

ひーりんぐ

2010 Spring
No.27 1,000yen

すべての手技療法家を応援する“新型”専門情報誌

マガジン

Healing Magazine

27

平成 22 年 4 月 25 日 発行
季刊 Spring
第 8 卷 第 2 号 通巻 第 27 号

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

特集 覆面座談会

教育現場から見た柔整業界の今後

急増する柔整師と生き残りをかける専門学校

特集 第18回国試合格者発表

既卒者の伸び目立つ 柔道整復師の合格率

流行る治療院のネーミングはココがちがう！

レセプロ(M)(R)のネット会員増加中

民主党政権が目指す手技療法業界とは？

「受領委任払いは今後も堅持」

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! 御見積大歓迎!

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!

ご開業等、おまとめ買いは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 **新色登場!**
エンジORグリーン (税込)
24,800円
 ベッドのみ
 専用イージーバッグ付き
27,500円 (税込)



幅 60cm
 長さ 183cm
 高さ 43/63 (7段階調節)

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

サンプル進呈中
ウルトラエコペーパー 1,000枚入 (税込)
4,600円



幅 30cm
 長さ 36cm

サンプル進呈中 幅 30cm 長さ 36cm
サポートペーパー 500枚入 (税込)
4,200円
2,500枚入 17,500円 (税込)



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

目玉品 第2弾 5月25日~6月25日 お申し込み分まで

ソフトDX **施術台**
 リビング用のソファ等で使用される、ソフトウレタン入りシート搭載のマッサージベッド。
 メーカー希望価格(無孔) ¥94,500
 メーカー希望価格(有孔) ¥102,375
47,200円 (税込)



幅 50~70cm
 長さ 170~190cm
 高さ 40~70cm

価格はお問い合わせ下さい。

低反発GSイージーベッド5型 **カイロ向け施術台**
 脱着式フェイスマット付きカイロベッド。低反発ウレタンシート。』
 メーカー希望価格 ¥132,300
66,100円 (税込)



幅 50~70cm
 長さ 170~190cm
 高さ 40~60cm

価格はお問い合わせ下さい。

クラリス **電動昇降ベッド**
 F型ベッドガード搭載の電動ハイローベッド。フットスイッチ操作による高さ調整機能。
 メーカー希望価格 ¥304,500
146,100円 (税込)



幅 60~70cm
 長さ 180、190cm
 高さ 45~83cm

価格はお問い合わせ下さい。

シースツール **ツール**
 アイボリー限定色の廉価版チェアー。
 メーカー希望価格 ¥9,240
4,980円 (税込)



座面直径 35cm
 高さ 44~55cm

カラータオル(全4色) **高吸水フェイスタオル(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。
990円 (税込) 5枚セット(1枚当たり198円)
1,800円 (税込) 10枚セット(1枚当たり180円)

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。
690円 (税込) 1枚
1,500円 (税込) 3枚セット(1枚当たり250円)
2,400円 (税込) 5枚セット(1枚当たり240円)

※ご注文の際、ひーりんぐマガジンを見たお申し出の方に限り、特別価格で対応させていただきます。

目玉品 第1弾 5月25日 お申し込み分まで

レゴP **カイロ向け施術台**
 自由なレイアウトを可能に、省スペース化を実現。ユーティリティーな待合いソファ。
 メーカー希望価格 ¥47,250~68,250
26,100円 (税込) 1人掛け
31,500円 (税込) 2人掛け
34,100円 (税込) 3人掛け
36,700円 (税込) 4人掛け



長さ 50~80cm
 長さ 90~120cm
 長さ 130~160cm
 長さ 170~190cm

価格はお問い合わせ下さい。

メント **施術台**
 2ロコセント搭載のマッサージベッド。最大1,200Wまでの機器類が使用可能。
 メーカー希望価格(無孔) ¥84,000
 メーカー希望価格(有孔) ¥91,875
37,800円 (税込)



幅 50~70cm
 長さ 170~190cm
 高さ 40~70cm

価格はお問い合わせ下さい。

イージーミル **カイロ向け施術台**
 長さ40cmの前開き有孔シート。頭部の角度調節機能付き。
 メーカー希望価格 ¥132,300
63,500円 (税込)



幅 50~70cm
 長さ 170~190cm
 高さ 40~60cm

価格はお問い合わせ下さい。

ケアセット **マッサージ用マクラ**
 大人気の胸当て&フェイスマットセット。
 メーカー希望価格 ¥15,750
7,080円 (税込)



オーダス **施術台**
 安定性、強度も問題なし。運動療法に対応する幅広マッサージベッド。
 メーカー希望価格 ¥115,500
57,700円 (税込) 無孔
61,600円 (税込) 有孔



幅 75~90cm
 長さ 170~200cm
 高さ 45~60cm

※ご注文の際、ひーりんぐマガジンを見たお申し出の方に限り、特別価格で対応させていただきます。

目玉品 第3弾 6月25日~7月25日 お申し込み分まで

DXセラビ **施術台**
 マッサージベッドとセラピカーテンが一体化。マジックテープ式で簡単脱着。
 メーカー希望価格(無孔) ¥73,500
 メーカー希望価格(有孔) ¥81,375
36,700円 (税込) 無孔
40,600円 (税込) 有孔



幅 50~70cm
 長さ 170~190cm
 高さ 40~70cm

価格はお問い合わせ下さい。

粉体ムーブDX **折りたたみベッド**
 現場の声に答える厚み5cmクッション。ワンタッチロック式セットアップ。
 メーカー希望価格 ¥69,300
34,600円 (税込)



幅 50cm
 長さ 180mm
 高さ 52・57・62cm

価格はお問い合わせ下さい。

TB製5点ブロックセット **矯正ブロック**
 カイロ、整体の定番、骨盤矯正ブロックセット。バラ売りOK!
 メーカー希望価格 ¥31,500
15,750円 (税込)



※ご注文の際、ひーりんぐマガジンを見たお申し出の方に限り、特別価格で対応させていただきます。

大判タオル(タオルシート)(全3色) **綿毛布(全3色)**
 サイズ 100×180cm
 特大の高級(2,000枚)仕様。タオルシートとしても最適。
1,800円 (税込) 1枚
4,800円 (税込) 3枚セット(1枚当たり1,600円)
7,500円 (税込) 5枚セット(1枚当たり1,500円)
3,900円 (税込) 1枚



・特大サイズ・上掛け毛布として大人気



高度管理医療機器等販売業賃貸業 [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・サンプル価格(税込表示)となります。ひーりんぐマガジン特別価格は、弊社WEBサイト上の価格と異なりますので、WEBサイトからのご注文の際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 民主党政権が目指す手技療法業界とは? 「受領委任払いは今後も堅持」 4
- 特集 2 覆面座談会 教育現場から見た柔整業界の今後 8
- 特集 3 レセプロ (M) (R) のネット会員増加中 12
- 特集 4 第 18 回国試合格者発表 既卒者の伸び目立つ柔整師合格率 22
- 特集 5 ネーミング入門 流行る治療院のネーミングはココがちがう! 38

NEWS

- 1 国保中央会が5項目の提言 6
- 2 日本治療協会が所得補償保険発売 20
- 3 第21回セミナー 5月30日に沖縄・浦添市で開催決定!! 21
- 4 NPO法人日本手技療法協会 第5回通常総会を開催 43
- 5 スポーツシューフィッターの治療院への導入例 43

成功への道

- GENKI NEXT 伊勢崎広瀬店オーナー 桐生かおる氏 44
- 東京・さくら接骨院院長 斉藤豊氏 46
- スポーツ外傷処置に絶大な効果 パックサポート 48
- おすすめセミナー参加体験記 バイタルリアクトセラピー 55

治療家のための法律入門 14

治療院開業マニュアル 16

上田曾太郎の初歩の会計教室 26

コラム「区役所の現場から」 32

花谷博幸 勝ち組治療院のツボ 37

「手技療法家の輪」関西編 Vol.5 41

吉田正幸の集客革命 42

求人情報 58

セミナー情報 60

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

広告協賛社(カッコ内は掲載ページ)

有限会社サポート(表2) / 上田公認会計士事務所(3) / 全日本オステオパシー学院(5) / 日本回復整体総合学院(10) / メディカル NLP コミュニケーション研究所(11) / メディカル療法師認定協会(11) / パーフェクトクラニオロジー協会(13) / ETC治療家戦略研究会(17) / ポディバランスアカデミー(18) / 旬エクセル(19) / 坂本会計(19) / PC C(24) / メディックス計算センター(34~36) / 横山式筋二点療法ゼミナール(40) / フィットバランス療術学院(42) / 日本健連協会(45) / 日本フットトレーナー協会(47) / 患者満足推進協会(52) / ナチュラルメディスン大学日本校(57) / ファーマーズマーケット(61~62) / アップシステム(65~66) / 安全保障柔道整復師会(表3) / JHA 一般社団法人日本治療協会(表4)

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



大島議員は「エビデンスがしっかりしないものについて、保険適用や国家資格を創設するということもできない。統合医療、予防という一つの観点の中には健康寿命を延ばしていくということが重要。病気が減れば医療費も減るのではないかと思う」と見解を述べた。また、厚労省にプロジェクトチームを立ち上げたことについて鳩山総理にも質問。

「病気になってからというものを中心としてきた近代西洋医学と、それに対して、病気になる前、予防に重視をしようという思想を持った医療がある。それを一人一人の人間に統合的に当てはめていくのではないかと考え方。これを導入すれば最終的には医療費の大幅な削減にもつながる可能性が十分あると思うので、非常に期待をしている。人間の体というのは一人一人はすべて違う。したがって、あの人には効くけれどもこの人には効かないというものが実はある。それが科学的に解明されていけば、一人一人に本当に必要な意味での統合医療というものを決めていくことができるのではないか。そして、それが一人一人の健康につながる、幸せにつながるということになれば、命を大切に新しい政治に、社会にふさわしい。」

日本医師会では3月10日の記者会見で、「日本で

は、エビデンスの下で有効性、安全性が確認された医療は公的保険に採り入れられている。漢方薬もしかりである。今、あえて科学的根拠が確立していない統合医療が推進される背景には、混合診療を解禁し、市場原理主義に立ち返ろうという狙いがあるのではないかとこの疑念を抱かざるを得ない」ところでした流れに強く反対の姿勢を示している。しかし、4月1日の日医会長選挙で、民主党に近いとされている原中勝氏が当選したことにより、対応が変わっていくのかどうかも注目される。

「受領委任払いは患者の利便のため」細川厚労副大臣

参院予算委で大島議員は、平成22年度の予算編成、教育問題、中小企業対策などを菅直人財務大臣、鈴木寛文科副大臣などに質問した。その中で柔道整復師の療養費について、医療費と鍼灸、あんま、マッサージ等にかかわる健康保険上の取扱い、とくに受領委任払も含めた違いについて説明を

求めた。

これに対して細川厚生労働副大臣は、「大病院とかいわゆる病院など医療機関で治療を受けた場合の医療費は、窓口で個人負担分を支払い、その医療機関が保険者に請求して、医療機関が治療費を受け取る。療養費は、鍼灸、あんま、マッサージなどについては、掛かった費用をすべて患者さんが窓口で支払い、その後、保険者に患者さんが請求をする。請求したら、自己負担分を除いた分が患者さんに現金で支払われるということになっているが、柔道整復師に関しては、骨折や捻挫など外傷性の応急的な措置をしなければいけないため、患者さんの利便を考えて一般の医療機関での窓口払いと同じような形の『受領委任払い』という特例が認められている」と説明した。

大島議員は「受領委任払いという制度がなくなるのではないかとというようなことをよくわれわれも聞くが、堅持されるのか」と質問、これに細川副大臣は、「柔道整復師が治療される場合、その疾病というのは骨折とか捻挫とかすぐに対応しなければいけないというものだから、(患者が) お金の持ち合わせがないようなことも考えられ、患者さんの利便のためにこういう受領委任払いという特例を認めている。患者さんの利便ということで今後も堅持していきたい」と答えた。

民主党政権は統合医療の確立と「予防医療」と結びつけた上で医療費を節約していくこと、ということがかえる。

最近にわかに、さまざまな問題点が浮き彫りにされているが、今年6月の療養費改定によって今後の方向性が見えてくることは間違いないだろう。

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 40周年記念に
「正統なオステオパシー」を東京池袋駅前で開校。

全日本オステオパシー学院

～2年制で**土日編成** 15:30～20:30 短期で高技術を習得できる～
 医系国家資格取得者のための臨床対応卒業後教育専門学院です
<http://www.ajso.co.jp/> (学院専用)

11年度 4月生 募集!
 オープン教室 面接日
 5月16日
 6月20日
 7月18日
 9月5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

全日本オステオパシー協会事務局
 〒156-0054 東京都世田谷区桜丘 2-21-8-101
 HP:www.alljapan-osteo.net Tel&Fax 03-3427-8807

国保中央会が5項目の提言

変わるか「柔道整復師の療養費」の取扱い

平成22（2010）年3月1日付の国保新聞（社団法人国民健康保険中央会発行）に「柔整請求書様式の統一化を」「適正な請求支払いへ5項目を提言」という大きな活字が踊った。

これは一昨年から柔道整復療養費の適正な審査支払いに向けて社団法人国民健康保険中央会（以下国保中央会）の「柔道整復師の施術に係る療養費の審査・支払業務のあり方に関する検討会」（委員長 田中一哉国保中央会理事）が2月26日報告書を取りまとめ、5項目の提言として国保中央会が厚生労働省に提出し、これを受けた同省は保険者等との協議を進めていく意向を示しているという記事だ。

国保中央会と提言の経緯

まずは国保中央会と保険請求する治療院にはおなじみの国民健康保険団体連合会（以下国保連）の関係などを簡単におさらいしてみよう。

国保中央会は国民健康保険事業、後期高齢者医療事業、介護保険事業および障害者自立支援事業の普及などに寄与する

ことを目的として、議決機関である総会と執行機関である理事会を有している。総会は各国保連合会の代表によって構成され、理事会は国保連合会の代表者または学識経験者の中から総会で選任された理事で構成されている。

国保連は国民健康保険法で定められた団体で、都道府県知事の認可を受け会員である保険者（市町村および国保組合）と共同して、国保事業の目的を達成するために必要な事業を行なうことを目的として設立された公法人で、都道府県ごとに設置され、全国で47法人ある。

この国保連は市町村および国保組合の保険者を会員として持ち、国保中央会は国保連を会員として持っていることから、いわば国保中央会は保険者、国保連の上部組織といえる。

国保連合会の保険者は1971法人（平成19年末日現在）あり、厚生労働省（以下厚労省）にも強い影響力を持っている。

今回の報告書のきっかけは、柔道整復療養費は受領委任払いが認められていて、鍼・灸・あん摩など他の療養費より

も受領機会が多く、しかも近年は柔整師や施術所が増え続けて、療養費も年間377億円（19年度）に及んでいること、全国の国保連は、審査業務以外に支払い資格確認を32、支払い業務を11の市町村国保から業務契約で受託しているが、療養費の支給申請書など請求様式が不統一で、施術機関コードの未整備、全国決済制度が導入されていないなどいくつかの問題点があることなどだ（表1）。

表1 市町村国保保険者からの審査・支払業務受託状況
平成20年6月1日時点

審査のみ受託	4都県
審査および支払い業務受託	11府県
審査・支払および資格確認業務受託	32府県
審査委員会の設置国保連	37都府県
審査委員会の設置・協会けんぽとの合同審査等	10県

このため国保中央会では一昨年7月に「検討会」を設け、効率的・効果的審査支払い業務のあり方を10回にわたって協議、報告書を取りまとめ今回の提言となった。

この提言の載る報告書では、「保険者や

柔道整復師に請求支払いの円滑化や利便性を図ると同時に審査・支払業務の効率化を進めるのが狙い。さらには疑義・不正請求の防止にも役立つことから、柔道整復師の施術への国民のより一層の信頼確保につながる」と述べている。

提言

1) 施術所からの請求方法の統一化について

- ① 申請書等様式の統一
- ② 支払先等届出制の導入
- ③ 施術機関コードの新設
- ④ 複数月請求の廃止
- ⑤ 請求締切日の明確化

2) 審査の統一化について

- ① 算定基準（審査基準）の明確化
- ② 柔整審査会の権限の法的位置付けの明確化
- ③ 審査委員選出基準の明確化

3) 全国決済制度の導入について

- ① 全国決済制度の導入に向けた事務処理体制の整備
- ② 保険者から国保連合会への審査・支払業務の委託範囲の統一

4) 疑義請求対策について

- ① 審査時に生じた疑義に対する照会体制の整備
- ② 保険者における体制の整備

5) 柔道整復療養費に係るIT化の推進について

- ① 電子請求化を見据えた体制の整備（国保連合会・施術所・加入団体等）

②柔整師の加入団体等による代行請求を含めた検討

提言内容

現在は柔道整復師が属する団体は数多くあり、個人も存在している。各国保連では受託業務の範囲が異なるため審査・支払いの対象となる請求書と、審査のみ対象となる請求書が混在する状況で、さらに申請書などの様式も、給付割合や被保険者の性別、公費負担者番号の記載場所がないものもある。このほか請求締切日の毎月10日を過ぎての送付が散見され、なかには3カ月もの複数月請求書が混在するなど、審査や高額療養の算定に困難が生じている。こうしたことから全国決

給申請書の統一化や施術機関コード番号の新設などの必要性を提言、審査支払い業務の効率化を求めている。

一方、請求書の審査には、知事は柔道整復療養費審査委員（柔整師審査会）を設置させることができるが、現時点で10国保連に設置がなく、協会けんぽ支部への審査委託や合同審査となっているのが実態との現状も報告している。

さらに大きな問題は「受領委任の取扱規定」では支払い業務について委託への言及がなく、委託の根拠は保険者と国保連の契約によっていることだ。しかも支給決定権は「保険者」にあると明示されており、支給決定権を含めた支払い業務を国保連に委託できるのかどうか、明確になっていない。この結果、疑義請求について各県審査会の対応は、「査定を控え、返戻照会に対応している」「支給決定権がない」などが24国保連に及んでいる

を国保連に委託できるのかどうか、明確になっていない。この結果、疑義請求について各県審査会の対応は、「査定を控え、返戻照会に対応している」「支給決定権がない」などが24国保連に及んでいる

表2 柔道整復療養費審査委員会の査定状況
平成20年11月時点

査定を実施している	23 都道府県
査定を実施していない	24 府県
査定を実施していない主な理由	
返戻対応している	15 県
支給決定権がない	3 府県
査定基準がない(基準が曖昧)	4 県
その他	2 府県

(表2)。

柔整療養費の審査基準も詳細でないことから、報告書では「現在の法的立場づけでは審査支払い機関として十分な機能は発揮できない」との問題点も指摘している。こうしたことから審査基準を明確にすることを求めるとともに、柔整審査会の権限の法的立場づけを明確化することを提言している。

5 項目の提言の実現によって、全国保連が統一して支払い業務まで受託して、

しかも柔整審査会が設置された場合には、「事務処理が統一されるほか、公費負担医療も国保連での支払いが可能となる。しかも全国決済制度の導入につながるなど、被保険者、保険者、柔整師、審査支払い機関にメリットが大きい」と報告書は強調している。このことは施術者への利便性や負担軽減、審査支払い業務の効率性、正確な支払い、不正請求の防止など大きな効果につながるとしている。

■ ■ ■

昨年の行政刷新会議の事業仕分けで厚労省側の柔整師の見解として、柔整師は医師の代替機能を有するほか、骨関節に関する負傷については医療保険を活用して施術を受けることが可能であるとの認識が国民の間定着していることから、今後とも柔整師の施術を国民医療の対象にすることが必要と語っている。一方で柔整師の治療には一回の治療で多くの部位の治療費を請求する事例が地域によって多く見られるのが現状として、地域差

があることを認め、さらに3部位目の請求の際に状況・理由を報告させ給付率を33%にしてはどうかとの提案もしている。

仕分け人からは、「柔道整復師の治療については、不正請求の疑念はぬぐえない。適正な保険給付に向けた改善を実施する必要がある」などの意見が出て、給付率などについて「見直しを行う」との判定が出された。

立ち会った厚労省保険局の担当者は「不正ばかりとは言えないが、一部はあるところと思う。不適正な請求については適正化していかないといけないと思う」と話し、事業仕分けでの議論の結果などを踏まえ、必要に応じて今年6月に予定されている柔道整復療養費の改定への反映などで検討していきたいとしたことは記憶に新しいところだろう。6月に予定されている柔道整復療養費の改定では当然厚労省側は何らかの削減への手は打つて来るだろうがあくまでも対処療法に過ぎない。長い目で見たときの改革では、この5項目の提言をベースにして柔整師療養費が検討されることは間違いないだろう。提言がすべて受け入れられると、公法人である国保連が統一して支払い業務まで受託し、しかも柔整審査会が設置された場合、強大な力を持つことになる。時代に逆行している気もするが、算定基準の明確化や地域差の是正、疑義請求根絶へのステップとして致し方ないのかも知れない。

教育現場から見た柔整業界の今後

急増する柔整師と生き残りをかける専門学校



国の将来を見据えるとき、その将来を大きく左右するのは、やはり「教育」だ。次代を担う若い人材をいかに育てるかは、業界の将来が明るいものになるかどうかと同様だろう。そこで、教育現場で活躍中の4氏にお集まりいただき座談会を行った。

出席者は、某大手柔整専門学校の現役専任教員で学校現場を知り尽くしているA氏。数校の専門学校で講師を務めるB氏。同じく大手柔整専門学校で講師を務め、整

骨院を多店舗経営している中堅C氏。整骨院を経営しながら国家試験対策を指導している若手D氏——といった個性豊かな人たちにご出席いただき、歯に衣着せぬマシンガントークを炸裂していただいた。その結果、編集部では当初過激すぎて使えないということになりそうだったものを、「これは「罵詈雑言」ではなく業界への「提言」ととらえていただこうと、あえて覆面座談会とさせていただいた。

国家試験の結果が物語る業界の行方

——今年の国家試験は簡単だったという噂を聞いたのですが本当ですか？

A 今年は生徒の苦手なはずの基礎医学系の解剖学や生理学が簡単でしたね。直前講習でやった解剖の30題のうち10題以上ができました。

B 基礎は良かったけど整形とか公衆衛生は取れなかった。

A 2年ぐらい前は関係法規が難しすぎたのですが、昨年からは簡単になりました。そのかわり整形、外科、リハビリが難しくなっていて、リハビリにはかなり危険な問題があった。今回は必須も簡単でした。今回は今回平均点が26〜27点、全員合格していますよ。ところが他県に聞くと2割はダメだったというんですね。

B うちも1割落ちた。ただし既卒者が5割超えたのでそれを見ると簡単だったのかなとも思います。

A 既卒者の合否によって、おおよその難易度はわかりますよね。ただ10年ぐらい前は参考書もない学校の受け入れもない、塾もなく自力で勉強しなければならぬので合格率は良くても20%。ところが最近は参考書も塾も充実しているので3割は合格するようになった。それにしても今回の5割はすごいですね。

B まあ勉強していたところが出たということもあるのでしょうか。

A でも、私が講師を務める塾でも9人の既卒者のうち7人が合格しました。今までこんなことはなかったですよ。

B 問題が出つくしたという感はありませんね。

A 厚労省は問題を作ってプールしてそこからチョイスするってある人から聞いていました。だから何で2年続けてこんなに簡単になったのか不思議です。普通は良い問題つくったねって言われたいからマニアックになるんですがね。

——今後、柔整師の急増問題と絡んで、国家試験の合格者の数を絞られるというような方向性を予測する人もいますが、こちらへんはいかがでしょうか。

A どこかの職能団体の政治部会とかがプレッシャーをかけるということは当然あるでしょう。柔整師が増えることが一般国民の利益になるという国の判断で学校を増やしたわけです。それを今度は絞るとなれば、柔整師が多すぎて療養費がかかり過ぎるから、ということになる

のでしょうが、国試では絞れないでしょう。定員制ならわかりますが。

各学校が行う生徒集めのための秘策

——では専門学校の入学者数のところで絞れますか？

A それは無理。現状で、全国1000数校で定員割れしていないところはほとんどないでしょう。昼夜間すべてで定員割れしていないのは10校程度だと思います。

C 入学定員を制限なんてしたらつづける学校が増えるでしょうね。

B 生徒が来なくなってきた理由は、学校の乱立だけではありません。経済的な不況の影響なのか、格差社会が広がっているのか、経済的な理由が増えています。入学が決まったけどお金が払えないという人が増えています。

A だから〇〇特待生とか、鍼灸の免許を持っている人は授業料を減免しますとか、柔整と鍼灸ダブルで入れば半額にするとかいろいろな制度を試みています。うちの学校は仮に留年したとしてもその分は無料です。

B 保証しているということですね。

A それでも定員割れするんです。とくに夜間部の入学志望者が激減しています。

C ある学校ですが、卒業生の親族何親等までを紹介すれば何100万円引きだとかというのも聞いたことがあります。

A 入学志望者が減り出すと、学校経営

的に余裕がなくなると、どんな生徒も採るようになる。でも授業にはとてもついてこないのに、学校側は経営があるから何とか上に行かせようとする。そういう状態で卒業しても、当然国家試験は落ちますよ。ところが学校側はこの合格率を上げないと生徒が集まらないというジレンマに陥っています。教員の感覚と生徒のレベルのギャップが大きいため、昨年の国試では問題は簡単なのに合格率が低かったという現象になったんです。

B うちでは、今度教員が何人が辞めるんですが、レベルの低い生徒を入れるなど学校に抗議したのが発端です。

A 理事長にしてみれば生徒を入れなければ給料も払えないということなんです。入れて鍛えれば化ける子もいるという人もいました。

B どうやってフォローしますか？
うちは教員が交代で土日でも徹底的に指導しています。

A うちではまったくと言っていいほどしません。新卒で入っても1カ月で辞める子がいる一方で、30歳代で脱サラして入ってきた人たちは最初からフルスロットル状態です。ところが最後のびない。もう余力がないんですね。ところが新卒の子たちは1年、2年の間は全然できない、どうしようもないのにやりだしたら伸びる・伸びる、今回はその恐ろしさを知りましたね。

B 歳がいくと暗記がダメですよ。

D 教える側から見るとそうでしょうが、生徒側からの意見を聞いてみると、全く違います。「学校が面白くない」「授業はただ教科書を読んでいるだけに近くやる気が起きない」などという生徒がけっこういます。そうしたこともついていけなくなる原因の一つかもしれません。先生のレベルアップも必要だと思います。「小遣い稼ぎ」程度に考えて非常勤講師を務める人もいたので、教える側も正していけないといけません。

C 確かに、柔整師になるか、ならないか天秤にかけているような生徒にバイト感覚の非常勤講師が話しても興味を持つはずがないですよ。私は実技を教えています。非常勤の先生が「この業界は苦しい」「みたいな、夢をなくすような話をする」と、生徒にも迷いが生じる。事実を認識することは悪いことではないのですが、あまり悲観的な話をする、今の若い人たちはすべにあきらめてしまう。

A 医療や福祉の分野は経済動向に左右されずによいと指導されて入学したのに、先生が「業界は厳しい」とか「儲からない」とか話するのは良くないですね。それで辞めた生徒がいますから。

B 「ここ線引いて」で授業が終わるので「アンダーライン」ってあだ名のついた先生もいる。

A 私は高校の体育教員の出身なのですが、とても副業なんていう余裕はなかった。365日、生徒と向き合う毎日。私が

生徒のときは柔整でそんな教員はいなかった。

D 3年間勉強して、教員資格をとって、開業してためでも非常勤講師で生活する、などとそれが滑りどめのような話を生徒が真顔でしているのを見ると、情けなくなりますよ。

——柔整の教員になるのは、そう難しくないと聞いたのですが、本当ですか？

A 基礎医学系と専門科目に就職過程が加わる。

D 私の場合、5月から12月までの半年間の土・日・祝日が目一杯授業でした。

A 今は出身校の推薦が必要。平成元年以降に国家資格になってから、旧カリキュラムを受けて免許を取った人たちが大量に失効した。これが今の教員不足の一つの原因になっているんです。

B 鍼灸と柔整の教員は資格取得の方法が違います。鍼灸は2年間しっかり勉強して教育実習もさせるので質のいい教員が生まれるが、柔整の教員はそういう教育を受けていません。

A その一方で鍼灸の場合、国試を通った10年後に現役で残っている人は1割くらいとも言われています。そのかわり凄く勉強して医学博士をとる人は膨大だ一流のスポーツトレーナーはみんな鍼灸の資格者。実践面も研究面も鍼灸は柔整より遥かに進んでいる。

B 柔整では教育実習に重点を置いて

教える立場と教えられる側のギャップ

——話は戻りますが、現場において教える側と教えてもらう側との意識の違いというのは、他にもまだあるのですか？

A うちでは昨年、生徒からクレームが来て新人の教員が2人辞めました。いまや生徒はお客様ですからね。大学でも教えていますが、最終授業のあとに大学側が生徒に受けた授業についてのアンケートをとっているんです。それを集計して年間の評価をされるわけです。

B うちでは生徒だけでなく鍼灸の教員や事務職員、受付の女の子からもチェックされます。程度の低い先生が現実にいるということですね。

A 医学部の先生たちの中には柔整を軽蔑する先生すらいいます。伝統のある学校には柔整の国試に精通するベテランの先生がいます。厳しいけど食らいついていけば国試は本当に楽というほどの先生方です。

D 昔は、必ず柔整師の立場になって教えてくれた先生のごことが印象に残っています。

B 生徒の時は厳しいと思っていても、卒業して開業した後に初めて「あの時の先生は本当にいい先生だった」ということに気がつくものです。なにしろ昔は、入学することが非常に難しかった時代。いくらでも志願者がいたので先生も厳しくできた

時代でした。

A 某校の受験の場合、英語、国語、社会に加えて小論文があり、さらに柔道があって面接ですよ。今は厳しい学科試験やたら集まりません。ただ本当に質の高い柔整師を育成しようと思うなら、2〜3年制の学校を卒業したら臨床と学問をもう一度勉強して、人体解剖も医学部と同じように自分たちで全部解剖するようなことが必要だと思います。教科書一つをみても鍼灸のレベルは、柔整より上です。

B 鍼灸をやっていた先生が柔整をやるとよく分かるのかも知れませんね。

A 生理学は柔整の教科書を使いますが、板書などは鍼灸を参考にしています。わかりやすさが全然違いますから。今回柔整の教科書の改編があったのですが、本来であれば参考とするような詳細な内容が盛り込まれてしまったため、生徒から更にマニアックな授業が求められるようになってしまつてしまつた。

B 国試対策の卒業試験をやつてあまり成績が悪いと卒業させないというのが過去の慣例でしたが、厚労省の指導によって、期末試験までやつて単位が取れたら卒業させなきゃダメだということになったんです。

A 卒業試験という名前そのものがだめだと。親心で、12月ごろ卒業試験をやつて、見込みのない場合は言つてあげようということも、一切まかりならんということになった。

B 単位をとつて、卒業試験で落ちて、そうすると翌年とる授業がないというところが起きた。

A 正當な形になつてきたんでしょう。今の生徒と昔の生徒の違いといつても根底は変わらないでしょう。ただ柔整師になりたくて何年も待つて入学したという希望とか動機は昔の人のほうが強い。今は大学に行く力はないが地域医療に貢献してとてもいい仕事だからと言われて行くわけですが、勉強する量はあまり変わらない。

C 僕は昼間働いて夜学に通いましたが、今の生徒のほとんどは授業が終わったら飲みに行ったり、カラオケに行ったり遊んでばかりとしか見えない。

A 大きく違うのは昼間部ができたことです。昼間部の生徒はアルバイトをするにしても柔整に関わらない人が圧倒的に多い。カラオケボックスで夜、アルバイトをして寝坊して遅刻する。休んで単位時間不足。去年は単位不足時間を1時間超えただけで補講もやらないで再履修させました。

B うちでも公衆衛生1科目だけだめだったケースがあつてもう1年留年。

C 大学とか専門学校のノリで来ているからです。前に国試対策の授業をしに行った学校で、授業が終わると「先生ベンツ乗つてんの」とか聞かれますから。そういうレベルなのか、と思いました。

A 仕事に対するモチベーションがないんです。昔は入りたければと入れな

あなたの悩み【経営・技術】ズバリ解消!!

