

ひーりんぐ

2009 Autumn
No.25 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

25

平成 21 年 10 月 25 日発行
季刊 Autumn
第 7 巻第 4 号 通巻第 25 号

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

障害者の雇用を生み出し、安全・安心な食を治療院患者に提供
ファーマーズマーケットのチャレンジ



保健・衛生行政業務報告に見る接骨院の現状

国試対策問題がフリーマガジンで発刊

第 1 回治療家甲子園

いよいよ 11 月 29 日に決勝大会

民主党政権下における手技療法業界はどうなる？

低コストの通販だからこそできる 業界最安値! に挑戦

◎昨年は日本全国、10,000名の先生にご愛顧いただきました。

総合カタログ無料進呈中!

配送無料 ※10,000円以上 お買い上げの場合 (一部地域を除く)	返品可能 ※一部対象外有	国産品 ※一部対象外有	選べる サイズ カラー ※一部対象外有
--	------------------------	-----------------------	---------------------------------------

安心の代金引換便ご利用頂けます。
原則、開梱設置はお客様でお願いします。
ご希望の場合は別途送料がかかります。 **手数料無料!**

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



ウルトラエコペーパー 1,000枚入 (税込) **4,600円**

高品質ペーパー(材質:レーヨン20%、パルプ80%)

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**

H型切り目・高級仕様(材質:不織布)

オリジナルフェイスペーパー(使い捨て) 国産品

カラータオル(全4色) サイズ 34×83cm
高品質(220枚)の業務用タオル。日常使いに最適です。

5枚セット(1枚当たり198円) (税込) **990円**
10枚セット(1枚当たり180円) (税込) **1,800円**

ニューアイテム

綿毛布(全3色) サイズ 140×210cm
高品質な業務用綿毛布。洗濯機にて丸洗いOK。

1枚 (税込) **3,900円**

ニューアイテム

特大サイズ・上掛け毛布として大人気
2009年12月受注分までの
早期購入特別価格!
2010年1月以降は4,600円
となります。



ラックス 施術台
患者様をサポートする手置き台付きマッサージベッド。

(税込) **56,700円**

ラックス



外脚DXベッド-5 施術台
小物を置ける棚付きマッサージベッド。

(税込) **37,800円**

外脚DXベッド-5



ラビット 折りたたみベッド
フェイスマット付き折りたたみベッド。

(税込) **42,500円**

ラビット



シースツール スツール
アイボリー限定色の廉価版チェアー。

(税込) **4,620円**

シースツール

※ご注文の際、ひーりんぐマガジンを見たとお申し出の方に限り、特別価格で対応させていただきます。(2010年1月末日お申し込み分まで)



高度管理医療機器等販売業 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

※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。

高吸水フェイスタオル(全4色) サイズ 34×83cm
大手百貨店取扱品。高級(340枚)仕様。ワンランク上の施術に最適。

1セット2枚(1枚当たり345円) (税込) **690円**
3セット6枚(1枚当たり250円) (税込) **1,500円**
5セット10枚(1枚当たり240円) (税込) **2,400円**

ニューアイテム

大判タオル(タオルシート)(全3色) サイズ 100×180cm
特大の高級(2,000枚)仕様。タオルシートとしても最適。

1枚 (税込) **1,800円**
3枚セット(1枚当たり1,600円) (税込) **4,800円**
5枚セット(1枚当たり1,500円) (税込) **7,500円**

ニューアイテム

大判タオル(タオルシート)(全3色) サイズ 100×180cm
特大の高級(2,000枚)仕様。タオルシートとしても最適。



マレット カイロ向け施術台
マルチ機能搭載!縦型ヘッドのカイロベッド。

(税込) **77,900円**

マレット



フィガロ カイロ向け施術台
お顔を優しくサポートする馬蹄型ヘッドのカイロベッド。

(税込) **56,700円**

フィガロ



ステンレス器卓子/ステンレス器卓子(大) 器械台
高級感のあるステンレス製器械台。

(税込) **16,870円**
(税込) **17,710円**

ステンレス器卓子/ステンレス器卓子(大)



ケアセット マッサージ用マクラ
大人気の胸当て&フェイスマットセット。

(税込) **7,080円**

ケアセット

高吸水バスタオル(全6色) サイズ 60×120cm
高級(1,000枚)仕様で吸水性抜群のバスタオル。抜群の肌触り。

1枚 (税込) **990円**
3枚セット(1枚当たり933円) (税込) **2,800円**
5枚セット(1枚当たり840円) (税込) **4,200円**

ニューアイテム



オムパルサー 針電極低周波治療器
ロングセラーのハリス治療器。その他6種タイプから電気温灸器まで多数品揃え有り。

4種 (税込) **31,500円**

ニューアイテム

オムパルサー



電動ライトベッド 電動昇降ベッド
お求めやすい廉価版電動マッサージベッド。

(税込) **89,000円**

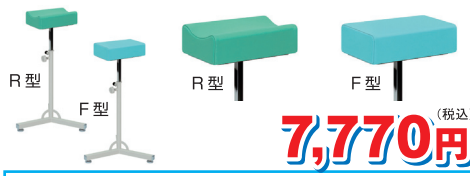
電動ライトベッド



電動ホーム(01) 電動昇降ベッド
幅広サイズ(80~90cm)に対応した電動昇降ベッド。(ベッド幅120cmまで製作可能)

(税込) **168,000円**

電動ホーム(01)



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。

(税込) **7,770円**

R型上肢台/F型上肢台



TB製5点ブロックセット 矯正ブロック
カイロ、全体の定番、骨盤矯正ブロックセット。バラ売りOK!

(税込) **15,750円**

TB製5点ブロックセット

特集 1 保健・衛生行政業務報告に見る
接骨院の現状 **4**

特集 2 障害者の雇用を生み出し、安全・安心な食を治療院患者に提供
ファーマーズマーケットのチャレンジ **6**

特集 3 民主党政権下における手技療法業界はどのような？ **18**

特集 4 うつ病・自律神経失調患者に特化した施術 **26**

特集 5 第 1 回治療家甲子園
いよいよ 11 月 29 日に決勝大会 **40**

成功への道

株式会社シー・エム・シー 代表取締役 近藤昌之氏 **44**

品川接骨院グループ 統括マネージャー 田中淳氏 **46**

くろーずあっぷインフォメーション

神経機能の数値化を可能にした複合分析装置
インサイトディスカバリー **48**

NEWS

1 TTC セミナー・レポート **29**

2 国試対策問題がフリーマガジンで発刊 **30**

3 『ニッポンのセラピスト II』12 月 27 日放送決定 **38**

表紙イラスト：箕浦智文氏

売り上げアップ術超入門 中園 徹 **11**
治療家のための法律入門 **12**
治療院開業マニュアル **14**
上田曾太郎の初歩の会計教室 **22**
療養費の請求と支給 **24**
コラム「区役所の現場から」 **32**
花谷博幸 勝ち組治療院のツボ **37**
「手技療法家の輪」関西編 Vol.3 **39**
吉田正幸の集客革命 **43**
訪問マッサージの現状 **50**
求人情報 **56**
セミナー情報 **58**
バックナンバーのご案内 **59**

広告協賛社(カッコ内は掲載ページ)

有限会社サポート(表 2) / 上田公認会計士事務所(3) / ETC 治療家
戦略研究会(7) / パワード医学研究会(10) / PCC(15) / パーフェク
トクラニオロジー協会(17) / ピープルビジネススクール(19) / 全日本
オステオパシー学院(28) / メディカル NLP コミュニケーション研究所
(30) / メディカル療法師認定協会(30) / メディックス計算センター(34
~ 36) / ニッポンのセラピスト(38) / 横山式筋点療法(41) / 中濱カ
イロプラクティックテクニクススクール(42) / 楠エクスセル(42) / フィッ
トバランス療術学院(43) / あいメディカル(45) / アルファ医療福祉専
門学校(45) / 手技療法会計人会(54) / ナチュラルメディスン大学日本
校(55) / 安全保障柔道整復師会(表 3) / JHA 一般社団法人日本治療
協会(表 4)

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

上田曾太郎の
初歩の会計教室
でおなじみ

業種特化 柔整師、鍼灸師、カイロ、
整体師等顧客100件以上

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

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

地域 地方も OK
～郵送により対応できます

URL <http://www.ueda-ac.jp/> E-mail ueda@ueda-ac.jp 〒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

保健・衛生行政業務報告に見る接骨院の現状

柔整師、接骨院とも著しい増加に 相対的に療養費の収入分は低下

「平成20年保健・衛生行政業務報告（衛生行政報告例）結果（就業医療関係者）の概況」の統計調査結果が今年8月17日に発表された。これによると「治療院が異常に増えている」「柔整師の数が増大している」などが浮き彫りとなっている。

これは、厚生労働省大臣官房統計情報部人口動態・保健統計課保健統計室が毎年発表する保健・衛生行政業務報告（衛生行政報告例）という統計の中で、2年ごとに「あはぎ」「柔道整復師」の国家資格者の就業数と施術所数を公表しているもの。平成20年度は、国家資格者数の公表する年に当たっている。

今回は柔道整復師関係を中心に傾向を探ってみる。

保健・衛生行政業務報告は、全国の保健所に届け出られた開業届などの各種届出書から厚生労働省が集計しているもので、国家資格は持っているが就業していない人はカウントされていないため、実態が把握できる。

平成10～12年と、平成12～14年の2年間では5%強の増加だが、平成14年以降の人数の伸び率は年を追うごとに増加を続け、平成16～18年の2年間で10%を突破し、医療費の伸び率をはるかに上回っている。ちなみに、平成20年の柔道整復師数に、今年の国家試験の合格者（4763人）が全員就業すると仮定すると、平成21年は4万8941人いることになる。

増加の原因はご承知のように平成10年以降に柔道整復の養成所いわゆる専門学校数の規制がなくなり急増し、卒業生が毎年多数輩出されていることだ。

現在、柔道整復師専門や柔道整復師の学科を持つ専門学校は90校ある。単純計算をしてみよう。

「90校×1学年平均80人の学生×平均合格率70%」の計算式から答えを求めると、これから毎年5000人ずつ柔整師が増え続けることになる。このペースで増え続けると、引退する人や死亡者などを含めずに単純計算すると、平成30年の柔道整復師数は、なんと9・3万人を超え、平成20年度の2倍以上となる。

接骨院数の増加率が増大

一方、接骨院数は平成20年12月末日で全国に3万4839施設ある。10年間で約1万1000施設増加している。こちらも柔道整復師数同様、増加率が平成14年以降増大し、平成18～20年では400

就業国家資格者数の年次推移

	平成10年 (1998)	平成12年 (2000)	平成14年 (02)	平成16年 (04)	平成18年 (06)	平成20年 (08)
あま指師	94,655	96,788	97,313	98,148	101,039	101,913
はり師	69,236	71,551	73,967	76,643	81,361	86,208
きゅう師	67,746	70,146	72,307	75,100	79,932	84,629
柔道整復師	29,087	30,830	32,483	35,077	38,693	43,946

平成20年の柔道整復師数は4万3946人となっている。平成10年が2万9087人なので、この10年間で1・5倍（約1・5万人の増加）となっている。

国家資格者施術所数の年次推移

	平成10年 (1998)	平成12年 (2000)	平成14年 (2002)	平成16年 (2004)	平成18年 (2006)	平成20年 (2008)
あん摩、マッサージ、指圧を行う施術所	20,424	21,272	20,772	20,532	21,822	21,092
はり、きゅうを行う施術所	13,455	14,216	14,008	14,993	17,794	19,451
あん摩、マッサージ、指圧はり、きゅうを行う施術所	31,434	32,024	32,722	33,601	34,517	35,808
その他の施術所	3,091	2,884	2,948	3,187	3,219	2,892
柔道整復の施術所	23,114	24,500	25,975	27,771	30,787	34,839

都道府県別 就業国家資格者数

(単位：人) 平成20年末現在

	あん摩指師	はり師	きゅう師	柔道整復師
全 国	101,913	86,208	84,629	43,946
北海道	2,701	2,359	2,310	1,389
青 森	574	383	365	442
岩 手	546	464	449	305
宮 城	1,321	1,116	1,099	829
秋 田	456	365	358	259
山 形	542	387	377	387
福 島	1,302	888	849	589
茨 城	1,395	1,072	1,032	775
栃 木	1,556	957	946	723
群 馬	1,206	764	759	718
埼 玉	4,257	3,687	3,576	2,351
千 葉	3,367	3,376	3,299	1,932
東 京	26,591	19,907	19,815	8,189
神奈川	8,245	6,106	5,987	2,278
新 潟	1,230	975	951	425
富 山	426	390	390	752
石 川	604	453	460	474
福 井	328	265	261	261
山 梨	700	574	565	243
長 野	1,584	1,146	1,087	689
岐 阜	1,702	1,204	1,152	738
静 岡	3,533	2,218	2,186	874
愛 知	3,681	3,367	3,278	1,851
三 重	750	707	680	313
滋 賀	692	662	654	331
京 都	3,262	3,058	2,964	1,259
大 阪	9,272	10,707	10,451	5,953
兵 庫	2,645	3,211	3,136	1,624
奈 良	685	874	1,018	505
和歌山	745	833	804	516
鳥 取	321	263	249	44
島 根	572	423	399	91
岡 山	958	854	812	434
広 島	1,681	1,567	1,519	661
山 口	869	649	623	262
徳 島	587	352	358	250
香 川	937	697	669	394
愛 媛	937	633	611	185
高 知	504	463	445	248
福 岡	2,794	2,485	2,454	1,579
佐 賀	518	418	404	184
長 崎	958	843	829	360
熊 本	998	863	846	258
大 分	1,007	822	803	243
宮 崎	832	744	727	227
鹿 児 島	1,177	1,264	1,237	405
沖 縄	365	393	386	147

0施設も増加している。このままの状態
で推移すると平成30年の柔道整復の施術
所は、5万施設を超える可能性が高い。
一接骨院当たりの療養費収入はダウン
療養費は、国民医療費総額のおよそ1
%と言われる。
昨年の国民医療費総額は概算で34兆円
との発表があった。療養費がその1%と
すれば3400億円、それを全国の3万
4839の院で取り合っていることにな
る。
仮に、国民医療費総額の1%が柔整療
養費だと仮定して、国家資格者施術所数
で割った1接骨院あたりの収入の表を

掲示してみよ
う。
1院あたり
の収入は、療

養費と接骨院数との単純計算なので正確
ではないが目安にはなる。平成10年は1
院あたり収入が1281万円だったが毎
年減少を続け、平成20年では978万円
とこの10年間で約300万円余低下して
いる。10年後の国民医療費総額が35兆円
(国立政策研究大学院大学の予測)、柔道
整復の施術所が5万施設あるとすると、
1院あたりの収入は700万円となる。
10年後の柔道整復業界の見通しは、国
の施策などで大きく結果が変わる可能性
があるが、決して明るいものではない。
現状を把握し新たな収入源の確保を
このように治療院では療養費の収入が
低下している上に、近年の「健康ブーム」
にのって、整体、カイロプラクティック
からリフレ、アロマなどのリラクゼーシ
ョン系、果てはエステまでが治療的な行

医療費と一接骨院あたりの収入の推移

	平成10年 (1998)	平成12年 (2000)	平成14年 (2002)	平成16年 (2004)	平成18年 (2006)	平成20年 (2008)
概算医療費 (単位：億円)	29兆6000	28兆9000	30兆2000	31兆4000	32兆4000	34兆1000
一院あたりの収入 (単位：万円)	1,281	1,180	1,163	1,131	1,052	978

為まで及んでい
る。
これら、いわ
ゆる民間資格者
数、施術所はど
こも把握してい
ないが、国家資
格者と同数程度
いるであろうと
言われているの
で、これらの施
術者だけで約20
万人程度いるこ
とになる。
民間資格の施
術所は療養費い
わゆる保険を使
うことはできな
いが、一般の人

は国家資格と民間資格の区別はほとんど
つかず、国家資格は大きな痛手を被って
いるのが現状だろう。
さらに100年に一度といわれる不況
の到来、財政破綻寸前状態による各種保
険者からの締め付けなど、今の柔整師は
二重三重の苦しみと政権交代による先行
きの不安を抱えている。
現在の治療院を変革せず、世の中の流
れに身を任せると、徐々に消え去る可能
性があることをこれらの数字は語ってい
る。
現状を充分把握し、新たな収入源の確
保、グローバルな視点からの院の見直し、
他店との差別化など早急な課題が多い。
だからといって不正請求に走ることは厳
に慎まなければならない。今まで以上に
柔道整復業界の命を縮める結果になる可
能性が強いからだ。



直営治療院経営、療養費請求代行業務、リラクゼーション事業、各種教育事業など治療業界大手の株式会社メディックス（本社・東京都千代田区神田淡路町）は、健康に対する不安や期待がますます高まり、治療業界が果たすべき役割が大きくなっていく現代、「食」について取り組むべく「ファーマーズマーケット」を設立した。「ここからただの健康」を企業理念として掲げている同社では、人々の健康をまもるためには治療ばかりではなく、食が重要であることを提唱。健康を維持・増進するための「食」を考える時、栄養素やバランスだけでなく、食の安全の問題、またそれを取り巻くさまざまな社会の問題も考えなければならぬ時代であることから、自ら農場をつくり、そこでできた無農薬・高品質野菜などを治療院などでも販売し、地域住民の健康維持の一翼を担えるような愛される治療院づくりをサポートするというのがファーマーズマーケットのコンセプトだ。

◇ ◇ ◇ この農場は、ただの農場ではない。

◇ ◇ ◇ 今年9月、千葉県若葉区のファーマーズマーケット下田農場の初めての収穫祭

安全・安心な

特集2

食べる社会貢献を！

ファーマーズマーケットのチャレンジ



が開催され、多くの参加者が新鮮な野菜と肉のバーベキューを楽しんだ。

この農場の特徴は、障害者雇用促進法対策の納付金を農業に転用して障害者の雇用を創出しており、なおかつ「オーガテック農法」という無農薬の水耕栽培によって、生産性を飛躍的に向上させている。小松菜で24毛作という驚異的な生産性を実現する革新的な農法である。

ファーマーズマーケットに話を聞いた。

障害者の雇用創出と遊休地の活用で「食べる社会貢献」を

ファーマーズマーケットの目的は、大きく二つある。

ひとつは障害者の雇用創生、もうひとつは遊休農地の活用である。

「私たちのオーガテック農法は、農業という仕事を簡易作業化できる。仕事がない障害者、特に知的障害の人たち、ダウン症の子どもたち、そういった人たちが

の雇用の機会をつくり出せる。となると、障害者雇用促進法による納付金を農業に転用できるわけです」

作業が簡易になるだけでなく、一般的な農業のように繁忙期と閑散期が分かれることなく、恒常的に仕事を生み出すことができる。ここに障害者の雇用機会が創出されると同社の技術担当者は語る。

「もうひとつは、最近たいへん増えている遊休農地、廃棄農地を何とか生産の場として復活させたい。例えばこの下田農場は、去年の8月までゴミ捨て場だったんですよ。それをこういうようなオーガテック農法のファームという形で復活させて、障害者の雇用を創出して、企業の法令を遵守させて、おいしいものをつくって、社会に貢献をするような動き方をしたいという基本的な理念でスタートしたのです」

さらに、障害者のつくった野菜をどんどん消費する。そのことによって、消費者も「食べる社会貢献ができる」わけだ。

ファーマーズマーケットの農業技術は、オーガテック農法と呼ばれる非常に生産性の高い農法。ビニールハウス内での無農薬水耕栽培である。オーガテック



とは、オーガニックと最新のテクノロジーを合わせた造語。

名前だけつけても、他の野菜と差別化ができれば意味がない。

「できたものを皆さんに見て触って食べていただければ納得していただけると思っています。味がよく、栄養価も高い。無農薬、無化学肥料、栄養バランスの良い食品としての確立を目指しています」

常に公的機関の分析センターで成分とか残留農薬、残留物質などをチェックしながら、生産物を提供していくことを目指している。

「普通の生産者の方たちなら採用しないような、非常に特殊な技術です」

特殊なオーガテック肥料が特徴の水耕栽培「農法」

それでは具体的にオーガテック農法による水耕栽培とは、どんなものなのか。水耕栽培は、土を使わず水のみで栽培する。下田農場では、地下水をくみ上げて、その中に特殊なオーガテック肥料を

障害者の雇用を生み出し、食を治療院患者に提供



溶かし込んでいます。

「土耕栽培にしろ、水耕栽培にしろ、もともと水分の中にすべての栄養が溶け込んでいます。普通は土の中というイメージですが、土ではなく、土の中の水分に溶け込んでいますね。水のほうが、根も吸いやすいから、水耕栽培のほうが早く育ちます。また、土耕栽培の場合水をかけすぎると肥料などが抜けてしまいますから、追肥が必要になります」

「肥料は、有機肥料の液肥化したものと各種栄養素、そして一番のキーポイントである特殊な天然自然のオーガテック肥料を加えています」。

野菜にこれを与えると、病気に強くなり、かつ、野菜の風味を豊かにしておいしくなる。

「プロバイオティクスという言葉があります。プロバイオティクスとは消化管内の細菌群を改善し、宿主に有益な作用

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出来ます。

不況でも繁盛する治療院の5つの秘訣

このよう
なことを
言うと「そんなことはない、現実には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5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/

をもたらしうる有用な微生物と、それらの増殖促進物質のことです。つまりプロバイオティクス機能を持つ微生物を摂取すると、それが口腔内や腸内のフローラ（細菌群）に作用し、フローラの健全化をはかりながら、疾病の予防、改善を行う、というものです。オーガテック肥料は、自然界の中で共生共存をはかるための肥料なのです。もちろん人間にもいいことであるのです」

「生産物を公的機関で分析してもらい、いずれも共通の結果が得られました。我々の作るオーガテック農法の野菜は、食中毒を起こす大腸菌がいらないんですよ。抑制されるのです。まず、安全性が確立されたわけですね」

「それだけではない。収穫された作物はおいしい。」

「長年やってきた結論として、間違いなくおいしいものに仕上がります。例えば、オーガニック農法を応用した豚肉は、うまみ成分であるイノシン酸が通常の7倍から10倍、野菜ですと、甘く感じる。トマトや果実ですと糖度が上がる。イチゴなどだったら、2度から3度上がる。まったく別物ができる。そういう結果が得られています」

「何よりも生産した人がおいしいと言っています。条件の同じ川の水をひいてつくった米でも、別物だと。オーガテック農法というくりのなかで、日本ひいては世界に広めていきたい」

現在、下田農場では、スタッフのトレーニングかねて小松菜を生産している。

オーガテック農法の小松菜は、生でサラダとして食べても青臭くなく、しゃきしゃきとしてたいへんおいしい。

「栄養バランスとして、露地栽培に比べてビタミン類が高い。非常にバランスがいいわけですね。これが水耕栽培の特徴です」

なお、露地栽培と比較すると、生産量は飛躍的に上がる。300坪の下田農場の1日の収穫量は80kg。通常の露地栽培だと、春、秋の年2回〜4回収穫で年間6トン程度。それに比べると、1日80キロ取れてさらに24毛作できるので、年間25トンから30トン、約4〜5倍ということになる。

「野菜によつては土耕でじっくり育てたほうがうまいという人もいます。しかし、自給率の問題、需要とのバランスを考えた場合に、水耕栽培は粗悪なものというわけじゃない。むしろ

ファーマーズマーケットの 取扱商品はすべてが安心・安全

「ここからからだの健康」にこだわる「食の担い手として立ち上げたファーマーズマーケットだが、この理念に共感してこだわりの商品を同社に供給している企業がいくつもある。これらの企業の供給商品でファーマーズマーケットが取扱う商品群の中から、豚肉と鶏卵の特長を紹介しよう。

残留薬物ゼロ・薬物を一切 使用しない豚肉。酵素パワー でやわらかく臭みなし。

この豚肉は、残留薬物ゼロ・薬物を一切使用しない・旨味成分イノシン酸が7倍から10



倍などの特長を持っている。この生産者は、安全な豚肉を提供しているという証として日本食品分析センターによる薬物残留検査結

果情報（薬物残留ゼロ）と生産者情報、獣医機関による農場観察情報を公表している。

豚肉は、自然なバイオ育成法で育てているため、腸内発酵によって生み出された酵素のパワーが作用し、肉繊維が極めてやわらかく臭みもなくおいしい。

関係者は、「薬物などの有害物質は、食料、水、病気の投薬などから体内に入り、一度体内に入るとゼロに戻らず蓄積されます。有害物質が蓄積された肉などを人間が食べると、こんどは、それらの有害物質が人体に蓄積される。これがアトピー体質を作る要因の一つだと言われています。当社は、生産過程で抗生物質等の薬物を一切使用しておりませんし、薬物や農薬の入った食料や水を豚に食べさせたり、飲ませたりしません」と説明する。

なぜ、無農薬、無薬が一般化しないのかというと、「手間がかかる。それに国が投薬に関して一定の使用は認めているから、それもハイレベルで。だから、だんだん人間の免疫が低下して、アトピーなどの人が出てくる。EUは抗生物質を禁止しているが、逆に米国は抗生物質を与えて生産性を上げ、所得をあげることを重視している。結果的に日本も米国と同じで利益追求の人間健康軽視の方向を向いています」と指摘する。

「医療費の増大が問題視されていますが、国民の健康を考えた薬物残留ゼロを奨励したら、医療費もそんなに増えないはず。その分の余った予算は農家に渡すべきです」

ろ、先に説明したように分析すると高い数値を持っている。それだったら、早くできたほうがいいじゃないですか。それが狭い日本の国土の有効利用にもつながるわけですし…」

ちなみに水耕栽培は、昨年より農水省から補助金が出るようになった。

「それまでは水耕栽培を農業と認めてなかったわけですよ。ようやく水耕栽培が農業であるというお墨付きが出た。今まで僕は肩身の狭い思いをしていたんです(笑)」



ヒートパイプ により通年生産が 可能に

もともと同社技術担当氏は建築畑出身。まさに「畑違い」の農業にかかわった。

「建築の中でも冷暖房を主にやっていたのですが、バブル崩壊後建築は厳しい職種になった。その中で、今までかかわっていたヒートパイプを農業に使ったらどうかという提案があり、水耕栽培に結びついた」

