

2011 Summer
No.32 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

32

平成23年7月25日発行
季刊 Summer
第9巻第3号 通巻第32号

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

間違いだらけの治療院の経営と運営

専門学校探訪 近畿医療専門学校

治療院お役立ち企業

「請求団体はこうして決めた」

業界最安値に挑戦!! 通販だからできます

昨年日本全国、約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。

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

安心の代金引換! (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。

フタクッション一新!
 (マルチ・セレブ標準装備)
 薄くてかさばりなし!
 受け皿なしで呼吸しやすく!
有孔無孔切り替え可

安心と信頼のロングセラー商品

← マルチ ▲ エコ セレブ ▶

嬉しい3年間の長期保証!
レザーカラーを一新!
 アイボリー・ライトブルー・ライトグリーン
 クリーム・スカイブルー・メディグリーン
 茶・ピンク・レッド (色は下記参照)

SPバランスシリーズ5周年リニューアル! 大人気の弊社オリジナルベッド

メーカー参考価格 ¥78,750
36,900円 (税込)
SPバランス - マルチ 施術台
 有孔無孔の切替機能&強度を更にUPしたマッサージベッド。

メーカー参考価格 (無孔) ¥67,200 (有孔) ¥75,075
無孔 31,500円 (税込)
有孔 35,400円 (税込)
SPバランス - エコ 施術台
 飽きのこないベーシックタイプの低価格マッサージベッド。

メーカー参考価格 ¥89,250
42,800円 (税込)
SPバランス - セレブ 施術台
 ハイグレードタイプの高機能マッサージベッド。3層ウレタン構造。

目玉品 **グリーン OR エンジ** ベッドのみ **24,800円** (税込)
 専用イーザーバッグ付き **27,500円** (税込)
 有孔無孔切替用フタ付き **26,300円** (税込)
フルセット 29,000円 (税込)

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 (税込)
 H型切り目・高級仕様(材質:不織布)

SPキャリーテーブル 木製折りたたみベッド
 当社オリジナルの軽量木製ベッド。7段階高さ調節機能付き。
オリジナルフェイスペーパー (使い捨て) 国産品

目玉品 第1弾 8月25日 お申し込みまで
65,000円 (税込)
イーザーウィング カイロ向け施術台
 回転式上肢台機能付き。ガスシリンダー式角度調節(15°~40°)ベッド。

目玉品 第2弾 8月25日~9月25日 お申し込みまで
53,800円 (税込)
リキ 施術台
 クッション厚を倍増した厚み6cmクッション仕様のマッサージベッド。

目玉品 第3弾 9月25日~10月25日 お申し込みまで
81,900円 (税込)
スリムウィング5型 カイロ向け施術台
 回転式上肢台機能付き。フェイス型ヘッド&30cmの伸縮可能なフットレスト。

高品質! **ピンク・ブルー 残りわずか!**
690円 (税込) 1セット2枚 (1枚当たり345円)
1,500円 (税込) 3セット6枚 (1枚当たり250円)
2,400円 (税込) 5セット10枚 (1枚当たり240円)

タオルシーツに使えます!
No.1 人気商品
1,200円 (税込) 1枚
4,500円 (税込) 5枚セット (1枚当たり900円)
7,500円 (税込) 10枚セット (1枚当たり750円)

5点セット 18,400円 (税込)
3,230円 (税込) ブロックロール メーカー希望価格¥5,680
4,270円 (税込) 三角ブロック(大)1個 メーカー希望価格¥7,770
3,810円 (税込) 三角ブロック(小)1個 メーカー希望価格¥6,930
6,350円 (税込) ブロックボード メーカー希望価格¥11,550

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

業務用ビッグタオル サイズ 85×145cm
 高品質のビッグタオル。上掛け or タオルシーツとして使い勝手に優れたアイテム

ジャンボタオル サイズ 90×180cm
 ご要望の多かった最適サイズのジャンボタオル。

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

▼オリジナルビニールレザー18色からお選びいただけます。(耐薬品・抗菌・防汚・難燃)レザー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10月25日お申し込みまで)

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には弊社をお知りになった利用で「ひーりんぐマガジン」をご選択下さい。後日、値引き調整致します。

特集

- 1 間違いだらけの治療院の経営と運営 PCC 主宰 花谷博幸氏 4
- 2 治療院お役立ち企業 10
- 3 「請求団体はこうして決めた」 18

NEWS

- 1 無実証明に90万円～保険の考え方 14
- 2 カイロDr.ホルダー初来日・初講演 25
- 3 TTCセミナーレポート 43
- 4 被災者への柔整療養費の取り扱い 50

専門学校探訪 近畿医療専門学校 26

成功への道

- 株式会社サンキュー 馬越啓一氏 44
- ミサワ整骨院 三澤 威氏 46
- メディケア英伸 佐々木伸幸氏 48

FaceBook と Twitter は治療院 P R に有効か 40

読者プレゼント 62

- 岩崎由純の「読む癒し」 15
- 治療家のための法律入門 16
- 上田曾太郎の初歩の会計教室 22
- 「手技療法家の独白」 24
- 続・療養費の請求と支給 30
- 花谷博幸 勝ち組治療院のツボ 37
- コラム「区役所の現場から」 38
- 吉田正幸の集客革命 42
- 訪問マッサージの現状 52
- 求人情報 58
- セミナー情報 60
- バックナンバーのご案内 61

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) / スティルアカデミィジャパン(7) / パーフェクトクラニオロジー協会(9) / 横山式筋点療法ゼミナール(13) / PCC(19) / メディカルNLPコミュニケーション研究所(21) / エクセル(21) / ETC治療家戦略研究会(29) / メディックス計算センター(34~36) / 芝崎プロポーショナルクリニック(41) / ミッション・ロイヤー(41) / フィットバランス療術学院(42) / 患者満足推進協会(47) / メディカル療法師認定協会(49) / ナチュラルメディスン大学日本校(51) / 池田兼男事務所(53) / 治療院サポートカンパニー(53) / ボディバランスアカデミー(54) / 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)

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

通信教育をメインとした治療院・サロンの経営研究会PCC（プロフェッショナル・コディネーターズ・クラブ：創設9年目）を主宰する花谷博幸氏（本誌連載「勝ち組治療院のツボ」）は、出張＆来院コンサルティングサービスやグループコンサルタントを行っている。その花谷氏に「間違いだらけの治療院経営と運営方法」と題して、コンサルタントから見た「ダメな治療院」や「もつたいない治療院」が意外と多いという現状を聞いた。

コンサルのため治療現場に行き、院内を1周するだけで20個ほどの改善点が簡単に出てくるという。時間にしてわずか10分間ほどだ。共通のポイントがたくさん出てくるのは、それだけ、基本的な部分で勘違いしている人が多いからだというのだ。そして、2時間もあれば治療院の内装、運営方法、治療術チェックなどのほぼすべての意見が出揃う。現役20年の治療家だからこそできる総合的な治療院経営コンサルティングである。徹底的な指摘を行った上で、治療院の売上アップなど立て直しの戦略図も描いていくという。今回は実例を挙げながら解説をしてもらった。

PCC 治療院・サロンの経営研究会 主宰・花谷博幸氏の
出張＆来院コンサルティングサービス

特集 1

間違いだらけの

治療院経営と運営方法

これだけはやってはいけけない、
これは絶対しておかなければいけけない



玄関に小イスが1つあるだけで 院の印象が左右される

「とにかく患者さん視点がない」治療院が多いことに驚かせられるという。「治療院という体裁は取り繕っていても、患者さん視点がない。セミナーに何回も出ていような人でも気づいていない人も多い。清潔で落ち着いた空間は必要だが、それだけでどうにかなると思っている人も多々います。先日伺った治療院では玄関に入つてすぐにダメ出しをしてしまいました」(笑)。

そこは、店の玄関で靴を脱ぎ、そのままスリッパに履き替えるという、ごく普通の整体院だった。玄関には腰掛ける椅子もなく、立ったまま靴を履き替えさせていた。聞けばその整体院は、腰や膝の痛みをとることを得意とする整体院で、しかも患者さんは中・高齢者の人が多くいたのに「しっかりと椅子が一つ玄関にあれば、そこに掛けて無理なく靴を履いたり脱いだりができるわけです」と花谷氏は言う。

バリアフリーという考え方は大切だが、「何のためのバリアフリーなのか。すべては患者さん視点でものを考えた結

果のほうなんです。ただ流行のような感覚でやっていてはだめですよ。また、問診や説明する場所がほかの患者さんから丸聞こえの場所にあるとか。今の時代、プライベートな部分も大切なので。治療院の形態によってはそれが難しいところもあるが、それでもカーテンなどで工夫しなければいけない。工夫の跡が見えない」。

患者さんが院内で不安に思うことのないような環境づくりが大切だということ。それはいったいなぜなのか？

「治療とはベッドの上だけではなく、来院した患者さんが①院内に入ってきて、②治療して、③出て行く——という一連の行動が治療なのだという考えが大切なのです。それが結局、治療効果を上げることになるからです。治療家はベッドの上だけで治療を完結させればよいと考えがちだが、実際はこの一連の動きすべてを患者さんは評価していることに気づかなくてはならないのです」

もう1つは、治療する側の動線である。多くの患者さんの施術を行っているよう

な院では、少しでも術者の体力を消費せず効率のよい術者のための動線も考えなくてはならない。「突き詰めていけば歩数なんです。ベッドからベッド、会計、見送りまでといったプロセスに何歩歩くか。どこかを拠点に行ったり来たりするより、最初からぐるりと回ってこなせてしまうような動線の組み立てをしたほうが歩数は少なくてすみます」。

効率を考えるとすることは、術者のためだけにあるのかというと、意外とそう

でもない。

術者が効率の悪い動きをしていると自然と患者さんもそれに伴って効率が悪い動きになって、煩わしさを感じるようになる。「何かをしてあげるといって治療家目線が直らないとだめなんです。自分してもらおう側に立って考えることが重要です」。

花谷氏がコンサルタントを行うときには、「患者さんになった気持ちで院に入っていくようにしています」という。

ノンストレスの状態 患者さんを送り出す心構え

治療院は、患者さんが入ってきてから出ていくまで、常にノンストレスの状態を維持しなければならない。もう一つの盲点は、院側の人の常識である。

院側の人間は、もちろん院内の間取りも使い方も知っているのは当然だ。実はここが盲点なのだ。

初診の患者さんというのは、院内の間取りも何も知らないで、どこで靴を脱ぐのかさえ尋ねる人もいます。そういった無意識レベルでのストレスをノンストレスにしておく配慮が治療効果のためにも必要なのだそうだ。「入口から出口まで

誘導してあげるだけでぜんぜん違うのです。怖いのは、そこに無意識レベルでのストレスがあると何かの拍子に院への不満に転化するのです。「お客」というのは常に自分は悪くないと思う人たちなんです。潜在意識レベルでお店のことを評価するものだと思います。お客がよいのです。ストレスがたまってきた上に先生の治療に満足がいけないとリピートはありません」。

患者さんにノンストレスの状態をつくらせてあげることが、目に見えない大きな治療効果への高評価という効果があるの

だ。治療以外の部分でストレスがなければ、多少の不満はフォローできるということになるのかもしれない。

患者さんのリピートとは、治療の効果より治療後の印象の方にウェイトが置かれていると花谷氏は言う。

治療が終わって、見送りして帰るときに「この店に来てよかった」という印象となるのかどうか。治療内容で評価されるのならば諦めもつくだろうが、それ以外の部分で×をつけられて、それが総合評価として△となっているとしたならば「もったいない」ことである。極論を言うならば、患者さんの支持を得られるかどうかというのは、治療効果よりも治療後の印象に左右されることが多いということである。

患者さんにとってノンストレスの環境をつくるということは、治療効果とリピ

ベッドの頭の位置でわかる 患者さんへの気配り

そのための空間づくり、これは院長がつくるしかない。

「先日伺った整骨院は、院内は清潔感あふれているのですが、なぜかベッドの頭が通路側を向くように設置されていまし

ート率を高めることにもつながるし、治療家のモチベーションを下げないということにもなる。

た。

寝てみればわかるのだが、落ち着かない。患者さんはほこりが舞っていると感じる人もいるだろう。これもストレスになる。



「この部屋にベッドが何台置ける？」
「どうしたら治療がしやすいか」という院側の理屈にとらわれてしまった結果だ。

「患者さんのストレスにならないように顔部分に穴があいているベッドが多いのですが、それは同時に患者さんからは術者の足下が見えているということなんです。例えば靴下があまりキレイでなかったり不統一なら、それだけでマイナスとなります。患者さんはずっとその汚い靴下を見ながら施術され続けるのです。それがもし、院内で統一されたおそろいの靴下を履いていたり、おそろいの足袋でも履いていたりしたらぜんぜん違います。それができないならば、いつそ穴あきベッドをなくしたほうがいい。患者さんが寝

無料デモンストレーション好評実施中!! (詳しくはお問い合わせ下さい)

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!!

MD-SH

患者様の筋肉量を一発計測!!

高精度筋量計

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



製造: (株)日本シューター

★月々約3.3万円のリースも好評!!

●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。

導入先例

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

活用法の一例

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

NPO法人日本手技療法協会 通販カタログ

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

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

たときに楽かどうかまでは考える、しかし寝たときの視野までは考えられていないわけです」。

ホームページは

PRのためにあるのではない

立地、看板に関してはすでに決まってしまうので次の課題となるが、もしもマンシヨンの一室で整体院などを開業している人がいたとすると、ホームページを持っていないのは致命的だろう。

ホームページによる集客効果を期待するものではない。

マンシヨンの一室という、いわば密室に訪れる患者さんというのは、口コミだけでよほど院長との信頼関係がなくては

来院できない。

はじめての患者さんはさらに来づらいものだ。せめて院内がどうなっているのか、どういう院長がいてスタッフがいるのかをホームページ上に画像で公開し、院長のプロフィールやできれば家族構成まで掲載できれば、患者さんの安心感につながるからである。

「選んでもらう条件をこちらから提示しなければ、選んでもらう土俵にも上がれない」と花谷氏は指摘する。

技術だけではどうにもならない 院の総合評価

「治療効果を最大化させるための環境さえあれば技術評価はもつと上げられる。治療技術が本来100ポイントある

人でも、患者さんの治療環境の評価が低いために総合70ポイントの治療院にさせられてしまっている。これはとても損な

ことです」。

前述の「患者さんが入って出るまでのルートにきちんとした気配りがされているか」に関連するが、快適さを求める治療院では治療以外のサービス面での評価がその院の評価を大きく左右する。

「治せばいいだろう」という考え方はあまりに前近代的だ。

とくに女性の患者さんというのは、その評価ポイントに重点を置いていよう。これは男性患者とは少し違う。

男性はラーメンがうまいラーメン屋ならそれで満足するが、女性はラーメンがおいしくなければいけないことはもちろんのこと、「女性が1人でも入ることの

できるようなお店でなければいけない」とか「お店の雰囲気がいい」や「店員がイケメン」とか、おおよそラーメンとは関係ないようなことでも評価ポイントに加えられる。そんな強欲な人たち(?)に立ち向かうには、まず院長自身が広く気配りできるかどうかだ。治療という「実力」に加えて「人気」もセットになっていと思わなくてはいけない。加えてスタッフや立地などが評価されて院の総合力となる。

組織にはいろいろな部門があるわけだが、もしも部門ごとに点数をつけていったとして、最低点をつけた部門がそのお

日本初!!フランス講師陣による
本格的オステオパシー専門学校

スタイル アカデミー ジャパン

STILL ACADEMY JAPAN

2011年11月 **第2期生募集** 東京飯田橋

日本オステオパシーメディスン協会 (JOMA) と、フランスで長い歴史と権威ある A.T.Still Academy 校との提携による学校であり、内臓マニピュレーション創始者 J.P. パラル D.O. のお力添えにより、2009 年に開校されました。フランスのオステオパシーカリキュラムにより段階的に教授され、卒業時には A.T.Still Academy よりディプロムの資格を授与され、**国際的にも通用するオステオパスとして認定されます。**



ジャン・アルロー-D.O. 名誉学長

この学校の詳細な内容について、下記の通り説明会と面接を行います。事前にお申し込み後、ご来場ください。

- 会 場：白王ビル3階（飯田橋駅より徒歩5分）
- 日 程：第5回 8月21日（日）
第6回 10月16日（日）
- 時 間：面 接 10:00～12:00 説明会 13:00～15:00

お問合せ・お申込み：スタイルアカデミー ジャパン
Tel. 03-6228-1002 月～金 10:00～18:00
<http://still-academy.jp/index.htm>

店の総合評価だと認識していた方がよい。

例えば、治療は十分満足のいくもので90点であったとしても、最後の見送りで気分を損ねるようなことがあって30点をつけられると、その30点が院の評価点数となってしまう。これがお店というものだ。院側の目線だと最高点が総合評価だと思いがちだが、それは大きな間違いだ。

院長にサービス力があってもスタッフにもなければどうにもならない。

「人材面で問題を抱えている院というのは、院長が大きな勘違いをしていることが多いのではないだろうか。まず、

院長が意識していない、あるいは実行していないものは、いくらスタッフに頭ごなしに指示しても理解してもらえないのは当然のことです。わかっている人が指導するのとそうでないのでは大きく違います。それ専門のセミナーもあるくらいなので、できないからといって、そう悲観することはありませんが、ただ、人材教育というのは、入社して最初のうちにやらないといけないし、できないからといって、クビを切って新たな人材を入れても同じことなんです。院長側に問題があるからです。問題はマニュアルというより、理念というより、院のカルチャーなんです」。

患者さんが治ろうとする気にさせるテクニク

患者視点は治療技術についてもいえることだ。

患者さんの話を院長が聞き、理解を深め、治療という対話を通して問題解決に向けた新しい物語を創り出すというナラティブセラピー (Narrative therapy) というのがあるが、「痛みの原因がわかる」とその人は潜在意識レベルでその日から変わっていく。そうすると治療は楽なん

です。患者さんの方から治ろうという気になる。まずその状態をつくること

成果を上げるための最大の環境づくりです。心の力とでもいうべきでしょうか。そんなひと手間を治療の間に入れ込んでいく、それがすべてではありませんが、そういうものを利用しながら治療を進め

る。押す、揉む、擦るだけで治療しようとするのは肉体の力だけでどうにかしようとしているということです。治る気モードとでも言いましょうか、そういうことも学ばないといけない」。



術者の動線がしっかりと考えられた院は患者さんのストレスもたまりにくい

治療コミュニケーションのゴールは一言で言ってしまうと「励ましと啓発」だという。「だいじょうぶだ」「できるよ」などの励ましと「こうしたら動ける

よなど、患者が気づいてないことを気づかせてあげる。この腰痛が今後どうなっていくのか、未来を見せてあげられれば、治療効果は飛躍的に上がります」。

ことしかしていない。
院長「どうしたのですか」
患者「1週間前から腰が痛くて…今はここが痛い」
(治療後)
患者「まだこの辺が…」
院長「じゃあもう一回来てください」
こういう話で終わってしまうと、これは未来を見せていないということになる。

治療院経営に必要な5つのプロセス

よく、治療院の経営力を上げるにはどうするの？と聞くと、多くは「いい治療をする」と答える。おそらく誰でも、そうしようと思っているはずである。

税務対策やコストも含めて効率のよいレセコンによる保険請求の効率化などといったハード面は別にして、ソフト面から治療院経営を考えるのであれば、「もう少し細分化しないといけない。そうでないと分析もできないし結果の検証もできない」という花谷氏。そして花谷氏は

治療院経営戦略において、①口コミ集客、②共感のコミュニケーション、③治療、④アフターケア、⑤顧客化——この5つのプロセスに細分化して考えることがポイントだと言っている。この5つをどのようにして実行するかが治療院経営の力を握る。この5つのうちどれが欠けていてもいけない。

どのような治療院がつぶれてしまうかを尋ねてみた。

「開業後1年でつぶれてしまうような治療院は、だいたいが資金不足からきています。患者さんが来ないと1年くらいは細々と生活できるような資金がストックできた状態で開業しないといけない。それができないなら、『マンションの一室で』というような、身の丈に合わせた小さいところからスタートする方がよいでしょうね。」

3年くらいたつてからつぶれるのは、治療としての実力が無いのだと思えます。前述の5項目が回っていないで、患者を使い捨てにしているような状態ではないでしょうか。そうやって、患者さんの数が減ると院長のモチベーションも下がるので、5項目が回っていないか悪循環にはまっています。

5つのプロセスのうちで重要なのはアフターケア。「治療を通じて見通しや未来を見せることができるか」ということだ。多くの人は、現状と過去しか見せる

「未来を見せてあげるといことがアフターケアなんです。さらに治療が終わって帰るときにいい印象を作る治療スタイルまで構築する。これは超アフターケアかもしれません。決してハガキを出すことだけがアフターケアではないんです。その継続化が顧客化になっていくわけです。患者さんが治療院に来なくなるのは、治らないから来なくなるのではなく、忘れてしまうからなんです。忘れないように顧客化をする。これがぐるぐる回っている治療院はそこそこうまくいっているのではないのでしょうか。『治療』という概念が痛みを取るということだけでなく、もう少し広い視野で『痛み』とは身体で感じるだけではなく、気持ちでも感じるものとまで考えると、院のつくり方、治療のやり方まで変わるはず」と結論づけた。



宮野博隆・頭蓋骨治療セミナー パーフェクトクラオロジー協会特別セミナー

米国での国際仙骨後頭骨学会で研究者大賞（日本人唯一）を獲得し、世界で認められた最先端の頭蓋骨治療！

頭蓋骨だけに治療を加えてもなにも治りません。頭蓋骨治療に至るまでの全ての理論とテクニックを指導します。

セミナー内容

- ★頭蓋骨治療哲学
- ★＜頭蓋骨・脊柱・骨盤・筋肉・内臓＞歪曲の関連性
- ★準備段階の治療（脊柱・骨盤・筋肉・内臓・ソフトブロックテクニック）
- ★頭蓋骨治療（手順・指標・治療法）
- ☆このセミナーで頭蓋骨治療の可能性を体験してみませんか？頭蓋骨治療のイメージが変わります。

創始者：宮野 博隆

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



【日 時】平成23年9月11日（日）10:00～16:30
【講 師】宮野 博隆（PCA会長）
【会 場】東京都大田区産業プラザPio
【主 催】パーフェクトクラオロジー協会
【定 員】120名
【料 金】会員10,000円/非会員20,000円

申込み方法は銀行振り込みをもって参加申し込みをして頂き、その後当会で振り込み確認後、受付完了の御連絡を致します。初めて参加される方のみ、まず協会にお問い合わせ下さい。

----- セミナーの詳細はホームページをご覧ください -----
【問合せ・申込先】パーフェクトクラオロジー協会 TEL・FAX: 03-3736-6508
URL: <http://www.perfect-craniology.jp/> MAIL: csf_practice@yahoo.co.jp

治療院お役立ち企業

斬新なアイデアの中にも信頼される充実感！

使って便利・まかせて安心—かゆいところに手が届くアドバイザー—

技術はさておき、治療院の運営に役立つものはなんだろう。いちいち自分で学んでいたのでは時間もかかり大変なので、信頼できて役立つ業者を探そう—という事で「治療院お役立ち企業」を連載することになった。紹介企業には、日本手療法協会会員への特典を設けてもらうことにした。今回は2社を紹介する。

株式会社ゼニスアンドカンパニーの「看板自販機」は、一見どこにもある缶・瓶・ペットボトル入り飲料の自動販売機だが、その中の液晶モニターから治療院のPR映像が流れる仕組みになっており、また、外装も治療院のオリジナルにすることができる。さらに中身の飲み物は100円という安さなので強力な集客能力があり、治療院前に設置すれば効果絶大だ。一方の株式会社V・I・D・Aコーポレーション・一級建築士事務所では、各業種で培ったノウハウを治療院業界に持ち込み集客効果とは何かを改めて問いかける気鋭のデザイン事務所だ。新規開業やリフォームに、従来の既成概念を払拭し、集客力のある癒しの空間づくりをしている。

自販機内の液晶モニターで治療院のPR

100円の飲料が顧客を呼ぶ

ゼニスアンドカンパニー・岡英二社長

新聞折込広告・雑誌・ポスター・カタログなどの広告デザイン、販売促進に関するノベルティツールの企画・編集・制作を行っている広告制作会社のゼニスアンドカンパニーの「看板自販機」は、これまでになく治療院の新たな集客看板として注目されている。この自販機の販売は関西一円からスタートしており、治療院関係では現在40店舗に設置されている。現在は全国に対応している。

看板自販機は、一見どこにもある缶・瓶・ペットボトル入り飲料の自動販



売機だ。しかし自販機内に10インチの液晶モニターを搭載し、飲み物を購入するたびにそこから治療院に関する映像や音を交えたPR（1回8秒）が流れるという仕組み。当然、24時間対応。飲み物はほぼどのメーカーにも対応しており（一部非対応）、価格は独自の仕入れにより100円に設定できるので、これだけでも強力な集客能力がある。治療院前に設置すれば安い100円の飲み物を買いに来た人に治療院のPRが確実にできるので、どんな奇抜な目立つ看板に付け替えるよりもはるかに効果的だ。いずれそれが「どうせ買うなら100円の自販機で」とわざわざ買いに来る人ができれば、人の流れもつくれるかもしれない。



さらに、飲料には「当たりシール」をつけることができる（250枚まで無料）。これは飲料メーカーの自販機にはできない看板自販機ならではのツールと言え、「初回の自費施術が無料」や「：



