

ひーりんぐ

2010 Summer
No.28 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

28

平成 22 年 7 月 25 日 発行
季刊 Summer
第 8 巻 第 3 号 通巻 第 28 号

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

平成 22 年療養費改定とその背景

治療家にとっておきたいもう 1 つの資格—健康管理士

柔道整復の請求団体の選び方

柔道整復療養費改定による影響—本誌が電話アンケート

関東で 8 割、関西で 7 割弱が「影響ない」



短時間で効果絶大の「ペップトーク」

手技療法家のためのコミュニケーション術

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、開帳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
 高品質ペーパー(材質:レーヨン20%、パルプ80%)

サンプル進呈中
サポートペーパー 500枚入 (税込)
4,200円
 2,500枚入 **17,500円**
 H型切り目・高級仕様(材質:不織布)

オリジナルフェイスペーパー(使い捨て) 国産品

目玉品 第2弾 8月25日~9月25日 お申し込み分まで

オリコベッド・オスロ **折りたたみベッド**
 さりげない優しさを表現するかどまる加工付きの折りたたみベッド。
 メーカー希望価格(無孔/有孔)¥105,000 (税込)
52,500円 (税込)
 幅 40~70cm 長さ 180~190cm 高さ 35~60cm カラー 下記レザ-18色
 価格は お問い合わせ下さい。

DXベッド-R **施術台**
 圧迫感のない心地よさを生み出すかどまる加工を施したマッサージベッド。
 メーカー希望価格(無孔/有孔)¥73,500 ¥81,375 (税込)
36,700円 (税込) **40,600円** (税込)
 幅 50~70cm 長さ 170~190cm 高さ 40~70cm カラー 下記レザ-18色
 価格は お問い合わせ下さい。

目玉品 第1弾 8月25日 お申し込み分まで

ミロ **施術台**
 スチール柵付き(幅29x奥行28x高さ13cm)のマッサージベッド。
 メーカー希望価格(無孔)¥105,000
 メーカー希望価格(有孔)¥112,875 (税込)
52,500円 (税込) **56,400円** (税込)
 幅 60~70cm 長さ 170~190cm 高さ 40~70cm カラー 下記レザ-18色
 価格は お問い合わせ下さい。

マッシュピロー(M/S) **マッサージ用マクラ**
 低反発ウレタンを使用した人気のマクラ。院内販売にもお勧めです。
 メーカー希望価格 ¥10,500
5,770円 (税込)
 幅 50cm 高さ 7.5/10cm(M) 奥行 30cm 高さ 5.5/8cm(S)
 価格は お問い合わせ下さい。

目玉品 第3弾 9月25日~10月25日 お申し込み分まで

クイックチェア **マッサージチェア**
 軽量(約14kg)コンパクトだから狭い設置スペースを有効活用。
 メーカー希望価格 ¥57,750 (税込)
31,500円 (税込)
 幅 51cm 奥行 85cm 高さ 116(座高41/46)cm カラー 下記レザ-18色
 価格は お問い合わせ下さい。

H型ソックスベッド **施術台**
 優雅な演出効果をもたらすソックスモデル。
 メーカー希望価格(無孔)¥84,000
 メーカー希望価格(有孔)¥91,875 (税込)
42,000円 (税込) **45,900円** (税込)
 幅 50~70cm 長さ 170~190cm 高さ 40~70cm カラー 下記レザ-18色
 価格は お問い合わせ下さい。

電動ライトベッド **電動昇降ベッド**
 安心・安全性を配慮した三角縫製シート。廉価版電動昇降マッサージベッド。
 メーカー希望価格(無孔/有孔)¥189,000 (税込)
90,000円 (税込)
 幅 60~70cm 長さ 180cm 高さ 43~53cm カラー 下記レザ-18色

ジェルセット **マッサージ用マクラ**
 体重を優しく支えるジェル素材が特徴の胸当て&フェイスマットセット。
 ジェルフェイス ジェルバスト
 幅 30cm 幅 43cm 奥行 30cm 奥行 52cm 高さ 5.5cm 高さ 3/10cm
 メーカー希望価格 ¥39,900 (税込)
19,950円 (税込)
 カラー 原色定色ブルー・グリーン

SPバランスエコ **施術台**
 弊社オリジナルマッサージベッド。抜群の安定性で、高品質・低価格!
 メーカー希望価格(無孔)¥63,000
 メーカー希望価格(有孔)¥70,875 (税込)
31,500円 (税込) **35,400円** (税込)
 幅 60~70cm 長さ 180cm 高さ 50~60cm カラー 下記レザ-18色

ロングボディマット **マッサージ用マクラ**
 うつぶせ施術にかかせない大人気の一体型ボディマット。
 幅 30cm 奥行 30cm 高さ 5.5cm カラー 下記レザ-18色
 メーカー希望価格 ¥12,075 (税込)
6,640円 (税込)

オリオン **カイロ向け施術台**
 脱着式フェイスマット付き。長さ40cmの前開き有孔シートのカイロベッド。
 メーカー希望価格 ¥132,300 (税込)
63,500円 (税込)
 幅 50~70cm 長さ 170~190cm 高さ 40~60cm カラー 下記レザ-18色

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

NEW アイテム **高品質!** **タオルシリーズに使える!** **特大サイズ・上掛け毛布として大人気**

1枚 **1,200円** (税込)
 5枚セット(1枚当たり900円) **4,500円** (税込)
 10枚セット(1枚当たり750円) **7,500円** (税込)

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

1枚 **1,700円** (税込)
 3枚セット(1枚当たり1,500円) **4,500円** (税込)
 5枚セット(1枚当たり1,400円) **7,000円** (税込)

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

1枚 **3,900円** (税込)

業務用ビッグタオル(全3色) サイズ 85x145cm
 高品質のビッグタオル。上掛け or タオルシャツとして使い勝手に優れたアイテム

高吸水フェイスタオル(全4色) サイズ 34x83cm
 大手百貨店取扱品。高級(340知)仕様。ワンランク上の施術に最適。

大判ショートタオル(全2色) サイズ 100x160cm
 大判タオルのショート丈タオル。タオルケットとしても最適です。

大判ロングタオル(旧大判タオル)(全3色) サイズ 100x180cm
 特大の高級(2,000知)仕様。タオルシリーズとしても最適。

綿毛布(全3色) サイズ 140x210cm
 高品質な業務用綿毛布。洗濯機にて丸洗OK。

オリジナルレザ-18色からお選びいただけます。 ■ピニールレザ-13色(耐薬品・抗菌・防汚・難燃) ■ソフトレザ-5色(抗菌・防汚・難燃)

白 クリーム アイボリー 黒 茶 ライトグリーン ライトブルー ピンク イエロー グレー オレンジ 抹茶 スカイブルー ソフト黒 ソフトブルー ソフトグリーン ソフトピンク ソフト茶

※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。

高度管理医療機器等販売業 株式会社 高田ベッド製作所 正規販売店
有限会社 サポート 信頼される事が喜びです。
 〒810-0022 福岡県福岡市中央区薬院1丁目15-23
0120-94-4422 FAX 0120-94-4423

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

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

特集 1	平成 22 年療養費改定とその背景	4
特集 2	手技療法家のためのコミュニケーション術	8
特集 3	治療家にとっておきたいもう 1 つの資格—健康管理士	12
特集 4	専門学校探訪 沖縄統合医療学院	22
特集 5	民主党のすすめる統合医療の今後	38

NEWS

1	柔道整復療養費改定による影響—電話アンケート	7
2	柔道整復の請求団体の選び方	29
3	TTCセミナーレポート 第21回は沖縄で開催	43
4	癒しフェア 2010 in 東京	55
5	日本手技療法協会が賛助会員募集中	55

成功への道

有限会社ひかり C F O	増田浩美氏	44
新越谷整骨院院長	丸山正城氏	46
スポーツ外傷処置に効果 パックサポート		48

治療院開業マニュアル	16
治療家のための法律入門	20
上田曾太郎の初歩の会計教室	26
続・療養費の請求と支給	30
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.6	41
吉田正幸の集客革命	42
訪問マッサージの現状	50
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) / PCC(6) / カイロベーシック(9) / メディカル NLP コミュニケーション研究所(10) / メディカル療法師認定協会(11) / 日本回復整体総合学院(13) / 全日本オステオパシー学院(15) / ボディバランスアカデミー(17) / ETC 治療家戦略研究会(18) / 横山式筋点療法ゼミナール(19) / 日本健保連協会(25) / メディックス計算センター(34~36) / 佐藤会計事務所(39) / 日本オステオパシーメディスン協会(40) / 折広(40) / フィットバランス療術学院(42) / パーフェクトクラニオロジー協会(45) / 南エクセル(52) / 坂本会計(52) / 患者満足推進協会(55) / 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—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

平成22年 療養費改定と その背景

柔整師の療養費改定

柔整師の改定内容で目を引いたのは実施時期が3段階になっていることだ。段階を踏んだ実施に関して、ある請求団体職員は「私を知っている限りでは段階的

厚生労働省は5月24日付で、療養費の改定について保険局医療課長名などにより関係各方面に通知した。今回の療養費の改定は、巷間噂されていた大幅な療養費の削減ではなく、制度の変更に重点が置かれるものとなった。とくに、柔道整復師(以下柔整師)の制度に主眼が置かれている。6月、9月、23年1月と段階的な施行も特徴だ。通知内容は添付文書を含め実に67ページにもおよび、その他に『柔道整復の施術者の方へ(重要なお知らせ)』、『社団法人の会員以外の方へ』、

という文章も9ページにわたった。はり師、きゅう師およびあん摩・マッサージ・指圧師の通知の合計が14ページだということからも柔整師に対する改定内容が多いことがうかがえる。

な改定は今までになかったと思う。またホームページに改定の概要が事前に掲載され、1週間後に改定の本文が発表されたことも記憶にない。政権交代したためかどうか判らないが、発表方法も内容に関しても変化を感じた」と言う。

3段階を実施時期ごとに要約してみよう。

6月1日以降実施分

- ・ 打撲および捻挫の後療料「470円」を「500円」に改める
- ・ 施術部位が3部位以上の場合、後療料、温罨療法料、冷罨療法料および電療料について3部位目は所定料金の「1000分の80」を「1000分の70」に相当する額により算定するように改める。なお、4部位目以降に係る費用については、3部位目までの料金に含まれるとするため4部位以降は支給しない

9月1日以降実施分

- ・ 柔道整復施術療養費支給申請書への記載
- ① 3部位以上の請求に係る負傷の具体的な負傷の原因を申請書の「負傷の原因」欄に記載する
- ② 脱臼または骨折の医師の同意に関する記載は施術録に記載する際と同様に、申請書の「摘要」欄にも同意した医師の氏名と同意日を記載する
- ・ 領収書及び明細書の交付
- ① 柔整師の施術に係る療養費の一部負担金等の費用の支払を受けるときは、領収証を無償で交付しなければならない。今回、交付が義務付けられる領収証は、保険分合計および一部負担金ならびに保険外の金額の内訳が分かるものとし、別紙様式1(図1)を標準とする
- ② 患者から柔整師の施術に要する費用に係る明細書の発行を求められた場合には、明細書を交付する。この明細書については、一部負担金等の費用の算定の基礎となった項目ごとに明細が記載されているものとし、具体的には、療養費の算定項目が分かるものであること。明細書の様式は別紙様式2(図2)

を標準とするが、療養費の支給申請書の様式を利用し、明細書として発行年月日等を付した上で発行した場合にも明細書が発行されたものとする。なお、明細書発行の際の費用は、仮に徴収する場合でも、実費相当とするなど、社会的に妥当適切な範囲とすることが適当であり、実質的に明細書の入手の妨げとなるような高額の料金を設定してはならない

- ・ 柔道整復療養費の受領委任の取扱いに係る改正
- ① 施術所の開設者については、受領委任を取扱う施術管理者および勤務する柔整師が行った保険施術及び療養費の申請について、これらの者を適切に監督するとともに、これらの事項について、これらの者と同等の責任を負うものとする
- ② 受領委任の登録または承諾するための開設者の要件等を新たに10項目追加した

図1

(別紙様式1)

領 収 証

様

保険分合計	円
① 一部負担金	円
② 保険外	円
合計金額(①+②)	円

平成 年 月 日

上記合計金額を領収いたしました。

住所
施術所名
 氏名
電話

(別紙様式2)

明 細 書

様

保	〈初検料・再検料等〉		
	初 検 料	円	
	初検時相談支援料	円	
	再 検 料	円	
険	〈施術情報提供料〉	円	
	〈往療料〉	円	
	〈施術料等〉	円	
分	整備・固定・施療料	円	
	後 療 料	円	
	温 巻 法 料	円	
	冷 巻 法 料	円	
	電 療 料	円	
	〈その他〉	円	
	計	円	
	① 一部負担金	円	
	② 保 険 外	円	
	合計金額(①+②)	円	

(負擔カ所)カ所

平成 年 月 日
 上記合計金額を領収いたしました。
 住 所
 氏 名

例えば施術管理者または勤務柔整師が、受領委任の取扱いの中止を受けた場合、その施術所の開設者も施術管理者と同様に原則として5年を経過しないと新たに当該取扱いを認めない。受領委任の取扱いの中止を受けた施術管理者に代えて施術所の開設者から施術管理者に選任された者も同様とする。不正または不当な請求に係る返還金を納付しないときも取扱いを認めない…など

③登録または承諾施術所の住所が変更となった場合には、改めて「確約」および「受領委任の届け出(申し出)」の手続きを行う

④開設者にも施術録の5年間保管義務を課す

⑤審査委員会は、必要に応じて、施術所の開設者および勤務柔整師にも報告等を徹することができ

⑥開設者等にも指導監査が行えること

整師は、平成22年8月20日までに届け出または申し出を、施術所の所在地の厚生(支)局長および都道府県知事に行う必要がある

また、平成22年8月20日までに届出事項の変更または申出事項の変更の届けを、施術所の所在地の厚生(支)局長および都道府県知事に行う必要がある

・ 施術日を申請書に記載すること
 ・ この際の施術日を記載する申請書の様式はおつて通知する

以上が柔整師療養費の主な改定内容で、療養費制度の改正に手付け始めた感がある。なお、受領委任の取扱いの届け出または申し出、届出事項の変更または申出事項の変更の届出様式、送付

を明記

⑦ 施術所廃止後であっても、廃止後5年間は、開設者、施術管理者および勤務柔整師に対して、帳簿及び書類を検査し、説明を求め、または報告する場合にこれに依る

⑧ この改正した受領委任の取扱いを9月1日以降も継続しようとする柔整師は、平成22年8月20日までに届け出または申し出を、施術所の所在地の厚生(支)局長および都道府県知事に行う必要がある

降も継続しようとする柔整師は、平成22年8月20日までに届け出または申し出を、施術所の所在地の厚生(支)局長および都道府県知事に行う必要がある

要がある。改正後から受領委任の取扱いを継続しない柔整師は、平成22年8月20日までに届出事項の変更または申出事項の変更の届けを、施術所の所在地の厚生(支)局長および都道府県知事に行う必要がある

先および紹介先は、厚生省ホームページからダウンロードが可能だ。(http://www.mhlw.go.jp/bunya/iryuhoken/iryuhoken13/01.html)

受領委任の取扱いを9月1日以降も継続する柔整師は、届出期限が平成22年8月20日となっている。提出を忘れてから9月以降の受領委任の取扱いができなくなるので、充分注意して早い届出を心がけた方がよい。

一方、はり師、きゅう師は従来、初回のみの料金として初検料分と施術料の合算だったものが、初検料と施術料と明確に分離されたり、電療料などの用語が新設されたが、従来通りに費用だけの変更となり制度そのものの大きな変更は行われていない。あん摩・マッサージ・指圧師は、施術料の変更だけにとどまった。

はり師、きゅう師

はり師、きゅう師の療養費の主な改定内容は次のとおり(6月1日実施)。

- ・ 新設された初検料は、1術(はりまたはきゅうのいずれか一方)の場合は「1405円」、2術(はり、きゅう併用)の場合は「1455円」を施術料に合算する。
- ・ なお、初検料支給の定義は次の通り。
 - ①初検料は、初回の場合のみ支給できる。
 - ②患者の疾病が治癒後、同一月内に新たな同意に基づき新たな疾患に対して施術を行った場合の初検料は支給できない。

あん摩・マッサージ・指圧師の療養費の主な改定内容は次のとおり(6月1日実施)。

- ・ マッサージを行った場合 1局所につき「250円」を「255円」に改める
- ・ 変形徒手矯正術を行った場合 1局所につき「525円」を「530円」に改める

背景と将来

昨年11月の行政刷新会議の第1弾事業仕分けで、「柔整師の療養費に対する国庫負担」が審議の対象となった。これまで

特集① 平成22年療養費改定とその裏側

「療養費」というと、柔整、鍼・灸、あん摩マッサージ指圧師が様に指されていたが、あえて「柔整師」ということだった。

主な意見として、「柔整師の療養費は国民医療費の伸び率を上回る率で増加しており、適正化の必要がある。一部地域の柔整師に多部位請求が多く見られ、それが容認されているために統一する必要がある。柔整師の療養費の保険給付は、2部位80%、3部位50%くらいでよい。3部位請求に4部位同様、負傷理由を報告させ、給付率を33%に引き下げるべき。治療については不正請求の疑念はぬぐえない。柔整師の養成数を管理できる法制度にする必要がある。同時に養成定員を減らすべき」などだった。

これがさまざまな憶測を呼び、「国庫負担金廃止」「部位数制限」や「全部位の負傷原因記載」などから、「6月の療養費改定に大幅に反映されるのでは」「受領委任が廃止されるかも知れない」といったところにまで及んだ。

今回の改定では、部位数の制限と通減率に変更があったものの、打撲および捻挫の後療料が30円アップしたことで、多部位請求が多い治療院は別にして大半の接骨院が売上げに大きな影響を受けない結果となったと思われる。

療養費の改定は、2年に一度の医療費（診療報酬）の改定とほぼ同時に行われる。社会的・国民的影響等を考えると

厚労省が診療報酬改定に力を注ぐのは当然で、国民医療費の1%程度の療養費は、従来からやや軽んじられる傾向にあったと思うのはおかしいだろうか。

前回の療養費改定後、今回改定までの間に政権交代があった。民主党マニフェストには「官僚へ丸投げの政治から政権党が責任を持つ政治家主導の政治へ」とうたっていたが、その変化が感じられる。例を挙げると、自民党政権下の平成19

年10月の国会会期中に、ある民主党議員が福田総理（当時）に「療養費の支払金額の総額実績を示されたい」という質問主意書を提出した。これに対する回答は「厚労省としては、柔道整復師の施術に係る療養費について、支払実績等の抽出調査を実施しているが、お尋ねの点については、新たにこれを調査することは膨大な作業を要することから、把握していない」というものだった。現政権下での事業仕分けにおいては「療養費は約3400億円」と具体的な金額を出している。

また、今年4月6日に行われた「民主党統合医療を普及・促進する議員の会」の柔道整復師小委員会では、柔整の業界団体の一部と国会議員そして厚労省の官僚が出席した。出席団体の選出方法はともかく、こういう形で意見交換がなされたことは画期的だ。

その委員会で、拙速感はあるが、出席した業界団体が提出した「柔道整復師業界団体の不正請求に関する自主規制の提

案」の2番目の項目「明細表示の領収書等の発行の義務化および算定基準について」の中での明細表示の領収書等の発行の義務化がうたわれていたが、今回の改定では、「明細書と領収書」として採用された可能性がある。もしそうだとすれば、柔道整復師業界から現況の問題点などの意見や積極的意見を聴取しながら改定が行われるといった道筋が少なからずつけられたような気がする。

それを広げるためにも、柔道整復師業界の個々の思惑を捨て大同団結し、意見集約する必要があるだろう。

小委員会の関係者は「あるメンバーが療養費改定の少し前、厚労省に顔を出し、今回の改定内容はどうなっているかと訪ねたところ、『現状維持です』と変化を求めない役人の模範的な答えが返ってきたらしい。その人は、自分のアイデアを話したうえで再度つくらせ、今回の改定になったと聞いています」と語ってくれた。

今回の改定で柔整療養費に力点が置かれた理由は、不正請求をめぐる一連のマスコミ報道によって世間から注目を集めたということも一因だろう。

他方の、はり師、きゅう師およびあん摩・マッサージ・指圧師も受領委任、同意書、往療料と施術料のアンバランスな料金設定、施術料は最低賃金にも満たないなど、さまざまな問題をかかえている。こちらの方も一刻も早い小委員会の開催が望まれる。

治療院経営に悩んだらPCC

～NO.1には理由がある～



成功する治療院経営 1,000円



ロコミ本 4,200円



セット販売 4,500円

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ク36個を厳選。DVDにして緊急リリース!ぜひ奥様と一緒に見て下さい!!



PCC URL <http://www.e-pcc.jp> プロフェッショナル・コーディネーターズ・クラブ

【お申込は今すぐ!】氏名・院名・電話・FAX・住所を記載の上、FAXで申込受付。毎週水曜日代引きにて発送しています。代引送料一律500円

FAX 049-255-8168

柔道整復療養費改定による影響

昨年11月に行われた行政刷新会議・事業仕分けで、厚生労働省担当職員が「柔道整復師の療養費の伸びは一般療養費の伸びを上回っているが、とくに多部位の請求が目立ち、県によっては（多部位請求が）7割を占めているところもあるが、2割くらいしかない所もあり、地域差があまりにも大きすぎる」と評価委員の質問に答えていたことは記憶に新しい。

ビューを行った。関西圏に限定したものは、2年前の朝日新聞で3部位以上の多部位請求が大阪府、奈良県、徳島県の順で、西日本に集中していると報道されていたからだ。

設問は平成22年の柔道整復療養費の改定で、①売上げは影響を受けたか②影響を受けたとするとどの程度だったか、の2点に絞った。

関東で8割、関西で7割弱が「影響ない」

結果は次のようになった。

各院の回答は「数字的には7月初旬にならないと正確には出てこない」という前提付きだったが、関東圏は「影響なし」が関西圏よりも13ポイント多い結果となった。しかし、双方ともに「影響なし」が過半数を占めた。

関東圏では、今回の改定で売上げが伸びたと回答する院が多かった。「3部位までは後療料が30円アップしたので売上げが若干伸びた」「3部位以上は請求していないので影響はない。むしろ売上げが上がっている」という院を筆頭に、「時期や土地柄のせいかわ若干下降気味だが改定の影響はないと思う」「当院では影響はなく、知り合いの先生から影響があったとも聞かない」が多数だ

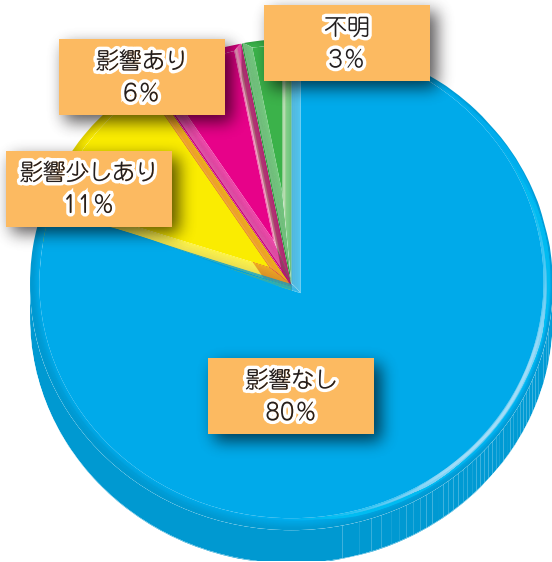
「1〜2割くらいは落ちている」というのが平均的だったが、「影響は大きい。グループ全体で月額300万円以上は下がる見込み」と売上減が突出している院もあった。他に「療養費改定とは関係なく、経営は厳しい」「それほど直接影響は受けていないと思うが、9月以降の領収書や明細の発行方法や処理の方もつと不安」という実態も浮き彫りにしている。

一方で、影響ありと答えた院では「1〜2割くらいは落ちている」というのが平均的だったが、「影響は大きい。グループ全体で月額300万円以上は下がる見込み」と売上減が突出している院もあった。他に「療養費改定とは関係なく、経営は厳しい」「それほど直接影響は受けていないと思うが、9月以降の領収書や明細の発行方法や処理の方もつと不安」という実態も浮き彫りにしている。

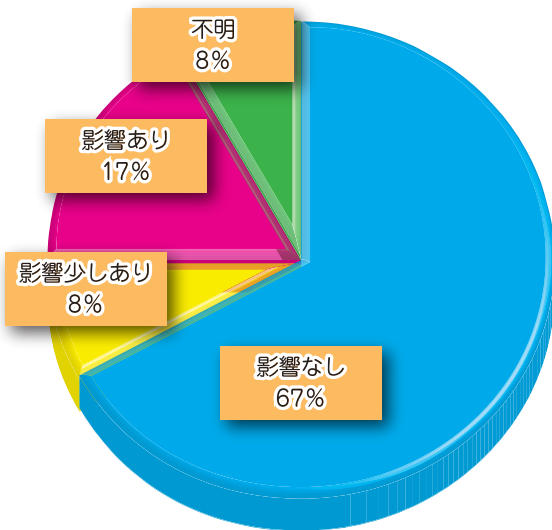
これを受けてか平成22年の療養費の改定では、3部位目の通減率が80%から70%に変更され、4部位目からは支給しないとされた。

編集部では、関東圏の接骨院50院と関西圏の接骨院50院とに改定による影響について、改定から1カ月が経過した6月30日に緊急電話インタ

関東圏



関西圏



果絶大の「ペップトーク」

アスレティックトレーナー 岩崎由純氏

人間のコミュニケーションにおいて言葉は必須だ。治療院など、組織として目標を達成しようとしたとき、院内のすべてのスタッフがその意味を理解していないと、チームワークを保ち続けることは難しく、結果的に勝利（目標達成）は得られない。技術的な指導とは別に、チームをまとめて勝利に導くための会話法の1つの「ペップトーク」(Pep Talk)が最近注目されている。