このヒートパイプは、オーガテック農

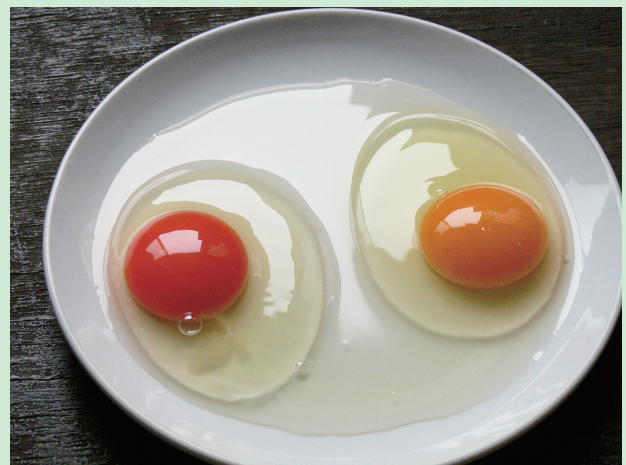
法の夏場の生産の鍵となっている。

今後はハウスも増やし、野菜もほうれん草、春菊など、お客さんの求めるものを生産していく予定だ。

長期保存可能な 「電場冷蔵庫」で 安定供給

ファーマーズマーケット

のもうひとつの武器。それはメーカーとタイアップして、ファーマーズマーケット



スーパーレッド卵は、 卵アレルギーの人の8割 が食べられる。

「高機能性タマゴでからだの中から美しく健康」のキャッチフレーズで従来の卵とはひと味もふた味も違う健康と美容に特化している卵がスーパーレッド卵だ。

「スーパーレッド卵」と呼ばれる理由は黄身が真っ赤な卵だからだ。この赤さは、アスタキサンチンと呼ばれる赤色の天然色素が卵黄100g中に2・9mg(ケイ・アイ化成株式会社研究所調べ)含まれているからだ。

アスタキサンチンは、エビ、サケなどの水産物や広葉樹の樹液から取れる赤い色素(フコフィア酵母)で、カロチノイドの一種。活

性酵素を抑制する抗酸化力はビタミンEの千倍と優れ、眼精疲労、脳内酸化作用などの抑制のほか老化防止、美白効果などで話題を集めている天然新素材だ。

この卵は、鶏の飼料に天然のアスタキサンチン「フコフィア酵母」を加えることにより、高機能卵を実現した。

生産者の一人は、タマゴを良くするため

の三つのこだわりについてこう述べている。「最初は鶏の健康のこだわり。鶏が健康でなければ良いタマゴは生まれない。だから非遺伝子組換えの飼料を基に、海藻・木炭・または無農薬栽培でつくった酒粕など飼料を独自にブレンドした餌を与えています。次は水です。湧水のような力のある活性化された、

マイナスイオン水を鶏に与えることで、より健康になります。また、この水を使用することにより、鶏舎内の臭いも軽減され、クリーンな環境で飼育できます。最後は有害細菌・ウイルス対策へのこだわり。鶏舎・パッケー

ジルーム・倉庫等に光触媒を使用することにより農場内を衛生的に管理しています。おかげさまで、卵アレルギーの人たちの約80%にアレルギー症状が出ず食べられた、目の疲れがとれたなどの声が寄せられています」

これらのこだわりと、人々の健康を願う心、試行錯誤の繰り返しに生まれたのがスーパーレッド卵だ。

他にファーマーズマーケットは、スーパーレッドマヨネーズ、スパイエイロー卵も消費者に提供している。



オーガテックハウス 食べる社会貢献プロジェクト



一般企業

障害者雇用促進法により発生する納付金を農業分野へ転用投資することにより、企業の法令順守と障害者の雇用促進を実現します。

農業の近代化

新旧テクノロジーと独自開発した栽培技術を融合した「オーガテック農法」を展開します。

地域社会

遊休・荒廃農地は本来の農地として復活し、疲弊した農業を活性化することで地域経済の発展を促します。

高収益型施設栽培

オーガテック農法の導入により高収益周年栽培を実現します。

雇用の創出

オーガテック農法を用いることで、簡易作業を生み、知的および精神障害者の雇用機会を創り出します。

業務の創出

定植期や収穫期のみではなく、日常的な業務が発生し、安定した就業機会が確保されます。


こまつ菜
オーガテック水耕栽培のこまつ菜です。もちろん無農薬。しゃきしゃきの食感と甘みをお楽しみください。




豚肉
抗生物質等の薬物を一切使用していません。薬物残留ゼロを誇る豚肉です。旨味成分であるイノシン酸が一般の豚肉の7~10倍。




新米
オーガテック農法で栽培した混ぜり物なしの純粋「コシヒカリ」。上品な甘み、つや、もちもちとした弾力が自慢のお米です。平成21年取れたたての新米をお届けします。




スーパーイエロー卵
オゾン水と活性ミネラル水を使い、とことん無農薬にこだわった天然飼料で育てました。抗生物質を全く使用せずサルモネラ菌の発生を抑えています。



スーパーレッド卵
アスタキサンチンを配合した飼料で育てています。強力な抗酸化、美白などに効果的といわれ、健康増進のみならず美肌効果も期待できます。



スーパーレッドマヨネーズ
新鮮なスーパーレッド卵とりんご酢を原料に作った自信のマヨネーズです。まるやかな酸味が特徴。コレステロール値が非常に低く、もちろん添加物は一切使用していません。



※障害者雇用促進法対策

常用労働者 301人以上の企業などの障害者の雇用義務については、障害者雇用率制度として企業全体の常用労働者の総数の1.8%を雇用することが義務づけられており、雇用率達成事業主には障害者雇用調整金として超過1人月額2万7000円が支給され、雇用率未達成事業主には不足1人月額5万円が徴収(障害者雇用納付金)される。また、300人以下の事業主については報奨金制度(超過1人月額2万1000円支給)がある。

「例えば生のベビーリーフをつくっている農家さんならば、ハウス栽培だと半分は破棄する。ところがこの特殊な冷蔵庫に入れると野菜が2カ月でも3カ月でも持つ。今まで捨てていたものが、商品となる。余剰在庫をストックすることで安定供給できて、自給率の向上にもつながる。そのくらい優れたものの冷蔵庫です」

ファーマーズマーケットの理念に共感して提携する企業も増加するにつれて、供給される商品も急増している。オーガテック農法で栽培したまざり物なしの純粋上品な甘み、つや、もちもちとした弾力が自慢の21年度産の新米「コシヒカリ」もその中の一つだ。

オーガテック農法で障害者の雇用創出、遊休農地の活用そして人々の健康に寄与するファーマーズマーケットの今後に期待する。



行列のできる治療院、できない治療院の違いをご存知ですか？

チラシではなく、DMでもなく、クライアントの数を増やす方法があります。それは、技術面における究極の差別化と、リピーターが激増し、ファンがお客を連れてきてくれる体制作りにあったのです。当研究会の短期集中講座で、その秘密を伝授！

エナジープロフェッショナル養成講座 2009 東京駅八重洲口で開催中！

LEVEL1 (毎月末の土曜 12:30より伝授、13:00~17:15)

「プラクティカル」…①体幹部調整②体軸骨格矯正③局所の治療④コピーと封入
⑤条件設定⑥イオンチャンネル
「インターナル」…①軽度の病氣②中等度の病氣③高度な病氣④腫瘍
⑤アレルギーと自己免疫

LEVEL2 (毎月末の日曜 12:30より伝授、13:00~17:15)

「第三の処方箋」…①診断②YES/NO③遠隔治療④気の偏りとコントロール
⑤生体エネルギーの回復
「ネクストマネジメント」…①フォーカス②エリアリサーチ③戦略的プログラム④PRメソッド
⑤リピートプラン

日程表と内容解説 DVD (パワーも体感可) を進呈！



パワード医学研究会 東京都文京区本郷 2-36-2-302 お申込はTEL・FAXでどうぞ。
TEL03-6240-0023 FAX0120-508-096 www.pw-med.com

売上げアップ術 超入門

整骨院の経営改革

第3回

売上30%増大法

株式会社タオ 中園 徹



下さ。

売上の公式

売上 = 客数 × 客単価

↑ ↑ ↑
 カルテ枚数 来院頻度 保険 実費
↑ ↑
 新患 既存

「カルテ枚数」×「来院頻度」×「治療単価」=売上
 100枚 × 10日 × 1,600円 = 1,600,000円

*それぞれの項目の10%アップを図ると、
 110枚 × 11日 × 1,760円 = 2,129,600円

2,129,600円 ÷ 1,600,000円 = 1.331 ∴ **33%アップ**

満足度を上げる方法としては、「治療の質・サービス度・清潔感」の多面的な観点から現状分析して下さい。患者さんを失うことへの注意も必要です。既存の患者さんを大切にすあまり、新患さんをおおざりにしている例も多く見られます。

施術者が複数いる院では、初診を院長が行い少しずつスタッフに権限委譲していくことで来患者は増加していきます。

また、ご紹介いただいたのに場所がわかりづらく、入りづらいということで機会を逃している例もあります。看板の視認性や玄関・院内の視認性も再度チェックして下さい。

紹介以外の来院動機で一番多いのが、「看板」と「ホームページ」です。これらは即効性のある新患獲得法です。

次に「来院頻度」のアップですが、実はこのコントロールが売上アップに一番、効果を発揮します。ポイントは「便利さ」です。

日常の来院頻度は、待ち時間や所要時間が大きく影響します。待合室での時間だけではなく、治療工程の待ち時間も含めての短縮化が効果的です。

理想的なのは、豊富な人員体制で待ち時間をなくすことですが、人件費の増大で収益を圧迫する可能性ががありますので現実的なのは「予約制」です。

予約制の導入により、短期間で15〜20%以上来患者が増大する例もありますが、時間厳守が困難な場合には逆効果となりますので、導入は慎重に進めて下さい。

「便利さ」で一番重要なのが「立地」です。商圏は10年サイクルで変化します。現在の院に問題がある場合には「移転」も検討して下さい。

目と鼻の先に移転しただけでも大幅な来患者に繋がれることもあります。

新規出店の場合には「立地」が成否を決めると言っても過言ではありません。

立地選定は、不動産屋さんや「経験・勘・度胸」に頼るのではなく、専門的な立地診断をお勧めします。

最後は単価アップです。単価アップには実費導入が不可欠ですが、先に行われた近畿厚生局の集団指導で、「保険治療部位への重複した実費治療は不可」との通達がありました。窓口料金への上乗せも監査の対象となるようです。

保険患者さんにもご利用いただける実費開発が今後の単価アップの課題です。注意点として、保険治療のハイパフォーマーが実費に移行することで、逆に全体の収益をダウンさせてしまうことがあります。

平均単価アップのために、「誰が・何を・いくらで行うか」は地域性や治療方針も考慮し、実験と検証による決定が必要です。

以上、売上増大の3項目について述べさせていただきました。売上を継続的に増大させるには、大リーグ記録を塗り替えたイチロー選手のような小さな積み重ね以外に方法はありません。しかし、それはカリスマでなくても、定石を知ることでも実践可能な方法なのです。みなさんのご成功をお祈りしております。

売上の公式をご存知でしょうか？

私が売上の公式を知ったのは、開業2年目に理容業の勉強会に参加させてもらったのがきっかけでした。

講師の「売上の公式は？」との問いに、若手全員が「客数かける客単価！」と答えたのです。私は恥ずかしながら知りませんでした。そこで初めて自分の無知さを認識し、経営の定石を勉強するきっかけにもなったのです。

さて今回は、公式を応用した売上30%増大法について解説します。

「売上げを上げたい」は誰もが持つ願望ですが、いくら上げたいのかが不明確では単なる希望で終わってしまいます。まずは達成目標を数値化することが基本となります。売上の公式を再確認して

「売上＝客数×客単価」です。整骨院における「客数」と「客単価」を分解してみましよう。

「客数」は「カルテ枚数」と「来院頻度」の積になります。

「客単価」は保険療養費と実費分の平均です。単純にこれらの項目をそれぞれ1割ずつアップさせると、売上は33%アップすることになります。

では、どうすれば各項目がアップするのでしょうか。

ここでは、実際に効果的だったことに絞ってお伝えします。

お伝えしたいのは、増やすための目新しい方法や治療法の改善ではなく、当たり前だけど行なわ

れていないことへの取り組みです。カルテ枚数を増やすには、新患の取り込みが必要で

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/>

身近なようで謎に満ちた裁判所 5

裁判所という国家機関の謎に迫る本シリーズも5回を迎えました。

裁判所という国家機関は実にオカタイ感じのところ、そこで働く裁判官も、公務員の中でも最も個性がなく、慎重で先例を墨守する連中と思われがちです。

しかしながら、実際は、前回みてきたとおり、裁判官は行政官とはまったく異質で、上司もおらず、個性は発揮し放題で、先例や慣習をときに大胆に無視することも辞さない、実にラディカルな権力機関なのです。

とはいえ、裁判官の活動のベースにあるのは、「法律と証拠による紛争解決」であり、自由や個性といっても、「証拠、すなわち、文書がモノを言う世界」での話であることには変わりません。

以上を総合しますと、裁判所あるいは裁判官という権力者の特徴は、

- ・トラブルを法律と証拠により解決することが活動の基本
- ・法律や証拠がないのに騒いだところで、冷淡に扱われる

- ・一定の法律や証拠が整っており、これを前提として解釈が争われるような事件については、それなりに扱ってくれる
- ・「それなりに扱ってくれる」といっても、

そこからが曲者

- ・裁判官は上司もおらず、細かい業務規範もないし、先例にすらしばられない。

- ・「法廷において、裁判官は、やりたい放題で、自由に個性を發揮していい」ということが憲法で保障されており、いつてみれば法廷内では「裁判権」という国家権力を独裁的に振り回して暴れまわることができる。

以上のような認識を前提として、裁判所なり裁判官の実態とこれを前提としたウマいつきあい方を今回からいくつか紹介させていただきます。

民事裁判官の事件のススメ方

裁判官はたくさん事件をかかえていて、膨大な記録を速読して瞬時に事件の見通し(われわれ法律屋の世界では「事件の筋」とか言ったりします)を立てて、その見通しにしたがって事件を処理し、当事者の言い分や証拠を調べながら、高裁や最高裁でひっくり返されないように理屈を固めていきます。

一旦立てた全体の見通しをクルクル変えてしまうと、思考経済上マイナスですし、仕事が停滞するものになります。

民主党政権が誕生し、それまで、進めてきた八ツ場ダム工事を中止するのしないのでモメていますが、こういう見通しや方針をクルクル変えることは結果としてムダにつながりますので仕事においては最もやってはいけないことです。

民事裁判においては、「事件の筋」は事件の初動段階で確立され、その後、裁判官によって確立された「事件の筋」が変更されることはまずありません。

証人尋問はただのセレモニー

一般に、「証人尋問は訴訟のもっともドラマチックな場面」などとされますが、実際の民事訴訟においては、事件の筋、すなわち勝敗は証人尋問開始前にほぼ決まっております、実際のところ、尋問はほとんどの場合、セレモニーにすぎないといえます。

これは筆者が適当な感想を言っているではありません。

弁護士会主宰のセミナーで紹介されていたデータによると、民事裁判官のアンケートで「証人尋問のあとで心証が変更することはありますか？」との問いに7〜8割近くの裁判官が「尋問が終わっても心証の変更をするとはなし」と回答していた状況が報告されていました。

これは三つの点で実に興味深い話です。まず、民事裁判官は証人尋問前に心証を決定している、すなわち、「どちらを勝たせるか」を決めた上で尋問に臨んでいる、ということ

そして、もう一つは、たいていの事件において、証人尋問は、裁判官に何か新しい事実を発見させる場ではなく、すでにわかっている事実を確認する場である、ということです。最後に言えることは、「民事事件なんてものは、いちいち話など聞かなくても、関係文書さえみれば、7〜8割方は解決できてしまうものであり、文書こそが決定的な意味をもつ」ということです。

経験の浅い弁護士さんや訴訟のことをわかってらっしゃらない素人の依頼者は、証人尋問手続に入ると、「さ、これから証人尋問！ いよいよ本番だ！ 裁判官に積極的にアピールするぞ！」などと気合を入れますが、実は、もうその時点では裁判官はどちらを勝たせるかを決めているのであり、気合を入れるタイミングとしてはかなり時期を逸しているといふことになります。

すなわち、裁判においては「尋問前に提出している文書の証拠(書証などと言ったりします)が乏しければ、どんなに尋問でがんばっても無駄」ということなのです。

司法試験と民事訴訟手続の酷似性

以上のような、「文書を重んじ、口頭での話を軽んじる」という裁判所の行動様式は一見、噴飯もののように思えますが、見方を変えると極めて合理的なのです。

「書面を重視する」という裁判所の合理的な行動哲学は、実務法曹選抜試験である司法試験の選抜プロセス方式にも反映されており、ここに、司法試験と民事訴訟手続のプロ

セスの酷似性が看取されます。

司法試験では、先行して択一式試験・論文式試験を行い、文書のみによって能力判定をほぼ終えてしまい、最後に、「文書による能力検証に対する補完的検証と、不可避免的に紛れ込んでしまう異常者・例外者の排除」という目的のため、直接面談（口述試験）による最終能力確認を行います。

すなわち、合理的能力検証の極致とも言うべき司法試験においては、法律家としての素養を判定するのにいきなり受験生と膝を突き合わせてグダグダ話を聞くような無駄なことはしません。また、論文試験で不合格となった者に口述試験を実施し、「論文でダメだった人間を、話を聞いてあげて救済する」という無駄なことも絶対行いません。無駄ばかりか不正の温床となりますから、けだし当然です。

以上の司法試験プロセスを民事裁判になぞらえると、論文試験（主張と書面による証拠の優劣）でほぼ合格者（勝訴当事者）を決めてしまい、合格者の最終検証のために口述試験（証人尋問）を行う、という形で整理されます。

裁判所の本音でいうと、論文試験で不合格が確定した者（民事訴訟において、主張に法的根拠がないか、あるいは書面による証拠で立証できない側の当事者）に口述試験（証人尋問）など行いたくないのかもしれませんが、さすがに訴訟においてそういうことを露骨にするわけにも参りません。ですので、セレモニーと化してしまうことは百も承知ながら、手続も公正性を取り繕うため、とりあえず話だけ

でも聞いてあげて、ガス抜きをする、ということをしているのです。

とはいえ、司法試験では論文で不合格となった者が口述試験で敗者復活することはほぼありませんが、実際の訴訟では、尋問で挽回して書証での不利を覆すというダークホース的な事件が2〜3割あるというのが、面白いところですね。

裁判官が好きな事件・キライな事件

以上のような裁判官の仕事の進め方からは、裁判官にとって「好きな事件」と「キライな事件」が存在するということが導かれます。

裁判官が好きな事件とは、正邪が明瞭な事案で、かつ正しいとされる側に証拠がきちんと揃っている事件です。

逆に裁判官の頭を悩ませますキライな事件とは、「言っていることは正しいが、肝心の証拠が全くない」というタイプの事件や、「一見証拠はきちんと整っているが、何かうさん臭くて、裏がありそう」というタイプの事件です。

いずれの事件も、最後まで心証形成が困難で、尋問で勝ち負けのイメージがひっくり返る可能性があり、思考経済上マイナスの事件運営を迫られる要素が孕んでおり、仕事に余計な手間がかかる案件ということが言えます。

裁判官にとってイヤな事件の扱い方

当事者の対応としては、上記のような裁判

官から嫌われそうな事件は、嫌われるような要素をなるべく省く努力をすることが肝心となります。

すなわち、「言っていることは正しいが、肝心の証拠が全くない」というタイプの事件については、主張の正しさに酔いしれることなく、証拠の弱さを常に意識し、「主張を直接裏付ける証拠はないが、主張を間接的に補助的に裏付けるこれだけの資料がある」といった形で、自らの不利を積極的に補う形で立証の努力を怠らないことが推奨されます。

他方、「一見証拠はきちんと整っているが、何かうさん臭くて、裏がありそう」というタイプの事件については、「こちとら証文あるんだから四の五の言わずにカネ払えっ」みたいな強硬な対応ではなく、「自らの主張が経済的にも社会的にも正当性・妥当性に支えられている」ということを補完的に主張し、全体として自らの法的立場が形式（証拠）のみならず実質（妥当性・合理性）も具備していることを積極的にアピールすることが求められるのです。

事件は初動が肝心

そして、以上のようなアピールを行い、自分のトラブルを裁判官にとって「好きなタイプの事件」、思考経済の負担が軽い事件に思わせるのは、事件の終盤ではなく、初動段階においてです。

多くの事件を抱え、その効率的処理に日々頭を悩ませる裁判官は、アレコレ悩むより、最初に見通しを決めてしま

い、その見通しを最後まで維持したがっていいのです。

したがって、事件の冒頭で「悩まなくていいですよ。当方を勝たしても全く問題ありません。ほら、これだけ根拠も証拠もありますし、法律を離れても妥当性と合理性に合う結論ですよ。ほらほらほら、安心して、こちらの言い分に乗っかっていいですよ」とささやき、裁判官を籠絡してしまつた方がいいのです。

すなわち、競馬にたとえると、差し馬のような勝ち方ではなく、訴訟は全て先行逃げ切りがもつともスマートで裁判官からも歓迎されるようなススめ方ということになるのです。

次回も、裁判所という特異な国家機関の行動原理の解明と、これを前提とした動かし方、うまいつきあい方を解説していきます。

畑中鐵丸（はたなか・てつまる）

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

治療院 開業マニュアル

集中連載 25

吉村龍夫

接骨院の多機能化

従来、接骨院は運動器疾患関連の治療を中心に、地域に密着して住民の健康に関する相談からその管理までを担っていました。大病院から個人開業医まで医療機関も完備された現代においては、接骨院の業務も大きく変遷し、業務密度（？）も著しく軽減したように思われます。

医療の過疎、つまり医療が不足していた時代には医療を補完する業務によって接骨院は成立していました。現代における接骨院の存在理由は「何か」との疑問に対して、地域住民の健康に関して不足しているものを補完する機能を持つことであると、回答することができますのではないのでしょうか。

物品販売

接骨院は保険による「治療」であるが、自由診療による「施術」であることが手技を主なメニューとした「健康産業」です。地域住民に密着した「健康産業」であることを前提に、現代の社会環境という条件を付加してみると「治療」「施術」に加えて「健康産業としての物品販売」という方向が見えてきます。

「治療院での物販」というと「治療家は治療だけをしていればよい」「物販は治療家の道に反している」と教え込まれてきた方が多くいらつしやると

思います。著者もその一人で、過去には物販を罪悪のように捉えていました。

業界内部からの長年にわたる「物販は治療家の道に反している」との教育で、治療院では物品販売のノウハウが確立されて来ておらず、結果として、「治療院は物を売らない、物品は他の店舗で買うもの」とマーケットである患者や利用者に深く浸透させてしまったと思います。

以前、米国カリフォルニア在住で、カリフォルニア州カイロプラクティック協会長や同州カイロプラクティック審議官などを務めた米国人カイロプラクターの友人を訪ねた際、彼のカイロプラクティックオフィス（治療所）には健康食品や健康グッズが薬局の商品棚と見間違えるほど並んでいました。

それを見て、「米国ではドクターが健康食品を売ったのか？」と冷やかしながら、嘲笑半分で言ったことがあります。彼はその時、著者に「カイロプラクターとして患者のためになるものがあるならば推薦するし、売るよ」と笑顔で回答してくれたことを覚えています。

正直に申し上げて、この時には業界の重鎮ともいべき人物が治療以外の商品を率先して販売していたことに驚きました。

「患者のためになるならば推薦もす

るし、販売もする」これが物品販売の基本姿勢であり、現在のわが国の治療業界に欠落しているものであると思います。

接骨院が物品販売をする場合、治療系接骨院では家庭用血圧計や体重計などの各種健康機器や健康食品の専門的な商品説明が必要な商材、リラクゼーション系の場合には、スキンケア用品、美容食品や美容機器、フットケア用品、スキンケア用品やアロマオイルなどの品揃えなどが考えられます。

しかし、これらの商材はインターネットやディスプレイショップなどで低価格で購入することができます。これは強力な競合店が数限りなく存在するということになります。ビジネスではできる限りコンペティター、競合者の少ないマーケットで勝負するべきです。相撲に例えるならば、参加者の少ない土俵の方が優勝する可能性が高くなるということになります。すなわち、接骨院業界での販売商品選択は、院内での取り扱いが可能で、競争相手の少ない商材にするべきであると思います。

「健康産業」を「健康を広く提供する産業である」と定義すると、毒入り餃子事件を契機に食品の安全性への関心が非常に高まっており、患者にもっとも身近な「健康はカラダに良い食べ物から!!」とのテーマで語ることで、無農薬野菜や有機野菜などの取次ぎ業

務なども可能になります。口コミを誘発させる手段として検討してみるのも良いでしょう。

いずれにしてもこれからの治療院経営においては、商品メニューの拡大は避けて通れないものだと思います。

物品販売の注意点

①押し付け販売の禁止

治療院で販売する先生は白衣を着用しています。白衣は患者に対し安心感とある種の威圧感を与えています。物品販売の際に患者が威圧を感じると、「売りつけられた」という感覚を持ちます。患者がこのよう感じた時は再来院は期待できないばかりか、時として悪い噂も立てられかねません。

②専門性を出せる商品以外は取扱わない

自院の来院患者をじっくりと見てみるとマーケットが見えてきます。そのマーケットに適合した商材を取り揃えるのは当然のことですが、取扱い商材に関する専門的な知識を持ち、商品説明ができるようにしておかなければなりません。

しかし、商品説明の「説明」は構いませんが「説得」は避けるべきです。「説得」とは相手の異なった意見を覆すことであり、①の「威圧感で売る」行為に通じてしまいます。

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

③ マルチレベルマーケティングやね
ずみ講的な販売方法には手を出さない

マルチレベルマーケティング・連鎖販売方法とは、顧客であった消費者に特定利益が得られると誘引し販売員にして（これを育成するという言葉を使っています）、実際には販売への巻き込みである）、その販売員の顧客を同様に販売員にして販路の拡大を図る方法です。これは基本的に店舗を持たない無店舗販売の手法であり、治療院という店舗において行うべきではありません。

著者の友人に接骨院の傍ら、このマルチレベルマーケティングによる物販を自院の患者を中心に始めた先生がいます。確かに一時的に収入は上がったようですが、連鎖販売に巻き込んだ患者や友人など、全員が販売員として収益を得られたら良かつたのですが、多くの人は商品を再販できず、商品を抱え込む結果となり、自らが消費者とならざるを得ない状況となりました。当時、この治療院は治療の場と言うよりも、連鎖販売の集会場と化してしまいました。

その結果、治療院の来患者数は急激に落ち込み、ほとんど開店休業状態となり、最終的には閉院の憂き目をみました。

これは治療家としてのプライドも何も無く、本末転倒もはなはだしい事態

であります。

④ 「患者のために推薦もするし、販売もする」を基本姿勢とする

前述のカイロプラクターのように商品販売において常に「患者のために」との基本姿勢があれば、良品を適正利潤で廉価で販売することが可能です。昨今、商材に定価表示がほとんどなくなり、メーカー希望小売価格やオープン価格表示となっています。販売価格があいまいになっているからといって本来の販売価格や一般的な販売価格より高く販売するべきではありません。情報社会といわれる現代では、このような行為は必ずといって良いほど、後に露見し、信用の失墜へとつながり、リピーターの誕生を阻害します。

