2013 Spring
No.39 1,000yen

ひーりんぐマガジン

Healing Magazine

すべての手技療法家を応援する"新型"専門情報誌

39
平成25年4月25日発行
季刊 Spring
第11巻第2号 通巻第39号
http://www.e-shugi.jp

第21回国家試験合格者発表

柔整合格率は過去最低の68.2%

柔整・あはき施術の療養費の一部改正

5月1日から実施

シリーズ喝!「新発想の治療院改革論」

鍼灸マッサージ師かくあるべし!

リンドウーグループ総院長
川崎市鍼灸マッサージ師会保険部長 後藤竜也氏

新連載!!

川本治療所院長・川本正己氏

川本式治療法

業界最安値に挑戦!! 通販だからできます

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

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。

目玉品 第1弾 5月25日 お申し込み分まで

メーカー希望価格（無孔）¥120,750
（有孔）¥128,625
幅 50･55･60･65･70cm
長さ 160･170･180･190cm
高さ 40･45･50･55･60･65･70cm
カラー 下記レザー18色
※長さに差込式縦型ヘッドの長さ(30cm)は含まれておりません。
無孔 有孔 **34,500円**(税込)

タテスタ 施術台
差込式縦型ヘッド搭載のマッサージベッド。ロールペーパー1本付き。

目玉品 第2弾 5月25日～6月25日 お申し込み分まで

幅 34cm
奥行 12.5cm
高さ 8cm
カラー 下記レザー18色
メーカー希望価格 ¥4,200 **2,520円**(税込)

カラー万能マクラ 施術用マクラ
様々な用途に使える万能型マクラ。
価格はお問い合せ下さい。

目玉品 第3弾 6月25日～7月25日 お申し込み分まで

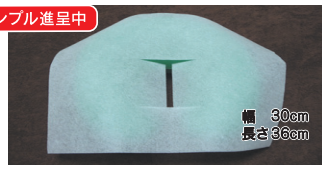
メーカー希望価格 ¥57,750
幅 51cm
奥行 85cm
高さ 116(座高41/46)cm
カラー 下記レザー18色
34,650円(税込)

クイックチェアー マッサージチェア
軽量（約 14kg ）コンパクトでスピーディーなセッティングが可能。
価格はお問い合せ下さい。

高品質ペーパー(材質：レーヨン20%、パルプ80%) 幅30cm 長さ36cm

材質はそのままで
ソフトな質感に進化しました！
ウルトラエコペーパー
1,000枚入 **4,620円**(税込)
2,000枚入 現金特価 **9,030円**(税込)
3,000枚入 現金特価 **12,910円**(税込)

サンプル進呈中



幅 30cm
長さ 36cm

サポートペーパー 500枚入 **4,200円**(税込)
現金特価 2，500枚入 **17,500円**

H型切り目・高級仕様（材質：不織布）

オリジナルフェイスペーパー（使い捨て） 国産品

幅 60･65･70cm
長さ 180cm
高さ 50･55･60cm
限定カラー アイボリー・ライトブルー・ライトグリーン・クリーム・スカイブルー・メディグリーン・茶・ピンク・レッド
現金特価 メーカー参考価格 ¥78,750 **36,900円**(税込)

SPバランス－マルチ 施術台
有孔無孔の切替機能＆強度を更に UP したマッサージベッド。

メーカー参考価格（無孔）¥63,000
（有孔）¥70,875
幅 60･65･70cm
長さ 180cm
高さ 50･55･60cm
限定カラー アイボリー・ライトブルー・ライトグリーン・クリーム・スカイブルー・メディグリーン・茶・ピンク・レッド
現金特価 無孔 **31,500円**(税込)
現金特価 有孔 **35,400円**(税込)

SPバランス－エコ 施術台
飽きのこないベーシックタイプの低価格マッサージベッド。

幅 60･65･70cm
長さ 180cm
高さ 50･55･60cm
限定カラー アイボリー・ライトブルー・ライトグリーン・クリーム・スカイブルー・メディグリーン・茶・ピンク・レッド
メーカー参考価格 ¥89,250
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。

高品質！

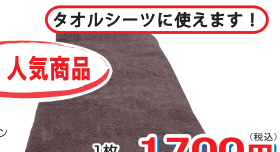
ブルー ピンク グリーン
1セット2枚（1枚当たり390円） **780円**(税込)
3セット6枚 現金特価（1枚当たり280円） **1,680円**(税込)
5セット10枚 現金特価（1枚当たり268円） **2,680円**(税込)

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

ブルー ピンク グリーン
1枚 **1,200円**(税込)
5枚セット 現金特価（1枚当たり900円） **4,500円**(税込)
10枚セット 現金特価（1枚当たり750円） **7,500円**(税込)

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

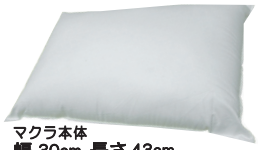
タオルシーツに使えます！
No.1 人気商品



ブラウン
1枚 **1,700円**(税込)
3セット 現金特価（1枚当たり1,600円） **4,800円**(税込)
5セット 現金特価（1枚当たり1,500円） **7,500円**(税込)

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

アレルギー対策に！



マクラ本体 幅 30cm 長さ 43cm
へたりにくい！ 速乾性！ マクラ本体も洗たくOK！
マクラ本体 **2,940円**(税込)

メディピロー専用綿カバー
ブルー クリーム ピンク
メディピロー用カバー **840円**(税込)

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

有孔無孔を簡単に切り替えできます！
フタが標準装備♪
ベッドのみ 現金特価 **24,800円**(税込)
専用イージーバッグ付き 現金特価 **27,500円**(税込)

グリーン
ブラウン
オリジナルキャンペーン実施中
幅 60cm 長さ 183cm 高さ 45/65（7段階調節）

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

色が選べるようになりました！

カラーは下記レザー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! レザー18色からお選びできるようリニューアル！

カラーブロックセット メーカー希望価格¥34,650 現金特価 **19,000円**(税込)

ブロックロール メーカー希望価格¥5,880 幅 26cm 直径 12cm 現金特価 **3,230円**(税込)
三角ブロック(大)1個 メーカー希望価格¥7,770 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) メーカー希望価格¥6,930 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 メーカー希望価格¥9,450 幅 51cm 奥行 41cm 高さ 4cm 現金特価 **5,190円**(税込)

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

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

※ご注文の際、ひーりんぐマガジンを見たとお申し出の方に限り、特別価格で対応させていただきます。（２０１３年7月２５日お申し込み分まで）

Support
高度管理医療機器等販売業賃貸業 ［株式会社高田ベッド製作所 正規販売店］
有限会社 サポート 信頼される事が喜びです。
〒810-0022 福岡県福岡市中央区薬院１丁目15-23
フリーアクセス 0120-94-4422 FAX フリーファックス 0120-94-4423

健康や美を担う先生のオンラインショップ
せんせいサポート®.com
インターネット検索からは せんせいサポート 検索
http://www.sensei-support.com

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

特　集

1 柔整・あはき施術の療養費の一部改正 4
—5月1日から実施

2 第21回国家試験合格者発表 柔整合格率は過去最低の68.2% 6

3 「シリーズ 喝！」鍼灸マッサージ師かくあるべし！ 20
川崎市鍼灸マッサージ師会保険部長
リンドウーグループ総院長 後藤竜也氏

NEWS 悪質業者に狙われる治療院急増 16
NEWS 日本手技療法協会通常総会開催 58

成功への道
ヴィッシュ整骨院溝の口院長　本間裕徳氏 38
東海鍼灸整骨院院長　齊藤徳翁氏 39

Close up Information
店舗賃料減額で治療院経営を安定化 30
読者プレゼント 62

人材を人財に変える教育術 11
治療家のための法律入門 12
川本式治療法 14
岩崎由純の「読む癒し」 18
手技療法家の独白 19
吉田正幸の集客革命 24
上田曽太郎の初歩の会計教室 26
続・療養費の請求と支給 28
戦略院長養成塾 33
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 59
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）／株式会社リフレッシュ（15）／ＭＢボディアートスクール（16）／ＰＣＣ（21）／横山式筋二点療法ゼミナール（23）／フィットバランス療術学院（24）／とらさわ・メディカルサービス（25）／全日本オステオパシー協会（29）／メディックス計算センター（34～35）／ボディバランスアカデミー（36・58）／患者満足推進協会（41）／川本治療所（43）／パーフェクトクラニオロジー協会（45）／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）

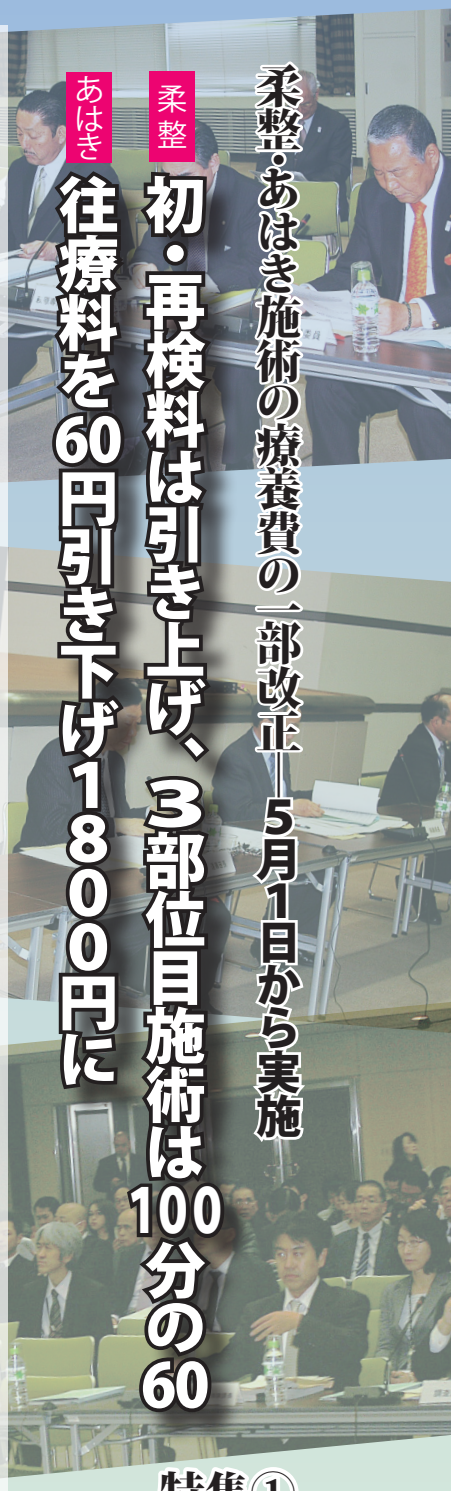
独立開業セミナー開催決定！
5月19日(日)13時30分～15時まで当事務所にて 参加費無料！
「上田曽太郎の初歩の会計教室」でおなじみの上田曽太郎が徹底解説
ノウハウ教えます 開業前の準備と資金調達
事例に学ぶ 開業後の成功と失敗
お問い合わせください！
無料！独立開業相談は随時実施しています
URL http://www.tokyo-smile-shugi.jp/ E-mail ueda@ueda-ac.jp
〒141-0032 東京都品川区大崎5-1-11 住友生命五反田ビル10階
上田公認会計士事務所 tel.03-3491-4836 fax.03-3491-4837

特集①

柔整・あはき施術の療養費の一部改正―5月1日から実施

柔整 初・再検料は引き上げ、3部位目施術は100分の60

あはき 往療料を60円引き下げ1800円に



延期されていた柔道整復、あん摩マッサージ指圧、はり・きゅうの施術の療養費の一部改正が今年5月1日から実施されることになった。いずれの療養費もプラス・マイナスなしのゼロ改定だった。療養費の改定は、毎回2年ごとの診療報酬改定と同じ年に実施されており、平成22年6月の前回改定後、平成24年6月に予定されていたが、これを大幅にずれ込む結果となった。厚生労働省・社会保障審議会医療保険部会の柔道整復療養費検討専門委員会（柔整検討委）とあん摩マッサージ指圧、はり・きゅう療養費検討専門委員会（あはき検討委）により、昨年10月19日と今年3月26日の2回にわたる会合での議論を踏まえて、厚労省が改定案を示し、各側委員が了承した形で最終的に決定された。

柔整検討委では改定率について、これまで保険者代表委員（保険者側）が「保険料負担は限界に来ており、低成長、マイナス成長の中で賃金も下がってきているため、引き下げの方向を」としていたのに対し施術者代表委員（施術側）は「柔整療養費の伸びは、国民医療費の伸びを下回っている」「柔整師の生活は苦しく、電気料金の値上げ、消費税も増税となる」などとしてプラス改定を要望していた。

今回の改定に伴い適正化のための運用の見直しが示された。「打撲・捻挫の施術について、3カ月を超えて頻度の高い施術を行う場合に、支給申請書に、負傷部位ごとの経過や頻回施術理由を記載した文章の添付を義務付ける」「施術者が経済上の利益の提供により、患者を誘引することを禁止する」「支給申請書における患者が署名すべき欄に、施術者が代理記入するのは『やむを得ない理由がある場合』であることを『やむを得ない理由』の例示とともに、受領委任の協定等に明記する」「支給申請書に患者が記載する事項として、郵便番号、電話番号を追加する」「施術管理者に対して、柔道整復師名の施術所内掲示を義務付ける」「施術者に対し、療養費を請求する上での注意事項の患者への説明を義務付けるが、この中で気になる部分は、打撲・捻挫の施術について、3カ月を超えて頻度の高い施術を行う場合に、支給申請書に負傷部位ごとの経過や頻回施術理由を記載した文章の添付を義務づける」などである。

「頻度の高い施術」とは具体的のどれ位のものを指すのだろうか。これらは、今後厚労省から出されるであろう疑義解釈において明確にされるだろう。平成24年3月12日に厚労省が保険者に向けて発出した「柔道整復師の施術の療養費の適正化への取組について」と題した通知で頻回施術の回数を「1月あたり10～15回以上が継続する傾向がある場合」と定義しており、疑義解釈ではこれに準ずる形になるだろうと推測されている。また、支給申請書に記載される電話番号は、患者のプライバシーなども関係してくるため、もしも電話番号が記載されていない場合でも返戻などされないように、"義務化"ではなく奨励するといったことにとどめられる可能性が高いとみられている。

統合医療を普及・促進する議員の会の柔道整復師小委員会でも改定後のさまざまな意見を集約し厚労省に提出するとしている。

訪マ、業者の不適切な営業を問題視

あはき検討委での各側委員のこれまでの主な意見としては、改定率について保険者側は「保険料負担は限界に来ており、賃金も下がってきているため、改定は引き下げの方向でお願いしたい」「協会けんぽでも療養費が伸びており、高齢化だけでは療養費の伸びは説明がつかない」、施術側は「療養費の伸びが高いというが、過去の水準が妥当だったのかどうか」「高齢化に伴い療養費が伸びていくのは必然的」と訴えている。

適正化項目について保険者側は「施術1回当たりの料金の定額化」「不適切な請求も後を絶たず、適正化が急務」としており、往療について「不適切な営業行為のもとに行われる訪問マッサージは適正な往療なのか疑問」と指摘、施術者側は「都市部で往療専門の業者が不適切な営業や不正請求を行うことによって療養費が伸びているのではないか」と主張した。長期・頻回施術に関して保険者側は「施術期間・施術回数に上限を設けるべき」としていた。

中長期的な課題について、有識者委員は「再同意の際に施術者から医師に対し、施療後の患者の状態などの情報を提供すべき」としている。保険者側は「養成施設の入学定員がコントロールできない状態に根本的な疑問を抱かざるを得ない」「医師の同意書の添付の義務化と同意書様式の詳細化により、施術継続の確認をきちんと行うべき」「支給の対象となる疾患の明確化（はりきゅう）」とし、施術側は「療養費の支払い方を患者がかかりやすい形にしてほしい」「例えばリウマチについて医療機関の治療と、はりきゅうの併給を認めてほしい」などとした意見を述べていた。

保険取り扱いの認定制度を―柔整

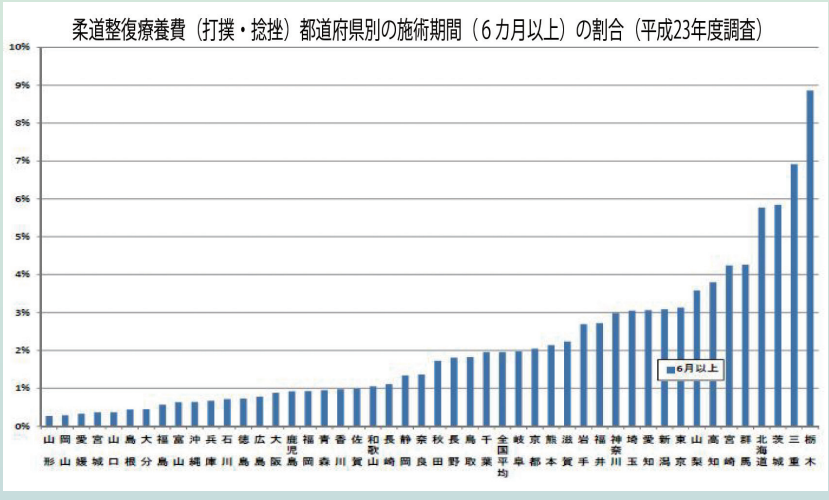
柔整検討委で施術者代表委員は、柔道整復師業界団体の意見として、①請求部位数の地域格差②長期施術③頻度が高い施術④受傷初期段階での施術―などに対して意見を述べた。

①については、さらなるデータ分析の必要性があるとした上で、「接骨院が多い地域では、多くの患

者が接骨院を利用し、都道府県によって独特のローカルルールが存在し、請求部位数の格差を生んでいる側面もある」などとした要因を挙げ「多部位請求イコール営利目的の過剰請求」という判断はできない。外傷性由来の負傷を取り扱っている以上、部位数制限をすることは適当ではない、としている。

②については、「どの地域も施術期間6カ月以上の割合は10％以下であり、90％以上が6カ月未満の施術期間であることを示しています。また、地域格差についても9％未満であり、問題視するような数値ではない」とし「長期施術が問題なのではなく、必要以上に施術期間を長引かせているか否かが問題」としており、「抜本的な制度の見直しの場」での議論を主張した。

③地域格差についても25％未満であり、問題視するような数値ではなく、本来、施術頻度は受傷状態により決定されるものであり、施術頻度が高い事をもって問題視するべきではない。運動器リハビリ、回復期リハビリでは、積極的集中加療について臨床



成績効果は証明するまでもない。

④について、受傷初期段階での施術の充実をもって「必要」とし、受傷初期段階の施術の充実をもって、長期施術及び頻度が高い施術を切り捨てる根拠にはならず、本来施術期間・施術頻度は、受傷状態によって決定されるものであり、一律的に削減されるべきではない」と算定基準が見直し、適正な施術を裏付ける内容となるよう求めている。

また、全国健康保険協会が第1回専門委員会で柔整療養費に対して、①療養費は加入者の利便性を考え、病院、診療所での受療や薬局での薬剤の支給に代えて、保険者の判断で支給している②厳しい保険者の財政を考え療養費の適正化に取り組む必要がある――としていたことに対し、「健康保険法の基本理念に、疾病構造等の変化に対応し、常に検討が加えられ、給付の内容や国民が受ける医療の質の向上を図りつつ、実施されなければならない、と書かれていることから、国民が求める柔道整復の対象となる傷病を見直す必要がある。医療費の増大を是正するためにも、医療費に比べて安価な柔道整復を有効に活用する。加入者からの信頼を得るための療養費の適正化のためには、柔道整復に対する加入者の医療ニーズを把握した上で、取り組む事が重要である」としている。

業界団体としては以上のような意見を踏まえ、次のような提言を行った。

①療養費適正化の目的を逸脱した、保険者による患者受診照会の見直し②療養費の支給対象について、骨折・脱臼・捻挫・打撲・挫傷に加え、国民の医療ニーズに応じた疾患に支給対象の拡大③健康保険制度における療養費の料金体系を接骨・整骨院の健全運営が見込める水準に改正すること④柔道整復師養成施設の教育制度を大学制度に改正すること⑤健康保険制度を取り扱いする認定制度の創設⑥健康保険制度における柔道整復医療の位置づけを明確にする――ことを要望している。

その他、中長期的な検討課題として、「診断権と医療用語の統一」を求めている。

柔道整復療養費

●適正化すべき項目

○多部位施術の逓減強化

・3部位以上請求の割合の全国平均は低下しているものの、なお大きな地域差があるため、さらなる見直しを行う。

【現　行】　3部位目の施術について、70／100に減額して支給

↓

【改　定】　3部位目 60／100

●評価を引き上げる項目

○初期段階の施術料の充実

急性又は亜急性の外傷性の負傷に対する施術が支給対象とされていることを踏まえ、主として受傷初期段階での施術の充実を図る。

	現　行	引上額	改定後
初検料	1240円	95円	1335円
再検料	270円	25円	295円
施療料（打撲・捻挫）	740円	20円	760円
後療料（打撲・捻挫）	500円	5円	505円

●適正化のための運用の見直し

○打撲・捻挫の施術について、3カ月を超えて頻度の高い施術を行う場合に、支給申請書に、負傷部位ごとの経過や頻回施術理由を記載した文書の添付を義務づける

○施術者が経済上の利益の提供により、患者を誘引することを禁止する

○支給申請書における患者が署名すべき欄に、施術者が代理記入するのは、「やむを得ない理由がある場合」であることを「やむを得ない理由」の例示とともに、受領委任の協定等に明記する

○支給申請書に患者が記載する事項として、郵便番号、電話番号を追加する

○施術管理者に対し、柔道整復師名の施術所内掲示を義務づける

○施術者に対し、療養費を請求する上での注意事項の患者への説明を義務づける

あん摩マッサージ指圧療養費

●適正化すべき項目

○往療について適正化を行う

・往療料の基本額を見直し、その適正化を図る

往療料（基本額）【現行】1,860円→【改定】1,800円

●評価を引き上げる項目

○技術料の引き上げ

	現　行	引上額	改定後
マッサージ	260円	10円	270円
変形徒手矯正術	535円	20円	555円
温番法のみ	70円	5円	75円
温罨法・電気光線器具	100円	10円	110円

●適正化のための運用の見直し

○患者が施術者から経済上の利益を受けて施術を受けた場合に療養費を不支給とする

○支給申請書の基準様式に申請者の自宅郵便番号、連絡先電話番号の記載欄を設ける

○支給申請書の基準様式に施術者登録番号又は免許番号の記載欄を設ける

○支給申請書の基準様式に施術者住所の保健所登録区別（施術所所在地又は出張専門施術者住所地の区別）の記載欄を設ける

はりきゅう療養費

●適正化すべき項目

○往療について適正化を行う

・往療料の基本額を見直し、その適正化を図る

往療料（基本額）【現行】1,860円→【改定】1,800円

●評価を引き上げる項目

○技術料の引き上げ

	現　行	引上額	改定後
初検料（1術のみ）	1405円	105円	1510円
初検料（2術）	1455円	105円	1560円
施術料（1術のみ）	1195円	35円	1230円
施術料（2術）	1495円	5円	1500円

●適正化のための運用の見直し

○患者が施術者から経済上の利益を受けて施術を受けた場合に療養費を不支給とする

○支給申請書の基準様式に申請者の自宅郵便番号、連絡先電話番号の記載欄を設ける

○支給申請書の基準様式に施術者登録番号又は免許番号の記載欄を設ける

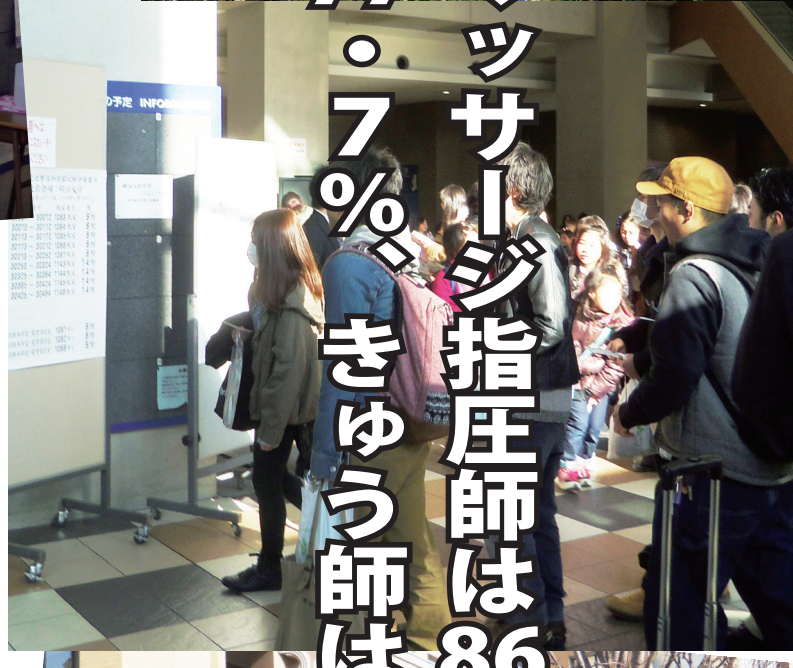
○支給申請書の基準様式に施術者住所の保健所登録区別（施術所所在地又は出張専門施術者住所地の区別）の記載欄を設ける

特集②

第21回国家試験合格者発表

柔整合格率は財団試験になって過去最低の68.2%

あん摩マッサージ指圧師は86.3%、はり師77.7%、きゅう師は79.0%



第 21 回あん摩マッサージ指圧師国家試験　学校別合格状況

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
神奈川県立平塚盲学校	21	13	61.9%
愛知県立名古屋盲学校	17	7	41.2%
大阪市立視覚特別支援学校	25	15	60.0%
愛媛県立松山盲学校	20	12	60.0%
福岡県立福岡高等視覚特別支援学校	21	10	47.6%
赤門鍼灸柔整専門学校	43	43	100.0%
国立障害者リハビリテーションセンター	38	25	65.8%
東京医療専門学校	58	58	100.0%
東洋鍼灸専門学校	63	60	95.2%
東京医療福祉専門学校	43	43	100.0%
東京衛生学園専門学校	53	52	98.1%
日本鍼灸理療専門学校	128	120	93.8%
長生学園	126	106	84.1%
日本指圧専門学校	126	109	86.5%
国際鍼灸専門学校	45	45	100.0%
湘南医療福祉専門学校	23	23	100.0%
神奈川衛生学園専門学校	80	80	100.0%
東海医療学園専門学校	39	38	97.4%
呉竹鍼灸柔整専門学校	67	67	100.0%
専門学校名古屋鍼灸学校	31	30	96.8%
中和医療専門学校	68	64	94.1%
京都仏眼鍼灸理療専門学校	45	43	95.6%
京都府立視力障害者福祉センター	18	12	66.7%
行岡鍼灸専門学校	48	44	91.7%
関西医療学園専門学校	31	31	100.0%
神戸視力障害センター	17	14	82.4%
四国医療専門学校	26	26	100.0%
鹿児島鍼灸専門学校	29	24	82.8%
呉竹医療専門学校	45	45	100.0%

第21回はり師国家試験　学校別合格状況

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
筑波技術大学	13	10	76.9%
明治国際医療大学	65	51	78.5%
関西医療大学	128	66	51.6%
帝京平成大学	96	57	59.4%
鈴鹿医療科学大学	50	31	62.0%
森ノ宮医療大学	58	49	84.5%
東京有明医療大学	18	16	88.9%
筑波大学附属視覚特別支援学校	18	14	77.8%
北海道高等盲学校	19	12	63.2%
宮城県立視覚支援学校	8	7	87.5%
千葉県立千葉盲学校	9	9	100.0%
横浜市立盲特別支援学校	10	8	80.0%
愛知県立名古屋盲学校	9	6	66.7%
大阪府立視覚支援学校	8	8	100.0%
大阪市立視覚特別支援学校	17	12	70.6%
和歌山県立和歌山盲学校	8	4	50.0%
愛媛県立松山盲学校	8	5	62.5%
福岡県立北九州視覚特別支援学校	8	3	37.5%
熊本県立盲学校	9	8	88.9%
福岡県立福岡高等視覚特別支援学校	12	5	41.7%
北海道鍼灸専門学校	40	36	90.0%
赤門鍼灸柔整専門学校	81	64	79.0%
国立障害者リハビリテーションセンター	43	15	34.9%
東京医療専門学校	144	130	90.3%
東洋鍼灸専門学校	129	104	80.6%
人間総合科学大学鍼灸医療専門学校	19	16	84.2%
東京医療福祉専門学校	92	79	85.9%
東京衛生学園専門学校	58	52	89.7%
日本鍼灸理療専門学校	209	161	77.0%
国際鍼灸専門学校	58	43	74.1%
関東鍼灸専門学校	44	26	59.1%
湘南医療福祉専門学校	46	35	76.1%
神奈川衛生学園専門学校	90	74	82.2%
東海医療学園専門学校	55	45	81.8%
呉竹鍼灸柔整専門学校	96	93	96.9%
専門学校名古屋鍼灸学校	34	30	88.2%
中和医療専門学校	105	89	84.8%
京都仏眼鍼灸理療専門学校	55	40	72.7%
行岡鍼灸専門学校	95	70	73.7%
明治東洋医学院専門学校	160	107	66.9%
関西医療学園専門学校	109	87	79.8%
森ノ宮医療学園専門学校	166	120	72.3%
神戸視力障害センター	19	8	42.1%
四国医療専門学校	89	73	82.0%
福岡視力障害センター	19	9	47.4%
鹿児島鍼灸専門学校	48	22	45.8%
東洋医療福祉専門学校	31	19	61.3%
了徳寺学園医療専門学校	41	39	95.1%
神戸東洋医療学院	60	43	71.7%
福岡医療専門学校	55	55	100.0%
札幌青葉鍼灸柔整専門学校	66	54	81.8%
浦和専門学校	11	9	81.8%
中央医療学園専門学校	20	15	75.0%

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
専門学校浜松医療学院	27	20	74.1%
兵庫鍼灸専門学校	17	12	70.6%
ＩＧＬ医療専門学校	26	21	80.8%
北海道ハイテクノロジー専門学校	34	28	82.4%
日本工学院北海道専門学校	15	13	86.7%
福島医療専門学校	26	25	96.2%
国際メディカルテクノロジー専門学校	9	8	88.9%
日本健康医療専門学校	38	35	92.1%
日本工学院八王子専門学校	37	34	91.9%
早稲田速記医療福祉専門学校	17	9	52.9%
日本医学柔整鍼灸専門学校	82	60	73.2%
東京メディカル・スポーツ専門学校	51	45	88.2%
国際東洋医療鍼灸学院	114	78	68.4%
東洋医療専門学校	68	57	83.8%
履正社医療スポーツ専門学校	34	21	61.8%
平成医療学園専門学校	99	88	88.9%
朝日医療専門学校岡山校	66	52	78.8%
大川学園医療福祉専門学校	24	22	91.7%
岐阜保健短期大学医療専門学校	28	16	57.1%
大阪医療技術学園専門学校	64	38	59.4%
神戸医療福祉専門学校中央校	23	23	100.0%
福岡天神医療リハビリ専門学校	36	29	80.6%
九州医療専門学校	20	20	100.0%
新宿鍼灸柔整専門学校	42	34	81.0%
国際メディカル専門学校	22	21	95.5%
トライデントスポーツ医療看護専門学校	79	64	81.0%
ユマニテク医療福祉大学校	12	9	75.0%
福岡医健専門学校	45	39	86.7%
鹿児島第一医療リハビリ専門学校	10	10	100.0%
東日本医療専門学校	22	21	95.5%
横浜医療専門学校	46	40	87.0%
信州医療福祉専門学校	23	20	87.0%
浜松医療福祉専門学校	23	16	69.6%
京都医健専門学校	52	52	100.0%
九州保健福祉大学総合医療専門学校	29	15	51.7%
盛岡医療福祉専門学校	48	46	95.8%
育英メディカル専門学校	31	31	100.0%
大分医学技術専門学校	16	11	68.8%
神奈川柔道整復専門学校	16	16	100.0%
東海リハビリテーション専門学校	12	9	75.0%
大阪ハイテクノロジー専門学校	68	53	77.9%
お茶の水はりきゅう専門学校	50	40	80.0%
専門学校名古屋医専	59	35	59.3%
朝日医療専門学校広島校	35	33	94.3%
こころ医療福祉専門学校	28	25	89.3%
呉竹医療専門学校	78	75	96.2%
アルファ医療福祉専門学校	24	24	100.0%
専門学校首都医校	15	13	86.7%
金沢医療技術専門学校	16	14	87.5%
静岡医療学園専門学校	13	13	100.0%
専門学校大阪医専	39	34	87.2%
河原医療福祉専門学校	18	17	94.4%
九州医療スポーツ専門学校	23	22	95.7%

「あん摩マッサージ指圧師」の第21回国家試験が2月23日に全国51地区（晴眼者は6地区、視覚障害者は山形、山梨県を除く都道府県45地区）で行われた。翌24日には、「はり師」と「きゅう師」の試験が全国56地区（晴眼者は10地区、視覚障害者は山形、山梨県を除く都道府県45地区）で行われた。3月3日には「柔道整復師」の国家試験が全国10地区で行われ、その4試験の合否結果が同日の3月27日に厚生労働省（厚労省）から発表された。

