

ヒーリング

次代を見据え、手技療法ビジネスを応援する“新型”専門情報誌

マガジン

Healing Magazine

VOL.40

創刊10周年
記念特別号

2013.8.30発行

季刊：Summer

第11巻第3号 通巻第40号

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

創刊10周年記念 Special Interview

仲間と支え合いながら

いつも笑顔を忘れず健康に生きたい

益子直美さん



好評!学べる〈連載〉

■人材を人財に変える教育術

■治療家のための法律入門

■上田曾太郎の「初歩の会計教室」

■訪問マッサージの現状

創刊10周年
特別企画

ヒーリングマガジンと共に歩んで
株式会社メディックス

Healing Magazine Special Report

さくら相談グループの強みを明らかにする

いま、知ってほしいこと 松山 純子 ●社会保険労務士

特集 || ヒーリングマガジン記事に見る
手技療法の変遷

特集 | いまさら聞けない治療院の常識
保存版 「健康保険」と「受領委任」

特集 手技療法業界10年史

赤のガーベラの花言葉

「燃える神秘の愛・常に前進・チャレンジ！」

赤のガーベラのフラワーセラピー

「血液の流れが悪く、疲れやすい・朝起きれないなど低血圧の人はまっすぐ伸びた赤のガーベラを1輪飾ってみてください。きっと、血液の流れを良くし、体を温めてくれます。」

Riviera Marine Club

所有からシェアリングへ

18隻のクラブ艇と

充実したクラブハウス

極上のホスピタリティーに寛ぐ

最高のマリンライフ

ボート・ヨットを所有することから、シェアリングで共有するスタイルへ

Riviera Marine Club
会員制マリンクラブ

リビエラマリンクラブ

ボート・ヨットを購入しても、年間の利用回数は意外と少ないもの。
高額な購入費・毎年の保管料や維持費を気にせずに、
気軽にマリンライフを楽しめます。

ボート購入一例

シーレイ290を 購入した場合

- ◆ボート本体 / 2,500万円
- ◆年間維持費 / 290万円
 - メンテナンス費 60万円
 - 年間保管料 180万円
 - 保険料 50万円

リビエラマリン
クラブなら

リビエラマリンクラブ
入会金・年会費

- 個人会員
 - 入会金 / 787.5万円
 - 年会費 / 52.5万円
- 法人会員 (2名記名式)
 - 入会金 / 1,575万円
 - 年会費 / 105万円

リビエラマリンクラブだけの充実したサービス



■マリンコンシェルジュサービス

クルージング・フィッシング・船上パーティーなどのプランニングから、ドライバー派遣、寄港地でのホテル手配まで。快適にマリンライフをお楽しみ頂けるようあらゆるご要望にお応えします。



■充実の施設

リビエラマリンクラブのステータスは、集うメンバーの気品、そしてスタッフのホスピタリティ。充実の施設で prestigious 性の高いクラブライフを実現します。



■クラブライフ&イベント

世代を超えた他にはない出会いの場として。ダイビングや国内外へのクルージングなど多彩なプログラムで、心を込めてサポートします。

■アフタークルージング

アフタークルージングでは、最高のロケーションとお料理で海上とは違う贅沢な時間をお過ごしください。シェフに相談すれば釣ったお魚を料理してくれることも。

RIVIERA RESORT



Zushi Marina



Seabornia

RIVIERA RESORT 株式会社リビエラリゾート

逗子マリーナ 〒249-0008 神奈川県逗子市小坪5-23-9
土・日・祝は鎌倉駅より15分ごとに無料シャトルバス運行中

シーボニアマリーナ 〒238-0225 神奈川県三浦市小網代1286

お問い合わせ / 逗子マリーナ

tel: 0467-23-2458

✉ sales@riviera.co.jp

詳細はホームページで

www.riviera-r.jp [リビエラリゾート](#)

検索

上質を知る大人の新しいラ



クラブ艇 / Lagoon440

上質を知る大人のワンランク上のライフスタイル

リビエラマリンクラブ入会体験会

随時受付中 お問い合わせください

会場：リビエラ逗子マリーナ

1組2名様 21,000円 [1名様追加5,250円 / 1組最大4名様] ※税込

体験内容

- クラブ艇を使用したクルージング
- オーシャンビューレストランでのお食事

豊富なクラブ艇 ボート12隻 ヨット5隻

クラブライフをエンジョイして頂くために、様々なタイプのクラブ艇をご用意しています。



Carver 117 Grand Banks 36 Searay 290



Nord West 420

OSEANIS 393

治療家のみなさまと共に25年

私たちは療養費請求代行事業のリーディングカンパニーです。



塚本 順子
メディックス営業部

藤倉 由美子
メディックス営業部

秦 康子
株式会社アップシステム
代表取締役

滝口 奈美
RDC/レセプトデータセンター
事業部長

笠嶋 香良
メディックス営業部

株式会社アップシステムは株式会社メディックスのパートナー企業です。

事業内容

療養費請求代行事業

療養費請求代行サービス25年の実績が誇る、安定したサービスと支援力。現在、スーパーエクスプレス（請求当月末の支払い）の会員数が業界 No.1!

治療院経営コンサルティング事業

実績25年のメディックスが抜群の「指導力」「グループ力」「安心力」「情報力」で開業・集客・安心経営をサポートいたします。

リラクゼーションサロン運営事業

リラクゼーション・手技療法、心身共に健康になる為のサービスとして、常にお客さまへ高い技術と行き届いた接客を心がけます。

セラピスト育成事業

現役講師陣がプロセラピストを輩出。高いスキルの習得と就職率に自信のスクールです。

障がい者雇用モデル促進事業

障がい者を自立へ導く画期的事業。障がい者に触れつつ障がい者の心も育てます。

接骨院・鍼灸院運営事業

メディックスの原点であり、健康を願う気持ちをそのままに、長くお客さまに愛される治療院です。

飲食事業

食の安全を考えるメディックスグループ企業のファーマーズマーケットが新感覚の飲食店をオープン。

MDX 株式会社 メディックス
for healthful tomorrow

www.mdx-grp.co.jp/

ヒーリング マガジン

Healing Magazine

VOL.40 2013.8.30発行
季刊：Summer
第11巻第3号 通巻第40号

Contents

Chief Executive Publisher
上野 康雄

Art director
北村 力 (PLANFORT.corp)

Account director
小林 雅裕 (日本アドスペース株式会社)

表紙／本文デザイン
PLANFORT.corp
日本アドスペース株式会社

Printed in Japan
印刷／製本
株式会社 成洋印刷工芸社

「ヒーリングマガジン」は、『治療院・手技療法家に新しい光を送り届ける“新型”専門情報誌』として、2003年10月の創刊以来、全国の整骨院・鍼灸院・マッサージ院・整体院・リラクゼーション系サロンに向け、業界ビジネスに特化した新鮮な情報をお届けしてまいりました。すべての手技療法家を応援する姿勢はこれからも決して変わることはありません。