もともと、試合に臨むスポーツ選手を励ますために監督や指導者が使った「短い激励のメッセージ」だったが、現在では「語学」と「心理学」の分析も進んでいる。アメリカでは、アフアメーション(Affirmation)＝自分に対して意識的に前向きな言葉を言い続けることによって、意識や心のあり方を変えて、自分の望む方向に進んで行くという方法)などとともにセールスマンの営業研修やIT技術者のモチベーションアップ研修にも取り入れられている。

患者さんやスタッフと良好なコミュニケーションを図ることは、経営向上のための大きなカギになるわけだが、日本国内で理論体系を確立したアスレティックトレーナーの岩崎由純氏にそのポイントをうかがった。同氏は、アメリカ留学を生かして日本で初めて「プロ契約アスレティックトレーナー」として、NECの女子バレーボールチーム「レッドロケッツ」で23年間にわたって活躍した。以後、

さまざまな分野で活躍している。

経営にも十分に活用できる

前述したようにペップトークとは、試合前のスポーツ選手に対して監督やコーチが行う、短くて(2〜3分)分かりやすく魂をゆさぶるようなショートスピーチがもともとの定義となっている。「ビジネスにおいてコーチングの技術

が広がったように、アメリカで普及しているペップトークがなぜ日本で広がらないのか疑問だ。本気になつて戦わなければならぬ場面では肯定的な言葉を選び、選手を励まして最大限の能力を引き出すことが重要」と岩崎氏は語る。指導者にとつてペップトークは不可欠の条件なのだと言いつつ指摘する。

ペップトーク(アフアメーション)によつて、①選手の気持ちを鼓舞し、確実に実力を出し切る②チーム全体の士気を上げ、気力、集中力を持続させ勝利へ導く——という効果が得られる。

チームリーダーから指導者へステップアップする、キャリアアップの最短コースを歩むためには、絶対必要だ。

岩崎氏はペップトーク&アフアメーションが企業経営や組織運営にも十分に活用できると言う。

「必ず売れる」という確信をもった社員と「本当に売れるのかなあ?」と疑心暗鬼な社員とでは、明らかにマーケティングの

ングの結果(レベル)が違ってくるからだ。

また、ペップトーク&アフアメーションがスポーツ選手を対象に開発されたものであり、当然ながら「即効性」があるということも企業から評価されている点だ。

ATはドリームサポーター

岩崎氏は日本の体育会系の縦社会の序列を自ら経験し、昭和57(1982)年に米国シラキューズ大学に留学した。ところがアメリカでは実力によるさらに厳しい序列があることを知った。「社会的に地位が高く、大きな尊敬を受けながら選手をまとめる立場の監督やコーチが試合前に選ぶ言葉には、非常に重みがあります」とし、それがペップトークなのだということを知ったのは渡米して1年くらい経つてからのことだった。同大の大学院に通いながら、アスレティックトレーナー(AT)の認定資格を取得するための教科、実習を学び、昭和60(1985)年にNATAの資格を取得した。

「現在行っているセミナーでは『ドリームサポーター』、すなわち誰かの夢を実現するサポーターになるためには正しい言葉遣いを身につけることが必要であることをまず教えています」と岩崎氏は話す。

帰国後昭和61(1986)年から24年

短時間で効



間、NECでアスレティックトレーナーを務め、昨年チームを離れた。これまで夢中でチームのことばかりを考えていた岩崎氏が、退職後改めてトレーナー界を見てみると、資格を持ちながらトレーニングも満足に巻けないトレーナーがいたり、ペップトークができない監督やコーチがいること、アフターケアができない選手やその両親がい

「コミュニケーションは双方の聞く力と話す力が必要」岩崎氏は言う。たとえば治療院の中で、スタッフは院長が何を望んでいるかを聞きとり患者さんに行動を起こす。人と接する職業であれば必ずコミュニケーション力が必要となる。

NFLやNBAのように、監督・コーチよりも年俸・人気・実力のあるスター選手たちをまとめて、チームを勝利に導くためには、日本のように「上から目線」で指示・指導するのではなく、選手ひと

コミュニケーション力はリーダーの条件

経済的な支援や、適切なインタビュを行うというようなメディア対応、さらには引退後の生活設計などの支援活動を進めるとともに、岩崎氏はその中で指導者を対象にしたペップトークの指導を主にしている。



ることなどを知り、驚いた。「このままではいけない」という思いでペップトークの普及に動き始めた。

岩崎氏が理事を務めるNPO法人ワールド・アスリート・クラブ・アカデミー(WACCアカデミー)は、選手の支援を目的に昨年設立された。確定申告の指導のような経済的な支援や、適切なインタビューを行うというようなメディア対応、さらには引退後の生活設計などの支援活動を進めるとともに、岩崎氏はその中で指導者を対象にしたペップトークの指導を主にしている。

完全無料!! 先着300名様限り

期間限定で治療院集客必携DVDを無料でお手元にお届けします。

実は…無料でお渡りする様な内容ではありません。2時間弱のDVDです。

実は…無料でお渡りする様な内容ではありません。しっかり内容が詰まった、本来は2万円前後で販売できる治療院経営セミナーDVDです。しかし、この不況下で、たくさんの真面目で勤勉な先生が廃業していることを受け、緊急で「無料」とさせて頂きました。ただ、この無料にも限界がございます。よって、8月31日までの期間までとし、限定300本とさせていただきます。9月1日から正規の料金で販売となりますので、無料の今のうちにお申し込み下さい。※配送料なども全て完全無料です。ただ、治療院経営にご興味のない先生はお申し込みをお控え頂ければ幸いです。

- ・新たなテクニックをセミナーで習得して次にすることは?
- ・患者さんがあなたの施術院にくる3つの理由とは?
- ・先生が明確にしなければいけないことは?
- ・ペルカイロプラクティックの「利便性、親和性、品質性」について
- ・有効な紹介制度を確立する。
- ・3つのコースと今までにない会員制度
- ・まずはあなたの施術院がとるべき5つの行動とは?

無料DVDのお申し込みはこちら ⇒ FAX:072-463-1441 [24時間受付中]

お名前(必須)		フリガナ(必須)	
ご住所(必須)	〒		
MAIL(必須)	@		TEL(必須)

治療院経営サポートドットコム(株) カイロバシックス 〒598-0054 大阪府泉佐野市栄町8-1 メソンドフルール2階B

—鈴木直之プロフィール—

1965年 長野県生まれ。祖父は鍼灸自然療法家で、父はカイロプラクターという3代に渡る手技療法一帯。

1989年 明治大学経営学部卒業

1997年 村上整体学校卒業。卒業を待たずにペルカイロプラクティックを開業。

1998年 開業一年目で月商100万円達成!!

2006年 腰痛施術をしながら無料腰痛撲滅運動を開始。3ヶ月間毎週一回、3時間で毎日50人以上を施術。腰痛の施術法を確固たるものとする。

2007年 腰痛施術などの手技と卓越したダイエット理論で、ダイエットセミナーを開演。理論を実践したセミナー受講者が7キロやせる。

2010年 5月、この不況下に最高売り上げを達成!!

講師：鈴木直之



りひとりが持つ能力を遺憾なく発揮させるかが重要なポイントになる。

「私がいたスポーツの現場では、選手は時にはケガ人や病人であったりします。その状態に応じて話し方も話しかけるタイミングも当然変えなければなりません。共通する考え方として、医療の現場におけるメントセラピー、ナラティブケアはアスレティックトレーナーになったときに学びました。スポーツ界のトップクラスのアスリート達はいろいろな意味で個性的ですから、ひとりひとりにとって何が「普通」なのかを聞き取る傾聴力が必要です」。

現在、より効果的にペップトークを成功させる研究が進められており、次のような例が挙げられる。

①成功の科学と心理学（思考は現実化する）
②言葉の科学と心理学（ネガティブな単語や会話はネガティブな結果を導き、ポジティブな単語や会話はポジティブな結果を導く）
③教育の科学と心理学（ピグマリオン

効果」と「ゴールム効果」のように、期待されると人は伸びる）

④治療の科学と心理学（催眠療法）や「プラーシーボ効果」で実証されているように、自己暗示が好結果に繋がる）

⑤興奮の科学と心理学（興奮とリラクゼーションの「逆U字曲線」で説明されているように、人が最大の力を発揮させるためには、適度な緊張・興奮が必要）

⑥話法の科学と心理学（メラビアン効果と呼ばれる、人が曖昧な会話から情報を得る場合、言語そのものの情報よりも視覚や聴覚から得られる情報が多いという研究結果）

ペップトークで効果を得るためにはどうしたらよいかを研究した結果、多くの共通点は、「よいイメージはよい結果をもたらす」「悪いイメージを持つと悪い結果を招く」ことだ。どのようにして「よいイメージを持たせるか」を色々な側面から研究しているのである。

ポジティブな表現を使うことが条件

監督やコーチが選手たちに伝える「送り出し」の言葉で、必ずプラス思考でポジティブな単語で構成される。

「今から試合だというときに余計なイメージを描かせない、良いイメージを描かせることがペップトーク」と岩崎氏。

『「負けるな」「ミスするな」という言葉は、潜在意識に『負けるかも』『ミスしち

やうかも』というマイナスの反応を与えてしまうので、『勝ってこい』『パーフェクトだ』というポジティブな単語を使う必要があります」

しかし、実際にプレーするのは指導者ではなく選手である。したがってペップトークは選手を成功させるための「助言」でしかない。

ペップトークを成功させるために最も大切なことは、目標・目的とそれを達成するためのプロセスを共有し、成功のイメージを共通認識することである。

常日頃から、選手が最大の能力を発揮するための「キーワード」と「キーワードション」、そして「成功イメージ」を植えつけておくことで、最終的にペップトークが選手の成功への道標となる。

誰にでもなれるペップトーカー

ペップトークとはトップの人間が自分の思いを伝えること、「自分が描いているビジョンを話している相手の頭の中に描かすことができれば正解」と岩崎氏は言う。

「負けるな」「ミスするな」という言葉は、潜在意識に「負けるかも」「ミスしちゃうかも」というマイナスの反応を与えてしまうので、「勝ってこい」「パーフェクトだ」というポジティブな単語を使う。選手に勝つことをイメージさせたいのに「負ければグラウンド20周だ」と監督

※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。

大人気シリーズ 第4弾 発売決定！ 治して繁盛 「頭頸部編」7/1発売！！

- 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
- 売上上 400万円以上

講師：肘井 永晃 氏
月辰会整骨院 院長、
TRK（トータル臨床研
究会）会長

＜プロフィール＞
指圧、あん摩、マッサージ
師、鍼灸師、柔道整復師、
催眠カウンセラー、相武、
千葉家伝妙見活法・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 チェック付
（100分）
※商品は代金引換郵便
で発送いたします。



ご注文は

- ①FAXで⇒ **082-424-4938**
- ②HPで検索
⇒ **メディカルNLPコミュニケーション**
- ③メールで⇒ **medical@kokoronosae.com**

～医療従事者のコミュニケーションスキルをサポート～
メディカルNLPコミュニケーション研究所
〒739-0011 東広島市西条本町1-15 エイトパレ1-30-1F TEL:082-424-4938

目標を明確にしたうえで、求められるペップトークの環境を準備する。脚本家的には、選手やチームの置かれている環境に応じて、選手の気持ちをポジティブにし、戦う勇氣・闘志をみなぎらせ、勝利を確信させるために「魂をゆさぶる」スピーチのシナリオを書く。

アメリカでの研究によると、人は言葉の持つ意味を理解するのは「言葉そのものの意味」は約7%に過ぎず、残り93%は、話すスピードや口調・語調などの「言語表現」と顔の表情やアイコンタクト・ボディアクションといった「非言語表現」から得ていると言われている。選手の心を掴み、選手の脳裏に焼き付けるペップトークを行うためには迫真の演技ができる名俳優である必要があるのである。

例えば、サッカーの元日本代表監督のオフト氏が、宿敵を迎えた大一番の戦いの前に、ロッカールームで、相手国のメソバ表をひきちぎり、「こんなものは忘れて、目の前の敵だけを潰せ」とゲキを飛ばした話などが有名だが、オーバーなアクションも時には必要なものである。

医療現場にも応用を

最後に岩崎氏はペップトークの将来展望について次のように述べた。

岩崎氏の「ペップトーク体感セミナー」などでよく紹介される映画『ミラクル』(Miracle: 2004年、アメリカ、ギャヴィン・オコナー監督)の1コマ。

1980年のレイクプラシッド冬季オリンピックでの実話。それまで世界最強で無敗のソビエト代表チームに対して、アメリカは寄せ集めの大学生チームで勝ちあがり準決勝で対戦する。その試合前のロッカールームでカート・ラッセルが演じるハーブ・ブルックス監督のペップトーク。

「偉大な瞬間は偉大なチャンスから生まれる。お前達のチャンスは今夜だ。

それをその手で掴み取ったんだ。

1試合だ。10試合戦えばソ連が9回勝つだろうが、この1試合は、今日は違う。

今夜は敵と肩を並べ、とことん喰らいついていく。

そして完全に封じ込めるんだ。必ずできる。

今夜は俺達が世界で最も偉大なチームだ。

お前達はホッケーをやるために生まれてきた。今夜お前達がここに来たのは運命だ。

その時が来たぞ。

ソ連の時代は終わった。もういいだろう。いい加減、聞き飽きた。

どこへ行ってもソ連は凄いという話ばかり聞かされ続けて、もう古い。

時代はお前達のものだ。

必ず奪い取って来い！」

このペップトーク終了と同時に選手たちが一斉にロッカールームを飛び出していく。

「スポーツをもっと向上させるためには、現在の指導者が言葉遣いを改めることが必要です。戦略・戦術にはさまざまなアイデアがあると思いますが、自分の思いを選手達に伝えるコミュニケーション術をもう少し勉強された方が良いと思います。ペップトークはもともとスポーツの試合直前に行うこととされてきましたが、いまではビジネスや文化活動、さらには医療現場においても、いわゆる「本番」を迎えるあらゆる場面で成功のイメージを描かす手段として広く普及してほしいと思います。近年よく言われるプラ

ス思考とかポジティブシンキングという考え方にも共通することを、われわれはペップトークという切り口で拡げていきたいと思っています」

監督・コーチと選手とのコミュニケーションは、院長・経営者とスタッフ(または患者)とのコミュニケーションに置き換えられるのではないかと。経営者側から「スタッフが自分の言うことを聞かない」「スタッフの気持ちがい解できない」「自分の思い(考え)が患者に伝わらない」、あるいはスタッフの立場から、「院長の言っていることや気持ち

ちが理解できない」「自分の思い(考え)が経営者に伝わらない」など、思い当たることがないだろうか。

そういう治療院では、多くの指導者を取り入れ、実践してきたペップトークを活用してみたいかがだろうか。解決の糸口が見えてくるかもしれない。



現在、(WACCアカデミー)では、正しいペップトークを学ぶための講座を開設している。講座の予定など問い合わせは左記へ。

WACCアカデミー (TEL 03-6380-8415)

URL: <http://www.wacc-academy.org>

すぐれた技術をより広く生かすために!



中国・上海中医药大学研修風景 (解剖学授業)

- **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・カイロ等の認定証発行します。
- **整体療法師短期養成します!**
- **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。

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

健康管理士

健康相談などのサービスで 差別化が図れることが人気の要因



最近、治療院に訪れる患者からの健康相談が多くなったという。ストレス社会と言われる昨今、精神的に不安定な状態になって健康に漠然とした不安を抱えている人が多い。どこが痛いなどと具体的ではないため、病院にも行かない。医療関連職であることから患者は何でも聞いてくる。その問いかけに答えられないわけにはいかない。もちろんそれによって患者から費用をいただくようなことはできない。ある治療院では、患者の健康全般に対する疑問に答えているうちに、「患者さんとの信頼関係が増したような気がします」と言っていた。そして、そういう患者さんに限って知人を紹介してくれるようになるのだとも……。つまり、お金は取れないけど増患に役立つわけだ。しかし、その知識を身につけるのは並大抵ではないはず。そこで今、予防医学という観点での資格として注目されているのが健康管理士だ。特定非営利活動法人日本成人病予防協会の安村禮子専務理事と渡辺芳久渉外部課長のお二人に、その役割、資格取得のメリット、治療院にどう生かせるのか、などについてうかがった。

健康管理士が 期待される理由

健康管理士の資格は、健康社会の実現を目的に掲げ平成4（1992）年に認定された。

「認定当時は医療関係者にさえ予防医学という概念はなく、国民は病気になるまで病院に行けばよいと考えている時代でした。しかし、医療費の増加などの社会変化を背景に、ひとりひとりが病気になるように心がけることが推奨されるようになり、正しい健康管理の知識を持つ指導者が求められるようになったので」と安村氏は言う。

健康管理士の役割が注目されるようになったのは、やはり高齢社会の到来という社会的な背景がある。高齢社会によって、疾病の増加、個人と社会の医療費にかかわる負担増、セルフメデイケーションの時代、国民の健康意識の高まり、年齢・性別における健康リスクの多様化——などにより年齢、性別、生活習慣に合わせた適切な健康管理指導ができる人材が、囑望されているというわけだ。

「5～6年前までは、運動・栄養・休養が予防の3本柱とされてきました。しかし、最近は国民の高齢化に伴って、生きがいや仲間作りなども健康を維持する



安村専務理事

大切な要素となつているため、そこまで視野に入れた指導が求められると思います」(安村氏)。

わが国では生活習慣病が増加の一途をたどっており、治療院を訪れる患者さんの中にも、生活習慣病をすでに抱えている方や予備軍の方が非常に多いという現実がある。生活習慣病は年齢・性別・生活習慣に併せた指導が必要だが、そのためには生活習慣病予防のための、正しい知識が必要になる。

「たとえば、中高年の方を対象として糖尿病などの生活習慣病予防の講演を行

ったり、子供とお母さんに対して食育に関わる講座を設けるなど、ひとりひとりの年齢、性別、ライフスタイルに応じた指導が必要ですよ」と安村氏は言う。きめ細かい指導の担い手として健康管理士が期待される理由はここにある。

加えて、治療家が健康管理士一般指導員の資格を取得して定期的に健康情報を発信することは、施術後のお客様とのコミュニケーションに役立つだけでなく、お客様に安心感を与え、その後のリピート、紹介につながることになる。患者に合わせたカウンセリングや、生活習慣を把握して疾病予防

はもろろんのこと、栄養・運動・メンタルヘルス・環境等の指導を行うことは、施術の効果をあげるだけでなく、顧客満足度を大きく向上させ、他院と差別化を図る大切な要素になる。

「たとえば接骨院で胸椎に問題が見つけられたとき、そのために発症することが予測される動脈硬化や糖尿病について、正しい説明や適切な食事指導ができるかどうかで患者さんの満足度は大きく変わる」と渡辺氏は指摘する。

すなわち、健康管理士の正しい知識にもとづいたカウンセリングが、患者との信頼関係を高め、その結果がリピート・紹介の増加、さらに売上の上昇に繋がるポイントになる。

資格取得のメリット

健康管理士の資格認定試験は、東京、大阪は年3回、その他、札幌、仙台、名古屋、福岡、沖縄でも実施される。

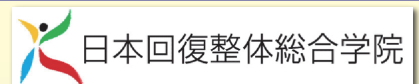
この講座は、目安4カ月の通信教育だが、オプションで通学コースもある。通学コースのスクーリングは全4回、土日を利用した集中コースで、テキストの学習だけでなく現場で役立つ知識の内容などが受けられる。「接骨院などで勤務中の方でも、テストのタイミングもありま

すが短期間で取得を目指すのであれば1カ月でとることも可能です」(渡辺氏)。

受験者数は東京、大阪の場合、1回の受験者が約300〜500人、全国では年間4000〜5000人に上る。受験者は健康に関わる従事者が多く、柔道整復師、鍼灸師も増えているという。

「図やイラストを使った分かりやすいテキストは資格取得後もご自分のバイブ

書籍&DVDプレゼントのお知らせ



- 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…。

[プレゼントの内容はDVDと、以下の書籍の内いずれか1冊になります]

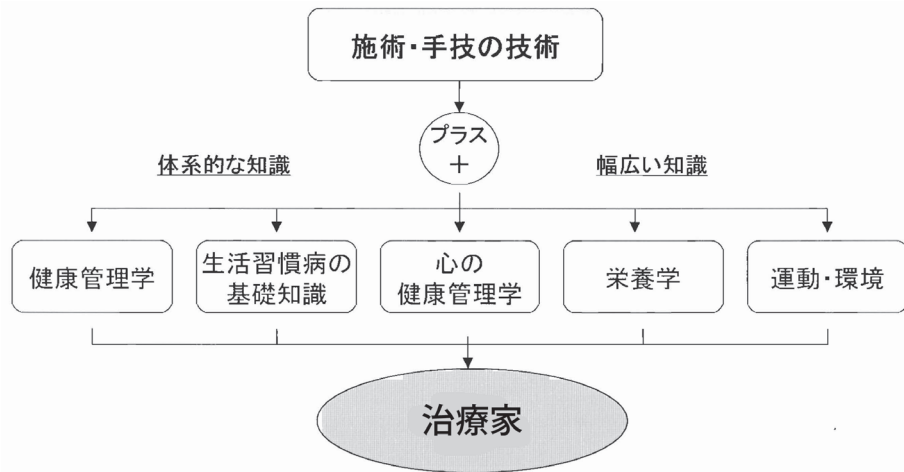


「技術体験セミナー」も毎月開催中!!

私たちのやり方なら、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!

詳細はHPで! 今すぐアクセス!
<http://www.kaifukuschool.com/>

[プレゼントの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。
mail : toyo1@toyo-care.com
FAX : 03-6662-6243



ルとして活用しているかたもいます。また合格ラインは6割以上ですが、落とすための試験ではありません。それよりも資格を取得したあと、社会の実践の場で大いに活用していただきたいと考えています」(渡辺氏)。

現在、健康管理士の有資格者は全国で約5万5000人だが、そのうち整体・接骨関係が1割以上となっている。「健康管理士一般指導員受験対策講座

は、健康関連では唯一、厚生労働大臣指定講座となっているため内容に関する信頼性は高く評価されており、看護師、ケアスワーカー、薬剤師などの医療・福祉・介護関係職種の方も数多く受験されています。整体・接骨等の治療院でも正しい知識をもとにしてカウンセリングを行うことにより、患者さんからの信頼は高まり、他院との差別化が図れると思います。国民に生活習慣病が増加する中で、施術だけでなく新たな健康指導を加えることによって、リピート率も上がり売上げに繋がったという事例を聞いています。養成校の指導者の薦めによる受験者も増えています」と渡辺氏は話す。

「専門学校関係では、受験者が30人以上集まれば独自試験の開催が可能です。独自試験の前に、ご希望により試験合格対策講座(勉強会)を実施することもできますし、各校の授業スタート時(ガイダンス)に『健康管理士の果たす役割』の講義を実施することが可能です」とのこと。認定講座の開催件数は年々増えており、最近では年間50回を超すことも珍しくない。

資格取得後に、医療・福祉などの現場で活躍するだけでなく、予防普及のために各地で講演会活動を展開している資格者も増えていると渡辺氏は話す。「企業関係者の方でも地域で健康相談やカウンセリングを行うことにより、企業のイメージアップに効果を上げているケースが

テキストには、食・ストレス・運動・メタボ・病気の知識などがわかりやすく紹介されていて、無理なく学習できる。

テキスト1 健康管理学

- 第1章 健康の概念
- 第2章 保健統計と疫学
- 第3章 ライフスタイルと健康づくり運動
- 第4章 健康なときの心掛け
- 第5章 上手な医療施設の選び方
- テキスト2 生活習慣病の基礎知識
- 第1章 生活習慣病についての知識
- 第2章 がん
- 第3章 メタボリックシンドローム
- 第4章 糖尿病
- 第5章 脂質異常症
- 第6章 高血圧
- 第7章 動脈硬化
- 第8章 虚血性心疾患
- 第9章 脳血管疾患
- 第10章 尿酸血症・痛風
- 第11章 肝臓病
- 第12章 アレルギー
- 第13章 骨粗しょう症

テキスト3 心の健康管理

- 第1章 健康管理士一般指導員の心構え
- 第2章メンタルヘルス
- 第3章 ストレス
- 第4章 ストレスがもたらす病
- 第5章 年代における心の病気
- 第6章 ストレスの解消法

第7章 心身医学とは

テキスト4 生活を守る栄養学

- 第1章 栄養と健康
- 第2章 栄養素と食事摂取基準第3章代謝のしくみ
- 第4章 年代別の栄養
- 第5章 病気と栄養
- 第6章 食育
- 第7章 健康食品
- 第8章 食の安全

テキスト5 生活環境と健康

- 第1章 人体と環境
- 第2章 物理環境と健康
- 第3章 環境問題と健康
- 第4章 地球規模での環境問題と健康
- 第5章 環境保全

健康管理の進め方

- 第1章 健康管理の方法
- 第2章 地域社会における健康管理活動
- 第3章 母子の健康管理活動
- 第4章 学校における健康管理活動
- 第5章 職場における健康管理活動
- 第6章 高齢者の健康管理活動

テキスト6 身体を守る健康知識

- 第1章 介護法
- 第2章 体を守る薬剤学第3章東洋医学
- 第4章 運動と健康
- 第5章 救急蘇生法

有資格者

10万人を目指す

健康管理士をさらに普及させたいという同協会。

「知識がなければ正しい疾病予防はで

あります」とのこと。日常、患者さんが多く十分な受け答えができないような治療院では、希望する患者さんを集めて、セミナーや勉強会などを開催してもいいのではないだろうか。取得した資格の応用は幅広い。



きません。今年、42歳の知人が心筋梗塞で他界しましたが、もしその前触れが分かっていたら、早期に何らかの対応ができていたかも知れません。同様の例として、49歳の経営者の方が、高血圧で上が200前後あったにもかかわらず、頭痛を訴えるまで病院への受診を怠っていたところ、脳卒中を起こしてしまいました。毎年健康診断を受ける方は多いと思いますが、その結果から何を読みとるかがとても重要です。重篤な症状になる前に受診しておけば助かったというケースは数多くあります。たとえば日常の食生活をどう改善すれば良いかという時でも、正しい知識が不可欠となります」。

