

2011 Autumn
No.33 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

33

平成 23 年 10 月 25 日発行
季刊 Autumn
第 9 巻第 4 号 通巻第 33 号

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

警察OBの対策に学ぶ モンスターペイシエント、クレーム対応術

「平成 22 年衛生行政報告例結果」統計
接骨院の大幅増 1 院当たり療養費の減目立つ

今からでも間に合う柔整国試対策のコツ
杏文塾にみる合格への
最短距離学習法

日本手技療法協会・整体師会の試み
整体院・接骨院が院内スクールに変身
認定指導員制度で新たな可能性生む

業界最安値に挑戦!! 通販だからできます

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

昨年日本全国、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。

安心の代金引換! (手数料無料)

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。

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!

今冬注目の新アイテム登場! 早くも大人気!

エコホットマット・メティ

治療や癒しの基本は温めること!
人体の反射熱を利用した即暖蓄熱効果。

- 熱源は体温
- 電気代0円
- とてもエコ
- 信頼の日本製
- 専用ケース付

サイズ: 幅55cm × 長さ150cm
表地: マジックビーンズ (ホリ至ステル100%)
裏地: 綿100% 芯材: フォームエアーサーモ
メーカー参考価格 ¥18,900

新商品発売記念価格 (限定100枚)

¥10,500 (税込)

シーツ等の下に入れてもOK!
癒し効果・治療効果UP!

幅 60-65-70cm
長さ 180cm
高さ 50-55-60cm
限定カラー 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・
メティグリーン・茶・ピンク・レッド

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。

幅 60-65-70cm
長さ 180cm
高さ 50-55-60cm
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。

幅 60-65-70cm
長さ 180cm
高さ 50-55-60cm
限定カラー 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・
メティグリーン・茶・ピンク・レッド

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)**

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

サンプル進呈中

ウルトラエコペーパー 1,000枚入 (税込) **4,600円**
幅 30cm 長さ 36cm
高品質ペーパー(材質:レーヨン20%、パルプ80%)

サンプル進呈中

サポートペーパー 500枚入 (税込) **4,200円**
2,500枚入 **17,500円 (税込)**
幅 30cm 長さ 36cm
H型切り目・高級仕様(材質:不織布)

オリジナルフェイスペーパー (使い捨て) 国産品

目玉品 第1弾 11月25日 お申し込み分まで

幅 60-65-70cm
長さ 180-190cm
高さ 45~83cm
カラー下配レザー18色

メーカー希望価格 ¥157,500 (税込)

70,000円 (税込)

手動ライトニング 手動式昇降施術台
実用性の高い昇降式の廉価版背あげ機能付き手動ハイローベッド。背角度0°~80°。

目玉品 第2弾 11月25日~12月25日 お申し込み分まで

幅 60-65-70cm
長さ 180-190cm
高さ 40-45-50-55-60cm
カラー下配レザー18色

メーカー希望価格(無孔) ¥94,500 (有孔) ¥102,375 (税込)

無孔 **51,900円 (税込)**
有孔 **51,900円 (税込)**

DXアイホット-5 施術台
ベッド下のスペースを有効活用できる同色レザー棚+温熱機能付

目玉品 第3弾 12月25日~1月25日 お申し込み分まで

幅 50-55-60-65-70cm
長さ 160~190-170~200
高さ 45-50-55-60cm
カラー下配レザー18色

メーカー希望価格 ¥141,750 (税込)

85,000円 (税込)

GSスリムシェル カイロ向け施術台
30cmの伸縮が可能なフットレスト機能付き。便利なレザー棚付き。

高品質!

ブルー ピンク グリーン

1セット2枚 (1枚当たり345円) **780円 (税込)**
3セット6枚 (1枚当たり250円) **1,680円 (税込)**
5セット10枚 (1枚当たり240円) **2,680円 (税込)**

ブルー ピンク グリーン

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

タオルシーツに使えます!

No.1 人気商品

ブラウン

1枚 **1,700円 (税込)**
3枚セット (1枚当たり1,600円) **4,800円 (税込)**
5枚セット (1枚当たり1,500円) **7,500円 (税込)**

幅 26cm 直径 12cm (口-丸)
幅 9cm 奥行 13.5cm 高さ 6cm (ブロック)
幅 10cm 奥行 22cm 高さ 11.5cm (ブロック大)
幅 51cm 奥行 41cm 高さ 4cm (脚-下)

5点セット **18,400円 (税込)**
メーカー希望価格 ¥36,750

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

限定色 ソフトグリーン

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(340g)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。

- 白 クリーム アイボリー スカイブルー ライトブルー メティブルー ピンク レッド イエロー オレンジ ライトグリーン ライムグリーン 抹茶 メティグリーン グレー ライトブラウン 茶 黒

※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。(2012年1月25日お申し込み分まで)

高度管理医療機器等販売業 株式会社 高田ベッド製作所 正規販売店

有限会社 サポート 信頼される事が喜びです。

〒810-0022 福岡県福岡市中央区薬院1丁目15-23
0120-94-4422 FAX 0120-94-4423

健康や美を担う先生のオンラインショップ

せんせいサポート.com

インターネット検索からは **せんせいサポート** 検索

http://www.sensei-support.com

※表示価格は弊社キャンペーン・サンプル価格 (税込表示) となります。ひーりんぐマガジン特別価格は、弊社WEBサイト上の価格と異なりますので、WEBサイトからのご注文の際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 警察OBの対策に学ぶ
モンスターペイシエント、
クレーム対応術 **4**
- 2 日本手技療法協会・整体師会の試み
整体院・接骨院が院内スクール
に变身 認定指導員制度で新たな可能性生む **10**
- 3 治療院お役立ち企業
DCT、インシデント **18**
- 4 「平成22年衛生行政報告例結果」統計
接骨院の大幅増
1院あたり療養費の減目立つ **28**
- 5 今からでも間に合う柔整国試対策のコツ
杏文塾にみる合格への
最短距離学習法 **40**

平成23年10月25日発行 季刊 Autumn
第9巻4号 通巻第33号
<http://www.e-shugi.jp>

32 CONTENTS

ひーりんぐ
マガジン
Healing Magazine

NEWS

- 1 東日本大震災被災地でヨウ素配合の
サプリメントを無料配布—メディックス **14**
- 2 日本初! トルクリリース・テクニック **22**
- 3 TTCセミナーレポート **45**

新コラム 「戦略院長養成塾」 木戸明 **32**

成功への道

さとう整骨院院長 佐藤実氏 **46**

酒井健康院院長 酒井和彦氏 **48**

話題のホスラが日本上陸!
腰痛予防を効率的に行うチェア
読者プレゼント **62**

- 岩崎由純の「読む癒し」 **9**
治療家のための法律入門 **16**
「手技療法家の独白」 **23**
上田曾太郎の初歩の会計教室 **24**
続・療養費の請求と支給 **26**
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 **44**
訪問マッサージの現状 **53**
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) / 日本オステオパシーメディスン協会(7) / パーフェクトクラニオロジー協会(8) / 横浜市筋二点療法ゼミナール(13) / PCC(19) / メディカル療法師認定協会(21) / エクセル(21) / 日本自律神経研究会(30) / メディックス計算センター(34~36) / 池田兼男事務所(43) / 木戸塾(43) / フィットバランス療術学院(44) / 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(52) / ボディバランスアカデミー(54) / アップシステム(63~66) / 安全保障柔道整体師会(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

治療院・施術院必見!

モンスターペイシエント、

クレーム対応術

警察OBの対策に学ぶ

特集①

(株)エンゴシステム社長
援川聡氏に聞く

悪態をつく、診療時間を無視した診療を強要する、院長の助言に納得せず執拗な質問を長時間繰り返すなど、医療関係でもここ1、

2年、急速にモンスターペイシエントが増えてきた。最近、病院内に警察OBが詰める、通称「院内交番」と呼ばれる24時間体制の渉外室を設けている病院もある。医療機関にとってトラ

ネット情報によるトラブルも

患者とのトラブルの内容は、①治療行為そのものに関するトラブル（いわゆる医療事故の範疇の問題、治療内容、治療方針の説明の問題）と②治療行為に関連するトラブル（受付の態度、費用の問題、医師と患者の信頼関係を含む人間関係）などに大別できる。

患者側も、疑問点を聞く際に、あまりくどいとクレーマーだと思われると考えるてしまい、遠慮してしまつこともある。結果、「こんなはずではなかった」ということになってしまつケースもある。こういった普通のひと、最近増えつつある最初からクレームをつけようとしている人。これらはどこでどのように見分ければよいのだろうか。

正しい治療・施術を行っていれば、患者とのトラブルは避けられるのかというと、そうではない。正しい治療を行っていてもトラブルは発生するのだ。

クレーマーではないのだが、最近「グーグル（Google）症」という言葉が医療機関で用いられるようになった。体調が悪いと感じた人が、インターネットで自分の症状について思いついたキーワードで検索した結果を「ネットで見たのですが」などと言いながら、その情報をプリントアウトしてきて医師に見せたりする患者さんのことを指す。ネット上に

はさまざまな情報が氾濫しており、素人判断では決まてできないケースも多くあるわけだが、それでも「グーグル症」

患者は、「いいところだけかいつまんで、インターネットの情報と違う医師の診断が元でトラブルになるケースもある」（株式会社エンゴシステム・援川聡氏）。このような「グーグル症」を「治療」するため、患者とともに診察室で検索を行い、患者の持つ誤った情報を訂正したり恐怖感を取り除こうとする医師も増えてきているようだ。「グーグル症」にかかっている患者の場合は、まずその対処をしないと本来の治療が始まらないことも多いそうだ（Google+グループは、アメリカのソフトウェア会社が運営するインターネットの検索サイトをGoogleで検索することを「ググル」などと表現する）。

インターネットには情報発信の怖さもある。院側とのトラブルをネット上の掲示板などに書き込まれて風評被害につながるケースもある。

見極め方法と対策

クレーマー対策・モンスターペイシエントに対する対応で最も重要なことは、「正当なクレーム（要望）」と「違法な暴力・暴言」をできるだけ早期に区別し、それぞれのケースに応じた最善の対応をとることである。

もちろん、軽々に判断できない側面もある。万が一間違っていたら人権問題にまで発展してしまう危険性もあるからだ。

ただ、患者の行動によっていくつかの注意すべきポイントというのはあるようだ。

例えば、予約の無断キャンセルを繰り返したり、診療時間外の治療の要望であったり、プライベートの携帯電話番号を聞いてきたりと院長やスタッフと必要以上に親しい関係を持つとしたり、他院に通院後比較的日子が浅いうちに転院したりする人などには注意が必要だ。予約の無断キャンセルが続く場合は、カルテに必ず記載し次回受診時に注意するようにしたい。

クレームの種類はさまざまだ。

警察ＯＢで現在、独自のノウハウを基に企業や医療機関で多くのトラブルや悪質クレームを解決している株式会社エンゴシステムの援川聡社長は、クレームを①モノクレーム②ヒトクレーム③その他——という種類に分ける。

「モノクレーム」は、商品の汚損や破損、商品違い、異物混入、サイズ色違い、イメージと実物の違い（通販など）、不良品、故障、期限切れ、腐敗。「ヒトクレーム」は言葉遣いが悪い、気がつかない、態度が横柄、説明不足、融通がきかない、「その他」としては、時間のロスが我慢できない、患者との価値観の違い―

ブル・悪質クレームに対するリスクマネジメントは、今やCS（顧客満足）向上の取り組みに絶対不可欠なものともなっている。真に信頼される医療機関となるために、最近のクレーム・院内暴力などの傾向やその対応のコツなどと、危機管理の考え方や解決法について紹介する。

こうした傾向は治療業界でも例外ではなく、最近では施設内の施術事故を補償する保険が欠かせない存在となっていることもうなずける。

―などだ。

とくに、「時間のロスが我慢できない」という人が非常に増えているという。援川氏は「一般的に、診るまで待てない、我慢できない人は増えていきます。世の中が便利になればなるほどこの傾向は強まるでしょう。一方、医療機関側は『多くの人を診ているのだから、公平に順番で、待つのは仕方がない』という考え方です」と意識のギャップがあることを指摘する。

対策としては「医療機関側も待っている人の配慮がもう少しできるといい。待っていてイラついているような人に対しては、待合室に置いてある新聞・雑誌な

どはほとんど効果がありません。むしろ『お待たせしています』と一声かけたリ、あるいは『あと〇人目』というのがわかるようにしたりするとさらによいと思います。つまり『時間を見える化』することです。これにはコストはかからないのですぐにできることだと思います」。

また、次のような内容を大声で迫り即答を要求する場合は、悪質クレームの可能性が高いという。

「どつしてくれる。誠意を見せろ！ 責任を取れ！」

「マスコミ、インターネットで流す。消費者団体に言うぞ！」

「今すぐ結論を出せ。責任者として回答（文書）を出せ！」

「精神的苦痛を受けて仕事に手につかない。補償しろ！」

さらに、言葉の背後に金銭や特別扱いの要求が見てとれば悪質クレームだ。

ここまで来ると「RM対応」（リスクマネジメント対応）に切り替え（図表）、場合によっては法的な対応を執ることも念頭に置いて行動しなければならぬ。

ここで一番やってはいけない行為は、お金を要求するクレーマーに対して、その要求に応じてしまうことだ。「面倒くさいし、長引くと仕事に支障を来す。10万円や20万円で済むのなら割り切って早く仕事をしたほうが楽だし効率的だ」と考えたとしたら、それは間違いの第一歩

だ。悪質なクレーマーは必ずそれだけでは終わらないからだ。「一度それで味をしめたらそれで終わらない。常習者を育てているようなものです。面倒でも1つ1つ是非々々で対応していかないとけない」（援川氏）。クレーム対応に特効薬はないというわけだ。

トラブル発生防止策

クレーマーからモンスターペイシエントに進化？ するには原因がある。

「目線の違いや感情のもつれがきっかけになることが多い。期待が強ければ強いほど些細なことがきっかけとなりモンスターに変身してしまう」と言つ。最近の傾向について「すぐに完治せず病院との縁が切れない人などがモンスターになりやすい傾向があります。不安が多くなると不満に結びつく。それがどんどんたまるクレームになり、院側の対応が悪いとさらに不満が鬱積して、それが些細なきっかけで爆発するのです。病院で起きた医療事故がマスコミ報道されるとその病院でのクレーム件数が増えたりするのはそのせいだろう。

モンスターに変身させてしまうのは、医療機関側に責任があるケースもある。

クレームを受けているときに、院側がやってはいけない行為として援川氏は①いきなり事実や責任について議論するこ

と、相手の土俵に上がらない、認知フレーム（事物の見方）の違いを自覚、②「D言葉」（クレームから逃げようとする意識から発する「だから、ですから」、「だって、でも」）や相手の話を中断することは、伝えたい欲求を満たせない、③「私のせいではない」などの言

い訳（上から目線的な「結局何が言いたい」の「常識ですよ」は論外）——を挙げる。初期対応が不誠実だとハードクレームに発展する可能性は大きい。「このような結果が発生することを事前に聞いていれば、この治療を受けようとは思わなかった」「もっと良い院があ

ることを事前に知っていたら、そこで治療を受けた、他院で治療を受けるので治療費を返してほしい」というような患者からのクレームもよく聞く。正當なクレームなのかそうでないのか、すぐに見極められない場合でも「難しい」という患者さんには、より丁寧に対応してクレームを未然に防ぐということが大切」という援川氏。まず基本は「患者さんの目線で対応する」ことだ。

院側と患者側とのよいコミュニケーションをつくることによって、信頼関係を築きトラブルの元を防止していく。

初期対応が最も重要

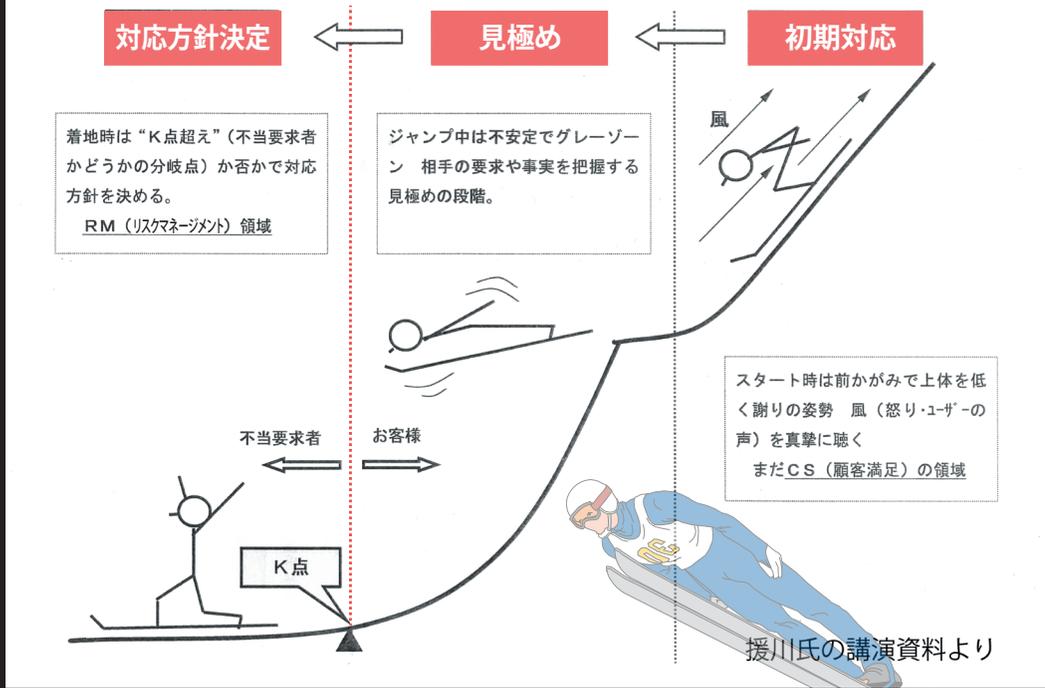
援川氏が「初期対応↓見極め↓対応方針決定」までの三段階をスキージャンプ競技に例えたのが上の図表だ。

クレーム対応の流れは、①スピーディーな初期対応↓誠心誠意お詫びの姿勢
②確実な実態把握↓上手に聞き見極め判断の収集 ③組織（チームワーク）で解決↓有機的な連携——だ。

初期対応で大切なのは、①傾聴②謝罪③共感。最近のコールセンターのオペレーターはこの辺を非常によく訓練されていると言えは思い当たることも多いだろう。これらの会話は、尋問、詰問調にならないようにクッション言葉（恐れ入りますが、差し支えなければ、など）を使って確認しメモをとる。

初期対応で難しいのが「謝罪」。よく、謝罪してはいけないという人がい

不当要求者対応のステップ



初期対応、見極め、対応方針決定までの三段階をスキージャンプ競技に例えた。

第一段階の初期対応では、まずは「頭を低くして」低い目線で。なぜなら、突っ立ったままでは向かい風の抵抗が強いからだ。

第二段階、空中を飛んでいる、白か黒かを見極められないグレーゾーン。グレーゾーンで何が大切かという、しっかり傾聴しながら事実を見極める、判断するというのが難しい。

第三段階、K点(スキージャンプ競技で飛距離の基準地点、K点からのプラスマイナスで飛距離点を計算する)を越えたら、2人で対応するなど組織として対応する意識が必要。今までの対応とは変えて、リスクマネジメントの対応に切り替える。K点の手前まではCS (CustomerSatisfaction =顧客満足)。CS対応をしながら見極める作業が難しい。

具体的には、「患者への説明と患者の意思確認」に尽きる。院側は初診時の主訴とともにその経過をカルテに記載する（場合によっては、要所で同意書を書いてもらう）。治療行為上で問題が生じた場合も事実を隠さない。隠匿が発覚した場合には、患者の被害感情はさらに高まるからだ。また、過度に医学的な専門用語を用いて説明を行うと、興奮している患者は自分に責任転嫁されたと感じることもあるのである。なるべく使わないようにする。前院の批判をすることで自分自身に返ってくる危

る。ミスを確認したことになり、後々裁判となったときに不利になるからだというのが理由だ。初期対応での謝罪は「感じられたご不満に」「与えてしまった不快感に」「手際の悪さ・時間のロス」の3点をつけてお詫びするもので、決して医療過誤や事故について謝るのではない。謝罪の種類が違うのだ。ここでは相手の感情をなだめるといふ心理効果が狙いである。

相手の「心情を理解」し、不快にさせたことを「お詫び」する。

例えば、

●ご不快な思いをさせてしまい、誠に申し訳ございませんでした。

●お時間をとらせてしまい、誠に申し訳ございません。

●ご不便をおかけしまして、誠に申し訳ございません。

●私どもの不手際で〇〇様の貴重なお時間を無駄にしてしまい、誠に申し訳ございません。

●ご希望に沿った結果が出なかったことは申し訳ないと思えます。

●非常に不快なお気持ちを抱かせてしまったことに関しては、院長として、責任を感じています。今回の件を機会に、職員を徹底します。

事情説明やミスを認めて責任をとるかどうかの謝罪は、双方が納得した事実確認ができてからのことである。初期対応と責任を伴う謝罪の違いを理解してお

く。

「現場の初期対応で勝負は決まる」

医療機関ではよく「丁寧な対応をするための時間がないし、スタッフも足りない」と言いが、最初から時間がないと逃げていくとどうにもならない問題なので院の実情に合わせたルールをつくっておくことも大事だ。例えば（患者には分からないように）5分間に限定して傾聴し、5分を過ぎたら別室で対応するなど院独自の工夫をしておくだけで結果はずいぶん違う形になるはずだ。

とにかく、親切丁寧に不満を聞き全力で取り組む姿勢が大切。お客様のご不満に共感し、迅速に対応すれば、「多くの人にはモンスターに変身しない」と援川氏。

グレイゾーンでの見極め

見極めの段階、つまりグレイゾーンでは、安易な回答は禁物だ。

援川氏は「言いがかり的、責任の所在や因果関係が明確でない、小さなミスなのに要求が過大なときは、あえて現場で判断しないことです。申し出内容、連絡先をしっかり聞き、『ギブアップトーク』などを上手に使いながら速やかに組織対応する」と話す。

初期対応での謝罪と同様、「クレームには謝ってはいけない」というのは誤りで、むしろ「お詫びの理論武装」をし、まずは謝ることが大事だということ

だ。

わざと大声を出して怖がらせようとするクレームには、まず謝った上で「そんなに大声を出されると怖くて言葉を失い、頭の中が真っ白で答えが見つかりません」と率直に言うことが効果的なのである。そうすると、逆に相手方はあわてて不安になってしまふ。

「謝ることは謝る」「分からないことは分からないと言って詫びる」「自分で判断できないことは、率直に言って持ち帰る」「できないことは、きっぱりできません」と言って謝るなど「ギブアップ」して自然体で対応し、じっくりと解決を図るといふものだ。

金品を要求するなど悪質なクレームに

は警察相談・弁護士との協議を有効活用するのが一番よいのだが、グレイゾーンではなかなか難しいとの見方もある。弁護士や警察は事件にならないと対応しない。この段階ではまだ事件とは言えないので、動いたとしてもいろいろ制限があり事態が複雑になってしまつこともある。医療機関や学校などのグレイゾーンの相談を一手に引き受けているのが、援川氏が経営している株式会社エングシステムだ。

「早く解決することが最善策と誤解している人が多い。相手が悪意のある人だと、早く解決しようとする、術中には

Japan Osteopathic Medicine Association (JOMA) 主催

頭蓋治療のスキルアップを目的に内容を構成

頭蓋仙骨システムの診断と治療・セミナー



頭蓋治療の権威者
講師 / ジャン・アルロー D.O.

日程 2011年12月10日(土)~12月13日(火) 4日間

内容 外傷性病変・側頭骨・結合組織の傾聴による診断および治療

会場 飯田橋 白王ビル2階 大講堂
〒112-0004 東京都文京区後楽2丁目3-10

参加費

JOMA会員	168,000円
医療系学生	178,500円
SAJ学生	140,000円
オステオパシー関係他団体	189,000円
一般	210,000円

日本オステオパシーメディスン協会 (JOMA)

<http://www.japan-osteopathy.com/>

事務所 10時~18時(月~金)受付 TEL&FAX: 03-6802-9225
〒162-0822 東京都新宿区下宮比町2-28 飯田橋ハイタウン515号

まってしまう可能性がある。その場で答えを出さなければならぬという状況をつくられてしまふんです。例えば、言葉尻をとらえられて、なんらかの約束をさせられて、念書を書かされてしまつこともあります。その場で解決したいという思いが焦りを生み、落とし穴にはまってしまうのだ。「スピーディな対応とスピード解決は違います。スピーディな対応は重要だが解決を焦ってはいけない」と援川氏。

ハードクレームの対応要領

普通のクレームはCSの範疇だが、悪質クレームの場合はRM(リスク管理)対応に変更する必要がある。援川氏は「さしすせそ」を念頭に置いたりリスク管理を説いている。

さ 最悪の状況を意識する(もしもの備え)

し 周囲との連携(周囲への目配り、心配り)

す スピーディな報告(バッドニュースファースト)隙をつくらぬ(ニコニコ・キビキビ・ハキハキと気配り)

せ 責任を自覚する、セキユリティーの確認基本を守る(整理・整頓・清掃・清潔・施錠)

そ 組織的な対応、従業員・部下を孤立させない有事の手配り(教育・チェック・支援)

※いざという時にあわてない、「胆力」と「平常心」

ここでの対応も初期対応やグレーゾーン同様、①不快感に謝罪する(責任を認める謝罪ではない) ②傾聴・共感の姿勢を示す(取り込まれない) ③ハードな要求には複数で対応(孤立させない・相棒) ④グレーゾーンで結論を出さない(ギブアップトーク) ⑤記録、立証措置(メモ・録音・カメラ)をとる⑥暴力を受けたら警察(110番・警察署・交番)——を心がける。

■ とにかく、早期の対応が円滑な紛争解決の鍵となる。そして、一人で解決しようとしにくいこと。問題が発生したら悩まずに、相談できる場所があるならばすぐに相談したほうがよい。暴力事件が続くようなら、各都道府県にある全国暴力

追放運動推進センターに相談してもよい。そして、苦情内容は院内のスタッフ全員で共有することがよい。

援川氏は「患者様扱いして媚ひへつらう必要はないと思う。過度の患者様扱いは逆に関係をぎくしゃくさせる。そうではなくて、相手を思いやる心を表すあいさつなどのほうが大切です」と日常の根本的なスタンスからも指摘している。

患者からのクレームには、とにかく初期対応がもっとも重要だということがわかった。それを心がけることによって、クレーマーではないがそれらしき人にも目配り、気配りができるしつかりとした対応ができる院となり、かえってそれがCSを高めるための一助となるかもしれない。つまり、クレーム対応がしつかりとできる院は繁盛店になるだろうと言えるのではないだろうか。

援川聡(えんかわ・さとる)氏

大阪府警OB。元刑事の経験を生かし、多くのトラブルや悪質クレームを解決してきたプロの「特命担当」。今も、企業の危機に頼れるトラブルバスターとして活躍中。

昭和31(1956)年広島県出身。昭和54年に大阪府警察官。退職後の平成7(1995)年に大手流通業に就職し、企業のトラブルや悪質なハードクレーム対応にあたるようになる。その適切で確実な解決術に各方面から高い評価を受け、悪質クレーム処理の専門家として認知されるようになる。「困難なクレームを解決し、企業の危機管理を援護する」をモットーに、株式会社エンゴ(援護)システムを設立。豊富な経験と独自のノウハウを基にリアルタイムで企業や医療・教育機関をサポートする。また、NPO法人地域安全協会副理事長、各協会、各企業のアドバイザーを務める。

主な著書に、『医療機関のクレーム対応完全マニュアル(DVD-ROM)』(すばる舎、84,000円)、『クレーマーの急所はここだ!』(大和出版、1,470円)、『知識ゼロからのクレーム処理入門』(共著・弘兼憲史、幻冬舎、1,365円)、『困ったクレーマーを5分で黙らせる技術』(幻冬舎、1,470円)、クレーム処理のプロが教える断る技術』(幻冬舎、1,470円)『医療機関まさかのトラブル対策こじらせないための処方箋』(共著、プリメド社、1,470円)※価格はすべて税込



世界が認めたソフトブロック テクニック!! 米国で国際仙骨後頭骨学会 研究者大賞受賞

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

「**確固たる診断理論と技術が、あなたの治療の指針となります!**」

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

●「パーフェクト クラニオロジー協会」では正会員を募集しています。●

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

詳しくは下記にお問い合わせ下さい

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

創始者: 宮野 博隆

元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



「ソフトブロックセミナー」

【講師】市橋 悟 (PCA公認インストラクター)

【日時】毎月第4日曜日 AM10:00 ~ PM4:30

【受講料】正会員 8,000円 / 学生 8,000円 / 非会員 20,000円

【会場】東京都大田区東蒲田2-29-13 オタマビル1F
「臨床コース」【講師】宮野 博隆 (毎月第2日曜日)

本当に凄い一言だな〜ってテレビを見ながら、感激した言葉があります。それは、東日本震災で大量の放射性物質の漏洩を食い止めるために福島第一原発への放水作業にあたった、東京消防庁のハイパーレスキュー隊の第一陣が帰還された際の記者会見の中でした。

「出動命令が発令された時に奥様には何と言われましたか？」の記者の質問に、「日本の救世主になって下さい」と一行のメールが来ました」の回答！

思わず息をのんでしまいました。

水素爆発が起こった現場に最初に投入されたのが自衛隊のヘリコプター。海水をくみ上げ、対象となる建物に散水するのですが思うような成果が上がらない。いつ爆発するかわからないあの建屋に、上空からピンポイントで水をかけるのは、至難の業でした。

