

# ひーりんぐ

2009 Summer  
No.24 1,000yen

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

24

平成 21 年 7 月 25 日発行  
季刊 Summer  
第 7 巻第 3 号 通巻第 24 号

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

新型インフルエンザ対策などにみる

院内感染予防法

開業前の心構えと備え—こんな人は開業してはいけない

開業セミナーに見る柔整師気質

対策パッケージ化で悩み・不安を解決  
接骨院開業支援 B2Bサクセス

患者獲得の切り札！  
世界初の高精度筋量計  
Physion MD

いまさら聞けない 施術院の常識

第 3 回 国民健康保険団体連合会

# 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。

**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、開梱設置はお客様をお願いします。  
 ご希望の場合は別途料金がかかります。 **手数料無料!**

**2009年医療用ベッド・設備品 総合カタログ無料進呈中!**

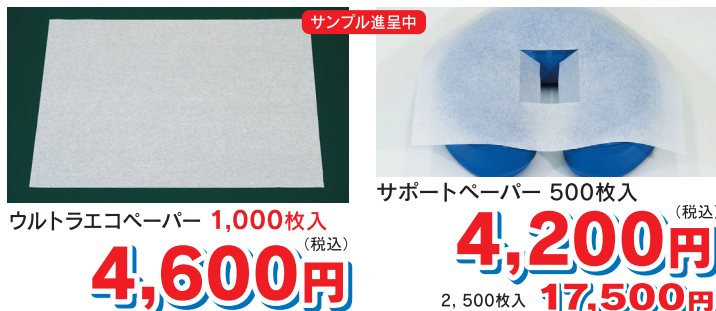
**目玉品**



ベッドのみ (税込) **24,800円**  
 専用イーザーバッグ付き (税込) **27,500円**

**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。

**サンプル進呈中**

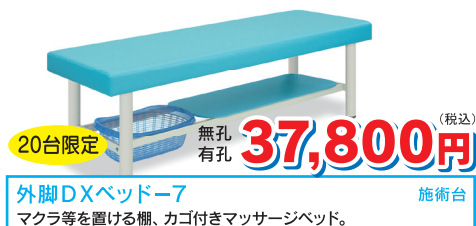


サポートペーパー 500枚入 (税込) **4,200円**  
 2,500枚入 **17,500円**

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(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)

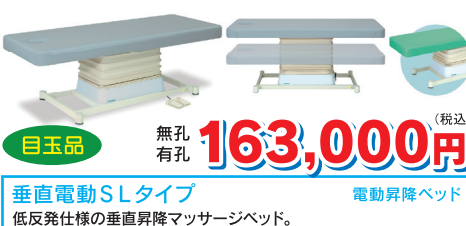
**オリジナルフェイスパー(使い捨て) 国産品**

**20台限定**



無孔 有孔 **37,800円** (税込)  
**外脚DXベッド-7** 施術台  
 マクラ等を置ける棚、カゴ付きマッサージベッド。

**目玉品**



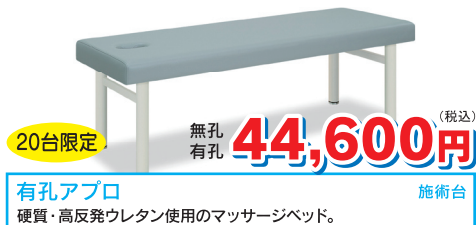
無孔 有孔 **163,000円** (税込)  
**垂直電動SLタイプ** 電動昇降ベッド  
 低反発仕様様の垂直昇降マッサージベッド。

**20台限定**



**70,800円** (税込)  
**イーザーベッド** カイロ向け施術台  
 ヘッド部レバー開閉式カイロ向けマッサージベッド。

**20台限定**



無孔 有孔 **44,600円** (税込)  
**有孔アプロ** 施術台  
 硬質・高反発ウレタン使用のマッサージベッド。

**本誌でしか買えない  
特別限定品!**



無孔タイプ (税込) **23,800円**  
 有孔タイプ (税込) **24,800円**  
 幅:60・65・70cm 長さ:180cm 高さ:50・55・60cm  
**SPヒーリングベッド** 施術台(脚部折りたたみ式)  
 電気治療などから通常のマッサージまで幅広く対応できる施術台。

**20台限定**



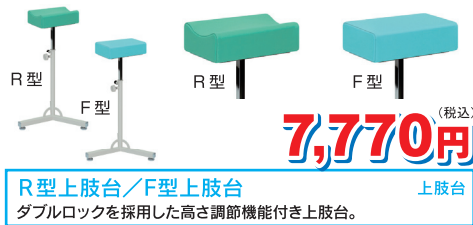
**137,000円** (税込)  
**イオ** 電動昇降ベッド  
 オメガ式(フタ付有孔)電動昇降マッサージベッド。

**20台限定**



無孔 有孔 **80,300円** (税込)  
**有孔コンパクト手動** 手動昇降ベッド  
 手動昇降式内脚構造のマッサージベッド。

**20台限定**



**7,770円** (税込)  
**R型上肢台/F型上肢台** 上肢台  
 ダブルロックを採用した高さ調節機能付き上肢台。

**目玉品**



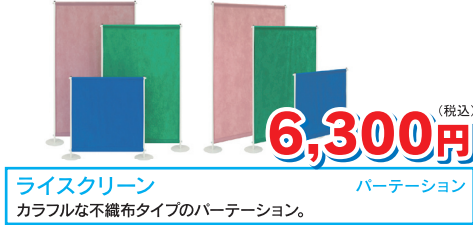
二人掛 (税込) **23,800円**  
 三人掛 (税込) **25,800円**  
 四人掛 (税込) **27,800円**  
**粉体セライ(三人掛)** 待合用椅子  
 セパレートタイプの待合用椅子。

**目玉品**



**84,000円** (税込)  
**GS治療チェア** 治療用チェア  
 背上げ、脚上げ機能搭載のキャスター、フットレスト付チェア。

**20台限定**



**6,300円** (税込)  
**ライスクリーン** パーテーション  
 カラフルな不織布タイプのパーテーション。

**目玉品**



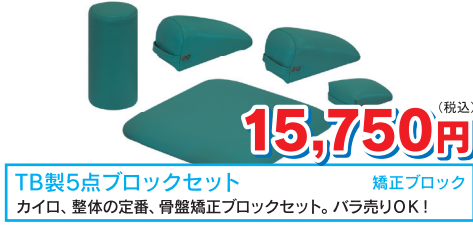
**5,990円** (税込)  
**ロングボディマット** マッサージ用マクラ  
 頭部用、胸部用一体型のマッサージ用マクラ。

**目玉品**



ワゴン (税込) **7,500円**  
 ツゴ (税込) **8,900円**  
**ワゴン/ツゴ** ワゴン  
 器械台としても使える多用途対応のシンプルなスチール製ワゴン。

**目玉品**



**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、整体の定番、骨盤矯正ブロックセット。バラ売りOK!

※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10月末日お申し込み分まで)

**ひーりんぐマガジン読者限定携帯サイト誕生! 最大 80%引き!!**

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



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



※表示価格は弊社キャンペーン・サンプル価格(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。

患者獲得の切り札！ 世界初の高精度筋量計  
Physion MD **46**

対策パッケージ化で悩み・不安を解決  
接骨院開業支援 B2Bサクセス **48**

特集

新型インフルエンザ対策などにみる院内感染予防法 **4**

いまさら聞けない 施術院の常識 第3回 国民健康保険団体連合会 **6**

開業セミナーに見る柔整師気質  
開業前の心構えと備え—こんな人は開業してはいけない **38**  
接骨院開業セミナー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

専門学校探訪⑥ **26**  
柔整学科、はり・きゅう学科を今年新設  
学校法人西田学園 アルファ医療福祉専門学校

| NEWS |   |
|------|---|
| 1    | アップシステムが独自のASPサービスを展開<br>入会しなくても「レセプロ(R)」使用が可能に <b>16</b> |
| 2    | TTCセミナーの人気定着 毎回満員の盛況！<br>10月は仙台市で開催 <b>24</b>             |
| 3    | 8月8・9日開催「癒しフェア2009in東京」<br>本誌持参で入場無料！ <b>33</b>           |
| 4    | チャンス？ 改正薬事法<br>専門学校に「登録販売者」取得のカリキュラムも <b>55</b>           |

成功への道

鍼灸マッサージの未来形とは—治療とリラクゼーションの融合  
リンドウグループ代表「森の風」院長 後藤竜也氏 **42**

頼まれごとから始まった海外治療—プロ格闘技選手からも信頼されるトレーナー  
はなまる元気グループ総院長 山本 建氏 **44**

特別寄稿 ETC治療家戦略研究会 鈴木直人 **29**

リレーエッセー「手技療法家の輪」関西編 Vol.2 新原広子 **32**

|                  |    |
|------------------|----|
| 売り上げアップ術超入門 中園 徹 | 9  |
| 療養費の請求と支給        | 10 |
| 治療院開業マニュアル       | 12 |
| 治療家のための法律入門      | 20 |
| 上田曾太郎の初歩の会計教室    | 22 |
| コラム「区役所の現場から」    | 30 |
| 花谷博幸 勝ち組治療院のツボ   | 37 |
| 吉田正幸の集客革命        | 41 |
| 訪問マッサージの現状       | 50 |
| 自由診療への提案 横山紗弥    | 54 |
| バックナンバーのご案内      | 57 |
| 求人情報             | 58 |
| セミナー情報           | 59 |
| こんにちわ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) / 全日本オステオパシー学院(7) / ETC(8) / PCC(13) / パーフェクトクラニオロジー協会(15) / アップシステム(17) / 治療家甲子園(17) / ピープルビジネススクール(28) / ETC(32) / スティールアカデミージャパン(33) / メディックス計算センター(34~36) / フィットバランス療術学院(41) / メディカル療法師認定協会(45) / 横山式筋点療法(55) / ナチュラルメディスン大学日本校(56) / 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

新型インフルエンザ対策などにみる

# 院内感染予防法



世界保健機関（WHO）が警戒レベルをフェーズ6に引き上げ世界的大流行（パンデミック）を宣言し、7月12日現在、日本国内では47都道府県中、46都道府県で2493人の感染者が発生している。新型インフルエンザは夏になってもまだ衰えることなく、依然として感染者が発生している。

平成19（2007）年4月に改正医療法が施行され、国内の病院等医療施設に医療安全確保が義務づけられ、300床未満の中小医療施設（病院、診療所）も、院内感染制御体制の整備が必須となった。

この取り組みは、集団食中毒や集団感染が発生する可能性がある福祉・介護施設でも不可欠になっている。とくに体の

免疫力が低下している高齢者が集まるところでは、食中毒や感染症が起きやすくなっている。

感染制御体制の整備は、今のところ医療施設以外にまでは義務づけられてはいない。が、今まで院内で感染症が発生していないからといって取り組みを軽視していると、ちょっとした不注意で食中毒や感染症が集団発生し、その対応に問題や不備などがあれば行政から厳しい指導を受けることになる。さらに、来院者からは不信感を抱かれ、経営リスクを招くことにもなりかねない。

施設内で発生する集団感染は、接触感染や飛沫感染が主な感染経路となり、施設の従事者を介して広がる。手洗いや消毒の励行を徹底し、環境衛生管理を基本とした日ごろの衛生意識を重視して感染予防対策の周知徹底を図り、安全な環境を整備することは医療従事者としての大切な心がけだ。良質のサービスの提供にもつながる。

以下に院内感染対策の基本的な内容を、新型インフルエンザを例として具体的な感染対策の留意点を中心に整理してみる。

## 感染ルート

### ① 接触感染

施設内で最も頻度の高い感染ルート。介護と介護の間に手洗いがなされなかつ

たり、手袋が交換されなかつたりすると起こる。

施術者が手袋を使用しないような場合とくに注意が必要だ。

インフルエンザは一般に飛沫感染の対象とされるが、感染者の皮膚や粘膜に手指が接触したり、室内に付着したウイルスに接触することにより感染する場合がある。

治療院などの場合、施術時に手袋をしないことから接触感染のリスクは一般の医療機関よりも高いと考えられる。

※対象：クロストリジウム・ディフィシル腸炎、腸管出血性大腸菌O157、赤痢、A型肝炎、ロタウイルス感染症、乳幼児におけるRSウイルス感染症、パラインフルエンザウイルス感染症、腸管ウイルス感染症、ジフテリア（皮膚）、単純ヘルペス（新生児あるいは粘膜皮膚の）、膿痂疹、重症膿瘍、蜂巣炎／褥瘡、しらみ寄生症、疥癬、乳幼児ブドウ球菌性せつ、ブドウ球菌性熱傷皮膚症候群、帯状疱疹（播種性または免疫不全患者の）、ウイルス性／出血性結膜炎、ウイルス出血熱（エボラ、ラッサ、マールブルグ）など

### ② 飛沫感染

感染源である人が、せきやくしゃみ、会話などをすることによって院内に飛沫が生じる。飛沫は空气中に浮遊し続けることはないので、空気感染の場合のような特別の空調や換気は必要ない。

※対象：侵襲型B型インフルエンザ菌疾患、侵襲型髄膜炎菌疾患、ジフテリア（喉頭）、マイコプラズマ肺炎、百日咳、肺ペスト、溶血レンサ球菌性咽頭炎／肺炎、猩紅熱、飛沫感染で伝播する重症ウイルス感染症（アデノウイルス、インフルエンザ、ムンプス、パルボウイルスB19感染症、風疹など）

### ③ 空気感染

微生物を含む飛沫の水分が蒸発して、5μm以下の小粒子として長時間空気中に浮遊する場合に空気感染が起こる。

※対象：結核・麻疹・水痘など

### ④ 物質媒介型感染

汚染された食物、水、血液、装置、器具などによって伝播される感染ルート。外科処置を伴う医療施設では、手指だけでなく使用する器具等の滅菌、消毒対策が必要。

※対象：食中毒、B型肝炎、C型肝炎など

### ⑤ 昆虫媒介感染

蚊・ハエ・ネズミなどの害虫が伝播することにより起こる感染症として、マラリア・リケッチア症などがあるが、日本ではほとんど問題にはならない。

## 感染経路別対策

### ① 接触感染予防策

患者を個室または他の患者とできるだけ環境を共有しない状況に配置する。

手袋の使用や手指消毒に加え、患者の部屋に入る際には手袋を着用し、所用終了後直ちに手袋を外して手指消毒を行う。接触の度合いに応じてガウンの使用を考慮する。患者へ使用する器具を患者専用にする。

### ② 飛沫感染予防策

患者の配置に関しては、ベッド間隔を1メートル以上離す（患者間の距離では2メートル近く離れるようにする）、あるいは患者同士の間をカーテンなどの障壁で隔離する。患者の1メートル以内に近寄る際はマスクを着用する（サージカル・マスクが望ましい）。

## 空気感染予防策

患者は次の条件を備えた個室に入れる。

① 周囲の区域に対して陰圧である

② 1時間あたり6〜12回の換気を行う

③ 適切な戸外への排気がある

④ ドアは閉鎖する。患者の部屋に入る際にはN95マスク等を着用する。

### ⑤ 具体的な対応

発熱や咳を伴う患者に対しては、他の患者に飛沫が飛ばない程度の位置で待つことや、咳をする際にティッシュで口元をおさえ、ティッシュを廃棄できるノータッチ式廃棄容器に廃棄するとともに、手洗い、速乾性擦式消毒用アルコール製剤による手指消毒を行うなど他人への感染を拡げないような配慮の呼びかけを、ポスターなどを通して外来受付にて行う。

新型インフルエンザが疑われる患者については、さらにサージカル・マスクの着用を促す。待合室や診療室については、ついたてなどを利用して区画を区切るなどして、新型インフルエンザ疑い患者とその他の患者との接触が最小限となるような工夫をすることが望ましい。

スタッフは、必ずサージカル・マスクの着用と手洗いを行うこととし、さらに検査を行う場合には、N95マスクと手袋を着用し、飛沫の飛散程度に応じてガウンやゴーグル（またはフェースシールド）を使用する。

院内の清掃については、日常的に患者や医療従事者の体が触れる部位（ベッドレール、ドアノブ、カートなど）については、アルコールなどによる清拭消毒を少なくとも1日1回は行う。床などの環境については、埃を巻き上げないような方法（モップ清拭、ヘパフィルター付き掃除機など）で除塵清掃を徹底する。ただし、便などで汚染された場合は、必要に応じ局所消毒を行う。

## 消毒の原則

### ① 手指の消毒（日常的手洗いを含む）

院内感染の伝播経路の中で医療従事者として最も注意を払う必要があるのが医

療従事者の手指からの伝播である。手指消毒の目的は、患者を手指を介した交差感染から守り、病原微生物から医療従事者を守ることにある。手指消毒の原則は、処置を行う度に消毒を行うことである。

方法として、石けんと流水による手洗い、消毒剤と流水による方法、消毒剤と滅菌水による方法、速乾性すり込み式がある。手指消毒剤の使用時には手指消毒前に手の爪は短く切る、時計、指輪をはずす、指先、指間、手首、親指の付け根は特に注意して消毒することが大切である。消毒剤を用いて手指消毒する場合は、石けんと流水で汚れを十分に落とす後に消毒剤を用いることが重要である（有機物が付着していると消毒効果は低い）。手指消毒に用いる消毒剤として、手術用イソジン液（7・5%手術用ポビドンヨード液）、ヒビスクラブ（グルコン酸クロルヘキシジン）、オスバン液（塩化ベンザルコニウム）がある。

### ② 健常皮膚の消毒

0・5%ヒビテングルコネート（グルコン酸クロルヘキシジン）水溶液を用いる。ただしこれは創傷部位粘膜には使用禁止である。

### ③ 小さい切開創・擦過傷の消毒

イソジン（ポビドンヨード）、0・05%ヒビテングルコネート（グルコン酸クロルヘキシジン）水溶液のいずれかを使用する。

# いまさら聞けない 施術院の常識

第3回

## 国民健康保険団体連合会

### 国民健康保険

まず国民健康保険とは何かを知る必要がある。簡単におさらいをしてみよう。

国民健康保険とは、国民健康保険法に基づき、被保険者の疾病、負傷、出産または死亡に関して、医療の給付または医療費などの支給をする社会保険である。主に地方公共団体が運営し、サラリーマンや公務員などが加入する被用者保険（職域保険）とともに、日本における医療保険制度の根幹をなしている。略称は国保。この国民健康保険は、市町村国民健康保険と国民健康保険組合に分かれる。

接骨院の先生や訪問マッサージの先生などは、国民健康保険加入の患者さんを毎日のように扱う。その療養費支給申請書は、国民健康保険の保険者は東京23区と各市町村にもかかわらず、ほとんどの地域では、該当する都道府県の国民健康保険団体連合会（国保連）に送付している。入金もここからされる所もある。保険を取り扱う手技療法の先生にとって、国保連は、各市町村に代わって国民健康保険の療養費の支給申請書の審査をしている所、という漠然とした認識しかないのが実情だろう。一体、この国保連とはどんな団体で、主な業務は何かなどを調べてみた。

市町村国民健康保険には、自営業者、

農業や漁業などの従事者、職場の健康保険や共済に加入していない人、外国人登録をされていて一年以上日本に滞在すると認められた人などが加入している。運営は主に各市町村（東京23特別区を含む）の地方公共団体が行っている。市町村国民健康保険の保険者数は、平成19（2007）年12月末現在で1804、加入者数は4688万人。

国民健康保険組合は、医師、歯科医師、税理士などの同種の業種または事務所に従事する者を組合員としている。保険者数は、平成19年現在、165で加入者数は384万人。

国民健康保険の加入者は、国民健康保

険法第5条、第6条で、市町村や東京23特別区の区域内に住所を持つもので、次に該当しない者はその意思にかかわらず、全員が自動的にその市町村の国民健康保険に加入することになると規定されている。

①健康保険、共済組合等の職場の保険に加入している人と、その被扶養者②国民健康保険組合に加入している人と、加入者の世帯に属する者③生活保護を受けている人④後期高齢者医療制度に加入している人——。

国民健康保険というと自営業者を加入者の代表例とする場合が多いが、実際は少数で、最近は無職者が加入者の過半数を超えている。

### 国保連の設立背景と業務内容

国保連は、国民健康保険法で定められた団体で、会員である保険者（市町村および国保組合）と共同して、国保事業の目的を達成するために必要な事業を行なうことを目的として設立された公法人である。一般に、国保連会もしくは国保連と言われる。なお、公法人とは特定の行政目的を遂行するために設立された法人で公庫、公共組合、特殊法人などがある。

国民健康保険法の第7章国民健康保険団体連合会で詳細が規定されている。

第83条（設立、人格及び名称） 保険者は、共同してその目的を達成するため、

国民健康保険団体連合会（以下「連合会」という）を設立することができる。2. 連合会は、法人とする。3. 連合会は、その名称中に「国保連」という文字を用いなければならない。4. 連合会でない者は、「国保連」という名称又はこれに類する名称を用いてはならない。

第84条（設立の認可等） 連合会を設立しようとするときは、当該連合会の区域をその区域に含む都道府県を統轄する都道府県知事の認可を受けなければならない。2. 連合会は、設立の認可を受けた時に成立する。3. 都道府県の区域を区域とする連合会に、その区域内の3分の2以上の保険者が加入したときは、当該区域内のその他の保険者は、すべて当該連合会の会員となる。

第85条（規約の記載事項） 連合会の規約には、次の各号に掲げる事項を記載しなければならない。1. 事業 2. 名称 3. 事務所の所在地 4. 連合会の区域 5. 会員の加入及び脱退に関する事項 6. 経費の分担に関する事項 7. 業務の執行及び会計に関する事項 8. 役員に関する事項 9. 総会又は代議員会に関する事項 10. 準備金その他の財産に関する事項 11. 公告の方法 12. 前各号に掲げる事項のほか厚生労働省令で定める事項

つまり、国保連は、保険者が共同して設立し都道府県知事の認可を受けた法人で、国民健康保険の持つ地域医療保険と

しての特性を生かすために都道府県ごとに47法人設置されている。

47 法人それぞれを区別するために、東京都国保連や福岡県国保連のように、都道府県名が国保連の前に付くことは周知の通りである。

このように国保連は、設立者で保険者でもある市町村および国民健康保険組合の会員によって構成された法人である。

国保連は会員のために国民健康保険と介護保険に関する各種の業務を行っている。

国民健康保険に関しては次の業務を行っている。

- ① 診療報酬等の審査及び支払 国民健康保険（一般被保険者・退職被保険者など）と医療福祉費に係る診療報酬等の公正・適正な審査と支払い
- ② 保健事業 国保被保険者の健康づくりの推進や必要な知識の啓発と育成を図る
- ③ 保険者事務共同処理に関する事業 保険者などにおける国保、老人保健および医療福祉費の事務の省力化、合理化を図るために共通する事務の電算業務など
- ④ 高額医療費共同事業 高額な医療給付の発生による国民健康保険財政への影響を緩和するため再保険事業として実施する共同事業

⑤ 広報宣伝事業 国保情勢の動向に対応し、適切な事業運営と被保険者の育成などをするために、関係者に対する広報

事業

- ⑥ 国民健康保険に関する調査及び研究
- ⑦ 病院の経営
- ⑧ 老人保健および公費負担医療に関する審査及び支払 老人保健、公費負担医療と医療福祉費（母子保健法に基づく妊婦・乳児健康診査、障害者自立支援法に基づく支援給付費など）に係る診療報酬等の公正・適正な審査と支払い

⑨ その他の事業 国保財政の円滑な運営を図るため、資金の貸付など

介護保険に関しては次の業務を行っている。

- ① 介護給付費の審査及び支払
- ② 介護保険に係る保険者事務共同処理事業
- ③ 介護サービス苦情処理に関する事務
- ④ 介護保険法の規定による介護保険事業の円滑な運営に資する事業
- ⑤ その他この会の目的を達成するため必要な事業

さらに、これらの事業に密接な関連を有する事業を、市町村または市町村長の委託を受けて行うことができる。

都道府県を単位とする後期高齢者医療広域連合の多くは、後期高齢者医療制度の診療報酬等の審査と支払い業務などを国保連に委託している。

**国保連の収入内訳と中央会**

国保連は前述の通り、市町村（東京の

特別区を含む）と国民健康保険組合を会員とした法人なので会員は当然、会費を支払っている。

平成20年度の会員負担金・手数料等一覧表によると、会員としての負担額（会費）は国民健康保険の被保険者割と事務費割の二つから構成され、被保険者割は被保険者1人当たり39・41円となっている。

単純計算をしてみれば全国の加入者（国民健康保険組合加入者を含む）5072万人×39・41円で約20億円が会員負担金の被保険者割の収入となる。事務費割は1000分の12・01となっているが算出方法が不明のため割愛する。

審査手数料は1

件当たり診療報酬、療養費、特別療養費とも19・44円、支払い手数料も同額だ。そのほかに共同電算処理手数料で4項目、画像レセプト作成手数料で2項目、共同電算個別処理手数料で22項目、老人保健診療報酬等審査手数料で2項目など、11種類の手数料で67項目がある。介護保険関係事業手数料等は4種類。

また、障害者自立支援事業関係手数料、特定健康診査・特定保険指導等事業負担金、手数料などと、委託を受けている後期高齢者医療事業関係手数料が収入の元になっている。なお、後期高齢者医療制度は、本来の業務ではなく委託されているからかも知れないが会員負担額の設定はなく、審査料は診療報酬で一件当たり

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

国際認定資格MRO(J)の受験資格者を養成しています。

- ・東京支部 tel.fax 03-3427-8807
- ・京都支部 tel.fax 0584-23-1447 (東京・京都支部のみ一般有資格者参加可)
- ・北陸支部 tel.fax 076-286-5725
- ・北海道支部 tel.fax 01464-3-3681
- ・長野支部 tel.fax 026-295-3302

**支部連絡先**

**10年度  
6期生  
(4月入学)  
募集!**

説明会及び  
オープン  
教室予定  
9月13日  
20日  
10月25日

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

**全日本オステオパシー学院**

～2年制で土日編成 15:00～20:30 短期で高技術を習得できる～  
医系国家資格取得者のための臨床対応卒後教育専門学院です

**全日本オステオパシー協会事務局**

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

85・20円、療養費と特別療養費は42・60円と割高になっている。

※記載した会員負担金や審査料のものになっていない会員負担金・手数料等一覧表は、東京の会員向けなので他の道府県の料金設定と違う場合がある

国保連は自らも社団法人国民健康保険中央会（国保中央会）の会員となっている。

この国保中央会は、国民健康保険事業、後期高齢者医療事業、介護保険事業及び障害者自立支援事業の普及、健全な運営及び発展を図り、社会保障及び国民保健の向上に寄与することを目的としている。

孫会員の保険者の共同の目的を達成するため、診療報酬の審査支払業務・保健事業・国保事業の調査研究・広報活動を行っている。また平成12年度から介護報酬の審査支払業務及び介護保険サービスの相談・指導・助言（苦情処理）業務も開始している。

柔道整復師の受領委任規程の中に「本協定を行うに当たって、都道府県知事は、国民健康保険の保険者および後期高齢者医療広域連合から委任を受けた国民健康保険中央会理事長から、受領委任の契約に係る委任……」とあるところから中央会は47の国保連の窓口としての機能もあると推察される。

国保中央会が発行する『国保新聞』5

月20日付で、「柔道整復師療養費の適正な請求へ」というタイトルで6回目的の柔軟検討会が行われたことが掲載されている。興味深い内容なので原文のまま紹介する。

「国保中央会の「柔道整復師の施術に係る療養費の審査支払業務のあり方に関する検討会」は4月28日の第6回目の会合で、疑義請求への対応を協議した。

同日の会合では、委員長が『一般医科と同じように柔道整復師のほとんどの請求に問題はないが、新聞で採り上げられるような疑義請求もあることから、しっかりとした対応が出来る仕組みを国保連合会、審査委員会、保険者で作っていかねければならない』との基本的な認識を示し、検討に入った。

委員からは『疑義請求は医療費通知が有効だ』『審査委員会では返戻照会での対応しかできない』『審査委員会の単月審査には限界がある』などの意見が示された。さらに『保険者が療養費の支給決定をするということを変えない限り、審査委員会の審査が形式化していく可能性がある』といった意見があった。次回は、全国決済制度の導入・申請書の磁気化などを検討する。

同検討会は、保険者、柔道整復師ともに有益な柔道整復療養費の適正な請求の方策を検討するため、昨年5月に設置。これまで支給申請書の統一化、審査委員会の設置のあり方、事務点検・事務共助

のありなど検討を深めている。秋頃に報告書を取りまとめる」

運営は、議決機関である総会と、執行機関である理事会を有し、総会は各国保連の代表によって構成され、理事会は国保連の代表者または学識経験者の中から、総会で選任された理事によって構成されている。

国保連について、東京のある区の職員は、後期高齢者医療制度が施行される際、「この制度は、自治体にとって財政負担も重く自治体が疲弊する。逆に委託を受け国保連が肥大化して行く。本末転倒ではないか」と語った内容は、国保連の一面をとらえている。

とは言っても、膨大な量のレセプトを毎月処理している国保連だけを責めるわけにはいかないだろう。中でもレセプト枚数が多い東京都の国保連では、レセプト1枚当たりの審査時間は4秒と聞く。

グレーな部分が多い社会保険制度の中で、個別の内容や審査内容などの論議も重要だが、保険を取り巻く団体、自治体、法人のあり方や適正な配置と役割、さらにそれらの統一した見解などについても、厚生労働省を巻き込んで論議する必要に迫られている時期ではないかと感じている。