創刊10周年記念 Special Interview

仲間と支え合いながら

いつも笑顔を忘れず健康に生きたい

益子直美さん

6

創刊10周年
特別企画

ヒーリングマガジンと共に歩んで 株式会社メディックス

10

メディックス会員治療家インタビュー

木場克己先生・P13 / 丸山正城先生・P14 / 山根幸男先生・P15

星野虎之助先生・P16 / 佐々木伸幸先生・P17 / 高山尚恵先生・P18 / 苅込陽一先生・P19

Business Report

経営者から学ぶ

「多店舗展開が鍵を握る」ローソンオーナー 前田 宏氏

21

連載・人材を人財に変える教育術 朝倉千恵子

22

特集 | ヒーリングマガジン記事に見る 手技療法の変遷

23

連載・続・療養費の請求と支給 療養太郎

30

連載・川本式治療法 川本正己

32

SPECIAL CONTENT 1 「五感を幸福にする選ばれし名品たち」

本物の技と美しさで、多くの人を魅了した名品、名勝たちが、五感を心地よく刺激し、満足感を与えてくれます。

34

連載・読む癒し 岩崎由純

36

連載・治療家のための法律入門 畑中鐵丸

38

連載・手技療法家の独白 Ken Yamamoto

40

連載・上田曾太郎の「初歩の会計教室」

44

連載・吉田正幸の「集客革命」

46

特集 | いまさら聞けない治療院の常識 保存版 「健康保険」と「受領委任」

48

連載・戦略院長養成塾 木戸明

53

SPECIAL CONTENT 2 「香りを愉しむ」

自宅や治療院でリラックスしてくつろげるように香りをコーディネートしてみませんか？

54

特集 手技療法業界10年史

56

連載・花谷博幸「勝ち組治療院のツボ」

59

連載・訪問マッサージの現状 佐藤吉隆

60

Healing Magazine Special Report

さくら相談グループの強みを明らかにする

64

コンビニと肩を並べるほどの施術所数で、かつ競争が激しくなっている柔整業界でどうやって生き残っていけばいいのか。

いま、知ってほしいこと 松山 純子 ●社会保険労務士

67

最近、アマゾンの「年金・保険」部門で人気1位になった本がある。「障害年金をもらいながら働く方法を考えてみませんか？」。著者は松山純子さん。障害年金にずっと関わり続けてきた裏側には、ある原体験があった。

PERSONAL

personal

仕事もプライベートもアクティブに、オンオフを切り替えずに全力で楽しんでます。

株式会社アップシステム代表取締役 秦 康子

70

スペシャル・コレクション ヒーリングマガジンが選んだおすすめアイテムをご紹介します。

76

求人告知・セミナー情報

78

バックナンバー

80



りんぐ マガジン azine

Media information

媒体資料

「りんぐマガジン」は、「治療師・手技療法家に新しい光を送り届ける”新型”専門情報誌」として、2013年10月の創刊以来、全国の整骨院・鍼灸院・マッサージ院・整体院・リラクゼーション施設等に届け、業界ビジネスに特化した新鮮な情報をお届けしてまいりました。すべての手技療法家を応援する姿勢はこれからも決して変わることはありません。

まで
周年
お知らせ

りんぐマガジン
やすい読面を目指し
ビジネスの成功と
してまいります。

赤のガーベラの花言葉

「燃える神祕の愛・常に前進・チャレンジ」
赤のガーベラのフラワーセラピー
「血液の流れが滞り、疲れやすい・凝りかた
いなど整骨院の人にとっては辛い。真っ赤な血液
の流れを良くし、体を温めてくれます。」

Media information

益子直美 さん

(タレント、スポーツキャスター、元バレーボール全日本代表選手)

「どんなに辛いことがあってもユーモアを持ち続けよう、この辛ささえも楽しんで乗りきろうって思っています」

— バレーボール選手として中学、高校、社会人チームで、また全日本の代表選手としても世界を舞台上に活躍されました。当時、印象に残っていることは？

全日本の代表選手になったのが高校三年。1984年のロサンゼルスオリンピックで銅メダルを獲得した後、江上由美さんや三屋裕子さんなど憧れの先輩が引退されて、その抜けた穴に入ったんです。若いチームなので戦力が落ち、世界選手権では史上最悪の7位という成績でした。日本に帰れないとみんなで泣いて…。日の丸の重みを実感しました。勝った思いよりも負けた試合のほうが残っていますね。

バレーを始めたおかげで、性格がまったく変わって明るくなりました。バレーをやっていたいなかったら、ただの大きいおぼちゃんで(笑)。

治療家の先生に助けられて

— 現役の選手時代は、体調管理が大変だったのではないですか。

社会人のチームではほとんど、何を管理されていたので、楽だったんです。栄養士さんと賄いの方がいましたし、トレーナーが試合に向けてトレーニングのメニューを組んでくれていました。当時、寮の部屋にはテレビも無いし、携帯電話も無い。9時まで練習で11時には消灯と、自由時間はほとんどありませんでした。それから風邪をひいたら罰金なので、風邪をひかないように工夫

していました。遠征のホテルで加湿器を借りるのですが、足りなくて回ってこない。それで湯船にお湯を張ったり、タオルを濡らして枕の周りに置いたり…。私は咳が出そうな時も隠し通しましたよ(笑)。

— 整体やマッサージなどの治療は受けていましたか。

定期的にマッサージを受けたり、肉離れをしたら鍼を打ってもらっていました。その頃、スパイクを打って着地をした時にバランスを崩し、足首がまったく動かなくなりました。原因がありました。レントゲンを撮っても原因がわからないし、整形外科の先生は何ともないと言ったのですが動かない。そこで普段行っている整体の先生に診てもらったら、踵の骨が埋まってロックされてしまったと…。治療を受けて治してもらいました。

仲間と支え合いながら いつも笑顔を忘れず健康に生きたい

爽やかな笑顔と気さくな人柄で、バレーボール選手時代から多くの人に愛されてきた益子直美さん。いま自転車を通じて活動の場を拡げ、新たな出会いと夢の実現に向かっていきいきと動き始めています。

創刊10周年記念 Special Interview

また、日立を破れば優勝だという大事な試合の二日前に腰が動かなくなり、長野県佐久市の治療院で治療してもらってなんとか試合に出たこともありました。

チームドクターの安井慎太郎先生は、試合があると北海道から出て来てくださるんです。当時は、骨折したり貧血になると北海道に送られていました。少し良くなる、先生に「元氣なんだから手伝え」と言われて掃除をしたり、消毒液を作ったり、治療に来たおばあちゃんの話し相手になったり…。19歳でしたが良い経験でした。安井先生が名刺をたくさんくださって「これでラーメンを食べて来い。スタミナがつくから味噌ラーメンを食べろ」と。名刺をお店に置いてくると後で先生に請求がいくんです。もう亡くなられましたが、一番心が安らぐ先生でした。

——そういう先生方に助けられたんですね。

はい、体の面でも精神的な面でも。キャプテンやエースを任せられていると弱みを見せられないし、愚痴をこぼせない。痛いとか、練習を休みたいなんて言えません。でも治療院に行くと、チームの内状や日々の練習のこと、仲間には言えないことを先生が聴いてくださる。先生に「この状態でよく試合に出てるな」なんて言われると涙

がポロっと出てきたり…。先生がわかってくれていればいいや、という安心感がありましたね。

——治療家に望むことは？ 何が一番大事だと思われませんか。

治療の内容もさることながら、また会いに行きたいと思える先生のお人柄です。個室で一对一で相対することで信頼感が生まれるので、相性も大事です。それから私の場合は、話をよく聴いてくださる先生だとありがたいなと…。