「陸路でこのミッションを遂行できる者はいないのか？」

その問いに手を挙げたのが、東京消防庁の消防救助機動部隊、別名「ハイパーレスキュー隊」でした。東京消防庁に所属する1万8000人の中から選ばれた「精鋭部隊」、新潟県中越沖地震の時に崖崩れの現場から子供を救出したのも、ニュージーランド地震の時に日本の代表として日本人専門学校生の救助に駆けつけたのもこの部隊です。

この過酷なミッションを達成できるのは彼らしかいない。政府も、そして彼ら自身も分かっています。「命令」が下された瞬間に、現地を想定した訓練を行い、道なき道を

岩崎由純の

読む癒し

とりのうのぎ 第4回 「屠龍技」

この一言に感激し、絶対に今年の流行語大賞になるべきだと考え、いつか奥様たちを表彰したいなんてイメージをし、周りの皆さんに話していました。

それは、ある夏の日に実現しました。東京消防庁の心肺蘇生イベントにご協力させて頂いていたご縁で、「ハイパーレスキューの皆さんにお会いしたい！」という願いが聞き届けられたのです。

プロレスラーの蝶野正洋さんの皆様方の労をねぎらうスピーチの後、私の手づくりの「表彰状」を本部長さんにお渡ししました。『表彰状、日本の救世主の奥様殿。あなたの短くわかりやすい素敵な一言が、日本の救世主たちの背中を優しく押ししました。よってここにその功績を称え表彰いたします。』

その時、本部長さんの目に少し光るものがありました。「そして全隊員の奥様方に伝えます！」とおっしゃって下さいました。

本部の玄関に入った所に、気になる額縁が飾ってありました。そこには『屠龍技』と書いてあります。消防司令の富岡さんに教えていただきました。

昔、中国の山奥で龍が暴れ、村人たちに害を与えたそうです。一人の青年が、その龍を退治すべく「屠龍技」（龍を倒す技）を身につけるため精進しますが、その後、龍は二度とその村に姿を現しませんでした。しかし、

その者は、一生精進し続けました。

広辞苑で調べてみると、『屠龍の技』とは苦勞して龍を殺す技を学んだが、その技を用いることはなかったという故事から、学んでも実際には役立たない技術」と書いてあります。

ところが、機動部隊ではあえてこの言葉を念頭において精進されているそうです。

「龍の出現の有無にかかわらず、屠龍の技を磨く。もし現れたなら一撃のもとにこれを葬ることがわれわれの目指すところである。災害に備えて常に訓練を重ねる。何も無いことと、何も無いようにしたことは天地の差がある。これが私たち消防、そして第六消防方面本部機動隊の心得である」。

何も無いことを祈りながら、有事に備えて日々訓練をし、24時間365日、いつでも出動できるようにしている人たちがいる。日本の救世主たちは、自分たちの力が必要のない平和で安全な社会を祈りながらも、常に想定外の有事に備えて精進されているのです。

「一番怖い人は、誰ですか？」の質問に「もちろん家内です！」と笑顔で答えられました。そこは一般家庭と一緒かな（笑）。しかし、その奥様たちもまた、有事に備えておられるのかも知れませんね。いざという時に「さあ、行きなさい！」の一言を言うために



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。留学時からベップトック（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レックドケットツ」でトレーナーとして23年間活躍。現在は主にベップトックの普及活動を行いながら、ストレッツボールやテーピングなどの指導もしている。

整体院・接骨院が院内スクールに変身

接骨院などでは自由診療に特化したスタッフ育成も



認定指導員制度が新たな可能性生む

院長が教える↓認定↓スタッフとして採用

整体師になりたい、あるいは整体を学びたいと思った人が、近くに学校などがなくて困った、という人のために中央整体師会が全国の会員の整体院、リラクゼーションサロンなどで整体師養成講座を開校している。受講者は自宅学習と整体院、リラクゼーションサロンの指導員による実技実習を受けることができる。もちろん正規の学校ではないが、受講者側は、中央整体師会の認定指導員を取得した整体師によって初級、中級、上級と無理なく学べ、しかも教育の場が身近な整体院なので、いつでも実技指導が受けられるという点がメリットだ。また、院側も認定資格を得た院長やスタッフが教えることにより信頼度が高まり、整体院の空き時間を有効活用したビジネスモデルとしても注目される。

中央整体師会は、今年11月からNPO法人日本手技療法協会・整体師会として移行することが決まっている。接骨院についても全国規模で展開していく予定だ。そこで、中央整体師会認定指導員として、多くの受講者の実技と実習を担ってきた静岡県清水市の巧療整体院院長の源平敏光氏にこの仕組みと院におけるメリットを聞いた。

日本手技療法協会・整体師会の活動

中 中央整体師会は、「バランス整体」の普及を通じ、健康社会への貢献

を目的として整体の技能や知識を日常生活に活かすことと、整体のプロフェッショナルとして開業を目指す人のために教育プログラムを研究・実践し、業界の発展や人材の提供などをサポートする活動を行っている。

その一環として整体師養成講座がある。

これまで、独立開業している全国の同会会員の整体師をはじめとした手技療法家が指導員として登録、その指導員によって「整体師養成講座」が実施されている。一定の技術をもった手技療法家が中央整体師会の認定を受けて指導員となる



ことよって、指導員の院で「バランス整体」をはじめとする同会独自の整体師養成講座を開き、一定期間の講習・実技指導を経て①家庭級②初級③中級④上級などの認定をしていくというもの。その実務的な運営が11月からNPO法人日本手技療法協会・整体師会（NPO整体師会）に移行され、さらに全国的な拡充を目指すことになった。

バランス整体法について、NPO整体師会事務局の飯野氏は次のように説明している。

「高齢社会と呼ばれ、社会的にも健康に対する関心がいつそう高まっている現代、人体の構造と働きを理解し、特殊な医療器具を用いることなく健康な日常生活

を送るための手助けを行う手技療法は、近年ますます注目を集めています。バランス整体とは、手指をもって軽擦、圧迫、揉捻、伸展、屈伸、回転などの運動によって身体を調整し、人間が本来持っている自然治癒力の活動を促し、疲労を除去し健康を増進させる「体全体のバランスを整える整体法です」

整体師養成講座は自宅学習+整体実習

【整正】 整体師養成講座の指導員として登録すると、受講生に配布する教材一式が無料で送付される。教材は①バランス整体法教本②バランス整体法DVD③解剖生理学教本④解剖学ノート——など

だ。指導は、指導員と受講生で都合を合わせて実施できるので、店舗の休み時間や定休日、閉店後の時間などを利用できる。また、院受講生は、スタッフとして採用することも可能だ。

整体師養成講座受講者は、教本とDVDなどの指導教材で自宅学習し、実技実習はNPO整体師会認定の指導員の院でマンツーマン指導を受講する。遠距離の人や日中会社勤めをしている人など、頻繁に通うことが困難な人でも着実に学ぶことができる。

受講生は、受講料として申込時にNPO整体師会から購入した受講券（家庭級と初級は10枚3万5000円。中級と上級は20枚9万円）で1枚につき1時間の指導を受けられる。指導員は、受講者から受け取った初級までの受講券10枚、上級までの受講券20枚を1セットとしてNPO整体師会に送ると、指導料として受講券1枚あたり3500円、中級以上は4500円が指導員に支払われる。

各級ごとに設定されている実技講習後、受講生の技術が不足していると判断した場合、または受講生の希望により補講（1時間単位）を行える。その際の補講受講料は1時間につき3500円だが、これは受講者から直接指導員が徴収

する。

家庭級・初級は、整体師会から配布されるバランス整体法の教材を使用して行われるが、中級以降は、指導員の教育方法が重視される。

指導員になるためには、①施術院を有すること②開業後3年以上を経過していること③技術的、人物的に指導員としてふさわしいこと④現在施術院勤務をしている者は、臨床経験が2年以上あり院長の許可を得ていること⑤バランス整体法上級認定者またはそれに準じる者⑥NPO法人日本手技療法協会の会員であること、という条件を満たしている必要がある。開業後3年以上を経過していない人やNPO整体師会が検定を必要と判断した場合は指導員検定試験を行う。

指導員登録費は15万円（税込）で年間費は5000円となっている（初年度の年会費は登録費を含む）。

来院者が受講者になる家庭級

【こ】 こで気になるのは、治療院がどのような問題である。

生徒集めは、整体師養成講座指導員になった院で行うことになっている。生徒集めのための資料、パンフレットなど、宣伝材料はNPO整体師会から配布されるので安心。自分の院で行うため、自院

受講生に配布する教材一式はすべて無料

収入を得ながら院長自らの手で受講生を指導

の繁忙期・繁忙時間による実技時間の變更などのスケジュール調整は容易に可能だ。

生徒集めが心配の先生もいるかもしれないが、この問題を難なくクリアしているのが中央整体師会時代からの会員で指導員の古参でもある源平敏光氏（巧療整院院長、静岡市清水区）だ。特段のPRをすることなく受講者は自然に集まっているのだそうだ。



巧療整院の治療室

源平氏によると、「整体に来てくれる人やその家族がやってみたいと言うケースが大半」だという。講座を開催しているという広告も出していない。「なぜこの仕事をしようになった？」どの学校に行ったか？」などと聞かれることがよくあり、「整体学校に行く」と授業料が高い」などと世間話しているうちに、「私はここで習っているよ」という人がいると、「じゃ、私も」という話になったりするのでそうだ。その人たちがまた別の人を連れてくる……というケースが多い。

整体師養成講座は家庭級から学ぶが、「家で施術すると来院者が減る」と思う人もいるだろうが、家の人に施術してそれが好評だとそれぞれの知人に口コミで広がるため、かえってお客様を呼ぶようになったそう。

巧療整院では、休院日の毎週水曜日を講習日としている。中級、上級になれば実際に施術風景を見学できるが、それは日常業務の中で行われる。

「家族に施術する目的で家庭級を始めた人でも、やっているうちにおもしろくなって、結局みんな上級を目指すようになっていきます。中級以上の受講者への指導は、指導員が持っている技術を教授してよいことになってるので、指導員に

よっては特色が出るでしょうね」と源平氏は実情について語ってくれた。

期間も明確、明瞭な受講料金が好評

源 平氏が整体師になったのは、今から約20年前の40歳の時。体を痛めていろいろな治療院に行った。それをき

っかけに整体に興味を持ち始め学ぶようになった。「はじめて施術で良い結果を出したときはうれしかった」と言う。すぐにそういう場面に出くわしたので自信がいったという。

施術には自信があつたがそれでも結果の出ない人もいた。それを突き詰めて10年間。そして得た結論は、自己流ではなく一つの理論体系に基づいた技術を勉強し直そうということだった。そして、中央整体師会に入会した。

源平氏は以前から、体を弛めてバランスをよくするというのが一番の基本だと思っていた。そうすると少しの力で相手が楽になる。筋肉が固いと骨だけの矯正になってしまい、かえって体に負担がかかってしまうからだ。中央整体師会のバランス整体に取り組みもうと思つたきっかけがそこにあつた。

巧療整院では、とにかく早く楽にしてあげることが心がけている。「痛い」と



阿部氏

いつて来た人その日のうちに痛みをとることが理想。とにかく長引かせない。その方が印象に残り、リピーターとして根ざすから。施術室はベッドごとに区切っていないので見通しがよく、弟子の阿部真弓氏による施術を受けに来院するお客様も多いという。来院者は周辺住民が多いが、遠方からの来院者も口コミによって訪れる。1日15人ほどの来院者を弟子と2人でこなす。完全予約制で1人あたり1時間ほどかけている。最初のほぐしの段階で触りながら各部のチェックもしている。途中で交代するというようなことはしない。料金は1回5500円。

バランス全体の評価について、弟子の阿部氏は「理にかなっている技術だということが勉強していくうちにわかりました。また全身がチェックできる技術なので助かります」。実は阿部氏も受講生だった。

受講開始から認定までの流れ

- ①指導員（先生）が生徒（受講生）を募集
- ↓
- ②申込用紙を生徒が整体師会へ提出
- ↓
- ③整体師会より生徒へ受講料の支払案内を送付
- ↓
- ④生徒が整体師会へ受講料を支払う
- ↓
- ⑤整体師会より生徒へ、受講券を含め教材一式を送付
- ↓
- ⑥生徒は指導員のもとで、受講券1枚につき1時間の指導を受ける
受講券は生徒から指導員へ提出する
- ↓
- ⑦指導員が規定時間(受講券発行枚数分)にて、各級の技術レベルに達していないと判断した場合は、本人の同意のうえ補講を行うことができる
その補講料は1時間あたり3500円とし、受講者は直接指導員に支払う
- ↓
- ⑧生徒は実習指導を受けるとともに、DVDなど教材を基に自宅学習も行う
- ↓
- ⑨各級の技術レベルに達したら、指導員が整体師会に認定を申請する。その際、受講券(発行枚数全て揃えて)も同封する
- ↓
- ⑩受講券の提出により、1枚あたり3500円を整体師会から指導員へ支払う。家庭級と初級は10枚 35,000円。中級と上級は20枚 90,000円
- ↓
- ⑪認定の申請書類を基に審査結果を踏まえ、整体師が認定書を発行する

問い合わせ・資料請求は

NPO法人日本手技療法協会・整体師会

電話 03-3255-0774



PO整体師会に入会するとNPO法人日本手技療法協会にも同時加入となるので、協会が主催する各種研修や講演会に優先的に参加できる。

入会後のさまざまな特典

初級認定後は日本治療協会の加入が認められる。日本治療協会は、トラブルに關わる「無料相談(アドバイス)」や、保険会社と包括契約している損害保険による「損害賠償金の補填」等を会員へ行なっている団体で、中級、上級になつて実際に来院者の体を触るようになった時に起こり得る「施術事故」にも安心して対応できる。

前述したようにNPO整体師会のシステムは、日常の業務を行いながら指導員として技術指導料を得られる他にも、院

長自身の手で指導した受講生をスタッフとして採用できたり、場合によっては顧客増も見込めるという、院内に活気をもたらす仕組みができることになるだろう。

最近では自由診療をとりいれる接骨院が増加しており、自院の自由診療のスタッフを自ら育て上げるこのNPO整体師会のシステムに注目する柔道整復師が多いという。

「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・腱は結果であつて、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

被災した子どもや放射能の不安を持つ子どもたちに

東日本大震災被災地でヨウ素配合のサプリメントを接骨院経由で無料配布—メディックス

株式会社メディックス（東京都千代田区）と旅行代理店大手の株式会社エイチ・アイ・エス（東京都新宿区）は、東日本大震災で被災し放射能の不安を抱える子どもたちなどのために天然ヨウ素（ヨード）配合の海洋ミネラルサプリメント「こどもの未来」を、被災地を中心として無料配布した。株式会社メディックスは、自社の持つネットワークである計算センター会員の接骨院や訪問マッサージ院を配布窓口として、10月までに配送を行い、治療院から対象者に順次無償配布を行った。

「東日本大震災被災者の子どもたちを放射能被害から守ろう」との趣旨から生まれた天然ヨウ素配合の海洋ミネラルサプリメント「こどもの未来」は、免疫力を高め基礎体力を向上させると人気の高い海洋ミネラルCMC（マリーナ・クリスタル・ミネラル）に、被曝による甲状腺の異常を予防する効果があるとされる天然ヨウ素を配合したものだ。海洋ミネラルCMCの愛用者でもあった㈱エイチ・アイ・エスの澤田秀雄会長は、福島原発事故による放射能の拡散を憂慮していたCMCの開発者で製造者の小椋武理学博士から「こどもの未来」構想を聞いて共感し、製品化した。澤田会長は、「今回の災害で一番懸念していることは、未来を担う子ども、幼児、胎児の将来まで見

据えた健康です。高い放射能値の中で生活している子どもたちの不安を少しでも取り除くため、ヨウ素が配合されたサプリメントを製品化することにしました」と語る。

一方、接骨院経由での配布を行う株式会社メディックスは、東日本大震災後すぐに復興プロジェクトを立ち上げ、さまざまな支援を行ってきた。

今回は、大震災で被災し高い放射線量の中で生活しなければならぬ子どもたちとその母親や妊婦たちの不安を少しでも取り除くために、澤田会長に共感して海洋ミネラルサプリメント「こどもの未来」無償配布に全面的に協力することを決めた。



エイチ・アイ・エスの澤田会長

配布を引き受けた理由として、メディックスは健康に直結するサプリメントを提供することで、今までと違った形の社会貢献ができるかと判断したこと、また、同社計算センターのネットワークである接骨院などが配布窓口となることで、接骨院にとっても大きな社会貢献に寄与したという実績ができることの二点だという。さらに、このサプリメントを単に

治療に関係のない一般の企業が配布するよりも、地域を中心に据えながら日常的に治療を行う接骨院、治療院の方が適しており、機動的な取り組みもできて配布数の向上が見込まれること、配布までに時間がかかるであろう行政に委ねるよりも、地元密着で素早く配布できるのとの判断もあつたようだ。当然、接骨院、治療院にとっても地域住民からの信頼など結果に結びつく。配布そのものは被災地域を中心とした接骨院や訪問マッサージを営むメディックス会員の各治療院にそれぞれ50袋ずつ、合計1万袋の無償配布となった。今回の配布活動はエイチ・アイ・エスとメディックスの信頼関係から生まれたものだが、先駆的で、しかも人間重視のサービスを提供したことで、行政などでは100%満たすことが困難な社会のニーズに応えているといえる。「結果として社会的な意義はもちろん、メディックスにとっても、接骨院にとっても、院長、さらにはスタッフにとっても、充実感、達成感を享受できて、医療人として他者のために働くことに喜びを再確認することができたように、自分の職業に誇りを持てる、他の追随を許さない活動となった」と関係者。

株式会社メディックスが配布したサプリメントは、海洋ミネラルMCMに天然ヨウ素が豊富な真コンブ粉末をミックスしたものだ。ベースになる海洋ミネラルMCMは海洋水から抽出され、濃縮された海洋ミネラル100%の結晶で、人間に必要な100数種類のミネラルがバランスよく含まれる。さらに、イオン化による吸収率の良さと飲みやすさを特徴とし、さまざまな病気を防ぐ働きをするミネラルをやさしく体内に還元するので、多くの医療機関やカリフォルニア大学をはじめとする海外の大学で臨床に利用され高い評価を得ている。さらに海洋ミネラル成分からなる治療および予防剤としての特許も取得している。

ヨウ素は、甲状腺で甲状腺ホルモンをつくり出す必須ミネラルであり、甲状腺ホルモンは全身の細胞に作用して基礎代謝を高め、脂肪を分解し、骨格筋にたんぱく質を同化させる働きをしている。とくに短い期間に著しく成長する乳幼児や、身長・体格がしっかり形成される成長期の若者にとって、天然のヨウ素は重要な意味を持っている。

今回の福島第1原子力発電所の事故では、数多くの放射性物質が放出されていると言われているが、中でも放射性ヨウ素131Iは、放出される割合が最も高い放射性物質であるといわれている。

本来、ヨウ素は甲状腺ホルモンの構成成分として生体に必須の微量元素で

あり、体内には約25mgが存在する。海藻に多く含まれ、1日の摂取量は成人で約1・5mgとされている。一方、甲状腺はヨウ素を取り込み蓄積するという機能があるため、原発事故で環境中に放出された放射性ヨウ素131Iが体内に吸収されると、甲状腺で即座に甲状腺ホルモンに合成され、甲状腺組織の中で放射能を放出し続ける。その結果、放射能による甲状腺障害が起こり、晩発性の障害として甲状腺腫や甲状腺機能低下症を引き起こすとされている。これらの障害を防ぐためには、被曝する前に放射能をもたないヨウ素を服用し、甲状腺にヨウ素がそれ以上蓄積できないように飽和しておく必要があるといわれている。

また、原子炉がメルトダウンをしたときには、この放射性ヨウ素以外にもセシウム137、ストロンチウム90、プルトニウムなども飛散する。これらも健康への影響が大きい同位体である。福島県を中心に土壌、作物、海産物などからこれらの放射性物質が検出され、1986年のチェルノブイリ原子力発電所事故時と同様な様相になって、独立行政法人日本原子力研究開発機構も9月には「福島第1原子力発電所事故に伴うセシウム13

7の大气降下状況の試算(世界版緊急時迅速放射能影響予測ネットワークシステム「WSPREDI」を用いたシミュレーション)」を発表している。

2006年の『Annals of the New York Academy of Science』に掲載された「チェルノブイリ地区の放射性物質からの開放」という論文によると、放射性核種の排出を促すために食べ物の安定的な要素を増やす。例えばセシウムの排泄を促すにはカリウム、ルビジウムなどが必要でストロンチウムの排泄のためにはカルシウム、プルトニウムの取り込

こどもの未来

お子様の成長とご家族の健康に天然ヨウ素と多種ミネラル

こどもの未来は、エイチ・エス・アシスト(株)が企画・開発を行い、(株)海神化学研究所(MCMメーカー)が製造・販売を行っています。

(例)エイチ・エス・アシストには、被災した「こどもたちを助たい」という願いにご賛同いただき、2011年6月、福島県山形市や南相馬市、宮城県牡鹿半島などの被災地へ被災者支援物資として「こどもの未来」を無償提供いたしました。

当薬局の店頭でも多く天然ヨウ素を含む真コンブの粉末と、ヨウ素と多種ミネラルを豊富に含むMCM(特許取得)を組み合わせた商品です。

商品名: こどもの未来

名称: 海神化学研究所天然ヨウ素配合加工食品
原材料名: 真コンブ粉末、海神化学研究所天然ヨウ素配合加工食品、ゼラチン、ショ糖脂肪酸エステル
内容量: 25.1g(16粒装(70mg/16粒))
1粒の内容量: 230mg

賞味期限: 瓶外下部に記載
保存方法: 直射日光を避け、なるべく涼しい場所に保管してください。
販売名: エイチ・エス・アシスト(株) HSS
〒104-0081東京都中央区銀座6-10-118
TEL: 03-5537-0323
URL: http://www.hs-assist.co.jp

内容成分] 2粒中
MCM(ワナー)クリスタル・ミネラル: 220mg
真コンブ 粉末: 204mg
MCM原料: 特許第3247620号

お召し上がり方
●1日の服用量: 1~5歳は3粒、6~11歳は2粒、中学生は3粒、18歳以上の成人は4粒が目安です。
●乳幼児や1~5歳まではカプセルは必ず中身の粉末を飲むことをお勧めします。なお、カプセルやカプセルの殻は必ず飲みます。
●大人によってはヨウ素を過剰に摂取すると、健康を害するおそれがあります。
●お身体に異常を感じた場合は、服用をやめ下さい。
●真コンブは天然物であり、収穫時期により製品の色の異なる場合がありますが、品質に影響はございませんので、安心して召し上がりいただけます。

保存上の注意
●小児の手の届かない所に保管してください。
賞味期限
2016.10

4 571355 490069

90粒入り

天然ヨウ素配合
海洋ミネラルサプリメント

こどもの未来

日本の明日を担うこどもたちのために!

ヨウ素を
採らなきゃ!

カリウム
もね!

天然ヨウ素が豊富な真コンブ粉末と
海洋ミネラルMCMを配合

MCMは海洋水から抽出・濃縮した多種ミネラルの結晶

がんばろう日本!!

エイチ・エス・アシスト株式会社

『こどもの未来』(写真は無料配布されたものではなく市販品)

みを抑えるには三価の鉄などであると記載されている。

これらはMCMの主な成分でもある。

○ 配布された「こどもの未来」1袋には、約30日分(90粒)が入っており、乳幼児・小学生に適した小サイズの子ども用と中学生以上の学生や妊婦向けの大人用の2種類があり、それぞれカプセルの大きさと内容成分量が異なる。

子供用(乳幼児・小学生)
北海道産真コンブ粉末110mg・海洋ミネラルMCM110mg(小カプセル)

大人用(中学生以上)
北海道産真コンブ粉末160mg・海洋ミネラルMCM160mg(大カプセル)

エイチ・エス・アシスト株式会社は、被災者や被災地以外の方で、放射能に不安を感じる人のために10月から「こどもの未来」を1680円(税込)で販売している。

問い合わせは下記、エイチ・エス・アシスト株式会社まで。

電話 03-5537-0323

治療家のための法律入門

第15回

畑中鐵丸

「ウソをついて何が悪い」 その1

「ウソをついて何が悪い」という挑発的なタイトルを付けさせていただきましたが、今回から「ウソ」あるいは「ウソをつく行為」をテーマに、法律を交えてお話ししたいと思います。

われわれは小さいころから、「ウソをつくと地獄で閻魔様に舌を抜かれる」「ウソつきは泥棒のはじまり」などと繰り返し教えられるなど、「ウソつき」重大な犯罪行為である」という教育が施されてきました。

しかし、成長し社会に出るようになると、大人が平然とウソをつく場面に出くわします。また、ウソが露見してもあまり大事にされず、処罰もされない、という状況にも遭遇します。そして現実の社会においては、「ウソつきは泥棒のはじま

り」どころか「嘘も方便」などという倫理的に低劣な諺の方が広く通用していることを知るようになります。

では、「ウソ」あるいは「ウソをつく行為」はそれほど悪しき行為なのでしょうか。また、法律や裁判の世界で、「ウソ」あるいは「ウソをつく行為」はどのような扱いされているのでしょうか。

一般常識としては「ウソが許されるのは、汚れた世間の話。厳格や正義が重んじられる法律や裁判の世界では、ウソがご法度とされるのは当然。ウソをつくこと徹底的に懲らしめられる」と考えられそうですが、果たしてそうなのでしょうか。以下、「ウソ」あるいは「ウソをつく行為」に関する、法律や裁判の世界における取り扱いを中心に述べていきたいと思います。

います。

1、ウソは犯罪か

俗に「ウソつきは泥棒のはじまり」と言いますが、そもそもウソをつくことは罪なのでしょうか。

まず、「ウソつき」行為一般を処罰する法律はありません。

すなわち、刑法のどこをみても、「ウソつき一般」犯罪」とする規定はなく、したがって、「ウソをつく行為一般」については何ら犯罪を構成しません。考えてみれば当たり前です。

男性が誇張した武勇伝を語ったり、女性年齢や体重を誤魔化したりすることまで逐一犯罪扱いされると、それはそれで社会がギスギスしたものになりますし、癌の告知など、真実を伝えることはかえって残酷な結果をもたらすことが想定される場合にはウソをつくことが積極的に推奨されることもあります。

このように、ウソをつくことは、原則、犯罪でも何でもないのです。

無論、「ウソをつく行為が犯罪になる場合」というのもあります。

「ウソをつく行為が犯罪になる場合」として、刑法上、詐欺罪、偽証罪、虚偽告訴罪、偽計業務妨害罪などが定められています。また、最近有名になったのは、著名ITベンチャー企業社長が牢屋にぶち込まれる際の理由となった有価証券虚偽

報告罪も「ウソをつく行為が犯罪になる場合」の一つです。

とはいえ、これらの犯罪は、いずれも単純な「嘘つき行為」を捉えて犯罪視しているというものではありません。

ウソつき行為が犯罪とされる場合については、いずれの場合も行為者に特定の身分や主観を要求したり、嘘をつく際におけるさまざまな状況を限定した上で（これら行為者の主観や状況に関する条件は、法律の世界において「犯罪構成要件」と言ったりします）、きわめて例外的な状況の下でしか犯罪扱いされない形になっています。

要するに、法律上「ウソつきは犯罪ではない」という大原則の下、「ごく限られた状況におけるウソつきのみ、例外的・限定的に犯罪とする」という扱いしかされていらないのです。

小さいころ、われわれは「嘘つきは泥棒のはじまり」などと繰り返し教えられ、あたかも「嘘つきは窃盗罪同様の犯罪行為であり、ウソをついていると処罰され、泥棒と同じように刑務所に収監されることになるぞ」と、まるで脅迫紛いの話を聞かされ続けてきました。

これこそまさにウソの最たるものです。

正しい法律的理解を前提とすると、「嘘をついても、何ら犯罪にはならない。だが、特定の身分において、あるいは特定の状況において嘘をつくこと犯罪とされる

場合もごく例外的にあるので、注意した方がい」と言うべきです。

2、ウソをつく自由と権利

嘘をつくことは犯罪ではありません。さらに進んで、法律上、人には「ウソをつく自由と権利」が与えられているようにも思います。

エンターテインメントの世界では、虚構の世界を構築したり、話を面白くするために少し誇張をしたり、ということがよく行われます。

実際に即したドキュメンタリー番組は誰も見向きもしませんが、誇張や虚構を極限まで取り込んだアニメやドラマは圧倒的な視聴率を叩き出します。

実際、テレビ報道では、「取材した事実があまりにつまらなく、そのまま報道したのでは視聴率に対する悪影響が想定される」という場合、ある程度面白くなるまで、誇張したり、虚構を混ぜたりすることが行われる場合があるようです。

世間一般は、つまらない事実より、面白いウソの方を望みますので、当然といえば当然です。

法律的な根拠について言いますと、憲法21条は表現の自由を基本的な権利として保障しており、この人権の一部として、「虚構の世界を構築したり、表現を誇張したり、その他ウソ偽りを巧妙に取り込みながら、物事を面白おかしく描く」とい

う権利も、憲法により不可侵の権利として保障されている、と理解されます。

無論、他人の社会的評価を低下させるような虚構や誇張を行った場合、名誉毀損行為として民事の賠償責任や刑事責任を課せられる場合がありますが、これも「表現の自由は憲法上の保障が与えられる」という大原則に対する例外的な位置づけです。

