

2010 Autumn No.29 1,000yen ひーりんぐ

すべての手技療法家を応援する「新型」専門情報誌

マガジン

Healing Magazine

29

平成22年10月25日発行
季刊 Autumn
第8巻第4号 通巻第29号

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

賢く医師とつきあう方法

整形外科医は「柔整師の技術に個人差がありすぎる」と指摘

読者が選ぶ注目のテクニック 「オステオパシー」

知ってトクする栄養素の話

ダイエットはカロリー重視だが
健康食はバランスが大切

手技療法家のためのコミュニケーション術

コミュニケーション脳力で
治療院の総合力を高める

業界最安値に挑戦!! 通販だからできます

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

◎昨年は日本全国、10,000名の先生にご愛顧いただきました。原則、開梱設置はお客様をお願いします。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 エンジ OR グリーン (税込)
 ベッドのみ **24,800円**
 専用イーザーバッグ付き (税込)
27,500円
 幅 60cm 長さ 183cm 高さ 43/63 (7段階調節)

SPキャリアーテーブル 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 11月25日~12月25日 お申し込み分まで

メーカー希望価格 ¥115,500 (税込)
57,750円

幅 50・55・60・65・70cm
 長さ 170・180・190cm
 高さ 40・45・50・55・60・65・70cm
 カラー 下脱レザ-18色

オメガ式ブリッジベッド 価格はお問い合わせ下さい。 施術台
 使い勝手の良い有孔無孔を気軽に変更できる埋込式マット採用。

メーカー希望価格 (01) ¥52,500 (税込) (02) ¥63,000 (税込)
26,250円 (01) **31,500円** (02)

座幅 45cm 長さ 50~110cm (01) 120~180cm (02)
 座高 40cm カラー 下脱レザ-18色 (本体カラー/コーナーカラー)

レゴ-B (01) (02) 価格はお問い合わせ下さい。 待合用ソファ
 カラフルな待合用ソファ&座面を外して大容量収納スペース。ウェブ縫製加工。

目玉品 第1弾 11月25日 お申し込み分まで

メーカー希望価格 (無孔) ¥59,850 (有孔) ¥67,725 (税込)
29,920円 (無孔) **33,960円** (有孔)

幅 50・55・60・65・70cm
 長さ 170・180・190cm
 高さ 40・45・50・55・60・65・70cm
 カラー 下脱レザ-18色

ソニーSX 価格はお問い合わせ下さい。 施術台
 木枠式脚部ソフトウレタン1cm。オーソドックスなマッサージベッド。

幅 50cm 高さ 7.5/10cm M 長さ 30cm 5.5/8cm (S)

メーカー希望価格 ¥10,500
5,770円

マッシュピロー (M/S) 価格はお問い合わせ下さい。 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。

目玉品 第3弾 12月25日~1月25日 お申し込み分まで

メーカー希望価格 (無孔/有孔) ¥168,000 (税込)
84,900円

幅 50・55・60・65・70cm
 長さ 180・190cm
 高さ 45~83cm
 カラー 下脱レザ-18色

ナチュラル 価格はお問い合わせ下さい。 手動昇降ベッド
 クランク式高さ調整機能付き。かどまる6cm加工付きシート。

幅 50・55・60・65・70cm
 長さ 170・180・190cm
 厚み 2cm 限定色 グレー

メーカー希望価格 ¥10,500 (税込)
5,770円

低反発マット 価格はお問い合わせ下さい。 ベッド用マット
 敷くだけで低反発ウレタンフォームの心地良いつろぎを。・。

メーカー希望価格 ¥132,300 (税込)
64,000円

幅 50・55・60・65・70cm
 長さ 170・180・190cm
 高さ 40・45・50・55・60cm
 カラー 下脱レザ-18色

イーザミル カイロ向け施術台
 長さ40cmの前開き有孔シート。頭部の角度調節機能付き。

座幅 34cm 座高 48cm 奥行 34cm 限定色 ソフトグリーン ソフトブルー ソフトピンク

メーカー希望価格 ¥9,450 (税込)
5,200円

メーカー希望価格 (無孔) ¥63,000 (有孔) ¥70,875 (税込)
31,500円 (無孔) **35,400円** (有孔)

幅 60・65・70cm
 長さ 180cm
 高さ 50・55・60cm
 限定色 ホワイト/ライトグリーン/ライトブルー/ソフトグリーン/ソフトピンク

SPバランスエコ 価格はお問い合わせ下さい。 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!

座幅 34cm 座高 48cm 奥行 34cm カラー 下脱レザ-18色

メーカー希望価格 ¥13,650 (税込)
6,990円

メーカー希望価格 (無孔/有孔) ¥165,375 (税込)
88,000円

幅 50・55・60・65・70cm
 長さ 180・190cm
 高さ 45~83cm
 カラー 下脱レザ-18色

手動ハイローキャリアー 価格はお問い合わせ下さい。 手動昇降ベッド
 移動に便利なレベルキャスターを標準装備する手動式のハイローベッド。

幅 26cm 直径 12cm (O-1)
 幅 9cm 奥行 13.5cm 高さ 6cm (70kg未満)
 幅 10cm 奥行 22cm 高さ 11.5cm (70kg未満)
 幅 51cm 奥行 41cm 高さ 4cm (18kg未満)
 限定色 ソフトグリーン

メーカー希望価格 ¥31,500 (税込)
15,750円

ライストツール ポータブルツール
 ワンタッチで折りたたみができるポータブルツール。

フェイステーブル マッサージ用マクラ
 無孔ベッドで使用しても息苦しくない新発想のフェイスマット。

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

NEW アイテム 限定色 グリーン/ブルー/ピンク

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)

・高品質! 限定色 ピンク/イエロー/グリーン/ブルー

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)

NEW アイテム 限定色 ピンク/ブルー

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)

・タオルシートに使えます! 限定色 ホワイト/ベージュ/ブラウン

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)

・特大サイズ・上掛け毛布として大人気 限定色 ピンク/ブルー/イエロー

1枚 **3,900円** (税込)

業務用ビッグタオル(全3色) サイズ 85×145cm
 高品質のビッグタオル。上掛け or タオルシートとして使い勝手が優れたアイテム

高級水フェイスタオル(全4色) サイズ 34×83cm
 大手百貨店取扱品。高級(340g)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 100×160cm
 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 100×180cm
 特大の高級(2,000g)仕様。タオルシートとしても最適。

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

▼オリジナルビニールレザ-18色からお選びいただけます。(耐薬品・抗菌・防汚・難燃)レザ-の色調は実物通りの写真印刷に努めておりますが、多少異なる場合もございます。



※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。(2011年1月25日お申し込み分まで)

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

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

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

- 特集1 賢く医師とつきあう方法 五ノ橋クリニック・山口院長に聞く 4

- 特集2 この秋！技術を深める！ 読者が選ぶ注目のテクニック「オステオパシー」 8

- 特集3 この秋！知識を深める！ 健康食はバランスが大切 12

- 特集4 専門学校探訪⑨ 国試に驚異の合格率誇る 日本健康医療専門学校 24

- 特集5 手技療法家のためのコミュニケーション術 38

NEWS

- 1 レセプト用紙様式変更の波紋 16
- 2 TTCセミナーレポート 43
- 3 佐藤会計と介護事業者のセミナー 55
- 4 全国セラピストダイヤル開始 55



平成22年10月25日発行 季刊 Autumn
第8巻4号 通巻第29号
<http://www.e-shugi.jp>

29 CONTENTS

成功への道

- (株)ライフデザイン代表取締役 山内英嗣氏 44
- 元気の光整骨院・癒しの里治療院院長 川野辺 弘氏 46

- 治療院開業マニュアル 18
- 治療家のための法律入門 22
- 上田曾太郎の初歩の会計教室 28
- 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
- 吉田正幸の集客革命 42
- 「手技療法家の輪」関西編 Vol.7 48
- バックナンバーのご案内 49
- 訪問マッサージの現状 50
- 求人情報 58
- セミナー情報 61
- アップシステム 63

読者プレゼント 62

広告協賛社(カッコ内は掲載ページ)

サポート(表2) / 上田公認会計士事務所(3) / PCC(5) / 患者満足推進協会(7) / ETC治療家戦略研究会(9) / メディカルNLPコミュニケーション研究所(11) / メディカル療法師認定協会(11) / 表参道老番館グループ(13) / 全日本オステオパシー学院(15) / カイロベーシック(19) / 横山式筋二点療法ゼミナール(21) / エクセル(25) / 一枚テーピング研究会(25) / 日本健保連協会(27) / メディックス計算センター(34~36) / 中濱カイロプラクティックテクニックスクール(40) / ボディバランスアカデミー(41) / フィットバランス療術学院(42) / 日本シューター(45) / パーフェクトクラニオロジー協会(47) / 治療院サポートカンパニー(52) / 坂本会計(52) / ナチュラルメディスン大学日本校(57) / アップシステム(63~66) / 安全保障柔道整復師会(表3) / 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

整形外科に送った患者が戻らないのは「技術に不安を感じるから」

医療法人社団順立会五ノ橋クリニック・山口真一院長に聞く



整形外科と柔道整復師（柔整師）の間で「外傷を巡るトラブルが10年間で約2倍」という報告が今年7月に開催された第23回日本臨床整形外科学会学術集会でされた。同学会員が柔整師の施術実態を報告し、「整骨院で打撲として施術されていた患者が骨肉腫だった」「打撲がアキレス腱断裂だった」「関節リウマチが整骨院で施術されていた」などの例を挙げている。

また、今年2月に全国保険医団体連合会が整形外科医、一般市民を対象に実施した柔道整復師施術療養費に関するアンケートを行ったところ、「整形外科医の93・4%が柔道整復に起因する、あるいは悪化した症例を経験していることが分かった」などと伝えられたりもしている。

「柔整師の施術で症状が悪くなった症例が多数報告されている」、「基本的に打撲や捻挫だけを扱う柔整師が、整形外科の診療費の約3分の1を占めているのはおかしい」など、整形外科からの柔整に対するバッシングは年々増えているように思える。

こうした背景からも、柔整師が整形外科医と良好な関係を築いているケースはあまり多くないのが現状のようだ。鍼灸師やあんま・マッサージ・指圧師なども同様視される。

柔整師、あま指師、鍼灸師などは整形外科医から学ぶべき点は多く、きちんとコミュニケーションをはかり良好な関係を築くことができれば、技術の幅を広げることにもなるだろうが、実際にはどのようにして行き来すればよいのか、悩む人も多いだろう。これからの高齢社会にとって、柔整などが必要な存在とされるためにも必要なことである。整形外科との連携を進めようとするなら、柔整側も変わる必要があることは言うまでもない。それには、まず医師との間にどんな障壁があるのかを知る必要があるのではないだろうか。

今回、東京・亀戸で整形外科クリニックを開業し接骨院も2院開業している山口真一氏（医療法人社団順立会五ノ橋クリニック院長）に「整形外科医とうまくつきあう方法の初歩」として、医師から信頼を得る方法、整形外科と柔整師が協力するための解決すべき障壁などについて聞いた。

山口院長は亀戸周辺に五ノ橋北整骨院と五ノ橋鍼灸接骨院の2院を経営している。祖父と母が柔整師で、祖父の故・本部正雄氏は東京柔道整復専門学校の校長も務めた。そのため、柔整などに対して頭ごなしに否定するのではなく、どこがいけないのか、医師と鍼灸・柔整など両方の立場から、冷静な見方ができる医師である。

五ノ橋クリニックに通院している患者から鍼灸やマッサージの同意書を書いてほしいとよく依頼されることがあるという。山口院長は「まるで知らない患者さんが飛び込みで依頼してきても同意書は書かないが、自院の患者さんだったらよほどのことがない限り書きますよ」という。時々、患者の代わりにマッサージ院側の人間が委任状を持って依頼してくることがあるそうだが、「患者さんのことも、そのマッサージ院のことも知らな

「柔整師の技術水準に個人差がありすぎる」

れば、怖くてできない。同意する責任があるのでは書けない」という。「もしも、それをもってして『書いてくれない』というのなら、それはおかしい話だ」と指摘する。「そのマッサージ師なり鍼灸師、柔道整復師の顔も知らなければましてや技術さえ知らないのだから、だまって書く方が無責任と言わざるを得ない。同意したからには責任が発生する」と続ける。

脱臼、骨折は、応急の場合を除き、持続して柔整師が施術を行う場合は、医師の同意が必要だが、柔整に対して同意書を「絶対に書かない」という整形外科医の話をよく聞く。これはなぜなのであるうか。

「柔整師側の技術や考え方の水準に個人差がありすぎるんです。医師のように（医師にもいろいろありますが）、知識が豊富な人もいれば、これでよく国試に通ったなというような人もいます。優劣の幅がとてつもなく広いですね。かなり勉強している柔整師はメールのやりとりをただだけでもすぐにわかります。レベルの低い人が多いために、優秀な柔整師までそれと一括りに見られてしまう。そして、低いレベルの柔整師までもが先生と呼ばれていることにも憤りを感じる」。

整形外科医は、国家試験合格後さらに6年間研修し、専門医試験に合格してはじめて整形外科専門医として認定される。つまり12年かけて整形外科専門医となり、その後も資格継続の研修が行われている。それに対して柔道整復師は、わずか3年間の専門学校を出て、国家試験に合格すれば直ちに独立して接骨院が開業できて、最短21歳で「先生」と呼ばれる。卒業後さまざまな研修を受けたり、

いろいろなところで修行したりするのは任意なわけで、してもしなくても開業なり勤務なりできるのである。これは決して嫌みで言っているのではなく、「会ったことがなければ、その柔整師のレベルがわからないので、その相手と患者さんの行き来などはできない。それは柔整師云々ではなく患者さんのためにどうなのかという意識から」なのだと説明する。

柔整関連のトラブルは多い

柔道整復学と整形外科学が違うことはよくわかる。ただ、整形外科から見た柔整に関連してのトラブルでひどいケースがあった。

山口院長は言う。

「例えば骨折して接骨院にいった患者さんが来院した。固定する方法が完全に間違っていたため、骨が曲がった状態のまま固定されていた。結局麻酔をかけて再整復しなければいけなくなった状態だったが、患者さんがそれを嫌がり『曲がってもいいからこのまま治して（くっつけて）ほしい』ということでした。結局変形が残ってしまった」

「近くの接骨院からの紹介で当院へ来院された骨折患者さんに、ギブスをした上で1週間後に再度来院するようにと指示した。その間の1週間は接骨院に通っていたそうだが、そこで何をしていたのか患者さんに話を聞くと、ギブスの上から電極をあてていた……。どう聞いても笑い話にしか聞こえない、そんな例もありました。もしこれが、再診料をとるためにやったのなら悪質ですがそうでないならただのアホです」また、「指に痛みを訴えている患者さんを診ていた接骨院から『治らないから診てほしい』と1週間目に紹介されてきた。外見上もレントゲン上も骨折しているので、紹介元の接骨院でどういう治療をしていたのかと患者さんに聞くと、初日からいきなりマッサージされた……。さらに伸筋腱も断裂

PCC 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)

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)テクニック36

ほとんどお金を使わず治療院の売上げが上昇するテクニック36個を厳選。DVDにして緊急リリース!ぜひ奥様と一緒に見て下さい!!



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

【お申込は今すぐ!】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

提携接骨院とは月に1回は必ずレントゲンの勉強会を開催

していたため、マッサージすることで逆効果となり、腱が退縮してしまつて手術をしなければ治らない状態になってしまった」。「鎖骨部に外傷を受け疼痛が強くと、骨折が疑われるのにレントゲンも確認せずに初診からいきなりマッサージ。

患者さんはあまりの痛さに当院に来院、レントゲン写真を撮つたらやはり骨折しており、転位もかなりあった……」などなど、たくさんの事例が出てくる。

外傷の場合、整形外科だとまずはレントゲン撮影を行うが、柔整の場合はそれができない。つまり柔整師が捻挫だ、打撲たと所見をつけている中には、重大な疾患である場合が含まれている。慢性的の腰痛や膝、肩の痛みなどに悩まされている高齢の患者の中には、糖尿病や心臓病などの、内科的疾患の合併症であることもある。骨肉腫に対して施術を繰り返していた、など患者さんを死に至らしめるケースもある。

これはひとえに教育の問題に起因するところなのだろう。教育機関は国家試験のためだけに教育しているが、その国家試験が治療現場に即していないものだとしたら……。

制度・教育面の話は別な機会に譲るとして、つまり、一部の人たちの行為がその業界全体の資質だと誤解されては、まじめに取り組んでいる人たちからすると迷惑な話である。

「レベルが低かったり悪質な接骨院とは付き合いをする気は毛頭ありません」と山口院長。もっともな話だ。「そついで

うところに限って、患者さんを送ってくるときに『あそこのクリニックはうちの提携医院だから』と言って送ってくるんですよ」

また、「うちにはレントゲンの機械がないから撮ってきて」とあたかも、レントゲンを撮影・読影する資格がないのではなくて、ただ単に機械がないからと患者さんに説明している柔整師もいる。あきれられるばかりである。

提携接骨院へのフォロー

五ノ橋クリニックには1日350人ほどの患者が来るが、必要に応じて2店の直営接骨院に患者を送っている。その他に提携している接骨院もある。「提携している接骨院とは月に1回は必ずレントゲンに関連した勉強会を行っています。なので、提携している接骨院からは少しでも不安に思った患者さんはずぐにこちらに送ってきます」。クリニックでは、レントゲン撮影して診断する。パソコンのメールで診断内容とレントゲン写真を添付し送る。柔整師はそのメールを元に患者に説明をする。

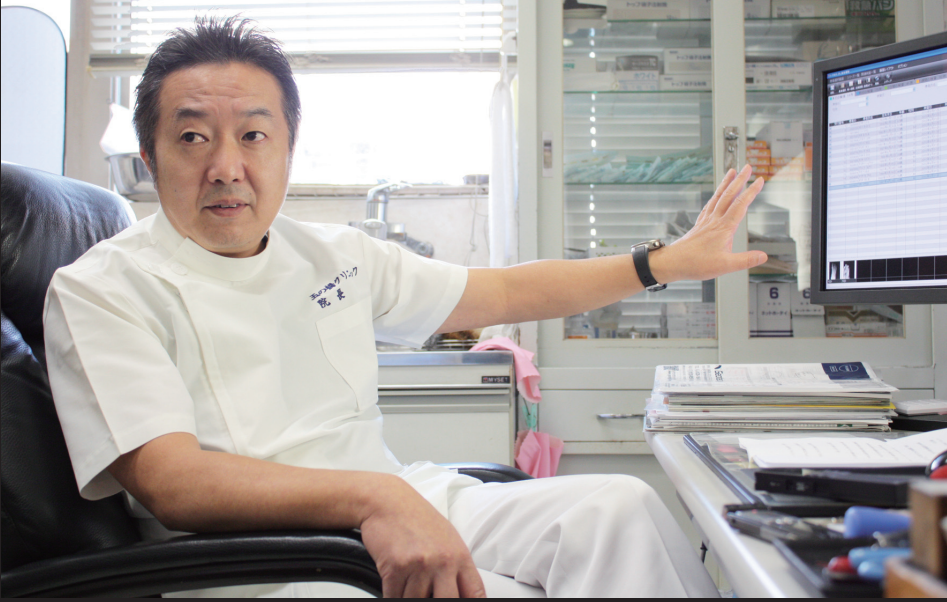
自院での診察の合間に、レントゲンを撮って、データを移して、診断結果を書いてメールに画像を添付して送る——これだけの作業でも結構大変なはずだ。

「自分の患者さんたちがいるので、診察時間内はトイレにさえ行けない状態になる。どんなに忙しくても患者さんが紹介状をもつて来るので断れない。でも、一連の作業はあくまで患者さんに対するサービスです」

初診料、レントゲン料、検査料などは算定できるものの、相手が医院や病院ではないので診療情報提供料が算定できない。

「提携しているところは徹底的に面倒を見ます。だからといって1円ももらっていない。それで、骨折を診断してギブス巻いて、答え付きでレントゲン画像を添付して患者さんを接骨院に戻しているのに、そのギブスの上から電極をあてられたりしたら（笑）、まるで私が指示したみたいで……。そんなことが積み重なると、患者さんのことが心配になります。やがて、紹介でこちらに来た患者のレントゲンも添付しなくなり、『こちら（当クリニック）でフォローします』ということになる。決して患者欲しさのあまり奪ってしまうというのではありません

「最低限インターネットの環境は構築してほしい」と山口院長



日々研鑽し、社会常識あれば問題はない

「つまり、患者を返さなくなるのは、医師の診断後の整骨院側が、その診断結果に基づいた適切な処置ができないからだというのだ。」

コミュニケーション力を高める

疑心暗鬼になるという心理状態は、日頃のコミュニケーション不足が多分にある。整形外科医とつきあう上でこのような点に気をつければよいのだろうか。

「上下関係の厳しい世界なので、また、意外と体育会系も多かったりする中で、なアナアで来られると厳しいものがありますね。あとは一般的な社会常識があれば問題ないと思います」。

最近ではインターネットのメールでやりとりすることが多いので「最低限その環境は構築してほしい」という。「レントゲンの画像もインターネット環境がないとCD・Rなどに保存して手渡さなくてはならないし、手書きは時間もとられるし無理」なのだ。意外とそれができていないところが半数くらいあり、院長が若い人でもその環境にない整骨院があるそ

うだ。

山口院長は、現在地に開業する際、近隣の病院をまわり開業のあいさつをしたという。各病院で対応はまちまちだったが、新規開業時に、あいさつ回りをしておくとその後の敷居も少しは低くなるかもしれない。仮に院長に会えなかったとしても最初に訪問しておく精神的にも随分と違うものである。気をつけなければいけないのは、突然訪問するのではなく、事前のアポイントメントは必ず必要である、ということだ。

医師として柔整師側に求めることとていえば、「せめて、病名などの専門用語くらいは最低限覚えてほしい」と。「病気や怪我、検査、治療法などに関する引き出しがあまりにも少ない柔整師が多々存在する。これでは話にならないし、同じ土俵に立つ気にならない。一度、死に物狂いで寸暇を惜しんで勉強してみると、治療観は変わりますよ」。

トラブル回避のココロがまえ

運良く整形外科医と親しくなることが

できたなら、医師に講師になつてもらい柔整師のための勉強会などを開催し、スキルアップをはかっていく。そうした努力を積み重ね親交を深めていけば、送った患者さんが帰ってこないなどということとは起きにくいのではないだろうか。


「あくまで技術的・能力的な面での話で資格云々と言うことではないが」と前置きした上で山口院長は医師側から見た理想の姿として、まず日々研鑽を積んでいることを挙げる。そして、社会常識があり礼儀正しいことである。「自分の知らないことをはつきりと『知らない』と言えること。それが向上心につながる」のだとも言っている。

● 周知のように、医師の同意なしに柔整師が扱えるのは、捻挫と打撲だけだ。平成19（2007）年度の柔道整復師の療養費は3377億円だが、その柔整療養費の請求のうち99・2%が「捻挫・打撲」が占めている。ということは、柔整が扱える疾患の場合ほとんどが医師の同意が必要ないということにもなるが、しかし、だからこそ国家試験合格後も責任をもってきちんと研鑽を積んでいかないと、柔整が真に専門の領域として確立していけるような時代は来ないだろう。

業界初の評価基準と患者さんの生の声がわかる

腰痛クチヨ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
うすく登録を

登録者の声

● 本日、初めて「腰痛クチヨミバンク」から新患さんがキターーーーー！（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て、スゴクびっくりしました！あんまり嬉しかったので思わずメールしてしまいました！今後とも何卒よろしくお願ひ致します。

● 「腰痛クチヨミバンク」を自分のホームページとブログにリンクし始めたら、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初めて知ることができました。県別の順位が上がったのでなんじ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

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 リピートポスター	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

http://kutikomi-bank.com

「オステオパシー」 注目のテクニック

最近にわかに注目されているのが「オステオパシー」(Osteopathy)という概念だ。本誌の読者アンケートでは必ず名前が挙がっている。

オステオパシーはギリシャ語の Osteon (骨) と Pathos (病理、治療) の2つを語源としている。その歴史はカイロプラクティックより20年ほど古く、約130年前に米国・ミズーリ州カークスビル在住の医師アンドリュー・テイラー・スティル (Andrew Taylor Still) によって創始された医学大系。それもそのはず、カイロプラクティックの創始者であるD・Dパーマーはオステオパシーの学校に行っていたという噂もあり、実はオステオパシーから主に骨格と神経を中心に取り出し枝分かれしたのがカイロプラクティックだという説もあるくらいだ。もちろん、その後の発展には大きな違いがあるが、ただ1つ共通して言えるのは、現代西洋医学と対症療法的ではないということである。

日本には、明治後期ごろに伝わったとされている。当時の日本ではオステオパシーそのものの形ではなく整体の一分野としてあまり注目されることはなかった。戦後オステオパシー医が来日するようになり、オステオパシーが独自の手技療法として広まるようになった。そして、正式に昭和46年に全日本オステオパシー協会が日本で発足した。その後、平成9(1997)年に3団体に分裂したものの連合という形で現在に至っている。

そして、日本国内で少しでも多くの方が安心してオステオパシーの治療を受けることができるように「全日本オステオパシー協会」「関西オステオパシー協会」「日本オステオパシー学会」はオステオパシー世界基準を満たすための教育を自らに課し、日本オステオパシー連合(JOF=Japan Osteopathic Federation)を結成し、アメリカ・オステオパシー・アカデミー(AAO=American Academy of Osteopathy)の提示する基準を満たす教育の水準を定め試験制度を確立した。この試験に合格した者がMRO(J)(Member of the Register of Osteopaths (Japan))と呼ばれる。JOFはAAOに認められ、世界に認められている日本で唯一の連合体だといえる。

身体はひとつのユニット

アメリカには現在30のオステオパシー医科大学があり、米国政府公認の医学として救急医療の分野をはじめさまざまな疾患に対して活用されている。

身体を1つのユニットとして捉え、身

体調整の技法を通して全身の調整を行うのがオステオパシーの理論で、人体生理学に基づくものだ。

カイロのストラストのように骨をボキボキ鳴らす、外力を加えて生体の緊張を直接解消する方法が直接法。反対に緊張から離れて緊張をバランスさせる方法、すなわち、その部位が動きやすい方向に力を加え誇張していくのが間接法といい、

人間本来の持つ自然治癒力をも引き出す。間接法はオステオパシーに多い。

日本では使えないが、本家の米国では、カイロプラクティックはレントゲン診断ができ、科学的な裏付けを可能として発展した。オステオパシーは触診により頭蓋、内臓、筋膜等骨格系以外に対する治療領域の広さを拡大していったという経緯もある。

オステオパシーの基本的理論は、次のようにされている。

- ① 身体はひとつのユニットであり、身体の諸器官や組織は互いに関連して機能している
- ② 身体の機能と構造は相互に関係する
- ③ 身体は自己治癒力を備えている
- ④ 自己治癒力を上回る何らかの外力または内的変化が生じた時に病気が発生する。