自転車を通して拡がる 新たな出会い

——当誌『ひーりんぐマガジン』は創刊10年目を迎えます。益子さんはこの10年を振り返ってみていかがですか。

10年という37歳から47歳の自分の気持ちにいろいろと変化がありましたね。30代は死に物狂いで働きました。その頃は精神的に追い詰められていて、偏頭痛で週に一度は寝込んでいました。

でも40歳の時に結婚をしてから、なんとその偏頭痛が無くなりました。仕事に余裕を持ち自分の時間を作るようにしたら、偏頭痛の原因だったストレスが無くなりました。結婚して心の支えができたことも大きい。世界中の誰もが私を批判しても、主人一人が応援



益子直美（ますこ なおみ）
1966年東京都葛飾区生まれ。バレーボール選手として中学、高校、イトーヨーカ堂の社会人チームで活躍。1990年日本リーグ初優勝へエースとして貢献。また、高校3年の秋からは、日本代表選手として世界選手権やワールドカップへ出場。91年現役引退後タレント、スポーツキャスターへと転身し、テレビ・ラジオ・雑誌で活躍中。

援してくれればいいという安心感を持てるようになったんです。ひと回りも年下なので、まさかプロポーズされるとは思いませんでした。たけれどね。

——ご主人は自転車プロロードレース選手として世界で活躍された山本雅道さん。お似合いです。今年の6月にはお二人で自転車の店「BICYCLE FACTORY YAMAMOTO（バイシクル・ファクトリー・ヤマモト）」を開きましたね。

内装も主人と二人で仕上げました。大変でしたが、自分たちで作った店でお客様とお話をするのが楽しくて楽しくて…。タレントの仕事の無い時はほぼ店に出ていきます。それを知って会いに来てくれるお客様がいらっしやるんですよ。

——看板娘ですね。もともと自転

車がお好きだったのですか。

全然(笑)。とんがったサドルの攻撃的な自転車は無理だと思っていました。でも江ノ島まで友人たちとサイクリングをしたら、もう楽しくてハマってしまいました。自転車初心者の女性、子育てが終わった女性、乗り方や扱い方がわからない男性…。みんな一度体験してみようと思ったのです。

主人もレーサー志向の方に教えるだけではなく、底辺の拡大を図るために、初心者に安全な乗り方を教えないといけないと思ったようです。初心者は、後ろを走る人にどちらに曲がるかの合図の出し方も知らないですからね。

——ほかのサイクルショップと違う点は？

うちの店は、主人の選手時代の経験が一番の売りです。例えば初心者者が100kmのサイクリングに



2013年6月に神奈川県藤沢にオープンした「BICYCLE FACTORY YAMAMOTO (バイシクル・ファクトリー・ヤマモト)」でご主人の山本雅道さんと。明るくてとても居心地の良いお店です。



自転車を利用して痩せられると大評判!
『ママチャリダイエット』山本雅道 & 益子直美 著 インテルフィン刊
7月12日発売

出たいという場合は、主人がフォームを手エックしたり、一緒に走ったりしてその人に合ったポジションを見つけ出します。自転車はサイズが合わないのが一番きついで、コンポーネントと違って、用途に合わせて、例えば山に登れるような軽いギアなどを提案したり、相談に乗ったりします。

— お二人で『ママチャリダイエット』という本も出されましたね。

主人が解説して私がモデル。自転車は乗り方をちゃんと知って乗れば、すごく便利なダイエットツールになるんですよ。実際私が自転車に乗ることで痩せられたので、女性にお薦めです。ロードバイクでなくママチャリでも同じような運動量が得られます。ポジションを意識して、足の爪先が地面にしっかりと着くぐらいにサドルを高くするだけで全然違いますよ。

— これからの抱負をお聞かせください。

自転車は体に優しいスポーツなので何歳からでも始められるし、運動の強さも自分で決められます。緩やかにラクに乗ることも、ちよつときつくして心拍数をあげ筋力をつけることも…。今後は40代以上の女性を中心にチームを作りたい、仲間をもっと増やしたいなと思っています。たとえば江ノ島でシラス丼を食べるグルメサイクリングとか、鎌倉のお寺を巡るサイクリングとか。月に何回か集まって、そういう活動をしたいなと考えています。

これからも主人のサポートをしていきたいです。今まで精神的にサポートしてもらっていたのでね。これから行き詰まることがあるような、そういう夫婦になりたいたいと思っています。



Yasuo Ueno

上野康雄 広報室 室長 / システム部 部長

システム開発部門の責任者として、利用者である会員の先生方には本当に根気よく育てていただいたと感謝しています。今後は私たちが治療家のみなさんの力になり恩返しをする時だと考えています。業界の常識にとらわれることなく、常に新しい事にチャレンジし続けていきます。一企業の広報ではなく、業界の情報発信基地としての役割を担っていききたい、そう考えています。

手技療法家の良きパートナーを目指して

おかげさまで創刊10周年、第40号を迎えることとなりました本誌『ひーりんぐマガジン』。これまで誌上では、治療院の方々へ向けて技術と経営の両面におけるアドバイスや様々な関連情報をご提供。創刊以来すべての手技療法家の方々はもちろん、業界全体の発展を目指して歩んでまいりました。そんな私たちのよきパートナーである株式会社メディックスの皆さまに、手技療法業界の歴史と将来の展望についてお話を伺いました。

自社の療養費請求のノウハウを役立てたいという思いがスタートライン

上野 メディックスは、今でこそ「療養費代行サービスの会社」というイメージが強いと思いますが、実は創業当初は、従業員わずか数名の、たった1軒の接骨院でした。

滝口 私が入社した2000年頃は、まだ会員はいなくて、グループ治療院の療養費請求代行を行っていました。入社してすぐに会員が増え始め、営業部が開始し始めたという時期でした。

上野 療養費の保険請求分が入金されるまでに4か月から半年ほどのタイムラグがあるために、経営は順調なのに運転資金が不足して納税に四苦八苦する、という事態に陥り、それをきっかけに「健全な治療院経営」の重要性について考え始めました。

滝口 まず、自社グループの請求業務を一括で行うようになったのが、今のサービスの原点です。治療院ごとに提出していたレセプトを一本化する事で、大幅に手間やコストが削減されました。そのノウハウを同じように苦労している治療院の方々にも役立ててもらいたいとい

う思いから、メディックスの療養費請求代行サービスが始まりました。

「立替え払い」という新しいビジネスモデルで業界の牽引役に

坂上 新しく開業するときに、保険請求分の入金までに4〜6か月もかかるということまで考慮して開業資金を用意している先生はなかなかいません。当時は、運転資金を確保するために不正請求をしようというケースもかなりあったようです。そこで、請求金額が確定したら保険

者からの入金を待たず、先行してその請求額をお支払いする立替え払いサービス（スーパーエクスペレス）を始めました。

上野 今でこそ、「立替え払い」は一般的になっていますが、10年前、メディックスが初めて立替え払いを始めた当時は、業界から否定され、違法行為だという誹謗中傷を受けたこともありました。しかし、治療院の先生方から評価されるようになると、他団体もメディックスに追随して同様のサービスを始めるようになりました。

