

2012 Autumn
No.37 1,000yen

ひーりんぐ

すべての手技療法家を応援する“新型”専門情報誌

マガジン

Healing Magazine

37

平成 24 年 10 月 25 日発行
季刊 Autumn
第 10 卷第 4 号 通巻第 37 号

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

専門学校探訪

学校法人関西医療学園

関西医療学園専門学校

シリーズ喝! 「新発想の柔整改革論」

柔道整復かくあるべし!

続・どうなる

療養費改定!?

療養費改定は

いつになるのだろうか

要注意!

手技による

事故増加

業界最安値に挑戦!! 通販だからできます

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

安心の代金引換! (手数料無料)

昨年日本全国、約10,000名の先生にご愛顧いただきました。原則、開館設置はお客様とさせていただきます。ご希望の場合は別途料金がかかります。

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

ベッド&医療器具総合カタログを2冊セットで無料進呈中!

第1弾 11月25日 お申し込み分まで

メーカー希望価格(無孔) ¥110,250 (有孔) ¥118,125

幅 50・55・60・65・70cm
長さ 160・170・180・190cm
高さ 40・45・50・55・60・65・70cm
カラー 下配レザー18色

無孔 有孔 **49,600円** (税込)

アラジン 施術台

うつ伏せ時を快適な時間に変える差込式フェイスマット付きベッド。

第2弾 11月25日~12月25日 お申し込み分まで

メーカー希望価格(無孔) ¥84,000 (有孔) ¥91,875

幅 50・55・60・65・70cm
長さ 170・180・190cm
高さ 40・45・50・55・60・65・70cm
カラー 下配レザー18色

無孔 **50,400円**
有孔 **55,100円**

キルト加工仕上げ

価格はお問い合わせ下さい

キルトDX 施術台

レザーに風合いの良いキルト加工仕上げを施したマッサージベッド。

第3弾 12月25日~1月25日 お申し込み分まで

メーカー希望価格 ¥367,500

幅 50・55・60・65・70cm
長さ 160~190cm
高さ 170~200cm
高さ 45・83cm
カラー 下配レザー18色

無孔 有孔 **229,500円** (税込)

価格はお問い合わせ下さい

ゼウスHS 昇降ベッド

従来よりも速い昇降速度のモーター。30cm伸縮可能フットレスト機能付き。

有孔無孔を簡単に切り替えできます!

グリーン ブラウン

フタが標準装備!

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)

幅 60cm 長さ 183cm 高さ 45/65 (7段階調節)

リニューアルキャンペーン実施中

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。フタ標準装備。

治療や癒しの基本は温めること!
人体の反射熱を利用した即暖蓄熱効果。

幅 55cm 長さ 150cm

▲ベッド別売

メーカー参考価格 ¥18,900

売れてます! 昨冬の大ヒット商品!!

10,500円 (税込)

※100枚限定

エコホットマット・メディ ホットマット

リピーター続出中! 電気代0円!! 表地・芯材に熱反射保温素材を使用しW保温効果!

幅 60・65・70cm 長さ 180cm 高さ 60・65・60cm

観音カラー 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。

幅 60・65・70cm 長さ 180cm 高さ 50・55・60cm

観音カラー 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(無孔) ¥63,000 (有孔) ¥70,875

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

観音カラー 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。

高品質!

ブルー ピンク グリーン

1セット2枚 (1枚当たり390円) **780円** (税込)
3セット6枚 (1枚当たり280円) **1,680円** (税込)
5セット10枚 (1枚当たり268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円)仕様。ワンランク上の施術に最適。

業務用ビッグタオル

サイズ 85×145cm

高品質のビッグタオル。上掛け or タオルシーツとして使い勝手に優れたアイテム

ブルー ピンク グリーン

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

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。

ブラウン

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

No.1 人気商品

アレルギー対策に!

メディピロー専用綿カバー

ブルー クリーム ピンク

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

マクラ本体 30cm 長さ 43cm

へたりにくい! 速乾性! マクラ本体を洗ったOK!

SPメディピロー/SPメディピロー専用綿カバー

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!

色が選べるようになりました!

リニューアルキャンペーン実施中

セットでご購入の方に限りセラブレスをプレゼント!
(2013年1月末まで)

セラブレス:効果的に指圧・押圧ができるように設計されたマッサージツール

カラーブロックセット 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! レザー18色からお選びいただけるようリニューアル!

幅 26cm 直径 12cm (ブロック用)
幅 9cm 奥行 13.5cm 高さ 6cm (ブロック用)
幅 10cm 奥行 22cm 高さ 11.5cm (ブロック用X2)
幅 51cm 奥行 41cm 高さ 4cm (ブロック用)

カラーブロックセット 17,320円 (税込)
メーカー希望価格 ¥34,650

ブロック用 メーカー希望価格 ¥5,880
三角ブロック(大)1個 メーカー希望価格 ¥7,770
三角ブロック(小)1個 メーカー希望価格 ¥6,990
ブロック用 メーカー希望価格 ¥9,450

サンプル進呈中

ウルトラエコペーパー **1,000枚入** (税込) **4,600円**

幅 30cm 長さ 36cm

高品質ペーパー(材質:レーヨン20%、パルプ80%)

サンプル進呈中

サポートペーパー **500枚入** (税込) **4,200円**

幅 30cm 長さ 36cm

2,500枚入 **17,500円** (税込)

H型切り目・高級仕様(材質:不織布)

オリジナルフェイスペーパー (使い捨て) 国産品

▼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。(2013年1月25日お申し込み分まで)

高度管理医療機器等販売業 株式会社 高田ベッド製作所 正規販売店

有限会社 **サポート** 信頼される事が喜びです。

〒810-0022 福岡県福岡市中央区薬院1丁目15-23

TEL 0120-94-4422 FAX 0120-94-4423

健康や美を担う先生のオンラインショップ **せんせいサポート.com**

インターネット検索からは **せんせいサポート** 検索

http://www.sensei-support.com

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

特集

- 1 続・どうなる療養費改定!?
療養費改定は
いつになるのだろうか 4
- 2 要注意!
手技による事故増加 6
- 3 専門学校探訪⑮
学校法人関西医療学園
関西医療学園専門学校 16
- 4 「シリーズ喝!」
柔道整復かくあるべし! 24



NEWS 請求団体は 辞められない? 29

成功への道

- はま整骨院院長 濱 勝彦氏 38
株式会社リフレッシュ代表取締役社長 山本利幸氏 39

読者プレゼント 62

続・療養費の請求と支給	10
人材を人財に変える教育術	12
手技療法家の独白	13
治療家のための法律入門	14
コラム「区役所の現場から」	20
上田曾太郎の初歩の会計教室	22
岩崎由純の「読む癒し」	30
吉田正幸の集客革命	31
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

photo by seanmcgrath

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) / 患者満足推進協会(8) / タカセ会計事務所(9) / 日本自律神経研究会(9) / ボディバランスアカデミー(11・36) / PCC(19) / 池田兼男事務所(26) / エクセル(26) / ボディバランス(27) / リフレッシュ(28) / フィットバランス療術学院(31) / FDM アジアンアソシエーション(33) / メディックス計算センター(34~35) / 横山式筋二点療法ゼミナール(41) / パーフェクトクラニオロジー(44) / アップシステム(63~66) / メディックス(表3) / 日本治療協会(表4)

独立開業セミナー開催決定!

11月25日(日) 13時30分~15時まで当事務所にて **参加費無料!**

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

「上田曾太郎の初歩の会計教室」で
おなじみの上田曾太郎が徹底解説

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.tokyo-smile-shugi.jp/> E-mail ueda@ueda-ac.jp

〒141-0032 東京都品川区大崎5-1-11 住友生命五反田ビル10階

上田公認会計士事務所

tel.03-3491-4836 fax.03-3491-4837

続・どうなる療養費改定!?

特集①

社保審専門委、初会合をようやく10月19日に開催

2年ごとの診療報酬改定と同じ年に行われていた柔道整復、あん摩マッサージ指圧、はり・きゅうの施術の療養費の算定基準の一部改定は平成24年6月に予定されていた。これが異例の改定先送りとなった。今年10月には実施されるであろう見通しだと本誌前号(平成24年7月25日発行)でお伝えしたが、本号の原稿締め切りである10月12日現在、いまだにその具体的内容は決まっていない。それどころか議論の場にも至っていない。改定の先送りは、前号で触れたように今年5月24日に開催された第54回社会保障審議会医療保険部会で決まった。同部会に「柔道整復療養費検討専門委員会」と「あん摩マッサージ指圧、はり・きゅう療養費検討専門委員会」を設けて、そこでの議論を踏まえた内容にすることにされたからだが、その委員会委員の人选が難航しなかなか会合を開けず、各論に入れなかった。そして、ようやく初会合が10月19日によく開催されることになった。これにはいったいどんな背景があり、今後どうなっていくのであろうか。

第54回社会保障審議会医療保険部会で同部会に柔道整復療養費検討専門委員会を設けることが決まったのが今年5月24日で、1回目の会合が10月19日によく開催されることになった。この間、厚生省は委員の人选で調整は難航していた。

平山泰朗衆議院議員(現国民新党、東京13区)が7月11日に提出した柔道整復師の療養費に関する質問主意書では、「柔道整復師の健康保険療養費に関する取り扱いは通例『医師点数表(告示)』改正後2カ月後に医師点数表改正に準じて改正されるとされている。しかし今回、4月1日改正後、すでに3カ月以上になるが、いまだ改正されていない」として、なぜ改正されないのか、具体的な説明を求めた。

これに対し7月24日の野田総理名での答弁書によると、「厚生労働省保険局長が「柔道整復師の施術に係る療養費の算定基準」(昭和33年9月30日付保発第64号厚生省保険局長通知別紙。以

療養費改定はいつになるのだろうか



下「算定基準」で示している。算定基準については、平成24年5月24日に開催された第54回社会保障審議会医療保険部会で、同部会に柔道整復療養費検討専門委員会を設け、おおむね同年の秋頃までに平成24年度の改定案の取りまとめを行うこととされたことから、同年度は、まだ改定を行っていない。

この回答に対して平山議員は9月4日にも再度質問趣意書を提出、例年と比べて大幅に遅れた理由についての明確な説明を求めたが、同月11日の答弁書でも同様の答弁だった。

5月24日の第54回社会保障審議会医療

専門委員の選定に疑問の声も

専門委員は座長に有識者、保険者、施術者、整形外科医などの医師の三者で構成される。委員は厚労省保険局で選考し最終的には厚労大臣が任命するわけだが、医師側委員の整形外科医や施術者代表はどのような団体から選ばれるのが注目されていた。改定が当初のスケジュールより遅れたのは、この専門委員の人選が難航したためだ。10月19日の初会合では委員名が明らかになるわけだが、聞くところによると、施術者側委員5名は、日本柔道整復師会から3名、全国柔道整復師連合会（田中威勢夫会長、東京都墨田区）から2名の委員が内定したという。業界唯一の公益社団法人である日本柔道整復師会はおよそ1万7000余名の会

保険部会（部会長＝遠藤久夫・学習院大学経済学部教授）では、柔道整復とあん摩マッサージ指圧、はり・きゅうの施術に係る療養費について中長期的な視点に立って見直しを行うため、同部会に「柔道整復療養費検討専門委員会」と「あん摩マッサージ指圧、はり・きゅう療養費検討専門委員会」という2つの専門委員会を設置して検討を進めていくことが厚労省から提示された。

そもそも今回の柔整療養費をめぐる改定で社会保障審議会医療保険部会で議論されたことが、今までにない異例なことだった。

委員を擁する団体。全国柔道整復師連合会は柔整16団体により平成23年12月に設立された。今年6月中旬に東京都内のホテルで発足記念パーティを開催しているが「柔道整復師の業務を考える議員連盟」の会長を務める中井治衆院議員も駆けつけ賛意を示したという。

柔整療養費については、平成20年に設立された民主党の「統合医療を普及・促進する議員の会」の中の柔道整復師小委員会、業界団体などを交えて種々議論がなされてきた。今年4月中旬には民主党・柔道整復師の業務を考える議員連盟が設立された。

全国柔道整復師連合会のホームページによると正会員は、アイワ接骨師会、あ

さび接骨師会、一般社団法人日本整復師会、協同組合近畿整骨師会、滋賀県接骨師会、柔道整復師会協同組合、整骨院振興協同組合、第一日本接骨師会、大日本柔道整復師協会、徳島県保険接骨師会、中部柔整師協会、道友協会、日本柔道整復師請求サービズ連盟、兵庫県柔道整復師連合会、福島県柔道整復師会、ユーエールシー接骨師会の16団体で構成されている。16団体で推計2500会員。

「日整は仕方がないとして、なぜ残り2名が全国柔道整復師連合会からなのか」とある団体の会長は疑問を呈する。柔整

長引く結論にさまざまな憶測飛び交う

療養費改定が10月に行われるという予測の下、9月になって療養費改定に関する情報が横行しだした。「初検料と治療料がそれぞれ160円引き上げ、後療料も10円引き上げる代わりに3部位目の通減を70%↓50%に減額、長期治療5カ月目より50%に減額、月の回数制限を5カ月目から10回」などという内容がまことしやかに噂された。

だがこれは実際には決定されたものではなく、4月下旬に1つの案として出されたものだったが、どこからかこの内容が漏れて業界内に伝わってしまった。業界内の各団体はこうした情報に惑わされないようにと会員に連絡している。

平成22年度療養費改定後、会計検査院から出された決算検査報告には、厚生労働

業界には他にも2000人以上の会員を有する団体が数団体あるだけに、この人選に反発する声もあるという。昨年からは今年にかけて業界内にさまざまな新たな潮流が生まれ交通整理がよく行われないうままに走り出してしまったという感がある。

ともかく、委員が決まったことで療養費改定の具体的な議論がスタートすることには間違いはない。3〜4回ほどの会合で次期改定の結論が得られるとするならば、遅くとも来年早々には改定が行われる見通しだ。

省に対して柔道整復療養費の支給を適正なものとするよう、意見が示された。

そこには柔道整復療養費の支給対象となる負傷の範囲を例示するなど、算定基準がより明確になるような検討を行うとともに、長期あるいは頻度が高い施術のときに申請書にその理由を記載するなどの方策をとること、保険者及び審査会に対する指針を示すようなこと、あるいは保険者に対して被保険者等の周知徹底をするように指導する——ということが指摘された。

次期改定では、最低でもこの多部位施術、長期施術、頻回施術などの部分に手をつけたいといけなさと見られている。



特集②

手技による 事故増加

要注意!

独立行政法人国民生活センターが平成24(2012)年8月2日に発表した報道資料「手技による医業類似行為の危害」によれば、健康維持や身体症状の改善、解消などを目的とした手技により危害を受けたという相談が平成19年度以降の約5年間で825件寄せられ、件数は増加傾向にあるという。この特集では報道資料の損傷を与えた事例や発生件数、受けた施術内容などを紹介しながら事故を未然に防ぐ方法を考える。

平成23(2011)年に実施された20〜60歳代の約3000人を対象とした国民生活センターのアンケート調査結果によると、過去

に手技を利用したことがあり現在も利用することがあると回答した人は「マッサージ」32・8%、「整体」26・8%、「カイロプラクティック」16・0%で、健康保持や疾病の予防・治療の目的で、マッサージ、指圧、整体、カイロプラクティックなどの手技が広く一般人に利用されている。

一方、国民生活センターと全国の消費生活センターをオンラインネットワークで結び、消費生活に関する情報を蓄積しているデータベース・全国消費生活情報ネットワーク・システム(PIONEER)には、健康維持や身体症状の改善などを目的とした手技による施術を受けて損傷が発生したという相談が平成19(2007)年度以降の約5年間で825件寄せられており増加傾向にあるという。損傷の程度に関する回答があった相談の約8割は医療機関を受診しており、そのうち約3割は治療に3週間以上を要している。なお、この資料は手技以外の器具などを用いた、はきゅうなどやエステティックサロンなど

で行われる施術については対象とされていない。

施術による損傷事例と概要

資料に掲載されている主な損傷事例をいくつか紹介する。

【事例1】指圧・マッサージ店で全身の指圧・マッサージを受けたところ、助軟骨を骨折し加療1カ月と診断された(埼玉県・60歳代・女性)。

【事例2】接骨院でカイロプラクティックを受けて助軟骨を負傷し、頸椎捻挫も発症した(東京都・30歳代・女性)。

【事例3】接骨院に行ったら痛みがひどくなったが、病院に行かず通院を続けるよう言われ通院するうちに痛みがひどくなり、手が震えたり睡眠中に激痛で目覚めるようになった(神奈川県・40歳代・女性)。

【事例4】マッサージを受けて首や頭の周りが痛くなり病院で頸椎捻挫と診断された(神奈川県・50歳代・女性)。

【事例5】健康ランドでマッサージを受けたところ腰や脚に痛みが出て歩行困難になった。翌日整形外科を受診したところ、脊椎管

要注意!



手技による 事故増加

狭窄症があつてマッサージで強く押したため痛みが出たのだろうとの話。通院治療に1カ月と言われた(神奈川県・60歳代・男性)。

【事例6】 広告を見て整体サービスを受けたところ腰が痛くなった(北陸・30歳代・女性)。

国民生活センターへの相談は平成19(2007)年度が115件、20年度で131件、21年度155件、22年度199件、23年度186件で、今年度は前年の同時期件数を超えており増加傾向となっている。さらに、実際は施術を受けて損傷を受けた人が必ず国民生活センターに相談するとは限らずこの件数よりもっと多いものと考えられる。

損傷を受けた施術の種類は、相談からは施術者が国家資格を有しているかどうかを判別できないため、この資料では施術者の国家資格の有無にかかわらず集計している。

その結果、「マッサージ」という語句を含む施術(「マッサージ」、「〇〇マッサージ」など)を受けたという相談が281件で最も多く、次に「整体」という語句を含む相談が240件となっている(図1)。

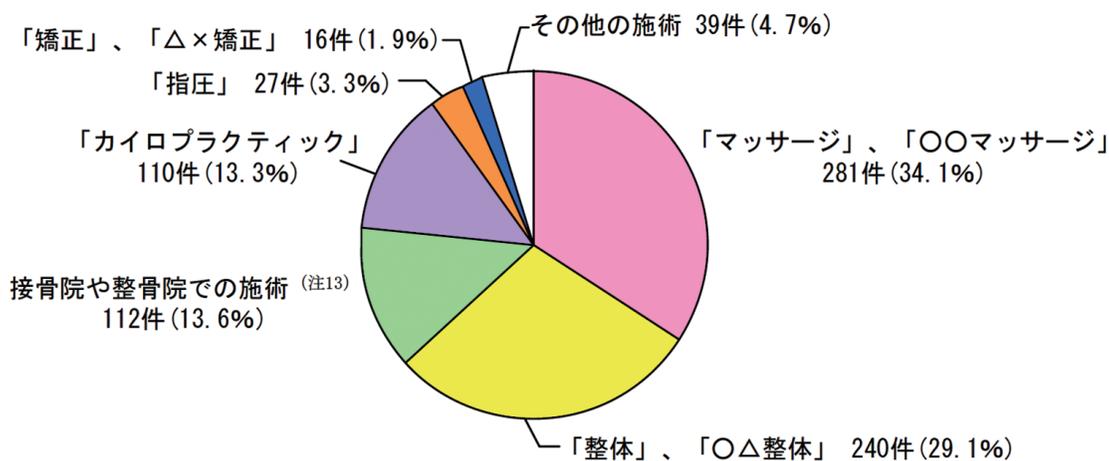
これらの施術のうち、法的な資格制度がない「整体」、「カイロプラクティック」、「矯正」という語句を含む相談を合わせると366件で全体の44.4%であった。

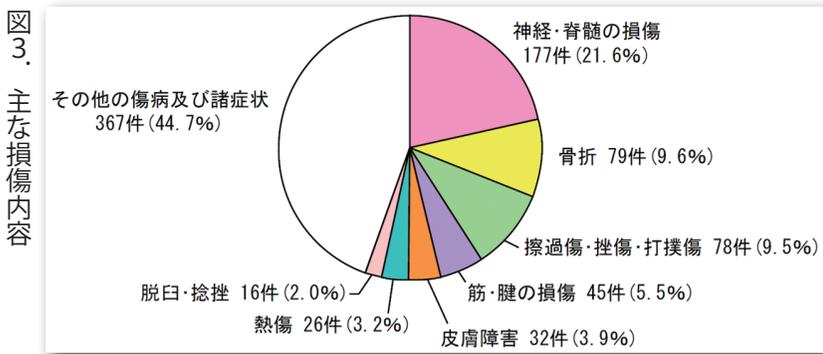
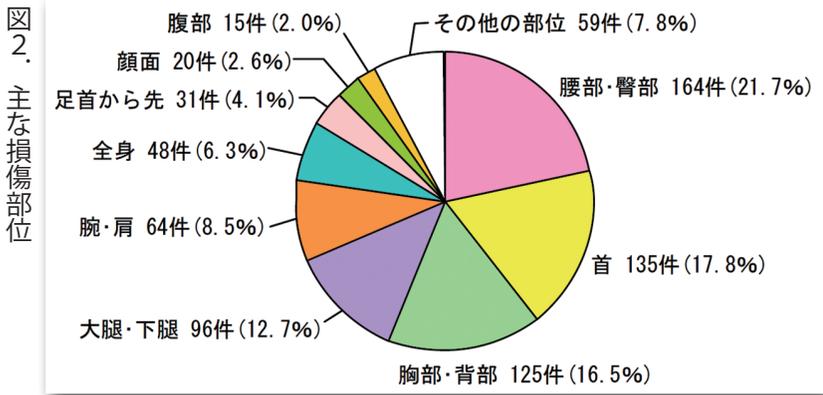
被害を受けた人の年代別では40歳代が170件と一番多く、続いて30歳代で169件と両年代で約45%を占めている。以下50歳代139件、60歳代113件、70歳代78件、20歳

代60件と続いている。

相談の中には、複数の身体部位に損傷が生じたという事例が多くみられたが、施術により主に発生した身体部位については、「腰部・臀部」が164件で最も多く、そのうちの1

図1. 受けた施術の種類





12件は腰に損傷が発生したという相談だった。また、「首」135件、「胸部・背部」125件の相談も多かった(図2)。

損傷内容は、「神経・脊髄の損傷」177件、「骨折」79件、「擦過傷・挫傷・打撲傷」78件の順で多かった。「その他の傷病及び諸症状」の具体的内容としては「痛み」や「痺れ」などが多かった(図3)。

負傷などの程度の回答があった640件のうち498件は損傷発生後に医療機関を受診しているが、治療期間が3週間以上だったものは167件となっている。

さらに、損傷が発生した部位別による内容

を集計すると「首」や「腰部・臀部」は「神経・脊髄の損傷」の割合が高く、「胸部・背部」は「骨折」の割合が高かった。「胸部・背部」の「骨折」に関する相談の大半は、肋骨を骨折した、あるいはひびが入ったという内容であった。

◆ ◆ ◆

保険収入が多くを占める接骨院などでは、高齢者の医療費の増加や施術者の増加や施術所の急増などによる影響で1店舗あたりの売上も患者数も低落傾向で、将来にわたる経営状況も決して安泰ではないという考えから新たに自由診療を

が自費の施術時に事故を起こした場合、損害などを補償(担保)されるかが心配になる。

一般社団法人日本治療協会(本誌表3広告参照)は、施術トラブルに関する「無料相談」や全会員を包括被保険者とした賠償責任保険包括契約を保険会社と締結して「損害賠償」を行う団体で、現在国家資格者から民間手技施術家まで約1万8000人の会員に提供している。その青柳真佐緒理事長に事故件数と補償の担保について聞いた。

「国家資格者による自費の施術の事故が増えているかどうかは分かりませんが、事故の件数そのものは当会員の増加の比率以上に相談件数は増えています。また、当協会の会員に対する賠償の基本は資格を問わず国内どこで、誰の仕事であっても「頸椎に対する急激な回転や伸展操作」を加える手技以外は担保されます」という。

取り入れたり自由診療にウエイトを置いたりする院が急増している。また、施術院などでも施術所の増加や激安店の登場で、収入低下を防ぐために新たな施術メニューを導入しはじめている。そうしたことが施術による事故の増加に影響しているのかもしれない。一方で、国家資格者

また、賠償保険によっては持っている資格や施術内容によって担保内容が違ったり、院名で加入してもスタッフは担保されなかったり、院内以外は担保されず出張治療などでの施術事故では支払われない場合もあり、注意が必要だと教えてくれた。さらに国民生活センターのデータは施術を受ける側からの視点でまとめられているが施術者側に立った意見として、「まず受ける側の状態の把握や見極めが大切で、施術によりどう変化するかなど患者さんに説明することが事故を未然に防ぐ一歩になります。例えば強く押ししてほしいと言われても、これ以上やると骨に支障が出ますとか、もともとずれていた部分を正しく矯正

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!