身体の構造と機能の関連に重点

全日本オステオパシー協会(高木邦彦会長・高木整形外科院長)の橋本正弘副会長は、「オステオパシーでは身体の構造と機能の関連に重点を置いています。筋・骨格系の異常は直接内臓や組織の機能に障害を与えます。そのため、筋骨格系の動きを正常化させることで有機体である人体の機能回復を図ることができず。他の療法と異なるところは身体を部

読者が選ぶ



橋本副会長

カイロプラクティックとの違いは？

分ではなく1つのユニットとして施術することです」と説明する。オステオパシーのテクニックは4000以上あり、実際に使っているのは20〜30ほど。筋エネルギーテクニック、カウンストレイン、頭蓋仙骨治療、靱帯性関節ストレッチ、モビリゼーション、筋膜リリースなど、日本で薬を使わない調整法のほとんどに該当してしまうらしい。

また、同協会の藤本廉三理事は「アメリカでは医師として認められているので、学問的には病気を治すという面まであるのでそれを学ぶ。日本では法的な側面があるので、できる範囲内でやるという形。かといって民間療法のようなやり方でもない。脳脊髄液の調整などが頭蓋骨調整によってできて、難病と捉えられているものが意外と簡単に治ってしまったケースはあります」。その一方で「手に負えないような病気はすぐに病院

に行くよう進める」ともいう。

創立者のドクター・ステイルは筋膜の研究に熱心だった。そのため、オステオパシーでは筋膜リリースを重視している。「筋肉を包んでいる筋膜（身体の内側の骨や筋肉、内臓、神経、血管などを覆い支えているネット状の線維のこと）の短縮とねじれをリリース（解放）することです」と藤本氏。筋膜の収縮やねじれからさまざまな障害が生じるため、まずはそのような機能障害を総合的に観察した上で見つけ、矯正することにより、健康に導くというものだ。

アメリカではドクターの資格

最近、注目を集めているオステオパシーだが、日本ではまだまだ認知度が低いことは否めない。

アメリカでは医師・医学博士であるドクターオブオステオパシー（以下、D.O.）の登録者はアメリカには6万7000人ほどいるが、日本には、カークスビル・オステオパシー医科大卒の森田博也D.O.しかいない。日本のオステオパシー人口は、同協会員が160人、関西が40人、学会が100人、計300人とその他団体5団体くらい。

同協会では「それは正規のオステオパシーの人数が少ないことによりです。JCOはJOFの認定校としてより多くの優

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えば、テクニックセミナーに出席してあなたは患者さんを増やせましたか？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

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

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

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



藤本理事

れたオステオパスを全国に向けて輩出し、卒後もJ.O.A.がJ.O.F.の協力の下にバックアップしていきます」(橋本副会長)と言ひ、教育面の充実を最重要課題として掲げる。

同協会は、現在6つの地方支部団体があり、各支部で有資格者に対して技術セミナーを開催、試験に合格すれば国際資格であるM.R.O.(J.) (Member of the Register of Osteopaths Japan) が与えられる。

また同協会が運営する全日本オステオパシー学院は、オステオパシーの技術を指導している。熟練の講師により実践的な内容となっている。有国家資格者のみ対象で土・日曜日に学べる(2年間)。整体師など国家資格のない人は専門の学校で3年間、基礎から学んで卒業し、

試験に合格すれば認められる。

D.Oはすべての州で「医師免許」を認可されており、西洋医学医師(M.D.)と全く同等に「診断・外科手術・処方・投薬」等の全ての「医行為」が認められている。オステオパシー医学を学ぶ医学校も、M.D.を輩出する医学校と同様に、大学院レベルに設置されており、通常は4年制である。現在では専門の手法療法を医学教育の最終段階で多少学ぶ程度の様であり、手法療法だけで治療しているD.Oは3~5%の少数派だといふ。

イギリスやオーストラリアなどでは、オステオパスの学士号や修士号が習得できる。

さまざまな応用が利く

オステオパシーを学び、資格も取得したが、実際にこれをどうやって日常の業の中で生かしていくのか。

やはり、鍼灸、柔整、理学療法士、接骨院の中で自費の施術として行っているところが多い。オステオパシーのみで生計を立てている人は少ない。

橋本副会長は今から33年前にオステオパシーのみで開業した。橋本氏自身はあん摩マッサージ指圧師、鍼灸師、柔整師と言った資格を有しているが、あえてオステオパシーの治療院を開業した。現

在、ロコミだけで1日15~20人が訪れるという。

藤本理事は、自身が経営する接骨院の中でオステオパシーを生かしている。オステオパシーの手法の中で比較的簡便に行える手法を保険の患者にも行っている。「痛みをとるのに10分かかったものが2~3分でとれるからです」。保険でも患者の痛みを取るためなら応用している。

今後の方向性は教育面の充実

学校・教育の充実を図り質の確保をしながらオステオパシーの底上げをしたいという橋本副会長。「オステオパシー人口も増やして、さらに認知されるような団体として会員の活躍をサポートしたい」とも言う。

さまざまなストレスの中で生活する現代の日本人は、精神的にも肉体的にも健康を害しやすくなっているが、身体全体を一つのものとして施術するので、主訴と違う本人の気づかない部分の不調なども合わせて改善できるオステオパシーは、ストレスに負けない、病気になるにくい身体をつくるのが可能だとも言えるのではないだろうか。

今後ますます予防の重要性や自然治癒力といった面が重視されていく中、このような技術は学んでもマイナスで

はないと思う。

オステオパシーの主なテクニク

筋・筋膜リリース

筋膜の緊張に対して、引き延ばすように直接法を行ったり、あるいは収縮させるように間接法的に行ったりしてバランスを整える手法であり、本来はマッサージの技法のひとつ。

筋エネルギー法

患者の力を利用しその力に抵抗しながら筋肉を収縮させ、筋や関節の動きを改善する方法。患者の体力にあわせて行えるため危険性の少ない手法である。オステオパシーに広く用いられているテクニクで、筋肉が痛むというのは、筋肉が拘縮しているために起きていると考え、この拘縮を取るためにはその拘縮を起こしている筋肉をさらにもう一度拘縮させ、その後に、リラクゼーション(休ませる)を与えると、拘縮した筋肉は活性化され、筋肉自身が持っているエネルギーが十分に働きたし、自発的に拘縮から解放されるといふテクニク。

スタイルテクニク

ヴァン・バスカークD.O.が、種々の資料を基にオステオパシー創始者である



ステイル博士のテクニクを再現したテクニク。関節の解剖学的構造を考え、直接法と間接法の両方の特徴を持つ技法である。

頭蓋オステオパシー

ウィリアム・G・サザーランド博士が開発した治療法。神経障害を引き起こすのは、脳脊髄液の循環不良だと考え、脳脊髄液の循環不良を招く頭蓋骨のズレを調整するテクニク。硬膜に緊張があったり、頭蓋骨に動きの制限があると脳脊髄液の流れに不調が現れ、その結果全身の神経機能に影響を及ぼし、身体機能が不調に陥る。また硬膜は大孔、第2頸



椎、第2仙椎と連続性が見られ、頭蓋の動きの不調すなわち硬膜の緊張は、脊柱全体に影響を及ぼす。頭蓋オステオパシーでは、頭蓋・硬膜の変調を触診で見だし調整することにより全身状態を改善させる。技術のない人が行うと効果がな

いばかりか、めまいや吐き気、頭痛、倦怠感、集中力欠如、鬱、さまざまな痛みなどを起こす可能性もある。この頭蓋オステオパシーを簡略化し家庭でも行えるようにしたのが、アプレジャー博士の頭蓋仙骨療法である。また、サザーランドの手法はSOTなどカイロプラクティック等にも影響を与えた。

靭帯性関節ストレイン法

頭蓋オステオパシーを開発したサザーランド博士、創始者のステイル博士に緒を発するといわれている。LAS（靭帯バランス）、BLT（液バランス）、BMT（膜バランス）を整える事を目的とし、呼吸を応用する手法や間接法を主に

直接法も含まれている。

内臓マニピュレーション

フランスのジャンピエールバラルD.O、MRO(F)が始めた手法。内臓には呼吸に伴う動きと自発的な動きがあるが、それらを調整することにより内臓を円滑な機能にさせる。

誇張法

斉藤巴乗MRO(J)が創始した手法。極めて弱い力で機能障害を誇張し改善させる。時には、特に四肢においては直接的にも行う。

クラシカルオステオパシー

アメリカにおいては、オステオパシーの歴史の中でさまざまな手法が開発されていったのに対し、イギリスでは、ステイルに学んだリトルジョンが持ち帰り、特に生理学の立場から研究を進めた。その教え子の一人、ジョンワナーナムD.Oが人間を一つのユニットとした身体調整法を確立した。この手法を、クラシカルオステオパシーと呼ぶ。

全日本オステオパシー協会(AJOA)
東京都世田谷区桜丘2-21-8 ビラ楓101
TEL03-3427-8807 FAX03-3427-8807
<http://www.alljapan-osteo.net/>

すぐれた技術をより広く生かすために!



- 整体等スクールしませんか!**
卒業生は本協会が認定します。
- あなたの技術を認定します!**
整体・カイロ等の認定証発行します。
- 整体療法師短期養成します!!**
遠方の人、宿泊無料。
- 上海中医薬大学短期研修生募集中!**
日程：平成23年3月上旬(1週間予定)

セミナー情報はホームページをご覧ください。

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

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

大人気シリーズ 第5弾発売決定!

治して繁盛 「不定愁訴編」10/1発売!!

※今回も早期発売が予想されます。お早目にお申込みください。

- このDVDは
 - 整骨院でありながら
 - 自費診療 98%
 - 治療メニューのみ
 - 治療時間 5分
 - 一人院
 - 売上上 400万円以上
- の「超繁盛院」を経営する肘井先生の家庭学習用技術系DVDです。

講師：肘井 永晃 氏
月辰会整骨院 院長、
TRK(トータル臨床研究)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・氣功・通氣療法等で治療にあたる。千葉県黒子で平成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 チャプター付き
(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
7379-0011 東広島市西条本町1-15 エイトハロー30-1F TEL:082-424-4938

ダイエットはカロリー重視だが 健康食はバランスが大切



大久保氏

健康な体で生活していくうえで大切なのが食生活。食えることは生きていくための必須条件である。

現代栄養学を取り入れ、食事や食べ物に関する疑問や悩みについて適切なアドバイスをしている管理栄養士の大久保幸子氏は「バランスの悪い食事からは健康な体はつくられません」という。運動不足やストレス過多の現代社会において、食の大切さを伝えることはますます重要性を帯びてくるだろう。また、生活習慣病の予防やダイエットの指導など健康を維持するために正しい食生活をすることは必須条件だ。

治療院では、患者とのコミュニケーションの中で患者からの「食」に関する疑問や質問が増えている。患者からは医療関連職という見方からごく自然に投げかけられるテーマだが、栄養素の知識がな

ければ、健康補助食品の指導一つをとってもままならない。

食欲も次第にアップしてくるこの秋に、食欲に走り健康度がダウンした患者もやってくる。

この季節に一考してみるのもよいかもしれない。

エネルギーのある栄養素をとろう！

日ごろ私たちは、食べ物の中に含まれている栄養素を摂取して、体をつくるもとや、働く力にしている。肌や髪の毛や爪、骨や筋肉・内臓はすべて毎日の食生活から得られる食べ物の栄養素によってつくられている。

この栄養素には「炭水化物」「タンパク質」「脂質」という三大栄養素がある。

「炭水化物は、生命を維持するエネルギー源として利用される重要な

栄養素です。皮膚、筋肉、臓器、血液、毛髪、骨などに役立つのがタンパク質です。またタンパク質は、ホルモンや酵素、神経伝達物質、免疫物質、抗体などの原料としても欠かせません。脂質は、細胞膜、ホルモン、核酸、神経組織などの構成成分となる栄養素です。これにビタミンとミネラルを加えて5大栄養素と言われ、6番目の栄養素として食物繊維が挙げられます」と説明する大久保

氏。

「よく、食べ物にはエネルギー（カロリー）があるとされますが、エネルギーのある栄養素を摂りましょう。1グラム当たり4キロカロリーのエネルギーを生ずるのが炭水化物とタンパク質。脂質は倍以上の9キロカロリーになります。それで、脂肪はとりすぎると太ると言われています」栄養は代謝のこと、カロリーは食べ物でいえば熱量を表すエネルギーのことだ。

適正エネルギー量を知る

食事をする上で知っておきたいことは、栄養素には種類があり、それぞれ働きがあるということ、そして摂取する目安があることだ。

1日にどれくらいのエネルギーを摂ればよいのか。

「お店に食事をしに行ったり、スーパーマーケットやコンビニエンスストアなどで買ってくるお弁当などにはカロリー表示がされているので、それが1日に摂取してよいカロリーのどれくらいに当たるのかを知っておく必要があります。それは食べ物を選ぶ基準の一つになります」まずは自身の適正エネルギー量を知るところから始まる。標準体重や基礎代謝基準値、身体活動レベルによってそれぞれちがう。標準体重は、身長と体重からすぐ計算できる。身長をメートルで

表したものを2乗して22をかけると標準体重が計算できる。「22」は肥満度を表すBMI指数で、標準体重は健康を維持しやすい体重という意味だ。それに基礎代謝基準値と身体活動レベル指数をかけると1日のエネルギー必要量がわかる。

お昼のお弁当を買うときには、この1日のエネルギー必要量の3分の1のカロリー表示がされているものを選ぶなどする。「あまり神経質になるのではなく、今まで食べたいものを好きなだけ食べていた人は、この数値を知っておくだけでも健康を維持する上で重要で」とアドバイスする大久保氏。

バランス食はお皿の数でわかる

健康な体を維持するためには、バランスのよい食事をするのが大切といっても、どのような食事をしたらよいのだからか。

よく「何十品目食べましょう」と言われるように、いろいろなものが入って

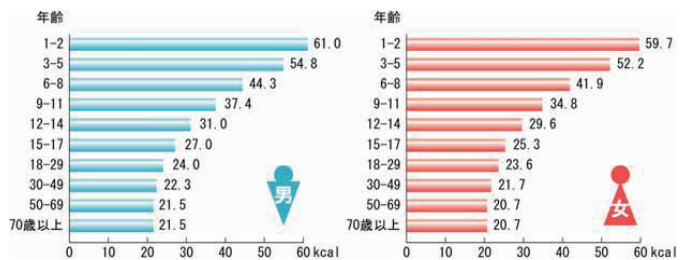
あなたの適正エネルギー量は？

$$1日のエネルギー必要量kcal = 標準体重kg \times 基礎代謝基準値 \times 身体活動レベル指数$$

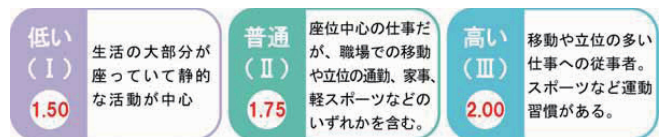
<計算例> 34歳男性 身長170cm 身体活動強度:普通(Ⅱ)の場合

$$1.70 \times 1.70 \times 22 \times 22.3 \times 1.75 = 2481kcal \text{が1日のエネルギー必要量}$$

<基礎代謝基準値>



<身体活動レベル指数>



れば栄養素のバランスのよい食事になるのだろうか。

食事のバランスをわかりやすく示すため、1日に「何を」「どれだけ」食べたらよいかをイラストで示した「食事バランスガイド」を厚生労働省と農林水産省が共同でつくっている。ガイドでは、毎日の食事を主食、副菜、主菜、牛乳・乳製

品、果物の5つに区分し、区分ごとにどれだけ必要かを表している。大久保氏がさらにわかりやすく説明してくれた。

「主食と主菜と副菜がそろっていると栄養素がしっかりとれるのでバランスのよい食事になります。定食型の食事は体が必要としている栄養素がきちんととれます。栄養のことは知らなくてもお皿の数をそろえるだけで、自然と栄養のバランスがとれるといつてよいでしょう。そこに汁物を加えると、食べたものを消化・吸収するために有効です。具だくさんの味噌汁は副菜を補えます。家庭でも外食でもどこに行っても考え方は同じです」ここで副菜の存在が重要であることを教えてくれた。

「副菜には主食と主菜でとったカロリーを働く力に変えるビタミンが入っています。副菜をとらないと、とったカロリーを外に出せずに体の中に中性脂肪としてため込んでしまいます。それがお腹の周りにべったりとくっついていると内臓脂肪になり、メタボリック・シンドロームにつながってしまいます。ミネラルや食物繊維は、血液がドロドロ、ベタベタになりにくくしてくれます」このあたりをおさえることがバランスのよい食事だと言えるだろう。

「食事は1日単位で考えて、昼が油の多い中華だったら夜は野菜中心の和食というようにします。しかし、せっかく健康

表参道壺番館グループ (株)壺番館 渋谷区神宮前4-18-6
<http://www.nihonseitai-tba.jp>

日本整体

トータルバランスアカデミー

1DAYセミナー 治療に活かす! 知って得する “活法”の魅力 **≒手技お土産付≒** 活法短期講座 12月開講決定

日時 11月21日(日) 13:30~15:30
会場 こどもの城研修室(8F) 渋谷区神宮前5-53-1
参加費 一般5,000円 学生3,000円

講師 確井流活法創始者 確井 誠氏

お申し込み・お問い合わせ 03(5474)8139(壺番館) / 080(4377)6246(黒木)

2010年メディア紹介履歴
 *週刊文春 4月29日号
 “有名人オススメ「ちょっとだけゼイタクなGW」一挙公開!”でゴッドハンドがいるサロンとしてゴールデンズパ店が紹介されました。
 *VOCE 春夏号 “VOCE PLATINUM” 「ハイヒールで美ボディメイク」
 *VOGUE 7月号 「美しいヒザを手に入れるまで。」

表参道壺番館グループ スタッフ募集 柔道整復師、鍼灸師、整体師 お問い合わせ TEL: 080-4377-6246 (黒木)

を考えてのバランス食なのをそれ考えずにストレスになってしまったのでは元も子もありません」とも言う。

アドバイスする上で気をつけなければいけないのは、一方的に話すのではなく、その人の生活習慣や食生活などをよく聞いた上で行うことだ。はじめは1つか2つくらいから始めて、1つできたらその次というようにしていくとよいそうだ。

朝食で体のスイッチが入る

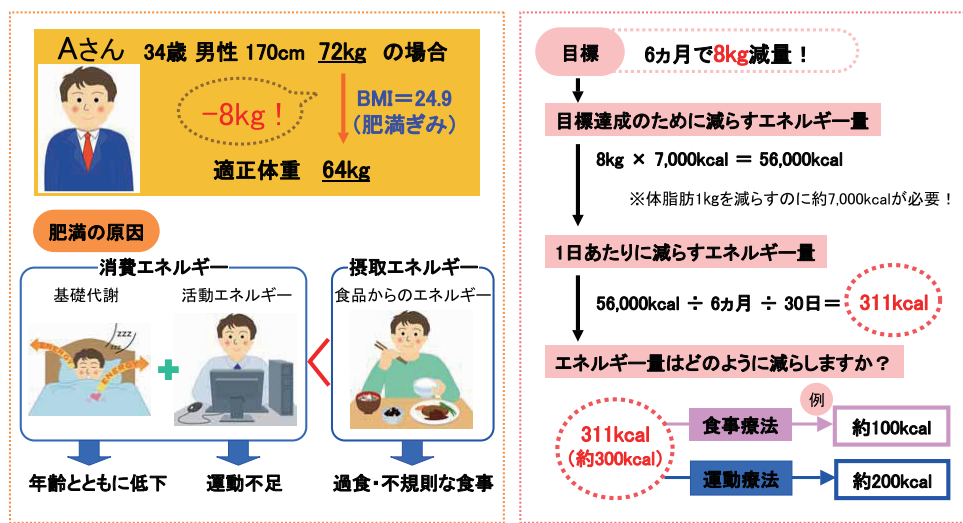
食事は3食きちんととらなければいけないことはよくわかっている。だが、最近の若い世代では朝食をとらない人も多い。

体には①頭のスイッチ②体温のスイッチ③お腹のスイッチがあると考え、朝食をとるといことがこの3つの体の働きを促しているという。朝食を食べないでこの3つのスイッチを押すことができないと、1日乗り切れないどころか、いずれ体にも支障を来すだろう。

頭のスイッチは、「朝起きたとき頭のエネルギーは少ない状態にあります。そのまま学校や仕事に行っても午前中は頭が働きます。ですから朝食で頭の栄養になる炭水化物をとることが大切です。

エネルギー量を適正に減らすには？

＜エネルギー収支を見直してみましょう＞



炭水化物が消化されるとブドウ糖が頭のエネルギーとして使われます。ご飯、パン、麺類など主食をしつかりとってください

体温のスイッチは、「朝食にタンパク質をとることによって体温が上がります。目覚めたときは体温が低くなっているの朝食に魚、肉、卵などのタンパク質を多く含む野菜や豆腐、納豆などをとりま

「まず日常の栄養素で何が足りていないか、何が過剰なのかということ、そして、栄養素の種類と働きと組み合わせを知っておくとよいです」それが本来のあり方なのだ。

「栄養補助食品は飲めば体の元になるというのではありません。食べたものはきちんと消化・吸収して、代謝されては

しょう。そして、体温が上がると免疫力も上がります。体温が1度上がると免疫力が6倍上がるといわれています。また、魚、肉、卵などには脂肪も含まれています」

お腹のスイッチは、「朝食をとると胃腸が働き出します。空の胃腸に食べ物が入ってくることにより、排便がスムーズに起こります。特に朝食を食べた後に排便を促すガストリンというホルモンが一番出て効果的です。ビタミンやミネラル、食物繊維を多く含んだ副菜をとるとよいですね」

栄養補助食品は主食ではない

栄養補助食品は、あくまでも食事の偏りがある人が栄養素の補助という意味合いでとるのが一般的で、「それを食べれば食事をとらなくてよい」「持病が治る」というような考え方はもつてのほかだ。

正しく栄養補助食品を利用するには、「まず日常の栄養素で何が足りていないか、何が過剰なのかということ、そして、栄養素の種類と働きと組み合わせを知っておくとよいです」それが本来のあり方なのだ。

「栄養補助食品は飲めば体の元になるというのではありません。食べたものはきちんと消化・吸収して、代謝されては

じめて体の中で使われます。飲み込んだだけではもしかしたらそのまま排泄されるものの中にはあるかもしれません。バランスのよい食事をとり、食べ物を噛むことによって胃や腸が消化吸収の準備をします」サプリメントはあくまでも補うことが目的だ。

栄養素の組み合わせも重要だという。「ブドウ糖は脳のエネルギー源になりますが、そのブドウ糖を体の中で働かせるにはビタミンと一緒にとらないと効率がよくありません。あるいは目によいとされるビタミンAは脂肪と一緒にとると吸収がよくなるなど、栄養素の組み合わせを知っていると体にいくら入れても働いてくれないのです」

年代別に見た必要栄養素

思春期はとくにカルシウム、タンパク質、鉄の不足に注意する。

壮年期はバランスを心がけ、体重管理をして、食塩を取り過ぎないこと。炭水化物、脂質の取りすぎにも注意する。働き盛りはカロリーのとりすぎに注意する。洋食は脂肪分が多いので和食ならカロリーが低いし安心だと思いがちだが、塩分の摂りすぎに注意しないといけない。

高齢期は、便秘対策として水分や食物繊維をとるようにし、骨粗鬆症に備えてカルシウムやタンパク質をとりたい。

さまざまな症状に必要な栄養素

貧血気味な人

女性がとくに心配な貧血の多くは、鉄欠乏性貧血だという。8〜9割はこれだ。「赤血球の中にヘモグロビンという赤い色素があり、これは鉄とタンパク質が結合してできていて、血液に乗って全身に酸素と栄養素を運ぶという働きをします。鉄が不足すると貧血が起こるといのは、ヘモグロビンをつくる元である鉄が不足して酸素を運べなくなり、体が酸欠状態になるからです」。

主な鉄欠乏性貧血の症状としては、「体の中で一番酸素を必要とする脳が酸欠状態になると、立ちくらみ、頭痛、眠気が起こります。人間が活動するときには、筋肉がたくさんの酸素を必要としてエネルギーをつくりませんが、筋肉で酸素が足りないエネルギーをつくれず、疲れやすいとか、だるいという症状が現れます。また、酸素が少ないながらも一生懸命送ろうとすると心臓のポンプ作用に負担がかかり、動悸や息切れといった症状が出やすくなります」。

体の中の鉄は大きく2つに分けられる。1つは普段ヘモグロビンをつくるなど血液で働いている鉄と、もう1つは骨髄や肝臓に蓄えている鉄。前述の症状は普段の鉄がなくなってしまう蓄えている鉄を使ってはじめて出てくるものなので、気づいたときには体の中の鉄がかなり少なくなっている状態なのだという。貧血気味の人には日頃から予防として鉄を補給しておかないといけない。

「鉄を多く含む食品は、植物性のものがほうれん草、小松菜、豆類、動物性のものがレバー、赤身の肉、魚などで、動物性の方が吸収がよいです。鉄の吸収を悪くするお茶や紅茶の渋みのタンニンや玄米のフィチン酸、加工食品のリン酸塩などと一緒にとらない方がよいです」

冷え性の人

女性の7〜8割が冷え性だ。冷えは万病の元とも言われる。これからの時期、冷え性の人にとつてつらい季節となる。血行が悪いと肩こりなどの原因ともなり、子宮の病気や免疫力の低下、また、代謝が落ちて肥満やむくみの原因にもなる。自覚症状のない「隠れ冷え性」もいるので注意が必要だ。体の表面は温かくてもお腹の中が冷えている人が少なくない。

一般的に、南国の食べ物体を冷してくれて、北の食べ物は体を温めてくれる。温める食べ物として、シウウガやネギを使ってスープをつくるのもよい。また、大きな筋肉を温めないと手足の先は温かくならないので、有酸素運動も大切だ。

高血圧の人

塩分排泄にはカリウム（リンゴ、バナナ、ほうれん草、海藻類、キノコ）、血管を拡張させるマグネシウム（納豆、ヒジキ、ゴマ）、カルシウム（牛乳、ちりめんじゃこ）がオススメ。また、タウリン

（カキ、タコ、イカ）や大豆タンパクがアミノ酸に分解されるときにつくられる「ペプチド」には血圧を下げる働きがある。さらに、そばに含まれる「ルチン」は血管をしなやかに丈夫にする働きがあり、毛細血管の強化につながる。

酢酸（お酢）は血圧の上昇に関与しているレニン・アンジオテンシン系（ホルモン性昇圧物質）を穏やかにおさえる働きがある。1日15〜30ミリリットルが目安だという。

栄養学の習得で食への心構えを

食の安全が言われるようになった。遺伝子組み換えの問題、農薬や除草剤の使用、化学肥料により自然な成長スピードよりも極端に早く育てる食べ物、環境ホルモンなど多くの脅威がある。そのほか、保存料、添加物など個々の食品に対しての安全基準はあるが複合的に摂取した場合のエビデンスなどは出ていないので不安視する向きもある。