グレーな中で一番困るのは治療する側と患者だからである。

## これでダメなら 転職してください!

あなたは患者さんが少ないことで、将来を不安に思うことはありませんか？そして患者さんが少ない理由を「治療技術が低いから…」といませんか？実はこれが致命的な間違いなのです。患者さんを増やそうと思ひ、テクニックセミナーに出席してあなたは患者さんを増やせましたか？きっと、思うように増やせなかったと思います。なぜなら、あなたの患者さんが少ない理由は、あなたの技術力に問題があるわけではなく、あなたの経営力に問題があるからです。

あなたは成功した施術家が、治療院経営の秘訣を公開している教材があるのをご存知ですか？

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

患者獲得緊急レポート (治療院経営の基本)

- 患者を増やす7つの法則 ——— 1,000円
- 業界初!治療家サクセスストーリー (治療院経営のワナとは?)
- 患者を増やす人、減らす人。 ——— 4,000円
- 口コミ患者増殖法 ——— 8,000円

※何冊でも代引き送料500円。3冊セット13,000円

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

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

好評発売中



# 売上げアップ術 超入門

## 整骨院の経営改革

第2回

### 不正請求からの脱却

株式会社タオ 中園 徹



さる5月、全国の各新聞に整骨院の不正請求の記事が大きく報道されました。このような事件は、整骨院のイメージダウンだけでなく業界の存続が問われる可能性も出てきます。

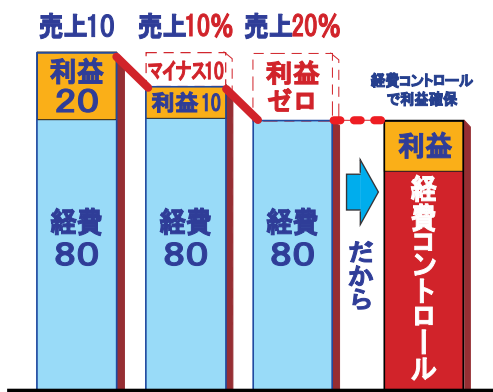
では、なぜ整骨院業界の不正請求事件があつたかを絶たないのでしょうか。「モラルが低いからだ！」と片付けるのは簡単です。もちろん中には、ありあまる財産を持ちながらも、さらなる欲望で不正請求する人もいます。あるいは、罪の意識を感じながらも、やむなく不正請求に走る人もいます。

小さなものも含めて、不正請求に手を染めてしまふ理由として、「まともに経営すると利益が出ないから」ということがあるのではないのでしょうか。

特に最近の厳しい経営環境の中、売上が以前より10〜20%減少という話は珍しくありません。しかし、ここで注意しなければならぬことがあります。

それは「売上が20%減少なら、収入も20%減少」といったような錯覚を起してしまうということです。

では、実際はどうなのでしょう。通常、安定時期の経営で利益が売上対比で20%の場合、経費が同じなら「売上が10%減少すれば、利益は50%減少」ということとなります。さらに「売上の20%減少」



は、利益はゼロ」になってしまいました。

聞けば当たり前ですが、気付いていない方も多そうです。利益が出なければ、生活もできません。たとえ生活ができたとしても、今までの生活レベルを落とすことはかなりな困難を伴います。

不正請求が犯罪行為だとわかっていても、つい、手を出してしまう人もあるのではないのでしょうか。しかし一度手を出せば、その誘惑を断ち切るのは容易なことではないでしょう。晩年に廃業するまで発

覚しなければ、悔いのない人生だったと思えるのでしょうか。

否、何とかそこから脱却したいと考えるのが当然なのです。

では、どうすればいいのでしょうか。方法として「売上を上げればいい」というのは簡単です。しかし、経営環境が厳しくなる中、売上アップはそう簡単ではありません。それ以外の方法は、ただひとつ。「支出をおさえること」すなわち「経費をコントロールすること」です。それ以外に方法はありません。

ではその方法とは何でしょうか、「治療」でしょうか？

確かに「治療」は患者さんの満足度アップや、売上増大には効果的です。しかし、治療法の変更による対策は、「患者数のアップ」あるいは「単価のアップ」であり、支出のコントロールではありません。それでは、何に手をつければいいのか？

まずは固定費の見直しです。「無駄な経費はないか」「減らせる経費はないか」「なくせる経費はないか」と改めてチェックして見てください。

今の時代、売上減少に伴う家賃の減額交渉は意外と有効です。家賃の20%で交渉し、結果10%減額という方法もあります。使わなくなった機器を売却することも臨時収入の確保と有効スペースの確保につながります。

さらにぜひ、見直していただきたいのが「作業（業務）の見直し」です。

「無駄な作業はないか」「減らせる作業はないか」「なくせる作業はないか」。現場を見ながらチェックしてみると、改めて多く

のムダを発見できるでしょう。

気をつけていただきたいのが、来患者や売上が減少により「もっとサービス強化しよう」ということで、作業項目と人数ばかりが増えてしまうことです。

これは、逆に収益を圧迫する可能性があります。まずは、「本当に成果の出ること」「患者さんを満足させること」の絞り込みが必要です。そこに手をつけられれば、今まで2人掛かりで行なっていたことが1人でできたり、成果の出ることに集中することで減少していた来患者数が再び増加したりすることも十分可能です。

そのためには、まず治療に掛かっている時間を週に3時間でもいから減らして、経営改革を計画・実行する時間に当てたいと思います。

その際の注意点ですが、経営者の方はご自分の才覚とアイデアで経営改革を断行しがちです。私もそれで随分と失敗してきました。

まずは、「経営の定石」としてのマネジメントを勉強し、具体的に数値化できる改善計画を実行してみてください。必ず結果は出ます。

今は苦しいようですが、将来的にはきっと良い方向に向かうと信じて、勇気を持って取り組んでみてください。

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/>

## 保険者からの通知

今まさに柔道整復療養費の請求は暗闇の中で綱渡りをしているようです。

ある先生の言葉を借りると「請求は、出してみないと通るか通らないか分からない。ボールを投げてみなければストライクかボールか、分からない安物のピッチャーみたいなもんだ」だそうです。

保険者に明確な基準を事前に通知していただきたいと申し上げても通知される内容は「柔道整復師の施術に係る算定基準に基づき適正なる施術と支給申請書を徹底していただきたい」という通知がほとんどです。

4月に奈良県で発生した不正請求および受領委任の取り扱い停止に関して、全国健康保険協会奈良支部は「適正なる施術と支給申請書を徹底していただきたい。他県に比較し、多部位請求および部位を変えながらの長期施術などが多く見られる。このことを踏まえ今後患者調査を実施する」との通知を発しています。

共済組合でも「適正な保険証使用受診の指導」という通知で「単なるマッサージでの治療に対して保険証が使用されるなどの不正行為が増えています」。

さらに慢性的な長期受診の疑いも見受けられるとし「今後、柔道整復師から患者に対して適正な

## 療養費の請求と支給

第3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2

保険証使用の指導をしていただくと同時に、組合でも受診者への周知徹底に努めます」という内容の通知が出されました。

## 支給基準の疑問点

近年の通知内容あるいは保険者返戻内容からみて、保険者が審査を行い支給の可否を判断しているのは療養費の支給基準という本だけではなく、そこに記載されていない基準もあることは周知の事実です。

柔道整復師が利用しているレセコン(レセプト発行用ソフト)に療養費の支給基準の内容が反映されており、冷電法料および温電法料の算定は基準を満たしているか、3部位の通減が掛かっているか、長期の理由の有

無という審査はもちろん、多部位、負傷原因の整合性、長期の施術の割合などが審査の重要項目です。柔道整復師が使用しているレセコンは多種ありますが、チェック機能が多いほど適正な療養費支給申請書に近づいています。

しかし、療養費の支給基準の内容をレセコンに「反映できないもの」「反映していないもの」「反映したくてもできないもの」があり、これらは柔道整復師の判断により療養費支給申請書を作成しなければなりません。

## 明確な基準に改善を

まずは、療養費の支給基準の中にある、時代錯誤ではないかと思われる事例から紹介します。

時間外、休日加算および深夜加算がそれです。療養費の支給基準を読みますと非常に回りくどく記載されており、簡単に分かりやすく説明します。時間外、休日および深夜加算は初検が条件となります。時間外は

おおむね午前8時前と午後6時以降(土曜日の場合は午前8時前と正午以降)となっており、治療院の施術ができる体制が整っている場合は算定が不可となっております。

問題はお昼休みです。以前はよく「お昼休みは時間外なのか」とのご質問があったように、心情的に時間外だと思っている先生も数多くいましたが、残念ながらお昼休みは、施術の体制が整っていることから時間外には算定できません。

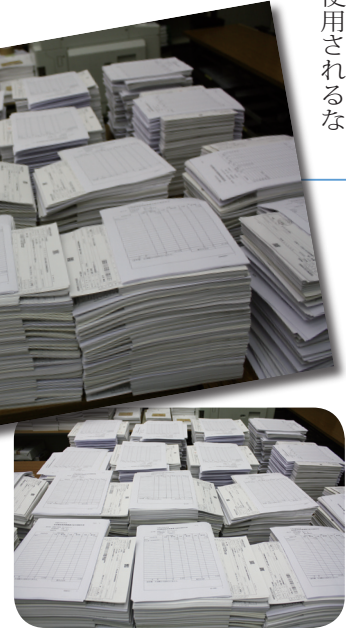
平日を休日とされている施術所で、休日診日に初検の患者様を施術した場合については時間外とします。これは支給基準には記載がありません。実際に請求をする前の段階で保険者に確認をし、請求および支給された実例を基に話をさせていただいています。

休日加算については、日曜日、祝日、12月29日〜1月3日を休日加算対象日とし、この日に施術日としている施術所は、時間外施術が休日加算となります。

深夜加算はおよそ午後10時以降の施術に対して算定できるもので、時間外との重複算定はできません。いずれにしても時間外、休日および深夜加算の基準は何十年も変わっておりません。現在の施術所の実態を把握しているのか疑問視されています。

## 近接部位は保険者判断

療養費の支給基準の疑問点は他にも数多くありますが、ここでは「療養費の支給



基準」の本を批判するのは本意ではありませんので、微細な矛盾点はおいた上で、実際の請求時に問題とされる近接部位に関して説明します。

近接部位とは簡単に言えば、隣接する負傷箇所を1部位として請求するというものです。では、どこが隣接していて、1部位とするのでしょうか。

それを記載しているのが「療養費の支給基準」です。支給基準では算定可能な部位の負傷例が29通り、算定できない近接部位の負傷例が27通りあり、合計56通りの記載があります。記載がない負傷箇所の場合はどうなるかというと、可能なか不可能かは、保険者の判断となります。

保険者返戻で多いのは、資格喪失、記号番号誤り、負担割合の誤り、患者回答相違などですが、算定できない近接部位も数多くあります。財政状況が影響しているのかどうかは分かりませんが、以前までは、近接部位ではなかった部位でも、最近では近接部位とするという保険者が多くなっています。

しかし、近接部位での返戻も保険者に明確な説明をすると支給される場合がしばしばあります。

近接部位の算定方法として「療養費の支給基準」の最初に記載されているのが同時に生じた3部位の近接部位の算定方法です。

例えば、頸部、腰部または肩関節の捻挫



と同時に生じた、背部打撲（肩部打撲）または挫傷は、捻挫の負傷に対して

のみの算定となっております。同時負傷ではない場合においても近接部位となります。しかし、その補足説明の記載はありません。このように補足説明や詳細な定義がなされていないので、以前、社会保険事務局の療養費担当者とのやり取りを約1カ月間行ったことがあります。

担当者に根気強く対応していただき、支給基準に記載のある近接部位に関しての56通り以上の近接部位を確定することができました。しかし、当時は、近接部位とされていない部位も、現在では近接部位とする保険者もあり、変化してきています。

近接部位とする明確な理由もなく事前通知さえされず、保険者返戻となって初めて近接部位だと知ることもあります。臀部打撲と大腿部打撲・挫傷、背部打撲と一側の肩関節捻挫などがそうです。

臀部打撲と大腿部打撲は近接部位として捉えがちですが、以前も現在も算定可能な近接部位となっております（一部保険者を除きます）。

背部打撲・挫傷と一側の肩関節捻挫に関しては、以前は算定可能となっております。現在は不可能な近接部位となっております。上部も下部も含めて背部と解釈すると、支給基準では背部打撲または挫傷に対して、一側の肩関節捻挫は算定できることになっていきます。

が、現状では不可能な近接部位とする保険者が大半です。その理由としては、肩関節捻挫に対して算定できる負傷部位に背部打撲または挫傷（下部）とあり、背部上部は算定可能という記載がないからだ、との見解です。

背部打撲・挫傷と一側の肩関節捻挫は算定可能ですから請求をしたところ、背部に関して上部か下部かという理由で、これもまた返戻となりました。

以上のことから背部（上部）の打撲・挫傷と肩関節捻挫は算定不可能な近接部位ということになります。

同様な部位は他にもあります。頸部捻挫に対しての肩部打撲ですが、内側は算定不可能な近接部位との記載が支給基準にあります。外側はありません。外側に対して請求が可能です。

近接部位一つと見て、請求の経験を積んで現在の療養費請求に対応して行かないければなりません。その基準そのものも時代や保険者の状況により変り、柔道整復師にとって請求時の苦悩は絶えることはないでしょう。

### 受領委任払い

説明してきたとおり支給の可否は全て保険者判断となります。昭和11年から始まった委任払い制度は、患者さまから委任された柔道整復師が請求の権利を得ることのできる制度です。柔道整復師はその制度に立脚した上で、保険者の意向を反映し請求を行っています。

もし、患者様の申請で療養費の支給がなされる償還払いとしたら保険者は述べてきた矛盾や曖昧さを、患者さまにどのように説明し、どのような対応を取るのでしょうか。

柔道整復師が相手だから、矛盾があっても、基準が曖昧でも、保険者によって基準が違っても、彼らは入金がストップしたら困るので言うとおりにすると考えているのではないかと、穿った見方をする人さえ現れはじめています。

柔道整復師は、委任払い制度に感謝しながら、まじめに請求している人が多く、請求上の矛盾や曖昧さを取り除いていただければ、もっとしっかりと正確な申請ができるのです。表面だけをとらえて、柔道整復師イコール不正と考えて欲しくはありません。

保険者側は、この委任払い制度を悪用してほしくないとお考えだと思いますが、それらを明確にすることによって、不正に見える請求は減少するはずです。

その上で、本当に不正をはたらく柔道整復師を厳しく糾弾してください。

さて、次号は療養費の支給に関して、健康保険組合の統廃合が活発化してきている現状と保険者の支給状況などをお話していきます。と思っています。

個人で療養費の請求を行っている柔道整復師はぜひお読みいただきたいと思っています。

# 治療院 開業マニュアル

集中連載 24

吉村龍夫

## 宣伝広告の 手法と効果

グ・チラシ、駅看板、駅のポスター、バス、電柱、ミニ情報誌、タウンページ、インターネットホームページなどの広告と際限なくあります。広告宣伝では費用対効果を十分に考慮し、最小の投資で最大の効果が得られるものにする必要があります。

### 顔の見える宣伝

今までの開業時のチラシは、治療院がいつ、どこでオープンするといった必要最小限の情報しか載っていないものが、多く見受けられました。

しかし、最近の傾向としては、院長や治療院スタッフの顔写真、プロフィール、メッセージなどを記載しているものが増えています。

初めて治療院に行く必要に迫られた時、人は多少なりとも緊張・不安があるものです。そのような気持ちを持っているときに、いつ、どこでオープンというだけのチラシでは、訪れにくいものです。

どんな先生だろう、どんな施術をするのだろう、院の雰囲気はどうなのだろうと不安が広がります。

治療院の先生からすれば、「ドアを開けたとたん不安感が消えるような院内を工夫している」とおっしゃるでしょう。

前号では昨今の宣伝告知の1つの手段として、インターネットとホームページ（H/P）などのデジタル媒体の活用に関して記述しました。

インターネットやH/Pは広範囲に渡る広告の手段として最適ですが、盛業店（院）への道に向かうためには、チラシ、口コミ、看板、DM（ダイレクトメール）など、あらゆる手段を行使して自院の存在をアピールする必要があると思います。

典型的な地域密着型のビジネスである接骨院や治療院の宣伝広告の第一目的は、「私は、ここで〇〇の治療を中心として開業しています。お越し下さい」というメッセージです。

この基本メッセージを伝えるためには、新聞の折込みチラシ、ポスティング

が、そのドアを開けるまでが患者さんにとって不安なのです。

そのためには院長・治療院スタッフの顔写真をチラシに入れ「こんなによさしい顔をしています」、メッセージで「それぞれの症状にあわせて丁寧な施術しますよ、怖くない施術をしますよ」などと訴えることが、最近のチラシの傾向です。

以前のような、「開業して患者を診てやる」という居丈高な態度から、今は、前述のようなソフト路線に変わってきています。

もしも、あなたがこの「居丈高路線」のチラシと「ソフト路線」の二つのチラシを見て行こうと思うのはどちらの院ですか。

ソフト路線は決して患者さんに迎合することではありません。治療院間の過当競争の中で一人でも多くの患者さんを獲得しようと、経営を考えた上での戦略のひとつの結果なのです。

大型スーパーの野菜売り場に行ってみると、「まじめに消費者のためを考えて無農薬で作った大根です」とのメッセージと生産者の顔写真が表示されていることがあります。

主婦は、単に山積みになっっている安い大根と若干高めながらもメッセージと生産者の顔写真がある大根の、どちらを選ぶでしょうか。当然、後者の大根がよく売れています。無農薬は身体に良いと思

われている上に、顔が見えるということであれど、安心感も増大するからです。

とくに、この傾向は2007年に発生した餃子事件を契機に食品の安全性への関心が高まり、この傾向はますます強くなっていきます。

メッセージと生産者の顔写真があるのは、生ものに限られています。

治療院の先生たちは生の身体を扱います。大根と人間の身体を同じ土俵で語ることはできませんが、患者さんが身体を触らせることに抵抗を感じさせないために、「真剣に自分の身体のことを考えてくれる先生」が望まれています。

### 新聞折込みとポステイング

チラシでの宣伝広告活動を行うにあたっては、まず自院の「マーケットの特定」をします。これには比較的縮尺の小さな地図（詳細な地図）を入手して、自院を中心にコンパスで半径500m、半径1kmと2kmの3本の円を記入することから始めます。

1kmと2kmでは倍の開きがありますが、これは商圏内の住宅状況、駅やデパート、スーパーなどのイベント性の高いモノの有無と鉄道、道路や川などのように人の流れの阻害要因となるものの有無などを知るためのものです。これらを考

慮して、自院の商圏範囲を決定します。配布方法は新聞などへの折込みとポステイングの2種を併用します。

新聞の折込みチラシは、配布する地域と曜日によって、折込み量や折込まれるチラシの内容に特徴があります。

通常、不動産業のマンションや戸建住宅などのチラシは平日に、スーパーマーケットなどのチラシは金曜と土曜に集中する傾向があります。

治療院の開業告知チラシはできるだけチラシの少ない日を選んで配布するべきでしょう。

誰にでも経験のあることだと思いが、チラシが多いと読む気も起こらず、そのままにしてゴミ箱へ捨てられてしまう可能性があります。

配布日の選択は、新聞の集配所を訪問し、話を聞いてからの決定をお勧めします。広告代理店などに依頼する先生が多く見受けられますが、接骨院の商圏は比較的小さいものですので、新聞の集配所へ直接、依頼した方がコストも低減できます。

治療院は地域社会に溶け込むことが絶対条件ですので、できる限り多くの機会を利用して同じ町内・地域内の人々との接点を作るという意味でも、町内の店主（集配所も一種の商店です）と会い自院をPRすることが重要です。

ポステイングに使用するチラシは、新聞折込みと同じもので良いのですが、可

**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？**

【PCCで学習できること】 ●治療院経営 ●治療コミュニケーション ●治療カウンセリング ●成功セミナー ●リーダー研修 ●HP作成 ●スタッフ教育 ●セクハラ医療事故対策 ●治療サービス ●口コミマーケティング ●院内エンタメ等

成功する治療院・サロン経営

5刷決定!!

**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

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

書店、ネットからご注文できます。

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

プロフェッショナル・コーディネーターズ・クラブ

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

能なら基本は同じで、より親近感を表現したものが良いでしょう。

受け取る人のあて名を記入することも有効です。

ポステイングの1回目とそれ以降の配布で、手法を変えて実施すると、さらに効果が増します。1回目は新聞折込みチラシの配布が終わってから実施します。

自院の名前、住所のゴム印を作り、封筒に押印しておきます。それにポステイング用のチラシを入れ、商圏内の住居や事務所などを一軒ずつ歩き、住居や事務所の表札の名前や名称をあて先として書きながら配布します。この時、前述のように折込みチラシとポステイング用チラシが同じものか、共通点のあるものにしておくと、「あつ！この前、新聞に入っていたチラシと同じ接骨院だ」と思い出し、記憶してもらえらる確率が高くなります。

2回目以降は継続的にポステイングを行います。

ポステイング時には、自院の商圏をカバーする範囲を記入した、前述の地図を壁に貼っておきます。

配布は院長や従業員・お弟子さんたちが協力して自分たちで実施します。各スタッフの配布担当地区を事前に割り振り、治療院スタッフの倍数となるように地区をあらかじめ決めておきます。

例えば、院長を含めスタッフが4名いる場合は、商圏内の配布担当地域を8つ

に分割します。そして、1つの地区に2週間に1度は配布できるようなスケジュールを組み、ポステイングを実施します。

接骨院は患者さんの住所が保険証によって確認できますので、来院したことのある患者さん、常時来院する患者さんと地図に色分けして塗り込んでおくと、自院の商圏シェアが明確になり、広告戦略も立てやすくなります。

このような作業を通して、シェア拡大の様子が見てとれる地図になつてくれば治療院スタッフの大きな自信につながり、その自信は、患者さんにも受け止められ、患者さんの安心感を醸造することにもなります。

## 口コミによる宣伝

開業時には新聞への折込みチラシや口コミの喚起などに熱心な院長でもスムーズに開業し、新患者もある程度確保できると治療業務に専念するあまり、継続して行うべき広告・告知業務を忘れがちです。

開業前や直後のように大々的に実施する必要はありませんが、宣伝広告活動は継続することが原則です。

継続的活動を簡単にできるものに、院内チラシがあります。院内チラシは来院

された患者さんに持ち帰ってもらうものです。

これは患者さんの友人や知人に自院を話題にしてもらう道具であり、院内チラシを見た人を自院へ再び誘導するためのツールでもあります。

治療メニュー、治療時間と休日、院長やスタッフの写真などのほかに近隣の駅などからの簡単な地図なども記載して、口コミの補助媒体としての役割を考慮して作成する必要があります。

この「口コミ」による宣伝広告とは、ある話題が人の口から人の口へとコミュニケーション（伝達）されることです。近隣住人や患者さんの間で口コミを行つてもらうためには、「あの接骨院は、治療が上手い」や「先生が優しい」など、何らかの「話題」が必要です。「口コミ」というのは「話題」が伝播することですから、「口コミ」の対象となる話題を提供することもビジネス手法の一つと言えます。

自院が対象とするマーケットが最も興味を持つであろうと思われる物や事柄で「口コミ」を誘発させることが最も安価で効果的な、費用対効果の高い広告です。

治療院の不動産物件の決定後で内装工事の施工前から「○月○日 △△接骨院が開業します。○日～○日まで内装工事を行います。ご迷惑をおかけいたしますが、よろしくお願ひします」などのメッ

セージ文を書いた大きな紙を店舗のシャッターに張り付け、「あそこに接骨院ができるんだって」という話題を提供し近隣の住民の関心を高めるのもひとつの方法です。

また、開業予定日の数日前に近隣の商店街の商店主や老人会長をはじめ、役員の方に無料の施術券を配布し、来院された方に短時間の施術と電療器などを無料体験してもらうことにより、口コミの誘導となり開業初日から来患を得る結果につながりやすいものです。

新規開業の直前、院長の友人や知人、親類縁者一同を招待した開業パーティーなどを催す先生を見かけますが、これは単にお祝いの行事としての自己満足にかなりません。開業パーティーは自院にとつて本当に必要な町内、地域内の人脈を確保、確立する大きなチャンスの一つであることを理解すると優先的に招待する人も、おのずと決まってきます。

## 看板による宣伝

地域や不動産物件によっては、看板を出せない店舗もありますので、事前に十分な物件調査が必要です。

看板には入り口の上部壁面に取り付ける「正面看板」、建物に直角に取り付ける縦書きの「袖看板」、そして店頭の入

り口付近に直接地面に置く「立看板」の3種類があります。

各種看板のサイズと「目立ち度」が比例するかというと、決してそうではありません。正面看板は3種の看板のうち、最も大型の看板になりますが、正面に立ち、わざわざ見上げなければ見ることができないという難点があります。

昨今は、それを考慮して正面看板の位置を下げる院や、正面に大型の窓がある場合には、窓にカラーシートを貼り付けて正面看板の代用としている院も多く見られるようになってきました。

袖看板や立看板は人間の歩行時の視界である上下45度の内にあり、文字の認識限界である約30mからその設置場所へ来るまでの間、見ることができるとはならず、最も目立つ看板といえます。

また立て看板は、歩行者などの通行を考慮し、小さなものを設置します。小型ながらも色、デザインともに人目を引くことを重視することが肝要です。

宣伝広告には、記述した以外にも実に多くの手段があります。その中でも、最も効果の高い宣伝広告媒体は、治療院そのものであると思います。

だからこそ、いくつもの治療院候補物から最も成功しそうな物件、つまり、集患が最も効率的に行える物件を選定するのがいいのです。

接骨院はビジネスであり、ビジネスの成功の秘訣は「そのビジネスのトレンド

を掴むこと」です。そのトレンドは、時代の流れとともに変化して行き、その流れの多くは、大都市部から地方や遠隔地へと浸透してゆきます。

その流れを掴み、自分のものにした者が勝者となることができると思っています。一つの典型的な例として喫茶店があります。

筆者が子どものころ、30年〜40年前の喫茶店といえばパーコレーターやドリップ式のコーヒーマーカーを巧みに操る職人のような店主がいて、深いソファのような椅子と低いテーブル席とバーのようなカウンター席、比較的暗めの照明とそれに見合った内装で、週刊誌、各種新聞などが置いてあり「○○園」や「○○珈琲店」といった漢字表記の店名でした。

しかし、大都市部では昨今、喫茶店という名称もコーヒESHOPPへと変化し、椅子は木製で無機質なものとなり、珈琲を飲みながらの憩いの場、考えをまとめるといった旧来の喫茶店の要素を排し、新たな業態へと変化しています。

漢字表記の喫茶店はその姿を目にする機会は少なくなり、コーヒESHOPPとといった作りの店舗が拡大しています。筆者の推測ですが、これらの流れの変化により明らかにコーヒESHOPPの来客数は増え、売上も大きく拡大しているものと思われれます。

このような考え方をすでにリラクゼー

ション系接骨院という言葉が一般的になりつつある治療業界に当てはめて見ましょう。

そもそも、接骨院は療養費報酬を財源としていましたが、日本経済の衰退とともに財源そのものが減少しています。

さらに、専門学校急増により請求資格者（柔整師）数も急拡大し、療養費の取り合い、奪い合いの様相を呈しています。

新たな現金収入源として発生したものに、リラクゼーション系施術やその他の自由診療メニューがありますが、残念なことこのリラクゼーション系接骨院と呼ばれる新たな業態は、比較的人口の多い都市部を基盤としなければ確立することが難しく、比較的小さな地方都市では定着が困難のようです。

競合治療院の乱立の中で広告宣伝の重要性はますます高まっているというものの、広告宣伝だけに依存するだけでは生き残ることが難しくなっているのが現在の接骨院業界です。

このことを認識すると、今後、接骨院の存在だけをアピールする宣伝広告の形から、より高度な告知と口コミを誘発させることができる企画で、生き残り合戦に勝ち残っていかなくてはなりません。筆者はその方策のひとつが接骨院の多機能化ではないかと考えています。

次号では接骨院の多機能化の可能性を記載します。

●平成21年10月4日(日)●

会場：東京大田区産業プラザ P i o

時間：10:00~16:30

主催：パーフェクトクラニオロジー協会

定員：120名 ※定員になり次第締め切らせて頂きます。お早めにお申し込み下さい。

料金：会員10,000円 非会員20,000円

創始者：宮野 博隆

元P AAC/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・シャキッと・その他多数



## パーフェクトクラニオロジー協会 特別セミナー パーフェクトクラニアルテクニック

「今どこを施術すればよいのだろう?」と迷ったことはありませんか?

