

2012 Winter
No.34 1,000yen

ヒーリング

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

34

平成24年1月25日発行
季刊 Winter
第10巻第1号 通巻第34号

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

新春特別号

統合医療の未来

日本統合医療学会 副理事長・東北大学名誉教授

仁田新一氏に聞く

社員教育コンサルタントが語る
基本・習慣・信頼の
仕事術

専門学校探訪

呉竹学園 東京医療専門学校

自費治療におすすめ技術

「ソフトブロック」「動体療法」

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

安心の代金引換! (手数料無料)

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。

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!

SUPPORT オリジナル アロマオイル & マッサージオイル

専門知識がなくても大丈夫! 某有名サロンで使用されているレシピですぐにアロマセラピーが出来ます♪

数種類の精油をオリジナルの配合で調合した

アロマブレンドオイル **国産品**

効果別に選べる3種類! 30ml各タイプ



for Relaxation「リラックス」
for Recovery「疲労回復」
for Circulation「冷え・むくみ」

¥3,780円(税込)



オイルマッサージのベースとなる数種類の希釈油を調合した

オリジナルマッサージオイル **国産品** 500ml ボトル

保水成分が浸透しやすく乾燥する顔や身体にオススメ!

ナチュラルブレンド ¥2,940円(税込)

伸びがよく拭き取りやすいので手足にオススメ!

ミネラルブレンド ¥2,310円(税込)

エコホットマット・ドレイ

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。



幅 55cm 長さ 150cm
¥10,500円(税込)

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

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
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 ¥67,200 (無孔) ¥75,075 (有孔)

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。

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)**

幅 60cm 長さ 183cm 高さ 43/63 (7段階調節)

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

サンプル進呈中

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

サンプル進呈中

サポートペーパー 500枚入 (税込) **4,200円**
幅 30cm 長さ 36cm
2,500枚入 **17,500円(税込)**
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

自玉品 第1弾 2月25日 お申し込み分まで

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

メーカー希望価格 ¥157,500 (税込)

69,800円

低反発オメガDX 施術台
人気のオメガDXベッドの低反発仕様。高い安定性のH型脚部。

自玉品 第2弾 2月25日~3月25日 お申し込み分まで

幅 40-45-50-55-60-65-70cm 長さ 180-190cm 高さ 45/63cm カラー 下脱レザ-18色

メーカー希望価格 ¥105,000 (税込)

無孔 **63,000円(税込)**
有孔 **63,000円(税込)**

クロムセブン 折りたたみベッド
高さを3cm 間隔7段階調節できるノブネジ固定式昇降脚部を採用。

自玉品 第3弾 3月25日~4月25日 お申し込み分まで

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

無孔 **59,800円(税込)**
有孔 **64,500円(税込)**

メーカー希望価格(無孔) ¥99,750 (有孔) ¥107,625

アマンダ 舟形シートのレーザ-製棚付きマッサージベッド。

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)**

タオルシ-ツに使えます!

No.1 人気商品

ブルー 1枚 **1,200円(税込)**
ブラウン 1枚 **1,700円(税込)**
5枚セット (1枚当たり900円) **4,500円(税込)**
3枚セット (1枚当たり1,600円) **4,800円(税込)**
10枚セット (1枚当たり750円) **7,500円(税込)**
5枚セット (1枚当たり1,500円) **7,500円(税込)**

限定色 ソフトグリーン

幅 26cm 直径 12cm (O-L)
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X2)
幅 51cm 奥行 41cm 高さ 4cm (ホ-ド)

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 1枚 3,230円(税込)
三角ブロック(大)1個 4,270円(税込)
三角ブロック(小)1個 3,810円(税込)
ブロックボード 1枚 6,350円(税込)

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

業務用ビッグタオル
サイズ 85x145cm
高品質のビッグタオル。上掛け or タオルシ-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 90x180cm
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-18色からお選びいただけます。(耐薬品・抗菌・防汚・難燃)レザ-の色調は実物通りの写真印刷に努めておりますが、多少異なる場合もございます。

- 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と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4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 統合医療の未来
日本統合医療学会 副理事長・東北大学名誉教授
仁田新一氏に聞く **4**
- 2 新春メッセージ
小宮山厚生労働大臣 **8**
- 3 レセ Pro かんたん会計
が商品化 **14**
- 4 社員教育コンサルタントが語る
基本・習慣・信頼の仕事術 **22**
- 5 専門学校探訪⑬
学校法人呉竹学園
東京医療専門学校 **40**
- 6 自費治療におすすめ技術
「ソフトブロック」
「動体療法」 **44**

平成24年1月25日発行 季刊 Winter
第10巻1号 通巻第34号
<http://www.e-shugi.jp>

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

34 CONTENTS

- NEWS
- 1 柔整療養費の多部位請求割合 **16**
 - 2 T T Cの2012年の動き **49**

成功への道

- CMC ウエスト院長 小川芳明氏 **50**
みんなの整骨院院長 壺倉 彰氏 **52**

読者プレゼント 66

- 岩崎由純の「読む癒し」 **11**
手技療法家の独白 **17**
治療家のための法律入門 **18**
上田曾太郎の初歩の会計教室 **20**
続・療養費の請求と支給 **28**
戦略院長養成塾 **32**
コラム「区役所の現場から」 **34**
花谷博幸 勝ち組治療院のツボ **39**
吉田正幸の集客革命 **48**
訪問マッサージの現状 **58**
求人情報 **62**
セミナー情報 **64**
バックナンバーのご案内 **65**

広告協賛社(カッコ内は掲載ページ) サポート(表2) / 上田公認会計士事務所(3) / PCC(7) / 新春名刺広告(12~13) / パーフェクトクラニオロジー協会(15) / 中濱カイロプラクティック・テクニックスクール(25) / 株式会社メディックス(26・57) / 新春名刺広告(30~31) / メディックス計算センター(36~38) / メディカル療法師認定協会(43) / 木戸塾(43) / エクセル(47) / 池田兼男事務所(47) / フィットバランス療術学院(48) / ボディバランスアカデミー(51) / 横山式筋二点療法ゼミナール(53) / 手技療法会計人会(54~56) / 患者満足推進協会(59) / アップシステム(67~70) / 安全保障柔道整復師会(表3) / 日本治療協会(表4)

接骨・鍼灸・マッサージ院・リラクゼーションサロン 独立開業無料相談受付中!

上田曾太郎の
初歩の会計教室
でおなじみ

業種特化 柔整師、鍼灸師、カイロ、
整体師等顧客100件以上

低料金 個人事業記帳代行 月1万円~、
法人記帳代行 月1万5千円~

サービス 記帳代行、決算申告、税務調査対応、
節税相談、開業相談、資金繰り相談

地域 地方もOK
~郵送により対応できます

URL <http://www.ueda-ac.jp/> E-mail ueda@ueda-ac.jp 〒141-0031 東京都品川区西五反田7-13-5 DK五反田ビル4F

上田公認会計士事務所 tel.03-3491-4836 fax.03-3491-4837

療の未来

日本統合医療学会 副理事長 東北大学名誉教授 仁田新一氏に聞く

特集 1

近年、国際的な医療の趨勢は、単に病だけではなく、人間の心身全体を診る「原因療法」を中心とした伝統医学や相補・代替医療も必要であるという「統合医療」に急速に移行している。治療と予防医療の両面から対症療法・原因療法を相互発展・連携させていく統合医療は、技術革新が進む先端医療をはじめとした近代西洋医学と地域文化・伝統に根ざした伝統医学や相補・代替医療が融合するハイブリッドな医療なのだ。高齢社会が進む現代社会においては、治療としての医療だけではなく、疾病予防領域も重要視されており、それは医療費の節減にもつながるため、統合医療への期待度は益々高まると予想されている。本号では、統合医療の現状と将来やこの統合医療に手技療法家がどう関わっていけるのかなどについて、一般社団法人日本統合医療学会の仁田新一副理事長に話を聞いた。

●近代西洋医学を否定するものではない

統合医療は、近代西洋医学に伝統医学や相補・代替医療を併せて、医療関連職全体の協力のもとに医療を行うことにより、病気の予防または早期発見、健康維持・増進などを目指すというもの。科学的な近代西洋医学のみならず、伝統医学や相補・代替医療、さらに経験的な伝統・民族医学や民間医療なども取り入れる。近代西洋医学と伝統医学や相補・代替医療という二つの療法を統合することによって両者の特性を最大限に活かし、一人ひとりの患者に最も適切な「オーダーメイド医療」を提供しようとするものだという。

伝統医学や相補・代替医療の安全性や有効性、経済性、社会的意義を自然科学や人文・社会科学の側面から解明したり、精神と身体の深いつながりを先端科学技術によって証明することなど、これらを体系化し次世代医療を創造すること

を目標にしているのが日本統合医療学会（IMJ）だ。

現在のIMJは、「日本代替・相補・伝統医療連合会議」（JACT）と「日本統合医療学会」（JIM）が平成20（2008）年に合併し一般社団法人日本統合医療学会として設立された。現在、個人会員が約2000人、賛助会員47社となっている。

平成22（2010）年1月29日、当時の鳩山由紀夫首相が施政方針演説で「統合医療の積極的な推進の検討」を表明した。これを受けて厚生労働省は、統合医療への公的保険適用や資格制度の導入も視野に、省内に統合医療プロジェクトチームを発足させた。プロジェクトチームは、統合医療の研究が盛んなアメリカの国立衛生研究所（NIH）のジャンル分けを参考に統合医療の日本国内での実態把握を始めた。それでIMJが資料収集の窓口の一つとなった。厚生省は平成22（2010）年度、科学研究費の予算を

統合医



拡幅。前年度予算(約8361万円)の10倍以上となる10億円をまずは漢方において、統合医療の調査研究に乗り出すとともに検討作業を進めた。

IMJの仁田副理事長は「私自身、外科学の循環器領域からスタートしている。今でも近代西洋医学を中心にしていることには変わりはない。ただ、それ以外の方法論もあるということです。ヨガ、鍼灸、柔道整復、マッサージ、アロマなどの伝統医学や相補・代替医療は、近代西洋医学にはない手法を持っているのです。そして、双方に携わる専門家が、その専門性を互いにリスペクトしな

がら、新たな医療の創造のために知力を併せる必要があります。そのために第一に取り組むべきは、途上ともいえる日本の統合医療の体系を学問的に組み立てることです」と主張する。

仁田副理事長が統合医療について研究するようになったのは、ソニーの創業者である井深大・元名誉会長(故人)がかかわっていたことを話してくれた。

平成2(1990)年ころ、井深大・元名誉会長(故人)が、相補・代替医療を科学的に検証したいとIMJの渥美理事長や仁田副理事長に依頼してきた。医者嫌いで東洋医学に傾倒していた井深氏は、平成元(1989)年にソニー脈診研究所を開設しており、「脈診」を科学的観点から研究し、「脈診」を計測できる機械を開発して全身の健康状態を数値化できるようにしたかったという。仁田副理事長はそれ以来、センサーを用いて「脈診」を機械的に客観的に見られるような装置の開発に取り組みようになってきた。それがきっかけとなり東洋医学に取り組むようになったという。

●統合医療が求められる背景

現在、米国をはじめアジア、インドなど海外各国が統合医療を導入している。先進国や一部のアジア諸国は、国家戦略として伝統医学や相補・代替医療を知的財産として保護し、健康サービス産業の

分野で世界に先んじることを目標としている。それ以外の国々にも地域特有の文化と歴史に根ざした伝統医学や相補・代替医療があり、その伝統医学や相補・代替医療に対し、バイオテクノロジー等の先端科学技術を駆使した研究開発が行われ始めているとも言われている。

日本では、少子・超高齢社会の急激な加速により、社会保障制度全体の見直しが急務となっているが、治療を中心とした医療だけでは国民の医療費は増大するばかりであり、予防医療を推し進めることで医療費を節減し、適正に配分するための実質的な対策が必要とされていることも背景の一つである。

「近年、近代西洋医学は遺伝子レベルまで踏み込んだ急速な進歩を遂げる一方で、体全体を診るところまで気が配れなくなっているような気がします」と仁田副理事長は語る。

疾病を治療し症状を緩和する方法には「対症療法」と「原因療法」があり、これまで多くの医療機関などで実践されてきた医療は、「熱が出たらいかに早期に下げるか」「悪いモノがあったらいかに早くとるか」という対症療法を中心とした近代西洋医学を根本としてきた。「統合医療は対症療法を否定するものではなく、人の命を救うための先端医療技術の発展も統合医療の範疇であると捉えられているが、その一方で先端医療だけでは解決できない課題があるのも事実で



近代西洋医学は、ヨーロッパの伝統医

●安全性の基準づくりが急務

「患者が本場に必要な医療を自らの意志で選択し得る、そんな医療環境を整えていくためにも、統合医療の体系化が求められています。ここで最も重要となるのは、各医学の特長と課題を正しく把握し、患者本位のより良い医療を目指そうとする姿勢です」。

学であるギリシャ医学が近代自然科学や科学技術と結合して発展したもので、近代自然科学の原則に基盤をおいている。近代自然科学の意義としては再現性・普遍性が挙げられ、近代西洋医学は近代自然科学に基盤をおいていることで、多く人々に理解されやすい特性を持っている。急速なグローバル化により、近代西洋医学が世界的にも医療の主流となった。一方、医療は文化的側面も持ち合わせている。気候・食物・民族・習慣など、地域に根ざした独自のスタイルがあり、それらが伝統医学、民族医学として発展してきた。このように、伝統医学はむしろ科学よりも文化としての特長が色濃く現れているため、より患者やクライアントの個性に合わせた医療であるといえる。

仁田副理事長は、今後取り組むべき課題として、安全性や有用性および経済性の総合的な研究を行うことを挙げる。そして目標として、①統合医療センターの設立②大学医学部における統合医療学科、学部を設置や統合医療大学の開設③統合医療における調査、研究の推進——などを挙げる。

これらに関連して、人材育成と臨床研究を行える実践的な施設づくりの

必要性は急務だろう。

「最初に着手しなければいけないことは、食やサプリメントなども含め、人体に害があるかどうかの基準をつくらなくてはならない。昨今、社会問題を起こすとそのもの自体がだめだと言われかねないが、問題なのはその原因です」と言う。IMJでは、自信をもって国民に伝統医学や相補・代替医療の臨床的な評価を示すことのできる基準を設ける評価機構をつくりたいという。アメリカのFDAの統合医療版とも言おうか。特区で申請し宮城・仙台につくりたい、という。

●震災後の被災者ケアにも役立つ

今年3月の東日本大震災後、5月に民主党柔道整備師小委員会が被災地の福島県内の避難所へ3日間、ボランティアチームを派遣した。

仮設住宅に在る被災者にとつては、いだけで精神的な負担となりストレスを抱えることになるが、それに対して近代西洋医学はどれだけ手を差し伸べることができるのだろうか。

「被災地に行つてつくづく感じたのは、私が医者だと言つて聴診器をぶら下げて歩いて回つても、被災者は心を開いてくれない。われわれよりも先にマッサージやアロマ、音楽療法などの療法士の方が被災者の心に入り込むケースを多く見してきました。もちろん、けがや病気の人は

は医師があたるわけだが、近代の医療ではやりきれない部分を担ってもらうことも重要なことではないだろうか」。

しかし、現実には資格の有無や教育レベルなど、さまざまな障壁がある。ここでIMJの果たす役割は大きい。

「医療従事者を①医師や看護師など②それを補助する国家資格のある伝統医学や相補・代替医療従事者③国家資格を持たない伝統医学や相補・代替医療従事者——と三つに分けるとすると、有資格者はチーム医療についてさらに考えていかななくてはならないし、資格のない伝統医学や相補・代替医療従事者に対しては、IMJが中心になって科学的根拠の裏付けや補完教育をできるだけやっていくので、国家資格のある伝統医学や相補・代替医療従事者並のスキルを身につけて欲しい」。

統合医療に積極的に取り組む諸外国と日本の違いは、教育システムが系統立ってしっかりあるかどうかだ。諸外国は人材育成もしっかりしている。

日本はまず教育面の充実が求められており、学会などできちんとそれが行われていくことが重要だ。

IMJでは、統合医療の理念を理解し、統合医療の実践に携わる医療従事者および伝統医学や相補・代替医療従事者を対象に認定医・師・士の認定を行っている。これはセミナー受講後、学会などに参加し専門的な教育を受けた後、試験

に合格すると認定される。

「統合医療は全人的医療、チーム医療。チームの中でお互いが何をしているか知らなければならぬ。なぜなら、知らない限り相互信頼は生まれぬ。それには統合医療に積極的に参加しなければわからない。認定医・師・士制度はチーム内の共通言語のようなもの」という趣旨で、初めからスペシャリストになろうとしないで、まずは理解者になるという意識を持って参加することをIMJは積極的に呼びかけている。

実際に仁田副理事長は、柔道整復師の専門学校で週2回教壇に立っている。外科学を教えているが、「人間の体の臓器の位置・機能などを覚えることはもちろん、臓器と症状の関係なども把握しているれば、病気の早期発見にも役立てられるし、患者の異変に気付いた時すぐに適切な対処が可能となる。そういう柔道整復師になってほしい。それは、医師のためではなく、柔整師のためでもなく、患者のためだからです。チーム医療のメンバーになるということはそういうことで、それによって社会的立場、位置関係も格上げされるのです」。

●近代医療と伝統医療に垣根はない

科学的根拠に基づく医療（EBM＝evidence based medicine）とは、できるだけ多くの臨床データに基づいて、統計

学的に妥当性のある最新最良の医学知見を用いる医療であり、近代西洋医学ではおおむね定着している。「伝統医学や相補・代替医療は臨床データに乏しくEBMがないと誤解されがちだが、多くは、数百年から数千年の間に淘汰されてきた。経験として蓄積されたこの歴史と伝統・知恵こそがまさに科学的根拠を証明している」という見方もある。

伝統医学や相補・代替医療のEBMでは、安全性や有効性、経済性が症例によって異なる場合が多くなる。今後、伝統医学や相補・代替医療の適応や有効性を検証するためにも広く情報の共有を図り、ベストケースの集積からエビデンスの検証へと繋がる研究体系が望まれている。

しかし、日本では伝統医学や相補・代替医療の大部分が公的健康保険に適用されず、近代西洋医学と伝統医学や相補・代替医療の併用を行う統合医療にとつて、保険診療と保険外診療を併用する混合診療となってしまう。国民皆保険制度の下では混合診療となると全額患者の自己負担となってしまうという問題があり、今後病院などでのように統合医療を実践していくのかという問題もあり、このことへの対応も注目される。

仁田副理事長は「近代医療と伝統医療、本来はそこに垣根をつくる必要はないと思う。医療というのは人命を救う治療です。『どちらがよいか』ではなく

『何が最善か』という問題だと思うのです。いいところといいところを組み合わせて最善策を施す。他職種の医療従事者が一人の患者さんに対してそれぞれの専門的な立場から行う、すばらしいことです」と今後の統合医療の発展に期待を込めた。

仁田新一氏 社団法人日本統合医療学会副理事長、東北大学名誉教授

昭和41（1966）年東北大学医学部卒。米国ベイラー医科大学研究員（昭和49年）、東北大学加齢医学研究所教授（平成8年、東京工業大学兼任）、東北大学副総長（平成10年）、東北大学加齢医学研究所臨床医学研究部門教授（平成15年）、東北大学加齢医学研究所臨床医学客員研究分野客員教授（平成19年）。その間、日本人工臓器学会理事長、国際人工臓器学会理事長、日本BME学会副会長、厚生労働省薬事審議会専門委員、経済産業省新エネルギー機構プログラムマネージャ、宮城県予防医学協会理事長、東北大学研究教育財団常務理事などを歴任している。

一般社団法人日本統合医療学会
〒113-0023 東京都文京区向丘1-6-2
電話03-3812-5030 FAX03-3812-5167
E-mail:info@imj.or.jp

治療院経営の口コミと仕組み



お客さんがお客さんを連れてくる！
口コミ繁盛店の作り方

- ・口コミマインド
- ・口コミインフラ
- ・口コミ店舗
- ・口コミ社長

アニモ出版 1575円



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

2012年1月発売 PCC代表4冊目の出版本！
口コミを最大化させるには「信頼と好印象」を感じさせる治療をすることです。絆ビジネスとは口コミビジネスのことです。

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

(敬称略)

厚生労働大臣 小宮山洋子



労働行政について新年に臨む決意を述べさせていただきます。

○ 昨年9月、私は、厚生労働大臣を拝命しました。それから約4カ月が経ち、改めて厚生労働行政は、国民の生活に密着した幅広い分野を担当していることを実感しています。今年も、「国民の生活が第一」という考えの下、スピード感を意識しながら、数多くの課題を抱える厚生労働行政の陣頭指揮にあたり、次の取組を進めていきます。

○ 第一に、未曾有の災害となった東日本大震災に関し、被災地の復旧や、将来を見据えた復興に向け、仮設住宅の居住環境の改善、医療や介護、子育て支援、雇用の確保、東京電力福島第一原発事故への対応などを進めていきます。

まず、被災者の応急仮設住宅での生活が長期化するおそれがあるため、その生活環境の改善に取り組むとともに、住民

自治による地域コミュニティの再構築などに努めます。また、仮設住宅などで生活している被災者の健康状態の悪化を防ぐため、第三次補正予算に計上した被災地健康支援臨時特例交付金を活用し、被災自治体での健康支援活動を支援するとともに、水道などの復旧・復興を支援していきます。

被災地の医療提供体制の再構築に向けて、甚大な被害を受けた被災地の医療機関の復旧・復興、医療従事者の確保などを支援するとともに、全国の災害医療体制の整備も進めていきます。また、被災地のニーズを踏まえた「地域包括ケア」の体制を整備するとともに、仮設住宅への総合的なサポート拠点の設置を推進していきます。

親を亡くすなど被災した子どもについては、心のケアを含め、児童福祉の専門家などによる相談や援助を長期間にわたって行っていく予定です。

震災により被災された方の雇用対策については、「日本はひとつ」しごとプロジェクトの推進に努めています。このプロジェクトにより、岩手・宮城・福島県で、4月から10月までの間に約9万1000人がハローワークを通じて就職するなどの成果が出ています。今後の復興段階では、当面のつなぎ雇用の支援に加え、被災地での本格的な安定雇用の創出のため、第三次補正予算を基に取りまとめた「日本はひとつ」しごとプロジェクト・フェーズ3に基づき、被災地の産業振興と一体となった雇用機会創出への支援や、

高齢者から若者への技能伝承、女性・障害者の活用の雇用モデル創造のための事業などを推進していきます。

東京電力福島第一原発事故への対応として、食品や水道水の安全確保、原発作業員の健康管理、保育所等の除染などに万全を尽くしていきます。

食品については、暫定規制値を超えたものが市場に流通しないよう、食品中の放射性物質の検査を着実に実施するとともに、今年四月の施行に向けて、子どもへの影響にも十分配慮した新たな規制値を設定し、更なる安全・安心を確保していきます。

東京電力福島第一原発で緊急作業に従事する作業員の方々の線量管理、健康診断を徹底し、被ばく線量をデータベース化して、長期的な健康管理を実施していきます。

除染作業については、新たな規則を制定し、作業に従事する方々の放射線障害の防止を進めます。

○ 第二に、社会保障と税の一体改革を進めていきます。

子育て、医療、介護、年金などの不安をなくし、国民が安心して暮らせる社会保障制度を構築することは、極めて重要な課題です。

現在の社会保障制度は、50年前に基本的な枠組みができましたが、非正規雇用の増加、地域や家族の結びつき希薄化、急速な少子高齢化の進行など、その後の社会経済情勢の変化に対応した社会

保障の機能強化が必要です。また、現在の世代が受けている給付の多くを、将来世代へ先送りしている状態を早急に改善する必要があります。

このため、「社会保障・税一体改革素案」では、社会保障を「全世代対応型」と転換し、総合的な子ども・子育て支援を進めることや、地域の実情に応じた質の高い医療・介護サービスを効率的に提供することなどにより、社会保障の機能を強化し、現役世代も含めた全ての人がより受益を実感できる社会保障制度を再構築することを目指しています。

また、社会保障予算の後世への国債等の借金のツケまわしをやめ、安定財源を確保するため、2010年代半ばまでに段階的に消費税率を10%まで引き上げることや、消費税収の使いみちを、現在の高齢者3経費（基礎年金、老人医療、介護）から、社会保障四経費（年金、医療、介護、子育て）に拡大することを盛り込んでいます。

○ 今年、社会保障改革にとって正念場の1年になります。今後、社会保障をどのように持続可能なものにするか、改革の全体像をわかりやすく国民の皆様にご説明するとともに、納得感をもって、消費税の引き上げをはじめとするご負担をいただけるよう、次の取組を全力で行ってまいります。

平成24年度以降の恒久的な子どもための手当制度については、昨年8月の3党合意を踏まえ、中学校修了前の子ども

すことで、厳しい雇用情勢の改善に全力で取り組んでいきます。

一方で、日本は、少子高齢化が進み、このままでは就業者が平成32（2020）年までの10年間で400万人減少すると見込まれています。また、非正規労働者の低賃金・不安定雇用も大きな問題です。

こうした状況の下、人々の就労を促進し、ディーセント・ワークの実現に取り組むことは、「分厚い中間層」を復活させ、「温もり」ある日本を取り戻すために重要です。また、日本が直面する労働力不足を跳ね返して経済を成長させ、社会保障の基盤を強化する点でも大変大きな役割を担っています。今年も、このことを念頭に、雇用対策を進めていきます。

まず、雇用保険制度については、平成23年度末までの暫定措置とされている「個別延長給付」等について、24年度以降も引き続き実施することなどを内容とする法案を通常国会へ提出することを目指していきます。

昨年、雇用保険を受給できない方へのセーフティネットである「求職者支援制度」を創設し、10月から開始しました。これを活用し、一人でも多くの方が早期に就職できるように取り組んでいきます。

高齢者雇用については、平成25年度には老齢厚生年金の報酬比例部分の支給開始年齢65歳に向けての引上げが開始されるため、雇用と年金を確実に接続させ、無収入の高齢者世帯が発生しないよう、法整備

を行う必要があります。このため、労働政策審議会では希望者全員の65歳までの雇用確保策などについて議論を進め、通常国会への法案提出を目指していきます。

労働安全衛生対策をより一層充実するため、労働安全衛生法改正法案について、早期の成立を目指していきます。

有期労働契約の在り方については、労働政策審議会での審議を踏まえ、関係法案の提出に向け、取り組んでいきます。

パートタイム労働者に対する公正な待遇をより一層確保するための法制度の見直しを進めていきます。

日本は、これまでも良好な労使関係の下でさまざまな難局を乗り越え、経済の発展と国民生活の向上を実現してきました。これからも、あらゆるレベルで政労使の意思疎通、合意形成に向けた環境づくりに努め、労使の皆様との相互理解の下に雇用対策をはじめとする労働政策を推進します。その一環として、労働委員会での労使紛争処理を一層迅速化・的硬化することにより、労使関係の安定に取り組んでいきます。

第四に、国民の皆様様の安全と安心を確保し、健康の増進や生活の質の向上に取り組んでいきます。

今年、「がん対策推進基本計画」の見直し、「健康日本21」の後継プランの策定など、がん、生活習慣病対策の節目の年です。これを機に平成24年度には、「がん・健康対策課（仮称）」を新設し、

がん、生活習慣病対策や地域保健対策などをさらに強力に推進していきます。

新型インフルエンザ対策については、昨年九月に政府の「新型インフルエンザ対策行動計画」が改定されたことを踏まえ、その再構築を進めていきます。また、予防接種制度の見直しに向け、対象疾病やワクチンの範囲、評価・検討組織の在り方などの議論をより一層深めていきます。

B型肝炎訴訟については、昨年12月に公布された特定B型肝炎ウイルス感染者給付金等の支給に関する特別措置法に基づき、給付金が支払われます。今後とも迅速に和解手続が進むよう取り組みます。併せて、肝炎の研究や医療費助成など、総合的な肝炎対策を推進します。

ハンセン病に関する普及啓発、エイズの検査や相談体制の整備などを進めます。また、臓器移植の適正な実施、骨髄ドナー登録の拡大、安全なさい帯血の確保などに取り組みます。

原爆被爆者援護については、原爆症認定制度の在り方を総合的に検討します。また、広島県市が実施した原爆体験者等健康意識調査報告の科学的な検証を進めます。

生活衛生関係営業については、東日本大震災の被災営業者の支援、営業者の振興と衛生の向上、生活衛生同業組合の活性化に取り組みます。また、水道の全国的な耐震化や海外展開を進めていきます。

有効で安全な医薬品・医療機器をよ

り早く国民の皆様様に提供できるよう、承認審査の迅速化（いわゆるドラッグラグ・デバイスラグの解消）、承認審査体制の強化、国際共同治験への対応強化のほか、未承認薬・適応外薬の解消などに取り組んでいきます。また、安全対策を充実・強化するための取組についても積極的に取り組んでいきます。

献血等の血液事業や医療機関での血液製剤の適正使用の推進に取り組むほか、薬物乱用防止の啓発活動や取締り強化を推進します。

医療の担い手としての薬剤師の資質向上や、新しい一般用医薬品の販売制度の定着に、より一層取り組みます。

食品については、輸入食品の監視体制を強化していくとともに、最新の科学的知見に基づくBSE対策の再評価を進めるほか、食中毒の被害拡大防止に努めるなど、国民の皆様様の食の安全・安心に対する関心の高まりを受け止めながら、さまざまな取組を進めていきます。

このほか、硫黄島をはじめとした戦没者の遺骨帰還事業や慰霊事業、戦傷病者や戦没者遺族、中国残留邦人等に対する支援をきめ細かく実施します。

新春を迎えるに当たり、所感の一端を申し述べましたが、その他にも厚生労働行政には重要課題が山積しています。こうした課題に全力で取り組むことにより、国民の皆様様の不安を払拭するとともに、将来への希望が持てるような社会を構築していくことを誓い、私からの新年の祝辞といたします。

「美意延年」と言う言葉があります。広辞苑によると荀子の言葉で「心を楽ませて寿命を延ばすこと」とされています。「自らの『心』が楽しんでいけば、『身体』も活性化されて『健康』になり、その結果、寿命も延びる」という考え方だそうです。

人が何かを楽しんでワクワクしている時には、快感を増幅する神経伝達物質であるドーパミンというホルモンが脳内に溢れ、これにより線条体が刺激されると身体の動きが活発になると言われています。「笑顔が人を元気にする」由縁は、ここにあるのでしょうか？

先日、津波による甚大な被害を被った釜石島に、高さ48・5mの白亜の観音像「釜石大観音」があります。そのすぐ裏手にある岩手県立釜石商工高等学校は、海の近くに位置しているにも関わらず津波の被害をほとんど受けなかったそうです。案内してくださいました先生が、「私たちは観音様に護られていたんですかね」と仰いました。「それもあつかも知れませんが、その『感謝の想い』が皆さんを守りたのではないのでしょうか」と私は申し上げました。

生徒の皆さんはとても元気でした。私の話に笑ったり泣いたり、しっかりと反応して下さって素敵な時間をシェアできました。屈託のない笑顔は、励ますために呼ばれたはずの自分を励まして下さいました。「笑顔」は、人を元気にするって本当ですね。そして、この笑顔がきつと復興のエネルギー源になると確信しました。

岩崎由純の

読む癒し

第5回 「美意延年」

に伝えてくれる「イメージ通り」の結果になつてしまふのです。言葉の力はかなり強力です！

半世紀以上も前に、治療家として活躍されていた西勝造先生がお使いになった言葉に「良能善」があります。目の前の患者さんが、「良くなる、能くなる、善くなる」と信じて治療し、そう思いながら独自の体操をするように指導されていたそうです。

指導する側も、そして実際に運動する側も「良能善」を唱えながら、一所懸命に健康体操をすることで、活気がみなぎり元気になったそうです。昔から言葉の力を巧みに利用していたのです。

去る去る2011年12月3日、川崎市のフロンタウンさぎぬまにて第1回アンピティションサッカー大会が開催されました。今回お誘いを受けるまで知らなかったこのサッカー、実は片足がない方々が義足ではなく松葉杖を使いながらプレーされる、日本ではまだほとんど馴染みのないスポーツでした。

会場に到着直後の初見で衝撃を受けてしまいました。片足だけで走り回り、巧みに松葉杖でバランスを取りながら、その足でパスをしたりシュートをしたりして激しく動いておられる姿に驚き、その光景に息をのんでしまいます。

触でも大きく転倒されることがあります。見ている側が一瞬ヒヤッとするくらいの激しい当たりでも、選手の皆さんは何度も何度も立ち上がり戦っておられました。自分には、皆さんが大好きなサッカーを目いっぱい楽しんでおられるように見えました。

初めての種目で、詳しい人に色々教えていただきながらの観戦でしたから、質問ばかりしてしまいました。

「キーパーの方は松葉杖ではないんですね？」

「そうなのです。基本的にキーパーは、片腕がない方が担当します！」

「…。(絶句)」

障がい者スポーツには、こういう言葉があるそうです。

「失ったものを教えるな！残った力を最大限に活かせ！」

今もまだ自分が持っているもの、身につけた技、差し出すことのできるものを全て駆使して目の前の課題に取り組む姿勢。今回もまた励ますつもりで励まされました。ここでも皆さん、とっても楽しんでおられるのが印象的でした。

Do your best with what you have for who you love.

