えて、真剣に今を生きていくことに必ず役に立つはずだ。

ずだ。

■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。

# 3年のときを経て、進化した【集客革命】ついに登場!

**ぶっちぎり集客力**

吉田正幸著  
現代書林 刊 ¥1,680

前著「儲かる!!集客革命」から3年。治療院集客の常識を変えたフィットバランス療術学院院長 吉田正幸が満を持して書き下ろした「ぶっちぎり集客力」。

この本を読むことで分かること。それは・・・

- 治療院の入口にギッシリと靴が並ぶためにまず何をすべきか。
- さらに多くの患者さんが喜んで来院されるために治療家がなすべきことは何か。
- 治療院業界戦国時代の今、患者さんの笑顔も、十分なお金も自由な時間も手に入れることができる、新しい成功の形とは。
- 自分サイズで治療院を発展させていく加速的集客システムとは。

あなたの治療院を飛躍的に発展させるこの1冊。下のフリーダイヤル、学院サイトからもお申込みいただけます。

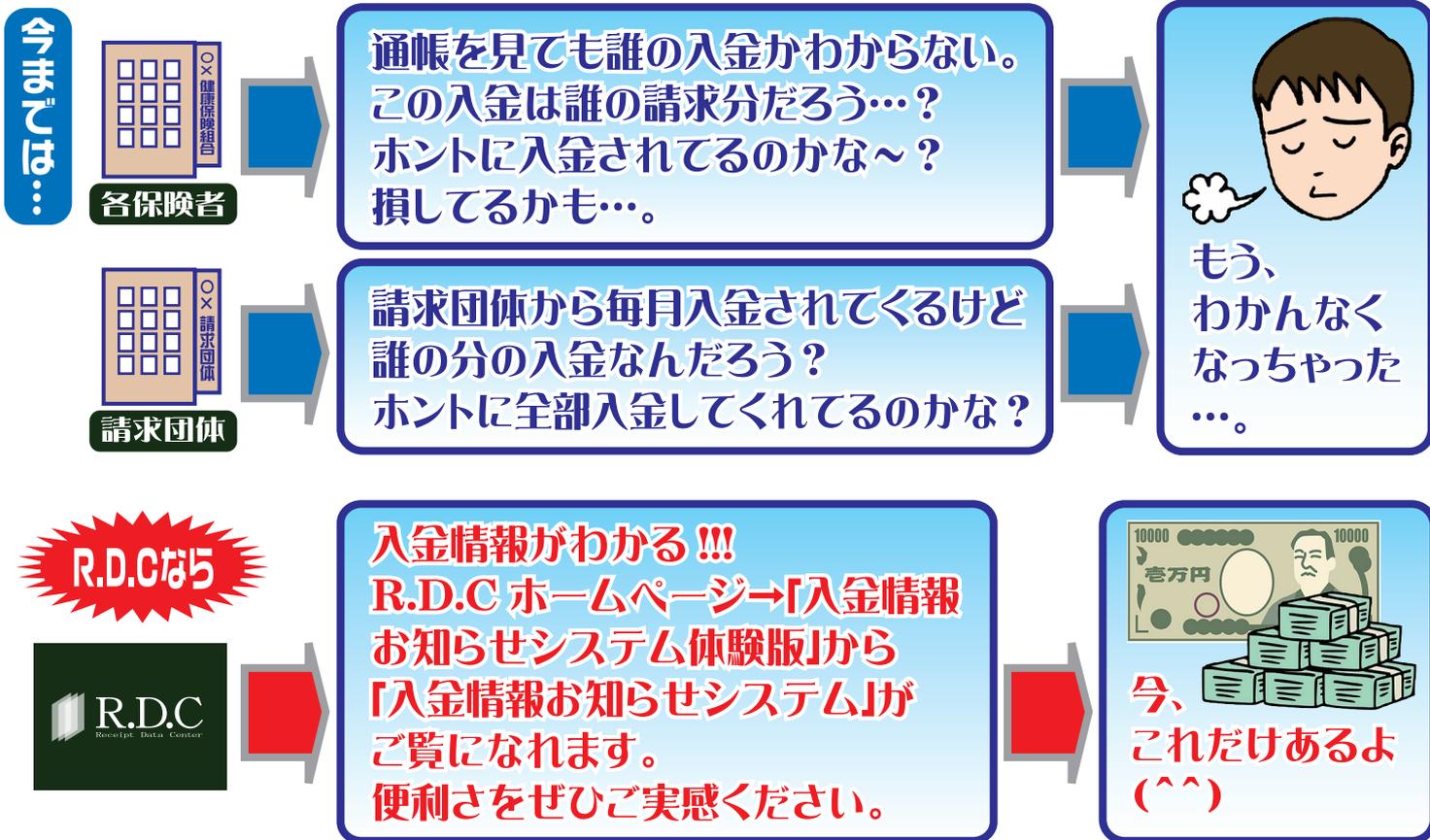
**FRS FITBALANCE RYOJUTSU SCHOOL** **フィットバランス療術学院**

〒107-0062 東京都港区南青山2-9-3 青山JPL 12階  
FAX 03-5775-7024 学院サイト <http://fitbalance.net>

フリーダイヤル **0120-744-420** **ぶっちぎり集客** **検索**

**【期間限定】11月30日までにお申し込み頂いた方へ特別音声CDプレゼント!**

**業界初！入金情報お知らせシステムで保険者からの入金を完全管理。**  
 保険者から支払われた 貴院の月次の「請求」「返戻」などの入金・未入金情報を、  
 弊社集計システムと連動した Web上の貴院専用ページにてお知らせ。



- メリット① 月ごとの入金・未入金のレセプト金額が明確になりますので保険者の入金忘れも防げます。
- メリット② 保険者から支払われた毎月の入金額の内訳を「保険者名称」「受診者名」ごとに表示。
- メリット③ 確定申告時に必要な「売上げ」「入金」「返戻」「その他データ」も明確になるので申告作業も楽になります。

**無駄なレセコンリース費用もカット。**

使いやすさで大評判のインターネット対応最新レセコン「**レセ Pro(M)**」RDC版を採用。  
 会員さまに無償貸与します。  
 日本手技療法協会提供「**レセ Pro(M)**」なのでサポート体制も万全。  
 療養費の改定にも即時対応可能。料金改定による返戻レセプトを出しません。

詳細は <http://www.rece-dc.com> または

レセプトデータセンター

検索

あるいは私にお電話かメールでお問合せ下さい

**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 3 階 1 号

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

担当：滝口 Mail : [receinfo@rece-dc.com](mailto:receinfo@rece-dc.com)



# 新たな女性マーケットの取り込みが可能に

## 顔ダニ駆除「デモセラピー」は治療院の新しいアイテム

これからの治療院経営のカギは「いかに女性の関心を集められるか」。

顔ダニをご存知だろうか。顔ダニ（学名『デモデクス』）は人間の毛穴に棲息するいも虫のような形をした「ダニ」の一種で、生まれたての赤ちゃん以外、ほぼ全ての人の毛穴に棲息していることが分かっている。

見た目こそ気持ち悪いものの、そこで余分な皮脂を食べてくれているのでありがたい存在でもある。しかし健康には害はないものの、顔ダニが美肌を損ねる原因だとしたら多くの女性は駆除したがるのではないだろうか。

皮膚科学の世界的権威である曲魁導教授（中国青島大学皮膚病学）は、顔ダニがあらゆる肌トラブルと関わりがあると考え、30年以上にもわたる顔ダニ研究を行っている。

### 顔ダニが肌トラブルを引き起こす

同教授の研究報告によると、デモデクスは、細胞そのものや細胞を構成する脂肪をも食へ、角質を守る皮脂膜がなくなり乾燥肌になるといふ。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

になり、敏感肌となる。

デモデクスには8本の足があり、それぞれに3つの爪を持つ。鋭い爪や口を持っているデモデクスなどによって、傷付けられると活性酸素を発生し、「くすみ」や老化の原因になるといふ。さらに、デモデクスの排泄物や死骸が毛脂器管内に蓄積すると炎症を引き起こし、皮膚の老化、毛穴の開き、ニキビを招くといふ。毛根に住むものも、毛根部の栄養を吸い取り、細胞組織を傷つけ、頭皮の炎症や抜け毛を引き起こす。

顔ダニは、乾燥肌、敏感肌、くすみ、老化、毛穴の開き、ニキビ、脱毛と深く関係があるのだ。

株式会社ヒーローズ（境瑠美代表取締役）では、この顔ダニの研究結果をもとに顔ダニのケアに効果的な石鹸「デモクロス ハーブコンプレックスソープ」（100993300円）と、洗顔後1ステップでお肌の状態を整える「デモクロスハーブコンプレックスジェル」（150999800円）を開発し、販売している。さらにデモクロスを用いたフェイシャル施術「デモセラピー」も併せて治療院に積極的に紹介している。