「現在は有資格者5万5000人ですが、健康社会実現のために、まずは10万人を目指し将来的にはご家庭に一人は健康管理士がいてほしい」と安村氏は言う。

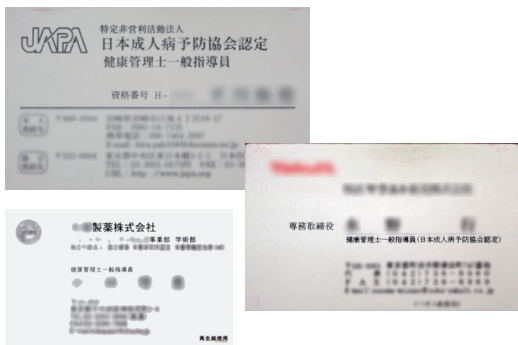
渡辺氏は具体的な動きとして、「全国各地に資格者を配して予防を推進するという構想は、埼玉県川口市で健康管理士が市職員と同行して高齢者のお宅を訪問するという事業としてすでに始まっています」とし、健康管理士という資格の重要性が、自治体や行政に認識され始めたひとつのケースとして明らかにした。

講座で使用するテキストは、およそ2年で改訂し常に新しい内容に更新している。また、資格取得後は協会の発行する「ほすび」という会報を通じて、健康指導に関するEBMなどの最新情報をフ



渡辺渉外部課長

ローしている。「多くの企業、医療・福祉施設、46の大学における教育にも採用されており、健康管理士の活躍の場は地域・企業・医療・福祉・学校・家庭など、ますます拡大している」と渡辺氏は言う。



健康関連企業では資格取得後、名刺などに印刷して肩書きとして使用している人もいる

「糖尿病の方たちに週1回集まっていたとき、食事指導をして指導料をいただいている方もいます」と安村氏。さまざまな形で健康管理士の役割が拡がりつつある。

現在、各都道府県には健康管理士会という組織がある。その活動について渡辺氏は、「純粋に勉強する集まりとして、さまざまな職種の方が参加しています。そこでは情報交換だけでなく、自治体との連携のあり方についても具体的に検討を進めています」とし、地域への全国的な展開とともに、健康管理士が活躍する場がさらに拡がることを示唆した。

健康に不安や悩みを持つ患者に対し、より多角的なサポートができる資格ではないだろうか。

受講費用は6万3000円で、テキスト代・添削指導料を含んでいる。オプション講座費用として、①養成講座受講料2万円(全4回)②合格対策講座受講料5000円。資格認定試験受験料5000円、資格認定試験合格後にかかる費用は、資格認定試験後、登録料1万円、資格維持管理料6000円(年間)がかかる(上記金額はいずれも税込)。

問い合わせ、申し込みは、同学院(T E L 03-3661-0585 東京都中央区日本橋3-2-3)に問い合わせるか、ホームページ(<http://www.ni.ne.jp/>)からも受け付けている。

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 講座15～20:30 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 **9月5日**
毎週日曜日

【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 0584-23-1447 / fax 0584-23-3299
・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

治療院

開業マニュアル

勝ち残りのための 治療院経営 1

集中連載 28

吉村龍夫

商売の三要素

近年、経済不況を背景にした政府の制度変更や専門学校乱立から始まる接骨院同士の競合の拡大などで、まさに筆者が2004年の本誌7号に記載した「治療院は運営していれば良かった時代も終焉を迎え、これからは経営しなければならぬ時代であり、競合、過当競争の時代となる」といった状態になりました。

この過当競争、接骨院戦国時代に勝ち残るためには、より一層、経営に対する取り組みが必要となってきました。

一般に商売は「人・金・もの（コト）」といわれます。

治療院の場合の「人」とは院長自身も含めたまさに人材のことです。そして、「金」とは、開業のための投下資本であり、経営を継続するために必要な毎月の経費を賄えるだけの売上に対する入金のことです。「もの」とは、一般の商売では商品となるものですが、接骨院における商品とは、治療・施術技術、その他の商品のことです。この3者のバランスが取れた状態で開業、そして継続的な運営へと移行して行かないと、途中で挫折することになり兼ねません。

第一番目の「人」と三番目に挙げた「もの」に関しては、とくに治療院の場合においては、保険請求中心の接骨院であっても、リラクゼーションや癒しを中

心としたサロンであっても、オーバーラップします。つまり、人材である「人」と商品である「コト」が治療院ビジネスでの商品そのものであるならば、絶えず「人」も「技術」も磨いておかなければならないものであるとの認識が重要です。

その具体的な手法に関しては、筆者が自院で行っている方法を前号の27号で詳細に記載してあるので、ぜひとも参照していただきたいと思います。

さて、次に商売の3つの要素の1つである「金」についてですが、商売においては「出るを制して、入るを促す」以外にありません。すなわち、可能な限り支出を抑え、可能な限り売上、入金を拡大することにより、「儲け」を極大化することです。

商売である以上、「儲け」を出さなければなりません。「儲けを出せない商売は犯罪に等しい」と世界的企業となったパナソニック（旧・松下電器産業）の創設者である松下幸之助翁は喝破しました。それでは、「どうしたら儲けを出せる商売が出来るか？」ということになりますが、その答えは「儲けが出る仕組み」にする以外に方法はないと思います。接骨院業界は以前、確かに「利益の出る仕組み」となっていました。時代が変わり接骨院を取り巻く種々の環境も変わり、現在の経営環境となった訳ですから、この経営環境においては「儲けの

出る仕組み」を創造し、それを詳細に検証し、実施する必要があります。

経費試算の留意点・固定費

商売において「開業」から「経営の継続」へ移行してゆくのに際し、注意しなければならぬ点は、開業時と運営時の試算と予算を作成し、計画的に経営を進めることにあります。「そんなこと、当たり前だヨ」と言われそうですが、一般的に開業資金は細かいところまでシミュレート（試算）しますが、実際の日常業務である運営シミュレーションの方になると、「やれば、何とかなる！」という気合で乗り越えようとする勇ましい方が多いことに驚かされます。

開業時というのは、支出のみに大きな資金が動きますので、自然と細心の注意をはらうものです。その反面、開業時ほど大きな金額が動かない日常業務の積み重ねである毎日の運営となると、収支のバランスがメインとなりますので「慣れ」と「散漫」が支配することになり易いものです。

「商売は桶、お金は水である」と思っ
て下さい。桶のそこに穴が開いたら、び
っくりして穴を塞ぎ、水が大量に流失す
るのを防ぐことができます。したがっ
て、あまり怖いものではありません。し
かし、桶の底の小さな穴からジワジワと
しみ出て来るような水の場合、目に見え

ないだけに怖いものです。日常業務に長
期間に渡ってシミ出てくるような、穴が
ない経営が求められます。

経営上の各種経費は固定費と流動費に
大別できます。「儲けの出る仕組み」と
は固定費の極小化が最初の一步であると思
います。固定費とは家賃や各種のリース代
等の毎月決まって発生する経費のこと
です。固定費は、往々にして開業時に
決定し、ある一定期間継続しますので、
細心の注意を持って対処する必要があります。

例えば賃借料が月額20万円であるとす
ると「毎月家賃を20万円払えばよいの
だ」と思いがちですが、治療院が不動産
物件で賃貸借契約ならば、純然たる賃借
料（家賃）のほかに不動産業者への手数
料と保証金や敷金等の支払いが発生しま
す。1回目の不動産契約時に発生するこ
れらのコストは開業コストとして処理す
ることができませんが、不動産契約によ
り発生する償却分と契約更新時に掛かるコ
ストは不動産契約期間の賃借料に分散し
て計算しておく必要があります。不動産
物件の更新の条件は、更新手数料が1カ
月分、保証金償却料2カ月分が一般的で
す。つまり契約期間が2年で、賃借料が
20万円、更新時の不動産契約更新料が1
カ月分、保証金償却が2カ月分とすると
60万円の費用が契約期間である24カ月の
間に発生することになりますので、60万
円÷24カ月＝2.5万円/月、つまり、

実質的には家賃を22・5万円として計算
する必要があります。

リース費用と人件費

治療院の場合、固定費として大きな割
合を占めるものに医療機器やレセプト発
行用のパソコンおよびそのソフトウェア
等の各種リース料があります。医療機材
の導入に際しては、「買取」か「リース」
かとの問題が発生します。資金的に
余裕のない場合はリースが良いと思いま
すが、セールスマンの「毎月、〇〇円
のお支払です」という金額だけに目を向け
ずに、リースの料率（手数料）も詳細に
検討して、できる限り低い料率のリース
会社と契約をすべきです。さらに、医療
機材を導入する場合、その機材の生産性
も十分に考慮する必要があります。「こ
の治療機器は知人の施術所においても導
入しているから、ウチも」という考え
方ではなく、機材のコストは〇〇円で、
5年のリース契約であるから、月額〇〇
円となり、1日に何人の患者に利用して
もらえば採算がとれるかという計算に基
づいた判断が求められます。

リース契約は通常5年間に渡る契約行
為ですので、途中で止めたくなっても止
められません。さらに、不幸にして閉院
や廃業等の最悪の状況に陥った時には、
その債権が残りに、閉院後も支払いだけは
継続しなければならないという最悪の事

実質的には家賃を22・5万円として計算
する必要があります。

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

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。

態となる可能性もあり得ます。だからこそ、固定費に関しては可能な限り小さな支払いにしておく必要があります。筆者の場合も可能な限り固定費の極小化を目的として、以前は療養費支給申請書（レセプト）発行用のソフトウェアをリース契約で導入して、月に3万円程度の額を支払っていました。しかし現在は、日本手技療法協会のネット会員となって月額2000円でレセPro（M）というソフトを使用して固定費の極小化を図っています。このレセコンは、同協会のサーバーにあるソフトウェアをインターネットを介して使用しているので、制度改定等の場合にも、管理者側が変更してくれるため、使用者側は何等の作業をするこ

となくそのまま使用可能です。以前の様に開発会社から送られてくる制度改定対応のCDによる変更も全く不要となっています。

その操作性も非常に高く、発行出来る帳票なども豊富で大変に重宝しています。また、この月額2000円という費用は本誌、ひーりんぐマガジン代金も含まれており、事実上、月額1700円程でレセコンを利用できるため経費上も大変に有利となっています。読者諸氏諸兄におかれましても、レセコンの買換えや導入を検討中の方がおられましたら、強くお勧めします。

治療院の経費で最も大きな割合を占めるものに人件費があります。通常、人材

を月給20万円の給与で雇用する場合、単純に月給20万円×12カ月で年間に240万円の人件費と計算しがちです。実際にはそれ以上の人件費が発生します。一般的に給与を年間に2回程度支給します。この支給額を給与の月額と同額とすると年間の1人当たりの支給総額は、（給与20万円×12カ月）+賞与（20万円×2カ月分）=280万円÷12カ月=23万3333円/月となります。さらに、社会保険等の福利厚生面の充実が優秀な人材雇用の条件と昨今ではなっていますので、法定福利等を加算すると支給額の約15%前後を雇用主が負担することになります。人材を1人雇用するとそのコストは月間約26・8万円、年間では322万円となり、単純に給与の12カ月分と計算するのは、1人あたり年82万円もの大きな差が発生することになるので注意が必要

です。

これらの数字上の問題を軽んじて扱うと後に大きなヤケドを負いかねません。とくに、リースや賃借料等の固定費については、充分検討してから決定したいものです。

本誌創刊号の本稿第1回目より筆者はいろいろな業者との取引に際して強力に値引き交渉を行うことを勧めてきました。人によつては口うるさくケチ臭いと思うでしょう、しかしこれは、前述した「儲けを出せる商売」にするための「儲けの出る仕組み」の基本的な方法に他

なりません。

経営状態のグラフ化

どのような商売にもいろいろな経費は付きものですが、休業日、営業日に関係がなく決まった金額が支出される固定費に対して、毎月の活動度合いに従ってその金額が変動する経費が流動費と言えます。

どのような商売でも必ず経費が発生します。そして、経費は経理上の約60項目にも上る勘定科目のいずれかに分類されますが、勘定科目をあまりに詳細に固定費と流動費に分類すると、煩雑な作業となるばかりでなく、実際のビジネスとして則さない学問上のものとなりかねません。

経営状態を掌握するには、数値のみを基準とする方法と数値をグラフ化して視覚的に判断する方法がありますが、内容を理解するには視覚的な方が格段に有利です。一般的に治療家のみならず経理や財務業務に直接的に携わっていない人々にとつて決算書の内容を十分に理解して読み解くことは難しいと思われる。まして、決算資料からその事業体の経営状況を頭の中でグラフとして組み立てることは至難の業です。そこで、会計上・税務上は約60項目に分類される勘定科目の重要性は理解しながら、単純に月次での経営状態を掌握するという目的で経営の

これでダメなら 転職してください!

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

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

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

患者獲得緊急レポート (治療院経営の基本)

患者を増やす7つの法則 ——— 1,000円

業界初! 治療家サクセスストーリー (治療院経営のワナとは?)

患者を増やす人、減らす人。 ——— 4,000円

口コミ患者増殖法 ——— 8,000円

※何冊でも代引き送料500円。3冊セット13,000円

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

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

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

好評発売中

グラフ化を図ることをお勧めします。筆者は以下の手法を使っています。

まず、保険種別、来院患者別、年齢別などの患者分布や自由診療売上の売れ筋メニューなどはレセコンのデータを活用するために省き、単純に売上金額のみを対象とします。次に、全ての経費を「人件費」、「一次経費」、「二次経費」の3種に大分類してグラフを作成すると、視覚的にも理解し易いものができあがります。

売上：治療院は、保険診療系治療院と自由診療系治療院、その両者の混合治療院との3種に分類できますが、いずれの治療院においても全ての経営の源となる売上を保険売上と自由診療売上、物品販売売上の3種類に大別します。

人件費：給与・賞与・雑給・法定福利・通勤旅費交通費。

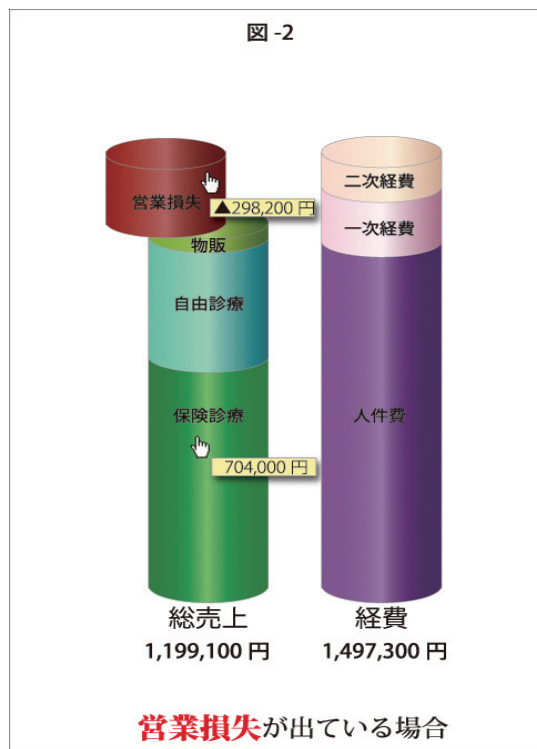
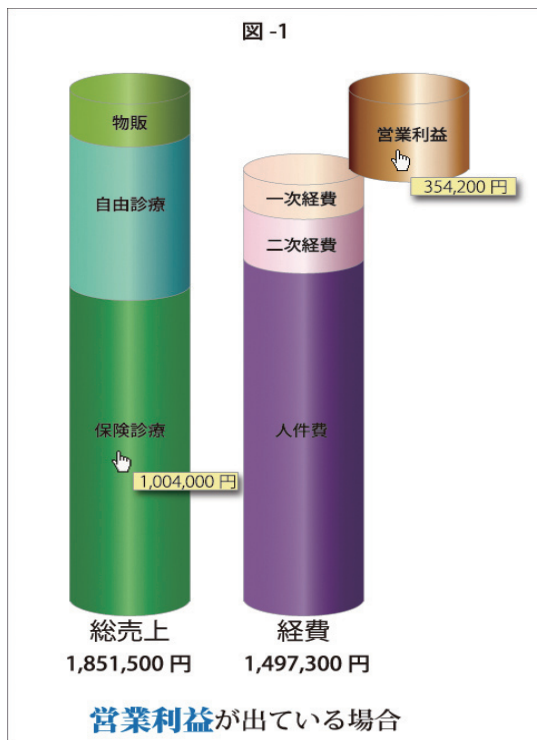
「二次経費」：担当部門においてコントロールが可能な諸経費で、営業活動に直接的に關与する消耗品備品費・事務用品・福利厚生費・手数料・水道光熱費・会議費・運賃・調査研究費・広告費・接待交際費・通信費・新聞図書費・雑費・出張交通費などの諸経費。

当月のビジネスとして利益が出ている、赤字の状態は図1となり、同じく当月のビジネスとして損失が発生している赤字の状態が図2となります。この様に視覚化された経営状態を月別に並べて見るとその治療院が「上昇状態」なのか、「下降状態」なのかなどの経営推移の方

向性が明確になります。

最後に、とくに留意しなければならぬものに「利益」と「儲け」の違いがあります。しばしば「利益」と「儲け」は同じ意味で捉えられているようですが、筆者は「利益」とは税務署が納税額算出のためにつくった会計（税務）制度に基づいて算出された数値であり、現実の「儲け」とは全く異なるものであると認識しています。この「利益」と「儲け」の違いを理解しておかなければ「利益」は出ているが、お金、すなわち「儲け」がないという状態になってしまいます。

次号ではこの会計上の「利益」とお金、すなわち「儲け」との違いをキャッシュフローの観点から解説します。



8年前の出版で好評だった書籍
「痛みを消す最後の治療法・横山式筋二点療法」の
待望の続編・全国書店で発売中

頸部から下肢までの各種治療法掲載

出版記念各種割引キャンペーン実施中
第2次リニューアル・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

おち打ち症 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?

現代書籍

法律入門

●第10回●

身近なようで 謎に満ちた裁判所 8

今回から、お客様よりも神様よりもエラく、尊くおわします裁判官のココロを、具体的にどのように動かしていくかにつ

いて、「裁判所に入ります際に遵守すべき鉄則」の解説を通じて、明らかにしていきたいと思えます。

一、裁判官のココロをつかむ鉄則1 ルーズなことをしない。納期は絶対厳守する

訴訟弁護士といっても、世間で言われるほどエライ人間ではなく、実体は、裁判所というお役所の出入りの業者みたいなもんです。

そして、出入りの業者風情が納期を遅らせたら出入禁止になると同じで、納期厳守は絶対です。

一般社会における仕事と同様、訴訟を遂行する上でも、さまざまな課題の提出が要求され、そのすべてについて納期が設定されます。

曰く、「何日何時までに、この点を調べてこい」「この点について主張内容を整理しろ」「こういう証拠があればとっとと出せ」と。

さらにいいますと、法廷や弁論準備室でのやりとりは時間が限られていますので、時間を効率的に使うためには、議論の素材となるべき主張や証拠は事前に出しておくべき必要があります。

ですので、たいていは、課題提出期限は、期日の1週間前とかに前倒しして設

定されますが、無論これも納期厳守です。仮に納期が維持できないようであれば、いわゆるホーレンソー(報連相)報告・連絡・相談のことにより事前に対応を協議しておくべき必要があります。

そういう「謹厳実直を絵に描いたような人」が「お客様」であり「神様」ですので、納期感覚がいい加減な出入り業者は裁判所では非常に不快な印象をもたれますし、また客であり神である人の不興を被って稼業が成り立つほど甘くありません。

そもそも裁判官というのは、「小さいころから宿題とか課題とかいったものはすべて期限内に相当中味のしっかりしたもの」を提出して先生やママに褒められてきた」というようなタイプの人ばかりです。「夏休みの宿題を忘れて廊下に立たさ

ですので、訴訟遂行上、納期厳守はもちろんのこと、遅れそうな場合のフォローは、単純なことですが、少しでも裁判官の心証をこちらに有利に運ぶためにはきわめて重要なポイントになります。

二、裁判官のココロをつかむ鉄則2 努め、仕事が効率的に処理できるよう協力する

次に、裁判官には早めに事件の全体像をみせてあげることが重要です。

裁判官には時間がありません。弁護士が忙しいといっても、長時間かけて晩飯を食ったり、クラブで遊んだり、ゴルフに行ったりする程度には時間的余裕があるものですが、裁判官の忙しさは殺人的です。実際よく自殺者が出ます。

ちなみに、「自殺」という毒々しい死亡

原因で逝去される裁判官が後を絶たないとなると裁判官のなり手がなくなるのとが懸念されるためか、公式発表においては「自殺」という表現はタブーとされ、判をついたように「急性心不全」という死亡原因が用いられます。

しかしながら、業界の間は、司法研修所のクラスメートだった30代、40代の裁判官が「急性心不全」という死亡原因で殉

判官が「急性心不全」という死亡原因で殉

職した場合、「仕事に煮詰まってクビでもくくったんだろう」という高度の推測を働かせます。

このように、実際少なくない数の殉職者が出るというくらい、文字通り「死ぬほど忙しい」裁判官に、「ある種、どうでもいい、口クでもないトラブルの話聞いてもらうのですから、相当要領よく話をしないと、話の全体をわかってもらう前にもうざりされてしまいます。

時間に追われる裁判官は、少しでも早く事件の全体像を把握したがっていきま。そして、一度把握した事件の全体像は、よほどのことがない限り、修正したりしません(事件の全体像をコロコロ変える)と時間の無駄につながりますから)。

ですので、事件は後半ではなく、初動段階が勝負です。この段階で、いかに裁判官に効率的に事件の全体像を示すかが、勝負のポイントになります。

弁護士さんによっては、事件の初動段階では素っ気ない主張しかせず、最終段階であーだこーだ議論を展開する、「差し馬」みたいな方がいますが、後半でがんばっても裁判官はすでに心証が形成されてしまっているのです。訴訟後半で出された「大どんでん返し」を狙った書面や証拠はほとんど読んでいない(あるいは逆に粗探しの材料を提供するだけ)という状況になっている場合が多いのが実情です。このように、後半巻き返すという戦略は、定石からかなり外れます。

要するに裁判官は、食の細い食通みたいなもので、前菜で料理の腕が判断されるので、前菜で手を抜くと、メインやデザートでいかに美味しい料理を作っても星がもらえない、ということになります。

いずれにせよ訴訟は「先行逃げきり」の戦略が重要で、裁判官が早めに事件の全体像がつかめるように初動段階で充実した主張を展開することが遂行上必須です。

とはいえ、きちんと調べた上で主張しないと、依頼者のいい加減な話を鵜呑みにして客観証拠を精査せずに風呂敷を広げるのも危険です。

依頼者の話がころころ変わったり、相手が提出した客観証拠との矛盾を露呈し

たり、釈明に窮したりすると、挽回が可能な状況に陥ります。

また、高度な戦略になりますが、相手方に好きなように言いたいだけ言わせて、後半山のように相手の主張と矛盾する客観証拠を提出して、そこで心証を逆転させた方が効果的な場合もあります。

このように例外もありますが、裁判官によっては、こういう弁護士にとって小気味のいい逆転劇も、時間の浪費でありうんざりであると感じる人もいます。

ですので、あらゆる訴訟上の戦略は、お客様である裁判官の事実把握の負荷を少しでも軽減してあげる、という顧客第一の発想が重要です。

とが一杯書いてあるわけです。自分自身にとつては、関心も興味もない、つまんないことが延々書いてある長文を読めというの、上記のとおり非常な苦行なわけですが、当事者が裁判官に求めているのは要するにそういうことです。

これまで、「裁判官はお客様、お客様は神様」と言ってきたわけですが、「訴訟において言い分を書いた書面を提出するということ」は、『尊い神様に苦行を強いている』のと同じである」という自覚が必要であると、少しでも神様を苦行から解放させてあげる努力が必要です。

このような「神にも等しい裁判官」にとつての負担軽減に向けた具体的努力については、次回以降、詳しく述べて参りたいと思います。(続く)

三、裁判官の「コロコロ」つかむ鉄則3

「裁判官にとつては、どうでもいい、ツマンナイ事件の情報」をなるべく負担なく読んでもいただく工夫をする

訴訟においては、訴状、答弁書準備書面という形で訴訟の進行に応じて様々な書類を裁判所に提出します。

法律家は、小難しいことを書いた大量の文書に常に接しているため、速読に長けた人が多いです。裁判官も例外ではありません。ですが、速読に長けたスーパーマンといえども、仕事として義務感でやるからできるわけで、小難しい文書を

長時間読まされること
が苦痛なことには変わりありません。

訴訟事件というのは、
過ぎ去ったことを、あいまいな資料をもとに、事実が「あーだった、こーだった」と言い争うわけ
ですから、つまらないこ

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/>

専門学校探訪⑧

スポーツ、福祉でも活躍できる
医療人を養成

沖縄統合医療学院

南国沖縄で人生が変わる

3年間働きながら学ぶ「沖縄留学」



沖縄統合医療学院の校舎の一部



柔道整復学実技は、学内にある柔道場での実習や附属鍼灸整骨院での臨床実習、また包帯・テーピング・ギブスを用いた固定実習など、実践的な学習を重ねる。骨折や脱臼、打撲や捻挫などによる損傷を想定し、整復・固定・処置を具体的に学ぶ。実技を繰り返して技術の精度を高める。

柔道を学ぶことで、関節のとり方や力の入れ方など人間の身体機能を知ることができる。

臨床実技実習では、鑑別評価の実際の進め方や、内科的疾患などについての知識を活用しながら、臨床現場での基本的な実技をしっかりと学ぶ。

包帯固定実習・包帯学各論では、骨折や脱臼、捻挫など、それぞれの症状に応じた処置として、綿包帯固定や、弾力包帯固定などの包帯法を学ぶ。





高橋学院長

沖繩こそ独立開業に最適の場所

IT企業やベンチャー企業など、未来産業を支える最先端の関連企業が続々と進出し、それに伴い人口も急増している沖縄県。総務省によると沖縄県の人口自然増加率は、全国で1位。他府県からの人口が多く流入している。

その反面、県内の整骨院・接骨院の施設数は、全国的に見ても鳥取県に次いで2番目に少ないのだという（平成21年度）。超高齢社会の到来を控えて、沖縄は整骨院・接骨院があまりにも少ないというのが現状のようだ。まさに、沖縄こそ独立開業に最適の場所だとも言えるわけだ。

