

2010 Winter
No.26 1,000yen

ひーりんぐ

すべての手技療法家を応援する“新型”専門情報誌

マガジン

Healing Magazine

26

平成 22 年 1 月 25 日 発行
季刊 Winter
第 8 巻 第 1 号 通巻 第 26 号

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

新春特別号

食べる社会貢献と接骨院の取り組み—ファーマーズマーケット

リラクゼーションサロンに見る
人材教育のノウハウ！急成長の仕掛け人に学ぶ

新春対談

今年流行る治療院スタイルを占う

手技療法家ための 2 大競技会開催
第 7 回 医療オリンピック C-1 2009
第 1 回 治療家甲子園

学校探訪⑦ 赤門鍼灸柔整専門学校

業界最安値に挑戦!! 通販だからできます

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

◎昨年は日本全国、10,000名の先生にご愛顧いただきました。原則、開梱設置はお客様でお願いします。ご希望の場合は別途料金がかります。

安心の代金引換!(手数料無料)

わずかな資金で夢の独立へ! クレジット取扱OK! 月々3,000円~のお支払いでOK

※審査によっては対応できかねる場合がございます。

ベッド&医療器具総合カタログを2冊セットで無料進呈中!

御見積大歓迎! おまとめ買い等大幅値引き致します。下記掲載商品は、ほんの一例です。詳しくはお問い合わせ下さい。

目玉品



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

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**

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**

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。

高品質ペーパー(材質:レーヨン20%、パルプ80%) H型切り目・高級仕様(材質:不織布)
オリジナルフェイスペーパー(使い捨て) 国産品

ニューアイテム



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



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



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



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



1枚 (税込) **3,900円**

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。

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。

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。

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

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

DXウッド 施術台



幅 50~70cm 高さ 170~190cm
無孔 有孔 **29,800円**
メーカー希望価格 ¥67,200 (税込)

GSステーションアリーテーブル カイロ向け施術台



幅 40~60cm 長さ 160/190~180/210cm
高さ 40~70cm **66,100円**
メーカー希望価格 ¥132,300 (税込)

20台限定 かどまるマクラプレゼント



幅 50~70cm 長さ 180~190cm
無孔 有孔 **136,500円**
メーカー希望価格 ¥273,000 (税込)

オメガ式H型DXベッド 施術台



幅 50~70cm 長さ 170~190cm
高さ 40~70cm **47,200円**
メーカー希望価格 ¥94,500 (税込)

フィガロ カイロ向け施術台



幅 50~70cm 長さ 170~190cm
高さ 40~60cm **56,700円**
メーカー希望価格 ¥113,400 (税込)

有孔コンパクト電動 手動昇降ベッド



幅 80~90cm 長さ 180~200cm
高さ 45~55cm **115,500円**
メーカー希望価格 ¥231,000 (税込)

20台限定



幅 70~100cm 高さ 90~180cm **6,820円**
メーカー希望価格 ¥13,650 (税込)

ワーゴン/ツーゴン ワゴン



ワーゴン 幅 55cm・奥行 35cm・高さ 70cm
メーカー希望価格 ¥18,900 (税込) **9,450円**
ツーゴン 幅 55cm・奥行 35cm・高さ 90cm
メーカー希望価格 ¥22,680 (税込) **11,340円**

キャリアホーム リハビリ&トレーニング台



座面直径 35cm 高さ 44~55cm **4,620円**
メーカー希望価格 ¥9,240 (税込)

20台限定



幅 70~100cm 高さ 90~180cm **6,030円**
メーカー希望価格 ¥12,075 (税込)

20セット限定



幅 50~70cm 高さ 40~60cm **7,870円**
メーカー希望価格 ¥15,750 (税込)

シースツール ツール



幅 50~70cm 高さ 180~190cm **15,750円**
メーカー希望価格 ¥31,500 (税込)

※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3月25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

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

※表示価格は弊社キャンペーン・シンプル価格(税込表示)となります。ひーりんぐマガジン特別価格は、弊社WEBサイト上の価格と異なりますので、WEBサイトからのご注文の際は弊社をお知りになった利用で「ひーりんぐマガジン」をご選択下さい。後日、値引き調整致します。

- 特集 1 食べる社会貢献と接骨院の取り組みーファーマーズマーケット 4
- 特集 2 リラクゼーションサロンに見る
人材教育のノウハウ！急成長の仕掛け人に学ぶ 42
- 特集 3 新春対談 今年流行る治療院スタイルを占う 54

新春メッセージ 長妻昭・厚生労働大臣 8

専門学校探訪⑦ 赤門鍼灸柔整専門学校 20

成功への道

- ときめき整骨院グループ代表・目時真澄氏 48
- 福生整骨院グループ代表・清水滋氏 50

新春名刺広告

広告協賛社・請求団体等…18
会員・税理士…28
専門学校・民間学校…34

NEWS

- 1 手技療法家ための2大競技会開催 10
- 2 TTCセミナー・レポート 41
- 3 注目の「スポーツシューフィッター養成講座」 47

広告協賛(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(5) / 全日本オステオパシー学院(7) / ピープルビジネススクール(10) / ボディバランスアカデミー(11) / パワード医学研究会(13) / パーフェクトクラニオロジー協会(15) / 横山式筋二点療法ゼミナール(19) / PCC(21) / ニッポンのセラピスト(23) / メディックス計算センター(36~38) / メディカルNLPコミュニケーション研究所(44) / メディカル療法師認定協会(44) / JHA一般社団法人日本治療協会(45) / フィットバランス療術学院(46) / 日本フットトレーナー協会(47) / 手技療法会計人会(52, 53) / 中濱カイロプラクティックテクニクススクール(55) / 榎エクセル(56) / 坂本会計(56) / ナチュラルメディスン大学日本校(59) / アップシステム(65~70) / 安全保障柔道整復師会(表3) / ファーストサービス(表4)

好評連載

- 治療院開業マニュアル 12
- 治療家のための法律入門 16
- 上田曾太郎の初歩の会計教室 24
- 売り上げアップ術超入門 中園 徹 31
- 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 39
- 「手技療法家の輪」関西編 Vol.4 40
- 吉田正幸の集客革命 46
- 求人情報 60
- セミナー情報 62
- バックナンバーのご案内 63
- こんにちわアップシステムです 65

表紙イラスト：箕浦智文氏

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

前号で、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
 （東京都千代田区神田
 淡路町）が「食」につ
 いて取り組むべく「フ
 アーマーズマーケッ
 ト」を設立したと紹介
 したところ、多くの問
 い合わせをいただいた
 た。同社は、健康に対
 する不安や期待がます
 ます高まっていく現代
 社会において、治療業
 界が果たすべき役割は
 何か、と改めて問い直
 し、「いころとからだ
 の健康」を企業理念と
 して、まずは食に取り
 組んだ。そして、千葉
 県に農場をつくり、そ
 こでできた無農薬・高
 品質野菜などを治療院
 などで販売し、地域に
 愛される治療院づく
 りをサポートするとい
 うことをコンセプトに
 ついでる。

特集① 食べる社会貢献と接骨院の取り組み

ファーマーズマーケット



無農薬で高品質の野菜・小松菜を
 患者さんに無料提供

東京・大江戸鍼灸整骨院

本誌25号（平成21年
 10月25日発行）の特集
 「障害者の雇用を生み
 出し、安全な食を治療
 院患者に提供」を見て
 早速、患者さんに野菜
 の提供を始めた院が登
 場した。

う、大江戸鍼灸整骨院（東京都台東区）
 を訪ねた。
 整骨院のオープンと同時に6床のベッ
 ドは埋まり、その後も続々と患者さんが
 集まり始める。治療が終わり負担金を支
 払う際に、無農薬で高品質の野菜・小松
 菜が患者さんに無料提供された。

昨年11月13日（金曜
 日）に配布3回目とい
 ただいたのですが、とても美味しかった

受け取った患者さんたちは「前回は小
 松菜をいただいて、サラダとして生でい

患者サービスにスタッフ教育の二環として

独自農法による農場に治療院がさまざまな利用方法をあみだした



大江戸鍼灸整骨院・神谷院長

「以前からウチは『健康と治療』をモットーに掲げていました。『治療』に関しては自信があるのですが、『健康』をどう具現化するか悩んでいたのです。前神谷賢院長に話を聞いた。

「今日も配るといっているのでそれに合わせてきました」「治療だけではなく、私たちの健康まで考えてくれる大江戸さんがとても気に入って、友人に治療は大江戸さんが良いわよと勧めています」「ジュースにしていたいただきましたけど青臭くなく、そのうえ無農薬なので安心でした」などの声が聞かれた。

これでダメなら 転職してください!

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

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

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

患者獲得緊急レポート (治療院経営の基本)

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

※何冊でも代引き送料500円。3冊セット13,000円

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

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

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

号のひーりんぐマガジンの記事を見て『これだ』と思いファーマーズ・マーケットに連絡しました。不定期ですが月に一度、各回50袋の小松菜を無料配布しています。とても野菜の評判が良く、当院の評価も当然、急上昇です。毎回配布する日は通常の2倍の患者さんに来ていただいています」。

野菜を渡す際は、味がよく、栄養価も高い、無農薬、無化学肥料という話と食べることで障害者の雇用にもつながるという話もしているのだという。

「味と、社会貢献からか、配布した後

農業体験で社員教育研修とレクリエーションを同時に実現

有限会社ヒーローズ

一方、前号の記事を見て、別の行動を起こした接骨院グループもあった。都内に整骨院を4店舗かかえる有限会社ヒーローズ（東京都千代田区）は、野菜よりも農業そのものに興味を抱いた。それは農業体験を通して、社員教育研修とレクリエーションを同時に行ってしまおうというもの。

「ファーマーズ・マーケット下田農場に無理を言って農場体験をさせていただ

に買われた方もいると聞いています。今は不定期にやっていますがこれを定期的にやると、より効果はあるでしょうね」。

さらに神谷院長は、「新鮮で生で食べられ、しかもとても美味しい小松菜は初めてでおどろきました。大江戸さんが治療以外に私たちの健康を気遣ってくれている思いと障害者への社会貢献をしていることを知って、今まで以上にこの整骨院のファンになりました」との患者さんの声を聞いて「やってよかったです」と語ってくれたのが印象的だった。

「ファーマーズ・マーケット下田農場

きました。何かをつくることは僕らの業界ではないんですよ。僕らの仕事は治療、ケアで修理です。物はつくっていない。だから視野を広めるつもりもあり、物作りへの挑戦をスタッフにさせたいと思いました。さらに障害者の皆さんと一緒に働くことも、僕やスタッフの体験として有意義なものになるだろうというのがきっかけです。今回は会社の約半数の人数が参加しました」。



ため、流れ作業のように種まきから収穫までが二つのハウス内で行われている。星野氏は体験の感想を「面白かった。僕は田舎の出身ですが、農業はやったことがない、やったことのないことは楽しいです。まして種まきから収穫までが一度にできるなんて体験としては最高ですね。僕らの仕事は一人の患者さんを同時に二人の施術者が触らない、患者さんと施術者のマンツーマンです。農場の作業内容は、二、三人が同時に協力して効率を上げなければならず、スタッフ間で話しをしながら作業しなければならぬ。今の仕事にはありません。今日のスタッフを見ていても普段の笑顔とは違う。童



心に帰って遊んでるって感じですよ。非日常的でたまにはこんなのも良いよね」と思いましたね」。

今回の体験の効用については「徒弟制の時代は先生がいて、先輩がいて、弟子がいてと上下関係が自然にありましたよね。この時代はチームワークはいらなかったんですよ。今は院長がいて横に何人かスタッフがいる、横のつながりです。キャリアが長いとか、歳が上だとか、免許は鍼灸と柔道整復を持っているとか、横の線が微妙に崩れていると上下関係とは違い、言いづらいとかいろいろあります。一緒に何かをするこの農場体験は横の関係づくりには、最適な気がし



農業体験の希望者募集

株式会社ファーマーズ・マーケット（千葉県千葉市若葉区）では、治療院などからの社員研修に農業体験をしたいとの要望も数多くあり、農業体験の受け皿づくりを始めた。

治療院向けの資料から内容を抜粋して紹介する。

●体験内容

①農業体験 作業内容

播種（種まき）育苗・移植・間引き、定植、収穫剪定、袋詰めなど

②林業体験

杉林の間伐 杉林の間伐、蒔き割り作業など

●体験費用

3,500円／人（昼食、バーベキュー、お土産付）

ます」。星野氏は、治療院と一緒に何かをするとなれば、飲み会をするところが多いが酒を飲めない人も、酒席そのものが嫌いな人もいて、来ない人は理由をつけてこないと言う。知り合いの院では、飲み会をやめて院長が自腹でセミナーを開いて、チームワーク、横のつながりを作っているとも言っている。「徒弟制度時代なら単なる飲み会でもいいんですが、限界がありますよね。作業が終わって達成感を覚えながら、バーベキューと酒を飲む、それも大自然の中で、良いですよ。なかなか普段の仕事では達成感を覚えられませぬからね。それにチームワークのでき方

が違うのではないかと思えますね。おまけに自分たちが収穫したものを持って帰るのはリアルです。ここは東京からも近いし、日帰りもできるし治療院の体験・研修には自分の想像通りだったりでした。ただ、これを毎日続けるのはつらいですけどね（笑）」。農業体験では各作業を通して個人の判断力、正確性、根気、慎重や生命に対する思いやりの心を養い、チームワークを育てることができ、林業体験では、集中力、団結力、根気力を総合的に活用する力を養うことができるとのこと、新たな研修をお考えの治療院は一度問い合せてみてはいかがでしょうか。

ファーマーズ・マーケット下田農場
所在地

千葉県千葉市若葉区下田町1390

問い合わせは下記東京本部まで

電話 03-3255-0797

FAX 03-3255-0798

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

全日本オステオパシー学院

～2年制で**土日**編成 15～20時間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業教育専門学院です
<http://www.ajso.co.jp/>（学院専用）

全日本オステオパシー協会事務局

10年度
4月生
募集！

オープン教室
面接日

2月21日
3月14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
- ・名古屋支部 tel.0566-52-0080 / fax 0566-52-3823
- （東京・京都・名古屋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

新春メッセージ

厚生労働大臣 長妻 昭



平成22年の新春を迎え、心よりお慶び申し上げます。本年も何とぞよろしくお願ひ申し上げます。

昨年は、国民の皆様からの歴史的な審判により政権交代が実現しました。とりわけ厚生労働行政に対する国民の皆様の期待は非常に高いものがあります。

私は厚生労働省の代表という立場であると同時に、国民の皆様から厚生労働省を指導監督するよう送りこまれた立場であると自覚しております。

私自身、謙虚に国民の皆様の声聞いて、生活者の立場に立つた信用できる厚生労働省を創り上げる決意を新たに、新年に挑む決意を述べさせていただきます。

国家の礎（いしずえ）は、二つの保障です。安全保障、そして社会保障です。憲法で言えば安全保障は9条、社会保障は25条に基本的規定があります。

憲法25条にはこうあります。「すべて国民は、健康で文化的な最低限度の生活を営む権利を有する」

「すべて国民は、健康で文化的な最低限度の生活を営む権利を有する」
国が国民の最低限の生活を保障することをうたっています。

しかし、実際には、具体的に最低限度の生活とは何か、という最低生活基準、ナショナルミニマムが各分野においてきちんと定められておりません。

さらに、実際に、最低限の生活を守る行政が実行されているのか、その検証も不十分だと考えます。

昨年末に「ナショナルミニマム研究会」を設置し、今後、ナショナルミニマムを保障する基準作りに取り組んでまいります。

厚生労働省に不足している能力は大きくは三つあると感じます。

実態把握能力、制度改善能力、コミュニケーション能力です。これらの能力を向上することに全力で取り組みます。

例えば、新しい社会保障の制度や仕組みをつくつても、それが本当に狙い通り機能するのか。実態を把握しなければ、制度は上滑りしてしまいます。

世界と比べて日本はどのような状況なのか。誰がどこで、なぜ困っているのかなど厚生労働行政に何が不足しているのかを正確につかむことも重要です。これが実態把握能力です。

新しい制度も一度つくつたら、つくりっぱなしにするのではなく、不断の改善努力を続けなければなりません。民間では当たり前のアフターサービスの考え方は、これが制度改善能力です。

厚生労働省は国民の皆様の身近な行政を担当している役所です。それだけに、誰が読んでも分かる通知などの確な情報発信を心がけなければなりません。これがコミュニケーション能力です。

これまでの厚生労働行政については、年金記録問題や保険料の浪費問題をはじめ、国民の信頼を失墜させる問題がありました。

天下り団体への過剰な補助金の交付や不要不急の事業など、税金の使用において正すべき課題も見受けられます。

私は、これまでの厚生労働行政の中にある問題の解決に取り組むと同時に、体質改善にも努めてまいります。

そのためには、官僚に任せっきりにするのはなく、政治主導が重要です。

大臣、副大臣、大臣政務官の政務三役のチー

ムが、改革意欲に富んだ職員と力を合わせて、様々な課題に取り組む所存です。

就任以降、天下り法人や内部留保率が著しく高い公益法人に対する補助金等の削減などにより浪費削減に取り組まれました。

その他、調達を一括購入とするなど行政経費の節約や、独立行政法人への天下りの見直しや浪費削減に取り組んでいます。

厚生労働省の役所文化を変える第一歩としては、昨年10月から厚生労働省職員の人事評価基準を変えました。

各省市県に行われる改正国家公務員法に基づく人事評価制度の実施に当たって、厚生労働省独自の評価を導入しました。

とくに「コスト意識・ムダ排除」や「制度改善に当たったつてのアフターサービスの考え方の導入」、「国民の生命・財産にかかわる事案の情報収集・公開」の視点に着目した業務目標を事務次官以下の職員に立てさせ、半期ごとに業績を評価します。

国民目線の評価と省内の評価が一致するような人事評価基準とすることを狙いとしています。

今般の新型インフルエンザにつきましては、昨年四月の発生以降、健康危機管理上の重大な問題として、重症者や死亡者の発生をできる限り減らすためのワクチン接種事業や患者の急激な増加に対応するための医療体制の整備等、政府一丸となって対策に取り組んでいるところです。

本年も、国民の皆様への安心を第一に考え、万全の対策に努めてまいります。

現在、わが国は、急速に少子化が進行し、人口減少が進んでいます。これは、経済産業や社会保障の問題にとどまらず、国や社会の存立基盤に関わる問題であります。

急速に進行する少子化への対策につきましては、子ども一人ひとりの育ちを社会全体で応援し、安心して出産し子どもが育てられる社会をつくるため、子ども手当の創設に向けて速やかに検討を進め、平成22年度からの支

給に向け最善を尽くしてまいります。

また、保育所の待機児童の解消に向けて、保育所整備に早急に取り組むとともに、平成22年4月から法定化される「保育ママ」の増員に努めてまいります。

さらに、「子どもと家族を応援する日本」重点戦略に沿って働き方の改革による仕事と生活の調和の実現と、多様な働き方に対応した保育サービスなど子育て支援基盤の充実を「車の両輪」として少子化対策の取組を進めてまいります。

貧困の問題については、昨年、厚生労働省として初めて我が国の相対的貧困率を示したところであり、今後、その改善に取り組んでまいります。

障害のある方が当たり前に地域で暮らし、地域の一員としてともに生活できる社会をつくるため、「障害者自立支援法」は廃止し、「制度の谷間」がなく、利用者の応能負担を基本とする総合的な制度をつくり出します。今後、当事者等関係者の皆様のお意見も十分に伺いながら検討を進めてまいります。

後期高齢者医療制度につきましては、昨年11月に廃止後の新たな制度について検討するための会議を私の下に設置しました。今後高齢者をはじめ様々な関係者の御意見を伺いながら、政権1期4年の中で、国民の皆様のお納得と信頼が得られる新たな制度への移行を実現するため、具体的な制度設計の議論を進めてまいります。

国民皆保険の基盤となる国民健康保険や協会けんぽは、昨今の不況の影響により財政状況が非常に厳しくなっており、これらの保険者の財政基盤の強化を図るための法律案を通常国会に提出してまいります。

医療再生では、医師等の人材確保、救急医療・周産期医療の体制の確保など、国民に質の高い医療サービスを提供できるように、医療提供体制の整備・強化に取り組んでまいります。

介護保険制度につきましては、今年で制度

創設10年を迎え、老後の安心を支える仕組みとして定着してきております。今後、一層の高齢化の進展が見込まれる中、介護を担う人材の確保と介護サービス基盤の整備が喫緊の課題であります。

このため、介護職員処遇改善交付金の積極的な活用による介護職員の処遇改善や、介護拠点の緊急整備を進めてまいります。

また、介護を必要とする高齢者が住み慣れた地域で自立した生活を送れるよう、医療介護のみならず、配食・見守り・緊急時対応といった地域生活支援サービスや住まいを含めた多様なサービスを連動して提供する地域包括ケアシステムの構築を目指してまいります。

年金につきましては、まずは、公的年金制度に対する国民の信頼を回復することが何よりも急務であり、「消えた年金」問題については、「国家プロジェクト」と位置づけ、予算、人員を投入して取り組んでまいります。

民間有識者による「年金記録回復委員会」のお知恵も聞きながら速やかに記録訂正するなどの取組を進め、国民の皆様の信頼回復に向け、全力を尽くしてまいります。

日本年金機構がこの1月から発足いたしました。同機構については、民間からも千人以上の方を中途採用し、能力と実績による人事管理を行うこととし、国民のニーズに応じたきめ細やかなサービス向上に努力してまいります。

本機構が、厚生労働省と緊密に協力して、年金記録問題に着実に取り組み、国民に信頼される組織となるよう、全力で取り組んでまいります。

同時に、雇用の流動化など時代にあった、透明で分かりやすい年金制度とするため、平成25年に新たな年金制度の法律を成立させるべく、具体的な制度設計に向けた検討を進めてまいります。

援護行政につきましては、戦没者の遺骨収集や慰霊事業、戦傷病者、戦没者遺族等に対する支援、中国残留邦人等に対する支援策を

きめ細やかに実施してまいります。

完全失業率と有効求人倍率は、ともに昨年過去最悪の水準に達し、その後も雇用失業情勢は依然として厳しい状況にあります。失業率の改善は生産の回復に遅れる傾向があることなどを考慮すると、雇用失業情勢は引き続き厳しい状況が続くことが懸念されます。

このため、政府を挙げて雇用の確保に取り組むため、鳩山総理を本部長とする緊急雇用対策本部を設置し、「緊急雇用対策」を昨年10月23日に策定し、12月8日には雇用を柱の一つとする「明日の安心と成長のための緊急経済対策」がとりまとめられました。

まずは、本対策に基づき、労働者の雇用維持、新卒者の就職支援、再就職支援、生活保障など、雇用の安定・拡大に向けた対策を講じてまいります。

とくに、雇用保険を受給できない方に対する第二のセーフティネットとして、職業訓練の実施と訓練期間中の生活保障を行っています。「求職者支援制度」として、平成23年度から恒久化してまいります。併せて公共職業訓練の充実を図ってまいります。

雇用保険制度につきましては、非正規労働者への適用拡大などを行い、雇用のセーフティネットを強化します。

労働者派遣制度につきましては、派遣労働者の雇用の安定や待遇の改善等を図るため、通常国会へ改正法案の提出を目指し、取り組んでまいります。

障害者雇用対策につきましては、障害者雇用量率制度を柱として、さらなる障害者の雇用促進を図るため、障害者一人ひとりの特性を踏まえた雇用支援、中小企業に対する雇用促進等の取組を進めてまいります。

高齢者雇用対策につきましては、「希望者全員が65歳まで働ける企業」や「70歳まで働ける企業」の実現に向けた取組等により、意欲と能力のある限り、いくつになっても働ける社会の実現に向けた環境整備に取り組んでまいります。

最低賃金につきましては、はじめに働いている人が生計を立てられるようにするため、労使関係者との調整を行いつつ、引上げに向けた取組を進めてまいります。

また、ワークライフバランスと均等待遇につきましても、有期労働契約の在り方も含め、検討を進めていくとともに、過労死や過労自殺などを防ぎ、労働災害をなくすため、企業におけるメンタルヘルス対策の推進、長時間労働の抑制等に取り組んでまいります。

以上のような施策の実施につきまして、労使の皆様との相互理解と信頼の下に行政を推進してまいります。

今後とも安定した労使関係を維持・構築していくため、様々な機会を通じて、労使の意思疎通、合意形成の促進に努めてまいります。国民生活の安全と安心を確保するため、様々な疾病に対する対策を講じることも重要です。

まず、薬害肝炎の反省に立ち、安全対策の充実・強化など医薬品等による健康被害の再発防止のための取組を進めるとともに、昨年成立した「肝炎対策基本法」に基づき、インターフェロン治療に係る医療費助成を柱とした「新しい肝炎総合対策」のさらなる推進に向け、取り組んでまいります。

医薬品・医療機器につきましては、有効で安全な医薬品・医療機器をより早く国民の皆様へ提供できるよう、承認審査の迅速化等（いわゆるドラッグラグ・デバイスラッグの解消）、未承認薬・適応外薬の解消に積極的に取り組むとともに、関係省庁と連携し、研究開発の促進、治験の活性化、先端医療開発特区を推進してまいります。

国内でワクチンを確保できる体制の構築、献血等の血液事業や医療機関における血液製剤の適正使用の推進に取り組むほか、薬物乱用対策として、取締りの強化とともに、啓発活動を推進します。

さらに、医療の担い手として薬剤師の資質向上をより一層図るとともに、昨年6月に施

行された新しい医薬品販売制度をより一層周知します。

臓器移植につきましては、昨年、「臓器の移植に関する法律」の改正が行われたところであり、改正法の円滑な施行に向け、万全を期してまいります。

また、全ての国民が健やかで心豊かに生活できる活力ある社会とするため、生活習慣病の着実な予防に取り組んでまいります。がん対策につきましては、「がん対策基本法」の基本理念のつとり、がんの総合的・計画的な対策を推進するとともに、難病研究や難病患者の医療費助成など、引き続き取り組んでまいります。

原爆被爆者対策につきましては、昨年成立した「原爆症認定集団訴訟の原告に係る問題の解決のための基金に対する補助に関する法律」の円滑な施行に努めるとともに、原爆症認定制度の在り方について、幅広い観点から総合的に検討を進めてまいります。

このほか、生活衛生関係営業の振興を通じた衛生水準の維持向上に努めるとともに水道行政においては、全ての国民が安心できる安全な水道水の安定供給の確保に取り組んでまいります。

食品の安全につきましては、科学的知見に基づき、輸入食品の監視体制の強化やBSE対策の推進を図るとともに、問題発生時には、昨年設置された消費者庁等関係行政機関と連携しつつ迅速に対応するなど、国民の健康の保護を図るために全力を尽くしてまいります。

以上、厚生労働行政には、このほかにも多くの課題が山積しております。

私としては、多くの国民から信頼を失った厚生労働行政について、関係者一丸となって業務の見直しや改善に取り組む、国民の皆様から信頼される厚生労働行政へと立て直しを進めてまいります。

国民の皆様の一層の御理解と御協力をお願い申し上げます。

手技療法家ための2大競技会開催

第7回医療オリンピックC-1 2009

第1回治療家甲子園

医療オリンピックC-1

昨年10月と11月に手技療法家のための大きな競技会が行われた。第7回医療オリンピックC-1 2009と第1回治療家甲子園だ。

医療オリンピックは治療技術や治療の知識を競い、治療家甲子園は治療に取り組む姿勢や熱い想いを競い合う催しだ。いわば技術と心の2大競技会だ。注目されたこのイベントをレポートする。

