

# ひーりんぐ

2009 Spring  
No.23 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

23

平成 21 年 4 月 25 日発行  
季刊 Spring  
第 7 巻第 2 号 通巻第 23 号

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

## 歯科医師が考案した美顔術 メディカルリンパケア

不況時代を乗り切る！もう1つの資金調達法  
施術院で活用できる人材雇用の助成金

## 第17回国試合格者発表 柔道整復師の合格率は過去最低に

新連載

リレーエッセー「手技療法家の輪」関西編  
売り上げアップ術超入門 中園徹

BBAに注目の学科が誕生  
アスレチックセラピスト育成学科

緊急電話アンケート  
あなたの院では経済不況の影響を受けていますか



# 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、八千数百名の先生にご愛顧いただきました。

2009年医療用ベッド・設備品

総合カタログ無料進呈中!

**配送無料**  
※10,000円以上お買い上げの場合(一部地域を除く)

**返品可能**  
※一部対象外有

**国産品**  
※一部対象外有

**選べるサイズカラー**  
※一部対象外有

安心の代金引換便ご利用頂けます。

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!**

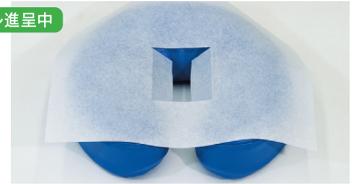
**目玉品**



24,800円 (税込)



ウルトラエコペーパー 1,000枚入 (税込)  
4,600円



サポートペーパー 500枚入 (税込)  
4,200円  
2,500枚入 17,500円

高品質ペーパー(材質:レーヨン20%,パルプ80%)

H型切り目・高級仕様(材質:不織布)

オリジナルフェイスペーパー(使い捨て) 国産品

**SPキャリーテーブル** 木製折りたたみベッド  
当社オリジナルの軽量木製ベッド。7段階高さ調節機能付き。



29,800円 (税込)

**フレンド** マッサージベッド  
H型マッサージベッドの基本モデル。



35,500円 (税込)

**外脚DXベッド-5** マッサージベッド  
マクラ等を置ける人気の棚付きマッサージベッド。



48,500円 (税込)

**オーガス** 幅広マッサージベッド  
ワイドサイズに対応したマッサージベッド。



129,000円 (税込)

**2M電動ベッド** 電動昇降ベッド  
電動昇降&背上げ機能付きマッサージベッド。



99,000円 (税込)

**コンパクト電動** 電動昇降ベッド  
脚部スッキリ!内脚構造の電動式昇降ベッド。



68,800円 (税込)

**ナチュラル** 手動昇降ベッド  
かどまる加工の手動式昇降ベッド。



69,900円 (税込)

**マレット** カイロ向けマッサージベッド  
縦型ヘッド!マルチ機能付きカイロベッド。



52,500円 (税込)

**フィガロ** カイロ向けマッサージベッド  
馬蹄型ヘッドのオーソドックスカイロベッド。



66,100円 (税込)

**リクライト** エステ向けマッサージベッド  
ガス式背上げ機能付きマッサージベッド。



39,900円 (税込)

**オリコベッド** 折りたたみベッド  
8脚ベースの歴史のある折りたたみベッド。



27,800円 (税込)

**粉体ムーベ** 折りたたみベッド  
人気の軽量スチールポータブルベッド。



6,000円 (税込)

**フェイステーブル** マッサージ用マクラ  
無孔ベッドに使える、新設計のフェイスマット。



2,500円 (税込)

**バックストレッチャー** リラックスマクラ  
院内販売に最適なリラクスマクラ!



37,800円 (税込)

**フィン** 待合用ソファー  
シンプル&すっきりデザインの待合用ソファー。



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](http://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  
☎ 0120-94-4422 FAX 0120-94-4423

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



※ご注文の際、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。(2009年7月末日お申し込み分まで)  
※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。ひーりんぐマガジン特別価格は、弊社WEBサイト上の価格と異なりますので、WEBサイトからのご注文の際には弊社をお知りになった利用で「ひーりんぐマガジン」をご選択下さい。後日、値引き調整致します。

特集

- 4 緊急電話アンケート  
あなたの院では  
経済不況の影響を受けていますか
- 6 歯科医師が考案した美顔術  
メディカルリンパケア
- 18 第17回国試合格者発表  
柔道整復師の合格率は過去最低に
- 26 学院紹介④  
東京カレッジ・オブ・カイロプラクティック
- 38 不況時代を乗り越える！もう1つの資金調達法  
施術院で活用できる人材雇用の助成金

新連載

- リレーエッセー「手技療法家の輪」  
関西編 Vol.1 14
- 売り上げアップ術超入門 第1回  
「定石を知る」中園 徹 32

成功への道

- 42 川崎中央はりきゅう院 副院長・西井一馬氏  
高林はりきゅう接骨院 院長・高林孝光氏

NEWS

- ① NPO法人日本手技療法協会通常総会  
全議案が原案どおり承認 9
- ② BBAに注目の学科が誕生  
アスレチックセラピスト育成学科 15
- ③ TTCセミナー・レポート  
大物講師続々！過去最高の参加者に 33
- ④ 今年も盛況—治療家就職ガイダンス  
ファーストサービスが主催 47

- 治療家のための法律入門 10
- 上田曾太郎の初歩の会計教室 12
- 療養費の請求と支給 16
- 治療院開業マニュアル 22
- コラム「区役所の現場から」 30
- 花谷博幸 勝ち組治療院のツボ 37
- 吉田正幸の集客革命 46
- 訪問マッサージの現状 50
- 自由診療への提案 横山紗弥 54
- 求人情報 56
- セミナー情報 58
- バックナンバーのご案内 59
- こんにちはアップシステムです 61

広告協賛社(カッコ内は掲載ページ)

有限会社サポート(表2) / 上田公認会計士事務所(3) / ETC  
(8) / 横山筋二点式療法ゼミナール(9) / ピープル・ビジネス・ス  
クール(14) / パーフェクトクラニオロジー協会(23) / PCC(25)  
/ 医療情報研究所(29) / メディックス計算センター(34~36) /  
会計人会(44) / メディカル療法師認定協会(45) / フィットバランス  
療術学院(46) / ナチュラルメディスン大学日本校(55) / 安全保  
障柔道整復師会(表3) / JHA一般社団法人日本治療協会(表4)

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

# 緊急電話アンケート

## 売り上げはダウン、患者の来院回数低下

米国サブプライム問題に端を発し、昨年9月に米大手証券リーマン・ブラザーズが破綻。米国発の金融危機は、またたくまに世界の实体经济に波及した。日本経済も不況の直撃を受けている。しかし、一般の人が不景気と感

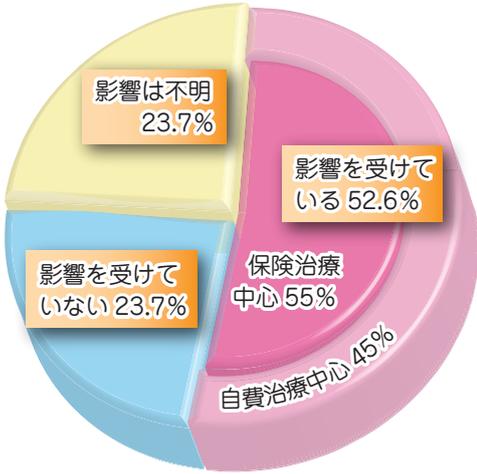
じる。米国の企業決算が出揃う5月以降ともいわれている。派遣切りや就職内定の取り消しに遭遇した人たちを除けば、多くはまだ肌で感じていないというのだ。見え始めた経済不況に手技療法家たちは今どうしているのか。編集部では3月後半に全国の約1000人の院長、経営者や責任者に緊急電話アンケートを行った。

の企業決算が出揃う5月以降ともいわれている。派遣切りや就職内定の取り消しに遭遇した人たちを除けば、多くはまだ肌で感じていないというのだ。見え始めた経済不況に手技療法家たちは今どうしているのか。編集部では3月後半に全国の約1000人の院長、経営者や責任者に緊急電話アンケートを行った。

の企業決算が出揃う5月以降ともいわれている。派遣切りや就職内定の取り消しに遭遇した人たちを除けば、多くはまだ肌で感じていないというのだ。見え始めた経済不況に手技療法家たちは今どうしているのか。編集部では3月後半に全国の約1000人の院長、経営者や責任者に緊急電話アンケートを行った。

### あなたの院では経済不況の影響を受けていますか

- ① 影響を受けている……52・6%
- ② 影響を受けていない……23・7%
- ③ 影響は不明……23・7%



経済不況の影響を受けていると答えた施術所のうち、保険診療中心と自費診療中心の比率を見ると保険診療中心が55%、自費診療中心が45%で、保険診療を中心に行っている院の影響が10ポイント多い。

しかし、アンケートの中では、保険扱い、自費の中でも以前よりも売り上げを伸ばしている院も多数ある。施術所の淘汰が始まりつつある予兆を感じる。患者（客）や売上げが減少している院にその原因や特徴を尋ねた。代表的なものを掲載する。

を掲載する。  
 \* 全体的に節約ムードになって痛いのをガマンして来院しないと聞いている。  
 \* 客との親密度が低い店ほど売上げが落ちている。  
 \* 深夜の客が来なくなった。客単価が落ちている。  
 \* ショッピングモールに入っているが、モール全体が影響を受けている。  
 \* 患者の来院回数が減少している。とくに再診のお客が減少。新規がほとんど無い。  
 \* 来院のスパンが長期化している。以前は少々の痛みが残った場合に根治を目指していた人も、痛みが強くなれば我慢するようになってきているようだ。  
 \* 富裕層向け店舗の売上げ・来客が減少。一般向け店舗は逆に伸びている。  
 \* 保険が自由診療に移っている感じ。  
 \* 自由診療はむしろ増えている。  
 \* 平日の午前中は以前から少なかったが、日中（13～17時）に空く時間が増えた。

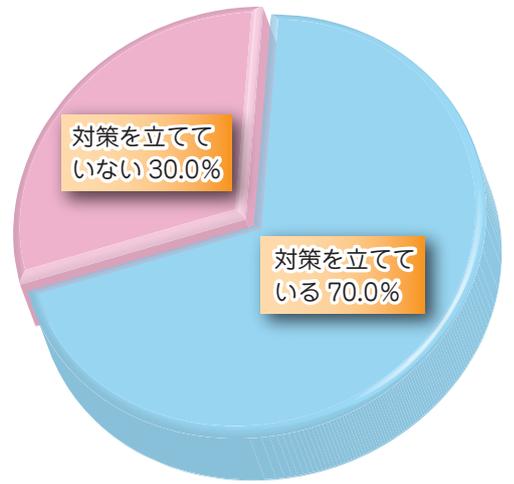
### あなたの院では不況対策を立てていますか（予定を含む）

- ① 対策をたてている……70・0%
- ② 対策をたてていない……30・0%

この設問は、「経済不況の影響をうけている」と回答した院に出したのだが、「影響を受けていない」や「影響が不明」の院でも対策を立てる、または対策

を立てる予定があると答えた院が27・8%あった。  
 対策内容としては、  
 \* サービスの向上。マンネリな治療ではなく、個人のニーズに合わせた体操やメンタルケアなどを取り入れる。

売上げに関しては、保険で30%から2%の減少、自費では70%から10%減少しているとの回答。  
 回答した院の地域、商圈（住宅街、ビ



\* 第三者（経営コンサル）などを入れる予定。

\* 当院はオフィス街にあるため、今後集客面での影響が考えられる。従来の待ち型運営ではなく、訪問や出向を行い、安定した売上げの確保を行う予定。

\* 自費治療割引キャンペーン、ニューズレターの発行。

\* 丁寧な対応で患者に信頼される接骨院運営を目指す。

\* ターゲットを絞った営業活動や美容院や赤ちゃん用品店（妊婦さんの集客）などへの営業。

\* 患者を逃さないように新しい技術を身につける。

\* インフォームドコンセントや患者とのコミュニケーションをもっとしっかりする。

\* この機会に余剰スタッフ、不良スタッフのリストラを行う。

\* 個人のスキルアップ、研修の充実、マニュアル作成。

\* スタッフの技術向上。好印象が持てる接客を常に心掛ける。

\* 効率的な人員の廻し方と媒体など宣伝の見直し。

\* WEBマーケティングのコンサルを入れる予定。

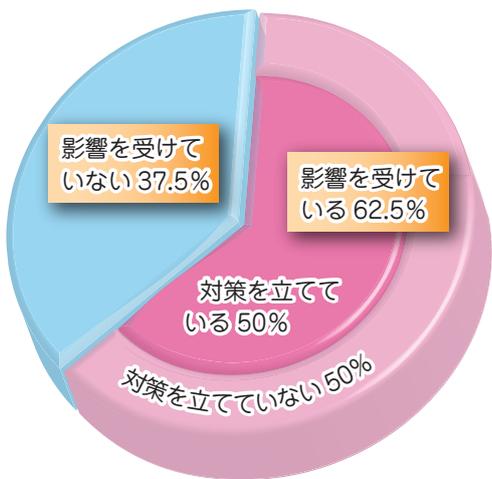
そのほかの影響についても聞いた。

\* 求人への応募が増えた。しかも未経験

### あなたの会員は経済不況の影響を受けていますか(請求団体)

請求団体や会員のいる経営研究会にもアンケートを行った。

- ① 影響を受けている……62・5%
- ② 影響を受けていない……37・5%



者や無資格者が多数応募してくる。

\* 銀行融資担当の反応が悪くなった。

「融資枠が減るかも知れない」などと釘を刺してきた。

\* 物販の売上げ減少。

\* 国保で、償還払いにしたり、手間をかけさせて請求を減らそうという意図が感じられる。

\* 保険者の審査基準が厳しくなってきた。

であった。

企業の人員削減に伴い、残っている人

たちは仕事量が大幅に増加し、来院したくても忙しくて来られない人も多数いるとも聞く。電話アンケートを総括してみ

ると、少数の院では大幅な減少が見られるが、全体の需要そのものは、それほど減少しているようには思えなかった。

この不況下で大きく業績を落としている企業がれば、ユニクロ、H&MやPB商品のように好調な企業・商品もある。好調な企業・商品に共通する点は高品質でリーズナブルな価格である。

このアンケート結果の掲載は、手技療法家に不安を与えるためのものではなく、発憤材料を提供したつもりである。

「不況だから……ダメ」といった後ろ向きではなく「不況だからこそ……ヤル」と前向きな思考で、施術所にとつての「高品質でリーズナブルな価格」を自分で見つけ出し、自分流の技術、運営、経営を体現させることが生き残るキーポイントだと考える。それが完成したとき、世界にたったひとつしかない、淘汰されない本当の施術所となるに違いない。

### あなたの会は経済不況対策を立てていますか

① 対策をたてている……50・0%

② 対策をたてていない……50・0%

対策を立てた団体や会の対策内容は、保険者・保健所などの対策。不況対策のセミナーの実施、新しい収益源を作る方法の指導、不況時代の精神的、肉体的の変調などの治療法を前面に押し出すなど

の印象的だった。

インタビュウ中で、ある院長は「これからはどんな商売でもごまかしは利かない。本物の治療院が残り、偽物の院は淘汰される。患者（客）、業界人の両者にとって良いことも知れない」と語った

# 歯科医師が考案した美顔術

# メディカルリンパケア

## 顎関節症治療から生まれた美顔効果

**歯**科医師の佐藤青児氏は愛知県春日井市で平成8年に月見歯科クリニックを開業。治療というより「コントロール」の概念で人体の環境を整え、改善していくスタンスで患者の健康改善に取り組んできた。そうした日々の診療の中から編み出した顎顔面部への独自の手法であるメディカルリンパケアに

よって、顎関節症の改善に効果を上げるだけでなく、リフトアップやシワの改善など美容的な効果をもたらすことが明らかになった。

エステなどのいわゆる美容技術の場合、皮膚や表情筋を対象とするのに対し、メディカルリンパケアは咬筋や側頭筋などの咀嚼筋を緩和させることを中心とした「手技療法に近いですが、あくまで歯科的なアプローチ」であると佐藤氏は言う。

今、佐藤氏の講習会には全国から受講希望



施術前



施術後



咀嚼筋が過度に緊張している患者が全体の9割近くを占めるという。過緊張が原因となる開口障害や疼痛などの不調を訴えたり、さらには自立神経が乱れ、リンパや血液の流れが悪くなる。佐藤氏は日々の診療の中で、顎関節に問題のない患者さんを触診し、筋肉の緊張状態を診ていたが、軽症の患者にマッサージによって弱い刺激を与えたところ、つぎつぎに開口し首や肩周辺の状態も改善したことがメディカルリンパケアを構築するひとつのきっかけになった。

また咀嚼筋の過緊張は顔貌にも影響を与える。具体的には顔の歪みや皺、皮膚のたるみなどとなって表れるが、メディカルリンパケアを行うことによってそれらが改善し、皺が取れてリフトアップするいわゆるアンチエイジング効果をもたらすことも、多くの症例によって明らかになった。実際の例では肩こり、頭痛、背中の痛み、花粉症、耳鳴り、めまい、疲れ目、冷え症、不眠などに効果があったとの報告もある。

## 人体の機能を活性化する施術

**佐**藤氏のメディカルリンパケアは従来のリンパマッサージと異なり、非常にソ

フトタッチで行われる。形態で言えばクラニオセイクラルセラピーや福増廣幸氏（医学博士、元心臓外科医）の行う触手療法に近いのではないかと。という。施術によって状態が改善され、さらに皺が取れたりいわゆる小顔

期に多発します」（佐藤）。最近ではストレスや生活習慣の乱れなどから

者が集まる。整体師など手技療法家が半数以上でエステ関係者が3割程度、その他が一般と歯科関係者だという。

「女性は男性の2倍以上も顎関節症が発症しやすいことがわかっています。とくに、受験、妊娠・出産、更年期など、ストレスがかかったり、女性ホルモンが変化したりする時期に多発します」（佐藤）。

尻の皺は引っ張っても伸びませんが、側頭筋を引っ張ってリリースすれば皮膚はピンとなる。パンツのゴムヒモと表面の生地のように深層の状態が皺となって表面に表れるということだと思います」、「たとえば、血流障害においても医療においては動脈と静脈しか診ていない。循環するリンパ系の体液の重要性に着眼し、関節周辺のリンパ節を適切に刺激することにより全身の体液循環を正常にすることが基本的な考え方です。したがって、皮膚の深層部の筋肉が緩めば表面の血流や体液の循環も良くなるので改善するというのを最近強く実感します」と話す。

耳たぶを回すことによって周辺のリンパ節の詰まりをとり、あご、肩を動かすことにより関節の刺激がポンプの役割を果たし、老廃物を流しだし体液の循環を促進する。体液の流れが詰まってしまった部分は、「いわゆる『悪血』（おけつ）の状態になっているのではないか」と推測される。

この療法の目的は人体のもとと備えている機能を補助的に活性化させることにある。「民間で行われているリンパマッサージは、本来患者さんが自力で回復すべき機能を無視し人為的に補ってしまう懸念がある、運動機能でも生理機能でも使わなければ低下してしまう。大切なのは持っている機能を使うこと」と佐藤氏は指摘する。そのため、基本の施術後、患者が日常のセルフケアとして、通称「耳たぶ回し」を定期的に行う。「メディカルリンパケアの効果を持続させるため患者自身が行うもので、顎関節症の開口障害や疼痛を緩



たった1回の施術で目尻のシワが消えている



和する高い効果があり、継続して行うことで顎関節症の再発予防にもつながります。同時に皮下の血流もよくなつて美容にも役立ちますから、ぜひ続けて下さい」と佐藤氏。「耳たぶ回しを行って、たるみや皺が取れて顔の印象が変わったり、色白になるなどの美肌効果が現れたりという感想はとてもよく寄せられます。耳たぶ回しを継続して行い、首や肩

の老廃物をためないこと、顎の関節を動かして顔のストレッチをすることが、効果的に働いているのだと思います。また、耳たぶ回しを習慣にしているうちにダイエット効果が現れたという方も多そうですね。本来、耳たぶ回しでは頭から上半身の血流やリンパの流れを改善させることを意図していましたが、それが全身の基礎代謝を上げることにつながったのでしょうか。花粉症などのアレルギー症状が緩和した例は数多くあります。血液やリンパの流れがよくなり、炎症物質がスムーズに体外に排出されるためです。できれば花粉症のシーズンの2カ月ほど前から予防的に続ける

のがお勧めです」とも言う。体調が不良となる原因について、「循環器系の機能が正常であれば、動脈系統は問題ない。問題は戻ってくる静脈系、すなわちリンパ管と細胞組織の間の体液の流れにある」と佐藤氏は話す。リンパ節自体も免疫機構であり、静脈のバイパスの役割も備えている。様々な効果が自立神経の刺激からではないかとの指摘もあるが、佐藤氏の施術によりむくみが取れるなどの効果を考慮するとリンパ系に起因するものと推測される。

なぜ「美顔」「小顔」になるのか

**顔** 面の老化を詳細に観察すると、頬骨が出て頬がへこみえらが張る、目の周辺はこめかみがへこみ頬骨の下がたるみ頬が落ちる、などの状態であることがわかる。したがって老化とは深部の筋肉の状態がそのまま表面に表れたものと言える。皺も深部の筋肉の血流が改善されれば表面の体液の流れの状態も良くなる、「アンチエイジングそのもの」と佐藤氏は言う。「緊張時に体の中で一番動かないのが鎖骨と顎関節」と話すようにこのあたりの刺激が必要となるわけである。

実際する前に鏡で顔の皺やたるみ、肌の色を見たり、肩や首の筋肉を触って硬さを確かめておくと、その効果をすぐに実感できると

いう。肌の透明感やほうれい線（口の両脇の八の字の皺）の深さ、口角の上がり具合は変化が分かりやすい。

一般のマッサージで強い力を加えすぎるといわゆる「揉み返し」によってかえって状態が悪化することがあるが、「顔へのマッサージも同様で力の加えすぎは禁物。子育てでも強く叱って良くなる子もいればかえって悪くなる子もいる。誉めて励ますだけで十分活性化し伸びる子が多い」と話す。「施術のこつは強い力で水を流すのではなく、まず水の通り道をつくってからそつと流してやるイメージ」とし、人間の体の構造を考慮して無理なく行うのが効果を上げるポイントとなるわけである。

### リンパの流れを良くする

**実** 際の手技は咀嚼系の筋肉のリリースが中心で、対象部位は顔面から鎖骨にわたる。顎関節を少しずつプランクのように揺らしていくことによりリンパ節痛、頭痛の改善から始める。その状態で顎をあげるとむくみが取れ筋肉もリリースしやすくなる。

さらに耳たぶから頬にかけて触れる程度の刺激を与える。つづいて咬筋、側頭筋に触れていく。「咬筋は非常に強い筋肉でストレスを生むところ、側頭筋は頭痛の原因」、「刺激が弱ければ弱いほど効果が上がる」と佐藤氏は言う。施術前後の写真では、明らかに皺がとれているケース、体重が変わらないのに小顔になっているケースが多数散見される。

## 術式の手順

- ①左右の耳たぶの付け根を指でつまんで5回後ろ回しする。
- ②頬骨の下縁からえらに向け、咬筋が走る方向に沿って5回軽くなでてリンパを流し込み、もう一度耳たぶを5回後ろに回す。
- ③下顎を左右に5回、前後に5回動かす、最後に下顎を突き出しながら口を大きく開ける。
- ④腕を真横に広げ、肩の高さで肘を上90度曲げて胸を開き、腕を5回後ろに回す。
- ⑤そのまま下顎を突き出して頭を反らし、肩の後ろ回しを30回行う。このとき、首から胸にかけての筋肉がよく伸び、鎖骨がしっかり動いていることを確認する。

## 効果を上げるポイント

- ①耳たぶ回しと一連の動作は非常に弱い力で効果のあるのが特長。過度の力を加えるとかえって悪影響を及ぼすこともあるので注意する。
- ②耳たぶ、顎、肩で1セット。1日の目安は3セットでまとめてやっても分けて行ってもよい。継続することがもっとも大切なこと。



人間の体は過度のストレスがかかると、体を縮める屈筋が優位になり、顎、首、肩が緊張して、血液やリンパの流れが悪くなる。これを改善するためには体を伸ばす伸筋を優位にする動作、すなわち関節を後ろに回す動作が効果的である。ここにメデイカルリンパケアによる耳たぶ、顎、肩の一連の動作による機序がある。

## 子どもから老人までの機能活性化に

**佐藤**氏は今後の展開について次のように語った。

「今後の展開としては、まず歯科医師の立場として海外にも術式を広く紹介したいと考えています。また、代替医療の一つとして、筋肉を扱う整体師などさまざまな関連職種の方が、より予防的に健康を促進し、さらに健康に起因する審美性を高めることが理想で

「今まで医療は病気を治すことに焦点をあてていましたから、通院する患者さん一つ良くなれば他の悪いところを探すというような意識になりがちでした。そうした意識を変えることと正しい食のあり方を伝えることがこれからは求められるでしょう」。

「子どもの体が老人化している問題は深刻です。一方、高齢者医療においては病院による寝かせきりが深刻で、こまめな介護で刺激を与えていけば改善するのに、薬を与えておとなしく寝かせてしまうことにより、ますます状態が悪くなっています。機能低下に拍車をかけているのです。いかに身体が本来持っている機能を活性化させるか、元気な状態すなわちただ単に異常がない健康ではなく、活性化した健康体を目指すかがこれからはもっとも重要な課題となるでしょう」と佐藤氏は将来の展望を語った。

## セミナー開催予定

| 日時       | コース       | 時間          | 講師   | 定員  |
|----------|-----------|-------------|------|-----|
| 5月14日(木) | 初級(理論と実技) | 10:00~12:00 | 木村友泉 | 20名 |
| 6月17日(水) | 上級(主に実技)  | 13:00~17:00 | 佐藤青児 | 10名 |
| 7月15日(水) |           |             |      |     |
| 5月30日(土) | 初級(理論と実技) | 13:30~16:00 | 木村友泉 | 15名 |
| 6月27日(土) |           |             |      |     |

※初級1万円、上級3万円(初級受講した人のみ)再受講者は共に半額。

当日両方参加可能。初級だけで充分なリフトアップが可能。

上級編ではスーパーリフトアップテクニックを技術指導。

場所 株式会社分子生理化学研究所(東京メトロ「表参道」駅徒歩1分)

問い合わせ TEL 03-5772-0151 FAX 03-5772-0152、栃本(とちもと)まで

佐藤青児(さとう・せいじ) 昭和38年生まれ 愛知学院大学歯学部卒 同大学歯科口腔外科専攻生、歯科麻酔科助手 市立岡崎病院救急救命センター研修 平成8年 月見歯科クリニック(愛知県春日井市) 開業

## 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い、テクニックセミナーに出席してあなたは患者さんを増やせましたか? きっと、思うように増やせなかったと思います。なぜなら、あなたの患者さんが少ない理由は、**あなたの技術力に問題があるわけではなく、あなたの経営力に問題があるからです。**

**あなたは成功した施術家が、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

## 全議案が原案どおり承認

NPO法人日本手治療法協会通常総会

特定非営利活動法人（NPO法人）日本手治療法協会の第4回通常総会が3月30日、東京都千代田区神保町の日本教育会館会議室で午後2時から開催された。

佐藤吉隆理事長は総会に先立ち本年度は経済不況が進む中、より正確で信頼される情報発信が最重要になること、当組織を盤石なものとし会員の役に立てる協会として活動したいなどと述べた。さらに、会員への総会案内発送の時点で平成20年度事業実績が科目を分類中だったため、特定非営利活動にかかわる事業会計とその他事業にかかわる事業会計を合算したものを配布したことを詫び、総会の出席者へは分類したものを、総会欠席会員には機関誌ひりんぐマガジンの23号、協会のホームページで告知し、希望者には分類したものを送付するこ

とも付け加えた。

あいさつ終了後、理事長は日本手治療法協会定款第25条規則にもとづき、議長に増子佳久理事を指名した。

増子議長による総会定足数の確認後、総会が開催された。

報告、議案と結果は下記のとおり。

## 第1号報告 理事の重任報告

理事長は、理事の任期が2年間で3月31日に終了するため、2月9日の理事会で佐藤吉隆、上田曾太郎、増子佳久が満場一致で重任され、理事長も現理事長が重任されたことを報告した。

## 第1号議案 議事録署名人選任

議事録署名人には、出席者の会員および上田理事が議長から指名され、兩名は受託した。議場の承認を議長が求めたところ満場異議なく兩名が承認された。

## 第2号議案 平成20年度事業実績報告および承認

議長は、平成20年度事業実績および内容報告し、承認を求めたところ満場異議なく決議、承認された。

## 第3号議案 平成20年度決算報告および承認

平成20年度事業実績の内容説明は上田理事が行った。その後、本議案に対する承認を議長が求めたところ満場異議なく決議、承認された。

## 第4号議案 平成21年度事業計画および承認

理事長が次年度事業計画を説明した。出席した会員から機関誌に掲載される広告がコンプライアンス面で適正か否か、きびしい判断が必要との意見が出され、理事長はその意見に同意し、十分注意すると述べた。その後、本議案に対する承認を議長が求めたところ満場異議なく決議、承認された。

## 第5号議案 平成21年度事業予算計画および承認

平成21年度事業計画も理事長が説明した。議長は承認を求めたところ、満場異議なく決議、承認された。

## 第6号議案 監事再任承認

議長は、3月31日に任期がくる監事について、総会で選任することになったと説明し、監事は片井衛司氏の再任としたいと提案した。出席した会員から、協会も規模が大きくなっているため業務監査の役を新たに設置してはどうかとの意見が出された。理事長は現状の業務内容などを考慮し、本年度は不要と考えるが、将来に向けて理事会で協議したいと述べた。他に意見がなかったため、議長が承認を求めたところ満場異議なく決議、承認された。