今回は境氏と、このデモクロスシリーズを実際に8月より導入、販売を開始した株式会社ボディ・プ

ランが運営する整骨院BAN

JAR（バンジャール）エグ

ゼクティブディレクター・鎌

田美紀子氏とヒーローズの境

代表取締役「デモクロスの特

徴や魅力について対談してい

ただいた。

（株）ボディ・プランは多くの

整骨院を展開する会社であ

り、その中でも今回「デモセラ

ピー」を導入した整骨院バンジ

ヤールは、保険診療もさることながら、自由診療に

も力を入れている。特に女性はゆったりとリラックス

した滞在時間を過ごすことができ、心身ともにリ

フレッシュできる癒しの空間がコンセプトだ。

**鎌田** バンジャールの開院当初は保険治療の他

に自由診療として、リフレクソロジーから始まり、

酸素カプセル、ダイエットコース、骨盤矯正、ゲ

ルマ温浴などを取り入れ、女性の患者様から好評を

いただいております。やはり女性は欲張りですの

で、1か所でトータルケアができるのが理想ですよ

ね、そんな中患者様からのお悩みが多かったのがお

肌のトラブル。でも、フェイシャルの専門的な知識

がなかったこと、エステとは違うものを、きちんと



結果を出せるものはないかと探していたところでした。

**境** デモクロスシリーズをまず使ってみて頂いたのですよね。実際に使ってみて

いかがでしたか？

**鎌田** フェイスラインによくできた二

キビがでなくなりましたのを感じました。お

肌全体の調子も良くなりましたね。今まで

色々な化粧品を使ってみました。短期間で効果を

実感できたことにはとても魅力を感じました。

**境** ニキビや吹き出物は「デモクロス」を使い始め

て一番変化を感じる点だと思えます。実際に長年二

キビに悩む20歳代の女性何人かに「デモクロス」を使

ってみてもらったところ、全員が2週間で肌の改善

を実感されたんですよ。

**鎌田** やっぱ顔ダニのせいですか？

**境** そうですね。顔ダニはニキビの原因となるこ

とが分かっています。他にも、毛穴の広がりやお肌

のくすみ、乾燥、老化を招くことが考えられるので

ニキビ以外のお肌の人にも「デモクロス」はお勧めな

んです。



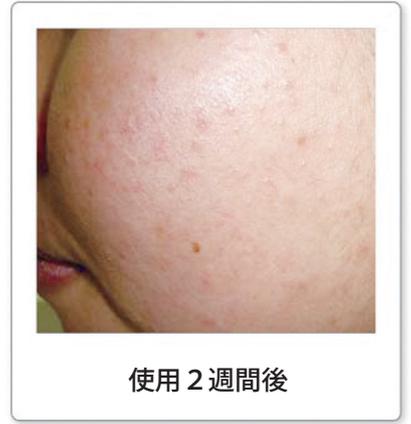
## クローズアップインフォメーション

**鎌田** ハーブが顔タニを抑えるんですね。このハーブの香りがまた好評で、本当にリラックスできるんですよ。

**境** 香りは購入された皆様から好評をいただいています。ローズウッドという精油なんです。他にも抗菌・防腐の作用をもつハーブに着目し、そのエキスをたっぷり配合しました。顔タニが減ると言っても成分はハーブなので安全なんですよ。

**鎌田** プラセンタが入っているのも魅力的ですよ。デモクロスのプラセンタはとも安全で品質の高いものだと思いましたので安心して使えます。

**境** そうなんです。プラセンタと一言で言っても



鎌田氏(右)と境氏(左)

実は色々あるんですよ。デモクロスはプラセンタの中でも、SPF豚という徹底した管理の下飼育される特殊なものを使っています。SPF豚は安全性が高いので熱処理による成分の破壊が少なく、通常のプラセンタより濃度が高く、効果を発揮します。

**鎌田** 石鹸にもプラセンタを入れているなんて、贅沢ですよ。洗ったあとしっとりしているのはきっとプラセンタのおかげですね。

**境** プラセンタは様々な作用がありますからね。他にも美白作用や細胞の活性化、活性酸素除去作用、新陳代謝を促進する作用などがあります。

**鎌田** シンプルケアなのに充分効果が出るというのは嬉しい限りですね。患者様にもお勧めしやすいですし、なにより自分が使ってみて納得できたの

で販売してみよかなという気持ちになりました。

**境** ありがとうございます。やはりバンジールさんでは酸素カプセルやダイエットコースやアロママッサージなど女性が喜ぶメニューが多いのでデモクロスの購買層も女性が多いですか？

**鎌田** そうですね。20代〜40代の女性为中心ですが、中には男性の愛用者もいます。10日ほどでお肌がきれいになるのを実感されて喜んでます。30代主婦の方は石鹸の泡立ちの良さに感動したそうです。体やお子さんのシャンプー代わりにも使っているそうですよ。

**境** それは贅沢な使い方ですね。もちろんデモクロスは全身にお使いいただけますし、顔タニは全身にしているので是非お使いいただきたいと思います。

同院では9月からはフェイシャル施術「デモセラピー」も導入している。



**鎌田** フェイシャルコースを導入することは以前から検討してたのですが、その中で「顔タニ」を実際に見てインパクトがあったのがデモセラピー導入のきっかけになりました。また、すでにデモクロスを使ってお肌の調子が良くなったのを実感していたので、デモクロスの効果がより高まるというフェイシャルなら患者様にお勧めできると思います。デモセラピー導入にあたっては親切にご指導

くださり、しかもフェイシャル施術経験がない私でも比較的簡単に施術を施すことができました。

**境** 20歳代〜60歳代の幅広い年齢層の女性が定期的に施術を受けているそうですが、なにか工夫などしているのですか？

**鎌田** 院内にPOPを貼って紹介したり、施術ではより効果を実感してもらうために、スキンケアでの肌チェックと、施術を半顔ずつ行い、左右差を比べてもらうなどしています。

**境** なるほど。それはいいアイデアですね。



**鎌田** 実際にデモセラピーを受けた方はお肌のキメが整うことやお顔がリフトアップされることを実感され、大変好評をいただいています。

ニキビや老化の原因となる顔タニを駆除し、健康で美しい肌を取り戻すデモクロス・デモセラピーは、治療院を訪れる健康意識の高い女性たちのニーズにピッタリ。

治療院の経営拡張に導入を検討してみたいかがだろうか。(文中・敬称略)

デモクロス・デモセラピーのセミナー開催中です。次回は11月18日(火)13時より詳細はお問い合わせ下さい。お問い合わせ株式会社ヒーラーズ  
TEL 03-3254-1030  
FAX 03-5289-0261  
E-mail: healers@demo-therapy.com

第4回

美肌の認識「皮膚層の下で活躍する筋肉」

自由診療への提案

横山式筋二点療法ゼミナール 会長 横山紗弥



2 肌に水分が十分にあり、うるおっていて、みずみずしい感じがする。  
3 触れた感じはスベスベで、見た目はツヤツヤの状態でキメがこまかい。

4 し

み、くすみ、ニキビなどの肌トラブルがない。

5 毛穴が引き締まっています。

エステと言えば、美顔。美顔と言えば、まず「美肌づくり」が定番のメニューですが、美肌つてどのような状態にすることをいうのか、情報が溢れているわりには、随分漠然としているように思えます。

あるエステの情報誌に載っていた記事を抜粋してご紹介してみます。

「皮膚科学の立場から見ると、  
1 肌にたるみがなく、弾力があり、水分、油分のバランスが良い。

脂っぽくなく、血色も良い。などです。

これらからキーワードとなるのは、水分、油性分、新陳代謝です。

これに『シミ』予防として紫外線対策、ニキビ予防としての洗顔を加えると、スキンケアで大切なことは『清潔』『保湿』『紫外線対策』の三点です」

このための対策として各種の基礎化粧品、仕上げ化粧品の使用やマッサージの必要性が記述されています。果たしてこれだけで良いのでしょうか。

皮膚科学だけの問題として理論を構築するのでしたら切り離して論ずるのも良いのでしょう。

しかし、実際の臨床行為として、エステの行動として議論するのであれば、皮膚層の下を支える筋肉層を切り離れた技術では効果を期待することはできないと思います。

「皮膚」は1枚の皮ではありません。「表皮」「真皮」「皮下組織」の3層に分かれています。0・1ミリもない薄い「表皮」ですが、怪我や、突発的な大きな切り傷などで皮膚が破れ、中の皮下脂肪や筋肉が盛り上がるように飛び出した部位を目にしますと、飛び出した量は非常に多いのですが、これらの内圧を押さえ保持していたことを考えると、いかに「皮膚」は丈夫なものが分かり、敬意を表したくなります。

「表皮」は、外部から「角質層」「顆粒層」「有棘層」「基底層」の4層から成り立ち、働きの異なる4種の細胞から作られています。角質の細胞が入れ替わることによって私たちは普段「肌が生まれ変わる」ことを実感します。「表皮」の表面には皮脂を送り出す「皮脂腺」、汗を作り出す「汗腺」があり血管やリンパ管にとんでいて、毛細血管から表皮に栄養を送り込んでいます。

美肌づくりの総仕上げはマッサージで、血液やリンパの流れをスムーズにして、肌

「整体エステ」講座を率いる筆者としては、これだけでは、とても納得することはできません。「皮膚層」の下で活躍する「筋肉」のことを忘れてはいませんか、というのが今回の論点です。ほとんどの化粧品のカタログには「皮膚層」の拡大図がカラーで載っています。ただ、「皮膚層」の拡大図だけで、その下層に広がる筋肉の図表まで載っているものは、1枚も見ただことはありません。「肌」と言えば、常識的には「皮膚」あるいは、「皮膚層」のことを指しますから、皮

のターンオーバーを促します。

「皮膚層」は、その下層にある筋肉の影響を受けていて、この筋肉の性質を知らなければマッサージ効果が大きな差がでることを次回に書きたいと思います。肌へのお手入れの前にやるべきことがある」というのは、「皮膚層」の約10倍の厚みがあり皮膚と骨格の間にある「筋肉層」に関する作業のことです。

この筋肉層にまで到達するようなマッサージをしませんと美肌効果は出にくいのです。これは、通常イメージする美顔マッサージではありません。当ゼミナール独自の方法です。顔の表面だけをマッサージしても、目的の達成はできないことをぜひ知ってほしいと思います。