実際、週刊誌が政治家や著名人に関する報道を行ったことに関して、報道された側が報道によって名誉が毀損された、などとして訴えるケースがあります。

しかしながら、表現者・報道機関側が「表現の自由」という金科玉条のドグマによって守られているせいか、多少のウソ・誇張も大目に見られるようで、表現者・報道機関側の敗訴率は低く、かつ敗訴したとしても賠償額は弁護士費用も賄えないほど低廉なものしか認められません。

以上のとおり、嘘をついたり、物事を大げさに表現したり、脚色したりといった行為自体、法律違反どころか、憲法上の重大な権利として守られており、「事実にして他人の名誉を少しばかり毀損したとしてもある程度大目に見てもらえる」というのが社会の現実なのです。

3、ウソつきは社会的成功のはじまり

芥川賞作家の花村萬月氏は、ある小説

で「小説家とは、小説という小さなウソを本にして生活する稼業だ」という趣旨のことを書いていました。

考えてみれば、エンターテインメントの才能というのは、「いかに上手に、世間が楽しめるウソをつけるか」という類のスキルと言えます。

事実を正確に伝えるだけであれば誰でもできますし、無論、その種の才能に対して与えられる評価や報酬は大したものには成り得ません。

他方、世間が沸き立つような大掛かりな虚構の世界を構築できることは、一種の才能であり、このような「ウソをつく」才能は、ときに巨万の富を生み出します。

言い換えれば、「ウソをつく才能」に恵まれず、本当のことをそのまま、地味に伝えるだけの「スキルしかない人間」は報道機関に雇われるサラリーマンにしかありませんが、「他者が真似できないようなウソをつくことができる才能」に恵まれた人間は小説家や映画製作者となつて前者とは比べ物にならないほどの社会的・経済的成功に恵まれる可能性が開けます。

このように考えると、子どもに「ウソつきは泥棒のはじまり」などと教えて「ウソをつくこと」をタブー視させるのは考えものかもしれません。

子どもを「一流の表現者・創作者（クリエイター）」にするのであれば、小さいころから「上手なウソをつくスキルを身

につける。ウソもまともにつけないと、地味な人生しか送れないぞ」という現実 に即した教育を行うことがあってもいい ような気がします。

● 以上、「ウソをつくこと」について、法律の世界の取り扱いを中心に述べてまいりましたが、今回はこのあたりにしておき、次回は、「裁判におけるウソ」について裁判の現場におけるお話も交えながらさらに解説してまいります。（続く）

畑中鐵丸（はたなかてつまる） 弁護士・ニューヨーク州弁護士
弁護士法人畑中鐵丸法律事務所(千代田区丸の内)代表弁護士。東京大学法学部在学中に司法試験(日本)に合格後、新日鐵勤務を経て弁護士登録。ペンシルヴァニア大学ロースクールに留学し、法学修士号を取得後、米国ニューヨーク州司法試験に合格。著書は『戦略的コンプライアンス経営』(弘文堂刊)『法律オンチが会社を滅ぼす』(東洋経済新報社刊)『企業法務バイブル』シリーズ(弘文堂刊)『こんな法務じゃ会社がつぶれる』(第一法規刊)電子書籍『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)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。2011年10月3日に最新刊『企業法務バイブル(新装・書籍版)』を弘文堂より上梓した。ウェブサイトは <http://www.tetsumaru.com/>

治療院 お役立ち企業

使って便利・まかせて安心
かゆいところに手が届く
治療院のアドバイザー

治療院の運営に、信頼できて役立つ業者を探そう——という「治療院お役立ち企業」の連載2回目。紹介企業には、日本

手技療法協会会員への特典を設けてもらっている。今回は、リコーの直管形LEDランプ CLARTE (クラレーテ) の販売会社DCTと行政書士事務所インシデント。CLARTEは、省電力、長寿命によるコスト軽減などが見込めるうえに、空気浄化作用により治療効果が高まる。また、インシデントは交通事故対応で患者にとっても接骨院にとっても強力なサポートを行っている。

リコーが開発したLEDランプ

施設経費を大幅コストカットでき、しかも快適な環境 光触媒コーティングで治療効果も上がる

株式会社DCT



コピーやプリンター、デジタル複合機などのOA機器分野大手のリコーが照明分野に参入した。今年7月末から発売している直管形LEDランプ「CLARTE (クラレーテ)」シリーズだ。省エネルギーに大きな効果をもたらすLEDランプだが、省電力のほかに長寿命による管理コスト軽減、汚れや空気浄化に作用する光触媒コーティングなど高い品質を兼ね備えた先進の照明だ。

治療院の照明をこれに替えれば、省電力、長寿命によるコスト軽減などが見込めるうえに、治療効果が高まる。と提唱するのが販売を手がける株式会社DCT (東野誠一社長、本社 東京・千代田区) だ。光触媒コーティングにより空気浄化・抗菌・防汚・脱臭効果が得られ、さらにリコー独自の技術により照明のちらつきを抑制しているため治療効果への期待も高まる。

また、蛍光灯で初めてグッドデザイン

賞 (2011年度) を受賞した。

蛍光灯とほぼ同じ明るさ

LEDとは、発光ダイオードと呼ばれる半導体 (Light Emitting Diode) の頭文字をとったもので、特殊な構造を持つ物質に電気エネルギーを与える事で、直接光に変わるといふ新しい仕組みの光源。これまでの蛍光灯や白熱電球にはないさまざまな優位性を持った照明器具装置として注目されている。

LED照明は、電気を通すことで光を放つ半導体のLED (発光ダイオード) を並べた従来の白熱灯や蛍光灯とは異なる新しいタイプの明かり。従来の光源に比べて寿命が長く、電気を光に変換する効率が高いために低消費電力で電気代が抑えられるだけでなく、交換のコストや手間も少なくできる。

地球環境保護に対する世界的な関心が高まるなか、従来の白熱灯や蛍光灯に比べ、消費電力が少なくCO₂の排出量も抑えられるLED照明の市場は、大きな広がりを見せている。蛍光灯とほぼ同じ明るさで消費電力とCO₂が削減でき

る。さらに、クラレーテは約4万時間の長寿命なので、交換する際のコストを省くことが可能だ。

体にやさしい明るい光源

LED蛍光灯は紫外線と熱の発生が少ないため、光源による変化や劣化が削減される。展示商品の照明焼けのリスクが軽減されるので、衣料品・生鮮食品や冷蔵・冷凍食品等に最適だという。また紫外線を感じず虫が寄り付かないのでマシンの非常灯・店舗の照明や看板照明にも適している。

直管型の蛍光灯をLEDに変更する際は通常工事が必要だが、リコーの直管型は、工事不要なうえに導入時の工事を必要としない。

感電や落下などに配慮した安心・安全設計も特徴だ。

一部のハイエンドデジタルカメラで使用されているマグネシウム合金を、放熱フレームとしてランプ背面素材に施した。マグネシウム合金は、硬くて伸縮しないのでLEDが発する熱を的確に放熱することで、熱による湾曲を防ぎ、落下事故を未然に防止する。

従来の蛍光灯からの交換は、グロー式やラピッドスタート式、インバータ式の蛍光灯器具から蛍光管を外して取り替えるだけ。面倒な設置工事なしで取り付けられる。また、新開発のG13感電防止口

金により感電の心配もいらず、設置や取り外しを安全に行うことができる。

リコー独自のアナログ電源技術により、従来のLEDランプで問題とされたちらつきを抑制している。LED蛍光灯は、半導体なのでデジタルの周波で点灯してONとOFFの波で点灯している。そのONとOFFを繰り返して点灯をしているのでこれがフリッカ(ちらつき)となっており、人体と精神面を不安定にさせるような悪影響があることも少なからず報告されているだけに、患者に不快感を与えないことも長所として挙げられる。

空気をきれいにする光触媒塗布

本体アクリル製カバーに塗布された光触媒により、防汚・除菌・消臭・空気浄化などができる。

光触媒は、光を照射することにより触媒作用を示す物質。代表的な光触媒活性物質として、酸化チタン(TiO₂)が知られている。

実用化されているのは光触媒だけで、太陽や蛍光灯などの光が当たると、その表面で強力な酸化力が生まれ、接触してくる有機化合物や細菌などの有害物質を除去することができる。

光触媒の主な機能は、①大気浄化(空气中のNO_xやSO_x、ホルムアルデヒドなどの有害物質を除去)②脱臭(アセトアルデヒド、アンモニア、硫化水素などの悪臭の分解)③浄水(水中に溶解した汚染物質であるテトラクロロエチレンやトリクロロエチレンなどの揮発性有機塩素化合物を分解、除去)④抗菌(抗菌作用によりクリーンな環境)⑤防汚(窓ガラスや外壁などの汚れを防ぐ)――など。

さらに、紫外線のみに対応する従来の光触媒に、リコーLEDランプの可視光に反応する新開発の光触媒を混合し、LEDランプ点灯中はもちろん、消灯時でも窓の外から入射する紫外線にも反応して効果を発揮している。

開発した株式会社リコーの小黒正樹部長(エコソリューション事業部)は「とくに消臭効果は医療機関などで効果的だと思います。1部屋に1本だけではなく数本が設置することにより相乗効果が出るのでさらに効果を発揮します」と話す。

さらに便利なレンタルも開始

DCTの伊藤佳正専務は「新たな設備なしで、蛍光灯を替えるだけで光触媒に

よって除菌や、臭いがとれて、クリーンな環境で治療ができる」と病院や介護施設など、雑菌を嫌う環境ではさらに効果が発揮できることを強調する。心を癒し、健康を守る照明だといえないだろうか。

40形で2万2000円(消費税別)と蛍光灯と比べると高価なものだが、4000時間は使用できるので、電気代まで含めてトータル的に考えるとかなり安くなる。

なお、DCTでは10月からLED蛍光灯レンタルも開始した。1本あたり月額298円(レンタル期間5年、最低本数10本より)とさらに身近な価格となっている。

今なら日本手技療法協会特別会員価格として、1本あたり定価22,000円のところ15,000円に。5本で70,000円で販売いたします(消費税別)。送料は何本でも525円(全国一律)。お問い合わせは日本手技療法協会まで。

直管形LEDランプCLARTE〈クラテ〉Pシリーズ40形(グロー式、ラピッドスタート式、インバータ式)

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

6刷

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。毎週水曜日代りにて発送しています。代引送料一律500円

FAX 049-255-8168

交通事故・後遺障害認定をサポート

行政書士事務所インシデント

交通事故の約3割を占める「追突事故」。その追突事故のケガの約9割が「頸部」、つまり「むち打ち症」だと言われているが、このむち打ち症の被害者のサポートに特化しているのが、行政書士事務所インシデント代表の大沢祐太郎氏だ。医療調査（医師面談）から自賠責保険の被害者請求までをサポートし、等級の確定後は同事務所協力の弁護士を紹介するという「ワンストップリーガルサービス」を実現している。大沢氏は、これまでの弁護士法人での経験や認定実績を生かし、相談者のために後遺障害等級の認定がされるよう、サポートする。

「むち打ち症は外から見てわかりにくい障害なので、なかなか適切な賠償額を受け取れずに泣き寝入り状態の人が多くいます。事故後6カ月経過後も、むち打ち症状などが改善しない場合は、立派な後遺障害なので自賠責保険の『後遺障害等級』の申請を検討する必要があります」という。

交通事故対応を安心して任せられる行政書士選定の目安は「医学的知識を踏まえてアドバイスができるかどうか」だろう。

大沢氏は、接骨院に通院する交通事故患者で、施術以外に困っている人が多いことに気づいた。

実際に何人かの患者に聞いてみると、「損保会社が提示してきた損害賠償額が『適切』なのかかわからない」「交通事故の損害賠償請求では、〃なにを〃〃だけ〃請求できるのかわからない」「慰謝料の額が低いような気がする」「事故から3カ月経過後に、治療費を打ち切られた。この先どうすればよいかわからない」「このまま示談してよいのかわからない」「病院などに行つて『むち打ち症で後遺障害は認められない』と言われた」などさまざまな疑問の声を聞くとともに、接骨

院側もなかなかこの声に答えてあげられない現状を知った。

交通事故でケガをしたら、まずは「自賠責保険」から賠償を受けることになる。自賠責保険は被害者のための保険なので、①まず自賠責保険から受け、②自賠責保険を超える損害を加害者加入の任意保険から受ける—という「二段構え」による賠償請求が理想的だという大沢氏。

しかし、賠償問題に集中する前に、まずは適切な治療先で、適切な治療を受けることを進めている。

「むち打ち症は、事故から3カ月以内で治療することがほとんどです。そのため、まずは後遺障害が残らないように、『適切な治療先で、適切な治療』を受診する必要があります」。

そして、万が一、事故から6カ月経過後に、むち打ち症状が改善していない場合は「後遺障害等級の認定」を検討する。

「後遺障害等級の有無は、交通事故の被害者にとって、大変重要なものです。むち打ち症では、一番低い14級の認定でも75万円、12級の認定となると224万円を受け取れ、最低限確保される経済的なメリットとなります。しかしながら、後遺障害等級は、申請によって必ず認定されるものではなく、自覚症状を裏付ける医学的資料を揃えて申請しなければなりません」。医学的資料というのは、MRI画像やレントゲン画像の撮影から始まり、脊椎外科などでの神経学的検査など

を指す。これらの検査結果から、後遺障害診断書の作成を主治医に依頼したりもする。高度な専門知識を求められるため、被害者自身では、なかなか対応しきれないものだ。さらに、等級の認定上、重要なことは、接骨院と併用して、整形外科へ少なくとも月に一、二回は通院し、医師とのコミュニケーションを構築しておくことが重要だという。

後遺障害等級の認定によって、損害項目が多くなればなるほど請求できる賠償額は増える。また、後遺障害等級部分は、自賠責保険の被害者請求により請求し、示談前でも受け取ることができる。

行政書士に相談するという選択

自賠責保険の「後遺障害認定申請・異議申立」代理請求は、行政書士で可能であり、「行政書士法」で認められている正当な業務である。行政書士ができることは、自賠責保険の被害者請求（後遺障害等級認定申請）、異議申立（後遺障害等級に納得がいけない場合の再審査請求）、交通事故案件に強い弁護士のご紹介などである。

率直に言うと、むち打ち症に関する案件は、弁護士にとってあまり〃うまみ〃がないので、依頼主が思うほど動いてくれない場合があると申す。それが行政書士に相談した方がよい理由だ。医師や保険会社へのやりとりで小回りがきき、迅



大沢氏

速に対応してくれる。ただし、示談交渉はできないため、損保会社等との示談交渉・訴訟については協力弁護士がサポートしてくれるので、安心して自賠責保険の相談、後遺障害の認定申請の相談ができる。また、前述したように交通事故の対応には医学的な知識がある行政書士がよい。

行政書士への相談料及び報酬は「弁護士費用等補償特約」の適用がある。被害者である相談者が、車を所有しかつ任意保険に加入しており、その保険に「弁護士費用等補償特約」が付保されていれば、法律家への相談料および法律家への報酬を、当該特約から填補されるため、負担なく弁護士などの専門家のサポートが受けられる。

相談料は一般的に「10万円まで」、弁護士・司法書士・行政書士への報酬は「300万円まで」補償される。交通事故のサポートを弁護士・行政書士に依頼して、その報酬が、300万円を超えるということは稀であるため、積極的に当該保険の活用をすべきだろう。

後遺障害認定申請について、「事故から6カ月経過後が適正時期です。ケガが完治してから（例えば、事故から1年経過後など）では、『交通事故を原因とする』むち打ち症の発症であることの立証が困難になるからです」という。

しかし、大沢氏が、ある接骨院院長から紹介された患者で、事故から約2年経

過していた人がいた。まだ症状が残っていたため、整形外科病院で医師により改めて診断書を書いてもらい、申請して等級がとれた。2年経ってしまった場合でも、示談をしていなければ諦めてはいけない事例だ。

また、事故後約1年間、ほぼ毎日通院していたが、症状が改善しない患者がいて、各種検査を受診したが、医学的所見が乏しく等級認定は困難と思われた。しかし、実通院日数が約280日あり、本来にケガで困っているという証明にもなっており、等級が認定されたという事例もある。

こうしたことは被害者・患者が単独ではなかなかやりづらいものだ。行政書士は、保険会社との直接の交渉というものはしないが、患者の症状から、等級認定上有効な検査の受診を案内し、その検査結果を基に、主治医に後遺障害診断書を作成してもらい、より確実に等級認定を得た上で、適切な損害賠償請求をしていく、解決の切り口となる役割を果たしている。

なお、行政書士事務所インシデントの報酬額などについては次のように設定されている。

面談料は初回が7350円(60分)で、2回目以降は5250円(60分)となっている。その他、実費(交通費、日当など)がかかる。

後遺障害認定申請サポートの着手金

は、7万3500円〜15万7500円(税込み)。成功報酬として、認定等級に対応する自賠責保険金額の15・75%〜21%がほしいの相場のようだ(後遺障害等級が獲得できなかった場合は請求されない)。その他、異議申立サポートの着手金は7万3500円から(成功報酬は認定等級に対応する自賠責保険金額の15・75%〜21%)となっている。(弁護士費用等補償特約がある方は、別途料金体系となります)。

交通事故による後遺障害認定サポートに特化する大沢氏は、行政書士としてスタートしているため専門性が高く、後遺障害等級の認定に有効な証拠集め、資料の取得のエキスパートである。交通事故で困っている患者がいれば、行政書士をぜひ紹介・相談してみたいかがだろうか。

**NPO法人日本手技療法協会
会員は初回面談料が無料となります。**

行政書士事務所インシデント
〒214-0014 神奈川県川崎市多摩区登戸
175 第2ふじたけマンション301
TEL:044-455-5193、FAX:044-455-5194
E-Mail: info@asoffice-inc.com
URL: <http://www.asoffice-inc.com/>

人体の解剖学は必須の知識！研修生募集



平成23年 中国上海中医药大学研修修了風景

- 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・氣功・足ツボ等 (学習証授与)
日程：平成24年3月上旬 (1週間予定)

セミナー情報はホームページをご覧ください。

最高顧問/アントニオ猪木 新日本プロレス(株)
名誉会長/坂口 征二 新日本プロレス(株)
名相談役/佐山 サトル 初代タイガーマスク
会長/新間 寿 元スポーツ平和党幹事長
代表/鴻 輝 院 日中両国医学交流学会会長

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

整骨院・接骨院・鍼灸院

リニューアル / サイン看板



しみず接骨院様(千葉市中央区) クレハ門仲整骨院様(江東区豊岡) 魁整骨院様(埼玉県川口市)

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

日本初！トルクリリース・テクニク

米国・ホルダー博士来日、3日間のセミナー開催

日本で初めて公開されるトルクリリース・テクニクは、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）主催、特定非営利活動法人日本手技療法協会（佐藤吉隆理事長）共催で、平成23（2011）年9月17日から3日間の日程で東京都千代田区にあるボディバランスアカデミーで開催された。講師はカイロプラクティックで世界的に注目されるDr.ホルダー。全国から集った参加者が、理論と実技に取り組んだ。



トルクリリース・テクニクを本邦初公開したDr.ホルダーは、米国ナショナル大学を卒業したDCで、MDや医学博士の資格を持っている。Chiropractor of the Year受賞など多くの賞を受賞し、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、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教育教員としても活躍している。また、中毒症専門の350床の病院を持っており、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でもある。

3日間のセミナーのうち2日間は理論編で、Dr.ホルダーはカイロプラクティックの歴史を語る一方、近年生まれた多くのテクニクは、カイロプラクティックの基本を忘れてしていると嘆いた。この

テクニクは、1995年、カイロプラクティックの100年祭からスタートした新しいテクニクだが、過去の150種類の伝統的なカイロのテクニクの良いとところを集めて進化させたもので、参加者の従来のテクニクに付け加えることも、新たに取り入れることもできる技術であるという。トルクリリース・テクニクの「アジャストメント」に用いられる「インテグレーター」は、Dr.ホルダー、本人が開発したもので、アメリカ食品医薬品局（FDA）は医療機器として承認している。カイロプラクティックの矯正機器でFDAから承認が下りた最初の機器だという。

次に「体験することが一番分かりやすい」と、参加者全員が脊椎や腰骨のズレや歪みの状態を「インサイトディスプレイ」という検査・記録装置で現在の状態を記録したあと、Dr.ホルダーから「インテグレーター」による治療を受けた。

続いてトルクリリース・テクニクの歴史と成果、14の脊椎や腰骨のズレや歪みのサブラクセーションが外部に現われるサイン（症状等）や治療手順、注意する点が語られた。

2日目はまず前日と同様に参加者が検査・記録装置で現在の状態を記録し、昨日のDr.ホルダーから治療を受ける前の記録よりも大きく好転していることに驚きを表わしながらのセミナースタート

となった。内容は、検査の重要性、尾骨、蝶形骨などの検査と矯正法、上級のレッグテストによる14の注意点等が語られた。

3日目は1台のベッドを2人の参加者が組になり、体験型講習・ワークシヨップが行われ、活発な質問がDr.ホルダーに殺到した。一般的に日本人が検査や治療のためベッドに横臥する際は靴を脱ぐのだが、このワークシヨップでは靴を脱いではいけないと指示され、参加者は驚いていた。靴を履いたままで行う理由を遠藤光政DCは、「このテクニクは腹臥位での脚長差のテストがベースになっています。その際に患者さんにベッドに寝てもらうのですが、アキレス腱の反射を見るためには、靴の上から足の裏を診たほうが分かりやすいからです」と述べた。

3日間の長丁場のセミナーにもかかわらず、参加者は熱心に受講していた。通訳がいるとはいえ、初日は英語によるセミナーで参加者に緊張の色が若干見えていたが、最終日にはDr.ホルダーと記念撮影を行うなど和気あいあいとしたムードになっていた。参加者の一人は「トルクリリース・テクニクを第一人者から直接聞くことができるとても有意義でした。Dr.ホルダーのパワーも肌で感じる事ができました。DCの先生の通訳も分かりやすく、参加して良かったと思っています」と印象を語ってくれた。

手技療法家の の 独白

その3



治療家 Ken Yamamoto

自分でできる限りの社会貢献

大学の教授のお付きでカンボジアに飛んだ俺、帯同という仕事だ。腰痛の患者さんについて海外を旅する仕事が多に舞い込む。今回もそれだ。

カンボジアの首都プノンペンでの腰痛治療の施術は簡単に終わった。

教授はその晩、「じゃあ4日後にバンコクのHotelで待ち合わせよう」「そつ、そんなあ、先生おとなしくしてきますから一緒に居させてください」。急に不安になってしまったのだ。しかし、教授は、あと一人も乗られない車のシートを指さしながら、「すまないがそれは無理だ。そうだカンボジアといえどアンコールワットだよ。シエムリアップまで移動して世界遺産を楽しんでくれ。それじ

や3日後」と言い残すと俺を一人置き去って行った。

バンコクでは教授の他にたくさんのお客様とムエタイ選手らを診るコトになっていたのだが、真つ暗な街にいきなり放り出されて不安になった。

予想外の展開にテンパった。赤道付近のこの辺りはデング熱やマラリアなどの熱帯地域特有の病気が怖い。野犬などに噛まれた日には完全に狂犬病で死ぬ。取り敢えず速やかに寝床を確保しなくてはいけない。1時間ほどさまよいつつかベッドを確保した。ベッドには大きな蚊帳が吊ってあった。蚊に刺されてマラリアになんかかってたまるモノか。蚊帳の中に安全地帯を見出した俺はどうか落ち着きを取り戻した。

当時まで俺は海外に慣れてなかった。ドキドキが止まらなかった。朝起きてもドキドキは止まらなかった。

読めない文字、肌の色の違うヒトたち、カタコトの英語も通じない。そんな街でアンコールワットという言葉が街の人に言い続けているとバス停を指差された。バス停の脇にケンタッキーフライドチキンの看板を発見して何故かホッとした。デジカメでその店の写真を撮っておいた。見慣れた言葉というか、英語のKFC以外にカンボジアの言葉と思われる文字が書かれているもの、明らかに日本でもお馴染みのKFCの看板を見ていると、なぜか落ち着き安心した。格闘家が海外で試合をするときにセコンドを付ける。完全にアウェイであっても知っている人が一人いるだけ

で、平常心を保つことができる。それと同じように、俺はKFCの看板の写真を移動中不安なときに見返しそして平常心を取り戻した。

どうかアンコールワットのあるシエムリアップに着いた。そこで出会ったのは地雷によつて体の一部を失った人たちだった。テレビで観たことはあるものの目の前で対峙すると、言葉を失い、出て来るのは涙だけだった。未だに何万個もの地雷がこの国に埋まっているという。未だに子どもが不慮の事故で体の一部を失っているという。

手持ちの金が片足が無い男性の前においてある器の中にはなく、座っているその男性のズボンのポケットにねじ込み、ギューっと抱きしめた。そして、もちろん通じない日本語で約束したんだ。「俺はあなたになれないけど、絶対にまた戻つて来て地雷で不自由になった方のために募金しに来るから!」。

すると男性は通じたのか、うんうんと深々と頷き、嬉しそうに涙を浮かべていた。

アンコールワットの観光は確かに素晴らしかったが、地雷で不自由になった方の衝撃が強過ぎてそれ程よく覚えていない。

□

今年の7月バンコクに呼ばれた。腰痛の患者さんをたくさん集めておきますので来てくださいと、1週間のバンコク出張が入ったんだ。それからさらに5日後、日頃からケアしているクライアントのボクサーがタイで世界タイトルマッチをするので、試合前のカラダのケアを依頼され、そのままバンコクに残った。つまり4日間ポツカリと

空いてしまった。

この空いている時間を利用してバンコクのエージェンツに頼み込んだ。「カンボジアに連れて行ってほしい」。

こうして再びあの場所に足を踏み入れることができた。あの人が座っていた場所を、記憶をたどり探してみたが、すっかり変わった街並みに結局その場所すら見つけることができなかった。

歩いていると地雷によりカラダの一部をなくした人たちが演奏する楽団を見つけた。

そこにもあの男性はいなかったが、楽団にバンコクの出張で稼いだお金をすべてを献金した。

今回は涙が出なかった。約束が果たすことができず晴れ晴れとしたさわやかな気分になれた。

そして、治療を通していただいた尊い縁に感謝した。

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で金、シドニーオリンピックで銀のメダリスト、レスリングのマッド・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。日本にいる週末は治療家育成にも力を入れている。ホームページ「世界を股にかける治療家 Ken Yamamoto (http://ken-yamamoto.com)」は、施術方法や治療の気付きを記録し話題になっている。一見の価値あり。(会員制になっているが登録は無料)



上田曾太郎の

初歩の 会計教室

治療院の税務調査（前編）

第30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または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、最近同業の友人から税務調査に入られ痛い目にあつたと聞き、気が気ではありません。山田さんの治療院は開業以来4年、まだ税務調査がありません。一般的には3年から5年に一度調査があるといわれており、そろそろ来るころです。いったいどんなところを調べられるのでしょうか。また追徴課税はどのような場合に生ずるのでしょうか。今回は、最近弊事務所顧問先治療院であつた税務調査の詳細をお伝えしますので、参考にしていただければ幸いです。

税務調査の対象になるのは？

今回税務調査の対象になった治療院は、開業5年目の個人事業。治療院は東京都下の駅前徒歩3分の立地。月売上2550万円から300万円。売上の内訳は保険売上72%、自費・その他売上28%。従業員は正職員5名、パート3名。開業以来年々売上を伸ばし、地元一番店に。

調査官が調査の対象に選ぶ基準は、当然調査を行い追徴が生ずる可能性の高いところになります。調査官に聞くとそんなことはないといいますが、調査に行つたら人件費がかかるわけで、それに見合うところに行くのが当然でしょう。今回のように毎年売上が増加し、経費も増えている事業主は、売上の過少計上、経費の過大計上がある可能性が高いと見なされ調査の対象になりやすくなります。

事前準備はしっかりと

調査日が決まると、それまでにやっておく事前準備があります。開業年度から直近申告年度までの、総勘定元帳、日計表、年末調整の書類一式、通帳、保険請求書控、保険者または保険請求団体からの決定通知書、自賠責請求書控、自賠責入金通知書、業者からの請求書、現金経費の領収書等を揃えます。弊事務所では、過去の売上、経費の科目別年次比較を行い、特定の科目で大きな増減があると、その増減理由を事業主に確認してもらいま

す。とくに特定の経費が増加した場合は、調査官によってその詳細が調査されますので事前の関連書類の準備と内容の確認が重要になります。

親族間の貸し借りは？

調査日が来ました。午後一時に二人の調査官が来院。挨拶のあと、早速質問が始まりました。調査官「開業された経緯を教えてください」。事業主Aさん「〇〇市で分院長を2年やったのち、ここで開業しました」。調査官「開業時、金融機関からの借入れはないようですが、開業資金はどうされたのですか？」。Aさん「自己資金と親から500万円借りました」。調査官「そのお金はその後返済されていますか？」。Aさん「はい。お金のある時に返済しています」。

さて、調査官は開業資金の質問で何を調査したかったのでしょうか。もし、ここでAさんが親からの借入金を全く返済していないと回答していたら、それは贈与になるので贈与

税が課税されることとなります。500万円の贈与の場合、贈与税は53万円になります。親族間の貸し借りは、このように贈与とみなされる場合があります。借入書を作成し、定期的に返済するようにしてください。金利はどうしたらいいのかという質問がよくあります。一般の金融機関から借入れしたとした場合の金利を適用してください。といっても金利もいろいろです。日本政策金融公庫の普通融資の金利を参考にしてください。金利をとらない場合は、とらなかつた金利が贈与とみなされます。

売上の計上時期は？

調査官「保険請求はいつ行い、入金はいつありますか？」。Aさん「施術した翌月初に保険請求を行い、その月の月末に入金があります」。調査官「それは早いですね。通常はもう1カ月後になるのでは？」。この調査官は柔道整復師の保険請求については知識がないようです。医者場合は、国保・社保については

診療月の翌々月末に入金がありますが、柔道
整復師の場合は保険者や請求団体によって異
なってきます。

調査官はこの質問で何を確認したかったの
でしょうか？ この後、期末の売掛金の残高
を確認し、売上の計上時期を知りたかったの
です。

税務上は、施術した年度で売上を計上すべ
きですが、入金月で売上を計上している事業
主もいます。個人事業は12月で決算になりま
す。Aさんの場合は12月に施術した保険請求
の入金翌年1月末にあります。この場合
は、12月分の保険請求額が12月の売上になり
ます。しかし入金翌年になるので、これが
決算書上、売掛金（12月末で売上は立てたが
未入金の残高）として残るのです。調査官は、
12年度の保険請求書控と、1月に来た保険請
求団体の決定通知書、そして、1月の通帳を
見て、確かに12月施術分の売上が計上されて
いることを確かめました。もしここで、入金
ベースで売上を計上していたら、12月施術分
についての保険請求分の売上が計上漏れと指
摘され、この金額が全額所得加算されます。
この金額が100万円、Aさんの所得税率が
20%とすると20万円の追徴になります（別途
延滞税等の附帯税と住民税がかかります）。こ
の手法は「期ずれのチェック」といい、労力
をあまりかけないで追徴ができるので、調査
の際は必ず行われます。

売上返戻(うりかへ)ってなに?