- 1日10人くらいの施術で“体力・経営”の限界を感じている…。
- “新患獲得”ができなくて将来に不安を感じている…。
- “スタッフ育成”に時間がかかっている…。

▲そんな不安や悩みを解消する為に、全国120店舗(1店舗平均月間売上100万円超)の“技術”を体感してみませんか!
このやり方なら、施術スタッフ1人で1日10万円以上の施術収入が可能です!



●リセット療法体験説明会

日時：5月30日(日)
14:00~18:00(受付13:30~)
参加特典：会場にて関連書籍4冊をプレゼントいたします。
会場：日本回復整体総合学院 東京本校
東京都千代田区東神田2-10-16丸富第一ビル5階

mail: toyo1@toyo-care.com / FAX: 03-6662-6243

■セミナー内容

明日から現場で使える、数分で「ぎっくり腰」を改善させる方法を大公開!
参加者をモデルにした【デモンストレーション】!
痛みのある先生方は、ぜひお集まりください。

【お申し込みは今すぐ!】

氏名・院名・電話・FAX・住所を記載の上、メールか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致します。

日本回復整体総合学院

この4時間のセミナーで、あなたの常識は変わります!

参加費無料

【興味はあるがセミナー申込を迷っている先生方へ朗報】
「書籍&DVD&学院資料」を無料でお送り致します。
上期を記入の上、メールかFAXでお申し込みください。
詳細はHPで!今すぐアクセス!

「回復整体 整体師」で検索!

い。入るためにはお金を積むか、そこで働いている先生のひも付きで入るか、入学後頑張つて勉強する。今の予たちは一生懸命勉強しているとは思いますが、昼間部になると違う世界のアルバイトに走ってしまふ。いまどき住み込みで勉強したいとは思わないでしょう。

B 私は、朝から晩まで働いて車も掃除して、犬の散歩をして子守りまでして月1万円でした。

A ご飯と風呂はあるけどバリカンがあつて頭は坊主刈り。ぼくら荷車で売られてきたんですよ。ドナドナとか歌つてたもんな(笑)。

B 地方だとまだありますよ。

A 学会で論文発表をしようとするとなかなか勝手なことするとか、俺の名前も入れろとか。

B 入学者は「商売敵予備軍」ですから、あんまり程度の低い生徒は入学させるなという言い方でプレッシャーをかけてくる。でも学校が学びたいという子を阻止するのはとんでもないこと。

A それで某校ではある時期から受験者の点数を発表し、合格ラインはここまでと。ちゃんとした入試を始めた。

C ぼくは当時受験して自信があつたのに落っこちてこんなに難しいのかとびっくりした。

A 昔はコネの枠が決まっていたんだよね。

C ぼくらが入る余地なんか無かつた。

今から10年くらい前の話です。それで勉強強して〇〇専門学校に入った。

A 僕のひとつ上の人たちはお金払わないで入学した人はセロだった。私だつて払ったもん、恩師である業界のドンに一声かけてもらつて1本。発表前に合格を知らされた。

B そのお金で家建てた人いたし。

C 同級生同士でもだんだん分かつてくる。回りも見え始め、先生も週1の先生が一番偉いとか。

B 5年教員が二人いないと学校ができなから頼み込んで週1でも常勤扱いにする。それで、月曜から金曜までは下っ端の先生が授業をやる。

A 断り無く自分の評価をしたと怒つて辞める先生、ひどい先生は試験の採点もしない。決められたコマ数があるのに学会で休んで穴をあけるとか、さらにいましてよね。

専門学校生き残りのために必要なもの

——専門学校が生き残つて行くためにはやはり国家試験の合格率は重要ですか？

C 二極化していると思います。合格率を上げるか、技術を上げるか。技術については卒業生のクチコミで広がる。中途半端だと評判も立たない。だからそんな学校の卒業生は、卒業校を紹介しない。

A 今の生徒は損得です。学費が安いから、家から近いから、休みが長いから、国試の

合格率が高いか。あの先生がいるからというような理由はほとんどない。

B いい教育をするためにはお金がかかるからやはり生徒の多い学校になる。

A でも少ない方が良い教育はできる。

B 経営は成り立たないよ。

A 自分は基本的に教員ですからね。生き残ることを考えると相手は大学です。大学はいまや全入時代ですから。大学も淘汰されて地方の単科大学からつぶれているが、中央の総合大学はつぶれない。そのため授業料を値下げしたり、いい先生を揃えたり、目新しい講座を設けたりで、大学は増えています。ここどう勝負するか。

中には大学に入学したけれど経済的な理由から棄権した生徒に授業料を減免する制度を作つた専門学校があるくらいです。

B 同窓会が強いところは生徒が集まりやすい。学校によっては積極的に自分の息子たちを入学させるところもあります。今の課題は同窓会組織の強化です。

A 生徒を紹介して下さいというパンフレットを毎年送ってくる学校もある。ふたり紹介したら商品券みたいなお礼が届いた。提携する不動産会社から生徒会館のパンフレットも同封されてきました。

C 僕は学校が生き残るためには既存の生徒にどれだけ尽くすかだと思います。それが何年後かに戻ってくる連鎖になると思う。

D 合格率がどんなに高くても職業として食えなければ誰も入学しない。

すぐれた技術をより広く生かすために!



●**整体等スクールしませんか!**
卒業生は本協会が認定します。

●**あなたの技術を認定します!**
整体・カイロ等の技術は持ちながら認定証等お持ちでない方、認定証を発行し、本協会に登録します。

●**上海中医药大学短期研修生募集中!**
日程：平成23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。

最高顧問/アントニオ猪木 新日本プロレス(株)
名誉会長/坂口 征二 新日本プロレス(株)
会長/新間 寿 元スポーツ平和幹事長
理事長/鴻 輝 院 日中両国医学交流学会会長

内閣府認定 NPO法人メディカル療法師認定協会
福岡市博多区博多駅前3-19-23-2F
☎092-475-8001 FAX 092-929-2858
http://www.npo-medical.com

お問い合わせ

大人気シリーズ 第3弾、ついに登場!

治して繁盛 「上肢編」 絶賛発売中!

※今回も早期完売が予想されます。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
- 一人院
- 月売上 400万円以上

の「超繁盛院」を営営する肘井先生の家庭学習用技術系DVDです。

講師：肘井 永規 氏
月会整骨院 院長
TRK(トータル臨床研究)会長

<プロフィール>
指圧、あん摩、マッサージ、鍼灸師、柔道整復師、催眠カウンセラー、相模千景家伝妙見活法・カラー療法・気功・通気療法等で治療にあたる。千葉県我孫子で平成5年開業。

もしもあなただけが
★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APTER付き
(99分22秒)
※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@kokuononononon.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 東広島市西条本町1-15 エイトパレ 30-1F TEL:082-424-4938

レセプロ(M)(R)の ネット会員増加中

NPO法人日本手技療法協会は、平成18(2006)年秋に療養費支給申請書(レセプト)発行用ソフトを無償で使用できるネット会員を創設し、ソフトが本格稼働したのが翌年の春のこと。以来、約3年が経過してソフトを使用する人数(ネット会員数)は順調に増加していたが、最近療養費支給申請書発行用ソフトの魅力に引かれてネット会員に加入する人が急増している。個人請求している院長間で口コミにより広がっていると関係者はいう。この特集では今話題のレセプト発行用ソフトの特長などを紹介する。

NPO法人日本手技療法協会のネット会員が無償で使用できる療養費支給申請書発行用ソフトは、個人請求用で、柔道整復師用の「レセPro(M)」と訪問マッサージ師用の「レセPro(R)」の二種類がある。ネット会員はこの「レセPro(M)」と「レセPro(R)」の両ソフトを使用することができる。

一般的にレセプト発行用ソフトは、最高で300万円ほどだと聞く。この金額でリースを組むと料金もおおよそ月額6万円程度らしい。療養費の先行き不安からさまざまなコスト削減の必要性が叫ばれているなかで、個人請求する院がソフトのコストを見直すことも重要なことだ。

日本手技療法協会のネット会員は会費が月額2000円必要だが使用料が無償

なので会費を考慮しても安さでは圧倒している。もちろん無償のレセプト発行用ソフトとは言え内容は市販のソフト以上の機能と使い勝手の良さを誇っている。柔道整復師、あん摩マッサージ指圧師の間で評価が高く口コミにより広がっているのがその証左だろう。

これらのソフトはインターネットを利用して、日本手技療法協会のサーバーにアクセスして行う。サーバーの管理は日本手技療法協会が委託する株式会社アップシステムが行うので、わずらわしい保険者の変更や医療費改定の更新作業の必要がない。今までは、保険者の変更や医療費改定の更新を自分のパソコンにCD等で入力してバージョンアップをしていた先生も何の作業も行わずにサーバーに接続するだけで自動的に更新が行われて

いるので負担は軽減する。さらに個人情報の流出などは以前から新聞紙上を賑わせているが、このソフトはサーバーにデータを保存しておくのでパソコンからの情報の流出はなく、たとえパソコンが盗まれたとしても情報の漏洩はない。もちろんパソコンの故障でもデータは被害を受けにくい。個人情報保護の点からみても優れたものといえる。もちろん、サーバー内のネット会員のデータは、日本手技療法協会でも操作することはできないので各院の機密は守られている。

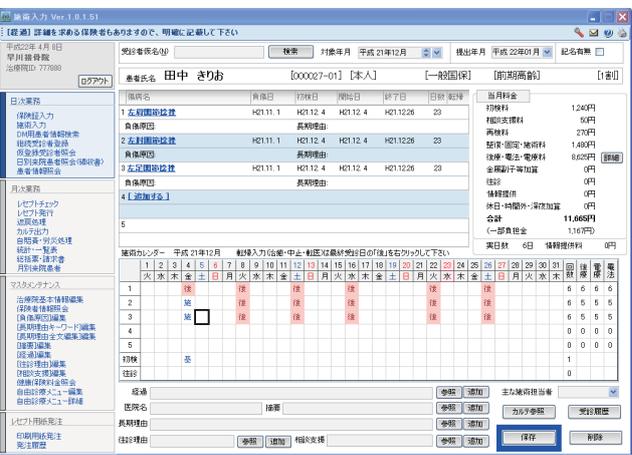
- ③ 近接部位のチェック
- ④ レセプト印刷前に一括チェック可能
- ⑤ 個人情報保護に優れパソコン故障時もデータは安全
- ⑥ データのバックアップ不要
- ⑦ 保険者変更、療養費改定等に自動対応

柔道整復師のための療養費支給申請書発行用ソフト「レセPro(M)」の特長

- ① 無償で本格的な療養費支給申請書発行システム
- ② インターネットを使った簡単動作

あん摩マッサージ指圧師のための訪問マッサージ用療養費支給申請書発行用ソフト「レセPro(R)」の特長

- ① 無償で本格的な療養費支給申請書発行システム
- ② インターネットを使った簡単動作
- ③ 請求に必要な基本データを自動更新
- ④ 患者の住所入力で往療距離の自動計算
- ⑤ 施術所から患者の距離と患者間の距離



離の比較の自動計算

⑥ 請求書・領収書の発行

⑦ 複数マッサージ師の訪問スケジュールの管理

最後にカスタマーサポートセンターに届いた質問をQ&A形式で紹介するので参考にしていただきたい。

Q インターネット環境は必ず必要ですか？

A はい。レセPro(M)、(R)はインターネット回線を利用しますのでインターネット環境が必要です。光回線が推奨です。

Q レセプト用紙やカルテ用紙はどのような方法で申し込みをすれば良いのですか？

A レセPro(M)専用のレセプト用紙は4種類(一般・老人・医療助成・カルテ用紙など)で、レセPro(R)専用のレセプト用紙は2種類(一般・医療助成など)です。申し込みは会員専用ページから行えます。

Q 今手元に残っている他社のレセプト用紙は使えますか？

A 使うことはできません。レセPro(M)、(R)と他のレセプト発行システムの互換性はありませんので、継続患者のデータについても一から保険証データ・施術データを入力する必要があります。レセProは白紙の用紙に全印刷

はしませんので刷り込み済みのレセプトおよびカルテ(Mのみ)の専用用紙が必要で。

Q 冊子でのマニュアルの提供はありますか？

A 会員専用ページからPDFファイル形式のマニュアルがダウンロードできます。

Q 操作で不明なことがあった場合はどうすれば良いですか？

A レセPro(M)、(R)専用のメールアドレスに質問内容をご記入いただき、送信していただければご回答メールを返信させていただきます(2日以内)。またカスタマーサポートセンターまでご連絡いただければ電話サポートも可能です。

Q 365日24時間、いつでもレセPro(M)、(R)を使用できますか？

A 定期的なサーバーメンテナンスや回線障害の場合を除き、いつでもご利用になれます。

Q バックアップ作業は必要ですか？

A 治療院での定期的なバックアップ作業は必要ありません。データはすべてデータセンターで一元管理され、ここでバックアップ

をします。セキュリティ上、パソコン内でのデータ保存はお勧めしません。

Q 保険者情報などの更新内容はどの頻度で更新されますか？

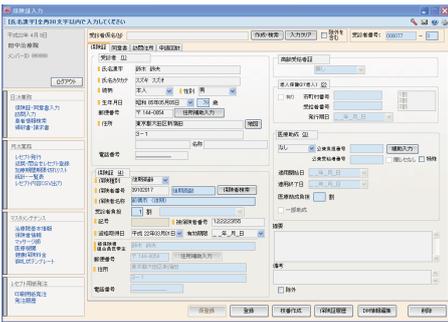
A 日本手療法協会では、保険者情報等の内容変更があれば随時対応で運用しています。事前にわかる内容であれば、メンテナンス更新はその時点に行われます。

Q セキュリティやコンプライアンスの信頼性や安心性は？

A 安全性と信頼性には上限があるものではありません。しかし、レセProで運用するサーバーはデータセンターにて日々万全な体制と監視下で運用しています。今後もその基準は変わらず、より安全な高い基準を目指しています。

Q レセPro導入の最大のメリットはデータ保護とコスト削減。

「患者の絶対数も減り療養費も削られる方向の中で、売り上げの上昇を図る以前にコストの削減が急務だ。こんな厳しい状況で、たかだか療養費支給申請書を印刷するために月額数万円の支出は見直すべき」との接骨院グループのオーナーの一言が全てを物語っている。



「脳脊髄液調整法」CSFプラクティス

学校で教えてくれない本当の健康とは…。

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

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

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



今なら入会金無料!!

さらに! 上限1億円の損害保険が年会費に含まれます。

ベーシックコース

【講師】市橋 悟 (PCA公認インストラクター)
【日時】毎月第4日曜日 AM10:00~PM4:30
【受講料】正会員 8,000円 学生 8,000円 非会員 20,000円 (初参加に限り10,000円)
【会場】東京都大田区東蒲田2-29-13 オマトビル1F 宮野治療院
*臨床コースは毎月第2日曜日・同会場にて開催。講師: 宮野 博隆
*九州セミナー in 鹿児島については南国医研にお問い合わせ下さい。
講師: 光広 敏 (PCA公認インストラクター) 【連絡先】TEL: 099-264-2501

●「パーフェクトクラニオロジー協会」では正会員を募集しています●

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

【問合せ・申込先】パーフェクトクラニオロジー協会 TEL・FAX: 03-3736-6508
〒144-0031 東京都大田区東蒲田2-29-13 オマトビル1F
URL: <http://www.perfect-craniology.jp/> MAIL: csf_practice@yahoo.co.jp

法律入門

●第9回●

身近なようで
謎に満ちた裁判所 7

前回は、こちらの認識事実と特殊な常識や経験則をもつ裁判官の思考とをシンクロ(同期)させることの重要性を述べるとともに、裁判官の判断ロジックの例を紹介しました。今回も前回に引き続き、裁判官の判断ロジックの一端を解説していきます。

合理的法律人仮説

裁判官としては、判決を下す上で必要かつ十分な情報と、「その情報の合理性を基礎づける背景事情」とを、早い段階で欲しています。

ところで、「その情報の合理性を基礎づける背景事情」における「合理性」というものですが、これは世間一般の皆さんが有する「社会常識や「道義」やといったものとは全く異なるものです。

社会常識とは完全に異なる、「合理的法律人仮説(私が勝手に呼称しているもの

です)」とでも称すべき合理性に関する特異な考え方が裁判官を支配していると思われまます。

合理的法律人仮説とは、「すべての人は、法的合理性と経済合理性にしたがって行動するはずである」とする仮説で、経済学における合理的経済人仮説をもじったものです。

具体例を挙げて説明しましょう。

ここに、保佐や後見の処置をしていない認知に問題のあるおばあさんが1億円のリフォームを発注し、契約書が締結され、リフォームの工事が完成し代金が支払われたとします。

この場合、社会常識からすると、当該発注はおばあさんの意志ではなく、明らかに業者の詐欺です。ですが、裁判官を支配する合理的法律人仮説によると、

・意思能力に問題や不安があれば保佐や後見の措置を取るのが普通であり、認知

症のまま放置されることはおおよそありえない

・保佐や後見の措置を取っていないおばあさんは、意思能力がないとは言えないのだから、取引の意思決定において完全に欠けるところはないと思われる

・人は、不要なリフォームを発注するはずなどなく、発注するからには、相見積もりをするなど、慎重に業者を選定し、十全に価格交渉を行い、請負契約を締結するはずである

・人は、中味を読まずに契約書に署名押印するはずなどなく、契約書記載の条件すべてについて吟味し、不服があれば交渉の段階で異議を唱え、納得の上契約書を締結しているはずである

・契約書に基づき互いの義務が履行されているのに、後からそれがおかしいとかいうのは公平ではなく、そういう後出しジャンケンやわがままを認めると、取引社会が崩壊する

ということになってしまいうのです。

裁判官の大好きな言葉「自己責任」

前述の例は、話の筋は一応通っているが、世間一般の感覚からすれば、「血も涙もなく、あまりにも非常識で、噴飯ものもの話」です。

とはいえ、よくよく考えれば、おばあさんの側においても、そういう結果を招かなないようにすることはできたはずで

まず、おばあさんの家族としては、認知に問題のあるおばあさんと同居して世話してあげればよかったわけですが、また、認知症が疑われるなら、ちよつと時間とエネルギーとコストをかけて正当な手続を履践し、家庭裁判所から保佐なり後見なりの審判を得て取引能力を制限しておけばいい話です。

おばあさんもおばあさんです。たとえば「家族からは無視されているにもかかわらず、業者の若い営業マンが、長時間自分の話を親身になって聞いてくれた」としても、「それとリフォームは別問題」とドライに割り切って、断ってしまえばよかったのです。

また、多少認知能力が弱っていたとはいえ、ハンコを押すことの重大性がわからない程に重篤な認知症でもない限り、いい年して「契約書を読むのが面倒くさいので、適当にハンコを押した」というリスクな行為に及んだことに対するペナルティは相応に甘受すべきです。

要するに、いくらでも回避することができたにもかかわらず、自分の意志と責任において、愚かな行動をしておきながら、あるいは手間をかけることや慎重に行動することを懈怠してトラブルをまき散らしておきながら、後から「なんとかしてくれ」というのは、虫がいいといえば虫がいい話です。

要するに、自己責任ということなのですが、裁判官はこの「自己責任」という言

葉が大好きなのです。

そして、前述リフォームの事例を「自己責任」という観点からみれば、「暗い勤勉さと陰湿な努力の下、契約書をきちんと徴求してそこに明記されている約束内容の履行を適正に求める業者」との比較において、「いい年をしたオッサン・オバハンが、いくらでも回避できたにもかかわらず、努力や手間を惜しんだが故にやらかしたチョンボを、後からピーピーわめいて、お上に助けを求めろ」という行為は、いかにも下劣で無様に見えてしまうのです。

裁判官の頭脳の中の「常識」

こういう「裁判官の頭脳の中に存在する特殊な常識や考え方がひどいとか、矯正が必要とか」という話はあるでしょう。実際、そういう話は、主に敗訴した側の当事者や代理人弁護士からよく聞かれます。

しかし、前記思考ロジックは、不愉快であつても間違つていないとは言えませんが、ましてや、ゲームの勝敗を決定する権限を有するジャッジの思考なり哲学を非難したところでゲームに勝てるわけではありません。これは、例えば将棋で桂馬を前に動かしたり、銀を横に動かしたりするとゲームが成立しないように、負けそうになったからといってルールを不当性を訴えても仕方がないのと同じです。

「郷に入つては、郷にしたがえ」「裁判所では裁判官にしたがえ」です。

訴訟弁護士ないし当事者にとつて、前記のような裁判官の思考ロジックはゲームを展開する上での所与条件であり、ゲームを戦う上では「裁判の思考ロジックをふまえて最適な行動をする」という選択しか残されていないのです。

前述のリフォームの事例ですが、「合理的法律人仮説」からするとひどい展開になりそうですが、だからといって「絶対おばあさんが負ける」と決まったわけでもありません。

おばあさん側の弁護士は、業者の主張や裁判官の非常識な判断原理と戦つていく上で、ハンディキャップを負担していることを認識しなければなりませんし、デフォルトの設定において不利な状況を覆すよう、さまざまな主張や証拠を用い、また裁判官に「こちらが認識した事実や妥当と考える解決ロジック」を理解浸透してもらおうよう、効果的な「マーケティング」をしなければならぬ、ということになるのです。

逆に、自分が劣悪な状況に置かれていることに頓着せず、「これはひどいぞ!」「おばあさんが可哀相だ!」「これは社会的に問題だ!」等とわめき散らして勝つた気になつている弁護士(結構この手の方はいらつしやいます)は、知能に相当問題がある、ということが言えそうです。

そして、このような特殊な嗜好を持つ

裁判官のココロを動かすのが、裁判所という国家機関のユーザーである当事者や我々代理人弁護士の役割ということになるのです。

「裁判官はお客様」「お客様は神様」です。

そして、訴訟を遂行し、裁判官に自分の主張を認めてもらう上では、「神様である裁判官への供え物」を作るのと同じような配慮と慎重さの下、「通常の状態では全く無味乾燥にみえてしまう『生の事実』を、素材の原型をとどめつつ、徹頭徹尾、一般人では到底理解し得ない域に達した裁判官の超特殊な嗜好に合った形で調理し、これを裁判官の顔を伺いながら、効果的にサーブすること」が肝要となります。

簡単にポイントを申し上げますと、以上のような観点から、裁判所とのお付き合いにおいては

1. ルーズなことをしない。納期は絶対厳守する
2. 裁判官に早めに事件の全体像を見せるように努め、仕事が効率的に処理できるよう協力する
3. 提出文書は、自分が言いたいことを好きなように書きつらねるのではなく、徹底して裁判官の趣味・嗜好に合わ

せ、読んでいただける工夫をする、その具体的方法として、

- 1) 10頁の原則
 - 2) 修飾語やレトリックは「法曹禁止用語」
 - 3) 裁判所の業界内部ルールである「要件事実」を意識する
 - 4) 相手のリアクションを見越した言い方で主張する
- といった「裁判所における行動原則」が導かれます。

× × ×
× × ×
× × ×

今回は、以上の「裁判所における行動原則」を解説しながら、どのようにして裁判官のココロを動かしていくかということについて解説していきたいと思ひます。

(続く)

畑中鐵丸 (はたなか・てつまる)
弁護士・ニューヨーク州弁護士

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

治療院

開業マニュアル

院内教育と スタッフの給与体系

集中連載 27

吉村龍夫

保険請求中心の治療系接骨院であつても自由診療系あるいはリラクゼーション系であつてもその商品は人材であり、その人材が持つ技術である。換言すれば、治療院における人材とその技術は一般の商売における商品そのものである。

一般の商売であるならば、毎日でも取り扱う商品を磨き販売に備えている。では、どれくらいの治療院が自己の商品である“人材”と“技術”を磨いているだろうか？ つまり、自己研鑽も含めて、十分な教育を実施しているか否かである。

教育の明確化の必要性

教育の必要性は誰もが感じ、いずれの治療院においても何らかの教育が行われているものと思われる。現在、全国で活躍されている院長諸兄諸姉の多くは、従来の徒弟制度の“師匠と弟子”といった

関係の中で、種々の教育を師匠から直接受けてきたことであろう。中には、技術や仕事は教わるものではなく、盗むものであるといった考えを持った厳しい師匠の下で、長年に渡って教育され現在に至った人も数多くおられることだろう。徒弟制度は厳然たる競争原理が働いていた。お弟子さんたちの中で養成専門学校への入学を希望する者は技術の習得に一生懸命であつたはずである。師匠に認め

られて初めて師匠の推薦を受け、専門学校入学の準備が整つた。専門学校へ入学するためには弟子として、ある厳しい期間を過ごさなければならなかつた以前と比べて、今では生徒が集まらず定員割れの専門学校が多数発生するほど専門学校が乱立している。さらに、ペーパーテストの国家試験で合格点さえ取れば資格が取得できる現代では、従来の厳しい徒弟制度は成立しない。

徒弟制度を今の時代で行つても退職者が激増するだけであろう。だからと言って、教育をしなければ、技術の習得を求めている人材をつなぎ止めて置くことすら困難となり、結果的に1000年におよぶ柔道整復師の治療技術の歴史に終止符が打たれかねない。従つて、過去の徒弟関係に匹敵するような、モチベーション（動機づけ）を向上させる教育制度が必要である。

以前は療養費制度の枠の中で運営していればよかつた接骨院も、過当競争と同時進行の形で推移している療養費制度の改定等による経営環境の悪化からビジネスとしての経営方法が求められている。だからこそ充実した院内における教育制度を構築し、院長自身を含む商品である人材とその治療技術の向上、そして、院長自身の経営技術をも磨かなければならない。

従来型の、徒弟制度の中で行われていた院内教育とは、毎日の業務の中で師匠

からの指示で弟子が反復して行ない、その業務を修得するものであった。これは前述のとおり、「専門学校への入学」という大きなモチベーションが原動力となっていた。

とにかく師匠の指示どおりに一生懸命に業務を反復して技術を習得する。言い方を変えれば、弟子はひたすら師匠に盲従し、ある時、治療技術と業務知識を習得している自分に気が付くといった見えないゴールに向かってひたすら走るスタイルであったと思う。しかし、昨今の若いスタッフに対してこのスタイルが通用するかと言えれば甚だ疑問である。

日本では、昭和初期の時代に定められた教育制度により、全ての国民は小学校と中学校で学ぶことになっている。にもかかわらず、ほとんどの小学生、中学生は学校とは別に「塾」に通っている。筆者の愚息も「塾」に通い大学受験に備えているが、一般の学校教育の方針と塾の教育方針には大きな差異があるようだ。

学校教育においては明確なゴールが設定されておらず、教科書通りにカリキュラムをこなす進行形式を取っているようだが、塾の方針はこれと異なり、最初に「〇〇学校合格」と明確な目標を設定し、その目標達成のために必要な事項を学び、途中で何度か自己の修得状況を塾内試験や外部の模擬試験によって確認しながら、不足している部分を補足するといった方針をとっている。以前の治療院

内での徒弟関係による院内教育方式が機能し難い現代における院内教育には、塾の方針と同様に明確なゴールの設定が必要であると思う。

昨今の若いスタッフは、「何をどこまで学ぶのか?」「いつまで学ばなければならぬのか?」

「一生、勉強し続けるのか?」
「一生、勉強し続けるのか?」
のようにゴールを知りたがる傾向が強いし、「東洋医学は奥が深い」「死ぬまでに習得できないかも知れない」などと哲学的な言葉を伝えても通じない。しかし、このようなスタッフの「人材」を「人材」に育成するためには、塾のように目標設定を明確にして自ら進捗状況を認識できるシステムを導入することが最も容易で効率的な教育方針である。

JOTを効率的に機能させる

一般的に業務教育はジョブ・オン・トレーニング (Job on Training) が業種業態を問わず多くの職場で行われている。このJOTは多くの場合、毎日の業務の流れの中の項目を習得後、次の項目を教えるという方法をとる。例えば「ほぐし」を教えて、その後に「〇〇」を教えるといった非常に大雑把な体系となっている。この教育では、教育課程におけるマイルストーン (ステップの目安) とも

言えるランクの設定はほとんどのケースでは設定されていない。そのために若いスタッフは、自分が教育課程の中のどの位置にいるか、何を修得しなければならないかが明確に掌握できない。一方、教える側からみれば、一人前になるのに時間がかかり過ぎるといった不満も出てくる。

このジョブ・オン・トレーニング (Job on Training) を効率的に機能させるために「人材」を「人材」へと変貌させるための教育管理とスタッフの評価管理までも同時進行で行えるツールとしてジョブメニューがある。

このジョブメニューは活用方法次第では治療技術の教育管理、業務管理だけではなく、院長の自己啓発のツールとしても優れ、同時にスタッフの評価とその管理にも大きな力を発揮する。特にこのジョブメニュー・シートでスタッフの評価を行うと人材の特性が見えてくる。

適材適所という言葉があるが、これはスタッフの特性を見て、そのスタッフが最も実行能力あるいは遂行能力を発揮できる部署に配置することである。例えば、管理業務は不得手であるが、治療業務においては抜群の遂行能力を発揮する人材もいれば、治療技術はそこそこで、管理業務においては全く隙のない抜群の能力を発揮する人がいる。ジョブメニュー・シートの活用により、この様なスタッフの特性も見極めるのが容易になる。

これでダメなら 転職してください!