**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。

## 異色トークショー 「ふんどしトーク」 開催から見えるもの



異色トークショー「ふんどしトーク Vol.2『からだところを解き放とう～身につける布からのアプローチ～』が、自然食品や環境・自然を意識した商品を販売する株式会社がいあプロジェクトの主催で9月26日19時から東京・千代田区のメディックス「ボディバランス・アカデミー」の大教室で開催された。

当日は、無農薬野菜・有機野菜の宅配「やさい暮らし」代表・いとうしほ氏、虹色草木染作家 k i t t a ・さわのゆうこ氏、女優の高樹沙耶（現・益戸育江）氏、マクロビオテック料理家中島デコ氏、中島デコの夫でフォトジャーナリストであるエバレット・ブラウン氏がゲストとして出演し、オーガニック系フリー編集者の吉度日央里がナビゲーターを務めた。この日のゲ



高樹沙耶氏



スト全員が「ふんどし」を着用した。トークは「ふんどし」の利点や、付け方、製作方法、素材の選び方などからスタートした。途中から民族精神学博士で平和活動の実践者の中山康直氏が登場し、「ふんどし」をすることでライフスタイルが変化し、それが心に影響を与え、心が変わることを力説した。その後、ふんどしから体・心の健康や地球環境・自然論、ブラジャー論、生き方論にまで話が発展して約120名の参加者は、トーク内容に頷いたり、笑ったり、満足した様子の2時間だった。

また他の教室でも13時30分から虹色草木染作家 k i t t a ・さわのゆうこ氏による布ナプキンワークショップやミニ店舗が開かれ、自然食品や自然環境に関心の高い女性が多数参加し好評だった。

この異色トークショーなどを招致した(株)メディックス・リラクゼーション事業部の鈴木さくや氏は「医食同源という言葉通り、医も食も同じ源です。僕らは治療にとどまらず、食との融合をめざして行きたいと考えています。そのためにも今回、「がいあ」とのコラボレーションは大きな意味がありました。これからは健康産業と手を結んださまざまな企画を作りたいと思います」と語る。治療業界の中に、今までにない大きな取り組みが始まったことが予感される催しだった。

業界初の評価基準と患者さんの生の声 が見える

### 腰痛クチコミバンク!マンモスサイト誕生!

- 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



本誌も協賛  
今すぐ登録を

業界向上KEYグループでつながる  
患者満足推進協会

腰痛クチコミ

検索

<http://kutikomi-bank.com>

#### 登録者の声

- 本日、初めて「腰痛クチコミバンク」から新患さんがキター-----! (笑) 当院も有料・無料、色んなところに登録していますが、こんなに早く結果がでたサイトは今までなかったため、スゴクびっくりしました! あんまり嬉しかったので思わずメールしてしまいました! 今後とも何卒よろしくお願い致します。
- 「腰痛クチコミバンク」を自分のホームページとブログにリンクし始めたら、患者さんが来院するようになりました。リンクによる効果があるとは思っていませんでした。
- 教材 DVD を購入させていただきました。治療院にどれほどのサービスが必要なのか初めて知ることができました。県別の順位が上がったのでなんとかとてもうれしいです。
- 他のサイトにも登録していますが、全く効果がありませんでした。今回無料登録のみでしたが、すでに数件の新患さんが来院です。ありがとうございます。今度教材も購入してみます。

#### <患者満足推進協会> 提供教材

- 弁護士に聞くセクハラ、クレーマー、医療事故
- 1 治療家 3 大法律リスクセミナー DVD...26,250円
  - 2 やっている治療院はこまてやっているのか!! 治療力、サービス力向上セミナー DVD...26,250円
  - 3 リポートポスター .....10,500円
  - 4 治療効果納得ポスター .....10,500円



※ご注文はサイトから購入が便利です。尚 FAX 注文の場合、必要事項を明記の上 020-4664-6635 まで

# あん摩マツサージ指圧師の現状

サブプライムローン問題から端を発したアメリカ大手証券会社リーマン・ブラザーズの経営破綻というシナリオを迎え、アメリカ金融経済の混乱は世界経済を巻き込んで日本に影響を与えています。アメリカ経済に追従している日本経済も今後さらに大きな煽りを受けるのは必至ではないでしょうか。

また中国のメラミンによる粉ミルク問題や大阪・三笠フーズの事故米など、昨年到现在の安全が問われ、さらには昨年からは続くガソリン高騰の影響を受けて今年に入り食品などの値段が上がりが、われわれ庶民はもちろん、年金という限られた収入でやりくりされている高齢者にとっても生活はますます厳しくなる一方です。

そんな政治を「どげんかせんといかん」にもかかわらず、総理大臣の突然の辞任が2度も続く自民党の不始末で政治

への不信が高まっています。

今年4月、後期高齢者医療制度の導入に伴い、3月、4月は事務処理の変更で柔整の先生や訪問施術のあま指師の先生も忙しくされたことでしょうか。反対を押し切って4月よりはじまった後期高齢者医療制度も総理大臣が麻生氏に代わると、今まで良い制度だと謳ってきた厚生労働大臣が手のひらを返したように「後期高齢者医療制度を見直す」と、180度の方向転換を口走る始末です。「国民を健康で豊かな生活を保障するはずの健康保険制度を軽く見ているのではなからうか」と怒りをあらわにされた私の患者さんの一言が胸に響きます。

来年の4月までは見送られている高齢者の医療費負担増も始まれば、医療を受けられなくなると心配している患者さんにもいらっしやいます。治療を通してそのような高齢者と接している私たち治療家

は日々胸が痛む思いです。

今年の夏はおとなり中国でスポーツの祭典北京オリンピックが開催され、水泳の北島選手が2種目二連覇の偉業を達成など日本選手の活躍もまだ記憶に新しいところでしょう。

オリンピックが開催される年は、母校日本指圧専門学校の45期同期生による同窓会が行われます。今回も文京区小石川の母校からほど近い、東京ドームホテルで同窓会が行われました。120人の同期の卒業生中、参加した人は26人と前回に比べ半数以下と少なかったのですが、同じ学舎を一緒に卒業した同志が4年ぶりに再会し、校長先生をはじめ担任だっ

た先生と教師陣も参加され、懐かしい話に花が咲き大盛況でした。

そんな中、ひーりんぐマガジンでの私の原稿を読んでくださっているという教師の先生とゆっくりお話できる機会があり、いろいろと話をさせていただくことができました。

先生がおっしゃられたのは、「教師として学校で生徒たちにあん摩・マツサージ・指圧師の現状を伝えるときにとても厳しい内容になってしまふ。正直、伝えることがとても心苦しい」とのことでした。

患者さんには「先生」「先生」と呼んでくれる仕事だが、東洋医学とはいっても医師ではないので社会的立場はかなり低い私たちのこの業界、脱サラして独立開業を目指して学校に入試を受けに来る一流企業のサラリーマンに「どうしてその会社を辞めてくるのか?今の社会的立

場をすてるのはもったいない」とその先生ははつきりと伝えるようにしているそうです。

その先生から「学生や今後の後輩のためにも、あん摩・マッサージ・指圧師の明るい将来や可能性を書いてほしい」というお話をいただきました。

あん摩・マッサージ・指圧師の現状というタイトルで書かせていただいたこのシリーズも今回で掲載4回目を迎えました。

当初「ひーりんぐマガジンに原稿を書いてみませんか」というお話を編集長からいただいたとき、「まだこの業界に身を投じて数年の駆け出しの私が業界紙に記事を書くなんて」と思い、さらに他のページを開けば成功された諸先生方の成功体験が載っている。まだ周りに認められるだけの結果も出していない鼻たれ小僧がと思い一度はお断りしました。しかし、その時に編集長が言われた言葉は「これから頑張っていこうという若い先生が今感じていることをそのまま書いてほしい」という言葉に心を動かされて、稚拙ながら書きはじめました。

私は両親や親せきに誰一人として治療業界関係者がいなくて、情報がほとんどないこの業界に踏み出しました。

「将来」といわれても未来を見通す眼力があるわけではなく、もしかりにそんな能力を持っていたなら、この仕事に就いていたのか疑問です。

私が以前勤めていた精肉業界、業界でもそれなりに名の通った会社ではありましたが、ミートホープも真つ青なウラ話はいくらでも出てきます。

食品業界の闇を見聞し、そんな中で自分の良心を貫き通すことはとてもむずかしいと感じ、転職を決意しました。

大きな企業に雇われていては時として、自分の思いをねじ曲げる必要も出てきます。一人であれば自分の信念を貫くことができ、方針は自分の意志で決定できます。

私は開業権があるこの資格、治療を提供して「ありがとう」の感謝の言葉と患者さんの笑顔そして治療費をいただける、そんな仕事に魅力を感じて希望を抱き歩んできました。

皆さんはどんな夢や目標、ビジョンを持ってこの世界に入ってきたのでしょうか？ それとも入ろうとしていますか？

指圧をやりたい、マッサージをやりたい、按摩をやりたい、カイロプラクティックのような矯正の技術を取り入れたい、治療家になりたい、リラクゼーションの施術家になりたい、医療の現場で活躍したい、福祉の現場で活躍したい、田舎に帰って親族や友人の健康をサポートした

入場無料

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

## 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：** 11月22日(土) 17:00～18:00  
12月20日(土) 17:00～18:00  
1月17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

い、日本の中心で大きく事業として展開したい、一人で治療を続けたい、人を雇って経営者にもなりたい、東洋療法の伝統を守り続けたい、はたまた西洋医学にも認められるようにエビデンスを求め続けたいのか、日本の伝統医学として後世に残していきたいのか、それとも東洋療法を世界に広げるように活躍したいのか。挙げれば切りがないほどの可能性がそこには眠っているのではないだろうか。

