

2013 Winter
No.38 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

38

平成 25 年 1 月 25 日 発行
季刊 Winter
第 11 巻 第 1 号 通巻 第 38 号

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

「ぜひおすすめ」
2013年

●手技療法家に聞きました。

シリア大喝! 「新発想の柔整改革論」

柔道師かくあるべし!

川本治療所院長 川本 正己 氏

専門学校探訪

学校法人中央医療学園

中央医療学園専門学校

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
- 国産品 ※一部対象外
- 選べるサイズカラー ※一部対象外
- カード払いOK! ※一部対象外

お陰様で創業11年、北海道から沖縄まで全国から累計10数万件のご注文を賜りました!

安心の代金引換!(手数料無料)

原則、開梱設置はお客様でお願いします。ご希望の場合は別途料金がかかります。

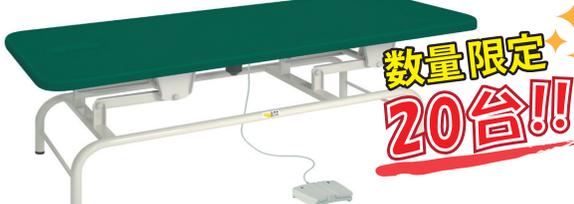
ベッド&医療器具総合カタログを2冊セットで無料進呈中!

御見積大歓迎! ご開業等、おまとめ買いは大幅値引き致します。

超目玉品

1月25日~
4月25日
お申し込み分まで

数量限定 **20台!!**



現金特価 **79,800円** (税込)

無孔 有孔

電動ライズベッド 昇降ベッド

弊社オリジナル仕様の数量限定20台の電動昇降ベッド!

幅 60・65・70cm 長さ 180cm 高さ 45~81cm
限定カラー ブルー・グリーン・ベージュの中からお選び下さい クッション厚 4cm

ただし、返品・交換不可。モーターは2年保証。その他は3年保証。

(税込)

現金特価 **79,800円**

無孔 有孔

電動ライズベッド 昇降ベッド

弊社オリジナル仕様の数量限定20台の電動昇降ベッド!

幅 60・65・70cm 長さ 180cm 高さ 45~81cm
限定カラー ブルー・グリーン・ベージュの中からお選び下さい クッション厚 4cm

治療や癒しの基本は温めること!
人体の反射熱を利用した即暖蓄熱効果。

熱源は体温



電気代0円



とてもエコ



幅 55cm 長さ 150cm

▲ベッド別売

メーカー参考価格 ¥18,900

現金特価 **10,500円** (税込)

※100枚限定

エコホットマット・グレイ

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!

有孔無孔を簡単に切り替えできます!

ベッドのみ **24,800円** (税込)

現金特価

専用イージーバッグ付き

現金特価 **27,500円** (税込)

7ヶが標準装備!

グリーン ブラウン

幅 60cm 長さ 183cm 高さ 45/65 (7段階調節)

オリジナルキャンペーン実施中

SPキャリアテーブル 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。フタ標準装備。7段階高さ調節機能付き。

幅 60・65・70cm 長さ 180cm 高さ 50・55・60cm

限定カラー アイボリー・ライトブルー・ライトグリーン・クリーム・スカイブルー・メティグリーン・茶・ピンク・レッド

現金特価 **36,900円** (税込)

メーカー参考価格 ¥78,750

SPバランス-マルチ 施術台

有孔無孔の切替機能&強度を更にUPしたマッサージベッド。

幅 60・65・70cm 長さ 180cm 高さ 50・55・60cm

限定カラー アイボリー・ライトブルー・ライトグリーン・クリーム・スカイブルー・メティグリーン・茶・ピンク・レッド

現金特価 **31,500円** (税込) 無孔

現金特価 **35,400円** (税込) 有孔

SPバランス-エコ 施術台

飽きのこないベーシックタイプの低価格マッサージベッド。

幅 60・65・70cm 長さ 180cm 高さ 50・55・60cm

限定カラー アイボリー・ライトブルー・ライトグリーン・クリーム・スカイブルー・メティグリーン・茶・ピンク・レッド

メーカー参考価格 ¥89,250

現金特価 **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。

サンプル進呈中

幅 30cm 長さ 36cm

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

サポートペーパー **500枚入** (税込) **4,200円**

現金特価 2,500枚入 **17,500円**

高品質ペーパー(材質:レーヨン20%、バルブ80%) 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

色が選べるよにしてみました!

カラーブロックセット **19,000円** (税込)

メーカー希望価格 ¥34,650

ブロックロー 幅 26cm 直径 12cm 現金特価 **3,230円** (税込)

三角ブロック(大)1個 幅 10cm 奥行 22cm 高さ 11.5cm 現金特価 **4,270円** (税込)

三角ブロック(小) 幅 9cm 奥行 13.5cm 高さ 6cm 現金特価 **3,810円** (税込)

ブロックボード 幅 51cm 奥行 41cm 高さ 4cm 現金特価 **5,190円** (税込)

カラーは下絵レザ-18色からお選び下さい

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-18色からお選びできるようリニューアル!

期間限定目玉品 1月25日~2月25日 お申し込み分まで

幅 50cm 長さ 180cm

限定カラー アイボリー・ライトブルー・ライトグリーン・クリーム・スカイブルー・メティグリーン・茶・ピンク・レッド

現金特価 **34,800円** (税込)

メーカー参考価格(無孔/有孔) ¥77,700

ムーブフェイス 折りたたみベッド

差し込み式フェイスマット付き。組立工具不要のワンタッチロックステ-式セットアップ。

高品質!

ブルー・ピンク・グリーン

1セット2枚 現金特価 **780円** (1枚当たり390円)

3セット6枚 現金特価 **1,680円** (1枚当たり280円)

5セット10枚 現金特価 **2,680円** (1枚当たり268円)

高級水フェイスタオル

サイズ 34×83cm 高級(340g)仕様。ワンランク上の施術に最適。

上掛けに最適!

ブルー・ピンク・グリーン

1枚 現金特価 **1,200円** (税込)

5枚セット 現金特価 **4,500円** (1枚当たり900円)

10枚セット 現金特価 **7,500円** (1枚当たり750円)

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タオルシートとして使い勝手に優れたアイテム

ベッドシートに使えます!

No.1人気商品

ブラウン 現金特価 **1,700円** (税込)

3枚セット 現金特価 **4,800円** (1枚当たり1,600円)

5枚セット 現金特価 **7,500円** (1枚当たり1,500円)

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。

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



※ご注文の際、ひーりんぐマガジンを見たとお申し出の方に限り、特別価格で対応させていただきます。(2013年4月25日お申し込み分まで)

特集

1 手技療法家に聞きました
どうする、どうなる
2013年 4

2 専門学校探訪①⑥
学校法人中央医療学園
中央医療学園専門学校 16

3 「シリーズ 喝！」
柔整師かくあるべし！
川本治療所院長 川本正己氏 24

ひーりんぐ
すべての手技療法家を目指す新刊専門情報誌
マガジン
Healing Magazine



平成25年1月25日発行 季刊 Winter
第11巻1号 通巻第33号
http://www.shugi.jp

38 CONTENTS

NEWS
患者さんや一般に向けて
『ひーりんぐニュース』発刊 12

成功への道

まなぶ鍼灸整骨院院長 樋口睦氏 38

株式会社天使のたまご代表取締役 藤原亜季氏 40

読者プレゼント 62

人材を人財に変える教育術	7
続・療養費の請求と支給	10
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
戦略院長養成塾	28
岩崎由純の「読む癒し」	30
吉田正幸の集客革命	31
花谷博幸 勝ち組治療院のツボ	37
訪問マッサージの現状	42
求人情報	58
セミナー情報	60
バックナンバーのご案内	61

広告協賛社(カッコ内は掲載ページ) サポート(表2) / 上田公認会計士事務所(3) / 新春名刺広告(8~9) / ボディバランスアカデミー(11・36) / 横山式筋二点療法ゼミナール(12) / 日本オステオパシーメディスン協会(12) / メディコム(18) / PCC(19) / 池田兼男事務所(25) / 個別指導から柔整師を守る会(25) / MBボディアートスクール(27) / 新春名刺広告(29) / フィットバランス療術学院(31) / 新春名刺広告(32~33) / メディックス計算センター(34~35) / パーフェクトクラニオロジー協会(39) / 患者満足推進協会(41) / 手技療法会計人会(45~47) / 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！

2月24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

アンケート調査結果発表

「どうなる、どうなる」 2013年



昨年(平成24(2012)年)は、その前年からの欧州財政危機、東日本大震災、福島原発爆発事故などによる影響を残した状態で新年を迎え、その他タイ洪水による日本企業への影響、円高、デフレ、電気料金値上げ、尖閣諸島問題などが起きた。そして、暮れには政権交代が起きて先の見通せない混沌状態に陥ったまま、新たな平成25年を迎えた。混沌は療養費の改定にも及び、昨年の6月から延期され改定日も内容も定かにはなっていない。手技療法家は国家資格者、民間資格者を問わずこのような平成25年を乗り越えなければならぬ。

ひーりんぐマガジンでは昨年暮れ、全国の院長クラスの手技療法家にアンケート調査を実施した。今、手技療法家たちは何を考え、どう行動しているか、どう行動しようとしているのか、という生の声を知ることが、混沌の今年を乗り越えるためのヒントになるに違いないと考えたからである。

アンケート調査はNPO法人日本手技療法協会の会員から無作為に抽出してメールと電話により調査依頼した。回答に協力してくれた人数は100人丁度になった。

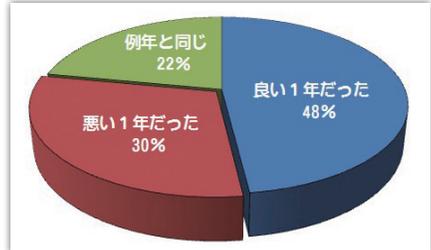
回答をしてくれた年齢層は20代が6%、30代45%、40代37%、50代8%、60代4%。業種別では柔整師の51%、あま指師33%、鍼・灸師12%、民間資格者23%だった。

調査結果

設問は基本的には、3つの回答から選んでもらう三者択一とし、それぞれにそれを選んだ理由を聞く形式とした。

質問1は「昨年を振り返って、どんな年でしたか」と、昨年の院の状況から聞いた。

●図1
回答は「良い1年だった」48%、「悪い1年だった」30%、「例年と同じ」22%から選んでもらった。良い1年だったと答えた人は、43%で「患者が増えた、自費診療による売上の増加した、本業以外の他業種での売上が増加した」など、売上の増加によるものが大半だった。その他には「家庭が円満だった、前向きに頑張れ



—図1—

アンケート



図2

た、国家試験に合格した、健康に過ごせた」と自分自身の環境や気持ち、体具合によって良い1年だったと判断している人がいた。一方、悪い1年だったと答えた人は、「患者が減少した、保険者の厳格化で売上が減少した、激安競合店開店による影響があった、同意書が取れない」など売上の減少が主だったが、「スタッフをリストラした」という院を守るために仕方がないと思いつながらその罪悪感から、悪い1年とした回答者もいた。

質問2は「昨年の患者数(売上)は例年と比較してどうでしたか」と患者数(売上)に限定して聞いた。

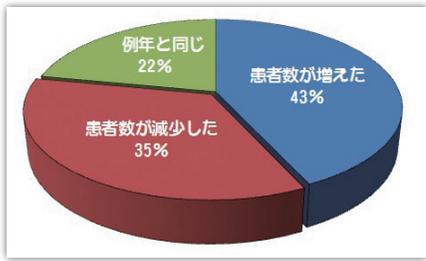


図2

● 図2

患者数(売上)が増えたと回答した人は43%、患者数が減少と回答した人は35%で、例年と同じと答えた人は22%だった。患者数(売上)が増えたと回答した人に「患者増加のために何か対策を講じたかどうか」聞いたところ、「口コミ対策、手渡しやDMによるチラシの配布、新聞にチラシを入れた、患者へのサービスの向上に務めた、施術メニューを増や

した、悩み相談などのメンタルケアの実施、ウェブなどの活用、スタッフの増員、技術力向上のため積極的に技術セミナーの受講、スタッフへの技術指導の強化、お中元・お歳暮の贈呈、分院の開設、患者やその家族との関係づくり、整形外科との連携強化」など、売上増加のためにさまざまな対策を講じたことが分かる。患者数(売上)が減少したとの回答者に「患者増加のために何か対策を講じる予定があるかどうか」聞いたところ、全員が講じる予定であると答えた割合は、「ウェブツールや広告などの活用、既存患者の満足度を上げてリピートにつなげる、患者にお土産を進呈する、スタッフの接客レベルを上げる、フェイブックを活用する、割引キャンペーンの実施」など、患者数(売上)が増えたと回答した人の対策内容の半分以下だった。これだけで即断はできないが、患者数が減少したとの回答者に積極的な行動を起こすことが少ないように思われた。

3番目の質問では「今、一番気になるっていることは何ですか」と聞いた。

図3

この設問に関しては四者択一とし、「仕事のこ

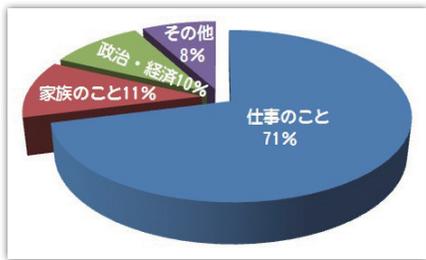


図3

と」「家族のこと」「政治・経済のこと」「その他」と4種類から選り出してもらい理由を聞いた。全体の71%と圧倒的な人が選択した仕事について気になることは、「療養費の改定について、患者や売上を増やすこと、業界の将来、激安店対策、良いスタッフが集まらない悩み、効率的なスタッフの活用方法、スタッフの雇用や削減について、新店舗の開設準備、医師からの評価の向上の方法、業務対策」などが、数としては療養費の改定のこととスタッフに関するものが多かった。さらに療養費について心配している人のほとんどは、前回の改定時よりも削減されることを念頭に置いている傾向が強かった。

家族を選択した理由は、「父母の介護、母の手術、本人の結婚、家族一丸になりたい」など。政治・経済と答えた人の多くの理由は、「景気の動向が気になる、経済対策により景気が向上することを期待している、自民党政権となり舵を取る先がどうなるか心配」などで、その他の項目では「日本の未来、地震、東北地方の復興、自分の健康」だった。

質問の4番目は「2013年はど

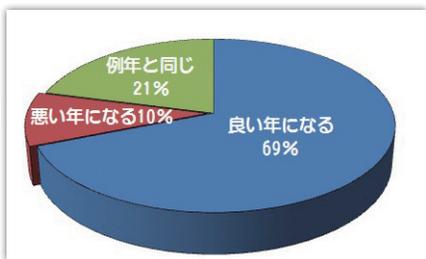


図4

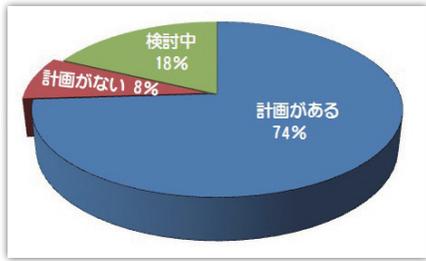
のような年になりそうですか」と近未来への設問だ。

● 図4

良い年になると回答した人は全体の69%、悪い年になるとした人が10%で、例年と同じと回答をした人は21%だった。良い年になると回答した人の理由は、「安定した院運営ができていて、自費診療を増やすから、富裕層向け店舗の開設、スタッフの実力が向上している、訪問マッサージのためにケアとの関係を構築する、訪問医療を開始する、デ

イサービス事業への参入、積極的・前向きに物事に臨む、集客営業をやり続ける、スタッフ一丸となって臨む、変化の一年になるという期待があるから、家族が新たに増える」など自身の決意によるものも多かったが、悪い年になるとした人は、「業界を取り巻く状況が悪化している、自分の体調が不良、経営悪化による離婚の危機を迎えている、スタッフの質が悪い、スタッフのリストラの実施、保険の負担増の影響」などとしている。

最後の質問は「2013年に新たに行う計画はありますか」という設問だ。



計画があると答えた人にどんな計画があるかたずねた。「メールマガジンの発信、訪問マッサージの開始、鍼灸の開始、経営コンサルタントへの相談、技術力の向上を図る、自費診療メニューの取り入れ、スタッフの再教育、新規店舗の開設、主力メニューの宣伝、安定したスタッフの確保、販売開発促進チームの創設、海外に赴いて施術する、クレーム対応へのスタッフ教育、誕生日プレゼントの実施」がある。検討中からは具体的な理由の答えはなかった。

このアンケート調査によって手技療法家たちの生の声を聞くことができた。これらの中から業界の現状、生き残るために今やらなければならないこと、これからやるべきことの一端を垣間見ることができる。

最後に「ひーりんぐマガジン」のコラムを執筆中のおなじみの3人の先生にも「2013年はどんな年になりそうですか」と聞いた。

「勝ち組治療院のツボ」の花谷博幸先生は、「私は『最悪を想定しながらポジティブに行動する』ことを勧めています。どこまで『想定内』にしておけるかがリーダーの器となります。業界・治療家レベルで想定すべきことは3つあります。自由診療の効率化と高単価化、柔整師の自由診療化、治療家と患者のモチベーション管理です。現在60分3千円のサロン

がどこも大繁盛で都市部を席巻しています。これは個人治療家にとって今ある最大の脅威です。できるだけ短期間にこの真逆に舵を取る必要があります、その処方箋がこの3つです」。



「読む癒し」の岩崎由純先生は、「スポーツ愛好家の人口が劇的に増えています。その平均年齢もどんどん上がっているそうです。そんな元気なお年寄りが、病院に行く『加齢でしょ!』って相手にされず手技療法家の先生方に助けを求めにいられているようです。今年はそんな元気なお年寄りの数が激増します。それに伴い、間違いなく増えるスポーツ障害の高年齢化の救世主となり得るのが日本の手技療法家の先生方です」。



「初歩の会計教室」の上田曾太郎先生は、「新政権がデフレ脱却政策を積極的に推進し、円が80円台から100円に向かっていけば、製造業の国際競争力の復活、失業率の改善、内需拡大が期待できます。また高齢化は毎年進んでいくので、高齢者向け市場は確実に伸びます。大都市圏では治療院の増加により、これまでと同じサービスのままだと一院あたりの売上高は減少します。一方で人手不足により人件費がアップし利益を圧迫していく見込みなので、これから伸びる高齢者向けの新しいサービスを検討すべき時期に来ています」。



この特集を混迷した今年を乗り越えるためのヒントとして、諸先生にますます活躍してくれることをお祈りします。

(編集部一同)

人材を入財に 変える教育術



第4回 「目標設定・夢サイクル」

私は毎年新年に目標を立てます。そして手帳の最初のページに今年の目標とスローガンを書きます。そこには明確な決意を綴り、新年の営業スタート日に社員の前で読み上げます。社員もその場でそれぞれ、その年の目標や抱負を発表します。

自らが掲げた目標が達成できるかどうかは、一年を振り返る年末が近づいてくるタイミングにはなんとなくわかります。案外、夢や目標を立てたときから結果が見えてくるときがあるものです。どこをみれば分かるのでしょうか？ それは掲げている目標や夢が具体的なものであるかどうかです。具体的というのは達成するための納期や期日が明確になっているものです。

仕事には目標がつきものです。目標のない仕事はただの「作業」に過ぎません。部下の仕事がだらだら続いているというのは、いつまでという期日を設定し

ていないため作業効率が悪く進捗が遅くなっていくのです。日頃の仕事現場ではこのようなあいまい仕事（作業）が溢れているために、時間管理ができないだらだら仕事が多くなってしまいます。それなのに「何だか忙しい」「いつまでも終わらない」という珍現象が起きていることがあります。皆さんの職場ではどうでしょうか？

目指すゴール（目標）が見えなければ、どちらへ走っていくのか迷い、力が分散してしまいます。あるいは走ることもできません。それは「目標が人を走らせる」からです！

プロゴルフアーのタイガーウッズさんは「逆算方式」で試合を組み立てていると聞きました。まずはゴールありきで、そこから逆算して作戦を立て「そのためにここでやるべきこと」を割り出していくのです。できる人の仕事の仕方も全く同じです。

まずは目標ありき。そこから「今、自分は何をすべきか」を考えられる人は必ず成長します。例えば「3カ月後に10件の契約を取る」という短期目標でもいいし、「10年後には独立する！」「5年後の長期目標であれば、そのために「5年後の自分はこういうポジションにいないければいけないのか、3年後は？ 1年後は？そして今は？」と考えていきます。こうやって逆算していくことで、自分がとるべき行動がはっきりと見えてくるのです。

目指すものがない人は、ただ「やりま

す」「がんばります」「数字をあげます」と言っているだけで、具体的に何も動いていないのです。なぜなら気持ちと気合を口にしただけでは明確なゴールが見えないからです。もしゴールが見えていたら「〇〇のためにがんばります！」「来月までに〇件、契約をとります」というように、具体的な数値が言えるはず

です。

誰でも「ああなりたい」「これを手に入りたい」など、ぼんやりとしたものや具体的に形になっている夢や希望があると思います。そんな、漠然とした夢や希望に期日をつけると、夢が具体的に明確な「目標」に変わります。

夢があるから目標があり、目標があるから計画を立てて行動すると結果がでます。もし求める結果が得られなかったら計画を練り直し、求める結果が出るまで行動し続けなければいけません。そして求める結果が出ると自信が生まれ、それがまた夢をつくります。これを私は「夢サイクル」と呼んでいます。これには逆説もあります。夢のない人に目標なく、目標のない人に計画なく、計画のない人に行動なく、行動のない人に結果なく、結果のない人に自信なく、自信のない人に夢はない。



皆さんは今年どんな目標を立てましたか？ どんな夢を抱きましたか？ 夢を夢で終わらせて絵に描いた餅にしてしまいか、確実に夢を実現させていくかは難しいことではないのです。大事なことは

実行力があるかどうか、言葉に出したことを具現化できるかどうかです。行動しなければ何も変わりません。私も未来に向かつて新年から目一杯気合を入れて走っています。厳しい環境下だからこそ、トップが明確なビジョンを掲げ社員を導いていく必要があるのです。どんな状況にあつてもトップが将来の夢を語り、社員もそれを具体的にイメージできて希望を持って仕事をして欲しいと思います。

「誠」とは「言」ったことを「成」と書きます。自分に嘘をつかない生き方と有言実行の人生を全うしたいものです。積み上げてきた信用・信頼を壊すのは一瞬です。何を言っているかよりも何をやっているかを人は冷静に見ています。

天に恥じない生きさまを：2013年が皆様にとって最良で最高で最善の年になりますように：朝倉千恵子拝

【朝倉千恵子・プロフィール】

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

明けましておめでとうございます！健康第一！

ウエムラカイロプラクティック オフィス

〒1001-0064
東京都千代田区猿樂町2-7-6
浅野ビル3F
電話 03-6324-0494

【URL】 <http://www.dr-uemura.com>
【mail】 info@dr-uemura.com

輝かしい新春を迎え謹んでお慶びを申し上げます

沖繩セラピスト協会

栗国支部 末吉 秀雅

〒901-3701
沖縄県島尻郡粟国村字浜180番地
電話 090-1944-7699
FAX 098-988-2600

謹賀新年

小倉治療院 小倉 義夫

〒125-0041
東京都葛飾区東金町5-42-7
電話 03-3607-9018
FAX 03-3607-9028

【URL】 <http://aitra.jp/id/ogura/>
【mail】 hahagokoro.16_17@docomo.ne.jp

皆様にとって幸多い年となりますように！

氣らく鍼灸院

〒567-0832
大阪府茨木市白川2-4-37
電話 072-638-2600
FAX 072-638-2600

【URL】 http://www.ajgc.jp/031_genki.html

謹賀新年

くさかべ整骨院

院長 日下部 晃康

〒287-0003
千葉県香取市佐原イ1864-1
電話 0478-79-9539
FAX 0478-79-9539

日本医武術 日本正體師会

白井 秀道

あけましておめでとうございます

住友整骨院

〒779-1102
徳島県阿南市羽ノ浦町宮倉南浦1-2
電話 0884-44-4230

明けましておめでとうございます

(有)関口接骨院福祉サービス

〒395-0803
長野県飯田市鼎下山685
電話 0265-22-9111
FAX 0265-22-9777

【URL】 <http://www.sekiguchi-fukushi.com>
【mail】 bsskaigo@mis.janis.or.jp

あけましておめでとうございます

施術ベッドの通販専門

せんせいサポート・com

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

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

謹賀新年

有限会社THCコーポレーション

代表 杉井 紀光

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

賀正

株式会社のみ整骨院グループ

〒410-1101
静岡県裾野市岩波241-8
電話 055-965-0903

謹賀新年

はせがわ整骨院

〒166-0016
東京都杉並区梅里2-1-2
リバティビル1F
電話 03-5929-9301

【URL】 <http://hasegawa-seikotsuin.jp>
【mail】 info@hasegawa-seikotsuin.jp

ご健康とご多幸をお祈り申し上げます。

鍼灸治療院リ・フリー

〒001-0040
北海道札幌市北区北40条西4丁目2-10
電話 011-757-1830
FAX 011-757-1830

【URL】 <http://homepage3.nifty.com/Re-free/>
【mail】 jesus-loves-me@nifty.com

あけましておめでとうございます

税理士法人

アドヴァンス会計

〒150-0004
東京都世田谷区太子堂1-12-39
三軒茶屋堀商ビル7階
電話 03-3413-6255
FAX 03-3413-6255

【URL】 <http://www.advance-tax.com/>
【mail】 info@advance-tax.com

あけましておめでとうございます

酒居会計事務所

〒279-0002
千葉県浦安市北栄4-16-307
電話 047-705-6491
FAX 047-705-8037

【URL】 <http://www.sakai-zeimu.jp/>
【mail】 kaikai@sakai-zeimu.jp

謹賀新年

税理士法人

さくら事務

〒336-0021
埼玉県さいたま市南区別所5-15-2
電話 048-837-1510
FAX 048-837-1511

【URL】 <http://www.sakurasodan.jp>
【mail】 kizuna@sakurasodan.jp

賀正

税理士法人

杉山会計事務所

〒2554-0903
神奈川県平塚市河内53-62
電話 0463-333-3662
FAX 0463-344-5552

【URL】 <http://www.sugiyama-kaikei.or.jp>
【mail】 info@sugiyama-kaikei.or.jp

謹んで新年のご恭詞を申し上げます。

高橋浩税理士事務所

〒243-0027
神奈川県厚木市愛甲東2丁目16番23号
電話 046-250-5000
FAX 046-250-0050

【URL】 <http://www.atsugi-shinsetsu.com>
【mail】 info@ta5000.com

あけましておめでとうございます

税理士法人タックスリポートイトカズ

糸数哲夫

〒902-0061
沖縄県那覇市古島1丁目4番地9
電話 098-898-3787
FAX 098-897-1064

【URL】 <http://www.itokazu.jp>

謹賀新年

中本税務会計事務所

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

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

謹賀新年

新島会計事務所

〒533-0005
大阪府大阪市東淀川区瑞光1-2-3
電話 06-6329-2804
FAX 06-6326-0513

【URL】 <http://www.nijima.net/>
【mail】 kaikei@nijima.net

あけましておめでとうございます

八木時雄税理士事務所

〒252-0143
神奈川県相模原市緑区橋本6-27-2
第一間瀬ビル5F
電話 042-773-9266
FAX 042-773-0834

【URL】 <http://www.yagi-kaikei.com>
【mail】 yagi-tokio@tkcnf.or.jp

謹賀新年

中濱カイロプラクティック・ テクニク・スクール

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

【URL】 <http://www.nakahamadc.jp>

謹賀新年

フィットバランス療術学院

〒150-0002
東京都渋谷区渋谷2-7-8
TAKADEN青山ビル1F
電話 0120-744-4200
FAX 03-6427-7976

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

謹賀新年

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1-11-1
電話 03-3255-0772
FAX 03-3255-0322