物品販売は、これらの注意点をよく理解した上で推進する必要があります。

ニーズの多様化と見極め

治療院は運営していれば良かった時代も終焉を迎え、これからは経営しなければならぬ時代となってきました。経営とはアイデアの集大成である場合があります。また経営におけるアイデアは、足元からも生まれてくる場合があります。自分の足元、すなわち、自院そのもの、自院が置かれているマーケット、商圈等の環境を冷

静に俯瞰してみるとマーケットニーズ（市場が要求しているもの）が見つかるはずですよ。

このマーケットニーズに対して適合する提案をすることでビジネスが発生します。

消費者がモノを購入する場合、通常、販売店へ行って購入しますが治療院では、商品の必要性を患者に自覚させることによって容易に販売に繋がります。つまり「ニーズは提案により具体化する」のです。補聴器を例にとれば、聴力が低下したことを本人が自覚してからデパートや眼鏡店、専門店を訪れて購入します。しかし、治療院等の場合は待合室の患者を呼んだ際に、自分の名前が呼ばれたことに気がつかない患者、すなわち聴力が低下しているにも拘らず、自覚していない患者を判別するのは難しくありません。この様な患者にサンプルの補聴器を装着してもらい、その効果を体験していただくことで商品説明をあまりしなくとも時として購入に繋がります。

つまり、消費者が聴力低下を自覚して店へ行く前に、販売チャンスをつかむことができるのです。昨今は高齢社会を背景に補聴器メーカーはその売上を大きく伸ばしているようで、補聴器の商品ラインは5000円程度の廉価なものから、40万円前後もする高級機種まで多くの種類があります。現在、

新患をつかむ！リピートを増やす！患者を逃さない！！

集患と患者の困り
込みに効果あり！！

導入先例

- 接骨院・マッサージ院
- デイケア・デイサービス
- フィットネスクラブ
- 有料老人ホーム
- 整体・カイロプラティック院
- スポーツ団体
- エステティックサロン
- 学校のスポーツ団体 など

活用法の一例

- 定期的な予防治療・治療アイテムとして
- 高齢者の予防治療・運動指導アイテムとして
- アスリートの怪我予防・治療アイテムとして
- 新規開院や改装OPEN時のプレ・イベントに
- 推移表を使って患者さんをリピーター化
- 多店舗展開に強力なバック・アップ
- 町内の祭事でブースを出して近隣の人の計測で新患の囲い込み
- コンパクト設計のためグループ治療院での使い回しが可能
- など応用は無限

MD-SH

筋肉の量を一発計測！！
高精度筋量計

株式会社日本シューター
タイアップ商品【MD-SH】
＜日本手技療法協会モデル＞

★月々約4万円のリースも好評！！

●購入価格および製品の詳細についてお問合せは、左記TEL&Mailへどうぞ。

無料デモンストレーション好評実施中！！

※地域によっては交通実費を頂く場合がございます。詳しくはお問い合わせ下さい。

NPO法人日本手技療法協会 通販カタログ

NPO 法人 日本手技療法協会がお勧めする治療院向け商品カタログ。お問合せ・ご注文はこちら

tel.03-5296-9055 / info@e-shugi.jp

高齢者が集まる接骨院で補聴器を取り扱っているところはほとんどありませんが、補聴器を取り扱っている院では、これで大きく売上を伸ばしているとききます。

治療院体制の変革

このように患者自身が自覚していないニーズ・必要性を掘り起こし、それに対して解決策を提案することで、商品販売は比較的容易に行うことが可能です。

「ニーズは提案により具体化する」のセオリーを前述の「治療院は健康産業であり、健康は食べ物から!!」という前提にあてはめてみます。

施術中に昨今の抗生物質や農薬を大量に含有している野菜をはじめ、食物の毒性やその悪影響などを話題にして、無農薬野菜や有機栽培による「安全で身体に良い食物」の優位性を話し、院そのものが販売や取次ぎ業務などを行うことは、先端的な話題を提供するだけでなく、患者の健康を深く考慮している治療院を強くアピールできる非常に卓越した手法だと考えられます。

ニーズを掘り起こし提案するのとは反対に、消費者が自覚しているニーズ（欲しがっているモノ）に対して提案する側（販売する側）が気づいていないケースも散見されます。比較的患者

年齢が高い接骨院ではファッショントゥと若年層の特権のように考え、「ファッションなんて関係ない」と言い切る先生が多く見受けられます。

肉体と精神の加齢速度は同じではありません。とくに昨今では精神は肉体に比較して緩慢に加齢していくようです。つまり、70歳代の人であっても50歳代、40歳代の精神構造やファッション感覚を持った人が多く存在しているのです。

先日、米国のミュージシャン、サイモン&ガーファングルの東京ドームでのコンサートをTV番組で見ました。驚いたのは、観客の大多数が初老から高齢者であったことです。

このグループは、すでに40年以上前にデビューした人達ですから、その顧客に高齢の人が多いのも理解できるのですが、東京ドームに溢れるばかりの50歳代、60歳代、中には70歳代の年齢層の人たちがコンサート会場という若者を連想させる場へ行き、さらに音楽に合わせて身体を揺すり、手をふり、足を鳴らし、大合唱をしているようすを目にして誠に驚きました。筆者が子どもの頃には、このように元気でエネルギーッシュな大勢の高齢者を一堂に見た記憶はありません。

このように明らかに現代の高齢者は精神的にも肉体的にも非常に若くなっており、この現象は東京ドームに集ま

った一部の高齢者の話だけではなく、広く日本全体におよぶことであると思われまます。

現在のマーケットがこの様な状況にありながら、ファッション感覚が欠如した商材を取り扱っている治療院は数多く見受けられます。

接骨院の定番商品といえば、各種のサポーターですが、カラフルでファッション性も兼ね備え機能的にも優れた商品が多数販売されているにもかかわらず、昔からの医材の一種としてのサポーターだけを取り扱っている治療院が大勢を占めています。筆者の目にはマーケティングの考え方が欠落していると思われまます。

接骨院業界は過当競争の時代になってきたと再三にわたって記述してきました。しかし、一般の商売と比較した時、治療院経営はまだまだ恵まれていると断言できます。高齢社会という大きな背景と癒しブームのつた手技療法産業の台頭で他業種ほどの閉塞感はありません。

治療院にとっての厳しい時代は始まったばかりで、「生き残るか、閉院か」の淘汰の時代までには、まだ若干の時間的な余裕もあるようです。

今のうちに本当に厳しい時代に向けての経営体制の構築と体力を蓄積し手遅れにならないように対処してほしいものです。



驚異のソフトブロック テクニック!! 「パーフェクト クラニアル セミナー」

- * 短時間で劇的効果!
- * 誰でもできる簡単テクニック!
- * 1回の受講でスグ使える! 今の手技と併用できる!

「**確固たる診断理論と技術が、あなたの治療の指針となります!**」

短時間で起こる驚異的な治療効果は、今の手技や物理療法などと併用することにより、劇的な症状改善が得られます。柔道整復など施術時間が短くても「ソフトブロックテクニック」を併用するだけで治療効果は大きく上がります。まずはご自身のからだに劇的に変化することをセミナーで体験してください。

●「パーフェクト クラニオロジー協会」では正会員を募集しています。●

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

詳しくは下記にお問い合わせ下さい
 [問合せ・申込先] パーフェクト クラニオロジー協会 TEL・FAX: 03-3736-6508
 URL: <http://www.perfect-craniology.jp/> MAIL: csf_practice@yahoo.co.jp

創始者: 宮野 博隆

元PAAC/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・ジャキット・その他多数



「ベーシックコース」が10月25日より新クールのスタート

【講師】市橋 博 (PCA公認インストラクター)
 【日時】毎月第4日曜日/AM10:00~PM4:30
 【受講料】正会員 8,000円/学生 8,000円/非会員 20,000円
 【会場】東京都大田区東蒲田2-29-13 オタマビル1F
 「臨床コース」【講師】宮野 博隆 (毎月第2日曜日)

8月30日に投開票された第45回衆議院議員総選挙では、民主党が歴史的勝利をおさめ、これまでの自民・公明党政権から民主党を中心とする政権（以下、民主党政権）が誕生した。この政権交代によって、はたしてわが国の今後の医療はどうなるのか。治療院業界はどのような影響を受けるのだろうか。新政権発足後1カ月あまりのため、具体的な動きは見えてこないが、選挙前に公表されていた民主党の医療政策などからその方向性を探る。

下における手技療法業界はどうなる？

「統合医療の確立・推進、などの科学的根拠を確立する」

民 民主党は選挙前に『民主党政策集 INDEX 2009』、『民主党の政権政策 Manifesto』、『民主党医療政策（詳細版）』を公表している。民主党は、3つの公表資料のうち、INDEXと詳細版が努力目標で、マニフェストが4年間の「達成目標」と説明している。

民主党の医療政策で最も注目すべきことは、医療費と医師数の大幅増加の中期的目標が示されたこと。具体的には、「OECD平均の人口当たり医師数を目指し、医師養成数を1.5倍にする」「総医療費対GDP比をOECD加盟国平均まで今後引き上げていく」と明記した。「自公政権が続けてきた社会保障費2200億円の削減方針は撤回する」とも記している。

民主党医療政策には「統合医療の確立ならびに推進」として、漢方、健康補助食品やハーブ療法、食餌療法、あんま・マッサージ・指圧、鍼灸、柔道整復音楽療法といった相補・代替医療について、予防の観点から、統合医療として科学的根拠を確立します。アジアの東玄関という地理的要件を活かし、日本の特色ある医療を推進するため、専門的な医療従事者の養成を図るとともに、調査・研究の機関の設置を検討しますと記されている。こうした方向性は、すでに昨年春ごろから、民主党内に「統合医療を普及・

促進する議員の会」が設立され、ここできざまな議論が行われている。この会には、①健康補助食品 ②鍼灸 ③マッサージ（あんま）④柔道整復師 ⑤カイロプラクティック ⑥温泉療法 ⑦漢方医療 ⑧心理療法 ⑨芸術・音楽療法——などの分野別小委員が設けられ中間報告も行われている。

柔道整復師法の見直しなど指摘

柔 道整復師小委員会では、昨年12月に中間報告を行った。各団体からのヒアリング、意見交換などを経て、①柔道整復師の歴史・施術内容について ②医療資質向上について ③国民のための医療の責務 ④医療削減とその根拠 ⑤柔道整復師法の不備 ⑥改正に向けて ⑦交通事故賠償と整復師医療 ⑧現場で起きている問題点——などについて議論がなされている。そして、今後の課題について次のようにまとめ、さらに議論していくことを確認している。

柔道整復師法の（改正）見直しについては、「柔道整復師法の一部が今の時代に合致していない」として次の点を挙げている。

①傷病名追加の問題 現在柔道整復師の治療範囲は、昭和45（1970）年の「柔道整復師法」の成立における趣旨説明が基になっている。その結果、時代の推移とともにいくつかの「傷病」が現在柔道整復師の治療範囲に事実上追加となっている現実がある。

②柔道整復師治療にX線検査の導入について 骨折等の治療において、外科手術ではなく徒手整復で回復できるのなら、人はそれに越したことはない。徒手整復をより完全に近づけるためには、X線検査は必要不可欠と言わざるを得ない。

③17条の「医師の同意」の問題 治療の継続性を

考えるなら、応急処置以後も引き続き治療が行えることが必要。そのために「応急処置以後」の治療における「医師の同意」の見直しの検討。

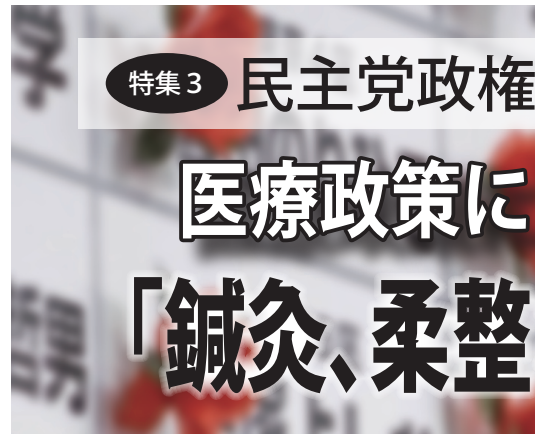
さらに、柔整専門学校の急増問題について、「平成10（1998）年以前、柔道整復師を養成する学校は全国に14校しかなく、柔道整復師は3500余人しかいなかった。規制緩和のもとに、平成11（1999）年以後、柔道整復師を養成する学校は70校以上に増え、『転職の一環としての技術』『高収入』云々等、医療とは全く関係ない表現をもって学生を募っているところもある。一番恐れていることは、過当競争の結果として起きる柔道整復師医療の粗製乱造であり、濃厚過剰診療になってしまふこと」だとしている。その他「生活保護受給者の接骨院の利用における不都合性」などについて挙げている。

国際的評価に比べ国内では低い鍼灸

鍼 灸小委員会では昨年夏、業界各団体からの報告と課題などについて次のように中間報告を行っている。

●競争の激化：有資格者養成数の増加（規制緩和による養成校増加が障害者雇用対策を圧迫）無資格者による圧迫（低価格による圧迫、事故の発生による業界への不信）とくに無資格のリラクゼーション産業による圧迫問題。一般の消費者は有資格か無資格かを認識していないため、安価に養成されるマッサージ業者が有資格者を圧迫、外科的傷害等のトラブルも発生している。業界は無資格者取締の強化、資格認定証の店頭掲示義務付けを要望。有資格者には広告内容の制限があるが無資格者は事実上規制がない。

医療政策に 「鍼灸、柔整



「医師の同意書」が利用抑制に—鍼灸

●医療保険における取扱い…医師による承認が不可欠で保険扱いが進まない。受けられる場合も「療養費扱い、事後償還システム」。受診者がいったん全額を支払い、その後償還を受けるというシステムが主流。ただし愛知県など、保険者によっては診療所では自己負担のみとして事後に直接診療所に支払う制度も採用されている。

●認知度・評価度の低さ…利用経験者は国民の数%にとどまるが、一方でWHOは鍼灸の適応症状を公表し、国際的な評価の方が高いという声もある（医療費削減のための統合医療活用の一環として、海外ではコストの低い東洋の療法の研究・活用が進められている）。保険適用外ということが利用を阻害するという見解もある。

●適応についての検証…鍼灸、漢方等の東洋医学全般につき、統合医療、補充医療として、有効性について研究が進められている。日本においては慢性疾患以外に効果を認めようという意向は小さい。

●その他 保険診療としても点数が低い。さらに、病院におけるサービスの一環としての「無料」マッサージも独立系鍼灸院を圧迫している。

マツサージ(あんま)小委員会の中報告では、無免許者の取り締まり問題について、①あはき法第12条についての昭和35年最高裁判決での「健康に害を及ぼさなければ法12条違反にはならない」との主旨が、いまだに「健康に害を及ぼさなければ無免許でも問題ない」と誤解され、無免許営業が横行している、②無免許営業については、仙台高裁への差し戻し審において「施術には作用があり、作用があるから効果がある。効果のある施術を無資格で行えば、有害の恐れがある」との鑑定により有罪判決が出され、上告棄却により有罪が確定している、③したがって、無免許営業は違法であり、取り締まりは可能であるが、現状では政府による十分な取り締まりは行われていない——などとしている。

また、鍼灸マッサージの保険適用問題についても①鍼灸マッサージは保険適用の対象となっていないが「医師の同意書」の添付が必要であるため、利用抑制につながっている、②償還払いであるために、同意書が添付されても受診する患者が少ない——などが指摘されている。

質向上のための法的規制を—カイロ

カイロプラクティック小委員会では、日本の現状について、施術者は現在2万〜2万5000人いるが、国際基準教育修了者(海外の大学機関が行っている教育プログラムの習得者など)が約600人で、2万人以上の施術者は、医療類似行為免許取得者、届出医療類似行為資格者、カイロプラクティック短期養成校出身者、講習会等受講修了者、WHO基準に適合した養成校は日本国内に2校程度で

あり、学校法人の取得は認められない。平成3(1991)年に「三浦レポート」においてその効果を認めない」と断定された。これにより、カイロ業界は決定的な打撃を被り、深刻な影響を与えている。職業としてのカイロプラクターは認められているが、カイロプラクティックの質と安全性向上のための教育機関を認めず、法的規制・認知がないことにより、有効性を期待する国民の安心感を損ねることが指摘されている。①WHOガイドラインの国内基準化②カイロプラクター養成の充実③三浦レポートの再検討——が挙げられている。

平成13(2001)年に発足した小泉政権平成18年9月までは、医療費抑制政策を一段と強化した。その結果、平成16(2004)年には、日本の医療費の対GDP比が先進7カ国(G7)中最下位に転落した。加えて、相次ぐ患者負担の増加により、「実質患者負担割合はG7中最高となった」という。いわゆる小泉改革はさらに、医療制度改革関連法により、長期的な医療費抑制をめざした。この改革により平成37(2025)年には国民医療費は9兆円(13.8%)を抑制できるとの「将来見通し」が示された。医療分野への市場原理導入といった「新自由主義的改革」が次々と頭角を現した。しかし、現実には医療現場は疲弊していった。

民主党医療政策には、これまでの小泉改革路線のような、市場原理主義を医療に導入して医療費を押しさえ込むという手法から、医療従事者の拡充や予防、さらには統合医療の確立など医療を根本から考え直した上で、医療費を節約していこうとの観点が見えてくる。今後の治療業界の担う役割は大きい。

「スタッフインゲセミナー」～スタッフの確保と定着の方法～
 □2009.11.15(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(ビティ) 阪急千里線 下新庄駅すぐ

「タイムマネジメント」～労働時間の問題を解決する～
 □2009.11.29(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 サピアタワー内

□2009.12.06(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 サピアタワー内

売上・利益を獲得する！ 整骨院のための経営セミナー 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

- ・予約制導入による来患者アップ
- ・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

「レイアックロックが開発した経営プログラムのエッセンスをテキストとして使用」
 「アイデアではなく、経営の原則論を学ぶ」

顧客満足度UP
 人財育成
 経営改善

「人の問題」と「利益確保」を解決！

PBS ビーブルビジネス 検索 TEL: 06-6160-0661 FAX: 06-6160-0662 URL: http://pbs-jpn.com

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、厚生局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
11月	7日、21日	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
12月	5日、19日	
1月	9日、16日、30日	
2月	6日、20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

入場無料

(本協会会員)

非会員は2000円

どうしたらいいの？」

開催日

11月 14日、28日

12月 12日、19日

1月 9日、23日

2月 13日、27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。

上田曾太郎の 初歩の会計教室



第22回

もしも院長が急に亡くなったら

今回は私の顧問先で実際にあったケースをもとに物語風に書いてみました。

これまで元気だった院長が急に亡くなつたらどんな問題が発生するのか、元気なうちに対処すべきことはどんなことなのか、参考にしていただければ幸いです。

× × ×

治療院を経営する山田さんは、先日専門学校時代の友人で同じく治療院を開業しているNさんから電話をもらいました。

「実は今、病院から電話をしている。医者からガンだといわれた。治療で治ると言われたが、もしもなにかあったら治療を頼む」

急のことで山田さんはびっくり。早速病院に見舞いに行きました。

Nさんの治療院は、毎日100人ほどの患者さんが来て、とても繁盛。副院長は資格持ちで、自分になにかあったときは副院長を院長にしてほしい。そして軌道に乗るまで指導してほしいとのこと。Nさんはまだ30歳代前半で奥さんと幼いお子さんが2人。専門学校を卒業し、著名な治療院で修行後独立。保険に頼らない最新の施術に力を入れ、持前の明るい性格で患者からもスタッフからも慕われていました。

Nさんは「元気になって絶対に現場に戻る」との言葉も虚しく1ヵ月後に他界しました。

Nさんの葬儀では、幼い子どもが父

親の死がまだわからないようで、それがいつそまわりの人の涙を誘っていました。

副院長は自分が現場の責任者になり頑張りますとのこと。山田さんは「私もできる限りのことはしたい」と伝えました。

山田さんが気になったのは、Nさんの奥さんと幼いお子さんのこと。「これからの生活は大丈夫ですか」と山田さんが尋ねたところ、「治療院は法人になっており、主人を被保険者として5000万円の生命保険に入っている。個人の自宅はローンが残っているが幸い生命保険に入っており、残債は全て保険金で完済される。また主人は都内の賃貸しワンルームマンションを数件購入していたが、そのローンも生命保険付きで残債は全て完済され、毎月家賃が20数万円入ってくる」との答えでした。

治療院は法人なので奥様が法人の代表になり、副院長に施術責任者になつてもらえば、当面そこから収入が奥様に入る。とはいえ、治療家でない奥様が長期的に経営をやっていくのか心配していた山田さんもこれを聞いて一安心。生命保険金は一時金で終わりですが、家賃収入はずっと継続してもらえるので、子どもの生活費、学費として長期的にあてにできます。これらの対策はNさんが生前、顧問税理士のアドバイスにより行っていたことでした。物語はこれでおしまいで

ここからは、この事例で税金はどうなるかという話をします。

Nさんの遺族が受け取った遺産については相続税が課されます。相続税は、遺産総額から債務、葬儀費用を控除し、さらに5000万円プラス法定相続人1人あたり1000万円の基礎控除額（Nさんのケースで法定相続人は奥さんと子供2人の計3人なので8000万円）を控除した遺産額に対して課税されます。税率は課税遺産額が多くなるほど高くなる累進税率で10%から50%です。

Nさんのケースでは、課税遺産額が8000万円以上なければ、相続税は発生しません。

法人で受け取った生命保険金は保険積立金として資産計上していた部分を除いて法人の所得となりますが、Nさんの遺族に死亡退職金を支給することができ、

この死亡退職金は法人の損金となります。これを受け取った遺族は「500万円×法定相続人」の額まで相続税が非課税になります。また別途、弔慰金を遺族に支給する場合は、これも法人の損金になり、死亡当時の給与の3年分に相当する金額まで相続税の対象にされません。

Nさんのケースでは、法人で受け取った5000万円の保険金は定期保険のため、保険積立金はなく、全額法人の所得になります。遺族に退職金1400万円と、弔慰金3600万円（Nさんの死亡当時の給与100万円×36ヵ月）、合

計5000万円を支給することにする
と、法人の所得はプラスマイナスゼロに
なり法人での課税は生じません。

一方、退職金は1500万円の控除に
より相続税はかかりません。弔慰金も非
課税限度内のため相続税はかかりませ
ん。結果として法人で受け取った500
0万円の保険金は、まったく課税され
ることなく遺族に渡すことができます。

これが法人ではなく、個人事業の場合
はいったいどのような課税になるのだし
ょうか。個人事業の場合は、法人のよ
うな恩典はありません。個人事業で受け取
った保険金を退職金、弔慰金という経費
として遺族に支給することはできないの
です。遺族が受け取った保険金は、非
課税限度額(500万円×法定相続人の
額)を超えた部分は全て相続財産になり
ます。Nさんのケースでは、5000万
円から非課税限度額1500万円を控除
した3500万円が相続財産になり相続
税の課税対象になります。法人成りのメ
リットとしてこの点も忘れないでくださ
い。

自宅の土地について、税務上の評価額
は、通常の取引価額より低めになってお
り、さらに小規模宅地(240㎡以下)
の場合は80%の評価減が可能です。Nさ
んの自宅の土地の評価額が3000万
円だとすると2400万円の評価減によ
り、差し引き600万円の相続財産にで
きます。自宅の家屋は固定資産税評価額

単位：千円

Nさんの相続税の試算

項目	金額		
	内訳	金額	
遺産総額	退職金	14,000	
	非課税控除	-15,000	
	弔慰金	36,000	
	非課税控除	-36,000	
	自宅土地 小規模控除 8割	30,000 -24,000	6,000
	賃貸しマンション土地 貸家建付地控除	15,000 -2,700	12,300
	保険金(ローンの生命保険) 非課税控除	60,000 -15,000	45,000
	その他		50,000
	遺産総額合計①		113,300
	債務	借入金	60,000
葬儀費用		3,000	
債務等合計②		63,000	
正味の遺産額①-②		50,300	
基礎控除額		-80,000	
課税遺産額		0	

が税務上の評価額になります。ワンルー
ムマンションは、土地と家屋に分かれま
す。土地は共有持分でNさんの持分のみ
になるので評価額は低くなります。また、
貸家は評価減があります。
自宅と賃貸しマンションのローンに掛
けていた生命保険でおりた保険金は、非
課税限度額を超えた部分は全て相続財産
になります。Nさんの場合は保険金が6
000万円で、非課税限度額1500万
円を控除した4500万円が相続財産に
なります。

借入金などの債務、未払いの税金、葬
儀費用は、債務控除として相続財産の価
額から控除できます。ここでの葬儀費用
とは、お通夜や葬式にかかった費用で、
法事や香典返し費用は含まれません。
では、Nさんのケースで相続税はかか
るのでしょうか。実際に試算してみまし
た。正味の遺産額より基礎控除額が多い
ので、課税遺産額はゼロとなり、納税は
生じません(表参照)。
もしNさんが個人事業だったら相続税
はかかるのでしょうか。法人からの退職
金と弔慰金の代わりに、遺族は定期保険
の保険金5000万円と、ローン残債返
済した保険金6000万円の合計1億1
000万円の保険金を受け取ったことに
なり、正味の遺産額より基礎控除額を控
除した課税遺産額がプラスとなりました。
これに対して相続税が発生します。た

単位：千円

Nさんが個人事業だったら

項目	金額		
	内訳	金額	
遺産総額	自宅土地 小規模控除 8割	30,000 -24,000	6,000
	賃貸しマンション土地 貸家建付地控除	15,000 -2,700	12,300
	保険金(ローンと個人の生命保険) 非課税控除	110,000 -15,000	95,000
	その他		50,000
	遺産総額合計①		163,300
	債務	借入金	60,000
葬儀費用		3,000	
債務等合計②		63,000	
正味の遺産額①-②		100,300	
基礎控除額		-80,000	
課税遺産額		20,300	

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。

ただし、奥さんの相続した遺産については、
法定相続分(正味の遺産額の2分の1)
以下の場合には相続税がかかります。
また、法定相続分を超えても1億600
0万円までは、相続税はかかりません。
したがって今回の場合は、個人事業の場
合でも、奥さんが全額相続すれば相続税
はかかりません。

保険者の支給状況

政権交代で民主党が与党となり、多様なマニフェストに関心を持ちながらも、やはり一番関心があるのは後期高齢者医療制度についてです。

昨年の4月に、ドタバタの中でスタートした後期高齢者医療制度ですが、1年しか経過していないのに今度は廃止の方向に向かっていきます。このことが療養費請求にどの程度の影響を与えるかは現時点では不明ですが、請求代行を行う者にとっては、「いい加減にしていたきたい」というのが本音です。