医療オリンピックは「第7回医療オリンピックC-1 2009」が正式名称で、10月18日に東京国際フォーラム・ホールD7に観客300人を集めて行われ



た。ちなみに「C-1」のCとはCURE & CAREで治療・医療とケアを意味し、C-1とは治療・医療とケアのナンバーワンとのこと。

このイベントは、東京と千葉に治療院を約70店舗かかえる、千葉県船橋市の株式会社CMC（代表近藤昌之氏）が主催している。平成17（2005）年からCMC以外の治療院の参加も認め、年を追うごとに治療家の競技会としての地位を築いている。

競技は医療知識、鍼の早打ち、包帯の早巻きなどの3部門からなる。

医療知識を競う「医識王」への参加は当日会場に来た全員。予選は会場内に医療に関する問題50題が順次プロジェクトで映し出され、参加者は事前に手渡さ

れた回答用紙に記入し、終了後解答用紙は回収される。この中から正解数が多かった上位5人が壇上上がり決勝が行われるシステムだ。決勝戦はこの5人が司会者から出題される問いに早押し形式で答え、正解5問を先取した人が「医識王」となった。

鍼の早打ちを競う「刺鍼王」は事前に出選された12人のはり師が参加し、一寸三分と一寸六分の鍼を1分間で何本打てるか競うもの。競技者の前には現在何本打っているのかハッキリ分かるように電光カウンターが設置され、見ている人にとって進行本数が分り、会場は応援者の熱い声援が飛び交っていた。

3部門目は「包帯王」で、これは、包帯巻きの早さと正確さを競うものだが、単なる巻く早さにとどまらず、見栄えがよいこと、きつさが適当であること、実用性があることが求められる。そのため巻き終わった後にチェックする審査員もいる。予選では巻く部位も足だけだったが、決勝では足、膝、肩、指など5種類の包帯を巻かなければならない。

これら3部門とも競技としてわかりやすく、オリンピックの冠に恥じない内容だ。

各部門の優勝者は次のとおり。

医識王 矢部仁章（市川真間整骨院）

刺鍼王 金田翔夢（西船中央整骨院）

包帯王 小川芳明（ニコニコ三鷹整骨院）

院

売上・利益を獲得する！

整骨院・スキルアップセミナー

女性スタッフの人財育成

受付リーダー（教育係）の育成

Step1 また行きたくなる受付対応の基礎

Step2 受付対応で来客数をUPさせるには

Step3 来院につながるスムーズな電話対応

Step4 患者さんを満足させる受付サービスの7ステップ

Next 教育係育成、STAR育成

顧客満足度UP

「人の問題」と「利益確保」を解決！

経営改善

現場において、受付のサービス向上を図り、売上利益をアップさせる。マニュアルを活用して社内教育出来る仕組みを作ることが出来ます。

お申し込みはTEL FAX インターネットから
URL: <http://pbs-jpn.com> TEL: 06-6160-0661 FAX: 06-6160-0662

「受付スタッフ育成 step4」
～患者さんを満足させる受付サービスの7ステップ～
□2010.02.10（水）大阪会場のみ
14:00～16:00 受講料 14,500円
講師：川村 綾美（P.B.S.副学長・統括スーパーバイザー）
会場：大阪府北区芝田 1-4-14 芝田町ビル 8F
会場：東京都千代田区丸の内 1-7-12 東京ステーションコンファレンス JR東京駅八重洲北口から徒歩5分 サシアタワー内

「受付スタッフ育成 step1」
□大阪会場 3/4（木） □東京会場 3/29（月）
「受付スタッフ育成 step2」
□大阪会場 4/8（木） □東京会場 4/26（月）
「受付スタッフ育成 step3」
□大阪会場 5/20（木） □東京会場 5/24（月）
「受付スタッフ育成 step4」
□大阪会場 6/10（木） □東京会場 6/28（月）

「教育係育成 step1」
□大阪会場 3/11（木）
「教育係育成 step2」
□大阪会場 4/15（木）
「お客様満足係（STAR）育成」
□大阪会場 5/13（木）
【 10:00～16:00 受講料 36,000円 】

ピープル・ビジネス・スクール

治療家甲子園

一方の治療家甲子園は、11月29日に東京都港区のニッショーホールに700人以上の観客を集めて催された。業界の活性化と日本を元気にしたいという熱い想いを持つ全国の手技療法家の有志が発足させた一般社団法人治療家甲子園（代表田尻賢理事長）によって開催された。

登場したのは321の参加院から書類選考で25院に絞られ、さらに二次審査で残った6院。

当日は決勝参加者の発表出演にとどまらず、音楽や照明を駆使し、オープニングには津軽三味線の生演奏まで入れるショー形式で、会場内はいやが上にも盛り上がった。

決勝戦への参加は6院だったが、「あたまあしつばふう（岐阜）」はリラクゼーション部門最優秀店舗に選ばれていたために、「さくらリバス治療院瑞穂（愛

知）」「あい整骨院勝山（大阪）」「かがやき整骨院十三（大阪）」「のぞみ鍼灸整骨院（京都）」「ひらい整骨院（西日暮里院（東京）」の5院により、治療や患者に対する熱い想い、自院の方針や取り組み、治療院や個人の夢と希望などの発表が繰り返された。全院の発表後、7人の審査員の投票と会場にいる観覧者の投票が集計され、「ひらい整骨院西日暮里院（東京）」が第1回治療家甲子園の最優秀店舗の栄冠を手にした。

「ひらい整骨院西日暮里院」は「大家族主義」の標榜のもと、治療院スタッフ、患者、地元地域住民までも家族の一員と位置づけている。院では治療技術、患者接遇などの勉強会はもちろんのこと、グループ院のモチベーションを高めるための「情熱新聞」の発行もしている。また患者、患者家族、地元住民のためのお祭り「ふれあいイベント」、地域の活性化のための「スタンプリアリー」などを催している。これらの院内、院外の活動を高く評価された。

医療オリンピックは7回目だけに、鍼の打った数を電光カウンタで見せたり、早押しでは早く押した人のランプが点灯するなど、競技を視覚化する工夫が随所に見



られた。さらに数多くの治療技術の中から結果が誰にでもよくわかるものを競技種目と取り上げるなど、競技としての完成度は高く、全国規模の展開も可能だろう。次回以降は株式会社CMC中心の医療オリンピックから、より広く間口を広めた全国規模の医療オリンピックへ展開していくことを望みたい。そのためにも過去の記録保存など、しっかりとした事務局運営が欠かせないだろう。

治療家甲子園は、場内の治療家同士の横の連帯と盛り上がりには素晴らしいものがあつた。ゼロからこの日まで約7カ月間という短期間で作り上げた治療院の先生、関係者らに敬意を表したい。一方、1回目ということもあつてか、イベントそのものに背伸びをしている箇所も見られた。競技内容が心の中を語りで訴えかけることなので表現方法が難しく、それを補完するために発表者の演出、照明、音楽などが過剰なものになっていくことは仕方ないかもしれないが、すべてが過剰になったためにかえって平板なものに見えてしまった。またリラクゼーション最優秀店舗部門は本番までの選考途中にはなく、突然当日に発表されたのはなんと理解しがたかったが、2回目に期待をつなぐことのできる競技会だった。



（文中・敬称略）

（文中・敬称略）

MDX

メディックス
ボディバランス
アカデミー

Body Balance Academy

- カリキュラム
- ▼リフレクソロジー▼アロマセラピー
- ▼バランス整体▼心療セラピスト 他

■各種セミナー随時開催

メディックスボディバランスアカデミー

〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル
TEL: 03-3255-0772 (学校事務局) HP: <http://www.mdx-edu.com/>

自由診療の手技を修得・可能性の拡大

「癒し」と「健康」のプロフェッショナル
「ボディバランスセラピスト」を育成。

特徴① いつでも好きなときに入学!
いつでも入学できる制度をご用意しておりますので、一人一人のスケジュールに合わせて入学時期を決められます。接骨院に自由診療の導入をお考えの先生にも最適です。

特徴② 身につくまでしっかりサポート!
授業に出席しても技術が身につかなくては意味がありません。どれだけの技術を身につけられるかがとても大切なことです。きめ細やかな指導とサポートをしております。

●多様なカリキュラムをご用意!
初めて勉強したい方、興味があって少しだけ体験してみたい方、経験者でスキルアップしたい方など、様々な要望にお答えできるようなコースをご用意しております。ご自分の興味に合わせてコースを選んでいただけます。

治療院

開業マニュアル

集中連載 26

吉村龍夫

「利益が出る仕組み」の構築

保険による治療を中心の運営原資としてきた接骨院も治療系自由診療やリラクゼーション系自由診療を取り入れ、物品販売をも視野に入れなければならない時代となってきました。療養費請求をその原資として「運営」していれば良かった時代から、療養費を売上の一部として割り切り、それ以外の収入を確保しなければならぬ時代となり「経営」「商売」としての姿勢が必要になってきました。

業界では過去に「商売」という言葉を使うと過剰に反応する方がいました。現在でも「私は治療家だから…」と割り切れずにいる方も見かけます。現状の治療業界においては治療院経営を「ビジネス」として捉え、「商売」として割り切る姿勢が求められていると思いますし、この姿勢こそが治療院のみならず、治療業界そのものの生き残り戦略として不可欠であると確信しています。

経営の基本

慶応義塾の創立者である福沢諭吉は「天下国家の為に事業を起こそうとする人間はいない。儲かると思うから事業を起こすのだ。しかし、人一倍儲けたいという私利私欲が集まって皆が潤い、結果として公益に変わる。つまり、一銭でも余計に儲ける為に日夜汗と知恵を絞る事

業家の貪欲なパワーこそ、社会を活性化し、さらに発展させる原動力である」と説きました。商売は広い意味では経済活動で、「経世済民」つまり「国を営むして民を救う」ことであり、狭義においては「治療院を経営して従業員を救う」ことでもあると思います。商売である以上、利益を出さなければなりません。「利益を出せない商売は犯罪に等しい」と世界的企業となったナショナル・松下電器の創設者である松下幸之助翁は喝破しています。

それでは、「どうしたら利益を出せる商売ができるか?」ということになりませんが、その答えは、「利益が出る仕組み」にする以外に方法はないと思えます。

接骨院業界は以前、確かに「利益の出る仕組み」になっていました。しかし、時代が移り、接骨院を取り巻く環境も変化して現在の経営環境となったのですから、経営環境に合わせた「利益の出る仕組み」を創造し、実施する必要があります。

一般に商売は「人・金・もの(コト)」が必要だといわれます。

「人」とは院長自身も含めた人材のことです。「金」とは開業のための投下資本であり、経営を継続するために必要な毎月の経費を賄なえるだけの売上に対する入金のことです。そして治療院における「コト」とは治療・施術技術であり、

「もの」とは物品販売の商品のことです。これら3者のバランスが取れた状態で開業、そして継続的な運営へと移行して行かなければ、途中で挫折することになりかねません。

接骨院に限らず全てのビジネスにおいて「開業」から「経営の継続」へと移行する際に注意しなければならぬ点は、開業時と運営時に、試算と予算を作成する計画的な経営をすることであると思います。「そんなこと、当たり前だよ」と言われそうですが、一般的に開業資金は細かいところまでシミュレート(試算)しますが、日常業務である運営のシミュレーションになると、「やれば、何とかなる!」という気合で乗り越えようとする勇氣(蛮勇)をもった方が多いことに驚かされます。

開業時は、支出に大きな資金が動きまわすので、自然と細心の注意が払われます。半面、開業時ほど大きな金額が動かない日常業務の積み重ねである毎日の経営になると、収支のバランスがメインとなりますので「慣れ」と「散漫」が支配することになります。

筆者は「商売は桶、お金は水である」と考えています。桶のそこに穴が開いたら、びっくりして穴を塞ぎ、水が大量に流失するのを防ぐことができます。これはあまり怖いものではありません。一方、桶の底の小さな穴からジワジワとみ出るような水の場合は、目に見えない

だけに気づきにくく怖いものです。日常業務の中に長期間に渡ってシミ出てくるような小さな穴のない経営が求められます。

二宮尊徳の財政論を元にした商売の金言で「入るを促し、出るを制す」という言葉があります。「入るを促し」とは入ってくるお金、売上を増やすことで、「出るを制す」とは出て行くお金、つまり経費を抑えるということです。

売上を上げることについては、柔道整復師の療養費による治療業務に加え、訪問マッサージ業務、治療系の自由診療メニューやリラクゼーション系メニュー、さらに物品販売や各種取次ぎ業務など、各治療院において独自の手法がいろいろあると思いますが、「出るを制す」治療院経営における経費支出に関しては、いずれの治療院でも基本的には同じような支出項目となるものと思われれます。

支出項目の留意事項

治療院経営における支出項目では、人件費と不動産賃借料が大きな割合を占めます。

人件費は従業員として勤務していた立場と院長として治療院を経営する立場では、全く異なった見方が必要となります。

例えば、従業員の立場で「月給20万

究極の治療技術で領域を広げ、治癒率を高める短期集中講座

エナジープロフェッショナル養成講座 2010 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)

「ブラクティカル」…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軽度の病気 ②中等度の病気 ③高度な病気 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/NO ③遠隔治療 ④気の偏りとコントロール
⑤霊的マイナスの粉碎

「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
TEL03-6240-0023 FAX0120-508-096
お申込はTEL・FAXでどうぞ。 www.pw-med.com



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で、リピーターが激増し、ファンが患者を連れてきてくれる治療院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!

円」となれば源泉徴収などで減額されるものの、20万円から増えることはありません。

一方、院長として人材を「月給20万円」で雇用する場合は、単純に月給20万円×12カ月で年間に240万円の人件費と計算しがちです。しかし、実際には人件費関連として年間300万円以上の支出が発生します。

一般的には賞与を年間に2回程度支給します。賞与支給額を給与の月額と同額とすると、年間の支給総額は以下の通りになります。

(給与20万円/月×12カ月) + 賞与(20万円×2カ月分) = 280万円(年) ÷ 12カ月 = 23・33万円/月

さらに、昨今は社会保険など、福利厚生面の充実が優秀な人材の雇用確保条件にもなっていますので、法定福利等を加算すると支給額の約14%を雇用主が負担することになります。このような条件で一人雇用すると、コストは月間約26・6万円、年間では319・2万円となり、単純に給与の12カ月分を計算する時とは大きな誤差が生じるようになります。

さらに必要に応じて、通勤交通費などの経費も加算しなければなりません。

人件費と同様に留意しなければならぬものに不動産賃借料があります。

一般に不動産物件の賃貸借契約の場

合、純然たる賃借料(家賃)のほか不動産業者への手数料と保証金や敷金などの支払いが発生します。

1回目の不動産契約時に発生するこれらのコストは開業コストとして処理することができず、償却分と契約更新時に発生するコストは不動産契約期間の賃借料に分散して計算しておく必要があります。不動産物件の更新時の条件は契約により、不動産業者の更新手数料が1カ月分、保証金償却料2カ月分と言

うのが一般的です。

契約期間が2年間で、賃借料が20万円、更新時の不動産契約更新料が1カ月分、保証金償却が2カ月分とすると(家賃20万円×24カ月) + (保証金20万円×2カ月分) + (保証金1カ月分)となり、2年間で総計540万円の賃貸関係の費用が発生することになりますので、1カ月分の家賃は22・5万円と計算する必要があります。

売掛金の留意点

療養費の多い接骨院の場合、注意する項目に「売掛金」があります。「売掛金」とは、商品を販売したにもかかわらず現金としてその販売代金が入金となっていないものを指す会計上の呼称です。

売掛金が発生する前提として「販売」があります。現行の会計法では「販

売」が発生すると「売上」を起こさなければなりません。また税法では「売上発生主義」が採られている関係上、会計期間内に入金が無かった場合にそれは「売掛金」となります。

「売掛金」が会計期間内に入金され各種の経営経費として消費された場合は、残ったものが「利益」となり、その利益を基に「税金」が計算されます。この「販売」「売掛金」「利益」そして「税金」の関係を接骨院で検証してみると下のようになります。

患者が治療を受けた段階が通常の商売での販売に当たります。その後、療養費支給申請書(レセプト)を作成して請求団体や請求代行会社へ送付します。個人請求の場合には直接、保険者へ送付します。

この治療(販売)分は、請求団体または請求代行会社を経由しての入金、保険者からの直接入金のいずれにしても入金までの期間は売掛金となります。売掛金が治療院の会計期間内に入金され、経費として消費された残りが利益となり、その利益を元に税金が計算されることになるとは前述しました。しかし、入金が無いまま決算を迎えても、その売掛金は当該年度の課税対象となります。

数字を入れた事例で説明しましょう。

A接骨院では毎月、保険治療の患者が多数来院し、保険請求額が月間100万円発生したとします。月間請求額は10

0万円×12カ月となり、年間売上は1200万円となります。治療から入金までの期間を5カ月間としますと、1月に施術した請求分の100万円は5カ月後の6月に入金することになります。同様に2月施術分の入金は7月に入金となります。A接骨院の決算が12月とすると、1月から7月までの施術分はA接骨院の会計期間内である12月までに入金となりますが、8月から12月までの施術分は翌年度の会計期間の入金となります。この8月12月施術分である5カ月分500万円は、売掛金となり売上げと見なされ、その年度の課税対象となります。

現在の日本では、法人税の税率は30%、住民税率が5・2%、事業税率が9・6%、予定納税等を加えると約50%の税率となっています。すなわち、売掛金に対してもこの税率で課税されることとなります。税金も経営上の費用と考

パソコンとソフトウェアの留意点

請求業務に必要な不可欠なものにレセプト発行用ソフトとパソコン本体があります。平成20年4月からリース取引に関す

る新しい会計基準の適用が始まり、従来の会計処理ができなくなりました。

それまでは、レセプト発行用ソフトとパソコンをリースによって導入すると、当該のソフトとパソコンはリース会社の所有物となり、接骨院はリース料（賃借料）を支払うことによって、それをリース会社から借り受けて使用していましたが、新会計基準によって経費参入が可能であった電療機器やパソコン、ソフトのリース料（賃借料）は、経費として処理できなくなりました。リース物件であるパソコンとソフトも資産に計上し、減価償却の対象とすることになりました。

昨今、レセコンソフト（療養費請求用ソフト）については、非常に優れたものが廉価あるいは無償で、ASP方式で提供されています。

レセコンソフトは大別してスタンダードローン方式とASP方式の2通りの方法があります。パソコン本体にソフトを搭載する方式をスタンダードローン方式と呼び、共通の大型サーバーにソフトを設置してそのソフトを個々のパソコンからインターネットを介して利用する方式をASP（アプリケーション・サービス・プロバイダー）方式と呼んでいます。

スタンダードローン方式の場合、療養費の制度変更などの場合に、ソフト会社から送られるバージョンアップ用CDなどを利用して自ら搭載ソフトの改定を行うのが一般的ですが、何かの手違いで操作

を間違え請求業務が遅れた場合、売掛金の期間が1カ月長くなることも否定できません。

ASP方式はソフトウェアの管理会社が共通の大型サーバーのバージョンアップや改定を行うので、治療院サイドでは作業がほとんど発生しない手軽さがあります。

固定費と売上高

経費は固定費と流動費に大別できます。「利益が出る仕組み」の最も基本的なものに固定費を出来るだけ小さくすることがあります。固定費とは毎月、確実に支出される経費のことで、これは営業日であろうが、休日であろうが支出される経費であり、これらには人件費、家賃やリース料などがあります。内装工事費も支払は一括で行いますが、償却は規定の期間に割り振ることになる訳ですから固定費となります。

固定費が小さいほど損益分岐点は低くなります。損益分岐点（Break even point）とは、営業活動をしていて利益も損失も発生しない売上高のことです。

つまり、売上高がその金額を下回ると損失が発生し、上回れば利益が出るという「採算ライン」です。売上の金額が膨大でも損益分岐点が高ければ、利益を出せないこともあり、逆に売上は小さくても

損益分岐点が低ければ利益が出せることもあります。

損益分岐点、経営分析については別の機会に解説すると、接骨院における固定費と売上高の関係について簡単に説明します。

家賃50万円の不動産物件を借りたとしても、その接骨院の患者の平均的な保険請求を含む客単価が月額8000円とすると、家賃50万円を支払うためには最低でも月間62・5人の患者が必要となります。しかし、家賃30万円の物件であったとすると37・5人となります。ですから家賃やリース料、開業費の減価償却費等の固定費は、可能な限り低く抑える必要があるのです。実際には家賃の他にも人件費、医療機材費、開業費用の減価償却、その他さまざまな費用が固定費にあります。

開業計画を具体的に数字の面から検証するためには固定費の総合計金額を算出し、その経費を賄うためにどの程度の売上が最低限必要なのかなどを明確にする損益分岐点の算出が必要となります。



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」

疼痛改善には脳代謝・脳血流の活性化が不可欠!
全ての疼痛患者には脳代謝の低下が起こります。ソフトブロックによって脳代謝の活性化が起こることが、医療機関の研究により実証されました。

「**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・シャキッと・その他多数



「ベーシックコース」

【講師】市橋 悟（PGA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）

法律入門

●第8回●

身近なようで
謎に満ちた裁判所 6

裁判所という国家機関の謎に迫る本シリーズは、前回から、「裁判所とのうまくつきあい方」を解説させていただいております。

裁判所あるいは裁判官は、個性豊かで、しかも豊かな個性を自由に発揮すること(言葉を変えれば「ヤリタイ放題」にすること)が憲法上保障されています(憲法76条3項、裁判官職権行使独立の原則)。

この意味では、裁判所は、最強の権力機構と言えますし、つきあい方を一步間違えれば、大変なことになります。

なお、お断りしておきますが、本解説なりここに記載された「裁判所観」は、「ひねくれている、人格的にも相当問題のあるとされる、畑中鐵丸という法曹界の異端児」が、ごく限られた経験をもとに、偏見に満ちた独断を書きつらねているだけです。畑中の考える裁判所とのウマいつきあい方」がどの裁判所でも通用するということは保障の限りではありません。

私として間違ったことを言っているつもり

はないのですが、くれぐれも「畑中弁護士という言葉とおりやっていたら、裁判に負けた!」とうして「くれる!」などというクレームは一切ご勘弁願います。

裁判における「真の敵」とは裁判官なり

「敵を知り、己を知らば百戦危うからず」とは孫子の兵法でも有名な一節ですが、これは裁判対策にもあてはまります。当然、裁判対策を練る上では、「真の敵」を知る必要があります。

ここで、通常、「敵」というと訴訟の相手方、すなわち裁判の相手方を買っ先に思い浮かべる方が多いと思いますが、裁判において「敵」として注意しなければならぬ存在はこれだけではありません。

裁判を進める上では、訴訟の相手方だけでなく、裁判所も「場合によっては自分に不利な方向で事件をさばく可能性がある」という文脈において敵である」ということをしっかりと認識しておかなければなりません。

こういう認識の下、漫然と裁判所を信頼することなく、その動きを注視し、手続の方向や心証の動きをきちんとみておくべきであり、そうしないと思わぬところで足をすくわれることにつながります。

すなわち、裁判というゲームにおいて、生殺与奪の鍵をもっている裁判所であり、しかも裁判所は「憲法上、自由放埒で独善的な判断が保障されている」という意味で、何をしてもかすかわからず、訴訟の相手方以上に危険かつ厄介な存在であり、裁判においてもっともケアしなければならぬ存在なのです。

裁判所が自分にとって「敵」になる場合

少し前に某大学教授とその教授がかつて所属していた企業との発明の対価をめぐる高裁での紛争がありました。報道によると、1審で200億円もの額が認められた職務発明対価が、控訴審で6億円あまりに減額され、強硬に和解を受諾させられた、ということでした。

和解直後、当該教授は記者会見において「日本の司法は腐っている!」などとかなり激しく怒っておられました。

この教授は、おそらく、「裁判所が敵となる場合」という状況を想像せず、「自分たちの言いつ分を、常にきちんと聞いてくれる味方である」という勝手に強固な思い込みをしておられたのであり、だからこそ「裏切られた!」という感情が強く出たのでしょう。

プロの訴訟弁護士からすれば、司法の判断が裁判所毎に変わったたり、世間の常識とまっ

畑中鐵丸 (はたなか・てつまる)

弁護士・ニューヨーク州弁護士

弁護士法人畑中鐵丸法律事務所(千代田区丸の内)代表弁護士。東京大学法学部在学中に司法試験(日本)に合格後、新日鐵勤務を経て弁護士登録。ペンシルヴァニア大学ロースクールに留学し、法学修士号を取得後、米国ニューヨーク州司法試験に合格。著書は『戦略的コンプライアンス経営』(弘文堂刊)、『法律オンチが会社を滅ぼす』(東洋経済新報社刊)ほか多数。雑誌「経済界」にて「勝ち組企業養成講座」を連載中。企業法務・国際法務のほか、医療・治療(柔道整復、鍼灸、マッサージ等)・ヘルスケアに関する法律問題にも意欲的に取り組んでいる。

最新刊は「企業法務バイブル 2010」(弁護士法人畑中鐵丸事務所著)。

ウェブサイトは <http://www.tetsumaru.com/>

たく逆の経験則でありえない事実を認定したり、明らかに条文の解釈や法的安定性を無視した判断を裁判所が平然とすることなど日常茶飯事です。ですから、裁判所が常に正しい訴訟運営と事実認定をするとは限らず、むしろ逆の事態を発生しうるリスクとして頭に入れておくべきだったのです。

「国政選挙における定数問題において、島根県や鳥取県の人たちは1人5票有し、東京都民には1人1票しかもてなくて、地域によって投票の価値が不平等で、『多数決』ではない『少数決』で政治運営されている、民主主義や平等原則に反しない」なんていう異常なことを平気でのたまう権力機関からすれば、発明の価値を200億から6億円程度に減じることなど「たいしたこと」のうちに入りません。

その意味では、例の大学教授は、こういう事

情を弁護士からきちんと説明を受け、訴訟の帰趨に対する期待値を適切な水準にまで下げていけば、あのように取り乱すこともなかったと思われまます。

裁判所や裁判官という点、今でこそ、なんとなく上品で紳士的なイメージがありますが、これまでみてきたとおり、法を解釈したり事実の存否を認定できる権力って、実はこの社会においてもとても強大で危険なものです。

裁判所は違憲立法審査権という権力をもっています。これは、「不透明な選任過程で選ばれた、見たことも聞いたこともない15人の地味な老人」が、選挙で選んだ議員が侃々諤々の議論の末決めた法律や、民主的基盤を持ち営々と行ってきた政府の行為を、「独自の憲法観に合わない」という理由だけで、吹っ飛ばせるパワーですから、十分ラディカルな権力といえます。

裁判では、まず「敵」を知ること

裁判を進める上で、訴訟の相手方も厄介なものです。「裁判所」こそが最大のジョーカーになるということはすでに述べたとおりです。「世間一般のイメージと実体が異なる」というのは、世の中においてよくみられる現象ですが、これまで縷々述べてきたとおり、裁判所なり裁判官もその一つです。

裁判所というのは、常に真実を発見できる目をもった超能力集団ではなく、当然ながら、機能的限界が内在します。

行政機関とはやや違うとはいえ、裁判所も当然ながら、お役所という法運用機関には変

わりありませんので、役所内部のルールに沿って言い分を申し述べないとまったく動いてくれませんし（このような裁判所というお役所に言って話すときに用いる特殊なルールなしし体系を「要件事実論」なんて呼んだりします）、お役所が動きやすい環境を作るのは、お役所から何らかのアクションをもらう側としては当然の義務です。

役所に向いて、プラカードやメガフォンをもって、旗立てて、ワーワーキーキー叫んでも役所は何にも協力してくれませんが、一定の方式に則って完全な文書を準備して提出し、役所が好むロジックを使って説得すると、お役所は様々な便宜を図ってくれます。

われわれ弁護士の活動というのは、片手に依頼者というお客、もう片手に裁判所というお客様（判決）というわれわれのもつとも欲するものを出してくれるという点で、依頼者よりも大事な「お客さん」といえます（を抱え、その両者の認識を整合させるようにすることにあります）。