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

祥風嘉氣

株式会社ウイルワン

〒151-0053
東京都渋谷区代々木1-21-10
インターパーク代々木9F
電話 03-6276-7771
FAX 03-6276-7773

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

謹賀新年

一般社団法人 日本治療協会

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

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

新年明けましておめでとうございます

株式会社 新規開拓

〒100-6307
東京都千代田区丸の内2-4-1
丸の内ビルディング7F
電話 03-5223-3300
FAX 03-5223-3309

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

謹んで新春のご祝詞を申し上げます

株式会社 東海医療グループ

〒543-0044
大阪府大阪市天王寺区国分町9-12
電話 06-6774-0002
FAX 06-6774-3110

【URL】 <http://tokairyou-group.jp>

謹賀新年

(株) 東伸企画

〒130-0024
東京都墨田区菊川3-17-2
アドン菊川ビル1F
電話 03-5638-1853
FAX 03-5638-1861

【URL】 <http://www.toshin-k.com/>

謹賀新年

(株) 東伸社

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

【URL】 <http://www.toshinsha.co.jp>

謹賀新年

謹んで新春の
お慶びを申し上げます

平成二十五年 初春
NPO法人
日本手技療法協会 一同



平成24(2012)年10月19日に社会保障審議会医療保険部会第一回柔道整復療養費検討専門委員会が開催されました。施術者代表として公益社団法人日本柔道整復師会から3名、全国柔道整復師連合会から2名の計5名、保険者側からは全国健康保険協会理事1名、健康保険組合連合会理事1名、他3名の計5名が参加しました。療養費の改定が公の場で議論されることは初めてのことであり、その内容が注目されました。

全国健康保険協会は日本経済や協会の財政状況を説明し、健康保険組合連合会は8割以上の組合が赤字でありプラスの療養費改定は考えにくいと説明をしました。

これを受けて施術者側の代表者委員は、柔道整復療養費の伸び率は国民医療費の伸び率を下回っていると説明、その上で柔道整復師は伝統医療として医療の一端を担い国民に必要とされているとし、療養費の適正な請求を行っている多くの柔道整復師のためにもプラスの改定をお願いしたいとの発言をしました。また、療養費請求の地域格差の指摘に対しては、これはさまざま必要な要因が起因するものなので、詳細な

続 療養費の請求と支給

第16回

請求代行会社療養費請求担当…療養太郎(仮名)

『平成25年の柔道整復療養費のゆくえ』

分析が必要であり、ただ単に地域ごとの数字をもって判断することは出来ないとの説明もありました。

委員会の座長はこれらの意見を汲み取り、早期に結論を出さなければいけないが根本的に考えなければいけない事柄も多い。また施術者側と保険者側とで折合わない部分もあると思われるため、次回までに厚生労働省事務局が療養費改定の原案を作成し、それを基に議論すると結論付け柔道整復療養費検討専門委員会は終了しました。

第二回の柔道整復療養費検討専門委員会は11月末頃に行われる予定でしたが、今年に持ち越されました。第二回柔道整復療養費検討専門委員会がいつ行われ、どのように療養費の改定が行われるのか現時点では全く分かりませんが、適正な療養費の取り扱いに努めている柔道整復師や柔道整復術を必要としている人びと

のことを考えると、全ての人が満足するようじっくりと話し合っていたきたいものです。

保険請求によるストレス

昨年は3月12日に厚生労働省から療養費の適正化が保険者へ通知され、4月18日に柔道整復師の業務を考える議員連盟が発足、そして10月19日には第一回柔道整復療養費検討専門委員会が開催され、柔道整復業界が変革の兆しをみせた年だったのではないのでしょうか。今年も柔道整復業界がよい方向に向かうより具体的な動きに期待したいと思います。

しかしながら、保険者の療養費に関する支払いが年々厳しくなり、検討専門委員会が保険者側が訴えた“厳しい財政状況”を背景に、今年もよりいっそう細

部にわたる審査が行われる可能性があります。

現在の療養費保険請求の傾向をみると、保険施術より自費施術の比率が高い治療院は全て自費施術に移行するケースが増えてきております。保険請求の厳しい現状を考え自費施術に移行できる柔道整復師はさておき、まだまだ保険請求が売り上げの大半を占めている治療院は多く存在します。その多くの治療院が今後、よりいっそう保険請求に関するストレスを感じることでしよう。そもそもストレスを感じない保険請求は存在するのでしょうか。

ストレスを感じない保険請求があるとするれば、それは急性外傷患者の保険請求です。急性は患者もケガを認識しておりますし、原因もはっきりとわかっていきます。患者照会でも患者は“慢性的の…”との記載はしないでしよう。ではどのような場合が保険請求にストレスを感じるのでしょうか。保険請求でストレスを感じるの、ほとんどが保険者返戻が発生した場合です。それはどの様にして再請求をすればよいかというストレスです。

保険者によつては負傷原因について、詳細な原因を求めあまり患者本人でなければ知りえないことやその時の模様を图示せよなどの理由で返戻するところもあり、再請求に苦慮する場合があります。このケースでは返戻理

由に対してどのような回答をして再請求をしたらよいのかという点にストレスを感じているようです。そのストレスに対して、請求をしない、あるいは部位をカットして再請求を行うといったストレスから逃げることを選択する柔道整復師がいます。

ストレスを感じる要因のもう一つに柔道整復療養費の制度もありますが、これには柔道整復師自身が患者への問診で健康保険が適用になるかどうかしつかり見極めて請求を行うことが重要となります。入口の段階で曖昧なまま保険請求を行うと、後日保険者に理由を説明するために大きなストレスを抱え込むこととなります。

予期できる疾病および負傷と健康保険

最近多くなっている返戻のなかで長期間繰り返して施術というものがありません。保険者は提出された一回目のレセプトに対して疑義等がなければ療養費を支給します。このレセプトがどの程度の期間継続で請求されてくるのかその時点ではわかりませんが、疑義のないレセプトに対してはとりあえず支給を行うのです。

健康保険組合によっては1年間等の長期継続受診者について、「初検時の症状、状態及び繰り返し怪我をする

原因および要因を詳細に記載し、施術録を添付の上ご回答をお願いいたします」と返戻ではなく、確認事項回答書のような形式で保険者より柔道整復師に送付されてくる場合があります。漫然と長期にわたり保険請求を行ってきた先生にとってこれもストレスの大きな原因となります。このような場合、常にスポーツ等を行ってケガをする確率が高い環境にある患者ならば、その旨を負傷原因と併せてレセプトに記載することが必要です。再負傷した場合でもその詳細をレセプトに記載しましょう。しかし、残念ながらこれさえも療養費の支給対象としない保険者が存在します。

健康保険組合は被保険者、被扶養者が偶発的に予期しない疾病に罹ったり、負傷した場合に助け合う相互扶助の精神を前提として運営されており、クラブ活動又は趣味による激しい運動がもとで生じる負傷は「予期しない疾病および負傷」とは考えられないとして、「クラブ活動や趣味による激しい運動に対して保険給付を行うことを前提としておりません」と付箋に記載し返戻を行ってくる保険者もあります。健康保険法第116条に「被保険者または被保険者であった者が、自己の故意の犯罪行為により、または故意に給付事由を生じさせたときは、当該給付事由に係る保険給付は行わない」という条文にも抵触する恐れがあると付け加えています。

このことはクラブ活動および趣味による激しい運動が原因で発生したケガは療養費の対象にならないということではなく、これらの原因で長期間継続して行われた施術に関して療養費として認められない場合があるということです。長期継続患者について確かに漫然と施術を行って請求をしているケースもあるかもしれませんが、このような場合とスポーツや趣味で行っている激しいスポーツ等でケガをした場合を一緒にして「予期しない疾病および負傷ではない」として不支給にすることは患者の不利にも繋がります。



保険者の財政赤字が今年中に回復することはありえません。したがって、保険者のレセプト審査はよりいっそう厳重になることでしょう。しかし柔道整復師や関係団体がやるべきことは決まっています。それは、適正な療養費の請求を心がけ実践していくこと。たとえ今までに無かった返戻理由が発生したとしても適正なる療養費であることの証明をもって保険者に訴え（再請求）を続けなければなりません。

今年1年もレセプト審査を通して今後の柔道整復療養費の全体を見据えて多くの柔道整復師と関わり、保険請求のヒントをいただきながら、良きアドバイスが出来るよう心がけて参りたいと決意しています。

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]
 日時 2月16日(土) 11:00～17:00
 費用 メディックス会員 15,000円 一般 16,000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
 日時 3月9日(土) 11:00～18:00
 費用 メディックス会員 15,000円 一般 16,000円
 (テキスト、認定費用、認定書、昼食代込み)

自由診療の手技を習得
売上アップに貢献!

※全てのカリキュラムに実技テストと認定書授与があります。

●お問合せ・資料請求はこちら

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

TEL: 03-3255-0772

東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル

他にも多種多様なセミナーの開催があります

患者さんや一般に向けて 『ひーりんぐニュース』 発刊

NPO法人日本手技療法協会は現在発行している「ひーりんぐマガジン」の姉妹紙として、患者さんや一般向けに特化した「ひーりんぐニュース」を治療院等に向けて一部の地域から発行を開始する。



本格的に全国の治療院向けに院内新聞として発行されるのは今春以降となるが、「ひーりんぐニュース」の使用方法を聞いたりテスト版を見たりした何人かの治療院等の院長は「明日からでも欲しい」と発行に期待を寄せている。

通常、情報紙は全国同一の内容だが「ひーりんぐニュース」は違う。紙面は二つ折りの4ページで、その第1面には患者さんが来院した治療院の紹介が掲載されているからだ。本紙を手にとった患者さんがまず目にするのは来院したその院の記事で、院の特徴や院長、スタッフの紹介から治療技術、治療機器までがインタビュー形式で載っている。つまりその院のオリジナルの紙面構成だ。第2面は子どもから高齢者までを対象とした部位別ストレッチ体操、第3面は管理栄養士による分かりやすい栄養の話、最終面は病気別、症状別の健康に関するQ&A

となっている。院独自の情報を載せる院内新聞は患者さんへの訴求力が強い。本紙は少人数の所や制作の時間がない治療院等でも院内新聞を容易に発行できる。

さらに、年4回発行されるため、その都度、院の紹介部分の変更が可能で季節ごとのイベントなどに合わせた作りが実現できる。「ひーりんぐマガジン」を発行して10年の治療院等に信頼される日本手技療法協会が発行元であることも安心の一つだ。

気になるのは値段だが、印刷済みの「ひーりんぐニュース」が100部がついたDATAが1年間の契約で一回につき、1万円を切る(協会会員価格) 価格を予定している。また、100部以上の「ひーりんぐニュース」が欲しい場合は廉価で注文ができるが、そのDATAから自分の治療院でも印刷することが可能となる予定だ。

横山式筋二点療法の紹介を兼ねた・新春1dayセミナー

痛みを消す不思議な作用、反射点の存在をご存知ですか？
今回は、未発表の反射点を、デモと実技で横山会長がご披露します

- テーマ1・腓腹筋の弛緩反射点を発見
腓腹筋は、第2の心臓といわれていますが、硬く締まった筋肉の弛緩は誰もが至難の技です
- テーマ2・アッと驚く腰痛の反射点
- テーマ3・危険なアジャストなしに変位椎骨を正常位置に戻す反射点
習った翌日から役に立つ秘法・一挙公開・あなたの施術が変わります。

期 日	午前10時30分～午後4時30分
会 場	東京・北とびあ 平成25年1月24日(木) 大阪・第1サニーストンホテル 平成25年2月25日(月) 福岡・深見ビル会議室 平成25年3月10日(日) 名古屋・ホテルコムズ名古屋 平成25年3月24日(日)
受講料	会場内での金銭授受は不可のため、振替用紙で前納・受講券送付
新 規	21,000円(大阪・名古屋は他に昼食代1,155円)
定 員	各会場・30名(定員になり次第締め切らせて頂きます)

★ 参加者に進呈 ★

- 1 一般書・そのしつこい痛みも必ず消える 現代書林出版
- 2 使って便利・簡易指圧器マッスリーノ24
- 3 横山式筋二点療法・教材DVD購入時に使える割引券を進呈
- 4 今後使えるセミナー割引受講券を進呈

—— 詳しくは、資料、並びに療法概要DVDをご請求下さい。 ——
TEL: 029-821-6064 FAX: 029-835-2078

消痛心療整体・横山式筋二点療法ゼミナール

本邦初公開!

新マニピュレーション・アプローチ上肢・頸椎セミナー ～関節のすべては統合する～書籍出版予定



2013年4月28日(日)～5月1日(水) 4日間
講 師: ジャン・ピエール バラルD.O.
会 場: 飯田橋白王ビル2階ホール

関節治療において幅広く応用可能な手技療法「新Mアプローチ法」を、内臓マニピュレーション創始者で現代のスティルとも言われるカリスマ的オステオパス、バラル先生から直接教えて頂く貴重なチャンスです。
この治療法は、関節を今まで以上に深く掘り下げ、各関節の神経だけでなく、動脈、半月板、靭帯、関節包とその付着及び滑膜ヒダまでも調べ、骨同士の直接的・間接的な関係をみながら、骨と関連のある軟部組織におけるモビライゼーションを組み入れています。

内容: 上肢と頸椎の治療法

参加費: 税込価格(振込料は各自負担)
JOMA会員 168,000円 オステオパシー関係他団体 189,000円
医学系学生 178,500円 一般 210,000円(国家医療資格者)

主催 日本オステオパシーメディスン協会
TEL/FAX 03-6801-5742 (月～金 10時～18時)

手技療法家の 独白

その8



治療家 Ken Yamamoto

東南アジア最大級の病院でセミナー

新年明けましておめでとうございます。旧年中はのべ24カ国を回らせていただき、1年の半分以上を海外で過ごしました。全ての国でそれぞれ良い出会いがあり、さらにそこから紹介が広がり、本年は今まで以上に海外出張が加速しそうです。俺は腰痛研究家。腰痛を治すことで社会貢献活動、国際貢献活動をドンドンしていこうと考えている。

俺は去年の12月に大病院のメディカルドクターの前でセミナーを開いた。セミナーで、ある患者様の施術方法を説明しながら言った「医師の言うコトは聞かなくてもいい」との俺の言葉に会場中は凍り付いた。通訳もホントに訳していいのかと聞いてきた。俺は顔きさらに「だ

って治らないんだろ？ 1年経っても症状固定だろ？」と付け加えた。通訳は気まずそうに訳していた。それもそのはず、ここは東南アジア最大級の有名な病院の整形外科リハビリ科の医師、看護師、理学療法士を前にしたセミナーだったからだ。

その時医師は苦笑いしていたし、「何てことを言う外国人だ」と明らかに思っているような目つきの人もいた。看護師はチラチラ医師を見ているし、理学療法士はドン引き状態だった。この冷えきった空間を温めるのは不可能かもしれないと思っただけ、会場であるこの病院会議室からつまみ出されることも十分に考えられた。

俺は決心し説明を始めた。「私は看護師のライセンスを持っています。『看護師は心から医師を助け…』とナイチンゲールの誓いを習い、看護師がかぶる帽子を貰っています。しかし、皆さん考えて下さい。医師を助けるとはどういうことでしょうか？ 私は医師の言うことを全て聞くことが正しいことだとは思いません。なぜなら医師も判断を誤ることがあるでしょう。今回のように症状が固定して治りにくい場合もあるでしょう。ならば、理学療法士や看護師が『私はこう思うのですがどうでしょうか？』と医師へ提案



をするのが真の医療チームと言えないでしょうか？ 医師の言うことはもちろん聞いてください。しかし、提案できる関係でいて下さいと言いたい。数年間も治らない患者様が居るのは、間違った考え方をしているからではないでしょうか？ それに対してディスカッションやチャレンジをしない限りあなた方には治せません。それは、信頼して何年も通ってくれる患者様に對して誠意が無いことになりませんか？ 皆さんはどうお考えですか？」

徐々に温まってきたセミナー会場。話を分かってもらい始めたのだ。もちろんチームのボスは医師なので指示に従って欲しいが、全てが正しいと思わないで欲しいと言いたかった。

セミナー2日目、「Ken、今日はこの看護師を治して欲しいんだ。数カ月前に患者様を持ち上げようとした瞬間痛みが走り、その日から治っていないんだ」と説明を受けた。いくつか検査をして看護師さんの腰痛の原因は腓骨筋にあることが分かったことに、みな驚きたまげていた。「痛いところだけにフォーカスするから治せないんだ。」「でも、われわれスタッフは医師のオーダー通りにしなくてはイケナイんです」。

この意見に対して言い放ったのが「医師の言うコトは聞かなくてもいい」。この言葉で会場は凍り付いたのだった。俺の話は分かっただけ

たようだった。別の患者は数年前からのムチウチの症状があつたが数分で解決し、実践の時間が終わる頃には会場の受講生もヒートアップしていた。「明日も患者さんを連れてきていいですか？」と受講生。「悪いけどあなたたちが治せない患者様全員をまとめて並べておいて欲しい」と俺は言った。再びこの言葉に会場は凍りかけたためセミナー会場を出た。

どの国の治療家も知らないことを知ると目が輝くんだ。セミナー終了後、数人の受講生が寄ってきて言った。「あなたの弟子にしてください」。

俺の仕事は「腰痛治療」で社会貢献、国際貢献活動をする。日本でも社会貢献、国際貢献活動のできるスタッフが欲しいと思ってる。そうすれば世界からの日本の評価はいいものになるに違いないからだ。スタッフが希望する人は俺のホームページからエントリーして欲しい。

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

臨床経験から独自の治療術『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・ハンダーソン選手、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20回

畑中鐵丸

「株式会社には責任者などおりません」 その2

前回から、「株式会社には責任者などおりません」と題し、経済社会における重要なプレーヤーであり、公器として信用されている株式会社、実は、責任者不在のいい加減な仕組みである、とのお話をさせていただいております。今回も、前回に続き、「株式会社」という仕組みのいい加減っぷりをお話して参りたいと思います。

5、会社が倒産しても社長は逃げおせ

(1) ツッコミその1:「会社が倒産すると社長も仲良く破産することがあるぞ」

前回述べたように「株式会社においては、オーナーも、社長も、経営幹部も無責任」という趣旨の話をする、まず、「でも、中小企業が倒産すると、社長も一緒に破産することがある

でしょ」という二つ目のツッコミが入ります。まず、このツッコミについて検証したいと思います。

中小企業において社長が会社と同じタイミングで破産するのは、「船長が沈みゆく船と命運を共にする」かの如く、社長が、経営責任を自覚して潔く自害、もとい、破産する、というわけではありません。破産するのは、社長個人が連帯保証したことにより、その債務を払えなくなるからです。

要するに、社長は「個人」として保証した借金が処理できないため、個人の選択と責任の結果として、破産するのです。

銀行はバカではありません。銀行員は、「株式会社〓有限责任〓無責任」という仕組みをきちんと理解しております。資本主義社会で最も優秀で、狡猾で、猜疑心が強

いプレーヤーである銀行は、無責任な連中にカネを貸すことはしません。

そこで銀行は、株式会社がつぶれて責任者不在の状況になったときを想定し、社長とかオーナーから連帯保証を取り付けてから、カネを貸すのです。

中小企業において会社がつぶれそうになったら、事前に取り交わされた約束に基づき、社長が連帯保証責任を負わされます。

そして、社長は、この「個人として負担した責任」が履行できず、破産させられるというわけです。

銀行は、「中小企業」や「何とか上場を維持しているようなダメ企業」に対しては、上から目線で偉そうに「カネを貸してやる」という立場を取ります。

しかしながら、トヨタや新日鉄住金のような「財務内容が超優良な大企業」に対しては、銀行は、米つきバツタのように頭を下げ、「できれば当行も是非お付き合いをしてください」と懇懇で卑屈な態度を取ります。

当たり前のことですが、銀行が「財務内容が超優良な大企業」にお金を借りていただく際に、「社長の個人保証をつけてくれ」などと無礼で非常識なお願いをすることはありません。

したがって、「財務内容が超優良な大企業」については、中小企業と違い、「会社がつぶれても、連帯保証を強要されない社長は、一切責任を負わない」という状況が生まれるのです。

東日本大震災で原発事故を起こした東京電力も、少なくとも事故以前は「財務内容が超優良な大企業」とされてきましたから、東京電力

の社長や会長は、銀行から借金するにあたって個人保証を要求されていないでしょう。

したがって、仮に東京電力が破産ないし破綻して、銀行の債権が焦げつこうが、社長や会長の私財が差し押さえられたりすることはなく、また、個人として破産させられることもありません。

(2) ツッコミその2:「とはいっても、会社が倒産すると、社長や役員が代表訴訟で訴えられたり、逮捕される場合があるぞ」

前述の「会社が破産しても、オーナーや社長も破産するとは限りません」に関連して、「とはいっても、会社が倒産すると、社長や役員が代表訴訟で訴えられたり、逮捕される場合があるぞ」という二つ目のツッコミが入りそうですので、こちらも検証してみよう。

会社が破産した場合に、取締役が逮捕されたり、代表訴訟で訴えられたりするのは、「会社が倒産した」という結果に基づいて連座して責任を取らされる」というものではありません。

会社が破産した場合に、取締役が逮捕されたり、代表訴訟で訴えられたりするのは、会社経営において取締役「個人」として明らかな法令違反をやらかしたことに由来するものです。

すなわち、取締役が逮捕されたり、代表訴訟で訴えられたりするのは、「個人」の違法行為を「個人」として訴えられているだけであり、「会社が倒産したことに伴って連座させられる」とは違います。

以上のとおり、株式会社のオーナーあるいは

役員は、会社債務に連帯保証をしたり、個人の行為として法令違反行為でもしない限り、「無責任」という状況をエンジョイできる、というわけです。

6、無責任なバーチャル人間である株式会社とのつきあいかた

株式会社と言えば、世間では、「公器」などと言われ、信用があるように思われているようですが、見てきた通り、会社とは法律上のテクニクとして作られた幽霊のようなバーチャル人間にすぎず、しかも、会社にかかわる関係者全員、責任を巧妙に回避できるようになっています。

とはいえ、株式会社は資本主義社会における重要なプレーヤーとして、そこらじゅうにあふれていますし、株式会社と付き合わずに経済社会を生きていくことは不可能です。
では、私たちは、「無責任な幽霊」のような株式会社とどのように付き合っていくべきなのでしょう。

(1) 規模の大きさや知名度やイメージに惑わされない

株式会社と賢く付き合っていくには、その会社の規模の大きさや知名度やイメージに惑わされず、「株式会社＝無責任」という本質を常に意識しておくことです。

つい最近世間を賑わした事件で、A I J 事件というものがあつた。

これは、A I J 投資顧問という会社が、高率

の運用利回りを謳って年金基金等から多額の資金を集めたものの、調べてみると、運用資産の大部分が消失していた、という事件ですが、投資先は海外の LLC でした。LLC とは有限責任会社 (Limited Liability Company) のことであり、すなわち無責任会社ということです。

海外の、聞いたこともない国にある、しかも実体のない「無責任会社」に多額のお金を預けて、年金はどこに行つたかわからない、しかも責任の所在が有耶無耶、という話のようです。年金基金の運用担当者が、「有限責任＝無責任」という単純な理屈が理解できていけば、適切な回避行動が取れたとも思われますし、騙した方も悪いですが、騙された担当者も相当問題があります。

(2) 連帯保証を徴求する

もうひとつ重要なポイントは、このような「無責任な幽霊」と取引する際には、「責任の取れる生身の人間」から連帯保証を徴求しておく、ということです。

取引先の会社の債権を回収できなくなるのは、その債権が無担保であることが原因といえます。逆に、会社からの回収ができなくなる恐れを見越して、融資や信用供与等の取引にあらかじめ連帯保証を付けることで回収不能のリスクは緩和されます。