政権交代で民主党に関心の集まる中、私は以前、国会答弁で民主党のあの議員が質問書を提出した件を思い出しました。白紙委任については不正の温床であるとの質問書です。これは結果的に月の最終日に記名をいただくことは物理的に無理があるとして、実際の現場で行われている「白紙の支給申請書に署名をもらうこと」についても承知している」と回答されました。

これは保険者に周知徹底されているわけではありません。保険者は記名のタイミングも患者に確認をして支給決定しています。

療養費の請求と支給

第4回

請求代行会社療養費請求担当…療養太郎(仮名)

保険者の統廃合と支給状況

白紙委任はもとより、柔道整復の療養費が今後どのように取り扱われていくのか、保険者の状況を把握していく必要があると思います。

請求と入金

これまで3回にわたり療養費請求においての曖昧な部分および対策などをお伝えしてきましたが、今回は保険者がどのように判断し療養費を支給しているか、さらにその入金の方法と実際の入金状況などを説明したいと思います。

「私は請求団体に加入しているので入

金は全て団体任せ」「個人で請求しているが預金通帳に保険者からの入金があり、確認できているので別段気にしていない」という柔道整復師がいます。

私は本当に大丈夫ですか？ とお聞きします。

7割以上の健康保険組合が赤字との見出しが新聞に載っていました。健康保険組合は国民健康保険や全国健康保険協会(協会けんぽ)と違い、財政支援を受けず企業独自で運営していますので赤字回避策としてさまざまな対策を講じています。その一つに療養費支給の削減があります。「削減は以前から行われているのではないか」と言われる先生がいらつしやるかも知れませんが、以前とは明らかに異なっています。

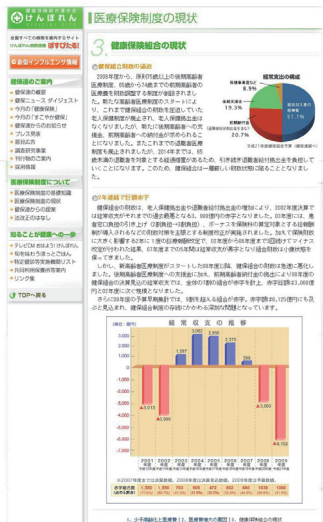
強化しなければ療養費の支給が組合の存続を脅かすようになるのだと聞いたことがあります。

そこで、民間の機関に審査、患者照会、入金を委託する健康保険組合が増えてきています。大正オーデイト、健康保険給付管理センター、東京都総合組合保健施設振興会、近畿総合健康保険組合協議会福祉共済会などがそうです。これらの機関は多くの健康保険組合の加入を望み、一方の委託先である健康保険組合は、より審査を厳しく行い療養費の支給を抑えてくれる機関への加入を希望していますので、流れはますます審査が厳しくなる方向です。このような健康保険組合が民間の審査機関に委託するケースは、今後ますます増えてくることでしょう。

ある健康保険組合に確認したところ患者照会状を発行するには、月内に(部位が中止または治癒で)追加部位が発生している、長期にわたり継続治療が見受けられる、負傷原因の記載がないなど、一定の規定があるそうです。

民間の審査機関もこれを基に患者調査を行います。従来行っていた患者照会よりも頻度は多くなると思われます。

民間の審査機関に委託した場合、請求は健康保険組合にしますが、入金先の名義は委託先の機関名で入金されてきますので、入金照合はますます煩雑



健康保険組合の療養費の支給申請が年を追うごとに増え、人材の補充もできず、システムに投資するののままならず、患者様一人一人に照会書を発行する手間も増大し、審査を

となります。

また、患者照会書の回答が得られなければ永久に入金はありませぬし、金額を誤った入金も全くないとは言いきれません。一方的に一部不支給をして入金する場合もあります。これに対して、一部不支給通知に異議申し立てのある場合はお問い合わせ下さいと記載がありますが、ほとんどの柔道整復師は問い合わせをしていないのが現状です。

入金照合の煩雑さ

昨年4月、前期高齢者負担割合が1割から2割へ引き上げの改定がなされましたが、同時に来年3月まで凍結されました。患者様が本来負担する2割のうち不足分の1割は国が賄うようにしたのです。具体的に言いますと、当時の政府管掌保険加入で前期高齢者1割負担の患者の場合、政府管掌保険に9割請求をしますが政府管掌からは8割の入金となり、残り1割は国が予算として社会保険診療報酬支払基金に預ける形になったので、ここから入金されました。

したがって1割の入金名義は社会保険診療報酬支払基金となりました。それから6カ月後に全国健康保険協会が

発足し、もとの9割の支給に戻ったのです。この6カ月間の入金先の変更は、一体何だったのでしょうか。

全国健康保険協会でも問題はあります。請求先は全国健康保険協会の各支部ですが、療養費の支給は全国健康保険協会本部が行いますので、入金された金額がどの支部に請求したものなのか、各支部からいくら支払われているかがわかりません。

また、柔道整復師が請求明細を作成し（全国健康保険協会本部が請求明細を支給明細として使用する）療養費支給申請書に同封しなければ、入金明細の発行がされない保険者も増えています。

保険請求基準も保険者判断で療養費の支給も保険者側の都合です。

「毎月お支払いしていただきました療養費の支給に関して、今後2カ月に1度の支給とさせていただきます」と唐突に通知が送られてきたり、「先月多く入金していたため、今月のお支払いにて調整させていただきます」といった書類が届いたりする時さえあります。

さらに「タンケイリ」「リョウヨウヒ」などの項目で入金してくる保険者もあります。一体どこに請求した金額が入金されたのか不明です。

国民健康保険、67退職保険、国保組合の場合は、国保連（国民健康保険団体連合会）に請求します。都道府県によって異なりますが、国保連が全額支給した後

に返戻します。その時は、一度支払われた療養費を返金するか、次月の支払いより差し引かれます。（過誤調整）

また、国保連から送付される入金通知はまるで暗号のような数字が記載され、全く意味がわからないものまであります。

保険請求に関しては対策の立てようはありませんが、入金に関してはなすすべがなく、不明な入金に関しては保険者に連絡をしなければなりません。

入金確認を確実に

保険請求は保険者からの入金が確認できて初めて完了となります。

患者様の委任を受け請求した療養費は、返戻を除き100%入金しなければ保険請求の意味がありません。

保険者とのやり取りを長い間していますと、入金に関しての保険者の対応はさまざまです。

半年前に請求した金額を確認したところ「次月お支払いをします」と延ばされ、毎月同様に延ばされたうえに、「再度請求した一覧を送ってください」と依頼され、全ての入金が確認されたのが1年後という保険者もありました。

後期高齢者医療制度が施行した直後には数十万円の誤入金というケースもあり

ました。

柔道整復師の先生の中には返戻にしなければ入金になっていると思われるようですが、返戻にもならず入金もされていない支給申請は多数あります。今一度、保険者からの入金をご確認ください。

請求に関しては今後、今以上に厳しいものになると思われますが、それはイコール支給されにくくなっていくということに他なりません。

療養費が今後どのようなふうに分かちませんが、今までのように曖昧な部分を残しながらの存続は困難になるでしょう。

請求に関しても入金に関して疑問に思ったことを保険者に質問したり、理不尽な保険者からの回答に対し主張してこなかったりした結果が現在の状況を生んでいることは確かだと思えます。

現在の療養費を取り巻く環境が決して良好とは言えませんが、これをマイナスと考えるかプラスと考えるかは、柔道整復師の先生次第だと思います。

私はこの状況を樂觀視することなくプラスに考え、柔道整復師の先生とともに保険請求だけではなく、治療院経営も加味して共に考えて行きたいと考えています。

1年間ご拝読いただきありがとうございます。（完）

急増する うつ病・自律神経失調患者に 特化した施術

最近、うつ病や自律神経失調症という言葉をよく耳にする。うつ病は、精神的落ち込みや生きるエネルギーが乏しくなり、その結果、体のあちこちに不調があらわれる病気。
自律神経失調症は、自律神経が乱れることにより体のあちこちに症状が出る状態。
うつ病や自律神経失調症の特徴は、体の一部が痛む・精神的に落ち込む・個人差がある・いくつか症状が重なって現れる・症状が出たり消えたり移ったりと不



うつ病・自律神経失調症の専門治療院 自律心体療法を構築

健康施術院院長 鈴木直人氏

日本自律神経研究会
JAPAN AUTOMATIC NERVE ASSOCIATION
JANNA

日本自律神経研究会TOP | 患者さんの獲得ルート | 受講費用・返金制度等 | 案内書&お申込書

なかなか治らない患者さんは、
うつ病が自律神経失調症かもしれません。
「この人の症状は精神的なことが影響しているのではないかとあなたは思ったことはないでしょうか？」

治療業界初
うつ病/自律神経失調症対策テクニックセミナー

うつ病・自律神経失調症 対策テクニックセミナー
セミナー内容
●うつ病・自律神経失調症に効果的な整体法（頭蓋骨矯正や内臓矯正など）
●心理学
●脳の解剖学と栄養学
●ストレス理論
●患者さんへの説明法
●NLP心理療法
●カウンセリング技法 他

うつ病/自律神経失調症対策テクニックセミナー

私はうつ病・自律神経失調症の専門家として、整体治療院で日々うつ病や自律神経失調症の患者さんを施術している鈴木直人と申します。
また、うつ病や自律神経失調症の生体工学研究、アロマ自律神経研究会の代

安定・というようにさまざま。そのため、治療は心身両面から柔軟に行うことが必要だとされている。
これらの病気を感したら病院の精神科や心療内科といった専門科に行き、諸検査を受けて他の病気がないかを調べた上での治療となる。治療には、薬物療法はもとより心理療法、心身の緊張を解きほぐすような自己暗示法ほか、自律神経を調整する方法なども有効とされている。
ストレス社会といわれる現代は、うつ病や自律神経失調症の患者が急増しているが、手技療法の面からこうした問

だ」という。鈴木院長は、病院に通院しても的確な治療やアドバイスを受けることがなかったため、自分自身で文献等を調べ研究しているうちに色々なことが分かってきたという。例えばカフェインや甘いもの摂らなかつたり、自律神経に良い照明に替えたりするだけで症状が改善していくことを経験したという。そして、約2年間をかけて自分自身のうつ病を克服した経験がある。
その経験が、鈴木院長が構築した「自律心体療法」のベースになっている。
「私が行っている自律心体療法を受けるために東北や関西から来院する患者さんもいますが、上京するのが困難な方は少なくありません。そこで、以前から行っていた筋肉や関節といった運動器の治

題に取り組んでいる治療家が神奈川県にいます。健康施術院（藤沢市）の院長、鈴木直人氏だ。自ら日本自律神経研究会を主宰し、セミナー開催などを通じてうつ病や自律神経失調症の対処法である自律心体療法の普及をはかっている。
鈴木院長がうつ病や自律神経失調症に取り組むようになったきっかけは、「自身が自律神経失調症からうつ病を患い、病院では相手にされない、どこの治療院に行ってもよくなるという経験があるから」という。
鈴木院長は、病院に通院しても的確な治療やアドバイスを受けることがなかったため、自分自身で文献等を調べ研究しているうちに色々なことが分かってきたという。例えばカフェインや甘いもの摂らなかつたり、自律神経に良い照明に替えたりするだけで症状が改善していくことを経験したという。そして、約2年間をかけて自分自身のうつ病を克服した経験がある。
その経験が、鈴木院長が構築した「自律心体療法」のベースになっている。
「私が行っている自律心体療法を受けるために東北や関西から来院する患者さんもいますが、上京するのが困難な方は少なくありません。そこで、以前から行っていた筋肉や関節といった運動器の治

■うつ病／自律神経失調症 対策テクニックセミナーの概要

自律心体療法とは、整体・カイロプラクティック・オステオパシー・気功・心理療法などの治療法を改良・融合し、うつ病や自律神経失調症に合う施術法として精度を高めたもの。自律心体療法習得セミナーは、プラクティショナーコース（入門編）、マスターコース（上級編）と段階的に分かれているため、自律神経のことが全く分からない方でもわかりやすく学べる。プラクティショナーコースならば、現場で半年以上の経験があれば誰でも学べるようになっている。また、各コース6回（月1回を半年間）のセミナーがあるので、うつ病や自律神経失調症のことを深く学べる。

■自律心体療法習得セミナーの内容

- ・ 脳、自律神経に関する解剖学&生理学
 - ・ 心理学
 - ・ 手技療法（整体・カイロプラクティック・オステオパシー等の総合的手技療法）
 - ・ うつ病や自律神経失調症に関係する栄養学
 - ・ NLPセラピー（神経言語プログラミング）
 - ・ カウンセリング技法
 - ・ 臨床的うつ病／自律神経失調症の対応法
 - ・ 患者さんへの話し方や説明の仕方
- コースは以下のように分かれています。

①入門編としてプラクティショナーコース

プラクティショナーコースは鍼灸・柔整・整体・カイロプラクティック・心理療法などの学校卒業後、半年程度の現場経験があれば誰にでも理解でき、技術も習得できる入門編のコース。うつ病・自律神経失調症に対する基礎的な知識・対応法・誰でもすぐに効果が出せる整体法などが学べる。

②上級者としてマスタープラクティショナーコース

プラクティショナーよりも高度の知識・対応法・手技療法や心理療法などが学べる。

③指導員資格取得のためのインストラクターコース

自律心体療法を全国各地で広めるため、指導員を養成するコース。このコースを修了し、テストに合格すると、自律心体療法のセミナーを自主開催できる。

問い合わせ先 日本自律神経研究会 (有)エナジーポット
神奈川県藤沢市辻堂元町 1-2-6
TEL 0466-33-2797
office@etc-karada.com
http://www.jiritusinkei.com/

療のセミナーと同様に、自律神経に関わる治療の知識と技術を広く伝える『うつ病／自律神経失調症対策テクニックセミナー』を始めることになったのです』という鈴木院長。セミナーの概要などについて次のように語ってくれた。

うつ病や自律神経失調症の改善への効果的なアプローチ

うつ病や自律神経失調症の原因はストレスだということは誰でも知っています。しかし多くの方はストレス＝精神的

ストレスと勘違いしています。そのため、原因を全て精神的ストレスで片づけてしまいます。当研究会ではストレスを精神的ストレス・化学的ストレス・構造的ストレス・温度と湿度のストレスと4つに分解します。そして一つ一つのストレスを減少させていくことで、うつ病や自律神経失調症を改善させていきます。例えば、精神的ストレスで多いのはやはり人間関係です。この人間関係をストレスに感じにくくするには、ある心理療法を使います。すると、同じことが起きても以前とはストレスと思わなくなりま

す。化学的ストレスの場合は、食事を聞いたり嗜好品を聞いたりして、化学的なストレスで脳や体に負担をかけていないかを調べます。自分で知らず知らずにストレスを受ける食事をしている場合があります。このような時は食事の指導や嗜好品の指導をします。構造的ストレスは、体のゆがみによるストレスです。特に骨盤・頭蓋骨・顎関節などのゆがみが重要です。これらにゆがみがあると、体や脳に大きなストレスを与えてしまうのです。これらを施術す

ることで、構造的ストレスを減少させていくのです。温度と湿度のストレスは、うつ病や自律神経失調症に負担のない温度湿度を知らせ、温度と湿度のストレスを減少させていきます。

まずは症状の原因を患者さんに理解させる

うつ病や自律神経失調症の患者さんと対応する時に、重要なことがあります。それは患者さんにうつ病や自律神経失調

自律神経失調症

TOP ▶ 初級講座1 ▶ 初級講座2 ▶ 中級講座1 ▶ 中級講座2

うつ病/自律神経失調症の整体など... **自律心体療法**

自律心体療法 各課程修了者

下記の者は、うつ病や自律神経失調に対する専門的の教育が受けられた自律心体療法習得セミナーの各課程を終了した者であり、当サイト認定の治療家である。

「自律心体療法習得セミナー」は、うつ病や自律神経失調症に対する整体・心理学・カウンセリング技法・心理療法・栄養学・ストレス理論など、うつ病や自律神経失調症に関する専門教育を受けられるセミナーである。当サイト管理者であり、日本自律神経研究会代表の鈴木直人が講師をしている日本自律神経研究会認定のセミナーでもある。

注:下記の治療院に行くことで、うつ病や自律神経失調症が必ず治ることを証明するものではありません。

日本自律神経研究会認定/自律神経失調症・うつ病ナビ ココカラ認定

自律心体療法 修了者

宮城県

マスタープラクティショナーコース

今野 一克 整体・カイロプラクティック NSCA認定ハートフルトレーナー 加圧トレーニングインストラクター	TEL 022-218-8852 e-mail ysotome@tvspe.redlion.jp
ハ乙女整体院	宮城県仙台市泉区ハ乙女中央3-2-30リバーサイドビル4階川603

茨城県

マスタープラクティショナーコース

滝本 裕之 整体・カイロプラクティック	TEL 0297-45-9659 e-mail info@hiro-chiro-seitai.com
ひろカイロ整体院	茨城県守谷市守谷439-1

症の原因を理解させること。そしてそれは何故かという理由を理解させることで。どんな姿勢を取るとこの病気になるやすいのか。どんな食事をするとこの病気になるやすいのか。それはどういった理由からなのか。これらをきちんと説明するだけで、多くの患者さんは指導通りに生活を見直す方が多いのです。

指導をしても患者さんが生活習慣を変えないのは、当り前のことや分かり切ったことを説明するからなのです。

患者さんの知らない体の仕組みや体の反応や機能を分かりやすく説明することで、患者さんは病気をリアルに感じることとなり、指導通りに生活をする方が多

いのです。このようなことができるためには、多くの専門的知識が必要となるのです。

セミナー開催で 実践的な技術を全国へ発信

鈴木院長のうつ病や自律神経失調症の対処法を学べるセミナーは、かなり実践的なセミナーだ。参加者の方が鈴木院長に質問するところから始まる。

「患者さんに質問されうまく答えられなかったけど、いったいどのように答えたらいいのか」「ある症状の対処に困ったが、どのように施術すればいいのか」など、現場レベルでの質問に次々と鈴木院長が答えてゆく。

なぜそのような形を取るのかという、鈴木院長は「現場レベルで現実困っていること、あなたが一番重要であり、すぐに身に着

くためにあえてこの方法を行って「す」という。カリキュラムで学んでいることは、手技療法だけでなく、心理学、生理学、栄養学など多岐に渡っていた。

日本自律神経研究会の目指すところは、うつ病や自律神経失調症を少しでも減らすことと語る鈴木院長は「近年では自律神経に起因する病気が非常に増えています。例えば腰痛や肩こりにしても慢性的なケースの場合は、自律神経を改善しなければならぬことが少なくありません」と施術現場での自律神経の重要性を説く。

現在までのセミナー参加者は、整体師だけでなく柔整師、鍼灸師、アロマテラピスト、歯科医師に至るまで様々。関東圏内からはもちろんのこと愛知・長野・滋賀・兵庫・大阪・奈良・富山・岡山・徳島・佐賀など全国から参加している。

日本でも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

10年度 4月生 募集!

オープン教室 面接日

11月15日 22日
12月20日 17日
1月17日 21日

【全日本オステオパシー協会】新会員募集 随時受付
(有資格者)

国際認定資格MRO(J)の受験資格者を養成しています。

支部連絡先

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

〒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

なぜそのような形を取るのかという、鈴木院長は「現場レベルで現実困っていること、あなたが一番重要であり、すぐに身に着

くためにあえてこの方法を行って「す」という。カリキュラムで学んでいることは、手技療法だけでなく、心理学、生理学、栄養学など多岐に渡っていた。

日本自律神経研究会の目指すところは、うつ病や自律神経失調症を少しでも減らすことと語る鈴木院長は「近年では自律神経に起因する病気が非常に増えています。例えば腰痛や肩こりにしても慢性的なケースの場合は、自律神経を改善しなければならぬことが少なくありません」と施術現場での自律神経の重要性を説く。

現在までのセミナー参加者は、整体師だけでなく柔整師、鍼灸師、アロマテラピスト、歯科医師に至るまで様々。関東圏内からはもちろんのこと愛知・長野・滋賀・兵庫・大阪・奈良・富山・岡山・徳島・佐賀など全国から参加している。

話題！ 国試対策問題が フリーマガジン で発刊



整骨院6店舗、セミナー事業部、トレナー事業部、1丁事業部などを持ち、幅広く展開している株式会社フラスターが発行の「詳細解説付き国家試験対策問題」が国家試験受験者の話題になっていく。この国家試験対策問題は、フリーマガジン形式で専門学校向けに無料配布されている。

弱冠29歳という若さの風見知希代表に話を聞いた。

「会社の設立や接骨院の開業は2年前からですが、国家試験対策問題の発行は6年前から行ってきました。きっかけは、学生時代から勤めていた接骨院のスタッフに教え始めたことです。当時は僕も相手も忙しかったので、携帯電話のメールで国家試験対策問題を出し、相手から回答をもらって正解、不正解とその解説を送っていました。もちろん無料のお手伝いです。現在のような雑誌形式をつくったのは5年前からです」



風見氏はスタッフから儲からない事業にそんなに熱心なのはなぜかと聞かれることがあるという。その裏には、専門学校の学生時代はお金がなく参考書や教材が買えなかった境遇があり、また、自身の体験から学生時代に正しい知識を教え込まなければ、社会に出てから習得した技術を軟弱な知識に乗せても覚えられないからと語る。

「詳細解説付き国家試験対策問題」は、毎回10問のオリジナルの解剖学の問題と解答・解説を掲載し毎月1回発行。現在は、希望する関東の専門学校を中心に北

海道、近畿、関西の学校の28校（約5000部）に毎月1回送付されている。

今、このフリーマガジンに求人広告や広告を出してくれるクライアントを募集しているという。「広告収入で利益をたくさん出すことではなく、このマガジンの発行部数や科目数を増やし全国的な展開にすること、お金のない学生に暗記カードなど、付録も付けたいと思っています。今僕たちがやっていることを理解していただける企業ならベストです」と風見氏は語る。

配布を依頼するときの学校側の反応を聞くと「学校に無料で配布したいと電話をしたり、話したりすると、裏の思惑があるのではないかと思われたり、後でお金を払わされたりするのではないかと疑われることが一番辛い。純粹に学生のためにやっている人間もいることを、もっと理解して欲しい。学校は瞬時に要らないと言いが、欲しい学生もいると思うのでせめて学生に見せてから返事をしてほしいです」。

学生の質の向上と将来の業界の体質改善を図っていくのが風見氏の夢だ。

株式会社フラスター（TEL 03-5879-7322、URL <http://www.pflaster.co.jp/>）

「治して繁盛」したくありませんか？

そもそもあなたは「たくさんの患者さんを治したい」と強く想ってこの仕事に就いたではありませんか？
いつの間にか「治せないのをカモフラージュ」するために、マーケティングや接客の勉強をするようになっていませんか？
あなたは「治療メニューのみの一人院で、毎月400万円以上の治療売り上げ」を挙げている驚異的な先生をご存知でしょうか？
こんな時代だからこそ、そのDVDを公開する事にしました。
どうぞ遠慮なく想像を超える結果を得てください。



講師：肘井 永晃（ひじい えいこう）氏
月辰会整骨院 院長、TRK(トータル臨床研究会) 会長
＜プロフィール＞ 指圧、あん摩、マッサージ師、鍼灸師、柔道整復師、催眠カウンセラー、活法・整体・手技・カラー療法・氣功・鍼灸・通気療法等で治療にあたる。
千葉県我孫子で平成5年開業。



2枚組DVD (115分)チャプター付き
価格：29,800円

ご注文は
①FAXで 082-424-4938
②HPで検索 「メディカルNLPコミュニケーション」
③メールで 「medical @kokoronosasa.com」

～医療従事者のコミュニケーションスキルをサポート～
メディカルNLPコミュニケーション研究所
〒739-0011 広島県東広島市西条本町1-15 エイトバレー30 1F

すぐれた技術をより広く生かすために！



- あなたの技術を認定します！
整体・カイロ等の認定証を発行します。
＜要審査＞
- 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生募集中！
研修期間：平成22年2月28日～3月6日

セミナー情報はホームページをご覧ください。

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

1. 高齢者の医療制度は廃止できる？

8月30日の衆議院議員選挙の結果は、大方の予想通り自民党の惨敗、民主党の大勝利に終わった。選挙戦開始直後から予想されていた結果ではあったが、ここまで差が開くとは考えていなかった。

さて、今回の選挙戦で民主党をはじめとした多くの野党（これからは与党）のマニフェストにあげられていたのが、「長寿医療制度の廃止」で、長妻昭厚生労働大臣も初閣議後の記者会見で時期は言及していないが、廃止する意向を表明している。「廃止」という言葉は非常にインパクトもあり、わかりやすい。しかし、こんなにも簡単に使って良い言葉なのか、はなはだ疑問である。

さあ、果たして、わずか一年半しか動かしていない医療制度に終止符を打つことはできるのか、どのように料理されるのか（筆者は受身なので）、見ものである。選挙戦結果により、国政への影響はすでに出ている。

国が来年度予算を編成する際にフレームを決めるための概算要求が、新政権にストツプをかけられてしまったため、各自治体の予算編成が止まっている。現在、後期高齢者医療制度の平成22年度と23年度の保険料の改定について、各広域連合で検討が進められている。

どこの広域連合でも、遅くとも来年の

1月までには来年度以降の保険料を決定し、区市町村へ提示しなければならぬし、簡単に元に戻すといわれても、法律には時効というものが存在するから、最低5年間は現制度と新制度の二重管理をしなければならぬ。

また、コンピュータのシステムを入れ替えたり、改修したりといった膨大な作業が必要となる。これは自治体だけでなく、各保険者にも影響がある。

昨年の導入当初から問題となった、国民への周知といった広報活動のあり方についても課題がある。

政治主導の政策決定はかまわないが、どこにどれだけ影響が出るのか十分検討したうえで、国の責任の上で十分な経過措置と国民への周知期間をとって、政策を進めてほしい。平成18年の法改正には、当時の民主党議員も賛成したのだから、その責任は十分感じてほしい。官僚だけが悪いのではないのだから。

2. 投票率が高いと投票所は混乱する？

今年、東京では東京都議会議員選挙が7月に、衆議院議員選挙が8月に行われた。投票率はどうと、東京都内でも議選が約54・5%、衆議院議員選挙が約66・4%。衆議院はここ数年であった選挙の中でも非常に高い水準だった。

投票率が高いということは、当然ながら、投票に来る人が多いということであ

り、その結果、さまざまな方が来るということがある。

とくに衆議院議員選挙には、わかりづらい最高裁判所裁判官国民審査という投票がある。簡単に言えばやめさせたい人には×印を記入してくださいというものだが、最長でも4年に1回は行っているはずなのになかなか理解してもらえない。

投票用紙を記載台に置き忘れて行ってしまう人や、胸のポケットにしまいこんでしまう人もいたから投票所を管理している職員は気が抜けない。

なかには説明をきちんと聞かずに、立会人に「投票箱に入れて行ってね」と言われるや否や、わざと「くしゃくしゃ」に折り曲げてつばを吐きかけて入れている輩もいたから驚きである。

投票所には、近所の方はもとより、子どもたちもいたりするのだから、そのような行動は謹んでほしいものである。

3. アメリカも皆保険制度を導入か？

先日、アメリカのオバマ大統領が医療保険制度改革の必要性について異例の演説を行った。国民皆保険制度の必要性について論じたわけだが、アメリカの国民性の問題か、賛否両論あるようである。

日本では、国民皆保険制度により自己負担割合は原則3割、高齢者になると所得によって1割ということになってい

る。アメリカは10割負担、言い換えれば全額自己負担である。国民性の違いとはいえ、金を払えば良い医療を受けることができる、民間の保険会社がすでに市場をつくり上げている、公的医療保険制度を導入すると民業圧迫につながるなど、多様な意見がある。

オバマ大統領も日本の医療制度の混乱ぶりをよく見ていただいて、アメリカの国民にとってより良い制度をつくり上げていってほしい。本誌はアメリカまでは届かないと思うが…。

4. 柔道療養費の適正な請求に向けた仕組みづくりが本格的

国保中央会では、「柔道整復師の施術に係る療養費の審査支払い業務のあり方に関する検討会」を設置していることを皆さんはご存知ですか？

この検討会は、平成20年5月に設置され、保険者や柔道整復師とともに有益な請求の方策を検討している。これまで(本年5月まで)に6回ほど開催され、支給申請書の統一化や審査委員会の設置のあり方、事務点検・事務共助のあり方などの検討を行っている。

4月に開かれた第6回目の会合では、疑義請求への対応が協議された。

委員長は、「柔道整復師のほとんどの請求に問題はないが、新聞などで取り上げられてい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できる仕組みを作っていくかなければならない」との立場から、委員からさまざまご意見をいただいたようである。

今まで私も本誌で何度かご紹介してきたように、不正請求の防止ということは保険者サイドの大きな課題のひとつである。

しかし、不正請求を指摘した後がひと仕事になる。不正請求分の返還命令を出した時に素直に返してくれば良いのだが、行方不明になってしまいうケースがある。もちろん、不正請求まで至らないケースもある。点検で発見されて、支給されないなどである。

不支給者の中には、「なぜ支払いをしないのか!」と言うことで、訴訟にまで発展することがある。事実、自治体のいくつかはそういった訴訟の経験をしていると思う。正義は勝つものだから、無駄な時間と金を使うのはいかなものかと思うのは私だけであろうか。

ぜひ前段で紹介した「検討会」で十分な議論をしてほしいと思う。

お互いに納得が得られる制度作りをすることで、不正がなくなることがお互いにとっての理想である。不正防止ということから考えると、十分な生活ができるだけの報酬体系の確立ということもいえるのかもしれない。

くれぐれも本誌を購読されている皆さんは鉛筆が滑らないようにしてほしい。

厚生労働省・経済産業省認定

認定個人情報保護団体 NPO法人日本手技療法協会 主催

入場無料

特別セミナー

「治療院の個人情報保護とSPマーク」

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

主催: NPO 法人日本手技療法協会

共催: 日本治療協会

日時:

11月21日	12月19日
1月16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

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。

◀次のページも是非ご覧ください。



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>

「初めての保険請求」セミナー

これから開業を予定されている先生にお勧めです!!
開業前に正しい保険請求ルールを学びませんか?