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

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

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

患者獲得緊急レポート (治療院経営の基本)

患者を増やす7つの法則 ——— 1,000円

業界初!治療家サクセスストーリー (治療院経営のワナとは?)

患者を増やす人、減らす人。 ——— 4,000円

口コミ患者増殖法 ——— 8,000円

※何冊でも代引き送料500円。3冊セット13,000円

好評発売中

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

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

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

ジョブメニューを作成する

ジョブメニュー作成に際しての最初の作業に、自院における職種分類とそのランキングがある。これは、難しく考える必要はない。一般的な接骨院の職種は、院長、副院長、主任程度までは明確となっているが、その他の社員、アルバイト、助手、弟子などに対するカテゴリーは比較的曖昧なものが多いので、これを明確にし、さらに細分化する。

この職種分類と細分化によって、各々のスタッフのレベルは自動的に明確なランク付けがなされる。明確なランク付けは教育する側にとっても教育を受ける側にとってもひとつの指標となる。とくに教育を受ける側にとってみると、自分の現在の位置（技術的ランク）が明確になり、同時に自分の直近の目標も明確となるために毎日の技術の修得に対するモチベーションを維持する格好のツールとなる。

次は、少し面倒かも知れないが全ての院内業務を洗い出し、業務リストを作成する。業務リストの作成に際しては、一般業務、技術職（治療業務）、管理業務の3種類程度に分ける。一般業務のジョブメニュー作成では、清掃、ベッドメイク、洗濯物整理、床拭き、スリッパをきれいにする、お茶の準備など、毎朝の開

院に際して行わなければならない全ての業務から患者に対する保険請求の解説、受付業務、一部負担金徴収などの日常業務、そして閉院時の売上集計、つり銭勘定、出納記録記帳、施術録整理、レセプト入力など治療以外の全ての業務のリストアップを行う（図表1）。

図表1

一般業務	職 種								
	トレーニー			スタッフ			マネージメント		
	A	B	C	A	B	C	A	B	C
挨拶	●								
清掃	●								
開院準備		●							
電話対応		●							
物療取り付け			●						
保険請求解説			●						
受付対応			●						
～以下略～									

こことまでは、一般業務項目であるために単に業務担当者の決定と見えるが、技

術職のフィールドになると自己の技術的な現在位置と習得しなければならない技術項目が明確となる。治療業務の項目作成に際しては、想定できるすべての施術別、部位別の治療業務内容のリストを作成する。保険の施術を中心としている接骨院の場合には、社会保険研究所から発行されている「療養費支給基準」を参照して打撲・捻挫・挫傷・脱臼・不全骨折・骨折などの治療法を部位別に列記する。また、自由診療系メニューを導入している治療院の場合は、整体・リフレクソロジー・アロマセラピーなどを、メニューを部位別に記入する。

図表では、職種をトレーニー、スタッフ、マネージャーとしてあるが、この名称は例えば、新人職・社員職・管理職のように、各院で自由に設定しても良い。同一職務ランクをさらに上・中・下または、A・B・Cなどの3段階に細分化することで各スタッフの昇格志向を醸造できる。スタッフの上昇志向を強化するためには、職種とその職種ランクに給与基準を連動させることで一層効果が上がる。

図表2では「ほぐし」の項目では施術の現場に合わせてCランクのトレーニー（研修員）は軽擦と背部伸展を必須施術業務として完全に施術できなければならず、スタッフのBランクは起立筋手掌圧等から大腿屈筋群指圧までを、Cランクスタッフは腰部起立筋手掌圧以上のもの

自由診療の手技を修得・売上アップに貢献!

「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。

他店との差別化をお考えの院長先生へ

●自由診療の活用により売上アップに貢献

自由診療の施術を顧客に提供し、顧客拡大を目指す。国家資格を持たないスタッフにも技術を身につけてもらうなど、可能性が広がります。

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。また、土・日・祝日や夜間の授業もあります。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 導入したい施術を1教科から学べる!

初めて勉強したい方、興味があって少しか体験してみたい方、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。

MDX メディックス ボディバランス アカデミー

Body Balance Academy

■教科カリキュラム

- ▼東洋医学 ▼中国推拿
- ▼足底反射療法 ▼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

●まずは、お気軽に資料請求を!

お問合せ・資料請求はこちら

HP: <http://www.mdx-edu.com/>

FAX: 03-3255-0322

(ご住所・お名前・資料請求の旨を明記)

TEL: 03-3255-0772



図表 2

症 状	施術・部位	職 種								
		トレーニー			スタッフ			マネージメント		
		A	B	C	A	B	C	A	B	C
ほぐし	軽擦			●						
	背部伸展			●						
	起立筋手掌圧				●					
	臀部手掌圧				●					
	臀部拇指圧				●					
	大腿屈筋群手掌圧				●					
	大腿屈筋群拇指圧					●				
	股関節回転運動					●				
	腰部起立筋手掌圧					●				
	腰部起立筋拇指圧					●				
	～以下略～									
捻挫	肘関節					●				
	中手指関節					●				
	指関節					●				
	股関節						●			
	膝関節						●			
	中足趾関節						●			
	～以下略～									

のを必須施術業務と設定している。この様にスタッフのCランクとなるためには、AおよびBランクの必須施術を全て習得しなければならない。

このように職種と各のランクの必須施術業務をリンクさせることで、スタッフは習得済の施術部位と今後、習得しな

過去の評価を置き、技術職はその技術力を正当に評価されてはじめて自信が付き、さらに上昇志向も強まるものである。ほとんどの治療院では、副院長はプラス〇〇円、主任は△△円プラスといったように職種による給与制度を導入しているものと思われる。しかし、主任の手当てを

得ながら、主任職として施術できなければならぬ施術ができなかったり、副院長としての施術業務はこなせても、管理業務が全くできないのに副院長手当てを得ているといった矛盾を完全に否定できるだろうか。

治療院は一般企業のような大きな組織と比較して規模が小さいので、これらの職種と職種ランクによる給与体系は不要と考えられていると思われるが、自院のスタッフとその技術レベルの向上を図りたい場合には、職種と職種ランクに連動した給与手当制度を十分に検討する余地がある。

具体的には、図表を例にとると、トレーニー、スタッフ、マネージャーの基本給を決定し、さらにA・B・Cのランクにプラスアルファの手当てを付与することで、院内スタッフのモチベーションを向上させることが可能となる。

療養費依存型の経営から自由診療やリラクゼーションメニューの導入による経営形態の変革を真剣に検討するならば、このジョブメニュー・シートに社員職の上級ランクになるための条件として「外部教育機関でリラクゼーションメニューの教育を受ける」「1週間に〇〇人のリフレクソロジー施術による売上を得る」「〇〇までに〇〇人の整体による売上を得る」など具体的なランキング条件を設定することにより技術と売上の向上につながるものと思われる。

ればならない施術部位と施術法が明確になる利点がある。

給与体系

旧来、治療院のスタッフの給与は院長の一存で決定し、スタッフはそれに従わざるを得ない状況があった。

また、ややもすれば技術の有無・高低は問題とされず、「師匠のお気に入り」というだけで、他のスタッフよりも高い給料を与えている師匠もいた。

得ながら、主任職として施術できなければならぬ施術ができなかったり、副院長としての施術業務はこなせても、管理業務が全くできないのに副院長手当てを得ているといった矛盾を完全に否定できるだろうか。

治療院は一般企業のような大きな組織と比較して規模が小さいので、これらの職種と職種ランクによる給与体系は不要と考えられていると思われるが、自院のスタッフとその技術レベルの向上を図りたい場合には、職種と職種ランクに連動した給与手当制度を十分に検討する余地がある。

具体的には、図表を例にとると、トレーニー、スタッフ、マネージャーの基本給を決定し、さらにA・B・Cのランクにプラスアルファの手当てを付与することで、院内スタッフのモチベーションを向上させることが可能となる。

療養費依存型の経営から自由診療やリラクゼーションメニューの導入による経営形態の変革を真剣に検討するならば、このジョブメニュー・シートに社員職の上級ランクになるための条件として「外部教育機関でリラクゼーションメニューの教育を受ける」「1週間に〇〇人のリフレクソロジー施術による売上を得る」「〇〇までに〇〇人の整体による売上を得る」など具体的なランキング条件を設定することにより技術と売上の向上につながるものと思われる。

整骨院・接骨院・治療院
設計施工・リニューアル



建設業許可 千葉県知事(般-17)第42502号

有限会社 EXCEL ONESELF
エクセル

☎ 0120-61-8550 ☎ 090-0476-29-8560 ☎ 8814-9293
✉ narita-hinata@nifty.com

※見積合せ歓迎
分割支払い可

整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
千葉市中央区新宿 2-5-3 大同生命ビル 3F
0120-296-908



一般社団法人 日本治療協会が所得補償保険

6月から発売開始

NPO 日本手技療法協会会員も契約可能
法人

この業界では数少ない所得補償保険が6月1日から発売開始予定だ。

この所得補償保険は、会員に対する賠償責任保障で知られる一般社団法人日本治療協会（略称JHA・東京都千代田区）が運営する保険代理店JHA保険サービスがエステティシャン保険以外に新たに会員向けに提供するもので、病気やケガによって働けなくなったときに所得が保険金で補償されるものだ。不況や健康保険の財政難などの影響で売上げを維持しようと過度に勤務しながら、内心では自分が病気やケガになったらどうなるのかと心配している人たちには朗報だ。

所得補償保険は病気やケガによって就業不能となった場合に、被災者が喪失する所得に対し保険金を受け取れる商品で、手技療法

所得補償保険のご案内

一般社団法人日本治療協会 会員向け

所得補償とは

- 所得補償保険
 1. 病気やケガによって働けなくなったとき、会員様の所得が保険金にて補償されます。
- 傷害特約
 1. ケガによって死亡された場合には、所得補償保険金額（月額）の50倍が保険金として支払われます。
 2. ケガによって後遺障害が生じた場合には、その障害によって所得補償保険金額（月額）の1.5倍～10倍が保険金として支払われます。
 3. 死亡保険金受取人を指定する場合は、同意書に捺印が必要になります。

所得補償保険の特長

- ① 病気もケガも対象になります。
所得補償保険（傷害特約）はケガだけでなく病気の場合も対象となります。
- ② いつでもどこでも対象です。
旅行先・出張先・レジャー先問わず、国内外を問わずいつでもが保険の対象となります。
- ③ 手続き簡単！
契約時に医師の診断書が必要ありません。簡単な申請書類と健康状態写真を提出頂くだけで済みます。書類事務処理等は必ずご一任下さい。
- ④ 保険金は毎月お支払いします。
ご希望があれば保険金は毎月お支払することも可能ですので、要する方も安心です。
- ⑤ 傷害特約を追加できます。
所得補償だけでなく加入できます。ご希望の方にはケガによる死亡・後遺障害が発生した場合の補償を特約として追加することができます。

基本契約（所得補償保険）—保険プランの一例—

所得補償月額	20万円 (年間240万円)		30万円 (年間360万円)		40万円 (年間480万円)	
	一括払	分割払	一括払	分割払	一括払	分割払
支払区分						
満年齢						
25～29	14,140	1,300	21,210	1,940	28,280	2,590
30～34	17,920	1,640	26,880	2,460	35,840	3,290
35～39	22,960	2,110	34,440	3,160	45,920	4,210
40～44	29,400	2,700	44,100	4,040	58,800	5,390
45～49	35,700	3,270	53,550	4,910	71,400	6,550

中の病気やケガ、そのうえ国内外での病気、ケガを問わない優れたものだ。契約時には医師の診断書は必要なく、簡単な健康状況告知書の提出だけで手続きがすみ加入の障壁も少ない。また加入資格年齢は20歳から63歳以下と幅広くなっている。所得補償の金額も自由に設定することができる。受け取る保

は、ケガによって死亡した場合には、所得補償保険金額（月額）の50倍が保険金として支払われ、後遺障害が生じた場合には、その程度によって1・5倍～50倍が保険金として支払われる。

一般社団法人日本治療協会の理事長青柳真緒氏は、この保険を販売する経緯を「以前から日常のケガなどで休業している会員がいるとの報告があったり、休業した場合の補償はないかと問い合わせる会員が多くなりました。この所得補償保険は、会員のサービスとしても有効なことから、色々研究していましたがようやく発売にこぎ着けることができました。院長一人でやっているような小規模な施術院からは期待の声が寄せられています。もちろん国家資格者だけでなく民間資格者も契約可能です。今後も会員の希望があればこのような新しい商品を増やしていきたい」と語っている。

保険期間は1年間（更新可能）で、保険金が支払われる最長期間の「てん補期間」も1年間、「免責日数」は14日間だ。保険料の支払いは一括払いと分割払い（11回払い）がある。

保険プランの一例を挙げてみよう。

◇ ◇ ◇

この所得補償保険の基本契約以外に傷害特約もオプションで付与することができます。

オプションの障害特約

この所得補償保険は、NPO法人日本手技療法協会の会員もJHAの好意により本年度内は申し込みが可能となっている。この保険に興味がある諸先生は、所得補償保険金額の設定方法などを問い合わせることをお勧めする。この際に現在加入の賠償責任保障の見直しをしてみるのも良いかも知れない。

詳細は一般社団法人日本治療協会（電話03・5289・8171、FAX03・5289・8173）まで。



第18回セミナー (1月31日)

【セミナー・レビュー】

TTC (トータル・セラピスト・コミュニティ) セミナーの第21回目 (5月30日) は、セルテック柔道整復師養成学院の協賛により沖縄県浦添市にある伊祖公民館で行われることが決定した。木場会長は「元Jリーガーでアスレティッククラブ沖縄の喜名哲裕氏もゲスト参加します。沖縄県中の手技療法家に参加してほしい」と地方セミナーの2回目に向けて胸を膨らませている。

「美容はり」で今注目を集める「鍼灸マッサー」の未来形・森の風」代表の後藤竜也氏が、女性が多い満員の参加者を前に「美容治療、

TTCセミナー・レポート

第21回セミナー
5月30日に
沖縄・浦添市で
開催決定!!

整顔矯正法から臨床の実践、検証方法を熱く語り、さらに鍼を使わない手技による美容治療も参加者の興味を引いた。

第19回セミナー (2月28日)

横山式筋二点療法発の創始者で会長の横山桂子氏が、入場を断るほどの参加者を集めた。当日は痛みの原因から検査法、治療法までを実技と参加者の体験を交え



る熱弁を振るい、接骨院や自由診療での治療法と職種別に解説するなどの指導が好評だった。

第20回セミナー (3月28日)

NATA公認のアスレティックトレーナー



でNECレッドロケットツメディカルアドバイザーの岩崎由純氏が患者、スタッフ間などでのコミュニケーション法、やる気を起こすベップトークの方法やコンディショニング法を紹介し満員の参加者を魅了した。

次回以降の開催予定日、講師陣などは下記の通り。

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、専門学校学生3000円 (要学生証提示)、沖縄での第21回は特別価格設定 (一般3000円、会員1000円、学生1000円) 各回定員50人 (第21回は100人)。なお、参加希望者多数の場合には先着順。申込み、問い合わせはNPO法人日本手技療法協会T

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21回 5月30日(日) 13:00~17:00 会場:沖縄県	「マル秘治療法公開」スポーツトレーニングの神髄 ~スポーツ障害のバリエーションと治療法~ 講師:木場克己氏(コバメディカルジャパン代表) ゲスト:喜名哲裕氏(元Jリーガー)	「マル秘治療法公開」明日から使えるマリガンテック ニック~マリガンテックの理論と実技・腰編~ 講師:丸山正城氏(コスモポリタンメディカル代表)
第22回 6月27日(日) 13:00~17:00 会場:東京都	「米国公認ドクター・オブ・カイロプラクティックの秘技一挙公開」 症状別検査法と治療法~日本カイロプラクティック界の重鎮初登場~ 講師:遠藤光政 DC (登戸カイロプラクティック院長)	
第23回 7月25日(日) 13:00~17:00 会場:東京都	「手技療法家のための助成金のすべて」 誰でも受給可能な助成金の種類・申請方法と注意 ~返済不要の助成金を活用して安定した院運営を~ 講師:岡久氏 (ナイン・ヒル・パートナーズ株式会社代表)	「痛み・痺れ治療の改革が明かされる」 難治性症状の治療を手技療法家に初公開 ~その場で劇的な症状変化が得られる遠隔療法の 実際~ 講師:柯尚志(コウ・ショウシ)医師 (日本遠隔医学会会長、ペレス・銀座クリニック院長)

TTCセミナー係 (TEL 03-5296-9055、FAX 03-5296-9056、Eメール: info@e-shugi.jp) TTCのホームページ (http://ttc-j.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。

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) セルテック柔道整復師養成学院 (第21回)
運営: トータルセラピストアカデミー (TTC) 事務局
会場: 21回 伊祖公民館 (沖縄県浦添市伊祖3-35-6 TEL: 098-878-9624)
22回、23回 ボディバランスアカデミー (東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル)
開場12時30分 開演13時00分 終演17時00分
※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。

特集4 第18回国試合格者発表



2月27日に、全国56会場で「あん摩マッサージ指圧師」の第18回国家試験が行われ、翌28日に「はり師」と「きゅう師」の国家試験が「あん摩マッサージ指圧師」と同じ会場で行われた。また、3月7日には全国9地区11会場で「柔道整復師」の第18回国家試験が行われた。それらの合否結果が3月25日に厚生労働省と財団法人東洋療法研修試験財団、財団法人柔道整復研修試験財団から14時に一斉に発表された。本誌では、例年通り学校別の受験者数、合格者数、合格率を掲載する。

既卒者の伸び目立つ 柔道整復師の合格率

	受験者数	合格者数	合格率	受験者数
第10回	2,145	1,796	83.7%	
第11回	2,184	1,903	87.1%	↑
第12回	2,108	1,767	83.8%	↓
第13回	2,055	1,750	85.2%	↓
第14回	2,088	1,781	85.3%	↑
第15回	2,078	1,774	85.4%	↓
第16回	2,020	1,772	87.7%	↓
第17回	1,854	1,565	84.4%	↓
第18回	1,839	1,563	85.0%	↓

	受験者数	合格者数	合格率	受験者数
第10回	2,645	2,237	84.6%	
第11回	3,179	2,663	83.8%	↑
第12回	3,753	2,998	79.9%	↑
第13回	4,271	3,396	79.5%	↑
第14回	4,707	3,789	80.5%	↑
第15回	5,275	4,068	77.1%	↑
第16回	5,561	4,347	78.2%	↑
第17回	5,354	4,216	78.7%	↓
第18回	5,283	3,990	75.5%	↓

	受験者数	合格者数	合格率	受験者数
第10回	2,613	2,255	86.3%	
第11回	3,136	2,627	83.8%	↑
第12回	3,739	2,958	79.1%	↑
第13回	4,271	3,382	79.2%	↑
第14回	4,704	3,785	80.5%	↑
第15回	5,261	4,072	77.4%	↑
第16回	5,539	4,344	78.4%	↑
第17回	5,320	4,171	78.4%	↓
第18回	5,262	3,939	74.9%	↓

	受験者数	合格者数	合格率	受験者数
第10回	1,439	1,128	78.4%	
第11回	2,454	2,108	85.9%	↑
第12回	3,000	2,215	73.8%	↑
第13回	4,122	2,902	70.4%	↑
第14回	5,127	3,755	73.2%	↑
第15回	5,944	4,416	74.3%	↑
第16回	6,702	5,069	75.6%	↑
第17回	6,772	4,763	70.3%	↑
第18回	7,156	5,570	77.8%	↑

あん摩マッサージ指圧師 はり師・きゅう師

あん摩マッサージ指圧師の受験に参加した学校が90校、受験者数は1839人、合格者数は1604人、合格率は85.0%

第18回あん摩マッサージ指圧師国家試験 学校別合格状況

学 校 名	総 数		
	受験者数	合格者数	合格率
日本指圧専門学校	124	108	87.1%
東京医療専門学校	122	122	100.0%
日本鍼灸理療専門学校	121	114	94.2%
長生学園	112	98	87.5%
神奈川衛生学園専門学校	72	71	98.6%
中和医療専門学校	60	56	93.3%
国際鍼灸専門学校	59	59	100.0%
呉竹鍼灸柔整専門学校	59	59	100.0%
東洋鍼灸専門学校	58	57	98.3%
東京衛生学園専門学校	55	54	98.2%
赤門鍼灸柔整専門学校	48	46	95.8%
行岡鍼灸専門学校	48	46	95.8%
仏眼鍼灸理療学校	45	42	93.3%
東海医療学園専門学校	40	35	87.5%
東京医療福祉専門学校	36	36	100.0%
名古屋鍼灸学校	33	32	97.0%
四国医療専門学校	32	32	100.0%
関西医療学園専門学校	30	30	100.0%
国立障害者リハビリテーションセンター	29	17	58.6%
湘南医療福祉専門学校	23	23	100.0%
鹿児島鍼灸専門学校	23	19	82.6%
千葉県立千葉盲学校	20	16	80.0%

だった。はり師の受験参加学校が146校、受験者数は5283人、合格者数3990人、合格率75・5%。きゅう師の受験参加学校が147校、受験者数5262人、合格者数3939人、合格率74・9%だった。

あん摩マッサージ指圧師で目を引くのは、財団法人東洋療法研修試験財団が試験を実施した平成4（1992）年以来、はじめて受験者数、合格者数ともに過去、最も少なくなったことだ。

また、はり師、きゅう師も過去2回の試験と比べると受験者数、合格者数と減少傾向にある。とは言っても養成専門学校や学部・学科による増加で受験者数は、

高止りの傾向を見せている。平成14年の第11回から増え続けている受験者数は、今年の受験者数が両師とも約5300人で平成13年当時よりも約2600人増加したまま若干の変動はあるものの、この数年間同程度で推移している。

合格率は前回に比べて、あん摩マッサージ指圧師にほとんど変化はないが、はり師、きゅう師は3ポイント程度低下し

第18回はり師国家試験 学校別合格状況

学 校 名	総 数		
	受験者数	合格者数	合格率
北海道ハイテクノロジー専門学校	59	46	78.0%
国際東洋医療鍼灸学院	59	45	76.3%
福岡柔道整復専門学校	58	58	100.0%
IGL 医療専門学校	54	42	77.8%
人間総合科学大学鍼灸医療専門学校	53	49	92.5%
福岡医健専門学校	52	39	75.0%
日本健康医療専門学校	51	48	94.1%
履正社医療スポーツ専門学校	50	29	58.0%
朝日医療専門学校岡山校	49	38	77.6%
専門学校浜松医療学院	45	30	66.7%
日本工学院八王子専門学校	43	35	81.4%
横浜医療専門学校	43	38	88.4%
徳寺学園医療専門学校	40	38	95.0%
日本統合メディカル専門学校	39	26	66.7%
福島医療専門学校	37	30	81.1%
岐阜保健短期大学医療専門学校	36	20	55.6%
名古屋鍼灸学校	35	31	88.6%
早稲田速記医療福祉専門学校	34	11	32.4%
兵庫鍼灸専門学校	33	23	69.7%
九州保健福祉大学総合医療専門学校	33	22	66.7%
中央医療学園専門学校	32	22	68.8%
信州医療福祉専門学校	31	23	74.2%
北東北東洋医療専門学校	30	21	70.0%
育英メディカル専門学校	27	25	92.6%
常葉学園医療専門学校	26	19	73.1%
盛岡医療福祉専門学校	25	23	92.0%
神戸医療福祉専門学校中央校	24	21	87.5%
福岡天神医療リハビリ専門学校	24	18	75.0%
国際メディカル専門学校	24	24	100.0%
大分医学技術専門学校	24	18	75.0%
東洋医療福祉専門学校	23	14	60.9%
大川学園医療福祉専門学校	22	17	77.3%
国立福岡視力障害センター	21	7	33.3%
ユマニテク医療専門学校	21	18	85.7%
東日本医療専門学校	20	16	80.0%

学 校 名	総 数		
	受験者数	合格者数	合格率
東京医療専門学校	211	194	91.9%
日本鍼灸理療専門学校	197	159	80.7%
森ノ宮医療学園専門学校	172	140	81.4%
明治東洋医学院専門学校	152	105	69.1%
帝京平成大学	137	73	53.3%
東洋鍼灸専門学校	132	107	81.1%
四国医療専門学校	128	89	69.5%
平成医療学園専門学校	124	113	91.1%
日本医学柔整鍼灸専門学校	115	95	82.6%
行岡鍼灸専門学校	110	91	82.7%
関西医療学園専門学校	106	92	86.8%
トライデントスポーツ医療科学専門学校	105	89	84.8%
札幌青葉鍼灸柔整専門学校	92	73	79.3%
赤門鍼灸柔整専門学校	91	67	73.6%
中和医療専門学校	91	73	80.2%
明治国際医療大学	89	63	70.8%
大阪医療技術学園専門学校	84	63	75.0%
東京医療福祉専門学校	83	66	79.5%
関西医療大学	81	34	42.0%
神奈川衛生学園専門学校	78	71	91.0%
神戸東洋医療学院	78	36	46.2%
新宿鍼灸柔整専門学校	78	64	82.1%
鹿児島鍼灸専門学校	77	39	50.6%
呉竹鍼灸柔整専門学校	76	72	94.7%
関東鍼灸専門学校	75	57	76.0%
仏眼鍼灸理療学校	71	55	77.5%
鈴鹿医療科学大学	70	50	71.4%
湘南医療福祉専門学校	67	55	82.1%
東洋医療専門学校	67	55	82.1%
京都医健専門学校	67	65	97.0%
国際鍼灸専門学校	64	53	82.8%
東海医療学園専門学校	62	44	71.0%
東京メディカル・スポーツ専門学校	62	50	80.6%
北海道鍼灸専門学校	61	52	85.2%
東京衛生学園専門学校	60	51	85.0%