つまり、連帯保証とは、「無責任な幽霊」に「責任者」を創設するシステムなのです。

実際、銀行は、連帯保証がついてなければ、カネを貸しませんし、事業会社が金融支援する

際は、こういう銀行の行動をもっとマネすべきです。

なお、世間で意外と知られていないのは、「保証人の数や資格には法律上一切制限がない」ということです。

「中小企業への融資で連帯保証人を付ける際、社長一人から連帯保証を取っておけば十分」と考えられているようですが、会社が潰れる際は、社長個人はあちこちの債権者に保証提供しており、イザ、というときには保証はほとんど機能しません。「保証人の数や資格には法律上一切制限がない」わけですから、社長だけでなく、その妻や息子、両親、祖父母、妻の祖父母等も連帯保証人として要求したいわけなのです。連帯保証人は多ければ多いほど取りつづぐれるリスクも少なくなりますし、社長が「子供や親に迷惑かけられない」などと抵抗するようであれば、カネを貸さなければいいだけの話です。さらに、資力のある人を連帯保証人にするとなおリスクが軽減します。

7、結論

「法律の理屈は、世間の非常識」であり、世の中、法律の理屈をきちんと理解せず、雰囲気や常識だけで割り切ろうとすると失敗することが多いです。

「知名度のある会社相手の取引だから大丈夫だろう」「この会社は社歴もすっかりしているから、カネを貸しても安心だ」「LLC とか格好い英語が出てくるのは高度なスキームを組んでいる証拠。絶対儲かるぞ」などという安

易な感覚で物事を進めると、思わぬ失敗をする羽目になるのです。

ビジネス社会においては、「株式会社」が顔を出さない場面はありませんし、生きていく上では、「株式会社」とのお付き合いは不可避免です。

男女関係においても、「付き合う相手を口々に調べず、結婚や深い交際をする」と、悲惨な目に会うことがある」というのと同様、株式会社のお付き合いの際も、「株式会社＝無責任な幽霊」ということをきちんと理解し、適切にリスクを回避していききたいものです。

畑中鐵丸 (はたなかてつまる) 弁護士・ニューヨーク州弁護士
弁護士法人畑中鐵丸法律事務所(千代田区丸の内)代表弁護士。東京大学法学部在学中に司法試験(日本)に合格後、新日鐵勤務を経て弁護士登録。ペンシルヴァニア大学ロースクールに留学し、法学修士号を取得後、米国ニューヨーク州司法試験に合格。著書は『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/>

学校法人中央医療学園

中央医療学園専門学校



多彩なサポートで、プロフェッショナル養成

入学金ゼロで入学時の負担軽減

姉妹校との連携で医療画像の課外授業

東京・荒川区 中央医療学園専門学校

図書室の蔵書の検索など最新設備を完備

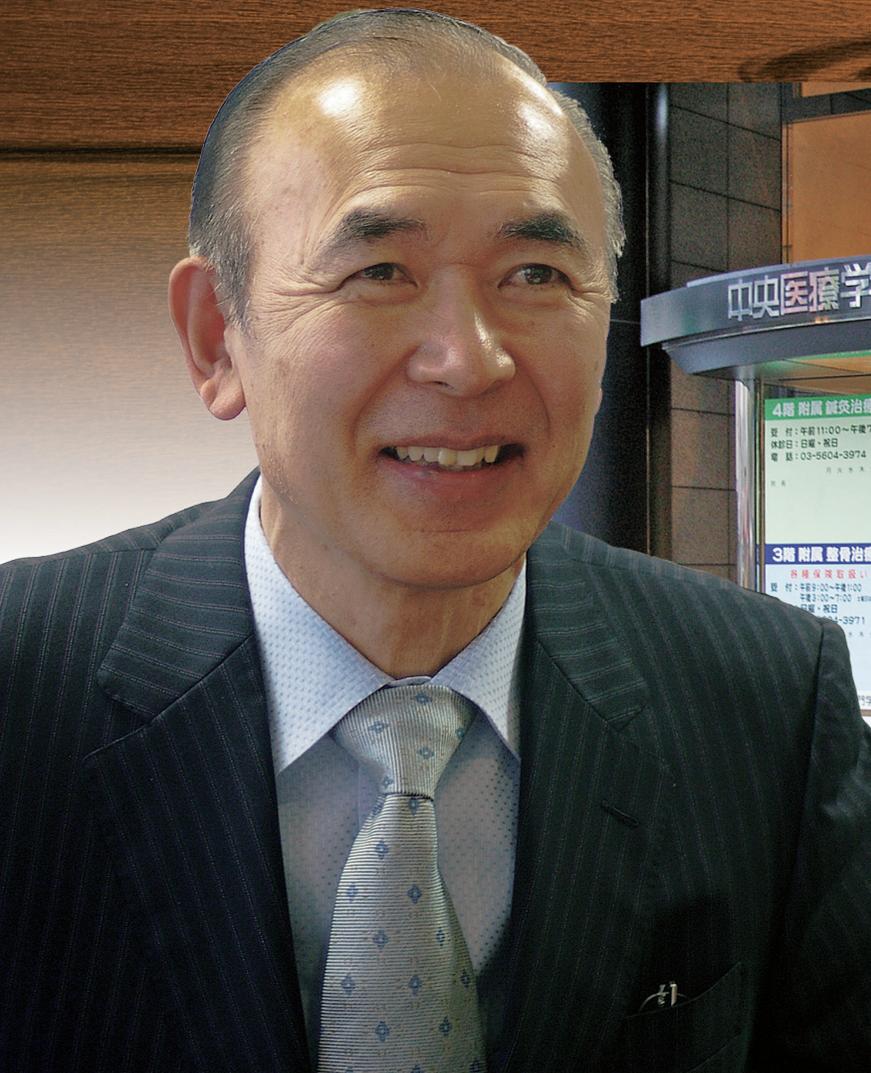
同校設立時、施設面では勉強しやすい環境づくりを心がけた。鍼灸学科がメインで使う10階建の1号館と柔道整復学科がメインで使っている11階建の2号館という2つのビルが校舎となっており、広く快適なスペースが清潔感や明るさを生み出している。それぞれの付属治療院も施設基準を大きく超える広さがある。

ユニークなのは、授業中（90分）にジュースなど飲み物を飲んでもよいことになっており、机にボトルホルダーが装備されている。働いてすぐ学校に来る生徒も多いための配慮だ。

図書室の蔵書は約4600冊と専門学校としてはかなり多く、インターネット検索もできるので、今どの本が学校にあるのか自宅のパソコンやスマートフォンなどで確認することができる。その他、マルチメディアPC教室は1クラス全員がパソコンを使える情報ルームとして活躍している。

授業は週5日制で、土曜日は原則自宅学習もしくは課外授業を行う。さらに、昼間部と夜間部の間の時間を使ってカリキュラム外の内容の授業を行う。基本的には3年生の授業は国試を意識した授業で、定期テストとともに毎月実力試験を

学校法人中央医療学園が経営する中央医療学園専門学校は平成13（2001）年に東京都荒川区に設立され、今年で12年目を迎える。地下鉄日比谷線の三ノ輪駅から徒歩8分の場所に学びの快適空間を実現する充実した施設として10階建と11階建ビルが並立、柔道整復学科と鍼灸学科（ともに昼・夜間部）からなる。また、入学金ゼロを実現し仕事をしながら柔道整復師（柔整師）、はり師・きゅう師（鍼灸師）を目指す人をバックアップする。さらに、姉妹校の伝統ある診療放射線技師養成校である中央医療技術専門学校（東京・葛飾区）と連携し、医用画像教育なども実現しているところも特徴で、医療技術を磨き高め、質の高い医療人の育成を目指している。平成24年4月に校長に就任した西山安吉氏（柔整師、鍼灸師）に聞いた。



西山安吉 学校長



行い、業者の模擬試験も導入している。また、国家試験のマークシート式に馴れるためにマークシートを使った試験練習も行っている。

公的奨学金・教育ローン+独自の学費支援制度

同校の最大の特徴の一つに「入学金ゼロ」がある。西山校長は「当校の入学者の7割強が既卒または社会人ということもあり、入学時の経済的負担を軽減したいということで無料化しました」と言う。

通常の学費に関しても平成21年から引き下げ、年間110万円となり、学内の学費支援制度や公的奨学金なども使うことにより、経済的な負担はかなり軽減することができる。

学内の支援制度は、学費の免除・補助として ①特待生制度（成績・学習態度の良い生徒に対して学費の一部を免除）②国家資格保有学生支援制度（入学時に医療系福祉系の国家資格取得者に年間10万円）③ダブルスクール支援制度（柔道整復・鍼灸両学科に在籍した場合、一方の学費を3年間で1学科分42万円を免除）などを行っている。

充実の教育・学術・卒後・就職サポート

同校では、プロフェッショナルを養成するための多彩なサポートを行っている。教育、学術、卒後、就職といった4つのサポートが充実している。

教育面において特徴的なのは、学生の



マルチメディアPC教室では各生徒のパソコンに医療画像などを写しわかりやすい内容となっている▶



年齢層がかなり広いため担任制にすることで、個々の学生に対応できるようにしている。また、大学や他の専門学校を卒業、または途中で編入する人たちのために単位互換制度も設けている。英語や法学、心理学など基礎科目など同校の単位と互換するというものだ。国家資格の対策講座もやっている。

同校の学術サポートとしての最大の特徴は、エックス線写真や、CTやMRI、エコーなど医療画像に関する課外授業を行っていることだ。

「当校では医療画像に力を入れていますが、各教室にプロジェクトを配備しているのので大きく写した画像を見ることが

でき、より具体的なイメージを持って勉強ができます」と西山校長は語る。

医療画像は姉妹校の中央医療技術専門学校の放射線学科との連携により、同校の講師等による講義で読影法を理解することができ、骨折、脱臼などに関する画像は柔整学科で、ツボなどに関連する画像は鍼灸学科とそれぞれに応じた内容に分けて行っている。

「例えばエックス線写真を初めて見たとき上下の区別もつかない人もいるようですが、そういう基礎的な部分から講義をしていき、正常な状態か骨折している状態かを見分けられるようになります」（西山校長）。国家試験でも最近では医療画

像の問題も出るようになったため、有用だ。

大量の求人情報提供で就職率は100%

学術面ではその他、実際の患者さんに対して行われた骨折や脱臼などの整復や固定に関する実技DVDによる実践に即した授業も行っていたり、1年に1回中央医療伝統医学会を開催して日ごろの研究の成果を発表する機会を作っている。さらに、特別講演では、学生のニーズの高い治療法などを著名な講師を招いて講義している。

卒業後もサポート体制は継続され、臨床研修や無料聴講制度が実施されている。

就職は接骨院や鍼灸院から寄せられる大量の求人情報の提供により就職率は100%だという。卒業生会も充実してきていて、就職の相談・斡旋などに活用されている。

また、在校生に対するキャリアアップセミナーでは、卒業生に卒業してから就職するまでの体験談などを語ってもらったり情報交換の機会の提供の場を設けたりしている。

課外講義では、効率的でタイムリーなテーマのものを実施することが心がけられている。これまでに、画像解剖や放射線医学以外にも婦人科疾患や心肺再生法のやり方、ボクササイズなどが行われている。

顧客満足度も収益も向上させたい。そんなお悩み解消の答えがここに。

ゼニステーブルを活用した「自費診療」

ゼニスとは…

カイロプラクティック施術のための、米国製超一流ブランドです。



導入実績も人気もNo.1。4ドロップ・エアコッキングのハイロータイプ。

ゼニス/トムソンテーブル440型

安全な施術 + 簡単な操作 + 時間の短縮 = 来院数増加 売上額向上

導入された全国の治療院さまの喜びの声

- 患者数が増えて収益が上がった (鎌倉区/接骨院)
- 矯正施術のレベルが上がった (水戸市/整骨院)
- 顧客満足度が上がった (杉並区/鍼灸整骨院)
- 施術効率が上がった (広島市/カイロプラクティック院)
- クチコミで紹介が増えた (福岡市/整体院)
- スタッフの自信が増えた (さいたま市/接骨院)

■フェイスパーホが関連商品も各種取扱! ■定期点検・アフターケアも万全! ■各種ユーティリティセミナーも随時企画実施中!

ゼニス オーナークラブ

『Zenith Owner's Club(ZOC)』

入会金無料! 年会費なし! ご入会申込み 好評受付中

各種情報の優先案内ほか、特典も満載。詳しくはホームページへ!

株式会社 メディコム

東京都杉並区高円寺南1-7-3 山手杉並ビル1階
TEL 03-3318-7080
http://www.medicomjapan.com/

無料体験実施中 | メディコム カイロ | 検索

附属鍼灸施術室



◀学園付属鍼灸施術室入口

●近代医療と伝統医療の融合を目指す

西山校長は「柔整は、骨折、脱臼、捻挫、打撲、挫傷などが施術の対象ですが、骨折、脱臼を施術するには、医・接連携が必要です。しかし、骨折、脱臼の患者が来院した際、整備をせず応急処置だけ行つてすぐに整形外科に転医させるようになる、その後は、接骨院に来院せず直接整形外科に行つてしまいます。やはり柔整師は骨折、脱臼を整復できなければなりません。もし自分が経験不足なら、先輩の柔整師との連携で、協力して整備をするというのが大切です。その後、医・接連携という形にするのが望ましいと考えています。『ほねつぎ』の技術を持った柔整師が必要だと思えます。骨折、脱臼など難しいものを保険でやる

より、頸部捻挫や腰部捻挫に対する手技療法を行う方が効率的だから骨折は施術しないということばかりやっていたのでは、柔整師は世の中からもなかなか認められなくなるのではないだろうか」と今の柔整業界にあえて苦言を呈す。その上で「本来、柔整や鍼灸などの治療方法は、医療の面でも重要だと思えます。国家試験対策だけの勉強ではなく、あくまでも実技を大切にしていきたい。そういう教育方針で行っています。柔整師や鍼灸師を目指す、国家資格を取ることが目的になってしまいがちですが、肝心なことは、その資格を生かしていかに社会で活躍・貢献していくかだと思います」。

中央医療学園専門学校の入学金および学費

中央医療学園専門学校では、下記表のとおり入学金がかからず、費用は学費のみで年間110万円、3年間で330万円と破格の低料金が魅力だ。

	初年度			次年度以降		
	入学時	10月	計	4月	10月	計
入学時	0	—	0	—	—	—
授業料	350,000	350,000	700,000	350,000	350,000	700,000
施設維持費	150,000	150,000	300,000	150,000	150,000	300,000
教育実習費	50,000	50,000	100,000	50,000	50,000	100,000
合計	550,000	550,000	1,100,000	550,000	550,000	1,100,000

▲学園付属柔整施術室

そして、同校創設の目標の一つに「近代医療と柔道整復や鍼灸などの伝統医療の融合」ということがテーマとして掲げられていたことを示し、これを実践できる医療人を育てていきたい、と語った。

治療家塾開講

2013年3月16日(土)スタート
誰でも参加OK!



- メインメニュー
 - ・治療効率化・高単価化
 - ・柔整の自由診療化
 - ・治療家患者モチベーション
- 日時：毎月第3土曜日 18:30～20:00
会場：会議室ルビコン JR東京駅徒歩5分
参加費：毎回10,000円

治療院経営の解法はここにある！ 治療家塾の申込はHPから

PCC URL <http://www.e-pcc.jp>

アマゾン 花谷博幸

検索

1. 役所の中で最近よく使われている言葉

私が勤務している区役所で、課長以上の管理職が最近良く使う言葉がある。それは、「区長が言っているから!」「区長の言われた通りに!」である。その言葉を聞いたときに、「あなたは自分の意志は無いのか? 管理職としての判断はないのか?」とつい思ってしまう。

事業やイベントを新規に立ち上げたり、変更したりする際に、わが区では常に区長以下幹部が同席する場所で報告をする義務が課せられている。その場でトップから細かい指示が飛ぶのである。その場の勢いで発言されることも多々あるはずにもかかわらず(というのは明らかにおかしい場合もあるからだ)、区長がそのような言っているから変更をする、という話を管理職がしてくるからどうしようもない。錦の御旗のごとく「区長がそのような言っているから!」で終わってしまうのである。

区長以外でも他人から何か言われると「○○さんが言っているから」を理由にする。何かあればきつと、私が判断したのではなく「○○さんが言ったから」と言い逃れをするのだろう。ひどい話である。

別な時にはこんなこともあった。

「この仕事は関係管理職と調整をした結果、○○○のように行う」と言われたが、その仕事のやり方に腑に落ちない点

が多くあったので反論したところ、逆ギレをされて、「もう決まったことだから言われた通り行いなさい」と言われてしまった。あまりにもひどい話であったので、その関係管理職とやらに確認を取ったところ、「私たちは○○○のとおり決めたからよろしく! とだけ言われたので、おかしいと思ったが、決まったことでは仕方がないと思った」と返事がきた。「これがパワハラというものか」と思ったところである。

関係管理職と打ち合わせもせずに勝手に物事を決め、職員に十分な説明も行わず実行させることは、何のチェックもしていないため事故につながる可能性が高くなる。リスクマネジメントは働かないのだろうか?

最近区の仕事の仕方がおかしなことに

第24回

現場から

東京都内区役所保険給付担当：Q

なってきた。必然的におかしな管理職が多くなってきた。まあ、何か起きればきつと、「○○さんが言ったから」、「部下が見過ごしたから」と大合唱するだろう。

2. 今年も東松島にサンタが1000人やってきた!

2012年12月8日、宮城県東松島市の矢本地区に、今年もサンタが1000人集まった。実際は1000人以上集まっているのだが、番号が付けられているのは100人だけで、その番号をつけたサンタを探して子どもたちが街の中を歩き回るといイベントである。2011年に東松島市に復興支援派遣していた時に、「何か冬の子供たちのイベントは無いものか?」との問いかけに促されて、提案し、実施できたイベントである。最初は街の人たちから、「子どもたちは集まらないのではないのか」「子どもたちが喜ばないのでは」といった、マイナスイメージの話しか出てこなかったが、やってみれば大きく違った。それが大成功を収めたことによって、街の皆さんの雰囲気が変わった。

私は東京にいたため、細かな様子は分からなかったが、2011年以上に街の皆さんが協力し合って準備に時間をかけていた。一回目は手探りの部分も多かったために、不手際なことも多かったが、その反省が生かされたイベントとなった。前日の12月7日には震度5弱の地震があ

り、津波避難警報まで出されたために、イベント中止といった話もあったようだが、警報も無事解除されたので開催されることとなった。そして、今年もサンタがたくさん集まった。

サンタの多くは地方自治体の職員(東京都中野区・埼玉県所沢市・埼玉県東松山市・東北まちづくりオフサイトミーティング)がボランティアで、しかも手弁当で集まってくれている。大変ありがたい話であり、大きく評価すべきことである。東京・埼玉連合チームが帰るときには、大勢のサンタが大型バスに乗り込み、イルミネーションが輝いている中、街の皆さんに見送られながら帰路に着く光景は壮観である。とかく公務員と言えど批判の対象になりがちであるが、このようなイベントに積極的に参加している職員も大勢いるのである。

さて、東松島といえば、ブルーインパルスに代表される航空自衛隊東松島基地がある。夏祭りの時には、ブルーインパルスがビューンと飛んで、色々な飛行を見せてくれるのだが、今回のイベントでは、そのパイロットたちがゲストで来てくれた。子どもたちと制服姿で気軽に写真に収まっている姿は、「かっこいい」の一言である。さらに、トナカイ役は東松島基地の偉い人がやっていたのだから驚きである。普段は制服できちんと正装させて、指示をテキパキと出されているだろう方々が、トナカイの着ぐるみ姿(ち

なみに顔は出している)で街を練り歩いているのだから、この光景を見た他の隊員たちはどのように思ったのか、感想を聞きたかった。今年は基地の飛行場が修理されて、ブルーインパルスが戻ってくるというようなお話をされていたので、それは街の活性化につながる良いことだと思った。

さらに、大物ゲストとして2011年に引き続き、俳優の津川雅彦さんにオーピングセレモニーやパレード、表彰式をお手伝いいただいた。今年は前回と趣向を変え、イベントに加え小学校を訪問してもらったり、高齢者が集まる集会施設の「蔵っば」へも訪問して

いただいた。施設で高齢者の皆様から東日本大震災当日やその後の1週間の話を聞いて、静かにうなずかれています津川



さんの姿が印象的だった。また、大きな

コラム 区役所の

犬のぬいぐるみなどを子どもたちにプレゼントしてくれ、リアルサンタとして協力していただけた。いずれにしても、昨年も色々な方の協力を得て大きなイベントが成功できた。街の人々は、「今年には100%自分たちの力でこのイベントをやりたい」と言われたが、私たちも昨年で終わりとならないように、今年も街の人々100%+ボランティア100%の200%のイベントにしたいものだ。

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:

2月16日	3月16日
4月20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 KA1111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

もしも治療院の先生が
ドラッカーの本を読んだら



治療院を営む山田さんは、「もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの『マネジメント』を読んだら」がベストセラーになったところ、P・F・ドラッカーの本が本屋に平積みされておられ、何冊か立ち読みをしたことがあります。難しい表現で分かりにくかったのですが、どうやらマネージャーだけでなく経営者にも必要なことが書いてあるように思いました。今回は、治療院を営む経営者の視点からドラッカーの教えをみていきましょう。

治療院の目的は何か？

そもそも治療院は何のために存在するのでしょうか。患者さんの悪いところを治すため？ ドラッカー曰く「企業の目的は顧客を創造すること」。山田さんにもこの意味するところはなんとなく分かります。患者さんが来ないことには商売はあがりません。かつて治療院を開業したころ、患者さんが来るかどうかとても心配でしたが、徐々に患者さんが来てくれるようになり、仲良くなった患者さんの紹介でまた新たな患者さんが来て治療院としてやっていける自信ができました。毎月新規の患者さんが何人か継続的に来てくれれば、治療院の経営も安定します。

たいかを問い、製品、サービスを顧客に合わせ、おのずから売れるようにする」。これをドラッカーはマーケティングといいます。山田さんは開業したところは、時間があつたので患者さんの問診にもしつかり時間をとり、治療のやり方、治療期間等の説明をしていました。しかし、だんだん忙しくなると、患者さん一人当たりに割ける時間が減り、治療の途中で来なくなる患者さんが出てこないかちよつと不安です。患者さんは、自分の症状について治療家に話をよく聞いてもらい、納得のいく治療をしてもらうことを望んでいます。お医者さんの場合も、流行っている医者ほど患者さんの期待値が高くなり、自分の症状について時間をとって説明してくれなければ患者さんの不満度が高くなるそうです。山田さんは取りこぼしが出ないよう、もう一度治療の流れを見直してみようと思いました。

治療院の事業とは何か？

山田さんの治療院では、接骨院で保険施術を中心に交通事故などの保険外施術も行っていますが、最近鍼灸や訪問マッサージ、介護など新しいサービスも始めた方がいいのか迷っています。ドラッカー曰く「自社の事業を定義する。われわれの事業は何か。顧客は誰か。顧客はどこにいるのか。何をかうか。顧客の欲求、期待、現実から考える」。山田さんは自分の治療院が接骨院だと定義すると、それ以外の治療は行つてはいけません。しかし、それを決めるためには、ドラッカーが言うように、患者さんの要求、期待、現実から判断しなければなりません。

治療院が団地の中にある場合、今後、住民の高齢化が進むことで接骨院だけでは患者が減少していくかもしれません。まさにその団地の中にある私の顧問先の接骨院で、お年寄りの患者さんから私のケアマネージャーをやつて欲しいと頼まれて、ケアマネージャーを始められた先生がいらつしやいます。この場合、事業の定義は「地域の高齢者向け治療と介護サービス」になります。そう定義すると、治

療院にみえる患者さんを診るだけでなく、訪問による各種施術や介護サービス等も事業の対象になります。これから日本は高齢化社会に突入していきます。高齢者をターゲットとした事業と定義することで、これから長期的に自らの事業を続けていける見通しが立ちます。

事業の目標を立てる

自らの治療院の定義をすることで具体的な目標を立てることが出来ます。ドラ

ツッカーによれば、「マーケティングの目標は、既存の製品についての目標、既存の市場における新製品についての目標、新市場についての目標等に分けて立てる」。治療院の場合は、①既存の施術サービスについての目標を立てる。例えば、今までの施術サービスが保険施術、保険外施術、自賠責の場合、各々の施術についても患者に満足してもらええる方法を具体的に考える ②施術サービスのなかで止めるものについての目標を立てる。ほとんど使っていないウオーターベットがあれば、これを廃棄することでスペースが空き、新たなサービスを行うことが可能になる ③既存の市場における新サービスについての目標を立てる。高齢の患者さん向けに訪問施術サービスを1年後を目安に追加する ④新市場についての目標を立てる。隣接する介護分野へ5年後に

進出する。ドラツッカーによれば、「マーケティングの目標は、次の二つの基本的な意思決定の後に設定する。先ず集中の目標。これは今立っている場所が集中すべき分野であり、限られた経営資源をそこに集中する。次に市場地位の目標。最大ではなく最適を目指す」。治療院では、限られた経営資源を効果が高いと思われるものに集中させるような目標にする。また地域一番店は、規模ではなく質で一番を目指す。

あるそうです。回復期のリハビリは医療保険の対象ですが、維持期リハビリは介護保険の対象になります。整形外科に勤務経験のある柔道整復師であれば、維持期リハビリを新サービスとして実施することは、そんなにハードルは高くありません。私は、今後、接骨院に維持期リハビリを併設するビジネスモデルが生まれ、伸びるのではないかと思います。

次に顧客の新しい満足を生み出すインベションの目標について、ドラツッカーは、「製品とサービスにおけるイノベーション。市場におけるイノベーション、消費者の行動や価値観におけるイノベーション。製品を市場に持つていくまでの間におけるイノベーションに分けて立てる。イノベーションの目標を設定するには、イノベーションの影響度と重要度の測定をする」。治療院の場合には、新たなサービスとして、保険外施術、隣接する分野である鍼灸、マッサージ、ケアマネージャー、デイサービス等の介護分野をピックアップし、現在店舗のある地域の特性（地場産業、年齢構成、昼間人口等）、今後のこれら地域特性の変化見込み等から新たなサービスの選定を行います。例えば、東京都内はこれから一気に高齢化が進むといわれています。すでに現在の医療分野でリハビリ関係の専門職（理学療法士、作業療法士等）が足りない地域が

事業目標として、ドラツッカーはその他に「人（人材）、物（物的資源）、金（資金）、三つの経営資源の目標を設定する。三つの経営資源各々について生産性の目標を設定する。同時に、生産性全体についての目標を設定する。企業は社会との関わりを持つており、社会的責任の目標を設定する。利益目標を設定する。利益とは、未来の費用。事業を続けるための費用」。治療院では人・物・金の三つの経営資源は限られています。少ない従業員の生産性を高めることは必須です。症状ごとの施術の仕方、標準施術時間、一日当たりの従業員ごとの売上等を目標として設定します。特定の症状に対処するために最新の治療用機器の購入が必要であれば、資金の手当ても含めて購入時期を決めます。

うかという行動計画に落とし込みます。ドラツッカーはこれを戦略計画と呼び、「戦略計画は思考であり、資源を行動に結びつけるもの。不確実な明日のために今日何をなすべきか。リスクを伴う起業家的な意思決定を行い、その実行に必要な活動を体系的に組織し、それらの活動の成果を期待したものと比較測定するという連続したプロセス」といいます。治療院も、事業計画を立てただけで満足して、その後何ももしないのでは意味がありません。定期的に成果の評価を行い、行動計画の見直しをする必要があります。企業の成長についてドラツッカーは「成長には戦略が必要。準備が必要。なりたいたいと思うことに焦点を合わせた行動が必要。成長そのものを目標にするのは間違い。大きくなること自体に価値はない。いい企業になることが正しい目標」といいます。山田さんもまずは「良い治療院」になることを目指そうと決意しました。

※引用 ダイヤモンド社「エッセンシャル版マネジメント基本と原則」P・F ・ドラツッカー著※

戦略計画を立て実行する

事業目標は具体的に何時、誰が、何を行

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。

目の前の「なぜ?」を掘り下げていくことが第一歩。保険は弟子の育成のために使う。膝への治療+アフターケアこそ柔整の生きる道!