沖縄は1年を通して温暖な気候に恵まれているため、観光やリゾート地として多くの観光客が訪れることは周知のお

沖縄県浦添市（那覇市北東部に隣接）の沖縄統合医療学院（高橋研一学院長）は、平成19（2007）年に開校したセルテック柔道整復師養成学院が前身。今年4月から名称を変更した。

柔道整復科は昼間部3年制（1学年60人）、夜間部3年制（1学年60人）で、3年間のカリキュラムによって、基礎から臨床知識・手技・技術を確実に学び、資格取得後すぐに独立開業や医療機関等で勤務するにあたって即戦力になる人材育成を目指している。

平成18年に地上4階建ての本校舎を完成させ、実技実習室や柔道場などを完備。また臨床実習施設等に最新機器を導入し、教育効果の高い施設で学ぶことができる。現在、

平成23年度に設置予定の鍼灸学科施設を別館として建築を予定している。

同学院は、長寿県としての沖縄県が健康医学と予防医学を基礎にした新しいタイプの医療「統合医療」を推進する中で、日本や中国の古来の伝統医療である柔道整復術、鍼灸術の取得を志す人に対し、優れた講師陣と充実した最新設備で、高度な知識と技術を身につけることができる。日本古来の武術から生まれた医療技術「柔道整復」、東洋医学の思想・治療・体系に基づく治療法「鍼灸」を学び、その道のスペシャリストを養成するのが沖縄統合医療学院だ。

りだが、それに加えて野球をはじめ、ゴルフやバスケット、陸上やボクシングなど、年間を通じてさまざまなプロスポーツ選手がキャンプ地としても利用している。

こうしたスポーツが盛んな環境にあって、同学院の課外活動のなかには、プロスポーツ選手のキャンプ地訪問もあり、スポーツ選手が実戦に向けての身体づくりをするトレーニングの現場などを、実際に目の前で体験することができ、スポーツトレーナーとしての意識向上もはかっている。

統合医療担う手技療法を

昨年4月に就任した高橋学院長（医学博士、北里大学大学院客員教授）は、大阪市立大学、大阪府立看護大学で30年間

にわたり「解剖学」の教育に尽力した生物学・解剖学者。退職後に柔整専門学校での教育に携わるようになった。

医学を広い視点で捉える高橋学院長は、「日本古来の伝統医療である柔道整復に、中医学から発達した日本古来の鍼灸を加え、新時代の医療として注目されている『統合医療』を担うチーム医療の一人とし活躍できる柔道整復師や鍼灸師を送り出したい。統合医療は、中心となる通常の西洋医学に伝統医療や相補代替医療を取り入れ、臓器別ではなく、体全体から情報を得て鑑別し治療するので、学生は基礎医学や臨床医学をしっかり身につけた上で、整復手技や鍼灸手技が実践できるようになる。さらに、高い倫理観を要求される医療人を養成するための教養教育を充実する」と校名変更の所以と教育理念について語る。

と教育理念について語る。

「今の医療は西洋医学を中心としている。救急医療や外科系は西洋医学によってめざましい発展を遂げてきた。しかし、慢性疾患についてはなかなか太刀打ちできない部分があった。最近、西洋医学を補完するさまざまな民間療法、代替療法を含めた統合医療が注目されてきている」という高橋学院長はかねてより統合医療には注目してきた。平成17年に文科省の科学研究費で代替医療に関する調査研究を行っている。今後の学院の運営にも統合医療の分野を校友会活動を中心として積極的に取り入れていくという。

沖縄統合医療学院では、「長寿県としての沖縄県が健康医学と予防医学を推進する中で、日本や中国の古来の伝統医療である柔道整復術および鍼灸術の取得を志す者に対し、健康・保険医療に関する高度の知識および技術を教授する。併せて

豊かな教養と倫理観を兼ね備え、社会の保険・医療・福祉の向上に寄与し、全人的医療を目指す統合医療におけるチーム医療を担いうる柔道整復師および鍼灸師を育成することを目的とする」としている。

同学院では、次のような医療従事者の育成を目指した教育目標を掲げている。

①すぐに役立つばかりでなく、応用のできる専門的知識・技術を有し、人間性豊かで、医療倫理観を兼ね備えた自立した医療従事者

②医療施設における医療チームの一員として各職種の医療従事者と協調し、主体的かつ能動的に医療保健活動を実践できる地域密着型の医療従事者

③高齢化、国際化、情報化などの社会情勢および医療体制の変化に対応できる柔軟性を兼ね備えた医療従事者

「3年間を通じて、柔道整復師・鍼灸師の国家資格取得を目指すだけでなく、豊かな教養と倫理観を兼ね備え、個人として自立しながら、チーム医療を担える協調性とさまざまな変化に対応できる柔軟性を



持つ医療人の育成に努める」。

併せて高橋学院長は、今の「医療分野で働く人のもっとも大事なものは倫理観だ」と思う。それが伝えられなければ教育ではない。予備校的ではなく、しっかりととした倫理観を持った柔道整復師を育てていきたい」と語る。

沖縄の魅力に惹かれ県外からも

同学院は、前身のセルテック柔道整復師養成学院時代を含めても、まだ今年で4年目という若い柔道整復師養成校だ。今年初めて卒業生を送り出した。

卒業生の国家試験合格率は、初挑戦にして全国平均(77・8%)を上回る86・8%(76人の受験者中66人が合格)というまずまずの滑り出した。

これまで沖縄県民が柔道の専門学校に行こうとすると本土にいくか、もともと1校あるが北部地域なので南部地域の人には寮に入ったり部屋を借りたりして通学しなければならず、経費がかかる。そこで、那覇市に近い浦添市に開校した。

生徒は男性8対女性2の割合で、年々女性が増えてきているという。年齢は、夜間部は年齢が高い人、昼間部は高校を卒業した人たちを中心に若い世代。大学を卒業した人も目立ち始めた。県内の学生が9割を占める。沖縄の持つ魅力に惹かれて県外から来る人も増えつつある。学院全体の平均年齢は26〜27歳。昼間部卒業式

だけで22歳くらい。

来年度からの鍼灸学科新設に伴い同学院では柔道・鍼灸同時受講で3年間で最大190万円の学費が免除され、670万円という学費(入学金、教科書代、教材費すべて含む)と沖縄の生活費の安さや食、豊かな自然環境、衣・食・住すべてが充実した中で理想的な生活環境の中で学ぶことができるようになる。まさに、「南国沖縄で人生が変わる」3年間働きながら学ぶ「沖縄留学」というキャッチフレーズがびつたりとあてはまる。

今こそ柔道整復学の確立を

理想とする教育目標を掲げる一方で高橋学院長は、今の柔道整復には「柔道整復学」が確立されていない、と懸念を示す。

柔道整復の中身が整形外科的な内容になっているため、西洋医学の分野の中で位置づけられており、そのあたりから整形

外科との問題点が生まれてくるのだという。

「伝統医療だという部分を正しく訴えていけない限りはつねに整形外科の分野から攻撃される。そのためには柔道整復学を確立し、若い柔道整復師をそういう方向に育てていかないとこの業界の将来はない」と指摘する。

また、今の専門学校での教育が国家試験合格のための予備校化していることも指摘する。

「専門学校設立の本来の意味から考えるとずれている。人間性を兼ね備えた学生を育てるということを基本理念としているのが私の考えだ。ただ単に国家試験問題だけをこなして、柔道整復師の免許を取りました、というのとはつくりたくない。柔道整復国家試験は普通に勉強すれば合格する試験。むしろ、治療の意味がわかり、科学的説明ができて、きちんと治療ができる、といったきちんとした治療家の養成を目指している」と言う。入学早々つまりさきそうになった学生には、早い時期に問題点を洗い出し、補習などで対応する。「沖縄の小・中学校の学力レベルは低いといわれているが、そうではなくてきちんとした教育システムをつくれば、伸びてくるということがわかった。国家試験は、勉強のやり方と勉強する時間ととればそんなに難しい試験ではないということを前面に出して、みんなが育てている。上から押しつけない、学生の視

点で教育し、自発的に何かができるような、大きな意味での人間教育を実践している」と持論を展開する。

柔整の認知度低い沖縄

今、沖縄には柔整師が167人いる。そのうちの66人は同学院を卒業して国家試験に合格した人たちだ。沖縄での柔整師の認知度は、整体師との違いなども含めてまだまだ低い。沖縄では柔道整復というものがまだ浸透していないのだ。受験者もよくわかっていなかった、などという笑い話さえあるほどだ。

鍼灸はもともと沖縄に根付いているが、養成校はなかった。

「これから柔整業界は変わっていくと思うが、よい面での認知度を上げていかないといけない」と高橋学院長。第一期卒業生66人が今後どう活躍するか、に期待を込める。「4、5年経たないと評価は出てこないだろうが、まわりからいい評価が出ることを期待している」と温かいまなざしを送る。

学院と校友会は両輪

学生が卒業後、手技療法などの研修を学院付属鍼灸整骨院と校友会がサポートしている。校友会は、いわゆる同窓会で、今年第一期の卒業生が中心となって設立された。

在学中に身につけた柔道整復術に加え、卒業後に新たな手技などを研修する臨床の場として付属鍼灸整骨院が、また、種々の手技や東洋医学的医療の講習会を校友会が支援する。

さまざまな手技療法を取捨選択し校友会が卒業研修を行う。在校生も参加できるのできちんとした手技療法が学べる。また、統合医療という括りの中にはいろいろな伝統医療がある。有効性があっても学院のカリキュラムの中には入れられない技術や知識をこの研修会の中に積極的に取り入れていくという。

「資格取得後もすぐに即戦力となりうる技術が身につけていく」とはある在校生。

「校友会は学院と車の両輪」という高橋学院長。学院と校友会が連携していくことが、知識と実技をバランスよく学ぶことにつながり、より確かなものにしていく。地元の柔道整復師会との共同企画も考えられている。卒業生、在校生が一緒になってスキルアップを目指そうというものだ。

国試不合格者には学費免除

同学院では、入学して卒業できなかった学生と国試不合格者については、次年度の授業料をとらない（ただし、卒業できない学生の落とした単位の授業料はかかる）。タダでもう一度授業を受けるとい

うシステム。

今年度は国試で10人が不合格となっているが、「来年度に合格させれば100%になるというのが当学院の考え方です。これを大切にしていきたい。現役で100%にしようと思ったら簡単だ。落ちそうな生徒を留年させればよい。だが、それはしたくない。落ちた人は1年かけてフォローする」（高橋学院長）。

長寿県沖縄ならではの構想

学院の目指す方向性について高橋学院長は「長寿県沖縄は食材が豊富。統合医療の中で医食同源的な考え方も将来的には取り入れていきたい。ただ骨・筋・神経だけではなく、食べ物からも予防医学的な部分を正しく説明できるように柔整師を養成したい。これからの時代は運動療法を含めた予防医学が中心になっていくので、患者全体の健康を考えられるような柔整師が求められるのではないだろうか」という。また、介護分野などで活躍できる柔整師を養成すれば、「フィロドは限りなく広がっていく」と、社会の変化に対応できる教育体制の構築に向けて構想を練る。

沖縄にはまだ柔整師も鍼灸師も絶対数が足りない。今後ますます需要が高まる中、優れた人材が求められている。また、柔整業界、鍼灸業界を盛り上げるための一助ともなるだろう。

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

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!

業界初!?

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 入金金 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



上田曾太郎の

初歩の 会計教室

第25回

売上アップケーススタディ

旧勢力 vs 新興勢力

接骨院を営んでいる山田さんは、最近どうも不安で仕方ありません。患者数がだんだん減ってきているような気がしています。前年同月と比べてみると、この数カ月確かに患者数が減っていました。どうも高齢者が減ってきたように思えます。また、先月の療養費算定基準の見直しで多部位請求の給付率が下がりました。今後とも給付率は下がって行くのでしょうか。かねてより出来高請求から「マールメ」（定額請求）月何回施術しても請求額同じ）に変わるといったうわさも依然残っています。自院の周りに新規開業する同業者も増えてきました。なかには患者を車で送迎するところまで出てきました。同業者の友人に聞いてみると、その友人は「開業して10年以上経

ち、専門学校規制緩和以前の世代で、施術は保険中心の世代を『旧勢力』と呼ぶ。この世代は、売上は通減傾向にあ

り、新しい取り組みに消極的、『オレは先生』で偉いと思っている。他方、開業して10年未満、専門学校規制緩和以降の

世代を『新興勢力』と呼ぶ。自費の売上比率が高く、『旧勢力』から患者を奪っ

ている。新しい取り組みに積極的で、『ワタクシの仕事はサービス業』と考

えている」との話をしてくれました。山田さんは、まさに自分は「旧勢力」だなあ

と思いましたが、何か手を打たなければと

考えるのですが、なかなか行動に移せま

せん。

さて山田さんは、現状を打破していく

ためにどうすればいいのでしょうか。弊

事務所では多くの治療院をみています

で、そのなかから参考となる事例をご紹介

させていただきます。

まずは、売上を大幅に伸ばした、新興勢

力の事例から学ぶことにしましょう。昨

年4月に開業したAさんは、開業にあ

たり「自賠責」で稼ぐ戦略を考えました。こ

れまでの「旧勢力」の世代は、自賠責はラ

ッキーなボーナスの考えが中心でした。あ

自賠責売上を伸ばしたケース

あくまで保険施術をベースに、自賠責の

患者が月1件でもとれたらラッキーと考

えていました。このAさんは保険に頼

った施術のみでは今後生き残りはできない

と考えました。施術単価が高い自賠責の

患者が毎月数件とればかなりの売上に

なる、どうしたら自賠責の仕事がとれる

ようになるのだろうか。自動車事故で怪

我をした被害者の立場になって考えてみ

ました。被害者は先ずどこに連絡をとる

のか、怪我の治療先はどうやって探すの

か。治療が始まってから気になるのは、

治療代は加害者が全額払ってくれるの

か、それとも保険金で全額補てんされる

のか。このあたりのことを調べて行くと、

交通事故の被害者のキーマンは保険会社

であることがわかってきました。自分の

治療代の負担をどこが最終的に持つても

らえるのかどうか被害者が保険会社に問

い合わせることもわかりました。実際に

その最初の窓口になるのは保険代理店で

す。自賠責保険は法律で加入が義務付け

られた強制保険です。道路交通法上の車

輛は全て加入が義務付けられています。

加入手続きは、車輛購入時、車検時に行

います。通常は、自動車、バイク販売店、車検

を行う整備会社が代理店となって手続き

します。

そこでAさんは開業にあたり、近くの

自動車、バイク販売店、整備会社にあいさ

つに行くことにしました。しかし手ぶら

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。

で一度行ってもすぐに忘れられてしまいます。交通事故で怪我をされた方がいたら紹介してもらえそうなパンフレットを作成しました。これを持って挨拶に行きました。その後のことはマル秘だそうですね。どうしたら紹介がもらえるか、皆さん考えてみてください。答えだけ聞いて、それを真似してもらうまいけません。自分なりに一生懸命考えることが大切ですよ。Aさんのその後は、表を見ていただければ一目瞭然です。開業初年度の売上構成比は、保険37%、自賠責60%、その他3%。売上に対する経費率は39%でした。自院の数値と比べてみてください。

Aさんの月別売上

月	売上(万円)
4月	100
5月	180
6月	250
7月	340
8月	240
9月	410
10月	350
11月	490
12月	780
年計	3,140

次はBさんの事例をご紹介します。Bさんは、開業して5、6年。奥さんとパートナー一人で受付を行い、施術はBさん一人が行っています。ここ数年コンスタントに年間十数件自賠責の患者がとれていきます。私はBさんに聞いてみました。「なぜ、毎年自賠責の患者が継続的にとれるのですか？」Bさんの答えは意外なものでした。「患者さんは保険会社からの紹介です」。一般的に自賠責での施術代金の請求を巡って、接骨院と保険会社は利益が相

反すると考えられています。接骨院はできるだけ請求額を多くしたい。一方、保険会社は支払額を削りたい。保険会社の担当者は、接骨院側がどの程度自賠責の請求について知っているか最初に探りを入れるそうです。そこでなめられたら、どんな減額されてしまうそうです。逆に自賠責の請求について熟知した接骨院は、めいっばい請求してきます。そういったせめぎ合いが普通なのに、なぜ保険会社から紹介が来るのでしょうか。Bさんは、保険会社と協定価格を結んだそうです。自賠責の請求額は保険の約1.5倍が相場といわれています。それより下げた価格で請求することにしました。すると、保険会社から紹介が来るようになったそうです。保険会社の方もメリットがあり、接骨院も長い目でみたらメリットがあります。自賠責売上はスポットという発想では、この考えは生まれてきません。長期的視点からの発想がよかったです。

Aさん、Bさんとも自賠責で売上アップさせた事例ですが、最近自賠責については行きすぎた事例もあるようです。接骨院からすると保険より自賠責での請求の方が儲かるからといって自賠責で請求することがあるようです。しかし、患者さんの立場からすると通常の保険による施術の方が有利になるケースもあるそうです。患者さんにとってどちらが有利か事前によく説明してあげることが、後々のトラブルを避けることになります。

介護保険市場へ参入したケース

Cさんは開業前に長期的視点から、接骨院だけではないずれ経営が厳しくなると考えて、デイサービス事業の経験も積み、開業時接骨院と同時にデイサービス事業も始めました。デイサービス事業を始めると、一番大切なのは立地です。高齢者が多く、同業者が少ない地域をリサーチして出店地を決めました。実際開業してみると、ほとんど宣伝しなくてもデイサービスの利用者が増えて行きました。地元の行政からの紹介と、利用者からの紹介だけでどんどん利用者が増え、途中から申し込みを断るような状況になったそうです。成功のポイントは、大手のデイサービス業者と同じ土俵にのらないことで、対象エリアを限定すること。従業員はパートで構成することだそうです。デイサービス事業は人を使うので、経費率に占める人件費の割合が高くなるので注意が必要です。

Dさんは開業してすでに30年以上の「旧勢力」の典型でした。長くやっている分、なじみの患者さんも高齢化し、だんだん患者の来院が減ってきました。このまま患者の高齢化が進むと、患者を介護業界に盗られてしまうとの危機感から、ケアマネージャーの資格を取得しました。特別な営業はせずに接骨院の患者さんおよびその親族を順次ケアするようにしま

した。Dさんの話では、ケアマネージャーの試験は難しいわりに、報酬が少なく、有資格者がなかなか増えないそうです。副業向きの仕事といえるかもしれません。今では売上の40%をケアマネ事業が占めるようになりました。保険施術の売上減少をケアマネ事業で補ったかたちです。Eさんも開業して25年以上。Dさんと同じ悩みを抱えています。EさんがDさんと違ったのは自分ではなく奥さんにケアマネージャーの資格を取らせたことです。自分一人で接骨院とケアマネ事業を行うのは、時間的に限りがありません。奥さんにケアマネ事業をやらせてもらうことで両事業のキャパシティが広がりました。今では売上の42%をケアマネ事業が占めるようになりました。Cさん、Dさん、Eさんの売上構成比と経費率を表にしましたので参考にしてください。

Cさん、Dさん、Eさんの売上構成比と経費率
単位：%

売上構成比	Cデイケア	Dケアマネ	Eケアマネ
保険	20	48	41
介護	72	40	42
自賠責	3	9	16
自費	5	3	1
計	100	100	100
経費率	69	51	40

接骨院開業セミナー「開業までどうしたらいいの？」

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。

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

内容

個別相談 90分間

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

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)

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

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。

開催日

8月	9月	10月
7日 土	4日 土	2日 土
21日 土	18日 土	16日 土
		30日 土

原則として毎月第1、3土曜日

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

NPO法人日本手技療法協会主催

入場無料

非会員は2000円

治療院支援セミナー

治療院よろず相談お受けいたします

- 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。

開業してみたものの、
こんな悩みは誰に聞いて
いい分からない…
そんな先生の疑問、質問
なんでもよろず相談お受け
します。

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

開催日

8月	9月	10月
14日 土	11日 土	9日 土
28日 土	25日 土	23日 土

原則として毎月第2、4土曜日

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

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。詳しくは上記の接骨院開業セミナーをご覧ください。

お問合せ・お申込み/NPO法人日本手技療法協会 TEL03-5296-9055

柔道整復の請求団体の選び方

このところ、ひーりんぐマガジン編集部、個人請求に関するメリット・デメリット、請求団体に関して選ぶ際のポイントなどを問い合わせる柔道整復師が増えた。どうやら、新規開業、請求団体の変更、請求団体からの脱退などを考えている人たちのようだ。以前ならば自分の師匠と同じ団体に加入するのが常だったが、今は様相が異なってきた。まずは、請求団体の選び方のポイントをまとめてみた。

請求団体はもともと、接骨院を営む業者の仲間が集まって費用を出し合い、協力して保険請求業務や入金チェックを行う集合体としてスタートしている。そして、個々の接骨院は、保険請求などの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という経緯がある。

現在の請求団体は社団法人、協同組合、法人組織、個人組織などに大別され、それぞれに数多くあるが実数は不明である。社団法人日本柔道整復師会（日整）は、正2年にその前身である「柔道接骨技術

公認期成会」が発足した。各都道府県に傘下の社団法人を47法人持っている。日整以外の協同組合、法人組織のものを第2組と呼ぶことがあり、基本的には、個人請求の代行をする形態をとっている。法人組織の場合は請求代行会社と呼ばれることもある。

「体質が古く、徒弟制度が残り、新規加入者に請求制限がある」などと言われ、高度成長期以降に生まれた柔道整復師は、近代的志向の第2組に加入する率が増加したと聞く。

社団法人の会員とそれ以外の会員に関して、保険者の扱いはまったく同じである。本誌コラムでおなじみの療養太郎氏（仮名）は次のように語る。

「組織形態は違っても、保険請求をするのが基本になっていることに変わりはありません。団体は柔道整復師を守ってくれるのか、申請を通してくれるという人がいますが、有事の際はどんな請求団体でも不可能なことです。支給を決定するのはあくまでも保険者で請求団体では

ないからです。だからといって、すべての請求団体が同じではありません。適正な請求方法を指導してくれる団体もあれば、単にレセプトを仕分けするだけの団体もあります。請求団体ごとに特徴がありますので、他人の意見に左右されずに、自分自身で団体に直接電話するなどして、団体の仕組み、請求の方法、手数料などを確認した上で、納得した団体に入るのが一番です。チェックポイントは次のとおりです」といって6項目の請求団体選びのポイントを披露してくれた。

① 請求を上げてから、入金までの流れが分りやすくなっているか。

② 請求方法の指導や経営セミナーなどが充実しているか。

③ 些細なことでも相談できる窓口が充実しているか。

④ 団体からの入金にレセプトごとの明細がついているか。

⑤ 未収金、返戻、不支給などがどの患者のものか保険者に確認をとるなど、最後まで入金の管理をしているか。

⑥ 手数料が少ない団体はなぜ少ないか調べること。

たとえば、手数料が低くてもレセコン代が高い場合がある。また2%の手数料と謳っていても、負担金を含めた総額の2%なのか、請求額の2%なのか。負担金3割の患者で考えると総額の2%なら手数料3%の団体と変わらない。療養氏は、立替え払いに関しても次の

ように語る。「立替え払いに関しては、加入審査や請求の事前審査が厳しい方が、しつかりとしている団体が多いようです。団体の実績を調べることも大切ですが、提出から支払いまでの期日もひとつの目安となります。提出から支払いまで日数が少ない場合、事前審査なしで提出しているところが多く当然、返戻率も上がります。返戻率が高いと保険者からの評価も低くなり、入金も滞ります。金融機関から立替金の融資を受けている団体の場合は、金融機関に返済をしなければならぬので、返戻が多くなると返済不可能となり、ある日突然、融資が止まりその団体が破綻したり、支払いが先延ばしになる可能性もあります」。

最後に、最近よく聞く立て替え払いの是非や違法性について聞いた。「立替え払いをする団体が増えてきました。レセプトを担保に取らない限りは違法ではありませんが、資金基盤が軟弱な団体などもありますので、よく調査したうえで契約書をよく読み判断することが肝要だと思います。立替え払いが違法だと声高に叫ぶ団体もありますが、請求団体同士でいがみ合うよりも、柔道整復師の先生のことや業界の進歩・発展を見据えて団結する時期に来ていると思います。その点を考慮した請求団体選びも、ひとつの考え方も入れません」。悔いのない請求団体選びを編集部では祈っています。

前号では、これまでの療養費の改定があまりにも対処療法的な改定であったことから、今回の改定もおそらく抜本的な見直しには至らず、療養費制度の抜本的な見直しにはかなりの時間を要するであろうとの予想を書かせていただきましたが、今回の改定には私の予想外のものや予想どおりのものがいくつかありました。

今回の改定は平成22年5月26日に療養費の改定内容が厚生労働省（以下厚労省）のホームページに掲載される1週間前に、「柔道整復師、はり師、きゆう師、あん摩マッサージ指圧師の施術に係る療養費改定の概要」として今回の改定の概要およびその考え方がホームページに載りました。この中で、「今回の改定率は、平成22年度の診療報酬改定における医科外来の改定率がプラス0・31%であったこと、および行政刷新会議における多部位請求適正化の指摘等を踏まえ、プラスマイナス0%とする」との算定基準の見直しの背景までありました。従来の施行間際での発表とは違って概要の公表は療養費を申請するものに対しての配慮を感じました。この点は予想外の進歩が見られたように思います。

さて、改定の内容についても従来の

続 療養費の請求と支給

第6回

請求代行会社療養費請求担当…療養太郎（仮名）

「平成22年療養費改定」

改定内容といくつか異なる点が見られました。

金額については、事業仕分け内容を基にさまざまな悪い憶測が業界内で飛び交っていましたが、大きな削減となりませんでした。とはいえ4部位請求の割合が多い治療院にとっては影響される結果になると思います。そもそも今回は事業仕分け内容で指摘されていた通りに、多部位請求の抑制を図ることは、ある程度わかっていたことで私にとって想定範囲でした。

一方、療養費の抑制が声高に叫ばれていた中での柔道整復療養費の後療が30円増となったことは全くの予想外でした。しかし、あん摩・マッサージ・指圧師における施術料金はあまりにも不公平感を覚えるものでした。施術料のアップはわずか5円です。これらの設定には何か根拠があるはずですが、私には5円増の根拠が全くわかりません。この部分に関