最初に決めるべきことは、開業するか、それとも雇われるのかでしょう。この決定がとても大切だと私は思います。専門学校時代に卒業後の進路を大まかに把握するために担任の先生が質問をした際、開業を考えていないと答えた人が私の想像よりもはるかに多かったのでびっくりしました。私はてっきり全員が開業したいと考えているものだと思っていたからです。「開業以外にメリットあるの、この仕事」という思いでした。

しかし、今は開業がすべてとは思っていません。特に女性の施術者は結婚後、旦那さんの仕事の関係で転勤などもあることでしようし、女性にしかできない身を削るような大仕事、妊娠と出産、そして子育てもあるでしょう。育児が終わって社会復帰を考えているのなら、やはりどこかに勤務して自分の資格を有意義に活用したほうが良いと思います。大きな医療機関で従事すると安定しています。



雇われているメリットってなんでしょう。身分が保障されている、収入が安定している、治療に専念できるなどが考えられます。自分で辞めるか、大きなミスでクビにでもならないかぎり、今月の給料も来月の給料も安定してもらえます。ボーナスも支給されるところもあるでしょう。有給休暇もあるかも知れません。さらに福利厚生がしっかりしていて社保完備ともなれば、健康保険、厚生年金、雇用保険もあります。サラリーマンだったころは「何を勝手に給料から天引きしているんだ」というぐらいにしか思っていないんですけど、サラリーマンなら妻の年金分も入っています。家族を抱えると実にありがたい制度だと今頃になって思う今日この頃です。

一方、開業すると収入の保証はないし、福利厚生も期待できない。が、頑張った分だけ売り上げとして結果が出ます。必然的に収入も増えるから仕事に対する姿勢、取り組み方が全然違ってきます。反対に少なければ顔が青ざめ、それこそ家賃をどうしようか、ローンの支払いは大丈夫か、これで生活していけるだろうかなど資金繰りのことで頭がいっぱいになってしまい精神的負荷が大きいのも事実です。しかも収入が多いのも少ないのもすべて自分の責任です。「どうして給料が上がらないのか」、「こんなに働いているのになぜこれしかもらえないのか」といった不満はなくなり、純粋に仕事を頑張ろうという気持ちになります。順調に売り上げを伸ばせば、それだけ自分の収入にはねかえる。自然と張り合いが出てきます。

雇用されていると治療院、病院の方針は絶対です。経営者はスタッフの治療技術の向上やレベルの均一化を目指し、統一された施術方法で管理され一定のマニュアルで行うことのほうが多いでしょう。自分がしたい治療スタイルを貫きたいならやはり開業です。

ただ、開業では仕事を休んでしまえばお金が入りません。冠婚葬祭や旅行など自分で休日を決められますが、ケガや病気で休まざるを得ない場合も起きます。私は今年の春、仕事中に自動車事故に遭いました。前日は本誌の原稿を編集長にメール送信し、達成感に満ち溢れた翌朝でした。訪問診療で朝一番の患者さん宅に訪問する道中、交差点で停車していた私の軽自動車に前方不注意の1BOX車が後ろから追突してきました。突然の衝撃で一瞬何が起きたのかわからず呆然としていたら、交通安全週間中で、交差点内で交通整理をしていた警察官が駆けつけてくれました。その警察官が事故の状況をしっかりと見ていてくれたので、

煩わしい現場検証は免れましたが、突然の衝撃で、冷静に事態を把握し物事を判断するのに少し時間がかかりました。幸い怪我は、頸椎と腰椎の捻挫と比較的軽症でしたが、小さな車に大きな車が突然追突してくる衝撃は、思っていた以上に追突して治療を待っている患者さんに迷惑をかけるわけにはいかないので、痛む体をおして休まず仕事を続けました。最初にカラーを巻きながら治療ができないので患者宅では取りはずしていました。また収入の面も心配でした。

そんな経験をしたことで「仕事ができないほどの大きなケガだったら」と、妻と幼い子を持つ一家の大黒柱として不安になったのはたしかです。

しかし、このように事故や病気で長期間仕事ができなくなった場合は独立開業してようが雇用されているようが、復帰後に仕事ができない場合は、どちらも収入は途絶えてしまうでしょう。



今の社会全体の雇用状況は、昔にくらべずいふんと様変わりし、終身雇用制度は影をひそめ、年功序列はなくなりつつあり、成果主義のもとに労働の搾取も多く行われています。

派遣会社による派遣労働者への違法行

## 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

為が発覚して派遣労働者の雇用条件の悪さが露呈し、世間でずいぶん騒がれているようです。また、正規雇用社員の3割にあたる1085万人もの正規社員が額面収入で200万円台以下というのがサラリーマンの実態だと何かで読んだことがあります。若者たちの約76%は子育てをするのは無理だとあきらめているそうです。ましてや、そのような賃金の中では貯蓄すらままならないのではないのでしょうか。

われわれの業界は、仮に出来高制で治療での治療金額の相場が60分6000円、歩合で60%ももらえるとすると。一方で1000人治療すれば1000×3600円で36万円。2000人治療で2000人×3600円で72万円になります。雇用されている数字に思えます。

しかし、雇用者側が提供する福利厚生はどれほどでしょうか。自分の体を壊しても雇い続ける治療院は存在しているでしょうか。私たちの東洋療法の業界で、退職金がでた話は聞いたことがありませんし、ボーナスを支給されることを探すほうが難しいと思います。売上の上限が決まっているので、年齢によっての毎年の昇給も期待できる業界ではない

ことはたしかです。

私が言える「あん摩・マッサージ・指圧師の将来や可能性」は在宅マッサージ・指圧、保険を使った在宅の治療です。雇われる場合でも安定した収入を得られるし、開業する場合でも治療院を構える必要がないので、当初かかる費用は少なく済みます。

これは現在の保険制度に頼っているこ

となので、保険制度が混乱している今、5年後、10年後の保証はできません。最後になりますが、今年ノーベル化学賞を受賞した米ボストン大名誉教授の下村脩氏が記者会見で後輩研究者に向けて語った言葉をご紹介します。「若い人は困難に突き当たると安易な方向に向かいがちだが、自分が興味を持った課題を見つけたら、それをやり抜くよう努力してほしい」。

保険制度がどのようになっても自分の治療技術の向上を目指し、たゆまぬ努力をすることが自分の明るい未来を切り開くと私も信じております。（完）

# 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71回研修	11月10日(月)～11月12日(水)
第72回研修	11月26日(水)～11月28日(金)
第73回研修	12月8日(月)～12月10日(水)
第74回研修	12月24日(水)～12月26日(金)
第75回研修	1月21日(水)～1月23日(金)
第76回研修	2月4日(水)～2月6日(金)

※研修日程は基本的に毎月1回目の水～金曜日、第3週目の月～水曜日です。日程は変更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・問合せ先 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

# 万が一の**施術事故** その対策は万全ですか？

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

## JHAが提供する主な福利厚生

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

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

## ■ 会員種別、会費等のご案内

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

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

### お支払いできる主な内容

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

### お支払いできない主な場合

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

# JHA有限責任日本治療協会

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

受付時間：平日10:00～18:00

E-mail : [info@jha-shugi.jp](mailto:info@jha-shugi.jp) URL : <http://www.jha-shugi.jp>

■詳しい資料を無料でご送付いたします。

# あなたの治療・施術人生に「学位」で輝きを与えませんか

働きながらも、論文だけでも博士号の取得が可能！  
手技療法家以外にエステティシャンへも門戸を拡大

「何らかの学位を持っていたら良かった…」と考えておられる、経験を積んだ手技療法の先生やエステティシャンの皆様にもナチュラルメディスン大学日本校は手をお貸しします。

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、学外単位認定制度をとる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で世界15カ国以上に姉妹校を有しています。

博士の学位を取得するには、課程博士と論文博士の2つの方法がありますが、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です。

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取得します。

日本校では、研究の進め方・書き方などの指導、助言もしています。論文も博士号が取得できるまで、出願から2年以内なら何度も提出が可能です。仕事の忙し先生向きになっています。

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ものです。



N M U 日本校学長 大井淑雄

学長挨拶  
我が国における学校教育事業は明治年間に基づいたものが制定され今日に至っております。しかしながらその間に人間の寿命も著しく延び、人生を謳歌することが出来るようになりました。またいろいろな通信、連絡の手段の飛躍的發展により、教育の形態も少しずつ様変わりをして参りました。義務教育を含む一般の教育課程の年齢の時分には何らかの理由、たとえば健康上、経済上などの理由で学業に専念出来なかつた方たちに、その学習の場を提供するのが本校の目的であります。またすでに大学まで学習した方でも人生の充実を計るため、別の分野の学問に興味を持つていることは多々あります。一般の学校登校しての学習は経済的にも時間的にも困難という方も少なくないでしょう。このようにな方に、本校をご活用いただければ幸いです。

ナチュラルメディスン大学日本校

自分の出版物に〇〇〇博士と入っているだけでも売れる冊数に大きな違いが出ると言われています。学位の最高位「博士号」の学位取得をめざし、夢を捨てることなく、お問い合わせください。

## チャンス到来!!

### 貴方も学士・修士・博士号が取得できる。

University  
of  
Natural  
Medicine  
Japan

話題を呼んでいる学外単位認定制度。

これはアメリカの大学だけが持つ制度で、

あなたのこれまでの人柄・特技・資格・技術・業績・知識・実績・

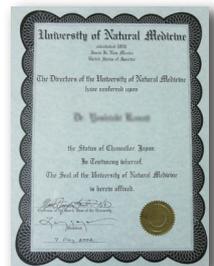
学習経験・社会経験・ボランティア活動など、

70～80%の学外単位が認定されますので、

あらゆる経験が生かされる素晴らしい制度と言えます。

これまで様々な理由で大学に行けなかった人、行かなかった人に、学士・修士・博士号など、仕事を続けながらの学位取得へ広く門戸を開放しています。

社会人で働きながら学位を取得することは大変なことですが、ナチュラルメディスン大学（NMU）では、大学に通うことなく、今までの経験、実績、資格などが、学外単位として高く評価され、学位の取得が出来るようプログラムされています。