バカもハサミも役人も使いようです。裁判を進める上で、このような機能的限界を十分ふまえた上で活用しなければなりませんし、逆にこういうことをふまえず「機能的限界のない常にかつ当然に真実が発見できる完全無欠の神様」と考えたいという訴訟運営に失敗することとなるのです。

裁判所の判断ロジック

以下、裁判所というお役所が好みそうな判断ロジックをいくつか紹介してみます。「ひねくれていて、人格的にも相当問題のあるとき

れる、畑中鐵丸という法曹界の異端児」の特異な経歴と主観に基づくもので、正しい姿かどうかは知りませんが、参考にはなるかと思えます。

(1) 書面による証拠がなければ事実とは認められない。争いになりそうな事実や重要な事実については、一般的に文書化するものだし、文書化されない事実は存在しない事実である。

(2) 法律や法的合理性にしたがった行動をした方を保護する。逆に法的合理性を無視して、社会常識にしたがった行動をした人間は保護しない。

(3) 性悪説に立つて法的予防措置を取るため行動した人間は「法的に勤勉な人間」であり勝訴させるが、性善説に立つて他人を万事情頼して何も紛争予防措置を取らなかった人間は「法的に怠惰な人間」であり敗訴させる。

(4) 法律に則った主張を簡潔に記した書面はきちんと読んで採用するが、心情に訴えるような主張や形容詞や副詞の多い書面は読まずにボイする。

(5) 尋問においてウソをつくのは当たり前。理路整然としたウソをついた方の話を真実と認める。あと、銀行員とか役人とかはウソをつくはげないと考えられる。

(6) できれば判決を書きたくない。和解で終わるのが一番いい。合理的な和解案を拒否するヤツはコノヤロ、あとで判決になったら覚えとけ、とか思ってしまう。

(7) 勝敗が微妙な事件の場合、負けても控訴しなごうな方（訴訟費用とか出せないビジョンボーソうな方）を負けさせた方がいい。負け

たらすぐに控訴しそうな勝気でお金をもっている方を敗訴させると控訴されてひっくり返され、出世に影響しかねないし。

まあ、(6)や(7)は「畑中鐵丸が裁判官だったらこうするかもしれない」という程度の与太話です。私としても、ホントの裁判官がそこまで腐っているとは思えたくありません。

「お客様は神様」裁判官こそがお客様

以上のように、弁護士にとって本件解決のキーマンは裁判所であり、裁判所という「お客様」をいかにこちら側に引き寄せるか、ということが活動のポイントになります。

優秀な弁護士であるほど、裁判とは「裁判官を、ターゲット・カスタマーとして、『自己の事案認識』という商品売り込むマーケティング活動である」ことを知っています。

裁判所の好むロジックや文書を用いて、こちらが認識している事実と裁判所に認識してもらいたい事実のギャップをどのようにして埋めていくかを考える必要があります。

弁護士の中には、正義や人権を振り回したり、相手方の主張の些細な矛盾や破綻を長々とほじくりかえしてはそのことで鬼の首でも取ったかのようになっている方がいますが、裁判官とすればこのようなことはどうでもいい話であって、この種の本筋とは無関係な場外乱闘を聞かせるとウンザリすることとなるのです。

次回も、裁判所なり裁判官の行動原理の解明と、これに基づく「裁判所とのうまいつきあい方」の話が続きます。

(続)

謹賀新年

E T C 治療家戦略研究会

〒251-0043
神奈川県藤沢市辻堂元町1-2-6 1F
電話 0466-333-3299
FAX 0466-333-3189

【URL】 <http://www.etc-karada.com/>
【mail】 office@etc-karada.com

謹賀新年

有限会社 エクセル

〒286-0018
千葉県成田市吾妻2-1-18-1
電話 0120-61-8550
FAX 0476-29-8560

【mail】 narita-hinata@nifty.com

新年を寿ぎ 謹んでお慶びを申し上げます

こくしゅ塾グループ

〒275-0011
千葉県習志野市大久保3丁目15-1
電話 047-411-6081
FAX 047-411-6213

【URL】 <http://kokushu.com/>
【mail】 00honbu@kokushu.com

謹賀新年

J H A 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
電話 03-5289-8171
FAX 03-5289-8173

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

希望の光は

全日本オステオパシー協会

〒156-0054
東京都世田谷区桜丘2-21-8 101
電話 03-3427-8807
FAX 03-3427-8807

【URL】 <http://alljapan-osteo.net/>
【mail】 info@alljapan-osteo.net

賀正

中濱カイロプラクティクス・ テクニクスクール

〒616-8305
京都府京都市右京区嵯峨広沢御所ノ内町43-36
電話 075-864-3939
FAX 075-882-6757

【URL】 <http://www.nakahamadc.jp/>

謹賀新年

パーフェクト クラニオロジー協会

〒144-0031
東京都大田区東浦田2-29-13 1F
電話 03-3736-6508
FAX 03-3736-6508

【URL】 <http://www.perfect-craniology.jp/>
【mail】 csf-practice@yahoo.co.jp

謹賀新年

P C C プロエシヨナルコネクターズクラブ

〒354-0015
埼玉県富士見市東みずほ台1-4-3 2F
電話 049-255-5256
FAX 049-255-8168

【URL】 <http://e-pcc.jp/>
【mail】 balance@group.email.ne.jp

あけましておめでとうございます

フィットバランス療術学院 学院長 吉田 正幸

〒107-0062
東京都港区南青山2-9-3
青山JPビル2階
電話 03-5775-4859
FAX 03-5775-7024

【URL】 <http://fitbalance.net/>
【mail】 gakuin@fitbalance.net

謹賀新年

鍼灸マッサージの未来形 森の風

〒150-0002
東京都渋谷区渋谷2-2-2
ルカビル7F
電話 03-3400-1848
FAX 03-3400-2234

【URL】 <http://www.mori-no-kaze.com/>
【mail】 goto@mori-no-kaze.com

謹賀新年

消痛心療整体 横山式筋二点療法セミナー

〒300-0051
茨城県土浦市真鍋4-5-2
電話 029-821-6084
FAX 029-835-2078

【URL】 <http://www.yokoyama-kin2ten.com/>
【mail】 yokoyama-kin2ten@jcom.home.ne.jp

謹賀新年

リンドウ治療院

〒210-0837
神奈川県川崎市川崎区渡田1-18-10
ウイズビル1F
電話 044-366-1848
FAX 044-366-2234

【URL】 <http://www.rindou-japan.com/>
【mail】 goto-t@sa2.so-net.ne.jp

謹賀新年

「大同団結」で苦境を乗り越えましょう あさひ接骨師会 会長 池田 勝光

〒510-0075
三重県四日市市安島1丁目4-6
KANENビル7F レフト岸検センター
電話 059-359-0333
FAX 059-359-0335

【URL】 <http://www.asahi-sekkotsu.com/>
【mail】 info@asahi-sekkotsu.com

明けておめでとうございます

安全保障柔道整復師会 安全保障鍼灸マッサージ師会

〒103-0028
東京都中央区八重洲1-7-20
八重洲口会館7F
電話 03-3275-1987
FAX 03-3275-2228

【URL】 <http://www.e-daikoku.com/anzen/index.html>
【mail】 anzen@e-daikoku.com

謹賀新年

株式会社 NSK 保険協会 (日本接骨師共同)

〒460-0007
愛知県名古屋市中区新栄2-1-9
FLEXビル1506号
電話 052-264-1999
FAX 052-264-0999

【URL】 <http://www.nsk-hk.co.jp/>
【mail】 nsk@nsk-hk.co.jp

謹賀新年

N P O 全国鍼灸マッサージ協会

〒156-0043
東京都世田谷区松原1-38-19
東建ビル302
電話 03-3324-5786
FAX 03-5301-5066

【URL】 <http://www.jamma.org/>

新春を寿ぎ 謹んでお慶びを申し上げます

さくら接骨師会

〒275-0011
千葉県習志野市大久保三丁目十五番一号
電話 047-411-6082
FAX 047-411-6213

【URL】 <http://www.sakura-saku.org/>
【mail】 00honbu@kokushu.com

謹賀新年

事業協同組合

全国鍼灸マッサージ師協会

〒156-0043
東京都世田谷区松原1-38-19
東建ビル302
電話 03-3324-5786
FAX 03-5301-5066

【URL】 <http://www.ammas.org/>

謹賀新年

全国整骨師会

会長 村上一男

〒277-0841
千葉県柏市あけぼの1-1-3
電話 04-7145-6004
FAX 04-7144-4801

賀正

第一日本接骨師会

〒467-0842
愛知県名古屋市中区瑞穂区妙意通4-27-1
ファーストステージ2F
電話 052-858-2363
FAX 052-858-2383

【URL】 <http://www.daiichi-bs.com/>
【mail】 deiwan-info@pc.email.ne.jp

敬頌新禧

中部柔整師協会

〒464-0075
愛知県名古屋市千種区内山三丁目10番17号
今池セントラルビル8階
電話 052-938-9805
FAX 052-938-9806

【URL】 <http://www.chubujuseishikyokai.co.jp/>
【mail】 chubujusei@extra.ocn.ne.jp

謹賀新年

徳島県保険接骨師会

〒770-0023
徳島県徳島市佐古三番町16-8
電話 088-626-0611
FAX 088-626-0649

【URL】 <http://machi.goo.ne.jp/0120-927611>
【mail】 ohsumi@tk2.nmt.ne.jp

謹賀新年

西日本整復師会

〒814-0161
福岡県福岡市早良区飯倉4-19-20
電話 092-861-4553
FAX 092-801-5319

謹賀新年

株式会社メディックス

〒101-0063
東京都千代田区神田淡路町1-1-1
K A I I ビル
電話 03-5297-8123
FAX 03-5297-8120

【URL】 <http://www.mdx-grp.co.jp>
【mail】 info@mdx-center.com

儲かる治療院の採用技法・消痛心療整体

ア！！痛みが消えた。「魔法みたい！！」と患者さんの声

【基礎セミナー】

大阪 1/13、14
東京 1/27、28

教育システム大巾改訂・横山式筋二点療法

映像通信教育コースだけでも卒業証書

各地で開講・誰でも痛みがとれる新設「基礎セミナー」
2日で修了・この講座で、手と指の動かし方が分る
後はDVD 13テーマがベテラン治療師へ一直線

【基礎セミナー】

福岡 2/6、7
大阪 2/10、11
東京 2/26、27

【体験会】

大阪 1/10
福岡 1/17
東京 1/24

無料体験・見学会

〈見学〉 難疾患治療法の実技練習会（患者対応研究会）の見学
〈体験〉 参加者自身の体の痛みの解消を、その場で体験、横山式筋二点療法の解説
〈繁盛治療院への処方箋〉 ワンベットの月100万円売上げる受講生の発表
〈学習進路〉 今後の流れを解説

各日 13:30~16:30

【体験会】

大阪 3/2
名古屋 3/7
東京 3/25

手技治療界の難問解決・頸椎触察法の新発見が決め手

横山式むち打ち症特殊技法講座・受講受付中

【むち打ち】

パート1
大阪 1/11
福岡 1/21
東京 1/25

むち打ち症に後遺症はありません・治しきれなかっただけで
受傷直後からの施術が完治を早めます・痛がっている患者さんでも大丈夫です
2回で修了・これで救える100万人の隠れむち打ち患者さん
重いむち打ち患者の治療で、困っていませんか
患者さんをセミナー会場にお連れ下さい・モデルとして施術をお見せします

【むち打ち】

パート2
大阪 2/14
東京 3/26



むち打ち119番
携帯サイト

日程表と会場など詳しい資料請求申込は、下記へ

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

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



横山式筋二点療法
ゼミナール
携帯サイト

全国むち打ち119番

消痛心療整体・横山式筋二点療法ゼミナール

あけましておめでとうございます
今年もよろしくお願ひ申し上げます

横山式筋二点療法ゼミナール
会長 横山 桂子



東洋医学の歴史と伝統の中から 現代に求められる スペシャリストを養成

国分町校舎



④は青葉山校舎（地上4階、地下3階）
右写真⑤は正門脇に建てられている創立者・国分壮氏の銅像
⑥は同じく正門脇にある赤門美術館



戦後の東洋医学教育の発展とともに

東洋において古来より高貴な人の門構えは「赤門」であった。この名前を冠した赤門鍼灸柔整専門学校（創立者・国分壮氏、校長・坂本正憲氏）は、東洋医学の医療人を育成する専門学校として全国に知られてきた。昭和23（1948）年4月に厚生省の学校養成施設に関する法令が施行されたことを受け、同年4月に養成施設設置を申請し、12月に厚生大臣から認定され他校に先駆けて厚生省認定校として学校運営を開始した。





創立以来、東洋医学の登龍門として、卒業生8200名以上を世に送り出し高い評価を得てきた。同校は、わが国の戦後の東洋医学の発展そのものだと言っても過言ではないだろう。

昭和22年以前の旧法下では、鍼灸師や柔道整復師の資格取得については内務省令で規定されていた。4年以上の徒弟修行を経て知事試験に合格するか、または知事が指定した学校（講習所）を卒業しないと免許を申請することができなかった。当時、知事指定の学校は全国に数えるほどしかなかった。

同校で30年以上にわたり教鞭を執る熊田典子氏（専任教員）は、「戦後間もない頃だったので、一般人の他に大陸からの復員兵や傷痍軍人など、さまざまな人が入学してきました」と開校当時を振り返る。熊田氏は旧法における最後の資格試験となった昭和23（1948）年に按

摩術の資格を取得、昭和32（1957）年同校の鍼灸科を卒業し、現在は同校の学生に対し手技療法の理論と実技を指導している。「当校は、伝統医学・東洋医学系の医療従事者の資格取得を目的として設置されているため、開校以来、あらゆる人に門戸を開放し生涯教育を先取りしてきたようなところがありました。ですから、入学者の年齢も学歴・経歴も多岐に渡っています。学生と一口に言っても18歳から60歳代とその年齢層は幅広く、他の職種を経て入学する方も珍しくありません。最近の傾向としては、女性の方が年々増え、今では全体の4割ほどになります。また、20年前から外国人の入学者も出てきています。学校創立から62年。時代は変わっても、各地から向学心のある者たちが「赤門」に集う。

昭和40年代になると入学志願者が増えてきたことから定員の増員計画を立て、柔整科は一定の定員を増員することができた。しかし、鍼灸科は法的規制や視覚障害者団体と業界との関係から、構想どおり増員するこ

昭和22（1947）年4月	宮城県から「東北高等鍼灸学校」（仙台市青葉区大町）の設立の許可を受ける。
“ 23（1948）年12月	厚生大臣から全国第一号として「東北高等鍼灸整按学校」（按摩科2年制、鍼灸科5年制、柔道整復科4年制）の認定を受ける。
“ 24（1949）年4月	文部大臣から公益法人として「財団法人東北高等鍼灸整按学校」の設立が許可される。
“ 26（1951）年9月	財団法人名を「赤門学志院」に改称。校名を「東北高等鍼灸整復学校」に改称。
“ 32（1957）年4月	川内校舎新築落成、大町旧校舎から移転。
“ 42（1967）年8月	川内に新校舎落成。
“ 43（1968）年4月	校名を「仙台赤門鍼灸柔道整復学校」に改称。
“ 54（1979）年3月	宮城県から専修学校として認可を受ける。校名を「赤門鍼灸柔整専門学校」に改称。
“ 58（1983）年8月	青葉山現校舎落成、川内旧校舎から移転。
平成2（1990）年4月	全課程3年制の法令改正にともない、厚生大臣から課程学科の再認定を受ける。
“ 9（1997）年4月	学校創立50周年を迎える。
“ 17（2005）年4月	屋外運動施設が完成。
“ 19（2007）年3月	国分町に新校舎落成。
“ 19（2007）年4月	学校創立60周年を迎える。厚生労働大臣から東洋療法教育専攻科の新設が認定される。
“ 21（2009）年4月	厚労大臣から鍼灸科第一部の新設が認定される。

とはなかなか困難だった。

昭和58（1983）年には、新たな発展を期して、仙台の象徴である青葉山に新校舎（現青葉山校舎）を落成し移転した。この一帯は、豊かな自然に恵まれ、東北大学や宮城教育大学などの教育機関が集まる文教地区。青葉山校舎は、まさに「学都仙台」を象徴するこの文教地区に位置している。普通教室、実習室や柔道場のほかに、専門分野の蔵書を多く備えた図書室や、バスケットボールやテニスなど多種のスポーツに利用できる屋外運動場などの施設が構内に設けられ、仙台駅からスクールバスを運行（無料）するなど学生が勉強に専念し、快適に学生生活を送れるような環境が整えられている。「いろいろな個性と切磋琢磨し、学業に打ち込めるこの環境こそが、世の信

地域治療院経営勉強会

参加費10,500円

誰でも参加OK!!

長期不況×政権交代で時代はまた変わる!

- 1月31日(日) 東京：国際フォーラム
 - 3月28日(日) 大阪：梅田スカイビル
 - 5月23日(日) 東京：NSビル
 - 6月20日(日) 名古屋：産業労働センター
- 時間：13：30～16：30 / 各定員50名
講師：PCC 花谷博幸
- 治療院経営のルールを学ぶ勉強会
 - 目標設定…
 - 治療院マーケティングとは…
 - ロコミ発生とは…
 - 不況時代にすべきこと…
 - 繁盛チェックシート…



不況時代に見るDVD

治療院売上げアップ

フリー(無料)テクニク36

緊急制作
9,800円
代引送料税込

ほとんどお金を使わず治療院の売上げが上昇するテクニク36個を厳選、DVDにして緊急リリース!

ぜひ奥様と一緒に見て下さい!!



PCC URL <http://www.e-pcc.jp>

プロフェッショナル・コーディネーターズ・クラブ

【お申込は今すぐ!】氏名・院名・電話・FAX・住所を記載の上、FAXで申込受付。3日営業日以内に参加キャンセル待ちの連絡をします。1ヶ月前に代引きにて受講票送付/DVDは毎週水曜日代引きにて発送しています。●FAX 049-255-8168

頼を受け、社会になくはならない人物を育てる大きな力になっています」と熊田氏は語る。

教育指導方法の特徴

同校の教育目標は、東洋医学の知識と技術を深く享受し、高い人格を伴った医療人の育成をすること。その礎には「東洋医学を社会に普及し、国民の健康福祉に貢献する」という建学の理念がある。



平成12(2000)年以降、柔整・鍼灸の専門学校は急増し、競争時代に突入した。教育現場ではその状況をどのように捉えているのだろうか。

「市場経済主義のもとに、平成12年4月に養成施設指導要領で正式に規制緩和が行われると、養成校が全国に急激に増加したため、近年では以前のように全国から学生が集まってくる状況ではなくなり、近隣県からの入学者が中心となりました。ですから、今では地域に根ざした養成校へと変わりつつあります。また、大卒者、社会人経験者の割合が減少し学生の年齢が若年化する傾向にあります。現代の若者は自己本位な行動が目立つと言われていますが、当校の学生は落ち着いていて自立精神がある者が多いという評価をいただいています。しかし、最近の学生の成績については言えば、成績の良い者と悪い者とがはっきり分かれてきています。かつての学生の成績をグラフにすると、それは平均的な成績の学生を中心とした『山型の曲線』を描いていました。現在の学生の成績は、ふたごぶらクダの『コブ型の曲線』を描いています。そのため、後ろのコブに入ってしまうという出席状況が思わしくない学生や学力不足の学生には、補講・補習を実施する時間を設け勉強のコツを指導するなど、国家試験に合格できるようにできる限りの支援を行っています。こうした学業成績の二極化は、当校に限らず養成校

全体に共通した重要な問題だと思えます」。

学校創設当時の昭和20年代といえ、伝統鍼灸(経絡治療)が日本では主流で、同校の基盤もそこにあった。ところが昭和40年代に現代的治療が広がり、さらに昭和50年代より中医学的治療が入ってきたことから、学生に対する指導方法にも独自の工夫がなされてきた。「現在は経絡治療を主として、現代的治療、中医学的治療も流派に関わらず指導しています。伝統治療を理解するためには古典が読めなくてはならないことから、漢文は必須科目としています。また、中医学を学ぶ上で中国語の力も必要なので、中国語教育も早くから取り入れてきました。従来、卒業後は独立開業がほとんどでしたが、最近是有資格者が増加していることから卒後の進路選択も多様化しています。スポーツ鍼灸に進む者もいれば、中医学に進む者もいたり、学んだことを基にしてさまざまな道を開拓しています。いずれの進路を選ぶにしても、医療人には生涯勉強が必要であるという観点から、興味を持ったことには自ら進んで学んでいく姿勢を持つように習慣づけを行っています」。

学生たちの大先輩ともいえる熊田氏もこうも話す。「医療人には広い視野と知識を身につけ人間性を磨き成長することが求められます。大切なことは患者さんに対する心からの笑顔です。そしてあり

がとうという感謝の言葉を素直に言えること。奉仕の精神を身につけることは知識や技術を学ぶよりさらに大切なことです」。

同校には、奉仕の精神を学ぶことを目標の一つとして、全学生で組成し活動する日本赤十字認定の団体「赤門青年手技医療赤十字団」が組織されている。献血推進活動の支援や救急法の講習会などを行い社会奉仕に貢献。年2回の校内献血の実施など積極的な姿勢が評価され、厚生労働大臣より何度も表彰されている。団体の発足から約半世紀、奉仕の心を育てるこれらの活動は、今なお学校の伝

年2回の校内献血など実施している
赤門青年手技医療赤十字団



統として受け継がれている。

さらに進化する「赤門」

現在、同校には「鍼灸指圧科」、「鍼灸科第一部・第二部」、「柔道整復科・柔道整復科第二部」の3学科5コースのほか、あん摩マッサージ指圧・鍼灸療養課程の「東洋療法教育専攻科」が設置されている。

学校創立60周年を迎えた平成19(2007)年4月には、厚生労働大臣の指定を受け、仙台市青葉区国分町に按摩マッサージ指圧・鍼灸教員養成課程の「東洋療法教育専攻科」を設置した。同科は東北地方で初めての当該教員養成機関であり、東北地方をはじめ全国各地の当該教員の資質と教育水準の向上をはかることを目的に設置された。医療

鍼灸指圧師・鍼灸科

	鍼灸指圧科 (昼間3年制 定員50名)	鍼灸科第一部 (昼間3年制 定員30名)	鍼灸科第二部 (夜間3年制 定員30名)
取得できる 国家試験受験資格	あん摩マッサージ指圧師 はり師・きゅう師	はり師・きゅう師	
授業時間	月～金 9:00～16:30	月～金 13:00～17:00 土 13:00～18:00	月～金 17:30～21:00 土 13:00～18:00

柔道整復科

	柔道整復科 (昼間3年制 定員60名)	柔道整復科第二部 (夜間3年制 定員60名)
取得できる 国家試験受験資格	柔道整復師	
授業時間	月～金 9:00～16:30	月～金 17:30～21:00 土 13:00～18:00

削減して昼間課程「鍼灸科第一部」を新設した。「これまでの実績と伝

人を育てる教員や高い臨床能力を有する治療家を養成するには、実際の臨床現場に立つ機会を多く提供する必要があります。ことから、多くの患者さんの来院を望める仙台市中心部に国分町校舎を落成し、施設内に附属臨床施設の「東洋医学臨床治療所」を併設した。さらに、平成21(2009)年4月には、近年の入学志願者層の変化に対応するため、はき師養成課程の第二部の定員を

統に甘んじることなく、今後も社会情勢変化やニーズに合わせ、東洋医学の発展と医療人の養成に努力を続けていきたいと思えます」と熊田氏は、時代の変遷とともに前進していく赤門鍼灸柔整専門学校について語ってくれた。

東洋療法教育専攻科
(昼間2年制 定員25名)

入学資格	高卒(または同等)以上で、かつあん摩マッサージ指圧師、はり師・きゅう師の免許取得(見込)者
取得できる資格	あん摩マッサージ指圧師教員免許、はり師教員免許、きゅう師教員免許 ※所有している免許により、取得できる教員資格に制限がある
授業時間	月～金 9:00～16:40
カリキュラム	
基礎分野	漢文学
教職教育科目	教育原論、教育心理学、教育方法、教育実習
専門基礎科目	人体形態学論、人体機能学論、社会医学特論、臨床医学論
専門科目	あん摩マッサージ指圧応用学、はり・きゅう応用学、あん摩マッサージ指圧臨床学、はり・きゅう臨床学、東洋医学特論、臨床実習
関連科目	医療法規・関係法規、卒業研究



DVD

Information セラピストたちのドキュメンタリー番組

ニッポンのセラピスト DVD

2010年2月1日販売開始!