栄養学の習得によって、食に対する心構えをしっかりと持つことによって、その不安は少しずつ軽減できるだろう。

治療院においても、患者からの食に対する質問・相談に答えられることで信頼感もさらに増すことだろう。そうした積み重ねが患者サービスから、やがては需要喚起につながるだろう。

日本で最も古い伝統を誇る全日本オステオパシー協会が設立 40周年記念に
「正統なオステオパシー」を東京池袋駅前で開校。

全日本オステオパシー学院

〜2年制で**土日編成** 15:00〜20:30 短期で高技術を習得できる〜

医系国家資格取得者のための臨床対応卒業教育専門学院です
<http://www.ajso.co.jp/> (学院専用)

全日本オステオパシー協会事務局

〒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

11年度
4月生
募集!
オープン教室
面接日
10月より
毎週
日曜日
※要事前連絡

[全日本オステオパシー協会]
新会員募集 随時受付
(有資格者)

国際認定資格MRO(J)の受験資格者を養成しています。

- ・東京支部 tel.fax 03-3427-8807
- ・京都支部 tel 0584-23-1447 / fax 0584-23-3299
- ・大阪支部 tel.fax 06-7898-7133
- ・名古屋支部 tel 0566-52-0080 / fax 0566-52-3823
- (東京・京都・大阪・名古屋支部のみ一般資格者参加可)
- ・北陸支部 tel.fax 076-286-5725
- ・北海道支部 tel.fax 01464-3-3681
- ・長野支部 tel.fax 026-295-3302

支部連絡先

来年1月実施

柔整師用レセプト用紙様式変更の波紋

レセコンリース期限が迫る人は 大幅コストダウンの可能性が――

6月からの療養費の改定において柔道

整復師は、療養費の算定について一部が変更となったり、9月からは領収書の発行が義務付けられたりした。平成23（2011）年1月1日からは、療養費支給申請書に施術日を記載しなければならぬ。この施術日記入の義務付けが、接骨院にとって、経費の大幅コストダウンにつながるという話が一部の柔整師間で飛び交っているのだという、その真相に迫ってみた。

話題になっている、来年1月1日以降に実施される「施術日の記載」について通知にはどのように載っていたかを調べてみる。5月24日発出の通知、保発0524第3号「柔道整復師の施術に係る療養費について（通知）」のへ1・柔道整復術療養費支給申請書への記載について（3）には、「平成23年1月1日以降の施術日から、施術日を申請書に記載することとしたこと。なお、これに伴う改正後の申請書の様式等については、

おって通知する」と記されている。

これだけでは、接骨院のコストダウンとどうつながるのか不明のため、この話に詳しいという柔整師に聞いてみた。

「施術日記載の義務付けは、保発0524第3号と同日出された受領委任の取扱いの中に『施術日がわかるよう申請書に記載すること』と載っています。コストダウンの話には、この他に今年2月26日に国民健康保険中央会（国保中央会）がまとめ、厚生労働省に提出した5つの提言の『支給申請書の統一化』も絡んでいます」。

国保中央会の5つの提言とは、レセプトを審査する各地国民健康保険連合会の上部組織である国保中央会が効率的・効果的な審査支払い業務のあり方を取りまとめ2月26日に5項目の提言として厚生省に出したものだ。その中で、支給申請書の統一化について国保中央会は「柔道整復師が属する団体は数多くあり、個人も存在している。申請書などの様式も、

給付割合や被保険者の性別、公費負担者番号の記載場所がないものもある。このほか請求締切日の毎月10日を過ぎての送付が散見され、なかには3カ月もの複数月請求書が混在するなど、審査に困難が生じている。このため各団体によって異なる支給申請書の統一化の必要性を提言する（抜粋）」。

も申請書の様式は同じということになります。コストダウンの恩恵を蒙るのはレセコンやレセコンソフトを高額なリース金額を毎月支払っている先生たちです。統一されたら高額なレセコンやレセコンソフトで支給申請書を作成する必要がなくなるのだから、安くて質の良いレセコンを使ったり、レセコンが無料貸与の請求団体に鞍替えすることも容易になります」と言う。

前出の柔整師は「6月30日に通知が出た『柔道整復術療養費に係る疑義解釈』の8番目の問い『平成23年1月から、支給申請書に施術日の記載が義務づけられるが、それに伴う支給申請書様式はしめされるのか』に、『現在の様式の変更を含めて、年内に標準様式をお示しする予定』と厚生省は答えています。単に、施術日を記入する欄をつくるだけとしたら時間がかかりすぎです。これは、厚生省が本気で様式の統一化を目指しているに違いありません。申請書の統一も視野に入れているのではないのでしょうか」。

いささか三段論法的ではあるが、あり得る話かも知れない。個人・団体請求、地域、保険者などに偏らない共通性・強制力を持ったレセプト用紙の様式が近々発表されてもおかしくはないかも知れない。

また、ある柔整師は「現在、レセコンソフトなどのリース代を毎月3万円弱支払っています。これを月20000円のリース料のレセコンソフトに変更するだけで年間30万ほど経費が減少すると聞きました。様式が統一されたら、リース契約期限が終了した時点で、私も違うソフトを使うつもりです」。

ここまで聞いてもコストダウンとの関連がまだハッキリと理解できない記者に笑いながら次のように話してくれた。「今は請求団体によって支給申請書などの様式が違います。申請書が統一されると請求団体ごとの様式が必要なくなる。つまり、どこの団体に所属して

10月初旬現在、まだ支給申請書の様式は厚生省から発表されていない。高額なレセコン関係のリース代を支払っていて、まもなくリース期限が終了する人は、無条件に契約の継続をするのではなく、もう一度よく考えてみてはいかがだろうか。大幅コストダウンのチャンスになるかも知れない。

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、東京メトロ丸の内線・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カルテの作り方、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

11月	12月	1月
13日 土	11日 土	8日 土
27日 土	25日 土	22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 14:20 ~ 15:50
- ② 16:10 ~ 17:40
- ③ 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

開業してみたものの、
こんな悩みは誰に聞いて
いいか分からない…
そんな先生の疑問、質問
なんでもよろず相談お受け
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何?
- ⑤資金繰りが上手くいかない。
- ⑥今後の業界予測から経営を見直したい。

講師

接骨院経営アドバイザー
主任コンサルタント
細川光一氏 他

開催日

11月	12月	1月
6日 土	4日 土	15日 土
20日 土	18日 土	29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 14:20 ~ 15:50
- ② 16:10 ~ 17:40
- ③ 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

治療院

開業マニュアル

勝ち残りのための 治療院経営 2

集中連載 29

吉村龍夫

経営効率の向上は経営者の最大の課題

治療院の場合は、患者様への治療あるいは施術という性質上、福祉的な要素が非常に強く、ややもすれば院長自身が福祉活動を行っているのだから「治療院はビジネスである」といった考え方をすべきではないと言う方を散見します。治療家としての精神に「福祉」を基盤として据える考え方は非常に重要であると同時に、忘れてはいけないものであると考えます。

しかし一方で、治療院経営はビジネスであるという現実を認識することも重要なことであると思います。治療院は税制上の優遇を受けられる宗教法人、学校法人、医療法人や特殊法人とは異なり、基本は個人事業であり、株式会社や有限会社での運営も認められている営利目的の事業なのです。だからこそ、患者には福祉の心をもって施術を行い、経営に対しては、冷徹なビジネスの心をもって運営する必要があると考えています。

前号では、売上、人件費、一次経費、二次経費の考え方について解説いたしました。しかし、これはあくまで帳簿上の「利益」であって、現実のお金の動き、「儲け」とは異なるものであることを認識する必要があります。しばしば、「利益」と「儲け」は同意義で捉えられておりますが、現実とはまったく異なるものの認識が必要であると思います。

高い利益を上げることがビジネスの最終目的でしょうか？

筆者はこれを、まだビジネスの1つの過程に過ぎないと考えています。一般的に経営者の仕事は、「売上を最大限に上げる」と「経費を最小限に抑えること」によって「利益を出すこと」と考えられていますが、これらの課題は、ビジネスの最終目的達成のための一つのステップに過ぎず、最終目的は「お金を残すこと」であると筆者は考えています。

決算書の本当の姿

「経営の最終目的は『利益』を上げることである」。

筆者はここに、ある種のカラクリを感じずにはいられません。「利益を上げる」と「儲けること」との間には、天と地ほどの違いがあるにもかかわらず、ほとんどの経営者は「利益を上げる」とこのみ目を向け、本来の最終目的である「儲ける(お金を残すこと)」に目が向いていないのが現実ではないかと思えます。

「利益を上げること」をあたかも目標のように考えさせてしまうカラクリに「決算書」の存在があります。決算書とは1年間の会計期間における商売の成績を示す成績表のようなものです。だから、銀行もこの決算書を欲しがりますし、新規取引先も、時として決算書の提出を取引開始の条件とするところがあります。

ます。

成績表に書かれる成績(利益)は、ランクが上の方、つまり「不可」より「可」、「可」より「良」、さらに「良」より「優」の方が良いと思っている人が多いようですが、これは「決算書」の本当の姿を理解していないと言わざるを得ません。決算書は、その会社の成績を表すという意味においては重要ですが、商売の結果として「儲ける」という意味では、はなはだ厄介なものであることも理解しなければなりません。

それは決算書を作成するためのルールが税制のシステムの一環であるからです。この税制というシステムを理解し、それを自分の味方にして活用しなければ、「最小の経費」で「最大の売上」を上げて「利益」を出しても「儲ける」「お金を残す」ことはとうてい不可能であると思えます。

「利益」は決算書に記載されるものであり、「儲け」は銀行の通帳に記載されるもので、まったくの別物であると筆者は理解しています。決算書とは国が税金をたくさん取るための計算書であり、その作成法であるルールも、税金をたくさん取るためのルールとなつていのです。例えば、減価償却という制度があります。高額のものを購入すると、使用できると思われる期間で購入価格を割り、減価償却費という月額の償却額を算出します。その償却する期間を耐用年数として

ています。つまり、この耐用年数が短ければ、それだけ多く経費計上することが可能となり、反対に長ければ毎年(毎月)の償却額は小額となります。

都心部では、賃貸借物件で治療院を開業する方が多いと思いますが、地方の治療院では建物を建てて、開業する先生がおられます。例えば3000万円建てとして開業した接骨院があったとします。この投資額を税制というルールでは、20年間を耐用年数と定めていますので、20年で割ると年間150万円となり、それをさらに12カ月で均等に割ると1カ月の償却額は12万5000円となります。しかし現実を考えれば、接骨院の内外装の改装も施さない状態では、店舗としての利用可能期間はせいぜい10年程度が限度でしょう。つまり、年間300万円、月間償却額は25万円程度が適正ではないかと思えます。

国税庁は、納税額を多く算出するために耐用年数を長くしているのではないのでしょうか。この年数の設定方法は国税庁だけのもの、同額を銀行等の金融機関から借り入れて建物を建設し、接骨院を開業しようとする返済期間は約10年程度と順当な計算をしているようです。

会計期間の「売上」と「儲け」

税制には「会計期間」という考え方が

完全無料!! 100枚限定 11月30日まで!! 「ディープユニットマッサージセミナー」無料ダイジェスト版DVDプレゼント。

送料や手数料も必要なし!! 完全無料のDVDを100枚限定でお届け。


DVDの内容は、実際のセミナーDVD<肩こり編><腰痛編>の2本から少しずつおいしい場面を抜き出したDVDで、ダイジェストと言いつつもなんと収録時間約25分にもなります。そして、このダイジェスト版DVDをなんと!! 先生のお手元に「完全無料」でお届け致します。もちろん、送料や手数料はまったく必要ありません。

ディープユニットマッサージとは、筋肉ロックとよばれる手法を用いて、持続圧迫もしくは圧迫をかける特別なマッサージ法です。そのマッサージは、今までのマッサージの教科書などで教えられていなかった「もみおこし」をおこなう方法、そして効率的で効果的なマッサージです。リピーター患者さんを続出させている、現役施術家が創り上げたマッサージテクニックをどうぞご覧下さい。

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)

筋肉マスタードットコム(株) カイロバシク 〒598-0054 大阪府泉佐野市栄町8-1 メソンドフルール2階B



— 戸田吉和プロフィール —

- 1972年 兵庫県尼崎市生まれ
- 1999年 師匠に弟子入り(尼崎の鍼灸指圧(整体)院)
- 2004年 関西医療学園専門学校 卒業
- 鍼灸師 あんまマッサージ指圧師 取得
- 2005年 阪神保険鍼灸師会 学術部長 就任
- 2006年 兵庫県保険鍼灸師会 兵庫国体対策委員
- スポンサーとしてセミナー開催 講師
- 2007年 兵庫県保険鍼灸師会 理事 就任
- 2009年 同会理事 任期終了
- 阪神保険鍼灸師会 学術部長 任期終了

講師 戸田吉和

あります。期間は365日、すなわち1年間と定められております。

個人事業主の場合は、1月1日から12月31日までの1年間分を翌年の2月16日から3月15日までに確定申告をすることが義務付けられています。有限会社や株式会社の場合には、法人設立の際に、登記所と管轄税務署へ会社の代表が、自らの会計期間を「〇月〇日から〇月〇日」までと決定し、届け出なければなりません。その期間も1年間と限定されています。そして、個人にしても有限会社や株式会社等の法人であっても、会計期間内の商業活動の結果を管轄税務署へ確定申告書あるいは決算書と言う税金を計算するための申請書を自ら作成し、提出しなければなりません。

内容は基本的に、会計期間に個人あるいは法人が幾らの「売上」を上げ、幾ら「経費」を支払って、「利益」を幾ら得たかを申告し、その「利益」に基づいて「納税額」が算定されます。一般のビジネスの場合、「売上」は上がるが「入金」は後になる「売掛」（未入金）を極端に嫌がります。

建設会社などでは工事を請け負うと、ほとんど約束手形で工事代金を受け取ります。その手形の決済が決算日を越えるような場合には、手形を割り引いても現金化して消費します。この商行為が行われるのは、会計期間内に発生した「売上」は会計期間内に回収し、期間内に経

費として支出すれば、「利益」を圧縮することが可能となり、結果的に納税額を抑えられるからに他なりません。だから、経営者は「売上発生と回収、経費の支払い」をその会計期間内に終わらせたいと望むのです。

例えば、1月1日から12月31日までを会計期間としている建設会社が、それぞれ請負代金1000万円ずつ、2件の請負工事を2010年2月と8月に受注したとします。いずれの請負工事も、一般に台風手形と言われる、210日後に現金化される手形での決済だったとします（編集部注：台風が春分の日から数えて210日目ごろに多いことから、手形の決済日が210日のものを「台風手形」と言います）。1件目の工事代金は2010年2月から7カ月後の9月に現金化されます。この入金した額を12月31日までの3カ月間に経費として支出すれば良いのですが、第2件目の8月に受注した工事の決済は8月から7カ月後の2011年3月となりますので、手形の決済による入金は翌年の会計期間へ繰り越すこ

とになります。この場合、「売上」は2010年度のものですが、入金は2011年度のものとなりますので、「売上」は2010年度に、「入金」は次年度に計上することになります。しかし、2件の請負工事は2010年度の会計期間に発生したものですので、入金の有無に関わらず、税法上2010年度の会計期間内に2件の売上合計額2000万円を計上しなければなりません。そして、会計期間内の「売上」から同期間内の経費、仮に1000万円とすると売上2000万円から経費1000万円を減じたものが「利益」として計算されることとなります。

再度書きませんが、注意しなければならぬこと、それは「利益」の計算では「入金」は無関係であるということです。

すなわち、建設会社の資金の有無にかかわらず、会計年度内の「売上」からその年の経費を差し引いた金額が「利益」として計上される訳ですから、「利益」は1000万円と計算され、その額に基

いて納税額が決定されます。従って、2010年度の年間売上2000万円から年間経費1000万円を減じた年間利益1000万円が帳簿上の利益となります。しかし、現金ベースですと、年間入金額1000万円で年間経費が1000万円ですので、現金残高は0円となります。

その結果、2011年度入金予定の売掛金（未入金）が1000万円もあるにも関わらず、納税資金を銀行等の金融機関から借入れしなければならない状況となります。

一般ビジネスでは、「売掛」（未入金）を極端に嫌がり、約束手形等の決済が決算日を越えるような場合には、手形を割り引いても現金化して経費を支出するのはこのような理由からです。

治療家として精神的に「福祉」を基盤に据えての活動は非常に重要であります。同時に治療院経営はビジネスである現実を認識すると、会計、経理、税務などのビジネスの根幹を成すものの構造に注目しながら、自院の請求、入金などに

効率向上のための改善を、必要とする部分に繰り返すこと。

ついで、可能な限りの改善を行い、どうしたら「儲け」が出せる仕組みを構築できるかを模索することが、経営者として重要であることも認識する必要があるでしょう。

利益の再配分はどのよう?

経営者にとってさらに重要なことは、経営に対するモチベーションです。すなわち、「なぜ、儲けなければならぬか?」に対する回答です。経営者と言えども聖人君子ではないからと、「人よりお金が欲しい」「高価な車に乗りたい」「大きな家に住みたい」「もつと旨いのを食べたい」だけで片付けるべきではありません。まずこれらは結果として具現化するものであることを理解してください。

経営者としては、さらにもう一歩踏み込んで、最大限の利益を出して多くの人に喜んでもらうことが、欲求の具現化への最短距離であることも理解していただきたいと思えます。喜んでもらう最初の相手は自院のスタッフです。スタッフが、自分が勤務している治療院に対して不平や不満を持っているようでは、患者様に対しての笑顔や、患者様が感動するような施術またはサービスを提供できるはずはありません。

そのためには、給料などの金銭的なも

のだけではなく、院長自身が持てる技術をすべて伝授したり、叱らなければならぬ時は愛情を持って、スタッフのためを考えてしっかりと叱ります。

治療技術や接遇技術などの向上のために、可能な限りセミナーや講習会へ参加させる機会を与えることも重要です。自院に対する満足度を向上させ、帰属意識も高めなければ、スタッフは治療院自体も大切にしないでしょう。自院のスタッフを満足させ、喜ばせるということは、そのスタッフを支えている家族をも喜ばせることでもあります。自院のスタッフが満足すると治療院の中の雰囲気明るくなり、患者様の接遇に際しても、新人採用に関しても有用に作用するものです。

スタッフと同時に喜ばせなければならぬ人は、お客様や患者様です。本稿でも再三にわたって「顧客満足度を上げなければならぬ」と記載してきました。顧客や患者様に満足していただくためには、人的な要素だけではなく、治療院内のデザインや清潔さ、雰囲気などの院内環境、待ち時間の長短も含む患者接遇、治療技術、安心感などのファクターを充足させて「患者様を心からもてなす姿勢」を鮮明にする必要があります。

経営効率の向上は「患者と従業員、院長のため」です。ビジネス（商売）を成功させるには、いかなる業種業態においても「利益の再配分」という普遍的な法則

があります。

収益が上がったからといって経営者が利益を独り占めにしていると、どのような従業員、助手、お弟子さんでも嫌になつてしまいます。また、収益が上がつても、院内の設備や内装などに改善の兆しが見られなければ、患者様やお客様も嫌になつてしまいます。ビジネス（商売）は経営者（オーナー）、従業員、そしてお客様の三者で成り立っています。この三者がビジネスにより生産された利益を、経営者や従業員は収入として、お客様や患者様は得られた収益の中からの再投資による人材の質的向上や設備の充実、院内改装による治療環境のリニューアルなどで利益配分をされなければ、ビジネスそのものを継続していくことが困難になります。この利益のためにも、経営効率の向上は経営者の最大の課題であると認識していただきたいと思えます。

よい治療院とは、経営資産を最大限に活用してスタッフが所属することに喜びを感じ、スタッフの家族や患者様も含めて周囲の人たちがよい治療院だ、と言ってくれる院のことです。

このような「よい治療院をつくる」ところが自己のビジネス拡大への最短距離であることを理解すると、ビジネスに対して常に冷徹な目で観察し、「効率向上を目的とした改善」を、必要とする部分に繰り返し行うことの重要性をご理解いただけるものと思えます。

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例掲載

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

むち打ち症
119番

消痛整体・
横山式
筋二点療法とは
何か!?

横山 桂子

あなたを苦しめている
慢性腰痛、肩こり……
本当の原因は
「隠れむち打ち症」
ではありませんか?



痛みを消す
最後の治療法!

現代書籍

法律入門

●第11回●

身近なようで 謎に満ちた裁判所 9

前回から、「裁判所に出入りする際に遵守すべき鉄則」の解説ということで、「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」という点につき、実務経験から獲得した手練手管をあれこれ述べておりますが、今回も、この続きを述べさせていただきます。

四、裁判官のココロをつかむ鉄則4

クソ忙しい裁判官様にクダラナイ主張を書いた書面をお読みいただくための工夫

訴訟が始まりますと、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ていくこととなります。

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し、裁判官も例外ではありません。

とはいえ、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。

そもそも、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。

当事者にとつては切実な話であって

も、第三者からすると「死ぬほどツマンナイこと」が一杯書いてあるわけです。

事件と関係のない第三者である裁判官にとつては、「自分にとって関心も興味もない、ツマンナイこと、が延々書いてある長文を読まなければならぬ」というのは、前述のとおり大変な苦行なわけですが、「誰からも干渉を受けることなく、事件に關し当事者の生殺与奪を自由にできる絶大な権力を保持し、エラく、尊く、おわします裁判官」に対して、当事者風情が求めようとしているのは、要するにそういう「負荷のかかるシンドイこと」なのです。

これまで、「裁判官はお客様、お客様は神様」と言つて参りましたが、そんなにエライ裁判官様に身勝手な願いを聞いてもらい、自分だけ有利な判断をもらおうと目論むのであれば、『訴訟において言いつ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ともに、少しでも神様を苦行から解放させてあげる努力が必要なことはご理解いただけたらと思います。

要するに、「言いたいことを、言いたいだけ、言いたいように書きつらねる」というスタンスは神様である裁判官の印象を非常に悪くするわけで、「崇り(たたり)」ならぬ「敗訴判決」が下されることとなります。

逆に、少しでも楽に読んでもらうため、

提出文書に工夫や配慮をしておく、「あとできつといいことがある」ということとなります。

訴訟弁護士は、裁判に勝つため、あるいは和解交渉を有利に進める環境を作るため、それぞれ独自の方法で、提出書面に「読ませる工夫」をされているようですが、私が気にかけている点をいくつか紹介したいと思います。

1、読ませる工夫 その1

10 頁の原則

長らく訴訟弁護士の間で語り継がれている書面作成原則として著名なものに、「10頁の原則」というものが存在します。

裁判所への提出書面というとなかなか長文というイメージがあるかもしれませんが、実際には「裁判官をウンザリさせず、言い分を適切に理解してもらおうための、

適度な分量」というのが存在します。

この「適度な文書ボリューム」とは、おむね裁判所提出用の推奨書式に基づき作成された書面で10頁と言われている。す。ちなみにこの「裁判所提出用の推奨書式」という「1頁」とは、A4横書き・12ポイントの文字で37文字×26行＝962文字を指します。

事件の当事者からすると言いたい事は山ほどあるのですが、通常の訴訟であればだいたい10頁(だいたい1万文字)もあれば相当な情報量になるはずです。

逆に10頁以上の書面書くと裁判官が読んでくれない(読んだとしても、ポイントを絞りきれず、認識が希薄になる)可能性が出てきます。

実際、筆者が体験したある事件で、事件の引き延ばしを図る相手方が300頁にわたる書面を提出し「これに反論してみる」と威嚇的に要求してきたことがありましたが、この事件の裁判長は「ま、過ぎたるは及ばざるが如し、等といいますが、やらねえ。あまり量が多いと、私たちが理解できないことがありますよ」と笑いながら相手方代理人を窘(たしな)めていました(なかなかユーモアセンスのある裁判官です)。

むしろ、高度な専門性をもつ医療訴訟や知的財産権訴訟、複雑な会計上の議論等を含む商事紛争は、10頁に収めるのは不可能ですし、当然例外もあります。

とはいえ、裁判所に提出する文書は、簡

にして要を得た体裁とし、どんなに複雑な事象説明でも、提出書面1通につき、10頁以内に収めることが推奨されます。

2、読ませる工夫 その2

修飾語やレトリックは「法曹禁止用語」

素人の方からは意外に思われるのですが、弁護士は事実を語るのであって、華麗な言葉で相手を非難するのが活動の本質というわけではありません。

裁判所としても、事実に基づいてどちらかの当事者を勝たせるのであって、派手な言葉や、声の大きさ、見た目や雰囲気や印象によって勝ち負けを決めているわけではありません。

その意味では、書面に「不当」「非常に公平を欠く」「誠実とはいえない」「明白に虚偽といえる」「明らかに矛盾する」等形容詞や副詞(これらを総称して「修飾語」と

言われまじ)をずらずら書きつらねられても、裁判所としては困るわけです。

裁判所としては、「何時、誰が、どこで、どのようなことを、何回した」から「不当」と評価できるのか、その評価の根拠となるべき事実を、具体的かつ客観的なレベルで把握しておきたいのです。

裁判官の中には、当事者の書面から修飾語を意識の上で墨塗りして読む人もいます。「レーズンが嫌いな人にとつてのレーズンパンの中のレーズン」のように、あるいは「ニンジンが嫌いな人にとつての、ミックスベジタブルの中に入ったニンジン」のように、事実こそを重んじる裁判官にとつて修飾語ほど迷惑なものはありません。

死ぬほど忙しい裁判官にいちいち墨塗りにしたく手間をかけるのもよろしくない。「評価の根拠となる事実を書かず、華麗な修飾語やレトリックで相手を非難し、書き手の弁護士と当事者だけが悦に入っているような文書は、原則NG」と考えておくべきです。

実際「訴訟によく勝つ弁護士さんの文書」というのをみますと、主観的な印象や評価がまったく書かれておらず、客観

的な事実だけを拾っただけのシンプルな文書で、全体として拍子抜けするほど素っ気ない書きぶりです。

ですが、そういう文書ほど、裁判官にとつては、スツと事実関係が頭に入ってきて、知らない間に頭の中が「書き手のシナリオ」で染め上げられてしまうものなのです。

「身近なようで、謎に満ちた裁判所」の实体に迫る本連載シリーズも、今回で9回を数えることになりました。

10回目を迎える次回に、今回の「読ませる工夫」の続きを述べてから、まとめのお話をさせていただき、このシリーズも一旦区切りたいと思います。(続く)

畑中鐵丸 (はたなか・てつまる)

弁護士・ニューヨーク州弁護士

弁護士法人畑中鐵丸法律事務所(千代田区丸の内)代表弁護士。東京大学法学部在学中に司法試験(日本)に合格後、新日鐵勤務を経て弁護士登録。ペンシルヴァニア大学ロースクールに留学し、法学修士号を取得後、米国ニューヨーク州司法試験に合格。著書は『戦略的コンプライアンス経営』(弘文堂刊)『法律オンチが会社を滅ぼす』(東洋経済新報社刊)『企業法務バイブル』シリーズ(弘文堂刊)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『こんな法務じゃ会社がつぶれる』(第一法規刊)。

ウェブサイトは <http://www.tetsumaru.com/>

格率 鍼灸100% 誇る 柔整98.8%

日本健康医療専門学校



日本健康医療専門学校（大橋博理事長、東京都台東区浅草橋）は、平成14（2002）年4月に開校した。鍼灸学科と柔道整復学科、ライフケア学科、ライフデザイン学科からなる。バルセロナオリンピック柔道男子71キログラム級メダリストの古賀稔彦氏が校長を務める。同校の特色は、何と言っても国家試験の合格率の高さにある。平成22年国家試験で同校卒業生の合格率が、はり師ときゅう師で全国トップの100%（3年連続）を達成、柔道整復師も新卒の合格率が98.8%（東京都の専門学校などがある。



国試に驚異の合

オリンピック柔道金メダリストの古賀稔彦氏が校長務める

優れた医療人の育成を

日本健康医療専門学校の学びの特徴は、高い合格率を誇る「国家試験対策」、独自の選択希望制専門特化授業「αゼミ」やスポーツトレーナー養成コースに代表される「卒業後対策」、4つの附属鍼灸整骨院による卒業後研修や鍼灸・柔整ダブル受講などでスペシャリストを育成する「専門性対策」の3つがある。

約10年前には柔整の養成専門学校（大学含む）が全国で14校しかなかったものが、今は100校以上あるという事態になり、それだけ簡単に入学でき、各校で入学者の奪い合いとなり、学生が集まらない学校は最悪、閉校に至る事例も出始めている。やはり、専門学校は国家試験の合格率がものを言う。決して「生徒集め」の面からだけではなく、入学した以上それが学校側の義務だとも言えるのではないか。だが、ただ単に「国家試験に100%合格」ということにこだわっているのではないと柔道整復学科教員の新井啓之氏は言う。

「あの学校に行けば立派な医療人になれるというような質を担保した上で、国家試験の実績にこだわってきた



柔整学科教員の新井氏

い。昔は、はじめから医療人を目指す社会人が結構いたが、最近は新卒者が多い。卒業するまでに、人として、医療人としての自覚をどうやって持つてもらおうか、それは国家試験の合格率と両輪なんです」

とくに、国家試験合格に向け同校では、学生それぞれに合わせたサポートが行えるように、さまざまなシステムを導入し、次のような独自の取り組みで学生をバックアップしている。

鍼灸学科専任教員の坂東臣政氏は「理事長はよく『お預かりした以上、全員を



鍼灸学科専任教員の坂東氏

整骨院・接骨院・鍼灸院 リニューアル / サイン看板



建設業許可 千葉県知事(般-17)第42502号
有限会社 EXCEL ONESELF
エグゼセル
 0120-61-8550
 ※お見積合せ歓迎 (分割払い可能です)
 FAX 0476-29-8560
 narita-hinata@nifty.com
 www.excel-narita.com

テーピングセミナー・美容/スタイルアップ編

代表山田が約15年にわたり臨床研究してきた、伸縮性テーピング(キネシオロジーテーピング)のメソッド。普段、臨床現場にて患者さんに絶大な効果を発揮し、かつ好評を得ている。美容に効果的なテーピングの貼り方を初公開します。これからの治療院運営において、単価アップが図れる美容関係の治療は、治療家が身につける必須条件だと思えます。治療技術だけでは難しい時代になりました。この機会にセミナーを受講して、美容的な治療のエッセンスを体得しましょう。

貼ったその場で「クビレ」を作る方法、知りたくありませんか?