(愛する人のため、持っているものでベストを尽くせ)



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

謹賀新年

株式会社エス・エス・ビー

〒305-0853
茨城県つくば市榎戸748-2
沼尻産業ビル
電話 029-839-0346

【URL】 <http://www.sanshiro-net.co.jp>

謹賀新年

クリナル・バイオログラフィックス協会

〒241-0821
神奈川県横浜市旭区二俣川1-9-2201
松原治療室内
電話 045-364-5609

謹賀新年

施術ベッドの通販専門 せんせいサポート.com

〒810-0022
福岡県福岡市中央区薬院1-15-23
電話 092-715-4242
FAX 092-715-4343

【URL】 <http://www.sensei-support.com>
【mail】 info@sensei-support.com

謹賀新年

(有)THCコーポレーション

代表 杉井紀光

〒652-0801
兵庫県神戸市兵庫区中道通4-1-22
電話 078-511-6229
FAX 078-511-6229

日本医武術
日本正體師会

白井秀道

謹賀新年

パーフェクト クラニオロジー協会

〒144-0031
東京都大田区東蒲田2-29-13-1F
電話 03-3736-6508

本年も発展する年でありますように

PCC代表 花谷博幸

〒354-0015
埼玉県富士見市東みずほ台1-4-3-2F

【URL】 <http://e-pcc.jp>

謹賀新年

メディカルネットサービス株式会社

〒802-0006
福岡県北九州市小倉北区魚町3丁目4番5号
電話 093-512-6778

【URL】 <http://www.mns-group.co.jp>

謹賀新年

鍼灸マッサージの未来形

森の風

〒150-0002
東京都渋谷区渋谷2-2-2
電話 03-3400-1848
FAX 03-3400-2234

【URL】 <http://www.mori-no-kaze.com>

恭賀新年

あんどう経営会計事務所

〒271-0076
千葉県松戸市岩瀬153-1
アセツ松戸503
電話 047-369-7130
FAX 047-368-9381

謹賀新年

税理士・行政書士

池田兼男事務所

〒221-0844
神奈川県横浜市神奈川区沢渡1-2
菱興高島台第2ビル4階
電話 045-314-1250 (代)

謹賀新年

おおたち会計

所長 大立稔

〒720-0831
広島県福山市草戸町2-1-22
電話 084-927-5100
FAX 084-927-5101

【URL】 <http://www.ootachi.jp>
【mail】 ootachi-minoru@tkcnf.or.jp

謹賀新年

大野晃代税理士事務所

〒354-0036
埼玉県富士見市ふじみ野東2-9-4
ブリマヴェーラ103
電話 049-256-7740

【URL】 <http://www.oh-no-kaikei.com/>

あけましておめでとうございます

奥山享税理士事務所

〒990-0061
山形県山形市五十鈴一丁目3番27号
電話 023-641-8596

【mail】 okuyama-tooru@tkcnf.or.jp

謹賀新年

中本税務会計事務所

〒646-0028
和歌山県田辺市高雄二丁目28番27号
電話 0739-24-5559

【URL】 <http://www.nakamoto.zei-mu.com/>

謹賀新年

新島会計事務所

〒533-0005
大阪府大阪市東淀川区瑞光1-2-3
電話 06-6329-2804
FAX 06-6322-0513

【URL】 <http://www.nijima.net>

恭賀新年

国際カイロプラクティックカレッジ

〒578-0921
大阪府東大阪市水走1丁目17番6号
電話 072-965-2221
FAX 072-961-8171

【URL】 <http://www.osaka-icc.jp/>
【mail】 info@osaka-icc.jp

新年のご挨拶を申し上げます

中濱カイロプラクティク ・テクニク・スクール

〒616-8305
京都府京都市右京区嵯峨広御所の内町43-36
電話 075-864-3939
FAX 075-882-6757

【URL】 <http://www.nakahamadc.jp>

あけましておめでとーございます

独立開業専門の次世代の整体スクール フィットバランス療術学院

〒150-0002
東京都渋谷区渋谷2丁目7-8
TAKADEN青山ビル1F
電話 03-6427-7711
FAX 03-6427-7976

【URL】 <http://www.fitbalance.net/>
【mail】 gakuin@fitbalance.net

謹賀新年

ボディックス ボディバランスアカデミー

〒101-0063
東京都千代田区神田淡路町1-11
KAIビル
電話 03-3255-0772
FAX 03-3255-0322

【URL】 <http://www.mdx-edu.com>
【mail】 mdxbba@mdx-grp.co.jp

迎春

株式会社ウイルワン

〒151-0051
東京都渋谷区千駄ヶ谷5-21-7
第五瑞穂ビル9階
電話 03-5919-1501
FAX 03-5919-1502

【URL】 <http://www.willone.jp/>
【mail】 info@willone.jp

謹賀新年

有限会社 エクセル

〒286-0018
千葉県成田市吾妻2-1-18
電話 0476-29-8550
FAX 0476-29-8560

【URL】 <http://www.excel-narita.com>
【mail】 narita-hinata@nifty.com

謹賀新年

一般社団法人 日本治療協会

〒101-0041
東京都千代田区神田須田町1-8
電話 03-5289-8171
FAX 03-5289-8173

【URL】 <http://www.jha-shugi.jp>
【mail】 info@jha-shugi.jp

謹賀新年

(株) 東伸社

〒135-0004
東京都江東区森下3-12-5
電話 03-5638-0260
FAX 03-5638-0261

【URL】 <http://www.toshinsha.co.jp>

謹賀新年

フィットバランスグループ 代表 吉田 正幸

〒150-0002
東京都渋谷区渋谷2丁目7-8
TAKADEN青山ビル1F
電話 03-6427-7711
FAX 03-6427-7976

【URL】 <http://www.fbg7.com/>
【mail】 gakuin@fitbalance.net

新春

フラスター塾

〒110-0003
東京都台東区根岸2-11-6
石巻ビル2F
電話 03-5879-7322
FAX 03-5879-7322

【URL】 <http://www.pflaster.jp>
【mail】 y.murase@pflaster.co.jp

合格への近道はない！
しかし合格への手段はある！

賀正

横山式筋二点療法 ゼミナール

〒300-0051
茨城県土浦市真鍋4-5-2
電話 029-821-6084
FAX 029-835-2078

【URL】 <http://www.yokoyama-kin2ten.com>
【mail】 yokoyama-kin2ten@jcom.home.ne.jp

賀正

(社) 石川県柔道整復師会

〒920-0031
石川県金沢市広岡2-3-26
電話 076-233-2122
FAX 076-233-2196

謹賀新年

協同組合 NSK 保険協会 中部事務所

〒460-0007
愛知県名古屋市中区新栄二丁目1番9号
FLEX-1506号
電話 052-264-1999
FAX 052-264-0999

【URL】 <http://www.nsk-hk.co.jp/>
【mail】 nsk@nsk-hk.co.jp

謹賀新年

協同組合 近畿整骨師会

〒640-8043
和歌山県和歌山市福町49
電話 073-427-2868
FAX 073-427-2869

【URL】 <http://www.geocities.jp/seikotsushi.html>
【mail】 seikotsushi@rhythm.ocn.ne.jp

謹賀新年

全国整骨師会 会長 村上 一男

〒277-0841
千葉県柏市あけぼの1-1-3
電話 04-7145-6004
FAX 04-7144-4801

新春

一般社団法人 全国統合医療協会

〒130-0012
東京都墨田区太平3-4-3-2F
電話 03-3829-9779
FAX 03-6240-4466

【URL】 <http://www.ptmikuseikai.com>
【mail】 info@ptmikuseikai.com

レセPro かんたん会計 が商品化

特集3

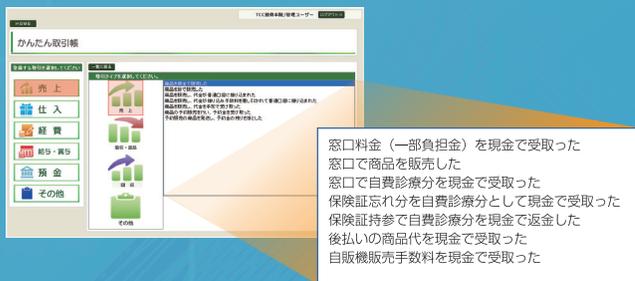
1 インストールや更新が **かんたん**

プログラムは URL をクリックするだけでインストールや更新ができます。インターネットさえつながっていれば OK です。



2 入力が **かんたん**

治療院会計用の入力テンプレートをご用意。リストから項目を選ぶだけで売上や経費などの仕訳が自動でできます。経理に詳しくない先生、会計ソフトを使ったことがない先生でも簡単に使えます。



株式会社アップシステム（秦康子社長、本社＝東京・千代田区）は、会計のプロフェッショナルである税理士法人の監修の下、治療院向け会計システム「レセProかんたん会計」（以下、かんたん会計）を開発、サービスを開始する。

レセPro
かんたん会計

「経営が見える」をコンセプトに開発されたレセProかんたん会計は、売上や経費の管理はもちろん、わかりにくい帳票をすべてビジュアル化しているため、「今現在、儲かっているか、いないかがリアルタイムにグラフで出てくるので、経営戦略の即戦力として期待できます」（同社）という。

「年間まるごと会計パッケージ」は、年間20万円の費用だけで（初期費用、月次費用など無料）決算まで行える。税理士の月次顧問料やコンサルティング料から決算費用まですべてがこの中に含まれているので安心だ。

①月次顧問料がかからない（提携先の税理士法人が正確かつ高品質な税務申告を行う。決算まで責任をもって行うが、月次の顧問料は一切かからない）②簡単な入力操作で会計知識がなくても自動的に仕分けができる、③日々の売上と経費のバランスをいつでもどこでもビジュアル的に確認できる④税務調査の対応もサポートする。弁護士、社労士、財務コンサルタント（提携先）の紹介も可能——なサービスだ。

とくに、簿記がわからない人にも入金、出金別に項目を選んで記入するだけで勝手に仕訳されるという簡単ソフトだ。例えば、入金後返戻の会計上の処理

4 レセProとの連動が **かんたん**

レセProをお使いの先生は、日々の売上データを連動することができます。無駄な入力を極限まで省きます。



データ連動

についても、「保険者からの入金後返戻で支払った」というのを入れるだけで「売上戻し」と訳してくれる、治療院に特化しているのが最大の特徴だ。

また、現状で儲かっているのか、いないのか、現金が足りているのか、いないのかなど素人にもわかりやすい「ビジュアル試算表」によって、治療院経営内容の「いま」を瞬時に把握することができると、明日からの経営戦略に役立てることができる。保険と自費の比率なども一目でわかるので、自費の比率が多くなってくれば、自費の新しいメニューを考えるなど、まさに「治療院経営の即戦力」と呼ぶにふさわしいツールだ。

3 経営状態の確認が **かんたん**

わかりやすい分析グラフで経営を把握できます。忙しい先生には最適です。



5 分院の情報も **かんたん**に見られる

ASPサービスなので、インターネットに接続さえしていれば、本部・支部機能により、本部にいながら離れた分院の情報をかんたんに見ることができます。

●株式会社アップシステム
TEL 03-3254-1009
URL <http://www.up-sys.co.jp>
E-mail info@upsystem.jp

これまで、この種のソフトは評価者が一方的に評価するものが多かった。レセProスキルマネージメントは、自己評価もできるようになり、自己評価と評価者の差がどれくらいあるかをお互い見られるようになったことが最大の特徴である。

また、自分の思考の「見える化」ができる機能が備わっているのも大きな特徴となっている。

現在、体験版を無償提供している。問い合わせは、同社へ。

もう一つ、同社がリニューアルして今春に発売するのが、手技療法家向けスキル管理システム「レセProスキルマネージメント」だ。

「人材という財産を育て、人材に」というコンセプトで生まれたのが、このソフトだ。人材教育という分野であり、いまになりがちな、「今の役割は何か」「何ができなくてはならないのか」「何を学ばなければならないのか」「院長になるために欠けているのは……」といった業務スキルの一つひとつをスタッフごとにビジュアル管理する。

レセPro
スキルマネージメント

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

Perfect Craniology

- *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P AAC/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 (PGA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)

柔道整復療養費の多部位請求割合 大阪府が最高の74・5% 平成24年は適正な請求を

| 柔整3部位以上の請求割合 | | |
|--------------|-------|-------|
| | 平成20年 | 平成22年 |
| 全 国 | 51.4% | 46.8% |
| 北海道 | 29.1% | 31.5% |
| 青 森 | 26.3% | 20.2% |
| 岩 手 | 19.0% | 15.6% |
| 宮 城 | 54.8% | 49.5% |
| 秋 田 | 58.9% | 37.6% |
| 山 形 | 23.6% | 18.3% |
| 福 島 | 33.9% | 30.4% |
| 茨 城 | 24.1% | 22.7% |
| 栃 木 | 41.6% | 42.4% |
| 群 馬 | 28.7% | 30.2% |
| 埼 玉 | 50.5% | 43.4% |
| 千 葉 | 37.4% | 36.5% |
| 東 京 | 47.1% | 41.3% |
| 神奈川 | 50.4% | 37.6% |
| 新 潟 | 35.2% | 45.0% |
| 富 山 | 24.0% | 22.0% |
| 石 川 | 48.5% | 29.1% |
| 福 井 | 37.4% | 33.2% |
| 山 梨 | 35.2% | 35.0% |
| 長 野 | 30.0% | 29.8% |
| 岐 阜 | 44.4% | 41.4% |
| 静 岡 | 40.1% | 27.0% |
| 愛 知 | 48.3% | 39.8% |
| 三 重 | 47.9% | 44.8% |
| 滋 賀 | 32.7% | 26.3% |
| 京 都 | 62.1% | 52.2% |
| 大 阪 | 79.5% | 74.5% |
| 兵 庫 | 78.1% | 62.0% |
| 奈 良 | 76.9% | 65.4% |
| 和歌山 | 52.3% | 52.3% |
| 鳥 取 | 41.2% | 25.4% |
| 島 根 | 32.5% | 37.1% |
| 岡 山 | 42.3% | 35.8% |
| 広 島 | 25.8% | 27.8% |
| 山 口 | 50.9% | 43.0% |
| 徳 島 | 77.6% | 72.4% |
| 香 川 | 52.4% | 36.7% |
| 愛 媛 | 20.8% | 21.6% |
| 高 知 | 29.9% | 24.5% |
| 福 岡 | 60.4% | 51.9% |
| 佐 賀 | 52.7% | 44.0% |
| 長 崎 | 50.0% | 38.8% |
| 熊 本 | 46.2% | 44.4% |
| 大 分 | 44.9% | 43.0% |
| 宮 崎 | 32.6% | 30.4% |
| 鹿児島 | 37.7% | 35.7% |
| 沖 縄 | 48.5% | 36.1% |

注：平成20年は3+4部位 平成22年は3部位以上

国保新聞によると、厚生労働省は昨年11月9日の社会保障審議会医療保険部会で、柔道整復施術療養費の多部位請求の実態を明らかにした。政府は22年の療養費改定時に多部位請求の適正化を実施したこともあり、多部位請求の割合は全体的に減少傾向がみられるものの、大阪、兵庫、奈良の関西3府県と四国の徳島県は依然として他の都道府県を大幅に上回っている実態が明らかになった。

多部位請求の問題は一昨年、政府・行政刷新会議が問題にし、厚生労働省は22年の療養費改定時に3部位目の給付率を80%から70%に、4部位目は33%から0%に引き下げ、さらに、骨折・脱臼の医師の同意を施術録だけではなくレセプトにも記載するようにしたほか、レセプトに施術日の記載も義務付けるなどの対策を講じた。

こうした対策の影響で、多部位請求の割合は全国平均で20年度に51・4%（3、4部位）あったものが22年度には46・8%（3部位以上）へと4・6ポイント減少している。

一方で、多部位請求の割合がとくに高いことが問題視された大阪府、兵庫県、徳島県、奈良県は、22年度も他県と比べて圧倒的に高い実態も浮き彫りになった。

具体的には22年度は大阪府で74・5%（20年度79・5%）、徳島県で72・4%（77・6%）と7割を超え、奈良県、兵庫県も6割以上と高くなっている。

反面、低い県は、岩手県15・6%（19・0%）、山形県18・3%（23・6%）、青森県20・2%（26・3%）となっている。

22年度は最も高い大阪府と最少の岩手県で5倍近い開きがでている。

この部会では、多部位請求が多い府県で不正請求などの問題も指摘され、協会けんぽの委員からは「保険者としては、今すぐにも適正化を進めなければいけない問題」と一刻も早い適正化策を求めるといった意見や、「不正の疑いのある施術所に対して、保険者、都道府県、地方厚生局に権限を与えるなどして正しくやってもらうことが重要」と後期高齢者医

療広域連合委員から意見が出るなどして、適正化に向けた取り組みをすることで認識は一致したと報じている。

◆ この数年、40歳前後の中堅の柔道整復師が、勉強のための団体、業界の適正化を図る集まりを数多く立ち上げていることは喜ばしいことだが、柔道整復師1人ひとりについても不正請求撲滅を保険者や行政に頼るだけではなく、自らが業界を改革するという意識を持った行動が必要だ。さらに業界関連団体も過去のしがらみや組織を忘れて、横の連携をつくり柔道整復師と一緒に不正請求撲滅運動をすることが急務だと考える。

今年こそぞって行動を起こし不正撲滅元年にしなければ、業界の未来はないことを暗示するような柔道整復療養費の多部位請求割合の表を紹介した。

手技療法家の 独白

その4



治療家 Ken Yamamoto

社会貢献は腰痛治療

今から20年ほど前、俺は幸運にも『ひどい腰痛』に見舞われた。読者には『ひどい腰痛』なのに幸運?』と聞き返されるかもしれないが。

その時に大病院の医師から「一生この痛みは治りません。痛みと上手く付き合っ生きて生きてください。えっ? スポーツ? 絶対にやめてください」と言われた。その言葉を聞いてすっかり俺は塞ぎ込んでしまった。なぜなら、そのとき体育学部の学生だったからだ。

チャーリー・チャップリンが、「人生はクローズアップで見れば『悲劇』だが、ロングショットで見れば『喜劇』だ」と言っている。俺の場合は腰痛になって悲劇だったが、

それによって「世界の腰痛を治したい」という人生の目標ができた。

今ではこの俺の目標に共感してくれる治療家たちが日本中から集まり、弟子になったりパートナーになったりしている。

社会貢献する気持ちを持って活動しているときわやかな奴らが集まってくる。金儲けだけのために集まってくる人間とは間違いなく違うと思う。

「先生ほどの方ならベントとかポルシェとかに乗っているんでしょう?」「どんな豪邸にお住まいなんですか?」なんて聞かれるけど、俺が一番したいのは外車を乗り回したり、立派な家に住むことではなく、世界中の腰痛を治したいだけなのだ。だから、暇さえあればいつでも腰痛について考えている。また、収入の1割をずっと世界中の困った方々のために使われるように寄付してきたし、これからもそうしていくつもりだ。

俺にとって社会貢献とは、腰痛の研究をして治療を頼まれた国に行つて施術すること、研究してきた治療法を発表し、腰痛を治すことのできるセラピストを増やすことだ。

東日本震災直後、友好国で真っ先に手を差し伸べてくれたのはタイだった。ところが、タイは去年の7月下旬から始まった大洪水で国の3分の1以上が被害を受けたが、日本ではニュースでタイ洪水を報道するものの、なかなかタイのために立ちあがる気配がなかった。もちろん、傷ついている日本の状態も分かるが、俺は「タイのために募金活動をしよう」と考え、日本で腰痛治療のセミナー

を開き収益の一部をタイに寄付しようと思った。

以前から講演要請のあったセミナーを「タイへの募金をさせてくれるなら」との条件で承諾した。講演名は「KenYamamoto テクニク」アドバンスセミナー。1人20万円のセミナーで、定員は20名だったが、申込み受付初日ではほぼ完売状態だった。セミナーを受講する気持ちだけではなく、タイのためにという受講者の気持ちもあったからだと思う。

セミナーは今まで俺が経験してきたモノを全て出し切った。二度とこんなセミナー出さないくらい長時間で密度の濃い話をした。5時間の予定が6時間半にも及んだ。

俺は動体療法という治療法の首席講師も担当している。よく「KenYamamoto テクニク」と動体療法は一緒ですか?と聞かれるが全くの別物だ。俺のテクニクは解剖学的アプローチ、動体療法はキネシオロジーからのアプローチだ。動体療法は動体療法学会会長の大島正樹先生が作り出されたもので、俺はこの治療法を気に入って自分のテクニクとともに世界中に広めている。動体療法の資料は無料で送付するので、興味があればKenYamamotoのホームページ(アドレス別掲)から資料請求をしてほしい。

平成23年は「KenYamamoto テクニク」セミナーを世界中で12回開催した。オーストラリア、アメリカ、インドネシア、タイそして日本だ。セミナー参加者はブラジルやアメ

リカなどから参加してくれた。セミナーの問い合わせは世界中からもあった。

今はインドネシアに向かう機内でこの文章を作成しているが、平成23年の最後のセミナーはインドネシアで行い、今回の13回で終了となる。ちなみに俺はインドネシアに縁があつて、バリの治療家養成プログラムの主任講師になっている。自分の治療院もバリ島にあり、バリ島に行くたびに、ひどい腰痛の患者様たちが並んでくれる。

2012年のセミナーのスタートは、1月にオーストラリアのシドニーで行うことが決まっている。これからもバリバリ治療家を育てて一緒に世界の腰痛を治しに回りたいと思つている。それもこれもただの自己満足だ、同じ満足ならば高い家に住むことや高級車を乗り回すことより世界で腰痛に悩んでいる方々のための治療を行い満足したい。

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『KenYamamoto テクニク』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KenYamamoto (http://ken-yamamoto.com)」は、施術方法や治療の気付きを記録した話題になっている。一見の価値あり。(会員制になっているが登録は無料)

治療家のための法律入門

第16回

畑中鐵丸

「ウソをついて何が悪い」 その2

ウソをついて何が悪い」の続きで、今回は、「ウソ」あるいは「ウソをつく行為」に関する、裁判の世界における取り扱いを述べていきたいと思えます。

1、ヅンつき人口の密度がもっとも高い裁判所

裁判とは、「お互い言い分が違う人間が、第三者に言い分と証拠を判断してもらって紛争を解決するシステム」のことを言いますが、より簡潔に言うと「どちらかがウソをついている場合に、『ウソをついているのはどちらか』をはつきりさせるための制度」ということとなります。

わが国において、裁判を独占的に実施する国家機関である裁判所は、全国各地の一等地に、超一流の公務員（裁判官や書記官、事務

官）を配置し、多額の税金を投入して運営されています。

憲法上、裁判は公開が原則とされており（憲法82条、制度上、誰でも裁判の様子を見ることが可能とされています。

以上を前提とすると、日本で裁判を行うということは、「公的機関がレフェリーとなつて、衆人環視」が制度上保障された環境で、リングに上がり、互いをウソつき呼ばわりしながら、言い分と証拠をぶつけ合うゲームを行う」ということを意味します。

上記のような下劣で野蛮な特徴を有する裁判は、小さいころから「正直は美德」「ウソつきは泥棒のはじまり」「清く正しく美しく生きる」という道徳教育を受けてきた日本人の「温和で善良でウソを嫌う清廉な気質」とはおおそ相容れないシステムと思われれます。

日本においては「衆人環視の下、公的機関の公的手続の場で平然とウソをつく人間など滅多にいるものではない」という推測が働くことから、「裁判」等という下品なシステムを使うユーザーは圧倒的に少ないのではないかと、とも思われる方も多いのではないのでしょうか。

では、ここで、日本全体で年間どのくらい裁判が発生しているのか調べてみましょう。

最高裁が作成・公表する司法統計によると、平成22年度1年間で431万7901件の裁判が新たに発生しております。その内訳をみてみますと、民事行政事件が217万9351件、刑事事件が115万8440件、家事事件で81万5052件、少年事件が16万5058件となっています。

無論、裁判の中には、「ある事実についてどちらかがウソをついていて、どちらの言い分が正しいかははつきりさせる」という典型的な訴訟事件のほか、「事実については争わないうが、解釈が異なるので、裁判所ではつきり決めてほしい」「犯罪を犯したことは認めるので、どういう刑罰を受けるのか決めてほしい」といったものもあります。

430万件のうち、後者のタイプの事件、すなわち事実上争いのない事件の数が感覚値で3割とすると、残りの約300万件の事件については、「当事者どちらかがウソをついており、事実について争いが生じている事件」ということができます。

なんと、日本では、1年間で300万人もヅンつきが発生しているようです。

平成18年から5年間の司法統計を見ると、裁判所で新規に受理する全事件数はおおむね400万件から500万件で推移していますから年間裁判件数に大きな変化はないと考えられます。「裁判はどちらか一方がウソをつくことよって成り立つ」ということを前提としますと日本においては、1年間で約300万人、10年間で約3000万人、30年間で約9000万人のウソつきが裁判所に訪れて、「オレ言い分は正しい。ウソはついていない」というウソを平然と言い放っている、と考えられます。

しかも、この1年間に約300万人発生するヅンつきは、「衆人環視の下、国家機関において平然とウソをつける」という、ある意味、黒帯級のウソつきです。約300万件の訴訟事件の背後に「裁判に至らない言い争い」が膨大な暗数を構成しているという点も考えると、我が国には相当な数のウソつきが跳梁跋扈しているものと推測されます。

いづれにせよ、年間430万件の事件が発生し、原被告当事者だけで年間860万人が訪れる裁判所ですが、そこに来ている人間を分類すると、約3割が「ウソをついていないが、法解釈や法運用に決着を求めている人種」、残りの半分すなわち約3割強が「衆人環視の下、国家機関において平然とウソをつける」筋金入りのウソつき、残りが「ウソつきから、ヅンつき」よばわりされている被害者」と整理されます。

こう考えると、裁判所というところは、日本以外のどの場所より「ウソつき人口の密度

が高い、ウソつきホットスポット(密集地帯)“”ということが出来ます。

2、裁判官はウソつきに対する強い免疫・耐性をもつ

「裁判官」と聞くと、一般の方は、「正義と真実を愛し、不正を憎み、ウソつき」に対する強いアレルギーを有する、清廉潔白な人種””と思われるかもしれませんが。

しかし、裁判官の仕事場は、前述のとおり、日本でも有数のウソつきホットスポット(密集地帯)“”です。

しかも、タチの悪いことに、「自分の目の前にいる当事者のうち、どちらかが筋金の入りのウソつきで、どちらかがそのウソの被害者」という状況で、どちらもが正しい証拠を示して「私はウソをついていない。ウソをついているのは相手の方だ」と言い争っているのです。

こういう環境では、「正義と真実を愛し、不正を憎み、ウソつき」に対する強いアレルギーを有する、清廉潔白な人種””は正気を保つことは困難です。

プロの裁判官としてきちんと仕事をこなしていくためにまず必要なことは、ウソつきのアレルギーを克服し、ウソつきやウソ全般に対する免疫・耐性を獲得することが求められるのです。