ゼニスアンドカンパニー・岡社長

○%OFF」など各治療院オリジナルの「当たりシール」を制作してくれる。当たりがついたシールを新規の患者がもって治療院に行けば、初来店率を上げるマーケティング手段の一つとなる。炭酸飲料に貼れば若者ユーザー、コーヒー飲料に貼れば男性ユーザー、紅茶飲料に貼れば女性ユーザーといったように、集客のために狙うターゲットユーザーを看板自販機でコントロールできたりもする。

また、専用の瓶で自社商品の販売が可能だ。1000円までの価格設定が可能なので、たとえば治療院推薦のサプリメントや治療グッズなど専用びんに入るものならなんでも入れられる。実際に、神戸のある治療院では「耳つぼジュエリー」を1000円で販売していた。

自販機の外装も、色の変更なども自由に行ける。「院長の顔のイラストを入れることもできます。また、ある整骨院からは、交通事故に特化したイラストを書き入れ、それがちょうどドライバールの視線と同じ高さになり『空中看板より効果的だった』と言われたこともあり」（岡社長）というのだから、景観の問題さえ許せば、その

効果は計り知れないものがある。注目度の高いオリジナル自販機の設置が可能だ。

自販機内の液晶



自販機には院長の似顔絵もできる

CMコンテンツは無償で制作してくれる（高度なCM制作は有料）動画は何回でも無償でつくり直してくれる。制作されたCMはYouTubeに貴店名・地域タグ設定を施しアップが可能だという。グラフィックデザインやパッケージデザイン、出版物の企画・制作等、選挙ポスターから選挙ツール一式まで広告に関する企画から制作まで販売促進をトータルにサポートすることが得意な同社だからこそできるサービスで、デザイン会社ならで

日本手技療法協会会員への特典
 日本手技療法協会会員の契約者には、今なら下記の特典が

① リース料金が1カ月あたり、なんと1万7900円に！

株式会社ゼニスアンドカンパニー
 〒591-8025
 大阪府堺市北区長曾根町1936-1-1110
 TEL:072-240-0430 FAX:072-240-0431
 URL <http://www.zenith-zc.com>

はのプロデューサー力で各治療院のニーズにあわせたサービスができる、とのこと。まさに、デジタル看板の1歩も2歩も先を行くことは間違いない。

自販機のランニングコストはリース代+電気代だ。「飲料の売上があるので、売上本数にもよりますがおおかた回収できるのではないだろうか」と岡社長。

自販機本体は6年リースが基本で、月1万8900円(税別、本体1年間の保守契約と6年間の保険料込み)。電気代が1カ月あたり4000〜5000円かかるため、1カ月2万5000円ほどの

ランニングコストとなる。飲料は、商品によって差があるが35円〜40円ほどで仕入れることになるので、1日あたり18〜19本ほど売ればペイできる計算だ。

が、普通の電飾看板でも毎月のランニングコストはかかるもの。広告ツールとしての要素を兼ね備えた自販機なので仮にペイできなかったとしてもお釣りがくるのではないだろうか。

100円という安価で地域に愛される自販機として立ち止まらせ、差別化と将来顧客への発信ツールとして利用できる優れモノだ。

予算内での最大限の集客効果

デザイン利益率を追求した施工・メンテナンス

VIDAコーポレーション・杉本大社長



VIDAコーポレーション・杉本社長

VIDAコーポレーションは今まで「衣・食・住・遊」のすべてのカテゴリにおいて数々の作品を手掛けてきた。同社が得意とするのは集客力のある癒しの空間づくりだという。

「予算・立地など限られた条件の中で、開業にむけて治療院の先生が思い描く理想の店舗ができればいいように考え、常に最善を尽くし妥協しません。従来の枠を飛び出し、コンサルティングの分

野に一步踏み込んだ店舗づくりを提供しています」と語るのは同社の杉本社長。

「開業資金は建築のコストだけではなく、不動産取得費や人件費などセットで考えなければいけません」という。出店費用が500万円しかないといった場合も内装費、不動産取得費、手持ち資金などそれぞれのバランスを考えてくれるので安心した店づくりを任せることができる。

また、通常の不動産情報にはないネットワークを生かした物件情報にも精通している。「当社には、設計・施工・不動産のグループ会社

があるので、ビルオーナーとの関係性も深く、計画中や建設中の物件から、今後空きの出る予定の物件まで、通常インターネットなどでは得られない物件情報も提供できます。ご希望の賃料・場所・広さ等をお伺いし、先生の条件に合った物

件をご紹介します」(杉本社長)というように物件探しの段階からかわり、家賃なども周辺の相場を調べて高いか安いか判断していく。開業するにあたって、物件探しは院長の自分の足で探し回ることとは大原則だが、素人が闇雲に探すこと



シンプルナチュラルパース



グリーンシンプルパース



和風パース



エステ高級風パース

同じ物件で違う雰囲気を事前にパースに書き起こす

日本手技療法協会会員への特典

日本手技療法協会会員の契約者には、
今なら下記の特典が

- ①工事費の分割払い（5回まで、無金利）可能
- ②オープン宣伝チラシ（A5版）を無料で1万部作成
- ③院長の名刺（100枚）を無料で作成

株式会社VIDAコーポレーション一級
建築士事務所
東京本社
〒108-0073
東京都港区三田3-4-12 三田MTビル4F
TEL: 03-6436-0171 FAX: 03-6436-0172
URL: <http://www.vida-cp.com/>

の非効率性を考えると任せられた方がよいだろう。同社では、店舗設計施工（内外装デザイン・ロゴデザイン・販促物デザイン）、印刷物や映像デザインまでも手がける。店舗の雰囲気に合わせてロゴ関係も一緒につくってくれる。

また、設計や施工の視点から、必要設備の有無や消防に関する法律も考慮して物件を調査しているのも特徴だ。出店にあたって、契約事項に明記の必要のない電気容量などで、後々でトラブルになることがよくあるそう。物件を決める前によく確認するのが常道だが、素人にはなかなかそうもいかない。そのへんのノウハウは、飲食店などでも共通なので、ベッドや機械・器具をどの程度設置するか、看板をどうするのか、などによってすべて算出する。

治療院は月3件ペースでこなしているそうだが、「何かの業種に特化してしま

うとノウハウ知識はその業界のものだけで止まっています。各業界のいいところをとったもので完成させることができれば、よりよいものができると思っています」と持論を展開する杉本社長。

「よく治療院の先生方に成功した治療院とか居酒屋の話とかしてしまっている」とも言う。飲食店は、「店舗を出せば必ず儲かるという商売ではありません。多くのお客さんに来てもらい、回転率を上げて効率的な商売をしていく。飲

院のロゴマークも無料で作成してくれる

食店は集客力を上げるために数多くの努力をしているのです。治療院についても競合する他店と比較して、どう特色を出していくか、キャンペーンをいつ、どのようにするか、ターゲットをどうするか、認知度を上げるためありとあらゆるノウハウを駆使する。これらを考慮してつくるのが当社の大きな特徴です」「治療院の院長がつくろうとする空間にはさまざまな思いと将来性が詰まっています。その思い描かれているイメージに、私たちのデザインと経験を付け加え形にすることが、私たちの仕事だと思っています」。

客層に応じたさまざまな提案をしながら内装をつくっていく。飲食店で培ったサービス業、サービス面を重視しなければいけない自費対応の治療院などは最も得意とするところだ。

リフォームでもいったん図面を書き起こし、それを3D化してグラフィック化するので打ち合わせの段階で誰にでもイメージしやすい。次にそれに対して費用がどれくらいかかるという打ち合わせを行う。なので、よく聞く「できあがってみたらこんな感じではなかった」ということがない。

新規開業にしてもリフォームにしても、どうせ同じお金をかけるなら少しでも患者から好感を持たれる店づくりにつながり、店舗の収益アップにも結びつくような内容にしたいものだ。

「筋二点療法理論」は整体・カイロの原点です 硬結筋・腱の弛緩が必要不可欠だからです

何故「筋二点療法」と云うのでしょうか

硬結筋・腱は結果であって、硬結させる原因は他にあります
結果個所と原因個所の2ヶ所を結ぶ形で同時に刺激をすると、
結果個所の硬結筋・腱が瞬時に弛む原理を発見したのです
筋硬結即ち痛みを消す反射点の存在確認が横山式筋二点療法の第1理論
発見した昭和60年以降、整体・カイロの原点となっている理由です

資料をお送りしています。下記のホームページもご覧下さい
URL: <http://www.yokoyama-kin2ten.com/>
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

施術訴訟で完全勝訴 無実証明に90万円

平成21(2009)年4月14日、ある地方の鍼灸整骨院の院長の元へ家庭裁判所(家裁)から訴状が届いた。5年ほど前から月1回程度のペースで鍼治療を受けていた高齢の女性からのもので、「2月4日の鍼治療時に施術者自身の手指や患者の施術局部等の洗浄・消毒を怠ったため細菌感染し、左下肢蜂巣炎を発症したので治療相当額および慰謝料等の損害賠償として128万円を払え」というものだった。院長は約2年の期間と14回の口頭弁論で無実を勝ち取ったものの90万円の弁護士費用等を原告に請求できなかった。

○ 院長が訴状を受ける前の2月中旬に、

患者の知人から「患者は、院から出て約1時間後に嘔気や胸のむかつきを覚え、翌朝には前記の症状に加え左足の膝から発赤腫脹し疼痛や熱感もあった。体温も39℃を超えていたので入院している。左下肢蜂巣炎との診断をされたが施術との関連をどう考えるか」との質問を受けた。院長はその場で「オートクレーブにより適切に消毒しており、鍼治療によって細菌が入ることはない」と回答した。その1週間後には保健所からも同様の電話が入った。

その後、しばらく何の連絡もなかったが、家裁から訴状が突然届いた。

家裁へ行ってみると、「医学訴訟に関しては、家裁では対応できないため地方裁判所(地裁)に移送します」と伝えられ、以後、地裁の扱いとなった。地裁での第1回の口頭弁論は7月7日に開かれ、これから以降は両者とも弁護士が対応することになった。第2回の口頭弁論では、弁護士により費用の見直しが行われたこともあってか、請求額が増額された300万円になった。

意見陳述や陳述書の提出、原告の知人と院長の証人尋問、原告の証人尋問など、地裁で14回の口頭弁論を重ね、家裁から数えて2年目の3月23日に判決の言い渡しがあった。

○ 主文：1 原告の請求を棄却する。2 訴訟費用は原告の負担とする。

事実および理由(要旨)：①蜂巣炎は

常在菌であり、皮膚に傷等が生じるとそこから侵入し感染症を起こすとされている。一般的に細菌が侵入(感染)してから蜂巣炎発症までには数日間かかるとされている。②原告はリンパ浮腫を患っており蜂巣炎に感染しやすい状況にあり、さらに当時患っていた足爪白癬を加味すると細菌に感染する恐れは高かったといえる③被告の鍼灸接骨院では器具の滅菌や手指の消毒等を適切に行っており、21年以上にわたり一度も感染症を出していないこと(原告についても、過去5年間で40回以上鍼治療を行ってきたが、今回を除いて異常を訴えられたことはなかった)からすれば、原告の蜂巣炎は、本件、鍼治療以外の原因によるものとしか考えられない。

○ ということ、この院長は晴れて無実となった。

記者は当然、勝訴した院長側の弁護士の費用90万円も原告が支払うものと思っていたが、弁護士費用は訴訟費用に入らず自己負担なのだそうだ。一方的に訴えられ、使う必要がなかった費用なので「逆に相手方に損害賠償を求めたらどうか」と思い弁護士に確認したところ「裁判を起こす権利は誰にでもあり、訴訟は不法行為ではないため損害賠償の立証要件に当たらない」、すなわち相手方に請求できないというのが法的な考え方なのだ

だそうだ。

この院長は自分の無実を晴らすために90万円の費用は自腹となる可能性があった。しかし、院長が加入していた日本治療協会では「当会会員の無実を晴らす費用は保障制度の対象にすべき」との考えから弁護士費用を出したとのこと。

同時期に聞いた別の保険に入っていた院長の訴訟では、勝訴したものの、200万円余の弁護士費用は保険から払われず、自腹を切ったとの情報も届いている。賠償責任保険によっては、勝訴では賠償責任がないため損保会社から一切の費用が支払われないこともあるのだそうだ。

日本治療協会の青柳理事長に聞いた。「JHAの会員保障制度は、起こりえる事柄や必要だと思われるものすべてについて考慮して設計していますので、弁護士費用を出しました。一般の賠償責任保険は患者さんにケガを負わせたときに使う保険だと思っている人が圧倒的ですが、本来の賠償責任保険は自分を守るためのものです。保険を調べる際は、どんな時、何が支払われるのかなど細かいことよりも、どうして保険が必要なのか、本当に必要なものかどうかという支払いなのか、どのように支払ったらよいかなどを親身になって正確に教えてくれる所、相談できる所を選んだほうが良いと思いますよ」

諸先生ご注意を。

マスターピースとは、英語で「傑作」とか「代表作」という意味です。だから、有名な作家の「誰もが知っているあの一冊」、歌手の「あの一曲」、そしてスポーツ選手にとつては「選手生命の中で最も忘れられないあの試合」みたいな感じなのでしょう。

さて、その「マスターピース」と言う単語を含む名言を残した人がいらっしやいます。その人の名は、ジョン・ウッデンさん。ウッデンさんは、UCLA大学のバスケットボールの監督で10回もチームを全米ナンバーワンに導いた名伯楽です。

その監督が選手たちに語っていた言葉とは、

「Make Each Day Your Masterpiece」

「日々をあなたの傑作にきなさい」です。

ウッデン監督は、試合の日であろうが、練習の日であろうが、選手たちに日々ベストを尽くすことが大事だと指導しました。そして在籍12年の間に、10回の優勝、その中には4回の30勝0敗の完全優勝、さらに88連勝など、とんでもない数々の結果を残しているのです。

この言葉、ウッデン監督がまだ幼い子供だった時に、お父さんから教わった言葉の一つなのだそう。そのほか彼が残した名言の数々は、スポーツ界を飛び出して教育の世界でもビジネス界でも引用され、参考にされているそうです。

☆

ペップトークのお手本として使われるストーリーにも、「ベストをつくす事」をテーマ

岩崎由純の

読む癒し

第3回 「マスターピース」

にしたものがあります。

公園に遊びに行った5歳の少年の帰りが遅くお母さんが心配していました。「ただいま！」と少年。「どうしたの、こんなに遅くまで！」とつても心配したのよ」とお母さん。「ごめんね。お母さん、一緒だった子のチャリンコが壊れて、彼を助けていたんだ！」誇らしげに答える少年。「何を言っているの、あなた！ 自転車なんか直せないでしょ！」少し、いら立つお母さん。「もちろんそうだよ、お母さん、だから僕は助けが来るまで、泣いていた彼と一緒に待っていたんだよ！」「...」。

5歳の少年は、自分にできるベストを尽く

しました。「ベストを尽くす」とは、なにもできないことを「やれ！」と言っているわけではないのです。あなたの「今」この瞬間に持っている知識、経験、体力、技術、ひよつとしたら財力？で、最善を尽くすことです。そして、そのための基本は、「身の丈の自分を受け入れること」だと言われています。

今の自分にできることは、決して派手ではないかも知れません。決して外で自慢できることではないかも知れません。でも、きっとあなたの「今」における忘れられない代表的な一日、すなわち自分の「傑作」は、誰にも創れるはずですね。

少年は、きつと日記に書くでしょう。「今日は親友を助けた日」と。

☆

ある世界的に著名なトレーナーが関わっていた選手の中に、不治の病に罹っている人がいました。どうしらよいかと思っていた時

に、インドに神様のような人がいるとの噂を聞き、なんとインドに行きました。やっと思いで辿り着き、その質問をすると、その方は「ベストを尽くしなさい。必ず幸せになります」と言われたそうです。帰国し、トレーナーはそのことを選手に告げます。

しばらくしてトレーナーの元に訃報が届き、駆けつけると選手のお母さんが、「先生！聴いて下さい。息子の最期の言葉は、

『あんなに有名な先生にこんなに想ってもらって俺は本当に幸せ者だね...』だったのです』トレーナーは、驚きました。運命を変え、それはできませんでした。でも、確かに、その「想い」と「行動」で旅立つ人の気持ちを「幸せ」にしていたのです。

☆

自分にできるベスト。それは、ジョン・ウッデン監督のお父さんが、息子に話したもう一つの言葉に繋がります。

「Be true to yourself」

「自分に正直であれ！」それは、自分できないことを望むのではなく、他人をうらやむのではなく、今の自分を信じ、自分である事を誇りに思うことなのでしょう。

「日々を傑作にすること」それは、誰にもできること。他でもない「自分自身」のベストを尽くすことなのですから！

さあ、「傑作」のシナリオはできましたか。今日も、貴方にとつても、そして目の前のクライアントさんにとつても、最幸（ハピエスト）な一日にしましょう。

注 1910年にこの世に生を受けられたジ

ョン・ウッデン氏は、2010年の6月に天に召されました。100年間、夢と感動を与えて下さった同氏は大往生だったそうです。この場を借りて心からご冥福をお祈り致します。



岩崎由純 1959年山口県出身 米国シラキューズ大学、大学院に留学し、NATA認定アスレティックトレーナーの資格を取得。留学時からペップトーク(チームをまとめて勝利に導く会話法のひとつ)に興味を持つ。「NECレッドロケッツ」でトレーナーとして23年間活躍。現在は主にペップトークの普及活動を行いながら、ストレッッチポールやテーピングなどの指導もしている。

治療家のための法律入門

第14回

畑中鐵丸

「契約と契約書」

その2

前回から、契約と契約書のことについてお話させていただいております。

前回は、契約書と契約が別物であり、「契約書」がなくとも「契約」が成立する、といったことを解説いたしました。

今回は、契約書の作成方法をすべて参ります。

4 契約書作成上のルール

契約書というと、甲とか乙とか古めかしい言葉がいきなり出てきて、全体的に漢字や文語調の言い回しが多く、高度で専門的な言語能力がないと作成できないのではないか、という印象をお持ちの方も少なくないと思います。

ですが、結論を言いますと、契約書のつくり方や言い回しには特段の決まりがあるわけではなく、強いて言えば、「約束の

んで何が書いてあるかわかる程度の文書」である必要はあります。

契約書に用いる紙も、コピー紙である必要はなく、わら半紙でも、紙ナプキンでも大丈夫（新聞紙にマジックで書くときさすがに書いてある内容が判りませんので問題があります）。

実際、暴力団関係者ともめ事が起こった場合、暴力団関係者から「ファミレスで書かせた紙ナプキンの示談書や念書」といった文書が提出されたりします。

このように、契約書は、甲でも乙でもAでもBでも同じであり、漢字を使おうが丸文字を使おうが関係なく、わら半紙に書こうがトレットペーパーやティッシュペーパーに書こうが構わないのですが、裁判になったときに証拠として機能するものから、この点を意識しておく必要があります。

すなわち、裁判官が読んで理解・認識することが前提になっておりますので、「契約書の体裁にルールはない」といっても、裁判官が妙な印象を抱くような契約書を作った場合、せつかく作った証拠が機能しなくなる危険があります。

例えば、わら半紙に丸文字でギャル語全開のM&A契約書や、1億円の損害賠償債務を承認する紙ナプキンの念書が証拠として出されても、裁判官の理解の範囲を超え、「これは契約の証拠ではなく、タチの悪い冗談か何かだろう」と判断される可能性があります。

その意味では、時間と手間の許す限り、取引価額に比例してきつちりとした内容の契約書をつくっておくべきことが推奨されます。

5 契約書の作成手順

契約書の作成手順は、実はそれほど難しくありません。

契約書の内容は、大まかに分類すると、(1) 本部分と(2) 一般条項に別れます。

(1) 契約書本部分

契約書本部分において行うべきことは、取引内容の特定と明確化です。

すなわち、契約当事者が互いに約束した義務の内容を、六何の原則(4W2H)にしたがって文書化していくことになります。

六何の原則(4W2H)とは「何時、誰が、何処で、何を、どのようにして、どれだけの量(あるいは金額)、どうすべきか(When, Who, Where, What, How and How much)」という形で特定し、明確にしておくことです。

とはいえ、とかく物事をあいまいにしたがる日本人の気質が災いして、このような本質かつ単純な文書化作業を怠るケースが散見されます。

たとえば、「乙は、甲に対して、今後甲が指定する乙取扱商品について、甲が求める数量を、適宜の時価にて、追って協議する日時までに、甲指定の場所に送付する」と

いう契約書をみかけることがあります。

六何の原則(4W2H)に照らすと、前記条項においては取引の中核部分は一切明確になつておらず、ごたごた書いているものの、「結局、何も決まっていな」ということしか書いていないことがわかります。

そして、こういういい加減な契約書前提に取引をはじめると、たいがい大きなトラブルに見舞われることとなります。

契約本体部分がうまく記載できないとすれば、それは言葉の問題ではなく、「まだまだ取引条件の詰めが甘い」ということですので、契約書を書く以前の問題として、きつちりと中身を詰める必要があります。

(2) 一般条項部分

契約書においては、取引毎に異なる取引条件を記載した部分のほか、どのような契約においても通常記載されるべき項目というものがあり、これは一般条項部分と言われます。

一般条項部分とは、具体的には、解除条項や賠償条項や管轄条項といったものがあり、その内容がほぼ定型化されています。

したがって、(1)の契約書本体部分と違い、一般条項はいろんな書式やサンプルから拝借してしまえばある程度形を整えることが可能であり、「見た目の言語の難しさ」にビビりさえしなければ、誰でもできる作業です。

一見難しそうに見える契約書ですが、以上のとおり、通常の国語能力・文書能力で

十分対応できるものです。

とはいえ、取引価額が高額な契約や、聞いたことのないような契約や複雑な契約については専門家の助言を得た方がいいかもしれません。

6 あえて契約書を作らないケース

ところで、「どのような取引のどのような立場であっても、事細かな取り決めを定めた分厚い契約書があつたほうが安全だ」というものではありません。

たとえば、「M & Aのセルサイド(売り手側)」にとつては、きつちりとした契約書は百害あつて一利なしです。

すなわち、M & Aのセルサイド(売り手側)にとつて最も有利な法的立場は、「現状有姿で、売り逃げる」ことに尽きます。

M & Aの契約書のポリシーを増やすことに比例して、セルサイドは、売った後もさまざまな責任を負担させられることになり、ごつい契約書はあえて避けるべきなのです。

要するに、会社内容が見掛けよりポロポロであろうが、見えざる債務や偶発的リスクが山のようにあろうが、保証なんか一切せず、「発行する書類は代金の領収証だけで、その他の文書へのサインは一切拒否」という状態こそが、セルサイドにとつて功利的に最も正しい取引姿勢ということになります。

その他、コンサルティング契約における

コンサルタント側や委託契約の受託者側は、「自分の義務はあいまいにしておきながら、客の手数料支払義務はきつちり明確に書いておく」ことが功利的に正しい行動です。

こうしておくことにより、「適当な仕事をしておきながら、ギャラはがつつりいただく」という当事者にとつてオイシイ結果が転がり込むのです。

以上のように、「契約書が詳細であればあるほどベター」とは限りませんので、契約書をつくるかつかつからないか、つくるとしてどの程度の内容とするか、という点については、よく意味を理解して判断すべき必要があります。

7 印紙

最後に収入印紙について述べておきます。

原則として、契約書には印紙税額一覧表に記載されたとおりの印紙を貼ることが義務づけられています。

「印紙税が賦課されるかどうか」「賦課される」としてどのくらい賦課されるかについては、契約書の標題や名称ではなく、契約の具体的内容によって判定されます。

適正な収入印紙を貼付しておらず、これが発覚した場合、印紙税額の3倍に相当する額の過怠税が賦課されます(自主的に申し出た場合は、1・1倍)が、収入印紙の貼付漏れがあつたとしても、契約書の証拠

能力には一切影響がありません。

すなわち、印紙税を払ったか払わなかったかという問題は税法上の問題にすぎず、契約上の問題や証拠適格の問題とは全く関係ないのです。

以上、前回と今回の2回にわたつて、契約と契約書に関して解説して参りました。今回は、また別のテーマでお話ししたいと思います。(了)

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)『こんな法務じゃ会社がつぶれる』(第一法規刊)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。平成23年6月7日に電子書籍(iPhone、iPad対応アプリ型書籍)限定の新刊『鐵丸弁護士が説く! 会社倒産シグナル10』(アクセルマーク/MMB刊)を刊行。ウェブサイトは <http://www.tetsumaru.com/>

「請求団体はこうして決めた」



榎原氏

田中氏

谷内氏

柔道整復師のための請求団体は会員が数万人規模から数人規模まで全国に数多く点在している。請求団体はもともと、接骨院を営む同業者の間が集まって費用を出し合い、保険請求業務や入金チェックを行う集合体としてスタートしたものだった。それにより接骨院は、保険請求などの煩わしい事務作業から解放され、患者への施術に集中できるようになった。現在の請求団体は社団法人、協同組合、法人組織、個人組織などに大別され、それぞれに数多くあるが実数は不明である。また、以前は社団法人の会員でなければ請求できない時代もあったが、現在は社団法人の会員とそれ以外の会員に関して、保険者の扱いはまったく同じである（文中では請求団体も請求代行会社も請求団体で統一）。

東京都内で鍼灸整骨院（7店舗）と在宅リハビリマッサージ事業、機能訓練型デイ・サービスの事業を柱に運営する品川接骨院グループ。統括マネージャーの田中氏は柔整師。グループ内の保険請求代行を分けて行っている。

サンメディケアは、東京・千葉で整骨院、整体院、鍼灸院を直営で8院経営している。訪問介護の分野にも事業を広げている。社長の榎原氏は柔整師で、保険知識に精通した独自の経営哲学を持つ一方で自費に特化した治療院の提案も行っている。音楽家に特化した治療家として知られている。