た。

柔道整復師

柔道整復師は今まで9地区9会場で試験を実施してきたが、今年は東京と大阪の試験会場をそれぞれ2会場に増やし9地区11会場となった。受験者数は7156人、合格者数5570人、合格率77・8%だった。

受験に参加した学校は86校と前回に比べ5校増加、受験者数は384人増え、合格者数も807人増加した。新卒者、既卒者の合計の合格率が前回比、約7・5ポイントと大幅に上昇したが、新卒者の合格率が6・7ポイント上昇したこと以上に、毎回ほぼ25〜30%だった既卒者の合格率が今回は40・6%となり、16・4ポイント増(前年比)と上昇したのが影響したものと見られる。

専門学校の関係者は、「今年の問題は、前回以上にとても簡単だった。特に関係法規が以前に比べて各段に易しくなった。試験は一般

第18回きゅう師国家試験 学校別合格状況

学 校 名	総 数		
	受験者数	合格者数	合格率
国際東洋医療鍼灸学院	60	46	76.7%
福岡柔道整復専門学校	58	58	100.0%
IGL 医療専門学校	54	43	79.6%
人間総合科学大学鍼灸医療専門学校	52	49	94.2%
福岡保健専門学校	52	39	75.0%
日本健康医療専門学校	51	48	94.1%
朝日医療専門学校岡山校	51	38	74.5%
履正社医療スポーツ専門学校	47	27	57.4%
専門学校浜松医療学院	44	31	70.5%
日本工学院八王子専門学校	44	34	77.3%
横浜医療専門学校	43	38	88.4%
了徳寺学園医療専門学校	40	37	92.5%
日本統合メディカル専門学校	39	26	66.7%
岐阜保健短期大学医療専門学校	36	20	55.6%
名古屋鍼灸学校	35	30	85.7%
福島医療専門学校	35	30	85.7%
早稲田速記医療福祉専門学校	34	10	29.4%
九州保健福祉大学総合医療専門学校	33	21	63.6%
中央医療学園専門学校	32	21	65.6%
兵庫鍼灸専門学校	32	23	71.9%
北東北東洋医療専門学校	31	21	67.7%
信州医療福祉専門学校	31	22	71.0%
常葉学園医療専門学校	27	17	63.0%
育英メディカル専門学校	27	26	96.3%
東洋医療福祉専門学校	25	15	60.0%
盛岡医療福祉専門学校	25	23	92.0%
福岡天神医療リハビリ専門学校	24	18	75.0%
国際メディカル専門学校	24	24	100.0%
大分医学技術専門学校	24	15	62.5%
神戸医療福祉専門学校中央校	23	19	82.6%
大川学園医療福祉専門学校	22	17	77.3%
ユマニテク医療専門学校	21	17	81.0%
筑波大学附属視覚特別支援学校	19	12	63.2%
国立障害者リハビリテーションセンター	19	11	57.9%
東日本医療専門学校	19	14	73.7%

学 校 名	総 数		
	受験者数	合格者数	合格率
東京医療専門学校	210	194	92.4%
日本鍼灸理療専門学校	198	157	79.3%
森ノ宮医療学園専門学校	174	140	80.5%
明治東洋医学専門学校	154	108	70.1%
帝京平成大学	136	74	54.4%
東洋鍼灸専門学校	133	108	81.2%
四国医療専門学校	128	89	69.5%
平成医療学園専門学校	124	113	91.1%
日本医学柔整鍼灸専門学校	114	94	82.5%
行岡鍼灸専門学校	109	90	82.6%
関西医療学園専門学校	108	93	86.1%
トライデントスポーツ医療科学専門学校	107	88	82.2%
赤門鍼灸柔整専門学校	92	66	71.7%
札幌青葉鍼灸柔整専門学校	92	71	77.2%
中和医療専門学校	90	74	82.2%
明治国際医療大学	88	58	65.9%
大阪医療技術学園専門学校	86	62	72.1%
東京医療福祉専門学校	82	66	80.5%
関西医療大学	80	32	40.0%
新宿鍼灸柔整専門学校	80	63	78.8%
神奈川衛生学園専門学校	78	71	91.0%
鹿児島鍼灸専門学校	77	39	50.6%
神戸東洋医療学院	77	37	48.1%
関東鍼灸専門学校	75	57	76.0%
呉竹鍼灸柔整専門学校	75	71	94.7%
鈴鹿医療科学大学	68	45	66.2%
仏眼鍼灸理療学校	67	53	79.1%
京都医健専門学校	67	63	94.0%
湘南医療福祉専門学校	66	55	83.3%
国際鍼灸専門学校	65	53	81.5%
東洋医療専門学校	65	56	86.2%
東京メディカル・スポーツ専門学校	63	49	77.8%
北海道鍼灸専門学校	62	49	79.0%
東海医療学園専門学校	62	40	64.5%
東京衛生学園専門学校	61	50	82.0%
北海道ハイテクノロジー専門学校	61	47	77.0%

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40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…



緊急制作 9,800円 代引送料税込

不況時代に見るDVD

治療院売上げアップフリー(無料)テクニック36

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ック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

【お申込は今すぐに】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

第18回国試合格者発表

問題と専門必修からなっていて、一般問題がどんなに良くても専門必修の8割以上をとれなければ不合格となる。今年はこの必修問題がとても易しかったことが合格率の上昇につながっている」と語る。また「既卒者の合格率の合格率が上がったのは、参考書、問題集の充実、学校での受け入れ体制の拡充、塾の増加と質の向上が大きな要因だろう」と語る。

業界内でこれ以上合格者が増えるとは自分たちの首が絞まると声高に語る人がいるが、その矛先を何の罪もない国試合格者に向けられないようにお願いする。

掲載の表について

※受験者数、合格者数、合格率は新卒者、既卒者を合計した総数を本欄では使用している。

※アマ指師は受験者数20人未滿、はり師は受験者数20人未滿、きゅう師は受験者数19人未滿の養成所は省略した。

※すべての学校別の詳細は、NPO法人日本手技療法協会ホームページに掲載。

第18回 柔道整復師国家試験 学校別合格者状況

学 校 名	総 数			学 校 名	総 数		
	受験者数	合格者数	合格率		受験者数	合格者数	合格率
北信越柔整専門学校	72	50	69.4%	帝京平成大学	106	97	91.5%
岐阜保健短期大学医療専門学校	44	35	79.5%	明治鍼灸大学医療技術短期大学部	10	3	30.0%
専門学校浜松医療学院	53	40	75.5%	明治国際医療大学	57	44	77.2%
静岡医療学園専門学校	55	49	89.1%	北海道柔道整復専門学校	77	51	66.2%
専門学校白寿医療学院	38	35	92.1%	日本工学院北海道専門学校	33	28	84.8%
常葉学園医療専門学校	43	31	72.1%	北海道ハイテクノロジー専門学校	90	71	78.9%
米田柔整専門学校	107	99	92.5%	札幌青葉鍼灸柔整専門学校	99	90	90.9%
中和医療専門学校	75	59	78.7%	北東北東洋医療専門学校	40	24	60.0%
名古屋福祉保育柔整専門学校	83	34	41.0%	盛岡医療福祉専門学校	60	55	91.7%
甲賀健康医療専門学校	52	33	63.5%	赤門鍼灸柔整専門学校	115	89	77.4%
京都衛生専門学校	33	12	36.4%	仙台接骨医療専門学校	123	69	56.1%
仏眼医療学院	117	88	75.2%	東日本医療専門学校	107	82	76.6%
京都医健専門学校	111	105	94.6%	福島医療専門学校	118	101	85.6%
行岡整復専門学校	89	64	71.9%	郡山健康科学専門学校	19	11	57.9%
関西医療学園専門学校	152	130	85.5%	前橋東洋医学専門学校	32	24	75.0%
明治東洋医学院専門学校	149	114	76.5%	育英メディカル専門学校	33	31	93.9%
森ノ宮医療学園専門学校	195	153	78.5%	さいたま柔整専門学校	120	109	90.8%
アムス柔道整復師養成学院	145	108	74.5%	大川学園医療福祉専門学校	77	50	64.9%
平成医療学園専門学校	229	214	93.4%	大宮医療専門学校	83	60	72.3%
国際東洋医療柔整学院	149	108	72.5%	東京柔道整復専門学校	105	98	93.3%
履正社医療スポーツ専門学校	79	58	73.4%	東京医療専門学校	107	96	89.7%
西日本柔道整復専門学校	75	59	78.7%	日本柔道整復専門学校	157	121	77.1%
日本統合メディカル専門学校	96	58	60.4%	大東医学技術専門学校	67	42	62.7%
大阪ハイテクノロジー専門学校	140	103	73.6%	帝京医学技術専門学校	98	61	62.2%
東洋医療専門学校	120	106	88.3%	日体柔整専門学校	90	74	82.2%
関西健康科学専門学校	137	118	86.1%	了徳寺学園医療専門学校	106	96	90.6%
朝日医療専門学校岡山校	84	78	92.9%	朋友柔道整復専門学校	92	40	43.5%
朝日医療専門学校広島校	13	7	53.8%	中央医療学園専門学校	80	49	61.3%
IGL 医療専門学校	74	45	60.8%	東京メディカル・スポーツ専門学校	103	67	65.0%
四国医療専門学校	103	81	78.6%	日本医療ビジネス大学校	66	36	54.5%
福岡柔道整復専門学校	148	147	99.3%	日本健康医療専門学校	121	99	81.8%
福岡医健専門学校	174	134	77.0%	日本工学院八王子専門学校	53	41	77.4%
福岡天神医療リハビリ専門学校	48	33	68.8%	日本医学柔整鍼灸専門学校	145	93	64.1%
大分医学技術専門学校	34	33	97.1%	関東柔道整復専門学校	130	93	71.5%
今村学園ライセンスアカデミー	36	29	80.6%	山野医療専門学校	68	52	76.5%
鹿児島第一医療リハビリ専門学校	35	23	65.7%	北豊島医療専門学校	23	18	78.3%
専門学校琉球リハビリテーション学院	31	12	38.7%	東京医学柔整専門学校	118	78	66.1%
国際鍼灸専門学校	3	0	0.0%	新宿鍼灸柔整専門学校	78	60	76.9%
仙台医健専門学校	21	19	90.5%	呉竹鍼灸柔整専門学校	90	81	90.0%
東海医療科学専門学校	19	19	100.0%	神奈川柔道整復専門学校	78	77	98.7%
トライデントスポーツ医療科学専門学校	49	43	87.8%	横浜医療専門学校	90	79	87.8%
こころ医療福祉専門学校	47	46	97.9%	信州医療福祉専門学校	48	44	91.7%
セルテック柔道整復師養成学院	76	66	86.8%	長野救命医療専門学校	11	8	72.7%



上田曾太郎の

会計教室 初歩の

個人請求の問題点

第24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。

請求額より入金額が少ない？

接骨院を経営している山田さんは、保険請
求については直接保険者に請求をするいわゆ
る「個人請求」をしてきました。請求先の保険
者が多くなり、また仕事も忙しくて最近では

入金額の消し込みをしていませんでした。と
ころが最近どうも気になることがあります。
請求額より入金額の方が少ないように感じる
のです。これは事業者としての直感的なもの
ですが、現実にも事業口座の預金残高が減っ
てきていました。患者数や経費は横ばいなの

になぜ預金残高が減るのか。預金通帳の出入
りをみてみると、どうやら売上入金が減って
いるように思えます。保険者に請求して入金
があるのが、2カ月から3カ月後。山田さん
は最近の通帳をみて、保険者からの入金につ
いて、請求書と消し込みをやってみました。
しかし、保険者から来た入金通知書には、件
数と振込金額しか書いてありません。入金月
の2カ月前の請求書の請求額を見ても、
が、金額が合いません。3カ月前の請求書と
も合っていないませんでした。この間、返戻はあ
りませんでした。おそらく患者によって入金
月がずれているからでしょう。これでは消し
込みが不可能なので、請求通り入金があった
ことを確かめることが出来ません。

困った山田さんは、同業者の友人に聞いて
みました。その友人からこんなアドバイスを
受けました。「個々の消し込みが無理なら、一
年間で請求額と入金額の合計を比較してみた

らどうか」。早速、山田さんは昨年1月から12
月の保険請求額の合計を集計し、返戻通知書
をもとに年間の返戻額も集計、通帳から年間
の保険者の入金額を集計しました。山田さん
の接骨院の昨年1月から12月の請求額は17
40万円。返戻額は135万円。差引160
5万円。入金額は1425万円。差引180
万円入金額が少なくなっていました。(表ケー
ス①)

これは施術した月と返戻月、入金月にずれ
があることが主な原因なので、ここでは、主
たる保険者からの返戻がわかるのと、入金か
あるのが施術月の2カ月後として、返戻額を
2カ月ずらして、昨年3月から今年2月の返
戻額を集計し、入金額も同様に集計しました。
すると、請求額は1740万円、返戻額は1
41万円、差引1599万円で入金額は15
45万円、差引54万円入金額が少なくなりました。(表のケース②)

単位：万円

年間合計

内容	ケース①	ケース②	ケース③
請求額	1,740	1,740	1,740
返戻額	135	141	137
差引	1,605	1,599	1,603
入金額	1,425	1,545	1,540
差額	180	54	63

月別明細

年	施術月	請求額	返戻額	入金額
昨年	1月	100	10	100
	2月	120	8	95
	3月	130	12	85
	4月	150	15	106
	5月	160	10	115
	6月	150	5	138
	7月	140	12	145
	8月	130	13	130
	9月	150	9	125
	10月	160	11	110
	11月	170	16	136
	12月	180	14	140
	年計	1,740	135	1,425
今年	1月	120	11	155
	2月	130	13	160
	3月	140	8	80

昨年3月から今年2月

返戻額合計	141
入金額合計	1,545

昨年4月から今年3月

返戻額合計	137
入金額合計	1,540

この差額は保険者によって請求から入金までのずれがあるのでそれが主な原因と思われる。差額がゼロならまだしも入金の方がやはり54万円も少なかったからです。では、このケースで返戻が3カ月遅れでわかり、入金もあるとすると、請求額は1740万円。返戻額は137万円。差引1603万円。入金額は1540万円。差引63万円入金額が少なくなりました。(表のケース③)

2カ月のずれの方が差額が少ないので、おそらくこちらの方が実態に近いと考えられます。

差額の原因と対策

さて、この差額の原因はいつなんなのでしょうか。その原因を考えて行きましょう。まず、保険者によって請求から入金までの日数が異なること。また、同じ保険者のなかでも患者によって入金月が異なることがあります。例えば、本人確認が出来るまで支払い留保する健保組合があります。この場合長くなると半年以上入金が遅れます。返戻通知書が届く時期も保険者によって異なります。驚くことに、返戻通知なしに請求額を減額する保険者もいます。組合のなかには接骨院が3部位以上で請求すると、返戻通知なしに全て2部位までとして支払いを行うところまであるそうです。想定外ですが、請求書が保険者に届いていない場合があります。普通郵便で送ると確かに先方に着いたかどうか証拠が残りません。ある接骨院が、入金がないので保険

者に確認をしたところ、請求書が届いていないと言われたそうです。この場合、本当に請求書が保険者に届いていないケースのほか、保険者に届いたが、内部で紛失してしまったこともありえます。また保険者は請求団体からの請求処理を優先し、小口の個人請求処理は後回しにしてしまうことがあるそうです。では、このように請求額より入金額が少ないと思われる場合の対策を考えて行きましょう。

一番効果があるのは、消し込みを行うことです。入金の都度、消し込みを行い、入金が遅れている場合や不明点は、保険者に問い合わせます。保険者が勝手に請求額を減額して支払う場合も消し込みを行うことでわかります。このような場合は、施術録を送ってちゃんと施術を行ったことを伝えます。ただ保険者や患者数が増えてくると、この消し込み作業に時間と労力がかかるようになってきます。請求額と入金額に差額が発生した場合、入金通知書に患者明細がないので、差額がどの患者の分なのかわかりません。そのたびに保険者に入金額の患者別内訳を聞かなければなりません。件数が多いと聞くだけでかなりの時間がかかります。健保組合によっては業務委託を行っているところがあり、入金時の通帳の名称がその代行会社になっているケースもあります。その場合はその代行会社へ問い合わせをしますが、他にもその代行会社が業務委託している健保組合があれば、そちらの請求書も照合しなければなりません。そこで、接骨院を営む同業者の仲間が集ま

り、費用を出し合って協同で保険請求と消し込みを行うようになって行きました。このような経緯で請求団体が生まれたのです。個々の接骨院は、保険請求と消し込みという煩わしい業務から解放され、患者の施術により注力できるようになったのです。請求団体には、請求代行のみ行う団体と、立替払い(保険者からの入金前に請求相当額の立替払いを行う)も併せて行う団体に分かれます。

山田さんが個人請求をしているのは、請求団体へ手数料を支払わなくてもよいと考えていたからです。しかし、今回、年間で約54万円の入金不足が判明しましたがその原因は消し込みをしない限りわかりません。しかしこれが現実に行行不可能であるならば、この金額までの手数料を請求団体に支払って消し込み作業を行ってもらうのも一つの方法です。昨年1年間の山田さんの保険請求額は、1740万円。入金不足額54万円÷1740万円÷3・1%でした。従って、請求団体にこの程度の手数料を支払って請求、消し込みをやってもらい、追加でいくらかでも回収できればお得ということになります。自らの接骨院で消し込みを行っている場合は、この消し込み作業のコスト計算をしてください。院長なり従業員の毎月の消し込み作業時間×時間単価×12カ月。これが請求団体への支払手数料より多ければ、請求団体に頼んだ方が得になります。今述べたのはあくまで請求団体の「請求代 hands 手数料」の部分と個人請求コストとの比較です。請求団体の立替払い分の手数料は除きます。立替払い分の手数料は、通常の

入金よりも早く入金があることのメリットに対するコストだからです。

売上の経理処理も大変？

個人請求の場合の売上の経理処理は、保険者への請求を行った時に、その施術月で売上の計上を行います。返戻については返戻通知書が届いた時に、売掛金の減額処理を行います。入金があった時は、売掛金の入金処理を行います。山田さんは、今年1月の施術について2月初めに保険者に120万円請求を行いました。これは1月の売上として処理します。1月の施術についての返戻通知書が3月に届きました。金額は8万円。同月、売掛金の減額処理を行います。消し込みを行っている場合は、返戻通知書の明細をみて施術月の売掛金を減額させます。昨年11月や12月に施術を行った患者の返戻であれば、その施術月の売掛金を減額することになります。

3月に保険者より80万円の入金がありました。売掛金の入金処理を行います。消し込みを行っている場合は、保険者ごと、施術月ごとの売掛金を消し込んでいきます。これをやらないと、売掛金が多くなってしまいます。保険者が勝手に請求額を減額して振り込む場合は、消し込みをやらないと減額処理ができません。回収できない売掛金が残ってしまいます。ということで、個人請求の場合は経理処理も大変な労力とコストが発生します。

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
5月 1日、15日、29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
6月 5日、19日	
7月 3日、17日、31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

5月 8日、22日

6月 12日、26日

7月 10日、24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
いいかわからない...
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28ページ）をご覧ください。

「療養費の請求と支給」を再開するにあたり、国家資格者の扱う療養費について簡単にふれておきます。

現在の社会保険医療においては現物給付方式を建前としていますが、療養費はこの方式の補完的・特例的なものとして認められています。

療養費には、無医村等で保険医療機関がないか利用できない場合、治療用具、生血、移送費、柔道整復師、あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゅう師などの費用があります。

被保険者が柔道整復師の施術をうけた場合の費用は、療養費として支給されませんが、取扱いは他の療養費の場合にくらべて若干違いがあります。他の療養費では、被保険者などが要した費用を相手側に直接現金で支払った後に、その支払額を証明できる書類を添付した申請書を保険者に提出して療養費の支給を受けます。柔道整復師の施術に要した費用については保険者（地方社会保険事務局長および都道府県知事、健康保険組合）との協定や契約に基づき、被保険者は施術者に対し直接現金を支払う代りに、被保険者がうけるべき療養費の受領を施術者に委任する取扱いが従来から一般的に行われて

続

療養費の請求と支給

第5回

請求代行会社療養費請求担当…療養太郎（仮名）

「療養費制度の抜本的な見直しを」

います。このことで、被保険者は一般の保険医療機関に受診する場合と同様な方法で、施術をうけることができます。

この協定および契約では、施術方針のほか施術料金の算定方法も定められ、これに基づく柔道整復師の施術に係る療養費の算定基準によって施術の費用を算出することになっています。

今後の療養費

昨年の政権交代からの半年の間、さまざまな場で柔道整復の療養費が取り沙汰されてきました。1つは、昨年11月に行われた行政刷新会議の事業仕分けですが、特に問題点として上がったものの中に「多部位請求・過剰請求の可能性がある」「請求部位に地域性がみられる」「養成専門学校の急増の問題点」などでしたが早急に改善し実施できる方法としては多部位請求に対しての通減見直し案

ではないでしょうか。すでに皆様もご承知のように今年の療養費改定（予定）に直接影響する項目であります。

事業仕分けが行われて以降、柔道整復師の先生とお会いしてお話しをする際には、必ずといっていいほどこれが話題となり、さまざまなご意見や質問を頂戴しました。

「療養費が廃止にならなかっただけでもよかった」「本当に療養費改定で通減率が上がるのか」「何部位からどの位の通減が掛けられるのか」「減少した売り上げ分をどこでカバーするのか」などです。一方、療養費そのものに危機を感じ、さまざまな取り組みをされてこの件を冷静に受け止められている先生も多々いらっしゃいました。

先月、3月5日に行われた参議院予算委員会において、民主党の大島九州男議員が「受領委任払いがなくなるのではないか」と細川律夫厚生労働副大臣に質問し、副大臣は

「はり・きゅう・あん摩マッサージ指圧の療養費は償還払いですが、柔道整復師は骨折を含め捻挫、打撲など応急的な処置を要するものなので患者の利便性を考慮し、受領委任払いという特例措置を認めており、一般の医療機関での窓口払いと同じような形を取っています。この制度は今後も堅持していきたい」という旨を回答していました。

もちろん、だからといって半永久的に受領委任払制度が守られて行くわけではなく、療養費そのものが問題視された場合には受領委任払の制度だけが守られ続けることはありえません。柔道整復師はもとより、保険者に対しても療養費および受領委任払制度が長く存続できるよう今一度、療養費の取り扱いについて考えなければいけない時であると思います。

過去の療養費の改定

この数年間に行われた療養費の改定を考えてみたいと思います。

改定された柔道整復療養費は、初検料が30円減額された分、再検料が30円増額、温罨法料5円の減額、初検時相談支援料50円加算、往療距離の算定方法と料金の改定といった項目ですが、大幅な減額となったのは往療料です。

柔道整復師に関しては往療患者が少ないことと広範囲な往療が少ないこともあり、これらの改定にそれほど影響を受けていなかったように思われます。一方、往療をメインとする訪問マッサージでは、往療料の算定方法と金額の改定は大きな影響をもたらしました。

半径16km以上の往療はやむを得ない場合をのぞき算定できないとし、料金は最大3000円（16km7260円が4260円）が減額となりました。もともとマッサージ施術での健康保険請求部位金額は1局所250円と少なく、さらに5局所までとなっており改定で5円増額されましたが結果増は微々たる金額でした。

患者にとつては確かに安価な料金で施術を受けられるのはありがたいことですが、マッサージ師にとつて見れば、非常に不公平感をおぼえるものとなりました。高齢社会という時代背景を考慮した上で改定を行うのであれば患者の負担にならず、マッサージ師にメリットのある料金設定が必要なのではないでしょうか。

現在、柔道整復師が医療助成（障害及び乳幼児等）を受けている患者を施術した場合、自治体によって手数料を支払うところがあります（金額の多い自治体で一患者に対して210円）。特に訪問マッサージの対象者は高齢で寝たきりや歩行が困難な患者で、介助

的な要素も発生しますので何らかの別料金算定は必要なのではないでしょうか。

「療養費の適正な取り扱い」を行う上でも単に金額の改定だけではなく、現行の制度を見直さなければいけない部分も多々あります。

これはさまざまな場で議論されているようですが、そのひとつが骨折、脱臼の継続治療です。

一つにはレントゲン撮影の問題があり、柔道整復師にレントゲン撮影を認めるか否かですが、レントゲン技師との問題を含め先は見えず時間がかかるでしょう。

仮に柔道整復師が骨折、脱臼の応急処置を行い医療機関に診療依頼をした後の施術、または医療機関において応急処置および継続治療を受けた後に接骨院で後療を受ける場合、現在の基準では医師より同意があった時に可能となっています。患者の立場で言えば骨折の治療で病院に入院後に、近くの接骨院で治療を受けたいと思えば接骨院に訪れたところ、病院（医師）からの同意はいただいていますか」と治療院側に問われます。そこで医師の同意がなければ健康保険は使えないことを初めて知ります。患者はその場合「健康保険外でもかまいません」と言うしかありません。このようなケースでは、二度とその接骨院に行かなくなる患者が多いと思います。

柔道整復師は健康保険の適正な取り扱

いを行っているにもかかわらず、患者に負担を強いてしまう結果となつています。

改定後の保険者審査

今年療養費の改定が行われる年ですが、制度自体の抜本的な見直しが行われる可能性は少なく、制度見直しにはかなりの時間を要することになるでしょう。その間にも我々は保険請求を行っていかなければいけません。

昨年からは全国健康保険協会も患者に「柔道整復師の施術に係る療養費の支給申請書について」という施術の確認書を送付し始めました。内容はかなり詳細な質問となっており、施術内容の確認はもちろんのこと、日数の確認、窓口負担金について、柔道整復師（施術者）が男性か女性などの質問もあります。

健康保険組合では、支給後に長期間、治療・負傷を繰り返している患者を対象に「内容が不自然であり疑念を抱かざるを得ない状況です」として過去に請求をされた経緯および全ての事実関係を至急調査の上、施術録の提出とともにご回答書をご提出下さい」という文面で、過去に請求した申請書のコピーもあわせて送付されてきます。もちろん回答書を出さない場合は、一括返金となりその額は数十万円になることもあります。

半年間という長い期間をかけて患者に調査をしている保険者もあり、当然、その間の入金は保留となります。今回予定されている療養費の改定に関しては保険者も関心が高く、仮に部位通減に改定が行われたとすれば当然、請求金額が下がるはずですが、請求金額にほとんど変動がない場合、保険者側の疑念は高まることでしょう。

今後予想される保険者の返戻として柔道整復師の家族に対しての施術が考えられます。現在のところ家族への施術に関しては基準はありませんが、請求として疑問視されやすいのが、ご自分の子どもに対しての施術です。一部負担金を徴収しているのであれば請求は可能ですが、疑問視する保険者もあります。改定をきっかけに微に入り細にうがった審査および調査は、ますます加速されることが予想されます。

いずれにしても何十年と継続されてきた療養費および受領委任払いを今後も継続していくならば、少なからず新聞などで取り沙汰される様な不正請求の排除と患者の療養費に対する認識、そして保険者の療養費に対する理解が必要で

私は、不正傾向にあるので改定が行われるといった対処法的な制度改定ではなく、時間がかかってもあらゆる人々に利益がある様な真の制度改定を望んでいます。

1. 医療制度の向かう先は？

後期高齢者医療制度を廃止するとした民主党マニフェストを実行するために、昨年の11月30日より始まった「高齢者医療制度改革会議」は、この3月8日に開かれた会議です。4回を重ねた。今となっては落ち着いた後期高齢者医療制度をわざわざ変えてしまうという会議、さて、その進行状況はというと、現在4つの案が示され、年末までに1つに絞る予定となっている。

厚生労働省のホームページを見ると、「高齢者医療制度改革会議」の資料などが掲載されていて、だれでも自由に見ることができ、月に1回程度の会議で本当に理想的な医療制度を今年の夏までにとりまとめることができるのであろうか。結局のところ、またはや官僚主導であるとした見られない制度になってしまっているのではないだろうか、と懸念しているのは私だけであらうか。