滝口 治療院の経営が軌道に乗ってくると、立替え払いがなくても資金繰りが安定するようになるので、会員さんからの要望を受けて、2009年に請求業務のみを代行して入金保険者から治療院に直接支払われるスーパーダイレクトというサービスを新たに始めました。

業界初の、クラウドを用いたレセコンシステム

上野 レセプトを扱う数が増加すると、それを効率良く仕分け・集計するためのシステムが必要になります。システム開発にも大変な苦労があり、初期は「使いづらい」と治療院の先生方にお叱りを受けたこともたくさんありました。

坂上 会員の先生方を対象に操作説明会を開いたときにシステムがうまく稼働せずに説明会が行えなかったということもあり、一旦すべての開発をストップし、あらゆる検証を行いました。満足していただけるシステムを提供することが信頼を得

る道だという信念から、開発体制を見直し、アップシステムという開発会社に全面委託して、一から構築し直したのが、現在の RecePro シリーズです。

上野 業界初のクラウドサービスを導入し、インターネット回線を通じて、データセンターのサーバと接続して稼働するため、保険者の制度改定などがあっても、治療院側の更新の必要はありません。ただ、当時はまだダイヤルアップやADSLなどが主流だったため、「動作が遅い！」というクレームもありました。大容量の光回線が整備され、また治療院の先生方のITへの抵抗感が薄れてきた今、やっと目指すものが実現できているような気がします。

会員の先生の先にいる患者さんのためにサービスを

今成 訪問マッサージの療養費請求代行も、自社の訪問マッサージ部門の請求の合理化という業務があり、そのノウハウを業界に還元したいという思いからスタートしました。請求代行を始めた10年前は、まだ訪問マッサージの認知が低く、健康保険が使えるということが一般にあまり知られていませんでした。今でも、患者さんが一旦全額を支払ってから自治体に請求して払い戻してもらう、という「償還払い」しか受け付けない保険者もあるので、そういったデータを蓄積しているところもメディックスの強みです。

上野 訪問マッサージの会員は、現在約200拠点、月のレセプト枚数にして約4000枚です。会

員のお役に立っているだけでなく、原則的には患者さんが行うことになっている療養費請求を、治療院を経由して年間約4万人分をお手伝いさせていただいているということになります。

会員からの要望があり、鍼灸師向けの請求代行サービスも新たに開発しました。

先例にとらわれることなく常に業界のメリットになることを

小野 これまでは、直接治療院にお伺いする営業形態がメインでしたが、インターネット回線やデバイス環境の発展を受けて、メールと電話やスカイプだけで、先生方の都合のいい時間に必要な情報を提供する専門部門をスタートしました。今は、どうしても会員が関東地方に

集中しがちですが、全国の治療院さんに役立てていただくきっかけになればと思い、1年間かけて全国各地をまわってセミナーを開催しました。当日参加できない先生方のために、同時に USTREAM 配信も行いました。

ありますが、治療院の経営やビジネスの成功をテーマにしたセミナーを行っているところは少なく、会員・非会員問わず、ご好評をいただいています。



Takeya Sakaue

坂上武弥 メディックス計算センター 会長

柔道整復療養費制度が、治療院の安定した経営の足枷になってはいけない。その為にもメディックス計算センターは設立当初からの理念、「業界の近代化」「業界の繁栄」を実現すべく、これからも請求団体の粹にとらわれることなく、新たな提案をし続けて行くことにより、業界の発展に貢献していきたいと思ひます。



Nami Takiguchi

滝口奈美 RDC / レセプトデータセンター 事業部長

『先生ととことん話す』これが、レセプトデータセンターのサービスを開始してから私が信条としている事です。どんな些細な事でも納得頂けるまで言葉を尽くします。電話でのやり取りでは、会員の先生方が本当に聞きたい事、疑問点をわかりやすく伝える事に常に注意を払い、会員の先生方にとっての『ドラえもん』になる為にスタッフ一同これからも努力していきます。



Takeshi Ono

小野武 本部

長年にわたる、IT業界、外資系企業で培った経験と知識を活かし、治療院業界を全面的にサポートし、常に会員様と共に成長し成功する新しいメディックスを作り上げるため日夜奮闘中。『最も強い者が生き残るのではなく、最も賢い者が生き延びるでもない。唯一生き残るのは、変化できる者である』ダーウィン がモットー。

合同勉強会の模様を
USTREAMで
配信しています



毎月定期的実施している合同勉強会は、全国に広がるすべての会員の皆さんに参加の機会を持っていただくため、その模様をインターネットでライブ配信しています。当日見逃してしまった、という方にも会員専用ページでいつでも録画が見られるようになっています。

収録した勉強会のバックナンバーは月遅れで一般公開され、無料メルマガ会員に登録するだけで視聴が可能となります。

●第1回、2回「保険請求勉強会」●第3回前編「競争に負けない！強い治療院の経営を考える」後編「療養費改定でなにが変わるのか、何をしなければならないのか」●第4回「療養費改定ここはどうする!? ～10問10答～」第5回「複数店舗化が鍵を握る～コンビニ業界に見る勝つための経営術～」●第6回「間違いだらけの返戻解釈～【保険者返戻の傾向と対策】返戻はこうしてはダメ！～」他多数のコンテンツを絶賛公開中。

坂上 まだまだこれから我々がやるべきことはたくさんあると思います。療養費の制度は変わりますが、治療院をとりまく環境は、大きく変わってきています。会員の先生方、そして業界全体のためになるように、常にトップを走って、様々な提案をしていきたいと思っています。

今成 鍼灸師や訪問マッサージのサービスについては、まだまだ改善点があると思います。特に、地方では寝たきりの人も多いのに、保険者にもケアマネにも訪問マッサージの存在が知られていないという現状があります。知らないだけで、情報を伝えると償還払い以外も受け入れてくれるようになることもあるので、日々開拓だと思っています。

小野 10年以上の経験を持つ営業員と、会計事務所、税理士、社会保険労務士、内装・不動産業者や、ITの専門家であるパートナー企業との連携を深め、統合したサービスを提供し、会員のみならず、業界全体をサポートしていきたいと思っています。

滝口 今後、会員が増えていっても、ひとりひとりの先生に対して、誠意を持って対応していくということ、今まで通りずっと続けていきたいと思っています。

上野 これまで、いろいろな治療院の成功も失敗もたくさん見てきています。治療家の先生方は、職人としての技術のノウハウはあっても、治療院をビジネスとして運営していくノウハウが不足している方が少なくありません。メディックスは、今後も日本手技療法協会とひーりんぐマガジンとともに、治療院の健全な経営を目指し、業界の近代化を促進するために尽力していきたいと思っています。

今後、業界の発展と近代化のために走り続ける

を改善すればいいので楽ですが、まだ誰もやっていない、しかし業界にとってメリットになることを、自分たちが作ってきた、そしてこれからも作っていくのだという自負があります。



Junko Imanari

今成淳子 鍼灸マッサージ 審査部

健康保険を使って、訪問マッサージが受けられる事を知り、高齢化が進んでいる中、とてもやりがいがある仕事だと思っこの業界に飛び込んだ当時は思い出します。これからは会員の皆様様が求めている事に答えられるよう、何事にも誠心誠意取り組み「メディックスに任せて良かった」のお言葉をいただけるよう、日々努力をして参ります。