よく質問があるのは、返戻分の取り扱いで

す。「12月以前の施術についての返戻が翌年あ
った場合、今年の売上をマイナスするのか、
翌年返戻がわかった時に売上をマイナスする
のか」。

12月末で締めて決算を行い、翌年3月15日
迄の申告書の提出までに届いた決定通知書に
より確定している前年施術分の返戻額は、前
年の売上からマイナスできます。実務的には、
毎月の経理処理では、返戻が判明した月で売
上マイナスを行い決算の時のみ、上記処理を
行うのが、作業負担が少なく済みます。ま
た、Aさんのように1カ月後に入金のある場
合は、返戻額も少ないのでわざわざ前年売上
をマイナスすることもないでしょう。請求団
体によっては、請求後6カ月後に入金がある
ケースでは、返戻が判明するのが6カ月後以
降になるので、返戻金額も多額になっている
ことがあります。この場合は、決算で前年分
の返戻額のマイナス処理も6カ月遅れますの
で、その分所得が多くなり、納める税金も多
くなってしまいます。

窓口収入と現金の管理

調査官「窓口収入はどのように処理してい
ますか？」。

Aさん「患者さんが来られたら受付にある
記入表に名前を記入してもらい、診察券をボ
ックスに入れてもらいます。受付は診察券を
見てカルテを取り出し日計表に名前を記入し
ます。施術が終わったらカルテに内容を記入、
受付に渡します。受付はこれを見て患者さん
から代金をもらい、レジ打ちしたレシートを

患者さんに渡し、日計表に金額を記入します。
営業が終了したら、受付が日計表を集計し、
レジの現金と合わせます」。

調査官「使われているレジはレシート控が
残りますか？」。

Aさん「残りません」。

調査官「レシートの再発行はされます
か？」。

Aさん「はい、レジで打ったものを渡して
います」。

調査官「レシートのサンプル打ちしても
らっていいですか？」。

Aさん「はい」といって打ち出したものを
調査官に渡す。

調査官「レジの釣銭は金額を決めています
か？」。

Aさん「はい、5万円です」。

調査官「今レジ開けて釣銭みせてもらって
もいいですか？」。

Aさんはレジを開き、釣銭を調査官に見せ
る。確かに5万円ありました。

調査官「一日の売上金はどうされるのです
か？」。

Aさん「私が管理しています。そこから経
費の支払を行い、銀行への預け入れはしてい
ません」。

調査官「今その現金はどこにあります
か？」。

Aさん「ロッカーと自宅にあります」。

調査官「今ロッカーの現金確認させていた
だいてよろしいですか？」。

Aさんはロッカーに行き、調査官の前で現

金を数え「全部で12万円ありました」。

調査官「自宅の現金を今見られますか？」。

Aさんの自宅は治療院のある建物の上の階
にあります。Aさんは自宅から現金を持って
きました。

Aさん「18万円ありました」。

調査官「現金出納帳はつけられています
か？」。

Aさん「いいえ」。

調査官は現金売上について矢継ぎ早に質問
し、その時の現金がどこにいくらあるかすぐ
に確認を行いました。

そこまでやるのかと思った読者の方もいら
っしゃるでしょう。税務調査は法律的にはあ
くまで任意の調査で法的強制力はありません。
自宅にある現金まで見せることに抵抗の
ある方は断ることもできます。しかし、特に
やましいことがなければ、見てもらった方が、
印象がよくなります。断ると、現金売上の過
少計上などの不正を行っているのではと勘繰
られてしまいます。

現金売上は一番不正を行いやすいところで
す。よくあるのは、一日の売上の一部を売上
に計上しないという手口です。

例えば、夕方6時以降の売上を計上しない
とか、保険外の自費売上を抜くとか、正しい日
計表とは別に売上を抜いた日計表を作る（二
重帳簿）とか。調査官はこのあと、現金売上
の計上が正しく行われているかのチェックに
入りました。さて調査官はどんなチェックを
行ったのでしょうか？

(以下次号につづく)

“大企業のサラリーマンらが加入する健康保険組合の連合組織である健康保険組合連合会（健保連）は9月8日、2010年度の決算見込みを発表した。一部の組合が保険料を引き上げ保険料収入が増えた一方、加入者の高齢化で保険給付が膨らみ、全国加入1458組合（2011年3月末現在）の合計で4154億円の赤字となった。過去最悪だった前年度の5234億円に次ぐ赤字幅で、赤字は三年連続”との記事を目にしました。

『健康保険組合がまた赤字？』このことは柔道整復業界にどのような影響を及ぼすのでしょうか。

まず、医療保険に関する確認をします。医療保険とは、全ての国民が保険制度に加入（国民皆保険制度）し、収入に応じた保険料を支払うことにより、病気や怪我をした際に少額で医療を受けられるもので、医療機関は保険から医療費としてその支払いを受けることができる互助制度です。

平成22年度厚生労働白書によると医療保険の加入者は、健康保険組合で約3000万人、全国健康保険協会（協会けんぽ）が約3500万人、船員、各種共済組合約1000万人、国民健康保険約4000万人、後期高齢者医療制度約1300万人となっており、国民は加入している健康保険の運営

続 療養費の請求と支給

第11回

請求代行会社療養費請求担当…療養太郎（仮名）

『保険者対応』

団体（保険者）に保険料を支払い、保険者は徴収した保険料で加入している被保険者の医療費や療養費を支払ったり、健康保険に関連した制度の運営などを行ったりします。

健康保険組合

健康保険組合は組合員から徴収した保険料で、保険給付はもとより健康保険事業を行なっています。その組合が赤字ということは、運営資金が不足しているということです。不足だからといって、保険給付ができないということにはすぐにつながりませんが、今まで以上に健康保険給付として適正なものと、そうではないものを正確かつ厳密に精査し、保険給付を行っていかねばならない状況になっていくということになります。

合などがこれにあたります。一方、総合健康保険組合は同業種の複数の企業が共同で設立するもので、関東ITソフトウェア健康保険組合や人材派遣健康保険組合などがあります。

この総合健康保険組合である人材派遣健康保険組合を例にとります。この組合は人材派遣会社の集合体で組織される健康保険組合ですが、景気の動向等で毎年、組合から脱退する会社があります。会社単位で抜けるのですから、被保険者の大幅減少と直結します。これが、先ほどの被保険者（組合員）数の減少につながります。

最近では、数年前には見られなかった長期間通院している患者に対しての理由書、および施術録の提示を求める被保険者が増えてきました。これは被保険者数の減少に反比例して療養費の支給金額が増えていることに、疑念を抱いた健康保険組合が実態調査をした結果であるといえます。

また、健康保険組合の返戻で最も多いのが、患者への組合からの照会に対する内容とレセプト内容の相違です。今までも何度もふれてきましたが、最近の返戻付箋には、“ご提出いただきました療養費支給申請は被保険者に照会を行った結果、負傷箇所と施術部位に相違があります。再度、ご確認くださいませようよろしくお願いいたします”に加えて、“再請求される場合は

申請書の摘要欄に患者直筆で理由、被保険者のサインを記載の上、再請求を行って下さい」と継ぎ足された付箋も増えています。

要するに、レセプトの摘要欄に「回答書に記載いたしました事項は私（患者）の誤りで、事実は先生からご請求させていただいたとおり〇〇が原因によるものです。（〇〇が原因により首、腰を負傷いたしました）」などと患者が記入し、さらに直筆でサインをして再請求することです。ただし、これらが無理な場合は、問診表および施術録の添付となっております。

患者照会書は健康保険組合だけに限らず全国健康保険協会（協会けんぽ）からも発行されますが、適正な療養費の給付を行う上で判断材料となるのがこの患者照会書です。

患者から回答がなければ半年後に自動的に療養費を支払う保険者もありますが、ほとんどの保険者は回答がなければ永久的に療養費の支給はいたしません。

国保、後期高齢者医療制度

国民健康保険、後期高齢者医療制度に関して、近年、負傷原因の詳細な記載を求めてきます。また、長期理由の記載も詳細に記述しなければ返戻と

する国保連合会も存在します。負傷原因で「重いものを持った際に負傷」で3部位（肩関節、腰部、手関節の各部位を捻挫）を請求しても、以前でしたら普通に受理され支給されておりました。しかし、最近では「重いものとはどのような物なのか、さらに負傷当初の詳細も記載ください」という理由で返戻をしてくる国保連合会もあります。

「重いもの」の説明まで必要なのかと言いたくなりますが、ここで保険者が確認したいのは重いものの説明ではなく、どのような状態、あるいはどのような体勢で負傷されたのかであって、単に重いものを持つことによる負傷では3カ所怪我をした理由にはならないとの判断からです。長期理由についても全ての患者の理由が同じだったり、あるいはパターン化していたりした場合も、返戻扱いになっているようです。

各自治体（国民健康保険など）で照会書を独自に送付しているところはあるようですが、国保連合会では患者照会書の発行はしていません。したがって、国保連合会での療養費の支給判断は全て療養費支給申請書です。

そのために負傷原因および長期理由は詳細に記載する必要があります。負傷原因を詳細に記載することで、長期間の施術を要することを保険者に認識してもらうこともできます。

軽症なのか重症なのか、重症の場合は

治療日数もかかり、長期間の施術を要しますのでたとえ1部位であっても負傷原因は必要となります。

濃厚施術

濃厚施術の場合も経過欄および摘要欄を利用し、詳細な理由を記載しなければ返戻の対象となる場合があります。濃厚施術とそれ以外の施術を明確に分けるための日数は決められていません。「療養費の支給基準」で施術の方針が記載されておりありますが、そこには「施術は療養上必要な範囲および限度で行うものとし、とりわけ、長期または濃厚な施術にならないよう努めること」という記載があるだけで、濃厚施術とは20日なのか、25日なのか、何日以上が濃厚な施術とされるのか、判断に窮するところです。

20日の実日数となると土曜日、日曜日以外の毎日の通院となります。全国健康保険協会（協会けんぽ）の被保険者の場合は、基本的に仕事をしていますので実日数20日や25日というとはほぼ毎日の通院となり、仕事をしながら毎日通院は可能なのかと保険者は疑念を持たざるを得ません。

濃厚施術と判断された場合、保険者によつては保険者が妥当であると判断した日数だけが支給される、いわゆる一部不支給となるケースもあります。減額され

た金額はよほどの理由がない限りは再請求はできません。

◇ ◇ ◇

健康保険の運用は加入者から徴収した保険料で行われるため、その運用は適正なものでなければなりません。

保険者としても1枚の療養費支給申請書だけで支給、不支給を判断するよりも患者に対して照会書を発行し、その回答により支給、不支給を決定することの方が適正な健康保険の運用を行うことができるかと判断したとすれば、全ての保険者が患者照会を発行することも予想されます。

それに対して、患者の回答と療養費支給申請書の内容が相違していることによる返戻を想定し、柔道整復師も適正に健康保険の取り扱いを行なっていることの証明として、施術確認書等を発行するなどをしていかなければなりません。

だからといって、柔道整復師が保険者に対して受け身になる必要は全くなく、照会文、患者に対しての通知等で指摘された事項に何らかの問題があったり、疑義が生じた場合には、その都度、保険者に問題点の指摘や積極的な問い合わせをしなければなりません。これは、保険請求のお手伝いをしていく私たちにも言えることです。

接骨院の大幅な増加 1院当たり療養費の減目立つ

「衛生行政報告例結果の概況」は、厚生労働省大臣官房統計情報部人口動態・保健統計課保健統計室が毎年、就業する保健師、看護師、歯科衛生士などの前年末時点の人数等を毎年公表している。この統計には2年ごとに「あはき」「柔道整復師」の国家資格者の就業数や施術所数なども記載される。

今年の7月12日に発表された「平成22年度衛生行政報告例結果の概況」は「あはき」「柔道整復師」の統計が入っている年にあつている。統計の中から柔道整復師関係を中心に見ていく。

この「衛生行政報告例」は、全国の保健所に届け出られた開業届などの各種届出書から厚生労働省がその数を集計している。国家資格は持っているが現在は就業していない人はカウントされておらず、現実に即ず数値になっている。

今回の統計は、東日本大震災の影響により宮城県の報告の一部の提出が不可能な状況となったため、宮城県そのものの数値は含まれていない。本誌は年度ごとの比較をしやすくするために前回（平成20年）の宮城県の数値を平成22年度分に入れた。したがって若干の誤差が生じていることをご容赦いただきたい。間違いを防ぐためにそれぞれの表に脚注を付けた。

はり師、きゆう師、柔整師 10年間で約2万人の増加

あん摩マッサージ指圧師は平成22年末で10万5984人と平成12年からの10

各年末現在

表1 就業国家資格者数の年次推移（単位：人）

	平成12年 (2000)	14年 (2002)	16年 (2004)	18年 (2006)	20年 (2008)	22年 (2010)
あま指師	96,788	97,313	98,148	101,039	101,913	105,984
はり師	71,551	73,967	76,643	81,361	86,208	93,537
きゆう師	70,146	72,307	75,100	79,932	84,629	91,763
柔道整復師	30,830	32,483	35,077	38,693	43,946	51,257

注：平成22年に、平成20年の宮城県の数値を入れて集計

各年末現在

表2 就業国家資格者数の対前回は比較（単位：人）

	平成20年 (2008)	22年 (2010)	対平成20年	
			増減数	増減率(%)
あま指師	101,913	105,984	4,071	4.0
はり師	86,208	93,537	7,329	8.5
きゆう師	84,629	91,763	7,134	8.4
柔道整復師	43,946	51,257	7,311	16.6

注：平成22年に、平成20年の宮城県の数値を入れて集計

年間の倍近い人数となる。

柔道整復師の増加の原因はご承知のように平成10年以降に専門学校数の制限が無くなり、学校数が急増して卒業生が毎年多数輩出されていることだ。

約2年前の、平成21年11月の行政刷新会議の事業仕分けで「柔道整復師の療養費は国民医療費の伸び率を上回る率で増加しており、適正化の必要がある。…(編集部略)：柔道整復師柔整師の養成数を管理できる法制度にする必要がある。同時に養成定員を減らすべき」との意見が出され翌年の療養費の改定に反映されたが、養成所に関しては何ら手を打っていない。

柔道整復師については、平成22年の就業者は5万1257人となっており、この10年間で約2万人増加している。平成12年からの2年間で約17000人、平成14年からの2年間で約26000人、平成16年からの2年間で約36000人と増え続けてきた。しかし、平成18年以降は大幅な増加が見られる。平成18年から平成20年の2年間で53000人、平成20年から平成22年の2年間で73000人だ。

ちなみに、平成22年の柔道整復師数に、今年の柔道整復師国家試験の合格者(4592人)が全員就業すると仮定し、加算すれば今年のもう1年分の5万5849人いる計算となり、10

表3 就業国家資格者数都道府県別 (単位:人)

	平成22年末現在			
	あま指師	はり師	きゅう師	柔道整復師
全 国	105,984	93,537	91,763	51,257
北海道	2,987	2,983	2,947	1,670
青 森	572	400	377	475
岩 手	469	428	418	303
宮 城	1,321	1,116	1,099	829
秋 田	519	392	390	286
山 形	531	403	386	396
福 島	1,340	970	955	609
茨 城	1,518	1,200	1,157	916
栃 木	1,655	1,030	1,023	851
群 馬	1,529	1,039	1,010	812
埼 玉	4,298	3,759	3,642	2,684
千 葉	3,352	3,605	3,537	2,422
東 京	26,757	20,334	20,236	8,896
神奈川	9,128	6,936	6,781	2,854
新 潟	1,294	1,069	1,043	478
富 山	435	393	392	778
石 川	633	477	487	496
福 井	348	285	280	283
山 梨	758	613	603	268
長 野	1,655	1,211	1,163	749
岐 阜	1,816	1,364	1,308	852
静 岡	3,436	2,316	2,270	1,052
愛 知	4,473	4,300	4,126	2,361
三 重	762	748	716	337
滋 賀	715	683	678	377
京 都	3,287	3,432	3,349	1,574
大 阪	9,529	11,817	11,565	7,206
兵 庫	2,590	3,578	3,518	2,058
奈 良	876	988	1,068	451
和歌山	750	898	866	581
鳥 取	321	251	236	48
島 根	587	436	413	101
岡 山	973	917	873	552
広 島	1,609	1,621	1,575	821
山 口	763	598	576	235
徳 島	607	380	386	312
香 川	775	683	655	479
愛 媛	951	661	638	238
高 知	492	462	427	253
福 岡	3,052	2,773	2,717	1,948
佐 賀	549	443	435	258
長 崎	992	873	859	424
熊 本	1,132	964	945	316
大 分	1,210	944	926	325
宮 崎	904	832	816	303
鹿 児 島	1,267	1,381	1,354	492
沖 縄	467	551	542	248

注:宮城県の数値は平成20年のもの

約2年前の柔道整復師専門や柔道整復師の学科を持つ専門学校は90校だったが現在では、12校増えて102校ある。

単純計算をしてみよう。

「102校×1学年の学生平均数87人×平均合格率70%」の計算式から答えを求めると、これからは毎年6000人強の柔道整復師が増えつづけることになる。このペースで毎年増え続けると平成30年にはなんと10万人を超える(編集部注:1学年の学生平均数は各校の定員の平均数)。

大阪府の柔整師数の伸び最大

柔道整復師の都道府県別の就業者数を見てみよう。

一番就業者数が多い都道府県は東京都で8896人、次いで7206人の大阪

府、3位以降は大きく数を減じ、3位は神奈川県で2854人、以下埼玉県2684人、千葉県2422人、愛知県2361人と続く。最少は鳥取県の48人だ。

東京都と大阪府に比べて柔道整復師が多いかわかる。

人口比で考えれば東京都は1万人に6人、大阪府は1万人に8人、愛知県は1万人に8人、鳥取県は1万人に0.048人だ。2年前の前回から増加した人数は、東京都では707人増加しているが大阪府は1253人も増加している。

これらから分かるように、接骨院の激戦区は大阪府である。大阪府の柔道整復師、接骨院が報道等でたたかわれているのは、この辺が原因になっている可能性があるのではないだろうか。大阪府に続いて東京都、神奈川県、愛知県、千葉県の順に増加人数が多い。

ちなみに鳥取県は2年間で4人しか増えていない。

あん摩マッサージ指圧を行う施術所数は2万カ所程度で、この10年間ほとんど変化がない。はり、きゅう専門の治療院は免許保有者の増加に伴い増加傾向にある。あん摩マッサージ指圧およびはり、きゅうを行う施術所は、近年は若干増加傾向にあるものの大きな変化はない。

接骨院の数は平成22年12月末日で全国に3万7997カ所あり、10年間で約1万3500カ所増加している。こちらも柔道整復師数と同様、増加率が平成16年以降増大し、平成18年以降は2年間で3000から4000カ所も増加して「あはき」の施術所を増加率で大幅にしている。このままの状態が推移すると平成30年の柔道整復の施術所は、5万カ所を超える可能性が高い。

1 接骨院当たりの療養費収入

柔道整復療養費は公開されているので1接骨院当たりの療養費収入は単純な割り算から求めることができる。編集部は「1接骨院当たりの療養費収入」の表を作成してみた。ただし、平成20年の柔道整復療養費は昨年末に公表されているが、それ以降は現在のところ公表されていない。したがって編集部が作成した表は、平成21年度衛生行政報告例結果に準じてから20年までとした。

収入は、単純計算なので正確ではないが増減から今後の収入動向の目安となるだろう。

表を見ると一目瞭然だが、平成12年は1院あたりの収入が1122万円だった

表4 国家資格者施術所数の年次推移 (単位:カ所)

	平成12年 (2000)	14年 (2002)	16年 (2004)	18年 (2006)	20年 (2008)	各年末現在 22年 (2010)
あん摩マッサージ指圧を行う施術所	21,272	20,772	20,532	21,822	21,092	20,269
はり、きゅうを行う施術所	14,216	14,008	14,993	17,794	19,451	21,290
あん摩マッサージ指圧、はり、きゅうを行う施術所	32,024	32,722	33,601	34,517	35,808	36,760
その他の施術所(上記以外)	2,884	2,948	3,187	3,219	2,892	2,718
柔道整復の施術所	24,500	25,975	27,771	30,787	34,839	37,997

注:平成22年に、平成20年の宮城県の数値を入れて集計

表5 柔整療養費ならびに接骨院一院当たりの収入の推移

	平成12年 (2000)	14年 (2002)	16年 (2004)	18年 (2006)	20年 (2008)
柔整療養費推計 (単位:億円)	2,748	2,883	2,999	3,212	3,484
1院当たりの収入 (単位:万円)	1,122	1,110	1,080	1,043	1,000
柔整師1人当たりの収入 (単位:万円)	890	890	855	830	790

近年、患者照会を
実施する保険者が
増えてきているが、
これに伴い、患者
照会の回答とレセ
プトの内容保険が違
う「患者申し出相
違」の返戻が増え
ていると聞く。こ
の返戻に対し再請
求をしないか部位
カットする柔道整
復師が多く、結果
療養費の支給削減
につながっている。

現状の院の問題
点の洗い出しと把
握として見直し、
自由診療導入など
新たな収入源の確
保、他店との差別
化など早急な課題
をこなすことが重
要だ。考える時期
から、行動を起こ
す時期にきている。
しかし、収入が低
下したからといって、
不正な請求に走る
ことは厳に慎まね
ばならない。なぜ
なら、今まで以上
に柔道整復業界の
ものを破壊する結
果になる可能性が
高いからだ。

115組合が赤字だ
という。加入者の
高齢化で拠出金の
負担が膨らんだの
が主な原因で、苦
しい組合の財政状
況に対応し、全体
の約3割に当たる
415組合が保険料
率を引き上げたい
とのことだ。

現在の治療院を
変革せず、世の中
の流れに身を任せ
ると、徐々に消え
去る可能性がある
ことをこれらの数
字は語っている。
加えて、不況や増
税によるさらなる
景気の悪化も見込
まれ、先行き不安
を抱えている。

赤字は、過去最悪
だった2009年度
の5234億円に次
ぐ規模で、3年連
続で1458ある組
合のうち、約8割
の115組合が赤字
だという。加入者
の高齢化で拠出金
の負担が膨らんだ
のが主な原因で、
苦しい組合の財政
状況に対応し、全
体の約3割に当た
る415組合が保険
料率を引き上げたい
とのことだ。

接骨院の倍増、柔
道整復師の増大に
よる競合接骨院の
乱立による収入の
低下、そして保険
者による締め付け
による収入の低下
が目立つ。さらに
「健康ブーム」に
のって、整体、カ
イロプラクティク
からリフレ、アロ
マなどのリラクゼ
ーション系、果て
はエステまでが治
療的な行為を行っ
たり、激安店の台
頭も顕著だったり
で収入低下の要因
が目白押しだ。こ
れらの民間資格の
施術所は療養費い
わゆる保険を使う
ことはできないが
、一般人は国家資
格と民間資格の区
別はほとんどつか
ず、国家資格は大
きな痛手を被って
いる。

が毎年減少を続け
平成20年には100
0万円と、この8年
間で120万円余低
下している。このま
まの推移が続いて
いると、平成22年
には1000万円の大
台を割り込んでい
る可能性が強いと思
われる。

医療費そのものが
毎年増大して各保
険者の収支が大幅
赤字になっている。
9月9日付の読売
新聞によると健康
保険組合の2010
年度の赤字が415
4億円に上ったこ
とが、健康保険組
合連合会が8日に
発表した決算見込
みで明らかになった。

接骨院の倍増、柔
道整復師の増大に
よる競合接骨院の
乱立による収入の
低下、そして保険
者による締め付け
による収入の低下
が目立つ。さらに
「健康ブーム」に
のって、整体、カ
イロプラクティク
からリフレ、アロ
マなどのリラクゼ
ーション系、果て
はエステまでが治
療的な行為を行っ
たり、激安店の台
頭も顕著だったり
で収入低下の要因
が目白押しだ。こ
れらの民間資格の
施術所は療養費い
わゆる保険を使う
ことはできないが
、一般人は国家資
格と民間資格の区
別はほとんどつか
ず、国家資格は大
きな痛手を被って
いる。

うつ病・自律神経失調症 対策テクニックセミナー

ライバル治療院が多いなか、いつまで肩こりや腰痛を相手にしていますか？

うつ病や自律神経失調症は、患者さんが多いのにも関わらず対応出来る治療院が少ない。
もし、あなたがうつ病や自律神経失調症に対応出来るようになったら、確実に患者さんは増え続けるでしょう。
うつ病・自律神経失調症・めまい・耳鳴り・不眠症・ストレス障害などに対応出来るようになります。



無料体験セミナー 11月6日(日) 19:00~21:00 11月11日(金) 19:00~21:00 場所:東京都品川区 きゅりあん



お申込みは、mail、電話、FAX ホームページより、お名前・ご住所・電話番号と「無料体験セミナー●月●日参加希望」と連絡下さい。
http://www.jiritusinkei.com/ mail office@etc-karada.com
TEL: 0466-33-2797 FAX: 0466-33-3189

接骨院開業セミナー

「開業までどうしたらいいの？」

接骨院の開業には、資金面をはじめ立地条件・レイアウト・宣伝・役所の各種届出など時間と労力そして資金が必要となります。このセミナーでは、接骨院開業ノウハウを具体的に分かりやすくお教えします。

こんな悩みを解決します

- ①開業したいが、自己資金があまりない。
- ②自己資金があまりないので融資を受けたい。
- ③融資先の決め方と書類の作り方が分からない。
- ④店舗の選び方が分からない。
- ⑤開業の方法が分からない。(開業までの流れは?)
- ⑥スタッフの配置が分からない。
- ⑦開業後、税務署への手続きの仕方が分からない。
- ⑧保健所、厚生局へ提出する書類の作り方が分からない。
- ⑨各種届出書の提出タイミングが分からない。
- ⑩内装のレイアウトをどうしたら良いか分からない。

開催日		
11月	12月	1月
5日 土	3日 土	7日 土
19日 土	17日 土	21日 土
原則として毎月第1、3土曜日		
いずれの日も下記時間帯から選べます		
① 14:20 ~ 15:50		
② 16:10 ~ 17:40		
③ 18:00 ~ 19:30		

⑩内装のレイアウトをどうしたら良いか分からない。⑪物理療法機器の選定と集患につながる機器が何か分からない。⑫チラシの作り方(内容)、撒き方、タイミングが分からない。⑬料金の決め方が分からない。⑭カルテの作り方、保険請求が分からない。⑮個人請求のメリットとデメリットが分からない。

講師

接骨院開業アドバイザー
主任コンサルタント 川嶋隆司氏 他

内容

個別相談 90分間

定員

先着順で定員になり次第締め切りますのでお早めにお申込みください

会場

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

申込方法

お電話でお申し込みください。参加者には参加整理券を送付いたします。日程、時間調整のため本協会スタッフがお電話を差し上げることがございます。ご了承ください

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

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

開催日		
11月	12月	1月
12日 土	10日 土	14日 土
26日 土	24日 土	28日 土
原則として毎月第2、4土曜日		
いずれの日も下記時間帯から選べます		
① 14:20 ~ 15:50		
② 16:10 ~ 17:40		
③ 18:00 ~ 19:30		

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

会場・定員・内容・お申込方法など、すべて接骨院開業セミナーと同様です。詳しくは上記の接骨院開業セミナーをご覧ください。

治療院支援セミナー

治療院よろず相談お受けいたします



木戸 明

新連載 第1回 めざせ！戦略院長

院長には戦略能力が求められる

「戦略」という言葉を耳にした人は多いと思います。国家戦略、経営戦略、グローバル戦略などマスコミなどでもよく使われている言葉です。でも「戦略ってなんですか？」とあらためて質問をされたらどうでしょう。マーケティングのこと？ これからやっていく自分の方向性？ そう簡単には答えは見つからないと思います。