昨年7月に新規に南加瀬整骨院（神奈川県川崎市）を開業したライフコミュニケーションズの谷内社長は柔整師ではないが、川崎市に続けて横浜市のみさわ整骨院経営を手がけるなど異色の接骨院経営者だ。地域貢献の一貫として、コミュニケーションを大切にしている整骨院の経営をし、今後社会福祉にも役立ちたいと9月から介護事業計画に取り組む。

今回、それぞれの立場から保険請求業務や請求団体に対する意見など、新規開業や乗り換えなどによりこれから請求団体選びをする人たちの一助となるべく語っていただいた。

出席者（敬称略）

鼎談

- 品川接骨院グループ統括マネージャー 田中 淳
- (株)サンメディケア代表取締役 榎原幸治
- ライフコミュニケーションズ(株)代表取締役 谷内光博

面倒見のよさに安心感

—はじめに、開業までの経緯についてお聞かせください。

田中 グループで接骨院を7店舗運営しています。そのうち直営店が5店舗あ

店舗がビルの建て替えに伴い今年の1月に移転したが、それを機に社団からメディックス計算センター（以下、メディックス）に切り替えました。保険と自費の割合は、地域によって違い、オフィス街ではほとんどが自費、地域密着型は保険メインだったのですが、現在はかなり自費の割合が高くなっています。

との2店舗は「チャレンジ店舗」（直営店が独立してフランチャイズになった）で運営しています。あとはデイ・サービスをやっています。団体は社団法人日本柔道整復師会（以下、社団）をメインにしていたが、チャレンジ店舗は各店自由にしてきたので、1店は社団、もう1店は協同組合中央接骨師会（以下、中央）を選んでいきます。直営店のうち1

榎原 整骨院、整体院、鍼灸院を直営で8院経営しています。その他に訪問介護事業をやっています。整骨院の請求団体は1社に統一しているわけではなく、院がある各地域で有力な団体になっています。あとは内容にも併せて3つの団体に分けていきます。メディックス、さくら接骨師会（以下、さくら）、安全保障柔道整

復師会（以下、安保会）。

谷内 1年間の開業準備期間の後、今年になって2店舗を立ち上げました。1店は神奈川県川崎市で、介護事業経営者の方の紹介でメディックスを選びました。順調にお客さまも増えてきていて今、スタッフは4人います。店舗運営に関して、請求団体にはいろいろと相談に乗ってもらって、スタッフ教育の点にまで協力してもらっています。面倒見がいいという印象。もう1店は横浜市で、最近経営を任されたミサワ整骨院です。請求団体は、メディックス以外の団体も検討したが、メディックスの評判が高いこととスタッフから営業担当者の評価が高かったことで決めました。

請求団体等に参加しようとしたきつ



谷内氏

田中氏



かけは何でしょうか。

田中 接骨院からすると療養費は売掛金になるわけで、施術をして保険請求をしてもすぐに現金化されない。入金スパンも3カ月であったり6カ月であったりまちまちです。これまで、その流れで当たり前のようになっていきましたが、保険者の経営状況もよくないなどと報道されていると、リスク分散という意味からも、入金サイトの短いところを使うのは経営上のメリットになります。今回の東日本大地震でも被災地の医療機関のカルテやレセプトなど流されてしまったと聞いていますが、保険者も同様だと思います。複数の請求団体しておくことによつて、そういつたときのリスクの回避にもなると思うんです。あとは、複数の請求団体とおつきあいしていると違った情報を得

ることができるといいうのもメリットの1つではないでしょうか。

榎原 田中先生同様、リスク面をやはり考えました。それから経営を良くすること。経営をスピードアップしたかったので、キャッシュフローを考えて選びました。あとは担当者のフォローアップのよいところ。これは噂であったり、すでに利用している知人からの話を聞いたりしてふるいにかけて、あとは直接担当者に会つてどのようなところまでマネジメントしてくれるのかなど聞いてから決めました。あとはいろいろな団体の関係者と交流もできる。つながりが広がりますね。

谷内 初めて開業したので、一番面倒がいいというところに安心感を持ちました。スタッフも紹介してもらったり、こちらの志向を理解した上で、セミナーの開催情報を教えてくれたりして、もちろん会費のみでコンサルタント料はとられません（笑）。今のところ、高いとか安いとかよりも、少しでも経営に役立つ情報を入れて安定した基盤を確立することが当面の目標ですから。

——この請求団体にした基準というのはあるのですか？

田中 友人からの情報を聞いていて信頼度が高いと思ったからです。

——信頼度というのと、やはり社団ということになるのでしょうか。

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



成功する治療院・サロン経営

成功する治療院・サロン経営
時代は「治せば繁盛」から「解かれば繁盛」に！
患者さんの不安を全方位で取り除くことが成熟化社会での黄金ルールです。
そのどうやってがこの本に！

書店、アマゾンより注文して下さい。

ナツメ社 1575円

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

田中 社団のメリットは、やはり会員数が多いので、日本柔道整復師会、公益社団法人東京都柔道接骨師会、その下の各郡市区の支部があり組織化がキチンとされている、地域の実情に合わせた相談窓口があり、その辺の安心感はある。それから支部ごとに支部会があつて、同じエリアで競合するような先生方でも顔を合わせて情報交換ができるという点も。行政の窓口はやはり社団なので区から依頼されるような仕事もある。サッカークの試合の救護班だったり、高齢者向けの体操教室など、地域に貢献する窓口、行政とのつながりを深めるのもメリットだと思います。

榎原 以前と比べて各協会・団体からの退会や分散が自由化してきている実情もありますよね。
——グループ内の整骨院が請求団体を分けている理由が、リスク分散だという話がありましたか、どのように違うのでしょうか？
榎原 たとえば、メディックスはレセコンが一番優秀だと思います。費用も安くなのでコスト・パフォーマンスに優れています。社団はじめ組合などは、「指導・監査が入ったときに強い」とかトラブルに強いとか、安保会のように資本面で安心できるのか、あとはセミナーが充実しているとか、それぞれの院が求める



何かに特化しているところを選んでいきます。

レセコンは重要な選択基準

——レセコンの話が今出ましたが、レセコンの選定基準というのはどこにあるのですか？

田中 以前はその地区の用紙に違いがあるので、それに対応した業者を選定することになっていましたが、今は統一されました。選ぶポイントは機能と価格ですよね。バーコードで読み取れたりとか、やはりコストパフォーマンスですよね。

榎原 これまで6社くらい使ったのですが、やはりメディックスのレセコンが一番いいと思います。オンラインですし、他にオンラインのところはほとんどないのではないのでしょうか。
——秋にかけて治療院を開業する人が意

榎原氏

外と多いのだそうです。とくに柔道整復師は、請求団体をどこにしたらよいかと迷う人が多いらしいんですね。はじめての人にもわかるように。ズバリ、選定の一番の基準は？

田中 やはり財務体質。たとえば金利

上昇リスクなど請求団体にとっては大きい。立て替え払いなども大きいのではないかなど。また、新規に開業する人にとってはバックアップ体制が充実しているかどうかではないでしょうか。新規開業の際は、開業地によって、保健所によってまるで対応が違うケースが多々ある中で、そういう情報を的確に伝えてもらえるような団体だと助かるでしょうね。情報提供力ですかね。その他、やはりレセコンは大事ですね。レセコンで言うなら、そのパソコン本体にデータを保存するのか、サーバーに預けておくのか、というのは大きなポイントだと思います。

榎原 私が始めた頃の15年前と今とでは全く状況が変わってきている。患者のニーズも変わってきている。だから、われわれは絶えず正確で柔軟な情報を求めています。請求団体に支払う費用が高いか安いかわからないという選定基準もあると思います。新規開業時はなるべく出ていくものを押さえないからなおさらでしょうね。入会金などはあったり、なかったり、月会費はどここの団体でもありだいたい1万円ほど、プラス事務手数料が3%ほど立て替え払いがないところでもとられます。

あとは立て替え払いの支払いサイトによっても手数料が変わってきます。

——先ほどキャッシュフローと言われましたが、経営上は立て替え払いの方が手数料を多めに払ったとしても利便性が高いということですね？

榎原 いわゆる立て替え払いについては、不安もあります。もしも請求団体が倒産してしまった場合、療養費の支払いがなくなってしまう可能性もあります。あとで入らなかつたときに返還がどれだけあるかというリスクもある。つまり、本来現金を回すために立て替え払いを利用しているのに、それが逆効果になることもあります。私のところでは、普通の請求でやっている院と、立て替え払いにより15日くらいで支払いというのを分けてタイムラグをとってやっています。15日のところで手数料は6%くらいです。
——個人請求は考えたことがないのですか？

榎原 増えているみたいですね。請求業務がよくわかってる人だつたらいいのですが、規模にもよりますが、新規開業でいきなり個人請求するのは難しいかもしれません。

田中 それぞれの保険者に送るわけですから事務的な作業は多いですよね。一人でやっていたら大変ですよ。
——請求団体のレセプトのチェック機能というものについては、違いはあるのですか？ たとえば返戻などに対して甘い

団体があるとか？

榎原 行政の最終チェックに行く前に、請求団体のところで疑義的なものが返されるというケースもあり、これは団体によって甘いところ、厳しいところまちまちです。

——接骨院にとってはどちらがよいのですか？

田中 とらえ方は難しいですね。ただ、返戻は割合的にそんなに多くはないのであまり神経質にはなっていないのですが。

榎原 最終で保険者から帰ってくるのなら、請求団体の段階で戻ってきた方がよいでしょうね。最終で帰ってくるその分の手数料も支払っている訳なので、再度送り直したときにまた手数料がかかるわけですから。請求団体の公正なチェック機能というのは望まれるところでしょう。それは、すでに入会している会員に聞くしかないと思います。でも、「うちにはちょっと緩いんだよね」という言葉には要注意です（笑）。

——もちろん、レセプトを請求団体に送る前に院側でチェックはされているのですよね。

田中 各院長が各院のレセプトをまとめて、社長が昔、審査員をしていたので社長がチェックしてから出します。

谷内 うちの返戻は、生年月日の打ち間違いとか氏名の誤記とか単純なミスがほとんどです。

田中 打ち間違いはもつたいたないですね。

谷内 院長と事務局で確認をしながらやるしかありませんね。

田中 名前の漢字の旧字が今の字になっているのもダメですかね。

榎原 機械に字がなければそこだけ手書きでやるしかありません。

——入金額と入金先の確認というのは容易にできるものなのですか？

榎原 請求団体からは、明細として何月何日の請求に対しての入金だと、わかるようにきれいに明細が出てくるので全然問題ありません。

——個人請求だとそれがわからないので、突合の作業が大変だとよく聞きますね。

田中 保険者からまとめてドンと銀行に入ってくるので、誰の、いつの請求の分が入ったのかすぐにはわからない。保険者によって支払いサイトも違うわけですから、突合作業は大変です。それが毎月ですよ。

榎原 そういう意味では請求代行のほうが明確に出ますので、何が入ってないとかすぐにわかる。

田中 院長が一人でやっているところなどで直接請求していたら、売掛金の未収分を1つ1つ探す労力は大変なもの。現実的ではないですよ。

榎原 返戻も処理していない可能性もあります。事務作業は大変になります。

合わない数字がどこで合わないのかを見つけるのに大変です。

谷内 やはり事務方のきちんとした管理体制は重要ですね。

——請求団体に望むことを一言でお願いします。

榎原 業界が少しでも1つになつていただきたい。請求団体はいくつあつてもよいと思うのですが、その団体間の交流をもう少ししっかりとやっていただきたい。業界が変わるためにはそこが一番肝になつてくるだろうと思います。

田中 同感です。これまでの本当に厳しい徒弟制度というところから一皮むけて、次の私たち世代がまとまってくることが大事だと思います。それが業界としての政治力につながる。みなさん価値観の違いだと言ってお山の大将でいると何かの時に力のない団体でどうにも戦って行きようがない。共通メリットをすりあわせて目的をはっきりとさせて、その中でどんどんつながりを持って前向きな話をどんどんしていった方がよいと思います。

谷内 いろいろなセミナーとか交流会でも、もっと業界がまとまらなければいけないという話は毎回出てきます。情報の共有というものがもっとできていなければいけない業界なのかなと思いますね。

——本日はお忙しい中、貴重なご意見をいただきありがとうございます。

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

EXCEL ONESELF
有限会社 エグゼセル

0120-61-8550

※お見積合せ歓迎 (分割払い可能です)

0476-29-8560
narita-hinata@nifty.com
www.excel-narita.com

治して繁盛シリーズ第7弾 ※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。

「コミュニケーション編 前編」発売中!!

このDVDは
■整骨院でありながら
■自費診療 98%
■治療メニューのみ
■治療時間 5分
■一人院
■月売上 400万円以上
の「超繁盛院」を経営する
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)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、植武・千葉家伝妙見活法・カララ療法・気功・通気療法等で治療にあたる。千葉県我孫子で平成5年開業。

もしあなたが治療効果を激増させる「**秘伝のコミュニケーション法**」を学び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。

ご注文方法

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

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



上田曾太郎の

初歩の 会計教室

寄付金

第29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、東日本大震災の被災者の方に寄付をしたいと思っ
ています。この寄付金は事業の必要経費に
なるのでしょうか。あるいは所得税等への優
遇措置はあるのでしょうか。

寄付金とは、一般的に国や地方公共団体、公益目的の会社や団体、認定NPO法人、その他一般などへ寄付をする、反対給付を伴わない任意的な支出のことをい
います。個人事業主の山田さんが寄付をした
場合、この寄付金は事業の必要経費にはな
りません。これは、事業との関連性がない支
出のためです。その代り、税務上認めら
れた特定の寄付金は、寄付金控除の適用
が受けられます。国や地方公共団体、公益
法人等への寄付金がこれにあたります。金
銭以外の物による寄付も寄付金控除の対
象になります。この場合は寄付をした時
点での時価で寄付したことになります。

今回の東日本大震災向けの寄付の仕事は、
①被災者に直接お金を渡す②被災した自治
体に渡す③被災者支援団体に渡す、などがあ
ります。被災者に直接お金を渡すものとし
ては、日本赤十字社や中央共同募金会など
があります。被災した自治体に渡すものは、
従前からある「ふるさと納税」の制度を利
用し、寄付者にも住民税額控除の恩恵を与
えるものです。被災者支援団体に渡すもの
は、「指定寄付金（財務省が指定したNPO法
人などへの寄付金）」といわれ、寄付者に
所得税額控除の恩恵を与えるものです。

国税庁は今回の「震災関連寄付金」につ
いて具体的に次の9つをあげていま
す。①平成23年3月11日から平成25年12
月31日までの期間内に国に対して直接寄
附した義援金等②指定期間内に「著しい
被害が発生した地方公共団体」(*)に対
して直接寄附した義援金等 ③日本赤十

字社の「東日本大震災義援金」口座へ直
接寄附した義援金、新聞・放送等の報道
機関に対して直接寄附した義援金等で最
終的に国または「著しい被害が発生した
地方公共団体」(*)に拠出されるもの
④中央共同募金会の「東日本大震災義援
金」として直接寄附した義援金等⑤中央
共同募金会の「災害ボランティア・NPO
活動サポート募金」として直接寄附した
義援金等⑥認定NPO法人に対し、東日
本大震災の被災者支援活動に必要な費
用に充てるために行った寄付金（募集
に際し、国税局長の確認を受けたもの
に限る）⑦公益社団法人又は公益財団法
人に対し、東日本大震災の被災者支援活
動に必要な費用に充てるために行った寄
附金（募集に際し、当該公益社団法人
または公益財団法人に係る行政庁（内閣
総理大臣又は都道府県知事）の確認を受
けたものに限る）⑧公共法人・公益法人

等・特例民法法人・認定NPO法人（以
下「公共・公益法人等」という）に対し、
東日本大震災により滅失または損壊をし
た建物等（収益事業以外の事業の用に専
ら供されていたものに限る）の原状回復
に要する費用に充てるために行った寄附
金（募集に際し、当該公共・公益法人等
に係る主務官庁の確認を受けたものに限
る）⑨①から⑧以外の義援金等のうち、
寄附した義援金等が、募金団体を通じて、
最終的に国または「著しい被害が発生し
た地方公共団体」(*)に指定期間内に拠
出されることが明らかであるもの。

※「著しい被害が発生した地方公共団
体」とは、被災者生活再建支援法の適用
団体で具体的には、市町村も含む、青森
県、岩手県、宮城県、福島県、茨城県、
栃木県、千葉県の各県、長野県栄村、新
潟県十日町市、新潟県津南町をいいます。
また、前記⑤および⑥の義援金等が、「指

示されたものに限る」

定寄附金」になります。

次に寄附金の税務上の取り扱いについて説明します。個人が税務上認められた特定の寄附金を支出した場合、所得税では寄附金控除が適用されます。ただし今回の震災対応で「指定寄附金」になる場合は寄附金控除と税額控除の選択適用ができます。

具体例で見て行きましょう。個人事業主である山田さんが、収入から必要経費、所得控除を差し引いた課税所得が400万円、10万円の寄附をした場合、寄附金から2000円を控除した9・8万円が寄附金控除として所得から差し引けます。このケースでは所得税率が20%なので、所得税額は1万9600円減額されます。寄附金控除は通常は所得金額の40%が上限になりますが、今回の震災関連の場合は80%まで控除できます。税額控除額は、寄附金から2千円を控除した9万8000円の40%である3万9200円となります。指定寄附金の場合、寄附金控除による所得減税額19600円と税額控除額3万9200円の有利な方を選択できますので、税額控除を選択します。この税額控除は所得税額の25%が上限になります。またこの指定寄附金は所得金額の80%が上限になります。所得税の税率は40%が上限なので、寄附した個人の所得税率が40%より低い場合は、税額控除の方が寄附金控除より有利になります。所得税率が40%の場合は、税額

控除額も寄附金控除による減税額も同額になります。

住民税では、所得税で寄附金控除が適用されるものについて基本分の税額控除が適用されます。課税所得4百万円、寄附金10万円の場合、5000円を控除した9万5000円の10%である9500円の税額控除が受けられます。この基本分の税額控除は総所得金額の30%が上限になります。「ふるさと納税」の場合はさらに特例分の税額控除が受けられます。寄附金10万円から5000円を控除した9万5000円に、90%から所得税の限界税率20%（課税所得4百万円の時の所得税率）を差し引いた70%を掛けた6万6500円になります。特例分の税額控除は住民税所得割額の1割、4万2000円が上限になります。結果として、基本分9500円と特例分4万2000円の合計4万9700円の税額控除が受けられることとなります。（住民税は自治体により税額が異なることがあります）このケースで寄附金の支払先が日本赤十字社や被災した自治体の場合、所得税1万9600円、住民税4万9700円、合計6万9300円が減税されます。

『寄附金10万円の支払いに対して減税額が6万9300円。これがかかっていけばもっと積極的に

寄附ができますね。』

支援NPO団体の場合、所得税3万9200円、住民税9500円、合計4万8700円が減税されます。

個人が寄附金控除を受けるためには、寄附を行った年度の確定申告書または住民税申告書に寄附金控除に関する事項を記載するとともに、振込をした際の振込金受取書、振込票等を添付するか、提出の際提示してください。平成23年に寄附を行なった場合、平成23年度の確定申告書（平成24年3月提出）でこれを行って

ください。個人住民税の寄附金控除は寄附した年の翌年度の住民税からとなります。

法人が今回の震災に対して行った義援金等は、その義援金等が「国や地方公共団体に対する寄附金」、「指定寄附金」に該当するものであれば、支出の全額が損金の額に算入されます。個人のような税額控除の特例はありません。法人の経営者の方は、個人と法人とどちらでも寄附ができますが、税制上は個人の方が優遇されています。

震災の場合の寄附金の取り扱い

支払先	所得税	住民税
①日本赤十字など	寄附金控除	基本分+特例分税額控除
②被災した自治体	寄附金控除	基本分+特例分税額控除
③支援NPO団体 (指定寄附金)	寄附金控除と 税額控除の選択適用	基本分税額控除

事例) 課税所得400万円、限界所得税率20%の個人が10万円の寄附をした場合

所得税	寄附金控除	100,000-2,000 = 98,000 円 所得税減額 19,600 円 (98,000 × 20%) * 震災関連寄附の場合、控除可能限度額は所得金額の80%が上限 (通常は40%が上限)
	税額控除	(100,000-2,000) × 40% = 39,200 円 * 所得税額の25%が上限 * 指定寄附金は所得金額の80%が上限

住民税	基本分税額控除	(100,000-5,000) × 10% = 9,500 円 * 総所得金額の30%が上限
	特例分税額控除	(100,000-5,000) × (90% - * 0 ~ 40%) = 66,500 円 * 0 ~ 40%は所得税の限界税率 住民税所得割額の1割 40,200 円が上限
	基本分+特例分税額控除	49,700 円

減税額	支払先	所得税	住民税	合計
	①日本赤十字など	19,600 円	49,700 円	69,300 円
	②被災した自治体	19,600 円	49,700 円	69,300 円
	③支援NPO団体	39,200 円	9,500 円	48,700 円

手技療法家の の 独白

その2



治療家 Ken Yamamoto

『山本“KID”徳郁』選手

格闘家の「山本“KID” 徳郁」選手は知っているだろう。日本格闘技界有数のファイターだ。

「俺は彼と2度対戦している」と言っても俺自身が戦ったわけではないけど、俺のクライアントが戦っているんだ、彼と。

一度目の対戦は、Team Quest に所属していたジョー・ウォーレン（米国）だ。ジョーはアマレスで約3年間負けことがない。アメリカどころか世界でも負けていない。その後、総合格闘技の世界に参戦し、現在アメリカの格闘技団体で世界チャンピオンになっている。

俺は2年間ほどTeam Quest のトレーナーを務めたことがある。

Team Quest は世界が注目する格闘技のジムで世界中から出稽古に猛者が集まっていた。

Quest はアメリカのカリフォルニア州の南部にあり、俺はことあるごとにジムに通い施術をして来た。俺は日本の治療院での仕事以外に、アメリカやイギリス、カナダなどで試合がある所に呼ばれ、試合前の調整を行い、そして成果を出した。また、日本で行われる試合では、ホテルや試合会場に呼ばれて俺は試合前の施術を行っている。

地味な仕事だが世界中のファイターが俺を頼ってくれるのは治療家冥利に尽きる。

山本“KID” 徳郁vsジョー・ウォーレンが決まったとき、とうとうこの時がやって来たか！ と思った。ジョーは数年前から「KID ヤマモトはスゲー、KID ヤマモトと戦いてエ」とずっと言い続けてきていたんだ。彼に勝てば一気にスターダムだ。

ホテルで俺はジョーに聞いた。「とうとうこの時が来たなあ。どうだい？ 気持ちは」「とうとう来たぜ Ken、やってやらあ！」「KID ヤマモトはムエタイを取り入れたらしいぜ！ 気を付けろよ！」「そんなの関係ねえ！ バチバチにやっつけてやる！」

ジョーのコスチュームには Ken Yamamoto という文字が縫われていた。信頼してくれているせいで、ココにお前の名前を入れるよ！ と言ってくれたんだ。

試合は判定までもつれたが、ジョーの無尽蔵のスタミナが功を奏し激勝した。

俺はときどきQuest で練習に駆り出される。今年の7月の終わりにヒョードルと戦うダン・ヘンダーソンが俺に言う。「Ken、お前も練習に入れ！」。ダンもTeam Quest のボスだ。

そこで俺がよく一緒に練習していたのがキコ・ロペスだ。

KID ヤマモトとの2度目の対戦は2010年5月に突然決まった。

山本“KID” 徳郁vsキコ・ロペス キコもまたKID ヤマモトを大変尊敬している若手ファイターで、「KID ヤマモトと戦いてエ」と雲の上の存在だった山本“KID” 徳郁選手と戦うことだけを夢見る男だった。しかし、その言葉のあとに必ず皆から「バカ！ KID ヤマモトにかかったら殺されちまうぞ、お前なんか！」と散々言われていたが、願い続けると叶うもので、アメリカで成果をあげ始めたキコはとうとうKID ヤマモトをたぐり寄せたのだ。

試合が開始後、間もなくKID ヤマモトの鋭い攻撃に倒れこむキコ。さらに追い討ちをかけてひっくり返ったキコに飛び掛かるKID ヤマモト。慌ててレフリーが止めに入り試合は終わった。

俺は慌てて金網のリングに入りキコに駆け寄り名前を呼ぶ。意識が無い。何度も何度も名前を呼ぶ！ KID ヤマモト選手が声をかけにきたがキコは依然として意識が戻らない。

そして、左手のゲキ門という絡絡をグリグリすると目を覚ました。

「…終わったのか？…」
「ああ、負けたよ。でも死ななくてよかったじゃないか！」
「…そうか負けたのか？…」
「そうだ、さあ立てるか？ 肩を貸そう」「フアック！」

力なくそう呟くと金網のリングを後にした。試合後、落ち込むキコの控え室にKID ヤマモト

選手の使いの人がやって来て

「KIDさんが挨拶したいと言っているのですが、こちらに来てもらいますか？」

「おい、KID ヤマモトが挨拶にくるってよ！」「What? 今度こそぶん殴ってやる！」「オイオイ、もう辞めとけ！ 今度本当に殺されるぞ！」

やって来た山本“KID” 徳郁選手はテレビでは狂暴なイメージだが、実にスポーツマンらしく、キコの体調を気遣ってくれた。

「今度Quest に練習にいかせてください」と爽やかに言うと、キコと写真に収まってくれた。試合が終われば健闘を称え合う。拳を交わした者だけが分かりあえるという話を聞いたことがあるが、この2人もまたそうだったのだろう。

「いいヤツだな、山本“KID” 徳郁って」と俺が言うとキコもまた「ああ」とだけ呟いた。

山本“KID” 徳郁選手 頑張れ！
そう思わせるほど爽やかなオトコだった。

Ken Yamamoto 氏=はなまる元気グループ総院長。柔道整復師・看護師・プロスポーツ選手トレーナー。

臨床経験から独自の治療術『Ken Yamamoto テクニック』を確立し、世界中で教授している。動体療法首席講師でもある。海外へは年間の3分の1、のべ15から20カ国前後出かける。PRIDE世界チャンピオンのダン・ヘンダーソン選手、アトランタオリンピック金メダリスト、シドニーオリンピックでレスリング銀メダリストのマッド・リンドランド選手、総合格闘技の世界チャンピオンのキング・モー選手その他オリンピック選手やトップアスリートなどの治療と試合に帯同する。

ホームページの治療日記(<http://ken-yamamoto.com>)は、施術方法や治療の気付きを記録している。(会員制になっているが登録は無料)

日本にいる週末は治療家育成にも力を入れている。



カイロプラクティックの
トルクリリース創始者
Dr.ホルダー初来日!