本誌では、例年通り学校別の受験者数、合格者数、合格率を掲載する。

あん摩マッサージ指圧師・はり師・きゅう師

あん摩マッサージ指圧師の受験に参加した学校は91校で前回試験よりも2校増えた。受験者数は1835人、合格者数は1584人、合格率は86・3％でこの10年で3番目に高い合格率だった。

前回の受験者数は1777人で公益財団法人東洋療法研修試験財団が試験を始めた平成4（1992）年以来最も少ない数であったが、今年は昨年を除き数年続いていた受験者数の1800人台に戻った。合格者数のうち新卒者が1511人で合格

第21回きゅう師国家試験　学校別合格状況

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
筑波技術大学	14	10	71.4%
明治国際医療大学	67	53	79.1%
関西医療大学	136	68	50.0%
帝京平成大学	99	61	61.6%
鈴鹿医療科学大学	53	32	60.4%
森ノ宮医療大学	62	53	85.5%
東京有明医療大学	18	16	88.9%
筑波大学附属視覚特別支援学校	17	13	76.5%
北海道高等盲学校	19	12	63.2%
岩手県立盛岡視覚支援学校	8	2	25.0%
千葉県立千葉盲学校	9	9	100.0%
横浜市立盲特別支援学校	10	8	80.0%
愛知県立名古屋盲学校	9	6	66.7%
大阪府立視覚支援学校	8	8	100.0%
大阪市立視覚特別支援学校	17	12	70.6%
和歌山県立和歌山盲学校	8	6	75.0%
熊本県立盲学校	9	8	88.9%
福岡県立福岡高等視覚特別支援学校	12	5	41.7%
北海道鍼灸専門学校	42	39	92.9%
赤門鍼灸柔整専門学校	82	67	56.0%
国立障害者リハビリテーションセンター	44	17	38.6%
東京医療専門学校	145	131	90.3%
東洋鍼灸専門学校	136	110	80.9%
人間総合科学大学鍼灸医療専門学校	19	15	78.9%
東京医療福祉専門学校	90	77	85.6%
東京衛生学園専門学校	59	53	89.8%
日本鍼灸理療専門学校	213	169	79.3%
国際鍼灸専門学校	61	46	75.4%
関東鍼灸専門学校	44	27	61.4%
湘南医療福祉専門学校	45	35	77.8%
神奈川衛生学園専門学校	91	77	84.6%
東海医療学園専門学校	57	48	84.2%
呉竹鍼灸柔整専門学校	97	95	97.9%
専門学校名古屋鍼灸学校	35	30	85.7%
中和医療専門学校	107	90	84.1%
京都仏眼鍼灸理療専門学校	53	41	77.4%
行岡鍼灸専門学校	102	76	74.5%
明治東洋医学院専門学校	159	109	68.6%
関西医療学園専門学校	114	95	83.3%
森ノ宮医療学園専門学校	170	122	71.8%
神戸視力障害センター	18	8	44.4%
四国医療専門学校	97	80	82.5%
福岡視力障害センター	14	9	64.3%
鹿児島鍼灸専門学校	48	22	45.8%
東洋医療福祉専門学校	31	19	61.3%
了徳寺学園医療専門学校	42	39	92.9%
神戸東洋医療学院	58	43	74.1%
福岡医療専門学校	55	55	100.0%
札幌青葉鍼灸柔整専門学校	68	54	79.4%
浦和専門学校	12	10	83.3%
中央医療学園専門学校	20	15	75.0%
専門学校浜松医療学院	26	19	73.1%

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
兵庫鍼灸専門学校	19	14	73.7%
IGL医療専門学校	27	22	81.5%
北海道ハイテクノロジー専門学校	34	28	82.4%
日本工学院北海道専門学校	17	15	88.2%
福島医療専門学校	26	25	96.2%
国際メディカルテクノロジー専門学校	9	8	88.9%
日本健康医療専門学校	38	36	94.7%
日本工学院八王子専門学校	37	36	97.3%
早稲田速記医療福祉専門学校	16	8	50.0%
日本医学柔整鍼灸専門学校	84	62	73.8%
東京メディカル・スポーツ専門学校	51	46	90.2%
国際東洋医療鍼灸学院	113	79	69.9%
東洋医療専門学校	68	59	86.8%
履正社医療スポーツ専門学校	31	21	67.7%
平成医療学園専門学校	102	89	87.3%
朝日医療専門学校岡山校	66	57	86.4%
大川学園医療福祉専門学校	25	23	92.0%
岐阜保健短期大学医療専門学校	28	16	57.1%
大阪医療技術学園専門学校	64	38	59.4%
神戸医療福祉専門学校中央校	23	23	100.0%
福岡天神医療リハビリ専門学校	37	31	83.8%
九州医療専門学校	20	20	100.0%
新宿鍼灸柔整専門学校	42	34	81.0%
国際メディカル専門学校	22	21	95.5%
トライデントスポーツ医療看護専門学校	82	69	84.1%
ユマニテク医療福祉大学校	12	10	83.3%
福岡医健専門学校	46	41	89.1%
鹿児島第一医療リハビリ専門学校	10	10	100.0%
東日本医療専門学校	22	22	100.0%
横浜医療専門学校	48	42	87.5%
信州医療福祉専門学校	23	20	87.0%
浜松医療福祉専門学校	23	16	69.6%
京都医健専門学校	54	54	100.0%
九州保健福祉大学総合医療専門学校	29	16	55.2%
盛岡医療福祉専門学校	49	47	95.9%
育英メディカル専門学校	31	31	100.0%
大分医学技術専門学校	17	13	76.5%
神奈川柔道整復専門学校	16	16	100.0%
東海リハビリテーション専門学校	12	10	83.3%
大阪ハイテクノロジー専門学校	73	57	78.1%
お茶の水はりきゅう専門学校	51	42	82.4%
専門学校名古屋医専	63	38	60.3%
朝日医療専門学校広島校	35	33	94.3%
こころ医療福祉専門学校	28	25	89.3%
呉竹医療専門学校	78	76	97.4%
アルファ医療福祉専門学校	23	23	100.0%
専門学校首都医校	15	13	86.7%
金沢医療技術専門学校	18	16	88.9%
静岡医療学園専門学校	13	13	100.0%
専門学校大阪医専	39	35	89.7%
河原医療福祉専門学校	18	17	94.4%
九州医療スポーツ専門学校	23	22	95.7%

率が82・3％、既卒者の合格者数は73人で合格率は4・0％、前回の既卒者の合格率1・4％に比べ大きく上昇した。

あん摩マッサージ指圧の教員は、「昨年の問題は例年に比べて若干難しく、その上〝イジワル〟な問題を随所に見受けられたが、今年はそんな問題が少なく〝スナオ〟な設問で回答しやすかったことが合格率を上げた要因。難易度そのものは例年とあまり変わらないと思います」と語る。

はり師の受験参加校は162校で、受験者数5157人、合格者数4005人、合格率77・7％となっている。きゅう師は受験参加校162校、受験者数5235人、合格者数4138人、合格率79・0％だった。受験参加校は前回とはほぼ変わらないが、受験者数、合格者数は大幅に伸びている。合格率は前回の試験では、はり師、きゅう師とも、東洋療法研修試験財団が試験を始めて以来の最低の数値となったが今回は持ち直した。

平成14（2002）年頃から学科の新設や専門校等の開校で受験者数、合格者数とも増加傾向にあり、平成18（2006）年の第15回国家試験から5000人以上が受験し、4000人台の合格者を出している。こ

第21回　柔道整復師国家試験　学校別合格者状況

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
帝京平成大学ヒューマンケア学部	98	73	74.5%
明治鍼灸大学医療技術短期大学部	3	0	0.0%
明治国際医療大学	44	24	54.5%
了徳寺大学	89	68	76.4%
帝京短期大学	88	77	87.5%
帝京大学	65	38	58.5%
帝京平成大学地域医療学部	34	26	76.5%
関西医療大学	38	35	92.1%
東京有明医療大学	14	14	100.0%
帝京科学大学	5	4	80.0%
北海道柔道整復専門学校	62	42	67.7%
日本工学院北海道専門学校	27	19	70.4%
北海道ハイテクノロジー専門学校	46	30	65.2%
札幌青葉鍼灸柔整専門学校	70	62	88.6%
北東北東洋医療専門学校	5	0	0.0%
盛岡医療福祉専門学校	80	61	76.3%
赤門鍼灸柔整専門学校	70	54	77.1%
仙台接骨医療専門学校	75	42	56.0%
東日本医療専門学校	75	33	44.0%
福島医療専門学校	61	51	83.6%
郡山健康科学専門学校	34	17	50.0%
前橋東洋医学専門学校	37	21	56.8%
育英メディカル専門学校	32	31	96.9%
さいたま柔整専門学校	107	94	87.9%
大川学園医療福祉専門学校	57	42	73.7%
大宮医療専門学院	71	39	54.9%
東京柔道整復専門学校	116	108	93.1%
東京医療専門学校	70	55	78.6%
日本柔道整復専門学校	94	64	68.1%
大東医学技術専門学校	22	6	27.3%
帝京医学技術専門学校	23	2	8.7%
日体柔整専門学校	59	39	66.1%
了徳寺学園医療専門学校	112	91	81.3%
朋友柔道整復専門学校	64	18	28.1%
中央医療学園専門学校	71	39	54.9%
東京メディカル・スポーツ専門学校	91	67	73.6%
日本医療ビジネス大学校	32	10	31.3%
日本健康医療専門学校	76	62	81.6%
日本工学院八王子専門学校	47	25	53.2%
日本医学柔整鍼灸専門学校	133	80	60.2%
関東柔道整復専門学校	84	50	59.5%
山野医療専門学校	74	36	48.6%
北豊島医療専門学校	26	18	69.2%
東京医学柔整専門学校	32	11	34.4%
新宿鍼灸柔整専門学校	46	32	69.6%
呉竹鍼灸柔整専門学校	72	62	86.1%
神奈川柔道整復専門学校	49	49	100.0%
横浜医療専門学校	67	49	73.1%
信州医療福祉専門学校	28	18	64.3%
長野救命医療専門学校	19	10	52.6%
北信越柔整専門学校	47	33	70.2%
岐阜保健短期大学医療専門学校	35	17	48.6%
専門学校浜松医療学院	55	42	76.4%
静岡医療学園専門学校	40	39	97.5%
専門学校白寿医療学院	17	16	94.1%

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
常葉学園医療専門学校	5	0	0.0%
米田柔整専門学校	93	90	96.8%
中和医療専門学校	52	41	78.8%
公務員・保育・介護・ビジネス専門学校	21	2	9.5%
甲賀健康医療専門学校	36	17	47.2%
京都衛生専門学校	9	2	22.2%
京都仏眼医療専門学校	97	48	49.5%
京都医健専門学校	101	92	91.1%
行岡整復専門学校	78	43	55.1%
関西医療学園専門学校	112	78	69.6%
明治東洋医学院専門学校	116	63	54.3%
森ノ宮医療学園専門学校	150	102	68.0%
アムス柔道整復師養成学院	110	64	58.2%
平成医療学園専門学校	109	81	74.3%
国際東洋医療柔整学院	144	82	56.9%
履正社医療スポーツ専門学校	84	34	40.5%
西日本柔道整復専門学校	46	22	47.8%
日本統合メディカル専門学校	12	1	8.3%
大阪ハイテクノロジー専門学校	116	71	61.2%
東洋医療専門学校	135	82	60.7%
関西健康科学専門学校	110	76	69.1%
朝日医療専門学校岡山校	76	65	85.5%
朝日医療専門学校広島校	54	38	70.4%
ＩＧＬ医療専門学校	41	18	43.9%
四国医療専門学校	82	46	56.1%
福岡医療専門学校	110	110	100.0%
福岡医健専門学校	136	88	64.7%
福岡天神医療リハビリ専門学校	58	46	79.3%
大分医学技術専門学校	33	25	75.8%
今村学園ライセンスアカデミー	35	29	82.9%
鹿児島第一医療リハビリ専門学校	37	28	75.7%
専門学校琉球リハビリテーション学院	48	23	47.9%
国際鍼灸専門学校	2	0	0.0%
仙台医健専門学校	85	48	56.5%
東海医療科学専門学校	33	22	66.7%
トライデントスポーツ医療看護専門学校	42	28	66.7%
こころ医療福祉専門学校	47	40	85.1%
沖縄統合医療学院	101	59	58.4%
東海リハビリテーション専門学校	30	24	80.0%
専門学校名古屋医専	70	43	61.4%
大阪府柔道整復師会専門学校	22	12	54.5%
近畿医療専門学校	110	64	58.2%
兵庫柔整専門学校	24	19	79.2%
ＭＳＨ医療専門学校	15	12	80.0%
河原医療福祉専門学校	49	38	77.6%
九州医療スポーツ専門学校	109	84	77.1%
長崎柔鍼スポーツ専門学校	17	13	76.5%
呉竹医療専門学校	45	41	91.1%
アルファ医療福祉専門学校	25	23	92.0%
専門学校首都医校	10	8	80.0%
セルテック新潟柔道整復師養成学院	47	33	70.2%
専門学校大阪医専	30	28	93.3%
九州医療専門学校	47	39	83.0%
東京医療福祉専門学校	9	8	88.9%

柔道整復師

今回の発表で注目されたのは、柔道整復師の合格率の大幅低下だ。

受験者数は6503人、合格者数4438人で、合格率は公益財団法人柔道整復研修試験財団が試験を開始した平成4（1992）年度の第1回試験以来、最低となった。

受験に参加した学校は大学が10校、専門学校が99校で合計109校と前回に比べ3校増加したにもかかわらず、受験者数は251人減となり、合格者数も789人減となった。合格率は68・2％と前回より9・2ポイントと大幅に低下した。内訳をみると新卒者の合格率は9・0ポイント、既卒者の合格率は24・1ポイントと数年後には手技療法の国家資格者の4つの免許ではり師、きゅう師が最多の人数になる可能性がある。

はり、きゅうの学校教員は合格率について、「今回の問題は標準的な問題が多かった。難しい問題もあったが標準的な問題だけで合格点（60点）が取れる構成になっていた。合格率がアップでも難しい問題もあったことから最高点は上がっていないと思われる」と語っている。

第 12 回～第 21 回あマ指師国家試験合格率推移				
	受験者数	合格者数	合格率	受験者数
第 12 回	2,108	1,767	83.8%	
第 13 回	2,055	1,750	85.2%	↘
第 14 回	2,088	1,781	85.3%	↗
第 15 回	2,078	1,774	85.4%	↘
第 16 回	2,020	1,772	87.7%	↘
第 17 回	1,854	1,565	84.4%	↘
第 18 回	1,839	1,563	85.0%	↘
第 19 回	1,849	1,609	87.0%	↗
第 20 回	1,777	1,495	84.1%	↘
第 21 回	1,835	1,584	86.3%	↗

第 12 回～第 21 回きゅう師国家試験合格率推移				
	受験者数	合格者数	合格率	受験者数
第 12 回	3,739	2,958	79.1%	
第 13 回	4,271	3,382	79.2%	↗
第 14 回	4,704	3,785	80.5%	↗
第 15 回	5,261	4,072	77.4%	↗
第 16 回	5,539	4,344	78.4%	↗
第 17 回	5,320	4,171	78.4%	↘
第 18 回	5,262	3,939	74.9%	↘
第 19 回	5,499	4,595	83.6%	↗
第 20 回	4,996	3,498	70.0%	↘
第 21 回	5,235	4,138	79.0%	↗

第 12 回～第 21 回はり師国家試験合格率推移				
	受験者数	合格者数	合格率	受験者数
第 12 回	3,753	2,998	79.9%	↗
第 13 回	4,271	3,396	79.5%	↗
第 14 回	4,707	3,789	80.5%	↗
第 15 回	5,275	4,068	77.1%	↗
第 16 回	5,561	4,347	78.2%	↗
第 17 回	5,354	4,216	78.7%	↘
第 18 回	5,283	3,990	75.5%	↘
第 19 回	5,483	4,553	83.0%	↗
第 20 回	5,015	3,651	72.8%	↘
第 21 回	5,157	4,005	77.7%	↗

第 12 回～第 21 回柔道整復師国家試験合格率推移				
	受験者数	合格者数	合格率	受験者数
第 12 回	3,000	2,215	73.8%	↗
第 13 回	4,122	2,902	70.4%	↗
第 14 回	5,127	3,755	73.2%	↗
第 15 回	5,944	4,416	74.3%	↗
第 16 回	6,702	5,069	75.6%	↗
第 17 回	6,772	4,763	70.3%	↗
第 18 回	7,156	5,570	77.8%	↗
第 19 回	6,625	4,592	69.3%	↘
第 20 回	6,754	5,227	77.4%	↗
第 21 回	6,503	4,438	68.2%	↘

ントも前回より低下している。とくに既卒者の合格率低下が著しく、これが全体の合格率に影響したものと見られる。

大学と専門学校で合格率を比較してみると大学の合格率は83・5％（新卒）、専門学校の合格率は83・9％（新卒）で合格率の差は見られない。

学校関係者は、「今回は柔道整復学が若干難しかったが、他はそんなに難しいとは感じなかった。しかし、8割以上正解しなければ不合格となる必須問題にいままで見られなかったような新たな形式の問題を導入したことや設問の仕方に変化がある問題があり、それらに対応できない受験生がいたことが合格率の低下につながったと思う」。また別の関係者は「今回の試験では一つの問題を設問が不適切として採点除外、二つの問題を複数の正解があるため複数の選択肢を正解とした。しかし、これ以外にも複数の正解が考えられる設問がいくつかあり受験生に混乱を与えたことが合格率を低下させた理由として考えられる」と言う。複数の正解がある問題などの設問について全国柔道整復学校協会が研修試験財団に要望書を提出しているという。

受験校の数が増えたにもかかわらず、受験者数が減少した理由は不明だ。学校の卒業試験に合格できず卒業できない学生が急増したとも考えにくい。専門学校が合格率を上げるために試験に合格できそうもない学生は試験を受けさせないということや、卒業はさせるが新卒として国家試験は受けさせないという話を聞いたことがある。しかし、そのことについて厚労省は反対の立場を取っているため、それが主原因だとは考えにくいのだが。

◇　◇　◇

あん摩マッサージ指圧師を除いて、養成校や学部の急増で定員が増え入学が容易になった結果、「医療人になるとの自覚も持たないまま、一般の専門学校に入るような気軽さで入学してくる学生もいるため学生の質は良くない」と嘆く教員がいる。また、定員を切ったままの少人数で授業をする養成校も現れ、それが生徒や教師のモチベーション、さらに学校のモチベーションにまで及べば、業界に大きな影響を与える。

今回の柔道整復師の合格率低下の原因は、問題の難易度や学生の質、教育機関にあるのかなど、業界は十分に調べる必要があるのではないだろうか。

◇　◇　◇

掲載の表について

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

※あマ指師は受験者数15人未満、はり師・きゅう師は受験者数人8人未満の学校は省略した。

※すべての受験校の詳細は、日本手技療法協会のホームページ（http://www.e-shugi.jp）で公開している。

よく、成長する人材は「素直だ」と言われますが、何をもって「素直だ」とするのか。その定義について改めて考えさせられることがあります。

皆さんは一般的な素直さというと、どんなイメージがありますか？

人の話をよく聞き、ハイと返事をし、感じよく教えを受け止める。こういう人を素直だといいますが、実際はどうでしょうか。実は最近私の中で素直さの定義が変わりました。

「はい分かりました。肝に銘じます」「はい、かしこまりました。すぐやります」「はい、申し訳ありませんでした。二度と同じミスを繰り返さないようにします」そう言ってもまた同じことを繰り返す。だいたいその肝に銘じますという肝とは、一体いくつあるのか？　何を根拠に言っているのだろうか？　発する言葉があまりにも安直すぎます。

一方、注意指摘に対し一瞬、顔をひきつらせながらも余計なことは言わずに「はい、分かりました」とだけいう部下。心の中は違うかもしれませんが、この部下の方がその後の行動で指摘を受け止め改善しています。間違いなく、こっちの方が素直。何を言っているかではなく、何を行っているか？　やはり、仕事人の世界は、言葉より行動…。

では、上に立つ者は部下の何を見なければならないのか？　素直さを私たちは見誤ってはなりません。つい、部下へ指摘した点に対し心からの反省を求めようとします。謝っている事実を見ないで謝り方に焦点を当ててしまう…（管理者や、上に立つ人が陥りやすい病気です）。大事なことは仮に心からではなく言葉だけであったとしても、謝罪した事実を見ることです。

しかし、一般的に「何だその顔は！心から反省しているようには見えない！」とさらに叱り、心からの謝罪を期待し、「そんな表情で反省しているとは思えない」といってまた叱る。これは正しい部下指導になっているのでしょうか。「人で見るな、物事で見なさい！」「部下を好き嫌いで見るな！　仕事で評価しなさい！」という上司の教えの意味を私は今ごろになって分かるようになりました。

では、どんな時に、何が部下を素直にさせるのでしょうか。わが社の事例を紹介します。

話す態度や口調だけで捉えると、すべて腹が立つような言い方をする社員がいました。食事のマナーを指摘すると、「食事の時くらい好きなように食べたっていいじゃないですか！」と反抗的な態度。それは一般的に「素直ではない」とされる態度です。6年間、ずいぶん厳しく指摘しました。どんなに社員が嫌がろうと、大事なことや価値観を「言って、言って、言って、言って、言って」何度も繰り返し教えてきました。それに対して部下は、どんなに叱られても「私は絶対に辞めません！」と言い、行動を改めていきました。

では、何故行動を改められたのか。

そこには成長したいという究極の欲があるのだと思います。素直さとは欲。もっと学びたい、もっと良くなりたい。もっと成長したい、という内的な欲求から出るものだと改めて実感しています。

素直さというのは上の人の言うことを「はい、はい」とただ聞くことではありません。

たとえガツンと叱られて、その瞬間はムカっとした顔をしていても、必ず改善してそれを実行する人。心は違っていても指摘されたことを行動に移していく人。こういう人は確実に成長する人材です。それが本当の「素直な」人だと思います。

素直さを勘違いしてはいけないし、何でもかんでも「はい、はい」と従うだけの人は面白くもなんともないうえに、「はい、はい」と言っているのは音で答えているだけなので、反省も浅くまた同じことを繰り返します。注意指摘をされるとムカッとした態度や表情を出している部下と、いつも感じよく「はい、はい」と返事をしては同じことを繰り返す部下。最初は「はい、はい」と言っている部下を上司は「良し」と思うかもしれませんが、ムカッとしながらもそれを確実に実行に移している部下のほうが、やがて仕事力を身につけてぐんぐんと成長をしていきます。そんな後付けで身につけた財産は、意識をしているので忘れることはありません。

素直さの定義と成長する人材との関係。ちょっと角度を変えてみると、今まで見えなかったものも見えてきます。また「まったくコイツはいつも生意気で…」と思っていた社員が、実は一番素直で忠実に注意指摘に対して行動しているかもしれません。

上に立つ者は素直さの定義を間違えないようにしたいものです。

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

治療家のための

法律入門

第21回

畑中鐵丸

「会社の成長アルバム～会社が〝赤ん坊〟から〝大人〟になるまでの記録」 その1

その昔、「みんな悩んで大きくなった」というCMソングがありました。

この歌詞のように、人間は最初から「大人」として生まれるわけではなく、悩んだり、試行錯誤をしながら、入学、卒業、就職、結婚…というように、さまざまな成長の過程を経て、成長して、「大人」になっていきます。

企業も、人間と同様、さまざまな成長のプロセスを経て試行錯誤を繰り返し、時には死にそうになったり、苦い思い出を噛み締めたりしながら、「大人」になっていきます。

今回からは、企業が生まれてから、さまざまな通過儀礼を経て成長し、立派な「大人の企業」になるまでの、プロセスをお話したいと思います。

こういう言い方をすると、子供の成長アルバムを見ているような微笑ましい話を想像し、期待される方もいらっしゃるかもしれませんが、そこは〝日本で最も口の悪い毒舌弁護士〟畑中鐵丸の話ですから、そんなに愉快な話になるわけはありません。

というわけで、会社の成長アルバムのお話は、さっそく、会社が幼くして死んでしまう、という悲しい話題から始まります。

1、企業一般に蔓延している〝幼児突然死症候群〟

(1)企業は永遠の生命を持つ？

「ゴーイングコンサーン（going concern）」という言葉を聞かれた方がいらっしゃるかと思います。これは、企業会計上の用語で「企業が将来にわたって無期限に事業を継続する」との理論的前提をいいます。

要するに、「企業は永遠の生命をもち、決して廃業や解散・清算などをしないんだ」という理屈です。また、「ゴーイングコンサーン」は「企業は永遠に継続するのであるから、社会的使命・責任がある」という意味で使われることもあるようです。

(2)シエラレオネの平均寿命より短い企業の寿命

ところが、この「ゴーイングコンサーン」という言葉とは裏腹に、現実には、企業というのは、結構あっさりつぶれちゃいます。実際、起業1年目で約30％近くの企業が消滅するそうです。まさに今、日本の企業社会のそこかしこで、〝幼児突然死症候群（一見ごく健康に育っているように見える乳児が、何の予兆もなく眠っている間に突然呼吸停止し、死亡してしまう病気）〟を発症している状況といえます。また、よく言われる指標が、「5年後の生存率は約40％、10年後では約25％の企業しか生存していない」というものです。

日経新聞が調べた倒産企業の平均寿命という統計データがあります。

1996年から2010年までの期間で、毎年倒産した企業について社歴を調べ、これを平均化していったものです。これによりますと、一番平均寿命が短かったのは15・9歳、一番長くても24・6歳。単純に平均すると21・05歳となります。

なお、これは「きちんとした法的整理を行って死んでいった会社」の平均寿命です。「きちんとした法的整理を行って死んでいった」とは、「それなりの費用を負担して、葬儀屋（破産申立をする弁護士）と読経する坊主（破産手続きにおいて、破産者の財産の管理・処分を行う管財人弁護士）を雇い、葬儀場（破産裁判所）できちんとしたお葬式（破産手続という立派なセレモニー）を行って、法人格をきちんと消滅させた」という意味です。

世の中には、破産手続きをすることもなく、借金を踏み倒して、事実上休眠してしまうような会社、すなわち「葬儀費用すらなくなったため、葬式を挙げずに野垂れ死にする」といった会社も相当数あります。

きちんとお葬式を行えた企業のほかに、前記のような〝暗数〟も含めると、日本の会社の平均寿命って、15歳以下だと思われます。

ちなみに、10年近く内戦が続いたことにより世界で最も寿命が短い国の一つと言われる西アフリカのシエラレオネですら、現在では平均寿命が25歳を超えているそうです。

これと比較しますと、日本の会社というものの短命っぷりは相当なもんで、企業が生きる社会が、人間の人生よりはるかに過酷なことが分かります。

以上からしますと、「ゴーイングコンサーン」、すなわち「企業が永遠の生命を有する」などという理論的前提は、相当、楽観的で、ゴーイン（強引）な仮説である、といえます。

2、企業は、生まれてすぐに ガチンコ競争社会に放り込まれる

（1）人間の場合における未成年者保護制度

人間の場合、新生児は非常に未熟な状態で生まれてきますし、生まれた後も大人になるまで、回りがいろいろと世話を焼いてやらなければなりませんね。このように実生活において、子どもが大人による保護の対象となっているのと同様、法的な意味においても、よちよち歩きの赤ん坊や幼児、学生等の「未成年者」については、保護の対象とされています。

人は、生まれてから、即、「権利能力」が付与されます。法律用語で「能力」というと、特定のことができる「資格」を意味し、「権利能力」とは、「権利を行使し義務を負う主体」となることができる資格をいい、この世のすべての人間がこの「権利能力」を有しています。

と言っても、全く意味不明ですよね。権利能力とは、要するに、「そいつの名義で財産が持てる」「そいつの名義でモノを買ったり売ったりといった取引ができる」、という程度の意味と考えて下さい。

赤ん坊が咥えているバブバブや小学生が持っているランドセルやリコーダーは、その小学生の持ち物であって、親が所有して子供にリースしているわけではありません。これは、未成年者が権利能力を有する、という制度が前提となっているのです。

「未成年者ごときが財産を持つのはケシカラン。テメエら半端者は、大人の所有物を借用しておけば十分じゃ」という制度も想定可能ですし、昔はそういう感覚であったかもしれませんが、現代では、子供も大人も、みな等しく、財産を持ったり、モノの売り買いができる、という制度となっています。

他方、「未成年者」には「行為能力」がない、と言われます。

「行為能力」とは、契約を結ぶといった、財産に関する法律行為を単独で行うことができる法律上の資格のことです。

これもわかりやすく言うと、「ガキには、一人でデカイ取引をさせない」という意味です。

そして、この「行為能力の制限」を通じて、民法は未成年者を厳しい大人の取引社会から保護しているのです。

なぜ「未成年者」が法的に保護されているかというと、例えば、未成年者が借金をしようとしても、借金をした場合、条件によっては、利息ばかりが膨らみ、元金の返済にとりかかる前に、利息分の返済だけで何年もかかる場合があるということを、十分に理解した上で借用書にサインするかというと、なかなか難しそうです。

未成年者は、自分が負うことになる義務についてのリスクを判断する知識や経験が少なく、それにもかかわらず「自己責任」と言い切って、自分がしたことの全責任を負わせてしまうのは、いささか可哀想です。

このあたりは、成人でも、心許ない方も大勢いらっしゃるような気もしますが…。

このような観点から、未成年者を保護するために、未成年者が「法律行為」を行う場合には、原則として、オヤジやママの同意（＝許可）を得なければならないとされており、同意を得ていない場合は、その行為を取消すことができる、とされています。

なお、もう少しややこしい話をついでにしますと、「権利能力」や「行為能力」のほかに、「意思能力」という概念もあります。これは、自分の行為がどのような結果をもたらすのかを判断できる能力のことです。「未成年」と「成年」とが20歳で一律に区切られているのと違い、ケースバイケースですが、一般的には、10歳程度で意思能力ありとされています。

まとめますと、

・赤ん坊でもガキでも、テメエの名前で財産を持つことは許してやる（権利能力）。

・とはいえ、一人で取引社会の鉄火場で火傷を負うのはあまりに可哀想だから、親の同意なしに取引をやっちまった場合、「え、ウソ。そんな。ちょっと、タンマ。やっぱ、あれナシにして」という泣き言を認めてやる。ガキと取引する大人連中も、親から同意をもらっていないガキは後から「待った。やっぱ、あれナシ」とか吐かす可能性があるから、そのあたり、しっかり確認しておきな（行為能力）。

・10歳以下のオネショするようなガキは、全くワケわかってねぇから、親の同意があっても、そもそも「取引」なんかできねぇから、こいつら一切相手にするな（意思能力）。

という形で、未成年者が、ガチンコ勝負の過酷な取引社会から保護される仕組みが存在します。

●

といったところで、今回は誌面が一杯になってしまいました。

次回は、生まれたばかりでヨチヨチ歩きの企業が、人間の赤ん坊や子供のように、「え、ウソ。そんな。ちょっと、タンマ。やっぱ、あれナシにして。だって、ボク、ひと月前に設立されたばかりの赤ん坊会社だからさ。そんな厳しいこと言わないでよ～」という泣き言が吐かせるかどうか、といったところからお話を続けていきます。

畑中鐵丸（はたなかてつまる）　弁護士・ニューヨーク州弁護士

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

川本式治療法

川本治療所院長・川本正己

【第1回】明日から使える応答学『外反母趾』

患者さん「先生、外反母趾ってどうしてなるのですか？」

NG整骨院「ハイヒールの履きすぎです」

患者さん「私はハイヒールを履いたことがないのですが」

NG整骨院「ベタ靴でもきつい靴を履いていたらなりますよ」

患者さん（そんな靴はいてないのになー）と不信感

患者さん「先生、私は右足の外反母趾が特にひどいんです」

NG整骨院「それは右足に負担がかかっているからですよ」

◆

患者さん「先生、外反母趾ってどうしてなるのですか？」

OK整骨院「それは〝足の裏の筋肉〟が低下して〝足の甲の骨〟が下がり、その影響で親指が変形するのが原因です。ハイヒールなどは1つの要因であって主原因ではありません」

患者さん（なるほどこの先生は詳しそう、やや尊敬）「私は特に右足がひどいのですが」

OK整骨院「過去に〝腰痛〟になったことはありませんか？」

患者さん「10年前にひどい腰痛がありました」

OK整骨院「過去の腰痛が原因で足への〝神経命令の低下〟が起こり、足裏の筋肉が低下して〝偏平足〟になり、外反母趾に移行してしまうんですよ。その時の腰痛は右側が強かった可能性がありますね」

患者さん「値段の高い幅広のスポーツシューズは有効ですか？」

OK整骨院「日ごろそのような高級な靴を履くと足が靴に頼ってしまいかえって筋肉が低下します」「日本に靴文化がなかった頃は偏平足が少なかったと言われています。それは〝わらじ〟の御蔭なんですよ」「わらじを履くと、下りは鼻緒を切らないように指先で踏ん張ります。登りは脱げないように指先で踏ん張ります。この指先で踏ん張る事が足の裏の筋肉を強化してくれるんです。だから、普段は足の裏を鍛える靴を選んだ方が良いのですよ。お勧めのグッズは〝5本指のサンダル〟です。インターネットで調べて買ってみて下さい」

患者さん「5本指のサンダルね」

OK整骨院「外反母趾の治療は、腰痛の改善治療をして足への血流を増やしていくのと同時に親指の曲げ伸ばしに関係する筋肉を緩めます。とくに〝脛の骨の内側のキワ〟の部分の動きが悪くなっていますから、そこを重点的にアプローチします。痛いですが頑張りましょう。さらに足裏のバランス調整をしていきます。また、室内で〝布製のわらじ〟を履くのも有効です」

患者さん「指に挟む外反母趾グッズはどうでしょうか？」

OK整骨院「足の甲を高くする足底板などもいいですが、痛いときだけお世話になって、早くそういうグッズを使わなくても大丈夫なようにしていきましょう」

OK整骨院「この方の外反母趾はひどいでしょう。親指が二本目の指に乗っかっているでしょう（写真などを見せる）」

患者さん「うわー、これも腰痛が原因ですか？」

OK整骨院「このタイプは、足の裏の筋肉低下にプラスして〝偽リューマチ〟の疑いが出てきます」

患者さん「偽リューマチ？」

OK整骨院「血液検査では検出されませんが、原因不明の〝毒素〟が〝末端の関節〟に溜まり変形してくる病気です。肝臓、腎臓の弱い方が多く炭水化物を多く取る人や甘い果物の多食も原因になります。女性ホルモンの関係もあります」

患者さん「へー、外反母趾が内臓や食べ物と関係するとは」

OK整骨院「手の指先が曲がる〝ヘバーデン結節〟というのも同じ種類の病気です」

患者さん「私がそうです。この指が曲がってきています」

OK整骨院「ここまで変形した関節を治すのは困難で、整形外科も〝原因不明の関節炎です〟と取り合ってくれません。そこでこれ以上悪くならないように腎臓へのアプローチや食事指導、歩行指導、足裏のバランス調整法を行いましょう」

患者さん（ここの治療院、期待できそう）

◆

質疑応答は答えが正確かどうかではありません。きちんと自分の意見がしっかりと説明できるかどうかです。問診は決まった「こちらの言い分を伝える」方法であって、誰でもできますが、応答学は違います。患者さんからの予期せぬ質問に答える力です。これを鍛えないと、すぐに「化けの皮が剥がれます」。

パターン化した問診は初診の時だけの戦略です。多くの素晴らしい治療技術をお持ちの先生方の技術を後押ししてくれるものが〝知識〟や〝人格〟だと思います。このスキルを鍛えてみてはいかがでしょうか。

【川本正己・川本治療所院長】

●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後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。

●「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も行う。

URL:http://kawamoto-r-1926.com/

近日発売予定！

プロアスリートも
絶賛！

山本式ヒーリングカップ

吸角君

きゅうかく

＜追加セミナー開催決定＞

- ツボさえ解(わか)れば、誰でも簡単に使いこなせる！
- 火もバキュームも使わないので安心・安全！

・画期的！ツボにあてて回すだけ！
・機械を使わずこれだけの吸引力
・色が変わるほど◎！

医療機器申請中

お問い合わせはコチラまで

TEL 0120-322-693 (10～19時)

お問合せ先
セミナーの申し込み先

株式会社リフレッシュ 千葉市中央区新町 1-17JPR ビル 3F
TEL 0120-322-693 (10~19時) FAX 043-245-3155 (24H) 担当：佐藤 Mail sato@refresh-g.co.jp

リフレッシュ 検索

悪質業者に狙われる治療院急増!! 要注意!