頭蓋骨診断法(クラニアルポイント他)でどこを施術すべきかわかる!自分の診断に自信がもてる!!この頭蓋骨診断法があなたの施術の指針となります、すばらしいテクニックも外的の所に行っては効果ありません。当日は診断法だけではなく頭蓋骨特効法などの治療テクニックも指導します。

～CSF(脳脊髄液)をコントロールし、患者を本当の健康に導く頭蓋骨治療～

10/4(日)開催【8/1より受付開始】

●セミナーの詳細内容は8/1以降のホームページをご覧ください●

申込み方法は銀行振り込みをもって参加申し込みをしていただき、その後当会で振り込み確認後、受付完了のご連絡を致します。初めて参加される方のみ、まず協会にお問い合わせ下さい。

問合せ・申込先 URL: <http://www.perfect-craniology.jp/>  
MAIL: [csf\\_practice@yahoo.co.jp](mailto:csf_practice@yahoo.co.jp) TEL・FAX: 03-3736-6508

# アップシステムが独自のASPサービスを展開

## 入会しなくても「レセプロ(R)」使用が可能に

### 8月末サービス開始

日本手技療法協会のレセコン「レセプロシリーズ」の開発を手掛ける株式会社アップシステムが、独自のASPサービス(インターネットを通じて顧客にビジネス用アプリケーションをレンタルするサービス)を展開すると発表した。訪問マッサージ向けレセプト発行管理システム「レセプロ(R)」をアプリケーション単体で月額レンタルするサービスだ。従来レセプロ(R)は、同社がシステムを払い出している日本手技療法協会や請求代行会社などに入会しないと利用することができなかった。

このサービスが開始されればこうした「会」などに属さずに高機能なレセコン「レセプロ(R)」が手軽に利用できるようになる。サービス開始までの経緯、今後の展開について同社を取材した。

同社は自社のホームページ上でレセプロを30日間無料で試すことができる体験版を設置し、ユーザーからのさまざまな

声を集め、それをレセプロ(R)の仕様 に反映するなどして、積極的な開発を行 つてきた。

その中で意外と多かったのが、個人請 求をおこなっているマッサージ師を中心 に、こうした会や団体などに属さず単純 にソフトだけを利用したいという要望だ ったという。また、請求代行している企 業からも、「会員にこのシステム使わせ たい」という問い合わせも寄せられ、こ うした声に応え、サービス開始に向け準 備を開始した。

レセプロ(R)は、インターネット上 で展開する業界初のレセプト発行管理シ ステム。従来の、パソコンにインストール したソフトを利用するスタンドアロン 形式では、保険者の名称変更などがある 度に自分でマスターを更新するなどの作 業が必要だった。これをインターネット を介したサービスとすることで保険者マ スターなどはすべてサーバ側で一括管理 することができ、ユーザーはまったく手 間をかけることはない。制度改定への対 応も同様でユーザーはシステムのバージ ョンアップを意識せず利用することがで

きる。

往療距離の自動算定機能も大きな特徴 のひとつ。訪問スケジュールを入力して いくだけで往療距離を自動的に算定す る。

もちろん、【患者住所と施術所住所】 と、【患者住所と先順位の患者住所】を 比較し、短い距離を自動判定する。自動 按分機能も搭載し、同住所の場合、自動 的に往療距離を按分する。按分を禁止す る保険者もいくつか存在するが、これも 保険者マスターで管理されており、ユー ザーは按分の可否を気にせず入力するこ とができる。さらに、距離測定は地図専 門のWEBサービスを使用しているため

常に最新の住所が取得できる。政令指定 都市化など、住所表記の変更にも即座に 対応しているため、新しい表記の住所で 悩まされる心配がない。このほか、「同 意書期限管理機能」や、「同意医師への お礼状発行機能」「DM用ハガキ宛名・ ラベル印刷機能」など、便利な機能が満 載された、まさに次世代型レセコンとい えよう。また、同社はASPサービス開 始に向け、独自の仕様も搭載する予定と

いう。

アップシステムは単にシステム開発を 行っているだけではない。「保険請求業 務とシステム、この両方に特化した専属 のスタッフを擁したカスタマーサポート センターが売り」(同社担当者)とい う。また、治療院向けホームページの制 作も手掛けており、低価格なうえ、検索 エンジン上位表示対策(SEO対策)も 好評なようだ。「お作りした治療院様か ら、ホームページを見て患者さんが来ら れました!とご連絡をいただくと、とて もやりがいがあります。」(ホームページ 制作部門担当者)と元気に応える反 面、「ただ、紹介や口コミで申込が相次 ぎ、今は順番待ちです」と嬉しい悲鳴を あげている。

『手技療法家とともにあゆむシステム 会社』と自社を語る同社の秦代表に今後 の展開について聞いた。

「8月末のサービス開始に向け、サー バなどインフラの準備はすでに完了しま した。現在は、特別仕様の部分に重点を 置いてシステムテストを毎日おこなって います」と、準備は順調なようだ。ま た、最後に、「本サービスを通じてひと りでも多くの治療家の方々にレセプロを 使っていただきたい。全身全霊で皆様にご 満足いただけるサービスを提供してま いります」と締めくくった。

アップシステムの今後の動向に注目し たい。





進化形レセコンが  
ASP サービスとして  
デビューします。



## 訪問マッサージ向け レセプト発行管理システム RecePro(R-up)

Receipt  
Management System for  
Rehabilitation

2009年8月末  
サービス開始予定

業界初  
インターネット  
完全対応  
ASP版

upsystem provides the highest quality

- 超高セキュリティ機能
- プログラム自動バージョンアップ
- 使いやすさを追求した画面設計
- 保険者マスター自動更新
- 保険証履歴管理
- 生年月日入力で資格自動チェック
- 往療距離自動算定機能
- 同意書期限管理機能

RecePro(R-up)

URL <http://www.up-sys.co.jp> E-mail : [info@up-sys.co.jp](mailto:info@up-sys.co.jp) お問い合わせ : 03-3254-1009

# 治療家甲子園って何ですか？

## 治療院で働く人が最高に輝くステージです！

全国からエントリーされた治療院のうち、独自の選考基準で選ばれた優良店舗が本会場のステージで自店の「想い、やり取り、取り組み」を熱く語ります。会場内が最も感動した店舗が最優秀店舗となる第1回目のイベントです。新しい風を取り込む事で治療院業界で働いている人が夢や誇りを持てるようになる。共に学び、共に成長し、働く人すべてが輝けば、必ずや業界の活性化に繋がることでしょう。ぜひ、治療家甲子園にご注目ください。

## ■イベント概要■

- 開催日：2009年11月29日
- 開催会場：虎ノ門ニッショウホール
- 参加店舗数：200店舗（予定）
- 決勝進出店舗数：6店舗（予定）

## ●私たちは治療家甲子園を応援しています●

### ■株式会社 アップシステム

TEL.03-3254-1009 保険請求ソフト開発と治療院向けHP作成

### ■有限会社 ジョイパル

TEL.04-7160-5455 医療機器全般取扱

### ■一般社団法人 日本治療協会

TEL.03-5289-8171 手技療法家の保障制度提供

### ■株式会社 日本メディックス

TEL.047-368-8711 総合医療機器メーカー

### ■株式会社 メディックス

TEL.03-5297-8123 保険請求事務受託及び人材育成

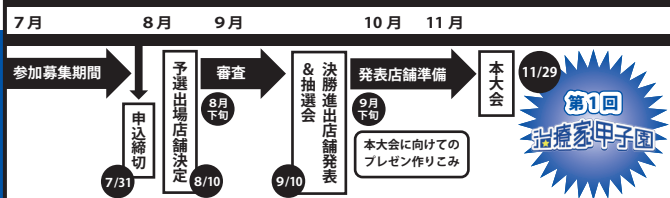
●治療家甲子園について詳しくは  
<http://www.chiryoko.com/> をご覧ください。

# 治療家甲子園

カラダ元気！ココロ元気！ニッポン元気！

主催：一般社団法人 治療家甲子園（事務局：土井）  
TEL.03-5798-7137 FAX.03-5798-7138

## 治療家甲子園スケジュール



# 接骨院開業セミナー

**入場無料**

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。

こんな悩みを解決します

- ①開業したいが、自己資金があまりない。
- ②自己資金があまりないので融資を受けたい。
- ③融資先の決め方と書類の作り方が分からない。
- ④店舗の選び方が分からない。
- ⑤開業の方法が分からない。  
(開業までの流れは?)
- ⑥スタッフの配置が分からない。
- ⑦開業後、税務署への手続きの仕方が分からない。
- ⑧保健所、社保へ提出する書類の作り方が分からない。
- ⑨各種届出書の提出タイミングが分からない。
- ⑩内装のレイアウトをどうしたら良いか分からない。
- ⑪物理療法機器の選定と集患につながる機器が何か分からない。
- ⑫チラシの作り方(内容)、撒き方、タイミングが分からない。
- ⑬料金の決め方が分からない。
- ⑭カルテのつくり方、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。

「開業までどうしたらいいの？」

## 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  |
|----------------------|------------|---|
| 8月                   | 1日、15日、29日 | いずれの日も下記時間帯から選べます<br>① 12:30 ~ 14:00<br>② 14:20 ~ 15:50<br>③ 16:10 ~ 17:40<br>④ 18:00 ~ 19:30 |
| 9月                   | 5日、26日     |   |
| 10月                  | 3日、17日、31日 |   |
| 11月                  | 7日、21日     |   |
| 開催日は原則として毎月第1、3、5土曜日 |            |   |

非会員は 2000 円

NPO法人日本手技療法協会主催

## 接骨院経営セミナー

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

○講師

接骨院経営アドバイザー

主任コンサルタント

細川光一氏 他

# 「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

8月 8日、22日

9月 12日、19日

10月 10日、24日

11月 14日、28日

原則として毎月第2、4土曜日

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 TEL03-5296-9055

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18ページ）をご覧ください。

## 畑中鐵丸

## 身近なようで謎に満ちた裁判所 4

身近な存在でありながら、どういう活動をしているかわからない国家機関である裁判所について連載で解説させていただきます。

今回は、「国会議員」と「行政官・裁判官」とを対比する形で議論させていただき、日本という国家を運営しているのが実は霞が関の行政官僚である、という実体を述べさせていただきます。

すなわち、日本という国は、建前でこそ民主国家として「マジョリテイが投票で選んだお調子者や目立ちがり屋」が主権者代表として運営するなど危なかつしいことを言いつつ、その実体は、完全な官僚国家であり、「小さいころから地味な努力を怠らない、優秀で責任感のある試験エリートたち」により堅実に運営されているのです。

ところで、日本国家の運営を託された

文系試験エリートの二大巨頭である「行政官」と「裁判官」は、前回述べたとおり、彼らは実に近似した存在ですが、実は、まったく違った理念と見識で活動しているのです。

## 最強の国家権力を保持する裁判所

国家権力の中でもっとも強力な権限は何でしょうか。

法律をつくることや、法律を執行することでしょうか。

こういう問いに対しては、「主権在民の理念から、主権者代表である国会が有する立法権力が日本国においてもっとも強大な権力である」という答えが返ってきます。

しかしながら、国会の立法といえども憲法に反する内容が定められる可能性

も否定できません。他方、現日本国憲法は、法律に対する優位と最高法規性を宣言しており、憲法に反する法律や行政行為は無効と宣言されるべき必要が存在します。

このように、法律をつくる権限（国会が有する立法権力）や法律を執行する権限（内閣を頂点とする行政官庁が有する行政権力）の上に、当該立法や法執行を憲法に照らして審査し、無効と宣言する「上位の権力」が想定されるのです。

この権力は、「違憲立法審査権」と呼ばれる権力ですが、立憲国家においては、国家運営におけるもっとも強力な権限であると認識されています。

この違憲立法審査権を、どのような国家機関に所屬させるかについては一義的なものではなく、各国各様のモデルがあります。

フランスやドイツのように、一般の裁判所とはまったく別系統の「特別の裁判所」を創設し、当該特別裁判所に違憲審査を行わせるようなシステムもあります。

日本は、イギリスやアメリカと同様、通常裁判所に違憲立法審査権を付与しています。このような意味において、裁判所は、通常司法権のほか、「違憲立法審査権」という、立法権力や行政権力も凌駕するもっとも強力な国家権力を保持しており、わが国において「最強の権力集団」と言うことができるのです。

## 違憲立法審査権が

## 通常裁判所に帰属するという意味

しかし、これはよく考えてみると、相当特異なシステムといえます。

くだらない民事のもめ事や離婚の話、窃盗や詐欺など刑事事件の面倒をみている国家機関が、国会の立法権限や行政官庁の法執行をぶっ飛ばすようなラディカルな事件を裁いてしまう、ということですから、ある意味無茶苦茶なシステムです。

実際、例えば、東京地裁の例でいうと、民事1部から3部および38部は行政部と呼ばれ、日本国が被告となるような行政事件や立法に絡む事件を専門的に集中的に審理するのですが、当該部においても通常事件も割り当てられますので、

「午前中は、国土交通大臣を被告とする国家賠償請求事件、午後は貸金と契約違反と近隣紛争」などという形で、「国を揺るがすような大事件」と「犬も食わない、ネコもまたぐような民事の揉め事」が同じ裁判官によって同じ法廷で裁かれていることがあるのです。

いずれにせよ、裁判所が日本国の中でもっとも強力な権力を有することは明らかであり、裁判所の前では、首相だろうが、大臣だろうが、民事トラブルの当事者や泥棒や詐欺師と同様、等しく裁判官にひれ伏し、そのご託宣を仰がなければ

ならないのです。

## 上司もなく、やりたい放題の裁判官

行政官は、「法律による行政」「絶対の上命下服」の二つの原理で厳しく規律されています。行政官が仕事に個性を発揮することは、法律の軽視や指揮命令の混乱につながるため、厳しく禁じられ、ひたすら個性を埋没させ、私情を排して公正・公平な法を実現します。

行政官以上に強大な権力を振るう裁判官は、行政官僚と同様あるいはそれ以上の規律に服すると思うのが素直で自然です。「裁判官は、さぞ規律がしっかりしており、何から何までルールでがんじがらめにされ、個性の発揮は忌避され、人間性が否定された機械のような仕事が出来られるのであろう」というのが一般の方の印象だと思われます。前回「行政官と裁判官は、バックグラウンドも出身大学も試験科目も酷似している」などといったいましたが、この点からも、裁判官と行政官の仕事の哲学やスタイルが同じと考えるのが自然です。

しかし、事情はまったく逆で、裁判官は、上司もおらず、個性と私情を發揮して、さしずめ「やりたい放題」といったところなのです。しかも、この「裁判官が、個性の赴くまま、やりたい放題で仕事してもいい」という業務指針は、憲法に明記されているのです。

憲法76条3項をみると、「すべて裁判官は、その良心に従ひ独立してその職権を行ひ、この憲法及び法律にのみ拘束される」とあります。

裁判官が、その職務権限を行使するにあたっては、外部の権力や裁判所内部の上級者からの指示には一切拘束される必要がない、と憲法で保障されているのです。

例えば、行政官が、「この法律は、私の良心や憲法解釈に反するので、個人の判断として執行をしません」とすると大問題となります。

ところが、裁判官は自分の良心と自身の憲法解釈・法律解釈に基づき、気に食わない法律を違憲無効と判断したり、憲法に反するおかしな法律制度を維持したりすることができるとは、

こういう言い方をすると、「カたくてマジメそうな裁判所がそんなに加減なことをしないでしょ」という声が聞こえてきそうですが、日本の最高裁は、民主主義について非常識ともいえる判断を長年敢行し続けています。

例を用いてお話しします。東京都内の私立小学校で学級委員を決める際、クラスの担任が、「港区と千代田区から通っている生徒に5票与え、中央区と渋谷区から通っている生徒には3票、足立区と台東区に通っている生徒には2票、川崎市から通っている生徒に1票という形で付与する」と発表し、生徒

の住所地によって票数を露骨に差別したとします。

もし、実際こういう非民主的な教育運営している教師がいたら、気でも狂ったのではないかと思われ、即座にクビを切られるでしょう。

しかしながら国政レベルにおいては、このような「気でも狂ったか」と思われる行為が平然と行われ、最高裁もこれを変えようとはしません。

すなわち、国会議員を選ぶ選挙においては、投票価値が平等ではなく、鳥取県や島根県の方々は5票与えられる反面、東京都民は1票しか与えられない、という異常な状況が長年続いております。

このような「『多数決』ならぬ『少数決』」による、非民主的な国民代表選出制度」の違憲無効性が最高

裁で度々審理されていますが、「素性も選任プロセスもよくわからない最高裁の15人の老人たちの思想・良心」に照らせば、このような制度も「違憲ではない」とされ、投票価値の不平等は延々と放置され続けているのです。

小学生の学級委員の選出ですら許されない非民主的蛮行が、国政レベルで平然と行われ、かつ最高裁に聞いても「別に問題ない。こ

れがワシらの良心じゃ。黙ってたがっておれ」という態度が貫かれるのです。

以上のとおり、裁判官は、日本国における最高・最強の権力を保持しながら、誰の指図を受けることなく、自由気ままに、個性を發揮することが憲法によって保障されており、この点において、個性の發揮が極限まで否定される行政官僚とはまったく異なるのです。

◇ ◇ ◇

次回は、裁判所の組織や活動内容をさらに掘り下げ、謎に満ちた裁判所という特異な国家機関の実体をさらに解明していきます。

(了)

## 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「企業法務バイブル2009」(弁護士法人畑中鐵丸事務所著)が、平成20年12月24日、弘文堂より刊行される。

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21回

## ● 治療院の接待交際費 ●

### 飲食代

治療院を営む山田さんは仲良くなくなった患者さんから一緒に飲みに行こうと誘われました。待ち合わせをして入ったのは安い居酒屋。ひよつとして高級クラブかもと期待していた山田さんはガツクリ。気を取り直して飲んでいるうちにアルコールがまわり楽しくなってきました。帰りに「お勘定」と患者さんが言ったので、おごつてもらえると思っていたら「割り勘にしましょう」と言われて、酔いがさめてしまいました。とりあえず居酒屋の領収書はもらったのですが、これは治療院の事業に係る必要経費になるのでしょうか？

税務上は「専ら事業の遂行上必要と認められる場合に限り」必要経費として認められます。このケースは山田さん一人の飲食代で、接待してないので必要経費とするのは無理です。では、このケースで、山田さんが飲食代を全額負担し患者さんを接待したときは、得意先の接待になるので必要経費として認められるでしょう。しかし、治療院側が患者を接待するのは常識的にはちよつと変ですね。患者の悪いところを治すので、治った患者から接待されるのが普通と思われると思います。接待する客観的な理由が必要でしょう。では、従業員を慰安のために居酒屋に連れて行ってその費用を山田さんが負

担した場合は、その負担額が常識的な額であれば必要経費になります。

### ゴルフの会員権代、年会費、プレー代

山田さんは最近ゴルフにハマっています。月に一度ぐらい同業者の友達といっしょにプレーしていますが、このプレー代は必要経費になるのでしょうか。また、ゴルフの会員権も安くなってきたので購入も考えています。会員権の代金や、年間の会費は必要経費になるのでしょうか？

山田さん1人分のプレー代は、接待のための支出ではないので必要経費にはなりません。全額山田さんが負担したときは、相手が同業者の友人の場合は、その接待した目的が事業に関連するものかどうかポイントになります。単に遊びが目的であれば当然必要経費にはできません。その友人が分院を持っており、分院経営のノウハウを教えてもらったお礼だったならば、必要経費として認められると思います。

しかし、税務調査で領収書しかなかったら、口頭で説明しても本当かどうか調査から信じてもらえないかもしれません。接待した相手の会社名、氏名、接待の目的を領収書のウラにその都度記入しておく習慣をつけておきましょう。

かつて税務調査で過去5年分の交際費について、接待した相手の会社名、氏

名、接待の目的を書面で明らかにするようにと言われたことがあります。その治療院は交際費が業界平均よりかなり多かったので税務署から目をつけられたようです。過去5年と言われても事業主は憶えています。こんな思いをしたくなかつたら、あやしい支出を経費に入れることはやめましょう。

次にゴルフの会員権の購入代は費用にはなりません。法人で購入する際は、その名義を法人にすれば、法人の資産になります。年会費は会員権を法人で資産計上している場合は、法人の交際費になります。ただ法人で購入しても、これを役員が個人的な利用しなさいときは、交際費ではなくて役員賞与になってしまいます。

### 従業員への支出

山田さんの治療院ではスタッフが数名働いています。夏には毎年慰安旅行に温泉に1泊2日で行っています。この費用は全額必要経費になるのでしょうか？

これは、従業員も一部負担しその事業主の負担が少額で、その旅行の期間が4泊5日以内（海外旅行では外国での滞在日数が4泊5日以内）、旅行に参加した人数が全体の人数の半分以上であれば、山田さんの事業の福利厚生費として必要経費として認められます。金額が多いと判断されると、その部分は従業員への給

与になります。旅行に行かなかったスタッフに代わりにお金を渡すと、これは給与になります。

慰安旅行に家族や患者さん友人を招待したら、家族分は個人負担となり、事業の必要経費にはなりません。招待者が患者さんならば交際費になります。友人は先ほどのゴルフの接待と同じです。

山田さんはスタッフに新しい技術を学ばせるため東京に宿泊で研修に行かせようと思っっています。この支出は経費になるでしょうか？

その研修が治療院の業務を行うために直接必要なのだとすれば、研修費として必要経費になります。同業者団体が主催する主に観光旅行を目的とした団体旅行は研修費にはなりません。事業主が行くと個人負担、スタッフが行くと給与になります。

山田さんのスタッフが今度結婚するので祝い金を渡そうと考えています。これは必要経費になるのでしょうか？

税務上は、従業員や元従業員、またはその親族などへの慶弔費は、一定の基準に従って支給される場合は、必要経費として認められます。慶弔費支給規程を作成しておきましょう。

### 広告宣伝費、寄付金等との違い

山田さんは、治療院にみえた患者さんに治療院の名入れタオルを無償で差し上げています。これは交際費、それとも広告宣伝費？

個人事業ではいずれも必要経費ですが、法人では後述で述べるように交際費になると一部または全額を経費にできません。税務上は、カレンダー、手帳、扇子、うちわ、手ぬぐいなどの物品を贈与するために通常要する費用は主として広告宣伝効果を意図して支出されるので広告宣伝費になります。従って治療院の名入れタオルは広告宣伝費になります。

患者さんに施術用の Tee プやシップの新製品を試用品として提供する際も、広告宣伝費になります。

山田さんの患者さんには、よく他の患者さんを紹介していただいている方がいます。盆暮れにお中元、お歳暮として商品券かビール券を渡したいと思っっていますが、これは必要経費になるのでしょうか？

これらの支出は、税務上は接待交際費になります。患者の紹介を生業としている業者に一定の基準で紹介手数料を支払うときは、交際費ではなく、紹介手数料になります。

山田さんには今度の衆議院選挙で応援している候補者がいます。いくら寄付したいと思っっていますが、これは事業の必要経費にできるでしょうか？

事業に関係のある者に対する接待、供応、慰安、贈答などの行為のために支出する費用が交際費です。選挙候補者など

事業に直接関係のない者に対する金銭贈与は寄付金となり、事業の必要経費とはなりません。ただし、個人として選挙候補者の後援会に寄付するときは、所得税控除の対象になる場合があります。

### 個人事業と法人の課税の相違

山田さんの治療院は業績も良く、同業者の友人から法人成りした方がいいといわれました。ただ接待交際費については法人では一部経費にならないといわれました。これはどういうことでしょうか？

接待交際費についての税務上の取り扱いには、個人事業と法人で相違があります。個人事業では、接待交際費は全額必要経費になります。一方、法人では、資本金が1億円以下の中小企業の場合、400万円までの交際費については、その9割が損金（個人事業の必要経費のことを法人では損金という）として認められます。1割は所得（法人の所得のこと）で法人税課税対象になる）になってしまいます。400万円を超えた部分は全額損金にならないで所得になります。山田さんの昨年1年間の接待交際費は50万円でした。法人ならば、このうち9割の45万円が損金になり、5万円が所得となり課税対象になります。なお、平成21年度の税制改正により、平成21年4月1日以降に終了する事業年度から400万円の枠が600万円に拡がりました。

山田さんは法人成りした友人から、法人でも5000円以下の飲食代は全額損金になるといわれました。これは、接待交際費になる飲食代で、その一人当たりの支出額が5000円以下で、会社の役員、従業員、親族以外への接待で、領収書のほか、接待した相手先の会社名、氏名、その関係、人数を記載した書類を保存することが要件になっています。

法人の税務調査では、広告宣伝費や福利厚生費、研修費など接待交際費以外の科目のなかに、接待交際費になるものがないかがポイントになります。もしこのような支出が見つかれば、その支出の1割または全額が損金とならず、法人の所得となり追徴されます。ベテランの調査官は、その法人の接待交際費が400万円前後だと、調査ポイントをこの点に絞って調査をします。見つかる全額所得加算になるからです。

### 質問をお待ちしています

上田曾太郎の初歩の会計教室にご質問、ご相談、取上げてほしい内容などございましたら、  
①質問等内容②ご連絡先③お名前（匿名の場合はペンネーム）  
④開業している方は開業歴をお書きになり郵送又はFAXで  
ひーりんぐマガジン編集部  
「初歩の会計教室係」  
(FAX03-5296-9056)  
までお送りください。

# TTCセミナーの人気定着 毎回満員の盛況!

## 10月は仙台市で開催

TTC（トータル・セラピスト・コミュニティ）セミナーも開始以来1年が経過、知名度も増し各回とも参加者もほぼ定員数を集めている。

「TTCのメンバーはセミナー開催初期、参加者集めに集中していたが最近では若干余裕が出てきた。地方の手法療家のために東京以外でのセミナー開催の検討や組織づくりなど、幹事同士が話し合うための時間をもてるようになり、新たな企画や会の将来像も話し合う機会が増えた」と幹事の一人が言う。



年内には、東京以外でセミナーを開催することを目標にして、会場探しなどに当たつていますが特に要望が多かった仙台市で会場が見つかり、10月の第16回TTCセミナーは、仙台市にある東日本医療専門学校での開催が決定

した。これまでは、幹事3人により運営されていたが、組織強化と幅広い活動を視野にそれぞれの役割分担を決めた。初代会長には幹事の中から木場克己氏が選任された。



←木場新会長と各回の講師

木場会長は、「幹事として佐々木伸幸氏（株式会社メディアケア英伸代表）、星野虎之助氏（有限会社セラップ代表）の2人を増員しました。これにより、ボランティア活動にも参加したり、各地でTTCセミナーを開催したり、幅広く手法療家の役に立つ企画を打ち出すことが可能になりました。おもしろい企画や新しい企画を考え出し、治療家同士の連携を強化させて、TTCが業界の人たちから一目置かれるような存在になることを目標に、これまで以上の行動をしていきたい」と抱負を語る。

治療家の親睦を目的に7月20日に東京江東区森下にある「フットスクエア江東森下」でTTC主催の第1回フットサル大会も開催された。

8月はセミナーが休みとなるので、9月以降のセミナー開催予定日と内容、講師陣は下記の通り。なお、9月、10月とも会場が変更されているので注意。

参加料は、NPO法人日本手法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、養成所学生は、3000円（要学生証提示）定員は各回50人。なお、参加希望者多数の場合は先着順。

申込み、問い合わせはNPO法人日本

手法療法協会TTCセミナー係（TEL 03-5296-9055 FAX 03-5296-9056 Eメール：info@e-shugi.jp）まで。  
 なお、TTCのホームページ（http://tc-jinfo.com）でもセミナーのスケジュール確認や申し込みができる。

TTCセミナー開催予定

| 開催日・時間                           | 第1部   | 第2部  |
|----------------------------------|---|--|
| 第15回<br>9月27日(日)<br>13:00~17:00  | 「物理療法と物療機器の応用」物理療法と物療機器のすべてがわかる～疼痛の種類、物療機器の選択と美容へのアプローチ法～<br>講師：山崎隆幸氏（金沢大学医学部保健学科・臨床准教授）他 協力：株式会社テクノリンク | 「競技別トレーニング法とセラバンド・エクササイズ」競技別レジスタンストレーニングから瘦身エクササイズまで～芸能人御用達のクリスマスポートトレーナー～<br>講師：坂詰真二氏（スポーツ&サイエンス主宰） |
|                                  | 開場：12時30分 開演：13時00分 終演：17時00分<br>会場：総合学園ヒューマンアカデミー・東京校（東京都新宿区高田馬場4-9-9 早稲田予備校13時ホール6階）                  |  |
| 第16回<br>10月25日(日)<br>13:00~18:00 | 「マル秘治療法公開 Part1」スポーツトレーナーの神髄 スポーツ障害のバリエーションと治療法<br>講師：木場克己・TTC会長（コパメディカルジャパン代表）                         | 「マル秘治療法公開 Part2」明日から使えるマリガンテクニク マリガンテクニクの理論と実技<br>講師：丸山正城氏（コスモポリタンメディカル代表）                           |
|                                  | 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）<br>会場：東日本医療専門学校（宮城県仙台市太白区中田4-4-35）                           |  |

主催：NPO法人日本手法療法協会 協賛：一般社団法人日本治療協会（JHA） 運営：トータルセラピストコミュニティ（TTC）事務局  
 ※8月のTTCセミナーはお休みします。※ 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。



# 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けます。

## 【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。

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

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

『ひーりんぐマガジンの購入方法』

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



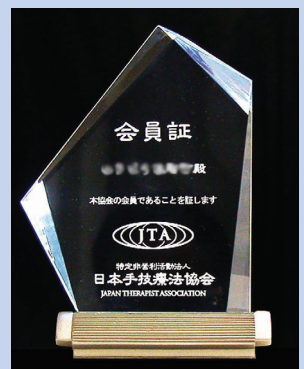
W200mm×H260mm×D15mm 300g  
※写真の文字ははめ込み合成です

### 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

学校法人西田学園

# アルファ医療福祉専門学校

## 柔整学科、はり・きゅう学科を今年新設

### 「国家試験合格率は全国平均以上をめざす」西田理事長



学校法人西田学園の前身は、昭和 54 (1979)年にトフルアカデミーとして東京・代々木に日本初の米国大学院留学指導コースを開校したのが始まりだ。

昭和 61 (1986)年、東京都町田市に現在の学校法人西田学園を設立、そして平成 11 (1999)年、介護保険の開始を機に業態転換を図り、アルファ福祉専門学校の設置許可、厚生労働省指定・東京都認可を受け、専門学校として介護福祉士科を開校し、ホームヘルパー養成コース、社会福祉士養成通信科・精神保健福祉士養成通信科などを開設。同 21 (2009)年 4 月にアルファ医療福祉専門学校に校名変更し、医療的な部分の充実をねらいとして柔道整復学科とはり・きゅう学科を新設した。