さらに言うと、裁判所に訪れるウソつきは、筋金入りのウソつき””ですから、ウソも演技もプロ級です。

そうになると、どんなに経験を積んだ裁判官

でも、間違いの一つや二つ、百や千はやってしまいます。すなわち、裁判官も人間である以上、どんなにがんばっても「ウソつき」をウソをつかれた被害者””と見誤る「チョンボ」をすることはありますし、そんなことでイチイチよく悩んでいたら、大量にやってくる事件など処理できません。

したがって、多少のミスにビビるようでは、プロの裁判官としてはやっていけないのです。

日々、日本でも有数のウソつきホットスポット(密集地帯)“”である裁判所に通い、勤務時間中、ウソつきガチンコマッチプレー””の行司としてつき合わせられる裁判官の多くは、「ウソつき」に対する強いアレルギーを有する、清廉潔白な人種””などではありません。

むしろ、裁判官のほとんどは、ウソ””あるいはウソつき””というものに強い免疫・耐性を獲得した、「ウソやインチキに寛容で、どんなにひどいウソを前にしても恬淡としていられる、鷹揚な人種””なのです。

3、裁判ではウソはつき放題

以上みてきましたとおり、裁判所というところは、筋金入りのウソつき””たちがぞろぞろやってきては、「オレの言いは真実で、相手がウソをついている」というウソを言い放っていくわけですが、レフェリーたる裁判官も「ウソつきをやさしく受け容れてくれる度量の広い人種””です。

すなわち、裁判とは、「反則者に寛容で、反則行為にいちいち目くじらを立てない、やる気のないレフェリー」を間に立てて、プロレスマッチを行うようなものであり、反則行為はもはや「お約束」となって横行するのは火をみるより明らかです。

実際、裁判は「ウソがつき放題の場」と化しており、裁判官も、裁判の途中で一方当事者がどんなにヒドいウソをついても、個々のウソつき行為に対していちいち注意したりしません。

裁判官は、裁判が終わるまでニコニコしながら互いに言いたい放題言わせます。そして、その後、「どっちのウソの方が、相対的にみて、マシなウソ””か」すなわち「どっちのウソが書面その他の客観的証拠により整合しているか」という点を判断し、判決書にその点を淡々と書いて事件を終わらせるだけです。

前述のとおり1年間に430万件の訴訟が発生し、そのうち約300万件が「当事者のうちどちらかがウソをついている」タイプの事件とすると、偽証行為として問擬されるべき件数も相応の数になるはずですが。

ところが、古い統計ですが、偽証罪での起訴件数は1997年で4件、2006年で23件と、冗談のような数字になっております。

公然と行われる偽証行為が年間100万件単位で、他方、検挙され起訴されるのは20件程度ということは、「裁判でウソをつかない奴の方がバカ」ということを国家が認めているのと同じです。

要するに、「ウソつき放題・言いたい放題

で、レフェリーもウソつき行為を見て見ぬふりをし、万一ウソがバレても特段シビアなペナルティーが課せられるわけではなく、逆にウソがうまく通ればトクをする””というのが現在の日本の裁判の現状なのです。

以上、「裁判をとりまくウソ」について解説して参りました。

今回は、「ウソに寛容な日本社会においても、このウソだけはNG」という点についてお話ししたいと思います。(続く)

畑中鐵丸 (はたなかてつまる) 弁護士・ニューヨーク州弁護士

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



上田曾太郎の

初歩の 会計教室

治療院の税務調査（後編）

第31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
ヒーリングマガジン編集部
「初歩の会計教室係」
(FAX03-5296-9056)
までお送りください。

日計表の売上計上漏れのチェック

前編では、最近弊事務所です税務調査のあった治療院の事例をご紹介しました。今回は調査官がどのようなチェックを行ったかお伝えします。

調査官はもっぱら現金売上の処理と窓口現金の管理について細かく聞き取りを事業主のAさんから行いました。治療院では、日々の現金売上について日計表に記入を行っています。日計表には、患者名、現金受取額の明細が記載されています。調査官はこの日計表の作成が正しく行われているかどうかチェックを始めました。調査官「すいませんが、最近来られた患者さんのカルテをみせてください」。Aさんは、カルテ（施術録）を数枚持ってきました。調査官はカルテに記載されている施術日の日計表を探し、この患者の名前と金額が一致していることを確かめます。日計表に記載がないと、どうして

記載がないかを事業主に聞きます。カルテの日付が間違っていたのか、それとも意図的に売上をごまかしていたのか、調査官の質問に対して事業主の表情がどう変わるのか、調査官は注意深く見ています。ただただ数枚のカルテのチェックで日計表への記載漏れが一件でもあれば、これは一年間だと相当の売上計上漏れがあるとみなされてしまいます。

調査官「最近の予約簿をみせてください」。この治療院では、予約受付を行っており、これを記載した予約簿があります。調査官は予約簿に記載された日ごとの日計表を見て、予約した患者が記載されていることを確かめます。ここで日計表に記載がないと、これはキャンセルなのか、それとも売上の計上漏れなのか調査します。もし、納税者がこれはキャンセルだと言ってもカルテをみられ、記載があると売上をごまかしたとみなされてしまいます。

治療院の現金売上をごまかすケースとしては、事業主自ら行う場合、受付をやってる従業員が、何人かの患者からの売上について日計表への記載を意図的に行わず着服してしまう場合があります。税務調査で初めて従業員の売上金の着服が判明し、シヨックを受ける事業主の方もいらつしゃいます。保険請求に詳しい調査官は、保険の請求書に記載されている本人負担額の月合計と、日計表の月合計額の突き合わせを行います。保険分については、これが一致するはずですが、理屈では一致するはずですが一致しないことがあります。日計表で保険分と保険適

用の売上を分けていない場合、日計表の売上合計が多くなります。逆に日計表の売上合計が少ないということはありえないので、この場合は、差額分だけ売上のごまかしが行われたこととなります。保険請求の資料は保険請求団体、保険者に残りますので、そちらから調査されれば、本人負担額の売上のごまかしは分かっています。保険適用外の施術売上はこのような外部資料がないのでごまかしやすいとみなされ、事業外の個人名義の預金通帳を見られることがあります。

自賠責売上のチェック

調査官「自賠責のカルテを直近1年分すべて見せてください」。Aさんが持ってきたカルテには、保険会社からの入金通知書が入っていました。調査官は会計帳簿の自賠責売上の計上額との突き合わせを行います。また、入金通知書の入金を通帳で確認します。自賠責の請求書は保険会社に送ってしまい、控を納税者がとっていない場合が多くあります。また自賠責の請求を、施術した月毎に行っているケースと、患者の施術が終わった時にまとめて請求する場合があります。この場合は請求金額も多くなります。自賠責売上を入金時に売上計上している場合

ば、本人負担額の売上のごまかしは分かっています。保険適用外の施術売上はこのような外部資料がないのでごまかしやすいとみなされ、事業外の個人名義の預金通帳を見られることがあります。

は、直近の事業年度末で、施術は行ったが未入金の場合、売上は計上されているかどうかをチェックされます。税務上は、施術を年度内に行った部分は、年度内の売上になります。請求や入金翌年度になっても施術ペースで売上の認識をされてしまいます。患者の施術が終わったのが年内で、翌年にまとめて請求するケースで、この売上の計上が漏れていた場合は、金額も多くなりますので、調査官は見つけようと躍起になります。

納税者には、自賠責の金額が多額、もしこれをごまかすと納税額がかなり少なくなるので、その誘惑にかられる方が出てきます。そういった方がよくやる手は、保険会社からの入金口座を事業用の口座とは別の口座にして、その入金額を税務署に申告しないというものです。「しめしめ、うまくいった」と喜ぶ納税者がいるかもしれません。しかし、世の中はそんなに甘くはありません。保険会社には振り込んだ資料がありますので、そちらの資料から調査されると、すぐに計上漏れがバレてしまいます。また、入金口座は銀行にあり、税務調査官は銀行に行つて銀行口座の名義人の同意なしに口座を見ることのできるのです。調査官は、税務調査の前に銀行に行つて、法人の代表者の個人口座を調べることもあります。これまでの事例では、法人の代表者が、自賠責の入金口座を個人名で作

除外していたケースと個人事業でネット口座を別途作り、こちらへの自賠責の入金を売上除外していたケースが税務調査で摘発されました。どちらも脱税なので、本税以外に重加算税を支払うことになり、金額が多くなれば、刑事罰になります。名前が公表されたり、収監され、前科がついたりしてしまいます。

飲食代のチェック

調査官は、3年分の経費の領収書を税務署に持って帰りました。個人事業の税務調査でよくあるのは、最初の調査で領収書、通帳等を預かり、後日また来てその調査結果について納税者に確認をとるといふやり方です。三週間後、調査官がまた来ました。調査官「交際費、会議費、福利厚生費のなかに飲食代が多く含まれています。一年間で約百万円。これが3期分あります。見たところ、個人的な飲食が多く含まれているようです。各々の飲食代は誰が飲食したかわかりますか？」

Aさん「過去3年の各々の飲食については直ぐには思い出せません」。調査官「では4割は個人用として必要経費の否認をして下さい」。百万円の4割ですと、40万円。これの3期分だと120万円になります。それでAさんが同意すれば、確定になります。しかし、立会をした私が「確たる証拠もないのに4割と決めてしまふのはおかしいと思います。Aさんに各々の飲食代について誰が飲食をしたの

か思い出してもらい、その明細を書面で提出しますので少し時間を下さい」と交渉。調査官も同意したので、Aさんに会計帳簿の交際費、会議費、福利厚生費の明細3期分を渡し、横に飲食をした人の名前、事業との関係を書いてもらうことにしました。

2週間ほど経った後、私のもとにAさんから明細が届きました。明細を見ると、個人的なものは1割もありませんでした。それを税務署に送り、調査官に説明。Aさんが書いたものがそのまま認められました。治療院の税務調査では、経費となるものが限られており、なかでも飲食代は目を付けられますので、日ごろから、各々の飲食代については、領収書の裏にでも、飲食した人の名前と、事業との関係（患者、従業員、業者等）を記入するようにしてください。

所得が少なくても調査はある

前号では、売上が伸び、経費も増えているところが、調査に入られやすいと述べました。しかし、生活費もないほど所得が少ないのが長く続くと、これもおかしいということで、調査に入られることがあります。治療院を営むBさんは、施術にこだわりがあり、患者さん一人ひとりにしっかりと時間をかけて診ることにしています。そのためか、売上が少なく、売上から必要経費と所得控除を引いた課税所得がゼロの申告が数年続きました。

そんなBさんに今回税務調査が入りました。調査官「毎月の生活費はどれくらいですか？」。Bさんは毎月の家賃と生活費や学校に通っている子供の授業料まで聞かれました。調査官は、毎月の生活費を確認することで逆算して実際の所得がどれくらいなのかを把握しようとしているようです。

調査官は領収書等3年分を持って帰り、1カ月後にまた来ました。調査官「消耗品費が毎年120万円くらい計上されていますが、ちょっと多いのでは。内容を拝見すると、近くのスーパーでは毎日買い物を買っているようですが、どのようなものを購入されているのですか？」。スーパーの領収書は全てレシートではなく、別途とったもので内容が書いてありません。Bさん「いちいち覚えていませんが、治療院で使用するタオルやトイレトペーパー、シーツ等です」。調査官「最近の領収書を見せてください」。Bさんがここ1週間のスーパーの領収書を見せると、「これは何を買ったのですか？」と一枚一枚の領収書について内容を質問。Bさん「覚えていません」。この後は想像にお任せします。消耗品費のなかに個人用の支出を入れてしまうところといったことになります。くれぐれもお気を付け下さい。

社員教育コンサルタントが語る 基本・習慣・信頼の 仕事術

株式会社新規開拓

代表取締役 朝倉千恵子氏

株式会社新規開拓の朝倉千恵子社長は、小学校の教員として社会人生活をスタートし、株取引で地獄を垣間見て、その後トップセールスに一気に上りつめるなど波瀾万丈の半生を経験した。その経験を生かし、①社員教育、人財育成②女性の仕事力強化塾「トップセールスレディ育成塾」主催——主に2つの事業を大きな柱とする株式会社新規開拓を平成16（2004）年に起業、社員教育コンサルタントとして全国を飛び回り、企業の管理職研修や営業マン研修等を手がける。「情熱人財育成！」をモットーに、社員のやる気を高める熱い研修を大企業をはじめさまざまな企業で行っている。その朝倉氏に基本・習慣・信頼の仕事術から従業員の教育法やモチベーションの上げ方、患者接遇法まで、治療院経営にも役立つノウハウについて語ってもらった。

朝倉氏が社会に出て一番初めに就いた職業は小学校の教員だった。

当時、子どもの教育に関して「飲み込みが早いか遅いか」が直接評価に結びついてしまうことに疑問を持っていた」という朝倉氏。それは「どんな子でも努力すれば必ずできる、落ちこぼれを絶対につくらない」という強い信念からだ。授業だけでは、理解できない生徒には放課後にも指導にあたり、それでも駄目なら家庭に赴いてまで指導するなど、私生活もいとわれない熱血指導が続いた。その後、結婚するがさまざまな事情が重なり、離婚を経験することになった。

心機一転、投資会社に就職した朝倉氏は、給料をもらいながら自身も投資セミナーを主催するなど、投資家として活動するが最終的に数千万円の借金を背負ってしまった。

その後、「地獄の特訓」で有名な株式会社社員教育研究所に入社した。

教員だった経験を生かして社会人教育の講師になろうと応募したが、以外にも会社からは営業を勧められる。「これを断わったら後がない」と思った朝倉氏は「営業」という仕事に就くことになる。これが転機となった。

女性限定の「トップセールスレディ育成塾」開校などを経て、平成16（2004）年に現在の株式会社新規開拓を起こし、企業向けの研修事業を行う。「私どもの会社は、社員17人と企業規模その

ものは小さいのですが、研修先は大手企業が8割です」という。スタッフは男性3人、女性が14人で、年間300回セミナーを行っている。①「情熱！人財育成」をモットーに社員の本気を引き出します、②向き不向きよりも前向き！自立型社員を育成します。③「あなたから買いたい！」「あなたがいて良かった！」と言われる社員を育成します——をモットーに活動し企業から評価を得ている。

●限界にチャレンジさせることは大切

人を育てる上で大切なのは、タイムマネジメント、目標設定の重要性、小さな成長・成功を誰にでもわかる形でほめてあげることだという。

目標を掲げて仕事をするか、行き当たりばったりで仕事をするかによって、同じ時間であっても、時間の使い方の質が変わる。

朝倉氏は、自著『一緒に仕事ができるうれしい！と言わせる31の仕事術』（実業之日本社）の中でそのポイントを次のように述べている。

「どうやったら目標をクリアできるか、と一生懸命に頭を働かせていると、必ず工夫が生まれます。そうしたら、迷わず行動です。目標達成のプロセスは、熱意、努力、創意工夫、行動、なのです。（中略）『面談100件』と聞いた



瞬間に、無理だとあきらめて、できない理由を探るか。それとも、『できる!』『やってやる!』と、思って、方法を考えるか。ここに違いが出るのです。目標を掲げた瞬間に、熱意を持てるかどうかです。与えられている課題は同じでも、受け止め方次第で、次の展開が大きく変わるので、最後まであきらめずにやりきると、新しい力を手に入れることができます。とことん限界までチャレンジし、『目いっぱい』のさらに先にある『限界』を知った人は強いのです。しかし、自分の限界は、あらかじめわかるものはありません。とにかくやってみないと、わからないのです。目の前のことをコツコツとやってみて、『これ以上はムリ!』と思える壁に当たるまでやってみるのです。そして、『ここが限界だ』と思ったときに、とても大切なことがあります。『これ以上はムリ』と思った段階で、あと一步、最後の力を振り絞って少しでも先へ進んでみるのです。力を振り絞った、最後の一步。それこそが、他では得ることができない、ものすごく貴重な体験になるのです」

各自が目標達成のための創意工夫し、目標達成のために、必死になって行動した努力の跡が次のステップにつながる。「必死に努力する情熱を持ち、そして頭を使って創意工夫をする。さらに懸命に汗をかき、行動をする。その先には必ず、『目標達成』という大きな喜びがある

ります。熱意、努力、創意工夫、行動を必死で実践するあなたのことを、周囲は必ず見ています。遠回りのようで、一番近い道なのです」。

●上司のほめ方・注意の仕方で人が活きる

上司の部下に対する「ほめ方・注意の仕方」によっても、その後に大きな影響を与える。

注意の仕方のコツについて朝倉氏は「厳しさと怖さは違います。権力と権威は違います。威厳と威圧も異なります。力で部下を押しつけようとしないうこと。大事なことは事実を指摘し、人間性や人柄の部分まで踏み込まないこと。仕事で正しく評価すること。部下を好き嫌いで見ないこと。繰り返しますが、大切なのは小さなことも見逃さず、率直に、事実を伝えること。決して、その人の人格を否定するようなことは言わない。怖さでは人はついてこない。『あの院長は仕事は厳しいけどプライベートになったら優しい』と表現されるように指導したいです」

ほめ方に関しても「ほめる」ということと「おだてる」ことは違うのだという。「よく、『すごい』とか『さすが』とだけ言うのであれば、これはおだてているに過ぎないのです。『どの点がほめられる点』なのかを伝える。抽象的で歯の浮くような伝え方だけでは、部下はほ



められていると感じません。

例えば、今まで一度も電話をとれなかった新入社員が、初めて1コール目で電話をとったときに、『○○さん、すごいじゃない!』とか『やればできるじゃない!』などというのは、本当のほめ言葉ではありません。『今まで怖くて電話をとれなかったのを1コールでとったね。これは成長だね』など、客観的な事実を示すと効果があります。何を見て、何に對して“よい”のかがないと本当の“ほめ”にはなりません。

そして、注意の仕方。

毎週月曜日に5、6分遅刻する部下に對して『今何時だと思ってるんだ!』とか『毎週月曜日遅刻だな!』とだけ言い放っているだけでは、相手に本意は伝

わりません。

例えば、『○君、5分遅刻、今月に入つて4回目。君、信用落とすよ』と短い言葉で、事実とそれによつて起こるマイナス点を伝えること。その

た側も「やはりこの人見ているな」と素直に反省できます。感情にまかせた注意の仕方では、その感情に相手も呼応してしまふ。結果、相手も感情をぶつけて来てしまひ、反省につながらない。

部下の小さなミスを容認することもかえつていけないことなのだ指摘する朝倉氏。「大きなミスは本人が一番よくわかつていることからこそ、上司が責任をとればよいのですが、小さなミスを見逃したり許したりしていると、それが積み重なつていくことで、いつかは大きなクレームを起こしかねない。ところが多くの経営者(上司)が『情で判断し法で処置をする』という逆を行つてしまひます。『法で判断して情で処置をする』ことが大事です。『法で判断する』ことは、基準が明確なので、えこひいき

もなく平等だから。ところが、部下に嫌われたくない、いちいち怒るのも嫌だし面倒などと、「情」であいまいに「いいよ」で判断していると、最終的に『何回も同じミスを繰り返している』と、部下のせいにして、最悪切り捨ててしまふのです。そうではなく、『法で判断』して、細かいミスでもペナルティや始末書を書かせるが、後で『降格だとか罰金に』などは、情で判断してあげる大切です」と言う。

こうなれば、部下も「次こそは名譽挽回」とばかりにがんばり、上司も尊敬されるという流れができるのだろう。

●正しい仕事の進め方、営業力、人材育成方法を身につける

同社のセミナーには、自分のスキルを高めたいという中小企業の経営者も多く参加するが、最近では、治療院経営者の参加者も珍しくはないという。

施術者が院長1人の治療院が、もし売り上げを倍増したいと考えたときに、1人で1日に施術できる数は限られているわけだから2倍の数の施術をしないと行けないということになる。しかし、現実的には不可能に近いので、当然新たに施術者を雇用することになるわけだが、ここで代表的な院長像である「口べたで社会的ではなく、営業はあまり得意ではな

いが技術的には卓越している」という人ならば、正しい(?)営業力、人材育成方法を身につけた方がいい。統計によると施術業界においては、どちらかという人柄、人間性は良いが、口べたで内向的な人が多いと聞く。人に指示・命令できない人が新人に「俺の背中を見て育て」といつても今の時代、なかなか難しいからである。つまり、治療院においても、経営規模を大きくしていく上で人材教育は絶対に避けては通れない問題なのである。

「社員教育はすぐに効果が出るものではなく一貫性を持つて徐々に積み上げていくもの。だからこそ、教える側には根気がいります。一度言つただけで理解できていたらこんな楽なことはない。何度も繰り返して、愛情を持ち、根気よく面倒を見ることで部下もすくすく育つものです」と人材教育の重要性を説く朝倉氏。

●顧客の気持ちを洞察することが気配り

接客業ともいえる治療院では、顧客である患者に不快感を与えることなく施術をしなければならぬ。そのためには、患者が「今どんな気持ちなのだろうか」と想像することは大切だという。気配りは、そこからはじまる。

「施術はものすごくコミュニケーション・スキルが必要です。人の体に触れるという行為は、相手に不快感を抱かせたら

触られること自体いやになる。心地よければ必ずリピートにつながる。不快感は一瞬、心地よさは積み重ね。不快を感じた人は『二度と来ないから』とは言わない。面と向かって、文句を言ってくれるお客様は、実はありがたい存在なのです。大半のお客様は、黙って去っていき、二度と戻ってきてはくれません。最近いらつしやらないな、と思つた瞬間には、もう違う治療院に行っているかもしれない。お客様の不満を、いかに感じ取り、適切な気配りができるか。それが大切なのです。お客様は何が不満だったのだろうか。その原因は何だったのだろうか。常にそれを考えられるようになるためには、お客様の行動をよく観察することです。相手の気持ちをくみ取って、上手な気配りができる店員は、お客様から信頼してもらえます。何度も通いたくなるお店に共通しているのは、気配りです」と、観察力と想像力を磨いた上での気配りの重要性を強調する朝倉氏。

● マニュアルは患者のためにある

接客などに関するマニュアル作りは大したことだ。ただ「使い方を誤らなければ」という前提がつく。

マニュアルには、誰がやっても共通のサービスが提供できるというメリットがある。Aさんができるサービスを同じ院に務めるBさんができないとなると、ク

※次号より朝倉千恵子氏の「人材」を

レームにつながる。コンビニやファミレスは100円のガムを買っても「ありがたいございます」とどんな商品を買っても同じサービスだ。マニュアルがなかったら高いものを買った人と安いものを買った人でサービスが違ってしまいかもしれない。マニュアルのおかげで一貫したサービスが提供できる。

「ただ、忘れてはならないのが『お客様のためのサービス』という理念です。何のためにマニュアルをつくるのかをはっきりさせておくことは大切です。従業員のためだけのものではなく、お客様からクレームで社員が傷つかないようにするためでもあります。一貫性のあるサービスを追求するため、一貫性のあるお客様満足度を追求するため、そのために必要なことです」。

● 「熱意が人の心を捉える」は普遍

社会人教育の現場で確信を得たことは、「やはり『本気が人の心を動かす』は、『熱意が人の心を捉える』ということ。

成長している企業の共通点は、どこも必死で教育に取り組んでいること。そして、必ずと言っていいほど、人財教育の重要性を本気で考えるリーダーがいるということだ」という朝倉氏。

本気になるということは「愛情ある厳しさを持っている人、会社を元気にしたいという強い意志を持ち、行動する人。

「人材」に変える教育術」(仮題)の連載を開始致します。ご期待ください。

愛情ある厳しさとは、部下を放置しないということ、しっかりと目をかけるということ。本気とは「どんな小さなことでも見逃さない」ということだという。「積み上げてきた信用、信頼が一瞬で壊れるのは小さなミスからです」ともいう。仕事の世界において、「遠慮」「躊躇」「おくゆかしさ」は美德ではない。それは「妥協」「怠惰」「無責任」にもつながり、組織を崩壊させる最大の近道となってしまうかもしれない。

「より良い職場作り、また社会に貢献し支持を得られる企業を目指して参ります」という朝倉氏。今後の展開について、今の「管理職研修」、「現場指導研修」(現場に講師が直接出向いて店長の代わりに接客対応の指導をしたり部下の指導・育成方法を教えたりする)に加えて、「現場活性化研修」(問題発見から、コーチングやメンタリングなどのカウンセリング、職場やショールームなどのレイアウトまで含めた新しいコース)を考えているという。

◆ 株式会社新規開拓 ◆

〒100-6307

東京都千代田区丸の内2-4-1 丸の内ビルディング7階

電話 03-52223-3300(代)

FAX 03-52223-3309

URL <http://www.shinkikataku.jp>

ブログ「熱血社長の1日1分ビジネスパワーブログ」

<http://ameblo.jp/shinkikataku-sakura>

ガンステッド・イントロダクション・セミナー

2月19日(日)第3日曜
10:00~15:00 参加費:¥8,000

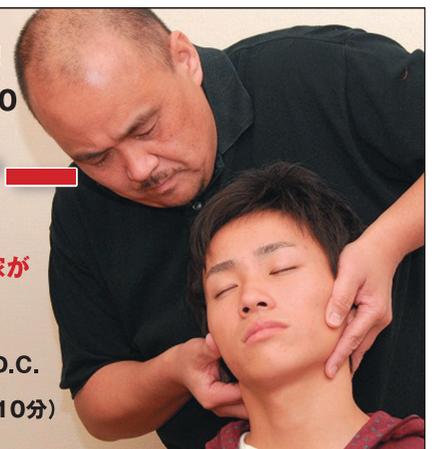
4月スタート
2012年度
1年コース
生徒募集

ガンステッドに携わり24年目の治療家が
安全なガンステッド・テクニックを
本格的にイントロデュースします。

1997年バーマー大学卒 中濱D.C.

京都市右京区嵯峨広沢御所の内町43-36 (JR嵯峨嵐山駅下車徒歩約10分)
中濱カイロプラクティック・テクニックスクール 075-864-3939

www.nakahamadc.jp



治療院をサポートする企業が大集合 !!

