ひーりんぐマガジン

2012 Spring
No.35 1,000yen

すべての手技療法家を応援する"新型"専門情報誌

Healing Magazine

35
平成24年4月25日発行
季刊 Spring
第10巻第2号 通巻第35号
http://www.e-shugi.jp

患者の心をつかむ
会話術

いまどき柔道整復業界

第20回国家試験合格者発表

柔道整復師の合格率前年比8・1ポイント上昇

業界最安値に挑戦!! 通販だからできます

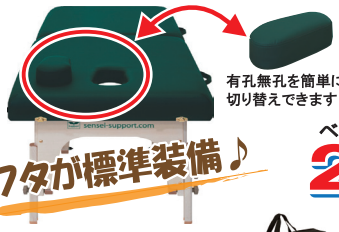
配送無料 ※10,000円以上お買い上げの場合（一部地域を除く）
返品可能 ※一部対象外有
国産品 ※一部対象外有
選べるサイズカラー ※一部対象外有

安心の代金引換！（手数料無料）

昨年は日本全国、約10,000名の先生にご愛顧いただきました。原則、開梱設置はお客様でお願いします。ご希望の場合は別途料金がかかります。

ベッド＆医療器具総合カタログを2冊セットで無料進呈中！

ご開業等、おまとめ買いは大幅値引き致します。
下記掲載商品は、ほんの一例です。詳しくはお問い合わせ下さい。



幅 60cm
長さ 183cm
高さ 43/63（7段階調節）

リニューアルキャンペーン価格

ベッドのみ **24,800円**（税込）

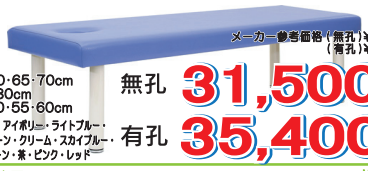
専用イージーバッグ付き **27,500円**（税込）

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

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・メディグリーン・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。



メーカー参考価格（無孔）¥67,200
（有孔）¥75,075

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・メディグリーン・茶・ピンク・レッド

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・メディグリーン・茶・ピンク・レッド

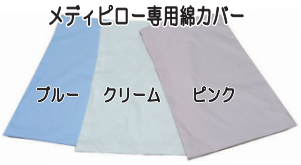
メーカー参考価格 ¥89,250 **42,800円**（税込）

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。

アレルギー対策に！

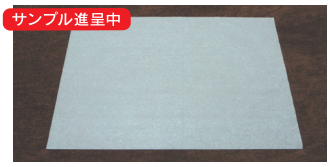
幅 30cm
長さ 43cm

マクラ本体 **2,940円**（税込）
メディピロー用カバー **840円**（税込）

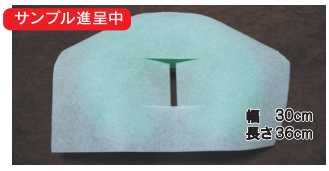


へたりにくい！ 速乾性！ マクラ本体も洗たくOK！

SPメディピロー／メディピロー専用綿カバー メディカルマクラ
当社オリジナル医家向けピロー！中材に低アレルギーで定評のダクロンアクア（ポリエステル素材）を使用！



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



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

オリジナルフェイスペーパー（使い捨て） 国産品

自玉品 第1弾 5月25日 お申し込み分まで

メーカー希望価格（無孔）¥81,375
（有孔）¥89,250

幅 50・55・60・65・70cm
長さ 170・180・190cm
高さ 45・50・55・60・65・70cm
カラー 下記レザー18色

無孔 有孔 **36,600円**（税込）

外脚DXベッド－8 施術台
マットやマクラ等の備品を衛生的に収納できる頑丈なメッシュ棚付き。

自玉品 第2弾 5月25日～6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 下記レザー18色

メーカー希望価格（無孔）¥87,150
（有孔）¥95,025

無孔 ~~52,200円~~（税込）
有孔 ~~57,000円~~（税込）

価格はお問い合せ下さい。

外脚H型クレードル 施術台
最適な施術ポジションを提供する無段階角度調節機能フェイス付きベッド。

自玉品 第3弾 6月25日～7月25日 お申し込み分まで

幅 29cm 奥行 29cm 高さ 4cm（ニューフェイス/L1）
高さ 8cm（ニューフェイス/L2）
幅 42cm 奥行 50cm 高さ 4cm（薄型ケアーバスト/L1）
高さ 8cm（薄型ケアーバスト/L2）
メーカー希望価格 ¥16,275
~~9,760円~~（税込）

価格はお問い合せ下さい。

ニューセット L1/L2 施術用マクラ
こだわりの厚みを実現したニューフェイス＆薄型ケアーバストのセット。

高品質！

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）

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

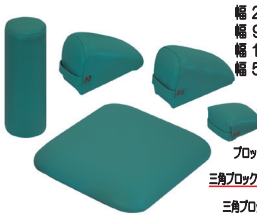
1枚 **1,200円**（税込）
5枚セット（1枚当たり900円） **4,500円**（税込）
10枚セット（1枚当たり750円） **7,500円**（税込）

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

タオルシーツに使えます！
No.1 人気商品

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

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



限定色 メディグリーン

幅 26cm 直径 12cm（ロール）
幅 9cm 奥行 13.5cm 高さ 6cm（ブロック小）
幅 10cm 奥行 22cm 高さ 11.5cm（ブロック大X2）
幅 51cm 奥行 41cm 高さ 4cm（ボード）
5点セット メーカー希望価格¥36,750 **18,400円**（税込）

ブロックロール メーカー希望価格¥5,880 **3,230円**（税込）
三角ブロック（大）1個 メーカー希望価格¥7,770 **4,270円**（税込）
三角ブロック（小） メーカー希望価格¥6,930 **3,810円**（税込）
ブロックボード メーカー希望価格¥11,550 **6,350円**（税込）

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

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

白 クリーム アイボリー スカイブルー ライトブルー メディブルー 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 メディグリーン 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７月２５日お申し込み分まで）

Support

高度管理医療機器等販売業賃貸業 ［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
フリーアクセス 0120-94-4422 FAX フリーファックス 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・シンプル価格（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 いまどき柔道整復業界 4

2 患者の心をつかむ会話術 10

3 柔道整復師の合格率前年比8・1ポイント上昇 第20回国家試験合格者発表 20

NEWS

1 保険者に柔整療養費の適正化の強化を要請 46

2 第7回ＮＰＯ総会開催 47

成功への道

サナウェル療整院　石川英夫氏 38

セルフィット整骨院　菅原芳治氏 40

読者プレゼント 62

人材を人財に変える教育術 9

治療家のための法律入門 14

岩崎由純の「読む癒し」 16

コラム「区役所の現場から」 18

手技療法家の独白 25

上田曽太郎の初歩の会計教室 26

続・療養費の請求と支給 28

吉田正幸の集客革命 30

戦略院長養成塾 32

花谷博幸　勝ち組治療院のツボ 37

訪問マッサージの現状 42

求人情報 58

セミナー情報 60

バックナンバーのご案内 61

広告協賛社（カッコ内は掲載ページ）　サポート（表２）／上田公認会計士事務所（３）／パーフェクトクラニオロジー協会（5）／現代書林（8）／ＰＣＣ（11）／横山式筋二点療法ゼミナール（13）／木戸塾（24）／エクセル（24）／フィットバランス療術学院（30）／メディックス計算センター（34～36）／ＭＢボディアートスクール（39）／池田兼男事務所（39）／患者満足推進協会（43）／ボディバランスアカデミー（47）／アップシステム（63～66）／ＴＴＣ（表３）／日本治療協会（表４）

独立開業セミナー開催決定！

5月13日(日)13時30分～15時まで当事務所にて 参加費無料！

「上田曽太郎の初歩の会計教室」でおなじみの上田曽太郎が徹底解説

ノウハウ教えます　開業前の準備と資金調達

事例に学ぶ　開業後の成功と失敗

お問い合わせください！

無料！独立開業相談は随時実施しています

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

競争激化時代に生き残るには経営的視点が必要

メディックス計算センター営業部・細川部長

平成11（1999）年に福岡に設立された柔整専門学校を皮切りに、それまで全国に14校しかなかった日本の柔整専門学校が現在では100校超にまで急増した。それに象徴されるように、ここ10年ほどの柔整業界は、いろいろな意味で未だかつてない激動期を迎えている。その間の柔整療養費に関する問題なども然りである。今回、柔整業界で活躍する２氏にここ10年の業界を俯瞰していただいた。療養費の請求団体・メディックス計算センターの営業部長を務める細川光一氏と本誌創刊時から連載し、柔整関連の顧客を約200件持つという柔整業界を得意とする会計事務所の所長である上田曽太郎氏である。業界の最前線にいる両氏から柔整師を取り巻く状況の変遷や業界の将来に向けての対応などそれぞれの立場から語ってもらった。

請求団体の立場から

株式会社メディックス
計算センター営業部部長　細川光一

まず、10年前と今で柔整業界がどう変わっているか。

「業界全体がスマートになってきた。私がこの業界に入った頃は、まだ徒弟制度の名残が強くあった。入社時は毎日新規開拓の営業。施術時間中の訪問や忙しい時などアルミの灰皿を投げつけられたり、会社や商品の説明をする間もなく資料を目の前で破られたり、ののしられたりした。当時、社会に奉仕しているという感覚の柔整師が多かったので請求団体の視点でややもするとビジネス感覚でものを言おうものなら、怒鳴られてしまい大変だった。当時は請求されたレセプトをどこよりも早く支払うという、既存の団体と比べるとわれわれは異端児だった」

メディックスは、請求代行業務を始めた当初からレセプトコンピュータソフトが無償で使えるということで注目された。会員が請求団体にレセプトを送り、団体が審査した後、各保険者に請求する。各保険者の入金のサイトごとに請求団体に入金され、その翌月に会員に支払う。これが請求団体のベーシックな形だが、メディックスでは、請求月の月末または当月払いの「立て替え払い」や、入金が保険者から直接各院に支払われるシステム「直接入金」もある。

「ここ5年ほどは、いわゆる任意団体が浸透してきた。われわれが行っている立て替え

いまどき柔道整復業界

特集①

上田公認会計士事務所・上田所長

払い、入金方法のシステムを他団体も取り入れるところが増えて、急激に変化してきたような気がする。10年前にはいぶかしげな目で見られ、既存団体の柔整師から敬遠されがちな『立て替え払い』も、近年の業界の動向から特に最近の若い世代の柔整師からは支持されているようで時代の移り変わりを感じる」

柔道整復師の養成校は、最近10年間で激増しており、平成10年には14校（1学年定員＝1050人）であったが、平成22年4月には102校（同8787人）に急増している。

柔整師の国家試験合格者を見ると、第10回試験(平成14年)の合格者は1128人（受験者数1439人）だった。これが、10年後の第20回試験（平成24年）ではなんと合格者は5227人（受験者数6754人)と急増しているのがわかる。そしてその8割が開業すると推計されていることから、現在の柔道整復師業界には毎年1割以上もの新規参入者が排出されていることになる。また、医師国家試験の合格者の中で、整形外科を希望する医師は毎年約500人程度だという。整形外科医の約10倍の柔整師が毎年誕生していることになる。

独自ノウハウによる開業サポート

メディックスはここ5年ほどで急速に会員数を増やしている。その理由は、営

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

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

≪確固たる診断理論と技術が、あなたの治療の指針となります！≫
短時間で起こる驚異的な治療効果は、今の手技や物理療法などと併用することにより、劇的な症状改善が得られます。柔道整復など施術時間が短くても「ソフトブロックテクニック」を併用するだけで治療効果は大きく上がります。まずはご自身のからだが劇的に変化することをセミナーで体験してください。

●「パーフェクト クラニオロジー協会」では正会員を募集しています。●
●今ご入会の場合、1年目の年会費免除 ●新入会の方はセミナー参加時にソフトブロック2個プレゼント
---------- 詳しくは下記にお問い合わせ下さい ----------
[問合せ・申込先] パーフェクト クラニオロジー協会 TEL・FAX：03-3736-6508
URL：http://www.perfect-craniology.jp/ MAIL：csf_practice@yahoo.co.jp

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

「ソフトブロックセミナー」
【講　師】市橋 悟（PCA公認インストラクター）
【日　時】毎月第4日曜日 AM10:00～PM4:30
【受講料】正会員 8,000円／学生 8,000円／非会員 20,000円
【会　場】東京都大田区東蒲田2-29-13 オタマビル1F
「臨床コース」【講師】宮野 博隆（毎月第2日曜日）

業部の緻密な会員サービスにある。顧客の新規開拓をするばかりではなく、開業前の希望立地の商圏リサーチや新規開業時に行わなければいけない保健所や厚生局の届け出のサポート、手続代行などの支援も行っている。最近、これらのサービス提供を課金方式で行ったり、行政申請についてのアドバイスもしなかったりする団体が多いが、メディックスはこれらを無償で行っている。行政へのアプローチはノウハウがないとスムーズに事が進まないだけに、これらのサービスはありがたい。

保健所や厚生局の届け出にあたっては、「われわれが先に相談に行き、ハードルをクリアするための環境を整えるわけです。開業日が決まるとそれに併せて担当窓口に同社営業のスタッフが訪ねます。ほとんどは院名が他院と重複していないかの確認と、図面上、基準に沿った内容になっているかどうかです。厚生局には受領委任の申請などの代行サービスも行っています。顔を出していることで比較的スムーズに事が進むものなんです」

行政関係の届け出をはじめ、開業前の希望立地の1・5キロメートルまでの詳細な情報、商圏リサーチなど、ベストな環境で出店できるようなサポート体制も充実している。開業が1日遅れればそれだけ収入が減ることを考えると、競争激化時代の昨今にはありがたいサービスだ。

候補物件が決まると商圏リサーチ、物件の下見、導入機器選定、内装のレイアウトまで何でも無料で相談に乗ってくれる。業者を押しつけてバックマージンを取ることもない。

同社では、約2年前に30社ほどが加盟する「サポーター企業会」を発足した。それにより業者の選定が他社とも比較できて納得いく形で選べるようになった。施術に関連した機器を扱うメーカーやディーラー、税務・会計、人材紹介や広告関係の企業など、競合企業もあるので比較できるようになっている。昨年4月と10月、今年の3月11日に展示会を開催している。春は新規開業のために毎年開催される。業者側からも「濃い商談ができた」と好評だった。

請求団体という立場ではあるが、細川氏にあえて請求団体を選ぶ際の注意点について語ってもらった。それが次の5項目だ。

1　しっかりとした契約書があること。

業務が契約によって明確にされていないと、入金されるべき請求金額が数カ月も遅れたり、全く入金されなかったりする場合があると聞く。これは資金繰りの問題だけではなく、請求金額の未入金分は会計上の売掛金で課税対象となり税金がかかってきてしまう。

2　レセコンは無償であること。無償は当然のサービス。

多くの請求団体は請求業務以外にリース代金などの運営経費の軽減のためにレセコンを無償で提供している。当社の提供するレセコンサービスは厳重なセキュリティー管理の元、インターネット上で展開されているクラウド型なので日本中で快適に使用できる。また、ネット上にアプリケーションサーバーを設置しているため、制度改定時等のバージョンアップはシステム管理者がサーバーに行うので、各治療院内での作業は不要で、制度改定に間に合わない返戻等も無くなる。また、昨年の東日本大震災においてパソコン本体が流失や破損して、内部の患者や請求のデータを復旧できないケースが数多くみられたが、当社会員は、各種データそのものがデータサーバーに保存されていたので問題なく、円滑に請求業務を行うことができた。パソコンが流失、破壊、盗難にあったとしても新たなパソコンから接続すれば何ら問題なく業務を遂行できる。

3　退会する時に違約金など設定していない団体。

契約書に退会違約金規定等の記載がない場合は支払いの義務はない。

4　見た目の手数料だけではなく、年間の経費（手数料など）の内容と費用の確認。

当社は、契約書上に明記された手数料以外に一切の課金は発生しないが、契約書が存在していない場合、事務手数料、発送代行手数料、郵送事務手数料、返戻手数料、審査手数料等の名目で課金、高額な手数料を強いられる場合もあると聞いている。

5　申請手数料はどの部分に対して費用が発生しているかどうか確認。

課金基準は本来窓口負担を除いた純粋な保険請求金額あるはずだが、時として窓口負担金額も含めた額に対して手数料をチャージしている場合もあると聞く。確認する事が重要。

□　□　□

「当社は全てに透明で契約書に記載してある負担金額以外は徴収していない。また現在の柔整保険請求とマッサージ保険請求に加え、鍼灸の保険請求代行も今年実現する請求代行会社で全国展開している」と細川氏は強調する。

現在の業界の感想について細川氏は、「昔は専門学校・卒業生の数、接骨院の数があまり多くなく、市場に隙間がたくさんあった。今はその隙間がなくなってきたのに加え、人口の減少や社会情勢の不安定さなどが手伝って、競争激化時代に突入している。当然のことながら独立が

最終目標ではなくなってきています」

また、「労働災害保険と失業給付保険だけは加入しなければいけないとか、就労環境を求める勤務柔整師が増えて、接骨院側も安く人が使える時代ではなくなって来ています。それだけに『高い給料に見合うだけの仕事ができる、つまり接骨院の求める戦力にならなくてはいけない』ことが求められてくるのは当然のことです」

競争激化時代に生き残るためには「経営者としての資質」が院長に求められる要素の1つとして挙げられる。「スタッフに一定の売り上げを求めるのではなくて、売り上げ計画を立ててそれを達成させるという意識が必要なのではないでしょうか。経営者は自分が計画した売り上げ計画に見合う人材が欲しくなるのは当然です。昔は『これだけ（給料を）払っているのだから、その○倍の売り上げを上げろ』などと言っていましたが、経営者としての責任感を持ち、勤務者がどれだけ整骨院に貢献できるか、その環境をどうつくるかという意識で院を運営できる、経営者的なセンスのある人が生き残っていくと思います」「それから、今後の事業展開の構想をどう考えているか、です。そういう構想をしっかりと立てて開業しないといけないと思う」と付け加える。

院長の志向を大別すると「1店舗の基幹店を大きくしていくのか、坪数は大きくなくても別の場所で分院展開をしていきたいか」などに分かれる。基幹店を大きくしていきたい院長には、開業当初の人材の経費をあまりかけずにすむというメリットがある。院内のすべてに院長の目が行き届くわけだから、忙しくなれば資格者を雇用して、その人を数カ月育成すればそれなりにできる。ただ、分院展開というのは、院長の目に見えないところで、業務を任せなければいけないので、人の教育は数カ月ではなかなか難しいところがある。分院展開を考えている院長というのは、傾向として、1店舗目の本院を立ち上げた後、2年ほど立つと2店舗目を開院する。そうすると開業当初から、コストはかかっても先行投資として人材の確保・育成を行わなければいけないということになる。ある日突然、いい物件に巡り会えたとしても、そこに送り出す人材が急造の分院長ではうまくいくはずもない。

最近の新規出店の傾向だが、「2～3店舗、4～5店舗といった小規模な多店舗展開店は増えていると思う」と細川氏。

巷間、療養費の請求が今後ますます厳しくなることが予想されている。

「確かに緩くはならないと思う。『厳しくなるのではなく今までが緩かっただけ』といったように前向きにとらえている人が変化に対応できる人たちだと思います。そういう人たちは、売り上げの構成比を徐々に変えていく工夫をしはじめてきています。そして、われわれ請求団体もまた、選ばれる時代になってきていると思います。これからは、単に入会金や会費、手数料の安さだけの競争ではなく、総合的なサービス面をクオリティ重視して選択されると思います」

最近、患者さんへの施術内容の照会など調査依頼が増えてきている。患者さんからその回答が返ってこないものに関しては支給決定されないので、入金が遅れるケースが目立つ。保険者返戻があると入金は遅れるが、保険者にまで行ってから返戻されるよりは時間が短いわけだから、かえって請求団体でのレセプトチェックは入念にされているほうが好ましいわけである。

会計士事務所の立場から

上田公認会計士事務所 所長 上田曽太郎氏

柔整業界を手がけて7年ほどになる上田氏。文字どおりゼロからのスタートだった。今では２００件ほど整骨院の顧問先を有している。

最近の柔整師像について上田氏は「今の若い世代の人で、施術師としての成功よりも、ビジネスとして捉えて、事業として発展させようという人が出てきている。また、30歳代前半で独立する人が目立ってきている。単なる保険による施術に比べてバリエーションが増えてきた。自費にしろ、交通事故に積極的に取り組む人。訪問鍼灸・マッサージ、介護など他のサービスと組み合わせる人。新たなビジネスを加えていくといった発想が自由で行動力もある」と語る。

柔整業界を手がけた当初は、14校から増えた学校の卒業生がそろそろ独立しはじめた時だった。上田氏は彼らを新興勢力と呼んでいる。

近年は接骨院の売り上げがだんだん減っていく傾向の中で、自費の取り込みにも積極的な新興勢力は、それ以前の保険だけに頼る整骨院から少しずつ患者を奪っている傾向があるとも言える。サービス業という意識が強い。

上田氏が柔整業界に参入した最初の頃、あるクライアントが「最近患者が減ってきた」と嘆いていた。聞けば、「近所に整骨院ができて、そこにとられている」という。そこは患者の送迎を行っており、老人を中心に取り込んでいた。「送迎サービスまでやるという発想は、今ま

でにはなかった。それにどう対抗すればよいか、といっても行動力がついていかない。できない」という結論だった。

また、古くからの顧問先の50歳代後半の柔整師は、「昔、分院を8店舗も出していた人が最近、採算が合わなくなり順次分院を閉院しています。単に患者数が減っているというのではなく、売り上げが落ちているにも関わらず、人件費などは上がっているということも大きな要因です。それに併せて優秀な分院長の確保ができなくなっている。ある程度、店舗管理ができるようになると辞めてしまうのです」

新たなことにも果敢に取り組む

若い人をいかに育てるかということは大きなテーマだ。就労環境が整っているか、研修のプログラムがちゃんとできているか、そして何よりも人を使うという経営者の器が試される。

結局、分院展開する、しないにかかわらず、療養費中心の施術体系では客単価を上げることができず、患者がたくさん来院しないと経営的に成り立たないわけだが、そうするとスタッフを増員して対応しなければならないので、人件費がさらにかさむことになる。

「その点、若い人は積極的になれることが強みです。自費を積極的に取り組む整骨院では1院で10人くらいの施術者がいると1カ月1000万円くらいの売り上げに容易に届く。つまり、柔整師1人あたりの売り上げが100万円くらいにすぐなってしまうのです」

上田会計事務所の顧問先には病院、歯科医院なども多いのだが、歯科医院と整骨院を単純に比較すると、薬剤や材料の仕入れがほとんどなく、初期の開業時の設備も費用がかからない、業態がシンプルな分だけ整骨院の方が開業資金が少なくて済む。通常、歯科医院には開業資金が3000～4000万円はかかってしまうのに対して、整骨院の開業資金は500～1000万円くらいだと言われる。

新興勢力の特徴として、手間がかかり面倒だと従来敬遠されていたようなことでも利益が出るとわかれば、創意工夫しシステム化して積極的に取り組んでいくという面がある。交通事故対応などはそのよい例だ。昔は面倒くさいと言われてなかなかやりたがらなかった。「自賠責だけで月100万円くらい売り上げている整骨院がある」という。保険会社と提携する代わりに施術費用を通常より安く行う。期間も3カ月以内に絶対に終わらせるなどと確約し、保険の請求も持参して内容を説明するなどする。施術者とマネジメントが別々でないとできないことである。

一方で、「成功例が豊富な当所に開業の問い合わせが急増しており、これから開業を考えている柔道整復師のために資金調達をメインにした独立開業セミナーを定期的に開催する予定」だと言う。

正しい手技は自費でも患者は納得

手技療法家として一番大事なのは、当然手技である。しかし、保険だけの施術体系で、はたしてそれが生かされていくのであろうか？　もちろん、手技のみで行列ができる接骨院というのは今でも実在する。ただ、これから開業する若い世代にとってそういうカリスマ性はそう簡単には手に入らない。日常の施術から生まれるもので数年の臨床経験を元に、厳しい自己研鑽があってはじめて独自の手技療法は確立できる。

それはそれで大事だが、患者の困っている話をじっくり聞いて悪いところを短期間で治せるような治療家が今、求められているように思える。金額にもよるのだろうが、それが従来の保険より高い施術料をとられたとしても、患者は納得してくれるのではないだろうか。

上田氏はまた、「施術者はいずれ必ず肉体的衰えを感じるときが訪れる。いつまでも現役でいられない。それまでに経営者としてのセンスを磨き、事業を伸ばすことを考えなくてはいけない」とも指摘する。

そうしなければ、いずれ訪れるだろう大きな波に飲み込まれてしまうかもしれない。

「神の手」が教える内臓をほぐして治す根本療法

たっぷり4時間52分収録！
細部までわかる・技術を習得できる
極理整体専門院院長　林一成出演・監修
DVD4枚組
定価30、450円（税込）

患者数が1日100人になる具体的対策を公開！

悩める院長先生に贈る、儲かる繁盛店のつくり方
健向グループ代表統括院長　中川忠典著
A5版並製・264ページ
定価2、520円（税込）

驚異の「顔面骨」テクニック
大反響の最新刊
癒道整体代表　井村和男著
A5版並製・192ページ
定価1、680円（税込）

全国の書店・ネット書店で絶賛発売中！　現代書林　☎03(3205)8384　http://www.gendaishorin.co.jp/

人材を人財に変える教育術

第1回「フレッシュマンに贈る言葉」

4月になり街には新入社員、フレッシュマンの姿を目にします。

新年度がスタートするこの時期、新社会人の皆さんに伝えたいメッセージがあります。若いときは脇目もふらず、一生懸命に、がむしゃらになって欲しいということです。

人は、〝一生懸命〟や〝がむしゃら〟といった姿に出会ったときに感動を覚えます。

人は、必死に取り組んでいる姿を見て、惹かれます。

流れる汗の後ろに努力を感じて、流す涙に感動を覚えます。

そのためには、目の前のことを懸命にやりきること。チャレンジし続けることです。

「若い時の苦労は買ってでもしろ」といわれる所以は、年を重ねるとわかってきます。

人はなりたい自分に絶対になれます。なぜなら、そこに至るまでの選択や決断、判断を自分自身がしているからです。そして人生は、その連続だからです。

自分の心が弱っていると、時に他人からかけられる優しい言葉にゆれることがあります。

他の環境に身を置いたほうがいいんじゃないか。

自分にあった、もっと楽な道もあるんじゃないか。

そんなことを思ったりします。でも、人生というのは、やっぱり一回、一度だけ。

私は部下に「景色を見なさい」「ゆっくりしなさい」とは言いません。

「とにかく懸命にやりなさい！」と一生懸命を求めます。「人は仕事で成長し、仕事で磨かれる！」と声を大にして言います。その意味が今、腑に落ちなくてもいいのです。

必ず後でわかるはずだと信じているからです。

〝若さ〟とは〝がむしゃらさ〟でもあります。〝若さ〟とは〝真剣さ〟でもあります。

若い世代の皆さんには、目の前のことに懸命にがむしゃらにがんばって欲しいのです。手抜きして、いい加減に仕事をして、認めてくれるほど世の中は甘いものではありません。

だからこそ、無心になってがむしゃらに仕事をしてほしいと思います。

【トコトンかそこそこか】

〝トコトン〟か〝そこそこ〟か、そこが分かれ道なのです。

どんなに能力が高くても〝そこそこ〟の努力しかしないと絶対に特別にはなれません。「そこまでやるか！」というほど〝トコトン〟努力してみましょう。中途半端では、それこそ〝そこそこ〟の結果しか得ることができません。とくに若い時に〝トコトン〟の経験をしておきたいものです。年を重ねてからの〝トコトン〟は難しく、無理がきかなくなります。〝そこそこ〟の人生でいくか〝トコトン〟極めて人生を全うするか、すべては徹底できるか否かにかかっています。

「繰り返します。人生は一度だけです」

わが社の社員にも中途半端や手抜きがあれば、その場で見逃さず厳しく指摘します。読者の皆さまにも〝そこそこ〟で満足しないで欲しいのです。何事も〝トコトン〟やったら、もし失敗したとしても諦めがつきます。それは、すべて良い経験となるのです。

「中途半端は何もしないより、なお悪い！」挫折ばかりを味わうのではなく、小さな達成感を味わい続ける人生を送って欲しいと思います。

【プロ意識をいかに早い時期に持たせるか】

この時期は社会人としての一生分のベースが創られる大事な時です。ゆとり教育世代で元気がなくなっていると言われている若者たちですが、私はそうは思いません。

どんな環境を私たちがつくるのか、どんな仕事のやり方や取り組み方を彼らにみせていくのか、どれだけ本気で若い世代の人とぶつかって指導していくかで彼、彼女らの未来は大きく変わります。今の若者の無限の可能性を存分に発揮できるように、本気で人材育成に取り組んで欲しいと思います。

古代エジプトの壁画にも「今時の若者は…」と書かれていたそうです。いつの時代も新しい世代の人たちは言われています。もちろん、私も。これ読んでくださっている皆さんも。

◇　◇　◇

どんな時代の若者でも、素晴らしい人材であることを証明して欲しいと思います。上に立つ私達が、その〝伸びしろ〟を大きく活かすために本気になっていくこと。

これが現場に求められていると思います。スタッフの皆さんの可能性は無限大なのですから。

【朝倉千恵子・プロフィール】 ■株式会社新規開拓　代表取締役社長■小学校教員を経て社員教育研究所に入社。営業経験ゼロながら入社３年後には社員数２３０名超、年間売上げ 23 億円の企業で単独１億円を達成しトップセー ルス賞を受賞。■２００４年に株式会社新規開拓を設立。■自らの経験を生かした研修、講演は多くの企業から支持され、そのリピート率は約９割以上で現在も講師として全国を飛び回る。また、働く女性の応援団長として自社にて「トップセールスレディ育成塾」を主催。その卒業生は 1400 人を超える。