柔整師かくあるべし!



慢性疾患に挑む治療家だった祖父の意志を継ぎ平成2(1990)年から川本治療所(兵庫県西宮市)の2代目院長となった川本正己氏(47歳)は、柔道整復師だが保険は扱わない。祖父が開発したカイロプラクティックと指圧を合わせた治療法「神経追跡指圧」をアレンジして「川本式副腎刺激法」を考案した。神経指圧で弱い部位を治し副腎刺激で免疫を整えることに栄養学を加え、提携病院の協力を得ながら慢性疾患を中心に治療している。また、保険に頼らない治療院経営、1人院長、を助けるシステムも提案している。栄養学を学びサプリメント、生薬などの治療以外の分野も積極的に取り入れ、最近では膝の治療に特化した治療システムを構築しており、独特の感性を持つ気鋭の治療家だ。求められる柔道整復師(柔整師)、鍼灸師の理想像や脱保険のための方向性、これからの治療業界について忌憚のない意見を語ってもらった。

もっと、もっと勉強を

今の柔整師に何が足りないか? 一言で言うと、勉強量。内臓、栄養学、サプリメント知識など全ての勉強が足りないと思う。

私は本のあるコンビニ等によく行き、まずは女性誌を3冊ほど決めて読む。なぜ女性誌かと言うと患者さんに女性が多くホルモン関係の勉強をするのに、素人相手に書いている雑誌はとて分かりやすいから。新聞も雑誌も健康欄を読み、後は走り読み。インターネットは健康サイトをよく見て、気に入った先生のブログもよく読む。ただ、気になる専門書は必ず買うことにしている。お金を払って買った本の内容は不思議に多くのことを覚える。最初は分からなくてもいから続けて読む、毎日繰り返して勉強しているうちに、ある日勉強してきたことがパズルのように繋がって「知識」となる。この知識の積み重ねが「信頼」に転化する。

患者さんの痛みを取るために短期的な技術の勉強をする先生は多いが、もうひとつ大切なこ

とは中・長期的な視野にたった勉強をして「知識」をつけること。大半の先生はこれが出来ていない。

例えばアルコール性肝炎の患者さんにアルコールを止めてもらわないとどんなに良い治療をしても改善しないのは当たり前、それと同じように、関節炎を繰り返す患者さんに、関節に与って炎症を起こす要因を制限しなくては改善しない。

身体に関する知識がなく禁止事項を患者さんに提案出来ないの、「先生の所でいくら治療しても治らない」と言われ、それに対して「すいません、力不足です」となる。しっかりと患者さんに「私はこういう治療をするので、あなたは一定期間これを守って下さい、でないと治りませんよ」と伝えなければならぬ。しかし伝えるための「知識」がない。

来院した腰痛の女性に生理痛もある場合、一般的な整骨院なら腰へのアプローチをするだろうが、「知識」がある先生なら腰痛へのアプローチと生理痛のメカニズムの説明や必要な栄養

川本治療所院長
川本正己氏



川本正己（かわもと・まさみ）＝昭和40（1965）年7月19日生れ。
 大学卒業後、専攻課程（スポーツ医学）修了。
 平成3年カイロプラクティック免許、平成5年柔道整復師免許取得。昭和11年開業の川本治療所院長に就任、実費治療で難病に挑む。専門は「副腎刺激」と「栄養学」をプラスして行う膠原病治療。
 昨年変形性膝関節症からくる痛みの特化した「膝も専門」を増科。大阪府吹田市の佐竹クリニックと提携し「癌患者の治療」と「食事、サプリメントの指導」他提携病院、多数。高齢者の治療時の「寝かせ方」や「治療法」を介護施設で指導。「糖とホルモンの意外な関係」「男の糖尿病」などをテーマに講演活動、他

問合わせ：電話 0798-33-4557 Email : k.tiryu.19@kke.biglobe.ne.jp

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

保険取扱停止5年の行政処分を受けた柔整師が教える
 個別指導、監査、行政処分、返還金の裏側を実況中継&
個別指導を受けないための保険対策セミナー

東京会場

2013年2月10日(日)13時～16時半
 2013年3月31日(日)13時～16時半

大阪会場

2013年1月27日(日)13時～16時半
 2013年2月17日(日)13時～16時半
 2013年3月10日(日)13時～16時半

アイオス五反田本館 2F 会議室
 品川区東五反田 1-10-7
 (JR 五反田駅 東口から徒歩5分)

新大阪丸ビル 新館 3F 300号室
 大阪市東淀川区東中島 1-18-5
 (JR 新大阪駅 東口から徒歩2分)

〒560-0084 大阪府豊中市新千里南町 2-7-8-201

個別指導から柔整師を守る会 代表安部修弥

E-mail info@abe-naoya.com

セミナー料金

お一人 39,800円

募集は各日程10院限定です。

詳細、お申し込みはコチラ↓

<http://www.abe-naoya.com/seminar/>

素、また禁止事項も指導する。このように小さな事でもアドバイスすれば患者さんとの距離がぐっと縮まり信頼感が生まれる。この積み重ねが新たな患者さんの紹介へと繋がっていく。

「整骨院ってどこへ行って同じですよ」とよく言われる。どんな症状でも一定のプログラム内で治療する、不思議なシステム。整骨院の名刺を出す。「ああ電気を当てるところね」と言われる。柔整とは何か？ 専門学校では解剖学や生理学を学んだが、それ以外、とくに柔整の場合、骨折・脱臼を学んだりテーピングなどの技術を学んだりはするものの、柔整固有の治療理論というのはない。だからカイロプラクティックやスポーツトレーナー、リハビリなどの技術をアレンジして応用しているに過ぎない。もちろん、効果のある技術を取り入れることは悪いことではないが、それを自分のものになっている人は少ない。多くの人はつまみ食いして足りていくうちに、何をしているのか分からなくなってしまう。

自費に移行するために「モノ（器械）」とか、瞬間で治す「蒸」などに走るのはそのためだ。それは長続きしない。だから、それを脱却するには勉強して「知識」を身に付けるしかない。

「なぜ？」という思考が活路を開く

「なぜ？ ハイヒールを履かないおばちゃんか、反反拇指になるのか」「なぜ？ 片足だけ外反拇趾がひどいのか」「なぜ？ 突発性難聴は片耳にしかならないのか」「なぜ？ 肩関節周囲炎は40歳〜50歳に多く70歳は少ないのか」。

常に「なぜ？」という視点を持つことが必要であり、身近に起きている「なぜ？」を感じる思

考に変化させなければならぬ。身体に関する「なぜ？」は無限にあり、勉強するテーマは無限にある。

「勉強をしる」と言われても範囲が広すぎ時間がかかるので提案を一つ教える。まず、自分の患者さんの中に多い症例から「なぜ？」を一つ見つけ、それから勉強をしていくとやりやすい。例えば、「変形性膝痛」でもいいし「頭痛」でもいい。とりえず、1つに焦点を絞り掘り下げて勉強をする。そして、なぜこうなるかを患者さんに伝える。そうすると1つの道筋が見えてくるはずだ。

今までの整骨院は努力しなくても保険で何とかやってこれた。このようなぬるま湯に長く浸かると「なぜ？」は生まれにくい。目の前にある宝の山に気がつかないケースがよくある。また、世間一般に起こっている「なぜ？」を自分たちの分野外と捉えてしまうケースもよくある。例えば「なぜマラソンブームなんだろう」など沢山あるのに気にならない、そこに発想の乏しさがある。カイロプラクティック、エステサロン、トレーナーは保険が使えない、実費だから必死に勉強し知識を増やす。そして自分の分野だけではなく、世間で起こっている事からも「なぜ？」を見つけてプログラミングする。片足を保険診療に依存しながら「目先のテクニクだけで自由に診療に移行する」と成功はない。

保険は弟子の育成のために

徒弟制度は中世ヨーロッパの職業技術訓練に典型的にみられる人材育成制度だが、柔整師などは昔、学校に入るまでの3年間、入学してからの3年間、卒業後3年間は弟子として雑用を

しながら技術を見習っていた。今の時代からすると低賃金、重労働、養成期間が長すぎるとか、奇異に見えるがもともと技術を教えるなど、今の時代にマッチするようにアレンジすれば、まんざら悪いシステムではない。

これまで院長一人でやってきた治療院が弟子を雇用することには大きな意味がある。弟子を持つと院長は成長するし、弟子を取らないとぜったいジリ貧になっていく。弟子を取る一番のポイントが弟子を許容する能力が身につけられるということ。それがなければ患者も許容できない。

もう一点は弟子の育成のために保険を使うということ。弟子の育成のため、院長が実費に移行するために保険での施術は弟子にしてみらう。その際は弟子の手の時間を長く設定する。保険はサブで弟子の育成のための武器だと考える。今まで一人でやってきた院長からは「儲かってないので弟子を雇えない」という声も聞くが、だからこそ人を育てながら院の戦力にするのである。

当院を例に挙げると、まず院内に「弟子募集」を告知して、まだ資格のない未経験者を募集する。「学校に行く費用は卒業までこちらで払います」「それ以外は払いません」とはっきりと書いて募集している。卒業後は給料を払う。今のスタッフは全員それで集めた。そのかわり朝から夕方まで仕事して、その後専門学校の夜間部に通う。授業料以外払わない代わりに、卒業までにしっかりと技術を身につけるようにすると約束している。そういう内容で募集したら応募者は滅多に来ないが、逆に言うところ来る人は志の

ある人だ。だから大切に育てていく。保険をサブとして使っていくに自費を増やすのかを考える。そのために自分の一番気になっている病気にフォーカスしてそれに関連することを勉強する。これで活路が見出せると思う。

柔整はもつと「膝痛」に注目すべし

整骨院にとって今後、患者数が増えるのは小顔矯正が必要な患者さんでなく、変形性膝関節症だ。厚生労働省の発表でも膝が痛い人は2700万人くらいいる。

今、五十肩の人は接骨院に来ずに、整形外科に行くそうである。整形外科で痛み止めの注射を打ってもらい、上がらない肩をリハビリにまわす。リハビリで治らないとようやく接骨院に順番が回ってくるが、リハビリにはドクターがいて設備も良くレントゲンも薬もあるから柔整は勝てない。ところが膝はそうではない。外科は最終的には人工関節による手術で対応できるから、膝痛の患者さんには「年齢」や「体重」のせいにしてヒアルロン酸注射以外の治療を行っていない。そこにひとつ柔整のチャンスがある。幸いなことにまだ整骨院にも膝痛患者さんが来てくれるからである。

私は大学院時代の卒論に「膝」をテーマにした経験から、常に「膝」に「なぜ？」を持っていた。そこで、今まで一般の治療内で対応していた「膝治療」を去年の1月に変形性膝関節症からくる「膝の痛み」という専門科を新設しそれを前面に出した。思った以上の反応がある。改めて膝に注目すると既存の患者さんの中にもかなりの変形性膝関節症がいるのが分かる。サプリメント



木戸 明

第6回

めざせ！戦略院長
リーダーシップと能力

リーダーシップと必要な二つの能力

院長一人で施術から受付までこなす治療院を除けば、院には組織があります。そのため、院長一人に受付一人という場合であっても、チームワークが求められます。院長や分院長にはリーダーシップが欠かせません。正しく発揮しないと、チーム内の人間関係がギクシャクしてスタッフが辞めてしまうことが頻繁に起こり、その度に新人を入れることで、チーム力が絶えず低いまま患者さんに接することになってしまい、業績は決して上がりません。

リーダーシップを効果的に発揮するためには、二つの能力が求められます。一つ目は仕事をバリバリとこなす、スタッフたちを引っ張っていく「職務遂行能力」です。治療の知識、技量を高め、誰よりも朝早く出勤し

毎日の計画を立て、仕事内容を説明し、結果をチェックし、スタッフへの注意と指導もしなければいけません。クレーム対応などのとつさの判断力や決断力も必要ですし、治療院全体の目標設定や方向性を決定することも求められます。二つ目はスタッフと院長、あるいはスタッフ間の人間関係を円滑にする「関係円滑能力」です。スタッフに目を配り、家庭や子供にまで気を配ることに

よってスタッフたちに居心地の良さを与えます。さらに、スタッフたちを公平に扱い、良い仕事ができたら褒めなければなりません。そして何より、リーダーである自分自身の気持ちを平静に保ち、気分次第でスタッフへの態度が変わらないようにしなければなりません。

これらの能力が二つとも高ければ理想のリーダーということになりますが、二つとも高いという人は、そうは多くないと思います。二つとも低ければ、自然とその組織は消滅してしまいます。

「職務遂行能力」と「関係円滑能力」の関係をみてみましょう。

短期的つまり半年程度の時間で見ると、職務遂行能力が高いリーダーのほうが結果を出します。しかし、2〜3年という期間で見れば関係円滑能力型のリーダーのほうが結果を出すようです。なぜなら、職務面でバリバリと厳しい態度で臨むことは必要なことですが、スタッフが居心地の悪さを感じてしまい離職率が高まるため、中長期的に見るとなかなか業績が上がらないからで

す。

人間関係を重視する人は、最初はなかなか結果に結びつかなくても、時間が経つにつれスタッフたちの知識、技量も上がり、温かく信頼感を感じる雰囲気職場ができるため、長いスパンで見れば好成績につながります。

一番悪いのはダメ上司

上司の能力の高低と部下や新人の素質の高低の組み合わせについて考えてみましょう。当然、能力が高い上司と素質の高い部下がチームを組めば鬼に金棒、大きな結果が期待できます。上司の能力が高く部下の素質が低い場合は、部下は上司の能力の高さに引つ張られ、時間をかければ良いチームになります。上司の能力が低く、部下の素質も低い場合のコミュニケーションの内容は趣味や遊びなどの話題が中心になります。それなりの人間関係ができるため、仕事の生産性は低いものの何とかやっていきます。一番生産性が上がらないのは、上司の能力が低く部下の素質が高い場合です。部下が新人の頃は上司の言うことに耳を傾けますが、しばらくすると上司の言っていることの間違いが分かるようになり、現場やミーティングで部下が上司に盾突くようになります。上司は陰で部下の悪口を言ったり、仕事の邪魔をするようになります。結果、部下は辞めてしまいます。つまり、ダメ上司のもとではいい部下は育たないという結論に

達します。

達します。

人は誰でも潜在的に「承認欲求」を持っています。人は周りに、そして自分に認められたくて生きています。身体は食べ物で、心は承認されることで生きています。認められることは「心の栄養」なのです。そのため一番やっていけないことは「無関心」です。必ずリーダーさんたちはスタッフさんたちに関心を持ってください。その中でも最も悪いのは、本人がなぜ処罰を受けるのか理由がわからないまま処罰をされることです。スタッフを注意するときには、時間をかけて理由をわかりやすく説明してあげてください。良いチーム、つまり高い生産性を持つチームにするためには、院長や分院長のリーダーシップの高さが求められます。皆さんもぜひ「良きリーダー」を目指し、日々研鑽してください。ただし評価は自己評価ではなくスタッフからの他己評価であることを忘れないようにしてください。

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) ウッドア代表・鍼灸師・あん摩マツサージ指圧師・柔道整復師。直営整骨院、リラクゼーションなど13店舗を運営。50余年、治療技術の修練と治療院経営法の確立に邁進。治療院経営を分析、ち要点を明確に捉えた戦略を立てていく「木戸塾」は治療家から好評を得ている。

「今年も元気なベップトークを話して下さい！」そんなご依頼があつて東日本大震災の被災地の一つである釜石に行つて来ました。

釜石と言えば、大震災の後、「釜石の奇跡」が世界中で報道されました。もしかすると「カマイシ・ミラクル」は、国内よりも海外で知られているかも知れません。

「釜石では津波のために多くの家が全壊したエリアにも関わらず、子供たちの生存率が99・8%だった」ことが、「奇跡」と言われる所以なのですが、その裏には信じられない事実があつたのだそうです。

明治時代にも大津波によつて被災した釜石では、行政から防災マップが配られ、中学校や小学校では避難訓練が繰り返し行われていたそうです。インターネットや報道などで調べてみると群馬大学の防災の専門家である片田敏孝教授のお名前があちこちに出てきます。片田先生が中心となつて行われた津波防災教育が小中学生の命を救つたと言つても過言ではないようです。

津波防災教育のモットーは、「大いなる自然の営みに畏敬の念を持ち、行政に委ねることなく、自らの命を守ることに主体的な行動」とのことです。具体的な行動原則として教え込まれていたのは、①想定にとらわれるな ②最善を尽くせ ③率先避難者たれ という「避難の3原則」だそうです。

第1原則は行政の想定以上の災害が起きることがあり得る事を強調していました。第2原則では、その時にできる最善の対応

岩崎由純の 読む癒し



「お年寄りの知恵」

第9回

岩崎由純

1959年山口県出身。米国シラキューズ大学大学院に留学し、NATA認定アスレティックトレーナーの資格を取得。留学時からベップトーク（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。現在は主にベップトークの普及活動を行いながら、ストレッチポールやテピングなどの指導もしている。

可能な限り高いところに逃げるようにとの指導、第3原則は、「率先して避難すれば、その姿を見て周囲の人もついてくる。結果として多くの人々を救える。だから、まずは自分の命を守りぬくことが先決だ」と繰り返されました。

第3原則を聞くと、「周りの人は放つて

おくの？」と思われた方もいるかも知れませんが、被災経験がある釜石では、昔から「津波でんでんこ」という教えが根付いていたそうです。それは、「津波が来たら、てんでバラバラになつてもとにかく逃げる！

自分の命は自分で守れ！」という教えです。津波の本当の恐ろしさを身を以て体験した先人たちの教えなのです。家族の事、子供の事、友達のこと。胸が張り裂けるほど心配でも津波には誰も勝てません。「取るものとりあえず、とにかく各自で高台へと逃げろ！」。それが「津波でんでんこ」、まさに生き残るための行動指針だったので。

2011年3月11日、信じられない大きさの地震そして津波が発生しました。海釣りをしていた子もいたそうです。公園で遊んでいた子、家に帰っていた子、中学生で部活をしていた子などみんながまず、近場の高台に走りまわりました。そこは日頃の訓練で避難所として指定された『ごさいしよの里』と呼ばれる施設でした。

「あの丘の上の白い建物が、ごさいしよの里です」。釜石駅まで迎えに来て下さった地元の養護学校の先生が、教えて下さいました。「あれが有名な避難所ですよね！ 600人もの子供たちが、自らの判断でさらに上に登つて助かったと言ふ…。僕、見ましたよ。保育園児たちの手を引いた中学生や小学生たちが、ごさいしよの里よりももっと上の高台への避難をしている写真を」。子供たちがごさいしよの里を後にした直後にその施設でさえも津波に襲われ、最後列

にいた子供たちは、足元を波にさらわれそうになりながらも必死で駆け抜けたそうです。

「それは少し違うんですよ、岩崎さん。実はその時、『あそこ崖が崩れるのは普通じゃない！ もつと上に逃げな！』とおつしやつたおばあちゃん存在があるんです」。私は地元の人しか知り得ない話に絶句しました。

2012年冬、あるシンポジウムで釜石の中学生たちの発表がありました。そのメッセージの中には、その事実を示唆する内容が含まれていました。

「大震災時に、お年寄りの知恵（記憶、体験）に助けられました。お年寄りを大切にしなければならぬのは、お年寄りが弱い存在だからではなく、知恵を持っているからです」「ありがとう、おじいちゃん、おばあちゃん。僕たちの命があるのは皆さんのおかげです」。

脳科学者である中野信子先生はこうおっしゃっています。「脳科学の観点から、実務的なアドバイスができるのは50代。でも人生のアドバイスができるのは、60代以上です」。

ちょっと立ち寄った復興食堂のおばあさんが、いつまでも手を振つて下さっている姿に涙が止まらなくなっていました。ありがとう、おばあさん、いつまでもお元気で！



集客の「口コミ」や「やさしさ」

「やさしさ」って何だろう？

やさしさは、言葉に出さないと伝わらないのか、それとも言葉に出さずとも伝わることなのか？

「早く治って欲しい」といつも思っています。この言葉を使って患者さんに伝えるか、それとも、そう考えていることを気づいてもらうのか？

患者さんに想いをとどけるためには、その先生自身の「想い」「言葉」「行動」の一体化が必要になる。想いを届けるためのパワーを僕は「パーソナルパワー」と呼んでいる。

考えていること、思念していること、実践していること、行動していることを限りなく一体化させることが、他人への伝達力な

より強固なものにする。一体化して初めて患者さんはあなたの力に気づいてくれる。これは患者さんだけでなく、スタッフなどに対しても同じだ。スタッフに言っていることと患者さんに言っていることに偏りがないことが必要で、これがズレてくると自分自身に嘘をつくことになり、エネルギーは低下しパーソナルパワーは弱まる。

僕が施術をしていた頃、僕は9人ほどのスタッフを抱えていた。毎日院内外の掃除を徹底していたのだが、ふと気になって掃除をしている若いスタッフに聞いてみた。「今、何を考えて掃除している？」。不意を突かれたスタッフはこう答えた。「一生懸命掃除しているだけです」。確かにそうだろう。しかし、朝の掃除は約10〜15分。この時間を作業だけで終始しても患者さんのことを考えながら過ごしても時間としては変わらない。「今日も患者さんが元気に来てもらえるように祈りながら掃除してみようか」。最近来なくなった患者さんが元気に毎日過ごされているように祈りながら掃除してみよう」と伝えると、「そうですね」と言つてスタッフは一瞬空を仰ぎ、再度手に持っていたホウキで院の目の前の道路を掃きはじめた。この会話を聞いていた別のスタッフが答えた。「朝の時間にしばらくおみえにならない患者さんのことを考えていると、いきなりその患者さんが来院されることがあるんですよね」。確かに僕にもそんな経験が何度もあった。「以心伝心、どこに居ても伝わらんだなあ」。以心伝心「日本人がもつとも

大切にしてきたものではないだろうか。

僕は、日本人は何となく「感じ」を察知し、相手を読むことのできる少数民族だと思っっている。患者さんの誕生日にちよつとしたサプライズを用意したり、痛みがとれた記念日を覚えていたり、あるいは当然のことだが患者さんの靴を揃えたり、院内の温度調節に気を配ったり…。そんなテレパシク(テレパシー的な)感性のある先生にはマニュアルは必要ない。このように、テレパシク感性は時間と空間を超える。

「自分の院の売り上げを上げるために来院してもらいたい」という利益優先のエゴ的想念も伝わる。その反対に、個人的な想念を脱却し自身の使命感に燃え、患者さんの生活の質が少しでも向上するように努力していく「想い」「言葉」「行動」も即座に伝達される。

この「以心伝心」をもっと意識して治療と経営を楽しむものに変化させていくことは、小手先のマーケティングを超える。

やさしさはその人が目の前に居る時だけに限定されるものではなく、その生き方自体が時間と空間を超えてダイレクトに患者さんに反映される。今年も素晴らしい仕事を感謝とともに精進したい。

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

吉田正幸の接骨院・整体院コンサルセミナー

【日時】2月24日(日) 10:00~11:30 【会場】フィットバランス療術学院 校舎

(通常料金) **8,000円**

事前申込 (早期割料金) **5,000円**

一日来院数200人! 実費治療一日平均65人! 年商1億円突破の秘密をQ&A形式のセミナーでお伝えします!