「トルクリリースセミナー」開催

Dr. ジェイ・ホルダーのトルクリリースは、脊椎サブラクセーションを特定し解消することで自然の生命力を十分に働ける状態にして身体の不調を解消するものだ。

このテクニックは科学的裏付けを最も重要視していてカイロプラクティック界はもちろん医学界にも広く認められている。

カイロプラクティックの施術時に施される矯正を「アジャストメント」というが「アジャストメント」は徒手で行われ

Dr.ホルダー プロフィール
ナショナル大学卒業 DC、MD、医学博士

・1992年フロリダ州カイロプラクティック協会からChiropractor of the Year受賞

・1995年Florida Chiropractic Researcher of the Yearを受賞

・現在は聖マーチン大学、マイアミ大学の中毒研究教育センターで教鞭をとり、ナショナル大学、ライフ大学、ライフウエスト大学、パーカー大学など多数のカイロプラクティック大学の卒業後教育教員としても活躍中

・中毒症に対する専門家を養成するAmerican College of Addictionology and Compulsive Disordersの学長兼共同創立者

・2冊の著書と多数の編集、多数の論文と研究報告、医学とカイロプラクティックおよび鍼治療用具の発明と開発

・医学分野でアルベルトシュバイツァー賞を受賞した最初のアメリカ人



る場合と器具を用いる場合がある。器具は一般に「アクティベータ」が知られているが、Dr.ホルダーが開発したトルクリリースには科学的裏付けを重視した専用器具「インテグレーター」が用いられる。これは接触ポイントに回転が加わりトルクとリコイルを可能にした唯一の器具で、弱い刺激による安全なアジャスト法にもかかわらずカイロプラクティック本来の効果

あるアジャストを可能にしている。

トルクリリーステクニックは健康に対するカイロプラクティックの効果を科学的に調査する

ニックと分析法も採用している。このテクニックと専用器具は主要な医学および

過程で生まれ、厳格な科学的研究に基づいて開発され、さらに、複数の優良カイロプラクティックのクニックの粹を集めた最新のテク

カイロプラクティック学術誌に掲載され、米国、カナダ、オーストラリア、イギリスにリサーチセンターが設立されている。

本物のカイロプラクティックを治療メニユーに加えたい人やカイロプラクティックを極めたい人など必見のセミナーだ。大物の初来日と3日間の参加料としては格安で、満員が見込まれている。早めの申し込みが良いだらう。

NPO法人日本手技療法協会の会員は、5000円引きとなっている。

セミナー名：トルクリリースセミナー

主催：トルクリリース・センター・ジャパン

共催：NPO法人日本手技療法協会

日時：9月17日（土） 9時30分～19時00分

18日（日） 9時00分～19時00分

19日（月・祝） 9時00分～17時00分

3日間連続セミナー（3日間連続でなければ参加できません）

定員：40名（限定）定員になり次第締め切り

受講資格：国家資格者、カイロおよび医療系専門学校卒業者と学生、またはそれと同等の知識技術を有する者

参加料：6万円(税込)・NPO法人日本手技療法協会会員は5万5000円(税込) 3日間通し

会場：メディックス・ボディーバランスアカデミー大教室（東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル3F）

お問い合わせ＝トルクリリース・センター・ジャパン事務局（代表・遠藤光政DC） 担当 小島

TEL：042-711-6400 メールアドレス：tkojima@torquereleasejp.biz

NPO法人日本手技療法協会・会員は

TEL：03-5296-9055 FAX：03-5296-9056 メールアドレス：info@e-shugi.jp

注意：日本手技療法協会・会員は協会へ直接申し込みなければ割引が適用されない。参加者の都合による欠席は返金しない。通訳あり。都合により日程・会場・時間の変更されることがある。当日は録音・撮影禁止。

学校法人近畿医療学園

近畿医療専門学校

平成20（2008）年に開校したばかりの近畿医療専門学校は、柔道整復学科（昼間部、夜間部）でスタートし、今年度から鍼灸学科（午前部、昼間部）も新設した。創業者は柔道整復師・鍼灸師の小林英健理事長。小林理事長は「社会に貢献する人間教育を掲げ、国家試験合格はもとより高いレベルの専門知識と人間力を持った人材育成を目指しています」とし、主な特徴として①入学から卒業まで適切で効率よい学習システム、②第一線で活躍する講師、③充実した施設設備・快適な学習環境、④国家試験合格を目指す徹底サポート、⑤あらゆる施術の現場で実践的に学ぶ、⑥技術のみならず経営ノウハウまでを習得——などを挙げている。理事長自ら17院（整骨院12院、リラクゼーションサロン5店）の経営者だけに、「経営力・食べていける力が育つ環境、患者の接遇から実技まで徹底チェックする学習システム」「実践力を育成するカリキュラム」「卒業後の進路について安心の就職サポート」「働きながらも通学可能、生活スタイルに合わせて学び方を選択できる」などの特徴を持っている。



人間力のある施術家の育成を—— 国試合格だけでなく「経営力・食べていける力を育てる」

すでに12校の競合の中で開校

小林理事長は大学卒業後、銀行に就職し外回りでいろいろな中小企業を訪問していた。ある接骨院を訪問したときその柔整師の人柄と、なによりも技術というものが景気に左右されず、地域の人たちから親しまれていることなどを見て、その院長に柔整の専門学校を紹介してもらい入学したという。当時また柔整の専門学校は「狭き門」だった。卒業後

「整骨院に勤めはじめたころは、膝や腰の痛みを抱える人のあまりの多さに驚くとともに、みるみるうちに状態が良くなっていく姿を目の当たりにして感動したことを覚えています。また患者様から感謝される度にやりがいを感じました。それから27年経った今、真の医療人としての柔道整復師を育成すべく、専門学校を開校しました」と創設の動機を語る。

大阪府にはすでに柔整関係の専門学校が12校あった。専門学校設立の申請をするために、所管の行政担当者のところに



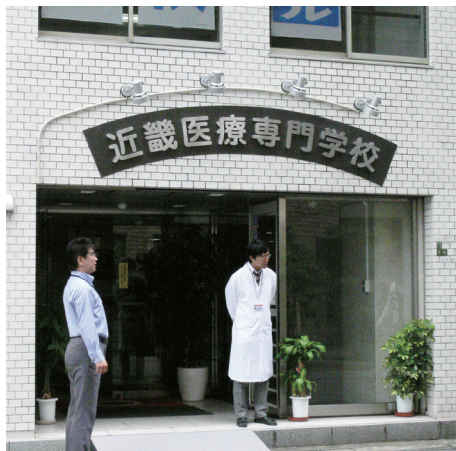
小林理事長

行くと、「大阪にはもう柔整の専門学校は必要ない」「定員割れしている学校もあるくらい」などと言われた。しかし小林理事長が業界の将来ことを考えた専門学校づくりのプランを示すと行政側も納得してくれたのだという。つまり、今の学生が国試合格に終始していて、それありきの専門学校の教育に疑問を抱くようになり、そんな環境で「本当の意味で医療人、柔道整復師が養成できるのだろうか」と思い、柔道整復師本来の教育をしていきたいという気持ちで行政側に伝わ

ったのである。

そして平成20年に学校法人の認可と同時に柔道整復師養成施設として「近畿医療専門学校」が創設された。そして、強豪ひしめき合う大阪で創立1年目で、昼間部の定員を満たした。

小林理事長は、「学校の成績が優秀だった方や有名校の卒業生を求めているわけではありません。『すべては患者のために』という合言葉のもと、患者に喜んでいただくためなら何でもできる、時には自分を犠牲にできる人材を求め、その育成に全力で努めています。こうした献身の精神こそが、国民医療の一端を担う



柔道整復師の心構えだと考え、日々実践に精進しています」と熱く語る。こうした理事長の熱い思いを受け止めた教員や事務局の現場とで学校運営がなされている。

生活スタイルに合わせて学べる

人間力のある施術家の育成が教育理念だ。「人の心身のケアのできる施術家になるためには人間力が低いとだめです」という小林理事長。

同校の特色を挙げると――。

柔道整復師の資格対策を知り尽くした「国家試験対策室」の専任メンバーが、一人ひとりに対して全力でサポートするのはもちろんのこと、国家資格の取得を最終目標にしているのではなく、第一線で活躍する柔道整復師の講師により、取得した国家資格をきちんと活かす教育を実践している。実践力を育成する独自カリキュラムによって、実際に使えるスキルを養成していく。これにより資格取得後は即戦力として活躍できるのだという。

日本学生支援機構の奨学金や教育ローンなど利用すると、在学中の負担が月々約1425円から学べるということになる。また、近畿医療専門学校では、医療・福祉社会に貢献できる優秀な人材を育てるため特待生選考を行い、選考結果において成績優秀者に認定された方に、3年間の学費を全額または半額など、成績に応じて免除する学業特待生制度を設けている。

今年度から鍼灸学科開設

今年度から新設された鍼灸学科は、日本の各種鍼灸治療を柱に、中国の各種鍼灸治療、スポーツ鍼灸、美容鍼灸など、伝統的な鍼灸の技術や現代において必要とされる領域も学べる。

卒業後の進路についてしっかりとサポート体制を整えているのも特徴だ。卒業後、鍼灸院・接骨院以外にエステ・美容関連の業界で活躍できるように、伝統的な鍼灸以外に美容鍼灸にも多く時間を割いて学習する。体質強化やアンチエイジング、免疫力アップなど体の内側から働きかけて美容と健康を促進することを目指す鍼灸の技術を身につけられる。さらに、授業以外に、現役スポーツトレーナーによるトレーナー実践講座などの「スパーゼミ」が開催される。

柔整学科同様、昼間働きながら夜間に学んだり、大学に通いながら並行して学ぶなど、ライフスタイルに合わせて学び方を選択できる。

「東洋医学をもっと国民に理解してもらえような教育内容にしたい」と小林理事長。

さらに同校では、医療・福祉社会に貢献できる優秀な人材を育てるため、就労しながら勉強する学生を支援する制度を設けている。柔道整復学科夜間部合格者には「勤労学生支援制度」があり、入学金（60万）が全額免除となる。また、鍼灸学科昼間部（Ⅰ、Ⅱ）合格者で一定条件を満たす人には「特別学費減免制度」があり、同じく入学金60万円が免除される。



学科名	コース名	募集定員	授業日	修業年限
柔道整復学科	昼間部	60名	月曜日～土曜日 13:00～16:10	3年
	夜間部	60名	月曜日～土曜日 18:00～21:10	
学科名	コース名	募集定員	授業日	修業年限
鍼灸学科	昼間部Ⅰ	30名	月曜日～土曜日 9:20～12:30	3年
	昼間部Ⅱ	30名	月曜日～土曜日 13:00～16:10	

スパーゼミで「小林式柔道整復術」

在校生には「経営力・食べていける力を身につけてもらいたい」と言う小林理事長。また「活用してこそその資格・役立ってこそその施術」だと考える。資格取得だけでなく「独立」という夢を具現化するための計画や準備まで考え実践する力が身に付くよう、さまざまな制度を設けている。在学中のインターンシップや業界体験プログラムなど、実際の現場を早

くから体験するなど、目標設定のための環境づくりが揃う。もちろん就職サポートも、ライフプランにあった支援を実施している。

「柔道整復師を目指す人の多くは、いずれ独立することを考えていると思います。それには実戦で多くの経験を積み重ね、プロの柔道整復師から学ぶことが不可欠です」との視点から、経験・実績

ともに業界の第一線で活躍する講師の授業以外に経験豊富な柔道整復師、医師などによる「スーパーゼミ」は、学生が自由に参加できスペシャル講座だ。正課の授業ではなく3年生から受けることのできるセミナーだが、小林理事長自ら「小林式柔道整復術」セミナーを開催したり



する。柔道整復の実際の現場で将来につながる経験を積み重ねることができる。

「開業したばかりのころは『柔道整復師』という名称に疑問を持っていました。なぜ『柔道』とつくのか。『整骨師』でもよいのではないかと思ったりもありました。でも、柔整師の歴史を勉強していくと、やはり柔道がないとダメだとか、業務範囲の骨折、ねんざ、脱臼、打撲というものの治療法は、日本の伝統医療として残さないといけない。日本は、西洋医学一辺倒になってしまつて、柔整師や鍼灸師などは医療ではないように言われる。やはり、国民により身近な医療として、さらに柔道整復師、鍼灸師を確立していけば医療費も下がると思います。それにはやはり質の問題がある。きちんとした医療人としての勉強をして、技術と精神面が充実した医療人を育てたい。本校は、学校経営のためにつくったのではなく業界をよくするためにつくった学校です」（小林理事長）。

大阪でトップレベルの柔整専門校に

小林理事長は17店舗（整骨院12院、リラクゼーションサロン5店）の経営者でもある。なので、横のつながりもあり、これは同時に整骨院や病院、スポーツ施設など幅広いネットワークを活かした就職支援体制にもなっている。卒業後の進路について安心の就職サポートだといえよう。

同校で学んだ知識や技術を生かして仕事へと結びつけるか。卒業しても、経営、出店の仕方など、とにかく相談にきてほしい。卒業生とのパイプは常に持っていたい。それは本校の1つの財産なんです」という小林理事長。

当面の目標
 ついて「まずは大阪でトップレベルの柔整専門学校になれるようにならばいいです」といいます。理事長が熱く語る。「すでに日本一になつていものは、理事長の熱い思いです」と笑う。

近畿医療専門学校

〒530-0047 大阪府大阪市北区西天満 5-3-10

TEL:06-6360-3003 FAX:06-6360-3022

URL <http://www.kinkiisen.ac.jp/>

最寄り駅は、大阪市営地下鉄・谷町線、堺筋線「南森町駅」、JR「大阪天満宮駅」

ETC治療家戦略研究会は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)

震災後でも不況でも 関係なく繁盛できる

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…」と聞いていませんか？ **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い、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？

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)

無料ダウンロード
ホームページにて

患者を増やす7つの法則

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。2冊セット12,000円

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

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

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

東北地方太平洋地震発生から4ヶ月が経過しました。この間、柔道整復師の団体や個人による被災地での多くのボランティア活動が新聞等で報じられています。

私の知り合いの柔道整復師からも院のスタッフとともに物資を持参し、被災地でボランティア活動を行なってきたとの話を聞きました。いろいろな方が様々な形で被災地を応援、支援を行なっていることが伝わってくることに柔道整復師の心意気が感じられうれしくなります。

▽▽▽
厚生労働省より被災者の一部負担金等の取り扱いについて、一部負担金の免除証明書を発行すると通知されました。内容は次のとおりとなります。

まず、一部負担金免除対象者の要件として、災害救助法の適用地域（東京都を除く）や被災者生活再建支援法の適用地域の住民（地震の発生以後、他市町村へ転出した方を含む）で以下のいずれかに該当する方

- ① 住家の全半壊、全半焼またはこれに準ずる被災をした方
- ② 主たる生計維持者が死亡しまたは重篤な傷病を負った方
- ③ 主たる生計維持者の行方が不明である方
- ④ 主たる生計維持者が業務を廃止、休止した方

続 療養費の請求と支給

第10回

請求代行会社療養費請求担当…療養太郎(仮名)

震災に関する柔道整復療養費の取り扱い

⑤ 主たる生計維持者が失職し、現在収入がない方

⑥ 原発事故に伴い、政府の避難指示、計画的非難区域および緊急時避難準備区域に関する指示の対象となっている方

一部負担金免除の対象者は当初5月末まで免除されることになっておりましたが、6月末まで延長され、さらに7月1日より対象者が保険者に申請することにより一部負担金等の免除証明書が発行されることになりました。一部負担金等の免除証明書は全国の治療院で適用されます。適用期間は平成24年2月29日までとなっております。

一部負担金等の免除証明書を提示された治療院は10割を保険者に請求することになりますが、申請書の右上余白に『災』に丸印をして請求して下さい。

▽▽▽
被災された治療院がようやく業務を再開

することができたというお話を聞く反面、残念ながら患者さんの来院が見込めず閉院された治療院もありました。

そんな中で、ある被災地の治療院から避難所に赴いて施術を行ったものに対して保険請求は可能かとの問い合わせがありました。ボランティアでやってあげたいのだが、地震発生後患者さんの来院が少なく、少しでも売り上げを上げたい、外傷の患者さんなら保険請求の対象になるのではないかということでした。

そもそも柔道整復の往療とは往療の必要がある場合に限り行うものと記載があり、下肢の骨折、不全骨折、股関節脱臼、腰部捻挫等による歩行困難等、真に安静が必要とするやむを得ない理由により患者の求めに応じ患家に赴き施術を行なった場合にかぎり算定できるものとなっております。単に患者さんの希望（慢性による疾患、また

は歩行が可能）だけで定期的、もしくは計画的に患家に赴き施術を行ったものは算定できないこととなっております。従来から柔道整復における往療料の請求は多くはありませんので、この規定内容に対する問い合わせが発生することもあまりありませんでした。

今回のように被災地ということと避難所に赴き施術を行なったという稀有な状況下での請求は異例ですので、保険者に確認を取りながら請求をするしかありません。もちろんすべての保険者がこれらの状況での療養費の請求に対して支給してもらえとは限りません。

ある保険者は、やむを得ない状況ではあるが、どこまでを療養費として支給するか判断に窮するため、原則的に請求は受理しないと言っています。つまり、ボランティアでして下さいということです。また、不自由な避難所生活において首、肩、腰など痛みを訴える方は多いと思いますが、それらを全て外傷として請求されても困りますが、震災によって骨折等された方などの施術に対しても療養費として支給しないというわけではないと話す保険者もありました。いずれにしても今回の震災に関して発生する保険請求は、直接保険者に確認を取り請求を行うようして下さい。

療養費請求に自信と信念を

さて、以前から柔道整復の療養費の請求に関して、曖昧な部分が多かったり、保険者の担当者の判断によって違っていたり、厚生労働省が決めているはずの療養費の支払いの規定が保険者によって違ったりしていると話してきました。

現状がこのような状態ですので、請求団体の主催する保険請求セミナーなどに多くの柔道整復師が参加します。保険請求講習会の内容は各団体によって当然異なっています。

柔道整復師に対して保険請求をする上で注意すべき事項を講習する代表的なものが、厚生労働省の地方厚生局、都道府県が行う集団指導です。これはほぼ1年以内に受領委任の取扱いを承諾した柔道整復師や受領委任の規程等の内容を遵守させる必要があると認められる柔道整復師を選び、講習会等の形式で療養費制度の概要、受領委任の規程および柔道整復師の施術に係る算定基準等について指導するものです。

しかし、このようないくつかの講習会や集団指導に参加しても、実際に保険請求を行なってみると不明なところが多く、頭をかかえる柔道整復師がたくさんいます。

長期来院患者さんの請求はどのようにしたらよいのか、実日数は何日が妥当なのか、施術録はどのように記載したらよいのか、負傷原因はどの程度まで記載する必要があるので、何部位が妥当なのかなどです。当然それらの疑問の回答は患者さんの負傷の状況や治療経過によって異なります。ということは一つの質問内容でも状況や経過などによって答えが違うため、何十とおりの回答になることもあります。そんな中から柔道整復師は自院の患者さんに当てはまる明確な答えを欲しがります。

私は以前、大勢の柔道整復師に対して保険講習会を行なったことがあります。それぞれ参加した柔道整復師の数だけの答えがありました。そんなことから、講習会で大切なのは個別の質疑応答なのではないかと思ひ、以来、少人数で行う保険請求講習会という名の勉強会に切り替えました。

勉強会の内容は参加する先生によって異なります。初めて保険請求を行なう先生には「療養費とは何か」からはじまり、各保険者の特徴、請求に関する注意事項、返戻の対処方法などをご説明しますが、だいたいは保険請求に関する悩みを先生と一緒に解決するための勉強会となっています。先生の保険請求に関する悩みを一緒に考えて解決策を見つけていくことは、私にとっても非常に多くの勉強になります。

以前までは保険の請求に関してそれほど疑問を持つこともなく、頭を悩ませることがなかった先生でも、保険者返戻の内容が数年前と現在とでは若干異なってきたりするので、どのような請求をしていったらよいのだろうと思われる先生は増えてきています。中でも長期間にわたって負傷と治療を繰り返す患者さんに関しての保険請求は、保険者から返戻ではなく通知が来る場合があります。

通知の内容を紹介します。
疑義事項：長期間に渡り通院、新規負傷と治療（あるいは中止）を繰り返していること

※改めて受診者の過去の施術を確認しますと、一年中身体のいたる所を捻挫・挫傷等をしていることとなりますが、一般的には通常の生活において、新規負傷を何度も繰り返す。こと等は考えにくく、健康保険組合内部で検討した結果、実際に、このようなことが本当にあるか大変疑問を持たざるを得ません。痛みや違和感が今後も長く続く（繰り返す）のであれば内科的要因も考えられますので、医師の診察を受けてみることを、先生からのご案内いただくようお願いいたします。

▽▽▽

この疑義事項に対して請求をした経緯や過去の請求を含めた事実関係を至急調査し、書面にて解答するようにという指示もあります。さらに、施術録の1年間

分の提出も求められますので、新規負傷と治療（あるいは中止）を繰り返した状況等を詳細に記入した文章とあわせて健康保険組合に送る必要があります。当然回答がない場合は、慢性的の疑い等とみなされ返金はもとより、厚生局に情報が送られ個人指導になる事も考えられます。

以前は全く来なかったこのような通知が、ここ最近増える傾向にあり、当然悩まざるを得ません。もしこの様な通知が来た場合、どのような文章が妥当なのかを考えるより、健康保険組合が指摘するように新規負傷と治療（あるいは中止）を繰り返すことは考えにくいのですが、全くありえないことでもありませんので療養費支給申請書にあらかじめ記入するなどして、通知が来ないように工夫することが重要です。

例えば、繰り返しの治療になりそうな場合、負傷原因の詳細な記入はもちろん、常に怪我をしやすい環境であるならば経過欄等を活用し、あらかじめ記載しておくことをお勧めいたします。

自身の保険請求に疑問を持ち、悩み、そしてあらゆる情報を収集し、納得の行く請求方法を導き出す、この一連の過程が重要であり、そしてそれは先生の知識となり、確固たる信念につながっていくのです。

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。

入場無料

こんな悩みを解決します

「開業まで」

- ①開業したいが、自己資金があまりない。
- ②自己資金があまりないので融資を受けたい。
- ③融資先の決め方と書類の作り方が分からない。
- ④店舗の選び方が分からない。
- ⑤開業の方法が分からない。
(開業までの流れは?)
- ⑥スタッフの配置が分からない。
- ⑦開業後、税務署への手続きの仕方が分からない。
- ⑧保健所、厚生局へ提出する書類の作り方が分からない。
- ⑨各種届出書の提出タイミングが分からない。
- ⑩内装のレイアウトをどうしたら良いか分からない。
- ⑪物理療法機器の選定と集患につながる機器が何か分からない。
- ⑫チラシの作り方(内容)、撒き方、タイミングが分からない。
- ⑬料金の決め方が分からない。
- ⑭カルテのつくり方、保険請求が分からない。
- ⑮個人請求のメリットとデメリットが分からない。

会場

ボディバランスアカデミー内教室
東京都千代田区神田淡路町1-1-1-3F
(都営新宿線・小川町駅、東京メトロ丸ノ内線・淡路町駅 A5出口 徒歩1分)

講師

接骨院開業アドバイザー
主任コンサルタント 川嶋隆司氏 他

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。

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し込みください

内容

個別相談 90分間

お問合せ・お申込み NPO法人日本手技療法協会 電話 03-5296-9055

開催日	時間
8月 6日、20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
9月 3日、17日	
10月 1日、15日	
原則として毎月第1、3土曜日	

非会員は 2000 円

NPO法人日本手技療法協会主催

治療院支援セミナー

●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

- 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。

治療院

入場無料

(本協会会員)

非会員は 2000 円

よるず相談お受けいたします

開催日

8月 13日、27日

9月 10日、24日

10月 8日、22日

原則として毎月第2、4土曜日

時間

いずれの日も下記時間帯から選べます

① 14:20 ~ 15:50

② 16:10 ~ 17:40

③ 18:00 ~ 19:30

開業してみたものの、
こんな悩みは誰に聞いて
いいかわからない…
そんな先生の疑問、質問
なんでもよるず相談
お受けします。

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

会場・定員・内容・お申込方法など、すべて接骨院開業セミナーと同様です。詳しくは接骨院開業セミナー（右側の28ページ）をご覧ください。

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』

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

抜群の指導力

経営指導

分院展開指導

保険者対応指導

患者数アップ指導

- 当月末にお支払する『当月払い』、保険者からの入金後にお支払する『入金払い』の2種類をご用意。様々な経営スタイルに対応します。
- 来院患者アップのノウハウはもちろん、今や健全な治療院経営に必須となった自由診療の導入ノウハウも惜しみなくご提供いたします。

抜群のグループ力

自由診療導入支援

接客ノウハウ提供

訪問(在宅)マッサージ業導入支援

- メディックスグループは、20を超えるリラクゼーションサロンと接骨院を経営しています。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。請求代行サービスもおこなっております。
- NPO法人「日本手技療法協会」へ協力し、「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。

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。

ひとと社会を、もっともっと健康に
MDX
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>



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

20年の保険請求・開業支援の実績を持つ



主催

セミナーのご案内



詳しくは WEB へ 計算センター セミナー 検索

- ☆開業は決めたけど保険請求は初めてなんだ!?
- ☆行政への手続きってどうやるの?
- ☆料金設定は?
- ☆スタッフって必要なの?
- ☆広告宣伝の方法は?
- ☆訪問マッサージ導入って?