●朝倉千恵子氏の新刊本プレゼント

朝倉千恵子氏の新刊本「自らを極める営業力」～「習慣革命」で「自分ブランド」を創る～　B&T ブックス・日刊工業新聞社発行をひーりんぐマガジン読者５名様にプレゼントいたします。ご希望の方は氏名、住所、連絡先、年齢、職種および今後取り上げてほしい記事を１つ書き、メールでお送りください。応募者多数の場合は抽選で５名様を決定させていただきます。

メール：info@healingm.com

患者の心をつかむ話術

専門学校の急増などにより柔道整復師数の増加、治療院の過剰を招いている。柔整療養費の総額はこの増加に追いつくはずもないので当然、一院あたりの保険収入は減っていくことになる。保険から自費へのシフトは誰もが考えていることだろう。自費ということになると、患者サービスという視点がついて回ることになる。そのためか患者接遇を重視する院が増えてきた。自費の患者の満足度のハードルは保険の患者よりも高く、なによりも患者のニーズを短時間でつかむことがより重要である。そのためには、まず患者とのコミュニケーション力を上げなければいけない。治療院はもはや、治療院を開けているだけで患者は来てくれない。今、選ばれる治療院となるためには付加的なサービス、会話がとくに重要になってきている。そこで、船井総合研究所（船井総研）の治療院ビジネスプロジェクトチーム・チームリーダーでコンサルタントの岡野宏量氏に治療院内での会話の注意と繁盛する治療院のための患者の心をつかむ会話術を聞いた。

コミュニケーション・スキルアップで患者リピート率上げる

整骨院を開業する院長の多くはもともと治療家であり、「経営」よりも「治療技術」への興味のほうが強いのは当然だ。しかし、院を開業した以上は経営者であり、治療だけに専念しているわけにはいかないのが現実だ。競合院の増加に対応するには、治療技術だけではなく、経営手腕がより一層重要になってくる。

「私たちのコンサルティングでは、整骨院の経営者様が必要な経営知識や判断基準を持った真の経営者になり、院にかかわるすべての人たちが幸せに生きられる環境づくりを目指しています。経営に関する不安を無くし、将来的に安定した院経営をお手伝いします」というのが治療ビジネスプロジェクトチームの基本的スタンスだ。現在、船井総研では570人ほどの社員のうち約450人のコンサルタントが活躍している。現場のコンサルタントはそれぞれ専門分野を持っており、業種ごとにチームを構成している。約100チームのうちの1つが治療院の経営に特化した「治療院ビジネスプロジェクトチーム」だ。3～4人で1チームを構成し数チームで1つのグループとなっている。整骨院は、歯科、介護・シルバービジネス、動物病院などとともに「医療・介護グループ」となっており、自費治療導入、集患、スタッフ研修、評価制度、マニュアルづくりなど、院経営に関するさまざまなコンサルタントを行っている。

特集②

会

株式会社船井総合研究所
治療院ビジネスプロジェクトチーム
チームリーダー　岡野 宏量 氏

「クライアントの夢や想いを実現することが私たちの仕事です。現実的には、まずは売り上げを伸ばしたいという要望が圧倒的に多い。実は、売り上げというのは、セオリーどおりに実行すれば比較的短時間で伸ばせます。逆にそれができないと、信頼関係は築けません」

対価に見合うだけの結果を出さなくてはいけないのがコンサルタント業なのだ。

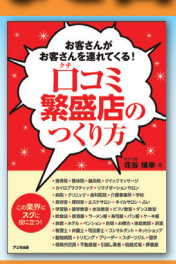
そして、売り上げを伸ばすことができたなら、次はいかに企業化していくか、多店舗展開の拡大などコンサルティングのテーマは変わっていく。

「整骨院という枠にとらわれずもう少し広

岡野宏量氏

・明治大学大学院政治経済学研究科博士前期課程修了。
・米国アイオワ州立大学留学。ＴＯＥＩＣ935点。
・日本メンタルヘルス協会認定　基礎心理カウンセラー。
◆船井総合研究所に入社後、整骨院のコンサルティング業務に従事する。モットーは、「クライアントの目標達成と夢を実現することで、人類の幸せに貢献すること」。経営者の一生涯のパートナーとして、ときには厳しく、ときには優しく、情熱を持って経営をサポートしている。趣味は４歳と１歳の子供を連れてのドライブ、墓参り。
【ブログ】「オカノスタイル」
http://ameblo.jp/h-okano/
【メルマガ】「整骨院・治療院向け『業績アップの秘密』」
http://www.funaisoken.co.jp/site/column/column_1238993570_0.html

なぜ口コミは誘発できるのか？



アニモ社　一、五七五円

本書で学べること
時代にあった口コミ経営／口コミを理解するマインド／口コミマーケティング／口コミによる心理変化／口コミ中心のマネジメント／口コミが発生しない理由／口コミを発生させる３つの感情／口コミの媒介／家族口コミ／口コミ中心のリピート／メニュー作り／口コミ用ホームページ／口コミカードのつくり方／リピートシステム構築／口コミされる自己紹介／売上を２倍にする方法／ＶＩＰのつくり方／スタッフをチームにする方法／採用と教育／目標設定／人材育成方法／モチベーション管理術

成功する治療院・サロン院

リピートが倍増する４つの視点

口コミ自動化の４ステップ

「繁盛治療家」にスイッチする方法

売り上げＵＰフリーテクニック

リハビリ用テーピング

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

口コミ繁盛店のつくり方 公式 HP
http://hanatani-balance.com

アマゾン　花谷博幸　検索

く、代替医療、施術産業医療というものへと広げていきたい。療養費＋α（自費）という考え方をしていきたいですね」と説明する。院の業績を伸ばす上で重要な要素である通院のリピート率を上げるための、入り口の1つとして患者さんとのコミュニケーション力の向上を掲げる。

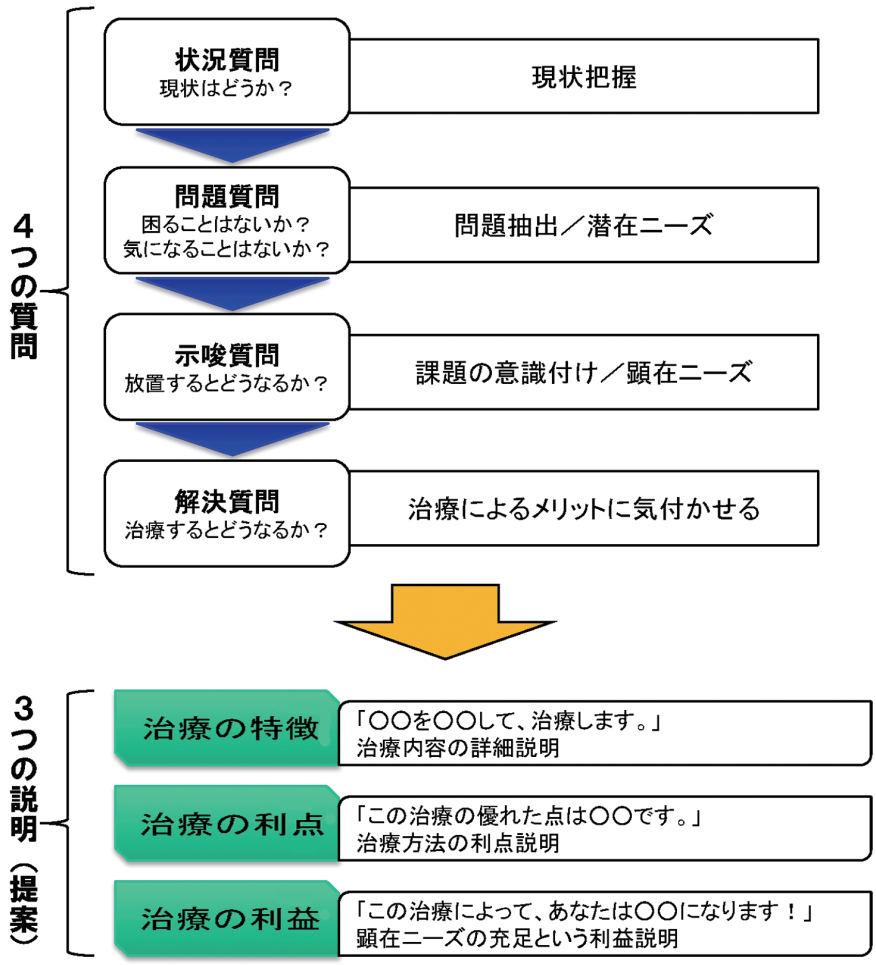
「会話術はもちろん重要ですが、経営者自らが会話術を上達させようと考えているようなら、それは間違いです。まずは現場のスタッフに関心を持ってもらうことですね」と言う。経営者としては、5年後、10年後に会社（院）をどのように大きくしていくかなど、経営的な課題を考えなければいけない、次のビジネスモデルをどうするかという視点で臨むべきである。

売り上げを伸ばす場合、「新規患者を増やす」のか「既存患者のリピート率を上げる」のか、指標適正値を見た上でどちらに課題があるかで判断する。

リピート率を上げるためにはコミュニケーション力の向上というテーマは必要不可欠で、そしてそれを不得手としている人には、基礎編としてロールプレイングを行いながら指導していく。

「このロールプレイングをしっかりやれば必ずコミュニケーション力は向上します。会話はセオリーに則ってやれば、そんなに怖いものではありません。それなりの結果はすぐに出ます」と言う。

実際の場面を想定し、さまざまな役割を演じさせて、問題の解決法を修得していくロールプレイングで訓練できる。そして、言い方や実演による指導を行う。会話術というと「お互いのキャッチボール」が想定されがちだが、実は医療現場では「聞く」と言うことがもっとも重要な要素なのだ。



4つの質問と3つの説明

繁盛している治療院というのは、患者数が多いこともちろんあるが、実は施術者1人あたりの売り上げという指標がある。いわゆる生産性というものだが、月の生産性が通常の繁盛接骨院レベルで70万円くらいだ。普通の接骨院はなかなかそこまではいかないと思うが、「聞く」コミュニケーションによって90万円に上がった事例がある。それらは、患者さんのリピート来院率を上げるための「4つの質問と3つの説明」（上図）を徹底的にマスターした院だ。

逆に、リピートにつながらないコミュニケーションは「来ないとダメですよ」「次は〇日に来てくださいね」といった強引な表現を用いること。必要性があったとしても一方的に言ってしまうと、相手は引いてしまう。経営者からリピート率を上げるよう言われたからといって、そのままダイレクトに表現してしまうことは禁物だ。また、会話中に沈黙ができてしまったり、無理をして話し続けてしまったりすることも、患者さんに嫌われやすいパターンだ。

「4つの質問と3つの説明」の目的は、患者さん自身が、リピート来院する必要性を感じるようにすることであり、つまり、患者さんが自らが「来院したい」と思う動機づけをするのに必要なプロセスなのだ。

「4つの質問」は、①状況質問、②問題質問、③示唆質問、④解決質問――で、これらを順を追ってしっかりと行えば、患者さんは自ら治療を受けようという気持ちになってくる。

「患者さんをこのような状態までもっていくのに、治療家は説得したり、説明したりする必要はありません。あくまで、聞くことに徹するだけでいいのです」

状況質問は、患者さんの状況を知るための質問。いつ痛みが起きたか、何をしていて痛みが起きたのか、どのような動作をすると痛みがあるのか、などを細かく聞いていく。「どこが痛いか？」「いつから痛いか？」「何をしていて痛いか？」「何をしてそうなったか？」「どうすると痛いか？」などである。

問題質問により、患者さんのニーズを探っていく。必ずしも痛みや辛さを取り除くことだけを目的として来院しているわけではない患者さんに対し、「本当の問題は何です

か？」とストレートに聞くのではなく、「その症状によって困ることはないですか？」、「その症状によって気になることはないですか？」というような言葉を使い、患者さんの潜在ニーズを掘り下げていく。

示唆質問は、問題を放置しておくことのマイナス面を患者さんにイメージしてもらうための質問。これにより、通院しないでこのまま放置しておくことのデメリットを患者さん自身に気づいてもらう。

解決質問は、患者さんの抱えている問題が放置された状況を示唆するための質問。問題を放置せずに治療をして、現在の症状が解決したときのことをイメージしてもらう。

ポイントとなるのは問題質問で、いくつかの常套句を使ってニーズを探っていく。そのときに見逃してはいけないのが、患者さんが〝困る〟〝心配〟なポイントを話すときに、あらわれるサインだ。サインを見たら、「それを放置するとどうなると思いますか」という示唆質問で課題をもっと深く掘り下げていく。この課題への意識づけをしっかり行った上で、解決質問で解決した時のイメージを持ってもらえれば、患者さんは治療へ前向きになり、モチベーションも上がる。これがリピート率の向上につながるというわけだ。

ある父娘の会話に例えて岡野氏が説明する。

父にたばこをやめさせたい娘が、「日曜日なのに昼からたばこを吸って。何本吸っているの？　臭いし。月にいくらたばこに使っているの……」などと言おうものなら、父は当然「うるさい。自分のカネだ……」というような拒否反応を示す。

これが、

娘「いま、たばこどれくらい吸っているの？」

父「1日1箱くらいかな」

娘「たばこは今いくらなの？」

父「1箱400円くらいかな」

娘「じゃあ、1カ月だといくらくらいになるの」

父「10000円くらいかな……（たばこ代はけっこうな出費だな）」

娘「最近体調どうなの？」

父「ちょっと、疲れやすい」

娘「たばこと関係あるのかな？」

父「あるかもな……（たばこのせいかな）」

会話をして強制せずに相手に考えさせながら誘導していく。これが上手な治療家の会話術。決して「たばこをやめなさい」とは言っていない。患者さんに対しても、「治療を続けなさい」と強制してはならない。「このまま痛い状態が続くとどうなると思いますか？」というように問いかければ患者さんは自分で「歩けなくなってしまうかもな……」と考えてくれる。そこに、「では、ちゃんと治したらどうなると思いますか」といった解決質問を投げかければ、「いつまでも元気で働ける」「友達と○○に遊びに行ける」といった治療によるメリットを想起してくれるのだ。つまり、相手を〝説き伏せる〟のではなく、質問をし、考えさせて〝自ら答えを導き出す〟ことが重要なのである。

「3つの説明」は、普段行っているような治療に関する説明だが、重要なことは、「4つの質問」の段階を経て、患者さんを動機づけできた後に行うことだという。患者さんを動機づけすることなく説明に入ってしまうと、単なる押し売りになってしまう。すると、いくら一生懸命〝よい治療〟について説明をしたところで、患者さんの心には響かないのだ。それどころか、こちらの言うことに耳をふさぎ、拒否反応すら示すようになってしまうだろう。

患者さんを通院させるための会話には、さまざまな要素がある。たった1つのことをすれば魔法のように患者さんが来るようになるというのではなく、ごく当たり前のことをいくつも折り重ねながら、上手に組み合わせることによって、患者さんを来院させることができるわけだ。繁盛院の必要条件は決して院長の技術や経験だけではない。

セミナー予定

「自費導入　地域一番院ビジネスモデル公開セミナー～なぜ、自費０円の整骨院が３カ月で月100万円を作れたのか～」

日　　時　2012年５月13日（日）
13：00～17：00
場　　所　株式会社 船井総合研究所 大阪本社
参 加 費　31,500円／１名様
詳細URL　http://www.funaisoken.co.jp/site/seminar/semina_1333058278_1.html
問い合わせ　0120-948-990
（担当：タグチ）平日9：30～18：00

知りたくないですか？　世紀の発見！！

圧痛点の痛みが、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

今、評判のDVD・新学期特別キャンペーン実施中

発売本数限定・全巻１巻１３,０００円をキャンペーン価格１０,０００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
各篇共・一括購入の場合、１巻に付８,０００円になる方法も採用

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

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

治療家のための法律入門

第17回

畑中鐵丸

「ウソをついて何が悪い」その3

「ウソをついて何が悪い」の続きをお話したいと思います。

前回、「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について述べました。そこでは、「ウソのつき放題・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されるわけではなく、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である、と申し上げました。

とはいえ、「ウソに寛容な日本社会においても、このウソだけはNG」というものがあります。

今回と次回は、ホリエモン事件と村上ファンド事件という21世紀に入り、日本の産業界を揺るがせた大きな事件の歴史的経緯にも触れつつ、この点について、触れて参りたいと思います。

1　ホリエモンの罪

平成18（2006）年、当時、時代の寵児だったホリエモンこと堀江貴文氏が逮捕され、その後、有罪・実刑判決を受けるに至りました。

「人間はお金を見ると豹変します。豹変する瞬間が面白いのです」

「経済的に貧しくなると人間は狂気に走ります」

「ズルい手でも法律に触れなければ勝ち」

「お金が最も公平な価値基準です」

「人間を動かすのはお金です」

「世の中、金だ。愛情だって金で買える」

「世の中にカネで買えないものなんて、あるわけないじゃないですか」

「年寄りは合法的なやり方で社会的に抹殺するしかない」

「〝大衆〟の7割はバカで無能」

「女は25歳を超えたら無価値で有害なだけの産業廃棄物」など。

過激な物言いで話題になったホリエモンですが、彼は一体、どういう理由で、有罪・実刑判決を受け、現在刑務所暮らしをする羽目になったのでしょうか？

例えば「ホリエモンが犯した罪を説明してください」と〝大衆〟に問いかけてみると、どういう答えが返ってくるでしょうか？

私はホリエモンのように口が悪くないので「7割はバカで無能」とまでは言いませんが、〝大衆〟の99％以上は、この質問に答えられないと思います。

実際、「ホリエモンが犯した罪を説明してください」という街頭インタビューをしてみたら、どうなるでしょうか？

「生意気だから有罪になった」

「女性を侮辱した罪で有罪判決を受けた」

「お金儲けをしたから刑務所行きになった」など、かなりいい加減というか、トンチンカンな答えしか返ってこないであろうことは容易に予測されるところです。

ちなみに、同様の質問を、若手の弁護士や司法修習生にしたことがあるのですが、正確に答えられた者はほぼ皆無で、中には、上記のような知能水準が疑われるような回答をした者も少なからずいました。

いずれにせよ、ホリエモン事件は、あれだけ報道された有名な事件でありながら、「どういう咎でお縄になったのか、誰も知らない」という、ある意味、非常に特異な事件であったことは確かです。

答えを言ってしまいますと、ホリエモンが犯した犯罪というのは、「いわゆる粉飾決算を行い、ライブドアという上場企業の決算内容についてウソをついた」というものです。

詳細な議論は割愛しますが、「元手を増やしただけの取引を、あたかも営業を行なって利益を上げたかのように見せ、決算内容に関し、投資家に対してウソをついた」という行為が、ホリエモンを有罪扱いにした根拠とされています。

すなわち、「企業のサイフにおカネが入った」という単純な現象を考えると、会計のルール上、「元手が増えた場合はこっちのポケットに入れ、営業活動の成果としてアガリが入った場合は反対のポケットに入れる」ということになっていたところ、「元手が増えただけなのに、増えたおカネを、〝アガリを入れる専用のポケット〟に入れ、いかにも営業活動が順調のようにみせかけ、投資家をダマくらかした」という趣旨の事実が認定され、これにより、ホリエモンは犯罪者とされたのです。

2　村上氏の罪

話は変わりますが、平成16～18（2004

～２００６）年当時、ホリエモンと同じく時代の寵児となっていた方で、村上世彰氏という方がいらっしゃいます。

「カネを儲けてなにが悪い？」

「買われたくなければ上場しなければいい」

「私は、めちゃくちゃ稼ぎました」

など、この方も、強烈な個性と歯に衣着せぬ言動、さらに規制ニッチに果敢に挑むアグレッシブな事業姿勢で、当時、日本の産業界に一大旋風を巻き起こしていました。

ところが、ホリエモンが逮捕された後、間もなくして、村上氏も逮捕されることになります。

村上氏の罪は、インサイダー取引で、しかも、ホリエモン率いるライブドアに関わるものでした。

村上氏率いる村上ファンドは、「ライブドアから大量のニッポン放送株式を入手するとの情報を得て同株式を取引した」との事実が浮上し、このことがインサイダー取引に該当するとして、起訴され、有罪判決を受ける結果になりました。

このインサイダー取引は、典型的なインサイダー取引、すなわち「対象企業の内部者情報を得て、取引をした」といった取引ではなく、「『第三者が対象企業の株式を大量に買い付けることを決定した』という内部者情報を得て、取引をした」というものでした。

いずれにせよ、「情報の偏在を利用して不正な利益を得た」として、処罰されることになりました。

3　ホリエモンと村上氏

強烈な個性を露出させ、挑発的な言動を繰り返し、それまでの産業界が思いもつかなかった〝あざとい〟手法で事業を急成長させ、時代の寵児となったホリエモンと村上氏ですが、同じ頃に逮捕・起訴され、有罪判決を受ける、という結末を迎えました。

憎まれ口をたたき続けた、憎まれ役だった二人ですが、「憎まれっ子、世に憚る」という諺のようにはいかず、司法の手によって断罪されてしまいました。

「巧言令色、鮮なし仁」とも言いますので、私個人としては、「〝本音を腹蔵なく言えるような希有な方のちょっとした心得違いを、よってたかって、不必要なまでに袋叩きにする〟といった日本社会のあり方」にはやや否定的であり、「皆が、言いたいことを、言いたいように言えるようにしていくべき」とも思うのです。

とはいえ、「ヤンチャが過ぎた」と言われればその通りですし、「普段から社会を敵に回る言動を果敢に行うなら、この種の落とし穴には、もっと警戒すべだった」とも言えます。

ところで、同じく「有罪判決を受けた」とは言え、ホリエモンは実刑判決を受けて刑務所に収監され〝臭い飯を食う〟羽目に陥りましたが、反面、村上氏は執行猶予判決にとどまってシャバでの生活が許されることとなり、最終的な処遇に関しては天と地ほどの差が生じました。

社会に衝撃を与えた大事件を惹き起こしながら、二人の最終的な刑罰が、なぜこのように違うことになったのでしょうか？

同じ東大卒とはいえ、学生ベンチャー上がりのホリエモンと違い、村上氏は元経済産業省勤務の官僚で、相当期間国に奉仕した、ということが評価されたのでしょうか？

それとも、村上氏がいつもスーツとネクタイを着用し紳士然としていたのに比べ、ホリエモンがいつもTシャツにジーパン姿だったので、「裁判官ウケ」が悪かったからでしょうか？

ここで、両事件を整理してみます。

ごく簡単に言えば、ホリエモンが犯した罪は「ウソをついたこと」であり、村上氏が犯した罪は「ズルをして儲けたこと」と整理されます。

前回までの解説を前提とすれば、日本の社会において「ウソをついたこと」は大したことではなく、むしろ、「ズルをして、自分だけ巨額の儲けを得たこと」の方が、悪質性が高いような気がします。

そして、この理を敷衍（ふえん）すれば、「隠れてズルをして巨額の利益を手にしようとした村上氏こそ実刑判決が相当であり、若気の至りでちょっとウソをついてしまったホリエモンは執行猶予判決で許してあげてもいいんじゃない」といった話が浮上してもよさそうな気がします。

しかしながら、この「ウソをついたホリエモンが実刑判決を食らい、ズルをして儲けた村上氏が執行猶予判決に留まった」という現象は十分な理由と根拠があるのであり、これを説明する過程において、「ウソに寛容な日本社会においても、絶対許されないウソ」というものが浮かび上がってくるのです。

誌面の関係で、今回はこのあたりで終え、次回は、実刑判決となったホリエモンと執行猶予にとどまった村上氏の処遇の差の要因を分析することを通じて、「このウソだけはNG」というものを解明し、本連載をまとめて参ります。

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。最新刊は『企業法務バイブル（新装・書籍版）』（弘文堂）。ウェッブサイトは http://www.tetsumaru.com/

岩﨑由純の 読む癒し

第6回「言葉の力」

「先生、言葉には絶対に力がありますよね！」

２０１２年３月、ある講演会終了後、若い男性から声をかけられました。

その日は、ペップトークの講演で、イメージが現実化するというお話をさせていただいていました。「言葉（言語習慣）を変えると、考え方（思考習慣）や行動（習慣）にも影響を与え、状況や結果にも変化をもたらす事ができる」と、たくさんの事例を紹介しながら熱く語った後のことです。

「僕は、言葉の力を信じます。実は信じて実践しています。というか、信じ続けたいのです」とその男性はさらに語りかけてきました。あまりに真剣な眼差しに「何かあったのですか？」と尋ねました。

◇　◇　◇

６年ほど前に奥様から会社に息子さんのことで急な連絡があり、仕事を抜けて病院に駆け付けたそうです。そこには泣き崩れて事情も説明できない状態の奥様の姿とたくさんの管を付けられ泣きじゃくりながら横たわっている1歳になる息子さんの姿があったそうです。ドクターにどういうことなのか説明を求めました。ドクターは、「息子さんが少し具合が悪いとのことで奥様が病院に連れて来ました。診断の結果、世界でも例の少ない難病であることが判明しました。適切な処置を行わなければ余命３日間です」ということでした。

「今朝まで普通に遊んでいたのにどうして？」「適切な処置とはどんなこと？」「たくさんの管は何のために付けられているの？」「このままの状態で治る可能性があるの？」「家内にはいったいどんな説明をしたの？」

さまざまな疑問が沸いてきて、ドクターに詳しい説明を求めたのですが要領を得ず、何を言っているのか、何をしようとしているのか全く理解できなかったそうです。

「すべて外して下さい！　子どもはこんなに嫌がっているじゃないですか。治療法が分からないのに何を注射しているんですか」「あなた方があと３日間の命だって言うから家内も子供も泣いているんじゃないですか！」そう言って、その人は、ドクターと看護師に懇願し子供を外に連れ出したそうです。

病院の外に出るとそのわが子は、笑顔を取り戻したそうです。冷静さを取り戻したので再び病室に戻って、治療法がないわが子に声をかけ始めたそうです。

「お前は大丈夫！」

「お前は元気！」

「お父さんがついているからな。明日も一緒に遊ぼうな」。息子さんが寝つくまでずっとそばで「大丈夫だ」と囁き続けたそうです。そして、３日目の朝を迎えた時に医師にこう言いました。「先生はあと３日の命だとおっしゃいましたが、３日経ってもこうして生きています。連れて帰ります。この子は自分が守ります！」

帰宅してからも、いつ不測の事態が起きるか誰にも分かりません。それからも父は子供に声を掛け続けたそうです。「お前は大丈夫、お前は元気だ、明日もお父さんと一緒に遊ぼうな！　必ず明日は来るからな！」と。

◇　◇　◇

「それで、今はどうなんですか？」聞き難い質問でしたが勇気をもって尋ねたら、「７歳になりました。小学校にも通っています」笑顔で答えて下さいました。

「今も毎晩、どんなに遅く帰宅しても、息子と娘の部屋に行き、頭をなぜながら声を掛けています。お前は大丈夫だ、お前は、元気だと…」

そのお子さんは、今でも病院で検査を受けると白血球などの数値に異常が見られるそうですが、お父さんは、こうおっしゃいました。

「先生、自分は信じているんです、言葉の力を。だからその言葉の力で子供達の事を俺が生きている限り守ります！」

病院では、さまざまな検査から得られたたくさんのデータをもとに「現在の状態」を把握することができます。同時に「症状の未来予測」をすることもできます。そこで社会的に信用されている医師が想定した最悪の事態を、そのまま伝えたらどうなるでしょうか？　多くの人が信じ込み、本当に最悪の状態になるのではないでしょうか？

「息子が、あと３日で死ぬって言われた時、本当にショックでした。もちろん怖かったです。でも、男親が今、泣いたら全てが終わる。だから、息子との大事な残りの３日間を前向きに楽しく過ごそうと思ったんです」。

お会いしたその夜も、言葉の力を信じて今日も声をかけるとおっしゃっていました。

「お前は大丈夫。お前は元気だ！　明日も一緒に遊ぼうな！」

そう自分自身にも言い聞かせながら……。

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

ＮＰＯ法人日本手技療法協会主催　**入場無料**　非会員は 2000 円

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。⑪物理療法機器の選定と集患につながる機器が何か分からない。⑫チラシの作り方（内容）、撒き方、タイミングが分からない。⑬料金の決め方が分からない。⑭カルテのつくり方、保険請求が分からない。⑮個人請求のメリットとデメリットが分からない。

開催日

5月	6月	7月
	2日 土	7日 土
19日 土	16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

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

治療院支援セミナー

治療院よろず相談お受けいたします

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

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

開催日

5月	6月	7月
12日 土	9日 土	14日 土
26日 土	23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下さい。

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

第21回

現場から

東京都内区役所保険給付担当：Q

1. 医療保険の不正請求はどこの国でもNO！

先日、次のような記事を目にした。『医療費304億円を不正請求か。米の医師ら7人逮捕』内容は、米国史上最多の3億7500万ドル（約304億円）もの高額な医療保険費をテキサス州の医師ら7人が不正請求した疑いで米司法省に逮捕されたというものだ。医療費の不正請求はどこの国にもあるようだ。しかし、300億円というのはさすがアメリカである。

不正請求というのは犯罪である。現在はレセプトの点検もコンピュータ処理によりかなり緻密に調べられるため、不正請求があればレセプトを戻されたり、それが多ければ監査の対象にもなる。また、保険証もICカード化により負担割合の変更なども自動化されるため、被保険者の側も負担割合をごまかすことはできなくなる。保険制度の運営についてもますます機械化が進むため、正確な処理が行われることになる。