開業したら…

- 窓口料金の基準は?
- 記名のもらい方は?
- 領収書はどうすればいいの?
- 正しい施術録の作り方は?
- 初検相談支援料の算定基準とは?
- 個人情報を守るってどうするの?

保険請求って…

- 開業後、いつから保険請求できるの?
- 行政への届出はどうすればいいの?
- 受領委任払いとは?
- レセコンの正しい選び方ってあるの?

その他にも…

- 交通事故、労災、生活保護患者の取扱い方は?
- 返戻になった請求、その処理方法は?
- 行政からの個人指導、その内容とは?



などなど、来春に向け **新規開業や分院開設を予定されている先生方**に、
これだけは知っておきたい保険請求の基本ルールと、最新の情報を保険請求代行
実績 20 年のメディックスが丁寧にお教えします! また、ご希望の先生には個別に応用編も行います!

場所：東京都 (株)メディックス本社 4 階 (神田淡路町)

日程：土曜日開催 12/12 1/16 2/13 3/13 19:00 ~ 20:30

日曜日開催 12/13 1/17 2/14 3/14 13:00 ~ 14:30

時間：90 分 (無料) 1 回定員 10 名 (※要予約 www.mdx-grp.co.jp)

講師：水谷 岳洋・他

お問合せ先：03-3254-1007 メディックス営業部

**せっかく開業しても、正しい保険請求知識が無ければ本末転倒です。
正しい知識を身につけて、接骨院開業に是非お役立て下さい!**



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



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.20



勝ち組へのツボ

作りたい×自分の個性ニコンセプトを見つける

容サービス・スタンスまで治療院のポリシーに一貫したブランドデザインが問われる方向に進むことでしょうか。厚生労働省のデータでは、この2年間で就業柔軟性は13.6%も増加しており、人口減少時代での過当競争が起きている。

先日私が関わった接骨院では、開業2カ月

成功する要素としての第1は、社会人としてのスキルです。挨拶から始まって電話応対、報告連絡相談、御礼状など、とくに厳しい師匠や親がなく学生上がりで開業した方は、その後の壁をなかなか突破できない時期に出会うこととなります。

第2はタイプです。治療家のタイプには我々の強いタイプとそうではないタイプがあります。昔風の治療家の多くは私の強いタイプが多く、「一国一城」なんて言う方はまずこのタイプ。このタイプで成功する人は個性という「毒」が強いタイプです。わがまま性向より毒が強いと成功し、毒が弱いと成功しない。私はこの毒で戦うタイプを蛇型と呼んでいます。

もう1つは、最近の治療家に多いやさしいタイプ。精神も肉体もタフネスではなく、人を傷つけるより傷つくタイプ。しかし、周囲の人々から心配されてしまう母性本能を持っている。彼らは周囲から心配され可愛がられるので情報が集まってきます。我もあまり強くないので周囲の先輩の意見を聞くことができるのです。私はこれをカメレオン型と呼んでいます。

大雑把な分け方ですが、多くの治療家はこの分類に存在します。開業前などは誰だつて不安になるから先輩の言うことに耳を傾けるだろうと思うかもしれませんが、蛇型は先輩の意見を聞きながらも自分の「やりたい」を必ず優先させています。

蛇型は毒の強さ。これが愛嬌として親しまれることで繁盛していきます。

カメレオン型は人の話を聞ける姿勢と良い先達に出会えるかが繁盛の勝因になります。

第3としては、成功する人は継続的な勉強をしているということです。治療家の場合は治療技術、経営学、人間学、このあたりへの探究心がとても強いものです。そして自分のこと、自分のしていることが好きだというセルフイメージを持っています。

私は患者さんから見た治療家像を「親切」「優秀」「可愛げ」、この3つに集約するようなセルフプロデュースをしてみてくださいと伝えていきます。

「多くの患者さんは年上で、その人たちが白衣を着ているどんな先生とお付き合いをしたいか」そんな視点で考えてみるとキーワードは収斂されるものです。そこに自分の個性に合わせて色をつけていく。するとその過程で自分や院の独自化が見えてくるものです。

質問

今後、不景気でも接骨院経営はやっていけるでしょうか？ どのような治療家が成功しますか？ 共通項のようなものはあるのでしょうか。

柔整師30歳

回答

PCCの花谷博幸です。失業率も5パーセントを超え、不況が表面化し地方疲弊が大都市にも押し寄せてきました。いろいろな観点での格差はありますが、業界では予想通り、サービスマインドの高い治療院とサービスマインドのない治療院の格差が最も大きな指標となっているようです。現在、患者さんの入れ替わりが大きく起りやすい時期にもなっております。今はホームページや院の外観、内装、治療の内

目で来院規制を行っているところもあり、景気によって治療院経営がうまくいくかどうか以上に、やり方や立地、チームビルディングによって接骨院などはうまくいくかどうかが決まってきます。もちろん今までのような高度経済成長は望めませんので成功する確率は残念ながら減ることになります。

今まで多くの治療家と治療院の経営カルテを見てきましたが、治療院の成功には段階があつて、修行期、鍛練期、成長期、修煉期があると私は著書にも書いてきました。開業当初からスピードスタートをする方も多いのですが踏み外した段階は、うまい具合にあとで踏み直すような出来事が起こるのを見えてきました。確実に段階はあるようです。

成功する要素としての第1は、社会人としてのスキルです。挨拶から始まって電話応対、報告連絡相談、御礼状など、とくに厳しい師匠や親がなく学生上がりで開業した方は、その後の壁をなかなか突破できない時期に出会うこととなります。

「多くの患者さんは年上で、その人たちが白衣を着ているどんな先生とお付き合いをしたいか」そんな視点で考えてみるとキーワードは収斂されるものです。そこに自分の個性に合わせて色をつけていく。するとその過程で自分や院の独自化が見えてくるものです。

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

分院候補の柔軟整師急募中

た。確実に段階はあるようです。

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

12月27日放送決定

『ニッポンのセラピストII』

昨年、日本BS放送(BS11)で放送された2時間の特別番組『ニッポンのセラピスト』は、治療家から好評を博したが、その第2弾目が12月27日の14時から放送される。

「ニッポンのセラピスト」は普段、目の目を見ない治療家の思いや、言葉や文章では伝わりづらい施術法や施術所にスポットを当てることにより、一般の人たちの理解と共感、そして支持されることを目的としている。

製作委員会委員長で番組プロデューサーの有限会社ロハス・スクエア代表、藤井浩司氏は、「接骨、鍼灸、マッサージ、按摩、指圧、整体、アロマセラピー、リフレクソロジーなど、日本には多くの治療院やサロンがあります。同時に、治療家・セラピストを目指す人も多く、彼らは独立開業を目標に、また技術力の高い治療家を目指して日夜努力をしています。しかし、一般の人たちは、私たちの働きかけが弱かったこともあり、治療家や施術所、施術等についての知識や理解度が低いのが現状です。たとえば、整骨院と整体院の違い、はり・灸やカイロプラクティックの治療効果や適応症、要介護者に対する訪問マッサージの存在などです」と話す。

これらを打破するため「ニッポンのセラピスト」を通して、次の3つの挑戦をするとも語

る。

一つ目は治療家・セラピストについての理解・啓発・普及をめざすこと。「夢や想いを抱きながら患者さんやクライアントに施術する治療家の姿、または質の高い施術やサービスをもって治療院・サロン展開をする治療家や経営者の姿を通して施術や治療家の魅力を伝え、セラピストの必要性和療法別の特長および適応症などを幅広く国民に伝えていきたい」と言う。二つ目は若い世代、子どもたちに夢を与えることで、「東洋医学や伝承医学の素晴らしさや大きな可能性、先輩から後輩へと伝承するべき技術・精神・生き方を伝え、このことで新しい世代に夢と希望、そして元気を与えたい。さらに伝

承の一助として、記録として残すこと」。最後は、新しいメディア文化を創造することだ。「元来、治療家・セラピストという分野はマスメディアから距離が遠いのです。それは、医療は医師だけが行うもので、治療家の施術は医療に属さないというイメージがある。また、整体やリラクゼーションは国家資格ではない微妙な立ち位置から、テレビ

局側としては取り上げにくいのが、実際は症状の緩和や施術効果から、一日500万人以上の患者さんが施術所を訪れていることをメディアで直接伝えたい」。藤井氏は治療家・セラピストが望む番組を制作するにはスポンサー・広告代理店になるしかない」と製作委員会を設立して、番組の企画づくりから資金営業までこなしている。

業界への参入者が増え過当競争が激化している中、個の問題としてではなく、業界全体の危機として捉え、業界の認知度の向上や変革をめざす若い手技療法家に声援を送りたい。

番組概要

番組名 「ニッポンのセラピストII」
 放送日時 12月27日日曜日 14時00分～16時00分
 総合司会 レイチェル・チャン
 解説 佐藤吉隆(NPO法人日本手技療法協会理事長)
 放送 日本BS放送株式会社
 製作委員会委員長兼営業統括
 藤井浩司(ロハス・スクエア 代表)
 製作委員会委員兼営業プロデューサー
 久保田敏(毎日映画社営業プロデューサー)、田中淳(品川接骨院グループ統括マネージャー)、田尻賢(ファーストサービス代表)、新井聡(CMC経営企画室室長)、吉野敏章(ビジョナリーソリューションズ代表)、田村剛志(コスモポリタンメディカル統括マネージャー)、今富貴夫(ラポールスタイル代表)
 制作 富賀裕之(毎日映画社エグゼクティブ・プロデューサー)
 倉田文(毎日映画社ニッポンのセラピスト・ディレクター)
 顧問 小山郁(こやまクリニック院長)

番組予告

Information セラピストドキュメンタリー番組

『ニッポンのセラピストII』

平成21年12月27日(SUN) 14時～16時

BS11 デジタル特別番組「ニッポンのセラピストII」は、好評を博した第一弾に続き、セラピストたちがこの道を選んだそれぞれのきっかけやエピソードを探りながら、現在の姿と将来のビジョンをあますことなく伝える、セラピストひとりひとりが主役の「ドキュメンタリー番組」です。

Documentary

ニッポンのセラピストII

100人のセラピストには、
100通りのストーリーがあります。

BS11
デジタル

日本BS放送株式会社

〒101-0062東京都千代田区神田駿河台2-5
TEL 03-3518-1877 www.bs11.jp

ニッポンのセラピスト

検索

●番組概要はホームページをご覧ください。

「癒される整骨院をめざして」

関西編Vol. 3



きほ整骨院 林裕也

大阪府河内長野市で愛娘の名前を配した整骨院、『きほ整骨院』を2年前に開業した林裕也です。

ご紹介していただいた新原先生は、国際東洋医療柔整学院で共に学んだよき友で、女性の優しさと経営者としての厳しさにパワフルさをも兼ね備えた情熱的な治療家です。今でも一緒にスキルアップをめざして、勉強会で学んでいる尊敬する先生の一人です。

私が柔道整復師の免許を取得し整骨院を開業した原点には、自分自身の人生経験があります。

私は、学生時代に陸上競技を10年間、その後は競輪選手として21年間を過ごし、人生の大半をスポーツ競技選手として生活してきました。

スポーツにはケガがつきもので、現役時代は肉離れや落車による骨折、捻挫、打撲、挫傷など数え切れぬほどのケガで苦しんできました。そのため病院、鍼灸・整骨院、カイロプラクティックなどあらゆる治療を受けてきましたし、リハビリやトレーニング方法、身体と怪我の関係、治療法など、少しでも早く回復し復帰するための勉強もしました。

一方、将来引退した時にスポーツ選手時代に得た知識・経験を生かせる仕事はないかと当時から考えていました。また、按摩・指圧師、鍼・灸師で大阪府指圧師連合会の会長の父が経営する難波治療院にこられる患者様は、スポーツ選手、バレリーナの人が多いのですが、治療だけでなく筋肉の使い方やトレーニング方法などを、それぞれの身体に合わせた指導をしている父の姿を見て、東洋医学の奥深さに感銘し私ももっと学びたい、そして人の役に立ちたいと思ったのが柔道整復師の道を歩ませるきっかけとなりました。このようなことから、42歳の時に国際東洋医療柔整学院に入学し、免許を取得しました。

自らの経験からスポーツ障害の治療は得意分野です。さまざまな治療法があるかとは思いますが、私は機械的なものには頼らず、整復術の原点である「手」を用いた手技療法を中心にストレッチ、指圧、リハビリを取り入れながら、筋肉のバランスをとる全身治療を行っています。人の身体が本来持っている自然治癒力を最大限に引き出し、早期回復を

促進する治療法です。

また、当たり前のことのように忘れがちな患者様と施術者の「心」のふれあいが、治療効果を上げるという学校での教を胸に、患者様との対話を大切にして、精神的にも肉体的にも癒される整骨院づくりをめざしています。

近頃は、柔道整復師として多様な技術の習得のために勉強して治療に専念したいとの思いの一方で、院経営が今後ますます厳しい時期を迎えるであろうことに頭を悩ませています。柔道整復師を養成する専門学校の増加によって整骨院がかなり増加していますし、これから開業を希望する方も非常に多いと聞きます。さらに整体、マッサージ、カイロ、リラクゼーションサロンなど、一般の多くの方にとって整骨院と区別がつかない民間資格の業種を含めると、非常に多くの院がひしめき合い競争が激化しています。

その上、療養費の請求もますます厳しくなると予想されますので、生き残っていくためには治療家として技術の向上はもちろんのこと、他の整骨院にはないオリジナル・サービスの提供（すでに実施されている整骨院もあると思いますが診療時間の延長、休日診療、患者様の送迎など）を行わなければ、激しい競争に勝ち残っていくのは難しくなるものと思っています。

私は、技術の向上とともに、もっとアンテナを張り、業界の動向や情報交換、勉強会などに積極的に時間を費やしていこうと思います。

現在は、子どもからお年寄り、スポーツ選手まで幅広く治療を行っています。数年前までは、治療を受ける側でしたが、柔道整復師として毎日多くの患者様を施術し治療することにより痛みが緩和され、感謝の笑顔を見せていただける仕事に就けたことに心から喜びと生きがいを感じています。

患者様の多様な症状に応えられる柔道整復師をめざし、少しでも多くの方を助けることができるようになりたいと心に誓いながら、毎日の施術に励んでいます。

今回は、専門学校で一緒だった勉強熱心で情報力に満ちあふれた大阪府和泉市の真整骨院の院長、松本真登先生を紹介します。

回治療家甲子園 いよいよ11月29日に決勝大会

加費入金 ▶ 参加申込完了

3日)
11月
準備 ▶ 本大会
11/29
第1回
治療家甲子園
けての
の込み

全国321店舗から
予選を勝ち抜いた
6店舗により
最優秀店舗が
競われる

全国の治療家の「日本一」をかけて、11月29日に第1回「治療家甲子園」が開催される。全国からエントリーされた治療院約321店舗のうち、独自の選考基準で予選を勝ち抜いた6店舗の優秀店舗が本会場に集結し、ステージで自院の思いやり取り組みを発表し、最優良店舗が決定される。

ている人が夢や誇りにすることをめざす！



治療家甲子園・田尻理事長

この治療家甲子園という試みは、業界の中で今までにない取り組みである。「治療院業界で働いている人が夢や誇りを持つイベントにすることをめざす！治療家甲子園とは次の若い世代の人たちが最高に輝ける場所を提供する！そして、共に学び、共に成長し、共に変わる」という理念に基づき、学びの場、成長の場として治療家の業界を活性化したいという想いを持つ全国からの出場者によってつくられていく。「治療院業界で働く人が最高に輝けるステージを提供する」イベントだ。

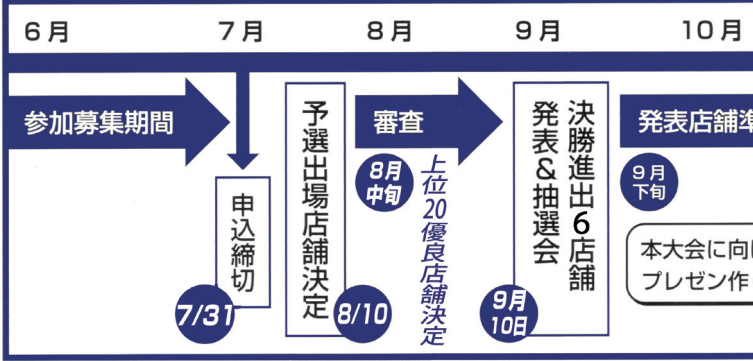
事務局を運営するのは一般社団法人治療家甲子園（田尻賢理事長、ファーストサービス社長）。
団体設立の経緯について田尻理事長は、「治療家甲子園という団体は、全国の治療院経営者との交流会から始まりました。この業界を愛している仲間たちによって、社会貢献度の高いこの業界を、より活性化していきたい、子どもたちにもこのすばらしい業界を知ってもらいたい、そしてニッポンを元気にしていきたい、という共通の熱い思いから発足した一般社団法人です」と語る。

治療家甲子園申込みの流れ

申込書 FAX

エントリーシート送付

今後のスケジュール (参加申込締切: 2009年7月)



ただ、ひたむきに。

第1回

治療家甲子園

カラダ元気!ココロ元気!ニッポン元気!

参加店舗募集のごあんない

とき: 2009. 11.29 [sun]

ところ: 虎ノ門 日本消防会館 (ニッショーホール)

理念「共に学び、共に成長し、共に変わる」

治療院業界で働いて
を持てるイベント

そして、「会社や所属団体という枠にとらわれず、新たな試みとしてのステージ『治療家甲子園』というイベント開催を通じて、治療院業界で働く人にスポットを当て、最高に輝く舞台を提供いたします。熱い思いや志を発信し続けフェアでオープンな業界づくりにも貢献していきたい」と抱負を語る。

一次予選は今年8月、応募321院の中から、書類審査によりベスト20院に絞られた。選考基準は、「思い」や「取り組み」、「サービスのこだわり」、「志」など。治療院業界を活性化し、先導するパイオニアになるであろうと思える院、可能性を秘めている院などが選ばれた。

二次予選は9月某日、都内で開催された。説明会・面談20店舗が決定した段階で説明会を開催。審査委員会メンバーの「プレゼンしてほしい」という店舗を面談により決定。審査委員は業界関係者だけでなく、イベントプロデューサー、

決勝進出治療院

- あい整骨院勝山 (大阪)
- あたまあしつぼFuふう (岐阜)
- かがやき整骨院十三 (大阪)
- さくらリバー治療院瑞穂 (愛知)
- のぞみ鍼灸整骨院 (京都)
- ひらい整骨院西日暮里院 (東京)

順不同

「最後の治療法」・どこでも治らない痛みが治った
地域一番の施術院をめざしませんか

新コース開講・誰にでも痛みがとれる触察基礎講座
このセミナーで手と指の動かし方が分かる
横山式筋二点療法を学びたい方すべてに共通
特に、映像通信教育コースの受講希望の方
2日連続で完結・31,500円・再受講無料

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

むち打ち119番
携帯サイトは
こちらから



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

全国むち打ち119番

横山式筋二点療法
セミナー
携帯サイトは
こちらから



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

横山式筋二点療法セミナー

2次予選では、1次予選に残った20の治療院が制作した自院をアピールするDVD映像により審査された。2次予選で勝ち残った6院の審査寸評を紹介する。

■かがやき整骨院十三

「スタッフと患者のつながりを現すため、駅まで手をつなぎあうというイベントは最高だった」「患者を巻き込んだイベントを短期間に告知し、協力してもらえたこの院の日々の信頼関係が伝わってきた」「院とお客様との良いつながりが感じられる。理念経営がスタッフにもお客様にもしっかり伝わっていると思う」「言葉だけでなくアクションを起こすことが大切だと感じた」

■のぞみ鍼灸整骨院

「副院長の全盲の両親への感謝、スタッフへの感謝、そして業界に携わる全ての人に感謝、あつい気持ちはとても共感した」「患者、スタッフの『のぞみ』ををかなえるというスタンスに好感もてる」「個人のストーリーから業界の視点まで、きちんと説明されている」「治療院で働く意味やメッセージを感じた。スタッフのチームワークを感じた。伝えたい意思を感じた。想いをもった治療家の意欲を感じた」。

■さくらリバー治療院 瑞穂

「総合治療院という独自のシステムが画期的」「チーム一丸となって同じベクトルでつき進んでいると感じた。業界に対する強い想いも伝わった」「総合治療院構想は良くわかりやすい。患者の声のノートをつくり、全店で共有する点もよい。人材育成プラン、自己評価も可能性を感じる」「スタッフ『ひとりひとりの心が大切』という経営者の熱い思いと、それに応えようとするスタッフの真剣さが伝わってきた」

■ひらい整骨院 西日暮里院

「スタンプラリーと協力する多くの加盟店がいるのは、地域の支持を得られている証拠」「地域のつながり、スタッフと患者とのつながりを感じる」「地域との密着度が高い」「患者様を治す、癒すことが患者の家族、友達、回りの人を幸せにすることにつながるということをすべてのスタッフが認識していることがすばらしい」「日本を元気にする院だと思う」

■あたまあしつぼFuふう

「一風変わったアイデアが一杯ある。失敗も多いだろうが意気込みはOK」「一人のお客の話に感動した。涙がとまりません。そのようなお客様の思いを大事にしてがんばってほしい。一人の患者の姿は感動的」「考えがしっかりしている。ドラマがある。メッセージがある。スタッフが楽しみながら色々な取り組みをしているのはすばらしい」「エコへの取り組みを楽しくする工夫を実践している」

■あい整骨院 勝山

「皆さん声も大きく元気さは大変伝わりました」「熱いチームワークを感じる」「地域のゴミ拾いなど身近なつながりをつくっているのが良い。患者との旅行などスタッフ全員が楽しく治療している姿が見受けられる。これから伸びが期待できる」「1人ひとりが自分の思いを声にできている点がすばらしかった。一体感があつた」「個人院とは違うチェーンならではの良さがあると感じた」

業界雑誌社などからも参加した。本大会は11月29日(日)に東京港区の虎ノ門日本消防会館(ニッショーホール)で行われる。参加店舗総数321店舗のうち決勝ラウンド進出は6店舗。書類審査、面談にて優良決定された決勝進出上位6店舗は、店舗活動VTRや各店舗のプレゼンにより、「治療院業界の活性化に繋がる取組や思い」「志を共有したい店舗」など「総合的に優れている店舗」として、

審査員と決勝大会当日来場者735人(予定)により決定される。「共に学び、共に成長し、共に変わる」を理念に「カラダ元気! ココロ元気! ニッポン元気!」を目的としている「治療家甲子園」。治療家の業界を活性化したいという思いを持つ全国の同志により、当初の狙いどおり「治療院業界で働く人が最高に輝けるステージ」となることだろう。毎年実施する予定なので、今年、参加で

きずに、われこそはという人は、ぜひ来年チャレンジしてみたいかがだろう。なお、入場券は当日7000円、前売5000円。詳細は下記事務局まで。

事務局：TEL03-5798-7137
FAX03-5798-7138
URL:<http://www.chiryoko.com/>
会場：虎ノ門日本消防会館(ニッショーホール)
港区虎ノ門2-9-16
地下鉄銀座線「虎ノ門駅」、日比谷線・千代田線「霞ヶ関駅」下車

骨盤セミナー
12月6日(日)
イントロダクション

募集：10名限定
受講料：20,000円
AM10:00~PM3:00

中濱スクールでは熟練したD.C.が一人一人的確に厳しく指導しています。

1997年マーマー大学卒 中濱D.C.