ここ数年来、開業する整骨院の数が増加の一途をたどっています。しかしその裏では、なかなかその努力が実を結び、あえなく廃業という整骨院も多くなりました。当然ですが、市場（マーケット）の中に、競合が多くなればなるほど競争の原理が働き、運営していけなくな

る整骨院はこれからも増え続けるでしょう。

みなさんは治療家という立場です。ケガや病気、そしてさまざまな治療法の勉強をそれぞれの立場で一生懸命勉強しています。そして治療院の中では、少しでも患者さんの役に立ちたい、治したいという強い思いで治療にあたっていることでしょう。ただ、本当にその思いや技術を効果的に患者さんに伝えられているでしょうか？

治療や施術、あるいは患者さんへの接遇など、目に見える仕事のことを「戦術」、実際に患者さんに関わることを「戦闘」といいます。そして、「戦略」とは目に見えない部分の仕事を指します。すなわち「主力武器」や「補助兵器」を選び、「戦闘地域」や「軍隊の陣組み」を決定し、「食料の補給手段」や「戦闘期間」などを考え工夫すること、つまり相手との競争の仕方、そして効果的に相手に勝つ方法や法則のことをいいます。「戦略」というのは軍用語なのです。整骨院経営の上では、戦略とはその整骨院の目的、目標を効果的に達成していく方法、法則だといえます。

結果Ⅱ戦略7：戦術3

現場に直接出ている人の多くは「戦術」しか見えていません。毎日の治療という技術サービスを懸命に汗水を流しな

がら患者さんに提供することだけが仕事のように思えるはずですが、その現場での仕事の能率や質を上げること集中するあまり、「戦略」の勉強が置き去りになっていきます。もちろん一スタッフとして勤務している間は戦術能力に磨きをかけなければいけません。しかし、いざ開業となってオーナー院長という立場になると、それに戦略というものが加わらないと、自分が思い描いていた整骨院や治療院をつくることはできません。物事の結果を決めるのは戦略7に戦術3の割合だといわれています。

みなさんは、「将来はこうなりたい」「こういう整骨院をつくりたい」という夢や願望を持っていると思います。その願望に対する情熱（Passion）は必ずないといけません。そして、それを実現するためにさまざまな勉強をして、治療法を習得していきます。しかし、自分の磨き持っているその戦術能力を効果的に目的や目標に結びつけるためには、戦術能力と目的、目標の間に戦略が不可欠です。あたかも2つをつなぎ合わせる接着剤のように。その戦略如何によって、整骨院に出てくる効果や結果は驚くほど違ってきます。これからの整骨院経営は戦略を抜きにしては、この厳しい競争の中を決して勝ち残っていくことはできないでしょう。

しかし、やっかいなことにその戦略は戦術の延長線上にはないのです。したが

って、戦術つまり治療や施術がどんなに上手でも、知識が豊富でも、その人が上手な戦略を立てられるかどうかということとはまったく別のことです。

戦略というものは学校では教えてくれません。もちろん生まれつき戦略能力のセンスを持っている人もいます。しかし、それはほんのごく一部（1%くらいだと思います）の人たちです。大多数の人たちは自分で勉強するしか方法がありません。

自分を客観視し、競争意識を持つ

私が開業した20年以上前は、まだまだ整骨院の数は少ない状況でした。つまり独占的、あるいは寡占的な状態のマーケットでしたから、低い戦略能力や、あるいは戦略などというものをまったく考えなくてもよく、戦術力さえあればよい時代でした。まさに、孫子曰く「戦わずして勝つ」「勝ちやすきに勝つ」の環境です。しかし時代は変わり、私たちを取り囲む状況はまるつきり違うようになってしまいました。

私たちの業界の人たちを見ると、「競争」という意識が非常に低い方が多いように思えます。自分たちの勉強してきたこと、経験してきたことを、ひたすら懸命に汗を流して患者さんに提供すれば結果につながると考える人たちが、また、「競争」という言葉は、なんだか

人を蹴落としていくようなイメージを持ち、嫌がる人もいるかもしれません。

では、「競争」という言葉を言い換えてみましょう。それは「相対的」に評価をするということです。つまり、自分のやっていることは相手と比べてどうかということなのです。例えば、自分はどんなに「よい笑顔」で患者さんに接しているつもりでも、競合院がそれ以上の笑顔で対応しているとすれば、患者さんに「よい笑顔」とは評価されません。「よい笑顔」と評価されるためには、競合院に比べて患者さんから気に入られて、喜ばれるものでなければなりません。

顧客の購買意欲は価格分の価値の式で表されるといいます。価値が競合と同じであれば、その分母である価格を小さくする（下げる）ことで顧客の購買意欲の数字を高めます。このところ飲食業などではダンピング競争が激しくなっていますが、リラクゼーション業界でもそれが目立ってきました。リラクゼーション業は整骨院などの治療院と比べ、競合他店と商品力による差別化が難しい傾向があるためです。

価格を下げたくない、あるいは整骨院の取り扱う療養費などのようにもともと価格を下げられない場合は、その分子である価値を大きくする（高める）ことで購買意欲を高めなければなりません。

そして、その価値にも商品が本来持っている絶対的価値と他と比べてわかる相

対的価値があります。院長は、自院の相対的価値をどう高められるかを考え工夫する必要があります。

自分を改めて見つめなおしてみましょう。顧客（Customer）競合（Competition）自社（Company）の3つを3Cといいますが、それに社会変化（Change）を加え、3C+Cの真ん中に自分を据えるのです。

例えば、整骨院に新たなサービスを加えようとしたとしましょう。そのときにそのサービスは、顧客（患者）から見てどうなのか、競合院から見てどうなのか、自院の内部から見てどうなのか、そして、健康保険制度などの社会情勢などを考え合わせてみてどうなのかを客観的に判断をしていくことが大切です。



人はいつい自分の中に入り込み、自分や自院を中心に置いて考えてしまう傾向があります。まず自分の心をニュートラルな状態にして、物事を見る習慣をつけましょう。

戦略は大きく分けて二つ

戦略は大きく分けて、条件が有利な人が取るべき戦略と不利な条件の人が取るべき戦略の二つがあります。例えば、大相撲の横綱と新入幕の力士が対戦するとしましょう。この場合、横綱と新入幕力士では、条件が違うので考えることも正反対になるはずですが、新入幕力士はまだ地力を発揮できないし経験も浅いですから、もし横綱に一泡吹かせようとすれば、相手の弱点を探し、そこを集中的に攻めるとか、相手が予期しないような奇襲攻撃を仕掛ける、すばやく動くなどといったことを考えるでしょう。逆に横綱はスキを見せない、脇を締めて相手に入り込ませないといったことを考えます。このように、強いものと弱いものではなく、ちょうど裏表の戦略をとることになります。

とくに、開業したての院長は新入幕力士の立場だと思ってください。開業したマーケットには、すでに長年営業している先発業者がたくさんいます。そこではすでにそれらの先生方が多くの患者さんの信頼を勝ち取っています。そこへ割つ

て入り、新たな顧客や患者さんを奪い合うわけですから、正しい戦略をとらないと、たちまち消し飛ばされてしまいます。

そのためには、「戦略」の勉強を繰り返して行い、あらゆる方向からもう一度自院を見つめなおす必要があります。とくにこれから開業する人は、正しい戦略に則った治療院のコンセプトづくりをしつかりとする必要があります。

木戸明（きど・あきら）
治療院経営セミナー「木戸塾」主宰
（有）ウッドア「けやきの森整骨院グループ」代表。鍼灸師・あん摩マッサージ指圧師・柔道整復師。

直営整骨院8院、リラクゼーション3店のほか、FCで整骨院1院とリラクゼーション1店の合計13店舗を運営。50余年この業界の変遷を見続け、治療技術の修練に励むと同時に、治療院経営法の確立に邁進。治療院経営を分析し、要点を明確に捉え、戦略を立てていく「木戸塾」は治療家から好評を得ている。

12月4日（日）に木戸塾「戦略院長塾・戦略入門編」がBBA大教室（東京都千代田区）で開催されます。NPO法人日本手技療法協会会員は入場料の割引があります。お問合わせは日本手技療法協会（電話 03-5296-9055）まで。

接骨院、整骨院の保険請求代行業務を開始して20余年
いま、1000院を超える会員様が日本全国で活躍中です。

広がる メディックス会員の輪

いいもり治療院 (岩手県)

の立替払いを迷わず選択しました。手元に資金があり、自由に使えることの安心を選択したのです。また、メディックスでは各治療院に一名の営業マンが専属で担当し、最新の情報をいつでも聞くことが可能で、また当時は開業からどう経営していけば良いのかまでのご指導をいただきました。これには本当に役に立ちました。今でも何か分からないことや困ったことがあればいつでも担当営業マンにお尋ねしています。以上の事柄を踏まえて私はメディックスに決めさせていただきました。また、勉強会も多く主催されており、学ばせていただいております。

セントラル琴似整骨院 (北海道)

PROFILE

株式会社強者(つわもの)では、10月末現在14店舗のフィットネスクラブ内で整骨院を運営しています。来年3月までに更に8店舗の開業を予定。クラブとタイアップしてのイベント開催やインストラクターと情報共有した運動指導など、総合的な健康支援ができる業務内容が魅力であり、治療及び運営に関しては施術者が主体的かつ独立的に行う事ができる事業家としての魅力があります。



<http://www.bynext.jp>

<http://www.tsuwamono.jp>

Message to MDX

営業担当者による定期的な店舗巡回や、勉強会の開催、また丁寧な業務指導や、その他運営の視点での指導など、手厚いバックアップ体制にて対応していただいております。とても心強く思っています。

けやきの森整骨院 北千住院 (東京都)

PROFILE

私たち「けやきの森整骨院 北千住院」はパート、アルバイトを含むスタッフ全16名のうち11名が女性です。ママさん柔整師、鍼灸師もたくさんいます。中には産休中の方も！そして院長ももちろん女性です。これからも女性がこの業界で、治療家としてのやりがいを感じ、そして働きやすく、また患者さん一人ひとりに目の行き届いた「なでしこ整骨院」をめざしてがんばります！



Message to MDX

メディックスさんに入会して9年ほどが経ちました。その当時はまだまだこの業界も師弟関係が根強く、メディックスさんの「整骨院経営」という視点からの組織作りや営業方法に革命的なものを感じました。立替払いのスピードはもちろん、その支払いの正確さは整骨院を多店舗経営する我々にとって大きな味方になっています。そしてさらに、営業スタッフの皆さんのきめ細かいサポートも大きな魅力です。今後の事業展開はメディックスさん抜きでは考えられません。

幸の風整骨院 (沖縄県)

PROFILE

沖縄県の石垣島に昨年11月に幸の風整骨院を開業し、早開業1年目を迎えるようとしています。一人治療院をやっていますが、患者様から島暮らしのお話を色々とお聞きし、小さな島ならではの豊かな時が流れるのを感じます。今後一層、島人の皆様方をはじめ多くの皆様方から信頼を頂けます様、日々精進してまいります。



Message to MDX

私は、開業するにあたってどの請求団体にお世話になるか考えていました。ご担当の方からお話を詳細にお聞きし、入会することに決めました。入会して本当に良かった事は、スタッフ皆様方の<対応力の良さ>の一言に尽きるとしみじみ実感しております。また、レセコンの問い合わせも、月曜日～土曜日の21時までとサポート体制が整っており、ネットの遠隔操作による丁寧な説明も非常に助かります。日々の業務に安心して打ち込めるのも、皆様のおかげと感謝しております。

あさひが丘接骨院 (東京都)

PROFILE

当グループの特徴は、整骨院、鍼灸院、介護施設、トレーニング施設、リラクゼーション、エステの分野が確立しており、1院1院テーマがあり、約20店舗(整骨院以外も含め)業態、営業時間、休業日、治療内容、メニューが異なる事です。これは各地域、患者層、そして勤務するスタッフの性質、目的になって変化していております。院がある分だけカラーがある、仲間が居る分だけカラーがある「虹色」カラーの会社を目指しております。仲間になってくれる方(従業員、FC加盟店、独立希望者)随時募集中！詳しくは <http://www.yyscare.net>



Message to MDX

レセコンの精度がとてもよく、会の対応対処も的確であり請求業務も円滑に進められます。請求業務だけに偏らず、各院に担当者が付き、運営、営業、行政等の情報やアドバイスもいただき、実際に動いてくれます。他団体より組織自体が完成度が高いのではないかと思います。

かわい接骨院 (滋賀県)

PROFILE

私自身スポーツにより長年怪我に悩まされた経験があり、患者様の治療時にはただ治療するだけではなく、コミュニケーションを大切にしています。患者様の症状をよく聞いた上で、怪我の再発防止の為のトレーニング法やストレッチなどをできるだけ伝えるように、心がけています。おかげさまで、多くのプロスポーツ選手やアマチュアトップ選手まで来院していただいております。



Message to MDX

請求団体を何処にしようかと悩んでいた時、学生時代から友人の先生の紹介でメディックスを選びました。レセコンが使いやすく、わからないことがあれば、電話での操作サポートや遠隔操作で即時対応していただけることや、オンラインなので、万が一パソコンが故障した時でも安心です。立替払いサービスがあり請求から入金までの速さで健全経営に繋がっています。営業担当者が面倒見がいいのと業界にすごく詳しいので、いろいろ相談しやすく、メディックスに入会して良かったです。

お問い合わせはこちら

03-3254-1007



ひとと社会を、もっともっと健康に

メディックス計算センター

彩愛整骨院（愛媛県）

PROFILE

当院は、施術を通して身体だけではなく心にまで触れることが出来るよう一人一人の利用者様との真心を持った会話を大切に、心身共に元気になって頂く治療院作りを目指しています。

スタッフ一同、日々学ぶ意欲を持ち、当院を利用して下さる皆様の回復への喜びに役立てられるように全力で努力しています。治療院名と同様にあらゆる面で彩り豊かな温かい治療院になれるようこれから精進して行きます。



Message to MDX

開院を決めてから、何も分からない1からのスタートに焦り、悩んでいた時期にメディックスさんと出会い、現在に至るまであらゆる面で助けて頂き心より感謝しています。素早い対応と的確なアドバイスと同時に、社員さん一人一人の処理能力・レベルの高さには頭が下がります。会社自体の素晴らしいサポート力にいつも安心し、本当に入会してよかったと思います。

あさの接骨院（熊本県）

PROFILE

あさの接骨院は熊本市、益城町を通る県道沿い、バス停留所が目前にあり交通の便に優れた場所に立つ治療所です。関東にて長く修行し骨折や脱臼、捻挫の急性期施術はもとより、院内にリラクゼーション施設を有し、自由診療の場を設けてあらゆる症状の患者様に対応しております。



Message to MDX

関東にて修行時代からお世話になっていた接骨院でメディックスの細川氏と出会い、新天地での新規開院にむけ、すべてにおいて初めての経験にいろいろとアドバイスをいただきました。その後も諸手続きやレセプトなどの問題、疑問の生じた際には、インターネットを通じてリアルタイムに親切丁寧に指導していただき、おかげさまで施術に専念していくことができています。また数多くのセミナーが今後の経営にプラスになっていく事と考えております。

日本全国に拡

メディックス

はり・きゅう・整骨

PROFILE

今回の大震災により、内陸に位置して津波の被害はないものの、建物の損害や内部の破損が大きい被害を受けました。メディックスさんや多くの先生方より暖かいご支援を賜りました。心より感謝申し上げます。一刻も早く復興し頑張っていきたいと思っております。

Message to MDX

開業し早4年が過ぎようとしています。私が開業時に一番悩んだのが、やはり請求団体をどこにするかでした。当時潤沢な資金を持ち合わせていなかった私は、請求当月に入金されるメディックス

新越谷整骨院（埼玉県）

PROFILE

治療ではカイロ・整体を取り入れ、体全体から痛みを見ることで素晴らしい効果を上げ100名以上の患者さんが来院します。プロの治療家となるべく知識技術を学ぶ環境には特に力を入れ、毎週勉強会を行っています。また未経験の方でもプログラムに沿って先輩が丁寧に指導しますので安心です。若いスタッフが明るく、そして仲がいいのが最高です。



Message to MDX

入会して7年近くなりますが、開業時の手続きや、個別指導での対応も担当の営業の方がサポートしてくれるので、滞りなく対応出来ました。定期的な勉強会、保険請求や業務上の疑問点も丁寧な対応で安心です。保険請求が厳しくなる中でこういったサポートをしていただけたことは、毎日の治療に専念することが出来ますので、大変価値があると感じております。私は自信を持ってメディックスさんを推薦いたします。

三和整骨院（東京都）

PROFILE

新卒・未経験者でも万全の研修体制で基礎から、アクティベーター治療・呼吸調整を使用した独自の施術・リラクゼーション技術・患者管理・保険請求・接遇まで学べます。東京・神奈川に14店舗毎日多くの患者さんが来院されますので短期間で実力を身に付けたい方お待ちしております。



Message to MDX

院経営をしていると色々な問題や課題が訪れる。そのような時に明瞭且つ敏速に対応してくれる「ビジネスパートナー」がいたらと思っていました。メディックスに入会後、重要なレセプト業務を親切丁寧に教えて頂き、資金のアドバイスや人材教育など院運営に関わる様々なことに対しても気軽に相談に乗ってくれました。個別指導や先生紹介・院見学など情報交換やコミュニティの機会も数多く安定した院経営を行うことができています

クオレ総合整骨院（広島県）

PROFILE

“自分が通いたくなる整骨院”を目標に挨拶・声掛けから手技はもちろん、アキュスコープやLIPUS等の理学療法機器を用い患者様の回復が少しでも早くなるように施術に当たっています。保険診療だけに依存しない院経営を目指しています。当院の副院長である整体師の施術も人気で、常に予約がいっぱいです。一緒に働きたい！という先生は是非ご連絡ください。



Message to MDX

レセコンもレセプロに変わってより使いやすさと安全性を実感しています。また、何か問題が起こると直ぐレセプトセンターの滝口さんに問い合わせるのですが、対応の早さにはいつも感心します。施術以外の部分での煩雑さは出来る限り減らしたいのが私の望みですが、メディックスさんの保険請求業務のサポートで叶えられています。

柔整学校では教えてもらえない、

整骨院開業
のためのノウハウ

整骨院開業塾

すべて教えます。

今回の予備校は 2012 年の春開業予定の先生方を対象とした特別コース、「整骨院開業塾」です。

メディックス開業アドバイザーの無料開業支援もあり、より実践向き！
目指せ、地域一番治療院！

詳しくは WEB へ

大好評！

整骨院開業予備校から
特別コース
誕生！



卒業生の声

①私は、臨床の経験だけを行ってきたものですから、管理柔整師の経験がありませんでした。メディックスの柔整予備校では、保険者別の申請の要領を講義して頂き、これが役に立ちました。また、広く業界を知っている立場の講師からの講義は、すでに知っているつもりだった知識であっても、新しい情報が含まれていて、どの講義も役に立ちました。

②経営者になると、自分が雇われていた時には考えもしなかった様々な問題に悩むことがあります。この時、担当者の方が相談相手となってくれたのは、大変心強かったです。また、開設時の役所の手続きをやってくれたのは大変助かりました。他にも、紹介して頂いた器具・内装のコーディネーターは、良心的な仕事をしてくれた上に、アフターサービスも大変良かったです。

③担当者の存在。仕事上の相談には、ほぼ何でものってくれる上に、その件に関する情報・回答が的確・真剣で大変助かります。また、レセコンのシステムの使い勝手がよく、事務効率がいいです。しかも、その相談窓口のエンジニアの方も大変頼もしく、このシステムを使用するのに何の心配もありません。そして、保険請求の様々な相談もすぐに対応してくださる担当者がいて、こちらも大変助かっています。

おかもと鍼灸・整骨院 院長 岡本大輔 先生

柔道整復師・鍼灸師の免許を取り約7年間修業をし自分なりに治療家としての自信もつき開院を決意したときに初めて気が付いた難問でした。途方にくれていたときに会ったのがメディックスさんの開業セミナーでした。授業では、開業・経営のいろはから学べました。またなによりも素晴らしいのは担当していただいた方の支援でした。本当に小さな疑問・不安に真摯に向かい合ってくれ開院に向けての道筋を作ってくれました。自分が開院できたのはメディックスさんのおかげといっても過言ではありません。本当に感謝しています。

赤羽郷接骨院 院長 上倉豊 先生

プロが教える
スペシャルな
★3日間★
7講座

講義内容のご案内

第一章 開業前のしっかりとした計画立案

「開業資金の融資について」
「経営には欠かせない、経理と会計」

第二章 失敗しない治療院経営

「開業地域の選定からオープンまで」
「実践！保険請求ノウハウ」
「売上げ UP 自費メニュー導入」

第三章 他院と差をつけるメディックス開業支援

「開業に役立つ助成金、労働保険」
「開業アドバイザーによる個別開業支援」

整骨院開業塾

■ 開催日程 ■

【開催全日程】(全3回)

第一章 2011年11月20日

会場：株式会社メディックス研修センター

第二章 2011年12月11日

時間：13:00～17:00(3日間共通)

第三章 2012年1月22日

受講料 12,000円(税込)

ひとと社会を、もっともっと健康に
MDX
for health & business
メディックス計算センター

TEL 03-3255-1088

東京都千代田区神田淡路町1-1-1

http://www.mdx-center.com

勝ち組治療院のツボ

vol.28

成功する

このから

作り



PCC主宰 花谷博幸

脳中心
意思中心
環境中心
赤字中心

勝ち組へのツボ

スタッフと飯を食って語ろう！

がいますが、時に喜び、時にむなし
くなる場合があります。

原因は求めすぎること、期待し
ざることにあります。従業員は経営
者の意識になることはありません。
経営者は数字を追います。売り上げ、
来院数…。しかし、従業員は数字を
追うことはありません。数字は唯一、
給与の金額だけです。

スタッフの多くは、他人からの「評
価」によってモチベーションが左右

院外でのセミナーや研修機関に行かせて、自分が他
の治療家とどれだけ差異があるのか武者修行をさ
せることも有効です。さらにこれを「頑張った褒美」
として院長がお金を出すことで好循環になります。

しかし、実際にはこのような好循環までたどり着
けないことが多く、悩むことがあるでしょう。いつ
も言うことですが、治療家を養成する目的は何なの
かをはっきりさせることです。私は「治せるように
することではなく、人が集まるような治療ができる
治療家になること」だと理解しています。治療がで
き、診断ができ、人が集まるような人材になってや
つと一人前だと思いませんか？ 治療家になる前
は「治せるようになったら一人前」と評価していた
かもしれませんが院長のレベルから見ると、そ
の必要度は低いものだと思はずです。

人が集まってくる治療家に育てるとは
どんな事柄があるのでしょうか？

それは社会人教育です。私の定義では①
あいさつ、②ホウレンソウの徹底、③関係性の
把握です。実際これクリアするのは大変です。院
長先生でもできない人ばかりです。だからこそ、そ
れを教えることで自分が成長するのです。まあ子育
てとまったく一緒です。さらに細分化して、服装
時間管理、言葉づかい、あいさつの仕方、教養、習
慣、清潔感、我慢、整理整頓、表情、感情のコント
ロール、礼儀、仁義、プレゼン力、伝える力などを
注意し、叱っていくことだと思えます。叱るとはな
かなか根気と体力のいることです。愛情の一つで
す。愛の反対は無関心といえますから、これを継続
できるかどうかで養成できるかの分岐になります。

もちろん、叱るばかりではなくスタッフの目標と
ビジョンを常に確認していくことも忘れないうこと

です。質問者のように夫婦で治療院を運営してい
るところは特に有効な方法があります。それは自宅に
スタッフを呼んで奥様の手料理を食べさせること
です。そこで食事をしながら院長の思いやスタッフ
の思いを交流させるのです。スタッフにとつてはご
飯を食べさせてくれ、経験と治療を教えてください、叱
つてくれる場所は最高の修行の場となります。それ
は給料以上に大切なことを学ぶ場です。院長にとつ
てはお金もかかったり、奥様の理解を得たりしなけ
ればならず手間がかかりますが、
院の業績が上がることは間違いな
いでしょう。

世の中には「与えるルール」と
いうものがあります。それは、「与
えたものは戻ってくる」というこ
と。しかし、そこには厳しいルー
ルがあり「与えた人から直接戻っ
てくるのではなく、別の第三者か
らの評価という形で戻ってくる」
ということです。

院長も親のありがたさを知るの
は、自分が親になってからだった
と思います。お弟子さんやスタッ
フたちも自分がその立場になっ
た時にしか、今のあなたのむなし
さを感じられることはないでしょ
う。しかし、それをやり続けるこ
とが院長の仕事です。治療をす
ることだけが院長の仕事ではないの
です。

質問

今まで夫婦で接骨院を運営して
きました。来院数が増えたため、
男性治療スタッフを採用しまし
たが、新人指導に困っています。
スタッフのやる気が見えないこ
とにむなしさを感じます。どのよ
うに指導していけばいいのかヒ
ントをください。(柔整師 37 歳)

回答

こんにちはPCCの花谷博幸です。
以前の「ひーりんぐマガジン19号」(2

008年春号「勝ち組治療院のツボ」にも新人教
育の仕方について書いていますので、そちらも参考にし
て読んでみてください。

現在、私のところにも研修している男性スタッフ

されます。患者さんに治ったと評価されたかどう
か、上司に頑張っていると評価されたかどうか、課
題となっている疾患や技術レベルの出来、不出来の
評価などです。残念ながら技術というのは目に見え
るような評価が難しいので、院長が折にふれて評価
をしてあげないと自分はどうなっているのかが解
らなくなり、やる気がないような状態になることが
あります。技術の評価に関しては、院長がスタッフ
から治療を受けることで評価することや逆に院長
がスタッフに治療をすることによって技術の継承
をしていくことが必要です。また院内だけではなく

さらす。患者さんに治ったと評価されたかどう
か、上司に頑張っていると評価されたかどうか、課
題となっている疾患や技術レベルの出来、不出来の
評価などです。残念ながら技術というのは目に見え
るような評価が難しいので、院長が折にふれて評価
をしてあげないと自分はどうなっているのかが解
らなくなり、やる気がないような状態になることが
あります。技術の評価に関しては、院長がスタッフ
から治療を受けることで評価することや逆に院長
がスタッフに治療をすることによって技術の継承
をしていくことが必要です。また院内だけではなく

さらす。患者さんに治ったと評価されたかどう
か、上司に頑張っていると評価されたかどうか、課
題となっている疾患や技術レベルの出来、不出来の
評価などです。残念ながら技術というのは目に見え
るような評価が難しいので、院長が折にふれて評価
をしてあげないと自分はどうなっているのかが解
らなくなり、やる気がないような状態になることが
あります。技術の評価に関しては、院長がスタッフ
から治療を受けることで評価することや逆に院長
がスタッフに治療をすることによって技術の継承
をしていくことが必要です。また院内だけではなく

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(新卒も可)

1. 増える高齢者、増える医療費、 増える保険料、その行く先は

9月19日は敬老の日ということで、この時期、毎年の話題として出てくるのが、高齢者が全国で何人くらいいるのかということである。

総務省が9月16日に発表した高齢者推計人口のデータによると、65歳以上の人口は昨年より24万人増の2980万人、総人口に占める割合は23・3%で当然ながら過去最高となっている。80歳以上の人口も過去最高となった。前年比38万人増で866万人となり、割合も0・3ポイント増えて6・8%となっている。

高齢者が増加すると、必然的に社会保障費も増えていく。介護保険や後期高齢者の医療保険も増えていくことになるので高齢者本人が支払う自己負担金だけでなく、支える側の保険料も必然的に増えることになる。

そのような中、東京都の後期高齢者医療広域連合では、平成24年度と25年度の保険料の試算を発表した。後期高齢者医療の保険料は原則75歳以上の高齢者が支払うことになるため、基本的には年金で暮らしている高齢者が多く、その保険料の額については、高齢者の大きな関心事項となっている。

東京都の広域連合が試算した結果は、緩和策を実施した場合、年間で16・9%増えることになった。額としては年間で

1万4265円増となり、9万8792円の負担になると試算している。ただし、あくまでも緩和策を講じている結果であり、緩和策Ⅱ引下げ策として、各区市町村からの負担金が投入されているのである。負担金の財源は、当然ながら一般財源Ⅱ税が投入されている結果であり、自然減ではない。

今後はこの試算に基づき区市町村などからいろいろな意見をもらいながら調整を図ることになると思われるが、いずれにしる大幅に上がることになるのでかなり論理的な説明が求められ、併せて多くのクレームに対する対応が必要になる。

保険料は均等割と所得割に分けられているが、均等割は4700円増の4万2500円、所得割は1・86ポイント増の9・04%ということである。また、年金

収入が年間約211万円の2割軽減保険料が6万8700円で17・2%、1万100円が増える見通しとなっている。見た目にも大幅に増えていることが分かるので、反発は必至である。

増要因の理由は当然ながら加入者数が増え続けていることである。23年度が123・8万人のところ24年度は2・6%増の126・6万人、25年度は3・4%増の130・9万人と想定している。また、給付費は24年度が5・6%増の1兆875億円、25年度が7・1%増の1兆1647億円と想定している。

加入者数が増える中、併せて給付費も大幅な伸びを想定しているので保険料も応分の負担を求めるときとは考えるが、年金以外に収入がない高齢者がほとんどであるわけだから、今後、この医療制度をどのように運営していくかは一つの大きな課題であると思う。