美容的な治療 ⇒ 単価アップ / 利益アップ / 売上アップ
 日時 2010年12月12日(日) / 12:00~16:30
 講師 一枚テーピング研究会 代表 山田敬一
 費用 35,000円(専用テーピング・テキスト代込み)
 会場 アットビジネスセンター池袋1001号室

お申し込み・セミナーの詳細はホームページをご参照ください。

HP <http://www.japan-taping.jp> 一枚テーピング研究会 検索
 MAIL info@japan-taping.jp
 〒113-0021 東京都文京区本駒込5-1-4 帝金ビル101 FAX 03-3942-4660



国家試験に合格させるのは当たり前のこと」と言っています。われわれも当然そこに力を入れています。毎年、全員卒業、全員国試合格を目標にして取り組んでいます」と、補講の充実と個別指導、ゼミの充実を重視していると話す。

最近の学生の傾向としては、「ここ2、3年は平成生まれのゆとり教育世代の人が来ています。どちらかというと自分たちで何かを探そうというのではなく、何かを与えてくれるのを待つ人が多いですね。ただ、適切な指導をすればきちんとして実行します。昔はそういう人たちがスパルタで矯正したのですが、今は『私もがんばるからキミも一緒

にがんばろう』という方向にもっていかなくてはいけないので、時間がかかる。柔道整復学科は柔道の授業もあるわけだが、それに懐疑的な学生も出てきたりと、新たな課題は出てきている」（新井氏）と教育現場での問題点も指摘する。

「知識、技術だけでなく心ある医療従事者を養成したい、という観点から、個別指導や担任制度によって毎日先生と学生が1対1で面談するという中で、人との接し方やあいさつなどが少しずつ身につくように指導しています。高校卒の入学者が多いので、授業以外のところでも社会常識などはあらゆる場面で指導しています。とくに、服装や礼儀作法などは

患者に与える影響もあるので重要なんです。社会経験のない人が18歳で入学して3年間学び21歳で卒業して先生と呼ばれるわけですから、それに伴った人間力をつけるっておかないと、ゆくゆく跳ね返ってくるのです」と坂東氏。

入学前事前学習会と担任制

同校では、入学する4月より前の10月から入学予定者を対象とした「入学前事前学習会」を月1回開講し、入学後に専門知識をスムーズに吸収できるように、解剖学、生理学を中心に基礎学習をしている。また、長く勉強から遠ざかっていた

る人や学力に自信のない方を対象に、「基礎学力向上課題」の配布や自宅学習指導も行っている。

さらに、学生のライフスタイル、学習ペースや授業理解度などに合わせた学習指導を行うため、学生とのコミュニケーションを重視した担任制を導入している。小テスト、実力テスト、定期テストなどの成績や出席状況などを常に把握することで、個人個人に合わせた細かい指導ができる。新井氏は「各学年に担任の先生がいるので、学生の顔と名前も一致しているし、ざつくばらん話ができません。話してみると金銭的な面、家庭の事情、勉強に対する悩みなどいろいろな面があります。もちろんそれで解決するものではないが、相談することで、学習に集中できる環境を整えています。また、成績が落ちていたら自然な形で相談に乗ってあげられます」と担任制の利点を挙げる。

1年次からの補講で着実に学力向上

習った授業内容が確実に吸収できるようにと、1年次より「補講」を行っている。「補講」は年間を通して実施しており、授業の内容を復習することができる。同時に、着実に基礎学力が身に付く。3年次になると、国家試験対策の「補講」が早朝から夜遅くまで開講され、国家試験全員合格を目指したサポートが徹





上は柔道場
左は図書室



底して行われる。補講について新井氏は「学力が追いつかない学生というのは、クラスの中で3割くらいはいるものですが、そうした学生に対して成功している。また、試行的にクラスの中でグループをつくり成績を競い合うというような『グループ学習』も行うなどして成果を収めている。そういうように手厚い指導を常に考えています」と説明する。

万が一、国家試験に合格できなかった場合に、次年度の講義や補講を無料で再履修できる「合格保障システム」が設けられている。国家試験に合格するまで、

卒業後も指導する。

選択希望制専門特化授業の「αゼミ」

国家試験に合格して鍼灸師や柔道整復師になれても、生業として成り立たなければ元も子もない。そんな学生の悩みを解消するために、卒業後対策の一環として「αゼミ」が設けられている。

選択希望制の「αゼミ」は、通常の授業とは別に、自分の夢や興味に合わせて専門分野の知識と実技を学ぶことができる特別授業だ。ゼミは、土曜日や空き時間を中心に開講するので、学科や部（午前・午後・夜間）にかかわらず自由に履修できる点が好評だ。知識の幅を広げ、より専門分野を深めて保険だけに頼らない治療家を目指す人には心強い支えになる。

αゼミには、今年度から新設された「統合医療ゼミ」の他「X線画像研究と整復ゼミ」「リフレクソロジーゼミ」「パルスゼミ」「ストレッチゼミ」「テーピングゼミ」「介護予防トレーナーゼミ」「基礎手技ゼミ」「耳鍼療法ゼミ」

「美容鍼灸ゼミ」など24のゼミがある。とくに、統合医療ゼミは、統合医療の現状や今後についての基礎知識だけでなく、ヨガやルーシーダットンな

どのボディワーク、東洋医学的食養生や現代最新の栄養学などさまざまな分野が学べる。さまざまな分野の第一人者による講義や実技により、知識や技術をしつかり学べるプログラムとなっている。

坂東氏は「もっと広い視野で患者さんを診てほしい。もちろんメインは鍼灸なのだが、食事指導、運動指導などの知識も持つてもらいたい」と期待を込める。

例えば「介護予防トレーナーゼミ」では、高齢者に適切な運動指導を行い筋力を維持・向上させ、自立した心身へと導く技術を学ぶ。これは、高齢者が転倒などして歩行困難になり車椅子生活や寝たきりとなった場合に、生活運動レベルの低下から筋力が下がり、虚弱・要介護高齢者となってしまうケースが増えていることに対応できるものである。修了者には（財）総合教育研究財団認定の「介護予防トレーナー」の受験資格が得られる。

日頃の授業や教科書からだけではイメージしにくい骨折や脱臼の状態を勉強できる「X線画像研究ゼミ」は、柔道整復学科の学生に人気のゼミのひとつ。さまざまな疾患ごとのX線画像を見ながら、授業で習ったことの理解度を深めていく。もっと勉強したいという想いから、卒業後に整形外科での就職を希望する学生も増えているという。

単に国家試験への合格率を競うのではなく、資格取得後の「実践力」を養成するのが実は同校の特徴なのである。

接(整)骨院運営のお悩みは日本健保連協会に支給申請書を送るだけで問題解決

Q1) どんな問題が解決するの?

A1) 毎月の支給申請書発送手間や時間を解消。保険者からの入金・未入金管理が明確。月々のランニングコストが削減。など

Q2) 日本健保連協会とはどんなところ?

A2) 保険取扱が一番面倒で手間がかかる、健康保険組合に特化した、これまでに無い事務サポートセンターです。(個人請求支援センター) 一般的な業界団体の煩わしさはありません。

Q3) 所属費用はどれ位かかるの?

A3) 月会費は 5,000円
手数料は 100円/1枚(申請書)

個人請求接(整)骨院のメリットはそのまま事務管理の軽減を必ずお約束します。

詳しい業務内容や費用については、WEB サイトをご確認下さい。

日本健保連協会 <http://www.kenporen.jp>

現在の運営コストと比較対象できます。ぜひお試しください!

ご不明な点やご質問はお気軽にお問合せ下さい。

日本健保連協会 TEL 052-938-8410

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



上田曾太郎の

初歩の 会計教室

老後の備え

第26回

質問をお待ちしています

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

治療院を営んでいる山田さんは、年金生活している患者さんから年金の話聞いて、年金も人によって随分差があることがわかりました。山田さんはサラリーマンではないので定年はありません。60歳前後で定年になるサラリーマンと違い、その後も仕事ができると漠然と考えています。でも、最近職業病なのか、腰や肩が時々痛くなります。どこかで現役引退の時期が必ず来ます。山田さんは個人事業主なので公的年金は国民年金のみです。現在の年金受給者に比べて自分が受給するころは、受給時期がもっと後になつたり受給額が減額されたりしているかもしれません。山田さんは今のうちから公的年金以外の老後の備えをしておくことが必要だと考えるようになってきました。では、今から始めるにはどんなことがができるのでしょうか。貯金、個人年金、貯蓄型生命保険、株式投資、不動産

投資等々。国は、小規模事業主の老後向けに公的な助成制度を設けています。小規模事業主はこれを利用しない手はありません。

小規模企業共済

まず制度改正で話題となっている小規模企業共済のご紹介をしましょう。この制度は、小規模事業主が事業をやめたり退職した際に、生活の安定や事業の再建を図るための資金をあらかじめ準備しておく共済制度です。いわば小規模事業主向け退職金制度です。制度の運用経費は全て国が負担し、掛金とその運用収入は、全て加入者に還元される仕組みになっています。

この制度に加入できる条件はどういったものなのでしょうか。常時使用する従業員

が20人以下（商業・サービス業では5人以下）の個人事業主および会社の役員が加入できます。また、加入時の年齢制限はありません。山田さんは、サービス業になり、従業員は3人なので加入できません。では、パートを含め6人だったら加入できないのでしょうか。規定上「常時使用する」従業員が5人以下なら可能です。では、その後従業員が増えて5人を超えてしまったら退会させられてしまうのでしょうか。この条件はあくまで加入時なので、その後従業員が5人を超えてもかまいません。

最近の法律改正により、平成23年1月1日から小規模企業共済の加入対象者が拡大されます。個人事業主の「共同経営者」で一定の条件を満たす方が加入できるようになります。「共同経営者」とは、個人事業の経営に携わる方で、一定の条件を満たせば個人事業主の配偶者や

後継者、親族以外の方も加入することができます。ただし、加入できる共同経営者は1人の事業主につき2名までです。共同経営者の主な要件は、事業の経営において重要な意思決定をしていること、または事業に必要な資金を負担していること。事業の執行に対する報酬を受けていること。会社組織ですと、役員クラスの人になるかと思えます。

次に、毎月の掛金はどのくらいなのでしょう。掛金月額額は、1千円から7万円の範囲内（500円単位）で自由を選べます。加入後も掛金月額額は増減できません。減額する場合は、事業経営の著しい悪化、病氣・怪我等の理由が必要です。月払い以外に半年払い、年払いも可能です。払った掛金は、全額が所得税の課税対象所得から控除できます。この制度の税制上のメリットはこの所得控除にあります。具体的には、課税所得600万円

(税率30%)の場合、掛金月7万円だと、年間84万円の所得控除が受けられ、所得税・住民税が25万2千円節税(掛金の30%)になります。所得税率は累進なので、最大掛金の50%の節税が可能です。

共済金は、事業の廃業や事業主の死亡、会社の解散等の際に受け取れます。予定利率はかつて6・6%の時代もありましたが現在は1%。では、掛金に対して共済金はどれくらい貰えるのでしょうか。掛金月額1万円の場合、納付年数30年だと、掛金総額360万円に対し、共済金は事由により変わりますが、最大43万4千円。差益7万8千円です。これは、年利1%、毎月1万円の定期積立預金を行った場合の受取利息よりも約13万6千円多くなります。これだけだとそんなに魅力がないように見えますが、実際はさらに税金の節税額だけ得ています。課税所得600万円(税率30%)の場合、30年間の節税額は掛金総額360万円の30%で108万円になります。これを一般の金融商品に置き換えると、年間掛金12万円に対して、節税額が30%の3万6千円、予定利率1%の1200円(厳密には月払いのためこれより少ない)。運用益は、節税額+利息=3万7200円。年間利回りは、なんと3万7200円÷12万円=31%！この利回りは、いいかえると「自分の課税率+予定利率」です。課税所得600万円

(税率30%)の場合、30%+1%=31%。最大課税率50%の人は、51%です。ただし、これは中途解約せず、元本相当額(掛金)を共済金として受け取った場合です。一般の金融商品でこんな高い利回りの商品があるでしょうか(厳密には月払いのため年利回りはこれより低めになります)。

共済金の受け取りは一括、分割(10年・15年)、一括と分割の併用が選択できます。共済金の税制上の取り扱いは、一括受け取りの場合、「退職所得」、分割受け取りの場合「公的年金等の雑所得」扱いになります。解約による受け取りは、掛金納付期間に応じて、掛金合計額の80%から120%が解約手当金として受け取れます。掛金納付期間が20年未満だと、掛金合計額を下回ります。解約手当金の税制上の取り扱いは、「一時所得」扱いになります。

契約者は、納付した掛金総額の範囲内で、事業資金の貸付けを受けることができます。貸付種類により条件は異なりますが、一般貸付けの場合、貸付限度額は掛金納付月数により、掛金の7割から9割。上限1000万円。利率は1・5%となっています。

国民年金基金

小規模企業共済ほどの知名度はありませんが、加入可能な方はぜひ加入をお勧めしたいのが、この国民年金基金です。この制度は、自営業者等がサラリーマン等との年金額の差を解消するため「公的な年金制度」として平成3年に創設されたものです。創設時期が遅かったのと、加入が任意のため、加入できるのに加入されていない方が多いように思います。

自営業者が加入する公的年金は国民年金(老齢基礎年金)のみ。一方サラリーマンが加入することになっているのが厚生年金(老齢基礎年金+老齢厚生年金)。両者を比較すると、老齢基礎年金部分は同じで、サラリーマンはさらに上乘せ分として老齢厚生年金を受け取れます。この差がかなりあります。現在の年金受給者を比べてみると、厚生年金受給者は年金だけで生活できますが、国民年金のみ受給者は年金だけで生活するのは大変厳しいと思います。今後の日本の高齢化を考えると、老後を国民年金のみに頼ることはできないでしょう。基金は「地域型基金」と「職能型基金」があり、どちらかに加入できます。

この制度に加入できる条件は、国民年金に加入し保険料を納付していること、厚生年金や共済組合に加入していないこと。加入資格の喪失は、60歳になったとき、厚生年金・共済組合に加入したとき、海外に転居したとき、該当する事業または業務に従事しなくなったとき(職能型基金の場合)等です。基金への加入

は任意ですが、いったん加入した場合、自分の都合で任意に脱退および中途解約することはできません。

国民年金基金は、給付のタイプにより、65歳支給開始の終身年金(15年間保証付きと保証なし)と60歳または65歳支給開始の確定年金(5年、10年、15年間保証付き)があり、それぞれ組み合わせができます。山田さんは40歳、終身年金(15年間保証付き)で65歳から月3万円年金を受け取る場合、掛金は月2万3070円を60歳までの20年間支払います。山田さんは何歳まで生きると元がとれるのでしょうか。20年間の掛金合計額は553万6800円。これを3万円で割ると、15年5カ月弱。65歳から受け取った場合80歳5カ月で元がとれる計算です(金利を考慮しない単純計算です)。終身年金は死ぬまでもらえる年金です。それより長生きできるかどうかはわかりませんが、ここの安心を得ることができません。確定年金ですと、受給が終了した後まで生きたら生活費をどうしようという不安が生じます。保証期間中に死亡した場合は、遺族一時金が支給されます。掛金の上限は、月6万8千円。税務上掛金は、小規模企業共済と同様、所得控除ができます。受け取る年金は、「公的年金等の雑所得」扱いになります。

続 療養費の請求と支給

第7回

請求代行会社療養費請求担当…療養太郎(仮名)

療養費改定の影響

6月1日から療養費の料金改定が行われ、9月1日からは3部位以上の請求に関して、すべての負傷名にかかる原因を療養費支給申請書(申請書)の「負傷の原因」欄に記載すること、骨折・脱臼の施術にかかる医師の同意に関する記載を申請書の「適用」欄にも記載しなければならぬこと、領収書の発行を義務化することなどが施行されました。

療養費の改定後、請求状況および治療院の業務にどの程度の影響があったのでしょうか。

ある請求団体にお聞きしたところ、「請求金額に大きな変化は見られません。むしろ請求金額は若干上がっております」とのことでした。失礼を承知で日数などの不正行為の疑惑がありそうな申請書の有無をおたずねしたところ、「もともと多部位請求の比率が高い会員が少なく、料金改定の影響を受ける先生方が少なかったと思われま

す。請求金額が若上がっている会員が増え、請求金額の減少対策にと日数の水増しなどの不正をする不届きな申請書はなかったですね」とのことでした。他に個人請求をしている先生にお聞きしましたが同様の回答でした。

今回の改定は昨年11月の事業仕分けで「柔道整復師(柔整師)の療養費は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る。不正

請求の疑念はぬぐえない」などの意見が出され、これらが、さまざまな憶測を呼び、「国庫負担金廃止か」や「全部位の負傷原因の記載」などから「受領委任が廃止されるかも知れない」まで、柔整師間でまことしやかに語られ、近年もつとも注目された改定だったのですが、結果としては、心配をしていた柔整師も安心になりました。私の知る限りでは、今までに療養費の料金改定で治療院経営が危ぶまれたというようなことはありませ

療養費の取り扱い(Q&A)

ないので、流言飛語のたぐいに一喜一憂しない方が賢明です。

療養費の改定が発表されてから約1カ月後、厚生労働省保険局医療課から事務連絡として発出された通知が、厚生労働省のホームページに「療養費の取り扱い(Q&A)」について」としてアップされたのはご存知でしょうか。医師や薬剤師などの医療費の改定時には必ずと言っていいほどある「疑義解釈」が、今回初めて療養費の改定にも出てきました。

内容は8月20日までに提出をする受領委任の再申請について、旧支給申請書の通減欄の訂正方法、骨折・脱臼にかかる医師の同意の取扱い、3部位目に含まれる4部位目の取り扱い、領収書・明細書に関してなどです。

気になった点のひとつは、部位数等の通減関係の質問で、6月から後療料の4部位目以降は療養費の算定ができないが、算定できない分について自費で請求してもよいかとの質問に対して、「後療料の4部位目以降に係る費用については3部位までの料金に含まれることから自費では請求できない」と答えているところ

るです。以前も同様でしたが施術者の判断次第で保険・自費のどちらの治療もできる内容だと思えます。もっと明確な回答を期待しています。次の点は改定内容が発表された当初、多数の問い合わせが殺到した領収書・明細書に関してです。柔整師がもっとも注目した点なのに4項目だけの「疑義解釈」で不明な点が解消できないと感じたのは私だけでしょうか。要約していますQとA 4項目の疑義解釈は次のとおりです。

Q 領収書発行義務が免除される正当な理由は何か

A 患者本人からの不要の申し出があった場合

Q 一部負担金の発生しない患者(公費負担該当者)に対する明細書の発行は

A 義務はないが可能な限り発行されるのが望ましい

Q 明細書発行に係る実費徴収費用に対する領収書発行はするのにか

A 本人希望があれば発行が必要となる

Q 領収書の1カ月単位での発行は可能か

A 一部負担金を受け取る毎に発行するのが原則だが、患者の求めに応じて1カ月単位などまとめて発行しても差し支えないが、施術日ごとの一部負

担当が分かるようにすることが望ましい

すでに領収書発行の義務化が施行され、各治療院で対応されていると思いますが、患者にとって領収書とは医療控除を受ける際に必要となるものでしょう。保険者にとってはレセプトに記載のある一部負担金と差異が無いかを確認できるものと考えられます。

信念を持った保険請求

領収書を含め健康保険の請求に関しては一番大切なこととは何かご存知でしょうか。不正請求を行わないことでしょうか。それは大切なことではなく当然のことです。では何が大切なのかと言ふと先生が信念をもって保険請求を行っているかどうかです。要するに保険者から指摘のあった事項に対してきちんとした説明ができるかどうかです。

療養費の支給基準は、現状に即していない部分が多い上に保険者の判断によることも数多くあります。このような状況の中、保険請求する先生が大きな不安をかかえるのは当然のことです。不安を取り除くために他の先生のお話を参考にしたり、所属する会に問い合わせをしたりしていると思います

が、最終的には先生ご自身が納得し、事実に基づいて請求をしているかどうかということだと思います。

いまだに、同時治療は保険者の心証がよくないとして治療の時期をずらしたり、3カ月間の施術で一度治療したことにして、1カ月後から新たな部位として再び施術を開始する先生がいらっしゃいます。

なぜ、そのような請求をしているのかとお聞きすると、以前勤務していた治療院が同様な請求を行っていたとか、友人の先生も同じような請求をしているといった回答がほとんどです。先生はそのような請求に違和感をお持ちにならないのでしょうかとのさらなる問いに対しては、この方法でいままで指導を受けたことがない、返戻になったことがない、他の方法を知らない、などおっしゃいます。

領収書に関係する一部負担金の徴収に関してもお聞きすると、近隣の接骨院が〇〇円だったので△△△円安く設定しているなどとビックリする回答をいただくことがあります。また、保険治療の一部負担金の存在を全く考えていなかったり、一部負担金の徴収は超過しても減免してもいけないという基準があることを知らなかったりする先生さえいらっしゃいます。今まではこのような請求でも受理されていましたが、今後は確実に

に調査の対象となることでしょうか。

請求方法などが不明な際は、保険者にその都度確認するのが一番の早道ですが、確認のための時間が長くとられることや時間を作つて電話をしても保険者から明確な回答をもらえず徒労に終わるときもあります。保険講習会および各都道府県で行っている集団指導（集団説明会）でも本当に先生が知りたいことの説明はほとんどありません。この状態の中で、新規開業された先生は、保険請求の信念どころか、請求そのものをどのようにしていいのか迷われるのは当然です。

高齢の患者の場合、従来であれば保険者も高齢の患者だから怪我をすることも多く、治療が長期間になるだろうということでも入金をはしてきましたが、これから先も入金を継続してくれるでしょうか。おそらく多様な理由をつけて返戻となる確率は高くなるでしょう。

ではどのような請求が好ましく、どのような請求であれば保険者から入金されるのでしょうか。

まず、高齢者に限らず患者の状態、状況を保険者に分かつてもらうことです。面倒なことのようなのですが返戻になった場合には、同じ作業が発生するので時期の違いだけです。また、原因不明の痛みならば会話の中でいつ、どのようなときに痛みが発生したのか、思い出させてあげて下さい。施術が長期に渡つた場合、途中で再負傷したためなのか、高齢で治療

まで時間がかかるのか、いつごろ治療見込みなのかなどの詳細な長期理由の記載をレセプトに記載して下さい。また、趣味のスポーツで負傷したが、症状が軽減するとスポーツを再開するので再負傷を繰り返す可能性があると、そのため長期にわたる可能性もあるなどと記載する必要があります。

■ 一般に言われる一人の患者で請求できる期間はおよそ3カ月間が限度、などという目安はありません。保険者を気にするあまり事実である状況を変えする必要はありません。

■ 今回の改定も時間の経過とともに何も無かつたかのようになることでしょうか。問題は今行っている請求に関して何も疑問を抱かなくなつたときです。保険者から何を指摘されようとも間違つたことは行っていないと信念をもって言える先生は別として、療養費の改定などで変化が生じたときだけ関心を示し、自身に何も影響がないと思つた時点で安心することが一番危険な状況です。

常に情報収集し、納得し、信念をもって請求業務を行っていただきたいと思ひます。

1. 行き先不明の高齢者医療制度改革会議 (中間のとりまとめ)

厚生労働大臣の肝いりで始まった「高齢者医療制度改革会議」の9回目(8月20日)が開催され、「高齢者のための新たな医療制度等について(中間のとりまとめ)」(案)が示された。