総会は、すべて議案が異議なく承認され、午後2時45分閉会した。なお、この総会の参加資格者数は1480人。出席者8人、委任者数762人、棄権者数710人だった。

総会の議事録はホームページ「日本手治療法協会」<http://www.e-shugi.jp>でも公開されている。

日本手治療法協会の会員で特定非営利活動に係る事業会計とその他事業に係る事業会計を分類した決算書の希望者は、電話もしくはメールで連絡すれば送付する。

電話：036-5296-9055 メール：info@e-shugi.jp

## 骨格主体治療から筋肉主体治療へのパイオニア

筋肉主体治療とは、痛みを消す最短処置法です

資料請求をどうぞ

むち打ち119番  
携帯サイトは  
こちらから



横山式筋二点療法  
セミナー  
携帯サイトは  
こちらから



大好評の「実技指導セミナー」  
期間限定・割引受講クーポン券販売中  
経済大不況下、この機会に学習を！

URL: <http://www.mutiuti.net/>  
e-mail: info@mutiuti.net  
Tel: 029-835-2126

URL: <http://www.yokoyama-kin2ten.com/>  
e-mail: yokoyama-kin2ten@jcom.home.ne.jp  
Tel: 029-821-6084

全国むち打ち119番

横山式筋二点療法セミナー

## 畑中鐵丸

身近なようで謎だらけの裁判所<sup>3</sup>

裁判官・裁判所のことについてお話していますが、前回から、いつの間にか三権分立の話に脱線したところで終わってしまいました。

ですが、これは別に脱線というわけではなく、裁判所の機能や特質のことを話そうとすると、どうしても、他の国家二権を行使する集団（国会・役所）との関係に触れないと、「国家主権の一角を行使する、謎に満ちた、地味な公務員集団」である裁判所の本質や特徴がなかなか理解できないものなのです。

今回も、国会や役所との比較において、謎に満ちた裁判所のお話をしてみます。

## 「国会」と「お役所（行政機関）」

## 「裁判所」との違い

ここで、「国会」「行政官庁」「裁判所」という三種の国家機関を比較してみ

たいと思いますが、国会と他の二機関には顕著な違いが存在します。

国会議員は選挙で選ばれますが、一定の年齢制限以外、試験もなければ能力の評価検証もありません。

学歴不問、経歴不問、能力不問、試験無し。自分の名前が書ける程度の学があり、選挙に通りさえすれば、基本的に誰でもなれます。拘留所の中からだって立候補可能です。他方、行政官僚や裁判官となると、そんなわけには参りません。ハードな勉強をして、小難しい試験に合格することが求められます。

また、行政官僚や裁判官の場合、職を得てからも、一部の国会議員のように、料亭で無駄話をしたり、銀座のクラブで駄法螺を吹いているヒマはなく、目の前の大量の事務を、地味で堅実に効率よく裁いていく必要がありますし、それでもしないと出世もおぼつきません。

国会議員が際立った個性派ぞろいであ

るため、同じく国家運営の一翼を担う立場でありながら、行政官僚も裁判官も「地味で、個性のないエリートで、似たような連中」としてくくられてしまうのです。

そういうこともあって、前回お話ししたとおり、一般国民の認識においても「裁判官も行政官僚も同じじゃん」と思われるようになったのかもしれない。

いずれにせよ、国会議員・役人・判事を並べてみて、「ゴルフ焼けて、脂ぎって、声がデカくて、スーツよりも作業服が似合いそうなガタイで、オシの強そうなオッサン」1人と、「地味なスーツを着て、眼鏡をかけて、知的で神経質そうで、あまりパツとしないオジサマ」2人がいれば、前者が国会議員で、後者が裁判官・行政官のいずれかであろう、という推定が働きますが、それはほぼ100%当たっています。

そのくらい、「国会議員」とそれ以外の二者、「裁判官・行政官」は見た目だけで簡単に区別することが可能なのです。

## 立法するのは「国会」ではなく

## 「行政機関」

みなさんは、小学校で「国会は法律をつくる」ところ、「役所（行政機関）は、国会でつくった法律を運用する」ところということを知ったと思いますが、これ

は、建前はともかく、実体としては明らか間違いです。

「さまざまなバックグラウンドを有する国会議員のセンセイ方に、難解で技術的な法律の文章をつくることができるか」というと、普通に考えて無理であることは明らかです。

もちろん、国会議員の中には元キャリア官僚という方もいらっしやり、そういう方が本気を出せば法律の一本ぐらい書き上げられるかもしれません。

しかし、国会議員のセンセイには、「地元の有権者の陳情を受けて、橋や道路をつくったり、各種違反の措置軽減や子弟の就職口を斡旋する」あるいは「料亭やクラブに行つて派閥人事を処理する」といった重要な仕事があるので、「机の上に鬩りつき、関係法令集と格闘しながら徹夜で法案を作成する」という地味で面倒でクラダナイことはなさいません。

じゃあ、「国会議員がつからないのであれば、一体、法律は、誰がつくっているんだ？」というところ、「役所（行政機関）が法律をつくっている」というのが答えになります。

国会は、法律をつくる場所ではなく、役所（行政機関）がつくってきた法律を「ここはいい」「ここはダメだ」といつてケチをつけるところなのです。

言ってみれば、役所（行政機関）が料理（立法）のプロで、国会は「出された

料理のケチをつけることはできるが、自分では目玉焼き一つ焼けない、料理評論家集団」と言った方が正確なのです。

## 「国会」が立法すると ニュースになる

ところが、ケチはつけるが自分たちではほとんど法律などつくらない国会議員のセンセイ方が、たまに自ら法律をつくってしまう場合があります。

これは「議員立法」と呼ばれるものですが、国会議員が自分たちで法律をつくると、それだけでニュースになるくらい樁事とされます。

むろん、そのとき具合はお世辞にもいとは言えず、立法のテーマも、「国家の効率的運営による国益の向上を目指した、後世に残るすばらしい法律」は少なく、「○○族と呼ばれる議員センセイが、特定の業界の利益の向上と結びつくような法律」だったり、「選挙の際、専業主婦やサラリーマンに手柄としてアピールしやすい法律」といったものです。

議員立法で有名なものは、故田中角栄先生です。彼がつくった法案の多くは、道路、建設、開発あるいはこれらの財源措置や特殊法人に関するものでした。とくに、つい先頃問題になった「道路整備費の財源等に関する臨時措置法」も角栄先生の議員立法として成立したものです。要するに「都会のサラリーマンがガ

ソリン購入の際に支払う税金を、田舎の道路工事のためにばらまく」というものであり、建設業界と地元のゼネコンを利するという目的においては、非常に分かりやすい代物でした。

## この国を動かすのは

### 国会ではなく役所（行政機関）

話を元に戻しますと、立法のプロとして、法律をつくっているのは、「国会議員のセンセイ方」ではなく、東大を卒業し、難しい試験に合格した、優秀な頭脳をもつ役所（行政機関）なのです。

つまり、中央官庁に務める高級官僚は、「自分たちが使いやすいような法律を自分たちが作り、作った法律を自分たちが使う」というわけです。

東大の駒場キャンパスに行くと、青雲の志を抱いて地方から浪人して東京大学文科一類に入学した青年が、「僕は、キャリア官僚になって、日本を動かすんだ！」という夢を語る場面に出くわしますが、「カネもうけして選挙資金をためて、議員になって、日本を動かす」とは言いません。

確かに、「自分たちが使う法律を自分たちで作る」わけですから、「日本という国家を動かしているのは、議員ではなく、キャリア官僚という高学歴のエリート集団である」という認識は、全くそのとおりといえます。

## 役所（行政機関）と 裁判所との違い

では、最後に、役所（行政機関）と裁判所との違いはどうでしょうか。

個性あふれる国会議員の集団とは異なり、「地味なスーツを着て、眼鏡をかけて、知的で神経質そうで、あまりパツとしない、無個性なエリート」の集団として共通する役所と裁判所ですが、似ているからといって、同じというわけではありません。

たしかに、裁判官登用試験である司法試験も、行政官僚登用試験である国家公務員一種法律職の試験も、試験内容としては似通っています。

裁判官の世界でも行政官僚の世界でも東大法学部卒が圧倒的にハバを利かせておりまし、裁判所でも財務省や総務省でも、石を投げれば、たいてい東大卒に当たります。

おそらく、東大卒の人口密度は、千代田区霞が関界隈が日本でもダントツ一位でしょう。

最終的に受けた試験（司法試験と公務員試験）の科目の数や種類が微妙に異なるとはいえ、役人も裁判官も、18歳から22歳まで駒場

（東大生は1・2年生をここで過ぐすと本郷（東大生は3・4年生をここで過ぐす）で地味な生活を送ってきたものどうし、外見や思考やライフスタイルの面において、非常に似ています。

これほど似通っている「役所」と「裁判所」ですが、実際は、両機関はかなり異質です。さらに言えば、「役所」と「裁判所」とが、衆人環視の下、大喧嘩をしたりすることだってあります。ここから先は、次回以降にお話しいたします。

## 畑中鐵丸（はたなか・てつまる）

弁護士・ニューヨーク州弁護士

弁護士法人畑中鐵丸法律事務所（千代田区丸の内）代表弁護士。東京大学法学部在学中に司法試験（日本）に合格後、新日鐵勤務を経て弁護士登録。ペンシルヴァニア大学ロースクールに留学し、法学修士号を取得後、米国ニューヨーク州司法試験に合格。著書は『戦略的コンプライアンス経営』（弘文堂刊）『法律オンチが会社を滅ぼす』（東洋経済新報社刊）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。

最新刊は「企業法務バイブル 2009」（弁護士法人畑中鐵丸事務所著、弘文堂刊）。

ウェブサイトは <http://www.tetsumaru.com/>

# 上田曾太郎の 初歩の会計教室



第20回

## ● 開業準備費と開業時の注意点 ●

### 開業準備費

今回は、独立開業時の開業準備費と開業時の注意点を話をしましょう。まず、開業日までにかかった開業準備の支出は経費になるのでしょうか。答えはイエスです。基本的に、開業準備のためにかかった支出は経費になります。具体的なケースを考えてみましょう。

開業準備を進めている山田さんは、内装業者との打ち合わせのために自宅から開業予定店舗に電車で行き、現場近くの喫茶店で打ち合わせをし、帰りに本屋に寄って独立開業ノウハウ本を買いました。このケースではどこまでが開業準備の経費になるのでしょうか。最初に電車がかりましたが、これは開業のために必要な打ち合わせに行くためのものから経費になります。ただし、領収書がとれないので、必要経費にするためには、交通費明細を作成しておきます。この交通費明細には、日にち、乗車駅、下車駅、金額、内容を記載します。内容は「内装業者と打ち合わせ」と書きまます。喫茶店で飲み物を飲みました。業者は帰りに伝票をとりこちらで払いますからといってレジで「別途領収書をくれ」と領収書をもらっていました。山田さんの支出はなかったので経費は発生しません。業者はきつと会社の「会議費」という経費で落とすでしょう。

さて、ここで逆に山田さんが飲み物代金全部を気前よく私が払いますからというて払った場合はどうなるのでしょうか。この場合は開業準備のために必要な打ち合わせですから、山田さんの経費になります。その場合は、支払った証拠として領収書を必ずもらってください。その際は、先ほどの業者のように領収書もらって、あて名は山田と書いてもらいましょう。個人事業主の場合は、領収書のあて名は苗字か屋号（院の名前）にしてください。「上様」や「宛名なし」「日付なし」はやめましょう。「上様」や「宛名なし」は事業主の経費かどうか特定できません。「日付なし」は何時の事業年度の経費なのか特定できません。ここで領収書もらわなかった場合は、支払った証拠がないので経費として認められません。

では割り勘の場合はどうでしょうか。山田さんは自分の飲んだ飲み物代だけ支払った場合、これは経費になるのでしょうか。これも開業準備のための打ち合わせのための支出なので経費になると考えるところですが、税務署がみると「これ一人分ですよ。打ち合わせホントにしたの？」となってしまう。領収書の裏に誰と打ち合わせしたか書いておきましょう。帰りに本屋さんで買った本代は経費になるのでしょうか。「独立開業ノウハウ本」は、山田さんはちょうど開業準備中

なので経費にできます。買った本が「徳川家康」だったらどうでしょう。これから経営者としての勉強するために買ったということであれば事業目的にできそうですが、事業に直接関係ないので経費とするには無理があります。ここでも領収書もらいますが、レジから出力したままのあて名のないレシートでも大丈夫でしょうか。金額が僅少で、そのレシートに「ビジネス書」とか印字されていれば問題ないと私は考えます。

### 青色申告と白色申告

開業まで大変だった山田さんも無事開業できました。開業後に税務署に開業届を提出します。税務署に行けば用紙を一式もらえます。これに記入して提出します。自分でやれば費用はかかりませんが、いくつか注意点がありません。申告の方法に白色申告と青色申告があり選択できます。白色申告は、年間の収支のみを集計して申告すればよいので楽です。一方、青色申告は複式簿記により帳簿をつけないければなりません。複式簿記による帳簿というのはわかりやすくいうと、入金や出金があった都度その取引を一つ一つ記録し、これを集計した文書を作っておき、売上や経費の集計額の明細がいつでもわかるようになっていっているものです。これがあると税務署は調査の時にとっても調べやすくなります。納税者も悪いこと

をやっていないことを証明しやすくなります。

しかし帳簿を作るのは手間暇が大変です。そこで青色申告を選択した場合、恩典をいくつか設けました。65万円の所得控除、青色専従者控除、赤字の3年間の繰り越しなどです。開業間もない山田さんは税金の支払いを出来るだけ抑えたいので、手間暇かかっても税金の安くなる青色申告を希望しました。その際注意するのは、「所得税の青色申告承認申請書」（以下「青色申告届」）を開業日から2カ月以内に税務署に提出することです。提出日が開業日から2か月を過ぎると、その年は白色申告になってしまいます。翌年から青色申告の適用を受けたい場合は、翌年の3月15日までに「青色申告届」を提出してください。

### 専従者給与

税務署で奥さんも事業に従事しますかと聞かれた山田さんは「はい」と答えました。すると「青色事業専従者給与に関する届出」（以下「青色専従者届」）という用紙を渡されました。山田さんは奥さんに治療院の受付・経理・雑用をやってもらおう予定でした。この届け出は奥さんに給与を支給する場合に事前に提出しておくものです。この届け出がないと奥さんに給与の支給が認められないのです。

税法は、そもそも個人事業は、いっしょに事業に従事する家族への報酬は事業所得に含まれると考え、売上から経費を引いた差額である事業所得に対して事業主に課税しています。ここで家族に支払う報酬を給与にできると、これは事業の経費にできるので、事業主の事業所得が減額され、結果として税金も減額されます。一方、給与をもらった家族には給与所得が発生し、税金が生じます。どちらが得でしょうか。事業所得が8百万円の場合でシミュレーションしてみると、奥さんに月20万円の給与を支給すると、

青色専従者給与シミュレーション 単位:千円

| 項目     | 給与とらないケース | 給与とるケース |       |       |
|--------|-----------|---------|-------|-------|
|        |           | 事業主     | 配偶者   | 合計    |
| 事業所得   | 8,000     | 5,600   | 2,400 | 8,000 |
| 給与所得控除 |           |         | 900   | 900   |
| 所得控除   |           |         |       |       |
| ・配偶者控除 | 380       |         |       |       |
| ・基礎控除  | 380       | 380     | 380   | 760   |
| 控除計    | 760       | 380     | 1,280 | 1,660 |
| 課税所得   | 7,240     | 5,220   | 1,120 | 6,340 |
| 税金     |           |         |       |       |
| ・所得税   | 1,029     | 616     | 56    | 672   |
| ・住民税   | 735       | 528     | 118   | 646   |
| 税金合計   | 1,764     | 1,144   | 174   | 1,318 |

税金がトータルで年間約45万円少なくなります。（青色専従者給与シミュレーションの表参照）

これを知った山田さんは、さっそく「青色専従者届」を提出することにした。届出書には、青色専従者の氏名、続柄、仕事の内容、従事の程度、給料、賞与の支給期、金額、従業員の給与について記載欄があります。このなかで注意が必要なのは、「従事の程度」です。青色専従者が認められるには、1年間で6か月を超える従事が必要です。

1週間であれば、週5日の稼働日の治療院なら週2日半を超える従事、週6日の稼働日であれば、週3日を超える従事が必要です。

山田さんの奥さんは、現在近所のスーパーにパートに出ています。パートとの掛け持ちは可能でしょうか。この場合、山田さんの事業に1年間で6か月を超える従事をして、スーパーでのパートの日数を減らせば大丈夫です。次に給料、賞与の金額ですが、これはその仕事の一般的な相場で決めます。受付業務であれば、その地方で求人したら月額20万円、賞与夏1カ月、冬1カ月が相場であれば、そのように記載してください。相場以上の支給は認められません。

開業間もない山田さんは、まだ奥さんに給与を満額支払う余裕がありません。このような場合も届け出した金額を満額支払わなければならないのでしょうか。

このような場合は、届け出した金額の範囲内であれば認められます。

青色専従者になったあとで注意するのは、出産の時期の支給です。出産の前後で仕事に従事していない期間の給与の支給は認められません。病気で従事できなかった期間も同じです。また、「青色専従者届」は出したが、実際には仕事に従事していない場合の支給も当然ですが認められません。税務調査ではここがポイントになります。「仕事の内容」として受付業務・経理として届け出ている、受付の際に記入している手書きの日計表をみて筆跡が確かに奥さんなのかチェックされます。奥さんも施術する場合は、施術録の筆跡をチェックされます。事業主の所得より奥さんの専従者給与が多くなっている場合も要注意です。トータルの税金の支払いを少なくするために意図的にこのようにしているとみなされると、奥さんの過払い分の給与は事業主の所得とみなされて追徴されます。意図的であれば重加算税が付きます。

### 質問をお待ちしています

上田曾太郎の初歩の会計教室にご質問、ご相談、取上げてほしい内容などございましたら、  
①質問等内容②ご連絡先③お名前（匿名の場合はペンネーム）  
④開業している方は開業歴をお書きになり郵送又はFAXで  
ひーりんぐマガジン編集部  
「初歩の会計教室係」  
(FAX 03-5296-9056)  
までお送りください。

# 手技療法家の輪

関西編 Vol.1

## 「まだまだ楽しみな治療業界」

長居ひかり整骨院 中元孝広



“Find it, Fix it, and Leave it alone”  
『障害を見つけて矯正したら、後は自然に任せなさい』オステオパシーの創始者アンドリュー・ティラー・スティルの言葉で、治療は自然治癒力を最大限に働かせることにあると伝えています。

私の院では治療の主役は患者さん自身であり、私達はその手伝いをするに過ぎないと考えています。

はじめまして、大阪市住吉区にある長居ひかり整骨院の中元孝広です。

大学を卒業後、約5年サラリーマンをしていましたが、健康に携わる仕事がしたいとの思いから2年間全体の学校へ行き、その間、学校直営の治療院で勤めていました。卒業後も2年間そこで院長として臨床を積ませていただきました。

学生時代や治療院に勤めていた頃は、良いといわれるセミナーにはどこであろうが参加して、東京にも何度も行きました。技術さえ積めば大丈夫！自信まんまんで現在の地に整体院を開業したのですが、数年は試行錯誤の連続で毎月、自転車操業状態でした。

その後、技術力だけでなく経営力・人間力の大切さを実感し、視点を変えて行動をとりはじめた頃から治療院経営状態が少しずつ良くなり始めました。

現在は、柔道整復師の資格もとりサロンの経営もしていますが、当時

それらの考え方や行動を指導してくれたすばらしい人達との出会いが現在の私を支えています。

最近思うことは社会構造の変化によりストレス疾患の患者がかなり増えているので身体のケアだけでなく心のケアもしていかなければいけないということです。そのための重要なことは、患者さんの「治してもらおう」という考えを「自分の力で治していく」にシフトをチェンジすることだと考えています。自分が関わるすべての人が毎日を笑顔で過ごせるようにサポートしていきたいと思って毎日努力をしています。症状の改善はもちろんですが、QOLの向上に貢献できる治療家になりたいと考えています。

関東と関西の違いですが、治療院を開業したての頃は、カイロプラクティック治療4千円としていると患者さんにはよく「4千円で何分さわって治療してくれる？」と聞かれました。金額に対する時間概念がシビアなんでしょうか？

関東の知り合いに聞くとそんなこと聞かれたことないと言われました。こういう大阪気質が治療家の究極のプラス思考を生むのかもしれない。

この業界、特に接骨院経営は競合院の増加や療養費の厳格化などの経営環境悪化が言われていますが、足の引っ張り合いをするのではなくもっと横のつながりを盛んにしていけば良いのではないかと思います。自由診療マーケットやリラクゼーションマーケットなど保険に依存しない治療院経営を拡大していける状況でもありますし、まだまだ楽しみな業界だと私は思っています。そのためには本当に患者さんのためにと、奉仕の精神を持ち、この業界を良くしようという志の高い人材の育成も大事だと思っています。そしてもっともっと、みんなでこの業界全体の質を高め発展させていきたいと考えています。

今回の先生は新原広子先生を紹介したいと思います。新原さんは同じ志に向かって進んでいる仲間の一人です。柔整の学生時代夜間部で1年間机を共にした同級生です。その後、私は治療院が忙しくなり昼間部へ移ったため卒業後まであまり会うこともなかったんですが、現在、鍼灸師の妹さんと共に接骨院とサロンを経営しているととても素敵な先生です。

### 「人材」を「人財」に変える！

### People Business School ビーブル・ビジネス・スクール



「人の扱い方」「人間技術」(ピープルマネジメント)を学ぶ教育機関です。ピープル・ビジネス・スクールでの学習材料は、USA マクドナルドのマニュアルを翻訳し、日本に導入した元日本マクドナルド統括スーパーバイザー林俊範氏監修による経営プログラム「利益のピラミッド経営法」がベースとなっています。マクドナルドが世界中に発展できたのは「人財を育成する仕組み」が確立されているからです。この仕組みによりスタッフが未永くやる気を持って働くすばらしい職場環境を作ることができます。経営の本道を学び、「利潤経営+幸福感=信頼の経営」を実現しましょう。

### 「人はコストではなく資源である」P.F.ドラッカー

**こんなことで悩んでいませんか？**

- ・スタッフの育成方法が難しい
- ・昇給に関して決まり事がない
- ・スタッフにどう接していいのかわからない
- ・スタッフが仕事を慣れた頃にやめてしまう
- ・パート女性スタッフへ、注意したいが遠慮してしまふ
- ・日々、同じことの繰り返しで、経営が改善しない
- ・仕事に対して、やる気や目標がもてない

**解決策をわかりやすく教えます！**

|  |  |
|--|--|
| <p>大阪会場スケジュール</p> <p>5月17日「トレーニング」</p> <p>6月21日「QSC+V」</p> <p>7月26日「マーケティング」</p> | <p>東京会場スケジュール</p> <p>5月24日「トレーニング」</p> <p>6月14日「QSC+V」</p> <p>7月12日「マーケティング」</p> |
|--|--|

**ピープルマネジメントセミナー「トレーニング」**

□2009.5.17(日)10:00~16:00  
受講料 38,000円(税込)  
講師：中国 徹 (P.B.S学長・株式会社タオ代表取締役)  
会場：大阪府東淀川区下新庄5-2-18  
タオユニバシティ 緊急北平聖線 下新庄駅すぐ

**ご希望にお応えして！東京会場で初開催！**

**ピープルマネジメントセミナー「トレーニング」**

□2009.5.24(日)10:00~16:00  
受講料 38,000円(税込)  
講師：中国 徹 (P.B.S学長・株式会社タオ代表取締役)  
会場：東京都港区赤坂6-14-12 赤坂麗光ホテル  
地下鉄千代田線 赤坂駅6番出口を左手に徒歩5分。

お申し込みは TEL, FAX, インターネットから  
TEL: 06-6160-0661 FAX: 06-6160-0662  
URL: http://www.tao-keiei.com

利益のピラミッド 検索

# BBAに注目の学科が誕生

## アスレチックセラピスト育成学科



成学科」だ。

ATCの考案者で講師の池田将典氏は、スポーツトレーナーやアスレチックトレーナーの養成校や学科が相次いでできているが問題が2点あるという。「一つ目は、米国のトレーナーは身体をつくり上げるコーチ系とセラピスト系に

分かれるが、日本ではその垣根がなく曖昧になっていること。二つ目は、日本でトレーナーが仕事として、かなりのケースで成立していないこと。一般のトレーナーはトレーニングばかりで選手が「けが」をしたときの対応や治療ができない人が多く、「けが」からの復帰法や「け



ATCの考案者・池田講師



ATC講師の鈴木氏

が」をしない身体をつくるのも難しい状態だ。一方で最近では、プロスポーツ選手を始め、アマチュアスポーツ選手、一般人の趣味のスポーツ選手などスポーツ人口が増え、これに比例して「けが」や障害を持つ人も増えている。「けが」などをケアし、リコンディショニングできる複合的な技術を持つ人が慢性的に不足している」とも言う。

BBAでは、治療ができて、さらに複合的な技術を持つ「アスレチックセラピスト」の育成を目指す。

BBAの責任者で、ATCの講師でもある鈴木さくや氏は「この学科には全くのアマチュアが入学できる基礎本科と国家資格者向けのプロ育成本科がありま

スポーツ医学、アスレチックリハビリテーション、コンディショニングなどと、テーピングなどを含めた基本的な科目を履修し、スペシャリストとしての基礎をつくりま

す。さらにアスリートと接するうえで重要なスポーツ心理学や栄養学などを特別科目の中で学びます。次に実習へと進み、実際にアスリートたちと触れ合う機会を通して臨床経験を積みま

す。プロ育成本科は、国家資格取得者、取得に向け勉強中の学生や基礎本科修了者などが対象です。ケースごとに違ったシチュエーションで適切な処置、適切なステップで施術ができるアスレチックセラピストを育て、真の意味で、『体を診る』、『けがを評価し、適切なケアを施すことができる』プロを育成します。インターンシップでは、単にインターン生として従事するのではなく、実務としての臨床経験を重ね、持っている知識を確かな技術へと導きます。

ナマの選手の身体を体験させたい、との思いから授業にはプロのアスリートも参加する予定。さらにLPGA、Jリーグなどの現場も見せ、実地訓練も行うという。

同学科には前述の2氏以外に日本心理学会認定心理士の高畑好秀氏など多彩な講師陣を配している。授業は4月から開講している。本物のトレーナー「アスレチックセラピスト」の登場に大いに期待する。詳細の問い合わせや受講申込みは、メディアックス・ボディバランスアカデミーまで。

TEL..03-3255-0772

URL..www.atc-japan.jp

ボディバランスアカデミーにはアスレチックセラピスト育成学科の他に下記の科目がある。

〈本科コース〉

●基礎から技術・知識を学んでプロとして活躍できる技術を学ぶ。希望により実際の店舗研修インターンも可能な即戦力カリキュラム。

●Aコースは平日昼間の受講、Bコースは平日土日ともに昼間、夜間の受講。

●プロフェッショナルコースA・B(約半年から1年)

●リラクゼーションコースA・B(約半年から1年)

●アロマ・リフレプロコースA・B(約半年から8カ月)

●アロマセラピープロコースA・B(約半年から8カ月)

他に学びたい科目を自由にピックアップできて、専門的なスキルアップができる専科コースがある。

昨年からの経済悪化にともない健康保険組合の療養費支給がきわめて厳しくなり、支給されるまで長期におよぶ事例が出てきました。長期間支給されないケースでは、確認を取らなければ永久に支給されないことさえあります。

ある健康保険組合は、健康保険法第87条の条項を引用し、柔道整復の療養費の支給申請書は原則として不支給とするとして波紋を呼んでいます。

簡単に言えば、この保険者は、87条の「保険者がやむを得ないものと認めるときは……支給できる」の部分で「われわれ（保険者）は、やむを得ないものと認めないから……支給しない」という論法です。

これに対して厚生労働省は、「療養費の給付は保険者の判断によるところが大きいがこの件に関しては、健康保

**健康保険法第87条**  
被保険者が保険医療機関等以外の病院、診療所、薬局、その他の者から診療、薬剤の支給若しくは手当てを受けた場合において、保険者がやむを得ないものと認めるときは、療養の給付等に代えて療養費を支給できる。

## 療養費の請求と支給

第2回

請求代行会社療養費請求担当…療養太郎（仮名）

# 不可解な支給基準 その1

険組合が健康保険法第87条の意味合いを違うものとして受け取っている感がある」と述べています。

今のところ、この健康保険組合は療養費の支給申請書を全て不支給にしている訳ではありません。他方、全国健康保険協会（旧政府管掌）は患者さんへの啓発を行い、国民健康保険団体連合会（国保連）も通知で柔道整復師への指導をしています。いずれにしても、従来のように請求イコール支給になりづらくなっていることは事実です。

### 保険者独自の審査体制も

厳しくなったとささやかれてから数年がたった保険請求ですが、今は以前にも増して厳しさが加速しているようです。

ある保険者は独自の審査基準で濃厚施術とくくり、一方的に○日以上施術は認めないとして一部を不支給としています。療養費の支給基準には「長期又は濃

厚な施術とならないよう努めること」とありますが、日数の基準はとくになく、矛盾があります。

また、保険者の審査体制も変わりつつあります。

近年、審査枚数が増え続けているため、外部業者に審査や支給代行を委託したり、全国健康保険協会の審査委員会に委託したりする健康保険組合が増えていきます。国保では、自治体に独自の審査委員会を設け、国保連合会とは別な審査をし、結果によっては管理柔道整復師に直接指導を行っているところもあります。指導内容で返還請求（返金）を受ける場合もあります。

このような審査体制、審査方法によって療養費の支給の可否が判断される傾向があり、以前は支給されたとしても今後とも同一内容で請求できるかといえれば答えは「NO!」です。