しかし、現政権は後期高齢者医療制度即時廃止をマニフェストに掲げて大量当選を果たしたのだから、さつさと新たな制度の具体化を図ればよいのではないだろうか。

全国の100歳以上の高齢者が今年度中に4万7756人になると厚生労働省は発表するだけでなく、さらに、厚労相も「長生きされる方が増えるのは日本の医療がきちんと回っているということでもあり、喜ばしいことである」なんて、のんきなことを言っている場合ではない

と思う。現行制度を大きく批判した政党に属しているのであれば、この超高齢者社会に即した制度を早く作り上げて、国民に信を問うべきと考える。

2. 原発被災地の現場は—終息はいつ

私は今年のゴールデンウィーク以降、3・11の被災地に何度も足を運ぶようにしている。

ゴールデンウィーク明けの時には津波で被害を受けた宮城県亘理町に、7月後半から8月は地震と津波の被害を受けた仙台市に市役所業務の支援に赴いた。亘理町では被災車両の撤去業務の支援を行い、津波の恐ろしさを直に感じた。また、震災から2カ月も経過したにもかかわらず、まだ復旧が進んでいない現状を目の当たりにした。

仙台市では罹災証明を出すための被災家屋の調査を行ってきた。私が任されたのは地震によりダメージを受けた家屋の調査である。

地震によるダメージというのはそれぞれの家屋でまったく異なるものであった。確かに地滑りのような状況にある場所は一様であるが、家の構造や築年数、増改築の状況などによってダメージの程度は異なっていた。同じ丁目や番地でも、地盤の差があればダメージに差が出ており、その家をまとめて回るのではなく、申請に基づいて、家を探しながら1軒1軒回るのだから容易ではない。

第19回

現場から

東京都内区役所保険給付担当：Q

震災後に未だ片づけていないような家もあれば、すでに修理済みの家もある。他人の家に数多く上がらなければならず、こういったことは結構ストレスになるものだなと感じたものであった。

申請者によっては、まるで家屋の診断士に診断を頼むようなつもりで申請してきた方もいて、ノーダメージの家も数件あった。

段階としては、全壊・大規模半壊・半壊・一部損壊とそれぞれの家を判定していかねければならなかった。

一部損壊では固定資産税の減免や義捐金の支給もないためがっかりされる方も多くいたが、裏を返せば家をほとんど修理する必要がないということである。

全壊判定を出したところもあった。地盤が崩れて、土台が粉々になって、家が傾いてしまい、とても住めるような状況ではないといった感じであった。

しかし、自分の家を見たり、家のものを持ち出したりできるころはまだ良い方である。

9月に行ってきた福島県浪江町は地震そして津波、さらには原発事故の影響を受けて、町役場自体を二本松にある県の施設に移している。町役場の職員自体が被災者で、ほぼ全員が仮設住宅から通っている。原発の警戒区域には入ることができないため、自分の家に置いてある自分のものさえも取りに行くことができないというあきらめきれない現実が目の前

コラム

区役所の

にある。被災者である町役場の職員に対しても、被災者からは遠慮のないクレームが浴びせられる。ストレスで具合が悪くなった職員も数多くいるという。悲惨な現場である。

私ができることといえば役所の仕事を手伝うことくらいしかできないため、進んで行うこととして被災地支援担当になつてはいるのだが、やはり慣れない場所です慣れない仕事を行うことは厳しい。しかし、できる限り、続けていこうと考えている。読者の皆さんも自分のことから始めてほしい。

まだ復旧復興は始まったばかりである。時間が経過するとマスコミが取り上げなくなり、記憶が薄れてくると思うが被災地はこれから冬を迎える。

支援はまだまだ必要である。ぜひ忘れないでほしい。

厚生労働省・経済産業省認定

認定個人情報保護団体 NPO法人日本手技療法協会 主催

入場無料

特別セミナー

「治療院の個人情報保護とSPマーク」

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

主催: NPO 法人日本手技療法協会

共催: 日本治療協会

日時: 11月19日 12月17日

1月28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

今からでも間に合う

柔整国家試験対策のコツ

杏文塾にみる

合格への最短距離学習法

特集⑤

国家試験まであと4カ月余。現役の専門学校生でまだ余裕を持っていた人も、過去に国家試験を失敗した既卒者もいよいよラストパートをかけなければいけない。最高の状態で受験を迎えるためには、追い込みをかける今の時期、どのような勉強が効率的なのだろうか。

柔整師国家試験の受験者は、年々増加傾向をたどっている。それに伴って不合格者も増えている。国家試験は入学試験のような選定試験ではないので、受験者が増えようが一定の点数をクリアできれば合格となる試験なので、難易度が上がっていると言える。既卒者の合格率になるとさらに悪い。

既卒受験者の多くは、自己学習のためなかなか気付かない点も多いと聞く。さらに、自己管理もしづらい。そのため、受験者が1カ所に集まって勉強をするとき、

気付くポイントもあり、国試に出題される問題の理解度を確実に上げるのだと言われている。

東京柔道整復専門学校（東京柔専）と同校同窓会が運営する「杏文塾」は、柔道整復師国家試験の「再挑戦者」を支援している。講師は全員が東京柔専の卒業生で、自ら国家試験を突破した経験を活かし効率的な指導をしている。発足当初は同校卒業生のみを対象としていたが、現在ではその実績から、他校の卒業生が大多数を占めている。『今からでも間に合う柔整国試対策』について、東京柔専の専任教員で杏文塾代表の西村雅道氏に聞いた。

もともとは同窓会の支援講座だった

杏文塾は、東京柔専の卒業生で、柔道整復師国家試験に失敗してしまった人たちのために声を掛け合い、国試合格に向けて個別に指導をしていくことを目的に始まったのが最初の一步だった。その後、平成12年に東京柔専と同校同窓会の全面支援の下、正式に「杏文塾」という名称でスタートした。講師の専任体制と徹底的な国試分析による独自カリキュラムの編成により、多くの合格者を出した。

平成15年からは、他校の出身者も受け入れるようになり、スタートしてから12年ほどたつ現在では、全体の8割が他校



出身者だという。平成22年度第19回（昨年度）国家試験では、受講生全員が他校出身者であった。本年度は受講生21人中、他校出身者が15人である。平成21年度（第17回）以降、3年連続で合格率100%を継続している。また、受講生のほとんどは、1回のみならず、複数回国家試験に失敗してしまった人たちであるという。それは、仕事をしながら、一人で勉強することがいかに難しいかを物語っている。個人学習だけでは、要点をまとめられないのだから。「集合学習のメリットが最大限に生かされているので、1人では気付けない注意点がおさえられる」と杏文塾の受講者は話している。

既卒の不合格者のほとんどは、専門学校在学時より学習時間が確保できていない傾向が見られるようだ。また、在学中には覚えていたことが、あいまいになっ

「講師はすべてうちの卒業生。過去に国家試験に失敗した人たちは、多かれ少なかれコンプレックスを抱えているので、合格する術を親身になつて指導する雰囲気づくりを大切にしている。卒業生の協力は大きいですね。だいたい毎年成績トップクラスの人が残つてくれて協力してくれるので心強いです」という西村氏。講師陣は、卒業生6〜7人があたり、これまでに実施された「杏文塾データベース」に基づいて、個々の講師の適性に合わせて担当科目を決定している。各講



師は、受講生に分かりやすく、覚えやすい教授法の工夫や研究をすることも、学校の教務部とも連携をとり、定期的開催する講師グループのディスカッションを通じ、互いに研鑽をしている。

合格への強い意志あれば入塾許可

杏文塾は、毎年6月に開講し、7月〜12月まで通常講義（問題演習中心）ではなく、各科目の基礎を1から理解させることを中心とした講義）を行う。その間、定期試験を3回行い、年明け1月と2月に国家試験対策の集中講義（問題演習を通じて、問題対応能力を身につけることを中心とした講義）と模擬試験を行うなどして3月の国家試験に備える。講義は

月曜から土曜日まで毎日行われ、受講料は年間60万円だが、これ以外に模擬試験料など他の費用は一切かからない。

「受講生は、一旦勉強から離れた人たちなので、学習の習慣づくりから始めなければなりません。そのため助走期間を6〜7月とし、本格的に始めるのは9月以降です」

定員は20人ほどだが、入塾にあたってはこれといった資格審査はない。面接を受けて「絶対に合格したい」という強い意志があれば、前年の国試で極端に点数の低かった人でも断ることはしないという。

杏文塾では、それぞれの塾生の弱点を的確に把握し、必修問題の克服に重点を置いている。受講後は、塾生全員が前年の国試受験時よりも正答率がアップしている。

塾生の8割以上を東京柔専以外の卒業生が占めているが、全ての塾生に対して学校と同窓会が資格取得後の就職や開業の相談にもものる。塾生たちは同じ目標に向かって勉強し、柔道整復師国家試験突破を果たすので、東京柔専を第二の母校と思う人も少なくないようだ。

ある塾生は「昨年、必修1問で

柔整国家試験の最近の新卒・既卒別の合格率の傾向

回数（年）	総数			新卒			既卒		
	受験者	合格者	合格率	受験者	合格者	合格率	受験者	合格者	合格率
第15回(平成19年3月)	5,944	4,416	74.3	4,617	3,968	85.9	1,327	448	33.8
第16回(平成20年3月)	6,702	5,069	75.6	5,234	4,588	87.7	1,468	481	32.8
第17回(平成21年3月)	6,772	4,763	70.3	5,187	4,380	84.4	1,585	383	24.2
第18回(平成22年3月)	7,156	5,570	77.8	5,271	4,804	91.1	1,885	766	40.6
第19回(平成23年3月)	6,625	4,592	69.3	5,131	4,277	83.4	1,494	315	21.1

悔しい思いをしたので、今年こそは絶対に合格すると決めて入塾しました。初めは授業についていく事がやっとでテストの成績も散々でしたが、先生の熱心な授業と勉強に対するメンタル面のサポートにより成績はどんどん上がり、国家試験を合格する事ができました。絶対あきらめないで先生たちについていけば国家試験合格は間違いありません」とコメントしている。

断片的な知識を克服しよう

従来の国家試験は200問だったが、現在の問題数は230問に増えている。解剖学、生理学、運動学、病理学概論、衛生学・公衆衛生学、一般臨床医学、外科学概論、整形外科学、リハビリテーション医学、柔道整復理論、関係法規などからの問題が200問、そして必修問題が30問の合計230問をマークシート式で答える。必修問題は正答率8割が合格ラインとなっている。他の問題ができていても必修問題で2割以上不正解があれば不合格となる仕組みである。「とくに主要教科の解剖、生理、柔整のうち2教科が不得意だったら合格は難しい」と西村氏。

最近では単なる「知識」だけでなく、「理解力」が求められる試験問題になっている。

既卒者の弱点について西村氏は「一言

で表すと断片的な知識」と言い、現役生についても「最短距離を進もうとする人が多いために、体系化された知識でなく、断片的な知識になりがち」と指摘する。最短距離を目指すことは悪くはないが、その意味をはき違えている人が多い。

最短距離＝国試の過去問題（過去問）をできるようにだけしよう、という人があまりに多い。「過去問に集中しすぎると、最終的に自分が得た知識が、線になっていないために、理解力、対応力が身に付かなくなる。その結果、点数が思うように伸びない。そうなる必修問題で引っかけってしまう。なので、実は効率が良いようでよくない方法ではないかと思えます。」と話す。

さらに言うなら、勉強のやり方があまりよくない傾向にあるという。

「問題に対して、言葉覚えることを優先しすぎるために、実際のイメージがわいていない。つまり、言葉は聞いたことあるけど、それが実際になにかわかっていない。そういう傾向にあると、同じことについての問題でも設問の仕方が変わ

※東京柔道整復専門学校は、昭和28（1953）年に（社）東京都柔道接骨師会付属養成所として誕生した伝統校。同35（1959）年10月には、文京区小石川に新校舎を竣工、名称を（社）東京柔道接骨師会付属東京柔道整復専門学校と改称。同44（1969）年には社団法人東京都柔道接骨師会傘下の東京柔道整復専門学校として再出発。同60（1985）年には、学校法人杏文学園東京柔道整復専門学校、平成6（1994）年夏には、現在の練馬区氷川台へ校舎を移設している。同11（1999）年には、業界に先駆けて付属臨床実習施設を併設、臨床対応力ある柔道整復師育成へ向けた臨床教育の充実化を推進している。同15（2003）年より昼間部の併設許可を取得、昼夜間二部制となっている。近年の国家試験の合格率は平成22（2010）年の第18回で100%、同23（2011）年の第19回で93.4%だった。

ると答えられなくなる」。最近、「同じ内容であっても、質問の仕方が変わると分からない、間違える」という生徒が多いそうだ。「条件反射的な勉強になってしまっている結果なのではないか」と西村氏。「言葉（キーワード）よりは、それが何なのか」を大切にしたいという。また、若い学生で「教科書を見たくない」という人が増えたという。教科書を読むと「全部が大事に思えるから」だそう。一人で勉強しているとポイントを的確につかんでいくことが難しいのだ。

必修問題は難しくなっていない

必修問題とは「柔道整復師として非常に重要な基本的事項である知識及び技能」とともに、社会的側面や倫理的側面に

いても必修問題として出題すべきである」（出題基準）。30問中24点以上にならないと合格しない。近年では「必修問題が難しくなってきた」とよく言われている。一般問題をクリアしていても、必修問題で落ちる人が多いという。国試の出題形式は変わっても、基本的にやることは変わらない。講師側の視点からすると、押さえておくべきものをつかりと押さえておけば絶対に合格できる。

必修問題が難しくなったのではない。実は、過去問と同じ内容の質問でも、質問形式を少し変えられただけで答えられなくなってしまうだけなのだ。

「ここ5、6年の過去問題ばかりに頼っていた人には難しくなったという印象なのでしようが、そうではない」と西村氏は断言する。

その証拠に、毎年、塾生からはあまり難しくなかったという声が多いようだ。「過去問ばかりやっている人というのは、国試の合格に必要な学問的な基礎知識ではなく、今までによく出題されている部分をやっている傾向にあるので、出題される部分に変化すればできない、難しいと感じるのは当たり前のことでしょう」と話す。

決して過去問をやるのが悪いといっているわけではない。そのやり方次第だ。過去問について西村氏は「本来は、自分が覚えるべき知識はどこまでなのかと

いうことを確認するものだと思えます。問題とそれに対する解答を丸暗記するのはなく、質問の意味することは何なのか、それに対してなぜ4つの解答例が出ているのか、などを見て、それならどこまで勉強しなければいけないかという捉え方をしないとイケない」。

200問の一般問題は、断片的な知識でも対応できるが、そういう人は必修問題でひっかかる。「最後の1〜2カ月をちよこちよこつとやって試験に臨むような人は、まず合格できない。基礎ができていない人は1〜2カ月では厳しい。年明けからの勉強では一か八かの「ぼくち」になってしまう」。

「必修問題という形式がなかった時は、過去問題をおさえておけば断片的な知識でもクリアできました。基準の6割を満たせばよいので比較的楽でした」

「が、今はいかに必修問題をクリアするかを考えると合格できない」。

「合格の最短距離のためには、いつから何を、どうすればよいのだろうか」。

10月からやるべき国試対策のポイント

一人勉強している人に共通して言えることは、「目標を立てないで勉強している人が多い」ということだ。

「苦手な分野の勉強を一生懸命やろう」というのは目標ではなく願望。合格するために1カ月後にどうなっているか、2

カ月後どうなっているか、というのが目標なのである。

「10月から一生懸命やろうと思ってい

る人は、まずプランニングをしっかりと立てた方がよい。例えば、10月から2月までを、年内と年明けの2つに分けて、12月末までの目標を立てる。そのためには10月末、11月末に何ができていないといけないか、という目標を設定する。さらに週単位で目標を立てる」。まず、第一にそれに取り組んでほしい。

「例えば10月は解剖学をやって11月は生理学をやって、12月は柔道整復学をやる。年内にはこの3教科を克服しよう。とすると10月に解剖学をマスターするために、1週目は筋肉・骨格系、2週目は：ということになってくる。設定した目標を着実に実行していくことで、大げさな言い方をすると、自分の未来が近づいてくる」。

「目標は必ずしも100%達成できるものではないので、その辺を見越して計画を立てればさらによいだろう」。

ただ闇雲に過去問ばかりやっていて、いくら正答率が上がったとしても、それは国試合格の近道ではないのだ。例えば「1カ月後に何ができています?」と聞かれても「解剖学ができています」と言いきることはできない。

それは、「過去問ができるようになっただけであって、本番の試験ができるようになったわけではない」と言う。あくま

でも過去問は、現時点での「実力の判定」というくらいの捉え方をしていた方がよいのだ。合格に必要な基本的な杏文塾メソッドとして、①体系的な学問の基礎を把握し、理解、記憶する、②過去問に偏った勉強をしない、③勉強において、具体的かつ明確な目標を決めて、プランニングを行う。

□

なお、第20回柔道整復師国家試験は平成24年3月4日(日曜日)、北海道、宮城県、東京都、石川県、愛知県、大阪府、広島県、香川県、福岡県、沖縄県の各会場で行われる。合格者の発表は、同年3月28日(水曜日)午後2時に、厚生労働省にその受験地、受験番号を掲示し、財団法人柔道整復研修試験財団のホームページにおいてもその受験地、受験番号を掲示して発表される。

試験に関する
照会先は、財団法人柔道整復研修試験財団(〒108-0074 東京都港区高輪3-25-33 長田ビル4階、電話03-3280-9720)。

学校法人杏文学園東京柔道整復専門学校
杏文塾事務局
〒179-0084 東京都練馬区氷川台3-31-13
TEL03-5920-2211 FAX03-5920-2210
0120-5920-21

確定申告の準備はお済みですか?

接骨院、鍼灸院、マッサージ院
整体院、カイロリラクゼーション院
の皆様へ!
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。お気軽にご相談ください。

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(横浜駅西口徒歩9分)
TEL 045-314-1250(代) FAX 045-322-6720
URL <http://ikedakaikai.net> E-mail info@ikedakaikai.net

整骨院成功メソッド



木戸塾は開院後2~3年の治療院のオーナー院長、分院長、店長、チームリーダーに戦略経営を教えるコンサルティングメニューです。競合が増え続ける中、今こそ本気で戦略を勉強しませんか?

戦略院長塾

「戦略とは何か?」を勉強し、整骨院経営を体系的に見直し考える入門セミナーです。
1回3時間 参加費用5,250円
12月4日(日)13時~ ボディバランスアカデミー(東京都千代田区神田淡路町)

■木戸塾事務局(有限会社ウッドア)
〒120-0034 東京都足立区千住1-39-4-501
TEL: 03-5647-8688 FAX: 03-3882-3871
e-mail: yozyodo@ra2.so-net.ne.jp

※お申し込み・お問い合わせはメールまたはFAXをお願いします。



集客はシンクロニシティ

先日、昔のカルテが出てきたのでじっくり見た。約9年前の9月のカルテだ。1日の総来院数226人、うち施術人数は全身整体が48人、フットケア13人のトータル61人。施術の売り上げだけで28万9400円。この時期は1カ月で平均1100万円くらい売り上げていた。翌年は1店舗で年商1億円を突破することができた。当時、出入りの医療機器関連の業者さんに「大繁盛ですね。間違いなく、うちが取引している整体院、接骨院、鍼灸院の中で来院数一番ですよ」なんて言われて、まわりの状況を初めて知った。

朝、暗い時に出勤し、暗くなって院を後にする日々。全身クッタクッタになりながらも、洗いのタオルを毎日持って帰った。

家内もいやな顔一つせず、毎日4回も洗濯するなどよく働いてくれたが、やってこられたのは感謝してくる患者さんが毎日200人以上いてくれたからだ。

集客できている状態では集客ということすら意識しないが、集客は人間のモチベーションまでも左右するものだとつくづく思う。さらに治療への集中は「シンクロニシティ(意味のある偶然の一致・共時性)」も強烈に生じる。

「引き寄せの法則」なるものがあるが、机上の空論よりも日々の「夢中な実践」が「引き寄せるパワー」を現実化させてくれるのだらう。それは出会いでも同じこと。「こんな人がいてくれたらいいな」と思うと目の前に現れてくれた(笑)。それはフットセラピーが上手な女性だった。

院長である自分の施術以外にもっと別のメニューでスタッフが顧客獲得できないものだろうかと思っていた矢先だったので、完全な「シンクロニシティ」だ。

彼女のフットケア法を間近で触れて、足のツボやふくらはぎへのマッサージがとても効果があり、そして顧客満足度を上げていくことも知り、さらに来院患者数も伸びていった。この時以来、グループ全店舗にフットセラピーを導入している。特に骨盤矯正・股関節矯正・膝関節・足関節をフットセラピーにドッキングさせたメニューが今とても求められている。癒しと痛みをとるといって一粒で二度美味しいメニューが院長の施術の他に新メニューとして増えれば患者

さんの満足度も増える。

しかし、メニューが増えたことが来院数増加につながったわけではない。自分が、院が、女性セラピストが患者から「信頼」を勝ち得たことが原因だ。

この時期、朝のミーティングを頻繁にやり、必死に伝えていたことがある。「施術者の都合」は関係ない、「一番の都合」は患者さんにとつての「自分の都合」なのだ。

患者さんの「自分の都合」は「痛みを取りたい…癒されたい…元気になりたい…」。治療で何とかしてもらいたい…などである。こんな「自分の都合」の叫びが患者さんから聞こえるような気がしていた。そんな患者さんに対処するためには治療技術はもとより、「施術者の都合」を溶解させるほどの治療に対する「熱意」と「情熱」が必要だ。

「信頼」はこの「熱意・情熱」があつてはじめて、カラダとココロに不安を抱える患者さんに落とし込まれる。

そして、その結果として「マネー」が生まれてくる。この「マネー」を先に考えてしまうと悪魔の「熱意・情熱」になってしまう(笑)。

さて、「マネー」から離れて、本物の「熱意・情熱」を創りだすでしょう。

患者さんの未来のため、そして自分の未来のために。

■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。

もし受付の女性スタッフが『自由診療』を始めたら…

保険診療で忙しい院長先生は今のままで、自由診療を始められます。

- ① 今いる患者様はそのまま
- ② 院全体の来院数・収益のアップ
- ③ 分かりやすく説明しやすいメニュー
- ④ 幅広いニーズを取り込める
- ⑤ スタッフのやる気アップ
- ⑥ 設備投資の必要無し



“気持ちいい”だけじゃない! 治療院だからできる **安心 × 満足 × 癒し**

美手【Vitsyu】ヴィッシュ・フットセラピー



詳しい資料のご請求・お問い合わせは今すぐコチラ!!

フリーダイヤル: ☎0120-744-420
Mail: gakuin@fitbalance.net
Web: vitsyufut.com

高い施術効果と満足度を叶えるオリジナル技術

- 美手【Vitsyu】ヴィッシュ (自然治癒力を引き出す)
- 神経筋連鎖法 (異常硬結にピンポイント施術)
- 関節タッチング (歪みを優しく整える)
- オリジナル・フット・ルーティーン (心地よく疲労回復)

これらを2ヶ月でマスター
+ 2ヶ月の再受講サポート
受講料金: **472,500円(税込)**
1ヶ月1万円~分割でのお支払いも可能です。

次世代の「整体産業」を目指す企業体 〒150-0002
FITBALANCE GROUP 東京都渋谷区渋谷2-7-8
-フィットバランスグループ- TAKADEN 青山ビル1F

横山式、カイロ、スポーツトレーニングなど講演

第30回セミナー 7月31日

講師：横山桂子氏



「横山式筋二点療法」セミナー「会長」の横山氏は、セミナーを見たいリストの上位に位置しており、昨年2月に続き2回目のTTCセミナーの講演となった。自ら生み出し、15

年間には約3500人に技術指導を行ってきた「横山式筋二点療法」の原理と治療の特徴を語った。さらに、今回は参加者から要望の多かった腰痛に重点を置き、実際に腰痛のあるセミナー参加者への治療を行いながら、腰痛の種類と原因、それらの治療法を細かく解説した。

第31回セミナー 8月28日

講師：山根悟氏

アメリカ・カイロプラクティック大学（シカゴ・ナショナル大学）卒業でカイロ

ドクターD・Cの称号を持つ山根悟氏が満員の会場で講演した。1年間で約2万人を治療すると言われる山根氏は、現代



人の99%は体が歪んでいて、その歪みを元に戻すのが基本的な自分の治療法の一つだと説明をした。さらに、患者と施術者の会話での注意点や、明日から臨床で使えるスパ

第32回セミナー 9月25日

講師：木場克己氏



コバメデイカルジャパン代表で、一般社団法人TTC会長の木場克己氏は、イ

ンテルナツィオナーレ・ミラノの長友佑都氏のパーソナル・トレーナーでもある。長友氏の体づくりやトレーニング法と、学生や若手のスポーツ選手のためのトレーニング方法を紹介した。さらにケガをしないためにも、また機敏な動きをするためには体のバランスがとれていることが重要で、第一に体幹の軸がしっかりすることが必要だと説き、安定した軸のつくり方、トレーニング方法などをDVDによる動画映像と実技を交えて講演した。

◇ ◇ ◇

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://tc-jinfo>)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

開催日・時間	第1部	第2部
第33回 11月27日(日) 13:00～17:00 会場：BBA	「厚労省のDATAに見る接骨院の現状」 ～数字から読み取る接骨院の現状と未来～ 講師：佐藤吉隆(ひーりんぐマガジン編集長) 「新患をつかみリピートを増やす高精度筋量計体験会」 協力：日本シューター	「整形外科博士が語る」 ～柔道整復師が間違いやすい症例報告～ ～整形外科医と上手な付き合い方のコツ～ 講師：医学博士 山口真一氏 医療法人社団順立会五ノ橋クリニック院長
第34回 1月29日(日) 13:00～17:00 会場：BBA	「明日から使えるキネシオテーピング」 ～キネシオテーピングの理論と実践～ 部位別の効果的貼り方 講師：丸山正城氏 コスモポリタンメディカル代表・TTC理事	

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：一般社団法人トータルセラピストアカデミー（TTC）事務局
 会場：ボディバランスアカデミー / 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル
 参加料：日本手技療法協会、日本治療協会・会員5000円 一般8000円 専門学校生3000円（要学生証提示）
 ※都合により順番・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。

ウラ技

成功への道

オモテ技

自由診療のみの整骨院

身体バランスの修正にこだわる施術

さとう整骨院院長 佐藤実氏

東京・蒲田駅に近い住宅街に位置するさとう整骨院は、自由診療のみの異色の整骨院である。柔整師は佐藤氏1人なので、ベッドも2台、完全予約制だ。

「慢性疾患、とくに頸部、腰部、膝などの関節、筋肉に関するトラブルを得意としています。慢性的な症状に関するアプローチはすべて対応できます」という。痛みに特化した治療院なのだ。外傷も自



レスと機能低下を引き起こすという考えの下に、脊椎の歪みを戻し、神経の圧迫障害を取り除くことで血液やリンパ液の流れが旺盛になり、本来持っている自己回復力を最大限に引き出す治療法だ。

痛みの種類はさまざまだが、ケガの痛み、体の使い方の下手な人の痛み、ストレシ性の痛み、など3つに分けている。

「施術というのは、“治す”ではなくて、よい状態に戻っていくためのきっかけだと思っている」それでもよくならなければ病気になるという考え方。

徹底した身体バランスの修正にこだわる佐藤氏。患者の各体形・体質・体調・年齢に合わせた効果的治療を行い、痛みの原因を徹底追及するとともに予防法も提案する。

実際の治療では、体全体の歪みをチェック（ポラロイドカメラでモアレ写真を撮影）↓背骨の歪みを調整↓体の土台となる骨盤と股関節の調整↓背骨・骨盤の歪みを整えて最終チェック、それから徹底したバランス修正を行う。

それによって歪みが矯正された身体バランスが整うと血液やリンパの流れが活発になり、新陳代謝が盛んになり体調が回

復する。

とくに、肉体的・精神的ストレスを受けて歪んだ体から来る慢性的な痛みが近年多いのだという。

「背骨は脳からの命令を身体に伝えるパイプラインです。肉体的・精神的ストレスを受けることで、背骨は徐々に歪みの状態をつくりまわす。この歪んだ状態が長く続くと、身体から元気がなくなりまわす。元気を取り戻すには背骨を修正し、元気だった頃の状態に戻すことです。患者さん一人一人の体形、体質、体調、年齢、それぞれの症状に合わせて脊椎バランスを徹底修正していきます」。

「初回の治療で、大小問わず、必ず何らかの結果を出すことを心がけています。そうしないと自由診療の存在価値はないからです」と言う。

併せて、痛みや運動への不安を解消するトレーニングを提案、体力や体調に合わせたトレーニングもサポートしている。

厳しい修業時代乗り越え開業

佐藤氏が修行していた新倉整骨院にあって、弟子の開業というのは初めてのケースだった。厳しかった修業時代は10年間続き、独立したいと願っていたところ一旦「まだ早い」と反対された。技術と同時に経営についての勉強をまだしてないからだった。

由診療。既存の患者がケガをして来院するためだ。

佐藤氏のこうしたスタイルは、師匠の新倉孝一氏（東京都目黒区・新倉整骨院長）のスタイルを踏襲したものだ。

佐藤氏が得意とする脊椎矯正法も師匠が考案した治療法だ。背骨の歪みによる神経の圧迫で骨格全体と内臓器官にスト

しかし、師匠は佐藤氏のために、広い新倉整骨院の一角を整骨院として見立てたスペースを提供してくれた。いわば「開業デモンストレーション」とでも言うのだから、独立採算にして、相当額の家賃を払って、実際に経営していけるかどうかチェックをしてくれた。厳しい修業時代を乗り越えた佐藤氏への師匠の配慮だった。

夫婦でコツコツと蓄えたものと「開業デモンストレーション」で貯めることができた資金があったため、佐藤氏は借金なしで開業ができたという。当時、結婚していた佐藤氏は開業した年に子どもが生まれたが、この開業資金のおかげで金銭的に乗り越えることができたという。

今年で5年目を迎えた。

「開業当初は1日1人、2人はザラでした。しかし半年くらい経つと少しずつ増え、1日10人を超えるくらいの来院がありました。この辺から経営状態が少し落ち着きはじめました」と言う。

今では1日15〜20人の来院がある。さとう整骨院は、柔整師が佐藤氏1人、受付1人の体制なので、1日7時間で20人ほどが限界だ。「それ以上はシステムを変えない限り次の段階には進めません。そろそろ柔整師を増員して組織的にしていかなければならない時期なのかもしれません」と拡大路線を模索中だ。



患者一人当たりの施術時間は、症状により違うが、だいたい初診は問診も含めて40〜45分ほど、2回目以降は20〜30分ほどだ。

1日の診療時間は午前9時〜正午、午後2時30分〜6時30分（木・日曜日、祝日休診）で、治療コースによって施術料金を設定している。脊椎矯正は初診料3000円・施術料5500円、接骨・打撲・捻挫は初診料2000円・施術料3000円、骨折・脱臼は初診料4000円・施術料4000円。紹介者がいる場合は初診料を半額にしている。

自由診療のメニューを増やす

中学生時代からバスケットボールを続けてきた佐藤氏は、体育教師になって子

さとう整骨院

どもたちにバスケットボールを指導したいと高校卒業後、日本体育大学に入学した。

そして大学3年生の時、先輩からパーソナルトレーナーのアルバイトを紹介された。整骨院内に併設されたトレーニングジムで、それが「新倉整骨院」と「フィットネスジムGYM51」だった。ジムでは、体の歪みの治療と痛みを予防するためのトレーニングを行っていた。それまで柔道整復師という職業があることすら知らなかった佐藤氏がそこで見たものは、師匠の施術によって多くの人が元気になるようになっていく姿だった。これに感動し自分も柔整師になることを決意した。日体大卒業後、すぐに日体柔整専門学校に入学し、日中は修行しながら夜間の3年間を学び、国家試験に合格した。

修行時代に学んだ治療法とトレーニング法をもとに、慢性症状の改善、スポーツ外傷、姿勢矯正などを得意とし、幅広い年齢層に効果をあげている佐藤整骨院の今後の目標は、「何も使わず手技だけで行う、骨盤矯正によるダイエットなど美容的な観点からの施術にも取り組んでいきたいですね。自由診療のメニューをもっと増やしていきたいです」と話す佐藤氏。「もしも弟子を採用するとしたら？」との質問に「探求心とチャレンジ精神のある人」と即座に答えた。

この特集では「成功した」「成功するために奮闘中」さらには「こんなことをして失敗したなどの先生にインタビューしてその手法や経緯、人物像などを明らかにするという企画です。こんなことならウチのほうがすごい」「あんなすごい人を知っている」愛読者様ご自身または知人の先生をご紹介ください。ひーりんぐマガジン編集部(T E L 0 3・5 2 9 6・9 0 6 1 F A X 0 3・5 2 9 6・9 0 5 6)

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」から新患さんがきたー！(笑) 当院も有料・無料、色んなところに登録していますが、こんなに早く結果がでたサイトは今までなかったため、スゴクびっくりしました！あんなに嬉しいかつたので思わずメールしてしまいました！今後とも何卒よろしくお願致します。

- 「腰痛クチコミバンク」を自分のホームページとリンクし始めたら、患者さんが来院するようになりました。リンクによる効果がいかにあるとは思っていませんでした。
- 教材 DVD を購入させていただきました。治療院にとれほどのサービス力が必要なのか初めて知ることができました。鼻別の順位が上がったのでなんたかとてもうれいでした。
- 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した。今度教材も購入してみます。

＜患者満足推進協会＞ 提供教材

弁護士に聞くセクハラ、クレーマー、医療事故

①治療家 3 大法律! リスクセミナー DVD...26,250円

やっている治療院はこまてやっているのか!!