さて、日本の医療制度の現状といえば、「社会保障と税の一体改革」が混迷を極めている。一体改革を厚生労働省はホームページで、国民皆保険・皆年金の達成から半世紀が過ぎ、少子高齢化が進展し、雇用環境の変化、貧困・格差の問題など、社会が大きく変化している中、社会保障制度を守り、進化させ、受け継いでいくため、時代の要請に合ったものに変えることが必要だと説明している。が、これは2008年の医療制度改革でも十分議論されてきた話であり、同じことの繰り返しである。要は社会保障給付費に充てることを理由に消費税を上げるということで、結論先にありきの話ではないだろうか。

私としては3年間の期間限定で、東日本大震災の復興支援として消費税を上げるのであれば賛成できるが、これまでも介護保険制度の導入や医療制度改革等さまざまな形で制度を変えてきたわけだから、今になって財源の見通しが甘かったので消費税を充てさせてほしいという説明はまったく理解ができない。

改革の方向としては、「未来への投資（子ども・子育て支援）の強化」「医療・介護サービス保障の強化／社会保険制度のセーフティネット機能の強化」「貧困・格差対策の強化」「多様な働き方を支える社会保障制度へ」などと難しい言葉が並んでいるが、要は現役世代も含めたすべての人が、より受益を実感できる社会保障制度の再構築ということである。

社会保障制度というものについては、将来をしっかりと推計して政権が代わっても変わらない制度設計を、十分な時間をかけて考えるべきである。

2. 児童手当復活！

3月15日に「新子ども手当」の名称を「児童手当」にするといった記事が目に入った。民主党は3月14日、子ども手当に代わる来年度以降の制度の名称を「児童手当」に戻した上で、所得制限世帯の子ども1人につき月5000円を支給するとした政府案を示した。当面の措置とは言うものの大きな方向転換である。コロコロと制度を変えることは国民にも迷惑であり、その業務を行う自治体にとっても大迷惑である。

2010年度の子ども手当創設以降、与野党の対立で半年～1年の時限立法対応となってきた子育て世帯への現金給付制度はようやく安定するとはいうものの、これまでにかかった経費がどのくらいのものであるか明らかにして欲しいものである。政府が提出済みの法案は、自公政権時の児童手当法を改正する形で支給額は現行の子ども手当と同じで、1人当たりの月額は、3歳未満が1万5000円、3歳～小学6年生の第1・2子は1万円、第3子以降は1万5000円で、中学生は一律1万円である。6月分（10月支給）からは所得制限を導入するというものの、政府は何のために「子ども手当」という制度を作ったのかきちんと反省すべきである。

3. 被災地支援活動を通じて感じたこと（続）

先日、赴任先の宮城県のあるお店で、プレゼント包装をしてもらうために待っている間、店員さんと世間話をしていた。私が「被災地支援担当として、ある自治体のお手伝いをしているのです」と話を

コラム

区役所の

していたところ、別の店員さんに「このお客様は復興支援で来られているのですって、ありがたいですね～」と話をしてくれた。そこで私はふと気づいた。「そうか、被災地支援という言い方ではなく、復興支援と言うべきだったのか」、確かに被災地という言葉は、復興を意識している方たちの前では使わない方が良いと思った。

震災から1年が経過した。3月11日は日本にとって決して忘れることができない日であり、忘れてはいけない日である。復興の歩みを止めてはならない。その復興の最大の妨げとなっているのは、ガレキ処理である。ガレキに放射性物質が付いていると全国の自治体が拒否しているからだ。受け入れを速攻で表明したのは東京都。さすがリーダーシップがある石原慎太郎知事である。

『日本人の絆』はどこにいったのだろうか？国が動き出したことから、やっと受け入れを表明した自治体が増えてきたが、それは1年経過してからである。受け入れをしたくないといっている自治体は、ガレキの状況を見に来るべきである。

先日も東京から視察に来た友人たちにいろいろと説明をしながら石巻市や東松島市のガレキの状況を案内したが、皆一応に驚くとともに、ガレキが処理できなければ復興は進まないとの感想をもらった。まさにその通りであり、全国の皆さんも意識を変えて、日本人が本来持つ強い絆を思い起こして、オールジャパンでガレキ処理を行い、被災地の復興支援を行ってほしい。切に願う！

厚生労働省・経済産業省認定
認定個人情報保護団体　ＮＰＯ法人日本手技療法協会　主催

入場無料

特別セミナー

「治療院の個人情報保護とSPマーク」

目　的：治療院業界の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：

5月26日	6月23日
7月28日	すべて土曜日
時間はいずれも 17：00～18：00	

入場料：無料
講　師：松尾英彦（個人情報保護士）他
会　場：ボディバランスアカデミー　内教室　東京都千代田区神田淡路町１－１－１　ＫＡ１１１ビル３階（東京メトロ淡路町駅、新御茶ノ水駅、都営地下鉄小川町駅、Ａ５出口　徒歩１分）（ＪＲ神田駅　徒歩８分、ＪＲお茶の水駅　徒歩８分）
締　切：先着順で満員になり次第受付終了（会員優先）
申込方法：「治療院名」、「参加者名」、「住所」、「連絡先電話番号」と「個人情報の特別セミナー参加希望」と明記し電話、郵送、Fax、Ｅメールのいずれかでお申し込みください。

【お問い合せ・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

第20回国家試験合格者発表

柔道整復師の合格率前年比8・1ポイント上昇

「あん摩マッサージ指圧師」の第20回国家試験が2月25日に全国52地区（晴眼者は宮城県、東京都、愛知県、大阪府、香川県、鹿児島県の6地区、視覚障害者は山形県を除く46地区）で行われた。翌26日には、「はり師」と「きゅう師」の試験が全国56地区（晴眼者は北海道、宮城県、東京都、新潟県、愛知県、大阪府、広島県、香川県、福岡県、鹿児島県の10地区、視覚障害者は山形県を除く46地区）で行われた。3月4日には「柔道整復師」の国家試験が全国10地区（北海道、宮城県、東京都、石川県、愛知県、大阪府、広島県、香川県、福岡県、沖縄県）で行われた。その4試験の合否結果が3月28日に厚生労働省から発表された。

本誌では、例年通り学校別の受験者数、

第20回あん摩マッサージ指圧師国家試験　学校別合格状況

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
大阪市立視覚特別支援学校	15	9	60.0%
愛媛県立松山盲学校	17	6	35.3%
福岡県立福岡高等視覚特別支援学校	22	9	40.9%
赤門鍼灸柔整専門学校	50	47	94.0%
国立障害者リハビリテーションセンター	22	10	45.5%
東京医療専門学校	58	58	100.0%
東洋鍼灸専門学校	57	52	91.2%
ヘレン・ケラー学院	15	11	73.3%
東京医療福祉専門学校	46	44	95.7%
東京衛生学園専門学校	58	57	98.3%
日本鍼灸理療専門学校	123	114	92.7%
長生学園	110	89	80.9%
日本指圧専門学校	136	115	84.6%
国際鍼灸専門学校	54	54	100.0%
湘南医療福祉専門学校	22	22	100.0%
神奈川衛生学園専門学校	78	78	100.0%
東海医療学園専門学校	37	36	97.3%
呉竹鍼灸柔整専門学校	67	67	100.0%
名古屋鍼灸学校	27	26	96.3%
中和医療専門学校	74	71	95.9%
京都仏眼鍼灸理療専門学校	50	45	90.0%
京都府立視力障害者福祉センター	15	9	60.0%
行岡鍼灸専門学校	45	43	95.6%
関西医療学園専門学校	30	30	100.0%
四国医療専門学校	31	30	96.8%
鹿児島鍼灸専門学校	24	20	83.3%
呉竹医療専門学校	57	57	100.0%

合格者数、合格率を掲載する。

あん摩マッサージ指圧師・はり師・きゅう師

あん摩マッサージ指圧師の受験に参加した学校は89校で前回試験よりも1校少なくなった。受験者数は1777人、合格者数は1495人、合格率は84・1％だった。

1777人という受験者数は、財団法人東洋療法研修試験財団が試験を始めた平成4（1992）年以来最も少ない数である。合格者数のうち新卒者が1370人で合格率が93・2％、既卒者の合格者数は25人で合格率は12・5％だった。あん摩マッサージ指圧の教員は、「今年の問題は例年に比べてほんの少し難しくなった感じはするが、全体的には例年とあまり変わらない難易度だった」と語る。とはいうものの、合格率は過去19回の試験のうち下から3番目で平均合格率86・9％には及ばなかった。

はり師の受験参加校は160校で、受験者数5015人、合格者数3651人、合格率72・8％となっている。きゅう師は受験参加校161校、受験者数4996人、合格者数3498人、合格率70・0％だった。合格率ははり師、きゅう師とも、財団法人東洋療法研修試験財団が試験を始めて以来の最低となった。

第20回はり師国家試験　学校別合格状況

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
筑波技術大学	15	10	66.7%
明治国際医療大学	56	34	60.7%
関西医療大学	108	50	46.3%
帝京平成大学	119	64	53.8%
鈴鹿医療科学大学	55	25	45.5%
森ノ宮医療大学	65	53	81.5%
筑波大学附属視覚特別支援学校	14	8	57.1%
北海道高等盲学校	22	10	45.5%
東京都立文京盲学校	9	8	88.9%
横浜市立盲特別支援学校	7	2	28.6%
新潟県立新潟盲学校	8	2	25.0%
岐阜県立岐阜盲学校	9	6	66.7%
愛知県立名古屋盲学校	9	5	55.6%
三重県立盲学校	7	5	71.4%
大阪府立視覚支援学校	8	6	75.0%
大阪市立視覚特別支援学校	10	5	50.0%
岡山県立岡山盲学校	7	4	57.1%
愛媛県立松山盲学校	7	4	57.1%
福岡県立北九州視覚特別支援学校	9	5	55.6%
佐賀県立盲学校	7	1	14.3%
宮崎県立明星視覚支援学校	7	2	28.6%
福岡県立福岡高等視覚特別支援学校	11	5	45.5%
北海道鍼灸専門学校	38	34	89.5%
赤門鍼灸柔整専門学校	90	58	64.4%
国立障害者リハビリテーションセンター	22	7	31.8%
東京医療専門学校	130	112	86.2%
東洋鍼灸専門学校	121	88	72.7%
人間総合科学大学鍼灸医療専門学校	32	29	90.6%
ヘレン・ケラー学院	8	2	25.0%
東京医療福祉専門学校	85	60	70.6%
東京衛生学園専門学校	63	57	90.5%
日本鍼灸理療専門学校	203	142	70.0%
国際鍼灸専門学校	61	49	80.3%
関東鍼灸専門学校	50	33	66.0%
湘南医療福祉専門学校	46	33	71.7%
神奈川衛生学園専門学校	81	71	87.7%
東海医療学園専門学校	48	42	87.5%
呉竹鍼灸柔整専門学校	91	84	92.3%
名古屋鍼灸学校	31	26	83.9%
中和医療専門学校	101	85	84.2%
京都仏眼鍼灸理療専門学校	62	48	77.4%
行岡鍼灸専門学校	101	82	81.2%
明治東洋医学院専門学校	163	101	62.0%
関西医療学園専門学校	95	74	77.9%
森ノ宮医療学園専門学校	159	116	73.0%
神戸視力障害センター	11	9	81.8%
広島聖光学園	8	0	0.0%
四国医療専門学校	86	57	66.3%
福岡視力障害センター	21	10	47.6%
鹿児島鍼灸専門学校	55	24	43.6%
東洋医療福祉専門学校	20	6	30.0%
了徳寺学園医療専門学校	27	26	96.3%
新潟看護医療専門学校	8	3	37.5%
神戸東洋医療学院	58	32	55.2%
福岡医療専門学校	61	60	98.4%
札幌青葉鍼灸柔整専門学校	76	60	78.9%

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
浦和専門学校	8	6	75.0%
中央医療学園専門学校	26	18	69.2%
専門学校浜松医療学院	31	23	74.2%
兵庫鍼灸専門学校	20	15	75.0%
ＩＧＬ医療専門学校	31	21	67.7%
北海道ハイテクノロジー専門学校	32	21	65.6%
日本工学院北海道専門学校	13	10	76.9%
福島医療専門学校	30	29	96.7%
国際メディカルテクノロジー専門学校	8	6	75.0%
日本健康医療専門学校	44	41	93.2%
日本工学院八王子専門学校	45	35	77.8%
早稲田速記医療福祉専門学校	19	2	10.5%
日本医学柔整鍼灸専門学校	84	57	67.9%
東京メディカル・スポーツ専門学校	47	38	80.9%
国際東洋医療鍼灸学院	92	60	65.2%
東洋医療専門学校	64	51	79.7%
履正社医療スポーツ専門学校	48	34	70.8%
平成医療学園専門学校	90	76	84.4%
朝日医療専門学校岡山校	44	29	65.9%
大川学園医療福祉専門学校	16	15	93.8%
岐阜保健短期大学医療専門学校	35	25	71.4%
大阪医療技術学園専門学校	70	43	61.4%
神戸医療福祉専門学校中央校	21	17	81.0%
福岡天神医療リハビリ専門学校	31	26	83.9%
九州医療専門学校	18	18	100.0%
新宿鍼灸柔整専門学校	71	62	87.3%
国際メディカル専門学校	19	16	84.2%
トライデントスポーツ医療看護専門学校	93	66	71.0%
ユマニテク医療専門学校	12	10	83.3%
福岡医健専門学校	54	41	75.9%
鹿児島第一医療リハビリ専門学校	8	3	37.5%
東日本医療専門学校	23	18	78.3%
横浜医療専門学校	52	43	82.7%
信州医療福祉専門学校	23	21	91.3%
浜松医療福祉専門学校	17	11	64.7%
常葉学園医療専門学校	19	11	57.9%
京都医健専門学校	60	58	96.7%
九州保健福祉大学総合医療専門学校	26	14	53.8%
盛岡医療福祉専門学校	47	43	91.5%
育英メディカル専門学校	21	18	85.7%
大分医学技術専門学校	28	24	85.7%
神奈川柔道整復専門学校	18	18	100.0%
東海リハビリテーション専門学校	11	9	81.8%
大阪ハイテクノロジー専門学校	47	32	68.1%
お茶の水はりきゅう専門学校	48	41	85.4%
専門学校名古屋医専	61	41	67.2%
朝日医療専門学校広島校	33	30	90.9%
長崎柔鍼スポーツ専門学校	12	10	83.3%
こころ医療福祉専門学校	17	14	82.4%
呉竹医療専門学校	84	79	94.0%
アルファ医療福祉専門学校	29	28	96.6%
首都医校	11	7	63.6%
金沢医療技術専門学校	8	8	100.0%
静岡医療学園専門学校	11	11	100.0%
専門学校大阪医専	19	17	89.5%
河原医療福祉専門学校	14	9	64.3%

過去19回の試験の平均合格率は、はり師、きゅう師ともに80％を超えていたが今回は70％前半と大幅に低下している。

平成14（2002）年頃から学科や養成校の急増で受験者数、合格者数とも増加傾向にあったが、今回の第20回国家試験では受験する学校が前回に比べて増えたのにもかかわらず、受験者数は前回よりも500人前後減らしている。

はり、きゅうの養成校教員は本年度の合格率について、「年を追うごとに問題が複雑化してきていること。昨年度の問題は比較的難易度が低かったため、その反動で今回の問題の難易度が上昇したのが要因と考えている」と語っている。

柔道整復師

柔道整復師の第20回の国家試験は、10地区11会場で実施された。昨年3会場あった東京都の会場は2会場となり昨年度より1会場少なくなった。今年2月に財団法人柔道整復師研修試験財団に試験会場を問い合わせたところ教えることはできないと拒否され、その理由を聞いたところ、試験会場の周りに関連業者が集まりチラシ等の配布を行うなど会場に迷惑をかけることが多く、翌年会場を借りられない事態が発生しているとの回答だった。そのためかどうかは不明だが、今までは大学等の学校の教室が会場になるケースが多かったが東京都の2会場のうち1会場は一般の貸会議室だった。

第 20 回きゅう師国家試験　学校別合格状況

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
筑波技術大学	15	10	66.7%
明治国際医療大学	56	32	57.1%
関西医療大学	109	45	41.3%
帝京平成大学	118	58	49.2%
鈴鹿医療科学大学	57	23	40.4%
森ノ宮医療大学	65	48	73.8%
筑波大学附属視覚特別支援学校	13	8	61.5%
北海道高等盲学校	22	9	40.9%
東京都立文京盲学校	9	7	77.8%
横浜市立盲特別支援学校	7	2	28.6%
新潟県立新潟盲学校	7	2	28.6%
愛知県立名古屋盲学校	9	5	55.6%
大阪府立視覚支援学校	8	6	75.0%
大阪市立視覚特別支援学校	10	5	50.0%
福岡県立北九州視覚特別支援学校	8	4	50.0%
佐賀県立盲学校	7	1	14.3%
福岡県立福岡高等視覚特別支援学校	11	5	45.5%
北海道鍼灸専門学校	41	33	80.5%
赤門鍼灸柔整専門学校	89	55	56.0%
国立障害者リハビリテーションセンター	24	6	25.0%
東京医療専門学校	130	111	85.4%
東洋鍼灸専門学校	122	81	66.4%
人間総合科学大学鍼灸医療専門学校	32	29	90.6%
ヘレン・ケラー学院	7	2	28.6%
東京医療福祉専門学校	82	59	72.0%
東京衛生学園専門学校	64	56	87.5%
日本鍼灸理療専門学校	202	134	66.3%
国際鍼灸専門学校	62	45	72.6%
関東鍼灸専門学校	49	31	63.3%
湘南医療福祉専門学校	46	34	73.9%
神奈川衛生学園専門学校	81	70	86.4%
東海医療学園専門学校	48	38	79.2%
呉竹鍼灸柔整専門学校	91	82	90.1%
名古屋鍼灸学校	32	26	81.3%
中和医療専門学校	105	84	80.0%
京都仏眼鍼灸理療専門学校	60	48	80.0%
行岡鍼灸専門学校	101	74	73.3%
明治東洋医学院専門学校	160	98	61.3%
関西医療学園専門学校	95	69	72.6%
森ノ宮医療学園専門学校	162	114	70.4%
神戸視力障害センター	10	8	80.0%
広島聖光学園	8	0	0.0%
四国医療専門学校	85	49	57.6%
福岡視力障害センター	18	9	50.0%
鹿児島鍼灸専門学校	55	24	43.6%
東洋医療福祉専門学校	20	6	30.0%
了徳寺学園医療専門学校	28	26	92.9%
新潟看護医療専門学校	7	3	42.9%
神戸東洋医療学院	57	31	54.4%
福岡医療専門学校	61	60	98.4%
札幌青葉鍼灸柔整専門学校	76	57	75.0%
浦和専門学校	8	5	62.5%
中央医療学園専門学校	26	18	69.2%
専門学校浜松医療学院	29	23	79.3%

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
兵庫鍼灸専門学校	18	13	72.2%
IGL 医療専門学校	30	20	66.7%
北海道ハイテクノロジー専門学校	32	20	62.5%
日本工学院北海道専門学校	13	8	61.5%
福島医療専門学校	30	29	96.7%
国際メディカルテクノロジー専門学校	8	6	75.0%
日本健康医療専門学校	44	41	93.2%
日本工学院八王子専門学校	44	34	77.3%
早稲田速記医療福祉専門学校	19	4	21.1%
日本医学柔整鍼灸専門学校	84	54	64.3%
東京メディカル・スポーツ専門学校	47	36	76.6%
国際東洋医療鍼灸学院	91	58	63.7%
東洋医療専門学校	62	49	79.0%
履正社医療スポーツ専門学校	45	33	73.3%
平成医療学園専門学校	91	72	79.1%
朝日医療専門学校岡山校	43	27	62.8%
大川学園医療福祉専門学校	16	14	87.5%
岐阜保健短期大学医療専門学校	36	25	69.4%
大阪医療技術学園専門学校	71	42	59.2%
神戸医療福祉専門学校中央校	21	17	81.0%
福岡天神医療リハビリ専門学校	31	25	80.6%
九州医療専門学校	18	18	100.0%
新宿鍼灸柔整専門学校	72	61	84.7%
国際メディカル専門学校	19	16	84.2%
トライデントスポーツ医療看護専門学校	94	63	67.0%
ユマニテク医療専門学校	12	10	83.3%
福岡医健専門学校	55	39	70.9%
鹿児島第一医療リハビリ専門学校	8	3	37.5%
東日本医療専門学校	23	18	78.3%
横浜医療専門学校	52	39	75.0%
信州医療福祉専門学校	24	21	87.5%
浜松医療福祉専門学校	17	11	64.7%
常葉学園医療専門学校	20	11	55.0%
京都医健専門学校	60	56	93.3%
九州保健福祉大学総合医療専門学校	26	14	53.8%
盛岡医療福祉専門学校	47	40	85.1%
育英メディカル専門学校	21	17	81.0%
大分医学技術専門学校	27	21	77.8%
神奈川柔道整復専門学校	18	18	100.0%
東海リハビリテーション専門学校	12	9	75.0%
大阪ハイテクノロジー専門学校	48	27	56.3%
お茶の水はりきゅう専門学校	48	40	83.3%
専門学校名古屋医専	61	37	60.7%
朝日医療専門学校広島校	33	30	90.9%
長崎柔鍼スポーツ専門学校	12	9	75.0%
こころ医療福祉専門学校	17	13	76.5%
呉竹医療専門学校	84	79	94.0%
アルファ医療福祉専門学校	29	29	100.0%
首都医校	11	7	63.6%
金沢医療技術専門学校	8	6	75.0%
静岡医療学園専門学校	11	11	100.0%
専門学校大阪医専	19	17	89.5%
河原医療福祉専門学校	14	9	64.3%

前回の19回の柔道整復師国家試験は、合格率が過去最低の69・3％となったことと受験者数が前年比で初めて減少したことが話題になった。

今回の国家試験は前回に比べ受験参加校が106校と9校増加した。受験者数は6754人で129人の増加、合格者数は5227人と635人前回よりも増えた。合格率も新卒者、既卒者の合計で今回は77・4％と前回より8・1ポイントも高くなった。今回は「合格率が大幅上昇」と思われているようだが、実のところ、前回の合格率が悪すぎたので平均合格率の76・0％に戻ったものと考えられる。

新卒の合格率が92・7％、既卒の合格率は37・7％となっており、新卒で昨年100％の合格率をとった養成校は3校だったが今回の試験では22校となり合格率を上げている。一方の既卒も平成8年以来の高い合格率となり健闘している。

柔道整復養成校関係者は、「一般問題の解剖学、生理学はやや難しかったが押しなべて従来の問題レベルと同程度だった。一方8割以上を正解しなければ不合格となる必修問題はビックリするくらい易しかった。必修問題はもともと基礎問題なのだが近年の試験では難しくなって、こんな難しい問題が必修問題に出るのかと感じることが多かった。今年の試験は原点の基礎問題に帰った気がする」と話していた。

◇　◇　◇

養成校や学部の急増で定員の枠が大きく

第 20 回　柔道整復師国家試験　学校別合格者状況

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
常葉学園医療専門学校	25	18	72.0%
米田柔整専門学校	88	86	97.7%
中和医療専門学校	51	42	82.4%
公務員・保育・介護ビジネス専門学校	35	13	37.1%
甲賀健康医療専門学校	36	24	66.7%
京都衛生専門学校	14	4	28.6%
京都仏眼医療専門学校	93	61	65.6%
京都医健専門学校	115	107	93.0%
行岡整復専門学校	79	54	68.4%
関西医療学園専門学校	97	77	79.4%
明治東洋医学院専門学校	123	86	69.9%
森ノ宮医療学園専門学校	173	132	76.3%
アムス柔道整復師養成学院	109	74	67.9%
平成医療学園専門学校	148	126	85.1%
国際東洋医療柔整学院	152	101	66.4%
履正社医療スポーツ専門学校	78	49	62.8%
西日本柔道整復専門学校	73	51	69.9%
日本統合メディカル専門学校	19	3	15.8%
大阪ハイテクノロジー専門学校	93	65	69.9%
東洋医療専門学校	125	84	67.2%
関西健康科学専門学校	112	89	79.5%
朝日医療専門学校岡山校	78	71	91.0%
朝日医療専門学校広島校	56	50	89.3%
ＩＧＬ医療専門学校	52	33	63.5%
四国医療専門学校	88	59	67.0%
福岡医療専門学校	105	105	100.0%
福岡医健専門学校	125	85	68.0%
福岡天神医療リハビリ専門学校	62	48	77.4%
大分医学技術専門学校	32	29	90.6%
今村学園ライセンスアカデミー	36	27	75.0%
鹿児島第一医療リハビリ専門学校	36	26	72.2%
専門学校琉球リハビリテーション学院	38	16	42.1%
国際鍼灸専門学校	1	0	0.0%
仙台医健専門学校	60	48	80.0%
東海医療科学専門学校	30	27	90.0%
トライデントスポーツ医療看護専門学校	54	45	83.3%
こころ医療福祉専門学校	49	37	75.5%
沖縄統合医療学院	127	101	79.5%
東海リハビリテーション専門学校	29	27	93.1%
名古屋医専	61	47	77.0%
大阪府柔道整復師会専門学校	21	16	76.2%
近畿医療専門学校	112	79	70.5%
兵庫柔整専門学校	28	28	100.0%
ＭＳＨ医療専門学校	12	8	66.7%
河原医療福祉専門学校	48	46	95.8%
九州医療スポーツ専門学校	81	73	90.1%
長崎柔鍼スポーツ専門学校	28	26	92.9%
呉竹医療専門学校	37	37	100.0%
アルファ医療福祉専門学校	17	17	100.0%
首都医校	2	2	100.0%
セルテック新潟柔道整復師養成学院	46	41	89.1%
大阪医専	27	26	96.3%
九州医療専門学校	30	30	100.0%

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
帝京平成大学ヒューマンケア学部	104	88	84.6%
明治鍼灸大学医療技術短期大学部	6	2	33.3%
明治国際医療大学	57	45	78.9%
了徳寺大学	97	84	86.6%
帝京短期大学	54	51	94.4%
帝京大学	35	34	97.1%
帝京平成大学地域医療学部	22	22	100.0%
関西医療大学	31	31	100.0%
北海道柔道整復専門学校	66	48	72.7%
日本工学院北海道専門学校	32	20	62.5%
北海道ハイテクノロジー専門学校	75	61	81.3%
札幌青葉鍼灸柔整専門学校	92	87	94.6%
北東北東洋医療専門学校	10	4	40.0%
盛岡医療福祉専門学校	82	75	91.5%
赤門鍼灸柔整専門学校	79	59	74.7%
仙台接骨医療専門学校	98	59	60.2%
東日本医療専門学校	75	49	65.3%
福島医療専門学校	76	67	88.2%
郡山健康科学専門学校	43	28	65.1%
前橋東洋医学専門学校	32	20	62.5%
育英メディカル専門学校	42	41	97.6%
さいたま柔整専門学校	118	109	92.4%
大川学園医療福祉専門学校	68	52	76.5%
大宮医療専門学院	67	45	67.2%
東京柔道整復専門学校	87	82	94.3%
東京医療専門学校	67	62	92.5%
日本柔道整復専門学校	135	100	74.1%
大東医学技術専門学校	51	23	45.1%
帝京医学技術専門学校	29	5	17.2%
日体柔整専門学校	52	41	78.8%
了徳寺学園医療専門学校	69	63	91.3%
朋友柔道整復専門学校	61	15	24.6%
中央医療学園専門学校	75	46	61.3%
東京メディカル・スポーツ専門学校	89	71	79.8%
日本医療ビジネス大学校	37	22	59.5%
日本健康医療専門学校	85	75	88.2%
日本工学院八王子専門学校	54	39	72.2%
日本医学柔整鍼灸専門学校	144	96	66.7%
関東柔道整復専門学校	88	61	69.3%
山野医療専門学校	74	47	63.5%
北豊島医療専門学校	21	17	81.0%
東京医学柔整専門学校	81	51	63.0%
新宿鍼灸柔整専門学校	80	62	77.5%
呉竹鍼灸柔整専門学校	99	93	93.9%
神奈川柔道整復専門学校	58	58	100.0%
横浜医療専門学校	83	76	91.6%
信州医療福祉専門学校	33	32	97.0%
長野救命医療専門学校	15	10	66.7%
北信越柔整専門学校	43	30	69.8%
岐阜保健短期大学医療専門学校	41	30	73.2%
専門学校浜松医療学院	45	35	77.8%
静岡医療学園専門学校	33	32	97.0%
専門学校白寿医療学院	18	16	88.9%

広がり誰でも養成校に入学できるため、入学者の質が年とともに低下しているとの話を聞いたことがある。「医療人になるという自覚も持たないまま、一般の専門学校に入るような気軽さで入学してくる生徒もいる。授業が思った内容でないからと簡単に退学する生徒も少なからずいる」とある教員が語ってくれた。

定員が少なく夜間部を閉鎖したり、定員数を切ったまま少人数で授業をしたりする養成校も現れ始めているという。そのことでやる気のある生徒や教師のモチベーション、さらに養成校のモチベーションが低下すれば、業界そのものが大きな影響を受けることになる。合格率が長期低下傾向となっているのはその表れの一端かもしれない。

手技療法家一人ひとりは、業界の将来を支えてゆく次世代の若者たちを意識し、先輩として見本を見せ、正しい教育しなければならない責任がある。

◇　◇　◇

掲載の表について

※受験者数、合格者数、合格率は新卒者と既卒者を合計した総数を本欄では使用している。

※あマ指師は受験者数15人未満、はり師※きゅう師は受験者数人7人未満の養成所は省略した。

※すべての受験校の詳細は、日本手技療法協会のホームページで公開している。

http://www.e-shugi.jp

第 11 回～第 20 回きゅう師国家試験合格率推移

	受験者数	合格者数	合格率	受験者数
第 11 回	3,136	2,627	83.8%	
第 12 回	3,739	2,958	79.1%	↗
第 13 回	4,271	3,382	79.2%	↗
第 14 回	4,704	3,785	80.5%	↗
第 15 回	5,261	4,072	77.4%	↗
第 16 回	5,539	4,344	78.4%	↗
第 17 回	5,320	4,171	78.4%	↘
第 18 回	5,262	3,939	74.9%	↘
第 19 回	5,499	4,595	83.6%	↗
第 20 回	4,996	3,498	70.0%	↘

第 11 回～第 20 回あマ指師国家試験合格率推移

	受験者数	合格者数	合格率	受験者数
第 11 回	2,184	1,903	87.1%	
第 12 回	2,108	1,767	83.8%	↘
第 13 回	2,055	1,750	85.2%	↘
第 14 回	2,088	1,781	85.3%	↗
第 15 回	2,078	1,774	85.4%	↘
第 16 回	2,020	1,772	87.7%	↘
第 17 回	1,854	1,565	84.4%	↘
第 18 回	1,839	1,563	85.0%	↘
第 19 回	1,849	1,609	87.0%	↗
第 20 回	1,777	1,495	84.1%	↘

第 11 回～第 20 回柔道整復師国家試験合格率推移

	受験者数	合格者数	合格率	受験者数
第 11 回	2,454	2,108	85.9%	
第 12 回	3,000	2,215	73.8%	↗
第 13 回	4,122	2,902	70.4%	↗
第 14 回	5,127	3,755	73.2%	↗
第 15 回	5,944	4,416	74.3%	↗
第 16 回	6,702	5,069	75.6%	↗
第 17 回	6,772	4,763	70.3%	↗
第 18 回	7,156	5,570	77.8%	↗
第 19 回	6,625	4,592	69.3%	↘
第 20 回	6,754	5,227	77.4%	↗

第 11 回～第 20 回はり師国家試験合格率推移

	受験者数	合格者数	合格率	受験者数
第 11 回	3,179	2,663	83.8%	
第 12 回	3,753	2,998	79.9%	↗
第 13 回	4,271	3,396	79.5%	↗
第 14 回	4,707	3,789	80.5%	↗
第 15 回	5,275	4,068	77.1%	↗
第 16 回	5,561	4,347	78.2%	↗
第 17 回	5,354	4,216	78.7%	↘
第 18 回	5,283	3,990	75.5%	↘
第 19 回	5,483	4,553	83.0%	↗
第 20 回	5,015	3,651	72.8%	↘

整骨院成功メソッド

木戸塾 kidojuku

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?