国保連合会は、療養費を支給した後、審査会の結果を「審査結果通知書」とい

う書面で各区市町村が請求団体を經由して送付しています。

通知内容は、冒頭に「〇年〇月の柔道整復療養費支給申請書について、審査結果は下記のとおりであります。ご留意ください」とあり、①多部位請求が多く見られます ②近接部位の請求が多く見られます…⑦その他 などと書かれ、指摘項目に丸印が記されています。どの項目にも該当しない場合は余白に「多部位請求の傾向あり、負傷原因と負傷名の整合性についてご一考ください」などと記載されています。

通知を受け取った先生はお分かりかと思いますが、今後の請求について具体的な指示はどこにもありません。これでは、何がいけなかったのか、今後どのような請求をすればいいのか、戸惑うばかりです。

### 療養費の支給基準以外の基準

保険者が支給する上で審査する基準は何でしょうか。

まずは、多部位請求です。1治療院から請求される支給申請書で、多部位がどの程度の割合を占めているか見ているようです。これには負傷原因も大きく関わります。

治療院から提出される支給申請書すべてが3〜4部位で、負傷原因の記載

があったり、なかったり、あったとしても、つまりずいぶん転倒し負傷”だけでは支給側にとって疑問を抱かざるを得ません。このケースでは、すぐに返戻にはなりません。患者さんへの調査対象となり、保険者によっては個人指導対象となります。

以前、保険種別に応じて請求部位数を決めている先生がいましたが、保険請求部位の判断はくれぐれも保険種別で決めないようにして下さい。

問診の際にどの部位が請求対象となるのか、どこの部位は保険対象となるのか明確に判断し、それらを患者さんに伝えると同時に、施術録にも記録しておくことが必要です。来院された患者さんが訴える“痛い箇所”の全てが保険請求対象ではありません。近接となる部位もあります、全ての部位を記載するのは施術録だけです。支給基準の施術録の記載項目に“近接部位の場合、その旨、表示または図示すること”となっています。施術録に近接部位の記載がない先生が多く見受けられます。

### 支給の可否は保険者の判断

平成16年5月に厚生労働省から、施術部位が4部以上の請求において……全ての負傷名にかかる具体的な負傷の原因を療養費支給申請書に記載する

事”との通達が出されました。

これを受けて1〜3部位の負傷には、負傷原因を記載しないで請求する人が増えました。時を同じくして保険者から負傷原因の記載漏れ、もしくは負傷当初の所見を詳細に記載しご請求くださいという返戻も多く見られるようになりました。保険者によつては、負傷原因の記載は1部位からとするところもあります。

厚生労働省が4部位以上の負傷原因の記載を義務付けているのに、なぜ1部位でも2部位でも負傷原因を記載しなければいけないのかと保険者側に見解を求めますと“療養費を支給するうえでの判断に困るからです。外傷ですから原因は必ずあるはずですが、それを記載していただくだけです”という回答でした。実のところ負傷原因の記載を厚生労働省に要求したのは保険者とのことで、これを受けた厚生労働省が1部位目から記載を義務付けるのは無理があることから4部位以上になったという経緯があったそうです。

保険者は、ある時は「厚生労働省から通達が出ておりますのでそれに準じております」と言い、別の見解では“当方の支給基準に従え”と言います。

しかし、厚生労働省が“支給の可否は保険者判断”との見解を示すように、やはり保険者の判断が優先されるのでしよう。

私は今までに、たくさんさんの審査をして

きました。が、“え？”と思うような負傷原因がたくさんあります。一例をあげると「起き上がるうとした際に負傷」で3部位、さらに長期です。確認をとると「起き上がるうとして前のめりに転んで手首、肘、肩をひねった、問題ある？」という回答です。先生は実際に患者と接しているので状況を把握されておりますが、その説明は保険者には届きません。保険者はこの漠然とした負傷原因の記載がある1枚の療養費支給申請書で判断するので、判断に困るのは当然ではないでしょうか。

「寝ているとき突然の来客に起き上がるうとした際、激しく前のめりに転倒。右手で体を支えた際、手首、肘、肩を捻る」。ここまで記載するのは手間でしょか。漠然とした負傷原因で保険者返戻され「負傷時の所見を詳しくお書きください」との指示で2カ月前の患者さんの状態を思い出し、あるいは問診表を確認し別紙として詳細を書く方が面倒な気がします。

### 患者照会では“部位の違い”が多い

保険者の支給基準として、多部位、負傷原因の有無や内容以外に“患者さんに確認をとる”というのがあります。先生を悩ませている患者照会です。

長期にわたり多部位請求を行っていたり、負傷原因がなかったり、曖昧であつ

た場合は、患者さんに確認し支給を判断するもので、全ての患者さんに確認をとる健康保険組合も増えていきます。

照会は全て書面によるものですが、書類が複数枚にわたる組合もあり“営業妨害”と憤慨する先生もいます。患者照会は、ほぼ2〜3カ月前の施術に対しての問い合せですので、患者さんの回答と療養費支給申請書内容が異なる場合があります。

療養費支給申請書内容が異なれば返戻となりますが、再請求ができない訳ではありません。

患者さんの回答と療養費支給申請書内容の相違で多いのが部位の違いです。たとえば“3部位目の施術の確認が取れませんでした”という内容です。この対処法として面倒なので1部位削ってしまう先生が多く見られます。確かにそれで再請求し支給されますが、このような手法の蓄積が患者照会という支給基準を生み出したのではないかと考えられます。

請求をした療養費を簡単に覆すのではなく、施術録または問診表の写しを添付したり、患者さんが来院されていれば摘要欄に“上記施術内容に相違ありません”と記載し、患者さんの同意を得たうえで再請求をするなどして、提出した請求は不正がないことを保険者に示さなければならぬと考えています。

# 特集3 第17回国試合格者発表



## 柔道整復師の合格率は過去最低に

第17回あん摩マッサージ指圧師国家試験 学校別合格状況

| 学 校 名              | 総 数  |      |        |
|--------------------|------|------|--------|
|                    | 受験者数 | 合格者数 | 合格率    |
| 日本指圧専門学校           | 127  | 111  | 87.4%  |
| 長生学園               | 119  | 105  | 88.2%  |
| 日本鍼灸理療専門学校         | 112  | 109  | 97.3%  |
| 東京医療専門学校           | 110  | 110  | 100.0% |
| 神奈川衛生学園専門学校        | 73   | 71   | 97.3%  |
| 中和医療専門学校           | 72   | 70   | 97.2%  |
| 東洋鍼灸専門学校           | 68   | 65   | 95.6%  |
| 呉竹鍼灸柔整専門学校         | 68   | 68   | 100.0% |
| 東京衛生学園専門学校         | 55   | 54   | 98.2%  |
| 国際鍼灸専門学校           | 51   | 50   | 98.0%  |
| 行岡鍼灸専門学校           | 51   | 48   | 94.1%  |
| 東京医療福祉専門学校         | 48   | 48   | 100.0% |
| 東海医療学園専門学校         | 44   | 44   | 100.0% |
| 佛眼鍼灸理療学校           | 42   | 39   | 92.9%  |
| 赤門鍼灸柔整専門学校         | 41   | 39   | 95.1%  |
| 国立障害者リハビリテーションセンター | 32   | 18   | 56.3%  |
| 四国医療専門学校           | 32   | 32   | 100.0% |
| 国立福岡視力障害センター       | 32   | 21   | 65.6%  |
| 名古屋鍼灸学校            | 30   | 29   | 96.7%  |
| 関西医療学園専門学校         | 29   | 29   | 100.0% |
| 北海道高等盲学校           | 20   | 20   | 100.0% |
| 愛知県立名古屋盲学校         | 20   | 14   | 70.0%  |
| 湘南医療福祉専門学校         | 20   | 20   | 100.0% |

「あん摩マッサージ指圧師」の国家試験が2月21日に全国56会場で行われた。翌22日には「はり師」と「きゅう師」、3月1日には全国9会場で「柔道整復師」の試験が行われた。

それらの合否結果が3月24日に厚生労働省と財団法人東洋療法研修試験財団、財団法人柔道整復研修試験財団から一斉に発表された。

本誌では、学校別の受験者数、合格者数、合格率を掲載する。

**あん摩マッサージ指圧師**  
**・はり師・きゅう師**

あん摩マッサージ指圧師の受験者数は1854人、合格者数は1565人、合格率は84・4%だった。はり師の受験者数は5354人、合格者数4216人、合格率78・7%。

きゅう師は受験者数5320人、合格者数4171人、合格率78・4%。

「あはき」は昨年に比べ受験者数で200人前後、合格者数で130〜207人減少した。合格率は微減した。はり師、きゅう師は国試の回を重ねるたびに受験者数、合格者数とも増加する傾向にあったが、今回は大幅に減少した。

## 第17回きゅう師国家試験 学校別合格状況

## 第17回はり師国家試験 学校別合格状況

| 学 校 名              | 総 数  |      |        |
|--------------------|------|------|--------|
|                    | 受験者数 | 合格者数 | 合格率    |
| 東京医療専門学校           | 201  | 190  | 94.5%  |
| 明治東洋医学院専門学校        | 193  | 143  | 74.1%  |
| 日本鍼灸理療専門学校         | 188  | 159  | 84.6%  |
| 森ノ宮医療学園専門学校        | 180  | 141  | 78.3%  |
| 東洋鍼灸専門学校           | 148  | 125  | 84.5%  |
| 関西医療大学             | 119  | 80   | 67.2%  |
| 行岡鍼灸専門学校           | 116  | 90   | 77.6%  |
| 四国医療専門学校           | 114  | 76   | 66.7%  |
| 関西医療学園専門学校         | 108  | 96   | 88.9%  |
| トライデントスポーツ医療科学専門学校 | 107  | 88   | 82.2%  |
| 帝京平成大学             | 103  | 49   | 47.6%  |
| 中和医療専門学校           | 99   | 82   | 82.8%  |
| 赤門鍼灸柔整専門学校         | 97   | 79   | 81.4%  |
| 呉竹鍼灸柔整専門学校         | 93   | 93   | 100.0% |
| 平成医療学園専門学校         | 91   | 84   | 92.3%  |
| 明治国際医療大学           | 90   | 76   | 84.4%  |
| 国際東洋医療鍼灸学院         | 88   | 76   | 86.4%  |
| 新宿鍼灸柔整専門学校         | 88   | 68   | 77.3%  |
| 札幌青葉鍼灸柔整専門学校       | 83   | 58   | 69.9%  |
| 東京医療福祉専門学校         | 82   | 71   | 86.6%  |
| 神戸東洋医療学院           | 80   | 45   | 56.3%  |
| 鹿児島鍼灸専門学校          | 78   | 47   | 60.3%  |
| 神奈川衛生学園専門学校        | 76   | 69   | 90.8%  |
| 大阪医療技術学園専門学校       | 76   | 59   | 77.6%  |
| 北海道鍼灸専門学校          | 72   | 56   | 77.8%  |
| 東海医療学園専門学校         | 72   | 59   | 81.9%  |
| 関東鍼灸専門学校           | 70   | 47   | 67.1%  |
| 日本医学柔整鍼灸専門学校       | 70   | 65   | 92.9%  |
| 東京衛生学園専門学校         | 65   | 57   | 87.7%  |
| 佛眼鍼灸理療学校           | 65   | 47   | 72.3%  |
| 履正社医療スポーツ専門学校      | 65   | 49   | 75.4%  |
| 国際鍼灸専門学校           | 64   | 54   | 84.4%  |
| 早稲田医療専門学校          | 60   | 59   | 98.3%  |
| 湘南医療福祉専門学校         | 59   | 57   | 96.6%  |
| 福岡柔道整復専門学校         | 57   | 56   | 98.2%  |
| 東洋医療専門学校           | 55   | 47   | 85.5%  |
| 朝日医療専門学校岡山校        | 54   | 45   | 83.3%  |
| 京都医健専門学校           | 52   | 52   | 100.0% |
| 専門学校浜松医療学院         | 51   | 38   | 74.5%  |
| 兵庫鍼灸専門学校           | 51   | 39   | 76.5%  |
| IGL医療専門学校          | 51   | 42   | 82.4%  |
| 京都衛生専門学校           | 51   | 43   | 84.3%  |

| 学 校 名              | 総 数  |      |        |
|--------------------|------|------|--------|
|                    | 受験者数 | 合格者数 | 合格率    |
| 東京医療専門学校           | 201  | 189  | 94.0%  |
| 明治東洋医学院専門学校        | 194  | 144  | 74.2%  |
| 日本鍼灸理療専門学校         | 186  | 158  | 84.9%  |
| 森ノ宮医療学園専門学校        | 180  | 145  | 80.6%  |
| 東洋鍼灸専門学校           | 147  | 126  | 85.7%  |
| 関西医療大学             | 119  | 80   | 67.2%  |
| 行岡鍼灸専門学校           | 117  | 90   | 76.9%  |
| 四国医療専門学校           | 113  | 78   | 69.0%  |
| 関西医療学園専門学校         | 109  | 98   | 89.9%  |
| トライデントスポーツ医療科学専門学校 | 108  | 90   | 83.3%  |
| 帝京平成大学             | 105  | 51   | 48.6%  |
| 中和医療専門学校           | 99   | 82   | 82.8%  |
| 赤門鍼灸柔整専門学校         | 97   | 81   | 83.5%  |
| 明治国際医療大学           | 93   | 78   | 83.9%  |
| 呉竹鍼灸柔整専門学校         | 93   | 92   | 98.9%  |
| 平成医療学園専門学校         | 90   | 83   | 92.2%  |
| 新宿鍼灸柔整専門学校         | 88   | 70   | 79.5%  |
| 国際東洋医療鍼灸学院         | 87   | 76   | 87.4%  |
| 札幌青葉鍼灸柔整専門学校       | 83   | 59   | 71.1%  |
| 神戸東洋医療学院           | 82   | 47   | 57.3%  |
| 東京医療福祉専門学校         | 81   | 69   | 85.2%  |
| 鹿児島鍼灸専門学校          | 81   | 49   | 60.5%  |
| 大阪医療技術学園専門学校       | 76   | 61   | 80.3%  |
| 神奈川衛生学園専門学校        | 75   | 68   | 90.7%  |
| 東海医療学園専門学校         | 72   | 60   | 83.3%  |
| 北海道鍼灸専門学校          | 70   | 55   | 78.6%  |
| 関東鍼灸専門学校           | 70   | 47   | 67.1%  |
| 日本医学柔整鍼灸専門学校       | 70   | 64   | 91.4%  |
| 履正社医療スポーツ専門学校      | 68   | 49   | 72.1%  |
| 佛眼鍼灸理療学校           | 65   | 46   | 70.8%  |
| 国際鍼灸専門学校           | 64   | 56   | 87.5%  |
| 東京衛生学園専門学校         | 63   | 56   | 88.9%  |
| 早稲田医療専門学校          | 60   | 58   | 96.7%  |
| 湘南医療福祉専門学校         | 60   | 57   | 95.0%  |
| 福岡柔道整復専門学校         | 57   | 56   | 98.2%  |
| 東洋医療専門学校           | 57   | 47   | 82.5%  |
| 朝日医療専門学校岡山校        | 55   | 47   | 85.5%  |
| 兵庫鍼灸専門学校           | 52   | 40   | 76.9%  |
| 京都衛生専門学校           | 52   | 45   | 86.5%  |
| 京都医健専門学校           | 52   | 52   | 100.0% |
| 専門学校浜松医療学院         | 51   | 37   | 72.5%  |
| IGL医療専門学校          | 51   | 42   | 82.4%  |

| 学 校 名               | 総 数  |      |       |
|---------------------|------|------|-------|
|                     | 受験者数 | 合格者数 | 合格率   |
| 帝京平成大学              | 108  | 96   | 88.9% |
| 明治鍼灸大学医療技術短期大学部     | 12   | 1    | 8.3%  |
| 明治国際医療大学            | 41   | 32   | 78.0% |
| 北海道柔道整復専門学校         | 74   | 45   | 60.8% |
| 日本工学院北海道専門学校        | 32   | 18   | 56.3% |
| 北海道ハイテクノロジー専門学校     | 73   | 48   | 65.8% |
| 札幌青葉鍼灸柔整専門学校        | 67   | 56   | 83.6% |
| 北東北東洋医療専門学校         | 45   | 27   | 60.0% |
| 盛岡医療福祉専門学校          | 36   | 30   | 83.3% |
| 赤門鍼灸柔整専門学校          | 99   | 50   | 50.5% |
| 仙台接骨医療専門学校          | 117  | 54   | 46.2% |
| 東日本医療専門学校           | 64   | 40   | 62.5% |
| 福島医療専門学校            | 115  | 86   | 74.8% |
| 郡山健康科学専門学校          | 16   | 8    | 50.0% |
| 前橋東洋医学専門学校          | 41   | 30   | 73.2% |
| 育英メディカル専門学校         | 18   | 12   | 66.7% |
| さいたま柔整専門学校          | 119  | 100  | 84.0% |
| 大川学園医療福祉専門学校        | 65   | 29   | 44.6% |
| 大宮医療専門学院            | 58   | 42   | 72.4% |
| 東京柔道整復専門学校          | 118  | 105  | 89.0% |
| 東京医療専門学校            | 132  | 111  | 84.1% |
| 日本柔道整復専門学校          | 146  | 93   | 63.7% |
| 大東医学技術専門学校          | 75   | 40   | 53.3% |
| 帝京医学技術専門学校          | 76   | 41   | 53.9% |
| 日体柔整専門学校            | 88   | 71   | 80.7% |
| 了徳寺学園医療専門学校         | 112  | 99   | 88.4% |
| 朋友柔道整復専門学校          | 104  | 26   | 25.0% |
| 中央医療学園専門学校          | 94   | 61   | 64.9% |
| 東京スポーツ・レクリエーション専門学校 | 104  | 58   | 55.8% |
| 日本健康ビジネス専門学校        | 54   | 27   | 50.0% |
| 日本健康医療専門学校          | 116  | 89   | 76.7% |
| 日本工学院八王子専門学校        | 60   | 37   | 61.7% |
| 日本医学柔整鍼灸専門学校        | 133  | 81   | 60.9% |
| 関東柔道整復専門学校          | 128  | 79   | 61.7% |
| 山野医療専門学校            | 39   | 25   | 64.1% |
| 北豊島医療専門学校           | 19   | 9    | 47.4% |
| 東京医学柔整専門学校          | 93   | 48   | 51.6% |
| 新宿鍼灸柔整専門学校          | 93   | 70   | 75.3% |
| 呉竹鍼灸柔整専門学校          | 131  | 112  | 85.5% |
| 神奈川柔道整復専門学校         | 81   | 76   | 93.8% |
| 横浜医療専門学校            | 79   | 65   | 82.3% |
| 信州医療福祉専門学校          | 44   | 38   | 86.4% |
| 長野救命医療専門学校          | 13   | 11   | 84.6% |
| 北信越柔整専門学校           | 57   | 35   | 61.4% |
| 岐阜保健短期大学医療専門学校      | 50   | 35   | 70.0% |
| 専門学校浜松医療学院          | 51   | 34   | 66.7% |
| 静岡医療学園専門学校          | 58   | 47   | 81.0% |
| 専門学校白寿医療学院          | 32   | 25   | 78.1% |
| 常葉学園医療専門学校          | 42   | 27   | 64.3% |
| 米田柔整専門学校            | 119  | 102  | 85.7% |
| 中和医療専門学校            | 76   | 60   | 78.9% |
| 名古屋福祉保育柔整専門学校       | 97   | 49   | 50.5% |
| 甲賀健康医療専門学校          | 33   | 13   | 39.4% |
| 京都衛生専門学校            | 123  | 86   | 69.9% |
| 仏眼医療学院              | 86   | 61   | 70.9% |
| 京都医健専門学校            | 116  | 107  | 92.2% |
| 行岡整復専門学校            | 105  | 70   | 66.7% |
| 関西医療学園専門学校          | 119  | 82   | 68.9% |
| 明治東洋医学院専門学校         | 157  | 108  | 68.8% |
| 森ノ宮医療学園専門学校         | 184  | 134  | 72.8% |
| アムス柔道整復師養成学院        | 162  | 106  | 65.4% |
| 平成医療学園専門学校          | 227  | 195  | 85.9% |
| 国際東洋医療柔整学院          | 146  | 106  | 72.6% |
| 履正社医療スポーツ専門学校       | 67   | 45   | 67.2% |
| 西日本柔道整復専門学校         | 73   | 50   | 68.5% |
| 日本統合メディカル学院         | 114  | 67   | 58.8% |
| 大阪ハイテクノロジー専門学校      | 101  | 65   | 64.4% |
| 東洋医療専門学校            | 109  | 91   | 83.5% |
| 関西健康科学専門学校          | 123  | 94   | 76.4% |
| 朝日医療専門学校岡山校         | 91   | 70   | 76.9% |
| 朝日医療専門学校広島校         | 18   | 14   | 77.8% |
| IGL医療専門学校           | 71   | 39   | 54.9% |
| 四国医療専門学校            | 89   | 64   | 71.9% |
| 福岡柔道整復専門学校          | 155  | 152  | 98.1% |
| 福岡医健専門学校            | 170  | 115  | 67.6% |
| 第一医療リハビリテーション専門学校   | 49   | 25   | 51.0% |
| 大分医学技術専門学校          | 31   | 30   | 96.8% |
| 今村学園ライセンスアカデミー      | 43   | 30   | 69.8% |
| 鹿児島第一医療リハビリ専門学校     | 41   | 23   | 56.1% |
| 琉球リハビリテーション学院       | 49   | 29   | 59.2% |
| 国際鍼灸専門学校            | 6    | 2    | 33.3% |

柔道整復師

柔道整復師は受験者数6772人、合格者数4763人、合格率70・3%だった。

前回の試験に比べ、受験校数が3校増え受験者数が70人増加したにもかかわらず、合格者数が306人も減少した。合格率が約5ポイント低下したことが要因だ。

都内専門学校の関係者は、「出題する

委員が交代したためか、今年の問題はともやさしかった。外科学、生理学の難度は上がったが、それを補ってあまるほど平易な問題だった」と語る。それではなぜ、今回の国試合格率が過去最低となったのだろうか。

「この数年の専門学校急増にともなう学校教育の質の低下や定員確保のために無理な生徒募集による生徒の質の低下も一因。中途退学者、留年者も増加している。来年以降も合格率の低下傾向は続くだろう」とその学校関係者が語った。

合格率低下の要因

あはき師も含め、学校教育の質の低下が指摘されている。定員割れを恐れるあまり、医療人としての認識があまりない生徒を受け入れる学校側。それに対して、生徒も他の各種専門学校と同一視し、軽い気持ちで入学してくるケースもよく見受けられる。

業界の将来を担うべき治療家像と現実

るのは編集部だけにとどまらないだろう。表について

※受験者数、合格者数、合格率は、既卒者、新卒者を合計したそれぞれの総数を本欄で使用した。

※あま指師は受験者数20人未満、はり師、きゅう師は受験者数51人未満の養成所は省略した。

※すべての免許の学校別の詳細は、NPO法人日本手技療法協会のホームページで公開している。

# 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】

- 「ひーりんぐマガジン」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「ひーりんぐマガジン」のバックナンバーを実費（コピー代）で入手できます。
- 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**

\*入会希望の方は巻末の払込取扱票でお支払い下さい。  
郵便局から年会費を一括でお支払いいただきます。

## 【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)」
- 「ひーりんぐマガジン」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「ひーりんぐマガジン」のバックナンバーを実費（コピー代）で入手できます。
- 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きます）

\*お支払いは口座引き落としになります。

入会で希望の方はホームページの会員登録からお申し込み下さい。折返し必要書類を送付いたします。

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

『ひーりんぐマガジンの購入方法』

非会員で「ひーりんぐマガジン」の購入を希望する方は、巻末のはがき「NPO法人日本手技療法協会会員申込書」でバックナンバーとしてお申し込み下さい。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 郵便事業(株)神田支店 郵便私書箱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

# 治療院開業 マニュアル

集中連載 23

吉村 龍夫

## 開業時における注意ポイント

数年前まで接骨院の開業というと、自宅の一角を治療院に改造するか、知り合いの空店舗を借りて開業するというのが一般的であったと思う。しかし、接骨院戦国時代の現在、以前のような安易な開業は、めったに見られなくなった。人口調査、人の流れ、競合院の存在とその内容など、開業物件の決定に十分な事前調査の実施は、昨今の開業においては当然の準備であろう。

従来、どちらかといえば、治療院は地味で質素で単純なものが多かったように思う。現在では、治療院自体にいくつかの機能が求められる。

機能の第一として省令に合致した治療院であること。

柔道整復師やあはき師は、それぞれに業務範囲と周辺事項が厳格に定められている。治療院開設の際も、施術所の構造、設備など厚生労働省の省令によって定められており、内装工事なども省令の定めに従い施工しなければ、保健所は開業届けを受理しない。開業届けが受理されなければ当然、保険請求もできない。

要点としては、①6・6平方メートル以上の専用の施術室を有すること。②3・3平方メートル以上の待合室を有す

ること。③施術所の室面積の1/7以上に相当する部分を外気に開放しうること。ただし、これに代わるべき適当な換気手段があるときはこの限りではない。④施術に用いる器具、手指などの消毒設備を有すること。⑤常に清潔に保つること。⑥採光、照明および換気を十分にすること。

以上が基本的なポイントである。

次は、治療院そのものを患者あるいは利用者にアピールする機能である。

不動産物件の決定までに多くの時間と労力を費やして数多くの調査を実施したものと思うが、これは「良い物件」を探すためのものである。そして「良い物件」とは集患効率の高いもの、つまり患者を集めやすい物件であったはずである。

次に必要なのは、一度来院した患者、利用者によるその存在を覚えてもらう機能である。もちろん、治療院の存在を顕著にするための看板などの広告、告知なども重要であるが、一度来院した人にその存在を忘れさせない機能も重要なのである。

## 店舗づくりのコツと動線の重要性

昨今の保険者の姿勢、接骨業界における競合院の過剰な増加、民間施術者の急速なマーケットへの進出などさまざまな

理由から、とくに都市部においては従来の高齢者を対象の中心としてきた治療院を模索する必要がある。

新たなスタイルの治療院を考える時は、次の2つのポイントを考慮しなければならぬ。患者あるいは利用者の目から見た院(店)づくりと、院内のスタッフから見た院(店)づくりである。

昨今の接骨院経営では、自由診療メニューの導入なしで継続が困難になってきているのは周知の事実であるから、患者あるいは利用者の目から見た店づくりとは、治療院の存在を覚えてもらうために患者あるいは利用者には強い印象を付けることができる店(院)であることが重要である。そのためにターゲットとするマーケットの年代層に応じて、院の内装、雰囲気などを選択する必要がある。

例えば、若年女性層をターゲットとして導入する自費メニューはリラクゼーション系のものとなると思うが、その場合は若年女性層を意識して、全体的な色調を柔らかく優しい雰囲気を出し、施術ベッドは個室にするか、できる限り隔離された空間とすることが望ましい。さらに更衣室には姿見用の大型の鏡を設置するなどの細かい気遣いが求められる。

また、スポーツ選手などを対象マーケットとするときには、イメージはスポーツバーなどに見られる色使いや内装、インテリアやアクセサリを多用すること

で対象者の来院に強い印象を植え付けられる。

どのマーケットを対象とするにしても、そのマーケットを構成する人々の年代、性別、嗜好(好み)などに合致した内装、雰囲気、インテリアなどを備えることは来院者により強い印象を与えるだけでなく、顧客満足度の向上という面においても大きな効果が期待できる。

内装の設計段階では、図面上に多くの線を引くが、この設計図に現れないが非常に重要な線は、院内スタッフや患者の動きの線、すなわち「人の動線」である。

治療院の内装、雰囲気、インテリアなどばかりに気を取られ、院内のスタッフの動きや患者の動きなどを無視すると使い勝手の悪い施術所ができ上がってしまう。院内の動線を考える上では、以下のポイントに留意しなければならない。

① 頻度の高い動線は限りなく短くする。

治療院のオペレーションの方法によって差異はあるが、患者が来院し受付に来た時点でカルテをカルテ棚から取り出す場合は、受付とカルテ棚の距離を可能な限り短くする。1歩もしくは身体の向きを変えるだけでカルテが取れる程度が理想である。また、患者が施術室に入ってからスタッフがカルテを取り出す場合にも、施術室の中でスタッフが取り出すだけで動かずにカルテを取り出せるような動線

とするべきである。

② 動線は単純なほど使い勝手が良い。

とくに院内スタッフの動線では、2度3度と曲がったり、折れたりするような複雑なものは、スタッフの負担だけではなく、見ている患者にとっても大きな心理的負担となる。設計段階でスタッフの労働負担をできるだけ軽減するように心がけたい。飲食店の厨房では「流し」「レンジ」「冷蔵庫」の位置を結んだ三角形をワークトライアングルと呼ぶそうだ。このワークトライアングルは小さいほど、疲れ難く、使い易い厨房であると言われている。

③ スタッフと患者の動線は交わらないようにする。

受付から施術室へ移動するスタッフの動線と待合室から施術室へ移動する患者の動線の交差は極力避けるべきである。

### 施工業者の選定

治療院だけではなくあらゆる店舗では、限定された空間の中で、高い効率を求めることが設計段階における最重要課題である。

自院のイメージが確立したら、そのイメージを忠実に表現できそうな業者をいくつか選定する。その上で選定した業者の1〜2年前の施工例を実際に見せても



Perfect Craniology Association

**今なら入金無料!!**

さらに! 上限1億円の損害保険が  
年会費に含まれます。

**「脳脊髄液調整法」CSFプラクティス**

**学校で教えてくれない本当の健康とは…。**

学校で学んだ技術にCSFプラクティスを加えることで、患者の本当の健康を取り戻す治療ができ、多くの患者に喜びを与えることが出来るようになります!! まずは自分自身の身体が劇的に変化することをセミナーで体験してください。

☆競争が激しいこの業界で生き残るには確かな技術と知識(健康とは? 治療とは?)が必要です。 ☆新卒・未経験の方でも、今日のセミナーで覚えたテクニックを明日の臨床の場で活用すれば抜群の治療効果が得られる確かな治療法です。

**ベーシックコース**

[講師] 市橋 悟 (PTC 公認インストラクター)

[日時] 毎月第4日曜日 AM10:00~PM4:30

[受講料] 正会員 8,000円 学生 8,000円 非会員 20,000円 (初参加に限り10,000円)

[会場] 東京都大田区東蒲田2-29-13 オマトビル1F 宮野治療院

\*臨床コースは毎月第2日曜日、同会場にて開催。講師: 宮野 博隆

\*九州セミナー in 鹿児島については南国医研にお問い合わせ下さい。

講師: 光広 敏 (PCT 公認インストラクター) [連絡先] TEL: 099-264-2501

**4268307-0026-163037**

●「パーフェクトクラニオロジー協会」では正会員を募集しています●

入会金 30,000円 (今なら入会金免除!) 年会費 30,000円 (上限額1億円の傷害保険が含まれる!)