長引く不況により治療院の来院患者数の減少傾向が続いている。売上の減少は、治療院経営者として最も頭の痛い問題だ。売上を伸ばしたい、少しでも経費を削減したい、そんな治療院経営者につけ込む悪質な業者が最近急増中だという。治療院経営者のために悪質業者がどのような手口で近寄ってくるのか、そしてどのような結果をもたらすのか例を2つ挙げて紹介する。

悪質業者の手口は、契約に関してあまり詳しくない治療院経営者を言葉巧みに勧誘し、リース契約を結び、気が付いたときには解約もできないようにしてしまう。

あるホームページ（HP）制作業者の営業マンの勧誘方法を紹介しよう。「おたくの治療院をインターネットで検索できませんでした。これでは患者が減少するのも当たり前です。SEO対策をしなければ検索で上位には表示されません。弊社にお任せいただければ1カ月以内に上位に表示させます」と営業マン。そう言われた院長は「以前にHPをつくったが期待したほどの効果がなかった。検索で上位には出なかったからかもしれない」と考え、言葉巧みな営業マンに誘導され、5年のリース契約を結ぶことになった。しかし、どういう訳かその契約内容はSEO対策費用ではなく、HP制作ソフト費用やパソコン販売費用などとなっている。HPの制作は無形物なのでリースの対象にならないとのこと。1カ月後、治療院は検索の上位に表示されるようになったが、すぐにまた表示されなくなり、院長は業者に解約を申し出た。業者からは「先生と契約しているのはホHP制作ソフトの代金です。SEO対策は弊社の別のサービスでこの契約には含まれていません。SEO対策をしたければ、別途毎月5万円いただきます。そしてこの契約は解約できません。HP制作ソフトはきちんと納品しています。異論があるなら法的に解決しましょう」。「しまった」と思ったが後の祭り。院長には数百万円の借金だけが残る。

こうした例以外にも、昨今は「レセコン販売業者」「LED販売業者」「番組制作会社」「自動販売機設置業者」など悪質業者は多岐にわたってはびこっていると聞く。

とくに目立ってきているのが「レセプト発行ソフト（レセコン）販売業者」。レセコンのリース契約を先行させ、解約できない状態にした後に「このレセコンが利用できるのはこの接骨師会だけです」といって特定の請求団体などに入会させるという。院長が「他の接骨師会に決めています」と言っても、契約が解約できないために仕方なく指定された接骨師会に入らざるを得なくなる。それで自身が望んでいたサービスが受けられず困っているという話を数多く聞く。これは販売業者が請求団体と共謀して治療院をだましていることに他ならない。このような悪徳業者を排除するための対策として、①契約内容をしっかりと確認する②不明な点があれば業者に不明な点がなくなるまで確認する（重要なことはメールまたは文書にして残すこと）③信頼できる相談相手がいればその人に相談するか先生や治療院をサポートしてくれる業界団体などがあれば必ず相談する――ことを心がけたい。

□

くれぐれも「来院数が圧倒的に増えます」「経費がこんなに削減できます」「副収入がこんなに増えます」などの甘い言葉にだまされないように細心の注意を。

不況を生き抜くためのMB式整体セミナー！

瞬時にコリや痛みを変化させ、治療効率を高める新しい整体法です

わかりやすく学べます！
1、短時間で驚くほど変わる独自のテクニック
2、時代に即したソフトで優しい手技
3、場所を選ばずできる応用性の高い技

日　時　奇数月第4日曜日 10:00～17:00
会　場　新宿NSビル
受講料　21,000円

1日完結型ですので、1回からでも受講できます！
肩こり・腰痛・姿勢不良や疲労感などが、
短時間で驚くほど変化する整体法です。

MBボディアートスクール
お問合せ:info@mb-bas.com
FAX:03-5371-3142

MB式　検索

NPO法人日本手技療法協会主催　**会員無料**　非会員は5000円

接骨院開業セミナー

「開業までどうしたらいいの？」

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

こんな悩みを解決します

①開業したいが、自己資金があまりない。②自己資金があまりないので融資を受けたい。③融資先の決め方と書類の作り方が分からない。④店舗の選び方が分からない。⑤開業の方法が分からない。（開業までの流れは？）⑥スタッフの配置が分からない。⑦開業後、税務署への手続きの仕方が分からない。⑧保健所、厚生局へ提出する書類の作り方が分からない。⑨各種届出書の提出タイミングが分からない。⑩内装のレイアウトをどうしたら良いか分からない。⑪物理療法機器の選定と集患につながる機器が何か分からない。⑫チラシの作り方（内容）、撒き方、タイミングが分からない。⑬料金の決め方が分からない。⑭カルテのつくり方、保険請求が分からない。⑮個人請求のメリットデメリットが分からない。

接骨院開業セミナー開催日

5月	6月	7月
	1日（土）	6日（土）
18日（土）	15日（土）	20日（土）

原則として毎月第1、3土曜日

いずれの日も下記時間帯から選べます

①14：20 ～ 15：50
②16：10 ～ 17：40
③18：00 ～ 19：30

講　師

接骨院開業アドバイザー
主任コンサルタント　川嶋隆司氏　他

内　容

個別相談　　90 分間

定　員

先着順で定員になり次第締め切りますのでお早めにお申込みください

会　場

ボディバランスアカデミー内教室
東京都千代田区神田淡路町 1-1-1-3F
（都営新宿線・小川町駅、東京メトロ丸の内線・淡路町駅　A 5出口　徒歩 1分）

申込方法

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

治療院支援セミナー

治療院よろず相談お受けいたします

開業してみたものの、
こんな悩みは誰に聞いていいか分からない…

そんな先生の疑問、質問なんでもよろず相談お受けします。

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

治療院支援セミナー開催日

5月	6月	7月
11日（土）	8日（土）	13日（土）
25日（土）	22日（土）	27日（土）

原則として毎月第2、4土曜日

いずれの日も下記時間帯から選べます

①14：20 ～ 15：50
②16：10 ～ 17：40
③18：00 ～ 19：30

【個別相談　90分間】

●講師

接骨院経営アドバイザー

主任コンサルタント

細川光一氏　他

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

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

岩崎由純の読む癒し

第10回

「言い忘れていた ありがとう」

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取得。留学時からペップトーク（チームをまとめて勝利に導く会話法のひとつ）に興味を持つ。「NECレッドロケッツ」でトレーナーとして23年間活躍。現在は主にペップトークの普及活動を行いながら、ストレッチポールやテーピングなどの指導もしている。

ペップトークのセミナー中に「本気のありがとうを伝えましょう」というワークをしています。感謝の気持ちを伝えたい相手を自ら決め、言葉を選び、どう表現するか考えてから受講生全員の前で発表します。それぞれ用意されたシートに向かいながら考えている時は、受講生は色々な想いが広がってどんどんペンが進みます。ところが、いざ発表しようとすると…。

●

東日本大震災で、世界最多となる200億円を超える義援金と400トンを超える援助物資を送ってくれたのが台湾だということをご存知でしたか？　世界のどこよりも早く救助隊を派遣してくれたのも、台湾だったそうです。

残念ながら台湾で、「日本はこの台湾の愛に十分に応えていないのではないだろうか」との報道がありました。震災後、当時の日本政府は、義援金を寄せてくれた世界中の国のメディアに感謝広告を出したのですが、台湾には、中国への配慮からか広告掲載を見送ったのだそうです。

台湾では「最も好きな国」として日本を挙げる人が41％にのぼり、2位の中国大陸8％、アメリカ8％を大きく引き離しているそうです。そんな台湾に、台湾の人々に対して日本は「ありがとう」を言えなかったのでしょうか？

日本人が動き始めました。一個人の呼びかけをきっかけに募金を集め、国の代わりに決して安くない新聞広告を出したそうです。「ありがとう台湾、謝謝台湾！」と。

驚いたことに、募金は目標額を超えても集まり続け、現在では東日本の復興支援のための義援金として寄付されているそうです。

2013年3月8日、球史に残る名ゲームが東京ドームで行われました。WBCの日本対台湾戦です。9回2アウトまでビハインドだった侍ジャパンが、底力を見せ同点に追いつき、延長戦にもつれ込んだ末の激闘を制しての大逆転劇に多くの野球ファンが感動しました。

その時、勝利で大喜びをしてハイタッチをしている日本チームの向こう側で、試合が終わったマウンドに向かう台湾選手達の姿がありました。選手達はマウンドで円陣になり全方向に向けて、スタンドのファンに深々とお辞儀をしました。その姿を見た日本人は、「負けたのになんて礼儀正しいんだろう！」「なんて素敵なスポーツマン精神だろう！」などと思ったそうです。

実はこのお辞儀には裏話があったのです。

報道によると、日本のあるファンがツイッター上で「この試合は台湾でもたくさんの人々が観るはず。あの震災の時のお礼の気持ちを伝える絶好のチャンス！」との書き込みをし、「感謝の気持ちを伝える横断幕を掲げよう」と呼びかけたのだそうです。このメッセージは、多くの賛同を得て瞬く間に全国に広がったばかりか、中国語にも翻訳されて台湾でも広がり多くの感動を得ました。そして、試合の当日、東京ドームの観客席にはたくさんの感謝の横断幕やプラカードが掲げられていたのです。完全なアウェーだと思っていた選手達は、それに気づき驚きました。

たくさんの日本人からの温かい応援、感謝の横断幕、プラカード、台湾でもその模様が報道され、ツイッターやフェイスブックでもコメントが書き続けられたそうです。「ありがとう台湾、謝謝台湾！」。

そして選手達も動きました。試合終了後、選手全員がマウンドに歩み寄り円陣となり、全方向に向かったお辞儀をしました！　台湾では1300万の人が、この姿を観ていました！

国を越えたありがとうのキャッチボール。これぞ書き残すべき名勝負の舞台裏ではないでしょうか。国が言えなかった伝えるべき「ありがとう」が一人の市民によって発信され、民衆を動かし、その想いは波のように広がり、この「伝説の名勝負」となりました。

「大事なのは勝ち負けではない。どれだけ心が動かされるか、なのだ！」

□

本気の〝ありがとう〟をいざ言おうとした瞬間、言葉に詰まってしまう人が続出します。「本気」になった瞬間、内なる想いが込み上げ感極まってしまうからです。

貴方の一番大切な人にぜひ言ってみて下さい。言うべきだと分かっているのにまだ言いそびれている「ありがとう」を。

手技療法家の独白

その9

治療家 Ken Yamamoto

海外でのセミナー報告

「医師が指示書に『Ken Yamamoto テクニック』で治せって僕ら理学療法士に指示を出すんです。ホントに素晴らしいテクニックを教えてくれて心からありがとうございます」。ここは東南アジア最大級のバンコクホスピタル。整形外科の医師は一人ひとりの患者様について、このように対応するようにとスタッフに指示書を渡す。その指示書に最近チョクチョク登場するのが「Ken Yamamoto テクニックで治せ」という指示だ。前回の38号で書いたが俺は医師、看護師、理学療法士の前でセミナーを昨年の12月に開いた。それから3カ月後に会った理学療法士たちが話してくれた言葉がコレだ。さらに、ヘルニアや坐骨神経痛、分離すべり症だけじゃなく脳梗塞のリハビリにも俺のテクニックを使って、好ましい成果をあげているというんだ。

『世界の腰痛を治したい』という俺の夢は確実に進路を捉え前進している。

今年に入り、海外出張が立て込んでいる。俺は3月末までに、延べ11カ国を回った。多くは海外でのセミナーやドクターとの勉強会だ。シドニーのセミナーではオーストラリア中からセラピストが集まってくれ、さらに数多くの日本のセラピストもオーストラリアまで来てくれて一緒に勉強することが出来た。マドリードのセミナーはスペインのセラピストだけに留まらず、スイスやオランダ、またまた日本からの参加者もいた。そんなそれぞれの国の通訳が付き、さまざまな国の言葉が飛び交う素晴らしいセミナーを開くことが出来た。

その帰りにタイの元厚生大臣の依頼を受けて俺は首都バンコクから離れた国立病院でも講義させてもらった。3日後、再び東南アジア最大級のバンコクホスピタルで去年12月のセミナーの次のステップのセミナーを開いてほしいと懇願され行ってきた。彼等は東南アジア最大級の病院スタッフという誇りを持っているが非常に素直で俺の言葉にしっかりと耳を傾ける。セミナーで習うと翌日から使い始める。だから成果が出る。近いうちにまた俺はバンコクホスピタルで講義をする機会がありそうだ。

◆　◆　◆

3月11日に俺はカンボジアの首都プノンペンからクルマに3時間乗車してベトナム国境付近まで行ってきた。湘南美容外科クリニックの総括院長である相川佳之医師がカンボジアの貧困地帯に建てた小学校の開校式があったからだ。世界を回っていて分かったのは貧困から抜け出すには教育しかない。教育が受けられない子どもは貧困から抜け出すことは難しい。自分の名前も書けない人間を誰が雇うのか？　計算ができなければ就ける仕事はない。いつの日か子どもたちに教育を受けさせる手助けをしたいと思っていた。それをすでに実行しているヒトが目の前にいた。「ヤマケンさん一緒に小学校の開校式に行きませんか？」と相川医師。俺は二つ返事で「行きます」と答えた。俺の目標をいきなり実現しているヒトがいた。

想像できなければイメージができないし、明確な目標には明確なイメージが必要となる。それを目の当たりにすればイメージすることは訳なくできる。子どもたちの喜んだ顔を想像するのと実際に自分の眼で確かめるのでは格段に結果が変わる。たくさんの子どもたちの前で思わず眼がウルウルしてしまった。

初めて見るブランコ、バトミントン、サッカーボールに子どもたちは興奮していた。明らかに日本の子どもたちとは反応が違うんだ。ボールを本気で取り合いする日本の小学生なんかいないだろう。そんな子どもたちの眼からたくさんのパワーをもらった。この経験はホントに良かった。子どもたちを教育するためには日本で、海外で仕事を頑張らなければならない。

タイの元厚生大臣が言った。「真のリーダーは次のリーダーを育てることをしなければならない」俺には30人ほどのスタッフがいる。その中から次のリーダーを育てなくてはならない。俺がコレだけ世界中を縦横無尽に回れるのはスタッフの存在なしにはありえない。次のリーダーを育てるのは俺の役目だ。俺の代わりにセミナーを開き、俺の代わりに海外出張を行い、俺の代わりにアスリートを診ることができるようにしなければならない。また、俺にはたくさんのスタッフを育てたいという希望があり、学ぶ気があるならスタッフはいつでも募集中だ。そのスタッフには治療院でだけでなく介護施設でも同時に学んでもらいたいと考えている。俺はいつもスタッフと一緒に社会貢献、国際貢献をしたいと願っているんだ。

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

特集③

シリーズ喝！「新発想の治療院改革論」

保険と自費の混在は鍼灸の特権 在宅マッサージを突破口に医療連携

鍼灸マッサージ師かくあるべし！

15年ほど前から在宅マッサージに取り組んでいる先駆者的存在の後藤氏。また「美容はり」のパイオニアでもある。今では、その名もすっかり知れ渡った美容はりだが、それだからこそ懸念材料もあるという。

鍼灸だけを武器にしている治療院はだんだん少なくなってきており、「鍼灸整骨院」という看板がやたらと目につくようになったと後藤氏は嘆く。鍼灸整骨院では整骨院の請求をメインにしている。つまり、柔整施術を保険で行い、プラスアルファで鍼灸を患者の自費負担で、10分1000円程度で治療するところが多いという。後藤氏に、社会から求められている鍼灸師像や美容はりを含めた新たな方向性、これからの治療業界における後進の育成方法などについて歯に衣着せぬ物言いで語ってもらった。

若い人に鍼灸のよさ伝える体制づくりを

治療院に就職する現代の若者の多くは、治療院がしっかりとした会社組織で、週休2日制、社会保険完備、ボーナス有など待遇面の充実に加え「研修体制も整備されているという面に惹かれるようだ。しかし、いくら環境が整っていても「鍼灸整骨院」で朝から晩までマッサージをしていたのでは辟易としてしまうだろう。

「待遇は良いしマッサージの免許も持っているが、これだけをやりたくて入った訳じゃない。鍼灸をもっと学びたい」「技術を学べというが先生によってやり方が違っていて統一性がないので混乱してしまう」。こういう声を最近よく聞く。

「そんなに甘くはない！　長年、丁稚奉公して朝から晩まで下積みの生活が土台にあって初めて身につくものだ」という教える側の理屈も分からないではない。

そうなると学ぶ側は、休みの日に行く勉強会で覚えたことを試してみる程度でしか技術を磨くことができない。それは掘り下げた形でやっていないので、見よう見まねではそんなすぐにできるはずもなく「奥が深いね」と言いながら試行錯誤を繰り返すことに…それが現状だ。

そうした現状を打破するには、昔の徒弟制度の良い面を残しつつ今の合理的な雇用形態を合わせた形を考えていかないといけない。若い人たちがどうしたらこの鍼灸の素晴らしさを理解して、頑張っていこうという気持ちになれるような環境をつくっていかなければならない。

医師とのコミュニケーションは重要だ

保険制度は鍼灸にとっても重要だ。柔整師も鍼灸師も毎年増加しているので、保険の行き詰まりを危惧する声もあり、それは否定できない。かといって患者の自費負担だけでは院経営は成り立たない。これが正直な感想だ。

鍼灸院で1回4000円ほどの治療が、整骨院だと150円くらいだから、定期的に治療に行くのが接骨院で、どうにもならなくなったら鍼灸院に行くという構図ができあがっている。

しかし、鍼灸院のよさを理解して週1回、定期的に来る人もいる。ただ、保険外治療という

リンドウーグループ総院長
川崎市鍼灸マッサージ師会保険部長
後藤竜也氏

プロフィール

後藤竜也（ごとう・たつや）

リンドウーグループ（リンドウー治療院、武蔵小杉在宅センター、森の風）総院長

株式会社ひまわり在宅センター代表取締役

一般社団法人　川崎市鍼灸マッサージ師会　理事・保険部長。鍼灸マッサージ歴25年。

1986年３月日本鍼灸理療専門学校卒業

国家資格を取得後艸寿堂鍼灸治療院（東京都品川区）、イーストサイドヘルスケアックリニック（オーストラリア／シドニー）、大田総合病院整形外科リハビリ室（神奈川県川崎市）、天津中医学院第一付属病院（中国/天津）とさま　ざまな臨床現場で技術を習得。

1998年川崎でリンドウー治療院を開設

1997年有限会社ひまわり在宅センター設立（現、株式会社ひまわり在宅センター）

2003年リンドウー治療院武蔵小杉在宅センター開設

2006年　森の風　開院

治療内容は健康保険治療、在宅マッサージ治療、2006 年からは東京青山で芸能人、モデル、有名人、著名人、オリンピックアスリートなどの治療も行う。

なかでも最近話題の美容はりは、年間1500 件以上の臨床を行い、業界からも技術習得の依頼がある。また定期的なセミナーや講習会を開催し業界への啓蒙活動も行っている。

治療家塾開講中　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

口コミ繁盛店のつくり方

成功する治療院・サロン院

売り上げＵＰフリーテクニック

リピートが倍増する４つの視点

「繁盛治療家」にスイッチする方法

口コミ自動化の４ステップ

治療院経営の解法はここにある！　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

のは経済状況が悪くなると最初に節約される部分なので、そこをどう工夫していくかだと思う。

鍼灸の保険の制度は昔よりだいぶ取り扱い易くはなってきているが、同意書の取り方がいまだに分からないという人は多い。さらに医師と接することを恐れるあまり自ら拒絶してしまう先生も意外と多い。また医師に同意書を書いてもらった場合、直接挨拶に行ったり礼状を出すことは常識的な対応であるが、それすらなかなかできない。

もし同意書を書いてもらったら、むしろチャンスと考えた方が良い。すぐに同意してもらった医師にお礼の連絡を入れたり、機会があれば患者さんを紹介したりと双方のコミュニケーションを構築できれば理想的だ。そもそも医師がわれわれに対してあまり好意を持っていないと勘違いしている施術者がまだまだ多い。

今は患者の健康のために連携していく時代なのである。在宅医療などのおかげでその枠組みにも入りやすくなったと思う。

介護保険ではヘルパーやケアマネージャー、医師との交流の場も広がっている。私の治療院では、保険の請求方法や同意書の取り方などのマニュアルをつくり、同意書を患者の主治医に書いてもらうにはどうすればよいか、挨拶状・礼状の書き方などをスタッフに指導している。

保険と自費の混在は鍼灸マッサージの特権だ

柔道整復には受領委任払い制度がある。これは裏を返せば「余計に患者さんから自費負担金を取ってはいけませんよ」ということ。

鍼灸マッサージに関しては委任払いではなく「償還払い」だから、いわゆる患者さんがお金を払ったもののなかで、保険が適用になるものに関しては同意書を取って、同意書に基づいた内容で請求を出すということ。そうすると一部負担金を引いた金額が返ってくるという制度なので、保険と保険外治療の混在は鍼灸マッサージの特権でもある。

例えば、1時間4000円の鍼灸自費治療の場合、その中の腰痛症に対して同意書が発行されれば、保険が適用になる。その保険の金額は約1500円になり、3割負担の患者さんでは、実質約1050円が償還されるから、1回の治療費が2950円で受けられることになる。

患者さんにとって、少しでも安く治療が受けられるという事は、リピート率にもつながる。

怪しいカリスマ治療家に気をつけろ！

ここ3年くらいで業界の中の美容はりの位置づけがかなり上がってきている。テレビやインターネット、雑誌など取り上げられる機会も増えた。業界、専門学校から美容はりについての講演の依頼も増えた。

ただ、名前だけが先行し、正しい情報が少ないがために、ネットで見つけた○○協会の美容はりのセミナーに参加してリスクもきちんと教わらずに直ぐ患者さんに治療して目の周りにパンダのような大きな内出血を起こし、訴えられるケースもある。最近は一日でも早く美容はりを治療に取り入れたいがために、ちょこちょこっとセミナーに参加して「カリスマ美容はり師」を名乗る。ホームページやブログ上で派手な広告宣伝を行い、うまいこと組織化はしているが、実際は技術が伴わない施術者が美容はりを教えていたりする。こんな危険なことはない。また最近、講師が洋服の上から鍼をバンバン打ったり、治療にはある程度の洗脳が必要であると話をしたりするセミナーなどが跋扈している。教える側も、教わる側もしっかりとした技術を修得しないで、施術を行うと事故につながり、その結果これから発展しつつある美容はりが社会的にイメージダウンする可能性があることを危惧する。

最近は美容はり協会を立ち上げ、自称でも「カリスマ」と名がついてしまえば、会員が増えて次第に業界への影響力は大きくなる。そういう人たちがまっとうな方向に行ってくれればいいが、違う方向に行ってしまう先生もいるから困る。セミナーなどで「俺の技術はすごいだろう」、「美容はりは痛くて当たり前」等と、その先生の自慢話や世間に逆行するような手技は教えてもらいたくない。とにかく私が、これから美容はりを行う人達に伝えたいのは人気のある技術には、きちんとした技術と臨床経験を持って指導する先生もいれば、ニセモノも多いことを頭に入れて理解してほしい。そして指導する側の先生には影響力が強いことを自覚して研修を行っていただきたいと思う。

「鍼は痛くない」ということを正しく伝えなさい

今、美容はりは看板を掲げれば「必ず患者増につながる」と言っていいほど注目されている。それは正しい技術を持った鍼灸師のための、明るい未来の光として注目されてきていると言っても過言ではない。だからこそ、正しい技術を一般の人に提供して「痛くなく、効果がある」ということを正しく伝えていかないといけない。

顔に打つ美容はりは、「痛くない」というのがポイントである。効果があるけど「痛い」となると集客は難しい。そもそも、鍼は痛いと誤解している人が多いわけだから、痛くないということをもっと啓蒙していかなければならない。

私は〝いかに痛くなく、いかに効果的に〟をモットーに美容はり施術を行い、必ず施術前と後の写真を毎回撮ることにしている。私は毎回効果を出す自信がある。疲れている人は初回の施術で術前術後の顔の変化が大きいが、継続していくうちにだんだんと変化が目立たなくなってくる。毎週の施術で写真を撮って、前・後で変わっていなかったらやぶ蛇になってしまう。だから、自信がない人は、3カ月後くらいに写真を撮ってお茶を濁す。術前と術後の変化について、説明をすることは必須だ。撮った写真をコンピュータに入れて、どこがどう変わったかというのをその写真を見ながら患者さんが理解できるように説明をするということが大事。それも含めた研修をしている。

即効を示してはじめて鍼灸は評価される

鍼灸の治療方法はどれとして一般的な治療というのはない。鍼灸師によって治療法は違う。「腰が痛いから腰に打つ」ということはもちろんあるが、打ち方など統一性はない。古典的な○○流というのは「俺の治療が一番」だという人ばかりだ。だから、新人が学生時代に学んだ技術のほとんどは役に立たないことになる。治療現場は治してみせてはじめて評価される世界な

のである。

患者さんはお金を払った価値があったかどうかをその場で判断する。お金を払って、その日の効果がなければリピーターにはならない。その点、マッサージには「気持ちよかった」という側面があり、「治ったかどうかは分からないが、とにかく気持ちよくて寝られたからお金を払う価値がある」という考え方が通用する。そこが鍼灸の難しいところで、接遇や衛生面など院内の環境整備や痛くない治療など色々と考えて改善していかなくてはならない。こういう面は、整骨院グループの方が徹底しているように感じる。鍼灸院は院長一人で治療しているところが多いのでなかなかそのレベルまでは行き着かない。

学校教育現場には臨床体験実習が必要

鍼灸治療の教育システムを確立しようと考えている。そのためにまず、教科書を作成し、教科書と映像で教える。人を教えることによって自分の勉強にもなるので、先輩が後輩に教える時の〝教え方〟のマニュアルも作成した。

この技術マニュアルを用いて経験不足の施術者に早く自信をつけさせることが重要である。その関連として専門学校と連携を取りながら新たな事業も行っている。

一例を挙げれば東京衛生学園専門学校（東京・大森）の卒前臨床体験実習の受け入れである。専門学校が提携した鍼灸治療院に3年生の学生を二人一組で行かせて、一人は見学、一人は治療を体験してレポートを提出するというもので、授業の一環として行っている。

青山の森の風では美容はりと接遇をテーマに実習を行っている。要はそこの治療院がどういうことをやっているかということを直に体験できるというシステムだ。今の専門学校教育では治療院現場と学校教育がかなりかけ離れてしまっている面があるので、本格的な臨床体験実習は絶対に必要だと思う。

学校は学校で何とか生徒を卒業させ免許を取らせることが第一の目的であって、就職までなかなか面倒を見られないということもある。だったらわれわれがもっと門戸を開いて、「ここから先はわれわれに任せてください」と教育する側と手を取り合って行動を起こさなければ鍼灸は発展しないと思う。そのために学校との情報交換は重要だ。

情報を公開し志ある若者を助ける

「志を非常に高く持っている若者の夢を潰したくない」。われわれは、技術を提供する者の立場として金もうけをするのではなく、もう少しボランティア的なサービス精神を持って、もっともっと情報を公開すべきではないかと思う。

そうした思いから、70ページほどのパワーポイント形式の配信サービスを制作した。ツボの効果を文字で説明して、写真上に印を付けて場所を教え、その後で打つ手技を動画で解説し、その後で打ち終わった完成図を入れている。これを一つの手技ごとに解説している。見たい手技に目次が出てそこをクリックする、手技の動画を見たい時もクリックすると動画が流れ、手技の説明を見ることができるというネットの配信サービスを始めた。私が患者さんに行っている治療を動画も含めて全て配信している。いつでも見ることができて、見たい手技をクリックすれば動画も見ることができるというシステムだ。

在宅マッサージのビジネス化に惑わされない

治療院同士の競争は、ビジネスという観点から見れば当たり前でも、患者さんの取り合いなどは時として度を越してしまうことがある。

在宅マッサージに目を付けた外部業者の参入が目立ち始めた。コンサルタント会社がビジネスとして在宅マッサージに参入し、ビジネスモデルをつくり、患者さんを紹介したら治療院からケアマネージャーに紹介料が入るようなシステムをつくっている。多額な紹介料を払ってまで在宅マッサージを行っても見合わないため、不正請求という言葉が頭をよぎる。そうでなくとも、公費である社会保険をバックマージンに振り分けるというのは人道的、倫理的に反している。1件でも不正があると在宅マッサージに取り組む人たち全員に支障を来してしまう。もしそれが事実なら徹底的に排除しなければならない問題だ。

はりきゅうマッサージに関して100％償還払いとなったら、まず保険の取り扱いができなくなる。患者さんには後から保険分のお金が還るからといっても、在宅マッサージで毎月3～4万円払って、2～3カ月後に還るとすれば患者さんの立て替えの負担は大きい。高齢の方の多くは年金暮らしでそれだけの金額を立て替えるのは不可能だ。そうならないように、われわれ業界人は目先だけのことに惑わされないように仕事を行わない限り若い人はついてこない。業界としてもきちんと襟を正す必要がある。

続編共
全国公立図書館で閲覧可

名著・「痛みを消す最後の治療法」ＤＶＤ篇
横山式筋二点療法・映像通信教育教材・ＤＶＤ
基本技術篇・新編集「治療の流れシリーズ」新刊行
世紀の発見・筋・腱の性質を知れば、その結果に納得の納得
視聴後、すぐ、速効的に治療で使える・全 24 巻
1 巻当たり約 1 時間、領布価格・10,000 円（消費税・送料別）
４月発売予定・只今・予約受付中
先着 30 名様・特別価格提供のキャンペーン実施中
詳しくは、「改定版ＤＶＤ」の資料をご請求ください。
ＵＲＬ：http//www.yokoyama-kin2ten.com/
TEL:029−821−6084　FAX:029−835−2078
消痛心療整体・横山式筋二点療法ゼミナール

吉田正幸の集客革命 Vol.26

集客のココロ②～怒り～

怒りには二つある。それは積極的怒りと消極的怒り。積極的な怒りは時にモチベーション維持や成功の土台になったりする。子どもの頃の極貧というコンプレックスに怒りとしてのパワーを得て大成功した矢沢永吉さんもその一人だろう。

厄介なのは消極的怒りだ。気分が乗らない、腹が立つ、ムシャクシャするなど、これは自己保存に直結する。自己保存とは自分を守る、自分を最優先に考える、逆に言えば他人はどうでもいい、という利己的なココロに乗っ取られた状態だ。このような状態で施術をしたらどうなるのか。

以前、エリートサラリーマンの患者さんが施術後にこんなことを言った。「ここの整体院はみなさん仲がよくて連携がよいですね。うつ伏せでいると余計に耳が聞こえます。繁盛している理由がよくわかりました」うちのスタッフが聞き返す。「スタッフ同士の仲が悪いところもあるんですか？」「ありますよ。別にケンカしているわけではないけど雰囲気がピリピリ、繁盛していませんでしたね、そこは」。スタッフの仲のよさが当たり前だっただけにその話は妙に説得力があった。

例えば、夫婦喧嘩をしていて子どもがパッと入ってきたら、どんなに誤魔化しても何かおかしいと感じる嫌な雰囲気が空間に残留する。それを感じ取るテレパシック（テレパシー的）な感性は誰でも持っているのではないだろうか。患者さんはこのテレパシックな感性で院内の状況を見抜くのだ。またそれにより感じる不調和を患者さんは無意識に避けていく。〝それが集客に影響するのだ〟と僕は断言する。患者さんには仲よくやっているという見せかけの嘘はつけないのだ（笑）。

怒りの分析をしてみると自分は正しく他人は間違っているといった〝自分と他人の分離〟から生じることが多い。「なぜ、自分だけがやらなければならないんだ」「頑張っているのになかなか院長に認めてもらえない」「あのスタッフは自分より働いていないのに優遇されている」「施術時は笑顔にしてもその後の指名につながらない」という分離状態から、「もしかしたら自分は完璧でないかもしれない、相手の言うことにも一理あるかもしれない」というココロのゆとりが一瞬にして怒りを中和することもある。反対に本格的に怒りの種を蒔いていけばやがてそれは発芽し成長する。自分に留まっていればまだしもこれがスタッフへ波及し、だんだんエスカレートして患者さんにまでその怒りの矛先が向かってしまったならば院は閉院へ追い込まれかねない。その矛先が職場だけでなく家庭やプライベートにも向かえばコミュニケーションは円滑に図れず、常に「不平不満・愚痴・悪口・文句・泣き言」となって具現化していく。結果だけを見ると分からないが、原因とともに結果を俯瞰していくと小さな怒りの発芽過程は傍観できる。他人や環境を責めそうになったら自分にすぐに問いかけることだ。「自分が相手で、相手が自分だったらどうなる？」と。

完璧な人間なんかいない。時には怒りたかったら思いっきり怒りをぶつけるのも良き反省材料となることだろう。ただし、そこから〝何を学べたか〟という自己回答が無ければ、一生怒りの想念にあなたはコントロールされてしまうだろう。

さて、自分をよく理解できたらココロにゆとりを持って、怒りで固まっている患者さんのコリでも相手にしよう。

■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。

治療と経営のバランスをとりたい先生へ。実費診療年商1億の秘密

通信教育科
・治療院集客
・オリジナル技術

集客の本質についてここまで明確に体系化して、システム化を行っている学校は他には見受けられません（通信教育科卒業 Uさん、柔道整復師、40代、男性）技術的な部分はここまで教えていいんですか?と言う所まで学べる所と、DVD教材が自分がその場に居る用な感じで進行していくので、変な教則DVDの用に堅苦しくなく頭に入りやすいです。（通信教育科卒業 Sさん、柔道整復師、30代、男性）地歩在住の方、院経営で多忙な先生にオススメ。教材DVD全48枚!実際に授業を受けているかのような臨場感ある映像教材で、いつでも好きな時に学習できます。講師に直接指導を受けられるスクーリング制度もあって安心です。

本科	・治療院集客 ・オリジナル技術	週に1回の通学コース。特に短期間で集客も技術も身に付けたい先生におススメ。
整体技術専科	・オリジナル技術	技術習得のみに目的を絞ったコース。差別化、スキルアップを目指される先生におススメ。
美手【Vitsyu】ヴィッシュ フットセラピーコース	・オリジナル技術	足反射区から骨盤矯正まで、腰から下の施術に特化したコース。2カ月完結型なので新人育成や新実費メニュー導入におススメ。

さらに!!
＋

実費集客1日200名を達成した吉田正幸の集客エッセンスを凝縮した1冊「儲かる!!集客革命」（現代書林刊　1680円）を1冊差し上げます!!