年齢で区切る制度はけしからんと言っている、対象となるのは65歳以上という案が出ているわけで、やはり年齢で区切る

わけである。言いかえれば、高齢者という年寄り扱いされるのは今の制度では75歳からなのに、次の制度では65歳からと若返ることになる。

何が正しく、何が間違っているのか、私にはわからない。

いずれにしても、制度を変えれば被保険者だけでなく、医療機関や行政は混乱するのである。その責任をいっただれが取ってくれるのであろうか。

2. 後期高齢者医療制度—今年度の動き

1月29日に、東京都内の後期高齢者医療制度を運営する東京都後期高齢者医療広域連合の議会の平成22年第1回定例会が開催された。

ここで決められたことの主なものは、平成22年度と23年度の保険料の料率である。以前にもご紹介したとは思いますが、後期高齢者医療制度の保険料は次のように計算する。

保険料＝旧ただし書き所得×保険料率＋均等割

※旧ただし書き所得とは、総所得金額－住民税基礎控除33万円

この計算方法は全国統一である。計算式は一緒でも、保険料率や均等割の金額は、都道府県それぞれで決められていて、東京都の場合は、保険料率が7・18%、均等割が37800円となっている。

均等割は平成20年度発足当時と同額となったが、保険料率は6・56%から0・62ポイント上昇した。上昇の主な理由は、医療給付費の増ということである。診療報酬自体もこの4月から上がるわけだから、上昇自体は仕方ないことである。

保険料は、当然ながら世帯や個人の収入の状況によって変わり、年額の最低は3700円で、最高額が50万円である。

保険料率が上がることによって、保険料が上昇する被保険者は約4割と東京都後期高齢者医療広域連合は試算している。広域連合議会の様子を聞いてみると、ごく一部の議員から「保険料は上げるべきではない」、「後期高齢者医療制度は即刻廃止すべきだ」という意見が依然として出ているようである。

ちなみに、この保険料の金額でいられるのは、毎年、約100億円もの税金を区市町村が負担しているおかげであり、そうで

なければ、ただでさえ所得の高い層を抱えている東京都では全国で一番高い保険料の額になってしまう。

もう一つ言うと、即刻医療制度を廃止すると被保険者本人だけでなく、医療機関も大混乱してしまうだろう。

ゆえに、政権与党となり、現状がわかっってしまった民主党もマニフェストに即刻廃止と書いたものの、すぐにはできないとわかり1期4年度間で廃止すると修正したのではないだろうか。

さて、22年度の大きなイベントは保険料の改定の他にも一つ、保険証の斉更新がある。全被保険者へ、7月中旬に新しい保険証を送るのである。一昨年の3月、4月のように保険証が届かないということがないようにしたいものである。

いずれにしても、マスコミが全く騒がなくなつた今、大きな混乱はないと思う。

3. 非自発的失業者の保険料(税)軽減とは

この4月から、リストラなどで職を失った失業者が、在職中と同程度の保険料負担で医療保険に加入できるよう、国民健康保険料(税)の負担軽減策が始まる。

この制度は、一昨年来の景気悪化にともなう対策の一つとして、急遽国が考えた制度の一つである。

概要としては、「雇用保険の特定受給資格者(倒産、解雇等の事業主都合により離職した者)」または「雇用保険の特定理由

意見が出ています。そうになると、賛否両論出てくるため、また民意を問うとして選挙がおこなわれるのだろうか。選挙もタダではできないと思

しかし、制度を運用する最前線の現場である区市町村の負担はこれだけで終わるわけではない。仕組みを変えれば必ずコンピュータシステムの修正が必要となるため、その経費もばかにならない。ましてや、所得を3割カットして計算するということは、保険料の算定に住民税を採用している東京23区は、膨大な負担がかかることになる。

さらに、失業者対策としてこのような措置をした後に続くのは、消費税の増税である。すでに政権与党となった民主党の大蔵大臣や議員から、社会保障費に充てる財源として消費税の増税が必要であるといった意見が出ています。いずれにしても、今後、国保中央会がどの程度関わりを持つのか、また具体的な動きはいつごろあるのか、注目していきたい。

この検討会では、柔道整復療養費の審査効率が上がって、正確な申請の受理、早期支払いといった流れを確立するために、この提言に至ったわけである。また、疑義請求を阻止するために、ITを活用した点検を行っていくというものである。

また、高額療養費等の所得区分の判定についても、同様に前年所得の給与所得を100分の30として算定するというものである。この制度が作られたことにより、平成22年度だけで国や都道府県、区市町村で280億円の予算が必要になるといわれている。

昨年、本誌の25号で紹介した、国保中央会で設置した「柔道整復師の施術に係る療養費の審査支払業務のあり方に関する検討会」で提言が記載された報告書が2月26日に取りまとめられた。詳細については、本誌でも今回、紹介されているので、そちらをご覧ください。

離職者（雇用期間満了などにより離職した者）の非自発的失業者に該当する方の国民健康保険料（税）について、失業時からその翌年度末までの間、前年所得の給与所得を100分の30として算定するというものである。

うのだが、今後もまだまだ国や政治の動向が気になるところである。

4. 今後の柔道整復師の施術に係る療養費の審査支払業務の行方

昨年、本誌の25号で紹介した、国保

入場無料

厚生労働省・経済産業省認定

認定個人情報保護団体 NPO法人日本手技療法協会 主催

特別セミナー

「治療院の個人情報保護とSPマーク」

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

主催: NPO 法人日本手技療法協会

共催: 日本治療協会

日時:	5月22日	6月19日
	7月24日	すべて土曜日
時間はいずれも17:00~18:00		

入場料: 無料

講師: 松尾英彦（個人情報保護士）他

会場: ボディバランスアカデミー 内教室 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル3階（東京メトロ淡路町駅、新御茶ノ水駅、都営地下鉄小川町駅、A5出口 徒歩1分）（JR神田駅 徒歩8分、JRお茶の水駅 徒歩8分）

締切: 先着順で満員になり次第受付終了（会員優先）

申込方法: 「治療院名」、「参加者名」、「住所」、「連絡先電話番号」と「個人情報の特別セミナー参加希望」と明記し電話、郵送、Fax、Eメールのいずれかでお申し込みください。

【お問い合わせ・申込先】 NPO法人日本手技療法協会

〒101-8691 郵便事業(株)神田支店郵便私書箱53号

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

Mail: info@e-shugi.jp

20年の保険請求実績

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

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

抜群のサポート・情報力

請求業務の質問サポート

レセコン操作サポート

各種申請手続き代行サポート

正確な療養費改定情報力

正確な保険請求情報力

正確な柔整業界情報力

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

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

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

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

抜群の安心力

企業力で安心

紹介による会員増加で安心

低い返戻率で安心

業界初プライバシーマーク取得

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

■会員様からのご紹介による入会数の多さは高い信頼の証です。

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



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

■ お問合せ先 ■

メディックス計算センター

〒101-0063

東京都千代田区神田淡路町 1-1-1

KA111ビル8F

TEL 03-3254-1007

E-mail : info@mdx-center.com



携帯用QRコード

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。

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。

◀ 次のページも是非ご覧ください。



ひとと社会を、もっともっと健康に

メディックス計算センター

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

保険請求代行会社 株式会社メディックス主催

接骨院開業まるわかりセミナー

接骨院乱立の時代！過当競争に勝ち抜くにはスタートが大事です！
開業までのノウハウから繁盛院を作るポイントまでを
セミナーに参加したあなただけに教えます！

「すごい経営力」も「自分だけの施術力」もすぐ身に付かないかもしれませんが、
「もっと大切なこと」をプラスアルファする事により、開業やその後の治療院
経営の不安はきっと少なくなっていくでしょう！20年の保険請求実績を持つ
株式会社メディックスが誰も教えてくれない「大切なこと」をお伝えします。

- 資金計画、事業計画の作り方？
- 開設場所、市場調査方法は？
- 内外装、レイアウトは？
- スタッフ確保、求人方法は？
- 宣伝広告の方法やタイミングは？
- 保険診療 & 自費診療取扱いは？
- 行政開業届けの書類作成、手続きは？
- 鍼灸院を併設したい。
- 自費診療メニューを取り入れたい。
- 分院を開設したい。

●開催日：

5月 1日(土) 2日(日)
8日(土) 9日(日)
15日(土) 16日(日)
22日(土) 23日(日)
29日(土) 30日(日)

6月 5日(土) 6日(日)
12日(土) 13日(日)
19日(土) 20日(日)
26日(土) 27日(日)

7月 3日(土) 4日(日)
10日(土) 11日(日)
17日(土) 18日(日)
24日(土) 25日(日)
31日(土)

●開始時間(全日程共通)：

- ① 13:00 ~ 15:00
- ② 15:30 ~ 17:30

●開催場所：

株式会社メディックス
東京都千代田区
神田淡路町 1-1-1

▼平日のセミナーも可能です！日程の合わない方はこちらをご利用下さい。無料！要予約！お気軽に！

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

問合せ・申込：メディックス営業部

TEL 03-3254-1007

E-mail d200801@mdx-grp.co.jp



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。



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。

〒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

花谷博幸

勝ち組治療院のツボ

vol.22



セミナー
① 成功する
② 心から作り
質問用紙 12-30
アス×本
脳機能中心
認知症教育中心
病後環境中心
在宅療養中心

勝ち組へのツボ

来院数にふさわしいチームづくりから未来をひらく

思いですが、仕事はチーム連携で動いています。

ここで言うチームとは従業員と家族です。「家族がただ元気に過ごしているだけでも、あなたに協力をしている」という気持ちを感じる事ができないで治療院が繁盛しても、人生では不幸な敗者になるばかりです。考えてみてください、家族が病気をするとあなたの仕事や生活に影響

ですが、実費でやってみると良いでしょう。日曜日は会社勤めの方の来院が増えやすいので、保険診療より実費診療の方が魅せ方によって有効だと考えます。また、シフト制にして従業員なしで、治療家一人ができる範囲で行えるような新コンテンツで行うべきでしょう。お兄さんにとっても良いチャレンジになるのではないのでしょうか。

◇ ◇ ◇

治療院を改革するに当たってしなければいけないことは診療時間の変更です。多くの治療院は一般的な人の生活に合わせた診療時間を組んでいます。これからの競争を考えると地域性、治療費求人、治療スタイル、開業年数などを考えて

診療時間の変更をすべきだと考えます。地域によっては季節による変更もあってよいでしょう。開業当初は一日でも多くお店を開けておくことも選択の一つでしょう。家賃は休診日だろうと毎日発生しています。若く体力のある院長なら一日長時間の勤務で、週休もしっかりと取

方がよいですし、体力の低下してきた院長なら少ない時間で毎日仕事をした方がうまく行きま

管理するものなのです。多くの治療院では来院数を増やしたいと思

ていることですが、来院数が毎日、今の20%増えたらどうなるか想定できませんか？準備が整わない状態で増加しても必ずモチベーションの低下によって、元の数字に逆戻りをしてしまいます。来院数とは増やすものではなく、コントロールするものです。体験的には増やすより減らす方が難しく、一度減ると適正数以下に落ちてしまうことが多いからです。

来院数について、多くの院長が「ミスは患者さん増加」↓「スタッフ育成」↓「患者さん増加」の順番に仕上げていかなくてはならない

のです。これに院長、スタッフのモチベーションを掛け算して予定した時期に予定した数字を作るのです。後手に回った態勢作りはスタッフの気持ちと院長の体力に大きな負荷を与えます。人は期限付きの我慢はできるものですが、無限の我慢はできないものです。私個人的としては週休2日以上

の診療時間にあふさわしい治療効率化とチーム連携を作ること準備、スケジューリングしてから、診療時間変更という治療院改革に着手されることが良いと思

質問

兄弟で開業して3年がたちます。鍼灸師の兄が「日曜日の診療をしたほうがよい」と主張しています。私はセミナーへの参加もあり日曜診療を反対しています。どうしたらよいのでしょうか？

40歳柔整師

回答

こんにちはPCC代表の花谷博幸です。この質問の答えは簡単で、来院患者数を増やしたければ日曜日に診療をした方がよいということです。

ただし、そこにはリスクがあります。まずは家族との時間の減少です。全ての仕事

が出ると思いませんか？子供が成人しているのなら問題が少ないのですが、家族との合意がなければ日曜日の診療は、現実的に難しいでしょう。逆に家族の合意、協力の上で日曜日を診療に当てられれば必ず来院数は増えることになり

ます。日曜日は新患が増える曜日です。リピート率は今一つですが、紹介システムさえ用意してあれば発展性はあります。もう一つ、日曜診療の問題は、体力の消耗はないかということです。治療という仕事は結局体力勝負です。患者さんが増加してくると体力低下の問題が発生します。それを放っておくと倒れることになり

ます。そのような体験者を多く知っていますし、私自身もそうでした。

この質問者の場合、兄弟で資格が違うよう

花谷博幸

(はなたに・ひろゆき)

治療院経営研究会PCC（プロフェッショナル・コディネーターズ・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）**

流行る治療院のネーミングはココがちがう！

り扱いの接骨院には地区によっては院名（保健所の登録名）に制約があるところがあるということもあるのだが、ネーミングの善し悪しによって、ヒットするかどうかは左右されることは間違いない。ブランドとしての存亡がかかっているとんでも過言ではない。本号ではブランディングの戦略的構築、広告・販売促進・デザインの企画制作を行う株式会社マップ・コミュニケーションズ代表の山口正男氏に手技療法業界におけるネーミングやキャッチコピーのコツを聞いた。



ネーミングやロゴは自院の第一印象

ネーミングは、単に名前を付ける作業と考えられがちだが、実は事業や商品そのものをどうつくり実践していくかを考える作業だ、ということに気がつかない人が多い。

「商品さえよければネーミングなんて関係ない」

そういう人もいるだろうが、ヒット商品には必ずいいネーミングがある。そしてその商品が企業のブランド力を押し上げる。ソニーのウォークマンなどはその典型だ。

いったんブランドが確立されると客を呼び、利益を生んでいく。そのブランディングの第一歩がネーミングなのである。

マップ・コミュニケーションズの山口社長は、「すべてのモノには名前がついているわけです。どんな商品でもネーミングは重要。イメージからくる共感。実際に『楽しい商品』が、おもしろそうで印象に残り覚えやすいような

名前だと、いかにも楽しいんだろうなって思っただけで買ってしまう消費者です」と言う。名は体を表すということである。同社では、ネーミングのみを依頼されるのが最近多いのだという。

「それだけ重要だということでしょうね。それによって売り上げが左右される。靴下の名前が『通勤快足』という名前なら、通勤で苦労しているサラリーマンは思わず買ってしまうですよ」

依頼者は化粧品からアパレル、ビール、リラクゼーションサロンなど幅広く、ネーミングとともに店のロゴやサイン関係をセットで依頼されることが多くなってきたため、ビジュアル関係全般を手がけるようになってきた。

「ネーミングやブランディング、お店のコンセプトには誰のために、何のためにこのビジネスやるのか、どうしていきたいのか、という理念が必要です。その理念を表すためのメッセージをネーミングに込めることもあるし、企業としての大きな理念を込めることもあります。地域に密着した院のアピールなどのメッセージもある」

ただ単に業態を伝えるだけではない。ブランドは企業にとって一番大切にしたいと願うステータスの一つ。企業の名前やロゴは、企業の第一印象、また、その後継する企業のイメージ・地位を担う役割を果たす。

その反面、作る側の立場として、どうしても特性を全てネーミングに盛り込みたいと思ってしまうが、それもいけない。内容の一部しか

触れていないのに、全体が伝わってくるような、広がりのある言葉が目を引くからだ。

では、いったいよいネーミングのポイントはどこにあるのだろうか。

覚えてもらえる名前が一番重要

山口社長は、ネーミングのポイントは3つあるという。①ネーミングによって何を伝えたいか②ターゲットを考える③覚えてもらえるネーミング——だ。「思いつきで山ほど出してもそれが整理できなくては何もならない。そうではなくて、いったんアタマを整理して、この3つのポイントを考える。何を伝えたいのかで一番はじめに思いつくのは業態です。『てもみん』などはその典型的な例です。次に『サービスの特徴』『今後の取り組み』などでもいい。要はお客さんに抱いてほしいイメージを伝えることです。『施術後、さわやかな気分になってお帰りいただきたい』というのであれば、『青空治療院』とか。こちら辺はオーナーや院長、スタッフなど実際に治療に当たる人が考えていけないといけないコアな部分です」。

2番目のターゲットというのは、顧客の対象が「若い女性」なのか「ビジネスマン」なのか「シニア世代」なのかによって、表現の仕方が変わってくるということである。山口社長は「女性であれば、やわらかいイメージだったり少しファッショナブルにするとかいろいろとターゲットによって変わってくる。これには、やはりリサーチが重要です」と説明する。

3番目の「覚えてもらえる」というのが、「け

知ってトクする！

ネーミング入門

春とともに、新たな治療院やリラクゼーションサロンの真新しい看板が目立ち始める。この時期、さまざまな新規事業を立ち上げることも多い。新規開業によって院名をつける、また新たなサービスメニューに対して名前をつける、仲間で作った勉強会、果ては院長が編み出した新技術に命名するなど、あらゆる場面でネーミングは非常に重要だ。それを補完するキャッチコピーも同様だ。保険取

ネーミングのポイント

1 ネーミングでなにを伝えたいか

- 業態を伝える
- サービスの特徴を伝える
- 抱いてほしいイメージを伝える

2 ターゲットを考える

- 若い女性…やわらかさ、ファッションナブル
- ビジネスマン…シャープ
- シニア…ていねい、手堅い表現

NICE NAMING!

3 覚えてもらえるネーミング

- わかりやすい
- 印象深い（ゴロがいい、リズムがいい）
- なるほど！表現（うんちく、新語、掛詞）

っこうコツが
いる部分”だと
いう。覚えても
らえるという
のがネーミン

現だそう。

「たとえば都内の帝国ホテルの中にできたり
ラクゼーションサロン『Luxe（リクス）』
は場所柄、客層などワンランク上をいこうとい
うコンセプトで、それなりの料金体系です。タ
ーゲットは女性、ビジネス

マンです。このリクス
という意味は「贅沢」を
意味するフランス語です。
最近、女性誌の特集の見出
しなどに盛んに用いられ
ていますが、その意味合
いは豪華さを求めるだけ
の贅沢ではなく、知性的で
ものがわかつている人が
求める高級感です。物質
的な贅沢さというよりは、
心の余裕を感じさせる豊
さということ。高い価
格がついているとか、ブラ
ンド物であるということ
に

も強い。
また、「リクスのように響きはやや硬い場
合、ロゴマークなどを柔らかいイメージのもの
をつくって、全体を調整するというケースもあ
ります。ネーミングは耳、ロゴは目に訴えます。
見た目と響きの両面から考えるのです」。なる
ほど、書籍でも表紙を見て「おっ？」、内容を見
て「ふーん」、最後のページまでめくって、「な
るほどね」と読者に思わせるものは、よく売れ
る。

競合他社のネーミングを考えてみる

ネーミングは、憶えやすい耳残りのする言葉
を選ぶということなのだろう。結局、良い名前
というのは、長くてもすぐ覚えられるし、部
分的に省略した言葉でも通じてしまうからだ。
「トータルリラクゼーション整体丸の内SPA
SSO（スパッソ）」なら「あのスパッソ」だ
とか、「ほら、青い色の『イルカ』の絵の看板
の……」で通じてしまうのが、良いタイトルの
ひとつの条件かもしれない。

受けるネーミングはどういう思考から生み
出されてゆくのだろうか。

「競合他社のネーミングを考えてみるのも1
つの手法かもしれない。そしてそれらをグルー
プ分けしてみる。たとえば『硬いが誠実さがあ
る』とか『親しみがあふれる』とか印象をいくつか
のグループに分けてみる。そしてどこが繁盛
しているかを見ていくなどによって、道筋が学
べたりと、いろいろな気づきがあるものだ。

すい”と“印象深い”は大変重要な要素で、わ
かりやすいけど印象が薄いということも結構
あります。これを両立できるようにすることが
大切です」。

山口社長好みなのが「なるほど」という表
言、掛詞が入っていたりするとインパクト

『てもみん』などは目的が明快でわかりやす

い。会社の理念を誰にでもわかりやすいようにしているのが『やさしい手』。社員全員がやさしい手になるとうとする。ラーメン店の〇〇製麺所」という名称からは、それまでラーメンの主役がスープだったのを「麺がおいしそう」だという新機軸を打ち出している。実直さのようなものも伝わる。居酒屋で〇〇水産」というとれたたて新鮮魚介類が安く食べられるというイメージを感じる――などだ。

また、ターゲット層の好みそうな雑誌を見る。時代の流れはどうなっているか、あるいは世の中の的に面白いものは何かを考え、そこから逆算して商品に着地させるという方法もある。前出のリユクスなどはまさにそれだ。

ネーミングを考える上で、最初は数多くの案を出すのは大事なこと。そこからどう整理していくか。グルーピングのテクニク。参加する人が多ければいいというものではない。同じ程度の知識量の人でなければならず、経営マインドをあまり持っていないスタッフが、これに加わってもうまくいかない。アンケートや人気投票のようになってしまうからだ。まずはたくさんの人がいろんな意見を出すのはいいが、それが集約されていく段階で、強いリーダーシップで企画を進める人の存在も必要なのである。合議制で決めた言葉は、無難ではあるが、おとなしくなりすぎてしまうきらいがある。いろいろなアイデアを出してはみたものの、月並みだったり、逆にわかりにくかったりということはよくあることなのだ。

結局、ネーミングは「誰が読んでも分かる単語」「語呂がいい」「耳触りがいい」「覚えやす

い」ことを基本に考えていくことがポイントだといえる。

何よりも、タイトルを考える作業は苦しみながらするのではなく、とても楽しい作業だという認識のもとに行う方がよいだろう。

経営戦略上も重要なネーミング

経営戦略の方向性によってもネーミングは変わってくる。当面は1店舗だけで、地域に根ざして着実に伸びていきたいという経営方針の院のネーミングと、積極的に多店舗展開をしていきたい院長がつける店舗名は違う。

「どういう手法で展開していくか、出店地は東京か、関東かあるいは全国展開なのか、フランチャイズなのか、あるいは百貨店やホテル内に新店を出すか、スポーツクラブなのか、などのビジネス展開を見据えたネーミングというものがとても大事なことです」という山口社長、「今後どうしていきたいかを聞いています。小さな名前つけてしまいたいなら大きく育たない。大きく育たないならそれなりの名前がつかないといけない。自分が何者でどこに向きたいのかという、企業としての計画性を明確にしていきます」と説明してくれた。こうした作業は、ネーミングという範疇だけにとどまっていない。「われわれは消費者の立場からも考えたりするので、経営者とお客の通訳のような役割も担えるような存在です」というスタンス。マーケットから見た治療

院を客観的な見方ができるわけだ。

院長自身が考えると、思い入れも強く、「自分分はこれが伝えたい」という感情が表に出すぎて、かえってよい言葉が生まれず、難しいところに入り込んでしまう。そんなとき、「もっと広い場所から見よう」と、客観的な立場で見ることができれば、逆に、自分の本当の思いをシンプルに言葉にできたりするもの。

マップ・コミュニケーションズにネーミングなどを依頼すると10万円台からできるのだという。自院で考えることに行き詰まったら、ネーミングの高いお金を払うというのではなく「安くコンサルタントが利用できる」というくらいの気持ちで、ときには自院を俯瞰的に見る、あるいは5年後の自分から今を見るなどができるかもしれない。

株式会社マップ・コミュニケーションズ

マーケティングに基づいた広告関連全般を手がける。マップ(MAP)はマーケティング・アドバンスト・プロデューサーズ(Marketing Advanced Producers)の略。地図という意味にもひっかけられており、「マーケティングの道に迷わない、ようにナビゲートしていく意味が込められているという。顧客の利益拡大をはかるため、紙媒体から映像までその手法は幅広い。

マーケティングのトータル・プロデュース、ブランディングの戦略構築、広告、販促、デザインの企画制作、イベントの企画・制作・管理、Webサイト・eマーケティングの企画・制作、商業施設・店舗の企画・コンサル・デザイン・販促業務、インキュベーション(新進企業の成長支援)事業、福祉・フード・シニアビジネス等のマーケティングプロデュースなど。介護保険情報誌『ハートページ』の発行元としても知られている。

本社：〒150-0021 東京都渋谷区恵比寿西1-21-14 コンフォリア・テラス棟107 TEL.03-5784-1736 FAX.03-5784-1737

8年前の出版で好評だった 「痛みを消す最後の治療法」 待望の続編・3月発売

出版記念各種割引キャンペーン実施中
下記のホームページをご覧ください

URL : <http://www.yokoyama-kin2ten.com/>
e-mail : yokoyama-kin2ten@jcom.home.ne.jp
TEL : 029-821-6084 FAX : 029-835-2078

消痛心療整体・横山式筋二点療法ゼミナール

そのしつこい
痛みも、
必ず消える

むち打ち症
119番

消痛整体・
横山式
筋二点療法とは
何か!?

横山 桂子



あなたを苦しめている
慢性腰痛、肩こり……
痛みを消す
最後の治療法!
「隠れむち打ち症」
ではありませんか?