問診力スキルアップセミナー　【20名限定】

正しい施術録作成・正しいレセプト作成のためには、施術者としての問診力スキルを上げることが欠かせません。これからの保険請求のために必須のセミナーです。

5月20日(日)午後１時30分～ 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

整骨院・接骨院・鍼灸院
リニューアル ／ サイン看板

しみず接骨院（千葉市中央区）

クレア門仲整骨院様（江東区富岡）

魁整骨院様（埼玉県川口市）

0120-61-8550
※お見積合せ歓迎
（分割払い可能です）

建設業許可　千葉県知事（般-17）第42502号
有限会社エクセル
EXCEL ONESELF
FAX 0476-29-8560
narita-hinata@nifty.com
www.excel-narita.com

手技療法家の独白

その5

治療家 Ken Yamamoto

踏み出せばチャンスに繋がる

今年2月26日に「さいたまスーパーアリーナ」でUFCの日本大会が行われた。UFCとは金網の中で行われる格闘技で、メジャー総合格闘技団体の中でも試合の過酷さは群を抜いている。たくさんの日本人スター選手が出るものの、俺にケアを求めるオファーは1月の後半まで入らなかった。海外で仕事していたある日「日本大会でマーク・ハントと試合するからカラダのケアを頼めないだろうか」とフランスから1通のメールが届いた。シーク・コンゴ選手だった。彼はミルコ・クロコップ選手にも勝利している2m近く身長のあるヘビー級ファイターだ。俺はコンゴ選手が来日するのに合わせて帰国すると早速彼のケアにあたった。

「そんなにデカイ人相手に施術で成果が出せるのか？」とよく質問されるが、カラダの構造は同じだし、力技で施術するわけではないからクライアントさんが大きくても小さくても関係なく施術できるんだ。コンゴ選手の筋肉はリラックスすると柔らかく、力を入れると岩のようにカチコチとなる非常にいい筋肉質をしているから、可動域制限なども調整するとすぐに正常域まで変化を見る。残念ながら大会では敗戦したが、怪我なく終われた。

翌日、俺はオーストラリアに渡った。シドニーで開かれたUFC大会に出場する修斗という団体の世界チャンピオン、漆谷康宏選手のセコンドを頼まれたからだ。2週続けてUFC選手のケアにあたった。朝と晩にカラダの調整を行い、試合ではセコンドとして金網の脇まで付き添った。セコンドは選手が実力を発揮するためにとても大事な仕事だ。日本の選手が海外で試合をする時には日本人のセコンドの存在はありがたいという。完全にアウェイの中「平常心を維持するために見慣れたいつもの顔があるだけでいい」とある選手は言っていた。そんな役目を頼まれて俺は幸せだ。

シーク・コンゴ選手と

シドニーには俺のセミナーを受講した10人を超える生徒さんがいる。シドニーのセラピストとの交流会の中で「ケンヤマモト・テクニックをオーストラリアのドクターの前で発表してもらえませんか？　さらに理学療法士の勉強会もあるのでそこで講義してもらえませんか？」という話をもらった。オーストラリアの理学療法士は世界で一番優秀と聞く。その前で話をするという光栄なチャンスを得られそうで戸惑いながらも喜んでいる。実現はまだいつか分からないがとにかく世界に出ることはチャンスに繋がることだ。

◆　◆　◆

この頃、「世界中の腰痛を治す」という目標を立てた20年前当時のことをよく思い出す。それには、腰痛を治せる治療家をたくさん育てるコトだと思っている。だから、目標を達成するために俺に共感してくれる人がいれば技術や経験を伝えたいと思い活動している。

シドニーでのUFCの後、俺はタイ王国に飛んだ。去年の7月下旬から起こった大洪水で国土の半分ぐらいが水没し、復興するのが難しい状況となったが、俺はバンコクにいる沢山の知り合いを見舞うつもりだった。その時に施術依頼があった。「タイ陸軍基地で腰痛の高官がいるんだけどみてもらえないだろうか？」という話だ。軍の基地に入る際は仰々しいほど爆弾のチェックを受けた後、射撃訓練所の中で施術を行った。左下肢が痺れる症状を動体療法で、1分間で取り去ると非常に驚かれた。（動体療法については俺のホームページを参照）

最近はどのような人の前で施術を頼まれても、緊張で実力が出せないってコトはなくなってきた。きっちりと成果を出せるようになったのは自身の経験値が上がった証拠だろう。

世界を相手にし始めた7年程前、言葉が分からないという理由を盾にとって逃げたコトもあった。今では言葉が分からなくてもどこでも行ける。行かないと世界の腰痛を治す前に俺のカラダが老いてしまう。

4月はクアラルンプール、5月はフィリピン、6月はアメリカのドクターに施術法を指導することになっている。俺が目的のために走り続けていられるのは、俺の留守を預かってくれる日本のスタッフ、インドネシアのスタッフのお陰だ。彼らに深く感謝しながら毎日を送っている。

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テクニック』を確立し、世界中で教授している。動体療法首席講師でもある。海外へは年間の３分の１、のべ15から20カ国前後出かける。ＰＲＩＤＥ世界チャンピオンのダン・ヘンダーソン選手、アトランタオリンピックで金、シドニーオリンピックで銀のメダリスト、レスリングのマッド・リンドランド選手、総合格闘技の世界チャンピオンのキング・モー選手その他オリンピック選手やトップアスリートなどの治療と試合に帯同する。日本にいる週末は治療家育成にも力を入れている。ホームページ「世界を股にかける治療家ＫｅｎＹａｍａｍｏｔｏ（http://ken-yamamoto.com）」は、施術方法や治療の気付きを記録し話題になっている。一見の価値あり。（会員制になっているが登録は無料）

上田曽太郎の

初歩の会計教室

平成23年度治療院の売上・経費データ

第32回

上田会計では、個人事業、法人も含めて２００件以上の治療院をみております。今回、平成23年度個人事業の確定申告が終了したのにあわせて、治療院の売上・経費の統計データ（月次平均値）を公表させていただくことにしました。対象は、昨年は顧問先の個人事業のみでしたが、今回は顧問先の法人も含めました。件数の割合は、個人事業75％、法人25％。顧問先の地域は関東圏がほとんどです。年の途中で開業された場合は、開業月からの月割で平均月額を計算しました。ただし年の後半に開業され赤字決算となったものは除外しました。法人については、直近の決算期２期分を使用。そのため、個人事業との比較時期がずれています。また、個人事業と比較できるようにするため、営業経費に含まれている同族関係者の役員報酬は除外。営業外費用の支払利息は営業経費に加算しました。

まず、売上から見ていきましょう。全件平均値を見ると月売上は平成22年１９８９千円から平成23年２０４１千円と52千円増加しています。内訳を見ると保険売上と自賠責収入が増加し、自費収入が減少しています。このうち個人事業では、売上の構成比率は前年とほとんど同じです。一方、法人は、売上の構成比が前年と変わりました。保険売上と自賠責収入の割合が増し、自費収入の割合が減少しました。平成23年3月には、東日本大震災がありましたが、関東圏ではその影響は一時的なもので終わったようです。業界では、保険売上から自費収入に売上構成をシフトしていこうとする動きもありますが、実際は逆の結果になっています。この業界も過当競争に入ったといわれますが、数値で見るとそんなことはありません。需要が頭打ちで供給が増えると一件当たりの売上高は減少しますが、前年より一件あたりの売上高が増えているということは、供給が増える以上に需要が増えているということになります。需要の増加原因が高齢化によるものなら、これからも需要は増加することでしょう。経費については、平成22年に比べて経費合計が１４１９千円から１４７８千円と、月58千円増加しています。対売上比も71・4％から72・4％に増加しています。内訳で見ると、従業員給与が月52千円の増加です。前年に比べ売上は増えましたが、ほぼ同額が従業員給与の増額になっています。個人事業、法人とも、人件費率が増加しています。日本経済はデフレで平均賃金も下落傾向にありますが、この業界の現場では相変わらず人手不足で、給与を上げて従業員を確保している様子がうかがえます。家賃、減価償却費、リース料、その他経費は前年比で売上構成比はほとんど変わっていません。結果として営業利益は、前年比５６９千円から５６３千円と月６千円減少しました。人件費率の増加が営業利益減少の主たる原因です。３年続けて人件費の対売上比率は増加しています。

次に売上上位20％の平均値を見ます。この中には分院をお持ちの方が37％含まれています。月売上は前年比４６６２千円から４７２５千円に63千円増加。内訳を見ると、保険売上と自賠責収入が増加し、自費売上が減少しており、全件平均と同じ結果です。注目すべきは全件売上高に占める売上上位20％の割合が、平成22年51・87％から平成23年55・53％に増加していることです。業界の売上上位２割で業界売上全体の半分強を占めています。日本は格差社会といわれていますが、この業界も勝ち組と負け組の格差が開いているようです。経費の内訳を見ると、従業員給与が対売上比で32・4％から34・4％に増加。売上の増加額より給与の増加額が多くなっています。

次は営業利益上位20％の平均値を見ます。この中には分院をお持ちの方が23％含まれています。月売上は前年比４１２９千円から４３１５千円と１８６千円増加。内訳を見ると、保険売上、自費売上、自賠責収入三つとも増加しています。全件データ、売上上位20％データと大きく異なるのは自費収入が増加していることです。自費収入は付加価値が高く、結果として営業利益率を高くします。全件の営業利益合計に占める営業利益上位20％の利益

質問をお待ちしてます

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

科目		全件平均値				個人事業				法人			
		H 22 年度		H 23 年度		H 22 年度		H 23 年度		H 22 年度		H 23 年度	
保険売上		1,354,515	68.1%	1,402,012	68.7%	980,870	73.1%	988,608	72.9%	2,443,094	63.0%	2,523,502	64.7%
自費売上	自費収入	411,378	20.7%	404,644	19.8%	206,680	15.4%	206,346	15.2%	1,007,743	26.0%	942,592	24.2%
	自賠責収入	172,666	8.7%	186,546	9.1%	134,318	10.0%	133,856	9.9%	284,391	7.3%	329,487	8.5%
その他（物販等）		50,523	2.5%	48,151	2.4%	19,636	1.5%	27,909	2.1%	140,509	3.6%	103,064	2.6%
売上合計		1,989,082	100.0%	2,041,354	100.0%	1,341,504	100.0%	1,356,719	100.0%	3,875,736	100.0%	3,898,645	100.0%
従業員給与（専従者を除く）		493,347	24.8%	545,500	26.7%	248,274	18.5%	275,155	20.3%	1,207,342	31.2%	1,278,896	32.8%
支払家賃		230,424	11.6%	232,881	11.4%	165,177	12.3%	166,659	12.3%	420,512	10.8%	412,532	10.6%
減価償却費		112,324	5.6%	107,423	5.3%	91,982	6.9%	92,386	6.8%	171,587	4.4%	148,218	3.8%
リース料		48,231	2.4%	43,197	2.1%	40,680	3.0%	37,010	2.7%	70,231	1.8%	59,984	1.5%
その他経費		535,083	26.9%	549,046	26.9%	353,330	26.3%	344,679	25.4%	1,072,426	27.7%	1,103,457	28.3%
経費計		1,419,408	71.4%	1,478,048	72.4%	899,443	67.0%	915,888	67.5%	2,942,098	75.9%	3,003,086	77.0%
営業利益		569,674	28.6%	563,306	27.6%	442,061	33.0%	440,831	32.5%	933,639	24.1%	895,558	23.0%

科目		売上上位 20%						営業利益上位 20%					
		H 22 年度		H 23 年度		増減		H 22 年度		H 23 年度		増減	
保険売上		3,047,726	65.4%	3,145,206	66.6%	97,480	3.2%	2,897,491	70.2%	2,927,901	67.8%	30,410	1.0%
自費売上	自費収入	1,106,339	23.7%	1,042,564	22.1%	(63,775)	-5.8%	742,235	18.0%	908,756	21.1%	166,522	22.4%
	自賠責収入	334,374	7.2%	404,176	8.6%	69,802	20.9%	337,759	8.2%	408,941	9.5%	71,182	21.1%
その他（物販等）		174,016	3.7%	134,042	2.8%	(39,974)	-23.0%	152,279	3.7%	70,400	1.6%	(81,879)	-53.8%
売上合計		4,662,455	100.0%	4,725,988	100.0%	63,534	1.4%	4,129,763	100.0%	4,315,998	100.0%	186,235	4.5%
従業員給与（専従者を除く）		1,509,685	32.4%	1,623,601	34.4%	113,916	7.5%	1,231,349	29.8%	1,365,213	31.6%	133,864	10.9%
支払家賃		474,296	10.2%	471,504	10.0%	(2,792)	-0.6%	399,319	9.7%	409,435	9.5%	10,116	2.5%
減価償却費		208,230	4.5%	185,640	3.9%	(22,590)	-10.8%	184,601	4.5%	193,729	4.5%	9,128	4.9%
リース料		89,739	1.9%	75,299	1.6%	(14,441)	-16.1%	63,744	1.5%	61,549	1.4%	(2,195)	-3.4%
その他経費		1,271,177	27.3%	1,311,841	27.8%	40,664	3.2%	1,001,019	24.2%	1,092,165	25.3%	91,146	9.1%
経費計		3,553,126	76.2%	3,667,884	77.6%	114,758	3.2%	2,880,031	69.7%	3,122,091	72.3%	242,059	8.4%
営業利益		1,109,328	23.8%	1,058,104	22.4%	(51,224)	-4.6%	1,249,732	30.3%	1,193,907	27.7%	(55,825)	-4.5%

合計は平成22年48・1％、平成23年50・06％で〝業界の上位2割で業界全体の半分の利益をたたき出している〟といえます。営業利益が年間で1千万円を超えた方がこの中で82％。全体では18％いらっしゃいます。昨年は個人事業のみのデータで〝業界の約1割は1000万円プレーヤー〟と書きましたが、法人も入れると〝業界の約2割は1千万円プレーヤー〟といえるかもしれません。

営業利益でナンバーワンになられた方は、意外にも院長と奥様のみの治療院でした。いったいどんな方なのでしょうか？　上田会計では、手技療法の顧問先向けに会報を発行しています。かつてこの院長にインタビューを行った際の記事をご披露させていただきます。

接骨院は、S先生が施術、受付は奥様とご夫婦でやられていますが、施術を一人でやられているとは思えないくらいの高い売上を安定して上げておられます。毎月経理を見ている私は、広告宣伝など集客に力を入れているようにも見えず、どうしてそんなに売上を上げておられるのか不思議に思い、その秘訣を伺ってきました。

〝新規の患者さんはほとんどが口コミ〟

どうして毎月そんなに売上を上げておられるのか伺うと、「ほんと、たまたまなんです」とS先生は笑って答えられました。「なんで患者さんが来てくれるかわからない」なんてことも。詳しく話を伺うと新規で来られる患者様は、ほとんどが患者様からの紹介だということです。「他では治らなかったけど、ここで治った」そういった患者様からの紹介が多いとのことです。「技術がないとダメ。けっして名人というわけではないけど、全部が平均点以上」とS先生はご自身を評されていました。また、「ただきっちり治しているだけなんです」と淡々とおっしゃっておられましたが、技術に裏付けられたきちっとした治療、これが患者さんの信頼を得て、口コミでどんどん患者さんが来られているのだと感じました。

〝超居心地がいい接骨院〟

接骨院の特徴は、超家庭的なところです。先生もあまり先生らしくない雰囲気で、病院だと緊張するような患者さんでも来やすい居心地の良さがあります。それが一番だとS先生はおっしゃっていました。その居心地の良さは、S先生と奥様の人柄から出ているんだなと話を伺っていて感じました。

手を抜かない居心地の良い接骨院ですがS先生は大忙しです。なにしろ先生ひとりで大勢の患者さんの施術を行っています。「私の手を休める時間が極力ないようにしている」とのこと。先生の処置、電気などの時間を計算して、なるべく患者さんを待たせないようにしているとのことです。「たまたま」と謙遜されている先生ですが、高い技術とお人柄が患者さんの信頼を得て結果につながっているのだと感じました。口コミは最強の広告宣伝です。また、大勢の患者さんをなるべく待たせない仕組みづくりなど「たまたま」ではなく、きっちり考えられた結果なのだと思いました。

続 療養費の請求と支給 第13回

『柔道整復療養費』

請求代行会社療養費請求担当：療養太郎（仮名）

療養費

前号で療養費の改定について「そろそろ柔道整復師の間で改定内容に関する憶測情報が流れ始める頃です」と書きましたが、やはり、多くの柔道整復師の先生から療養費の改定に関しての問い合わせをいただきました。内容は諸先生が得た今年の改定内容の情報が正しいのか、間違いなのか、というもので情報内容は大筋で同じでした。私が先生にお伝えしていることは、「その情報は単なる情報としてとらえて下さい。それ以上に将来もっと厳しくなると予想される柔道整復療養費を念頭に、治療院の方向性および保険請求に関する検討をする方がもっと大切ではないでしょうか」ということです。

さて、私見ですが療養費の改定は柔道整復師がその時に置かれている状況や請求内容だけを考えて、料金の改定、負傷原因記載の義務、請求部位制限等などを行っているように感じられます。

平成22年の改定では、特定の地域で多部位請求の申請書が多く見受けられたことから請求部位数が問題視され、改定では4部位以下の後療は3部位に含まれ、3部位は70％の逓減となりました。一方、1部位あたりの金額は30円増額され500円となりました。

改定をする際には施術者側だけではなく、施術を受ける側にも配慮しなければならないと考えています。なぜならもっと患者さんにとっても分かりやすい制度にすることで、療養費請求が明確になると思うからです。

患者さんの大半は、医療機関と同様に整骨院（接骨院）も健康保険で全ての治療が受けられると思っています。健康保険組合などでは患者さんである組合員に〝柔道整復師（整骨院・接骨院）の正しい罹り方〟等の案内書を配布して注意喚起しているところもあります。このような努力をしている保険者があるにもかかわらず、柔道整復師が漫然と慢性疾患を従来通り保険請求していては、どんな疾患でも診てもらえると思っている患者さんの認識は変わりません。改定する厚生労働省には柔道整復師はもちろんですが、患者さんにとっても制度が分かりやすくなるような療養費改定をしてくれるよう願っています。

現状は患者さんと柔道整復師の認識は大きく異なり、さらに保険者とも相違する部分があります。結果、この認識の違いを無理に埋めようとして説明のつかない保険請求を行い、保険者から不正請求だと指摘されることが見受けられます。この三者の認識の差を少しでも療養費の改定で埋めることができれば、より適正な療養費請求になるのではないでしょうか。

問診の重要性

柔道整復師が請求できる傷病名は〝骨折、不全骨折、脱臼、捻挫、打撲、挫傷〟で慢性疾患は請求できません。慢性かどうかは誰が判断するのでしょうか。保険者と患者さんでしょうか。もちろん違います。判断するのは柔道整復師です。しかしながら、現状では患者さんと保険者が決めているような場合もあります。

患者照会がその一つです。保険者が発行した患者照会書の〝どのような原因で通院しましたか〟という部分で〝腰痛〟と回答があったとします。その回答によって保険者は柔道整復師に〝患者照会の結果、腰痛との回答を得ました。慢性の疑いがありますので初検時の症状、状態を詳細にご記入下さい〟として返戻します。返戻を受け取った柔道整復師は、それを再請求しなかったり、腰部捻挫を削除して請求したりすれば、この患者さんの傷病名は慢性の腰痛となり、慢性かどうかは患者さんと保険者が決めたのも同然となります。さらに保険者から当該柔道整復師は慢性を承知の上で健康保険へ請求を行なったと認識されるというオマケまで付くことがあります。

なぜこのような事態が生じるのでしょうか。原因の一つに柔道整復師の問診の仕方があります。明らかな外傷であれば患者さんは〝ケガをした〟との認識があるため、患部の状態から打撲や捻挫と判断、負傷原因を記載し正確に保険請求を行うことができます。問題になるのは〝腰が痛い〟〝肩が痛

い〟といって来院されたケースで、〝ケガをした〟という認識がない状態の症状に対して、柔道整復師がラフな問診あるいは問診をせずに問診表だけで治療を行い、負傷原因には架空の原因を記載して保険請求をした時です。

保険請求を行ううえで一番難しく重要なのが問診であると私は考えています。いくら治療技術が優れていても、患者さんに対する聞き取り技術がなければ保険請求は難しいと思います。慢性なのか亜急性によるものなのか亜急性であればどの時点で強い痛みを覚えたのか。患者さんは負傷の原因は特にないと訴えているが、本当に原因がなく慢性的な症状なのかなど問診、視診、触診を行い判断しなければいけません。例えば、慢性の腰痛の原因の一つである既往症のヘルニアに意識外で微力の外圧が長期間加わることにより筋損傷が生じる場合があります。このような状態があることも考慮して問診時に患者さんから聞き、一緒に原因を探し出し、両者が外傷原因を共有したうえで施術および保険請求をする。これで初めて外傷での保険請求が成り立つのです。これを怠って保険請求を行なうと、後につじつまがあわず返戻となった場合に再請求ができません。再請求しなければそこで請求そのものが終わってしまいますので、柔道整復師は請求が不正だったとの認識は持てませんし、再請求しないのですから保険者側も特段の処分を科すことはありません。

不正請求というと、〝水増し請求・架空請求〟といったものが頭に浮かびますが、患者さんの訴えに対して問診もせず施術を行った結果、再請求ができないような保険請求をすることも不正請求となります。

〝柔道整復師の不正請求が発覚〟という記事を目にすることがありますが、不正請求に関する処分はさまざまです。架空請求、水増しといった不正な請求を行った場合には、受領委任の取り扱いの中止を受けますが、それ以外の不正（不当）請求に関しては、根本的に保険請求に関して認識不足、勉強不足が原因であるとして、今後、受領委任の取り扱いを行ううえで改善するように指導を受け、不当な請求分は返金するようにという処分を受ける場合が多くなっています。

療養費の適正化への取組

柔道整復師と保険者はともに療養費に対し適正な取組を行っていかなければならず、特に柔道整復師は療養費に関する知識をもっと持ち、患者さんから委任を受けて保険請求を行っているという自覚を持たなければいけないと言われてきました。一方で、私は保険者に対しても過剰な患者照会や不明確な返戻は無用の混乱を招くので、明確な基準のもとで療養費の支給をしていただきたいと常日頃考えていました。

本年3月12日に厚生労働省から各保険者に〝柔道整復師の施術の療養費の適正化への取組について〟という通知が出され、保険者の患者照会等に明確な基準が生まれる気配があります。

その内容は、

1　被保険者等に対する柔道整復療養費の医療費通知の実施の徹底

2　多部位、長期または頻度が高い施術を受けた被保険者等への調査

3　保険適用外の施術についての被保険者への周知徹底

4　外部委託及び返戻の留意事項

となっており、いままで実施してきていない保険者に周知を徹底するようにとあります。2の多部位、長期または頻度が高い施術を受けた被保険者等への調査に関しては、患者照会を発行する基準が記載されて、多部位（3部位以上）、長期施術、頻回傾向（1カ月に10～15日以上が継続する傾向）の申請書に関して全体の何％以上（％は各保険者で設定する）の提出がみられた場合、患者調査を行うというものです。また、患者調査を実施していなかった保険者はこの基準を目安に患者照会を行い、患者調査を行ってきた保険者はこの基準を参考に再度見直しを行うことになっています。患者調査の手法の文章照会は、患者さんの記憶が曖昧になり照会内容の意義が失われない適切な時期に行なうことや分かりやすい照会内容にすること、4の外部委託および返戻の留意事項の返戻に関しての留意事項には、明確な理由を示さず返戻を繰り返し行わないこととの記載が見られます。

どこまで徹底して取組むかは各保険者次第ですが、このような保険者の変化があれば、柔道整復師がいままで以上に保険者から信頼を得られる保険請求を行っていかなければならないことを示唆しているように受け取れます。

〝われわれは施術に関してはプロだが保険請求に関しては素人〟という柔道整復師がいらっしゃいますが、施術のプロは保険請求に関してもプロでなくてはいけません。ここでいう保険請求のプロフェッショナルとは、健康保険請求が可能な症状かを見極められるかどうかということです。これが保険請求をする原点です。

請求団体は保険請求に関してのアドバイス、情報提供はできますがその原点に立つことはできません。柔道整復師の先生は原点をはっきり認識したうえで間違いがないように請求していただきたいと思います。

吉田正幸の集客革命 Vol.22

集客とマネー

このテーマは遠大だ。

正直に自分自身へ問いかけてみることだ。

「お金は必要か？」

ここから逃げてはいけない。

「治療がボランティアだったらどんなに素晴らしいだろう」。そんなことを言っていた院長がいた。施術に専念し経営や集客ということを頭の中からはずし、考えたくないということが本音のようだ。しかし、断言する。この世の中、〝貨幣システム〟が崩壊しない限り、お金というものの呪縛からは逃れられない。

マネーに関して言えば、一生勤めるより集客さえ出来れば独立したほうが儲かる率は高くなる。ただし「集客できれば」の話。つまり、これは患者さんからの支持率だ。

支持率を得られないならば勤めていたほうがいい。変に動くとこれからは職が無くなる。過去にも書いたが独立の目安は支持率だ。この支持率がマネーと直結する。

僕は独立開業専門の整体スクールを運営している。いままでにいろんな先生方が入学してくださった。実費での集客に関して壁が突破できない先生、新しい患者さんがなかなか来ない先生、リピート率が悪い先生などなど。行き着くところはつまり集客、根本は支持率。僕のスクールはこの支持率を上げるための学校なのだ。

要は競争社会のまっただ中にいて、とってつけたメニューを入れたってすぐに真似されてやがては競合となるのがオチだ。治療で痛みが取れたら患者さんは来なくなる。そんな中で確実に支持率を上げ、紹介が増え、リピート化していかなければならない。

集客を達成し、マネーを増幅させるためには実は先行投資が欠かせない。ズバリ、支持率を上げるために投資するのだ。投資と言ってもお金だけではない。時間、環境、家族の犠牲なども含むさまざまな先行投資が必要になる。さらに技術への投資、マーケティング、集客ツール、人材、治療器への投資、そしてカウンセリングやヒアリング力を上げるための投資、WEBへの投資、自分自身への投資…。これらに投資することで自信が湧き、パーソナルパワーが上がって支持率が上がるのだ。

自信が無く、元気が無く、笑顔が無く、顔色が悪い先生の支持率は下がる。下がった支持率だとますます元気が無くなり、お金が無くなり、モチベーションが無くなる。このようにパーソナルパワーが下がっている院には患者さんは寄りつくわけがない。だからこそ、パーソナルパワーを自分自身で引き上げなければならない。

輝くパーソナルパワーが回転力、引力、磁力となってしっかりと種を蒔く。その種はやがて患者さんの笑顔に変わり、満足し、感動し、感謝が生まれ芽が出始める。言葉が動き、人が動く。やがて現象が現れる。それが家族、友人知人と紹介が連なっていくわけだ。「あそこいいよ」「あの先生いいよ」確実にリピートさんが増殖し、そして同時にマネーが生まれる。

マネーのことは潜在意識の中にしまって、まずは患者さん、そしてその前に自分自身へフォーカスする。引き寄せたマネーをさらに自分に投資し、回転力を付ける。自分自身の欲望を満足させるために車や家の購入に走らない（笑）。

時間とお金を自分自身へいかに先行投資していくかで決定的にパーソナルパワーは変化する。「あなたの現在の投資先は何？」「その投資は自己成長するために絶対に必要？」このセルフクエスチョンを繰り返してほしい。