登録者の声

- 本日、初めて「腰痛クチコミバンク」から新患さんがキラキラ〜! (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あったサイトは今までなかったの、スゴクびっくりしました! あまり嬉しかったので思わずメールしてしまいました! 今後とも何卒よろしくお願ひ致します。
- 「腰痛クチコミバンク」を自分のホームページとブログにリンクし始めた。患者さんが来院するようになりました。リンクによる効果があるとは思っていませんでした。
- 教材DVDを購入させていただきました。治療院にどれほどのサービス力が必要なのか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ほんとにたどもうれしいです。
- 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あります。

<患者満足推進協会> 提供教材

弁護士に聞くセクハラ、クレーマー、医療事故

- ①治療家3大法律リスクセミナー DVD...26,250円
- ②治療力、サービス力向上セミナー DVD...26,250円
- ③レポートポスター...10,500円
- ④治療効果納得ポスター...10,500円

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

業界向上KEYグループでつながる
患者満足推進協会 <http://kutikomi-bank.com>

することで一時的に状態が悪化したようになることもあるなど丁寧に説明することが大切だと考えます。さらにもともと障害があったが、それを施術者に伝えず治療を受けて悪化するケースもあるので聞き出すことも大切で「す」と教えてくれた。

本誌のアンケートなどで接骨院などが新たに自由診療として取り入れたいメニューで人気の高いのは「カイロプラクティック」「整体」だ。これらをどこで習得するかといえば、短期間のセミナーへの出席との回答が大多数を占める。日常の仕事での施術があるために休日などを利用して週1回、数時間程度のセミナー内容でどこまで覚えることができるのであろうか。とくに「神経・脊髄の損傷」は重篤な後遺症が残る可能性がある。

神経・脊髄の損傷を与える頸椎や腰椎の回旋矯正などについて、ウエムラカイロプラクティックオフィス院長で米国政府公認ドクターオブカイロプラクティック(DC)の上村高史氏は「カイロプラクティック(カイロ)は、短時間のセミナーで安易に理解し習得できるものではありませんし、首や腰の骨を鳴らすためだけの治療は本来の意味を理解せずに回旋したアジャストを行えば事故が起きるのは当たり前です。カイロプラクターは、ずれた頸椎・腰椎等の脊椎を元の位置に戻す方法でアジャストしているのは1ミリ程度なのに、力加減や範囲も分からず単に頸椎や腰椎を回転させれば良いと思っていること自体が間違いのものです。もちろんレントゲン、検査段階でリスクのあるような人には行いませ

ん。カイロの他の療法でも十分に効果が出ますから。それをどんな状態の人でもポキポキさせるのがカイロだと思つて施術するから問題が起ころのです」。

事故を未然に防ぐためには「頸椎や腰椎に対する回旋したアジャストを行わないこと。安全な治療法は一杯あるので他のセミナーを受けてそれを実践していけばいいと思います」。最後に「セミナーで短時間に習つたようなカイロの施術で事故を起こした施術者もその被害に遭つた患者さんも、それを真のカイロの技術だと思つていことがわれわれにとつても迷惑なことです。実際にそういう事故でヘルニアになり当院を受診するケースも多いです」と語る。

厚生労働省も平成3(1991)年6月発出の医事第58号で「カイロプラクティック療法の手技には各種あり…(略)…とりわけ頸椎に対する急激な回旋伸展操作を加えるストレッチ法は…(略)…禁止する必要があること」と通知している。

各種セミナーを主催する教育機関に聞いてみた。

プロフェッショナル向けに1dayや3dayセミナーを開催して接骨院から高い評価を受けているボディバランスアカデミーの事務局長である境瑠美氏は、「もともと私たちが接骨院などの自由診療にお勧めするセミナーは、リフレクソロジー、アロマセラピー、リンパドレナージュ、フェイシャルトリートメントなどが中心で、お客様に危害を与えるものはほとんどありません。だからといって施

術効果は薄いものではありません。短期間のセミナーでも十分に効果は出ますし出るように教えています」。また、「整体に關しても施術者側は無理なストレッチを行わず、施術を受ける人の体重を負荷にしますので施術をする側も受ける側も負担がかからないものになっています。徒手による加圧を掛ける技術の場合、施術者は施術を受ける人の年齢や性別、筋肉の強弱など体の状態を見極めたうえで加圧するように指導しています」という。さらに「力加減・感覚が分からない人のためには講師がその人の加圧を何度も受けて細かく指導をするように心がけて事故が起きないようにしています」。

◇ ◇ ◇

結論として導かれることは、危険な部位に危険な方法でアプローチしないこと。患者に応じた施術時の力加減や配分などの習得に力を入れること。患者さんやお客さんの身体状況を十分に把握し、施術内容を丁寧に説明することなどが重要で、このことが事故を未然に防ぎ減少させることにつながる。さらに万が一のことも考慮して、新技術の導入をきつかけに今加入している賠償保険も見直すことも肝要だろう。技術の凄さを見せつけるような施術だからとか、世界に通用する技術なので格好がいいからという理由だけで本質を見極めずに新規の導入技術を選択すればそれだけリスクが増大することを考慮しなければならぬ。導入する新規技術の選択は事故が起きることがあることも想定して十分な配慮をすることが必要だ。

うつ・自律神経失調症 対応 無料セミナー

激増するうつ病や自律神経失調症に対応できるテクニックを身に付けて、治療院を安定的に繁盛させませんか？

日時：11月11日(日) 19:00~21:00
場所：ゆうぼうと 品川区西五反田(五反田駅徒歩5分)

お申込み・お問い合わせ 日本自律神経研究会事務局
TEL: 0466-33-2797 E-mail: office@etc-karada.com
ご参加希望の方は、お名前と電話番号をお知らせ下さい。

HP⇒<http://www.jiritusinkei.com/> うつ病 セミナー 検索

これから、「成功する治療院」を開業しようと考えている方へのプレゼント！

治療院専門の税理士が教える

成功する 治療院経営12のポイント

タカセ会計事務所は、100件以上の治療院開業をお手伝いしてきました。当初は、税務の開業のお手伝いだけでした。その中には、開業後半年で1日50人以上の患者が来院する院があれば、1日10人に満たない来院数の院もあるのです。その違いが、開業時にある事に気づきました。この小冊子は、その開業時に焦点を絞ったものです。<担当税理士高瀬の開業・経営相談付>

①氏名 ②住所 ③開業希望年度を下記メールアドレスに送信して下さい。
n_takase@par.odn.ne.jp

タカセ会計事務所 <http://www.tsv-c.jp/>

続 療養費の請求と支給

第15回

請求代行会社療養費請求担当…療養太郎(仮名)

『ルール違反』

基準があるルールとあいまいなルール

柔道整復師が保険請求をする上で守らなければならない最低限のルールがあります。このルールは大きく分けて二通りあります。

1つ目は各項目の料金および近接部位、多部位通減、長期通減、3部位以上の負傷に関するの負傷原因の詳細な記載などの明確にわかるルール、2つ目は長期および濃厚な施術にならないように努めること、負傷原因および長期理由がパターン化しないことなど、明確に定められていない、基準があいまいなルールがあります。

現在、ほとんどの療養費支給申請書(申請書)はレセコンで作成されています。レセコンには明確なルールが反映さ

部の説明をした上に来院回数のご指導もします。保険者が言うところの「計画的な施術」です。このケースでは濃厚施術となることは少なくなります。それでも万が一、1カ月の通院日数が26日になった場合は、施術日数26日となった理由を記載することによってルール違反ではなくになります。

申請書が返戻されたある先生のお話を紹介します。患者さんから「早く治してほしい。どの程度通院すれば良いですか」と言われ、先生は外傷の程度から「毎日通院できるなら1カ月弱で完治できる」と答えたそうです。それで患者さんはほぼ毎日通院してきたそうです。先生は「濃厚施術とならないように努める」というルールは知っていたので毎日の通院は保険的に濃厚施術と判断されるかと思いき、実際よりも日数を少なくして15日間来院したことにして請求しました。この返戻の場合「早期治療のため、患者に毎日の通院指導を行う」などの理由を記載していれば濃厚施術にはなりません。

統一ルールと個別ルール

柔道整復師が保険請求をする上でのルールには、統一したルールと個別ルールというものもあります。『療養費の支給基準』に記載されているのが統

今年6月に予定されていた療養費の一部改定について、「柔道整復師の業務を考える議員連盟」と柔道整復師業界団体の代表らから厳しい意見が厚生労働省(以下厚労省)に出され、5月11日に厚労省の社会保障審議会医療保険部会で療養費等の改定について議論されました。同部会で療養費等の改定に関してこれまで議論されることはほとんどなく異例のことです。さらに、同月24日の部会では中長期的な視点に立った見直しを行うため、「柔道整復」と「あん摩マッサージ指圧、はり・きゅう」の2つの検討専門委員会を設置して検討を進めることが決まり、秋ごろまでをメドに取りまとめたいとのことから6月には改定が実施されませんでした。しかし、9月の下旬になっても検討専門委員会の人選などに時間がかかったため専門委員会は開かれず、秋までの取りまとめが不可能となり改定は早くても11月以降になるようです。

以前にもこの欄で指摘したように、療養費の改定は不当請求の抑止を目的としています。それだけではなく、社会保障審議会医療保険部会には制度疲労を起している柔道整復療養費の制度そのものの議論を徹底的に重ねていただき、抜本的な制度の見直しを行っていただきたいと思います。

一ルールで療養費の改定の対象です。この統一ルールを基に独自のルールを定めている保険者があります。保険者独自のルールは柔道整復師に通知されませんので、実際に保険請求を行ってみたいと分かりません。

例えば3部位以上の負傷の場合、保険請求の際には統一ルールで負傷原因の記載が必須となりますが、1部位から負傷原因を記載しなければ返戻をするという保険者も存在します。国は3部位以上の場合において負傷原因を記載しなければならぬと定めているのに、どうして1部位から記載しなければいけないのか」と怒る柔道整復師がいますが、療養費の支給を決定するのは保険者です。保険者は最低限守らなければならない統一ルールに適正な療養費の支払いが迅速に処理できるような独自の個別ルールを上乗せしているのです。

今後ますますこのような独自の個別ルールを療養費の改定とは関係なく定めたうえで行使する保険者が増加するものと考えられます。

返戻と一部不支給

保険者が療養費請求に対して疑義が生じた場合、返戻付箋に疑義内容を記載し返戻します。何度か申しました

が、この際は疑義内容に対して療養費請求として適正である旨を示して再請求を行わなければなりません。この適正であることの証明が施術録です。

疑義や患者照会の回答内容が療養費として認められない内容であった場合、一部不支給となる場合があります。一部不支給となれば柔道整復師がいくら異議申し立てをしても不支給分の金額は支払われません。一部不支給の場合には柔道整復師に支払い通知とあわせて一部不支給であることが告知され、同時に患者さんに療養費の一部不支給通知が送られます。

患者さんに送られる一部不支給決定通知内容の一例を紹介します。

「1負傷名：〇〇捻挫 2不支給金額：〇〇〇〇円 3不支給理由：協定外疾病（慢性的な痛み等は健康保険外） 不支給の金額についてはあなたから〇〇整形外科へお支払い下さい。なお、この処分に不服があるときは、この通知を受け取った日の翌日から起算して60日以内に、文章または口頭で社会保険審査官に審査請求できます」

この通知内容から分かるように異議申し立てをできるのは患者さんです。また異議の申し立て先は保険者ではなく社会保険審査官（地方厚生局内）となります。今までに患者さんが審査請求を行ったことは私が知る限りではありません。それはおそらく患者さんがこの通知を見

ても何のことも全く理解できていないからだと思えます。療養費の制度およびルールは患者さんにも理解してもらおう必要があります。ルールを理解している柔道整復師は患者指導も行っておりますので、一方的に一部不支給になることはありません。

厚労省の指導では、保険者は申請書の内容と患者さんからのアンケートの回答内容が一致していなかった場合や申請書の内容に疑義が生じた場合、文章だけに頼らず電話や面談により患者さんに再照会を行い、疑義を解消するよう十分調査に努めることとなっていますので、「腰痛」という文書による回答に対して「慢性での保険請求」と安易に判断することはなく十分に調査して結果を出します。一部不支給通知というのは最終段階です。

◆ 明確なルールと明確な設定が困難なルール、統一したルールと個別ルールなど、ルールを知らなければ守ることすらできません。患者さんに指導や説明ができませんし、保険者に対して交渉もできません。再請求ももちろんできません。すでに制度疲労を起こしている柔道整復療養費ではありますが、守るべきルールは守らなければいけませんし、保険者に疑義をもたれたらきちんと解消しなければなりません。疑われたままで請求を終わらせることは患者さんのためにも自身のためにも避けましょう。

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!

＜リフレクソロジー＞



リラックスした癒し 足裏から膝下まで

＜アロマセラピー＞ [女性限定]



優雅に癒す オイルを使用し全身を

＜フェイシャル＞ [女性限定]



美と癒しの究極ケア ハンドトリートメント

＜リンパドレナージュ＞ [女性限定]



人気 & 話題の手技を習得

●ファミリーケア 小顔リンパドレナージュ【女性限定】
11月17日(土) 11:00～17:00
費用 15,000円(テキスト、認定費用、認定書、昼食代込み)

●ファミリーケア リフレクソロジー足裏編【女性限定】
12月8日(土) 11:00～18:00
費用 15,000円(テキスト、認定費用、認定書、昼食代込み)

他にも多種多彩なセミナーの開催があります

近日開催
セミナー

●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

自由診療の手技を習得
売上アップに貢献!

人材を入財に 変える教育術



第3回 「第一印象が人生を制する！」

米国のある心理学者は人の第一印象は6〜7秒で決まると提唱しています。その内訳は目から入ってくる印象（視覚情報）が55%、耳から入ってくる情報（聴覚情報）が38%で、話の中心（内容）はわずか7%といえます。いかに目から入ってくる第一印象が重要なのか、ご理解いただけると思います。

しかし、頭ではわかっていても日ごろそれを意識している人はどのくらいいらっしゃるでしょうか？ 企業研修を行っても、自分が相手にどういった印象を与えているのか全く気にしていない人も多く見かけます。とくに営業職や接客業に従事している人は常に人との出逢いの連続ですが、第一印象に磨きをかける努力を怠っていたり、その重要性に気づいていなかったりする人が多くいらっしゃること事実です。

仕事を通してたくさんの人たちと出逢

い、数多くの人と仕事をしてきましたが、判断力、決断力、コミュニケーション力など、その人の「仕事力」は見た目に表れます。例えば初対面で「この人と一緒に仕事したい！」と判断するとき、大概が直感だと思いますが、これは過去の経験に裏付けされた自己防衛本能による潜在意識からの反応です。

今まで接してきた人に基づいて、過去の記憶脳によってこの人は自分にとって「快か」「不快か」を瞬時に判断しているわけです。例えば、「心地良い」と感じた人の話は聞きたくなり「また、逢いたい」と思う一方、「不快だ」と感じた人にはその瞬間から心を閉ざしてしまうことにもなりかねません。これは、次に逢うチャンスすらないかもしれないということです。これを仕事で考えた時、初対面で相手（お客様）にどんな印象を与えるかで、次の展開は大きく変わってくるのです。

一目惚れにかかる時間は0・5秒だそうです。人が人を好きになるのは、まさに一瞬です。相手に興味や関心を抱くかどうか、「快か」「不快か」というのは出逢って最初の数秒で決まってしまうのですから、第一印象は侮れません。

評価は相手がするのです。あなたの中に誇るべき素晴らしいスキルや人間性があつたとしても、あなたがどう望んでも、人となりとは外見で勝手に判断されてしまうのです。人柄はもちろん大切ですが、それを態度に表せない人は世間では認め

られません。心のマナーをいかに形に表せるかが重要なのです。だからこそ内面力プラスαとしての外見力も大事です。人柄よし、技術よし、見た目よし！となればお客様に与える印象は大きく変わってきます。ぜひ参考にしてみてください。

私が人を見るとききのポイントは「初対面で相手にいい印象を与えるかどうか」と「無防備なときの姿勢、態度」です。例えば正面で向き合っているときは目を輝かせて笑顔で「ありがとうございます！」と言っていたのに、ふと横を向いたときや帰り際の横顔を見たら「あく疲れた」という表情をしている人がいます。実はその無防備な表情がその人の本性だと考えています。だから正面だけでなく何気ない表情も見ます。一方、案内やお客様も私たちの何気ない仕草や表情や無防備な態度を見ているものです。どんなに良い印象を与えていたとしても、その瞬間に良い印象は一気に消えてしまいます。最後まで気を抜かずにお客様に接することがとても大事です。

では具体的にどんなところを見るかというと、一般に「社会の5科目」といわれる礼儀の種類です。①挨拶（明るく、いつも先に挨拶ができる）、②言葉遣い（TPOにあつた言葉を使える）、③態度・姿勢（相手に対する敬意をあらわす態度）、④服装・身だしなみ、⑤上座・下座を表す順序・席順——です。

これは態度能力とも呼ばれます。施術など技術力の部分は実務能力と呼ばれますが、この能力は仕事の経験を積んで身に付くものや磨かれるものではありません。ある意味ではその人の生き方そのものが態度能力だと思えますので、磨くためには、本人がその重要性や意味を十分に認識したうえで行動していくほかありません。

経営者、現場のリーダーであれば出て当たり前ですが、態度能力はなかなか簡単には身に付きませんので現場のスタッフの皆さんにその行動を徹底させていく必要があります。

「第一印象が人生を制する」と言っても過言ではないと思います。仕事は毎日初対面の連続だったりします。だからこそ普段から意識して自らを磨き続けたいものです。評価は常に相手があるというのを忘れず、です。

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人超、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。

手技療法家の 独白

その7



治療家 Ken Yamamoto

一期一会という生き方

俺は1年間の半分以上を海外で生活している。不思議なことに紹介された患者さんの紹介でさらに新たな患者さんの仕事をいただける。俺たちは技術屋だから痛みを取ることが出来なければならぬが、それだけでは世界各地から継続的に呼ばれない。コミュニケーション能力も大事ではないかと他人は言うけど俺はちよつと違う考えを持っていて。それは単なるうわべだけではなくプライベートな時間も会ってみるとか、お願いごとをしてみるとか、寝食を共にしてみるとか、そんな深いコミュニケーションをすると俺をよく分かってくれ、「またあいつを呼ぼうか」となるし友人を紹介してくれるんだ。

今回はフィリピンのある島の市長が腰痛だということと呼ばれた。

空港では俺を出迎えるために市長専用車が横付けされ、市長の運転手がドアをバシッと開けてくれた。「ヤバイ！ こんな待遇で腰痛が治らなかつたり、痛みが解決されなかつたりしたらどうしよう」と少々不安になってしまった。しかも、当日は市長が忙しいということでも市長の子息たちに連れられて一緒に最高級ホテルのレストランで会食した。

次の日、彼らが迎えにきてくれて一緒に市長のお宅に伺った。市長は病院のMRI検査では異常はなく、あらゆる検査をしたものの異常は見つからなかったとのことだった。

西洋医学では骨盤の歪みなどは滅多に異常とは診ないので、そのため痛みが取れないのかもしれないと思いつつ、骨盤の調整をする。どの動作でも痛みが出ていた市長のカラダの痛みはこの調整で全く無くなった。市長は痛みが無くなったことが少しの間理解出来るなかつたくらいだ。「痛いですか？ 痛くないですか？」「…いつ、いたく…ない？」「痛くはない」。知らず知らずに進行していた骨盤の捻れが原因だった。それを正すためのエクササイズを市長と市長の秘書に説明し、市長の専属マッサージ師には、両方均等に揉みほぐすだけが正しいわけではないことと捻れを取る提案など日常のアドバイスなども細かく指導した。

市長は痛みが取れるとは思っていなかったように、とても俺を気に入ってくれ11月

のミスコンテストの審査員に招待してくれた。また、その後市庁舎の案内もしてくれた。市庁舎にはクリニックがあり、診療も薬も無料だ。「あなたもこの無料クリニックでやってみないか、大歓迎するから」と言われた。興味はなくてもない。この国の腰痛状況を見る拠点に出来るかもしれないから。

その晩から市長の子息たちがホテルに毎晩やってきては世話してくれた。話し込むうちに俺も徐々に本音を言い始めた。「君は次の市長になるかもしれないからね。市長がやっている無料診療は素晴らしい活動だ。無料学校もとても素晴らしいと思う。でもね、俺は世界中を回ってこんな国も有るんだっていう所も見てきたんだけど聞きたくない？」と質問したら「ぜひ聞きたい」との答えだったので俺は話し始めた。「日本には健康保険という制度があつて、高齢者の多くは医療費の1割の負担、一般の人は3割の負担で病院にかかれるんだ。でも、政策しだいではその負担割合が大きく変わることもあり得る」「スペインはバルセロナオリンピックのとき景気が良く、その時の首相が無料診療と無料の公立学校を提案し大人気になったんだ。でも、現在は経済が弱体化して税金を上げ始めたら政治家は人気なくなつたよ。また、北欧のように税金をたくさん払う代わりに高齢者が安心して暮らせる国もあり、アメリカのように保険を掛けるかどうか自分自身で選ぶ国もあるんだ。どれが正しいのかは分らないけど、そんな国もあることを知っておいてね」。

感慨深そうに俺の話に耳を傾ける市長の子息たち。

「そう、何が正解か分らないんだ。例えばフィリピンがスペインに占領された時は悲劇のどん底だつたと思う。でも、占領されたから今の発展したフィリピンがあるともいえる。フィリピン人の中には占領されて良かったと言う人もいるらしい」。彼らは「うーん、今だけを考えたらダメだということですね」と言った。

俺は彼らの役に立ちたいと思つたんだ。いざ市長の後を継ぐことになるかもしれない彼らたちと不思議に馬が合った。この青年たちがこの街をつくっていくのだ。世界を回ってこれから見聞を広めてほしいな。

こんな具合にコミュニケーションを取ると次も呼んでくれるようになるんだ。その繰り返しで1年間の半分は海外生活になつた。

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

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

治療家のための法律入門

第19回

畑中鐵丸

「株式会社には責任者などおりません」 その1

経済社会においては、「株式会社」という存在は欠かせないものであり、皆さんも日常よく耳にされているかと思えます。

他方、株式会社という法律上の仕組みは意外と難しく、大学法学部生は「会社法」という科目として1年かけて勉強するのですが、それだけ勉強してもなお定期試験で悲惨な成績しか取れない学生が結構多い、という厄介な代物です。

今回は、この「株式会社」という法的制度について、できる限りわかりやすく解説してみたいと思います。

1、責任者不在の組織、株式会社

企業不祥事が発生すると、マスコミ等はこぞって、「企業はきっちり責任を自覚せよ」

「経営者は責任を免れない」、「株主責任を果たすべき」などと報道します。

しかしながら、結論から申せば、株式会社には、法理論上、責任者不在の組織となっております。

といいますか、株式会社制度自体が、そもそも「誰も責任を取ることなく、好き勝手やりたい放題して、金もうけができ、もうかつたら分け前がもらえるオイシイ仕組み」として誕生したもののなのです。

すなわち、株式会社制度の本質上、「関係者は事業がヤバくなったら、とっとと逃げ出せる」ように設計されているのです。

2、有限責任≠無責任

株式会社制度に関して、立派な学者の先生

が書いた理論的に説明された文章を探してみます。

すると、こんなことが書いてあります。

曰く、「株式会社とは、社会に散在する大衆資本を結集し、大規模経営をなすことを目的とするものである。かかる目的を達成するためには、多数の者が容易に出資し参加できる体制が必要である。そこで会社法は、株式制度（104条以下）を採用し、出資口を小さくできるようにした。また、出資者の責任を間接有限責任（104条）とし、社員は、債権者と直接対峙せず、また出資の限度でしか責任を負わないようにした。」と。

これじゃ、まるで外国語ですね。

偏差値65以上の人間でもこんな「外国語」を理解できるのは、ごくわずかでしょうし、一般の方には全く理解できないと思えます。

そこで、一般の方でもわかるように「翻訳」して解説します。

日本語のセンスに相当難のある学者の先生がこの文章で言いたかったことは、「デカい商売やるのには、少数の慎重な金持ちをナンプにして口説くより、山つ気のある貧乏人の小銭をたくさんかき集めた方が元手が集めやすい。とはいえ、小口の出資しかしない貧乏人に、会社がつぶれた場合の負債まで負わせる」と、誰もカネを出さない。だから、「会社がつぶつぶれても、出資した連中は出資分をスるだけで、一切責任を負わない」という仕組みにしてやるようにした。これが株式会社「社だ」ということなのです。

「株主は有限責任を負う」なんてご大層に

書いてありますが、要するに、法律でいう「有限責任」とは、会社が無茶なことをして世間様に迷惑をかけても事業オーナーは知らんぷりできる、という意味であり、社会的には「無責任」という意味と同義です。

ついでに言いますと、「有限会社」や「有限責任組合」とは、われわれの常識でわかる言い方をすれば「無責任会社」「無責任組合」という意味です。

さらに余計な話をしますと、「ホニヤララ有限監査法人」とは、「監査法人がどんなにありえない不祥事を起こしても、出資した社員の一部は合法的に責任逃れできる法人」という意味であると理解されます。

東日本大震災後の原発事故で、日本に甚大な被害をもたらした東京電力も「株式会社」という仕組みを使って商売をしています。

したがって、あれだけの厄災をばらまいておきながら、東京電力の企業オーナーである株主は一切責任を取らされません。

実際、震災前の東京電力は、超のつく優良企業で、株主は毎年結構な配当を享受しておりましたが、大事故を起こして社会に迷惑をかけても、株主に対して「損害賠償を負担しろ」とか、「去年の配当を返金しろ」などと言われることはありません。

だからこそ、小銭しか持っていない一般大衆が、電力事業という大きなビジネスに参加できるわけであり、「有限責任制度」という偉大な社会制度の発明が、現在の産業社会を創出した」と言われる所以なのです。

ちなみに、私個人の意見としては、「原子

力発電事業は、有限責任のメリットを享受できない企業体で運営すべき」と考えています。

例えば、合名会社という企業制度ですが、株式会社と違い、無限責任制度を採用しています。すなわち、出資したオーナー全員が無制限連帯責任を負いますので、こういう組織に原子力発電事業を担わせるのも一計ではないでしょうか。

適当でいい加減なことをやって事故を起こすのは、「どうせ他人事」という意識があるからであって、「失敗したら、関係者全員、手をつないで地獄行き」という前提であれば、真剣に仕事をしてくれるはずですよ。

原子力事業の参加資格を合名会社に限定し、東京電力の課長以上の職員全員が合名会社の出資者となる合名会社が事業を運営すれば、安全性が相当向上するのではないのでしょうか。

東京電力の課長ともなると年収は1000万円を超えるでしょうし、不景気の時代ですら、無限責任というリスクがあっても、残留を希望する部課長や役員はたくさん出てくると思われまので、案外、うまく機能するかもしれません。

3、社長や経営幹部も無責任

さて、「株式会社の株主は無責任」なんて言い方をすると、「そりゃ企業のオーナーである株主はそうかもしれないが、社長や経営幹部はそれなりの責任があるでしょ」なんて

言われそうです。

しかしながら、ごく一部の例外的な場合を除き、社長や経営幹部、すなわち会社の取締役と言われる方についても、原則として、経営の失敗に関しては法的には無答責であり会社がつぶれたからといって、「社長がケツの毛まで抜かれる」なんてことはありません。

ここで、会社法における「経営判断の原則」という法理が登場します。

経営判断の原則、欧米ではビジネスジャッジメントルールと言われる法理ですが、会社のトップたちがヘマをやらかし会社の経営がおかしくなった場合の責任追及の場面で顔を出すものです。

これも学者の先生が書いた小難しい理論的記述をみてみましょう。

「取締役は日常的な業務執行に関して、一定の裁量を有していると考えられている。元来、経営にあたってはリスクが伴うのが常であり、結果的に会社が損害を負った場合に、事後的に経営者の判断を審査して取締役などの責任を問うことを無限定に認めるならば、取締役の経営判断が不合理に萎縮されるおそれがある。そこで、取締役などの経営者が行った判断を事後的に裁判所が審査することについて一定の限界を設けるものとし、会社の取締役が必要な情報を得た上で、その会社の最大の利益になると正直に信じて行った場合には、取締役を義務違反に問わない」なんてことが書かれています。

この「外国語もフツーの日本語に翻訳

しますと、要するに、「経営に失敗したからといって、なんでもかんでも取締役のせいにして、取締役がかわいそうだし、取締役の成り手がなくなる。なので、よほど悪さをしたのでないかぎり、うっかりチョンボくらい大目にみてやれ」ということなのです。

4、法人とは「バーチャル人間」

株式会社は「法人」の代表選手ですが、法人というのは、法務局備え置き登記簿上でしか確認できない幽霊のような存在に過ぎず、お情けで法律上の人格を特別に認めてあげているものです（そもそも「法人」とは、フツーの人間と違い、法律上のフィクションで人として扱うバーチャル人間のことを言います）。

とはいえ、ご承知のとおり、現代経済社会においては、株式会社は普通の人間様をはるかに凌駕する体格（資産規模）も腕力（収益規模）を有する巨大な存在になってしまっています。

となると、「こういう巨大な存在のオーナーや運営責任者は、何か問題が起こったら法人に連帯して相当シビアナ責任を負うべき」とも考えられます。

ところが、オーナーもマネージャーも含め、誰も責任者がいない、というのが現実です。

要するに、株式会社とは、「存在は中途半端だわ、体格もデカク、腕力も馬鹿みたいに強いわ、その上、大暴れして迷惑かけても誰

一人責任取らないわ」という無茶苦茶な存在なのです。

会社が破産しても、社長も連座して破産するとは限りません。

以上のとおり、会社が破産しても、「有限責任」しか負わないオーナーや「ビジネスジャッジメントルールにより免責される社長」が連座させられて破産の浮き目をみることは、原則としてありません。

次回は、本稿に続き、「株式会社の無責任っぷり」を解説していきます。（続く）

畑中鐵丸（はたなかてつまる） 弁護士・ニューヨーク州弁護士
弁護士法人畑中鐵丸法律事務所（千代田区丸の内）代表弁護士。東京大学法学部在学中に司法試験（日本）に合格後、新日鐵勤務を経て弁護士登録。ペンシルヴァニア大学ロースクールに留学し、法学修士号を取得後、米国ニューヨーク州司法試験に合格。著書は『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『生兵法務は大怪我のもと！』（第一法規刊）。ウェブサイトは <http://www.tetsumaru.com/>

学校法人関西医療学園 関西医療学園専門学校

創立55年の伝統校



充実した教育体勢と臨床を中心とした
実践的なカリキュラムが特徴



「社会に役立つ道に生き抜く
奉仕の精神」を持つ医療人の育成
多くの医療人を養成してきた
揺るぎない実績

同校は昭和32（1957）年5月に、将来の東洋医学の発展と後継者育成のため「関西鍼灸柔整専門学校」として開校した。平成5（1993）年に現在の校名に変更するとともに理学療法科を設置した。平成12年には既設の東洋医学科、柔道整復学科（昼間部）に加え柔道整復学科（夜間部）を設置した。翌年には東洋医療鍼灸学科（夜

昭和32（1957）年に創立した関西医療学園専門学校（武田秀孝理事長・校長）は、今年で創立55年を迎える老舗校だが、その間築いた歴史と伝統、幅広いネットワーク、充実した教育体勢と臨床を中心とした実践的なカリキュラムなどにより、単に国家試験合格をめざすだけの学校ではなく、「人から信頼される医療人の育成」を目指している。これまでに輩出した卒業生は1万人を超えており業界を牽引する人材を多く輩出し、伝統校として際立つ存在となっている。また、今年8月に開催された第45回全国柔道整復学校協会柔道大会（東京武道館）で男子は10年ぶりに優勝、女子も準優勝し文武両道を実践している。

間）を平成17年には同学科の昼間部を設置した。

学校法人関西医療学園としては昭和60年に関西鍼灸短期大学を開学、平成15年4月には、関西鍼灸大学（鍼灸学部鍼灸学科）に生まれ変わり4年制の大学として新たな一歩を踏み出した。平成19年4月には大学名を関西医療大学（保健医療学部）に変更し理学療法学科および大学院（修士課程、保健医療学研究所鍼灸学専攻）を設置して、鍼灸学科を東洋医療コースとスポーツトレーナーコースの2つに分け（現在は、はり灸・スポーツトレーナー学科）、翌年4月にはヘルスプロモーション整復学科、平成21年に保健看護学



東洋医療学科 (あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゅう師課程)

定員:30名

授業時間:月曜から金曜 13:00~17:00

東洋医療鍼灸学科 (はり師、きゅう師課程)

定員:昼間部/30名 夜間部/30名

授業時間:月曜から土曜 昼間部/13:00~16:10 夜間部/17:50~21:00

柔道整復学科 (柔道整復師課程)

定員:昼間部/60名 夜間部/60名

授業時間:月曜から土曜 昼間部/13:00~16:10 夜間部/17:50~21:00

理学療法学科 (理学療法士課程)

定員:40名

授業時間:月曜から金曜 10:30~16:10

部保健看護学科を設置した。平成25年4月には、新たに臨床検査学科の設置を予定している。

真の実力を身に付けるために

鍼灸マッサージ師、柔道整復師でもある武田校長は、同校の最大の特色について「国家試験にただ合格するだけでなく、卒業後に即戦力として活躍できる人材を育成するため、臨床実習をはじめとする実技教育を徹底的に指導しています」という。開校以来、実習