木場 克己 先生

Profile | 1965年生まれ鹿児島県出身

- 有限会社コバメディカルジャパン、KOBASポーツエンターテインメント株式会社 代表、一般社団法人 TTC 代表理事
- 長友佑都、大儀見優季等アスリート、アーティストのパーソナルトレーナー他、体幹プロデューサーとして多くの講演活動、著書、商品開発を手掛ける。スポーツのみならず、あらゆる年代に対応できる地域密着の整骨院経営者でもある。



体幹を重視した KOBAS 式体幹トレーニングを確立し、書籍執筆やセミナーの実施など、その普及に努めている。トップアスリートや競技力向上を望むジュニア選手、腰や膝の痛みで悩む高齢者まで、幅広い支持を集める。

FC東京のヘッドトレーナーなどを務め、サッカー日本代表の長友佑都選手を下積み時代からサポートしてその強さを築いてきた木場先生。KOBAS 式体幹トレーニングを確立し、トレーナー活動を通してスポーツ界での接骨院や柔道整復師の存在感を高めてきたこれまでの道のりと、代表理事を務める(社)TTCの活動を含めて、今後の業界全体をどのように発展させていくべきか、お話を伺いました。

横のつながりを強化して 業界全体を底上げしていきたい

柔道整復師+トレーナー という強み

小学校2年生から柔道を始め県内や九州の大会で何度も優勝し、高校ではレスリングでインターハイや国体で団体戦3位という成績を収めました。腰椎圧迫骨折をきっかけに現役を引退し、医療人を目指しました。

私は柔道整復師や鍼灸師でもありますが、自分の一番の強みとなるものは、トレーナーとしての経験や技量だと考えています。1995年から2002年まで、FC東京のメディカルトレーナーを務め、チームの中でトレーナーとして認められるために、努力と勉強を重ねてきました。当初私に期待されていたのは、ケガの治療や練習後のケアという役割でした。しかし、ただケガを治し硬くなった筋肉をほぐすだけで

は、再発させないためにはどうしたらいいのかを考え、体全体の柔軟性や筋力バランスを高めることで、ケガの再発を予防し、さらには競技力向上にもつなげるためのトレーニングを行うようになりました。

FC東京をやめてから、柔道整復師としてのよう治療院を運営していくべきかということの思い悩み、試行錯誤を続けてきました。そんなときに、治療家の先生方と知り合う機会があり、お互いにアドバイスし合う中で、自分に求められているのは、「トレーナーとしての木場」なのだということ、強く自覚させられるようになりました。

「トレーナー活動ができる接骨院」をアピール

接骨院がトレーナー活動ができるということアピールするために、まずは中学校でボランティアでトレーナーをさせていただくことから始めて、そこから別の中学校の先生を紹介していただき、少しずつ活動の場を広げていきました。「接骨院」というと、マッサージをしてくれる



なでしこジャパンの大儀見優季選手、岩淵真奈選手と(撮影協力: スポーツクラブルネサンス両国)

ところ、というイメージをお持ちの方も多かったのですが、少しずつ「接骨院の先生は、トレーナーもできるのか」ということを認めていただけるようになりました。今は、私は中体連のアドバイザーを務めており、当社のスタッフが選抜チームのトレーナーをさせていただいています。

2009年には、スポーツに特化した治療院アスリートウェーブを設立しました。それまでずっと実践してきた体幹トレーニングをさらに広めていくために、改めて理論を整理して体系化し、「KOBAS 式体幹トレーニング」として、書籍にまとめて出版しました。また、現在は、スポーツクラブと提携して、筋力や関節可動域の向上、身体トラブルの相談などを行うイベントを開催しており、患者さん増加にもつながっています。

サッカー日本代表の長友佑都選手やなでしこジャパンの大儀見優季選手ほか、様々なスポーツのトップ選手やアーティストのコンディショニングサポートも行っています。

連携を強めて、日本全体を健康にしていきたい

2008年には、治療家の先生方で集まって、セラピストの地位向上と業界の発展を目指す「TTC(ト

タルセラピストコミュニティ)を設立しました。私の経験を生かして、接骨院としてどうやってトレーナー活動を行っていくのか、近隣の学校などのスポーツ選手を獲得するにはどうすればいいのかわかるノウハウを、多くの先生方にお伝えしていければと思っています。

今後は、医師ともつながりを持って、医学的な裏付けなどを協力していただきながら、スポーツ選手の治療・トレーニングから、高齢者の口コモティブシンドロームの予防まで、体幹トレーニングのメソッドをうまく活かして、国民を健康にする活動を行って、今の厳しい時代を生き残していける接骨院のスタイルを確立していくことが目標です。

まだまだ、「接骨院」という存在を知らない人もたくさんいます。今後は、自分たちの接骨院の強みはどこにあるかということ、スタッフで話し合いながら、人々を健康にしていける接骨院だということを、どんどん地域にアピールしていくことが大切だと思います。

有限会社コバメディカルジャパン
株式会社アスリートウェーブ

http://www.koba-japan.com/
〒135-0002 東京都江東区住吉 1-4-4 谷口ビル 1F
TEL 03-6659-5227



整骨院4店舗、リラクゼーション5店舗を経営する経営者となった今でも、「経営者である前に、まず一流の治療家でありたい」と、自ら治療現場に立って、患者さんとかかわることにこだわり続けている丸山先生。ご自身の治療技術や経営のノウハウをどのようにスタッフ教育に反映させ、店舗を拡大してきたかについて、お話を聞かせていただきます。

丸山 正城 Seijou Maruyama 先生

Profile | 1963年生まれ群馬県出身

- 株式会社コスモポリタンメディカル代表取締役、一般社団法人TTC理事
- 整骨院4院リラクゼーション4店舗を展開
- キネシオテープ、カイロ、マニュアルセラピー、トレーニング等を取り入れた独自の療法を明日から使える技術シリーズとして各地でセミナーを行い、わかりやすい、使えると好評を得ている。

治療家の根本は技術を磨き続けること 経営力でその技術が多くの人に伝わる

リラクゼーションにも 治療的要素が要求される時代

平成元年に群馬の桐生市で開業し、平成9年に、現在の南越谷に移転しました。今の半分ほどの面積で、トイレもビルで共同のところを使うような環境からのスタートでした。3年で、今の場所に移り、10年以上、ここを本店として営業を続けています。当初は多店舗展開をしようという意識はなく、「10年で3店舗くらいに増やせたらいいな」と考えていたのですが、ちょうどフランチャイズでショッピングセンターにリラク

ゼーションを出さないかというお話を頂いたこともあり、順調に店舗数を増やしてきました。現在は、少し統廃合を進め、接骨院4店舗とリラクゼーション5店舗の経営となっています。リラクゼーションを始めた当時は、ショッピングセンターの中に出店さえすれば、ある程度の売上が読める時代でしたが、現在は安い競合店が増えて、価格破壊が進んでいます。そんな中でリラクゼーションも、ただ気持ちよくして和らげるだけでなく、たしかに技術と治療的要素が重視され、技術の質が問われる時代になってきていると思います。