■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。

あなたの技は患者さんが来てくれてこそ生きる

治療に専念する為に必要なのはマンパワーではなく、集客のシステム化です。自分だけが忙しい院長先生必読！

- 実費診療を導入して売り上げアップしたい！
- 経営力を身に付けて独立開業したい！
- 現場から上がって経営に専念したい！
- ぶっちぎりの地域一番店になりたい！
- スタッフ教育の方法を知りたい！
- 安定した治療院経営を行いたい！

ひーりんぐマガジン限定！プレゼント企画！

独立開業・多店舗展開・人材育成・マネジメント・リピート化・初診導入の秘訣がわかる！
① 『治療家・セラピスト経営者のためのバランス読本』…非売品/無料
独立開業から多店舗展開、グループオーナーとそれぞれのポジションへ至る道筋、成功するための方策を公開
② 『ぶっちぎり集客力』…1,680円

●『ぶっちぎり集客力』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だけのお申込みもOKです！

「ぶっちぎり集客力」を読まれた方の反響
- 人材育成に使える！「業種こそ違いますが、スタッフ教育に役立てようと思います。」
- 実績から裏づけされた1冊でした。「お金とスピリチュアルな世界を結びつけ、バランスのとり方まで書かれた希有な本。」
- 平成の集客バイブル!!「リピートしてもらえるためにどういう接し方をしているか？どういうスタイルで仕事をしているか？など学ぶべきことの多い著書でありました。」

ご購入・お問い合せは今すぐコチラ！！
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
ーフィットバランスグループー
〒150-0002 渋谷区渋谷2-7-8 TAKADEN青山ビル1F
FAX：03-6427-7976

NPO法人日本手技療法協会
ネット会員の終了と移行のお知らせ。

ネット会員制度は6月12日をもって終了
6月13日からアップシステムへ自動移行
ネット会員の新規受付は5月2日で終了

日頃よりNPO法人日本手技療法協会をご愛顧いただき、誠にありがとうございます。

さて、当協会の療養費支給申請書レセプト用ソフト、レセPro(R)・レセPro(M)が使用できるネット会員制度は本年6月12日をもちまして終了することになりました。それに伴いネット会員の新規受付けも5月2日をもって終了いたします。

すでに既存のネット会員の皆様には書簡にて報知済でございますが、本協会に5月31日までに退会届を提出されない限り、現ネット会員様は6月13日をもちまして自動的にレセProを開発しました株式会社アップシステムの会員に移行となります。

移行後も会費を含め従来同様で、会員番号等の事務関係およびDATAもそのままご利用いただけます。新たにソフトをダウンロードする必要はございますが、6月13日以降もレセPro(M)、レセPro(R)をお使いいただけます。

また、移行されました現ネット会員様は、特別の届出をすることなく6月から1年間、無償で本協会の一般会員とさせていただきます。

なお、5月3日以降、新たにレセProのご使用を希望の方は、株式会社アップシステムにお申し込みいただきますようお願い申し上げます。

ネット会員終了にあたり、これまでレセPro(R)レセPro(M)を、ご愛顧いただいておりましたネット会員の皆様に、お詫びいたしますとともに、今までご利用くださいましたことを心より感謝し御礼申し上げます。

平成24年4月25日
特定非営利活動法人日本手技療法協会
理事長　佐藤吉隆

本件に関する問合せは下記へお願いいたします。

特定非営利活動法人日本手技療法協会
電話03―5296―9055(月～金10～18時)
Eメール：info@e-shugi.jp
株式会社アップシステム
電話03―3254―1009(月～金10～18時)
Eメール：info@upsystem.jp
URL：http://www.up-sys.co.jp/

第3回

めざせ！戦略院長

お客様づくり

経営はなぜ難しいのか

世の中の会社の社長さんたちから「経営って難しい」という言葉をよく耳にします。整骨院や他の治療院も、「この前ここにできたばかりなのに、もうなくなっちゃった」というところが増えましたよね。経営ってなぜ難しいのでしょう？

経営の目的とは「お客様づくり」であると以前このコラムに書きました。治療院経営の目的も利益の発生源である患者さん・お客さんを創り出し、数を増やしそしてそれを維持することです。経営が難しいと感じるのは、つまり「お客様をつくる」ことが難しいからです。自分が思ったとおりに「患者さん・お客さん」を創ることができれば、潰れる治療院や整骨院はなくなるはずです。

決定権は「買う側にある」

では、なぜ自分が思ったように「お客様づくり」ができないのでしょうか？　その理由の一つは、「商品（有料サービス）を買うか、買わないか」「買うとすればどこから買うか」の決定権が100％患者さん・お客さんの買う側にあり、治療院側、つまり売る側には1％もないためです。

どんなに上手な施術、上手な説明をして、来院指導を行ったとしても、最終的にその治療院に来るか、来ないか、施術をまた受けるにしても、どこの治療院の施術を受けるのかを決めるのは患者さん・お客さんであって、自分たちではないということです。したがって、治療院側は患者さん・お客さんの要望に限りなく合わせていく必要があります。それらの「顕在的」「潜在的」ニーズを探し出し、それに応えなければならないのです。

ここで考えなければならないのは患者さん・お客さんの「要望」です。患者さんは痛みや他の症状で悩み、迷っている方が多いのですから、「ああして欲しい」「こうしてもらいたい」と言っていることに一つひとつ対応することが「要望に応える」ことには決してなりません。迷っている人に対して、「治る」という正しい道筋を示してやるのも「要望に応える」ことなのです。ブレのない自分を作るということが、私たち治療家にとってはとても大切なことであるということがこの点からもわかります。

患者さんに選んでいただくためには

「お客様づくり」が難しいもう一つの理由は、「お客様づくり」を一所懸命行っているのは自分たちだけではないということです。昨今、治療業界も供給過多の状態になり、エリアの中にライバルがひしめき合っています。特にリラクゼーション業界は開業の手軽さもあって数多くの業者で市場が飽和状態になり、ダンピング競争が激しくなっています。整骨院業界も国家資格取得者の急増に伴って整骨院開業ラッシュになっています。

そんな中で患者さん・お客さんに他業者ではなく自分の治療院を選んでいただくためには、①競合よりもお客様に好かれ、気に入られ②競合よりもお客様に信頼され③競合よりもお客様に忘れられないようにする――必要があります。

例えば、自分ではどんなに「いい」笑顔で患者さん・お客さんに接しているつもりでも、競合がもっと「いい」笑顔で仕事にあたっていれば、自分たちの笑顔は「いい」笑顔と評価されません。施術や治療に関しても全く同じことが言えます。自分では上手なテクニックだと信じていても、それを評価するのは患者さん・お客さんです。多くの顧客（60％程度）は何も言わず、気に入らなければ自然と来院しなくなります。

ではどうしたら競合よりも「好かれ、気に入られ」「信頼され」「忘れられないように」することができるのでしょうか？　そこには心から患者さん・お客さんを思う気持ちと「感謝の心」が必要です。先ほどから「競合」という言葉をたくさん使用していますが、あまりにそれを意識しすぎると、いわゆる単純なダンピング競争などに入ってしまいます。療養費は定められているので不可能ですが、自費の施術はプライスダウンが可能です。まったく工夫をせず、ただ価格だけを下げるというのは一番簡単なやり方です。しかし、価格のみで競争するというのは、自分たちの体力を削る「消耗戦」になるので非常に危険です。

患者さんは何を買いに来ているのか

「なぜ患者さん・お客さんはこの治療院に来るのか？」「患者さん・お客さんは何を買いに来ているのか？」という初歩的なテーマに立ち返ってください。顧客はその商品自体を買いに来たのではなく、その商品によって得られる「効果」や「効能」を買いに来ているのです。

例えばホームセンターに電動ドリルを買いに来た人は、実際は「壁の穴」を買いに来ています。治療院に腰の痛みを訴えてきた人は、それが楽になったあとの「快適な仕事」を買いに来ているのかもしれません。求めることは、患者さん・お客さん、

一人ひとりによって違います。それにアンテナを張って情報を収集することが重要です。施術、治療という目に見える行為の奥にある「来院の目的」というゴールに対して、スタッフ全員、治療院全体のパワーを注いでください。そしてそこには、偏らない、患者さん・お客さんのことを本当に思う、ある程度の自己犠牲を伴った「無私の心」が求められるのです。

先日あるセミナーに出席しました。旅行会社の社長さんの講演だったのですが、その中で「アフターサービス」という言葉に対して疑問を投げかけていました。「アフターサービスというのは車やパソコンなどを製造する、主にメーカーさんから出た言葉であり、私たちのようなサービス業には当てはまらない」と話していました。パソコンなどの商品は消費者に売ってしまえばビジネスは終わります。したがってその後に生じる製品のトラブルなどに対応するため「アフターサービス」という考え方が出てきたようです。

しかし、私たちは施術をしたら、あるいは痛みが取れたらそこでビジネスが終わりではありません。もし、それで終わらせている先生がいるとすれば、その先生の治療院が流行らない原因の多くはそこにあります。

前述のように、顧客は施術を受け、その後、楽になった身体で過ごす快適な人生、仕事などを手に入れるために来院します。あるいは旅行が趣味かも知れません。つまり、痛みをはじめとする問題が解決した後から次のサービスが始まるのです。「アフターサービス」は私たちにとって「ビフォアサービス」なのです。

私たちはそのためにも患者さん・お客さん一人ひとりの職業、ライフスタイル、価値観まで観察し、顧客にとって役に立つことや成功するためのことを提案し協力する。そういったことが「忘れられないようにする」、つまり次に具合が悪くなったときに、最初に自分たちの顔や治療院を思い浮かべてもらうことになるのではないでしょうか。

「嫌われないこと」がまず先

しかし、ここで忘れてはいけない重要なことがあります。それは患者さん・お客さんから「嫌われないこと」です。患者さん・お客さんに「好かれ」「気に入ってもらおう」と、びっくりするようなサービスを考え実行したとしても、その前に「不便をかけている」「二度手間をかけている」部分をやめなければなりません。世の中は不景気になると「CS（顧客満足）」ということが唱えられますが、人に喜んでもらう、役に立ててもらうことをする前に、お客様に不便や迷惑をかけている部分を見直すことをしなければそれらのサービスはムダになります。顧客から「嫌われないこと」と「喜んでもらうこと」の二つを同時にしようとするためにうまくいかないのです。

「トイレが汚い」「制服にしわがよっている」「高齢者向けのイスや手すりがない」など、点検をすれば治療院内には多くの改善点があるはずです。それを仕組みにするには、スタッフ全員で2週間程度の期間を定め、その間に飲食店、居酒屋、美容院、洋服店など他の業種のお店に行ったときに自分たちが気づいた不満点や改善点を書き出してもらい、それをミーティングなどの機会に発表し、自院に落とし込んで自分たちの改善点を見つけていく方法をお勧めします。人間は他人の悪いところは自分の20～30倍もわかるものです。それをできれば半年に一度程度定期的に行えば、みるみるうちに治療院の実力が上がります。それらの治療院の改善点を解決した後、「喜ばれる」「役に立つ」サービスを考え実行に移しましょう。

経営の本質は「お客様活動」

経営の目的は「お客様づくり」である以上、経営の本質は「お客様活動」にあります。したがって施術法、治療法、接客、接遇、会話、看板、院内POP、広告チラシ、パンフレット、名刺、新規集患など、治療院の中で行われているさまざまな仕事のうち、患者さん・お客さんに直接関わる部分はすべて「お客様起点」で考え、仕組みを作らなければいけません。自分たちの治療院の都合や思い込みで、せっかく来ていただいた患者さん・お客さんを「追い返して」いないかどうかチェックしてみてください。

木戸明（きど・あきら）
治療院経営セミナー「木戸塾」主宰
㈲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。

o

行

金管理

home

ジ請求代行

止

1枚1枚事前審査を
っかりチェックし、
。

が自慢です

処理、同意書の
なレセコンを
。

MDX

for healthful tomorrow

柔道整復

療養費請求代行

請求 当 月 末にお支払い

Super Express

スーパーエクスプレス

当月請求、当月入金

月の初めに提出いただいたレセプト請求分を月末に一括現金でお支払いします。保険請求分の早期現金化が図れ、効率的な資金運用をバックアップいたします。

入金・未入金の管理は不要

保険請求分は、返戻以外はすべて支払い対象になるのでレセプト単位での入金状況の管理が不要です。

柔道整復

療養費請求代行

保険者から 直 接 入金

Super Direct

スーパーダイレクト

保険者からダイレクトに入金

分は、保険者から直接ご指定の口座にすみやかに
ます。請求代行によくある「入金の遅延」を解消
しました。

入金・未入金の管理が簡単に

な入金管理が一目瞭然。未入金のレセプトが
れだけあるのか、専用の WEB 画面で簡単
に確認することができます。

いいね! メディックス Plus

あなたにプラスメディックス

http://www.facebook.com/mdx.grp

療養費請求代行は、メディックス。

柔道整復師、鍼灸師、マッサージ師を支える
4つのサービス

訪問マッサージ
療養費請求代行
事前審査・入金管

Rehabilitation at ho
在宅訪問マッサージ

事前審査で返戻防止
メディックスに一括送付されたレセプトは、1枚
行います。同意書の添付漏れなどしっか
保険者返戻を防ぎます。

無償の高性能 ASP レセコンが
往療距離自動算定や、面倒な按分処理
期限管理など他にはない高機能なレ
無償で提供しています。

鍼灸
療養費請求代行
いよいよ 新 サービス開始

Acupuncture and Moxibustion
鍼灸請求代行

請求代行事業20年の実績
柔整師、マッサージ師向けの請求代行サービスを提供してきた
メディックスが新たに鍼灸師向けの請求代行サービスを開始い
たします。鍼灸部門も私たちメディックスにお任せください。

無償の高性能 ASP レセコンが自慢です
もちろんレセコンは無償貸与です。**RecePro(M)**（柔整）
RecePro(R)（マッサージ）に続き、**RecePro(A)**
を近日リリース予定です。

保

ス

保
保険請求分は
入金されます

入
面倒な入
どれた

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
東京都千代田区神田淡路町1-1-1
お問合せはお気軽にどうぞ
03-3254-1007

WEB 検索 メディックス 検索
http://www.mdx-center.com

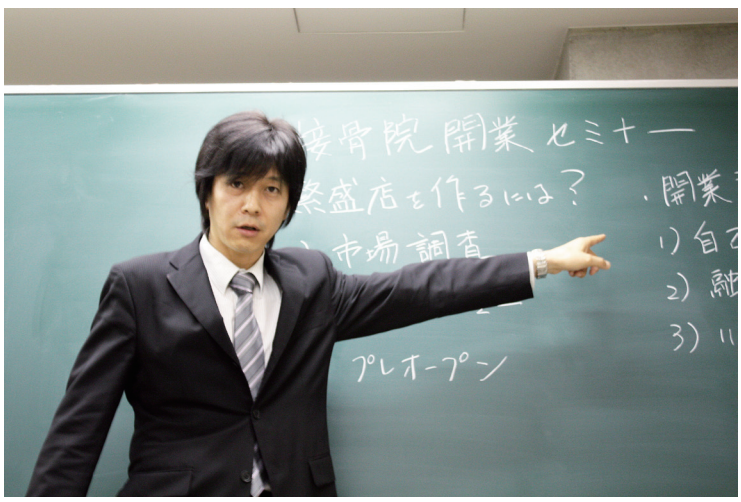
整骨院・接骨院開業セミナー

整骨院 接骨院 開業支援

世界でいちばん受けたい開業セミナー

参加無料

TEL: 03-3255-1088



整骨院 接骨院 開業支援 世界でいちばん受けたい開業セミナー

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

TEL: 03-3255-1088

WEB 検索 メディックス 検索

姉妹イベント「整骨院開業塾」のご案内

整骨院開業予備校から特別コースが誕生！！

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
すべて教えます。

整骨院開業塾

2012年春期校 開校

■会場■メディックス研修センター ■受講料■12,000円（消費税込） ■主催■株式会社メディックス

整骨院 接骨院 開業支援
整骨院開業塾

2012年春期校 開校

プロが教えるスペシャルな３日間７講座★

開業資金の融資や、経営には欠かせない経理と会計。物件の選定からオープンまで。自費メニューの導入。開業時に役立つ助成金、労働保険。などなど開業アドバイザーの丁寧なアドバイスが受けられる特別メニューが満載です。

整骨院開業塾について詳しくは下記ホームページをご覧いただくか、お電話にてお問い合わせください。

http://www.mdx-center.com/seminar/juku2012spring.php

勝ち組治療院のツボ vol.30

PCC主宰 花谷博幸

勝ち組へのツボ

口コミ紹介カードは顧客への教育教材である

質問

口コミ用の紹介カードを作成しましたが、口コミが発生しません。どうしたら口コミが発生するでしょうか？

（柔整師 40 歳）

回答

こんにちはPCCの花谷博幸です。

まず、口コミ紹介カードについてですが、この紹介カードがあれば口コミをすることが楽にできます。例えばママ友に「この辺に良い治療院ない？　ウチの旦那がぎっくり腰になっちゃって」なんて質問された場面を想像してみてください。その時あなたの財布やカバンの中に、この紹介カードがあれば、このカードを手渡すだけでご主人はスムーズに治療院に行くことができます。

初めて訪れるお店は様子が分からないため身構える人が多いと思います。特に治療院の場合、レストランなどとは違い、触られる、悪化する、売りつけられる、痛くなる、注意されるなどネガティブなイメージを持っている人もいるので、事前に口コミ紹介カードで治療院の方針や診療時間、電話番号などの事項を確認するだけで来院行動を起こしやすくなります。逆に紹介カードがない場合は、まず、口頭で「私、駅前の●●治療院に行っているけどいいわよ。ホームページもあるから見て、電話してみなさいよ」と言われることになることでしょう。ですが、ホームページも集客用か口コミ促進用かによりますが、紹介カードがない場合は紹介カードを持っている場合と比べると来院率は著しく低下します。

治療家は当然、自分の院のことはよく分かっていますが、初めて来院される患者さんにとってはその治療院は未知の場所です。特に「どんな治療をするのか」「どんな先生か」は不安になるところですから、紹介カードにこの二つの答えがなければ紹介カードの効果は半減するはずです。紹介カードはないよりあった方が口コミ紹介は加速しますが、紹介カードだけあっても表記している内容や家族紹介用と友人知人紹介用と分けているかどうかによっても紹介数は変わります。『口コミは家族から』と私は20年の治療院経営者の経験から言い続けています。家族割引や家族紹介の方が、友人知人よりも反応率が高くなっています。友人知人の方が広がりはありますが、家族内の口コミ紹介は確実です。だから、2種類用意すればいいのです。

多くの治療家は口コミが発生しない原因を、紹介カードを用意していなかったことや治療の成果が出なかったことだと思っているようですが、口コミ紹介カードや治療の効果がどうだったかは、違う次元の問題です。私は口コミ紹介が起きない最大の原因を「患者さんがどうやって口コミ紹介をしていいかが理解していない」からだと前号でも書きました。実際には、紹介カードの内容だけではなく治療活動の質がどうだったかも当然問われます。それは治ったかどうかも含めて、信頼に値する治療院だったかどうかによって決まります。店舗、院長、スタッフのトータルで「あのお店は信頼できる場所」という印象が店舗を出た時にできたかどうかです。たった一人の悪い態度が目につけば「あそこの院長はどんな教育しているのかしら」と思われますし、治療が雑な感じでは治っても信頼されることはありません。これは治療家のタッチング、コミュニケーション力が問題になります。患者さんにとって、「治療院とは治療ができて当たり前」、その上で私の友人知人を紹介できるかどうかが、口コミ紹介されるかの判断基準なのです。だから、治しただけでは口コミ紹介まで到達しないのです。

その上で口コミ紹介者は何を求めているのかを考えてほしいのです。その答えは紹介料ではなく先生と紹介した方の両方からの感謝の気持ちなのです。先生は口コミ紹介をしてくれた方にどのように感謝を伝えていますか、紹介者へ感謝のハガキは出していますか、紹介された来院者に紹介者のことをお話していますか。他に、紹介された来院者の予後を紹介者に知らせるということも丁寧だなと感じてもらうのも方法です。

口コミ紹介する人はまた口コミ紹介をするものです。その理由はネットワークを持っているからではなく、あそこのお店を紹介した場合、周りの人が必ず喜んでくれるということを学習したからなのです。紹介をしてくれる患者さんに、このように話してほしいということの教育を治療現場でできたならば、口コミ紹介カードによる口コミ発生率は数倍になるはずです。

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）　20112年１月に４冊目の商業出版「お客さんがお客さんを呼ぶ　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」に関してのＱ＆Ａを掲載する予定。　**柔整師募集中（新卒も可）**

成功への道
ウラ技オモテ技

患者数は激減したが理想の治療に邁進

接骨院から自費治療院へ方向転換した柔道整復師

サナウェル療整院院長　石川英夫氏

昭和61（1986）年から22年間、愛知県半田市で接骨院を開業していた「いしかわ接骨院」は、保険を扱う接骨院の業務範囲内では、患者さんが満足できる施術を行うのは困難だと感じ、平成19（2007）年に接骨院を閉院した。翌20年に自費療養のみの「サナウェル療整院」として再出発をした。接骨院開業当初は、「多い時は日に100人の来院数を数えた」繁盛院だったが、保険取り扱いをかなぐり捨てての自費治療院への方向転換は、大きな決断だった。

開業当初の患者数は1日100人

石川英夫院長は昭和49（1974）年、静岡大学農学部を卒業後、就職せずにアルバイトで生計を立てながらさまざまな分野の本を読み漁っていた。翌年、食品会社に就職したが半年で辞めそのままカメラ・写真店に就職。その後実家のある半田市で家業の菓子店を継ぐために、カメラ店を3年半で退職して半田市に戻った。しかし、時代の趨勢は、中小スーパーの乱立に加え大型店の進出もあり、とても個人の菓子店では太刀打ちできない状況だった。

この先どんな仕事をしてゆくか思い悩んでいる時に膝を痛めたり、自転車で事故を起こし、首を激しく捻挫して病院に入院したりした。退院後、接骨院での治療や鍼治療などを受けるが改善せず、それならいっそ自分で治そうと30歳の時に中部柔整専門学校（現米田柔整専門学校）の夜間部に入学した。

菓子店の仕事をしながら夜に通学し、昭和58（1983）年に卒業後、柔道整復師の資格を得て地元の整形外科病院に就職した。3年間研修を受け、昭和61年、35歳で接骨院を開業した。開業間もなく1日の来院数80～100人を数えるほどの繁盛院となった。

その頃からカイロプラクティックに始まって、各種治療家向けのセミナーや勉強会に顔を出しては、少しでも早く患者さんに納得してもらえる治療法を探していた。開業当初から、施術者は石川院長1人、受付事務スタッフ2人の体制で、来院される多くの患者さんに保険の枠内で毎日いろいろな治療法を試しながら対応していた。

接骨院時代を振り返ると「療養請求書の枚数は多いのに1枚あたりの請求額がかなり少ないため、枚数の少ない他院より収入が少ないというのがどうも腑に落ちなかった」と言う。

そんな中で、保険内での施術に疑問を持ち、また近隣に新しい接骨院が続々と開院してくる時代に、若い人と競争するのも大人気ないし、思い切って保険にとらわれず他では治らないと不満を持っている人たちを相手に仕事をしようと決断した。平成19年、石川氏57歳の時だった。

再スタート時の収入は約半分に

平成19年12月末で「いしかわ接骨院」を閉院。翌年1月に改装、2月から「サナウ

エル療整院」として再出発した。当然収入は前年の半分以下に落ち込んだ。

「サナウェル」とは、Sanative（治癒力のある）とWell（健康な）を合わせた単語で、"SANAWELL（治癒力のある健康な）"という意味のを持つ石川氏が作った造語である。

今年で5年目となるが、治療技術も向上、「ここの痛みはこちらが悪い結果だから、ここを良くすれば痛みはなくなる」と「理屈が通るように説明して、理屈どおりに良くする」という理屈っぽい施術を自負している。そのために姿勢や歩行、日常生活動作までもチェックし、改善すべき点を理屈っぽく助言している。「自分の体の欠点を自覚して、自分で改善しようと思わなければ決して良くならない、そのお手伝いをするのが施術家の仕事」が氏の持論だ。

料金の設定は、1週間以内に治癒して、1万円以内を目途にするため、初検料10

00円、施術料は一般4000円（小・中学生2500円、高校生3500円）で、初検より1週間以内は2500円とシンプルに設定している。大半の患者さんは、1～2回の通院で7500円以内におさまっている。定期的に体のメンテナンスを目的とする人には、5回分の回数券を1割引で提供している。患者層は働き盛りの中高年やスポーツ少年が大半を占めている。

筋・腱相反療法の確立へ

自費治療にして、患者数は多い日で1日10人～12人、少ない日で3～5人で、接骨院時代よりも格段に時間的余裕ができたため、基礎科学や解剖・生理、比較解剖学や生物進化学などの本を読む時間があり、学術・技術の自己研鑽も可能となり、新しい発見がどんどん出てくると本人は仕事を楽しんでいるようだ。

今の治療の源泉となっているのが「横山式筋二点療法」、皮膚をつまんで引っ張る「整膚」、気のエネルギーを活用する「気導術」、もちろん過去にもさまざまなものを学んだが、石川氏は現在に至る直近の10年間にこれらを順に学んできたという。2年前には健康管理士一般指導員の資格も得て、食事や栄養などの助言を加えながら健康について総合的に相談に乗ったり、助言したりして患者さんの信頼をさらに厚くしている。

石川氏は自身の治療法について、「結局は、筋・筋膜、腱・腱膜や骨膜などの緊張をとり、骨格のバランスを整えれば、心身の緊張も取れ、内在する血・リンパ・気などのエネルギーの循環も改善し、本来の身体に回復するものと考えています」「筋・腱は脊髄抹消神経の支配下で、相反神経反射の関係にあります。神経の感覚器官のある皮膚、筋・筋膜、腱・腱膜、骨膜等に適切な刺激を加えつつ、中枢神経、体性神経、自律神経などの作用で筋の緊張緩和を促し、血液の流れ、リンパ液の流れ、気の流れを促進し、身体が全体的に本来の正常な状態にリセットできるように施術するのが当院の治療法です」と話す。

石川氏はこれを「筋・腱相反療法」と名付けている。この療法の良さを機会があれば、どこにでも出向いて詳解したいと言う。

最後に石川氏は現代人に一番欠けている意識として、ゲーテの言葉を紹介してくれた。

「人は、自分の肉体、そして精神についてよく考えてみると、たいてい病気（欠点や弱点）であることを発見する」賢者は病を自覚する（自分の欠点・弱点を自覚し、それを克服しようと努力する）。

この特集では「成功した」「成功するために奮闘中」さらには「こんなことをして失敗した」などの先生にインタビューしてその手法や経緯、人物像なり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）

不況を生き抜くための整体法が5000円で学べる！
リピーターや口コミを増やしたくありませんか？

アマゾンでも高評価！
■Yahoo、Google、アマゾンで「ＭＢ式整体」で検索
ＭＢボディアートスクール
www.mb-bas.com
お問合せ：info@mb-dvd.com
FAX：03-5371-3142

1、ベットがなくてもできる！ 立ったまま３分で肩コリを解消できる整体法です
2、見た方が「現場で実際に使える」ように作成されたＤＶＤです。
3、短時間で劇的に変わるため、口コミやリピートが増え、集客率が大幅にアップします。

成功に導く開業準備をサポート
まずは無料相談から！
◎独立開業・決算申告・記帳代行・税務相談・経営相談
などで経営全般をサポートします
初年度キャンペーン料金実施中！
●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。
会計業務はもとより、それ以外の治療院の経営相談や組織作りなど積極的に相談に乗って下さり話しているとやる気を起こさせてくれる先生です。（横浜市・Ａ接骨院）

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

アームレスリング経験生かし運動から健康まで総合的にサポート

セルフィット整骨院院長　菅原芳治氏

病気予防の運動方法も指導

高校時代からアームレスリング（腕相撲）の選手だった菅原芳治院長は学生時代、日本チャンピオンになり日本代表で国際大会に出場し優勝した実績を持つ。さらにTBSのテレビ番組「筋肉番付」に出演した経験もある。大学もアームレスリングで推薦入学、まさに腕一本で勝ち進んだ。アームレスリングに出会ってから自分自身のトレーニングに目覚めた菅原氏。大学時代にスポーツジムでトレーナーのアルバイトをはじめたのがきっかけで、卒業後は現在の開業地、東京・恵比寿でパーソナル・トレーナーとして独立開業した。

「アームレスリングの選手時代から自分でダイエット、筋力アップなどやっていくうちにトレーニングに興味を持ち始めました。スポーツジムでは、膝が痛い、腰が痛いなどリスクのある人の方がトレーニングに対する取り組みが真剣であることに気付き、いつしか治療に興味を持つようになりました」と柔道整復師を目指した動機について語ってくれた。

パーソナル・トレーナーを始めた当時は、月に200本くらいの予約が入るほどの盛況ぶりだった。20歳代半ばで月に100万円、年商1000万円を超えるほどになった。しかしその時点が天井だと悟った菅原氏。これ以上は単価を上げるか、スタッフを育てて派遣して仕事を増やしていくか、の岐路に立たされた。しかし、菅原氏の出した答えはどちらでもなかった。景気に左右されやすいトレーナー業より、かねてから興味のあった治療の道だった。

「トレーナーという仕事は非常に好きだったのですが、国家資格ではないことへの不安もありました」と考えた菅原氏は、柔整師の資格を取ることによってこの不安が解消できた。国家資格を取った上で、「治療も含めリハビリテーションから予防・運動などといった健康をトータル的にサポートできるようになりたい」という願望もあった。ただ治療をしてそれで終わり、というのではなくて、病気にならないような日常生活の過ごし方や運動方法などを指導したかったのだという。