の場として附属の整骨院・鍼灸院の他、授業外の学外でのスポーツ大会等の現場で起こる傷害などを見学するなど、実習体験の充実重点を置いているのを見ても容易にうかがえる。附属整骨院・鍼灸院などでの実践教育によって、つねに開業することを意識しながら学べる。競争の時代といわれる近年、医療の分野もその例外ではない。武田校長は「資格取得者が増え続ける中、真の実力を身に付けなければ生き残れません」と強調する。

「最近、とくに鍼灸において卒業後間もない人が『患者が来た時にどうしたらいいのかわからない』という声をよく耳にしますが、それは学校が国家試験に合格するためだけの教育を行っているからです。つまり、ただ単に国家試験に合格しただけでは意味がないということなんです。高い実践力を身に付けてこそ、建学の精神にある『社会に役立つ道に生きぬく奉仕の精神』を備えた、人から信頼される医療人となるのです。卒業生に

は、専門的な知識と技術はもろろんのこと奉仕の精神と探究心に満ちた人間力を磨き、自ら道を切り開くことができる力を身に付けて、社会に役立つ道を生きぬく医療人になってほしいと願っています」。

鍼灸師の場合は、「じつくり勉強をしないとなかなか花は咲かない。10年かかってもやるんだという信念をもってやらないものにはならないと思います。途中で挫折したら、ただ資格をもっているだけで終わってしまふ」と言う。

柔整師の場合は、「生徒には30人の患者を確保しなさいと言っています。それで一生懸命頑張って、患者の信頼を勝ち取る先生にならないといけないよと。地域の健康アドバイザーになりなさいと言っています。柔整なら骨折、脱臼、打撲、捻挫なんです。ところが、患者の中には糖尿病や腎臓病などの成人病を患った人がいる。そういった患者にどうやって健康を保持させていくかというアドバイスをしなさいといけない。そうして、内科的な知識を持って、医者との連携も図らなければいけない。そういうことが地域社会において患者の信頼を得られるのです」。

「在学中の3年間は常にコミュニケーションをとって、学校と生徒が一生の付き合いを



学校玄関にある初代理事長故・武田武雄氏の胸像

持つていける場でありたい」と言い切る武田校長だ。

もちろん、国家試験対策については、老舗の伝統校として豊富な講師陣を抱えており高い合格率を維持している。模擬試験や補講などの試験対策のノウハウに加え、教員と学生が一体となって合格に向かっていく。

「教員と学生の距離が近い本校では、教員が熱意を持って指導にあたります。入学したからには全員が卒業し、全員に資格を取ってもらいたい」（武田理事長・校長）。

数多くの専任教員の他、医療現場で活躍している現役の医師や理学療法士、鍼灸院・接骨院を開業している人も授業を担当する。また併設の関西医療大学の教員も授業を担当し、最先端の学びを提供している。専任教員は、関西医療大学をはじめとする大学や研究機関、臨床の場で研鑽を積み、クオリティーの高い授業を展開しているのだ。

学費が安いのも同校の特徴だ。東洋医療鍼灸学科、柔道整復学科の夜間部なら、学費は3年間で340万円、白衣、実習器具などの教材も無償で支給（教科書代は別途必要）され、実習費・施設費はかからない。優秀な学生を経済面でも支援することを目的に、学費を減免する特待生制度や、関西医療学園独自の奨学金をはじめ、日本学生支援機構の奨学金も利用することができるため、無理なく学ぶことができる。

校友会が中心になり卒業教育

同校の創設者は現理事長の実父で武田武

雄・初代理事長（はり師、きゅう師、あん摩マッサージ指圧師）。

武田現理事長は、高校生の時から盲目の初代理事長を毎日学校まで送迎していた。大学卒業後は商社に就職するが、兄の会社の株式上場のため退職して勉強しながら、同校の経理や総務など事務関係を手伝うようになり、ある日たまたま聞いた柔道整復の講義がおもしろく、また実践的なことに驚いた。

「私は大学の法学部を卒業したのですが、とくに何ができるわけでもないことに気づきました。ところが、柔整の専門学校の授業は実践的で法学部のような理論的授業でないことに感動を覚えた。そして、卒業して国家試験に合格すれば骨折や脱臼を医学的に自分で判断して治療ができる。普通は医師でないといけないことをできますからね。これは人のためになる、と思ったことが動機でした」と手技療法の世界に魅了された動機を語った。そして、同校の夜間部に入学して勉強するようになり、卒業後は附属の整骨院で助手として働きながら柔整の勉強の実践教育を行っていたが、昭和40年に学校法人化するのと同時に34歳で理事に就任、その8年後の昭和49年に父・武雄氏が他界、理事長を引き継いだ。

およそ1万2000人の卒業生で組織する校友会は昭和34（1959）年に発足した。



業界の中心となって活躍している多くの先輩たちによって研修会や講習会を開催するなどして卒業生をバックアップしている。経験豊富な先輩や第一線で活躍している専門家から、現場で役立つ最先端の情報や技術を得ることが可能なのだ。

また、卒業後に鍼灸・柔整臨床室で臨床経験を積みむことができる臨床研修制度も設けている。校友会の事務所も同校内にあり、緊密な連携が図られている。年に1回は総会を開き、研修会なども開催している。さらに、卒業生の就職相談や開業研修など多彩な事業にも取り組んでいる。

創立55年の実績と卒業生のネットワークにより、鍼灸院や接骨院、病院やクリニックのほか福祉施設などからも毎年多くの求人があり、これにより毎年高い就職率を誇っている。

「本校が発展できたのは、卒業生が頑張ってくれたおかげです。卒業生が開業して成功してくれれば学校としての実績が評価される」と校友会の役員が語る。

ます。とにかく、人間ひとりであるというは大変なんです。本校の同窓会は日本一だと自負しています」。

重要なコミュニケーション力

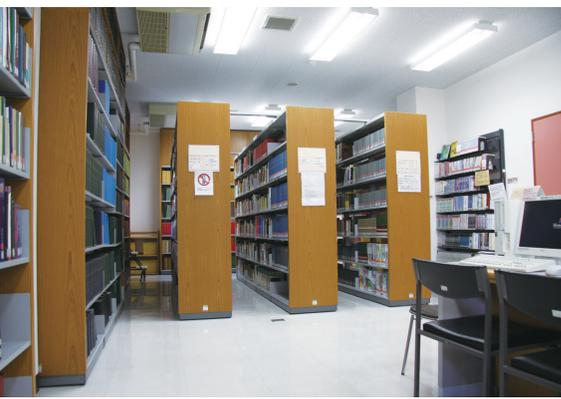
かつて教壇に立っていた武田理事長は、専門学校の大半が国家試験合格への予備校と化している近年の教育体制について疑問を投げかける。

「夏休みなどを減らすなどして授業が『週3日』の学校も出現しました。30時間を1単位で計算すると半分で済むわけで、休みも多く効率よく勉強できるといって生徒受けを狙ったものですが、専門学校を卒業することだけにとどまらず、それ以上に実技教育とコミュニケーション能力の部分を養うことが大事だと思っております」

もう一点、日常で重視しているのは「出席」だという。その理由について武田校長は「勉強は毎日来ないと身に着かないですよ。だから、頑張つて毎日出席しないといけない。そういう積み重ねができないと生涯研修もできない」。

そして、これからの手技療法業界は、保険に頼つてばかりはいられない時がやってくると提言する。

「自分の手で治せるようにならないとダメですね。苦痛を取り除いてもらえば1回5000円でも高いとは思わないですよ。だから、最近学生に言っていることですが、手だけで治すことを勉強しなさいと。そうすると



保険がなくなってもいいんです。ちゃんと説明して、手技で治せるようになることです。例えば本当に疲れているときは疲労回復ができる技術があれば1回1万円でも安いと私は思う。疲労の蓄積は病気の原因になります。だから、疲労を回復することは病氣予防にもつながる。だから、1回5000円や1万円の施術費だといつても、さほど高いとは思われなと思います。その金額で前向きに生きられるのなら、安いものだといわれるかもしれません」

「もし、口で治すことができたならそれは最高です」と言う。

「それは東洋医学という、究極的な達人ですよ。相手が病気の時は陰の状態ですが、その先生が気を変えてその状態を陽に変えたら元気になるでしょう。それを口でやるわけです。それには信頼関係が必須です。なので、最終的には信頼関係を築けるような実力を持つことが大事なわけです。日常の業務の中で、患者がこの先生に診てもらったら安心

だ。そういう気を変えられる先生になりなさいと。そういう人間になるためには、自分を磨かなければいけないわけです。人間として通用する人間にならないといけない。それが一番これから大事なことでと思います。なので、入学者の選考において重視しているのは、みんなと一緒にやっていける人間性を持っているかどうかということです。そういう人間であれば、卒業後みんな立派にやっていける」

開業後の即戦力となる実技専門の教育

「手技療法に代表される代替医療というのは、世の中に必要なものであり、社会は期待をかけており、国民が求めているものであれば、なくなるものではないはず。ちゃんとした、生き残れる力をもった人は生き残れる。つまり、努力もせずにもせず、何もしない

にいと脱落してしまう。これは学校も同様です。これだけ学校があれば、必要であれば残れる学校になる。残れる学校になるためには、日々の努力しかないのです。その答えが出るまで考えないといけない。考えて一生懸命やる人と、何も考えないでいる人は差が出てくる。だから常に残るようにするための努力をしなければならぬです

同校の教育方針としては、開業後の即戦力となる「実技」を専門に教えることができる体制づくりを常に考えている。」とにかく「関西医療学園専門学校を卒業したら飯が食える」と誰からも言われるようになりたい。」それが理想像だという。

関西医療学園専門学校の歴史

- 昭和32年5月 関西鍼灸柔整専門学校創立(大阪市阿倍野区)
- 37年9月 専門学校を現地に移転
- 40年10月 準学校法人武田学園認可(大阪府知事)
- 49年6月 武田武雄初代理事長逝去 武田秀孝理事長・校長に就任
- 55年5月 法人名を準学校法人関西医療学園に改称
- 59年12月 学校法人関西医療学園認可(文部省)
- 60年4月 関西鍼灸短期大学(鍼灸学科)開学
- 平成5年4月 関西鍼灸柔整専門学校を関西医療学園専門学校に改称、理学療法科を設置
- 10年4月 短期大学に専攻科(鍼灸学専攻)を設置
- 12年4月 専門学校の学科名を東洋医療学科、柔道整復学科、理学療法学科に改称。柔道整復学科(夜間)を設置
- 13年4月 東洋医療鍼灸学科(夜間)を設置
- 15年4月 関西鍼灸大学(鍼灸学部)開学
- 17年4月 東洋医療鍼灸学科(昼間)を設置
- 19年4月 関西鍼灸大学が関西医療大学に校名変更 鍼灸学部から保健医療学部へ名称変更 理学療法学科設置 大学院/保健医療学研究科鍼灸学専攻(修士課程)設置 長寿・健康総合科学研究センターを設置
- 20年4月 関西医療大学に保健医療学部ヘルスプロモーション柔整学科設置
- 21年4月 関西医療大学に保健看護学部設置
- 23年4月 関西医療大学に大学院/保健医療学研究科鍼灸学専攻を保健医療学専攻(修士課程)に改組
- 25年4月 関西医療大学保健医療学部臨床検査学科開設(予定)

関西医療学園専門学校
〒558-0011 大阪市住吉区荻田6-18-13
TEL06-6699-2222

リピート率が上がってしまいます

このCDで学べること

初診で心を掴む5つの絶対条件/初診患者さんの気持ちと最大のニーズ/印象の心理/初診患者さんへの接し方/距離の法則/初診患者さんに治療の前に必ずすべきこと/治療家の盲点/AIDMAの法則/販売心理法則を治療に導入する/魔法の言葉/セルガルニクスの法則/患者さんとの相性で片付けるな、相性とは●●である/誘導のスキル/YES-SET/次回の予約をするかどうかを見極める方法/次の来院タイミングを正確に解る方法/初診対応に適した治療体系を作らなければ初診患者さんが2回目、5回目と来ることはない

10/25 ~ 11/10 正午まで 18,900円→14,500円(税込)

ロコミ繁盛店の作り方
成功する治療院・サロン経営
売上げUPフリーテクニック
リピートが倍増する4つの視点
「繁盛治療家」にスイッチする方法
ロコミ自動化の4ステップ

治療院経営の解法はここにある! CDの注文はHPから
PCC URL <http://www.e-pcc.jp>

アマゾン 花谷博幸 検索

1. 介護予防事業

平成24(2012)年度から「改正介護保険法」が施行され新たに介護予防・日常生活支援総合事業が導入された。

「介護予防」とは、要介護状態の軽減や悪化の防止だけでなく、高齢者が地域で再び自立して生活することができるようになることを目的に、要支援者に対し予防給付と併せて、要支援・要介護状態となる恐れのある高齢者を早期に把握し、水際に食い止めるものである。

そのために、厚生労働省では「介護予防マニュアル」を作成し、「高齢者本人の自己実現」、「高齢者に生きがいを持っていたら、自分らしい生活を創っていたら」ことへの総合的支援の推進」を図っている。

実際、各自治体の高齢者会館や高齢者福祉センターといった施設では、介護予防事業が行われており、事業内容によってはお年寄りが大勢参加して成果を上げている。

そこで、「介護予防」の資格を探してみると、「介護予防指導士」と「介護予防運動指導員」があるようだ。

ただし、両方とも民間資格である。

「介護予防指導士」は、豊かな老後を過ごせるように要介護者ばかりでなく、元気な方をも対象に介護予防を指導する資格で、予防の大切さが分かっている人も個人が自主的に行動を起こすのは難しいた

め、それをサポートする役割だ。

「介護予防運動指導員」は、行政法人東京都健康長寿医療センター(以下医療センター)の認定を受けた介護予防主任運動指導員が講師となり、医療センターが発行するテキストなどを用いて講義・実技を行い、受講後、修了試験に合格した人は介護予防運動指導員として医療センターが認定する制度だ。

「介護予防指導士」の資格を取得するためには、10科目の講義と実技で計21・5時間程度受講しなければならず、「介護予防運動指導員」は14講座30時間の講義・実技実習を受ける必要がある。

両資格は、受講対象者に福祉関係だけでなく柔道整復師、鍼灸師、あん摩・マッサージ指圧師も含まれているので、関心のある方はインターネット検索しては

いかがだろうか。

いずれにしても、介護予防事業は介護保険制度を維持するため、また、超高齢者社会において社会保障制度を維持していくために重要な事業であることは間違いない。

各自治体では介護予防事業を浸透させるためにお年寄りが集まる施設を中心に、さまざまな事業を展開しており、柔道整復師会に委託をしているところもある。ぜひ関心を持ってもらいたい。

2. 東北被災地の物産展

このところ私は宮城県東松島市の物産展にはまっている。東松島市は今年の3月まで派遣された復興支援先であり、その時に親しくなった仲間たちが自分たちの力で復興していこうと努力した成果だからである。

東松島市は「のり」を特産としている矢本町と「カキ」を特産としている鳴瀬町が平成の大合併によって、17年に誕生した市で人口4万人ほどの自治体だ。北側に石巻市、南側に松島町があり航空自衛隊松島基地が置かれている。松島基地は航空自衛隊のアクロバット飛行をするブルーインパルスの本拠地である。

この市では、東日本大震災によって死者1000人以上を出した上に、市内全住宅の3分の2を超える約1万1000棟が全半壊した。ブルーインパルスは震災翌日に予定されていた九州新幹線全線

開業の祝賀飛行のため3月10日から福岡県芦屋基地に展開していたため、被害を受けたのは基地に残っていた予備機1機のみであった。

甚大な被害を受けた東松島市でも復興に向けた市民の動きは活発になっている。私もさまざまな活動に協力している中で、海苔づくりをしている皆さんと出会った。東松島市の大曲浜地区で海苔養殖をやっている漁師の嫁たちが集まって22年に作った、加工海苔販売元「のり工房矢本」である。

ここで作られている「のり」は、60回以上を数える塩釜神社の「乾海苔品評会」の中で、10回以上も優勝や準優勝に輝いている。平成23年まで6年連続で皇室に献上する栄誉にも輝いてきた。

しかし、東日本大震災により、皇室献上海苔も摘み取ったばかりの新海苔も倉庫ごと流され、摘もうとしていた養殖の網はすべて流されてしまった。海苔だけでなく150艘の漁船も2艘だけになり、養殖の道具もなくなり、当然、海のそばにあった事務所や工場も流されてしまった。

しかし、「のり工房矢本」の仲間たちは負けなかった。「皇室御献上の浜」の再生、矢本大曲浜の海苔を届けたいの思いが強く、難を逃れた海苔を買い戻し、自分たちの手で加工をした「のり」の販売を続けている。

その「のり」は絶品である。「焼きの

第23回

現場から

東京都内区役所保険給付担当：Q

「り」はもちろんのこと「塩のり」は矢本産の海苔に、塩竈の藻塩を使って海苔の味を引き締めたもので、海苔の風味・旨み・味どれもが一番引き立つような絶妙な塩加減になっている。その「塩のり」にもいろいろなお味がある。シンプルに一番摘みの海苔に、「塩竈の藻塩」をふりかけてつくったブレインの他に、抗酸化作用にすぐれたエクストラバージンオイルと、塩竈の藻塩で味付けた「塩のりオリブ」などの主婦ならではの工夫された商品がある。

海苔をふんだんに使った、ピリ辛味噌味のノンオイルドレッシングも絶品である。海苔をふんだんに使った、さっぱりポロンの酢味のノンオイルドレッシングも、サラダに、お刺身にとヘルシーさが売りとっている。

海苔やドレッシングは8月19日が最終日となった銀座で行われていた物産展で大変好評で復興支援に大きく役立っていた。



コラム 区役所の

ぜひ、興味を持たれた方や復興支援にご協力していただける方は、「のり工房矢本」のホームページにアクセス (<http://www.norikoubou-yamoto.com>) して、商品をご購入していただきたい。本誌を見たと言いつと何かよいことがあるかもしれない。

大曲では震災によって5人に1人が亡くなってしまう。私は何度も現地へ赴き、悲惨な光景を目にしてきた。だからこそ今、私にできることは何かを考えて行動している。復興、復興と言っているだけで行動に移さない永田町にいる多くの人びとに、自ら復興に向けて動いている仲間がいることを教えてあげたい。

厚生労働省・経済産業省認定

認定個人情報保護団体 NPO法人日本手技療法協会 主催

入場無料

特別セミナー

「治療院の個人情報保護とSPマーク」

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

主催: NPO 法人日本手技療法協会

共催: 日本治療協会

日時: 11月17日 12月15日
1月19日 すべて土曜日
時間はいずれも 17:00 ~ 18:00

入場料: 無料

講師: 松尾英彦 (個人情報保護士) 他

会場: ボディバランスアカデミー 内教室 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル3階 (東京メトロ淡路町駅、新御茶ノ水駅、都営地下鉄小川町駅、A5出口 徒歩1分) (JR神田駅 徒歩8分、JRお茶の水駅 徒歩8分)

締切: 先着順で満員になり次第受付終了 (会員優先)

申込方法: 「治療院名」、「参加者名」、「住所」、「連絡先電話番号」と「個人情報の特別セミナー参加希望」と明記し電話、郵送、Fax、Eメールのいずれかでお申し込みください。

【お問い合わせ・申込先】 NPO法人日本手技療法協会

〒101-8691 郵便事業(株)神田支店郵便私書箱53号

Tel: 03-5296-9055 Fax: 03-5296-9056

Mail: info@e-shugi.jp



初歩の 会計教室

曾上
太郎
の

第34回

飲食代は全て経費になるか？

治療院を営む山田さんは、残業した従業員に夜食を出したり、晩飯をおごったりします。また、患者さんに誘われて一緒に飲みに行ったりもします。これらの飲食代は全て経費になるのでしょうか。今回は事業に関わる飲食代の経理処理について詳しくみていきましょう。

従業員の昼食代

治療院の近くに飲食店がなく毎日弁当を業者に配達してもらい、その弁当代の全額または一部を事業主が負担した場合は全額経費になるのでしょうか。

従業員を採用する時に雇用条件を有利にしようと「うちは昼食代もこちらで持つから」と言って全額事業主が負担した時、その弁当代は従業員の給与になりません。具体的には、従業員の給与支給時にその期間食べた弁当代を食事手当として支給額に加算し、加算額を課税所得とし源泉税を算出します。そして給与支給額の計算で食事手当を控除します。1カ月の昼食代を加算し、同額控除するので昼食代を出さない時とかわらないように見えますが、実際には昼食代分も給与課税されるので、源泉税がアップし手取りが減ることになります。1カ月の給与が25万円、昼食代が1万2000円（1日500円、勤務日数24日の場合）とすると、扶養なしの従業員で源泉所得税が月6400円から6820円に420円アップし、その

分手取りが少なくなります。事業主に昼食代1万2000円を負担してもらい、本人負担は420円（住民税除く）と考えれば従業員から見ても悪くない選択です。事業主からみても弁当代全額給与として経費処理できます。

次に、昼食代の全額ではなく一部を事業主が負担するケースではどうなるのでしょうか。

これも事業主が負担した昼食代は給与扱いとなります。前述の例で、1カ月の昼食代1万2000円の半額を事業主が負担した場合は、従業員の給与支給時に6000円を食事手当として支給額に加算し、加算した額を課税所得とし源泉税を計算します。そして給与支給額から食事代1万2000円を控除します。源泉所得税は月6400円から6610円に210円アップします。従業員の昼食代の全額または一部を事業主が負担すると、負担分だけ給与課税され従業員個人の税金負担が増えてしまいます。なんと従業員個人の税金負担が増えないようにする方法はないのでしょうか。実はそれがあつたのです。

税務上、食事代の半額以上を従業員が負担し、かつ従業員の負担した金額が月額3500円（消費税抜き金額）以下であれば、給与課税されません。前述した事例で、1万2000円÷3500円＝8500円を従業員個人が負担した時は、事業主負担の3500円については給与課税されず、福利厚生費扱いの経費になり

ます。事業主も従業員と一緒に昼食の弁当をとっている場合、同じ扱いができればうれしいところですが事業主の分は個人負担になります。法人ですと役員も従業員と同じ扱いになりますのでちよつとお得です。ここで給与課税されない月額3500円は消費税抜き金額です。現在の税率5%の場合、3685円（3685円÷1.05＝3500円）：10円未満の端数切り捨て）になります。

残業した従業員への夜食代

患者さんを就業時間内にさばげず従業員が残業となり従業員用に夜食の出前をとった場合、経費になるのでしょうか。また、毎月残業が多く夜食の回数も多くなつた時はどうなるのでしょうか。

所定の勤務時間外に勤務した従業員に対して夜食を出しても給与課税はありません。福利厚生費扱いの経費になります。また回数が多くなつたとしても給与になりません。ただし、治療院が夜10時まで営業していて、勤務時間が午後7時から10時の従業員に午後7時の始業前に夜食を出しても残業したことにはならないので給与扱いになります。

行事に伴う飲食代

従業員を慰労するための忘年会や新年会は、事業主が負担する費用が、通常行

われる忘年会や新年会の費用として相当な金額であり、かつ従業員の全員を対象にしている場合は、福利厚生費として経費になります。その費用が不当に高額であったり、特定の従業員だけで開催した時は交際費や給与課税になります。税法では「相当な金額」についての具体的な定めはありません。忘年会に従業員の全員に声をかけ、結果として一部の従業員が欠席した時は福利厚生費で問題ないと考えます。忘年会の後の二次会でカラオケ代や居酒屋での飲食代は税務上の具体的な規定はありませんが、過去の税務調査では公式の行事ではないとして経費処理は全て否認されています。

創業記念パーティーなどを院内で行い簡単な飲食をするケースでは、通常の飲食に要する費用は福利厚生費になります。同様のパーティーを院外で行った場合は、院内と同程度のものであれば、その費用は交際費や給与には含まれず、福利厚生費として扱われます。ここでの判断基準となる「通常の飲食に要する費用」についても、税法上具体的な定めはありませんのでそれぞれの事情により判断することになります。

患者や業者、従業員との飲食代

税法上、交際費とは、「得意先、仕入先その他事業に係る者等」（以下得意先等）に対する接待等のために支出する

ものになります。ここでの得意先等には、

直接その事業に取引関係のある者だけではなく間接にその事業の利害に係る者、および自社の役員、従業員、株主等も含まれます。治療院の場合「得意先等」にあたるのは患者、業者になります。従業員も「得意先等」に入ります。個人事業の場合は、交際費は全額経費になります。法人では一部が経費になりません。具体的には中小企業の場合、年間600万円まではその10%が経費になります。600万円を超える部分は全額経費になります。例外として、一人当たり5千円までの飲食代については全額経費処理できます。例えば、年間の交際費が400万円の場合、その10%の40万円が経費になります。700万円では600万円の10%の60万円+600万円を超えた100万円の合計160万円が経費になります。法人の場合は、交際費と会議費をはっきりと区別します。交際費は前述のように一部は経費として認められませんが、会議費は全額経費として認められるからです。税法上、会議費とは会議に関連して、茶菓、弁当その他これらに類する飲食物を供与するために通常要する費用になります。具体的には、来客との打ち合わせ、社内会議等で、その際に通常供与される昼食の程度を超えない飲食物等の接待に要する費用等です。

仕事が終わって従業員と一杯やりながら仕事の話をした場合はどうなるのです

ようか。

これも会議といえは会議です。アルコール類が出て昼食の程度を超えるときみなされた場合は交際費になります。この場合、個人事業だと交際費として全額経費処理できます。法人の場合は、交際費は一部経費にはなりません。前述したように例外として1人5000円までだと全額経費にできます。

飲食代の税務調査

個人事業の税務調査では、個人的な飲食代が事業経費のなかの福利厚生費や交際費等に含まれているのではと調査官は考えます。調査官は、調査日の前に過去の決算書の科目別増減分析を行い増加している経費、同業他社に比べて対売上経費率の高い経費をピックアップします。

交際費や福利厚生費が大きく増加したり、対売上経費率が高くなったりしているに要注意です。調査時によくあるのは、元帳で交際費や福利厚生費の明細をみて、誰と食事をしたのか教えてほしいと、直近事業年度の全件について、資料の提出を求めてきます。ひどい場合は、過去3年分全て求めてきます。このようなことにならないように領収書の裏に、接待した相手先の氏名とその関係を記載しておくようにしてください。

調査官は、飲食代の領収書をみて、治療院が休みの日に自宅近くの飲食店の領収

書が出てくると、これは家族と食事をしたのではと疑います。また治療院とは遠く離れたところでの飲食代、例えば治療院が東京なのに、飲食代の領収書の住所は長野だったり、これは本当にあつた話です。また最近の調査で、同じ日に同じ飲食店で従業員と飲食したという領収書と患者と飲食をしたという領収書が見つかり、これは他人の領収書をもらって経費にしたのではと疑われたケースがありました。法人の場合は、会議費や福利厚生費などで処理された飲食代のなかに交際費になるものがないか、交際費については役員の内分が含まれていないかが調査のポイントになります。交際費にできれば、その1割は経費の否認ができます。役員の私用分だと役員賞与になり、経費の否認とともに役員の個人所得税の追徴ができます。

実は山田さんは、お気に入りのキャバクラの女の子との食事代を事業の経費にしたかったのですが、これまでの話では無理ですね。でも、もしその女の子が治療院の患者さんだったら…? (笑)

質問をお待ちしています

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

柔道整復かくあるべし！

療養費問題はゼロから 考え直すことも必要 「筋肉科の設置など 新発想で現状打開を」

柔道を愛する専門学校講師

株式会社東海医療グループ代表取締役
会長、株式会社東海不動産代表取締役
東海医療ホールディングス株式会社代表
取締役、一般社団法人大きな手代表理事
として、鍼灸・整骨院経営や介護事業、健
康食品・健康機器等の販売、リラクゼー
ションサロンの経営から不動産事業まで
を手がける西畑氏は自らを「根っからの
柔道家」と評する。

小学校時代から柔道をしていた兄に憧
れて柔道を始めた西畑氏。

東海大学柔道部から大阪府警察に就職
したが、柔道整復師を目指し退職、専門
学校の入学資金をつくるため不動産会社
に就職した。

生まれついて足が悪かった西畑氏は、生
後間もないときからずっと病院とは縁が
切れなかった。医療の恩恵を受けながら
育った西畑氏は、子どもながらにいつしか
自分も医療に携わる人間になりたいと思
うようになった。

足が悪いため母親からは教員などを目
指して勉強しなさい、とよく言われたもの
の、兄に憧れて柔道を始めた。負けず嫌
いな性格もあって「どんな柔道にのめり
こんでいったんです」という。

30歳で専門学校に入学した西畑氏。回
り道をしたようだが、短期間で7院を開
業できたのは、不動産業界に身を置いた

経験からだという。「内装の知識や交渉力
も付いていたので、最初の店舗からどんど
ん広げていくことができたのだと思いま
す」。

現在、大阪で柔道整復専門学校講師
も務めている

「個人経営の多店舗展開」に喝！

東海医療グループのメイン事業は介護
である。

もともと柔整師で整骨院院長だった西
畑氏。高齢者の患者が多く、しかも独居
の人が最近増えた。そうした人たちから
「将来私がボケたらどうなるのか」などと
いった相談をよく受けるようになった。ま
た、知的障害者の施設にボランティアで
訪問した際にも「親御さんが年をとって
いって、財産をこの子たちに遺しても、何の
活用もできない」と言われ、何か支援がで
きないかと考えた結果、弁護士や司法書
士などさまざまな分野の人とともに平成
21年に一般社団法人「大きな手」を設立し
た。

その一方で、大阪市内で整骨院を7院
経営している。最盛期はさらに多くの
院があったが弟子に譲ったり、閉院した
店舗もある。閉院の理由は「流行りすぎ
た」。

「流行りすぎて周囲の整骨院や整形
外科の妬みもあります。不正請求を疑わ
れて行政にも叩かれました。この業界は、

柔道整復師・専門学校講師 西畑靖氏

株式会社東海医療グループ会長で柔道整復師で専門学校講師である西畑靖氏。接骨院7店と介護事業、リラクゼーションサロンや不動産業など幅広い事業展開をする一方で、その歯に衣着せぬ言動で柔道整復師や業界の問題提起から将来像までを語ってくれた。柔整の過剰に伴う整骨院の乱立、現在の柔道整復師の不正請求などについても鋭く切り込み、請求団体の問題点などについても言及した。根っからの柔道家と言う西畑氏。あえて苦言を呈しながら理想の柔道整復業界像を探る。

西畑 靖 (にしはた・おさむ)

昭和40年10月31日生まれ。

昭和63年東海大学体育学部を卒業、平成11年に「にしはた整骨院」開院（現在、大阪市内に7店舗）、平成19年柔道整復師認定実技審査員、平成20年柔道教室清義塾開校、平成21年一般社団法人「大きな手」設立、代表理事に就任。平成22年介護事業リハビリデイケアサービス開設。平成10年より大阪経済法科大学柔道部監督、平成12年より関西医療学園専門学校の講師を務めている。

流行れば流行るほど叩かれる。半年分のカルテを提出しろとか。患者が1日に200人以上来院しているが1人何分間施術しているのかなど、色々なことを聞かれ、ここまで言われるのかと思った時もありました。こちらには何の落ち度もなかったのですが耐えられなかった」。

それとは別に、これまでの経験から言って、経営者一人では7院くらいが管理しやすい、という。「それ以上広げるならきちんと組織化するかフランチャイズ方式のような形にしないとできないでしょう」という西畑氏。とくに多店舗展開は考えていない、という。

「私は、最終的に目指さなくてはいけなのは医療という視点なんです。なので整骨院を数店開業した時点ですぐに整形外科医院と提携しました。最終的にはトータルな医療をしたいと思っています。いつか医療法人を設立して、柔道整復科と鍼灸科を入れた病院をつくりたい」

介護事業も4施設を運営しており、来年は高齢者住宅を2棟建てる予定だという。リラクゼーションでは東京に進出し始めた。

「現在の専門学校教育」に喝!