整骨院 接骨院 開業 支援 サポーター企業フェア

参加無料

開催日程：2012年3月11日(日)

開催時間：11:00～17:00(出入り自由)

会場：メディックス本社ビル

主催：株式会社メディックス

TEL: 03-3255-1088



整骨院 接骨院 開業 支援

サポーター企業フェアとは、

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

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

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

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

冬が終わった春の日曜日、一日かけて情報集 and 開業準備しませんか？

フェア開催の時間内であればいつ来てもよし！どの企業を見てもよし！バイキングに行ったつもりで色々な企業を見て下さい。

開業の準備を具体的に進められている方も、将来的な計画としてお考えの方も、この機会を是非ご利用ください。サポーター企業一同、先生のご来場をお待ちしています。

3/11

11:00 ~ (SUN)

会場

株式会社メディックス本社ビル
3階：展示会開催
4階：休憩室&各種ご相談コーナー
所在地：東京都千代田区神田淡路町 1-1-1
KA111ビル

お申込み・お問合せ

株式会社メディックス
サポーター企業フェア事務局 担当 / 深町
E-mail: seminar@mdx-grp.co.jp

TEL: 03-3255-1088

整骨院開業支援

サポーター企業フェア体験レポート

渋谷「スマイル整骨院」後藤院長

2011年10月にメディックス本社ビルで行なわれた「整骨院開業サポーター企業フェア」に行ってきました。全く見知らぬ場所での開業を控えていて、何か情報を得られればと思い当日参加(事前予約が必要だったらしいです)をしたのですが、行った感想としては当初考えていたより全然よかったです。

無料なので大した事はないのかな、と思ったのですが助成金申請を始め、内装、複数の医療器メーカー(実機体験しました)、経理会計など開業のスペシャリスト企業さんがズラリ！と勢ぞろいしていました(笑)

一度に色々な企業の話聞くことが出来、またフェアスタッフの方が親切に企業ブースを案内してくれたので必要以上の情報を得る事が出来ました。

これから開業をお考えの皆さん、ぜひ整骨院開業サポーター企業フェアで情報をゲットしてみてください！

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

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

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 | | |
|-------------------|-------|-------|
| 2月 | 3月 | 4月 |
| 4日 土 | 3日 土 | 7日 土 |
| 18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 | | |

- 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 | | |
|-------------------|-------|-------|
| 2月 | 3月 | 4月 |
| | 10日 土 | 14日 土 |
| 25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

療養費改定実施年

平成24(2012)年は療養費の改定が行われる年です。前回の療養費の改定は、段階を経て改定が行われたこと、とくに支給申請書の書式統一があったことでその対応に忙殺されあつたという間の2年間に感じられました。昨年は不幸なことに東日本大震災が発生し、被災者等の別段の療養費の取扱方法も数多く発表され、心身とも休まることのない目まぐるしい一年でした。これらの発表を含め、平成22年6月1日の改定に関する通知が厚生労働省のホームページに掲載されています。ところが、この療養費に関する記載がどこにあるか分かりづらいため、柔道整復師の先生から「厚生労働省のホームページのどこに療養費に関する記事が載っていますか」との質問を数多く頂戴していますので紹介します。

まず、厚生労働省ホームページ(<http://www.mhlw.go.jp/>)から、分野別の政策の「健康・医療」↓「医療保険」↓「重要なお知らせ」↓「療養費について」を順番にクリックしていきます。ちなみに、「療養費について」の「3.その他」の項目には平成16年度から平成21年度までの施術に係る療養費の推移(推計)が掲載されています。療養費の推移から業界そのものの状況が類推できますので一度ご覧いただきたいと思えます。

『療養費改定と審査内容』

請求代行会社療養費請求担当…療養太郎(仮名)

続 療養費の請求と支給 第12回

厚生労働省が発表する療養費の改定内容には、すぐに理解できる内容と理解するまでに若干時間がかかる内容、厚生労働省に問い合わせ、確認しなければ分からないような内容があります。問い合わせが多い項目に関しては後日、疑義解釈として「療養費の取り扱い(Q&A)」についてが掲載されます。そのために、療養費の改定が行なわれた後も注意して厚生労働省のホームページを確認する必要があります。

今年予定されている療養費の改定ですが、そろそろ柔道整復師の間で、内容に関する憶測情報流れ始める頃です。この憶測は厚生労働省より正式通達がなされるまで続きます。

療養費審査内容の今後

昭和11年に各都道府県との協定により委任払いがスタートし、以来75年間も骨子が何も変わらぬまま現在に至っているために、柔道整復師は狭い枠で治療、保険請求を行なってきたといううな感じを受けています。

数年前まで保険者は、保険請求審査に関して少し片目をつぶっていたようなところもあり、柔道整復師は今ほど悩まずに保険請求が出来ていました。しかし現在の保険者は、患者照会はもちろん、負傷原因、長期理由、負傷原因と負傷部位の整合性など細部にわたる審査を行なっています。

例を挙げますと肩関節捻挫、腰部捻挫の継続患者が追加で股関節を負傷した際の原因を、「無理な姿勢でストレッチを行なった際に負傷」で保険請求を行なった場合、保険者返戻の可能性は高くなります。「肩と腰を負傷した患者がなぜ、ストレッチを行なえるのか」というのが返戻の理由です。

また、「長時間イスに座ってパソコンを打っていて、急に立ち上がった際に腰に痛みが出現」この負傷原因においても保険者返戻になることがあります。こちらの返戻理由は「仕事上の可能性がありますのでご確認ください」です。これは「仕事上の事故(?)」なので労働災害に当たる可能性がありません。確認してください」という趣旨です。このような時には、患者照会はせ

ずに負傷原因のチェックだけで返戻となりません。

以前は支給されていた内容でも、今は保険者が多少でも疑問な点があれば全て返戻になると思つたほうがよいでしょう。支給申請書を提出して返戻になる可能性のあるものの、自分には請求した理由に自信があつて、そのため言い分があるとすれば、その言い分を支給申請書に記載しない限り返戻となりません。

前号で国保連合会から「重いものを持つた際に負傷」で3部位請求を行なつたところ、「重いものとはどのような物なのか、さらに負傷原因の詳細も記載ください」との返戻があつたことを紹介しました。これは単に重いものが何だったのかということではなく、重いものを持つた際、どのような状態で負傷して3部位の負傷に至つたかの説明を求めているのです、との解説をしました。この事例くらいでは、保険者側の返戻理由に当方が納得する部分と負傷原因は分かりやすく記載する必要があります。

ところが、最近では健康保険組合から信じられない内容の返戻もあります。

例を挙げると、「肩関節捻挫・股関節捻挫、負傷原因なし、約3カ月継続施術、当月実日数4日、当月治癒」で返戻されました。

返戻理由：調査によれば1部位目は「重量物を運び」、2部位目は「運動で」とありますが、動作と負傷との因果関係が明らかでなく、外圧によるケガと断定することが出来ません。下記の点を含め本件に関して詳細にご説明ください。

- 1、「重量物」とありますが重量および形状を明示してご説明ください。
- 2、「重量物を運び」とありますが、どのような場面、状況において運び、負傷時の姿勢はどのようなものであつたか、また、どのように外圧がかかり、その程度はどうであつたか具体的に説明ください。
- 3、肩関節捻挫が発生した場所、時間、また現認者がいればそちらについてもお教えください。
- 4、延べ3カ月継続施術における各日ごとの施術内容、効果、合理性について説明ください。
- 5、「運動で」とありますが漠然としており、特定の行為による負傷と断定できません、詳細をご説明ください。

以上5点に関する説明と施術録及び問診表の写しも提出するようにとの記載がありました。

保険者返戻の返戻理由が前述内容の場合、先生方はどのようにお感じになり、どう対応をしますか。

- ①読むのも面倒なので再請求しない。
- ②非常に腹立たしく思ったが、どのよう

に記載したらよいか分からないので再請求しない。

③全ての項目に対して何らかの回答をして施術録、問診表の写しを添付して再請求をする。

このような場合は、返戻理由に対して回答し再請求をする前に、まず保険者に説明理由の問い合わせをすることをお勧めいたします。

これは患者調査に基づいて柔道整復師に回答および説明を求めているのですが、調査の際に確認できることもわざわざ返戻にし、柔道整復師に確認をしています。この調査時に詳細にわたつて患者に確認をしているはずですので、部位が相違している、漫然と長期施術を行なっている、慢性の疑いがあるなどによる返戻ならば納得しますが、柔道整復師が重量物の重量や形状をわざわざ明示する必然性があるのでしょうか。さらに、負傷時間の記載や現認者についても何のために必要なのでしょうか。保険者の質問の意図が分かりません。

今後、この保険者に保険請求を行なっていく上で、これら全ての疑問をはつきりさせるために問い合わせることが重要なのです。問い合わせをした上で、保険者が真に回答して欲しい事項を摘要欄に記載し、再請求をしてほしいのです。

今後、このような返戻が増えてくること予想されます。面倒ではありますが返戻理由の内容に関して、納得のいかな

いものはその場その場で保険者とのやり取りをしていかなければなりません。これは請求に限ったことではなく入金に関しても同じで、入金のない患者の請求状況を、その都度保険者に確認しなければなりません。

私は以前まで保険請求に関しては、変化しないものだと思つておりましたが、この1、2年で患者照会を行なう保険者が増加し、患者に対する詳細な照会が実施され、そして負傷原因、長期理由に対する詳細な審査が行われるようになり、以前とは大分状況が変化してきていることを実感しています。

このような療養費制度で保険請求を行なっていくためには、以前より増して保険者対応が多くなることは否めませんし面倒になると考えられますが、請求を取り下げることは根本の解決にはならないと考えています。

これからの保険請求には「忍耐」が必要になってくることでしょう。

今年、これらについての保険請求方法対策、保険者対応の対策について柔道整復師とともに打開策を考え、忍耐強く保険者と接していきたいと決意を新たにしています。

賀正

第一日本接骨師会

〒467-0842
愛知県名古屋瑞穂区妙音通4-27-1
フリースタイルスタジオ2F
電話 052-8558-2363
FAX 052-8558-2383

【URL】 <http://www.daiichi-bs.com>
【mail】 deiwan-info@pc.email.ne.jp

謹賀新年

中部柔整師協会

〒464-0075
愛知県名古屋市千種区内山3-10-17
今池セントラルビル8F
電話 052-9338-9805
FAX 052-9338-9806

【URL】 <http://www.chubu-juseishikyokai.co.jp>
【mail】 chubujusei@extra.ocn.ne.jp

新春

社団法人 長野県柔道整復師会

〒380-0958
長野県長野市大字安茂里字伊勢宮
電話 026-224-6809
FAX 026-224-7575

【URL】 <http://www.sekkotsu-nagano.or.jp/>

謹賀新年

徳島県保険接骨師会

〒770-0023
徳島県徳島市佐古三番町16-8
電話 088-626-0611
FAX 088-626-0649

【URL】 <http://www.asahi.ac.jp/hiroshima/>
【mail】 hiro@asahi.ac.jp

謹賀新年

西日本整復師会

〒814-0161
福岡県福岡市早良区飯倉4丁目19番20号
電話 092-861-4553
FAX 092-801-5319

【URL】 <http://www.ocmt.ac.jp>
【mail】 infol@ocmt.ac.jp

謹賀新年

株式会社メディックス メディックス計算センター レセプトデータセンター

〒101-0063
東京都千代田区神田淡路町1-1-1
K A I R I ビル
電話 03-5297-8123
FAX 03-5297-8120

【URL】 <http://www.mdx-grp.co.jp>
【mail】 info@mdx-center.com

敬頌新禧

朝日医療専門学校 広島校

〒733-0812
広島県広島市西区三本町1丁目25番15号
電話 082-507-1212
FAX 082-507-1412

【URL】 <http://www.asahi.ac.jp/hiroshima/>
【mail】 hiro@asahi.ac.jp

恭賀新年

育英メディカル専門学校

〒371-0844
群馬県前橋市古市町1-35-6
電話 027-280-6811
FAX 027-252-5814

【URL】 <http://www.gunei.ac.jp>
【mail】 m.info@gunei.ac.jp

あけましておめでとございます

大阪医療技術学園専門学校

〒530-0044
大阪府大阪市北区東天満2丁目1番30号
電話 0120-78-2501
FAX 06-63358-7945

【URL】 <http://www.ocmt.ac.jp>
【mail】 infol@ocmt.ac.jp

あけましておめでとございます

お茶の水はりきゅう専門学校

〒113-0034
東京都文京区湯島1-3-6
電話 03-5689-3366
FAX 03-5684-0117

【URL】 <http://www.harikyuu.ac.jp>
【mail】 harikyuu@tuzuki.ac.jp

謹んで新年のご挨拶を申し上げます

学校法人久木田学園 鹿児島鍼灸専門学校

〒890-0051
鹿児島県鹿児島市高麗町37-7
電話 099-259-0615
FAX 099-263-8958

【URL】 <http://www.k-cam.ac.jp/>

謹んで新春のお慶びを申し上げます

関東柔道整復専門学校

〒190-0012
東京都立川市曙町1丁目13番13号
電話 042-529-6660
FAX 042-529-6665

【URL】 <http://www.kanto-jusei.ac.jp>
【mail】 info@kanto-jusei.ac.jp

賀正

学校法人 国際学園 九州医療スポーツ専門学校

〒802-0072
福岡県九州市小倉北区東篠崎1丁目9-8
電話 093-932-5100
FAX 093-952-2080

【URL】 <http://www.kmsv.jp/>
【mail】 info@kmsv.jp

謹賀新年

京都医健専門学校

〒604-8203
京都府京都市中京区三條通室町
西入衣棚町51-2
電話 075-257-6507
FAX 075-257-6488

【URL】 <http://www.kyoto-iken.ac.jp>
【mail】 info@kyoto-iken.ac.jp

謹賀新年

国際鍼灸専門学校

〒124-0012
東京都葛飾区立石6丁目36番7号
電話 03-3693-1214
FAX 03-3694-6297

【URL】 <http://www.kokusaishinkyu.ac.jp>

謹んで新年のお慶び申し上げます

国際メディカル専門学校

〒950-0914
新潟県新潟市中央区紫竹山6丁目4番12号
電話 025-255-1511
FAX 025-255-1512

【URL】 <http://www.icm-net.jp/>
【mail】 icm@nsg.gr.jp

謹賀新年

湘南医療福祉専門学校

〒244-0805
神奈川県横浜市戸塚区川上町84-1
電話 045-820-1329
FAX 045-820-1357

【URL】 <http://www.smw.ac.jp>
【mail】 info@smw.ac.jp

賀正

信州医療福祉専門学校

〒380-0816
長野県長野市三輪1313
電話 026-233-0555
FAX 026-233-0560

【URL】 <http://www.kowagakuen.ac.jp/>
【mail】 info@kowagakuen.ac.jp

あけましておめでとうございます

東京柔道整復専門学校

〒179-0084
東京都練馬区水川台3-31-13
電話 03-5920-2211
FAX 03-5920-2210

【URL】 <http://www.kyobun.ac.jp>
【mail】 toju1010@kyobun.ac.jp

慶春

東洋医療専門学校

〒532-0004
大阪府大阪市淀川区西宮原1-5-35
電話 06-6398-2255
FAX 06-6398-2225

【URL】 <http://www.toyoiry.ac.jp/>
【mail】 info@toyoiry.ac.jp

謹賀新年

学校法人 嘉築学園

中野健康医療専門学校

〒164-0001
東京都中野区中野2-20-3
電話 03-5342-1790
FAX 03-5342-1791

【URL】 <http://www.nki.ac.jp>
【mail】 contact-us@nki.ac.jp

あけましておめでとうございます

日本指圧専門学校

〒112-0002
東京都文京区小石川2丁目15番6号
電話 03-3813-7354
FAX 03-3816-3551

【URL】 <http://www.shiatsu.ac.jp>

謹賀新年

専門学校

白寿医療学院

〒410-2221
静岡県伊豆の国市南江間1949
電話 055-947-5311
FAX 055-947-5313

【URL】 <http://www.hakujiuryo.ac.jp>
【mail】 info@hakujiuryo.ac.jp

謹賀新年

専門学校

浜松医療学院

〒434-0038
静岡県浜松市浜北区貴布祿232-3
電話 053-585-1333
FAX 053-585-1661

【URL】 <http://www.morishima.ac.jp>
【mail】 medical@hm.morishima.ac.jp

あけましておめでとうございます

学校法人 健生学園

東日本医療専門学校

〒981-1104
宮城県仙台市太白区中田4-4-35
電話 022-381-8381
FAX 022-381-8380

【URL】 <http://www.kenseigakuen.jp/>
【mail】 info@kenseigakuen.jp

謹賀新年

兵庫柔整専門学校

〒650-0011
兵庫県神戸市中央区下山手通4丁目2-7
電話 078-334-1045
FAX 078-334-1014

【URL】 <http://www.hyogo-jusei.ac.jp>
【mail】 contact@hyogo-jusei.ac.jp

恭賀新年

兵庫鍼灸専門学校

〒650-0003
兵庫県神戸市中央区山本通2丁目14番31号
電話 078-221-5589
FAX 078-221-1589

【URL】 <http://www.hyogo-shinkyu.ac.jp/>
【mail】 contact@hyogo-shinkyu.ac.jp

あけましておめでとうございます

福岡天神リハビリ専門学校

〒810-0004
福岡県福岡市中央区渡辺通4丁目3-7
電話 092-733-7823
FAX 092-733-8584

【URL】 <http://www.dmr.ac.jp>
【mail】 info@dmr.ac.jp

謹賀新年

北海道柔道整復専門学校

〒060-0042
北海道札幌市中央区大通西18丁目15
電話 011-642-0731
FAX 011-642-8455

【URL】 <http://www.jusei.or.jp/tech/>
【mail】 school@jusei.or.jp

謹賀新年

学校法人 国際科学技術学院

前橋東洋医学専門学校

〒371-0843
群馬県前橋市新前橋町21-16
電話 027-253-1205
FAX 027-253-1230

【URL】 <http://www.ist.ac.jp>
【mail】 info@ist.ac.jp

謹んで新年のお慶びを申し上げます

盛岡医療福祉専門学校

柔道整復学科・鍼灸学科

〒020-0021
岩手県盛岡市中央通3-3-4
電話 019-652-1189
FAX 019-652-1199

【URL】 <http://www.morii-ja.jp>
【mail】 info@morii-ja.jp

謹賀新年

行岡鍼灸専門学校

〒531-0061
大阪府大阪市北区長柄西1丁目7番53号
電話 06-6358-9271
FAX 06-6358-3451

【URL】 <http://www.yukioka.ac.jp>
【mail】 shinkyu@yukioka.ac.jp



木戸 明

第2回

めざせ！ 戦略院長 差別化戦略の必要性

人には2タイプ

人には2種類のタイプがあるといわれています。一つ目のタイプは、他の人と同じことをやっている人と安心できる人、そして二つ目のタイプは、他の人と同じことをやっている人と不安を感じる人です。さて、みなさんはどちらのタイプに入ってしまうのでしょうか？

高校野球部の女子マネージャーが、経営学者のドラッカーの本を読んで甲子園を目指す青春小説、「もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら」(もしドラ)で、再ブームになったP・ドラッカーは「利益とは意味ある分野において、独自の貢献、あるいは少なくとも差別化された貢献を行うことによって得る報酬である」と言っています。つまり、患者さんを治療して、より多くの利益を得るためには、

他がやっていない独自のことで、あるいは最低限他とは差別化されたものを提供(貢献)することが必要であるということです。

「独自の貢献」とは、他では全くやっていないことで、やっていないが人々が必要としている(意味ある分野)ものです。孫子が言う「戦わずして勝つ」です。この場合は、独占的な市場ですから値段も自分の自由で決められ、多くの利益を得ることが出来ます。しかし、そういった商品(治療技術)を探し、考え、会得するのは並大抵の努力では不可能です。また、「独自のもの」を自分よがりでも考えても、患者さんから見て魅力のないものであれば、何の意味もありませんし、利益を得るところか、業界名簿から消滅へまっしぐらです。

差別化とは

一般的に差別化するためには、自院にとっての「差別化された貢献」を考え、工夫することが必要だと言われています。では、差別化とはいったい何でしょうか？ どうしたら差別化できるのでしょうか？

それはただ単に「人と違ったことをやる」といったレベルではいけません。前記の理由から、自分が差別化したつもりでも、「その市場にはお客さんがいない」といったことがよくあるのです。突拍子もない思いつきやアイデアで自院の治療法や接客方法を変えても、患者さんの視点から見て魅力を感じない、あるいは必要性を感じ

ないものであれば決してよい業績には結びつきません。

差別化導入に際して、それを的確に進めるためには差別化と細分化(セグメンテーション)をワンセットで考える必要があります。現在来院している患者さん、お客さんの持っている情報にアンテナを張り、収集し、それらの情報を細かく分けていくことが第一歩目の作業となります。

男女の性別、年齢はもちろん、職業、趣味、既婚・未婚、症状、傷病、来院動機、他院への評価など、たくさん情報を分類し、細分化を進めます。これは客層戦略にも通じる作業です。差別化のために患者さん、お客さんはいったい何を求めて自院に来院しているのかを知らなければなりません。その細分化された情報を元に自分自身や自院の分析を行います。

SWOT分析

差別化を進めていく上で、自分自身や自院を知ること重要なことです。そのためには「SWOT分析」が役に立ちます。自分自身や自院の強み(Strength)弱み(Weakness)機会(Opportunity)脅威(Threat)の頭文字を取ったもので、経営分析では初歩的な手法です。

まず、内部要因として自分の強みと弱みをはっきりさせます。つまり、得意なことや経験や知識が深いもの、苦手なものや経験不足な部分を書き出して整理します。自

分を「棚卸し」してみるのです。次に、外部要因が自院に及ぼす機会と脅威を考えます。この先、起きてくると思われる人口構成や社会的な状況の変化、自院周辺の環境の変化、療養費を含めた健康保険制度の行く末など、自分たちを取り囲む外部の情勢を考えて書き出してみます。すると、自院にとつてのチャンスとリスクが浮かび上がってきます。

それらの項目から自分たちが現在置かれている状況が分かり、向かうべき方向が見えてきます。差別化をしていくためには、まず「自分を知る」ことから始めてください。

どうして差別化が必要なのか

差別化とは、競争条件が不利なもの(弱者)が取るものです。条件が有利なもの(強者)がとるのは同質化であり、総合化です。

私たちの業界は労働集約型、市場分散型といわれ、この型は美容院業界や若い女性向けのファッション業界なども同じですが、お客さんの好みが分かれやすい傾向にあります。したがって、独占的な市場占有率(シェア)は取りにくく、強者は出にくい業種です。そのため、利益性を効果的に高めていくためには、差別化は必ず行わなければならない戦略のひとつなのです。

前号で書いた「3C+C」を思い出してください。顧客(Customer)、競合

(Competition)、自院 (Company) と社会変化 (Change) の真ん中に自分を置き、自分たちの持っている得意な技術などで実施できて競争がやっていないものや、自分たちがあまり力を入れていないが顧客のニーズがあったり、潜在的ニーズが見込まれたりする社会変化に応じたものを探し出す努力をしなければなりません。

差別化を考えるとときに重要なのは、「身の丈サイズ」と「再現性」です。

「身の丈サイズ」とは「これをやろう」と目標設定をする際に自院の経営資源(人・モノ・金)に照らし合わせ、自院の現在持っているもので実行可能かを判断するということです。「再現性」とは、他の人でも実行が可能かということです。「これはいい」と思ったものでも、その人しか出来ないものではないけません。自分は出来ても他のスタッフが到底出来ないような技術だったとした場合、スタッフのいない院長ひとりの院ならいいかもしれませんが、他にスタッフがいないなら、その技術導入に何らかの工夫をして実施するか、違うものを探すこととなります。

差別化するとどうなるのか

私たちの業界は一般的に高いシェアは取りにくいいため、施術技術や治療法、患者さんの層、接客などいろいろなものを細分化し、それぞれの部分で競合相手と差別化し、その中の一点に経営パワーを集中さ

せます。そして、パワーを集中させた部分のシェアを取ることによって一位になります。

一位を取ると、治療院の業績は今までよりグンとよくなります。一位を取ったなら、それをキープしながら次の一位をつくるように努力してゆく、これが弱者の取るべき「一点集中」「各個撃破」の戦略と呼ばれるものです。

トヨタと日産、キリンとアサヒなどの関係性を見ても分かるように、その業界の一位と二位の会社では利益性がまるつきり違います。一般の会社であれば従業員一人当たり、私たちにとってはスタッフ(自分も含め)一人当たりの純利益の額に大きな差が出て、その差は2乗比になります。(竹田陽一利益性の法則)



ではなぜ、一位になると利益性がよくなるのでしょうか。その理由はいくつか考えられます。

まず、一位になるとその地域での知名度が上がるため、集患・集客がしやすくなることです。同じ広告宣伝をしてもその効果が違ってきます。

次は、来院するお客さん・患者さんから他のお客さん・患者さんを紹介してもらえようになります。人を紹介するということは自分を担保にすることですので、紹介する側は安全な紹介先を選ぶ傾向があります。自分が通う差別化して一位になっている院を、知人や友人に紹介することは安心でリスクがないので口コミ紹介が起きるからです。紹介が多くなれば、ほとんど経費をかけずにお客さん・患者さんが来院し収益性が上がります。

3点目は同業の他院がつぶれた場合、そのお客さん・患者さんが流れてきます。

例えば、2000年に発覚した大規模なリコール隠しで市場の信頼を失った三菱自動車に乗っていた人が車の買い替え時にトヨタ車を購入した人が70%にのぼり、通常の新車販売伸び率が0・3%だったトヨタは、一気に4%になりました。

他にもたくさん理由があるでしょうが、一位になると経営効率が良くなるため、同じものを同じように売っても利益が違ってくるのです。これを「一位集中効果」といいます。

「地域ナンバー1の治療院をつくらう」

という言葉をよく耳にしますが、なぜナンバー1にならなくてはいけないのかは、この利益性の違いにあるのです。

「オンリー1」であれば他とも競争もせず、トップをとれるわけですから、高い利益性を確保できますが、残念ながら顧客のニーズが多く、他がやっていないものを見つけて出すことは簡単なことではありません。そこで、創意工夫をした差別化を実施して、「ナンバー1づくり」を心がけましょう。

ただし、繰り返しますが、総合的な一位をいきなり目指すのではなく、まず細分化し、差別化を工夫し、一つひとつ目標を決め、力強く実行するのが肝要です。

冒頭に書きましたように、二つ目のタイプの「他の人と同じことをやっている」と不安を感じる」という後者であり続けることが重要なのです。

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。

1. 医療制度改革は「ぐずい」?

先日、国保中央会など国保関係9団体が「国保制度改革強化全国大会」を開き、7つの決議を満場一致で採択した。大会決議は以下のとおりである。

1. 医療保険制度の一本化を早期に実現すること。
1. 社会保障と税の一体改革の推進に当たっては、これまでの国保財政基盤強化策を恒久化するとともに、国庫負担の拡充・強化を行うこと。

1. 国保制度及び高齢者医療制度の見直しに当たっては、地方自治体の意見を十分に尊重し万全の措置を講ずること。

1. 特定健診・保健指導の円滑な実施のため、保健師等の人材確保と財政措置を講じるとともに、実施率等による加算・減算措置を撤廃すること。

1. 医師確保等対策を強力に推進し、地域医療体制の充実強化を図ること。

1. 被保険者資格の適用適正化を推進するため、資格喪失情報の届け出を義務化すること。

1. 国民健康保険組合の健全な運営を確保すること。

さらに、大会決議とは別に東日本大震災に関する3つの特別決議も満場一致で採択された。

1. 被災した保険者が安定した国保運営を図るため、十分な財政措置を長期的に講ずること。

1. 東日本大震災で被災した国保診療施設の復興・再生のために、十分な財政措置を講ずること。

1. 被災地の医師確保対策を強力に推進し、将来においても医師不足とならないよう、社会全体で支える仕組みを構築すること。

これらの決議内容は言わずもがなである。

平成20年度に制度改革が行われた医療制度を政争の具にして政権を奪取したものの、未だに制度変更ができない政府与党には呆れてしまう。

決議の3つ目に「制度改革に当たっては地方自治体の意見を十分に尊重し万全の措置を講ずること」とあるが、これも当然のことである。先日行われた民主党の医療・介護ワーキングチームが取りまとめた「社会保障と税の一体改革に向けた議論の

整理案」に対して全国知事会は、「実態は看板の掛け替えに過ぎない」、「システム整備に多額の費用を要する」など、地方自治体の意見をくみ取らないために反対し、調整不可能な状態になっている。

このような混乱は、医療制度に限ったことではない。迷走する子ども手当や年金支給についても同じことである。この大きな

混乱は、政府与党が制度を十分に理解せずにマニフェストを作成した「つけ」であり、仕組みに精通している官僚や公務員を敵に回して、制度をいじくりまわそうとした「つけ」でもある。

変化を起こす、行動を起こす前には周到な作戦準備が必要であることを、もっと勉強し直すべきではないだろうか。

制度を大幅に変更するには、必ず財政的負担が伴うのである。今の日本では、ただでさえ大きな財政負担は不可能な状態にあるので十分考えてほしいものである。

2. 私たちの年金は「ぐずい」?

私は現在48歳である。見た目は白髪頭なので、初めて会った人からは驚かれています。のだが、まだまだ働き盛りのつもりである。そんな私たちの年代にも社会保障制度改革の一つとして、年金の支給開始年齢引き上げという問題が降りかかってきている。

しかも、年金の支給開始年齢の引き上げに伴い60歳以上の雇用を確保するため、厚生労働省は、65歳まで希望者の全員を再雇

用するよう企業に義務づける方針を固めたという。

今後、労使の合意を得て、来年の通常国会での法改正を目指すというが、公務員制度改革と併せて、私たちの身分や定年年齢はどのようになるのか、そして、いつまで働かなければならないのか。

定年退職された先輩方を再雇用しない、あるいは再雇用を続けようとするといったこともあると聞いている。それは、職場で再雇用職員を十分に活用できていない実態があるせいだと私は考えている。再雇用を促すのであれば、職場環境の整備ということも重要な課題であることを、国は十分認識した上で法整備をしてもらいたい。

このようなことをいろいろ考えていると、これからは健康に気を付けなければ、せつかく今まで納めてきた年金の支給年齢まで生きてたどり着かないのではないかと、ふと心配になる今日この頃である。

3. 被災地支援活動を通じて感じたこと

前回もお話ししたが、東日本大震災以降、被災地宮城県に何度も足を運んでいる。そこで感じたことを書いていきたいと思う。

まずは、地方自治体の結束力である。被災地では、震災以降、被災した県や市町村の職員だけでは消化できない量の業務が発生している。

前号でも若干触れたが、職員は被災家屋の調査を行い、罹災証明を出したり、仮設

第20回

現場から

東京都内区役所保険給付担当：Q

住宅を建設してその管理を行ったり、仮設住宅扱いとなった民間アパートの家賃などを支払ったりと、通常では行わない業務を相当量行わなければならない。

当然ながら、職員は被災自治体で事前に確保していたわけではない。だからと言って、年度途中や財政状況からも安易に職員数を増やすわけにはいかず自治体間の連携が行われる。

都道府県も入れれば、1800程ある地方自治体では、全国市長会等によりさまざまな情報交換が行われていた。

今回のような大規模な災害が起きた時には、その情報コネクションがフル活用されるのである。

例えば、「〇〇市から建築職が2人必要です」とあれば、応援職員を送るといったことが行われる。それ以外にも独自に派遣協定を結ぶ自治体もある。

そのため、被災地の現場では都道府県や市町村の名前の入ったベストなどを着用した応援職員が数多く業務を行っている。

東北の被災地にはるる九州や四国から応援に来ている自治体もある。雪がめつたに降らない熊本県の職員等が東北まで新幹線と飛行機を乗り継いで来てくれて、被災地支援業務を手伝っているということは、全くといっていいほど報道されていない。

政府はこのような現場をどのように理解しているのか、いや、知らないのではないかと思ってしまう。公務員給与の削減と

コラム 区役所の

ばかり言って、国民の気持ちを政権に向けるよりも、被災地で頑張っている応援職員の労をねぎらうことも必要ではないだろうか。

被災地では、頑張っている地方自治体職員の影は見えても、国や政府の影は全く見えない。政権争いや現行制度をいわずらにいじくりまわすことしかやらないようでは、復興は見えてこない。国や政府はもっと被災地の現状に目を向けるべきと考える。読者の皆さんはどのようにお考えだろうか。

何度も言うようだが、被災地の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る回数が減少し、記憶が薄れてゆくとと思うが、寒い冬の真ただ中にある被災地の悲しみというものを忘れないでほしい。
支援はまだまだ必要である。

入場無料

厚生労働省・経済産業省認定

認定個人情報保護団体 NPO法人日本手技療法協会 主催

特別セミナー

「治療院の個人情報保護とSPマーク」

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

主催: NPO 法人日本手技療法協会

共催: 日本治療協会

日時:

| | |
|-----------------------|--------|
| 2月25日 | 3月24日 |
| 4月21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

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。

あじさい鍼灸整骨院（神奈川県）

PROFILE

当院は、茅ヶ崎の駅前で14年目を迎えようとしております。当初、院長として勤務しておりましたが、5年前より名称変更し独立して治療をしています。当院では、アットホームな雰囲気、コミュニケーションを大切に、患者様と一緒に治療をしていきたいと考えております。そして、諦めない治療を目指しております。これからも、スタッフ、そして私自身、日々の探究心を忘れず、当院に来院してくださる方々の回復の手助けが出来るように全力で努力していきます。そして、来院して下さった方々により多くの笑顔を与えられるように日々精進していきます。