## 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

# 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】

- 「ヒーリングマガジン」が無料配布されます。
- 会員カードが配布されます。
- 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。
- 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。
- 本協会主催のセミナー・研修費用の割引が受けられます。
- 在庫切れの「ヒーリングマガジン」のバックナンバーを実費（コピー代）で入手できます。
- 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。
- 本協会と提携企業の商品割引が受けられます。
- 名刺に「NPO法人日本手技療法協会会員」と記載できます。
- 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】

- 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)」
- 「ヒーリングマガジン」が無料配布されます。
- 会員カードが配布されます。
- 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。

- 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。
- 本協会主催のセミナー・研修費用の割引が受けられます。
- 在庫切れの「ヒーリングマガジン」のバックナンバーを実費（コピー代）で入手できます。
- 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。
- 本協会と提携企業の商品割引が受けられます。
- 名刺に「NPO法人日本手技療法協会会員」と記載ができます。
- 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。

『ヒーリングマガジンの購入方法』

非会員で「ヒーリングマガジン」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。会員は送料・手数料込みですが、非会員の方は別途 300円を御申し受け致します。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

# 百音の手技療法業界占い



注：この占いは、百音（マイン）がタロットカード全数78枚を使い、中から抽出した10枚を元に占っています。タロットは相対的に詳しく質問内容を知ること、期間も近いほど精度は上がります。不特定多数の占い、また占う期間が長くなるほど結果が粗くなる傾向があることをご了承ください。詳しく知りたい方は個人鑑定をお勧めします。

写真/河中謙哉

## タロットカードによる 手技療法業界の動向

10月25日〜1月24日

**現** 在以前はたくさん集患（集客）し、収入を得られた人が多かったことでしょう。さらなる目標のために足場を固め、積極的に人や物を利用して意欲的に行動してください。

**近** 未来に生産的交流にともない増患、増客し、人気が出るでしょう。女性を対象とした手技療法はもっとも人気を期待できます。一方で無理をしすぎる傾向や過度のストレスが見られます。無理のない方法を工夫したほうが良いかもしれません。

**障** 害 書に礼儀作法の欠如、経験不足、未熟な従業員などに注意を要します。また若さに任せられた転職や独立などに注意と出ています。タイミングが早すぎると失敗するかもしれません。

**不** 安要素に患者さんやお客さんに対して優しく長き相談相手であるのはよいのですが、聞き過ぎたり、受け入れたりするのは考えものです。人間的な大らかさ、度量の大きさと笑顔で「当院はこんなサービスや方向性です」とキチンとアピールすることで繁盛するでしょう。

**結** 論 この業界で大切なことは知識、技術です。知識、技術を持ち患者さんやお客さんに頼られるかどうかのポイントです。技術の錬磨や向上がもっとも大切です。

**ア** ドバイスに楽しく、仲良く、さらに実利に結びつく人間関係を独自に作り出すことが人を集め、不況の波を乗り切る鍵となります。

**【資格別運勢】**  
**国家資格治療家**  
長期にわたり一歩ずつ、一つずつ、段階を踏まなければ到達できないことがあり、途中で弱気になったり、疑心暗鬼、不安、攻撃的になったりしそうです。が、ひるまず、きちんと努力すれば着実な進展が見られます。

### 民間資格治療家

知識、技術が役立ち、弁舌もゆたかに収入も予想以上になりそうです。

商業的エキスパートとしてキラリと輝きます。しかし、近い未来にクレームや挑発、衝突などもありそうです。さらなる勉強、修練がプラスに働きましょう。

# バックナンバーのご案内

各号1冊1,000円(税込)+送料・手数料300円(会員は送料・手数料無料)

<p>第8号(平成17年7月25日発行) ＜日本手技療法協会NPO認証記号＞不正請求の実態Part5-患者アンケート＜保険者からの照会が増加＞成功への道/増患誘いの秘テク ニック公開/院長直言/治療院開業マニュアル/他</p>	<p>第7号(平成17年4月25日発行) 成功への道/覆面座談会-業界の営業マンは見た! 勝ち組緊要治療院のヒミツ/個人情報保護法-治療院での対応は/患者接遇マネーは本当に必要か/柔整・あま指・はり・きゅう国試合格発表/他</p>
<p>第6号(平成17年1月25日発行) 成功への道/不正請求の実態Part4/柔道整復試験院-卒後臨床研修が今年4月にスタート/治療院開業マニュアル/介護保険の見直し/花谷博幸の「勝ち組治療院のツボ」/今年の抱負/他</p>	<p>第5号(平成16年10月25日発行) 成功への道/覆面座談会-行きたくない治療院、行きたくない治療院、不正請求の実態Part3/治療院開業マニュアル/上田曾太郎の初歩の会計教室/副読本DHA・EPAを安全に摂取できる/柔整専門学校入試情報一覧/他</p>
<p>第4号(平成16年7月25日発行) 整形外科医から見た柔整師/不正請求の実態Part2/院内内装レイアウトのツボ! 成功への道-ウラ技・オモテ技1/誰でもわかる請求業務/治療院開業マニュアル/上田曾太郎の初歩の会計教室/他</p>	<p>第3号(平成16年4月26日発行) 不正請求の実態/手技療法家のための賠償責任保険/覆面座談会-入りたくない治療院、入りたくない治療院/ノースクで高収入生み出すアルカリ天然水/国家試験対策-柔道整復師編/他</p>
<p>第2号(平成16年1月26日発行) スキルアップのための民間スクール/また開に合う専門学校入試情報/治療院における人材育成法/請求団体の選び方/無資格マッサージ師派遣で逮捕-業界に激突/誰でもわかる請求業務/治療院開業マニュアル/他</p>	<p>創刊号(平成15年10月24日発行) 柔整:請求団体の現状と課題/他店舗展開に成功-そのノウハウと秘訣/誰でもわかる請求業務/治療院開業マニュアル/専門学校紹介/治療院・サロンでできる血液検査キット新発売/国家試験対策/他</p>

<p>第15号(平成19年4月25日発行) 「初歩の会計教室」番外編-いまさら聞けない超初級会計の話/必見! 自由診療向け技術セミナー/学院紹介-フィットバランス術学院/第15回国試合格者/成功への道/企業に見る現代社員真実/他</p>	<p>第14号(平成19年1月25日発行) 新春覆面座談会-国家資格はもういらない?/特選SPマークとその効用-SPマーク取得者に聞く「取得経緯と悩みは解決」/専門学校探訪/リハビリ職を救うか? 「リハビリハートプラン」/成功への道/他</p>
<p>第20号(平成20年7月25日発行) 特集1 モンスターイベントの実態/特集2 話題のホリスティック医学とは?/特集3 勝てるチラシのつくり方/特集4 専門学校探訪-信州医療福祉専門学校/特集5 セミナー開催のツボとコツ/成功への道「兼フォーリンクス」[ライフステーションラクー] /好評連載「治療家のための法律入門」/治療院開業マニュアル/「上田曾太郎の初歩の会計教室」/花谷博幸・勝ち組治療院のツボ/「コラマ」区役所の現場から/「横山紗弥」自由診療への提案/他</p>	<p>第13号(平成18年10月25日発行) 覆面座談会-専門学校3年生だから見える学校と業界/「高齢者向け節ド」を中心とした介護予防のノウハウを学ぶ「介護予防運動指導員」の将来性/知らなかったはすまされない! 保険請求と個人情報の関係/他</p>
<p>第19号(平成20年4月25日発行) 食育と手技療法/後期高齢者医療制度とその裏側/究極の自由診療-極める/第16回あま指師、はり師、きゅう師、柔整師試験合格発表!!/学院紹介/成功への道/治療家のための法律入門/業界ニュース/他</p>	<p>第12号(平成18年7月25日発行) 無料レセプト発行用ソフトとポータルサイト/開業資金節約、不用品のリサイクルで経営改善/治療院における個人情報保護 院内デザインの実例 vol.4/成功への道/治療院開業マニュアル/携帯メールで国家対策/他</p>
<p>第18号(平成20年1月25日発行) 自費導入に成功した柔整師3氏による新春スペシャルトーク/潮流・平成20年度の厚労省予算/各界からの新春メッセージ/専門学校探訪/治療院業界専門の人材派遣の有効利用/治療院開業マニュアル/他</p>	<p>第11号(平成18年4月25日発行) 特報! 無料で手に入るレセプトソフト/自由診療に役立つ学校-増患・増収につながる技術の習得/院内デザインの実例 vol.3/国家試験学校別合格発表/成功への道/ニュース/他</p>
<p>第17号(平成19年10月25日発行) 請求団体を探る2-退会理由のNo.1はいついたいなに? &lt;ココがイヤで辞めました&gt;/体幹チューニングPart.2-「最高の戦術状態」にもっていく体幹チューニング応用した施術/学院紹介/民間資格の法的背景/他</p>	<p>第10号(平成18年1月25日発行) 節制対策と資産形形成-生命保険の活用-前編/交通事故の保険請求-仕組みと実際/人材派遣の活用を考える/院・院内デザインの実例/新春メッセージ/成功への道/治療院開業マニュアル/他</p>
<p>第16号(平成19年7月25日発行) ATのツボを日常の手技に取り入れる-アスレティックトレーナー-三巨匠に聞く/請求団体を探る/カリスマ養成講座-リーダーの条件/専門学校探訪/自由診療に役立つ機器導入/成功への道/他</p>	<p>第9号(平成17年10月25日発行) 成功への道/院内デザインの実態/ホームページの活用とポータルサイト/国試対策は万全ですか?/上田曾太郎の初歩の会計教室/花谷博幸の勝ち組治療院のツボ/治療院開業マニュアル/他</p>