などなど、他にも盛りだくさん!

開業のイメージをつかみたい先生も！
開業の準備が進んでいるけど再確認
をしたい先生も！「なかなか相談出
来ない」「人はあまり教えてくれない」
「ちょっと聞いてみたい」そんな悩み・
気持ちに業界のプロ集団のわたした
ちがマンツーマンにてお答えします。

整骨院・接骨院開業セミナー

- 開催日 開催予定カレンダーをご覧ください
- 時 間 土曜日 15時～16時30分、17時～18時30分
(平日の開催も希望により行います。土曜日をご都合の悪い方は、ご相談ください。)
- 受講料 無料
- 主 催 メディックス計算センター
- 会 場 メディックス研修センター(東京都千代田区神田淡路町1-1-1)



8月 開催予定カレンダー

月	火	水	木	金	土	日
1	2	3	4	5	開催 6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	開催 20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

9月

月	火	水	木	金	土	日
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	開催 10	11
12	13	14	15	16	開催 17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		



お問い合わせはお気軽にどうぞ

03-3254-1007

治療院をサポートする企業が大集合 !!

整骨院 接骨院 開業 支援 サポーター企業フェア

参加無料

開催日程：2011年10月16日(日)

開催時間：11:00～17:00(出入り自由)

会場：メディックス本社ビル

主催：株式会社メディックス

TEL: 03-3255-1088



整骨院 接骨院 開業 支援 サポーター企業フェア

とは、

整骨院・接骨院開業支援サポーター企業フェアとは、治療院の開業に必要な用品やサービスを提供するサポーター企業が一堂に出展する、開業を検討中の先生方のための展示会です。

- 『治療院を出したいが何から始めてよいかかわからない』
- 『地域にあわせた院内外のデザインをどうしたらよいか、』
- 『開業後の税務はどうしたらよいか、』
- 『広告宣伝はどうすすめればよいか、』

などなど、開業にともなう先生方の「不安」を「安心」に変えるソリューションが満載です。開業サポート実績の豊富なサポーター企業が個別にご相談に応じます。

また、保険請求ノウハウや雇用に絡んだ助成金活用などのセミナーをはじめ、医療機器の実機展示やデモンストレーションをおこなっており、効率的に情報収集ができます。

開業の準備を具体的に進められている方も、将来的な計画としてお考えの方も、この機会を是非ご利用ください。

10/16

11:00～ (SUM)

会場

株式会社メディックス本社ビル

3階：展示会開催

4階：お役立ちセミナー

所在地：東京都千代田区神田淡路町 1-1-1
KA111ビル

お申込み・お問合せ

株式会社メディックス

サポーター企業フェア事務局 担当 / 深町

E-mail: seminar@mdx-grp.co.jp

TEL: 03-3255-1088

同時開催「お役立ちセミナー」 4/10におこなわれたセミナーの様態です。

セミナーのみの参加もできます



▶ 労働保険・助成金セミナー

助成金申請のスペシャリスト 社会保険労務士 松山純子先生による治療院経営はもちろん、分院開業時にも利用できる「助成金制度」の活用法。

▶ 保険請求セミナー

メディックス計算センター審査部会長 坂上武弥による保険請求に関する注意事項と具体的な請求方法のご案内。

※セミナーの内容は変更になる場合があります。お申し込み時にご確認ください。

サポーター企業フェアについて詳しくは下記ホームページをご覧ください。お電話にてお問い合わせください。

http://www.mdx-center.com/seminar/supporter_fair.php

勝ち組治療院のツボ

vol.27

◎ 成功する

◎ 心から

作り



PCC主宰 花谷博幸

脳中心
心身中心
環境中心
心身中心

勝ち組へのツボ

カラダの痛みからココロの痛みへのシフトをする

方法と進み、これからは心因性疾患向きの治療の開発へと展開していきます。

時代背景を見てみるとわかることです。年間3万人の自殺者は国際的に見ても異常な数字です。そして内科よりも心療内科の方が、来院数の多い地区が増えているとのニュースも見聞します。実際のところ治療院には、安定剤も服用しながら腰痛、肩こり、頭痛という身体症状で

く、うまくさばくこと、見極めることを早期にできなければ簡単に飲み込まれてしまいます。このような経営の後衛部分というのはあまり重要視されず、「どうやって集客できますか?」みたいな前衛的なことばかり注目されますが、本当に長期で発展していこうと思えば後衛部門から固めることは経営の鉄則です。

対処法としては、危ない患者さんを診ないと決めることです。これは電話対応や話し方で十分わかるかと思えます。自分の実力を超える患者さんの症状が、心因性からくるものでなくても診ても良いことはありません。一度治療をしてみても

くいかないなら、病院を勧めるべきでしょう。もちろん病院診察後に治療院に来る人も多いわけですから、そこをどう勧めるかはコミュニケーション技術が必要となります。未熟な治療家ほど危険な患者さんを見別できないで、良い人ぶって受け入れ、後悔してしまうものです。

さんは一度ファンになると長期間濃密にファン化するので、関係性を保ちつつお付き合いできると非常に治療院の応援をしてもらえるようになります。多くの治療院を見ていて、売り上げの上がらない理由の1つとしてコミュニケーション能力の乏しい患者さんをファン化できないことが挙げられます。「心因性の患者さん」なんて書くと、精神病の患者さんかと思われませんが、実際には結構な数の腰痛の患者さんが、安定剤を飲んでいたりするものです。私の患者さんの半分は心因性の疾病患者さんですし、安定剤を飲んでいても1、2割ぐらいいます。これは極端に多い数字ではありません。心理状態が筋肉等に反応し、慢性化し、腰や肩のコリを起していることに気づかない術者が多く、心因性に起因することと考えないために患者さんの数を取り違えているだけなのです。

治療を求める患者さんが高い確率で来るようになりました。以前のようなストレス性患者さんというもの種類が変わってきているのです。若い世代では睡眠薬を「ミンザイ」と言って気軽に携帯していたりします。

まず院を経営していくのに最も大事なことは、見極めてさばくことです。患者さんを治療ができる、できない、病院に行かせるなどを見極め、実行することです。開業して10年もすれば、ストーカーやクレマーといった種類の人達から被害を受けることがあります。その精神的ダメージは大変大き

受け入れられる程度の心因性の患者さんならば、カウンセリング技術を利用することです。短い治療時間の中でどうやって患者さんの心の琴線をつかまえ、痛みをねぎらってあげられるかどうか。これにはとても時間のかかる学習が必要です。特に患者さんの疾病観察しかしていない方はこれがスムーズにできません。患者さんの疾病観察と共に人間観察のトレーニングがその前段階で必要となります。その上で「カウンセリング」関係の書籍を10冊ほどまずは読んでみてください。自分の力量に応じて心因性の患者さんをファンにさせることが可能になります。特に心因性疾患の患者

院や治療院の定義になっていくのだと感じています。

質問

今年に入り、精神的に病んだ患者さんがとても増えているのです。どう対処したらいいのでしょうか?

34歳 柔整師

回答

PCC代表の花谷博幸です。3月の震災を契機に私の院でも心因性の肩こりや腰痛、頭痛の患者さんがとても増えました。日々の不安が身体症状とつながっているのです。心の不安感を吐き出しに来る方もいます。

PCCでは5年前から心因性疾患の患者さんに対応するための学習を進めています。危ない患者さんを見分ける方法、断わり方から始めて最近はおウンセリングスキルを学び、うまく受け入れていく

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

1. 70歳まで進む高齢化

6月の初旬に政府は「高齢社会白書」なるものを発表した。

内容は、昨年10月1日時点の65歳以上高齢者人口が2958万人、総人口に占める割合は23・1%で前年比では0・4ポイント上昇した。このことは、高齢化率が0・4ポイント上昇したことを示しており、高齢者が増えている、というよりも、高齢者が減らない状況が起きているということである。その理由としては、医療技術の進歩と言えると思うが、それだけではなく食糧事情が良くなったことも大きな要因のひとつである。さて、減らない高齢者を有効に社会で活用する手立てはないであろうか。

仕事をしたくても、年齢で雇用を制限されている(会社に採用してもらえない)ため、あるいは年金が減らされるため、といった理由で、元気な高齢者が街には多く存在している。

国の考え方は65歳から74歳を前期高齢者、75歳以上を後期高齢者としている。この基準は、生理的機能の低下や日常生活動作能力の低下による症候の増加、生活習慣病を原因とする疾患を中心に、入院による受療が増加するといった傾向等を分析して決めている。

客観的に年齢で区分することはやむを得ないと思うが、今後は元気なお年寄りに可能な限りの経済活動をしてもらう

ような仕組みづくりを社会的に確立すべきと私は考えている。

白書では「高齢者の社会的孤立」が、生きがいの低下や高齢者による犯罪、孤立死をもたらす可能性がある指摘している。また、こうした問題を防ぐため、ボランティア活動など高齢者の「居場所」や「出番」をつくるのが重要だと訴えている。しかし、訴えているだけ、報告しているだけでは駄目である。具体的な政策を提案して欲しいと思う。

とくに総人口が減少する一方で、高齢化率は今後も上昇する見込みである中、「団塊の世代」がすべて65歳以上となる2015年には高齢者人口は3000万人を超える見通しである。

高齢者の基準というものを見直すとともに、高齢者を雇用する企業に対して助成金を出すとか、高齢者ができるような

仕事を生み出すとか、具体的な施策の立案に力を入れるべきである。

私ももうすぐ50歳をむかえるため、そろそろ役所を離れた時のことを考えるようになった。役所を離れたら何ができるのか、今のうちから何か資格でも取っておかないと生き甲斐がなくなってしまうような気がしている。公務員のOBなんでものは抜いづらいう人種と思われるので、どこの会社でも雇ってほしくないであろうから、今から準備をしないと、と考える今日この頃である。

2. 被災地派遣を終えて

東日本大震災の後、被災地である自治体ではそもそも余剰人員などは抱えていない中、新たな仕事が増えたわけだからたまったものではない。わが区も4つの市町と協定を結び、職員を1週間から10日間交代で派遣している。業務内容としては、が

れき撤去の申請受け付けや仮設住宅の入居受付、被災家屋の認定、津波で流された被災車両の撤去立会・管理などである。私も5月に1週間ほど行ってきた。ゴールデンウィーク前に復旧した東北新幹線で仙台まで行くと、仙台駅は仮復旧といった感じ、仙台駅の近くにも建設中の仮設住宅があり、新幹線の中からも集められたがれきの山やブルーシートがかけられている家を数多く見ることができた。

被災車両もあらゆるところにあり、重機を使って撤去作業を行っていたが、まだまだ水が乾かない田畑では重機を入れることができないのでそのまま放置せざるをえない状況であった。

漁港へ行くと橋の上に車と漁船が引っ掛かって並んでいるといった摩訶不思議な光景があった。

お寺では津波で倒れなかつたお墓の上に車に乗っていたり、墓石と墓石の間に車が縦に刺さっていたりと、誰がこんなことをやったのかと思ってしまうような



状況もあった。

東京23区の区長会では、各区の一般行政職の1%をとりあえず今年度末まで、被災地に派遣することを決定した。それを受けて現在各区では派遣体制を見直し、人事異動も含めた体制づくりを行っている。

いま最も必要なことは、被災自治体とともに前を向いて一步一步課題を片付けていくことである。

国民は一生懸命に頑張っているのだか

第18回

現場から

東京都内区役所保険給付担当：Q

ら、政治家はくだらない争いばかりやっていないで、しっかり前を向いて日本の新しい形を示して欲しい。

このたびの東日本大震災でお亡くなりになった方々に深い哀悼の意をささげるとともに、被災された地域の皆様に対し、心よりお見舞いを申し上げます。

3. 役所、されど役所、やっぱり役所？

先日、わが区役所の文書担当の係長から1本の電話があった。

文書担当とは、郵便の配達関係を一手に引き受けているところである。まあ、古くからの知り合いの係長であったから何事かと思い電話を取ったところ、「郵便物の出し方なんだけど、郵便番号で分けて出してくれば料金が少し安くなるよ。あなたの担当職員に話をしたら、『うちのいいんです』と断られたのよね」といわれた。

私は以前の職場で、コストを大幅に削減するために、郵便局員がそのまま配れるようにすると大幅に郵便代が下がることを調べ、確認して、コンピュータシステムを工夫し、ラベル印刷を自前でを行い、さらに手作業でラベル貼り付けをしたことを思い出した。

そのようなことまでして経費を削減している職場がある一方、ちよつとした手間でするはずなのに、金で解決してしまおうという方法、コスト意識というのは、こうも違うのかと驚かされた。

コラム 区役所の

そのことを職員に指摘すると、返ってきた言葉は、「私もそれぐらい考えています。私が1時間働けばいくらになるかわらないは……」。

困難な仕事ばかりをやっているのならば話はわからないでもないが、他の手が空いている職員がいるのだから手伝ってもらえばいいのではないか。どうしてそのような判断ができないのであろうか。

この職員のコスト意識はどうなっているのだろうか、甚だ疑問である。

役所だから許されると思っているのだろうか。役所だから許されないのだから、経費はすべて税金なのだから、コストをかけない仕事のやり方ということをまず第1に考えるべきである。

このような職員を見ると、ほとほと呆れてしまい、仕分け大臣のように、仕分けてやりたくなるのは、私だけだろうか。

厚生労働省・経済産業省認定

認定個人情報保護団体 NPO法人日本手技療法協会 主催

入場無料

特別セミナー

「治療院の個人情報保護とSPマーク」

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

主催: NPO 法人日本手技療法協会

共催: 日本治療協会

日時: 8月20日 9月17日

10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

「それぞれを連動させ、流れをつくることが重要」柔整師 風見氏

今注目のソーシャルメディアを上手に使う

インターネットを使って、文字情報、映像、音声のあるコンテンツ（情報の内容）を、当該コミュニケーションサービスに所属している個人や組織に伝えることによって、多数の人たちに双方向的な会話へとつくり替えるソーシャルメディア。前号では、海外で世界最大の会員数を持つ「Facebook」（フェイスブック）や「Twitter」（ツイッター）を中心に、その仕組みや活用方法、とくに治療院の顧客獲得に利用できる可能性はあるのかなどについて探ってみた。

ある治療家は、「治療院の営業には、現在あまり役立ってはないが、口コミの促進になることは間違いない。セミナーやイベントなどの告知には威力があった」と言い、「病院や整骨院のようなB to C（企業と一般消費者との電子商取引）だと、仕掛けがいろいろある。ただ、コミュニティをつくってしまえば、メルマガよりも有効なツールになると思う」という人もいた。

前号では、通信販売や観光地の案内などには向いているとして、治療院の集客に利用するには、早晚そうなるにせよ今はまだ時期尚早ではないだろうか、というような言い回しとなった。これに対して、東京都内で整骨院を経営しながら柔道整復師の国家試験対策を指導している風見知希氏は、使い方によっては十分に集客のためのツールとなり得る

ということを指摘する。

「ツイッター、フェイスブック、ブログなどはそれぞれ連動させていくことが大事なんです」

風見氏の「国家試験対策問題」が受験者の話題となつて数年たつたが、実は、これまでフリーマガジン形式で無料配布していた回答解説集も今年度はツイッターのみで行ったのだそうだ。

また治療院向けのあるコンサルタント氏。フォローは治療院経営者だが、集客についての新情報をブログで更新してさらにツイッターで告知している。ちょうど最近のテレビCMで、画面に検索キーワードなどを提示し「詳しくはWebで！」などとWebと連動させているものをよく見かけるが、それと同様である。しかもこちらは費用がほとんどかかっていない。重要なのは「目的をしつかりと持って、相手の興味をそそる言葉で引く張る」ということだ。

効率性も考える

ツイッターは、自分が今何をしている

のかをネット上でリアルタイムに「つぶやく」ことが情報拡散していく。一度に入力できる文字数は「140文字まで」と制限がある分、ブログなどに比べると、「今何をしている」「どこにいる」といった何気ない内容をより気軽に発信することができる。

ただ、ツイッターでつぶやいたり、フェイスブックで近況報告したりするのは、

個人的な体験や日記、特定のトピックに関する必ずしもウェブに限定されない話題などのような、時系列で比較的頻繁に記録される情報についてのウェブサイトに全般を含めてブログと呼称する。

ブログを複数更新し、メルマガを配信して、twitterでつぶやき、Facebookやmixiで友人・知人とコンタクトし、Flickrで写真を投稿するのを、FriendFeedで統合する。

伝えたいメッセージの内容と広がりを考えて、情報をどこに書いて、何とリンクさせるかを考えることが必要だ。

ブログに書いて、それをフェイスブックに書いて、ツイッターで伝えるというのは書き手にとっては手間は楽になる。

反対に、コンパクトにまとめられたツイッターの情報をそのままフェイスブックやブログにリンクさせても、受け手からするとどうしようがられて逆効果となってしまう。どうしてもそうしたいならば、フェイスブックに別タブでツイッター



風見氏

ーを表記させるようにしたほうが、すつきりする。発信する側の人間なども考えながら、効率的に作業が進められるようにしておきたい。

見込み客と顧客の使い分け

フェイスブックでよく見かけるのが、「おはようございます！ 今日も快晴。気持ちがいい」「いよいよ夏本番。暑くなってきました」など「こちらからの一方的な情報を流している人が多い」。これが治療院になると場所、営業日時間、院の情報どんな院、休日、連絡先ウェブサイトなどが中心の情報発信が多い。さらに、「〇月〇日から〇日まで夏期休暇です」「〇月〇日はセミナーに参加するのでお休みします」などのインフォメーション的なものが多い。せいぜい「感謝の気持ち伝えたくて1周年感謝ハガキを発送しました」や「ニュースレターの増刊号をホームページに公開しました」などは双方向の入り口だとも言えるのだが…。

フェイスブックなどでキャッチボールしているうちに「行ってみようか、ということになるんです」と風見氏。

とは言っても普段からつぶやいていることが信頼関係に結びつく。フォローワーが相手との信頼関係ができるのは3カ月ばかりかかるといいます。

また「見込み客」（新規）と「顧客」（既存）別を使い分けるというのも1つの方法だという。アカウント（利用者登録）をあらかじめ新規向け用と既存向け用とに2つとっておく。顧客獲得のためのアカウントは「〇〇治療院」、既存の顧客のためのアカウントを「〇〇治療院長・山田太郎」などとして別にしておく。すると、既存の人だと気軽に「今混んでいますか」などと聞いてくる。「今日は雨なのですいていますよ」とか。「自費がメインの治療院だと女性向けにアカウントが別にあるといいですね」（風見氏）。

「フェイスブックのグループ機能を使って、膝が痛い人のグループをつくって話が盛り上がったこともありました」

院長の強みと受け手の興味の合致

見込み客を顧客にしていくことも考えられる。実際に、風見氏の「台東すこやか整骨院」にはよく、「ツイッターのつぶやきがおもしろいので来たので来ました」とか「ブログを読んで来ました」な

どという患者がやってくる。

生活習慣病に対する知識があるなど自分の強みをどこに置くか。受け手の興味をどこで合致させるか。

前号で「ビジネス目的に使用するためには、それを見てくれる人たちに、興味を持って楽しんで見てもらえるようなものでないと長続きはしない」と言ったが、それは情報発信側、受け手双方に言えることだ。だが、はじめは発信する側の創意工夫なくして人は引きつけられない。

「フェイスブックが流行っているから」「ツイッターで集客できると聞いたから」という安直な取り組みではなく、それぞれの特性を踏まえた上で「流れ」を考えなければいけない。着地点はどこで、その着地点までいくのにどういう作業が必要なのか、それがわかっていないと何も結果は出せない。そして、一番重要なのは自分の「強み」をどこに置くか。受け手の興味をどこで合致させるか、ということが重要なポイントなのだということがわかってきた。

この準備ができてからでないとはじめない。

「すぐに結果を求めているつもりはありません。今は普及活動だと思って、ツイッターやフェイスブック人口を増やすことに努めているんです。いい患者であろうと誰であろうと聞かれれば使い方を教えたりしているんです」と風見氏は現況について語ってくれた。

高気圧環境ルーム Family Labo
★コンパクトで軽量 ★1人リモコン操作 ラボファミリー 特許出願中

ラボファミリーは高気圧の環境を提供します。
※当日の気圧プラス120ヘクトパスカル。



■価格（内装・外装済）
95万円
※アルミ素材ほか全て、純国産製
■事業者様専用仕様もご用意。

▲アルミ素材原型

株式会社ミッション・ロイヤー
TEL.06 (4709) 0100

詳しくは… labofamily.jp

芝崎義夫の骨格矯正教室

美容全体のバイオニア芝崎プロポーションクリニックの芝崎義夫の少人数制（最大4人まで）で行う骨格矯正教室のご案内です。人数が多いと細かいところまで理解するのが難しいのでマンツーマンに近い形態での指導にしました。未経験の方でも習得可能です。

段階を追って完全に習得できるように各15単位・初級・中級・上級の3コースを用意しました。各人の都合のいい時間に合わせて時間を組めるよう配慮しています。延べ11万人を施術し、TBSにレギュラー出演し、生放送で数々の結果を出した矯正法を学んでみませんか。

問い合わせ先
芝崎プロポーションクリニック
東京都港区南青山3-8-27 芝崎410ビル
Tel:03-5785-1742 URL:<http://www.shibapro.co.jp/>

集客革命

Vol.19



集客と患者

「集客」という言葉にアレルギー反応を起こす先生がいる。

最近はどうかわからないが、2005年に「儲かる！集客革命」を出版した当時は露骨に「集客」という言葉に嫌悪を感じる先生が少なくなかった。医療関係者にとって集客という言葉の響きは、違和感を覚え消化不良を起すらしい。医療は神聖な仕事で集客なんて考えることは邪道だ：みたい

しかし、実際は病院であっても熱心に集客・増患のための試行錯誤を繰り返している。

ところで、「患者さん」とは言った側が言われた側を区別する言葉だと考えている。

「患者さん」と呼ぶことは、あなたは病人だということ。毎日、来院することに伝え続けていることだ。「治したい」と心底思っている相手に対して潜在的に区別して迎え入れているのだ。なんとたつて、患者の「患」という字はココロが串刺しになっているではないか(笑)。

まずまず治らなくさせているような言葉だという気がしてならない。

リーマンショックに続く今年の日本は震災で散々の状態となり、被災地の方々のことを考えるとココロが苦しくなっていくが、集客はいたって安定しているという先生もたくさんいる。この震災後から当グループの直営店は、数字を伸ばし大忙しになってきた。四店舗という小ぶりな多店舗展開だが、合計1日320名以上の方が通ってくださっている。コミュニティ形成を土台にした仕組みがあるので、来てくださっている方の不安をみんなで分かち合うことができる。皆「コミュニティ」を求めている。

人間は大自然の前では無力。しかも東日本大震災から「命」に対する意識は大きく変わった。だから、自分のライフポイントをどこに置き、そしてどう生きるのか。もはや患者さんの痛みの前にキッチンと自分の痛みと向き合わなければバランスを取れない時代に突入した。

まず、自分に正直になることだ。僕は「儲かる！集客革命」を出版したとき、自分が治療している店舗にはこの本を並べられなかった。「何よ先生、「集客革命」

つて、私たち集めて儲けようって話？」こんなことを言われたら、何にも反論はできないと思いついていたのだが、50名くらいは黙って読んでくれた。純粋に意思疎通ができていた数10名の方は逆にこの本の出版を応援してくれた。

なんか：普段と違った感覚ですごく嬉しかった。患者さんという関係を超えられて人間対人間で向き合えた気がして和んだ。僕が現場を離れてからも事あることにメールや手紙をくださったのも、この方たちだ。

患者さんと先生という関係が少し超えられてきたときにコミュニティは強力になつていくということを知った。この世界は「良く見せよう」とか「こんなことは言えない」という尺度が無くなる世界だ。自分の息子や娘に対する態度と同じだろう。親子の〈愛〉は無私の愛なのだ。損得が全くない、駆け引きがまったくない無私の愛。こんな超越した〈愛〉が宇宙に蔓延していて、繋がった時、一瞬で親と子のように変化するのだろう。

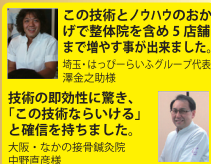
自分の親と患者さんを分けてはいけない。自分の兄弟と患者さんを分けてはいけない。そして、本当にココロに串が刺さっている「患者さん」と思っ

てはいけない。さて、今日も初心にもどり、喜んでもらえるように全力を尽くそう！

■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。

有資格者の皆様こそ実費診療を導入し、繁盛するべきなのです。

数々の接骨院・整骨院が実費診療の導入で大成功している
保険診療と実費診療を融合させる唯一の方法
実費診療で毎月50万円売上を伸ばす方法
5時間徹底セミナー



◎講師:吉田正幸
わずか10年で13万8000人への施術と15万2000人へのカウンセリング実績を誇り、グループ店舗数は120を超え、直営店舗では毎日150名以上を集客し続けている。著書に「儲かる!!集客革命」「でも、大丈夫。」「ぶっちぎり集客力」(現代書林刊)。

【東京・渋谷 開催】 【大阪・梅田 開催】
8/7(日)・9/4(日) 8/21(月)
各10:00~16:00
ひーりんくマガジンからお申込みの方限定の特別価格!
一般価格 58,800円 ⇒ 限定価格 48,000円!