同校の教育理念、カリキュラムの特徴、さらに今後の展望などについて紹介する。

#### アルファの教育理念

今年設置された柔道整復学科とはり・きゅう学科について、同校の西田忠和理事長は「国家試験合格率は全国平均以上をめざす」という将来的な構想を描いている。

高邁な理想を抱く裏には、トップクラスの予備校教育で有名な河合塾の立ち上げにかかわったという西田理事長の自負心を垣間見ることが出来る。

西田理事長は、同校の教育理念を次のように説明する。

「学校自体は創立 25 年の 4 半世紀になろうとしています。わが校は社会福祉、精神保健福祉の分野で、卒業生達が地域に密着した活動を展開して、高齢者を幸せにする介護福祉の分野で高く評価されるようになりました。鍼灸・柔整の学科は医療福祉の領域ですが、

その技術は古典的な時代から今日まで進歩発展し、私どもの日常的な健康管理や癒し・エステの分野にまで広がる進化の時代を迎えています。わが校は軸足を医療福祉分野に置き、地域社会に貢献する人材の養成に徹します。とくに、介護者や治療者として卒業する 2、3 年後に要求される技術や知識、5 年後、10 年後に国家資格を持つ人たちの活動分野がどのようにならるか、医療福祉の未来を見据えて、施設や事業所の経営を担える人材、さらに、人材育成に携われる指導者の育成をも視野に入れた専門教育を目指しています。アルファの卒業生が職場で認めら



西田理事長

れ高い評価を得ているのも、常に未来を見つめて自らを研鑽することを忘れない当校の指導理念が貫かれているからでしょう」

また、柔道整復師、鍼灸師養成に参入した理由について西田理事長は、柔整が身体にやさしい医療だからと話す。

「現在、高度医療技術が目覚しく発展しているが、一方で伝統医療である柔道整復師、接骨、整骨、ほねつぎの施術を受ける患者も増えているようです。柔道整復師の徒手整復法は副作用のない無血療法として柔道を通して人から人へと伝承されてきた技法であり、いま医学の進歩とともに、身体にやさしい医療、西洋医学に変わる医療としての柔道整復師が求められています。わが校の柔道整復学科は西洋医学の科学的根拠『EBM (Evidence-Based Medicine)』と、東洋の伝統医学を融合させ、社会に貢献できる人材、未来の医療の担い手となり、地域に根ざした柔道整復師を育



木下事務局長

成したいと考えています」鍼灸についても、鍼灸師の治療フィールドが、従来の病院や治療院に加えて、スポーツ業界、美容業界、介護福祉業界、癒し業界など、幅広い分野に広がっていることなどを指摘し、鍼灸を学ぶ学生も高卒生を始め、サラリーマン経験者、他の医療職からのスキルアップをめざす人、定年退職後の第二の人生に治療家を選んだ人、美容に鍼灸を取り入れたいエステティシャン、子育てをしながら手に職を得たい主婦やシングルマザーなどさまざま、新たな展開を予測している。「柔道整復師、鍼灸師の育成は過去と現在でかなり変わってきています。養成機関が増えたこともあり、志願者の裾野がかなり広がってきています」と木下昭事務局長は説明する。

そもそも、同校が柔道整復師、鍼灸師養成に参入したのは「介護・福祉の他職種に比べ、独立することを視野に入れられるのが柔道整復師、鍼灸師の大きな特徴です。そこで本校のカリキュラムによって何らかのアドバンテージを備えた柔道整復師、鍼灸師を育成することをめざしています。現在のよう

養成機関が増え、以前ほど独立開業は容易ではありません。自ずと患者の対象は高齢者になるわけですが、たとえばヘルパー資格を持つ柔道整復師や鍼灸師が施設に行つて介護するかたわら、本来のお客さんを獲得することも可能になります。競争の激しい市場ではありますが、こうした点から柔道整復師、鍼灸師の育成に参入することになったわけです」(木下事務局長)という。

### 高い合格率へのノウハウ活かした実践指導

いずれ「医療と福祉のコラボレーションの時代がくる」と西田理事長は話す。「多様なニーズに応えられる人材の育成がこれからの時代には不可欠」という考え方が、学生の指導やカリキュラムに大きく反映しているのが同校の特徴だ。

専門学校の大きな役割の一つは卒業生を国家試験に合格させることだが、西田理事長は、「すべての生徒の合格をめざしてさまざまな取り組みを進めています。その一つが予習テストです。その日の授業で予定している内容を、授業の前にテストするというもので、入学した最初の授業から毎日欠かさず実施しています。当初は教員や生徒から疑問や不満の声があがりましたが、現在はすっかり定着し、学習の効果がはつきりと現れてきています。漫然と授業を受けるだけでは、自分が何を理解していないかすら曖昧のままになってしまいますが、予習を行つて受講すると学習意欲が高まり、復習も進んで行うように

なるのです。難易度の高い社会福祉士の場合、国家試験の合格率は全国平均は29・1%ですが、本校の今春の合格率は52・9%と非常に高い合格率を例年維持しています」という。これは河合塾で培った「合格のノウハウ」がしっかりと根付いていると言えるだろう。

一方で「2年生になったら治療院の経営に関する指導も行いたい」などと話し、単なる国家試験対策のみではない教育方針をのぞかせる西田理事長。「おそらく日本一安い費用で学べる」というように授業料は比較的安い。

木下事務局長は「柔道整復学科とはり・きゆう学科はいずれもヘルパー2級講座が含まれています。また、それぞれ午前部と午後部に分かれていますから、2年間に両方の学科を履修することができます。また、介護福祉科は終日授業のため併願はできませんが、実習に重点をおいており、3期に分けたうち最後の実習は1カ月にわたつて行われ実践力が確実に身に付きます」と話す。

### 豊かな人間形成

教員の秋山佳彦氏は、「治療者も患者さんも人間です。私が学んだ先生の言葉に『人間は四部構成である。治すのは体だけではな。体、心、精神、感情の一つたりとも欠くことはできない』の教えどおり、広い視点で患者さんに接することの大切さを学生の皆さんに伝えたいと思います」という。

つまり、同校がもう一つ重視しているのが「治療の専門家としてきちんと人と接することができるような社会性を身につけさせることも大切な課題です。たとえば、一般に柔整師は整形外科



秋山氏

師は整形外科医と折り合いが悪いと言われています。ところが、お互いがうまく連携をとり、ずれも発展しているという地域もあります。要は人間性の問題とこの地域もかなりあるのだと思います。学生には、うまく地域で存立基盤を固められるような意識を身につけさせたいと考えています」。

西田理事長は専門学校の役割の1つに地域貢献を挙げる。「教育機関として、常に地域社会への貢献も視野に入れなければならないと考えています。9月1日の防災の日に先立ち、8月29日には周辺住民の方を対象に、災害が発生したときの救助や応急処置などの実技演習を行います。AEDの使用説明や包帯、テーピングの指導はもとより、肝炎の患者さんに対応する時の感染防止の留意点などもご説明する予定です」。

「卒業生とは一生つきあう」

同校では在校生に対してばかりでなく、就業した卒業生も大切にしているのだという。

柔道整復学科

|       | 1年次       | 2年次       | 3年次       | 合計        |
|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 入学金   | 300,000   | -         | -         | 300,000   |
| 授業料   | 920,000   | 920,000   | 920,000   | 2,760,000 |
| 施設設備費 | 180,000   | 180,000   | 180,000   | 360,000   |
| 合計    | 1,400,000 | 1,100,000 | 1,100,000 | 3,600,000 |

はり・きゅう学科

|       | 1年次       | 2年次       | 3年次       | 合計        |
|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 入学金   | 300,000   | -         | -         | 300,000   |
| 授業料   | 920,000   | 920,000   | 920,000   | 2,760,000 |
| 施設設備費 | 180,000   | 180,000   | 180,000   | 360,000   |
| 合計    | 1,400,000 | 1,100,000 | 1,100,000 | 3,600,000 |

※両学科ともコースは午前部と午後部。教材費用等 100,000円程度は別途

「卒業生とは一生つきあう」という言葉が、同校の特色である。卒業生が活躍している現場を見学し、指導を受ける機会を設けている。また、卒業生が地域社会に貢献している事例を紹介している。西田理事長は「卒業生は、学校生活で学んだことを活かして、地域社会に貢献してほしい」と話している。

西田理事長は「私たちにあっては生徒の目標を達成することが第一の役割となります。つまり国家試験に合格させることです。次に、その後のアフターフォローが重要と考えています。福祉や介護に関わる法律が改正されることを前提に、卒業教育を通じてフォローアップに力を入れていきます。一生おつきあいでいきたいと思います。姿勢です。たとえば介護士に就業した場合、2年後にファーストステップ研修が2年後にセカンドステップ研修があり、修了すると施設長等になる道が拓かれます。



大学化をめざす学校も多いでしょうが、私たちはあくまで職業訓練校として、内容の充実を図りたい」と話す。こうした体勢を考える背景には、医療・福祉を取り巻く環境がめまぐるしく変化していき、だるうとの視点に立っている。

「これからの5〜10年の間に社会は大きく変化するでしょう。医療保険、介護保険、年金保険などいずれも現在の状態が続くことはあり得ません。現在、介護の世界で一番大きい組織は特別養護老人ホームですが、近年では有料老人ホームが急速に伸びています。有料老人ホームは介護保険ベースのもの、自費負担の割合がほぼ半々ですが、サービスレベルの高い自費負担の施設に人気が集まっています。今後の見通しとして、特別養護老人ホームは生活困窮者のための救済施設になることが予想され、介護従事者の態様も変わっていくでしょう」(西田理事長)。

**売上・利益を獲得する！ 整骨院の科学的経営法 明日から使える実践的なツールを使用**

**7店舗で実験・検証した成功ノウハウ** **顧客満足度 UP** **経営改善** **人財育成**

- ・ 予約制導入による来患者数アップ
- ・ 保険を維持しながらの実費導入法
- ・ 女性スタッフによる来院促進活動
- ・ やる気を高める給与体系・勤務評価
- ・ 受付スタッフの教育システム

People Business School では世界レベルのマネジメントシステムを整骨院向けにカスタマイズした経営プログラムを使用します。

□2009.8.23(日) 13:00~16:00 受講料 25,200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: 大阪市東淀川区下新庄5-2-18 タオユニビシティ 阪急千里線 下新庄駅すぐ

□2009.8.30(日) 13:00~16:00 受講料 25,200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: 東京都千代田区丸の内1-7-12 東京ステーションコンファレンス JR東京駅八重洲北口から徒歩5分 サシアタワー内

開催スケジュール (東京・大阪会場)  
 8月 整骨院の売上増大法 (予約システムと実費導入)  
 9月 整骨院の利益増大法 (経費のコントロール)  
 10月 施術者の目標設定法

PBS ピーブルビジネス 検索 TEL: 06-6160-0661 FAX: 06-6160-0662 URL: http://www.tao-keiei.com **ピープル・ビジネス・スクール**

## 鈴木直人

## 不況時に思う「不況のおかげ」

「不況でも繁盛している治療院がある」というと、患者さんが減っている先生はうらやましく感じると思います。

最近では、治療技術だけではなく経営手法などを勉強されている先生も多くなってきました。しかし、上辺だけのノウハウ経営を学ぶだけでは、不況の中で治療院を繁盛させることはなかなかできません。

なぜなら、ノウハウ経営はすぐにマネされてしまうため、他の治療院との差別化が困難だからです。不況の中でも毎日ライバルが増えているこの業界です。差別化がなくては、繁盛するわけがありません。

不況でライバルが多くなる時代には、じっくりと長期的なことを考えた経営が必要となります。「そんなこと言ってもすぐにも患者さんを増やしたいんだ」と思われる先生もいるでしょう。しかし残念ながら、そう思っている限り「不況でも繁盛する治療院」をつくることは不可能なのです。

軽い症状の治療ばかりを勉強している先生が、重症の患者さんを治療できないように、景気のいい時の表

面的なノウハウだけの経営法を学んでいる先生には、100年に一度と言われている不況は乗り越えられないのです。とは言っても現実問題として、私たちは治療の勉強もありますし、日々の仕事もありますから、新たに不況のための経営を勉強する時間・資金・労力などがなかなか取れないと思います。

忙しい合間を縫って、不況のための長期的な経営の勉強をするのは確かに大変です。しかし、このような努力をしているのは何も私たちだけではありません。常に多様な業界が経営努力をしています。

多くの介護事業者や病院などは苦しい中でも経営努力をしていますし、スーパーマーケットなども不況のための経営努力は常に行っています。ですから、当然それだけの努力をしなければ、不況でも繁盛する治療院などつくれないのです。

好況や不況といった社会の情勢に合わせて経営していきながら、さらに商品をよくしていくことは、世の中では当たり前になっていくのです。

この不況の中で繁盛している会社やお店や治療院は、その努力を怠ることはありません。この不況は、はっきり言ってよい試練なのです。

## 門番の試練に打ち勝てるか？

話は変わりますが、あなたは門番という言葉をご存じでしょうか？

門番とは、文字通り門の番人のことですが、ここで言うのはあなたの深層心理にある門番のことです。門番は、その門に入る価値のない人間を門の中に入れないように仁王立ちして待ち構えています。

例えば、門の中は繁盛している治療院の世界だとします。しかし、門番がいるので簡単にはくぐれません。そうです、不況はこの門番が起こしたものだと考えられます。

不況だけに限らず、あなたが今より少しでも成長しようと思うと必ずこの門番があなたの前に現れて、成長意欲をくじくような試練を与えます。

健康のためにジョギングをしようと思った日に雨が降ってくるという単なる不運としか思えないことも、弟子の時代に苦労した年月などもまさにこの門番の仕業です。

門番は、あなたの成長しようとしている意識が本気のものであるかを試しているのです。この不況という試練は、あなたが本当に繁盛する治療院をつくりたいと思っているのか、治療家として成功したいと思っているのかを試しているのです。

門番は「繁盛する治療院ってというのは、本当は大変なんだぞ。成功するっていうのは、他人が足を引っ張るし、やっかみもある。繁盛している治療院のうらやましいと思えるいいところばかり見えないよ。腹はくくっているのか？」と、言葉で

はなく現象で、あなたに問いかけてくれているのです。

「せっかく治療院が軌道に乗ってきたところで不況かよ。ついていないな」と思っていたり「ただでさえ、患者さんが少ないのに不況で追い打ちをされた」と思っている先生もいることでしょう。このような不運に見えるものは、全てこの門番の仕業なのです。

この門番の試練に負けた者は、門の中の住人にはなれないのです。しかし、門番の試練に打ち勝った者はその努力が認められ、中に入る価値のある人間として門番に認められるのです。

さて、あなたは門番に認められる努力をしているでしょうか？

門の中の住人は「あの時のあの試練があったおかげで…」というのが口癖のようです。あなたも将来「あの時の不況のおかげで…」と言えるようになりたいと思いませんか？

## 鈴木直人

健康施術院・院長

ETC治療家戦略研究会・代表

平成4(1992)年、藤沢市で出張整体を始める。平成13(2001)年、臨床治療家養成塾を発足。同15(2003)年、ETC治療家戦略研究会設立。同20(2008)年「うつ病・自律神経失調症治る人治らない人」出版。現在は治療院の現場に立ちながら、治療技術から経営法まで幅広いセミナーを開催する。

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

Mail: office@etc-karada.com

増える高齢者、増えるマーケット？

政府が5月29日に閣議決定した高齢化の現状や対策などをまとめた平成21年版の高齢社会白書では、65歳以上の高齢者の全人口に占める割合が22%を超え、将来、首都圏でも高齢化が進むなど「本格的な高齢社会」の到来を指摘している。

白書によると、平成20年10月1日現在、65歳以上の高齢者人口は2822万人に達し、総人口に占める割合は22・1%と過去最高を記録した。さらに、75歳以上の後期高齢者も1322万人と前年比52万人増で、0・5ポイント増の10・4%に及んでいる。

平成17年では、75歳以上の後期高齢者人口が1160万人だったが、47年には2倍の2235万人に増加する見込みで、後期高齢者の人口が増加し続けることで、医療費の増加も避けられず、将来の後期高齢者医療制度の運営にも影響を与えそうだ。

都道府県別にみた高齢化率は、東京、愛知、大阪などを中心に大都市圏では低く、他の地域では高くなっている。20年現在、最も高齢化率が高い島根県では28・6%、最も低い沖縄県は17・2%。沖縄は17年から4年連続して高齢化率が

低く、内閣府は「出生率が高いことが影響しているのではないか」としている。

さて、このような国の指摘から、皆さんはどのようなことを考えますか？

30年後なんて先のことは知らないよ、そんなに長く生きていかないかもしれないし、と考えている方も多いのではなからうか。かく言う私も、そんなに長く生きられないと思うし、そのつもりもない。ピンピンコロリがベストな生き方と考えている。

私はそのように考えていても、公の推計では（これがまた最近間違が多いのだが）、高齢者が増加するといっている。ますます高齢者を対象としたマーケットは拡大する。

事実、シルバービジネスは減るところか、国の補正対応で介護従事者の報酬が手厚くなったり、資格取得のために補助金が出たりと、介護業界だけでも収益につながる措置が行われているため減少することは少ない。しかも、最近では在宅で安心、安全な生活ができるように、さまざまな用具が開発されているので、その需要自体も増えてきている。

また、介護予防についても各自治体で、いろいろな取り組みが行われているため、そういった事業についても多くの企業が注目して出資している。年寄りを食い物にするなんて、と思っている方もいるかもしれないが、やはりシルバービジネスは注目株であろう。

新型インフルエンザ：パンデミック？

5月16日、日本で初めてとなる新型インフルエンザA（H1N1SWL）の最初の3例が神戸市によって報告された。

6月25日には日本の感染者数が1000人を突破したと世界保健機関（WHO）が発表し、アルゼンチンに次ぐ世界で8番目の感染者数となった。弱毒性とはいえ、世界的には死者も出ている新型インフルエンザについて、医療従事者でもある皆様はどのような対策を行っていますか。

新型インフルエンザが日本に上陸した前後からマスクが爆発的に売れて、店頭には完売御礼ではなく、完売お詫びの張り紙がしてあり、さらにアルコール消毒用品や液体石鹸なども驚異的に売れているようである。事実、衛生用品を扱っている企業の倉庫には在庫がなくなり、インフルエンザ特需で生産が追いつかない状況とのことである。

景気低迷により旅行客が減る中、追い打ちをかけるようにインフルエンザでさらにマイナスの影響が出てしまった旅行業界にはうらやましい話である。皆さんも医療従事者として、マスクの着用やアルコール消毒などは行われている

ると思いますが、秋口にもこれまで以上の第二波の感染が予測されており、ことが起こっては遅いので早め早めの十分な対策を行うことをお勧めします。

### 衆議院議員選挙の行方

これまで何かと政争の場に出てきた『後期高齢者医療制度』であるが、最近はその姿を政治の舞台やマスメディアで見ることがなくなった。

昨年の今頃は野党議員が口を開けば、「高齢者いじめのこんな制度は辞めろ、廃止だ」の一点張りであった。

区民の方はというと、クレームを言うてくる人はほとんどいなくなった。

保険料の納付方法についても、一時期問題視されていた年金天引きについても「やめてくれ」というよりも「面倒だから年金から引いてくれれば納め忘れもないのに」といった具合である。特に保険料の督促状を送った時などは、「勝手にお前のところで年金から引くって決めたのだから、年金から引けば良いじゃないか」とも言われてしまう。まったくもって、おっしゃるとおりである。

私たちもやれるのならはそのようにしたいのである。しかし、そこは法律や規則等、決まりごとという大きな壁がある

ため、思い通りにはいかないものである。

年金から保険料をいただく際には、2カ月以上も前に国保連にデータを送らなければならぬ。当然ながらその前にも介護保険料との調整等も必要になってくる。言われたからといって、すぐにわかりましたとはいえない仕組みである。そこが役所といわれれば役所なのだから仕方がない。

話を元に戻すが、今年、東京では衆議院議員選挙の前哨戦といわれている東京都議会議員選挙が7月12日に行われる。かく言う私もそのお手伝いとして、投票所や開票所でひと働きしなければならぬ。投票用紙を配ったりするわけだが、その票の行方はどこへ行くのか、結果はどうなることやら。

本誌が世に出るころには、都議会議員選挙も終わり、衆議院議員選挙真っ最中かもしれない。

選挙が終わったからといって医療制度が大きく変わるものとは思わないし、思いたくもない。

なぜかという、高齢者の皆さんは、大きな変化を望んでいるわけではなく、少ない負担できちんと病院に行ければいいのだから。

皆さんはどのように思いますか？是非本誌にご意見をお寄せください。

入場無料

厚生労働省・経済産業省認定

認定個人情報保護団体 NPO法人日本手技療法協会 主催

## 特別セミナー

# 「治療院の個人情報保護とSPマーク」

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

**主催：**NPO法人日本手技療法協会

**共催：**日本治療協会

**日時：**

|        |        |
|--------|--------|
| 8月22日  | 9月26日  |
| 10月24日 | 11月21日 |
| 12月19日 | すべて土曜日 |

時間はいずれも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

## 「はじめまして」

クローバー鍼灸整骨院 新原広子

関西編Vol.2



中元先生から紹介をいただいた大阪府の南部、だんじりの町として有名な岸和田市で「クローバー鍼灸整骨院」を開業している新原広子です。

中元先生は、何の知識も持たずに飛び込んだ私に業界のことを一から丁寧に教えていただいた師であり、今でも一緒にスキルUPを目指して、切磋琢磨している良き友でもあります。

私は大学卒業後、家庭に入り、その後、社会に出て子供服販売の仕事に就いていたのですが、鍼灸師として働き始めていた妹の仕事内容を聞くにつれ、私にも、やりがいのある何かできることがあるかも知れないと思い心機一転、この業界に飛び込みました。学校へ通う3年間、良き友に恵まれ、支えてもらいながら柔整師としての一步を踏み出すことができました。

女性の社会進出が著しい現代は、女性の患者様も多く、女性の治療家に対するニーズがあることを肌で感じとり、妹と一緒に鍼灸整骨院を開業する決心をしました。

院名の“clover”に私たちの思いが込められています。

“clover”には4つの意味があり、fame(名声)、wealth(富)、faithful lover(満ち足りた愛)、glorious health(素晴らしい健康)、そして何より“clover”には“love”(愛)が隠れています。

現代のストレス社会において、男女を問わず、うつ症状から日常のさまざまな愚痴まで、しっかりと耳を傾けて聞いたうえで、手技により身体の緊張を取り除いていくトータルなメンタルケアが必要であると実感しています。また女性の場合は、ホルモンバランスから起こる身体の変調も大きく、同じ女性としての確に助言できるように、常にアンテナを張っておく必要性も感じています。

治療院では、安心して心地よく感じられる「疲れたカラダをココロで癒す空間」をスタッフ一同モットーにしています。併設しているサロンの方では、フェイシャルマッサージやアロママッサージ、美容鍼灸を取り入れています。

女性の場合、身体が元気になってくると「綺麗になりたい」という欲求が起こってきます。痛くて辛い時には表情も暗くなりがちですが、痛みが取れてくると明るくなってきて、さらに外へ出ようとする気持ちが生まれてきます。そうすると、ココロとカラダに余裕が生まれ、物事をポジティブにとらえられるようになって、笑顔で毎日を過ごせるようになります。

実際に美容と健康は表裏一体で、手技により血行が良くなり、精神的にも肉体的にも効果が倍増していくのを目の当たりにして、その過程をお手伝いすることで私自身も楽しみをいただいています。これは年齢と関係がないので高齢者の方にも少しずつ取り入れていただくようにしています。

でも、関東に比べると、まだまだ関西は健康と美容に対す

る意識が低いように感じられます。さらに地域柄、近所づきあい、親戚づきあいが密接なところが残っているので、「〇〇さんの手前恥ずかしい」など、世間体を気にする人も少なからずいるので、もっと掘り下げて説明し、理解していただけるようにしたいと思っています。

今、整骨院経営は大変な時期に来ていることを実感しています。特に、療養費の厳格化、不況下における来院数の減少などです。

でもこの状況に逆らって敢えて、この6月から休診日を増やしました。この時期だからこそ、世の中や業界の動向の把握、治療技術の向上、他の先生方との交流においての意見交換や助言などを、じっくりと考える時間が必要だと思ったからです。このことで、私をはじめスタッフ全員にココロとカラダにゆとりが生まれ、患者様を笑顔で迎えることができて自分の持てる力を発揮できる、それが患者様のココロとカラダの向上へと繋がると考えているからです。

今回は、ともに3年間を学び、現在は指圧学会・耳つぼ等の勉強会でも一緒に学んでいる、林 裕也先生を紹介します。元競輪選手である林先生は、スポーツ障害の患者様の治療を得意とするユーモアたっぷりでもとても頼りになる先生です。

不

況でも繁盛している治療院があり  
ます。そもそも不況や好況などの  
我々の業界にはあまり関係ありません。

不況だろうと好況だろうと我々はやるべきことをやっていけば不況という波に飲まれることなく、繁盛し続けることができます。

このよう  
なことを

不況でも繁盛する治療院の1つの秘訣

言うところ「そんなことはない、現実に不況により患者さんが減ってしまった」という方もおられるでしょう。しかしそれは、そのような方と繁盛している治療院の間に大きな知識の差があるからなのです。今回ご紹介する教材はその知識の差

を少しでも埋めていただくものにあります。実際に不況でも売上げを伸ばしている先生が書かれた教材です。

■不況でも繁盛する治療院の1つの秘訣  
A4 31ページ 音声CD付き 6,000円  
ご希望の方は、ご希望教材と住所・氏名・電話番号を記入の上、

今すぐ、FAXかEメールでお申し込み下さい。代引き送料500円です。



ETC治療家戦略研究会  
Fax 0466 (33) 3189  
e-mail: no1@etc-karada.com  
http://www.etc-karada.com/



## 本誌持参で入場無料!

癒しフェアは「美しく生活するために多くの“癒し”を提供していきます」をテーマに、8月8日(土)・9日(日)の両日、東京ビッグサイトで8回目が開催される。

昨年は3万3000人の来場者数を動員した、癒し関連イベントでは最大級の催しだ。

このフェアは、心とカラダそして地球にやさしい癒し関連の商品・サービスが一度に“体感”できる総合見本市で、癒し関連に関心の高い企業・サロンオーナー・バイヤー・一般女性がメインターゲット。「癒し、ヒーリングの業界は実に幅広く、無限の可能性をもつ業界だと考えられます。本イベントでは、一般の女性に多くの癒しの商品、商材、サービス、概念などを広く知っていただき、癒し業界のさらなる市場拡大のプラットフォームという機会が提供できればと考えております」と関係者は言う。

癒しフェアは、多種多様な「癒し」を実際に見て、触れて、体験することを重

視しており、自分にとって本当に必要なものを選別するエンドユーザーの動向はもちろん、癒しに関心の高い企業、サロンオーナーなどを知ることができる。

「女性を制する施術院は成功する」と言われる昨今、国家資格者、民間資格を問わず施術家は、一度は見ておきたいイベントだ。

また、多彩なゲストも講演者、出演者として登場する予定。

本誌読者は、癒しフェア会場前の受付で「ひーりんぐマガジン24号」を提示すれば、無料で入場パスがもらえる。

**開催日** 平成21(2009)年8月8日(土)・9日(日)

**開催時間** 10時～18時(8日) 10時～17時(9日)

**開催場所** 東京ビッグサイト 西1・2ホール

**アクセス** ゆりかもめ「国際展示場正門駅」下車すぐ

**入場料** 1000円  
※「ひーりんぐマガジン24号」の提示で入場無料

**URL**: <http://www.aadvice.com>

**問い合わせ先** 株式会社フレイア(電話 03-3221-5791)

日本初!! フランス講師陣による 本格的オステオパシー専門学校

# スティル アカデミー ジャパン

## STILL ACADEMY JAPAN

2009年11月開校・東京飯田橋



日本オステオパシーメディスン協会(JOMA)と、フランスで長い歴史と権威あるA.T.Still Academy校との提携による学校であり、内臓マニピュレーション創始者J.P. バラル D.O. のお力添えにより開校されます。フランスのベテラン講師陣による通訳を介した授業が行われ、A.T.Still MD 提唱のオステオパシーカリキュラムにより段階的に教授され、卒業時にはA.T.Still Academyよりディプロムの資格を授与され、国際的にも通用するオステオパスとして送り出されます。

この学校の詳細な内容について、下記の通り説明会を開催いたしますのでご案内いたします。

●学校説明会(東京 飯田橋駅より徒歩5分)

日程: 2009年9月23日(水・祝)

時間: 午後1時～3時

会場: 文京区後楽2丁目3-10 白王ビル3階

●お問合せ・お申込み

スティル アカデミー ジャパン

03-6228-1002 月～金 10:00～19:30

<http://still-academy.jp/index.htm> ご覧下さい

# 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。



ひとと社会を、もっともっと健康に

メディックス計算センター

<http://www.mdx-center.com>

# 保険請求代行会社

## メディックス計算センター主催

### 大好評!

# 失敗から学ぶ成功術セミナー

## 第5弾! 保険編 ~ 保険者が見るポイント ~

神奈川会場：9月12日（土）19:30～21:00（90分）  
埼玉会場：9月13日（日）13:30～15:00（90分）  
千葉会場：9月13日（日）13:30～15:00（90分）  
受講費用：無料

※ 予約制ではありませんが、当日混雑をする場合がありますのでHPからの予約をおすすめします。▼詳しくはWEBをご覧ください。www.mdx-grp.co.jp/

今回はみなさまの最も興味の高い「保険」についてお話をさせていただきます。「窓口料金の取扱いがわからない」・「保険と自費の区別がつかない」・「保険者が見るポイント」・「個人指導にあってしまった」などを中心に、他の事例もお時間の許す限り詳しくご説明いたします。

## 第6弾! 新規も分院も失敗しない為の開業セミナー

神奈川会場：11月14日（土）19:30～21:00（90分）  
埼玉会場：11月15日（日）13:30～15:00（90分）  
千葉会場：11月15日（日）13:30～15:00（90分）  
受講費用：無料