ニッポンのセラピストDVD ~~4,200円~~

ひーりんぐマガジン特別価格

3,900円

(税込み)

●送料・代引き手数料が別途必要となります。





ニッポンのセラピスト

100人のセラピストには、
100通りのストーリーがあります。

ニッポンのセラピスト 検索

詳しくはホームページをご覧ください。

■出演企業・治療家・セラピスト
 司会：レイチェル・チャン 解説：佐藤 吉隆 (ひーりんぐマガジン編集長)
 出演・企業、治療院、セラピスト：KEN山本/品川接骨院グループ 田中淳 永谷大/こやまクリニック 小山 郁
 とと葉 宮本 隼人/星野カイロプラクティック研究所/ 木田実 /ハン ヨンラン



上田曾太郎の

初歩の 会計教室

医療費控除

第23回

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。

医療費控除の概要

治療院を経営している山田さんは、そろそろ確定申告をしなければと思っ
ています。その際、自分や家族が医者などにかか
ったときの治療代が自分の所得から差し
引くことができるか聞きました。医療費控
除は、自己または自己と生計を一にする
配偶者やその他の親族のために医療費を
支払った場合には、一定の金額の所得控
除を受けることができるという制度です。

その年の1月1日から12月31日までの間
に支払った医療費が対象になります。

医療費控除の対象となる金額は、実際
に支払った医療費の合計から保険金など
で補てんされる金額を差し引いた金額か
らさらに10万円（その年の総所得金額等
が200万円未満の人は、総所得金額等
5%の金額）を差し引いた金額で最高2

00万円までです。

山田さんは自分と家族の医療費の領収
書を合計すると30万円ありました。この
場合は、30万円から10万円を差し引いた
20万円が所得控除できます。

医療費の合計が10万円以上でないとい
療費控除は受けられないと思っておられ
る方が多いようですが、その年の総所得
金額が200万円未満の人は、医療費が
10万円未満でも控除を受けられることが
あります。

山田さんの医療費が9万円で総所得金
額が150万円の場合は、総所得金額の5
%、7万5000円を超える分の1万5
000円（9万円－7万5000円）が
所得控除できます。この医療費控除を受
けるためには、医療費控除に関する事項
を記載した確定申告書を税務署に提出す
る手続きが必要です。

控除対象になる医療費

山田さんは医療費の領収書を見ている
と、医者以外のものはどうなるのだろうと
いう疑問がわいてきました。山田さんは
柔道整復師として接骨院を営んでいます。
患者さんから「これは医療費控除の対象に
なるの？」と聞かれたことがありました。

税法では、あん摩マッサージ指圧師、はり
師、きゅう師、柔道整復師による施術の
対価は医療費控除の対象になっています。
ただし、疲れを癒したり、体調を整える
といった治療に直接関係のないものは含
まれません。

では、施術のうち社会保険対象のものと
保険外の施術だと、どちらも医療費控除の
対象になるのでしょうか？ 税法ではあ
くまで「その病状などに応じて一般的に支
出される水準を著しく超えない部分の金

額」とされており、保険外の施術だから
ダメという条文はありません。余談です
が、接骨院に対する保健所への患者からの
クレームが多いのは施術代の領収書をそ
の都度発行してくれないというものです。
手書きだと面倒くさいので月に一度とか、
年に一度まとめて領収書を発行する治療
院もあるようですが、レジを導入してそ
の都度発行するようにしましょう。

治療または療養代以外でも対象になる
ものとして、医薬品代や病院までの交通費
などがあります。風邪をひいた場合の風邪
薬などの購入代金は医療費となりますが、
ビタミン剤などの病気の予防や健康増進
のために用いられる医薬品の購入代金は
医療費となりません。

歯の治療については、最近インプラン
トを行う人が増えてきました。治療代が
かなり高額になります。税法では「一般

的に支出される水準を著しく超えると認められる特殊なもの」は医療費控除の対象になりません。しかし、厚生労働省はこのインプラントを高度先進医療と見て、領収書は医療費控除を受ける場合に必要となる趣旨がホームページに記載されています。歯列矯正については、発育段階にある子どもの成長を阻害しないようにするために歯列矯正の目的などからみて歯列矯正が必要と認められる場合の費用は、医療費控除の対象になります。しかし、同じ歯列矯正でも、容姿を美化するための費用は、医療費控除の対象になりません。

人間ドックや健康診断など予防のための費用は、疾病の治療を行うものではないので、原則として医療費控除の対象とはなりません。新型インフルエンザのワクチンなどの予防接種は医療費控除の対象になりません。しかし、健康診断などの結果、重大な疾病が発見され、かつ、その診断に引き続きその疾病の治療を行った場合には、その健康診断は治療に先立って行われる診察と同様に考えることができま

るので、その健康診断のための費用も医療費控除の対象になります。メタボ健診（特定健康診査）の結果、一定の要件に該当する者が生活習慣病であることが濃厚として、健診を行った医師の指示により、具体的な生活習慣の改善指導（積極的支援）が行われた場合には、その指導のもととなった健診にかかわる自己負担額は、

医療費控除の対象となります。

最近よく聞くレーシック手術は、眼の機能それ自体を医学的な方法で正常な状態に回復させるものであり医療費控除の対象となります。眼鏡の購入代は医療費控除の対象とはなりません。斜視、白内障、緑内障などで手術後の機能回復のため短期間装用するものや、幼児の未発達視力を向上させるために装着を要するための眼鏡など医師の指示で装用するものは、医療費控除の対象となります。

入院費用については、医療費控除の対象になるものとそうでないものがあります。入院に際し寝巻きや洗面具などの身の回り品を購入することがありますが、これは医療費控除の対象になりません。医師や看護師に対するお礼は、診療などの対価ではありませんから医療費控除の対象になりません。個室に入院したときなどの差額ベッドの料金は、医師の診療、治療を受けるために通常必要な費用かどうかで判断します。本人や家族の都合だけで個室にしたときは医療費控除の対象になりません。

事が気に入らず、他から出前を取ったり、外食したものまでは控除の対象にはなりません。患者のおむつ代については、傷病によりおむつね6カ月以上にわたり寝たきりであり、かつ、医師の治療を受けている人のおむつ代は、医師による治療を受けるため直接必要な費用となりますので、医療費控除の対象となります。ただし、おむつ代であったとしても寝たきりではないが排泄がうまくできない人用（幼児・大人を問わず）おむつについては、医療費控除の対象とはなりません。

医療費の領収書を無くした場合でも医療費控除は受けられるのでしょうか。医療費控除の適用を受けるためには、医療費の領収書などを確定申告に添付あるいは提示しなければなりません。したがって、領収書のない場合は原則として適用を受けることができません。保険者からの「医療費のお知らせ」は領収書にはあたら

医療費控除は、自己または自己と生計を一にする配偶者その他の親族に係る医療費を支払った場合に適用されるため、生計を一にする配偶者その他の親族であれば、医療費控除の対象となります。したがって、この場合、夫の方で医療費控除ができません。

医療費控除の金額からは、保険金、損害賠償金その他これらに類するものにより補てんされる部分の金額が除かれます。この補てん額にあたるのは、具体的には、保険者から支給される出産育児一時金、高額療養費などです。損害保険契約または生命保険契約に基づき医療費の補填を目的として支払を受ける傷害費用、保険金、医療保険金、入院費給付金などや医療費の補填を目的として支払を受ける損害賠償金などが該当します。

補てん額が医療費を超えてしまった際は医療費控除ができないのでしょうか。この除かれる金額は、差し引く医療費ごとに個別計算となりますので、他の医療費に影響させないことになっています。超過分の補てん額は他の医療費控除の対象となる医療費から控除する必要はありません。

前号内容訂正 前号で「弔慰金を遺族に支給する場合は、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。」と記載しましたが、これは業務上の死亡の場合です。業務上の死亡でない場合は、給与の半年分に相当する金額まで相続税の対象にされません。

付添人を頼んだときの付添料は、療養上の世話を受けるための費用として医療費控除の対象となります。所定の料金以外の心付けなどは除かれます。また、親族などに付添料の名目でお金を支払っても控除の対象になりません。入院中は病院で支給される食事を摂ることにあります。これは、入院代に含まれますので医療費控除の対象になりません。しかし、病院の食

夫が個人事業主、妻が青色専従者で妻の医療費を夫が支払った場合、夫の方で医療費控除はできるのでしょうか。

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
2月 6日、20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
3月 6日、20日	
4月 3日、17日	
5月 1日、15日、29日	
原則として毎月第1、3土曜日	

非会員は 2000 円

NPO法人日本手技療法協会主催

治療院支援セミナー

- ①事情があり治療院を売りたい・買いたい（譲渡条件のポイント）
- ②開業1年目、初めての確定申告の方法について教えて？
- ③個人事業主・法人成りのメリット & デメリットは何？
- ④院内を模様替えしたい & 変えたいがポイントは？
- ⑤資金繰りが上手くいかない。
- ⑥今後の業界予測から経営を見直したい。

○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

治療院

入場無料

(本協会会員)

非会員は 2000 円

よるず相談お受けいたします

開催日

2月 13日、27日

3月 13日、27日

4月 10日、24日

5月 8日、22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、
こんな悩みは誰に聞いて
いいか分からない...
そんな先生の疑問、質問
なんでもよるず相談
お受けします。

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26ページ）をご覧ください。

迎春

本年もよろしくお願ひ
申し上げます

平成22年

阿部会計事務所

阿部 尚武

〒262-0003
千葉県千葉市花見川区幕張町6-73-4
江澤ビル2F
電話 043-298-3700

【URL】 <http://www.abekaikei.com/>

安部経営・会計事務所

〒170-0004
東京都豊島区北大塚3-31-14
電話 03-3918-3711(代)
FAX 03-3918-5766

税理士・行政書士

池田兼男 事務所

〒221-0844
神奈川県横浜市神奈川区沢渡1-2
菱興高島台第2ビル4-H
電話 045-314-1250(代)

【URL】 <http://ikeda-kaikei.net/>

石倉会計事務所

〒640-8035
和歌山県和歌山市万町7番地
電話 073-423-5033

【URL】 <http://www.tax-ishikura.com/>

大野晃代 税理士事務所

〒354-0031
埼玉県富士見市勝瀬1321
ブリマウェーラ103
電話 049-256-7740

【URL】 <http://oh-no-kaikei.com/>

神山会計事務所

〒301-0816
茨城県龍ヶ崎市大徳町224
電話 0297-64-1626

【URL】 <http://www.kamiyama.jp/>

熊澤彰人 税理士事務所

〒508-0044
岐阜県中津川市昭和町1番11号
電話 0573-66-7276

【mail】 akihito@e-kumazawa.com

小杉浩之 税理士事務所

〒435-0042
静岡県浜松市東区篠ヶ瀬町263番地
電話 053-411-0193
FAX 053-411-0198

【URL】 <http://www1.odn.ne.jp/~jirou-tax/>

鈴木光男 税理士事務所

〒321-0932
栃木県宇都宮市平松本町72-2
電話 028-633-7236
FAX 028-633-7399

高澤会計事務所

〒262-0032
千葉県千葉市花見川区幕張町5丁目426番地
電話 043-272-3001

【mail】 takazawa@takazawakaikei.com

タカセ会計事務所

税理士 高瀬 智亨

〒133-0052
東京都江戸川区東小岩5-37-18
電話 03-5668-2521

【URL】 <http://www.tsv-c.jp/>

高橋二郎 税理士事務所

〒984-0022
宮城県仙台市若林区五橋3丁目5番21号
電話 022-212-4751

【URL】 <http://www1.odn.ne.jp/~jirou-tax/>

公認会計士・税理士

竹代会計事務所

〒670-0048
兵庫県姫路市船橋町2丁目1番地3
電話 079-298-0002
FAX 079-295-8460

西出太郎 税理士事務所

〒597-0042
大阪府貝塚市名越567番地
電話 072-424-2022

【URL】 <http://www.jiri-rita.com>

藤原総合会計事務所

〒619-0214
京都府木津川市木津宮ノ内95-9
電話 0744-72-7711

【URL】 <http://www.fujiharakaikei.com>

Libra^ラ会計コンサルティンク

〒651-0086
兵庫県神戸市中央区磯上通4-3-10
IPSEXEST801
電話 078-983-8844

【URL】 <http://www.libra-ac.com/>

あい鍼灸整骨院

〒572-0824
大阪府寝屋川市菅島東2-12-36
電話 072-823-0161
FAX 072-823-0161

上尾本町整骨院

〒362-0014
埼玉県上尾市本町2-13-8
電話 048-774-8177

【URL】 <http://www.ageo-seikotsu.com/>

伊豆長岡・弘法の湯古奈本店マッサージ

〒410-2211
静岡県伊豆の国市長岡867-10
電話 055-948-3444
FAX 055-948-3444

小倉治療院

〒125-0041
東京都葛飾区東金町5-42-7
電話 03-3607-9018
FAX 03-3607-9028

かず鍼灸・整骨院

〒186-0003
東京都国立市富士見台1-17-11
電話 042-505-6195

【URL】 <http://www.kazu-bone.com/>

キリン療術院

〒190-0021
東京都立川市羽衣町3-2-14
電話 042-529-7981

【URL】 <http://homepage3.nifty.com/kyrin/>

栗原接骨院

〒366-0000
埼玉県深谷市深谷554-1
電話 048-571-1768
FAX 048-571-1768

(株)ケアプラス

〒108-0014
東京都港区芝4-13-4
藤島ビル9階
電話 03-64336-0730

【URL】 <http://www.care-plus.co.jp/>

サトル整体・リリース

〒619-0214
京都府木津川市木津南後背1-75-21
電話 0774-71-9620

【mail】 josatoru@d7.dion.ne.jp

新宿プラザ通り接骨院

山根基久夫

〒160-0023
東京都新宿区西新宿1-13-12
電話 03-5908-4747
FAX 03-5908-4757
西新宿昭和ビル9F

せんげん台柔整院

〒343-0041
埼玉県越谷市千間台西1-67
トスカ5F
電話 048-978-5637

【URL】 <http://www.oste-jmc.com>

宗佐指圧鍼灸治療院

〒675-1201
兵庫県加古川市八幡町宗佐1112番地
電話 079-438-0893
FAX 079-438-3812

高岡治療院

鍼灸師・あんまマッサージ指圧師

高岡亨

〒025-0002
岩手県花巻市西宮野目第14地割29番地8
電話 0198-23-6958

田島整体指圧治療院

〒370-0105
群馬県伊勢崎市境伊与久2769-1
電話 0270-76-0225

【mail】 user616559@aol.com

中日鍼灸接骨院

〒476-0013
愛知県東海市中央町7-1
電話 0562-33-8808

【URL】 <http://www.chunichi-sekkotsu.com/>

(有)THCコーポレーション
代表 杉井 紀光

〒652-0801
兵庫県神戸市兵庫区中道通4-1-22
電話 078-511-6229
FAX 078-511-6229

TTC
トータルセラピストコミュニティー

〒135-0002
東京都江東区住吉2-5-10-401
電話 03-3634-1840

【URL】 <http://ttc-j.info/>

ときめき整骨院

〒297-0065
千葉県茂原市緑ヶ丘1-42-3
電話 0475-25-8344

【URL】 <http://www.tokimeki-seikotuin.com/>

永瀬接骨院

〒332-0001
埼玉県川口市朝日1-14-10
電話 048-225-4199
FAX 048-225-4199

のぞみ整骨院
院長 橋口 望

〒410-1101
静岡県裾野市岩波2-4-8
電話 055-965-0903

【URL】 <http://www.h5.dion.ne.jp/~nozomi/>

野村施療院

〒742-0033
山口県柳井市新庄細長48-3
電話 0820-23-3658
FAX 0820-23-3658

ハートフルマツサージ

〒472-0004
愛知県知立市南陽2-168
サンドエル1F
電話 090-4196-8100

【mail】 heart_b_s_i@yahoo.co.jp

ふじみ野リズム鍼灸整骨院

〒356-0052
埼玉県ふじみ野市苗間3-79-4
電話 049-256-7600

【URL】 <http://www.rythem-seikotsuin.com/>

プラズマ治療院
角田 芳信

〒910-0859
福井県福井市日之出4丁目8番8号
電話 0776-23-7207
FAX 0776-23-7207

(有)平成接骨院

〒436-0222
静岡県掛川市下垂木2-240-3
電話 0537-22-8522

【URL】 <http://www.heisei-bone.com>

道島接骨院

布施 俊太郎

〒164-0002
東京都中野区上高田3-18-7
ハイツ中村101
電話 03-3388-9604

【URL】 <http://www.33889604.jp/>

宮澤整骨院

〒408-0112
山梨県北杜市須玉町若神子85
電話 0551-42-2010
FAX 0551-42-2010

メディカルネットサービス株式会社
代表取締役 水嶋 昭彦

〒802-0006
福岡県北九州市小倉北区魚町三丁目4番5号
電話 093-512-6778

【URL】 <http://www.mns-group.co.jp/>

やはぎ接骨院

〒990-0057
山形県山形市宮町4-21-27
電話 023-615-6720
FAX 023-615-6721

吉田整骨(整体)院

〒501-0465
岐阜県本巣市軽海453-3
電話 058-323-2400
FAX 058-323-2400

ライフ整骨院

〒181-0013
東京都三鷹市下連雀3-43-32
松川ビル3F
電話 0422-49-7905

【URL】 <http://www.l1.ocn.ne.jp/~rebone-c/>

売上げアップ術 超入門

整骨院の経営改革

最終回

療養費減額への対応策

株式会社タオ 中園 徹



行政による「事業仕分け」で「柔道整復師の3部位請求に対する給付見直し」が決定しました。時期は未定ですが、今後は段階的に減額が行なわれることも想定した経営維持のための対応策が必要です。

今後の対応策として考えるべきことは次の2つです。

1つ目は「減額に対応するための応急対策」であり、2つ目が「将来のための制度対策」です。

療養費の減額に対しては、保険患者さんの単価自体が減少するわけですから、従来のように来院患者数や売上を単純に増やすという方法だけでは対応できません。今後は売上が減少しても、利益を確保

保する対応策がなければ、どんなに来院患者数が多くても経営の維持は困難になります。

必要なのは「売上げ増大策」ではなく「利益増加策」なのです。つまり「単価減少」に対応するための「生産性アップ」と「経費の圧縮」が取り組み課題です。われわれが実際に取り組んで「利益増加」につながった方法についてご紹介します。

まず行うべきことは、受付から治療までの業務内容のムダを徹底的に洗い出して「減らす・なくす」ことです。実際の現場を見てみると「立っている」「歩いている」「さがしている」などの治療に直接関係のない無駄な動作がたくさんあるはず。

「待ち時間」も問題です。それは患者さんの「待ち時間」ではなく、治療者の「待ち時間」です。忙しい時間帯と暇な時間帯があると治療の質と生産性は確実に低下します。このムラをなくして患者さんを暇な時間帯に誘導するには予約制が有効です。

予約制ではカルテを出す時間や、治療材料を準備する時間なども確保できます。このような地道な取組みにより、保険治療にかかる従業者数を削減することができます。

さらに手の余った人を実費につながる業務へ転換してもらおうことで、保険単価の減少に対応することができます。ただし、保険治療で忙しい施術者が、実費業務をすることは、単に売上構成比が変わ

るだけで収益低下につながりますのでご注意ください。

小さな改善を繰り返し行なって療養費減額に対応できる筋肉質な経営を目指して下さい。

「将来のための制度対策」としては何が必要なのでしょう。ここでいう将来とは、あなたが引退する時点で何をしているかという意味です。現在30歳代の方は、あと20年以上は経営を続けなければなりません。最終的に事業を終える時、どのような状態でありたいかということです。同時にその時にかかわっている業界の状態も想定する必要があります。

これには2つの選択肢が考えられます。ひとつは現在の治療家として実費比率を高めていく「業態転換」です。この場合は、現在の立地やマーケティング方法も同時に転換を検討することも重要でしょう。最終的には「完全実費」への移行も検討してください。

もうひとつの選択肢は「業種転換」です。現在の治療家としての知識や技術を活かした別分野への進出です。教育から販売、サービス業など多岐な分野での活躍も考えられます。

前者と後者のどちらを選択したとしても「治療技術」と「経営技術」の両面が必要。今後この2つの技術をバランスよく学習することをお勧めします。

いずれの選択肢も事業内容や自分自身の存在意義を問うた上で決断すれば、正しい方向性が選択できるのではないのでしょうか。この厳しい状況下の選択が将来

を決定付けます。私は今が成長できるチャンスだと考えています。今後の皆さんのご成功をお祈りしております。

療養減額への対応策

<減額に対応するための応急対策>

* 保険収入の減少(2~3割減)でも収益が確保できる業態への転換

- ① 業務改革による生産性アップ(ムダの排除・人件費削減)
- ② 予約制導入による生産性アップ(隙間時間の解消)
- ③ 保険外の実費メニューの開発(療養費減額分の補填)

<将来のための制度対策>

* 将来的な業種・業態の決定(二者択一)

- ① 実費型治療形態への転換(業態転換)
- ② 現在の技術を活かした別分野への転換(業種転換)

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/>

1. 年齢で区切る医療保険制度はけしからん？

11月30日に第1回高齢者医療制度改革会議が厚生労働省で開催された。

前号でもお話ししたが、政権交代の結果、やむをえないことと思うが新たな医療制度をこれから作っていくということなので、この機会を生かし、十分、いや十二分に議論してほしい。そして、国民が納得いくような制度を作り上げてほしい。

さて、改革会議の中で、今後のスケジュールというものが示されてきた。

平成21年11月 検討会議の設置

平成22年夏 中間とりまとめ↓意識調査の実施・地方公聴会の開催

平成22年末 最終とりまとめ

平成23年1月 法案提出

平成23年春 法案成立

↓政省令制定・コンピュータシステム改修・実施体制見直し・準備・広報

平成25年4月 新しい高齢者医療制度

の施行

こういった具合である。しかし、いまだにわからないことがある。

年齢で区切る医療制度は悪いということだ。

年齢で区切る制度が悪いから、老人保健制度に戻せと主張してきた旧野党（現与党+α）の方々に伺いたい。

老人保健制度は年齢で区切られていなかったのか？

否である。実は、後期高齢者医療制度と同じ年齢で区切られていたのである。

では、今後検討され、つくり上げられるであろう「新しい高齢者医療制度」というものは、何歳から高齢者と定義をしていくのか。

区切らないとするならばどこから高齢者というのか？

高齢者の定義は？

では、ほかの制度ではどのようなになっているのか？

介護保険制度は年齢で区切られていないのか？ 否である。40歳から加入し、

原因に関わらず介護が必要となった場合に、サービスが受けられる第1号被保険者は65歳以上で、特定疾病が原因で介護が必要になった場合にサービスが受けられる第2号被保険者は、40歳から64歳までの方であり、同時に保険料は40歳から

支払い義務が生じている。

健康保険でも、70歳から74歳の被保険者には高齢受給者証が渡されて、現役並みの所得がある方以外は、1割負担（本

則は2割負担）で医療が受けられる。

区分するのはやはり年齢なのである。

現与党は公約どおり、年齢で分けない新しい高齢者医療制度をどのように作り上げていくのか、そして、国民に対して

どのように説明をしていくのか、腕の見せ所である。

広域連合といった組織の扱いもどうしていくのか、具体的なものはもとより、

イメージすらいまだに示されていない。

役所はそろそろ人事異動のヒアリングの時期である。すでになくなるであろう

組織に、わざわざ異動希望するような奇

の職員になった人は、せいぜい説明不足といわれぬように頑張っていたのだ。い。

ついでに、「長寿医療制度」という名称を早いところ止める通知を出してほしいものである。私たちは使って良いものなのか、悪いものなのか非常に困っている。

とにかく、元総理大臣が突如として付けたニックネームなのだから。

2. ビッグクレイマーに見える事業仕分け人（素人集団が描く日本の将来像）！！

政権交代により、国の予算編成が大きく変わった。

そう、11月中、毎日のようにテレビで放映されていた仕分け人である。

仕分け人などと言われると、テレビ番組で昔放映されていた、必殺仕事人を髷髯として、悪を懲らしめる正義の味方のように見えるようだが、果たしてどういった人たちなのだろう。

私には、突如として現れて、しかもたった1時間という短時間で、長いものは数十年、短いものでも数年という長い時間をかけて作り上げてきた事業を、「多数決で、廃止します」とか、「削減の方

向で」とか、「縮小で」と簡単に結論付けてしまう、豊富な知識を持ち合わせ、

column

column

column

すばらしい判断力を持った人たちといった印象しか残らなかった。

私も、現地に行ったわけではないので、マスコミが例のごとく面白おかしいところだけ取り上げて放送したところしか見えていないわけだが、奇異にしか感じられなかった。

国会議員とはそれほど偉い人たちなのか、政権交代ということは恐ろしいことである。

私は、放送されているものを見て、役所に来るビッグ・クレーマーと同じような姿にしか感じられなかった。一種の恐怖政治である。

「私の保険料は高い、こんな保険料は払えない！ こんな制度は止めてしまえ！」「年金から保険料を天引きするなんて許せない！ こんな制度は悪い制度だ！ やめてしまえ！」「私にはこんな制度は理解できないから、やめてしまえ！」と言って来る人と同じではなからうか。

仕分け人といわれる人たちが、どういうことをやるのか、どういった資格、経験を有しているから選ばれたのか、いつ、どうやって選ばれた人たちなのか、私には到底わからない。というか、国民に対していつ説明があったのだろうか。

今までの政府に批判的な人たちや現政権に好意を持っている人たちを集めて、官僚つぶしをやりたいただけなのではない

だろうか。(としか見えない)。

事業仕分けについては、官僚だけでなく民主党政権を担っている当の大臣たちからも批判の声が上がっているではないか。

自民党政治が、そして今までのことがオールパーフェクトという気持ちで私はまったく持ち合わせてはいないが、果たしてこのような手法が合法的なのか、私はどうしても納得がいかない。

単なる財源探しとしか見えないのは私だけであろうか？

本誌を購読されている皆さんも無関心ではられないはずである。

整骨院や接骨院の柔道整復師をめぐるっては、1回の治療で多くの部位の治療費を架空請求するなどの不正が問題になっていることから、保険給付の水準引き下げなどが議論され、「見直し」と判定されたからだ。

今後、皆さんも他人事ではないので十分感心を持っていただきたい。私も、本誌を通して現状について紹介していきたいと思う。

● 次号では、国民健康保険制度や後期高齢者医療制度が来年度どのようなものか、保険料などを中心にご紹介していきたいと思う。

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：

2月13日	3月13日
4月10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

迎春

本年もよろしく願い
申し上げます

平成22年

謹賀新年

朝日医療専門学校 広島校

〒733-0812
広島県広島市西区己斐本町1-25-15
電話 082-507-1212
FAX 082-507-1412

【URL】 <http://www.asahi.ac.jp/hiroshima/>
【mail】 hiro@asahi.ac.jp

謹賀新年

赤門鍼灸柔整専門学校

〒980-0845
宮城県仙台市青葉区荒巻字青葉33-1
電話 022-222-8349
FAX 022-222-3797

【URL】 <http://www.akamon.ac.jp/>

あけましておめでとうございます

IGL 医療専門学校

〒731-3164
広島県広島市安佐南区伴東1-12-18
電話 0120-849-501
FAX 082-849-5115

【URL】 <http://igl.or.jp/iryu.htm>

謹んで新春のお慶びを申し上げます

関東柔道整復専門学校

〒190-0012
東京都立川市曙町1-13-13
電話 042-529-6660
FAX 042-529-6665

【URL】 <http://www.kanto-jusei.ac.jp/>
【mail】 info@kanto-jusei.ac.jp

謹賀新年

関西健康科学専門学校

〒659-0065
兵庫県芦屋市公光町1-18
電話 0797-22-7221
FAX 0797-22-9333

【URL】 <http://www.kanken.ac.jp/>
【mail】 info@kanken.ac.jp

あけましておめでとうございます

お茶の水はりきゆう専門学校

〒113-0034
東京都文京区湯島1-3-6
電話 03-5689-3366
FAX 03-5684-0117

【URL】 <http://www.harikyuu.ac.jp/>
【mail】 harikyuu@tuzuki.ac.jp

謹賀新年

育英メディカル専門学校

〒371-0844
群馬県前橋市古市町1-35-6
電話 027-280-6811
FAX 027-252-5814

【URL】 <http://www.gunei.ac.jp/medical/>
【mail】 m.info@gunei.ac.jp

謹賀新年

神戸東洋医療学院

〒650-0032
兵庫県神戸市中央区伊藤町1-10-2
電話 078-333-1557
FAX 078-333-1256

【URL】 <http://www.k-toyoiryo.com/>
【URL】 jimu@k-toyoiryo.com

新春 あけましておめでとうございます
学校法人ルネス学園

甲賀健康医療専門学校

〒520-3403
滋賀県甲賀市甲賀町鳥居野1085
健康の森内
電話 0748-88-6177
FAX 0748-88-6166

【URL】 <http://www.renaiss.ac.jp/>
【mail】 info@renaiss.ac.jp

謹賀新年

京都医健専門学校

〒604-8203
京都府京都市中京区三条通室町
西入衣棚町51-2
電話 0120-448-808
FAX 075-257-6488

【URL】 <http://www.kyoto-iken.ac.jp/>
【mail】 info@kyoto-iken.ac.jp

あけましておめでとうございます

北東北東洋医療専門学校

〒020-0151
岩手県岩手郡滝沢村大金字風林42-185
電話 019-686-2466
FAX 019-691-9033

【URL】 <http://www.kitatoshoku-toyo.ac.jp/>
【mail】 harikyuu@kitatoshoku-toyo.ac.jp

新春のお慶びを申し上げます

東京柔道整復専門学校

〒179-0084
東京都練馬区水川台3-31-13
電話 03-5920-2211
FAX 03-5920-2210

【URL】 <http://www.kyobun.ac.jp/>
【mail】 toju1010@kyobun.ac.jp

あけましておめでとうございます

湘南医療福祉専門学校

〒244-0805
神奈川県横浜市戸塚区川上町84-1
電話 045-820-1329
FAX 045-820-1357

【URL】 <http://www.smw.ac.jp/>
【mail】 info@smw.ac.jp

謹賀新年

国際東洋医療鍼灸学院

〒596-0076
大阪府岸和田市野田町2-2-8
電話 072-430-6226
FAX 072-430-6446

【URL】 <http://www.jusei-shinkyu.ac.jp/>
【mail】 info@jusei-shinkyu.ac.jp

謹賀新年

国際東洋医療柔整学院

〒596-0076
大阪府岸和田市野田町2-4-1
電話 072-423-9889
FAX 072-423-9449

【URL】 <http://www.jusei-shinkyu.ac.jp/>
【mail】 info@jusei-shinkyu.ac.jp

あけましておめでとございます

東洋医療学園

東洋医療専門学校

〒532-0004
大阪府大阪市淀川区西宮原1-5-35
電話 06-6398-2255
FAX 06-6398-2220

【URL】 <http://www.toyoiry.ac.jp/>
【mail】 info@toyoiry.ac.jp

謹賀新年

新潟看護医療専門学校(仮称)