現代書林

「柔道でのつながり活かす」

関西編 Vol. 5

あき鍼灸整骨院
永井秀明

大阪府の南部、関西国際空港対岸の泉佐野市で「あき鍼灸整骨院」を開院しております永井英明と申します。私は平成19（2007）年4月に生まれ育ったこの土地で開業しました。この地は患者様もほぼ95%が顔見知りという昔ながらの「ムラ(村)」で、当院はWeb、情報誌など広告は一切せず、すべて口コミだけで運営しています。

私が修業時代にお世話になっていました施術所では、技術や院内のことはもちろん、患者様との接し方なども教わり大変勉強になりました。しかし最近では修行を全くしない、またはほとんどしない状態で開業する柔道整復師や鍼灸師が少なからず見受けられるようになりました。

これは数年前からの全国的な養成校の乱立、それに伴う柔道整復師や鍼灸師の国家試験の受験者数、合格者数の爆発的な増加に端を発していると思われる。どの分野でも量の増加は質の低下に繋がると言われておりますが、柔道整復師や鍼灸師の分野でも例外ではありません。また、師弟関係も希薄になってきて、高校卒業後にすぐ養成校に入学し国家試験に合格後、免許を持っているとの理由だけでチェーン店化された整骨院の院長を任されたという修行経験のない人を見かけます。私が見てきた中では、養成校時代に師匠を見つけて修行をしていた人も若干いますが、特に近年は、このような人は数多くありません。施術録の記載方法や療養費支給申請書の作成方法すら知らない柔道整復師や鍼灸師も相当数見てきました。施術録や療養費支給申請書などは非常に大切なもので、特に施術所の管理柔道整復師にとっては命綱とも言えます。これらの扱い方を知らない、したことがないということでは、非常に残念なことだと言わざるを得ませんがこのような先生が少なからずおります。

私は柔道整復師における柔道の位置付けを非常に重要だと考えています。柔道整復術は、その名の通り柔道を起源とする日本古来の歴史あるものです。『柔よく剛を制す』という言葉があるように、柔道の動きには相手の力を利用したり、相手の体勢を少し変えるだ

けで効果が上がるという素晴らしいものがあります。これを骨折や脱臼の分野に応用したのが柔道整復術です。実際に関節の形状や骨折線の方角を読み取り、患者様の苦痛を伴わず、術者にとっても楽に整復できるなど、柔道の力のかけ方に通じている点が多くあります。これは骨折や脱臼だけに留まらず、捻挫や打撲など柔道の中で起こりうる外傷に即座に対応するために古来の柔道家が編み出した、いわば『奥義』であります。

私は、社団法人大阪府柔道整復師会に所属し、その中でも柔道部に所属しています。本会に入会されている先生の中には柔道をする先生が多く、本会も会を挙げて柔道の普及に努め各種柔道大会の救護活動や都道府県単位から全国規模の柔道大会の主催などを行っております。その他にも私的に少年柔道の道場や中学校・高校の柔道部へ出向き、指導にしている先生も多数いらっしゃいます。私の師匠も毎週出身校の中学校柔道部に指導に行っておられます。しかし、中には養成校時代以外に柔道を全くしない先生方もいます。私は柔道整復師という肩書きを背負っている以上、柔道をするという心構えが必要だと思います。患者様に「柔道整復師って何なの？」とよく訪ねられ、それを説明すると必ずと言っていいほど「じゃあ柔道してんの？」と聞かれます。柔道していませんと答えると患者様はどう思うでしょうか。柔道整復を仕事にしている以上、柔道をしていることで仕事に対する意気込みが違くと受け取る患者様が多いと感じます。柔道の段位なんかは関係ありません。真剣に取り組む心構えが大切であり、それを続けていけば日々の仕事の中で何かが変わってくるのがわかります。

師弟関係が徐々に崩壊しつつある今、柔道を通じてつながりを持ち、これを活かしていくことが非常に大きな個々の財産だと思います。

次回の本欄の寄稿者として、大阪府泉南郡岬町で「村田接骨院」をなさっている山下敦史先生を紹介します。年齢的にも若いのですが勉強にも柔道にもプライベートに関しても一生懸命に取り組まれています。普段から面白く明るい先生で、私とは仕事仲間であり、遊び友達でもあり、飲み友達でもあって公私ともに非常に親密にお付き合いさせていただいている先生です。



「集客とリピート」患者さん教育

自分の患者さんのリピート率は何パーセントくらいだろうか……？

院の経営には集客が絶対に必要だ。

昔は一発で痛みを取って、「もう一度来られたら治療は失敗と思えなんて教えを受けた。要は、リピート率は低ければ低いほどいい、なんて聞かされてきたものだ。

真面目に「1回で痛みを取ってやろう」と初診にかかわって「二度と来てくれなくていい」と思っている先生がいるだろうか？

痛みが取れば来なくなる。取れなくても、あの先生はへたくそだといわれて来なくなる。集客なんて二の次でリピート率なんて考えて仕事はするな！なんて時代もあった。

しかし、この仕事で生きていくためには患者さ

んに来ていただかなくてはならない。

きれいごとを言っていられる時代は終わった。それも1回や2回でなく、できれば一生、来続けていた方がいい。(笑)矛盾しているが諸先生の本音ではあるまいか。

院の経営には集客が絶対に必要だ。

「痛みを取る」だけで患者さんにリピートしてもらえない。リピートするれっきとした理由が必要だ。その理由は手技では伝わらない。

5年前に出版した「集客革命」には書かせていただいたが、白衣を着た営業マンの要素が必要だ。もしも、あなたにその要素がなく、技術が卓越していれば患者さんのリピート率は減るだろう。一度で痛みを消し去り、コミュニケーションもとらない状況をつくり出せば出すほどに……。

矛盾しているが、痛みを取りながら地域に密着し、予防でも喜んで通っていただけの患者さんを増やさなければならぬ。それには熱狂的なファンが必要だ。そのためには、数が絶対に必要なのだ。僕は1275人の患者さんたちと出会った。しかし、リピートし続けてくれたのは、たった200人の人たちだった。

集客革命…なんて本を書いていたらって全員に再来院していただけなかった(笑)。

マーケティングの世界では「せんみつ」という言葉があるらしい。

1000枚広告打って反応は3人。

リピート率を上げたいと言う先生方がたくさんいるが、1000人中3人と思えば苦しくもない。だから、僕はオープンしてから3カ月間、正直、死に物狂いの日々だった。そう、人数を減らすことに。おかげで集客は安定して軌道に乗った。

集客とは患者さんにひたすら愛想を振りまいて、集めるものではない。こびるものでも、へつらうものでもない。真剣に個人の患者さんと関わって、しっかりと共鳴・共振し、伝わった人がきてくればいい、それが自分の集客方法だった。

だから、1275人の患者さんの中から強力な200人のファンが残ってくれた。

患者さんに無理やり押しつけるのは患者教育でもなんでもない。院の理念や雰囲気などに共鳴し、信頼し、情熱をわかってもらうことが真の患者さん教育だ。学生のころ、優秀なのかもしれないが共鳴してくれない、信頼してくれない、情熱がない教師に感動したことがあるだろうか？ あるいは反抗だけだ。(笑)

どんなに身体の知識があつたって、どんなに技術を知っていたって、スタッフや家族に反感をかっているだけのつまらない院長は、患者さんから支持を得ることは難しい。今の時代、悲しみや寂しさに震えている人がとても多いからこそ、どんなに辛くとも悲しくともくじけそうになっても、あなたは笑いながら立ちあがっていくしかないのだ。

それが本当の院長の強さだろう。院の経営には集客が絶対に必要だ。

絶対に集客は必要だが集めるだけでなく、減らしていくことに真の集客の姿が眠っている。

本日も良き出会いを…

…合掌・感謝・合掌

■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。

FREE 吉田正幸のヒーリングセッションライブCD **無料プレゼント** 期間限定 2010年5月20日(木)まで

接骨院集客～整体院集客～人材教育～患者教育～自分のモチベーション～スタッフミーティング
カウンセリング～手技～集客システム～スピリチュアル～加速集客～
…など何かのお役にたてれば幸いです。

4月・5月ライブ日程
4/24(土) 18時より
5/22(土) 18時より
(フィットバランス療術学院内で開催)

詳しくはこちらまで
ヒーリングセッションライブ 検索

▲ライブの様様

※恐縮ですが今回限りのプレゼントです。お申込みはお電話のみとさせていただきます。

フィットバランス 検索

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

0120-744-420

NPO 法人 日本手技療法協会 第5回 通常総会を開催

特定非営利活動法人（NPO法人）日本手技療法協会の第5回通常総会が3月29日、東京都千代田区神保町の日本教育会館の会議室で午後2時から開催された。

総会に先立ち、佐藤吉隆理事長からより正確な情報を発信し、信頼される協会としての位置づけを確固なものにしたといったの挨拶に続いて出席役員の紹介があった。

次に理事長は議長に増子佳久理事を指名し、増子理事が議長となり定足数の確認後、総会が開催された。

審議された議案および結果は下記のとおり。

第1号議案 議事録署名人選任

議事録署名人に出席者の会員、深町智之氏および上田曾太郎理事が議長から指名され、両名は受託した。

第2号議案 平成21年度事業実績報告

および承認

議長は、平成21年度に行われた事業実

績および内容を報告し、本議案に対する承認を議長が求めたところ満場異議なく、第2号議案が承認、議決された。

第3号議案 平成21年度決算報告および承認

平成21年度決算報告は、上田理事が報告した。本議案に対する承認を議長が求めたところ満場異議なく、第3号議案が承認された。

第4号議案 平成22年度事業計画および承認

平成22年度事業計画は理事長が発表した。特に質問や意見も出されなかったことから、承認を議長が求めたところ満場異議なく、第4号議案が承認、議決された。

第5号議案 平成22年度事業予算計画および承認

次に理事長が22年度事業計画を読み上げ報告し、議長は承認を求めたところ、満場異議なく第5号議案が承認された。

以上の5議案はすべて異議なく承認され、午後2時30分閉会した。

なお、この総会の参加資格者数は1650人。出席者9人、委任者数862人、棄権者数779人だった。

総会の議事録は、ポータルサイト「日本手技療法協会」で公開されている。

日本手技療法協会 <http://www.esnjugi.jp>

スポーツシュー フィッターの 治療院への導入例

「スポーツシューフィッター養成講座」が人気を呼んでいる。

日本フットトレーナー協会の理事である長尾光展氏が代表を務める骨格屋（横浜市神奈川区）では開業当初からカイロプラクティック施術と並行してシューズの販売やオーダーメイドインソールの作成を行っている。

長尾氏は「施術だけではなく、日常生活でのアフターケアや、足から来る問題を改善させるツールとしてシューズやインソールを導入しました。」と語る。カイロプラクティック施術と併用してシューズやインソールを顧客に勧めている。骨格屋で実際にあつた例を長尾氏が紹介してくれ

た。

例1 30歳代女性、最近趣味でランニングを始める。週2回で距離は5km程。

走ると右膝が痛み、走らなければ痛み等は無く日常生活では問題無い。

原因として、過回内足での足のアーチの低下から来る膝のオーバーユースによる痛みが考えられたので、足への施術を行いランニングシューズを回内対策のあるシューズに変更してもらい、インソールを作成した。

結果は、膝の痛みは消え、以後は経過観察を

ねて定期的に来院してもらっている。

例2 40歳代男性、健康の為、半年前からウォーキングを始める。週3回60分。

今までは痛みなど無くウォーキング出来たが、1カ月前よりウォーキング中に左足の踵に痛みが出現する。2〜3日痛みが続き、ウォーキングをしなければ痛みは出ない。病院で検査したが特に異常は無かった。

左足の施術等を何回かしたが痛みが再発してしまつたため、いろいろ話を聞くと昔使っていたランニングシューズでウォーキングをしていた。そこでランニングシューズとウォーキングシューズの違いを説明し、ウォーキングシューズに変更してもらつた結果、踵の痛みは消えた。

これらの例は、シューズやインソールの知識が無ければ見過ごしていたことだと長尾氏は指摘する。実際、靴は日常生活での使用頻度が多いため、身体のことばかりではなく、靴やスポーツシューズなどのアドバイスもできることが顧客に喜ばれ信頼も得ているのだと言う。それが、集客効果につながる。「ホームページの検索などで『インソール』などのキーワードでの来院があります。カイロプラクティックの施術院だけではありません。この様な人たちは来院しませんからね。また、シューズやインソールを購入された方でそのまま施術を希望される人も多いです」と長尾氏は言う。

施術院と美容関係を併用している所は多いが、今回の事例の様に施術院とシューズ販売やオーダーメイドインソール作成を行っている所は少ない。

現在、空前のランニング・ウォーキングブームである。また愛好者は年々増加傾向にあるという。ここにひとつビジネスチャンスがあるかもしれない。

成功への道

ウラ技・オモテ技



高齢者ビジネスに参入した整体院 軽度介護認定者を受け入れる介護施設を

GENKI NEX T 伊勢崎広瀬店オーナー 桐生かおる氏

デイサービスと整体院の2本立て

高齢者デイサービスセンターの『GENKI NEX T (ゲンキネクスト) 伊勢崎広瀬店』は「寝たきりにしない」をテーマにした機能訓練特化型デイサービス。機能訓練を重点に短時間のサイクルで行うのが特徴で、一昨年の介護保険制度改正以降、利用できるサービスの量が減った軽度要介護者の受け皿と



介護予防デイサービスFC店の利点

そのメリットを強調する。「地域の高齢者の人々たちによるこんでいただけるお店を持つことができ、社会貢献できることに喜びを感じています」とも言う。

整体は、操体法の基本概念に基づき「心で診る」という基本精神で「心と体」両方にアプローチした施術を行っているという。

「整体によって地域の人たちの心と体の両面からの健康維持に役立ちたい」と思ったことがこの道を目指した動機だった。

高校卒業後、いったんは自動車会社に勤務したが、どうしても整体への興味が捨てきれず、再びその道を目指した。「テレビなどで整体がはやっていた時期」で、それにも触発された。高校時代、陸上部に所属していた桐生氏は「自分の体のメンテナンスや部員同士でマッサージなどしていました。楽になるの自分でも体感しました」という。そして、げんき堂整体院に勤務しながら日本ボディセラピストスクール(群馬・前橋市)で学んだ。12年間勤務した後、開業したことになるが、「最初から開業を目指していたわけではなかった」という。「働いていく中で、いい仲間ができて、そのおかげでがんばってこられたと思います」と謙虚さを失わない。

だが、独立はそう簡単ではないはずだ。

実は同店は、全国200施設以上の整体院・整体院・リラクゼーションサロン・エステサロン・スクール・介護施設を運営する、O

して注目される。真の介護予防と自立への改善を目的とし、予防型重視のデイサービスとして、主に要支援者の利用を促進し、介護からの自立改善を目的として平成20(2008)年11月に開店した。オーナーの桐生かおる氏による整体を生かしたサービスが注目されている。

①運動器の向上を目的とした機

セラピストとして高齢者に介護整体を行い、午後5時以降と日曜・祝日は一般の人を対象とした予約制の整体院に変わるといものだ。このスタイルは今年の1月からはじめたばかりだが、早くも人気を呼んでいる。

1店舗の稼働時間の中でこうした人たちを受け入れる店舗はこれまでになく、桐生氏は「アイドルタイム(営業時間中の客数の少ない時間帯)がなく店舗が有効利用できます」と

能訓練②介護整体
③足浴(岩盤浴)
・低周波治療器の利用④レクリエーション⑤入浴・食事を取り除いた3時間という短時間型のデイサービス
——など「予防型重視のデイサービス」が同店の特徴だが、午前中〜午後4時までを介護

MG パートナース（大平雄伸代表、本社：東京・豊島区）が、新たな業態として介護予防通所介護施設・通所介護のデイサービス施設と整体を取り入れた施設としてオープンしたフランチャイズ第1号店。OMG パートナースは一昨年11月に、介護予防デイサービスのフランチャイズ・ビジネスを本格的に開始した。今後は群馬県から埼玉県および関東圏への出店、さらに東京都内をはじめ、全国へ展開を予定しており、3年で100店舗の出店を目指しているという。

整体師は桐生氏を含めて2人、運動トレーナーが2人とOMG パートナースから2人の社員が交代でサポートを行っている。そのためマンパワーの心配はなかった。

しかし、お客の方はそうはいかなかった。「開業当初はデイサービスの方は1日2、3人しか来ませんでした。4、5カ月くらいまでは増減を繰り返しながら、ようやく今のようになりつつあります。増えた理由はやはり口コミです、日頃からの地域に根ざした地道な活動がこれにつながったのだと思います。今はケアマネージャーさんがほとんど

お年寄りを紹介してくれるようになりまし」と桐生氏。周囲に半日の機能訓練特化型の施設がないのも大きな要因だ。

桐生氏は「フランチャイズのオーナーだと、長期的に安定した収入が得られる仕組みなので自費の施術も安心して行えます。それどころか自費の収入で借り入れ分も補助できるので、早期独立と黒字化が実現できるモデルです」と言う。

初期投資は約835万円で投資回収2年のビジネスモデル（送迎車両・機器、内装工事費、開業後運転資金は別）。さらに、全国の「街」活性化のコミュニティビジネスとして展開が可能なため助成金なども有利となることも想定される。

施設としての将来性

医師の診療報酬は2年に一度、介護報酬は3年に一度改定が行われ、6年に一度は診療報酬と介護報酬の同時改定が行われるが、平成18（2006）年度改定（介護報酬は半年前倒しで17年10月）がその年で、大きな改定が行われたことから、次回平成24（2012）年度改定でも大きな改定となることが予測されており、介護保険は今後も拡大傾向で、市場という観点から見ると有望だとされている。

平成18年の介護保険制度改正後、介護事業者は報酬額の高い介護認定者の囲いこみへシフトする中、要支援および要介護1・2といった軽度介護認定者の受け皿であった従来のデイサービス施設からは敬遠され、行き場を

失った軽度介護認定者が急増していると思われる。

そこでOMGでは、この急速に進む高齢化と介護認定者の半数が軽度介護認定者（要支援・要介護1・2）という実態の下、軽度介護者のマーケットを狙った介護予防デイサービスにビジネスチャンスを見出し、今回のフランチャイズ展開を開始した。今後の動向を見据えると、有望なマーケットだといえるのではないだろうか。

通所する高齢者へのサービス分は介護保険から支払われる。もちろん通所者への整体施術費用は徴収できないが、たとえば通所者の家族や親類、知人が整体に通い始めるケースが多く、相乗効果はある。あとはどれだけ整体院としての能力が発揮できるかにかかっている。

「社会貢献できる存在に」

「社会貢献し続けることが社会的存在価値であり、そしてそれがプライドなのだということ。OMGに教えていただきました。プロフェSSIONナルとしての自覚を持ち、常にベストを尽くせるように努力し続け、『人間力の向上』をモットーにしています」という桐生氏。

「今後は『GENKI NEXT』をもっと増やしていきたい、「利用者がいつまでも自分らしい、元気で、日々楽しみがもてるような生活が続けられるような手助けがしたい」と抱負を語る。スタッフ教育が今後の課題だという。



個人請求者に朗報

個人請求でありながら
団体請求の利点をお届け

業界初!?

困った〜!!



組合の入金管理が大変!
管理コストがかさむ!
管理が手間・時間が掛かる!

日本健保連協会は 面倒な健康保険組合に特化した事務管理サポートをお約束します。

手間のかかる健保組合のレセプトの仕分け・発送・煩雑な入金管理
お任せください。

- 1 入会金 無料
- 2 発送から入金までのレセプト管理(1枚) 一律 100円
- 3 月会費 5,000円

小さな負担

大きな特典

- 1 明確な入金明細書の発行
- 2 健保組合限定のレセプト請求管理
- 3 煩雑な事務管理の軽減
- 4 保険者からの信頼アップ
- 5 賠償責任補償制度の充実
- 6 協会仕様安価レセコンの推奨

NKK 日本健保連協会

〒464-0075 名古屋市中種区内山3丁目10番17号
今池セントラルビル8階F室

TEL 052-938-8410

FAX 052-938-8411 mail: info@kenporen.jp

現状との
経費比較できます!!

日本健保連協会

検索

院長は施術をしないスタイルを確立 カウンセリングに重点をおいた独自の形態

東京・さくら接骨院院長 齊藤豊氏

東京・上野のさくら接骨院の齊藤豊院長は、カウンセリングに重点をおいた独自の治療形態を確立し、高い評価を集めている。

あえて院長自身が施術をしないスタイルを目指す理由として、「治療前のカウンセリングが重要であると考えています。書籍やインターネットによってとても詳しい知識を持つ患者さんが増えています。が、ご本人の症状とともに生活習慣などを詳しく

や鍼灸師の優秀な先生がいますから基本的な治療はおまかせしています。また、東洋医学のスペシャリストの先生がいますので、難治性のものや不定愁訴を訴えている患者さんはその先生に担当していただきます。ただしなかなか改善しない場合や中間問診の際に今までの治療経験やご本人の治療に対する希望を再度確認して改めて対策をたてます」と話す。

ただし、「私は司令塔の立場ですが、少しでも自分でカイロプラクティックの治療をしたい。経営を考えなければいけない立場ですが少しでも現場とリンクしていきたいと思っています」というのが本音のようだ。

新患のカウンセリングは重要

齊藤院長は千葉県松戸市出身。学生時代に野球、ラグビーをやっていた当時はけがが絶えず、小さい頃から接骨院にお



日3〜4人で月50人ほどになる。

新患のカウンセリングで心がけていることは、「過去の治療経験と生活習慣、さらにどのような治療を希望しているかを確認することが重要です。その結果から治療方法を提案し、同意を得た上で治療を行います。たとえば体温など、分かりやすいことと症状の関連を示すなど、一般の人に分かりやすい説明をすることを心がけています」と齊藤院長は言う。

世話になっていたという。サラリーマン経験を経て平成5（1993）年にこの道を目指し、まずカイロプラクティックを、そののち柔整を学ぶこととなった。整骨院で勤務しながら日本健康医療専門学校で夜間部に通い、卒業したのは平成17年のことである。

さくら接骨院には柔整用の診療台が6台、そのほかに鍼灸専用のブースがある。1日の患者さんが40〜50人名。新患は1

無くなり指導や管理がちぐはぐになってしまふところが多いと感じました。ベツドに入ってから説明が長くなり肝心なところに着手できないようなケースもありました。最近患者さんとお話をしていくと、ここまでカウンセリングをしてもらったのは初めてだとか、生活習慣と症状がリンクできて納得したという声が多いようです」と話す。

また、説明の重要性については、「私自



身も筋断裂で整形外科に行ったときにレントゲン写真で症状の説明を受け、すぐ入院して明日オペだからと言われたことがありました。オペに関する説明もなく翌日には麻酔をかけられたという経験があります。ですから事前に十分説明し、納得して帰っていただくことを心がけています」と自身の経験を踏まえて説明した。

高いリピート率の裏付け

さくら接骨院はリピート率が高いといわれている。その点について経営側では、「1人でも院長に診ていただきたいが院長は1人なので自ずと限界はあります。ただし最近患者さんの声をうかがっていると、施術そのものというよりも院長に状態を診てもらいたいという要望に変わってきているようです。若いスタッフの技術について直接言いづらいことも言えますし、やはりカウンセリングの重要性が理解されつつあるようです。肩凝りひとつでも暖めるといいとだけ言うのではなく、なぜ暖めると良いかをきちんと説明するだけで患者さんの反応は全然違います。治療院の名前でなく、先生を信頼し先生の名前を指定してくることがリピート率に繋がるのだと思います」という。

この点について齊藤院長は、「スケジューリングをしっかりと管理でき、中間問診ももつと頻繁に行えればその間の施術はスタッフを信頼してまかせ



てもかまわないと思います。最終的には私がまったく手をかけなくても満足していただけるようになるのではないかと思います」と述べた。

ここで重要なのが若いスタッフの教育である。齊藤院長は若い先生方への要望として、「自分がやられて不快に思うことは必ず患者さんも不快に思うのだから絶対にやってはいけない、いつも話します。特に患者さんのその日の状態を必ず確認してその日の治療内容を決め、流れ作業にならないことに注意しなければなりません。治療においてはカイロで音に反応すると言うように、つい面白いところばかりやりがちですが、骨盤の状態を確認するとか問診をしつかりとるとか、まず

しっかりと診るということが大事だということ常に話しています」と述べた。また院内教育においては定期的な勉強会だけに依存せず、「カウンセリングで患者さんの症状に適した治療方法を説明することは、リアルタイムでスタッフへの指導にも繋がります。治療が終わると若いスタッフがどんどん質問してくる。患者さんの中には治療方法まで指定する方もいますが不適合であればそれも説明し納得してもらいます。鍼でもカイロでも以前の治療経験が大きく影響するので、その意味からもカウンセリングが重要性です」と話した。

生き残りの条件は“人間性”

齊藤院長はさくら接骨院の今後の展望について、「自費でじっくり取り組めるホームサロンのようなものがあればと思います。現在の治療形態では、『時間をとってじっくり診たい』という希望にはなかなか沿えないのが現状です。もう少しリラクゼーションの要素を盛り込むとともに、今まで蓄積していた技術を発表なり提供できる場がほしいですね。今月は柔整、鍼灸を対象に新卒セミナーをやりまします。これらの教育を通じて治療の質を高め、従来の1時間当たりの技術提供料を

上げていきたいという経営側の考えもあります。現在のスタッフには、われわれが培ってきたノウハウを広くプレゼンできるような指導者になってもらいたいと思っています。そういう意味でも常に情報を共有することを心がけていきたいです」と語った。

最後に、競争が激化する中での生き残りの条件とは、「技術力は当然のこととして、本当に患者さんの信頼を得るのは人間性にかかってくるのではないのでしょうか。患者さんとお話しして共感していただくためには、流れ作業では難しいと思います」とし、今の方向性にさらなる充実を図りたいと話している。

この特集では、成功した「成功するために奮闘中」さらには「こんなことをして失敗した」などの先生にインタビューしてその手法や経緯、人物像などを明らかにするという企画です。こんなことならうちのほうがすごい」「あんなすごい人を知っている」愛読者様ご自身または知人の先生をご紹介ください。ひーりんぐマガジン編集部 TEL 03・52296・9061 FAX 03・52296・9056

スポーツシューフィッター養成講座開講!

“治療家・トレーナーの為の新資格”
「足」、「靴」、「インソール」の
スペシャリストを養成する講座&資格認定

Jaft

Japan Association of Foot Trainers



詳しい講座内容・受講申込みはこちらから
<http://www.jaft-foot.org/>

NPO法人 日本フットトレーナー協会
東京都千代田区神田区橋町1-13山崎ビル2F

資格	スポーツシューズスペシャリスト(SSS)
日程	第1期 6/5(土) 13:00~20:00 6/6(日) 10:00~17:00(2日間) 8/24(火) 13:00~20:00 8/25(水) 10:00~17:00(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】 亀田総合病院 スポーツ医学科長、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 【飯田 潔】 JAFT理事長、JOC強化コーチングスタッフ、CSCS、JAT-ATI 【長尾光展】 JAFT理事、カイロプラティック学士(B.S.C.)
受講料	48,300円(資料代、認定試験料含む)
講習内容	●「下駄の機能解剖」、「足の病変と障害」、「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
講座特徴	アスリートの競技パフォーマンスの向上、一般スポーツ愛好者のスポーツ障害予防や健康増進にも貢献するインソール成形技術を修得する為の第1ステップの認定講座。
その他	合格後、スポーツシューフィッター(SSF)の受講資格が得られます。

お問い合わせ ☎03-5207-6036

メジャーでも注目された あのボアラップがよいよ日本上陸!

冷却サポートシステム
パックサポート
Pack Support

アイシングの基本『ライス療法』実践ツール

スポーツ外傷処置に絶大な効果



野球で投手などが試合後にアイシングを行い、冷やして筋肉痛・故障の予防に大きな効果を上げている姿をよく見るようになった。炎症(熱)を伴う症状に対して、物理的に冷やすことにより、正常な状態により早く回復することを目的としている。

アメリカでは、古くから打撲、捻挫

筋肉痛などをはじめとするスポーツ外傷の応急処置の方法にRICE療法(Rest=安静、Ice=冷却、Compression=圧迫、Elevation=挙上)とこの概念を基にした療法が浸透している。アイシングだけが行われるのではなく、圧迫や固定も同時に行うことで炎症を最小限に抑えるという考え方だ。受傷した時の最初の対応が早期復帰への近道で、慢性の炎症に対しても有効で、痛みを軽減したり出

ライス療法とは

TTC理事、キネシオテラピスト
丸山氏が解説

アイシングについて造詣が深いTTC理事で新越谷整骨院院長の丸山正城氏にライス療法とパックサポートの有効性について話を聞いた。同氏はキネシオテラピスト指導員だが、師匠のキネシオテラピスト加瀬建造氏の指示により、かつてアイシングに関して体温の変化、関節可動域、痛みの変化のデータをとったことがあるという。

「ライス療法は誰かがつくったものではなく、20年ほど前に米国でまとめられたケガ(急性期)のアイシング法の基本です。ケガをするとほとんどの場合、内出血が起こりその量が多いほど経過が悪くなり治りにくくなります。そこで、動いていれば血管の穴が塞がりにくいので安静にするRest、出血部の血管は冷やすことで収縮しますので穴を小さくするためのIce、圧迫すれば血管の穴は塞がるのでCompression、ケガでは必ずむくみが出るので、患部を心臓より高い位置に保つことで、腫れや内出血を防ぐElevation。これらの頭文字を取ってRICEといいますが、運動選手らは運動後、顕微鏡レベ

Pack Support製品の一例と使用例

■ Tennis Elbow Ice Wrap 【肘、手首】

肘や手首の炎症としてよく知られるテニス・ゴルフ肘、手根管症候群、運動での関節の酷使による関節部の外傷性炎症等に使用する。慢性的テニス肘の炎症にはテニスマッチ直後に使用する。肘、手首用冷却サポートは靴に入れて持ち運び可能なサイズ。



■ Lower Back Ice Wrap 【腰背部】

仕事やスポーツからくる毎日のつらい腰背部の痛みを使用する。腰背部の炎症としてよく知られる椎間板の痛みや筋肉の痙攣、手術後の腫れや痛みを和らげる。メッシュ収納サポーターが冷却パックを患部へ固定。腰背部サポーターはウエストサイズ 117cm まで使用できる。より大きいサイズには延長ベルトで対応。氷水の代わりにお湯を使用するだけで温感サポーターとしても利用できる。



■ Ice Wrap 【膝、大腿、鼠蹊部（付け根）】

膝、大腿、鼠蹊部の筋肉や関節の痛み、また腫れや酷使による外傷性炎症等に使用できる。大腿屈筋の痙攣、太腿打撲、膝の腫れなどに最適。



■ Shoulder Ice Wrap 【肩】

左右両方の肩に使用できる。回旋腱板の炎症としてよく知られる腱炎、運動時の腱板の衝突に起因する肩関節の慢性障害であるインピジメント症候群、滑液包炎、手術後の腫れや痛みなどにも効果的。ピッチャー、バレーボール選手、テニスプレーヤーや水泳選手の関節部の酷使による外傷性炎症にすすめている。



■ Double Ankle Ice Wrap 【足首】

冷却パックが両サイドに固定できるため両側性の冷却サポーターとして使用できる。包み込むように患部にフィットするため足首のケガや炎症に適している。一般的な運動をする人に最も多いケガとして知られる足首の捻挫の治療にすすめられる。



■ Universal(M)Ice Wrap 【膝、足首、すね】

膝、足首、すねなどの筋肉や関節痛に使用。足の炎症としてよく知られる腱炎や滑液包炎、捻挫、筋挫傷等に最適。膝、足首、すね用冷却サポーターは脛骨過労性骨膜炎や疲労骨折で悩むランナーにおすすぬ。



■ Hip Ice Wrap 【骨盤、大腿骨】

骨盤、大腿骨、殿部の炎症としてよく知られる滑液包炎、股関節骨折、陰茎折症による腫れに使用。人口股関節置換術による痛みや腫れで悩む人におすすぬ。



血を抑えるという効果もあるという。この RICE 療法を基本に開発された冷却サポートシステムが『Pack Support』（パックサポート）だ。アメリカではすでに『BoaWrap』（ボアラップ）という名称で馴染んでいる。パックサポートはスポーツ医学の先進国、アメリカ・南カリフォルニアのボアラップ アスレチック イクイップメントカンパニーで開発された。当然ながら最高のニーズが求められるアメリカの整形外科、リハビリテーションクリニック、またプロ・アスリートたちから高い支持を得ている。

パックサポートの冷却サポートシステム



パックサポートの特徴を説明するマーザラム氏

ムには、氷を入れる冷却パックと圧迫するネオプレレンサポーターがセットになっており、患部に冷却と圧迫が同時にできるようにデザインされている。ふつこの

氷を使用するため、いつでもどこでも使用できる。また、旅行中の急なけがにもすぐに対応でき、効果的な治療が可能となる。パックサポート輸入・販売の日本の総代理店を務める TNT WORLD WIDE (以下、TNT社) のマネージングディレクターのマーザラム・トッド氏は、アメリカで多数のプロ、アマ問わずスポーツチームやジム、スポーツ系企業と提携していることを強調、その信頼性、安心感を訴える。「ボアラップの使命はスポーツを愛するすべての人たちに、けがを乗り越え、ゲームに専念できるための力を与えることだ」と述べている。

ルですが筋肉が傷ついています。そのためにアイシングをすることでむくみ、熱、痛みの回復が早くなり、疲労も取ることができます。このパックサポートは、とても使いやすいですよ。とくに手首、足首、肘などテープでは、固定するのが大変なんです。これはサポーターとパックが一体となっているので手軽に圧迫と固定、アイシングができ、誰でも簡単にライス療法ができます。手首や足首など小さな部位ですと片側のケガでも反対側にも熱があるので、ダブルのものはこれらに非常に有効です。ホットパックとしても使えるので、治療院にはおすすぬの商品です」。

TNT World Wide K.K.