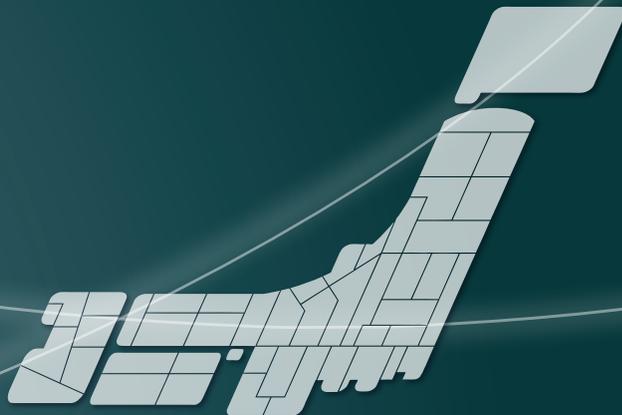


Message to MDX

<http://www.ajisai-s.com>

もうかれこれ、7年ほどのお付き合いになりますが、当初より丁寧なご指導ありがとうございます。レセコンの精度が大変よく請求業務が円滑に進められております。そして、請求当月に立替払いされるシステムは資金面での心配を解決していただきました。それまでお世話になっていた所は、3~6ヶ月遅れて入金される場合も多々あり、入金、未入金の確認作業が大変でした。何より、担当の営業マン（細川さん）いつもありがとうございます。こちらからの相談、質問に素早く返答をいただいたり、営業面でのアドバイスをいただいたりと、本当に力強く感じております。これからも、ご指導のほど宜しくお願いいたします。

日本全国に広がる メディックス会員の輪



あもう鍼灸整骨院（兵庫県）

PROFILE

神戸・御影に「あもう鍼灸整骨院」を開業し、メディックスさんの川嶋さんや多くの方に支えていただき約4年、感謝の気持ちでいっぱいです。昭和のアロエのように、何かあれば「あもう鍼灸整骨院」って言われる・思われる存在でいたいですね。



Message to MDX

メディックスさんに入会して良かったと感じる点は、個人情報の取扱いを適切に行う企業としてプライバシーマークの使用を認められている点と、様々な情報をメールや資料ですぐに頂ける点です。そして一番助かるのが、困った時や、悩んで自分で解決できない時も担当者のサポート・アドバイスで即解決していただける点です。いつも丁寧かつ迅速な対応ありがとうございます。

フラワー整骨院（東京都）

PROFILE

当グループは、インフォームドコンセントに力をいれ、患者さまを大切な家族と考え施術することをグループの理念としています。施術に対しては整骨院には珍しい担当制により一人の患者様に対して継続的に施術・経過観察を行えるので自己研鑽しやすく、待遇面では週休2日制、目標売り上げ以上の利益は報奨金として還元する制度もあり、やりがいのある環境です。当院では現在は院長候補の先生のみ募集させて頂いております。



Message to MDX

自院を開業し運営していく中で、大小さまざまな不安・悩み・問題が出てくると思います。解決するための大きな助けとなるのがメディックスさんの専属担当制というシステム！経験豊富な担当者が的確にアドバイスして下さり、何度も助けて頂きました。専属担当制と扱いやすいレセ Pro(M)。この二つがメディックスさんの卓越しているところだと思います。

永友接骨院（宮城県）

PROFILE

私達永友接骨院は、地域医療の貢献、患者様とのコミュニケーションを大切にしています。院内は全てがバリアフリーとなっており、また、途中には手摺りを設けておりますので、何方様にも安心してご利用頂ける皆様に優しい接骨院を目指しております。



Message to MDX

メディックスは営業サポートが良く、事実メディックスで開業について全て事足り、遠方ではあったが一人で開業している気がしなかった。レセコンソフト「レセ Pro(M)」も非常に使い勝手が良く、日々の業務で助かっている。

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

こば鍼灸接骨院 (東京都)

PROFILE

都内に6店舗運営しております。
「日本のスポーツを強くしたい」をコンセプトにスタッフ一同取り組ませております。
プロアスリートのサポートを最近ではセリエA所属の長友佑都選手を始め浦和レッズ、川崎フロンターレ、FC東京、なでしこジャパンの選手をトレーニングからコンディショニングまでサポートしております。コンサートトレーナーではファンキーモンキーベイビーズなどもお手伝いさせてもらっています。スポーツイベントではサンフレッチェ広島育成アドバイザー、東京ヴェルディ、横浜FC、東京都中体連、広島東洋カープ、トヨタカップ、かえつ有明中・高校、ナイキカップなど

URL <http://www.koba-japan.com> フェイスブック アメブロ

有限会社コバメディカル・ジャパン
株式会社アスリートウェーブ

Message to MDX

メディックスさんに入会したのは、約6年ほど位前のことで、自分が非常勤講師をしている専門学校の学生がメディックスさんのチラシを持っていて、自分に木場先生はどの会に入っているのですかと聞かれ、どうして？と聞くと、昨日、この会（メディックス）の営業の方にお会いして話を聞いたところ、凄く丁寧な会のこと、これからの整骨業界や成功されている先生の話や、レセプト請求について詳しく教えてもらったとの事でした。自分は、その時は違う会に入会していたのですが、そういえば入会して10年経つけど、そういう情報は一つ教えてくれないと少し、不満になり、その学生にそのチラシ貰い、早速、翌日に連絡したら、営業の方が次の日には来てくれて、学生が言ったように凄く、丁寧にこの業界のことを教えてくださり、丁度、自分もFC東京を退職したばかりだったので、これからは経営の充実やレセプト請求などをしっかり勉強しないと乗り遅れるなど思っていた矢先の出来事だったので、ちょうど自分を伸ばす意味でも転機だったのだと思っています。無事にメディックスに他の会から入会して、営業さんがおっしゃっていたように、無料の保険セミナーや開業セミナーなど、多く、いろんな情報を教えてくださるので安心して業務に取り掛かることができるようになりました。今では、メディックスの会員同士で、フットサル大会を企画したり、スタッフ同士で飲みに行ったりと交流が増えてきて、自分もスタッフもモチベーションが上がり、毎日が充実した整骨院運営が出来ています。話せばもっと、沢山言いたいことはあるのですが、200文字以内と言うことなので、聞きたいのであればTTC（トータルセラピストコミュニティ）での飲み会で話をしたいと思います（笑）



ヒバリ整骨院 (東京都)

PROFILE

●JR線町田駅ターミナル出口より徒歩2~3分で文学館（旧公民館）通りに面した明るくオープンで清潔感溢れる当院。
町田地域密着をモットーに幅広い年齢層様の施術は勿論、地元学校&企業等の各種運動部、各種活動団体を熱く応援しています。



Message to MDX

●開業して3年3カ月。その間メディックスさんにはよく電話相談で、自賠責（交通事故）保険や労災保険を含むすべての保険請求や業務上の問題点・疑問点、困った事や分からない事等に迅速且つ的確に、そして感じよく対応して頂き、全幅の信頼のおける心強い会（パートナー）だと実感しています。常にアンテナを張って業界の最新情報を収集して会員のために逐一配信してくれたり、数多い勉強会の開催を見てもこの業界の発展に全力を注いでいる組織の確立された満点の素晴らしい会です。

けやき通り整骨院 (埼玉県)

PROFILE

「都内に2店舗（介護施設を併設、商店街）、埼玉に1店舗（住宅地）とそれぞれの地域性にマッチした取組をしております。当院のモットーは「誠心誠意に社会貢献！」です。患者様への接客と満足度を重視し幅広いメニューを実践しております。競合ひしめく中、来院患者数もアップ中です。また、スタッフに対しても“遣り甲斐のある職場”環境整備を目指し能力により歩合は勿論、4週7休、賞与なども導入予定です。次の店舗の幹部候補およびスタッフを募集しております。

患者様を第一に施術・運営をしたい方お待ちしております。



<http://himawari-seikotu.com>

Message to MDX

リアルタイムな情報は勿論、運営・経営に至るまで多岐にわたり親身にそして時には厳しく相談・助言を頂いております。今が有るのも営業担当の細川さんのお陰ですし、今後も良き「コンサルタント＝パートナー」でお付合いをさせて頂きたいと思っております。私は安心と信頼が一番です！

鶴沢接骨院 (千葉県)

PROFILE

治療院のコンセプトは《業務の確立》柔整師ならば外傷の処置を、鍼灸師ならば東洋思想による鍼施術を行えることを掲げています。小手先のものにならないように基本的な問診、徒手検査をしっかりと行い原因に基づいた治療プランを提供しています。患者様に安心をスタッフにやりがいを、そして地域No.1を目指し頑張っています！



Message to MDX

開業準備の段階で、何から始めていいのか分からない状態を順序だてて指導してくれたのがメディックスさんでした。レセPro(M)の機能も素晴らしいと思いますが、何より担当制であることで細かな手続き、個人的な質問まで答えてくれたので安心でした。また、勉強会や業界の情報なども積極的であり、先を見据えている先生方とお会いできたのもメディックスならではのと思っています。

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。

今回の予備塾は2012年の秋以降の開業を目指している先生を対象に開催します。最新の開業情報を盛り込んだ授業内容とメディックス開業アドバイザーの無料開業支援もついて、先生の接骨院・整骨院の開業を強力にお手伝いします。卒業生の方が無事に治療院を開業され日本全国で活躍されています。

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頂いた上に、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 2012年5月20日
- 第二章 2012年6月17日
- 第三章 2012年7月22日

会場: メディックス研修センター
時間: 13:00 ~ 17:00 (3日間共通)
受講料 12,000円 (税込)



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

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.29

成功する

このやり方

作り



PCC主宰 花谷博幸

脳みそ中心

手技中心

環境中心

身体中心

勝ち組へのツボ

書きたら「口コミ」 して良いが分らない を解消するポイント

質問

昨年からタウン誌やチラシの反応が半分以上に落ち込んできたので、どうにか口コミで新患を増やしていきたいと考えています。やり方はいろいろあるかもしれませんが、花谷先生が考える、口コミで忘れてはいけない大切なことは何でしょうか？ (鍼灸師 34歳)

回答

こんにちはPCCの花谷博幸です。今年もよろしくお願ひいたします。治療院経営にとって口コミは生命線です。しかし、旧来の「治せば繁盛」「治せば口コミをしてくれるだろう」という希望的観測は、実は根拠の乏しい運任せのものです。私自身20年

間治療院を経営し、口コミとはどんなものなのか研究して、この数年で、はつきり理解できました。「心の時代」と言われて久しいですが、口コミするかどうかは患者さんの胸の中、心の中にある、目には見えない院や施術者への「信頼感と好印象」が治療を通して感じられたかどうかで、「あそこのお店に行くといいよ」という口コミが発生することがわかりました。

いるのに、治すことだけに夢中になって周りが見えていないのです。不思議でもなく当たり前なこととして、患者さんから見て信頼できる人なら治療効果はイマイチだったとしても口コミは起こるものなのです。もちろん、人柄と技術がともに期待値を超えていることが望ましいのですが、信頼や技術は目に見えるものではないので、患者さんにとっては判断材料がいつも乏しいのです。

実はこれが、口コミによる紹介が発生しない最大の理由なのです。口コミの最大の阻害要因は「患者さんがどうやって口コミをして良いのかが解らない」ということなのです。ほぼすべての患者さんは治療家の技術力の評価までできません。したがって、治療院側が

その判断材料を提供してあげないと口コミをしたくてもできないという状態が生まれているのです。また、口コミは施術技術そのものでは起こりません。その店の人の話題までたどり着いてやっと発生するのが口コミの仕組みなのです。例えば、患者さんが来院しました。3回の来院を経て、4回目の来院時、患者さんは院長のことをどれだけ知っていますか？

院長の技術は体感で判断できますが、信頼の判断材料は提供できていますか？

口コミを増やしたいなら、まずは自らの自己開示が必要になります。紙媒体を利用して2回目の来院時には、患者さんは先生の好みを知っているくらいの自己紹介をすべきでしょう。そのうえで治療を通して信頼の提供をしなくてはなりません。それは治すことだけではなく、

態度、言葉づかい、診断、予後、清潔感、笑顔なども含まれます。

私はよく「右手で治療を、左手で愛を」と指導します。患者さんになってみると分かるのですが、どんなに治療家を取り繕っても患者さんは皮膚感覚でその先生の性格や心理状態を感じ取ってしまいます。当会のセミナーで実践しますが、治療家が治療の最中に時計を横目で見ただことを患者さんは背中を通して必ず分かります。我々は治療を通して、このように信頼の素になる人柄も見られているのです。

今までは「治すこと＝信頼」だと多くの治療家は信じてきましたが、今やそれも含めた「人」自体の信頼感が大きなウエイトを占めていることに早く気づいてください。実際、患者さんは技術ではなく人に集まってきます。確かにハガキやホームページなどのインフラも口コミを促進するための必要なツールではありますが、結局は院長の一生懸命さに多くの患者さんは信頼できると心で感じるようです。したがって、私の感じている口コミで最も大切なことは院長のパラダイムシフトだと思います。PCCのWebの求人サイト <http://www.e-pcc.jp/support.html>

花谷博幸 (はなたに・ひろゆき) 2012年1月に4冊目の商業出版「お客さんがお客さんと呼ぶ 口コミ繁盛店のつくり方」をアニム社から出版。2012年の4回の本欄は「口コミ」に関するQ&Aを掲載する予定。 **柔整師募集中 (新卒可)**

学校法人呉竹学園 東京医療専門学校

特集 5



村居眞琴校長

薬剤師、あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゆう師。
昭和大学薬学部卒業（昭和44年）、同大学大学院薬学研究科修了（薬学修士）、同大学医学部第一生理学教室講師（医学博士）、東京医療専門学校鍼灸マッサージ教員養成科科長（昭和59年）、同校本科卒業（平成2年）、平成19年より現職。昭和大学医学部第一生理学教室非常勤講師。

学校法人呉竹学園は、3つの学校から成り立っている。85年の歴史を持ち東京・四谷に本部を置く東京医療専門学校（東京校）を中心に、神奈川・新横浜の呉竹鍼灸柔整専門学校（横浜校）、埼玉・大宮の呉竹医療専門学校（大宮校）がある。

東京校は、鍼灸マッサージ科（定員＝1部60名）、鍼灸科（定員＝1部60名、夜間特修コース30名）、柔道整復科（定員＝1部60名、夜間特修コース30名）、鍼灸マッサージ教員養成科（25名）。横浜校は、鍼灸マッサージ科（定員＝1部30名・Ⅱ部40名）、鍼灸科（定員＝1部30名）、柔道整復科（定員＝1部60名・Ⅱ部60名）。大宮校は、鍼灸マッサージ科（定員＝1部60名）、鍼灸科（定員＝1部60名、Ⅱ部30名）、柔道整復科（定員＝1部60名・Ⅱ部30名）となっている。大宮校には内科、整形外科などを備えた医療施設、呉竹メディカルクリニックが併設されており、将来の東洋医学と西洋医学の融合を見据えた新しい教育体制となっている。

呉竹学園の本丸である東京校は、85年の歴史を持つ国内屈指の東洋医学系の伝統校であり、時代が求める優秀な医療人の育成を一貫して取り組んできた。「国民の保健衛生と伝統医学の発展に寄与し、広く社会に貢献できる有為な人材を育成する」という教育の理念の下、①医療人としての素養を培うとともに医療現場において患者やその家族あるいは医療スタッフとの良好な関係が築けるコミュニケーション能力の高い学生を育成する②医療を行うにあたり必要な知識、技術と十分な臨床力を身につけた学生を育てる③臨床現場を見据えた実践的な教育を行い、医療を通じて社会に貢献できる学生を育てる④鍼灸マッサージ養成施設の教員として相応しい能力、資質を兼ね備えた人材を育成する——などの教育方針を掲げている。

その教育目標を実現するために、①学生の主体的学習を援助し、期待される医療人として活動できる人格を涵養する②学生に学習の目標を示し、必要な知識および技術の定着を図る③附属の臨床施設で得られたノウハウを、教育の現場にフィードバックし、教示内容の充実を図る④附属の臨床施設等を活用し、教員の技術水準の向上を図るとともに学生の技術教育に生かす⑤国家試験の合格率の目標を100%とする⑥学内および学外での研究の充実を図り教科指導に生かす——などの方針に従い学校を運営している。

教育面では臨床教育に力を入れており、卒業生を対象に本校附属施術所および学園附属施術所において研修期間を設けて実施する卒後の臨床研修も充実している。

東京医療専門学校の前身、「東洋温泉医学院」（創立者・坂本貢氏）が大正15（1926）年、全国初の東洋医学の体系的教育機関として東京・四谷に産声をあげて以来、85年が経った。ただ単に85年の月日が流れたのではなく、創生期の校舎難、世情不安、戦争による災害、終戦後の混乱、資金難などさまざまな苦難を乗り越えての歴史だ。

創立後、入学者数の増加に伴い新校舎

を建設するなど飛躍的な発展を遂げるも、昭和20（1945）年の終戦時には、一切焼失したものの、終戦後いち早くバラックの仮校舎を建設して学校の再建に取りかかり再スタートを切り、23年には「財団法人東京高等鍼灸医学学校」として、24年にはあん摩、はり師、きゆう師養成施設として、厚生省から認可が下りた。

現在の新宿区三栄町に校舎を建設した



のは昭和28年、同29年には柔道整復科が認可された。

東京校では昭和45年に専科（鍼灸科）が設置され、51年には、専修専門学校として「東京高等鍼灸学校」から「東京鍼灸整専専門学校」と校名変更し、58年には私学で最初の鍼灸教員養成課程「鍼灸マッサージ教員養成科」が現在の代々木

校舎に新設された。そして61年には校名を現在の「東京医療専門学校」と改称している。

●知識・心・技術の三位一体で

「急速に高齢社会が進展し、医療費が膨張する日本社会で、医療の流れは『治療』から『予防』へと大きくシフトしようとしています。そのような環境の下、免疫力や自然治癒力を高める効果が期待される東洋医学の役割は重要です。あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゆう師、柔道整復師は、これからの総合的に患者を診る医療を牽引していかなくてはなりません」と話すのは東京校の村居眞琴校長だ。

もともと薬剤師の村居校長

は、医学部講師時代に針麻酔の基礎研究に取り組んだことがきっかけで鍼灸のすごさを目の当たりにしたのだという。昭和58（1983）年に鍼灸マッサージ教員養成科科長として招かれ、それを機に鍼灸マッサージ師の資格を取り、土日は治療して臨床経験を積んだ。平成19年から校長になった。

今や全入時代となった専門学校だが、入学希望者が学校を選択する際、最優先に考えるのがその学校の卒業生の国家試験の合格率だ。「どうしても合格率ありきのため、専門学校が国家試験合格のための予備校化していくのではないかとこの危惧があります。知識、技術とともに医療人としての心の教育をした上で素養を身に付けさせるのが専門の職業訓練技能校であるはず。医療人として知識・心・技術のどれも欠けてはいけない」と言う村居校長。同校の特徴として、臨床教育の重要性を強調する。

●優れた臨床教育システム

「専門学校の教育は、取得した資格が社会に生かせるものでなければなりません。とくに、医療に携わる者の生命線は臨床力です。実践的な臨床力を修得するためには、臨床の現場に出ること、患者の心と体に触れることが大切です」。

国家試験にはない臨床実技への取組みが不十分となる傾向がみられる専門学校



創立者・坂本眞氏の胸像

教育。同校では鍼灸科、柔道整復科、鍼灸マッサージ教員養成科それぞれに附属施設所があり、臨床実技、実戦が学べることが強みとなっている。

附属施設所での臨床実習は、座学での学習や実技室で行われる実技と効率よくリンクされており、学生は豊富な臨床経験を積むことが可能だ。実技教育の内容と附属施設所における臨床実習内容を有機的に連鎖させることにより、臨床教育の効率化を図り充実度を高めている。同時に、附属施設所での臨床実習を通して臨床の実際の姿を理解し、治療に従事する医療人としての人格、コミュニケーション力、マナーも養われる。

附属施設所に来所する一般患者に対する臨床実習を1年次から行い、3年間で臨床の基礎を習得する。1年次には自ら治療を体験し、また上級生の実習を見学する。2年次には基礎知識・技術の習得した後、少人数班での医療面接などの実習、そして3年次に行われる総合実習では、指導教員のもとで実際の臨床を体験する。3年次には問診・カルテ作成・治

療方針立案・施術・経過観察まで長期間にわたって1人の患者を継続的に観察する。このように各学年の教育レベルに応じて施術所で臨床研修が行われている。

また、幅広い臨床の「引き出し作り」を希望する学生のために、オプション形式による「臨床実技講座」をカリキュラム枠外で実施している。

一方、卒業生に対しては臨床力向上のため、本校附属施術所などでの卒業臨床研修生制度が設けられている。研修生は在校生の臨床実習のサポートにも携わるため、より実践的な臨床力を身につけられるという。

「今後はこれらをさらに充実させていき



たい。基礎医学の生理学や解剖学は土台として必要だが、臨床教育が要だと思っ
ている。なんといいっても臨床教育がしっ
かりしていないと知識だけになってし
まう」と村居校長。

●初年次教育とキャリア教育

全人時代により学生の学力低下が懸念
される中、社会のニーズに答えられる医
療人を育てるため、専門教育以外に入口
での初年次教育と出口のキャリア教育を
挙げる。とくに、就職支援を目的とした
キャリアサポート分野を年々充実させて
いる。

「専門学校教育は、専門職としての技
能を習得させるだけでなく、卒業後の就
職支援も包括したものでなければならま
せん。『教育力』と『キャリアサポート
力』を強化し、学生を自己実現に導くこ
とが責務です」（村居校長）。

キャリア支援としては、毎年春に各職
域で活躍している本校OBによるキャリ
ア・ガイダンスを講演会形式で実施して
いる。さらに資格を活かせる職場を見学
することにより、職場の実態を学習し、
専門職としてのプロ意識に気付かせるた
めに「インターンシップ制」も導入し、
春期と秋期の年2回行っている。

また、学校独自の「就職ハンドブッ
ク」を作成し、学生に配布している。無
料職業紹介所に登録しているため当校に



は、毎年500件におよぶ求人が寄せら
れ、在校生だけでなく卒業生もいつでも
閲覧できるようになっている。

正規の授業とは別に行うキャリア教育
は、自分たちが取得した資格が社会でど
のように役立つのか、卓越した臨床家と
して活躍するには何をすればよいの
か、その考え方から治療技術までを教え
るため、現在臨床家として活躍中のOB
や講師による各種セミナーを開講してい
る。「在校生にとっては学校で学ぶこと
のできない手技を体験する絶好のチャン
スであり、卒業生にとっては治療家とし
て臨床力のスキルアップに役立つセミナ
ーとなっています」（村居校長）とい



う。
また、卒業生の院へのインターンシッ
プ制度により実社会のさまざまな現場を
見せてもいる。

学力はあり実技を身につけたい学生、
学力が足りず国試に向けて頑張らなけれ
ばいけない学生など、それぞれの能力に
合わせた対応を行っている。

●同窓会の充実

本校では現在までにおよそ1万880
0人の卒業生（8500人の鍼灸師、7
300人のあん摩マッサージ指圧師、3
000人の柔道整復師）を輩出して



る。その多くが独立開業していることから、同窓とのパイプにより、他校と比して就職の窓口も広がっているのが特長だという。

同窓会組織「呉竹会」（会員約900人）は、全国で活躍する多くの卒業生をサポートする体制を構築し、地域での活動などをスムーズに行えるようにするばかりか、最新の学校の状況を卒業生に伝える窓口としての活動も行っている。

同窓会では、昨年から会報紙『くれたけだより』を発行（年2回）している。母校の現況や目指すところなどを記載し、同窓会活動を「見える化」するため、同窓会活動を通じて学校との交流を図ろうという意図から生まれま

した。同窓生相互のパイプを一層強固なものにしていくことによって、学生のバックアップ体制の一助にもなります」と村居校長がとくに力を入れ、発行にこぎつけた。

「本校を『学びの館』と位置づけ、治療院開業セミナーなど同窓生向けの卒業臨床研修講座を本校で学ぼうということ」だという。同窓生から入学希望者の紹介は結構多いが、単に「受験生を紹介してください」という一方通行ではなく、同窓生の心の拠り所となる母校を目指し、「学術の場として盤石なものにしたい」と村居校長。学校に入ってきた情報を卒業生に送ることで、卒業生と在校生の就職支援などにも役立つと期待されてい

る。

●さらになる教育の付加価値を創造

呉竹学園の「呉竹指圧」が注目され始めている。端的に言うとう、術者が疲れないというテクニクが特徴なのだという。今後はこのブランド化を狙っているという。同校の岡本雅典非常勤講師がまとめて書籍化もしている。まもなく英語訳版、フランス語訳版も出版されるなど、海外からも注目され始めている。海外留学生として同校を卒業し、本国で活躍している人たちなどを通じてこの普及にも務めていきたいという。

「パイの大きさは変わらないが食べる人がどんどん増えている」状況にあるこの業界。国家試験の合格率100%を目指した指導体制を確立している同校にとって、さらなる教育の付加価値を創造し、今後プロフェッショナルになるための専門知識や技術の習得機会を提供していくことは間違いないだろう。

東京医療専門学校
【四谷本館校舎】
 〒160-0008
 東京都新宿区三栄町3番地
 TEL 03-3341-4043
【代々木校舎】
 〒151-0053
 東京都渋谷区代々木1-55
 TEL 03-3320-1815

整体師短期養成・宿泊研修大歓迎!

●お店で整体師等養成しませんか!
 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。(要審査)
 ●上海中医薬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: 毎年3月上旬(1週間予定)

マンツーマン指導で「上級整体師」合格!

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 代表 | 燃える関魂 坂口 征二 佐山 サトル 長 新間 寿 表 鴻 院 | アントニオ猪木 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 | 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。
 2月19日(日) セラピストフレンズにて開催
 3月25日(日) ボディバランスアカデミーにて開催

■木戸塾の詳細・お問合わせはこちらまで
 木戸塾事務局(有限会社ウッドア)
<http://www.kido-akira.com/>
 FAX: 03-3882-3871



ソフトブロック・テクニック パーフェクトクラニオロジー協会 宮野博隆会長

脳脊髄液（CSF）の排出と吸収・積極的増産・循環をコントロールすることにより、自律神経・血液・リンパ・筋肉・骨格・内臓などの不調や痛みなどを改善し、体の内部環境を正しい状態に導くのがCSFプラクティス（脳脊髄液調整法）。鍼や指圧などの刺激療法とは異なり、自然治癒力を最大限に引き出すソフトな根本療法だ。つまり、CSFプラクティスは、背骨の曲がっている場所を施術して矯正するカイロプラクティスや整体とは違って、曲がっている根本を直すということなのである。

CSFプラクティスは、身体のバランスをコントロールしている脳を活性化させ、正常に働かせる事によって内臓や筋肉を本来の良い状態にコントロールし、自然治癒力が高まり健康な身体へと導かれるのだ。それまで縮んでいた筋肉も弛緩し、弛緩していた筋肉は収縮して、背骨のバランスがまっすぐになるうとして可動性が良くなり、これらの異常によって起きていた痛みなどの症状が改善される。

背骨をまっすぐにするだけでなく、頭蓋骨の大きさや形をも大きく変化させることで症状改善が得られる。通常の施術に「ソフトブロックテクニック」を併用するとさらに高い治療効果が得られるという。ソフトブロックテクニックは2個のブロックだけを使い、急性および慢性の腰痛などに非常に高い効果が得られる。接骨、鍼、マッサージでもカイロプラクティックでも、この方法をプラスすればもつといい治療効果を出せる。ソ

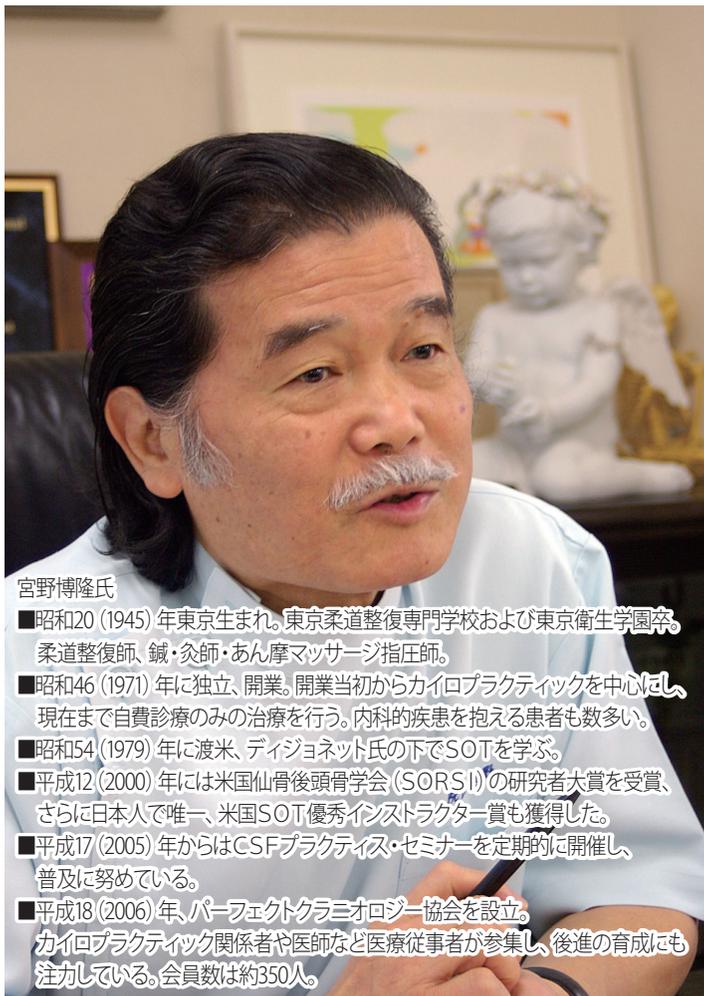


フトブロックテクニックに「頭蓋骨治療」や「内臓マニピュレーション」を加えることによって、さらに大きな治療効果が得られる。

「CSFプラクティスは誰もが効果を出す事ができ、患者に希望をもちたらず治療法。習得するのに難しい技術ではなく、入門編のテクニックならばさほど時間がかからずに習得が可能」というのはCSFプラクティスを考案してパーフェクトクラニオロジー協会を立ち上げた宮野博隆会長。