※ 予約制ではありませんが、当日混雑をする場合がありますのでHPからの予約をおすすめします。▼詳しくはWEBをご覧ください。www.mdx-grp.co.jp/

第6弾セミナーでは、治療院開業～経営まで全てを成功へ導くためのポイントを公開いたします。来春～夏の開業を予定している先生、準備は進んでいますか？21年の保険請求実績を持つ、株式会社メディックスが誰も教えてくれない「大切なこと」をお伝えします。

### マンツーマン形式の出張セミナーも随時行っています。 遠方の方、日程の合わない方はお気軽にご相談下さい!



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](mailto: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。

# 勝ち組治療院のツボ

vol.19



## 勝ち組へのツボ 不景気にも乗るお店をつくる

策シフトをしつかり敷くことだと考えています。誌面で伝えられることは限られてしまいますが、この1、2年で大きな変化が見られた社会現象は精神疾患の患者さんの増大と社会的公認の動きです。

『ぶちウツ』なんて言葉が流行ったのが良い例です。言葉の流行は現象がある一定値になるまで表面化するものではありません。社会現象がある一定数値を超える一気に広がっていきます。すでに皆様の治療院にも精神疾患をもつ患者さんがいるのではないのでしょうか？

治療院、治療家にそれらをケアするスキルがあるのでしょうか？  
また、それを治すべきなのではないでしょうか？

つて、これから不可欠な要素になります。ずっと言われ続けた「心の時代」がここで本当に到来したのです。

あと私は自由診療の生き残りについては、2極化を意識することだと思っています。

高価格帯商品と低価格帯商品を用意できるかどうか。

それは10分1000円と120分12000円というのではなく、コンテンツとして広い受け皿か、またはどちらかに特化すべきだと思います。

多くの自由診療は4000円〜5000円という価格帯は必ずです。これを消す必要はありませんが、シフトを変えることが自由診療における最大の生き残り策になるはず。

最後に付け加えると、経済が悪化すると必ず社会が乱れます。必ず人々の心が荒みます。

そんな時でも、社会にとって必要なお店になれるかどうか。

今の患者さんたちにとって必要なお店ではなく、社会にとって必要なお店になることだと思います。

そろそろ近所のうるさいオヤジが地域社会に必要なことになるのではないかと考えています。

### 花谷博幸 (はなたに・ひろゆき)

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

分院候補の柔整師急募中

## 質問

いつも楽しみにしています。今年に入って不景気なのか患者さんのリピート率が大きく下がっています。これからの景気認識と自由診療の生き残りについて教えてください。

34歳 カイロプラクター

花谷博幸です。

## 回答

2009年の中心となるセミナーコンテンツは「不況対策」です。過去3、4年は数字上バブル状態でした。ほとんどの上場企業は過去最大の利益をあげていましたが、個人所得は変わらなかつたため国民のほとんどはバブルの認識がなかつたかもしれません。しかし、企業の福祉はかなりゆとりがありましたし、社員経費もかなり多く使えたようです。

ことを想定しています。治療業界でいえば、自由診療がまずその最初のダメージを受けると考えています。すでに自由診療で行っている治療院の成績は緩やかに落ち続けています。あるのは勝ち組と負け組の明確化のみ、これは今後さらに進むものと思われまふ。もうひとつ、患者さんたちの経済状態がどうなるかが重要です。現在は地域格差がありますが、これから全国区で落ち込んでいきます。いまや生活保護家庭は100軒に3軒、失業率は公表で5%です。当院でも2009年初めの株価暴落時には主婦層がきれいにいなくなりました。これは主婦がもつとも景気に敏感なことを教えてくれました。よって、今、治療院経営者がすべきことは不況対

勉強不足の状態に対処すればトラブルが増大するだけです。「クレーマー」という言葉も社会現象として市民権をこの数年で得ましたしね。あくまで私見ですが、精神疾患の患者さんを治療家が治療するのは越権だと思います。しかし、治療の一環として、来院できる患者さんでストレスによって起こる心と体の不調の治療はかなりできることがあるのではないのでしょうか？  
しかし、それは今までの不定愁訴の治療とは全く違う治療になるはず。私はそれが治療カウンセリングだと思っていますが…。  
実はそこに巨大なマーケットがあります。これに対処できる治療院は大きく伸びることでしょう。それには疾病観察をすることはダメで、人間観察ができるような視点を持つことが治療家にと

# 開業前の心構えと備え こんな人は開業してはいけない



NPO法人日本手技療法協会主催 接骨院開業セミナー  
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

日本手技療法協会では、接骨院開業セミナーを毎月開催している（詳細は18ページ）。

接骨院の開業には、立地、資金、設備、内装レイアウト、広告宣伝、各種届出などさまざまな課題がある。

では、いざ「開業」となったときに、

具体的に何をどういう順序で考えていけばよいのだろうか。とくに新規に開業する人にとっては難解なパズルのようなものである。

開業セミナーで講師を務める接骨院開業アドバイザー主任コンサルタントの川嶋隆司氏に話を聞いた。

## 箱、人、設備が初期の経費。まずは資金計画を

**開**業セミナーでは、相談者と1対1で90分間の個別相談という形式をとっている。受講者が他人に聞かれたくないことも気兼ねなく相談することができるからだ。

どのような相談が多いのだろうか。

「いちばん多いのは、やはり開業資金と物件探しの問題でしょう。接骨院を経営していくノウハウというより、それ以前の、接骨院というものを立ち上げるにどうしたらいいのか、という相談が多いです。いったいいくらあれば開業できるのか、また、場所はどうか探したらいいのか。中には、いったいどのくらいの売り上げを見込んだらいいのかというご質問もあつたりしますが、それはご本人がわからなくてはいけませんね」

開業資金については、どのような考え方を、また実際にいくらあれば開業できるのか。

「当然、まず初めに箱（店舗）です。『箱』があつて『設備』があつて、その中で『人』が働く。その3つを明確にすると、総経費が見えてきます。総経費と自己資金を比べて、そこでいくら足りないのかがわかる。受講される多くの人は、資金のことを先に考えるんです。いったい最低限いくら必要なのか、その金額でどのくらいの規模のことができるのかということを考える。それは、逆なんです」

セミナー受講者には、どういう人が来るのだろうか。

「現在接骨院に勤務されている人、学生さん、他業種から参入する人などです。勤務柔整師は施術を専門に行っていた人と、分院長の立場で経営や人材育成にも参加していた人などがいます。最近、多店舗展開している接骨院などで、分院長に新店舗を探させるということ

よくしているようです。そういう人は、独立するときもしっかりしていますね」セミナーにはとくにこれといった資料は用意されていない。

「必要な資料があれば、後日提供します。あらかじめ書いてあることを読んで、具体的に相談者のコンセプトが見え

## 経営者になったつもりでシミュレーションする

**開**業すると決めた人がまず、立地を考えたとき、理想的なのは「駅のそば」であったり「商店街」といったよ

うな人の集まることや、団地やマンションの建ち並ぶ人口密集地域に目がいくことだろうが、当然そういった地域は家賃が高い。こちらへんに何かノウハウはないのだろうか。

「場所の問題は、どのようなコンセプトの治療院にするのかで違ってきます。具体的にいえば、自費治療メインなのか、保険治療メインなのか。つまり、自

院のセールスポイントがわかっていなくてはならない。例えば老人の多い下町に高級ケーキ店を出すより、手ごろな和菓子屋のほうが当然繁盛します。自分のコンセプトと出店しようとしている立地が適合していなければ、自院のセールスポイントも伝わらず、うまくいきません。そういった点を確認しながら、場所を絞

てこないで、ピンと来ないからです。会話しながらボードを使って自分が本当に必要なもの、自分の思いを記述することによって、次の私との接点ができ、より具体的なつつこんだ相談に変わっていきます、問題意識がより具体的になっていくからです」。

り込んでいきます」

「同じ駅でも北口と南口とでは周辺の様子も違うのが当たり前なので、その辺も含めてマーケット調査を行う。また、保健所に同業種の開示請求を行い、自院のライバル院との位置関係を地図に落とし込んでいく。さらに、エリアの導線、駅までのお客さんの流れなどをつかむ。これらをやらずに出店すると、ただの博打になってしまいます。これ以上は話せませんが、セミナーでは、基本的に、そういう流れでお話しをさせていただいています」

多くの人は、現在勤務している延長線上で、自分の独立開業を考える。つまり、今の勤務先と同じ手法をイメージしてしまう。それは悪いことではないが、ならば今の勤務先の経営者になったつもりでシミュレーションしてみることも大切だという。

「売り上げを出し、スタッフの給与、家賃などの固定費を出し、顧客管理もしてみる。いろいろ見えてくることがあるはず。事前にそういう時間が持てれば、実際に開業されたとき、『こんなはずではなかった』という事態はあまりないはず。実際に勤務先で、分院長など店を任されている人はぜひやってみてください」

「出店場のイメージができれば、今度は設備です。すべてを特技でやるのが一番だと考えたとしても、最初から人手があるわけではない。だから機械を導入する。保険用の機械だったら最低限がこれ、自費治療用だったら選択肢が広がってこんな機械もあるなどと考えてみる。また、購入するのか、リースにするのかという問題もある」

## 最低限、いくらあれば開業できるのか

**資**金計画の次は、施術料金や広告宣伝が課題となるだろう。

「施術料金は、保険と自費では当然メニューも違ってきます。最初に投下した資金を1年半くらいで回収するという目標を立てる。そのためには月いくらの売り上げがなくてはならない。ということ、1日にどのくらいの患者さんが来院して1人あたりどのくらいの料金を支払

「そうしたことを積み上げていって、総経費がイメージできます。総経費から自己資金を引けば、調達に必要な金額がわかります。不足分を借りるためにはどうすればよいのか、どこで借りるのか、借り入れるまでにどのくらいの時間がかかるのか、という具体的な話になってきます。そこでようやく、公庫などの借入先や信用保証協会のこと、金利のお話になるわけです。融資は、地域によっても得なものがあつたりします。市によつては2年後に金利が戻ってくるものなどもありましたね。調べてみる価値があります。他にも一般的に言われている借り入れテクニックなどもあります。大丈夫なものとそうでないものがありますので、ご相談いただければと思います」

っていただけか。これはあくまでも経営的な見方の上に立つての考え方です。院長自身の給与もあります。『私がかんばって患者さんを治します』という気持ちには大事ですが、それだけでは、経営的にはやっていけないですよ、とよく言います。やはり経営的なビジョンが見えていないとダメなんです」

自己資金と借り入れの比率はどのくら

いまでならよいのだろうか。

「開業に必要な資金には運転資金と設備資金があります。総枠が決まり、そこから自己資金を引いて足りない分は借り入れなどで調達するのですが、最低限でも運転資金は自己資金でまかなうか、もしくはは運転資金プラス設備資金の一部まで自己資金でまかなうのが理想です。その理由は、設備資金のほうが運転資金よりも大きいからです。返済期間も長く設定できる。また、運転資金を借り入れるというのは、融資側のほうでも計画性の問題でイメージが良くない。減額されたり断られる場合もあります」

では、具体的に自己資金がいくらあれば開業できるのだろうか。

「開業するための自己資金は、生活費を除いて600万円は必要でしょう。しかし、そこまで蓄えるには大変です。最低でも400〜500万円というところ

でしょうか。開業に要する費用総額によっても変わってきますが、やはり借りた

金額の3分の1は自己資金がなければ開業しないほうがよいでしょう。『親類がしばらく無料で貸してくれる』など、よほど条件のよい物件でもない限り、自己資金の少ない人は結果的に余裕がなくなつて立ちゆかなくなります」

やはり資金計画には地域的な違いもある。

「例えばテナント物件がないような地域もある。出たくとも場所がないのなら、自宅を改造して治療院にするという方法もあります。土地を買って自宅兼治療院をつくるケースもあります。そういう地域は患者さんの駐車場を5台程度は用意する必要がありますから、ご自身の持ち物であったほうが自由度が高いでしょう」

## 共同経営にはメリットとデメリットがある

**最**近、2人以上の共同経営という形で開業するケースが増えているという。

「例えば、ラーメン店でも店主がラーメンをつくってカウンターに出し、テーブルに運び、会計も皿洗いもしているなど、たった一人で営業しているという

は、よほど狭い店でもない限り、まずあり得ない。お客さんも落ち着いて食べることもできない。

接骨院はサービス業です。技術とサービスは一人で同時にはできない。そのほか、電話も出なければならぬし、レジも打たなければならぬ。開業当初は来

院者も少なくても1日3人程度かもしれない。しかし、その3人が同時に来たら、

もうサービスとしては破綻してしまうんです。完全予約制で、ベッド2床でやるというのだったら、一人でもいいと思います。結局一人でやるということは、規模が小さくなるということなんです。規模が小さければ、当然売り上げは上がりません。そこで、合理的にできるのが共同経営です」

共同経営ならすべてうまくゆくのだろうか。

## 自費を上手に取り入れることが生き残りのカギ

**よ**く、「自費」がどれだけうまくできるか、がこれからの生き残りのポイントだと言われているが、その辺はどうなのだろう。

「最近の私が担当した特殊なケースとしては、エステと整骨院をドッキングさせたケースがありました。エステは自費、整骨院は保険となつて、保険となると保健所の届出義務もあるし、保健所も口を出します。待合室は分けるように指導されたので、結局入り口も二つ設けました。これは各保健所によっても言うことが違つたりするようです。保健所の審査を通つた後で、自費のエステの設備などを入れるという方法も考えられなくなつたのですが、最初に少し資金がかか

る。例えば完全に力が対等だと、意見が割れたときに決定できない。決定権はどちらかが握っているようにしないとだめですね。また、柔整師と鍼灸師により鍼灸接骨院を開設するケースも、どちらかが辞めたら、サービスが滞る。そういう可能性も考えておいたほうがいいです。また、新しい人同士の共同経営もあまり勧めません」

うか。 「うまくいかないケースもあります。例えば完全に力が対等だと、意見が割れたときに決定できない。決定権はどちらかが握っているようにしないとだめですね。また、柔整師と鍼灸師により鍼灸接骨院を開設するケースも、どちらかが辞めたら、サービスが滞る。そういう可能性も考えておいたほうがいいです。また、新しい人同士の共同経営もあまり勧めません」

でもこのようにきちんとしたほうが、私は生き残つていけるのではないかと思います。保険治療のほうパイとしては大きいし、決してなくならないと言われますが、ただ、何でもかんでも『保険で』というのは厳しい時代になって来ていると思います。自費治療に関しては先生のテクニクや考え方があるのかどうか問題です」

最後にこれから受講する人に対してメッセージを。

「セミナーでは、具体的に自身がいま何を思っているようにお話ししているつもりです。終わる頃には、もやもやしていたことがかなり解消しているはずですよ」





## 「集客と行動」

症状が緩和されてきてても、予防のために来ていた  
 だく手はずを踏んでいない院は、そこで終わりで。  
 結果を出しても来なくなる。

結果を出さなくても来なくなる。  
 僕は「予防」で来ていただく患者さんの必要性を  
 思い知った。

つまり、その接骨院や各種治療院、サロンに定期  
 的に通うことが、患者さんの生活の中に組み込まれ  
 ている院は強いのだ。

「もう来なくていいですよ」と言っちゃって、来つ  
 づけてくださる。

患者さんに継続的なリピートを果たしていただく  
 ために、悠長なことは言っていられない。いつ来な  
 くなるかわからないからだ。

毎日来て下さっている患者さんは、それが当たり前

になった瞬間から来なくなる確率は、高くなる。

——朝日放送TV「ムーブ」で、「接骨院の  
 不正請求」がシリーズで放送され、朝日新聞にも  
 「保険対象外も請求か」「保険不正請求、接骨院、  
 手口巧妙に」と報道された。柔道整復師は打撲と捻  
 挫しか保険請求できないのに、慢性疾患を偽って打  
 撲、捻挫として不正請求しているというのだ——

今さら…という感じもするが、僕に相談してくる  
 先生が年ごとに増えてきたので真剣にならざるをえ  
 ない。

「実費で治療したいのですがやったことがないの  
 で…」という質問などだ。

質問ならまだしも、悲痛に似た叫びなどもある。  
 「もう、不正はしたくない」…真剣を通り越し  
 深刻だ。

柔道整復師だけの話ではない。  
 昨年度のリーマンブラザーズの破綻以降、揺る  
 ぎなかったアメリカ経済が音を立てて崩れ日本に  
 過大な影響をあたえる。そして、気づくとフェー  
 ズ6まで上がってしまった新型インフルエンザの  
 台頭。ヘンな事件の多発。テロの勃発。北朝鮮の  
 威嚇…何かが狂ってきている。

こんなタイミングで生まれてきたということ  
 は、何か意味があるのではないだろうか？ 僕  
 にもあなたにも。だから、目の前の患者さんの痛  
 み、悩み、苦しみ、ストレスに対して全力で取り  
 組む必要があるのだ。

僕は一心不乱に施術を繰り返してきた。  
 実費で1200円をいただきながら集客し、人間  
 関係をいかに築くか模索し、施術内容を患者さん  
 自身にも理解していただき、笑いと涙の中で毎日  
 200人来院する整体院をつくり上げることがで

きた。

その数まで至った一つの理由は、「毎日患者さ  
 んのことを考えていた」ということだ。

一店舗で年商一億円突破したときにココロから  
 気づいた。

「何を思ってた」「何を考えて」いまそこにいる  
 のか？

「何を思ってた」「何を考えて」いま施術をして  
 いるのか？

そして、自宅で何を考えながら過ごしているの  
 か？ 人間のたゆまない想念が、行動を起こす。

そして行動が結果を生む。  
 ただし、想念と行動までが実は果てしなく遠  
 い。初めの一步を踏み出すまで、ものすごく勇気  
 がいる。

しかし、あなたは行動しなければならぬ。  
 なぜなら、この時代があなたを選んだからだ。

施術をする／治療をする／ということ自体に莫  
 大なエネルギーを必要とする。

その職業を選んだあなたは目の前の「変えても  
 らいたい」と言ってくる人を変えることができ  
 る。

だから、ココロの底から発  
 する良心にのっとったインス  
 ピレーションをぜひ行動に移  
 して欲しい。それが目の前の  
 患者さんの役に立ったとき確  
 信が生まれ、生活の中に組み  
 込まれていく。

実は、それが何重にも重な  
 り合った集客行動の根源的パ  
 ワーになっていくのだ。

■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  
 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。

**★開業者限定!!「複数店舗オーナーになる」ためのシークレットセミナー 9/6(日)東京:南青山**

**一店舗の限界、感じませんか?**

100人以上の国家資格者、200人以上の治療家に伝授してきたノウハウから、特に多店舗展開に関するエッセンスをまとめてお伝えする秘密レクチャーです!!

【日時】2009/9/6(日) 11:00~15:30(途中休憩有)  
 【会場】フィットバランス療術学院内(東京都港区南青山)  
 【講師】吉田 正幸(フィットバランス療術学院 学院長)  
 【料金】一般料金38,000円⇒早期割引料金25,000円  
 (8/28金18:00まで) ※約50ページの専用テキスト付  
 【詳細/申込】「開業者限定セミナー」でWeb検索してください。(下記フリーダイヤルでも受け付けております。日・祝を除く9:00~19:00)

【これまでに参加された先生方のご感想の一部】

★経営の短期建て直しのヒントと店舗展開ノウハウ、そして患者さんもスタッフも集まる場作りに驚きました。(K.N様 長野)

★実は多店舗展開のビジョンがなかったのですが、今日の話を聞いてやるべきことがクリアになりました。(T.M様 東京)

★近隣に増えた他店に負けられないための最強法則となぜ店舗展開が有効なのかを学びました。(T.K様 千葉)

★人材育成に手を焼いていたのですが、とてもシンプルで強力な方法が分かりました。早速取り組みます。(M.A様 静岡)

（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以下よりお申し込みください）  
 フリーダイヤル 0120-744-420 フィットバランス 検索

**FRS** フィットバランス療術学院 (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以下よりお申し込みください)  
 〒107-0062 東京都港区南青山2-9-3青山JPlc 2階  
 FAX 03-5775-7024 学院受付 http://fitbalance.net

## 鍼灸マッサージの未来形とは

### 治療とリラクゼーションの融合

リンドウグループ代表 「森の風」院長 後藤竜也氏

#### 鍼灸のイメージアップを

「鍼灸マッサージの未来形」をキャッチフレーズに業界を活性化させたい。それが後藤氏が掲げるテーマである。

「そもそも鍼灸マッサージ

は国家資格であり、もっと発展してもいいはずなのに、何かうまく活かしきれない。一般の人が想像する鍼灸院のイメージは、地味で暗い雰囲気を感じていられる方がまだまだ多いと思います。ベッドが1、2台あって、院長が一人で細々とやっているようなイメージ。私も18年前に開業したときは実際そういうスタイ

ルだったんですけど（笑）。でも、国家資格を持っている先生方はもっと胸を張って社会にアピールしてもいいんじゃないかという気持ちがあります」

確かに鍼灸の世界は一種独特である。学校に入って学ぶ人も、以前は50〜60歳の人も珍しくなかった。

「その一方で、同じ1対1の施術であっても、エステサロンを例に挙げると、こざいイメージがありますよね。今は高校を卒業して鍼灸の世界をめざす人も多くなっています。そのためにも、夢のある治療院づくりをして、若い人たちが胸を張って鍼灸をやっていると伝えるようにアピールをしていきたいと考えています。そのためには技術は当然ですが、治療院の雰囲気づくり、衛生管理、接客マナーなどの質を上げることが不可欠になる。それが未来形の1点です」

負しております。患者さんというよりお客様という考え方で仕事をしたいかなくてはなりません」

後藤氏の語る未来形のもう1点は、若い人が多くのかを学べる環境でありたいということである。

「若い人はいろいろなことを吸収したいという気持ちですが、この業界は治療院ごとに専門が分かれていることが多い。例えば鍼灸、マッサージ、在宅マッサージ、スポーツトレーナーそして美容関係等いろいろなタイプの治療院がある。いろんなことを学ぶにはあつちで修行、こつちで修行、または勉強会に参加したりと非効率的で時間がかかります。その点を解消してひとつのグループで効率よく、オールマイティな施術者に育成する環境をつくりたいんです」

後藤氏のリンドウグループは現在4店舗。各店舗に特徴があり、後藤氏の地元である神奈川・川崎の「リンドウ治療院」では院内での鍼灸治療、マッサージ治療、在宅治療がメインとなる。「武蔵小杉在宅センター」は女性施術者だけの在宅治療専門。川崎のティップネスの「ボディケアルーム」では、スポーツ選手のケアを中心とし、酸素カプセルもある。

そして後藤氏のテーマである鍼灸マッサージの未来形を体現するものとして東京・青山にオープンしたのが、「森の風」である。

森の風は鍼灸マッサージのイメージを



後藤

覆す、エステサロンのような治療院であり、鍼灸治療をはじめ、スポーツマッサージ、オイルマッサージ、フェイシャルマッサージなどのほか、美容はりに力を入れている。

神奈川は群を抜いて在宅医療のニーズが大きいところである。効率としては在宅の多店舗展開をしたほうが良さそうなのだが、後藤氏はあえてそうしなかった。「われわれも新しい世界に飛び込んだところなので、効率の問題はまだまだこれからです。それよりも、うちのスタッフにいろんな経験をさせてあげようと考えています。例えば川崎で鍼灸を担当しているでも、グループ内での研修会は無料で受けられるので、フェイシャルやオイルマッサージや美容はりも勉強できるんです。とくに美容はりは高度な技術を要する手技で治療効果が高く最近に興味を持つ若い先生が非常に増えていますね」

### 未来形を実現させた青山の「森の風」

保険診療が中心なのか、自費診療なのかという悩みは、どこの治療院でも共通したテーマである。

リンドウグループの場合は、保険診療の治療院が2つと、自費診療のボディケアルーム及び森の風と、会社組織を2つに分けている。

現在、グループ全体の売上が年間2億円超。

「自費のほうが施術単価は高いのですが、保険診療をやっている治療院のほうが、歴史があるので患者さんの数が圧倒的に違います。売上の割合は7割くらいが保険収入」と、現状は保険に頼っている部分が大きいですね。しかしながら、下段記載のことも踏まえ、どちらに転んでも対応ができ、かつ、危機管理を怠ることなく、それぞれの治療院が常に安定した経営基盤をつくり上げていきたいというのが目標です」

保険診療中心から自費診療にも広げたきっかけは、「社会保険の財政は切迫状態であり、いつまでも保険診療に頼ってられないという気持ちがあります。実費で戦える環境にもチャレンジしてみようということで3年前に開院したのが森の風です」。

「森の風は森をイメージした癒しの空間ということで、植物はすべて本物。植物のマイナスイオンで来院された患者さんのストレスを取り除き、リフレッシュされた気持ちになっていただくことを目指している。植物の管理は非常に大変な作業でアレンジされた花には1時間に4回はスタッフが霧吹きをする。

「生き物が悪くなると患者さんも悪くなるということに通じます。植物に注意を払うということは、患者さんに対しても注意を払って治療することにつながります」

患者さんに出すお茶にしても水や茶葉

を厳選し、トイレも1回使われたらスタッフが必ずチェックに行く。1回でも使われたスリッパは使い回しせずに洗う。「面倒なことではありますが、そこまで徹底することでスタッフの土気も上がります」

また、フェイシャルに使う化粧品も吟味をして100%ナチュラルなもの、オイルマッサージも肌に全部吸収されてべたつかない、かつナチュラルな向日葵のオイルを使う。

位置するのが青山エリアということ、会社社長や芸能、スポーツ関係の患者さんが多くなる。一元さんはまず来ない地域であるので、紹介や口コミが主流となる。

「そういう人たちにマッチした接客、また知識や関心の高い人たちに満足していただけるような施術者を配置しています」

### 美容はりを広めていくのが目標

その「森の風」のメニューの主力商品となるのが、美容はりだ。

美容はりの一番の特徴は、痛くないこと。その点、中国の鍼とは違う。そして即効性がある。

もともとはアメリカから輸入された技術であり、さらに中国での鍼の研修経験もある後藤氏がスタッフたちと改良を加えて現在に至る。

まずはうつぶせで首肩腰足といった全身を調整し、さらに仰向けになって顔につながるツボ調整、胃腸の調整をしてから、顔にも鍼をさす。1回でも効果があがるが、治療を続けると顔のゆがみがなくなり、肩のラインが整ってくるという。

「身体全体のバランスが良くなるんです。顔のゆがみは、骨盤のずれ、肩甲骨のずれが原因だったりしますので、そういう症状の方はてきめんに写真写りがよくなりますね。これは職業に起因することも多いので、そういった日常生活の姿勢などの指導もしています」

これからは美容はりを広めていきたい、というのが、後藤氏の経営者としての目標でもある。

「美容はりに関しては、鍼の有資格者が対象になるセミナーやスクーリングを頻繁に実施して、ディプロマも出しています。スタッフだけでなく、外の人にもこの技術をアピールしたいし、真似てもらいたい。そうしたら、意識が変わってくると思っていますね。私には店舗をたくさん持ちたいという気持ちはない。だから、術をお教えるので、ぜひやっていただきたいと思っています。そのために私が行う美容はりは基本穴を決めていて、誰が行っても効果が出せる手技を教えてください。美容はりは特別な治療法ですから、治療費も高く設定できませんし、若い人に夢を持ってもらえる技術だと思います」

# 頼まれごとから始まった海外治療

## プロ格闘技選手らからも信頼されるトレーナー

はなまる元気グルーヴ総院長 山本 建氏(柔道整復師、看護士、プロスポーツ選手、トレーナー)

スポーツ選手、特にUFC(総合格闘技メジャーリーグ)旧PRIDEやDREAM

戦極の選手に厚い信頼をよせられている山本氏の治療オフィスには有名選手のサインがズラリと並ぶ。最近では5月のTBS系格闘技イベント『DREAM』でカンセコ選手のセコンドについたり、山本KID選手に勝利し

たジョー・ウォーレン選手などのケアで雑誌にも取り上げられている山本氏。

格闘技系の選手の身体は、独特の壊れ方をしているので、普通の治療とはまた別の経験を積むことが必要だったと山本氏は言う。

こうしたスポーツ選手を治療するきっかけは、7〜8年前に患者さんの紹介でやってきた一人のプロ格闘選手だった。この患者さんの痛みを何とかしてあげたいと夢中で治療していたら、さらにまたそのフィールドでの紹介が広がった。さらに海外から来日した選手たちも診ているうちに、海外に呼ばれることも増えていった。

的だ。

現在、世田谷に4店舗。その中心となつて

いるのが、経堂のはなまる整骨院及びはなまる健康院だ。この2店舗は同じ建物の1階と2階にあり、1階の整骨院では健康保険治療、2階のはなまる健康院では保険外治療を行うという特徴を持つ。「もともと同じ場所です」と自費治療の両方をやりたいという構想がありました。この場所については、先に1階を借りて、その後2階が空いたので、幸いにも借りることができたわけです」

現在、1階の整骨院は1日100人前後。保険治療と自費治療の売り上げの割合は、この1階のはなまる整骨院と2階の健康院だけという、自費が4割位あとは保険診療だという。

「けつこう2階も予約で埋まってしまします。2階は私以外も治療しますが、私が診療する場合は時間に関係なく1回1万円です。15分で終わる場合もあるし90分やることもあります」

1階と2階では来院層が違うが、普段は健康保険で治療し、月に1度は自費治療でじっくりやってもらいたい、という人も多い。

ネパールへの往診で社会貢献に目覚める

山本氏自身は現在保険診療以外の活動がメインとなっている。海外出張も多い。昨年は17カ国出張に行ったという。

「格闘技系のプロスポーツ選手の患者さんが多いのですが、日本に限らずアメリカ、カナダやイギリス、タイにも呼ばれて行きました。昨年は、アメリカのドクターの前でも講義してきました。」