しては、残念ながら従前どおりの一方的な決定で、私の予想の範囲内と言えます。

段階的な改定

今回は6月1日から金額改定を行い、9月1日からは領収書発行の義務化と3部目以上の負傷に対して負傷原因の記載、希望者に対しての明細書発行義務、骨折・脱臼の医師同意を申請書に記載をすることとし、平成23年1月からは施術日の記載という段階を踏んだ改定となりました。段階施行は私の記憶にはない、画期的なことです。

なお、施術日の記載に関しての申請書の様式は、厚労省ではレセプトの統一化を視野に入れて後日追って通知することになっていきます。

今回の改定内容で一番多くの問い合わせをいただいた内容が領収書の発行の件

です。

通知では「領収書は無償で交付しなければならぬ」とし、交付する領収書は保険分合計及び一部負担金ならびに保険外の金額の内訳が分かるもの」として標準様式が添付されていました。

別の通知には「領収書に関して正当な理由がない限り領収書は無償で交付すること、患者から求められたときは、一部負担金の基礎となった項目ごとに記載された明細書を交付すること」との記載があります。

これらの通知の文章を読む限り、いくつかの疑問が生じるのは当然だと思います。毎回交付しなければならぬのか、レシートは不可となるのか、毎回領収書を交付しなければならないのかといった疑問です。厚労省では当然のことながら金銭の支払いが発生した都度、領収書は発行するものと回答しますが、正当な理由があれば毎回の交付は必要ありません、とも言います。私の見解では、患者から必要ないと申し出があれば無理に交付する必要はないと思っています。また、毎回発行されても管理もできないし面倒なのでまとめていただきたいという患者はいるでしょう。これは正当な理由です。患者の希望通りまとめて発行いただいても大丈夫だとも考えています。

現在のところ、領収書を交付していないためにレセプトが返戻になるとい

うようなことも考えられませんが、患者照会には領収書の交付を受けていますか？ という項目が追加されたり、領収書の交付を受けていなければ保険者から患者に領収書の交付を受けるよう通知されることも考えられます。

当然、治療院側が毎回交付するのは面倒なのではないのは正当な理由ではありません。

9月1日から3部位以上に関しては具体的な負傷原因を記載することになりました。すでに2カ月連続で2部位請求をしていて、当月新たな負傷部位が追加となった場合に関しても、全ての部位に負傷原因の記載は必要となります。

負傷原因の記載はあくまで国の定めた基準であって保険者によっては1部位から負傷原因記載を必要とするところもありますので注意が必要です。

以前、全ての部位に負傷原因を記載していると審査対象になってしまう、国の基準が4部位から負傷原因が必要(当時)となっているので3部位までは記載する必要なしと指導する団体があると聞きましたが、これは柔道整復療養費をより一層不透明なものにする行為です。

負傷原因の記載内容で、“物を取ろうとした際の負傷” “荷物を持った際の負傷” などあまりにも不明確な原因

で多部位を請求する先生もいらっしゃいますが、以前ならまだしも現在の状況では、返戻の確率はかなり高くなると考えられます。

負傷原因の記載の義務を9月1日からとしているのは、あまりにも負傷原因の記載のないレセプトが多く存在するため、今から負傷原因を記載しよう心がけて下さいということなのだと考えています。

責任範囲の拡大と不正請求の抑止

厚労省保険局長の通知には「柔道整復療養費のより一層の適正な制度運営を図るため、柔道整復療養費の受領委任の取扱いに係る改正を行った」とあります。具体的に言えば、9月1日から不正等があった場合に施術管理者だけでなく、施術所の開設者の責任についても問えるようになったということです。

個人開設ではなく法人が開設し、柔道整復師を雇用して施術管理者に選任するケースが増えていることから、従前の施術管理者だけに指導及び監査では不十分であるというものです。施術管理者が請求に関して一切関わらず法人である開設者が不正な請求をし、施術管理者が個人指導を受けるといったことが実際にあったことも事実ですので、この方向に舵を切るのには正しいと思います。不正請求に関しての責任を問われるのは開設者と

施術管理者だけではなく、従前から勤務柔道整復師も対象となる場合があります。これは、厚生(支)局長、都道府県知事が不正請求に関して勤務柔道整復師にもかかわらずあると判断をした時です。

いずれにしても、開設者および施術管理者、勤務柔道整復師、全ての方が保険請求に関しての正しい知識を身につけ、正しい請求をする必要があります。

今回の段階的な改定の中で私が注目したのが、来年1月1日施術分から施術日を申請書に記載をするという改定です。すでに訪問マッサージの支給申請書では日数があらかじめ申請書に刷り込まれていて施術日に○をするようになっていきます。厚労省からは訪問マッサージと同様な様式に変更する考えがあると聞いています。

保険者にとつては患者照会の際、施術日が記載されていれば来院日を特定し照会をすることが可能になります。あつてはならないことですが、4部位目以降の請求が今後算定できないとなれば日数の水増しが目立つてくるのではと保険者は予想していることでしょう。この改定は水増しおよび架空請求防止の一環として捉えることができます。

柔道整復療養費の将来

今回は、不正請求をなくしたり、多部

位請求に関して抑制することを目的とした改定内容だと考えられますが、今後、柔道整復療養費において幾つかの項目を改正しようという話し合いもたれているのも事実であり、何十年と続いてきた柔道整復療養費制度がここにきて少しずつ変わろうとする動きがみられるのもまた事実です。保険者も少しでも疑わしい請求に関しては、返戻という手段で柔道整復師に請求内容の再調査をするところも多くなっています。

今までにないいくつかの改定が、今行われましたが市井の柔道整復師がどのように感じ、受け止めているか興味深いものがあります。なかには、領収書発行も負傷原因記載も骨折、脱臼後療の際の病院名および医師名記載も全て当たり前のこととして改定前から実施しておられる先生も多々いらっしゃいます。反面、4部位目の請求ができなくなったことに対して首をひねっている諸先生もいらっしゃることでしょう。

まだ時間がありますので、段階を追って改定になる項目を時期に応じてその部分だけに注力を注ぐのではなく、請求全体を今一度見直し、改善項目があるのであれば一つずつ改善していくことをお勧めいたします。

区役所の現場から

東京都内区役所保険給付担当・・・Q

第14回

1. どんどん増える保険料

毎年6月は、住民税や国民健康保険料の決定通知が発送される月で、季節的には、梅雨に入り、ただでさえうつうつしいのに、なおかつ税金や保険料の、言うなれば「金を払え」的な通知が来るのだから、あまり良い月とは言えない。

さて、ここで少し国民健康保険料の説明をさせていただきたい。
現在、東京23区の場合は、統一保険料方式といって、23区共通で保険料を設定している。

保険料の金額は表のとおりである。
これを見てもわかるように、平成22年度は昨年と比べて、基礎分・支援分・介護分を合わせると、均等割で年間3600円も上がっており、所得割でも最高額の世帯は4万円も上がることになる。

国民健康保険料の場合、地域（東京23区以外）によっては、他に資産割とか地域割が加算される場合があり、全国的にいくら上がったとは言えないが、23区だけ見てもかなり上がっていることがこの表から見る事ができる。

現状から言えることは、今後も下がる要素はないことである。

ましてや、以前お話ししたことがあると思うが、東京23区では来年度から保険料賦課方式を、後期高齢者医療制度と同様の旧ただし書き所得賦課方式に変更するため、来年度以降さらに上昇することが懸念されている。

現在も急上昇を避けるために、経過措置を検討しているが、経過措置というものはずっと続くものではないため、2〜3年で本則になってしまおうであろう。

わが区でも、現に、保険料の通知を出したところ、毎日200人〜300人の区民が押し寄せているということである。当然その内容は、保険料が昨年より高くなった、との問い合わせというか苦情である。

つい先だって、厚生労働省は、市町村国保の平成19年度の1人当たり保険料・税が最も高いのは秋田県大潟村で12万1439円（年額）、最も低いのは沖縄県粟国村で2万3633円となっていて、その格差は5・1倍になるとの調査データを発表した。

その格差の理由は、所得が高いからということである。また、所得が高いと通調整交付金が減らされ、国からの補助も同じように減るため、保険料が高くなるという仕組みである。

2. 東京都の後期高齢者医療の被保険者証は藤色（紫色）
東京都では平成20年4月から始まった後期高齢者医療制度の被保険者証の一齐更新が今年の7月に行われる。
被保険者証の更新は都道府県の広域連合によって、1年または2年で行うこととしており、東京都は2年と、制度が始まる前に決めていた。しかし、広域連合としては、今後は毎年行いたいといった話をしてきた。

東京23区の国民健康保険料

区分		平成22年度	平成21年度
基礎分	均等割額	31,200円/1人	27,600円/1人
	所得割額	住民税額×0.8	住民税額×0.68
	一世帯 最高限度額	50万円	47万円
支援分	均等割額	8,700円/1人	9,600円/1人
	所得割額	住民税額×0.23	住民税額×0.23
	一世帯 最高限度額	13万円	12万円
介護分	均等割額	12,000円/1人	11,100円/1人
	所得割額	住民税額×0.18	住民税額×0.15
	一世帯 最高限度額	10万円	10万円

- ※1 均等割額 加入世帯員全員にかかります
- ※2 所得割額 加入世帯員全員の住民税額を合算して計算します。課税世帯の場合は均等割額のみとなります。
- ※3 所得割額計算の結果、一世帯最高限度額を超えた場合はそれぞれの最高限度額以上の保険料はかかりません。

負担割合が違うと負担割合相違でレセプトが戻されることになり、医療機関からの苦情が多くなるため、苦情を避けるためには1年更新を行いたいということである。

しかしその後、区市町村の意見を聞いたところ、やはり当初決めた通り2年となった。区市町村にとって、発送等の経費や作業が重荷になることが理由である。

さて、7月中旬から送る被保険者証は有効期限2年で、色は藤色（紫色）である。
医療機関等でも必ず被保険者証を確認してほしい。とくに負担割合と被保険者

番号を！

3. どうなる新たな高齢者医療制度

鳴り物入りで始まった民主党政権、そして、その初代総理大臣となった鳩山総理大臣（今では元だが）、さらに総理大臣を支え、政権与党第1党の民主党をマネジメントしなければならぬ小沢幹事長（こちらも元）がそろって6月2日に突然辞めてしまった。

原因は「政治と金」と「普天間基地問題」というが、はたしてそれだけであろうか。私は、首相の著しいリーダーシップの欠如であることが原因と考えているが、読者の皆様はどのような考えをお持ちだろうか。

さて、政治談議はともかく、昨年の政権交代後、民主党のマニフェストの目玉である「後期高齢者医療制度の廃止」を実現するために、長妻大臣が主宰する「高齢者医療制度改革会議」で、新たな高齢者医療制度の検討を行っている。

8月中には中間とりまとめを行うこととしており、今後、高齢者をはじめ国民の幅広い意見を、高齢者医療制度改革会議の議論に反映できるよう、公聴会等を開催すると発表があった。

意見交換会は、8月7日に厚生労働省講堂で行う予定である。また、地方公聴会は8月から10月にかけて、福岡県、宮城県、大阪府、愛知県、広島県と東京都で行うとしている。

しかし、具体的な制度設計にあたっては、高齢者をはじめ国民の方々のご意見を丁寧に向いながら進めることとしているというのだが、意見交換会を入れてわずか7回で意見を聴いたことになるのであろうか、私は疑問である。関心のある方は、申し込みが必要とのことだから厚生労働省のHPから参加申込書をダウンロードして、参加してみてはいかが？

次号では、新たな高齢者医療制度の中間とりまとめについて、概要だけでも書きたいと考えてはいるが、後期高齢者医療制度に携わっている自治体職員としては、現在の現場は非常に落ち着いていて、わざわざ落ち着いている制度を掻き回さなくても良いのではなかといったところが本心である。

日本人は新しいものになれるのは早い方だと思うが、この制度の対象は高齢者なのだから、時間をかけてより良い制度を作り上げ、そして、制度開始時に問題になった国民への広報についても、たつぷりと時間をかけていくことが賢明であると思う。

ぜひ、新政権も過去の反省を十分行つたうえで、新たな制度を打ち出していつてほしい。アンパンマンじゃないんだから、頭を取り換えただけで、過去を一切忘れて元気になるなんてのは、私たち国民の不満は根本的には解消しないと思うから。

厚生労働省・経済産業省認定

認定個人情報保護団体 NPO法人日本手技療法協会 主催

入場無料

特別セミナー

「治療院の個人情報保護とSPマーク」

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

主催：NPO 法人日本手技療法協会

共催：日本治療協会

日時：

8月21日	9月18日
10月23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>

メディックス主催

接骨院開業無料セミナー

今期中に開業を予定している先生にお勧めです！開設候補物件探しのポイント、開業資金計画（事業計画書の作り方）レイアウト、スタッフ募集、宣伝広告、行政手続き方法などなど…

マンツーマン方式のセミナーなので、一人一人の条件に合った内容でお話できます。またご希望の方には6月より改正された保険ルールに基づいた「初めての保険請求セミナー」も併用して行うことができます。

保険請求が初めての先生もこの機会に是非ご参加下さい！

開催日：8月28日(土) / 29日(日)

9月11日(土)

時間：13時～14時30分 / 15時～16時30分

※曜日・時間をご都合に合わせる事もできますので、お気軽にお問合せ下さい。出張可！

お問合せ：メディックス営業部 TEL 03-3254-1007

速報！2011年度メディックス開業予備校 無料説明会！

多くのリクエストにお応えして、2011年接骨院開業予定の先生を対象とした開業予備校を開校します！

行き当たりバッタリの開業は失敗のもと。メディックスの開業予備校から成功への第一歩を踏み出して下さい！

■開校に先駆け説明会を行います。詳しい授業内容やご質問にお答えしますのでお気軽にご応募下さい(無料)

8月28日(土) 17時30分～19時 / 9月12日(日) 14時～17時30分

受講資格：柔道整復師免許取得または取得予定で2011年度中に接骨院を開業される先生。

受講料：12,000円(計4回受講分)

授業内容：開業計画の立て方、開業場所の選び、開業資金計画、開業に活用できる助成金、有効的な求人方法、有効的な広告方法、キャッシュフローによる治療院経営、経費活用、個人情報保護法とは？2011年度版 保険請求知識（レセプト、カルテ、窓口、領収書）届出書類作成、手続き方法（保健所、厚生局）最新レセコン活用、治療事故対策 有効的なプレオープン、内覧会の方法、他。

※その他にも弊社サポーター企業から新規開業に役立つ最新の情報を提供いたします。

授業講師は会計士、社会保険労務士、レセコンメーカー、NPO法人、社団法人から専門の講師を招き、レベルの高い授業を行いますので、確かな知識とスキルが身につく新規開業に必ず役立つ事ができます。

お問合せ：メディックス営業部 TEL 03-3254-1007



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。



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

14700035(02)
JISQ15001:2006準拠

花谷博幸

勝ち組治療院のツボ

vol.23



勝ち組へのツボ

治療コミュニケーションの現場は心の動きの中にある

患者さんからの人気が得られません。自分達が患者さんの立場になれば理解できるかと思いません。

今回の質問にありました、患者さんとのコミュニケーションの中で現象で言えば、患者さんが大笑いをするのはとても良いことです。

しかし、笑わせようとしているスタンスはどうでしょうか？ それを全員にできるわけでは

ないですし、毎日毎回転けることも無理ですね。質問者の場合、何度か会っている会員の方

でしたので質問にあるような答え方をしたのですが、大事なのが自分が余裕を持って患者さんと

接し続けていられるかということなのです。私は「患者は院長の器の余裕の部分に乗る」と表現

でなければ治せるであろう患者さんを「治せない」ということに繋がって行くのです。要は患者さん側がすべきことと治療家側がすべきことの混同により、治療成果が落ちて来院数は減少していくことになるのです。

だから、患者コミュニケーションの原則として、私は会員さんにこう言っています。治療家が必要なのは「驚くこと」。笑わせることではなく、話を聞くことでもなく、驚くことだと。もつと厳密に言えば感嘆することかな。

考えてみてください。自分が笑える状態であれば、患者さんのカラダは必ずリラックスしているものです。笑わせてやろうでは、患者さんのカラダは緊張してしまうはずですよ。

私がコミュニケーションとして今最も注目しているのは、タレントで大学准教授にまでなっている「さかなクン」です。あのセッションまで真似るのではなく、彼の場の取り方をよく観察してみてください。彼を見てニコリとしない人はいないはずですよ。私はあるセミナーで治療室に入る瞬間の感情が完全に患者さんにコピーされるという法則を発表しています。ぜひそんなつもりで実験してみてください。治療効果が数倍上がることで笑っていただけることが体験できると思います。

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

柔整師募集中 (新卒も可)

質問

治療院内の雰囲気について以前、花谷先生に「患者さんに笑ってもらうのも大切ではないのですか？」と聞きましたら、花谷先生は、「自分が笑うことの方が大事です」と答えてくださいました。患者さんを笑わせることも雰囲気も良くなるかと思うのですが。

47歳柔整師

回答

こんにちはPC C代表の花谷博幸です。

患者さんに大いに笑ってもらって帰っていただけと自体はとも良いことですが、それだけを手相にしてあげようというスタンスが良くないという意味です。その前提で読んでください。

い。

最近、患者さんとのコミュニケーションに関する質問がとて増えています。一時代前なら「治せばいいだろ」「治せば繁盛」という風潮が大いにありました。ただこれからの女性化の時代、それだけでは不平等になってしまいます。頑固一徹で店主が笑いもしないようなお店には、女

性客は入らないのです。50歳過ぎの治療家なら頑固路線での売り方も良いのですが、若手がそれをすれば総スカンを喰らうことは目に見えています。治せるかどうかなんて当たり前、その上で何を提供できるかが問われるのです。いわゆる付加価値と言われるものです。逆に勘違いが起ころのが、「優しい」と「媚びる」との差異が解

らず患者さんに阿つてしまう、これも散見します。「まだちょっと痛い」と言われて追加で一生懸命マッサージする姿に患者さんは、実は

尊敬などしていません。

患者さんのニーズに合わせた印象を持ってもらえるようなイメージ戦略というものがあ

って、これは「親切」「優秀」「可愛げ」、この3つに集約されます。このニーズに合わない治療家は

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

特集⑤

今後の業界の方向性示す

適切な団体の選任の下 適正な議論は尽くされたか

課題はあるが一步前進

われた。

3月の小委では、各団体から「柔道整復術療養費の適正化」「療養費取扱基準の見直し」「柔道整復師法の一部改正」「柔道整復師の地位向上」「専門用語の病名表現の許可及び医師の同意の簡素化」「不正請求者の排除」「患者数の制限」「養成学校での教育に関して」「事業仕分けについて」などの要望が出されている。

4月の小委では、各団体から事前に提出された「柔道整復師業界団体の不正請求に関する自主規制の提案」(別掲)をもとに意見が述べられたが、この提案について厚生労働省側から出席していた渡辺由美子・保険局医療課保険企画調査室長は、療養費に関して世間や保険者の目が厳しくなっている点を挙げ、業界側から出された自主規制に関する提案を受け、政務三役と相談した上で6月料金改定の最終構想に反映させたい旨の意向を明らかにしている。

そして5月17日の第3回目の会合で6月からの新療養費算定基準が発表された。

目線での議論を尽くした上で改定となったことは画期的だ。

あえてこれに「難クセ」をつけるとするならば、小委員会に参加した団体・企業の選考基準をどのようにしたのかという点だ。小委員会に出席したのは、ジャパン柔道整復師会、日本メディカル事務センター、(協)千住柔整師会、(協)近畿整骨師会、(社)JB日本接骨師会、(有)大日本柔道整復師協会、(協)柔整総研、日本柔道整復師請求サービス連盟、道友協会、函館整骨師会、日本柔道整骨師会、全国柔道整復師会、アトラ請求サービス、中部柔整師協会、(協)新潟保険接骨師会、健康会、(株)NSK保険協会、全国柔整鍼灸協同組合、(協)日本接骨師会、さくら接骨師会、(社)日本柔道整復師会、(株)メディカル・ペイメント、あさひ接骨師会——といった23団体の代表だったわけだが、社団法人をはじめとした大手団体を除くと、規模的な面からも地域的な面から見てもどういう基準で選ばれたのかが不明だ。

民主党の議員連盟「統合医療を普及・促進する議員の会」の柔道整復師小委員会(小委員長＝松本龍衆院議員)は、今年3月16日の会合に続き4月6日に第2

回目の会合を衆議院第2議員会館第1会議室で開いた。社団法人日本柔道整復師会を初めとして23団体の代表が参加し、各団体と同小委役員との意見交換会が行

これまでの療養費の改定は厚生労働省から一方的に発表されるというのが常識だったが、小委員会では国会議員と各柔道整復師会団体、厚生労働省担当者が国民

柔道整復師小委員会の事務局長を務める大島九州男参院議員は、これまで国会で柔整関連の質問を行うなどして、一貫して柔整業界に理解を示している。その大島議員が最近ある県で講演した際に

「協同組合以外に、最近では保険請求だけをやる、レセプトだけを扱う会社がどんどん増えてきていて、内容もわからないのにレセプトの請求だけをやるのでトラブルが多い。そういったトラブルの中で柔整師というのは不正の多い業界だというふうなマスコミ報道でやられ、事業仕分けでああいう結果が出た」と話していた。

これを聞いたある請求代行会社職員が本誌に、「請求代行会社を一括りにトラブルが多いと表現されたことは残念。われわれは個人情報にも細心の注意を払い、会員からのレセプトを担当者がチェックしているので、保険者からの返戻も少ない。その上で適正な請求業務を行っている。もう少し実態を把握してほしい」と反論する。もちろん日頃から柔整業界に好意的な立場をとる大島議員なので悪意があつたわけではないのだろうが、「請求団体、請求代行会社のどちらにも正邪はある。そこらへんを理解してほしい」(前出、請求代行会社職員)というわけである。

過去にこうした議論の場が必要だったにもかかわらず、業界としては初めてのことである。そういう意味では、今回参加しなかった団体あるいは請求代行業者などが、今後より多く参加して意見を出し合うことが、明日の業界の発展につながることに違いないだろう。それだけ有意義な会合だっただけに、参加できなかった

団体などが多かったことが残念でならない。

7月11日の第22回参院選の結果、民主党と国民新党の連立与党の参院議席数(非改選含む)が過半数割れとなり、国会は再び、衆院と参院で与野党勢力が逆転する「ねじれ現象」に直面した。選挙での民主党の敗北は、やはり菅総理の唐突な消費税発言だった。菅内閣では6月18日に「新成長戦略」を定め、その中には「強い経済」、「強い財政」、「強い社会保障」を前面に掲げていた。とくに、医療・介護、年金、子育てなどの社会保障はこれまで経済成長の足を引っ張るものと考えられがちだったものを、「社会保障の充実が雇用を創出し経済成長をもたらす分野が数多く含まれている」として「強い社会保障」を指していた。こうしたことが消費税発言によってどこかに吹き飛んでしまった。

今後、政府・与党は、政策単位で野党と連携する部分連合を模索していかなくてはならないという難しい国会運営を迫られる。

この統合医療に関する議論も同様で、統合医療という側面から見ると、決して業界のためだけではなく、国民にとって有益な議論をしていかななくてはならない。そのためにも今後、党派を超えた面からの協議もなされなくてはならないだろう。

「柔道整復師業界団体の不正請求に関する自主規制の提案」の内容

近年では柔道整復師の疑義請求・不正請求の報道がなされ、国会でも議論がなされているところではありますが、このような事例をなくし、適正な柔道整復療養費の支給を確保することは、柔道整復師の施術に対する国民の信頼を確保する上でも、重要であると考え、以下のとおり、不正再発防止対策を提案し、もつて社会の信頼の回復を図ります。

①不正請求の周知徹底

受領委任払いの取り扱い規定の正しい理解の下、十分な知識と技能を身につけた上で、事実と真実に基づいた請求を行うための十分な教育や情報提供が行われていない事。不正請求及び不適当請求の線引きと同行為の明確な基準が示されていない事が隠れみのとなり、ペナルティの対象となりにくくなっている為、これを改善する。

②明細表示の領収書等の発行の義務化及び算定基準について

・柔道整復師の算定単位が、医師のそれと比べて安価である為、せめて部位で帳尻を合わせる事を模索する傾向が見受けられる為、この事を是正するため医師同様の算定基準とする。

・医科、歯科、薬科の領収書発行義務化に対し、柔道整復師にはその義務化を果たしていない為、以下を提案する。

毎月、1月分の窓口領収額の領収書を発行

佐藤会計事務所は NPO 法人日本手技療法協会の活動に協賛しています。(賛助会員)

院長(独立予定)先生へ!!

この業界の特別な事情を理解している税理士はほとんどいないって本当ですか? 答えは“YES”です。医者や歯医者に詳しい税理士は多くいますが、治療院独特の会計処理をしっかりと行う税理士は少ないのが現状です。

佐藤会計は、何もかも一人でやっている院長先生を応援します!!