ビル4階の整骨院の工夫

柔整師を目指した菅原氏は、27歳で仕事をしながら柔整専門学校に通いはじめた。30歳で卒業、青山の整骨院で修業を積み現在地で独立・開業した。

セルフィット整骨院は東京・恵比寿と広尾の中間あたりに位置するビルの4階にある。ビルのオーナーがスポーツジムの会員だったことから、この地での開院となった。恵比寿はリラクゼーションやエステティック・サロンの激戦区で、整骨院としては敬遠されがちな立地条件だ。だが、もともとトレーナーとしての活動基盤が恵比寿にあったことなどで、仮に新規顧客がなくてもやっていける自負心があった。整骨院ではあまり見かけないのがオートロック式の入口だ。院内は高級感を出して、インターネットでそれをアピールすると不思議と新規の患者さんも来るように

なった。

「もう少し器具を置く場所があれば」という院内は、10坪という限られたスペースを最大限に活用している。ベッドが3床と個室、2人の鍼灸師と菅原院長で施術にあたっている。

完全予約制なのだが、予約管理システムにも特徴がある。電話による予約だと少人数スタッフでは対応できないため、治療院、リラクゼーションサロン、スパ専門の予約システム「ワンモアハンド」（クロスリンク）を導入、患者さんがパソコンや携帯電話から24時間予約ができるシステムだ。「患者さんも院側も画面を見ると、どこの時間が空いているのかが一目瞭然なので、スケジュール管理にも非常に役立っていますし、新規患者の獲得にもつながっています」。パソコンと携帯電話が使用できない人のためには従来どおり電話による予約も受け付けている。

保険で改善しない人が自費に

同院の患者層は20～40歳代の女性が多く、60歳代以降の患者は10％に満たないという。患者層が恵比寿界隈に勤務していたり住んでいたりする女性が多いため、施術時間は月～金曜日が午前9時～午後10時（午後1～3時までは休憩）、土曜日が午前9時～午後8時（午後1～2時まで休憩）となっている。交代制ではなく、鍼灸師2人（午後3時から）と3人で施術している。女性患者が多いため美容に特化しはじめている。自費に関していえば女性の方が、購買力があるそうだ。そういう意味では「よいものにはお金を使える人たち」が患者層だと言える。

「ただし、効果・効能など正しく説明できないと試してももらえないのがこの層です。メニューだけ飾っていても駄目です」

「保険の患者さんだけを診ていたら、客単価が安いので家賃と人件費を賄いきれない」という。現在、保険と自費の割合は50対50くらいだが、徐々に自費率を高めていく予定だ。そのために、鍼灸師の女性スタッフを1人増員して現在は3人体制で臨んでいる。

「保険はどこの場所でも均一料金なので、もしも保険だけで賄おうとしたら1日、80人の患者さんの来院が必要です。このスペースではそんなことは到底無理ですしマンパワー的にも対応できません」

現在の問題点は、導線が1つしかつくれないので、一般の患者さんと美容目的の自費患者さんが干渉してしまうことが問題点としてある。もちろん、治療時はカーテンを閉めて完全個室化するが、自費の患者さんが他の患者さんと会うのを嫌うとのこと。

自費患者1人あたり20～30分治療で、おおよそ2000～3000円が平均。電器治療700円、針治療1000円（10分）他、メニューがあるが、保険内で施術をしていてあまり改善がみられなかった患者さんが自費治療を受け始めるというのが流れのようである。交通事故の患者も多いという。

痩身や冷え性などに有効でエステサロンでも使用され、また、ヨーロッパのサッカーチーム「FCバルセロナ」や「インテルナツィオナーレ・ミラノ（インテル）」などでも使われている治療器「インディバ」をこの春新たに導入。これによりさらなる自費率のアップを期待している。他にも医療用ウォーターベッド、干渉波治療器などが設置されている。

今後は自費を中心に店舗増やす

現在は1院のみだが、2年後にはもう1院設ける構想があるという。

「もう少し広いスペースに自費・保険を機能的に、患者さんのニーズに合わせた施術ができるような治療院にしたいです。美容・トレーニング・リハビリ・予防が融合した施設をつくっていきたいと思っているんです。健康を保つため個々の患者さんの特性に合わせた日常の運動指導をしてあげても、皆さんほとんど自宅では実行しないことがわかりました。やはりスポーツジムが存在する理由が改めて理解できました。患者さんが来院するたびに、短時間でそれが実行できるようなシステムを確立していきたいと考えています」と語る菅原院長。

今後、自費を中心にしていく上で、日曜日の営業も検討している菅原院長は、「寝る間も惜しんで仕事がしたい。今は、やる気が満ちあふれているときなのでいろいろなことにチャレンジしていきたい」という、結果を出すためには努力を惜しまない35歳だ。

訪問マッサージの現状

マッサージ療養費支給申請の基本

ＮＰＯ法人日本手技療法協会
佐藤吉隆

最近、保険者が厳しくなったとの声をよく聞きます。その中には支給申請に際して〝うろ覚え状態〟や〝勉強不足〟から間違った申請をして返戻され、厳しくなったと思っている人がいます。近年、保険者の審査は厳密にする傾向になっており、以前は返戻扱いとならなかったケースでも戻されることが増えてきました。内容としては初歩的なことが多く、本欄で何度も取り上げていますが基本的なことで重要ですのであえて取り上げます。今までの内容と重複する部分があると思いますが、知っている部分に関しては確認のつもりで読んでいただければ幸いです。

療養費

健康保険は患者が保険医療機関の窓口に被保険者証を提示して診療を受ける『現物給付』が原則ですが、保険医療機関で保険診療を受けることができず自費で受診したときなど特別な場合には、療養費として支給されます。療養費は保険証を使わずにいったん医療費を全額自己負担して、後から一部負担金の割合を控除した金額を支給される『現金給付』制度です。

療養費は次のような場合に適用されます。

① やむを得ず保険証で治療が受けられなかったとき
② 旅先での急病など、保険証を持たずに診療を受けた場合
③ 骨折、捻挫などで柔道整復師の施術を受けたときの費用
④ 医師が必要と認めたマッサージ、はり、きゅう、あんまの費用――など

柔道整復師、マッサージ、はり、きゅうは療養費扱いとなります。

療養費の基本は被保険者が自分の加入する保険者に本人が申請し、後日、一部負担金を除いた金額が被保険者本人の銀行口座に振り込まれます。

柔道整復師からの施術に関しては、その施術所が「受領委任の届出書」を厚生局等に提出済の場合は、被保険者（もしくは被保険者の扶養者）が柔道整復療養費の支給申請書の受領委任欄にサインをすることで一部負担金の支払いだけで済みます。被保険者が受けた施術料は、施術を受けた施術所に一部負担金を除いた金額が直接入金されます。これを『委任払い』と言います。

訪問マッサージの『代理受領・代理人払い』の場合は、被保険者の手続きなどは柔道整復師とほぼ同じですが、施術料を受け取る受領委任相手は代理人となります。

『委任払い』『代理受領・代理人払い』とも申請者は、現金給付の規定通り被保険者となります。

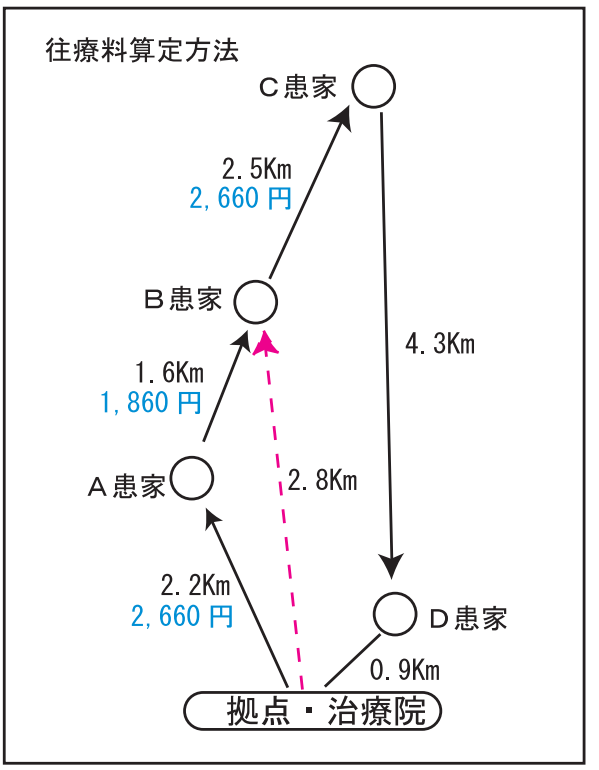
マッサージの場合、施術者と代理人の関係がすぐに分からない時は、保険者からその関係について問い合わせが来ることがあります。「一回目の支給申請書を提出した際、開設届も一緒に送付したので代理人と施術者の関係が分かるはず、なのに施術者と代理人の関係が不明との連絡がきた」と話す治療院経営者がいました。審査は毎回開設届を横においてするわけではないので、施術者と代理人の関係を分かりやすく申請書に記載する工夫が必要です。また、ある保険者から「施術証明欄に治療をしていない治療院の代表者や代理人の氏名を書いてくる申請書が多く困っている」という話を聞いたことがあります。マッサージの場合は柔道整復施術所の施術管理者のように複数の柔道整復師がいても施術管理者名で申請するのではなく、それぞれのマッサージ師の名前で申請することになっています。

なお、マッサージの『代理受領・代理人払い』は柔道整復の『委任払い』とは違い、各保険者の判断によって代理受領を認めない保険者も数多くありますので充分な注意が必要です。

施術料と往療料

施術料はマッサージ施術の場合は1部位（局所）２６０円で、最多は体幹、左右の上肢、そして左右の下肢の合計5部位で１３００円です。変形徒手矯正術の施術では1肢につき５３０円、左右の上肢、そして左右の下肢の合計4部位が最多で２１２０円となっています。

また、温罨法を併施した場合は1回70円の加算、温罨法に併せて電気光線を使用した場合については１００円の加算となります。これらの部位数、温罨法等の



いずれも保険医からの同意書に従うことになっています。訪問マッサージを生業としている人の中で、この施術料に関して知らない人はいないと思われますが、2キロメートル（km）まで1860円、以降は8kmまで2kmごとに800円加算することになっている往療料の算定に関しては間違える人がときどき見かけられます。

図のようにマッサージ師が拠点である治療院から、A患者宅を訪れ訪問施術し、黒矢印の順番通りに回り最後にD氏宅へ行ったとします。A氏の往療料は2660円、B氏は1860円、C氏は2660円となります。

それではD氏の往療料はいくらになるでしょうか。

C患者宅からD患者宅は4・3km離れているので、D氏の往療料は3460円と計算しがちですが答えは1860円です。というのも、往療料の算定は拠点からの距離と患家間の距離を比較して近い方をとる決まりになっています。一軒目の患家は拠点からの距離しかないのでそのままですが、B氏の往療料を算定する場合は、A患者宅とB患者宅の距離1・6kmと拠点からB患者宅の距離2・8kmを比較して近い方の1・6kmがB氏の往療距離となります。C氏、D氏の往療料も同じように算定します。D氏はC患者宅から4・3km離れていますが拠点から0・9kmのためにD氏の往療料は1860円となり、保険申請上はD患者宅へは拠点の治療院から行ったことになります。

マッサージ師が拠点である治療院から出かけ、A患者宅終了後にお昼になったので治療院に戻って食事をとりB氏宅に出向いたとします。このような時でも保険申請上はB患者宅へは昼食後の治療院ではなくA患者宅から行ったことになり、B氏の往療料は1860円となります。

それぞれの患家が終わるたびに治療院に帰って、毎回次の患家へ向かっても申請上の扱いはA氏、B氏、C氏の順番に回ったことになります。

なお、往療料は、往療を行うことがやむを得ないと医師が認めた上で、患家の求めに応じ施術を行った場合に支給されますので、医療機関等へ定期的に通院できるような患者は、往療料の支給要件にはなりません。

一部負担金

平成22年11月に埼玉県後期高齢者医療広域連合が発出した「保険請求の取扱い方法について」の通知に「一部負担金は必ず受領する」との項目があります。このような表記をするのは一部負担金を受け取っていない治療院があるからだと思います。

埼玉の後期高齢者医療広域連合が示すように一部負担金は必ず受領しなければなりません。また、この一部負担金は高くても、安くてもいけないのです。健康保険法の74条に「保険医療機関又は保険薬局から療養の給付を受ける者は、その給付を受ける際、次の各号に掲げる場合の区分に応じ、当該給付につき第76条第2項又は第3項の規定により算定した額に当該各号に定める割合を乗じて得た額を、一部負担金として、当該保険医療機

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!
❶ 無料登録で集客
❷ 患者さんの声で勉強
❸ 相互リンクでSEO
❹ マスコミも注目評価
❺ 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 検索
http://kutikomi-bank.com
登録者の声
●本日，初めて『腰痛クチコミバンク』から新患さんがキターーーーー！（笑）当院も有料・無料，色んなところに登録していますが，こんなに早く結果がでたサイトは今までなかったので，スゴクびっくりしました！あんまり嬉しかったので思わずメールしてしまいました！今後とも何卒よろしくお願い致します。
●『腰痛ロコミバンク』を自分のホームページとブログにリンクし始めたら，患者さんが来院するようになりました。リンクによる効果がこんなにあるとは思いませんでした。
●教材 DVD を購入させていただきました。治療院にどれほどのサービス力が必要なのかが初めて知ることができました。県別の順位が上がったのでなんだかとてもうれしいです。
●他のサイトにも登録していますが，全く効果がありませんでした。今回無料登録のみでしたが，すでに数件の新患さんが来院です。ありがとうございます。今度教材も購入してみます。
＜患者満足推進協会＞ 提供教材
弁護士に聞くセクハラ，クレーマー，医療事故
❶治療家３大法律リスクセミナーDVD…26,250円
やっている治療院はここまでやっているのか!!
❷治療力,サービス力向上セミナーDVD…26,250円
❸リピートポスター……10,500円
❹治療効果納得ポスター……10,500円

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

関又は保険薬局に支払わなければならない（一部略）」とあります。つまり、被保険者に一部負担金の支払いを義務付けており、支払いがない場合には保険者が被保険者を処分することができるという規定まであります。被保険者が払わなければならない金額を受け取る側の治療院が、勝手に変更できないことはお分かりと思います。つまり、健康保険法によると被保険者の一部負担金は、治療院は必ず正確な金額を受領しなければならないのです。

平成20年に横浜市で５４００万円の療養費を不正受給した治療院がありました。そこは訪問回数に関わらず負担金を「施術回数に関係なく月額１０００円」と宣伝しており、市は負担分を受け取らない「『不正』の仕組み」で患者を集めていたとコメントをしました。昨年の東日本大震災時による被災者に対する一部負担金の減免についても、厚生労働省保険局医療課からの事務連絡が発出されたように、勝手に治療院が一部負担金を減免できる制度にはなっていないことが分かると思います。

◇　◇　◇

その他、「療養費の支給申請」に関しては、申請者はあくまでも被保険者ですので、被保険者に施術の内容・金額等を確認の上に署名（捺印）をもらって下さい。「同意書」はマッサージを必要とする傷病・症状に係る医師の診察等が行われた上で、被保険者に交付されたものですので、患者の求めがないのに勝手に施術者が受領した同意書については保険給付がされません。

ここまで記述してきたことは訪問マッサージ業務の基本です。これは、私が講師を務めているマッサージ研修で、業界のことを知らない受講生に初めに約1時間かけて話す程度の内容です。しかし、最近私の所へ来る質問にこのような質問が増えています。それらの質問にはなるべく丁寧に正確に答えるように心がけています。その理由は、最近訪問マッサージが注目され、マッサージ師、他業種に関わらず参入する人たちが増えて、それらの人たちから暴利を貪るような悪徳業者が急増加してきたことです。何百万円もの入会金をとったり、請求代行に20％以上も要求したりする業者があります。これらの金額は訪問マッサージでは考えられないほど高額だということを認識して下さい。そんな業者に引っかかる前に最低限の訪問マッサージに関する知識を得てください。

全てが悪質ではないと思いますが、悪徳業者に関わる前に当会の研修を受けて知識を得るか、当会のホームページからご相談ください。http://e-shugi.jp

特　　徴　訪問医療マッサージ施術業務の営業ノウハウを具体的な事例を数多く入れながら研修を実施しますので、独立・開業の手助けになります。万一、問題が発生した場合にも、ＮＰＯ法人日本手技療法協会や会員事業者からの支援も約束されています。

目　　的　高齢社会に貢献する訪問医療マッサージ師及び在宅訪問マッサージ業の普及と育成を目的として営業に特化した研修を講師が出張して実施。

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

期　　間　２日間（土、日、祝可）

時　　間　１０：３０～１６：３０

場　　所　招聘者の手配・費用負担（場所は特に問いません）

定　　員　3名以上10名まで

申込方法　電話により申込、スケジュール等調整後決定。ご希望の日程が取れない場合もありますのでご了承ください

研修費用　会員１回20万円（消費税込）
一般１回30万円（消費税込）

出張費用　往復旅費交通費（発地東京）・現地交通費実費は招聘者費用負担

講　　師　佐藤吉隆（ひーりんぐマガジン編集長・日本手技療法協会理事長）
※都合により変更される場合があります。

研修内容　営業開発研修、業務管理研修教材は当方で用意します

前 準 備　受講に際し、事前に準備や調査を行って戴くことがあります。

持参していただくもの　筆記用具、ノート

注意事項　テープレコーダー、ＶＴＲ等不可　詳細は下記へお問合せ下さい。

NPO法人日本手技療法協会
TEL03-5296-9055　FAX03-5296-9056
Mailedit@healingm.com　http//www.e-shugi.jp

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

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）
第144回研修	６月６日（水）～６月８日（金）
第145回研修	６月18日（月）～６月20日（水）
第146回研修	７月23日（月）～７月25日（水）
第147回研修	８月８日（水）～８月10日（金）
第148回研修	８月20日（月）～８月22日（水）

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

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。

研修科目

営業開発研修（1.5 日間）

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

業務管理研修（0.5 日間）

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

施術研修（0.5 日間）＊２日間コースを除く

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

レセプト発行用ソフト概論（0.5 日間）＊２日間コースを除く

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

研修時間

	研　修　内　容	時　　間
１日目	営業開発研修	10:30 ～ 17:00
２日目	営業開発研修・業務管理研修	10:30 ～ 17:00
３日目	患者宅同行・ＰＣ研修	10:30 ～ 17:00

※休憩時間 12:30 ～ 13:30
※研修内容及び時間は変更することがあります。
※２日間コースには３日目の研修内容がありません。

訪問医療マッサージ研修制度

目　　的　高齢社会に貢献する訪問マッサージ師及び訪問マッサージ業の普及と育成を目的として研修制度を確立し実施する。優秀な研修修了者（あマ指師）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　あマ指師資格者、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
※この研修はあ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・問合先　ＮＰＯ法人日本手技療法協会（担当佐藤）
〒 101-8691 郵便事業（株）神田支店　郵便私書箱 53 号
TEL03-5296-9055　FAX03-5296-9056
Mailedit@healingm.com　http//www.e-shugi.jp

厚生労働省
保険者に柔整療養費の適正化の強化を要請

厚生労働省は3月12日、「柔道整復師の施術の療養費の適正化への取組について」という通知を各保険者に対して保険局医療課長、保険局保険課長、保険局国民健康保険課長、保険局高齢者医療課長名で発出した。この通知は柔道整復療養費の多部位請求、長期・頻回受療など不正事案が問題視されているため、調査に基づく不支給決定、被保険者への医療費通知の徹底、保険適用外の範囲の周知徹底を保険者に求めている。

これは平成21年11月の行政刷新会議や平成22年11月の会計検査院の決算検査報告の指摘事項を踏まえた対応となっている。検査院は「柔道整復療養費の支給対象になる負傷の範囲を明示するなどの検討をすることと長期または頻度の高い施術が必要な場合には支給申請書への理由の記載などの方策をとること」「保険者・柔整審査会へは、点検・審査に関する指針などを示し、施術が必要な範囲で行われているかに重点を置いた指導を行い体制の強化すること」「被保険者に対して、内科的原因による疾患ならびに単なる肩こり、筋肉疲労など保険給付とならない支給対象外の施術の周知徹底」の3点を求めている。

今回、厚生労働省は3番目の「被保険者への保険給付とならない保険範囲外の周知徹底」の詳細内容を通知した。

それは4項目に分かれており、1つ目は「被保険者等に対する柔整療養費の医療通知の実施の徹底」となっている。これは被保険者に医療通知を行い、患者自身の健康および柔整療養費制度に対する意識を深めさせることを目的としている。2つ目は「多部位、長期または頻度が高い施術を受けた被保険者等の調査」で、①3部位以上の施術②3カ月を越える長期継続施術（4カ月以降）③頻回傾向施術（1カ月あたり10～15回以上が継続する場合）の申請書に対して、文書照会聞き取りなどを実施するなど施術の状況等を確認し、支給の適正化に努めることとしている。3部位以上、3カ月を超える施術、1カ月あたり10～15回以上の継続する施術の各割合については保険者の実施体制によって保険者が決めることができる。3つ目は「保険適用外の施術についての被保険者等への周知徹底」。柔整療養費の支給対象となる負傷等についてパンフレットの配布等で周知を図る。4つ目は「外部委託および返戻の留意事項」として ①外部委託についての留意事項で、保険者が療養費の支給決定までの事務を民間業者へ外部委託することは法律に制約する規定がないが、保険者が有する権能である返戻、支給・不支給、文書照会の要否、審査の決定や被保険者等からの聞き取りは外部委託ではできない②申請書の返戻についての留意事項では、返戻については主に記載内容や添付書類の不備などの補完を行わせるものなので、明確な理由を示さず返戻を繰り返すことのないように対応することとしている。

通知には参考例や様式として「患者調査の手法」、「文書照会調査票」「柔道整復師の施術を受けられる方へ」など5点が添付されている。

「患者調査の手法」という添付書類には文書照会に関する方法と注意事項が記載されている。

それによると文書照会の調査対象となる申請書は、前述の「3部位以上の施術」「3カ月を超える長期継続施術（4カ月以降）」「頻回傾向施術（1カ月あたり10～15回以上が継続する場合）」となっている。また、文書照会の実施時期は施術後相当期間が経過すると被保険者等の記憶が曖昧となり、照会の意義が薄れることから早めの時期に行うよう実施時期を指導している。文書照会の調査票に関しては患者に分かりやすく、照会内容や記述しやすい回答欄の作成を求めている。申請書の記載と患者からの回答が一致しなかったものなど疑義が生じたものについては、患者に文書だけではなく電話、面会により再照会を行い、施術所等にも文書による方法のほか、電話または施術所等に赴き疑義を解消するよう十分な調査を行うように促している。

さらに、算定基準に合致しなければ不支給決定とし、不正、不当受給の疑いがある場合は地方厚生（支）局医療主管課および都道府県に対して情報提供を行うことになっている。

このような通知が保険者に対して出たことで、時期は不明だがこれに即した対応を保険者はしてくる。日頃から正しい請求を心がけている先生にとってはこの通知からなんの影響も受けないだろうが、影響を受ける先生はこれを機会に業界のためにも、自分のためにも正しい請求を行うことを望む。

特定非営利活動法人日本手技療法協会
第7回通常総会開催
議案はすべて満場一致で承認

特定非営利活動法人（NPO法人）日本手技療法協会の第7回通常総会が3月27日東京都千代田区神保町の日本教育会館会議室で午後2時から行われた。

総会冒頭に佐藤吉隆理事長があいさつし、昨年の3月11日に発生した東日本大震災により甚大な被害が発生し、いまだ放射能汚染などで不自由な生活を余儀なくされている被災者に対して見舞いの言葉を述べた。そのような中、ボランティア活動などを通して震災の支援にあたった手技療法家たちや治療院に対して心強く誇りに思ったと語った。併せて、今年は療養費が改定される年にあたるため、会員が根拠のない情報などに惑わされないように、より正確な情報発信を行っていきたいと意欲を述べた。

あいさつ終了後、理事長は理事および監事を紹介した。次に佐藤理事長は協会の規定により議長に木俣真人氏を指名、議長は総会開催のための定足数に達していることを確認して総会が開催された。

□　□　□

議案と結果は下記のとおり。

第1号議案　議事録署名人選任

議事録署名人には、出席者の正会員深町智之氏および安食芳雄氏が木俣議長から指名され、両名は受託した。

第2号議案　平成23年度事業実績報告および承認

佐藤理事長は、平成23年度事業実績を報告した。次に木俣議長は会場に質問、意見等の有無を尋ねたが質問等がなかったので、本議案の承認を挙手により諮ったところ満場一致をもって第2号議案が承認、議決された。

第3号議案　平成23年度決算報告および承認

上田曽太郎理事は、平成23年度決算内容を説明し、木俣議長は質問、意見等の有無を尋ねたが、質問等がなかったので、本議案を挙手により承認を求めたところ、満場一致をもって第3号議案が承認、議決された。

第4号議案　平成24年度事業計画および承認

佐藤理事長が平成24年度事業計画を説明した。木俣議長は質問、意見等の有無を尋ねたが、質問、意見等がなかったので、本議案に対する承認を挙手により求めたところ満場一致をもって第4号議案が承認、議決された。

第5号議案　平成24年度事業予算計画および承認

佐藤理事長が24年度事業予算計画を説明し、木俣議長は質問、意見等の有無を尋ねたが、質問等がなかったので本議案を挙手により承認を求めたところ、満場一致をもって第5号議案が承認、議決された。

□　□　□

総会は、すべて議案が異議なく承認され、午後2時43分閉会した。

なお、この総会の参加資格者数は2012人。出席者9人、委任者数1062人、棄権者数941人だった。

総会の議事録はホームページ「日本手技療法協会」http://www.e-shugi.jp　でも公開されている。

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

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！

自由診療の手技を習得
売上アップに貢献！

＜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

＜リンパドレナージュ＞【女性限定】

人気＆話題の手技を習得

＜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

着実に技術を身につける通学コースもあります

※全てのカリキュラムに実技テストと認定書授与があります。

●お問合せ・資料請求はこちら
HP：http://www.mdx-edu.com/
TEL：03-3255-0772
東京都千代田区神田淡路町 1-1-1 KA111 ビル

近日開催セミナー
●ファミリーケア クイック整体セミナー（上半身篇）
5月26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 リンパドレナージュセミナー【女性限定】
6月9日（土）　11:00～18:00
費用　20,000円（テキスト、認定費用、認定証、昼食代込み）
※すぐできる「ベースオイル」付き

こんにちは、メディックス広報室です。

平成元年の設立以来、多くの先生に支えられ、
今では１０００件を超える治療院の請求代行をさせていただいております。
ご依頼いただくレセプトは、月間約15万枚にのぼり、
年間のべ約２００万人分の請求代行となります。
この数字は私たちの誇りであり「信頼の証」だと考えています。
そして、同時にそれはまた「責任の重さ」、でもあると。
わたしたちは、20年以上に渡って培ったきた皆様との「絆」を大切に、
今後も皆様と共に歩んでまいります。

Public Relations

メディックス広報特設ページを開設しました

広報室特設ページを開設しました。広報室が独自取材した、業界の様々な情報をお届けしてまいります。ひーりんぐマガジン本誌記事と併せてお楽しみください。

CONTENTS

メディックス会員治療院インタビュー

P50 整骨院らくあ　志木駅前院
総院長 新谷一晃 埼玉県

P50 ルナ整骨院
院長 上村真由弓 東京都

P52 ヴァランセ鍼灸整骨院
代表 若尾欽也 東京都

P52 トータルケアハウス鍼灸整骨院オルタナ
院長 浮邊純平 鹿児島県

P54 ありがとう鍼灸整骨院
院長 木方 功 大阪府

P54 かねまき鍼灸整骨院
院長 印牧享平 岩手県

レポート

P51 サポーター企業フェア
3/11(日)開催 第3回整骨院・接骨院開業サポーター企業フェアをレポート

P55 ＴＴＣセミナー『TTC が鍼灸の未来を創造する』
3/18(日)開催 鍼灸向け実技セミナーの模様

特集

P56 『絆を深め共に成長』
整骨院経営研究会と TTC の取り組み

新たにスタートした広報室 CR 担当の畑井緩奈（写真左）です。お忙しい中インタビューにお応えいただいた新谷総院長、本当にありがとうございました。初めてのインタビューでかなり緊張気味だったところを逆にサポートしていただいた形となってしまいました。しっかり勉強して少しでも皆様のお役に立てるよう頑張ります！

http://turuse-seikotu.com/

整骨院らくあ 志木駅前院
〒352-0001
埼玉県新座市東北 2-37-14-1F.2F
Tel＆fax 048-423-2369

らくあ整骨院グループ

整骨院らくあ　志木駅前院　（埼玉県）

新谷一晃（しんや かずあき）　先生

PROFILE
総院長
柔道整復師

『スタッフの和』を何よりも大切にしたい

創業院である「つるせ鍼灸整骨院」を開業し1年後に下赤塚と和光市に同時に2院展開しましたが、本当にドタバタでした。それを仲間みんなで助け合って、夜中だろうがなんだろうが飛んで行ってやりました。そう言いながら目を細めるのは東武東上線沿線でグループ治療院を展開する、らくあ整骨院グループ総院長新谷一晃先生。「スタッフの和を何よりも大切にしている」と続けながらこれまでの歴史や意気込みを熱く語っていただきました。現在は7院を展開し、すべての院が駅から徒歩1分以内という立地。新谷先生が大切にする「スタッフの和」が創り出す空気はそのまま院の雰囲気となり、立地の良さとその和気あいあいとした空間は、OLや会社員、それも30～40代の比較的若い層に支持されています。目指しているのは「ラーメン屋みたいな入りやすい（整骨院）」。「今までの接骨院のイメージを壊すことが第一」という院づくりはとてもユニーク。「看板も攻撃的な色を使い、字体もへにゃへにゃ文字。普通っぽくないところを目指した」

◇

これまでのイメージを壊す、というより、何か新しい風を取り込みたい、そして皆で進んでいきたい、そんな思いが強く感じられる新谷先生。「2～3年でもしっかり一線でやれば5年10年に匹敵する。若い人達にどんどん活躍して欲しいし、そういう形を作っていきたい。」

和を大切に互いに尊敬し合う仲間と、自らを奮い立たせるチャレンジ精神が新谷先生の原動力になっているようだ。

ルナ整骨院の特徴でもある【レインボー療法】で使用する「7 色のテープ」と「刺さない針」「女性が来やすい場所にしたい」「刺さらないっていうだけでも精神的な効果は高いんですよね。」と語る上村先生。患者様がリラックスした状態で施術を受けられるようにあらゆる工夫をされている事に感動しました！

http://luna-seikotuin.com/

ルナ整骨院
〒171-0043
東京都豊島区要町 3-2-12
マリアージュ千川 101 号
Tel 03-6318-1706

ルナ整骨院　（東京都）

上村真由弓（うえむらまゆみ）　先生

PROFILE
院長
柔道整復師
国際レインボー学会認定　レインボー療法師
JRC（関節可動回復矯正法）セラピスト

『柔道整復師という資格は、単なる資格でしかない。』

スポーツだけじゃなくて、その人の日常生活や、したい事のパフォーマンスを上げる、そのお手伝いが出来ればいいな、という事で治療家になる意思を固めたんですよ。『何屋なの？』って言われちゃうかもしれないですけど、『柔道整復師』っていう資格はあくまで『資格』でしかないんですよね。それに拘らずその人に合ったものを自分の引き出しから出して上げられればいいなと。様々な手技がある中で、「患者さんが必要としているものを提供したい。」と語る上村先生も「ザ・接骨院」からの脱却をやはり念頭に置いている。

ルナ整骨院では、【患者さん自身が自分の体と向き合って管理していける環境づくり】に力を入れている。【なぜ不調が生じたか、生活のどんな事を改善したらいいか】その事を患者さんに理解していただかなければ良い治療はできない、という強い信念がある。「病院にしてもそうですけど難民みたいにグルグル回る方多いじゃないですか、そういうのを無くしたいな、と思います。」現行制度の中で葛藤を感じつつ、その中でいかに健康をサポートできる存在になるか、そんなことを模索されている。

◇

メディックスの一時立替え払いサービスを採用いただいた理由について、「ぶっちゃけちょっと高いけど、対価として払ったものがちゃんと返ってくる会社がいいと思って、それでメディックスさんにさせていただいたんです。」と。会員の治療院さまが必要としているものを提供できる、私たちもそんな企業であり続けたい。

整骨院 接骨院 開業支援

治療院をサポートする企業が大集合 !!