〒950-2264
新潟県新潟市西区みずき野1-105-1
電話 025-264-3355
FAX 025-264-3356

【URL】 <http://www.nnc.ac.jp/>
【mail】 nyuushi@nrc.ac.jp

謹賀新年

学校法人 村上学園

日本医療ビジネス大学 柔道整復科

〒170-0005
東京都豊島区南大塚1-59-4
電話 03-3944-7559
FAX 03-5976-7161

【URL】 <http://jusei.m-gakuen.ac.jp/>
【mail】 info@jusei.m-gakuen.ac.jp

謹賀新年

人間総合科学大学

鍼灸医療専門学校

〒169-0051
東京都新宿区西早稲田3-18-4
電話 03-3202-2101
FAX 03-3202-2103

【URL】 <http://www.waseda.human.ac.jp/>
【mail】 t-waseda@human.ac.jp

謹賀新年

専門学校

白寿医療学院

〒410-2221
静岡県伊豆の国市南江間1-9-49
電話 055-947-5311
FAX 055-947-5313

【URL】 <http://hakujiuryo.ac.jp/>
【mail】 info@hakujiuryo.ac.jp

謹賀新年

専門学校

浜松医療学院

〒434-0038
静岡県浜松市浜北区貴布祿2-32-3
電話 053-585-1333
FAX 053-585-1661

【URL】 <http://www.morishima.ac.jp/>
【mail】 medical@hm.morishima.ac.jp

あけましておめでとございます

東日本医療専門学校

〒981-1104
宮城県仙台市太白区中田4-4-35
電話 022-381-8381
FAX 022-381-8380

【URL】 <http://www.kenseigakuen.jp/>
【mail】 info@kenseigakuen.jp

謹賀新年

福岡天神医療リハビリ専門学校

〒810-0001
福岡県福岡市中央区天神2丁目9-18
電話 092-738-7823
FAX 092-738-8584

【URL】 <http://www.dmr.ac.jp/>
【mail】 info@dmr.ac.jp

謹賀新年

専修学校

朋友柔道整復専門学校

〒116-0014
東京都荒川区東日暮里6-25-13
電話 03-5850-3500
FAX 03-5850-5664

【URL】 <http://www.ikagaku-sogo.jp/>
【mail】 hoyu@ikagaku-sogo.jp

謹賀新年

社団法人 北海道柔道整復師会 附属

北海道柔道整復専門学校

〒060-0042
北海道札幌市中央区大通西18丁目1-15
電話 011-642-0731
FAX 011-642-8455

【URL】 <http://www.jusei.or.jp/tech/>
【mail】 school@jusei.or.jp

謹んで新年のお慶びを申し上げます

盛岡医療福祉専門学校

柔道整復学科・鍼灸学科

〒020-0021
岩手県盛岡市中央通3-3-4
電話 019-652-1189
FAX 019-652-1198

【URL】 <http://www.morii-ja.jp/>
【mail】 info@morii-ja.jp/

謹賀新年

黒龍江中医薬大学 日本校

〒150-0021
東京都渋谷区恵比寿西1-7-7
EBSビル10F
電話 03-6690-2405
FAX 03-6696-3734

【URL】 <http://www.kc-u.jp/>
【mail】 guest@kc-u.jp

希望の光

全日本オステオパシー学院

〒156-0054
東京都世田谷区桜2-21-8-101
電話 03-3427-8807
FAX 03-3427-8807

【URL】 <http://www.ajso.co.jp/>
【mail】 info@ajso.co.jp

謹賀新年

日本医療整体研究会 付属

日本医療整体学院

〒110-0003
東京都台東区根岸2-20-10
電話 03-5850-3388
FAX 03-5850-3387

【URL】 <http://www.nisg.jp/>
【mail】 info@nisg.jp

謹賀新年

日本医療ビジネス大学校

〒170-0005
東京都豊島区南大塚1-59-4
電話 03-3944-7559
FAX 03-5976-7161

【URL】 <http://jusei.m-gakuen.ac.jp/>
【mail】 info@jusei.m-gakuen.ac.jp

謹賀新年

メディアックス

ボディバランスアカデミー

〒101-0063
東京都千代田区神田淡路町1-1-1
KAIビル2F
電話 03-3255-0772
FAX 03-3255-0322

【URL】 <http://www.mdx-edu.com/>
【mail】 mdxbba@mdx-grp.co.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

K A 1 1 1ビル8F

TEL 03-3254-1007

E-mail : info@mdx-center.com

メディックス計算センター携帯サイト

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

※携帯電話3社（NTTドコモ、au、softbank）共通のURLです。

※ご利用の携帯電話の機種等により、正しく表示されない場合があります。

●QRコード

※携帯電話のバーコードリーダー機能を利用して、簡単にアクセスすることができます。



携帯用QRコード

業界随一の先生専用

『担当者制』

『抜群の指導力』

『抜群のグループ力』

『抜群の安心力』

『抜群のサポート・情報力』



抜群の指導力

経営指導

患者数アップ指導

分院展開指導

保険者対応指導

求人・スタッフ育成指導

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

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

抜群のグループ力

自由診療導入支援

接客ノウハウ提供

訪問(在宅)マッサージ業導入支援

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

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

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

繁盛院がどうして繁盛しているか 知りたくありませんか？

「繁盛院になるための秘訣教えますセミナー」開催のお知らせ

来春から3回シリーズで柔整業界で成功されている先生をお迎えし『繁盛院になるための秘訣セミナー』を開催いたします。

第1回目は「メディックスに入会したからこそ出来た繁盛院への道」をテーマに、講師にTTC幹事である三和整骨院グループ代表の佐々木伸幸氏をお迎えして、治療院繁盛の秘密についてお話を伺いたいと思います。本気で成功したい先生、ぜひご参加お待ちしております。



佐々木 伸幸氏

※株式会社メディケア英伸
(三和整骨院グループ)とは
東京・神奈川に整骨院8院、
カイロプラクティック院1院、
リラクゼーション1店舗、
計10拠点を展開。
整骨院8院合計の一日平均来院数は
1,000～1,200人に達しています。

▼三和整骨院グループHP▼
<http://www.sanwa-medicare.com/>

場所：株式会社メディックス本社 3階（東京都千代田区神田淡路町1-1-1）

日程：3月21日（日）

時間：14:00～15:30（90分）

費用：無料（※要予約 www.mdx-grp.co.jp）

講師：佐々木 伸幸氏（株式会社メディケア英伸 代表取締役）

お問合せ先：03-3254-1007 メディックス営業部

**※なお、非会員の方が対象となりますので、すでにメディックスの
会員様には、ご遠慮いただきますようお願い申し上げます。**



ひとと社会を、もっともっと健康に

メディックス

治療院サバイバル時代を生き抜く
ために、プロのサポートを。

〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111 ビル

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

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



E820041(01)

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

花谷博幸

勝ち組治療院のツボ

vol.21



セミナー
顔面中心
視覚教育中心
多言語環境中心
治療中心

勝ち組へのツボ

「ディスプレイです」ではもう遅い

のですが、基本は「冬になる前に感染したら爺さんの通夜を3回してください」です。

風評被害は思っている以上に強力です。私は以前、自分の治療院が火事に会った体験から思ったのですが、一般の人はすぐ忘れませんが、既存患者さんにとっては大きなマイナスの記憶になるものです。2009年の春先に

の1つが過剰反応。今ぐらいインフルエンザが認知されてくれば、例えば自分の子供がインフルエンザかもしれないということ、その時点で患者さんに告知する必要はありません。院長自身がインフルエンザになったら静かに「おじいさんが危篤」ということを店頭に告知して数日間閉めればいいのです。もちろん予約患者さんにはスタッフが連絡をします。

私はインフルエンザに感染をしていないのですが、当社でもスタッフの子どもたちが感染しました。この時は、このお母さんスタッフに数日間の出社禁止指示をしました。これは患者さんへの感染を防ぐとともに、スタッフ



のために除菌シートなどで拭ける素材のベッドシートを使っています(上写真)。綿生地の素材は飛沫感染の温床になる危険性があります。治療

は風評被害を起こさせないように、また感染も広めさせないように、仮に感染したら「爺さん危篤で」と言って、一時休止をしないと指示していました。

最近はそのような風評被害もあまり出ないかとは思いますが、感染して良いイメージが出るとも思いません。

患者さんが治療院の先生に求めているイメージとは「強さ」です。健康に自信をなくしている人が求めるのはいつでも健康に強い人なのです。その意味ではスポーツをしている、マツチヨである、スタイルがいいというのは治療院のイメージ戦略上とても有効なことなのです。

逆「院長がマスクをしているから安心です」と言う治療院もあるかと思いますが、それはそれで感じ方の問題で、どっちがいいかは院長自身の判断だと理解しています。

2つ目の問題は深刻です。治療ベッドの多くは綿生地のベッドシートかタオル地のタオルを使っているのではないのでしょうか。当院では開業以来臭いの管理

最近、ある治療院のサイトで「清潔命」と言ったキャッチがあり、「タオルもシートも使い捨てです」と書いてありました。本当に一人ひとり替えているのならいいのですが、毎日替えていますでは逆効果になってしまいます。

治療院の差別化が叫ばれている中、女性化していかねければ生き残れない治療院経営にとって、「清潔感」と言うのは院長が強く考え、投資すべき命題です。業界がマスコミに嗅ぎつかれる前に対策をしてください。不潔な治療院は嫌われます。

花谷博幸 (はなたに・ひろゆき)
治療院経営研究会PCCC(プロフェッショナル・コーディネーターズ・クラブ)を2003年から主宰。現役治療家の現場からの生の声の人気。現在埼玉県富士見市にて治療中。ホームページ <http://www.e-pcc.jp/> 無料メルマガ・ブログ公開中

柔整師募集中(新卒も可)

質問

インフルエンザ対策が叫ばれています。花谷氏はどのように考えていますか？

回答

明けましておめでとうございます。PCCC代表の花谷博幸です。

昨年来、新型インフルエンザが猛威をふるっています。最初のころに感染した高校や高校生などはものすごいバッシングがあったと関係者から聞きました。

最近では新型インフルエンザも一般的になり私の周囲でも感染者が多く見られます。会員さんからも多くの問い合わせがあった

しかし、治療院側が犯すこともあります。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) にお寄せください。

「介護から治療へ」



真整骨院・なほり灸整骨院
松本 真登

地域に密着した整骨院を目指し、3年前に大阪府和泉市に「真整骨院」を開院、1年前に岸和田市に「なほり灸整骨院」を開院した松本真登です。

私の整骨院では、患者さんを人生の先人として尊敬し、患者さんには身体の特任家として、尊敬してもらえるようにスタッフとともに毎日努力しています。また患者さんの身体の異変にいち早く気づき病院などを紹介することができるように、専門外の勉強にも力を入れるようにしています。

ご紹介していただいた林裕也先生は、国際東洋医療柔整学院で共に学んだ学友であり、よき先輩です。学生時代から凄く勉強熱心な先生で、何事に対しても全力でパワーのある先生です。現在は整骨院経営だけではなく、サロンなどの方面にも力を入れている先生で公私ともに尊敬できる先生の一人です。

私は高校卒業後、介護福祉士の専門学校に進み、デイサービスや訪問介護、特別養護老人ホームなど、いろいろな施設に実習に行き、たくさんの利用者さんにお会いすることができました。利用者さんと接してみて膝や腰などいろいろな部位に痛みを抱えている方が多い現実も知りました。私には介護はできても、痛みを取り除くことはできません。また自分自身がバイクのレースで転倒したことが原因で頸椎損傷などになり、鍼灸整骨院で施術してもらい、痛みを抑えることができたこともあり、介護よりも痛みを治す人になりたいと柔道整復師を目指すことにしました。

学生時代は、同級生で今では私の恩人ともいえる先生からの誘いで、週1回の勉強会に参加するようになりました。この会では勉強だけではなく、治療技術や精神についてもいろいろな先生から学ぶことができました。すばらしい先生方の出会いにより今の私がいるのだと感謝しています。

私の施術は、私自身が患者さんを治すというよりも、患者さんの自然治癒力を最大限に引き出すための、お手伝いをしているようなものです。また身体だけではなく、心も治療できるように心掛けていま

す。それには、どんなことでも相談してもらえよう、患者さんとのコミュニケーションが一番大切にしています。技術も大切だと思いますが、人を本当に治したい、少しでも痛みをなくしてあげたいと、強く思うことが大切なことだと思います。

コミュニケーションをしっかりとすることで、患者さんの本当の痛みを知ることができ、信頼関係を築くことができると信じています。

今後、整骨院だけではなく、鍼灸院、マッサージ院、整体院、カイロプラクティックなどの自由診療分野の経営も非常に厳しいものになると予想されています。マッサージ院、整体院の乱立による価格競争の激化や柔道整復師の増加による整骨院の急増、無免許者の施術による医療事故、整骨院増加による送迎などのサービス合戦などがその要因だと考えています。整骨院は増加していますが、最近では閉院している整骨院も見かけるようになりました。また整骨院の取り扱う保険では、3部位目の負傷原因の記載、何%かの低減が事業仕分けで決定されてもいます。

自院では、患者さんとの信頼関係をしっかり築き、本当の痛みを知り、心のこもった「手」で、少しでも患者さんの思いに応えられるように頑張っていくことが患者さんに選んでもらえる整骨院になる道だと信じています。

現在、施術に経営にと忙しい毎日を送っていますが、諸先輩方から学んだ知識と技術を忘れず、これからも1人でも多くの患者さんの笑顔のために、私ができる最大限の努力をし、少しでも多くの患者さんの助けになれたらと考えています。また業界全体をよくしようと同じ志を持ち、一生懸命頑張っていく人材を育てていくことも大切だと考えています。

次回へのバトンタッチ相手として、柔整の学生時代の友人で、努力家で知識と行動力に満ちあふれた大阪府泉佐野市のあき鍼灸整骨院の院長、永井英明先生を紹介します。

TTCセミナー・レポート

TTC（トータル・セラピスト・コミュニティ）セミナーの第16回目は、初めて東京を離れて、宮城県仙台市にある東日本医療専門学校で開催され成功を収めた。TTC会長でありコバメディカルジャパンの代表の木場克己氏は「これからもさまざまな地方で開催したい。ぜひ、いろいろなマガジンあてに学校でも、個人でも結構ですので要望をお寄せ下さい」と仙台市を機に地方進出を目指す考えを示した。

初の地方セミナー 仙台で開催

10月25日に開催された第16回セミナーの第1部は、トレーニング・コンディショニング法についてTTCの木場会長が話した。実際のトレーニング風景や治療風景をD

D映像で見ながら進行し、細かいトレーニングの注意点や症状別マッサージ法も披露された。第二部はニュージランドの理学療法士、マリガンが考案



↑症状別マッサージ法を説明する木場会長、↓石井雅也氏



した、関節の面に沿った動きで可動域を広げ運動痛を取るマリガン・テクニクを、TTC幹事でコスモポリタンメディカルの代表丸山正城氏が理論と椎間関節痛の診断法、治療法について語った。参加者は学生が多いだけに、運動トレーニングや日本ではあまり紹介されていない秘技に興味を示し、熱心にメモをとっていた。

12月6日に開催された第17回セミナーの第1部は、広島東洋カープ現役1軍チーフトレーナー石井雅也氏が、トレーナーの仕事内容、試合中に受傷した選手のケガを瞬間的に判断する法、野球障害の種類と診断法・治療法などを、スライドを用いながら進めた。とくにデットボールや打球を当てた野手にトレーナーが付き添うときは、必ず選手の身体に触れ、選

広島カープのチーフトレーナー登場

TTC（トータル・セラピスト・コミュニティ）セミナー開催予定日

開催日・時間	第1部・第2部
第18回 1月31日（日） 13：00～17：00	「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～リフトアップ、美容治療、整顔矯正方法から臨床の実践、検証まで～ 講師：後藤竜也氏
第19回 2月28日（日） 13：00～17：00	「横山式筋二点療法の神髄」痛む筋肉とその反射筋肉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～ 講師：横山紗弥氏（横山式筋二点療法ゼミナール会長）
第20回 3月28日（日） 13：00～17：00	「ストレッチポールを使ったコンディショニングとペップトーク」注目の身体のコアを調整するコンディショニングとやる気を起こさせる一言（PEP-Talk）の話し方やその仕組み～NATA公認アスレティックトレーナーが実践 身体と心の訓練法～ 講師：岩崎由純氏（NECレッドロケッツメディカルアドバイザー、NATA公認アスレティックトレーナー）

主催：NPO法人日本手技療法協会 協賛：一般社団法人日本治療協会（JHA）
 運営：トータルセラピストコミュニティ（TTC）事務局
 会場：各回ともボディバランスアカデミー大教室（東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA 111ビル）
 開場 12時30分 開演 13時00分 終演 17時00分
 ※各回とも1部、2部通しの内容で、途中30分間の休憩があります。
 ※4月のTTCセミナーはお休みします。
 ※当日参加はできません、事前にお申し込みください。定員になり次第、受付を終了します。
 ※都合により日程・会場・内容が変更されることがあります。当日は録音・撮影禁止です。

手に安心感を与えるテクニクなどは、会場から感嘆の息が漏れた。第二部は株式会社伊藤超短波・スポーツ事業推進事務局の宮崎健二氏が、野球障害に有効な超短波治療器とその使用方法を紹介した。

次回以降の開催予定日、講師陣などは左表の通り。

参加料：NPO法人日本手技療法協会、一般社団法人日本治療協会の会員5000円、一般8000円、養成所（専

門学校）学生3000円（要学生証提示）
 定員は各回50名。なお、参加希望者多数の場合は先着順（会員優先）。
 申込み、問い合わせはNPO法人日本手技療法協会TTCセミナー係（電話03-5296-9055、FAX03-5296-9056、Eメール：info@shugi.jp）まで。
 TTCのホームページ（http://ttc-jp.info/）でもセミナーのスケジュール確認や申し込みができる。



リラクゼーションサロンに見る 人材教育のノウハウ！ 急成長の仕掛け人に学ぶ

株式会社ビジョナリーソリューションズ
吉野敏章社長

整体サロンの運営、整体師・セラピスト・スポーツトレーナー・スタジオインストラクターなど人材の養成を中心に行うほか、整体師の派遣まで手がける5つのグループ企業で構成され、近年急成長を続けているファクトリージャパングループの中で人材育成部門として独立した「ビジョナリーソリューションズ」。同社は、平成20（2008）年1月に独立、治療業界に特化した人材派遣業としてスタートした。当初、人材教育の一環として立ち上げたネイルサロンが好調でグループの中心的存在を担うまでになった。

株式会社ビジョナリーソリューションズ（以下、ビジョナリー）は、ファクトリージャパングループ内でも今後のFC展開を考えた場合、人材の確保と教育は欠かせないという観点から設立された。もちろん「よい人材を輩出することによって、この業界で働く人たちの地位の向上をめざす」ことも掲げている。一方で、これからの過当競争下にあつて、院経営の向上がなければ地位の向上もあり得ないため、院の販促やコスト削減のサポート支援も行っていく。ビジョナリーの吉野敏章社長は、「われわれのこだわりは大きく3点あります。まず人に密着した業界であるということから、単に職場と人材をマッチングするだけでなく優れ

た人材を育てることを前提にしているということ。2点目は実利のあるつながりを重視し、共同仕入れを行うことによって店舗で使用する備品のコストを削減させるというメリットを提供するということです。3点目に、1月に直営店として東京にネイルサロンを、横浜にネイルと整体をコラボした店舗を同時オープンしました。この中で教育と、シフト管理による労務管理、すなわち人を育てることについて自前でノウハウを積み上げていきたいと考えています。単に人材を提供するだけでなく管理のノウハウをパッケージングして供給していく方が広がりがあるものではないかという考えによるものです」と設立の経緯と理念について語る。

ファクトリージャパングループの「YMCメデイカルトレーナーズスクール」では整体師やセラピストなどのいわゆる技術者を育成する、次にその人たちが外に出て接客とマインドを伝え人を加工していく、つまり育てて加工し外に出して活躍するという動きが三位一体になって運営している。

10年間で70店舗、急成長の秘密

正井修二代表取締役会長は、「カラ

教育システムの構築 スタッフが自信をつける仕組みを

ファクトリージャパングループ

子安裕樹会長

ファクトリージャパングループ会長の子安裕樹氏は急成長した店舗展開の裏側を次のように話している。

● ファクトリージャパングループが急成長を遂げた要因の一つは、単なるリラクゼーションではなく予防や再発防止という点を重視したことにあると思います。手技としてはカイロプラクティックに近いですが、海外の情報を加味したAPバランスという療法を構築しました。多くの技術職の場合、今まで修得した技術を自己満足の中で発表するものと考える方が多く、クライアントの要望に立っていないことが少なくありません。とくに白衣をきた世界では顕著だと思えます。

健康サービス業ですから、クライアント

の多くは迷いや悩みを抱えている、そこをどうやってフォローするかということになります。そこで最初に手がけたのが人材育成です。ホテルなどはレベルの高い接客対応が基本ですから、発声練習、笑顔のつくり方、立ち位置の距離、説明のプレゼンテーションなど、この世界からみれば特殊な研修内容だと思います。しかし、われわれが関与するのは目に見えない関節の状態ですから、どうやって伝えるかという説明能力が重要で、技術職にありがちな「見て学べ」というようなやり方ではない教育システムを構築することが必要だったのです。次にめざしたものは、この業界自体を健全で分かりやすいものにし、社会から求められるものにしよということでした。

そのためには、クライアントの要望を的確に捉える必要があります。ファクトリージャパンが今日あるのは、人間教育、マーケティング、そしてプロファイリング、つまりお客様の徹底分析と考えています。顧客ニーズのカテゴリー分析ができた段階で、物販の導入へと進みました。方法はお客様一人一人のニーズをもとにした通販です。店舗の一角に漫然と商品を置くような無駄なことは行いません。サロンの中では施術者は治療に専念し、中途半端に販売は行わないことが信頼を失わないポイントでしょう。

当グループの社員の離職率はわずか3%でほとんど辞めることはありません。9割は技術者ですが、彼らのモチベーションを維持するだけでなく、仕事や会社を好きになり、自信を付けていく仕組みづくりの結果だと思います。安定した店舗展開をするためには人づくりが前提です。技術者の旧来の意識を払拭するため、経験者に頼らずゼロから育成することを目指して学校も立ち上げました。

グループへの参加を希望するオファーは昨年50件以上ありました。売上は今年40〜50億円ほどは最低見込める状況です。新規顧客の獲得、リピート率の向上、客離れの防止、離れた顧客の掘り起こしなど、一般企業では当たり前の原理原則を、近代化が遅れているこの分野に使命感をもって導入したことが現在につながっています。

今後の展開の中では少子高齢化を視野に入れ、中高年層を対象にした店舗を地方に出し、好評なことから今後はどうやって都市型にアレンジしていくかということも考えています。同様に、産前・産後プログラムも人気がありますが啓蒙活動は欠かせません。健康ビジネスは緻密なマーケティング活動抜きで成功することはありませんから。

日本の閉塞した市場の中だけでなく、今後はアジア市場を対象にして健康部門のほか、環境農業の支援など新たな展開をすでに始めています。

「はじめは雑居ビルの1室でわずかに3人のスタッフがスタートし、クチコミでお客さんを増やして繁盛店となり、10店舗を超えてから急速に成長していったわけですが、一貫していたことはヒューマンスキルを重視していたことです。この立ち上げから持ち続けていた理念をパッケージ化していこうというのが、今日までの流れにつながっています。大繁盛店になった背景にはスタッフとの濃密なコミュニケーションがあったと思います。ハートフルなコミュニケーションを持ち続けてきたことに尽きると思います」と急成長の内幕の一端について正井会長は語る。

「カラダファクトリー」が立ち上がったのが約10年前。今とは時代背景も異なっていた。吉野社長は「昔の整体にありがちだった怪しげなイメージを刷新し、明るくオープンな印象を前面に出して女性の顧客を増やしたことが当時では革新的でした。この点は大手といわれる業者に共通したことです。しかし勝ち残り続けている理由は本当にベタな部分で、社員を求心力を持つて動かしマインドを持った社員が徹底的にお客さんを大事にして次回の予約を次々取っていく、この「人による力」が全て





正井会長

と言えるでしょう」。

「白衣を着たミッキーマウスたれ」

では、具体的にどのような手順で優れた人材を養成していくのだろうか。

「技術に関してはスクールで教えます。そこから先で最も大切なことは接客力です。接客力のベースはホスピタリティーというマインドの部分ですが、その先にあることは演じる力があると思います。カラダファクトリーには、「白衣を着たミッキーマウスたれ」という標語があります。明るいつけ待たせれば治りが違うという話もあり、そのため研修を行っています」と吉野社長は笑う。実は極めて真剣な話である。正井会長も「お客さんを招いたイベントも頻繁に行います。お客さんの前でダンスを踊ったりもしますね。入社段階でそうしたことができなかった社員もみるみる変わっていきます。仕事のコアにあることとして、会

社との一体感というスタッフ満足がなければ顧客満足もないと思います。そのための機会を十分もっていることは確かです」という。

小規模、小資本のネイルサロン

今後の展開について、正井会長は「カラダファクトリーでの治療院の規模は20〜35坪が適正と考えていましたが、12坪程度のネイルサロンと並列あるいは複合型にした店舗展開も考えています。来春に向けて福岡、神戸で混成型あるいは単独型の出店に向けて検討を進めています」。現在、治療院の一角に空きスペースがあるところなどへ、人を派遣して実験的にネイルサロンコーナーなどを設けることも考えている。

「ネイルサロン展開についてはネイルプロジェクトラボと名付け、研究所と位置付けて、より進化した形を模索している段階です。最終的にはFCの形であれば研修パッケージの形であれ世の中に出して、業界全体が向上していけばよいと思っています」（吉野社長）。

ビジョナリーでは、ネイルサロン市場の中で雛形モデルをつくらうと計画 중이다。価格は同業他社に比べて40%程度と安いのだという。「あくまでグローバル価格が基準です。会計時に電卓で明細を計算し上乗せしていく店がほとんどですが、われわれの店舗では店頭に表示した

2プライスの価格以上はいただきません。施術の方法もまちまちだったのを標準化し合理化を図りました」（吉野社長）。価格面とサービス面が合致してはじめて繁盛店が生まれるのであろう。

雛形モデルは、「健康と美容」を意識した形態だ。「ネイルと整体だけでなく、整体とヨガ、接骨院とエステなどさまざまです。横浜では、年齢層が若いので美容的な要素として、ダイエットや美脚などを前面に出しながら、最終的には総合健康美容サロンのように位置づけたいと考えています。たとえば「デートの前にお立ち寄り下さい」というワンメッセージがあってもよいのではないだろうか」と吉野社長。

今後の展望についても「ネイル市場は拡大しており女性だけでなく男性の顧客も増えています。今のカラダファクトリーの店舗数から考えると2年間に100店舗以上の展開は十分可能と考えています。現在は600人の施術者がいますが入れ替わりもあり新たな人材を安定して供給することが必要です。ネイルサロンについては3年で300店舗をひとつの目標としており十分実現可能と考えています。成長のポイントの一つはリピート率にあると思います。一度で終わらない施術計画を提案することも大切です。そのマインドを持った社員をいかに育てるかが成功のカギとなるでしょう」と話す。

前作「下肢編」即日100本売！ 続編「体幹編」1/20発売！

※今回も早期売が予想されます。お早目にお申込みください。

- このDVDは
- 整骨院でありながら
- 自費診療 98%
- 治療メニューのみ
- 治療時間 5分
- 一入院
- 売上上 400万円以上の「超繁盛院」を経営する肘井先生の家庭学習用技術系DVDです。