宮野会長は、CSFプラクティスのイメージをこう述べる。

「人間の体は、水の入ったゴム風船だと思ってください。ゴム風船を押すと、押しただとこる以外は膨らむ。そこでCSFプラクティス



宮野博隆氏

- 昭和20(1945)年東京生まれ。東京柔道整復専門学校および東京衛生学園卒。柔道整復師、鍼・灸師・あん摩マッサージ指圧師。
- 昭和46(1971)年に独立、開業。開業当初からカイロプラクティックを中心に、現在まで自費診療のみの治療を行う。内科的疾患を抱える患者も数多い。
- 昭和54(1979)年に渡米、ディジョネット氏の下でSOTを学ぶ。
- 平成12(2000)年には米国仙骨後頭骨学会(SORS II)の研究者大賞を受賞、さらに日本人で唯一、米国SOT優秀インストラクター賞も獲得した。
- 平成17(2005)年からはCSFプラクティス・セミナーを定期的に開催し、普及に努めている。
- 平成18(2006)年、パーフェクトクラニオロジー協会を設立。カイロプラクティック関係者や医師など医療従事者が参集し、後進の育成にも注力している。会員数は約350人。



の特殊テクニックで背中を押すと、足が膨らんで頭も膨らむ。離すとその膨らみが取れ、脳が大きくなったり小さくなったりして、脳の代謝が起きる。結果、新陳代謝が良くなって脳の活性化が起こり、背骨がまっすぐになる」

CSFプラクティスは適度に深筋膜の拡張と収縮を繰り返すことにより、頭蓋に血液を十分に送ることが可能な治療法である。「脳脊髄液は脳を守り、脊髄を保護している。脳が活性化すればするほど人間は元気になる。組織液がうつ滞を起こし、そこが固くなるという状態を改善する方向に協調的に押すことで、柔らかくする」——これが組織の正常化である。

CSFプラクティスの治療による効果は驚異的なものがある。アメリカのカイロプラクティックで大賞を受賞。宮野氏は昭和54(1979)年に渡米し、著名なカイロプラクターであるディジョネット氏に師事している。ディジョネット氏のSOT(Sacro Occipital Technic、仙骨後頭骨療法)という高度ながら未完のテクニックを臨床上で発展させ、体系化することに成功している。

CSFプラクティスは、脳脊髄液をコントロールすることにより、症状を改善するだけではなく、根本から治すことができる画期的な手技だ。パーフェクトクラニオロジー協会では、治療哲学から診断法、治療法まで基礎から学べるセミナーを随時開催している。

「CSFプラクティス ベーシックコース

ス」は座学と実技の両方をバランスよく行い初學者の方でもわかりやすいセミナーを心がけて行っている。パーフェクトクラニオロジー哲学では、基礎知識「CSF解剖や脳呼吸など」と治療理論「CSFプラクティスの特徴と一般的な治療との違い、機能治療と組織治療の違い、元気度と症状の関連、各内臓の諸症状など」について、図や写真を活用して分かりやすい講義を前回の復習を含めながら毎回行っている。

このテクニックの特徴は、検査法、診断学、治療学がしっかりと構築されていることで、これを習得できれば、患者の身体の反応を検査して、必要な部位に必要な治療を必要なタイミングで行うことができるようになる、という。

実際の治療に関しては、検査がうまくできない初心者でも、習った翌日からすぐに使えて、驚異的な治療効果がある「ソフトブロックテクニック」を中心に教えている。その他、マニピュレーションテクニック、叩打法、頭蓋骨テクニックなどを指導している。

セミナーは「ベーシックコース」「臨床コース」「鹿児島セミナー」「特別セミナー」「ステップアップセミナー」などが随時行われている。問い合わせは別掲の同協会まで。

パーフェクトクラニオロジー協会
 東京都大田区東蒲田2-29-13
 オマビル1F
 TEL 03-3736-6508
 E-mail: csf_practice@yahoo.co.jp
 URL: <http://www.perfect-craniology.jp>

「治せる技術」でなければ 生き残れない 動体療法

動体療法学会
大島正樹会長

大島正樹氏

- 動体療法創設者
- 動体療法学会会長
- キネシオロジスト
- カイロプラクター
- 大島カイロ院長

ギックリ腰や寝違いに即効効果があると
いう「動体療法」をご存じだろうか。
日本では馴染みのない療法かもしれない
が、これは徐々に外国で広まりつつある療法
なのだ。

動体療法の特徴について大島氏は次のよ

る方向に動かして治療するため脳が記憶し
ていた痛みを消し去ってしまいます。
局所の整体と脳の痛みの記憶を一度に取り去
ることから『腰痛・寝違い即効療法』とも呼
ばれます。動かして痛みを再現させながら
ポイントを刺激し治すというのが最大の特
徴だ。

この療法はアメリカのカイロドクターや
ドイツの大学で教鞭を取っているドクターを
はじめ、オランダ、オーストラリアやインド
ネシアでも受け入れられつつある。そんな広
がりを見せる大きな要因は、「簡単、安心、
安全」であるからと大島氏は語る。

どれくらい簡単なのかというと、システム
化した療法なので治療の知識のない主婦が
動体療法を1回学んだだけで、ギックリ腰の
痛みを消すことができたほどだ。

セミナー会場では実技を中心に大島氏
や講師が分かるまで手取り足取り教えてい
る。受講生は柔道整復師、あん摩マッサージ
指圧師や鍼・灸師、看護師が多く、座学より
も実技中心の授業が好評だ。

受講生は、「国家資格者でも実費治療に移
行しなければいけないと思っています。その
ためには治せる技術を習得しなければいけ
ない」と思い動体療法を受講しました」とい
う意見や、「せっかく国家資格を取ったのに、リ
ラクゼーション主体の実費の施術が多いのが
嫌で本物の治療をしたい」と思い受講を決め
た」という意見が多い。またこの研修を選ん
だ理由として、「高額な機械やベッド、器具
を必要とせず手だけで治せるから」と動体療
法に説明する。
「体は痛みがあるとその動きを止めよ
うとします。また何度も同じ動きで痛
みを感じると脳が痛みを覚えてしま
います。ところが動体療法では痛みのあ





法の特徴の1つである手技だけのアプローチ方法を理由に挙げた受講生もいた。

動体療法のスクール会場は東京本校の他に大阪校、九州校のほか、今年からはドイツのハノーバーにヨーロッパ本校が開設される。

『2012年以降、特徴がない治療院は生き残れない』

「柔道整復師だけで年間約5000人、あん摩マッサージ指圧師や鍼灸師をプラスすると1万人超の有資格者が誕生する昨今、特徴のない治療院は自然に淘汰されていくでしょう。治療家は治すことの根本的な知識と専門性を強く出していかなければ生き残れない」。

また、大島氏は「インターネット時代に突入して、治療院の噂は良くも悪くも知らぬ間に広がり評価が付けられる。店舗の看板の宣伝通りに成果を出すことができなければ『看板に偽りあり』と言われる時代です。また、リラクゼーションやエステ業界までもが治療院のパイに対する参入を模索しています。この現状を乗り切るためには確固たる技術を身に付ける必要があるのです」と言う。

『スポーツ選手を治すことで治療院は満員に』

プロ、アマに限らずスポーツ選手を治療することの意義は施術家にとって大きい。なぜならスポーツ選手に信頼されることで、チームメイトや家族がその施術家を信頼し治療を希望するからだ。また、「スポーツ選手が通う治療院なら安心だ」と思われるよう、一般の患者も増える傾向がある。それを裏付けるように動体療法を習得した受講生が治療していたスポーツ選手の信頼によって患者そのものが増加した治療院がいくつも誕生している。

その一人が、本誌「手技療法家の独白」でおなじみの世界を股に掛ける治療家のKen Yamamoto氏だ。Yamamoto氏は国内だけでなく海外のスポーツ選手からの信頼も厚く動体療法を武器に活躍している治療家だ。有名なスポーツ選手や世界チャンピオンを何人もクライアントに持っているために、その相乗効果で一般患者からの予約が絶えない治療院を経営している。

大島氏は「Ken Yamamoto氏は動体療法の首席講師であり、動体療法の指導にあたりつづけています。詳しくはYou TubeのKen Yamamotoの検索してほしい」と話した。

「今後、動体療法は海外で広がりメジャーとなる療法」

ドイツのあるメディカルドクターが重度の腰痛に襲われ、「立ち上がったたり歩いたりするためには手術以外に手段がない」と診断されたが、他の治療法を探し、動体療法を受講した人の元を訪ねた。動体療法治療をわずか1回受けただけでドクターは立って歩けるようになった。効果に驚いたドクターは動体療法の推薦文を書き、今年からドイツにヨーロッパ本校が誕生する運びとなった。ドイツでは日本と違い、有資格者しか受講ができないシステムだと大島氏は語る。

ドイツ以外のアメリカのドクターもオーストラリアの治療家も絶賛する動体療法。自費治療の取り入れを考えている施術家やすでに自費だけで開業されている施術家は「動体療法」を取り入れて痛みを取り去る技術を手に入れてみてはどうだろう。

『資料請求やスクールの問い合わせ』は
動体療法学会へ
E-mail: sejutu@mailgoon.jp

「ひーりんぐマガジンを見た」と記入すると、動体療法の本もしくは治療に役立つ資料がもらえる。資料は宅配便で送付されるため、送付先住所と宛名と電話番号が必要。

整骨院・接骨院・鍼灸院
リニューアル / サイン看板

建設業許可 千葉県知事(般-17)第42502号

0120-61-8550

※お見積合せ歓迎
(分割払い可能です)

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

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

集客革命

Vol.21



集客は人材のバランス

こんにちは、吉田正幸です。

世の中にはいろんな人がいる。世界は人それぞれの個性で光り輝いている。それも強すぎる個性で…。(笑)

政治や経済、自然災害などの不安の中、それらの情報と強すぎる個性のおかげで心身ともにバランスを崩している人たちがとても多い。自分のココロをコントロールできずに振り回されている人たちがなんと多いことだろう。

高視聴率を続けた『家政婦のミタ』もその良い例だ。簡単に言うと「家族の解体と再生の物語」で、親と舅、親と子、そして夫婦の問題。つまり、人間と人間との関係性が国民の最大の共通関心事なのだ。

他人との関係性と自分のカラダとココロは切り離せない。他人との関係性によって生じたストレスを自分のマインドでコントロールできなければ、全体のバランスを崩して、カラダの不調や痛みとして現出され、僕らの出番となる。したがって、治療のプロのあなたは、人と人との関係性のプロでなければならぬ。キチンと患者さんの感情、想念を理解しなければ根本的な「因」は見えてこない。

集客が加速度的に増加していくかどうかは、「因」の理解次第なのだ。「この先生がいい」「こう感じてもらえれば指名率、集客は向上するだろう。」

治療終了後は、予防での院利用をどれくらい増やせるかが鍵となる。しかも説明内容でなく、伝え方、伝わり方が指名率へ大きく影響する。患者さんの感じ方が施術者の感じと同じになれば共鳴し、集客の導線となる。ただし、感覚は人によって違うので多くの共鳴をするための鍛錬が必要となる。

患者さんにとって痛みが取れるのは当たり前で、そのうえ、院と共鳴する良い関係でいかに「快」状態で、施術時間を過ごせるのが問題なのだ。「この先生がいい」「こう思ってもらえることが患者さんの「衝動」となり、「行動」を起こさせるのだ。つまり行動の引き金は「感情」なのだ。

この感情を読み取って手技やカウンセリングにバランスよく活かしていけることが求められる。

ある繁盛している接骨院では、先生が患者さんのことを名字でなく名前前で呼んでいるのを知り、それを「まね」したある院の院長がいた。「まね」した院に長らく通っていた患者さんは別の院に通うようになり、「〇〇院の先生、いきなり名前前で呼ぶからなんか気持ち悪いのよね」と陰口を言っていたそうだ。共鳴していなければ即、院は嫌われ患者さんは激減する。さらに厄介なことは、集客の目減り理由が自分では分からないことも多い。なぜ、他院と同じことをやったり、言ったりしてもダメだったのか？、それは人の感情、感性の感覚というものを全く理解せず表面だけ「まね」ただけにすぎないからだ。

「因」の理解があつてカウンセリングを学んでいくのと、「因」の理解がなく学んでいくのとは大きな差が実際の現場で出てしまう。自分のココロの「因」の理解が、人と人とのバランスをつかみ、今まで以上に発展させる力となるのだ。

やがてそれは「院内人材のバランス」に発展し、集客という「結果」へ繋がっていく。

あなた自身が本気でどう思い、どう言葉にし、何を実践していくのか試される時代になってきた。それを評価するのが大切なお客様である患者さんだから、患者さんの数は院にとって大切なひとつの基準となる。

■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。

柔整学校では教えてくれない集客のこと

不況の今だからこそ集客革命!

- ・入口にお客様の靴がギッシリ並ぶ!
- ・途切れる事の無い紹介!
- ・今年こそ勝ち組!
- ・実費だけで1日100名の集客!
- ・ナデシコに負けない院内チームワーク!
- ・『治す技術』と『集める技術』は違う!

ひーりんぐマガジン限定!新春特別プレゼント企画!

- 《整体・サロン研究会》が5年に及ぶ徹底的な調査研究をまとめた治療家必見のレポート
- ①『治療院 The “集客革命6つのポイント!”』… 非売品/無料
販売総数 10000部を超える治療家の為のバイブル
 - ②『儲かる!!集客革命』…1,680円
 - ③『儲かる!!集客革命』+『集客革命セミナー 1日来院最低 60名の治療院経営』
セミナー講演収録CDをセットしたスペシャルバック!…特価:3000円!

●『儲かる!!集客革命』以外は書店では販売しておりません。住所、氏名、電話番号と希望番号を記入し、今すぐFAXか電話、メールで『ひーりんぐマガジンを見た!』とご注文下さい!代引き送料無料でお届けします。もちろん①だけの申し込みもOKです!

「儲かる!!集客革命」を読まれた方の反響
・集客への意識が変わった!どんな商売をしている人にも通じるノウハウがありお勧めです。
・何回も読むと味が出る!すべてが簡潔に書かれ、大変読みやすい。
・実践したら口コミが本当に起きました!本気で行列のできるお店を経営したい人にお勧めの一冊。
・全てのビジネスにおいて課題とされる「集客」を非常にわかりやすく書かれた本だと思います。



ご購入・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

次世代の“整体産業”を目指す企業体
FITBALANCE GROUP
-フィットバランスグループ-
〒150-0002 渋谷区渋谷 2-7-8 TAKADEN 南山ビル 1F
FAX: 03-6427-7976

◆一般社団法人TTCの2012年の動き

5月大阪、8月札幌、11月広島で開催予定

TTC(トータルセラピストコミュニティ)は昨年9月に一般社団法人となり「情報を入手しにくい柔道整復師(柔整師)や手技療法家が集い、それぞれが持つ情報や知識を提供しあつたり、勉強会を開催したり、手技療法家同士、医師との連携を通して地位の向上を目指したい」という初期の構想実現にさらなる拍車がかかっている。

己氏(現TTC代表理事)、整骨院3院、リラクゼーション6店舗を持ち、自然カイロ学院専任講師キネシオテーピング指導員などでもあるコスモポリタンメディカル代表の丸山正城氏、そして接骨院、リラクゼーション、介護施設など多店舗展開中のワイズケアの代表で介護予防指導員でもある山根幸男氏の3人だ。

TTCは、平成20(2008)年2月に柔道整復師が中心となり、柔整師のための勉強会や情報交換の場を持ちたいと約25名の柔整師を集めて「柔整師、今後を考えるシンポジウム」と題してシンポジウムを開催したのがきっかけで、その後、さまざまな手技療法家に対しても門戸を広げ現在に至っている。



この会を仕掛けたのは、コバメディカルジャパン代表でインテルナツィオナーレ・ミラノ所属の長友都選手のパートナル・トレーナーやさまざまな競技のアスリートらのトレーナーで活躍中のコバメディカルジャパンの代表木場克

これまでセミナーの講師は、整形外科医によるスポーツ障害等の症状報告や柔道整復師に注目される横山式筋二点療法法の横山桂子会長、カイロプラクティックのD・C遠藤光政氏や山根悟氏、コスモポリタンメディカル代表の丸山正城氏らによる技術系セミナー、PCC主宰の花

TTCは、この年の5月から勉強会としてのTTCセミナーを開催し、平成22年まではほぼ毎月のペースで開催、平成23年からはそれまでのセミナーについて反省や見直し、改良のため約2カ月に1回開催した。途中、メディアケア英伸の代表佐々木伸幸氏やセラッポの代表星野虎之助氏が理事として参画することで、多様な意見も取り入れることもできて組織の柔軟性を増した。

谷博幸、メディアケア英伸の代表、佐々木伸幸氏らによる経営、接遇セミナー、スポーツ系ではターザンの坂詰真二氏、広島東洋カープのチーフトレーナー石井雅也氏、木場克己氏など多彩なジャンルから著名な講師を登壇させ参加者からの信頼を得ることに成功した。

平成20(2008)年11月には、日本教育会館で催された懇親会に五輪柔道金メダリストの谷本一步実選手、元サッカー日本代表の土井洋一選手を招聘して、アスリートとトレーナーが結びつきつけかけや、選手とトレーナーの役割分担などの話を聞いた。翌年には、手技療法家の懇親のためのフットサル大会などを開催するなど、コミュニティづくりにも力を入れた。

さらに、幅広く施術家にTTCを知ってもらうべく、仙台、沖縄、札幌、新潟などでセミナーを開催し好評を得てきた。

任意団体から念願の一般社団法人へと法人化を果たしたTTCは、木場代



表理事を筆頭に各理事は、法人化元年の平成24(2012)年は今まで以上に大きな飛躍をしようと決意している。

平成24年は、1月22日に「TTC記念セミナー 第二弾トレーナー編」を皮切りに、1月29日にはキネシオテーピングの理論と実践「明日から使えるキネシオテーピング」を、3月には「鍼灸師向けセミナー」など、年内の予定は着々と固まりつつある。さらに、5月は大阪、8月札幌、11月には広島と地方での開催も行われる予定だ。

TTCセミナーは、一般社団法人化して会場も200人規模に広げられることも多く、ますます規模の拡大、手技療法家にとって有意義で多彩な催しが目白押しだ。

今年TTCから目を離せない。

◇ ◇ ◇

「TTCが鍼灸の未来を創造する(一)」

～サバイバルでできる鍼灸師の育成～

平成24年3月18日(日)13時～17時

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 K A I I I ビル)

1部「サバイバルでできる鍼灸師」

講師：調整中

2部「15分で愁訴を軽減させる鍼灸治療～トリガーポイント療法」

講師：森田義之氏(臨床トリガーポイント研究会代表)

問い合わせ・お申し込みはTTCホームページ(<http://ttc-jinfo.com>)から

ホームページからセミナーのスケジュール確認や申し込みが可能



包帯キングの異名を持つ柔整師

医療オリンピックC-1

株式会社シーエムシー・ウエスト 代表 小川芳明氏



えたが、新たな地、東京西部ではそれができなかったからだ。

また、競合他院の心配より、以前の院と患者の気質がまるで違うことにも気づいた。

整骨院の数は東京東部地区の方が多く、三鷹周辺には少ないのでライバル店は少ないものの、そのせいか患者が「病院慣れ」していた。整骨院は授業がない分、頻繁に来院し

だ。「痛めたとか、酷使したなどのハードな症状の患者が多い」ためではないかと分析する小川氏、国の財政難等で保険適応が減っていくという危機感を持っているが、明らかに「慰安を求めて来る患者に対してはCMCWの整体院を紹介している。

3年連続「包帯王」に輝く

平成15(2003)年に、医療家の技術向上を目的にスタートしたCMC主催の「医療オリンピックC-1」。昨年も第9回大会(今回より整骨院振興協同組合が主催)が10月16日、東京国際フォーラムで開催された。

C-1では、治療業界で活躍する人が、日々の技術や知識を競う真剣勝負が行われる。包帯巻きのチャンピオンを決める「包帯王」、刺鍼の技術を競う「刺鍼王」、体の歪みを矯正する「矯正王」、医療の知識を競う「医識王」の4部門がある。

小川氏は、平成21年の第7回大会から3年連続で包帯王の栄冠に輝いている。複数の審



「学生時代に柔道をやっていたので、ケガをするとすぐに整骨院に行くという身近な存在でした。とてもいい仕事だと思っていました」と柔道整復師になった動機を話す小川氏。

高校卒業後、株式会社シー・エム・シー(以下、CMC)の千葉・船橋市の高根台中央整骨院に見習いとして勤務しながら、大東医学技術専門学校の間部に通い柔道整復師の資格をとり、続けて呉竹鍼灸柔整専門学校に行き鍼灸マッサージの資格もとった。

当時、小川氏は整骨院勤務というよりCMCグループ代表の近藤昌之氏に弟子入りしたという感覚だった。

CMCは、東京の東部エリアから千葉を中心に70カ所以上の整骨院を展開している。CMCの院長を7年間務めた小川氏は、東京西

部に進出するためCMCのグループ企業としてシーエムシー・ウエスト(以下、CMCW)を立ち上げ、平成10年に本院整骨院を三鷹駅南口そばで開業した。現在は、三鷹を中心に整骨院6店、整体院2店を経営している。

開業当初、来院患者数の心配よりも大変だったのはスタッフの質の問題だった。実はCMCには充実した教育制度の一環として「CMCカレッジ」があり、新人スタッフはそこで教育されてからグループ各院に配属されるため、ある一定レベルに達している人材が使

てもらい短期間で治すのだが、こちらでは患者は1週間に1回来院するというような感覚だったのだ。それで、小川氏はまず整骨院というものを患者に理解してもらおうとこのころからスタートしなければならなかった。パンフレットや口頭で啓蒙活動を行い、開院後1年たつてようやく1日100人ほどの患者が来院するようになり、軌道に乗り始めた。

現在、CMCWの6整骨院を合わせた保険と実費の比率は、7:3ほどだそう。これは、開院以来ほとんど変わらない比率だそう

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(TEL03・5296・9061 FAX03・5296・9056)



「骨折、脱臼だけでなく、急に痛みが強くなったときや炎症があるとき、水がたまったときなど、うちは結構包帯を使うんです」という小川氏。単なるパフォーマンスイベントではなく、日常の成果を出すための熱い戦いが繰り広げられる。

C-1は、当初はCMC社内だけでやってきたが今は誰でも参加できる。業界の一大イベントとして定着しつつある。参加者も400人を超えている。負けて悔しがったり競い

合つて学ぶこともあったり、さまざまな刺激になり施術者の質の向上と業界の活性化につながっている。

3年連続のキング・小川氏は「どんどん参加してほしい」とチャレンジジャーを待っている。

今年是全国数カ所に会場を設けて予選を行う予定だ。参加者もさらに増える。

店舗を増やすにはそれなりの人材が必要

今後の展開について小川氏は、「店舗を無策にただ増やせばいいというものではなく、地域医療に貢献できる人材が育った段階で出店していく。院長候補を募集して闇雲に出店するようなことはしない」と言う。

CMCでは短期間で独立する人は少ない。もちろん初期の段階で仕事が終わらずに辞めていく人はいるが、定着率は悪くない。「10年ほど勤務して技術に自信がついて独立というパターンが多いですね」と小川氏。

充実した教育制度の「CMCカレッジ」は、1〜2年で技術力が上がったなどと思いがあがる隙を与えず、「医療の勉強は奥が深い」「独立はそう簡単ではない」と気付けさせる。「うまくなったつもり」で独立してはいけないと小川氏。「目安として延べ10万人の患者に触れてからだ」と師である近藤氏の言葉を借りて言う。医療家にとって大切なことは、「技術・知識・心が三位一体となっていることだ」と

小川氏。

院長になりたい人には、「CMCカレッジ」以外に「院長チャレンジ研修」がある。研修後試験に合格したら院長になれるというシステムだ。

今と昔の若者を比べると、当然時代背景が違うので価値観が違うのは当たり前。例えば、今の新人が労働条件のうち真つ先に挙げるのが「拘束時間」で、次が「給与」だという。

しかし、「根底にあるものは今も昔も変わらないと思う」と小川氏。「院長のようにカッコいい柔整師になりたい！ 魅力のある院長と一緒に仕事がしたい！ などの熱い面もある」という。小川氏は、目標となるような姿を自ら見せることができるよう「背中を見て学ぶ教育」を心がけているという。

目指すは医療のファーストステージ

「整骨院が「保険が使えるマッサージ屋」と揶揄されるのは悲しいことだと嘆く。「日本古来の柔道整復術というものをもっと多くの人たちに分かってもらいたいと思う」と小川氏。

目指すべきは、医療のファーストステージだという。「ケガだけでなく、体の不調だとかおなか痛い、頭痛などで整骨院に患者が来た場合でも、他の医療機関に回すなど、医療の相談窓口」の役割ができるような環境づくりを目指したい」と話す。

MDX メディックス
ポティバランス
アカデミー

Body Balance Academy

自由診療の手技を習得
売上アップに貢献！

明日から使えるBBA主催のファミリーケア1Dayセミナー

幅広いニーズに対応できる手技を1日で習得！

＜リフレクソロジー＞

リラックスした癒し 足裏から膝下まで

＜アロマセラピー＞ [女性限定]

優雅に癒す オイルを使用し全身を

＜フェイシャル＞ [女性限定]

美と癒しの究極ケア ハンドトリートメント

＜クイック整体＞

明日から使えるバランス整体法

●ファミリーケア インド式スリミング
2月18日(土) 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
3月4日(日) 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)

※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

着実に技術を身につける通学コースもあります

経営者に徹して緻密な接骨院経営

実費部門は美容・ダイエット関連をメインに

みんなの整骨院総院長 壺倉彰氏



問力の向上を目指すこと④スタッフや患者さんの幸せを追求すること⑤人に愛を持って接すること——を理念として掲げている。

壺倉氏が約4年前、28歳のときに最初の1店舗目を開業したのが同院である。その後、越谷駅側に「越谷

パーマーケットの隣という物件に決めた。同時に、そこは競合店が密集している地域でもあった。あえて競合店がひしめく場所でもその人通りの多さに目が行った。「競合店の過密地域はどこにでもある、駅近くの場所には必ずといっていいほどあるケースだと割り切ることにした」。事実、最近近くに他店がオープンしたとき自院の患者が少し減ったという。

開業当初は、隣のスーパーマーケットのお客が多い日曜日にも営業して新規患者の獲得に努めた。2店舗目もスーパーマーケットの近くを選んだ。3店舗目はさらに人通りが多い場所になった。東武伊勢崎線沿線・大袋駅改札の正面だ。さすが駅前、昨年9月中旬に開店し10月にすぐに売り上げが月300万円以上になった。以後月の売り上げは約50〜100万円ずつ伸びている。

新規開店時には無料体験会を開催

壺倉氏は、埼玉・浦和東高校でサッカー選手だった。3年生ではキャプテンとして全国大会にも出場するほどだった。日本体育大学に進学してもサッカーは続けた。「サッカーでケガをするたびに整骨院に行っていたことから、いつしか整骨院は身近な存在になり、親しみをもっていました」と語る。大学卒業後に整体学校に行った後、整骨院で助手として勤務しながら柔道整復師専門学校に通学した。柔整師の資格をとったことで分院長として経験を積んだ後に開業した。

開業資金は自己資金と借り入れで賄った。

オープンして1カ月目で1日あたりの患者数が30人ほどになったという。「その後1カ月ごとに約10人（1日）ほど増えていきました」。開店時に無料体験会を2日間行い、チラシとポスティングを連動させ、さらに当日院前で通行人に呼びかけ告知などして2日間で200人以上が来た。2店舗目、3店舗目も同じことを行った。体験会は通常より時間を短くして、1人10〜15分くらいで終わるようにした。終了後、次に来院したときに自費分での割引などの特典を示した。1回で終わらせず、次につながっていくような形にしたかったからだ。

埼玉県の東武伊勢崎線沿線、北越谷駅の側にある「みんなの整骨院」他2店と訪問介護事業所（北越谷）などを経営する株式会社MSG、株式会社MSGメディアルの代表・壺倉彰氏は、柔道整復師だが今では整骨院の施術現場には立たず、経営者に徹している。

みんなの整骨院、大袋駅前に「大袋駅前整骨院」を出店、合わせて整骨院3店舗を経営している。初出店の際、地元である埼玉県の浦和での出店を考えていたが、家賃が高く、なかなか条件が折り合わなかった。「納得がいくまで探そうと、100軒以上の不動産屋を訪ね、テナントも数多く見学した」結果は、集客効果の得られそうな現在の大型のス

②1つでも多くの笑顔をつくること③常に人



新規出店はスタッフの意志で

本院・分院合わせて保険と実費の比率は5：5ほどだという。壺倉氏が以前に勤務していた接骨院は、同じ市内でありながら患者はほとんどが保険での施術だった。しかしここでも自費のニーズはあったことがわかった。それに対応するようになった。美容ではとくにダイエット関連として「耳つぼダイエツト」「産後の骨盤矯正」を取り入れている。今後は美容鍼も取り入れたいという。

新規の出店は、スタッフの意志があつてはじめて実現するものだ。壺倉氏は主張する。つまり、スタッフのうち誰かが、独立したいと思うくらいに実力をつけた時だ。実力とは、治療技術だけではなく、患者さんとコミュニケーション力なども含んでいる。これがうまくできないと院の繁盛はあり得ないから。 「経験を長く積んだ人でも自信を持ってな



い人はいます。要は覚悟の問題なんです」と言う壺倉氏。「もしも軌道に乗らないようなら休みなしで働く」くらいの気持ちがないと分院長といえども務まらない。分院長の給与は基本給プラス売り上げに応じた歩合給で、5年目までは歩合が段階的に増えていくようなシステムになっている。

7年後には整骨院を10店舗に

同社では同じ埼玉・北浦和に居酒屋を経営している。飲食店の経営によって改めて整骨院経営の利益率の良さに気がついたという壺倉氏。売り上げに対する利益率が居酒屋は10%〜20%、接骨院はそれ以上である。今後、1年で1店舗出店していき、今後7年で整骨院を10店舗にしたいというのが当面の目標だ。

技術面では勉強会を月2回行っている。その他随時社内セミナーなども開催している。スタッフは3店合わせて柔整師だけで9人、鍼灸師2人、助手が3人、受付7人。療養費請求は代行会社に委託している。分院長として勤務していたときからの代行会社だそうだが、ここにも経営者としての顔をのぞかせる。「専門のことはお金を払って、得意な人

にやってみたらよかったほうがよいという考えです。請求業務に費やす時間を他に使うてその分を稼げばよいという発想からです」。

整骨院は3店舗を統括するマネージャーと分院長が連携、店舗の情報など壺倉氏と情報交換をしてそれを元にマネジメントしている。訪問介護と居酒屋も現場の責任者との情報交換でマネジメントするシステムになっている。

みんなが頑張っている整骨院

壺倉氏は「この仕事に就いて良かったと思っている。いい仕事に巡り合えた。困っている人を助けてあげられる。患者さんと楽しく話もできて元氣ももらえます。新人が整骨院に勤務して最初の1〜2年は労働時間も長くつらい日も続くが、それを我慢して技術を学んで治療のことがわかってくるとおもしろくなってくるんです。だから、つらい時期は『人とのコミュニケーションとりながら仕事できるって素晴らしい』などと考えるようにして耐えると、道は開けるんです」と話す。

そんな壺倉氏でも、現場で施術しているときは、「自分が頑張っているからみんなが飯を食べる」と思っていたという。経営者の視線になってからは、「それぞれの持ち場のみんなが頑張っている『みんなの整骨院』なんだと思うようになりました。スタッフのみんながいるから自分は経営だけに専念できるので感謝しています」と語ってくれた。

知りたくないですか？ 世紀の発見！！

圧痛の痛みが、瞬時に消える反射点（治療点）の探り方
探した反射点を使った施術法の実録映像120分
魔法みたいに痛みが消える、各疾患の技術が自宅で学べる
VHSからDVDに全巻変換完成

完成記念キャンペーン・正月用福袋発売中

発売本数限定・全巻1巻13,000円をキャンペーン価格9,999円で
基本技術篇13巻・難疾患治療法篇19巻・整体エステ篇8巻

カラー美麗新カタログをお送り致します。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

婚活ですって～！！？ いえいえ違いますよ～

整体技術のレベルアップをはかるセミナーです
ペアを組み、双方の持つ疾患を、治し合いながら、……………
……………施術の奥義を極めてゆけるユニークなセミナーです

名づけて、＜技術確認セミナー＞ と言います

でもね、整体院経営の素敵なパートナーが見つかるかもね
平成24年のヒットセミナーとして期待されています

手技療法業界に詳しい税理士がご支援します

面倒な確定申告 ならお任せください!!