感謝とお金が集まる仕事
―成功と幸せを手に入れた、4人のエピソード―

TEL:0120-744-420
mail:gakuin@fitbalance.net

稼げるお店に生まれ変わるマーケティング術
「儲かる!!集客革命」をプレゼント!!
↑小冊子無料プレゼントのご応募はコチラ!!「ひーりんぐマガジンを見た」とお伝えください

FBS FITBALANCE RYOJUTSU SCHOOL フィットバランス療術学院
日本理学手技療法協会認定校
〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2丁目7-8 TAKADEN青山ビル1F

先着 30 名限定

在宅治療セミナーのお知らせ

東京会場

★介護に変わるもう1本の柱、+月収 200 万円はこれでいける!!
★「保険者」の逆撃から生き残る方法
★「正しい事」をしたヤツが勝つ!!

会場 東京駅八重洲口周辺
中央区日本橋３丁目 6-10 くりはらビル２階

5／18（土） ～基礎コース～
◎実施における基礎知識
■第１部　法的要件に関する基礎知識
■第２部　運営における基礎知識

5／19（日） ～応用コース～
◎実施における応用
■第１部　営業の応用　■第２部　運営の応用

在宅治療 18 年間、「とらざわ・メディカル」の在宅医療サービス業務内容や会社経営内容を具体的な事例を踏まえて、説明致します。

（両日 1部 9：00～12：00　ー休憩ー　2部 1：00～5：00）

セミナー会費（両日コース）
50,000 円
（１日の場合、30,000 円）

●●予約方法●●
■5／8までに、メールまたは、ＦＡＸ、電話にてお申し込みください。
■出席コース、氏名、電話番号、メールアドレスをお書きの上、ご予約下さい。
◎ コース枠確認後、振込先をご連絡します。
◎会場の地図等は、予約確定後、ご連絡させて頂きます。
◎ 当日の出席受付、会費の受取は致しません。
◎ 原則として振込後の返金は致しません。
◎ 振込を持って領収書とさせて頂きます。
◎ 確認のお電話をさせて頂く場合がございます。

とらざわ・メディカルサービス
TEL 03-3828-3609 ／ FAX 03-3828-3645
torazawa@mva.biglobe.ne.jp

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

入場無料

特別セミナー

「治療院の個人情報保護とSPマーク」

目　的：治療院業界のおける個人情報の保護と取り扱い方法、そしてＳＰマークに関してわかりやすく解説する。
主　催：NPO 法人日本手技療法協会
共　催：日本治療協会
日　時：

5月 18 日	6月 15 日
7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　ＫＡ１１１ビル３階（東京メトロ淡路町駅、新御茶ノ水駅、都営地下鉄小川町駅、Ａ５出口　徒歩１分）（ＪＲ神田駅　徒歩８分、ＪＲお茶の水駅　徒歩８分）
締　切：先着順で満員になり次第受付終了（会員優先）
申込方法：「治療院名」、「参加者名」、「住所」、「連絡先電話番号」と「個人情報の特別セミナー参加希望」と明記し電話、郵送、Fax、Ｅメールのいずれかでお申し込みください。

【お問い合せ・申込先】 NPO法人日本手技療法協会
〒101-8691　郵便事業(株)神田支店郵便私書箱53号
Tel：03-5296-9055　Fax：03-5296-9056　Mail:info@e-shugi.jp

曽上太郎の 初歩の会計教室

第36回

平成24年度治療院の売上・経費データ

今年は事業所単位で集計

上田会計では、個人事業、法人も含めて250件以上の治療院をみております。

今回、平成24年度個人事業の確定申告の終了に合わせて、治療院の売上・経費の統計データ（月次平均値）を公表させていただくことにしました。対象は、顧問先の個人事業及び法人。事業所の内、個人事業形態の割合は69％、法人形態31％。地域は関東圏がほとんどです。年の途中で開業された場合は、開業月からの月割で平均月額を計算し、開業半年未満の治療院は除外しました。法人については、直近の決算期2期分を使用。そのため、個人事業との比較時期はずれています。また、個人事業との比較ができるように、営業経費に含まれている同族関係者の役員報酬は除外しました。今回は一事業所ごとの数値にして法人、個人事業の違いなく数値を比較できるようにしました。具体的には、個人事業でも分院がある場合は、本院と分院別々に分けて一事業所ごとの売上・経費の平均値を計算しました。法人についても同様です。前年まではこれをしなかったので分院があると、売上・経費の数値が大きくなってしまい、比較性の面で問題がありましたので改善しました。

保険売上前年比大幅減

まず、売上から見ていきましょう。今年の特徴は保険売上が前年比より大幅に減少したことです。全件平均値を見ると月売上は平成23年1604千円から平成24年1576千円と28千円減少しています。内訳を見ると自費収入と自賠責収入は増加していますが、保険売上は前年比65千円減少し、この結果月売上が減少しています。売上減はそんなに大きくないようにみえますが、個人事業形態の事業所について見てみると、月売上は平成23年1254千円から平成24年1188千円と66千円減少しています。内訳を見ると自費収入と自賠責収入は増加していますが、保険売上が前年比108千円と大幅に減少しています。10万円以上減少ということは、年間120万円以上の売上減になります。いったい何が起こったのでしょうか。

一方、法人形態の事業所は、月売上は平成23年2176千円から平成24年2267千円と90千円増加しています。内訳を見ると保険売上、自費収入、自賠責収入ともに増加しています。個人事業形態の事業所に聞き取りをしたところ、周りに同業者が増えた。実際に施術した部位数より減らして請求している。保険施術を減らし保険外の施術を積極的に患者に勧めている等のコメントがありました。平成24年3月に、厚生労働省から各保険者宛てに柔道整復師からの療養費請求について審査を厳しくするようにという文書が送られましたが、その影響が出ているようです。一方、法人形態の事業所はどうしてそれほど影響が出なかったのでしょうか。一つは、もともと売上に占める保険売上の割合が個人事業形態の事業所より低いことです。以前から自費売上を積極的に行ってきた法人に対し、個人事業者は保険による施術に頼ってきたのがこれから見てとれます。これは〝経営力の差〟ともいえます。なお今回は法人について、直近の2事業年度を使いました。したがって法人によって事業年度が異なります。また今回の個人事業データより過去のデータが使われています。従って、今後法人データも個人事業のデータと同じような動きをするかもしれません。

経費は微減

経費については、全件平均値を見ると平成23年に比べて経費合計は1129千円から1107千円と月22千円の減少、対売上比は70・4％から70・3％に微減です。内訳で見ると、従業員給与が月15千円減少で対売上比は26・5％から26・0％に微減しています。平成23年まで3年続けて人件費は増加していましたが、今回は微減でした。しかし、形態別では個人事業で減少し、法人では増加しています。これは売上の増減に対応したものでしょう。

今回、交際費と福利厚生費の科目を追加しました。よく「交際費はどれくらい使っていいの」とか、「他の同業者はどれくらい使っているの」という質問があります。今回のデータを見ますと、1カ月の交際費は2万円台で福利厚生費は月7千円台でした。結果として営業利益は、前年比474千円から4

科目		全件平均値				個人事業				法人			
		H23 年度		H24 年度		H23 年度		H24 年度		H23 年度		H24 年度	
保険売上		1,112,357	69.3%	1,046,723	66.4%	932,446	74.3%	823,943	69.3%	1,405,525	64.6%	1,443,999	63.7%
自費売上	自費収入	306,574	19.1%	320,524	20.3%	178,546	14.2%	192,028	16.2%	515,197	23.7%	549,668	24.2%
	自賠責収入	145,396	9.1%	171,946	10.9%	120,921	9.6%	152,996	12.9%	185,278	8.5%	205,739	9.1%
その他（物販等）		40,612	2.5%	36,806	2.3%	22,402	1.8%	19,511	1.6%	70,287	3.2%	67,647	3.0%
売上合計		1,604,939	100.0%	1,575,999	100.0%	1,254,316	100.0%	1,188,478	100.0%	2,176,286	100.0%	2,267,052	100.0%
従業員給与（専従者を除く）		425,158	26.5%	409,819	26.0%	258,061	20.6%	232,172	19.5%	697,444	32.0%	726,610	32.1%
支払家賃		178,977	11.2%	177,229	11.2%	152,946	12.2%	150,998	12.7%	221,395	10.2%	224,008	9.9%
減価償却費		80,548	5.0%	80,624	5.1%	83,891	6.7%	88,184	7.4%	75,099	3.5%	67,144	3.0%
交際費		23,034	1.4%	23,760	1.5%	21,104	1.7%	21,022	1.8%	26,179	1.2%	28,641	1.3%
福利厚生費		7,190	0.4%	7,819	0.5%	8,011	0.6%	7,331	0.6%	5,851	0.3%	8,691	0.4%
リース料		36,233	2.3%	31,691	2.0%	35,725	2.8%	31,299	2.6%	37,063	1.7%	32,390	1.4%
その他経費		378,803	23.6%	376,430	23.9%	281,386	22.4%	278,248	23.4%	537,546	24.7%	551,515	24.3%
経費計		1,129,943	70.4%	1,107,373	70.3%	841,124	67.1%	809,253	68.1%	1,600,578	73.5%	1,638,998	72.3%
営業利益		474,996	29.6%	468,626	29.7%	413,192	32.9%	379,224	31.9%	575,708	26.5%	628,054	27.7%

科目		売上上位 20%						営業利益上位 20%					
		H23 年度		H24 年度		増減		H24 年度		H23 年度		増減	
保険売上		1,967,358	63.7%	1,953,619	61.7%	−13,739	−0.7%	1,928,544	73.0%	1,794,375	64.6%	−134,169	−7.0%
自費売上	自費収入	704,000	22.8%	747,387	23.6%	43,387	6.2%	381,822	14.5%	491,256	17.7%	109,435	28.7%
	自賠責収入	298,392	9.7%	345,865	10.9%	47,472	15.9%	297,253	11.3%	417,820	15.0%	120,567	40.6%
その他（物販等）		119,670	3.9%	120,590	3.8%	920	0.8%	32,979	1.2%	75,999	2.7%	43,020	130.4%
売上合計		3,089,420	100.0%	3,167,461	100.0%	78,041	2.5%	2,640,598	100.0%	2,779,451	100.0%	138,853	5.3%
従業員給与（専従者を除く）		913,157	29.6%	973,476	30.7%	60,319	6.6%	634,977	24.0%	644,230	23.2%	9,253	1.5%
支払家賃		261,662	8.5%	241,608	7.6%	−20,054	−7.7%	207,287	7.8%	188,582	6.8%	−18,705	−9.0%
減価償却費		121,486	3.9%	113,681	3.6%	−7,805	−6.4%	96,985	3.7%	99,890	3.6%	2,905	3.0%
交際費		46,381	1.5%	54,195	1.7%	7,815	16.8%	32,251	1.2%	43,805	1.6%	11,554	35.8%
福利厚生費		14,112	0.5%	20,563	0.6%	6,451	45.7%	13,928	0.5%	14,083	0.5%	155	1.1%
リース料		56,456	1.8%	48,384	1.5%	−8,073	−14.3%	47,763	1.8%	46,201	1.7%	−1,562	−3.3%
その他経費		749,702	24.3%	693,675	21.9%	−56,027	−7.5%	449,683	17.0%	493,594	17.8%	43,911	9.8%
経費計		2,162,955	70.0%	2,145,581	67.7%	−17,374	−0.8%	1,482,875	56.2%	1,530,385	55.1%	47,510	3.2%
営業利益		926,464	30.0%	1,021,879	32.3%	95,415	10.3%	1,157,723	43.8%	1,249,066	44.9%	91,343	7.9%

６８千円に月６千円減少しました。対売上比は29・６％から29・７％に微増。これは、売上の減少に見合った経費の減少（人件費の削減）があったためです。

売上、営業利益上位20％の特徴

「売上上位20％」の平均値を見ます。事業所形態は個人事業32％、法人68％です。月売上は前年比３０８９千円から３１６７千円へ78千円増加しています。内訳を見ると、自費売上と自賠責収入が増加し保険売上が減少していますが、保険売上の減少率が低いため全体では増加しました。経費の内訳を見ると、従業員給与が対売上比で29・６％から30・７％に増加し、売上の増加率より給与の増加率が高くなっています。支払家賃とその他経費が減少し経費総額は減少しました。売上が増え、経費が減り、結果営業利益が10・３％増加しました。

次は「営業利益上位20％」の平均値を見ます。事業所形態は個人事業48％、法人52％です。月売上は前年比２６４０千円から２７７９千円に１３９千円増加です。内訳を見ると、保険売上が減少し自費売上と自賠責収入が増加しました。全件の営業利益合計に占める「営業利益上位20％」の利益合計は平成23年47・２％、平成24年49・０％で〝業界の上位２割で業界全体の半分の利益をたたき出している〟といえます。この数値は前年よりも割合がアップしており、格差拡大傾向が見えます。「売上上位20％」、「営業利益上位20％」のどちらも保険売上が落ち込みましたが、それ以上を自費で稼いで利益を増やしています。これには、「自費売上へのシフト」という経営者の強い決意を感じます。

〝東京23区内〟売上大幅減少

最後に地域を東京23区内、東京23区外、神奈川県、埼玉県、千葉県、その他の６つに分けたデータを作成しましたが、誌面の関係で掲載は省略します。「東京23区内」は、前年比売上が１６３２千円から１４４２千円になり１９０千円、11・７％減少しました。内訳は、保険売上が１５７千円、自費売上31千円の減少です。それ以外の地域は全て前年比売上が増加しています。地域別件数は東京23区内が40％を占めています。なぜ東京23区内だけが前年売上を大きく割ってしまったのでしょうか。保険請求が厳しくなったことだけが理由にはなりません。ついに平成24年中に東京23区内は店舗過剰になったものと考えられます。今後の出店の参考にしていただければ幸いです。

質問をお待ちしてます

上田曽太郎の初歩の会計教室にご質問、ご相談、取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。

続 療養費の請求と支給 第17回

請求代行会社療養費請求担当・療養太郎（仮名）

『療養費改定』

療養費改定案の通り改定実施

平成25年3月26日に第二回社会保障審議会医療保険部会の柔道整復療養費検討専門委員会が開催されました。二回目は中、長期的に検討しなければならないさまざまな課題の実態を明らかにして仕組みや考え方を整理するための議論がなされ、次に厚生労働省（厚労省）事務局より提案された療養費改定内容に関して座長から双方に意見が求められました。

保険者側からは3部施術に関して大幅減にすべきとの意見が述べられ、柔道整復師側からは再検料について2回目以降も毎回算定できるようにとの発言がありました。両者ともこのような改定案の内容に対する要望の発言をしたものの、厚労省の事務局が提案した改定内容に合意の意向を示しました。改定はこの委員会で発言等を考慮されたうえで事務局から厚生労働大臣に提出され最終的に政府決定されることになりました。

それから3日後の3月29日に柔道整復療養費は改定案の通り5月1日から実施することが決定し、4月1日に厚労省のホームページに掲載されました。

柔道整復療養費改定内容

1. 改定率　0・00％
2. 適正化すべき項目
　多部位施術の逓減強化
　3部位目の施術については現行の70／100を減額して60／100を減額して支給と改める
3. 評価を引き上げる項目
　初期段階の施術料の充実
4. 適正化のための運用の見直し

○ 打撲・捻挫の施術について、3カ月を超えて頻度の高い施術を行う場合に、支給申請書に、負傷部位ごとの経過や頻回施術理由を記載した文章の添付を義務付ける

○ 施術者が経済上の利益の提供により、患者を誘引することを禁止する

○ 支給申請書における患者が署名すべき欄に、施術者が代理記入するのは「やむを得ない理由がある場合」であることを「やむを得ない理由」の例示とともに、受領委任の協定等に明記する

○ 支給申請書に患者が記載する事項として、郵便番号、電話番号を追加する

○ 施術管理者に対して、柔道整復師名の施術所内掲示を義務付ける

○ 施術者に対し、療養費を請求する上での注意事項の患者への説明を義務付ける

5. 施行日　平成25年5月1日

今回の改定によって技術料の各料金は上がりますが、保険者側は納得していません。技術料を引き上げるのであれば3部位目の施術に対してさらなる逓減率をかけるべきとの考えです。

そもそも、保険者側は3部位の負傷、特に3部位捻挫は重症であるとの見方であり、重症ならばなぜ医療機関に通院しないのかとの疑念を抱いています。柔道整復師側としては当然反論があろうかと思いますが、保険者は多部位請求を非常に厳しく捉えており、〝丸め〟や施術日数制限を将来望んでいることが委員会での発言から想像できます。

今回の改定で適正化のための運用の見直しが提示されましたが、この中で気になる部分は、打撲・捻挫の施術について、3カ月を超えて頻度の高い施術を行う場合に、支給申請書に負傷部位ごとの経過や頻回施術理由を記載した文章の添付を義務付けるという項目です。〝3カ月を超えて頻度の高い〟の頻度がどの程度なのか検討委員会に提案された時点では分かりませんが、問題は実際に3カ月を経過し、頻度の高い施術を受けている患者がいた場合、柔道整復師はどのように保険請求を行えば良いのかということです。

従来の請求方法の多くは3カ月で治癒の転帰をつけ、期間を空けて初検として請求を開始する傾向にありました。この様な請求が多く見受けられると、〝治癒と負傷の繰り返しが多く見られます。初検時の症状および状態等を詳細に記載下さい〟という返戻が多く発生することになります。ベストな保険請求とは事実通りに記載し頻度が

多くなればその理由を明記し請求を行う、再び負傷したのであれば摘要欄・経過欄等にその旨を必ず記載することだと考えますが、改定後しばらくして運用の見直しの内容や詳細がもう少しハッキリすると思います。

患者照会内容

昨年の3月に保険者に向けて厚労省が療養費の適正化を通知して1年が経過しました。すでに患者調査を実施しているところもあれば、まだ実施していない自治体もあるようですが、4月からは患者調査を実施する自治体も増えることでしょう。患者、特に高齢の患者に患者照会の意味を説明し理解をいただくことが重要です。また、患者照会時に発生する患者照会の回答と支給申請書内容が相違する場合は、必ず初検時に記載した確認書あるいはそれに代わるもの、もしくは施術録を添付し再請求を行わなければなりません。

最近では患者照会書に領収書の写しの添付を求めてくる保険者もあり、当然、保険請求での一部負担金と実費での料金がそれぞれ明記されていなければ、返戻となる場合もあります。今後領収書についても問い合わせ等が増える可能性がありますので、現在発行している領収書またはレシートに健康保険適用において徴収しなければいけない金額が正確に記載されているかどうか、今一度点検する必要があります。

患者照会の内容では患者署名に関しても照会をする保険者は多くなっています。署名の相違は結構多く、複数月の療養費支給申請書を見比べて患者の筆跡を確認する保険者もあり筆跡相違での返戻も発生しております。今回の運用の見直しの項目に〝支給申請書における患者が署名すべき欄に施術者が代理記入するのは、「やむを得ない理由がある場合」であることを「やむを得ない理由」の例示とともに、受領委任の協定等に明記する〟とあるのは、支給申請書の患者署名欄に勝手に署名したり、患者名を印字し印鑑を捺印し請求している事実があることに対して、代理署名する場合のやむを得ない理由を明記することで柔道整復師に患者署名の必要性を理解してもらうためです。

今回の療養費改定は予定より約1年延期された平成25年5月1日に実施されます。専門委員会を傍聴して思うことは柔道整復師側と保険者側とがお互い要望することは数多くあるものの、そのほとんどが中、長期で検討される内容であったことです。第三、四回と検討委員会が回を重ね柔道整復療養費制度そのものが現状に則した制度となってほしいと心から願っています。

全日本オステオパシー協会　2013年　東京支部オープンセミナー

開催回	日　時	週数	講　師	内　容
第4回	4月14日	第2	竹田吉翁	バランステクニック　足診断法
第5回	5月12日	第2	橋本正弘	古賀式①
第6回	6月 9日	第2	橋本正弘	古賀式②
第7回	7月21日	第3	原　光司	筋膜リリース①　筋膜の診断と治療
第8回	8月25日	第4	水口清澄	カウンターストレイン　腰部復習、股関節
第9回	9月 1日	第1	山本逸二	臨床に役立つOMT②
第10回	10月27日	第4	水口清澄	カウンターストレイン　膝、足関節
第11回	11月17日	第3	原　光司	筋膜リリース②　筋膜の診断と治療
第12回	12月15日	第3	山本逸二	臨床に役立つOMT③
会　場	東中野会館　東京都中野区東中野1-38-8			
会　費	AJOA会員　10,000円		JOF所属団体会員　12,000円	
	養成校在校生　12,000円< 要学生証>			
	一般　15,000円< 医系国家資格有資格者、要資格証明書（コピー可）>			

【講義内容補足】

■水口先生のカウンターストレインはハバード・エイツDO著の「カウンターストレイン」に基づいて進めていきます。書籍は本部にて郵送販売しています。

■山本先生は臨床に役立つOMTを脊柱、四肢、頭蓋を含めて講義いたします。

■橋本先生は20年間古賀先生より教わった技法で臨床にすぐ使えるテクニックを中心に講義します。

★講義時間：10時～16時

詳しくは協会ホームページへ
http://www.alljapan-osteo.net/

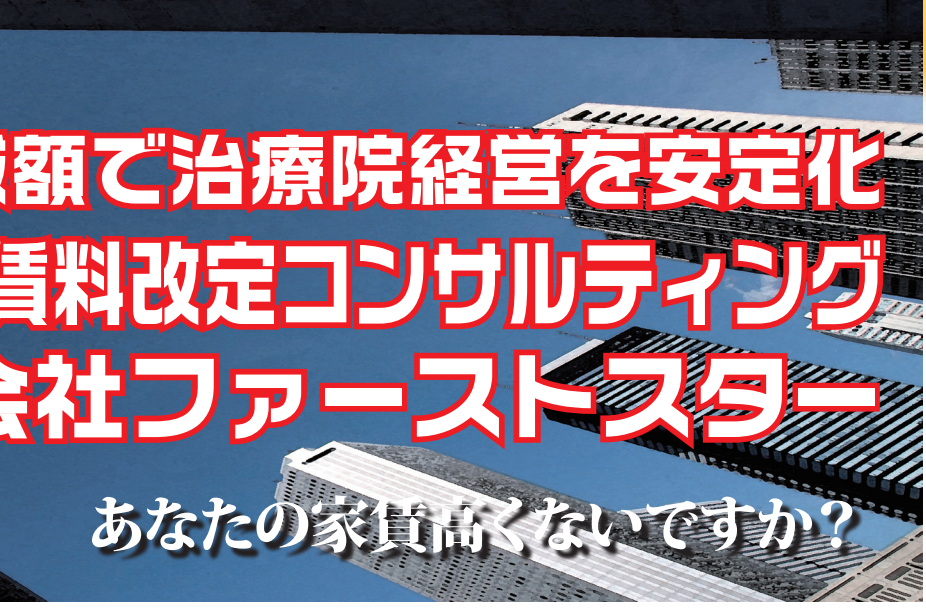
●予約方法

講習会日10日前までに下記のメールアドレスに出席日、氏名、電話番号をお書きの上メールをお願い致します。
メールをお持ちでない方は下記の番号にお電話ください。（担当：鈴木）
【PCメール】osute-tokyo.1996@hotmail.co.jp　【携帯メール】i-like.corn@ezweb.ne.jp
【電話】042-623-8123（月・火・木・金の午前中）

●会費の支払い方法

講習会日10日前までに下記の銀行にお振込ください。
【振込先】三菱東京UFJ銀行　八王子支店（226）　普通　口座番号0117006　ゼンニホンオステオパシーキョウイカイ　スズキアツシ
※当日の出席受付、会費の受付はいたしません。※振込後の返金は致しません。※振込をもって領収書とさせていただきます。

お問い合わせ先：東京支部長　鈴木厚　TEL：042-623-8123／FAX：042-682-2938　本部事務局　TEL&FAX：03-3427-8807



治療院経営を考える上で、経費の節約は重要なテーマだ。経費には固定費と変動費があるが、経費節約で一番効果があるのが固定費の削減だ。固定費とは、売上の大小にかかわらず必ず発生する費用のこと。日本の企業は固定費の占める割合が多い傾向にある。固定費の削減によって損益分岐点を低くでき、効果は継続しやすいので黒字体質に転換できる。

固定費というと、真っ先に頭に浮かぶのが人件費だ。サービス業において人件費は全体に占める割合が大きいのですぐに手を付けたくなるのはわかるが、これに手を付けることは社員のモチベーションにも大きな影響が出ることがあるので最後の手段となる。それに対して即効性があるのは事務所や店舗の賃料である。

売上が思うように上がらず、家賃が高いからと一度は引越しを考えた人は少なくないだろう。だがそれではかえって移転費用がかかり、莫大な労力もかかる。そんな中、不動産賃借料の減額を考える治療院院長をサポートしてくれる会社が出現した。移転を考える前にまず現在の家賃を下げる努力をしてみてはどうだろうか。

改定後、2年目から引き下げ効果

株式会社ファーストスター（東京・西新宿）は治療院に特化した賃料改定コンサルティングのプロフェッショナルだ。

設立1年で取引社は約100社。その約半分が治療院だ。1カ月で10～15社くらいの取引が増えているという。日本全国を対象に、この事業を展開している。賃料改定コンサルティングの報酬（手数料）は、完全成功報酬だ。つまり、賃料値下げが成立した場合にのみ費用がかかる。

手数料は減額分の12・6カ月分だ（削減額×36カ月×35％、表1）。1カ月あたりの賃料が6万円下がるとすると、手数料は合計75万6000万円。要は下がった中から支払うということだ。これを13カ月で支払うため、月々の支払いは5万8000円になる。したがって、2年目から家賃引き下げの恩恵を享受できる。

（表1）

賃料減額	月間削減額×36ヶ月×35%（分割支払対応可）
更新料減額	削減額×50%
保証金返還	返還額×5%
資料作成	100千円～（物件により相談）

同社に相談し、契約状況のデータまたは契約書のコピーを送ると、条件などを十分検討した上で賃料査定し、見積書が提示される。見積書では「どれくらいの減額ができそうか」「削減メリットはどうなるか」などが提示される。それを踏まえて、賃料減額コンサルティング契約を結ぶかどうかを決める。賃料改定コンサルティングの過程では、過去どういう改定が行われているのか、誰が対応したのか、会社全体の業績はどうなのか、など細かく分析し、賃料を下げてもらうためにどういう論理を展開していくのが効果的かというシナリオを作っていく。

「契約条項の中での遵守項目やペナルティの内容などでアドバイスする戦略が変わってきます。後は、当然ながら対象物件周辺の賃料相場にも影響されます。もともと高いのか妥当な金額なのか。高いまま今まで長期間にわたり借り続けていたのか、などさまざまな角度から検討していきます」（同社広報担当者）。

賃料改定コンサルティングの重要な要素は「成功率」と「減額率」である（表2）。成功率は当然のことながら100％はあり得ない。80％くらいの成功率だという。減額率はこれまで最大で30％、平均で14％ほどだという。

物件の大小や地域性で成功率や減額率が左右されることはあまりないという。ただ、都市部の方が賃料は高いので率は下がる傾向にあるという。

小売業界では常識の賃料改定交渉

われわれにとって目新しい賃料改定コンサルタンティングだが、小売業界ではすでに定着しており、全国展開しているコンビニエンスストアや食品スーパー、飲食チェーン店、ドラックストアなどでは今や常識と言っていい。

この業界では、店舗の賃料は人件費に次いで高い固定費だ。賃料が及ぼす影響は利益に直結しているため、ドラッグストアや家電量販店の大手には、店舗開発や管理業務部門など賃料改定だけのセクションがある。自社で賃料改定のための交渉をし、さらにコンサルタント会社のサポートを受けるという手法をとっている。

医院や歯科医院、治療院などでは院長自らはなかなか賃料値下げの交渉はしにくいというのが現状のようだ。

治療院などには大手企業のように店舗開発や財務の担当者がいないので、賃料に対してあまり意識しておらず、不動産管理業者の言いなりになって契約を結んでいるケースが目立つという。それだけに、非常に効果がでやすい土壌があるのだという。

直営の店舗数が多ければ多いほど削減メリットは出やすい。さらに、賃貸契約期間が長ければ長いほど有利に展開できる。土地を借りて、その上に建物を立てて診療所を経営しているケースも可能だ。

「本店が1店舗だけというのに比べて、10店舗あるとすると7、8店舗分はまず賃料を下げることができる」と同社ではこれまでの実績を踏まえて説明する。もちろん1店舗だけの治療院でも試してみる価値は十二分にある。