毎回即満席になります。お申込みは今すぐ!
TEL:0120-744-420
Mail:gakuin@fitbalance.net
Web: コミュニティづくり

次世代の「整体産業」を目指す企業体
FITBALANCE GROUP
〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-7-8
TAKADEN 青山ビル1F

裸一貫から13万8000名を施術した整体師・吉田正幸が教える
実費診療で繁盛するための
整体技術を10年越しで初公開
多くの柔道整復師の先生方が学ぶフィットバランス療術学院で教える定価150万円分の整体技術の一部を、開校以来初めて外部の先生方に限定公開します。



技術を覚えたら実費診療が可能!なんて幻想なのです
実費診療のための患者様を集めるための集客全ノウハウ
保険診療と実費診療でお客様の心理は全く違います。実費の患者様を知り尽くした吉田正幸が、集客するためのチラシ・看板・HP・カウンセリングの方法を徹底的にお伝えします。



TTCセミナー・レポート

東日本大震災で延期された「**強固な組織とスタッフ教育実践**」が開催され大盛況

【セミナー・レビュー】

5月29日・第29回セミナー

この回のTTCセミナーは、当初、3月27日に講演が行われる予定だったが、3月11日に発生した東日本大震災を考慮して延期されていたものだ。

講演は、13院の店舗とスタッフ115名を擁する株式会社メディケア英伸・株式会社メディカルアイオ代表の佐々木伸幸氏とそのスタッフ4人により「強固な組織とスタッフ教育実践」という内容で開催された。

まず、佐々木代表は、患者さんを増やそうと自費等の治療料金を下げること、薄利多売となり、スタッフが疲弊し、施術内容が低下するなど、負の連鎖が生じることになるので絶対に避けることだと語った。値段を下げずに患者さんを増

加させるには、施術が終わった後に患者さんに余韻を感じさせることであると説き、余韻が残れば次回の来院に必ずつながるとの経験も披露した。さらに余韻の残し方の4つのポイントも公開した。

続いて、遠藤幸子先生、和田渉院長、宮島信広院長、北野郁恵院長の4名の先生は、「成功するための組織分析と組織作り」、「盛業するための院作り」と「成功するための組織分析と組織作りの実際」、「患者接遇の理論編」などについて、実際の事例を入れたり、会場の参加者とのやり取りを交えながら進化した。

ある参加者は、「ここまで接遇を真剣に実施している治療院があることに驚いた。体験談の要素も多くとでも勉強になったので、今日聞いた話を少しずつでもさっそく実施したい」と語ってくれた。

なお、この回の収益金は義援金として、日本赤十字社を通じて東日本大震災の被災者に寄付された。

◇ ◇
次回以降のセミナーの開催予定日、講師陣などは下記のとおり。

TTCセミナーの申込み、問い合わせはNPO法人日本手技療法協会TTCセミナー係（TEL 03・5296・9055 FAX 03・5296・9056 Eメール info@shugi.jp）まで

TTCのホームページ（http://ttcj.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。

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	セミナー内容
第30回 8月28日（日） 13:00～17:00 会場：BBA	「山根式 腰痛治療セミナー」 全国からの講演依頼が後を絶たない超人気者がTTCで初公演 ～椎間板ヘルニア・脊柱管狭窄症・分離症など腰痛疾患への即効性あるアプローチ法～ 講師：山根悟氏（セントラルカイロプラクティック 院長）
第31回 9月25日（日） 13:00～17:00 会場：BBA	「長友佑都選手（所属インテルナツィオナーレ・ミラノ）の腰痛克服から今に至るまで」 スポーツトレーニングの神髄～長友 佑都氏の体づくり（ストレッチ・体幹トレーニングなど） 講師：木場克己（コバメディカルジャパン代表 TTC 会長）
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アカデミー（TTC）事務局 参加料：NPO法人日本手技療法協会、一般社団法人日本治療協会の会員5千円 一般8千円、養成専門学校 学生3千円（要学生証提示） 会場：ボディバランスアカデミー/BBA（東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル） 開場12時30分 開演13時00分 終演17時00分 定員：各回とも50名（なお、参加希望者多数の場合は先着順） ※当日参加はできません、事前にお申し込みください。定員になり次第、受付を終了します。 ※都合により日程・会場・内容が変更されることがあります。当日は録音・撮影禁止です。	

成功への道

ウラ技・オモテ技

京都・大阪で接骨院の多店舗展開

わずか4年間で5店舗、年商5億円に急成長

株式会社サンキュー代表 馬越啓一氏

徹底したマニュアルで均一のサービス

京都・大阪で5つの整骨院（大阪2店舗、京都3店舗）を経営している馬越啓一氏は、4年前の25歳で初めて整骨院を開業し、これまで5院を開院、現在では1店舗あたり1億円近く売上をあげているという。

なぜ短期間でこのような結果を出せたのか。



「売上をつくる仕組み・経営の仕組みを構築したからです。保険だけでは限界があるので、“自費”も積極的に導入して売り上げをつかっていく」と答える。

いったい、経営の仕組みとは何を指すのか。

その前に、馬越氏は22歳で国家試験に合格後、接骨院に勤務、2年後には分院長となり、25歳で独立した。

「スタッフを育成するマニュアル、立地戦略などがある程度固まったら独立しようと思っていました」。

現在、全店舗併せた勤務柔整師だけの平均年齢は26〜27歳という若さだ。免許を取って1〜2年目の人も多い。これも、スタッフ育成マニュアルの効果なのだろう。

馬越氏は、外食産業の日本マクドナルドやファミリールレストラン大手のサイゼリアなどのマニュアル教育

ここまでなにも躊躇せずに独立したのだろうか。

「独立することが怖くなかった、と言うと嘘になるが、その前の分院長の経験がかなり勇気を与えてくれました」

分院長時代は、その院の方針ですべての責任を与えられていたので、自分で経営することをシミュレーションしていたのだ。

を分析し、それを参考に接骨院のマニュアルをつかった。マクドナルドでは、マニュアルによってどこのお店に行っても、最初の「いらっしゃいませ」から最後の「こちらでお召し上がりですか、お持ち帰りですか」まで、アルバイト定員が同じ対応（サービス）をしている。これは、接骨院の多店舗展開、とくに“自費”部分には欠かせないものなのではないだろうか、と考え給料の評価、スタッフの育成、分院長の評価、なども含めて必要なマニュアルをつくった。

独自のマニュアルで良好な人間関係

保険の患者1人に対しての施術時間は4〜8分だという。初診だけは問診、施

術、説明があるので長い。「保険の使えるマッサージ屋さんは絶対だめだといっている」。保険でできる範囲はここまでで、できない部分は実費で施術するというのを明確にしている「雨の日などで患者さんが少ないからと言って、今日はサービスで1人を長めに施術するなどということはもつてのほかだという。次に来たときにも忙しい日だと思ったら、絶対に短く感じる。サービスの低下だ。いついかなるときも同



じサービスが提供できなければいけない。スタッフの身だしなみなどもマニュアルがある。

受付の女性の髪の毛の染め色はどこまでよいか、服装はどうか、などきちんと細部にわたり基準が設けられている。

「マニュアルがあるから『その通りにしてね』と言うと、言う方も楽だし、言われた方も何らストレスに感じない」。

ニュアルどおりに。

「1店舗1億円の売上」支える自費

スタッフ柔整師の一人一人が毎月の売り上げを自分で計算するのも特徴だ。毎日、今日は何人見て売り上げはいくらだと、全スタッフに対して目標設定とその達成度を自分で評価する「キャリアパスプラン」を設けている。

何年経験して、どのような能力を身につければ、昇給あるいは分院長になれるのか、など明確にすることによってスキルアップの目標などが分かりやすくなる。またそうでないと、ミスを犯さず、平均的に仕事ができればそれだけでよいという考えになってしまう。

さらに目標設定からどれくらい経った時点で目標を見直す機会もあり、社員は自ずと常に目標とその達成状況を意識することになる。

このキャリアパスプランのおかげで「給料を上げてくれと言われたことがない」のだそうである。

組織の理念や方向性、店舗の特徴や方針をスタッフに明確にして、目標など組織とすりあわせることができ、それによってチームワークができてくる。

今年さらさらに1院の開業を予定している同社。

「開業当初は試行錯誤の連続でしたが、この仕組みを手に入れてからは安定し、順

調な伸びを示しています」

その結果が1店舗1億の売上なのである。今では出店したら、1店舗で20坪くらいの店舗で年商1億円近くを目安にしている。

これには、馬越氏が全国のさまざまな治療を勉強して開発した治療法、「B&M背骨ゆがみ矯正」が自費の目玉として存在していることが大きい。

体の主軸である背骨を矯正することにより、歪みで圧迫されていた神経、血流の流れを正常にもどし、肩こりや腰痛、頭痛などの根本原因をとりのぞくことができるという、産後の矯正や猫背の子どもの矯正などにも役立つ。自費での施術は1カ所あたり10000円を徴収している。

サプリメントの販売会社も立ち上げており、冷え性対策のお茶、軟骨だとか患者さんからも好評。

「ありがとう」と言われる会社

馬越氏が初めて開業したときは、柔整師4人で1日150人の患者を施術していた。それは今でも変わらず、1店舗あたり

100〜150人の患者が来院する。

グループ全体で受付スタッフが10人、柔整師が30人でこなしている。今年も新規に10人を採用した。そして、今年の10月ころにはもう1店舗出店する計画だ。

馬越氏は「とかく暗いと言われるこの業界を何かで盛り上げていきたいですね。業界の活性化です。店舗を増やすということにはあまりとらわれていないんです。ただ、スタッフがやりたいということはすべ

て叶えてあげたいのです」。最後に馬越氏は次のように締めくくる。

「多くの患者さんから『ありがとう』と言ってもらえるような会社づくりを心がけています。これからもたくさんありがとうをいただけるよう進化していくつもりです。①プラス思考、②素直、③勉強家——の3要素があれば必ず成功できると思っています。この3つと熱い思いがあれば大丈夫です」。

馬越氏は、今後の治療院経営のあり方について提案をしている「チームNEXT」のセミナー（6月12日、大阪会場）に講師として参加し「京都の革命家」として紹介されている。1200人の参加者を前に「治療院経営」についてのノウハウについて語った。



「白衣が汚くなったら替える」という場合、汚さの度合いも個々に感じ方が違う。毎週月曜日と木曜日にチェックするようになっていた。できていないと給料の査定が下がることもある。マニュアルを読んだかどうか自分でチェックする。

さらに、スーパーバイザーという、施術など院の現場には出ないで店舗のチェックを専門に行っているスタッフがいて（5〜8店舗に1人置く）と決められている、1カ月に1回、院としての評価、スタッフ個々の評価をだす。もちろん、院としての評価が落ちると院長の給与査定が落ちる。

新規に採用された新人柔整師は、すぐに各店舗に割り振られるわけではない。最初の1カ月間は施術の現場には立たず、研修に明け暮れる。配属される予定の店舗の上司が1カ月間付きっきりで研修を行うので上司も現場に立たない。もちろんそれぞれに給料を支払いながら行う。

「見て覚える」ではなく、上司がぴつたりと張り付いてしっかりと教えるようにしています。なので研修も真剣そのものだ。会社側にとっても2人分の給料を払うので大変なのだが、それにより連帯感も生まれ、責任感も共有でき、同じ店内である程度の技術の均一化もはかれる、ということとは目先のお金には換えがたいのかもしれない。テーピングの仕方が前の人と違うなどというクレームが出ないように心がけている。研修は、予約の取り方、カルテの書き方に至るまで徹底的に行われる。マ

プロレスデビュー直後に大けが↓引退↓柔整師

挫折の中からメディカルトレーナー確立

ミサワ整骨院院長 三澤威氏

トレーナーがいなかったプロレス界

三澤威（みさわ・たけし）氏は、新日本プロレスでトレーナーを務める傍ら、等々力（東京・世田谷区）と神奈川県横浜市にミサワ整骨院を開業する。

平成元（1989）年6月、19歳で新日本プロレスに入門した三澤氏は、同年10月にデビューし翌年12月の獣神ライガー戦で頸椎損傷のアクシデントに見舞われた。1カ月間寝たきりの状態が続いた。1年半後の平成3（1991）年5月に見事に復帰したものの、再度頸椎を痛めて欠場結局完治することなく引退した。頸椎



つもとトレーナーを目指すことになった。平成8（1996）年に柔道整復師の国家資格を取得し、同年に新日本プロレスメディカルトレーナーとなった。

意外に思われるかもしれないが、三澤氏が志すまでプロレス界にはトレーナーが存在していなかった。当初は、ただのマッサージ師のように思われていたらしく、「疲れたから揉んでくれ」などと言われたこともあったそうだ。現在は新日本プロレストレーニングディレクターも勤め、けがを減らすための選手のトレーニング指導、メニューの作成などにより成果を上げるようになり、レスラーからも認知されている。

平成11（1999）年8月にミサワ整骨院を開院した。平成20（2008）年には整骨院を主な拠点とするトレーナー育成団体として「新日本メディカルトレーナー協会」を設立し、同協会の理事長を務めている。昨年から古巣の新日本プロレス、プロレスリング・ノアの協力を得てプロレスラー養成所の運営を始めた。

メディカルトレーナー協会を設立

新日本プロレスメディカルトレーナーの他に三澤氏は、全日本プロレス、WWE日本公演、他プロレス興行にも参加し、所属トレーナーの派遣も行っている。

また今後、メディカルトレーナーをさらに充実させ発展させようと「新日本メディカルトレーナー協会」を設立した。

同協会ではメディカルトレーナーの育成と資格認定などを行う。運動不足による体力低下、肥満や生活習慣病・メタボリックシンドロームなどの予防、改善、身体の負傷時に適した運動法、など健康、運動指導を適切に処方し、運動指導を具体的に実践することにより症状の改善、回復を処方できる人材を育てていく。メディカルトレーナーの知識・技術の向上によって、骨格矯正によるトレーニング指導及び啓蒙・普及、医療機関、健康増進施設との連携による運動処方プログラムの研究開発も行う。

その根底には、プロレス式トレーニングの普及と社会への貢献が目的としてある。「はじめは、後進を育てたいということでトレーナーのスクールをはじめました。今の若い人たちでスポーツトレーナーを志向する人が多いらしいが、まだまだ就職先が少ないことも危惧していました」。レスラーのけがやトラブルの対処法を生かしたトレーナーがメディカル的な知識を持つことによつて、「例えばダイエットをしたいという人がいたとして、もしもその人が膝のトラブルを抱えている人ならそういう人のダイエットメニューをどう組むかということもできるようになります」とその重要性を訴える。

画期的なインソールを開発

BALANCE工房（株式会社テレワン）と共同開発した、画期的なインソール（靴

の中敷「4Dインソール」発売を開始したばかりだ。

「4Dインソール」従来のインソールとはまったく異なる理論から編み出された。ほとんどが足裏のアーチの部分埋めることでフィット感を生み出していた従来のインソールに比べて、「4Dインソール」は踵骨、種子骨、中足骨（拇指球）の3点でバランスを保持するというもの。この3点と重力とがうまくマッチすると、そこに「4Dポイント」というものが生まれる。「これは骨でいうと距骨というところになるのですが、4Dインソールに足を乗せることで、その距骨が正しい位置にくるんです。足裏の空間を埋めて「面で立つ」インソールから「点で立つ」インソールだといえる。

「結局はまっすぐな人間をつくらうということなんです。人間には、遺伝的にその人の生まれつきの骨格というものがあります。右側ばかりけがをする人、左に転びやすい人、などは体型などによるところが大きい。バランスのとれるトレーニングをして、



体のバランスをよくしているのですが、やがての間はいいが、筋肉が落ちるとまた曲がってくる。つまり、もともと軸がぶれているものを筋肉でバランスをとれるようにしているもので、ならばインソールを使うことによって大本の軸をまっすぐにしようというものです。その上で筋肉をつけていけばさらにいいということなんです。バランスが悪い人はすぐに効果が体感できるといいます。

プロレス道場の運営も行う

現在、ミサワ整骨院は柔整師3人で1日60〜70人ほどの来院者がある。子どもから大人まで幅広い。

「トレーナーの仕事というのは、選手の健康や体調の管理をしたり、技術指導を行ったりと長くつきあっていくわけだが、ミサワ整骨院も同様に、子どもからお年寄りまで長い付き合いをしながら、地域から親しまれる整骨院になりたいですね」と語る。

「プロレス道場」を開き、一般の人向けにも門戸を広げているのはそんな思いの表れでもあるのだ。道場は、プロを目指す人から、日常のストレスを発散させたい人まで幅広い人たちが対象としている。プロレスへの理解を深めることも目指す。

プロレス界から一転、治療業界へと転身した三澤氏だが、柔整業界に対してはこんな思いを語ってくれた。

「プロレス界もそうだが、入門する人は相応な覚悟を持って入った。柔整界も同じだったと思う。しかし、学校が入りやすくなった今はどうなのであるか。『この道で喰っていく』という覚悟はあまり見えない。もちろん、そうでない人もいる。今後、柔整師の数が急増していく中で、勝つ人、負ける人ははっきりして、淘汰されていくと思います。そういう意味では地域の人たちから親しまれている治療院は強いと思います。」

業界初の評価基準と患者さんの生の声がわかる

腰痛クチコミバンク!マンモスサイト誕生!

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

登録者の声

●本日、初めて「腰痛クチコミバンク」から新患さんがキター~~~~!! (笑) 当院も有料・無料、色んなところに登録していますが、こんなに早く結果が出たサイトは今までなかったの、スゴクびっくりしました! あんまり嬉しかったので思わずメールしてしまいました! 今後とも何卒よろしくお願ひ致します。

●「腰痛クチコミバンク」を自分のホームページとブログにリンクし始めたから、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あるとは思っていませんでした。

●教材 DVD を購入させていただきました。治療院にどれほどのサービス力が必要なのかが初めて知ることができました。順位の上がったのでなんだかとてもうれいです。

●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みます。

<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 リピーターポスター10,500円
- ④ 治療効果納得ポスター10,500円

業界向上**KEY**グループでつながる **患者満足推進協会**

腰痛クチコミ

<http://kutikomi-bank.com>

※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

多店舗展開成功の秘訣は優秀な人材の育成

売り上げ目標も達成、攻めの経営戦略は健在

株式会社メディケア英伸代表取締役 佐々木伸幸氏

本誌創刊号（平成15

年10月25日号）に登場

していたいただいた株式会

社メディケア英伸（本

社＝東京・世田谷区）の

佐々木伸幸氏（当時専

務取締役、柔道整復師）

は現在代表取締役とな

っている。当時、三和

整骨院グループとして

整骨院を都内7カ所に

開業していた。当時の

誌面を見ると、佐々木

氏は「守りに入らずどんどん先を見越し

て、投資し拡大路線を歩んでいる」と言

うように常に攻めの姿勢で積極的な多店

舗展開を行う同社の経営哲学や秘訣など

を披露していた。そして、「3～4年後に

は売り上げを倍にしたい」という目標を

掲げていた。

当時のグループ全体の売上が約2億7



フィットネス事業への取り組み

同社は、昭和58（1983）年にカイロプラクティックの治療院開院が発祥だ。平成4（1992）年には世田谷区の成城学園前で「鍼灸成城カイロプラクティック整骨院」を開院した。ちょうどバブル経済の時期だったので保証金や家賃なども高かったそうだが、地元・世田谷での地の利を生かすべく当地での開業を選んだ。当初は、患者が1日10人位しか来なかった日もあり経営上もきつく、売上は年間300万円ほどだったという。が、その後の努力で1日平均40～50人の患者さんが来るようになったときに、会社は拡大戦略をとり、世



田谷区内にもう1店舗、東京のオフィス街にクイック・マッサージ店をオープンした。時代的には、ちょうどクイック・マッサージ全盛の口火を切った格好だ。オフィス街での「癒し」は当たり、いきなり1日平均70人位の方が来院するようになったという。会社全体としても急成長した時期だった。佐々木氏が請求団体をより効率的に活用しようと考え始めたのもその頃だった。マッサージはともか

く、接骨院の多店舗展開には療養費の請求事務も煩雑になってくると考えたからだ。

メディケア英伸では、これまで、自然治療力促進として患者さんを主体とした接遇・技術・対応の考えで行ってきた。今後は「予防医療」に重点を置く必要があると考え、受動的な治療だけではなく、患者自身が能動的に取り組む体制と院スタッフとの意思の疎通が重要であると感

じ、「患者さん主体＝スタッフ主体」として方向性を固めているとのことだった。

「私たちは誠心誠意心をこめて治療・対応を行うので、来院された方たちも改善、癒し、活力に向き合うように協力体制を構築していく方針です」。

「病気やけがをする前や症状改善に大切な筋肉の強化が重要なポイントとなるので、症状の改善・けがや病気になるににくい体質づくりの場が必要となり、院内

スペース（専門の子育て応援ルーム）の拡大と整骨院の中で子どもから高齢者まで健康や体力の維持・向上を目的として行う運動場をつくりました」。

そして、今年6月には専門のフィットネス場としてフィットネス機器の導入とヨガ・剣道を取り入れたケンドーエクササイズ・ボクシング等を行い、楽しみながら利や徳を追求するため「フィットネス事業」を始めたりしている。ニーズを先取りしたような拡大戦略だ。事業拡大のための優秀な人財確保のノウハウは長年培っているので「混乱なく着実に前進しています」という。

潜在意識を変える事で仕事は楽しめる

患者への説明を重視している点は昔も今も変わらない。「症状説明などをしっかりと実施していないと今の状態を患者様が明確に知ることができません。来院指導もなしに『毎日来てください』などと言っても理解されないのです。いたずらに長く通院させようとしていると勘ぐられ院への不信感にもつながりかねません。治療院において「技術の提供は直球、接遇・コミュニケーション能力は変化球」だと佐々木社長。

「私たち、医療関係者は潜在的に技術こそ全てであり、治して当たり前であるという意識を持ちながら仕事をしているのです。実績を積んで、それがさらに工

スカレートして『私の治療はすごいのだ』と思っても、患者様（お客様）のニーズとかけ離れていたのでは何にもなりません。とくに、来院指導時や症状・治療の説明をするときにそれが出てしまうと、治療家目線の会話になりやすく『これくらい分かるでしょ？』などと言ってしまいうのです。私たちがどのようにすればいい考え方や技術を持つていようと、患者さんのニーズに答えていなければ『不正



解』で、応えているほうが『正解』なんです。目的を持つてこられるのだから、目的に合った治療と対応が必要となりますので『ほぐしてほしいのに骨格調整？』『スッキリしたいのに説明？』『徐々に治療効果が上がるとしても、患者様はその場の効用しか受け入れてもらえません。つまり『私（患者様）にとつてここは対価を得られる場所』なのかとすぐに感じてもらう事を最優先で応えなければならな

い一期一会の真剣勝負と考えます。勝負ですから勝てば味方に負ければ去ってしまいます。戦い、勝つまで続けるから止めない、だから仕事は楽しいのではないのでしょうか。

家族全員を元気にしたい

佐々木氏は創刊号で、多店舗展開成功の秘訣をひとえに「人財育成」だと答えている。同社では『スタッフ手帳』をつくってスタッフ全員に配布しているのは昔も今も変わらないスタイルだ。スタッフの心構えだとか、治療院の方針など周知徹底するのに役立っている。手帳には社是、組織・規則・目標・事業といった基本的なものから患者の信頼を得るための心得からスタッフの接遇マナーまで、院内における業務の理念が記されている。一般企業では当たり前のようなことでも柔整業界では珍しい。

技術的な面は、それぞれの治療院の院長が毎日指導している。2カ月に1回の分院長会議、毎月の全員会議で技術的な疑問点はチェックし指導している。どんな細かいことも毎日連絡しあっています。

8年前と比べて変わったのは、グループ院全体で自費の率が増えたことだ。8年前は自費2：保険8だったものが、今では自費4：保険6くらいになったという。患者求める「痛みをとりたいたい、和ら

げたい」などといった傾向は昔も今もありかわらないわけだが、自費の率が高まるという傾向は「今後も強くなると思う」と佐々木社長。

最後に、患者を増やす秘訣について佐々木社長は、「今来ている患者様を大切にするとということ、患者様の家族を取り込んでいくようにすること。家族全体を元気でいさせたい」という。そのため、現在グループ各院では子どもの治療に力を入れ邁進している。「カイロプラクティックによる、子どもの姿勢のチェック、矯正です」。

人体の解剖学は必須の知識！研修生募集

●**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、大歓迎。

●**上海中医药大学短期研修生募集中!**
解剖学・推拿・気功等（学習証授与）
日程：平成24年3月上旬（1週間予定）

平成23年 中国上海中医药大学研修修了風景

セミナー情報はホームページをご覧ください。

最高顧問 名譽会長 相談役 会長 代表	アントニオ猪木 坂口 征二 佐山 サトル 新 間 寿 鴻 院	新日本プロレス(株) 新日本プロレス(株) 初代タイガーマスク 元スポーツ平和党幹事長 日中兩國医学交流学会会長	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 TEL 092-475-8001 FAX 092-929-2858 http://www.npo-medical.com
---------------------------------	--	--	---