治療院の院長の頼れるパートナー「手技療法会計人会」

日本手技療法協会が提携する会員税理士です。

整骨院・接骨院など治療院の院長先生、いよいよ確定申告の時期がやってきました。ご自身で申告される場合もあるでしょうが、知識が少なかった故に余分に税金を収めてしまったことはありませんか？まずは、安心できる税理士に相談されることをお勧めします。



手技療法会計人会 運営事務局

東京都新宿区市谷田町 2-7-15

近代科学社ビル 8階

TEL:03-6280-7109 FAX:03-6675-9749

治療院のための確定申告

検索



税理士法人MBL

北海道岩見沢市

0126-23-8311

個人の家計から企業経営まで、あなたの抱える様々な問題を優しくサポート。どうぞお気軽にご相談ください。



高橋二郎税理士事務所

宮城県仙台市

022-212-4751

社の都仙台のむにやむにや通りの税のコンビニ。仙台駅より徒歩15分、地下鉄五橋駅より徒歩5分。確定申告や法人成りなど、お気軽にご相談下さい。



鈴木典男税理士事務所

秋田県大仙市

0187-63-2959

今年も確定申告の時期が近づいてきました。早めの対応が、良い結果をもたらします。どの様なご相談も承ります。気軽にご連絡下さい。



奥山享税理士事務所

山形県山形市

023-641-8596

会計や税務はもちろん、施術院経営全般についても、細かく親切にサポートします！



神山会計事務所

茨城県龍ヶ崎市

0297-64-1626

会計・税務業務はもちろん、施術院の経営について増患やコスト削減・事業拡張をサポートさせていただきます。



田尻税務会計事務所

茨城県水戸市

029-225-2246

また、確定申告の季節がやってまいりました。全然手を付けていない確定申告用資料を一年分送って下さい。申告期限までに仕上げて申告書を作ります。まずはお電話を。



株式会社赤坂総合経営

栃木県足利市

0284-44-0535

44年の実績ある会計事務所です。幅広いニーズをサポートできる体制となっていますので、お気軽にご相談ください。



小暮会計事務所

栃木県佐野市

0283-24-9934

「確定申告、お任せください」税理士本人が気楽に相談に応じます。ご安心下さい。まずはお電話を。



吉澤秀明税理士事務所

栃木県宇都宮市

028-656-7090

栃木県内の治療院の皆様の確定申告は、是非、ビジネスドクターとして吉澤会計にお任せ下さい！月額9,870円からのプランもご用意しております。



大野晃代税理士事務所

埼玉県富士見市

049-256-7740

「確定申告どうしよう…」ぜひお任せください。まずはお気軽にお電話ください！



税理士法人 さくら税務

埼玉県さいたま市

048-837-1510

あらゆるご相談をお受けします。税理士、社労士、金融コンサル等の総合事務所です。またレセコン機能のついたポスレジと会計ソフトを連動させたシステムも提供中です。



新日本経営会計事務所

埼玉県さいたま市

0120-814-680

今年の確定申告は、さいたま市の「新日本経営会計事務所」におまかせください。治療院及び介護事業所に特化している会計事務所ですので、まずはお気軽にご相談ください。浦和駅西口徒歩4分です。



トーク税理士法人坂本会計

千葉県千葉市

043-248-2571

千葉県内数十件の整骨院様の経営をサポートしています。現在、確定申告無料相談会を開催しています。詳しくは「フクロウ経理治療院」のホームページをご覧ください！



阿部会計事務所

千葉県千葉市

043-298-3700

確定申告をはじめとして、節税対策や法人成り、また、事業計画の策定や融資、その他経営・財務に関するお悩みについて、お気軽にお問い合わせください。



高澤秀明会計事務所

千葉県千葉市

043-272-3001

私どもの施術は、お金の巡りをよくし、数字の歪みを矯正し、凝りほぐします。得られる効果はストレスの解消！



あんどう経営会計事務所

千葉県松戸市

047-369-7130

夜間でも、土曜日でも、日曜日でも、祝日でもお伺いします。税金の増減よりも、資金の増減に重きをおいたサポートを心掛けています。



持田税務会計事務所

東京都中央区

03-5623-5757

代表者が春日部市在住のため、東武伊勢崎線沿線（春日部市、越谷市、草加市、足立区）エリアに強く！確定申告、節税対策、法人成り等お気軽にご相談下さい。



立野経営会計事務所

東京都中央区

03-3517-2811

資金調達支援からM&Aまで、ワンストップサービスを提供しております。月額9,800円からの低料金プランもご用意しております。



エヌ・ビー・シー 税理士法人

東京都新宿区

0120-789-591

札幌、東京、名古屋、大阪、福岡に事務所を展開し、全国の治療院をサポート！確定申告などの税務相談から経営コンサルティングまで様々な角度からご支援致します。



オイデ会計総合事務所

東京都台東区

03-5806-3570

節税のためには、確定申告はプロにおまかせ下さい。専門スタッフ（行政書士・社会保険労務士）により法人化・助成金申請等、ワンストップのサービスを提供しています。



有馬公認会計士・税理士事務所

東京都江東区

03-5875-0315

当事務所は、介護事業の経営相談・医療会計の相談を行っております。介護事業の併設のご相談を行っております。



半沢明美税理士事務所

東京都目黒区

03-3794-8711

女性ならではのきめの細やかさで、親切・丁寧な支援させていただきます。ぜひ、お気軽にご相談下さい。



税理士法人アドヴァンス会計

東京都世田谷区

03-5787-3255

リーズナブルな価格で確定申告に対応します。法人化などの節税対策や手技療法の治療院の経営にも積極的なご提案を致します。なんでもお気軽にご相談いただける会計事務所です。



本山恵一税理士事務所

東京都渋谷区

03-6808-8567

確定申告はお任せ下さい。経理、税金でお悩みの方や、法人化を検討されている方は、お気軽にご相談下さい。じっくりお話を伺い、フットワークの軽い対応を致します。



佐藤会計事務所

東京都渋谷区

0120-310-183

新宿駅2分。確定申告はもちろん、治療院経営に関しても親切丁寧にご指導致します。特に開業5年までの院長先生には、経営の基礎固めから成長発展に至るまで、全力でサポート致します。



税理士 對馬昭次事務所

東京都中野区

03-3381-4984

開業当時から医療会計を指導、介護保険法施行時より介護事業会計の導入指導を行い、治療院の介護参入への開設支援業務を積極的に展開。コスト・時間削減のためWEB会計のご指導を致しています。



松田茂税理士事務所

東京都北区

03-3919-8847

確定申告の時期となりました。決算書、申告書は貴治療院が新たなステップを踏める大切な資料となります。お力添えします。おまかせください。



小柳会計事務所

東京都江戸川区

03-5693-0855

攻めの経営で黒字企業を目指しましょう。そのお手伝いを当事務所が行います。



タカセ会計事務所

東京都江戸川区

03-5668-2521

今年の確定申告は、治療院専門税理士の高瀬にお任せください。タカセ会計事務所では、担当治療院の数が多いため、他の優秀治療院との比較分析が可能です。あなたの治療院の弱点や強みを把握し、経営が改善されます。



飯森誠之会計事務所

東京都多摩市

042-371-6556

確定申告の時期です。当事務所は、接骨院、鍼灸院を10件以上開業している会計事務所を標榜しており、税務・経営的アドバイスをいたします。尚、決算確定申告のみもお気軽にどうぞ！



池田兼男事務所

神奈川県横浜市

045-314-1250

横浜駅西口より徒歩9分。確定申告、記帳、経営相談、資金繰り、新規開業、法人設立等、何でもお気軽にご相談ください。いずれも適切迅速に対応いたします。



税理士法人 杉山会計事務所

神奈川県横浜市

045-949-3088

事務所のホームページをご覧ください。柔道整復師、鍼灸師、整体の先生方を対象に、専門分野の人間を排してあります。お気軽にご相談下さい。



池野光弘税理士事務所

神奈川県川崎市

044-222-1216

「そろそろ確定申告の準備もしなくちゃ…」お任せください！煩わしい確定申告をバックアップいたします。まずはお気軽にお電話ください。



中島民雄税理士事務所

神奈川県横須賀市

046-822-4105

会計税務だけでなく、経営の助言、情報の提供により、お客様の成長・発展をサポートいたします。



八木時雄税理士事務所

神奈川県相模原市

042-773-9266

医療・福祉業界に力を入れている事務所です。お客様のご発展を心より願っております。所得税の確定申告についてもお気軽にご相談ください。



高橋浩税理士事務所

神奈川県厚木市

046-250-5000

忙しくて確定申告の準備をしていない。去年開業したけど届出からしていない。うちは消費税はかかるのか。会社組織にしたい…等。仕事が好きな情熱的な事業者の方、お気軽にご相談ください。



あすか中央税理士法人

新潟県長岡市

0258-35-8760

確定申告はもちろんのこと、トータルサービス体制の確立で継続発展をサポート致します。025-280-0100（新潟）でも受付しております。



畠スターシップ税理士法人

石川県金沢市

076-252-6195

医療・福祉・介護に特化しています。畠経営グループの総力を挙げて、お客様の発展に貢献します。



熊澤彰人税理士事務所

岐阜県中津川市

0573-66-7276

確定申告の準備はいかがですか。当事務所は領収書・請求書の整理からネットによる記帳申告相談まで、責任を持ってお引き受けします。



大嶽公認会計士・税理士事務所

静岡県沼津市

055-924-6222

治療院様の成長・発展存続をご支援させて頂くべく、様々なメニューを揃え、日々研究を重ねております。是非皆様のプレーンとしてお役立て下さい。



酒井舜平税理士事務所

静岡県浜松市

053-587-5823

日々の記帳から決算・申告までの煩わしい会計や税務対策等は、私たち税理士に任せて、安心して業務に専念して下さい。また経営計画、資金繰り対策等お気軽にご相談下さい。



税理士安田益生事務所

愛知県名古屋

052-201-0607

安定経営に軸足を置いたコンサルタントとしてお手伝いできると考えております。確定申告をはじめとして幅広い支援を提供させていただきます。



橋本昌祥税理士事務所

愛知県豊橋市

0532-39-4940

確定申告のスポット相談から経理事務のトータルサービスまで、柔軟にお引き受けします。また、事務所職員ではなく、税理士自らが対応します。



加藤義昭会計事務所

愛知県小牧市

0568-73-7464

確定申告、法人設立、資金繰り支援はお任せ下さい。明朗会計で誠心誠意ご対応させていただきます。まずはお問い合わせください。



ごとう税理士法人

愛知県豊川市

0533-84-6068

指導アドバイスを徹底しています。



株式会社 森田経営

愛知県安城市

0566-74-3377

「お客様の発展と安定」をモットーに、節税から経営改善アドバイスまで、治療院・経営改善の各専門スタッフがサポートしています。まずは、お気軽にお問い合わせ下さい。



服部光雄税理士事務所

滋賀県栗東市

0120-075-011

51歳で開業23年の信頼と実績、税金対策・確定申告・事業承継・増収増益・資金繰り対策など、親切丁寧に対応させていただきます。



和田税理士事務所

京都府京都市

075-371-6144

京都駅より徒歩4分。税務以外に資金繰り等もサポートします。まずは面談いただき、経営について話し合いましょう。



新島亮市会計事務所

大阪府大阪市

06-6329-2804

大阪、兵庫方面の皆様！ 申告・節税は素人では無理です。親切丁寧をモットーとする当事務所にお任せください。電話またはメールで即座に対応させていただきます。



山本会計事務所

大阪府大阪市

06-6357-4545

面倒な記帳業務から確定申告まで、すべてお任せ下さい。治療院、医療関係に精通した会計事務所です。開業、法人設立から節税対策まで、トータルにサポートします。



瀬川真二税理士事務所

大阪府大阪市

06-6586-6458

一年の締めくくりの確定申告。申告納税の義務を果たすことはもちろん、きちんと業績を振り返り、今後の発展につなげていきましょう。安心できる税理士にご相談ください。



岩田税理士事務所

大阪府東大阪市

06-6788-4888

成熟期に入りつつある治療院業界の経営・税務申告をサポートします。決算・確定申告書作成等、どんなことでもお気軽にご相談下さい。



中原広一税理士事務所

大阪府寝屋川市

072-820-2031

気軽になんでも相談できて、フットワークの軽い会計事務所です☆ 「確定申告のみ」の方にも丁寧に対応します。ご相談は無料です。お気軽にお問い合わせください。



濱浪税理士事務所

大阪府茨木市

072-623-1485

院長先生の経営・確定申告からのストレスをなくすために治療院に特化したプランがあります。月々3,000円からです。コストパフォーマンスは抜群です！



越智彰税理士事務所

兵庫県宝塚市

0797-80-0934

確定申告の事で、漠然とした不安に悩んでいる貴方、ちょっとご相談ください。怖いものではありませんし、きっと解決します。



荒巻亨税理士事務所

兵庫県芦屋市

0797-22-2427

確定申告をどうしようかと気になっておられるなら、まずはご連絡ください！当方は、治療院、介護事務所などを専門にしている事務所です。しっかりサポートさせていただきます。



中本税務会計事務所

和歌山県田辺市

0739-24-5559

「親切」と「熱意」をモットーに、手技療法、医療介護、社会福祉関係に実績のある会計事務所です（接骨院、鍼灸院関係20数件程度関与）。税務、会計、労務、経営等の全てにご相談下さい。



おおたち会計事務所

広島県福山市

084-927-5100

申告コストの削減をサポート致します。マーケティング、コンサルティングの得意な事務所です。貴院の増客、増収を強力に後押しします。



ブレン中村会計事務所

香川県高松市

087-833-2588

確定申告の申告期限は3月15日です。税務会計や人事労務のことで、何かお手伝いできることがありましたら、お気軽にご連絡ください。



川上智也税理士事務所

香川県高松市

087-813-0166

お金を多く残すために、有利な確定申告を行います。初回60分は無料でご相談にご対応致します。お電話にてお気軽にお問い合わせください！



日野税理士事務所

香川県高松市

087-814-7383

香川県・徳島県を中心に、治療院の方向けに「月12,000円」からお手伝いしています。「法人成り」「介護分野進出」にご興味がある方も無料相談受付中です。



三木会計事務所

香川県高松市

087-826-8188

確定申告の時期が近づいてまいりました。節税のアドバイスに、ぜひ、ご利用ください。



松尾友平税理士事務所

長崎県長崎市

095-823-8876

確定申告なら、業歴46年の実績のある当事務所へご相談ください。手技療法の治療院、医療、介護、福祉に精通した事務所です。節税ノウハウも蓄積しています。



税理士法人 東京会計グループ

熊本県熊本市

096-323-7878

熊本・東京を中心に活動しております。確定申告をはじめ、法人成りその他各種相談承っております。お気軽にお問い合わせ下さい。



税理士法人 タックスサポート・イトカズ

沖縄県那覇市

098-871-4010

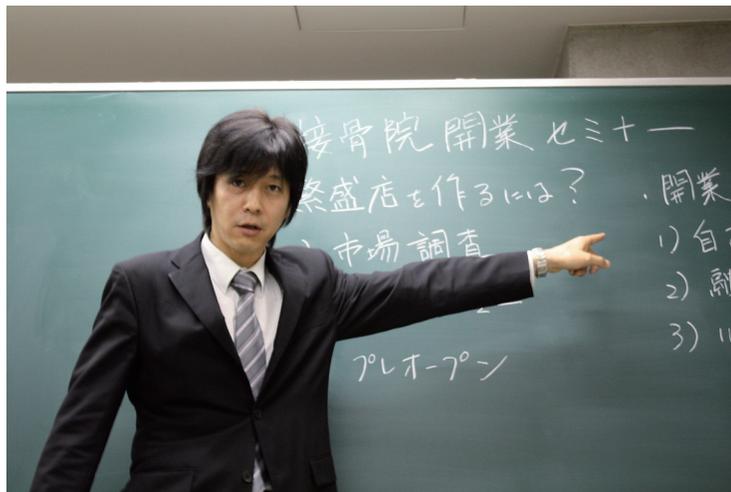
「経営サポート業」に徹することを掲げて様々なご相談に応じるべく、税理士だけでなく各種資格者を所内に擁しています。経営のことで少しでもお悩みがあればお気軽にご相談下さい。

整骨院 接骨院 開業 支援

参加無料

いつでもどこでも マンツーマン・セミナー

TEL: 03-3255-1088



整骨院 接骨院 開業 支援

いつでもどこでも マンツーマン・セミナー

開業のイメージをつかみたい、これから開業を検討している先生や、開業の準備は進んでいるものの、やり残していることが無いか再確認しておきたいといった先生にぴったりのセミナーです。

『人にはなかなか相談できない』

『人はあまり教えてくれない』

『ちょっと聞いてみたい』

こんな悩みに業界のプロ集団の私たちがお応えします。

初めての保険請求

広告宣伝の方法

開業時の行政手続き

訪問マッサージの導入ノウハウ

どうする料金設定

スタッフ採用

INFORMATION

開催情報

開催日：先生のご都合に合わせて実施いたします

時間：約90分

受講料：無料

主催：メディックス計算センター

会場：メディックス研修センター

お申込み・お問合せ

株式会社メディックス

担当 / 深町

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

TEL: 03-3255-1088

姉妹イベント「サポーター企業フェア」のご案内

治療院をサポートする企業が大集合 !!



整骨院 接骨院 開業 支援 サポーター企業フェア

3/11 (SUN)

開業準備をしっかりサポート !!

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

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

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



訪問マッサージ の現状

訪問マッサージと保険者

NPO法人日本手技療法協会
佐藤吉隆

国そのものが財政難で、保険者も後期高齢者医療制度支援金拠出などで厳しい運営が続いています。平成16年から平成21年までのマッサージ療養費の対前年伸び率を見ると、その伸び率の高さから、保険者は療養費の増加につながらないような改定を厚生労働省に働きかけたり、直接保険者が何らかの手を打ったりすることが考えられます。今回は最新のマッサージ療養費推移の対前年伸び率と、過去に一部の保険者が打ち出した施策をいくつか紹介します。

訪問マッサージ療養費推移

本誌31号でも厚生労働省の医療課が取りまとめたマッサージ療養費推計金額を掲載しましたが、昨年の11月16日に平成21年度までを含んだ「柔道整復、はり・きゅう、マッサージに係る療養費の推移(推計)」が新たに公表

されましたので紹介します。

表をご覧になると一目了然ですが、柔道整復師の療養費の扱い金額が圧倒的に高くなっています。平成21年を除きますが、その他の年度ではおよそマッサージの療養費扱い高の10倍以上を、柔道整復師が扱っています。平成21年にあん摩マッサージ指圧師免許を持っています就業している人は、約10万2000人、一方の柔道整復師は約4万8000人で、マッサージ師の半分以下の人数で10倍の療養費を使っています。単純計算で療養費額を就業人数で割ってみると、平成21年のマッサージ師1人当たりの療養費収入は45万円となり、柔道整復師の場合は840万円となります。

じつに、1人当たりの療養費収入では柔道整復師はマッサージ師の約19倍の収入があることとなります。この柔道整復師との療養費収入の差は異常だと思えます。

柔道整復療養費の対前年伸び率は、この表

各年末現在

就業国家資格者数の年次推移

(単位:人)

| 平成西暦 | 16年 (2004) | 18年 (2006) | 20年 (2008) | 22年 (2010) |
|-------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| あん摩指師 | 98,148 | 101,039 | 101,913 | 105,984 |
| 柔道整復師 | 35,077 | 38,693 | 43,946 | 51,257 |

保険者の動き

で見る限り6%以下となつています。一方、療養費の総額は大幅に少ないものの、マッサージの対前年伸び率は10%を超えています。表を見て分かるように、伸び率は平成20年が10・3%と一番低くなつていますが、17、18、19年は15%を超え、平成21年は22・7%と20%を超えています。マッサージの療養費に関しては対前年伸び率が大きい

マッサージ療養費の伸び率が大きいために、今年保険者は何らかの手を打ってくることにふれました。本誌ですでに取り上げていますが、お読みなならなかった読者に向けて保険者がどんな手段で来るかを予想するために再度紹介します。

埼玉県後期高齢者医療広域連合は、平成22年11月に保険請求の取扱い方法について通知を发出了しました。この通知が出された理由は、「一部の施術者において、昨今、不適切な申請を行っている事例が発生している」とこと「今後、より適切な保険給付を行っていくため」ということでした。

内容はおおよそ次のようなことになっていきます。

- 1 療養費支給申請書類の申請者は被保険者なので、被保険者が施術の内容・金額等を十分認識された上で署名(捺印)を行ったもの。
- 2 往療料は被保険者が安静(移動すると症状悪化を招く恐れがある場合など)等で、医師が認め患者の求めに応じ患者へ赴き施術した場合のみ支給する。
- 3 一部負担金は必ず受領する。
- 4 同意書は被保険者の求めがあり医師の診察等が行われたもの。被保険者の求めがなく施術者が受領した同意書については保険給付の適用ができない。
- 5 初療から3カ月を超えて、施術を継続する必要がある場合で、医師の同意について口頭同意を行ったときは、「口頭同意に係る確認

め保険者は今から何らかの施策を打ち出していることが予想されます。

以前、国民健康保険団体連合会の人と話をしたことがあります。その人は「柔道整復療養費の額が大きいため問題になっていて、マッサージ療養費の伸び率も大きいですが金額が少ないため今は問題になっていません」と話していましたが、数年経った現在の国や自治体の財政状態では問題として取り上げる可能性は大きいと考えられます。

可能性は大きいと考えられます。

マッサージ、はり・きゆう、柔道整復に係る療養費の推移(推計)

(単位:億円)

| 平成西暦 | 16年(2004) | 17年(2005) | 18年(2006) | 19年(2007) | 20年(2008) | 21年(2009) |
|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 国民医療費 | 321,111 | 331,289 | 331,276 | 341,360 | 348,084 | 360,067 |
| 対前年伸び率 | | 3.2% | 0.0% | 3.0% | 2.0% | 3.4% |
| マッサージ | 215 | 250 | 294 | 339 | 374 | 459 |
| 対前年伸び率 | | 16.3% | 17.6% | 15.3% | 10.3% | 22.7% |
| はり・きゆう | 162 | 191 | 221 | 247 | 267 | 293 |
| 対前年伸び率 | | 17.9% | 15.7% | 11.8% | 8.1% | 9.7% |
| 柔道整復 | 3,370 | 3,493 | 3,630 | 3,830 | 3,993 | 4,023 |
| 対前年伸び率 | | 3.6% | 3.9% | 5.5% | 2.7% | 2.3% |

(注1) 厚生労働省医療課とりまとめの推計

(注2) 柔道整復、はり・きゆう、マッサージ別の療養費の算出について

・全国健康保険協会管掌健康保険(平成20年9月以前は政府管掌健康保険)、健康保険組合、船員保険、日雇特例被保険者共済組合、については推計値を、国民健康保険、後期高齢者医療制度については実績値を使用。

なお、平成19年度以前の健康保険組合及び国民健康保険については、柔道整復、はり・きゆう、マッサージ別の統計が無いため、健康保険組合については、療養費総額の実績値に政府管掌健康保険の柔道整復等の各々の割合を乗じ推計国民健康保険については、療養費総額の実績値に標本調査に得られた国民健康保険の柔道整復等の各々の割合を乗じて推計

・船員保険、共済組合については、柔道整復、はり・きゆう、マッサージ別の統計が無いため、それぞれの療養費総額の実績値に全国健康保険協会管掌健康保険の柔道整復等の各々の割合を乗じ推計

2 施術月の往療の回数が15日を越える場合は、「定期的若しくは計画的に患家に赴いて施術を行った場合」に該当するものと判断して、当該施術月の往療料は全額支給しない。

紹介した事例は、一部の保険者から出されたものですが、これが全国に波及する可能性がないとは言いきれません。療養費の改定でアマ指師にどのような改定が行われるか分かりませんが、保険者はさまざまな療養費低減策を出してくる可能性があります。これには、保険者ごとに対応しなければならず手間が増えます。しかし、手間がかかるからといって保険者側の言い分を飲んでしまうと、どんどん新たな通知が発出されることになるでしょう。当面の対策として、納得のできることと納得のできない事柄を選別し、納得のできないことはハッキリと保険者に理由を伝え、納得できるまで話をする必要があります。

書」を添付すること。確認書の添付がない場合は、関係各所に確認を行う。などとなっています。5項目以外は至極当たり前のことを伝えていきます。逆に、アマ指師の保険制度・申請方法の勉強不足が主原因だと考えられます。5項目の「口頭同意に係る確認書」を見ましたが、口頭同意とはあくまでも口頭で患者もしくはマッサージ師が、マッサージ継続の確認を医師からとるものですが、通常の同意書以上の詳細な書類をもら

う必要がどこにあるのか疑問です。次に、福岡県筑豊地方で出された通知をご紹介します。この通知は、「国民健康保険に係る、はり師、きゆう師及びあん摩・マッサージ・指圧師の施術に係る療養費」のうち、往療料の支給基準について」といい、13市町村長の連名で出されました。

1 往療料を含む療養費については、施術月と同月分の医科レセプト等及び前月分の医科レセプト等と照合して通院が確認された場合は、「歩行困難等、真に安静を必要とするやむを得ない理由」には該当しないものと判断して、当該施術月の往療料は全額支給しない。

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 無料登録で読者
- 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

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>

接骨院・整骨院のための **柔道整復師 求人情報サイト**

東京・埼玉に特化! エリア限定だから**強い!** (10,500円~ / 96名)

① 業界最安値の掲載料!

② 急募に対応!

③ 上位掲載に対応!

④ 登録・入金後、自動掲載!

⑤ 支払いはクレジットOK!