[問合せ・申込先] パーフェクト クラニオロジー協会 TEL・FAX: 03-3736-6508

〒144-0031 東京都大田区東蒲田2-29-13 オマトビル1F

URL: <http://www.perfect-craniology.jp/> MAIL: [csf\\_practice@yahoo.co.jp](mailto:csf_practice@yahoo.co.jp)

創始者: 宮野 博隆

元PAA/C/SOT研究委員長

米国SOT優秀インストラクター賞受賞

2000年米国で国際仙骨後頭骨学会

研究者大賞受賞(日本人唯一)

過去に掲載された特集/ヒーリングマガジン・

ビジネスデータ・チャキッと・その他多数



らうように依頼する。もし、過去の施工例を、自信を持って見せられない業者ならば、敬遠した方が無難であろう。

内外装業者の仕事の質は、その業者が施工してから1年以上が経過した壁紙などの内装を見ると判断できる。しっかりとした施工をする業者は、壁紙に皺などがよることはなく、天井や壁との境目などでも2年や3年は壁紙が剥がれることはない。

その中から質の高い施工をする業者を2〜3社選定して、不動産物件案内書のコピーと希望する施工内容を提示して、見積もりを依頼し価格と施工期間などを比較した上で業者を選定する。その際に業者には、工事完了の引き渡し日から最低6カ月程度の不具合対応（保証期間）を依頼しておく。

ここでは内装業者としているが、これらの中にはコーディネーターもいる。コーディネーターは取りまとめ役であり、施工業務は担当者へアウトソーシングし、そのコストにコーディネイト料を加算して請求するのである。

院長がそれぞれの業者へ直接依頼する方法もある。この場合は電気工事、内装、外装、看板の業者と工事の打ち合わせを行い、工事日程までも管理する必要がある。この方法はコスト的に安価になるが、この方法はコスト的に安価になるように見えるが、コーディネーターへ一括して依頼した方が、結果的に安価で業務もスムーズに完了することがある。

ので複数の業者へ見積もりを依頼し、十分に比較検討するべきである。

2008年度の米国でのサブプライムローン問題発生からの世界的な経済不況の波を受け、100年に1度の大不況といわれる昨今、不動産関連業者、建築業者、内外装業者との交渉は強気で臨み、開業時のコストをできるだけ低く抑えるべきである。

最後に業者選定の際、患者になってくれるかも知れないとの期待から同じ町内や地域から業者を選定するのは考えものである。同じ町内あるいは地域内の業者と何ら関連のない他業者を競合させて、他業者を選定し指名した場合、指名されなかった同じ町内や地域の業者は、来院してくれないばかりか町内に悪い噂を流すというリスクもある。

店（院）づくりが完了し、患者を迎える準備ができた段階で患者を迎える。ここでいう患者を迎える準備とは、単に店（院）の内外装などの工事完了だけではなく、院内スタッフの準備も含め最初の患者が来院してもスタッフが慌てず対処できる程度の教育が完了している段階のことである。開業後、準備が完了していない段階で宣伝広告を行い、実際に患者の来院に際してまごついて患者の失笑をかっていている接骨院を目にすることがある。これも前述の業者選択における過ちから町内に悪い噂を流されるリスクに類似している。

## 宣伝・告知とインターネット

昨今は開業時に広告・宣伝・告知などのプロモーション活動を一切不要と考える者は少ないものの、軽視している人を見かけると。とくに施術スキルの高い方ほど、その傾向が強いようだ。

通常、開業時から家賃や従業員と自分の生活費および治療院の継続に必要な売上の確保するまで、つまり経営ベースに乗る来院患者数を確保するまでには、ある程度の時間を要する。

平均的には、開業から6カ月前後で経営ベースの売上を確保しているようだ。仮に、月間の運営経費が100万円必要すると、当然、開業直後は十分な売上は期待できないので、6カ月間程度の運営経費として400〜500万円を準備している。この運転資金を消費しながら、毎日の努力を積み重ね約6カ月後に必要経費を賄える売上を確保するということになる。

6カ月後の目標売上である100万円をさらに早い時期に確保するため、運転資金の一部を転用して開業2〜3カ月後にプロモーションする方法もある。

一般的に、開業時には「私はここで治療院を開業しました」という案内を新聞の折込チラシ・駅看板・駅やバスのポス

ター・電柱広告・ミニ情報誌・タウンページなどに掲載する。これらは短時間で消えてしまう一過性のものであり、いわば一方通行の情報伝達活動である。昨今では一方通行の情報伝達活動から一歩踏み込んだ、恒常的で継続的な情報伝達手段としてインターネットとH・P（ホームページ）がある。

インターネットは1995年のウィンドウズ95の出現から一気に普及を始め、加速度的に普及率を上げ現在に至っている。PCにとどまらず携帯電話なども含めれば、すでに90%以上の家庭に普及しているようだ。つまり、現在では経済活動だけではなく一般市民にとっても必要不可欠な道具となっている。

典型的なアナログ人間を自負していた筆者でさえも、購買、旅行、医療など情報収集時にはインターネットを活用している。このメディアは新聞、チラシ、ポスター、電柱広告、情報誌などのように一過性で一方通行の情報伝達だけでなく、H・Pなどを作成して掲載しておくことで、恒常的にその情報を提供することが可能であり、情報量は前述のチラシやポスターなどとは比較にならない。また、H・Pと連動したターゲットとしているマーケットに向けて、メールマガジンなどを発信することにより患者の囲い込みも可能である。

高齢者をマーケットとしている治療院では、毎日の健康情報を発信し、リラク

ゼーション系がターゲットの場合は、健康だけではなく美容やファッションなど、そのマーケットが好む話題や情報を提供する。また、スポーツ系などでは、筋肉トレーニングや運動能力関連の情報を提供する。このことで患者の囲い込みだけでなく、話題次第では「口コミ」に昇華する可能性もある。

地域密着型のビジネスである治療院は、口コミによる宣伝広告は効果的なものひとつである。しかし、人の口というものはなかなか重い。その重たい口を介して自院の宣伝をもらうためには話題の種となるものを提供しなければならぬ。その内容は、自院が狙うマーケットが好み、話題となるような内容の濃いものとする必要があるが、ターゲット別の週刊誌などに数多く掲載されている記事からアイデアをいただければ、比較的簡単に入手できる。

### メールとホームページ作成

インターネットの活用方法としては、自院のターゲットが好みそうな情報を自院のH・Pに掲載し、その掲載内容の一部をメールマガジンなどで配信して受信者を自院のH・Pに誘導することで患者を囲い込むのが一般的である。

メールマガジンを配信するためには、

受信者である相手方のメールアドレスが必要であるが、携帯電話ならば受信者のメールアドレスが判らなくても、携帯の電話番号が分かかってさえいればSMS（ショートメッセージサービス）を利用することで相手方の携帯電話へ直接、自院のH・PのURLを掲載したメールマガジンを送信し、H・Pへ誘導することも可能である。このことから初診受付表や患者来院表にメールアドレスや携帯電話番号の記入欄の設定は必須事項である。

H・Pを作成する場合、簡便なものがあるならば自分で作成することもできるようだが、ビジネスユースであり、集患や患者の囲い込みを目的とする場合は、専門の業者に制作を委託するべきである。

作成業者をインターネットで調べてみると、上場企業から個人まで、それこそ星の数ほどある。業者選択は、物品販売業を営んでいる所は物品販売のホームページを多く作成している業者を、サービス業の場合はサービス業に関する制作を主体にしている業者を、医療関連の場合医療関連の制作を主体としている業者を選択するべきである。

また、SEO対策をしっかりと行う業者であることも選択時の重要な事項である。

見る側はYahooやGoogleなどの検索ページから目的のH・Pを探

す。この時にしっかりとしたSEO対策を施している業者だと、検索・表示されたページの上位に表示されるようになる。

例えば、「接骨院」というキーワードで検索してみると、数百万件も表示される。この時に、できるだけ上位に表示されるようにする対策法がSEO（サーチエンジン最適化）と呼ばれる手法である。

どんなに時間とお金をかけて素晴らしいH・Pを作成しても、この対策が施されていないければ、接骨院の名称を直接入力でもしない限りなかなか表示されないということになる。

業者の価格体系にも注意が必要である。H・Pでは、作成に関するコストとサーバーレンタル、ドメイン更新、ホームページ管理などのランニングコストの2つの費用が発生する。業者の中には作成コストを非常に低価格に設定し、毎月発生するランニングコストを異常に高価に設定している業者がある。ひどいものになると作成時にランニングコストの存在自体を開示しない詐欺のような業者も存在するという。

業者選択は作成価格とランニング価格を明確に表示し、専門業種分野で多くの経験を積んだ信頼ある業者で、ユーザー（接骨院）側である程度自由に提供情報を編集できる機能的なH・Pを作成している業者を選択するべきである。

**不況対策はできていますか？不況期には不況期なりのやり方があります。PCCは時代にあわせた治療院経営学を提供しています。**

治療院経営の重点ポイントを見逃していませんか？

**口コミ1番店の作り方 成功する治療院・サロン経営**



**柔整師急募中**

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

著PCC代表 花谷博幸 ナツメ社

書店、ネットからご注文できます。

5刷決定!!

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

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

プロフェッショナル・コーディネーターズ・クラブ

**PCC** URL <http://www.e-pcc.jp> FAX 049—255—8168



## 学院紹介

Vol.4

# 東京カレッジ・オブ・カイロプラクティック

## 国際基準のカリキュラムで教育レベルの高さを誇る

### D.C.取得も可能な国内正規学院



国際基準のカリキュラムで教育レベルの高さを誇る「東京カレッジ・オブ・カイロプラクティック」(TCC)、竹谷内宏(明学長)は、平成7(1995)年にオーストラリアのRMIT大学カイロプラクティック学科日本校として開校。平成17(2005)年に国際承認をうけ、今年4月入学生から現在の名称に変更するとともに平成24(2012)年3月からRMIT大学からの独立を決めた。

### 発足当時の状況

同校の村上佳弘教務部長は、日本のカイロプラクティック業界に今一番求められているのは教育施設の整備だと言う。米国から日本にカイロプラクティック

が伝えられたのは大正5(1916)年だとされている。同校が創立した平成7(1995)年当時、すでに社会的になりカイロプラクティックが普及はしていた。が、国内で100年近い歴史があるにもかかわらず現在も法的な制度等の整備は進んでいない。その大きな要因のひとつが正統なカイロプラクティック教育が不備であったという点が否めない。

同校の創立当時は、社会では一部のマスコミからカイロプラクティックについて批判的な報道が行われたり、厚生省(当時)も「脊椎原性疾患の施術に関する医学的研究」(通称・三浦レポート)という報告の中でカイロプラクティックに対

して否定的な見解が示されるなど、普及状況とは裏腹に問題点がいくつも露呈した時代でもあった。三浦レポートは、厚生省が東京医科大学の三浦幸雄教授ら7人の整形外科医に委託した調査研究である。平成3(1991)年3月に答申された。厚生省はこの報告に基づいて、同年7月ほぼ同内容の行政通知を全国の都道府県衛生部に送った。この報告内容はその後各界からの大きな反響や批判を招いた。マスコミはその後数年カイロプラクティックの危険性を強調した報道を行い、あはき業界は手緩いと強く批判。カイロプラクティック業界側は、この研究は人選や方法に問題があり、参考文献もない非科学的な「研究」であることを指摘した。

これを契機に業界全体が大団結しようという機運が高まった。が、基本的なカイロプラクティックの定義づけが統一されていなかったこと、各団体間でカイロプラクティックの基準に関するコンセンサスが得られず、玉石混交ともいえる状況を改善することができずに業界の大団結には至らなかった。

カイロプラクター養成にあたって、同校発足時に竹谷内宏明学長や村上教務部長らは教育方針や方向性について話し合った。「世界の現状がどうであるかが日本には日本のカイロプラクティックある」という考え方が体勢を占めていた業界内にあつて、そのスタンスに立てば標準化



上教務部長。

RMIT大学はオーストラリアでもっとも歴史ある大学で、学長はイギリスの貴族の血筋の人たちが発足当時より名譽職として歴任していることから、ロイヤルの名称が冠せられている。現在本校の基本的なカリキュラムはオーストラリアの本校の国際基準によって定められているが、採血やレントゲン撮影など、法的に日本では認められない部分は考慮されている。

### カリキュラムの特徴

への道のりが遠くなる。「私たちとしては、やはりカイロプラクティック発祥の地であるアメリカの教育基準を遵守すべきと主張していたわけです。ちょうどそうした時期に、縁あって平成5（1993）年にRMIT大学より日本校設立の打診を受け、開校に至ったわけです」（村

神であり、カリキュラムについては、あくまで国際基準の教育を行うことが本校設立の精神であり、4200時間以上の基礎医学とカイロプラクティック学を学ぶことを目安としている。

村上教務部長は「私たちが教育において一番尊重していることは、世界的な位置づけの中で、カイロプラクティックがプライマリヘルスケアと呼ばれているという点です。つまりカイロプラクターは、診断能力をもった施術者でなければならぬということですね。最初に患者さんを診た

時に、どのような疾患が疑われるか、さらに他の全身疾患を併発していないかなどの判断をできる能力をもっていないければならないということですね。当然、法的に診断する権利はありますが、その患者さんの状態を深く十二分に理解する能力を備えていなければならぬと考えています。したがって4200時間の持つ意味は、診断能力を高めることに他ならないのです。また、診断能力を求めるもう一つの背景はリスクマネジメントです。過去には『何でも治します』というような、医学的に非常識極まりない広告がまかり通っていた時代があり、業界全体の信用を失わせるようなものがありました。その意味で、患者さんに潜在する危険な因子を予想し、最適な治療を選択できるという意味での診断能力が求められるのです。そうした意味での診断能力の修得を第一としている点が、本校のカリキュラムの最大の特徴といえるでしょう。世界的に見たカイロプラクティック教育の中心もここにおかれています。いかに危険性を排除できるかが基本的なコンセプトです」と話す。

また、教育の目標についても「卒業時に開業できるレベルにあることです。そのため、大きなウェイトを占めているのが当校付属の外来センターを利用した臨

TCCのカリキュラムは、世界保健機関(WHO)が定める「カイロプラクティック教育のガイドライン」に則り、すべて組まれている。「カイロプラクティック教育のガイドライン」は、日本のようにカイロプラクティックの法制化がされていない中で、カイロプラクティックを行う国々において、基準や倫理を厚生労働省(またはそれに準ずる機関)に通達されている。また、法制化されている国でも、これらの基準を満たしている教育機関のみが学士号や称号を出すことができ、それ以外の教育機関を卒業しカイロプラクターと名乗ることは、法律で固く禁じられているという。

床実習です。国際承認基準では、卒業時までに300人以上の臨床実習を行うことが定められています。十分な満足度を与えられる施術を在学中に身につけ、自信を持って勤務、あるいは開業を目指せることを私たちは確信しています。卒業生のほぼ半数が開業するほか、病院や施設等からの求人も増えており、就職に関するフォローや開業に関するアドバイスも行います」という。

### 名称変更、本校から独立を決意

RMITからの独立を決め、今年から「東京カレッジ・オブ・カイロプラクティック」に名称変更したわけだが、村上教務部長は「2005年にCCEA(カイロプラクティック教育審議会)という

機関から国際承認を取得したことです。これは適正な教育、運営体制、講師陣、

### TCCの歩み

- 1969年 戦後初のDCが帰国、JCAに入会
- 1977年 JCA内にDCによる教育委員会創設
- 1978年 JCA通信講座開講、後にJCAカイロ学院に名称変更
- 1988年 JCAカイロカレッジ構想委員会発足
- 1995年 JCAは豪州公立RMIT大学と日本校創設に関する契約を締結
- 1995年 RMIT大学カイロプラクティック学科日本校開校
- 2005年 RMIT大学日本校がCCEより国際承認(アクレディテーション)を受ける
- 2007年 RMIT大学日本校は2012年3月でRMITからの独立を決意
- 2009年 新規入学生から東京カレッジ・オブ・カイロプラクティックに名称変更

経営内容等総合的に調査し国際承認校に

値するか否かを評価されるもので、承認

までに8年間を費やしました。オースト

リア本校はもちろん国際承認校でした

から日本校も間接承認校であったわけで

すが、開校20年を契機に日本校としても

国際承認校に値することを求めたわけ

です。本校の拘束下にあるため、どうして

も日本の実情に即したカリキュラムを自

由に組めないというジレンマがあったこ

と、さらに、カリキュラムを習得したも

の「Doctor of Chiropractic (D. C.)号

を与えることも、拘束下では独自におこ

なえないことなどの問題があり、本校か

ら独立するという道を選択することにな

りました」と要因について語る。「ただ

し、本校との関係が断ち切れるわけでは

なく、今後も永続的に友好関係が維持さ

れることが既に確認されており、大学院

への優先的な入学も認められています」



㊦毎年、本校の学長を  
招き開催される卒業式  
㊧はTCC・竹谷内学長



という。

## 学位の授与

一般に学位と呼ばれるものには2種類がある。日本の修士号や博士号は「学位学

位」というカテゴリー。アメリカで与え

られる学位の多くは「職業学位」とい

わゆるもので、医師、歯科医師など職業人

としてふさわしい資質のものに与えられ

ている。したがって、オーストラリアの

大学の日本校を卒業するということは、

あくまでカイロプラクティック理学士と

いう学士号を授与されるということ

で、本校の傘下にいる限り日本校が独自に卒

業生に授与することはできなかった。

「今後、名称変更、本校からの独立によ

って変わることは、カリキュラムの一部

を日本の実情に合わせ、必要な内容につ

いてはさらに充実させるなど、バランス

を適正化することがまず挙げられ

ます。そして、本校への負担金が解

消されることにより学費が軽減さ

れます。さらにカイロプラクティ

ックの代名詞になっているD. C.

を独自に授与することが可能にな

るわけです」という。

## D. C. 取得後のメリット

同校を卒業しD. C. を取得すると「開

く治療院に就職するとき、「国際基準カイ

ロプラクティック教育機関を卒業」とい

うことが、大きな武器になります。開業

する人は、患者に対して「WHOが定め

ているカイロプラクティック教育基準を

すべてクリアしている」という、技術や

医学的知識の証明となり、安全と安心が

提供できます」と村上教務部長。

広告や雑誌等に掲載される際にも、「国

際基準」と謳うことにより、他のカイロ

プラクターとの違いをはっきりと明示す

ることができる。とくに最近では、インタ

ーネットで知識を得る人も多く、安全な

カイロプラクティックは国際基準の学校

を卒業した人、という認識が定着しつ

つあり、1つの目安となつてい

らしい。「就職者も同様に、国際基準カイロ

プラクターであることで、就職に困ること

はないでしょう。本学の卒業生で就職を

希望する人は、本学関係者の治療院に就

職するケースがほとんどです。というの

も、国際基準カイロプラクターの元で働

くことが、なによりも重要であり、かつ

正当な評価や報酬を得られるからです」

(村上教務部長)。

## 法制化をめざして

カイロプラクティックの法制化を目指

す上で村上教務部長は、「昔のように他方

本願的に『何とかしてください』という

ようなロビー活動をしていたのでは10

0年たつても実現することはないでし

ょう。」

一番大切なことは業界の一本化だ。過

去に何度も試みて挫折した一番大きな理

由は、カイロプラクティックの基準がば

らばらだという点にある。

「せめて国際的なレベルの常識になっ

ているカイロプラクティックのあり方

が、日本においても標準であるというこ

とを日本のカイロプラクティック業界が

認識し、その上で大同団結が図られるべ

きだろうと思います」。

共通の軸によってまとまってい

く中で、学術的・研究的な部分を主張できる

だけの力を蓄えてからあらためて医学界

に主張し、さらに関連省庁、行政との間

で議論を進めていくことが必要だとも付

け加えた。

「世界保健機関(WHO)は、日本の

厚生労働省もメンバーに入る国連機関で

す。そのWHOが各国政府に「カイロ教

育と安全に関するガイドライン」を出し

た中で、「カイロを行う人は『国際基準』

の教育を受けるべきである」と指示して

います。その理由は、国民の健康を守る

ためには高度なカイロ教育が必要と、W

HOが判断したためです。また、200

8年には「日本統合医療学会」が発足し、

統合医療学会が出す「日本統合医療学会

認定療法師」という認定制度が始まり

ました。この認定療法師試験は、現在国際

基準のカイロプラクターしか受験資格が

ありません。法制化はまだされていませんが、制度化は進んでいます」。

## カイロの将来展望

今後の課題は以下の4点が挙げられる。

第一に社会の期待に応えて満足を提供できるだけの、十分な知識と技術を持ったカイロプラクターが増えていかなければならないこと。第二に法制化という問題を視野に入ればそれだけでは十分とは言えない。つまり、医学界に対してカイロプラクティックの信頼性をきちんと主張できる学術的、研究的要素を持った人材を輩出していくことが必要。そして第三に業界全体が結束し、協力関係をとれる人材が求められてくる。

「臨床的、学術的、さらに業界活動的にもそれなりのレベルで取り組める人材を育成することが、日本のカイロプラクティックの学校にとって最大の使命だと思います。それが成し得なければ教育機関としての意義はないでしょう。日本のカイロプラクティックの状況はアメリカに比べ100年遅れているわけです。現在国内にはカイロプラクティックを行う方が2万5000人から3万人おり、年間2000億円市場といわれています。社会的にも市場的にもある程度確立してきた業界でありながら、医学界から正当な評価をえられない業種というのは、しか

も人間の健康に関わる仕事ですから、憂慮すべき現状だと思います」。

「最近では統合医療という問題がよく言われています。私自身も統合医療学会に参画しており、法制化に向けて積極的な政党的動きも徐々に活発になっていいます。国民医療費の財源が逼迫する中で、いわゆる代替医療と呼ばれていたものがまとも、西洋医学と代替医療が協力して日本の医療制度を担っていくという流れは不可欠なものだろうと考えます。ですから統合医療を担えるカイロプラクターの育成というものが、しいて言えば第四の課題ということになるでしょう」。

## 患者に選ばれる人材を育てる

最後に、今後のカイロプラクター養成の展望について村上教務部長に語ってもらった。

「患者さんが選ぶ要素の一つは、どれだけの学習内容を習得したかという点が挙げられます。信頼に値する経歴を経ってきたかということは一つの尺度になるだろうと考えられます。私たちのような学校の立場から言えば、どれだけのことを

教えたかではなくて、結果として卒業生がどれだけ良い仕事ができるかが評価としてついてくるのだと思



ます。本校としては、現在行っている教育レベルを堅持しつつ運営を維持していくことが第一の課題だと思います。社会全般の景気低迷が学校経営にも少なからず影響しています。いわゆる生き残りという点で私たちが何をなすべきか、ということでは、究極の目標は、日本の大学教育の中にきちんとカイロプラクティックが組み込まれることです。したがって私たちの使命は優秀な卒業生を輩出することと同時に、日本におけるカイロプラクティック教育のあり方が、行政、学界からならんら認知されていない状態ではなく、正規のプログラムとして位置づけさせ、正規のプログラムとして位置づけさせ

せることを目指さなければならぬ、世界基準から考えても大学教育の一環でなければならぬと思います。少子化に伴いこの大学も入学者を集めるために新しい学科を設けるなど試行錯誤をしていますから、カイロプラクティックが正当な評価をもって受け入れられる日を目指してその下地作りを担わなければならないと思います」。

## なぜ、“4ステップO脚矯正術”を 施術メニューに取り入れ、年間売上が 317万円もアップしたのか？

●患者さんは必ず笑顔で施術料を支払ってくれます。

一人治療で年収1000万円の車谷英紀です。年間収入を369万円、何の苦労もなく上げることが可能ならあなたはその方法を知りたいですか？

私はたった1人の患者さんをこの「ある方法」で施術をして、この患者さんに5回にわたって施術をほどこし、6,800円×5回=34,000円の施術料を通常の施術料以外に別で頂戴してきました。当然、この患者さんは2年たった今も継続して通院されています。満足100%の証です。さらにこの患者さんは友人11人を当院にご紹介いただき、その結果、1人の患者さんから合計374,000円の売り上げアップを達成したのです。この口コミは偶然でしょうか。

ひょっとすると、そう感じるかもしれませんが、これは私の狙った完全な「必然」なのです。その「必然」を確実に「現実」にする方法、そして、11人の患者さんと呼び込むように口コミした「1人の患者さん」に施した「ある秘密の方法」をあなただけにコッソリお教えしますが…。もちろん無料です。あ、言い忘れました。意外かもしれませんが、この施術内容は怪しい機械を売ったりするのではありません、実は「O脚矯正」なのです…。でもただの「O脚矯正」とは訳が違います。紙面では語りきれないので、詳しくはウェブかFAXまで。



地域タレント治療院を育成する会

会長 車谷英紀

1999年1月より独立し、奈良県橿原市にて治療院を開業する。当初の経営はかなり苦しく資金面で苦労したが、8年間の歳月を経て構築した独自の経営ノウハウにより年収1,000万円を継続的に得ている。現在は、自身の治療院を運営するかわら、コンサルティングや経営セミナー活動を行う。

まずは資料請求今すぐFAXをお送りください  
▶▶ FAX:0745-22-6434

FAX・メール・ハカキ・お電話にて、ご住所、お名前、電話番号、emailアドレスを明記の上「資料請求」とご連絡ください。資料を無料でお送りします。

ホームページなら詳しい秘密の内容を今すぐご覧いただけます。 <http://s3.seikou-chiryuin.com>

株式会社医療情報研究所 〒635-0061奈良県大和高田市磯野東1-10上田ビル5F

(担当:ヒラヤマ)

東京カレッジ・オブ・カイロプラクティック  
本館 東京都港区新橋 6-20-11 IKビル  
2号館 東京都港区新橋 6-21-3 U-MAXビル  
お問い合わせは 03-3437-6907 まで  
URL:<http://www.chiro.jp/>

1. 祝！後期高齢者医療制度1周年？

先日、区内のお年寄りの集まる施設から依頼があり、後期高齢者医療制度の説明をしてきた。集まった方たちは、その施設の利用者だったり、施設の職員だったり、介護保険制度の地域拠点である地域包括支援センターの職員だったり、約30名の皆さんにお話をさせていただいた。

やはり、その中で聞こえてきた声は、医療制度そのものがわからないとか、役所から来た通知がわかりづらいとか、国民健康保険は何十年も口座振替をしてきたのにいきなり督促状が来て不愉快だったとか、ここぞとばかり、いろいろなご意見をいただいていた。

確かに役所から来る通知や書類というものは字が細かいし、どこに何を書いているかわからないものが多い。担当者としては反省すべきところばかりである。

頻繁にお年寄りの集まる施設で説明会などを行うことは、現在の職場環境からしてみると無理ではあるが、たまに区民の皆さんとゆっくりお話をしてみるのには、大いに勉強になるものだなあと感じた今日この頃である。

普段であると、区役所の窓口で対応したり、電話でお話を伺ったりということ、あまり長い時間を費やすことができずに終わってしまう。そういったことか

ら、ついつい説明不足になってしまい、トラブルになってしまうケースも少なくはないと思う。

何はともあれ、批判を浴び続けながら12カ月が過ぎた。

批判を浴び続けたというか、お国様（厚生労働省や与党）に振り回された1年でもあったわけで、先日も厚生労働省からこの1年間の制度の見直し状況が表で送られてきた。

よくもこんなものを送ってくるものだと思いますところではあるが、後期高齢者医療制度がスタートした当初から大きく批判されたことから、国民からの批判をかわすために、「まだ制度は固まったわけではありません。国民の皆さんの意見を聞きながら検討中ですよ」という姿勢を示すために高齢者医療制度に関し、有識者により幅広い観点から御議論いただくために設置した、「高齢者医療制度に関する検討会」の資料というものであった。

えっ！、後期高齢者医療制度は制度の考え方が固まったから、2年間も苦労してシステム開発などを行ってきたのではないの？

結局はまた制度を変えるということになりそうな勢いである。骨格は変えない、というものの、何か変えるというのであれば、結局はその説明責任は国だけでなく自治体にも求められてしまうわけだから、いい迷惑である。

どれだけ自治体や国民を混乱させるのだろう。国民にとっても、私たち自治体職員にとっても混乱？波乱？の歴史が続くわけである。

2. ジェネリックを希望しますか？

「ジェネリック医薬品」という言葉を医療に従事する皆さんは当然ご存知だとは思われますが、改めて説明すると、新薬の特許期間の終了後、他のメーカーが基本的に同じ効果や効能を持つ薬を製造する後発医薬品のことである。

開発費用がかからないことから一般的に薬代が安く、医師から処方されたジェネリック医薬品を購入する被保険者の経済的な負担を抑えられ、広く普及することで医療費の抑制にもつながるわけである。

なぜこんな話を急に行っているかという点、東京都後期高齢者医療広域連合では、この4月からジェネリック医薬品の使用を促進するために、「ジェネリック医薬品希望カード」を配布することとした。