案が示されたからといっても、財源問題や運営主体など具体的なところは今後検討していくとお茶を濁している。所詮、結論先(中間)にありきで決定プロセスが理解できない制度作りである。さらに付け加えると、案が示された直後に都道府県知事代表の委員から異議を申し立てる意見書が会議に提出されている。

私が気になるところをいくつか申し上げると、「新たな制度では加入する制度を年齢で区分することなく、何歳になっても、サラリーマンである高齢者の方や被扶養者は被用者保険に、それら以外で地域に生活している方は国保、それぞれ現役世代と同じ制度に加入する」としている点だ。現在の制度で既に75歳以上に

なると被用者保険から脱退しているの、だれがどこの被用者保険に戻るのか、どのような手続きや方法によって被用者保険に再度加入するのか、といったことがまったく触れられていない。

また、保険料も個人単位から世帯単位に戻すことから、保険料負担が減ると言っているが、結果的にはますます現役世代を圧迫することになる。

自己負担だけでなく、保険料についても高齢者に一定の負担をしてもらうことは必要であり、低所得者対策による軽減措置を十分行っていれば国民の理解が得られるのは現行制度の方だと思ふ。国はまだ明言を避けているが、社会保障を目的としていない消費税を増税することは、本末転倒であると考える。「保険料は安くします」でも「財源は足りなくなるので消費税は値上げします」では、課題のすり替えというか、問題になりそうなところを隠しているようにも見える。

真に将来の社会保障をどうあるべきか、ということが、十分に議論されて決められているように到底見えない。制度スタート当初に批判をしていたマ

スコミでさえ「初めに廃止ありきで議論すべきではない」とか、「持続可能な制度を作るべき」、「拙速に制度を変えれば、また混乱が起きる」と現状分析が足りないことや、新たな制度が十分に練られていないことを指摘している。政権が変わるごとに国民に関わる様々な制度が変えられては国民が迷惑するということが、いつになったら政治家の皆さんは気付くのであろうか、再考を願いたい。

菅改造内閣では、厚生労働大臣も変わったので、今後の先行きを注目しよう。

2. 100歳以上は増えたとはいうが：

先月20日の「敬老の日」を前に厚生労働省は、100歳以上の高齢者が前年に比べて4050人多い4万4449人(9月15日時点)となり、40年連続で過去最多を更新したと発表した。女性が86・8%を占め、女性の比率は15年連続で漸増しており、もうすぐ9割に迫る勢いである。

国内最高齢者は佐賀県在住の女性で113歳、男性の最高齢も113歳で同年

齢だが、誕生日が約5か月遅い京都府在住の方ということである。

人口10万人当たりの全国平均は34・86人で、最多は島根県の74・37人で、昨年まで37年連続トップだった沖縄県の66・71人を抜いた。島根県では「若者の県外流出などで分母となる人口の減少が影響した」と分析している。最少は21年連続で埼玉県(18・75人)だった。

100歳以上の高齢者は増えたとはいうが、このところ生存が確認されていない高齢者が続々と見つかっている。家族が見守っている高齢者はともかくも、今後一人暮らしの高齢者が増えてくるので地域ぐるみで高齢者を見守る制度作りが必要ではないか。

「ポットを押すと安否確認のメールが家族に届く」あるいは「家の中にセンサーがあり、トイレに行くとき安否確認の情報がホームセキュリティの会社へ届く」といったサービスは10年以上前からあるわけだから、社会保障制度充実の一環として一人暮らしだけでなく高齢者のみならずには行政やホームセキュリティ会社等の民間が協力して高齢者を見守るしくみを作り上げていってはいかがだろうか。

3. 消えた超高齢者はどこへ？

今年の夏の話題といえば、猛暑と消えた超高齢者である。

部屋に入った老人が、そのまま出てこ

column

column

column

なくなり、数十年後にミイラになっていたとは、ホラーというかオカルトというか、全く身の毛もよだつ話というのはどういったことだろう。さらには同居の家族がいたというのだから驚きである。

しかし、厚生労働省としては、その間支給されていた年金の方が問題であり、年金詐欺といったことに大きな関心があるようだ。

私が所属している区役所でも、急遽関係部署の職員が招集され、検討会が行われた。

招集をかけた担当者は、住民記録担当で、集まったのは医療保険や介護保険、民生委員、高齢者住宅、生活保護の担当などである。集まったはいいが、自治体としてはどこに目を向ければよいのかということが多々指示されずに集まったものだから、議論のベクトルが定まらないので、やれやれという状況であった。

まずは、区内のお年寄りがどういった状態なのかを把握することが大切である。私は考えるわけだが、たまたまやる気のない職員が集まったからなのかもしれないが、それはうちの仕事ではないとか、現行システムではできないとか、相も変わらずお役所仕事である。

総務省からの通知では、税や国民健康保険、後期高齢者医療保険、介護保険などから通知などが戻ってきた場合や投票所の入場券が戻ってきた場合は、住民基

本台帳担当部局が速やかに調査し、適切に職権で住民票の消除又は記載の修正を行うこととしている。また、調査の結果、事件性が疑われる場合には適切に捜査機関に通報することとされている。

しかし、事件性が疑われる場合をどのように判断すれば良いのだろうか。不在のケースでは、事情があつて住所が違う家族のもとで暮らしているパターンがあり、在宅していても、応答のない場合は、在宅で寝たきりになっている場合もある。いずれにしろ、自治体内部で横の連携を十分行う必要がある。高齢者の状態を管理する仕組みを自治体ごとに地域の実情を考慮して作り込んでおかなければならない。

今後一人暮らしの高齢者が増えてくるわけだから、「安心して住み続けられるまちづくり」を自治体は早急に実現するように動いていかなければならない。

ちなみに、私の父方の祖父は約10年前に97歳で、2年前に祖母は101歳でちゃんと入院中の病院で大往生した。

私も周辺から「長生きするよ」と言われているが、そこまでは頑張りたくない。

ピンピンコロリ、これが一番！

厚生労働省・経済産業省認定

認定個人情報保護団体 NPO法人日本手技療法協会 主催

入場無料

特別セミナー

「治療院の個人情報保護とSPマーク」

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

主催：NPO 法人日本手技療法協会

共催：日本治療協会

日時：

11月20日	12月18日
1月22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。

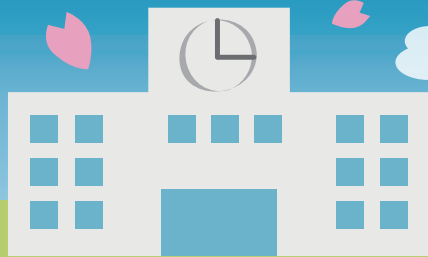
■高齢化時代の成長ビジネス「訪問(在宅)マッサージ」の導入も支援いたします。

■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。

では教えてもらえない、

すべて
教えます。



整骨院開業予備校

大好評につき**2011年春**も開校します!

行き当たりばったりの開業は失敗のもと!
しっかりとした計画を立て、経営ノウハウを蓄積
して他院と差をつけるのじゃ!!



- Chapter-1 開業前のしっかりとした計画立案のポイント
開業場所、物件の選定のポイント、開業資金やレセコンの選定、院内レイアウトなどについて解説
- Chapter-2 物件選定からオープンまでのポイント
保健所・厚生局への届出、個人情報の取り扱い、万が一の治療事故への対処法、保険請求ノウハウについて解説
- Chapter-3 失敗しない治療院経営のポイント
労働保険と開業に役立つ助成金、経理・税務やホームページの活用方法などを解説

詳しくは WEB へ

! 来春開業予定の先生方必見!

接骨院開業まるわかりセミナー

開催：2010年11月(4回) 12月(2回)、2011年1月(2回)

詳しくは WEB へ



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

〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA1111ビル8F
<http://www.mdx-center.com>

TEL 03-3254-1007
E-mail: info@mdx-center.com



1470035(02)
JISQ5001:2006準拠

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。

花谷博幸

勝ち組治療院のツボ

vol.24



勝ち組へのツボ

メンタルブロックに気づく

使い分けがうまくいかどうかで経営者としても技術者としても成功するかどうかが決まります。技術とサービスも対立関係になりがちですが、共生関係にしない限りうまく行きません。

治療院が繁盛していく要素はいくつもあります。院長の個性、環境、サービスマイルド、技術力、患者対応、コミュニケーション

もう1つはマインドです。質問者の言うように、変動が大きいと疲労が増え、自分の目標に到達しにくくなります。疲労とは肉体的なものだけでなく、精神的な一喜一憂も含め相当大きなものになります。モチベーションというのは上げ下げにエネルギーをたくさん消費するため、できるだけ波の振幅が小さい方がよいものです。また、人というのは自分で自分に制限をかけながら生きてしまう癖があります。これは自分を守るための安全弁でもありコンフ

気が変わります。私は「患者さんは自分の器の余裕の部分に乗る」と言い切り。準備ができていない人に成果は訪れないとも言います。

オートゾーンとも言われますが、質問者の場合も1日30人ということにブロック意識が働いているようで、頭では30人越えたいと思っ

質問

一人で接骨院を運営して5年になります。毎日自分なりに忙しく仕事をしています。どうしても季節変動というか、来院数の変動が大きくなってしまいます。月内ペースでも1日30人を越えそうであればいいのです。どうしたらいいのでしょうか？

34歳 柔整師

回答

こんにちはPCCCの花谷博幸です。

治療院経営において数字というのはとても大切な指標です。特に治療院というのは、経営者の顔と技術者の顔が同時にあり、多くは技術者思考となりますが、この

ン力、チーム力などです。そんな中で、大きく見落とされているのが、客観視化とマイルドです。

技術力があると豪語する方も先生と患者さんとの関係の中だけで理解しているだけで、実際多くの治療家同士で触りあってみるとあまり良い評価が得られないことが多々あります。治すということとは、「患者さんの痛みを取り除くことである」というありきたりレベルの治療観や勢いだけの治療スタイルでは、繁盛はできても到底繁盛をコントロールすることはできません。客観視できる環境と分析を持ち始めると、繁盛をコントロールできるようなレベルに必ずなるのです。

いと思っ

これからの景気を見通しても、売上の変動がさらに大きくなる治療院が増えることでしょう。そんな時こそ自分の内側にあるメンタルブロックを感じてみてください。器の拡大と成長は自分のコンプレックスへの直視から始まるのです。

この質問者は、なぜ1日30人を越えないのか？」を自分の内側に問うことが必要です。そしてその答えらしきものが見つかれば見つかるほどメンタルブロックは小さくなります。それと同時に、患者さんを増やす準備をして行動に移すと数字は一

花谷博幸

(はなたに・ひろゆき)

治療院経営研究会PCCC(プロフェッショナル・コーディネーターズ・クラブ)を2003年から主宰。現役治療家の現場からの生の声人気。現在埼玉県富士見市にて治療中。ホームページ <http://www.eppc.jp/> 無料メルマガ・ブログ公開中 **柔整師募集中(新卒も可)**

シヨン脳力、で力を高める

アスレチックトレーナー 岩崎由純氏



前号で、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「ペップトーク」の効用について、プロスポーツ分野でコミュニケーション理論体系を確立したアスレチックトレーナーの岩崎由純氏に解説していただいたところ、大きな反響を呼んだ。ペップトークの成功の条件は、①状況を把握する②目的・目標を明確にする③ポジティブな表現を使う④キーワードを含める⑤現在の状況を容認し進むべき道を示す⑥短く、わかりやすく、簡潔に——ということだった。本誌では第2弾として、組織として目標達成に向けてチームワークがいかに大事か、などについて再び岩崎氏に解説していただくことにした。アメリカ留学を生かして日本で初めて「プロ契約アスレチックトレーナー」としてNECの女子バレーボールチーム「NECレッドロケッツ」で23年間にわたって活躍した岩崎氏だからこそ語ることのできる、戦う集団の究極のコミュニケーション術の一端を紹介する。

スポーツの世界では監督と選手が、治療院であれば院長とスタッフ、教育の現場では教員と生徒といった前線に立つ人たちの指示系統がしつかりしていないとまともならない。目標達成のためにはスタッフ全員がチームの存在意義や中長期にわたる目標などについてその意味を理解していないといけない。スタッフ個々の技術はもちろん重要だが、それを結集した院全体（チーム）の総合力が目標達成（勝利）にいかに重要なことか、それには院内の人間関係の構築、つまりはコミュニケーション能力というものが不可欠なのである。

企業体では、上司と部下とは「ホウレン・ソウ」（報告・連絡・相談）というコミュニケーションというコミュニケーション

ラポール構築の阻害要因を知る

「名選手が多くいるチーム、小兵ながらよく働く選手が多いチーム、いずれにしてもチーム全体の意志を1つにするため、指示を出す監督と実際に働く選手の間にはラポール（rapport=心理学で、人と人との間がなごやかな心の通い合った状態。親密な信頼関係にあること）を築き上げなければいけない」という。

人と自分の解釈の差 チームメイト

男脳と女脳 究極のすれ違い

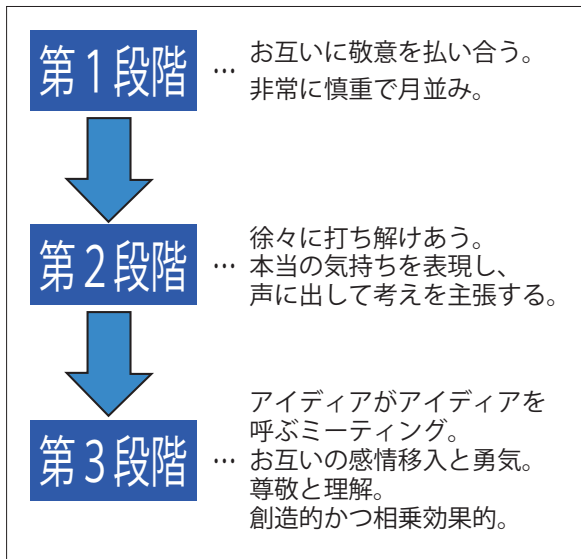
ジェネレーションギャップ

ヨンのスタイルを持つ。企業では、上司が指示をして仕事をさせるように見えるが、実は「働き蜂」がいてこそ、その会社は成り立っている。とは言っても、最前線で働いている人のそれぞれが能力が高くて、まるでちぐはぐな行動をとっているようだとか干渉しあって、足の引っ張り合いになるかもしれない。かといって、元名選手が「黙っておれについてこい」と言っても、今はそういう時代でももはやない。

治療院を何店舗も持っている院長は、経営に徹するしかなく目が行き届かないため、スタッフ管理を分院長に任せきりにしたり徹底的なマニュアル化をしてみたいがちだ。そしてそこには意外な落とし穴もある。「やることだけやってほしい」というような感情が芽生えがちで、チーム一丸となって目標を達成しようという感情が生まれにくくなってしまいうことである。

コミュニケーション 治療院の総合

コミュニケーションレベル



しかし、ラポールを構築する上でいくつかの阻害要因があると岩崎氏は指摘する。

ただ、「事実」は一つだとしても必ずしも全員の受け止め方が一致するとは限らない。それぞれの解釈は十人十色だということを知っておかなければならない。むしろ、解釈は人それぞれ違っているところを自然で、それが個性につながっていることを忘れてはならない。「普通はこう見るものだ！」などというようになことを押しつけようものなら、理想的なコミュニケーションはどんどん遠のいていく。固有の専門的技術を人に指導する場合などは除いて、自分の中の常識を人に押しつける行為はまず信頼関係を壊す第一歩だと思ってい。むしろ違う考え方を容認した上で、意思の疎通をはかることが第一歩だ。ただ、2人の人間が同じ事実を持ちながらまったく違う意見を持つ、両方正しいことがあり得るとい

うことはある。

例えば、強豪チーム相手に互角に戦った結果、引き分けた試合後の解釈として、「よかった」「惜しかった」「なぜ勝てなかった」「勝ちではないのどの役にも立たない」などいろいろあるはずだ。それはそれでいいのである。牛丼の価格競争が激化していきど

どん値段が安くなると、牛丼好きな人は喜ぶだろうし、あまり好きでない人に喜べど強要する方が酷である。

パラダイム（解釈）形成の3要素である①今までに受けた教育②育った環境、経験③受け継がれた性質——などからその人固有のものの見方、尺度、思いこみをつくっていく、それに従って感受性も違ってくるというものだからだ。多くの人を抱えれば抱えるほどこうしたこと直面する。良好なコミュニケーションは、これをまず受け入れることから始まる。なぜ解釈が違うのだろうか。

「これは人それぞれの脳の構造の違いということがよく言われています。左脳型人間と右脳型人間に分けてみると、左脳型は、一般的に言語、論理、計算などに優れ、論理的な話し方をしないと納得しない。右脳型は、芸術感覚、イメージなどに優れていて、イメージがわくような話をしてくれないと理解できない」と言うのが岩崎氏の意見だ。

クオリアを出す話し方を

実は双方を納得させるトーク・テクニクは存在する。例えば野球のコーチが選手に「グーッと引いて、バツと打つんだよ」という説明をしたとする。これは右脳型の人にしか分からない。左脳型人間にもわかるように、どう「グーッと引く」のか、どうやって「バツと打つ」の

か、論理的な説明を加えながらイメージがつかめるような説明を盛り込んでいかななくてはならないのだ。

岩崎氏は「クオリア (qualia) Ⅱ 特定の感覚的経験に伴う独特の質感を表す概念」を出す話し方を意識するといいう。「赤」といってもどんな赤なのか、たとえば「晴れた秋空」を「青く清々しい感じ」と表現したりとか、クオリアを表現する言葉をつけることにより、イメージ脳の人にはわかりやすくなり、そこに「なぜこんなに青いのか」といったような論理的な部分も含めて、「情緒と情報の掛け合わせ、それを言葉の中に入れる習慣をつけているとみんなに通用する会話が生まれてくる」のだという。話法だけでなく、左脳型には裏付けとなる理論を学ばせる、右脳型は優れた選手のフォームを真似させる、ということもポイントとしてあげられる。

その他、男女間で脳の構造が違いからくるコミュニケーション阻害要因というものもある。

男性は同時に二つ以上のことをするのが苦手で、自分が集中していたり考え事をしているときは人の話を聞くことができない。だから、研修中に携帯電話をいじっている男性はほとんど頭に入っていないということになる。ところが集中すると、地図や図面から立体的なイメージができるくらいの能力を發揮する。女性は、同時にたくさんの人と会話し

キーワードに対する反応の個人差

調和	創造	影響	決断	真実	オリジナル
実績	融合	存在	栄光	誠意	ラッキー
感謝	完璧	合意	情熱	友情	マイペース
自由	貢献	協力	英知	快感	ポジティブ
想像	尊敬	承認	思考	友好	ドリーム
完了	結果	報酬	知恵	対話	エンジョイ
判断	評価	相違	英断	有効	シンプル

スイッチが入る言葉の個人差

決意	決断	英断	決着	決める	やり始める
完成	完了	終了	有終	終わる	やり終える
努力	忍耐	覚悟	精進	鍛える	積み重ねる
実行	遂行	試行	決行	叶える	やり抜く
奪還	奪取	獲得	開始	スタート	やり遂げる
到達	達成	選択	習慣	耐える	身に付ける
実現	実証	超越	証明	ゴール	創造する

キーワードに対する反応

夢を語る	夢を与える	夢を見る
夢に 聴覚型	夢を表現する	視覚型 <small>描く</small>
夢を形にする	夢を信じる	夢を想像する
夢を達成する	夢に近づく	夢を掴む
夢を 知覚型	夢に向かう	触覚型 <small>言う</small>
夢を実現する	夢を叶える	夢に手にする

か考えることができなくなり、よくは働くのだけれども「次どうすればよいですか?」のタイプの人間が増えてしまう。医療関連に携わるものとしてはたしてそれはどうなのだろうか。

治療院で、一つの方向性を打ち出すために、標語をつくる。それをみんなで見るとすると、キーワード

キーワードへの反応でわかる志向性

視覚型、触覚型志向が強い人たちが相

たり、何かをしなくても考えられる。それでも薄く広く、断片的に、ある時は単語だけが情報として頭に入ってくる。ただ、この情報を判断するまでには至らない。地図を見たとき、行き先の景色や食べ物のことなど余計なことを考えてイメージができないという傾向がある。自動車の車庫入れが苦手な女性が多いのもイメージができないせいだろう。

こうした傾向を踏まえると、院長がスタップに対して話をしているときなどでは、一つ一つ確認をとって話すというところでかなり改善されるだろう。「今の話聞いてた?」などと尋ねて反復させる。「聞いていませんでした」と答えても怒らないように。「ちゃんと聞いていましたよ」と答えたなら、「じゃあまとめてみて」などと繰り返していくうちに適度な緊張感も生まれていき、集中力も高まっていく。

「コーチングを取り入れるのも『上手に

相手の心をつかむ話し方5つのポイント

- 1 会話の目的を明確にする
～今何を伝えるべきか～
- 2 「わからせる」「理解させる」責任は自分
～主体的考え方～
- 3 「事実」と「解釈」とを混同しない
～事実は1つ解釈は無数～
- 4 「言葉」ではなく「想い」を伝える
～人との信頼関係の基礎づくり～
- 5 自分の成功のためだけに話さない
～相手の成功になる話が自分の成功につながる～

質問して自分が伝えたいことを伝える。さらに相手の意欲を引き出す」などといった部分を重要視してのことです。そもそも『質問する』というのは答えさせるために行うのではなく、『考えさせる』ために行うものなのです(岩崎氏)。

院全体の業績を上げることには終始して、人材の育成・活用を蔑ろないがしにしては

どのレベルのスタッフもそこそこ対応できるように、マニュアルだらけにして、それを徹底的に覚えさせる。マニュアルを完璧にマスターした働き蟻は、いつし

によってその反応に個人差がある。全員違ってもおかしくない。ここでも他人と自分は認識が違うということ理解していなければならない。

例えば、「夢」というキーワードに対して、夢をどうするのかという表現の仕方も違う(上表参照)。これはある程度の類型化ができ、スタッフの指向性もある程度わかる。極端な視覚型、触覚型の人には現物を見せてしまった方がよいケースもあるのだ。

腰痛治療

11月28日(日)

イントロダクションセミナー

1997 ハーマー大学卒 中濱D.C.
TEL:075-864-3939

募集: **10名限定**
受講料:20,000円
AM10:00~PM3:00

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



手に話す場合には、キーワードに論理性を持たせたり、何回か反復して言うなどして集中力を高める方法もある。では治療院のスローガン、キーワード

キーワードに反応させるには

聴覚型 ■キーワードを繰り返す ■キーワードの語気を変化させる	視覚型 ■板書 ■漢字 ■キーワードの意味を視覚的に解釈に置き換える
知覚型 ■キーワードの意味を論理的に説明する ■スピーチ全体を論理的にする	触覚型 ■キーワードを動詞化する ■キーワードを行動指針と同じにする

キーワードに対する反応

聴覚型 言葉の持つ響きに反応	視覚型 視覚的メッセージに反応
知覚型 言葉の意味や論理性に反応	触覚型 動的なメッセージに反応

ドはどのようにつくればよいのだろうか？ まず現状の課題を考えていき、それに対して解決するために「なにをしなければいけないか」という行動指針、これが明確になるとここでキーワードができる。例えば「近所に似たような治療院ができた」↓「奪われた顧客を取り返す」↓「奪還」とか、あるいは質の高い顧客である「ロイヤル・カスタマー (loyal customer)」継続して商品やサービスを購入してくれる忠誠心の高い顧客(客)を育てる”とか。そうすると、提供する商品やサ



コミュニケーションスキル向上のための7つのポイント

- ①論点を明確にする
- ②自分の意見を明確にする
- ③要点は1つに絞る
- ④相手を勝たせる話をする
- ⑤相手が頷く比喩・実例を活用
- ⑥場とのかかわりはずさない
- ⑦相手が聞く気になる下地作り

下地作りとは
 ・聞く姿勢をつくる(誠実に熱心に好感度100%で接する)
 ・相手に質問する(相手が「どうになりたいか」「何を求めているか」を質問し、相手のニーズを汲み取る)。
 ・「今何をしているか」「今までどんなことをしてきたのか」という「事実」に焦点を当てる。
 ・相手の求めているものと、今実際にしていることのギャップを本人に気付かせ、自己評価をしてもらう。
 ・そのギャップが大きければ大きいほどその人は、フラストレーションに悩んでいる

しなればいけないか」という行動指針、これが明確になるとここでキーワードができる。例えば「近所に似たような治療院ができた」↓「奪われた顧客を取り返す」↓「奪還」とか、あるいは質の高い顧客である「ロイヤル・カスタマー (loyal customer)」継続して商品やサービスを購入してくれる忠誠心の高い顧客(客)を育てる”とか。そうすると、提供する商品やサ

ービスだけでなく、その販売プロセスにおいても顧客満足度を高めるための治療院の方針を決めてスピーチをつくっていく。まず課題を明確にして、ベストを尽くして目の前の課題に取り組む姿勢を打ち出すことだ。
 技術や機械・材料などの治療に直結した面はもちろんだが、それに加えてコミュニケーション能力が重要な時代になりつつある。院内から对患者に至ってもそれは変わらない。ぜひ一考してみたいかがだろうか。
 次号より、岩崎氏による「手技療法家のための究極のコミュニケーション術―院内活性化のためのチームワーク―」(仮題)がスタートします。アメリカのスポーツトレーナー事情や岩崎氏の体験談などを交えながら、ペップトークやコミュニケーション手法など今後の治療院業界を占う上でも重要でグローバルな視点からの解説を行っています。ぜひご期待ください。(編集部)

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！

初めて勉強したい方、興味があっても少しだけ体験してみたい方、経験者でスキルアップしたい方など、様々な要望にお答えできるようなコースをご用意しております。

集客革命

Vol.16



集客とライバル

最近はどこに行っても接骨院、鍼灸院、整体、アロマサロンなどが群雄割拠している。しかし、外からは判らないが好不況のどちらかに二極化している感じは強くある。

集客：という言葉は長年治療をし続けてこられた先生にとっても不快に感じられる言葉だということを、僕は2005年に「儲かる！集客革命」を出版してから初めて知った。「集客なんてふざけるな、人さまを治すために俺はやってんだあ!!」：「もちろん、その気持ちはよくわかりますがしかし、患者さんが激減し、日増しに来院数が減ってきてれば…」ご苦労なさると思っています。治療技術を持ち、患者さんに良くなつていただき、さらに自分も幸せになる義務があ

ると僕は考えている。

集客：というものは表現を変えれば「支持率」みたいなもの。

先日、美容院に行った。片手間に芸能雑誌をめくっていたら「芸能人・人気ランキング」なるものが載っていた。お笑いのタレントさんがたくさん上位に食い込んでいる。笑いをとれるっていうことはスゴイ才能：この才能ゆえ支持率は上がる。有名な「綾小路きみまろ」さんは、もともと「あん摩マッサージ指圧師」だ。さぞかし患者さんに人気があつたことだろう。この中で興味を引いたのは、人気ランキングで上位のタレントさんが、ウーストランキングでも上位に入っていたことだ。従来には好かれていたところが現代において嫌われ、それまで嫌われて来た要素に親しみを覚える新人類が多くなってきたのか？（笑）

この状況は治療院・サロン業界にも言えるかも知れない。つまり、「当たり障りのない先生」と「コクがあつて、個性的で、パーソナルパワーが強い先生」が同じように支持されるように。

カラダの痛みや不快感を取るために患者さんは街頭の看板やチラシを見て、さらにネットで検索して、口コミや評判を気にしながらやってくる。ここで問題なのは治療をうまく感じるか、下手に感じるかということはずべて「主観」ということだ。プロである以上手技で満足を与えることは当たり前、そのうえ大切なのがこの主観、つまり先生の「感じ」なのだ。なんとなくいい先生・頼

りがいがあり信頼できる…と感じる人間的魅力が漂っている先生：そんな先生が支持を得られるのは確実だ。要は「人的信頼感」。

二つの院が似たような治療をして、時間もお金も変わらないならば、間違いなく「先生の感じ」で、再来院が決定される。患者さんの好き嫌いの判断スピードはものすごく早い。ここを理解しないで試行錯誤しても来院数は変わらない。人が来なければモチベーション下がり、表情も険しくなる。そんな険しい先生の顔を患者さんは見たくもないのだ。ここに気づいて欲しい。

手技に自信があつても年々来院数が減っているならば、自分自身の振り返りが必要になってくる。ちゃんと引つ張つていってかれて優しい先生：親切で温かくて：そんな先生が近所にも出てくれば、治療一筋30年といった大先生も時代の流れに簡単にやられる。

技術があつて、パーソナルパワーもあつて、コクがあつて個性的で、目の前の患者さんをまるで自分のことのように考えられるスピリチュアリティとテクニククのパランスが取れているテレパシクな先生：「この先無敵です」。

なぜなら、「目に見えない部分の底上げ」が強烈に必要で、時代が求めているから。

■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人の施術実績を誇り、グループ店は120店舗を超える。著書に「儲かる!!集客革命」「でも、大丈夫。」「ぶっちぎり集客力」がある。

「集客革命 特別セミナー」先生だけが頑張っても、先生だけが忙しくなって1日が終わっていきませんか？
施術を担当しないスタッフ(新人/受付女性/パート/アルバイト)が集客2倍売上3倍にしていく集客の新常識とは!? 参加特典その1 治療院4店舗経営者による、店舗リニューアル成功レクチャー
 参加特典その2 100%満足保証!!料金に見合う価値がないと判断された場合には、1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。

こういった思いを抱えてはいませんか？
 ・「患者様になかなかリピートしてもらえない。」
 ・「人通りの多い所にお店を出したけど今イチ来なかった。」
 ・「流行りの器械を導入したけど、一時的な効果しかなかった。」
 ・「保険診療から実費診療への割合を増やしていきたい。」
 ・「スタッフが自分だったら…と思ってしまう。」etc...