〒357-002 埼玉県飯能市双柳353-121

TEL 042-974-7731 FAX 042-974-7734

www.boawrap.com

訪問マッサージの現状

訪問マッサージの実態

NPO法人日本手技療法協会 佐藤 吉隆

訪問マッサージは、あん摩マッサージ指圧師（以下アマ指師）が患者宅を訪問し、健康保険を適用してマッサージ施術を行うものです。平成13（2001）年度まではマッサージの保険請求額は70億円程度でしたが、平成18（2006）年度には288億円となり約4倍に増加しています。この数年、訪問マッサージを行う治療院がさらに増加傾向にあります。今回は、訪問マッサージに新規参入を考えておられるアマ指師の先生や経営者、すでに開業している先生のために訪問マッサージの現状と問題点についてお伝えします。

訪問マッサージと療養費

訪問マッサージは健康保険を適用して施術を行いますので、患者の負担額は自費治療に比べて小さくなります。健康保険を適用した施術では、患者負担分（一部負担金）を除いて、療養費として患者が加入する保険者から支払われるからです。

施術者は健康保険を適用するために、当然、定められた規則に従う必要があります。

このマッサージは医療上必要があつて行われるという条件から、医師からの同意があつたことを証明する同意書等が請求する際に必要となります。また、訪問をする場合の患者の状態としては、歩行困難か不可能であることが条件です。患

者が治療院に来られないため、施術者が訪問するという考え方です。

施術者が患者宅まで行くことができる範囲も決まっています。保健所に提出した開設届けに記載された治療院から基本的に直線で半径16kmまでです。

マッサージ施術に関しての療養費は、頭の先から尾頭までの体幹、右左の上肢、左右の下肢を一単位（最大5部位）として支給されます。変形徒手矯正術の支給は、肩・肘・手・股・膝・足の6大関節を対象として一肢ごと（最大4肢）です。支給される金額は、マッサージ施術は1部位255円、変形徒手矯正術は一肢520円です。

訪問ではなく、開院している治療院で療養費を使ったマッサージ施術を行った場合、5部位の施術で1人当たり1275円となります。保険適用の患者を一日10人施術した場合は、一カ月（25日計算）約31・9万円の収入となりますが、家賃・光熱費等を引くとほとんど手許に残りません。そのためにお店を開いている治療院では、ほとんど保険治療が行われていないのが実情です。

訪問と店舗内でのマッサージはどが違うのでしょうか。

訪問マッサージでは、施術以外に施術者が患者宅（患者）まで行く距離によって出張手当的な往療料が加算されます。往療料は届け出た治療院から患者までの距離が2kmまでが1860円、2kmを越え

る2kmごとに800円（8kmまで）加算されます。

治療院から患者宅が2km以下の場合1860円、2km超から4kmだと2660円、4km超から6kmで3460円、6km超から8kmで4260円、8km超16kmまでは4260円です。2戸以上の患者宅に引き続き往療を行った場合の往療距離の計算は、1戸目は届け出た治療院を起点ですが、2戸目からは先順位の患者から次順位の患者への距離となりますが、治療院から次順位の距離に比べ、先順位の患者から次順位の患者の距離が遠距離になる場合は、治療院から次順位の患者の距離で往療料が支給されます。

先ほどの例と同じように、2・5kmそれぞれ離れた5部位の患者を一日10人回ったとすると訪問マッサージでは一カ月（25日計算）約98・4万円となります。訪問マッサージ専門ですと、来患することもなく店舗の必要がないために、手許に残るお金も多くなります。

この売上げ増が訪問マッサージの施術所が増えた要因のひとつです。

さらに施術料、往療料以外にも同意書の指示によって温電法で70円、温電法と電気光線の併施で100円が一回ごとに加算されます。

同意書とその内容

療養費支給申請書に添付するマッサー

ジの施術における医師の同意書は、医師の医学的所見、症状経緯などから判断され発行され、病名、症状(主訴を含む)および発病年月日、施術の種類、施術部位、治療の必要性などが明記されたもので療養費払いの施術の対象の適否の判断ができるものとなっています。また同意を求めるとして当該疾病にかかる主治の医師とすること。ただし同意を求めることができないうやむを得ない事由がある場合はこの限りではない」とされています。

同意の期間はマッサージ施術では初療日から3カ月間、変形徒手矯正術もしくはマッサージとの併施は1カ月が有効とされています。

療養費の支給対象となる適応症は、「一律にその診断名によることなく筋麻痺、関節拘縮等であって、医療上マッサージを必要とする症状について支給対象とされるものであること」とされ、療養費の支給の対象と認められるマッサージは、筋麻痺、片麻痺に代表されるように、麻痺の緩解措置としての手技、あるいは、関節拘縮や筋萎縮が起こっているところに、その制限されている関節可動域の拡大と筋力増強を促し、症状の改善を目的とするものです。本来であれば、保険医療機関において、専門のスタッフによる理学療法の一環として行われる医療マッサージが療養費の支給対象となります。したがって、単に疲労回復や慰安を目的とした

ものや、疾病予防のマッサージは支給対象になりません。

また、骨折、手術や骨・関節手術後の関節運動機能障害については比較的長期間にわたるマッサージを必要とする場合が多く、このような場合のあま指師の施術もおおむね承認されているのが現状です。

あま指師の行うマッサージ施術により、療養費として実際に申請が行われている症状を着目してみると、一番多いものは脳出血による片麻痺、ついで麻痺や

関節拘縮以外の保険者が認めたその他の疾患、第三番目が関節拘縮、そのあと、筋麻痺、そして片麻痺・筋麻痺以外のその他の麻痺と続き、神経痛なども比較的多く見られます。

主に次の病名や症状だと療養費が支給されているようです。

脳疾患障害後遺症・脳梗塞後遺症・脳出血後遺症・脳性麻痺・パーキンソン病・慢性関節リウマチ・多発性関節リウマチ・多発性脳梗塞・頸髄損傷・頸椎損傷・脊椎管狭窄症・筋ジストロフィー・変形性

硬化症・長期透析合併症による骨関節障害など。

症状としては、筋麻痺・関節拘縮・筋固縮・筋萎縮・運動機能障害・四肢筋力低下など。

市場規模とあま指師数

マッサージの患者は前記の傷病名や症状から分る様にほとんどは高齢者です。10年ごとの高齢者人口の推移を見てみましょう。

平成12(2000)年頃から急激に高齢者が増加していることが分ります。

腰痛症・変形性膝関節症・変形性脊椎症・腰椎椎間板ヘルニア・四肢体幹機能障害・四肢筋萎縮・筋萎縮性側索硬化症・全身廃用症候群・上下肢筋肉廃用性萎縮・閉塞性動脈

ほとんどできない場合が多い要介護度5までの介護利用者も平成19(2007)年から毎年10万人程度増加し続けています。(厚労省・介護保険事業状況報告)

高齢者の増加に伴い当然、訪問マッサージの対象となる人たちも比例して増加します。

一方、あま指師の人口は微増していますが、毎年ほぼ同じ数といっても

(表1)高齢者人口の推移

年次	総人口 (万人)	高齢者人口(万人)		
		65歳以上	65歳以上 74歳以下	75歳以上
昭和25年(1950)	8,320	411	305	106
35年(1960)	9,342	535	372	163
45年(1970)	10,372	733	512	221
55年(1980)	11,706	1,065	699	366
平成 2年(1990)	12,361	1,493	894	599
12年(2000)	12,693	2,204	1,303	901
22年(2010)	12,747	2,874	1,494	1,379
35年(2020)	12,411	3,456	1,689	1,767

※平成12年までは「国勢調査」。
以降は国立社会保障・人口問題研究所による「日本の将来推計人口」

(表2)年別就業あま指師・就業柔整師数
各年末現在・人

	就業あま指師	就業柔整師
平成10年(1998)	94,655	29,087
平成12年(2000)	96,788	30,830
平成14年(2002)	97,313	32,483
平成16年(2004)	98,148	35,077
平成18年(2006)	101,039	39,693
平成20年(2008)	101,913	43,946
対平成10年比 増減率(%)	7.12%	33.81%

※平成20年保健・衛生行政業務報告(厚労省)

よい人数で推移しています。

実際のおマ指師の人数は、平成10年から20年までの10年間で約7300人増加(7%増)していますが柔整師と見比べるとその違いはハッキリします。

柔整師はこの10年間で14・8千人増加(34%増)しています。表にはありませんが鍼・灸師数も10年間で約20%増加しています。

平成20年の年末には就業するおマ指師は全国で約10・1万人いました。そのうち病院・診療所で勤務するおマ指師は6000人程度ですので、残りの約9・5万人が訪問マッサージをしている可能性がある最大人数です。しかし、自費で治療を行っているおマ指師や、2・5万人程度といわれる就業している視覚障害者のうち、訪問マッサージに携わっていない人も多いため、実際には、訪問マッサージを業とする人はもつと少ないものと思われる。

柔道整復師や鍼灸師の養成所や学部、科が増えていますがおママッサージに関しては、ほとんど変化はありません。養成所や学部、学科が増えない理由は「あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゆう師等に関する法律」の第19条で、『視覚障害者の生計維持を守る必要があるれば、視覚障害者以外の者を対象にした養成施設の新設や定員増加を承認しないことができ(要約)』としているため、新設の養成所や学部、学科ができないものと思われる

ます。

視覚障がい者を対象にした「あん摩マッサージ指圧師・はり師・きゆう師養成施設」は、国立が5校、公立が70校程度、私立が数校あり、大学は国立筑波技術大学1校です。

晴眼者の養成所は全国に20校ありますが、九州では鹿児島に1校、四国では香川県に1校、北海道と東北6県をあわせて宮城県に1校しかありません。

今年のおマ指師の国家試験の受験者数は1839人、合格者数は1563人でした。これは財団法人東洋療法研修試験財団が国家試験を実施した平成4(1992)年の第1回試験から今回までの国家試験の中で受験者数、合格者数とも最低の人数となりました。訪問マッサージ対象の患者が増えていても、その伸びにおマ指師数が比例していないため、訪問マッサージの治療院のおマ指師不足は当然続くことでしょう。

訪問マッサージの注意点と問題点

ここまでお読みいただくと、訪問マッサージは市場も豊かで、売上げも高く魅力的に見えるかも知れません。

しかし、そこに行き着くまでは、幾重にもわたるさまざまなハードルを越える必要があります。それらのいくつかを紹介いたします。

健康保険事業を運営するために保険料

を徴収したり、保険給付を行ったりする運営主体のことを「保険者」といいます。

おマ指師は開業に当たって柔道整復師とは違い、受領委任払いの申請はできないことになっています。受領委任払制度とは、柔道整復師が治療院を開設した場所を管轄する厚生省の厚生局に受領委任の申請をすることによって、全国健康保険協会(協会けんぽ)の取扱いと各市・区(東京23区のみ)・町・村の国民健康

保険、各健康保険組合、後期高齢者医療保険も自動的に、ほぼ同一内容で現物支給と同じように取扱いできるシステムです。おマ指師はこの制度の適用を受けないので、個々の保険者の取り扱い方法を知る必要があります。国民健康保険(国保)を例に挙げます。

治療院を中心としてから半径16kmの円を描き、その範囲内にくつ市・区・町村があるか数えてみてください。最低でも10程度はあると思います。その数のほとんどが健康保険事業を運営しており、取扱い方法がそれぞれに違うのです。個々の方法を知り、それに従わなければ療養費の支給を申請しても支払われないケースがほとんどです。

ちなみに市区町村は全国に約1750あります。また健康保険組合は1500、後期高齢者医療保険が47、共済組合が76あります。それらの保険者が独自の運営をしていますのでそれらの取扱いを知る必要があります。患者の年齢などを加味

業界初の評価基準と患者さんの生の声

腰痛クチコミバンク!マンモスサイト誕生!

- 1 無料登録で集客
- 2 患者さんの声で勉強
- 3 相互リンクでSEO
- 4 マスコミも注目評価
- 5 DVD学習で特典



本誌も協賛
今すぐ登録を

登録者の声

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

<患者満足推進協会> 提供教材

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



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

業界向上 KEYグループでつながる
患者満足推進協会

腰痛クチコミ 検索
<http://kutikomi-bank.com>

出張・訪問医療マッサージ営業研修

- 特徴** 訪問医療マッサージ施術業務の営業ノウハウを具体的な事例を数多く入れながら研修を実施しますので、独立・開業の手助けになります。万一、問題が発生した場合にも、NPO法人日本手技療法協会や会員事業者からの支援も約束されています。
- 目的** 高齢社会に貢献する訪問医療マッサージ師及び在宅訪問マッサージ業の普及と育成を目的として営業に特化した研修を講師が出張して実施。
- 対象者** あま指師資格者、専門学校生及び国家試験受験資格者、未資格者で訪問医療マッサージを開業予定の経営者、営業担当者、事務担当者他
- 期間** 2日間（土、日、祝可）
- 時間** 10:30～16:30
- 場所** 招聘者の手配・費用負担（場所は特に問いません）
- 定員** 3名以上10名まで
- 申込方法** 電話により申込、スケジュール等調整後決定。ご希望の日程が取れない場合もありますのでご了承ください
- 研修費用** 会員1回20万円（消費税込）
一般1回30万円（消費税込）
- 出張費用** 往復旅費交通費（発地東京）・現地交通費実費は招聘者費用負担
- 講師** 佐藤吉隆（ひーりんぐマガジン編集長・日本手技療法協会理事長）
※都合により変更される場合があります。
- 研修内容** 営業開発研修、業務管理研修教材は当方で用意します
- 前準備** 受講に際し、事前に準備や調査を行って戴くことがあります。
- 持参していただくもの** 筆記用具、ノート
- 注意事項** テープレコーダー、VTR等不可 詳細は下記へお問合せ下さい。
- NPO 法人日本手技療法協会
TEL03-5296-9055 FAX03-5296-9056
Mailedit@healingm.com http://www.e-shugi.jp

研修科目

営業開発研修（1.5日間）	
在宅医療に関する基本知識と姿勢	高齢社会での在宅医療 在宅医療マッサージ基礎知識
患者新規開拓	介護事業者 訪問看護事業者・他
ケアシート	ケアシート作成 患者情報収集と管理 保険の仕組み 保険の種類と負担割合
同意書管理	依頼・引取・確認・管理 大規模医療機関と個人開業医 文書取扱
業務管理研修（0.5日間）	
スケジュール作成と管理	作成上の注意点 既存患者と新規患者の注意点
クレーム処理	実例とその対処法

すれば訪問マッサージのスタート時にすべての保険者を調べなくとも良いといったコツがありますが、そのコツを習得するのも時間がかかります。

その他にも訪問マッサージの営業、同意書の取得、院の運営、あま指師のスケジュールなどで不明な点、注意すべき事柄や問題点が事業開始時、開始後にかか

「幾重にもわたるさまざまなハードルの存在を書きました。越えられるような宣伝やあたかも問題も

「幾重にもわたるさまざまなハードルの存在を書きました。越えられるような宣伝やあたかも問題も

訪問マッサージを始めるに当たり充分な知識と調査をしなければ事業が失敗したり、悪徳業者にだまされたり、さらに増加しています。

訪問マッサージを始めるに当たり充分な知識と調査をしなければ事業が失敗したり、悪徳業者にだまされたり、さらに増加しています。

誇り実績のある当会の訪問マッサージ研修を受け、訪問マッサージの知識、問題点を知ることが強くお勧めいたします。

誇り実績のある当会の訪問マッサージ研修を受け、訪問マッサージの知識、問題点を知ることが強くお勧めいたします。

(表3)都道府県別就業あん摩マッサージ指圧師数
平成20年末現在（人）

	あま指師数
全国	101,913
北海道	2,701
青森	574
岩手	546
宮城	1,321
秋田	456
山形	542
福島	1,302
茨城	1,395
栃木	1,556
群馬	1,206
埼玉	4,257
千葉	3,367
東京	26,591
神奈川	8,245
新潟	1,230
富山	426
石川	604
福井	328
山梨	700
長野	1,584
岐阜	1,702
静岡	3,533
愛知	3,681
三重	750
滋賀	692
京都	3,262
大阪	9,272
兵庫	2,645
奈良	685
和歌山	745
鳥取	321
島根	572
岡山	958
広島	1,681
山口	869
徳島	587
香川	937
愛媛	937
高知	504
福岡	2,794
佐賀	518
長崎	958
熊本	998
大分	1,007
宮崎	832
鹿児島	1,177
沖縄	365

※平成20年保健・衛生行政業務報告

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	5 月 12 日 (水) ~ 5 月 14 日 (金)
第 98 回 研修	5 月 24 日 (月) ~ 5 月 26 日 (水)
第 99 回 研修	6 月 2 日 (水) ~ 6 月 4 日 (金)
第 100 回 研修	6 月 14 日 (月) ~ 6 月 16 日 (水)
第 101 回 研修	7 月 21 日 (水) ~ 7 月 23 日 (金)
第 102 回 研修	8 月 4 日 (水) ~ 8 月 6 日 (金)
第 103 回 研修	8 月 16 日 (月) ~ 8 月 18 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 療養費支給申請書	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

※研修内容及び時間に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。申込み用紙記入捺印後返送してください。研修参加許可書を郵送いたします。

※なお、定員になり次第締め切りますのでお早めにお申込みください。ご希望の日程が取れない場合もありますのでご了承ください。

受講時、持参していただくもの

- 筆記用具・ノート・マッサージ師免許のコピー・白衣・他
- 未資格者はマッサージ師免許のコピー・白衣不要
- テープレコーダー持参可

申込・問合せ **NPO 法人日本手技療法協会 (担当佐藤)**
〒101-8691 郵便事業(株)神田支店 郵便私書箱 53 号
TEL03-5296-9055 FAX03-5296-9056
Mailedit@healingm.com http://www.e-shugi.jp

おすすめセミナー

参加体験記

バイタルリアクトセラピー

「第4回バイタルリアクトセラピー・ワールドセミナー」が4月4日、大阪中之島・大阪国際会議場で開催された。セミナーには300人以上が参加、その注目度の高さがうかがえた。

「バイタルリアクトセラピー」は、最近業界内やメディアなどから注目されつつある施術法で、骨格の異常を科学的に

根本から直す、というもの。セミナーを主催したバイタルリアクトセラピー協会会

長である山崎雅文氏(柔整師/鍼灸師)が開発した治療理論で、同氏が完成させた

「Y.P.バイタルリアクター」(米国・シグマ社製)というコンピュータ・システムを使って、骨格と神経の働きを解析しながら行う科学的な治療システムだ。

バイタルリアクターを使用することの他にも、協力医師と連携し、『立位で撮影するレントゲン像』を撮り、それに基づき的確な治療を行うこと、DTG(ダーモサーモ)による体温分布から神経や血行の動きを確認し、施術に活用する等があげられる。

その効果の高さもさることながら、非常に他覚所見と再現性に優れた科学的な施術法として世界各国の医療界からも高い評価を受けており、今回で4回目となるワールドセミナーでも国内外の医師を交えての柔整師主催の学会という斬新な催しとなった。

学会は開会式、山崎氏の実技講演、医師による臨床研究発表、患者自身による症例報告、「バイタルリアクター」の説明とともに、現在の同施術法の海外活動報告がなされ、ワールドワイドな現状が紹介された。



バイタルリアクターについて説明する山崎会長

イロプラクティック界では有名な故・Drピアース(Dr.W.V. Pierce D.C.)によって考案された機器を愛弟子の山崎氏がさらに開発を進めたものだ。今では、日本発の施術法として知られ、世界中に広まっている。

実際に施術実技では、その場で全身の歪みや関節可動域の改善が、瞬時に見られるなど驚きの結果が確認できた。その理論と効果は「国民の健康と社会福祉に役立ち、行政から必要とされ、医師からも認められる。そんな存在へ治療家を導くことが可能な施術法かも知れない」とさえ思わせるに十分な内容であった。

また、会場には施術体験ブース、説明ブースなども設置され、バイタルリアクトセラピーに初めて触れる来場者にも配慮がされていたことが参加者から好評だった。

山崎会長は「真つ暗な、出口の見えないトンネルの中にいるシックピープルに一筋の光明となる手助けになりたい、という思いがバイタルリアクトセラピーとなり、そしてその結果が今、文化も習慣も違う異国の医療界にも伝わり、メディカル・ドクターによる数々のリサーチを経て証明されてきたことを誇りに思う」と話し、治療家としても、バイタルリアクトセラピー協会の将来に期待したい。

バイタルリアクトセラピーは、無理に力を加えて可動性を出すのではなく、西洋医学的かつ詳細な徒手検査と、医科対診によるレントゲン所見などをもとに「共鳴振動」の原理を使って最小限の力でアプローチする。それにより、骨格が自分の力で整うようになるのだという。ただ、「骨格矯正」ではなく、骨格の正常化を果たすためには「神経の働き」が重要な鍵を握っているという観念に立っている。カ

今後とも注目していきたい施術法であった。

大阪・谷町なかの整骨院
中野文武

問い合わせは下記へ
バイタルリアクトセラピー協会
〒572-0054
大阪府寝屋川市下神田町23-8-201
電話072-838-5835

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】

- 1 「ひーりんぐマガジン」が無料配布されます。
- 2 会員カードが配布されます。
- 3 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。
- 4 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。
- 5 本協会主催のセミナー・研修費用の割引が受けられます。
- 6 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。
- 7 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。
- 8 本協会と提携企業の商品割引が受けられます。
- 9 名刺に「NPO法人日本手技療法協会会員」と記載できます。
- 10 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】

- 1 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)」
- 2 「ひーりんぐマガジン」が無料配布されます。
- 3 会員カードが配布されます。
- 4 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。

- 5 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。
- 6 本協会主催のセミナー・研修費用の割引が受けられます。
- 7 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。
- 8 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。
- 9 本協会と提携企業の商品割引が受けられます。
- 10 名刺に「NPO法人日本手技療法協会会員」と記載できます。
- 11 掲示用の会員証を購入することができます。

会員会費 入会金無し月会費 2,000円（毎月お支払いいただきます）

*お支払いは口座引き落としになります。

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

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

『ひーりんぐマガジンの購入方法』

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

NPO法人日本手技療法協会 Mail:info@e-shugi.jp

〒101-8691 郵便事業(株)神田支店郵便私書箱53号

電話 03-5296-9055 FAX 03-5296-9056

好評発売中

NPO法人日本手技療法協会 院内掲示用会員証

貴院の名前が入った世界に一つの会員証です。院内に豪華さと信頼を与えます。

額縁入り会員証

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

販売価格30,000円（税込）

荷造り送料：全国一律1,000円（税込）



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

オーナメント会員証

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

販売価格50,000円（税込）

荷造り送料：全国一律1,000円（税込）



W150mm×H205mm×D60mm 600g

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

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

納品までの流れ

お申込

彫刻院名確認

ご送金

製作

納品

●お申込・お問合せ

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

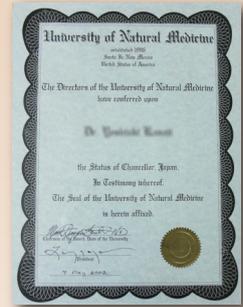
あなたの治療・施術人生に「学位」で輝きを与えますか

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れば良かった…」と考えておられる、経験を積んだ手技療法の先生や
エステティシャンの皆様にもナチュラルメディスン大学日本校は手をお貸しします。

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。



チャンス到来!!

貴方も博士号(論文博士)が取得できる。



2009年2月 博士号授与式にて



NMU日本校学長 大井淑雄

学長挨拶
我が国における学校教育事業は明治年間に基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。

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。

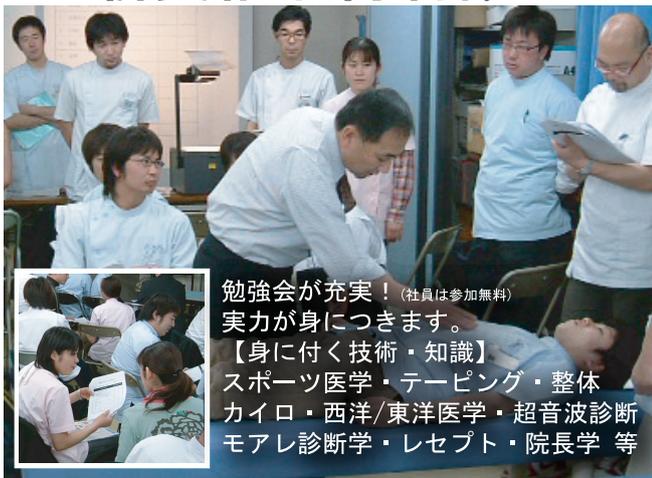
ナチュラルメディスン大学 日本校

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

※ ナチュラルメディスン大学は日本の学校教育法による大学ではなく、米国の学外単位認定校です。

都内・千葉各所 JR総武線・京浜東北線・常盤線・京成線・新京成線・地下鉄東西線
三鷹・小岩・市川・船橋・大井・北千住・松戸・北習志野・西葛西
社員 柔整師25万～ 鍼灸マ師21万～ 鍼灸師19万～ 院長35万～

新資格取得者歓迎!



勉強会が充実! (社員は参加無料)
実力が身につきます。
【身に付く技術・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・院長学 等

仕事・職場情報

【仕事内容】
整骨院スタッフ・院長候補
【仲間】
平均年齢:29.5才 元気・活気いっぱい!
【柔整師卒後臨床施設】
登録30院 (参加費会社負担します)
【2011年度採用開始】(2011年4月入社)
新資格取得予定者歓迎します。

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
● 待 交通費全額支給(規定有) 白衣貸与
● 保 健保・厚生・雇用・労災・医療賠償保険
● 資 柔整師・鍼灸師・鍼灸マッサージ師
● 応 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。

携帯電話用QRコード



0120-012-203

home page <http://www.cmc-g.jp> 求人ページ <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

2010 Spring 求人情報

メリット・アイコン

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

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

ここに 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 されております。あわせてご 下さい。

東京都 小田急線 成城学園前駅 徒歩2分
社員 25万円～(柔道整復師の場合) パート 1,000円～1,200円

本当の実力が身に着きます!!



仕事・職場情報

【仕事内容】グループ整骨院8院で毎日1,000人以上の患者さんが来院する整骨院でのお仕事。多くの臨床経験を積むことが出来、将来の夢に近づけます!!
【研修制度】新卒者・未経験者でも入社後の研修で、基礎からしっかり指導しますので、ご安心下さい!