被災者への柔道整復

療養費の取扱い

東北地方太平洋沖地震や長野県北部の地震による被災者の多くは、避難場所や全国各地の親族、知人などの家庭に身を寄せている。被災地とは遠く離れている治療院にも被災者は訪れる可能性は高い。被災者に対する療養費の取扱い方を厚生労働省保険局医療課名で平成23年5月31日に発出された事務連絡を中心に紹介する。

事務連絡は「東北地方太平洋沖地震及び長野県北部の地震による被災者が受付けた柔道整復師の施術に係る療養費の取扱いについて（その3）」で平成23年5月12日に出された（その2）の改正版である。

1 被保険者証等の提示

被災で被保険者証等を紛失あるいは家

庭に残したまま避難していて、柔道整復の施術時に保険証を提示できない場合は氏名、生年月日、被用者保険の被保険者なら事業所名、国民健康保険や後期高齢者医療制度の被保険者は住所を伝えることで平成23年6月末までは保険施術できる取扱だったが、7月1日以降は原則として通常通り、被保険者証等を提示することになった。また、被災により被保険者証等を紛失した人が、7月1日以降も被保険者証等を提示しないで施術を受けようとする場合は従来通りでよいが、後日、療養費の請求に必要な事項について問い合わせができるように、患者さんの連絡先も確認しておくことになっている。その際、患者さんには速やかに被保険者証等の再交付を受けるように伝えることや再交付後には保険者番号や被保険者証等の記号・番号を施術所に連絡するよう伝えることにもなっている。

2 一部負担相当額の取扱い

① 免除

柔道整復の施術に係る療養費の一部負担相当額については、平成23年5月23日付厚生労働省保険局医療課事務連絡「被災者に係る一部負担金等の取扱いについて（その7）」に準じて、施術所における一部負担相当額の支払いを平成24年2月29日まで、免除することができる。この取扱いは災害救助法の適用市町村（東京都を除く）および被災者生活再建支援

法の適用市町村に所在する施術所に限って、緊急やむを得ない措置として特別に認めるもので、保険者が交付する一部負担金等の免除証明書の提示があった場合には災害救助法等の適用市町村以外の施術所においても取扱いを行うことができる。

②平成23年7月1日からの施術所における確認の方法

平成23年7月1日以降は、全国の施術所の窓口において被保険者証等と保険者から交付された一部負担金等の免除証明書を提示した人は、一部負担相当額の支払を免除する取扱いとなっている。ただし、以下の市町村国保の被保険者と次の3県の後期高齢者医療広域連合の保険者で、被保険証に記載された住所が次の市町村の人は、当面、被保険者証等の提示により確認すれば免除証明書はいらない。

岩手県：宮古市、大船渡市、陸前高田市、大槌町、山田町

宮城県：女川町、南三陸町

福島県：広野町、楢葉町、富岡町、川内村、大熊町、双葉町、浪江町、葛尾村、飯館村、田村市、南相馬市

3 その他

①事務連絡に準じて免除した場合は、患者負担分を含めて10割相当分を保険者等へ請求する。請求の具体的な手続きについては、「東北地方太平洋沖地震及び

長野県北部の地震による被災に伴う柔道整復師の施術に係る療養費の請求について」を参照のこと。

②平成23年7月1日からは、施術所の窓口において免除証明書が必要となるため、各施術所では、一部負担相当額の支払いを猶予している患者さんに対し、速やかに保険者への免除証明書の申請を行うよう周知に協力をする。

③平成23年6月末までに一部負担相当額の免除者に該当していた人にも関わらず、一部負担相当額の支払いをした人（免除証明書が発行される以前に、災害救助法等の適用市町村以外の市町村で施術を受けたことにより一部負担相当額を支払った者を含む）や平成23年7月以降、保険者による手続きが遅滞しているなど、免除証明書を施術所の窓口へ提出しなかったことがやむをえないと認められる人は、保険者に請求することです。に施術所に支払った一部負担相当額を保険者から療養費として還付を受けることができる。また、この件で問い合わせがあった場合は、還付の請求方法については各保険者に問い合わせるよう伝えてほしいとのこと。

× × ×

これら被災者への柔道整復師療養費の取扱いの詳細は厚生労働省のホームページ（<http://www.mhlw.go.jp/bunya/iryouthoken/iryouthoken13/01.html>）か、保険者へ直接問い合わせること。

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にもナチュラルメディスン大学日本校は手をお貸しします。



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。



2010年1月 博士号授与式にて



NMU日本校学長 大井淑雄

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

ナチュラルメディスン 大学 日本校

自分の出版物に○○○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。



NPO法人日本手技療法協会
佐藤吉隆

訪問マッサージと健康保険制度

訪問マッサージは医療上マッサージの必要があり、歩行が困難か不可能な患者さんのためにご自宅などに赴いて健康保険を適用した施術を行うものです。療養費が支給になる適用症は一律に診断名によることのない筋麻痺、関節拘縮であって、医療上マッサージを必要とする症例について対象となっています。医療上マッサージが必要な患者さんは高齢者が多く70歳以上がほとんどを占めます。そのため、訪問マッサージでは新規患者獲得に介護施設等への営業に行くことが当たり前ようになってきています。その中には介護保険を理解しておらず、まして健康保険の知識すら怪しいマッサージ師も散見されます。今回は介護保険と健康保険の違いを中心に取上げます。

医療保険(健康保険)制度

日本での公的医療保険制度は大正12(1922)年から始まり、昭和36(1961)年に国民皆保険制度が実現しました。生活保護の受給者などの一部を除く日本国内に住所を有する国民(および日本に1年以上在留資格のある外国人)は、すべてが公的保険に加入しています。

この制度は、相互扶助の精神のもとに、病気やけがに備えて収入に応じた保険料を出しあい、加入者やその家族が医療を受けたときに、保険から医療機関に医療費を支払うことや手当金などを支給して、生活を安定させることを目的とした「社会保険」です。

た「社会保険」です。

保険に加入している人を「被保険者」、保険を運営している組織を「保険者」といいます。医療保険制度は就労形態の違いによって、サラリーマンが加入する被用者保険(職域保険)と、自営業者や農業従事者、無職、サラリーマンOBなどが加入する国民健康保険(地域保険)と年齢(高齢)に大別されています。さらに被用者保険は、組合管掌健康保険(組合健保)と全国健康保険協会管掌健康保険(協会けんぽ)、公務員などが加入する共済組合などに分かれています。

平成20(2008)年4月には、主に75歳以上の高齢者の人を対象とした後期高齢者医療制度が創設されています。

医療保険は、被保険者やその扶養する家族らが、病気やけがなどで診察や処置を受ける場合に、いつでも健康保険証を提出することで適用され、医師の診療が受けられます。治療のために必要な薬は、厚生省が定める「薬価基準」に収載されている薬品に限られますが保険から支給され、医師が必要と認めれば入院もできます。医療を受ける人を

判定による介護ランク

判定ランク	状態
自立	介護を必要とせず、自立した生活ができる。
要支援	1・2 介護が必要な状態とは認められないが、社会的な支援が必要とされる。日常生活を送る能力は基本的にあるが、入浴など一部介助が必要。
要介護	1 立ち上がりや歩行などに不安定さがみられる場合が多い。排泄や入浴などに一部介助が必要
	2 立ち上がりや歩行など自立できない場合が多い。排泄や入浴などに一部または全介助が必要。
	3 立ち上がりや歩行など自立できない。排泄や入浴、衣服の着脱など全介助が必要
	4 日常生活行う能力がかなり低下している。排泄や入浴、衣服の着脱など全面的介助が必要。
	5 日常生活行う能力が著しく低下している。生活全般にわたり全面的介助が必要

「患者」と呼びます。

介護保険制度

社会の高齢化に対応し平成12(2000)年から施行された社会保険制度です。介護保険は病気が主ですが、病気だけでなく体が不自由で人の助けが必要と

主な施設の種類と特徴

施設名	特徴やサービス	入居者（利用）条件	介護保険
有料老人ホーム	日常生活のサービスを行う。終身介護を目指す施設もあり、内容は様々。入居については経営者側と入居者側との自由な契約による	比較的健康な人。夫婦で入居する場合は、どちらか一方が一定の年齢に達していれば入居を認める場合がほとんど	×
軽費老人ホーム A型	身寄りがないという高齢者、家族がいても同居できないという事情を持つ人が低額料金、給食付で入居することができる施設	住宅での生活が困難な60歳以上の人。ただし夫婦の場合はどちらかが60歳以上であればよい	×
軽費老人ホーム B型	基本的に自炊ができるということが必要で、健康で自立した生活が可能である高齢者を対象とした施設	住宅での生活が困難な60歳以上の人を対象。夫婦の場合はどちらかが60歳以上であればよい	×
ケアハウス（軽費老人ホームC型）	ほぼA型の軽費老人ホームと同じで、自炊ができないくらいに身体機能の低下がある人などが対象となる施設。寝たきりになると退去	60歳以上の人。夫婦の場合はどちらかが60歳以上であればよい。身体機能の低下、または高齢のため独立して生活するには不安のある人	×
介護老人ホーム	老人福祉法第20条の4に規定された老人福祉施設	65歳以上で経済的、または身体、精神、環境上の何らかの理由により住宅にて介護が受けられない方を対象	×
介護老人福祉施設（特別養護老人ホーム・特養）	身体や精神に著しい障害を持ち、介護が必要な人が入居できる。常に医師の手当てを必要とする方は入所できない。一般的に特養と呼ぶ	要介護と認定された高齢者で、65歳以上・身体・精神上の著しい障害で自宅で介護が受けられない人が対象	○
グループホーム（認知症対応型共同生活介護）	認知症の高齢者が、より家庭に近い雰囲気の中で共同生活を送ることによって、生活に刺激を与え、認知症の症状が緩和、もしくは進行しないようにという配慮で用意されている施設	要介護者であって、痴呆の状態にある方のうち、少人数による共同生活を営むことに支障がない人	○
介護老人保健施設（老健）	「老健」という略称で呼ばれる。居宅での生活復帰を念頭に置いて機能訓練、健康管理等を行い、自立した日常生活を営むことを目指す施設。一定期間（約3ヶ月）をめぐりに入所	要介護と認定された高齢者で、病状がほぼ安定期にあり、高度な医学的治療は必要としないが、家庭で自立して生活するには不安や問題をかかえているという人	○
短期入所生活介護（ショートステイ）	在宅生活されている人が必要に応じて一時的に入所施設を利用するサービス	介護者が冠婚葬祭や病気、介護疲れ等で介護できなくなった場合。対象者は「要支援」「要介護」と認定された人限定	○
短期入所療養介護（ショートステイ）	対象者を一定期間（約2週間）をめぐりに預かり、医療上のケアを含む介護を受けることができる施設	介護者が病気や介護疲れで介護できなくなった場合。対象者は「要支援」「要介護」と認定された人	○
通所介護（デイサービス）	主に午前中から夕方まで預かり、入浴・食事・リハビリ、レクリエーションを行う施設	寝たきり痴呆、虚弱など日常生活を営むのに支障がある人対象。「要支援」「要介護」と認定された人。	○

内容は、施設によって異なる場合があります。

なった場合に適用されます。介護保険は高齢ならば誰でも受けられるというわけではありません。まず制度を利用しようとする人が自分の住民票のある地域に住んでいることが条件になります。次に介護保険料を支払っている必要があります。さらに65歳以上の人に居住している市町村から送付される「介護保険被保険者証」を持っていないだけではなく、市町村に認定の申請を行い介護が必要かどうか

かの要介護認定（判定）を受ける必要があります。したがって申請をしていない人や要介護認定を受けていない人は、この保険証は使うことができない仕組みになっています。保険証を1枚持つてさえすれば、いつでもどこでも医療機関を受診することができます。治療が受けられる「医療保険の保険証」とは全く違う保険証なのです。また、高齢者といっても年齢による制

限がありますし、その人の日常生活を送る上で介護を必要とする度合いにより、介護保険を受けることができるかどうかの詳細な規定があります。65歳以上の人で介護や支援が必要と認定されたとき（第1号被保険者）介護サービスを利用できます。40歳以上65歳未満の方は、特定の病気が原因で介護や支援が必要と認定されたとき（第2号被保険者）サービスを利用できます。介護保険の財源は保険者により賄われています。内訳として40歳以上の人が納める保険料が50%、公費が50%（国が25%、都道府県12.5%、市区町村12.5%）となっています。介護保険を運営する保険者は市区町村です。※この区は特別区（東京23区）を指します。療養費を含めた医療費は2年ごとに改定されますが、介護保険は3年ごとに改定されます。介護を受ける人を「利用者」と呼びます。

介護保険と医療保険の同時適用

指圧施術専用 母指プロテクタ SHIATSUゆび

特許出願中
MADE IN JAPAN
牛本革製



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 084-929-6045 e-mail info@y99.jp

横浜の会計事務所です

接骨院、鍼灸院、マッサージ院 の皆様へ！
整体院、カイロリラクゼーション院

無料相談受付中！
◎独立開業、決算申告、記帳代行
◎税務相談、経営相談、各種相談

キャンペーン料金
●個人 初年度（記帳代行・決算・確定申告までの年間料金）⇒ 9万8千円～
●法人 初年度（記帳代行・決算・確定申告までの年間料金）⇒ 12万円～
2年目以降も決算料無料の報酬表を作成しています。
しっかりお手伝いをさせていただきます。各種相談は無料です。

税理士・行政書士 池田兼男事務所
〒221-0844 横浜市神奈川区沢渡1-2 菱興高島台第2ビル4階（横浜駅西口歩9分）
TEL 045-314-1250(代) FAX 045-322-6720
URL http://ikedakaikai.net E-mail info@ikedakaikai.net

通常65歳以上でなければ保険証が届きませんので、健康保険証は知っていても介護保険に保険証があることすら知らない人が意外と多いのです。

この2種類の保険は、同時に使うことができません。

たとえば、病気で病院に入院中は医療保険を適用中なので介護保険は使えません。病院を退院後に介護保険適用の介護施設に入所したとすれば、介護施設では介護保険を使うので医療保険が使えなくなります。施設内の空いている時間を利用し、以前通っていた病院に行きたいと施設の人に伝えると「入所中は24時間すべてのことに介護保険が適用されているので医療保険が使えない」と言われます。もし、急に具合が悪くなった時は介護施設入所中なので介護施設を通して病院に受診します。いくつかの例外がありますが、基本的に介護施設入所中に個人の意思で医療機関に行くことはできないことになっています。

時間による介護保険利用の場合、例えば通所介護（デイサービス）を午前9時から午後4時まで利用したとすると、その時間帯は介護保険を使っているので医療保険は使えませんが、午後4時を過ぎると介護保険を使っていないので介護施設の帰りにまっすぐ行きつけの病院でもどこでも自分の行きたい病院に行くことが可能です。訪問マッサージは医療上必要な健康保険によるマッサージですの

で、午後4時以降にその患者さん宅に赴いて施術することは可能です。

※介護保険欄の×は適用外で○は介護保険が適用されることを示しています。したがって×の施設は医療保険が使えることになり、訪問マッサージ施術が可能だと考えられ、○の施設は不可能となります。なお、施設のサービス内容によっては異なる場合があります※

施設と訪問マッサージ

訪問マッサージの開業を考えている先生や開業直後の先生から「多くの高齢者は昼間にデイケアやデイサービスに通っています。その施設で健康保険を使った訪問マッサージができませんか」などの質問があります。

施設に通って利用できるサービスにはデイサービスとデイケアとがあり、それらを合わせて通所サービスといえます。

デイサービスとは「通所介護」ともい、相談員、看護師、介護士、機能訓練相談員等が日常生活のサポートや機能訓練を行います。デイケアは「通所リハビリテーション」ともい、医師の指示の下で理学療法士（PT）や作業療法士（OT）などが個別にリハビリを行い、心身の機能の維持や回復、日常生活の自立をサポートするものです。

通所サービスでは介護保険と医療保険

の同時適用で書いたとおり、介護施設では介護保険を使うので医療保険は使えません。つまり訪問マッサージはできないことになっています。万が一、30分間の施設内で訪問マッサージ施術して健康保険に請求するとすれば、施術時間は介護保険の一時停止となり、施設側は施術時間（30分間）について介護保険の請求ができません。実際のところは、通所サービスで介護保険の一時停止が許されているのは、特例である「理美容」と急病による受診となっていますので、これらの施設での訪問マッサージはできないことになっています。

一方、有料老人ホームの施設に入居されている人で、入居費用等は全額自己負担で「健康型」や「住宅型」で介護保険契約がない場合や、契約があったとしても適用中でなければ、施設内の居住する部屋での訪問マッサージ施術をすることができて療養費の請求もできます。施術後さらに隣の部屋に移動して隣人を施術した場合は、隣人のその患者さんに2km以下の往療料を請求できます。「介護型」は介護保険が適用されている時間しだいですが難しいと思います。

先日、私の訪問マッサージ研修を受講した東京の会員から、拠点治療院から2km未満の有料老人ホームに行つて3人（Aさん・Bさん・Cさん）の患者の施術をしたそうです。Aさんには拠点治療院からの往療料、BさんにはAさんの部

MDX メディックス ポディバランス アカデミー Body Balance Academy

自由診療の手技を修得・売上アップに貢献!

心と体のバランスを回復

明日から使えるBBA主催の1 Day セミナー



＜ファミリーケアリフレ認定＞
●リフレクソロジーとは ●足の代表的な症例について ●足の反射区について ●膝下から足裏までのリフレクソロジー実習



＜ファミリーケアフェイシャル認定＞
●フェイシャルの基礎知識 ●クレンジング実技 ●フェイシャルトリートメント実技

※全てのカリキュラムに実技テストと認定書授与があります。

●お問合せ・資料請求はこちら

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

TEL : 03-3255-0772

東京都千代田区神田淡路町 1-1-1 KA111 ビル



＜ファミリーケアアロマ認定＞
●アロマセラピーの基礎知識 ●肩・背中のトリートメント ●手足のトリートメント



＜ファミリーケアクイック整体認定＞
●整体の基礎知識 ●肩こり・腰痛について ●背部、下肢、肩上部、腰部などのクイック整体・ほぐし施術

近日開催
セミナー

●ファミリーケアフェイシャルセミナー（女性限定）

8月20日（土） 11:00～18:00

費用 18,000円（テキスト、認定費用、認定書、昼食代込み）

※すぐできる「フェイシャルトリートメントオイル」付き

●ファミリーケアクイック整体セミナー

9月10日（土） 11:00～18:00

費用 20,000円（テキスト、認定費用、認定証、昼食代込み）

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

屋からBさんの部屋までの距離に応じた往療料、同じくCさんにもBさんの部屋からの距離に応じた往療料を施術料に付加して請求したところ、保険者から「同一施設内、まして玄関、廊下等は共同で使い、部屋は寝るだけなので施設内で共同生活をしていると考えられる。この施設内での個々の往療料は拠点治療院から有料老人ホームまでの距離に応じた往療料を3人で案分したものに願います」との連絡がきたがどうしたらよいかとの連絡が入りました。私からの回答はまず施術した患者さんたちは「健康型」と「介護契約をしていない住宅型」と確認した

上で、「保険者に次のように話してください。同一家屋ではなく案分する必要はないと考えます。その根拠は、①3人の患者さんは入居費用等を自己負担で入居したもので、いわばその部屋の権利をどう分譲や賃貸住宅の団地やアパートと同じです。②玄関と下駄箱は一つで、木造の廊下の片側もしくは両側に部屋があり、トイレ、洗面所が共同の賃貸アパートの人たちは共同生活をしているのではなく個別に生活をしています。当該有料老人ホームの場合も同じだと思います」と伝えました。会員が保険者に電話してこの通り話したところ、「分かりまし

た。次回以降も請求通りで結構です」との返事をいただいたそうです。
特別養護老人ホーム（特養）や介護老人保健施設（老健）などの介護施設は、指定介護老人福祉施設の人員、設備及び運営に関する基準第2条の4で「指定介護老人福祉施設の従業者は、専ら当該指定介護老人福祉施設の職務に従事する者でなければならず」としてなおかつ第13条8で「指定介護老人福祉施設は、入所者に対しその負担により、当該指定介護老人福祉施設の従業者以外の者による介護を受けさせてはならない」と定められています。訪問治療を行うマッサージ

師は「専ら当該指定介護老人福祉施設の職務に従事する者」ではありませんし、「入所者の負担により、当該指定介護老人福祉施設の従業者以外の者による介護を受けさせてはならない」とも規定されているように、保険からみても、施設側からみても介護保険が適用される施設では訪問マッサージができないことになっています。ところが実際には保険者によって規則と違っていたり、規則通りだったりしますので請求する側は混乱します。今回は規則と請求についてのどのようないずれがあるか取りあげます

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127回研修	8月3日(水)～8月5日(金)
第128回研修	8月15日(月)～8月17日(水)
第129回研修	9月7日(水)～9月9日(金)
第130回研修	9月26日(月)～9月28日(水)
第131回研修	10月17日(月)～10月19日(水)
第132回研修	11月9日(水)～11月11日(金)
第133回研修	11月28日(月)～11月30日(水)

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

研修科目

営業開発研修 (1.5 日間)

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

施術研修 (0.5 日間) *2日間コースを除く

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

レセプト発行用ソフト概論 (0.5 日間) *2日間コースを除く

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

研修時間

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

※休憩時間 12:30～13:30

※研修内容及び時間に変更することがあります。

※2日間コースには3日目の研修内容がありません。

特徴

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

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

訪問医療マッサージ研修制度

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

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

※この研修はアマ指師の資格をとるものではありません

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

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

時間 10:30～17:00

場所 東京都千代田区神田淡路町
(変更される場合もあります)

定員 各回若干名(会員優先)

申込方法 電話により申込後、協会から申し込み用紙を書類送付します。申込み用紙記入捺印後返送してください。研修参加許可書を郵送いたします。

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

受講時、持参していただくもの

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

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

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

求 Summer 2011 情報

メリット・アイコン

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

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

ここに掲載されている求人情報は、日本手技療法協会ポータルサイトにも掲載されております。あわせてご覧下さい。

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

勉強会が充実！ 実力が身に付きます。

2011新資格者募集



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

仕事・職場情報

【仕事内容】
整骨院スタッフ・院長・トレーナー
【対象】
新資格取得者で臨床未経験OK！
卒後臨床施設31院 安心です！

【仲間】

平均年齢:29.5才 元気・活気でいっぱい！

携帯電話用QRコード



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

募集情報

地 東京・千葉に70店舗を展開中
時 9:00～12:00 15:00～20:00 土は17:00まで
休 日・祝祭日 有休2日/月 夏休み 年末年始
待 昇給チャンス年3回 健保・厚生・雇用・労災
白衣貸与 交通費全額支給(規定有)
資 柔整師・鍼灸師(医専学生歓迎)
電 TEL後 履歴書(写貼)持参
選 面接下記場所にて、随時実施しています。

東京都 JR青梅線 福生(ふっさ)駅 徒歩3分
正社員 ■ 20～70万円以上

4月1日、全国の書店で発売!

3年以内に院長になって 月収50万円を手にした人に 最適な職場です。

- ☆ 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

「私にやる気」を輝かせて生きろ



仕事・職場情報

【仕事内容】

1. 整骨院長候補者(柔整師)
2. 技術力UPを目指すスタッフ

【ココだけの特徴】

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】

資金の無い人でも直営店、または独立店として開業可能。他県への出店も相談に応じます。

募集情報

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.seikotsu.net>

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)

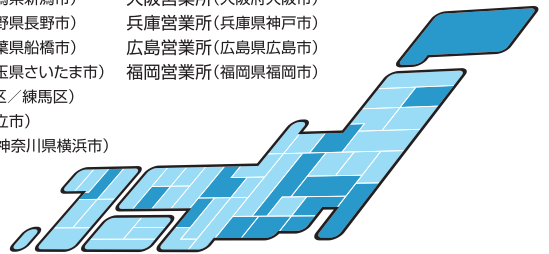
独身者・単身赴任者・赴任者ごとに社宅の制度を設けております。現在のお住まいから引越しが必要な方でも一部費用を会社で負担する制度もありますので、ご安心ください。

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

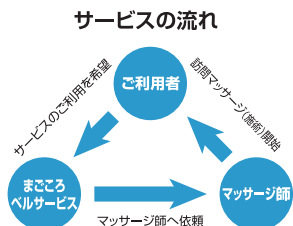
すでに治療院を開業されている方へ

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・澄川)



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



株式会社ケアプラス

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

〒105-0014 東京都港区芝3-40-4 三田シティプラザ2F 担当:人材開発室

求人情報のご案内

カラーで見たい求人情報
スケーラーの活用方法

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

●掲載料金は基本的に制作費はいたっておりませんが、
パターン外の原稿作成の場合は、制作費を
請求させていただきます(場合により).