②治療力、サービス力向上セミナー DVD...26,250円

③リピートポスター.....10,500円

④治療効果納得ポスター.....10,500円

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

業界向上**KEY**グループでつながる

患者満足推進協会

腰痛クチコミ

http://kutikomi-bank.com

盲目の整体師が独自の「理学整体」を考案

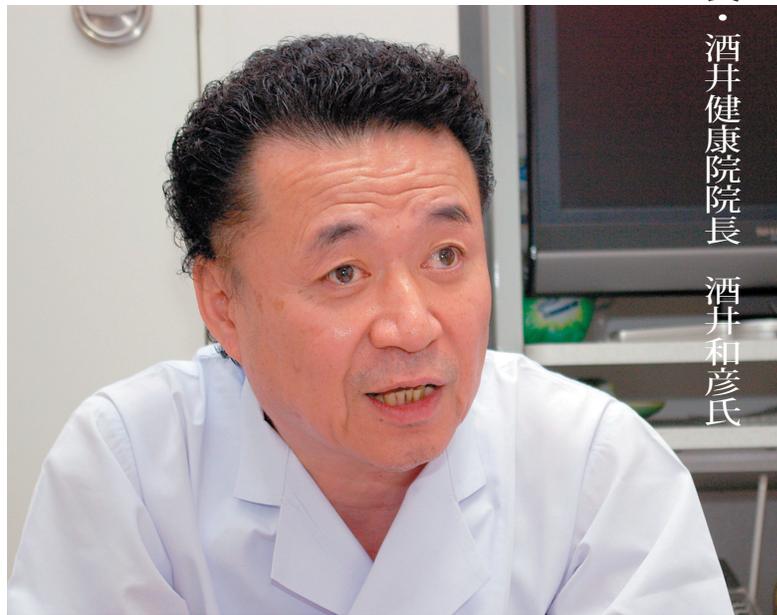
痛みを「抑える」のではなく根本から「改善する」

日本理学整体学会会長・酒井健康院院長 酒井和彦氏

「盲目の整体師」として知られる酒井氏は、鍼灸・マッサージ師の資格取得後、各地で整体・カイロプラクティックなど各種手技療法を学び、昭和63（1988）年に岐阜県各務原市で酒井健康院を開設した。臨床にあたる傍ら、従来の治療法に矛盾を感じているいろいろな研究を重ね、無痛で効果を確かめる理学整体を考案。平成6年に日本理学整体学会を設立。現在、会長兼総師範として、毎月東京・名古屋・大阪の研修会を行い、その治療法の普及と後進の育成に力を注いでいる。平成7年11月には東京・銀座にも酒井健康院を開設している。

「気持ちよくなる」と「改善」は違う

酒井氏が考案した理学整体は、健康回復のため、体内の器官すべてが正しい形で、正しく働くことができるように導く



調整法。考え方の基本は、自律系と運動系を独立した機能とは見なさずに、相互に関連した働きと捉えるということ。「どちらかに異常が発生した場合でも、その部分のみを特定して施術するというものはありません。理学整体では、すべての体の異常が手足の形や体幹の形の異常、あるいは体幹および手足の動きの

異常となつて現れると考えます。直立したときに体が傾くのも、背骨が曲がっているからではありません。腰が曲がるのは、骨盤が変形（骨折などを除く）しているためではないのです。すべて骨格を支えている筋肉が正しく伸び縮みできなくなっているためなのです。

理学整体は筋肉の伸縮異常や関節の壊れ方を調べて整えていくのです」と酒井氏は説明する。

従来の整体と異なり関節をボキボキ動かしたり、筋肉をいたずらにマッサージすることはない。「力加減、角度、呼吸法など非常に微妙な技術が要求されるもので、叩くとか、無理にひねる、もむなどの要素はまったくくない」のだ。

「マッサージなどによって、気持ちよくなったからといって、それは本当に体によいのでしょうか。『気持ちよいくらい』と『改善されること』とは違います。痛みを抑えたからといって、改善されたわけではない。つまり、その人の体の異常（壊れ方）がどのように現れ、それがどう変わるのか。客観的にその効果を確認できなければ、本当の治療手段とはいえないのではないのでしょうか」と言う。

自立系と運動系の相関関係

理学整体では、痛みや体の異常といったものは「体幹末梢反射」あるいは「末梢体幹反射」として、すべて体の形や動きとなつて現れる、という考え方だ。

「体幹末梢反射というのは、体幹（胴体）の異常が末梢（手・足）の形や動きの異常となつて現れるという考え方です。内蔵の異常、筋肉の異常、骨盤のねじれなどは、必ず手足の可動のアンバランスとなつて現れてきます。だから手足の異常を見ることで、体幹の異常を知ることができます。逆に、手足を使うことによつて体幹を歪めることもあり、これは末梢体幹反射となります。末梢のバランスを整えれば、同時に体幹も正常になり、筋肉、関節、血管、神経、内臓などが正常になります。精神的なストレスや内科的ストレスのために自律系（内科的）に異常をきたしたとすると、内臓に影響しその異常は、自律神経を介して脊髄に伝わり、運動神経を介して骨格筋の収縮を起こすため、体幹（脊柱や骨盤など）に歪みやねじれが生じます。そして、この体幹の歪みが、体幹末梢反射として、体幹および末梢の動きや形など、運動系の異常となつて現れます」。

つまり、「体幹と末梢、自律系と運動系はそれぞれが独立しているのではなく、互いに影響しながら機能しているの

体の歪みについて画像で説明する



銀座院の治療室



「だ」と言う。理学整体のベースとなつて
いるのが、「自律系と運動系、体幹と末
梢のバランスを調整することによって、
全身のバランスを整えよう」という理論
なのである。

「理学整体は東洋医学・漢方医学的なも
のではなく、ベースは解剖医学などに立
脚した西洋医学そのものの考え方にあり
ます。したがって、理学整体はツボとい
う考え方は一切しませんし、もちろん気
の流れなどという経絡治療や気功の考え
方とも無縁のものです」

あくまでも、アンバランスを引き起こ
している筋肉の働きを整え、組織や器官

が本来持つべき働きを活性化させること
だという。

また、理学整体では、痛みを発する患
部、たとえば関節とか骨盤などの歪みに
主眼を置いた施術をするのではなく、
「骨盤や脊椎などの歪みや痛みはあくま
でも原因ではなく結果なのです。また、
ヘルニア、狭窄など病名にとらわれず、
症状の出ている体の壊れ方を治すことこ
そ根本治療なのです」。

高めの自費料金でも多くの来院者

もちろん保険は使えないので、銀座院

では初回施術料2万円で2回目以降施術
料が1万円（岐阜本院は初回施術料1万
円、2回目以降が7000円）とやや高
い。「だから、的確な施術をして早く治
さないといつづれてしまう」（酒井氏）。

酒井氏は、施術料金について「30分とい
くら」という、かかった時間で課金する
ことには否定的な見解を持っている。

「時間をかけるといことは患者にスト
レスを与えるし、術者自らの技術の未熟
さを認めているようなもの」と持論を展
開する。患者の体の壊れ方を的確に見極
めた上で原因を探り施術するので通常は
1人あたり20分以上はかけない。短時
間の施術で高額な施術料がかかっても患
者が満足しているのである。銀座院には
1日30〜40人、岐阜本院は60〜70人の患
者が連日訪れる。

酒井健康院での施術の流れは、症状の
出ている姿・形を観察（静的検査）↓体
の動きを検査（動的検査）↓体の壊れ方
を見極め患者に説明↓軽い刺激の施術、
短時間で効果↓調整直後の身体の変化を
説明し、その効果を確認——というも
のだ。

今の治療業界について酒井氏は「体の
壊れ方を知り、それを治す真の職人（治
療家）が、まったくと言っていいほどい
なくなつた」と嘆く。理学整体という
「自分の考えを広めたい」ということか
ら日本理学整体学会を立ち上げている。
同学会では、理学整体の普及を目的と

している。東京、名古屋、大阪で年間10
回ずつ研修会を開催している。参加費は
2年間で20回参加で40万円（10回25万
円、5回15万円）で認定制度もある。

なお、酒井氏「腰痛 むかしの常識は
いまの非常識！」（ごま書房新社刊、1
260円）、『腰痛手術に待った！』
（同、1500円）他の著書も好評だ。

酒井氏の生い立ちや治療への取り組み、
理学整体の理論や実践などについて紹介
されている。

また、外科・胃腸科医でもあり理学整
体師でもある小島善詞氏の「医者が整体
師になつて分かつたこと！」（ごま書房
新社刊）が11月上旬新刊される。

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・氣功等（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 長 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 日中両国医学交流学会会長	お問い合わせ 内閣府認証 NPO 法人メディカル療法師認定協会 福岡市博多区博多駅前 3-19-23-2F ☎092-475-8001 FAX 092-929-2858 http://www.npo-medical.com
-------------------------------	--	--	--

の使用例



肩幅で膝の角度が90° にな
前後に傾けます。



肩幅で膝の角度が90° にな
右に傾けます。

改善、腰の安定化筋肉強化、



肩幅で膝の角度が90° にな
円を描くように回します。

ウエストラインの引き締め効果も

ホ ス ラ

話題のHUSLAが日本上陸

腰痛予防を効率的に行うチェア

骨盤周りの簡単トレーニング

骨盤周りの運動を安全に、効率的に行うことのできるツールとして開発された「ホスラ」は、家庭やオフィスで時間と場所を選ばずに使用できる便利なエクササイズチェアとして脚光を浴びている。すでにテレビ番組などでも紹介されて話題

になっているホスラだが、10年ほど前に韓国で開発されたもので、パソコンの普及とともに、ここ5年くらいで急激に売れはじめた。すでにマレーシア、シンガポール、ドイツ、ドバイなどには輸出されている。

日常生活の姿勢や動作が原因で起こる腰痛は、さまざまな治療で治すことは可能だが、再発防止には骨盤と腰の周辺の筋肉を鍛えるなど自らの努力で予防しなければならぬ。

骨盤と腰の周囲に安全に負荷を与え、体バランスを整える



発明したのは韓国の運動器具メーカーであるホスラ社のカン・ソンギル社長。カン社長が長年ヘルニアで苦しんでいた、そのリハビリの運動を楽にできるようにと考案した。はじめは韓国内の病院で腰痛患者のリハビリ運動用補助器具として採用された。次第に、医師が積極的に推薦する運動器具として関心が寄せられるようになり、最近では一般向けに、オフィス用として販売している。



ホスラ



前後傾斜運動

ホスラに正しく座り、腰を伸ばし、両足は肩幅のようにシートの高さを調節します。骨盤を前後に動かすことで、
効果 腰と背中ストレッチ効果など



左右傾斜運動

ホスラに正しく座り、腰を伸ばし、両足は肩幅のようにシートの高さを調節します。骨盤を左右に動かすことで、
効果 体内バランス調整、ウエストライン改善など



回旋傾斜運動

ホスラに正しく座り、腰を伸ばし、両足は肩幅のようにシートの高さを調節します。骨盤を、円周運動のように左右回し、左回しの両方をしましょう。
効果 リラックス、腰の周り筋肉の暖めなど

ホスラ社は骨盤と腰の運動が全身のバランスを維持するのに大きな効果をもたらすことに着目し、「誰もが生活の中で自由に、安全に骨盤と腰の運動をできる道具があれば」と椅子型運動器具のホスラを開発した。

忙しい現代人が時間と場所に関わらず、骨盤と腰を動かして周辺の筋肉を強化しバランスが取れるよう設計された、今までなかった骨盤・腰専用の運動器具だ。

ホスラは、座面が前後・左右・回旋の動作が360度のすべての方向に動く。だが、安全のために最大傾斜角度が15度を越えないように設計されていて、骨盤と腰の周囲に対してバランス良く負荷を与えることが可能な製品だ。忙しい現代人が時間と場所に関わらず、骨盤と腰を動かして周辺の筋肉を強化しバランスがとれるように設計されている。

これで適度な運動を続けることによって、腰痛の原因となる骨盤周りの筋の柔軟性を改善することができるという。人間工学的に設計されたホスラでの運動は、骨盤の周囲の筋肉に適度な緊張とリラクゼーションを与え、また血行も改善されるとのこと。

ホスラのインストラクターを務める屋有美氏は、「ウエストラインの引き締め効果もあり、バランスの取れた美しい体をつくることもできます」とホスラについて説明する。また、いつも正しい姿勢で座ることができるようななど姿勢を矯正する効果と、骨盤・腰周辺の筋肉強化を通じたさまざまな腰のトラブル予防はもちろん、繰り返し運動を続けることで体バランスを整えることができる。

一日の大半を座って生活する現代人にとって、椅子を置くことができる場所な

らどこでも運動することができるコンパクトな設計は大変便利だ。居間、勉強部屋はもちろん、オフィスや、スポーツクラブ、ゴルフ場など、生活のさまざまな場面で骨盤・腰運動ができ、知らないうちに腰痛を予防することにつながる可能性もある。

主な仕様：高さ430～490mm、座面380L×480Wmm、脚部直径600mm、座面最大傾斜15度、重量7.5kg
販売価格：39,900円（税込）

日本手技療法協会会員の治療院へは、卸売価格として1台28,000円で提供いたします(税・送料別)。
詳しくは日本手技療法協会まで。
TEL 03-5290-9055

あなたの治療・施術人生に学位で輝きを与えませんか

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

「何らかの学位を持っていたら良かった…」と考えておられる、経験を積んだ手技療法の先生やエステティシャンの皆様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。一般の学校登録しての学習は経済的にも時間的にも困難という方も少なくないでしょう。このように、本校をご活用いただければ幸いです。

ナチュラル
メディスン
大学
日本校

自分の出版物に〇〇〇博士と入っているだけでも売れる冊数に大きな違いが出ると言われています。
学位の最高位「博士号」の学位取得をめざし、夢を捨てることなく、お問い合わせください。

ナチュラルメディスン大学 日本校

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

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



訪問マッサージの現状

療養費請求における給付基準の違い

NPO法人日本手技療法協会
佐藤吉隆

今回は、訪問マッサージを行う上で最

低限必要な介護保険制度と健康保険制度の仕組みと役割に関する知識、また両保険の同時併用は不可であることや介護施設内での訪問医療マッサージ施術の可否などを規則・基準に基づいて紹介しました。前号の本欄を読んだ人から「私は本欄で施術ができないと載っていた特別養護老人ホームで訪問マッサージをやっているが…」というご連絡をいただきました。このように、自分が請求している、算定している内容と乖離していると思われる先生も多かったのではないのでしょうか。

現実には保険者などの運用の仕方次第で規則・基準と違うことがあります。

今回は、保険者による療養費の給付基準の違いを紹介しましょう。

介護保険施設での訪問マッサージ

説明する上で、前号と重複する部分がいくつか出てきますので、復習のつもりでご覧下さい。まず、介護保険と健康保険の同時併用は不可であることについてです。

特別養護老人ホーム（特養）や介護老人保健施設（老健）などの介護施設では、「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ぬ」、その上さらに「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るはならない」と「指定介護老人施設の人員、設備及び運

営に関する基準」で定められています。当然、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医療マッサージ施術ができないことになっています。

現実はどうでしょうか。訪問マッサージ患者さんの多くは後期高齢者なので、東京と大阪の後期高齢者医療広域連合に「有料老人ホーム、軽費老人ホーム、養護老人ホーム、介護老人福祉施設（特別養護老人ホーム・特養）、グループホーム、介護老人保健施設（老健）、短期入所生活介護（ショートステイ）、通所介護（デイサービス）の施設内で、訪問マッサージをやってはいけない施設はどこですか」と電話してみました。

東京都後期高齢者医療広域連合の回答は、「施設の名称の問題ではなく、その施設の形態がどうなっているかによります。住んでいる（居宅）といった要素があれば、基本的に訪問マッサージは可能です。療養費の請求ができます。有料老人ホームや、特養などは居宅と考えられます。逆に通所介護（デイサービス）は、通っているだけで、住んではいけませんので療養費の請求は不可能です。短期入所

生活介護（ショートステイ）も同様です」との回答でした。

一方、大阪府後期高齢者医療広域連合の回答は、電話に出る担当者が3人も変わった後で「施設で訪問マッサージしてはイカンとどこにも書いてないのでやってもいいと思うけど…。療養費の審査をしている大阪府国民健康保険連合会に聞いてください」。大阪府国民健康保険連合会は「うちは審査を請け負っているだけで細かいことは分かりません。大阪府に聞いてください」。大阪府「介護施設における訪問マッサージに関しては分かるものがあります。各保険者に聞いてください」。大阪の場合、保険者の広域連合からスタートしてまた保険者に戻り、結局明確な回答をもらうことができませんでした。今回は事前に意図した東京と大阪の比較は不可能でしたが、東京の後期高齢者医療広域連合の訪問マッサージができるか、できないかの基準は、介護保険と健康保険の同時併用の問題ではなく「居宅」しているかどうかということとがわかりました。

ちなみに、関西在住の知り合いのマッサージ師によれば、関西における施設での訪問マッサージは、有料老人ホーム、軽費老人ホーム以外は不可とのことでした。一般的には、東日本よりも西日本のほうが厳しい傾向にあると言われていますが、どの地域の先生についても、訪問マッサージのエリア内の保険者等の事前

調査は手を抜くことなく、しつかり行うことをお勧めいたします。

陥りやすい間違いとして、「療養費の請求が出来る」と「施術しても構わない」の区別があります。請求ができたからと言って、制度上認められていることにはならないことを頭の片隅に入れておいてください。

有料老人ホームと往療料の算定

有料老人ホームの往療料も保険者によって算定方法が違います。

「有料老人ホーム」とは老人福祉法第29条で規定された高齢者向けの生活施設で、生活サービスを提供することを目的とした施設で老人福祉施設でないものがあります。老人福祉施設とは、通所介護、老人短期入所施設、養護老人ホーム、特別養護老人ホーム、軽費老人ホーム、老人福祉センター、老人介護支援センターを指します。

有料老人ホームには、介護保険の適用の有無、介護サービスの内容に応じて、「介護付き」「住宅型」「健康型」の3つのタイプの有料老人ホームに分けられます。

「介護付有料老人ホーム」とは介護が必要となった際、介護サービスは有料老人ホームのスタッフが提供し介護保険料はホームが受領します。介護サービススタッフを外部事業者者に包括委託したものに

ついては、「外部サービス利用型」と言います。

「住宅型有料老人ホーム」は介護が必要となった場合、訪問介護など外部の在宅介護サービスを利用します。要介護度が重度になった場合は介護サービス計画に基づき、入浴・排泄・食事等の介護、その他の療養上の世話や機能訓練をすることを指します。

「健康型有料老人ホーム」は介護が必要となった場合、契約を解除して退去する必要があります。

さて、訪問マッサージが同一家屋内

(同じ家で)で複数人の施術を保険適用で行った場合、基本的には当該往療料は施術を受けた人数で案分等を行い、それぞれの患者さんに案分等を行った料金を施術料に付加をします。有料老人ホームは一般に自分の部屋、各種施設、サビスを終身利用する権利に対して支払う入居一時金を支払いますが、これは「終身利用権」で「所有権」的な要素を持っています。数年前になります、私が研修を行った岐阜県の先生は、有料老人ホームで数人の施術を行い同一家屋内との判断から案分して請求したところ、保険者から「有料老人ホームは同一建物だが、アパートの部屋と同じ扱いとなり案分せずに個別の往療料で請求して下さい」と連絡が入ったそうです。このように有料老人ホームでは、A氏の部屋で施術を行

った隣の部屋のB氏の施術を行った場合

は、B氏の往療料は2km未満の1860円となり、案分せずに請求できました。ところが、近年では、有料老人ホームでも複数人の施術は案分しなければならぬとする保険者が出てきました。やはり神奈川県での研修を受けた先生から有料老人ホームで複数人施術して従来通り案分せずに請求したところ「当地の後期高齢者医療広域連合は有料老人ホームの場合は案分するように決まった」とのメモ付きで返戻されたそうです。最近はこのように、保険者が独自に変更するケースが出てきました。

スムーズな請求のために

あん摩マッサージ指圧師(あま指師)、はり師、きゅう師と柔道整復師(柔復師)が健康保険を使って療養費を請求する場合の基本的には「償還払い(施術を受けた患者さんは、施術者に直接施術料金総額を支払い、加入する保険者に対して自らが療養費支給申請手続きを行い、施術料金総額から一部負担金相当分を除く返金を受ける仕組み)」になっています。しかし、柔整師は「受領委任の取り扱いに係る届け出書」を提出すると「償還払い」ではなく、「委任払い(施術を受けた患者は施術者に一部負担金を払い、療養費支給申請手続きと一部負担金を除く療養費の受領を当該柔整師に委任をし、柔整師は申請手続きを行い、

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 リフレクソロジー認定＞
●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 リンパドレナージュ認定＞
●リンパドレナージュの基礎知識
●リンパドレナージュの技術実習2種
(1.フェイス=オイル未使用 2.ボディ=オイル使用)



＜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・背中へのトリートメント
●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
●部位別のクイック整体・ほくし施術

*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

近日開催
セミナー

●ファミリーケアクイック整体セミナー(上半身篇)

11月13日(日) 11:00~18:00

費用 20,000円(テキスト、認定費用、認定書、昼食代込み)

●ファミリーケアリフレクソロジーセミナー

12月10日(土) 11:00~18:00

費用 18,000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

療養費を保険者から受領する仕組み）が認められますので、患者にとって、委任のサインはするものの、一般医療機関にかかるのと変わらない負担で施術を受けることができます。

その上、接骨院が委任払いをする場合、「受領委任の取り扱いに係る届け出書」を厚生労働省地方厚生（支）局へ提出するのですが、事前に、厚生（支）局長と都道府県知事は、共済組合、防衛省以外の保険者と次のような合意をしています。それは「受領委任の取り扱いに係る届け出書」を提出した柔整師から、療養費の請求と受領の委任を受けて療養費

の請求された場合、「受領委任の取り扱い」を行わせること、さらに各保険者が同条件で取り扱いをすることです。

以前にも紹介しましたので詳細は省きますが、全国に保険者はおよそ3350あります。

あま指師は受領委任の届けを出しませんので、柔整師のように保険者の取扱いは「同条件で」はありません。つまり、3350通りの取扱いがあることになります。

また、償還払いでは、被保険者（患者さん）が、「あま指師」から訪問マッサージ治療を受けた場合、保険者から入金

される2～3カ月間分の治療費を立替えることになり、金銭的な負担が大きくなりますし、被保険者自身が行う療養費支給申請手続きには慣れていなければ、大変な労力を要します。そのために療養費の請求を、あま指師などが代わって請求し、受領代理受領（代理人払い）を行うのですが、保険者の半数弱は償還払い以外の請求を認めなかったり、代理受領を認めてもさまざまな条件が付けられたりすることもあります。このことは患者さんが住んでいる地域等によって、金銭、手続きの労力、さらには施術が受けられないなどの格差が生じているということ

です。

「受領委任払い制度」は、もともと患者さんの金銭にも申請手続きなどの負担を軽減する目的で設けられたのが原点です。受領委任払い制度は柔整師の権利ではなく患者さんの権利なのです。したがって、国民のため患者さん将来の患者さんのため、受領委任払いを「あはき師」にも認めるのが本来の姿だと考えています。

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)
第134回研修	12月7日(水)～12月9日(金)
第135回研修	12月19日(月)～12月21日(水)
第136回研修	1月23日(月)～1月25日(水)
第137回研修	2月8日(水)～2月10日(金)
第138回研修	2月20日(月)～2月22日(水)

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

研修科目

営業開発研修 (1.5 日間)

訪問マッサージの役割と背景	高齢社会での訪問マッサージ
訪問マッサージに関する基礎用語と知識 保険取扱い基礎用語と知識 健康保険等の種類と保険適用の仕組み	マッサージの種類と基礎知識 事前調査 保険の仕組み、施術料と治療料
ケアシートと同意書	ケアシート作成 患者情報収集と管理 同意書の依頼・引取・確認・管理 病名・症状内容確認・部位・温電法 文書取扱 礼状
生活保護者への訪問マッサージ	指定施術所申請から意見書記載の仕方

業務管理研修 (0.5 日間)

スケジュール作成と管理 業務日報作成 療養費支給申請書	作成上の注意点 既存患者と新規患者の注意点 種類と対処 記載方法と提出先
治療院運営	個人請求と保険者対応

施術研修 (0.5 日間) * 2日間コースを除く

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

レセプト発行用ソフト概論 (0.5 日間) * 2日間コースを除く

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

研修時間

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

※休憩時間 12:30～13:30

※研修内容及び時間に変更することがあります。

※2日間コースには3日目の研修内容がありません。

特徴

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

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

訪問医療マッサージ研修制度

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

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

※この研修はあま指師の資格をとるものではありません

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

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

時間 10:30～17:00

場所 東京都千代田区神田淡路町
(変更される場合もあります)

定員 各回若干名(会員優先)

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

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

受講時、持参していただくもの

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

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

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)

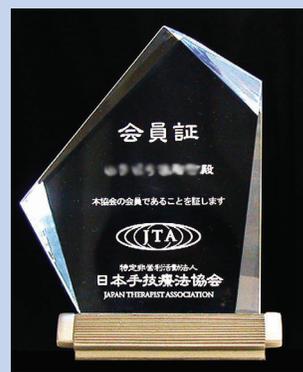


W200mm×H260mm×D15mm 300g
※写真の文字ははめ込み合成です

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

求人情報 2011

Autumn

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。

来春資格取得予定者 歓迎！



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

仕事・職場情報

【仕事内容】
整骨院スタッフ・院長・トレーナー

【対象】
柔道整復師・鍼灸マ師・鍼灸師
(2012年資格取得予定者OK！)

【仲間】
平均年齢 29.5才 元気、活気でいっぱい！

募集情報

● 東京・千葉に73店舗を展開中
● 9:00～12:00 15:00～20:00 土は17:00まで
● 日・祝祭日 有休2日/月 夏休み 年末年始
● 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)
● 柔道整復師・鍼灸マ師・鍼灸師
● TEL後 履歴書(写貼)持参
● 面接下記場所にて、随時実施しています。

携帯電話用QRコード



0120-012-203

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

(株)シー・エム・シー / 千葉県船橋市西船4-24-11 (採用担当:市川)

面接場所 JR線・東西線 西船橋駅北口徒歩2分北口階段を下り、正面の通りを直進
大通り渡らず左折30m、整骨院・リラクゼーションサロン2階

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



とっても喜ばれる治療技術
ステキなコミュニケーション
どちらももれなく学べます！

☆ 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



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

【ココだけの特長】

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

● 東京都福生市、立川市、羽村市、あきる野市、青梅市 他

● 9:00～12:30 / 15:00～20:00

● 日祭日、平日交代休有

● 社保、厚年完備、賞与年2回!!