柔整専門学校の講師も務めている西畑氏。

「今の鍼灸や柔整の専門学校は、卒業生の国家試験合格率を上げることだけに終

始して、その他の卒業生へのフォローを何も考えていないようなところがある」西畑氏は新入生の最初の授業のときに、いつも学生に「将来の夢」についてアンケートを行う。

回答の9割は「開業すること」という類いの内容だという。

「鍼灸師や柔整師の免許がなくては開業できません。しかし、裏を返せば、免許があれば誰でも開業できるのです。だから開業は夢ではあってはいけないのです。開業してから5年、10年、20年後に自分をどのように高めて、どういうビジョンで院経営していくか、などを語れるようになることを念頭に置いてまず指導します。そうでないと絶対に失敗するからです。

アンケートの回答でもう一つ多いのは「トレーナーになりたい」というものだそうだ。

「トレーナーになって飯を食っている奴はおるかと言うんです。私も、あるプロ野球チームにトレーナーを派遣したことがありました。そういったことがあったので、トレーナーで飯を食っていくことは難しいよ。私たちのようなかつてスポーツ選手だったトレーナーは、確かに重宝がられます。筋肉のアプローチの仕方が全然違うし、メンタル面についてもアドバイスができる。だけど、お金にはなかなかかない。現状では、柔整師のトレーナーの多くは、ほとんど金儲けでしているのではなく、自分のスキルアップであったり自己PR

Rのためにやっているんです。どうしてもやりたいたなら施術時間外や休日に無報酬で実業団のトレーナーをやりなさいと言っているんです」

「新しい療養費の議論が必要」喝！

柔道整復師にとって保険の取り扱いが格段に厳しくなった上に療養費の削減傾向にある中、昨年、大阪の療養費の請求が多いなどとマスコミをにぎわしたこともあった。

「大阪は保険の療養費の点数が異常に高いとよく言われますが、患者の訴えに比べると全身治療になります。それでどうしても高くなってしまふ。治療に来た患者に痛いと言われたら治してあげたいじゃないですか。それで時間もかかり、それなりの請求になってしまうのです。それで後から文句を言われたら僕らはどこに文句を言えばいいんだということになりますね。大阪人の特有な所だと思います」

「療養費の問題は何十年も議論されてきているわけですよ。それを何とかしないとこの業界は何も変わらない。療養費をどんどん下げていくのであれば、治療範囲を増やすなどの方策はとれないものか。骨折、捻挫、脱臼、打撲以外にも柔整師が活躍できる場を増やせないものだろうか」

「先日、人工透析を必要とする患者さんの会の会長とお会いした。腎不全に陥つ

た患者が腎臓の機能を人工的に代替するため血液透析を行うというものだが、週3回ほど1回あたり4時間くらい寝たきりになるため、透析が終わってもすぐに起きることができない。関節や筋肉にアプローチが必要のため、透析ができるクリニックには今、マツサージウムがほとんどできています。しかし、透析が終わった後の関節のこわばりや動きが悪い部分というは捻挫とは言えないだろうか。治療ができれば患者さんからも喜ばれると思うのだが。そしてわれわれも堂々と請求できる」

今日日本に30万人の人工透析患者がいるといわれている。

「同様に、脳梗塞などにより半身麻痺の患者さんに対してなんとか動くように治療を行うことなどにもわれわれがお手伝いできないだろうか。そういったところの療養範囲を取ってあげれば、まだまだ柔道整復はまだまだ伸びていける分野だと思いますよ」

「そういった裾野を広げるといふか、パイを大きくするというようなことがないと、柔整師は毎年5000人ずつ増えていくが、われわれはずっと骨折、脱臼、打撲、捻挫だけだと厳しくなっていくのはあたりまえです。どこの団体でも『技術料は上げる』と言っておきながら、いつまでも同じ議論をしている。そろそろこのへんで、新しい世代に繋いでいける、新しい議論をしていかなければ、この業界の未来は

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（横浜駅西口徒歩9分）

TEL 045-314-1250(代) FAX 045-322-6720

URL <http://ikeda-kaikei.net> E-mail info@ikeda-kaikei.net

整骨院・接骨院・鍼灸院

リニューアル / サイン看板



しみず接骨院様 (千葉市中央区)



シニア関節整骨院様 (東京都葛飾区)



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 EXCEL ONESELF

TEL 0476-29-8560

✉ narita-hinata@nifty.com

www.excel-narita.com

ないと思います」

「今こそ業界は一つになるべき」喝!

柔整師（接骨院）の過剰や療養費削減など厳しい時代を迎える中、「個々の利害は捨てて、団体は一つにならないといけない」と提言する西畑氏。「これだけ多くの団体があつて、みんな自分たちの利益を考えて微妙に違うことを言っている。こんな業界は他にない。業界として統一した意見が言えない、これでは社会から信頼を得られない」と強調する。

例えば、会員が下から声を上げて、上に届かないと言つて他団体を立ち上げる、団体をつくと利益の取り合いになるというような構図が繰り返されている。

「二つの団体を大きくすること以外に業界生き残りの道はないのではないかと、いつも声高に言うが届かない。出る杭は打たれるでしょうか。療養費の問題にしてもこれまでの慣例を一回は壊して、もう一度基礎からつくりなおす勇氣も必要なのではないかとも思います。療養範囲を広げる上でも一回潰して、病院内の柔道整復科と鍼灸科を創設し、増え続ける柔整師に何らかの歯止めを掛けるような施策ができれば立て直せる。養成学校に関して、合格率ばかりにこだわるのではなく、1回潰して柔道整復師とはなんぞやというところからきちんとやり直すべきだと

思います。そういう思いを専門学校の若い先生にも教えていきたい。リセットして変えていけない限り未来はあり得ません」と語気を強める。

「新たな分野を模索する」喝!

「もちろん、業界内で『骨を接ぐ技術』について真剣に考えて取り組んでいる先生は多くいます。整形外科などの病院・医院でもリハビリスタッフとして柔整師を雇用しているところも多く、その必要性をわかっているわけです。だから、病院の中に柔道整復科があつてもいいのではないかとも思うのです。診療科目を増やして、リハビリという機能訓練の中で柔道整復師が点数を取れるようにしたらどうでしょうか。そう働きかける先生がいないでしょう。だから、僕は同じ接骨院をするのであれば、リハビリデイサービスをしなさいと。そこで介護報酬としてリハビリ（機能訓練）をして、それで自分のやりたいトレーニングは夕方なり休日なりに実費でボランティアとしてやりなさいと提案しています。開業だけが柔道整復師ではないよと。柔道整復師だから開業しなければならぬと思つたら大きな間違いだよと。病院のリハビリスタッフや高齢社会を見据えて5年経ったらケアマネージャーの資格を取つて、ケアプランを立てて自分のデイサービスでリハビリをやる。接骨院イコール柔道整復師ではないよと言いたい

です」

整形外科と柔整との溝は一朝一夕では埋まらないと思うが。

「整形外科の先生どうまくいかないといいのは、もつと連携をとらなければならぬと思います。私はよくスタッフに言うのですが、柔道整復科というのは病院内の『筋肉科』だと思ひなさいと。皮膚が悪くなつたら皮膚科に行くように、筋肉がこわばつたらどこで治療してもらえんるんだと。骨が折れたら病院に行きますからね。だから、今の骨接ぎは筋肉科です。だから病院の中に『筋肉科』をつくつてもらつて、筋肉に対するアプローチをさせてもらつたら一番よいのではないかと思ひます」

◇ ◇ ◇

西畑氏の目標は、「最終的には医療として社会に貢献したい」と言う。柔道整復科が設置できるような病院をつくりたい。また、柔道整復師の役割を明確にした上での介護を考えた高齢者住宅を計画中だ。1階でリハビリデイサービスを行い、2階から上を高齢者が入れるような施設をつくり夕方からは少年柔道の指導ができる、新しい未来を作る子どもと未来を託す高齢者が触れ合う場所を来年中につくるとしている。

最後に西畑氏は「本物の柔道整復家が柔道整復師になつてほしい」と熱く語つてくれた。

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?

- 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のDVDです。
- 2、見た方が『現場で実際に使える』ように一から作成されたDVDです。
- 3、短時間で劇的に変わるため、リピーターや口コミが増え、集客率が大幅にアップします。

アマゾンでも高評価!

Yahoo、Google、アマゾンで

MB式整体DVD

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



< 実用新案申請中 >

山本式ヒーリングカップ

吸角君

きゆうかく



- ツボさえ解れば、誰でも簡単に使いこなせる!
- 火もバキュームも使わないので安心・安全!
- 画期的! ツボにあてて回すだけ!
- 機械を使わずこれだけの吸引力
- 色が変わるほど◎!



1セット 6ヶ入 **¥14,490** (税込)

内訳 大(7.5cm)×2個/中(6.5cm)×2個/小(5.5cm)×2個

- 大 (7.5cm) 2,940円
- 特大 (8.0cm) 3,675円
- 中 (6.5cm) 2,415円
- 特小 (4.0cm) 1,575円
- 小 (5.5cm) 1,890円
- ジュラルミン調ケース 2,100円

※日本手療法協会会員は10%オフ ※1部位6ヶ使用が目安です。※0内は外径cm

セミナー情報

オリンピックトレーナー考案

ヒーリングカップ吸角君を使った効果的な窓口実費のあげ方

山本整骨院グループでは、★月平均200,000円の実費アップ!



治療歴29年。山本直伝! 誰でも簡単に「窓口実費」をあげられるテクニックを公開!

カップリングに効果的ツボの見極め～圧のかけ方・時間～マッサージ、干渉波、温アンポなど絶妙な組合せの妙技を全公開! 直ぐに実践可能なテクニック満載です!!

考案者 **山本 利幸** 都内を中心に50の整骨院やサロンを持つリフレッシュ/山本整骨院グループ代表
日本オリンピック委員会強化スタッフ・からだアドバイザー



会場① (株)リフレッシュ 千葉本部 研修ルーム
千葉市中央区新町1-17JPRビル2F
開催日: 2012年11月17日(土) 19:00~20:30
2012年12月9日(日) 14:00~15:30

会場② (株)リフレッシュ リラクゼーションスクール
千代田区飯田橋4-4-8東京中央ビル1F
開催日: 2012年11月18日(日) 15:00~16:30
参加費: 一般 2,500円/日本手療法協会会員 2,000円

会場③ TTC(Total Therapist Community) 共同開催
メディックス・ボディーパーランスアカデミー
千代田区神田淡路町1-1-1KA111ビル2F
開催日: 2012年11月23日(金) 18:00~20:00
参加費: 一般 2,500円/日本手療法協会会員 2,000円
TTC会員 無料 ※各日定員30名

セミナー事前申し込み特別プライス

セミナーご予約で2セット(12個) ¥28,980(税込)のところ

2セット 12ヶで **¥26,000** (税込) **送料 無料**

4,000円相当の特製ジュラルミン調ケース付き



ご注文・お問合せ先
セミナーの申し込み先

株式会社リフレッシュ 千葉市中央区新町1-17JPRビル3F

TEL 0120-322-693 (10~19時) FAX 043-245-3155 (24H) 担当: 佐藤

注文 <http://www.kotsuban-belt.jp/shopping.html>

Mail sato@refresh-g.co.jp

リフレッシュ 検索

請求団体は辞められない？

接骨院の院長から編集部に通の手紙が届いた。レセコンのリース契約が切れるのをきつかけに、加入している請求団体を辞めようと思いい退会の手続きをしたところ、「団体を辞めると保険請求ができなくなる」と言われた。「そんなバカなことがあるか」と思ってみたものの確信が持てなく困りはてているという内容だ。

入会当時は、その請求団体に加入するメリットは多くあったので、開業後すぐに加入した院長。開業後は仕事一途で他の請求団体のことなど考えてみたことがなかったが、レセコンのリースが切れそうになったため他の請求団体についても調べてみると、今の団体以外にも魅力ある請求団体はたくさんあり、使い勝手によいレセコンソフトも数多く、団体によっては加入すると無償でレセコンソフトを提供する団体もあることを知った。検討した結果、請求団体の変更とレセコンソフトを変えることを決意し退会の手続きをした。すると数日後、レセコン会社の人が院長を訪ね辞めると保険請求ができなくなる」と話したそうだ。

本誌でおなじみの療養太郎氏にこの発言の事情を聞いてみたところ、「団体を辞めればその団体から請求ができなくなるのは当然です。しかし、通常は違う団体に入会すればそこから請求できますし、また、直接管轄する厚生局に受領委任の届

出を出せば個人請求をすることもできます。この話にはこの部分が欠落していませんね。あくまでも想像ですが、その接骨院に辞めてはしくいから半分だけの話をさせた可能性があります」。

請求団体内部に詳しい他の人は、「団体が退会届を受理しても、団体が厚生局の手続きに時間をかければ実質の退会に時間がかかる。そのためその分請求できない月が生じる。また、他団体が変わることが分かれれば入金額を払わない団体もある」と言う。その結果、「請求団体を辞められない」とつながるようだ。

退会に際しての引き延ばしや入金額を払わない団体があるとの話を聞くと、本来は組合員や会員の利益が優先されるはずなのに、自分たちの利益を守ることが優先される旧態依然とした業界団体もまだまだ多く存在するようだ。業界の向上には柔道整復師よりも請求団体がまず近代化の道を歩まなければならないのではない

好評発売中 NPO法人日本手技療法協会 院内掲示用会員証

貴院の名前が入った世界に一つの会員証です。院内に豪華さと信頼を与えます。

額縁入り会員証

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

販売価格30,000円(税込)
荷造り送料: 全国一律1,000円(税込)



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

オーナメント会員証

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

販売価格50,000円(税込)
荷造り送料: 全国一律1,000円(税込)



W150mm×H205mm×D60mm 600g

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

※一点ずつ製作しますのでお申込後、納品されるまで約3週間かかります。製作開始後のキャンセルおよび院名変更はできません。院名が長い場合文字は小さくなります。商品は工場から直送します。本協会の会員以外の方は購入できません。



●お申込・お問合せ

NPO法人日本手技療法協会 tel 03-5296-9055 E-mail info@healingm.com

2012年夏、ロンドンオリンピックとロンドンパラリンピックが開催されました。回を重ねるごとに成長し続けるこの国際大会は、今回もたくさんの感動やドラマを生みましました。

選手たちの活躍は毎日のように報道され日本人の活躍が伝えられましたが、少し残念なことがありました。伝えられたのは、最初から期待されていた種目や人気のある選手ばかりだったからです。マイナーな種目はメダルを獲得して初めて報道され、そうでなければテロップ一行出ればよい方でした。

オリンピック終了後、8月29日からパラリンピックが始まりました。その頃には、報道の回数も量も極端に減っていました。チームのキャプテンを務めた車いすマラソンの土田和歌子選手は5回の出場経験があり、これまでにいくつものメダルを獲得している選手だったのでドキュメンタリーやニュース番組には何度も取り上げられていました。

しかし、日本時間の9月9日夕方の7時30分にスタートした彼女の車いすマラソンのレースは、この時間がゴールデンタイムだったせいか中継されませんでした。

全国のペットトーク講演会で、会場に集まっていた皆さんに土田さんのお話を聞いて「応援してやって下さいね〜」って呼びかけていたので、その時間が来たらどこかで中継していないか一生懸命チャンネルを回し続けました。その結果は、残念なものでした。どんなに探しても中継はしていませんでした。金メダルの期待がかかっていたのに…。

岩崎由純の 読む癒し



第8回

「大きな ニュースの影に」

岩崎由純

1959年山口県出身。米国シラキュース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。留学時からペットトーク（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。現在は主にヘッブトークの普及活動を行いつつ、ストレッチポールやテピングなどの指導もしている。

ネットでも情報が入らず、どうなったのか心配していたら、帯同されていた夫でコーチの高橋慶樹さんから電話が入りました。「残念ながら5位でした。ご期待に応えられず、すみませんでした！」即座にこう答えました。「わざわざロンドンからご連絡ありがとうございます。きっと大変なレースだったのでしょう

う！くれぐれもよろしくお伝え下さいね」。優勝候補の筆頭にあげられ、世界記録を持つ選手が、「5位」だったということは、きっと何かがあったに違いない。それ以上に、今ひとつ「辛い」思いをされているに違いないと勝手に思い込んでいました。

「続けます！」練習中にも本番中にも何度も転倒している彼女は、この状況下でも自分で行けるとつさに判断。自分でレーサー（競技用の車いす）を起こし、自らの力で這い上がったそうです。

その時奇跡は起こりました。彼女の成り行きを案じ固唾を呑んで見守っていた沿道の人たちが歓声を上げたのです。彼女が「続ける」と分かった時、ロンドンっ子たちが感動しました。その場の空気が大きく揺れたのを感じた時、今度は土田選手がその「声援」に感動しました。身が震えるほどの感動は人に力と勇気を与えてくれます。彼女は、そこから肩の痛みを忘れ、最後まで全力を出し切りました。

これまでの何度も世界記録を樹立し、冬季、夏季両方のパラリンピックで金メダルを獲得している唯一の日本人である土田和歌子選手はおつしやいます。「ここだけの話ですが、あの瞬間がトップでゴールした時より感動したかもしれません」。

そうだと思います。人はメダルの色よりも記録よりも「人」に感動するのですから。国を越え人種を越えて。

ここにもニュースにはない、伝えるべき何かがあるような気がしてなりません。

転倒した土田和歌子選手にレーススタッフが駆け寄って来ました。「続きますか？」この質問には「助けますか？」という意味も含まれています。選手はレース中誰かにアシストされた瞬間に失格となります。高速走行中に転倒した彼女は遠くまで投げ出され肩を強打して倒れていたのです。

土田和歌子選手の今後の予定 10月…大分国際車いすマラソン（大分市）、11月…ニューヨークシティマラソン（米国）、11月…大阪マラソン（大阪市）、12月…日産カップ 追浜チャンピオンシップ（横須賀市）、12月…ホノルルマラソン（米国）
オフィシャルブログ 〓 <http://ameblo.jp/wakakotsuchida/>

吉田正幸の

集客革命

Vol.24



集客と良心

保険治療で来院回数や部位を増やすなどの不正を「そんなの当たり前」と親方や仲間と言われたものの良心が許さず、保険治療から実費治療に移行する先生がいる。移行させたのは良心。保険者は誤魔化せても「自分に嘘はつけない」ということ。良心が強ければ強いほど不正に対して妥協できなくなる。

以前、うちのスタッフに元警察官がいた。正義感が強く真面目な人間だ。その彼になぜ警察を退職したのか聞いてみたところ「思っていた世界と違ったんです」ポツリと言。「何が？」と聞き返すと「えー!? まあ、いろいろです。納得がいけないことがあって」。真面目であればあるほど、少しの偽り

が負担になり「知らなきや良かった」なんてことが多々あったのだろう。

一方で、この良心は治療において物凄いパワーを発揮することがある。それは患者さんを苦しめている原因をトコトン考察し、手技を駆使し対応していく力となる。万が一、思った通りの治療結果に行きつかなかったら、さらに技術を極めるために時間とお金を注ぎ込み治療技術の追求の手をゆるめない。これは治療家として当然の姿だが、誤った方向に向かうとコントロール不能になり経営よりも技術中心へと没入してしまい、結果として患者さんを減らしてしまうことになる。これが現代書林から発行した「集客革命」で書いた「技バカ」の典型的な姿だ。このように、良心は諸刃の剣だ。

「自分は正しい」という思い込みが強ければ強いほど、より強固な良心が形作られる。たとえば、子どもの兄弟喧嘩がエスカレートして、兄弟そろって「お父さん、僕は正義のためにアイツを殺します」なんて言い出しかねない。これは江戸時代に本当に起きた話だ。

今なお世界各地で行われている戦争の実態もこの類だ。戦士は朝、宗教家の話を聞き、神に祈りながら相手を殺しに行く。純粹な魂に「エゴの正義」を注ぎ込まれた結果だ。国家のお偉いさんは間違っても戦場には行かないが(笑)。

良心は自分の思い込みからも発生する。だからその自分の基準を常に冷静に見ていることが肝心だ。あなたに家族がいたなら

なおさらだ。思い込みから技術一辺倒となり食べられなくなることがあるかもしれない。だからこそ慎重になってほしい。丁寧に己を見つめてほしい。自分の物差しをよく見て、「間違いない」ということであるならばトコトン良心に則って覚悟を持って進むべきだ。

僕は「自費診療をしたい」という先生からまずその覚悟の度合いを聞くようにしている。正々堂々と経営できるのならば良心に苦しむことはない。患者さんへもその本気な思いは伝播するだろう。患者さんに嘘をつく協力してもらえば、いずれ患者さんから嘘を受けなければならなくなる。人には、与えた物は受け取るもの」という宇宙の法則が働くのだ。

当グループ直営店舗の集客はまたここ最近、さらに上り調子になってきた。やり方は独特で日々の来院数は3ヶタを下回らない。すべての患者さんは実費を支払う。ありがたいことだ。当グループスタッフにたびたび会って話をする。先日、柔道整復師のスタッフがこんなことを言っていた。「実費でたくさんのお客様に来ていただけるのは、本当にありがたいことですね。院も患者さんもそして国にもいい」。

良心が経営と結びついたとき、次世代の治療院のカタチがそこに出来る。

■吉田学院長プロフィール
フィットバランス療術学院長。13万8000人の施術実績を誇り、グループ店は120店舗を超える。著書に「儲かる!!集客革命」「でも、大丈夫。」「ぶっちぎり集客力」がある。

ひーりんぐマガジンご購入の方へ朗報!ビッグイベント開催決定! 吉田正幸の接骨院・整体院コンサルセミナー

こんなことでお悩みの治療家の皆様は是非ご参加下さい!

- このまま保険診療だけでは先行きが不安だ…、もしくは崖っぷちだ…
- 保険診療から実費診療へうまく転換したい…
- 既に実費診療を取り入れているが、うまくリピート化しない…
- これまでの保険診療の患者様が5000円前後の実費を払うとは思えない…
- 実費を導入しようにも整体技術を知らない…

『儲かる!!集客革命』で治療業界に旋風を巻き起こした吉田正幸がセミナー形式のQ&Aコンサルセミナーを開催します!!

年内2回のみ!

開催日時: 11月18(日) 13:00~14:30 景気低迷

12月9(日) 13:00~14:30 緊急開催!

参加料: 3000円

会場: 渋谷・TAKADEN 青山ビル1F (フィットバランス療術学院内)

お申込・お問い合わせは今すぐコチラ!!