「ジェネリック医薬品希望カード」を配布するのは東京都の広域連合が全国では初めて行う取り組みで、75歳の年齢に達するなど新たに被保険者証が配布される方に被保険者証と一緒に送るとともに、希望者には郵送するといった対応をするとのことである。

国民健康保険を運営している自治体でもすでに配布を考へてはいたものの、地元医師会や歯科医師会、薬剤師会と調整することがなかなか難しく、二の足を踏んでいた取り組みであるが、今後一挙に加速することも考えられる。

「ジェネリック医薬品希望カード」の配布を加速するには、自治体と医師会などとの関係性や国民健康保険に関わっている幹部職員の力量次第ということかもしれない。

医師会などは実入りが減ることにつながる可能性のあることには積極的に反対するので、あまり協力的にならないことが予想される。

近い将来、後期高齢者1人を現役世代4人で支えなければならぬ時代がやってくる。医療費を抑制するために、あの手この手を使っているということである。

「ジェネリック医薬品希望カード」は、東京都後期高齢者医療広域連合のホームページでもご覧いただける。  
<http://www.tokyo-ikiki.net/rengou/houdou.php>

### 3. 定額給付金で何を買いますか？

政府が景気対策で決定した定額給付金。早いところでは3月から、4月中にはほぼ全国で配られることになっている。

さて、皆さんは何に使いますか。

自治体では景気刺激策として、定額給付金に上乗せをするところも出てきている。

ある自治体では区内共通商品券1万円分に1000円分を上乗せして合計1万1千円分の商品券を、1万円で売り出すそうである。それも区役所のロビーで、先着順で販売するようである。

時間とバス代を使って区役所まで行って千円をゲットするかどうか、この施策の真価が問われそうである。さあ、皆さんならどうされるだろうか？

話は元に戻るが、定額給付金の使い道である。

この本に投稿している私としては、もちろん、日頃の疲れを取るためにマッサージでも受けに行こうか、なんて考えたりして（笑）。

定額給付金マッサージ割引回数券なんでものをどこかでやりませんか？

医療関係者の皆様へ

## ジェネリック医薬品を希望します。

(※署名してください)

氏名

ジェネリック医薬品希望カード



## 特別セミナー

# 「治療院の個人情報保護とSPマーク」

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

**主催:** NPO 法人日本手技療法協会

**共催:** 日本治療協会

**日時:** 5月23日(土) 17:00～18:00

6月20日(土) 17:00～18:00

7月25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 郵便事業(株) 神田支店 郵便私書箱53号

Tel : 03-5296-9055 Fax : 03-5296-9056

Mail: info@e-shugi.jp

入場無料

# 超入門 売上げアップ術

第1回  
中園 徹

## 「定石を知る」

悪い」とクレームが続出するなど、予測もしなかった難題ばかりが降りかかってきたのです。

「一体この問題をどうやって解決すればいいのだろう」と毎日のように悩みました。考えてみれば私たちは、専門学校やインターネット時代を通して経営に関して学ぶ機会がありません。開業後、さまざまな治療の勉強会にも参加しましたが、経営に関する話はほとんど出てきません。

私には院経営に関して、もうひとつ疑問がありました。それは「治療技術が高いのに、繁盛している先生とそうでない先生がいるのはなぜだろう？」ということなのです。

「院経営において、売上げを増大させるにはどうすればいいのか」、これは院の経営者にとって永遠のテーマではないでしょうか。

私は26歳の時に脱サラをして、5年間の研修を経て整骨院を開業しました。

その時の私は、現場経験を積み、数多くの勉強会などにも参加していましたので「必ずうまくいく」という根拠のない自信を持っていました。

しかし、開業当初は、患者さんの来院を祈るような毎日で、「明日は誰も来ないのでは……」という不安な日を送るありさまでした。

幸いなことに半年後ぐらいから患者さんが増え始め、スタッフを増員しました。すると、今度はスタッフが遅刻する、突然やめる、患者さんからは「スタッフの態度が

この二つの疑問は治療セミナーに参加するほど逆に深まり、私は開業4年目から治療業界以外のあらゆる経営勉強会に参加し、徹底的に勉強することにしました。その中で、売上げのつくり方には業種を問わずひとつの原則があることを教わりました。「もつと早く知っておけば、今までのような間違いや失敗をしなくて済んだのに」と後悔したものです。

私のたった15年ほどの経営経験では、人に経営を語ることはできませんが、私が教わった「経営原則」であれば、語る事ができます。このページでは、その原則についてお話してみたいと思っています。

まず、重要なことは「定石を知る」ということです。「売上げを増やす」前に、「売上げの正しい作り方」を知らなければなりません。売上・利益を確保するには図のように6段階

### 売上・利益の構築プロセス

- ① スタッフをそろえる (自分と必要人員確保)
- ② 教育を行なう (やるべき業務を教える)
- ③ 患者満足の体制を作る (治療の質・サービス・清潔度)
- ④ 来院促進を図る (マーケティング活動)
- ⑤ 売上を構築する
- ⑥ 適正な利益を確保する

のプロセスがあります。

経営においては①～⑥までのプロセスを踏むことで売上・利益が作られます。この順序を飛ばしたり、逆にしたりすると、大抵の場合、売上げに頭打ちがきてしまいます。

私が開業した15年前には2時間待ちでも患者さんが来てくれましたが、現在のように競合が増えてくると、よほどのカリスマ性がある治療家でないかぎり、待ち時間が長いと患者さんは通院しやすい他の院へ流れてしまいます。

まず、①②のプロセスを経て③があるように、患者さんが気持ちよく来院し、気持ちよく帰れる状態をつくるのが「売り上げ」をつくる要点です。ここを飛ばして、チラシなどで④にある「来院促進」を図ってしまうと、一時的には売りが増加するでしょうが、

混雑などから従来の患者さんまで失い、結果的に売り上げ減少につながる恐れもありますのでお気をつけ下さい。特に現在は、過去経験したことの無いような売り上げ減少に見舞われている院も少なくはないと思いますが、売上げ増大の特効薬などは期待せず、基本のプロセスを上から検証してみてください。必ず改善点が見つかるはずですよ。

院経営において、一番手をつけやすい経営改善が「治療」です。確かに「治療」は院経営の核ですが、院の運営状態に問題がある場合は、いくら治療内容を改善しても売上げ増大には結びつきません。もし治療内容を改善しても売上げが変化しない時は、治療以外のプロセスに「経営の問題点」を見つけて、手をつけて下さい。手をつけた部分が正しい場合は、早ければ2週間後ぐらいには売り上げの上昇が確認できます。

以上、簡単ですが基本的な売り上げのつくり方について述べてみました。皆さんの日々の経営に活かしていただければ幸いです。

中園徹 (なかぞの・とおる)

1962年福岡県出身。柔道整復師。  
平成6年大阪でタオ整骨院開業。  
現在6院を展開。  
平成11年よりJ.F.C学長・林俊範氏に師事。「利益のピラミッド経営法」を学ぶ。現在ピープルビジネススクール主宰  
URL <http://www.tao-keiei.com/>

## TTCセミナー・レポート

### 大物講師続々！ 過去最高の参加者に

1月25日 第8回セミナー

第1部は、15年の研究を集約した一枚テーピングでおなじみの、やまだ整骨院



院長の山田敬一氏が登壇し、「テーピング療法の理論と初歩から高度なテクニク」までを実技を交えて講演した。



満員の会場で「成功する治療院、サロン経営術」の秘訣や考え方について、男女間の思考の違いや経済不況の今後の動向、治療家の影響などを織り交ぜながら講演した。迫力があり独特の花谷哲学に参加者は、魅せられていた。

2月22日 第9回セミナー

第1部は、TTCの幹事でもあ



るコスモポリタンメディカル代表の丸山正城氏「明日から使えるマリガンテックニック・首編」を行った。これは8月24日に開催した「マリガンテックニック・腰痛をとる法」が好評だったため、再度、首編として登場した。

第2部は「リラクゼーション・サロンの開設から成長」と題してメディックスリラクゼーション事業部長の鈴木さくや氏がサロンと治療院の経営、運営、スタッフの違いや治療院が自費診療としてサロンを導入する際の注意などを語った。

3月29日 第10回セミナー

第1部は、日本ボディセラピー協会理事長で寺田接骨院の院長寺田弘志氏が自ら開発した「エフィシエ・ベルト」を



使って、痛みも、くすぐったがりもしない治療効果の高いベルト

の使用法と効果について、実演を交えて話した。参加者の大半がこのベルトを購入したほど注目を集めた。

第2部の「セラピストのためのマスコミ戦略」は、ロハススクエアの代表藤井浩

司氏が、集患(客)のための広告方法を、TVディレクターの倉田丈氏が新聞社やTVに出るメリットやその方法など、ホームページの効果的な活用や注意点などについてIVIの村上徳義氏が講演した。

#### TTC (トータル・セラピスト・コミュニティ) セミナー開催予定日

| 開催日・時間                          | 第1部  | 第2部   |
|---------------------------------|--|---|
| 第12回<br>5月31日(日)<br>13:00~18:00 | 「明日から使えるキネシオテーピング」～部位別、基礎を中心に臨床まで理論と実践編～<br>●講師：丸山正城氏 (コスモポリタンメディカル・代表)<br>※参加される先生はキネシオテープ(5m巻)、ハサミをご持参ください。テープは会場でも販売します |   |
| 第13回<br>6月28日(日)<br>13:00~18:00 | 「メディカルリンパケア」(さとう式リンパケア)～佐藤歯科医師が開発、理論と実技～(美顔、リンパ流に効果テキメン一院に導入で自費治療!)<br>●講師：木村友泉氏 (さとう式リンパケア公認インストラクター)                     | 「横山式筋二点療法」痛む筋肉とその反射筋肉の二点を刺激する治療法～横山式筋二点療法の理論と実践法を一挙公開～<br>●講師：横山紗弥氏 (横山式筋二点療法ゼミナール会長)、横山友香氏 (同副会長)            |
| 第14回<br>7月26日(日)<br>13:00~18:00 | 「高精度筋量計で院の話題作り」高精度筋量計フィジオンで集患が可能～筋肉量の高精度測定の使用法と体験、集患方法～<br>●講師：佐々木雄一氏 他 (下関市・山の田整骨院・院長)                                    | 「プラス思考が生み出す接遇力(おもてなし)とは」患者満足度UPのための集客術『接遇』を伝授～誰でもできる！「接遇力」の身につけ方初級編～<br>●講師：稲垣幸宏氏 (都内8店1日1000人来店メディケア英伸専務取締役) |

開場：12時30分 開演：13時00分 終演：18時00分 (17時～18時は懇親会)  
会場：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)  
主催：NPO法人日本手技療法協会 協賛：一般社団法人日本治療協会(JHA) 運営：TTC  
※当日参加はできません。事前にお申し込みください。定員になり次第、受付を終了します。都合により日程・開場・内容が変更されることがあります。当日は録音・撮影禁止です。8月のTTCセミナーはお休みいたします。

申込み、問い合わせはNPO法人日本手技療法協会TTCセミナー係まで

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

E-mail: info@e-shugi.jp

なお、TTCのホームページでもセミナーのスケジュール確認や申し込みができる。

http://ttc-j.info

◇◇◇  
5月以降のセミナー開催予定日と内容、講師陣は上表のとおり。  
参加料は、NPO法人日本手技療法協会および一般社団法人日本治療協会の会員は5000円、一般は8000円。定員は各回50人。なお、参加希望者多数の場合は先着順。

# 20年の保険請求実績

メディックス計算センターは業界随一の『先生専用の担当制』を採用しています。  
開院後のご相談はすべてお任せください。

保険請求実績20年のノウハウを惜しみなく開示し、抜群の「指導力」  
「グループ力」「安心力」「サポート力」「情報力」で貴院を成功へと導きます！

## 抜群のサポート・情報力

請求業務の質問サポート

レセコン操作サポート

各種申請手続き代行サポート

正確な療養費改定情報力

正確な保険請求情報力

正確な柔整業界情報力

■次世代型オンライン柔整用レセコン「レセ Pro(M)」  
訪問マッサージ用レセコン「レセ Pro(R)」を無償貸与！

■高いスキルを持つ専任スタッフがレセコンの操作方法からトラブルまで「電話」「メール」「遠隔操作」「訪問サポート」で完全サポートいたします。さまざまな「困った」に即時対応いたします。

■療養費改定などの情報はそのままレセコンソフト「レセ Pro(M)」「レセ Pro(R)」に反映されますので、改定の影響がほとんどありません。

※既存のレセコンからレセ Pro(M)・レセ Pro(R) へのデータ移行もうけたまわります。

## 抜群の安心力

企業力で安心

紹介による会員増加で安心

低い返戻率で安心

業界初プライバシーマーク取得

■弊社は一般的な請求団体と異なり大手金融機関との連携により請求代行業務を運営しておりますので、安全な治療院経営が実現できます。

■会員様からのご紹介による入会数の多さは高い信頼の証です。

■審査システムとレセコンとの連動による確かな事前審査によって一般的な請求団体に比べ、より低い保険者返戻率を誇っております。返戻率の低さはそのまま保険者への信用に繋がります。



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。

■ お問合せ先 ■

メディックス計算センター

〒101-0063

東京都千代田区神田淡路町1-1-1

KA111ビル8F

**TEL 03-3254-1007**

**E-mail : info@mdx-center.com**

業界随一の先生専用

『担当者制』

『抜群の指導力』

『抜群のグループ力』

『抜群の安心力』

『抜群のサポート・情報力』



### 抜群の指導力

経営指導

患者数アップ指導

分院展開指導

保険者対応指導

求人・スタッフ育成指導

■当月末にお支払する『**当月払い**』、保険者からの入金後にお支払する『**入金払い**』の2種類をご用意。様々な経営スタイルに対応します。

■来院患者アップのノウハウはもちろん、今や健全な治療院経営に必須となった自由診療の導入ノウハウも惜しみなくご提供いたします。

### 抜群のグループ力

自由診療導入支援

接客ノウハウ提供

訪問(在宅)マッサージ業導入支援

■メディックスグループは、20を超えるリラクゼーションサロンと接骨院を運営しています。さらに技術訓練教室を併設し、年間100名以上のセラピストを育成しています。こうした高い技術と、経営ノウハウをもとに、さまざまなメニューの導入支援を致します。

■高齢化時代の成長ビジネス「訪問(在宅)マッサージ」の導入も支援いたします。

■NPO法人「日本手技療法協会」の協力により「訪問マッサージ研修」「各種技術セミナー」も随時実施していますので、安心して導入できます。

保険請求代行会社

メディックス計算センター主催

# 接骨院開業セミナー

競争に勝ち抜くにはスタートが大事です  
開業までのノウハウから繁盛店を作るポイントまで！

- 資金計画、事業計画の作り方？
- 開設場所、市場調査方法は？
- 内外装、レイアウトは？
- スタッフ確保、求人方法は？
- 宣伝広告の方法やタイミングは？
- 保険診療 & 自費診療取扱いは？
- 行政開業届けの書類作成、手続きは？

など、開業までの  
疑問・質問なんでも  
ご相談下さい!!

- 開催日：  
5月 9日(土) 10日(日)  
16日(土) 17日(日)  
23日(土) 24日(日)  
6月 6日(土) 7日(日)  
13日(土) 14日(日)  
20日(土) 27日(土)  
7月 4日(土) 5日(日)  
11日(土) 12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

- 鍼灸院を併設したい。
- 自費診療メニューを取り入れたい。
- 分院を開設したい。

マンツーマン式  
セミナーなので、  
個人的に聞きたい事、  
知りたい事にも  
お応えします。

※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。

出張セミナーも可能です！  
遠方の方、日程の合わない方はご相談下さい！  
無料！要予約！お気軽に！



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.18



## 勝ち組へのツボ

## 開業は夢の達成ではなく、幸せのプロセスになる

というのはとても勇気がいるものですが、やってしまえば結構できてしまうのが実際です。特に男性の方は「プロセスを楽しむ」という発想より「結果重視」だから思考が成功か失敗かというように結果ばかりを考えて不安になってしまふようです。

男性化している治療院は今後停滞していくはず。店舗選びから運営までセンスのある女性の意見に耳を傾ける配慮ができないといけないのが時代のニーズです。せっかく開業されるのならただ治療がうまくいけば繁盛するだろうという甘い考えは捨てるべきです。

まくいくものです。不況により現在空き店舗が増えていますので立地を強く意識した開業ならお勧めのタイミングです。  
先程、時代が変わると書きましたが、これが理解できているかどうかで成功率は大きく変わります。目に見えるもので「つうと」「女性化」。あなたの治療院は男性？女性？中性？のどれですかと聞かれたらどう答えますか？

店の活動状況を知ります。そしてその場所には新規参入者が入って来やすいのかどうか。駅前には確かに良いのですが、駅前よりも人が集まる地域というのはあるものです。その町の特徴もあるんで住んでいる方にリサーチできるとよいですね。

**質問**  
昨今の不況や治療院や接骨院が増える中で、開業に向けて「やってみよう」という気持ちと「不安」な気持ちがあります。花谷さんは不安がありませんでしたか？不安があっても思い切れば何とかなるものですか？どんな立地で開業したらいいのかもあわせてご指導ください。 40歳 整体師希望

## 回答

こんにちは

100年に一度と言われる大不況が起こっています。また治療業界でも多くの開業と閉店がこの数年で起こっていますから開業に踏み切れないという方にも多く接します。開業している者から見れば「開業してしまえば

何とかなる」というのが実際の感覚です。何かを「始める」、「変化する」、「止まる」と

昨年来の経済不況により、これから開業する人にとっては大きな不安要素だと思いがちです

が、私は今年、来年在が新規開業の絶好のタイミングだと考えています。なぜなら時代の潮目がここで一気に変わり人々の価値観が変わる時だからです。過去の成功体験がない人にとってこの不況はチャンスです。逆に過去の成功体験を持つているベテラン組にとって不況はすべてマイナスに出ます。時代の変わり目に変化をしない人は時代の波に乗れないのです。当会PCCでも今年に入り、今までの主張を一部変更してこの3年間特別に「不況対策」武装をするよう指導しています。

不況時の唯一の特典は家賃の低下です。立地さえよければ少々経験不足があっても結構う

確かに治療院の数も地域によっては飽和状態になりつつあります。先日私が分院を出店しようとして店舗探しをしていた際も、希望エリアでの空きテナントには全て半径15メートル以内と同業競合店がありました。地域によって違います

が、同じビル内に同業種が存在することは当たり前となり、今後治療院が繁盛していくには開業するだけでなく、競合店との競争に勝つ必要があります。その第一歩がどこに出店するかですが、私がお勧めしている方法は人口密度です。まずは役場のホームページで地域の面積と人口を調べ、その数値を計測します。そして希望エリアをGoogle (グーグル) の航空写真で町の動線を把握して当たりをつけ、そこに空きテナ

ントがあるか、競合店がいくつあるのか、競合

の必要段階を踏み忘れてしまっている人も多く見かけます。繁盛は繁盛する前に何をやっていかで決まります。これからの治療院競争時代は社会性のない治療院から閉店していきまます。どんな仕事も自分磨きという側面があるはず。皆さんの患者さんを喜ばせてあげてください。

## 花谷博幸

(はなたに・ひろゆき)

PCC (プロフェッショナル・コーディネーターズ・クラブ) 主宰'89年から3年間中国留学。'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

雇用の安定のために  
 事業主の方への給付金のご案内

# 施術院で活用できる 人材雇用の助成金

社労士との上手な付き合い方は？

助成金とは、もちろん返済の必要がない資金のこと。主に厚生労働省が管轄の雇用関係の助成金、研究開発型の助成金（主に経済産業省等）に大別される。雇用関係の助成金は、雇用保険料から支払われるため、受給できる条件には労働保険（雇用保険・労災保険）への加入が条件だが、厳しい経営環境を乗り切るための資金調達を可能とする助成金を活用しない手はない。

一例をあげると、60歳以上の従業員（1年以上）がいて定年延長（継続雇用）すると「中小企業定年引上げ等奨励金」が最高160万円、年長フリーター・内定取消し学生を正社員に採用すると「若年者等正規雇用化安定化特別奨励金」が100万円、派遣社員を正社員にすると「派遣労働者雇用安定化特別奨励金」が100万円受給できる。障害者の雇用については、「障害者の雇用の促進等に関する法律」で、民間企業や官公庁を問わず障害者を社員数に応じた一定の率で雇用する義務が課せられているが、こちらも助成金の対象だ。視覚障害者を雇用し訪問マッサージに特化して成功している例もある。助成金を利用して経営基盤の安定がはかれるだけでなく、地域社会に貢献できる。

ただ、助成金が入金されるのは平均で申請から2〜3カ月後。約6カ月かかるものもある。種類によっては、1回で振り込まれるものもあれば、6カ月に1回ずつというものまでいろいろとある。また、助成金は毎年のように改正箇所があり、気付いたときにはもう廃止されていたなどということもよくある。しかも、内容は複雑で分かりにくいものが多い。これらは専門家である社会保険労務士などによく相談した上で申請した方がよい。

## 税理士と社労士との違い

「税理士がお金に関する相談

事を扱うのに対し、社労士は

人に関するあらゆる相談受け

付けます」と、社会保険労務

士の岡久氏は語る。

社会保険労務士（社労士）の業務は大

きく分けて3つ。社会保険や労働保険に

関する手続き、事業主の代理行為、コン

サルティング業務だ。

例えば、複数の店舗を持つようなある

程度の規模の施術院であれば、人材確

保、助成金、給与計算、保険手続き、労

災手続きなど、幅広くお世話になってい

るはずだ。

しかし、個人に近いような小規模の施術院は、社労士には縁がないと思いがち。ところが実はそうでもない。弁護士に依頼するほどでもない労使のトラブルや、今回のメインテーマである助成金など、社労士とお近づきになっておくとメリットになるケースは多くあるのだ。

「労使のトラブルに関してよくあるのは、被雇用者が顧客を持って独立するケースですね。そうしたことを未然に防ぐための相談、またはこじれる一歩手前の当事者同士の話し合いの段階で、我々がお手伝いするケースはけっこうあります」（岡氏）。

こうした問題については、就業規則の服務規律及びそれに関する懲罰として規定したり、実際の損害の賠償請求を規定し、抑制力を高めるなどの方法がある。

また、そうした独立を抑止する方法以外に、逆に独立する

際のルールなどを定め、前向きにフランチャイズや社内ベンチャーのよりに発展させていこうという考え方もあり、そのためマニュアル作りをお手伝いすることもあるという。

その他、施術者

のモチベーションを上げるための、

歩合やインセンティブなどの報酬体系なども、社労士に相談に乗ってもらえる。

### 上手な見つけ方、付き合い方

助成金に関しては、種類も金額もかなり充実してきており、また助成金の使途も制限がないので利用しやすい手はない。

厚生労働省は、失業者数の割合を一定以下に下げするために、新たな雇用を生む事業主に対して積極的に助成金を出している。現在、雇用に関する助成金は100種類以上あり、厚生労働省関係（ハローワーク）のものだけでも約50種類はある。

しかし、これだけの種類があり、しかも内容によく変更があり、手続



岡氏

きが煩雑で提出書類のボリュームも大きいものに対して、施術院の院長がアンテナをはりめぐらせるのは難しい。そこで頼りになるのは社労士さん、ということになる。

それでは社労士と上手にお付き合いするにはどうすればよいのか。

「新たにお付き合いする場合は、紹介が多いですね。例えば助成金について院長さんが税理士さんに相談し、そこから社労士に、というようなケースです」（岡氏）。

社労士の仕事は幅広いため、専門や得意分野があるケースも多く、同じ士業の人に具体的に相談を持ちかけるのはいい方法だろう。

それでは具体的に仕事を依頼するときは、どのくらい費用がかかるのだろうか。

社労士によっても違うが、例えば助成金の申請であれば、最初に着手金を支払い、あとは事前に決めた割合での成功報酬というケースが多いようだ。

「うちの場合ですと、着手金は日当ベースで考えます。書類のボリュームは提出先に

よってかなり違いますので、だいたい2万円から5万円くらいですね。成功報酬は助成金の額によって5〜20%といったところでしょうか」（岡氏）。

### 施術院が利用しやすい助成金

助成金の種類は、それぞれ冊子になっているくらいたくさん種類があり、さらに改定や追加も多い。その中で、施術院が利用できそうなものを紹介してみよう。

助成金には、大きく分けて、二つある。

ひとつは、人を雇い入れる場合の助成金であり、もうひとつは、雇用のための職場環境を改良するための助成金である。

前者の雇用のための助成金には、厚生労働省（ハローワーク）が実施しているものと、独立行政法人高齢・障害者雇用支援機構が実施しているものがある。

基本的には、労働保険（労災、雇用保険）に加入している事業主（法人、個人問わず）が対象であり、さらにハローワーク実施のものはハローワーク経由での求人が条件となる。具体的には、ハローワークに求人票を提出し、登録される必要がある。

ここ数カ月で、雇用創出のためにどんな内容が変化しており、対象者も多くなっている。障害者だけでなく、高齢



者、ニート、母子家庭の母、会社が倒産した人など、対象はさまざま。金額も対象者により変わる。雇用の前に、どうい  
う人を雇えば助成金の対象になるのかを  
チェックしておく必要があるそうだ。  
障害者に関しては、例えば視力の  
弱い人が鍼灸マッサージ師を目指すケー  
スも多い。これについて、  
「平成21(2009)年2月6日以降  
の特例により、ハローワークの助成金と  
して、例えば、障害等級2級以上の人を  
10人雇い入れたら、『特例子会社等設立

促進助成金』として2000万円出る。  
これは2年目、3年目も年間1000万  
円出る大きな助成金だが、あまり知られ  
ていないですね」と岡氏は言う。  
他にもハローワークには「特定求職者  
雇用開発助成金」として、身体・知的障  
害者の雇用により90万円から240万円  
が支給されるもの、「障害者雇用フアー  
ステップ奨励金」として、はじめて  
障害者を雇用した企業に1回限りだが1  
00万円出るものもある。  
さらにトライアル雇用として、試用期

中に一人当たり4万円が3カ月間受け  
取れるものもある。トライアルとは、雇  
用者も被雇用者もその職種、職場にマッ  
チングするかどうかを見極める期間であ  
る。トライアル後にマッチングできなく  
ても助成金を返却する必要はない。トラ  
イアル後は、簡単な報告書を出す必要が  
ある。  
また、上記の助成金は障害者用として  
紹介したが、トライアル雇用に関しては  
障害者以外にも45歳以上の中高年齢者、  
40歳未満の若年者、母子家庭の母、季節

労働者等、対象が幅広いので大いに活用  
したいところ。  
障害者以外の雇用助成金としては、25  
歳から40歳の過去1年以上雇用保険未加  
入の人を雇い入れた場合、中小企業であ  
れば100万円が支給される奨励金もあ  
る。これは障害者は対象外で、年長フリ  
ーターや就職内定を取り消された学生の  
ための新しい制度だ。  
いずれにしても、正社員としての雇用  
で最低賃金をクリアしていれば、3回く  
らいに分けて支給される仕組みだ。

## 併用して受給できるケースもある

### バリアフリー化やパソコン購入にも

雇用のために職場環境を整えるための  
助成金もある。

例えば雇用する人の障害の種類によ  
り、パソコンを購入した、自動ドアにし  
た、バリアフリーにした、休憩室を設  
けたといったようなケースも、一部補  
助金の対象となる可能性がある。

また、例えば目の見えない被雇  
用者のために介助者をついたり、  
通勤用に駐車場を借りたりしたよ  
うなケースも対象となる場合があ  
る。

ただし注意したいのは、ハローワーク

の助成金は基本的に事前に申請する必要  
があるということだ。雇用であれば雇用  
後の申請は認められない。逆に高齢・障  
害者雇用支援機構の助成金は一般に雇  
つてからの申請となる。

また、労働保険に未加入の施設院はハ  
ローワークが利用できない。ただしこれ  
は、未加入であれば入れば大丈夫。

いずれにしても、人の雇用、設備の改  
善を考えるなら、その前に社労士に相談  
してみる価値はありそうだ。労働保険に  
関しては保険料も給与の総額の1000  
分の10程度と安いので、いろんな面でメ  
リットが大きいだろう。例えば視覚障害  
者は健常者に比べて、移動中の事故など  
の心配もある。ちなみに、労働保険には

労働者等、対象が幅広いので大いに活用  
したいところ。  
障害者以外の雇用助成金としては、25  
歳から40歳の過去1年以上雇用保険未加  
入の人を雇い入れた場合、中小企業であ  
れば100万円が支給される奨励金もあ  
る。これは障害者は対象外で、年長フリ  
ーターや就職内定を取り消された学生の  
ための新しい制度だ。  
いずれにしても、正社員としての雇用  
で最低賃金をクリアしていれば、3回く  
らいに分けて支給される仕組みだ。

労災と雇用保険があるが、労災の対象者  
はアルバイトも含めて被雇用者全員であ  
る。雇用保険は週20時間働いた人が対象  
となる。

なお、岡氏のシンクタンク岡事務所  
は、助成金の相談や依頼が多いため、イ  
ンターネットサイトの「仕事バンク」  
(<http://www.shigotobank.net/>)で、助  
成金の無料診断を行っている。雇用者が  
求人内容のデータをそこに入力すれば、  
どのような助成金が当てはまるのかを診  
断し、返事をもらえる仕組みだ。

「依頼をいただいたら費用はいただき  
ますが、それまでは無料です。いずれに  
しても、どの助成金が当てはまるのかと  
いうところからわからない方が多いです



松山氏

いづれにしても助成金は、日々討議、検討されているので、変化が多い。ハローワーク等の取り扱い機関、または社労士に相談するとよいだろう。

そのほか、創業する人には市町村独自の助成金もある。例えばホームページ作成の助成金が出るところもある。また、

### 組み合わせることも可能

14年間障害者の福祉施設にてケースワーカー等を経験してから社会保険労務士となった松山純子氏は、「助成金については、対象とならないようでも見方を変えることによって受給対象となる場合もある。また、併用して受給できることもあるので、詳しい社労士に相談するのがいい」と言う。