講師：肘井 永晃 氏
月辰会整骨院 院長、
TRK(トータル臨床研究
協会) 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、相武・月辰流柔術活法・カラー療法・気功・通気療法等で治療にあたる。千葉県貝孫子で平成5年開業。

もしもあなたが
★短時間高付加治療を目指したい
★治療価値を価格に反映させたい
★「治る」ことで差別化はかりたい
とお考えでしたらお急ぎ下さい。

価格：29,800円
(税・送料・手数料込)
2枚組DVD チップ付
※商品は代金引換郵便で発送いたします。

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@kokoronosae.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 広島市西条本町 1-15 エイトパレー 30-1F TEL:082-424-4938

すぐれた技術をより広く生かすために！



中国・上海中薬大学研修風景（解剖学授業）

- 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。
- 上海中薬大学短期研修生募集中！
研修期間：毎年3月上旬（1週間予定）

セミナー情報はホームページをご覧ください。

- | | | | |
|------------------|-------------|--------------|----------------------------|
| 協
会
役
員 | 最高顧問/アトニオ猪木 | 新日本プロレス(株) | お
問
い
合
わ
せ |
| | 名誉会長/坂口 征二 | 新日本プロレス(株) | |
| | 会長/新聞 寿 | 元スポーツ平和党幹事長 | |
| | 理事長/鴻 耀 院 | 日中両国医学交流学会会長 | |
- 内閣府認証
NPO 法人メディカル療法師認定協会
福岡市博多区博多駅前 3-19-23-2F
☎092-475-8001 FAX 092-929-2858
http://www.npo-medical.com

万が一の**施術事故** その対策は万全ですか？

一般社団法人日本治療協会は手技療法家および民間手技施術家の立場を保護し、手技業界の地位向上および発展を目的とする団体です。本会は、会員に対する様々な福利厚生の一つとして賠償責任保険を会員全員に提供しています。入会金は無料です。

JHAが提供する主な福利厚生

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

賠償責任保険に関しては、本会が法人として損害保険会社と包括契約を締結しており、一般社団法人の社員である本会会員すべてが保険対象となります。別途、保険料の負担は不要です。

■会員種別、会費等のご案内

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



「集客と初診」

10年前に整体院をオープンした時、当院にはホームページがなかった。

「治療や施術というものはアナログな仕事だ」とある先生は言っていた。

シッカリといまここに焦点をおいて患者さんと向き合う、デジタルな要素というものが完全に入り込めない神聖でフジーなアナログ空間だ。

僕はこのアナログな仕事にデジタルなんか必要ない！と無理やり思い続けた。

なぜなら、患者さんにはちっとも困っていないから。

しかし、急速に世界がデジタル化してきていた8年前、「そろそろホームページあったほうがいいのかなあ……」と感じ始めていたときにタイミングよくホームページの制作会

社だという人から営業の電話があった。即、会うことにした。

いろんな説明を聞き、清水の舞台から飛び降りる気持でバカ高い契約をしたことを覚えている。

時は経ち、2009年現在、いまやホームページがない治療院を探すほうが難しい。

やはり、デジタルの効用は大きいものだ。初めて来院される方、つまり初診の患者さんにとっては当然、技術が重要だ。

手技に始まり、カウンセリング技術・空間づくりの技術・コミュニケーションづくりの技術・オフィスの見せ方の技術……などなど。

しかし、口コミ以外の初診に至るきっかけは、先生方の手技や人柄、カウンセリング技術といったものはほとんど関係ない。

看板やチラシ……そしてネットを見て判断するからだ。如何にネットの中で伝えていくかが、すべてとなる。院の主張、先生の理念、技術・院のカラーイメージ……などなど。

とくにネット検索から来る患者さんは今後ますます多くなっていくだろう。

現場で戦っている先生方も少しずつそのことを感じているのではないだろうか？

独立はまだまだ……と思っている先生も、独立成功において【デジタルな戦略】はもはや最重要項目となっていくのだから、よくよく院長のデジタルへの取り組みを近くで見たいほうが良い。きっと将来のためのヒントが見えてくるはずだ。

何もしていない院長が上にいるなら外に目を向けよう(笑)。そこにはデジタルの学び

はない。

手技、コミュニケーション技術を上げていくのは患者さんの数とデジタル革命なのだ。だから、【アナログな仕事】+【デジタルな戦略】の関係性がとても大切になってくる。

例えば、「世田谷 接骨院」などといった言葉でヤフートップページの上位5位以内に入っているとトタンに客足が多くなる。はつきりいます。

【院の経営は集客がすべて】です。

【デジタルな戦略】がわかっていない先生は院のサイトに力を入れない、いや、もしかしたら入れ方さえもわからないのかもしれない。かつての僕もそうだったから。

「世田谷 接骨院」といってヤフーの30ページ目に出てきたって、それはほこりをかぶったサイト以外の何者でもありません。誰も来なければ、ないも同じなのだ。

競争の中、やっとなてくれたはじめての患者さん。

そこからあなたの素晴らしい技術が提供できるのだから。

偉そうなことばかり言うてきたけれども、「整体技術」と検索してみたい。

血と汗と智慧と涙の(笑)成果が見ていただけると思う。

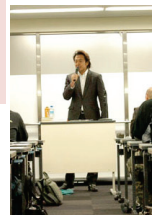
【デジタルな戦略】を甘く見ては決していけない。

■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。

60名限定!! 今の技術で集客を3倍上げる! ★治療院業界怒涛の集客・戦略術セミナー 2/21(日)東京:渋谷

※メディカルWEBコンサルタントによる、業界初!!最先端の治療院特化のWEB集客レクチャーも行います!

実業診療のプロが集客を上げていくための肝をお伝えします。保険外診療で患者さんに満足してもらい、リピートを増やして収益を確実に伸ばしていくノウハウに関しては日本No.1であると自負しております。(柔道整復師など国家資格保持者で当校の集客システムを学んでうまくいかれている方も多数いらっしゃいます) また今回はWeb特別講師による、必ず集客できるWeb戦略レクチャーも行います。治療院業界初の第一線級ノウハウをお見逃しなく!! (詳しくはホームページをご覧ください⇒「フィットバランス」で検索)



【日時】2010/2/21(日) 13:30~15:30
【会場】T's 渋谷アジアビル(JR線 渋谷駅「ハチ公口」から徒歩6分)
【講師】フィットバランス療術学院 学院長 吉田 正幸/メディカルWebコンサルタント 中野 明
【料金】一般料金15,000円⇒早期割引料金8,000円(1/29金まで)、10,000円(2/5金まで)、12,000円(2/12金まで)
さらにご特典!100%満足保証付。参加費に見合う価値がないと思われた場合、セミナー参加から3日以内にご連絡ください。全額返金致します。
【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)

FRS フィットバランス療術学院 (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講座も開催中!)
〒107-0062 東京都港区南青山2-9-3 青山JPCビル2階
フリーダイヤル 0120-744-420 フィットバランス 検索

NEWS 3

注目の「スポーツシューフィッター養成講座」

日本フットトレーナー協会

NPO法人日本フットトレーナー協会（飯田潔理事長、本部・東京都千代田区）は、正しいスポーツシューズ選びとインソールの知識を普及させるため「スポーツシューフィッター養成講座」などの教育及び資格認定を行っている。

身体と同様に足の形状はひとりひとり違い、さらに左右非対称で何らかのトラブルを抱えている人も少なくない。そして多くの場合、そのトラブルは歪んだポディーバランスに関連していることが多い。

このように個々の、身体や足の動きのクセなどに合わせて、正しいシューズ選びのアドバイスをするのがスポーツシューフィッターの役割だ。

また、近年、スポーツ選手や一般スポーツ愛好者の「パフォーマンス向上」と「障害予防」のために必要な要素として「インソール」もシューズフィッティングには欠かせないものとして注目されている。

スポーツシューフィッター養成講座は、フットウェアを

通して、アスリートのパフォーマンスを向上させ、一般のスポーツ愛好家の健康増進に貢献ができる「足」と「靴」と「インソール」のスペシャリストを育成することを目的としている。

同協会の飯田潔理事長は「治療家こそスポーツシューフィッターになるべきだと思います」と語る。スポーツにおいてシューズは重要な位置付けにあるのにもかかわらず実際の販売形態などを見ても専門家が存在しない現状であるのは否めない。欧米では足や靴の専門家がスポーツの世界でも活躍しており、今後日本でもスポーツ愛好家やアスリートに対し「シューズ」「インソール」「足」の専門職の需要は高まると言う。当然のことながらスポーツシューズショップ販売員のレベルアップも必要なことではあるが、顧客の身体と個々に向き合いさまざまな健康面をサポートしている治療家は、まさにこの専門職にふさわしい立場にあるといえる。治療家にとっても、身近にいる患者に対して「アルファ」の知識を持つ専門家としてこれからの治療院淘汰時代を生き残れる技術の1つにもなる。

同協会の理事長が代表を勤める「株式会社トトレナーズ」は、カイロプラクティック施術院とシューズ・インソール専門店が一つになったスタイルの店舗を経営しており、スポーツでの足の不調などを訴える顧客が多く訪れる。顧客に対し

正しいシューズ選びのアドバイスとシューズ販売・インソール作製しているが、足元を含めた体の問題は施術に誘導することでトータルでの症状改善をすすめている。「施術だけでは集客面・売上面でも限界がありますがシューズとインソールを身体との関連ですすめていくことは治療院としては自然な流れですし、お客様にも喜ばれる上に集客も売上也安定します」と理事長はいう。

スポーツシューフィッター養成講座開講!

「足」、「靴」、「インソール」のスペシャリスト養成の講座&資格認定

Jaft
Japan Association of Foot Trainers

正しいスポーツシューズ選び、スポーツ障害の予防や競技パフォーマンスの向上、健康増進にも貢献できるインソールの効果と使用方法をアドバイスできる認定資格講習会。

資格	スポーツシューズスペシャリスト(SSS)
日程	第4期 3/17(水) 13:00~17:00 3/18(木) 10:00~16:00(2日間) 第5期 3/21(日) 13:00~17:00 3/22(祝) 10:00~16:00(2日間) ※各会期とも定員30名(先着受け付け順)
会場	中野サンプラザ 研修室
講師	【大内 洋】 亀田メディカルセンタースポーツ医学科部長、日本整形外科学会専門医、日本体育協会公認スポーツドクター 【澤木一貴】 NESTA日本支部理事、NESTA-PFT、CSCS、健康運動指導士 【飯田 潔】 JAF理事長、JOC強化コーチングスタッフ、CSCS、JATI-ATI
受講料	48,300円(資料代、認定試験料含む)
講習内容	●「下肢の機能解剖」、「足の病氣と障害」、「スポーツシューズの機能・素材・製法」、「サイジング技術とフィッティング」 ●「インソールの基礎知識」「インソールの効果と障害予防」他
認定方法	2日間の講習終了後、認定テストを実施。合格者には「スポーツシューズスペシャリスト」資格を付与し「修了証」を発行します。合格者はNPO法人日本フットトレーナー協会の準会員となり、「スポーツシューフィッター(SSF)」講習会の受講資格が与えられます。受講のお申し込み・詳細はウェブサイトを参照ください。

NPO法人 日本フットトレーナー協会
【講習会事務局】〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町1-13山崎ビル2F TEL.03-5207-6036 <http://www.jaft-foot.org>

正しいシューズ選びのアドバイスとシューズ販売・インソール作製しているが、足元を含めた体の問題は施術に誘導することでトータルでの症状改善をすすめている。「施術だけでは集客面・売上面でも限界がありますがシューズとインソールを身体との関連ですすめていくことは治療院としては自然な流れですし、お客様にも喜ばれる上に集客も売上也安定します」と理事長はいう。

NPO法人 日本フットトレーナー協会
【講習会事務局】
東京都千代田区神田淡路町1-13 山崎ビル2F <http://www.jaft-foot.org>
電話 03-5207-6036

新患をつかむ! リポートを増やす! 患者を逃さない!!

MD-SH

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＞

筋肉の量を一発計測!!
高精度筋量計

★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。

導入先例

- 接骨院・マッサージ院
- デイクア・デイサービス
- フィットネスクラブ
- 有料老人ホーム
- 整体・カイロプラクティック院
- 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

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

治療哲学は「治す心、治す力」 開業後2年で1日の患者が100人に

ときめき整骨院グループ代表・目時真澄氏

千葉県茂原市の『ときめき整骨院』

は、『めとき接骨院』として平成7年に開業。平成13年に隣接する店舗への移転、平成20年には現在の院名に変更し、多くの地域住民の信頼を得て今日に至っている。昨年10月には「デイサービスときめき」を開設し、新たな展開をめざし

ている。

平成7（1995）年にわずか12坪の治療院で開業、わずか2年で1日の患者さんが100人を超えるまでに至った。代表の目時真澄氏は、「3人の子育てをしながら、朝は8時から夜まで忙しく働くという、ひたすら診療の毎日です

た。たまたま隣の店舗が空いたのがきつ

かけでおよそ3倍の面積に拡張しましたが、単純に売上げも3倍というわけにはいきません。5年間に設備と人件費で5000万円ほど払いましたが、その末に残ったものといえば、この施設と自分の健康、そして信頼できるスタッフでした」と経緯について語る。

目時氏自身ひどいアレルギー体質で、花粉症の時期など1月から5月までの間は本当につらい思いをしていたという。さまざま薬などを使っても症状を抑えるだけで体の中から治すことはできなかったが、ある整骨院の院長との出会いが大きな転機となった。

「その先生は『人間は空気と水からできている』というのが持論でした。その話をヒントに、院内の床下に備長炭を敷き詰めたり、床をヒノキにしたりと、自然の力で空気を浄化するシステムをつくり、さらに空気清浄機を使用したところすっかりよくなり、店づくりのコンセプトのひとつになりました」

人材育成が成功へのカギ

現在、『ときめき整骨院』の1日の患者数は60〜70人ほど。ピーク時の150人を下回っている。伸び悩みの原因はスタッフにあるという。

「スタッフのチームワークがなければ多くの患者さんを診ることはできません。広い店舗の院に移って多くのスタッフが入れ替わったことや、昨年の10月に『デイサービスときめき』をスタートしたこともあり、なかなか1日200人という目標を達成することはできません」
スタッフがなかなか定着しなかったことについて目時氏は次のように考えている。

「主婦のスタッフの場合、どうしても家庭の事情を優先してしまいがちです。

しかし、私たちは患者さんの健康を守るという大切な役割を担っているのですから、単なる一過性の仕事と同じには考えられては困ります。この点について現在のスタッフにどうすればよいかを一緒に



藤田院長

考えてもらっています。ただ、スタッフがいなければ成り立ちませんし、年齢から言えば私の子どものようなものですから大切にしています」

現在『ときめき整骨院』の藤田忠幸院長は目時氏について、「代表の行動力は尊敬しています。患者さんにもスタッフにも強い影響力を持ち、人を動かす力がありますね。私も期待に応えたいと思っています」と話す。

最近の若い柔整師はプロ意識が薄いと目時氏は話す。ではどのように育てているのだろうか。

「こちらからひとつひとつ細かく教えるのではなく、一緒に働く中で問題点をクリアしていくことです。昔のように、「見て学べ」というのは今の若い人たちには難しいですから、一緒に考えて成功も失敗も経験しながらプロ意識を育てていただきたいと思います。スタッフとは密にコミュニケーションをとって

るつもりですが、まだまだ壁はあります。就業後には希望に応じて技術指導を行います。昔はもつと練習しようと残業することなど当たり前と思っていました

が、今の人たちに理解されるのは難しいようです。もつと積極的になつてもらおうにはどうすればよいかを私自身が学ぶために、コーチングの研修を受けたりもしています。患者さんと同じように、スタッフ、一人ひとりに密なカウンセリングの必要性を感じています」

加えて大切なことは技術を覚えるだけではないと指摘する。

「デイサービスでも整骨院でも共通することですが、単に治すことだけが目的ではなく、来院される人の人生を預かっているのだという気持ちが必要です。また、一人ひとりのスタッフの夢を実現するという目標もありますから、ときめきに働くことにプライドを持つことと地域ナンバーワンをめざすことを常々スタッフに伝えていきます」

さらに最近増えつつある女性の柔整師へ次のようにアドバイスを送った。

「女性だからというハンデはありません。私自身、小林式の講習を受けた際は1期生の70人のうち女性は私を含めて3人だけでした

が、大切なことは体力や力のあるなしではないということ。治す力の6割は心のケアです。言葉で治すことのできる治療はたくさんあります」

「癒し」ではなく「治す」

ときめきグループの治療の特徴について目時氏は次のように説明する。

「ときめきの治療は単なる“癒し”ではなく、根本から改善する“治す力”をめぐしている。そして、治す力は私たちがではなく患者さん自身にあるというのが基本的な考え方です。治るかどうかは患者さん自身にも治す気があるかどうか。それへの手助けも重要です」

具体的な治療は、「最初に電気をかけた後、矯正やマッサージなどすべて手技で行います。小林式背骨矯正法のほか、冷え性については無償でチェックして指導を行っています。耳つぼダイエットについては身体のバランスから判断して余分な体重をどう減らすかをカウンセリングします。患者さんの6〜7割が女性です」

海外進出も視野に入れた分院展開を

ときめきグループの今後の展望について、「当面の計画として来年分院を出します。それ以外に痩身をメインに耳つぼダイエットとアロママッサージなど、柔

整師の資格がなくてもできる施設を出し、成功するひとつのシステムを確立した後に、整骨院をあと3〜4店は出したと考えています。5年後にはいま柔整を学んでいる私の娘たちを独り立ちさせ、7年後にはヨーロッパに進出することが夢です。いま持っている技術がどこまで通用するかを試したいと思っています」と目時氏は話す。

目時氏は柔整師以外にもアロマセラピーやメンタルケア、調理師までさまざまな資格を持っている。その資格を利用して、「10月からスタートしたデイサービスでは、パンづくりを取り入れていきます。パン生地をこねることで腕・腰・下腹の筋トレ」になりますし、「パンの形を作ることで指先・手先を通した脳トレ」になります。焼き上がりの香りや物づくりを楽しむこともリハビリに良い成果が得られています。このように身体のリハビリ、筋力トレーニングに応用するような工夫を始めて評判になっています」『デイサービスときめき』の当面の目標は100人の利用者を集めることとしている。

成功のイメージについて問われた目時氏は、「私にとって成功のイメージは売上げの問題ではありません。患者さんもスタッフも幸せになり感謝の気持ちを持っていることがもつとも大切なことだと思います」と、自身の成功哲学を明かしてくれた。



④ときめき整骨院⑤は床下いっぱいに敷き詰められた備長炭

成功の原動力は“失敗の経験” 人材育成は整骨院成功の最大の課題

ふっさ
福生整骨院グループ代表・清水滋氏



福生整骨院グループは、開業11年目にして保険中心の整骨院が8店舗、自由診療のみの整体院が1店舗でいずれも活況を呈している。

同グループ代表の清水滋氏（47歳）は、現在のグループを立ち上げるまでに、一度開業に失敗した苦い経験がある。

「私は13年ほど前に埼玉県の大宮で開業したのですが、カイロ学校の講師をしていたこともあって、技術的にも『他より優れている』という錯覚がありました。自信満々で開業したもののまるで集客できず、半年で閉院するという大きな挫折を味わうことになりました」

清水氏は専門学校を卒業後、病院の整形外科に柔整師として4年間勤務し、その後カイロプラクティックの治療院に4年半ほど務めていた。当時のことについて、

「病院での柔整師の立場は、ドクターに指示されたことしかできない。一定の枠の中での内容に限界を感じました。やはり自分で診断し、治療、アフターケアをしたいという気持ちが強くなり、カイロプラクティックに進みました。勤務した治療院は保険を使わず、自費治療のみだというスタイルに大いに影響されました」

客する術がなかったことを痛感したわけでは、思い上がっていたわけですね」

その後、千葉の『国手塾グループ』の田中一邦先生のもとで1年間修行し、「自分に足りなかったこと、気付いていなかったことを学ぶ良い機会になり、それが現在の基盤になっています。成功と言うよりはリベンジという気持ちです」とい

うのが正直な心境と今は笑って話す。

福生の地で第二のスタート

千葉で学んだ後にいよいよリベンジの開始である。

「福生にはなんの地縁もありませんでしたが、千葉で学んだ中で自分なりにベストの立地として選んだのがたまたま当地でした。二度目の開業は、今から11年前のことです」

失敗した前回との違いは何だったのか。

「前回とは自分のあり方が変わっていったと思います。開業して1週間で1日の来患者が50人を超え、地域の方に受け入れられたことを実感しました。目に見える部分は何も変わっていないかも知れませんが、結果は天と地ほどの違いがありました。とくに患者さんからのご紹介という人の連鎖が、つぎつぎに患者さんを増やしていききました」

これからの課題は保険中心の治療から自費率を高めていくためのプロセスづくりにあるという。

現在、グループ全体の売上げは3億5000万円。このほかに2店舗がすでに独立しているのほぼ1年に1店舗を出店するペースだが、「拡大できた大きな理由はスタッフが育ってきたことだと思います。柔整師は院長になって一人前という考えですし、さまざまな理由から独立

したくてもできない方はたくさんいるのでチャンスを与えたいという気持ちがありました。独立する場合は店舗についている患者さんも引き継ぐわけですから不安はないと思います」と話す。

今後の業界について清水氏は、「現在のように入力が増えると数字の上では立ち行かなくなることが目に見えています。私たちの仕事が保険外であっても患者さんから支持されるだけの質の高い治療を提供していくためにはどうしたら良いのか」ということを模索しています」と言う。福生整骨院グループでは2年前に試験的に自費専門の店舗を始めた。

院づくりは「理念」「技術」「人材育成」

清水氏はグループの基本理念を、「訪れたお客様が元気で笑顔を取り戻し、あなたに出会えて良かった、ここに来て良かったと心から感じてもらえることが、私たちの社会へのお役立ちです」と述べている。

通常は経営理念を掲げているところが多いがその点について、「私たちの業態から考えると、経営はもちろん大事ですが、むしろ自分たちのあり方の方が大切なのではないかと思うわけです。この基本理念を達成するための方法は、スタッフがすべて自分たちで考えクレド（信条）としてまとめました」と話す。



福生整骨院

技術についてもプラスアルファの要素が大事だという。

「技術的にはカイロプラクティックやその他の治療の要素を独自の形で取り入れているところが患者さんから評価されています。また、いきなり揉みほぐすようなことが無いように、定期的な勉強会の中で得た客観的評価をもとに患者さんにマネジメントを行うことを基本としています」

人材育成にあたって大事なことはリーダーの育成にあるとし、その狙いについて、「スタッフが増えるとしてもサラリーマン的な発想になりがちですが、大切なことはいかに自立した自分を持ち続けるかということです。独立することも、そのために当グループをステップにすることもまったく問題ありません。採用す

る時点では独立する意思があることを重視しますし、一緒にどうやってこの時代を乗り越えていくべきかを真剣に考えていきたいと思います」と述べた。

人材育成は整骨院が成功するための最大の課題とする清水氏は、その具体的な方法として、「定期的に勉強会を行うことはもちろん、レベル別、目的別などグループ単位の勉強会を営業時間内にも行います。治療に関する基本的な考え方や技術のほか、人と向き合うためのスタンスについて、OJT、OFFJTを使って学んでいます。現在は月に1回、会場を借りて50人以上の柔整師のスタッフが集まり、グループごとの報告、他で学んできたことの発表のほか、外部講師を招いて講演を聴いたり、映像コンテンツを見て討論を行うなど複合的なプログラムで進めています」と説明した。

最近の若い柔整師の方たちについて清水氏は、「真剣に将来のビジョンなどを考えている方がつぎつぎに出てきていると感じます。価値観が変わってきているのは明らかですが、本当に素晴らしい若者がいます。私も良い刺激を受けますし、できる限り応援したいと思います」と期待をしている。

チャレンジする姿がこそ成功だ

成功のイメージを問われた清水氏は、

「チャレンジしていくプロセスそのものが成功なのではないか」と言う。

「人を採用したり、店舗展開をする動機を冷静に考えると、そこには本当の意味で豊かになりたいという自身のコンプレックスがあります。まだやりたいことがたくさんありますし、今でも多くの方から学びながら、新しい展開に挑戦している自分の姿、プロセスにワクワク感を感じている自分があります」

具体的には、「語弊を恐れずに言えば、国家資格を持った柔整師が保険を使わなくとも患者さんから支持される、1日100人規模の治療院が実現できれば、現在整骨院が抱えている課題が実現したことになるのではないかと思います」と話す。グループの今後の展開については、「店舗数をこれ以上増やすのではなく、人的、技術的な質を向上させ、独立開業塾のようなものであつて良いと思います」とし、業界全体で言えば、「ピンチではありませんが同時にチャンスでもあります。卒業生の数や開業・廃業の数字推移をみると、すべての方が危機感を感じていると思えますが、患者さんの側から見ると、整骨院に対する認知、認識は十分ではありません。患者さんのマーケットは十分ありますので、私たちがいかにしてその受け皿になるかが課題になります。いかにチャレンジしていくかということになるでしょう」と語った。

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、人物像を明らかにするという企画です。「こんなことならウチのほうがいい」「あんなすごい人を知っている」愛読者様で自身または知人の先生をご紹介ください。ひーりんぐマガジン編集部 TEL 03・5296・9061 FAX 03・5296・9056

手技療法業界に詳しい税理士がご支援します。

保存版

面倒な確定申告 ならお任せください!!