フリーダイヤル: ☎ 0120-744-420

Mail: gakuin@fitbalance.net

次世代の「整体産業」を目指す企業体

FITBALANCE GROUP

ーフィットバランスグループ

〒150-0002 渋谷区渋谷2-7-8 TAKADEN 青山ビル1F

FAX: 03-6427-7976



木戸 明

第5回

めざせ！戦略院長

新規患者と継続患者

新規患者の来院数が減った

ここ数年の整骨院の開業ラッシュによって、競争が激しくなったせいか「自分が思っているように新規患者が伸びない」、また「以前よりずいぶん減ってしまった」という先生方の声をよく耳にするようになりました。皆さんは毎日一生懸命に患者さんを増やそうと努力しているのですが、同じように努力をしている整骨院は他にもたくさんあるという事です。そういった状況のわれわれの業界に入り込んでくる業者も激増しています。それらの業者の宣伝文句には、「こんなホームページ（HP）をつくる」と3カ月で新規数が2倍に増える」とか「このDMを送ればこんなに反応率

が上がる」など、新規患者数さえ増やすことができれば、整骨院の経営が万全になるといったような殺し文句が並べてあります。しかし、新しい患者さんを集めることが本当に整骨院経営にとって最も大切なことなのでしょうか？

確かに新規の患者さんを絶えず集め続けることは整骨院経営にとってとても重要なことです。とくに開業したばかりの整骨院はその重要度が当然増します。ところが開業して数年あるいは十数年経っている場合は少し違うように思います。

新患を集めるのはもちろん大事なことです。が「その前にもっと大切なことがあるんじゃないかな」と、このところの業界の動きを見てみると感じます。

ビジネスの流れを理解する

一般的なビジネスの流れを説明しましょう。ビジネスを始める際は不特定多数のいる市場から、先ず見込み客を抽出します。その見込み客に対して商品あるいは有料サービスを販売し、次に継続して購入してもらえようように工夫をし、さらに他の顧客を紹介してもらえようように努力するというのが基本です。これらの流れの中で最も会社の経営パワーを注ぐことが必要な部分はどこでしょうか？

それは販売でもなく、継続でもありません。見込み客の抽出です。高い家賃を払ってでも駅前の良い立地に店舗を構え

るのは見込み客の抽出がしやすいからです。広告宣伝も見込み客を抽出するためです。HPは店舗の確認という、少し違った役目もありますが、見込み客の抽出がその大きな役割であることは明らかです。高い費用を払ってでもSEO（※検索エンジンの検索結果のページの表示順の上位に自分のHPが表示されるように工夫すること）対策に力を入れるのもそのためです。このように見込み客の抽出は大きな人的、経済的負担を治療院に与えます。

つまり、大きな負担を覚悟で一時的に新規患者をたくさん集めても、継続して通院してもらわなければならない大きな経営パワーを注ぎ続けなければならないので、経営効率は上がりません。「新規の患者さんは増えたけど思ったより資金繰りがよくならない」といった状態になるのはそのためです。

紹介が多いと経営効率が上がる

本当の意味で儲かっている治療院というのは紹介の患者さんが多いところだということをご存知でしょうか？人に紹介してもらい来院する患者さんが多いということは、その治療院の経営効率が上がることに通じるためです。紹介された患者さんというのは、見込み客の抽出という治療院の大きな負担の部分の跳び越えて、最初から見込み客として入ってくる

からです。これは経費を全くかけないのに新しい顧客が見つかるのと一緒のことです。したがって、紹介患者が多い治療院ほど儲かるということがお分かりになるでしょう。

開業して間もない治療院なら仕方ないにしても、3年、5年とやっていて他院よりも紹介患者が少ないのであれば、それは「ダメ治療院」のレッテルを貼られても致し方ないでしょう。施術者個人について言えば、紹介を多くもらえる施術者というのは「デキる治療家」で、3年以上この業界に携わりながら、全く紹介をもらえないのであれば「ダメ治療家」と言えます。自分はどんなに「治療の名人だ」と声高に叫んでみても、そうかどうかは患者さんが一番よく知っています。これは自分では認めたくないこともかもしれませんが、もう一度自分の心をニユートラルに戻して客観的に見つめなおしてみましょう。

バケツの底の穴をふさぐ

治療院の業績を上げたいのであれば、まずは継続して患者さんに通院してもらえような治療院にしなければなりません。継続して施術するという名の有料サービスを購入してもらえれば、経費をかけずに次の顧客が見つかるのと同じです。業績は当然上がります。まず、患者さんをどうやって増やすかということ

にエネルギーを注ぐ前に、脱落患者をどうやって減らすかということに注力してください。いくら水道の蛇口からバケツに水を注いでも、そのバケツの底に穴が開いていたら水は決して増えません。まずはバケツの底の穴をふさぐ必要があります。その次は、紹介をしてもらえるような努力や工夫をしなければいけません。

ただし、ここで気をつけなければならぬことがあります。新たな患者さんを紹介してもらえぬための努力や工夫といいましたが、それは紹介をする人が「得をする」サービスを考えてもダメです。例えば自費治療で、「お友達、お知り合いを紹介していただければ〇〇円割引します」というものは高い効果が期待できません。それは他の人を紹介する場合、その人は「自分を担保にする」ためです。紹介する人は、他の人を紹介して、もしその人がその治療院を気に入ってくれなかったらどうしようかと必ず考えます。紹介した人に「いいところを紹介してくれてありがとう」の一言が聞きたいがために紹介をするのです。つまり、他の人を紹介してくれるということは、その人は「自分を担保」にしているのです。したがって、紹介する人が得をする仕組みを考えるより、紹介された人が得をする仕組みを考えることが重要です。また、患者さんからの紹介には、紹介することで治療院側に喜んでもらうため

という要素もあります。ですから、もし患者さんを紹介してもらった場合、紹介してくれた人に治療院側から感謝の気持ちをすぐに伝える必要があることは言うまでもありません。

どうしたら継続して通院してもらえるのでしょうか？ 以前にもこのコラムにも書きましたが、患者さんに喜んでもらえる、あるいは感動してもらええるサービスマスや企画を考え、実行することは大事です。しかし、その前にまず「嫌われないこと」が大切です。院内の清潔さやスタッフの態度、接遇、言葉遣いなどはもちろんですが、患者さんが「不便」「面倒」と感じるところがないかどうか、治療院内のハード、ソフト両面から徹底的に洗い出し、修正することをお勧めします。どんなに良いサービスを心がけ、工夫しても、好かれ、気に入られる前に嫌われていたらそれで終わりなのです。

患者さんとの「心の距離」を近づける

新しい患者さんというのは、その自院にとつて新しい患者であることに過ぎません。自院にとつては新患でも他院にとつての脱落患者かもしれないのです。自院の脱落客は他院にとつての新しい患者になります。こう考えると、本当の意味での新患とは何なのかという問題に当たることにもなります。

患者さんに対しては心の距離を近づけ

て「接近戦」「一騎打ち戦」という感謝や思いやりなど、とてもアナログな能力が必要となる「弱者の戦略」をとる必要があります。そのためにはコミュニケーションスキルを上げる努力は欠かせません。他人の気持ちを「察する」ことのできる治療家にならなければなりません。もちろんHPなどでの新規患者の集客は大切なことです。ただし、デジタルな世界のものには「確率戦」「間隔戦」といった「強者の戦略」になりがちです。このことを念頭に集客、集患の基本を決して忘れないようにしてください。自分の戦略能力を磨き、デジタルとアナログを上手く使い分けられるようになりましょう。

プロフィール

木戸 明 (きど・あきら)

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

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

FDMアジアソシエーション 会員募集

FDMアジアソシエーションは、FDMの普及促進、保護を目的とし設立された団体です。現在、アメリカ、ヨーロッパ、アフリカのFDM協会と国際連合を形成し活動しています。FDMとはオステオパシーの最新技術です。既存の治療法の概念を大きく転換させる即効性が特徴で現在、世界中の医師、オステオパスに普及しています。



効果の確認は臨床ビデオをご覧ください。

www.youtube.com/user/tanakaorthopathic

(写真①松葉杖で来院、写真②施術後片足ジャンプ可能に！)

会員参加資格：国家資格保有者で当協会の規定を満たす方。

FDM アジアンソシエーション 事務局 岩田宏平

書籍販売中 FDM 第4版 定価 42,000円

FAX：093-651-7793 E-mail：faa@fdm.cc FDM 公式ホームページ <http://www.fdm.cc>



MIDX

for healthful tomorrow

行

管理

home

請求代行

止

1枚1枚事前審査を
かりチェックし、

が自慢です

理、同意書の
しセコンを

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

は、保険者から直接ご指定の口座にすみやかに
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

入金管理が一目瞭然。未入金のレセプトが
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

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年以上の実績

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、鍼灸用レセコン **RecePro(A)** をリリースしました。

訪問マッサージ

療養費請求代行

事 前審査・**入** 金管理

Rehabilitation at home

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、100%回収を行います。同意書の添付漏れなどといった保険者返戻を防ぎます。

無償の高性能 ASP レセコンが自慢です

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性能なレセコンを無償で提供しています。



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



携帯・PHS OK

0120-654-678

営業時間 土日祝日除く AM10:00~PM6:00

WEB 検索

メディックス

検索

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

たった1日で
資格が
もらえる

1 Day Seminar

ワンデー

保険診療プラスアルファの自由診療メニューの
開発導入にすぐに役立ちます。

講座終了後はメディックスボディバランスアカデミーからファミリーケア認定証が授与されます。

小顔リンパドレナージュ

引き締まったフェイスラインと輝くようなぱっちりした目を実現させる小顔施術です。整体テクニックを併用し、オールハンドでやさしくリンパの流れを整えます。常に人目にさらされるお顔は、気づかないうちに、こわばりや凝りを貯めてしまいます。眼精疲労、肩・首の凝りも取り去ることが出来る人気のコースです。

※こちらは女性限定のコースとなります。

- ❖日程 2012年11月17日(土曜日)
- ❖時間 11:00~17:00
- ❖費用 15,000円(ランチ付き)



ヘッドリフレ

パソコンの長時間使用や、ストレスにさらされて、現代人の頭は非常に疲れています。頭には疲労回復やリフレッシュするためのポイントがたくさん存在します。頭皮にアロマヘアトニックを湿布し、ポイントを押す、揉みほぐす、たたく、ブラッシングの4つの手技を伝授します。着衣・座位で行えますので、小さなスペースでも効率良く施術を行えます。

※こちらは女性限定のコースとなります。

- ❖日程 2012年12月15日(土曜日)
- ❖時間 11:00~17:00
- ❖費用 15,000円(ランチ付き)



リフレクソロジー 足裏 反射区 篇

メディックス直営店舗で、不動の人気を誇るリフレクソロジーは、マルカート方式をベースとして生み出されたオリジナルテクニックです。オイルを使用し手指で丁寧に、“足裏にある全身の反射区”に心地よい刺激を与えることで、人が本来持っている自然治癒力を活性化させます。今回は、その足裏の反射区を中心に学んでいきます。

- ❖日程 2012年12月8日(土曜日)
- ❖時間 11:00~18:00
- ❖費用 15,000円(ランチ付き)



お客様の喜びの声

講義で知識を学んだ後に、実習という形式が良かったのと、実習のやり方が交代で更にやり直すことで、理解が深められた。お話の仕方も丁寧で易しくて大変分かりやすかった。技術だけではなくあたたかい気持ちが施術には必要と痛感した。
ファミリーケア「リンパドレナージュ」1DAY /50歳代女性

とても内容の濃いセミナーで明日からでもすぐに活用出来るような技術を教えていただきありがとうございました。先生方にはやさしく指導していただき楽しい時間を過ごせました。職場(整骨院)でフェイシャル希望の方に施術を行えそうです。
ファミリーケア「フェイシャル」1DAY /40歳代女性(整骨院勤務)

短時間でしたが、よく理解できました。有資格者なので、顔の表情筋に有効に作用する事が解かり美顔鍼灸に多いに役立つ手技だと思いました。
ファミリーケア「フェイシャル」1DAY /50歳代女性(鍼灸師)

リフレクソロジーにとっても興味がありました。仕事をしている為、通学等する時間が的余裕もない為1日というのは本当にありがたいと思います。現在、院経営の為、とても役立ちます。
ファミリーケア「リフレクソロジー足裏」1DAY /男性(整骨院経営)

とても満足約 **90%**
とても役に立つ・役に立つ約 **97%**
(受講者アンケート回答より)

監修・講師紹介

境 瑠美 (さかい るみ)

アロマセラピー講師 / 接客マナー講師(ボディバランスアカデミー事務局長) 英国IFA認定国際アロマセラピスト / ホリスティック・アロマセラピー卒業(ロンドン) リフレクソロジスト、タラソセラピスト、カラーセラピスト、ストーンセラピスト

❖ご予約先❖

メディックスボディバランスアカデミー事務局
担当: 飯野・境 お気軽にお問い合わせ下さい。
ホームページ <http://www.mdx-edu.com/>
tel:03-3255-0772 e-mail: mdxbba@mdx-grp.co.jp

MDX メディックス
ボディバランス
アカデミー 東京都千代田区神田淡路町 1-1-1 KA111
ビル 3F(都営新宿線 小川町・東京メトロ丸の内線 淡路町駅 A5出口徒歩1分)
Body Balance Academy

勝ち組治療院の

花谷博幸
PCC主宰

ツボ



vol.32

質問

最近、口コミによる紹介がなぜか減ってきました。特別何かを変えたわけでもなく、別段悪くなった点が増えたとも考えられません。口コミ紹介を元のように増やすにはどうしたらよいでしょうか？

(整体師 41 歳)

回答

こんにちはPCC代表の花谷博幸です。

最近このような質問が多く届きます。治療側の理由としては、院長のモチベーションの低下が最も口コミの紹介に影響が出るようです。やる気の低下や燃え尽き症候群だけで

勝ち組へのツボ

3つの感情移入を 感じてもらえる治療 院のスタイルを作る

はなく、意識が患者さんではなく他のことに向いていたりしても同じ結果となります。不思議なもので、過去のカルテをペラペラめくって「あの患者さんどうしているかな？」なんて考えていると患者さんの来院数も自然と増えるものです。

本来、口コミはお店側で自由に操作できるものではありません。

口コミとはお客さん側が「口コミしてあげよう」「口コミしよう」「口コミしたい」と思う気持ちから発生するもので、治療院が、

別待遇「特別な知り合い」「特別情報」「特別穴場」などいろいろな種類がありますが、この感情を相手に注入できるかどうかは、「画一的な」サービス対応ではなく、「オーダーメイド的な」サービスができるかどうかにかかっているといつても過言ではありません。オーダーメイド的な対応により特別感を感じられれば口コミはウチクとなつて広がっていくのです。

この対応を理解するのに必要なのは、人の心には表の心理と裏の心理があるということを知ることです。これはなかなか治療家には理解されませんが、「痛みを取ってほしい」という患者さんの訴えは表の心理で、最初

はこの表の心理をきっかけに来院します。ですが、実は患者さん自身ですら自覚していない「人と触れ合いたい」「自分の存在を認めてほしい」「人間関係がうまくいっていない」「寂しさを埋めたい」などという裏の心理が疾患の中に隠れているのです。その根底には、「怒り、不安、悲しみ、苦しみ」などの感情が存在します。この感情、心理が理解され満たされることによつて先生に対して特別感を感じるようになり、痛みが治った後も通い続けVIP患者・口コミをする人になることが非常によくあります。

2つ目は「信頼感」。「このお店は私の信頼に込められるだろうか？」です。たとえば、人は紹介する際に「大切な家族、友人に紹介したいけど、ちゃんと接してもらえないだろうか？ 嫌味な態度やぞんざいな扱いをされる

いだろうか？ そして本当に家族、友人は喜んでくれるだろうか？」といろいろな心配するものです。その心配を払拭するのが信頼感であり、お客さんがそのお店で何を感じたかということ、つまり「この治療院はしつかりしているな」と感じてもらえるかどうかです。ちなみに信頼のレベルには個人差があり、大切な人は紹介できないけれど、知り合い程度なら紹介しても良いかといった判断などいくつかの種類に分かれます。

3つ目は「好印象」です。お客さんは嫌いな人から物を購入することはありません。どんなに商品が優れていても、生理的な嫌悪や相手のことを嫌いという気持ちがあれば、そのお店をリピートしたり他人に紹介したりすることはありません。したがって、どんなに素晴らしい技術を持っていても、ニコリともしない店主から物を買う人はほとんど減っていくのです。

「あなたは玄人ぶって渋い顔をしている美容師さんを再び指名しますか？」

口コミは店外で起こります。

お客さんがお店から出たときにどんな印象を持ったかで、口コミ発生率は変わります。店内満足だけでは口コミは発生しません。店外でどんな気持ちでいられるかという店外満足までイメージしてみてください。すると、もう一歩先のすべきことが見えてくるはずですよ。

花谷博幸 (はなたに・ひろゆき)

PCC主宰 <http://e-pcc.jp>

柔整師募集中 (新卒も可)



成功への道

ウラ技 オモテ技

健康管理士の資格を生かし 患者の日常生活もサポート

高齢者にノルディックウォークの指導も

はま整骨院院長 濱勝彦氏

（東武野田線馬込沢駅（千葉県鎌ヶ谷市）より徒歩2分の住宅街に位置する「はま整骨院」。院長の濱勝彦氏は、手技療法に加えてレーザー治療器なども利用して患者に最適な治療を行っている。また、健康管理士の資格を生かし高齢者などを中心に日常生活における健康管理へのアドバイス、さらにノルディックウォークによる運動指導などで地域貢献もしている。

近赤外線治療機器を使用し自由診療

はま整骨院は、濱院長一人が施術にあたる。平日は朝8時～夜8時まで（土曜日は午後2時まで）1日30人ほどの来院者を治療して



いる。木曜日（午後3～8時まで）は完全予約制で自費診療を行っている。自費診療料金は、30分間で3150円だ。通常は保険治療で、手技療法と電気療法などに加えて、スーパライザーという直線偏光近赤外線治療機器を使った治療も行う。「近赤外線」という特殊な光をスポット状に照射することで体の奥まで

温められる。医療現場で幅広く利用されているこの物理療法機器は、最も重要な神経の集まっている所に光をあて、ストレスなどによって緊張している神経を正常な状態に戻したり、血行を改善したりすることにより、頸椎症、五十肩、肩こり、顎関節症、神経痛、更年期障害、筋緊張症頭痛、テニス肘、自律神経失調症、上肢血行障害などに効果を発揮するという。

「筋挫傷（肉ばなれ）、捻挫とか寝違えなどほとんどに使える治療器です。これを使った治療をメインにしています。手技療法と組み合わせ、交互にその患者さんに合った治療法をやっています」。

子どものころから空手をやっていた濱氏は、けがをするとよく接骨院に通院した。大学卒業後、会社に勤務するよりも自分で何かをするほうが向いていると思った。「空手部の先輩に紹介してもらった先生に弟子入りして、それから専門学校を卒業。その先生のところまで分院を任せられ6年目に独立。分院を現在の整骨院と

して開業させていただき、今年で10年になります」。

健康相談でリピーター増

開業後10年の節目に、これからの時代を見据えて治療に役立ち患者サービスにつながることにチャレンジしたい、と考えた結果「健康管理士（特定非営利活動法人日本成人病予防協会の認定資格）のことがひーりんぐマガジンで載っていたので学ぶことにしました」と濱院長は言う。健康管理士とは、看護師、ホームヘルパー、栄養士などの医療・福祉分野はもとより、製薬会社や生命保険会社、食品・化粧品メーカー、健康関連企業などで、スタッフ・社員教育に取り入れられ、人材の知識向上や顧客とのコミュニケーション、情報提供にも役立つと注目の資格（本誌第28号参照）。

約4カ月間、仕事をしながら通信教育で学び、健康管理士一般指導員の認定を受けた。以前は施術中、患者との会話は世間話が多かったが、今では健康に関する相談が増えて、腰痛や肩こり、膝痛などの日常生活における注意点を指導したりと、患者とのコミュニケーションを深めている。さらに、待合室に日本成人病予防協会が発行するニュースから院長の患者に役立つような情報を抜粋した健康情報を定期的に発信している。

「食事の面だとか、かなり守備範囲が広

はま整骨院周辺は坂道が多く、住民には高齢者がたくさんいるという地域特性に気づいた濱院長は、ノルディックウォーク

高齢者にノルディックウォーク指導

いので、その部分ではかなり役に立っています。医療の最新情報、東日本大震災の放射能の知識まで、丁寧に書いてあるので参考になります。なかなか柔整師では勉強できない情報が満載です」
最近、患者から聞かれる健康相談は、病気のことや薬のことなど多岐にわたっており、健康管理士としてのアドバイスを行うが「詳細はかかりつけの医師にご相談ください」と言える。これだけで患者からの信頼度は増す。



ークの普及・啓発に取り組むようになった。ノルディックウォークは、2本のポール(ストック)を使って歩行運動を補助し、運動効果をより増強するフィットネスエクササイズ

の一種で、もともとオフシーズンのスキートレーニングとして始まった。比較的緩やかな山野のフィールドではフィットネス運動を主目的として行われ、使用するポールには下肢への負担を減らす役割があり、北欧では老若男女誰でも親しまれ、非常に効率のよいエクササイズ効果があるとされている。

「ノルディックウォークに参加している85歳の人がありますが、やっぱり元気なんです。そういう方が増えていけば」と思っている。濱院長は「店舗を増やして年商〇億円を目指す」などの大きな野望は特段持ち合わせていないと言う。そんなことより、「この地域で、格好良く歩く高齢者を増やすことによって、元気な町にしたい」のどと言う。

常に治療家の立場から考案する

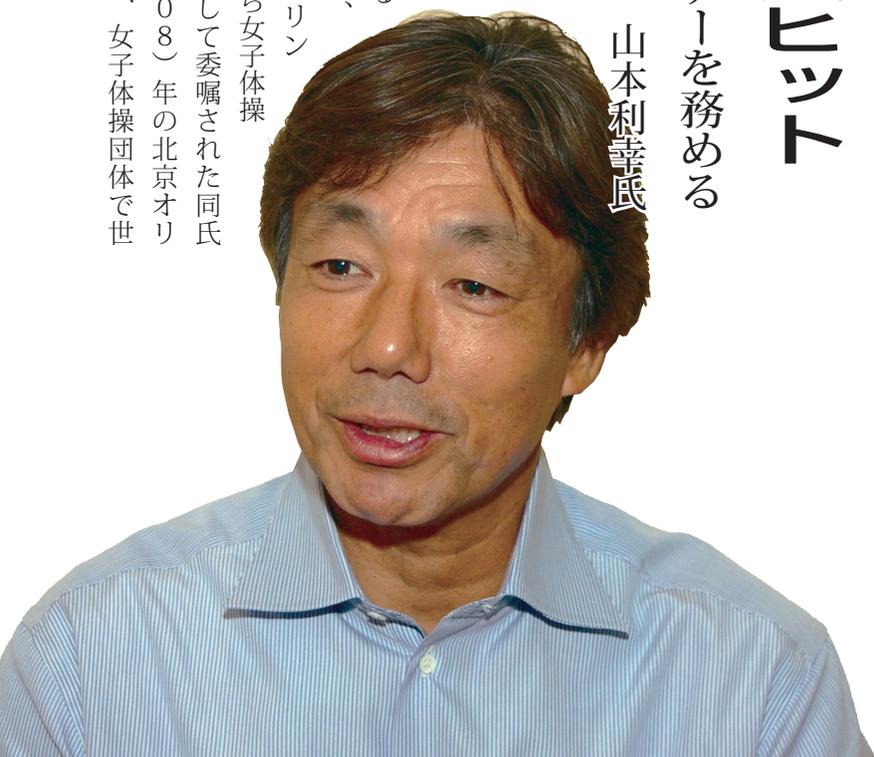
手技・治療法・健康グッズが大ヒット

オリンピック女子体操選手のトレーナーを務める

株式会社リフレッシュ代表取締役社長 山本利幸氏

東京・千葉エリアをはじめ、北海道から沖縄まで全国50カ所以上に鍼灸整骨院、整体・リラクゼーション、パーソナルトレーナー(NSCA-CPT)・整体師・ボディケア・ピラティスインストラクター養成スクール、トレーニング施設、体操教室、ネイルサロンを運営する株式会社リフレッシュの山本利幸社長は、スポーツトレーナーとして数多くのトップアスリートのコンディショニング

をしている事で知られる。さまざまなジャンルのスポーツに対応できる技術力が評価され、「財団法人日本オリンピック委員会」から女子体操の強化スタッフとして委嘱された同氏は、平成20(2008)年の北京オリンピックに同行し、女子体操団地で世





界5位へと導き、今夏のロンドンオリ
ピックにも同社スタッフを帯同させた。
30年にわたる治療家としてのキャリアを
従業員に教え、また様々な斬新なアイ
デアや、治療の技術から編み出された独自
の治療法、健康グッズなどを大ヒットさ
せ、近年売上が取れないといわれている
治療院において躍進している。

商業施設出店の成功はリピーター確保

リラクゼーションサロンは、主に大手
商業施設内に新店を出している。

進出の第1号店は、「20年ほど前、千
葉パルコの8階のレストラン街の倉庫の
ような場所に、ベッドを4台置いて開店
しました。そこで、いきなり1カ月3
00万円くらいの売り上げを達成しま

た。そうなるが高島屋やそごうからも出
店依頼が来ました」。

一度成功するとその情報が飛び交い、
以後ジャスコ（現イオン）、新宿・小田
急百貨店など次々と出店し全国展開をし
ていった。「施術する側にとって一番大
切なのは ①技術 ②知識 ③接客
これさえ揃っていたら、あとは場所
で」。商業施設自体の集客力も違うが、
リピーターをいかに確保するかが成功、
失敗の分かれ道だ。

同社では、入社したスタッフに対して
最初の3カ月間は毎日研修漬けであ
る。鍼灸なら毎日同じように鍼を打ち、
マッサージなら毎日お互いマッサージ
し、基礎を徹底的に習得させる。研修が
終わるまで土・日曜日は店舗の受付をさ
せて、店舗の雰囲気を見せる。そ

した。すると、次の
月には津田沼パルコ
に入れてくれたんで
す。そこもトイレの
前の3坪しかなく、
ベッド1台とチェア
2台しか置けません
でした。でも、そこ
もお客さんがひっき
りなしてやってきま
した。その次には東
京都西東京市のひば
りが丘パルコでの出
店依頼がありました

の対応を見極めて適正な部署に配属す
る。

一般的に、よい評判はじつくりと浸透
していくが、悪い噂はすぐに広まる。
「お客さまとのトラブルは初期の対応が
非常に大切です。迅速に動けるようにエ
リアを決めてグループで対応するなど、
組織的な取り組みに重点を置いて運営し
ている。そうでなければ多種多様の業態
を維持管理できない。開店して半年間は
私の責任ですが、半年過ぎたら運営者た
ちの責任になります。それだけ自分がお
金を借りて返済するようにやっていくよ
うに、マンツーマンで面談をして、だい
たいの数字を把握させて店長を選ばんで
す。そうしてピラミッド型の運営を展開
するんです」。

安全な吸角／カッピング療法を考案

柔道整復師、鍼灸師、マッサージ師の
資格を持つ山本氏は昭和28（1953）
年、千葉県生まれ。

昔から少林寺拳法をしており、その関
係で整体法も勉強した。大学を卒業して
も就職難だった当時、知人の柔整師の勧
めもあり柔整師を目指すことにした。し
かし当時は柔整専門学校の間戸は狭くな
かなか入学できなかったという。まず鍼
灸の専門校に入学し卒業後、鍼灸学校の
先生の紹介で柔整学校に入学した。

昭和61（1986）年、32歳の時に山

本鍼灸整骨院を千葉県成田市で3件目の
整骨院として開業した。

平成13（2001）年には、リフレッ
シュの前身である株式会社メデイカルヤ
マモトを設立しサロンや整骨院の全国展
開を始めた。そのかたわら、自身が修行
する少林寺拳法の術理を取り入れたトレ
ーニング・リハビリテーションを生み出
したりもした。

現在の整骨院では「吸角／カッピング
療法」を行っている。吸角とは古代より
古代中国、ギリシャで行われてきた治療
法で、ツボにガラスやプラスチック製の
容器を吸着させ、中を真空状態にして皮
膚を吸引するもので、血行を促進させ汚
れた血液を浄化、新陳代謝を活発にして
筋肉のこりを緩和する。鍼や灸と同じよ
うな効果もある。従来のようにポンプや
火を使わない「ヒーリングカップ吸角
君」を山本氏が考案し安全・安心な療法
として生まれ変わった。他に着けたまま
で骨盤調整のできる独自のふた股構造の
山本式骨盤ストレッチベルト「THE骨
盤！」など治療家としての技術を通して
健康グッズを考案している。

現在では、整骨院とリラクゼーション
やネイルサロン、トレーニング施設、体
操教室などを合わせると50施設を超え、
スタッフ数は総勢400人ほどになる。
グループの売り上げは年間で約16億円に
達する。

「子どもの施設やお年寄りの施設は、

ボランティアのような感覚で捉えています。ただ、経費分くらいは利益はあげないといけない。だから、トレーナー業だけで生計を立てていくのは難しいのは当たり前です。ただ、そこで知り得た知識や経験などは自分の治療に生きてくる。スポーツの種目によってマッサージ方法が違うことなどは経験してみなければわからない。お金にならなくてもスタッフを色々な国際大会と一緒に連れて行ったりすれば、張り合いにもなります」。

長年の実績・ノウハウ学べる直営スクール

組織が大きくなればなるほど人材の育成が重視される。

10年ほど前より業界のキーワードは「メディカル&リラクゼーション」だと考えている。

実力のある講師陣と、充実したカリキュラムにより、スポーツトレーナー、整体、ネイルなどそれぞれの技術を身につけることができ、即戦力を養成する。

同社が提唱する「コンディショニング」とは、人間が持つ、自然治癒力を引き出し、リラクゼーション効果を高める事を目的としている。自分でストレッチできる無理のない動きから、施術者が少しずつ関節の可動範囲を広げて筋肉を伸張させ

るので、筋肉や関節に無理な負担をかけるない手技だといいい、「マッサージ」とは一線を画している。

山本氏が考案した「センターバランス療法」は、体の中心、へその下にある丹田を中心に前後・左右・上下にバランスを調整し、歪みによる身体の不調を取



東京・松坂屋銀座店に出店しているリラクゼーション

り戻すものだという。

もちろん、スクール卒業生は、グループ店舗への就職の他、鍼灸・整骨院・リラクゼーション施設へ就職できる。

ブームに左右されない院づくり

「十数年前の『足つぼブーム』のとき

は、その看板を出しさえすればひっきりなしにお客さんが来ていました。私も数店出しました。しかし、ブームが終わってそれまで見えなかった施術者の技術の違いや経営者とスタッフの仕事に対する取り組みの死に違いないなどがあることが見えてきました。だから、常にスタッフにその必死さを理解してもらおうことを中心に教えています。技術的なトレーニングも定期的には欠かさずに行っています。また、福利厚生を充実させたり、利益が出れば社員にも還元し、温泉や海外旅行にも連れて行っています」。

「私たちは単に『1店舗目だった』から他で取り返せばいいということではありません。なぜなら、そこで働いていたスタッフにとっては生活が成り立たないからです」という。3カ月で利益に転じなければ早々に撤退も考えるのだという。

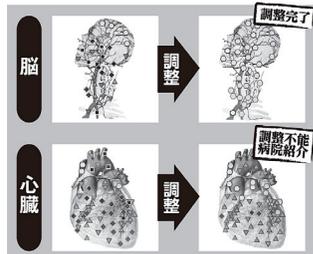
「苦しいからといって（整骨院が）不正請求などをしてしまうと、大きな組織だと内部告発などされてすぐに潰されてしまいます。そして社会に与える影響も大きい。本当にちゃんとやっていかなければいけない。だから、私はこれ以上店舗を広げるつもりはないんです。働いているスタッフの士気を高めるために出店はしますけど、厳選して出店します」

この特集では「成功した」「成功するために奮闘中」さらには「こんなことをして失敗した」などの先生にインタビューしてその手法や経緯、人物像などを明らかにするという企画です。「こんなことならウチのほうがすごい」「あんなすごい人を知っている」愛読者様ご自身または知人の先生をご紹介ください。ひーりんぐマガジン編集部(T E L 03・5296・9061 FAX03・5296・9056)

**治療業は過酷な仕事。まず、自分の健康保全が第一
セラピー機能もある画期的な輸入画像検査器**



え！これが私のカラダ!!