■次号(33号)は平成23年10月25日発行
を予定しています。掲載される方は
9月10日までにお申し込みください。
■ただし、枠が埋まり次第、締切りと
させていただきますのでお早め
にお申し込みください。

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

東京都 京王新線/都営新宿線 幡ヶ谷駅 徒歩3分

アルバイト 1,200円~ 助手 1,000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。
柔整師もしくは未経験の助手も歓迎。

募集情報

①幡ヶ谷 ②夜7:00~夜11:00 ③日祝祭 ④ア/
時給1,200円~・助手/時給1,000円~、交通費全
給、昇給・歩合有 ⑤柔道整復師又は助手(経験・
年齢・性別不問) ⑥TEL後、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 ⑧西川

神奈川県横浜市 東横線 市営地下鉄線 港北区 網島駅 新羽駅

社員 25万円(経験3年、応相談)

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横浜市内の妙蓮寺駅・大倉山駅・日吉
駅、東京・蒲田にも勤務地有り
②9:00~20:00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
⑥TEL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 045-541-5625 FAX 045-543-4300 ⑧フジタ

セミナー情報

セミナー情報①

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
井茶接骨院内 TEL&FAX 049-226-3782 担当 辻川
http://www.kyoei-sekotsuin.com

内容 再ブーム到来! 施術メニューを増やし、他店との差別化・売上増を
検討している方、3年後の経営に不安を抱えている方等に最適。
ヒーリングマガジン読者限定! 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シ。
特典 日本手技療法協会の会員には初級費用5,000円が無料。

東京・埼玉 愛知・他

セミナー情報②

ファミリーケアフェイシャル 1DAYコース

メディックスボディバランスアカデミー
〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル
TEL 03-3255-0772 FAX 03-3255-0322
http://www.md-x-edu.com/
E-mail:mdxbba@md-x-grp.co.jp

内容 憧れのオールハンドフェイシャル技術が1日で身につく講座です。
対象 初心者、フェイシャルトリートメントに興味のある方、大歓迎。
このコースは女性限定となります(お肌の弱い方はご遠慮下さい)。
日時 8月20日(土) 11時~18時
費用 18,000円(テキスト、認定費用、認定書、昼食代込み)
※すぐできる「フェイシャルトリートメントオイル」付き
場所 当教室。東京メトロ淡路町駅1分。JR御茶ノ水駅10分。
備考 詳細はホームページまで。HPから申込可。

東京

セミナー情報③

あん摩実践 手技勉強会

ヒカリ治療院
〒160-0022 東京都新宿区新宿3-8-8 平田ビル3階
TEL&FAX 03-3350-0959
http://www.hikari-relax.com/ E-mail: san@hikari-relax.com

内容 あん摩手技による実践的な治療が学べます。臨床経験に合わせて
丁寧に指導します。
対象 マッサージ師、鍼灸師、整体師および各々の学生。
日時 毎月第1・第3木曜日19時~ / 第1・第3土曜日13時~
費用 1回3,150円
場所 ヒカリ治療院<新宿明治通り店4階>
備考 新宿駅南口徒歩5分。詳しくはHPにて http://www.hikari-relax.com/
特典 日本手技療法協会の会員証を提示された方には150円割引いたします。

東京

セミナー情報④

機能アップトレーニング講座 技術養成セミナー

アドリブ
〒338-0002 埼玉県さいたま市中央区下宿合3-1-23
TEL 048-795-7889 FAX 048-699-3089
http://www.adlibi-trainer.com
E-mail:info@adlibi-trainer.com

内容 筋力UP・可動域UPor制限・バランスUP。院内で明日からすぐ使える
アスリートに対応するトレーニングノウハウを学びます。
※機能とは筋力・可動域・バランス
対象 柔整師、鍼灸師、マッサージ師、整体師、PT、OT、学生等
日時 8月21日(日) 12:00~17:00(申し込みはホームページから)
費用 6,300円(税込み)
場所 アットビジネスセンター池袋駅前会議室(JR池袋駅東口徒歩30分)
備考 詳細はhttp://www.adlibi-trainer.com

東京

セミナー情報⑤

接骨院・整骨院 開業セミナー

株式会社メディックス
〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル
TEL 03-3254-1007 FAX 03-5297-8121
http://www.md-x-center.com
E-mail:info@md-x-center.com

内容 開業のイメージを掴みたい先生も! 準備の再確認をしたい先生も! 「中々
相談できない」「ちょっと聞いてみたい」そんな悩みに業界プロの私たちが
お答えします。
対象 柔道整復師で治療院の開業をお考えの先生及び経営者(マンツーマン形式)
日時 毎月土曜日を中心に3~4回開催(平日も可)
費用 無料
場所 当研修センター(東京メトロ淡路町駅1分、JRお茶の水駅10分)
備考 詳細はホームページまで。HPからの申込可。

東京

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31号(平成23年4月25日発行)
特集①求められる医師との連携 / **特集②**鼎談 自費治療家に聞く一保険ではできない技術の習得、活用のポイント / **特集③**専門学校探訪 学校法人嘉楽学園中野健康医療専門学校 / **特集④**TwitterやFacebookは治療院PRに有効か? / 第19回国家試験合格発表 / 成功への道「多摩鍼灸整骨院院長 九原慎介氏」/ Re.Ra.Ku店主 坂本一志氏
連載手技療法家の独白 / 岩崎由純の「読む癒し」 / 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・治療費の請求と支給 / コラム「区役所の現場から」 / 花谷博幸 勝ち組治療院のツボ / 吉田正幸の集客革命 / 訪問マッサージの現状 / 他



第29号(平成22年10月25日発行)
特集①賢く医師と付き合う方法 / **特集②**読者が選ぶ注目テクニック「オステオパシー」 / **特集③**健康食はバランスが大切 / **特集④**専門学校探訪 日本健康医療専門学校 / **特集⑤**手技療法家のためのコミュニケーション術 / 成功への道「株式会社ライフデザイン代表取締役 山内英嗣氏」/ 「元気の光整骨院」癒しの里治療院院長 川野辺弘氏
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・治療費の請求と支給 / 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.7 / 吉田正幸の集客革命 / 訪問マッサージの現状 / 他



第30号(平成23年1月25日発行)
特集①これからの柔整業界を占う! 大島九州男参院議員に聞く / **特集②**CBSを確立、普及に努める松原次良氏 / **特集③**専門学校探訪 日本医療ビジネス大専大校 / **特集④**専門学校講師がつくる接骨院 / 新春メッセージ: 細川律夫厚生労働大臣 / 成功への道「共栄接骨院 辻川公二総院長」/ 巽堂新井はり灸院 新井康弘院長・新井敏弘副院長
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・治療費の請求と支給 / 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.8 / 吉田正幸の集客革命 / 訪問マッサージの現状 / 他



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一つの資格—健康管理士 / **特集④**専門学校探訪 沖縄総合医療専門学校 / **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・治療費の請求と支給 / 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 / しせプロ(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はココが違う / 成功への道 / 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讀む / 学院紹介 / いまさら聞けない施術院の常識 / 成功への道 / 治療家のための法律入門 / 治療院開業マニュアル / NEWS / 他

第16号(平成19年7月25日発行)
ATのワザを日常の手技に取り入れる—アスレティックトレーナー三巨匠に聞く / 請求団体を探る / カリスマ養成講座—リーダーの条件 / 専門学校探訪 / 自由診療に役立つ機器導入 / 成功への道 / 他

第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 / 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・院内デザインの実践 / 新春メッセージ / 成功への道 / 治療院開業マニュアル / 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 / 専門学校探訪 / 成功への道 / 開業マニュアル / 他

第20号(平成20年7月25日発行)
モニターイベントの実態 / 話題のホリスティック医学とは? / 勝てるチャンのつくり方 / 専門学校探訪 / セミナー開催のツボとコツ / 成功への道 / 治療家のための法律入門 / 治療院開業マニュアル / 他

第15号(平成19年4月25日発行)
「初歩の会計教室」番外編—いまさら聞けない超初級会計の話 / 必見! 自由診療向け技術セミナー / 学院紹介—フィットバランス療術学院 / 第15回国試合格発表 / 成功への道 / 企業に見る現代社員実質 / 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・院内デザインの実践 / 新春メッセージ / 成功への道 / 治療院開業マニュアル / 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14号(平成19年1月25日発行)
新春覆面座談会—国家資格はもういらない? / 特集SPマークとその効用—SPマーク取得者に聞く「取得経緯で悩むは解決」 / 専門学校探訪 / リハビリ難民を救うか? / 「リハビリハートプラン」 / 成功への道 / 他

第9号(平成17年10月25日発行)
成功への道 / 院内デザインの実践 / ホームページの活用とポータルサイト / 国試対策は万全ですか? / 上田曾太郎の初歩の会計教室 / 花谷博幸の勝ち組治療院のツボ / 治療院開業マニュアル / 他

第24号(平成21年7月25日発行)
新型インフルエンザ対策などによる院内感染予防法 / 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実質 / 専門学校探訪 / 成功への道 / 開業マニュアル / 手技療法家の輪 / 訪問マッサージの現状 / 他

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

第13号(平成18年10月25日発行)
覆面座談会—専門学校3年生だからみえる学校と業界 / 「高齢者向け筋トレ」を中心とした介護予防のノウハウを学ぶ / 「介護予防運動指導員」の将来性 / 知らなかったはずはさまざまな保険請求と個人情報の関係 / 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Part.5—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⑧テクニックを公開 / 院長直言 / 治療院開業マニュアル / 他

第23号(平成21年4月25日発行)
緊急電話アンケート—あなたの院では経済不況の影響を受けていますか? / 歯科医師が考案した美顔術—メディカルリンパケア / 第17回国試合格発表 / 不況時代を乗り切るもう一つの資金調達法 / 学院紹介 / 他

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

第12号(平成18年7月25日発行)
無料レセプト発行用ソフトとポータルサイト / 開業資金節約・不用品のリサイクルで経営改善 / 治療院における個人情報保護 / 院内デザインの実践vol.4 / 成功への道 / 治療院開業マニュアル / 携帯メールで国試対策 / 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、行かない治療院 / 不正請求の実態Part.3 / 治療院開業マニュアル / 上田曾太郎の初歩の会計教室 / 崩壊はDHA・EPAを安全に摂取できる / 柔整専門学校入試情報—覧 / 他

創刊号～第4号、第6号、第7号、第22号については完売しております。会員の方に限り、有償でコピーサービスを行っています。詳しくは下記までお問い合わせ下さい。

〒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
http://www.e-shugi.jp/

各号1冊1,000円(税込み)+送料・手数料300円(会員は送料・手数料は無料)です。ご希望の方は左記までお申し込み下さい。在庫数に限りがありますので、ご希望に添えない場合がありますので、あらかじめご了承下さい。完売しています創刊号～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(1頁10円・送料別)、カラー(1頁30円・送料別)またはPDFファイル(1冊500円・CD-R代・送料別)にてお分けします。

読者アンケート & プレゼント

● スゴ腕整体師が教える 新・健康の常識 60

知らないと損する 10年先ゆく！
美容と健康のバイブル

■本書は「カラダのプロ」である整体師が腰・肩・膝の痛みやダイエット、食事、美容についての健康のホントの話を60に厳選！わかりやすく解き明かしたカラダと健康のバイブルです。わかっているようで、よくわからない…。知っているようで知らなかった。目からウロコの健康常識！がギッシリの一冊です。

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5名様に左記の単行本をプレゼント!!
ぜひご応募下さい。



書名 スゴ腕整体師が教える
新・健康の常識60
著者 増田 貢一
発行 現代書林
定価 一、三〇〇円＋税

編集後記

▼最近、小学生などの間でちょっとした言葉が流行になっているようだ。「〇〇をしなさい」と言われた場合、「一定のめどがついてから…」と。どこかの総理のコメントのようだが、辞めると言ってみては、「私の顔を見たくなければ法案を通せ」などと言われている。開いた口がふさがらない。そういえば前総理も議員を引退するといった前言を撤回していたらしい。先生と言われる人の存在も発言も軽くなったことか…。どうか施術院の先生には「一定のめどがつくまで通ってください」などと患者（客）には言わず、一人ひとりに丁寧な説明をお願いしたい。（A）

▼訪問マッサージで活躍中の諸先生から「僕らはタクシ一の運転手さんと同じだ。遠くへ行けば行くほど売り上げが上がる」「往療料が2キロメートルまで1860円で、施術料が一部位260円であることが何とも情けない」「治療家としてのプライドが持たない」「療養費の支払いが保険者によって違いすぎるとの話を聞く。民主党統合医療を普及・推進する議員の会の「柔道整復師小委員会」の動きは活発だが、「マッサージ小委員会」は動いていない。辞任した松本龍復興相・防災相は「柔整小委員会」の会長でもある。暇になったら「マッサージ小委員会」も荒れることなく面倒見てください。（S）

▼本号が発行される前日、TV放送の「地上デジタル化」が東北3県を除いてスタートとなる。7月24日正午、アナログTVは青い「お知らせ画面」に切り替わり、25日午前0時から何も映らなくなるといわれているが、わが家はそれを見届けることになる。パソコン（PC）には地デジチューナーが付いているが映りが悪いし見たい番組もない。子どもには「想像力を働かせる良い機会」として、ラジオ・新聞・PCを中心とした情報取得でこの際TVとはおさらば…。とは言うものの、PCで無益情報ばかり見ないよう注意せねば。（青）

▼取材をしていると、今は成功しているいろいろな人たちの極貧時代の貧しかったころの苦労話をお聞きすることが多い。「高校生の時に父の会社が倒産し、制服も買えなくなつた」「脱サラで専門学校に通うことになったが、当時妻子あり、アルバイト収入は学費になり、妻に食わせてもらっていた」こういった人も、今では業界を代表する人になっている。それはこの業界に限ったことではない。昔からメディアの世界にいたので、政財界の大物にもそういった話はこの大小こそあれ少なからず聞いてきた。大災害での被災も同様だが、こういう苦境の時こそ、本人に希望があれば、誰かが手をさしのべてくれるものである。希望や志向を大切に、決して諦めない姿勢が大切なのだ。改めて実感した。（木）

▼今年も暑い夏がやってきた。特に今夏は「節電モード」ということで、熱中症対策が必要不可欠と言える。施術院の先生方も節電対策には頭を痛めていると思うが、「こんな節電対策で効果を上げた」という例があれば是非とも教えていただきたいものだ。先生方も知恵の見せどころかもしれない。（清）

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

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。

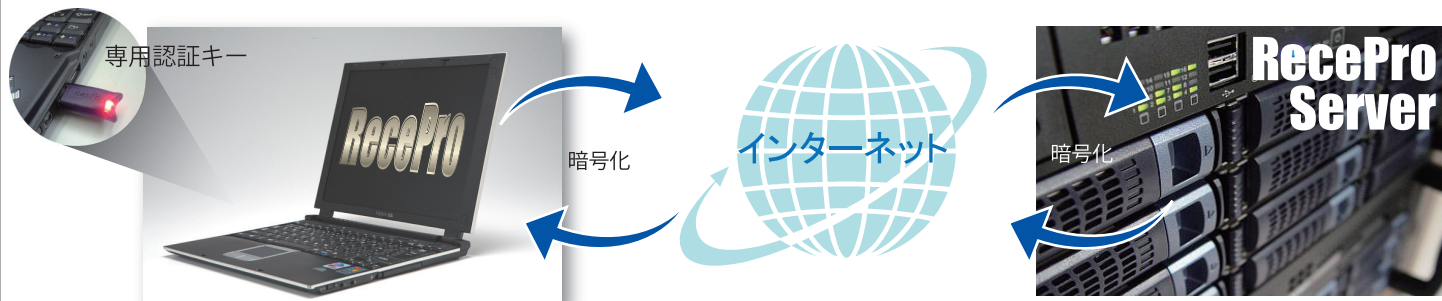
RecePro(M)[©]
柔道整復師向けレセコン

RecePro(R)[©]
訪問マッサージ師向けレセコン

**RecePro
(Skill Manage-up)**[©]
院内教育をビジュアル管理

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、インターネットを經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

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。

ユーザーID

パスワード

専用認証キー※



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。

あらゆる災害を想定しデータを守る



耐震設備

津波対策

発電設備

防火設備

空調管理

防犯設備

データセンター内レセプロサーバ

※専用認証キーは利用できないバージョンがあります。予めご了承ください。

Skill スキルを Manage

マネージメントする

スタッフの院内教育をビジュアル管理

RecePro(Skill Manage-up)

手技療法家向けスキル管理システム「レセ Pro スキルマネージ」

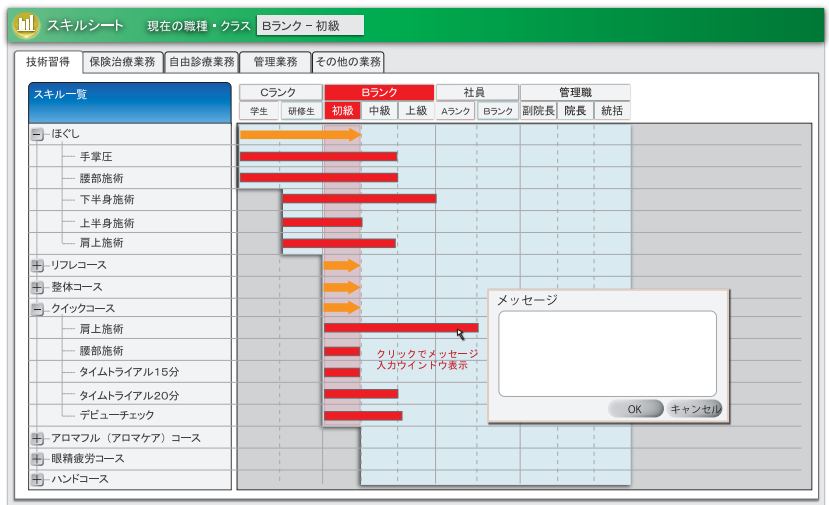
体験版
サービス
開始

レセ Pro ファミリーのひとつとして誕生する「レセ Pro スキルマネージ」は、スキル管理をビジュアル化し、治療院での人材戦略の実現と、効果的かつ継続的な人材育成を支援するツールです。



こんな悩みを解決します

- 経営者** どんな人材が必要か
有効な人材教育の仕組みをどうすべきか
- 院長** 部下を育てるためには
どう育てればよいか
何を伸ばすべきか
- スタッフ** 自分は何を学ぶべきか
何が足りないのか
院長になるためには何が必要か
何を(誰を)目標とすべきか



「レセ Pro スキルマネージ」スキルシート画面イメージ

ひーりんぐマガジン

集中連載コラム(27)

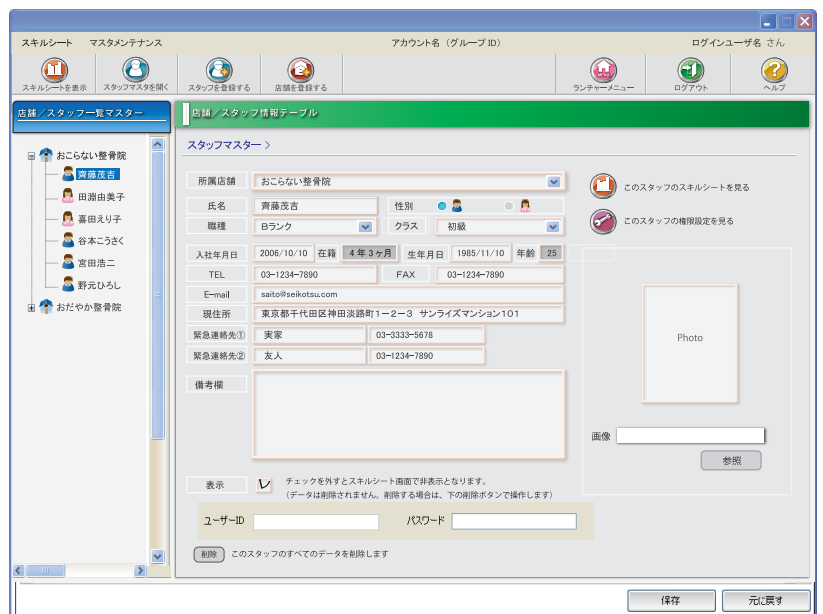
治療院
開業マニュアル

院内教育と
スタッフの給与体系

吉村龍夫氏 著



レセ Pro スキルマネージは、ひーりんぐマガジン集中連載コラム「吉村龍夫氏」の治療院開業マニュアル『院内教育とスタッフの給与体系』(ひーりんぐマガジン 27号掲載)を基に構成されています。スキル管理の重要性について、大変わかりやすく解説されていますので是非ご覧ください。また、仕様監修にご協力いただきました吉村先生に深く敬意を表します。



「レセ Pro スキルマネージ」スタッフマスター登録画面イメージ

詳しくは WEB へ

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

provides the highest quality
upsystem

無料
レセコン
新登場

日本全国すべての請求団体
指定のフォーマットに
対応します。

柔道整復師向け

個人請求の治療院

請求団体加盟の治療院

どちらもそのままご利用いただけます

しかも
無料で使える

**体験版では
ありません！**

個人請求の先生も、請求団体加盟の先生も、レセコンは自由
に選択する時代です。高機能と高セキュリティ、そして究極
のコストパフォーマンス。もう迷う必要はありません。
業界のスタンダードレセコン **RecePro(M-up)** 完全無料
をお使いください。

RecePro(M-up)
柔道整復師向けレセプト発行管理システム

※一部対応できないフォーマットがあります。予めご了承ください。



レセプト発行管理ソフト「レセPro」が
選ばれている理由



パソコンの故障にも **完全対応**
ASP サービスだから災害にも強い

パソコンが故障したり、盗難に遭っても大丈夫。今回の東日本大震災
でも多くのユーザーが被災し、治療院を失ってしまった方もいらっ
しゃいましたが、保険証データ、施術データなど保険請求に必要な情
報はすべて堅固なデータセンター内に無事に保管されており、ほとん
どの治療院さまが無事にレセプト発行を終えられています。



分院の情報もリアルタイム
本部で分院データを確認

本部に居ながらにして離れた院の状況を見ることがあるので分院展
開している治療院はとても便利です。また、料金の詳細など、売り上
げ情報の閲覧可否を制御する権限設定も標準装備しています。



導入実績 **1500 院以上**

保険者情報更新や制度改訂に迅速に対応できるクラウドシステムを業
界で初めて採用し、パソコンやネットに詳しくない治療院さまにも万
全のサポート体制でご安心いただき、導入実績 1500 社を突破いたし
ました。



導入後の **サポート体制が万全**

保険請求のプロフェッショナルが迅速に対応します。治療院さまのバ
ソコンを遠隔で操作し説明するリモートサポートも充実し、操作が
苦手という方にも安心してご利用いただけます。保険請求の疑問から
システムトラブル、操作方法まで、すべて私たちにお任せください。

簡単申し込み、しかも無料！

完全
無料

~~登録料・初期費用~~

~~システム利用料~~

~~サーバ利用料~~

もちろんレセプト発行も

0円

アップシステムのホームページから簡単にお申し込みいただけ
ます。登録料、使用料は一切不要です。開発元だからこそでき
る完全無料。サーバ利用料など他の名目で課金することなど一
切ありません。また、団体指定のレセプト用紙に印刷が必要な
場合でも完全無償で開発いたします。*

※一部対応できないフォーマットがあります。予めご了承ください。

レセプト発行管理システム

RecePro(M-up)
柔道整復師向けレセプト発行管理システム

レセ Pro(M-up) は、すでに請求団体等で採用されているレセ Pro
システムを、アップシステムが独自でクラウドサービスとして
完全無料で提供するシステムです。自賠責、労災はもちろん、
自由診療メニューにも対応した統合型レセコンです。
もちろん保険請求とシステムのプロがフルサポートいたします。
安心してご利用ください。

データ移行サービス

※有料サービスです

現在お使いのレセコンに入っている保険証情報、カルテ情報等、
保険請求に必要な情報のデータ移行を承っております。どんな
レセコンでも大丈夫です。お気軽にご相談ください。

バリューサイトパック

VALUE SITE PACK

SEO対策
つき!

制作費用

¥60,000

サーバ・独自ドメイン取得初期費用
+ ¥31,200

オプション半額キャンペーン実施中!

9月30日
まで!

期間中、新規でバリューサイトパックをお申し込みの方は3つのオプションが半額!

オプション1



半額

¥15,000 → ¥7,500

オプション2



半額

¥7,000 → ¥3,500

オプション3



半額

¥30,000 → ¥15,000

※表示価格はすべて消費税別です。

充実のページ構成

「トップページ」・「施術料金」・「治療案内」・「店舗案内」・「お問い合わせ」のページ構成でホームページ訪問者が来院するために絶対必要と思われる情報は掲載されております。

PAGE

情報更新システム搭載

テンプレート内に設置された「キャンペーン情報」・「お知らせ情報」部分の更新は情報更新システムを利用することにより、Word 感覚で簡単に更新が可能です。

UPDATE

デザインテンプレート

バリューサイトパックは豊富なテンプレートからデザインを選ぶだけで制作できます!



<超速10日後振込み>

毎月15日受付締切→当月25日振込

超速プラン(10日後振込)

安全保障柔道整復師会は随時会員募集中!!

●柔整師会プランのご案内

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

プラン名	期間(通常)	振込日(通常)	預託事務手数料	事務手数料
A:超速	10日後	当月の25日	3%	3% 全プラン一律
B:特急	35日後	翌月の20日	2%	
C:急行	65日後	翌々月20日	1%	
D:安心	95日後	翌々々月20日	なし	

鍼灸マッサージ師会も新規会員募集中!!

●鍼灸マッサージ師会プランのご案内

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

プラン名	期間(通常)	振込日(通常)	預託事務手数料	事務手数料
B:特急	35日後	翌月の20日	2%	4% 全プラン一律
C:急行	65日後	翌々月20日	1%	
D:安心	95日後	翌々々月20日	なし	

安全保障のココが安全!!

- ☆☆☆入会するまでが安全☆☆☆ ▼当会では、入会希望者と当会とのミスマッチを防ぐために、必ず事前面談を行っております。そこで疑問点を解消し、十分に納得した後に入会出来ますので安全です。もちろん入会に際して保証人等一切必要ございません!!
- ☆☆☆入会してからが安全☆☆☆ ▼金券売買・ブランド品売買で全国に店舗を構える株式会社大黒屋が当会の運営を行っております。当会の運営は、全て自己資金で行っておりますので安全です!! ▼【各種手続き代行】【レセプト作成相談指導】【会でのレセプト事前審査】【保険者への対応】をはじめ、会員の力になれるようサービスを随時拡充中です。

☆保険請求セミナー随時開催!!今後の日程⇒7/31(日)、9/4(日)、11/6(日)を予定しております。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
JHAが運営する保険
代理店です。

のサービス
のご案内



Japan Healing Association

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。