株式会社メディケア英伸

〒157-0066 東京都世田谷区成城2-34-13 成城ハイツ901号
TEL 03-3416-0313 FAX 03-3416-0318
E-mail medei-jimu@y7.dion.ne.jp 小松澤
URL <http://www.sanwa-medicare.com/>

【身に付く技術・知識】勉強会を定期的実施。
外傷処置・骨格調整・生体システムを活用した独自のソフトテクニック・患者管理・レセプト・高度な接遇力。

募集情報

- 地 東京都…世田谷区・調布市・多摩市・国分寺市、神奈川県…川崎市 <新院、続々開院中>
- 時 社/パ 9時~19時 ※院により多少前後。パは応相談。
- 休 日曜・祝日・夏/冬期休暇(5~6日間)
- 待 交通費月2万円まで支給・昇給年1回・賞与年2回・雇用・失業・労災・治療各保険・白衣貸与
- 資 柔道整復師、マッサージ師、整体師、カイロプラクター、学生応相談
- 応 TEL後またはE-mail後、履歴書持参 面接

万全の研修体制でお待ち致しております。



人と人との「和」を大切にする会社です。

全国 札幌市・仙台市・新潟市・東京都・群馬県・栃木県
埼玉県・千葉県・愛知県・大阪府・福岡市

正社員 柔整師・鍼灸師 16.3万円～25万円/院長35万円+インセンティブ



目先ではなく、夢につながる選択を。
資格者 面接会随時開催中

げんき堂は24ヶ月で院長を目指せます。
げんき堂は教育プランが充実しています。

仕事・職場情報

【仕事内容】
整骨院スタッフ・院長/トレーナー活動
【求人材】
院長を目指す人材・院長経験者・
(新卒・学生歓迎)
【グループ企業】
(株)OMG、(株)介護NEXT
【勉強・スキルアップ】
キャリアプランに沿った勉強会が
多数あり、2年後院長を目指します。
【開業支援】
安定した治療院を(のれん分け)する
制度で安心した経営が目標です。

募集情報

● 札幌～東北～新潟～北関東～
東京～千葉～名古屋～大阪～福岡
● 院により異なります
● 院により異なります
● 社会保険・労働保険・医療賠償保険
加入・白衣貸与・交通費支給
● 柔道整復師・鍼灸師・
あん摩マッサージ指圧師(学生可)
● TEL・メール履歴書持参(郵送)
● 面接・適正検査・随時実施します
※鍼灸師のための「介護施設併設
鍼灸院」開業セミナー開催中
(事前申し込み必要)



株式会社 GENKIDO

東京都豊島区南大塚2-42-6-4F JR大塚駅南口 徒歩2分
mail: recruit@genkido-s.com HP: www.genkido-s.com
0120-17-8662
● 小澤(時間外 080-3350-3484)

東京都 JR青梅線 福生(ふっさ)駅 徒歩3分

正社員 20～70万円以上

本気で独立開業を目指すからココを選びました。
自費でもやれる実力が欲しいからココに来ました。



仕事・職場情報

【仕事内容】
整骨院の院長候補、スタッフ、講師候補、
リラクゼーション、エステサロンほか
あなたの適性を100%生かして下さい。
【職場環境】
スタッフ同志、仲が良いので離職者が少ない。
グループ内SNSで24時間勉強できる環境。
【ココだけの特長】
夢を叶える研修制度、開業して違いのわかる
「勝ち残れる」整骨院の経営が学べます。
年3回の賞与制度。頑張りに応えます。
技術はレベル別に学べる。「揉み屋」にならない
本当の手法療法を学べます。
【独立支援制度】
資金の無い人でも独立まで応援できます！
あなたの「本気」にとことん応えます。

募集情報

● 東京都福生市、立川市、羽村市、
あきる野市、青梅市 他
● 9:00～12:30/15:00～20:00
● 日祭日、平日交代休有
● 社保、厚生完備、賞与年3回!!
● 柔整師、鍼灸師、カイロほかが応談
● TEL履歴書(写貼)持参
● 電話連絡の上、面接

福生整骨院グループ

〒197-0022 東京都福生市本町58
メゾンドヌール山崎1F
TEL042-553-5445 FAX 042-530-6433
http://www.seikotu.net

東京都 西武新宿線 久米川駅 南口 徒歩2分

社員 22万円～40万円以上 アルバイト 1,200円～

スタッフを大切にしている会社です。給与は実力次第で
あがります。完全週休2日! 技術もしっかり学べます。

仕事・職場情報

【仕事内容】 院内における業務全般・施術を経験
に応じてお任せします。女性も多数活躍して
います。【身につく技術・知識】 当院で行うあらゆる
知識、技術、接客を学んで頂けます!
【職場の雰囲気】 アットホームで家庭的です。
【やりがい】 あなたの頑張りを評価します。
【その他】 東村山・久米川も同時募集。

募集情報

● 東京都東村山市・久米川・小平市
● 9:00～20:00(小平)/9:00～22:15
(栄町・交代制・応相談・夜出来る方尚可)
● 完全週休2日・有給10日全て消化
● 交通費全額、労災、雇用保険完備 ● 年齢
不問・柔整・鍼灸・マ師・カイロ・分院長多数募集
● TEL履歴(写貼)持参 ● 面接・実技チェック

(株)ケアケアグループ 〒187-0013 東京都東村山市栄町2-7-5
http://www.sakaecho-seikotsuin.com/ TEL&FAX 042-394-1101 ● 宮川

神奈川県横浜市 東横線 港北区 網島駅 徒歩10分 市営地下鉄線 新羽駅 徒歩10分

社員 (新卒、未経験、21歳) 18万円～(経験、5年、28歳) 28万円

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

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歳位迄
● TEL履歴(写貼)持参 ● 面接

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

求人広告掲載のご案内

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(28号)は平成22年7月25日発行
を予定しています。掲載される方は
6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、
ハタチの原稿作成の場合、制作費を
請求させていただきます。
《《ハリンマガジン編集部》》
TEL 03-5296-9061 FAX 03-5296-9056

埼玉県 JR高崎線 本庄駅 徒歩1分 貸店舗情報

場所 本庄市(新規開院・分院出店など)

物件情報

【場 所】 JR高崎線本庄駅徒歩1分
(JR大宮駅より53分)
【家 賃】 78,500円
【管理費】 11,000円
【構 造】 鉄筋コンクリート7階建ての
1階/21.3坪(70.45㎡)
【条 件】 敷金(2)、礼金(0)
(駐車場近有り5,000円)
● 商工会の家賃補助(1年間)有り1/3額
● 商工会の改装費補助(50万円)有り

埼玉県知事(12)第3223号
花園不動産
TEL: 048-584-2155
E-mail: mjft723@yahoo.co.jp

東京都 西武新宿線 花小金井駅 徒歩5分

社員 20万円～ アルバイト 800円～

仕事・職場情報

【仕事内容】 治療院業務全般・外傷も多く来院
されています。【職場の雰囲気】 明るく、笑
いの絶えない治療院を目指しています。【こんな
人にぜひ】 いっしょに治療技術を学び、明るく
楽しい職場にいきましょう。

募集情報

● 花小金井・府中 ● 9:00～20:00
● 火曜日・祝祭日・夏期・冬期休暇
● 交通費・昇給 ● 柔整師・鍼灸師・アマ師・
学生 ● TEL履歴書持参 ● 面接

シナプス鍼灸院・接骨院
〒187-0002 東京都小平市花小金井5-52-11
TEL&FAX 042-464-3335 ● 渡辺

栃木県 大田原市・宇都宮市

社員 24万円以上

仕事・職場情報

【仕事内容】 鍼灸・整骨・カイロ
プラクティク、新卒も歓迎です。

募集情報

● 8:00～17:30または13:00～21:00
● 日祭日、平日希望日(4週7日以上)
● 労災・雇用保険、住居有 ● 鍼灸師、
柔整師 ● TEL履歴(写貼)持参 ● 面接

山の手鍼灸整骨院
〒324-0051 栃木県大田原市山の手1-6-2
TEL&FAX 0287-24-0999 ● 高野
こてやま鍼灸整骨院
〒321-3235 栃木県宇都宮市鑑山町2023-7
TEL&FAX 028-667-9119 ● 矢部

セミナー情報

セミナー情報 ①	即効性抜群(痛み・緊張・可動域) 改善セミナー 一子相伝の正歪術 〒576-0052 大阪府交野市私部3-11-10 (第二稲田柔道整復院内) TEL&FAX 072-893-6288	内容 施術後の関節可動域、筋緊張、痛みが即改善する技術。 対象 1人で施術・経営している柔整師、鍼灸師、またスポーツジム、美容施設・介護施設の経営者。 日時 毎月第3土曜日15時。※希望により調整可 費用 26万円(5回セミナー)※出張セミナー可 場所 京阪交野私市線・交野駅より徒歩1分。 備考 ご予約は、電話でお願いします。 ホームページ: http://www.jyusei-web.jp/seibi/	大阪 
セミナー情報 ②	実践鍼灸塾 柔整・後療法特別講座 是空(株) 実践鍼灸塾事務局 〒190-0011 東京都立川市高松町3-14-15-3F (フジヨウビル整骨学院内) TEL 042-529-8704 FAX 042-529-8706 http://zekuu.net/ E-mail: t.seitai.national@gol.jp	内容 治療現場で即戦力となる技術を徹底指導! ベーシック 3ヶ月・プロフェッショナル 1年間・後療法 月1回(全10回) 対象 鍼灸師、柔整師、あんま・マッサージ・指圧師、整体師。 日時 毎週(火)(金)(土)10:00~13:00、14:00~17:00、17:30~20:30 費用 ベーシック12万円・プロフェッショナル64万8千円・後療法20万円 場所 JR横浜駅・JR立川駅・JR藤沢駅 備考 登録販売者 資格修得講座 同時開催!! 詳しくはホームページをごらん下さい。無料体験入学、随時受付中!!	東京・神奈川 
セミナー情報 ③	七とう式リンパケア 講習会 月見歯科クリニック 〒486-0835 愛知県春日井市月見町59 TEL 0568-83-3357 FAX 0568-82-6019 問合せ: mimitabu_mawashi@yahoo.co.jp	内容 歯科医師が考案した究極のリフトテクニック。5分で小顔、肩こり、首こりの改善。上級ではウエストダウンまで可能に!! 対象 エステティシャン、手技療法家、歯科医師等プロ向け。(一般の方も可) 日時 5月26日(水)・6月23日(水) 費用 10時~12時: 初級(1万円)/13時~17時: 上級(3万円) 場所 早稲田社会教育センター ※東京メトロ東西線 早稲田駅3a出口より徒歩5分 備考 詳細は http://1st.geocities.jp/ddwts501/	東京 
セミナー情報 ④	基礎実技を实践的に学ぶ アドバンスセミナー NPO法人 はばたきサポート 〒251-0037 神奈川県藤沢市鰐沼海岸4-15-12 TEL 0466-36-6063 FAX 0466-53-2009 http://www.habataki.jp/ E-mail: tanaka@habataki.jp	内容 講師の手技手法を反復実践し、マンツーマン方式で質問に応じ、手技・取穴の確認指導します。 対象 スポーツ障害に強い講師陣が、経験の浅い鍼灸師に解り易く丁寧に指導します。 日時 ■5/16(日) 上肢編 13:00~16:00 ■6/13(日) 下肢編 13:00~16:00 ■7/18(日) 腰部編 9:30~12:30 < 3時間 > 費用 各8,000円 全3回参加 24,000円 場所 ■横浜/JR東戸塚・JR関内 ■東京/JR大森 備考 お申込み・詳細は http://www.habataki.jp/	神奈川 東京 
セミナー情報 ⑤	地域治療院 経営勉強会 PCC事務局 〒251-0037 埼玉県富士見市東みどり台1-4-3-2F TEL 049-255-5256 FAX 049-255-8168 http://e-pcc.jp	内容 治療院経営の根幹である「ロコミ」について学びます。 日時 大阪3/28、東京5/23、名古屋6/20 13:30~16:30 費用 10,500円(税込/代引) 場所 大阪:梅田スカイビル、東京:NSビル、名古屋:産業労働センター 備考 どなたでも参加できます。HPに詳細あり。FAXでお申込みください。	東京・大阪 名古屋 
セミナー情報 ⑥	あん摩実践 手技勉強会 ヒカリ治療院 〒160-0022 東京都新宿区新宿3-8-8 平田ビル3階 TEL&FAX 03-3350-0959 http://www.hikari-relax.com/ E-mail: san@hikari-relax.com	内容 あん摩手技による実践的な治療が学べます。臨床経験に合わせて丁寧に指導します。 対象 マッサージ師、鍼灸師、整体師および各々の学生。 日時 毎月第1・第3木曜日19時~ / 第1・第3土曜日13時~ 費用 1回 3,150円 場所 ヒカリ治療院<新宿明治通り店4階> 備考 新宿駅南口徒歩5分。詳しくはHPにて http://www.hikari-relax.com/	東京 
セミナー情報 ⑦	整骨院経営 カリスマ勉強会 天才カリスマ院長 村上公一オフィス 〒810-0011 福岡県福岡市中央区高砂1-8-8-802 TEL&FAX 092-791-8677 http://www.murakamikouichi.com/	内容 ノウハウばかりに頼らない整骨院経営の本質を学ぶ勉強会。本物だけが生き残れる時代です。 対象 柔道整復師・整骨院経営者・専門学校学生歓迎! スタッフの方も大歓迎です。 日時 5/30(日) 9:30~11:45 費用 3,000円(昼食会参加の方は5,000円) 場所 福岡市中央区天神 警固神社神徳殿2F 備考 ご予約・ご質問はメールにて。office@murakamikouichi.com	福岡 

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6月11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。



オーガニック農法による、**安心 安全 おいしい** にこだわった食材をお届けいたします。



ぱらりんベジタブル...食べるだけで世の中に貢献できる、食べることで感謝の心が循環する食材です♪

**お試し
プラチナセット**
3,980円相当の
セットをお試し価格で
ご提供!!

お申込は楽天ショップを
ご利用ください。

楽天市場出店中!
楽R天
TCHIBA

NEW! Platinum Set
プラチナセット
★ Premium Value Set Fair★

2,980

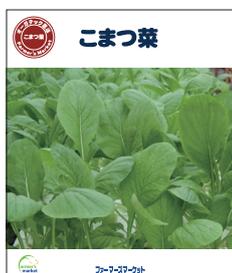
(税込・送料込) 円

※3,980円相当セット内容：通常購入した場合の食材 3,245円相当 (税込)
+クール便送料 735円

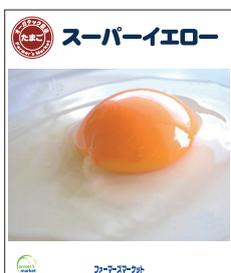


写真はイメージです

※FAXでのご注文は本ページを切り取り、裏面に必要事項をご記入の上送信してください。



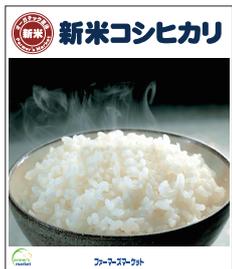
こまつ菜



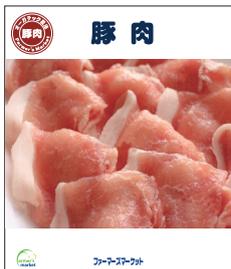
スーパーイエロー



スーパーレッド



新米コシヒカリ



豚肉



スーパーレッド
マヨネーズ

お試しセット内容

- おとなこまつ菜 200g
- サラダこまつ菜 200g
- コシヒカリ平成21年産米 3合
- 豚ロース薄切肉 200g
- 豚バラ薄切肉 200g
- スーパーレッド卵 3個
- スーパーイエロー卵 3個
- スーパーレッドマヨネーズ 250g

セットの内容は生産量により変更される場合がございます。

オーガニック農法とは？

「オーガニック」の考え方に「最新技術」を融合させた農法の意味♪

オーガニック農法で育てた動物・植物は、本来持つべき生命力を最大限に引き出します！



健康で病気や害虫に強いのが特徴♪

完全無農薬野菜

除草剤なども一切不使用！
&
お肉・卵も抗生物質不使用！



『美味しい！甘い！』
という嬉しい効果あり♪

食べる社会貢献とは？

荒廃した土地を農地として活かしました！



障害者の方々の就労の場を提供！



食べる事で感謝の心が循環します♪

『食べる社会貢献推進委員会』

- ・地球と私達の健康に良い食べ物の生産者、それらを使う飲食店、及び販売する販売店、そしてそれらを食する消費者などの個々の活動が社会貢献につながるように活動を行う。
- ・障害者が生産した生産物及び包装、梱包、発送など携わった食べ物などを適正な価格で販売し、障害者の労働に適正に還元することにより、障害者の自立を支援する活動を行う。



ファーマーズマーケット
行き

FAX でのご注文

FAX 03-3255-0798

お電話でのご注文

TEL 03-3255-0797

日付

年 月 日

● おかけ間違えにご注意ください ● 申込有効期限：平成 22 年 8 月末日まで

下記のとおり注文します。

法人または団体名称 ※お申込が個人以外の場合にご記入ください。

フリガナ

部署名 役職

お名前

フリガナ

ご住所

〒

ご注文内容

商品名	単価 (税込)	数量	金額
お試し「プラチナセット」(送料無料)	2,980円 <small>※送料込</small>		円
オーガテック栽培こまつ菜 (1パック)	298円 <small>※送料別</small>		円
オーガテック栽培こまつ菜 (50パック)	12,600円 <small>※送料込</small>		円

特典
特典その1：『食べる社旗貢献 POP』進呈
特典その2：『食べる社会貢献推進員会 HP』
の協力企業さまへ無料掲載！

◆詳細はお電話またはメールにてお気軽にご相談ください。

TEL 03-3255-0797 info@fmkt.jp

お電話番号 ※ハイフン (-) を入れずに市外局番からご記入ください。

FAX番号

Eメールアドレス

配達指定 (希望される場合のみご記入ください)

お届け希望日 月 日 ※お申込日より3日後以降で
ご記入ください。

お届け時間帯
ご希望 1. 午前中 2. 12時～14時
3. 14時～16時 4. 16時～18時
5. 18時～20時 6. 20時～22時

お支払い方法 (必ずご記入ください)

1. 銀行振込 (前払い) ご入金確認後の商品発送となります
 2. 代金引換 (手数料別途 315円) 商品お受取時に代金をお支払いください

※銀行振込時の振込み手数料、および代金引換時の代引手数料は、お客様のご負担となります。

【銀行振込時の振込先】

銀行名：千葉銀行 (チバギンコウ)
支店名：本店営業部 (ホンテンエイギョウブ)
口座番号：普通 3868012
口座名義：株式会社ファーマーズマーケット

お買い上げ商品合計金額 円

代引手数料 ※ 315円
※お支払い方法「代金引換」の場合のみ必要となります

楽天市場出店中!



購入お申し込みは便利な
楽天ショップでどうぞ!

ファーマーズマーケット楽天市場店
http://www.rakuten.co.jp/farmers-market/

お届け先指定

※上記ご住所とお届け先が違う場合は下記をご記入ください。

お届け先お名前

フリガナ

お届け先電話番号

ご指定住所

〒

【その他通信欄】

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26号(平成22年1月25日発行)

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/
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/**特集③** 新春対談 今年流行る治療院スタイルを占う/
新春メッセージ 長妻昭・厚生労働大臣/専門学校探訪「赤門鍼灸柔整
専門学校」/成功への道「ときめき整骨院グループ代表・目時真澄氏」
「福生整骨院グループ代表・清水滋氏」/連載 治療院開業マニュアル/
治療家のための法律入門/上田曾太郎の初歩の会計教室/売上げアップ
術超入門/コラム「区役所の現場から」/花谷博幸 勝ち組治療院のツボ
「手技療法家の輪」関西編 Vol.4 / 吉田正幸の集客革命/他



第14号(平成19年1月25日発行)

新春種面談—国家資格はもういらない?/
特集SPマークとその効用—SPマーク取得
者に聞く「取得経緯で悩むは解決」/専門学
校探訪/リハビリ難民を救うか?「リハビリ
ハートプラン」/成功への道/他



第13号(平成18年10月25日発行)

種面談—専門学校3年生だからみえる学
校と業界/「高齢者向け筋トレ」を中心とし
た介護予防のノウハウを学ぶ「介護予防運動
指導員」の将来性/知らなかったではつま
されない! 保険請求と個人情報の関係/他

**会員に限り●送料・手数料無料!! ●在庫切れ/バック
ナンバーのコピー・サービス(有償)●PDFファイルの
販売サービス有り!! → <http://www.e-shugi.jp/>**



第12号(平成18年7月25日発行)

無料レセプト発行用ソフトとポータルサイト
/開業資金節約、不用品のリサイクルで経営
改善/治療院における個人情報保護/院内デ
ザインの実際 vol.4 /成功への道/治療院開
業マニュアル/携帯メールで国家対策/他



第25号(平成21年10月25日発行)

保健・衛生行政業務報告に見る接骨院の現状
/障害者の雇用と、安全な食を治療院患者に
ファーマーズマーケットのチャレンジ/民主
党政権下における手技療法業界はどうか?
/成功への道/開業マニュアル/他



第19号(平成20年4月25日発行)

食育と手技療法/後期高齢者医療制度とその
裏側/究極の自由診療 技・極める/第16回
アマ指師、はり師、きゅう師、柔整師試験合格者
発表!! /学院紹介/成功への道/治療家のため
の法律入門/業界ニュース/他



第11号(平成18年4月25日発行)

特報!! 無料で手に入るレセプトソフト/自由
診療に役立つ学校—増患・増収につながる技
術の習得/院内デザインの実際 vol.3 / 国
家試験学校別合格発表/成功への道/ニュー
ス/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に見る院内感染
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—生命保険の活用…前編
/交通事故の保険請求—仕組みと実際/人材
派遣の活用を考える/続・院内デザインの実
際/新春メッセージ/成功への道/治療院開
業マニュアル/他



第23号(平成21年4月25日発行)

緊急電話アンケート・あなたの院では経済
不況の影響を受けていますか? /歯科医師が
考案した美顔術—メディカルリンパケア/
第17回国試合格発表/不況時代を乗り
切る! もう1つの資金調達法/学院紹介/他



第17号(平成19年10月25日発行)

請求団体を探る2—退会理由のNo.1 はいつ
たに? <ココがイヤで辞めました>/体
幹チューニング Part.2—「最高の戦況状態」
にもっていき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9号(平成17年10月25日発行)

成功への道/院内デザインの実践・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21号(平成20年10月25日発行)

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



第16号(平成19年7月25日発行)

ATのワザを日常の手技に取り入れる—ア
スレティックトレーナー三巨匠に聞く/請
求団体を探る/カリスマ養成講座—リーダ
ーの条件/専門学校探訪/自由診療に役立
つ機器導入/成功への道/他



第8号(平成17年7月25日発行)

<日本手技療法協会NPO認証記念号>不正
請求の実態 Part5—患者アンケート<保険者
からの照会が増加>/成功への道/増患請負
人のモチベーションを公開/院長直言/治療
院開業マニュアル/他



第20号(平成20年7月25日発行)

モンスターペイシエントの実態/話題のホリ
スティック医学とは? /勝てるチラシのつ
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15号(平成19年4月25日発行)

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



第5号(平成16年10月25日発行)

成功への道/種面談—行きたくない治療院、
行きたくない治療院/不正請求の実態 Part3
/治療院開業マニュアル/上田曾太郎の初歩
の会計教室/贈答はDHA・EPAを安全に摂
り取る/柔整専門学校入試情報一覧/他



会員に限り左記の在庫切
れナンバーの有償コピ
ーサービスを行っています。
各号の内容については↓
<http://www.e-shugi.jp/>

〒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(1冊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10名様に本誌でもお馴染み横山桂子先生の最新刊本をプレゼント!!
ぜひ応募下さい。

● むち打ち症 119 番 そのしつこい痛みも、必ず消える 消痛整体・横山式筋二点療法とは何か!?

続・痛みを消す最後の治療法!
あなたを苦しめている慢性腰痛、肩こり…
本当の原因は「隠れむち打ち症」ではありませんか?

■ 肩こり、ひざ・ひじの痛み……
それらの本当の原因が「隠れむち打ち症にある」と言ったら、あなたは どうされますか?
ご存知「横山式筋二点療法ゼミナール」の横山桂子先生が消痛療法の秘技を明かす。



書名 むち打ち症 119番

そのしつこい痛みも、必ず消える
消痛整体・横山式筋二点療法とは何か!?

著者 横山桂子

発行 現代書林

定価 本体 一、三六五円(税込)

編集後記

▼2月に国立国会図書館から「貴殿発行のひーりんぐマガジンを是非とも納入下さいますよう…文化的資産として可能な限り永く保存されます」との封書が届いた。早速バックナンバーも含め全巻を納本した。このことを知人らに喜び勇んで話をしたところ「国立国会図書館法で義務づけられているので喜ぶ話ではない」と「それはすごい。法で義務づけられていても全ての出版物が入っているわけではない」と意見が真二つに分かれてしまった。喜んで良いのやら迷っていたら、役人である愚弟が、「国会議員、役所、各種機関などが出版物や出版社を調べる時は、国会図書館に納本されているのがひとつの基準になる。ある意味で国が出版社と雑誌を認めたことになる」と話した。以来、素直に喜ぶことにした。なお、国立国会図書館のホームページの検索ページに掲載され、東京本館と京都の関西館での閲覧できるのは半年後だそう。(き)

▼前号の編集後記で坂本龍馬について書いたところ読者からお葉書をいただいた。曰く「龍馬」は「竜馬」の旧字体であるから表記としてはどちらでも正しいと…。私のふざけた問いに真面目に答えて下さっており、赤面恐縮の限りである。ではなぜ、司馬遼太郎が「龍馬」ではなく「竜馬」としたのか…。司馬の作品は緻密な取材によって歴史を忠実に小説化している様なイメージがあるが、実のところかなりフィクションで彩られているらしく、司馬自身が「これは史実では無く物語なのだ」という意味を込め、あえて「竜馬」としたとも言われているそう。さて、NHKの「龍馬伝」も第二部に突入したが、今度はドラマの岩崎弥太郎が汚すぎる点について三菱の方の感想をお寄せいただきたい(調子乗りすぎ)。(増)

▼第5回となる当協会の総会が、3月最終週の月曜に開かれました。「営業中」のお時間でもあり、参加される会員の方々は少なめでしたが、委任のおハガキを投函下さり、また、確認のお電話では、お忙しいところ快く対応いただき感謝申し上げます。自宅電話を登録いただいている会員様には、ご家族様に突然「日本手技療法協会ですが総会の件で…議長に一任を…」など、お騒がせいたしました。普段メールでのみ連絡させていただいているネット会員の先生方のお声を電話で初めて聞くことができ、少し新鮮な気分(?)にもなりました。ご協力本当にありがとうございました。来年もよろしくお願います。でもなるべくおハガキをご投函ください!(青)

▼最近「鳩の一声」が話題になっていいる。鳩山総理の一声で、郵政改革案をめぐる内閣の対立が収束したり、厚労省に統合医療プロジェクトチームを発足させたのも、鳩山首相が今国会の所信表明演説で「統合医療の積極的な推進の検討」を明言した、いわば鳩の一声だった。統合医療に関心を持ち始めたのは、かかりつけの歯科医師が統合医療を取り入れていて、歯の痛みを足つばマッサージで抑えた実体験からだそう。山積する課題も次々と鳩の一声によって決着がつくとよいのだが…。(き)

ひーりんぐ
すべての手技療法家を広げよう! 最新型専門情報誌
マガジン
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。

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

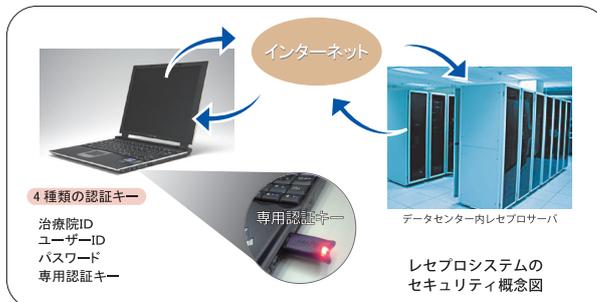
好評サービス
受付中!!

業界初
インターネット
完全対応
ASP版

進化形レセコンが
ASP サービスとしてデビュー。

保険証情報や施術情報などは治療院の経営になくし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、インターネットを経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。

+ きれい

+ 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
ご覧になれます。



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。

接骨院開業セミナー開催!!

秋の開業に向けて今からの準備が成功の鍵!!
事業計画、資金調達、手続届出方法~必要なノウハウを時間の限りお伝えします!!

●開催予定日

【5/23(日) 13時~】

【6/10(木) 13時~】 【6/26(土) 13時~】

【7/14(水) 13時~】 【7/25(日) 13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(F C店含む)を構える株式会社大黒屋が当会の

運営を行っております。当会の運営は、全て自己資金で行っておりますので安全です!! ▼【会のレセプト事前調査】保険者返戻率

1.4%を誇る、しっかりとしたレセプトチェック体制で安全です!



安全保障柔道整復師会

安全保障鍼灸マッサージ師会 (株)大黒屋グループ

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

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

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。1万人を超える施術家の方々から、クレーム対応や賠償問題といった施術トラブルへの対策としてご加入頂いております。

■会員種別、会費等のご案内

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

JHAが提供する主な福利厚生

- 施術トラブル/クレーム対応無料電話相談・JHA NEWSの発行・会員保障制度など
- ※本会は会員保障制度の確実な履行のために、会員全員を包括被保険者とした賠償責任保険包括契約を損害保険会社と締結しております。

会員保障制度概要

お支払いできる主な内容

1. 会員本人の手技に起因する利用者のケガ等が対象です。
 2. 対人保障限度額は1億円（正会員A、正会員B）です。
 3. 1事故あたりの免責額は国家資格者1万円、民間手技施術家3万円です。
 4. 法律上負担した損害賠償金が保障の対象となります。
 5. 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 (4+5)-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。

■所得補償保険（JHA会員専用：2010年6月1日発売開始予定）

病気やケガによって働けなくなったとき、所得が保険金にて補償されます。また、ご希望の方にはケガによる死亡・後遺障害が発生した場合の補償を特約として追加することができます。

■エステ保険（非会員もご契約頂けます）

- エステティシャン保険（個人向：保険料18,000円/人・年）
【補償内容】提供する美容サービス業務によってお客様にケガをさせてしまった場合等
※フォトエステ・セルライト・脱毛・ボディ美容サービス・フェイシャル美容サービス等（医療行為を除く）
- エステサロン保険（保険料24,000円/店舗・年）
【補償内容】店舗内での事故、預かり品の破損・紛失、販売した製品の使用に関するトラブル等

JHA保険
JHAが運営する保険
JHAサービス
ののご案内
代理店です。

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。