先生の頼れるパートナー「**手技療法会計人会**」詳しくはネットで

日本手技療法協会が提携する手技療法会計会の会員税理士です。

治療院のための確定申告

検索

菅野聖人税理士事務所

北海道 岩見沢市 0126-31-4187



個人の家計から企業経営まで、あなたの抱える様々な問題を優しくサポート。どうぞお気軽にご相談下さい。

鈴木典男税理士事務所

秋田県 大仙市 0187-63-2959



開業支援、記帳指導、税務申告から節税対策、経営計画までトータルで対応します。気兼ねなくご相談ください。

高橋二郎税理士事務所

宮城県 仙台市 022-212-4751



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

奥山享税理士事務所

山形県 山形市 023-641-8596



会計や税務はもちろん、施術院経営全般についても、細かく親切にサポートします！

鈴木光男税理士事務所

栃木県 宇都宮市 028-633-7236



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、お客様に喜ばれることです。

神山会計事務所

茨城県 龍ヶ崎市 0297-64-1626



会計・税務業務はもちろん、施術院の経営について、増患やコスト削減・事業拡張をサポートさせて頂きます。

田崎会計事務所

埼玉県 さいたま市 0120-917-636



埼玉の治療院を支援しています。新規開業の方も多店舗展開中の方もお気軽にお問い合わせ下さい！

大野晃代税理士事務所

埼玉県 富士見市 049-256-7740



『確定申告どうしよう・・・』ぜひお任せ下さい！まずはお気軽にお電話ください。治療院様、介護事業様に精通した事務所です。

立野経営会計事務所

千葉県 千葉市 043-203-8803



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

トーク税理士法人坂本会計

千葉県 千葉市 0120-296-908



治療院に精通した会計事務所です。確定申告、法人設立、資金繰りなどのお悩み解決いたします！

高澤会計事務所

千葉県 千葉市 043-272-3001



私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ほぐします。得られる効果はストレスの解消！

阿部会計事務所

千葉県 千葉市 043-298-3700



確定申告をはじめとして、節税対策や法人成り、また、事業計画の策定や融資、その他経営・財務に関するお悩みについて、お気軽にお問い合わせ下さい。

立川税務会計事務所

東京都 八王子市 042-656-2392



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

小柳会計事務所

東京都 江戸川区 03-5693-0855



攻めの経営で黒字企業を目指しましょう。そのお手伝いを当事務所が行います。

税理士法人アドヴァンス会計

東京都 世田谷区 03-5787-3255



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

タカセ会計事務所

東京都 江戸川区 03-5668-2521



治療院専門税理士の高瀬です。今年の確定申告をお任せください。損はさせません！

積田善道税理士事務所

東京都 江戸川区 03-3651-5337



新しく開業した若い経営者の方を応援します。パソコン会計によりリアルタイムな経営判断をすることができます。

本山恵一税理士事務所

東京都 渋谷区 03-6808-8567



法人がトクか、個人事業がトクか、お悩みの方ご相談下さい。じっくりお話を伺いし、シミュレーション致します。

佐藤会計事務所

東京都 渋谷区 0120-310-183



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。

安部経営・会計事務所

東京都 豊島区 03-3918-3711



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。

若佐谷税理士事務所

東京都 千代田区 03-3831-7878



税金を多く納めていませんか！節税でお金を活かしましょう！利益を増やす増患対策を、まずは、自院診断から。

猪俣剛税理士事務所

東京都中央区 03-3561-0131



税理士本来の業務である税務相談や申告をもとに、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。

半沢明美税理士事務所

東京都目黒区 03-3794-8711



女性ならではのきめの細やかさで、親切・丁寧な支援させていただきます。ぜひ、お気軽にご相談下さい。

池田兼男事務所

神奈川県横浜市 045-314-1250



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。

税理士法人杉山会計事務所

神奈川県平塚市 0463-33-3662



事務所のコンセプトは、早く、安く、親切に、がモットー。息子が柔整師になっており、ぜひ、皆様のパートナーとしてご協力させて頂きたいと思っております。

税理士法人成迫会計事務所

長野県松本市 0263-33-2223



複数の専門スタッフにより、経営の総合病院として活動しております。手技療法チーム江塚が担当いたします！

茨木税務会計事務所

長野県松本市 0263-26-3636



私どもの事務所は皆様の応援団。全てに全力で応援します。当事務所独自のキャッシュフロー計算書で安心経営をしてください。

小杉浩之税理士事務所

静岡県浜松市 053-411-0193



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。確定申告のことならお任せ下さい。いっしょに経営を考えましょう。

森井税理士・行政書士事務所

三重県四日市 059-320-4655



パソコン会計でご自分の記帳をサポート・経営計画（月次決算）で資金繰りをサポートします。何かありましたら、お気軽にご連絡ください。

橋本昌祥税理士事務所

愛知県豊橋市 0532-61-1787



申告手続き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。お気軽にご連絡ください。

熊澤彰人税理士事務所

岐阜県中津川市 0573-66-7276



領収書・請求書は揃っていますか。現金出納帳は記帳してありますか。確定申告のご相談は今すぐ当事務所へ電話・FAXしてください。

畠&スターシップ税理士法人

石川県金沢市 076-252-6195



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。

藤原総合会計事務所

京都府木津川市 0774-72-7711



税理士、行政書士、社会保険労務士のスタッフが、あなたの良きパートナーとして、あらゆる実務に対応します。お気軽にご相談ください。

和田税理士事務所

京都府京都市 075-371-6144



京都駅より徒歩4分。税務以外に資金繰り等もサポートします。まずは面談いただき、経営について話し合います。

服部光雄税理士事務所

滋賀県草津市 0120-075-011



49歳で開業20年の信頼と実績、節税対策・確定申告・事業承継・増収増益資金繰り対策など、親切丁寧に対応させていただきます。

石倉会計事務所

和歌山県和歌山市 073-423-5033



弊所は、既に整骨院の税務申告を行っており、そのノウハウを基にサポートするスタッフ10名の会計事務所です。

税理士法人ジョイン合同税理士事務所

大阪府大阪市 06-4704-0080



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

勝本税理士事務所

大阪府大阪市 06-6765-8303



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。顧問先の未永い繁栄のため精一杯の仕事することをモットーにしています。

濱浪税理士事務所

大阪府茨木市 072-623-1485



院長先生の経営・税金・会計へのストレスを和らげ、少しずつでも事業が発展するようアドバイスを致します。

西出税理士事務所

大阪府貝塚市 072-424-2022



ありがとうございますと笑顔をもらえるよう、誠意をもってがんばりますので、会計・税金のプロへぜひご相談ください。

Libra会計コンサルティング

兵庫県神戸市 078-983-8844



業界に特化しているため、整骨院関係のクライアント40件という実績があります。詳しくはHPをご覧ください。確定申告もお任せを！

柴崎公認会計士・税理士事務所

兵庫県神戸市 078-271-1465



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

越智税理士事務所

兵庫県宝塚市 0797-80-0934



確定申告の事で、漠然とした不安に悩んでいる貴方。ちょっと相談下さい。怖いものではありませんし、きっと解決できます。

松田力税理士事務所

兵庫県西宮市 0798-23-8133



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。（確定申告のみも承っております）

竹代会計事務所

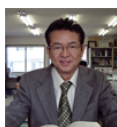
兵庫県姫路市 079-298-0002



確定申告にお役立ちさせていただきます。ぜひご相談下さい。

株式会社ブレーン 中村会計

香川県高松市 087-833-2588



確定申告の申告期限は3月15日です。何かお手伝いできることがありましたら、お気軽にご連絡ください。

川上智也税理士事務所

香川県高松市 087-813-0166



今からでも行える節税策をご存知ですか？賢く確定申告を行うことで手元にお金が多く残ります。ぜひ、その資金を有効活用し、医院の経営にお役立てください。

田中荒志税理士事務所

岡山県岡山市 086-898-1103



会社の経理・税務・給与・面倒な事はすべてお任せ！時間と労働力を節約します。

今年流行る

箕浦智文

(一級建築士、株式会社スタジオG I A代表)

日向勝次

(内装業、有限会社エクセル代表)

敬称略



日向氏

建物の立地条件と同様に店舗の形態やデザインは、客をひきつける重要な要素であることは言うまでもない。治療院も同様である。とくに「自費」の割合が高くなればなるほど重視していかなくてはならない。

本誌9号(平成17年10月25日)で、『院内デザイナーの奥義』と題して一級建築士の箕浦智文氏に登場していただき、好評だったため、箕浦氏が読者の院の新規開院や改装のお手伝いをしていただく過程を連載したが、さらに反響を呼んだことは記憶に新しい。箕浦氏は単なるデザインだけではなく、患者のニーズなどにあるかを見定めた上で、デザイン、機能性、インシヤルコストなどバランスがとれた店舗づくりに務めている。日向氏は長年内装施工業者として現場での経験を活かし、コストパフォ

ーマンスに優れた内装を手がけると評判の気鋭の業者である。もともと実家が看板業を営んでいたため、そちら方面の造詣も深いことで知られている。今回は新春特集として、このお二人に「今年流行る治療院スタイルを占」と題して忌憚のないご意見を述べていただいた。箕浦氏には前号から本誌の今回事務について聞いていた。

目新しい技術や、割引キャンペーンなども大切だが、院のコンセプトにしっかりと根付いた店舗づくりがまず土台としてしっかりとしていないと治療院過剰時代は乗り切れないと言った言い過ぎだろうか。「自費」にシフトしつつある整骨院が目立ってきた。スタッフサービス、広告、などとともに院内デザインはますます重要になってくることは

火を見るよりも明らかだ。

自費率を高める院設計とは？

箕浦 設計士として独立して30年経ちますがこの世界の変化は早いですね。飲食店の仕事が多かったですが、最近是不況のおおりに受けてすっかり減っています。昨年までは自由診療の整骨院を月1件のペースでオープンさせていきましたが、最近はいぶ落ち着いてきました。10年前から大手フランチャイズの新店を手がけるようになり、徐々に新しいデザインを盛り込んでいくようになりました。予算は年々厳しくなっていますが、つぶれた店はひとつもないですね。整骨院以前はスポーツクラブやサウナも多かったです。

日向 内装工事のときに、線が生きていると感じるような図面はいい仕事ができますね。ところで、前号からのひーりんぐマガジンの表紙絵はさすがですね。

箕浦 プレゼンテーションまでは手書き、決まったらCADで書くことにしています。手書きのパースはお客さんにプレゼントしているんですよ。社会の変化とともに駅ビルの中への出店も増えている。山手線内主要駅のサロンでは売り上げ見込みを月500万円と見ていたところオープン当初から700万円を超え、1500万円に達した時点で

でリニューアルすることになりました。エステの要素も取り入れて個室タイプにしたところさらに売り上げが2割上がりましたね。

日向 女性客の入りやすい設計にしたことが成功した原因でしょうね。それまで女性にとって整骨院は入りづらい場所でしたから、若い女性の患者さんが入りやすい整骨院は繁盛しますし、またそれが将来自費率UPにつながると思います。

箕浦 整骨院の内装といえば投資金額はこうした店の半分ないし3分の1程度。腕さえ良ければあとはベッドがあればいいという考えの整骨師の方が昔は多かったですがいまはそれでは厳しいですね。

日向 施工の面で言えば、保険中心の店舗となると予算は限られます。その中で院内環境を整えておくこと、具体的に言えば空調だけはしっかりとものを提案する。あとは院内デザインはもちろん院外デザイン、看板でどれだけ好印象を持たせられるかに工夫します。

箕浦 予算についてはオーナーが病院と考えているか、店舗と考えているかで大きく異なります。ただ最近はいわゆる「白い病院」というのは少なく、はやっている病院は白衣、ユニフォームや内装にもかなり工夫を凝らしています。

昔ながらのスタイルの整骨院は7割程度ででしょうかね。依頼をいただく際に「いくらでできるか」と最初に聞かれる場合がそのケースです。限られた予算の中で自費診療を増やしたいという要望が最近の傾向です。一方、特に女性の患者さんからすれば、並んだベッドで白衣の先生が治療するのは3000円、5000円払う気がしない、というような声を耳にします。壁、床、天井の仕上げや一部を

治療院スタイルを占う

個室にするなど保険と自費のゾーニングを明確にし、トイレまで完全に差別化する設計をしましたが、最終的に売り上げという結果を出してさしあげるものが私たちの役割ということになります。

日向 多くの予算をかけられない場合でも、照明器具や壁紙、床材の選び方ひとつでイメージを変えることができます。そのあたりは設計士の方の経験によるところが大きいです。隣のベッドとの距離、カーテンとベッドとの距離など基本的な目安はありますが、ほとんどの場合十分なスペースはとれません。限られた中で少しでも多くのベッドを置きたいとの希望は相当多いですね。

箕浦 保険診療中心の整骨院はベッド以外にローラーや低周波を行うなど流れ作業になりますから、ベッドの時間は短時間ですむという発想ですね。ただし自由診療であればいまは個室が前提でしょう。

日向 新規開業でも、あまり予算が多くありませんから設計も施工もすべてコストが出发点です。年々厳しくなっていますが今後はどうなっていく



箕浦氏

のでしょうか。

箕浦 社会や経済の変化とともに今まで想像もしていなかった展開も始まっています。不動産の動きの中では賃料や保証金が大幅に値下がりしているテナントも多く、厳しい時代ですがチャンスとも言えます。居抜き店舗のオークションをやっている会社もあります。過去であれば1000万円などという値段で売れたであろう物件も、ゼロから始まって大体決まるのは100万円前後ですから安く手に入ることは確かです。

日向 ただし、室内にエアコンも厨房器具もついているとはいえず、使い始めたら半年で壊れたなどという話は珍しくありません。なんらかの手直しが必

要になると思っておいた方が良いと思います。

流行らない飲食店ほど内装のせいにする

箕浦 経営的に成功するか否かは、来院者を患者さんと見るかお客さんとするかにかかっているともいえるでしょう。別に「○○さん」と呼ぶか、「○様」と呼ぶかという問題ではないのです。意識として持っているかどうか。どれほど素晴らしい技術を持っていても、それがそのまま患者数につな

がらないのが現実です。
日向 内装面から言えば、自費志向なら個室にするほか、照明計画、音の問題などを考慮しなければなりません。

箕浦 従業員室にも遮音シートを入れて話し声や洗濯機や乾燥機の音が漏れないようにもします。余談ですが音といえば、整骨院に毎朝常連さんがきてベッドにうつぶせになってもまだしゃべっている、あれでは新しい患者さんは入りにくいでしょう。

日向 ただ消防法の規制については十分配慮しなければなりません。排煙のために間仕切りを天井の高さまで塞がない場合や、防炎加工のカーテンを使うなど細かい指示が多くあります。

箕浦 そのため自由にデザインできないこと

頸椎 テクニック

3月28日(日)

イントロダクションセミナー

1997 パーマー大学卒 中濱D.C.
TEL:075-864-3939

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。



受講生

募集:
10名限定
受講料:20,000円
AM10:00~
PM3:00

中濱カイロプラクティックテクニックスクール
詳しくは
www.nakahamadc.jp

場所は 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

もありですがそこは工夫次第です。形が制限されれば色や素材で変化をつけるのか。ただ現在の法律が時代の変化に追いついていないと感じることはあります。名称には必ず「整骨院」の文字を入れなければならぬとか。

日向 待合室の広さの指定とか、治療室との間をドアで区切りなさいとか。

箕浦 待合室については余裕が必要ですし、予約無しに10人待たせようという考えは今の時代には合いません。きちんと予約をとって待たずに入れるようにすれば、値段が高くても患者さんは入ります。

日向 待合室にいて近所の人に見られるのを嫌がる場合もありますね。すんなり入りやすい入口の工夫は必要です。看板も昔とはずいぶん変わりました。照明効果ひとつとってもLEDサインははじめ多種様の演出が可能です。

箕浦 交通量も歩行者も多い中で、道路の反対側からビルの2階、3階を見上げて歩く人はほとんどいないでしょう。それよりもビルの入口に色、デザイン、動きのある照明や映像など、きちっと目を惹かれるものを作ることです。細かい点で言



箕浦智文

(みのうら・ともふみ)

株式会社スタジオ
GIA (ギア) 代表取締役

本社: 東京都世田谷区桜丘 4-24-15
事務所: 東京都目黒区東山 1-1-5
東山 AT ビル 301

昭和 26 (1951) 年生まれ。武蔵野美術大学造形学部建築学科卒業。

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

えば家具の選び方ひとつでも同じことです。玄関のスリッパ入れがいまどきカラーボックスだったり、受付に事務機を使っていたりではお客さんのための店作りとはいえません。どうしても予算が少なければ最初は豪華一点主義でも結構ですからお客さんへの気配りを示すことです。

流行らない飲食店ほど内装のせいにするのがありますが、だいたい理由は他にありません。内装が理由でつぶれた整骨院はいままで一件もありません。伸びない店はサービスに問題があったり、販促にお金をかけていない。

ではこれからどんな業態になっていくのか。整骨院に行つて、鍼灸院に行つて、美容整形に行つて、さらにエステティックサロンにも行かなければ気がすまないお客さんが増えてくるとするならばすべて1カ所ですむような店舗ができてくるのかなと。

設計・施工トラブル回避のポイント

日向 新規開業の相談を受けるとまず現場に行



日向勝次

(ひなた・かつじ)

有限会社エクセル
代表取締役

所在地 千葉県成田市吾妻 2-1-18-1

(株) サッポロライオン、恵比寿ガーデンプレイス内などの内装工事を手掛け、平成 19 年から整骨院などの内装工事を請け負いはじめ、業界で着実に実績を積んでいる。コストパフォーマンスの高い施工には定評がある。

つて写真を撮ります。次に室内でおよその間取りを相談し、墨出し後、正確に現場を実測して平面図とか写真モニタージュ・デザインを作るわけですが、先生にも部屋の枠だけの図面を渡して希望のイメージを書いていただき参考にします。こうして見積もりを作るわけです。

箕浦 仕事の流れはそうですね。ただ私の場合はテナントを決める前に現場と一緒に見に行つて、ダメな場所ははっきりダメだと申し上げます。もう絶対に無理だという場所はありませんからね。

日向 初めて開業する先生ですから見積もりを出すまでは費用を頂かないことにしていますが、予算のことは支払い方法を含めて最初に打合せをすべきです。まれにパツタリ連絡が取れなくなつてしまつてもあります。見積もりは競争なので勝つても負けても商売ですからお互い様です。ただし約束を守っていただけないお客さんは困ります。

箕浦 世知辛い世の中ですからね。私は口頭で説明したりご相談に乗つたりはしますが、正式に依頼されるまでは図面を渡しません。また図面を見るのが初めての方もいらっしゃいますから、行き違いで工事中に設計変更したりすれば余分な費用がかかることもあるので注意しなければなりません。

業者の手抜きにはお決まりのパターンがあります。使用する壁紙の種類をなるべく少なくしようとする、値幅の大きい照明器具や便器類、既製家具を安いものに差し替えるというようなこともその一例です。悪質だと現場での変更を設計士でなくオーナーに直接話して許可をもらおうとします。わからないまま返事をしてしまうのちのち大きなトラブルになりますから十分注意していただきたいと思えます。

整骨院・接骨院・治療院 設計施工・リニューアル



※見積合せ歓迎
分割支払い可

建設業許可 千葉県知事(般-17)第42502号
有限会社 EXCEL ONESELF エグゼセル
☎ 0120-61-8550 ☎ 090-0476-29-8560 ☎ 8814-9293
✉ narita-hinata@nifty.com

接骨院に精通した千葉の会計事務所です 経理・税務の悩み解決します!!

キャンペーン価格!!



フクロウ経理治療院

検索

株式会社 坂本会計

千葉市中央区新館 2-5-3 大同生命ビル 3F

☎ 0120-296-908

NPO法人日本手技療法協会入会のご案内

『会員の種別・入会方法』

【一般会員】

- 「ひーりんぐマガジン」が無料配布されます。
- 会員カードが配布されます。
- 本協会が認める優秀な会員、積極的に協力した会員の表彰制度があります。
- 本協会主催の各種セミナー・研修・講演会に優先参加できます。
- 本協会主催のセミナー・研修費用の割引が受けられます。
- 在庫切れの「ひーりんぐマガジン」のバックナンバーを実費（コピー代）で入手できます。
- 本協会の持つ各種情報の提供を希望により受けることができます。
- 本協会と提携企業の商品割引が受けられます。
- 名刺に「NPO法人日本手技療法協会会員」と記載できます。
- 掲示用の会員証を購入することができます。

会員会費 入会金無し 年会費 5,000円

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

【ネット会員】

- 療養費支給申請書発行用ソフトウェア（レセプト発行用ソフト）「レセ Pro (M)」と「レセ Pro(R)」が無償で使えます。
※柔道整復師用の「レセ Pro(M)」、訪問マッサージ用「レセ Pro(R)」
- 「ひーりんぐマガジン」が無料配布されます。
- 会員カードが配布されます。
- 本協会が認める優秀な会員、積極的に協力した会員の表彰制度があります。

- 本協会主催の各種セミナー・研修・講演会に優先参加できます。
- 本協会主催のセミナー・研修費用の割引が受けられます。
- 在庫切れの「ひーりんぐマガジン」のバックナンバーを実費（コピー代）で入手できます。
- 本協会の持つ各種情報の提供を希望により受けることができます。
- 本協会と提携企業の商品割引が受けられます。
- 名刺に「NPO法人日本手技療法協会会員」と記載ができます。
- 掲示用の会員証を購入することができます。

会員会費 入会金無し月会費 2,000円（毎月お支払いいただけます）

*お支払いは口座引き落としになります。

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

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

『ひーりんぐマガジンの購入方法』

非会員で「ひーりんぐマガジン」の購入を希望する方は、巻末のはがき「NPO法人日本手技療法協会会員申込書」でバックナンバーとしてお申し込み下さい。会員は送料・手数料込みですが、非会員の方は別途 300円を御申し受け致します。なお、非会員の方は定期購読ができませんので、発売後毎回バックナンバーとしてお申し込みいただけます。在庫のない号はご購入いただけません。

NPO法人日本手技療法協会 Mail:info@e-shugi.jp
〒101-8691 郵便事業(株)神田支店郵便私書箱 53号
電話 03-5296-9055 FAX 03-5296-9056

好評発売中

NPO法人日本手技療法協会 院内掲示用会員証

貴院の名前が入った世界に一つの会員証です。院内に豪華さと信頼を与えます。

額縁入り会員証

表面はアクリル製で、裏からレーザーで文字を直接彫刻しています。外枠は木製。壁掛けですが置くこともできます。

販売価格30,000円(税込)
荷造り送料:全国一律1,000円(税込)



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

オーナメント会員証

本体はアクリル製、額縁入り会員証と同様、レーザー文字彫刻です。台はポリストーン製。アクリル製なので落としても割れません。

販売価格50,000円(税込)
荷造り送料:全国一律1,000円(税込)



W150mm×H205mm×D60mm 600g

額縁入り会員証、オーナメント会員証のセット同時購入は、**特別価格70,000円**（税込、荷造り送料無料で）ご提供。

※一点ずつ製作しますのでお申込後、納品されるまで約3週間かかります。製作開始後のキャンセルおよび院名変更はできません。院名が長い場合文字は小さくなります。商品は工場から直送します。本協会の会員以外の方は購入できません。

納品までの流れ → お申込 → 彫刻院名確認 → ご送金 → 製作 → 納品

●お申込・お問合せ

NPO法人日本手技療法協会 tel 03-5296-9055 E-mail info@healingm.com

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)
第99回研修	3月3日(水)～3月5日(金)
第100回研修	3月15日(月)～3月17日(水)
第101回研修	4月21日(水)～4月23日(金)
第102回研修	5月12日(水)～5月14日(金)
第103回研修	5月24日(月)～5月26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・温電法 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・問合せ先 **NPO 法人日本手技療法協会 (担当佐藤)**
〒101-8691 郵便事業(株)神田支店 郵便私書箱53号
TEL03-5296-9055 FAX03-5296-9056
Mailedit@healingm.com http://www.e-shugi.jp

あなたの治療・施術人生に「学位」で輝きを与えませんか

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

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

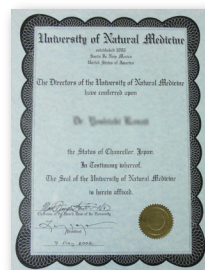


2009年2月 博士号授与式にて

チャンス到来!! 貴方も博士号(論文博士)が取得できる。

University
of
Natural
Medicine
Japan

話題を呼んでいる学外単位認定制度。
これはアメリカの大学だけが持つ制度で、
あなたのこれまでの人柄・特技・資格・技術・業績・知識・
実績・学習経験・社会経験・ボランティア活動など、
70～80%の学外単位が認定されますので、
あらゆる経験が生かされる素晴らしい制度と言えます。



学長挨拶
我が国における学校教育事業は明治年間に基礎的なものが制定され今日に至っております。しかしながらその間に人間の寿命も著しく延び、人生を謳歌することが出来るようになりました。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ると言われています。

学位の最高位「博士号」の学位取得をめざし、夢を捨てることなく、お問い合わせください。

ナチュラルメディスン大学 日本校

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

求人情報 2010 Winter

メリット・アイコン



<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。

東京都

JR青梅線
福生(ふっさ)駅 徒歩3分



正社員 月給 **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。

【独立支援制度】

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

【仲間はこんな人】

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

【身につく技術・知識】

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

募集情報

東京都福生市、立川市、羽村市、あきる野市、青梅市 他

時 9:00~12:30 / 15:00~20:00

休 日祭日、平日交代休有

保 社保、厚年完備、賞与年3回!!

資 柔整師、カイロプラクター(学生可)

証 TEL後履歴書(写貼)持参

選 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

メゾンデュール山崎1F

TEL042-553-5445 FAX 042-530-6433

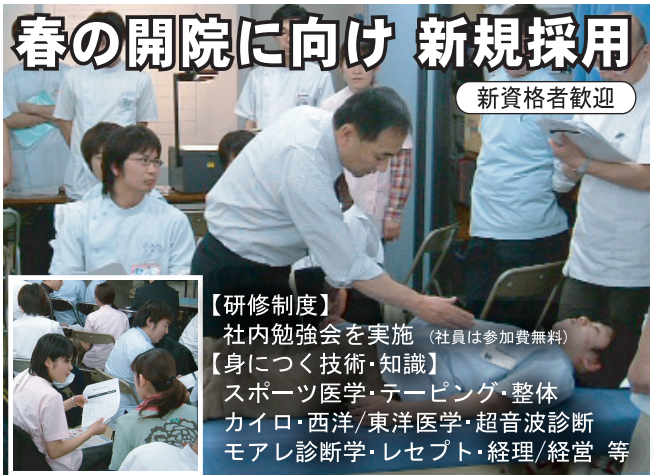
<http://www.seikotu.net>

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 月給 柔整師25万~ 鍼灸マ師21万~ 鍼灸師19万~ 院長35万~

勉強会が充実! 実力が身に付きます。



新資格者歓迎

【研修制度】

社内勉強会を実施 (社員は参加費無料)

【身につく技術・知識】

スポーツ医学・テーピング・整体
カイロ・西洋/東洋医学・超音波診断
モアレ診断学・レセプト・経理/経営 等

仕事・職場情報

【仕事内容】

整骨院スタッフ・院長・トレーナー

【対象】

新資格者、医専進学予定者又は希望者
医療専門学校に通勤しながら勤務OK!
国家試験前は受験対策。安心の対応!

【仲間】

平均年齢:29.5才 元気・活気でいっぱい!

携帯電話用QRコード



FreeDial

home page

<http://www.cmc-seikotsu.com/>

(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

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
白衣貸与 交通費全額支給(規定有)

資 柔整師・鍼灸師(医専学生歓迎)

証 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。

神奈川県横浜市 東横線 市営地下鉄線
港区 網島駅バス10分 **新羽駅**バス10分

社員 18万円～(経験、5年、28歳) 28万円

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

仕事・職場情報

【身につく技術・知識】

外傷患者さんが多数来院している整骨院です。提携整形外科や勉強会があり、整骨院本来の技術を習得するのに最適な環境です。医薬品販売店も併設しており、薬品販売の経験も積む事ができます。将来、成功するためにフジタ整骨院で修行してみませんか。

募集情報

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

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

東京都 田園都市線 世田谷線
三軒茶屋駅 歩3分 **三軒茶屋駅** 歩2分

社員 21万円～(能力給優遇) アルバイト 850円～(優遇) 在宅 1,400円～

知識・技術と共に働きやすい環境も提供したいと思います! 落ち着いてキレイな職場で一緒に働きませんか?