高齢・障害者雇用支援機構の助成金に「職場介護者の配置または委託助成金」があり、視覚障害者に例えば受付などの事務的な業務をしてもらうために介助者をつけると、一人月15万（年間150万円）程度の助成金が10年間受けられる。訪問先に一緒に行くようなケースであれば、1回1万円（年間24万円）とい

から」（岡氏）。

うのがある。

視覚障害者の施術者による訪問マッサージといったケースは多いが、助成金の対象となることはむずかしい。ただ訪問の場合には介助者がつくケースが多いが、これが介助者ということではなく、例えば高齢者の介助者を施設で雇用とした場合は、特定求職者雇用開発助成金または高齢者雇用開発特別奨励金が対象となる可能性がある。

また、仕事先までマッサージ師を運ぶための車や運転手に対しては助成金対象ではないが、通勤のためなら助成金対象となる。

さらに組み合わせに関しては、例えばトライアル雇用と障害者雇用ファーストステップ奨励金は併用できないが、トリアル雇用と特定求職者雇用開発助成金は併用できるなど、併給可のものとうでないものがあり、また実施省庁を超

### 独立開業するためのものもある

「これから開業されるのであれば、ぜひこれは利用すべき」と松山氏が推すのが、ハローワークの「受給資格者創業支援助成金」だ。

これは、雇用保険に通算5年以上入っている人が、失業保険の手続きまたは受給中に創業すると、創業から3カ月にかかった経費の3分の1（最大200万円）が受給できるものだ。経費の内容は、賃貸契約、ホームページ、チラシ作成、治療ベッドなど、ほとんどのものが当てはまる。また、司法書士による登記費用、社労士への相談料や労災保険の手続きなども入れることができる。3分の2の費用で専門家に依頼できるので、これは利用すべきだろう。

条件として、1人以上の採用があるが、これは勤務時間が20時間以上のアルバイトでもかまわない。また、採用はハローワーク経由でなくてもよい。飲食業、美容業の人にもよく使われている助成金だ。他の創業助成金として中小企業

創業資金を低利息で借りることもできる。

「東京・中野区を例にすると、区民が区内で開業すると0・4%、中野区民以外が中野で開業すると0・8%。こちらは自治体独自の制度ですので、創業するときは、まずは区役所の産業振興課で融資相談を受けたらいいですね」（松山氏）。

この融資のもうひとつのメリットは、融資のときに必ず必要になる事業計画書を、中小企業診断士が相談に応じてくれることだ。プロの手を借りるとかなりの時間短縮になるので、これは利用したほうがいいサービスだ。

このほかにも、地域振興に貢献すると認められた場合は商店街の賃貸物件の家賃補助が受けられるなどのメリットを用意しているところもある。地域住民の健康にかかわったり、障害者を雇用したり、という要素は、十分に地域貢献と認められそうだ。

岡久（おか・ひさし）  
ナイン・ヒル・パートナーズ(株)  
東京都豊島区南池袋2-10-3-2F  
TEL 03-5391-4111 FAX 5953-3162  
URL: <http://www.9hills.net>

松山純子（まつやま・じゅんこ）  
松山純子社会保険労務士事務所  
東京都中野区中野4-1-1 中野サンプラザ9F  
TEL 03-3363-3312 FAX 5942-3829  
URL: <http://matsuyama-sr.com>

# 成功道への ウラ技オモテ技

日本一繁盛している鍼灸院と言われている

1日の患者数は500人を超えるという。30床の治療ベッドがフル回転、鍼灸マッサージ師34人という川崎中央はりきゅう院。「日本一患者数が多い鍼灸院です」と、取引する器材業者も認める。近隣にも競合する鍼灸院はあるものの、患者数ではトップクラスではないだろう

## 痛くない治療法と徹底した人材育成で

## “日本一”の鍼灸治療院に



川崎中央はりきゅう院 副院長・西井一馬氏

か。

8年前の平成13(2001)年に院長の座を長男・西井健氏に譲った。現在は副院長となっている西井一馬氏が、現在の院の前身である西井鍼灸マッサージ治療室を父親から受け継いだのは昭和51(1976)年、まだ23歳のときだった。

「初代院長である父(七郎氏)がマッサージ、鍼が私という担当でしたが、父は古い昔からのやり方、私は中国でも学びましたから考え方が新しい。だからぶつかる。一つ屋根の下に大将が2人いては患者さんが悩むというので、いきなり院長にさせられました」と語る西井氏は、父親が現役のうちに院長になることのメリットが多いと言う。

「正義感の強い親父でしたから、役所との交渉術とかいろいろなことを若いうちから教えてもらいました」

2代目院長になってから、患者数は1日100人を下回ったことはなかった。中国で勉強した鍼灸師である西井氏は、当時ブームだったデパートなどの中国物産展での治療を依頼されたりして、そこでの評判が口コミとなって、「当時から申し訳ないくらい患者さんが来た」という。地元の仲間の紹介もあった。

しかし、競合ひしめく鍼灸界のなかで、年々治療ベッドを増やし続けるのは稀な例だ。その秘密は、西井氏の治療マインド、そして人材に対する考え方にあるのではないだろうか。

川崎中央はりきゅう院



### ホールケーキ方式人材活用術

西井氏の経営術はホールケーキ方式だと言う。

本院が丸いケーキ。人が入り、売り上げを立てられるようになり、上下関係もできてくる。そうしたら、上に立った人間がショートケーキになる。すなわち、分院をまかされる。

特徴としては、分院には患者さんがそのまま付いてくるということだ。最初から、経費と給与はまかなえる仕組みである。その代わりに、週1回は本院でボランティアして本院の新人指導をするが、これは臨床の勉強のスキルアップもかねているので、一方的なボランティアということでもない。今年の1月に3院目ができ、これからは、年に2院くらいずつ増やす予定だ。

分院ができればできるほど本院の患者数は減っていくわけだが、それは現在1日4〜5人のペースで増えている新患の数からいって問題ないという。

西井氏は、実によくスタッフと飲食を共にする。

「ランチにも行きますし、夜も週の半分くらいはみんなと飲みに行ってるかな。治療時間が終わるころに館内放送入れるんですよ。副院長と飲みに行く人は？」

「私はウーロン茶ですけどね（笑）」  
ただし、遊んだ翌日にきちんと仕事を  
する、みんなに迷惑をかけないのは鉄則  
だ。

「新人に対する教育費も年間で400  
0万円くらいかかりますし、利益は全部  
人に還元してきます。それによって人材と  
信頼関係ができます。金はあとからつい  
てきますから」

新人にはよくはっぱをかける。

「昼休みに昼寝したり、仕事終わったら  
まっすぐ帰るのはかまわない。時間外な  
んだから。でも、私のところで勉強する  
ということは、私が30年かけて勉強した  
ことを、3年くらいで習得して人生延ば  
してもらおうということでしょう。今が  
んばらないでどうするの。それを私と一  
緒になって昼寝していたら、やっぱり30  
年かかっちゃうよ」と。

新人は、鍼・灸の免許を持っていても、  
まずはマッサージからスタートする。ま  
ずは腰から足、次は上肢。それぞれ半年  
から1年かかる。それができたら、はじ  
めて1寸6分（約5cm）の針の練習に入  
る。マッサージがきちんとできていれば、  
針のマスターは早い。何のためにそこに

打つのか、皮膚の下何cm入れるのか。そ  
れがわからないうちは、針は打たせない。

### 疲れないマッサージ、痛くない針

川崎中央はりきゅう院がなぜ多くの患  
者を呼べるのか。技術についての詳細は  
「企業秘密」だというのが、1つには同院  
で、マッサージを重視していることが挙  
げられる。

それは独自のマッサージ法で、まずは  
初代院長の考案したあん摩と指圧とマッ  
サージの長所をミックスしたベースがあ  
り、それに西井氏が中国の推拿（揉）、経  
絡（気）、インドのアーユルヴェーダの要  
素を加えて体系付けた、西井式マッサ  
ージだ。

このマッサージは関節や神経を触る以  
上、非常に繊細に気を使わなくてはなら  
ないために施術者、場合によっては患者  
さんも疲労するのが普通だが、このマッ  
サージの特徴は、患者さんも施術者も疲

れないということだ。12時間もみ続けて  
も大丈夫だという。

また、針にしても同様で、痛いものだと  
いう先入観はないだろうか。どんな有名  
な鍼灸師でも、痛い針を打ってしまった  
は台無しである。

西井式の針は1000%痛くない。も  
ともと西井氏も痛い針では患者から敬遠  
されるだろうと考えていた。30歳過ぎに  
は痛くない針を打つ「西井式1000%  
痛くない針を打つウルトラテクニク」  
を考案、それから面白くなってめきめき  
腕が上がったという。

「針を打つときに、患者さんが痛いとい  
う反応をするか、気にして顔色を見てい  
るといふ状況をよく見かけます。こうな  
ると治療ではありません。患者さんが怖  
がらないで痛くない針を打って、はじめ  
て患者さんの横に立って治療がスタート  
できる。なので、痛い針を打つというの  
は勉強が足りないのだと思う」

疲れないマッサージ、痛くない針、そ  
のどちらも考え方のベースは、患  
者と術者との信頼関係だ。それが  
あれば、治療効果は確実に上がる。  
西井氏がよく新人にする話があ  
る。

「5人の同じ症状の50肩の患者  
さんがいる。治療側にも有名な5  
人の治療者たちがいる。誰が一番  
早く患者さんを治せると思うか。  
誰が、またはどのやり方が一番？」

と聞かれても、わかりませんよね。た  
とえ1日100人以上の患者さんが来る

鍼灸の先生でも、治療法は十人十色だ。  
すなわち、一番早く患者さんを治せる人  
は、患者さんの自己免疫能力を高めるこ  
とのできる人です。決して中国の古典を  
学んだからすばらしいとか、そういうこ  
とではない」

患者さんが治癒したとき、その90%は  
患者さん自身の力、残りの5%はスタッ  
フや環境の力で、2~3%は奇跡や偶然、  
1~2%が私の果たした役割だと西井氏  
は言う。水先案内人すぎない自分が患  
者さんを治したというのは恥ずかしい。  
そして、その気持ちを維持していけば、  
治療院は流行るはずだ。

### 在宅医療マッサージのネットワーク

西井氏の活動は、院内だけに留まらな  
い。在宅医療マッサージ・ネットワー  
クワサキは、保険診療で寝たきりの方の  
訪問治療ができるように有志の治療者を  
集めてつくったネットワークである。こ  
こでも同じレベルで仕事ができるよう  
勉強会を開く。また、フィリピンに財団  
をつくるなど、ボランティア活動も積極  
的に行っている。

「これも、早めに代を譲ったおかげで  
すね。また留守するんですかと言われ  
ても、院長がいるから私がいなくても大丈  
夫と言えますからね（笑）」





# 独自の治療で確実に痛みを取る！

## 口コミ、HP活用で全国から集客

ひざ、ひじ治療が口コミで評判

高林はりきゅう接骨院のホームページのURLは、<http://www.hiza2.com/>。hiza2 すなわち、『ひざ痛ドットコム』である。

「膝と、野球肘、テニス肘、ゴルフ肘、頸（むちうち）の治療は最も自信があります」と、院長の高林孝光氏は言い切る。実際に関節痛治療（スポーツ障害）、交通事故治療（むちうち）の専門院としてインターネットテレビ局に取材され、さらに独自の治療法が口コミで評判となり、テレビ局の取材も何度か受けている。とくにひざの膝蓋骨浮遊法、関節包外圧迫法はスポーツ選手からも絶大な支持を受けている。

高林はりきゅう接骨院 院長・高林孝光氏

けている。

東京・足立区の綾瀬駅、西新井駅からバスを利用しないと通院できない。決して地の利があるわけではない。にもかかわらず同院には地元以外から多くの患者が来院する。

「外を見ていただければわかりますが、人通りは少ないです。しかし、他県からの患者さんもたくさん来られます。全部口コミです。いくつもの病院や治療院に通ったり、手術をしたりしたのに痛みが取れない、という方がうちを頼っていらっしやるんです」

### 独自の治療技術を開発

高林氏は昭和53（1978）年生まれ。学生時代に球技をしていて接骨院で治療を受けたのがきっかけで、高校を卒業し、その後、昼間は都内の接骨院や整形外科にて研修を受けつつ、東京柔道整復専門学校に3年間通った。

柔道整復師の資格を取得後、整形外科や内科のリハビリテーション科にて研修をしつつ中央医療学園専門学校にて鍼灸師の資格も取得した。

「最初の先生に、痛みには必ず原因があるということを教わりました。痛みの原因の説明のしかた、痛みが出る原因など、理論的なことすべてです。そして次の先生には技術面をメインに教わりましたね。面白いことに、最初の先生は技術

**新規会員 手技療法業界に精通した税理士**  
 全国エリアで、お近くの税理士をご紹介します！  
**先生の頼れるパートナー**  
**手技療法会計人会**  
 初回相談は無料  
 TEL:03-5858-6718

**トーク税理士法人坂本会計 坂本庸夫 043-245-6860**  
 FAX:043-246-6076  
 sakamoto@talk-group.co.jp  
**千葉県**  
 経理の手間を減らしたい方、申告をもっと簡単にしたい方ご相談下さい。そのお悩みきっと解決します。  
 千葉市中央区新宿2-5-3-3F

**神山会計事務所 神山直規 0297-64-1626**  
 FAX:0297-62-7471  
 www.tkcnf.co.jp/kamiyama/pc  
**茨城県**  
 会計・税務業務はもちろん、施術院の経営について、増患やコスト削減・事業拡張をサポートさせていただきます。  
 龍ヶ崎市大徳町224

**藤原総合会計事務所 藤原義明 0774-72-7711**  
 FAX:0774-72-7799  
 www.fujiharakaikai.com  
**京都府**  
 税理士、行政書士、社会保険労務士のスタッフが、あなたの良きパートナーとして、あらゆる実務に対応します。お気軽にご相談ください。  
 木津川市木津宮ノ内95-9

**本山恵一税理士事務所 本山恵一 03-6808-8567**  
 FAX:03-3780-8569  
 www.mtym.biz  
**東京都**  
 新規開業した方の応援を致します。じっくりお話をお伺いし、スピーディーに対応。安心・満足をご提供します。  
 渋谷区道玄坂1-15-3-704

**税理士法人成迫会計事務所 成迫升敏 0263-33-2223**  
 FAX:0263-33-2299  
 www.narusako.co.jp  
**長野県**  
 複数の専門スタッフにより、経営の総合病院として活動しております。手技療法チーム江塚が担当いたします！  
 松本市市上9-9



高林はりきゆう接骨院

が足りず、次の先生は説明が足りなかった。その理論と技術をプラスしたのが、私の治療のベースになりました」

「治療バカ」となるべく、さらに深部にアプローチするにはどうしたらよいかを探るために鍼・灸の技術も取得。それが「ベースボール鍼」や「テニス鍼」となって結実した。試合前日にボールを投げることでできなかった野球選手も投げるようになるようになった。

こうした患者さんたちの感謝の言葉は、院内に掲示されている「喜びの声」で読むことができる。

「手技も鍼もテーピングも、私の方法は本に載っていない独自のものです。他の治療院とはまったく違う治療をしている。それがうちの強み。それを裏付けるのは患者さんの声です」

交通事故の後遺症治療にも定評がある。「例えばむちうち、うちの場合は、痛みをとるだけでなく、筋肉の状態を元に戻して、頭を支えられるようにするんです。その後、筋肉の回復を早める治療をし、さらに筋肉の繊維を整えます」。病院

を7、8軒も回ってきたという人が、治療の違いにびっくりするのだという。

**患者に痛みの原因を知ってもらう**

開業場所は地元とはいえ、身内が開業していたわけでもなく、まったくゼロからのスタート。「患者さんがいないと困るでしょう」と、当初は研修先の患者さんがバスを乗り継いで、毎日通ってきてくれた。その人たちの優しさは、今でも忘れられない。

現在は、1日最高で50人を治療する。

「一人でやっているので、それが限界ですね。2、3時間待ちが当たり前になってしまつて、最高5時間お待たせしてしまつたこともあつたので、最近は予約制も取り入れました。ただし、予約のできる時間帯は先まで埋まつてしまつていきます。さらに、うちの技術を知っていますが、さらに、うちの技術を知っていただくためにホームページも開設しました」

そのホームページが、ひざ痛ドットコム、というわけだ。

いわゆる治療院では、痛みの原因を説明してもらえずに、一方的に治療を受けている患者さんは多い、と高林氏は言う。

「患者さんの多くは、接骨院はどこも同じだと思つていらつしやるかもしれない。しかし、痛みの原因及びその治療の目的を聞くのと聞かないのでは、患者さ

んの不安は大きく違う。私の治療は問診に時間をかけて、患者さんに痛みの原因を理解していただくことから始めます」

**治療業界で世直しをしたい**

目指すところは、治療業界における世直しだ。すなわち、困っている人を救いたい。

「例えば、ベースボール鍼が普及すれば、全国の野球選手を救えると思う。この治療技術を、全国の治療家に普及していくことが、これからの目標です」  
そのために、講演や執筆ということも考えている。

また、口コミによつて評判になつた治療院であるだけに、そうしたじわじわ広がつていく広報宣伝にも強い。

実際、院内には患者さんの喜びの声が待合室やトイレといった、目に付く至る所に掲示されている。中でも入口の壁に元サッカー日本代表選手を治療した際に感謝の言葉として「高林先生ありがとう！」とのサインが目を引きつける。どんな治療が得意なのか、患者さんには広報しきれないことが多いので、こうやって読んでいただくのは患者さんの理解も深まつて、紹介の輪も広がつて、いいことばかりだと言う。

現在、高林氏は、自分の技術を若い先生（柔整師・はり師・きゆう師）などに広める活動もしている。

**すぐれた技術をより広く生かすために!**



坂口征二名誉会長(写真中央) 新聞寿会長(写真右)

- あなたの技術を認定します!  
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。
- 整体師等を養成しませんか!  
講師資格を取得されると自分で独立して教える事も出来ます。
- 上海中医药大学短期研修制度有り!

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/アントニオ猪木  
名誉会長/坂口 征二  
会長/新聞 寿  
理事長/鴻 耀 院  
新日本プロレス(株)  
新日本プロレス(株)  
元スポーツ平和党幹事長  
日中両国医学交流学会会長  
内閣府認定  
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

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

ひーりんぐマガジン編集部

TEL 03-5296-9061 FAX 03-5296-9056



## 「集客とお金」

簡単な話だ。

「集客」が達成されれば、「お金」はおのずと入ってくる。

僕は独立する前の人によくこう言っている。「10年修行したって、院内で指名があまりないようなら、独立はあきらめたほうがいい。逆に2〜3年といった短い期間だったとしても、ダントツ一番の指名でその院長を抜いているようならそれが独立の時期だ」

これはあくまで実費診療中心の話だが、実際のこと、ここが肝心。一店舗経営に関して言えば大切なのはパーソナルパワーでの集客だ。

これだけの過当競争に入っているこの整体業界、患者様クライアントの支持をどれだけ得られたかに尽きる。どんなに他の治療法のことや経営方

法を非難したって、お客さんが来なければただの「つわごと」と思われてしまうだろう。だから、お

金に関することを大切に、集客を大切にしなければならぬ。それが、仕事先でも、家庭でも、結局は幸福を生む。

いま、あなたは幸せを感じて仕事とプライベートの時間を過ごしているだろうか？

これが集客とお金にダイレクトに関係してくる。あなたは目の前にあるこの仕事を通して、幸せになるために時間とお金を費やして来たのではないだろうか？ もしも、幸せを感じていないならば、それはどこかに狂いを生じている。

知識も技術も大切だが、根本的に大切なのは「集客」なのだ。「集客」というものが、スピリチュアル的満足とマネー的満足の土台を創る。

皆に感謝され、目に見えない心の満足が得られ、それによって目に見える物質の世界での願望も「お金」を通して具現化していく。

ここで幸せを感じない人はまずいないだろう。決して「お金」のみを求めてこの仕事をしてはならないが、その逆に奉仕をいくらしたって幸せになるわけではない。

まずは「人の役に立つ」というマインドをもって、集客を達成していく中でスピリチュアリティとマネーが自然とバランスをとっていく。

僕は20代の終わりに営業という仕事で年収200万円くらい稼いでしまっていた。全部自分の実力と頑張っておごっていた。無理してベンツも買った。ガソリン代にドキドキしながら、顎上げて乗っていた(笑)。乗るときも降りるときも周りの視線を気にして、別に誰も見ていないのに、無理してカッコつけて乗っていた。今になってみてはアホらしく、

馬鹿馬鹿しい。いい経験だったと思う。

そのときにわかった。人はお金が無いときよりも、お金があるときに試されるんだと。

「自分の道に生きる」と決めた僕はこの手技業界に入り、ベンツを手放し、あり金をはたいて開業した。

何カ月か経ち、1日200名来院するようになって、お金も以前よりバンバン入ってきた。しかし、生活は質素だった。

院内の電気もこまめに消し、メモはすべてミスプリントの裏紙。ただ、患者さんが使うトイレペーパーやフェイスペーパーはいいものを使った。お金をかける対象が自分から院に変わった。このころから爆発的な口コミが広まった。

通勤も90ccのバイクだった。その分すべて設備や器械・グッズ等の仕入れ、貯蓄などにまわした。結局、そついった他への投資によって、患者さんもスタッフも皆幸せを感じていくようになった。

たまに我にかえるとい。「自分がベンツに乗ることだけが目標になってはいないだろうか？」

もしも、また僕がそのときにベンツを買っていたら

きっと大切なことに気付かぬままに時間を無駄にしていったに違いない。スピリチュアルとマネー：このバランスは自分で気付くことしかできないとても神秘的なものなのだ。

### ■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。

## 痛み&癒し 実費診療への道

【本科】実技・座学の双方がじっくりと学べるオススメの基本コース。

【通信教育科】ご自分のペースで学習可能。同業の先生、遠距離の方向向けのコース。

【経営専科】一店舗から多店舗まで集客をベースとしたコース。若手No.1コンサルタント道幸武久氏の限定講義あり。

※他にもコースがございます。

### ご卒業生の事例：

入学直後は接骨院で1日40人弱だったのが、学び始めて4ヵ月後には1日平均80人の来院数になりました。多店舗展開や実費診療について学んだ事も活かして、卒業して1年後には整体院と整骨院を併設させた2店舗を同時にオープン。2009年3月には5店舗目をオープンしました。(澤 金之助先生 柔道整復師/通信科卒)

学院体験説明会を開催致します。(吉田学院長による経営・集客に関するミニレクチャーの時間もあります！参加費：無料 会場：フィットバランス療術学院内)

2009年5月10日(日)16:00～ 6月14日(日)16:00～  
16日(土)17:30～ 20日(土)17:30～  
27日(水)17:00～ 24日(水)17:00～

説明会のみのご参加も可能ですが、ご希望の方には以下の特典も用意してございます。

★美甲[Vitsyu]ヴィッシュ特別体験。10分1500円。  
★吉田正幸学院長の個別コンサルテイング。(予約制)

お申込みは下のフリーダイヤル、学院サイトからお願いします。

(ご都合のあわない方も無料小冊子・学院案内資料をどうぞお申し込みください)

**FRS** フィットバランス療術学院  
FITBALANCE RYOJITSU SCHOOL  
〒107-0062 東京都港区南青山2-9-3青山JPKビル2階  
FAX 03-5775-7024 学院サイト <http://fitbalance.net>



フリーダイヤル 0120-744-420

フィットバランス

検索



## 今年も盛況—治療家就職ガイダンス

### ファーストサービスが開催

柔道整復師、鍼灸師、あん摩マッサージ指圧師の人材派遣・紹介の大手、株式会社ファーストサービス(田

尻賢社長、本社・神奈川県横浜市)が毎年開催している「治療家就職ガイダンス」が、今年も3月7・8日の2日間にわたり、東京・新宿区の「工学院大学アトリウム学生ホール」で開催された。すでに勤務している治療家や学生、他業界からの転職希望者など2日間で221人(男性153人、女性68人)が参加した。

治療家就職ガイダンスは、毎年多くの接骨院、治療院、整形外科、介護関係などの求人企業が参加する就職説明会。就職希望者からは「今までの転職・就職活動では得られなかった現場の生きた情報を収集できるチャンス。一度に多くの企業を訪問して比較できるので、効率良く自分に合う企業を探す事ができる」と好評で、参加者は年々増加している。治療院側にとっても「情報発信の場」として注目されている。他業界では当たり前のようにある



「鍼灸マッサージの未来形」を語る後藤氏

就職ガイダンスだが、治療業界においては他に Rowe ていない。開催にあたって田尻社長は「優秀な人材を発掘するのは患者サービスにもつながります。そういう意味では業界はまだまだ人手不足です。求職者にとっては、どこで就職活動してよいかわからない状況があります。実際に見て聞いて、自分に合うのか、将来の役に立つのかなどの指標になれば」と開催の趣旨を語る。また、2日間にわたって多くの講演やセミナーなどが行われた。

M・Bボディアーツスクール代表の松井真一郎氏が「治療業界で生き残るためには？」をテーマに講演したのをはじめ、メンタルトレーナーの高畑好秀氏(アスレチックセラピスト育成学科特別講師)、アスレチックセラピストコンベンションのチーフテクニカルオ

フィサー・池田将典氏とチーフインストラクターシオンオフィサー・鈴木さくや氏らによる対談「トップアスリートの現場で感じること」スポーツの現場で働く為のスキルとメンタル、美容鍼灸セミナーとして鍼灸マッサージ「森の風」院長・後藤竜也氏が「鍼灸マッサージの未来形」をテーマに美容鍼灸・在宅医療・スポーツマッサージの現在と将来像について、実際の施術を交えながら語った。



大仁田氏

トは、元参院議員でプロレスラー、タレントの大仁田厚氏による「燃え尽きるまで生きてみる!!」

と題して語り、「熱く生きる」ことの大切さを若者に対して訴えた。

さらに、「これだけは知っておきたい!」面接の受け方ダイジェスト版」と題した接遇セミナー(人材教育トレーナー・青沼ますみ氏)なども行われ、幅広く、また奥深い2日間となった。

参加者たちは「業界の話がわかってよかった」「いろいろな形態があることがわかった。」「いろいろなかまた考えることができた」など感想を述べていた。

なお、出展企業は次のとおり。

株式会社シー・エム・シー、株式会社ベアハグ、有有限会社クラシオン、株式会社メグリール(癒しの森グループ・つくし堂接骨院)、くに整骨院・くにマッサージ院、浅川鍼灸整骨院グループ(浅川鍼灸整骨院、町田ひまわり整骨院、

もあい整骨院(株式会社もあい)、株式会社こくしゅ塾、株式会社オンアンドオン、株式会社GENKIDO、有有限会社フラットアイランド、株式会社シーエルピー(ビオス整骨院グループ)、株式会社リンドウジャパン、株式会社ふれあい在宅マッサージ、株式会社アメリティーサービス、株式会社爽健グローバル、セントラルエントープライズ株式会社、そしがや通り整骨院(スマイル&サンキューグループ)、有有限会社ナチュラルボディケア研究所、有有限会社ジャービル(福生整骨院グループ)、株式会社青藍(さくら針灸整骨院・あい針灸整骨院)、株式会社孫の手倶楽部、株式会社アヴィススポーツ(アヴィススポーツ鍼灸整骨治療院)、株式会社サンメデイカル(サン介護マッサージ・サンリラクゼーション)、医療法人社団船堀駅前整形外科内科関連接骨院、さかいクリニックグループ(さかい保険整骨院、有有限会社アルファメディカル(クローバー鍼灸整骨院)、有有限会社アイ・ケー、株式会社アミ、元気グループ(はなまる整骨院・健康院)、ひまわり治療院(有有限会社ひまわり)、医療法人社団敬裕会・高田整形外科クリニック、かもめ在宅マッサージ、株式会社HSコーポレーション、株式会社あおぞら(あおぞら整骨院グループ)、さくらグループ(さくらむさこ/まるこ鍼灸接骨院/センター接骨院/ひよし鍼灸院/S-BRAND)、株式会社ケアサポート安心堂ペディグラス東京校、有有限会社アオヌマ(青沼鍼灸整骨院・オリエンタルフットケア)、株式会社レッツT.H.B整骨院グループ、カスケードグループ、医療法人社団緑友会らいおんくりニック、有有限会社アオヌマ。

入場無料

# 「開業まで」に「なに」を「どう」するのか?

非会員は 2000 円

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)

## 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

## 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し込みください

## 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。

## 内容

個別相談 90分間

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                |
|----------|----------|-------------------|
| 5月2日(土)  | 5月16日(土) | いずれの日も下記時間帯から選べます |
| 5月30日(土) | 6月13日(土) | ① 12:30 ~ 14:00   |
| 6月27日(土) | 7月11日(土) | ② 14:20 ~ 15:50   |
| 7月25日(土) |          | ③ 16:10 ~ 17:40   |
|          |          | ④ 18:00 ~ 19:30   |

- ① 分院はどういう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

# 「経営は どうしたらいいの？」

**入場無料**

(本協会会員)

非会員は 2000 円

## 開催日

5月9日(土)  
5月23日(土)  
6月6日(土)  
6月20日(土)  
7月4日(土)  
7月18日(土)

## 時間

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

**開業してみたものの、  
なかなか経営がうまく  
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。**

**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（右側の26ページ）をご覧ください。

# 訪問マッサージの現状

NPO法人日本手技療法協会 佐藤吉隆

NPO法人日本手技療法協会には、さまざまな電話がかかってくる。

マッサージ関係で言えば、訪問マッサージについての相談や問い合わせが格段に多い。「マッサージで保険適用できるという話は本当か」というものから「民間資格者でも保険請求できるのか」「団体に入会しなければ療養費の請求はできないのではないか」「医師に同意書を頼んでもなかなか書いてくれない」「訪問マッサージの歩行困難とは具体的にはどんな状態か」など多彩だ。