● 柔整師、鍼灸師、カイロほか応談

● TEL後履歴書(写貼)持参

● 電話連絡の上、面接

福生整骨院グループ

〒197-0022 東京都福生市本町58

メゾンドヌール山崎1F

TEL 042-553-5445

<http://www.seikotsu.net>

東京都 都営新宿線 新宿御苑前駅 徒歩3分
東京メトロ丸の内線 新宿三丁目駅 徒歩5分

社員 月給 23万円～30万円以上



治療、患者対応、経営等を基礎から教えます。

仕事・職場情報

【仕事内容】 整骨院業務、鍼灸、マッサージ、カイロ、キネシオテープ等
【特徴】 柔整・鍼灸・患者対応など実技勉強会。症例検討・整復固定・保険請求・外傷・カイロ・レセ・経営指導など。臨床未経験者は基礎から指導します。明るく、働きやすい職場。

募集情報

- ① 新宿御苑前、新宿三丁目、新小岩 門前仲町、西葛西、亀有、篠崎
- ② 9:00～12:30/15:00～19:30
- ③ 完全週休2日制(日曜他1日)
- ④ 雇用労災、昇給等あり、手当多数
- ⑤ 柔整師、鍼灸師、マッサージ師
- ⑥ TEL後履歴書(写貼)持参
- ⑦ 電話連絡の上、面接

あさひろ鍼灸整骨院グループ

〒160-0022 東京都新宿区新宿1-31-3-101
TEL 03-3652-5353 FAX 03-3652-3188

東京都 東京メトロ千代田線・日比谷線・JR常磐線・東武伊勢崎線・つくばエクスプレス
北千住駅 徒歩2分

社員 月給 柔整師・鍼灸師・マッサージ師22万円/整体師18万円
アルバイト 月給 柔整師・鍼灸師・マッサージ師1200円～/整体師850円～



戦略治療家、戦略院長を育てます！
そして女性も働きがいを持てる治療家集団です！！

仕事・職場情報

【仕事内容】 一人一人の患者さんに対し、その場の症状にふり回される事なく、その人にとっての「治る」を目標にすえ、戦略を考え、施術を行う治療家集団です。
【研修制度】 矯正、カイロ、鍼灸、テーピングなどの技術だけでなく、問診法、コミュニケーションスキルにも定期勉強会を実施。
【会社概要】 有限会社ウッドア けやきの森整骨院グループ

募集情報

- ① 東京都足立区、台東区、葛飾区、世田谷区、千葉県市川市、習志野市、埼玉県草加市
- ② 10:00～21:00(実働8時間シフト制)
- ③ 月8日(有給休暇あり)
- ④ 雇用労災、労災、交通費2万円迄支給
- ⑤ 柔整師、鍼灸師、マッサージ師、整体師
- ⑥ TEL後履歴書(写貼)持参
- ⑦ 面接

けやきの森整骨院

〒120-0034 東京都足立区千住2-47
TEL 0120-007-113 ⑧ 島根
FAX 03-3882-3871
http://www.keyaki-mori.jp/



セミナー情報募集

治療家、セラピスト向けのセミナー・講習会・イベントなどの情報掲載を希望する場合は、お電話で申し込み下さい。所定の用紙をお送りいたします。1枚2000円です。

ひーりんぐマガジン編集部
TEL 03(5296)9061

東京都 京王線・小田急線 永山駅 徒歩15分

社員 月給 20万円～30万円(面接・実技試験にて決定)

仕事・職場情報

【仕事内容】 整骨院業務・はりきゅう全般【やりがい】元アスレチックトレーナーを活かし、手技療法と運動療法をメインにケガ、障害の起こらない体づくりをしています。同じような志の方大歓迎です。見学のみ希望も受け付けます。

募集情報

- ① 月～金 8:30～12:00・14:30～19:30
- ② 土 8:30～12:00 ③ 交通費、職能給、皆勤、自費手当有
- ④ 土曜午後、日祭日、夏季・年末 ⑤ 要医療資格
- ⑥ TEL後履歴書持参
- ⑦ 面接・実技

後藤はりきゅう整骨院

〒206-0023 東京都多摩市馬引沢2-13-12
TEL & FAX 042-372-3655 ⑧ 後藤

神奈川県横浜市 東横線 市営地下鉄線
港北区 綱島駅 新羽駅

社員 月給 25万円(経験3年、応相談)

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

仕事・職場情報

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

募集情報

- ① 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
- ② 9:00～20:00の中で応相談
- ③ 週休2日制(日曜と平日1日)、夏季・冬季休暇有り
- ④ 交通費全額支給、労災、雇用保険完備
- ⑤ 柔道整復師(学生可) ※50歳位迄
- ⑥ TEL後履歴(写貼)持参
- ⑦ 面接

フジタ整骨院 〒223-0058 神奈川県横浜市港北区新吉田東6-31-6
TEL 045-541-5625 FAX 045-543-4300 ⑧ フジタ

求人情報のご案内

カラーで見やすい求人情報スペースをぜひ活用ください。

- 次号(34号)は平成24年1月25日発行を予定しています。掲載される方は12月9日までにお申し込みください。
- ただし、枠が埋まり次第、締切りとさせていただきますのでお早めにお申し込みください。

●掲載料金

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

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

《ひーりんぐマガジン編集部》
TEL 03-5296-9061 FAX 03-5296-9056

セミナー情報

セミナー情報①

目ツポ&骨盤矯正ダイエット
経営セミナー
JMADA日本ダイエット医学協会 事務局
〒350-0043 埼玉県川越市新富町1-9-6-103
共栄学院内 TEL&FAX 049-226-3782 担当 辻川
http://www.kyo-ei-sekkotsuin.com

内容 再ブーム到来！施術メニューを増やし、他店との差別化・売上増を検討している方、3年後の経営に不安を抱えている方等に最適。ひーりんぐマガジン読者限定！希望者にフェイシャルリンパコース有。
日時 毎月第2・4日曜日/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)
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

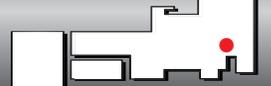


セミナー情報②

ファミリーケアリフレ認定
1DAYコース
メディックスボディバランスアカデミー
〒101-0083 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.mdx-edu.com/
E-mail:mdxbba@mdx-grp.co.jp

内容 リフレクソロジー実技の習得。ひざ下から足裏までトリートメント。1日完結講座。
対象 手技療法家、治療家、スタッフ。初心者歓迎。リフレクソロジーに興味のある方ならどなたでも。
日時 12月10日(土) 11時~18時
費用 18,000円(テキスト、認定費用、昼食込み)
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

アスリートサポート
技術養成セミナー
アドリビ
〒338-0002 埼玉県さいたま市中央区下落合3-1-23
TEL 048-795-7689 FAX 048-699-3089
http://www.adlibi-trainer.com
E-mail:info@adlibi-trainer.com

内容 上半身機能UP。マネジメント。院内で明日からすぐ使えるアスリートに対応するノウハウを学びます。
※機能とは筋力・可動域・バランス
※マネジメントとは、状態評価と管理及びトレーニング指導
対象 柔整師、鍼灸師、マッサージ師、整体師、PT、OT、学生等
日時 12月18日(日) 12:00~17:00(申込みはホームページから)
費用 21,000円(税込み)
場所 アットビジネスセンター池袋駅前会議室(JR池袋駅東口徒歩30秒)
備考 詳細はhttp://www.adlibi-trainer.com

東京

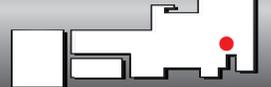


セミナー情報④

ホリスティック
医学シンポジウム2011
NPO法人日本ホリスティック医学協会
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-28-10 トビル2階東306号室
TEL 03-3341-3418 FAX 03-3341-3416
http://www.holistic-medicine.or.jp

内容 帯津良一氏と宗教学者の山折哲雄氏が語るこの時代を生きる叡智。映画「ホビの予言」も上映。
対象 どなたでもご参加いただけます。
日時 2011年11月13日(日) 11:00~17:00
費用 4,000円
場所 全電通労働会館(東京・JR御茶ノ水駅3分)
備考 詳細はURLをご覧ください。

東京

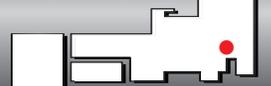


セミナー情報⑤

大好評!
整骨院開業塾
株式会社メディックス
〒101-0083 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.mdx-center.com
E-mail:info@mdx-center.com

内容 年間で一番開業が多い春に向けた、より実践向きな授業内容で先生の開業を強力に支援します。開業アドバイザーの支援もついたお得なコースです。
対象 2012年春開業予定の柔道整復師の先生、オーナー様
日時 11月20日(日) 12月11日(日) 2012年1月22日(日) (全3回)
費用 12,000円(税込)
場所 当研修センター(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からの申込可。

東京



セミナー情報⑥

あん摩実践
手技勉強会
ヒカリ治療院
〒160-0022 東京都新宿区新宿3-8-8 平田ビル3階
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⑦

PCT骨盤複合体
矯正法勉強会
PCTカイロプラクティック
〒252-0303 神奈川県相模原市南区相模大野3-12-6
TEL 0427-49-5084 FAX 0427-11-6347
http://pctendo-dc.com/ E-mail: spacetimeist@nifty.com

内容 骨盤のドロップ矯正法を主に全身を整える技術と哲学を学びます。
対象 有資格者、学生、カイロ師、整体師
日時 毎月第3日曜日 午後2時~5時
費用 42,000円(6回分前納)
場所 小田急線相模大野駅1分
特典 日本手技療法協会の会員証を提示された方にはテキスト(2,520円相当)を無料で差し上げます。

神奈川



セミナー情報⑧

チームリーダーのための
戦略院長塾
木戸塾事務局/有限会社ウッドア
〒120-0034 東京都足立区千住1-39-4-501
TEL 03-5647-8688 FAX 03-3882-3871
E-mail: yozuyoda@ra2.so-net.ne.jp

内容 「戦略とは何か?」を勉強し、整骨院経営を体系的に考える入門セミナーです。
対象 治療院のオーナー院長、分院長、店長、チームリーダー
日時 12月4日(日) 13時~16時
費用 5,250円(税込)
場所 ボディバランスアカデミー(東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル)
備考 お問い合わせ・お申し込みはメールまたはFAXでお願いいたします。
特典 日本手技療法協会の会員証を提示された方には参加費を4,200円に割引させていただきます。

東京



ひーりんぐマガジン バックナンバーのご案内

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



第32号(平成23年7月25日発行)

特集① 間違えだらけの治療院の経営と運営/**特集②** 治療院お役立ち企業/**特集③** 鼎談 請求団体はこうして決めた/専門学校探訪 近畿医療専門学校/成功への道「株式会社サンキュー代表 馬越啓一氏」「ミサワ整形外科院長 三澤威氏」「株式会社メディケア伸仲代表取締役 佐々木伸幸氏」
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30号(平成23年1月25日発行)

特集① これからの兼業業界を占う! 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」「興堂新井はり灸院 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—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 学校法人嘉栄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」「元気的光整骨院 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28号(平成22年7月25日発行)
平成22年療養費改定とその背景/手技療法家のためのコミュニケーション術/治療家にとっておきたいもう1つの資格—健康管理士/専門学校探訪「民主党進める統合医療の今後/成功への道/開業マニュアル/他

第21号(平成20年10月25日発行)
超多忙の年末に備える!/メデカルサポートコーチング/手技療法業界の未来を読む/学院紹介/いま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)
IT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/クリスマス養成講座—リーダーの条件/専門学校探訪/自由診療に役立つ機器導入/成功への道/他

第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/交通事故と接骨院院内デザインの実例vol.3/国家試験学校別合格発表/成功への道/ニュース/他

第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 教育現場から見た兼業業界の今後/レセプト(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20号(平成20年7月25日発行)
モンスターペイシエントの実態/話題のホリスティック医学とは?/勝てるチラシのつくり方/専門学校探訪/セミナー開催のツボとコツ/成功への道/治療家のための法律入門/治療院開業マニュアル/他

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

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

第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・極めろ/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「取得経路で悩むは解決」/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/院内デザインの実例/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/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兼業師気質/専門学校探訪/成功への道/開業マニュアル/手技療法家の輪/訪問マッサージの現状/他

第18号(平成20年1月25日発行)
自費導入に成功した柔整師3氏による新春スペシャルトーク/潮流:平成20年度の厚労省予算/各界からの新春メッセージ/専門学校探訪/治療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/介護予防活動指導員の将来性/知らなかったでは済まされない!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④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—メデカルリンパケア/第17回国試合格発表/不況時代を乗り切るもう1つの資金調達法/学院紹介/他

第17号(平成19年10月25日発行)
請求団体を探る2—退会理由No.1はいったいなに?(ココイヤで辞めました)/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/院内デザインの実例vol.4/成功への道/治療院開業マニュアル/携帯メールで国試対策/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、行きたくない治療院/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/綴りはDHA-EPAを安全に摂取できる/兼業専門学校生試情報一覧/他

創刊号～第4号、第6号、第7号、第22号、第25号については**完売**しております。会員限定で**有償**による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
「ひーりんぐマガジン」編集部
TEL 03-5296-9061 FAX 03-5296-9056
http://www.e-shugi.jp/

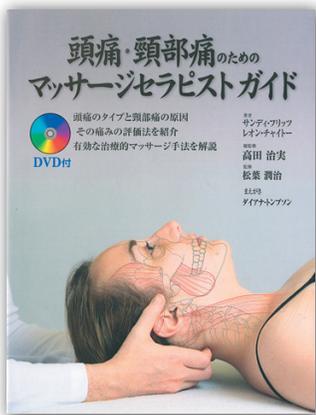
各号1冊1,000円(税込み)+送料・手数料300円(会員は送料・手数料は無料)です。ご希望の方は左記までお申し込み下さい。在庫数に限りがありますので、ご希望に添えない場合がありますので、あらかじめご了承下さい。完売しています創刊号～第4号、第6号、第7号、第22号、第25号につきましては、会員の方に限り、モノクロ(1頁10円・送料別)、カラー(1頁30円・送料別)またはPDFファイル(1冊500円・CD-R代・送料別)にてお分けします。

読者アンケート & プレゼント

● 頭痛・頸部痛のための マッサージセラピストガイド

頭痛のタイプと頸部痛の原因
その痛みの評価法を紹介
有効な治療的マッサージ手法を解説

■ 世界的に名高い2人の著者が、最も一般的な頭痛のタイプと頸部痛原因とそれらに有効な治療的マッサージ、マッサージに組み込みやすい関連手法について解説。適切な治療法を突き止めるための痛みの評価法に加え、マッサージと、それとは別の軟部組織手法を使った治療の手順も紹介する実用的なDVD付き手引書。



書名 頭痛・頸部痛のための
マッサージセラピストガイド
著者 サンディ・フリッツ、レオン・チャイト
高田治美総監修・松葉潤治監修
発行 ガイアブックス
定価 ニ、八〇〇円＋税

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。

編集後記

▼日本列島に猛威をふるった台風15号が静岡県浜松市付近に上陸する2時間前、本号特集②で紹介している静岡市清水区の巧療整院院長・源平先生取材していた。外は暴風雨だったが、源平先生とお弟子さんの阿部さんはこやかに取材に応じてくれた。源平先生は、手技療法家を自分の院で教育・指導することを目的とした中央整体師会に入会後、施術の空き時間や休みを利用して約20人の手技療法家を育て上げた。現在も指導中だが、受講生は全員先生の元患者さんやそのご家族だという。詳細は本誌に譲るが、中央整体師会は日本手技療法協会と組んで、新たに日本手技療法協会・整体師会として発足する。治療院の先生の空き時間や休みを利用して指導することで受講料が入り、優秀な人はスタッフとして雇用できる可能性もある一石二鳥の整体師会だ。接骨院で自由診療を新規に立ち上げる際には、自由診療スタッフを募集するよりも自分で指導して育て上げるほうが、理想のスタッフになりやすい。源平先生が話している間、頷きながら聞いている阿部さんを見てそう思った。(さ)

▼本誌31号と32号の2回にわたって、フェイスブックやツイッターといったソーシャルメディアを利用した顧客獲得の可能性について紹介した。日本手技療法協会ではこのほど、「ミクシィ」にコミュニティを開設。業界のトレンドやセミナーなど有益な情報をお届けしている。お世話になっている管理人様による「コミュニティ参加メンバーの双方方向のつながりを強化して、業界のパワーアップを目指します」とのこと。ミクシィに登録している先生方は是非、訪ねてみてはいかがだろうか。(あ)

▼大きな声で「学生です!」とは言い難い年齢で、ついこの間まで学生をしていた入社2カ月目の(石)です。学生は勉強をするのが仕事とはいっても、実際のところは甘やかしていた脳みそを、社会人モードに戻すのに四苦八苦している毎日です。頭を働かせ、行動を始めるにはとても良い季節。皆さんの温かい見守りの中、何とか戦力となる日を目指に頑張っていきます。次号が出る頃には少しは柔らかい表情になれることを祈りながら……。(石)

▼社会保障・税一体改革の成案が7月1日の閣議で報告された。概要は、国民皆保険・皆年金を堅持したうえで、給付と負担のバランスを前提として制度設計を行う、というもので、消費税収を社会保障財源化するとともに2010年代半ばまでに段階的に消費税率を10%まで引き上げ、安定財源を確保する、といった点などが盛り込まれている。社会保障給付費はすでに100兆円に到達し、そのうち、約50兆円が年金、約30兆円が医療、約20兆円が介護その他の福祉となっている。その財源は、3割が国民が負担する社会保険料、3割は企業負担分の社会保険料、4割が税金だ。この税負担を上げようというものだ。今後の高齢社会において社会保障給付費はさらに増加していくことは目に見えているので、その中で医療保険制度をどうするのかは国民的議論が必要だ。アメリカでは今、がんなどの高額な医療費が払えなくて自己破産する国民が急増しているそうだ。少なくともそんな社会にだけはしたくないものである。(き)

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

訪問マッサージ向け
レセプト発行管理システム

RecePro(R-up)

フランチャイズ 展開に最適

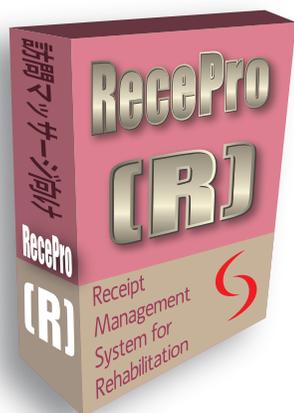
サービス開始以来、多くのフランチャイズ本部で採用いただき、
おかげさまで『レセコン機能部門』『カスタマーサポート部門』で
【支持率ナンバー1】を獲得いたしました。



おかげさまで支持率ナンバー1

カスタマーサポート
部門

レセコン機能
部門



訪問マッサージ向け レセプト発行管理システム RecePro(R-up)

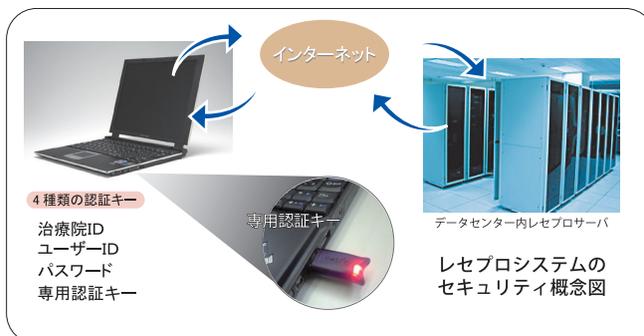
Receipt
Management System for
Rehabilitation

好評サービス
受付中!!

業界初
インターネット
完全対応
ASP版

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

- 超高セキュリティ機能
- プログラム自動バージョンアップ
- 使いやすさを追求した画面設計
- 保険者マスター自動更新
- 保険証履歴管理
- 生年月日入力で資格自動チェック
- 往療距離自動算定機能
- 同意書期限管理機能



ポイント ASPサービスとは

ASPサービスとは、アプリケーション（ソフト）をインターネットを通じてユーザーにレンタルするサービスのこと。ユーザはインターネットを通じて、ASP事業者の保有するサーバにインストールされたアプリケーションを利用します。

無料体験版

詳しくは WEB へ

アップシステム

検索



ーション



効率的な人材配置が行われ、スタッフの職場環境の改善が期待できます。また、目標が明確化したスタッフは、足りない部分を補い、次のステップへ進むための努力を自らはじめます。レセプロ・スキルマネージは、人間が本来持っている向上心を刺激します。そして、患者さんにも笑顔で接することができます。

『まさしく企業は人なり』
確実に売上に直結します。



やる気の向上

スキルを数値化し、さらにビジュアル化することで、今後、何をやらなければならないのかという項目が一目でわかるため、今まで漠然と業務をこなしていたスタッフにも自覚が生まれます。各スタッフはログインIDを持つことができ、自らのスキル、評価をいつでも見ることができます。

適正な人財配置

オーナーがスタッフのスキルを分析、理解することで適材適所に人材を配置することができます。レセプロ・スキルマネージは、分院、FC展開に対応しています。全店舗のスタッフの状況が把握、管理できます。

適正な評価基準

今できること、これからすべきことがビジュアルで一目でわかるので、感情に左右されることなく公平で適正な評価をすることができます。

スキルの把握

ジョブメニューに沿ってスキルシートを作成することで、まず各スタッフがどれだけのスキルをもっているのか把握できます。

現在の職種にどのような業務が存在するのか洗い出しをおこないます。実際に日々こなしている業務でも活字にしてみると意外と曖昧な部分が多かったり、気付いていない業務があったり。新たな発見が必ずあります。

「人財」

という財産を育てるアプリケーション



RecePro
Skill Manage-up

レセ Pro
スキルマネージ

先生、
スタッフのスキルを
把握してありますか？



RecPro
SKILL Management
System

for Windows®

体験版
無料配布中

詳しくは次のページ
をご覧ください。



ジョブ
メニュー

ス
の

現
際
が



レセ Pro スキルマネージ



RecePro
Skill Manage-up
for Windows®

スタッフの院内教育をビジュアル管理
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」

無償体験版提供サービス開始

業務マスター (大分類)

業務は大分類、中分類、小分類の3階層で管理できます。大分類は画面上ではタブで表現されます。「技術関連」「管理業務」「接客関連」など、大きな枠で業務を捉えます。

業務マスター (中分類・小分類)

中分類、小分類の業務はエクスプローラのようにツリー状に一覧表示で表現されます。評価したいスキルを業務ごとに整理します。「評価する側」も「評価される側」も何を習得すべきか、職種などのレベルにあわせて確認することができます。

職種マスター

スタッフや研修生、管理職といった職種を管理します。職種ごとに、例えばスタッフレベル1、レベル2などのように評価基準のクラス分けをすることができます。

スキルシート

それぞれの職種クラスごとに、習得しなければならないスキルが表示され、この習得度合いを評価しグラフで表現します。スキルシートの操作は、マウスクリックやドラックで簡単におこなうことができます。

メッセージ

経営者や院長など、評価者からスタッフへのメッセージを、各業務ごとに入れることができます。評価の際、スタッフにエールを送ったり、足りないところのアドバイスをしたり、使い方は自由です。

店舗&スタッフ登録

レセプロ・スキルマネージでは、複数の店舗とそこで働くスタッフを登録、管理することができますので分院展開されているオーナー様には最適です。

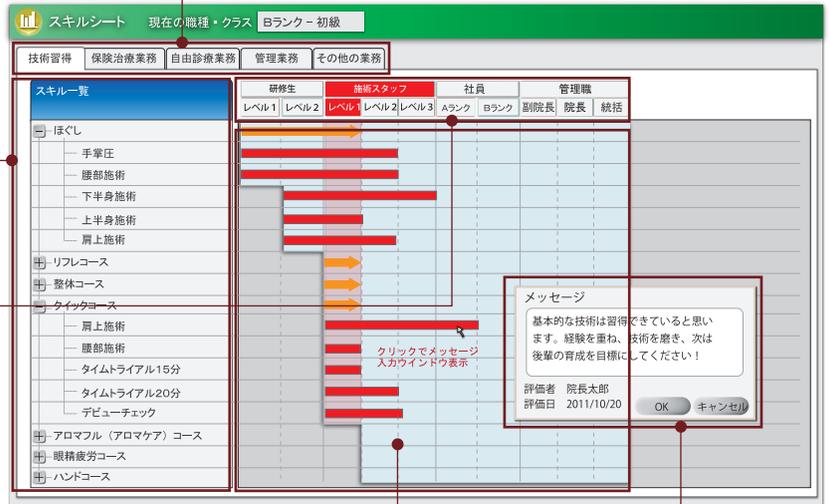
スタッフマスター

履歴書情報などを管理することができます。在籍期間も一目瞭然です。また、万が一に備え、緊急連絡先などを登録しておく便利です。

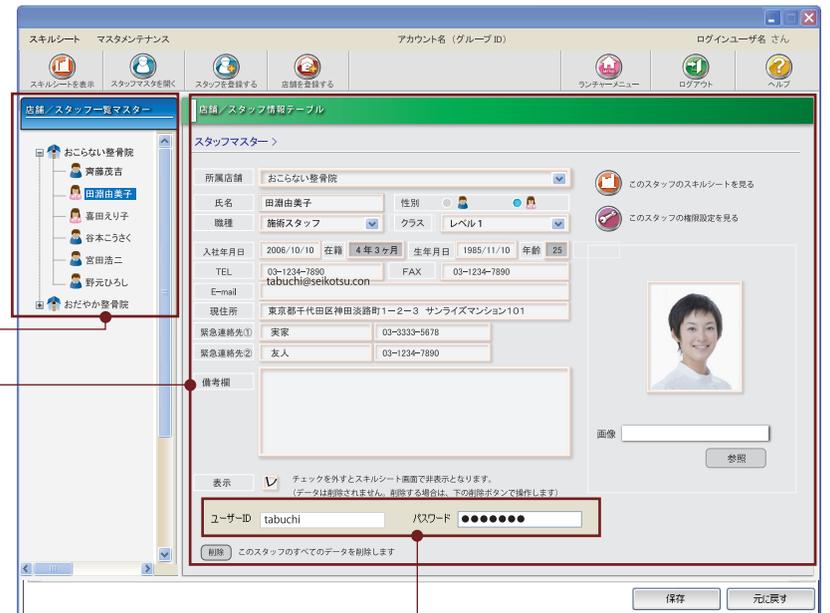
スタッフ個別 ID

各スタッフはログイン ID を持つことができ、自らのスキル、評価をいつでも見ることが可能です。インターネットにつながったパソコンがあればどこでも見ることができるので、自宅で自分のスキル評価をじっくり研究することもできます。

「レセ Pro スキルマネージ」スキルシート画面イメージ



「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



無償体験版提供サービス開始

レセ Pro スキルマネージは、ユーザーである皆様の声を広く反映し、充実したサービスの実現を目指しています。皆様からお寄せいただいたご意見や感想を踏まえ、更なる開発を進めてまいります。ご利用いただいて気が付いた点やご要望がありましたら、是非アップシステム・スキルマネージ開発チームまでお知らせください。



レセ Pro スキルマネージ

▶▶ 今すぐ検索

お申込み、お問い合わせはこちらから

スキルマネージ

検索



開発元：株式会社アップシステム

provides the highest quality
upsystem

業界最速!!

毎月15日にレセプト提出、
10日後の当月25日に振込!!

開業前から運営まで幅広くサポート

- ・各種手続き代行
- ・レセプト作成相談指導
- ・レセプト用紙無料
- ・各種セミナー など

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	

まずは当会のホームページをご覧ください。
<http://ansen@e-daikoku.com>
ご不明な点・ご質問等ございましたら、
お気軽に当会までお問い合わせ下さい。
※鍼灸マッサージ師会も会員募集中です。
(左記プランとは異なります。)

安全保障柔道整復師会 (株)大黒屋
安全保障鍼灸マッサージ師会 グループ

〒101-0041 東京都千代田区神田須田町2-6-1 坂下ビル2F

TEL:03-5289-4211 (柔整師会) 03-5289-4212 (鍼灸マッサージ師会)

FAX:03-5289-4229 MAIL: anzen@e-daikoku.com 担当:高橋