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

整骨院・接骨院・治療院
設計施工・リニューアル

設計施工例
クレア月島整骨院(中央区月島)
ヤマト接骨院(足立区竹の塚)
五井治療院(千葉市五井)

建設業許可 千葉県知事(般-17)第42502号
有限会社 **EXCEL ONESELF** **エグセル**
0120-61-8550
narita-hinata@nifty.com

※見積合せ歓迎
分割支払い可



「集客と人生」

人が集まってくると〈場〉のエネルギーはガンがある。これとは逆に閉古鳥がなっている状態だと〈場〉のエネルギーは猛烈に下がっていく。〈場〉のエネルギーの状態が症状を変化させるなどとは夢にも思っていなかった。院内にたくさんいる患者さんが集まり、止めどなく会話が行き交い『治った！』なんて一人が言い出すと、とたんに『私も』『私も』…なんて院長にとっては心地いい空間が広がっていく。(笑)

しかし、ガラガラに空いている院内にはその心地いい空間は期待できない。自分のモチベーションが下がっていて、さらにもっと下がっている患者さんがいらしたときには最悪…だ。そんなときに限って「調子はどうですか」なんて聞いたら最後、「全然良くならないわよ、痛

くて仕方ない」なんてことになったりするパターンも無きにしも非ず(笑)。

200人の患者さんでごった返している院長にとつて心地いい状態で、新患さんがこられたときにはすごいことが起こったりする。

「あれ？痛みがとれちゃった」

来院されただけでこんなことを口にする人もいる。

だから、『場』のエネルギーは無視できない。

「人が集まらない↓《空間にマイナス想念》が蔓延する↓新患さんが敏感に感じ取る↓ココロもカラダも元気がなくなる。」

「人が集まってくる↓《うれし・たのし・ワクワク想念》が伝播する↓新患さんが敏感に感じ取る↓ココロもカラダもエネルギーが自然に補給される。」

僕はこの見えない集客の真髄にこだわってきた。

技バカの先生はいつも技術頭になっていて、この根本の集客の真髄がわかっていない。技術を高めようとしても、集客が貧弱だと高まらない。

よく考えて欲しい。「本番と練習の境目がありませんか」ということだ。

1年も2年も覚えてきた技術を知り合いや家族相手に少しずつ、少しずつ練習して本番に望むのでしょうか？僕はそんな先生に会ったことがない。やはり、現場。覚えたら即実践！

この業界は、「現場が命」だと思っている。約10年前、1日に200人来院されて、施術は80人くらい施術してきた。必死だった。もちろん全て実費。

来る日も来る日も、患者さんの背中と院内の

壁を見る日がひたすら続く…。例えば、骨盤矯正：1日に80回、10日で800回、1カ月で2000回繰り返す。1人に頸椎やって、胸椎やって、腰椎やったら：1カ月で8000回。

僕はこれで技術を自分の手に落としこんでいった。技術の向上は現場なのだ。机上の理論は現場では一切通用しない。しかも、ただの現場でない活きた現場、つまり集客できている現場だ。

集客が達成され、活きている現場が患者さんの生命エネルギーを一気に引き上げる。

不可能だと思われていたものが可能になる瞬間がいくつもあつた。施術・施術・施術…の繰り返しの中で僕は本当になつた。

幸せの共鳴というものを200人の患者さんの中で強烈に感じることができた。1日20名の「ありがどう」をいただくのも確かに幸せだ。その10倍の「ありがどう」は10倍強烈に伝わってくる。だから、常に集客を追求してきた。

この集客の追求が結果として技の追求になり、強いては人生の追求に成り代わるのだ。

そう、集客は人生の追求なのだ！！

人生というのはたくさん人と交わって彩りを増す。

さあ、出発だ！！自分への関心を捨て、まだまだ出会っていない人へ関心を寄せ素晴らしい出会いに向けて。

あなたには、まだまだ出会わなければならない人がたくさんいる。

休んでいる暇はない。

■吉田学院長プロフィール

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

2週間以内に場が変わる! ★ワンランク上の「経営・集客の極意セミナー」12/13(日)大阪:梅田

1年以内に分院展開をも可能にする整体・接骨院・鍼灸院経営セミナー

店舗の経営力・集客力を上げ、人材育成・分院展開を確実に成功させていくための重大要素を伝授します。豊富な事例がベースの大好評セミナー!

【日時】2009/12/13(日) 13:00~17:00(途中休憩有)
 【会場】TKP大阪梅田ビジネスセンター
 【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(返金保証付)(12/5±18:00まで) ※約50ページの専用テキスト付
 【詳細/申込】「フィットバランス」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】

★分院設立を目指します!スタッフの扱い方・患者さんの心情・集客方法、全てがなるほどと思う内容でした!(K.V様 大阪 柔整師)
 ★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 柔整師)
 ★スタッフ育成ノウハウがすごかったです。人材育成の際の男性・女性により異なる方法は目からウロコでした!(T.N様 兵庫 整体師)
 ★ビジョンについての考え方が参考になりました。理念・ビジョンの明確化、特に自分自身がBig visionを持つことが大切だということがわかりました!(N.S様 兵庫 柔整師・鍼灸師)

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

(吉田正幸による無料ミニレクチャー・個別コンサルティングがある体験型お茶会も毎月開催中!)
 フリーダイヤル **0120-744-420** フィットバランス **検索**



多店舗展開の極意は“人材育成”にあった

社内カレッジと医療オリンピックで心と技術と知識を育てる

株式会社シー・エム・シー（CMC） 代表取締役 近藤昌之氏

東京・千葉の70店舗すべてが直営店

設立27年目。現在、東京と千葉に整骨院が65、整体院も入れると70ちようどの店舗をかかえるCMC。今も右肩上がりにどんどん新院を出店している。

「これだけの数になると、人の管理、

店舗の管理などで大変じゃないかと聞か

れますが、あまり大変と思ったことはな

いんです。無理をしないでやるというこ

とを信条にしていますので、少しずつ自

分の実力に合わせてやって来た結果で

す。眼の届く範囲でやって来た結果です」

そんな近藤氏の原点は、なんと古武道

だった。

「子どものときから合気道の源流とな

った古武道をやっていました。もとも

とはその専門家としてやって行こうと思

い、実際に若いころには5つくらいの道

場を運営していました。当時は古武道の

道場で飯を食おうなんて考えられない

話。生計を立てる方法を考えなきゃいけ

ない。確か柔道の先生が骨接ぎという仕

事をやっていた、武道もしながら出来る

仕事と飛びついたんです。そこで調べて

学校に入って、インターンをしながら柔

整師の資格を取って開業しました。やつ

てみたらそうそう甘いものではなく、医

療のほうが次第に本業になっていったん

です」

近藤氏は、そこではじめて生きた勉強

をしたという。

「私はそれまで学校での勉強は役に立

たないものと思っていました。しかし医

療専門学校で初めて生きた学問を教わり

ました。あまり良い学生ではありません

でしたが、人の体の仕組みがわかる勉強

は楽しくて仕方なかった。先生たちにも

たいへんかわいがっていただきました」

開業時の挫折―定着しない従業員

30歳で船橋の高根台で開業。ここまでは比較的一般的な開業の道筋だ。その近藤氏がここまで多店舗展開をするに至った理由は意外なことだった。「人がなかなか定着しなかった」からなのだという。

「地域での評判がよくなるにつれて、1日100人くらいの患者が来るようになる」と、当時妻と2人だったので「こ舞いとなりました。すぐに、スタッフを募集しました。しかし、来てはすぐに辞めてしまう。ひどいときはその日のうちにいなくなってしまうんです。自分では武道を長く教えてきたので、教え方には自信がありました。大変ショックでした。何人入れてもすぐに辞めてしまう」

何が悪いのだろうと考えた上で、「まずは、忙しくてもスタッフの話をよく聞く事、それから、目標を設定しよう」という2点を考えたという。人材育成を重視して、教育システムをつくらうと考えた。それを実践するようになってから、人が残るようになったと近藤氏は言う。

人が定着すると、院も順調に伸びていくようになった。それに応じてスタッフも育つようになって来ました。「次のスキルアップのために院長を経験してごらん？」というのが、多店舗展開の始まりだったんです。別に院を増やそうという意識なかった」。

それを繰り返していくうちに、地域に少ずつ院が増えてきた。「それなら会社組織にしようか」とごく自然な流れとして、現在のような形態となっていたのだという。

「恥ずかしながら理念があったわけではなく、やっていく間に積み重ねていったところなんです」

人間嫌いで、患者さんはつかない

初めから多店舗展開を目指して開業する人は多い。が、自然に多店舗になったというパターンは業界では珍しいケースではないだろうか。

「CMCの教育の三本柱は心と技術と知識です。これがないと患者さんは評価してくれません。一時期フランチャイズも展開しようと、外部からそれなりのキャリアのある院長を採用しましたが、うまくいきませんでした。やはり技術だけでは患者さんの評価はえられない。患者さんの想いを受けとめる心の育成が大切なのです。そうになると、人材教育は大切です。はじめに“人ありき”ですから、今年何店舗、来年何店舗、というようにやるわけにはいかないんです」

現在、CMCにはCMCカレッジという社内教育シ



STEMがある。教育の三本柱としてあげた心と技術と知識のうち、技術と知識はこれで補填できるという。

「技術職ですから、知識・技術が必要なんです。カレッジというくらいなので、スタッフは単位を取得しないとお給料が上がらない仕組みになっています。年に3回試験があり、ある程度の単位にならないと院長にはなれません」

一番重要視しているのが“心”の部分だという

「医療家というのは、心が一番大切です。私は、繁盛するのは簡単だと思っています。おそらく雑誌に載るような有名な先生方は、技術的に優れていることもあるのでしよう。けれども、みなさん、おそらく人が好きなんです。人間が嫌いな人は、いくら教育しても、技術を向上させても、患者さんは来ません。人が好きな人は、患者さんの評判も良くなるということですね。医療家という知識や技術に走りがちで、自分の世界にこもりたいたいとおもっている

方が多いんじゃないかと僕は思っているんですね。だから、我が強いというのでしようか、あまり人の話を聞けない人もいる」

その弊害を取るために、CMCでは社主セミナーというマインド育成のための年次教育を行って

る。

「初年度は、患者さんはどういうことを考えるの？ 2年目、3年目は、患者さんはどういう心でわれわれのところに来るんだろうか。3年目4年目がリーダーシップ。4年目5年目が医療マネジメント教育。5年目6年目が、人が幸せ感を持つのはどういうところだろう。その次には医療コーチング。そんなことを考えながら、人育てというのをやっている。時間がかかります。だから、なかなか大量には育てられないです。でもこの“心”が大切なんです」

医療オリンピックで社内外の競い合い

技術を育てる、という面においては、CMCは医療オリンピックという興味深い試みをしている。資格を取ったり開業したら、表立って技術を競い合うことはなくなる。そこへ、あえての競い合い。CMC社内メンバーが中心とはなるが、外部からの参加もできる。

「鍼を単位時間で何本打てるのか。包帯を単位時間でどのくらいきれいに巻けるか。医療家としての基本技術の競い合いです。あとは医療知識。去年はうちの社員が負けましたね(笑)。これは非常にいいことだと思ってます。今年は負けるなどという励みにもなります。どんどん他院の先生にも参加していただきたいですね」

あいメディカル人材サポート 関西版

整骨院・鍼灸院・各種治療院の人材総合サポート

こんな事ありませんか？

- スタッフが急に退職
- 求人募集しているが応募が少ない
- 近々に退職予定者がいるのに次のスタッフが...

元気づくり宣言。

- 類似会社で働いてます
- 類似会社で働いてる人も元気にしてます
- 類似会社の社名を元気にしてます
- 社名も元気にしてます
- あいメディカル人材サポート 専業主婦さん上りです

★★★★★ 悩まず、まずは無料登録！迅速にご紹介！！

〒553-0005 大阪市福島区野田3-13-21
TEL 06-6460-0151 FAX 06-6460-0151
E-mail: info@aimedinet 詳しくはYahoo! JAPAN, Googleで検索
あいメディカル株式会社
あいメディカル.net で 検索

*料額紹介事業許可番号 27-300615 一般労働者派遣事業許可番号 都27-30118

夢を実現する一生の医療国家資格

伝統医学のスペシャリストを目指す！
有資格者支援制度あり



はり・きゅう学科 3年制・定員：22名 午前部/午後部	柔道整復学科 3年制・定員：29名 午前部/午後部
-----------------------------------	---------------------------------

～H22年度出願受付中～

介護福祉士修学資金制度あり、160万返還免除(条件あり)

福祉の3大 介護福祉士科-[全日制] 2010年入学生 国家試験免除対象
国家資格 精神保健福祉士科-[通信制] 社会福祉士科-[通信制]

学校見学
随時受付中

学校法人西田学園 厚生労働大臣指定
アルファ医療福祉専門学校
〒194-0022 東京都町田市森野 1-7-10 TEL:042-729-1026 FAX:042-729-8411
http://www.alpha-net.ac.jp Email:info@alpha-net.ac.jp

オリジナルの評価教育制度と専門特化で 従業員満足度NO1の会社を目指す

品川接骨院グループ 統括マネージャー 田中淳氏

先見の明となったオフィス街への出店

東京・品川区をはじめとして、6店舗を展開する品川接骨院グループ。

もともとは田中氏の父である田中臣氏が昭和59(1984)年に同区青物横丁で開業したのがスタートであるこのグループ。田中氏は2店舗目からは店舗開発や内装を手がけ始めた。

「もともとはスポーツ畑で、サーフィンやスノーボードといったボードスポーツをしており、テストライダーとしてインサードも受けていたんです。その後、印刷ブローカーをしていた伯父を手伝ってビジネス修行をしつつ、柔整師学校にも通って、こちらでも施術していました」

その後、平成12(2000)年に品川駅近くに3店舗目であるリフレ鍼灸整骨院を出店、その後2年おきに1店舗ずつ増やすペースで、現在に至る。

「この品川の場合は、もともと目を付けていたんですね。当時は本当に何もなかったところでしたが、どんどんオフィスが増



えてきたので、ここはチャンスがあるなと。たまたまふらっと不動産屋に寄ったら、まさにいい場所があったので借りちゃったという感じです」

通常は住宅街にあることが多い接骨院、オフィス街であることにとまどいはなかったのだろうか。

それを夜10時半まで診療という夜型にシフトしたら、非常に当たりました。なので、患者さんがいらつしやるのは夕方からが多いですが、そういうしているうちに高層マンションもどんどん建って住人も増えてきたので、昼も集まるようになってきてますね」

商圏を広げて交通事故への特化

接骨院の商圏は半径500メートルなどと言われるが、新幹線も止まる品川駅周辺ではどんなものだろう。

「実は半径で考えると狭いエリアなんですけど、品川はなんととってもターミナル駅です。なので、インターネットを使って、遠くからも来てもらえるような働きかけもしているんですね。接骨院は、この先数年どんどん増え続けるでしょうから、半径500メートルくらいの商圏で、自分たちがアピールできるものもなしに営業しては埋もれてしまうと僕は思っています」

そこで田中氏が考えた戦略は、症状に特化することだ。具体的には現在、交通事故の患者さんに力を入れている。

「交通事故はめんどろ、という同業者もおられると思いますが、それは保険会社さんとの対応法によると思いますね。交通事故の保険に詳しいブレンがいるとだいぶ違うと思います。また、よく心配される保険会社との大きなトラブルもない

この特集では「成功した」「成功するために奮闘中」さらには「こんなことをして失敗した」などの先生にインタビューしてその手法や経緯、人物像などを明らかにするという企画です。「こんなことならうち
のほうがいい」「あんなすごい人を知っている」愛読者様ご自身または知人の先生をご紹介ください。ひーりんぐマガジン編集部 TEL 03・52996・9061 FAX 03・52996・9056

です。もともとトラブルになるケースは、治療期間が長くなるケースだと思えますね」

しかし、事故の度合いによつては、どうしても治療期間が長くなる患者さんもある。

「症状が改善されない場合には、必ず整形外科医にも通つていただく。そういう形を取つていけば、保険会社さんの理解も得られます」

そうしたプロモーションの成果で、実際に新幹線を通つてこられる患者さんもあるという。

「さらに、今はスタッフが開業できるための症状に特化しようと、冷え症に対して東洋医学的なアプローチでの研究をしています。特に女性の場合いろいろな症状は冷え症から来るケースが多いですから」



独自の評価制度でスタッフ能力向上

人を育てる上で、同グループが力を入れているものに、評価制度と勉強会がある。

「今の若い人には、一昔前の徒弟制度という感覚はないですから、基本的にはこちらから教えなければならぬ。それぞれのレベルに応じて何をこの時期に覚える、というのを項目化し明確にしています。柔整師は4段階、鍼灸師は2段階にレベル分けされており、これによって給与や賞与が決まります。各レベルには技術面と対応面の20項目に及ぶ評価項目がありその獲得点数によつてランク分けされる仕組みです。その評価は半年に一度行われますが、普段より院長とスタッフが面談にて客観的に現状の実力また課題を測るモノサシとして有効的に利用されています。この方法の一番の目的は、公平でオープンな人事評価なんです」

そのほかにも、独自の勉強会があり、全員が交代で講師となつて、ひとつのテーマに対して資料を作り、全員の前でプレゼンをする。

「まずは発表するに当たって、きちんとしたところから情報を拾ったり、文献をあつたりするプロセスがあります。さらに、みんなにどう分かりやすく伝えるか。資料にしても、写真や絵を入れてわかりやすくする。そういうセンスは、患者

さんに対する説明能力の向上に役立ちます。私たちの仕事は経験年数が増えればそれに比例していわゆる「良い治療家」になれるものではありません。やり方(Hot to)だけではなく、在り方(heart to)を意識していくようにしています。

皆で気付きを伝えていくことにより、互いを磨きあえる仲間となれると思つています」

その他、治療技術については院長からスタッフに伝授する勉強会を行つています。また、外部から講師を招いて、一般の人を入れる勉強会も定期的に行っている。

「とにかく人で差をつけたいんです。なので、技術プラスコミュニケーション能力の向上を徹底的にやっています」

チャレンジ店舗で独立を援助

こうして育つた人たちが、分院の院長になるわけだが、さらには今回から、チャレンジ店舗という画期的な試みも始まつた。

「独立したい人を支援するのがチャレンジ店舗です。今までは直営店だけだったのですが、平成20年よりひとつの店舗をチャレンジ店舗へと変更したのを皮切りに、さらに今年9月にもチャレンジ店舗を開院しました」

独立して店舗を出す場合、初期費用を借り入れて、さらに運転資金がかかる

なると、半年ほどで軌道にのせないと経営は難しい。チャレンジ店舗の場合、その二つを独立希望者に代わつて会社が負担する。

「独立希望者は当面社員のままで、直営店舗運営というかたちで給与は保障されます。その後事業が安定するまで会社がサポートしていき、最終的には本人がその院を買取る形となります。チャレンジ店舗の売却資金は次にチャレンジした人への原資として活かし、会社に関わる人同士が相互に支援して行く形でみんなの夢が実現していくのを理想としています」と、田中氏は語る。

「多店舗化は、均一化がいちばんの課題になる。高いレベルの均一化だと、出店ベースに追いつかない。だから、僕らはめちやくちや強いのが数店舗あればいいと思つてるんです。その直営店の中で、さらに枝としてチャレンジ店舗ができていくつてくれれば、人の活躍の場も広がると思う」

とにかく患者さんが喜ぶことをしたいのだと言う。

「患者さんに喜んでいただければ患者さんが集まる。そうすれば会社が安定する。利益が出る。スタッフに還元できる。スタッフが潤えば、満足度が高まる。そうすると、もつと喜ばせよう、もつと喜んでもらいたいというサイクルに入れる。このサイクルがきちんと回る会社、患者、会社、スタッフの三者がwin win winとなる関係にしたいんです」

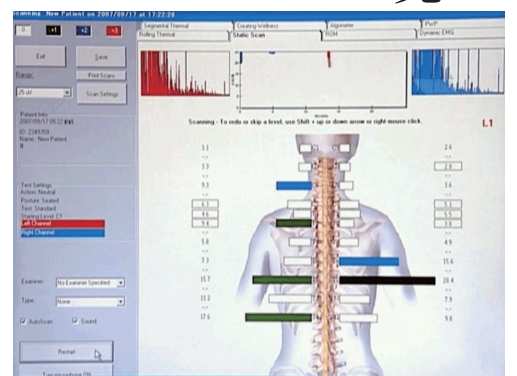
知覚・自律・運動機能の計測で科学的データに基づいた施術を実現 神経機能の数値化を可能にした複合分析装置

インサイトデイスカバリー

インサイトデイスカバリーは、カイロプラクティックの分野で利用されている最新の複合分析装置。神経機能の異常と治療効果を客観的に確認し、科学的データに基づく施術が可能となる。これらの実現は、治療院を大きく発展させる可能性を備えている。現在ではプロスポーツ選手やオリンピック選手に採用されるなど、国際的に多くの支持を得ている。

患者へ安心を提供する高い信頼性

インサイトデイスカバリーはエックス線やMRIでは難しい神経生理学的異常を検査する効果的手段として、患者さん



に対し大きな信頼を獲得してくるため、自分の症状に不安を抱きながら治療院を訪れる患者に対しても安心感が与えられる。カイロプラクティック業界では、レントゲン以来、最大の分析手段であると評価されている。

米国FDA（米国食品医薬品局、Food and Drug Administration of the United States Department of Health and Human Service）や米宇宙財団、Health Canadaなどの認証を得ている。また、アメリカの主要なカイロプラクティック大学9校が採用し教育プログラムを設定していることなどで信頼性については定評がある。

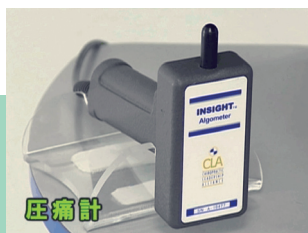
患者検査の要点

患者検査の要点は、脊柱、骨盤を主とした人体の運動力学的バランスと、それ



圧痛計

圧痛計は、圧痛の度合いを計測し保存する。装置なしに圧痛の度合いを正確に測定し記録することは至難の業だという。



圧痛計

傾斜計

傾斜計は、脊柱各部位の可動域（ROM）を測定する。米国医師会による可動域の正常値と比較することができる。



傾斜計

赤外線サーモグラフィー

赤外線サーモグラフィーは、脊柱左右の皮膚温度を測定し、自律神経の働きを見ることが出来る。計測データは神経外科学誌に公表された正常値と比較され、白、グリーン、ブルー、レッドの棒グラフで表される。サーモグラフィーの分析データを3回分まで重ねて比較することができる。



サーモグラフィー

表面筋電計

表面筋電計は、静止、または動作中の筋の電気的活動を測定する。米国カイロプラクティック会の学術誌に公表された正常値と比較することが可能。筋電計で計測されたデータは、マイクロボルト単位で記録される。また、そのデータは正常者の平均値と比較され、白、グリーン、ブルー、レッド、黒の棒グラフで表される。白は正常値内、グリーンはプラス1の度合いで標準値より高い度合いを示し、ブルーはプラス2、レッドはプラス3、黒は計測範囲を超えた高い値を示す。カラーで示されたグラフは患者さんにも観念的にひと目で理解することができる。



表面筋電計

EMGアシメトリーは表面筋電計データの左右の比較を表示する。左右差が20%以上ある部位がグリーン、40%以上がブルー、80%以上がレッドで表示される。また、比較したい二つのデータ画像をマウスでクリックして重ねると比較画像が現れる。前回より値が低いところは黒の細い棒で、高いところは斜線で表示される。

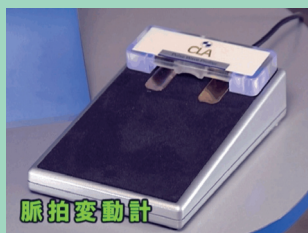
テーブル表示では、各レベルの計測データ、標準値、標準値との差、パーセント表示がすべて数値で表される。

ダイナミックEMGは、動作中の筋電図を示すもので、4局で使用することができる。

脈拍変動計

脈拍変動計は、安静時の心拍変動を測定する。安静時の心拍変動データの改善が、全体的健康度の改善を示すことを、多くの研究結果が示している。

ニューロリンクは付属のソフトウェアで、各脊椎レベルの自律神経支配を瞬時に示す。これは脊椎と内蔵機能との関係をわかりやすく理解させてくれる。



脈拍変動計

らの神経機能への影響を、可能な限り客観的な方法で検査する。とくに神経機能は目には見えないので、検査には客観的データを用いることが不可欠だ。

インサイトディスクバリーには、圧痛計、傾斜計、赤外線サーモグラフィー、表面筋電計、脈拍変動計という5種類の計測装置が備えられている。神経の働きは機能的に、知覚機能、自律機能、運動機能の3つに分けることができるが、各計測装置により、これらの機能を個別に

正確に計測できる。

科学的根拠に基づいた施術へ

インサイトディスクバリーの5種類の検査を行うと、神経脊椎機能指数により、患者の全般的健康度をひとつの数値で表すことができる。この神経脊椎機能指数により、痛みによる治療（キユア）から、全身の健康を向上させるケアへ進歩させることができる。

つまり、今までは患者さんに「調子はいかがですか」と尋ねることだけで判断してきたものが、客観的な計測データに基づいた施術が可能となります。また、症状だけに頼らず体の働きを計測することで、予防も可能になる。カイロプラクティック本来の目的である健康の回復、維持、予防のケアを可能にさせるインサイトディスクバリーは、高い健康意識と医療知識を持つ患者に強い訴求力を与えることが可能になる。

インサイトディスクバリーの使用方法を解説したDVDを先着20名様にプレゼント。申込み・問い合わせは下記へ

総輸入販売元 有限会社インネイト
〒214-0014

神奈川県川崎市多摩区登戸3463

MOTEKIビル2F

TEL 044-933-4449

<http://www.creatingwellness.co.jp/insight/>

訪問マッサージの現状

訪問マッサージの基本技術

NPO法人日本手技療法協会 坪 小次郎

マッサージの歴史は古く、明治20（1887）年頃ヨーロッパから日本に入ってきたとされています。その後、リラクゼーション療法の一環としてであったり、ヒーリング（癒し）療法としてのマッサージであったり、末期癌患者の緩和ケアに取り入れるなどして、療法の内容は異なりますが、各方面での活躍の場を広げつつ新たな展開も見せております。