このようなことでお悩みの治療家の皆さんは是非ご参加ください!

<input type="checkbox"/> このまま保険診療だけでは先行きが不安だ…	<input type="checkbox"/> 実費治療を導入しているがリピート化しない…
<input type="checkbox"/> 保険診療から実費診療へうまく転換したい…	<input type="checkbox"/> 手技のみのメニューなので集客が安定しない…

お申し込みは今すぐこちらまで! ▶▶▶ **0120-744-420**

PC <http://www.fitbalance.net> gakuin@fitbalance.net

FPS FITBALANCE フィットバランス療術学院

RYOJUTSU SCHOOL 日本理手技療法協会認定校

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷 2-7-8 TAKADEN青山ビル1F

FAX : 03-6427-7976

謹賀新年

パーフェクト クラニオロジー協会

〒144-0051
東京都大田区東蒲田2-29-13-1F
電話 03-3736-6508
FAX 03-3736-6508

【URL】 <http://www.perfect-craniology.jp/>
【mail】 csf_practice@yafoo.co.jp

謹賀新年

PCC 治療院経営の解法はここにある

〒354-0015
埼玉県富士見市東みずほ台1-4-3-2F
電話 049-255-5256
FAX 049-255-8168

【URL】 <http://e-pcc.jp>
【mail】 balance@happy.email.ne.jp

2013年も愛と感謝を行動へ

フィットバランスグループ

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

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

賀正

横山式筋二点療法 ゼミナール

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

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

謹賀新年

リンドウグループ

〒210-0837
神奈川県川崎市川崎区渡田1-18-10
ウイズビル1F
電話 044-366-1848
FAX 044-366-2234

【URL】 <http://www.rindou-japan.com>
【URL】 <http://www.mori-no-kaze.com>

謹賀新年

朝日医療専門学校岡山校

〒700-0028
岡山県岡山市北区絵図町1-40
電話 086-214-5214
FAX 086-214-5233

【URL】 <http://asahi.ac.jp/okayama/>
【mail】 kikitai@asahi.ac.jp

謹賀新年

学校法人朝日医療学園 朝日医療専門学校広島校

〒733-0812
広島県広島市西区己斐本町1-25-15
電話 082-507-1212
FAX 082-507-1412

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

謹賀新年

育英メデイカル専門学校

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

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

あけましておめでとーございませう

大阪医療技術学園専門学校

〒530-0044
大阪府大阪市北区東天満2-1-30
電話 06-6354-2501
FAX 06-6358-7945

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

謹賀新年

お茶の水はりきゅう専門学校

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

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

謹賀新年

関西健康科学専門学校

〒659-0065
兵庫県芦屋市公光町1-18
電話 0797-227-221
FAX 0797-229-333

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

謹んで新春のお慶びを申し上げます

関東柔道整復専門学校

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

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

謹賀新年

学校法人国際学園 九州医療スポーツ専門学校

〒802-0064
福岡県北九州市小倉北区片野3丁目5-16
電話 093-932-5100
FAX 093-952-2080

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

あけましておめでとーございませう

国際メデイカル専門学校

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

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

謹賀新年

国際鍼灸専門学校

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

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

謹賀新年

湘南医療福祉専門学校

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

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

謹賀新年

新宿鍼灸柔整専門学校

〒160-0001
東京都新宿区左門町5番地
電話 03-3352-6811
FAX 03-3352-6816

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

謹賀新年

セルテック 新潟柔道整復師養成学院

〒951-8142
新潟県新潟市中央区関屋大川前1丁目3番9号
電話 025-234-5935
FAX 025-234-5936

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

謹賀新年

学校法人 中央医療学園 中央医療学園専門学校

〒116-0002
東京都荒川区荒川1丁目41番10号
電話 03-5604-3100
FAX 03-5604-3101

【URL】 <http://www.chuoh-med.com>
【mail】 info@chuoh-med.com

新春のお慶びを申し上げます

東京柔道整復専門学校

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

【URL】 <http://kyobun.ac.jp>
【mail】 mark.takayama@kyobun.ac.jp

あけましておめでとうございます

東洋医療専門学校

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

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

謹賀新年

長野救命医療専門学校

〒389-0516
長野県東御市田中66番1号
電話 0268-64-6699
FAX 0268-64-6611

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

あけましておめでとうございます。

日本医学柔整鍼灸専門学校

〒169-0075
東京都新宿区高田馬場1-18-18
電話 03-3208-7741
FAX 03-3208-6488

【URL】 <http://www.jusei-sinkyu.com>
【mail】 info@jusei-sinkyu.com

新年おめでとうございます

日本指圧専門学校

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

【URL】 <http://www.shiatsu.ac.jp>

謹賀新年

専門学校 浜松医療学院

〒434-0038
静岡県浜松市浜北区貴布祿2-32番地の3
電話 053-585-1333
FAX 053-585-1661

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

謹賀新年

兵庫柔整専門学校

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

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

謹賀新年

福岡天神医療 リハビリ専門学校

〒810-0004
福岡県福岡市中央区渡辺通4丁目3-7
電話 092-738-7823
FAX 092-738-8584

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

恭賀新年

学校法人 国際科学技術学院 前橋東洋医学専門学校

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

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

謹んで新年のお慶びを申し上げます

盛岡医療福祉専門学校 柔道整復学科・鍼灸学科

〒020-0021
岩手県盛岡市中大通3-4
電話 019-652-1189
FAX 019-652-1198

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

謹賀新年

行岡鍼灸専門学校

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

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

あけましておめでとうございます

横浜医療専門学校

〒221-0056
神奈川県横浜市神奈川区金港町9-12
電話 045-440-1750
FAX 045-440-1754

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

謹賀新年

謹んで新年のお慶びを申し上げます

平成二十五年 初春

ヒトリんぐマガジン
編集部一同



2012

SAPPORO TOKYO OSAKA

札幌・東京・大阪開催は昨年2012年に実施されました。開催の様子は本誌53ページの「メディックスセミナーレポート」をご覧ください。

どこからでも参加可能！

WEB会場



その他、講座の内容をインターネット（USTREAM）で。会場参加、インターネット参加、どちらもWEBかいただけます。

治療院応援講座

検索

17日(日)
24日(日)
10日(日)

会場やスケジュールなど詳細についてはメディックス・オフィシャルサイトで公開させていただきます。ご不明な点はフリーダイヤルにてお問合せ下さい。

**参加
無料**

等々は、講師または会場の都合により変更を余儀なくされる場合がございます。予めご了承ください。



治療院繁盛・応援講座

▶ CONTENTS

【第1部】複数店化が鍵を握る！

●これからは複数店化しないと生き残れない！

全国のコンビニエンスストアの5%のシェアをクライアントに持つさくら相談グループ。厳しい過当競争の中でいかにして「勝ち組」として生き残るか。会計事務所の領域を超えた同社の経営戦略を語る。また、商売をする上で避けては通れない会計・税務申告。レセコンと完全連動したシステムを使って大幅なコスト削減を提案する。

【第2部】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。

【第3部】グローブ導子テクニック

●全く新しい電気治療の始まりです！

国内で初めて医療認可を得たプロテクノシリーズの新しい導子、グローブ型電流導子を活用したメニューを提案する。『痛みを取る、筋のスパズムを改善する、関節の可動域を改善する、こうした目的が確実に、即効的に効果を出す。さらにグローブ型の導子により、手技とのコラボレーションによる電流治療を実現する。』機器の販売だけでなく、自費メニューとしての導入にも、しっかりとしたサポートが好評。

【第4部】保険請求と治療業界の未来

●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。

全国ツアー 2013

with USTREAM



治療院繁盛・応援講座

好評ご予約受付中!

参加
無料

要
予約

これから開業の方も歓迎!

詳細は WEB をご覧ください!

治療院応援講座

検索

集客

会計税務

自費診療

保険請求

各分野のスペシャリストが集結し、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!

昨年おこなわれた東京開催、大阪開催に続き、

福岡、鹿児島、名古屋

での開催が決定しました!

NAGOYA 2013
3/10(SUN)

FUKUOKA 2013
2/17(SUN)

KAGOSHIMA 2013
2/24(SUN)



各会場での参加の
同時配信します。
らお申込みいた

MDX ひとと社会を、もっともっと結ぶに
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

治療院応援講座

検索



携帯・PHS OK
営業時間

0120-654-678

土日祝日除く AM10:00~PM6:00

■開催予定

【福岡開催】 2月

【鹿児島開催】 2月

【名古屋開催】 3月

※各講座の内容及び開催日程

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



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。

フェイシャル

憧れのオールハンドフェイシャル技術が1日で身につくスペシャル講座です。まずお肌のメイクや汚れを落とすクレンジングを行ない、その後オイルでお顔トリートメントを行います。

ご家族や大切な人に美肌をもたらすフェイシャルコースを学んでいきます。美と癒しの究極フェイシャルケアの登場です！

※こちらは女性限定のコースとなります。

- ❖日程 2013年3月14日(木曜日)
- ❖時間 11:00~18:00
- ❖費用 19,000円(一般価格/ランチ付き)
18,000円(メディックス会員価格/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)

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、こぼ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 2013年2月16日(土曜日)
2013年4月25日(木曜日)
- ❖時間 11:00~17:00
- ❖費用 16,000円(一般価格/ランチ付き)
15,000円(メディックス会員価格/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 2013年3月9日(土曜日)
- ❖時間 11:00~18:00
- ❖費用 16,000円(一般価格/ランチ付き)
15,000円(メディックス会員価格/ランチ付き)



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

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

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)

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



勝ち組治療院の

花谷博幸

ツボ



vol.33

質問

来院数、売上、治療スキルなどに関して、自分の中に「これくらいいいか」という基準ができつつあることに恐れを感じています。たとえば一日の施術数が10人から30人になる、月商50万円から200万円になるといった、突き抜けるような変化を自分の中に起こすにはどうしたらよいのでしょうか？ (開業3年目 鍼灸師)

回答

こんにちはPCCの花谷博幸です。かなり焦っている印象ですね。私

は開業して7年間は貧乏治療家でした。当時は広告や紹介カードも試していましたが、数字が上がることはありませんでした。し

勝ち組へのツボ

ブレインゲームは怖いゲームだ 算をしよう

かし、一気に数字が倍になった年がありました。それはいくつかの要素が同時に重なったのです。広告が的中しキーマンが複数来院、それに伴って紹介率も急上昇しリピート率も倍になったのです。その年に結婚したことも理由かもしれませんね(笑)。

私はセミナーで繁盛治療家になるターニングポイント「有用な社会人になること」と話しています。有用な社会人とは挨拶、ホウ・レン・ソウ(報告・連絡・相談)ができる、周りとの関係性が把握できるということ

くと患者さんは治療家のファンになります。

最後は関係性の把握で、治療家視点から患者さん視点に立てるかどうか、患者さんの痛みの深層を察することができるのかどうかです。これにはカウンセリングスキルも必要になります。患者さんの本当の痛みを非言語で理解できるようにするとそれだけで治療は終わってしまうものなのです。

と、文章で書けばこのような感じですが、ここまで来るとは人間的な修練が必要になります。だから開業当初の私は未熟さゆえに繁盛しなかったのです。開業してすぐ繁盛する人は治療とは別の分野での大きな苦勞が長年継続している何かがあるか、面の皮が厚いかという特徴があるのです。

10年間続けたものがある人は、最初から別分野でもブレイクスルー(進歩を阻んでいた壁を突き破り一歩前進すること)の手前まで行けます。何事も10年です。多くの人は継続の努力をしていませんので、そんな人は10年間で何かを作らねばなりません。ここでのボトルネックは、快適な今ぐらいの売り上げベースでいることが心地よく潜在意識レベルで自分からブレイクしないようにしていることです。

もし、今抜け出したいなら方法があります。それは目標を決め周囲に公言し、今ある快楽を捨てて同じ志のある人たちと仕事に邁進することです。これは10年間継続してない人でもブレイクできる唯一の方法です。引き下がれない状況にまで自分を追い込むことと複数名でやる必要があります。仕事や

勉強の時間は今までの倍にはなるでしょうが、1年でブレイクします。私がそうでしたから、必ずできます。

もう一つ大事な要素があります。ブレイクは足し算ではなく、引き算であることを理解することです。治療の効率化をしなくては繁盛できません。今行っている治療に関する作業をどんどんなくしていくことが要求されます。受動的な学習や治療の勉強ばかりしているとどうしても足し算が増えます。そのため多くを学びその本質を抽出が必要で

す。ブレイクスルーとは力づくで目の前にある壁を壊して先に進むことではなく、「まず自分の思い込みややり方から覚悟を決めて引き算をしてみると、自然に自分の基準が変わるので新しいステージに進めます」という意味だと私は理解しています。そのきっかけとして新しい勉強を継続すると、「えー!」と驚くような自分の常識や固定観念を壊してくられる人や出来事があり、いくつもの成果が重なるようになるのです。私が繁盛し始めた時もそうでした。成果が複数重なるためには「運」も必要です。その重なるタイミングでさらに踏ん張れた体力も必要になります。どうかその時のためにあらゆる角度で準備を始めてみてください。

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)





学生時代からバスケットボール選手として活躍していた樋口院長は、卒業後もスポーツに携わる仕事がしたいとスポーツトレーナーの専門学校に入学。卒業後、昼間は接骨院に勤務しながら東京都葛飾区にある国際鍼灸専門学校鍼灸科へ3年間通学した。同じスタイルで同校の柔道整復科に行き、卒業後国家資格を取得した。勤務していた接骨院は、能力に応じて給料も上がり、仕事をする喜びにつながった。

接骨院ではマッサージや電気治療器の痛みを取るマイクロアンペア治療器での療法を行っていたが、日々の仕事の中で樋口氏は疑問を感じた。それは、患者は「楽になりました」と礼を言うものの、姿勢は曲がったままで「本当に治っているという感覚を持てなかった」ことだ。そのため、樋口氏は昼間の仕事と夜の学校以外の時間にさまざまな施術法について調べ学んだ。そして出会ったのがバイタルリアクトセラピーだった。

樋口氏も19歳の時からずっと腰痛で悩んでいた。「29歳までの10年間、朝はドライヤーで腰を温めないとききられないし、運動している時は良いが普通に歩くとなると



10分で足が動かなくなってしまう程でした。それが、バイタルリアクトセラピーを初めて受けた翌朝、起きたら全然痛くなくなっていました。さらに、その後のレントゲン写真でも腰に何も問題がないことも確認できたのです」

骨格と神経の働きを重視した治療

バイタルリアクトセラピーとは、「Y/P バイタルリアクター」というコンピュータを使った特殊な測定医療機器を利用し、協力医師と連携のもとに行う施術のことだ。例えば、全身のバランス異常について頸椎を4方向、腰椎を2方向からレントゲン撮影し、医師の診断を受ける。これに基づき的確な施術を行うこと、DTG（ダーモサーモ）による体温分布から神経や血行の働きを確認し、施術するもので、骨格・筋肉・関節の傷病のみならず、広く多様な内科的な異常（頭痛、吐き気、めまい、手足のしびれ、神経失調、婦人科疾患など）に対応しているという。骨格と神経の働きを重要視した科学的な治療システムとして注目されている。これは、カイロプラクティックの理論を基礎に山崎雅文氏（バイタルリアクトセラピー協会会長、柔道整復師・鍼灸師）が発展させた「神経の作用に着目した最新の施術法」であり、前述した通り、レントゲン像の分析や他覚的なデータをもとに施術する科学的で効果的な施術法だという。

バイタルリアクトセラピーは「姿勢バランスや骨格の歪みの悪化により、関節・軟骨が圧迫変形を起こし、血行障害などが合併する」ことが疾患の多くの原因であり、その施術にあたっては「圧迫変形を起こしている部分に施術や手術」、「血行障害を起こしている部位を揉む」、「痛み止めで楽にする」だけではなく、その原因である身体のバランス異常を根本から施術するというものだ。単なる「骨格矯正」ではなく、「神経の働きを向上させる」ことを目的に施術し、障害の原因を根本的に改善させ身体機能を回復させる。

「基本的にこの治療はドクターにレントゲンを撮ってもらい、それを参考にして施術をしていくのですが、レントゲンが施

カイロプラクティックを基に開発した治療理論

「バイタルリアクトセラピー」で骨格異常を根本から正す施術
まなぶ鍼灸整骨院院長 樋口睦氏

術前と施術後では変わるんですね。それまではレントゲン写真までは変わらないと思っていました。それが変わっているのです。そこに興味を持った樋口氏はさらに勉強していった。

「痛みがとれるから良くなっているとは一概には言えないのです。痛むべくして痛んでいるケースもあるのです。例えば、著しく姿勢の悪い人が辛くなかったら嘘です。そういう状態なのにマッサージなどで気持ちよくしても治ったとは言えないのではないのでしょうか。中には、全部が全部良くはならないというもあり、そういうケースもちゃんと患者さんに話をする施術法でもあります」

「またこの施術法に出会ったことにより幸運にも良い師、良い先輩にも出会え、技術だけではなく施術者としての心構え、施術への取組む姿勢も求められるということを教わりま



した。この師の考えは海外の医師にまで伝わり、全世界でバイタルリアクターは4500台以上所有されており、海外でバイタルリアクターを行う施術者の数も徐々に増え始めています」。

自費は時間に関係なく1回2000円

平成23年の9月に神奈川県川崎市の現在地で開業した。急性であろうと思われる患者に対しては保険で治療をして、それ以外のバイタルリアクターセラピーは自費で、いくら時間がかかっても1人1回2000円という価格で行う。1人当たりの時間はとくに決めていないわけではなく、施術時間は約10分で、検査を入れたら20分ぐらいかかる。新患には説明に平均2時間をとるようにしている。その際の施術

自体の時間は5分くらいだという。患者1人あたりの時間をとくに決めていない理由について樋

口氏は、「データが乱れている人は慎重に診ていかないといけないし、逆にまっすぐな人と触らないようにしないとけない。患者さんも理解・納得している。長ければ良いというものでもありません」と言う。

患者1人当たりの施術間隔もだいたい週に2回くらい。レントゲンなどは提携クリニックで撮影している。

当面の目標は、分院展開ではなく1つの院を大きく構えたいという。「施術所の名前を聞いた人がすぐに思い浮かべることができるような院にしたいですね」とも言う。

もう一つの目標はバイタルリアクターセラピー協会の普及だ。関東では予約が数カ月待ちの先生や、関西でも1人で1日200人を施術する先生もいる。それだけ患者側のニーズが増え始めている。現在の会員数は230人ほどだが、さらに拡充していきたいという。今年3月10日に大阪国際会議場で、この施術を行う海外からの医師達も招きワールドセミナーを開催するなど国際的にも盛り上がりを見せている。

樋口睦（ひぐち・むつみ）
 まなぶ鍼灸整骨院
 神奈川県川崎市川崎区渡田向町15-6
<http://www.manabu-vital.com>

この特集では「成功した」「成功するために奮闘中」さらには「こんなことをして失敗したなどの先生にインタビューしてその手法や経緯、人物像などを明らかにするという企画です。こんなことならウチのほうがすごい」「あんなすごい人を知っている」愛読者様ご自身または知人の先生をご紹介ください。ひーりんぐマガジン編集部(TEL03-5296-9061 FAX03-5296-9056)

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に劇的に変化することをセミナーで体験してください。

●「パーフェクト クラニオロジー協会」では正会員を募集しています。●

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

詳しくは下記にお問い合わせ下さい

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

創始者：宮野 博隆
 元PAAC/SOT研究委員長
 米国SOT優秀インストラクター賞受賞
 2000年米国で国際仙骨後頭骨学会
 研究者大賞受賞(日本人唯一)
 過去に掲載された特集/ひーりんぐマガジン・
 ビジネスデータ・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 8,000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)

妊娠中・産後の女性に特化した

鍼灸マッサージ治療院

体質改善から健康管理まで総合的にサポート

株式会社天使のたまご 代表取締役 藤原亜季氏

東京・銀座の鍼灸マッサージ治療院「天使のたまご」は、女性の妊娠前の体質改善から妊娠中の健康管理、健やかなお産、そして産後の健康維持、骨盤矯正までのトータル・ケアに特化している。平成17（2006）年に開院してから約2万人の妊婦の治療、施術を行ってきた。昨年11月4日には東京・自由が丘に分院をオープンしている。

妊産婦のマイナートラブルを解消

鍼灸師の藤原亜季代表は十数年前、大卒卒業を目前にして就職先も決まってい

たが「自分にしかできない仕事で人に喜んでもらえるようになりたい」と考え始め、

その気持ちを整理するために海外に放浪の旅に出た。タイ、ネパール、モンゴル、中国などの数カ国を一人で旅した中でさまざまな民間治療やリラクゼーションに出会い、感銘を受けた藤原氏は、帰国後、アロマセラピーの学校で勉強しながらサロンに勤務した。

ところが、サロンでは「肩が痛い」や「腰が痛い」と訴える客が多く、リラクゼーションという位置づけからは対処できないことがあった。やはり国家資格が必要だと考えた藤原氏は、鍼灸の専門学校に入学して東洋医学を学んだ。そして専門学校3年生の

で体感したことを一つずつ実践していこうと思いましたが」と当時を振り返る。そして、「女性のための美容やリラクゼーションだけではなく、体質を改善してマイナートラブルも解消できるような治療院をつくりたいと思うようになり、それは東洋医学とアロマセラピーの融合だと考えました」と方向性を決めた。

妊娠中や産後はつわり、逆子、疲労感、情緒不安定、食欲減退、むくみ、頭痛、腰痛、腓（こむら）返り、腱鞘炎、睡眠不足、体型の変化など、特有のマイナートラブルが出てくる。それに、鍼灸、マッサージやアロマセラピーを用いた施術を行い、人間が本来持っている自然治癒力を最大限に引き出し、さまざまな不調も自然に無理なく改善するというもの。

「当時、妊婦さんを対象にしている治療院はほとんどなかった。妊婦にマッサージなどは禁忌だと言われ、妊婦への鍼灸は敷居が高かったのですが、妊娠したことでより自分の身体を教材にすることができました。どうしたら妊婦が楽になるのかパトナーである夫とともに体感できたんです」。

「妊娠は病気ではない」ということから多くの人がお産までさまざまなトラブルを抱えていることに気がついた。「二人でも多くの人を楽にしたい。体が楽になれ

ば気持ちもポジティブになれる。そして、妊娠中に我慢せずに良いコンディションをつくるのができた人はお産への進み具合も違うし、産後の肥立ちも全然違うんです」ということも身をもってわかったという。

女性が妊娠するとエステは断られ、マッサージにも行けなくなる。そんな妊産婦たちの総合的な「癒しの場所」になっていく治療院だ。

男性治療家からも注目される

開業前は、「日本にはあまり文献がなかった。中医学、産婦人科学関連の本などから学びました」という努力家の顔を持つ一方で、産婦人科の医師に産後の人のケアの手伝いをさせてもらうなど、行動的な面を併せ持つ藤原氏。初めは妊婦のトリートメントをしたいと要望したが、医師から拒否された。しかし、続けていくうちにその反響から、最初は訝しげに思っていた医師も妊婦のトリートメントを任せてくれるようになり、実務を積み上げていった。

「私たちは、体質を変えて体を改善していきます。例えば、肩が凝りやすい人というのは、必ずその原因があるわけで、それを解消していくために中医学的に診ていきます。例えば血液があるからこの人は肩こり





があるのか、それとも血虚だから肩こりになつていのかなどですが、徐々にそうならない体をつくっていくことを目指しています。

逆子の矯正率は9割ほどだという。今では、逆子の患者が病院から紹介されてきたり、「助産師さんから聞いた」など口コミでの来院者も多い。さらに、病院の母親学級で妊娠中の冷え対策や産後の体型戻しなどについて講演依頼が来たりもする。主に「産後の骨盤矯正」「妊娠中の体のトラブルにはお灸がよい」など話した。

「妊娠中は薬もほとんど飲めません。だからこそ自分の体と真剣に向き合う時期でもあるんです。不摂生はやめて、薬を飲まずにもっと元気になる、食生活の改善など、今まで以上に健康に気を使うようになる時期なので、こちらからのアドバイスもかなり素直に聞き入れてもらえます。鍼やお灸、アロマセラピーなど自然の力を借りて治療力を引き出していく方法は、妊婦とすぐく相性がよいと思います。」

妊産婦向けの治療院は、男性の治療家でも取り組むことができるという。

「今、マタニティ鍼灸という鍼灸師向けの

セミナーを開いているのですが、受講者には男性も多いです」と言うように、注目され始めている。

「妊娠のしくみを学び、施術時の妊婦の姿勢の取り方や妊産婦に鍼を打つてはいけない部分などの基本的な講義から始まります。正しい知識と技術を身につければ妊産婦向けの治療院は可能です。」

美容や心の豊かさなども追求したい

「天使のたまご」の施術のコンセプトは、治療と美容やリラクゼーションの融合というもの。

同院には平均月3000人くらいの来院者があり、平均の顧客の単価は1回約1万5000円で、多くの患者が月に2回ほど受診する。開院当初は富裕層をターゲットにしてきたが、「妊娠中だからこそ集中的にケアしようという健康に対する意識の高い人が多く、とくに年齢が高くなるほど高齢出産という不安もあるため出産に対して真面目に取り組んでいらっしゃいます」という。

来院者の平均年齢は約36歳(初診時)。昔は35歳が「高齢出産」と言われていたが、今は40歳以上で出産する人も多く、年齢が高くなればなるほどリスクは高くなる。

妊産婦に鍼灸が効果的だということが浸透してきている昨今について、それを素直に喜ぶ藤原氏。今後は「さらに正しくそ



れを伝えていくのが私の使命だと思っています」という。

将来の構想としては、「妊娠中のケア、産後、育児中などを含めて、女性はより健康に美しく年を重ねることがとても大切なことです。そういう女性をサポートしていきたいと思っています。それに対応するために、美容や心の豊かさなども追求していきたい」と話している。藤原亜季株式会社

天使のたまご
東京都中央区銀座1-4-4
銀座105ビル5F
<http://www.tenshinotamago.com/>

治療院の集客は腰痛クチコミバンク! 年間アクセス数25万件、被リンク1万件超

業界初の評価基準と患者さんの生の声がわかる

腰痛クチコミバンク!マンモスサイト誕生!