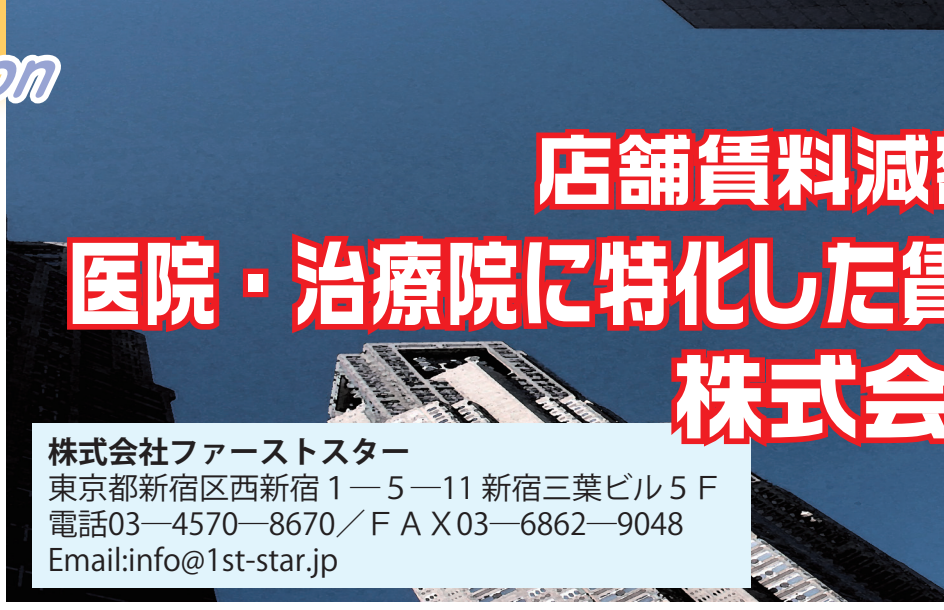
不動産オーナーとの人間関係を壊さずに実行

賃料改定コンサルティングを導入するにあたって、気になるのが「オーナー側との関係が気まずくなるのではないか」という懸念だ。これについて同社では、これまでの経験から独自のノウハウを持っている。

そもそも、賃料の改定というのは契約の更改時に限らず、いつでもできるものなのである。契約書には必ず「賃料改定条項」という項目があり、「2年ごと、3年ごとに見直しをする」という項に加えて「ただし地価が急激な変動、賃料相場の動向によっては甲乙どちらからでも改定することができる」という文言がある。もしも、それが明記されていないとしても、借地借家法上はいつのタイミングでも値上げも値下げも

（表2）

店舗所在地	現行月額賃料	改定後月額賃料	月間削減額	減額率
神奈川県	370,000	310,000	60,000	16.2%
神奈川県	220,000	200,000	20,000	9.1%
神奈川県	622,000	596,000	26,000	4.2%
神奈川県	340,819	285,715	55,104	16.2%
東京都	130,000	120,000	10,000	7.7%
東京都	480,000	450,000	30,000	6.3%
東京都	130,000	125,000	5,000	3.8%
神奈川県	270,000	235,000	35,000	13.0%
東京都	210,000	190,000	20,000	9.5%
神奈川県	245,000	195,000	50,000	20.4%
神奈川県	350,000	332,500	17,500	5.0%
神奈川県	120,390	110,390	10,000	8.3%
神奈川県	300,000	270,000	30,000	10.0%
東京都	206,000	170,000	36,000	17.5%
神奈川県	183,000	170,000	13,000	7.1%
神奈川県	230,000	200,000	30,000	13.0%
東京都	420,000	400,000	20,000	4.8%
東京都	230,000	190,000	40,000	17.4%
埼玉県	175,000	155,000	20,000	11.4%
東京都	167,000	157,000	10,000	6.0%
東京都	340,000	310,000	30,000	8.8%
神奈川県	210,000	190,000	20,000	9.5%
東京都	220,000	190,000	30,000	13.6%
東京都	152,000	135,000	17,000	11.2%
山口県	350,000	330,000	20,000	5.7%
東京都	155,000	135,000	20,000	12.9%
岩手県	190,000	185,000	5,000	2.6%
岩手県	125,000	120,000	5,000	4.0%
東京都	190,000	165,000	25,000	13.2%
静岡県	200,000	150,000	50,000	25.0%
岩手県	123,810	114,286	9,524	7.7%
岩手県	200,000	180,000	20,000	10.0%
東京都	178,000	163,000	15,000	8.4%
埼玉県	87,000	77,000	10,000	11.5%
宮城県	100,000	70,000	30,000	30.0%
沖縄県	115,000	110,000	5,000	4.3%
東京都	150,000	140,000	10,000	6.7%
東京都	501,785	435,585	66,200	13.2%
東京都	262,500	242,500	20,000	7.6%
東京都	170,000	155,000	15,000	8.8%
東京都	250,000	225,000	25,000	10.0%
静岡県	350,000	320,000	30,000	8.6%
東京都	300,000	270,000	30,000	10.0%
静岡県	285,000	250,000	35,000	12.3%
埼玉県	205,000	170,000	35,000	17.1%
大阪府	400,000	380,000	20,000	5.0%
愛知県	514,470	452,110	62,360	12.1%
愛知県	375,000	335,000	40,000	10.7%
東京都	333,334	285,715	47,319	14.3%
東京都	314,286	285,715	28,571	9.1%
愛知県	355,000	320,000	35,000	9.9%
愛知県	420,000	378,000	42,000	10.0%
東京都	210,000	200,000	10,000	4.8%
東京都	300,000	260,000	40,000	13.3%
東京都	170,000	160,000	10,000	5.9%
東京都	195,000	165,000	30,000	15.4%
東京都	200,000	170,000	30,000	15.0%
東京都	200,000	170,000	30,000	15.0%
東京都	497,575	420,935	76,640	15.4%
愛知県	142,858	114286	28,572	20.0%
岐阜県	323,810	304,762	19,048	5.9%
東京都	320,000	294,000	26,000	8.1%
東京都	340,000	300,000	40,000	11.8%
千葉県	200,000	180,000	20,000	10.0%
東京都	230,000	190,000	40,000	17.4%
愛知県	380,000	340,000	40,000	10.5%
東京都	220,000	180,000	40,000	18.2%
東京都	220,000	200,000	20,000	9.1%
東京都	300,000	280,000	20,000	6.7%
埼玉県	181,000	171,000	10,000	5.5%
東京都	334,200	290,000	44,200	13.2%
東京都	250,000	204,762	45,238	18.1%
東京都	300,000	270,000	30,000	10.0%
茨城県	290,000	276,150	13,850	4.8%
埼玉県	285,715	238,096	47,319	16.7%
東京都	258,000	240,000	18,000	7.0%
東京都	561,311	489,461	71,850	12.8%



店舗賃料減
医院・治療院に特化した賃
株式会

株式会社ファーストスター
東京都新宿区西新宿１―５―11 新宿三葉ビル５Ｆ
電話03―4570―8670／ＦＡＸ03―6862―9048
Email:info@1st-star.jp

どちらからでもできるということになっている。よって、「賃借人側が丁寧に誠意を持って話を進めていき、お互い合意のうえで賃料を改定できたなら、オーナーとの関係が気まずくなるはずはないんです」（同社広報担当者）という。

オーナーからすると賃料は1円たりとも下げたくないというのは当然あるので、時には情に訴える作戦もある。

情に訴えると言っても、「経営状況が厳しいから下げてくれと言って泣いたり喚いたりするわけではなく、例えば、整骨院が約4万店舗あって、さらに今後またどんどん柔整師が出てきて店舗数が増え続けていく中で、保険が厳しくなった。でも、今踏ん張れば明るい未来が切り開ける」など、業界からミクロの話、人件費を含めたいろいろな部分をコスト削減して黒字体質をつくっていきたい、などという採算面の部分の改革を行って最後に「家賃の引き下げのお願いに来た」と。

オーナー側から「じゃあ、いくらに下げてほしいの」という話になった時に初めて相場観の話をする。はじめに相場観の話をしてしまうと、オーナーは協力してあげようという気持ちにはならなくなってしまい、気まずくなってしまうのだ。単に苦しいから下げてくださいと言って、1万円下がった。ラッキー！　というのではなくて、だいたい相場がこれくらいだとしたら、それよりも少し下の金額を言ってみて、そこに落とし所を持っていくなど、当社がアドバイスする戦略は相手に合わせて多種多様だ。

日本では基本的に、貸す側の不動産所有者や管理会社の立場が比較的強く、「貸してあげている」という意識が強い。本来は、オーナーにとって店子というのはお客さんのはずだから、商習慣として見ればこれは逆のはずだが貸す側中心の商習慣になっている。それなので、オーナーの味方も多い。不動産の管理会社も基本的にはオーナーの味方。税理士なども節税や相続対策などの仕事もあるためオーナーの立場になる。そういった意味でいくと店子の味方はなかなかいないということになる。

「基本的に両者の関係はイーブンだから、10年間も同じ金額で借りっぱなしというのは普通に考えてもおかしい。地価が下がっていて建物も古くなっているのに10年後も20年後も同じ賃料というのはおかしな話なのです」と同社。

治療院側のリスクのない業者を見極める

ファーストスターのもう一つのこだわりは、契約が続く限り何度でも賃料改定コンサルティングを実施していくということ。

手数料をもらっている1年間を契約期間としているため、最初5％ほどしか下げられなかった家賃を6カ月後に再び下げてもらうためのコンサルティングも実施する。その間に、もし治療院を辞めてしまったときは、以降の手数料は発生しないようになっているので、治療院側のリスクというのはほとんどないことになる。

現在、さらにきめ細かく店舗ごとの対応ができるようなメニューを考案中だそうだ。

この賃料改定コンサルティングを選ぶ際のポイントは、「手数料の安さ」だけに目を奪われてはいけない。あくまでも、成功率だ。手数料が安いからと依頼した結果、賃料引き下げには失敗し、手数料は請求されなかったが初期調査費用という名目で数十万円を請求されたなどという話もよく聞くからだ。

ＮＰＯ法人日本手技療法協会入会のご案内

【会員特典】

① 手技療法家のビジネス情報誌「ひーりんぐマガジン」（年４回発行）が無料配布されます。
② 会員カードが配布されます。
③ 本協会が認める優秀な会員、積極的に協力した会員に対する表彰制度があります。
④ 本協会主催のセミナー・研修・講演会などに優先的に参加ができます。
⑤ 本協会主催のセミナー・研修費用に割引価格で参加ができます。
⑥ 在庫切れの「ひーりんぐマガジン」のバックナンバーを実費（コピー代）で入手できます。
⑦ 本協会から各種情報を希望により提供いたします。
⑧ 本協会と提携企業の商品を購入する場合、割引価格で購入ができます。
⑨ 名刺に「ＮＰＯ法人日本手技療法協会会員」と記載することができます。
⑩ 院内掲示用の会員証を購入することができます。

入会金無し　年会費　5,000 円

※入会希望の方は同封の払込取扱票にご記入の上、ゆうちょ銀行からお支払いください。（払込手数料は無料です）

【ひーりんぐマガジンのご購入方法】

非会員の方で「ひーりんぐマガジン」の購入を希望する方は、ＮＰＯ法人日本手技療法協会のホームページまたは下記までお申し込みください。なお、在庫のない号は購入できません。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。
バックナンバーは各号１冊 1,000 円（税込）＋送料・手数料 300 円（会員は送料・手数料は無料）です。

ＮＰＯ法人日本手技療法協会　Mail:info@e-shugi.jp
〒 101-8691 郵便事業（株）神田支店郵便私書箱 53 号
TEL　03-5296-9055　FAX　03-5296-9056
http://www.e-shugi.jp/

好評発売中
NPO法人日本手技療法協会　院内掲示用会員証

貴院の名前が入った世界に一つの会員証です。院内に豪華さと信頼を与えます。

額縁入り会員証

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

販売価格30,000円（税込）
荷造り送料：全国一律1,000円（税込）

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

オーナメント会員証

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

販売価格50,000円（税込）
荷造り送料：全国一律1,000円（税込）

W150mm×H205mm×D60mm　600g

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

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

納品までの流れ ••▶ お申込 → 彫刻院名確認 → ご送金 → 製　作 → 納　品

●お申込・お問合せ
NPO法人日本手技療法協会　tel 03-5296-9055　E-mail info@healingm.com

第7回

めざせ！戦略院長

成功への3つの力

現在は「感性の時代」と言われています。コンピュータの登場によって計算の速さや正確性、そして膨大な記憶量などにおいて人間はとても太刀打ちできません。したがって現代では、「察する」ことや「表現する」といったことなどの感性の部分や人とのコミュニケーション能力の高いことが、価値の高い人間として回りから評価されることが多くなっています。

治療家として成功するカギも人間力です。高い技術力や幅広い知識を持っていても、患者さんから信頼され、安心したと感じてもらうためには、その先生の人間力の高さが欠かせません。しかし、一口に人間力といっても漠然としていてつかみどころがありません。

そこで治療家として必要なものを3つ挙げてみましょう。

❶他人を認める力

まず一つ目は「許可力」です。「認める力」と言い換えてもいいでしょう。これは患者さんに対して「この治療院にいていいんですよ」という許可を言語、非言語のコミュニケーションを通して伝えることです。患者さんが来院されたときに笑顔で迎え、元気に挨拶をし、問診をする際には患者さんと感情を共有しながら、必要事項を聞き出します。また、患者さんから質問等を受けたときに相手の目線に立って分かりやすく説明をすることなども許可を与えることになります。ところが症状などを説明する場合に、カルテや問診表ばかりに目が行ってしまい、相手との共感が無かったときには、たとえどんなに詳しい説明を行ったとしても、患者さんはしっくり来ないでしょう。これはスタッフとの関係においても同じことが言えます。新人は新人なりに、ベテランはベテランなりにまず認め、この治療院にいていい、あるいは必要であるという担保を与えてから出来ていないところを叱る、注意するといった形でその人の成長を促してください。

❷院長としての守る力

二つ目は「守る力」です。院長先生は誰よりも早く治療院に出勤し、床やトイレ、ベッドなどの掃除を始める人が多いでしょう。そのように院内の清潔さや衛生面はもちろん、院内の空調などに気を配るというのは、その治療院はもちろん、患者さんやスタッフも守ることに繋がります。患者さんの中にはそこの治療院との関係に慣れてくると、大声で話す、他人の悪口を言い始めるなど周りに対して全く気にかけない人が出てきたり、中には治療院の受付内に入り込んでくる人すらいます。そのような場合、「ダメなものはダメ」といえる力が院長先生に求められます。院長先生は他の患者さんや治療院を守らなければいけません。ここでのポイントはこの人には言うが、あの人には言わないなど対応に差があってはいけません。必ず平等を心がけてください。また、治療院での待ち時間や治療期間を明確に伝えることも守る力です。

❸先生としての効力

最後の三つ目は「効力」です。皆さんは患者さんたちからどんな先生と思われていますか？　例えば「情熱的な先生」「いつもニコニコしている先生」など自分を一言で言い表してもらえるようになってください。「○○な先生」といわれているのであれば、その人の効力は高いといえます。自分の中の強みを知り、そしてそれを生かしていくことが自分の効力を高めることに通じます。また、治療院としての効力も意識してください。「親切な治療院」「頼りになる治療院」など、治療院としての効力を高めていくことも「口コミ」を広げていくためには必要です。院長先生をはじめとしてスタッフの技術や知識の専門性の高さも効力になります。患者さんの痛みや症状に対し、病院とは違った角度から説明を加えるとか、医師が説明を省いてしまうようなことに対しても丁寧な説明を加えるなど、患者さんの「治す」というモチベーションを掻き立てるような対応ができていれば効力が高いといえます。他の治療院ではマネできない高い技術や患者さんの身体に最小限の負担で行える施術などもそれに当てはまります。スタッフにとっては労働環境や待遇の良さ、仕事が勉強になることなどが効力として感じられることでしょう。

顧客が求める三つは「信頼」「安心」そして「権威」です。その三つをどのようにして患者さんに受け取ってもらえるのか、どうやってこちらが用意できるのかを絶えず念頭に入れてください。そのためには許可し、守り、効力を発揮するという院長先生の人間力を高める必要があるのです。

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・あん摩マッサージ指圧師・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。

お金の話

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）

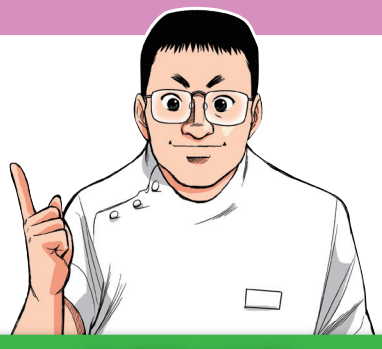
		1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
請求団体	窓口収入	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円	30万円
現在ご利用中の団体様	請求額	120万円	120万円	120万円	120万円								
	入金額（請求月分）	120万円（7月請求分）	120万円（8月請求分）	120万円（9月請求分）	120万円（10月請求分）	120万円（11月請求分）	120万円（12月請求分）	120万円（1月請求分）	120万円（2月請求分）	120万円（3月請求分）	120万円（4月請求分）		
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。



Medix Super Express スーパーエクスプレス

導入効果

▶

資金繰り キャッシュフロー

大幅改善

▶

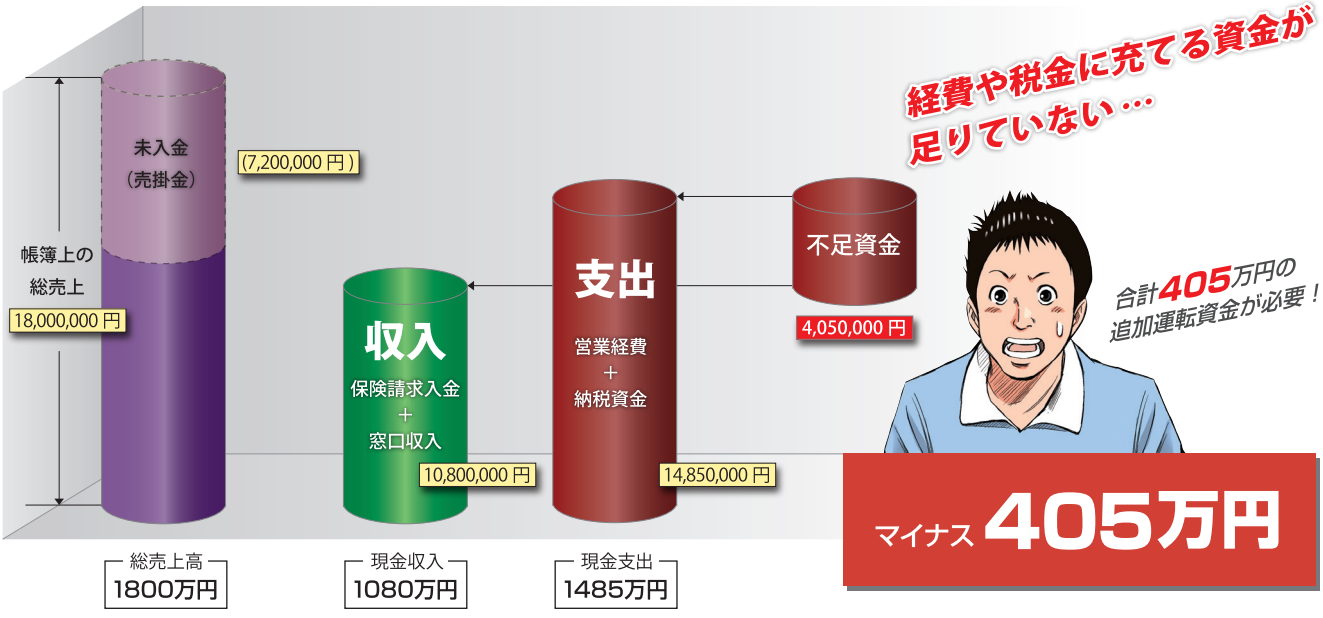
- 治療院の改装
- デイケア用送迎車を購入
- 自費メニュー機器の購入
- 分院展開の自己資金に充てる
- リース残債支払い

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。

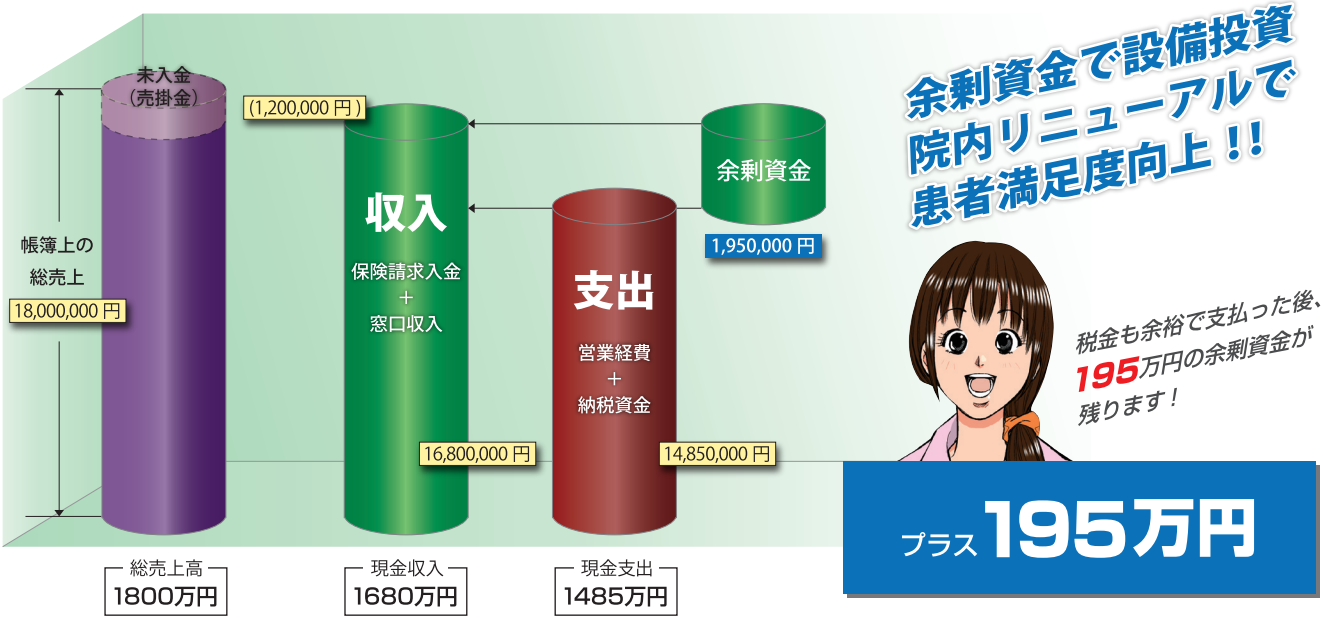
■ 一般的な請求団体をご利用の場合



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。

■ スーパーエクスプレスをご利用の場合

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



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

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

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

たった１日で資格がもらえる

1Day Seminar ワンデーセミナー

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。**

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５月１６日（木曜日）
✤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）

全身リンパドレナージュ

リンパの流れをスムーズにするには、筋肉を動かしたり外部から刺激を与えたりするのが効果的です。リンパドレナージュはその有効な手段となり、体内の不要物を運ぶ、リンパの流れをスムーズにする施術です。リンパポイントの軽い圧迫とリンパの流れに沿った軽擦や刺激により流れの滞りを解消します。

※こちらは女性限定のコースとなります。

✤日程　２０１３年５月２５日（土曜日）
　　２０１３年６月２０日（木曜日）
✤時間　１１:００～１８:００
✤費用　２１，０００円（一般価格／ランチ付き）
　　２０，０００円（メディックス会員価格／ランチ付き）

ボディアロマセラピー

植物から抽出した「精油」という形で体内に取り入れることによって心身の調和を図ることを目的としたこの療法は、普段の生活の中での健康維持だけにとどまらず病院や鍼灸院など医療の現場でも有効な補助療法の一つとして活用されています。初めてトリートメントに挑戦する方でも安心、専任講師が丁寧にご指導致します。

※こちらは女性限定のコースとなります。

✤日程　２０１３年６月２９日（土曜日）
✤時間　１１:００～１８:００
✤費用　２４，０００円（一般価格／ランチ付き）
　　２３，０００円（メディックス会員価格／ランチ付き）

✤すぐできる「アロマトリートメントキット」付き！
・ラベンダーエッセンシャルオイル（5ml）
・ベースオイル（50ml）・ビーカー（30ml）

お客様の喜びの声

以前他社でのフェイシャルセミナーに参加した時に比べて、大変丁寧に教えていただいたのでわかりやすかったです。
経営しているサロンで春に女性向けのメニューを増やすので今日教わった内容を役立てたいと思います。
「リンパドレナージュ」1DAY/40 歳代女性（整体師・リフレクソロジスト）

リフレクソロジーという手技に興味があったのでとにかく楽しく参加できました。介護の仕事に就いていていて、患者様にフットマッサージを行うことになり受講させていただきました。とてもわかりやすく教えていただきました。１日で技術が取得でき、認定をいただけることもよかったです。
「リフレクソロジー」1DAY　/40 歳代女性（介護職）

分かりやすく丁寧に教えていただき、持って帰ってすぐできるオイルキットがセットになっていて良かった。主人が経営している整骨院の空いているスペースで施術できるようにしたいです。
「アロマセラピー」1DAY/30 歳代女性（整骨院勤務）

手技のやり方や順序など教えてもらったことが多かったです。覚えることも多いですが、練習してすぐに実践できそうです。
「リフレクソロジー」1DAY/20 歳代女性（柔道整復師）

リフレクソロジーにと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。
「リフレクソロジー足裏」1DAY/ 男性（整骨院経営）

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

監修・講師
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　東京メト口丸の内線／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

勝ち組へのツボ

スーパースタッフを得て上昇気流に乗れ

質問

花谷先生は最初の求人採用は女性を勧めています。その意味を教えて下さい。また、スーパースタッフとスタッフの差は何なのでしょうか？

回答

こんにちはPCCの花谷博幸です。

男性、女性のどっちを先にスタッフとして採用すべきかは、院のゴール像がどのようなものなのかで決まりますが、私はローリスクの策として女性スタッフの採用を先にすることを勧めています。理由は院長の仕事が増えてくると雑用的な仕事が増えるからです。このような仕事は治療家を目指す男性にやらせてもうまくいかないケースが多く、秘書的な仕事は女性の方がうまくできるものです。

今まで私も多くの人を採用してきましたが、男性は2対8、女性は5対5の割合で有能な人がいるようです。そういう意味でも女性の方が採用に関する失敗は少ないように思います。また、院長と従業員には院長が気づかない大きな隔たりがありますが、女性スタッフが数年勤めて幹部になった場合、院長の意思を従業員に上手に伝えられます。ただ、治療院における女性スタッフの勤続期間は1年あれば御の字で、3年以上勤めたら「神様扱い」です。このように女性スタッフは一般的に長く務めない傾向があることを知った上で計画を立てるべきです。

個人治療院のような家族経営の場合、奥様が最初の女性スタッフになることも多いのですが、奥様の器量が良く最初のスーパースタッフになると治療院は早く発展します。スーパースタッフとは5年後に「あの人がいてくれたから」と思われる貢献者的スタッフで、院内にカルチャーをつくってくれた人を指します。10年も治療院を運営しているとそんなスタッフは数名出てくるものです。

スーパースタッフの条件は3年以上の勤務で、幹部として部下を業務指導だけではなく社会人教育もしてくれ、さらに患者さんも独自に呼び入れてくれることです。おかげで売上も労せずアップできます。当社でも過去数名いましたが、共通しているのは同性の後輩から慕われていたことです。このようなスーパースタッフを開業から早いうちに出会えた治療院はすぐに起業期から発展期へと移行できます。いつまでも院長だけが指導係をやっていては治療院の発展は加速しません。

では、そんなスーパースタッフを面接だけで見極められるかと言えば、それはできません。面接時に即決するような素晴らしい人材も長期で働けない限りカルチャー作りまでたどりつけないからです。不思議なことにスーパースタッフがいる時期に新たなスーパースタッフは入って来ませんし、卵は入ってきていても孵化するのは現有のスーパースタッフが辞めてからなのです。多くの治療院を見ているとそんな傾向があるようです。結局その人が兼ね備えた素材と意識が重要です。私自身も素材だけでも見極めたいとかなり研究を重ねてきました。

面接時にスーパースタッフを見つけるための参考になる質問を列挙します。まず親との関係。その求職者が両親とどのような関係を築いているのか？　これは院長と従業員の関係が親子関係と類似するからです。特に院長と同性の親との関係がかなりこじれている場合、入社後トラブルを起こしやすい傾向があります。

次に「尻を触りたいか？」。これは比喩ですが家族よりも長い時間一緒にいるスタッフとの相性を指します。治療家ならわかると思いますが患者さんを治療していて「絶対この人と合う」という人はいませんか？　このような方は皮膚感覚でなじむ人なのです。とくに男女の関係はこのなじむ部分がなければ付き合うことはありません。

あと面接場に入口から入ってきた瞬間の印象はどうか。面接時、求職者はかなり緊張しています。その状態で綺麗な笑顔を作れたり、訴求力があるのは治療院のスタッフとして大きな才能だと私は思っています。実際、今までも入った瞬間や面接の時点で即決採用することがありますが、その人が長く勤めてくれればスーパースタッフ候補生になります。

女性の勤務は働くための家庭環境やご主人の理解なくしてはできません。女性の最大の欲求は「安心して巣作りできること」です。家庭や職場内でストレスがあると必ず早期で辞職してしまいます。治療院としても妥協した採用ばかり繰り返すと既存スタッフ、院全体の士気が下がります。採用面接の際は頭数を埋めることだけではなく、ぜひ将来のスーパースタッフを発掘するつもりで取り組んでみてください。

花谷博幸（はなたに・ひろゆき）ＰＣＣ主宰
柔整師募集中（新卒も可）
交通事故患者が倍増するオリジナル
パンフレット絶賛発売中！
注文はサイトから　http://e-pcc.jp

整体の技術を持った柔整師しかできない施術を

技術の幅が広がるため集客にも効果

ヴィッシュ整骨院溝の口院長　本間裕徳氏

フィットバランス療術学院を傘下に持つフィットバランスグループの店舗であるヴィッシュ溝の口店の隣に開業したのが「ヴィッシュ整骨院溝の口」だ。今までフィットバランスグループの店舗はすべて整体院だった。整体院第1号店の溝の口店は平成12年7月に開業以来今年で12年目を迎え地域の人たちから愛され続けているが、このヴィッシュ整骨院の加入によりさらに患者の需要に応えることができると注目されている。

ヴィッシュ整骨院院長の本間裕徳氏は、大学卒業後、柔道整復の専門学校に入学し、国家試験に合格したのが約13年前だった。大学入学前は柔整師になろうとは思っていなかったが、大学での空手部時代にけがに泣かされ接骨院にお世話になるにつれて柔整師という職業に惹かれていったという。

学院では治療とは何かを学んだ

現在38歳の本間氏は、学生時代の経験から「骨折や脱臼を治したい」と〝接骨院一筋〟だった。そう思って専門学校時代から接骨院で助手のアルバイトをし、資格取得後、接骨院で8年、整形外科病院に5年ほど勤務した。

そして、そろそろ開業を考えるようになってから「ケガだけではなく、病気も治したい」と思うようになった。自分の技術の幅をさらに広げたいと考え、整体技術をフィットバランス療術学院で学んだ。技術の幅を広げることは経営上有利な展開もできるという思惑もあった。

「当時、柔整師でもカイロや整体、経絡的なものなど色々な技に取り組んでいる人が私の周りに多くいました。そのときにたまたま吉田先生の本を読んで、ホームページで学校を見て、ああこれは面白いなと思い、門を叩きました」

療術学院には約1年間通ったが、そこには本間氏のような柔整師から、「サラリーマン→整体師」の転職組までさまざまな人が学んでいた。本間氏は当初「解剖も何も分からない人と一緒に学ぶのか」と疑問を感じたという。程なくそれが大きな誤りだったことに気づいた。「他業種からの人の方が器用だったり、治療をわれわれ柔整とは違った別の目線から考える機会にもなりました。いかに自分が凝り固まった考え方に捉われていたか気づきました」。

学院では、他には学べないような「タッチング」という整体法があり、本間氏はそれを使った筋膜調整を得意としている。

“痛み”を科学し独自療法を極める

「痛みをゼロにする方法」が自費の強み

東海鍼灸整骨院院長　齊藤徳翁氏

静岡県沼津市で整骨院を経営する齊藤徳翁氏は、腰痛、肩こりなど慢性的な症状の治療部門としてスーパーメディカルセンターを併設し、痛み治療のエキスパートとしてその名を馳せている。大東医学技術専門学校卒業後、開業してから今年で22年になる。現在の整骨院は平成2（1990）年に開業している。

独自開発のさまざまなテクニックを駆使してスポーツ障害、首・肩・肘の痛み、腰部の痛み、坐骨神経痛、膝・足の痛みの異常などに対応している齊藤氏。

1日の来院者は50人ほどで、3人の柔整師と助手、事務スタッフとで対応する。とくに、齊藤氏は「若い人材を育てたい」と学生と助手の計8名で院を運営している。整骨院とスーパーメディカルなケアができるわけなんです」。

「内科的な疾患も分かるようになった上で、筋骨格系の施術ができるようにならないと集客もできないということがよく分かりました」と激戦区での集客方法について語る。チラシなどで注目される言葉は、以前の「肩こり」「腰痛」といったものから、今は「血圧」とか「血糖値」などの方が反応がよいと言う。そういう面も絡めながら患者さんと接して集客できたらと思っていると語る。