今回は、訪問マッサージの背景と基礎をお伝えする。

## 訪問マッサージの社会的背景と施術

総人口に占める65歳以上の高齢者人口の割合を高齢化率という。その割合に応じて、高齢化社会（高齢化率7%〜14%）、高齢社会（同14%〜21%）、超高齢社会（同21%以上）の3種類に分類されている。

日本は、昭和45（1970）年に高齢化社会となり、平成6（1994）年に高齢社会、平成19年（2007）年には超高齢社会となった。

国立社会保障・人口問題研究所の平成21年度の人口統計資料集によれば、日本の全体的な人口は平成19年ごろから減少し

始めるが、65歳以上の高齢者人口は継続的に増加し、平成19年10月現在で2700万人、2030年には3600万人になると推定されている。

単純計算すると年間約39万人ずつ高齢者人口が増加していることになる。

高齢化が進むということは、要介護高齢者の増加をも意味する。

厚生労働省の介護保険事業状況報告によると、要介護認定者数（要支援を除く）は平成15（2003）年で320万人、平成20（2008）年に340万人となっている。

その内、寝たきり老人は、平成12（2000）年で120万人、2025年には、230万人となることから厚生省大臣官房統計情報部の各種資料から類推される。

これら歩行困難な要介護者や寝たきりの人などを中心に自宅を訪問し、健康保険を適用して施術を行うのが訪問マッサージである。

高齢者の増加に伴って訪問マッサージの施術所は目を見張るほど急増している。もちろん、健康保険を適用してのマッサージ施術なので、施術者は「あん摩マッサージ指圧師」の免許を持つものに限られる。

訪問マッサージの目的は、麻痺や関節拘縮などの運動機能障害者にマッサージ技術を用いて、痛みや痺れの改善を図るとともに、全身の血液循環を促し、筋萎縮を改善した上で機能回復訓練を導入し、自立したADLを心身ともに支援することに

ある。効果としては血液やリンパの循環改善、心肺機能の改善、内臓諸器官の改善、疼痛の緩和、関節可動域拡大と維持、残存機能改善と維持、心理的効果などである。

マッサージ施術での保険請求は医療などの現物給付ではなく、現金給付の療養費の請求を行うことになっている。「療養費の支給対象となる適応症は、一律にその診断名によることなく筋麻痺・関節拘縮等であって、医療上、マッサージを必要とする症例について支給対象とされるものであること」と規定され、さらに療養費の請求には医師の同意が必要となっている。

## 訪問マッサージの法律、通知

あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゆう師の原点である「あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゆう師等に関する法律」には、免許、試験、養成所、禁止事項、処罰規定などの記載がほとんどで、保険や療養費などに関しては記載されていない。これは関係通知と呼ばれる通知で補完されている。

前述の訪問マッサージについての質問と当会の回答は、法律や関係通知に基づいているので、質問と当会の回答をお伝えすることににより訪問マッサージの理解が深まると思う。

「民間資格者でも保険請求できるのか」という質問は、当然民間資格者からの問いであり、あん摩マッサージ指圧師の国家資

格をもっていなければ、保険を適用したマッサージができないことを話し、理解をいただいている。

「マッサージで保険適用できるとい話は本当か」という電話は、四国の先生から「『あま指師』の免許を持って25年以上従事しているが、そんなことは知らない」とおっしゃるので、健康保険法の第87条を例にお話しした(※1)。

「団体に入会しなければ療養費の請求はできないのではないか」との先生には、二

※1『健康保険法第87条 保険者は、療養の給付若しくは入院時食事療養費、入院時生活療養費若しくは保険外併用療養費の支給(以下この項において「療養の給付等」という。)を行うことが困難であると認めるとき、又は被保険者が保険医療機関等以外の病院、診療所、薬局その他の者から診療、薬剤の支給若しくは手当を受けた場合において、保険者がやむを得ないものと認めるときは、療養の給付等に代えて、療養費を支給することができる』

※2『按摩・鍼灸術にかかる健康保険の療養費について(昭和25年1月保発) 標記については療術業者の団体と契約の下に、これを積極的に支給する向もあるやに聞き及んでいますが、本件については従前通り御取り扱いを願いたい。(以下略)』

※3『あんま・はり灸、マッサージの施術にかかる健康保険の療養費について(昭和26年3月保発) 標記については客年1月19日保発第4号をもって通知したにも拘らず、いままなお施術業者の団体との契約を続行し、甚しきは新たに契約を締結しているところがあるやに聞き及んでいるが、若しかかる事実の存する場合はその事情の如何を問わず、至急これを破棄するよう御措置願いたい』

つの通知(※2、3)が当時の厚生省から出ており、団体に入会しなくても請求できることをお伝えした。

「医師に同意書を頼んでもなかなか書いてくれない」という相談も多い。

この場合は、国家資格を持つ「あま指師」が施術すること、同意書は医師の指示書でもあるので指示に従い施術すること、さらに施術の方法などを丁寧に説明し理解していただくことが肝要であることなどを伝えている。

『はり師、きゆう師及びあん摩・マッサージ・指圧師の施術に係る療養費の支給の留意事項等について(平成16年10月保医発、平成17年3月保医発) はり師、きゆう師及びあん摩・マッサージ・指圧師の施術に係る療養費の取扱いの適正を図るため(編集部・中略)：あんま・マッサージの施術に係る診断書の交付を患者から医師が求められた場合は、円滑に交付され

るようご指導願いたいこと』

「訪問マッサージにおける歩行困難とは具体的にはどんな状態か」という問に対しては、医師が判断して同意書に記載するものだが、目安として補助具を使用しなければ歩行できない状態と捉えて良いと回答している。

#### 療養費支給金額

療養費の算定は、施術料、温罨法料などと往療料の合計で算出する。

マッサージ施術時の部位は、左右の上肢、左右の下肢、体幹の最大5局所で1局所あたり255円、変形徒手矯正術は、左右の上肢、左右の下肢の最大4肢で1肢530円となっている。

温罨法を併施した場合、一回の施術につき70円加算、温罨法と併せてあん摩・マッサージの業務の範囲内において人の健康に危害を及ぼすおそれのない電気光線を使用した場合は一回の施術につき100円加算される。これら施術の種類、部位数、各肢数、温罨法などは同意書の指示によることになっている。

同意書の有効期間はマッサージ施術の場合は3カ月間、変形徒手矯正術では1カ月間で、マッサージ施術と変形徒手矯正術を併用した場合も1カ月間となる。

往療範囲は治療院(保健所に開設届けを提出した場所)から直線で16kmとされ、これを超える場合は、絶対的な理由がある場

合にだけと限定される。往療料は往療距離(直線で算出)が片道2kmまでは1860円。以降、2kmを超えるごとに800円加算されるが、加算できるのは、片道8kmまでとなる。8km〜16kmは8kmまでの往療料が適用される。

たとえば治療院から5km離れた患者で、マッサージ施術で5局所、温罨法も併施した場合の請求額は  
施術料1275円+温罨法70円+往療料3460円=4805円となる。

一般的に訪問マッサージでは、1患者(患者)あたりの施術時間は20分から30分間程度なので、患者さえいれば一日10軒以上回ることも可能である。

#### 訪問マッサージの問題点

超高齢化社会をむかえ、リハビリなどが必要な高齢者が増加しているにもかかわらず、介護保険の限度額などの問題から満足なりハビリなどのケアが行えないという話を聞くことがある。

限度額に達しても訪問マッサージは医療保険のため限度額に影響せず、在宅ケアの一つの選択肢として訪問マッサージが活用されている。

高齢者の急増に伴って訪問マッサージ治療院も急増し、いまや「あま指師」不足が訪問マッサージ治療院の最大の悩みの種である。

当協会が訪問マッサージ研修を月2回

## 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<br>在宅医療マッサージ基礎知識                  |
| 患者新規開拓          | 介護事業者<br>訪問看護事業者・他                           |
| ケアシート           | ケアシート作成<br>患者情報収集と管理<br>保険の仕組み<br>保険の種類と負担割合 |
| 同意書管理           | 依頼・引取・確認・管理<br>大規模医療機関と個人開業医<br>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<br>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                                     |

行っていて、今まで研修を受けた「あま指師」は150人を超えている。研修を受講した「あま指師」の先生に、毎回のよう学校で訪問マッサージの仕組みや療養費の請求の仕方などを教わったかどうか聞くが、一人として今まで習ったと答えた人はいない。

必要に応じた営業活動と往療、施術、そして各保険者に療養費支給申請書を提出して入金されるまでには、高齢者、障害者などに対する施術技術以外の知識が必要である。法律の解釈、厚労省からの通知の解釈などの知識も不可欠である。

さらに、柔道整復師と違い、受領委任の届け出を行わないために、あらゆる保険者の調査も必要となり、その上、医師の同意書の取得法など、多量の知識を得なければならぬ。

今回の第17回の国試では「あま指師」の合格者が1565人（合格率84.4%）であったことを考えても専門学校は、国家資格を取るための勉強は当たり前だが「あま指師」に実務面の教育も必要ではないかと思う。それが開業権を持つものに対する最小限の教育だと考えるからである。

現在の状況では、訪問マッサージの開業を志す人は、仕組みや保険の取扱いなどの知識をすでに訪問マッサージを開業している先輩や師匠に細かく聞いたり、専門の研修を受講したりしなければ開業、順調な運営は不可能に近い。

需要が供給を超えている訪問マッサージの表面だけをとらえて、開業し、「見よう、見まね」で療養費支給申請書を提出しても返戻の山になるだけである。

手前味噌になるが、当会では訪問マッサージの基礎から、営業方法、同意書依頼から引取り、訪問スケジュール作成や管理の方法、療養費支給申請書の書き方、提出方法、さらに視覚障害者の雇用時の注意事項や助成金など訪問マッサージに必要なことを細かく体験をベースにして教えている。

研修には新規参入しようとする「あま指師」の先生を筆頭に、訪問マッサージに就いているが、より知識を深めたい先生、「あま指師」を雇用して治療院を立ち上げようとする人、訪問マッサージ治療院で働く事務の人など、20代から60代の幅広い層の人たちが日本国中から参加している。

私は、超高齢社会に生きる施術を必要とする高齢者や障害者に対し、マッサージを施すことで貢献し、さらに、幅広い人たちに治療行為をしている姿を見せ、社会から「あま指師」を正しく認知してもらうことが重要だと考えている。

結果、それが「あま指師」の地位を高めることにつながると信じて、毎回講師として登壇している。

# 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 81 回研修 | 5月11日（月）～5月13日（水） |
| 第 82 回研修 | 5月27日（水）～5月29日（金） |
| 第 83 回研修 | 6月10日（水）～6月12日（金） |
| 第 84 回研修 | 6月22日（月）～6月24日（水） |
| 第 85 回研修 | 7月22日（水）～7月24日（金） |
| 第 86 回研修 | 8月5日（水）～8月7日（金）   |
| 第 87 回研修 | 8月17日（月）～8月19日（水） |

※研修日程は基本的に毎月1回目の水～金曜日、第3週目の月～水曜日です。日程は変更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<br>在宅マッサージ基礎知識                    |
| 患者新規開拓          | 介護事業者<br>訪問看護事業者・他                           |
| ケアシート           | ケアシート作成<br>患者情報収集と管理<br>保険の仕組み<br>保険の種類と負担割合 |
| 同意書管理           | 依頼・引取・確認・管理<br>大規模医療機関と個人開業医<br>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<br>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<br>レセプト発行まで（概論） | 施術者情報・受診者（患者）<br>情報、保険証情報・同意書情<br>報・往療情報、レセプト出力・<br>往療明細出力請求用 CSV ファ<br>イル出力<br>患者向け請求書・領収書出力<br>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 |

### 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    | 10:30～17:00 |

※休憩時間 12:30～13:30

※研修内容及び時間は変更することがあります。

※2日間コースには3日目の研修内容がありません。

### 特徴

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

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

### 訪問医療マッサージ研修制度

**目的** 高齢社会に貢献する訪問マッサージ師及び訪問マッサージ業の普及と育成を目的として研修制度を確立し実施する。優秀な研修修了者（アマ指師）には優良訪問あん摩マッサージ指圧師として認定し、支援を行う。

**対象者** アマ指師資格者、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

※この研修はアマ指師の資格をとるものではありません

**認定条件** 本研修講座の4課程を修了した者で、優秀な成績を修めた者。未資格者の認定制度有（有料）。

**研修費用** 3日間コース:会員8万円（税込）一般10万円（税込）  
2日間コース:会員7万円（税込）一般10万円（税込）

**時間** 10:30～17:00

**場所** 東京都千代田区神田淡路町  
（変更される場合もあります）

**定員** 各回若干名（会員優先）

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

### 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 郵便事業（株）神田支店 郵便私書箱 53号

TEL03-5296-9055 FAX03-5296-9056

Mail edit@healingm.com http://www.e-shugi.jp

## 第6回

## 自由診療への提案

## 筋肉、殊に骨格筋にもっと関心を

横山式筋二点療法ゼミナール 会長 横山紗弥



今回のシリーズは、整体業界とエステティック業界の技術的融合を図ることにより、治療院の中にエステの一部を、エステサロンの中に治療院の仕事をそれぞれ取り入れてゆることが可能で、さらに訪れる患者、クライアントにとっても極めてメリットのある店舗展開になるのではないだろうか、という発想で稿を進めてきたつもりです。

事実、私が催している技術セミナーの受講生の中には、このアイデアを取り入れて治療院で小顔造型や美顔・美肌作りなど行ったり、エステサロンでは、肩凝り解消、軽い腰痛な

をしている状態を弛緩させることなく、今までに、さまざまな施術を進めてきたことが、両者とも期待する効果が得られなかった要因ではないかと思えます。

治療業界はこれまで骨格主体の治療システムを堅持してきました。また、エステ業界は皮膚層の施術に固執してきたと思われ、す。しかし、骨の回りは筋肉で覆われ、皮膚の下層には歴然と筋肉が存在しているのは事実です。その大切な筋肉が、硬化収縮をしたままでは、「仏造つて魂入れず」の施術だと言われても、反論はできないのではないで

さい。誰でも痛さを感じると思っています。この痛さを取らないまま美顔施術をしても、本当の美顔にはならないことでしょう。また、親指と人差し指の間の甲側と掌側を押しみて下さい。大概はかなりの痛さを感じると思っています。この痛さを放置したまま、どんな施術をしても効果は知れています。

背骨の狂いを正常な位置に戻そうとする力イロプラクティック(以下カイロ)の施術も、狂った背骨を出発点にして施術を開始していません。「狂わされた背骨」という表現は使われていないようです。

背骨の回りの筋肉が硬化収縮をして背骨を牽引して「狂わしている」、つまり「狂わされている」と観念した時に、始めて正常なカイロ療法が確立されるものと私は思っているのですが、いかがでしょうか。本場のアメリカで、そのように決断しない限り、経済不況などと同じように何から何まで、日本は「右にならえ」の考え方が続くことでしょう。

カイロが発祥してすでに100年余経っているようですが、いまだに完全な市民権を得られていないのは、骨格を重視し過ぎて筋肉対策を軽んじているからではないのだろうか、と感じざるを得ないのですが。

それはそれとして、筋肉硬化収縮の弛緩法は、二十数年前に一応完成しているのです。それが「横山式筋二点療法」です。

これは、私が創造主の啓示を得て原理を授かりました。創造主は、この素晴らしい人体構造を造り出しましたが、設計図に狂いはなく、故障、破壊した時の修復設計図も同時に

書いてあったと思わずにはいられません。硬化収縮した筋肉が及ぼす人体へのあらゆる弊害は、まさに人体の故障であり破壊に繋がるものですが、その修復法である設計図が残されていた、と私は感じております。その根本原理を私は二十数年前に創造主から啓示されたものだと感じているという訳です。

もちろん、原理だけでは「横山式筋二点療法」は成り立ちませんが、創造主への報恩の気持ちを持ち続け、関連原理を探らせていただいた結果の所産が膨大な、しかも、あらゆる施術に有効な「筋二点療法」にまで発展したことに違いはありません。

紙面の関係で次回になってしまいました。が、筋肉の性質と、硬化収縮をした筋肉の弛緩法を記述してこのシリーズを締めくくりたいと思っております。

どを朝飯前に治してしまうエステティシャンまで登場したりで、お客さんを喜ばせているという報告もいただいております。

うか。それ

は両者の技術に必ず筋肉が介入しているから

も硬化収縮

しょうか。

無理もない話かも知れません。実は、硬化収縮をした筋肉の弛緩法がこれまで何百年の間、見つからなかったのですから。二十数年前までは。

洋の東西を問わず、医学の究極の目的は、「痛み」からの解放にあるとは誰もが口にしている言葉ですが、「痛み」の根源は、十中八九筋肉の硬化収縮のなせる仕業であることは、誰もが知っている事実であると思えます。

ためしに、エステだったら、「眉」や耳の下の顎ラインの部分を軽く押圧してみてください

## 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。

# 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の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。仕事の忙しい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に何らかの理由、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。一般の学校登録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・

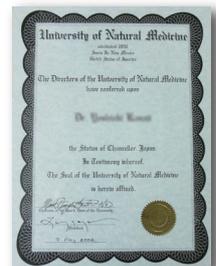
学習経験・社会経験・ボランティア活動など、

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

東京都

JR青梅線

福生(ふっさ)駅 徒歩3分



正社員 月20~70万円以上

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



仕事・職場情報

【仕事内容】

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

【独立支援制度】

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

【仲間はこんな人】

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

募集情報

- ◎ 東京都福生市、立川市、羽村市、あきる野市、青梅市 他
- ◎ 9:00 ~ 12:30 15:00 ~ 20:00
- ◎ 日祭日、平日交代休有
- ◎ 社保、厚年他完備
- ◎ 柔整師、カイロプラクター(学生可)
- ◎ TEL 後履歴書(写貼)持参
- ◎ 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  
メソンドヌール山崎 1F  
TEL042-553-5445 FAX 042-530-6433  
http://www.seikotu.net  
E-mail:gerbill@kta.biglobe.ne.jp

# 2009 Spring 求人情報

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<br>通勤OK | 新規・新装<br>OPEN | 土・日のみ<br>勤務OK |     |

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

ここに掲載されている求人情報は、日本手技療法協会ポータルサイト

にも掲載されております。あわせてご覧下さい。

# あなたが求めているものは何ですか あここで見つけてみたら!!

## 柔整師・鍼灸師・マッサージ師

(カイロプラクター・スポーツトレーナー・学生可)



2008サイパン社員旅行より

東京4院・横浜3院

社会保険完備・交通費全額支給

勉強会開催・外部講習会参加あり



### 株式会社 青藍



さくら鍼灸整骨院



あい鍼灸整骨院

東京エリア 03-3614-8097 担当: 斉藤  
神奈川エリア 045-534-2390 担当: 大橋

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

E-Mail: [h.saito@seiran.co.jp](mailto:h.saito@seiran.co.jp)

全国各地1000件以上



正社員 アルバイト 20～60万円

求人でお困りの治療院様！

relax-jobは採用成功時7万円～だけ！

面接は何度でも無料！本当にいい人のみを採用していただけます。

relax-jobは求職者様の質が違います

- 1 サイト登録者 7000名以上
- 2 登録者の質が高い 70%が経験者
- 3 資格保持者 80%以上

採用課金型relax-jobが選ばれる3つのワケ

- 1 業界初！採用課金型！
- 2 業界初！御社専門の人材コンサルタント
- 3 圧倒的な業界関連ワード上位表示

人材コンサルタントからのメッセージ



Message

治療院様のニーズに合った求職者のご紹介はもちろんご依頼、ご要望にも丁寧かつ迅速な対応を心掛け、求職者と治療院様の満足度を常に提供し続けて参ります。

急な人材募集や即戦力となるスキルをお持ちの方の募集など、幅広く弊社にお任せください☆

株式会社オネスティ

〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-18-18 新宿ビル別館2F  
TEL : 03-5848-7705 MAIL : info@relax-job.com 厚生労働大臣許可 13-コ-302999

治療系・美容・セラピストの求人なら！！



お仕事をお探しの方！

relax-jobのメリット

- 1 業界No.1の掲載数!!全国1000件以上の掲載!!
- 2 専任の人材コンサルタントによる就職サポート!!
- 3 お店からのスカウトで高待遇就職!!

【掲載職種】

柔道整復師・整体師・セラピスト・マッサージ師・エステティシャン  
リフレクソジスト・美容師・美容部員・アロマセラピスト・ネイリストなど

高待遇、非公開案件多数！

人材コンサルタントがあなたにピッタリなお仕事を  
ご紹介いたします。まずはお気軽にお電話ください。

Docomo, au, softbank対応!



0120-13-9256

いざ求人コム

モバイル版  
relax-job.com

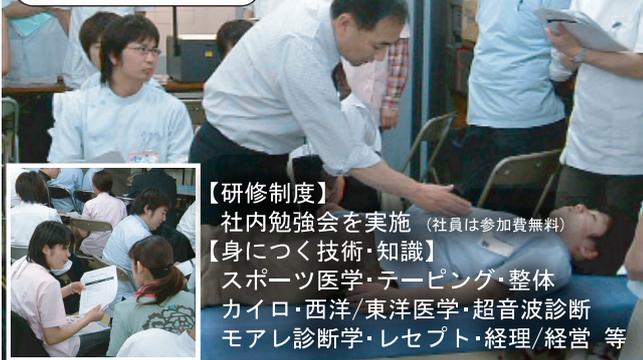
都内・千葉各所 JR総武線・京浜東北線・常磐線・京成線・新京成線・地下鉄東西線  
三鷹・小岩・市川・船橋・大井・北千住・松戸・北習志野・西葛西

社員 柔整師25万～ 鍼灸師19万～ 院長35万～ 医専学生10万～

勉強会が充実！実力が身に付きます。

春の開院に向け 新規採用

新資格者・学生OK



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

仕事・職場情報

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

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(規定有)  
● 資 柔整師・鍼灸師(医専学生歓迎)  
● TEL 履歴書(写貼)持参  
● 面接下記場所にて、随時実施しています。

携帯電話用QRコード

0120-012-203

(株)シー・エム・シー / 千葉県船橋市西船4-2-11 (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、大通りの渡り左折30M、整骨院・クリニックのビル2F

東京都 JR各線・他各線 池袋駅 徒歩5分

アルバイト 1,000円～+指名歩合

週3日1日4H～空いた時間でOK!他店との掛け持ちOK!勤務地は新宿・池袋☆沢山のお客様が待っています。



仕事・職場情報

【仕事内容】 駅からすぐ!新規オープンでキラキラなお店♪アロマの香りと落ち着いた音楽が流れる店内でリラックスできる地域最大規模の店舗です。あなたの頑張りダイレクトにお客様に伝わり感謝されるお仕事です。  
※マッサージ・指圧・エステ・接骨院・整体院・鍼灸治療院・リフレ等経験者の方大歓迎!  
【活かせる経験】 大事なことはお客様にリラックスして頂く事。技術はもちろん接客マナーにも重点を置いているので、サービス精神旺盛な方にピッタリ!たくさんのお客様がいらっしやるのでスキルはどんどんUP↑女性が大活躍する職場です♪柔整・鍼灸・あん摩等手技有資格者も多いので勉強になりますよ。  
【やりがい】あなたの頑張りをしっかりと評価!指名インセンティブも!今後多店舗展開を予定しているので様々なキャリアプランも!  
【職場の雰囲気】 各種手技専門学生の方も大歓迎!明るくスタッフが楽しく、笑顔一杯◎

募集情報

- 池袋東口・池袋西口・新宿東口・新宿西口
- 24時間のうち空いている時間でOK
- 週3日勤務～可
- 交通費支給・制服貸与・指名歩合
- 実務経験者・有資格者歓迎
- TEL 履歴書(写貼)持参
- 面接、技術チェック

クイック24

〒170-0013 東京都豊島区東池袋1-27-7  
TEL03-3986-0919  
http://www.quick24.jp 採用係

**東京都** 伊豆大島

社員 月30万円以上(研修期間有)

**仕事・職場情報**

【仕事内容】資格を活かした施術、補助。鍼灸施術も行っています。  
【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**

伊豆大島 8:00~12:00 15:00~18:00  
土曜半日 日曜日、夏冬休有 労災・雇用保険完備、離島につき借上社宅(駐車場付)を用意してお待ちします 柔整、鍼灸、マッサージ 最初は電話下さい 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

**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10分

社員 能力給

**仕事・職場情報**

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

**募集情報**

神奈川県横浜市 中区 応相談 日祭日 交通費支給 柔整師、整体師、鍼灸師、マッサージ師、学生可 ※30歳以下 TEL 後歴(写貼)持参 面接

**ユニバーサルアーツオステオパシー臨床センター**

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

**神奈川県横浜市** 東横線  
港北区 綱島駅 バス10分

市営地下鉄線  
新羽駅 バス10分

社員 (新卒、未経験、21歳) 18万円~(経験、5年、28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。柔道整復師卒業後臨床研修施設の認定も受けている整骨院です。**

**仕事・職場情報**

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

**募集情報**

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

**フジタ整骨院**

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

**東京都** JR 南武線  
矢川駅 徒歩1分

社員 月20万円以上 アルバイト 月850円以上

**仕事・職場情報**

【仕事内容】整骨院の治療スタッフとして。【こんな人にぜひ】自費が取れる確かな技術体系を、懇切丁寧に指導!【職場の雰囲気】アットホームで明るい院です。【研修制度】有り。未経験でもOKです。

**募集情報**

国立市 9:00~12:30、15:00~20:00 土曜 9:00~14:00 日、祝、夏季、冬季 交通費支給、諸手当あり 整体、カイロ、リフレ、午後パート可 35歳位まで TEL 後歴持参面接

**やがわ整骨院**

〒186-0014 東京都国立市石田662  
TEL&FAX 042-574-8867

**東京都** JR 山手線 JR 山手線  
池袋駅 徒歩4分 渋谷駅 徒歩2分

社員 月20万円以上(能力給 基本給+歩合制)

**仕事・職場情報**

【仕事内容】中国整体・足裏・耳ツボから骨盤&小顔矯正まで技術力のアップを考える貴方を行っています。中国伝統医学に興味を持ち、人々の不調を解決して喜んでほしい、自らの手で高収入を得たい方、大歓迎!学びながら働けます。

**募集情報**

都内3店と大宮・池袋・新宿・渋谷(駅5分)・大宮(駅東口至近) 10:00~21:00 シフト可 ※週3回可 交通費・制服支給 不問、50歳位、学生可 TEL 後歴書持参 面接

**杏林整体院**

〒171-0014 東京都豊島区池袋2-18-1 タムラビル2F  
TEL 03-5367-8199 (新宿)  
http://www.kyo-rin.jp

**千葉県** JR 武蔵野線・北総線  
東松戸駅 徒歩7分

社員 月20~22万円 アルバイト 月1,200円~1,300円

**当社は高齢者介護事業を展開しています。訪問マッサージ及び施設の機能訓練を学べる絶好の職場です。**

**仕事・職場情報**

【仕事内容】有料老人ホームと在宅介護を多角的に運営する事業所での訪問と機能訓練。【身につく技術・知識】在宅での訪問利用者の営業方法、介護事業所の経営ノウハウ、高齢者の機能訓練技術。【社長はこんな人】治療院から介護施設までの経営で多忙中、訪問施術にも従事しています。これも多くのスタッフの協力と利用者からの信頼に支えられていることです。地域福祉への貢献を目標に頑張っています。

**募集情報**

千葉県松戸市  
9:00~18:00(※アは応相談)  
月8日 交通費1万円迄、昇給、社保完備(社員) マッサージ師  
TEL 後歴書(写真貼)持参  
面接・実技チェック

**親愛ケアサービス(有)**

〒270-2221 千葉県松戸市紙数3-10-1  
TEL 047-383-1852 FAX 047-311-2806 http://shinai.jp/ 久保柴の

**セミナー情報**

**治療家、セラピスト向けのセミナー!講習会・イベントなどの案内スペースを無料で提供いたします。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。**

※先着順で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 03-1529619061

**セミナー情報①**

**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・広島

**備考** まずは下記協会ホームページをご覧下さい

**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 053-543-9959  
http://mimi-salon.com/

**セミナー情報②**

**目ツボ瘦身&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。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  
愛知:名古屋他、応相談

**備考** 他協会の目ツボ経営で売上減少しお悩みの方もご相談ください。(フェイシャル有)

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

**セミナー情報③**

**O脚矯正プログラム**  
導入セミナー

**内容** 初回時に改善予測がたてられる安心のO脚矯正法。当店のプログラムを丸ごと学べます。

**対象** これからO脚矯正の導入を考えている先生。エステティシャン、セラピストさん。

**日時** 日曜・祝日。ホームページをご覧下さい。

**費用** 98,000円(サポート・返金保障 有) 78,000円(サポート・返金保障 無)

**場所** 小田急線:成城学園前駅(西口から徒歩2分)

**成城トータルコンディショニング**  
〒157-0066 東京都港区成城6-6-5 広川ビル2F  
TEL 03-5490-6257 FAX 03-5490-6284  
http://seijotc.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(24号)は平成21年7月25日発行を予定しています。掲載される方は6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すが、パターン外の原稿作成の場合、制作費を請求させていただきます。