今までは病院内で、あるいは病院から往診で退院した患者宅に向いていた医療マッサージも、介護保険制度発足とほぼ同時期に、独立したアマ指師が利用者宅を訪問するという訪問マッサージも増加しました。

アマ指師の先生ならずにご存知のことと思いますが、マッサージの效用と訪問マッサージに有用な関節リウマチゼンヨンを取り上げます。復習や確認のつもりで読んでいただければ幸いです。

マッサージの効用

1 関節拘縮と筋萎縮の予防と改善

筋萎縮がおきると関節拘縮を引き起こします。関節運動をしないと、ますます筋肉は萎縮を起し、関節可動域を縮小させます。強い関節拘縮は血行不良を起し、痛みを伴います。拘縮がさらにすすむと、衣服の着脱が困難となりADL（日常生活

活動）が低下します。下肢の拘縮では股関節が可動域を制限されると、十分な股間処理ができず不潔になりやすく、介護者の負担も多くなり困難さが増大します。股関節を無理に広げると、ひどい場合は骨折を引き起こすこともあるので注意が必要です。

2 疼痛の緩和

痛みには多種多様な痛みが存在します。寝たままでも関節の痛みや、筋肉、神経、内臓などの機能低下によって発生する痛みなどがあります。筋萎縮によって起こる関節拘縮のための筋肉、関節の痛み、萎縮した筋肉にも神経が存在していますので、当然、神経痛も起きてきます。また、関節が正しい位置でない場合には、関節痛も起きます。痛みはADLを直接低下させる原因ともなり、痛みにより食欲が低下するケースも数多くあります。

3 血液やリンパの循環改善

寝たきりが続くと、末端の組織細胞が活性化しなくなります。圧迫や筋萎縮があると、血管壁そのものも圧迫され、十分な血液循環が行われません。場合によっては、血液が組織に行きわたらなくなり、組織が死んでしまうこともあります。血行の促進ができれば、浮腫の改善が図られ組織が充実し、生きる力も増します。血液によって酸素や栄養が筋肉に運ばれると筋肉は太り、血管も再び活性化し全体

的に生命のレベルアップが期待できます。

4 心理的効果

病院に入院しているときは、介護する方とされる方がお互いにわがままを抑えています。自宅ですと生活習慣や上下関係がむき出しになり、事の善悪よりもそれらが優先される場合が多く、介護者が不安に陥りがちになるケースが多くみられます。私たちは、治療家としてのモラルと知識を患者とその家族に伝えることで浸透させ、また、あらゆるネットワークを利用して、

また、あらゆるネットワークを利用して、正確で的確な情報を提供したり、家庭内の不安を他の専門職につないだりすることで、より良い結果を生むことに繋がることがあります。

5 心肺機能の改善

関節拘縮や麻痺があり、寝たきりになると、どうしても上肢が胸部を圧迫する体位を取りがちになります。肺は陰圧の臓器で、陰圧をうめるために胸隔を膨らませることに、口から空気を吸う構造になっています。したがって、肋間筋を動かすにもエネルギーを使います。吸気量が少なければ、吸う動作を数多くしなければなりません。腹式呼吸の方が一度に取る酸素量が多くなりますので、できれば腹式呼吸の訓練を勧めましょう。また、上肢の関節拘縮の改善を行うことにより、必然的に肺のスペースが広がり1回で摂取できる酸素量が大きく変化します。

6 内臓諸器官の機能改善

寝たままで食事を摂るより、座って食事を摂るほうが生理学的に考えて理にかなっています。自らの意思で食事をとり、嘔み、飲み込む、この動作が内臓を動かす、吸収力を高めることが、その患者の運動能力を高める結果に繋がります。消化管はお互いに刺激しあい、消化能力を高め吸収を強化し、排泄へとつなげてゆきます。また、腹圧を高めることにより（座位をとる）血圧の調整を自然に行うため、心臓も自力調整を行います。消費するエネルギーより、取り入れる栄養のほうが上回れば、生命レベルが向上するのは当然のことです。

7 残存機能改善と維持

私たちの体は、加齢現象で生体は必ず衰退します。機能が少しずつ衰え、寝たきりになるとあらゆる動作は制限され、廃用性が強まると共に、ますます生体レベルの低下速度が加速します。在宅高齢者で問題になるのは、寝たきりや、閉じこもりによる運動不足と、危険を回避するあまり安静を強いることで、同一姿勢による筋肉萎縮や筋力低下を引き起こし、廃用性筋力低下を呈します。廃用性筋力低下は、廃用症候群の中で最も代表的な障害であり、在宅高齢者にとっては、この筋力低下をいかに予防するかが重要課題となっています。

関節リラクゼーション

関節リラクゼーションとは関節拘縮を起している関節を必要最小限度の刺激に留め、無理なく自然にその関節を開くためのテクニクです。

リラクゼーションは生体に拒否反応を起こさず、生体レベルを活性化することができるともいえます。萎縮した筋肉が緩むと筋肉内の血管も緩み、血液の循環も改善され、筋肉内への酸素と栄養の供給が活発化し、老廃物が排出され、筋肉組織の改善を図ることができます。

リラクゼーションを施すことで筋肉に弾力が生じ、関節部に今までなかった遊びの部分が生じます。その遊びの部分を利用し関節を動かすことで、その関節を構成している全ての組織を動かすことができるようになります。また、他動的に動かすことにより、その周囲の筋肉は収縮、弛緩、収縮を繰り返して、結果として血行促進が図れることとなります。

とくに気をつけなければならないことは、可動域いっぱいストレッチをせず、関節の遊びの範囲内での反復運動を繰り返すことで拘縮の改善を図ってください。

①上肢の関節リラクゼーション

肩甲帯

大胸筋が萎縮、肩甲拳筋が伸展し肩甲

骨が外転した状態にあり、肩甲筋が内転した状態で関節拘縮を起していますから、大胸筋と肩甲拳筋を動かすことで肩関節の可動域を広げます。方法としては、両手を三角筋代わりに肩関節（大胸筋停止部と肩甲拳筋の停止部）を前後から包み込むように固定し、大胸筋と肩甲拳筋を前後に揺らすようにしながら屈伸運動を行います。

肩関節

三角筋または大円筋が萎縮を起しており、この三角筋と大円筋を動かすことで可動域の拡大を図ろうとするものです。片手を三角筋の代わりに肩関節全体を包み込むように固定し、肩関節に上腕骨の骨頭を押し込みながら肘関節部を上下運動させます。

肘関節

上腕二頭筋が萎縮していますので、筋萎縮の改善を行うことにより可動域の拡大を図ります。上腕二頭筋がまっすぐになるように手掌を上向きにし、片方の手で手首を持ち、肩関節が、ずれないように固定し、上腕二頭筋の起始部に刺激を与えるために、もう片方の手で烏口突起部を軽く押さえます。この烏口突起部にかけた手は動かさず、肘の角度を変えるところなく前腕の内旋、外旋を行います。つまり、肩関節のねじり運動を他動的に行います。

手関節

前腕屈筋群が萎縮し関節が拘縮を呈し

ている状態なので、この屈筋群の筋萎縮を改善します。方法は、屈筋群がまっすぐになるように手掌を上向きにし、手背側に両親指を当て、手首から手掌にかけては両四指を当て、両母指に力を加えながら動く範囲内で手掌の屈曲を行います。伸展を行う場合は、指の屈筋群が萎縮し、指関節が拘縮を呈していますので、屈筋群の萎縮改善を行います。手掌を上向きにし、母指を片手で握り、もう一方の手は小指側で四指の屈曲関節内側に入れ込み母指を握りこみながら、四指の関節部を開くように伸展させます。手が入らない場合は示指より一本ずつ包み込むようにしながら伸展させます。

②下肢のリラクゼーション

足のMP関節

筋肉が細り、血色が悪く浮腫などがあり可動域がなければ、骨間筋を動かすことを目的に、術者の母指と他指で中手指節（MP）関節を固定し、上下に一本ずつ全てのMP関節を動かします。

足の指関節

寝たきりが長期になり拘縮を起している場合、指関節が不規則な形に変形している場合が多くあります。この時は長短母指伸筋の腱や長短指伸筋の腱を動かします。方法としては、足底と足背を固定し、指を一本ずつ、指関節に変形がある場合は、あるべき関節の部位方向に動かしてください。

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

足関節

足関節が拘縮している場合、底屈、内旋という形状を示し、下腿三頭筋の萎縮によって起きている場合は、下腿三頭筋、前脛骨筋を動かすことで足関節の可動域の拡大を図ります。踵骨を片方の手掌で包み込むようにし、その手の前腕部を患者の足底部に密着させながら踵骨を引きながら背屈させます。この時、一方の手は足がぶれないように足背側足首をしつかり固定します。底屈させる場合は、踵骨を引いている手を足背部に置き換え、一方の手はアキレス腱を押し込むように圧迫を与え刺激を加えます。

膝関節

膝関節が拘縮を起こしている場合は90

度前後で起きていくことが多く、膝関節の運動ができないのでハムストリング（半腱様筋・半腱様筋と大腿二等筋）の結合組織部のみに刺激を与えることで、可動域の拡大を図ります。方法は、膝を包み込むように両手で持ち、それぞれの腱を術者の中指で引つ掛けるように固定し、大腿骨に平行に術者側へ数回引つ張つて腱を緩めます。

股関節

大腿四頭筋の筋萎縮によって大腿骨が骨盤に引き寄せられ、膝が屈曲した状態で股関節が拘縮を起こし、内転筋などの筋萎縮で股関節の開脚ができない状態のものが多くみられます。この時は大腿四頭筋や内転筋などを動かすことで股関節の可

動域の拡大を図り、膝関節を60度〜90度、股関節を90度にセットし、股関節関節窩に大腿骨頭がはまっていることを確認し、膝関節の角度を変えずに大腿骨を軸にして、ねじり運動を数回行います。不測の事態に備え、術者は必ず内側の手で患者の足を下からしっかりと支え、最初は現状の可動域にとどめましょう。

■ どの場合も無理せず、少しずつ可動域を拡大していくのが肝要です。

私たちは、あま指師なりにリハビリテーションを捉え、医療マッサージと併用することで予防や改善を図り、運動療法やADLを向上させるための指導など、時間の許す限り行うようにしてください。

患者さん自身が抱えている心身の悩みを聞いたり、話し相手になったり、家族介護者の悩みを聞くことなども重要です。時には医学的見地から二次的疾患を促進させないためのアドバイスを行うなど、自立促進を図り、寝たきりに「しない」「させない」を私たちあま指師のモットーとしましょう。

さらに、「無理せず」「焦らず」「諦めず」を患者さんに提唱するとともに、毎日のリハビリを欠かさないよう勧めましょう。できる限りのアドバイスをさせていただきます。患者さんはもとより介護をされる方にも、明るく楽しい生活が行うことも大事なことでないでしょうか。

NPO 法人日本手技療法協会の訪問医療マッサージ研修

2日間コース新設

研修実施日

回	開始日と終了日
第 92 回研修	11月 4 日 (水) ~ 11月 6 日 (金)
第 93 回研修	11月 16 日 (月) ~ 11月 18 日 (水)
第 94 回研修	12月 2 日 (水) ~ 12月 4 日 (金)
第 95 回研修	12月 14 日 (月) ~ 12月 16 日 (水)
第 96 回研修	1 月 20 日 (水) ~ 1 月 22 日 (金)
第 97 回研修	2 月 3 日 (水) ~ 2 月 5 日 (金)
第 98 回研修	2 月 15 日 (月) ~ 2 月 17 日 (水)

※研修日程は基本的に毎月 1 回目の水～金曜日、第 3 週目の月～水曜日です。研修日程は変更になることがあります。この研修はあま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 保険取扱い基礎用語と知識 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 事前調査 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 患者情報収集と管理 同意書の依頼・引取・確認・管理 病名・症状内容確認・部位・温療法 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 業務日報作成 リハビリマッサージ論 患者宅同行	作成上の注意点 既存患者と新規患者の注意点 種類と対処 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 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 ・同意書情報等各種情報の入力法 レセプト出力法 患者向け請求書・領収書出力 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(あま指師)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 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

※この研修はあま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

保存版 手技療法業界に精通した税理士

全国エリアでお近くの税理士を紹介します

初回相談は無料

先生の頼れるパートナー

手技療法会計人会

TEL:03-5858-6718

http://k-shugi.jp

小杉浩之税理士事務所 小杉浩之 053-411-0193

FAX:053-411-0198



静岡県

融資を受ける際の金融機関との交渉、返済計画、資金繰りと税額計算の試算、事業計画の立案、策定に実績あり。

静岡県浜松市東区篠ヶ瀬町263

安部経営・会計事務所 安部勝一 03-3918-3711

FAX:03-3918-5766

www.tax-amb.com/



東京都

医療関連機関の専門会計事務所として約30年の実績があります。

東京都豊島区北大塚3-31-14

池田兼男事務所 池田兼男 045-314-1250

FAX:045-322-6720

ikedai-kaikei.net



神奈川県

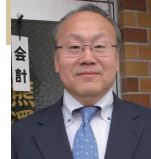
横浜駅西口より徒歩9分。新規開業、経営、資金繰り、記帳、税務申告等何でもお気軽にご相談下さい。

神奈川県横浜市神奈川区沢渡1-2-4階H号室

熊澤彰人税理士事務所 熊澤彰人 0573-66-7276

FAX:0573-65-6393

www.e-kumazawa.com/



岐阜県

領収書の収集だけで手一杯の方から、記帳はばっちりでも資金計画が難しく納税の予測が出来なくて不安な方まで、皆様をバックアップします。

岐阜県中津川市昭和町1-11

高澤会計事務所 高澤秀明 043-272-3001

FAX:043-441-3461



千葉県

子どもの施術はお金の巡りを良くし数字の歪みを矯正し凝りをほぐします。得られる効果はストレスの解消！

千葉県千葉市花見川区幕張町5-426

竹代会計事務所 竹代修一 079-298-0002

FAX:079-295-8460



兵庫県

開業から事業の継続発展にお役立ちができる、ほぼ全ての体制を整えております。

兵庫県姫路市船橋町2-1-3

畠&スターシップ税理士法人 畠善昭 076-252-6195

FAX:076-251-5423

www.hatake-ao.com



石川県

医療・福祉・介護に特化しています。畠経営グループの総力を挙げて、お客様の発展に貢献します。

石川県金沢市疋田1-33

若佐谷税理士事務所 若佐谷悟 03-3831-7818

FAX:03-5812-3403



東京都

事業資金改善・増収体質は、経営改善と増患対策です。私と一しょに成長する企業になりませんか。

東京都千代田区外神田6-12-4-1F

佐藤会計事務所 佐藤克治 03-5350-3611

FAX:03-5358-2161

www.advisory.co.jp



東京都

インターネットを利用し顧問料は月々1万円からです。併設会社は銀行代理業を営んでおり、必ずお力になります。お気軽にご相談下さい。

東京都渋谷区代々木2-7-1-7F

川上智也税理士事務所 川上智也 087-813-0166

FAX:087-813-0167

www.benefit-creation.jp/



香川県

当事務所は平成21年4月に開設致しました。お客様のお役に立てる商品を創造していける事務所を目指しておりますので、どうぞよろしくお願ひします。

香川県高松市郷東町29-5-304

橋本昌祥税理士事務所 橋本昌祥 0532-61-1787

FAX:0532-61-1200



愛知県

申告手続のスポット相談から経理事務のトータルサービスまで柔軟に対応します。お気軽に連絡下さい。

愛知県豊橋市東田町12-4

阿部会計事務所 阿部尚武 043-298-3700

FAX:043-298-3703

www.abekaikei.com/



千葉県

平成20年7月に、千葉市花見川区幕張町にて開業しました。スタッフ3名の小さな会計事務所ですが、皆様のお客に立てよう、若いスタッフと共にがんばります。

千葉県千葉市花見川区幕張町6-73-4-2F

松田力税理士事務所 松田力 0798-23-8133

FAX:0798-36-5795

www.mc-zei.com



兵庫県

税務・労務・会計のすべてを、まとめてお任せください。院長のよき相談相手になりたいと思っております。

兵庫県西宮市中前田町1-25

勝本税理士事務所 勝本泰政 06-6765-8303

FAX:06-6765-8326

blog.goo.ne.jp/1219sunny1951



大阪府

現在の世の中では、商売を継続するのは大変なことだと思います。顧問先の末永い繁栄のため精一杯の仕事をすることをモットーにしています。

大阪府大阪市中央区谷町9-2-29

鈴木光男税理士事務所 鈴木光男 028-633-7236

FAX:028-633-7399

www.tkcnf.com/suzukimituo/pc/



栃木県

私達の夢は、中小企業の成長と全従業員、そのご家族が幸せになるお手伝いをして、お客様に喜ばれる事です。

栃木県宇都宮市平松本町72-2

猪俣剛税理士事務所 猪俣剛 03-3561-0131

FAX:03-3561-0132



東京都

税理士本来の業務である税務相談や申告を基に、FPとして資産運用や形成に関するお客様の生涯設計の実現を図ります。

東京都中央区京橋1-11-5

あなたの治療・施術人生に「学位」で輝きを与えませんか

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

「何らかの学位を持っていたら良かった…」と考えておられる、経験を積んだ手技療法の先生や
エステティシャンの皆様に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。

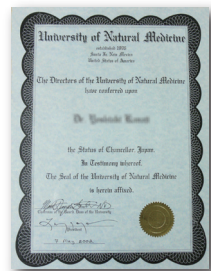


2009年2月 博士号授与式にて

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た。またいろいろな通信、連絡の手段の飛躍的發展により、教育の形態も少しずつ様変わりをして参りました。義務教育を含む一般の教育課程の年齢の時分に何らかの理由、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ていわれています。
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

求人情報 2009 Autumn

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。

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～

新資格取得予定者 採用中

実力が身に付く勉強会、充実しています。



【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
● 地 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
● 特 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
● 資 柔整師・鍼灸師・鍼灸マッサージ師
● 給 TEL後 履歴書(写貼)持参
● 選 面接下記場所にて、随時実施しています。

0120-012-203
FreeDial
URL <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 JR青梅線 福生(ふっさ)駅 徒歩3分

正社員 20～70万円以上

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



仕事・職場情報
【仕事内容】
整骨院のスタッフ、院長候補の募集。カイロ、整体をとり入れた柔整業務全般。スポーツ外傷も多いので幅広く学べますよ。
【独立支援制度】
資金の無い人でも独立開業まで応援!!
人材育成に力を入れている、夢を本当に実現できる整骨院です。
【仲間はこんな人】
とにかく明るい。とっても真面目な好青年ばかりです。ヤル気と向学心が旺盛ですので、あなたも一生の友を得ることでしよう!
【身につく技術・知識】
スポーツ外傷、テーピング、柔整固定法その他、カイロ、整体理論、レントゲン読影、栄養学、レセプト、マネジメント理論などなど。リーダーシップを磨く為の異業種交流会もあります。固定観念を破り、共に成長しましょう。

募集情報
● 東京都福生市、立川市、羽村市、あきる野市、青梅市 他
● 9:00～12:30 / 15:00～20:00
● 日祭日、平日交代休有
● 社保、厚年他完備
● 柔整師、カイロプラクター(学生可)
● TEL後履歴書(写貼)持参
● 電話連絡の上、面接

福生整骨院グループ
〒197-0022 東京都福生市本町58
メゾンヌール山崎1F
TEL042-553-5445 FAX 042-530-6433
<http://www.seikotu.net>
E-mail:gerbill@kta.biglobe.ne.jp

愛知県

JR 飯田線 豊川駅 徒歩15分
名鉄豊川線 豊川稲荷駅 徒歩15分



社員 20万円～ パート 1,000円～

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



仕事・職場情報

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

募集情報

- ① 愛知県豊川市
- ② 9:00～12:00/13:00～19:00
- ③ 週休1日または2日選択制
- ④ 社会保険完備、スポーツクラブ法人会員
- ⑤ 鍼灸・マッサージ師または、マッサージ師/普免
- ⑥ 電話連絡 面接

株式会社 大八

〒442-0029 愛知県豊川市末広通4-3-3
TEL&FAX 0533-82-1189
<http://www5.ocn.ne.jp/~daihachi/> ⑦ 佐々木 大八

都内・千葉各所

JR総武線・京成線・東西線・常磐線・都営新宿線
新小岩・金町・立石・南砂・大島・本八幡・幕張・谷津・都賀



社員 柔整師 25～35万円+歩合/鍼灸師 20～30万円+歩合/分院長 年収480万円+歩合

未経験の方でも親切・丁寧に指導します。女性スタッフ30名以上と多いので、元気で明るい雰囲気職場です。

※試用期間あり



オープニングスタッフ大募集!!

＜新卒者や臨床経験の少ない方も歓迎します＞
寮がありますので遠方の方もご相談下さい

分院長も大募集!!

集患のノウハウ、固定客化のシステム、レセプト業務、来院のやり方などを学んで頂きます。集患のノウハウには圧倒的な自信有り!!

仕事・職場情報

- 【仕事内容】**
整骨一般・鍼灸・マッサージ・整体業務
- 【仲間はこんな人】**
社風"ゆいまる" (沖縄の方言で助け合い) なので仲の良さは最高です。
- 【研修制度】**
新人研修・院長研修や提携の整形外科での勉強会、マッサージ・矯正治療研修などを学べます。

募集情報

- ① 市川市・葛飾区・江東区・江戸川区・千葉市・習志野市・松戸市・柏市・我孫子市・船橋市・鎌ヶ谷市
- ② 8:30～20:30 (各院によって異なる)
- ③ 土は18:00 (第3土は14:00まで) 月休2.5h
- ④ 日・祝日、有給、午前休、夏季・冬季・慶弔昇給随時、雇用・労災、交通費全額支給 (規定有)、歩合給、昼食手当、寮完備、リフレッシュ休暇・旅行有
- ⑤ 柔整師、鍼灸師、マッサージ師・整体師
- ⑥ 電話連絡後面接

(有)クラシオン

〒272-0023 千葉県市川市南八幡3-3-13 三建ビル4F
TEL 0120-77-0542 FAX 047-370-3091 <http://curacion.jp>

神奈川県横浜市 港北区

東横線 網島駅 徒歩10分
市営地下鉄線 新羽駅 徒歩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。提携整形外科や勉強会があり、整骨院本来の技術を習得するのに最適な環境です。「どうしたら外傷患者さんが多数来院するのかが身につきます。将来、成功するためにフジタ整骨院で修行してみませんか。」

募集情報

- ① 神奈川県横浜市内の妙蓮寺駅・大倉山駅・日吉駅にも勤務地有り
- ② 9:00～20:00の中で応相談 ③ 週休2日制 (日曜と平日1日)、夏季・冬季休暇有り
- ④ 交通費全額支給、労災、雇用保険完備
- ⑤ 柔道整復師(学生可) ※50歳位迄
- ⑥ TEL後歴(写貼) 持参 面接

フジタ整骨院 〒223-0058 神奈川県横浜市港北区新吉田東6-31-6
TEL&FAX 045-541-5625 ⑦ フジタ

東京都

西武新宿線 久米川駅 徒歩2分



社員 25万円以上 (能力・経験に応ず)

多くの患者さんと接することができ、技術習得・実践に最適な環境です。

仕事・職場情報

- 【仕事内容】**
手技療法と外傷処置を主体とした治療院です。臨床未経験の方には丁寧に指導します。柔道整復師卒業後臨床研修認定施設。

募集情報

- ① 東京都東村山市
- ② 9:00～12:00/14:00～19:00
- ③ 日曜祝祭日、木曜午後、年末年始、夏季賞与年2回、昇給随時、交通費・昼食費支給
- ④ 柔道整復師(学生可)
- ⑤ TEL後履歴書(写貼) 持参 面接

きくち整骨院 〒189-0013 東京都東村山市栄町2-20-11
TEL&FAX 042-396-6333 ⑦ 菊池

神奈川県 川崎市

JR 東海道線・京浜東北線・南武線 川崎駅 徒歩10分・歩18分



社員 20万円～70万円

鍼灸マッサージの未来形を目指し、特色の異なる3店舗を展開。あなたの目指す未来がきっとここにあるはず!!