スタッフに、確実な技術を伝えたい

今後会社を大きくしていきたいという思いはありますが、拡大すること自体が目的ではなく、地域にしっかりと根を張って少しずつ当院の治療を広げていければと考えています。治療の根本は、確実な治療でしっかりと「治す」こと。そのためにも人材育成には力を入れています。たとえば18歳で治療家の道に入ったとして、30代では経験は10年と少し、まだまだ一流とは言えない修業の時期だと考えています。しっかりと教育をして、スタッフが育ってきたら分院の出店を考えます。もちろん、独立して自分で開業する人もいます。どちらにしても、

当院で学んだ人には、確実にこの仕事で食べていけるようになってほしいと願っています。そのため、確実な技術を伝えられるように、2か月に1回は、接骨院部門全体のミーティングや技術研修を行っています。また、当院を離れて独立開業する際には、大抵は土田などにプレオープン無料体験会を行うので、当院のスタッフが手伝いに行っています。特に私が指示を出しているわけではないのですが、お祝いの気持ちを込めて、勤務を調整して交代で手伝いに行くのが、伝統のようになっていきます。ベースは同じ治療法をしっかり習得しているからこそできることです。

治療技術と経営手腕は車の両輪

私は、まず何よりも、一流の治療家でありたいと思っています。ずっと現場で治療に携わりたいと思っていますし、できれば60歳を超えてからも、週に2〜3回でも治療し続けていきたいと思っています。患者さんを治せた瞬間こそが一番の喜びですし、治りのよくない患者さんの状態を見ながら、治療スタイルを検討して、治療に導けたときには、大きなやり甲斐を感じます。

しかし、どんなに高い技術を持っていても、それを患者さんに伝えていく経営ノウハウがなければ、その技術を発揮するこ



「うちで育ったスタッフには、この業界で食べていけるようしっかりとした技術を伝えていきたい」と語る丸山先生。治療家としての「夢」を叶えるために必要な治療技術とコミュニケーション力を習得するための研修を充実させている。



とはできません。治療技術と経営能力は、治療院を運営していく上で、車の両輪になるものだと思います。職人として、技術があればそれでいいという姿勢では、院と従業員を支えていくことはできません。また、技術をクローズアップし、プレゼンテーションしていくのが経営だとすれば、どんなに経営手腕が優れていても、根本となる技術が伴わなければやはりうまくいきません。これから厳しい時代になるかもしれませんが、職人として技術を磨くのももちろんのこと、経営についても学び、一見無駄に見えることでも、いろんなことにチャレンジしていくてほしいと思います。

株式会社 コスモポリタンメディカル

http://cpm-j.com/
〒343-0845 埼玉県越谷市南越谷 1-17-1 プラザ新越谷 3F
TEL 048-987-2778



山根 幸男 Yukio Yamane 先生

Profile | 1969年生まれ東京都出身

- 株式会社ワイズケア代表取締役、米国法人 Y,s care USA inc CEO、一般社団法人 TTC 理事
- 整骨院、鍼灸院、介護施設など様々な分野を開拓。現在グループ 21 店舗を展開
- ロサンゼルスを中心に海外での展開や北海道での新たな出店があり、他業種などとの業務提携をおこない、現場の人を軸にした開業支援制度や FC 展開を全国に展開が決定。

常に地域のニーズに合わせ、スタッフのやる気を生かした店舗展開

同グループ内でも個々に特色のある20数店舗を運営し、沖縄本島や石垣島での店舗展開や、さらには北海道やロサンゼルスへの出店準備、接骨院を併設したデイサービスの開設や、エステとリラクゼーションを融合させたサロンなど、常に業界に新しい風を吹き込み続けてきた山根先生。その発想の源や、多彩な店舗展開の元となる経営方針や信念について、お話を聞かせていただきます。

目標は「30歳までに開業」!

柔道整復師だった叔父に薦められてこの世界に入ったのが18歳のとき。学校に通いながら修業をし、柔道の稽古をするという日々を送っていました。高校を卒業したばかりで白衣を着て患者さんから「先生」と呼ばれ、「ありがと」と感謝していただく経験は、生まれて初めて自分を認めてもらえる場に出会えたようで、どんなに厳しくてもブレせずにやっていこうという決意をし

ました。修業中は、「見習いじゃなくてベテランの先生に治療してもらいたい」と治療を拒否されることも多く、結果的にあまり自己主張しないような患者さんの治療をさせていたようにになりました。自分が開業して

原点回帰で接骨院に注力を

トップに立つなら、見習い中の自分を受け入れてくれたような、あまり主張をしない高齢の方や声の小さい方を大切に診ていこうと思うようになりました。

30歳までに開業したいという目標があったので、11年間修業した後、1999年の5月に開業しました。働きながら、近所の学校や会社、お店そして一般のお宅にチラシを持って挨拶にまわって開店準備を進め、初日から、どんどんお客が増えていって好調なスタートを切ることができました。

オープンしたばかりのときはとにかく必死で年中無休でがむしやりに働いていました。半年後には未経験の学生さんを雇い、1年後には有資格者に来てもらうようになり、少しずつ休みをとれるようになりました。

翌年の7月には当時はまだ少なかった訪問マッサージの拠点を立ち上げ、3年目には2院目の接骨院を開設しました。一時期は治療院バトルのような状況があり、シヨッピン

グモールのリラクゼーション施設なども含めてたくさん店舗を展開してきましたが、今の厳しい状況を受けて、もう一度原点に戻って、いい治療、いいサービスを追求して、接骨院を中心にやっていこうと考えています。

当グループの特徴は、営業時間も治療メニューも店舗によってまったく違うこと。どの店舗も出店したきっかけがあるので、その地域のニーズとスタッフの個性や現場のやりたいことを活かして柔軟に方針を変えています。

たとえば最初に分院を出したときには、近くの格闘技道場の選手から19時半までの診療では通えないという要望があったため、その道場のすぐ隣に、午後から22時まで診療する治療院を作りました。また、2005年には、要介護の高齢者が利用しやすいように、接骨院を併設したデイサービスを開設しました。



すべての店舗には、出店の理由やきっかけがあり、それぞれのニーズに合わせて、他分野他業種とも積極的にコラボレーションしている。

治療家としてまた現場に戻りたい

「掌(たなごころ)を通じて元気と笑顔をサポート」をスローガンに、1.「掌から、関わる人や地域に貢献」1.「想像力を磨き、創造力を発揮」1.「個人を尊重し、個性を活かす」という基本理念を掲げる。



株式会社 ワイズケア

http://www.yscare.net/
〒176-0005 東京都練馬区旭丘 1-77-7 中央第 2 ビル 3 階
TEL 03-6915-3863 FAX 03-6915-3867

も分院がありますが、最初のきっかけは、旅行に出かけたときに「住んでみたい」と思ったこと。実際に住むことはできませんが、治療院開設を通して、地元の方と交流し、より深く地域のことを知ることができました。当社には、沖縄や北海道の出身者が多く、「ゆくゆくは地元に戻りたい」という希望がある人が多いので、次は北海道にも分院を出したいと計画しています。

さらに、2014年の年明けオープンの前で準備を進めているのが、ロサンゼルスへの出店です。日本人が今後どんどんアメリカに出ていくためのパイプづくりに貢献できればと願っています。