「うちは違うんだよっていうことを提示しなければいけないってことはいつも考えています。ただ、忘れてはいけないことは、患者さん一人ひとりを大事にしていくということです。流れ作業的な接骨院ではなくて、さりげないお出迎えやお見送りをするなど院の総合力で勝負していきたいと思っています」

「慢性的な痛みには、患部を揉んだり電気をかけたりしてもなかなか治らない。隣の整体院・ヴィッシュ溝の口店は整体院として13年間ずっとやってきており、根強いファンがいて、遠くから電車に乗って来る人もいます。1日100人くらいの来院者があり、そうした技術のノウハウもあるので、連携してそれぞれの持ち味を生かして補完しあうような関係を目指しています」。

現在の整骨院は約10坪のスペースにベッドが4つ設置している。今後、患者が増えて手狭になったらさらに店舗を増やしていきたいと抱負を語ってくれた。

院の総合力で勝負する

今年2月20日、念願だった接骨院開業を果たした。

溝の口は駅周辺が整備されて以来、新しい高層マンションも増え人気エリアとなり人口も増えているが、接骨院や整体院も増えている激戦区。その中で勝ち残っていくのは容易ではないはずだ。「整体の技術を持った柔整師しかできない施術をしたい」と言う。「膝や腰という部分治療ではなく全身治療ということにこだわっています。腰が悪いんだけど原因は膝や首にあったりします。そういう判断もしっかりとしていきたいですね。そうすることによって関節や腰、膝の治療にも

ディカルセンターの売り上げ割合は自費8に対し保険2だという。

痛みの根源を〝見える化〟する

長年、痛みについて研究してきた齊藤氏は、自身の打撲体験から痛み発生源を突き止め〝打撲の原理〟を見いだした。それは痛みの根源を明確に「見える化」するものである。打撲はボールでは丸く、竹刀なら長細い痛みの発生源があり、押して痛いところと痛くない境界線が存在する。それを6方向から押圧し痛みが出たところにマーキングして、線で結ぶことで痛み根源を「見える化」する。これにより慢性痛にも打撲と同様に地図状の境界型閉領域があることを発見したという。打撲は物理的刺激によって痛み領域ができあがるが、慢性痛は身体の異常によって自然現象的にその領域が作られる。慢性痛は末梢神経に沿って間接的に痛みが出ていることに着目し、「痛み走行マトリックス人体図」を確立した他、慢性レベルを1～10段階に分けるという日本では初の理論を今年2月の日本慢性疼痛学会で発表している。

病気の根源は自律神経にある

「自律神経は交感神経（日中有意に働く神経）と副交感神経（睡眠時有意に働く神経）がある。眠れない、体が休まらない、ストレスが高いなど交感神経が異常に高いままでいると、体が壊れてしまいます。それだけではなく自律神経に関する研究は未開発な部分が多く存在しています」。これらの概念をもとに電気通信大学との産学共同研究を5年前から開始している。西洋医学の自律神経測定と東洋医学の生体電位測定を同時にできる機器で、完成すれば日本初の自律神経のバランス情報だけではなく、細部に渡る部分的異常個所を発見できると言う。また、働きが悪く弱くなった副交感神経を強制的に高めることができる「生体電位変換機器」の開発も手掛けている。この器具は手首・足首に装着すると自律神経系からきている痛みやしびれを開放させる。

スーパー神経最適化療法（SSR）

齊藤氏は病気の根源として考えられる自律神経のアンバランスを安定に導くための「スーパー電流最適化療法（DSR）」と慢性痛でも「痛みゼロ」を実現する「スーパー神経最適化療法®（SSR）」によって再発のしない慢性痛撲滅を目指している。

機能が変化し、弱くなった神経（圧痛領域）を触診し〝見える化〟する。慢性痛の場合、痛みの根源は直接性2割、間接性は8割になると言う。直接性とは打撲のような直接部位に根源があること、間接性とは痛み部位以外に根源が存在し、神経の弱さが圧痛領域を成して存在するもの。診断法の第1テストは痛みを誘発する動作をつくり出し、その関節角度の①痛みを「数値化」する　②触診によって痛み発生源を「見える化」する　③開発した貼付剤「スーパー改善シート浅い用とアスリートエイド深い用」を使用する　④貼付後すぐに同角度で痛みの有無を確認する（主観的数値化）。同角度で痛みを数値化し、痛みが無い場合は第2テストを行う　⑤関節をより深く（鋭角）にしていく段階で痛みを誘発させ同処置を行い、「痛みゼロ」を完了する。神経を強制的に回復させることができるものだと齊藤氏は語る。また、独自に開発した貼付剤「アスリートエイド」は特許を取得している。テープにピラミッド型の竹炭を練り込んだ樹脂（1辺が7ミリ、高さが3ミリ）による皮膚貼付除痛用具で、押圧によって確認された圧痛領域に対し、痛みをとじこめるように凸を隣接して貼るのが特徴で効果を発揮するとのことだ。

治せる技術が〝自費〟につながる

齊藤氏は、「国家予算に占める医療費の割合は年々上がり、自費診療はこれからの活躍分野になる」また「痛みに対するさまざまな治療法が存在し、ある程度まで治すことはできるが、慢性レベルが高くなると太刀打ちできない。開発した2つの療法は痛みをゼロにするだけではなく、再発が起きない身体作りに主眼を置いている」とも言う。

〝痛みをゼロにする方法〟を日常の施術の中に生かすスーパーメディカルセンターの実費施術料金の一例を挙げると、測定＋DSR＋SSR〝齊藤院長による施

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

術〟が15000円、〝第1スタッフによる施術〟が8000円（初回施術）、DSRのみ（2回目以降）1回5250円。他に再発しないような身体作りを要望する人は年間DSR治療1カ月5000円で何度でも治療できるコースがある。痛みを取る貼付剤アスリートエイドは1個210円～、SP改善シートは1枚150円～となっている。痛み範囲が「見える化」できるため、「痛みゼロ」になるまでの見積もりができると言う。

慢性痛は生活習慣や性格から影響する

不規則な生活や長時間労働、ストレスを抱える現代社会だけに、うつ病やパニック障害などに悩む方も多い。レベルが高い慢性痛を治していくには患者さんとのコミュニケーションを密に取りながら一人ひとりに合ったアドバイスを心掛けなければならない。

「SSR処置で同部位に痛みが繰り返す場合は、生活習慣や癖、性格などを把握し、適切なアドバイスをすることがとても重要です」と齊藤氏は言い、例を挙げながら説明する。

「四十代の主婦が来院、ぼやっとした感じと首や肩、腰も慢性的に痛いというので、二つの療法で3回ほどの施術で当初の6割は楽になったが、その後、5回来院しても4割程度の痛みが続いた。この療法は段階的に症状がなくなるため、原因が生活環境にあるのではないかと問診した。眠れているか、目を酷使してないか。心配事はないか、ストレスはないか、色々と患者に聞いていったところ、夜眠れないから遅くまで起きて『テレビを1日合計すると6時間見ている』ということだった。目を酷使することが脳への過剰な負担となって脳自体が弱くなり、自律神経がバランスを崩し管理できない状態になっており、そのために治りにくくなっている。テレビを1日でいいから見ないようにすることを提案し、効果が出たなら、続けて3日間、1週間と段階的に見ないようにしてもらった結果、1週間でその症状は消え完治した。これはほんの一例に過ぎない」と語る。

齊藤氏は、現在自身が極めた「痛みをゼロにする方法」の周知をはかり、必要としている人たちのためのセミナーなどを各地で開催している。

夢は、「この治療法を必要としている痛みで苦しむ日本、世界の人々の福音となることを祈り、一生涯の使命としたい」と話している。

無料講演会や治療体験会を開催

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

登録者の声

●本日，初めて『腰痛クチコミバンク』から新患さんがキターーーーー！（笑）当院も有料・無料，色んなところに登録していますが，こんなに早く結果がでたサイトは今までなかったので，スゴクびっくりしました！あんまり嬉しかったので思わずメールしてしまいました！今後とも何卒よろしくお願い致します。

●「腰痛口コミバンク」を自分のホームページとブログにリンクし始めたら，患者さんが来院するようになりました。リンクによる効果がこんなにあるとは思いませんでした。

●教材 DVD を購入させていただきました。治療院にどれほどのサービス力が必要なのかが初めて知ることができました。県別の順位が上がったのでなんだかとてもうれしいです。

●他のサイトにも登録していますが，全く効果がありませんでした。今回無料登録のみでしたが，すでに数件の新患さんが来院です。ありがとうございます。今度教材も購入してみます。

＜患者満足推進協会＞ 提供教材

弁護士に聞くセクハラ，クレーマー，医療事故
❶治療家３大法律リスクセミナー DVD……26,250円
やっている治療院はここまでやっているのか!!
❷治療力，サービス力向上セミナー DVD……26,250円
❸リピートポスター……10,500円
❹治療効果納得ポスター……10,500円

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

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

あん摩マッサージ指圧業界の動向

ＮＰＯ法人日本手技療法協会
佐藤吉隆

昨年６月に予定されていた柔道整復（柔整）、あん摩マッサージ指圧（あマ指）、はり・きゅうの施術の療養費の改定は延期されたまま年を越しました。この間に社会保障審議会医療保険部会が開かれ、２回目の部会では同部会に「柔道整復療養費検討専門委員会」と「あん摩マッサージ指圧、はり・きゅう療養費検討専門委員会」という２つの専門委員会を設置して検討を進めていくことが了承され、１回目の専門委員会が10月19日に、２回目は年が明けた３月26日に開催されました。２回目は厚生労働省（厚労省）が療養費改定の原案を提示し、参加委員がそれに対する意見を述べました。最後に委員会の座長が「療養費の改定は政府の責任で改定されるものです。改定は本日の意見を参考にした決定を望みます」と締め散会しました。そして、委員会に提出されたこの原案がそのまま５月１日から実施の療養費の算定基準として３月29日に公表されました。今回と次回の本欄では、昨年からこれまでの療養費の改定に至るまでの経緯を紹介して、「訪問マッサージ」の動向を読んでみたいと思います。

平成24年５月11日
第53回社会保障審議会医療保険部会

これらの「社会保障審議会医療保険部会」や同部会の「あマ指、はり・きゅう療養費検討専門委員会」ではどんな委員らが出席し、どんな話がされたのか、また、委員は業界をどのようにとらえ、どこに問題があるのかなど「あマ指」を中心に日を追って紹介します。

昨年の６月からの療養費の一部改定の内容は、早い時期から厚労省内で具体的に詰められていましたが、昨年４月に設立された民主党・柔道整復師の業務を考える議員連盟の総会に柔整業界団体の代表が出席し業界の現状を訴え、さらに、出席した議員から厚労省に対し厳しい意見も出されたことなどから、５月11日の厚労省の第53回社会保障審議会医療保険部会で部会として初めて療養費の改定に関する議題として取り上げられたと言われています。

部会は学習院大学経済学部教授の遠藤久夫氏を部会長として、日本労働組合総連合会副事務局長、全国知事会社会文教常任委員長／栃木県知事、日本薬剤師会常務理事、東京大学大学院法学政治学研究科教授、全国市長会国民健康保険対策特別委員長／高知市長、全国健康保険協会理事長、国民健康保険中央会理事長、日本医師会常任理事らが委員です。

議題は「平成24年度柔道整復療養費等の改定について」となっています。厚労省が委員に配布した資料は、柔道整復療養費に関するものとあマ指、はり・きゅうの施術に関する資料があり、あマ指、はり・きゅうについては、①療養費が柔整療養費や国民医療費全体を上回り伸びている　②施術回数や往療回数等に都道府県差があり、あマ指については往療料の占める割合が大きくなっている状況なので、それぞれの施術の特性を踏まえた見直しを行う　③その他、施術者に施術録の整備を求めるなどの運用見直しを行う　というものでした。

部会での主な発言を要約しながら拾ってみます。

厚生労働省保険医療企画調査室長

「療養費の改定ですが、これは診療報酬改定と併せて法令上決まっているというものではありませんが、６月の改定がこれまでの通例です。療養費は柔整の療養費だけではなく、はり・きゅう、あマ指の施術に係る療養費があります。その年度別推移は柔整については平成17～20年は国民医療費の伸びより大きい伸びを示し、平成21年、平成22年度については、国民医療費の伸び率を下回っている状況です。一方、はり・きゅう、あマ指については、それぞれ２ケタに近い伸びを示しているという状況です」

「あマ指師の施術については、適用症が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います。支給状況を見てみますと、施術回数や往療の回数に都道府県格差があります。はり・きゅうあるいはあん摩・マッサージ・指圧といった施術の特性を踏まえた上での見直しを行う必要

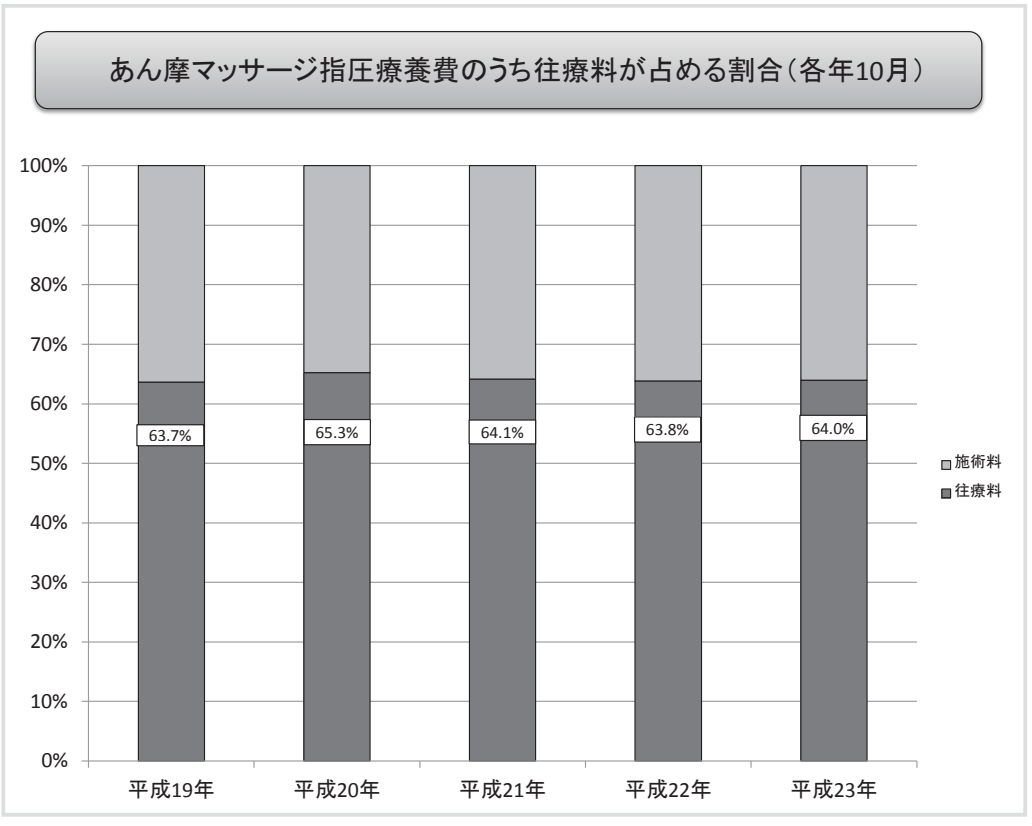
があるのではないか。運用については施術者に施術録の整備を求めるなどの運用見直しを行うことが考えられます」

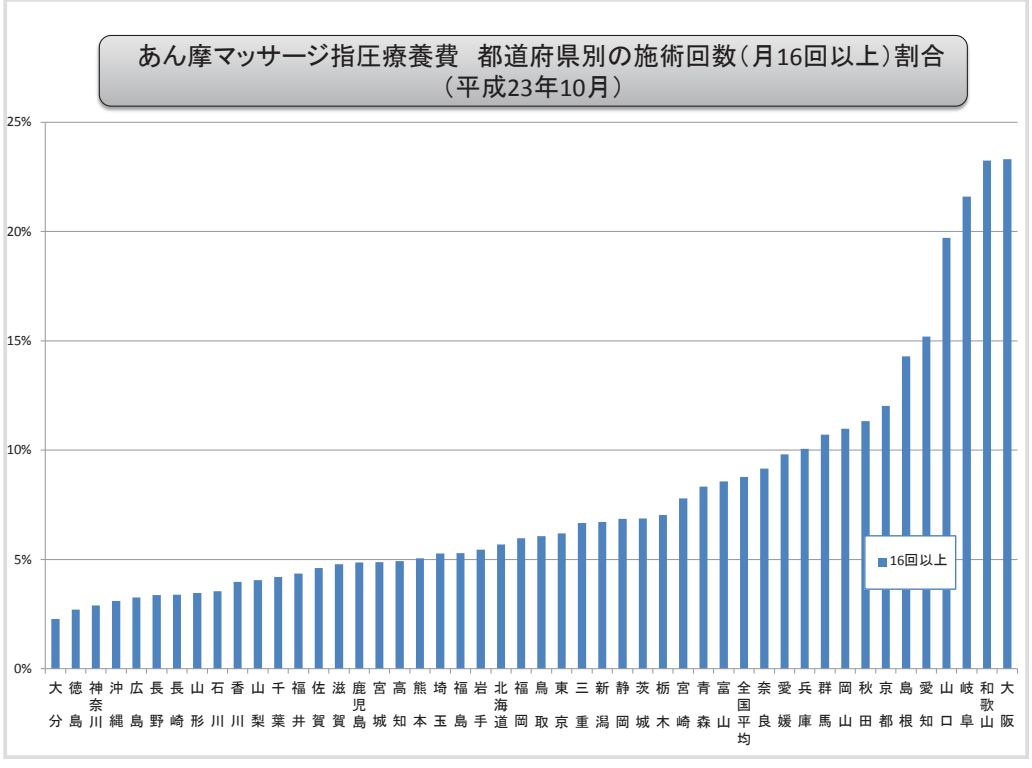
全国健康保険協会理事長

「現在、協会けんぽの療養費の支給額は年間で約７００億円に上っており、この額は毎年増加し続けております。先ほど事務局（厚労省）から療養費に関する都道府県別の請求部位数の分布とか、施術回数の割合等の説明がありましたが、都道府県によって捻挫とか打撲の仕方に違いがあるはずがなく、同じ療養費の請求で都道府県ごとにこれだけ違いが出てくるというのは、理解し難いところであります。限られた医療資源の有効活用、厳しい保険者財政を考慮すると、私どもは療養費を引き下げるべきと考えております」

健康保険組合連合会専務理事

「まず、改定につきましては現下の状況を考えますと、引き下げるべきだと思います。実は療養費には十分な審査体制





川本療法と臨床栄養士による治療家育成セミナー

「内臓リハビリ」の提案者で「川本式神経指圧法」の川本正己氏と臨床栄養士の佐藤章夫氏（医学博士）がコラボ！
体の外からの刺激法と中からの栄養改善法を基礎から学べます。

日　時　6月15日（土）、16日（日）の1泊2日
　　15日14：30～16日16：00まで
場　所　川本治療所（兵庫県西宮市津門呉羽町1-26-101）
　　阪神今津駅・阪急今津駅から徒歩２分
費　用　一般　40,000円（税込）
　　日本手技療法協会会員　30,000円（税込）
　　（貸し布団代・夕食代を含む）
定　員　10名（定員になり次第締め切りとなります）
※宿泊は院内。シャワー施設・女性用の部屋あり。

テーマ「関節炎と内臓の関係」

日付	セミナー内容
15日（土）	問診学、質疑応答学、手技指導
16日（日）	手技指導、佐藤氏による臨床栄養学、質疑応答

そのほかにゲスト（医師、治療家、医薬品メーカーなど）を招き多彩な話を聞く予定。

問い合わせ・申し込み先　川本治療所　TEL.：0798-33-4557　メール：k.tiryo.19@kke.biglobe.ne.jp　URL：http//:kawamoto-r-1926.com

がなく施術者から直接保険者へ請求がくる。そして保険者がその中身をチェックし、支払いをするという形で手間暇がかかる上に判断が違う場面もございますので、そのときにはトラブルが発生する。したがって、何らか審査の仕組みを工夫する必要があるのではないか、あるいはトラブルになったときの調整をする機関設立も考えておく必要があるのではないかと考えております。また、医療費関係はレセプトの電子化が進んでおりますので、療養費についても電子化の検討もしていただきたいと思います」

日本経済団体連合会社会保障委員会医療改革部会長

「保険者からご指摘のあった内容を考えますと、関係者による検討会を設けられて、実態や課題を明らかにし、是正に向けて検討を深めていただけたらどうかと考えております」

早稲田大学法学学術院教授

「インターネットなどで、いかにしてお客さんにリピーターになっていただくかという観点から指南が書かれているところがあります。本来あるべき施術を行っていくよう患者ニーズをきちんと把握していく課題とは別に、何か倫理的な問題もあるのではないかと思います。職能団体として規律は色々あると思うんですが、そういう職能団体全体の中できちんとやられている方と不正に近いことをやられている方、その辺りをどういうふうに統制していくのかということも、考えていく必要があると思います」

全国後期高齢者医療広域連合協議会会長／多久市長

「算定基準の明確化、支給申請書や医師の同意書のあり方、施術録の整備など、さまざまな実効性ある見直しを是非していくべきだろうと思っています。２点目に国あるいは都道府県に対しても指導監督権あるいは指導監査権限等々を付与するとともに、保険者も加えて一定の権限を与えるような具体的な対策を進めていただく必要があるだろうと感じています」

日本医師会常任理事

「われわれにしてもやみくもに理由なく下げられるというのは非常に嫌なものでして、エビデンスなく下げるというのは柔整の皆さんにとって抵抗を感じることだと思いますので、是非そのエビデンスを出していただくようにしていただければと思います。先ほど検討会を設けるという話がありましたけれども、是非と

も当事者だけでなく、整形外科の先生方が関わってくる分野でもございますので、整形外科の先生方もその会へ是非入れていただきたいと思います。中医協の仕組みから考えますと、かなりまだ未整備な部分がたくさんあるようで、これだけ療養費が増えてきておりますので、きちんと透明性の高い仕組みを作っていくべきではないかと思います。必要なものはきちんと認めるということを前提にエビデンスある議論をしていただければと思います」

日本商工会議所社会保障専門委員会委員

「今、限界にきている保険料負担の状況の中で適正な医療保険給付を維持するためには、まず実態をもう少し明確にすべきで、どこまでが不正なのかというのをわかりやすく明確にすることが大事だと思います。不正が起きた場合には監査がしっかりと行われるような、厳格な措置をしていただきたいと思います」

部会長

「お話を承りますと、診療報酬の改定と比較してさまざまな課題があるなという感じがいたしました。この際ですからこの辺の実態を明らかにすると同時に、仕組み、考え方みたいなものの整理もやっていきたいと思います。それを検討会という形でするのがいいのか、あるいは本部会で関係者を専門委員として参加していただいてやるのがいいのか、その辺のところは事務局と相談をさせていただきたいと思います。その検討を待って平成24年度の改定を行うという理解でおりますが、それで皆様方の御意見はよろしゅうございますか」（「異議なし」と声あり）。

保険者側の委員は現在の財政状況を元に療養費の引き下げを望み、他の委員は制度の見直しを求めました。こうしていくつかの議論を経て制度の見直しと療養費の改定を並行して考えることになりました。この部会で厚労省側から、あマ指の運用で「施術者に施術録の整備を求めるなどの運用見直しを行う」と具体的な見直し策が出たことは注目されます。

平成24年5月24日
第54回社会保障審議会医療保険部会

第53回社会保障審議会医療保険部会の13日後の24日に第54回の保険部会が開会されました。療養費等の議題は3番目のその他の項目に入っていました。

配付された資料には

1　専門委員会の設置

○柔整療養費等について、平成24年度療養費改定および中・長期的な視点に立った療養費のあり方の見直しについて検討を行う

○柔整並びにあマ指及びはり・きゅうに係る療養費については、施術の形態、支給対象となる負傷等や支給方法が異なることから、効率的な検討を進めるため、医療保険部会に次の二つの専門委員会を設置する

・柔道整復療養費検討専門委員会
・あん摩マッサージ指圧、はり・きゅう療養費検討専門委員会

2．専門委員の構成

○座長・有識者　○保険者等の意見を反映する者　○施術に関する専門家
・施術者の意見を反映する者と整形外科医を含むものとする。

3．スケジュール等

○概ね秋頃までに平成24年度療養費改定案のとりまとめを行い、引き続き、中・長期的な視点に立った療養費のあり方の見直しの検討を行う。

○専門委員会の運営について、両専門委員会を同日開催するなど、効率化に努める

第54回部会での主な発言を要約しながら拾ってみます。

厚労省保険医療企画調査室長

「前回の部会で、平成24年度柔整療養費等の改定について、さまざまなご意見をいただき、通例は6月改定でありますが、慎重に議論をすべきという形で意見をまとめていただきました。それらを受け専門委員会を設置しまして、平成24年度療養費改定及び中長期的な視点に立った療

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

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

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

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

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

「ソフトブロックセミナー」
【講　師】市橋 悟（PCA 公認インストラクター）
【日　時】毎月第4日曜日 AM10:00 ～ PM5:00
【受講料】受講料が変更になりました。
正会員・学生会員 8,100 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）

養費のあり方の見直しについての検討を行うというものです。検討の方法といたしまして、柔整、あマ指、はり・きゅうの療養費について、施術の形態等が異なる部分がありますので柔道整復療養費検討専門委員会、もう一つはあん摩マッサージ指圧、はり・きゅう療養費検討専門委員会という、２つの専門委員会を設置して検討を進めてはどうかという提案です。その専門委員会の委員の構成でございますが、座長・有識者をお務めいただく方、保険者等の意見を反映する方、あと、施術に関します専門家といたしまして、施術者の意見を反映する方と整形外科医等、施術の特性に応じた形の審議が進むような形の専門家に参画いただくというものです」

「スケジュールに関して平成24年度療養費改定案のとりまとめを秋ごろまでに行いたいと思います。その後、引き続き、中長期的な視点に立った療養費のあり方の見直しの検討を進めるということでございます」

全国健康保険協会理事長

「療養費に関する検討会について、２つの検討専門委員会を設けるとあります。柔道整復療養費については支払われる額が大きく、支払方法も他の療養費と違うということで、独立した検討会を設けることについては賛成です」

部会長

「ほかに御意見はございますか。それでは、ただいま事務局から提出された案、それに対して全国健康保険協会理事長の御意見を反映した形で御承認いただいたというふうに理解してよろしゅうございますか」（「はい」と声あり）

この回の部会は前回の論議を元につくられた厚労省の事務局からの提案を了承するというものでほとんど論議はされませんでした。この中で厚労省は、平成24年度療養費改定を秋ごろまでに行い、秋に中長期的な視点に立った療養費そのもののあり方の見直しと切り離し早めに療養費改定を実施したいとの考えを明確に打ち出しています。

それがどうして今年の３月までずれこんだかは次回ご紹介します。

NPO法人 日本手技療法協会 訪問医療マッサージ 出張研修

８年間で 200 人以上の参加実績を誇る研修をあなたの街で実施します

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

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

対象者　あマ指師資格者、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予定の経営者、営業担当者、事務担当者、他

※この研修は「あん摩マッサージ指圧師」の資格を取るものではありません

期　間　２日間（土、日、祝 可）研修時間は基本的に 10 時 30 分～ 16 時 30 分

お申し込み　電話、ＦＡＸ、メールでの申し込み、スケジュール調整後日程を決定する。※ご希望の日程が取れない場合がありますので了承願います ※

研修費用および参加人数

会　員　20 万円（２日間）２名以上 10 名まで
11 名以上は１名１万円増

一　般　30 万円（２日間）２名以上 10 名まで参加
11 名以上は１名２万円増

※往復旅費（発地東京）・現地交通費は招聘者の負担となります ※

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

※都合により変更される場合がありますので了承願います ※

※研修教材は当方で準備します※

準　備　受講に際し、事前に準備や調査を行っていただくことがあります。
※会場での準備：黒板またはホワイトボード、場所・人数によっては音響機器等※

注意事項　テープレコーダー、ＩＣレコーダー、ビデオカメラ等不可

お申し込み 問い合せ先　ＮＰＯ法人日本手技療法協会
TEL:03-5296-9055 FAX:03-5296-9056、Mail: info@e-shugi.jp

営業開発研修（1.5 日間）	
訪問マッサージの知識	訪問マッサージの意義と目的
	保険請求のための基礎用語と知識
健康保険の仕組みと介護保険	健康保険の種類と負担割合
	医療助成と保険請求
	介護保険の特徴と要介護度
患者新規開拓	パンフレットの作成と内容
	営業先の選定と問題点
	効率的な営業方法
ケアシートと同意書取得	患者情報収集とケアシートの作成
	同意書の申請取得の実際
	文書の取扱方法
生活保護	給付要否意見書
業務管理研修（0.5 日間）	
スケジュール作成と管理	作成上の注意点
	クレームの実例とその対処法
療養費支給申請書	書き方と提出方法

NPO 法人日本手技療法協会　訪問医療マッサージ研修

２日間でも研修可能です

特　徴　保険が適用される「訪問医療マッサージ」の基礎から療養費支給申請書の提出までを、営業ノウハウを中心に懇切丁寧に指導しますので、独立、開業や他業種からの参入が容易にできます。実際に治療院を開業・運営していたベテランの講師が、具体的な事例を数多く入れた実践的な研修を行いますので役立つ知識が身に付きます。
さらに３日間コースでは治療に関連するその他さまざまな情報を提供します。
また、研修終了後も質問等を受け付けていますので安心です。

訪問医療マッサージ研修制度

目　　的　高齢社会に貢献する訪問医療マッサージを行うあん摩マッサージ指圧師(あマ指師)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あマ指師に対しては、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　あマ指師資格者、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「あマ指師」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「あマ指師」。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）
第164回研修	６月５日（水）～６月７日（金）
第165回研修	６月17日（月）～６月19日（水）
第166回研修	７月22日（月）～７月24日（水）
第167回研修	８月７日（水）～８月９日（金）
第168回研修	８月19日（月）～８月21日（水）

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

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
患者新規発売	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 ～ 17:00

※２日間のコースには３日目の研修内容がありません。

お申し込み
お問い合せ

〒 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

MDX

for healthful tomorrow

こんにちは、
メディックス広報室です。

CONTENTS

▶ メディックス会員治療院インタビュー

▶ 開催レポート
全国ツアー2013 治療院繁盛・応援講座
P49 福岡／鹿児島／名古屋

オンライン ライブセミナー ON USTREAM

2012年9月、メディックス主催で初めて札幌で開催した「東京式接骨院経営セミナー」。保険者との向き合い方や戦略的な多店化の考え方を扱った内容は、大きな反響を得た。このシリーズのセミナーは、その後名称を『治療院繁盛・応援講座』と改め、一層の充実を図り全国ツアーを開始した。この講座は内容もさることながら、USTREAMを利用したオンライン・ライブ配信が大きな特徴といえる。会場へ足を運ばなくてもWEBで講座が視聴できるとあって徐々にファンが増え、回を重ねるごとにアクセス数は右肩上がりで増加している。

メディックスは今年創業25周年を迎え、会員数はすでに1000会員を超えている。入会している治療院は、北海道から沖縄まで、最南端は宮古島へと拡がっている。

業務拡大と並行する形で顕著に現れてきたのが、「東京に本社を置く我々が、いかに地方の会員様向けに情報を発信していくか」ということ、これが大きな課題となっていた。

そこでメディックスでは、こうした課題を克服するため、一昨年、CR部（カスタマーリレーション部）を立ち上げ、専任の担当者を配置しSkypeやUSTREAMなどのIT技術を活用し、地方との距離を縮めるための準備をおこなってきた。

我々は、レセコンを業界で初めていわゆるクラウドサービス化するなど、常にIT技術の最先端と光回線に代表される高速インターネットの普及など、インフラの発達に注目し、これをいかに会員サービスに活用するかを考えてきた。こうした中で数年前までは想像すらできなかったイベントのライブ配信が、今では放送局並みのクオリティを一般企業が手軽に配信できるまでになってきた。配信機器の発達に加え、配信を受信する側、すなわち一般ユーザ側のインフラが光回線などの普及で大容量の情報を瞬時に受け取れるようにまで発達したことが要因としてあげられる。

情報発信の手段としてこれを活用しない手はない。一つの取り組みとして、始まったのが『治療院繁盛・応援講座』のオンライン・ライブ配信だ。この講座は会員だけでなく誰でも無料で視聴できる。こうした情報発信の手段は、今後のサービス展開の大きな鍵となり、他社との差別化につながるに違いない。

メディックスでは会員向けのサービスとして『会員専用合同勉強会』の定期的な開催を決めた。保険請求やスタッフ教育、税務など治療院運営に役立つコンテンツをセミナーではなく、座談会形式で会員同士のディスカッションを交えて進めようという試みだ。メディックス本社研修センター（東京都千代田区）を主な会場として行われるが、この勉強会の模様はすべてライブで配信され、メディックス会員限定で公開される。機材や回線に問題があり、第一回、第二回の開催では一部の映像や音声が途切れるなどのトラブルに見舞われたが、ライブ配信専用光回線を敷設し、ハイエンドな配信機器の導入設置も完了し準備は万端だ。

これまで東京集中型と言われてきたイベントや情報を全国へ向けて発信し、いわゆる「情報距離」の格差を無くし、会員向けサービスの更なる向上と、業界全体の向上を目指していく。