佐藤会計事務所(所長税理士 佐藤 克治)

〒151-0053 東京都渋谷区代々木2-7-1 昇立ビル7F

JR新宿駅南口3分、サザンテラス口徒歩2分

TEL: 03-5350-3611 FAX: 03-5358-2161

URL: <http://www.advisory.co.jp> e-mail: info@advisory.co.jp

■相談無料 ☎ 0120-310-183

■手技療法治療院限定/会計ソフト(通常6万円)無料

会計ソフト導入指導料(通常10万円)無料

個人月額顧問料 1万円(年額12万円)~(会計分析・確定申告含む)

法人月額顧問料 1万5千円(年額18万円)~(会計分析・法人税申告含む)

給与計算 月額3千円(10名以内:年末調整・法定調査含む)



※緊急告知!! 日本手技療法協会の特別セミナー(9/5開催)で講演します!! 「これからの治療院経営はここで差がつく—経営のプロはココを見る—」詳しくは、協会セミナー案内をご覧ください。

する。領収書は厚生労働省の発行する全国統一の公的な様式を用い、金額だけでなく、負傷部位も併せて記載するように改善する。月末最終日に領収書を直接手渡すことの出来ない患者には、郵送を徹底する。

複写の領収書を双方で保管する事により、保険請求額が柔道整復師に支払われる前に、患者自身で施術部位や請求額の確認ができる。療養費の請求後3ヶ月ほど経過してから行われる保険者から患者への施術部位の照会の際に、患者自身が領収書を基に施術部位及び金額の確認が出来、照会文章に早く正確に回答することができる。

③ 症状経過施術内容等の説明としての、インフォームドコンセントの徹底

・慰安行為に走る事なく、症状に合わせた適正な施術内容・施術部位・施術期間等を確認させる。

・傷病名を決定するにあたり、関連痛や放散痛のある部位まで受傷部位として扱い請求対象とする事を禁止する。

④ 窓口料金の一律化を禁止
窓口料金を一律で徴収している施術所が増えていて、プラスα料金を徴収する事により、本来の料金計算と合算する事を煩雑と考える為発生する、横着に対する指導を徹底させる。また、負担割合に応じた適正な窓口料金の徴収を徹底する。

⑤ 柔道整復師の質の確保
養成学校卒業後すぐに開業する者や、十分な経験を積まずに開業する柔道整復師がいる。その為、知識や技術が未熟な上に、保険取り

扱いに関するあいまいさや、医療としての責任や認識の無さから、正しい施術ならびに正しい請求が出来ない柔道整復師がいる為、以下を提案する。

・養成学校で「療養費取扱いに係る事項」を選考単位として導入するか、又は卒業後臨床研修制度を導入の上、その過程において同事項を選考できる仕組みを作る。その為に現行3年以上の養成学校基準を4年制大学基準に見直す必要がある。

・柔道整復師資格と開業資格を分ける。
・インターシップを導入し、開業時に保険請求を希望する柔道整復師は、公的審査会または全国共通の指導要綱に基づき、保険取り扱いを行う団体に一定期間講習を受け

る。
・既に免許取得している柔道整復師においても、5年に1度(程度)の免許資格継続講習等の新しい制度を導入する。

⑥ 保険者・患者・柔道整復師の信頼関係構築の必要性

・通り一遍の指導にとどまらず、実際の傾向と対策を網羅した形での集団指導・個別指導の周知徹底をさせる。

・審査委員会における(審査委員)の選考基準並びに選考方法の見直し及び、推薦団体の選考基準並びに選考方法を見直す。

・保険者が民間委託する調査を、国保連合会支払基金を通じて行い、問い合わせ苦情窓口を一本化して、専門員を配置して対応する。

・厚生局支部単位で相談窓口を設置する。

頭蓋の診断と治療セミナー

来日決定!! 講師：ジャン・アルロー D.O.



■ 頭蓋治療の権威
フランスのオステオパス
■ スティールアカデミー ジャパン
名誉学長

頭蓋オステオパシー療法は中枢神経に作用し、本来もっている自然治癒力を引き出す効果的治療法であり、より早く、より多くの症状を劇的に改善できるでしょう。当治療法はあらゆる治療家にとって非常に重要であり、基礎からしっかりと学びたい人には、極めて貴重なセミナーになると思います。

日程	2010年9月24日(金)～26日(日)3日間
会場	東京 白王ビル 飯田橋駅徒歩3分
参加費	JOMA会員……………126,000円
	オステオパシー関係他団体…147,000円
	医療系学生……………136,500円
	一般(医療資格者)……………168,000円

お問い合わせ：東京都新宿区下宮比町2-28 飯田橋ハイタウン515号
TEL/FAX. 03-6802-9225 日本オステオパシーメディスン協会

オープン前にやるべきことがある!

準備が勝負の分かれ道!

オープンしました、さあ!
……あれ??患者さんが来ない。
借り店舗ですと、一ヶ月もすると家賃を払わなければならない!経費も掛かる。
オープンすれば自然と患者さんが来てくれる!
というのは幻想です。
昨年は対年度2割ダウンの院が多いとか、業界も激変競争が激化しています。
しかし……続きは、ホームページをご覧ください。

**無料
相談
受付中
(予約制)**

今すぐ! 折広 **検索**
<http://www.ori kou.co.jp/>
チラシ見本満載!!
大好評! 院長、スタッフの似顔絵

オープン・販促、ご相談承ります。お気軽にお電話下さい。

チラシ・折込、諦めていませんか?

一万枚も折込みしたのに、来院数は5人だけ…。
お金をかけたのに、なんで?そんな経験ありませんか?
チラシは作り方で反響に何倍もの差が出ます!
数千件のチラシ作りの経験をもとに患者様が多く来る
チラシ作りをご提案させていただきます。

**見本無料!
新聞折込
全国OK!**

お客様のため
**知恵と汗を
しぼります!**

株式会社 折広 (おりこう)
〒132-0031 東京都江戸川区松島3-40-19
TEL 03-3655-9119
FAX 03-3655-8488
E-mail: orikou@ori kou.co.jp
【受付時間】月～金 9:00～18:00

「患者さんに成長させてもらっている」



村田接骨院
山下敦史

大阪府の最南端の町、泉南郡岬町で「村田接骨院」を開院しております山下敦史と申します。

ご紹介していただいた永井先生は、私が社団法人大阪府柔道整復師会に入会して右も左もわからない時に、優しく声をかけてくださった頼りにしている先生です。施術録の記載方法や療養費支給申請書の作成方法なども丁寧に教えていただいた、私にとってありがたい存在の先生です。

「村田接骨院」という院名の院長が、なぜ「山下」という苗字なのかと申しますと母の旧姓は村田で、祖父は柔道整復師で接骨院をやっていたことから、私は祖父の元に弟子入りし「村田接骨院」を引き継いだからです。

私は高校3年生の時、部活の練習中に右足首の靭帯を完全断裂した苦い思い出があります。退院してから祖父に施術をしてもらい、早期に練習に復帰できた時、「こんな世界があるのか」と一種の感動を覚えたものです。

大学で勉強をしながらも、「祖父の仕事は地域に貢献できる素晴らしい仕事」との思いが募り、中退し祖父に弟子入りを志願しました。

弟子入りした初日、それまで優しく「おじいちゃん」が「鬼の師匠」に激変しました。それは厳しい修行の始まりを意味していました。

最初に教えられたのはスリッパの並べ方でした。「院のスリッパの乱れは施術者の心の乱れ」ときつく言われました。施術について質問すると「自分で考えろ」との厳しい一言だけ。

ある日師匠から「お前は患者さんに成長させてもらっている。感謝しながら修業しなさい」と言われ、それまで「自分の力でなんとか患者さんを救う！」と意気込んでいたガチガチだった私の心は、みるみる柔らかくなっていったものです。

養成校の西日本柔道整復専門学校では、素晴らしい一生の友と呼べる、多くの人と知り合うことができました。国家試験合格のために一丸となって勉強していく者どうしの心の繋がり、友情、それらは人間同士の繋がりという意味で、何よりも大切なものだと感じま

した。このような思いを師匠に話してみると、師匠はめずらしくニッコリ笑い「うん、うん」と頷きながら、あいづちを打ってくれました。

師匠は大阪府柔道整復師会の式典や会合の日などでは、出発予定の1時間ほど前からスーツを着込んで「敦史、もう出発するぞ。支度をせい」と「仲間」に会える時が待ち遠しい様子で、私はそれを見ながら「師匠、まだ時間が早いですよ」とクスクス笑いながら言ったものです。

師匠は「人との繋がり」を何よりも大切にしています。普段は厳しい表情をしている師匠が仲間といる時には、満面の笑みをたたえていたことを思い出します。施術の技術は、弟子入り初日、1回だけ教えてくれただけで、あとは「己の目で見て盗め」との教えでした。

師匠が、師匠として私に伝えたかったことって…何だったのでしょうか？

昨年4月に1カ月前から入院していた師匠が、癌のため息を引き取りました。お通夜やお葬式では、ただただ悲しみに位牌を見つめていただけの私を暖かく見守り、葬儀に一生懸命協力して下さった柔道整復師の先生方に何度感謝しても足りないという気持ちです。この「繋がり」は師匠が築いてきたものです。

数日後、接骨院を再開した日の朝一番目の患者さんが、涙を浮かべながら「おじいちゃんが亡くなってさみしい、とても残念。これからは先生が頑張ってください」とおっしゃって下さいました。次の患者さん、そしてさらに次の患者さんも、私に「がんばれ」と異口同音におっしゃって下さったのです。

患者さんに元気になってもらうのが私の仕事のはず、でも元気をもらっていたのは私の方だったのです。「お前は患者さんに成長させてもらっている。自分の力だけでは成長できない。感謝しながら修業しなさい」と、人との繋がりを大切にしていた師匠の言葉の本当の意味が、私の胸の奥底に刻まれた瞬間でした。

「もう大丈夫。ありがとう、おじいちゃん」。

次回の本欄の寄稿者として、大阪市住吉区でi-P1 u s i けだ鍼灸整骨院を開かれている池田祐輔先生を紹介します。池田先生とは養成校の同期生で、卒業した後も休日には一緒にバンド活動をしたり、飲みに行ったりと仲良くしています。非常に志が高い先生であり、明るく、面白く、爽やかな笑顔が魅力的な先生です。



集客とスピード

松下幸之助氏も言っている。「何事もスピードが肝心」。

そして、ITベンチャーの日本代表楽天。売上高は79.1億円(前年同期比19.3%増)、営業利益が12.9億円(同32.2%増)で経常利益12.6億円(同38.6%増)と前年同期より大幅に増加し、2年連続で最高益を達成した。その楽天の社訓、「成功のコンセプト」の五カ条目に、「スピード！スピード！スピード！」というものがある。

この業界に当てはめてみても、スピードと院のエネルギーは比例するのではないかと僕は思う。

- ・混雑時のベッドの回転スピード
 - ・施術時間のスピード
 - ・カウンセリングや触診のスピード
- すべて早くやればそれでいい……というわけでは

はないが、その反対にゆっくりのんびりやるだけで効果が上がるわけでもない。

確実に時間は商品になりうる。楽しく健康関連の情報を提供し、親身になってカラダやココロの苦情を聞いて差し上げる7分間。

ほとんど無言でぼそぼそとテレビのサッカーの話だけでアホみたいに過ごすのも同じ7分間。

どちらが「濃い」か、だ。

その同じ7分間の過ごし方で雲泥の違いが生まれる。情熱をもって真剣に考え実行していく時間とそうでないものとの、患者さんとのエネルギーの上がり方は明白でしょう。

僕の思うスピードというのは、「思いついてから、実行に移すスピード」だ。

たとえば、院の玄関から患者さんが入ってきた。挨拶までのスピードが大事だ。

患者さんが自転車を目の前に置いただけで手の空いているスタッフが玄関を開けて出迎えてもしたら、それこそ患者さんの自然治癒力だつて上がるだろう(笑)

スピードを上げていくコツは日常生活でのんびりしている時間を如何に無くすかで鍛えられる。

「スロウライフ!?」クソクラエだ！

院長として、スタッフとして、一店舗のオーナーとしてあなたは動いている。日々精進している。家族を、スタッフを食わせる義務があるからだ。

あなたは、真剣に学び、真剣にこの業界で少なからず独立して生きていこうと思ったのではないか？

それとも一時的な気の迷いなのか？ それか……とりあえず、か？ 止まってもいいのだろうか？ 落ち着き払って、のんびり構えているのだろうか？

何もせず、患者さんは、また来てくれると勝手に思って、減ってきて大失態に気がせず、まわりにライバルができて、うちは大丈夫なんてココロの片隅でつぶやきながら微妙にあせっていないだろうか？

この時間にもライバル達は頭とカラダをフルに使って動いているのだ。

リーマンショックにギリシャショック、テロに暴落に異常気象にエコライフ。

確実に二極化していくこの業界で本当にスロウライフなんか成立するのだろうか？

患者さんだつて金銭的に余裕が無くなってくれば、本当にいいものだけを真剣に選別するのだ。

だから、確実に「選ばれなくてはならない」宿命の上に立っているのだ。

先日、昔の卒業生の接骨院の先生にこう言われた。

「このご時世、集客人数が伸びているつてすごいですね。」

一店舗で173人を今も持続できているその訳は……答えは一言(スピード)だ。スピードを上げて仕事に取り組み続けた者

だけが、隠居した時に悠々自適の本物のスロウライフが達成される。

今から、「スロウライフ」なんて口にしないほうがいい。

現役のスロウライフは二極化しているこの経済社会では単に死ぬことを意味する。

さあ、次にあなたは何をやるか？

■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。

~たった2坪の使い方とちょっとした求人広告・人材育成・WEBツール活用で半年以内に集客2倍収益3倍!!~

保険診療の限界を突破する「実費店舗展開セミナー」 (大阪開催) 2010年8月8日 (東京開催) 2010年8月22日

時代に影響されない実費診療での集客を達成し、もう1店舗出すための極意をお伝えいたします。今回お伝えする内容をそのまま実行すれば、誰でも100%成果が上がることをお約束いたします。

【定員】限定30名 (定員に達し次第締め切り) 詳しくはホームページを

【参加費】一般料金20,000円 ⇒ 紹介者割引でお一人様17,000円 ご覧ください⇒⇒

【参加特典】100%満足保証!! 料金に見合う価値がないと思われた場合には一週間以内にご連絡をいただければ全額を返金させていただきます。

★ひーりんぐマガジンを見てお申込みをされた方限定プレゼント!★

今年の3月に開催した「オーナーの極意セミナー」(参加料4万5,000円)の動画を無料(一部編集)でプレゼントいたします。

【フィットバランス】をWEBで検索していただき、お申込みフォームのその他ご質問の欄に「ひーりんぐマガジンを見て」と記載の上お申込み下さい。お申し込み後、セミナー動画が視聴出来るURLをメールにてお知らせさせていただきます。

吉田正幸のヴィッシュライブ開催のお知らせ 詳しくはホームページをご覧ください⇒⇒

~パワースポットはあなたの中にある~目に見えない世界が目に見える世界を作っています。治療院の経営・集客・マネジメント・目標達成・店舗展開に必要なあなた自身の内側の開拓にお役にたてれば幸いです。

【日時】2010年8月28日(土) / 2010年9月25日(土) / 2010年10月23日(土)

【時間】18:00~19:30 【会場】フィットバランス療術学院内

フィットバランス療術学院 フリーダイヤル 今すぐお電話ください! **0120-744-420**

〒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://www.fitbalance.net/>

TTCセミナー・レポート

第21回セミナー（5月30日）

第1部は、TTCの会長でコバメディカルジャパン代表の木場克己氏による「スポーツ障害のバリエーションと治療法」についての講演と元Jリーガーでアスレティッククラブ沖縄の喜名哲裕氏、元Jリーガーで現在フランス・アンジェSCOの鈴木規郎氏がトレーナーに望むこと、信頼の置けるトレーナー像などについて語った。

第2部は、診断が容易で効果が顕著なマリガン・テックのうちの、椎間関節に対するアプローチの診断法から実技までをTTCの幹事でコスモポリタメディアの丸山正城氏が講演した。明日



左から木場会長、喜名、鈴木両選手



会場となった伊祖公民館には多数の参加者が来場
遠藤DCテクニックに注目する参加者→

であるPCT（骨盤複合体矯正法）テクニックを満員の約80名の参加者を前に、カイロプラクティックの理論とPCTテクニックの特徴、矯正法と検査法までを講演した。豊富な臨床経験から培われたアジャストの技術に参加者は魅入っていた。



日本のカイロプラクティックの重鎮
遠藤光政D.Cは、自身の代表的な治療法

からの臨床に役立つ”をモットーにする丸山氏は、後半から会場内に降りて、参加者同士を2人1組にして全員が体験できるように気を配った講演が展開された。

第22回セミナー（6月27日）

TTCセミナー 開催2周年記念 大懇親会のお知らせ

セミナー開催2周年を記念して8月29日（日）に東京・神田神保町の「ダイニングカフェ・エスペリア」で14時から、今まで登壇の講師やセミナー参加者とTTCセミナースタッフなどによる大懇親会を開催することが決定した。初めて参加の手技療法家も大歓迎。参加費は一人4500円。

申し込み、問い合わせはNPO法人日本手技療法協会TTCセミナー係まで。

次回以降のセミナーの開催予定日、講師陣などは下記の通り。

TTCセミナー、セミナー開催2周年記念・大懇親会の申込み、問い合わせはNPO法人日本手技療法協会TTCセミナー係（TEL 03-5296-9055 FAX 03-5296-9056 E-mail info@shugi.jp）まで

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24回 9月26日(日) 13:00～17:00 会場: BBA	「世界標準！最新徒手医学からみるスポーツ医学」 ドイツ徒手医学会日本支部の初代チーフインストラクターが語る ～治療法、早期復帰プログラムから再発防止法まで～ 講師: 荒木秀明氏(福岡・姫野病院リハビリテーション部長 理学療法士)	
第25回 10月31日(日) 13:00～17:00 会場: BBA	「顎関節症の治療法」 歯科技工士で整体師の水上氏による統合治療法 ～身体の歪みの除去による顎関節症へのアプローチ～ 講師: 水上泰宏氏 (MIZUKAMI代表)	

開場12時30分 開演13時00分 終演17時00分

定員：各回とも50名（なお、参加希望者多数の場合は先着順）

※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。

主催：NPO法人日本手技療法協会 協賛：一般社団法人日本治療協会（JHA）

運営：トータルセラピストコミュニティ（TTC）事務局

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5,000円
一般8,000円、養成専門学校 学生3,000円（要学生証提示）

会場：ボディバランスアカデミー/BBA（東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル）



経営陣に専門家加えるひかりの戦略 マーケティング戦略を極め売り上げアップ

有限会社ひかりCFO 増田浩美氏

ひかり整骨院は平成5年に埼玉県蓮田市に開業。代表の高橋和之氏は多店舗展開が必要であると考え、平成10年に埼玉県上尾市に2店舗目、平成11年に埼玉県春日部市、東京都北区滝野川と相次いで開業し、現在は6店舗で構成されている。ひとりで経営することに限界を感じた高橋氏がとった経営戦略はマーケティングや税務に関する専門的知識を持った人たちの取り込みだった。

税理士と強力タッグで売上げアップ

当時、ひかりを担当する税理士は具体的な経営指導などなく、高橋代表は日頃より不満を感じていた。そんな折りに縁を得たのが税理士の増田浩美氏である。

増田氏は当時のひかりの会計処理について次のように振り返る。

「当時のひかりは個人事業主でしたから、帳簿類の付け方や会計資料の整理の仕方など、本当に基本的なことから指導しなければなりませんでした。日報も整っておらず、確定申告にはとても通用しない

ような状態で、まして法人化した場合、税務調査に耐えられるレベルではありませんでした。そこで、まず日報のフォーマットなど、標準的な書類を作成し、最低、税務調査を受けられるレベルを目指すことになりました」



高橋代表は増田氏が独立すると聞き、信頼できる仕事を評価して役員の立場、CFO(チーフファイナンシャルオフィサー)としてひかりに迎えることを考えた。

増田氏は税理士から見た接骨院という業種について、「他の業種はまず利益の追求という目的があつてそのためにどのような業務を行うかということになります。しかし、接骨院の場合、『経営はもろろん大切だがその前に患者さんによくなくて

いたきたい』という、専門家としての情

熱を感じます。その一方で、数字のことを言われてもピンと来ない経営者が少なくありません。経営的な相談をするというより、義務だから確定申告をするためにというご依頼が多いですが、利益が出なければ良い治療を続けることもできないので、少しでも利益の出る経営体質に改善して差上げたいと思っています」と話す。

税理士としてのやりがいという意味では、「1店舗のところはいわゆる『治療家』であり経営戦略の前に帳簿の作成や資料

の整理の仕方など本当に基本的なところからのスタートですが、書類が見やすく成績がわかりやすいなど成果が分かりやすいといえます。一方多店舗展開の法人の場合は、投資のタイミングなど本格的な経営戦略に携わるといふ喜びがあります。どちらも大切なお客様です」と言う。

一方、実際にアドバイスを受けた高橋代表は、「嫌なことはしたくないという気持ちがあります。われわれには、お金のことを考えるのは罪だという意識が潜在的に擦り込まれているようなところがありません。ただ私は当初ひとりでやっていたので、計画的に設備投資ができないとか、人件費はいくらまで使えるのかという計算が立ちませんでした。そこで増田氏のようなプロと組むことによって、戦略的な経営を進め、良い治療をして良い人材を育てたいと考えたわけです。そのための提案であれば積極的に採用しています」と語る。

マーケティング戦略を実践する

高橋代表は増田氏の提案を積極的に取

り入れていった。「まずマーケティングの手法を採り入れ、蓄積したデータから戦略を立てるようになりまし。たとえば一つの店舗の売上げを経年的にみて、20〜30歳の女性が弱いと言うことが分ければ、キッズコーナーを設けるなどして2〜3割盛り返したというような経験はあります」などの事例を挙げた。その点について増田氏は、「たとえば、男女別、年齢別に時系列をおって患者数の推移をグラフ等で見やすくイメージしやすいような資料を心がけています」と話す。

ひかりでは、院長会議を月に1回実施して、各店舗の成績を公開し優れた取り組みなどを発表している。

「どうしたら売上げが上がったかというような情報を共有するとともに、成績不振の店舗への対策も話し合います。現場の意識と数字には以外にギャップがあることもわかりまし」と高橋代表は言う。

同社の営業活動を担うCOO(最高執行責任者)の大泉昇児氏は具体的な改善効果として、「日報ソフトは必要な数字を入れるだけなので、パソコンに不得手な方も問題なく使えますし、入力したデータがその日のうちに本部に送られますので、非常に管理しやすくなりました」と指摘する。

その分析について増田氏は、「曜日別、時間別の患者数も出しています。これによってそれぞれの店舗毎の地域性に応じた適切な営業時間帯を細かく設定することに利用しています」と例を挙げ説明した。

その効果について大泉氏は、「以前から広告には力を入れていましたが、マーケティングの手法を取り入れることにより売上げは大幅にアップしました。1店舗当たりの売上げには限度がありますが、無駄をカットし効率よくなったことが最大の利点といえるでしょう」という。

さらに高橋代表は、「技術者はつい『私はいこうという治療がしたい』というように作り手主導の考え方に陥りがちです。しかし、われわれの仕事は本来患者さんのニーズに合わせるべきものですから、通いやすい営業時間を設定するというのはまさしくそういうことだと思えます。うまくいかなければ院長には意識変革が必要ということになるでしょう」と続けた。

「法人のお客様からの相談については、決算時に前年比の売上げ増加率はどうか、営業利益率は健全か、借入金の返済状況は適正か、などの相談は多く、これについてもデジタル的にグラフ化して分りやすいことを念頭に説明しています」と増田氏は語った。

患者目線が成功のカギ


最後に今後のひかりの営業展開と今後の方向性についてそれぞれの立場から以下のように考えを語った。

まず高橋代表は、「ビジネスとして接骨院は今のところ安定していますが、10年後はどうなるかわかりません。技術者として

やりたいことと経営者としてしなければならぬことは必ずしも一致しないところが難しいと思います。保険が中心なので自費率を高めたいとは思っていますが、点数が下がってくると必要な手をかけられないとか、人を育てられないという状況がでてきます。業界全体のことを考えれば、良い人材を育てることは一番重要だと思えます。社会から接骨院が必要とされ続けるためには、何をすればよいかということや、いろいろな面でデリケートな時代といえるでしょう。そのあたりでとくに女性の目線、意識にしっかり合わせていくことが必要だと思えます」と語った。

続いて大泉氏は、「接骨院のマーケットは間違いなくあります。今後の課題は限られたパイの中で、どれだけ新しいことを考えて勝ち残っていくかということになるでしょう。過去を振り返っても、例えば湿布の臭いをアロマで緩和するとか、各店舗でキッズコーナーをいち早く取り入れるとか、患者さんの目線を大切にしていこうと思えます」と話した。

最後に増田氏は、「接骨院の院長は労働時間が長く、外に出る機会があまりないので一般の情報を肌で感じる事が少ないと思います。そういう意味で、私たちが社会のニーズを院内に積極的に取り入れ、提案することが役割として重要だと思えます」と述べた。



世界が認めたソフトブロック テクニック!!