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



本誌も協賛
今すぐ登録を

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~~~~! (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たつたサイトは今までなかったの、スゴくびっくりしました! あんまり嬉しかったので思わずメールしてしまいました! 今後とも何卒よろしくお願ひ致します。
- 「腰痛クチコミバンク」を自分のホームページとブログにリンクし始めた。患者さんが来院するようになり、リンクによる効果があるとは思っていませんでした。
- 教材 DVD を購入させていただきました。治療院にどれほどのサービス力が必要なのかが初めて知ることができました。県別の順位が上がったのでなんだかとてもうれしいです。
- 他のサイトにも登録していますが、全く効果がありませんでした。今回無料登録のおいででしたが、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 DVD26,250円
 - ②治療力、サービス力向上セミナー DVD26,250円
 - ③リピートポスター10,500円
 - ④治療効果納得ポスター10,500円



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

業界向上KEYグループでつながる
患者満足推進協会

腰痛クチコミ 検索 <http://kutikomi-bank.com>

訪問マッサージの現状



疑義解釈

NPO法人日本手技療法協会
佐藤吉隆

する疑義解釈」が参考になります。保険者からの指摘を、これを参考にして自分が提出した支給申請書の正当性をしっかりと伝え、保険者に理解していただいている先生が数多くいます。疑義解釈の代表的なものを紹介しましょう。

☆ ☆ ☆

【療養費の算定関係】

(問) マッサージの施術に係る療養費の支給対象はどのようなものか。

(答) 療養費の支給対象となる適応症は、一律にその診断名によることなく筋麻痺・関節拘縮等であって、医療上マッサージを必要とする症例について支給対象とされており、脱臼や骨折はもとより、脳出血による片麻痺、神経麻痺、神経痛などの症例に対しても医師の同意により必要性が認められる場合は療養費の支給対象となる。

(問) マッサージの施術において傷病名で療養費の支給の可否が判断されることがあるか。

(答) マッサージの施術については、療養費の支給対象となる傷病名を限定していないため、筋麻痺や関節拘縮等であって、医療上マッサージを必要とする医師の指示または同意により判断されるものである。

※(筆者注) マッサージ施術での支給対象は診断名ではなく、症状に重きがおかれます。また、医師が施術に同意し同意書を書く

ことが当該患者に対して医療上マッサージが必要だということになります。

【同意書関係】

(問) 同意書でなく診断書でも取り扱い可能なか。

(答) 病名・症状(主訴を含む)及び発病年月日が明記され、保険者において療養費の施術対象の適否の判断ができる診断書であれば、同意書に代えて差し支えないこととしている。ただし、脱臼又は骨折に施術するマッサージ及び変形徒手矯正術については、医師の同意書により取り扱うこととされている。

(問) マッサージと鍼灸、それぞれ別々の疾患で同意書の交付を受けたが、両方とも算定は可能か。

(答) 同一病名または症例でなく、それぞれ施術を行った場合はそれぞれ要件を満たせば算定可能である。

(問) 施術継続中の患者の保険者に変更があった場合、新たに同意書を再発行して貰わなければならないのか。

(答) 被保険者または変更後の保険者が同意書の写しを变更前の保険者に請求した場合は、請求を受けた変更前の保険者は速やかに交付することになっているので、患者が保険医に同意書の再発行を依頼する必要はない。

(問) 整形外科医以外の医師の同意書は有効か。

訪問マッサージ業を営むあん摩マッサージ指圧師(アマ指師)の今一番の関心事は、延び延びになっている療養費改定の行方、そして保険者から指摘を受けた「この患者には往療料が算定できない」「定期的計画的に患者宅に赴いて施術を行った場合は支給できない」「同意書は整形外科からもらうように」などへの対応のようです。保険者が「財政状況はもはや崖っぷち」と言うように、財政難を理由に療養費の支出をしづる傾向にあります。今回は「あん摩・マッサージの施術に係る療養費の取扱いに関する疑義解釈」を紹介し、すので保険者への対応の参考にして下さい。

療養費

療養費を定めた健康保険法および国民健康保険法、高齢者の医療の確保に関する法律を

具体的に補うものとして、厚労省の保険局から発出される通達・通知などがあります。これらは、厚労省から該当する関係者へのお知らせ、指示書のようなもので、これを指針として各種保険者が、それぞれの裁量によって療養費の支給を行います。

このように保険者は厚労省の通知・通達に沿った運用をしていますので、若干の違いがあるのは当たり前ですが、「代理受領」を認めたり、認めなかったりするように裁量が大きく違う保険者も散見されます。

保険者から理解に苦しむような指示や返戻があった場合、厚労省保険局医療課が平成24年2月に事務連絡として保険者や保険者を監督する部局へ個々の事案の状況により判断する際の参考とするように発出した「あん摩・マッサージの施術に係る療養費の取扱いに関

(答) 「同意を求める医師は、原則として当該疾病にかかる主治の医師とすること」とされており、整形外科医に限定したものでなく、現に治療を受けている医師から得ることを原則としている。

(問) 初療日より長期間に及んで再同意が行われている場合、その同意はいつまで有効か。

(答) 実際に医師から同意を得ていれば、その都度支給期間を延長して差し支えない。ただし、一定期間ごとに医師の診察を受けることが望ましい。

(問) 再同意を得るにはどのような方法があるか。

(答) 再同意を得る方法について特に決まったものはないが、電話や口頭による確認でも差し支えないこととしている。

(問) 同意日から何日で施術開始するのが望ましいか？

(答) 施術の必要があるために同意していることから、同意が行われた後すみやかに開始するのが適当である。2週間以内が望ましい。

(問) 医師の同意書作成から1カ月以上経過して施術を開始した場合、同意書の有効期間はどうのように取り扱ったらよいか。

(答) 同意を受けてから施術が行われるまで相当の期間(1カ月以上)が開いている場合

は、「初療の日」を同意書の起算日とするのではなく、「同意書作成日」を同意書の起算日とすることが適当である。

(問) 同意を行った医師は施術結果に対しても責任を負うものか。

(答) 同意した医師は施術に対する同意を行うものであり、施術結果に対して責任を負うものではない。

※(筆者注) 同意書を取得する医師は、「当該疾病にかかる主治の医師」とされているので整形外科以外でも構いません。また医師から「施術者により患者に何かがあった場合、同意書を書いた自分の責任になる」との理由から同意書の記入を拒否されたと聞いたことがあります。厚労省は明確に「医師は施術結果に対して責任を負うものではない」としています。

【往療料関連】

(問) 「歩行困難等、真に安静を必要とするやむを得ない理由等」とは、どのような理由を指すのか。

(答) 疾病や負傷のため自宅で静養している場合等、外出等が制限されている状況をいうものであり、例えば、循環器系疾患のため在宅療養中で医師の指示等により外出等が制限されている場合に認められる。また、全盲の患者や認知症の患者等、歩行は可能であっても、患者自身の行動が著しく制限されるような時は、保険者等において通所できない状況等を個々に判断されたい。

(問) 「定期的もしくは計画的に患家に赴いて施術を行った場合には、支給できないこと」の「定期的もしくは計画的」とは、どのようなものを指すのか。

(答) 「定期的もしくは計画的」とは、往療の認められる対象患者からの要請がない状況において、患家に赴いて施術を行った場合等をいう。定期的若しくは計画的に該当か否かは、「患家の求め」の状況により判断されたい。

(問) 同一家屋に複数の施術者が同時に訪問した場合の往療料については、それぞれ施術者ごとに算定できるのか。

(答) 患者側のやむを得ない理由等により、同一家屋で複数の患者をそれぞれ複数の施術者が施術を行った場合の往療料は、それぞれの施術者ごとに算定可能である。

(問) 施術者が事前に施術を行う日を患者に伝えて患者の了承を得られた場合、往療料は算定できるのか。

(答) 往療料は、歩行困難等、真に安静を必要とするやむを得ない理由により通所して治療を受けることが困難な場合に、患家の求めに応じて患家に赴き施術を行った場合に支給できるものであり、そのような往療の認められる対象患家の求めに応じ事前に施術日の日程調整をして赴かなければならない個別の状況があると認められるのであれば往療料の算定は可能である。

(問) 医療機関等へ付き添い等の補助を受けて通院している場合、また、歩行が不自由であるためタクシー等を使用して通院している場合等の状況において、マッサージに係る往療料は算定できるのか。

(答) 「独歩による通所」が可能であるか否かを勘案し、個別に判断されたい。事例のケースをもって一律に施術所に通所可能又は通所不可として取り扱うのは適切ではない。

※(筆者注) 当協会への会員からの質問で多いものは、「定期的もしくは計画的に患家に赴いて施術を行った場合には支給できない」です。これは疑義解釈で、「往療の認められる対象患者からの要請がない状況において、患家に赴いて施術を行った場合等をいう」となっています。つまり、「患家の求めに応じて患家に赴き施術を行った場合には支給される」ということですから、何曜日何時に来て欲しいとの要望さえあれば定期的、計画的に往療しても往療料は支給されます。

※(注意) この「疑義解釈」は抜粋です。詳しくは厚生労働省のホームページ(政策について) V 分野別の政策一覽 V 健康・医療 V 医療保険 V 療養費について V 療養費について 療養費の取扱い(Q&A)について) をご覧下さい。なお、療養費改定により内容が変更される場合もあることをご了承ください。

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(アマ指師)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アマ指師に対しては、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 アマ指師資格者、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「アマ指師」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「アマ指師」。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)
第159回研修	3月6日(水)~3月8日(金)
第160回研修	3月27日(水)~3月29日(金)
第161回研修	4月22日(月)~4月24日(水)
第162回研修	5月8日(水)~5月10日(金)
第163回研修	5月20日(月)~5月22日(水)

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

研修科目

営業開発研修(1.5日間)	
訪問マッサージの知識	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
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

手技療法業界に詳しい税理士がご支援します

面倒な確定申告 ならお任せください!!

治療院の院長の頼れるパートナー「手技療法会計人会」
日本手技療法協会が提携する会員税理士です。
整骨院・接骨院など治療院の院長先生、いよいよ確定申告の時期がやってきました。ご自身で申告される場合もあるでしょうが、知識が少なかった故に余分に税金を収めてしまったことはありませんか？まずは、安心できる税理士に相談されることをお勧めします。



税理士法人MBL

北海道岩見沢市
0126-23-8311

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



大沢秀夫税理士事務所

岩手県盛岡市
019-643-3838

経理・給与ソフトのレンタルと確定申告、就業規則・助成金申請迄の一体型フルサポートで、札幌から沖縄までをバックアップしています。ホームページは「大沢会計」です。



高橋二郎税理士事務所

宮城県仙台市
022-212-4751

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



奥山享税理士事務所

山形県山形市
023-641-8596

今年の確定申告はおまかせ下さい。会計や税務はもちろん、施術院経営全般についても、細かく親切にサポートします！お気軽に連絡ください。



神山会計事務所

茨城県龍ヶ崎市
0297-64-1626

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



田尻税務会計事務所

茨城県水戸市
029-225-2246

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



吉澤秀明税理士事務所

栃木県宇都宮市
028-656-7090

栃木県内の治療院（整骨院・接骨院）の皆様様の確定申告は、是非、ビジネスドクターの吉澤会計にお任せ下さい！月額10,500円からのプランもご用意致しております。



新日本経営会計事務所

埼玉県さいたま市
048-814-2030

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



大野晃代税理士事務所

埼玉県富士見市
049-256-7740

「確定申告どうしよう…」お任せください。お気軽にお電話ください。



トーク税理士法人(株)坂本会計

千葉県千葉市
043-248-2571

30代のスタッフが中心となり、千葉県内数十件の整骨院様の経営をサポートしています。経理に時間をかけたくない方は、「フクロウ経理治療院」のホームページをご覧ください！



阿部尚武税理士事務所

千葉県千葉市
043-298-3700

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



高澤会計事務所

千葉県千葉市
043-272-3001

どうしよう…と悩む前にご連絡ください。大丈夫！私たちがフォローします。



酒居会計事務所

千葉県浦安市
047-705-6491

確定申告ならお任せください。法人成りのご相談もお受けしております。お気軽にお問い合わせください。



公認会計士税理士下川芳史事務所

東京都中央区
03-3663-6795

当事務所は医療・介護・福祉業界のクライアントを数多く担当しており、業界に精通した会計事務所です。個人確定申告（月額8,925円～）、個人が得か法人が得かのシミュレーション（無料）、会社設立（手数料無料）、法人顧問（月額2万円～）で行っています。資金調達にも精通しておりますので、お気軽に御相談下さい。



立野経営会計事務所

東京都中央区
03-5542-2355

確定申告はもちろん、開業支援、資金調達支援までワンストップかつ提案型&低料金が特徴です。ベテラン有資格者と優秀な若手スタッフ共々チーム体制できめ細かくご対応します。



佐藤会計事務所

東京都渋谷区

0120-310-183

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



半沢明美税理士事務所

東京都目黒区

03-3794-8711

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



税理士法人アドヴァンス会計

東京都世田谷区

03-5787-3255

今回の確定申告を通して、法人化等の節税対策について、積極的にご提案を致します。また、他の治療院との比較を通じた自院の増収・増患対策や労務問題も承ります。



タカセ会計事務所

東京都江戸川区

03-5668-2521

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



小柳会計事務所

東京都江戸川区

03-5693-0855

攻めの経営で黒字企業を目指しましょう。そのお手伝いを当事務所が行います。



丹野税理士事務所

東京都国分寺市

042-320-1981

「知らなかった…」で損をしていませんか？「確定申告は大変…」と気が重くなっていますか？院長先生の経理・確定申告はお任せください。お電話にてお気軽にお問合せください！



飯森誠之会計事務所

東京都多摩市

042-371-6556

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



池野光弘税理士事務所

神奈川県川崎市

044-222-1216

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



税理士法人杉山会計事務所

神奈川県横浜市

045-949-3088

整骨院に介護事業の併設をお勧めしております。Webで「杉山会計事務所」をクリックして下さい。



池田兼男事務所

神奈川県横浜市

045-314-1250

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



中島民雄税理士事務所

神奈川県 横須賀市

046-822-4105

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



高橋浩税理士事務所

神奈川県厚木市

046-250-5000

忙しくて確定申告の準備をしていない。数年間申告書提出していないがどうしよう？去年開業！どこにも届出とかしていないが…。貴院の不安疑問何なりお気軽にご相談下さい。



八木時雄税理士事務所

神奈川県相模原市

042-773-9266

医療・福祉業界に力を入れている事務所です。確定申告、経営相談、新規開業等お気軽にご相談下さい。皆様のご発展、成長を心より願っております。



山崎暁生税理士事務所

神奈川県茅ヶ崎市

0467-55-2140

治療院、介護事業、医療業関与に注力しています。国税従事経験26年、実践的な税務相談・指導が可能です。土日、祝祭日、夜間でも都合のつく限り対応しています。



あすか中央税理士法人

新潟県長岡市

0258-35-8760

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



畠スターシップ税理士法人

石川県金沢市

076-252-6195

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



熊澤彰人税理士事務所

岐阜県中津川市

0573-66-7276

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



大嶽公認会計士・税理士事務所

静岡県沼津市

055-924-6222

確定申告はお任せください。私達は治療院様に最高のプロフェッショナル・サービスを提供するべく、日々研鑽を積んでおります。お気軽に御相談下さい。



橋本昌祥税理士事務所

愛知県豊橋市

0532-39-4940

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



株式会社 森田経営

愛知県安城市

0566-74-3377

当社は、治療院・治療院が行う介護ビジネスに特化しています。専門スタッフがお客様の発展と安定のために全力でサポートしていきます。まずはお気軽にお問い合わせください。



大山康範税理士事務所

愛知県安城市

0566-91-1820

当事務所では確定申告のみならず、融資対策や経営計画の策定など治療院が発展するために必要なことをとことんお手伝いさせていただきます。平均年齢35才の元気な税理士事務所にお任せください！



加藤義昭会計事務所

愛知県小牧市

0568-73-7464

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



税理士法人石川経営

愛知県名古屋市

052-651-6000

確定申告資料1年分預かります。節税対策や法人成り、事業計画や融資、その他経営や財務に関して、まずはお気軽にお電話を。



税理士安田益生事務所

愛知県名古屋市

052-201-0607

確定申告は勿論の事、資金繰りや法人成り、収益改善について何なりとご相談ください。丁寧に対応致します。



服部光雄税理士事務所

滋賀県栗東市

077-554-3711

あなたの夢やビジョンの実現を親身になって支援します。開業支援、確定申告、節税対策、事業計画、融資相談、法人設立、事業承継、相続対策など総合的にサポートします。



和田泰行税理士事務所

京都府京都市

075-371-6144

外部の相談人として、税務以外に資金繰り等もサポートします。お気軽にお問い合わせ下さい。



山本会計事務所

大阪府大阪市

06-6357-4545

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



新島会計事務所

大阪府大阪市

06-6329-2804

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



浦野会計事務所

大阪府大阪市

06-6536-7560

確定申告は当事務所におまかせ下さい。30代の税理士なので、気軽に御相談下さい。



岩田税理士事務所

大阪府東大阪市

06-6788-4888

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



石田公認会計士事務所

大阪府堺市

072-227-8865

院長も患者様も明るくなれる医院経営を目指しませんか。確定申告、法人成り、資金繰り等、各種相談、お待ちしております。



荒巻亨税理士事務所

兵庫県芦屋市

0797-22-2427

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



中本税務会計事務所

和歌山県田辺市

0739-24-5559

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



川上智也税理士事務所

香川県高松市

087-813-0166

確定申告「52,500円～」サポートさせて頂いております。会社組織への変更、介護事業への進出、病院の成功事例等のアドバイスも可能です。初回60分相談無料です！



三木会計事務所

香川県高松市

087-826-8188

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



ブレーン中村会計事務所

香川県高松市

087-833-2588

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



日野税理士事務所

香川県高松市

087-814-7383

香川県を中心に、治療院の方向けに「確定申告」「法人成り」「介護分野進出」のお手伝いに力を入れています。お気軽にお問い合わせください。



松尾友平税理士事務所

長崎県長崎市

095-823-8876

確定申告なら、業歴47年の実績のある当事務所へご相談ください。手技療法の治療院、医療、介護、福祉に精通した事務所です。節税ノウハウも蓄積しています。



税理士法人 タックスサポート・イトカズ

沖縄県那覇市

098-871-4010

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

手技療法会計人会 運営事務局

東京都新宿区市谷田町 2-7-15 近代科学社ビル 8階

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

治療院のための確定申告

検索





謹賀新年

平成二十五年



新春特集

輝く女性治療家たち



メディックス会員治療家インタビュー

P50

株式会社広尾 FIELD

広尾 FIELD 鍼灸整骨院

東京都渋谷区

柔道整復師 鍼灸師 あん摩マッサージ指圧師
戸塚 真貴子 先生

P51

スマイルアンドサンキュー株式会社

ささづか十号通り整骨院

東京都渋谷区

院長
吉田 奈津季 先生

P52

株式会社スリートレジャー

天竜堂整骨院

大阪府豊中市

院長
内田 徳子 先生

P53

株式会社わかさ生活

わかさ健康館

京都市中京区

柔道整復師・鍼灸師 柔道整復師
大島寛子 先生 牧野里香 先生

P49

メディックスセミナーレポート

大好評セミナー

「治療院繁盛・応援講座」

東京開催、大阪開催の様様をレポート。
各会場は満席。2013 年は全国展開の計画も。
WEB 配信が奏功。

謹んで新年のお慶びを申し上げます。
昨年スタートいたしましたメディックス広報ページも、
おかげさまで一年を迎えることができました。
今後ますます充実した内容でお届けできるよう
様々なイベントを取材してまいります。
本年もより一層のご指導ご支援のほど宜しくお願い申し上げます。

Xmas イベント

スペシャルトークショー

『世界で戦うために』

なでしこジャパンの大儀見優季選手らが集いトークショーを開催。
大儀見ご夫妻、体幹トレーナー木場克己氏の独占インタビューを
トークショーの様様とあわせてレポート。

P54

メディックス会員イベントレポート



独占インタビュー
大儀見優季選手

「治療院繁盛・応援講座」

【会計・集客・自費治療・保険請求】4分野のプロが集結する集中講座

WEBライブ中継に全国からアクセス

東京開催・大阪開催、会場はいずれも満席のべ動員数300名を超える



シーツ株式会社 執行役員 平田久美子氏



シーツ株式会社 ガレリア東京 半澤静花氏



アルファトリニティ株式会社 代表取締役 高橋 眞氏



【WEBライブ配信を実施】
『地方でのセミナー開催が少なく、魅力あるコンテンツに触れる機会が少ない』という声を受けWEB配信を実施。3台のカメラでセミナー会場を撮影し、その画像をリアルタイムで配信した。



さくら相談グループ
取締役営業本部長 三橋一公氏



さくら相談グループ
業務部本部長 森重克昌氏

前号でレポートした9月の札幌セミナーに続き、11月東京、12月大阪と二か所の会場でメディックス主催『治療院繁盛・応援講座』が開催された。両開催ともに「STREAM」を使ったWEBでのライブ配信が用意され注目を集めた。会場で開催されているセミナーの模様をリアルタイムで配信し、ご自宅や治療院のパソコン、あるいはスマートフォンなどでセミナーを受講していただくというもの。近隣地域でのこうしたセミナーの開催が少ないエリアでは大変好評で、首都圏をはじめ北海道、福島、長野、石川、愛知、静岡、宮城、広島、福岡、宮崎、そして沖縄と全国を股にかけてライブイベントとなった。福岡からの参加者は、「地元で開催のセミナー企画はまだまだ少ない。遠方からの参加は経費もかさむのでWEBで気軽に参加できるという企画はとても嬉しい。内容もとても為になる4講座でした。九州での開催もあると聞いたので今度はぜひ会場で参加したい。」と今後への期待を寄せた。

また、別のWEB参加者からは「自宅で見ていたが、急用で出かけてしまい一部見逃してしまった。是非録画で再放送をお願いしたい。」という声も。メディックスの同企画の事務局では、再放送も視野に入れ今後の企画を検討中だ。

今回の『治療院繁盛・応援講座』は各講座60分の4部構成。

【会計と戦略】『さくら相談グループ』2300件を超えるコンビニエンスストアの顧問先を持つさくら経営が、過当競争にあるコンビニ業界の経験を活かし、治療院業界でも同様に生き残るために複数店化が必要と訴え、会計事務所との領域を超えた同社の経営戦略を語った。(写真・中段)

【集客のしかけ】「リピーターづくりのしかけ」でおなじみ、集客のプロ『シーツ株式会社』。いつでも所有者の半径30センチメートル以内にある携帯電話は、究極の広告媒体」と定義する同社は、これを具体的に集客に結びつけるためのしかけを提唱する。すでに導入している治療院での成功事例なども紹介された。今回の講座を受講後、すでに数件の治療院が導入を決めたという。(写真・上段/上・中)

【自費治療の勧め】『アルファトリニティ株式会社』代表取締役高橋眞氏は、国内で初めて医療認可を得たというプロテック/シリーズの新しい導子「グループ型電流導子」を活用した自費メニューを提案。理論に基づいた技術的な解説を熱く語り、参加者を惹きつけた。(写真・上段/下)

【保険請求と接骨院開設】東京会場ではメディックス計算センター会長の坂上武弥が適切な保険請求のためのカルテの重要性、問診の大切さを訴えた。大阪会場では300店舗以上の接骨院新規開業を手がけてきたメディックス接骨院経営アドバイザー川嶋隆司が近畿地方に特化した開業時の心得や、今年度見送りとされた保険制度改定について議論した。核心の部分はセミナー後におこなわれた懇親会へ持ち越され、お酒をくみ交わしながら熱い議論が続いた。

メディックスでは、2013年、より魅力のあるセミナーイベントを企画し、そのほとんどをWEB配信する予定。詳しくは本誌34・35ページ見開き広告をご覧ください。



メディックス計算センター会長
坂上武弥



メディックス接骨院経営アドバイザー
川嶋隆司

『二期一会』って
嫌なんです。
何度も会いたい、
とことん関わりたい。

新春特集
輝く女性治療家たち



PROFILE

株式会社広尾FIELD
広尾FIELD鍼灸整骨院

戸塚 真貴子 (とづかまきこ) 先生

柔道整復師・鍼灸あん摩マッサージ師（花田学園卒）
10年間の業界下積み後、鍼灸整骨院の分院長を経て5年前に独立開業。美容と痛みを根治させる施術に取り組む傍ら、ママ&ベビー向けの施術システム導入で新たな治療院の発展を目指す。



【バイタルリアクトセラピーを導入】

最新のコンピュータ治療システムを用い脳と神経のつながりを回復させ、脊椎や骨盤の歪みを整える治療法で、身体の様々な痛みや不調を根本から治す。（写真右）

院内にディスプレイされた有名スポーツ選手のサインやユニホームが目を引く。



「ママって意外と忙しくって、ママ友とお付き合いが日々…。」1歳1ヶ月になる愛娘のママとしても大忙しの戸塚真貴子先生。「20代、30代はとにかくがむしゃらに土曜も日曜もなく、ひらすら業界にドツブリ。勉強会にも散々参加して。だから（出産が）遅くになっちゃいましたけど」菌切れのいい話し方がとても印象的。ご主人と出逢って10年目。ご夫婦で始められた広尾フィールド鍼灸整骨院は今年で5年目を迎える。院長であるご主人の戸塚喜行先生は多くのプロ野球選手などのケアをおこなってきた日本体育協会公認アスレティックトレーナーで鍼灸師でもある。トレーナーとして全国を飛び回る多忙な院長を支えつつ、治療家としてまっすぐ歩んで来られ、そして一児の母となった「とても元氣な治療家ママ」に話を伺った。