仕事・職場情報

- 【仕事内容】** リンドウグループでは院内院外をはじめ、有料老人ホームでのリハビリマッサージ、サロンスタイルの鍼灸マッサージ治療院での診療を行っています。
- 【身につく技術・知識】** 美容はりやスポーツ・ストレッチなど勤務場所に関わらず、グループ内にて幅広い技術交換を行っています。この制度により在宅治療を行いながら、美容はりを学ぶことも可能です。
- 【会社概要】** リンドウグループの2つの柱
■ 関リンドウジャパン(社会保険取扱部門)

■ 関エル・シド(自費診療部門)
代表取締役社長 後藤 竜也/従業員30名

募集情報

- ① 川崎 ② 武蔵小杉 ③ 青山
- ④ ①②8:00～18:00 (木)8:00～12:00/(土)8:00～17:00
- ⑤ ③11:00～21:00 ※時間応相談
- ⑥ 日曜・祝日
- ⑦ 雇用・食事代
- ⑧ 鍼灸・マッサージ師
- ⑨ TEL後履歴書(写貼)持参 面接



リンドウグループ

〒210-0837 神奈川県川崎市川崎区渡田1-18-10 ウィズビル1F
TEL 044-366-1848 FAX 044-366-2 <http://www.rindou-japan.com/>
<http://www.mori-no-kaze.com/> ⑦ 事務局 大坪

▼セミナー情報④

セラピスト向け、解剖学マッサージ講習会

内容 機能解剖学を基にしたマッサージや整体の実技、解剖生理学を解りやすく学べます。
対象 女性限定。アロマ、タイ式マッサージ、エステ、各種マッサージ師、鍼灸整学生など。
日時 11月17日(火)14:00~18:00
 12月15日(火)14:00~18:00
 <身体の歪み調整、肩部・足部編>
費用 7,500円
場所 御茶ノ水鍼灸指圧センター(御茶ノ水駅、神保町駅)

ルーラル治療室 解剖学マッサージ講習会
 〒285-0923 千葉県印旛郡酒々井町東酒々井1-1-207
 TEL&FAX 043-496-7664
<http://www.geocities.jp/rurururuiyou/>

▼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えられる安心の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 広川ビル2F
 TEL 03-5490-6257 FAX 03-5490-6284
<http://seijotc.com/>

▼セミナー情報②

異業種の経営活性化手法を接骨院で活用する

内容 探していた答えや意外な気づきが異業種の経営活性化手法に見つかるかもしれません。
対象 接骨院・整骨院の経営者、治療院経営者などです。
日時 週刊
費用 無料(まぐまぐ!メルマガ)
場所 まぐまぐ!にて「接骨院」と検索下さい。

(株)メディカル エボリューション
 〒300-0331 茨城県稲敷郡阿見町阿見5440
 TEL 029-227-8518
<http://www.hapien.com/>

▼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タイエット法です。
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 希望地にて
備考 まずは下記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 静岡県浜松市東区大蒲町85-4
 TEL&FAX 053-545-3688
<http://mimi-salon.com/>

セミナー情報がリニューアル

ご好評いただいております「セミナー情報」は、より多くの方のご利用をいただけますよう、次号(第26号、平成22年1月25日発行)よりリニューアル致します。

基本的には有料とし、体裁は弊誌で決めたフォーマットに従い①セミナータイトル②内容③対象④日時⑤費用⑥場所⑦主催者(名称、住所、電話、URLなど)を掲載いたします。申し込みをいただきましたなら、掲載用原稿用紙をお送りいたします。なお、掲載料金につきましては、1枠2,000円(日本手技療法協会会員は年間1回まで無料)となりますことを予めご承知置き下さいますようお願い申し上げます。次号掲載へのお申し込み締め切りは平成21年12月31日です。

お問い合わせは、ひーりんぐマガジン編集部 (TEL 03-5296-9061 FAX 03-5296-9056)。

▼セミナー情報⑤

インタープロフェッショナル 養成講座

内容 超エネルギー療法による究極の差別化と、行列のできる治療院をめざすマネジメント修得。
対象 整骨院・鍼灸院・整体・カイロプラクティック等の経営者、スタッフ、開業予定者。
日時 毎月末の土・日/昼～夕方
費用 5万円～9万円(税別)
場所 東京駅八重洲口、東京会場

パワード医学研究会
 〒113-0033 東京都文京区本郷2-36-2-302
 TEL 03-6240-0023 FAX 03-6801-0015
<http://pw-med.com/>

▼12月～2月のTTCセミナー情報 <<http://ttc-j.info>>

日程	内容	講師
12月6日(日) 13:00～18:00 会場: BBA・大教室	「野球障害に対しての手技的アプローチ」 リトルリーグからプロまでの野球選手の患者を持つ手技療法家必見 <さまざまな障害事例の診断と具体的治療法まで>	石井 雅也 氏 ●広島東洋カープ1軍チーフトレーナー/鍼灸師 協力：株式会社伊藤超短波 【※この日は1テーマ通しで行われます。】
1月31日(日) 13:00～18:00 会場: BBA・大教室	「美容はりの理論と実践」 「美容はり」で今注目を集める後藤先生がTTCセミナーに、初登場くりフトアップ、美容治療、整顔矯正方法から臨床の実践、検証まで>	後藤 竜也 氏 ●リンドウグループ代表/鍼灸マッサージの末 来形 森の風 院長 【※この日は1テーマ通しで行われます。】
2月28日(日) 13:00～18:00 会場: BBA・大教室	「横山式筋二点療法」 痛む筋肉とその反射筋内の二点を刺激する治療法 <画期的な治療法、横山式筋二点療法の理論と実践を一挙公開>	横山 紗弥 氏/横山 友香 氏 ●横山式筋二点療法セミナー 会長・副会長 【※この日は1テーマ通しで行われます。】

話題のスペシャリストが続々登場!!
12月 石井雅也先生 / 1月 後藤竜也先生
2月 横山紗弥先生 & 横山友香先生

場所：東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル3F
 BBA (ボディバランスアカデミー・大教室)
 定員：50名
 費用：一般8,000円/日本手技療法協会会員5,000円
 日本治療協会会員5,000円/学生：3,000円
 (学生の方は学生証をご提示下さい)
 申込：NPO法人日本手技療法協会
 TEL：03-5296-9055 E-mail：info@e-shugi.jp

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(26号)は平成22年1月25日発行を予定しています。掲載される方は12月11日までにお申し込みください。

■ただし、枠が埋まり次第、締切りとさせていただきますのでお早めにお申し込みください。

●掲載料金

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

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

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

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24号(平成21年7月25日発行)

特集①新型インフルエンザ対策などみる院内感染予防法/**特集②**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/**特集③**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/**特集④**専門学校探訪—学校法人 西田学園 アルファ医療福祉専門学校/**好評連載**「成功への道—リンドウグループ代表:森の風 院長 後藤竜也氏/はなまる元気グループ 総院長 山本建氏」「治療院開業マニュアル」「売り上げアップ術超入門」「手技療法家の輪」/他



第9号(平成17年10月25日発行)

成功への道/院内デザインの奥義/ホームページの活用とポータルサイト/国試対策は万全ですか?/上田曾太郎の初歩の会計教室/花谷博幸の勝ち組治療院のツボ/治療院開業マニュアル/他



第8号(平成17年7月25日発行)

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



第23号(平成21年4月25日発行)

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/歯科医師が考案した美顔術—メディカルリンパケア/第17回国試合格発表/不況時代を乗り切る!もう一つの資金調達法/学院紹介/他



第16号(平成19年7月25日発行)

A.T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7号(平成17年4月25日発行)

成功への道/覆面座談会—業界の営業マンは見た!!勝ち組整骨治療院のヒミツ/個人情報保護法—治療院での対応は/患者接遇マナーは本当に必要か/柔整・あま指・はり・きゅう国試合格発表/他



第22号(平成21年1月25日発行)

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—いまさら聞けない施術院の常識/治療院開業マニュアル/他



第15号(平成19年4月25日発行)

「初歩の会計教室」番外編—いまさら聞けない超初級会計の話/必見!自由診療向け技術セミナー/学院紹介—フィットバランス療術学院/第15回国試合格発表/成功への道/企業に見る現代社員気質/他



第6号(平成17年1月25日発行)

成功への道/不正請求の実態 Part4/柔道整復試験財団—卒後臨床研修が今年4月にスタート/治療院開業マニュアル/介護保険の見直し/花谷博幸の「勝ち組治療院のツボ」/今年の抱負/他



第21号(平成20年10月25日発行)

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



第14号(平成19年1月25日発行)

新春覆面放談—国家資格はもううらない?/特集SPマークとその効用—SPマーク取得者に聞く「取得経緯で悩みは解決」/専門学校探訪/リハビリ難民を救うか?「リハビリハートプラン」/成功への道/他



第5号(平成16年10月25日発行)

成功への道/覆面座談会—行きたくない治療院、行きたくない治療院/不正請求の実態 Part3/治療院開業マニュアル/上田曾太郎の初歩の会計教室/齋藤は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20号(平成20年7月25日発行)

モンスターペイシェントの実態/話題のホリスティック医学とは?/勝てるチラシの作り方/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13号(平成18年10月25日発行)

覆面座談会—専門学校3年生だからみえる学校と業界/「高齢者向け筋トレ」を中心とした介護予防のノウハウを学ぶ「介護予防運動指導員」の将来性/知らなかったはずはさえない!!保険請求と個人情報の関係/他



第4号(平成16年7月25日発行)

整形外科医から見た柔整師/不正請求の実態 Part2/院内装レイアウトのツボ!!/成功への道—ウラ技・オモテ技/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19号(平成20年4月25日発行)

食育と手技療法/後期高齢者医療制度とその裏側/究極の自由診療 技:極める/第16回あま指師、はり師、きゅう師、柔整師試験合格発表!!/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12号(平成18年7月25日発行)

無料レセプト発行用ソフトとポータルサイト/開業資金節約、不用品のリサイクルで経営改善/治療院における個人情報保護/院内デザインの実際 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3号(平成16年4月26日発行)

不正請求の実態/手技療法家のための賠償責任保険/覆面座談会—入りたくない治療院、入りたくない治療院/ノリスケット高収入生み出すアルカリ天然水/国家試験対策—柔道整復師編/他



第18号(平成20年1月25日発行)

自費導入に成功した柔整師3氏による新春スペシャルトーク/潮流・平成20年度の厚労省予算/各界からの新春メッセージ/専門学校探訪/治療院業界専門の人材派遣の有効利用/治療院開業マニュアル/他



第11号(平成18年4月25日発行)

特報!!無料で手に入るレセプトソフト/自由診療に役立つ学校—増患・増収につながる技術の習得//院内デザインの実例 vol.3/国家試験学校別合格発表/成功への道/ニュース/他



第2号(平成16年1月26日発行)

スキルアップのための民間スクール/ま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17号(平成19年10月25日発行)

請求団体を探る2—退会理由のNo.1は思った以上に?<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10号(平成18年1月25日発行)

節税対策と資産形成—生命保険の活用...前編/交通事故の保険請求—仕組みと実際/人材派遣の活用を考える/続・院内デザインの実例/新春メッセージ/成功への道/治療院開業マニュアル/他



創刊号(平成15年10月24日発行)

柔整の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ご希望に添えない場合がございます。あらかじめご了承下さい。また、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。詳しくは左記までお問い合わせ下さい。

読者アンケート & プレゼント

【商品提供】

整骨院/鍼灸院/整体向け医療通販

トワテック メディカルダイレクト

TOWATECH®
Medical Direct

http://www.towatech.net/

WEB サイトでダブルポイント
キャンペーン実施中!
最大 600point プレゼント!!

TEL : 0120-609-151
FAX : 0120-609-655



● トワテック 可動型脊椎模型 大腿骨付

<商品概要>

- 脊髓・神経根・脊椎動脈・椎間板ヘルニアを表示した脊椎可動モデル。
- 第4・第5腰椎の間にヘルニア病部。
- 大腿骨は可動します。(仙腸関節は非可動)
- 原材料:PVC プラスチック
- 商品規格:85 cm 4.5kg スタンド付属
- 参考価格:15,120円(税込)

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3名様(左記の脊椎模型(大腿骨付)をプレゼント!!)をぜひご応募下さい。

編集後記

▼景気の後退と言われるようになってから、自己技術の研鑽、新技術の習得や患者(客)の接遇の徹底をめざす先生が増えた。悪いことではないのだがこれだけでは内へ内へと向かうベクトルが生じ、院のための院になってしまふ。施術院の商圏半径500m程度に住む患者(客)さんのため、見込み客のためにも近隣の掃除、町内の祭りへの参加、近所の高齢者施設等への無料訪問などの外向きのベクトルが必要だ。外向きと内向きのバランスがとれている治療院ほど繁盛している店が多い。体と同じでバランスを取ることが大切だ。(さ)

▼本日に民主党政権が誕生した。しかも単独で308議席。一方の自民は119議席。公明の21議席を足してもダブルスコア以上の大差だ。自民は派閥の領袖や大臣経験者クラスの大物がボコボコ落ちた。小泉郵政選挙の時と真逆の結果だ。そう言えばあの時、小泉チルドレンの某タイゾーという若者が当選して、「早く料亭に行きたい」とか「グリーン車に乗り放題」などと、

当時の武部幹事長からこっぴどく叱られていたが、今はどうしているのだろうか。確か公認を貰えず、立候補を断念したと風の噂で聞いたよな。攻守変わって今回の民主党の当選者の中にもタイゾー先生のような若者が紛れてやしないのだろうか? これだけの数だと泡沫な候補も当選していると思われ……。今は国民の期待も高い時期。何事も無い事を祈るばかりだ。(増)

▼「はい、歩いて、体脂肪を燃やそう」というコピーでヒット商品となっている、ワコー社の「クロスウォーカー」。着用して歩けば太もも前側の筋肉に適度な刺激を与え、歩幅が自然に広がり、1日六千歩程度歩けば体脂肪燃焼効果が期待できるといふ。定価は5000円ほど。生協の通販で3000円を切るノーブランド品を見つけて購入してみた。が、「6000歩程度歩く」のが私の今の生活習慣ではかなり難しい。まず、自宅へ戻り事務所までの歩く距離が短い。ほとんど内勤で、デスクプリンターFAX冷蔵庫電子レンジ(笑)まで到達する距離の短さと言ったら、万歩計を付けるのが恐ろしいくらいではないだろうか。(木)

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

http://www.e-shugi.jp

発行人 NPO法人日本手技療法協会
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した。
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。

好評サービス
受付中!!

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)

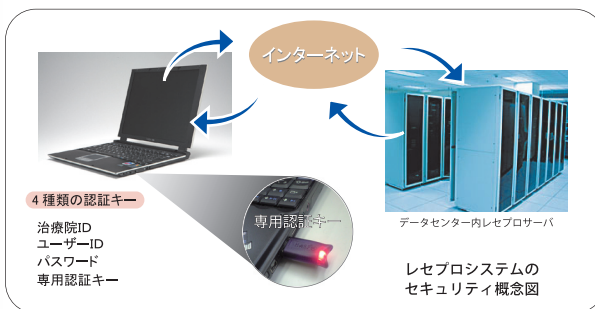
Receipt
Management System for
Rehabilitation

進化形レセコンが ASP サービスとしてデビュー。

保険証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



無料体験版

詳しくは WEB へ

アップシステム

検索

DM 患者情報検索機能を使用することにより、患者様に DM を送付することが出来ます。さまざまな条件で、対象患者を絞り込むことが可能ですので、時節の挨拶だけでなく、お誕生日の挨拶など、いろいろなパターンの対応が可能です。

基本編

DM患者情報検索機能

DM患者情報検索 Ver.1.0.1.52

検索期間: 施術期間 施術をしていない期間

検索条件: 平成21年07月01日 ~ 平成21年09月01日

検索ボタン: **検索**

1 絞り込みたい条件にチェックを入れて、検索ボタンをクリックします。

DM患者情報一覧

該当件数: 23件

受診者番号	受診者名	受診者漢字名	住所	電話番号	性別
<input checked="" type="checkbox"/> 00001-04	シンドウ イロキヤン	新道 寛子	東京都西東京市西原町12331-2-3	0424-66-65511	本人
<input checked="" type="checkbox"/> 00002-01	サイウ ミチオ	青藤 道夫	千葉県我孫子市相島新田123	011-3333-5555	本人
<input checked="" type="checkbox"/> 00003-02	アガタ ユキオ	有賀 裕樹	東京都千代田区神田淡路町13-8-8	03-3333-9999	家族
<input checked="" type="checkbox"/> 00004-01	トカワ イエス	徳川 家康	東京都小平市上水新町123456	0113332222	本人
<input type="checkbox"/> 00005-01	アカカ	あかか	東京都千代田区神田淡路町123		本人
<input type="checkbox"/> 00006-02	アノウミ	あのみ	東京都千代田区神田淡路町123	0112223333	本人
<input type="checkbox"/> 00007-02	イイ	いゝ	東京都千代田区神田淡路町123	0112223333	本人
<input type="checkbox"/> 00008-01	ミズ	みず	東京都千代田区神田淡路町123	011-222-3333	本人
<input type="checkbox"/> 00009-02	トカワフクシヤ	徳川福喜	千葉県旭市秋田123	0113332222	本人
<input type="checkbox"/> 00010-03	ヤマダハコ	山田花子	東京都千代田区神田淡路町41112		本人
<input type="checkbox"/> 00011-01	シケンロウ	試験太郎	神奈川県川崎市高津区大倉1555555		本人
<input type="checkbox"/> 00012-02	シケンロウ	試験はなこ	東京都台東区西和泉955		本人
<input type="checkbox"/> 00015-01	コメントテスト	コメントテスト	東京都千代田区神田淡路町123		本人
<input type="checkbox"/> 00016-01	ロウソクシケンロウ	老人試験太郎	東京都千代田区神田淡路町111		本人
<input type="checkbox"/> 00017-07	オウ	お	東京都港区1		本人
<input type="checkbox"/> 00018-01	アアア	あああ	群馬県吾妻郡吾妻町大戸神田10-1		本人
<input type="checkbox"/> 00019-01	ミズト エリカ	水元 エリカ	東京都千代田区神田淡路町123	011-222-3333	本人
<input type="checkbox"/> 00020-06	サイウ スズ	サイウ スズ	東京都千代田区神田淡路町1231233		本人
<input type="checkbox"/> 00021-01	サイウ スズコ	さいず スズコ	東京都千代田区神田淡路町123	123	本人
<input type="checkbox"/> 00022-01	サイウ リリ	青藤 りり	東京都千代田区神田淡路町123	0111111111	本人
<input type="checkbox"/> 00023-01	カカリカ	かなか りか	東京都千代田区神田淡路町123	0123	本人
<input type="checkbox"/> 00024-01	ルイバ リリ	るいべ りり	東京都千代田区神田淡路町123		本人
<input type="checkbox"/> 00025-01	カカシ ジュン	カカシ 順	東京都千代田区神田淡路町123高島島		家族

条件指定に戻る

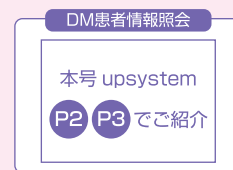
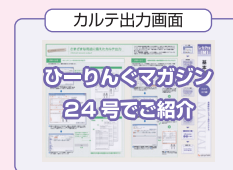
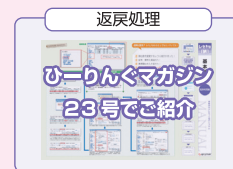
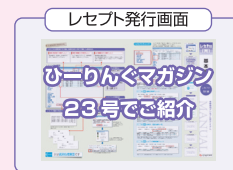
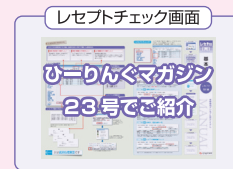
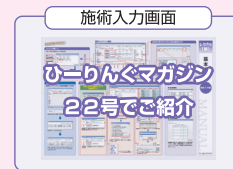
2 1で設定した条件の患者がリスト表示されます。

CSV 出力

promotion_list_20090920.csv

受診者番号	受診者名	受診者漢字名	住所	電話番号	性別
00001-04	シンドウ イロキヤン	A	1984/0/20 東京都西東京市西原町12331	0424-66-65511	本人
00002-01	サイウ ミチオ	B	1959/7/25 千葉県我孫子市相島新田123	011-3333-5555	本人
00003-02	アガタ ユキオ	D	1989/7/25 東京都千代田区神田淡路町13	03-3333-9999	家族
00004-01	トカワ イエス	D	1985/2/2 東京都小平市上水新町123456	0113332222	本人

出力された CSV ファイルは専用の年賀状宛名印刷ソフトなどに取り込んで使用することも可能です。



レセPro (M)

基本操作

DM患者情報
照会編

柔整師向けレセプト発行システム

MANUAL

provides the highest quality
upsystem

なにかと面倒で複雑な自賠責請求ですが、レセ Pro なら特別な知識がなくても、簡単に請求業務ができます。料金も任意設定が可能、自由診療メニューの登録もできますので、さまざまな請求パターンに対応できます。また、通常の健康保険施術とほぼ同じユーザーインターフェイスを完備していますので、操作マニュアルなしでも簡単に操作ができます。

患者情報入力画面

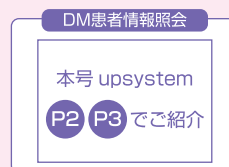
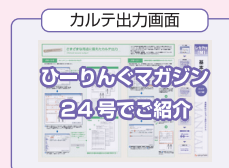
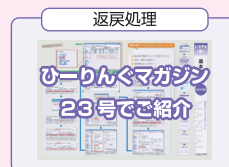
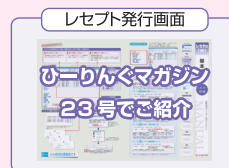
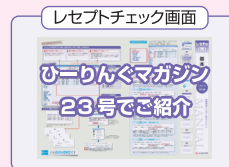
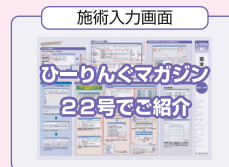
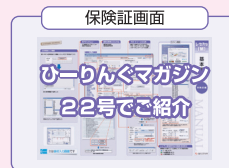
1 レセ Pro の健康保険情報が存在する患者については、患者情報を新規に入力する必要がありません。受診者情報検索ボタンをクリックします。新患の場合は、患者情報を手入力します。

2 検索画面が表示されますので、患者名（前方一致検索）を入力して検索ボタンをクリックします。

任意料金の設定が可能。
規定では、基本料金が設定されています。

3 保険者情報のコピーボタンをクリックします。

4 患者情報がコピーされました。あとは振込口座を入力するだけです。登録ボタンクリック後、施術入力ボタンをクリックして施術入力画面に遷移します。



レセPro (M)

基本操作

自賠責機能編

柔整師向けレセプト発行システム

provides the highest quality
upsystem

スピーディで手間いらず 高機能な自賠責機能

Compulsory automobile liability insurance

施術入力画面

よく使う部位はワンクリックの入力補助方式を採用。
表の位置は頭部から並んでいて、視覚的にわかり易い表示となっています。

「後」の上で右ボタンクリック

「再」、「指」、「運」いずれかの上で右ボタンクリック

プルダウンを選択することにより非算定にできます。

チェックを外すことにより非算定にできます。

経営の立場で考えられた料金が自動算定されます。

さまざまなパターンに応じて、施術内容を変更することも可能です。

自賠責施術証明書
施術入力が完了したら、保存ボタンをクリック後、1の画面に戻り、「自賠責施術証明書」ボタンをクリックします。

自賠責施術証明書・施術費明細書

設定する、しないを自由に設定できます。

自由診療を行った場合、メニューと金額を自由に設定できます。

このように罫線つきで印刷されます。保険会社から配布されるフォーマットには、振込口座欄などの設定がありませんが、提出のためには必要な内容となります。レセProでは標準で用意されています。

なぜかパソコンの動きが遅くなってしまった。そんな時にまず確認したいのがタスクマネージャーです。今回は、その使い方をご紹介します。

第4回

パソコンをスピードアップしよう!

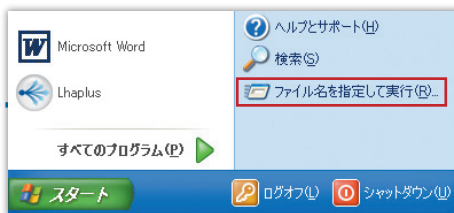
ポイント

いつのまにかパソコンの動きが遅くなってしまった・・・

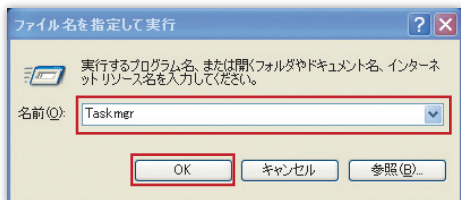


タスクマネージャーを活用しよう

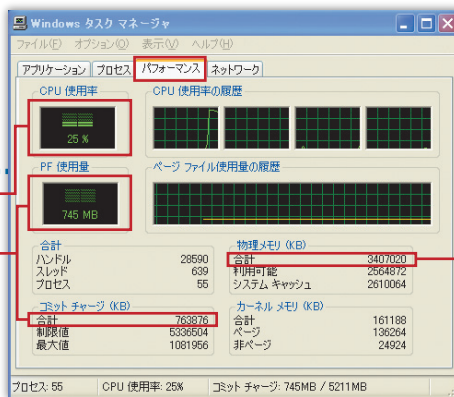
1 Windows デスクトップのスタートボタンをクリックし、ファイル名を指定して実行を選択します。



2 名前のボックスに、「taskmgr」と入力し、OK ボタンをクリックします。



3 パフォーマンスタブをクリックすると、メモリとCPUの使用状況が表示されます。現在搭載している物理メモリよりコミットチャージの合計が大きい数値を示している場合は、パソコンの動きが極端に遅くなります。余計なアプリケーションを終了するか、メモリを増設する必要があります。

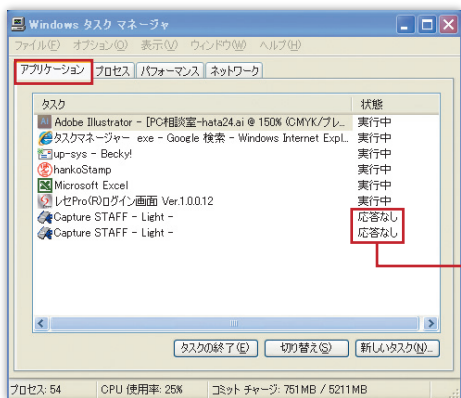


現在のCPU使用率を示しています。継続的に高い数値を示す場合は問題ですが、一時的に高い数値を示しても問題ありません。

現在のメモリ使用量を示しています。
※コミットチャージの合計と、PF使用量はMB、KBの単位が違うだけで同じ数値を示しています。
 $763,876\text{KB} \div 1024 = 745\text{MB}$

現在搭載している物理メモリです。

4 アプリケーションタブをクリックすると、左のような現在実行中のアプリケーションが表示されます。実際起動していないアプリケーションが表示されている場合は、正常に終了しなかったと考えられるので、該当のアプリケーションを選択し、タスクの終了ボタンをクリックしてメモリを開放します。



現在起動中のアプリケーション一覧です。「応答なし」となっているのは、アプリケーションが正常に作動していない場合が考えられます。

5 メモリが開放され、メモリの使用量が小さくなったことが確認できます。



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% 全プラン 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

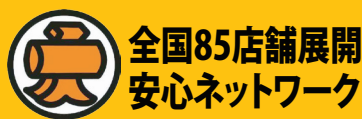
- 入会金:無料
- 月会費:10,000円 ※施術賠償保険掛金込み
※鍼灸・マッサージ両方でも20,000円にはなりません。
- レセプト受付締切:毎月15日 当会着
→15日が当会休業日(土日祝)の場合は、直前営業日が締切日となります。
- 振込日・支払プラン:右表よりお選び下さい。→
→20日が銀行休業日の場合は、翌銀行営業日が振込日となります。
- ※支払プランはご希望によりいつでも変更可能です。
- ※右表割合は、当会で発送したレセプトの保険請求金額に対する割合です。

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% 全プラン 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	

安全保障のココが安全!!

☆☆☆入会するまでが安全☆☆☆ ▼当会では、入会希望者と当会とのミスマッチを防ぐために、必ず事前面談を行っております。そこで疑問点を解消し、十分に納得した後に入会出来ますので安全です。もちろん入会に際して保証人等一切必要ございません!!

☆☆☆入会してからが安全☆☆☆ ▼金券売買・ブランド品売買で全国85店舗(F C店含む)を構える株式会社大黒屋が当会の運営を行っております。当会の運営は、全て自己資金で行っておりますので安全です!! ▼【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、会員の力になれるようサービスを随時拡充中です。



全国85店舗展開
安心ネットワーク
(株)大黒屋グループ
http://www.e-daikoku.com
TEL:03-3275-1987(柔整師会)
TEL:03-3275-1955(鍼灸マッサージ師会)
FAX:03-3275-2228

安全保障柔道整復師会

安全保障鍼灸マッサージ師会



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

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

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

お支払いできる主な内容

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

お支払いできない主な場合

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

JHA一般社団法人日本治療協会

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

受付時間：平日10:00~18:00

E-mail : info@jha-shugi.jp URL : http://www.jha-shugi.jp

■詳しい資料を無料でご送付いたします。