生体情報測定画像器シリーズ

自身の調整体験を患者さんにも……

- * 病気の一步手前を未病と言いますが、この検査器で問題点を発見出来ます。
- * 人体230項目が検査可能です。どこを、どう治したら良いかが分ります。
- * 問題点を見つけた方には感謝され、貴院は地域の評判になります。

—— 詳しくは、カラー版資料をご請求下さい。——

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

訪問マッサージの現状



**鍼灸・あん摩マッサージ指圧療養費
5年間で1.5億円を返還請求
～和歌山県後期高齢者医療広域連合～**

NPO法人日本手技療法協会
佐藤吉隆

後期高齢者医療制度が平成20（2008）年に創設されて今年で5年目に入りました。制度の廃止を民主党は目指していましたが、今年7月に野田佳彦首相は、社会保障と税の一体改革関連法案（消費増税法案）が成立した場合「今国会への法案提出を見送る」と表明しました。これは制度の廃止を事実上断念するものとされ、新たな高齢者医療制度についてもこれからの議論となることから、当面、現在の後期高齢者医療制度は安定的に続くものと判断してよさそうです。

さてこの5年間、各都道府県の後期高齢者医療広域連合は療養費に対してどのような臨んできたのでしょうか。その一端が、平成24年7月20日付の国保新聞に

和歌山県後期高齢者医療広域連合の療養費不正請求対策の取り組みが掲載されていました。今回はこの記事を紹介しながら保険者による不正請求の対策について考えてみます。

療養費全国3位、 あま指施術回数1位

和歌山県の後期高齢者医療制度の加入者は14万4504人で、全国の後期高齢者医療制度の加入者の約1%にあたります。県の広域連合事務局は総務課と業務課の2課体制で、県内の市町村から派遣されている職員15人のほかに臨時・嘱託職員など含め21人が働いています。県の後期高齢者医療費は平成23年度が128

4億円で全国（13兆1884億円）の約1%、1人あたり医療費は88・9万円で全国平均（90・8万円）を下回っていました。

1人あたりの医療費が全国平均を下回る一方で、療養費は全国的にみて高い傾向があったそうです。平成21年度の療養費は1人あたり1万7364円で全国3位でした。

ちなみに1位は大

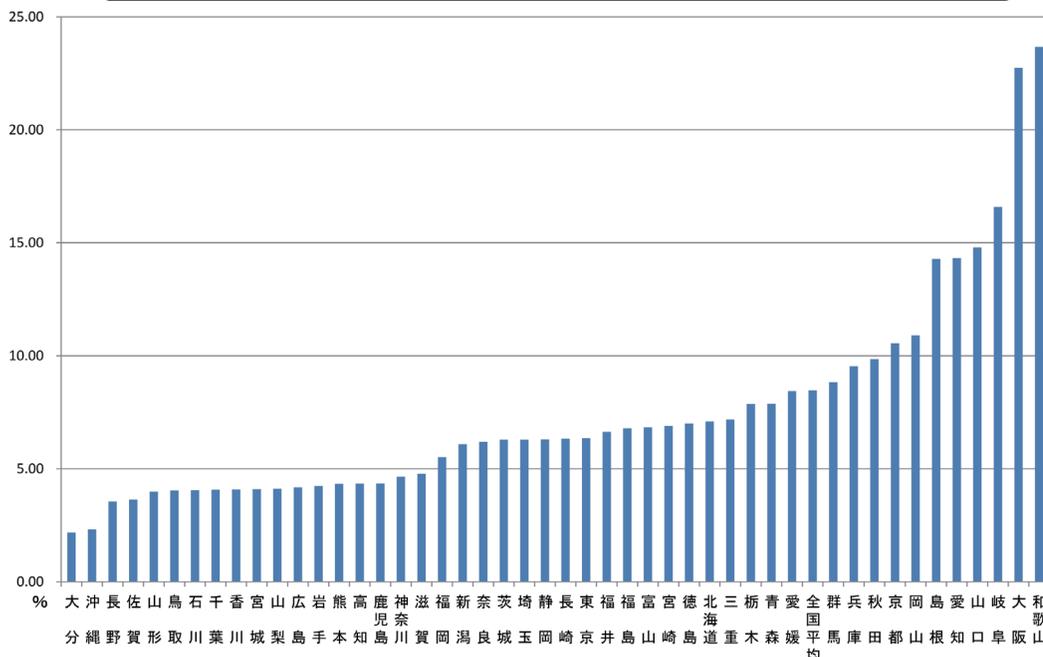
阪府、2位は東京都です。療養費の内訳をみると鍼灸が全国2位で、柔

道整復（柔整）は3位、あん摩マッサージ指圧（あま指）は12位、鍼灸と柔整療養費の比率が高くなっています。

鍼灸、あま指で特徴的なことは、治療回数が際立って多いことです。厚生労働省のまとめでは、1カ月に16回以上の頻回施術の割合（平成22、23年度平均）は、鍼灸が全国平

均10・6%だったのに対し、和歌山県は16%と大阪府に次いで2位、あま指は23・7%で全国トップに位置していたそうです。当然、往療回数の割合も同様に1カ月16回以上と鍼灸が6・0%（全国平均1・2%）、あま指は15・0%（同6・3%）といずれも全国でトップの高さだ

あん摩マッサージ指圧療養費 都道府県別の施術回数（月16回以上）割合（平成22年度調査と平成23年度調査の平均値）



ったといえます。県広域連合は「県の人口からすると多い」とのコメントを出し、さらに県内で往療料を増しが多発しているとのことから対策に乗り出したとのことです。

加入者の通報で不正発覚

対策のきっかけは、後期高齢者制度が発足した平成20年の夏、和歌山県広域連合事務局に施術所の元スタッフから一本の電話が入ったことでした。内容は「往療料の距離の水増し請求をしていたので責任者と話をしたい」というものだったそうです。

この内部告発を受け県広域連合は、この施術所の鍼灸、あま指の「往療料」の記載内容を全数調査して、記載の距離と実測を比較したところ水増しの事実が多数確認され、不正請求額1203万円を全額返還させました。

この1件にとどまることなく、加入者からの通報が寄せられるようになりまし。加入者からの連絡のきっかけは医療費通知です。老人保健制度のときは加入者に医療通知で療養費の内を知らせていませんでしたが、後期高齢者医療制度の導入に合わせて医療通知発行システムの機能として療養費も追加していたからです。

このため加入者やその家族から「往療治療を受けた日をカレンダーに付けてい

るがおかしい」「身に覚えがない」といった情報が入り始め、昨年の6月には県の担当者を通じて「これまで鍼灸・マッサージ施術に同意したことはない」という医師まで現れたとのことです。

この医師のコメントをきっかけに県広域連合は、医師が指摘の施術所の支給申請書や同意書等を改めて調査を実施したところ、同意書の虚偽記載や温罨法等の器具使用料の架空加算など実に1億1333万円の不正請求の事実が判明、施術所も認めたことから、広域連合は記者会見を開き代理受領を5年間で中止する対応をとりました。

捜査のプロが対策班に指南

現在の業務課長は、県内の町から派遣され広域連合に赴任して2カ月後の平成23年6月に「療養費適正化特別対策班」を業務課に設置しました。

この前年、医療費通知を見た家族の情報提供で施術回数の水増し事件が発覚しており、施術者も600万円の返還に応じ平成23年3月末で完済される予定でしたが、期日を過ぎても一向に返還されず、課長は着任早々にこの返還交渉にあたりますが、「本当に返還する意思があるのか、施術師側の態度に疑念を抱き始めた」ことが設置理由の一つだといえます。

また、疑わしい請求があがってくるな

かで広域連合内での対応のあり方が議論され、本腰を入れた給付の適正化の必要性が指摘され、県広域連合の姿勢を明確に意思表示するために、この「療養費適正化特別対策班」ができたそうです。

適正化特別対策班の主な業務は①療養費支給申請書等の調査 ②被保険者等に対する質問 ③施術所の任意協力に基づき施術記録等の閲覧 ④不正利得の徴収等 ⑥療養費代理受領の取り扱い中止に関する業務 と定めたそうです。

不正請求事案は「施術所に事務的な間違いだったと言わせない」ために徹底した調査をするそうで、そのために顧問弁護士を始め、公証人（元検事）、和歌山県の監察警察官（元大阪地検特捜部）の助言も得ながら調査プロからノウハウも学んでいるとのこと。

一方、期日を過ぎても一向に返還されない600万円の返還金への対応で、損害賠償の弁済契約を「公正証書」で交わすということも実施しているそうです。

不正が発覚しても弁済の督促や催促を繰り返さなければならぬ例が多く、回収には相当の時間と手間がかかり回収が困難になるケースも多いが、取り交わす公正証書には「金銭債務を履行しないときは直ちに強制執行に服する」との一文が入っているために、期限を過ぎた場合には直ぐに強制執行が可能となるのとです。

この効果は絶大で期限を過ぎてもなか

なか返還に応じなかった600万円を完済させることができたそうです。また県の広域連合は不正請求の事案については「公正証書の締結、5年間の代理受領の中止、報道発表」というのが一連の流れとなりました。

平成23年度には特別対策班の独自調査で支給申請書の偽造・往療料の水増し請求760万円を取り戻し、医療費通知を見た被保険者からの通報を受けた事案では、施術回数の水増しなどで返還金286万円を完済させています。

水増し請求で1億円余返還請求

特別対策班は1事案で数か月に及ぶ調査を実施するそうで、平成24年度に入って前述の1億1333万円の不正請求事案のほか、686万円の不正請求を突き止めたとのこと。

平成20年度からの返還請求額は1億5000万円を超え、同23年度までの3000万円余りを実際に返還させているのです。

これ以上の効果があるのが代理受領の5年間停止処分、こうした不正をする施術所からの保険請求が5年間はあがってこないためだといっています。

県広域連合は平成23年12月16日に県内の施術所に対し適正な保険請求を要請する通知（※）を出しました。厚生労働省に内容を確認したうえで、算定要件を

鍼灸、マッサージ不正・不適正事案（和歌山県広域連合）			
年度（平成）	返還請求額	不正・不適正内容	対応
20	1203万円	往療料の不適格正請求（距離算定の間違い）	
21	16万円	被保険者と被保険者の家族の求めによらない施術	
	8万円	被保険者の求めによらない施術	
22	357万円	往療料の不適格正請求	
	29万円	療養の給付と鍼灸施術の併用	
23	601万円	施術回数の水増し	代理受領取扱中止（5年間）
	20万円	正しく医師の再同意が得られていない施術	
	42万円	同一患家での往療料の重複	
	760万円	申請書の偽造・往療料の水増しなど	代理受領取扱中止（5年間）
	286万円	施術回数の水増し、往療料の架空など	代理受領取扱中止（5年間）
24	28万円	施術回数に関する不適正な取扱い	
	11333万円	同意記録欄虚偽記載、器具使用料架空加算など	代理受領取扱中止（5年間）
	686万円	施術回数の水増し、施術内容の振替など	代理受領取扱中止（5年間）
～その他複数事案調査中～ ※悪質なものは刑事告訴を検討（一部告訴手続き中）			

具体的に示したものです。解釈の曖昧さを解消する狙いで、県内の鍼灸、マッサージ師団体との協議を重ねて実現させた内容で、代理受領の中止措置、不正事実の公表といった罰則も示してあります。

（※）和歌山県後期高齢者医療広域連合からの通知の全文は、広域連合のホームページ内の「広域連合からのお知らせ」欄に「はり師、きゅう師及びあん摩マッサージ指圧の施術に係る療養費支給申請における施術料・往療料の適正請求について」として掲載されています。

適正化強化で電話照会実施へ

厚生労働省は今年3月、柔整の施術療養費の適正化を保険者に要請したことは周知のことだと思いますが、この要請は柔整の多部位、長期・頻回施術の不正請求が散見されるためのものでした。これを受けて和歌山県広域連合でも議会です算を計上して電話照会を実施することとです。多部位（3部位以上）、長期（3カ月超）、頻回（1カ月10～15回以上の継続）の被保険者調査に乗り出すものです。

さらに、療養費支給申請書は診療報酬のレセプトと異なり、いまだに紙媒体のため県広域連合では画像処理をして縦覧点検をしていることですが、システム対応による点検も強化し、今後は「部位」や「日数」といった項目で抽出して点検できるよう、システム開発をする方針だといえます。

県広域連合の業務課長は「療養費の適正化の取り組みは、摘発が目的ではなく適正な申請をしてもらうことが目的で



世界が認めたソフトブロック テクニック!!

米国で国際仙骨後頭骨学会 研究者大賞受賞

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

《 確固たる診断理論と技術が、あなたの治療の指針となります! 》

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

● 「パーフェクト クラニオロジー協会」では正会員を募集しています。●

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

詳しくは下記にお問い合わせ下さい

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

創始者：宮野 博隆

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



「ソフトブロックセミナー」

【講師】市橋 悟 (PCA 公認インストラクター)

【日時】毎月第 4 日曜日 AM10:00 ~ PM5:00

【受講料】正会員 8,000 円 / 学生 3,000 円
非会員 20,000 円 (初回に限り 10,000 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)

NPO法人日本手技療法協会 訪問医療マッサージ 出張研修

8年間で200人以上の参加実績を誇る研修をあなたの街で実施します

特徴 保険が適用される「訪問医療マッサージ」の基礎から療養費支給申請書の提出まで、営業ノウハウを中心に懇切丁寧に指導しますので、独立、開業や他業種からの参入が容易にできます。実際に治療院を開業・運営していたベテランの講師が、事例を数多く入れながら具体的に実践的な研修を行いますので役立つ知識が身に付きます。研修後も質問等を受け付けていますので安心です。

目的 高齢社会に貢献する訪問医療マッサージを行うマッサージ師および訪問医療マッサージ業の育成、普及を目的として講師が現地に出張して研修を行う。

対象者 あま指師資格者、専門学校生およ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「あん摩マッサージ指圧師」の資格を取るものではありません

期間 2日間(土、日、祝 可)研修時間は基本的に10時30分～16時30分
お申し込み 電話、FAX、メールでの申し込み、スケジュール調整後日程を決定する。*ご希望の日程が取れない場合がありますので承願います*

研修費用および参加人数

会員 20万円(2日間)2名以上10名まで
11名以上は1名1万円増

一般 30万円(2日間)2名以上10名まで参加
11名以上は1名2万円増

※往復旅費(発地東京)・現地交通費は招聘者の負担となります*

講師 佐藤吉隆(NPO法人日本手技療法協会理事長・ひーりんぐマガジン編集長)

※都合により変更される場合がありますので承願います*

※研修教材は当方で準備します*

準備 受講に際し、事前に準備や調査を行っていただくことがあります。

※会場での準備:黒板またはホワイトボード、場所・人数によっては音響機器等※

注意事項 テープレコーダー、ICレコーダー、ビデオカメラ等不可

お申し込み NPO法人日本手技療法協会

問い合わせ先 TEL:03-5296-9055 FAX:03-5296-9056、Mail:info@e-shugi.jp

営業開発研修 (1.5 日間)

訪問マッサージの知識	訪問マッサージの意義と目的
	保険請求のための基礎用語と知識
健康保険の仕組みと介護保険	健康保険の種類と負担割合
	医療助成と保険請求
	介護保険の特徴と要介護度
患者新規開拓	パンフレットの作成と内容
	営業先の選定と問題点
	効率的な営業方法
ケアシートと同意書取得	患者情報収集とケアシートの作成
	同意書の申請取得の実際
	文書の取扱方法
生活保護	給付要否意見書

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
	クレームの実例とその対処法
療養費支給申請書	書き方と提出方法

「す」と語っています。また、「単なる肩こりなどは保険適用できないという意識改革をめざす」と、適正な治療を受けるために高齢者への啓蒙・啓発活動に力を入れていく考えだとも語っています。

◆ ◆ ◆
今までは柔整師が不正請求等を行ったとの新聞記事などに「療養費の請求ができる受領委任の取り扱いを5年間で中止した」などといった文言をよく見かけますが、鍼灸やあま指の「代理受領」の取り扱いが停止となるとの処分ははじめて聞きました。

このように、柔整師の不正請求等に関する、以前の処分の仕方は保険者側が数年間の受領委任の取扱い中止と不正請求分の支払い金額の返還が主流だったので、近年は10年以下の懲役に処される「詐欺罪」で告発する保険者が多く出てきました。鍼灸師、あま指師についても詐欺罪で告発するケースも増加傾向にあります。

不正な請求が目立ち始め、保険者側はこれまで以上に厳正な審査をしてくるだろうと予想されます。実際に、ある国民健康保険の保険者は、従来、国民保険団体連合会(国保連)で審査だけで、あま指師や施術所へ請求額を支払っていたのですが、最近では医科や歯科のレセプトとの付け合わせを行って、問題なければ支払うようにしていると聞きます。その中には医科や歯科は徒歩で通っているのに歩行困難で訪問マッサージを受けているケースも発見され、当然返戻や不支給の対象になっているようです。

しかし、和歌山県広域連合の課長が「摘発が目的ではなく適正な申請をしてもらうことが目的」と言うように適正な申請、正確な請求をしていけば心配する必要はありません。

不正のない請求をしたのであれば、返戻等があった場合はハッキリと自分が正

NPO 法人日本手技療法協会 訪問医療マッサージ研修

2日間でも研修可能です

特徴 保険が適用される「訪問医療マッサージ」の基礎から療養費支給申請書の提出までを、営業ノウハウを中心に懇切丁寧に指導しますので、独立、開業や他業種からの参入が容易にできます。実際に治療院を開業・運営していたベテランの講師が、具体的な事例を数多く入れた実践的な研修を行いますので役立つ知識が身に付きます。

さらに3日間コースでは治療に関連するその他さまざまな情報を提供します。

また、研修終了後も質問等を受け付けていますので安心です。

訪問医療マッサージ研修制度

目的 高齢社会に貢献する訪問医療マッサージを行うあん摩マッサージ指圧師(あま指師)の育成および訪問医療マッサージ業の普及を目的として研修制度を確立し実施する。特に優秀な成績で研修を修了したあま指師に対しては、優良訪問あん摩マッサージ指圧師として認定し支援を行う。

対象者 あま指師資格者、専門学校生およ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する予定の経営者、営業担当者、事務担当者、他
※この研修は「あま指師」の資格を取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、優秀な成績を修めた「あま指師」。未資格者の認定制度有(有料・詳細はお問い合わせください)。

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

時間 10:30～17:00(3日目は～16:30)
変更、延長する場合があります。

場所 東京都千代田区神田淡路町(会場変更の場合あり)

定員 各回若干名(会員優先)

申込方法 申込後、当協会より申込用書類を送付します。用紙に必要事項を記入捺印し返送してください。申込書到着によって正式に申込み受諾とし、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し込みください。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。

前準備 受講に際し、事前に準備や調査を行っていただくことがあります。詳細はお問い合わせください。

受講時、持参していただくもの 名刺、筆記用具、ノート、他。
テープレコーダー持参可

マッサージ研修 研修実施日

回	開始日と終了日
第152回研修	11月7日(水)～11月9日(金)
第153回研修	11月19日(月)～11月21日(水)
第154回研修	12月5日(水)～12月7日(金)
第155回研修	12月17日(月)～12月19日(水)
第156回研修	1月21日(月)～1月23日(水)
第157回研修	2月6日(水)～2月8日(金)
第158回研修	2月18日(月)～2月20日(水)

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

研修科目

営業開発研修(1.5日間)	
訪問マッサージの知識	訪問マッサージの意義と目的 保険請求のための基礎用語と知識
健康保険の仕組みと介護保険	健康保険の種類と負担割合 医療助成と保険請求 介護保険の特徴と要介護度
患者新規開拓	パンフレットの作成と内容 営業先の選定と問題点 効率的な営業方法
ケアシートと同意書取得	患者情報収集とケアシートの作成 同意書の申請取得の実際 文書の取扱方法
生活保護	給付可否意見書
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 クレームの実例とその対処法
療養費支給申請書	書き方と提出方法
治療関連研修(1.0日間)*2日間コースは除く	
レセプト発行ソフトRecePro(R-up)デモンストレーション	患者情報入力からレセプト発行まで
施術トラブル	責任の明確化と示談交渉等の対応法 施術家向け賠償責任の現状 事故発生状況と示談金額の傾向・他
保険者対応	問い合わせ等への対処方法 保険者主導請求の回避方法 賢い請求団体の選び方
治療院運営実例と総括質問	治療院業務の実際 質疑応答

※研修内容および時間は変更することがあります。

研修内容と時間

	研修内容	時間
1日目	営業開発	10:30～17:00
2日目	営業開発・業務管理	10:30～17:00
3日目	治療関連	10:30～16:30

※2日間のコースには3日目の研修内容がありません。

〒101-8691 東京神田郵便局 私書箱53号
NPO法人日本手技療法協会
TEL03-5296-9055 FAX03-5296-9056
Mail: info@e-shugi.jp

お申し込み
お問い合わせ

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。

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

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

講師

接骨院開業アドバイザー
主任コンサルタント 川嶋隆司氏 他

内容

個別相談 90分間

定員

先着順で定員になり次第締め切りますのでお早めにお申し込みください

会場

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

申込方法

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

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

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

治療院支援セミナー開催日		
11月	12月	1月
10日 土	8日 土	12日 土
24日 土	22日 土	26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		

【個別相談 90分間】

講師

接骨院経営アドバイザー
主任コンサルタント
細川光一氏 他

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

治療院支援セミナー

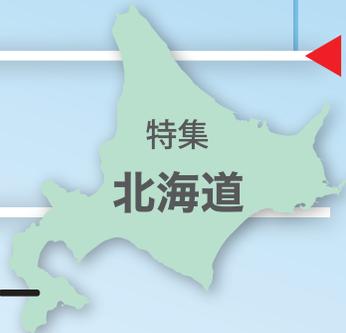
治療院よろず相談お受けいたします

MIDX

for healthful tomorrow

▶ CONTENTS

メディックス会員治療院インタビュー



P50

株式会社 強者
セントラル琴似整骨院
総院長 院長 札幌市西区
竹原 和宏 中村 勇太

P51

有限会社 フィル
整骨ハピネス治療院
院長 札幌市中央区
佐々木 祉雄

P52

ひだまり整骨院
院長 札幌市厚別区
宮城 英明

P53

あいの里教育大前 きらら整骨院
院長 札幌市北区
大谷 昇

こんにちは、
メデイックス広報室です。

▶ イベント告知

治療院繁盛・応援講座

48

Contents -1 リピーターづくりのしかけ

- たった1分でリピート客が増える！ ケータイメール集客術初公開！
いつでも所有者の半径 30cm 以内に存在する携帯電話は “究極の広告媒体” であると定義。全国各地の成功事例をふんだんに盛り込んだわかりやすい講演内容にはリピート作りのヒントがあると大好評。



参加
無料

Contents -2 会計のプロが伝授する繁盛店の経費コントロール

- レセコンと会計システムの連携で大幅コストダウンを図る！
商売をする上で避けては通れない会計税務申告。今いくら掛けてますか？レセコンと連動した【かんたん会計システム】を使って大幅なコスト削減が可能です。
- これからは複数店化しないと生き残れない！
法人化するメリットとデメリット。複数店化による生業業から事業への転換を具体的な事例で解説。

東京会場

要予約

11/18
(日)

開催予定
■会場
株式会社メディックス
研修室

Contents -3 保険請求と治療業界の未来

- 年間 200 万人分の請求を代行する現場を見続けてきた男が語る今後の保険請求
月間約15万枚のレセプトを扱う請求代行部門。その会長が、これまでの経験談を交え、適切な保険者との関わり方を話す。(東京会場)
- 接骨院経営アドバイザーが語る今後の保険請求の行方
接骨院の新規開業を300店以上手掛けてきた敏腕アドバイザーが治療業界の未来を語る。(大阪会場)

大阪会場

要予約

12/9
(日)

開催予定
■会場 (未定)
大阪市内
セミナールーム
詳細は WEB にて公開

※詳しくは本誌巻末の広告をご覧ください。

東京式接骨院経営セミナー

in 札幌 開催レポート

【第1部】

会計のプロが伝授する会計術

これからは、複数店化しないと生き残れない！

【第2部】

戦略的経営術と保険請求の今後

制度改定はおこなわれるのか!? その内容は？

特集

北海道

9月9日札幌で初めて開催されたメイックス主催セミナー『東京式接骨院経営セミナーin札幌』は早朝から降り出した嵐のような大雨にも係わらず、沢山の参加者で会場はほぼ満席状態となった。

第一部は独特の経営理念で事業展開し約2200件のコンビニエンスストアをクライアントに持つ株式会社さくら経営の講演。税理士であり同社代表取締役でもある井上一生氏は『うちは会計事務所ですが、営業会社です』と話す。『会計事務所であっても昔ながらの待ちの体質ではなく、マーケティングが大切。』全国のコンビニエンスストアの5パーセントをクライアントとしている同社は、独特の経営戦略で業界トップクラスを進んでいる。同氏は、税務会計の話ではなく、経営戦略の話しを熱く語り、参加者は熱心にメモを取った。

続いて登壇したのは同じくさくら経営で取締役営業本部長を務める三橋一公氏。コンビニと同じように、接骨院も複数店化を図り、経営リスクを分散すべきだと話す。『近くに競合店ができれば一時的とはいえ売り上げは激減する。一店舗ではその対抗策を講じている余裕がないが、複数店あれば他の店

舗の収益でなんとかしのぎながら時間稼ぎができる。』過当競争の激しい業界で数千というコンビニの「経営」を見てきたからこそ、その言葉には重みがある。

第二部では本誌連載コラム「戦略院長養成塾」にも寄稿されている有限会社ウッドアの代表取締役 木戸明氏が今後の保険請求の展望を、「カルテ（施術録）」と「問診力」をキーワードに独自の理論を展開した。通常は有料で、朝から夕方まで数時間かけておこなわれる同氏のセミナーだが今回はそのダイジェスト版。とはいえ、内容はとにかく濃いものとなり、参加者は皆食い入るように耳を傾け、一様に大きくうなずく光景が度々見受けられた。『カルテとレセプトの整合性が重要』と説き、『問診力』と、それをカルテに適切な表現で書き留めるための『国語力』が必要だと力説した。120分の講演時間はあっという間に過ぎ、その後行なわれた情報交換会で同氏はコーヒーを飲む間もなく質問責めの状態となった。

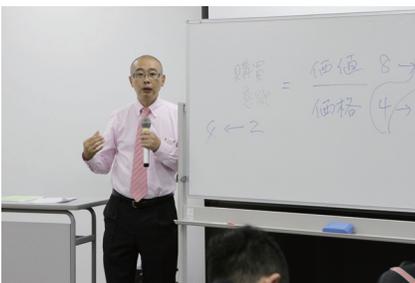
北海道での初のセミナー開催は私たちメイックスにとってチャレンジなイベントだったが、確かな手ごたえを感じる事ができたと言っている。今後も東京以外様々な都市に向き、メイックスならではの情報を発信してゆきたい。



さくら相談グループ
グループ代表 税理士・行政書士
株式会社さくら経営
代表取締役 井上一生 氏



株式会社さくら経営
取締役営業本部長 三橋一公 氏

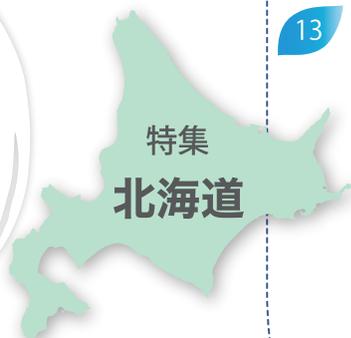


有限会社ウッドア
代表取締役 木戸 明 氏
治療院経営セミナー「木戸塾」
主宰
鍼灸師・あん摩マッサージ指
圧師・柔道整復師。
著書『はじめての人の治療院
開業塾』DVD『戦略院長塾』



患者さんにも、 一緒に働くスタッフにも 大切なのは『思いやり』

特集 北海道



PROFILE

株式会社 強者 セントラル琴似整骨院

院長

中村 勇太 (なかむら ゆうた) 先生

柔道整復師 北海道ハイテクノロジー専門学校 柔整科卒業。路面店整骨院勤務を経てスポーツクラブ内整骨院院長として運動愛好家のサポートに携わる。痛み・つらさの根本改善の為、全身のバランスを整えることにより身体の機能向上を目指した施術概念で運営に取り組む。27歳。



伊澤 泰子 先生

セラピスト。大手リラクゼーション会社から多角的な治療の道を目指して北海道鍼灸専門学校に在籍中。

PROFILE

株式会社 強者

総院長

竹原 和宏 先生
(たけはら かずひろ)

柔道整復師・鍼灸師

関東の整骨院で経験を積み、地元札幌へ戻り株式会社強者に入社。現在、グループのさらなる発展のためスタッフへの技術指導を行い、複数店舗をまとめる総院長として活動。また施術者としても現場に出て患者さんとのコミュニケーションを大切にしている。29歳。

JR札幌駅から車で約5分の琴似駅。駅前の商業施設で営業するフィットネスクラブ内に併設された『セントラル琴似整骨院』を取材した。クラブインという立地もあり、患者層は(他の路面店に比べると)『やはりぐつと若くなっている』という。『運動の前後に来院されるケースが多いですね。運動前という方は運動していただけるように調整します。また、運動中の怪我で来院されるケースも少なくないですね。(継続的に)運動されていてもカラダ自体が硬い方は多くて、そのまま運動して腕や膝など関節を痛めてしまうんです。』最終受付が21時ということもあり、遅い時間帯や週末にはフィットネス会員以外の方の来院も多いという。