このような問題をあなたのお店のスタッフが全て解決し、お店の集客や売上を上げていくことができればいかがですか？
その方法とは…
 詳しくは専用WEBページ⇒

【日時】 11/21(日) 開始/13:00 (開場12:30) 終了/15:30
【会場】 フィットバランス療術学院
【定員】 30名(定員に達し次第締め切り)
【受講料】 一般料金 ~~17,000円~~ ⇒ 早期割引 **7,000円**(11/14(日)18時迄)
【お申込み方法】 専用WEBページで ⇒ 「集客の新常識とは」で検索!
【注意事項】 年内は最後の開催になります。お店の集客を上げる為に努力をされている方は、是非ご参加ください。
【参加条件】 院長先生とお店のスタッフのお二人以上の参加が条件となります。

FRS 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!
 〒107-0062 東京都港区南青山2-9-3 青山JPビル2階
 TEL: 03-5775-7024 FAX: 03-5775-7024 学院サイト <http://www.fitbalance.net/> **0120-744-420**

TTCセミナー レポート

第23回セミナー（7月25日）

第1部は、ナイン・ヒル・パートナーズ株式会社の代表・岡久氏が「手技療法家のための助成金のすべて」と題し、返済不要の助成金を活用して安定した院運営をするための助成金の種類と申請方法そして注意事項などの講演が行われた。

第2部は、「難治性の痛み治療」を中心とする治療法で、痛みに対して瞬間



（数秒）的

に治療効果を体感できることも珍しくなく、季節・時間



木場会長

の変化に従って治療ポイントと治療方法が変化するのも大きな特色の遠絡療法を、開発者で日本遠絡医学会会長、ペレス・銀座クリニック院長の柯尚志（コウショウシ）医師が手技療法家のために初めて公開した。遠絡療法は一般的な痛み治療法とは一線を画し、難治性症状の痛みの治療を中心にしているが、誰でもできるのが特徴の治療法。参加者は一言も聞き漏らさないように熱心に受講していた。

第24回セミナー（9月26日）

医療法人八女発心会・姫野病院のリハ

ビリテーション科長で、理学療法士の荒木秀明氏が福岡から駆けつけ、マニュアルセラピーについての歴史的背景や定義、手技方法などの理論と明日からでもできる手技の実際を披露した。また、今回は「見て」「やってみて」「体験して」に重点を置いたセミナーで、日本人向きに荒木氏が改良した「アラキメソッド」を参加者全員が見て、やってみて、体験した。



次回以降のセミナーの開催予定日、講師などは下記のとおり。

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26回 11月28日(日) 13:00~17:00 会場:北海道	「マル秘治療法公開」 スポーツトレーニングの奥義 ～スポーツ障害のパリエーションと治療方法～	「マル秘治療法公開」 明日から使えるマリガンテック ～マリガンテックの理論と実技～
第27回 12月12日(日) 13:00~17:00 会場:BBA	講師:木場克己氏 (コバメディカルジャパン代表)	講師:丸山正城氏 (コスモポリタンメディカル代表)

第26回(11月28日)、第27回(12月12)のセミナーは同じ内容です。

TTCセミナーの申込み、問い合わせは下記へ。

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)。

または、Eメール (info@e-shugi.jp) でお申し込みいただけます。

TTCのホームページ (http://ttc-j.info) でもセミナーのスケジュール確認や申し込みができる。

開場12時30分 開演13時00分 終演17時00分

26回会場:北海道ハイテクノロジー専門学校(北海道恵庭市野比2-12-6)

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、一般とも3,000円

27回会場: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)

参加料:NPO法人日本手技療法協会、一般社団法人日本治療協会の会員5000円、一般8,000円

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

成功への道

ウラ技・オモテ技

コンセプトは治療・トレーニング・美・食

(株)ライフデザイン LifeDesign 代表取締役 山内英嗣氏



小学生のころから野球をやっていた山内氏は、特待生として甲子園の常連、山梨県の日本航空高校に入學、甲子園を目指したこともあった。大学卒業後、航空関連企業の就職が内定したが、野球選手の経験からスポーツ選手の身のケアに興味を持っていた。悩んだあげく山内氏は、夢を追いかけることにした。愛知県にある親類の植田南接骨院で修行しながら米田柔整専門学校で学んだ。

卒業後は、接骨院経営を基礎から学ぼうと大手接骨院グループの日本医科学総合研究所（東京都）に就職した。そして1年後、今度は自費の勉強をするため静岡の自然治療医学研究所で勉強した。東京の佑道館接骨院グループ総院長を経て、平成16（2004）年、地元神奈川県茅ヶ崎市に「ひで海岸通り接骨院」を開院した。30歳のときだった。2年後

の平成18（2006）年、美容やフード関連の事業を含めた総合的な治療事業を展開するため株式会社Life Designを設立している。現在、神奈川県内にエステサロン、往診事業を含めた3施設を展開している。

現在、ライフデザインの会社全体での売り上げは1億円を超えた。

会社のコンセプトは治療と美容とトレーニングと食。これを1つのビルの中で、運営していききたいというのが特徴だ。店舗が別々で離れていると、サービス面でのスタッフ教育などがまとまって行いづらいため、水準がばらばらになってしまう。そうすると、それぞれ

の顧客を各店共通の顧客としてさまざまなサービスを提供する「相互送客」ができなくなってしまう。この相互送客がライフデザインの最終的な営業目的なのである。患者が困っていること、例えば「運動したいがトレーニング施設を知らない」と困っている患者に対して送客できるということは患者のためにもなるわけだ。「健康・美・運動・食」といったテーマに関してはあそこに行けば全部解決してもらえると、という会社になりたい」と山内氏。「来年はトレーニング事業を本格化させたい」と言う。

「従来のようなある一部の競技者レベルしかできないような高度な運動方法ではなく、全年齢、全レベルに対応するトレーニング法の追求をしていきます。人の動作を根本から見直し各個人のレベルに合わせたトレーニングプログラムを提案する、このことは今までの膨大な症例から治療領域にも発展することが確認されています。けがの治療と運動能力の向上を促し早期にプレーに復帰させることや、変形した関節の治療と衰えた筋肉群の再生を図りQOLの向上を獲得する、それらを同時進行できる治療と運動を融合させた理論

こそライフデザインが提唱するトレーニング療法であり、患者様に新たな治療計画を提案できる事になります」。

清潔感を極めた接骨院に

茅ヶ崎市には40程の接骨院があるが、そのうち駅周辺に15院ほどが集中している。

同院は、もともとはコンビニエンスストアだっただけに広々としたスペースにベットは8台。施術者3人というゆとりある空間が広がる。これがまた清潔感にもつながっているようだ。

開業当初は、チラシ等の戦略はせず、看板は前日に取り付け通行人の興味をひいた。開業初日17人。1カ月で100人くらいになった。治るとの評判が口コミをおこした。

開業から6年を経過しようとしている。

何か一つでもいいから日本一になりたいと思った。それが院全体の励みにもなり、次のステップにつながる、という山内氏。「掃除は日本一だと思っています。業者委託も含めて1日3回は掃除しています」と語る。

東京の接骨院時代、当時のオーナーにときどきつれていってもらった高級飲食店がきっかけだった。どのお店に行っても厨房からトイレに至るまで非常にきれいだったことに気づいた山内氏は、その後も飲食店をよく見て回ったという。そして得た結論が「接客業でキレイというキーワードは絶対なんだと。見えないところでも徹底してキレイにする。技術で『これが一番だ』というのは術者なら誰



広々とした清潔感あふれる院内

でも目指す事であり、目指さなければならぬと思うが、受付スタッフを含めた院全体の目標としては、目で見えて納得できるポイントである、『掃除』で日本一レベルにしようというスローガンを掲げました」と話す。それが「患者目線」ということなのだろう。

決して技術をないがしろにするものではなく、むしろ「治せる事は大前提で、さらなる付加価値として掃除や接遇の高水準化が必要」と説明する。「テクニックに対する評価は患者様なので、自分でいくらいいと言っても自画自賛にしかありません。技術は患者様が評価してくれて初めて裏付けられます。求められているものをきちんと見極めてその評価を維持していきたい」と語る。その評価として、新患再診合わせて毎月約250人という、患者の新陳代謝の高い接骨院となっている。

スタッフの育成については一番悩みがつかないポイントだ。

「わたしたちはずっと体育会系で来ているので、軍隊のように『上司の命令は絶対』ということが身に染みついていきます。しかし、院内で『おれの思っていることを察してみんな動け』『見て学べ』などと言っても、誰もついて来ません。開業当初はそれでもそういうスタイルを崩しませんでした。それは、『自分なりのこだわり』だと思っていたのが、結局は『ただのわがまま』でした。さらにこれがよくないのは、自分の負担が増えることにながってしまおう、ということなんです。野球のチーム同様、役割分担が重要なのだと。ピッチャーとキャッチャー、1番バッターと2番バッターの役割が違いうように、一人一人の選手が役割分担を明確にした上で、それを監督がちゃんと伝えられるチームにならないといけない。それをきちんと伝えられるようにする。法人化したことにより、こうしたことが明瞭になりました。社員に対して当社はこういう事をする会社で今後こういうことに向かっていく、など文書化してわかりやすく説明するようにしている。伝わっていないのは、相手



①接骨院に隣接する美容サロンと②室内

がわからないからではなく、こちらが悪いという意識を持つようにしました」。

プロ意識養う社内研修を

ひで海岸通り接骨院には1日100人強が来院するが、現段階で対応できるのはこれが限度だという。施術者が3人のため「患者が120人を超えると患者の待ち時間や対応の質が低下してしまう」ことを懸念している。同院の患者は、すべて口コミで集客されている。質を保つまま患者を増やすには、社員教育を充実させて同じようなレベルの施術者を養成しないと患者の期待に応えられない。スタッフ一人ひとりがスペシャリストとして高いプロ意識を持つて仕事に取り組めるように、社内研修、社外研修、定期勉強会を通して高度な技術、知識、経営的思考、社会人としてのマナー等、常に自己成長できる環境をつくる。また、異業種関係者との交流により業界内だけの狭い視野にとらわれず、常に広い視点で物事を判断できるビジネスセンスも養う。業界の常識にとらわれず新しいことにも果敢にチャレンジしていく企業スタイルを目指している。

患者が少し増えたらそれに併せて1人、2人と施術者を増やすというのではなく、店舗の規模や受け入れられる患者数を想定して一気にスタッフを増やしていくほうが教育面でのロスがない。

また、山内氏は多店舗展開には否定的な見方をしている。「小さな店舗をいくつも出すよ

株式会社日本シューターは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)

テレビで話題!!
最高視聴率を獲得

経営の最新武器!!新患をつかむ!リピートを増やす!口コミがポイント!!

導入先例

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

活用法の一例

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

MD-SH

筋肉の量を一発計測!!
高精度筋量計

製造:(株)日本シューター

★月々約4万円のリースも好評!!

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

無料デモンストレーション好評実施中!!

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

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

NPO法人日本手技療法協会 通販カタログ

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

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

り、大型店にしたい。その方が他にないものができる」という理由からだ。

接骨院では、9対1くらいで保険がメインだという。美容サロンはもちろんすべて自費だ。接骨院から美容に行くケースも目立ち始めた。美容は独自のマーケティングで新規顧客を開拓している。美容は、主に体質改善を目指し、フェイシャル、脱毛、ダイエットなど女性固有の悩みに答える。スタッフは女性のみ。周辺の人が多い。美容を怖がる人も多いため、接骨院がやっているという安心感はあると思う。年内の予約は一杯の状態だという。美容は内装や設備などに費用がかかったがスタッフは3人というコストパフォーマンスの良さだ。

■ 会社組織にした以上、会社の業績を上げるためには、現場にいるのではなく経営に徹することが要求されていることは重々承知している。将来的には視野に入れてるが「現場が好きなのでなかなか実行できません」という山内氏。何とか会社の中長期計画を立てて15年後までの会社の目標をスタッフに提示するなどして意気込みを見せる。

今後の展望は、美容や食の分野と積極的に業務提携などしていきたいと話す。「接骨院業界ばかりを見ていくと、レベル的にそれ以上は行かないと考えたからです。他業種との業務提携はサービスマンでのスタッフのスキルも上がると思います。あらゆる業界のよい面をどんどん取り入れていきたい」。山内氏の積極的な経営手腕が期待される。

整骨院と保険外治療院を同一施設内に併設

宇都宮市 元気の光整骨院・癒しの里治療院長 川野辺弘氏



保険を扱う整骨院「元気の光整骨院」と保険外で手技療法と高圧電位療法をメインに行う「癒しの里治療院」は、同じ住所にあり、ともに川野辺弘氏が院長を務める。実は建物自体同じ一つ屋根なのだが、入り口が整骨院と治療院で別々になっている。受付も別々にあるが、中は自由に行き来ができるようになっていて。後から付け足したのではなく、はじめから設計されているので違和感がない。

昨年10月に開院した両院では「元気の光整骨院は保険の範囲で治療を行いますので、手技療法は指圧と骨格矯正がメインです。このため短時間で結果を出す治療法を行います。癒しの里治療院では、保険外を目的とし、じっくり時間をかけながら体全身をマッサージをするだけでなく、治療を組み合わせた手技療法を行います」という。「手技などを省く特殊電子療法（高圧電位療法）を取り入れて毎日利用していただき、日々のカウンセリングを通して患者との絆、そしてサービスを強化しています」。これは体内からの治療（特殊電子療法）と体外からの治療（オリジナル手

技療法）で患者の症状を改善することを目的としている。組み合わせることによって「安心・信用・信頼・結果を出す」ことを意識して、結果、地域の方々に愛され、信頼される院を目指す、としている。

耳ツボダイエツトが「自費」のはじまり

川野辺氏は昭和47（1972）年に埼玉県で生まれた。将来のことを考え出した高校生

のとき自営業だった父の姿を見てきて自分もサラリーマンより「手に職を付けたい」という思いから知人の柔整師の話を聞いて、柔道整復師になろうと決心し、東北柔道専門学校

（現・仙台接骨医療専門学校）に入学、卒業した。卒業当時、国家試験はそれまで都道府県での実施から国で行うようになった第1回目だった。その後、福岡県春日市の整骨院で修行した。

「当時の専門学校生は国試合格後に、どこかの整骨院で修行するのは当たり前だと思っていました。私は高校を卒業するまで家以外で生活したことがなかったので、そういう意味では東北柔専に行き、福岡で修行できたことは大変有意義でした。学校時代も修業時代も先輩・後輩の関係が厳しくはありましたが、かわいがつてももらえました」と当時を振り返る。福岡での修行は5年間続いた。その間、分院長も任せたりもした。

平成10年（1998）年、26歳の時に帰郷し宇都宮市の実家近くに川野辺整骨院を開業した。同院は今でも本院として活躍しているが、本院2階では妻の直美氏が平成13（2001）年に耳ツボダイエツトの「スリムケアNAOMI」を開業している。

耳ツボダイエツトに取り組むようになったのは、大阪府八尾市の小林英健院長考案の小林式背骨・骨盤矯正を学んだ際、取り組みに興味を持った。それが「自費」との最初の出

会いだつた。開業当初の本院は保険のみの施術だつたが、その整骨院経営で気づいたことは、「忙しいと患者を流れ作業で診てしまうこともあり、1人の患者に対してゆっくり時間をかけて施術ができないということです。症状によっては、どうしても20分以上かけて施術しないといけない患者もいて困っていました」。それが、自費治療院の動機の一つとなつた。今ではフィットバランス療術学院の特殊電子療法などさまざまな技術・機器を導入している。

川野辺氏が手技を学んだのは福岡で、経絡治療、経絡指圧など東洋医学中心の指圧が9割方だという整骨院だつた。ただ、指圧は「前屈みができない」とか「腕が上がらない」などを一回で改善することが、なかなかできなかった。大阪の小林式背骨・骨盤矯正法を取り入れた。小林式背骨矯正とは、背骨の歪みを直すことで筋肉・関節にかかる負担を軽減することを目的とした治療法で、創始者の小林英健氏が「サイタ式骨盤調整法」「南條式脊椎矯正法」「磯谷式力学療法」の長所を組み合わせ小林式背骨・骨盤矯正として再考したものだ。

スタッフ育成が一番の悩みに

開業当初の場所は、地元といつても実家からは車でないと行けない距離なので、知り合いもあまりいなく、ほぼゼロからのスタートだつた。平成10年の開業当初は、ツボを指圧するような整骨院が周辺にないこともあって、



最初から40〜50人の患者が来たという。



はじめから患者が多く来たことで経営的には困らなかつたが、やはり一番悩んだのがスタッフ（パート・アルバイト）育成・管理だ。人が定着しない。長くて1年だ。スタッフが居着かないのは、給与なのか、就業時間なのか、どこに満足感が得られるのか、など全然わからなかつたという。そうしているうちにフィットバランス療術学院に出会つた。不動心、自分の考えにぶれない心を持つこと。それを自分なりの考えで伝えて、それでもわからないなら辞めてもらつて結構だという開き直りのようなものも必要だと学び実行。たつた1人以外全員辞めた。自分の考えが否定されたようで、落ち込んだりもしたが、残つてくれた1人と、そこからいい人材を集めようと考えた。

経営的な面も勉強するようになった。約束事はすべて書面に残すようにしていった。実

は「一般社会ではあたりまえの事もできていないことにも気づきました」。

1日に治療院100人、整骨院40人をキープ

元気の光整骨院と癒しの里治療院は、保険では10〜20分で安く痛みがとれる、自費でもっと体質改善をして身体の中から治していくなどが患者の選択によって対応できるのが特徴だ。

保険と実費の割合は6対4くらい。施術者は柔道整復師が1人・整体師が1人。最近法の椅子が9脚で1日100名前後ほど。整骨院の1日の来院数は、40名前後、1人でこなすにはこちら辺が限界だということに予約制をとっている。「1日40名以上を1人で施術していたら自費診療はとんでもできないと思つていました。が、美手【Vista】（ヴィッシュ）という技術を習得することにより可能となりました」。

父が自営業（印章彫刻の職人）で、その背中を見て育つたので、お店を持ち、技術が売れる職業を目指した。その教え「ここで満足はしない」は今も生きている。

現在、人材育成を中心に、大阪にあるピールビジネススクール（P・B・S）にて経営を学んでいる。「柔道整復師だけでなくパート・アルバイトも院の戦力になるようにトレーニングをし、より良い技術・サービス・清潔空間を患者に提供し顧客満足の高さを維持していきたい」と話している。



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回の受講ですぐ使える! 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。●

●今ご入会の場合、1年目の年会費免除 ●新入会の方はセミナー参加時にソフトブロック2個プレゼント

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

創始者：宮野 博隆

元PAAC/SOT研究委員長
米国SOT優秀インストラクター賞受賞
2000年米国で国際仙骨後頭骨学会
研究者大賞受賞（日本人唯一）
過去に掲載された特集/ヒーリングマガジン・
ビジネスデータ・ジャキット・その他多数



「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）

「裏方の美学」

関西編 Vol. 7

i-Plus いけだ鍼灸整骨院
池田祐輔

スポーツ治療に特化した治療院作りをモットーに今年5月、大阪市東住吉区に開院した「i-Plusいけだ鍼灸整骨院」の池田祐輔です。

小学校の卒業アルバムの将来の夢に「プロバスケット選手になる」と書いた私は、中学・高校とバスケットボールに青春を捧げました。その夢は叶うことなく現在は社会人バスケットでなまった体を動かしています。小学時代の夢は叶わなかったものの、再び新しい夢に向かって歩みだすことができました。それがこの治療家人生です。

高校2年の冬に新人戦の公式戦中に半月板を損傷し、手術を余儀なくされ、そのリハビリテーションで出会ったドクターや理学療法士・柔道整復師・鍼灸師の先生方のおかげで早期に復帰することができました。その頃からプレイヤーを支える「裏方」に目を向けるようになりました。

私の治療院は開院して半年がたちましたが80%の患者さんがスポーツ外傷・スポーツ障害の疾患で来院されます。中でもバスケットボールをしている人が多数です。自身が現役時代から付き合いしてきた人たち、週末を中心に行っているトレーナー活動で出会ったプレイヤー、そして指導の先生方とのつながりなどからも来院されます。層としては、地域のミニバスケットボールでプレイする小学生から、中学や高校の部活で頑張っている学生、その中にはインターハイや国体などで活躍する選手も来院しています。またJBLやSOMECITYなどでプレイするプロ選手も来られます。しかし、同じバスケットボールの選手でも、年齢やフィールドが違えば治療やケア・コンディショニングの方法は全く違いますし、時期によってもコンディショニング方法は異なります。それらの選手に見合ったベストな治療やコンディショニングを提案できるよう日々心がけております。

また治療院の仕事だけでなく、週末などを利用して高校などの部活動に顔を出させてもらい、トレーニング・アドバイザーとして助言や指導などもさせてもらったりしています。依頼があれば試合や合宿

などの遠征なども帯同するなど、スポーツ現場に積極的に出向くようにしています。

私がこのようにして休日をほとんどとらずに頑張れるのも、「一人でも多くのプレイヤーにスポーツの感動や喜びを感じてほしい。そのためにも怪我をしてほしくない」その一心に尽きると思います。スポーツを通じてたくさんの人に出会い、たくさんの喜びや感動を味わってきました。その分苦勞もたくさんありました。挫折も味わったし、目標が叶わなかった瞬間の悔しさも一生忘れません。でも今となっては全てかけがえのない財産になっています。そんなスポーツへの恩返し、そして次世代の選手たちの「身体の育成」こそが、私の「使命」なのかもしれません。もちろん一人では指導などの行き届く範囲も限られますので今は、トレーナーネットワークの構築にも力を入れて行っています。地域やさまざまな専門競技など、同じ「治療家」同じ「トレーナー」でも競技種目の専門性はありますし、疾患部位の専門性もあると思います。そのネットワークを共有し、トレーナー自体が選手によりよい環境を提供できれば、一人でも多くの選手が救われるのではないかと思います。

決して私たちは表舞台には立たない「裏方」。しかしその「裏方」の存在が選手にとって大きな力になることは間違いないと確信しています。自分が携わった選手が活躍したりインターハイやインカレなどの全国大会に出場したり、プロ選手になったりなど、こんなにうれしいことはありません。喜びと感動に満ちた選手からの「ありがとう」の一言が私のやり甲斐でもあり生き甲斐でもあります。

「全てはプレイヤーのために」。このことを念頭におき、今後も勉学に研究に臨床に励んでいきたいと思っています。

■

次回の本欄の寄稿者として、大阪府吹田市で「なかむら整骨院」を開院している中村勝先生を紹介します。中村先生とは前回の山下先生とともに柔整養成校の同級生でもあり、バンド・メンバーでもあります。学生時代バスケット部だった共通点から、一緒にバスケットをするプライベートでも非常に仲の良い同級生なのですが、仕事に関してもアドバイスをいただいたり情報交換したりと、共に切磋琢磨していける先生です。

ヒーリングマガジン バックナンバーのご案内

各号1冊1,000円(税込)+送料・手数料300円
(会員は送料・手数料無料)



第28号(平成22年7月25日発行)

特集①平成22年療養費改定とその背景/**特集②**手技療法家のためのコミュニケーション術/**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/**特集④**専門学校探訪 沖縄統合医療学院/**特集⑤**民主党が進める統合医療の今後/**成功への道**「有限会社ひかりCFO 増田浩美氏」/「新越谷整骨院院長 丸山正城氏」/**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/続・療養費の請求と支給/コラム「区役所の現場から」/花谷博幸 勝ち組治療院のツボ/「手技療法家の輪」関西編 Vol.6 /吉田正幸の集客革命/訪問マッサージの現状/他



第14号(平成19年1月25日発行)

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



第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/知らなかったではすみません!保険請求と個人情報の関係/他



第27号(平成22年4月25日発行)

民主党政権が目指す手技療法業界とは?/**覆面座談会**・教育現場から見た柔整業界の今後/レセプロ(M)(R)のネット会員増加中/**第18回国試合格発表**/ネーミング入門・流行る治療院のネーミング/成功への道/他



第20号(平成20年7月25日発行)

モンスターペイシエントの実態/話題のホリスティック医学とは?/勝てるチラシの作り方/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)