〒101-8691 東京神田郵便局私書箱 53号 「ひーりんぐマガジン」編集部 TEL 03-5296-9061 FAX 03-5296-9056

各号1冊1,000円(税込)+送料・手数料300円(会員は送料・手数料無料)です。ご希望の方は、左記までお申し込み下さい。なお、在庫数に限りがございますのでご希望に添えない場合がございます。あらかじめご了承下さい。また、発売しております創刊号〜第4号・第6号・第7号につきましては、会員の方に限り、モノクロ(1P=10円・送料別)またはカラー(1P=30円・送料別)のプリンター出力したもの、もしくはPDFファイル(500円・CD-R・送料別)にてお分け致します。詳しくはお問い合わせ下さい。

支配神：マルス

3月21日～4月20日生まれ

引越しや環境の変化そして目的の達成に長時間耐えなければならないことが起きます。その後には以前からの願望や希望が実現する暗示がありますので、気が落ちるときもあるでしょうが自分を信じてがんばりましょう。

支配神：ビーナス

9月24日～10月23日生まれ

この期間は人との付き合いをさけてでも、自分を高める物事や勉強などに熱中、集中する時になるでしょう。これにより無愛想になってしまうかもしれませんが、周りの人たちに笑顔や挨拶など、気を遣うことでさまざまことがスムーズに進みます。

支配神：アフロディーテ

4月21日～5月21日生まれ

予期しない幸運や楽しいことが訪れます。職場で誰かに助けられたりもします。職場での献身的な働きぶりに信用や評価も上がり、全体としてとても幸せな期間になるでしょう。

支配神：プルート

10月24日～11月22日生まれ

転機や変化のときになるかもしれません。したがって足場が不安定になり、意志が減退することがあります。今の場所や関係に固執することなく柔軟な心でいることです。近く、恋愛や仕事で理想的な出会いが訪れることが暗示されています。

支配神：ヘルメス

5月22日～6月22日生まれ

運命的な転機や変化がおとずれます。その流れに素直に従いましょう。孤軍奮闘になるかもしれませんが、踏ん張って真剣勝負や挑戦をする期間です。そんなあなたの頑張りを見て協力してくれる人も出てくるでしょう。

支配神：ゼウス

11月23日～12月22日生まれ

今は過不足なく充実、バランスが取れている良い時期ですので、現在の状態を守り、無理をせずほどほどにやっていくのが良いでしょう。また、直感もときずまされているので勤に頼るのも良いでしょう。

支配神：ルナ

6月23日～7月23日生まれ

自分はこの先どうすればよいのかと自失してしまうこともあるでしょう。現実的には恵まれているものの、個人・仕事上での停滞や、前向きになれない自分を感じるかもしれません。でも仕事運は良いので後悔しないようにできるだけのことはしてみましょう。

支配神：クロノス

12月23日～1月20日生まれ

理想にはあと一歩というところでしょうが、適度に妥協すればゴールに到達します。それでも平均以上の幸運が期待できます。また人がたくさん集まってくるので、望むことなどをはっきり伝え、リーダーシップをとれば協力者も多数できます。

支配神：アポロン

7月24日～8月23日生まれ

高い目標に向かって頑張れるチャンスです。甘えを捨て一心に励めば短期間に結果も出ます。その際は儲けや愛情などを独り占めにしないのが良さそうです。努力中でも周りに対する気配りを忘れずに行動すれば、協力も期待でき、もっと上昇できそうです。

支配神：ウラナス

1月21日～2月19日生まれ

なかなか結果をだせなかったり、約束を守れない時期かもしれません。ごまかしやうそに注意してください。あなたは感受性や想像力が豊かなので、興味を持っていろいろやってみることで、突破口となる素晴らしいアイデアを見い出せるでしょう。

支配神：メルクリウス

8月24日～9月23日生まれ

献身的に頑張るのは良いのですが、頑固になったり、押付けがましくなったり、えこひいきをしたりするなどネガティブな面が出てきてしまうかもしれません。あまり他人に干渉せず、一度自分に焦点を当ててみると良いでしょう。

支配神：ネプチューン

2月20日～3月20日生まれ

やる気を萎えさせる問題が出る可能性があります。人選や情報などは、タイミングがずれたり、間違っている可能性もありますので期間を置いて再検討しましょう。また、結果を出すには早すぎる時期です。努力の余地があると出ているので、もう少し努力してみましょう。

# 求人情報

## 2008 Autumn

ここに掲載されている求人情報は、  
 ポータルサイト「日本手技療法協会」  
<http://www.e-shugi.jp/>  
 にも掲載されております。あわせてご覧下さい。

### メリット・アイコン

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

**東京都** 常磐線 **亀有駅** 徒歩7分     
 社員 月給 **18 ~ 34** 万円以上 アルバイト 月給 **1,000** 円以上

あなたの夢をひまわり堂グループで  
 叶えて下さい。それが私の夢です。



代表取締役  
 永野 重雄

#### 仕事・職場情報

##### 【仕事内容】

- 接骨鍼灸院部門／柔整、鍼灸の治療及び治療補助。  
 老人ホームにて機能訓練、入居者の方への施術。往診での施術。レセプト業務もしていただけます。
- リラクゼーション部門／スポーツクラブ内リラクゼーションルームにての施術になります。  
 メニューはボディ、アロマ、リフレ、フェイシャル等、とても豊富です。

#### 有限会社ひまわり堂グループ

〒125-0061 東京都葛飾区亀有 3-36-16  
 TEL&FAX 03-5680-1288 <http://himawaridou.jp/>  
 ひまわり堂接骨院 南口分院 永野 裕二

#### 募集情報

- 接骨鍼灸院／亀有 2件・金町 1件  
 リラクゼーション／八柱 1件・北松戸 1件・金町 2件
- 月 6日、年末年始夏期休暇有
- 基本給・A) 17万円・B) 20万円・C) 25万円(研修期間15万円) ●皆勤手当 1万円 ●免許手当・柔整 3万円 / 鍼灸 マッサージ各 1万円 ●役職手当(責任者)・接骨院 5万円 / リラク 3万円 ●その他各種手当 ●昇給年 1回 ●賞与年 2回
- 福利厚生等・雇用保険 ●労災完備 ●リゾートホテル有 ●交通費全額支給(社員月 2万円・アルバイト月 1万円まで)
- 柔整・鍼灸・マッサージ・整体・アロマ・リフレ等幅広い分野で募集中です。学生の方や未経験の方もドシドシご応募下さい。
- 電話連絡の後、履歴書をご持参の上面接を受けて下さい。



※新規店のスタッフ及び  
 分院長候補急募しています。  
 急ぎご連絡下さい。

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

## 新院開院 新規採用

新資格者・学生OK

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



**学生社員OK!**

【仕事内容】  
整骨院スタッフ・院長・トレーナー  
【対象】  
資格者、医専進学予定又は希望者。  
医専学校に通学しながら勤務OK!  
国家試験前は受験対応しています。  
【仲間】  
平均年齢：29.5才 元気いっぱいです。

**募集情報**

【地】 東京・千葉に64店舗を展開中  
【時】 9:00～12:00 15:00～20:00 土は17:00まで  
【休】 日・祝祭日 有休2日/月 夏休み 年末年始  
【特】 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(規定内)  
【資】 柔整師・鍼灸師(医専学生歓迎)  
【TEL】 履歴書(写貼)持参  
【面】 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://www.cmc-seikotsu.com/> 【e-mail】 [recruit@cmc-g.jp](mailto:recruit@cmc-g.jp)

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

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

東京都 JR 青梅線 福生(ふっさ) 駅 徒歩3分

正社員 員 20～70 万円以上

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



**仕事・職場情報**

【仕事内容】  
整骨院のスタッフ、院長候補の募集。カイロ、整体をとり入れた柔整業務全般。スポーツ外傷も多いので幅広く学べますよ。  
【独立支援制度】  
資金の無い人でも独立開業まで応援!!  
人材育成に力を入れている、夢を本当に実現できる整骨院です。  
【仲間はこんな人】  
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、カイロ、整体理論、レントゲン読影、栄養学、レセプト、マネージメント理論など。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**

【地】 東京都福生市、立川市、羽村市、あきる野市、青梅市 他  
【時】 9:00～13:00 15:00～20:00  
【休】 日祭日、平日交代休有  
【保】 社保、厚生他完備  
【資】 柔整師、カイロプラクター(学生可)  
【TEL】 履歴書(写貼)持参  
【面】 電話連絡の上、面接

**福生整骨院グループ**

〒197-0022 東京都福生市本町 58  
メゾンドヌール山崎 1F  
TEL042-553-5445 FAX 042-530-6433  
<http://www.seikotsu.net>  
E-mail:gerbill@kta.biglobe.ne.jp

山梨県・他 JR 中央本線 JR 身延線 甲府駅 徒歩10分 甲斐住吉駅 徒歩10分

社員 員 21～45 万円 社員 員 基本+歩合

新規オープンのため、スタッフ大募集!! 在宅訪問スタッフ急募!! 県外者出身のスタッフが多数いる明るい会社です。



**仕事・職場情報**

【仕事内容】 ①治療院スタッフ ②在宅訪問治療スタッフ ③リラクゼーションスタッフ ④トレーナー  
【身につく技術・知識】 ①外傷治療多数～独立できる技術知識・一般外傷・ス