「ドクターの技術も肯定しつつ私のテクニクを学んでもらいましたが『オー！アメージング(信じられない)』の連発でした。その他でもネパール、中国やもちろん日本でも治療対象に講義してきました」

「頼まれたら断らない。迷ったらどれが一番心に響くかで選択する」という。

「治療家を名乗っていますけど患者さまに頼まれたらどんな用でもまず断らない。お婆ちゃん家のトイレの電球ですら替えに行つたこともあります」

頼まれて予定がなければ即行動。足が不自由な患者様の頼みでスーパーに買い物を持ってくることもある。

こんなことを続けているうちに、「腰が、いつまた痛くなるのか不安だから一緒に海外の仕事について来てくれませんか？」と海外出張が増えてきたのはこんなことから始まった。

昨年はネパールのカトマンズに往診に行つ



ている。

「日本人の私の患者さんがネパールに旅行に行ったとき、現地で足を引きずっているおばあさんを見て気の毒に思い、日本にいい治療院があるから行きなさいと言ったんですね。そのおばあさんは本当に日本にいらして、それはお医者様が手術しか手がないと言うほどの変形した股関節症だったんですが、結果治ったんです。患者さんが治ったといっているからそう言っているのかなど。変形した関節は治つてないと思うのですがとにかく患者さんは痛みを感じなくなりました」。

しかしその患者さんは、ネパールに帰ったらまた痛みを感じるようになってしまった。これはネパールの生活に問題があるに違いないと思つた山本氏は、ネパールに飛んだ。「原因は、ネパールのガタガタ道、おばあさんの仕事が裁縫で毎日座りっぱなしであること、他にもいろいろです。行かないとわからなかったことが多かったですね」。

ネパールでいつも治療するわけにもいかなので、山本氏はおばあさんがいつもかかっているという指圧の先生を呼び出し治療方法の説明と指導をした。

その直後にホテルに連絡があり、ネパールの治療家の前での講義を依頼されることとなった。場所はネパールの首都カトマンズにある赤十字付属のネパールの診療所で、診療時間内だったので患者さんも来ていた。しかし集まった治療家たちは本当に山本氏が治せるのか疑ってかかっていたという。

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。「こんなことをウチのほうですごく」「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 03-52296-9061 FAX 03-52296-9056

「治せるものなら治してみろ、みたいな雰囲気です。実際にいらしていた患者様をふられまして、じゃあやりましょうということ、患者様たちの痛みを全て取っていったんです。そうしたらだんだん勉強する気になってくれました。最後は熱心にメモを取ったり質問してきましたね」

「最後に診た患者さんは数年前大統領賞を受賞したネパールでは知らない人はいないと言われるくらいの人で、その人の体中の痛みを取り去った。コルセットもサポーターも外れた。包帯も必要ないと取った。ネパールの治療家たちは何年も治療したのに取れなかった痛みを今痛くないと言っている大統領賞受賞者を見て動揺していた。その治療をたまたま見ていたネパールの赤十字の代表が『またネパールにいらして、あなたの技術をネパールのために使つてほしい。治療家のために指導をしてほしい』と握手して言われました。人の役に立つのはすごくいいなあと思いましたがね。アメリカの選手たちにカルフォルニアで開業も誘われているのですが、どっちが心に強く響くかというところ、お金にならなくともネパールなんですよね」

### 腰痛研究は一生続ける

最も得意とするのは腰痛治療だという。

「私はもともと腰痛持ちで、お医者さまに一生この腰痛と付き合っていくてくたさいと言われた。やっていた柔道もやめなまな

らないというので、いろんな治療院めぐりをして、その結果、治ったんですね。痛みはまったくないし、可動域も正常で、健康に戻った」

以来、腰痛研究はそれから17年ほどになる。いまだにいろんなセミナーに顔を出しているという。

「恥ずかしながらどうしても治せない症状が年に1、2例あるので、そのために勉強は続けなくては。少しでもヒントがあればいい」

### スポーツトレーナーは実践あるのみ

実績のある山本氏のところには、スポーツトレーナー志望の若者が多くやってくる。そういう専門学校もたくさんあるが、それで生計を立てていける人はいても1〜2%程度ではないだろうか。

「話を聞いても、甘い人が多いですね。僕なんか選手をリングに上げるときは非常に緊張しています。試合前に出来る最高のパフォーマンスを上げる治療は何と何をしたらいいのか。自分の最高の調整をしてリングまで送り届ける。一緒に入場して一緒に控室に戻る。試合中は祈る気持ちで観ています」

本場のスポーツトレーナーになるには、実践しかない。

「私のところではアシスタントとしていろんな大会や道場に連れて行って一緒に治療する経験ができます。学校のメリットは資格くらいで、何も学べないですよ。実践で学ばな

いと、甘すぎる夢で終わってしまいます」

スポーツトレーナーを目指す若者は多いが実際にプロスポーツ選手に辿り着いている治療家は実に少ない。山本氏は後輩の育成、スポーツトレーナーや治療家を目指す人のサポートにも力を入れている。

「すべての人と話しはできないけど、どうしてもいいかかと迷っている方は相談に来てほしいですね」

「ホントに？」と言う人もいますが、今だに患者さまに頼まれればスパーに買い物に行ったりしてますよ」と山本氏。

成功の秘訣は頼まれごとを断らないことから始まるのかもしれない。

## 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。
- 上海中医学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。

|      |              |  |        |
|------|--------------|--|--------|
| 協働役員 | 最高顧問/アントニオ猪木 | 新日本プロレス(株)   | お問い合わせ |
|      | 名誉会長/坂口征二    | 新日本プロレス(株)   |        |
|      | 会長/新聞寿       | 元スポーツ平和党幹事長  |        |
|      | 理事長/鴻 耀 院    | 日中両国医学交流学会会長   |        |
|      |              | 内閣府認定<br>NPO 法人メディカル療法師認定協会<br>福岡市博多区博多駅前 3-19-23-2F<br>☎092-475-8001 FAX 092-929-2858<br>http://www.npo-medical.com |        |

# 患者獲得の切り札!

フィジオン  
Physion MD

## 世界初の高精度筋量計



Physion MD (フィジオンMD) は、筋肉

量を高精度で測定する筋量計だ。筋量計とは、文字通り筋肉量の測定ができる機械のことで、リハビリやお年寄りの機能回復、スポーツ選手への指導、メタボリックシンドロームの状態を数値化したりと、他院との差別化をはかるうえでも注目のアイテムとなるだろう。

コンパクト設計のため、病院、大学、各種施設のほか、規模の大小を問わずさまざまな場面で利用できる。そして、測定結果や評価、アドバイスなどを豊富なデジタル画面で表現でき、操作がわかりやすく、どんな人でもすぐに利用できる」と好評だという。

### 脂肪より筋肉量の計測が役立つ

人間の骨格筋は、さまざまな身体活動でパワーを発揮する能力と直接的な関係があり、この骨格筋の能力が筋横断面積 (CSA) に密接な関係を有することは広く知られている。生体内における生体学的筋横断面積 (PCSA) は、筋体積と直線的な関係にあるとも報告されている。そのため筋量を正確に測定することは、競技選手のスポート障害予防はもとより、非トレーニング者、特に高齢者



においても全身的な体力評価のためには大変重要になる。発売元の株式会社日本シユーター医療営業部健康産業部の

林明営業課長は、フィジオンの特徴について「体脂肪を測定する機器はたくさんありますが、ダイレクトに筋肉量を測る機器はフィジオンが唯一のものといえるでしょう。大きな特徴は二つあり、フィジオンとMRIの測定値の相関関係が0.9と非常に近似しており、その点が高精度と評価される理由です。もう一つは標準値が表示されること、経時変化を分かりやすく見ることなどから、評価結果を説明しやすく利用者とのコミュニケーションが取りやすいことです」と話す。

筋体積または筋量の正確な測定方法には、CT法、MRI (核磁気共鳴装置) 法、DEXA法などがあるという。CT法、MRI法はすでに幅広く用いられ、精度も高いため筋量測定法のすでに一定の評価を確立しているが、いずれも装置自体は非常に高額である上に、被曝の危険性などの問題点があることから利用の際の制約が数多くあるのだという。

一方、フィジオンが採用している生体インピーダンス法 (BIA) は、生体に微弱な高周波電流を流して計測した電気インピーダンスにより、水分を多く含む生体組織の電気伝導性にもとづき除脂肪量の推定などに応用されてきた。

このBIAは安全性が高く、コンパクトで持ち運びができるため、被験者への拘束性や検査者の負担は最小限ですむこと、短時間で正確な計測ができること、機器が廉価であることなど多くのメリットがある。

フィジオンの測定精度については平成19年

10月に京都大学大学院行動科学講座の山田陽介教授らにより、15歳から97歳までの日本人1006人を対象にした調査が発表されており、その信頼性が高評価されている。

林氏は「専門性の高い整骨院や接骨院等でのバランスの説明などに利用されるほうがフィジオンの機能を十分生かせる」と話している。

### 幅広い年齢層に応じて活用できる

フィジオンは本体がコンパクト設計で、重量もわずか2.4kg。病院や大型施設だけでなく、フィットネスクラブ、各種スポーツ競技団体の事務所やトレーニング室、整骨院、接骨院、エステティックサロンなどで使用できる。また、持ち運びが可能なので必要に応じて出先の施設で使用することも可能。

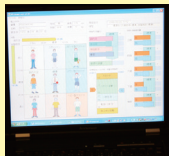
利用方法はさまざまだ。「アンチエイジングに関しては筋肉年齢という視点から利用されますし、若い女性ばかりを対象としたエステサロンではBMIを測定し、見かけは細いのに脂肪ばかりで筋肉は全然ないということがわかって健康指導に利用される例もありません」(林氏)として、幅広い年齢層を対象にした活用の仕方が経営のための大きな武器になると指摘する。

フィジオンによって得た被験者の基本解析データは、測定結果画面、評価結果画面、推移グラフ(3、6、12カ月)、アドバイスシートによって示すことができる。

グラフや表を用いてデータを分かりやすく

測定方法

- ①ベッド等に仰臥姿勢に寝て5分程度の安静時間を設けます。
- ②安静している間に四肢に電極を配置します。この時、四肢は真っ直ぐに伸ばし、四肢相互および体幹に接触しないように30度角度で開いた姿勢をとります。(図)
- ③電極配置は、電流印加電極を四肢最遠位各々の指先に装着させ、次に電圧測定電極を四肢各々のインピーダンス測定部位(左右手首・足首または左右肘・膝)に装着します。
- ④必要に応じて細部四肢セグメントの身体計測情報(長さ、周囲)を、身長、体重、性別、生年月日等の入力情報とともに入力し、測定開始キーを押します。
- ⑤測定開始後30～60秒程度で測定を完了し、測定結果をディスプレイ画面に表示します。必要に応じて結果データをプリントアウトするか、フラッシュメモリーなどの媒体に書き込み記録して終了です。



集患・集客に役立っている院の具体例を挙げてみる。  
 奈良県大和郡山市の鍼灸接骨慈康院(藤本健次院長)では、近隣のデイサービスと契約して3カ月に1回の介護予防に協力してい

る。契約は施設側と行うわけだが、測定した高齢者の方の中には再び測定を希望する方もいて、そうした方は施設の紹介で来院するようになる。単純な測定だけの費用対効果ではなく、来院者数が増えることで本体の売上も上がり、地域に対して接骨院が果たす貢献という点でも非常に評価は高まっているのだという。

経営にプラス、患者にも喜ばれる

藤本院長は、「介護保険がスタートしてから、老人ホーム等に往診に行くことが増えました。一番驚いたのは『歩けない人がこんなにも多いのか』『ここまでの状態になる前にもっと早い段階で何とかしなければ』ということ。悪いから痛くなるより、筋肉が弱いから痛くなっていることの方が多いということを知っていただきトレーニングを実践してもらいたい。リハビリの効果をフィジオンで測定し客観的な評価を示すことで、患者さんのモチベーションは高まります。『寝たきり0人プロジェクト』の達成をめざしてがんばります」と話す。フィジオンを活用して地

域の中で新たな医療連携が接骨院を中心に広がった形だ。  
 山口県下関市の山の田整骨院(佐々木雄一院長)では、「当院ではフィジオンを導入したことを近隣の方々に告知し、今まで不透明だった身体バランスや筋量をくわしくご説明することに活用しています。問診の際にはフィジオンで検査して、患者さまの筋量や身体バランスの問題を分かりやすくお話し、患者さまの体の痛みの原因を説明します。そして治療方針や治療期間、治療頻度をお話ししますので、患者さまの治療に対する理解が深まり、月に一度の検査にも、健康維持のために定期的に来ていただける方が増えました」と定期的な予防治療アイテムに活用している。

その他、町内でのお祭りやイベントで特別ブースを出して大勢の人の筋肉量を計測したり、新規開院や改装OPEN時のプレ・イベントに活用したりして、運動などの指導しながら大勢の患者さんやお客さんを獲得・囲い込んだ例もあり、利用法が多岐にわたることも魅力だ。

「ある大学ではフィジオンを利用して特定地域の調査に利用しています。誰が行っても正確な数値が得られることから、多数のデータを収集、集計するような調査では非常に効果的といえるでしょう。過去の例で言えば3日間に約500人の測定をしたことがありますが、実際に測定に要する時間は一人あたりわずか40秒程度だから可能なのです。最近是一般の方の間でも、脂肪以外にも筋肉が健康

のキーワードとしてかなり浸透されつつあります。家庭に体脂肪計はあっても筋肉を測ることはできませんから、注目を集めるにはいいタイミングと言える時期でしょう」と林氏は言う。

治療から予防へという医療の大きな流れの中で、フィジオンをいかに活用するかが経営向上のための大きなきっかけになりそう。今後、受診者が増えるに従い、筋肉量測定の機器に対する注目はさらに高まることだろう。

治療から予防へという医療の大きな流れの中で、フィジオンをいかに活用するかが経営向上のための大きなきっかけになりそう。今後、受診者が増えるに従い、筋肉量測定の機器に対する注目はさらに高まることだろう。

定価 350万円  
 発売 株式会社日本シューター  
 東京都千代田区神田駿河台 2-9  
 TEL: 03-3518-8670

NPO法人日本手技療法協会では、発売元の日本シューターの協力により、誌上では紹介できないほどの特別価格で限定個数を提供致します。  
 当会会員と非会員では特別価格の設定が異なるため、特別価格は当協会を窓口にした場合のみ適用されます。  
 下記電話、FAX、メールなどでお問い合わせください。  
 また、無料出張デモンストレーション(交通費応相談)を受け付けております。実際に「フィジオン」を体験してみたい方は、院単位でお申し込みください。  
 詳細はNPO法人日本手技療法協会(電話:03-5296-9055 FAX:5296-9056, Email:info@e-shugi.jp) 佐藤までお問い合わせください。

# 対策パッケージ化で 悩み・不安を解決



食品スーパー  
ドラッグストア

スポーツクラブ

店舗(非公開)  
店舗(公開)

B2B

①コンサルパック

②丸ごとパック

③直営店舗

新規開業  
店舗移転  
多店舗展開

新規開業  
店舗移転  
多店舗展開

B2Bサクセス

接骨院の新規開業支援ビジネスを展開する株式会社B2Bサクセス(大坂登社長)は、整備院を開業する方を対象に①開業コンサルパック、②開業丸ごとパックの支援事業を行い、また同社は整備院を直接経営している。開業支援ビジネスとは、開業を考えているが条件の良い不動産物件が見つからない開業希望者への物件の紹介とアドバイス、勤務をしながら独立準備をしているが忙しきなかなか独立準備の時間が取れない開業希望者へ整備院のオープンまでの全ての業務を丸ごと引き受けるサービスを提供するビジネスだ。

①の開業コンサルパックは、開業をするうえで一番重要な不動産物件を探すノウハウを持たない開業希望者に最適物件の市場調査や家賃交渉等の賃貸借サポート、さらには開業後の販促サポートもパックにきめ細かなサービスが設定されている。開業希望者にとって開業候補地の選定とエリアの整合性は最大の悩みだが、地域が決まり物件を探すにはネットや不動産

業者が公開する空き不動産情報に頼らざるを得ない、何の商売にも最適な人気物件は公開前にZillowが決まっている。公開している物件は言ってみれば売れ残り不動産物件に等しく、飲食や物販の商売において立地的に難しい。「自力で開業準備をすすめる人は、思い描いている開業イメージの実現にマッチした不動産物件を探して出店計画を立てようとすると思います。が、実は本当に適した物件というのは公開前に決まってしまうことが多いんですね。」と大坂氏は言う。そこでB2Bサクセスでは、さまざまなルートから提供を受けた不動産情報の市場調査を行い、整備院に適した物件について、不動産業者がテナントの募集広告を出す前に開業希望者へ提供している。「また、整備院のオープン時には院長が安心して施術に集中できる様にポスティングや街頭での宣伝活動等もお手伝いさせていただきます。開業後も院長と売上アップを考えた営業施策を一緒に考えていきたい。」(大坂氏)

②の丸ごとパックは、「新規開業を予定しているが、資金が足りない」という人に、整備院に必要な設備を全て備えた店舗をまるごと開業希望者へ提供するサービス。「手持ち資金が足りない開業希望者(分院希望者)と業務委託契約を結ぶことで同社が不動産物件の賃貸契約にかかる費用や店舗の造作、物療機器等の設備全部を同社が行い、毎月の売上から家賃と店舗使用料をいただく契約内容です。要するに家具付き住宅の賃貸契約に似たシステムのサービスの提供を4月にスタートさせたばかり」店舗使用契約は6年契約で契約満了後には再契約することも、院長に譲ることも返却することも可能となる。「私共としては6年後に院長先生が再契約または譲ってもらいたいと思う魅力ある不動産物件しかご提供しません。」(大坂氏)。また、B2Bサクセスは平成21年6月2日に直営店舗をオープンしており、この1号店を皮切りに他店舗展開も行っていく予定で、居ぬき物件を譲ってくれる人を募集している。また、新規オープン、リニューアルオープンの接骨院の経営を任せられる分院長も募集している。「今後は新規オープンも含め積極的に行っていきたい。将来的には分院長にお店を譲る、というお約束でお手伝いしていただくことも考えられます。」(大坂氏)

### 不動産物件の紹介



たくさん輩出されている。過当競争がとつくと始まっているわけですから、競合店よりもより良い立地に店舗をオープンさせたい、移りたいと思う方は多いでしょう」

提供する好立地条件の物件には内装業者や設備会社が情報を直接持込むケースがある。「持込業者が物件にて開業をする場合は、造作工事の全てを物件の持込業者が担当することが条件で、その場合には物件が決まった後の発注などの縛りが発生する」

「ただし、工事費が一般的価格帯でないと私どもの信用にもかかわりませんので、高い場合は絶対に院長にお勧めはしない」(大坂氏)

また、薬事法の改正などの影響からドラッグストアや調剤薬局では、面積が狭い店舗から広い店舗へ移るケースも多く、15か20坪程

| No. | 住所        | 路線/最寄駅     | 徒歩 | 面積   | 階数 | コメント                                       |
|-----|-----------|------------|----|------|----|--|
| 1   | 東京都渋谷区    | 京王線/初台     | 2分 | 約12坪 | 1階 | 現状営業中のため引渡し日は相談。角地であるため視認性が良好の物件です。        |
| 2   | 東京都稲城市若葉台 | 京王線/若葉台    | 1分 | 約25坪 | 3階 | 現在建築中、テナントとしてスポーツジム・医療関係などが入る予定の物件です。      |
| 3   | 京都板橋区     | 都営三田線/志村坂上 | 3分 | 約20坪 | 1階 | 商店街通り沿い。間口が広く視認性良好の物件です。                   |
| 4   | 東京都杉並区    | 中央線/阿佐ヶ谷   | 5分 | 約16坪 | 1階 | 現在物販営業中のため引渡し日相談。人通り良好物件です。                |
| 5   | 神奈川県大和市   | 小田急線/中央林間  | 1分 | 約22坪 | 1階 | 現在物販営業中のため引渡し日相談。食品スーパー付近であるため視認性が良好の物件です。 |

▶店舗物件一覧

度の整骨院にピッタリの店舗で商売をしてきたドラッグストアから水面下で不動産物件の提供を受けている。ドラッグストアにとつてもそうした撤退の後に同業種が入ってしまう事を考慮すれば異業種である整骨院へ物件を提供することでWin-Winの関係を保てるという。

### 独自の手法で販促をサポート

何の店舗の開業においても商圈調査は重要で、そのエリアの人口密度や通行人調査などのマーケットリサーチをしている人はいるが、そのデータをどのように活用すればよいかというところで行き詰まることが多い。

駅から店舗を結び主導線における通行人調査を時間帯別に行った結果、朝夕の時間帯に駅に向かう人が圧倒的に多い位置にある店舗において、オープンを抑えたある整骨院の院長は、リラクゼーション整体に力を入れたいということから、オープン日を含み平日の3日間をリラクゼーション全体の割引キャンペーン期間としたいと言っていた。

興味を示してくれない。そこで、平日の3日間はキャンペーンの告知を行い、割引キャンペーンは金・土・日の週末3日間としたところ、先生たちが休めないくらい爆発的に来院者数がアップした、という。

また、大坂氏は「お客様にとつても患者さんにおいても待合室が非常に重要であり、最も気配りが必要な空間である」と強調する。「最近、街角でまんが喫茶に入るサラリーマンをよく目にするが、マンガの種類が少なく週刊誌が古いお店は人気がない。だからまんが喫茶ではマンガの種類が豊富で、週刊誌も常にリフレッシュされている。私どもの待合室も同じように週刊誌は常に年齢層にあったものを備え付け、時にはインターネット検索も可能な待合室しておくことで、お客様の待つことへのストレスを解消することができると思うが、意外と気を配っていない整骨院も多い」(大坂氏)

さらに500メートル商圈データを基に広告伝として近隣町内にポステイングを行うが、配ったエリアを何かでチェックしておかないと同じエリアに重複してチラシがまかれ、といったムダが出る。これも、「区役所などは町名地図を作成しており、それを入手し該当する町名にポステイングを行った日付や枚数を記入する。その次は1000円圏内をポステイングする、というふうに、上手なやり方があります」(大坂氏)

### 来期は11店舗が目標

4月で第一期の決算が終わり、今期の目標として直営店舗及び丸ごとパックを合わせて11店舗の出店を目指す。

「丸ごとパックの場合、保健所への届出は開設者をB2Bとして届け出ますので、業務委託契約を同社と各院長との間で結び、売上から店舗使用料と賃料を差引いた分を委託料として院長に支払うシステムの店舗を合わせて11店舗と合わせて11店舗といます」(大坂氏)

現在、B2Bでは分院長を募集している(詳細は本号の求人広告・59ページを参照)。



直営店の「せせらぎ堂 神明整骨院」

毎日の仕事の疲れをリラクゼーション整体で癒したいと思うビジネスマンにとつて平日に割引キャンペーンを行うことも

直営店の「せせらぎ堂 神明整骨院」

株式会社B2Bサクセス  
〒101-0041  
東京都千代田区神田須田町1-3  
NAビル2F  
電話 03-5295-2180  
<http://www.b2bs.co.jp/>

# 訪問マッサージの現状

## 開設からの2年間を振りかえって

神奈川県・訪問マッサージ大黒堂代表 田村武晴

前号のこの欄には「訪問マッサージの背景と基礎」として社会的背景と施術、訪問マッサージの法律面や問題点などが幅広い視点で述べられていました。

さらに国家試験に合格することを第一目標として勉強してきた学生にとって、免許取得後「どのように請求処理をすれば良いのか」など、保険を取り扱う上での実務面の不安が山積していることにも触れてられています。

私自身も実務面での不安を抱いていた一人でした。

その不安を解消するために、私はNPO法人日本手技療法協会が主催する訪問マッサージ研修に平成19(2007)年5月に参加しました。この研修は、在宅医療の基礎から営業方法、同意書、スケジュール管理、請求の仕方、クレーム処理法、実際の患者宅を訪れる訪問マッサージ実地見学など3日間に渡りびっしりでもしかも有意義な研修でした。

おかげで、それからおよそ2カ月後に「訪問マッサージ大黒堂」を開院することができました。

今日は、訪問マッサージ開業以来約2年間で感じたことを現場の視点からご紹介します。

### 訪問マッサージ研修を受講

訪問マッサージを思い立ったのは、平成15年に接骨院に来院されていたおばあ

ちゃんが残ったきりになりご家族の方が慣れない介護で「腰を捻ってどうしても動けない」との連絡をいただき、ご自宅へ柔道整復師として往療に行った時のことでした。

ご家族の方は1、2回で歩けるようになり接骨院へ通院していただくことになりましたが、往療中に目に入ったのは、隣のベッドに寝ている寝たきりの元患者さんのおばあちゃん。「何かしてあげられないだろうか」と思っていました。

しかし、接骨院を開業して1年目のことで、治療、カルテ整理、請求管理(個人請求)、年度末に向け決算準備など、何から何まで一人でこなしていたので、どうしても動けない状態でした。

心に引っ掛かりを感じながら数年が過ぎ、たまたま送られてきた本誌「ひーりんぐマガジン」の中に訪問マッサージ研修を見つけ、参加したことで訪問マッサージへの気持ちが一気に加速しました。

こうして、平成19年7月に川崎市宿原にあった大黒堂接骨院(現・しゅくがわら接骨院)を母体として、訪問マッサージ大黒堂を立ち上げました。

大黒堂を立ち上げて、すぐにでも大勢のマッサージ師を採用し、たくさんのお客さん宅へ訪問して、マッサージをしてあげようと思っていたのですが、冷静に考えてみると、どのように訪問マッサージ事業を広げていくのかイメージがつかず、とりあえずの結果として、マ

ッサージ師2人と接骨院兼務の事務員1人の体制での立ち上げとなりました。

当初行ったことは、どのような書類がいつまでに必要で、その書類をいつまでに作らなくてはならないのかという事務スケジュールと実際の患者さんの自宅を訪問するルート・スケジュールの作成でした。

事務のスケジュールは6カ月先までをカレンダーに必要な書類作成予定日を記入していききました。訪問ルート・スケジュールについては、研修資料であった時間割のような表を参考に、グーグルなどを使いながら作成しました。

訪問する際のマッサージの先生の身だしなみや言葉遣いなど、会社としてのルールの作成には特に注意を払いました。

具体的には、たばこの臭いをさせない、訪問先でのお茶やお菓子などは丁寧に断りするなど細部に渡ってルールをつくりました。「少し細かすぎるかな」と感じましたが、訪問マッサージの事業をしている友人に「どんなクレームやトラブルがあるのか」と尋ねたところ「身だしなみや言葉遣いなど、些細なことが多い」とのアドバイスがあり、細かいルールをつくったことが正解だと一安心しました。

振り返ってみると、今まで患者さんやご家族からクレームがないのは、初めのルールづくりが良かったのかもしれない。

NPO法人日本手技療法協会の研修内容の実践と応用で、何の混乱もなく事業の開始ができました。

## スタッフ一人ひとりの心の変化

こうして大黒堂を立ち上げましたが、ある程度見極めてから本格的な事業をやっていたと考えていましたので、1年目は具体的な事務作業を覚えたり、通常かかる諸経費や予想外経費の把握、入金消し込み方法や売掛残高などの確認をしたりで、比較的ゆったりとした事業の展開をしていました。

当時の宣伝は、接骨院の院内掲示のみでしたので、患者さんの数は少しずつ増える程度で大きな変化はありませんでしたが、その半年間で大きく変化したことがありました。

それは「スタッフ一人ひとりの心の中」でした。

毎月2回ほど接骨院の本院、分院と大黒堂の合同で開催していた勉強会のことです。

勉強会といっても技術指導のようなものではなく気楽な雰囲気、その時に心の高いテーマを、食事をしながら何でも話しあう「おしゃべりの場」的な勉強会です。

「患者さんにとって最高の先生とは……」というテーマに対して勉強会を行っていた時のことです。ある大黒堂スタッ

フが参加しているみんなに次のように訴えました。

「私たちは日頃、寝たきりの患者さんのマッサージをしています。認知症の進化した患者さんは、何度足を運んでも顔を覚えてくれません。しかしこのような患者さんに対して股関節の拘縮を予防する施術をしたり、スプーンやフォークを使い自分の力で食事してもらい続けるために施術をしたりします。もう私たちの後には、手を差し伸べられる人が誰もいないかもしれない……。そんな後がない状態の患者さんと向き合っています。だから接骨院に通うことができる患者さんに対して、寝たきりにならないようにもつと先生の方から積極的に声掛けをしてほしい」という内容でした。

その回の勉強会では涙ぐんでしまう先生もいたりして、とても有意義な勉強会だったことを覚えています。これをきったか、30人ほどいたスタッフが、何のためにこの仕事をはじめたのか、訪問マッサージとは何のためにあるのか、接骨院ではどのようなことができるのか、を各自が真剣に考え始めました。

## 加速するスタッフ達

数日後、この大黒堂スタッフの熱い思いが接骨院に伝染しました。

認知症についてもっと知りたいと感じたスタッフの一人が、厚労省のHPの中

から「認知症を知り地域をつくる」キャンペーン「認知症サポーター100万人キャラバン」(<http://www.caravannate.com/>)、という、認知症になつたらどのような行動をとるのかなど地域の人に認知症を理解してもらい、一人でも多く認知症を理解した人を増やそう！というキャンペーンを探してきました。

当初はスタッフの社内研修としてキャラバンメイト(講師の先生)をお招きしてみんなで勉強をする予定でしたが、打ち合わせを重ねるにつれて接骨院に通う患者さんにもこの知識を広げようという話になり、合同で認知症を学ぶことになりました。