『まだまだ新米院長です』と屈託のない笑顔で話すのは今年4月に就任したという中村院長27歳。院長はじめスタッフ全員が20代というフレッシュなメンバーの治療院だがそのパワーは単なる若さだけではない。週に2回、閉店後の勉強会は当たり前。21時最終受付後に始める勉強会。『終電まで、と頑張っていただければ(笑)』『いつもダッシュで帰ります!』と元気いっぱいだ。『理論をしっかり学ぶと患者さんにもきちっと説明ができるようになります。大御所みたいなベテランの先生がいるわけではないので、しっかりと勉強して丁寧な施術で患者さんと向き合うよう心がけています。』(中村院長)

『思いやりですね。』中村院長に治療院を運営する上で大切にしているところは?と質問をぶつけたところ即答で返ってきた言葉だ。『(商売として)人を呼ぼう呼ぼうとするのと中身の無いデモ的な施術になってしまう。常に患者さんに軸足を置いた思いやりのある施術を心がけたい。』また、スタッフについても『思いやりが大切』だと。『共通の目標というものがあって、それに向かって「楽しんでやれる」環境を作り、そこへ

誘導していくのが院長の役目。それには「厳しき」と「思いやり」が必要。『若き院長の視界は一点の曇りも無いようだ。』

セントラル琴似整骨院を含め、北海道、東京にてクラブイン整骨院17院の他、エステなど計20店舗を統括する、あいらび整骨院グループ事業統括の千代聡美氏にお話を伺った。『数年前までは他の請求団体と契約してきましたが、ここ数年はメディックスです。入会条件と審査の厳しさが私達の心を掴みました。』と正直な胸の内を話していただいた。『多店舗展開の肝はなんと言っても資金繰りです。ここまで厳しい審査をする会社ならば、立替払い会社自体の資金ショートの可能性は低いと感じました。また、(物件周辺の)人口動態調査サービスも入会の鍵となっています。出店地域の市場調査と効率的な資金繰りは不可欠だと考えていますので、そうしたサービスを提供していただけるメディックスとお付き合いするメリットは非常に大きいと考えています。』

詳細を本誌面でご紹介することはできないが、同グループでは次の事業展開を計画中だという。本誌が発売される頃にはあいらびグループの、新たな挑戦が始まっているに違いない。



セントラル琴似整骨院

〒063-0814

北海道札幌市西区琴似4条 1-1-1 コルテナ 1

(セントラルウェルネスクラブ琴似内)

tel & fax : 011-615-5600

http://www.bynext.jp/

『何も無いまっさらなところで
自分の力を試したい。』

特集

北海道

PROFILE

有限会社フィル
整骨ハピネス治療院

院長

佐々木社雄（ささきしおん）先生

札幌青葉鍼灸柔整専門学校 柔整科卒。
柔道整復師。25歳。水泳やヨサコイ等の
スポーツを通じて、治療家への道を目指す。
スポーツインストラクターや高齢者施設での
リハビリをも経験し、活力ある生活を維持す
るための施術に取り組んでいる。

<http://www.facebook.com/yamahana.seikotu>



51

プレオープンを翌日に控え慌ただしく準備が進む『整骨ハピネス治療院（札幌市中央区）』を訪ねた。グリーンとオレンジを基調としたポップな感じの外装からは想像できない、とてもスタイリッシュな内装に目を奪われる。それもそのはず、エステティック・サロンとして内装工事された物件を、有限会社フィル代表の白戸社長が借り受けたものだという。14年前に設立した同社は、創業当初からリラクゼーションに特化し、そのノウハウを蓄積してきた。これまで培ったノウハウを活かした整骨院の展開を目指し、本院の開設となった。『歯医者も病院も患者が「選ぶ」時代。だからこそCS（顧客満足）が何より大切』と白戸社長は熱く語る。『わずかな時間でも（手技による）「施術」っていうのが一番大切だと考えています。ただ器械をかけるのであればどの店でもやっていることなので。わずかな時間の中の、施術の大事な部分をしっかりと差別化したい、それだけです。』また、今回の整骨院新規スタッフの採用については、『あくまで「患者さんとお客さん」という位置づけと同じような感じで対応できるスタッフという事で、やはり若い、あまりこの世界に染まっていない…そういうスタッフを求めています。彼（佐々木院長）とはその辺の想いが一致していたので任せてみようと思えました。』と。

『グループ（治療院）だと、バックアップがしっかりしているの、そこに甘えてしまうんじゃないかなっていう気持ちがあったんです。どうせやるんだつたら自分の力を試す意味でも、何も無いまっさらな状態の方が自分を伸ばせる。そんな気持ちから応募しました。』新規オープンの治療院を任せられ、『不安がほぼ占めます（笑）』と話しながらも、『ここが伸びて自分も一緒に伸びていく。その可能性をしっかりと見据えていきたい』と話す。

以前、老人ホームでリハビリ担当をしていたこともあり、『おじいちゃん、おばあちゃんにはとても可愛がってもらいましたよ。施設の最年少でしたから』と明るく話す顔は、まるで孫が祖父母の話をしているようだ。『ここでも、本当のお孫さんみたいに親身についていか…：僕も自分の祖父母に話しかけるように接したいですし、来てくれるおじいちゃん、おばあちゃん、僕のことを（本当の）孫のように思ってくれたら有難いですね。』

『地域にちゃんと定着させて、患者さんの信頼と理解を得られて、しっかり治してあげられる治療家になるのが理想です。』地域の幅広い方々に愛され、必要とされる治療院へ。今後の成長を見守っていききたい。



整骨ハピネス治療院

〒064-0923
札幌市中央区南23条西15丁目1-1
Tel:011-531-8088
Fax:011-531-8999

座右の銘は、『意志あるところに道は開ける』

特集 北海道

PROFILE

ひだまり整骨院

院長
宮城 英明 (みやぎ ひであき) 先生

札幌青葉鍼灸柔整専門学校卒。柔道整復師。座右の銘は「意志あるところに道は開ける」。患者さんが幸せになり、スタッフが幸せになり、そして自分自身が幸せになれる整骨院を目指して、施術・院の運営・勉強に取り組んでいます。北海道出身。45歳。



厚別は思い入れの多い
みやぎ
やさしく、あたたかく



院内奥には、自費メニューの骨盤調整用のベッド。並んで置かれているロデオボーイは、『患者さんに自由に使ってもらえればいいかな』と。(写真右)



女性に大人気の「高濃度酸素とドクターメドマー」。施術後にゆったりとお茶を飲み、雑誌を読みながらリラックスした時間を味わえる。(写真左)

開業して1年。『これから徐々に自由(自費)診療に力を入れていこうと思っています』と。今はほとんどが保険診療という。『経営者としても素人、治療家としてもまだまだという段階だったので、あれもこれもやると自分で「何が出来る」とか「何が出来ない」とか、上手くいったとしても「どうして上手くいったか」失敗しても「何で失敗したか」分からないだろうと思っ

た。『一対一で人と向かい合う仕事がしたい。そう思っている仕事を運びました。』こう話すのは、地下鉄東西線新さっぽろ駅から徒歩10分ほど、住宅地を抜ける厚別中央通沿いに立地する「ひだまり整骨院」オーナーの宮城院長。取材は夜8時に伺ったがまだ数名の患者様が施術中。待合でしばしお待ちすることに。程なくして一人の患者様と宮城先生が談笑しながら受付に出て来られた。患者様は私に背を向ける形で立っているのですが表情は伺い知れないが、宮城先生の明るい表情はとても印象的だ。生き生きと張りのある言葉。会話しているだけで元気をもらえそう、そんな気持ちにしてくれる不思議な力を感じさせる。

治療家になる前のサラリーマン時代、ジーンズで有名な某アパレルメーカーで働いていた経験をお持ちだ。『その会社では本当にいろいろなことを勉強させてもらいました。札幌に転勤になった時は営業所長もさせていた。独立した部門を任せられ「経営的な観点を養う」ことも教えていただきました。しかし、それなりに勉強したつもりでしたが、甘かったですね。所詮「経営者ごっこ」。この甘さは「ひだまり整骨院」の開業後、この一年で実感していますよ。(サラリーマン時代の)売上あと1000万足りないよ、どうすんだよ!」みたいな話よりも。「ちよつと50000円足りないんだけど、今どうしよう」って。リアルに重いですよ。「経営ってこういうことなんだな」って今しつかり勉強している最中です。』



明るく広々とデザインされた院内。リラクゼーション系のお店と同じくらいゆったりとスペースを取っている。カラーリングは「ひだまり」をイメージしたオレンジ系に統一されている。

ひだまり整骨院

〒004-0022
札幌市厚別区厚別南2丁目16-25
コーポラス巴里1F
Tel&fax: 011-398-7522

たものですから。あまりあれこれやらずに、ある程度絞りこんでいて、その積み重ねを確実に。それで1年ずつとやってきました。目標としては(新患)1日に1人。1年で365人来ていただければいいなと思っています。今日で400名は超えていますので、自分なりの目標としては一つ達成できてます(笑)』

院内中央のスペースに高濃度酸素とドクターメドマーを設置しているのが目を引いた。治療を受けた患者様に無料サービスとして提供されているという。『女性、特に奥様に人気です。家庭持つてからの家に帰ると、家の中の事って全部奥様の仕事じゃないですか。いくら手伝ってくれる旦那さんがいらつしゃつても、どちらかというところ(家では)くつろげないみたいです。でも、ここでは女王様になっていただく。ゆつくりお茶飲んで雑誌読んで、リラックスして帰ってください。凄く喜んでらっしゃいますね。』こんなことも差別化の一つ。『(オペレーションには)確かに手間がかかりますが、ロコミでも「酸素もあるし、足の(メドマー)も凄く気持ちいいよ!」って言うてもらえます。』

『患者さんが幸せになり、スタッフが幸せになり、そして自分自身が幸せになれる整骨院を目指す』宮城先生の幸せ計画は着々と進行中だ。

特集
北海道『私が治すのではなく、
治すのは患者さん自身。
治療家はそのお手伝いをするだけ。』

PROFILE

あいの里教育大前
きらら整骨院院長
大谷 昇 (おおたにのぼる) 先生

柔道整復師。神奈川県専門学校卒。町田市の整骨院で管理柔整師として4年勤務後、2012年5月に現在の整骨院を開院。小規模店舗の特性を活かし患者様主体のアットホーム治療院として地域の皆様に活用していただくのが目標。北海道出身。42歳。



コンセプトは「MY HOME 酸素カプセル」。自宅で気軽に入れるような低価格料金設定が評判。このカプセルだけで来院される方も少なくない。(写真右)

愛犬と散歩しながらの来院也大歓迎。治療院入り口わきには、大型犬にも対応したDOG STAY (犬の係留用ポール) が設置されている。(写真左)



JR学園都市線あいの里教育大駅を下車、比較的新しい家々が立ち並ぶ閑静な住宅街に『あいの里教育大前きらら整骨院』がある。自宅兼として建てられた治療院はともオシャレな佇まい。大学前の比較的大きなバス通りに面しているが、それほど交通量は多くはない。地域の生活道路として機能している立地のような。札幌に住むのは初めてだったという院長の大谷先生は、たまたま案内されたこの物件(土地)を直感で決めたという。『当初は自宅と治療院は別々だと思っ探していたんですが、建売メーカーさんに、「あそこも空いてますよ。」と、たまたま紹介された土地がここ。学校もあるし、割と目立つ。ひよつとしてここに(治療院を)構えるのもありかなと。』意外にもあっさり決まった物件で建物が完成し、治療院がオープンしたのは今年の5月。大谷院長の新たな取り組みはまだ始まったばかりだ。これまでの軌跡と将来の展望を伺った。

大谷先生が治療家を目指したのは、東京でスポーツクラブのインストラクターを仕事にしていた頃、『スポーツクラブに来る人で、結構怪我とかで運動できなくなってしまう方を見たりしているうちに、治してあげることができればまたスポーツ出来るのに。』と強く感じたことがきっかけ。仕事を辞め柔整の学校に通いはじめた。アルバイトで学費と生活費を捻出して無事に資格を取り、関東の整骨院で治療家としての生活をスタートさせた。それから4年。故郷の北海道に戻り独立開業の準備を進めた。

オープンして5ヶ月、『今月に入ってやっとコンスタントに来院いただけるようになりました。紹介もたくさんいただいて。今新規の方はほぼ紹介です。』物腰も話し方もおっとりされた大谷先生が語るとなんと普通のことのように聞こえてくるのだが、同じ北海道とはいっても、先生はもともと函館の出身。札幌には土地勘も無く、知り合いもさほど多いわけでは無かったという。そんな中での新規開業、そして今。治療家としての本物志向と地道な広報の賜物に違いない。当初は無くてもいいか、と思いつつ作られたというホームページでの予約。これも『最近になりポツポツと予約が入ってくるようになりました。』と順調だ。

『治療院自体がこじんまりとした感じなので、大きくは目指さなくていい。お客様、患者様ひとりひとりと一対一で向き合える。(名前を)言われただけで、こういう方だったっていうのを思い出せる、そんな関係を築いていきたい。』まさに大谷流。

治療の面では、『私が治すのではなく、治すのは患者さん自身だと考えています。治療家としてはそのお手伝いをしていただけ。』と、こだわりの一面を見せる。

取材の最後に、『今ですか？(仕事) やつてとても楽しいです!』とお答えいただいた優しい笑顔がとても印象的だった。

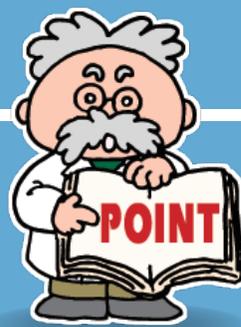


あいの里教育大前 きらら整骨院

〒002-8074
北海道札幌市北区あいの里 4-4-10-13
Tel:011-577-8651<http://locoplac.jp/t000231054>

開業が、わたしたちの ゴールじゃない!

これだけは押さえておきたい 「接骨院開業」成功法



Q1 事業計画（開業前～開業後 1年間試算計画作成アドバイス）

そこが知りたい! 開業する事がゴールではなく、開業後の経営を順調に

Q2 資金調達（融資先紹介で安心・自己資金はいくらでOK?）

そこが知りたい! 開業するにはいくら掛かるの? 開業後はいくら必要なの?

Q3 開業地選定（事前商圈リサーチにてエリア情報入手で安心）

そこが知りたい! 出店エリア近隣の情報、競合店・整骨院利用率・年代人口

Q4 内・外装・医療機器（MDX サポーター企業のお手伝い可能）

そこが知りたい! 費用はいくら掛かるの? 効率良い器機は何があるの?

Q5 請求団体加入メリット説明（何故団体加入が必要か?）

そこが知りたい! 個人請求・団体請求のメリット・デメリット?

Q6 広告作成（チラシ・ホームページ作成等アドバイス）

そこが知りたい! 効果のある広告は何がいい?

Q7 行政申請（保健所・厚生局、書類作成&申請の仕方）

そこが知りたい! 保健所・厚生局申請の注意点てどこ?

Q8 オープン（プレオープンからのサービス内容・提案の仕方）

そこが知りたい! 内覧会・プレオープンて何をするとベター?

11月 開催予定カレンダー

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

12月

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

整骨院・接骨院相談室開催

- 開催日 開催予定カレンダーをご覧ください
- 時間 14時～15時30分、16時～17時30分
- 料金 受講料、セミナー資料共に無料
- 主催 株式会社メディックス
- 会場 メディックス研修センター（東京都千代田区神田淡路町1-1-1）

お問合せはお気軽にどうぞ



0120-654-678

営業時間 土日祝日除く AM10:00～PM6:00



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

療養費請求代行は、メディックス。

一時立替え払いサービス

No.1

入会会員数
※立替請求代行業務

メディックスの立替請求代行は、全国で1000件以上の治療院でご利用いただいております。

請求 **当 月** 末にお支払い

わずらわしい保険請求のすべてと、資金運用を手厚くサポートします！

スーパーエクスプレス
Medix Super Express

3つの決め手!!

1 いいね! 請求当月のお支払

未回収の保険請求分は、売掛金として課税対象になります。入金されていなくても税金は当然支払わなければなりません。保険請求分を早期現金化して少額の運転資金でらくらく経営をサポートします。

入金が遅く不確実だから

- 4~6ヶ月間の運転資金をどうする？
- 余裕資金がないから改装などできない
- 税務だけが重くのしかかる

請求 **当 月** 末お支払い
スーパーエクスプレス
Super Express
 わずか **25日後に**
 一括入金



超早期入金だから

- 少額の運転資金でOK!
- 余裕資金で設備投資や給与アップ!
- 税務負担もラクラク!

これだけ差が出る!!
お金の話
 一般的な請求・入金 **×** **メディックス**

違いの秘密を見る

2 いいね! 確実なお支払をお約束

メディックスは請求団体としてはめずらしい「株式会社」。個人が代表している請求団体とは違い、会員皆様との「お約束」すなわち、契約がすべて。平成元年の創業以来、100パーセントお約束を守り抜いています。

3 いいね! 万全の保険者対応体制をお約束

メディックスの事前審査は、業界でも屈指の返戻率の低さを誇っています。保険者からの問い合わせにも的確に対応し、会員のみなさまをしっかりとサポート。大切なレセプト1枚1枚をしっかりと責任を持ってお預かりしています。

WEB 検索 検索

<http://www.mdx-grp.co.jp>

資金繰りが良くなったら、あなたは何に使いますか？

■ 通常支払いの団体から、
メディックス・スーパーエクスプレス「一時立替え払い」に変更すると…

(6カ月後入金 of 団体から5月にメディックス・スーパーエクスプレスに変更した場合のキャッシュフローの例)

請求団体	請求月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
窓口収入		30万円	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円
現在ご利用中の団体様	請求額	120万円	120万円	120万円	120万円								
	入金額 (請求月分)	120万円 (7月請求分)	120万円 (8月請求分)	120万円 (9月請求分)	120万円 (10月請求分)	120万円 (11月請求分)	120万円 (12月請求分)	120万円 (1月請求分)	120万円 (2月請求分)	120万円 (3月請求分)	120万円 (4月請求分)		
Medix Super Express スーパーエクスプレス	請求額					120万円	120万円	120万円	120万円	120万円	120万円	120万円	120万円
	入金額 (請求月分)					120万円 (5月請求分)	120万円 (6月請求分)	120万円 (7月請求分)	120万円 (8月請求分)	120万円 (9月請求分)	120万円 (10月請求分)	120万円 (11月請求分)	120万円 (12月請求分)
現金入金合計		150万円	150万円	150万円	150万円	270万円	270万円	270万円	270万円	270万円	270万円	150万円	150万円

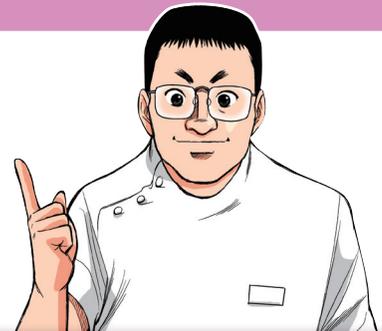
表1: 毎月保険請求120万円
窓口収入30万円の場合の入金サイクル

スーパーエクスプレス導入月から 数か月間は**ダブル入金**となります!

請求代行のプランをメディックス・スーパーエクスプレスに変更すると、変更した月から数か月間は、**これまで利用していた請求団体からの入金と、メディックスからの当月の入金分とでダブルの入金**となります。

このダブル入金で入ってきたお金で、なかなか出来なかったリニューアルを実施して顧客満足度を向上させ、再来院数や新患者数を劇的に改善されている治療院さまがたくさんいらっしゃいます。

その他にも様々な活用方法があります。



治療院の改装

デイケア用送迎車を購入

自費メニュー機器の購入

分院展開の自己資金に充てる

リース残債支払い



導入効果



大幅改善

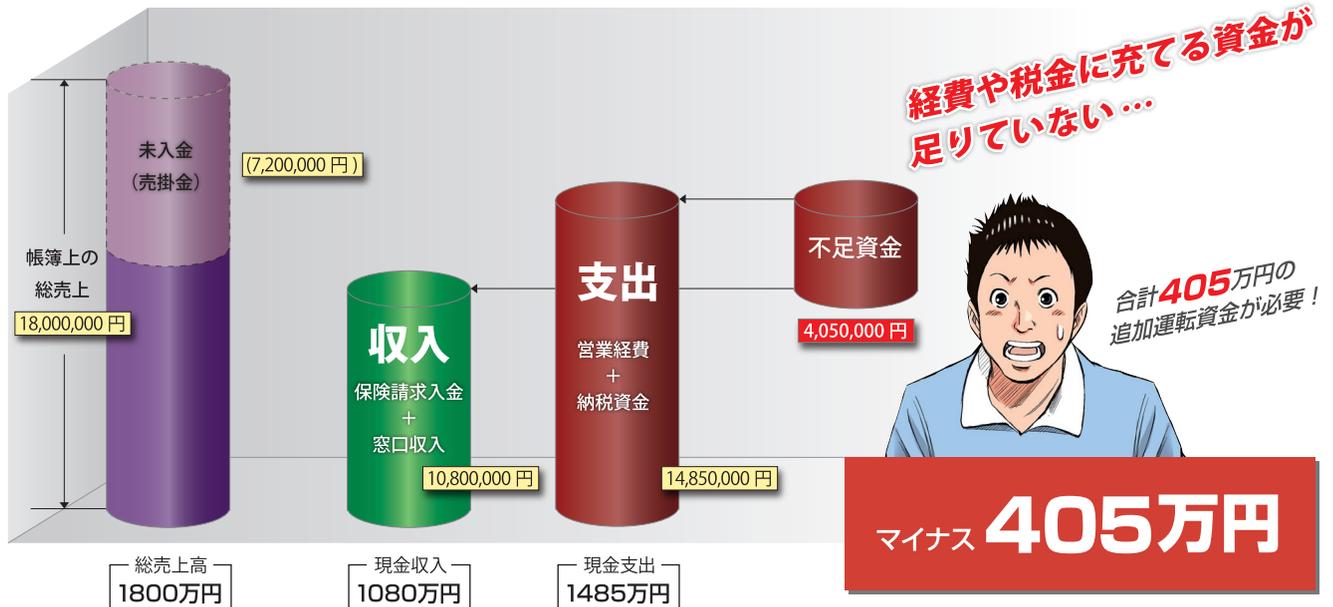
同じ売上でもこんなに違う！

帳簿上の売上1800万円の場合のシミュレーション

【内訳】 保険請求分120万円 窓口収入30万円 × 12か月
 諸経費合計：1,350万円（営業利益率：25%として試算）
 営業利益：450万円（= 1,800 - 1,350）
 法人税額：135万円（営業利益450万円 × 30%）

※計算例はあくまで概算の例です。

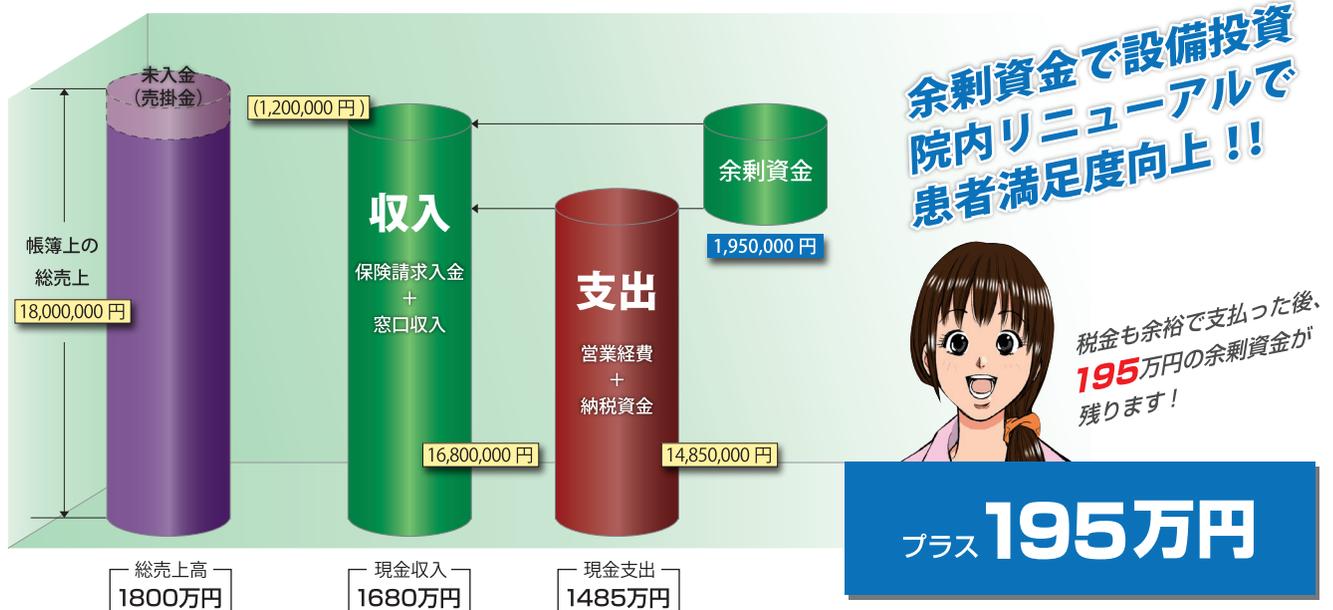
■ 一般的な請求団体をご利用の場合



人件費や家賃などの諸経費で、年間1,350万円必要なのに対し、売上現金として手にするのは1,080万円。不足差額の270万円は運転資金として準備が必要です。さらに、法人税135万円を支払わなければなりませんので、合計405万円が運転資金&納税資金として別途必要です。

■ スーパーエクスプレスをご利用の場合

Medix Super Express 請求当月末にお支払い
スーパーエクスプレス



人件費や家賃などの諸経費は、上のケースと同じ年間1,350万円。一方で、売上現金で手にできる金額は1,680万円。営業経費を差し引いても330万円の現金が残ります。ここから法人税135万円を支払っても195万円手元に余剰資金が残ることになります。

株式会社 メディックス お客様相談窓口専用
 お気軽にお問合せください。詳しい資料をお届けいたします。



0120-654-678

営業時間 土日祝日除く AM10:00~PM6:00

求 人 情 報

Autumn

2012

メリット・アイコン

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

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

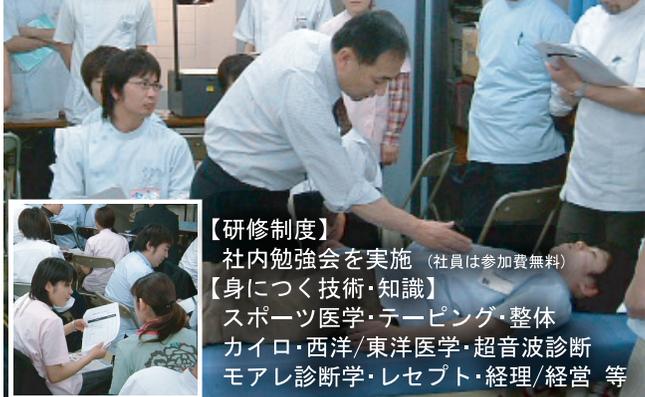
ここに掲載されている求人情報は、日本手技療法協会ポータルサイトにも掲載されております。あわせてご覧下さい。

都内・千葉各所 JR総武線・京浜東北線・常磐線・京成線・新京成線・地下鉄東西線
三鷹・小岩・市川・船橋・大井・北千住・松戸・北習志野・西葛西

社員 柔整師25万～ 鍼灸マ師21万～ 鍼灸師19万～ 院長35万～

勉強会が充実！ 実力が身に付きます。

2013年度卒業予定者見学OK!



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

仕事・職場情報

【仕事内容】
整骨院スタッフ・院長・トレーナー
【対象】
柔道整復師・鍼灸マ師・鍼灸師
(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 東京都 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
特 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
志 TEL後 履歴書(写貼)持参
選 面接下記場所にて、随時実施しています。

携帯電話用QRコード



0120-012-203

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SBC日興3-177証券左脇道直進 160m左
東京駅日本橋駅 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 徒歩3分

正社員 18~70万円以上

全国の書店で好評発売中!



TV、書籍で数多く紹介された
「人が育つ」整骨院です。

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



仕事・職場情報

【仕事内容】
2013年 卒業予定の先生、見学大歓迎!
「からだバランス」を構造的に解析し、
予防医学にも力を入れています。
【ココだけの特徴】
あなたが必ず成長できるグループです。
治療家としても人間としても成長できるよう
研修や勉強会、セミナーなど成功者続出の
教育プログラムが用意されています。
【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。Uターン開業支援、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
保 社保、厚生完備、賞与年2回!!
資 柔整師
志 TEL後履歴書(写貼)持参
選 電話連絡の上、面接

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

埼玉県 JR高崎線 熊谷駅 バス15分

社員 員 柔整師・鍼灸師・マッサージ師20万円/整体師18万円
アルバイト 員 柔整師・鍼灸師・マッサージ師・整体師・受付800円~1,250円



100名以上が来院する接骨院をあなたは作れますか!? 私たちはその術を知っています。

仕事・職場情報

【仕事内容】 私たちが行う治療は手技に最も重点をおき、幅広い世代に適応し様々な疾患に対応できる万能の治療法です。
【身につく技術・知識】 戦国時代に突入したこの業界。開業しても成功しない人がほとんど。平均来院数が100名を超える当グループ。未経験の方でも数多くの臨床経験が積めます。また、今後さらに分院を展開予定。開業のノウハウ等と一緒に学ぶ事ができます。治療技術と経営脳を兼ね備えた一流の先生にあなたもなりませんか?