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



第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、柔整師試験合格発表!!/学院紹介/成功への道/治療家のための法律入門/業界ニュース/他



第11号(平成18年4月25日発行)

特報!無料で手に入るレセプトソフト/自由診療に役立つ学校—増患・増収につながる技術の習得/院内デザインの実例 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はいつにない!?<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/院内デザインの意義/ホームページの活用とポータルサイト/国試対策は万全ですか?/上田曾太郎の初歩の会計教室/花谷博幸の勝ち組治療院のツボ/治療院開業マニュアル/他



第23号(平成21年4月25日発行)

緊急電話アンケート・あなたの院では経済不況の影響を受けていますか/歯科医師が考案した美顔術—メディカルリンパケア/第17回国試合格発表/不況時代を乗り切る!もう一つの資金調達法/学院紹介/他



第16号(平成19年7月25日発行)

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



第8号(平成17年7月25日発行)

<日本手技療法協会NPO認証記念号>不正請求の実態Part5—患者アンケート<保険者からの照会が増加>/成功への道/増患請負人の秘テクニックを公開/院長直言/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—いさら聞けない超初級会計の話/必見!自由診療向け技術セミナー/学院紹介—フィットバランス療術学院/第15回国試合格発表/成功への道/企業に見る現代社員気質/他



第5号(平成16年10月25日発行)

成功への道/覆面座談会—行きたい治療院、行きたくない治療院/不正請求の実態Part3/治療院開業マニュアル/上田曾太郎の初歩の会計教室/脂肪酸はDHA・EPAを安全に摂取できる/柔整専門学校入試情報一覧/他



創刊号

第2号

第3号

第4号

第6号

第7号

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
「ヒーリングマガジン」編集部
TEL 03-5296-9061 FAX 03-5296-9056

各号1冊1,000円(税込)+送料・手数料300円(会員は送料・手数料無料)です。ご希望の方は、左記までお申し込み下さい。なお、在庫数に限りがございますのでご希望に添えない場合がございます。あらかじめご了承下さい。また、完売しております創刊号～第4号・第6号・第7号・第22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を、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。

訪問マッサージの現状

訪問マッサージの実態 Ⅲ

関係通知に見る訪問マッサージ

NPO法人日本手技療法協会 佐藤 吉隆

都道府県知事 } 殿
地方厚生(支)局長 }

厚生労働省保険局長

はり師、きゅう師及びあん摩・マッサージ・指圧師の
施術に係る療養費の支給について(通知)

はり、きゅう及びあん摩・マッサージ・指圧に係る療養費の算定については、今般、従前の施術料金を下記のとおり改め、本年6月1日以降の施術分から適用することとしたので、関係者に対して周知徹底を図るとともに、その取扱いに遺漏のないよう御配慮願いたい。

記

1 はり、きゅう

(1) 初検料

- ① 1術(はり又はきゅうのいずれか一方)の場合
1,405円
- ② 2術(はり、きゅう併用)の場合
1,455円

(2) 施術料

- ① 1術(はり又はきゅうのいずれか一方)の場合
1回につき 1,195円
- ② 2術(はり、きゅう併用)の場合
1回につき 1,495円

注 はり又はきゅうと併せて、施術効果を促進するため、それぞれ、はり又はきゅうの業務の範囲内において人の健康に危害を及ぼすおそれのない電気針、電気温灸器又は電気光線器具を使用した場合は、電療料として1回につき30円を加算する。

(3) 往療料 1,860円

注1 往療距離が片道2キロメートルを超えた場合は、片道8キロメートルまでについては、2キロメートル又はその端数を増すごとに、所定金額に800円を加算し、片道8キロメートルから片道16キロメートルまでについては、一律2,400円を加算する。

注2 片道16キロメートルを超える場合の往療料は往療を必要とする絶対的な理由がある場合以外は認められないこと。

2 あん摩・マッサージ

(1) マッサージを行った場合

1局所につき 260円

(2) 温電法を併施した場合

1回につき 70円加算

注 温電法と併せて、施術効果を促進するため、あん摩・マッサージの業務の範囲内において人の健康に危害を及ぼすおそれのない電気光線器具を使用した場合にあっては、100円とする。

(3) 変形徒手矯正術を行った場合

1肢につき 535円

(4) 往療料 1,860円

注1 往療距離が片道2キロメートルを超えた場合は、片道8キロメートルまでについては、2キロメートル又はその端数を増すごとに、所定金額に800円を加算し、片道8キロメートルから片道16キロメートルまでについては、一律2,400円を加算する。

注2 片道16キロメートルを超える場合の往療料は往療を必要とする絶対的な理由がある場合以外は認められないこと。

「あはき師」の原点である「あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゅう師等に関する法律」には、免許、試験、養成所、禁止事項、処罰規定などが記載されていますが、保険治療を行う際の具体的な方法、運用、請求などについては記述がありません。これらは関係通知と呼ばれる通知の下で実施されています。この通知の存在や通知の漠然とした内容は知っていても詳細に読んだことのない先生が数多く見受けられます。以前、保険を取り扱うことの多い訪問マッサージを主業務としている先生の中にも読んだことのない人がいるとの話を聞き、愕然としたことがあります。今回は保険請求の原点である関係通知とその内容を取り上げます。

「あはき師」に関する関係通知の種類
厚生労働省(厚労省)に関する通知だけを挙げても「柔整師」や「あはき師」だけではなく、医も薬も介護にも数多く通知があります。「あはき師」に関する関係通知の主なもの、厚生労働省(厚労省)保険局長が都道府県知事と全国に8箇所ある厚労省の地方支分部局の地方厚生(支)局長に宛てた「保発」と厚労省保険局医療課長が地方厚生(支)局医療課長、都道府県民生主管部(局)・国民健康保険主管(部)課長、都道府県後期高齢者医療主管部(局)・後期高齢者医療主管課(部)長

に宛てた「保医発」「保険発」などがあります。
あて先から分るように「あはき師」に関する関係通知だからといって、「あはき師」個人に直接届けられるものではありません。団体等に参加している先生には、所属団体から通知内容に関する連絡があるでしょうが、加入していない先生は当会のホームページや友人に聞くしかありません。民主党政権になってからは、大きな改定がある場合は厚労省のホームページに掲載されるようになったので、団体等に加入していない先生にとっても大分便利になりました。
厚労省の保険局長が発する「保発」は「いつからどのように改定される」とい

った、大まかな通知が多く、厚労省保険局医療課長の「保医発」では「改定された部分を具体的に、詳細に解説していることが多くなっているようです。関係通知には発行日および種別、発翰（はつかん）番号（発信番号）が振られ分類されています。

これ以外にも若干の関係通知はありますが、数が少ないので省略します。

参考に平成22年5月24日に発信された通知（保発0524 第4号）を掲示します。

保医発1001002

現在あま指師の療養費における取扱い・運用は、平成16年10月1日に発出された「保医発1001002」で行われています。この通知は「はり師、きゅう師及びあん摩・マッサージ・指圧師の施術に係る療養費の支給の留意事項等について」として、療養費の取扱いの適正を図るため、いままでに出された通知を整理し、関係者が理解しやすいよう、まとめ上げられたものです。途中、平成17年3月、平成20年5月、そして今回の平成22年5月の保医発で一部変更され現在に至っています。

まだ、読んだことがない訪問マッサージ施術をしている先生、これから訪問マッサージを開業しようとする先生、訪問マッサージの請求を行う院の事務方の皆

さん、長文になりますが掲載しますので一度じっくり読んでみて下さい（一部省略）。思いがけないいろいろなことが見えてきます。

はり師、きゅう師及びあん摩・マッサージ・指圧師の施術に係る療養費の支給の留意事項等について

- （平16. 10. 1 保医発1001002）
- （平17. 3. 30 保医発0330001）
- （平20. 5. 26 保医発0526002）
- （平22. 5. 24 保医発0524. 4）

はり師、きゅう師及びあん摩・マッサージ・指圧師の施術に係る療養費の取扱いの適正を図るため、留意事項等に関する既通知を整理し、別添のとおりとしたので貴管下の関係者に周知徹底を図るとともに、その取扱いに遺漏のないよう御配慮願いたい。

なお、下記の通知は、平成16年10月1日をもって廃止する。

（廃止通知 略）

記

第1章 通則

1 マッサージの施術に係る療養費（以下「療養費」という。）の対象となる施術は、「あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゅう師等に関する法律」（昭和22年12月20日法律第217号）に反するものであってはならないこと。

2 療養費の適正な支給を確保するために、施術を行う者の協力が不可欠であること。

とから、療養費の対象となる施術を行う機会のある施術者に対しては、本留意事項の周知を図り、連携して円滑な運用に努めること。

3 請求のあった療養費は、適正な支給を確保しつつ速やかに支給決定するよう努めること。

第2章 療養費の支給対象

療養費の支給対象となる適応症は、一律にその診断名によることなく筋麻痺・関節拘縮等であつて、医療上マッサージを必要とする症例について支給対象とされるものであること。

第3章 医師の同意書、診断書の取扱い

1 「はり・きゅう及びマッサージの施術に係る療養費の取扱いについて」（昭和42年9月18日保発第32号）により、病名・症状（主訴を含む）及び発病年月日の明記され、保険者において療養費の施術対象の適否の判断が出来る診断書であれば、同意書に代えて差し支えないとされていること。（2～7略）

8 同意書は、医師の医学的所見、症状経緯等から判断して発行されるものであり、同意書発行の趣旨を勘案し判断を行うこと。なお、保険者が同意医師に対し行う照会等は、必要に応じて行われるべきものであること。

9 同意を求める医師は、原則として当該疾病にかかる主治の医師とすること。ただし、同意を求めることができないうむを得ない事由がある場合は、この限りでないこと。

と。

10 あんま・マッサージの施術に係る診断書の交付を患者から医師が求められた場合には、円滑に交付されるようご指導願いたいこと。

第4章 施術料

1 「はり・きゅう及びマッサージの施術に係る療養費の取扱いについて」（昭和42年9月18日保発第32号）により、同意書又は診断書に加療期間の記載のあるときは、その期間内は療養費を支給して差し支えないこと。（以下略）

2 療養費は、頭から尾頭までの軀幹、右上肢、左上肢、右下肢、左下肢をそれぞれ一単位として支給すること。

3 温電法の加算は、1回の施術につき加算すること。

4 温電法と併せて電気光線器具を使用した場合の加算は、あん摩、マッサージの業務の範囲内において、低周波、高周波、超音波又は赤外線治療をおこなった場合に支給されること。

5 変形徒手矯正術は、6大関節を対象とし1肢毎に支給すること。

6 保険医療機関に入院中の患者の施術は、当該保険医療機関に往療した場合、患者が施術所に向向して来た場合のいずれであっても療養費の支給はできないこと。

第5章 往療料

1 往療料は、歩行困難等、真に安静を必要とするやむを得ない理由等により通所して治療を受けることが困難な場合に、患者

の求めに応じて患者に赴き施術を行った場合に支給できること。

2 往療料は、治療上真に必要なと認められる場合に支給できるものであり、これによらず、定期的若しくは計画的に患者に赴いて施術を行った場合には、支給できないこと。

3 往療料を支給しようとする場合は、施術の同意をおこなった医師の往療に関する同意が必要であること。ただし同意を求めることができないやむを得ない事由がある場合はこの限りでないこと。

(4～6略)

7 同一家屋内（介護老人福祉施設等の施設を含む。）で複数の患者が施術をうけた場合の往療料は、別々に支給できないこと。

8 往療に要した交通費については、患者の負担とすること。

往療時に要したバス、タクシー、鉄道、船等の交通費は、その実費とすること。自転車、スクーター等の場合は、土地の慣例、当事者間の合議によるべきであるが、通例は交通費に該当しないこと。

第6章 施術録（略）

第7章 支給事務手続き

1 療養費支給申請書の基準様式をそれぞれ別紙4のとおりとしたので参考とされたこと。

なお、必要に応じて保険者において必要な欄を追加することは差し支えないこと。

(2～4略)

療養費の支給と関係通知の差違

超高齢社会が到来し国民医療費が増え続け保険者の財政が逼迫しています。したがって、保険者も医療関連の諸制度の改革に向けた活動として、医療等の給付や負担、算定方法や支払方法の見直しを行っていきます。ある保険者では保険料の給付や負担を削る専門の部署まで作っているとのこと。

最近では返戻や不支給とされるケースが増えてきました。

保険者から「患者の同意書の病名では、マッサージ施術が不適切のため不支給」とする旨の連絡が入った院長がいいます。理由の説明はほとんどなかったといえます。これは明らかに厚労省の発した保医発1001002とその判断が違っています。

「第2章 療養費の支給対象」には、「療養費の支給対象となる適応症は、一律にその診断名によることなく筋麻痺・関節拘縮等であつて、医療上マッサージを必要とする症例について支給対象とされるものであること」となっています。診断名（病名）よりも症状に重きが置かれることになっているのにもかかわらず不支給とするならば、保険者は詳しい説明をするべきです。もし院長がその説明に納得できないとなれば、引き下りながらその理由を聞いて下さい。

第3章の9では「同意を求める医師

は、原則として当該疾病にかかる主治の医師とすること。ただし、同意を求めることができないやむを得ない事由がある場合は、この限りでないこと」とあります。訪問マッサージは慢性疾患、長期の症状のためにかかりつけ医から同意書をもらう前提は分ります。しかし、かかりつけ医が何らかの理由で診断や同意書を書けなくなった場合に、今までの経緯などを説明し他の医師に同意書を書いてもらうのは、通常的行為だと思いますが、西日本では同意をもらえないとのこと。なぜならば医師は保険者から6カ月未満程度の診察・通院などでは、同意書を書かないように指導され、書いても同意書交付料は支給しないと言われているとのことでした。

同意書といえば、同じ章の10には「あんま・マッサージの施術に係る診断書の交付を患者から医師が求められた場合には、円滑に交付されるようご指導願いたいこと」最近では医師会の指導で書かないとか、病院として書かないという医療機関が増えている中、誰がどのように指導しているのか現実を知りたいと思うのは私だけでしょうか。

保険者から「マッサージは、定期的若しくは計画的に患者に赴いて施術を行った場合には、支給できない」と言われ、深刻に相談してくる先生がいます。この部分だけを取りあげればその通りです

整骨院に精通した千葉の会計事務所です
確定申告の準備はお済みですか？

無料でご相談に対応いたします！
0120-296-908

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
FAX 043-246-6076
E-mail fukurou-chiryoin@talk-group.co.jp

指圧施術専用 母指プロテクタ SHIATSUゆび
特許出願中
MADE IN JAPAN
牛皮革製

母指さえ楽だったら
こんなに楽しい仕事はないだろう

製造販売元 株式会社治療院サポートカンパニー
詳細は Web で！ ケータイ & PC www.y99.jp(しあつゆび) で検索
720-0066 広島県福山市三之丸町 11-14 TEL 084-928-6045 e-mail info@y99.jp

出張・訪問医療マッサージ営業研修

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

研修科目

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

が、このコメントは保険者の甚だしい曲解です。第5章の2に「往療料は、治療上真に必要なと認められる場合に支給できるものであり、これによらず、定期的若しくは計画的に患者に赴いて施術を行った場合には、支給できないこと」とあります。この後半の一部だけを、保険者は先ほどの先生に伝えたものだと考えられます。

2の全文を読むと次のような解釈になります。「往療料は、治療上真に必要なと認められる（＝医師からの同意書がある）場合に支給します。これ以外で定期的若しくは計画的に患者に赴いて

施術を行った場合、支給できません」ということです。医師の同意書があれば、定期的、計画的に患者に行つて施術できます。

他にも通知にはあいまいな部分や、解釈も幾通りにもとれるところはあります。

解釈の違いから地域差をも生じさせています。保医発1001002には別紙などとして、同意書、診断書、療養費支給申請書などの基準様式として添付されているにもかかわらず、地域・保険者によつて基準様式とは全然違う指定の同意書を義務づけたり、基準様式の療養費支

給申請書そのものが使えない保険者があること自体不可思議です。

■ 基準があいまいなら、施術者は自分に都合の良い解釈をして申請し、また、保険者も自らの事情を踏まえた解釈で支払いの減少・停止も可能となります。このことは結果として不正請求・支給につながるでしょう。これらの負の連鎖を断ち切るためにも施術者にも保険者にも判りやすく納得できる新しい基準を作らなければ、業界の発展は望めないと考えます。

■ 保険者にとって一番やりやすい先生

は、保険者側の話しを何でも「ハイハイ」と聞いてくれる人だそうです。「ハイハイ」と返事をすると「覚えめでたくなり他のメリットがありそうです。が、残念なことにはしばらくするとまた違う要望等が来てしまうとのこと。保険者にとって話がしやすく、何でも要望に答える先生は重宝？されてしまいますので、最低限、「保医発1001002」は読んで、保険者からの要望に対する疑問や異議はハッキリと伝えた上で、要望に応えるかどうか判断するのが賢明な方法だと言えるでしょう。

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)
第114回研修	12月8日(水)～12月10日(金)
第115回研修	12月20日(月)～12月22日(水)
第116回研修	1月17日(月)～1月19日(水)
第117回研修	2月2日(水)～2月4日(金)
第118回研修	2月14日(月)～2月16日(水)

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

研修科目

営業開発研修 (1.5 日間)

訪問マッサージの役割と背景	高齢社会での訪問マッサージ
訪問マッサージに関する基礎用語と知識 保険取扱い基礎用語と知識 健康保険等の種類と保険適用の仕組み	マッサージの種類と基礎知識 事前調査 保険の仕組み、施術料と治療料
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	作成上の注意点
業務日報作成	既存患者と新規患者の注意点 種類と対処
療養費支給申請書	記載方法と提出先
治療院運営	個人請求と保険者対応

施術研修 (0.5 日間) * 2日間コースを除く

リハビリマッサージ論	筋萎縮と関節拘縮
患者宅同行	訪問医療マッサージの実際

レセプト発行用ソフト概論 (0.5 日間) * 2日間コースを除く

患者情報入力から レセプト発行まで	施術者情報・受診者(患者)情報、保険証情報 ・同意書情報等各種情報の入力法 レセプト出力法 患者向け請求書・領収書出力 病院・紹介者向け礼状出力
----------------------	--

研修時間

	研修内容	時間
1日目	営業開発研修	10:30～17:00
2日目	営業開発研修・業務管理研修	10:30～17:00
3日目	患者宅同行・PC研修	10:30～17:00

※休憩時間 12:30～13:30

※研修内容及び時間は変更することがあります。

※2日間コースには3日目の研修内容がありません。

特徴

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

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

訪問医療マッサージ研修制度

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

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

※この研修はあま指師の資格をとるものではありません

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

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

時間 10:30～17:00

場所 東京都千代田区神田淡路町
(変更される場合もあります)

定員 各回若干名(会員優先)

申込方法 電話により申込後、協会から申し込み用紙を書類送付します。申し込み用紙記入捺印後返送してください。研修参加許可書を郵送いたします。
※なお、定員になり次第締め切りますのでお早めにお申込みください。ご希望の日程が取れない場合もありますのでご了承ください。

受講時、持参していただくもの

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

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

会計事務所と介護事業者がコラボした治療院向けセミナーが好評



佐藤氏

佐藤会計事務所が企画した、介護事業者・有限会社スマイルケアとの合同セミナーがNPO法人日本手技療法協会の主催で、9月5日東京・新宿で開催された。参加料は日本手技療法協会会員が無料、一般は2000円だった。

このセミナーに対する施術家の関心は高く、当初は佐藤会計事務所の会議室を会場にするつもりだったが参加希望者



右がスマイルケア代表の大野氏と左が佐藤会計事務所長の佐藤氏

が予定した定員を大きく超えたため、急遽、積水ハウスのセミナールームに変更になったほどだ。

コラボレーションしたセミナーの内容は、鍼灸師で介護・デイサービスを手がける有限会社スマイルケア

の代表の大野修氏が経営ノウハウと失敗談を織り交ぜながら介護事業を上手に運営する方法を、経営コンサルタントで佐藤会計事務所所長の佐藤克治氏が介護事業の收支、収益を中心とした介護ビジネスの基礎と治療院経営法を話した。

健康保険の財政難から新たな技術を取り入れ、自由診療部門を設置する接骨院と、介護事業への参入を進める接骨院の二手に分かれたつとあると言われている接骨院業界だが、このセミナーに参加する施術家の熱心さからもその一端を知ることができた。

NPO法人日本手技療法協会が 全国セラピストダイヤル開始

NPO法人日本手技療法協会は、さまざまなセミナーや研修を会員のために開催しているが、東京が開催場所の中心となるため地方在住の会員から地方でのセミナーや研修の開催を望む声が多い。そこで協会は会員限定で無料の電話相談システム「全国セラピストダイヤル・テレフォンQ&A」を11月20日から月1回のペースで土曜日に行うことにした。この全国セラピストダイヤル・テレフォンQ&Aは遠方だったり、多忙でセミナーや研修に出席できない会員の施術家、専門学校生のために、その道の専門家が仕事上の疑問、質問、相談に20分程度答えてくれるもの。

参加希望者は日本手技療法協会の会員および専門学校生限定で事前申し込み



詳しくは、NPO法人日本手技療法協会(電話03-5296-9055またはe-mail: info@e-shugi.jp)へ。

2010年11月20日(土)	
<p>■今から間に合う試験対策</p> <p>① 11:00~ / ② 13:00~ / ③ 15:00~ ※1回20分程度</p> <p>●国家試験対策のプロが勉強のコツ・重点箇所などをお答えします。</p>	<p>回答者：村瀬裕一郎</p> <p>国家試験対策フラスター塾講師</p> <p>元国試2浪生、今カリスマ講師として活躍</p>
2010年12月18日(土)	
<p>■訪問マッサージ運営のすべて</p> <p>① 11:00~ / ② 13:00~ / ③ 15:00~ ※1回20分程度</p> <p>●訪問マッサージ研修の講師も務める当会の理事長がお答えします。</p>	<p>回答者：佐藤吉隆</p> <p>NPO法人日本手技療法協会理事長</p> <p>ひーりんぐマガジン編集長</p>
2011年1月15日(土)	
<p>■保険者対応とその秘訣</p> <p>① 11:00~ / ② 13:00~ / ③ 15:00~ ※1回20分程度</p> <p>●本誌でおなじみの覆面コラムニスト療養太郎氏がお答えします。</p>	<p>回答者：療養太郎</p> <p>請求代行会社療養請求担当</p> <p>※本誌連載「療養費の請求と支給」でおなじみ</p>

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」と記載ができます。
- 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けます）

*お支払いは口座引き落としになります。

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

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

『ひーりんぐマガジンの購入方法』

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

NPO法人日本手技療法協会 Mail:info@e-shugi.jp

〒101-8691 郵便事業(株)神田支店郵便私書箱53号

電話 03-5296-9055 FAX 03-5296-9056

好評発売中

NPO法人日本手技療法協会 院内掲示用会員証

貴院の名前が入った世界に一つの会員証です。院内に豪華さと信頼を与えます。

額縁入り会員証

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

販売価格30,000円（税込）
荷造り送料：全国一律1,000円（税込）



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

オーナメント会員証

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

販売価格50,000円（税込）
荷造り送料：全国一律1,000円（税込）



W150mm×H205mm×D60mm 600g

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

※一点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。



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

ご挨拶
我が国における学校教育
事業は明治年間に基礎
的なものが制定され今日
に至っております。
しかしながらその間に
人間の寿命も著しく延び、
人生を謳歌することが出
来るようになりました。
またいろいろな通信、
連絡の手段の飛躍的發展
により、教育の形態も少
しずつ様変わりをして参
りました。
義務教育を含む一般の
教育課程の年齢の時分に
何らかの理由、たとえば
健康上、経済上などの理
由で学業に専念出来な
かった方たちに、その学習
の場を提供するのが本校
の目的であります。また
すでに大学まで学習した
方でも人生の充実を計る
ため、別の分野の学問に
興味を持っていますこと
は多々あります。一般の学
校登校しての学習は経済
的にも時間的にも困難と
いう方も少なくないでし
ょう。このような方に、
本校をご活用いただけ
ば幸いです。

N M U 日本校

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



あなたの成長を全力で応援する
グループです。「成功の法則」を
学んで実力UPしよう!