ポーツ外傷多数来院 ②ハリ・マッサージを中心とした在宅訪問治療です(歩合制も有ります) ③ハリ・オイル各種・マッサージ・各種手技の自由診療(経験者優遇)  
【やりがい】 未経験者・新卒者は基本からやさしく指導!! 経験者は実力により優遇します。

**募集情報**

【地】 山梨県全域・千葉・その他  
【時】 8:30～20:00(シフト制) アは応相談 月 8日休(有給あり) 社/a) 月給 21～45万円・b) 基本 14万円+歩合制、交通費全支給、昇給年1万円、賞与年2回(2.5月)、社保・厚生年金あり、社員寮完備、有給、能力等による手当てあり、県外者優遇 社員(アルバイト可)  
【TEL】 履歴書(写貼)持参  
【面】 面接のみ

**(有)中部メディカル**

〒400-0854 山梨県甲府市中小河原町 507-12  
TEL&FAX 055-241-1521  
URL:<http://www.cm-g.jp> 人事部 小林

東京都 JR 山手線 新橋駅 徒歩2分

社員 員 18～50 万円(歩合給+諸手当) アルバイト 員 750 円以上+歩合給

都内に6店舗の鍼灸指圧治療院です! 持っている技術を活かし、あなたらしい施術をしてください。

**仕事・職場情報**

【仕事・職場情報】 全店ビジネス街に立地している、指圧・マッサージが中心の鍼灸・指圧治療院です。当社は技術を押し付けるようなことはありません。持っている技術を活かし、特徴を活かした施術をしてほしいからです。お客様にあったあなたらしい施術をして下さい。

**募集情報**

【地】 新橋、日本橋、溜池山王、小川町、浜松町(全店駅近徒歩3分以内) 時 10:30～22:00シフト制、実働8時間 社 員: 4週8休以上、有給・夏季・年末年始・慶弔・育児休暇あり。アルバイト: 週1日勤務から可能 保 健康保険、厚生年金、雇用・労災保険、昇給、交通費支給、技術研修、新人研修 資 あま指師・鍼灸師。35歳位まで(学生不可) 応 応募受付: 03-3272-1607(日本橋店) 電話連絡の上、履歴書(写真付)をご持参下さい 面 面接、実技チェック



**(株)アルファウェーブ**

〒105-0004 東京都港区新橋 2-5-6 大村ビル 2F  
TEL03-3503-2341 FAX03-3503-2342  
<http://alpha-wave.jp> 阪井

**東京都** JR 山手線 東京駅 歩2分  
社員 20 万～60 万円

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！！

# ベストマッチな 柔整師・鍼灸師・マッサージ師 お仕事を紹介!!

なんでも選べる人材紹介



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。スキルを高めたい方! 開業を目指す方! 最も良い環境で働けます。  
【会社概要】 株式会社大黒屋 (安全保障柔道整復師会) のグループ会社として人材紹介業務を行っております。

### 募集情報

● 東京・神奈川・千葉・埼玉の中から選べます。◎ あなたのご希望をご相談下さい。◎ あなたのご希望をご相談下さい。◎ 交通費全額支給。社員登用有り◎ 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◎ 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.daikoku-jyusei.com> 小川

**東京都** JR 京葉線 海浜幕張駅 歩5分  
社員 18～28 万円 アルバイト 最低保障 850 円

当店は「ボディケア」「リフレクソロジー」を行い、お客様の疲れた身体を癒すリラックス空間を提供します。

### 仕事・職場情報

【仕事内容】 ビジネスマンからプロ野球選手まで幅広いお客様のニーズに合った施術を提供しています。  
【会社概要】 資本金 / 1,300 万円  
売上 / 7 億円  
事業所 / 東京・千葉・北海道 全 19 ヶ所  
従業員 / 全 120 名

### 募集情報

● 海浜幕張 ◎ 10:00～21:00  
◎ 年中無休・シフト制 ◎ 社 / 月給 18～28 万円、ア / 時給 850 円、交通費支給、社保完備  
◎ 30 歳位迄 ◎ TEL 後履歴書 (写貼) 持参 ◎ 面接



## りふれ幕張

〒261-7102 千葉県東浜区中瀬 2-6 ワールドビジネスガーデンマリヴウエスト 2F  
TEL&FAX 043-213-3890  
<http://kokushu.com> 主任 倉島

神奈川 横浜市 東横線 網島駅 バス10分  
市営地下鉄線 新羽駅 バス10分  
社員 20 万円～(新卒、未経験、21 歳) 28 万円

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

### 仕事・職場情報

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

### 募集情報

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

### フジタ整骨院

〒223-0058 神奈川県横浜市港北区新吉田東 6-31-6  
TEL/FAX 045-541-5625

神奈川県 小田急江ノ島線 湘南台駅 歩15分  
横浜市営地下鉄線 湘南台駅 歩17分  
社員 20 万円～35 万円 アルバイト 900 円以上

Dr. 指定の患者訪問マッサージ。院内での鍼灸・マッサージ充実中。

### 仕事・職場情報

【仕事内容】 Dr. 指定の患者訪問によるリハビリマッサージと院内施術。【独立支援制度】 将来の分院長候補として独立支援制度あり。【仲間がこんな人】 いずれもベテランのマッサージ師さん (年齢は若いです) 中心に、明るい方達です。技術は惜しみなくお教えます。

### 募集情報

● 湘南台 ◎ 9:00～12:00 13:30～18:30  
◎ 原則週休2日制 ◎ 交通費1万2千円迄、社保等完備、月給 20～35 万円、昇給・賞与あり ◎ 鍼灸・マッサージ師 ◎ TEL 後履歴書 (写貼) 持参、実技チェックあり

### 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  
<http://murataseikotsu.com> TEL&FAX 0466-42-5388 村田寿一

愛知県 JR 飯田線 豊川駅 歩15分  
名鉄豊川線 豊川稲荷駅 歩15分  
社員 20 万円～ パート 1,000 円～

ゆとりのある施術をモットーとしております。技術職としての技術向上を目指すあなたを待っています。

### 仕事・職場情報

【仕事内容】 治療院業務全般。  
【身につく技術・知識】 施術から経営面まで全ての業務が経験可能、習得できます。  
【研修制度】 経験の無い方、現在仕事を離れている方でも再研修致します。

### 募集情報

● 愛知県豊川市 ◎ 9:00～12:00 13:00～19:00 ◎ 週休1日または2日選択制 ◎ 社会保険完備、スポーツクラブ法人会員 ◎ 鍼灸・マッサージ師またはマッサージ師、普免 ◎ 電話連絡 ◎ 面接

### 株式会社 大八

〒442-0029 愛知県豊川市末広通 4-3-3  
<http://www5.ocn.ne.jp/~daihachi/> TEL&FAX 0533-82-1189 佐々木大八

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、デイ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の仕事が出来ます。【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

● 新宿区 (新宿1丁目・戸山・北新宿等)  
◎ フレックス制 ◎ 週2日程、日時は応相談 ◎ 交通費 15,000 円迄、労災・雇用保険有、各種手当有 ◎ 普免 ◎ 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 岡近藤

**千葉県** JR 総武線 京成線  
千葉駅 徒歩7分 千葉中央駅 徒歩1分

**社員 員 25** 万円以上 (研修期間有)

**仕事・職場情報**  
【仕事内容】院内での治療他、全般。  
【こんな人にぜひ】患者さんの約8割の方が自由診療です。自費治療主体の高度な技術が学べ、アットホームな職場です。これからの時代、成功したい方お待ちしています。

**募集情報**  
④ 当院 ⑤ 9:00～20:30 ⑥ 日曜日、水曜午前、土曜午後、夏季、年末年始 ⑦ 交通費支給・昇給有 ⑧ 柔整師、鍼灸マ師、30歳位迄 ⑨ TEL 後履歴書持参 ⑩ 面接

**伊集院整骨院・鍼灸院**  
〒260-0021 千葉県千葉市中央区新宿 2-3-12  
TEL&FAX 043-247-3755  
http://www2.tbbt.com.ne.jp/jyuin-seikotsu/ ⑪ 伊集院

**東京都** 都営大江戸線 西武池袋線  
落合南長崎駅 徒歩2分 東長崎駅 徒歩15分

**社員 員 22** 万円以上

**仕事・職場情報**  
【仕事内容】運動療法、AKA療法、スパイラルバランス療法を中心とし、正しい体の使い方を患者さんに指導しています。「治療」に積極的な方募集。臨床未経験者の場合指導します。雑誌の掲載など多数。有名スポーツ選手も来院されています。

**募集情報**  
④ 南長崎 ⑤ 9:00～20:00 ⑥ 週休2日 ⑦ 技術により昇給・交通費支給・制服有 ⑧ 35歳までの柔道整復師 ⑨ TEL 後履歴書持参 ⑩ 面接

**上陽堂整骨院**  
〒171-0052 東京都豊島区南長崎 3-9-3  
TEL&FAX 03-3954-6181  
http://www.joyodo.com ⑪ 上野陽一郎

**東京都** 東急東横線  
学芸大学駅/都立大学駅 徒歩1分

**社員 員 18~25** 万円以上+歩合/責任者 30万円以上(能力によって) アルバイト 800~1,500円+歩合

**仕事・職場情報**  
～笑顔～人間力～ 私たちと一緒にアナタも成長しませんか？ 鍼灸・整体治療の自費に力を入れています。

**仕事・職場情報**  
9月と10月に開院したばかりの治療院です。連続して開業し来院数が予想を超え嬉しい限りですが!! 先生が不足しております。そのため一緒に治療院を作っていく仲間を募集しております。院長を含めスタッフは20代中心!!  
※今の職場でやりがいを感じていますか？  
※アナタの考えた治療を患者さんに提供し、治療経験を積みませんか？