サポーター企業フェアレポート

ひとと社会を、もっともっと健康に
メディックス

2012 年 3 月 11 日（日）整骨院・接骨院開業支援　サポーター企業フェアが東京神田淡路町メディックス本社で開催されました。整骨院開業のために必要な、会計・求人・医療機器・内装・広告・助成金のプロたちが開業予定の先生たちの「わからない」にきめ細かく対応。先生たちにたくさんの感謝の言葉をいただきました。ご来場誠にありがとうございました。

● 参加された先生の声 ●

開業に必要な企業が一度に集まる事はあまりないので助かります。とても勉強になりました。	千葉県　F 先生
何もわからない状態だったので、イメージと違うことも発見できました。とても勉強になりました。	福岡県　K 先生
開業に向けて場所や物件を検討しようと思って参加しましたが、全く意識していなかった税務関連の話が興味深く気付きがありました。	埼玉県　S 先生
今まで開業するに当たって何をしたらいいのか分からない状況だったので、今日参加して、税理や機器など、やる事のイメージが具体化した。今日のフェアで全てのジャンルにおいて「プロフェッショナルの集まり」だと実感。すべてお任せしたいと思いました。	東京都　K 先生

株式会社クロスリンク

プッシュ型の求人がおこなえるサイト、治療家のためのSNS サイトを運営。一人で悩んでいる先生の質問に治療家の仲間たちが支援いたします。

株式会社日本メディックス

整骨院の医療機器を販売しています。医療機器は導入時だけでなく、アフターサポートが大切です。弊社は全国に支店がありますので安心です。

上田公認会計士事務所

200 件以上の治療院の顧問実績で安心。保険請求に関する会計処理もおまかせください。代表の上田は、「ひーりんぐマガジン」で、“ 初歩の会計教室 ” を連載中です。

株式会社 VIDA コーポレーション一級建築士事務所

内装工事・デザイン・設計。整骨院の施工例多数。集客効果を最大の目的とした空間作りをご提案します。「夢をかなえるため」の入念なヒアリングも特徴です。

メディックス
サポーター
企業フェア
ご来場誠に
ありがとう
ございました

有限会社メディカルライフプラン

世界初オリジナルアームを備えた振動機器を開発（特許出願中）。施術ポイントを浮き上がらせるので、その後の施術を効果的に行えます。

ミナト医科学株式会社

物理療法機器、運動療法機器、福祉・介護機器などを、幅広く開発・販売。レイアウトやカラーコーディネイトなどのご相談も承ります。アフターサポートも自慢の一つです。

株式会社折広

集客できるチラシ、名刺などの制作から折込まで。似顔絵入りの名刺はご好評いただいております。美しく、顔をおぼえてもらえる似顔絵を描くデザイナーを揃えております。

松山純子社会保険労務士事務所

開業時の助成金や、障害年金に関する相談、請求手続きなど。なにかと物入りの開業時の負担を少しでも減らせるように努力しています。

ヴァランセ鍼灸整骨院グループ

ヴァランセ鍼灸整骨院（東京都）

若尾欽也（わかお きんや） 先生

代表
柔道整復師

PROFILE

『一度失敗している』からこそ見えてくる本当に大切なもの

柔整の先生方にはいつもメディックスさんと野田さんをお薦めしてますよ。と笑顔で切り出した若尾先生、メディックスとの出会いを語ってくれました。「大病後の鬱状態、当時入会していた某会の破綻、そしてその煽りを受けての苦労の連続…そんな切羽詰った時期に野田さんとの出会いがあってね、もうあれから5年になります。自費中心の院ですが、今のささやかな成功があるのも野田さんの協力なしでは考えられないです。」インタビュー冒頭から幾度となく出てくる「野田さん」とは、メディックス営業部に籍を置く担当営業マン野田保昭のこと。当時「保険のことしか知らなかった」という若尾先生は、彼の勧めもあり、保険と自費を両立させるスタイルに大きく転換したという。院内外のデザインは、メディックス直営のリラクゼーションサロン、セラピア各店の設計デザインを手がけている箕浦氏に依頼。「ザ・接骨院からの脱却」をテーマに設計された院内は、接骨院とは思えない、やさしい空間を演出している。このデザインも「野田さんのアドバイスがあったから」身内を褒めていただくのは嬉しいものですが、ここまで賞賛されるとどうも記事としては書きにくい。しかし、「絶対にここは削らないで」というお約束でしたので。ささやかな成功と謙遜される院は、保険2割、自費8割と、思惑通り。

◇

「僕は模擬刀ですが、師範は真剣です。目の前でビュンビュンやってますよ（笑）」師範とは、同じくメディックス会員の晴見ハイらっく整骨院の坂田征一郎先生のこと。居合道と共に施術の勉強にも余念がない。

「もう 17 年一緒にやってるんですよ。 まぁ、 5歳しか違わないんでね、 お互いに切磋琢磨って感じですよね。」と笑顔を交わすお二人。 とても強い信頼関係を感じました。「生きている間にどれだけ良い男（侍）に出会えるだろうか！といつも心の中で思っている。 また私もそう思われるような男になりたい。 もっと精進します。」（写真右はゼネラルマネージャーの西野哲生先生）

http://www.valance1.com/

ヴァランセ鍼灸整骨院
〒192-0046
東京都八王子市明神町 4-1-12
トリトンバレー 1F
Tel＆Fax 042-648-4652

有限会社ヒューマンケアドリーム

トータルケアハウス鍼灸整骨院オルタナ（鹿児島県）

浮邊純平（うきべ じゅんぺい） 先生

院長
柔道整復師

PROFILE

『alternative medicine』代替医療に由来する院名と理念

今から4年前、入社2年目にして院長を任され、現在は2院目である鍼灸整骨院オルタナの院長を務める浮邊先生は、学校卒業後すぐに入社し今年で6年目の26歳。鹿児島で活躍する若き治療家に話を伺った。今回は、メディックス広報室が「コミュニケーションアップ・キャンペーン」の一環として会員向けに無償配布しているウェブカメラを使い、スカイプテレビ電話での取材に応じていただきました。

「様々な手技・手法、治療方法、医療機がどんどん開発されて進んでいますよね。でも、そういったものの元になる基礎の部分、つまり運動学や解剖学、生理学ってところを若い世代がもう一度しっかりと学び直さなくてはいけません。」「病院での治療に負けないくらいの技術と知識、サービスが必要」と語るには確固たる理念があった。オルタナという院名は「代替医療＝alternative medicine」に由来する。「根本から原因を追究して治していく、色んな角度から治療を進めるっていうのが会社の理念」。このためにはさらなる学びが必要だということを、自分を含めた「若い世代」へと伝えている。

平成14年に会社設立。翌年5月に鍼灸整骨院オルタナ鹿児島院、同年9月に鹿屋院を開院。平成17年に隼人院を、平成19年に串木野院をそれぞれ開設。同年7月には自社ビルを完成させ、その勢いは衰えを知らない。メディックスの一時立替払いについて、「保険請求分の回収が当月というのはとても大きい。それを基に店舗展開や、様々な企画など、経営にスピードが持てるってところは凄くメリットを感じています。」

鍼灸整骨院オルタナは地域の「敬老会」に参加し、 体操教室を開いている。 学校の部活動でもトレーナー契約を結び、 ケガをしないための「予防」と痛めてしまった時に自分でできる「対処法」を指導するなど、 地域に対して積極的な取り組みをおこなっている。 そのアクティブな勢いが鹿児島から画面を通して伝わってきました！

http://www.hcd.co.jp/

鍼灸整骨院オルタナ
〒890-0014
鹿児島市草牟田 2-17-17
ヒューマングロース 2F
Tel&Fax 099-226-6605

GOAL ゴールマネージメント Ver 1.0 Management

院成功への強い味方！

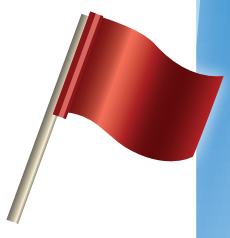
ゴールマネージメントを使ってみよう！

レセProで大好評の、アップシステムASPサービスシリーズ第5弾、ゴールマネージメントが近日リリース予定です。ゴールマネージメントは、ある目標に向け、何をいつまでに行わなければならないのか、という頭で考えてきたタスクを具現化し、わかりやすいビジュアルに表現します。

「あれもこれもやらなくちゃ」と浮かんできた内容をすぐにビジュアル化出来るので、頭の中の整理ができ、必要なモノ、必要な時間、必要な環境、必要な人材が具体的に浮き彫りになってきます。

◇

目標へのアプローチを明確化し、常に意識することにより、成功への最短ルートを自ら導きだすことができるでしょう。単なる目標管理・スケジュール管理のみならず、先生方に気付きを与え、潜在能力までも開発できる内容となっています。使い方はカンタン！アイコンを選択して、タスクボールをタスクキャンパスの上に置き、目標完了予定日・進捗率・スタート日を入力するだけ。子供のタスクは、タスクボールを近づけるだけで紐づけられます。もちろん、院の目標管理だけでなく、お子様の学習管理、ライフプラン管理などにも幅広くお使いいただけます。



特徴

目標（ゴール）に向かってやるべきタスクを簡単整理

レイアウトも自由自在

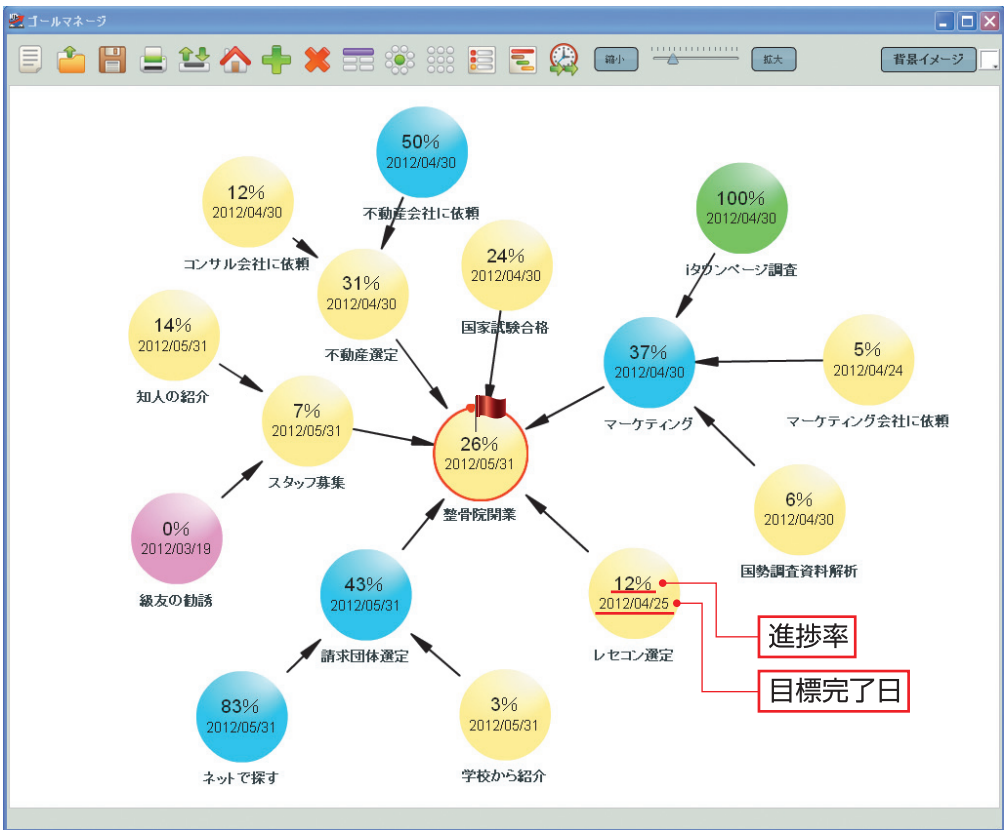


図1 この場合、最終目標である「整骨院開業」が真ん中に配置されている。 最終目標を達成するために、「レセコン選定」「スタッフ募集」などのタスクが紐づいている。さらにそのタスクにはそれぞれの子供が紐づいており、より詳細なタスクに落としこむことが出来る。 進捗率も入力でき、それぞれの進捗率によりタスクボールの色が自動で変更されるので遅れているタスクが判別できるようになっている。

① タスクを配置する。＋アイコンをクリックするだけ

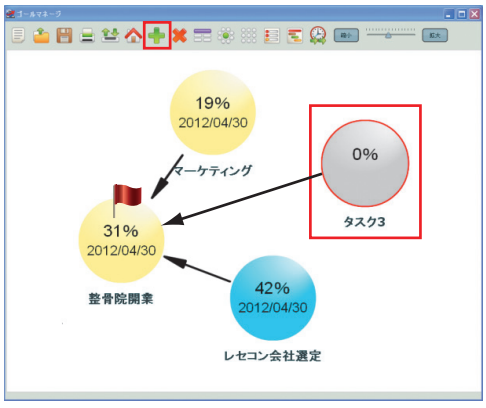


図2 緑の＋アイコンをクリックするとグレーのタスクボールが追加される。親のタスクボール（上図では整骨院開業）に近づけるだけで→で紐づく。あとはタスク名と、進捗率、目標達成予定日などを入力するだけ。

② 進捗率を一覧表示できる。担当者名など項目毎に並び替えも可能

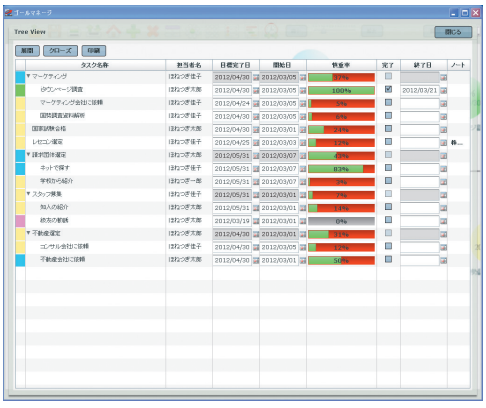


図3 ツリービューアイコンをクリックすると、図1のタスクキャンパスの内容を一覧で見ることが出来る。 進捗が遅れているタスクもひと目でわかる。

お問い合わせ
upsystem provides the highest quality
E-mail : info@upsystem.jp　TEL : 03-3254-1009

ありがとう鍼灸整骨院（大阪府）

木方　功（きかた いさお）　先生

院長
柔道整復師

PROFILE

整骨院を『治す』という あたりまえの状態にしなくちゃいけない

昔はおじいちゃん、おばあちゃん多かったんですけど、ほぼいなくなりましたね。矯正をやっていくので癒しの方は残らなかったですね。本来整骨院は治療、痛いから治すっていう。それに近い状態にしていきたいというのがありましたので。夜10時まで開いておりますので、夕方以降に来院される方、サラリーマンとか、OLさんとかがやはり多いです。「早く治して欲しい」って方が多いですね。痛くて来るから。開院して12年目を迎えるありがとう鍼灸整骨院さん。地域密着で培った信頼を基盤に旧院名「木方鍼灸整骨院」を現在の院名に変え、それに合わせて治療の内容も大きく方法を転換した。あの「小林式背骨矯正」の導入だ。これを機にやはり患者のニーズは変わり、当たり前のように患者層も変わったのだという。「本来、整骨院は治療する、痛いから治すっていう、当たり前のそういう状態にしなくちゃいけない。」

◇

柔整業界について尋ねるとやはり異口同音、他の先生方と同様に業界の将来を憂う。「閉鎖的」「改善」「健全化」。同じような単語が並ぶ。この業界の必要性と可能性を信じているからこそ、存続と発展のために何かしなくてはならない、そんな危機感のようなものを感じた。

ご本人いわく「90％の確立で来院したお子さんが泣いてしまう」という木方先生。今回のインタビューには終始満面の笑顔でお応えいただいた。

「ありがとう」ございました。

治療院名の「ありがとう」は、その言葉が好きだったのと、一番言いにくくて言いやすい言葉だからという。「なかなか本当に『ありがとう』って言えることって少ないと思うので。電話に出る時もそうですし、何かにつけて『ありがとう』って言えるでしょ。」と語る木方先生。みなさんの笑顔がとても素敵です！

http://www.kikata.jp/

ありがとう鍼灸整骨院
〒567-0828
大阪府茨木市町 5-3 シャルマンコート MORI101
Tel 072-638-5777

かねまき鍼灸接骨院　（岩手県）

印牧享平（かねまき きょうへい）先生

院長
柔道整復師
鍼灸師　あん摩マッサージ指圧師

PROFILE

もっともっと『質』をあげていかなきゃいけない

治療家一家に育った印牧先生は幼い頃からご両親の背中を見て「医療の分野」に進まれることを決心、治療家としてのスタートは東京のワイズケアグループだった。同グループは、同じメディックス会員でもあり、地域特有のニーズに合わせたユニークな治療院を展開し、地域からの信頼も厚い。若い社員の面倒見が良いことで知られる同グループ代表、山根氏に師事し、修行を積んだ。師匠の元、ワイズケアを「卒業」したのは4年前。地元岩手県盛岡に戻り独立開業を果たした。もともとご両親がやられていた鍼灸院に接骨院を併設する形でスタートさせた。

師匠の山根氏は治療家で構成する一般社団法人TTCの理事。ひーりんぐマガジンでもその活躍をお伝えしているが、数多くのセミナーを開催し、若い世代の育成に余念がない。印牧先生もそのセミナーに今でも参加されているという。独立開業された自院でメディックスの請求代行、一時立替え払いサービスをご利用いただくことになったのも、「ワイズさんでお世話になっていた時に使っていて安心だった。それとやっぱり『立替え払い』があって、早く入金されるのがとてもいい。レセコンも使いやすいですし。」と。

「これからの柔整師はもっともっと「質」をあげていかないといけないと思うので、もっと業界全体でみんなを巻き込んで、セミナーとかやっていけばいいなと思います。」師匠の率いるTTC、そしてメディックスに寄せられる期待は私たちの想像以上なのかもしれない。

当初お電話でインタビュー予定でしたが「Skypeインタビュー」に快く応じて下さった印牧先生。終始爽やかな笑顔がとても印象的でした。整理が行き届いた院内と、物腰柔らかなお人柄から、患者さんと治療に対する誠実な姿勢が伝わってきます。

かねまき鍼灸接骨院
〒020-0872
岩手県盛岡市八幡町 6-11
Tel 019-654-1498

『TTCが鍼灸の未来を創造する』

Total Therapist Community

3月中旬、TTC（トータルセラピストコミュニティ）が主催した鍼灸師向けセミナー『TTCが鍼灸の未来を創造する（I）～サバイバルできる鍼灸師の育成』が開催された。TTC主催のセミナーとしては、初めての鍼灸向け実技セミナーとあって予告当初から注目を集めていた同セミナーに、多くの鍼灸師と鍼灸師を目指す学生が参加した。セミナーは二部構成でおこなわれ、一部では、一鍼入魂堂院長の富田秀徳氏が登壇し、『鍼灸治療を当たり前の世の中に！』をテーマに鍼灸業界を取り巻く現状と、同氏が理想とする将来像を熱く語った。同氏は言う。「2000年以降の規制緩和で鍼灸学校が増えたこともあり、毎年4000名以上の新人鍼灸師が輩出されている。一方で、鍼灸治療の受療率は2008年に発表された7パーセントから大きな変動はなく、低い水準で推移している。確実に需給のバランスが崩れてしまっている。」「鍼灸院単独の治療院は、開業後3年以内にその80パーセントが閉業に追い込まれる」厳しい現状が伝えられた。

しかし、富田氏はこう述べたうえで、「この数字を決して悲観視していない。きっかけを作ることで7パーセントを10に、10を15パーセントにできる。」と言い切る。『伸びしろ』はたくさんある」そのために鍼灸師ひとりひとりが「当事者意識を持つことが大切だ」と強調した。

富田氏は鍼灸治療が一般的に普及しない要因の一つとして、品質・スキルのばらつきを指摘する。技術の未熟な鍼灸師が施術をおこなうことで鍼灸治療そのものに対するネガティブ思考が強くなり、結果的に鍼灸離れが起きてしまう。

こうした負の循環を避けるために同氏が提唱するのは、「スキルの可視化」だ。臨床経験の浅い鍼灸師を一定の技術レベルまで引き上げる制度が必要だと訴える。

同氏はTTCとの検討を重ね、【短時間で愁訴の軽減が得やすい】【理論的に分かりやすい】【マニュアル化しやすい】という観点から「トリガーポイント療法」による鍼灸施術スキルの見える化、可視化に乗り出した。

セミナー第二部ではその「トリガーポイント療法」の第一人者である黒岩共一氏に師事し、臨床トリガーポイント研究会代表を務める森田義之氏を迎え、トリガーポイント療法実践セミナーが行われた。会場内に所狭しと並べられた施術ベッドを中心に、参加者全員が数名ずつのグループに分かれて実施された。冒頭には森田氏からトリガーポイント療法の解説がなされ、参加者は皆真剣なまなざしで聞き入った。治療技術に関してまったく素人の小生でも「なるほど」と思える、非常に簡潔でわかりやすい説明だった。少々緊張の面持ちで始まった実技セミナーだったが、休憩を挟みじっくり3時間以上にわたって個別のレクチャーがなされた。

◇

TTCの『鍼灸の未来を創造する』取り組みはまだ始まったばかり。今後の展開を楽しみにしたい。

PROFILE

富田秀徳（とみた ひでのり）　先生

一鍼入魂堂　院長
はり師　きゅう師　鍼灸師教員資格

昭和47年7月4日生まれ（39歳）「一鍼入魂堂」院長。「鍼灸を当たり前の世の中にする」をライフワークとしてマーケティング活動中
一鍼入魂堂ホームページ　http://www.1shin.jp/

PROFILE

森田義之（もりた よしゆき）　先生

森田鍼灸院　院長
臨床トリガーポイント研究会　代表

トリガーポイント第一人者・黒岩共一氏に師事
関西鍼灸短期大学　卒業
関西鍼灸短期大学　研究員
元（社）東京都鍼灸師会　理事
元（社）日本鍼灸師会　副学術部長
元（社）全日本鍼灸師会　学術部委員
現在は複数の鍼灸専門学校教員を兼務
森田鍼灸院ホームページ http://moritaacu.me/

臨床トリガーポイント研究会事務局
（よしむら鍼灸治療院内）
事務局長　吉村亮次
〒343-0823
埼玉県越谷市相模原 5-335-3
TEL048-984-7525
e-mail: mtp@heteml.jp

『業界が変わらなきゃいけない』それにはまず、自分たちが変わること。成長し続けること。

いよいよ先が見通せなくなってきたこの業界。いかに生き抜くか。自らを高め、業界を高める。そんな課題に真正面から向き合う東西の志高き治療家たちの取り組みを探った。

ひーりんぐマガジンではもうおなじみとなったTTC（一般社団法人トータルセラピストコミュニティ・木場克己代表理事）。事務局は東京に構えているが、技術セミナーなどの活動はすでに全国に展開している。そのTTCが関西を拠点に活躍している整骨院経営研究会（小島皇志理事長）との初のコラボを果たしたのは昨年9月、大阪御堂会館でおこなわれたチャリティーセミナーだ。セミナー収益金を東日本大震災で被災された方への支援金として提供するという趣旨で同研究会が主催したもので、これにTTC代表理事の木場氏が講師として駆けつけたのが交流のはじまり。木場氏といえば、著書「体幹力を上げるコアトレーニング（成美堂出版）」が有名だが、セリエA（イタリア）インテルで活躍の長友佑都選手のトレーナーを務める。ヘルニアと分離症、極度の腰痛に悩まされていた長友選手だが、その長友選手がアグレッシブに走り回り活躍している、そのトレーニングのヒントが得られるかもしれないとあって多くの治療家が集まった。200名の定員をはるかに上回る参加者で賑わったのは記憶に新しい。

西の整骨院経営研究会、東のTTC、どちらも生粋の治療家が自ら運営している。その共通点は、「業界を盛り上げたい、皆で繋がり高めあい、交流を深めたい」。という熱い気持ちだ。これは、同研究会が理念に掲げる「絆を深め共に成長」という言葉によく表れている。このふたつの会は、その生い立ちもよく似ていて、有志が集まり自然発生的に始まった勉強会が発端。これが少しずつ

を深め共に成長

HERAPIST COMMUNITY

@TOKYO

Total Therapist Community

一般社団法人トータルセラピストコミュニティ

木場氏の著書「体幹力を上げるコアトレーニング（成美堂出版）」あの長友選手も実践している！とあって、どこの書店でもイチオシの一冊になっている。なんと20万部を突破しているという。

PROFILE

木場克己 氏

こば かつみ

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
代表取締役

TTC 代表理事

FC東京ヘッドトレーナーを経て、現在はサンフレッチェ広島育成コンディショニングアドバイザーとして活躍。またパーソナルトレーナーとして、長友佑都選手のパーソナルトレーナーをはじめ、多くのトップアスリートの指導をおこなっている。

臨む。6委員会が年に2回おこなうので、毎月いずれかの委員会の勉強会が開催されていることになる。中でも特徴的なのが院長合宿委員会。院長だけを半年に1回召集し、1泊2日の合宿をおこなうというもの。目標に対しその進捗を半年毎に評価し、年末にはその結果をパーティー形式で発表し共有する。「その目標は適正なのか？」「予定通りに進捗しているのか？」など、時には厳しい言葉が飛び交い、真剣なやり取りを交す。だからこそ達成時の喜びもひときわなのだろう。勉強会の内容は理事会からのトップダウンではなく、委員会メンバーが全て自主的におこなっているという。「会員すなわち、社員さんたちが自主的におこなうので横の繋がりがむちゃくちゃ強いんです。会社が別なのに、まるで家族のように繋がって強い絆が生まれるんですね。」「社外でこういう組織づくりと、組織の運営方法を学ぶのも整骨院経営研究会の大きな目的のひとつ」。「経営者と従業員って、親子のようなものだと思うんです。関係が近すぎて、いい事言っても「何いうてんねん」と反発しがちですが、信頼関係の出来ている他社の理事の話だと素直に受け入れられるんですよ。」（小島氏）「そう、親として私が言ってもなかなか伝わらない事が、他社の理事がそれを言うと、同じ事なのに響くんですよ、すとんと落ちるんです。」（森脇氏）「で、『よくよく考えると社長も同じ話ししてたんや』って、うちの社員もはじめて気づくんです。」（小島氏）

◇

絆

SEIKOTSUIN KEIEI KENKYUKAI

@OSAKA

TOTAL TH

つ広がり組織を形成するのに長い時間はかからなかった。東のＴＴＣは２００８年に発足し、昨年一般社団法人として組織化した。一方西の整骨院経営研究会は、２００４年に発足し、３年前に理事制を導入している。

整骨院経営研究会の活動はとてもユニーク。現在は整骨院などの治療院を経営する企業12社が軸となり、その経営者12名が理事を務める。理事長の任期は1年。選挙によって選出される。理事会の下部組織として、院長合宿委員会、受付委員会、接遇委員会など6個の委員会が組織され、12社の社員約300名が会員としてこの委員会のいずれかに属している。したがって、委員会では他社の社員同士が同じ課題に同時に向き合うことになる。前述の「受付委員会」とは、同研究会の「受付係」ではなく、治療院の受付業務の向上を目的とした委員会だ。各委員会はメンバーの中から選出された委員長の下で定期的なミーティングをおこない、年に2回、研究会全体の勉強会に技術の勉強を決してなおざりにするわけではない。「技術の勉強は施術家として当たり前。その前に人間としてのスキル、人間力を高め、共に成長しなくちゃいけない。」小島、森脇、両氏は口を揃えてそう話す。様々なカテゴリーの技術系セミナーを開催し全国の治療家から注目を集める東のＴＴＣ。独自の組織構造と仕組みの中で人間力の向上と、繋がり、そして何よりお互いの「成長」を理念に掲げる西の整骨院経営研究会。今後の東西の交流が楽しみでならない。