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

**セミナー情報④**

**さとう式**  
リンパケア講習会

**内容** 5分で小顔、肩こり、首こりの改善。究極のリフトテクニック。

**対象** エステティシャン、手技療法家、医師、歯科医師等向け。(一般の方も可)

**日時** 5月14日(水)、6月17日(水)、7月15日(水) 10:00~(初級)/13:00~(上級)

**費用** 初級1万円/上級3万円(初級受講者のみ)

**場所** 東京都港区南青山3-13-16 (表参道駅 A4 出口徒歩1分)

**備考** 詳しくは http://1st.geocities.jp/ddwts501/

**分子生理化学研究所**  
〒107-0062 東京都港区南青山3-13-16  
TEL 03-5772-0151 FAX 03-5772-0152  
http://www.mpc-lab.com

**セミナー情報⑤**

**効果抜群!症状改善に**  
画期的な頭蓋骨特効法

**内容** 頭蓋骨へのピンポイントコンタクトで様々な症状を劇的に変化させることの出来る治療法。

**対象** 資格不問。(但し、事前にベシクセミナーを5回以上受講した方)

**日時** 毎月第2日曜日開催(10:00~16:30)

**費用** 会員:8,000円  
非会員:20,000円

**場所** 東京都大田区 (地図等はホームページ参照)

**パーフェクトクラニオロジー協会**  
〒144-0031 東京都大田区東蒲田2-29-13 オタマビル1F  
TEL&FAX 03-3736-6508  
http://www.perfect-craniology.jp/

# ヒーリングマガジン 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)



第22号(平成21年1月25日発行)  
**特集①**大阪気質に学べ!不正請求キャンペーンなど跳ね返す一究極のプラス思考が明日の柔整業界をリードする/**特集②**日本初?入金開示の請求会社:業界初の入金開示の請求団体をメディックスが吸収-WEB確認で入金管理が楽に/**特集③**新春メッセージ:舛添要一厚生労働大臣 他/**特集④**専門学校探訪—履正社医療スポーツ専門学校/**特集⑤**いまさら聞けない施術院の常識「第2回 受領委任」/成功への道—「ハート住吉整骨院」「上村カイロプラクティックオフィス」/**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」/NEWS/他



第21号(平成20年10月25日発行)  
 超多忙の年末に備える!メディカル・サポート・コーチング/手技療法業界の将来を読む/学院紹介/いまさら聞けない施術院の常識/成功への道/治療家のための法律入門/治療院開業マニュアル/NEWS/他



第20号(平成20年7月25日発行)  
 モンスターペイシェントの実態/話題のホリスティック医学とは?/勝てるチラシのつくり方/専門学校探訪/セミナー開催のツボとコツ/成功への道/治療家のための法律入門/治療院開業マニュアル/他



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 技・極める/第16回あま指師、はり師、きゅう師、柔整師試験合格者発表!!/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



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



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はいったいなに?<ココがイヤで辞めました>/体幹チューニングPart.2—“最高の戦闘状態”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



第16号(平成19年7月25日発行)  
 ATのワザ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



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—フィットバランス療術学院/第15回国試合格者/成功への道/企業に見る現代社員気質/他



第14号(平成19年1月25日発行)  
 新春覆面放談—国家資格はもういらない?/特集SPマークとその効用—SPマーク取得者に聞く「取得経緯で悩みは解決」/専門学校探訪/リハビリ難民を救うか?「リハビリハートプラン」/成功への道/他



第13号(平成18年10月25日発行)  
 覆面座談会—専門学校3年生だからみえる学校と業界/“高齢者向け筋トレ”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/知らなかったではすまされな!保険請求と個人情報の関係/他



第12号(平成18年7月25日発行)  
 無料レセプト発行用ソフトとポータルサイト/開業資金節約、不用品のリサイクルで経営改善/治療院における個人情報保護/院内デザインの実例 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



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



第10号(平成18年1月25日発行)  
 節税対策と資産形成—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/続・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



第9号(平成17年10月25日発行)  
 成功への道/院内デザインの奥義/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



第8号(平成17年7月25日発行)  
 <日本手技療法協会NPO認証記念号>不正請求の実態 Part5—患者アンケート<保険者からの照会が増加>/成功への道/増患請負人の秘テクニクを公開/院長直言/治療院開業マニュアル/他



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!勝ち組繁盛治療院のヒミツ/個人情報保護法—治療院での対応は/患者接遇マナーは本当に必要か/柔整・あま指・はり・きゅう国試合格発表/他



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/柔道整復試験財団—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



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/脂肪酸はDHA・EPAを安全に摂取できる/柔整専門学校入試情報一覧/他



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



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/ノリスケ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



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/また間に合う専門学校入試情報/治療院における人材育成法/請求団体の選び方/無資格マッサージ師派遣で逮捕—業界に波紋/誰でもわかる請求業務/治療院開業マニュアル/他



創刊号(平成15年10月24日発行)  
 柔整・請求団体の現状と課題/他店舗展開に成功—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

〒101-8691 郵便事業株式会社神田支店  
 郵便私書箱 53号  
 「ヒーリングマガジン」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、完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(IP=10円・送料別)またはカラー(IP=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。





# こんなにちわアップシステムです

## 第二回

## ホームページ集客法

### 最

近では、ホームページからの集客は、治療院やサロンにとっても重視できない存在となっています。近所に競合店がひしめいている地域、ビルの1階以外、駅から遠い、などの条件に当てはまる場合はホームページが特に強力な集客ツールになります。今回はホームページ制作運営にあたってのちよとしたコツをご紹介します。

1. 他のページも見なくなるトップページにする。  
時折、トップページに専門用語ばかりを語込みすぎて、読み手が疲れてしまうようなページを見つめます。アクセス解析の世界では、直帰率が低いという言葉で表現しますが、トップページをクリックして他のページを見ずに退出する傾向が高いサイトは読み手にとって魅力がないページと言えます。トップページは、治療院やサロンの特徴や、セールスポイントを目立たせるようして、まず読者の興味を引きまします。細かな専門知識などはサブページに入れると思います。

2. 院長/店長の人となりをアピールする。  
はじめての場所は警戒するものです。特に女性が男性に施術を受ける場合はその傾向が高いでしょう。院長、店長、女性スタッフのプロフィールや写真を入れたり、ブログで日記を書いてみるのもよい方法です。「この人なら施術が上手そうかも。なんとなく安心できるかな」と警戒心をといてもらうことが肝心です。

3. 問い合わせフォームやメールなどで予約受付をしてみる。  
電話がおっくうな人は結構いるものです。メールや問い合わせフォームでの予約なら、仕事の合間でもできますから気軽です。予約を受け付けたり、予約確認と感謝のメールを送る。予約前日には直前確認のメールを入れる。無事お客様がいらしたら、翌日のうちに感謝のメールを送るなどの対応が出来れば完璧です。もしメール予約の気軽さからドタキャンが多くなってきたら、ブログなどに「ドタキャンが多くて困っています。キャンセルの場合は事前に連絡ください。お願いします。」と呼びかければ良いです。これはマイナスではなく必ずプラスに作用します。「ドタキャンで困るほど流行っているんだ。行ってみようかな」という心理が働くわけです。

4. ホームページの更新頻度をあげる。  
ホームページの内容を頻繁に更新していると、グーグルなどの検索エンジンには「このサイトは、しょっちゅう更新しているな。じゃあ、頻繁に更新情報を拾ってやろう。」という動きをします。何ヶ月も放置されているサイトは「めったに更新されていないから、しょっちゅう見ないかなくていいや」と判断をします。当然検索結果にも上位表示されにくくなります。弊社のイチオシ「バリューサイトパック」には、キャンペーン情報や、お知らせのページで自由に編集できる機能があります。例えば、お知らせのページに日々の予約状況などを掲載することを習慣にすれば、毎日の更新もそんなに作業ではないはずですよ。

いろいろ書きました。結局のところホームページを利用した集客は、お手入れにかかっています。お店の鉢植えに毎日水をあげるのと同じように、心をこめてホームページもお手入れしてあげてください。必ずお手入れしただけの結果が返ってくるはずですよ。集客できるホームページにご興味があれば是非アップシステムまでどうぞ。  
愛をこめてお手伝いさせていただきます。それではまた。

アップシステム代表取締役 秦 康子

### Web事業

5月31日  
まで

## 格安ホームページ制作サービス **バリューサイトパック** オプション半額キャンペーン実施中!

¥60,000  
(消費税別)

※ドメイン・サーバ初期費用¥27,640 別途

期間中、新規でバリューサイトパックをお申し込みの方は3つのオプションが半額!

SEO対策  
つき!

#### オプション1



¥15,000 → **¥7,500**

#### オプション2



¥7,000 → **¥3,500**

#### オプション3



¥30,000 → **¥15,000**

※表示価格はすべて消費税別です。

### バリューサイトパック制作事例

#### スエノ鍼灸整骨院 様



<http://www.sueno-ssi.com/>

トップページの画像は、治療院で撮影されたものを使用しています。現在、googleで、「大和市 整骨院」で1ページ目に表示されています。(テンプレートG使用)

#### かえる整骨院 様



<http://www.kaeru-seikotsuin.com/>

トップページの、かえるのロゴは治療院でお使いの画像を使用しました。現在、googleで、「我孫子市 整骨院」で1ページ目に表示されています。(テンプレートO使用)

#### すずき整骨院 様



<http://www.suzuki-seikotsuin.com/>

左の治療院様と同じテンプレートを使用しています。色や画像を変えることで、オリジナルと同じような効果をもたらしています。現在、googleで、「江戸川区 整骨院 交通事故」で1ページ目に表示されています。(テンプレートO使用)

#### ◆その他の制作事例

- ・アスレチックセラピストコンベンション 様  
(<http://www.atc-japan.jp/>)
- ・NPO 法人日本手技療法協会 様  
(<http://www.e-shugi.jp/>)
- ・ハートページネット 様  
(<http://www.heartpage.net/>)
- ・レセプトデータセンター 様  
(<http://www.rece-dc.com/>)
- ・株式会社ヒーラース 様  
(<http://www.democrass.com/>)
- ・Luxe 帝国ホテル店 様  
(<http://www.luxe-luxe.jp/>)
- ・Serapia 様  
(<http://www.serapia.jp/>)

バリューサイトパックは豊富なテンプレートから  
選ぶだけで制作できます!

詳しくは WEBへ <http://www.up-sys.co.jp>

# レセプトチェック

レセプト発行前に不備がないが最終チェックをおこないます。  
入力忘れ、入力ミスを徹底的にチェックします。  
修正の場合の施術画面・保険証画面への移行もスムーズです。



- 月次業務
- レセプトチェック
  - レセプト発行
  - 返戻処理
  - カルテ出力
  - 自賠責・労災処理
  - 統計一覧表
  - 月別来院患者

## 万全なレセプトチェック機能、返戻率0パーセントを目指す

### チェック機能 1 長期理由チェック

提出年月 平成 20年04月 ~ 平成 21年04月

長期理由入力  保険証変更チェック  未印刷患者データ表示  初検料・相談支援料一覧  レセプト用紙相違チェック

チェック実行

| 受診者名   | 受診者番号     | 保険者名称          | 施術年月     | 1部位 | 2部位 | 3部位 | 4部位 | 5部位 | 長期理由 |
|--------|-----------|----------------|----------|-----|-----|-----|-----|-----|------|
| 藤田 信長  | 000002-02 | 神田社会保険事務所      | 平成20年12月 | 済   | 済   |     |     |     | 済    |
| 老人障害   | 000023-01 | 大田区(老)         | 平成19年12月 | 未   |     |     |     |     | 未    |
| 青藤 りりこ | 000064-01 | 全国健康保険協会 北海道支部 | 平成20年1月  | 済   | 済   | 未   | 未   | 未   | 未    |

部位ごとの入力、レセプトごとの入力が入れているかチェックします。未入力の場合は、未と表示されます。データを修正したい場合は、**保険証** / **施術** のボタンから該当の患者データに遷移できます。

### チェック機能 2 保険証変更チェック

提出年月 平成 20年04月 ~ 平成 21年04月

長期理由入力  保険証変更チェック  未印刷患者データ表示  初検料・相談支援料一覧  レセプト用紙相違チェック

チェック実行

| 受診者名   | 受診者番号     | 保険者名称          | 施術年月    | 保険証変更 | 保険割合 | 保険者再確認 |
|--------|-----------|----------------|---------|-------|------|--------|
| 川崎 隆司  | 000075-01 | 神田社会保険事務所      | 平成21年3月 | 済     |      |        |
| 川崎 隆司  | 000075-02 | 山崎小野田市         | 平成21年3月 | 済     |      |        |
| 青藤 りりこ | 000064-01 | 全国健康保険協会 北海道支部 | 平成20年1月 |       |      | 未      |

月の途中で、保険証が変更になった場合は、その旨をレセプトの摘要欄に記載しなければなりません。摘要欄に未入力の場合は未と表示されます。

### チェック機能 3 未印刷データ表示

提出年月 平成 20年03月 ~ 平成 21年03月

長期理由入力  保険証変更チェック  未印刷患者データ表示  初検料・相談支援料一覧  レセプト用紙相違チェック

チェック実行

| 受診者名    | 受診者番号     | 保険者名称     | 施術年月     |
|---------|-----------|-----------|----------|
| 藤川 家康   | 000001-02 | 生活保護      | 平成20年2月  |
| 藤田 信長   | 000002-02 | 神田社会保険事務所 | 平成20年12月 |
| 健康 まろやか | 000004-03 | 神田社会保険事務所 | 平成20年2月  |
| 伊藤一太郎   | 000005-02 | 千代田区      | 平成19年12月 |

提出月内で、未印刷のデータがある場合に表示されます。提出忘れ、印刷忘れを防ぎます。

### チェック機能 4 初検料、相談支援料一覧

提出年月 平成 20年10月 ~ 平成 20年12月

長期理由入力  保険証変更チェック  未印刷患者データ表示  初検料・相談支援料一覧  レセプト用紙相違チェック

チェック実行

| 受診者名   | 受診者番号     | 保険者名称      | 施術年月     | 初検料 | 相談支援料 | 相談支援内容入力 |
|--------|-----------|------------|----------|-----|-------|----------|
| 伊藤西郎   | 000008-01 | 世田谷区       | 平成20年11月 | ○   | ○     | なし       |
| 青藤 りりこ | 000070-02 | 南九州市(老)    | 平成20年11月 | ○   | ○     | なし       |
| 浮井 和也  | 000073-01 | 札幌西社会保険事務所 | 平成20年9月  | ○   | ○     | あり       |

初検料、相談支援料が算定されている、受診者データが表示されます。相談支援内容の未入力もチェックできますし、カルテに手書きにて運用の場合は、カルテに記載済チェックもできます。

### チェック機能 5 レセプト用紙相違チェック

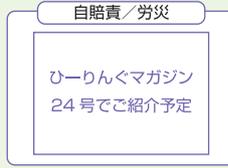
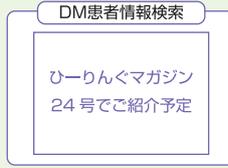
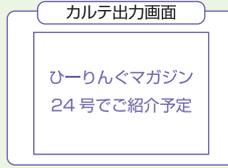
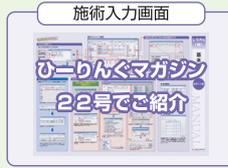
提出年月 平成 20年01月 ~ 平成 21年04月

長期理由入力  保険証変更チェック  未印刷患者データ表示  初検料・相談支援料一覧  レセプト用紙相違チェック

チェック実行

| 受診者名 | 受診者番号     | 保険者名称  | 施術年月     | レセプト | データ状況 |
|------|-----------|--------|----------|------|-------|
| た    | 000067-02 | 秋田市(老) | 平成19年12月 | 本    | 老     |

操作ミスにより、保険証情報と異なるレセプト情報が入力されている場合に表示されます。



# レセPro (M)

# 基本操作

レセプト  
発行編

MANUAL

柔整師向けレセプト発行システム



さまざまな検索条件を完備、治療院独自の発行手順にも柔軟対応

**特定の受診者だけを発行したい！**

受診者番号や、受診者名、仮名頭文字を設定して検索することができます。

**特定の保険者だけを発行したい！**

レセプト種別のプルダウンで、保険者種別を選択して検索することができます。

**前の柔整師分だけを発行したい！**

管理柔整師の履歴を保持。過去の管理柔整師の戻戻分だけを処理したい場合などに便利。途中で柔整師が変更になった場合はプルダウンで柔整師の選択ができます。

レセプト発行画面

**印刷済み件数表示**  
印刷忘れを防止します。

**レセプト状況確認1**  
通常以外の提出状況の場合表示します。  
遅 ⇒ 月遅レセプト  
返 ⇒ 戻戻レセプト

**レセプト状況確認2**  
提出状況を表示します。  
確 ⇒ 当月確定レセプト  
印刷済 ⇒ 印刷済で未確定のレセプト

レセプト用紙の突合がカンタン！

請求患者一覧

| 保険種別  | 保険者名  | 集計 | 受診者名  | 受診No      | 提出年月     | 送達 | 全額  | 状況  | 請求金額    |
|-------|-------|----|-------|-----------|----------|----|-----|-----|---------|
| 協会けんぽ | 浮歩 和也 | 本人 | 浮歩 和也 | 000079-01 | 平成20年9月  | 遅  | 未発行 | 未発行 | 47,681  |
| 協会けんぽ | 伊藤四郎  | 本人 | 伊藤四郎  | 000008-01 | 平成20年11月 | 遅  | 未発行 | 未発行 | 42,302  |
| 協会けんぽ | 伊藤四郎  | 本人 | 伊藤四郎  | 000073-03 | 平成20年12月 | 遅  | 未発行 | 未発行 | 42,926  |
| 協会けんぽ | 伊藤四郎  | 本人 | 伊藤四郎  | 000002-02 | 平成20年12月 | 遅  | 未発行 | 未発行 | 41,880  |
| 協会けんぽ | 伊藤四郎  | 本人 | 伊藤四郎  | 000070-02 | 平成20年12月 | 遅  | 未発行 | 未発行 | 41,238  |
| 協会けんぽ | 伊藤四郎  | 本人 | 伊藤四郎  | 000071-01 | 平成20年12月 | 遅  | 未発行 | 未発行 | 41,889  |
| 協会けんぽ | 伊藤四郎  | 本人 | 伊藤四郎  | 000071-01 | 平成20年12月 | 遅  | 未発行 | 未発行 | 40      |
| 合 計   |       |    |       |           |          |    |     |     | 7件      |
| 金額    |       |    |       |           |          |    |     |     | ¥18,289 |

検索結果に表示された並び順で、請求患者一覧のリストが印刷されます。

請求モレをとことん防ぐ確定処理

当月確定件数、翌月繰越の件数を最終確認、請求モレを防ぐ

翌月に繰り越されるデータは翌月のレセプト発行画面に「遅」として表示されます。

メッセージ確認で処理終了です。当月提出のレセプトと完全に同期がとれたデータベースとなります。

レセプト発行画面の状況が確定になります。

次は**戻戻処理画面**です

# 返戻は面倒？ レセプロならとってもカンタンです！

- ❗ 部位数を変更するように指示があった！
- ❗ 記号・番号を間違えた！
- ❗ 長期理由を入れ忘れた！
- ❗ 実は、保険証が変わっていた！

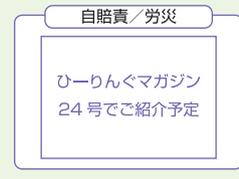
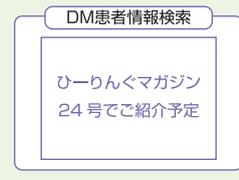
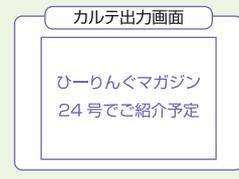
# レセPro (M)

# 基本操作

## 返戻処理編

柔整師向けレセプト発行システム

# MANUAL



受診者カナまたは受診者名で返戻対象を検索、該当の受診者をダブルクリックします。前方一致検索が可能です。



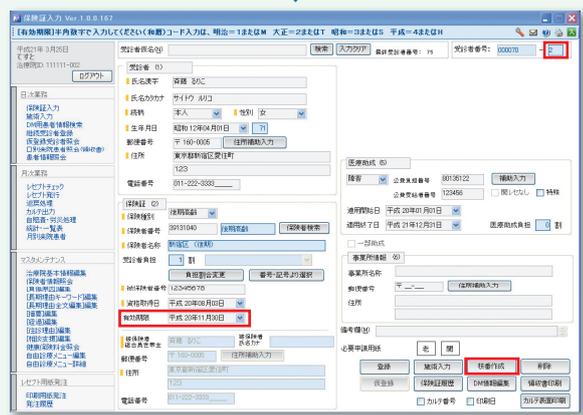
受診者カナまたは受診者名で返戻対象を検索、返戻したいレセプトをチェックし、返戻ボタンをクリックします。



返戻処理完了のメッセージが表示されます。



返戻処理画面に表示（追加）されているのが確認できます。右上のボタンから保険証の画面に遷移し、修正をおこないます。



保険証画面が表示されますので正しい有効期限を入力し、枝番作成ボタンをクリックします。この受診者（枝番2）は、本当は11月30日での保険証が切れていました。

返戻処理

月次業務

- レセプトチェック
- レセプト発行
- 返戻処理**
- カルテ出力
- 自賠責・労災処理
- 統計・一覧表
- 月別来院患者

「返戻を追加する」ボタンをクリックすると、レセプト発行済の過去データを検索できます。

スムーズ! カンタン! 返戻処理

保険証が既に変更されていた事実を知らずに、レセプト提出した結果返戻になった場合も、カンタン操作で再提出ができます。レセプロでは受診者ごとの保険証履歴を全て保持し、保険証の枝番号をふるることによって管理しています。過去の施術を再提出する場合も、**保険証の上書きをしません**。正しい期間の保険証を入力するだけで、施術データが正しい保険証にひもづき、有効期間に一致したレセプトを発行することができます。

更新確認

検索が正常に作成されました。この検索で新しい保険証の情報を入力してください。

OK

確定していない状態にある返戻処理済みのレセプトを表示しています。  
※再提出年月を指定し、レセプト発行メニューで確定処理を行うとこの一覧から表示が消えます。

再提出年月一括登録

| レセプト番号 | 受診者番号 | 保険者番号    | 施設番号    | 再提出年月  | 本・開                   | 期間                    | 保険証・施設変更 |
|--------|-------|----------|---------|--------|-----------------------|-----------------------|----------|
| 2-01   | 櫻田 信長 | 27138508 | H19 4月  | 老      | 2007/04/04~2007/04/11 | 可                     |          |
| 70-02  | 斎藤 弘子 | 39482289 | H20 12月 | 老      | 2008/12/01~2008/12/26 | 可                     |          |
| 72-01  | 国津 太郎 | 00021185 | H20 3月  | H20 5月 | 本                     | 2008/03/01~2008/03/31 | 不可       |

保険証の正しい有効期限を入力し、枝番作成ボタンをクリックします。

再提出年月入力

【提出年月】入力してください(和暦)

再提出年月 平成 21年03月

適用 閉じる

再提出年月入力のメッセージが表示されます。

枝番作成確認

この有効期限で枝番を作成してもよろしいですか?

OK キャンセル

枝番作成の確認メッセージが表示されます。

新しい保険証 (枝番 3) が作成されます。保険証の内容は枝番 2 がコピーされます。

再提出年月が表示され、保険証と施術内容の変更が不可になりました。

| レセプト番号 | 受診者番号 | 保険者番号    | 施設番号    | 再提出年月  | 本・開                   | 期間                    | 保険証・施設変更 |
|--------|-------|----------|---------|--------|-----------------------|-----------------------|----------|
| 2-01   | 櫻田 信長 | 27138508 | H19 4月  | 老      | 2007/04/04~2007/04/11 | 可                     |          |
| 70-02  | 斎藤 弘子 | 39482289 | H20 12月 | H21 3月 | 老                     | 2008/12/01~2008/12/26 | 不可       |
| 72-01  | 国津 太郎 | 00021185 | H20 3月  | H20 5月 | 本                     | 2008/03/01~2008/03/31 | 不可       |

提出年月 平成 21年03月 治療院情報 念山田 一男

受診者番号 受診者名 検索 施設

| 状況                       | 本・開 | 保険種別  | 診療科   | 受診者番号    | 受診者名  | 再提出年月    | 連・追        |
|--------------------------|-----|-------|-------|----------|-------|----------|------------|
| <input type="checkbox"/> | 本   | 健康保険  | 斎藤 弘子 | 39482289 | 斎藤 弘子 | 00070-03 | 平成20年12月 追 |
| <input type="checkbox"/> | 本   | 協会けんぽ | 川崎 隆司 | 00070-01 | 川崎 隆司 | 00070-01 | 平成21年 2月   |

レセプト発行画面では返戻であることが表示されました。あとは他のレセプトと同じように印刷するだけです。月の途中で先生変更があった場合はこのように2枚にわかれて表示。それぞれの先生にひもづいたレセプトが発行できます。

提出年月 平成 21年03月 治療院情報 川崎 太郎

受診者番号 受診者名 検索 施設

| 状況                       | 本・開 | 保険種別  | 診療科   | 受診者番号    | 受診者名  | 再提出年月    | 連・追        |
|--------------------------|-----|-------|-------|----------|-------|----------|------------|
| <input type="checkbox"/> | 本   | 健康保険  | 斎藤 弘子 | 39482289 | 斎藤 弘子 | 00070-03 | 平成20年12月 追 |
| <input type="checkbox"/> | 本   | 協会けんぽ | 川崎 隆司 | 00070-01 | 川崎 隆司 | 00070-01 | 平成21年 2月   |

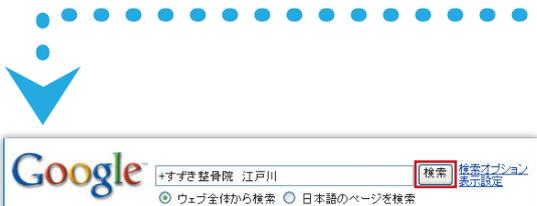
保険証を修正し、正しい資格取得日を入力します。規定値で、前の保険証の有効期限の翌日が資格取得日となっています。この受診者は、後期高齢から健保組合に変更になっていたパターンです。

ポイント

必要ないものまで検索結果に表示されるので、探すのが大変!  
例えば、整骨院だけでいいのに接骨院まで表示される。



google のゆらぎ検索結果を絞り込む!



5 江戸川区の整骨院なので、「+すずき整骨院 江戸川」と入力してみます。



2,100 件まで絞り込めました。  
これで目的のサイトにたどり着けそうです。

おまけ Googleで通貨計算!



外貨を円換算してみましょう。  
「1ユーロを円で」と検索窓に入力して、  
検索ボタンをクリックします。

※ドル、ウォンなどでもお試ください



円に換算された結果が表示されます!



1 すずき整骨院を検索したい。  
「すずき整骨院」と入力して検索すると・・・



2 51,200 件もヒットしました。  
この中には、「スズキ整骨院」も、「鈴木接骨院」も入っています。google のゆらぎ検索はとても便利ですが、絞り込みたいときにはちょっとしたコツが必要です。



3 そこで、すずき整骨院の前に + マークを入れて検索してみます。



4 16,600 件まで絞り込めました。  
「スズキ整骨院」や「鈴木接骨院」は除かれました。  
さらに地域名などで絞り込んでみましょう。

お悩み

相談室

前回に引き続き、今回も、グーグルの効果的な検索方法をご紹介します。  
グーグルは他の検索エンジンよりも正確な全文検索が可能です。  
まだお使いでない方は是非!



次回もお楽しみに!

# 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

※15日が会休業日(土・日・祝日)の場合は、直前の会営業日に当社必着

超速10日後振込!!

※25日が銀行休業日(土・日・祝日)の場合は、翌銀行営業日に振込

### Point.1 15日締切だから、余裕をもってレセプト作成♪

「15日締切」はメリット色々♪

- ・心身負担の軽減♪ … 締め切りに追われ、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、月末の諸支払に間に合う♪

### Point.3 ご都合に合わせて自由にご選べる各種プラン♪

- 入会金 / 無料
- 月会費 / 10,000円 ※施術賠償保険掛金込み
- 柔整会プラン / 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。
- ◎ 鍼灸マッサージ師会プランは、柔整会プランと一部異なりますので、詳細に関しましてはお気軽に当会までお問い合わせ下さい。

| プラン  | 期間(通常) | 振込日(通常) | 委託事務手数料 | 事務手数料    |
|------|--------|---------|---------|----------|
| A.超速 | 10日後   | 当月の25日  | 3%      | 全コース一律3% |
| B.特急 | 35日後   | 翌月の20日  | 2%      |          |
| C.急行 | 65日後   | 翌々月20日  | 1%      |          |
| D.安心 | 95日後   | 翌々々月20日 | なし      |          |

※上記割合は、当会で発送したレセプトの保険請求金額に対する割合でございます。

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!!

【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」!!

ダイコネット

検索

整骨院経営35年の経験と、業界No.1大黒屋創業25年の信頼と、当社の経験と体力をフル活用し、皆様の力強い施術所経営を徹底サポート致します。些細なご相談も喜んで承ります。どうぞお気軽にお問い合わせ下さい。  
名誉会長 松崎峻 (柔道整復師・大黒屋GR創業者)



全国85店舗展開  
安心ネットワーク

(株)大黒屋グループ

http://www.e-daikoku.com

TEL:03-3275-1987 (柔整師会)

TEL:03-3275-1955 (鍼灸マッサージ師会)

FAX:03-3275-2228

# 安全保障柔道整復師会

# 安全保障鍼灸マッサージ師会



MAIL: anzen@e-daikoku.com URL: www.e-daikoku.co.jp/anzen/  
〒103-0028 東京都中央区八重洲1-7-20 八重洲口会館7F (東京駅正面)

# 万が一の**施術事故** その対策は万全ですか？

一般社団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、一般社団法人の社員である本会会員すべてが保険対象となります。別途、保険料の負担は不要です。

## ■会員種別、会費等のご案内

| 手技療法家（国家資格者）対象   |                                 |            |            |
|------------------|---------------------------------|------------|------------|
| 会員種別             | 条件                              | 会費(年払いの場合) | 会費(月払いの場合) |
| 正会員 A            | 当会が認定する国家資格を1つ以上有し、手技療法を業として行う方 | 13,000円    | 1,300円     |
| 準会員              |                                 | 11,000円    | 1,100円     |
| 民間手技施術家（民間資格者）対象 |                                 |            |            |
| 正会員 B            | 当会が認定する民間手技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 一般社団法人 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 URL : http://www.jha-shugi.jp

■詳しい資料を無料でご送付いたします。