- ★ 患者様に喜んで頂ける治療技術
- ★ 「いつかは」を現実に。院長育成制度。
- ★ 誰も教えてくれない究極の経営ノウハウ



仕事・職場情報

【仕事内容】

1. 院長候補生(外傷技術ある人優遇)
整骨院、整体院、各院長急募中!
2. 技術UPを目指すスタッフ
福利厚生万全で安心な職場環境。

【ココだけの特権】

あなたの成長を全力で応援するグループです。
「本気」の人にはチャンス提供主義!
これから技術を学ぶ先生にも、安心の勉強会
研修制度が充実しています。

【独立支援制度】

資金のない人でも直営院、又は独立院として
開業可能。安心経営を目指そう。
他県への出店もOK。
カイロ整体系の方もご相談に応じます。

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2回!!
- ◎ 柔整師、鍼灸師、カイロほか広談
- ◎ 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
メゾンドヌール山崎1F
TEL 042-553-5445
<http://www.seikotu.net>

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 田辺
URL <http://www.sanwa-medicare.com/>

2010 Autumn 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。あわせてご覧ください。

【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/パ 9時~19時 ※院により多少前後。パは応相談。
- ◎ 日曜・祝日・夏/冬期休暇(5~6日間)
- ◎ 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・福利厚生施設
- ◎ 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。

求人案内



訪問療養マッサージ

まごころネットワーク拡大中

- 景気に左右されない!
- 圧倒的なニーズに支えられて急成長!
- 平日、明るい時間帯だけのお仕事です。



社員として働きたい方へ

充実した研修制度

入社から最大3ヶ月の研修制度があり、実務経験のない方でも安心して働く事ができます。研修は決して易しくありませんが、健康保険を使ってサービスを提供する施術者として、しっかりと技術を修得でき、必ずや貴方の将来に役立つ技術が身につきます。定期的な外部講師との勉強会も開催しています。(Dr・PT の実績ある治療)

社宅制度(1ターン、Uターン、Jターン歓迎)

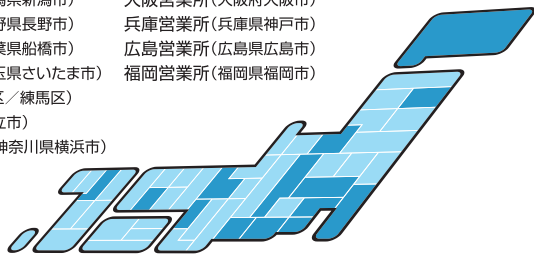
独身者・単身赴任者・赴任者ごとに社宅の制度を設けております。現在のお住まいからお引越しが必要な方でも一部費用を会社で負担する制度もありますので、ご安心ください。

独立支援制度

「将来は自分でお店を持ちたい!」という方も在職中に担当しているご利用者をそのまま引き継いで独立出来るなど、独立支援にも積極的な会社です。

全国営業所一覧(ご希望により、勤務地を志望できます。)

- | | |
|-----------------|-----------------|
| 札幌営業所(北海道札幌市) | 静岡営業所(静岡県静岡市) |
| 仙台営業所(宮城県仙台市) | 名古屋営業所(愛知県名古屋市) |
| 新潟営業所(新潟県新潟市) | 大阪営業所(大阪府大阪市) |
| 長野営業所(長野県長野市) | 兵庫営業所(兵庫県神戸市) |
| 千葉営業所(千葉県船橋市) | 広島営業所(広島県広島市) |
| 埼玉営業所(埼玉県さいたま市) | 福岡営業所(福岡県福岡市) |
| 東京支社(新宿区/練馬区) | |
| 多摩営業所(国立市) | |
| 神奈川営業所(神奈川県横浜市) | |



求人内容

給与

月収40万円以上可

未経験者 18万~20万+職能手当 経験者 24万~26万+職能手当
※経験・スキル等により考慮

昇給

~12万円/月

半期に一度(4月/10月)の査定により、上限12万円までの職能手当を付与
※上記以外に、半期や1年ごとに複数のインセンティブ制度あり

時給制社員

時給 800円~1,800円 ※経験・条件等により応相談

各種保険・手当・休日・休暇

健康保険、厚生年金、労災保険、雇用保険、施術賠償責任保険
地域手当、成果手当、残業手当等、土日休・9時~18時(昼休憩1時間)勤務、有給あり
社宅制度、制服(白衣、ジャンパー)・携帯電話・営業車両・バイク等貸与制度

福利厚生

労働組合や健康保険組合が提供する福利厚生制度を利用可能

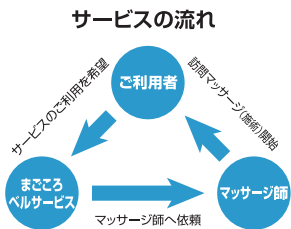
条件

あん摩マッサージ指圧師免許(国家資格)
自動車運転免許(東京23区勤務の場合は原付免許)
年齢制限なし、学歴不問

すでに治療院を開業されている方へ

まごころベルサービスでは、社員の採用だけに限らず、それぞれの地域でご活躍中のマッサージ治療院の皆様へ向けて、

- ①利用者の紹介
 - ②健康保険法による療養費(医療費)支給申請の事務代行(資金の立替含む)
 - ③訪問療養マッサージに必要な技術等の研修
- を提供することで、訪問療養マッサージの普及活動を行っております。
定期的に事業説明会(参加無料)も開催いたしております。詳しくはお電話にてお気軽にお問合せ下さい。(担当:千葉・澁川)



マッサージ師の方へ

科学的根拠に基づいた治療効果の高い医療マッサージの手法療法、EBMマッサージ療法が学べます。

利用者の身体状況を医学的評価で把握し、実績のある臨床データや改善事例を基に科学的根拠に基づいたプランニングを行うので、利用者ひとりひとりに合わせた最も効果的な治療(施術)を可能とするテクニックです。

ご利用者ひとりひとりのプランニングを行うことにより、自然とご利用者の最善の治療(施術)を考えることとなります。また、定期的に技術研修を行っていますので常に新しい環境で学ぶことができます。



※EBM…Evidence-based medicineの略



面接や職場見学は最寄の営業所で実施いたします。

札幌/仙台/新潟/千葉/埼玉/東京城西/東京城北/東京城南/
東京多摩/神奈川/長野/静岡/名古屋/兵庫/大阪/広島/福岡

<http://www.care-plus.co.jp>

求人の応募・職場見学については下記までお気軽にお問い合わせ下さい。

東京本社(代表) **03-6436-0730**

FAX **03-6436-0735**

E-MAIL **mgkr-jinzai@care-plus.co.jp**

〒108-0014 東京都港区芝4-13-4 藤島ビル9F 担当:人材開発室

全国 東京・群馬・埼玉・栃木・千葉・愛知・京都・大阪
福岡・札幌・青森・岩手・宮城・新潟

正社員 〓 柔整師・鍼灸師20万円~25万円(平均実績23.5万円)/院長35万円~40万円(インセンティブ賞与有り年回)

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/保険の治療の他、
自費の施術も学べます。

【求む人材】
院長を目指す人材・院長経験者・
(新卒・学生歓迎)

【グループ企業】
(株)OMG、(株)介護NEXT

【勉強・スキルアップ】
キャリアプランに沿った勉強会が
多数あり、2年後院長を目指します。

【開業支援】
安定した治療院を(のれん分け)する
制度で安心した経営が目標です。

募集情報

- ① 札幌~東北~新潟~北関東~東京
~千葉~名古屋~京都~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、随時実施してます

※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。

着実にステップアップ



【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・経営/経営等

仕事・職場情報

【仕事内容】
整骨院スタッフ・院長・トレーナー

【対象】
柔道整復師・鍼灸師・鍼灸マ師
資格者又は2011年取得予定の方

【仲間】
平均年齢：29.5才 元気 活気一杯!

〓 面接下り場所にて、随時実施しています。

募集情報

- ① 東京・千葉に70店舗を展開中
- ② 9:00~12:00 15:00~20:00土は17:00まで
- ③ 日・祝祭日 有休2日/月 夏休み 年末年始休み
- ④ 昇給チャンス年3回 健保・厚生・雇用・労災
白衣貸与 交通費全額支給(規定有)
- ⑤ 柔整師・鍼灸師(2011年度 予定者)
- ⑥ TEL後 履歴書(写貼)持参
- ⑦ 面接下り場所にて、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

神奈川県横浜市 京急本線
金沢区 金沢八景駅 歩10分

社員 〓 18万円~ (試用期間有り)



**女性も活躍出来る明るく楽しい職場です。そしてあなたの
人生観が変わります。普通の整骨院ではありません!!**

仕事・職場情報

【仕事内容】 整骨・トレーナー、エステ。
開院3年目、患者様急増につき募集し
ます!

【身につく技術】 神経筋連鎖法・体幹チュ
ーニング・クリア療法・超音波FIT療法
etc...

【院長はこんな人】 元サッカー日本代表
選手「若本輝雄」専属トレーナー。
現在もプロ選手育成にエネルギーを注ぐ
明るく情熱的で勉強熱心な人です。

【ココだけの特徴】 技術・集客・経営・マイ
ンド全てを学べます。感謝の気持ちを

忘れずに仕事にとりくめます。
サッカー関係と深いつながりがあるの
で、サッカー好き、経験者にオススメ
です。
自費治療も導入しています。

募集情報

- ① 京急「金沢八景駅」徒歩10分
- ② 9:00~12:30/15:00~20:00
- ③ 日曜日
- ④ 交通費一部支給、雇用保険、制服貸与
- ⑤ 柔整師※30歳位迄
- ⑥ TEL後またはE-mail後、履歴書持参
- ⑦ ディスカッションしながらの面接

金沢八景 たかこ整骨院

〒236-0026 神奈川県横浜市金沢区柳町33-2 メゾンドエクセル101
TEL&FAX 045-788-6635
<http://www.takakotsu.com> E-mail info@takakotsu.com ⑧ 高子

東京都 京王線
府中駅 歩2分

社員 〓 16万~30万 7日/1泊 〓 800円~1,200円

仕事・職場情報

【仕事内容】 開院3年目のキレイで清潔
な院での業務。
【こんな人にぜひ】 11月より個室での鍼
灸・リラクゼーションサロン併設予定。
整骨院業務共に勤務可能。新規開設直後
を体験出来るチャンスです!!

募集情報

- ① 9:00~12:30/15:00~21:00 ② 水・祝日・
日曜午後 ③ 労災・退職金制度有
- ④ 鍼灸マ師・学生 ⑤ TEL後履歴書持参
⑥ 面接

ふじい整骨院・鍼灸マッサージ院
〒183-0056 東京都府中市寿町1-3-26-1F
TEL&FAX 042-314-6430 ⑧ フジイ

神奈川県 JR南武線 JR東海道線
尻手駅 歩4分 川崎駅 歩10分

社員 〓 22万円~歩有 7日/1泊 〓 850円~

仕事・職場情報

【仕事内容】 鍼灸治療・接骨院業務全般。
【こんな人にぜひ】 明るく元気な方で、将来
独立開業を目指している方、大歓迎です。
【身につく技術・知識】 当院であらゆる知識、
技術、接遇を学ぶことができます。

募集情報

- ① 川崎 午前9:00~12:30 午後15:00~19:00
- ② 第2~5水曜日・第1水曜と土日は午後休診
- ③ 交通費支給・歩合・昇給有、午前午後のみ
相談可 ④ 学生可 ⑤ TEL後履歴書持参 ⑥ 面接

イスクラ鍼灸指圧治療院・接骨院
〒212-0016 神奈川県川崎市幸区南幸町3-55
TEL 044-533-5366 FAX 044-533-5789
<http://www.5364.jp> ⑧ 村川

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(30号)は平成23年1月25日発行を予定しています。掲載される方は12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きます場合もございます。

《ひりんぐマガジン編集部》

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

京王新線/都営新宿線
東京都 幡ヶ谷駅 徒歩3分
社員 収入25万円~7万円/月 1,200円~

仕事・職場情報

【仕事内容】 整骨院業務全般
【身につく技術・知識】 未経験でも院長代理で当院をまかせられるまでに指導します。院長代理やたい人歓迎。新卒者も可。

募集情報

① 幡ヶ谷 ② 昼12時~夜9時(土曜6時)
③ 日祝祭 ④ 社/月給25万円~ア/1,200円~、交通費全給、昇給・歩合有 ⑤ 柔道整復師(経験・年齢・性別不問) ⑥ TEL後、履歴持参 ⑦ 面接のみ

幡ヶ谷北口整骨院

〒151-0072 東京都渋谷区幡ヶ谷2-9-15
TEL 090-1993-6187
FAX 03-5302-7915 ⑧ 西川

J R 京葉線
千葉県 稲毛海岸駅 徒歩15分
社員 収入の60%(歩合)

仕事・職場情報

【仕事内容】 整骨院院長
【施設設備】 8坪、ベッド3、干渉波、SSP、スタービーム等、団地、マンション、学校に囲まれた駐車場のあるショッピングセンターにあります。

募集情報

① 千葉市美浜区 ② 自由設定 ③ 自由設定
④ 完全歩合制(収入の60%) ⑤ 柔道整復師
⑥ TEL・FAX・メール(kaihinko@gmail.com)後に履歴書持参 ⑦ 面接実技試験有

海浜整骨院

〒261-0003 千葉県千葉市美浜区高浜1-10-1
高浜ショッピングセンター101
TEL & FAX 043-244-8158 ⑧ 竹内

セミナー情報 ①

0 脚矯正セミナー 予測するO脚矯正

成城トータルコンディショニング
〒157-0066 東京都世田谷区成城6-6-5 広川ビル2F
TEL 03-5490-6257 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が分かるので、お客様はもちろんのこと、施術者にとっても精神的に楽で安心です。当店のO脚矯正の流れを丸ごとお教えいたします。100%返金保証。受講後、半年間のメール・電話によるサポートをいたします。
日時 日曜・祝日。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

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 ③

目 ツポ&骨盤矯正ダイエット 経営セミナー

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

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



セミナー情報 ④

テーピングセミナー 美容・スタイルアップ編

一枚テーピング研究会
〒113-0021 東京都文京区本郷込5-1-4 帝念ビル101
TEL & FAX 03-3942-4660
http://www.japan-taping.jp
E-mail: info@japan-taping.jp

内容 臨床現場にて患者さんから絶大な支持を得ている、美容・スタイルアップに効果的な貼り方を初公開。即効で「クビレ」を作ります。
対象 柔整師・鍼灸師・カイロ・整体および学生
日時 12月12日(日) 12:00~16:30
費用 35,000円(テーピング・テキスト代込)
場所 アットビジネスセンター池袋(池袋駅1分)
備考 詳細はHPへ「一枚テーピング研究会」で検索

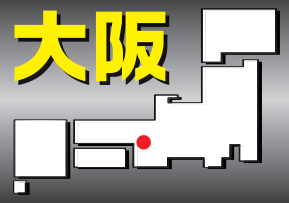


セミナー情報 ⑤

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回のみ可。(1回5,500円×回数)
場所 京阪交野私市線・交野市駅より徒歩1分。
特典 日本手療法協会の会員証を提示された方は、初回セミナー無料。

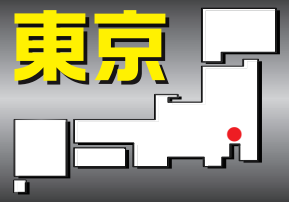


セミナー情報 ⑥

セラピスト向け「解剖学調整法」 東京校 3期生募集

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

内容 解剖学を基にしたマッサージや整体の実技、解剖学や生理学を解りやすく学べます。詳細→http://www.geocities.jp/rurarakousyukai/pg63.html
対象 女性限定。アロマ、リフレ、タイ式マッサージ、整体師、各種マッサージ師、鍼灸整学生など。
日時 11/28 腰部施術、12/19 肩頸部施術、1/16 下肢施術
2/13 もみ返ししない施術 4回とも14:00~18:00
費用 全4回参加38,000円、一回のみ10,500円
場所 テイクイットイージー(東京メトロ東西線・早稲田駅 徒歩4分)



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。

● 図解 最先端テーピング術

「巻く」ではなく「貼って」効く!

ケガの予防、快復、競技力UPに。

簡単に効果的なテーピング術をオールカラーで解説。

■ 関節に巻き付けて固定させる従来のテーピングにはない、全く新しい効果を発揮するサポートテーピング。貼ることで体の動きをサポートしてくれるキネシオタイプのサポートテーピングの実践的な貼り方をプロのアスレチックトレーナーの岩崎由純氏が解説。

従来にはない幅広タイプのテーピングなどを駆使した最先端のテーピング術をまとめた一冊!



書名 図解 最先端テーピング術

「巻く」ではなく「貼って」効く!

著者 岩崎由純

発行 東邦出版

定価 一、五〇〇円(税込)

編集後記

▼今年の夏の暑さは異常だったと思うが、地球から見れば大した事では無いのかも知れないな:と、ふと思つた。少し

夏が暑かったり猛烈な寒波に襲われたりすると人はやれ温暖化だ、やれ環境破壊だと大騒ぎするけれど、生まれたての灼熱地球や恐竜絶滅の氷河期などという振り幅をもつこの惑星は「誤差の範囲さ」と笑っているのかも知れぬ。私

としては、ヒトが住まわせてもらっているこの星をヒトが壊してしまうという事が有りません様にと寝る前にお祈りする毎日だ。(ウソです)(増)

▼TTCセミナー(43ページ)2周年を記念した懇親会が8月の最終日曜日、都内のレストランで開かれた。この2年間、講師としてお話し

いただいた各方面でご活躍の先生方、会員の先生方など30名余りが参加、美味しい料理と昼間からのお酒(!!)で話が弾んだ。その中で、「今はツイッターで集客ですよ!」という話題を小耳に挟んだが詳しいことをお聞きするまでには至らなかった。実は、某協

会のS理事長もツイッターで「ある疑問」を一度だけ呟いたことがあり、結局反応はゼロ、よく解らないまま離脱してしまつた。後学のためその会員さんのツイッターのノウハウを今一度聞いてみたいところである。(青)

▼少し変わった名前の子供が、一度会つた人からもよく名前を覚えていた。しかし、私自身が人の名前を満足に記憶できないため、時々、会話が噛み合わないことがあつて、先方に失礼をしてしまふことが多い。「人間、すべて

のことを覚えていたら、おかしくなつてしまう」という名言を語つた人がいたが、そんななかでも今年の猛暑の記憶は、当分、残るに違いない。今号から編集部の一員として

お世話になります。よろしくお願ひいたします。(あ)

▼前号28号で2つのミスがあつた。特集①「平成22年療養費改定とその背景」内で「あま指師」の算定額を、マッサージの場合「260円」を「255円」に、変形徒手矯正術では「535円」と表記してしまつた。また、9ページ

の(株)カイロペーシック様の広告では連絡先FAX番号の記載が漏れた。会員、広告主、読者にご迷惑をお掛けしたことを詫びつつ、創刊8年目をきっかけにミスの撲滅を期したい。(さ)

▼今、専門学校に通う生徒の中心は、ゆとり世代である。ゆとり世代とは、平成14(2002)年度学習指導要領による教育、いわゆる「ゆとり教育」を受けた世代のことだが、昭和62(1987)年4月2日、昭和63(1988)年4月1日生まれを「ゆとり第一世代」というのだそつだ。バブル景気の最盛期頃に産まれて、その後の平成不況と情報化社会の中で育つたために好景気を全く知らない世代。小学生時代から第二、第四土曜日

が休みで、中学生になると土曜日はすべて休みとなつた。だが、ゆとり世代は、学力の低下よりむしろコミュニケーション能力が劣るのではないかと心配する人がいる。今まさに専門学校に通う生徒たちはこのゆとり世代だけに、これからの業界を担う人材を育成する上で専門学校の責任は重大だろつ。(き)

の(株)カイロペーシック様の

ひーりんぐ
すべての手技療法家を応援する新型専門情報誌
マガジン
Healing Magazine

http://www.e-shugi.jp

発行 NPO法人日本手技療法協会
発行人 佐藤吉隆
編集人 木俣真人

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

企画・編集 株式会社東京医歯薬出版社

レセコンを自由に選ぶ時代。

レセプト用紙全国统一

療養費支給基準の改定にともない、療養費支給申請書、いわゆる「レセプト用紙」が統一化されることになった。これまで所属する団体や、その団体が指定するレセコンメーカーの采配に委ねられていたレセプト用紙がいよいよ統一化されることになった訳だ。これは治療院経営にとって、朗報に違いない。新しく統一化されたフォーマットでレセプトの発行をおこなうことさえできれば、基本的にレセコンに縛られることはなくなるからだ。治療院はまさしく【自由なレセコン選び】ができるようになる。一方、レセコン開発メーカーは、自由な選択の中で治療院に選んでもらえるよう、商品力をあげなければならなくなった。機能面はもちろん、コストパフォーマンスの向上が必須となってきた。我々アップシステムもそのメーカーのひとつ。常に時代をリードしてきたアップシステムのReceProシリーズは、今もなお進化を続けています。

株式会社アップシステム
システム部統括 上野康雄

provides the highest quality
up system

つづきは WEB へ

アップシステム

検索



界初
ーネット
対応
P版

柔道整復師向け レセプト発行管理システム RecePro (M) ©

Receipt
Management System for
Manipulation



コンがここに。



セコン対応

えし、いよいよ鍼灸
誕生します。
予定

いつでもどこでも利用可能

インターネットに接続できる環境であればセキュリティキーさえあればいつでも利用が可能。治療院のパソコンでの入力はもちろん事務所やご自宅でも作業が可能です。

生年月日入力で資格自動チェック

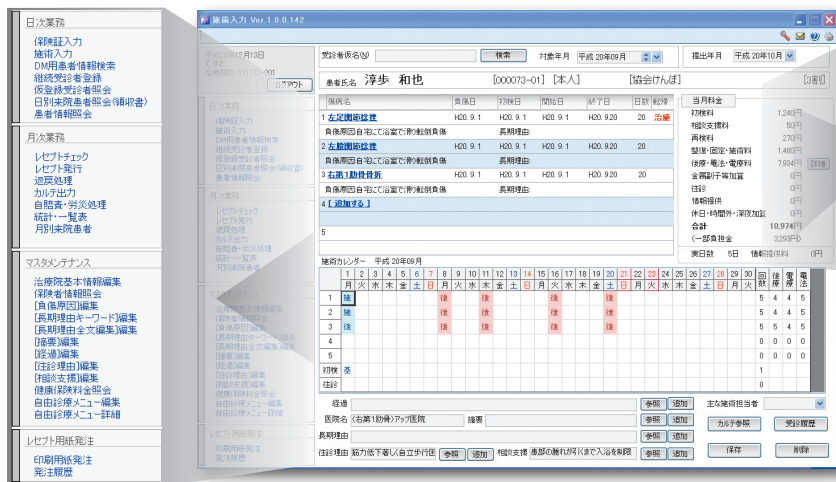
保険証入力画面では、生年月日から資格を自動チェックします。確認のメッセージが表示されるのでミスを防ぎ、返戻を防止します。

保険者マスターはメンテナンスフリー

保険者の名称変更など、面倒な保険者マスターはすべてサーバ側でメンテナンス。治療院側での保険者の更新や登録、修正作業は一切不要です。

- 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
- 万全なレセプトチェック機能
- 機能別処理権限
- 自賠責・労災処理

統合されたメニューで日次月次作業をサポート



表示する情報を制御したオペレータ権限を搭載



施術料金情報や統計一覧、月別来院患者など、院の経営に関する数値情報を非表示にすることが可能。※
(左図は、施術入力画面の当月料金の表示が非表示となっている画面)

※管理者権限用セキュリティキー以外にオペレータ権限用セキュリティキーが別途必要となります。

万全なレセプトチェック機能

レセプト発行前に不備がないか最終チェックが可能。入力忘れ、入力ミスを徹底的にチェックします。修正の場合の施術画面・保険証画面への遷移もスムーズです。

専用認証キー

ユーザー ID やパスワードなどに加え、専用認証キーを採用。高度なセキュリティを確保しています。



※レセPro シリーズ共通機能です

自賠責任意料金テーブル

自賠責・労災処理機能ももちろん搭載。自賠責処理では、任意の料金テーブルを簡単に設定することができ、院独自の料金での請求が簡単におこなえます。

無料体験版

アップシステム

検索

詳しくはホームページをご覧ください。

provides the highest quality
ups system



訪問マッサージ師向け レセプト発行管理システム RecePro(R)[®]

業界
インター
完全
AS

Receipt
Management System for
Rehabilitation

進化系レセコ

- 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

プログラム自動バージョンアップ

プログラムのバージョンアップはすべて自動。定期的実施されるバージョンアップは、サーバ側でメンテナンス。ユーザー側は、**レセ Pro シリーズ**ログイン時に自動更新されるので面倒なバージョンアップ作業は一切不要です。

保険証履歴管理

保険証が変更されていたためレセプトが返戻となった場合、簡単操作で再提出が可能。**レセ Pro シリーズ**では受診者ごとの保険証履歴をすべて保持し、保険証の枝番号を採番し管理しています。過去の施術を再提出する場合も、保険証の上書きはしません。正しい期間の保険証を入力するだけで、有効期間に一致したレセプトを発行することができます。

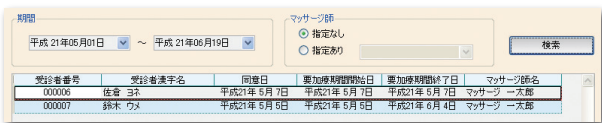


鍼灸用レセ

多くのご要望にお応え
対応 **RecePro(A)** が誕生
※2011年春サービス開始予定

同意書期限管理機能

対象期間を指定し、期限切れ同意書のリストを表示。



統合されたメニューで日次月次業務をサポート

どの画面に移動してもメニューは常に表示されているので操作に迷う心配はありません。

日次業務メニュー
月次業務メニュー

日次業務
保険証・同意書入力
訪問入力
患者情報検索
領収書・請求書

月次業務
レセプト発行
追戻・問合せレセプト登録
加療期間照り出しリスト
統計一覧表
レセプト内容CSV出力

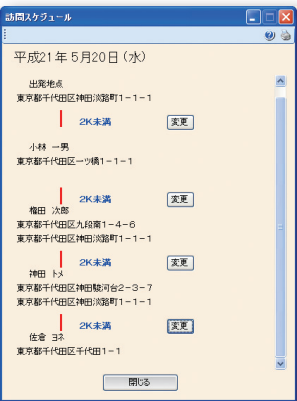
マスターメンテナンス
治療院基本情報
保険者情報
マッサージ師
医療機関
健康保険料金
御礼状テンプレート

レセプト用紙発注
印刷用紙発注
発注履歴

赤色：エラーデータ
右クリックサブメニューでエラーの詳細を表示

水色：単独施術
緑色：同一住所（按分しない）
ピンク：同一住所（按分する）

往療距離自動算定機能



訪問スケジュールを入力して
いだけで往療距離を自動算定。
【患者住所と施術所住所】
または、【患者住所と先順位の
患家住所】の距離を比較し、
短い距離で自動算定します。

- ◇ 自動按分機能
同住所の場合、自動的に往療距離を按分
- ◇ 按分禁止保険者自動判定
按分を禁止している保険者を自動判定



フランチャイズ・オリジナルバージョンもあります

詳しくは WEB へ アップシステム 検索

他の追随を許さない アップシステムの高度なセキュリティ



ASPサービスとは

ASPサービスとは、ASP事業者が保有するサーバ上のアプリケーション（ソフト）をインターネットを通じてユーザーが利用するサービスのこと。レセプロシリーズでは、ユーザーが使用するパソコンには入力データなどは一切残らず、すべての情報がサーバ側に格納されます。

RecePro(M)[©]
RecePro(R)[©]
RecePro(A)[©]
※鍼灸対応レセPro：2011年春サービス開始予定

情報は大切に守りたい経営資産

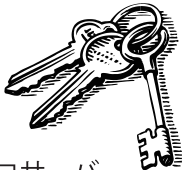
保険証情報や施術情報などは治療院の経営になくてはならないもの。レセコンを使っていたパソコンが壊れてデータが無くなってしまった！なんて経験はありませんか？ アップシステムが提供する **ReceProシリーズ**は、インターネット完全対応のASPサービス。入力されたあらゆる情報は暗号化され、インターネットを経由してレセプロ専用サーバに格納されます。万が一の時は新しいパソコンをご用意いただくだけですぐにご利用いただくことができます。さらに、**ReceProシリーズ**を使用するためには、【治療院ID】【ユーザID】【パスワード】【専用認証キー】を必要とし、なりすましなど、第三者による不正利用を防止します。



4種類の認証セキュリティキー



- 治療院ID
 - ユーザーID
 - パスワード
 - 専用認証キー
- 4つつすべての認証キーが揃わなければレセProシステムを使用することはできません。



24時間365日の監視体制で管理されているレセプロサーバ。データベースは二重化され、万が一システムが壊れても自動でもう一システムが稼働し、データの損失やサービスの停止を防止しています。



保険訪問マッサージ師会を設立いたします!!

保険訪問マッサージ師会は、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師会は、今秋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。
- ☆ 開業セミナー開催中! <今後の予定> =11/20(土)、11/30(火)、12/18(土)、1/11(火) 詳細は担当 高橋まで



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:03-5289-4211 (柔整師会)

TEL:03-5289-4212 (鍼灸マッサージ師会)

FAX:03-5289-4229

MAIL: anzen@e-daikoku.com

URL: anzen.e-daikoku.com/

〒101-0041 東京都千代田区神田須田町2-6-1 坂下ビル2F

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保険サービスは
JHAが運営する保険
のサービス
のご案内
JHA保険
代理店です。

JHA 一般社団法人日本治療協会

〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-8 TEL: 03(5289)8171 FAX: 03(5289)8173
受付時間：平日10:00～18:00

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

■ 詳しい資料を無料でご送付いたします。