掲載のお申し込みは簡単です!
今すぐアクセス ⇒ <http://kutikomi-bank.com/kyujin/>

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) |
| 第139回研修 | 3月7日(水)～3月9日(金) |
| 第140回研修 | 3月26日(月)～3月28日(水) |
| 第141回研修 | 4月23日(月)～4月25日(水) |
| 第142回研修 | 5月9日(水)～5月11日(金) |
| 第143回研修 | 5月21日(月)～5月23日(水) |

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

研修科目

営業開発研修 (1.5 日間)

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

業務管理研修 (0.5 日間)

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

施術研修 (0.5 日間) * 2日間コースを除く

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

レセプト発行用ソフト概論 (0.5 日間) * 2日間コースを除く

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

研修時間

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

※休憩時間 12:30～13:30

※研修内容及び時間に変更することがあります。

※2日間コースには3日目の研修内容がありません。

特徴

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

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

訪問医療マッサージ研修制度

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

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

※この研修はアマ指師の資格をとるものではありません

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

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

時間 10:30～17:00

場所 東京都千代田区神田淡路町
(変更される場合もあります)

定員 各回若干名(会員優先)

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

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

受講時、持参していただくもの

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

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

求人情報

Winter 2012

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/>

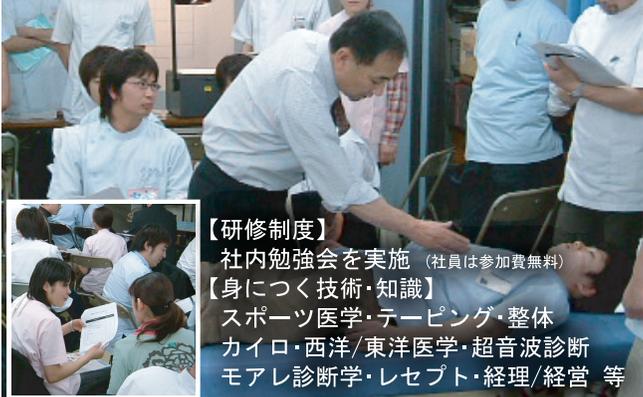
ここに掲載されている求人情報は、日本手技療法協会ポータルサイトにも掲載されております。あわせてご覧下さい。

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

- 地 東京・千葉に73店舗を展開中
- 時 9:00～12:00 15:00～20:00 土は17:00まで
- 休 日・祝祭日 有休2日/月 夏休み 年末年始
- 待 昇給チャンス年3回 健保・厚生・雇用・労災
白衣貸与 交通費全額支給(規定有)
- 資 柔道整復師・鍼灸マ師・鍼灸師
- 選 TEL後 履歴書(写貼)持参
- 選 面接下記場所にて、随時実施しています。

携帯電話用QRコード



0120-012-203
FreeDial

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

全国の書店で好評発売中！

流行る治療院
7つの法則

治療家としての実力を身につけ
多くの人から愛される先生に
なりたい人、是非！

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

「私に勝る者」命懸けて生きてる



仕事・職場情報

【仕事内容】

2012年 新卒の先生、大歓迎です！

1. 整骨院院長候補者 (柔整師)
2. 技術力UPを目指すスタッフ

【ココだけの特徴】

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

【独立支援制度】

資金の無い人でも直営店、または独立院として開業可能。

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、針灸師、カイロほか応談

● TEL後履歴書(写貼)持参

● 電話連絡の上、面接

福生整骨院グループ

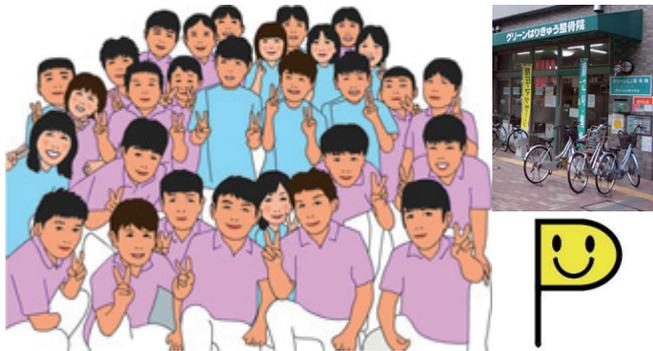
〒197-0022 東京都福生市本町58
メゾンヌール山崎1F

TEL 042-553-5445

<http://www.seikotsu.net>

埼玉県 東武伊勢崎線 東武伊勢崎線
谷塚駅 歩1分 武里駅 歩1分

社員 30万円程 (週休2日・3ヶ月以降のスタッフ平均)



医療保険使用の在宅での機能訓練とマッサージ鍼灸です。
PTの講習もありスキルアップ。マッサージ師募集。

仕事・職場情報

【仕事内容】 医療保険を使った在宅での機能訓練とマッサージです。
【特徴】 定期的にPTによる講習を開催。医師・看護師・ケアマネ・PT・OT・福祉分野の方々と常時交流し、安心と満足を提供します。マッサージの技術を活用し、患者さんやご家族・地域のケアを使命と考えております。
【こんな人にぜひ】 明るく、責任感、強固性にある方。臨床未経験者も歓迎。

募集情報

① 東京(足立区)、埼玉(草加・川口・鳩ヶ谷・さいたま市・春日部・松伏町・八潮・三郷・越谷市)
② 9:00~18:00(応相談) ③ 週休2日(日曜の他1日)、祝日、夏冬休暇、有給休暇 ④ 労災・雇用保険、健康保険・厚生年金、賠償保険、交通費、昇給、賞与年2回 ⑤ マッサージ国家資格者、原付免許 ⑥ TEL後履歴書(写貼)持参 ⑦ 面接とマッサージ実技5分

在宅マッサージ・ピース

〒340-0028 埼玉県草加市谷塚1-2-43-101
TEL 048-929-3256 FAX 048-928-6603 ⑧ 鈴木
<http://www.oasis-g-p.com>

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 歩2分

社員 ① 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 ② 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有する治療家集団です！！

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2万円返支給
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/>

神奈川県横浜市 東横線 市営地下鉄線
港北区 綱島駅 新羽駅

社員 25万円(経験3年、応相談)

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

仕事・職場情報

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

募集情報

① 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

千葉県 内房線
五井駅 バス10分

社員 ① 鍼・マ・柔20万~30万円/整・リ16万~20万円
アルバイト ② 鍼・マ・柔900円~/整・リ800円~



治療院4店舗。高齢者から子供迄さまざまの方が来院しています。療完備
独立支援制度有。寮完備
技術指導

仕事・職場情報

【仕事内容】 東洋医学に基づいた治療方法で、経絡に沿って指圧・整体し、骨盤や背骨等の歪みを矯正するのが当院の特徴です。症状に応じ、鍼灸治療も致します。老人ホーム・高校・歩行困難な方への出張も行っています。スポーツをしている学生のケアも行っています
【会社概要】 代表者・宮崎紀道。設立・平成12年。年商・1億1千万円。従業員・18名。
【職場の雰囲気】 若い人が多く、皆元気いっぱい明るい職場です。

募集情報

① 治療院4店舗(市原・千葉・海ほたる)
② 9:00~18:00
③ 週休2日、夏季・年末年始
④ 交通費(上限1万円)、寮完備、社員旅行有、賞与・昇給、雇用・労災保険
⑤ 有資格者、経験者歓迎。未経験者・アルバイト等もOK!(相談に応じます)
⑥ まずは、お気軽にお電話下さい
⑦ 面接・1日体験有

(有)東洋医会・宮崎治療院

〒290-0021 千葉県市原市山田橋3-10-14
TEL & FAX 0436-43-3270 ⑧ 宮崎
<http://www.toyo-miyazaki.com>

埼玉県 東武東上線
森林公園駅 歩20分

社員 ① 柔整師20~25万円以上/マッサージ師20~25万円以上/整体師18~20万円以上

患者様を納得させる即効的治療術や院運営を勉強してみませんか?熱意のある先生を求めます。

仕事・職場情報

【仕事内容】 患者担当制で一人一人の患者様に最大限の努力をする事をモットーにしています。**【身につく技術・知識】** 痛みに対する専門徒手療法、実費診療につながる全身調整法、人を集める治療術運用術、院経営法など。**【こんな人にぜひ】** マッサージ以外の治療術を身につけたい方。

募集情報

① 埼玉県比企郡滑川町 ② 月~金9時~12時半・15時~19時半/土9時~14時
③ 日祝、夏冬期休暇 ④ 交通費支給、労災雇用保険完備 ⑤ 柔整、マッサージ、整体可 ⑥ TEL後履歴書持参(院の情報はHPをご覧ください) ⑦ 面接

さくら接骨院 〒355-0811 埼玉県比企郡滑川町羽尾2802-3
TEL 0493-57-2377 FAX 0493-57-2378
⑧ 野口明宏 <http://www7.plala.or.jp/sakurasekkotsu/>

セミナー情報

| | | | |
|----------------|--|---|---|
| <p>セミナー情報①</p> | <p>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 〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル TEL 03-3255-0772 FAX 03-3255-0322 http://www.mdx-edu.com/ E-mail:mdxbba@mdx-grp.co.jp</p> | <p>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 3月4日(日) 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。</p> | <p>東京</p>  |
| <p>セミナー情報②</p> | <p>機能アップテーピング講座 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</p> | <p>内容 筋力UP・可動域UPor制限・バランスUP。院内で明日からすぐ使えるアスリートに対応するテーピングノウハウを学びます。 ※機能とは筋力・可動域・バランス 対象 柔整師、鍼灸師、マッサージ師、整体師、PT、OT、学生等 日時 2月5日(日) 12:00～17:00(申し込みはホームページから) 費用 9,800円(税込) 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</p> | <p>東京</p>  |
| <p>セミナー情報③</p> | <p>目ツポ&骨盤矯正ダイエット 経営セミナー JMD日本ダイエット医学協会 事務局 〒350-0043 埼玉県川崎市新富町1-9-6-103 共栄接骨院内 TEL&FAX 049-226-3782 担当 辻川 http://www.kyoei-sekkotsuin.com</p> | <p>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) 1地区1会員制・施術料自由設定制他により競合店の心配ナシ。 特典 日本手技療法協会の会員には初級費用5,000円が無料。</p> | <p>東京・埼玉 愛知・他</p>  |
| <p>セミナー情報④</p> | <p>大好評! 整骨院開業塾 株式会社メディックス 〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル TEL 03-3255-1088 FAX 03-5297-8121 http://www.mdx-center.com E-mail:info@mdx-center.com</p> | <p>内容 最新の開業情報を盛り込んだ授業内容とメディックス開業アドバイザーの無料開業支援もついで、先生の接骨院・整骨院の開業を強力にお手伝いします。 対象 2012年秋以降開業予定の柔道整復師の先生、オーナー 日時 5月20日(日) 6月17日(日) 7月22日(日) (全3回) 費用 全3回分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。</p> | <p>東京</p>  |
| <p>セミナー情報⑤</p> | <p>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3-9-8 平田ビル3階 TEL&FAX 03-3350-0959 http://www.hikari-relax.com/ E-mail: san@hikari-relax.com</p> | <p>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。</p> | <p>東京</p>  |

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、電話でお申し込み下さい。所定の用紙をお送りいたします。1枠2000円です。

セミナー情報募集

ひーりんぐマガジン編集部
TEL 03(5296)9061

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ご利用ください。

- 次号(35号)は平成24年4月25日発行を予定しています。掲載される方は3月9日までにお申し込み下さい。
- 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。

| | |
|-----------|----------|
| 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、パターン外の場合、制作費を請求させていただきます。

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

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33号(平成23年10月25日発行)

特集①警察OBの対策に学ぶーモンスターベシエント、クレーム対応術/**特集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/**特集③**治療院お役立ち企業/**特集④**「平成22年衛生行政報告例結果」統計/**特集⑤**古文塾にみる合格への最短距離学習法
連載 岩崎由純の「読む癒し」/治療家のための法律入門/手技療法家の独白/上田曾太郎の初歩の会計教室/続・治療費の請求と支給/花谷博幸の勝ち組治療院のツボ/コラム「区役所の現場から」/吉田正幸の集客革命「戦略院長養成塾」/訪問マッサージの現状/他

第19号(平成20年4月25日発行)

特集①食育と手技療法/**特集②**後期高齢者医療制度とその裏側/**特集③**究極の自由診療~技・極める/第16回あま指師、はり師、きゅう師、柔整師試験合格発表!!/学院紹介/成功への道/治療家のための法律入門/業界ニュース/他

第18号(平成20年1月25日発行)

特集 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/治療院業界専門の人材派遣の有効利用/専門学校探訪/他

第17号(平成19年10月25日発行)

特集① 請求団体を探る2~退会理由No1はいついになに?(ココがイヤで辞めました)/**特集②** 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/**特集③** 学院紹介/**特集④** 民間資格の法的背景/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は治療院のPRに有効か?/他

第16号(平成19年7月25日発行)

特集① ATのワザを日常の手技に取り入れる~アスレチックトレーナー三巨匠に聞く/**特集②** 請求団体を探る/**特集③** カリスマ養成講座~リーダーの条件/専門学校探訪/自由診療に役立つ機器導入/岩盤浴、衛生管理は万全か!/?/他

第30号(平成23年1月25日発行)

特集① これからの柔整業界を占う!大島九州男参議院議員に聞く/**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学校」/**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/他

第15号(平成19年4月25日発行)

特集① 「初歩の会計教室」番外編~いまさら聞けない超初級会計の話/**特集②** 必見!自由診療向け技術セミナー/第15回国試合格者/成功への道/企業に見る現代社員気質/新連載・区役所の現場から/他

第29号(平成22年10月25日発行)

特集① 賢く医師とつきあう方法/**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/他

第14号(平成19年1月25日発行)

特集① 新春覆面座談会~国家資格はもういらない?/**特集②** SPマークとその効用~取得者に聞く「取得過程で悩みは解決」/リハビリ難民を救うか?“リハビリハートプラン”/成功への道/新連載・集客革命/他

第28号(平成22年7月25日発行)

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

第13号(平成18年10月25日発行)

特集① 覆面座談会~専門学校3年生だからみえる学校と業界/**特集②** “高齢者向け筋トレ”を中心とした介護予防のノウハウを学ぶ「介護予防運動指導員」の将来性/**特集③** 知らなかったではすまされない!保険請求と個人情報の関係/他

第27号(平成22年4月25日発行)

特集① 民主党政権が目指す手技療法業界とは?/**特集②** 覆面座談会~教育現場から見た柔整業界の今後/**特集③** レセプロ(M)(R)のネット会員増加中/**特集④** 第18回国試合格者発表/**特集⑤** ネーミング入門~流行る治療院のネーミングはココがちがう/他

第12号(平成18年7月25日発行)

特集① 無料レセプト発行用ソフトとポータルサイト/**特集②** 開業資金節約、不用品のリサイクルで経営改善/**特集③** 治療院における個人情報保護/院内デザインの実例vol.4/節税対策と資産形成(後編)/他

第26号(平成22年1月25日発行)

特集① 食べる社会貢献と接骨院の取り組み~ファーマーズマーケット/**特集②** リラクゼーションサロンに見る人材教育のノウハウ/**特集③** 新春対談 今年流行る治療院スタイルを占う/新春メッセージ~長妻昭厚生労働大臣/他

第11号(平成18年4月25日発行)

特集① 特報!無料で手に入るレセプト発行用ソフト/**特集②** 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/第14回国試合格者発表/他

第24号(平成21年7月25日発行)

特集① 新型インフルエンザ対策などにみる院内感染予防法/**特集②** 施術院の常識③ 国民健康保険団体連合会/**特集③** 専門学校探訪「学校法人西田学園アルファ医療福祉専門学校」/**特集④** 開業セミナーに見る柔整師気質/他

第10号(平成18年1月25日発行)

特集① 節税対策と資産形成~生命保険の活用...前編/**特集②** 交通事故の保険請求~仕組みと実際/**特集③** 人材派遣の活用を考える/**特集④** 続・院内デザインの実例/新春メッセージ/他

第23号(平成21年4月25日発行)

特集① 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/**特集②** 歯科医師が考案した美顔術~メディカルリンパケア/**特集③** 第17回国試合格者発表/**特集④** 学院紹介/**特集⑤** 不況時代を乗り切るもう1つの資金調達法/他

第9号(平成17年10月25日発行)

特集① 院内デザインの奥義/**特集②** ホームページの活用とポータルサイト/**特集③** 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/成功への道/他

第21号(平成20年10月25日発行)

特集① 超多忙の年末に備える!/**特集②** メディカル・サポート・コーチング/**特集③** 手技療法業界の将来を読む/**特集④** 学院紹介「東京整体医学院」/**特集⑤** いまさら聞けない施術院の常識①健康保険/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＞
特集① 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)/**特集②** “増患請負人”の④テクニックを公開/院長直言/他

第20号(平成20年7月25日発行)

特集① モンスターベシエントの実態/**特集②** 話題のホリスティック医学とは?/**特集③** 勝てるチラシのつくり方/**特集④** 専門学校探訪「信州医療福祉専門学校」/**特集⑤** セミナー開催のツボとコツ/他

第5号(平成16年10月25日発行)

特集① 覆面座談会~行きたい・行きたくない治療院/**特集②** 不正請求の実態PartⅢ/**特集③** 成功への道/事件ファイル~威力業務妨害/齧酸はDHA・EPAを安全に摂取できる/柔整専門学校入試情報/他

創刊号~第4号、第6号、第7号、第22号、第25号、第32号については、**完売**しております。会員限定で**有料**によるコピーサービスを行っております。詳しくは下記に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、第32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

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。

●はじめての人の治療院開業塾

整骨院、鍼灸、マッサージ院、リラクゼーション店計13店舗の経営者が儲かるしくみをわかりやすく解説

■儲かるからと治療院を開業する人が増えている一方で、志し半ばで廃業する人も少なくない。せっかく開業した治療院をつぶさないためには、お金の管理が必須。本書では、治療院の開業初心者がおさえておきたいポイントを本誌でコラム「戦略院長養成塾」を連載中の著者がやさしく解説。マンガとイラスト図解で、楽しみながら失敗しない治療院開業のコツがわかる。巻末に治療院開業用資料のダウンロード特典付き。



書名 はじめての人の治療院開業塾
著者 木戸明・赤沼慎太郎
発行 かんき出版
定価 一、六〇〇円十税

編集後記

▼1月5日に神田明神（東京都千代田区）に初詣に行ってきた。会社の多い街の神社は世の中の景気の悪さと参拝者の数が比例するという言葉通り、リーマンショック時は境内から参拝者があふれ、参拝まで1時間半並んだ。今年も4日に境内が朝から参拝者で埋め尽くされたというが、5日は混雑が約30分間で参拝ができた。ただ、神主にお祓いを受ける昇殿参拝をする企業数は例年より1割ほど多いということなので、お祓いをしなければならぬほどドル、ユーロ高は深刻なのだろうか。神田明神の境内には「投げ銭」で有名な「銭形平次」の碑が建立されている。もし平次親分に「投げ銭」を駆使してこの難局を解決して欲しいとお願ひしたら、まず誰に投げ銭を投げつけるのだろうか。（さ）

▼2012年が開幕した。今年も辰年。前回の辰年といえば、「2000年問題」を危惧して厳戒態勢のもと新年を迎えたことを覚えている人はいるだろうか。当時、景気は思うように上昇を見せず、そごうが民事再生手続きを行い、9月には有楽町そごう店が閉店した。また、九州・沖縄サミットとミレニアムを機に発行された2000円札は今や見る影もない。事件では、6月に戦後最大と言われた「雪印集団食中毒事件」が発生。社長の「私は寝ていなんだよ!」との発言に世間は憤慨した。そんなことを思うと、12年前には本誌の存在が世の中になかったことに気がついた。今年も多くの人に見ていただけたら面づくりに貢献したい。（あ）

▼年が明けました。久しく会っていない友人と会う機会が多い年末年始。「1年が過ぎるのは早いね」と毎年同じような話をしてきた友人と新たな共通の話題ができました。それは「体力や体調に自信が無くなってきた」という寂しいお話。去年に比べてなんだか体調の良さそうな友人の話を聞いてみると、なんと整骨院に通い出したとのこと。薬で誤魔化していた痛みが、今まで治療を受けることを考えたこともなかった整骨院との出会いでラクになったと嬉しかった。（木）

▼第二次世界大戦敗戦後、復興を目指した日本が取り組んだのは国民皆保険制度である。大戦でぼろに痛めつけられたが戦後復興するときには医療は最優先事項だった。つまり、国民にとって医療は最優先のセーフティネットだということだ。東日本大震災のときに救急支援として日本全国から被災地に集まったことも改めて医療の大切さがわかった。その、世界に誇れる国民皆保険制度が根幹から揺らいでいる。今、アメリカでは年間90万人が医療費が支払えなくて自己破産しているという。無保険者がいるということが原因だ。大きな病気をすると破産したり借金を抱えてしまう。社会保障制度改革は、わが国の逼迫した財政状況からは当然だろうが、財政面ばかりを見て考えていくのではなくて、国民目線に合った改革が必要なんだと統合医療学会の仁田先生のお話を聞いていてつくづくそう思った。（木）

ヒーリング
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

0円
レセコン
新登場

日本全国すべての請求団体
指定のフォーマットに
対応します。

体験版では
ありません！

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

柔道整復師向け

個人請求の治療院

請求団体加盟の治療院

しかも
無料で使える

RecePro(M-up)[©]
柔道整復師向けレセプト発行管理システム

※一部対応できないフォーマットがあります。予めご了承ください。



レセプト発行管理ソフト「レセPro」が
選ばれている理由



パソコンの故障にも **完全対応**
ASP サービスだから災害にも強い

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



分院の情報もリアルタイム
本部で分院データを確認

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



導入実績 **1500 院以上**

保険者情報更新や制度改訂に迅速に対応できるクラウドシステムを業界で初めて採用し、パソコンやネットに詳しくない治療院さまにも万全のサポート体制でご安心いただき、導入実績 1500 社を突破いたしました。



導入後の **サポート体制が万全**

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

簡単申し込み、しかも無料！

完全
無料

~~登録料・初期費用~~

~~システム利用料~~

~~サーバ利用料~~

もちろんレセプト発行も

0円

アップシステムのホームページから簡単にお申し込みいただけます。登録料、使用料は一切不要です。開発元だからこそできる完全無料。サーバ利用料など他の名目で課金することなど一切ありません。

レセプト発行管理システム

RecePro(M-up)[©]
柔道整復師向けレセプト発行管理システム

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

データ移行サービス

※有料サービスです

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

治療院様向け！

決算・申告

治療院会計のことは、
申告まですべて
お任せ下さい！！



おまかせ会計パック

年間たったの

20万円

(税別)



※インターネット接続やネットバンキングなどの費用は含まれません。
また、ご契約締結後、決算処理前期中での解約の場合、別途費用がかかります。

先生にうれしい 4 つのポイント！

Point

1

月次顧問料・初期費用なし 年間 20 万円のみ

CFO Tax & Accounting は大手税理士
法人出身者が正確かつ高品質な決算・確
定申告を責任を持って行います。
パック料金年間 20 万円のみで承ります。



Point

2

会計ソフトが使える

請求団体メディックス計算センターで「レ
セ Pro」をご利用の治療院様は「かんた
ん会計ソフト」を無償でご提供します。
もちろんレセ Pro とも連動いたします。



Point

3

日々の経営が見られる

「かんたん会計ソフト」では日々の売上
と経費のバランスがビジュアルグラフ
で見られます。ASP サービスですので
インターネットが繋がっていればいつ
でもどこでも確認することが出来ます。



Point

4

治療院会計の相談は おまかせください

決算・確定申告はもちろん、年末調整
や各種税務相談、税務調査にも対応し
ます。さらに、必要に応じて弁護士・
社労士・財務コンサルティングのご紹
介もいたします。



【決算・申告おまかせ会計パック】は、税理士法人 The CFO Tax & Accounting と株式会社アップシステムによる業務提携により提供しています。

税理士法人 The CFO Tax & Accounting は、税に関する専門家として、独立・公正な立場において、申告納税制度の信頼に
応え、租税に関する諸法令に規定された納税義務の適正な実現を図る理念を大前提として、企業経営存続のために、財務・法
務・労務等、さまざまな分野のスペシャリストと提携しており、ワンストップサービスでお客様の経営戦略をサポートします。
我々 The CFO Tax & Accounting は、年商 5 億円から 20 億円のお客様を中心とし、年商 300 億円までのお客様の税務申告
をお手伝いさせていただいております。大手税理士法人、金融機関出身者および会社経営経験者等が、お客様を力強くサポ
ートさせていただきます。

■お問い合わせ、詳しい資料請求についてはこちらまで。

TEL : 03-5775-2040
e-mail : info@thecfotax.com

■「決算・申告おまかせ会計パックのチラシを見て」
とお問い合わせください。

税理士法人

The CFO Tax & Accounting

〒107-0062 東京都港区南青山 2-7-1 ホームズ飛騨 302

2012年
3月末
リリース予定

治療院向け 会計システム

RecePro(かんたん会計)



5つのかんたん

1 インストールや更新がかんたん

プログラムは URL をクリックするだけでインストールや更新ができます。インターネットさえつながっていれば OK です。



2 入力がかんたん

治療院会計用の入力テンプレートをご用意。リストから項目を選ぶだけで売上や経費などの仕訳けが自動でできます。経理に詳しくない先生、会計ソフトを使ったことがない先生でも簡単に使えます。



窓口料金（一部負担金）を現金で受取った
窓口で高品を販売した
窓口で自費診療分を現金で受取った
保険証忘れ分を自費診療分として現金で受取った
保険証持参で自費診療分を現金で返金した
後払いの商品代を現金で受取った
自販機販売手数料を現金で受取った

3 経営状態の確認がかんたん

わかりやすい分析グラフで経営を把握できます。忙しい先生には最適です。



4 レセProとの連動がかんたん

レセProをお使いの先生は、日々の売上データを連動することができます。無駄な入力を極限まで省きます。



データ
連動



5 分院の情報もかんたんに見られる

ASP サービス※ ですので、インターネットに接続さえしていれば、本部・支部機能により、本部にいながら離れた分院の情報をかんたんに見ることができます。

※アップシステムのASPサービスについて

データをお客様のパソコンでなく、堅牢なデータセンターのサーバに保管されます。

パソコンが盗難されたり、災害にあってもパソコンとインターネット環境さえあればいつでも復旧できます。

訪問マッサージ向け
レセプト発行管理システム

RecePro(R-up)



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

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。



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

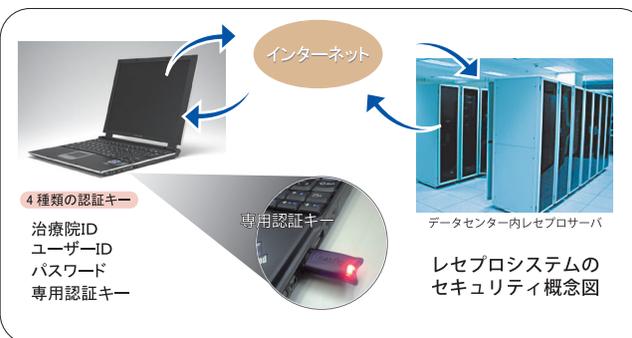
好評サービス
受付中!!

業界初
インターネット
完全対応
ASP版

- 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



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ID】【ユーザID】【パスワード】【専用認証キー】を必要とし、なりすましなど、第三者による不正利用を防止する超高セキュリティ設計です。無料体験版もご用意しております。実際にお使いいただき、その高い機能性をお確かめください。



ポイント ASPサービスとは

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

無料体験版

詳しくは WEB へ

アップシステム

検索

(様式第5号)

柔道整復施術療養費支給申請書

平成 年 月 分

| | |
|--------------|------------------|
| 都道府県番号 | 施術機関コード |
| 保険者番号 | |
| 記号・番号 | |
| 1.協 2.組 3.共 | 1.単独 2.2併 3.3併 |
| 4.国 5.退 6.後期 | 7.本人 8.高一 9.給付割合 |
| | 10・9 8・7 |

公費負担医療の受給者番号①
公費負担医療の受給者番号②

氏名 住所

患者の氏名 生年月日 負傷の原因・業務災害通勤災害又は第三者行為外の原因による

当会ではレセプトの事前審査を徹底的に行っております!!

| | | | | | | | | | | | |
|-----|----|-----|-----------|--------|-----|-----|------|------|----|-----|---|
| (1) | 経過 | 初検料 | 加算(休日・深夜) | 整復料・固定 | 部位 | 通減% | 通減開月 | 通減開日 | 回数 | 電療料 | 計 |
| (2) | 経過 | 初検料 | 加算(休日・深夜) | 整復料・固定 | (1) | 100 | — | — | — | — | — |
| (3) | 経過 | 初検料 | 加算(休日・深夜) | 整復料・固定 | (2) | 100 | — | — | — | — | — |
| (4) | 経過 | 初検料 | 加算(休日・深夜) | 整復料・固定 | (3) | 70 | — | — | — | — | — |
| (5) | 経過 | 初検料 | 加算(休日・深夜) | 整復料・固定 | (4) | 100 | — | — | — | — | — |

保険者返戻率1.64% (平成22年実績)

※入会についてのご不明な点、ご質問はお気軽にお問合せ下さい。

安全保障柔道整復師会 (株)大黒屋グループ

安全保障鍼灸マッサージ師会

〒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

万が一の**施術事故**、その対策は万全ですか？

一般社団法人日本治療協会は手技療法家および民間手技施術家の立場を保護し、手技業界の地位向上および発展を目的とする団体です。1万人を超える施術家の方々から、クレーム対応や賠償問題といった施術トラブルへの対策としてご加入頂いております。

■ 会員種別、会費等のご案内

| 手技療法家（国家資格者）対象 | | | |
|-------------------------|--|------------|------------|
| 会員種別 | 条件 | 会費(年払いの場合) | 会費(月払いの場合) |
| 正会員A | 当会が認定する国家資格を1つ以上有し、手技療法・民間手技施術を業として行う方 | 13,000円 | 1,300円 |
| 準会員 | 当会が認定する民間手技施術を業として行う方 | 11,000円 | 1,100円 |
| 民間手技施術家（整体・リラクゼーション等）対象 | | | |
| 正会員B | 当会が認定する民間手技施術を業として行う方 | 18,000円 | 1,800円 |

- * 当会が認定する国家資格は柔道整復師・鍼師・灸師・あん摩マッサージ指圧師の4資格となります。
- * 入会金および保険料は無料です。会費以外の費用は掛かりません。
- * 学校・治療院における練習およびボランティア活動への参加時の手技は業とみなされません。

JHAが提供する主な福利厚生

● 施術トラブル／クレーム対応無料電話相談・JHA NEWSの発行・会員保障制度など

※ 本会は会員保障制度の確実な履行のために、会員全員を包括被保険者とした賠償責任保険包括契約を損害保険会社と締結しております。

会員保障制度概要

お支払いできる主な内容

1. 会員本人の手技に起因する利用者のケガ等が対象です。
 2. 対人保障限度額は1億円（正会員A、正会員B）です。
 3. 1事故あたりの免責額は国家資格者1万円、民間手技施術家3万円です。
 4. 法律上負担した損害賠償金が保障の対象となります。
 5. その他訴訟・仲介・和解の費用など、本会が認めた費用が保障の対象となります。
- * 1 (4+5)-免責額=支払金となります。
* 2 他保険・他共済と重複して支払われる時は按分の支払いとなります。

お支払いできない主な場合

1. 会員の故意によるもの。
2. 名誉毀損、秘密漏洩に起因する賠償責任。
3. 美容を唯一の目的とする行為に起因する賠償責任。
4. 施術の結果を保障することにより加重された賠償責任。
5. スラスト法による頸椎に対する賠償責任。
6. 無資格者が行った鍼灸行為によって生じた賠償責任。
7. 外科的手術、薬品の投与もしくはそれらの指示を行うことによって生じた賠償責任など。

■ 所得補償保険（JHA会員専用）

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

■ エステ保険（非会員もご契約頂けます）

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

JHA保険
JHAが運営する保険
代理店です。

のサービス
のご案内



Japan Healing Association

一般社団法人 日本治療協会

〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-8 TEL: 03(5289)8171 FAX: 03(5289)8173

受付時間：平日10:00~18:00

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

■ 詳しい資料を無料でご送付いたします。