■5月27日（日）、ＴＴＣは、整骨院経営研究会の協賛でセミナーを開催する。場所は同研究会の本拠地大阪。アスレティック・トレーナー岩﨑由純氏を講師に迎える予定だ。岩﨑氏は、「あなたの一言で元気を与えやる気にさせる【ペップトーク講座】」をすでにＴＴＣセミナーで講演し、多くの治療家に支持されている。メディックスももちろん後援企業のひとつとして参画する。（詳細は、最終ページをご覧ください。）

PROFILE

小島皇志 氏

こじま こうじ

株式会社メディカルハート
株式会社メディカルフラワー
代表取締役

整骨院経営研究会 理事長

1992 年　明治鍼灸大学卒業
1995 年　明治東洋医学院専門学校柔整復科卒業
1997 年　鍼灸整骨院開院
現在グループ院 5 院、デイサービス 1 院を経営
今年 1 月に整骨院経営研究会理事長就任

「技術の根底となる人間力みたいなところを育てたい。 技術っていうのはいくらでもできる、でも、その技術を使う人間のソフトの部分、人間力。これはなかなか教育ができない部分です。この経営研究会ではそこをやっていきたい。ちょっと時間はかかります。でも、それがないところに上物の技術は乗ってこない。」

整骨院経営研究会

PROFILE

森脇直樹 氏

もりわき なおき

有限会社モリワキメディカル
代表取締役

整骨院経営研究会 専務理事

明治東洋医学院専門学校鍼灸学科・柔整学科卒。鍼灸師、柔道整復師。プロスキーヤーとしての経歴を持ち、スポーツトレーナーとして海外での活動実績もある。多いときには保険治療とは別に一日60 名を越えるアジャストを行う。大阪のカリスマ治療家。

（文・構成デザイン＝メディックス広報室　上野康雄）

求人情報 Spring 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/

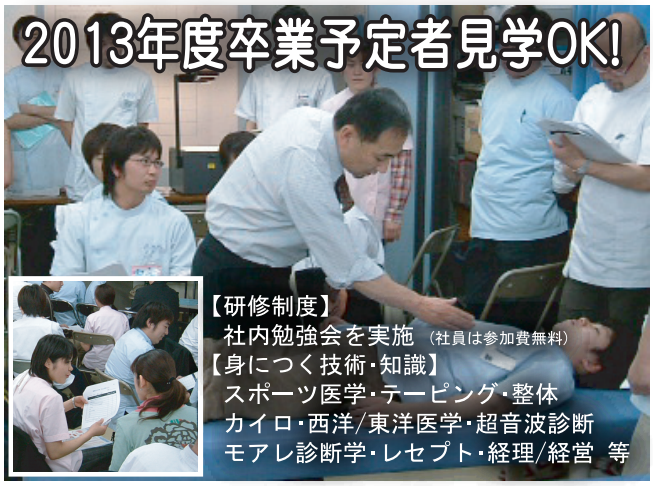
ここに掲載されている求人情報は、日本手技療法協会ポータルサイトにも掲載されております。あわせてご覧下さい。

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 月給 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。



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
（2013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
応 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 FreeDial 0120-012-203

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

(株)シー・エム・シー/東京都中央区日本橋 3-1-15（採用担当:市川）

移転しました　東京駅八重洲北口出て正面SMBC日興コーディアル証券左脇道直進 160m左
東京メトロ日本橋駅 B3出口出て右、三菱UFJ信託銀行過ぎた角右折 80m右

東京都

ＪＲ青梅線
福生（ふっさ）駅 歩3分

正社員 月給 18～70万円以上

全国の書店で好評発売中！

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

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。

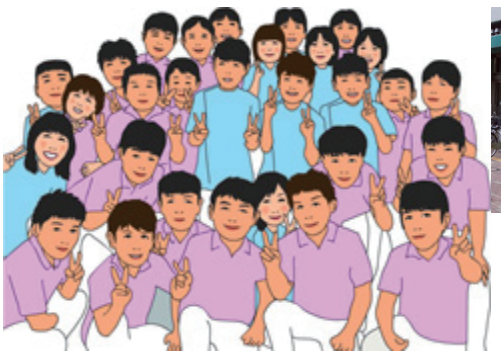
募集情報

地 東京都福生市、立川市、羽村市、あきる野市、青梅市　他
時 9:00～12:30／15:00～20:00
休 日祭日、平日交代休有
待 社保、厚年完備、賞与年２回!!
資 柔整師、針灸師、カイロほか応談
応 TEL後履歴書(写貼)持参
選 電話連絡の上、面接

福生整骨院グループ
〒197-0022 東京都福生市本町58
メゾンドヌール山崎1F
TEL 042-553-5445
http://www.seikotu.net

埼玉県　東武伊勢崎線 谷塚駅 歩1分　東武伊勢崎線 武里駅 歩1分

社員 月給 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、強調性にある方。臨床未経験者も歓迎。

募集情報

地 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）
時 9:00～ 18:00（応相談）休 週休２日（日曜の他１日）、祝日、夏冬休暇、有給休暇 待 労災・雇用保険、健康保険・厚生年金、賠責保険、交通費、昇給、賞与年２回 資 マッサージ国家資格者、原付免許 応 TEL後履歴書（写貼）持参 選 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 担 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 月給 柔整師・鍼灸師・マッサージ師22万円／整体師18万円
アルバイト 時給 柔整師・鍼灸師・マッサージ師1200円～／整体師850円～

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

地 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
時 10:00～21:00（実働8時間シフト制）
休 月８日（有給休暇あり）
待 雇用労災、労災、交通費２万円迄支給
資 柔整師、鍼灸師、マッサージ師、整体師
応 TEL後履歴書（写貼）持参
選 面接

けやきの森 整骨院・鍼灸院

けやきの森整骨院
〒120-0034 東京都足立区千住2-47
TEL 0120-007-113 担 島根
FAX 03-3882-3871
http://www.keyaki-mori.jp/

埼玉県　京浜東北線 西川口駅 歩10分

社員 月給 20～27万円

３月に開業したばかりの新しい職場で柔整師としての力を最大限に発揮してみませんか!!

仕事・職場情報

【仕事内容】整骨院業務全般【身につく技術・知識】一人一人の患者さんに合わせた手技中心の施術を行っています。【職場の雰囲気】３月に開業したばかりの新しい職場です。スタッフの年齢層も幅広く、明るい雰囲気の職場です。地域に根差した院を目指しています。

募集情報

地 埼玉県西川口、東京都八王子市（６月開業予定）
時 平日９時～19時、土曜９時～12時
休 日曜・祝日 待 交通費全額支給
資 柔道整復師※40歳位迄
応 ＴＥＬ後歴（写貼）持参 選 面接

ハピネス整骨院
〒332-0021 埼玉県川口市西川口3-33-24
TEL 080-4169-8937 担 小島 保
http://www.hsd-medical.jp

神奈川県横浜市 港北区　東横線 綱島駅　市営地下鉄線 新羽駅

社員 月給 25万円（経験３年、応相談）

骨折・脱臼・捻挫・打撲・挫傷及びスポーツ傷害が多数来院しています。柔道整復師卒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

地 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
時 9:00 ～ 20:00 の中で応相談 休 週休２日制（日曜と平日1日）、夏季・冬季休暇有り 待 交通費全額支給、労災、雇用保険完備 資 柔道整復師(学生可) ※50歳位迄
応 TEL後歴（写貼）持参 選 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 担 フジタ

セミナー情報募集

治療家、セラピスト向けのセミナー・講習会・イベントなどの情報掲載を希望する場合は、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。

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活用ください。

■次号(36号)は平成24年７月25日発行を予定しています。掲載される方は６月８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。

●掲載料金

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

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

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

セミナー情報

セミナー情報①

三取 新徒手療法による腰痛治療 基礎編 1日講座

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

内容 各種マニュアルセラピー、オステオパシーを効果的に用いた検査方法から再発予防までをご紹介します。事故が少なく効果の高い手技です。
対象 ボディワークに関わる全セラピスト、施術者対象。腰痛治療で効果が出せていない方。骨盤の触診を覚えたい方。初心者可。
日時 5月13日（日）11時～17時30分
費用 10,000円（税込、テキスト、昼食代込み）
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http://www.mdx-center.com セミナー情報まで。ＨＰから申込可。

東京

セミナー情報②

知識技能基礎Ⅰコース 腰痛の治し方入門①

東洋医学総合治療院
〒111-0041 東京都台東区元浅草3-7-3
TEL 03-5827-4189 FAX 03-3844-5589
http://4189.jp
E-mail:info@4189.jp

内容 【初心者対象】治療の第一歩、知る事から学ぶ病体把握の仕方。
２分で判断する触診法。
対象 鍼師・灸師・按摩マッサージ指圧師・学生
日時 5月28日（月）14:00～15:00
費用 5,250円（税込み）
場所 都営大江戸線・つくばエキスプレス新御徒町駅より徒歩２分
特典 お気軽に問い合わせください。
日本手技療法協会会員の会員証を提示された方は1,000円割引。

東京

セミナー情報③

不況を生き抜くために！ MB式整体講座

MBボディアートスクール
〒151-0033 東京都渋谷区代々木1-36-6 代々木駅前ビル6階
TEL&FAX 03-5371-3142
http://www.mb-bas.com E-mail：info@mb-bas.com

内容 不況を生き抜くための整体。瞬時に患者の体を変化させ、治療効果を飛躍的に高める整体。
対象 柔整師、鍼灸師、整体師、トレーナー、マッサージ師、カイロ、治療家
日時 奇数月 第４日曜日 10時～17時
費用 21,000円（税込）
場所 都内会場（会場の詳細はお問合わせください）
備考 詳細はHP「ＭＢ式整体」で検索。

東京

セミナー情報④

長野式臨床研究会 福岡基礎セミナー

長野式臨床研究会福岡支部
〒567-0036 大阪府茨木市上穂積2-5-12 第二ドヴェルなかせい1階
TEL 072-601-0873 FAX 072-601-0873
http://www.naganoshiki.jp/
E-mail:ranman-dou@pu3.fiberbit.net

内容 診断から治療までシステム化され、即臨床で使える長野式治療法の鍼灸セミナー
対象 鍼灸師、鍼灸学校生
日時 奇数月第２または第３日曜日 12時～17時
費用 各回8,000円、鍼灸学校生7,000円
場所 アクロス福岡（地下鉄天神駅徒歩３分）
備考 詳細はホームページをご覧ください。

福岡

セミナー情報⑤

ルーラル鍼灸整骨院 勉強会「寺子屋」

ルーラル鍼灸マッサージ整骨院
〒285-0923 千葉県印旛郡酒々井町東酒々井1-1-167
TEL 043-496-7664 ru_rarutiryou@yahoo.co.jp
http://www.geocities.jp/rurarutiryou/

内容 筋肉のほぐし方の基本と解剖学の基礎を解りやすく教えます。
臨床編では、腰痛、四十肩、顎関節症など各疾患を講義。
対象 アロマ、整体師、鍼灸師、柔整師、理学療法士、学生。
初めての方でも参加可能です。
日時 5月～ 基礎編 第２・４金曜、臨床編 第２・４月曜
各19:30～21:00
費用 各講座全12回63,000円（教材費、材料費込み）
場所 ＪＲ成田線酒々井駅徒歩３分
備考 ２講座同時受講で割引き有り。詳しくはＨＰまで。

千葉

セミナー情報⑥

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

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て、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。

東京

セミナー情報⑦

あん摩実践 手技勉強会

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

内容 あん摩手技による実践的な治療が学べます。臨床経験に合わせて丁寧に指導します。
対象 マッサージ師、鍼灸師、整体師および各々の学生。
日時 毎月第３木曜日19：00～21：00 他に基礎コースあり
費用 １回 3,150円
場所 ヒカリ治療院<新宿三丁目店>（新宿三丁目駅Ｃ５出口すぐ）
備考 詳しくはHPにて http://www.hikari-relax.com/
特典 日本手技療法協会の会員証を提示された方には150円割引いたします。

東京

セミナー情報⑧

訪問マッサージ導入のノウハウ 第13回治療院の経営戦略

上田公認会計士事務所
〒141-0031 東京都品川区西五反田7-13-5 DK五反田ビル4F
TEL 03-3491-4836 FAX 03-3491-4837
http://www.ueda-ac.jp
E-mail:m-ueno@ueda-ac.jp

内容 訪問マッサージ導入のノウハウ／平成23年同業者経営データの解説
対象 既に治療院を経営されている方
これから治療院の開業を考えている方
日時 5月27日（日）13：30～17：00（13時受付開始）
費用 3,000円（医療関係在校生1,500円）
場所 （財）日本教育会館901号室（神保町駅徒歩３分）
備考 詳しくは、当事務所までお問い合わせ下さい。（担当：上野）

東京

ひーりんぐマガジン バックナンバーのご案内

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

第34号(平成24年1月25日発行)
特集①統合医療の未来～日本統合医療学会副理事長・仁田新一氏に聞く／特集②新春メッセージ／特集③レセProかんたん会計が商品化特集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／特集⑤専門学校探訪「学校法人呉竹学園 東京医療専門学校」／特集⑥自費治療におすすめ技術
連載岩﨑由純の「読む癒し」／手技療法家の独白／治療家のための法律入門／上田曽太郎の初歩の会計教室／続・治療費の請求と支給／「戦略院長養成塾」／コラム「区役所の現場から」／花谷博幸の勝ち組治療院のツボ／吉田正幸の集客革命／訪問マッサージの現状／他

第33号(平成23年10月25日発行)
特集①警察OBの対策に学ぶ～モンスターペイシェント、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／特集③治療院お役立ち企業／特集④「平成22年度衛生行政報告例の概況」／特集⑤杏文塾にみる合格への最短距離学習法／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「学校法人嘉榮学園中野健康医療専門学校／特集④TwitterやFaceBookは治療院のPRに有効か?／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②CBS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20号(平成20年7月25日発行)
特集①モンスターペイシェントの実態／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回あマ指師、はり師、きゅう師、柔整師試験合格者発表!!／学院紹介／成功への道／治療家のための法律入門／業界ニュース／他

第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№1はいったいなに?〈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民間資格の法律的背景／他

第16号(平成19年7月25日発行)
特集①ATのワザを日常の手技に取り入れる～アスレティックトレーナー三巨匠に聞く／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②SP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／院内デザインの実際vol.4／節税対策と資産形成(後編)／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／院内デザインの実際vol.3／第14回国試合格者発表／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・院内デザインの実際／新春メッセージ／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?／上田曽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㊙テクニックを公開／院長直言／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／鰯酸は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。

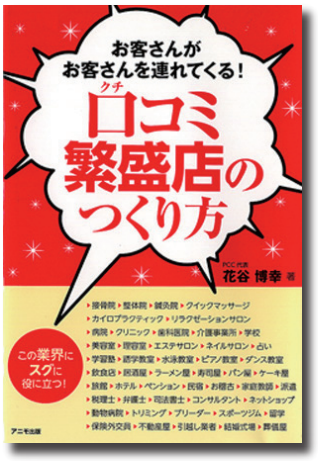
読者アンケート＆プレゼント

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。

● お客さんがお客さんを連れてくる！
口コミ繁盛店のつくり方

「どうやって口コミ紹介したらいいか…」
そんなお客さんの悩みを解消して、
口コミ繁盛社長を目指すノウハウが満載！

■ 本書では口コミだけで地域ナンバー１になった治療院を経営する一方、経営コンサルタントとして本誌のコラム「勝ち組治療院のツボ」を連載中の著者だからこそ語れる口コミによる集客の方法をすべて公開！「口コミマインド」になって「口コミインフラを整え、「口コミ店舗」をつくり、「口コミ繁盛社長」を目指すノウハウが満載です。



書名　お客さんがお客さんを連れてくる！口コミ繁盛店のつくり方
著者　花谷 博幸
発行　アニモ出版
定価　一、五〇〇円＋税

編集後記

▼70～74歳の医療費の一部負担金は、平成20年度から1割から2割負担にアップするはずだったが、4年間続けて据え置かれている。財政が悪化し増税分は医療や介護などの社会保障財源に充てるとの消費税増税案も国会に提出されている最中、平成24年度分も1割に据え置く改正案を先月閣議決定した。この負担金はいつも選挙がらみでアップしないとある人が教えてくれた。来年も総選挙を控えて6年連続据え置きか？（さ）

▼最近、通勤時に目にする遅延情報で「車両点検のため」という文字を見かけるが、日ごろの整備が不十分なことを鉄道会社が白状しているように思うのは私だけだろうか。一時期、団塊世代の大量退職という「2007年問題」が話題となり、「技術の伝承」について議論された。ネジ1本もおろそかにしないという職人気質は昔の話なのか。柔整業界では「徒弟制度」が崩壊したとの声を聞く。その善し悪しは別にして、システム崩壊による弊害も数多く見受けられている。今春、5227人の柔整師が誕生した。彼らが今後どのように技術を受け継いでいくのか注目したい。（あ）

▼家族の付き添いで病院に行く機会が増えた。気付いたのは一人の患者を担当医師や看護師だけではなく、多くの医療技術者が関わっているということだ。疾患の種類にもよるが、理学療法士などの技能を持つ人たちが、患者の機能回復のために汗を流している。とくに、小さな身体の女性理学療法士が全身を使ってリハビリテーションを行っている姿には頭が下がる思いだ。少子高齢化が加速する今後に向けて、自分にできることといえば、セルフメディケーションで少しでも病院のお世話になる機会を減らすことだと考えた。（石）

▼金融庁の自動車損害賠償責任保険審議会では数年前より、柔道整復師の施術費用などの占める割合が伸びてきていることが報告されている。健康保険における柔整師の療養費は、平成21年度には4023億円となっており、平成16年度と比べ約19％の増加となっている。外傷が主な自賠責保険においては同様かそれ以上の傾向を示していると推察されている。柔整療養費が国民医療費の伸びを大きく上回る勢いで増加していることを踏まえ、今年6月に予定されている療養費の改定内容はどうなるのだろうか。前回改定では、多部位請求の適正化として、3部位目の給付率が70％、4部位目以降の給付率はゼロとされ、さらに、領収書の無料発行の義務付け（明細書は希望者への発行を義務付け）、骨折・脱臼の医師の同意を施術録のみならずレセプトにも記載する、レセプトに施術日を記載する、不正があった場合に施術所の管理者だけではなく開設者の責任も問えるようにする、申請書様式の統一などの対応がなされた。今回、「受領委任払い制度の見直しがある」とか「国保中央会が検討している柔整療養費審査の統一化」、「全国決済制度の導入」などさまざまな憶測が飛び交っているが、はたしてどうなるのであろうか。（木）

◆お詫びと訂正◆
ひーりんぐマガジン34号49ページ「TTCの2012年の動き」の記事中で五輪柔道金メダリストの「谷本歩実選手」を「谷本一歩実選手」、元サッカー日本代表の「土肥洋一選手」を「土井洋一選手」と表記してしまいました。ご本人ならびに関係各所に多大のご迷惑をおかけしたことを深くお詫びするとともに訂正いたします。
誤「谷本一歩実選手」→正「谷本歩実選手」
誤「土井洋一選手」→正「土肥洋一選手」
ひーりんぐマガジン　編集部

ひーりんぐ マガジン
すべての手技療法家を応援する新型専門情報誌
Healing Magazine
http//www.e-shugi.jp

発　　行　ＮＰＯ法人日本手技療法協会
発 行 人　佐藤吉隆
編 集 人　木俣真人
〒111-0051　東京都台東区蔵前２-4-3　蔵前永谷ビル７Ｆ
TEL03-5296-9055　FAX03-5296-9056
企画・編集　株式会社東京医歯薬出版社

訪問マッサージ向け
レセプト発行管理システム
RecePro(R-up)

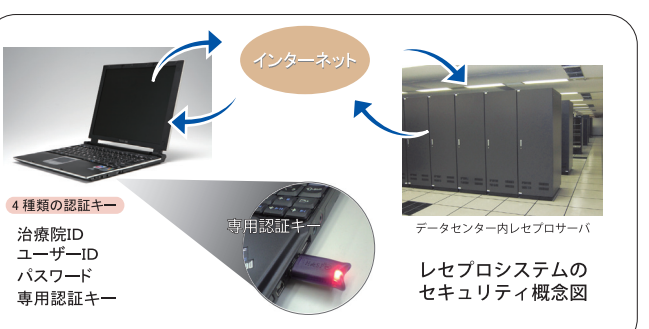
Receipt
Management System for
Rehabilitation

好評サービス受付中!!

業界初 インターネット完全対応 ASP版

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

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



レセプロシステムのセキュリティ概念図

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

provides the highest quality upsystem　03-3254-1009　http://www.up-sys.co.jp

upsystem provides the highest quality

院成功への
強い味方！

レセProシリーズ 第5弾！

GOAL

ゴールマネージメント　Ver 1.0

Management

近日
リリース予定

1 院開業・分院展開などの目標管理

2 先生の潜在能力の開発

3 散らかったタスクを整理

4 やるべき事を明確化

5 各タスクのスケジュール進捗管理

ビジュアル
管理

ステップはカンタン！
クリックでタスクボールを置いていくだけ！

記事はひーりんぐマガジン P57 をご覧ください！

お問い合わせ　upsystem provides the highest quality　E-mail : info@upsystem.jp　TEL : 03-3254-1009

RecePro シリーズ

近日
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
窓口で商品を販売した
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。

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。

お問い合わせ
upsystem provides the highest quality
E-mail : info@upsystem.jp　TEL : 03-3254-1009

provides the highest quality upsystem

Wi-Fi FREE

高機能レセコン RecePro 開発でおなじみの

アップシステムが あなたの治療院を無料で 高速Wi-Fiスポット にします！

このサービスは、災害時など有事の際に電話回線以外の通信環境を整備するという目的で無料で設置しています。

だから キャリアフリー

au も softbank も docomo も これ１台で全部つながる。もちろん無料。

Wi-Fi フリースポット

アップシステム 高速Wi-Fi

治療院をご利用の患者さまが【無料】で【自由】にインターネットに接続することができる Wi-Fi(無線ＬＡＮ接続) サービスです。ノートパソコン、スマートフォン、タブレットＰＣ、ゲーム機などすべての端末でご利用いただけます。しかも**ＮＴＴフレッツ光回線利用**なので**快適高速通信**が可能です。

※各キャリア（携帯通信事業者）が独自に進めている WiFi スポットは、その会社の携帯電話（スマートフォン）のみ利用可能ですが、当サービスであればキャリアを選ばず、すべてが繋がるうえに、無線 LAN に対応しているパソコンや、タブレット、PSP などゲーム機でも利用が可能です。

患者さまも治療院さまも、費用は一切かかりません。

初期費用 月額利用料 0円

初期費用０円

工事費※や契約料などすべて無料です。初期費用は一切かかりません。

※通常工事に限ります。特殊工事が必要な場合は有料となります。特殊工事が必要な場合、設置申し込みをキャンセルいただくことも可能です。この際、キャンセル料等一切発生しませんのでご安心ください。

月額利用料０円

毎月かかる通信料も無料です。契約期間内はインターネットでコストが発生することは全くありません。

◆無料設置に関する条件◆設置する治療院がフレッツ光サービスエリア内であること◆設置後２年間は当サービスを継続していただくこと◆au Wi-Fi がすでに設置されている治療院ではご利用いただけません。

大好評 先着 受付中！

お問い合わせ

provides the highest quality upsystem

株式会社アップシステム

E-mail : info@upsystem.jp

TEL 03-3254-1009

関西・中部地区の治療家のみなさん、お待たせいたしました。

Total Therapist Community

Total すべての
Therapist 手技療法家のための
Community コミュニティー

木場克己
1965 年生まれ鹿児島県出身●有限会社コバメディカルジャパン代表取締役●サンフレッチェ広島育成コンディショニングアドバイザー●長友佑都パーソナルトレーナー●整骨院経営者にしてスポーツトレーナーとして第一線で活躍中。

山根幸男
1969 年生まれ東京都出身●株式会社ワイズケア代表取締役●整骨院、鍼灸院、介護施設など様々な分野を開拓。現在グループ２５店舗。2012 年にはロサンゼルスに出店を計画中。

丸山正城
1963 年生まれ群馬県出身●株式会社コスモポリタンメディカル代表取締役●整骨院３院リラクゼーション６店舗を展開●自然カイロ学院専任講師●キネシオテーピング指導員●グループ総売上４億円を一代で築き、関東の施術家の注目を浴びている。

佐々木伸幸
1968 年生まれ東京都出身●株式会社メディケア英伸代表取締役●一日の来院患者数が 200 名を超える店舗を作り上げ、都内では圧倒的な実績を持つ●整骨院 11 院、リラクゼーション２店舗、フィットネス１店舗を運営。

星野虎之助
1973 年生まれ新潟県出身●株式会社セラップ代表取締役●日本工学院専門学校柔道整復科講師●都内を中心に整骨院８院を展開●グループ全体の 50%以上が自費売上。次世代型整骨院の運営を目指す。

facebook でお待ちしています。
Katsumi Koba　Yukio Yamane　Seijou Maruyama　Nobuyuki Sasaki　Toranosuke Hoshino

手技療法家の未来を考える

TTC は人々の健康促進を担うセラピストに対し、確かな技術を基盤とした人材育成および、利を基本にした真のコミュニティづくりにより、その業界発展に寄与する団体です。

大好評受付中！

最新セミナー情報

※会場の都合により席に限りがございます。お早目にお申込みください。

TTC セミナー in 大阪　5/27 (SUN) 13:00 ～ 16:30

やる気にさせる「ペップトーク」セミナー

■主催 TTC　■協賛 整骨院経営研究会

講師 **岩﨑由純** 氏

PROFILE
TTC特別顧問
日本コアコンディショニング協会 会長
日本オリンピック委員会 強化スタッフ
予防医学推進協会 会長
トレーナーズスクエア株式会社 代表取締役社長

■セミナー概要

会場　森ノ宮医療学園専門学校 （大阪市東成区） 13:00 ～ 16:30
定員　200 名（予定）　参加費　一般 5,000 円　TTC 会員 3,000 円

第１部　あなたの一言で元気を与えやる気にさせる「ペップトーク」講座

ペップトークとはスポーツ選手を励ますために指導者が試合前や大事な練習の前に行う短い激励のメッセージのことです。現在は語学と心理学の分析も進み、アメリカではセールスマンの営業研修や IT 技術者のモチベーションアップ研修にも取り入れられています。

第２部 「ペップトーク」実践講座

ペップトークを知ると・・・
◆ポジティブな言葉を使って、すぐに相手を励ますことができる
◆ペップトークが日々の生活の中で自然と使えるようになり、親子関係や、指導者と選手など大切な人と良いコミュニケーションがとれるようになる。
◆ポジティブな考え方、イメージが自然と浮かんでくるようになり、目標達成がしやすくなる。
◆人の可能性を広げることができる。

WEB 検索 TTC 検索　http://ttc-j.info

TTC セミナー in 静岡　6/17 (SUN) 13:00 ～ 16:30

体幹トレーニングとコンディショニング

■主催 TTC

講師
木場克己 氏
TTC代表理事

■セミナー概要

会場　サーラシティ浜松 （静岡県浜松市） 13:00 ～ 16:30
定員　100 名（予定） 参加費　一般 5,000 円　TTC 会員 3,000 円

スポーツトレーニングの神髄 ＜長友佑都選手の体づくり＞

数多くの有名アスリートやアーティストから支持を受けるている木場氏が、豊富な実践経験から会得した指導法を基に、現場で必要とされる技術を公開します。治療院でのスポーツケアにも役立つ内容です。毎回満員御礼の木場セミナー、いよいよ静岡にて開催です。

◎お問合せお申込みは

Total Therapist Community

一般社団法人
トータルセラピストコミュニティ
TEL 03-6915-3865 (平日 10:00 ～ 18:00)
●TTC 事務局●
〒176-0005　東京都練馬区旭丘 1-77-7 中央第 2 ビル 3 階
TEL : 03-6915-3865 / FAX : 03-6915-3867
e-mail : info@ttc-j.info

ひーりんぐマガジン
Healing Magazine
2012 春号
平成24年4月25日発行（季刊）
第10巻第2号通巻35号
発行所　NPO法人日本手技療法協会　〒111-0051　東京都台東区蔵前2-4-3　蔵前永谷ビル7F
定価 1000円

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

会員種別	条件	会費(年払いの場合)	会費(月払いの場合)
手技療法家（国家資格者）対象			
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		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. スラスト法による頚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。

ＪＨＡ保険サービスのご案内

ＪＨＡ保険サービスはＪＨＡが運営する保険代理店です。

■所得補償保険（ＪＨＡ会員専用）

病気やケガによって働けなくなったとき、所得が保険金にて補償されます。
また、ご希望の方にはケガによる死亡・後遺障害が発生した場合の補償を特約として追加することができます。

■エステ保険（非会員もご契約頂けます）

●エステティシャン保険（個人向：保険料18,000円／人・年）
【補償内容】提供する美容サービス業務によってお客様にケガをさせてしまった場合等
※フォトエステ・セルライト・脱毛・ボディ美容サービス・フェイシャル美容サービス等（医療行為を除く）
●エステサロン保険（保険料24,000円／店舗・年）
【補償内容】店舗内での事故、預かり品の破損・紛失、販売した製品の使用に関するトラブル等

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。