今は、経営が忙しく、治療の現場には出ていないのですが、現場にいる人はとても生き生きとしていて、うらやましく感じます。当社が20周年を向かえる6年後には会社を後継者に譲って、個人資本で独立して一治療家として現場に復帰したいと思っています。



業界に先駆けて、自由診療をメインとした、ひとりひとりの患者さんの目的やその時の体調に合わせたオーダーメイドの治療を提供してきた星野先生。「治療家が患者を治すのではなく、患者さんとの共同作業として治療を目指していきたい」という治療の理念について伺いました。

その人の治療目標を一緒に考える オーダーメイドの治療を

星野 虎之助先生

Toranosuke Hoshino

Profile | 1973年生まれ新潟県出身

- 株式会社セラップ代表取締役、日本工学院八王子専門学校柔道整復科講師、柔道整復師・鍼灸師・あん摩マッサージ指圧師、一般社団法人TTC理事
- 部内に整骨院・鍼灸院を11院展開
- グループ全体の50%以上が自費売上。昨年、リハビリ専門治療院をオープン。常に次世代型整骨院の運営を目指す。昨年より、閉院した整骨院を買い取り、再生させるモデルに挑戦中、現在までに4院の再生を行う。



整形外科にはない、
整骨院の存在価値とは

私がこの業界に入った頃は、治療院の数も柔道整復師の資格を取るための学校の数も少なく、住み込みで働きながら学校に通って資格を取得し、5〜10年間ほど修業をして、親方から免許皆伝をもらって開業する、というコースが一般的でした。一度は、整体師である父とは違う道を選ぶと大学に進学したのですが、人から感謝されるやり甲斐のある仕事であることは間近で見えて実感していたこともあり、結局は同じ職業に進みました。

当時は整骨院や接骨院という存在が一般にもあまり知られていないニッチな業界で、いやがらせをされたり、お互いに足を引っ張り合ったりするような雰囲気を感じて、最初に勤めた治療院は2年で退職し、2〜3年働いたら独立しようという計画で、今でいう総合病院のリハビリテーション科で整形外科の医師の助手として働きました。それまで、「整形外科はレントゲンを撮って骨さえ折れてなければ、湿布だけ処方して患者を放り出すところ」というイメージがあり、我々柔道整復師は、整形外科ではできないことができる、という自負がありました。ところが実際に働いてみると、そのイメージは完全に覆され、整形外科にはない整骨院の存在価値を高めなければいけないという危機感を覚えました。外傷の治療では、手術や薬の処方ができる病院にはかないません。そこで、整体や鍼灸など、医師の使わない武器を使って、腰痛などの慢性疾患の改善や、健康維持のサポートで勝負

するしかないという結論にたどり着きました。

自由診療中心の、それまでにない治療院をスタート

そして、病院に7年間勤務した後、三軒茶屋で自由診療中心の治療院を開業しました。今こそ自費治療は当たり前になりましたが、当時はほとんどが保険診療でしたので、それまでにない治療院の形でした。保険診療では、1人の患者さんに10〜15分程度しかかけられず、診療期間や回数も制限されてしまいます。その人の状態に合わせた理想的な治療を行うには、30分から1時間をかけてじっくり患者さんと向き合うことができるとは自由診療でないといえないと考えたのです。

私たちの治療の特長は、施術にトレーニングを組み合わせているということです。弱っている筋肉を鍛えることで、より短期間で痛みの軽減などの効果が見られ、その効果が持続しやすくなります。実際に、腰が曲がってしまっていた80代の女性が、インナーマッスルをトレーニングしながら治療することで、まっすぐ立てるようになったという例もあります。アスリートから高齢者まで、幅広い患者さんが通ってこられます。

「自分で治した」という達成感を得てもらいたい

受け身で施術をされるのではなく、患者さんご自身が努力してトレーニングして回復していくことは、自分の力で治したという達成感や、治療家と患者さんの共同作業という一体

ノルウェーで開発された、ロープを使って自重を利用して筋力アップやストレッチを行う運動療法「レッドコードセラピー」を採用。高齢者からトップアスリートまで、その人の能力や体調に合わせた負荷レベルの設定が可能。



感にもつながります。

また、日本の保険制度の枠内では、リハビリ難民と呼ばれる方々がたくさんいます。たとえば50歳で脳梗塞を起こした方の場合、3か月は保険内で病院にリハビリを受けることができますが、その後スポーツジムで自力でトレーニングができるくらいに回復するまでをサポートする場所がありません。そんな行き場のない患者さんの受け皿になりたいと思っています。

自由診療では、ひとりひとりの患者さんに合わせたオーダーメイドの治療が可能です。たとえばリハビリでも、保険では週に1〜2回という制限がありますが、初期に時間とお金を集中して毎日ケアすることで、回復を早めることができます。また、試合前にケガをしてしまった子どもに対しても、「いつから運動できるか」と訊ねられることが多いのですが、「1週間後の試合に出るためにはどうしたらいいか」と、目標に向けて一緒に考えていける治療院を目指しています。

株式会社 セラップ

http://www.therap.co.jp/
101-0063 東京都千代田区神田淡路町 1-1-1
TEL 03-3254-1002 FAX 03-5297-8120



接骨院にカイロプラクティックの技術を取り入れてきた佐々木先生に、高齢者の膝の痛み緩和や転倒予防、全身の健康やメンタルの向上にもつながる「ひざ楽チューブ」の開発や、高齢者や子どもを中心に日本を健康にしていきたいという理念についてうかがいました。

治療家としての時間が 経営者としての自分を支えている



佐々木 伸幸 先生

Profile | 1968年生まれ東京都出身

- 株式会社メディケア英伸代表取締役、株式会社メディカルアイオ代表取締役 一般社団法人 TTC 理事
- アクティベーター・呼吸法による独自の治療法を確立
- 整骨院10院、リラクゼーション1店舗を運営、フィットネス1店舗を展開



開業からの理念は、「カイロを取り入れた接骨院」

父が、カイロプラクティックの治療院を開業していたので、自然と治療家としての道を志すようになりました。昼は大学、夜は専門学校に通って柔道整復師の資格を取得し、その後接骨院で修業を積みました。当時の接骨院治療のスタンダードは、ホットパッドを10分間当てて、電気を10分間かけて、軽く手でさすって終わり、というルーティンワークで、これでは「治療」に結びつけるのは難しいのではないかと、接骨院でカイロプラクティックの技術を取り入れて、確実に治療を目指す治療院を作りたいと考えるようになりました。そのときの想いや理念が、現在にも引き継がれていると思います。

父の治療院に接骨院を増設するという形で15年前に開業し、4年ほどたつて業務を任せられる人員が揃ってきたので最初の分院を出しました。まだ競争率も低く、業界全体が勢いに乗っていた時代だったので、院長候補が育ってきたらその住所地の近くに開院するという形で分院を増やし、現在では接骨院10店舗とフィットネス1店舗のグループへと成長しています。

治療家としてのマナーやモラルを伝えていきたい

事業を拡大していく上でいちばん苦労したのは、今も昔も人員の確保です。今は年間4千〜6千人の有資格者が誕生していると言われますが、その割にはいつも人材不足に悩まされています。せっかく資格を取

得しても、辞めていってしまう人も少なくありません。私は18歳の頃から、「自分には治療家としての道しかない」と心に決めていましたが、この仕事で生きていくという覚悟がないと、思ったより大変だった「疲れた」と、ブレて楽な方向に流れていってしまうのではないかと思います。

スタッフには、もちろん技術も大切ですが、その前に治療家としての心構えと、マナーやモラルの重要性を理解して欲しいと思っています。どんな仕事でも、人間関係が大切ですが、特に柔道整復師という仕事は、患者さんともスタッフの間でも円滑な人間関係が求められるので、コミュニケーションスキルの向上にも時間をかけて教育しています。

以前は、1〜2か月に一度は全体ミーティングの時間を持っていましたが、総勢80名を超える現在では、全員が一同に会するという機会はなかなか持てなくなってきました。しかし今でも、特に診療機会の少ない外傷疾患の技術を定着させるために、土曜日の夜に少人数での勉強会を行っています。

「健康のケアに投資する」という文化を日本に浸透させたい!!