第1回、第2回ともに接骨院の待合室にスタッフ、患者さん合わせて40人ほどの人を集め、ケーブルテレビの取材も入り、みんなで楽しく勉強会を開きました。

これがきっかけとなり、自治会(宿河原町会)主催でも認知症を知り地域をつくるキャンペーンが行われました。

ご参加いただいた方のお一人が、その後軽度の認知症であることが判明し早期の投薬治療を行なったそうです。早期の投薬治療により認知症の進行速度を抑えることができたことがとてもうれしかったのか、その方はわざわざ私にまでお礼を伝えにくれました。

この時、私たちは柔道整復師やあはき師という枠にとらわれず、今何ができる

のか、今なにを地域に発信していくべきなのかを改めて明確にすることができました。

それは「柔道整復師、あはき師は、医者ではないから……」という理由だけで、自らの「思考と行動」を制限していた私たちが、その壁を越えることができた瞬間だったような気がします。

## これだけではおわりません

次に、乳がんについての知識の普及啓発と早期発見・早期治療をめざし、乳がんの受診率向上と撲滅を目的とする「ピンクリボンかながわ」が進める検診普及のために、地域のテニスクールの場所をお借りしてチャリティマッサージ(全額かながわ健康財団への寄付)を開催したり、かながわ健康財団からの紹介で、川崎市市民病院のドクターをお招きして「大腸がん検診の推進セミナー」も患者さん向けに行いました。

さらに訪問マッサージ先である老人施設と共同で「第1回ちぎり絵コンテスト」も開催しました(詳しくは<http://www.fourlinks.net/activity.html>)。

このコンテストでは、二科展に何度も入賞されている竹市和昭先生にもボランティアで審査員としてご参加いただき、優秀作品には「折り紙セット」と「ハンドタオル」などをプレゼントさせていた

## 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20万円（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  
Mailedit@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                                     |

### 治療家だけができること

このコンテンツでは「人に褒められたのは何年ぶりかしら」「やっぱり人に褒められるとうれしいわ」などと患者さんに喜んでいただけました。

このようなコメントが聞けたことは、訪問マッサージを行う私たちにとって最高にうれしいことでした。

訪問医療マッサージを通して多くを学び、そして気づきもいただきました。

介護予防のためのデイサービスを設立、運営しようとの提案からスタッフの有志により開業準備も始まりました。

接骨院事業では、お子様からお年寄りまでをしっかりとサポート、介護予防デイサービス事業では足腰が不自由になってしまった患者さんを寝たきりにさせないためのサポート、そして訪問医療マッサージ事業では、寝たきりになってしまつたとしてもご家族の方に迷惑をかけたくないという患者さんの気持ちを大切に、患者さんご家族の方も皆さんが安心していただけるようにとのサポートをしています。

医者、理学療法士、ヘルパーそして家族でもない治療家だけが「今」できることは無限にあると思います。

目の前にいるたった一人の患者さんの

ために必要なことを見つけ、手を差し伸べてあげることや、資格にとらわれることなく発想を自由にして思考と行動を練り返すことが、地域へとつながり、そして未来につながることを訪問マッサージ大黒堂の開設から約2年間で確信することができました。

もし訪問マッサージに興味を持たれた先生が一人でもいるようでしたら、ぜひNPO法人日本手技療法協会が主催する訪問医療マッサージ研修の受講をお勧めします（<http://www.e-shugi.jp/>）。

また、治療院に勤務されている先生やすでに訪問医療マッサージを始めている先生の中で「こんなことやってみたいん

だけど」と考えている先生がいらつしゃれば、ぜひ一緒に「思考と行動」をしてみませんか。

その際は、お気軽に田村までメールをいただきたいと思います（[daiyoku@fourlinks.net](mailto:daiyoku@fourlinks.net)）。

柔道整復師、あはき師のプライドを持ち「思考と行動」を繰り返すことすべては、日本中の患者さんにつながっていることを信じて…。

最後までお読みいただき、ありがとうございました。

# NPO 法人日本手技療法協会の訪問医療マッサージ研修

## 2日間コース新設

### 研修実施日

| 回        | 開始日と終了日             |
|----------|---------------------|
| 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)   |
| 第 88 回研修 | 9月2日(水)～9月4日(金)     |
| 第 89 回研修 | 9月14日(月)～9月16日(水)   |
| 第 90 回研修 | 10月7日(水)～10月9日(金)   |
| 第 91 回研修 | 10月19日(月)～10月21日(水) |
| 第 92 回研修 | 11月4日(水)～11月6日(金)   |

※研修日程は基本的に毎月1回目の水～金曜日、第3週目の月～水曜日です。研修日程は変更になることがあります。この研修はアマ指師の資格をとるものではありません。

### 研修科目

#### 営業開発研修 (1.5 日間)

|   |  |
|---|--|
| 訪問マッサージの役割と背景   | 高齢社会での訪問マッサージ  |
| 訪問マッサージに関する基礎用語と知識<br>保険取扱い基礎用語と知識<br>健康保険等の種類と保険適用の仕組み | マッサージの種類と基礎知識<br>事前調査<br>保険の仕組み、施術料と往療料                                |
| ケアシートと同意書   | ケアシート作成<br>患者情報収集と管理<br>同意書の依頼・引取・確認・管理<br>病名・症状内容確認・部位・温療法<br>文書取扱 礼状 |
| 生活保護者への訪問マッサージ  | 指定施術所申請から意見書記載の仕方  |

#### 業務管理研修 (0.5 日間)

|  |   |
|--|---|
| スケジュール作成と管理<br>業務日報作成<br>リハビリマッサージ論<br>患者宅同行 | 作成上の注意点<br>既存患者と新規患者の注意点<br>種類と対処<br>記載方法と提出先 |
| 治療院運営  | 個人請求と保険者対応                                    |

#### 施術研修 (0.5 日間) \* 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 |

#### レセプト発行用ソフト概論 (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 | 施術者情報・受診者(患者)情報、保険証情報<br>・同意書情報等各種情報の入力法<br>レセプト出力法<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 |
|----------------------|--|

### 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 **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  
Mailedit@healingm.com http://www.e-shugi.jp

## 第7回

## 自由診療への提案

## 収縮筋・腱の弛緩法と横山式筋二点療法

横山式筋二点療法ゼミナール 会長 横山紗弥



と「しびれ」  
「麻痺」へと  
移行していき  
ます。このよ  
うに痛みは別  
の観点から見  
ると非常に重  
要な役割をも

「麻痺」へと移行していき  
ます。このよ  
うに痛みは別  
の観点から見  
ると非常に重  
要な役割をも  
て、ライン上の筋で緩む、人体構造上の類似点  
の筋で緩む、多重構造上の筋で緩むなどです。  
筋の収縮は、まず「ごり」次に「痛み」とな  
って危険を知らせてくれ、その痛みを放置する

「痛み」を消す最後の治療法（現代書林発行）も  
全国の図書館にも置かれていて、さらに治療師  
の諸先生にも読まれているようでこちらも感謝  
しています。  
筋・腱の性質の研究は現在も続行しています  
が、その成果は、その都度、施術に採用されて  
効率を高めています。  
中でも特筆すべきは「電磁波障害による筋・  
腱の異常収縮と、その除去法有効性説」です。  
整体エステ、治療師にとって最も嫌な言葉は、  
「症状の戻り、再発」です。  
筋・腱施術が完璧に行われた後でも再発、戻

これまで6回にわたり、横山式筋二点療方法  
式による整体エステの基本について記述してき  
ましたが、すべての回で筋・腱、筋肉の関与と  
その知識の重要度、硬化収縮している筋肉の弛  
緩させる必要性を説明してまいりました。

このシリーズを締めるとして、筋肉  
の性質について整理してみます。

今まで定説となっていた筋の3大役割、運動  
体温維持、ポンプ作用の他に筋には隠れた性質  
があります。収縮した筋の弛緩に関する性質と  
して振動で緩む、熱で緩む、電磁波障害除去施  
術で緩む、反対側に位置する筋の刺激作用で緩

っているのです。痛みをバロメーターにして筋  
収縮度が分かれます。

神経ブロックや、薬物投与での早期消痛処置  
は、神の摂理からは適していないと考えます。

収縮した筋の弛緩施術の適否によりますが、  
従来からある「擦る」「揉む」「押す」「叩く」「引く」  
張る」「加温」「低周波」などの電気刺激をして  
も、緩まず痛みも消えにくいはずで

私は、痛みの部位は結果であり、原因は他所  
にある事実を発見し、原因箇所を「反射点」と  
命名、「圧痛点」に対する「反射点の存在」を発表  
いたしました。

る反射点は手指の背側骨間筋、および掌側の筋  
であることが分かりました。

最終反射点だった背側骨間筋を圧痛点に、伸  
筋、または屈筋を反射点としてルートを逆にた  
どり、刺激施術を加えると指先を起点に手首、  
前腕、上腕、三角筋へと収縮していた筋は弛緩  
し、痛みは消えました。

数万の臨床結果から、「圧痛点」に対する反射  
点の存在説「筋二点間刺激の有効性説」「筋異  
常収縮上肢起因説」「筋異常収縮一次移行説」  
ならびに「筋異常収縮二次移行説」などを学会  
に発表して「横山式筋二点療法」は確立されま  
した。

さらに細部にわたる研究により、人体のあら  
ゆる箇所にある痛みをもつ筋肉の反射筋肉の存  
在箇所を見つけ、疾患別に分類整理して発表  
版したのが「圧痛点の痛みを消す反射筋一覧図  
表集」です。これらの本が全国の多数の治療院  
に置かれているのがあります。

また、一般書として患者さん向けに出版した  
「痛みを消す最後の治療法（現代書林発行）」も  
全国の図書館にも置かれていて、さらに治療師  
の諸先生にも読まれているようでこちらも感謝  
しています。

筋・腱の性質の研究は現在も続行しています  
が、その成果は、その都度、施術に採用されて  
効率を高めています。

中でも特筆すべきは「電磁波障害による筋・  
腱の異常収縮と、その除去法有効性説」です。  
整体エステ、治療師にとって最も嫌な言葉は、  
「症状の戻り、再発」です。  
筋・腱施術が完璧に行われた後でも再発、戻

りが起きますが、その元凶が電磁波障害である  
ことを突き止めました。再発、戻りではなく、  
新規の発生だったのです。

電磁波は治療後の人体に間髪を入れずに侵入  
し、筋・腱の異常収縮を進行させ、あたかも戻  
り、再発であるかのように思われます。

絶えず電磁波障害除去を心掛けるだけで疑似  
再発は防げず、新規発生の筋収縮も早期の  
段階で解消できます。この施術だけで平均で6  
割はほぐれてしまいます。

さまざまな疾患の施術に際し横山式筋二点療  
法では、第一に電磁波障害除去法を採用してい  
ることは言うまでもありません。治療時間の大  
幅短縮にもなります。

消痛治療の治療院は元より整体エステのサロ  
ンでの積極的採用をお勧めします。（完）

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。

# チャンス？ 改正薬事法

## 専門学校に「登録販売者」取得のカリキュラムも

改正薬事法が6月1日から施行された。一般用医薬品（大衆薬）の販売方法が変わった。医薬品はリスクの程度に応じて3つに分類され

（平成19年4月1日から施行）、さらに購入時の専門家による情報提供、リスク

区分に関する外箱等の表示、医薬品の陳列方法、店舗における販売体制、店舗における掲示事項の変更と通信販売に関する規定の整備も行われた。

これを新たな「ビジネスチャンス」ととらえ、柔道整復師、アーマ指師、鍼灸師や整体師、リラクゼーション系やエステティシャンらにも、この資格を取ろうとする動きが広が

| リスク分類                | 対応する専門家     | 積極的に情報提供       | 購入者からの相談 |
|----------------------|-------------|----------------|----------|
| 第1 医薬品（特にリスクの高い医薬品）  | 薬剤師         | 書面での情報提供義務     | 応答義務     |
| 第2 医薬品（リスクが比較的高い医薬品） | 薬剤師または登録販売者 | 適正使用のための必要情報提供 |          |
| 第3 医薬品（リスクが比較的低い医薬品） |             | 不要             |          |

っているという。

店舗における販売体制では、第2分類医薬品（リスクが比較的高い医薬品：主な風邪薬、解熱・鎮痛剤など）と第3分類（リスクが比較的低い医薬品：主なビタミンB、C含有保健薬、整腸剤など）の販売者に新しい資格「登録販売者」が設けられた。

「登録販売者」の受験資格は6年制の大学で薬学の正規の課程を修めて卒業した人以外の高卒以上の人の場合、1年間の実務経験が必要だという。月に80時間以上勤務した場合を実務経験1カ月と数えるため、1日4時間を20日間で1カ月、一般医薬品の販売等の直接の業務を行っていたり、一般医薬品の販売時の情報提供を補助する業務またはその内容を知ることができる業務を行っていたりすればよい。

受験資格をクリアして都道府県が実施する試験に合格し、登録販売者も販売できるようになる。合格率は60%程度。

朝日新聞の記事によれば、東京都八王子市で鍼灸院を開業する院長は1年以上の「実務経験」を積むため、家庭など

を訪ねて薬を配置する「売薬さん」として働いた。昨年12月に東京都で登録販売者の資格を取得。併設した店舗で漢方薬を販売しようと、店舗販売の許可も取得するつもりのようなのだ。「公の資格だから患者にも安心感があると思う。針と漢方を併用して、幅広い治療ができるようになれば…」という。

また、ある家庭薬卸問屋では、全国各地で登録販売者の資格取得希望者を対象に「無料研修会」を開催し、試験問題を解説するなどしている。参加者には「売薬さん」が最も多いが、柔道整復師、はり・きゅう師や整体、エステ関係なども集まるらしい。

学校法人「東京医薬専門学校」（東京都江戸川区）は2008年に、登録販売者の資格を取得する2年制のカリキュラムを設けた。6月の改正薬事法施行直後は、資料請求の件数が約2倍に増え、ホームページのアクセス数も数十倍に増えたという。

生徒の中には、勤務先の接骨院に後押しされて通学する従業員もいる。同校に通うある柔道整復師は、将来の独立を考えて登録販売者の資格取得をめざしているという。

改正薬事法をチャンスととらえ動き出す人もいる。本誌をご覧の先生も一考してみたらいかがだろうか。ただし、店舗は保健所の認可が必要で、治療院内での認可はおろさない。

## 硬縮筋弛緩法の成功が、痛みを消す最後の治療法と云われる所以

一緒にご自分の筋肉の性質を観察して楽しんで見ませんか

- 新規スタート8/22、23（大阪）のための 実質無料体験会 8/8、10/1（PM 13:30～16:30）
- 新規スタート9/22、23（東京）のための 実質無料体験会 9/2、10/17（PM 13:30～16:30）

実質無料体験会とは、会場協力費として5,250円お支払い頂きますが、5,000円分の教材、又はセミナー受講割引券をプレゼントしますので、実質無料という意味です。

詳しい資料請求・体験会の申込はホームページか、お電話で

URL: <http://www.mutiuti.net/>  
e-mail: [info@mutiuti.net](mailto:info@mutiuti.net)  
TEL: 029-835-2126

URL: <http://www.yokoyama-kin2ten.com/>  
e-mail: [yokoyama-kin2ten@jcom.home.ne.jp](mailto:yokoyama-kin2ten@jcom.home.ne.jp)  
TEL: 029-821-6084

全国むち打ち119番

横山式筋二点療法ゼミナール

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  
ゼミナール  
携帯サイトは  
こちらから



# 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は米ナチュラルメディスン大学日本校は手をお貸しします。

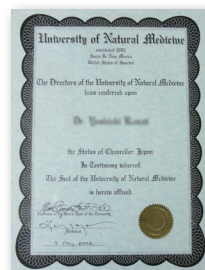


2009年2月 博士号授与式にて

## チャンス到来!! 貴方も博士号(論文博士)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。



学長挨拶  
我が国における学校教育事業は明治年間に基礎的な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て。またいろいろな通信、連絡の手段の飛躍的發展により、教育の形態も少しずつ様変わりをして参りました。義務教育を含む一般の教育課程の年齢の時分に何らかの理由、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っていることは多々あります。一般の学校登校しての学習は経済的にも時間的にも困難という方も少なくないでしょう。このような方に、本校をご活用いただければ幸いです。  
N M U 日本校学長 大井淑雄

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。

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



# 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23号(平成21年4月25日発行)  
**特集①**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/  
**特集②**歯科医師が考案した美顔術—メディカルリンパケア/  
**特集③**第17回国試合格者発表/  
**特集④**学院紹介—東京カレッジ・オブ・カイロプラクティック/  
**特集⑤**不況時代を乗り切る!もう1つの資金調達法/  
**新連載**リレーエッセー「手治療家の輪」/  
**好評連載**「成功への道—川崎中央はりきゅう院」/  
 高林はりきゅう接骨院「治療院開業マニュアル」/他



第12号(平成18年7月25日発行)  
 無料レポー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!**無料で手に入るレポートソフト/自由診療に役立つ学校—増患・増取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22号(平成21年1月25日発行)  
**売切れ**  
 大阪気質に学べ!究極のプラス思考が明日の柔整業界をリードする/業界初の入金開示の請求団体をメディックスが吸収/新春メッセージ/専門学校探訪/いまだ聞けない施術院の常識/治療院開業マニュアル/他



第10号(平成18年1月25日発行)  
**売切れ**  
 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21号(平成20年10月25日発行)  
**売切れ**  
 超多忙の年末に備える!/メディカル・サポート・コーチング/手治療業界の将来を読む/学院紹介/いまだ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9号(平成17年10月25日発行)  
**売切れ**  
 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20号(平成20年7月25日発行)  
**売切れ**  
 モンスターペイシエントの実態/話題のホリスティック医学とは?/勝てるチラシの作り方/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8号(平成17年7月25日発行)  
**売切れ**  
 <日本手治療協会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19号(平成20年4月25日発行)  
**売切れ**  
 食育と手治療法/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7号(平成17年4月25日発行)  
**売切れ**  
 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/患者接遇マネーは本当に必要か/柔整・あま指・はり・きゅう国試合格発表/他



第18号(平成20年1月25日発行)  
**売切れ**  
 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6号(平成17年1月25日発行)  
**売切れ**  
 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17号(平成19年10月25日発行)  
**売切れ**  
 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5号(平成16年10月25日発行)  
**売切れ**  
 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/弱酸は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16号(平成19年7月25日発行)  
**売切れ**  
 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4号(平成16年7月25日発行)  
**売切れ**  
 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



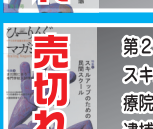
第15号(平成19年4月25日発行)  
**売切れ**  
 「初歩の会計教室」番外編—いまだ聞けない超初級会計の話/必見!自由診療向け技術セミナー/学院紹介—フィットバランス療術学院/第15回国試合格者/成功への道/企業に見る現代社員気質/他



第3号(平成16年4月26日発行)  
**売切れ**  
 不正請求の実態/手治療家のための賠償責任保険/覆面座談会—入りたい治療院、入りにくい治療院/ノーマルで高収入み出すアルカリ天然水/国家試験対策—柔道整復師編/他



第14号(平成19年1月25日発行)  
**売切れ**  
 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「取得経路で悩みは解決」/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2号(平成16年1月26日発行)  
**売切れ**  
 スキルアップのための民間スクール/まだ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



第13号(平成18年10月25日発行)  
**売切れ**  
 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い!保険請求と個人情報の関係/他



創刊号(平成15年10月24日発行)  
**売切れ**  
 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(1P=10円・送料別)またはカラー(1P=30円・送料別)のプリンター出力したもの、もしくはPDFファイル(500円・CD-R・送料別)にてお分け致します。詳しくはお問い合わせ下さい。

**東京都** JR青梅線  
福生(ふっさ)駅歩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。  
**【仲間がこんな人】**  
とにかく明るい。とつ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、マネージメント理論など。リーダーシップを磨く為の異業種交流会もあります。固定観念を破り、共に成長しましょう。

**募集情報**

●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、厚生他完備  
◎柔整師、カイロプラクター(学生可)  
◎TEL 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  
メソッドヌール山崎1F  
TEL042-553-5445 FAX042-530-6433  
http://www.seikotu.net  
E-mail:gerbill@kta.biglobe.ne.jp

# 求人情報

2009 Summer

メリット・アイコン



未経験者OK



学生OK



長期歓迎



交通費支給



高収入



食事つき



車・バイク  
通勤OK



新規・新装  
OPEN



土・日のみ  
勤務OK

<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。

神奈川県横浜市 東横線  
港北区 網島駅バス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接骨院です。

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

**募集情報**

●神奈川県横浜市内の妙蓮寺駅・大倉山駅・日吉駅にも勤務地有り  
◎9:00～20:00の中で応相談◎週休2日制(日曜と平日1日)、夏季・冬季休暇有り◎交通費全額支給、労災、雇用保険完備◎柔道整復師(学生可)※50歳位迄◎TEL履歴(写貼)持参◎面接

**フジタ整骨院** 〒223-0058 神奈川県横浜市港北区新吉田東 6-31-6  
TEL&FAX045-541-5625 ◎フジタ

東京都 西武新宿線  
田無駅歩4分



社員 月22～30万円 アルバイト 時1,200円～1,500円

平成20年開設の新しい環境で、訪問マッサージ・機能訓練等を学び、一緒に成長して行きませんか?

**仕事・職場情報**

**【仕事内容】** 施設・自宅などへの訪問マッサージ、機能訓練。業務拡大のため、将来責任ある仕事を任せられることも。  
**【職場の雰囲気】** 女性も働きやすい明るく自由な環境です。  
**【身につく技術・知識】** 個々の患者様に応じた施術プログラムの構築・療法の提案等、多方向での知識が習得できます。スキルアップの研修等も行っていきます。

**募集情報**

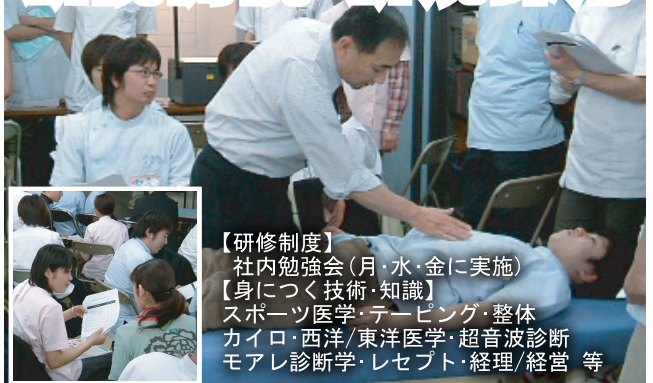
●東京都西東京市  
◎9:00～18:00 ◎土日祝・夏期冬期  
◎昇給、賞与、交通費、社保完備、制服貸与  
◎アマ指師、運転免許  
◎TELの上履履歴書送付◎面接・実技  
※アは時間・休み応相談

**ふくわらい  
マッサージ** 〒188-0011 東京都西東京市田無町4-22-12ブランドール・イトー1F  
TEL042-451-6620 FAX042-451-6621 http://www.nursing.co.jp ◎杉山

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～ 鍼灸マ師21万～ 院長35万～

実力が身に付く勉強会、充実しています。

## 新院開院 新規採用



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

**仕事・職場情報**

**【仕事内容】**  
整骨院スタッフ、院長・トレーナー  
**【対象】**  
柔道整復師・鍼灸師・鍼灸マッサージ師  
2010年資格取得予定者(医専3年生含む)  
**【売上高】**  
25億3000万円(グループトータル実績)  
**【仲間】**  
平均年齢:29.5才 元気いっぱいです。  
携帯電話用QRコード

**募集情報**

●東京・千葉に67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  
●昇給チャンス年3回 健保・厚生・雇用・労災  
法定外労災・医療賠償保険・白衣貸与・交通費支給  
◎柔整師・鍼灸師・鍼灸マッサージ師  
◎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。

0120-012-203  
http://www.cmc-seikotsu.com/ e-mail:recrui@cmc-g.jp  
(株)シー・エム・シー / 千葉県船橋市西船4-24-11 (採用担当:市川)  
面接場所 JR線・東西線 西船橋駅(北口徒歩2分)北口階段を下り、正面の通り直進、大通り渡らず左折30m、整骨院・クリニックのビル2F

**東京都** 大田区内  
東急池上線沿線

売店舗  
情報

価格 応相談

**整骨院譲渡いたします。**

物件情報

【譲渡価格】 応相談 【面積】 18 坪  
【立地】 大田区内 / 東急池上線沿線 /  
最寄り駅下車 1分 / 商店街 1F  
【家賃】 25 万 5 千円 / 保証金 400 万円  
【来院者数】 1 日約 42 人  
【施術内容】 保険手技 15 分と低周波 10 分 /  
自費マッサージ 10 分 1,000 円から

1ヶ月の収入と支出

収入 ● 保険申請額 / 約 130 万円  
● 現金 / 約 50 万円  
■ 合計 / 約 180 万円  
支出 ● 家賃 / 25 万 5 千円  
● 人件費 3 人 / 約 70 万円  
● その他 / 約 10 万円  
■ 合計 / 約 110 万円

連絡先 **03-3748-0112** 担当武藤

**東京都** JR 京浜東北線 東急大井町線  
大井町駅歩8分 下神明駅歩3分

分譲 35~40 万円 柔整 25~30 万円 整体師 20~25 万円 7/24 24 時間 900 円~1,200 円

**将来、開業したいスタッフが集まっている治療院です。8月・9月開設につき分院長募集 !!**

仕事・職場情報

【仕事内容】 リラクゼーション系の施術・整骨院の治療補助。【こんな治療院】 6月にリニューアルしたばかりのきれいな治療院です。新規治療院も開設予定で立ち上げを手伝っていただける方を募集しています。【募集の職種】 柔道整復師・鍼灸師・マッサージ師・整体師・リラクゼーション系のセラピスト。

募集情報

● 東京都品川区  
● 10:00 ~ 20:00 ※アは応相談  
● 応相談  
● 交通費 20,000 円まで支給、社保完備  
● 左記参照 TEL 後履歴書持参  
● 面接・実技

せせらぎ堂  
神明整骨院

〒 142-0043 東京都品川区二葉 1-16-19  
TEL&FAX03-5750-4658 平尾

**埼玉県** JR 高崎線  
本庄駅歩1分 貸店舗  
情報

場所 埼玉県本庄市

物件情報

【場 所】 埼玉県本庄市  
JR 高崎線本庄駅徒歩 1 分  
【家 賃】 95,000 円  
【管理費】 11,000 円  
【構 造】 鉄筋コンクリート 7 階建て  
内 1 階 (102 号)  
21.3 坪 (70.45 ㎡)  
【条 件】 即入居可  
敷金、礼金すべて無料

埼玉県知事 (12) 第 3223 号  
**花園不動産**  
TEL : 048-584-2155  
E-mail : mjftj723@yahoo.co.jp

▼セミナー情報①

**Ayaの目つぼ**  
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ください。

スマイルスリム Aya グループ  
〒 430-0825 静岡県浜松市南区下江町 247-1  
TEL&FAX053-543-9959  
http://mimi-salon.com/

▼セミナー情報②

**第16期**  
消痛基礎セミナー

内容 「遠隔療法」の基本概念の習得並びに局所性疼痛治療の症例と治療法の紹介。  
対象 医療関係国家資格所有者・医師・歯科医師・鍼灸師・柔道整復師・理学療法士・看護士など。  
日時 10月4日(日)、11月1日(日)、11月29日(日)  
費用 各 25,000 円  
場所 大阪・福岡・東京  
備考 「遠隔療法」は本誌 19 号で紹介されました。

遠隔療法 ENRAC (株)  
〒 104-0061 東京都中央区銀座 5-10-6 御幸ビル 3F  
TEL03-5537-1260 FAX03-5537-1259  
http://enrac-therapy.jp/

▼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。当店の施術の流れと、集客法を丸ごと学べます。受講後、半年間のメール・電話によるサポートをいたします。完全返金保証。  
対象 これから O 脚矯正の導入を考えている先生に最適です。  
日時 日曜祝日。ホームページをご覧ください。  
費用 98,000 円 (100% 返金保証)  
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 東京都世田谷区成城 6-6-5 広川ビル 2F  
TEL03-5490-6257 FAX03-5490-6284  
http://seijotc.com/

**セミナー情報募集**

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 03-5296-9061

▼セミナー情報④

**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できる治療法。  
対象 資格不問。(但し、事前にベーシックセミナーを 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&FAX03-3736-6508  
http://www.perfect-craniology.jp/

▼セミナー情報⑤

**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 7月30日(木)東京 / 8月13日(木)福岡  
8月19日(水)神戸 / 9月9日(水)東京  
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)  
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  
TEL03-5772-0151 FAX03-5772-0152  
http://www.mpc-lab.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

## 読者アンケート & プレゼント

巻末の応募はがきのアンケートにお答えいただいた方の中から抽選で10名様に左記の本とDVDをセットでプレゼント!!  
ぜひご応募下さい。

### ● 1分で小顔になる! 耳たぶ回し美顔術(BOOK)

元々は歯科医である佐藤青児氏が、顎関節症の治療の一環として考案した「耳たぶ回し」。絶大な美容効果を見出し、誰でも出来る美顔術として、本書ではイラストや写真を使い、解りやすく説明している。

### ● Dr. さとうの メディカルリンパケア(DVD)

自分でコントロールできる簡単なリンパマッサージと、鎖骨および大胸筋の運動で頭部抹消循環を改善。歯科医・佐藤青児氏本人の解説による驚きのリンパ静脈血流改善法とその理論。



書名 1分で小顔になる 耳たぶ回し美顔術  
監修 佐藤青児  
発行 梶山正明 / 株式会社マキノ出版  
定価 本体 六四八円十税  
題名 Dr. さとうの メディカルリンパケア  
企画 佐藤青児  
制作 musangavideo creation  
定価 本体 二〇、〇〇〇円十税