仕事・職場情報

【仕事内容】

治療院業務全般・在宅業務

【身につく技術・知識】

治療院業務、中医学、整体、カイロ、鍼灸、指圧、スポーツマッサージ、美容メニュー(オイル、フェイシャル、カッサ)、レセプト業務(柔整・在宅)、各種勉強会有り。

募集情報

● 三軒茶屋、宮前平・錦糸町(在宅)
 ● 11:00～23:00(シフト制)
 ● 月8～9日、夏季・冬季休暇
 ● 昇給随時、交通費、賞与(業績により)
 ● マッサージ師、鍼灸師、柔整師、整体師(学生可)
 ● TEL後履歴書(写貼)持参 ● 面接

リプラーナ 〒154-0004 東京都世田谷区太子堂2-16-8-5F
 http://www.reprana.com/ TEL&FAX 03-3412-4499 ●オオキ

東京都 京王井の頭線・小田急線
下北沢駅 歩1分

社員 22万円～35万円(試用期間有)

世田谷区の高級住宅街にある鍼灸症例の多い地域密着型の治療院です。採用の基準は「人柄」を重視します。

仕事・職場情報

【仕事内容】 鍼灸・指圧マッサージによる治療。
 【職場の雰囲気】 スタッフ同士技術を教えあうなど、皆向上心を持って働いています。また院内での勉強会を随時行っています。【やりがい】 鍼と指圧合わせて80分の治療を選ぶ患者様が多く、じっくり治療できます。
 【こんな人にぜひ】 治療家として頑張っていきたい方。経験不問。新卒の方でもお気軽にご連絡ください。

募集情報

● 下北沢
 ● 平日13時～21時最終受付
 土日祝12時～20時最終受付
 ● 週休2日・夏季・年末年始
 ● 交通費支給、昇給随時
 ● 鍼灸師、指圧マッサージ師
 ● TEL後履歴書(写貼)持参 ● 面接

下北沢治療院 〒155-0031 東京都世田谷区北沢2-26-8 コニーGRビル2F
リファイン http://www.refine-snet/ TEL 03-3460-6688 ●ミヤウチアキラ

東京都 JR中央線
吉祥寺駅 歩5分

社員 25万円～38万円(試用期間3ヶ月)

将来、独立開業できる唯一無二の技術教えます。根本治療、改善を目的とした技術を丁寧に教えます。



仕事・職場情報

【仕事内容】 新規オープン予定のためスタッフ募集! 開業30年の先生が独自に編み出した、根本治療・改善を目的とした、唯一無二の技術を懇切丁寧に技術指導致します。
 【こんな人にぜひ】 特殊技術に付き、実務経験者のみ。今の施術方法に不満のある方、技術に伸び悩んでいる方、

本気で将来を考え独立・開業を目標としている方。

募集情報

● 東京都武蔵野市吉祥寺本町
 ● 11時～21時(変更の可能性あり)
 ● 水曜日・祝祭日・夏期・冬期休暇
 ● 交通費支給・制服貸与・社保完備
 ● 鍼灸師以外。民間資格の方も歓迎。
 ● TEL後履歴書持参 ● 面接

メディカルマッサージ スーリヤ
 〒181-0004 東京都武蔵野市吉祥寺本町2-24-6-203
 TEL&FAX 0422-47-5158

東京都 JR中央線
西荻窪駅 歩2分

社員 20万円～ アルバイト 850円～

オステオパシーの原理にもとづいた、診断と施術を中心に実践しています。

仕事・職場情報

【仕事内容】 柔整、はり治療及び治療補助【身につく技術・知識】 患者さんの抱えている、痛みや、不安に対して寄り添い、治療できる、人間力・技術力・コミュニケーション力を学びます。当院ではオステオパシー療法を基本に、施術に取り入れております。(週1回、院内で勉強会を行なっています) NLPを使った、コミュニケーションも身に付けられます。自分の可能性をみつけ、伸ばしてみませんか!!

募集情報

● 中央線、西荻窪徒歩2分
 ● 9:00～12:30/15:00～19:00
 ● 週休2日制
 ● 交通費全額支給、労災
 ● 柔整師、鍼灸師、あま師、整体師、学生可
 ● TEL後履歴書(写貼)持参 ● 面接

赤坂整骨院 〒167-0042 東京都杉並区西荻北2-2-13 昭和ビル1F
西荻窪治療院 TEL&FAX 03-3390-9939 ●赤坂

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(27号)は平成22年4月25日発行を予定しています。掲載される方は3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せんが、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。

《《ヒーリングマガジン編集部》》
 TEL 03-5296-9061 FAX 03-5296-9056

セミナー情報

セミナー情報①

リンパ&骨盤矯正ダイエット 経営セミナー

JMDA日本ダイエット医学協会 事務局
〒350-0043 埼玉県川越市新富町1-9-6-103
共栄接骨院内 TEL&FAX 049-226-3782
<http://www.kyohei-sekotsuin.com>

内容 再ブーム到来！施術メニューを増やし、他店との差別化・売上増を検討している方、3年後の経営に不安を抱えている方等に最適。ひーりんぐマガジン読者限定！希望者にフェイシャルリンパコース有。
日時 毎月第2・4日曜/11~17時(初・上1日で可・フォロー有)
費用 初級5,000円/上級43,000円(リンパコース無料)
場所 東京：港区・町田/埼玉：川越/愛知他。(出張可・応相談)
特徴 他協会員で売上減の方もご相談下さい。(費用無料の場合有)
1地区1会員制・施術料自由設定制他により競合店の心配ナシ。



セミナー情報②

セラピスト向け「解剖学調整法」 講習会 千葉校

ルーラル治療室「解剖学調整法」
〒285-0923 千葉県印旛郡酒々井町東酒々井1-1-207
TEL 043-496-7664 rururukousyukai@yahoo.co.jp
<http://www.geocities.jp/rururutiryou/pg75.html>

内容 機能解剖学を基にしたマッサージや整体の実技、解剖学や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、整体師、各種マッサージ師、鍼灸柔整学生など。
日時 15:00~19:00
3/7 骨盤調整、3/28 肩頸部、4/18 足部・歩行、5/9 全身・姿勢
費用 全4回参加34,000円、一回のみ9,500円
場所 ルーラル治療室 (JR酒々井駅、京成酒々井駅)

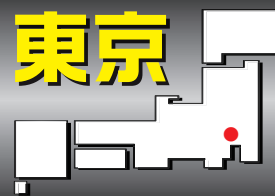


セミナー情報③

解剖学調整法 初級「骨盤編」

解剖学調整法事務局
〒285-0923 千葉県印旛郡酒々井町東酒々井1-1-207
TEL 043-496-7664
<http://www.geocities.jp/rururutiryou/pg75.html>

内容 無理な矯正はせずに筋肉をほぐすことにより整体を行ないます。直ぐに効果を実感でき、施術にも活用できます。
対象 鍼灸師、柔整師、各マッサージ師および学生。整体が初めて、解剖学をしっかりと学びたい方におすすめです。
日時 2月11日(木) 12:00~18:00(6時間)
費用 14,700円(学生10,500円)
場所 テイクアウトイージー 東西線 早稲田
備考 ご予約・ご質問はメールで。 rururukousyukai@yahoo.co.jp 担当 吉田



セミナー情報④

I ナジープロフェッショナル 養成講座

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/>

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 3万円~9万円(税別)
場所 東京駅八重洲口、東京会議場
備考

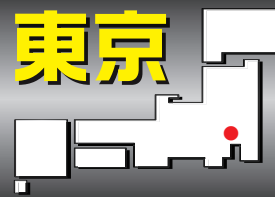


セミナー情報⑤

治療家向けトレーナー 技術養成セミナー

アドリビトレーナー事務局
〒338-0002 埼玉県さいたま市中央区下落合3-1-23
TEL 048-795-7689 FAX 048-699-3089
<http://www.adlibi-trainer.com/>

内容 アスリートの集まる治療院作りに必要な、現場独自のトレーナー・メソッドを公開します。(詳しくはHPで)
対象 アスリートの機能回復を行うにあたり、明確な基準、方法、および予防を学びたい先生方。
日時 2・4・6・9・10・11月実施。10時~17時
費用 各21,000円(税込み)
場所 アットビジネスセンター池袋駅前会議室
備考 HPよりお申込み下さい。



セミナー情報⑥

O 脚矯正法セミナー 予測するO脚矯正

成城トータルコンディショニング
〒157-0066 東京都世田谷区成城6-6-5 広川ビル2F
TEL 03-5490-6267 FAX 03-5490-6284
<http://seijotc.com/>

内容 初回時に改善予測がたえられる安心のO脚矯正法です。初診時にどの程度改善するかが分かるので、お客様はもちろんのこと、施術者にとっても精神的に楽で安心です。当店のO脚矯正の流れを丸ごとお教えいたします。100%返金保証。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。
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)
備考 詳細は、<http://seijotc.com/seminar.html> をご覧ください。



セミナー情報への掲載について

「セミナー情報」への掲載は、お申し込み後、掲載用原稿用紙をお送りいたしますので、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)所定のフォーマットに従いご記入下さい。
なお、掲載料金は、1枠2,000円です。次号掲載へのお申し込み締め切りは平成22年3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)まで。

ひーりんぐマガジン 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25号(平成21年10月25日発行) 在庫僅少
特集①保健・衛生行政業務報告に見る接骨院の現状/**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/**特集③**民主党政権下における手技療法業界はどうなる?
◆特集④うつ病・自律神経失調患者に特化した施術/**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
◆連載成功への道「株式会社シー・エム・シー」/「品川接骨院グループ」/治療院開業マニュアル/他



第9号(平成17年10月25日発行)
 成功への道/院内デザインの興義/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24号(平成21年7月25日発行)
 新型インフルエンザ対策など院内感染予防法/施術院の常識③国民健康保険団体連合会/開業セミナーに見る柔整師気質/専門学校探訪/成功への道/開業マニュアル/手技療法家の輪/訪問マッサージの現状/他



第16号(平成19年7月25日発行)
 ATのワザを日常の手技に取り入れるー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2ー退会理由のNo.1はいたいなに?<ココがイヤで辞めました>/体幹チューニングPart.2ー“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ー患者アンケート<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



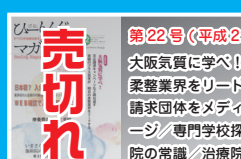
第23号(平成21年4月25日発行)
 緊急電話アンケート・あなたの院では経済不況の影響を受けていますか/歯科医師が考案した美顔術ーメディカルリソナケア/第17回国試合格発表/不況時代を乗り切る!もう1つの資金調達法/学院紹介/他



第15号(平成19年4月25日発行)
 「初歩の会計教室」番外編ー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/学院紹介ー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7号(平成17年4月25日発行)
 成功への道/覆面座談会ー業界の営業マンは見た!勝ち組繁盛治療院のヒミツ/個人情報保護法ー治療院での対応は/患者接遇マネーは本当に必要か/柔整・あま指・はり・きゅう国試合格発表/他



第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14号(平成19年1月25日発行)
 新春覆面談話ー国家資格はもういらない?/特集SPマークとその効用ーSPマーク取得者に聞く「取得経緯で悩まされた」/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/覆面座談会ー行きたい治療院、行きたくない治療院/不正請求の実態Part3/治療院開業マニュアル/上田曾太郎の初歩の会計教室/膵酸はDHA・EPAを安全に摂取できる/柔整専門学校入試情報一覧/他



第21号(平成20年10月25日発行)
 超多忙の年末に備える!/メディカル・サポート・コーチング/手技療法業界の未来を読む/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13号(平成18年10月25日発行)
 覆面座談会ー専門学校3年生だからみえる学校と業界/“高齢者向け筋トレ”を中心とした介護予防のノウハウを学ぶ「介護予防運動指導員」の将来性/知らなかったですまされな!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!/成功への道ーウラ技・オモテ技1/誰でもわかる請求業務/治療院開業マニュアル/上田曾太郎の初歩の会計教室/他



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



第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/院内デザインの実践 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/覆面座談会ー入りたい治療院、入りたくない治療院/ノースクで高収入生み出すアルカリ天然水/国家試験対策ー柔道整復師編/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他の裏側/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ー増患・増収につながる技術の習得/院内デザインの実践 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ー業界に波紋/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10号(平成18年1月25日発行)
 節税対策と資産形成ー生命保険の活用…前編/交通事故の保険請求ー仕組みと実際/人材派遣の活用を考える/続・院内デザインの実践/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・請求団体の現状と課題/他店舗展開に成功一歩のノウハウと秘訣/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
 「ひーりんぐマガジン」編集部
 TEL 03-5296-9061 FAX 03-5296-9056

各号1冊1,000円(税込)+送料・手数料300円(会員は送料・手数料無料)です。ご希望の方は、左記までお申し込み下さい。なお、在庫数に限りがございますのでご希望に添えない場合がございます。あらかじめご了承下さい。また、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。

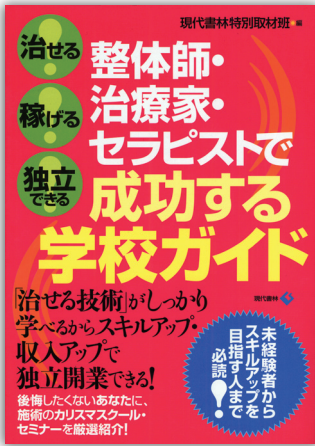
読者アンケート & プレゼント

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名様に左記の本をプレゼント!!
ぜひご応募下さい。

● 治せる! 稼げる! 独立できる! 整体師・治療家・セラピストで 成功する学校ガイド

「直せる技術が」しっかり学べるから
スキルアップ・収入アップで独立開業できる!

■ 不況の今だからこそ、注目を集めているのが「整体・治療家・セラピスト」の世界。本書は、競争の激しいこの業界の中から、本当に成功できるノウハウを確立している実力校・カリスマスクールを厳選。一流の指導者たちが、この世界の魅力を熱く語る。



書名

治せる! 稼げる! 独立できる!

整体師・治療家・セラピストで
成功する学校ガイド

編集

現代書林特別取材班

発行

現代書林

定価

本体一、四七〇円(税込)

編集後記

▼ ひーりんぐマガジンにかかわってから大晦日や正月がなくなつた。年末、年始は相手が休みなので取材ができず、すべてを繰り上げる。取材済のテープや依頼した原稿で埋まり、その処理に明け暮れる。年賀状も毎年書けずじまいで失礼しているが、ありがたいことに今年もたくさん年賀状が届いた。今年には家族が徳島の実家に帰省したため誰にも「あけおめ」を言っていない。「明けましておめでとう」ございます。昨年はお世話になりました。本年もよろしくお願ひします。ようやく私の新年が始まった。(き)

▼ 今年のNHK大河ドラマは「龍馬伝」という事で、ワクワクしている。高校生の頃夢中で読んだ司馬遼太郎の「竜馬がゆく」は青春小説の傑作であつたと懐かしく思い返すが、「龍馬伝」はどうだろう。ちなみに昨今では歴史上の人物を「追っかけ」る「歴史女」なる若い女性が激増している。聞くが本当だろうか。私の周りにその様な女性は全

く見当たらないのだが…。心当たりのある方はご一報頂きたい(笑)。さて坂本龍馬は普通「龍馬」と表記するが前述の司馬遼太郎は「竜馬」と書いた。どちらが正しいのかと調べてみたが、「りょうま」という発音から「龍馬」が正しいとか、どちらも正しいなど、どうにもスッキリしない。こちらにも正解をご存知の方はご一報を…(しつこい)(増)

▼ 「ダイエット」をフリー百科事典・ウィキペディアで調べてみた。語源はギリシア語の *dieta* (生活様式、生き方) からという説と、英語の *eat* (死ぬ) + *eat* (食べる) からなる造語という説も。英和辞典では『食物、餌』とあり、日本では世間一般に使用される「ダイエット」とは程遠い。とりあえず「運動して痩せること」をダイエットというのには誤用かも。外国の方との会話には使わない方が賢明か? *“diet therapy”* 食事療法なら、辛うじて通じる? でも「食事がらみ」限定! それにしても歩く時間がほとんど取れず、「1日平均400

0歩」がいいところ。『ウォーカー』ダイエット効果は現れるはずもない! 暖かくなつたらもつと歩こう(苦笑)。(青)

▼ 昨年末に今年4月からの診療報酬の改定率が決まつた。薬価は1・36%の引き下げ、技術料にあたる本体部分は医科が1・74%、歯科が2・09%、調剤が0・52%それぞれ引き上げとなり、全体の改定率はプラス0・19%となつた。プラス改定は平成12年度以来10年ぶりのことになる。「医療崩壊」への対応を目指した民主党マニフェストの内容をかるうじて反映した結果となつた。厚労省は当初全体でプラス0・36%を要求していたが、最終的に「ネットプラス」という最後の砦を長妻厚労大臣が守つた形だ。今回の改定で22年度は医療費が全体で5700億円の財源が増えることになる。療養費は今年6月1日からの改定が行われるであろうが、事業仕分けに見られるように見直しは暗いものと見られているが、大丈夫だろうか。(木)

ひーりんぐ
マジン
Healing Magazine

発行 NPO法人日本手技療法協会
発行人 佐藤吉隆
編集人 木俣真人

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

企画・編集 株式会社東京医歯薬出版社

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



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)

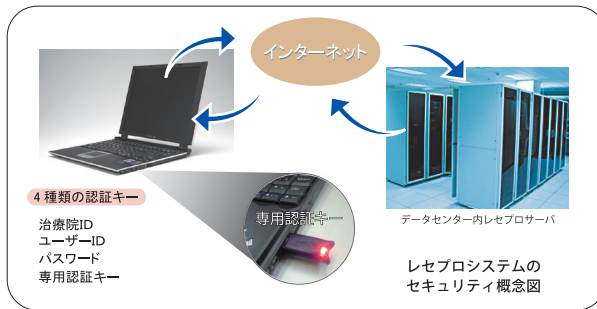
Receipt
Management System for
Rehabilitation

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

アップシステムは治療院向けホームページも作っています。

安くて見栄えのきれいなサイトがほしい、

という治療院の為のプランです。

+ 美しい

+ 安価

+ 機能的

制作費用6万円の

バリューサイトパック

豊富なデザインテンプレートから選ぶだけ！

管理コストは年一回の契約更新費用¥26,200のみ



詳しくは WEB へ

<http://www.up-sys.co.jp/>

初期負担を低く！

ホームページ制作月額コース

新料金プラン
登場！

初期負担 **¥39,000** (税別)

月額 **¥3,600** (税別)

契約更新費用はございません。

月額費用をお支払いいただくだけでホームページを公開できます。

ホームページの構成はバリューサイトパックと同じです。

月額コースの詳細はアップシステムまでお問い合わせください。



携帯サイトコース

携帯サイト
コース

初期負担 **¥15,000** (税別) 月額 **¥1,500** (税別)

携帯サイトはアクセス情報とキャンペーン情報、住所やマップなどの基本情報が表示されます。アクセス情報とキャンペーン情報はPC用ホームページにある「自動更新枠」と同じ内容が同期して表示されます。

※追加ページ制作は「¥6,000 ~ / ページ」で承っております。

携帯サイトの
サンプルが
ご覧になります。



ニーズに合わせた追加オプションもございます。

ブログ

フラッシュ

カレンダー

リンク集

※表示価格はすべて税別です。

バリューサイトパックは、弊社がご用意しているテンプレートデザイン集からお好きなデザインを選択していただき、制作していきます。今回は制作実績の一部をご紹介します。テンプレートに関しましては弊社ホームページをご覧ください。(http://www.up-sys.co.jp/)

かえる整骨院 様



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

かえるのロゴマークが特徴的な治療院様のため、ホームページにもロゴを使用しています。

すずき整骨院 様



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

治療院様にて制作した治療院紹介ムービーをホームページ上で公開しています。

あおい整骨院 様



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

治療院様ご希望の配色にデザインを変更することで、とても明るい印象に仕上がっています。

よつば整骨院 様



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

しっかりした原稿と豊富な写真の掲載で、治療内容が非常に分かりやすくなっています。

福整骨院 様



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

“無痛バランス整体”という施術が定評なため、ホームページ上でも詳しくご紹介しています。

パトリア品川整骨院 様



<http://www.patria-shinagawa-seikotsu.com/>

治療院様のイメージカラーである“グリーン”を強調したデザインにテンプレートを変更しています。

ララガーデン川口整骨院 様



<http://www.lalagarden-kawaguchi-seikotsu.com/>

ショッピングセンター内に治療院があるため、ショッピングセンターHPへもリンクしています。

しみず整骨院 様



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

オプションのFLASHを追加することで、治療院様の暖かいイメージを伝えています。

アスロン整骨院 様



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

院長様の紹介や院内の写真を掲載することで、開放感のある治療院の雰囲気をお届けしています。

次のページも治療院ホームページ制作実績！

■ バリューサイトパック ホームページ制作実績

はびねす鍼灸整骨院 様



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

子育て世代に人気のある治療院様の7つの特徴をトップページでご紹介、アピールしています。

やまかわ整骨院 様



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

診療日が一目で分かるようにカレンダーを追加し、治療院様に休診日を更新できる仕様になっています。

ハーモニー整骨院 様



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

トップページで院長様の「健康」に対する考えがアピールされ、こだわりが感じられる内容になっています。

ハンズオン 様



<http://www.handson-seitai.com/>

ハンズオン様は世田谷区に2店舗を展開されているため、9ページの大きなサイト構成となっています。

せせらぎ堂 神明整骨院 様



<http://www.sesaragido-shinmei-seikotsuin.com/>

治療院様のイメージカラー「青」に変更することで、本来のテンプレートより爽やかな印象になっています。

さいとう整骨院・マッサージ院 様



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

オプションの「ブログ」と「リンク集」を設置。「リンク集」も治療院様で更新できる仕様になります。

ようカイロプラクティック・よう整骨院 様



<http://www.yo-chiro-seikotsu.com/>

ホームページと同じデザインでブログを追加し、ブログの中で別角度から治療院をアピールしています。

すまいるマッサージ治療院 様



<http://www.smile-arc.com/>

オプションで「FLASH」と「携帯サイト」を追加。携帯からもページを閲覧できるようになっています。

もーるマッサージ治療院 様



<http://www.mallmassage.jp/>

オプションで「FLASH」と「携帯サイト」を追加。ホームページにQRコードを掲載しています。

イメージアップのためのデザイン重視！ ブログもつけて相乗効果！ 携帯サイト追加で幅広い客層に！

制作実績は弊社ホームページからもご覧になれます。

<http://www.up-sys.co.jp/>



アップシステム

検索

バリューサイトパック以外にも、テンプレートではないお客様独自のオリジナルホームページ制作も承っております。
弊社で制作させていただいたオリジナルホームページ実績の一部をご紹介します。

株式会社ファーマーズマーケット 様

コーポレートサイト



<http://www.fmkt.jp/>

楽天市場サイト



<http://www.rakuten.ne.jp/gold/farmers-market/>

コーポレートサイトと楽天市場サイトの制作を承りました。

株式会社ファーマーズマーケット様は、オーガニック農法により、農薬不使用・高品質をかかげ、野菜を栽培しています。ホームページ上には、その栽培技術の解説を図入りで分かりやすく描いています。

“障がい者雇用の促進”や“廃棄農地の有効活用”、“地域活性化”という大きな意義を持つ事業に取り組んでおり、その事業内容をコーポレートサイトでご紹介しています。

株式会社 B2B サクセス 様



<http://www.b2bs.co.jp/>

株式会社B2Bサクセス様は、接骨院開業支援を主とし、不動産物件の紹介や市場調査、各種契約に関するサポートから販促サポートまで行っております。今回、ホームページのリニューアルに伴い、弊社にて制作させていただきました。また、SEO対策も別途承り、yahooにてランク外だったサイトを上位表示させています。

メディックスボディバランスアカデミー 様



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

メディックスボディバランスアカデミー様では、「癒しと健康」のプロフェッショナルである「ボディバランスセラピスト」を育成しています。今回、ホームページのリニューアルに伴い、弊社にて制作させていただきました。リラクゼーションをイメージしたサイトデザインとなっております。

パソコンを長く使っていると、当然ディスクの書き込みと削除を繰り返すことになり、空き領域が細分化されます。そうなるとうち小さなスペースに入りきらないファイルは、2つに分かれて保存されることになり、読み書きに非常に時間がかかるだけでなく、パソコンの寿命を縮める結果にもなります。今回は、断片化されたファイルを連続させ、読み書きのスピードアップをはかる方法をご紹介します。

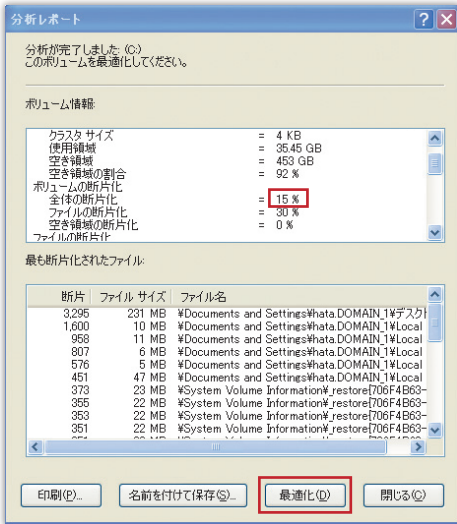
第5回

パソコンをスピードアップしよう!

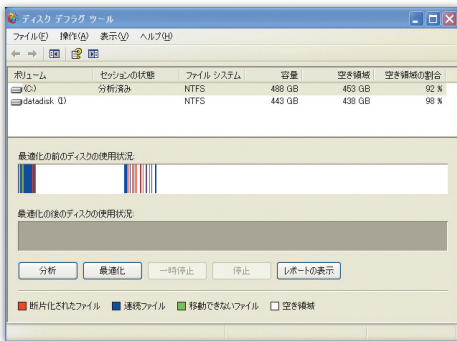
ポイント

いつのまにかパソコンの動きが遅くなってしまった・・・

デフラグを試みよう



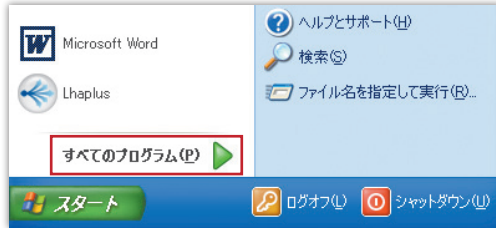
5 ボリュームの断片化が進んでいることを示しています。最適化ボタンをクリックします。使用中のファイルは最適化対象外になりますので、EXCEL、メールなど他のソフトは終了させてから行うことをおすすめします。



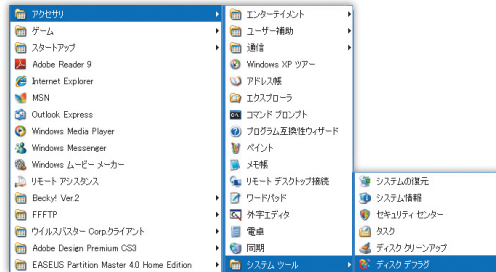
6 赤が断片化されたファイルです。



7 赤い部分がなくなりました。ファイルが連続しましたので、これで読み書きが早くなるはずです!



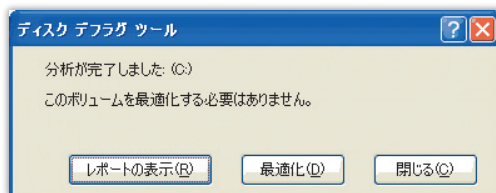
1 Windowsデスクトップのすべてのプログラムをクリック。



2 アクセサリ→システムツール→ディスクデフラグを選択します。



3 調査したいディスクを選択して分析ボタンをクリック。



4 このようなメッセージが出た場合は、デフラグする必要はありません。



次回もお楽しみに!

接骨院開業セミナー開催!!

開業前の知識と事前準備こそが
盛況な整骨院を作るための第一歩!!

●開催予定日

【1/27(水) 12時~】 【1/28(木) 12時~】

【2/21(日) 12時~】

【3/27(土) 17時~】 【3/28(日) 12時~】

場所：東京都中央区八重洲1-7-20 八重洲口会館B2F

料金：2,000円

申込：TEL・FAX・MAILにて受付（下記参照）

※駐車場はございませんので、車での来場はできません。

※定員制限がございますので満員の際はご容赦下さい。

＜超速10日後振込み＞毎月15日受付締切→当月25日振込

●柔整師会プラン

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プラン

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	

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:上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。

※上表割合は、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。

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(FC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.com/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

就職就家療治 ガイダンス

第5回 参加企業

接骨院・治療院・整形外科・リラクゼーションなど



柔道整復師・鍼灸師・マッサージ師の為の第5回合同就職ガイダンス

2010.3.13 [Sat] 新宿

2010.3.14 [Sun] 新宿

※企業様の出展費用は別途。

入場無料

予約・履歴書不要

入退場自由

両日11時～17時開催

工学院大学アトリウム学生ホール

東京都新宿区西新宿1-24-2 午前11時～午後5時まで

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



<http://www.chiryoka-gd.jp>

主催者:株式会社ファーストサービス
ガイダンス事務局



0120-12-5922