**募集情報**  
※鍼灸整体(アクトオス7等)マッサージの自費をメインにしています。また、勉強会も充実しています。

**募集情報**  
④ 東急東横線の学芸大学駅・都立大学駅 ⑤ 11:00～21:00 ⑥ シフト制 ⑦ 交通費支給 ⑧ 柔整師・鍼灸師・アマ指・整体師・学生可 ⑨ 電話にて ⑩ 面接時、履歴書持参

**鍼灸接骨院 準備室**  
〒152-0004 東京都目黒区鷹番 3-8-7-2F  
TEL&FAX 03-3712-0044 ⑪ 鈴木健造

**セミナー情報を募集しています。**

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で送信いたします。

※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

**東京都** 伊豆大島

**社員 員 30** 万円以上

**仕事・職場情報**  
【仕事内容】院内での施術、補助、資格を生かした施術。  
【身につく技術・知識】施術に必要な技術、他業種の手技等も取り入れています。

**募集情報**  
④ 伊豆大島 ⑤ 8:00～12:00 15:00～18:00 土曜半日 ⑥ 日曜日、夏冬休有 ⑦ 労災・雇用保険完備、離島伊豆大島につき借り上げ社宅を用意してお待ちします ⑧ 柔整、鍼灸、マッサージ ⑨ まずはお電話下さい ⑩ 面接あり

**井上接骨院**  
〒100-0101 東京都大島町元町 2-2-1  
TEL 04992-2-4930 FAX 04992-2-0128  
⑪ 井上智美

**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**  
④ 神奈川県横浜市中区 ⑤ 応相談 ⑥ 日曜日 ⑦ 交通費支給 ⑧ 柔整師、整体師、鍼灸師、マッサージ師、学生可 ※30歳位迄 ⑨ TEL 後履歴(写貼)持参 ⑩ 面接

**ユニバーサルアーツオステオパシー臨床センター**  
〒231-0868 神奈川県横浜市中区石川町1-25-1  
TEL 045-227-7444 FAX 045-227-7832  
⑪ 鈴木

**セミナー情報①**

**治療技術**  
デモンストレーション セミナー

**内容** ひとつの法則をすべての関節に応用。診断・治療が簡単で複雑な分析なし。1回で80%以上の効果。

**対象** 各種一有資格者・カイロプラクター・開業予定者・学生

**日時** 毎週日曜日 14～18時

**費用** デモは無料。アフターフォロー含む希望者 10万円

**場所** 里整骨院 (JRまたは山陽電鉄垂水駅東口下車)

**里整骨院**  
〒655-0892 兵庫県神戸市垂水区平磯 4-4-15  
TEL&FAX 078-709-5174

**セミナー情報②**

**目ツボダイエット**  
理論・実技・経営セミナー

**内容** 整骨院・鍼灸院内で気軽に始めて効果を出し、しかも患者さんに喜ばれるダイエット法です。

**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 日本瘦身医学協会**  
〒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③**

**痛みを取る！遠絡療法**  
Aコースセミナー

**内容** 鍼や薬を一切使用せずに、2～3分で局所性の痛みを70%取る遠絡療法の習得が可能です。

**対象** 柔整師・鍼灸マッサージ師・PT・OT等の有資格者。

**日時** 要相談。

**費用** ご興味のある方へ無料で資料を郵送します。

**場所** 貴院まで出張いたします。

**遠絡療法 ENRAC (株)**  
〒104-0061 東京都中央区銀座 5-10-6 御幸ビル3F  
TEL 03-5537-1260 FAX 03-5537-1259  
http://enrac.com/

**セミナー情報④**

**目ツボ痩身 & 骨盤矯正技術**  
経営セミナー

**内容** 他院との差別化を図り、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** 目ツボ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/

**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(22号)は平成21年1月25日発行を予定しています。掲載される方は12月12日までにお申し込みください。

■ただし、枠が埋まり次第、締切りとさせていただきます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せんが、パターン外の場合、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

## 編集後記

▼半年ほど前に携帯電話を機種変更した。デザインは素晴らしい、機能とスペックも文句がない、搭載コンテンツも多彩。が、通話音が最悪。ショップへ持参し「通話の音質が歪んでいる。ために117の時報を聞いてみてください」「ビヤツ、ビヤツ、ビヤツ、ギヤーン」、店員が一言「交換します」ところが、交換してもらった電話もほとんど同じ音。その晩、通信会社にメーカーの設計ミスではないかとメール、翌日、回答が電話できて「設計ミスではない。通話以外の機能は…」とグダグダ言うので「私は電話付のカメラや電話付のメールの機械を買ったんじゃない」。後日、電話で指定されたショップへ行く

と店員が「ワンランク上のどの機種でも交換します」、すべての電話機の音を聞いて一番我慢できる電話機に交換。それでも『ビュツ、ビュツ、ビュツ、ビヤーン』。携帯電話は、新しい機種が売り出されるたびに機能が追加されるが、通話音質が普通になったとは聞いたことがない。主客転倒の携帯電話。先生の院もオプシオンばかりで主客転倒といわれないよう、ご用心。(よ)

▼10月1日の協会けんぽ始動にともない保険証も新しくなるというので、その見本を手に入れるべく、協会けんぽの本部(東京都千代田区)を訪ねた。翌2日の事だ。殺風景な受付には内線電話が一つ。用件を告げ、待つこと15分。ようやく現れた担当者はA4サイズの印刷物を1枚携えていた。本部に実物が無いので差し出されたものを見ると再生紙にホームペー

ジに載っていた説明と保険証の見本がモノクロでプリントされていた。こちらの名刺を差し出し、担当者の名刺を請うと、まだ名刺ができていないという。仕方なく部署と名前を書いてもらうことに。「あ、はい。名前と、部署は…えーと…あれ、何だっけ? そうだ、たしか総務がつくんだ…多分これで合つてると思うんですが…」目の前のドタバタぶりに失笑を禁じえなかったが、対応自体はとても親切であった。とりあえず支部の方には実物があると言うので一度編集部に戻り、東京支部に電話を試してみた。が、何度かけても話中だ。午後1時から5時位までかけ続けたが、とうとうつながることはなかった。何とか別の手段で見本「画像」だけは手に入れたが、大丈夫か?協会けんぽ…。(増)

▼先日、娘の小学校最後となる運動会があった。去年は雨天順延となり平日の開催で観戦できなかったこともあり、今回は母娘して気合いを入れて臨んだ。特に娘が力を入れていた組体操は、撮影用に一番前の席を勝ち取り、この日のために購入した最新のデジカメを手に、準備は万全。最近視力が落ちたととは思っていたが、娘の姿が見つけられずパニックになるも、何とか無事演技も撮影も終了。

翌日、娘と二人で撮影したムービーを鑑賞していると。「お母さん、これ私じゃない!」…。デジカメよりメガネを買っておけばよかった。(さ)

▼書籍『人生に、寅さんを。』  
「男はつらいよ」名言集(1260円、税込)が発売されている。「男はつらいよ」というと、ご存じ

車寅次郎が(故・渥美清)が全国を放浪しては故郷の東京・柴又に行く先々でのいくつもの出会いや別れを持ち帰って、涙あり、笑いありの人情劇、日本にしかできない映画なのではないかと思いがらよく観ていた。

『男はつらいよ』シリーズが今年で劇場公開40周年を迎え、HDリマスター版DVDボックスが発売され、都内の駅などでキャンペーンのために、寅さんの名言とビジュアルを配したポスターが掲出されると、旧来の寅ファンだけでなく、『男はつらいよ』をまだちゃんと観たことがない年齢層からも反響があったのだそう。

そこで企画されたのが、今回の『人生に寅さんを』「男はつらいよ」名言集だ。ポスター39点を1冊の本にまとめている。仕事に行き詰ったとき、疲れたとき、さまざまなきに勇気と元気を与えてくれる1冊だ。『東京タワー』オカんとボクと、時々、オトン』の著者リリー・フランキー氏は、「ボクたちは、寅さんの言葉に支えられて、生きてきた」というコメントを寄せている。私も寅さんに勇気をもたらした。発行…松竹株式会社国内ライセンス室、販売…株式会社キネマ旬報社。(木)

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

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

発行 株式会社東京医歯薬出版社  
編集 木俣真人  
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

# 超速10日後振込!!

毎月15日受付締切 ⇒ 当月25日当社が振込

## 「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

超速10日後振込

※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

※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・保険者対応●ご相談下さい!お任せ下さい!!

【11/9(日)】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◆

## 人材派遣 & 紹介

- 資格者施術者紹介します!!
- より適したお勧め先探します!!
- 更に、お友達紹介制度「3万円」!!

ダイコネクト

検索

整骨院経営35年の経験と、業界No.1関大黒屋創業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。  
名誉会長 松藤峻(柔道整復師・大黒屋GR創業者)



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

鍼灸マッサージ師会併設

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)

第4回 参加企業

接骨院・治療院・整形外科・介護関係など

# 就職就家療治 ガイダンス

2009.3.7 [Sat] 新宿

2009.3.8 [Sun] 新宿

工学院大学アトリウム学生ホール

東京都新宿区西新宿1-24-2 午前11時～午後5時まで

- JR「新宿駅」下車、西口より徒歩5分
- 京王線、小田急線、地下鉄各線「新宿駅」下車、徒歩5分
- 都営大江戸線「都庁前駅」下車、徒歩3分
- 西武新宿線「西武新宿駅」下車、徒歩10分



柔道整復師・鍼灸師・マッサージ師の為の  
第4回合同就職ガイダンス

参加無料

入退場自由

予約・履歴書不要

両日11時～17時開催

参加企業  
募集開始!



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

主催者：株式会社ファーストサービス  
ガイダンス事務局



0120-12-5922