3歳から始めたモダンバレエは、推薦で日本女子体育大学に入学するほどの実力。「バレエというと、優雅に見えるますが怪我が付き物で、肉離れや捻挫は日常茶飯事。舞台の袖に鍼灸師さんに待機してもらい、痛みを止めて、また舞台に戻ったり。稽古中に捻挫して柔整師の先生に診ていただいたり。」と。子供の頃から鍼灸師や柔整師のお世話になっていたと。「宝塚歌劇団の受験も考えていたんです。そう、男役をやりたいかったですよ。」と。しかし、怪我に悩まされ、「第一線で踊るのは諦めて普通に就職しました、OLとして。」と振り返る。

職場の同僚を揉んであげたりして喜ばれ、結構自分でも「向いているかもしれない」と思い始め、「受かったらその道に進む。落ちたらこのまま会社に居よう。」そう決めて当時かなり倍率の高かった専門学校に挑戦し、見事合格。「父が他界して数年後でしたね。母親は私の25歳での転職に困惑し『音を上げて』青森に帰ってくるのを待ってるから。口は出さないけど、お金も出さない。」と言われました。

「ここからです、私の眠らない人生は。」と話す表情はとても活き活きしている。「日中学校に通って、その後整形外科や、鍼灸院などでバイトして、夜は夜中までやっ

てるマッサージのバイト。休日はOL時代のスキルを活かして派遣の仕事。すべては学費を稼ぐために。患者さんに携わるっていう仕事が楽しくって仕方がない毎日でした。」と、目を輝かせて話す。

「同性の気安さもあって、女性の患者さんは体のことだけでなく自分のプライベートな事なども相談してくれたりすることも多いです。そういう密な関係がすごく嬉しくて。だから治療院以外でも、患者さんと、家の行き来もするくらいです。笑顔で元気で接して、私に会ったらパワーをもらえて笑顔で帰れる、元氣ももらえるよって言ってもらいたい。とにかく、二期一会が嫌なんです。ずっと深く、とことん関わりたい、体の事も心も。『また会って下さいね、何かあったら絶対助けるから』って常にそう思って接しています。」

ママ友が次々と来院する院は、ベビーカー連れが多い。「このスタッフは学生含めて7名いますが全員がちゃんと0歳児から抱っこできますよ、もちろん男性スタッフも同様です。」さすがにスタッフ教育にも余念がない。「女性や子供を対象にした新たなメニューを展開していきたい」とベビーマッサージのインストラクターの資格の勉強中。ひとりの熱血治療家がママになり、治療家魂はますます輝きを放ってきたようだ。一緒に頑張ってくれる女性スタッフも募集中心のこと。興味のある方は是非ご一報を。



広尾FIELD鍼灸整骨院

〒150-0012
東京都渋谷区広尾 5-1-36 1F
Tel/Fax:03-6277-2809
http://www.hf-s.jp
診察時間
平日 10:00-20:00 土曜 9:00-14:00
休診：日曜・祝日

大切なのは『笑顔と感謝』 まさしく社名そのもの スマイル＆サンキュー

新春特集
輝く女性治療家たち



PROFILE

スマイルアンドサンキュー株式会社
ささづか十号通り整骨院
院長 柔道整復師
吉田奈津季 (よしだ なつき) 先生

柔道整復師。日本柔道整復専門学校（花田学園）卒。整形外科での経験を持ち、膝の治療を得意とする。2012年6月に現ささづか十号通り整骨院をOPENさせ、グループの発展に貢献。会社初の女性院長として院を切り盛りする傍ら、社員研修の講師を務め熱心に教育に取り組んでいる。鳥取県出身。32歳。



オレンジを基調とした院内はとても明るく、スタッフと患者さんの元気な声がゆきかう（写真右）



患者さんの視線でよく見える壁には時節にあわせたワンポイントアドバイスのポスターが。手作りの温かさが伝わってくる（写真左）

「通っていた大学の近くには整骨院が多くて、でも、なんだかとてもスピリチュアルなことをする空間だと思っていました（笑）」屈託のない笑顔で応えるのは、スマイルアンドサンキュー株式会社社が事業展開する整骨院グループ9院のひとつ、「ささづか十号通り整骨院」院長の吉田奈津季先生だ。吉田先生は、学生時代には少林寺拳法で全国2位の成績を収めた実力の持ち主。スピリチュアルと感じていた世界に惹かれたのは先輩が整骨院に勤め始めたのがきっかけ。「学生時代は怪我が原因でいくつもの大会出場を逃して、本当に悔しい思いをしました。就職や将来像をいろいろ考えたとき、整骨院で働く先輩の姿を見て、こういう仕事もあるんだと教えられました。」と話す。大学卒業後、専門学校へ通い柔整免許を取得。その後整形外科に勤めた後、語学とアロマの勉強のためオーストラリアに留学。帰国後スマイルアンドサンキューに入社し、副院長を経て今年6月に新規オープンしたこの院の院長を務めている。

取材で訪れ院内に通された瞬間、私は「んん、なんだ？この心地いい緊張感とほんのりとした温かさは」と感じた。しかし、それはインタビューを進める中ですぐに理解できた。「院長になって、彼女の仕事への姿勢がまったく変わりました。」優しく目を細めながら話すのはスマイルアンドサンキュー株式会社社長の久保田明史氏。「責任感でしょうか…」とあくまで控えめに応える吉田院長。お二人のやり取りがとても温かく印象的で、この暖かさが院の雰囲気そのまま表現されている。久保田社長が醸し出す空気が幹部である吉田院長に伝わり、その空気が院内のスタッフで共

有され、それがそのまま患者さんをも包み込み、心地よい診療空間を作り出している。

高校時代にやっていた柔道、そして大学時代に全国2位まで上り詰めた少林寺拳法。「自他共に認める、活発で負けず嫌い」な性格は、院の運営にも活かされている。

この院の目標は、「どれだけ多くの患者さんを幸せにしたのか」というもの。具体的な数値で示されているものの、単なる数字ではなく、その質を重んじる教育が徹底されている。「まずは患者さんの訴えをしっかり聞くこと、そのためには、笑顔が大切。そしてそれにはまず元気に挨拶です！」と話す。「一人でも多くの患者さんを幸せにする。その積み重ねで院も自分も成長していきたい。」笑顔と感謝、まさしく社名そのものの「スマイルアンドサンキュー」の実現だ。

「院長としての責任を果たし、この院が軌道に乗ったら、今育てている部下を院長に据え、私は同じ夢を持って入ってくる新人の教育をしたいです。」吉田院長の視野には既に3年先の大きな目標が据えられていた。



ささづか十号通り整骨院
〒151-0073
東京都渋谷区笹塚 2-41-21-1F
Tel/Fax:03-3376-4139
http://www.sasazuka-in.com/
診察時間
平日 9:00-20:00 土日祝 10:00-18:00

柔道と怪我が育てた 若き女流治療家

新春特集
輝く女性治療家たち



PROFILE

株式会社スリートレジャー 天竜堂整骨院

院長

内田 徳子 (うちだ とくこ) 先生

専門学校在学中に代表 新井氏と出会い、卒業と同時に入社。開院準備から携わり、院の保険診療全般と受付・管理を行う。

滋賀県出身25歳

【2009】立命館大学卒 【2012】京都仏眼医療専門学校卒 【2012】柔道整復師免許取得 【2012】社団法人日本柔道整復師会会長賞 受賞

治療院入口に掲げられた歴史を感じさせる「天竜堂療院」の文字。オーナーの新井氏が先代から預かる由緒正しき看板は、現在三代目となる。



「こう見えて実は結構ムキムキです(笑)」と優しい笑顔で話す内田先生。今年6月、豊中市内の住宅街にオープンした「天竜堂整骨院」院長の内田徳子先生。小学生の頃に始めた柔道は中学、高校と続け、大学に入り専門としてはやっていたいかなかったものの、大学近くにあった道場からの依頼でそこに通う子供たちを指導していた。卒業するまでの間、通算7年間指導を続けていた。ここでの指導者としての経験が治療家としてこの道に進む大きなきっかけにもなったという。

大学卒業後に進んだ専門学校在学中に出会った、カiroプラクター歴24年の大ベテラン新井氏に師事。卒業と同時に同氏が経営する株式会社スリートレジャーに入社し、6月に同院を開業させた。

「どこからぶつかられても大丈夫だつていうタイプではないですし、常に怪我と隣り合わせのスポーツなので、何度も骨折しましたし、怪我也多かったです。その度に、治していただいたのはいつも骨つぎの先生なんです。整形の方とかに一切お世話になったことが無い。それくらい私の中では身近というか、当たり前の存在でした、この柔整師という職業は。柔道を続けてきた、また、その指導に携わってきたことが、治療家としての今の自分にとっても活かされています。」

ひどい骨折をした時、「女性の厳しそうな先生が私の体に馬乗りになって「バキッ」って骨を繋げてくれました。泣くに泣けない強烈な痛みでしたが、今思えばとてもいい経験だったと思います。」

子供たちの柔道の指導にあたっていたこともしつかりと活かされている。治療院周辺には学校が多く、子供たちの怪我のケアはもちろん、スポーツする上での体の使い方、鍛え方の指導までおこなう内田流にはすでに多くのファンが付いている。「ここ(天竜堂)に来たら治療だけでは終わらせない、これがウチの〝売り〝です。」怪我からの回復をサポートし、回復後のトレー

ニングまで指導していく。「まだ、たった半年ですけど、これがわたし流です。」

柔らかな表情を一瞬きりつと引き締めて話を続けた。「これまでお世話になった柔道整復師の先生や、道場の先生方は、地域の皆さんの怪我や、健康を守られていて、とても地元で愛されている先生方なんです。そういう姿を見て素晴らしいと思いますし、心から尊敬しています。その先生方と同じ仕事に就くことができると本当に良かったと思っています。」

「ただ、まだ自分はそれに全然近づけてない。患者さんから見たら1年目も「先生」って呼ばれてしまいます。先生という、その名にだけは恥じないように心がけています。」

現在25歳の内田先生。「30歳までには地元の滋賀県に帰って、私を育ててくれた恩返しと地域への貢献をしたい」と将来を語る。「もともと滋賀で柔道してましたし、滋賀の先生にもとてもお世話になりました。その中で「一人前になったよ」って言うので故郷に胸を張って帰りたい。そんな存在になりたいと思っています。」

天竜堂整骨院と若き院長内田先生の今後の成長を見守っていききたい。



天竜堂整骨院

〒560-0011
大阪府豊中市上野西 1-13-15
Tel:06-7502-3154 Fax:06-7503-9262
http://www.tenryudo.net/
診察時間
月-土 9:00-12:00 17:00-20:00
休診: 水・土・日・祝

PROFILE

わかさ健康館

柔道整復師・鍼灸師

大島寛子（おおしまひろこ）先生

日々、治せる治療家を目指し、患者様を元気づけられる存在であることがモットーです。強みである、健康・スポーツ・美容分野をしっかりとサポートします。
兵庫県出身

PROFILE

わかさ健康館

柔道整復師

牧野里香（まきのりか）先生

スポーツ関係だけでなく、ケガからの早期回復やケガをしにくい体づくりなどのサポートをさせていただき、患者様と一緒に頑張れたらと思っています。体の悩みを少しでも解消していただけるよう、整骨院だからこそおひとりおひとりに密着した存在になれたらと考えています。
京都府出身

『怪我が治った』という感激の気持ちを、たくさんの患者様と共有したい。

新春特集
輝く女性治療家たち



「JR京都駅から地下鉄で二駅の四条駅。都市銀行の支店が多く立ち並び、京都の金融、ビジネスの中心地として賑わうこのエリア。12月初旬、初雪の舞う京都四条に「わかさ健康館」を訪ねた。サプリメント「ブルーベリーアイ」でおなじみの株式会社わかさ生活が手掛ける整骨院だ。真向かいにある大丸京都店のフロアからも見ることが出来る院のサインは、爽やかなグリーンを基調にデザインされ、院内の優しく明るい雰囲気を出している。

この「わかさ健康館」で活躍されている女性柔道整復師、大島寛子先生、牧野里香先生のお二人にお話を伺った。

この職場で初めて出会ったというお二人の共通点は、意外にも子供の頃からやっていたというバレエボール。たまたま同じスポーツをしていたというのだが、このバレエボールがきっかけでそれぞれが描いた将来は、治療家という道だった。

「バレエボールで、怪我したときに初めて鍼の治療を受けたんです。それが自分でも驚くくらい劇的に復活。『これが治るんや!』というのを実感して、それからこの業界に興味を持ち、『どうせ学校行くなら両方とって治療家として頑張れ』って親にも背中押された形で。」と話すのは、柔道整復師であり鍼灸師でもある治療家デビュー2年目の大島先生。少々緊張気味でスタートしたインタビューも、治療に関する話になると、少しずつ饒舌になってきた。

京都のビジネス街に位置するこの院の来患は30〜50代が中心。その中でもやはり若い女性の来院が多いという。女性の鍼灸師がひとりということもあり、大島先生は女性からの指名も多いようだ。「鍼治療は」「刃」が直接肌に触れるじゃないですか、やはりコミュニケーション

ションが最初に取れないと患者さんも緊張してしまつて、いい治療が出来なくなつてしまいます。なので、しっかりと話をし、信頼関係を築くこと。まずそこで、次に治療。「気遣いを第一に接し、そして『治った』を実感してもらいたいですね。」と話す。

一方、牧野先生はバレエボールを続ける中で、「トレーナーとして選手のサポートをしていきたい」という気持ちから治療家を目指した。「自分がやりたいと思っていたのが『骨折』や『脱臼』、『怪我』に対する治療。これを考えたとき、柔道整復師という資格を選んでみました。」と話す。「(患者さんに施術で)触れている間も、その手から何かを感じ取ってもらえたらいいなと思っています。」仕事をやる上で一番心がけていることは「常に笑顔でいること」。コミュニケーションを大切に、その中でいかに自分自身が成長していけるか。「いろんな患者さまと接することで、勉強させていたきたい」と話す。牧野先生は今年、施術家として7年目を迎える。

「効果を出すこと、心のふれあいを大切に笑顔の絶えない雰囲気を作ること」わかさ健康館の基本理念は若いお二人の先生にしっかりと根付き、女性ならではの優しさと気配りで溢れた治療院だ。



わかさ健康館

〒604-8142
京都市中京区錦小路通高倉西
入ル西魚屋町 601
Tel:075-255-3131
Fax:075-255-9501
http://www.kenkou-kan.jp/

クリスマスイベント
スペシャルトークショー

『世界で戦うために』

なでしこジャパンの大儀見選手らが集いトークショーを開催

主催 株式会社メンタリスタ
協賛 一般社団法人ETC
有限会社コパメディカル・ジャパン

心技体のスペシャリストが一堂に会し、『世界で戦うために必要なこと』をテーマにトークを繰り広げた。トークショーの概要をレポートする。参加したのは、なでしこジャパンのレギュラーとして、ロンドン五輪で大活躍し、銀メダル獲得の立役者となった大儀見優季選手と熊谷紗希選手。大儀見選手の夫であり、日本有数のメンタルトレーニング・コーチである大儀見浩介氏。2002年日韓、2006年ドイツと2度のW杯出場経験を持つ福西崇史氏。そしてトレーナーの木場克己氏。木場氏は、日本代表の長友佑都選手はじめ、大儀見、熊谷両選手の体幹トレーニングを指導。また、メディックス会員でもあり、現在8店舗の整骨院やサロン等を経営する事業家だ。一般社団法人(ETC) トータルセラピストコミュニティの代表理事も務める。

大儀見浩介氏が代表を務める株式会社メンタリスタ(東京都渋谷区)主催のスペシャルトークショー『世界で戦うために』が、昨年12月末、日本青年館(東京都新宿区)中ホールで開催された。将来の日本代表を目指すサッカー少年やご両親、チームの指導者などが多数参加し、教育現場からは現職の教員の姿も。主催者発表の来場者数は300名を超えた。満席状態の会場内では、壇上のスペシャリストたちに熱い視線が注がれた。

トークショー本番前、大儀見選手を控室に伺った。大儀見選手が木場氏に体幹トレーニングを受けるようになったのは1年半ほど前。日本代表の長友佑都選手のトレーニングがきっかけで大儀見選手が興味をもち、とんとん拍子に決まったという。

「今まで出来なかった動きが出来るようになって、そこからプレーの幅が広がりました。」大儀見選手はこう話す。「これまで十分に使えていなかった筋肉を、トレーニングすることで確実に使える筋肉へと進化させられます。もちろん体幹だけではないが様々な取り組みが上手くかみ合ってきた感じですよ。」と木場氏は自信をのぞかせた。

さらに木場氏は、「姿勢、意識が大切」やはり伸びる選手は取り組みの姿勢が違うという。「トレーニングしている間も(今のトレーニングは)コレに効いているんだ。と想像してやらないとダメ。やらされてる感では成長しません。」

これに対し大儀見選手は次のように続けた。「ピッチの外でやっている事が、ピッチの中で『どのように活かされているのか』というのを自分なりに探っています。『この動きに対してあのトレーニングが活かしてる』ということを考え、ピッチの中で感じた事を『もっとうやうやって

みよう』と更にトレーニングを進化させるんです。」自分の感覚、筋肉に意識を向ける。意識的に使えるようにして、それを「無意識に」ピッチで表現できるように状態に持っていく。それには、「継続が何より大切。出来るまで繰り返し練習します。」過酷なトレーニングにも「追い込まなきゃいけない」という意識はまったく無い。「これしたらどうなるんだらう?という楽しみの方が強いんです。厳しいトレーニングであつても、これを超えるというなるのか、向こう側を見てみたいと思うんです。」なでしこジャパン大儀見優季が輝きを放つ理由はこの「心の強さ」にあるのかもしれない。

「個の力を鍛えるためにドイツに渡った」大儀見選手。「心の強さ」を傍らで支えるメンタルトレーニング・コーチであり夫でもある浩介氏。「ブレない、当たり負けしない体幹づくりをサポートする」木場氏。このチームワークで今後はどんな「向こう側」の景色を見せてくれるのか、今後の活躍が楽しみだ。



日頃からおこなわれているというトレーニング方法が実演され、会場に来ていた小学生2名が飛び入りで参加。トップアスリートが受けている体幹トレーニングの一部を体験した。



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カ月後入金のある団体から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

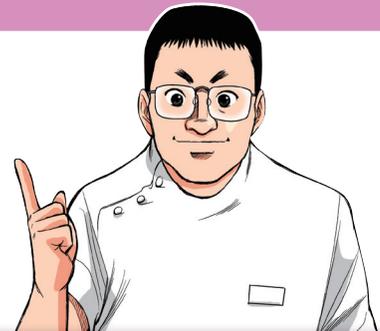
表1: 毎月保険請求120万円
窓口収入30万円の場合の入
金サイクル

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

資金繰り
キャッシュフロー

大幅改善

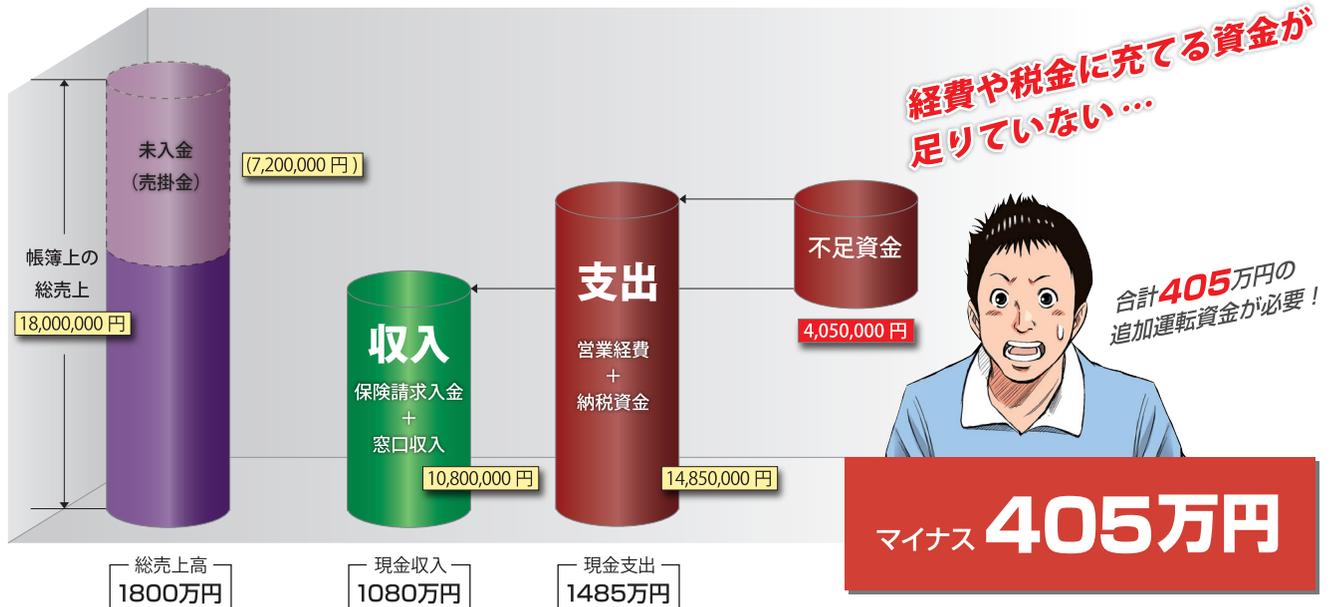
同じ売上でもこんなに違う！

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

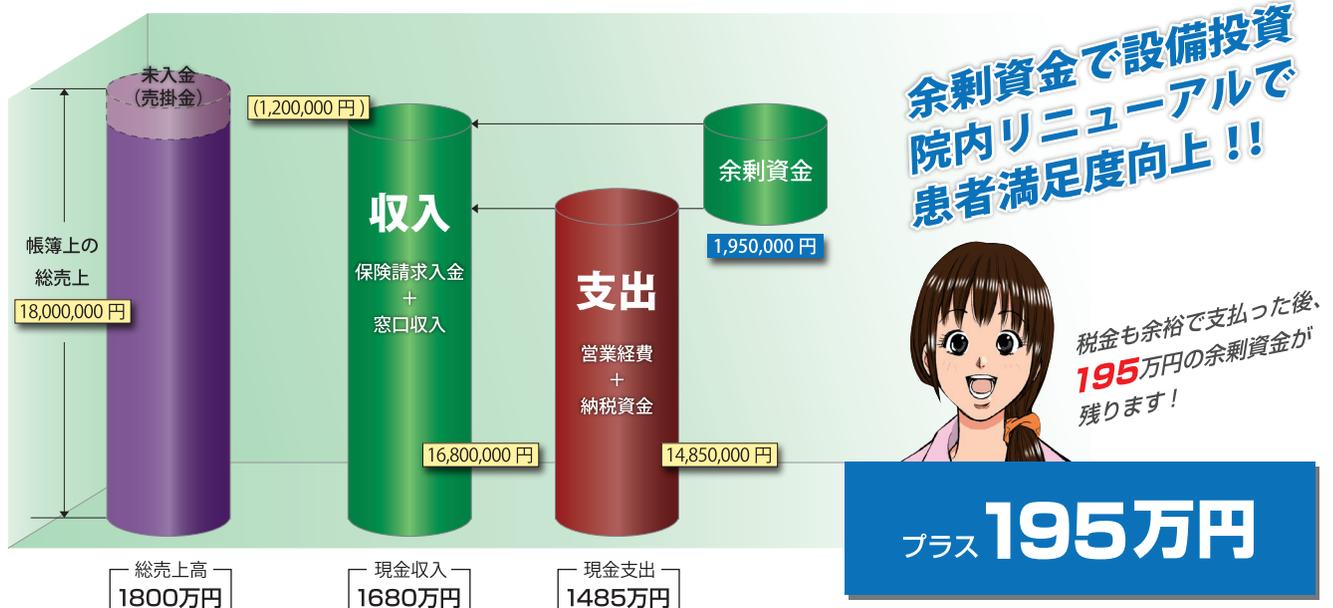


人件費や家賃などの諸経費で、年間**1,350万円**必要なのに対し、売上現金として手にするのは**1,080万円**。不足差額の**270万円**は運転資金として準備が必要です。さらに、法人税**135万円**を支払はなければなりませんので、合計**405万円**が運転資金&納税資金として別途必要です。

Medix Super Express 請求当月末にお支払い

■ スーパーエクスプレスをご利用の場合

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

Winter 2013

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。あわせてご覧ください。

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・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

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

(株)シー・エム・シー/東京都中央区日本橋 3-1-15 (採用担当:市川)

移転しました 東京駅八重洲北口出て正面SMBC日興3階77号証券左脇道直進 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

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。
【ココだけの特徳】
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
社保、厚年完備、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.seikotu.net>

東京都

東急田園都市線 東急世田谷線
桜新町駅 歩10分 上町駅 歩10分



社員 22万円～25万円 アルバイト 1,000円



「癒し」ではなく「治す」に特化した整骨院です。
学ぶ意欲のある方の応募お待ちしております。

仕事・職場情報

【仕事内容】 整骨院スタッフ、店舗の運営・管理業務。分院長候補募集！
【身につく技術・知識】 最先端骨格矯正・レントゲン分析が学べます。また接遇マナー・コミュニケーションスキルの定期勉強会を実施。癒しや、一時的に症状を緩和させるのではなく、治るとは何か、本当の意味を理解し治せる治療家を一緒に目指しましょう。