## 編集後記

▼厚生労働省はプレスリリースで、平成21年7月9日11時現在の国内の新型コロナ患者数(累計)を2126人と発表した。国内の患者数は46

都道府県にわたり、2カ月間で2千人を突破している。世界の患者数はWHOによると7月6日時点で94512人、死者数は429人となっている。5月9日に成田空港で国内感染者が確認された発生の初期は、マスコミも大騒ぎしていたが軽症患者が多いことからか、今やトントン話題に上らなくなった。しかし、厚生労働省新型コロナウイルス対策推進本部は6月25日の事務連絡で「我が国においても、秋冬に向けて全国的かつ大規模な患者の増加が起こるおそれあり。重症患者が増加する可能性があり」と伝えているように、マスコミの露出が減っているからといって安心しない方がよい。「おのおの方、決してご油断めざるな!」(よ)

▼9月に任期満了を迎える麻生政権。解散・総選挙が8月にもあるらしい。一方、二大政党制を目指すと言っている。出来た現在の民主党だが、考えてみれば、「自由民主党」の中に「民主党」が含まれます。55年の保守合同で自由党と民主党が合併してできた自民党。当時の吉田鳩山の権力闘

争が孫の代で再び…なんてもう誰も振り向いてくれそうにない。が、そうは言っても投票は国民の義務だ。さ

テレビの討論番組など見ると、どの政党も一長一短で黒白を付け難い。何気に共産党が一番まともに見えるのだが、彼らのめざす先は今さら、共産主義国家なのか? 今時、共産党宣言なのか? そして私の貴重な浮動票は一体何処へ…。それにしても夏のクソ暑い時期に蝉の声より暑苦しい選挙カーの怒鳴り声なんて勘弁してほしいと思うがどうだろう。(増)

▼定額給付金を定額以上遣い倒した(さ)女史が、ご友人の会社の窮地を救うため、6月いっぱい退社後任でやって参りました(青)でございます。引継ぎ期間は正味7日間、あれもこれもと矢継ぎ早に叩き込まれて、普段でさえ演算能力の低い私の脳味噌はフリーズを繰り返し…。(さ)女史去って10日余り、矢継ぎ早トークを一つ一つ思い出しては「じつくり解決」している暇もなく、ただ「糸の切れた凧」にならぬよう必死に踏ん張っております。私の前職はメーカーです。昨年後半から多くの人が遭遇した(現在も続いています)業績不振によるリストラ。履歴書23枚目、面接6回目でここに来ました。次号あたりからは余裕も出てくるのではと

予想します。(またリストラされたら目も当てられない!)前々々職は編集者の(青)

▼筋肉量を高精度で測定する筋量計Physion MDの取材に日本シユーターの林課長を訪ねた。お約束どおり、自ら体験することに…。最近、この手の取材にはこのパターンが多く、ほとんど「無抵抗」になってしまっている。横になり電極をつけられて測定開始まで3分ほど。測定も1分もあれば終了し、すぐにパソコン画面に測定結果が表示される。あらかじめ年齢、身長、体重を申告している。「学生時代に野球のようなスポーツをしていて、ここ十数年はスポーツらしいことはしていませんね?」とびたりと言いつける林氏。「右足の筋肉が衰え始めています」とたまたまかける林氏に、「そんな」と思いつつ、イスに腰掛けた状態から左右の足を意識しながら立ち上がってみる。なるほど、左足に重心がかかっている。初めて気づいた。その理由はともかくとして、これからは日常、「右足を鍛えよう」と心に誓う。メタボ検診などで脂肪がつきすぎたと指摘されると、なにか暗くなってしまうが、「筋肉をもっとつけよう」と思うと気持ちさがポジティブになれる。そう思ったらビールがよいにおいしく感じる今日この頃である。(木)

ひーりんぐ  
すべての手技療法家から伝授する新出専門情報誌  
マガジン  
Healing Magazine

http://www.e-shugi.jp

発行 NPO法人日本手技療法協会  
発行人 佐藤吉隆  
編集人 木俣真人

〒111-0051 東京都台東区蔵前2-4-3 蔵前永谷ビル7F  
TEL03-5296-9055 FAX03-5296-9056

企画・編集 株式会社東京医歯薬出版社



**多**くの声にお応えして、レセプロのアプリケーション提供サービスをはじめます。  
レセプロの開発元として、アップシステムが提供する **RecePro(R-up)** レセプロ(R) アップシステムバージョンは、訪問マッサージ向けレセプト発行管理システムです。個人請求をお考えのマッサージ師の先生や、複数の拠点を展開される事業所様、あるいは請求代行事業を展開される企業様向けにご利用いただけます。インターネット完全対応の高機能レセコンを是非お試しください。

2009年8月末  
サービス開始予定

業界初  
インターネット  
完全対応  
ASP版

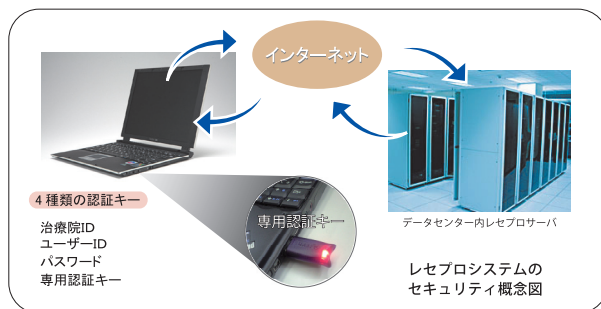
## 訪問マッサージ向け レセプト発行管理システム RecePro(R-up)

Receipt  
Management System for  
Rehabilitation

進化形レセコンが  
ASP サービスとしてデビューします。

保険情報や施術情報などは治療院の経営になくてはならない大切な資産。**RecePro(R)** は、インターネット完全対応のASPサービスでしっかり資産をお守りします。入力された情報はすべて暗号化され、インターネットを經由してレセプロ専用サーバに格納されます。さらに、**RecePro(R)** を使用するためには、【治療院ID】【ユーザーID】【パスワード】【専用認証キー】を必要とし、なりすましなど、第三者による不正利用を防止する超高セキュリティ設計です。  
無料体験版もご用意しております。実際にお使いいただき、その高い機能性をお確かめください。

ポイント ASPサービスとは



ASPサービスとは、アプリケーション(ソフト)をインターネットを通じてユーザーにレンタルするサービスのこと。ユーザーはインターネットを通じて、ASP事業者の保有するサーバにインストールされたアプリケーションを利用します。



- 超高セキュリティ機能
- プログラム自動バージョンアップ
- 使いやすさを追求した画面設計
- 保険者マスター自動更新
- 保険証履歴管理
- 生年月日入力で資格自動チェック
- 往療距離自動算定機能
- 同意書期限管理機能

基本機能の詳細  
は次のページを  
ご覧ください!

無料体験版

詳しくは WEB へ

アップシステム

検索

訪問入力画面

遠隔操作で、サポートエンジニアがお客様の画面を示しながらご説明。電話だけでなくチャットでのやりとりも可能。

訪問入力

平成21年 7月 4日  
TESTマッサージ院  
メンバーID: 777771-001

マッサージ師 1-マッサージ 一太郎 訪問日 平成 21年05月08日 次週に全く同じ訪問スケジュールをコピー

印刷 マッサージ師ごとの訪問データを表示 保存 次週コピー <<前週 翌週>>

5/4(月) 5/5(火) 5/6(水) 5/7(木) 5/8(金) 5/9(土) 5/10(日)

日付と時間軸の交差部分に患者名を表示、入力

患者名の背景色により、ひとめで状態がわかる

- 水色 → 一般的な単独施術。按分なし。
- ピンク → 一日の訪問で他家と同住所があり、按分されている。
- 緑 → 同じ住所の患者が存在するが、按分なし。
- 赤 → 患者データにエラーがある。患者名の上で右クリックするとその内容が表示される。

8番の患者の場合、同意書の有効期限が切れている。

出発位置 東京都千代田区神田 東京都千代田区神田 東京都千代田区神田 東京都千代田区神田 東京都千代田区神田 東京都千代田区神田 東京都千代田区神田

患者データを追加するだけで 往療距離を自動算定

訪問入力画面 (詳細画面)

訪問スケジュール

平成21年 5月 8日 (金)

出発地点 東京都千代田区神田 浜崎町1-1-1

2K未満

小林 一男 東京都千代田区一ツ橋1-1-1

2K未満 按分なし

斎藤 ようこ 東京都千代田区丸の内2-4-1

2K未満 按分なし

伊集院 信一郎 東京都千代田区丸の内2-4-1

2K未満 按分なし

神田 トメ 東京都千代田区神田 駿河台2-3-7

2K未満

同じ住所 (①②) の患者は自動按分 按分禁止保険者は自動的に非按分。 2K未満按分 (2) は2 他家で按分を指す

前の患者の住所①と治療院の住所②を自動的に比較。この場合①②が同じ住所であることから②の患者の住所が自動選択される。

詳細ボタンクリックで、その日の訪問スケジュール詳細が表示されます。

訪問距離編集画面

訪問距離編集

出発元 東京都千代田区千代田1-1

925M

前の患者との距離を自動算定

距離  2K未満  請求不可  距離取得

按分  按分しない  按分する (3桁以上の数値のみ)

受診者名 4 斎藤 ようこ

受診者住所 東京都千代田区丸の内2-4-1

適用 キャンセル

変更ボタンクリックで正確な距離を確認。また同住所の場合は、自動で按分扱いとなりますが、按分しない場合は、プルダウンで選択できます。ラジオボタンにより請求不可にすることも可能。 ※埼玉県などの非按分保険者は、自動的に非按分になるため、この操作は不要です。

訪問入力画面 (クローズアップ)

5/8(金) 5/9(土) 5/10(日)

10:00 1 小林 一男 6 佐倉 真希

追加

- 当日訪問の全削除
- 当日訪問のコピー
- 前日訪問のコピー
- 貼付付け

訪問日時のマス上で、右クリック。患者を追加します。

患者データ入力画面

平成21年 5月 8日 (金) 10時20分

受診者氏名 斎 検索

受診者名 4 斎藤 ようこ

受診者住所 東京都千代田区丸の内2-4-1

コピー対象  月  火  水  木  土  日

適用 キャンセル

患者を検索します。前方一致で氏名かな検索が可能です。同時刻のスケジュールが他の曜日にある場合は、コピー対象の曜日にチェックすると、自動的に同時刻に訪問スケジュールがコピーされます。

ココにも注目!

レセ Pro (R) 本体のバージョンアップ、地図ソフトのバージョンアップなど面倒な作業は不用です。ログインするだけでバージョンアップが完了。また、距離測定は地図専門の Web サービスを使用しているため常に最新の住所が取得できる仕組みです。政令指定都市化などの住所表記の変更にも即座に対応。もちろん全国対応です。

レセPro (R)

基本機能のご紹介

訪問マッサージ向けレセプト発行管理システム  
往療距離完全自動算定機能付き

患者基本データ入力画面（保険証タブ）

万能な妥当性チェック

◆お誕生日チェック

入力値妥当性チェック

後期高齢者を設定できる年齢ではありませんが、このまま処理を続行してよろしいですか？

誕生日を自動判定、この場合 64 歳にもかかわらず後期高齢者を選択したため、警告メッセージが表示。

◆被保険者番号チェック

入力チェック

【後期高齢者を指定した場合、被保険者番号は8桁にて設定してください】

後期高齢者の被保険者番号で8桁以外の番号を入力すると警告メッセージが表示。

◆削除チェック

削除チェック

訪問データが存在する為、該当の保険証は削除できません。

保険証削除ボタンをクリックしても、訪問データが入力されている場合は削除できないメッセージが表示。データの不整合を防ぎます。

ひとにやさしいインターフェイスを完備

同意書タブ

同意書は常に訪問入力画面とリンクしています。同意書が切れると訪問入力画面では下図のように赤表示され、レセプト発行が出来ない仕組みとなっています。

訪問入力画面

7 鈴木 ヲメ

8 河野 賢一朗

訪問住所タブ

保険証の住所の他に別の住所を登録できます。保険証は自宅だけど、老人ホームなどで施術を受けている場合に使用します。常に選択表示をチェックすると、下図のように訪問入力の際に規定でこの住所が選択されます。また保険証の住所もリスト表示されるので、任意に選択が可能です。

患者データ入力画面

平成21年6月30日(火) 08時20分

検索

検索結果

7 鈴木 ヲメ

8 河野 賢一朗

至れり尽くせりのレポート群

ドクターへのお礼状

御礼状

○▲総合病院  
安藤 茂先生御礼状

拝啓

平素は私共の在宅訪問マッサージに御協力いただきありがとうございます。この度は、御医の御一助で患者様を診察いただき、お礼申し上げます。また、御医の御一助で患者様の健康維持に努めさせていただきます。今後とも御協力をお願い申し上げます。

敬具

平成21年7月4日

〒101-0063東京都千代田区神田淡路町1-1-1  
TESTマッサージ院  
03-6594-1007

同意書画面からは、同意書を発行していただいたドクターへのお礼状を印刷することができます。

要加療期限切れリスト

| 要加療番号  | 要加療患者名 | 種別   | 開始日       | 終了日        | 要加療期間 | 1ヶ月ごとの経過 | 経過管理状況 |
|--------|--------|------|-----------|------------|-------|----------|--------|
| 000009 | 鈴木 ヲメ  | 訪問療養 | 平成21年7月1日 | 平成21年7月31日 | 1ヶ月   | 1ヶ月経過    | 要加療    |
| 000007 | 鈴木 ヲメ  | 訪問療養 | 平成21年7月1日 | 平成21年7月31日 | 1ヶ月   | 1ヶ月経過    | 要加療    |
| 000001 | 鈴木 ヲメ  | 訪問療養 | 平成21年7月1日 | 平成21年7月31日 | 1ヶ月   | 1ヶ月経過    | 要加療    |
| 000002 | 鈴木 ヲメ  | 訪問療養 | 平成21年7月1日 | 平成21年7月31日 | 1ヶ月   | 1ヶ月経過    | 要加療    |
| 000003 | 鈴木 ヲメ  | 訪問療養 | 平成21年7月1日 | 平成21年7月31日 | 1ヶ月   | 1ヶ月経過    | 要加療    |
| 000004 | 鈴木 ヲメ  | 訪問療養 | 平成21年7月1日 | 平成21年7月31日 | 1ヶ月   | 1ヶ月経過    | 要加療    |
| 000005 | 鈴木 ヲメ  | 訪問療養 | 平成21年7月1日 | 平成21年7月31日 | 1ヶ月   | 1ヶ月経過    | 要加療    |
| 000006 | 鈴木 ヲメ  | 訪問療養 | 平成21年7月1日 | 平成21年7月31日 | 1ヶ月   | 1ヶ月経過    | 要加療    |
| 000008 | 鈴木 ヲメ  | 訪問療養 | 平成21年7月1日 | 平成21年7月31日 | 1ヶ月   | 1ヶ月経過    | 要加療    |
| 000009 | 鈴木 ヲメ  | 訪問療養 | 平成21年7月1日 | 平成21年7月31日 | 1ヶ月   | 1ヶ月経過    | 要加療    |

メインメニューの要加療期限切れリストでは、同意書の期限管理ができます。この機能により再同意の時期を的確に把握することができます。

領収書・請求書

療養費領収書

療養費請求書

請求書・領収書では、左下のマッサージ師の住所、電話番号、印刷日を印刷するか任意に設定することができます。

カルテは患者様の施術履歴を管理する大切な書類です。法律では5年間の保管が定められています。また、調査の対象になるものですので、適正な記述をこころがけたいものです。レセプロ (M) ではカルテの一部が、手書き推奨される場合など、様々な治療院の事情に備える仕組みとなっています。さらに、保険証画面、施術画面、カルテ出力画面と、さまざまな画面からのアプローチが可能です。それぞれの画面に適合したカルテを出力できます。

## パターン1

## 保険証画面と施術画面からのカルテ出力

新規の患者が来院したら、まず保険証入力をおこない、その情報を先にカルテに印刷して保管しておきたい。施術入力のタイミングで部位などの施術内容を印刷したい。

1 保険証画面に表示されている内容を印刷します。カルテ表面印刷ボタンをクリック。印刷日、カルテNoの印字もチェックボックスで任意に指定できます。

印刷

このように保険証の情報（ヘッダ部分）のみ印刷されます。保険者種別と負担割合も印刷されるので、カルテの整理に役立ちます。

2 施術が終了したら、施術画面で施術内容を入力します。カルテ参照画面に遷移し、施術内容を印刷します。施術入力画面で、カルテ参照ボタンをクリックします。

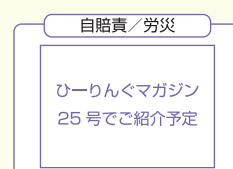
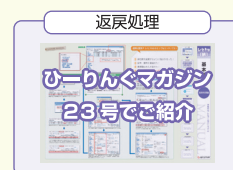
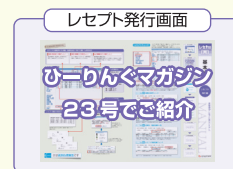
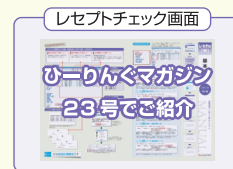
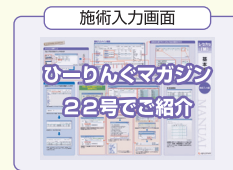
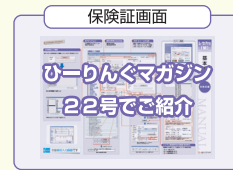
印刷

このように必要な部分のみ、選択して印刷できます。

3 保険証情報以外の施術情報（負傷部位、施術開始日、初検日）など、印刷したい項目をチェックします。1の保険証情報だけを印刷したカルテをプリンタにセットします。

印刷

実際は、1で印刷したカルテをセットしますので、このようなカルテの表面になります。



# レセPro (M)

## 基本操作

カルテ出力編

柔整師向けレセプト発行システム

# MANUAL

provides the highest quality  
upsystem



# さまざまな用途に備えたカルテ出力

## Clinical record output

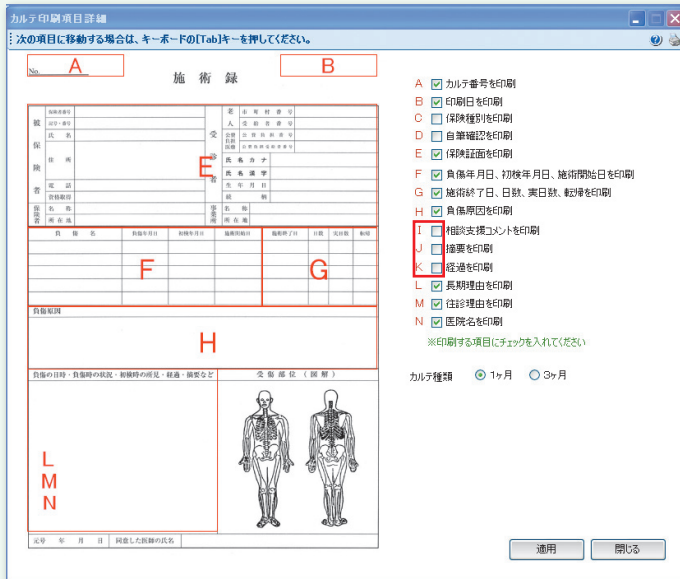
### パターン2

### メインメニューからのカルテ出力

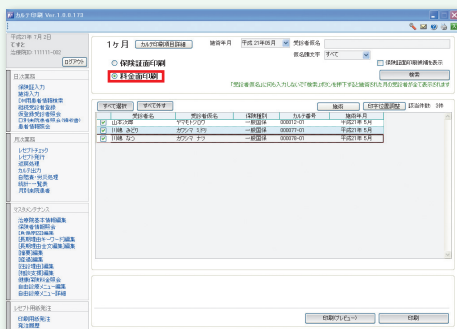
当月の施術が終わったら、複数の患者をまとめて印刷したい。



1 メインメニューのカルテ出力ボタンをクリックします。施術年月で検索すると、その月に施術があった患者の一覧が表示されます。施術詳細ボタンで印刷したい項目を設定します。

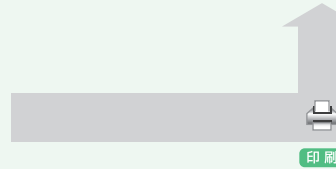
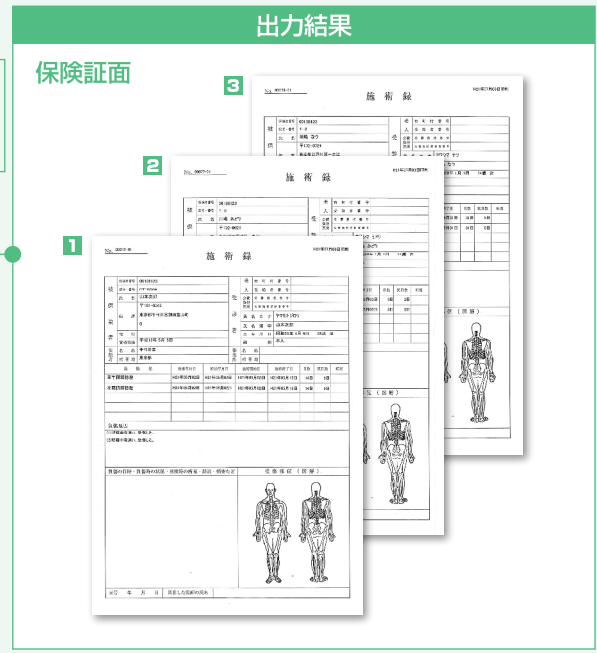


2 印刷したい項目のみチェックを入れます。手書きしたい部分を残して印刷することも可能です。この場合、相談支援のコメント、適用、長期理由は手書きしたいので、右部分のチェックをはずして、適用ボタンをクリックし、メイン画面で印刷します。



3 料金を印刷します。カルテ出力画面で、料金面のラジオボタンを選択し、印刷ボタンをクリックします。

- 1 山本次郎さんの保険証面カルテ
- 2 川嶋みどりさんの保険証面カルテ
- 3 川嶋なつさんの保険証面カルテ



継続月の印刷は料金面だけの印刷が便利です！

レセプトの被保険者氏名は保険証とまったく同じ文字で提出する必要があります。旧字体で、パソコンの辞書に登録されていない人名は結構あるものです。印刷してからレセプトを手書き修正して提出している方も多いと思います。今回は、外字エディタを使用して、登録されていない文字を作成する方法をご紹介します。

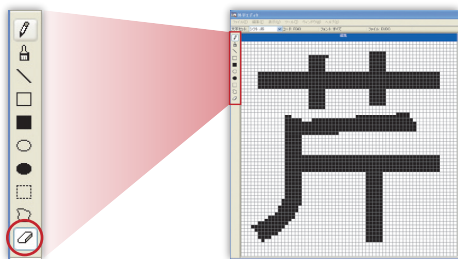
第3回

外字を作ろう!

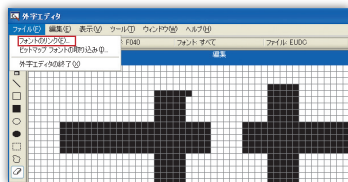
ポイント

文字変換しても出てこない漢字。どうしたらいいの?

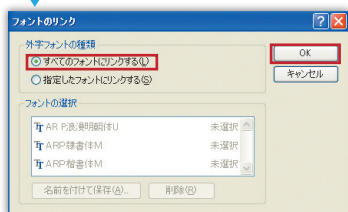
外字エディタを使いこなそう



6 消しゴムツールで、草かんむりの間を消していきます。線を書きたい文字の場合は、鉛筆ツールやハケツールを使用します。

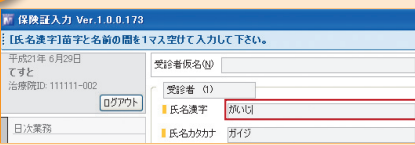


7 ファイルメニューから「フォントのリンク」を選択します。文字を保存しますかのメッセージが表示されますので、OK で進んでください。

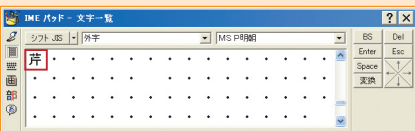


8 どのフォントを選択しても作成した外字が使用できるように、「全てのフォントにリンクする」を選択し、OK ボタンをクリックします。これで外字の登録は終了です。

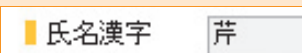
おまけ 外字をレセ Pro に入力しよう!



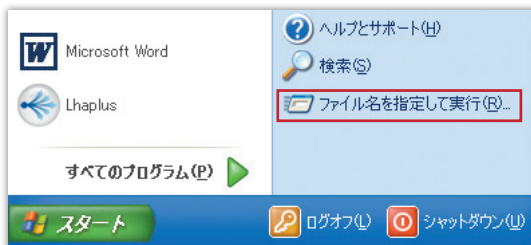
受診者氏名に、「がいじ」とひらがなで入力して、キーボードの F5 を押下します。



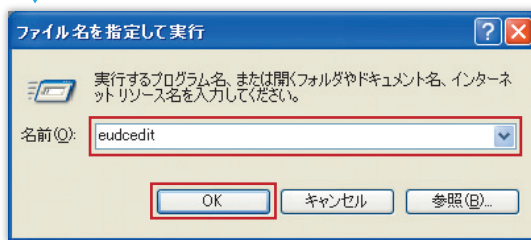
登録した外字が表示されるので、該当の文字をクリックして ENTER キーをクリックします。



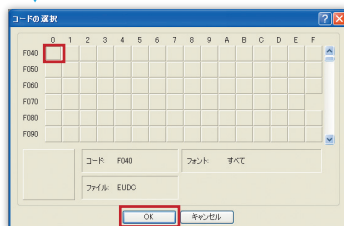
作成した文字が無事表示されました。



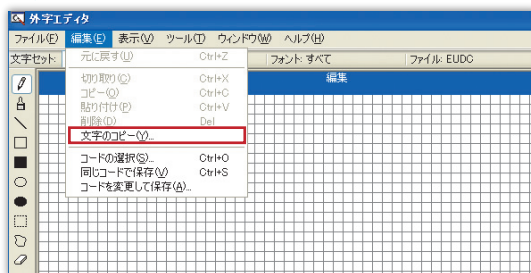
1 Windows デスクトップのスタートボタンをクリックし、「ファイル名を指定して実行」を選択します。



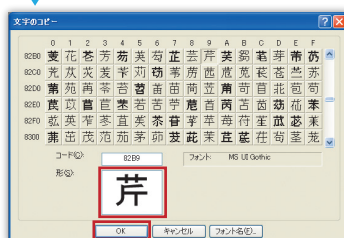
2 名前のボックスに、「eudcedit」と入力し OK ボタンをクリックします。



3 上のような画面が表示されます。外字が作成されていない場合は、通常空白です。作成する漢字をひもづけるコードを選択し OK ボタンをクリックします。この例では、左上のコード (f040) をクリックし、ひもづけをおこないます。



4 この例では、芹 (せり) という既に登録されている文字を利用して、草かんむりが ++ の旧字体を作成してみます。編集メニューから、「文字のコピー」を選択します。



5 参照したい漢字を表示します。この場合、形に「せり」と入力、変換し「芹」の文字を表示後 OK ボタンをクリック



次回もお楽しみに!

# <超速10日後振込み>

## 毎月15日受付締切→当月25日振込

### 超速プラン(10日後振込)

## 安全保障柔道整復師会は随時会員募集中!!

### ●柔整師会プランのご案内

- 入会金:無料
- 月会費:10,000円 ※施術賠償保険掛金込み
- レセプト受付締切:毎月15日 当会着  
→15日が当会休業日(土日祝)の場合は、直前営業日が締切日となります。
- 振込日・支払プラン:右表よりお選び下さい。→  
→振込日が銀行休業日の場合は、翌銀行営業日が振込日となります。  
※支払プランはご希望によりいつでも変更可能です。  
※右表割合は、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す。

| プラン名 | 期間(通常) | 振込日(通常) | 預託事務手数料 | 事務手数料            |
|------|--------|---------|---------|------------------|
| A:超速 | 10日後   | 当月の25日  | 3%      | 3%<br>全プラン<br>一律 |
| 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      |                  |

## 鍼灸マッサージ師会も新規会員募集中!!

### ●鍼灸マッサージ師会プランのご案内

- 入会金:無料
- 月会費:10,000円 ※施術賠償保険掛金込み  
※鍼灸・マッサージ両方でも20,000円にはなりません。
- レセプト受付締切:毎月15日 当会着  
→15日が当会休業日(土日祝)の場合は、直前営業日が締切日となります。
- 振込日・支払プラン:右表よりお選び下さい。→  
→20日が銀行休業日の場合は、翌銀行営業日が振込日となります。  
※支払プランはご希望によりいつでも変更可能です。  
※右表割合は、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す。

| プラン名 | 期間(通常) | 振込日(通常) | 預託事務手数料 | 事務手数料            |
|------|--------|---------|---------|------------------|
| B:特急 | 35日後   | 翌月の20日  | 2%      | 4%<br>全プラン<br>一律 |
| 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      |                  |

【各種手続き代行】【レセプト作成相談指導】【会でのレセプト事前審査】【保険者への対応】をはじめ、先生方の力になれるよう各種サービス随時拡充中です。

柔整師会と鍼灸マッサージ師会両方にご入会なされると優遇処置がございます。  
詳しい資料を準備しておりますので、詳細は当会までお気軽にお問い合わせ下さい。



(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](mailto:anzen@e-daikoku.com)

URL: [www.e-daikoku.co.jp/anzen/](http://www.e-daikoku.co.jp/anzen/)

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-7-20 八重洲口会館7F(東京駅正面)

安全保障柔整師会

検索

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

- \*当会が認定する国家資格は柔道整復師・鍼師・灸師・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。