【治療院繁盛・応援講座】
福岡開催で熱く語るメディックス計算センター会長　坂上武弥

東京での開催をWEBで見ていたという会場参加者からは、「福岡開催があると聞いていたので楽しみにしていた。所属している接骨師会からの情報が乏しい中で、一般の治療院向けにここまでやってくれるのは本当にありがたい。メディックスに入会したらもっとケアしてもらえるのだろうか。」と冗談混じりに語った。

全国ツアーでは各会場参加、WEB参加合わせ、のべ約800名の参加をいただいた。各会場での開催の模様は順次録画を公開する。詳細情報はメディックス計算センターホームページ上で公開予定。

優しさをもって接する、ただそれだけ。

特集・九州

PROFILE
株式会社KOGA
こがはりきゅう整骨院
院長
古賀 伸吾（こが しんご） 先生

はりきゅう師、あん摩マッサージ指圧師の免許取得後、長崎県諫早市の整骨院に5年間勤務。その後、東京都内の病院に勤務しながら柔道整復師の免許を取得し、こがはりきゅう整骨院を開業。地域に愛される治療院を目指しながら日々精進中。
長崎県出身。38歳。

オレンジを基調としたロゴマーク。院長はじめスタッフの方々の暖かさが可愛いデザインのロゴにもあふれてる。
（写真右）
待合室や治療ベッドには季節感あふれる写真が飾られ、患者さんの目を楽しませている。写真は院長のお父様の趣味とか。（写真左）

こがはりきゅう整骨院 massage & acupuncture

2月18日（月）福岡でのセミナーを終えた翌日、博多駅から特急かもめ号に乗って約2時間。諫早を経由しJR長崎本線、肥前古賀駅に降り立った。少し山あいに位置するこの駅はとても静かな落ち着いた佇まいで、ほんわかした気持ちにさせられる小さな駅。車で15分程度で九州ツアー最初の目的地、こがはりきゅう整骨院さんに到着した。

スタッフ皆さんに明るい笑顔で迎えられ、朝からの長距離移動の疲れが吹き飛んだ。ここ、こがはりきゅう整骨院さんは、ご近所の産婦人科に通う妊婦さんに大人気だという。早速いろいろと話を聞いてみることに。午前中最後の患者さんが帰られ、さて取材インタビューを、と思いきや、「お腹空いたでしょ、ご飯食べに行きましょう」と、ランチのお誘い。治療院の並びにある美味しいカレー屋さんで古賀院長おススメの特製ナンで辛さ控えめのカレーに舌鼓を打ちながらのインタビュー。

治療院の向かいには産婦人科、隣には女性専用のジムスタジオ、そして美容院。患者さんの半分以上が女性というのもうなずける。「産婦人科に勤める助産師さんの来患さんが多いんです。で、その助産師さんたちに妊婦さんたちが腰が痛いとか相談して、それでご紹介いただくんですよ。『こがさん行ったらいいさ』って（笑）」と笑顔で話す古賀院長。「妊婦さんはほとんどが腰です。腰痛を訴えられるのでその治療が多いです、産前のケアですね。」と。「産後もとても大切です。骨盤開きますからね。なので骨盤調整もやってますよ。」

四国の学校では鍼灸とあん摩マッサージ指圧師を取得後、地元に戻られ長崎県諫早市の整骨院で5年間修行。その後東京都内の病院に勤務しながら柔整学校に通い柔道整復師の免許を取得。長崎に戻り開業をするが住み慣れた地元から少し離れた現在の場所を選んだ。「実家の方は結構田舎で過疎化が進んでいるんです。ここは逆に人口がどんどん増えてまして。団地にも囲まれていて、若い家族がとても多い地域です。少子化と言われるこの時代に、小学校では（1学年）8クラスとか。マンモス校なんですよ。なのでこの辺がいいかなと思い、この物件に決めました。」と、これは8年前の開業当時の話。マンモス校の小学校に今通っている子供たちが続々と生まれてくる頃にこの地に開業した訳で、前述の産婦人科の助産師さん、妊婦さんに人気となっていることがよくわかる。

もちろんこうした時勢と立地だけで今があるわけではないが、古賀院長は「初心を忘れない。懇切丁寧に、優しさをもって接する、ただそれだけ。」とあまり多くは語らない。そして、「あなたが嬉しいと私もうれしい。…これ、コマーシャルのパクリですけど（笑）」といたずらっぽい笑顔を見せる。

今は柔整師で二歳年下の弟さんと二人で治療にあたっている。取材の間、お二人のやり取りから日ごろの仲の良さが伺える。しかし、「各々の治療方針や患者さんについてはなるべく口は出さないようにしてるんです。お互いに治療家として尊重し合ってますから、あえてそこは触れないですね。でも、どうしても困った症例の時は自然とコミュニケーション取れたりするんです。やっぱり兄弟だからでしょうね。」弟さんの古賀寛人先生は近々独立開業の予定とか。「メディックスに入らんばいかんね（笑）」と。ありがとうございます。これからもしっかりサポートさせていただきます。

ランチ、ごちそうさまでした。

こがはりきゅう整骨院
〒851-0133
長崎県長崎市矢上町35-3
Tel&Fax:095-838-5885
http://www.ne.jp/asahi/kogaharikyu/seikotsuin/
診察時間
平日 8:00-19:00　土曜 8:00-13:00
休診：日曜・祝日

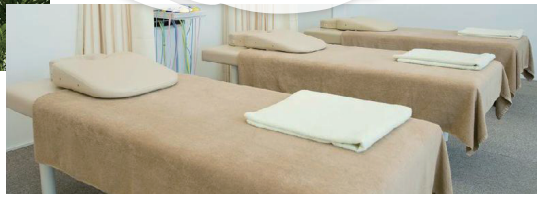
若い人たちに夢を抱かせたい。何かに熱くなる、情熱を伝えたい。

特集・九州

PROFILE

有限会社ドゥラーゴ
りらく庵
整骨院・鍼灸
あんま・マッサージ

『りらく庵』とは、リラックスを提供する場所。『Re 楽庵』とも書くことができ、健全な娯楽場として、若者も高齢者も集える場所。人々が集い、さまざまな交流が図られ、あわせて健康増進が図られる庵（いおり）としたい。『りらく庵』という名前には、こんな願いが込められている。



2月18日（月）午後、ランチしながらの取材のあと、取材先の先生に長崎市内のホテルまで送っていただき、いったんチェックイン。小生2度目となる長崎は、ちょうど、中国の旧正月を祝う「春節祭」を起源とした長崎の冬の風物詩「長崎フェスティバル」できらびやかな賑わいをみせる時期。中華街ではアーケードの天井を埋め尽くさんばかりのランタンが幻想的な空間を演出し、訪れる人を楽しませていた。

その中華街や長崎県庁などが立ち並び、たくさんのOLや若者たちで賑わう商店街の中で地元で人気の治療院、「りらく庵」を訪ねた。取材に応じて頂いたのはこちらを運営する有限会社ドゥラーゴ代表取締役島田猛氏。ご自身が交通事故に遭い1年近く手が動かなくなってしまい、その治療のため日本全国の治療院を回っていたという。そうした経験から、「同じような人を楽にさせてあげられる場所を作りたい。」と今のりらく庵を立ち上げた。

もともとコンサルタントの仕事をしていたという島田氏の徹底した顧客志向はスタッフ一人ひとりの所作振る舞いからもしっかりと伝わってくる。皆明るく、元気なのはもちろん、特筆すべきは院内で交わされる言葉の美しい響きだ。どこかで感じたことがあると記憶を辿ってみると、あの東京ディズニーランドのキャストたちが発する言葉だった。。取材中も多くの来院があり、その度に元気な、明るい声が院内に響き渡る。「技術を磨くのは時間がかかりますが、挨拶とかは今からすぐにでも出来ることです。自然と笑顔が出るようにします。それにはとにかく感謝の気持ちを忘れないこと。」と島田氏は話す。「今ここにいるスタッフは皆できます。だからホテルとかに引き抜かれちゃうんですけど…。育成機関みたい、困ったもんです。」と苦笑い。入社したばかり23歳の若手、柔道整復師の小林成也先生（写真左端）にお話をうかがった。「自分がやりたいと思っている仕事に実際に就けている人が全国でたった15パーセントしかいないということを本で読みました。自分はその中に入っているって実感してますし、そのことにとても感謝してます。一人ひとりにオーダーメイドの治療をするので責任は重いですが、痛みが引いたと喜んでいただいた時のやりがいはとても大きい。毎日楽しく仕事をさせていただいています。」とハキハキと話す。

島田氏は、「若い人たちに夢を抱かせたい。何かに熱くなる、感情、情熱を伝えたい。」と語る。「生活できればいい、給料もらえればいい、じゃなくて、『長崎で一番の治療家になる』でもいいし、『高級車ベンツに乗りたい』でもいい。『家買いたい』何でもいい。夢を描いて、その夢を達成するためにスケジュールを書きなさいって言ってます。夢が描けたらあとはステップアップするだけ。その努力を惜しまないこと。経営に関することは俺が全部叩き込んでやる、絶対に失敗はさせない。」島田氏は熱く語る。

長崎の熱血事業家と、そこでのびのびと働く若き治療家たち。次回訪問時にはひと回り成長した姿を見せてくれるに違いない。

りらく庵　整骨院・鍼灸 あんま・マッサージ

〒850-0853
長崎県長崎市浜町9-8
エムエスビル3F
Tel:095-826-8388 Fax:095-826-8485
http://rirakuan.com/
診察時間
平日 10:00-14:00 15:00-20:00
土日 10:00-18:00
火曜日定休

子供に胸を張れる仕事をしたい。

特集・九州

PROFILE

ほりうち鍼灸整骨院 マッサージ院

院長
堀内 悟郎（ほりうち ごろう）先生

日本柔道整復専門学校・日本鍼灸理療専門学校卒　柔道整復師、鍼灸師、あん摩マッサージ師　都内の整形外科、鍼灸整骨院に勤務後
2012 年 9 月宮崎で「ほりうち鍼灸整骨院マッサージ院」を開院。西洋・東洋医学を通じて地域の方を健康にすべく日々精進中。

治療院内の待合室。「こだわり」のデザインはここにも。「はじめて訪れた方にできるだけ不安を取り除き、安心していただける空間」を目指している。（写真右）

広めの院内にゆったりと配置された施術ベッド。カーテンをひけばほとんど隣を意識することはない。（写真左）

2月19日（火）雨の長崎を出発し、宮崎へ。４００キロを超える5時間のバスの旅だ。朝7時に乗り込んだブルーロマン号は予定通りお昼過ぎ1時に宮崎駅に到着。長旅ですっかり仲良くなった運転手さんが別れ際に「宮崎に来たらこのお店で地鶏を食べないとね」とおススメの店を教えてくれた。南国の人は本当に人懐っこくて楽しい。宮崎での滞在はこうしてスタートした。

バスを降り立った宮崎駅から歩いて数分、幹線道路沿いを少し進んだところにある「ほりうち鍼灸整骨院マッサージ院」さんを訪ねた。

落ち着いた色調で統一され、シックなデザインが特徴のこの院は、柔整学校卒業後、東京都内の整形外科、鍼灸整骨院で臨床経験を積み、地元へ戻った堀内先生が昨年9月にオープンさせた。「30代から60代の女性をターゲットとしてます。なので内装はもちろん、外観と看板にはかなりこだわった」というだけあってスタイリッシュなデザインが目を引く。現在の来院傾向は保険診療を自費診療が少し上回る程度。「転勤族が多い街なので、引っ越して来られてしばらくは地元がよく分からないと思うんです。そういう時にインターネットで調べてうちに来て頂けたらと思い、わかり易いホームページを開設しようと計画中です。さらに、携帯から簡単に予約を入れていただけるような仕組みも並行して導入していきたい。」開業して半年。スタートダッシュに余念がない。

「どの地域もそうでしょうけど、口コミが一番威力ありますよね。ただし、そこに行くにはやはり技術が伴わないとダメ。『どこに行ってもダメだったけど、ここに来て良くなったわ、ありがとう。』って言われた時が本当に嬉しいですね。こういう人をひとりでも増やせるように精進していきたい。」と話す。

堀内先生が宮崎に帰省した時の出会いがきっかけでご結婚されたお二人は、結婚直後から東京と宮崎の「遠距離」だったとか。もうすぐ2才になる長男の話になると、「可愛いですね～、たまらんです」と顔をくしゃくしゃにして話す。堀内先生が宮崎に戻り、家族揃っての生活が始まったのは昨年4月。来月には第二子がご誕生の予定だそうで、ますます賑やかな家庭になりそうだ。

「治療家とか鍼灸師とか、なりたいってまったく思ってなかったです。」実は堀内先生の父親は鍼灸師。そんな家庭で育ちながらも、「むしろ、なりたくないって思ってました。」と昔を振り返る。「しかし、改めて父の仕事、鍼灸師ってなんだろうって考えたとき、人を良くして感謝される事なんだと感じ、どうせなら人の為になる仕事をやってみようと。」いつしか患者から「ありがとう」と言われる父親の後ろ姿を眩しく見つめている自分に気づいたという。

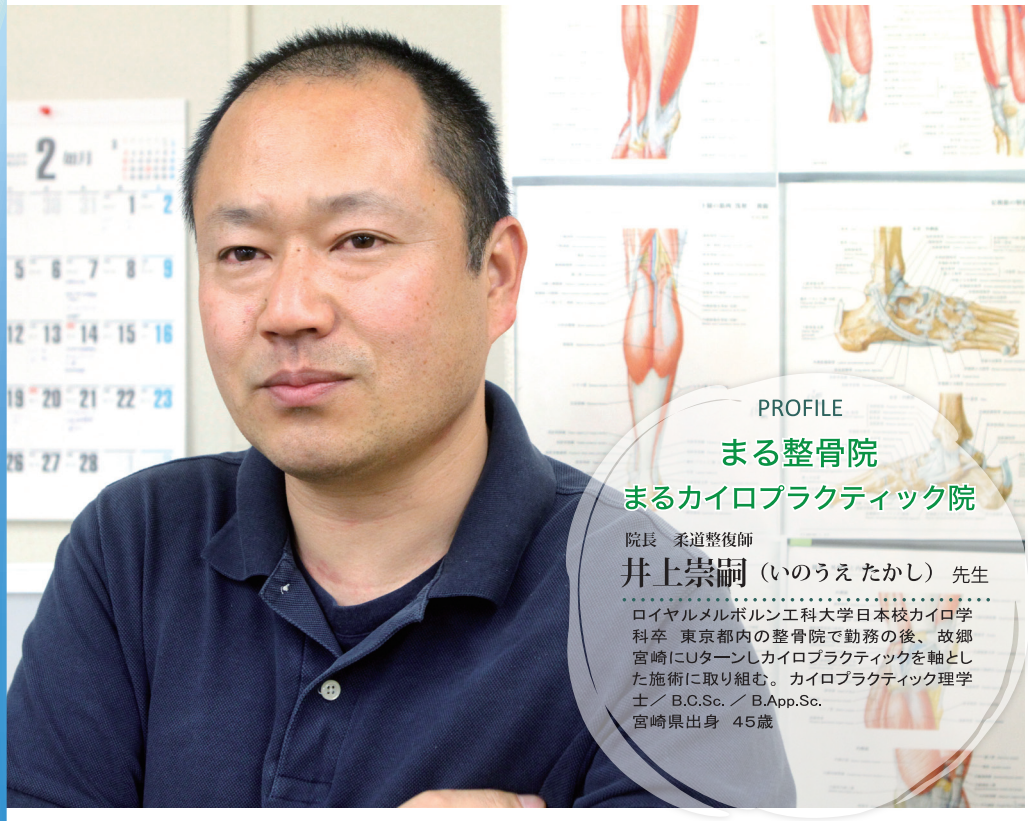
父親の影響を大きく受け、治療家の道を進む堀内先生に将来の目標を伺った。慣れないインタビューで質問の答えがなかなか出てこない場面が多かったが、この質問には私の言葉をかき消すかのようなタイミングで即答が返って来た。

「子供に胸張って言える仕事をすることですね。子供が大きくなって、同じ職業に憧れを持って目指してくれる、そんな姿を見せたい、そう何かを残せたらいいですね。」父親を見て治療家の道を進んだ男がまた父親となり、故郷宮崎の地で新たなスタートをきった。

ほりうち鍼灸整骨院
マッサージ院
〒880-0879
宮崎県宮崎市宮崎駅東 2-4-9
加治屋ビル 102 号
Tel:0985-28-3001
診察時間
平日 9:00-12:00　14:00-19:00
土日 9:00-12:00 (午後休診)
休診：木曜日・祝日

本物になるために自分自身を高めていく。

特集・九州



PROFILE

まる整骨院
まるカイロプラクティック院

院長　柔道整復師
井上崇嗣（いのうえ たかし）先生

ロイヤルメルボルン工科大学日本校カイロ学科卒　東京都内の整骨院で勤務の後、故郷宮崎にUターンしカイロプラクティックを軸とした施術に取り組む。カイロプラクティック理学士／ B.C.Sc. ／ B.App.Sc.
宮崎県出身　45歳

2月19日（火）午後、宮崎での最初の取材を終え、JR宮崎駅から徒歩15分ほどのビジネスホテルにチェックイン。宮崎で二軒目の取材先「まる整骨院」さんに伺った。院の前を東西に走る通りの先には日向灘で知られる美しい海が拡がり、宮崎シーガイアを代表するコンベンションリゾートの中心的な阿波岐原森林公園や九州最大級と言われる大型ショッピングセンター、イオンモール宮崎がある。車社会の宮崎ならではのスケールだ。

柔道整復師でカイロプラクティック理学士のまる整骨院院長、井上崇嗣先生を取材した。学校卒業後、東京での勤務を経て故郷宮崎に戻り4年前にこの「まる整骨院・まるカイロプラクティック院」を開業した。当初は保険扱いの症例が多かったが昨年6月から院の方針をカイロプラクティック中心へと大きく舵をきった。「カイロを軸とした施術を提供したいという思いがどんどん強くなってきた。」と話す。

高校時代、大好きな野球で痛めてしまった腰。どこに行ってもなかなか改善しなかったその腰が、「知人に紹介されたカイロの治療院で診てもらったら一回ですっかり良くなって、びっくりしました。それから定期的に通うようになり、そこの先生に日本で初めてカイロの大学ができると聞いて、迷うことなく入学しました。」ロイヤルメルボルン工科大学日本校カイロ学科、現在の東京カレッジ・オブ・カイロプラクティックだ。井上先生はこの学校の一期生だという。その後、治療家としての将来設計を考えたとき、「国家資格は必要」と考え柔道整復師の免許を取得。その後都内で分院長を任されていた。

「カイロプラクティックの目的には、体の構造的な面を整えるアジャストと体の恒常性を整えるアジャストの2つの側面があると考えています。だからこそ、しっかりと骨盤背骨の分析をし、患者さんの体が本当に必要としているアジャストを提供して、一日でも早く楽になっていただきたいんです」と目を輝かす。しかし、「カイロの勉強を始めて20年になりますが、まだまだ未熟者です。本物になるためには自分自身をさらに高めていかなきゃいけない。」そのための勉強と修練は今でも欠かさないと。

「モットーは『コツコツワクワク』。カイロプラクティックや柔整の技術はコツコツと日々の積み重ねがないと上達しない。その結果来院された患者さんがワクワクした気持ちになってもらえたら幸いです。」と遠慮気味に話す。

井上先生の今後のご活躍に期待したい。
午後の診察終了後の取材、遅い時間までありがとうございました。

まる整骨院
まるカイロプラクティック院

〒880-0842
宮崎県宮崎市青葉町 134-2
Tel:0985-72-7300 Fax:0985-72-7302
http://www.maruchiro.com/
診察時間
午前 8:30-12:30　午後 14:30-19:30
休診　日曜・祝日・木曜午後

経営者としても トレーナーとしても、 常に走り続けていたい。

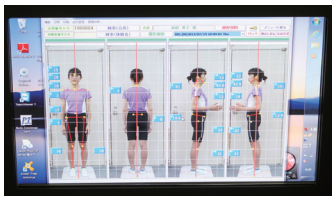
特集・九州

PROFILE

(有) キリコンディショニング カンパニー

代表取締役
木切倉 良昭（ききりくら よしあき）

柔道整復師　宮崎2院、鹿児島2院（フランチャイズ1院）他スポーツクラブを展開。
自身のスポーツクラブでの経験を元に、幼児・高校スポーツ、高齢者まで幅広く健康指導に取り組んでいる。
宮崎県出身。　49歳



小林市にある K-BODY スポーツクラブ。2階にはフロアーいっぱいにあらゆるトレーニングマシンが配備されている。（写真右）

話題となっている Body Concierge。大きな画面に映し出された撮影後の姿勢分析画面。誰でも簡単に自分の姿勢の傾向を把握することができる。（写真左）

2月22日（金）宮崎駅を出発し路線バスで一路小林市へ。約2時間のバス移動で乗客は私ともう一人だけ。道程のほとんどが運転手さんと二人きり。信号で止まる度にいろんな世間話で、飽きることなくあっという間に待ち合わせの場所、小林バスセンターに到着した。

本院である木切倉整骨院、総合保健施設である K-BODY スポーツクラブ＆整骨院、そして鹿児島市のスポーツセンター・エルグ内で運営するエルグ整骨院など、数多くの保健施設を運営する有限会社キリコンディショニングカンパニー代表取締役の木切倉氏を訪ねた。

人口約4万8千人の小林市。その街の中心部に元金融機関の建物だったという3階建ての建物をそのまま活用したユニークな総合保健施設がある。K-BODY スポーツクラブと併設された整骨院だ。1階は整骨院と基礎的な運動療法をおこなうスペース。2階には様々なトレーニングマシンが所狭しと置かれ、3階は木の温もりが嬉しいフローリング張りのオープンスペース。地元で大人気のヨガ教室を提供している。「取材は11時までに」そう言われ早めの時間に伺ったが10時過ぎには既にたくさんの方が来られ、撮影できるタイミングはわずか。地元での人気を物語っている。

木切倉氏は、公益財団法人 体力つくり指導者協会の「高齢者体力つくり支援士 マスター」の認定を受けている。また、小林市の委託事業として介護予防ケアプログラムを展開するなど、地域に根ざした、治療だけではない、『治療』+『トレーニング』を念頭に置いた地域貢献に積極的に取り組んでいる。

Body Concierge なるマシンに目が止まった。マシンに内蔵されたデジタルカメラで全身を前後左右から撮影し、姿勢を分析、骨格の歪みや筋肉の緊張状態を解析し、数千パターンともいわれるデータから被験者の課題と簡単なトレーニング方法を示した対策を瞬時に導き出すという。「院内だけでなく、地元の中学や高校などにこれを持ち込み、子供たちの指導にも役立てたい。」と話す。

鹿児島市城南町にあるアーバン・ウエルネス・クラブ・エルグは県下で最大級のスポーツ施設とも言われている。そのエントランスすぐにあるエルグ整骨院は木切倉氏3店舗目の分院。弊社はこの院の開設のお手伝いからご縁をいただいている。

「ひーりんぐマガジンを見て、凄く先をいった考え方でサービスを展開してるし、いいセミナーをやってるなって思ってました。知人からの紹介もあり、お願いするのにまったく迷いはなかったです。メディックスさんが出してる漫画にあるように税金の度に『なんじゃこりゃあ』って。帳簿的な利益はあるけど、現金はどこにあるんだって考えた時に、それだったら、きちっとしたキャッシュフローになるようにお願いしていこうっていうことで。もうひとつは『情報』です。地元の情報って限られているし、東京から発信される情報、本当に知りたい情報が数年遅れてくる。これじゃあ事業にならないですからね。実際リアルタイムに生の情報が得られる、これは大きいですよ。」広報担当として大変嬉しいコメントをいただいた。今後もお役に立てるよう、有益で新鮮な情報の発信に努めていきたい。

エルグ整骨院 ▲
〒892-0835
鹿児島県鹿児島市城南町 7-8
アーバン・ウェルネス・クラブ　ＥＲＧ１Ｆ
Tel&Fax:099-223-0301

K-BODY スポーツクラブ＆整骨院 ▶
〒886-0004
宮崎県小林市細野 105-1
K-BODY ビル
Tel:0984-23-0201 Fax:0984-27-3933

本物になるために自分自身を高めていく。

特集・九州

PROFILE
有限会社
ヒューマンケアドリーム
鍼灸・整骨院隼人オルタナ
院長　柔道整復師
柳田裕哉（やなぎた ひろなり）先生

福岡柔道整復専門学校卒　柔道整復師
スポーツトレーナーとしても現場に多く足を運び、治療院と両面で選手をサポートすることで、選手の支えとなることを目指す。
鹿児島県出身　30歳

2月22日（金）午後、宮崎県小林市での取材を終え、いよいよ最終目的地の鹿児島入り。電車を乗り継いでの移動では2時間近くかかるところを、今回も前の取材先の先生に車で送っていただいた。東九州自動車道隼人東インターを降り、国道を北上し隼人町の中心地に向かう。しばらく進んだ国道沿いに、立派な看板と大きな治療院の全景が見えてきた。「鍼灸・整骨院　隼人オルタナ」さんだ。もともとドラッグストアだったという建物だけあってその存在感は圧巻。『鹿児島県内随一の広さ』というのもうなづける。

鹿児島県本土の中心部に位置する霧島市は、人口約13万人で県内で2番目に人口が多い街。隼人工業高校、鹿児島工業高専をはじめ、多くの学校が点在し、若年層が多い地域としても注目される街だ。この地に開業し4年目の鍼灸・整骨院隼人オルタナ院長の柳田裕哉先生にお話を伺った。

現在の来院傾向は圧倒的に若者層が多く、中でも学生の来院が全体の2割を超えるという。「スポーツしている子供が多いので、『痛みが取れました』じゃダメなんです。それから先を診てあげて、『ちゃんと動けるようになった』までいかないと本当の意味での治療ではないと考えています。」と柳田先生は話す。広い院内は大きく二分され、治療スペースとエクササイズ向けのスペースがある。治療スペースには施術ベッドが8台並び、その天井にはレッドコードが据え付けられている。最近話題になっている「レッドコード」だが、経営母体である（有）ヒューマンケアドリーム代表取締役の古田氏が理学療法士だったこともあってオルタナグループでは早くからこのレッドコードをほとんどの院で導入している。「こちら（治療スペース）では、患者さんの症状、治療の段階に合わせて活用しています。」一方で、エクササイズエリアにもレッドコードが用意されていて、リハビリ的な道具として利用しているという。

高校まで野球をやっていた柳田先生は肩を壊し、当時通っていた接骨院の先生がその後、福岡柔整（現在の福岡医療専門学校）の教師になったのがきっかけで柔整師を目指した。「スポーツトレーナーになりたいという目標の中で、鍼灸、理学療法士、大学進学してATなど選択肢としてはいろいろありましたが、お世話になった先生の『柔道整復師どうだ』という言葉でここまで来ました。」21歳で免許を取得し、福岡の治療院で2年間の臨床経験を経て地元鹿児島に戻った。もともとトレーナー志向だった柳田先生は「だいたい土日はトレーナーとして現場に出てます。なかなか一人で開業しているとこういう動きできませんから。今はとてもいい勉強をさせていただいてます。」と元気に話す。

『整骨院は舞台』『役者であれ』と教えられたことがあります。『患者さんを楽しませることも仕事の一つ。怪我をして暗くなって来院する、そこを笑わせてあげるのも凄く重要だよ』と。患者さん自身の事をしっかりと患者目線で考え、気配りをし、そして治療しなさい。そんな意味だと捉えて大切にしています。」

『根本から原因を追究して治していく、色んな角度から治療を進める』企業理念を実践する若き治療家の将来が楽しみだ。

鍼灸・整骨院隼人オルタナ
〒899-5117
鹿児島県霧島市隼人町見次 508-1
Tel&Fax:0995-42-8020
http://www.hcd.co.jp
[ブログ]
http://ameblo.jp/seikotsuin-alterna/
診察時間
月～金　9:00～12:00　14:00～19:30
土曜日　9:00～17:00
休診日 日曜・祝祭日

私の治療を見て「なりたい」という弟子。志ある若者は大切にしたい。

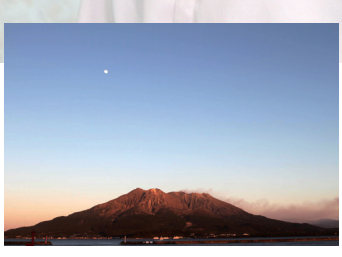
特集・九州

PROFILE

ハル整骨院
ハルカイロプラクティック

院長
春田 誠一朗（はるた せいいちろう）先生

中学校から陸上競技を始め、中学・高校で全国大会出場。高校卒業後、競輪学校に入学。昭和60年競輪選手としてデビュー。
選手在籍中にカイロプラクティック、柔道整復師の専門学校を卒業し「ハルサイエンスカイロ」を開業し、オリンピック選手、プロスポーツ選手、芸能人等の治療を手がける。郷土の鹿児島にて、「ハル整骨院・ハルカイロプラクティック」を開業、現在に至る。
47歳



取材後に訪れた鹿児島港。夕日をまとった桜島と月。長い九州ツアーの締めくくり、九州で出会った多くの方の暖かさが伝わってくる、そんな雄大な光景だった。

2月23日（金）最終目的地の鹿児島に移動して二日目、九州ツアーもちょうど一週間となる。早朝、ホテルから2キロメートルほどの鹿児島港へジョギングで向かった。前日からのモヤが晴れず、朝日に照らされた桜島は残念ながらこの日も拝むことは叶わなかった。しかし港で出会った地元の人は、「この風向きなら午後にはきれいに霞は晴れるよ。」と人懐っこい笑顔で話してくれた。生まれて初めて見る桜島はこの後のお楽しみということに。

その鹿児島港からほど近いバス通り沿いで淡い黄色の外壁がひときわ目を引くハル整骨院さん。こちらでカイロプラクティックを中心に治療を手がける院長の春田先生を訪ねた。

「こんにちは！ようこそ、こんな遠くまで。」院に入り春田先生はじめスタッフ皆さんの、やさしく暖かい歓迎のご挨拶をいただいた。しかし、次の瞬間春田先生のやさしいまなざしの奥に秘めた鋭い眼光に釘付けにされてしまう。『あそこが悪い、ここがよくない。』たくさんの治療家にお会いし、こう言われることが多い小生。肩に背負った重いカメラバッグを降ろしながら、すでにすべてを見透かされてしまった、そんな感覚を覚える一瞬だった。「ずいぶんお疲れのご様子ですね、（取材の）あとで少し診てあげましょう（笑）」まるで傷めた足を引きずっての朝のジョギング姿を見たかのようだ。

取材では、治療について本当に熱心に語っていただいた。お伝えいただく客観的事実にただただ驚嘆するばかり。その代表的な臨床例のひとつが「逆子の治療」だ。「きれいに戻りますよ。帝王切開とか決まった人を治します。」と話す。「糖尿病ではヘモグロビン、肝臓ではγ-GTPの数値に血液検査で変化が見られます。血圧も下げていますよ。」大学病院の歯科に5年通った顎関節症の患者を治療し、割り箸を噛んで割ることができるようになったという。

「サイエンスとエビデンス（科学的根拠）」に対して医療としての証明が無い訳で、（立派な治療家であっても）一般的に理解されるというのは本当に難しいことです。」とも話す。「大半の患者や治療家は、機能問題（疼痛部位）に目をむけてばかりですが、器質問題（脳機能、体液循環、組織の正常化）の治療への概念がないように思います。」

「整骨院も療養費の適用が認められた施術所ではありますが、患者が単に喜ぶことを延々と繰り返しているようなら私は必要ないと思います。整形外科も同様、骨折や脱臼の非常に難しいオペができるドクターは本当に必要だとは思いますが。私の場合は、メスや機械ではなく「手」になりますが。画像診断で『ここが曲がってますねえ』と言っても治るわけではありませんからね」と辛口のコメントも。

東京で修行した後、故郷鹿児島に戻り「ハル整骨院・ハルカイロプラクティック」を開業し7年。生粋の薩摩隼人、春田先生の治療業界について語る熱い口調は決しては絶えることはなかった。

確固たる治療理念を持ち、確実に患者の『心身を治す』ことにこだわった治療家春田誠一朗。そしてその治療家を師と仰ぎ厳しい修行に励む弟子の市薗先生と中島先生。皆様の今後の活躍が楽しみだ。

春田先生、貴重な治療ありがとうございました。

ハル整骨院
ハルカイロプラクティック

〒892-080
鹿児島県鹿児島市清水町１３－３５
Tel＆Fax：099-247-8000
診察時間
月 - 金 9:00-12:00　15:00-19:00
　土　9:00-12:00　14:00-17:00
休診：日曜・祝日

Total Therapist Community

手技療法家の未来をつくるコミュニティ

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

大好評 受付中！ 最新セミナー情報

※お席に限りがございます。お早目にお申込みください。
※講師の都合等により、内容に変更がある場合がございます。ご了承ください。

5/12 (SUN)