米国で国際仙骨後頭骨学会 研究者大賞受賞

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

<<確固たる診断理論と技術が、あなたの治療の指針となります!>>

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

●「パーフェクト クラニオロジー協会」では正会員を募集しています。●

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

詳しくは下記にお問い合わせ下さい

【問合せ・申込先】パーフェクト クラニオロジー協会 TEL・FAX: 03-3736-6508
 URL: <http://www.perfect-craniology.jp/> MAIL: csf_practice@yahoo.co.jp

創始者: 宮野 博隆
 元P.A.A.C./S.O.T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/ヒーリンぐマガジン・
 ビジネスデータ・シャキッと・その他多数



「ソフトブロックセミナー」
【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
【会場】東京都大田区東蒲田2-29-13 オタマビル1F
「臨床コース」【講師】宮野 博隆 (毎月第2日曜日)

体の歪み・痛みをカイロ技術で説明

“ビル3階”のハンデ克服で1日120人来患

新越谷整骨院院長 丸山正城氏

丸山院長の出身校は仙台の赤門鍼灸柔整専門学校。学生当時、サッカー選手だった同氏がケガをするをよくお世話になっていた柔道整復師があり、その人が母校の赤門を薦めてくれた。

出身地の群馬で高校を卒業後、仙台に移り、赤門でお世話になった先生の元で3年間住み込みで学んでいたが、修行生活が倦怠期を迎えたころ、後に師匠と仰ぐようになる加瀬建造先生のキネシオテ

ープを用いたカイロプラクティックのセミナーを聞き、「これだと思ひ、銀座の加瀬先生のところに飛び込んで3年間カイロプラクティックを学ばせていただきました。分院に接骨院もありましたので併せて修行した後、群馬の地に戻って開業したのが平成元年のことでした。その後平成9年11月に現在の本院である埼玉県越谷市に移り現在に至っています」と振り返る。

現在、整骨院は3軒あり、越谷の本院のほかに埼玉県草加市に1軒、さらに今年6月20日には本院と同じ越谷市にオープンした。この他にリラクゼーションが直営店6軒とFC店が2軒ある。グループは㈱コスモポリタンメディアカルが運営し丸山氏が代表取締役を務める。

キネシオテープ考案者に師事

丸山院長は、自身の臨床への取り組みについて次のように語る。

「最も影響を受けたのは加瀬建造先生の療法です。カイロプラクティックだけでは治らない症例に対して、加瀬先生がキネシオテープを考案されて非常に効果が上がるとなり、多くの接骨院で知られるようになりました。現在はさまざまな製品がありますが玉石混淆という状態です。肌のかぶれの問題や、剥がれやすいかどうか、貼るときの伸縮の度合いなど、非常に微妙でどの製品が良いかは貼ってみなければ分かりません」。

「本院でも接骨院として電気療法やマッサージを行うほか、カイロプラクティックをひとつの柱として行っています。ただし、カイロプラクティックだけ謳ってもアピール度は弱いですから、患者さんの姿勢を診るといふアプローチで、体の歪みやそれに伴う痛みなどを患者さんにご説明して治療を行っています」。

一般にカイロプラクティックは奥が深いと言われていたが、「カイロの考え方は、体の歪み、内臓の反射、脳脊髄液の問題などさまざまな要素が枝葉のように広がっていくため簡単にお話しできるものではありません。あえて言えば、それらの枝葉に対して幹となる部分は背骨と言うことになるでしょう」と話す。

最新式のベッド（フレクシオン・エレベーションテーブル）を導入し、椎間板ヘルニアその他の治療に効果をあげている。「診断の際には背骨の歪みについて患者さんに説明し、その結果をプリン



トアウトしてお渡ししています」(丸山)。

TTCでの活動

TTC(トータルセラピストコミュニティ)とは、技術や経営などのセミナーを通じて、手治療法に携わる人々(柔道整復・鍼灸・マッサージ・整体・カイロプラクティック・リラクゼーションその他)の地位向上と交流を図ることを目的として発足したもので、すでに3年がたつ。発起人として木場克己氏、山根幸男氏、そして丸山正城氏が会を発足させ、主旨に賛同した佐々木伸幸氏、星野虎之助氏を加えた5人が中心となって現在活動を行っている。セミナーはNPO法人日本手治療法協会が主催し、TTCは運営を掌っている。

「現在の活動はセミナーが中心になっていて、いろいろな先生と相互のコミュニケーションを図るといふ本来の目的がまだ十分果たされていないことが課題です。縦割りではなく横割りの交流であれば、何かの折りに治療の情報交換をすることもできるのではないかというのがきっかけなのです」とし、本年8月にはかつての講師や参加者に呼びかけ、単なる名刺交換から一歩踏み込んだ会合を企画しているという。業界全体の向上を図ることは常に丸山氏の課題となっているのである。

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。「こんなことならウチのほうです」といふ「あんなすこい人を知っている」愛読者様ご自身または知人の先生をご紹介ください。P103・5296
9061 FAX03・5296・9056

新患獲得は患者からの口コミ

来院患者が1日120人以上という本院では、集客対策としてどのような手法をとっているのか。

「当院に来院する患者さんの傾向としては、駅前にあるので仕事帰りのサラリーマンや働く若い女性が多いですね。近隣の商店の人も来院します」

リピーターにとっては駅前という便利な立地なのだが、テナントビルの3階というのは新患獲得にはやや不利な条件だ。これを克服しているのが、1階の入口にある音の出る動画看板や電飾の目立つ看板など。また、駅にも看板を出している。「ビル自体が古く、場所が分かりづらいため、普通以上にコストをかけて工夫する必要があります」(丸山院長)。

また、ホームページを立ち上げ、アクセスを増やすなどの複合的な工夫もしている。しかし、「一番は患者さんの口コミで、新患の半数以上がご紹介の患者さんです。そういう方は、最初から当院への信頼度が高いので治療はしやすいと思います。ただし、紹介の口コミを発生させるには、やはりある程度患者数の分母が必要ですし、患者さんに与える満足度が高くなければなかなか紹介しては

いただけません。新たな患者さんをご紹介いただくためには、既存の患者さんへのこまめな声かけが必要です。たとえば治療中の患者さんの状態が良くなってきたタイミングで『ご家族やお友達に同じ様な症状の方がいらつしやいませんか』というように。また、会話の中で、姿勢が悪いと肩が凝りやすくなったり集中力がなくなったりしますよというような、健康に関わる話題がきっかけになります。そのような気配りは常に欠かせません」という。

もう1つ、患者の特色として、産後間もないお母さんがベビーカーで子どもと一緒に来院する。実はこれ3階にエレベーターでそのままベビーカーで乗りつけるといふものだった。ビルの入り口がほぼバリアフリーなので、かえって1階で段差があるより来やすいのだそう。立地が不利な反面思わぬ副作用もあったものだ。おかげで同院では、妊婦から産後間もないお母さんなどへの施術技術も身についたという。本院では9割以上が保険診療で、8人の柔道整復師と鍼灸師が対応している。

スタッフには学ぶ環境が必要

かつて、師匠を通じて治療の素晴らし

さという世界を見せてもらうことができたと丸山院長。「今度は自分自身が成長しなければ、いま育てている人材に大きい世界を見せることはできないと思います。良い人材を育成するためには、やはり学ぶためのよい環境が必要だと思います。働いている彼らが開業したときに順調な道を歩み、そこにスタッフが入りよいDNAが残されていくというような環境づくりが重要です。今後、開業はさらに難しくなると思います。したがって具体的なビジョンとして、3年後には現在の接骨院を3軒から8軒に増やし、当社の成長に貢献してくれたスタッフたちの開業を支援していきたい」と今後の展望について語る。

「より良い環境を目指すことは、患者さんにとっても良いことだと思います。ただ電気をかけてマッサージをするだけでなく、もう一歩先にある『健康』というものを提供するという意識が大切です。正しい姿勢をすれば痛みもなく生活できますし、さまざまな疾病の予防にも繋がります。さらに、予防を実践するためには患者さん自身が運動するための指導なども必要です。まだまだ学ばなければならぬことは数多くありますが、治療だけでは終わらずにその先を提供できるレベルを目指したいと思います」

プロスポーツ選手の要望取り入れ 発売後たちまち注目の的に！

冷却サポートシステム

パックサポート

Pack Support



←「腰のサポーター付きアイスパックは画期的」と言う植松直哉選手。総合格闘家。サンボ初段、柔道二段、ブラジリアン柔術黒帯。クロスポイント吉祥寺（パラエストラ吉祥寺）所属。



↑「固定されていてズレないのでかなり気に入りました」と総合格闘家の日沖発選手。現TKO世界フェザー級王者。現修斗世界ライト級王者。修斗で活躍しており、「打・投・極」と、全てにおいて高いレベルを誇る。ALIVE所属。



↑プロ・サッカーの土肥洋一選手は、自宅近くの「アスリートウェーブ西東京整骨院」（東京都小平市上水南町）でトレーニングした後、パック・サポートを使用。土肥選手は、元日本代表ゴールキーパーで、現在Jリーグ2部（J2）の東京ヴェルディに所属。

西東京整骨院は、今年3月にオープンした。代表はJリーグFC東京の元チーフトレーナーでTTC会長の木場克己氏（上写真㊟）

前号で紹介した、RICE療法を基本に開発された冷却サポートシステム『Pack Support』（パックサポート）。パックサポートの冷却サポートシステムには、氷を入れる冷却パックと圧迫するネオプレンスポーターがセットに

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に固定。腰背部サポーターはウェストサイズ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ンジメント症候群、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。一般的に、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め。



■ 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め。



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。ふつう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。

パックサポートはスポーツ医学の先進国、アメリカ・南カリフォルニアのポ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が、日本に上陸した際、日本の実情や選手たちの要望をより多く取り

セレス小林氏も絶賛



「ジムでは選手の手首をアイシングするのにも、今までは保冷剤をマジックバン

入れようと努力したのが輸入総代理店のTNT World Wide K.K.だ。

ドで巻いて固定していました。手首は固定が難しく保冷剤がずれやすいので苦労していました。パックサポートはサポーターがアイスバックをしつかり固定するので便利だと思います。また、肩用のパックサポートも肩全体を固定するのいいですね」と話すのが元WBA世界スーパーフライ級王者のセレス小林氏。

元WBA世界スーパーフライ級王者。「セレスボクシングジム」(千葉県柏市) 会長として後進の育成・指導に力を入れている。



プロ格闘家の選手のケアを得意とする「はなまる整骨院」(東京都世田谷区経堂)の山本建院長(右)と日沖選手。

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 II

NPO法人日本手技療法協会 佐藤 吉隆

患者宅へ訪問し健康保険を適用して行うマッサージの患者の大多数は高齢者です。年ごとに高齢者が増加し、それに伴い訪問マッサージ対象者も増え参入する業者も急増して、近年では過当競争の様相さえ帯び始めています。業者の増加に比例してさまざまな問題点が指摘されはじめました。この号では最近多く見えてきた問題点を中心に取り上げます。

増加と質の低下

マッサージが健康保険の治療対象となる疾患は、麻痺症状と関節の運動障害で、医療上の必要性が認められた場合（医師の同意書が発行された場合）です。徒手矯正術は、関節拘縮や麻痺がある場合に適応となります。

このような症状を持つ患者の大半は、高齢者の人ですので訪問マッサージでは身体に大きな負担をかけないような施術で血行を良くし、身体機能全体をアップさせ、関節や筋肉の痛みの緩和と浮腫も改善させます。さらに関節の可動域も拡大させ、結果的に日常生活動作を向上させるようにします。別の言い方をすると血液やリンパの循環改善、関節拘縮と筋萎縮の改善、疼痛の緩和、心肺機能の改善、内臓諸器官の機能改善、残存機能改

善と維持、患者の心理的満足度の向上を目的としています。

訪問マッサージに参入する治療院やあん摩マッサージ指圧師（以下あま指師）が増加するにつれ質の低下も言われ始めています。重要なことは漫然とマッサージを繰り返すのではなく、それぞれの患者に対し、上記の目的を当てはめ、どの部分をどのように改善をするか、段階を計画し、それに基づいた治療を心がけることです。

時には患者自身が抱えている心身の悩みを聞いたり、話し相手になったりすることも重要です。さらに、医学的見地から二次的疾患を促進させないためのアドバイスを行うなど、自立促進を図り、「無理せず」「焦らず」「諦めず」を提唱するとともに、毎日のリハビリを欠かさないよう勧めるのも仕事だと思えます。

治療技術以外にも質の低下が見られるケースが増えています。その多くはマネーについてです。

従来の治療院とは違い、訪問マッサージではこちらから患者宅へ出かけることになり、患者が来ることとあま指師が患者宅にお邪魔することの違いをしっかりと理解することが大切です。

訪問したあま指師が、ドアを大きな音を出して閉めたり、靴を乱雑に脱いでいたり、横柄な態度をとったりした場合、患者やその家族は人間性を疑い、どん

なに治療が上手でも信頼されないでしょう。

訪問時の注意事項を列挙して見ます。

服装と身だしなみ

- 1 髪はきれいに整髪されていますか。フケは出ていませんか。
- 2 耳は汚れていませんか。耳垢は付いていませんか。髭はそってありますか。
- 3 白衣の襟、袖口は汚れていませんか。
- 4 雨の日にズボンの裾はぬれていませんか、泥がついていませんか。

姿勢・態度

- 1 いつも背筋をシャンと伸ばした良い姿勢をとりましょう
- 2 自分の履物は向きを変えて、玄関の隅に置きましょう
- 3 出入りの際は扉側を向いて開閉し、後ろ手での開閉はしないようにしましょう
- 4 挨拶は笑顔でハッキリとしましょう。挨拶はコミュニケーションの第一歩です

患者接遇

- 1 誠意を持って接する
- 2 相手の気持ちと立場になつて接する
- 3 忙しくても、不愉快なことがあっても礼儀正しく接する

4 流行語やカタカナ語はなるべく避ける

先日、ある医師からこんな話を聞きました。マッサージ継続の際、口頭での同意ではなく書面が郵送されてきたそうです。書面には「患者さんはマッサージの継続を希望していますが、もし継続に関して同意できない場合はその旨連絡下さい。なお、○月○日までに連絡がない時は継続に同意したと見なします」。

医師はこんな失礼な手紙はないとあきれていましたが、最近、治療院から同様の文面が届くことが多いそうです。治療院の質の低下を端的に現わしていると思います。

保険者の対応

健康保険は700人以上の従業員がいる企業のサラリーマンが加入する組合管掌保険、それ以外の企業のサラリーマンが加入する社会保険庁から移管した全国健康保険協会管掌健康保険、公務員などが加入する共済組合、自営業者や農業従事者・無職者・サラリーマンOBが加入する国民健康保険、主に75歳以上の高齢者が加入する後期高齢者医療制度などがあります。

これらの健康保険事業を運営するため

に保険料を徴収したり、保険給付を行う運営主体を「保険者」と言います。保険者は組合管掌保険に約1460、全国健康保険協会管掌健康保険は47、共済組合には約76、国民健康保険に約1750、後期高齢者医療制度には47あり、保険者総数は約3380です。

ご承知のように、アマ指師は開業時に柔道整復師（以下柔整師）のように受領委任の届けを出しませんので、各保険者の取扱いは一様ではありません。つまり、保険者総数3380通りの取扱いの仕方があることとなります。

アマ指師、柔整師、鍼・灸師が療養費を申請する根拠は、健康保健法の第87条の「保険者は、療養の給付若しくは入院時食事療養費、入院時生活療養費若しくは保険外併用療養費の支給を行うことが困難であると認めるとき、又は被保険者が保険医療機関等以外の病院、診療所、薬局その他の者から診療、薬剤の支給若しくは手当を受けた場合において、保険者がやむを得ないものと認めるときは、療養の給付等に代えて、療養費を支給することができる」にあります。

これは、被保険者（患者もしくは家族）が保険医療機関にかかることが困難な場合や、保険医療機関以外の他の者（接骨院、鍼・灸・マッサージ院）で治療を受けたときに、かかった費用を内容が適正ならば被保険者に現金で支払うということです。療養費の支給とは、被保

険者から請求があれば、保険者が被保険者に現金で支払うという意味です。これを償還払いといいます。

この条文だけでは具体性に欠けますので、厚生労働省はこの条文に基づいて、アマ指師、柔整師、鍼・灸師における療養費扱いについて、通達を出してこの条項を追認しています。

償還払いでは、複数回にわたりアマ指師の治療を受けた場合、被保険者が保険者から入金される2〜3カ月間分の治療費を立替えることになり、金銭的な負担が大きくなります。

一方で、被保険者が療養費の請求に慣れている場合は良いとしても、実際は大変な労力を要します。そのために療養費の請求をアマ指師などが代わって請求し受領するのが、代理受領（代理人払い）といえます。民法の643条にその法的根拠があります。

柔整師の場合は受領委任の届けを出しているので委任払いといえます。保険者対応に戻りますが、償還払い以外受け付けない保険者、代理受領を受け付ける保険者、委任払いでも可能という保険者など、保険者によって異なります。

例を挙げると四国の松山市の国保は代理受領の療養費の申請を受け付けていますが、すぐお隣の松前町は償還払い申請以外は受け付けなかったり、青森市は代理受領申請が可能ですが、同県の五所川原

市は償還払い申請でなければ受け付けないなど、このような例は枚挙にいとまがありません。

また、保険者とアマ指師の団体と協定を結び、その団体以外の団体や個人での申請以外を認めないといった保険者もあります。

以前は代理受領の請求を受付けていたが、償還払い以外受け付けなくなった組合管掌保険の保険者も目立って増加しています。

訪問マッサージを受けた患者に対してアンケートを実施する保険組合の保険者も増加傾向にあります。アンケートは、〇月は何回利用したか、利用した理由は何か、一部負担金はいくらだったか、利用のきっかけは何だったか、治療効果はどうか、など十数項目にわたります。

さらに、健康保健法の第87条を盾にとつて、「訪問マッサージをした患者宅は徒歩圏内に保険医療機関があり、保険医療機関にかかることが困難な場合に該当しない」とか「保険者がやむを得ないものと認めないので、療養費を支給しない」との見解を出す保険者さえ現れ始めています。

国の財政難、市町村の財政難、老人保健拠出金や退職者給付拠出金の増加による健保組合の財政難などのしわ寄せを、療養費を請求する立場の弱い、アマ指師、柔整師、鍼・灸師に向けている気がします。

フランチャイズ展開の落とし穴

前号では「さまざまなハードル」の存在を書きましたが、それらを安易に越えられるような宣伝やあたかも問題もなくスムーズに売上げが上がるかのような告知で、多額な加盟料、代行費用を徴収する悪徳なフランチャイズ会社も訪問マッサージの希望者、参加者が増えるにつれて増加しています。

訪問マッサージへの参加者が増え、あたかもブームのようになり、アマ指師の免許はないが、事業のひとつとして興味を持った人、高齢者が増加しているのだから、高年齢者が増加しているのだから、参加さえすれば儲かると思っている人、免許を持っていないが1人でするのは難しいだろうと考えて組織のバックアップが欲しいと考えている人らがこれらの巧言、甘言の誘惑に乗ってしまう傾向にあると聞いています。

フランチャイズ会社では、加盟料が100〜200万円ぐらい、他にロイヤリティなどの名目で、その月に売り上げた治療費の10%〜25%を支払うようになっているようです。

訪問マッサージの営業は、患者へ直接行うのではなくほとんど場合、介護スタッフなどを対象に行われます。訪問マ

ッサージの患者として保険が適用される病名、症状を持ち、歩行に支障ある高齢者は介護保険が適用される人らだからです。

営業はこれら介護施設スタッフなどを回り、健康保険が適用される訪問マッサージの必要な患者の紹介をしてもらうことです。あくまでも紹介ですから、新参の見ず知らずの治療院に紹介してくれる介護スタッフはいません。何度も通い、さまざまなマッサージの効用や治療院の方針などを話し、この治療院に紹介すると担当する利用者にとって、良い結果が生じると判断して、初めて紹介してくれるのです。

おわकारの様に、治療院を開設したからといって、すぐに患者が一杯に集まるわけではありませんし、営業初期では営業日数・回数と患者数は正比例しません。一方、営業・施術内容などで、介護スタッフの信頼を得ると、患者の増加率は幾何級数的なアップを仕はじめる傾向があります。営業・施術を担当する人のキャラクター・施術内容にもよりますが、近年は競合も増え、患者の増加率がアップを迎え始めるのは、営業開始から最低でも6カ月目以降ではないかと思っています。高額のロイヤリティを支払ったあとの6カ月間、入金までを考えると8カ月間以上の院の運営費、自分の生活費を工面しなければなりません。

1人のアマ指師が訪問マッサージ施術

で1カ月間に売り上げられる金額を算出してみましよう。月曜日から金曜日の朝9時から18時までを勤務時間として、施術時間を20分間、次の患者までの移動時間を20分間、昼休みを1時間とするとすれば1日13軒の患者を回ることができそうです。私の経験では患者1人当たりの収入は3300円程度ですので単純にかけ算してみますと約86万円になります。しかし、患者間が20分間で移動できず30分間かかる所があったり、スケジュールにはあるが入院していたり、空きはあるが20分間で移動できる適当な患者がいなかったりで、平均80万円弱になることが多いようです。

フランチャイズ会社に加盟するとその金額から、ロイヤリティなどを20%とすれば16万円弱が控除されますし、残りの金額から、アマ指師としての給与を引き、さまざまな経費も引けば、残る金額は微々たるものになるはずで、さらに多額な加盟料を支払い、高額の研修料も納める必要があれば、何のために働いているか判らなくなってしまう。

訪問マッサージの請求代行をしてくれる会社の事務手数料が平均5%程度ですので、ロイヤリティに営業をやってくれらるなど、よほど魅力的な他の要素がない場合は、じっくり見極めてから加盟した方が良いでしょう。

加盟には契約書の締結が行われますので、その読み方も用語も勉強する必要があります。

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!!

帳簿付けから申告まで
フクロウ経理治療院へお任せ下さい!



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

整骨院・接骨院・鍼灸院

リニューアル / サイン看板



しみず接骨院様 (千葉市中央区)



クミア門仲整骨院様 (江東区富田)



整骨院様 (埼玉県川口市)



0120-61-8550

※お見積合せ歓迎
(分割払い可能です)

建設業許可 千葉県知事(般-17)第42502号

有限 EXCEL ONESELF
会社 エキセル

FAX 0476-29-8560

narita-hinata@nifty.com

www.excel-narita.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	アマ指師資格者、専門学校生及び国家試験受験資格者、未資格者で訪問医療マッサージを開業予定の経営者、営業担当者、事務担当者他
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

あります。

契約書は、基本的に作成した側の都合の良いように作られていますので充分注意して読んで下さい。また、後のトラブル発生の際を最小限に抑えるには、当事者双方の役割分担をはっきりさせ、それを契約書に明記しておく必要があります。

契約書全体の注意としては次の点が挙げられます。

1 契約の要素となる事項が5W1Hにそって具体的に表現されているか
とくに目的やサービスは十分に特定されて

いるか

2 用語の定義などの表現は裁判所などの紛争処理機関に理解されるものか

3 紛争になった場合、リスクを適切に制限できているか

4 契約内容が会社法や独禁法ガイドラインなどの法令に抵触するものでないか

5 実際に契約を結ぶ相手方の権限に問題がないか

その場の「のり」や雰囲気、儲かりそうだな、良さそうだななど、あいまいな気持ちでの契約は絶対に避けるべきです。契

約する前に上司や友人、知人、弁護士などに相談するのも後悔のない契約をするコツです。

もちろん、優良なフランチャイズ会社もあるでしょうから、加盟した方が良いのか悪いかの判断力を養うためにもさまざまな情報や訪問マッサージの内容や現状を知ることが重要です。

安易な気持ちでスタートすれば事業が失敗したり、悪徳業者にだまされたり、さらには不正行為に走らないとも限らないのです。

新規開業でも、フランチャイズに加盟するにしても、現況を打破する方法と考

えたとしても、まず、転ばぬ先の杖のために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、問題点を強くお勧めいたします。

※本号では、前号の内容と重複している箇所や説明を省略している箇所があります。詳しく知りたい方は「ひーりんぐマガジン27号」の訪問マッサージの現状

「訪問マッサージの実態」と合わせてご覧下さい。

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107回研修	8月4日(水)～8月6日(金)
第108回研修	8月16日(月)～8月18日(水)
第109回研修	9月1日(水)～9月3日(金)
第110回研修	9月13日(月)～9月15日(水)
第111回研修	10月20日(水)～10月22日(金)
第112回研修	11月8日(月)～11月10日(水)
第113回研修	11月24日(水)～11月26日(金)

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

研修科目

営業開発研修 (1.5 日間)

訪問マッサージの役割と背景	高齢社会での訪問マッサージ
訪問マッサージに関する基礎用語と知識 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

※研修内容及び時間は変更することがあります。

※2日間コースには3日目の研修内容がありません。

特徴

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

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

訪問医療マッサージ研修制度

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

対象者 アマ指師資格者、専門学校生及び国家試験受験資格者。未資格者で訪問医療マッサージを開業予定の経営者、営業担当者、事務担当者他

※この研修はアマ指師の資格をとるものではありません

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

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

時間 10:30～17:00

場所 東京都千代田区神田淡路町
(変更される場合もあります)

定員 各回若干名(会員優先)

申込方法 電話により申込後、協会から申し込み用紙を書類送付します。申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

癒しフェア2010 in 東京

本誌持参で入場無料!

今回で11回目を迎える「癒しフェア」は、女性をターゲットにした癒し関連の商品やサービスを一堂に会するイベントだ。毎年、東京・大阪の2地域で開催してきたが、昨年は九州でも開催され好評を博した。ちなみに昨年8月の東京開催では、3万人を超える入場者で賑わった。

毎回多彩な講師陣が登場するのもこのフェアの特徴で、今回は女優の萬田久子氏やミュージシャンのサンプラザ中野くん氏をはじめ、身体に負担の少ない代替医療を数多く取り入れる田中温医師、ホリスティックな歯科治療の藤井佳朗医師、マドンナやデミ・ムーアなどを指導するカリスマ・ヨガインストラクター、ダンカン・ウオン氏など癒し系の第一人者が予定されている。

また、「癒しフェア」は、多種多様な「癒し」を実際に見て、触れて、体験することを重視しており、溢れる「商品・商材・サービス」の中で、自分にとって本当に必要なものを選別するエンドユーザーの動向や癒しに関心の高い企業、サロンオーナーなどを知ることができる。

「女性を制する施術院は成功する」と言われる昨今、国家資格者、民間資格を問わ

ず施術家は、一度は見ておきたいイベントだ。

本誌読者は、癒しフェア会場前の受付で「ひーりんぐマガジン28号」を提示すれば、入場無料の特別優待券がもらえる。

開催場所は「東京ビッグサイト 東5、6ホール」で、開催時間は8月7日(土)が10時～18時、8月8日(日)が10時～17時までとなっている。

通常の入場料は1000円(WEB事前申し込み・特別優待券持参者は無料)。

なお問い合わせは主催者の株式会社フレシア癒しフェア事務局(TEL03-3221-5791)まで。

日本手技療法協会 が賛助会員募集中

日本手技療法協会は、手技療法の専門分野の粋を取り払い、技術及び社会的認知の向上を図るため情報の提供や普及啓発を行っている。情報の提供の一環として季刊誌「ひーりんぐマガジン」を各号とも約5万部発行し7年目を迎えた。ホームページも月間アクセス数5万ビューで5年目を迎え、手技療法家から絶大な支持と業界の信頼も厚い。

NPO法人の性格上、基本的な部分は会員が支えることにはなっているが、こ

れらの役割を果たし、今後より充実した展開していくためには、企業の支援・支持をうけ運営基盤の確立を図ることが必要だという。この様な趣旨から、NPO法人日本手技療法協会では賛助会員制度を設け入会する企業を募集している。手技療法業界への新規参入、業界でより以上の展開を望む企業は、一考の価値があるだろう。募集要項は次のとおり。

募集対象 NPO法人日本手技療法協会・ひーりんぐマガジンの事業に賛同する法人・団体

会員期間 会員の有効期間は、入会日より1年間

募集 随時
会費 1口10万円/年間(1口以上から)

入会特典

1. 賛助会員紹介広告・基本はA4版の4分の1ページ広告無償提供/会員期間中1回
2. 記事広告5割引、共同イベント等/どちらか会員期間中1回実施
3. 年間契約社は広告料の3割引
4. 単発契約社は2割引(求人広告は除く)
4. 当会ホームページ(<http://www.esnjg.jp>)で賛助会員として社名掲載——他

詳しくはNPO法人日本手技療法協会(TEL03-5296-9055)まで問い合わせのこと。

業界初の評価基準と患者さんの生の声 がかかる

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
すずく登録を

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こんなに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が初めて知ることができました。果別の順位が上がったのでなんだ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おります。

<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
- ①治療家 3 大法律リスクセミナー DVD...26,250円
 - ②治療力、サービス力向上セミナー DVD...26,250円
 - ③レポートポスター10,500円
 - ④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

<http://kutikomi-bank.com>

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)



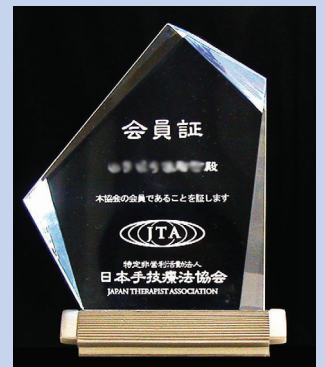
W200mm×H260mm×D15mm 300g
※写真の文字ははめ込み合成です

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

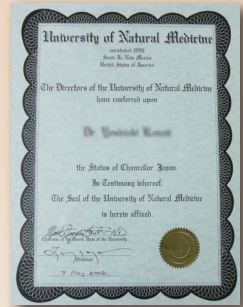
あなたの治療・施術人生に「学位」で輝きを与えますか

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

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



N M U 日本校学長 大井淑雄

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时分に何らかの理由、たとえば健康上、経済上などの理由で学業に専念出来なかつた方たちに、その学習の場を提供するのが本校の目的であります。またすでに大学まで学習した方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。このように、本校をご活用いただければ幸いです。

学長挨拶

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。

東京都

JR青梅線

福生(ふっさ)駅 徒歩3分



正社員 月給 20~70万円以上

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きました。



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。

【ココだけの特権】

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、厚年完備、賞与年3回!!