【会社概要】 (株)こころのて
【従業員数】 総勢75名 (接骨院・介護スタッフ)

募集情報

- ①熊谷市、東松山市、深谷市、行田市、鶴ヶ島市に計7院展開中
- ②平日9:00~12:00/15:00~20:00 土曜9:00~12:00/15:00~17:00
- ③日・祝・祭日、第2・4木曜午後
- ④社保、厚生、雇用、労災、役職、家族、住宅、住み込み有、白衣支給、交通費支給 (規定内)、昇給随時、賞与年2回
- ⑤TEL後履歴書 (写貼) 持参 面接



柔愛堂グループ なまい接骨院
〒360-0111 埼玉県熊谷市押切2561-2
TEL・FAX 048-536-8485 ⑥東海林 (しょうじ)
<http://www.namaisekkotsuin.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 徒歩2分

社員 員 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 員 柔整師・鍼灸師・マッサージ師1200円~/整体師850円~



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

仕事・職場情報

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

募集情報

- ①東京都足立区、台東区、葛飾区、世田谷区、千葉県市川市、習志野市、埼玉県草加市
- ②10:00~21:00 (実働8時間シフト制)
- ③月8日 (有給休暇あり)
- ④雇用労災、労災、交通費2万円返支給
- ⑤柔整師、鍼灸師、マッサージ師、整体師
- ⑥TEL後履歴書 (写貼) 持参
- ⑦面接



けやきの森接骨院
〒120-0034 東京都足立区千住2-47
TEL 0120-007-113 ⑧島根
FAX 03-3882-3871
<http://www.keyaki-mori.jp/>

東京都 JR武蔵五日市線 東秋留駅・秋川駅 徒歩10分

社員 員 鍼灸師・マッサージ師 20~26万円 (年齢による)



ひたむきで丁寧な手当て。四季の花々満開。患者多数見学OK。君のがんばりを応援します。

仕事・職場情報

【仕事内容】 鍼灸院業務全般及び接骨業の補助。在宅介護マッサージ。
【対象】 鍼灸師・マッサージ師 (新卒者歓迎)
【職場の雰囲気】 秋川の緑に囲まれ和やかで笑顔あふれる職場です。地域の皆様に鍼灸と接骨の良さを発揮して健康への御奉仕を全力で行っています。

募集情報

- ①東京都あきる野市、福生市
- ②9:00~12:00/15:00~20:00
- ③日祭日、夏休み、年末年始
- ④交通費支給、雇用、労災、昇給年1回
- ⑤鍼灸師、マッサージ師 (平成25年資格取得予定者・学生OK)。経験者優遇。年齢35歳位迄
- ⑥TEL後履歴書 (写貼) 持参 随時。電話連絡の上、面接。白衣持参。

あけぼの針灸接骨院

〒197-0828 東京都あきる野市秋留1-1-3
TEL 042-550-1236 FAX 042-848-3625 ⑧坂井
<http://www.akebonoin.com>

山梨県 JR中央線 甲府駅 バス10分

社員 員 柔道整復師21万~ 鍼灸師21万~ 鍼灸マッサージ師22万~ (いずれも昇給制)



治療家としての実力・経験が身につきます。勉強会・研修・イベントが充実。社内研修制度を実施しています。

仕事・職場情報

【仕事内容】 鍼灸接骨~院内勤務一般、外傷治療、鍼灸自由診療/トレーナー活動/在宅診療~県内全域
【身につく技術・知識】 鍼灸接骨院:外傷治療(整復)・テーピング。自由診療では鍼・灸・特殊施術。トレーナー:ヴァンフォーレ甲府でのトレーナー活動。その他関係施設。
在宅訪問鍼灸マッサージ: 県下全域で鍼灸施術・マッサージ・機能回復訓練など、独自のプログラムにて施術が出来ます。

募集情報

- ①山梨県下 (7院) 全域・東京出店スタッフ
- ②8:30~20:30 (土曜は18:30まで)
- ③週休2日
- ④社保完備、賞与年2回、昇給あり、寮完備、交通費~16,100円 (上限)
- ⑤柔道整復師・鍼灸師・マッサージ師。技術・経験:不問、年齢~40歳
- ⑥TEL後履歴書 (写貼) 持参
- ⑦面接のみ

※県内ならびに東京出店のため、スタッフ急募
※勉強会 (柔整・鍼灸) ・セミナー・トレーナー活動多数有り。月3回以上



(有)中部メディカル

〒400-0854 山梨県甲府市中小河原町507-12
TEL 055-241-1521 FAX 055-241-1537
<http://www.cm-g.jp/> ⑧鈴木 (高) ・上與那原 (うえよなはら)

神奈川県 横浜市営地下鉄 **センター南駅** 徒歩1分

社員 月給18~45万円 アルバイト 時給900円~

仕事・職場情報
 【仕事内容】①鍼灸マを併用したマンツーマン治療（レディース・美容鍼灸を含む）。②マンツーマンでない鍼灸マ+a併用治療【身につく技術】結果がお客様満足度が高い技術を学べます。技術レクチャー等随時あり【こんな人にぜひ】①技術を活かしたい方②将来に向け技術を身につけたい方③学生時から基本的な技術、院内ワーク等を総合的に身につけたい方。丁寧にレクチャーします。

募集情報
 ●横浜市営地下鉄センター南駅前
 ●10:00~21:00の間で応相談
 ●週2日以上で応相談
 ●交通費、制服貸与、夏冬・リフレッシュ休暇あり。学生はテスト休暇あり
 ●鍼灸師、学生、整体師、セラピストの男女・年齢不問
 ●Tel 履歴持参 ●面接、実技（経験者のみ）

美容鍼灸やレディース鍼灸など女性向けの治療も充実！男性女性共にやる気のある方大歓迎です！学生もOK！

ヨコハママッサージ治療院
 〒224-0032 神奈川県横浜市都筑区茅ヶ崎中央45-14 村田ビル2F
 TEL & FAX 045-942-5369 ● 高山 http://www.ym-shinkyu.com

神奈川県横浜市 東横線 **港北区** **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。法定有給休暇100%消化・法定残業代支給します！

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
 ●横浜市内の妙蓮寺駅・大倉山駅・日吉駅
 ●9:00~20:00の中で応相談 ●週休2日制（日曜と平日1日）、夏季・冬季休暇有り ●交通費全額支給、労災、雇用保険完備 ●柔道整復師（学生可）※50歳迄迄
 ●TEL 履歴（写貼）持参 ●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 ●フジタ

セミナー情報

求人情報のご案内

カラーで見やすい求人情報スペースをぜひご利用ください。

■次号(38号)は平成25年1月25日発行を予定しています。掲載される方は12月10日までにお申し込み下さい。

■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すが、ハタチ以外の原稿作成の場合、制作費を請求させていただきます場合もございます。

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

神奈川県 JR線・小田急線 **藤沢駅** 徒歩5分

社・ア 月給21万円~40万円（研修期間中2ヵ月間は20万円）

仕事・職場情報
 【仕事内容】訪問リハビリマッサージ【身につく技術・知識】指圧・マッサージ、機能訓練以外にもA K A、テーピング、リンパマッサージ、圧迫包帯等、臨床で直面する症例に対してさまざまな技術が学べます。

募集情報
 ●藤沢・鎌倉 ●9:00~18:00 ●週休2日制 ●交通費（2万円迄）、労災・雇用保険、社用車制支給 ●按摩指師、普通免許 ●TEL 履歴書（写貼）持参 ●面接

ハンドクリエイト
 〒251-0052 神奈川県藤沢市藤沢1009中島ビル3F
 TEL 0466-35-9223 ●武拾和彦 FAX 0466-62-9223

セミナー情報①

ファミリーケアリフレ認定 1DAYコース

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

内容 リフレクソロジー実技、足裏編の習得。足裏からふくらはぎまでトリートメント（反射区足裏中心）。1日完結講座。
対象 手技療法家、治療家、スタッフ。初心者歓迎。リフレクソロジーに興味のある方ならどなたでも。
日時 12月8日（土）11時~18時
費用 15,000円（テキスト、認定費用、昼食込み）
場所 当教室。東京メトロ淡路町駅1分。JR御茶ノ水駅10分。
備考 詳細はホームページまで。HPから申込み可。



セミナー情報②

リピーターの増やし方徹底解説 第14回治療院の経営戦略

上田公認会計士事務所
 〒141-0032 東京都中央区大塚5-1-11 住友生命五反田ビル10階
 TEL 03-3491-4836
 http://www.tokyo-smile-shugi.jp/ E-mail:m-ueno@ueda-ac.jp

内容 リピーターづくりで集客力のある繁盛院に！患者調査に対する対応について
対象 既に治療院を運営されている方
 これから治療院の開業を考えている方
日時 11月18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707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ください。（担当：上野）



セミナー情報③

あん摩実践 手技勉強会 ヒカリ治療院

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

内容 あん摩手技による実践的な治療が学べます。臨床経験に合わせて丁寧に指導します。
対象 マッサージ師、鍼灸師、整体師および各々の学生。
日時 毎月第1・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。



セミナー情報④

整正 体師養成講座 独立1DAYコース

アート治療院
 〒160-0004 東京都新宿区四谷2-11 アジスタアネックス402
 TEL 03-3357-9777

内容 1日で独立できる技術を身につけます。
対象 どなたでも可。
日時 随時申し込みを受け付けています。
費用 足圧コース 5,000円（1日90分）
 全身マッサージコース 300,000円（4日間、各種特典あり）
場所 当院（JR四ツ谷駅、東京メトロ四谷三丁目駅から徒歩5分）
備考 詳細はTELにてお問い合わせ下さい。



ヒーリングマガジン バックナンバーのご案内

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



第36号(平成24年7月25日発行)
特集①どうなる療養費改定!? / **特集②**正しい交通事故対応法～施術と請求の問題 / **特集③**専門学校探訪「学校法人山野学苑 山野医療専門学校」 / **特集④**NPO法人日本手技療法協会・整体師会で差別化を図る
連載人材を人財に変える教育術 / 治療家のための法律入門 / 岩崎由純の「読む癒し」 / コラム「区役所の現場から」 / 手技療法家の独白 / 上田曾太郎の初歩の会計教室 / 続・治療費の請求と支給 / 吉田正幸の集客革命 / 「戦略院長養成塾」 / 花谷博幸の勝ち組治療院のツボ / 訪問マッサージの現状 / 他

第20号(平成20年7月25日発行)
特集①モンスターペイシエントの実態 / **特集②**話題のホリスティック医学とは? / **特集③**勝てるチラシのつくり方 / **特集④**専門学校探訪「信州医療福祉専門学校」 / **特集⑤**セミナー開催のツボとコツ / 他

第19号(平成20年4月25日発行)
特集①食育と手技療法 / **特集②**後期高齢者医療制度とその裏側 / **特集③**究極の自由診療～技・極める / 第16回あま指師、はり師、きゅう師、柔整師試験合格発表!! / 学院紹介 / 成功への道 / 治療家のための法律入門 / 業界ニュース / 他

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

第35号(平成24年4月25日発行)
特集①いまだき柔道整復業界 / **特集②**患者の心をつかむ会話術 / **特集③**第20回国家試験合格発表 / 成功への道「サナウェル整骨院」「セルフィット整骨院」 / 保険者に柔整療養費の適正化の強化を要請 / 他

第17号(平成19年10月25日発行)
特集①請求団体を探る2～退会理由No1は? / **特集②**体幹チューニングPart.2～“最高の戦闘状態”にもっていく体幹チューニング応用した施術 / **特集③**学院紹介 / **特集④**民間資格の法的背景 / 他

第34号(平成24年1月25日発行)
特集①統合医療の未来～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**自費治療家におススメ技法 / 他

第16号(平成19年7月25日発行)
特集①ATのワザを日常の手法に取り入れる～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～モンスターペイシエント、クレーム対応術 / **特集②**日本手技療法協会・整体師会の試み～整体院、接骨院が院内スクールに / **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**古文塾にみる合格への最短距離学習法 / 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回国試合格発表 / 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31号(平成23年4月25日発行)
特集①求められる医師との連携 / **特集②**鼎談～自費治療家に聞く～保険ではできない技術の習得、活用のポイント / **特集③**専門学校探訪「学校法人嘉栄学園 中野健康医療専門学校」 / **特集④**TwitterやFacebookは治療院のPRに有効か? / 他

第14号(平成19年1月25日発行)
特集①新春覆面座談会～国家資格はもういらない? / **特集②**SPマークとその効用～取得者に聞く「取得過程で悩みは解決」 / リハビリ難民を救うか? 「リハビリハートプラン」 / 成功への道 / 新連載・集客革命 / 他

第30号(平成23年1月25日発行)
特集①これからの柔整業界を占う! 大島九州男参議院議員に聞く / **特集②**CBSを確立、普及に努める松原次良氏 / **特集③**専門学校探訪「日本医療ビジネス大学」 / **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**“高齢者向け筋力”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関係 / 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12号(平成18年7月25日発行)
特集①無料レセプト発行用ソフトとポータルサイト / **特集②**開業資金節約、不用品のリサイクルで経営改善 / **特集③**治療院における個人情報保護 / 院内デザインの実例vol.4 / 節税対策と資産形成(後編) / 他

第28号(平成22年7月25日発行)
特集①平成22年療養費改定とその背景 / **特集②**手技療法家のためのコミュニケーション術 / **特集③**治療家にとっておきたいもう1つの資格～健康管理士 / **特集④**専門学校探訪 / **特集⑤**民主党のすすめる統合医療の今後 / 他

第11号(平成18年4月25日発行)
特集①特報! 無料で手に入るレセプト発行用ソフト / **特集②**自由診療に役立つ学校～増患・増収につながる技術の習得 / 交通事故と接骨院 / 院内デザインの実例vol.3 / 第14回国試合格発表 / 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10号(平成18年1月25日発行)
特集①節税対策と資産形成～生命保険の活用…前編 / **特集②**交通事故の保険請求～仕組みと実際 / **特集③**人材派遣の活用を考える / **特集④**続・院内デザインの実例 / 新春メッセージ / 他

第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～長妻昭厚厚生労働大臣 / 他

第9号(平成17年10月25日発行)
特集①院内デザインの実例 / **特集②**ホームページの活用とポータルサイト / **特集③**国試対策は万全ですか? / 上田曾太郎の初歩の会計教室 / 花谷博幸の勝ち組治療院のツボ / 治療院開業マニュアル / 成功への道 / 他

第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～行きたい行かない治療院 / **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 / 尿酸はDHA・EPAを安全に摂取できる / 柔整専門学校入試情報 / 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**手技療法業界の未来を読む / **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

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
 『ヒーリングマガジン』編集部
 TEL 03-5296-9061 FAX 03-5296-9056
<http://www.e-shugi.jp/>

各号1冊1,000円(税込み)+送料・手数料300円(会員は送料・手数料は無料)です。ご希望の方は左記までお申し込み下さい。在庫数に限りがありますので、ご希望に添えない場合がありますので、あらかじめご了承下さい。
完売しています**創刊号～第4号、第6号、第7号、第22号、第25号、第32号**につきましては**会員限定**で、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

● 病院で治らなかった 痛みとしびれの処方箋

肩こり、腰痛、五十肩、テニス肘、膝痛…
その症状の「本当の原因」を知っていますか？
慢性的な悩みもこれで解消！

■ 慢性的な症状があるにも関わらず「…だから仕方がない」とあきらめ、日常生活を送っている人を一人でも救いたい、という信念の著者が、痛み治療の新たな可能性を切開く「遠隔療法」の全体像を解説します。家庭でできる簡単消痛法 12 例も紹介。

同封のアンケート用紙の
アンケートにお答えいた
だいた方の中から抽選で
5名様に左記の単行本を
プレゼント!!
ぜひご応募下さい!!



書名 病院で治らなかった
痛みとしびれの処方箋
著者 柯尚志
発行 幻冬舎ルネッサンス
定価 一、三〇〇円＋税

編集後記

▼10月1日の野田第3次改造内閣では小宮山洋子氏が退任し、薬剤師の資格を持つ三井辨雄（わきお）氏が厚生労働大臣に起用された。三井大臣は就任翌日の記者会見で、全額無料の生活保護の医療費に關して、「全部無料はあり得ないということも含めて検討したい」と自己負担導入ともしられると「全額無料廃止ではない」と修正。夕方に再度会見を開き、「発言はさまざまな意見を聞きながら医療扶助の適正化を強化する必要がある旨だった」と釈明している。薬品会社や3病院・2介護福祉施設を持つ民主党議員の中では指折りの資産家である大臣だが、厚生行政は経営者ではなく弱者の視点に立つことが大事だ。元小沢グループの幹部で今回の就任は論功行賞だと言われないように経歴を生かして医療・介護分野に大胆な政策を提案してくれるものも期待している。（さ）

▼今年も早いもので約2カ月を残すのみとなった。プロ野球も日本シリーズが終れば、シーズンオフとなる。今年も何人かの大物選手の引退報道を耳にした。なかには期待されて入団したものの、思わぬケガなどにより戦力外通告を受けた選手もいる。その一方、ケガを克服し復活した選手も。その陰にはスタッフとして支えたトレーナーや治療家たちの存在を忘れてはならない。かつて作家の吉川英治氏が「菊作り／菊見るときは／陰の人」と詠んだ。野球に限らずさまざまなスポーツを見るたびに、熱戦を支える人たちにも感謝したい。（あ）

▼つい先日まで暑かったが、最近急に涼しくなった。慌てて半袖のシャツをしまし、長袖を出す。クール・ビズもとうに終わっているはずなのにいまだにネクタイをしていないことにふと気がついた。どうも季節の変わり目というのは、ぼんやりしてしようがない。ここはアタマを切り替えていかななくてはいけないと自分に言い聞かせる。以前、何かの本で脳科学者の茂木健一郎氏が脳内リセット法について述べていた。たしか、体を動かしたり、好きな音楽を聴いたり、風呂に入ったたり仮眠をとったりするのもよいらしい。また、単純な作業をしていると脳がアイドリング状態になっているというアイデアが浮かんでくるのだともいう。歩きながらよいアイデアが浮かぶのもそのためか。しかし、私の場合、いいアイデアは次々と浮かんでくるのですが、片っ端から消えていくんです。ひどいときは忘れたことさえ忘れてしまう。ここは一つ、メモとペンを持ちどこかの山にでも行ってみよう。（木）

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

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

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

企画・編集 株式会社東京医歯薬出版社



繁盛治療院に導く！ アップシステムの RecePro シリーズ



RecePro(M-up)[©]

柔道整復師向けレセコン

RecePro(R-up)[©]

訪問マッサージ師向けレセコン

RecePro (Skill Management)[©]

スキル管理システム

RecePro [かんたん会計][©]

治療院向け会計システム

RecePro (GOAL Management)[©]

ビジュアル目標管理システム



情報は大切に守りたい経営資産

保険証情報や施術情報などは治療院の経営になくってはならないもの。レセコンを使っていたパソコンが壊れてデータが無くなってしまった！なんて経験はありませんか？

アップシステムが提供する RecePro シリーズは、インターネット完全対応のASPサービス。入力されたあらゆる情報は暗号化され、インターネットを經由してレセプロ専用サーバに格納されます。万が一の時は新しいパソコンをご用意いただくだけですぐにご利用いただくことができます。さらに、ReceProシリーズを使用するためには、【治療院ID】【ユーザID】【パスワード】【専用認証キー】を必要とし、なりすましなど、第三者による不正利用を防止します。



4種類の認証セキュリティキー

治療院 ID

ユーザー ID

パスワード

専用認証キー ※

4つすべての認証キーが揃わなければレセ Pro システムを使用することはできません。



※専用認証キーは利用できないバージョンがあります。予めご了承ください。

24時間365日の監視体制で管理されているレセプロサーバ。データベースは二重化され、万が一システムが壊れても自動でもう一系統が稼働し、データの損失やサービスの停止を防止しています。

あらゆる災害を想定しデータを守る



データセンター内レセプロサーバ

- 耐震設備
- 津波対策
- 発電設備
- 防火設備
- 空調管理
- 防犯設備

ASPサービスとは

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

ーション



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

『まさしく企業は人なり』
確実に売上に直結します！



やる気の向上

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

適正な人財配置

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

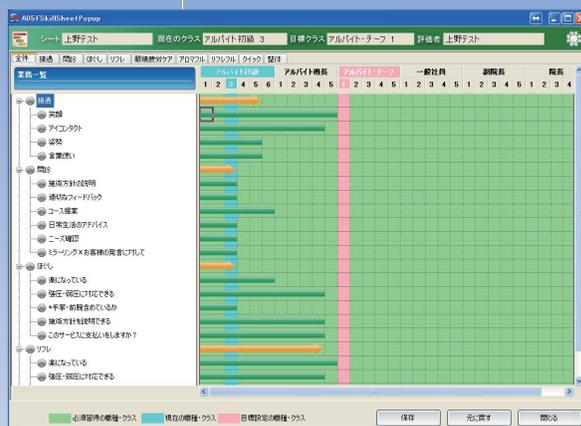
適正な評価基準

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

スキルの把握

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

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



スキルシート画面



レーダーチャート画面

スタッフ登録画面

先生、
スタッフのスキルを
把握してますか？



RecePro
SKILL Management
System

for Windows®

30
日間

無料体験版
配布中

provides the highest quality
upsystem

「人財」

という財産を育てるアプリケーション



RecePro
Skill Management

レセ Pro
スキルマネージメント

人財管理のお困りごとを全て解決！

人材の配置

給与査定

スタッフの
モチベーション
アップ

困ってませんか？



ジョブ
メニュー

ス
の

現
い
外
見

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

治療院向け 会計システム

かんたん会計

レセProシリーズ



5つのかんたん

1 レセProとの連動がかんたん

保険売上・自由診療売上・自販売上などレセPro(M)に入力さえしていれば自動的に売上データが入ります。



データ
連動

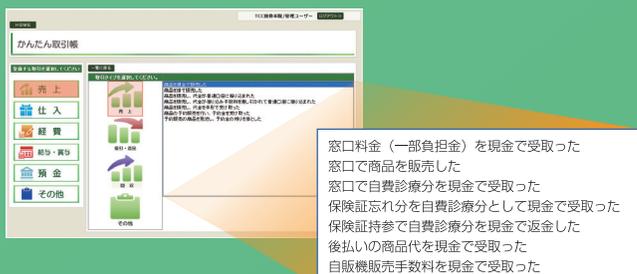
2 インストールや更新がかんたん

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。



3 入力がかんたん

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



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
自販販売手数料を現金で受取った

4 経営状態の確認がかんたん

わかりやすい分析グラフで経営を把握できます。忙しい先生には最適です。



5 分院の情報もかんたんに見られる

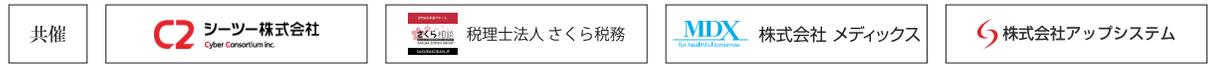
ASP サービス※ ですので、インターネットに接続さえしていれば、本部・支部機能により、本部にいながら離れた分院の情報もかんたんに見ることができます。

※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。



治療院繁盛・応援講座



東京会場 11/18 (日)

開催予定
■会場
株式会社メディックス
研修室

要予約

大阪会場 12/9 (日)

開催予定
■会場 (未定)
大阪市内
セミナールーム

詳細は WEB にて公開

要予約

マーケティング・会計税務・療養費請求代行

それぞれの業界を代表する3社が集結し、治療院経営を元気にする『治療院繁盛・応援講座』を開催します！

東京、大阪それぞれの会場参加の他、講座の内容をインターネットで同時配信します。会場参加、インターネット参加、どちらもWEBからお申込みいただけます。

メディックス <http://www.mdx-grp.co.jp>

WEB同時配信
遠方やお出掛けできない先生方、インターネットで参加できます！

WEB Produce by upsistem

Contents -1 リピーターづくりのしかけ

●たった1分でリピート客が増える！ケータイメール集客術初公開！

- 講師 シーツ株式会社
ガレリア東京 東京ショールーム 半澤静花 (東京会場)
シーツ株式会社 執行役員 平田久美子 (大阪会場)

いつでも所有者の半径30cm以内に存在する携帯電話は“究極の広告媒体”であると定義。全国各地の成功事例をふんだんに盛り込んだわかりやすい講演内容にはリピート作りのヒントがあると大好評。



あなたのお店が
リピート客であふれる
とても簡単な方法

BS-TBS系『賢者の選択』等メディアで取り上げられている今注目の講座！

Contents -2 会計のプロが伝授する繁盛店の経費コントロール

■講師 税理士法人 さくら税務

●レセコンと会計システムの連携で大幅コストダウンを図る！
商売をする上で避けては通れない会計税務申告。今いくら掛けてますか？レセコンと連動したかんたん会計システムを使って大幅なコスト削減が可能です。

●これからは複数店化しないと生き残れない！

法人化するメリットとデメリット。複数店化による生業業から事業への転換を具体的な事例で解説。



Contents -3 保険請求と治療業界の未来

●年間200万人分の請求を代行する現場を見続けてきた男が語る今後の保険請求

■講師 メディックス計算センター会長 坂上武弥
月間約15万枚のレセプトを扱う請求代行部門。その会長が、これまでの経験談を交え、適切な保険者との関わり方を話す。(東京会場)

●接骨院経営アドバイザーが語る今後の保険請求の行方

■講師 株式会社メディックス 接骨院経営アドバイザー 川嶋隆司
接骨院の新規開業を300店以上手掛けてきた敏腕アドバイザーが治療業界の未来を語る。(大阪会場)

厳しい『レセ審査』
その保険請求、
大丈夫ですか？

※開催内容やスケジュールなどは都合により変更される場合がございます。予めご了承ください。

整骨院・接骨院の保険請求代行はメディックスにお任せください！

平成元年の設立以来、多くの先生に支えられ、おかげさまで1000院を超える請求代行をさせていただいております。



万が一の施術事故、その対策は万全ですか？

一般社団法人日本治療協会は手技療法家および民間手技施術家の立場を保護し、手技業界の地位向上および発展を目的とする団体です。1万人を超える施術家の方々から、クレーム対応や賠償問題といった施術トラブルへの対策としてご加入頂いております。

■会員種別、会費等のご案内

手技療法家（国家資格者）対象				
会員種別	会員種別	条件	会費(年払いの場合)	会費(月払いの場合)
	正会員A	当会が認定する国家資格を1つ以上有し、手技療法・民間手技施術を業として行う方	13,000円	1,300円
	準会員	当会が認定する民間手技施術を業として行う方	11,000円	1,100円
民間手技施術家（整体・リラクゼーション等）対象				
正会員B	当会が認定する民間手技施術を業として行う方	18,000円	1,800円	

- *当会が認定する国家資格は柔道整復師・鍼師・灸師・あん摩マッサージ指圧師の4資格となります。
- *入会金および保険料は無料です。会費以外の費用は掛かりません。
- *学校・治療院における練習およびボランティア活動への参加時の手技は業とみなされません。

JHAが提供する主な福利厚生

●施術トラブル/クレーム対応無料電話相談・JHA NEWSの発行・会員保障制度など

※本会は会員保障制度の確実な履行のために、会員全員を包括被保険者とした賠償責任保険包括契約を損害保険会社と締結しております。

会員保障制度概要

お支払いできる主な内容

1. 会員本人の手技に起因する利用者のケガ等が対象です。
 2. 対人保障限度額は1億円（正会員A、正会員B）です。
 3. 1事故あたりの免責額は国家資格者1万円、民間手技施術家3万円です。
 4. 法律上負担した損害賠償金が保障の対象となります。
 5. その他訴訟・仲介・和解の費用など、本会が認めた費用が保障の対象となります。
- * 1 (4+5)-免責額=支払金となります。
* 2 他保険・他共済と重複して支払われる時は按分の支払いとなります。

お支払いできない主な場合

1. 会員の故意によるもの。
2. 名誉毀損、秘密漏洩に起因する賠償責任。
3. 美容を唯一の目的とする行為に起因する賠償責任。
4. 施術の結果を保障することにより加重された賠償責任。
5. スラスト法による頸椎に対する賠償責任。
6. 無資格者が行った鍼灸行為によって生じた賠償責任。
7. 外科的手術、薬品の投与もしくはそれらの指示を行うことによって生じた賠償責任など。

■所得補償保険（JHA会員専用）

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

■エステ保険（非会員もご契約頂けます）

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

JHA保険
のサービス
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。



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。