17：00～20：00

トリガーポイント鍼療法による

15分で愁訴を軽減させる鍼灸治療

～すぐに実践 効果を実感！～

講師 森田義之 氏
（臨床トリガーポイント研究会代表，もりた鍼灸院院長）

■セミナー概要
会場：バランス整体「極」神田店
定員：30名　参加費：会員 5,000円 一般 7,000円 学生 2,000円

■講師のコメント
トリガーポイント鍼療法 MTP スタイルを使って、頭頸部、顔面部への刺鍼を行います。当研究会所属治療院で行っている実践的で効果を理解できる方法を解説します。なかなかリピーター率が上がらない、違う切り口でファンを増やしたい方必見です。

5/26 (SUN)

15：00～18：00

KOBA 式

体幹バランストレーニング

～基礎からトップアスリートまで～

講師 木場克己 氏
（ＫＯＢＡスポーツエンターテイメント㈱代表，ＴＴＣ代表理事）

■セミナー概要
会場：メディックスボディバランスアカデミー
定員：50名　参加費：会員 5,000円 一般 7,000円 学生 2,000円

■セミナー内容
数多くの有名アスリートから支持を受けているＫＯＢＡ式体幹バランスを基礎からお教えします。トップアスリートの指導方法などの映像を見ながら実際に体験してみましょう！ＫＯＢＡ式トレーニングライセンス制度についてもお知らせします。

６月以降も刺激的なセミナー続々

○シリーズセミナー「丸山式治療テクニック～部位別アプローチ～」×４回　講師：丸山正城氏（TTC 理事、新越谷整骨院院長）
身体の見方・整形外科テスト・筋力テスト・キネシオ等を使用して症状を改善する治療法

○シリーズセミナー「アクチベータ技術習得セミナー」×３回　講師：佐々木伸幸氏（TTC 理事、三和整骨院グループ代表）
ゼロから始めるアクチベータ講座。アクチベータとは小さなお子さんからご年配の方々まで無理なく行える治療法で、自費治療導入に最適です。

その他、会員無料セミナー、美容セミナー等も予定しております。

TTC ５周年記念イベント近日中開催決定！！！

セミナーのお申込み・お問い合わせ先

Web から申し込む　http://ttc-j.info
電話（平日 10時～18時）　03-6915-3865
E-MAIL　info@ttc-j.info

ＷＥＢサイトにてセミナー最新情報を公開中！

WEB 検索　トータルセラピストコミュニティ　検索　http://ttc-j.info

●ＴＴＣ事務局●
〒176-0005 東京都練馬区旭丘 1-77-7 中央第２ビル３階
TEL:03-6915-3865　/　FAX:03-6915-3867
URL：http://ttc-j.info　/　E-MAIL：info@ttc-j.info

Total Therapist Community

NPO法人日本手技療法協会が総会
24年度決算など全議案を承認

NPO（特定非営利活動）法人日本手技療法協会の第8回通常総会が3月25日午後2時より、東京都千代田区神保町の日本教育会館会議室で開催され、平成24年度決算、同25年度事業計画など全議案が満場一致で承認された。

佐藤吉隆理事長は総会に先立ち、近年、療養費の財源難から支払いの抑制や同業者の急増、国のかじ取りが替わったことも含め手技療法業界は先行き不透明となり、会員がさまざまな噂話などに惑わされないよう、より正確な情報発信を行っていきたいとあいさつを述べた。

続いて理事長は協会の規定により議長に木俣真人氏を指名した。議長は本会開催のための参加会員数が定足数に達していることを確認し総会が開催された。

議案と結果は下記のとおり。

第1号報告　理事選任報告

現理事の任期満了に伴い、後任を本年2月7日の第28回理事会において協議したところ、佐藤吉隆、上田曽太郎、木俣真人各現理事の再任を決めた後、従前どおり佐藤吉隆理事が理事長を務めることが満場一致で承諾されたと理事長が報告した。

第1号議案　議事録署名人選任

議事録署名人には、出席者の正会員飯野伸子氏および柚木了氏が議長から指名され、両名は受託した。

第2号議案　平成24年度事業実績報告および承認

理事長が平成24年度事業実績を報告。議長が質問・意見などを求めたが会員からはとくになく、承認を諮ったところ満場一致で議決された。

第3号議案　平成24年度決算報告および承認

上田理事が平成24年度決算内容を説明し、議長は質問などの有無を尋ねたあとに会場に承認を諮ったところ満場一致で承認され可決された。

第4号議案　平成25年度事業計画および承認

理事長が平成25年度事業計画を説明。議長は質問・意見などの有無を尋ね、本議案に対する承認を諮ったところ満場一致で承認、第4号議案が議決された。

第5号議案　平成25年度事業予算計画および承認

理事長が平成25年度事業予算計画を説明し、議長はこれに関する質問、意見などの有無を尋ね、質問等がなかったので本議案を諮ったところ、満場一致をもって承認、第5号議案が議決された。

第6号議案　監事安食芳雄の再任承認

議長は現監事が3月31日での任期終了となることに伴い安食監事の再任を提案し、会場に承認を求めたところ異議なく承認された。

総会は、すべて議案が異議なく承認され、午後2時32分閉会した。

なお、この総会の参加資格者数は209人。出席者9人、委任者数1053人、棄権者数967人だった。

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

MDX メディックス ボディバランス アカデミー
Body Balance Academy
明日から使えるBBA主催のファミリーケア1Day セミナー
幅広いニーズに対応できる手技を1日で習得！
自由診療の手技を習得 売上アップに貢献！
＜リフレクソロジー＞

リラックスした癒し 足裏から膝下まで
＜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
他にも多種多彩なセミナーの開催があります
※全てのカリキュラムに実技テストと認定書授与があります。
●お問合せ・資料請求はこちら
HP：http://www.mdx-edu.com/
TEL：03-3255-0772
東京都千代田区神田淡路町 1-1-1 KA111 ビル
近日開催セミナー
●ファミリーケア　リフレクソロジー足裏編
日時　5月16日（木）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、昼食代込み）
●ファミリーケア　全身リンパドレナージュ 女性限定
日時　5月25日（土）11:00～18:00
費用　メディックス会員20,000円　一般21,000円
（テキスト、認定費用、昼食代込み）

求人情報 Spring 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。あわせてご覧下さい。

都内・千葉各所

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

社員 月給　柔整師25万～ 鍼灸マ師24万～ 鍼灸師21万～ 院長35万～

勉強会が充実！　実力が身に付きます。

【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
（臨床未経験者歓迎）
【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79店舗を展開中
時 9：00～12：00 15：00～20：00 土は17：00まで
休 日・祝祭日 有休２日/月 夏休み 年末年始
待 昇給チャンス年３回 健保・厚生・雇用・労災
白衣貸与 交通費全額支給(規定有)
資 柔道整復師・鍼灸マ師・鍼灸師
応 TEL後 履歴書(写貼)持参
選 面接下記場所にて、随時実施しています。

携帯電話用QRコード

0120 FreeDial **0120-012-203**

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

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

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

東京都

ＪＲ青梅線
福生（ふっさ）駅 歩3分

正社員 月給 **18～70万円以上**

全国の書店で好評発売中！

ＴＶ、書籍で数多く紹介された「人が育つ」整骨院です。

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

仕事・職場情報

【仕事内容】
2013年 卒業予定の先生、見学大歓迎！
「からだバランス」を構造的に解析し、予防医学にも力を入れています。
【ココだけの特徴】
あなたが必ず成長できるグループです。治療家としても人間としても成長できるよう研修や勉強会、セミナーなど成功者続出の教育プログラムが用意されています。
【独立支援制度】
資金の無い人でも直営店、または独立院として開業可能。Uターン開業支援、他県への出店も相談に応じます。

募集情報

地 東京都福生市、立川市、羽村市、あきる野市、青梅市　他
時 9:00～12:30／15:00～20:00
休 日祭日、平日交代休有
待 社保、厚年完備、賞与年２回!!
資 柔整師
応 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

埼玉県

ＪＲ宇都宮線
土呂駅 歩10分

社員 月給 鍼マ・マッサージ師 23万円～
アルバイト 時給 鍼マ・マッサージ師 1,200円～

仕事・職場情報

【仕事内容】在宅や施設の通院の難しい患者様に訪問治療、訪問歯科診療と連携をしながら、訪問鍼灸マッサージを行なうお仕事です【職場の雰囲気】今年１月にオープンしたばかりの治療院です。一緒に地域医療を作りましょう！

募集情報

地 さいたま市・上尾市周辺 時 9：00～18：30 休 完全週休２日制
待 月23万円～、時給1,200円～、昇給・賞与有、社保完備、交通費支給
資 鍼灸マッサージ師、マッサージ師
応 電話連絡後、面接を行ないます

医科・歯科と連携し、訪問鍼灸マッサージを提供致します！

大宮治療院
〒331-0813 埼玉県さいたま市北区植竹町1-755-2 TKビル２階
TEL 080-4942-4701 担 高橋

東京都

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

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

仕事・職場情報

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

募集情報

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

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

求人情報のご案内

カラーで見やすい求人情報スペースをぜひご活用ください。

■次号(40号)は平成25年7月25日発行を予定しています。掲載される方は６月７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。

神奈川県

東急田園都市線
青葉台駅 歩２分

業務委託 時給 30分 1,000円～

仕事・職場情報

【仕事内容】患者宅・施設への医療鍼灸マッサージ【こんな職場】経験に応じて研修期間や報告勉強会あり。女性の先生にも適した職場です。

募集情報

時 9:00～18:00の間で応相談。パート可（午前、午後、週３日等）。休日相談 資 鍼灸マッサージ師、マッサージ師。要バイク・自動車免許。乗れる先生 応 電話の上面接。携帯電話でも受付ます（090-4621-6350）。

天掌鍼灸健康マッサージ治療院
〒 227-0062 神奈川県横浜市青葉区青葉台2-2-22-605
TEL 045-985-9122 担 川添 隆
FAX 045-342-6144

セミナー情報

セミナー情報①

リンパドレナージュ 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 リンパドレナージュの基礎知識から技術実習までの１日完結講座。
対象 【女性限定】手技療法家、治療家、スタッフ、初心者歓迎。リンパドレナージュに興味のある方ならどなたでも。
日時 ５月25日（土） 11時～18時
費用 メディックス会員20,000円 一般21,000円（テキスト、認定費用、昼食込み）
※すぐできる「ベースオイル」付き
場所 当教室。東京メトロ淡路町駅１分。ＪＲ御茶ノ水駅10分。
備考 詳細はホームページまで。ＨＰから申込可。

東京

セミナー情報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10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 ５月19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）

東京

セミナー情報③

ＴＩＳ式骨盤矯正 セミナー（３日間）

㈱整脚センター（TIS総合美容整体スクール）
〒170-0005 東京都豊島区南大塚2-41-10 河野ビル4F
TEL 03-3947-0730 FAX 03-5940-3493
http://seitai-school.com
E-mail:nanbu@seikyaku.com

内容 ＴＩＳ式骨盤矯正法（ねこ背、そく湾、肩コリ、腰痛、むくみ等の解消）詳しくはＨＰにて
対象 柔整師、整体師、各種マッサージ師、エステシャン等のプロの方
日時 月１回３日間（土曜～月曜）詳しくはＨＰにて
費用 157,500円（税込）
場所 ＴＩＳ整脚センター（ＪＲ大塚駅南口から徒歩２分）
備考 １回での受講は６名まで

東京

セミナー情報④

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」で検索。

東京

ひーりんぐマガジン バックナンバーのご案内

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

第38号(平成25年1月25日発行)
特集①手技療法家に聞きました～どうする、どうなる2013年／特集②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」／特集③「シリーズ鳴！」柔整師かくあるべし！
連載 人材を人財に変える教育術／続・治療費の請求と支給／手技療法家の独白／治療家のための法律入門／コラム「区役所の現場から」／上田曽太郎の初歩の会計教室／戦略院長養成塾／岩崎由純の「読む癒し」／吉田正幸の集客革命／花谷博幸 勝ち組治療院のツボ／訪問マッサージの現状／成功への道 他

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④NPO法人日本手技療法協会・整体師会で差別化を図る／消費税増税と手技療法／他

第35号(平成24年4月25日発行)
特集①いまどき柔道整復業界／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「サナウェル療整院」「セルフィット整骨院」／保険者に柔整療養費の適正化の強化を要請／他

第33号(平成23年10月25日発行)
特集①警察OBの対策に学ぶ～モンスターペイシェント、クレーム対応術／特集②日本手技療法協会・整体師会の試み～整体院・接骨院が院内スクールに／特集③治療院お役立ち企業／特集④「平成22年度衛生行政報告例の概況」／特集⑤杏文塾にみる合格への最短距離学習法／他

第31号(平成23年4月25日発行)
特集①求められる医師との連携／特集②鼎談～自費治療家に聞く～保険ではできない技術の習得、活用のポイント／特集③専門学校探訪「学校法人嘉榮学園中野健康医療専門学校／特集④TwitterやFaceBookは治療院のPRに有効か?／他

第30号(平成23年1月25日発行)
特集①これからの柔整業界を占う！大島九州男参議院議員に聞く／特集②CBSを確立、普及に努める松原次良氏／特集③専門学校探訪「日本医療ビジネス大学校」／特集④専門学校講師がつくる接骨院／新春メッセージ～細川律夫厚生労働大臣／他

第29号(平成22年10月25日発行)
特集①賢く医師とつきあう方法／特集②読者が選ぶ注目テクニック「オステオパシー」／特集③健康食はバランスが大切／特集④専門学校探訪「日本健康医療専門学校」／特集⑤手技療法家のためのコミュニケーション術／他

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

第27号(平成22年4月25日発行)
特集①民主党政権が目指す手技療法業界とは?／特集②覆面座談会～教育現場から見た柔整業界の今後／特集③レセプロ(M)(R)のネット会員増加中／特集④第18回国試合格者発表／特集⑤ネーミング入門～流行る治療院のネーミングはココがちがう／他

第26号(平成22年1月25日発行)
特集①食べる社会貢献と接骨院の取り組み～ファーマーズマーケット／特集②リラクゼーションサロンに見る人材教育のノウハウ／特集③新春対談 今年流行る治療院スタイルを占う／新春メッセージ～長妻昭厚生労働大臣／他

第24号(平成21年7月25日発行)
特集①新型インフルエンザ対策などにみる院内感染予防法／特集②施術院の常識③国民健康保険団体連合会／特集③専門学校探訪「学校法人西田学園アルファ医療福祉専門学校／特集④開業セミナーに見る柔整師気質／他

第23号(平成21年4月25日発行)
特集①緊急電話アンケート～あなたの院では経済不況の影響を受けていますか／特集②歯科医師が考案した美顔術～メディカルリンパケア／特集③第17回国試合格者発表／特集④学院紹介／特集⑤不況時代を乗り切る!もう1つの資金調達法／他

第21号(平成20年10月25日発行)
特集①超多忙の年末に備える！／特集②メディカル・サポート・コーチング／特集③手技療法業界の将来を読む／特集④学院紹介「東京整体医学院」／特集⑤いまさら聞けない施術院の常識①健康保険／他

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

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

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

第17号(平成19年10月25日発行)
特集①請求団体を探る2～退会理由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民間資格の法律的背景／他

第16号(平成19年7月25日発行)
特集①ATのワザを日常の手技に取り入れる～アスレティックトレーナー三巨匠に聞く／特集②請求団体を探る／特集③カリスマ養成講座～リーダーの条件／専門学校探訪／自由診療に役立つ機器導入／岩盤浴、衛生管理は万全か!?／他

第15号(平成19年4月25日発行)
特集①「初歩の会計教室」番外編～いまさら聞けない超初級会計の話／特集②必見！自由診療向け技術セミナー／第15回国試合格者／成功への道／企業に見る現代社員気質／新連載・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②SPマークとその効用～取得者に聞く「取得過程で悩みは解決」／リハビリ難民を救うか?“リハビリハートプラン”／成功への道／新連載・集客革命／他

第13号(平成18年10月25日発行)
特集①覆面座談会～専門学校3年生だからみえる学校と業界／特集②“高齢者向け筋トレ”を中心とした介護予防のノウハウを学ぶ「介護予防運動指導員」の将来性／特集③知らなかったではすまされない！保険請求と個人情報の関係／他

第12号(平成18年7月25日発行)
特集①無料レセプト発行用ソフトとポータルサイト／特集②開業資金節約、不用品のリサイクルで経営改善／特集③治療院における個人情報保護／院内デザインの実際vol.4／節税対策と資産形成(後編)／他

第11号(平成18年4月25日発行)
特集①特報！無料で手に入るレセプト発行用ソフト／特集②自由診療に役立つ学校～増患・増収につながる技術の習得／交通事故と接骨院／院内デザインの実際vol.3／第14回国試合格者発表／他

第10号(平成18年1月25日発行)
特集①節税対策と資産形成～生命保険の活用…前編／特集②交通事故の保険請求～仕組みと実際／特集③人材派遣の活用を考える／特集④続・院内デザインの実際／新春メッセージ／他

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

第8号(平成17年7月25日発行)
≪日本手技療法協会NPO認証記念号≫
特集①不正請求の実態Part.5～患者アンケート〈保険者からの照会が増加〉／特集②“増患請負人”の㊙テクニックを公開／院長直言／他

第5号(平成16年10月25日発行)
特集①覆面座談会～行きたい・行きたくない治療院／特集②不正請求の実態PartⅢ／特集③成功への道／事件ファイル～威力業務妨害／鰯酸はDHA・EPAを安全に摂取できる／柔整専門学校入試情報／他

創刊号～第4号、第6号、第7号、第22号、第25号、第32号、第34号、第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 日本郵便株式会社 神田郵便局
郵便私書箱 第53号
「ひーりんぐマガジン」編集部
TEL 03-5296-9061 FAX 03-5296-9056
http://www.e-shugi.jp/

バックナンバーの購入は各号1冊1,000円(税込)＋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。在庫数に限りがあるため、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)にてお分けいたします。

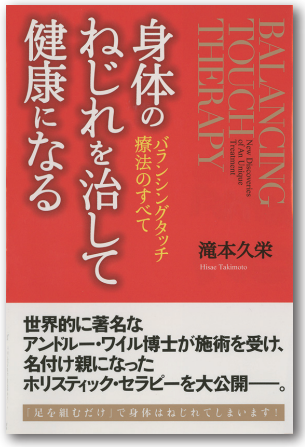
読者アンケート＆プレゼント

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!!

● 身体のねじれを治して健康になる

「バランシング・タッチ療法」とは、アンドルー・ワイル博士によって命名されたは体のねじれに着目をした独自の整体施術法です。

■ 普段の何気ない動作が体をねじらせていて、体のねじれがひどくなると、さまざまな不調を引き起こすとしたら…。若いころから武道に親しみ、東洋医学の道に進んだ著者が開発した体のねじれに着目した整体施術法である「バランシング・タッチ療法」を紹介。同療法がどのような病気にアプローチできるかを説明している。



書名　身体のねじれを治して健康になる
著者　滝本　久栄
発行　現代書林
定価　一、三六五円（税込）

編集後記

▼国（環境省）は東京電力福島第1原発事故による除染作業を開始している。作業は放射性物質を含む雑草や表面の土を削り取り仮置き場に移す作業だ。除染は住民の帰還実現に不可欠だが、発生する汚染土壌などを長期保管する中間貯蔵施設の建設どころか、多くの市町村では一時保管の仮置き場すら決まっていない。除染作業をしている地域では汚染土壌だけが積み上がっていくが国の動きは遅い。このことは数多く出る原発の使用済み核燃料の処分方法も決めないで再稼働にゴーサインを出すことについても同根だ。面倒なことを未来の人間に託す先送りは政府や政治家の仕事放棄だ。また国の発表やマスコミ報道による除染作業の〝除染〟という言葉についても、作業によって放射性物質がなくなるのではなく場所が移るだけの〝移染〟に他ならず〝除染〟の文字から〝移染〟のイメージは浮かばない。これからも十分注意して言葉を使っていきたい。（さ）

▼第183回国会における施政方針演説の席上、安倍晋三内閣総理大臣は最後の部分で「我々は、『何のため』に、国会議員を志したのか」と議場の国会議員に語りかけたという。果たして何人の国会議員がまともな回答ができるかは別として、今春、柔道整復師の試験に合格した人たちは「何のために」に柔整師を志したのでしょうか？　今回、国家試験の結果、柔整師の合格率は過去最低の68・2％。それを聞いたある関係者は、「合格するのも大変。合格してからも大変。冬の時代ですね」と語っていた。そんな時代だからこそ、「何のために柔整師を志したのか」ということを忘れずに頑張ってほしい。（あ）

▼TTP交渉参加をめぐって医療が注目されている。参加によって収入差によって受けられる医療のレベルが異なってくるらしい。かたや、4月からがん幹細胞の根治を目指した臨床研究が始まり、最近の医学の進歩はめざましいものがある。そんな先進医療を誰でも受けられる公平な社会を期待したい。（柚）

▼いささか古いデータだが、米国世論調査機関ギャラップが2005～2009年にかけて世界155カ国・地域を対象に行った世論調査の結果、住民が幸せと感じている割合が最も高い「世界一幸福な国」の1位はデンマークで、続いてフィンランド、ノルウェー、スウェーデン、オランダの順で米国は14位、英国17位、韓国56位、日本は81位、中国は125位だった。上位5カ国のうち4カ国を北欧の国が占めている。1位のデンマークは「政治における腐敗が世界一少ない国」「女性の社会進出率が高く、80％近い女性が働いている」「農業は自給率が300％」「国家予算の75％が教育、文化、医療保険、福祉に使われている社会福祉国家（社会主義国ではない）」として知られている。国民の基本的なニーズがほぼ満たされているためだろう。最近の「アベノミクス」によって経済が活性化されることは国民にとって歓迎すべきところなのだろうが、やはり社会福祉は国民の幸せにとってかけがえのないものだと言えるだろう。その一翼を担う治療業界の果すべき役割は今後ますます重要となってくるだろう。（木）

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

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

RecePro© SERIES レセコン統合システム

繁盛治療院に導く！ アップシステムのReceProシリーズ

業界初 インターネット完全対応 ASP版

新登場！

RecePro(A-up)©
鍼灸師向けレセコン

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

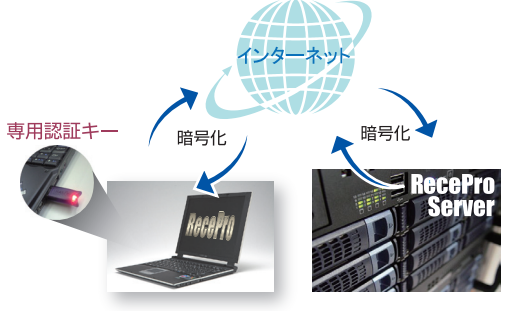
RecePro [かんたん会計]©
治療院向け会計システム

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、インターネットを経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ーキー

- 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、万が一片系統が壊れても自動でもう一系統が稼動し、データの損失やサービスの停止を防止しています。

あらゆる災害を想定しデータを守る

データセンター内レセプロサーバ

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

ASPサービスとは

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

無料で体験！

RecePro かんたん会計

- Receipt Management System for Accounting -

業界初 ASP サービス採用の
「かんたん会計」ソフトが誕生しました。

治療院向け会計システム

接骨院の帳簿付け・売上管理に！

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けが自動でできます。経理に詳しくない先生、会計ソフトを使ったことがない先生でも簡単に使えます。

4 経営状態の確認が かんたん

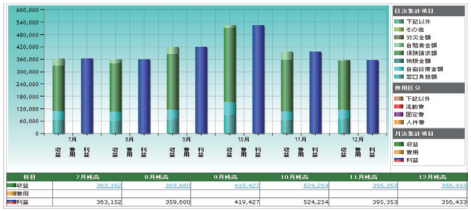
わかりやすい分析グラフで経営を把握できます。
忙しい先生には最適です。

直感的に把握！

美しく、見やすいグラフの数々をご用意。
どれだけ儲かっているか、
損をしているかが一目でわかります！

貸借対照表

損益計算書



キャッシュフロー計算書

さくら税務の

かんたん会計 税務パック

年額費用 (税込) 100,000円 ～

アップシステム開発の「かんたん会計」を導入することにより料金を極限まで抑えたお得なパックです。税務申告はもちろん、税務に関しての相談、融資、分院展開、法人成り等についても、担当者がいつでも懇切丁寧にお受けいたします。

サービス内容と手順

かんたん会計 ＋ 税務申告パック

・初期費用 … かんたん会計の設定、導入レクチャー **31,500円**（税込）
ただいまキャンペーン中のため **0円**（2013年6月末まで）
・税務申告 … 年2回試算表作成、確定申告書作成、税務相談（右図参照）
・個人の場合 … **100,000円**（税込）
・『かんたん会計』使用料 … **1,900円/月**（税込）

例 個人の場合、初期費用キャンペーン中のため年額費用は
メディックス会員様 **100,000円**（税込） メディックス非会員様 **122,800円**（税込）
※『かんたん会計』使用料については、メディックス会員様は無料です。

■税務申告パック詳細 ／年（税込）

	法 人	個 人
税務相談（随時）	10,000円	10,000円
税務申告（申告時）	150,000円	90,000円
合 計	160,000円	100,000円

※年末調整は5名まで。（6名以上は1人につき2,000円加算させて頂きます。）

初期設定
・レセコン
・預金
かんたん会計と連動させます

年2回 試算表作成
決算対策
当社税理士チェック

年次 決算税務申告書作成
年末調整
決算処理

税務署へ電子申告対応
税務申告書作成
電子申告代行

いつでも相談可能
融資・増店
法人成り等

さくら税務が設定します

診療所会計に必要な年間の経理税務処理をトータルサポート
記帳代行～決算対策及び所得（法人）税・消費税電子申告

まる投げコース
税務申告だけでなく、領収証の入力、売上入力なども全てお任せしたい方のために、「まる投げコース」も準備しています。詳しくは「さくら税務」までお問い合わせください。

プロの声

税理士法人 さくら税務
取締役 森重 克昌

『かんたん会計』の特徴は、何と言っても入力が簡単なことと、ビジュアル化がしっかり出来ているところです。
レセProと連動しているから、自動的に会計ソフトに流しこみが出来ますし、経費の仕訳も治療院専用に作りこみをしてあるので、簿記会計の知識ゼロで簡単に入力できます。ご自身で入力できるので、税理士さんに依頼する作業部分が減り、税理士報酬が下げられますし、何よりご自身が入力するので、最新の損益データなどを見ることができます。

また、もう一つの特徴であるビジュアル化も、他にはない画期的な点です。売上・経費・利益毎の月別棒グラフの変遷や、収入・支出・残高毎の月別棒グラフを見ていれば、ご自身の治療院の経営状態が見え、経営成績の予測を立てることが可能になります。これは経営者にとって非常に重要なことです。
ぜひ一度、ここまで出来る『かんたん会計』を体験してみてはいかがでしょうか？

お問い合わせ
税理士法人 さくら税務 埼玉県さいたま市南区別所5-15-2 TEL：048-837-1510 / FAX：048-837-1511
E-mail：katsumasa.morishige@sakurasodan.jp 担当：森重または山口まで

upsystem provides the highest quality
E-mail：info@upsystem.jp / TEL：03-3254-1009

鍼灸師向け（訪問完全対応）レセプト発行管理システム

RecePro(A-up)

Receipt
Management System for
Acupuncture and Moxibustion

業界初
インターネット
完全対応
ASP版

30日間
無料体験版
お申し込み
受付中！

鍼灸師向け

お待たせいたしました！ご要望をたくさんいただいておりました鍼灸師向け **RecePro(A-up)** がリリースいたしました。高機能と高セキュリティ、そして究極のコストパフォーマンス。もう迷う必要はありません。業界のスタンダードレセコン **RecePro(A-up)** をお使いください。

レセプト発行管理ソフト RecePro(A-up) 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。

RecePro シリーズに 完全連動

柔道整復師向け **RecePro(M-up)** と訪問マッサージ向け **RecePro(R-up)** に完全連動。患者データを共有するので、二重登録の手間を省略できます。

訪問鍼灸にも 完全対応

RecePro(A-up) は、訪問鍼灸を行う先生にも大好評。患者様の訪問スケジュールを入力するだけで往診距離を自動算定し、レセプトの請求金額を計算します。もちろん往診を伴わない場合にも対応しています。

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。

導入後の サポート体制が万全

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

RecePro(A-up) 料金のご案内

初期費用（税込）

初期導入費	105,000 円

各種登録費用（税込）

ACC 登録料	（1ACC）	10,500 円
HaM 登録料	（1HaM）	5,250 円

・ACC（アカウント）とは、レセプトログインに必要なユーザー ID を指します。
・HaM とは、ひとつの拠点に登録される鍼灸師を指します。
※同一の鍼灸師であっても拠点登録が2箇所の場合は、2HaM となります。
・1アカウントには HaM（拠点鍼灸師）10 名まで登録可能です。
これを超える場合は、10HaM ごとに 1ACC の追加が必要となります。

月額利用料（税込）

ACC 月額利用料	（1ACC）	5,250 円
HaM 月額利用料	（1HaM）	5,250 円

・1ACC および 1HaM ごとの月額利用料です。
・月額単価 ×ACC 数、月額単価 ×HaM 数でのご請求となります。

その他の料金（税込）

セキュリティキー（USB トークン）	（1本）	10,500 円
ユーザーサポート（コールセンター）	（電話 &E-Mail）	無 料

・レセプロご利用時に必要なセキュリティキー（USBトークン）を追加購入する場合の金額です。
※初期導入時は、USB トークン 1 本が付属しています。

レセプト発行管理システム

RecePro(A-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。

upsystem provides the highest quality

株式会社アップシステム
東京都千代田区神田淡路町 1-13

●お問い合わせはこちら
info@upsystem.jp
TEL：03-3254-1009

整骨院 接骨院 開業支援

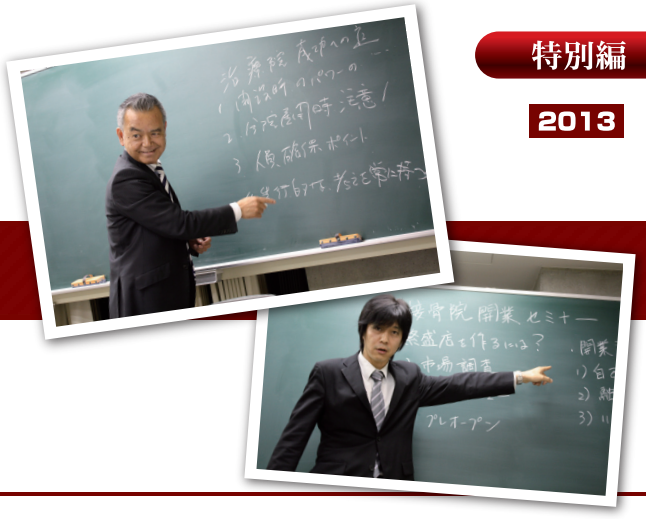
MDX for healthful tomorrow

ベテラン講師の 熱血(マンツーマン)開業セミナー

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(マンツーマン)メニュー

- 事業計画（開業前～開業後１年間試算計画作成アドバイス） ---------- 開業する事がゴールではなく、開業後の経営を順調に
- 資金調達（融資先紹介で安心・自己資金はいくらで OK ?） ---------- 開業するにはいくら掛かるか、開業後はいくら必要か
- 開業地域選び（事前商圏リサーチにてエリア情報入手で安心） ---------- 出店エリア近隣の情報、競合店・整骨院利用率・年代人口
- 内装・外装・医療機器（MDX サポーター企業のお手伝い） ---------- 費用はいくら掛かるのか、効率良い機器は何があるのか
- 保険請求代行とは（何故団体加入が必要か?） ---------- 個人請求・団体請求のメリット・デメリットとは
- 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） ---------- 効果のある広告は何がいいか
- 行政への申請（保健所・厚生局、書類作成&申請の仕方） ---------- 保健所・厚生局申請の注意点
- オープン（プレオープンからのサービス内容・提案の仕方） ---------- 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再確認しておきたいといった先生にぴったりのセミナーです。

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

こんな悩みに業界のプロ集団「熱血ベテラン講師」がお応えします。

怒涛の 熱血(マンツーマン)毎週開催

- 開催日　５月・６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）

5月

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

6月

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

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。

やってます。 いいね! http://www.facebook.com/mdx.grp

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
携帯・PHS OK
営業時間　土日祝日除く　AM10:00～PM6:00

ひーりんぐマガジン
2013 春号
平成25年4月25日発行（季刊）
第11巻第2号通巻39号
発行所 NPO法人日本手技療法協会 〒111-0051 東京都台東区蔵前2-4-3 蔵前永谷ビル7F
定価1000円

万が一の施術事故、その対策は万全ですか?

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

■会員種別、会費等のご案内

会員種別

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

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

ＪＨＡが提供する主な福利厚生

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

会員保障制度概要

お支払いできる主な内容

1. 会員本人の手技に起因する利用者のケガ等が対象です。
2. 対人保障限度額は１億円（正会員Ａ、正会員Ｂ）です。
3. １事故あたりの免責額は国家資格者１万円、民間手技施術家３万円です。
4. 法律上負担した損害賠償金が保障の対象となります。
5. その他訴訟・仲介・和解の費用など、本会が認めた費用が保障の対象となります。

＊１（４＋５）ー免責額＝支払金となります。
＊２ 他保険・他共済と重複して支払われる時は按分の支払いとなります。

お支払いできない主な場合

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

■所得補償保険（JHA会員専用）

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

■エステ保険（非会員もご契約頂けます）

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

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。