柔整師、鍼灸師、カイロほか応談

TEL後履歴書(写貼)持参

電話連絡の上、面接

福生整骨院グループ

〒197-0022 東京都福生市本町58

メゾンヌール山崎1F

TEL042-553-5445 FAX 042-530-6433

http://www.seikotu.net

2010 Summer 求人情報

メリット・アイコン



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

ここに掲載されている求人情報は、日本手技療法協会ポータルサイト

にも掲載されております。あわせてご覧下さい。

東京都

小田急線

成城学園前駅 徒歩2分



社員 月給 25万円~(柔道整復師の場合) パート 月給 1,000円~1,200円

あなたのやる気をお待ちしております!!



仕事・職場情報

【仕事内容】

グループ整骨院9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

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>

社/バ 9時~19時 ※院により多少前後。バは応相談。

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

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・青森・岩手・宮城・新潟・群馬・埼玉・栃木
東京・千葉・愛知・大阪・福岡

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。
H23年新卒者エントリー受付・治療現場見学受付開始



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】
キャリアアップに沿った勉強会が
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

① 札幌～東北～新潟～北関東～
東京～千葉～名古屋～大阪～福岡
② 院により異なります
③ 院により異なります
④ 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
⑤ 柔道整復師・鍼灸師・
あん摩マッサージ指圧師(学生可)
⑥ TEL・メール後履歴書持参(郵送)
⑦ 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
0120-17-8662 mail: recruit@genkido-s.com
HP: www.genkido-s.com
⑧ 小澤(時間外 080-3350-3484)

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

社員 柔整師25万～ 鍼灸マ師21万～ 鍼灸師19万～ 院長35万～

勉強会が充実！ 実力が身に付きます。

2011年度採用開始

新資格者歓迎



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

仕事・職場情報

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

募集情報

① 東京・千葉に67店舗を展開中
② 時 9:00～12:00 15:00～20:00 土は17:00まで
③ 休 日・祝祭日 有休2日/月 夏休み 年末年始
④ 昇給チャンス年3回 健保・厚生・雇用・労災
⑤ 白衣貸与 交通費全額支給(規定有)
⑥ 柔整師・鍼灸師(医専学生歓迎)
⑦ TEL後 履歴書(写貼)持参
⑧ 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-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

神奈川県横浜市 東横線 市営地下鉄線
港北区 綱島駅 新羽駅

社員 25万円(経験3年、応相談)

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

① 神奈川県横浜市内の妙蓮寺駅・大倉山駅・日吉駅にも勤務地有り
② 9:00～20:00の中で応相談 ③ 週休2日制(日曜と平日1日)、夏季・冬季休暇有り
④ 交通費全額支給、労災、雇用保険完備 ⑤ 柔道整復師(学生可) ※50歳位迄
⑥ TEL後履歴(写貼)持参 ⑦ 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 ⑧フジタ

東京都 JR山手線
品川駅 徒歩10分

社員 30万円～ アルバイト 1,000円以上

あらゆる症状に対応できるように、スタッフ一丸となって治療しています。1人でも多くの人を笑顔にしたい！



仕事・職場情報

【仕事内容】 3月から来患者数上昇中のきれいな整骨院での治療業務。
【身につく技術・知識】 骨盤矯正や症状改善させるマッサージテクニックなど身につけられます。
【院長はこんな人】 常に患者様とスタッフの事を考え行動しています。1人でも多くの患者様が明るく元気になって欲しいと願っています。
【やりがい】 マッサージのマニュアルはないので、決められた時間の中で患者様を良くするために自分自身の持つて

いる100%を出しきって治療してもらっています。マッサージ経験の少ない方は、親切・丁寧に指導します。
【運営会社】 ツクキファクトリー(株)

募集情報

① 東京都港区
② 9:30～13:00/15:00～20:00
土・日10:30～19:00
③ シフト制・週2日(社)
④ 交通費全額支給
⑤ 有資格者(社)/学生(ア)
⑥ TEL後履歴書(写貼)持参
⑦ 面接・実技チェック

こうなん整骨院

〒108-0075 東京都港区港南4-2-6 シティタワー品川2F
TEL&FAX 03-5715-6228
http://www.lacool.jp/ ⑧鈴木克典

栃木県 宇都宮市・大田原市

社員 24万円以上(交通費24,500円迄)

仕事・職場情報

【仕事内容】 整骨・鍼灸・カイロ
プラクティック、新卒も歓迎です。

募集情報

① 8:00～17:00または13:00～21:00
② 日祭日、平日希望日(4週7休以上)
③ 労災・雇用保険、住居有、車通勤可
④ 柔整師(鍼灸師) TEL後履歴(写貼)持参

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 ⑧矢部

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 ⑧高野

千葉県 京成本線
うすい駅 徒歩2分

社員 20万円～(経験・能力に依ず)

仕事・職場情報

【仕事内容】 整骨・鍼灸・整体、各種研修等です。やさしく丁寧にお教えしますので新卒者も歓迎です。自費治療を学びたい方、自分の力を存分に発揮し、地域医療に貢献したい方。

募集情報

① うすい ② 8:30～20:00(土曜18:00)
③ 日・祝・第3土曜日・夏期・秋期・冬期
④ 交通費・制服貸与・昇給 ⑤ 柔整師・鍼灸師・
アマ師・学生 ⑥ TEL後履歴書持参 ⑦ 面接

ひだまり整骨院
〒285-0837 千葉県佐倉市王子台1-27-28
TEL&FAX 043-463-2011

求人情報のご案内

カラーで見やすい求人情報
スペースをぜひ活用ください。

- 次号 (29号) は平成22年10月25日発行を予定しています。掲載される方は9月10日までにお申し込みください。
- ただし、枠が埋まり次第、締切りとさせていただきますのでお早めにお申し込みください。

●掲載料金

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

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

《ひーりんぐマガジン編集部》

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

セミナー情報

セミナー情報①

0 脚矯正法セミナー 予測するO脚矯正

成城トータルコンディショニング
〒157-0068 東京都世田谷区成城6-6-5 広川ビル2F
TEL 03-5490-6257 FAX 03-5490-6284
<http://seijotc.com/>

内容 初回時に改善予測がたてられる安心のO脚矯正法です。初診時にどの程度改善するかどうか分かるので、お客様はもちろんのこと、施術者にとっても精神的に楽で安心です。当店のO脚矯正の流れを丸ごとお教えいたします。100%返金保証。受講後、半年間のメール・電話によるサポートをいたします。
日時 日曜・祝日。詳細は、<http://seijotc.com/seminar.html> をご覧ください。
費用 98,000円 (100%返金保証)
場所 小田急線：成城学園前駅 (西口から徒歩2分)
特典 日本手技療法協会の会員証を提示された方には5,000円割引いたします。



セミナー情報②

お 客様を笑顔にする スマイルセラピー

第二稲田柔道整骨院
〒576-0052 大阪府交野市私部3-11-10
TEL&FAX 072-893-6288
<http://www.jyusei-web.jp/seibi/>

内容 明日からお客様より1,000円～3,000円を出していただける即効性抜群のテクニック。
対象 柔整師・鍼灸師・整体・カイロ・スポーツジム・介護・美容師等。経営者または学生様。
日時 毎月第2・第3土曜日15時。※希望により調整
費用 5,500円 (5回セミナー) ※1回のみの可。(1回5,500円×回数)
場所 京阪交野私市線・交野駅より徒歩1分。
特典 日本手技療法協会の会員証を提示された方は、初回セミナー無料。



セミナー情報③

さとう式リンパケア 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 052-710-8611 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 8月19日(木) ※詳細はホームページ「さとう式」→検索で。
費用 10時～12時：初級 (1万円) / 13時～17時：上級 (3万円)
場所 樹分子生理化学研究所「研修室」※東京メトロ表参道駅A4出口徒歩1分
特典 日本手技療法協会の会員証を提示された方には、「耳たぶ回し美顔術」の本をプレゼント。



セミナー情報④

株 メディックス主催 接骨院開業セミナー

株式会社メディックス
〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル
TEL 03-3255-1088 FAX 03-5297-8121
<http://www.mdx-center.com> E-mail: seminar@mdx-grp.co.jp

内容 日本という国で接骨院を成功させるならこのセミナーは必見！成功する接骨院になる為に必要な事がこのセミナーで全て分かります。
対象 2010年もしくは2011年に接骨院の開業を予定している柔道整復師の先生またはオーナー様。
日時 8月28日・29日・9月11日 (13:00～14:30 / 15:00～16:30)
費用 無料 (有料版を特別に無料開催)
場所 株メディックス 東京メトロ淡路町駅徒歩1分
備考 詳細はこちら <http://www.mdx-center.com/seminar/>



セミナー情報⑤

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/>
特典 日本手技療法協会の会員証を提示された方には150円割引いたします。



セミナー情報⑥

PCT骨盤複合体 矯正法勉強会

PCTカイロプラクティック
〒252-0303 神奈川県相模原市南区相模大野3-12-6
TEL 0427-49-5084 FAX 0427-11-6347
<http://pct.endo-dc.com/> / E-mail: spacetimelst@nifty.com

内容 骨盤のドロップ矯正法を主に全身を整える技術と哲学を学びます。
対象 有資格者、学生、カイロ師、整体師
日時 毎月第2日曜日 午後2時～5時
費用 42,000円 (6回分前納)
場所 小田急線相模大野駅1分
特典 日本手技療法協会の会員証を提示された方にはテキスト(2,520円相当)を無料で差し上げます。



ひーりんぐマガジンを発行している「NPO法人日本手技療法協会」の会員の皆様にはこのページで紹介しているセミナーの主催者様のご好意により特典がございます。内容はそれぞれの情報をご覧ください。



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
ICHIBA

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



お試しセット内容

- サラダこまつ菜 200g × 2
- コシヒカリ平成21年度米 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♪

農薬不使用野菜

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。

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 10 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。

ふりがな

部署名 役職

お名前

ふりがな

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! **楽天** 購入お申し込みは便利な **楽天ショップ** でどうぞ!
I C H I B A

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
ふりがな

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27号(平成22年4月25日発行) 在庫僅少
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」
特集② 覆面座談会 教育現場から見た柔整業界の今後
特集③ レセプロ(M)(R)のネット会員増加中
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
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!
成功への道 「GENKI NEXT 伊勢崎 広瀬店オーナー 桐生かおる氏」
東京・さくら接骨院院長 斉藤豊氏
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 / 花谷博幸 勝ち組治療院のツボ / 訪問マッサージの現状 / 「手技療法家の輪」関西編 Vol.5 / 続・療養費の請求と支給 / 他



第14号(平成19年1月25日発行)
 新春覆面談話—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)
 覆面座談会—専門学校3年生だからみえる学校と業界 / “高齢者向け筋トレ”を中心とした介護予防のノウハウを学ぶ「介護予防運動指導員」の将来性 / 知らなかったはすまされない! 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20号(平成20年7月25日発行)
 モンスターペイシェントの実態 / 話題のホリスティック医学とは? / 勝てるチラシの作り方 / 専門学校探訪 / セミナー開催のツボとコツ / 成功への道 / 治療家のための法律入門 / 治療院開業マニュアル / 他



第12号(平成18年7月25日発行)
 無料レセプロ発行用ソフトとポータルサイト / 開業資金節約、不用品のリサイクルで経営改善 / 治療院における個人情報保護 / 院内デザインの実例 vol.4 / 成功への道 / 治療院開業マニュアル / 携帯メールで国家対策 / 他



第26号(平成22年1月25日発行)
 食べる社会貢献と接骨院の取り組み—ファーマーズマーケット / リラクゼーションサロンに見る人材教育のノウハウ! / 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 / 成功への道 / 他



第19号(平成20年4月25日発行)
 食育と手技療法 / 後期高齢者医療制度とその裏側 / 究極の自由診療 技・極める / 第16回 あま指師、はり師、きゅう師、柔整師試験合格者発表!! / 学院紹介 / 成功への道 / 治療家のための法律入門 / 業界ニュース / 他



第11号(平成18年4月25日発行)
 特報!! 無料で手に入るレセプロソフト / 自由診療に役立つ学校—増患・増収につながる技術の習得 / 院内デザインの実例 vol.3 / 国家試験学校別合格発表 / 成功への道 / ニュース / 他



第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なる? / 成功への道 / 開業マニュアル / 他



第18号(平成20年1月25日発行)
 自費導入に成功した柔整師3氏による新春スペシャルトーク / 潮流、平成20年度の厚労省予算 / 各界からの新春メッセージ / 専門学校探訪 / 治療院業界専門の人材派遣の有効利用 / 治療院開業マニュアル / 他



第10号(平成18年1月25日発行)
 節税対策と資産形成—生命保険の活用…前編 / 交通事故の保険請求—仕組みと実際 / 人材派遣の活用を考える / 続・院内デザインの実例 / 新春メッセージ / 成功への道 / 治療院開業マニュアル / 他



第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みる院内感染予防法 / 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17号(平成19年10月25日発行)
 請求団体を探る2—退会理由のNo.1は? / いったいなに? <ココがイヤで辞めました> / 体幹チューニング Part.2—“最高の戦闘状態”にもっていく体幹チューニング応用した施術 / 学院紹介 / 民間資格の法的背景 / 他



第9号(平成17年10月25日発行)
 成功への道 / 院内デザインの奥義 / ホームページの活用とポータルサイト / 国試対策は万全ですか? / 上田曾太郎の会計教室 / 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回国試合格者発表 / 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 / 不正請求の実態 Part3 / 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る! / メディカル・サポート・コーチング / 手技療法業界の将来を読む / 学院紹介 / いまさら聞けない施術院の常識 / 成功への道 / 治療家のための法律入門 / 治療院開業マニュアル / NEWS / 他



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



第5号(平成16年10月25日発行)
 成功への道 / 覆面座談会—行きたくない治療院、行きたくない治療院 / 不正請求の実態 Part3 / 治療院開業マニュアル / 上田曾太郎の初歩の会計教室 / 酸欠はDHA・EPAを安全に摂取できる / 柔整専門学校入試情報一覧 / 他



第22号 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3名様に左記の単行本をプレゼント!!
ぜひご応募下さい。

● 手技療法とオステオパシーにおけるトリガーポイントと筋肉連鎖

痛みを訴える患者に効果的な療法トリガーポイントを見つけ出し、刺激を与え、リリースする!

■ 筋肉連鎖のさまざまなコンセプトを紹介。見落とされがちな、痛みの原因となっている筋肉組織。多数存在する筋肉組織とトリガーポイントが原因の運動器の痛み。膨大な写真を掲載して解剖学的な概要を説明、トリガーポイントとその痛みの領域の正確な位置が簡単にわかる。



書名

手技療法とオステオパシーにおける

著者

フィリップ・リヒター / エリック・ヘプゲン

森岡望(監修) / タオテス江利子(翻訳)

発行

ガイアブックス

定価

三、九九〇円(税込)

編集後記

▼またクソ暑い夏が来
…いやもうすでに来ている。風呂上りに汗びっしょりかいてもう一回入っちゃおうかなってくらいだ。これだと永遠に風呂に入り続けなければならないが…。

▼数年前、長女が捻挫し、近所の接骨院にお世話になった。先日夕方遅く、体育で怪我をして帰宅した長女、その接骨院に電話したところ「予約がいっぱいで受けられません」「急患随時」と診察券には書いてあるのだが…。いつ覗いてもその接骨院の待合室は込んでいます。近所には救急指定の外科病院や、総合病院もある中、集客のために外傷の患者を捨てて、自費メニューを工夫しリピート患者を増やしたのか? その日はあきらめて外科病院へ。人気接骨院の秘密を探るべく私もかかってみたいが、あにく雪国生まれで歩き方が慎重なため、滅多に怪我をしないし、コリなどの悩みもない。いつになるかわかりませんが、某駅南口の「大●接骨院」さん、その時は色々質問させてください!(青)

いをなくしても医療、介護、保育、教育の財源不足を補うことはできないこと、国民負担率の高さと経済成長にはまったく相関関係がないこと、などを指摘した上で「社会保障の機能強化を図っていくためには、国民負担増をせざるを得ない」と話していた。権丈教授は、経済学者ではあるが、研究分野は専ら年金・医療といった社会保障や経済政策で、それにまつわる課題を経済学の立場で分析するのを得意としている。一説には菅総理が最近掲げた「強い経済と強い社会保障は矛盾しない」という論拠になっているといわれている。そもそも今回の参院選では、衆院選で掲げたマニフェストが実行されしていないことなどは、事業仕分けなどによって「努力はしている」と受け止められて選挙戦に臨んだ民主党だったが、菅総理の唐突な消費税引き上げ論が出てきて、それが国民から「拙速」だと判断された。なぜ引き上げなのか、という説明が足りなかったのだと思う。そして、国家財政の危機は誰でもが認識している。その前に公務員改革や国会議員の定数問題あるいは歳費の問題など取り組むべき事があるのではないだろうか、というのが今回の結果なのだと思う。その後で消費税の議論ができるのだというのが国民の声ではないだろうか。(キ)

▼4月に家の前に植えた茄子、ピーマン、ミニトマト、胡瓜が順調に育ち、発育がよい胡瓜は6月初旬に、あと2日ほどで食べ頃になるという翌日に2本何者かに盗まれた。野球のネットを胡瓜の蔓にかぶせる防犯対策をしたが、それから3日後さらに3本盗まれた。今度は防鳥ネットをかぶせダメーカメラまで設置したが、10日後にまた2本盗まれた。そ

こで丈夫な動物侵入防止ネットでした。つまり胡瓜を囲んだ。以来、盗人は来ないが、家人もできた胡瓜を穫ることができなくなった。その上、妻も息子二人も家の前を通る人に対し、目を細くして疑惑のまなざしを送る日々が続く。胡瓜は罪な食べ物だった。(さ)

▼慶応義塾大学商学部の権丈善一教授は、日本の財政が破綻の危機にあること、医療、介護、保育、教育を充実させなくてはならないのに公費がないこと、国の税金の無駄づか

ひーりんぐ
すべての手技療法家を広げる新しい専門情報誌
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。

好評サービス
受付中!!

業界初
インターネット
完全対応
ASP版

訪問マッサージ向け レセプト発行管理システム RecePro(R-up)

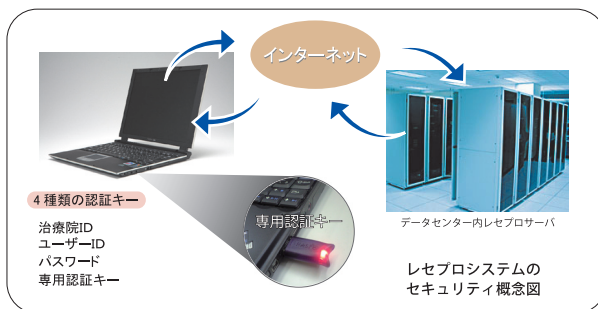
Receipt
Management System for
Rehabilitation

進化形レセコンが
ASP サービスとしてデビュー。

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

ポイント ASPサービスとは

ASPサービスとは、アプリケーション(ソフト)をインターネットを通じてユーザーにレンタルするサービスのこと。ユーザ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

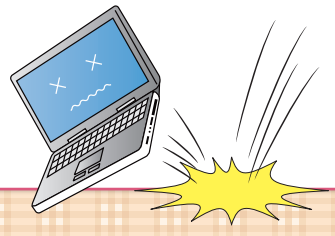
詳しくは WEB へ

アップシステム

検索

Q 万が一、RecePro をインストールしているパソコンが壊れてしまった場合、患者データは消えてしまいますか？

いいえ、消えることはありません。RecePro から入力した患者データは全て暗号化された状態でインターネットを経由し、高度なセキュリティが施されたデータセンター内の RecePro 専用サーバへ格納されます。最新の高度なセキュリティ環境の下で運用・保護されている為、情報漏洩を防止します。万が一パソコンが盗難被害に遭ってしまった場合でも、もちろんデータが流出する事はありません。別のパソコンをインターネットへ繋げると、直ぐに RecePro を利用する事が可能となります。また治療院側で患者データのバックアップ作業の必要もありません。



Q パスワードを知っているスタッフが退職しました。インターネット環境さえあれば、どこからでもアクセスできるということですが、勝手に使用されてしまうのではと不安です。

ご安心ください。使用することはできません。ただし正しい運用をお願いします。

RecePro へログインするには「治療院 ID」「ユーザー ID」「パスワード」「専用認証キー(トークン)」の4つの認証キーが必要です。4つの認証キーが一致しない限り、RecePro へログインする事ができません。トークンはUSBインターフェイスに差す物理的な鍵ですので、責任者が大切に保管してください。また、パスワードはいつでも自由に変更が可能ですので定期的な変更をお勧めします。治療院以外の第三者による不正利用を高レベルのシステムで防止します。

※システムの種類および仕様によってはトークン未使用の場合があります。



専用認証キー(トークン)

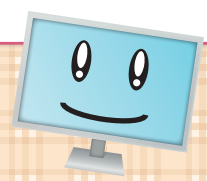
Q パソコンに不慣れなのですが、初心者でも大丈夫でしょうか？

ReceProは「フレームメニュー」画面を展開。画面の左側にメインメニュー、右側に内容。常にメインメニューが表示されている為、現在選択しているメニューが一目で分かり、ページの移動もしやすく、初心者の方にも扱いやすい仕様になっています。RecePro の操作に関するご質問は、電話とメールにてサポートしておりますのでご安心ください。



Q 2010年6月、厚生労働省より、療養費の算定基準が改定されました。法改正などが発生した場合、どのように対応してもらえますか？

無償で対応させて頂いております。RecePro へログインして頂くだけで、インターネットを介して常に最新バージョンのソフトがご利用になれます。治療院側でのCD-ROM など媒体による煩わしい作業は一切不要です。また保険者の合併などに伴う保険者情報の更新に対しても、自動的にかつタイムリーに提供できるよう整えています。



RecePro(R) 訪問入力画面



大変ご好評いただいております、業界初ASP方式採用の接骨院向けレセコンのRecePro(M)、マasseur向けレセコンのRecePro(R)のよくある質問をご紹介します。カスタマサポートチームの現場から、お客様の生の声を集めてみました。レセコン選びの参考にさせていただけると幸いです。

ReceProの講習会の企画もおこなってまいります。詳細はアップシステムのホームページまで！

<http://www.up-sys.co.jp/>

Google アップシステム 検索

保険訪問マッサージ推進協会を設立いたします!!

保険訪問マッサージ推進協会は、業界を取巻く不安定要素が院の経営を圧迫していく今、『われわれ施術者に何が出来るのか?』を原点から考えました。まずは、これから迎える高齢化社会に必要不可欠とされるであろう訪問マッサージに注目し、医療と施術者と患者様をつなげる新たな架け橋となるべくサポート体制の構築を目指します。(特に同意医師でお困りの方は必見です!)

Point1. 医療機関の紹介をサポート

Point2. 煩雑な事務のサポート

Point3. マッサージ師、独立開業をサポート

(保険訪問マッサージ推進協会は、平成22年9月の設立を予定しております)

安全保障柔道整復師会・鍼灸マッサージ師会の会員募集!!

●柔道整復師会プラン

超速10日後払い!!

レセプト受付日	振込み日	預託事務手数料	事務手数料
毎月15日	当月25日	3%	3%

その他に3パターンのプランがございます。詳細はHPもしくはお問合せ下さい。

●鍼灸マッサージ師会プラン

特急35日後払い!!

レセプト受付日	振込み日	預託事務手数料	事務手数料
毎月15日	翌月20日	2%	4%

その他に2パターンのプランがございます。詳細はHPもしくはお問合せ下さい。

【費用等】

- 入会金・年会費:0円 月会費:10,000円 ※施術賠償共済掛け金込み
- 上記割合は、当会で発送したレセプトの保険請求金額に対する割合です。(費用額ではありません)
- 振込み日が銀行休業日の場合は、翌銀行営業日が振込日です。



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）

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
代理店です。

のぞき
サービス
JHA保険

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。