募集情報

- 東京都世田谷区
- 平日9:00～12:30/15:00～19:30 土曜9:00～14:00
- 日曜・祝祭日・夏季・年末年始
- 雇用・労災・交通費規定支給・白衣支給・昇給年1回。
- 柔道整復師。
- TEL後履歴書(写貼)持参。
- 随時、電話連絡の上、面接。

つるまき整骨院

〒154-0016 東京都世田谷区弦巻1-52-11
TEL・FAX 03-5450-6855 神保寛行

東京都

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



社員 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 柔整師・鍼灸師・マッサージ師1200円~/整体師850円~



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

仕事・職場情報

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

募集情報

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



けやきの森整骨院

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

埼玉県

東武東上線
森林公園駅 歩20分



社員 柔整師 20～25万円以上

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

仕事・職場情報

【仕事内容】 痛みの治療室として痛みに特化した専門療法を行っています。患者担当制で一人一人の患者様に最大限の努力をする事をモットーにしています。【身につく技術・知識】 痛みに対する専門徒手療法、実費診療につながる全身調整法、人を集める治療器運用術、院経営など。【こんな人にぜひ】 各種傷病を治す技術を身につけたい方。

募集情報

- 埼玉県比企郡滑川町羽尾2802-3
- 月～金9時～12時半・15時～19時半 / 土9時～14時 日祝・夏冬期休暇
- 労災雇用保険完備、交通費支給
- 柔整有資格者、経験は問いません
- TEL後履歴書持参(院の情報はHPをご覧ください) 面接

さくら接骨院

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

神奈川県横浜市

東横線 市営地下鉄線
港北区 網島駅 新羽駅



社員 25万円(経験3年、応相談)

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歳位迄
- TEL後履歴(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

求人情報のご案内

カラーで見やすい求人情報
スペースをぜひ活用ください。

- 次号(39号)は平成25年4月25日発行を予定しています。掲載される方は3月8日までにお申し込み下さい。
- ただし、枠が埋まり次第、締切りとさせていただきますのでお早めにお申し込みください。

掲載料金

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

※基本的に制作費はいただいておりませんが、パターン外原稿作成の場合、制作費を請求させていただきます。

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

東京都

西武新宿線 西武池袋線
沼袋駅 歩10分 ひばりが丘駅 歩15分



社員 柔整師・鍼灸師・按摩マッサージ師 23万円～

仕事・職場情報

【仕事内容】 施術など院内業務、自由診療、往診【身につく技術・知識】 外傷や後療はもちろんゆっくりと時間をかけ患者様と向き合い治療に集中できる環境です。スタッフ同士でもお互いの技術をシェアし合い技術の向上を目指しています。手技・運動療法、固定、レセプト業務、経営ノウハウなど開業に必要なものが学べます。今後は、積極

的な分院展開をしていく為、今後分院長を任せられる方も募集しています。

募集情報

- 中野区、西東京市 8:30～20:30 (土日祭は18:00まで) シフト制(週休2日) 社保完備、昇給賞与有、交通費全額支給、賠償責任保険 柔整師、鍼灸師、按摩師(技術経験不問)
- TEL後履歴書持参 面接有

地域に密着し地域医療に貢献！アットホームで働きやすい職場です！臨床未経験者、新卒の方も大歓迎です！

(株) LFS 友愛鍼灸接骨院

〒141-0031 東京都品川区西五反田5-4-6-703 (本社)
TEL 03-3228-7343 荒船 FAX 03-3228-2516
http://yuaisekkotsuin.com/

セミナー情報

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 3月9日（土）11時～18時
費用 メディックス会員15,000円 一般16,000円（テキスト、認定費用、昼食込み）
場所 当教室。東京メトロ淡路町駅1分。JR御茶ノ水駅10分。
備考 詳細はホームページまで。HPから申込可。



セミナー情報②

独立開業のノウハウ教えます
独立開業セミナー
上田公認会計士事務所
〒141-0032 東京都品川区大崎5-1-11 住友生命五反田ビル11階
TEL 03-3491-4836
http://www.tokyo-smile-shugi.jp/

内容 開業前の準備と資金調達のノウハウ、開業後の成功と失敗事例
対象 治療院の開業を考えている方
日時 2月24日（日）13:30～15:00（13時受付開始）
費用 無料
場所 〒141-0032 東京都品川区大崎5-1-11 住友生命五反田ビル11階 当事務所セミナールーム
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

不況を生き抜くために!
MB式整体講座
MBボディアートスクール
〒151-0033 東京都渋谷区代々木1-36-6 代々木駅前ビル6階
TEL&FAX 03-5371-3142
http://www.mb-bas.com E-mail: info@mb-bas.com

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



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 アシストアネックス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。
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。



セミナー情報⑤

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⑥

手技療法家を取り巻く
環境と今後の展望
天使のたまご代替医療研究会
〒104-0061 東京都中央区銀座1-4-4 銀座105ビル5階
TEL 03-3563-1045 FAX 03-3563-1047
http://www.tenshinotamago.com/
E-mail:school@tenshinotamago.com

内容 業界の現状を知り動向をつかむことで、治療家戦国時代の生き残り方を見出します。
対象 鍼灸師、柔道整復師、マッサージ師、整体師、アロマセラピスト、学生など
日時 3月31日（日）10:00～12:00
費用 4,500円（税込）
場所 Caspa銀座（東京メトロ銀座駅「B5出口」より徒歩1分）
備考 定員30名（先着順）



セミナー情報⑦

機能アップトレーニング講座
技術養成セミナー
アドリビ
〒338-0002 埼玉県さいたま市中央区下落合3-1-23
TEL 048-795-7689 FAX 048-699-3089
http://www.adlibi-trainer.com
E-mail:info@adlibi-trainer.com

内容 筋力UP・可動域UPor制限・バランスUP。院内で明日からすぐ使えるアスリートに対応するトレーニングノウハウを学びます。
※機能とは筋力・可動域・バランス
対象 柔整師、鍼灸師、マッサージ師、整体師、PT、OT、学生等
日時 2月3日（日）12:00～17:00（申し込みはホームページから）
費用 9,800円（税込）
場所 アットビジネスセンター池袋駅前会議室（JR池袋駅東口徒歩30秒）
備考 詳細はhttp://www.adlibi-trainer.com



セミナー情報⑧

知識技能基礎コース
フィジカルチェック
東洋医学総合治療院技術向上スクール
〒111-0041 東京都台東区元浅草3-7-3
TEL 03-5827-4189 FAX 03-3844-5589
http://4189.jp E-mail:info@4189.jp

内容 <骨格矯正>背骨と骨盤。どこを診る。何を診る。何が解る。基礎から学ぶ病態把握の仕方。どこが、悪い箇所が解る触診法。何をどうしたらいいのだろうか？結果を残したいと考えている方。
対象 学生など
日時 2月20日（水）15:00～17:00
費用 5,250円（税込）
場所 都営大江戸線・つくばエクスプレス「新御徒町駅」より徒歩2分
備考 お気軽に問い合わせください。
特典 日本手技療法協会会員の方は1,000円割引。



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 / 統・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回国家試験合格者発表 / 成功への道「サウエル療整院」「セルフフィット整骨院」 / 保険者に柔道整復費の適正化の強化を要請 / 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～モニターベイスント、クレーム対応術 / **特集②**日本手技療法協会・整体師会の試み～整体院・接骨院が院内スクールに / **特集③**治療院お役立ち企業 / **特集④**「平成22年度衛生行政報告例の概況」 / **特集⑤**杏文塾にみる合格への最短距離学習法 / 他

第31号(平成23年4月25日発行)

特集①求められる医師との連携 / **特集②**鼎談～自費治療家に聞く～保険ではできない技術の習得、活用のポイント / **特集③**専門学校探訪「学校法人 嘉栄学園 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30号(平成23年1月25日発行)

特集①これからの柔道整復業界を占う / 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**専門学校講師が見つかる接骨院 / 新春メッセージ～細川律夫厚生労働大臣 / 他

第29号(平成22年10月25日発行)

特集①賢く医師とつきあう方法 / **特集②**読者が選ぶ注目テクニック「オステオパシー」 / **特集③**健康食はバランスが大切 / **特集④**専門学校探訪「日本健康医療専門学校」 / **特集⑤**手技療法家のためのコミュニケーション術 / 他

第28号(平成22年7月25日発行)

特集①平成22年療養費改定とその背景 / **特集②**手技療法家のためのコミュニケーション術 / **特集③**治療家にとっておきたいもう一つの資格～健康管理士 / **特集④**専門学校探訪 / **特集⑤**民主党のすすめる統合医療の今後 / 他

第27号(平成22年4月25日発行)

特集①民主党政権が目指す手技療法業界とは? / **特集②**覆面座談会～教育現場から見た柔道整復業界の今後 / **特集③**レセプロ(M)(R)のネット会員増加中 / **特集④**第18回国試合格者発表 / **特集⑤**ネーミング入門～流行る治療院のネーミングはココがちがう / 他

第26号(平成22年1月25日発行)

特集①食べる社会貢献と接骨院の取り組み～ファーマーズマーケット / **特集②**リラクゼーションサロンに見る人材教育のノウハウ / **特集③**新春対談 今年流行る治療院スタイルを占う / 新春メッセージ～長妻昭厚生労働大臣 / 他

第24号(平成21年7月25日発行)

特集①新型インフルエンザ対策などにみる院内感染予防法 / **特集②**施術院の常識③ 国民健康保険団体連合会 / **特集③**専門学校探訪「学校法人 西田学園 アルファ医療福祉専門学校」 / **特集④**開業セミナーに見る柔整師気質 / 他

第23号(平成21年4月25日発行)

特集①緊急電話アンケート～あなたの院では経済不況の影響を受けていますか? / **特集②**歯科医師が考案した美顔術～メディカルリンパケア / **特集③**第17回国試合格者発表 / **特集④**学院紹介 / **特集⑤**不況時代を乗り切るもう一つの資金調達法 / 他

第21号(平成20年10月25日発行)

特集①超多忙の年末に備える! / **特集②**メディカル・サポート・コーチング / **特集③**手技療法業界の将来を読む / **特集④**学院紹介「東京整体医学院」 / **特集⑤**いまだ聞けない施術院の常識①健康保険 / 他

第20号(平成20年7月25日発行)

特集①モニターベイスントの実態 / **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、柔整師試験合格者発表!! / 学院紹介 / 成功への道 / 治療家のための法律入門 / 業界ニュース / 他

第18号(平成20年1月25日発行)

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

第17号(平成19年10月25日発行)

特集①請求団体を探る2～退会理由No1はいったいなに? (ココがイヤで辞めました) / **特集②**体幹チューニングPart.2～“最高の戦闘状態”にもっていく体幹チューニング応用した施術 / **特集③**学院紹介 / **特集④**民間資格の法的背景 / 他

第16号(平成19年7月25日発行)

特集①ATのワザを日常の手法に取り入れる～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～いまだ聞けない超初級会計の話 / **特集②**必見! 自由診療向け技術セミナー / 第15回国試合格者 / 成功への道 / 企業に見る現代社員気質 / 新連載・コラム「区役所の現場から」 / 他

第14号(平成19年1月25日発行)

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

第13号(平成18年10月25日発行)

特集①覆面座談会～専門学校3年生だからみえる学校と業界 / **特集②**“高齢者向け筋トレ”を中心とした介護予防のノウハウを学ぶ「介護予防運動指導員」の将来性 / **特集③**知らなかったではすまされない! 保険請求と個人情報の関係 / 他

第12号(平成18年7月25日発行)

特集①無料レセプト発行用ソフトとポータルサイト / **特集②**開業資金節約、不用品のリサイクルで経営改善 / **特集③**治療院における個人情報保護 / 院内デザインの実例vol.4 / 節税対策と資産形成(後編) / 他

第11号(平成18年4月25日発行)

特集①特報! 無料で手に入るレセプト発行用ソフト / **特集②**自由診療に役立つ学校～増患・増収につながる技術の習得 / 交通事故と接骨院 / 院内デザインの実例vol.3 / 第14回国試合格者発表 / 他

第10号(平成18年1月25日発行)

特集①節税対策と資産形成～生命保険の活用…前編 / **特集②**交通事故の保険請求～仕組みと実際 / **特集③**人材派遣の活用を考える / **特集④**統・院内デザインの実例 / 新春メッセージ / 他

第9号(平成17年10月25日発行)

特集①院内デザインの実例 / **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 勝ち組治療院のツボ / 治療院開業マニュアル / 成功への道 / 他

第8号(平成17年7月25日発行)

＜日本手技療法協会NPO認証記念号＞
特集①不正請求の実態Part.5～患者アンケート(保険者からの照会が増加) / **特集②**“増患請負人”の◎テクニックを公開 / 院長直言 / 他

第5号(平成16年10月25日発行)

特集①覆面座談会～行きたい行かない治療院 / **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 / 鰐酸はDHA・EPAを安全に摂取できる / 柔整専門学校入試情報 / 他

創刊号～第4号、第6号、第7号、第22号、第25号、第32号、第34号、37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。詳しくは下記までお問い合わせ下さい。

〒101-8691 郵便事業株式会社神田支店
郵便私書箱53号
『ヒーリングマガジン』編集部
TEL 03-5296-9061 FAX 03-5296-9056
http://www.e-shugi.jp/

バックナンバーの購入は各号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、第34号、第37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)にてお付けします。

読者アンケート & プレゼント

● からだの動きを自力で取り戻す 関節ストレッチ&トレーニング

クセを直し、不得意な動作を改善する。
関節の動きをイメージすることで、
関節の動きがスムーズになります。

■「治療で痛みを取り除いても、また数日すると痛みで来院する患者が多い」——本書ではこの問題を解決するには、痛みの根本原因である動作の“クセ”の改善が必要だと強調する。関節痛、肩こり、腰痛の改善を目指すなど、身体コンディションを整えたい方に最適な実用書であり、関節ストレッチ&トレーニングの実戦例を紹介している。

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
からだの動きを自力で取り戻す
関節ストレッチ&トレーニング
監修
日本関節コンディショニング協会
発行
スタジオタッククリエイティブ
定価
一、九〇〇円+税

編集後記

▼日本のかじ取り
が変わった。自民党
安倍新政権は当面、
補正予算と次年度予
算の編成やデフレ脱
却のための日本銀行
による金融緩和の実現などの
経済対策に取り組むとしてい
る。新政権で厚生労働大臣に
任命されたのは日本柔道整復
師会顧問の肩書を持つ田村憲
久氏。日本柔道整復師会は自
民党との結びつきが強く民主
党政権下での動きは控えめな
感じだったが、所管する大臣
が会の顧問ともなると活発な
動きをみせるかもしれない。
大臣には一つの団体の顧問と
してではなく、柔道整復師な
ど問題の山積する業界の適正
化、活性化のために汗をか
いてもらいたい。(さ)

▼年末の慌ただしい時期に
行われた総選挙は、自民党の
圧勝、民主党の惨敗という結
果に終わった。その後、第2
次安倍内閣が発足。首相再任
は、戦後では昭和23年に成立
した第2次吉田内閣以来とい
うから驚きだ。いわば「リベ
ンジ内閣」とも言えるが、面
白いことに第一次安倍内閣で
は、国務大臣の特命職務の一
つとして通称「再チャレンジ
担当大臣」が新設されてい
る。少子化対策として、子ど
もへの対策を行うことも重要
だが、大人にとって「いった
ん失敗すると、やり直しが利
きにくい」という社会を変え
ることも、結果として晩婚化
や少子化を改善する道ではな
いのか、と考えていたら新し
い年が開幕した。(あ)

▼帰省した際、母が私に向
けて発した一言「冬はマグネ
シウム、葉酸、脂質が不足し
がちだからプロコリンを率
先して食しなさい」。どうやら
自分の健康面に気を遣ううえ
で、栄養学の勉強を始めたら
しい。嬉々として話す母の姿
を見て、若い時分は全く興味
がなかった栄養学だが、私も
母のように知識を身に付けて
情報発信に役立てたいと強く
願った。(柚)

▼政権交代を受けて、民主
党の「統合医療を普及・促進
する議員の会・柔道整復師小
委員会」や「柔道整復師の業
務を考える議員連盟」の議員
数も80人ほどから30数人に減
ってしまった。政権が代わり、
事業仕分けなどはなくなる方
向だが、昨年、社会保障審議
会医療保険部会の下に設けら
れた柔道整復費とあん摩マッ
サージ指圧、はり・きゅう療
養費の検討専門委員会は継続
して次期療養費改定に向けて
議論が続けられるという。と
は言え、1月は開催予定はな
く、今月末の通常国会開会以
降に開催されるものと見られ
る。昨年10月19日の第1回目
の会合では「療養費の概要や
推移」「国民医療費との比較」
「療養費の適正化をめぐる昨
今状況」「保険者の厳しい財
政状況」「柔整師の過剰問題」
などが議論された。柔整業界
の代表からは過去マイナスま
たはゼロ改定による業界の厳
しい状況が訴えられたが、平
場で透明性のある専門委員会
の場では、苦しさを訴えるだ
けではなく、療養費を上げる
ためのエビデンスも必要にな
ってくるだろう。不正請求を
なくすことへの業界としての
協力的姿勢も大切なだろう。
また、次期改定後の、中・長
期の視点からの制度問題など
の議論では、エビデンスをベ
ースにしたデータを集め、さ
らには国民の意見を聞くパブ
リックコメントなども実施し
てほしいものだ。(木)

ヒーリング
すべての手技療法家を支援する新型専門情報誌
マガジン
Healing Magazine

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

発行 NPO法人日本手技療法協会
発行人 佐藤吉隆
編集人 木俣真人

〒111-0051 東京都台東区蔵前2-4-3 蔵前永谷ビル7F
TEL03-5296-9055 FAX03-5296-9056

企画・編集 株式会社東京医歯薬出版社



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、万が一がシステムが壊れても自動でもう一システムが稼働し、データの損失やサービスの停止を防止しています。

あらゆる災害を想定しデータを守る



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

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。

無料で体験!

RecePro かんたん会計

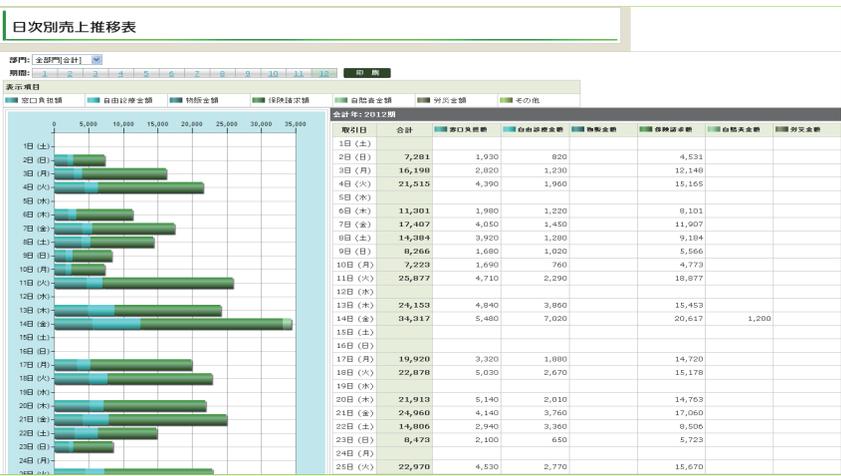
- Receipt Management System for Accounting -

に挑戦! 業界初 ASP サービス
「かんたん会計」ソフトが誕生しました。



入力の手間を極限まで少なく!

レセプロ (M) 柔道整復師レセコンと完全連動! レセプロ (M) に入力するだけで翌日には日別売上推移表とグラフに表示されます。あとは日々の経費を入力するだけです。



治療院向け会計システム
接骨院の帳簿付け・売上管理に!

いるか、損をしているかが一目でわかります!

キャッシュフロー計算書



メディックス会員様は無料でご利用いただけます!



かんたん会計の4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・自賠責売上などレセ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。

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。

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。

【日次/月次作業】

かんたん取引帳
取引の入力・訂正・削除

仕訳日記帳
仕訳日付形式による仕訳の登録

究極の使いやすさ

採用の「かんたん」

【ネットバンキング連動】

ネットバンク連動
取引データアップロード

【外部システム連動】

仕訳ダウンロード
仕訳データを CSV 形式で出力

【管理】

事業所情報の登録
基本情報の登録・修正

キャッシュフロー項目設定
キャッシュフロー項目の登録・削除

科目設定
勘定科目の登録・修正・削除

ログイン時告知
ログインページの告知を登録・修正

緊急告知

かんたん会計をお使いのお客様には、期間限定でさくら税務のプロによる無料の確定申告相談窓口を設けました。この機会に是非、かんたん会計をお使いください。詳しくはアップシステムのホームページで告知させていただきます。(体験版は対象外とさせていただきます。)

プロの声



税理士法人 さくら税務
取締役 森重 克昌

私もおすすめします！

かんたん会計は、会計初心者の方や開業されたばかりの先生にもとてもお勧めです。見た目に美しく、現在の経営状態がビジュアルグラフでリアルタイムに近い状態で見られますし、仕分けの知識もほとんどいりません。売上はレセコンと完全連動していますので経費をウィザード形式で入力していただくだけで完了です。ASP サービスでもあり次世代の会計ソフトと言えると思います



美しく、見やすいグラフの数々をご用意。どれだけ儲かって

貸借対照表



損益計算書





柔道整復師向け レセプト発行管理システム

RecePro(M-up)

業界初
インターネット
完全対応
ASP版

Receipt
Management System for
Manipulation

30日間
無料体験版
お申し込み
受付中!

柔道整復師向け

個人請求の治療院

請求団体加盟の治療院

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

協同組合中央接骨師会 / 社団法人千葉県接骨師会 / 株式会社メディックス / 社団法人山口県柔道整復師会 / 柔道整復師会協同組合 (徳島)



レセプト発行管理ソフト「レセPro」が 選ばれている理由



パソコンの故障にも **完全対応** ASP サービスだから災害にも強い

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



分院の情報もリアルタイム 本部で分院データを確認

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



導入実績 **1500 院以上**

保険者情報更新や制度改訂に迅速に対応できるクラウドシステムを業界で初めて採用し、パソコンやネットに詳しくない治療院さまにも万全のサポート体制でご安心いただき、導入実績 1500 社を突破いたしました。



導入後の **サポート体制が万全**

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

経営にやさしい従量課金制で治療院の 売上に合ったコストを実現します!

初期費用

初期導入費	105,000 円
-------	-----------

月額利用料

レセプト枚数	月額料金
0 ~ 50 枚	2,625 円
51 ~ 150 枚	3,675 円
151 枚 ~	7,875 円

※月の発行レセプト枚数にて従量課金となります

その他の料金 (オプション)

セキュリティキー (USB トークン)	(1本) 10,500 円
USB トークン月額料金	3,150 円

※セキュリティキーをご希望の場合のみです

レセプト発行管理システム

レセ Pro(M-up) は、すでに請求団体等で採用されているレセ Pro システムを、アップシステムが独自でクラウドサービスとして提供するシステムです。自賠責、労災はもちろん、自由診療メニューにも対応した統合型レセコンです。

もちろん保険請求とシステムのプロがフルサポートいたします。安心してご利用ください。

データ移行サービス

※オプションの有料サービスです

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

ベテラン講師の 熱血開業セミナー

マンツーマン

開業が私たちのゴールじゃない。

特別編

2013

参加無料



そこが知りたい 熱血メニュー

マンツーマン

- 事業計画（開業前～開業後1年間試算計画作成アドバイス）
 - 資金調達（融資先紹介で安心・自己資金はいくらでOK?）
 - 開業地域選び（事前商圈リサーチにてエリア情報入手で安心）
 - 内装・外装・医療機器（MDX サポーター企業のお手伝い）
 - 保険請求代行とは（何故団体加入が必要か?）
 - 広告宣伝・広告作成（チラシ・ホームページ作成等アドバイス）
 - 行政への申請（保健所・厚生局、書類作成&申請の仕方）
 - オープン（プレオープンからのサービス内容・提案の仕方）
- 開業する事がゴールではなく、開業後の経営を順調に
 - 開業するにはいくら掛かるか、開業後はいくら必要か
 - 出店エリア近隣の情報、競合店・整骨院利用率・年代人口
 - 費用はいくら掛かるのか、効率良い機器は何かあるのか
 - 個人請求・団体請求のメリット・デメリットとは
 - 効果のある広告は何がいいか
 - 保健所・厚生局申請の注意点
 - 内覧会・プレオープンて何をするとベターか

事業計画	資金調達
開業地域選び	内装・外装・医療機器
保険請求代行とは	広告宣伝・広告作成
行政への申請	オープン・内覧会

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

『人にはなかなか相談できない』
『人はあまり教えてくれない』
『ちょっと聞いてみたい』

こんな悩み業界のプロ集団「熱血ベテラン講師」がお応えします。

怒涛の熱血毎週開催

マンツーマン

- 開催日 2月3月は毎週末土日開催
- 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)

2月

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

3月

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

おかげさまで
1000
会員突破

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。

Facebook やってます。 いいね!
http://www.facebook.com/mdxgrp



株式会社 メディックス
東京都千代田区神田淡路町 1-1-1
TEL 03-3254-1007 / FAX 03-5297-8121

お気軽にお問い合わせください
セミナー情報専用ページ
http://www.mdx-center.com/seminar/index.php



0120-654-678
営業時間 土日祝日除く AM10:00～PM6:00

万が一の**施術事故**、その対策は万全ですか？

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

■ 会員種別、会費等のご案内

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

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

JHAが提供する主な福利厚生

- 施術トラブル／クレーム対応無料電話相談・JHA NEWSの発行・会員保障制度など
- ※ 本会は会員保障制度の確実な履行のために、会員全員を包括被保険者とした賠償責任保険包括契約を損害保険会社と締結しております。

会員保障制度概要

お支払いできる主な内容

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

お支払いできない主な場合

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

■ 所得補償保険（JHA会員専用）

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

■ エステ保険（非会員もご契約頂けます）

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

JHA保険
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。