経営者としての業務が忙しくなり、勉強会などの指導はしても、現場に立つて患者さんと接する機会が少なくなっていたのですが、そんなときに治療家としての原点を思い出させてもらうきっかけとなったのが、東日本震災での経験でした。自分にもできることがないだろうかという

もたつてもいられなくなり、現地にボランティアに赴き、被災者の方々の治療をさせていただきました。その時にみなさんに喜んでもらえたことが、本当に嬉しかったのです。自分の働く姿をもっとスタッフに見せなければいけないのではという思いもあり、また治療の現場にも携わるようになりました。

経営者としては、常に全体を見る視野の広さを持たなければいけません。治療しているときは、目の前の患者さんのことだけを見て治療に集中できるので、うまくメリハリがつけられていると思います。



佐々木先生が考案した、筋力を高めて膝の痛みを軽減し転倒を防止するための「ひざ楽チューブ」。「私が目立つことで、TTCが注目されて、業界全体がいい方向に向かうことができると思い、書籍を出版することを決めました」と語る。

生活の基本は衣食住にあると言われますがそれを支える「健康」の大切さがまだまだ認識されていないと思います。健康に投資して、自分の体をケアしていくという文化をもっと日本に広めていきたいと思っています。今は業界全体が厳しいと言われる時代ではありますが、これからの日本を担う子どもをメンタルケアも含めて元気にする治療と、日本を支えて来た高齢者の健康を支える治療を行ってあげれば、何が起ころうとも大丈夫、ブレずにビビらずに日々の診療に向き合っていきたいと考えています。

株式会社 メディケア英伸
三和整骨院グループ

http://www.sanwa-medicare.com/
〒157-0066 世田谷区成城 2-34-13 成城ハイツ 901
TEL 03-3416-0313 FAX 03-3416-0318

終末期の寄り添いに興味を持ち、個人で訪問マッサージの拠点を立ち上げ、運営してきた高山先生。営業はせず、ほとんどが口コミ……とともに利用者さんに寄り添い、地域に貢献されてきました。今年初めて2人のお弟子さんを迎えられた今の心境や今後の事業展開の目標、訪問マッサージという仕事のやり甲斐などについて、お話を伺いました。

ご家族とともに、患者さんに寄り添える治療家でありたい

患者さんの声に支えられて独立

私は、元々は企業の訪問マッサージ部のマッサージ師として働いていました。今から振り返ると、組織の中で仕事をした経験から得られたものは大きかったと思います。ところが、今から7〜8年前にその会社で訪問マッサージ部を解体することになり、次の就職先をどうしようかと悩んでいました。その頃担当していた患者さんたちに、ご挨拶のハガキを差し上げたところ、「これからも、ぜひ高山先生にマッサージに来てほしい」と言っていたとき、担当地域だった城南地区で、自分で訪問マッサージの拠点を立ち上げることにしました。ケアマネジャーを通さずにおひとりずつと相談したところ、1人もやめずに継続していただきました。

いつかは独立したいという思いはあったので、ちょうどいいきっかけになりました。デザインの仕事をしている友人に独立祝いにおごマークを作ってもらい、会社の名前など、すべて患者さんと相談してアドバイスをしていただきました。今担当させていただいているのは、その時の患者さんと、口コミで紹介していただいた方で、営業はまったくしていません。

終末期に寄り添う仕事の醍醐味

もともと終末医療に興味があったので、訪問マッサージの仕事は天職だと感じています。ご自宅という生活の場で、患者さんによりそうことで、大正や戦前の話などを聞かせていただけることもあり、私にとってもとても貴重な時間です。マッサージ師には守秘義務があるので、今まで誰にも言えなかったことを話してくださり、肩の荷が下りたといった明るくなった方もいらっしゃいます。ご家族の方も、最初は「マッサージ師さんが来ると、外出できて助かる」とおっしゃるのですが、患者さんが楽しそうに会話されているのを見て、一緒に会話に加わる方が多く、ご家族のコミュニケーションにも貢献できているのかなと嬉しく思っています。

寝たきりだった患者さんが、「先生を喜ばせたい」といって自立できるように頑張ってくださいたり、「せっかくマッサージしてもらっているのに、よくなっていなくてごめんなさい」と言ってくださったりすることもあり、本当にいい職業に就かせていただいていると思えます。

今を生き抜く知恵を、後輩に伝えたい

今年の6月から、20代の男性と女性の若い先生と一緒に働いてくれています。ひとりで全部できるので弟子をとるつもりはなく、一度は断ったのですが、「どうしても先生のところで働きたい」という熱意に押され、また、患者さんからも「紹介したい患者さんがあるので、誰か雇って時間を作ってよ」と言われていたので、来てもらうことにしました。

まず、今いる2人の弟子を自立させて、今後は後輩の育成にも力を入れて、今後を生き抜いていける知恵を伝えていきたいと思っています。

若い治療家の先生たちには、資格取得はゴールではなくスタート地点だということを肝に銘じてほしいと思います。技術力を高めていくことはもちろんのこと、精神力や人間力を高め、自分の個性や特徴をマネジメントして伸ばしていくことが大切だと思います。まずは、辞めないで思ったようにやり続けること。そして、自己発信力を磨いて、自分の目指す世界で、伝説を作れるような大きな目標に向かって突き進んでほしいと思います。

高山 尚恵 Hisae Takayama 先生

Profile |

- 日本指圧専門学校卒 城南訪問マッサージ テルル院長
- 「今の関心事は、国づくりのための人づくりをモットーに後輩や後継者を育てる事。終末医療の現場に立ち、患者様のニーズに応え続ける事。自分の知識・体験したことを発信し続けて行く事。そんなことを考えながら日々仕事をしています」と語る。



携帯電話とPC、車、そしてチラシと名札が、高山先生の大事な仕事道具。「拠点の名称なども、患者さんと相談しながら、患者さんに支えられて今日までやってきた」と語る。オフィスは国立大学キャンパスに面した静かな住宅街に位置する。

城南訪問マッサージ テルル

〒145-0063 東京都大田区南千束 3-28-12
TEL 090-6659-6459 FAX 03-6421-9885





菊込 陽一 Youichi Karikomi 先生

Profile | 千葉県出身

- 日本柔道整復専門学校(花田学園)卒業 柔道整復師
- 師匠である船橋の奥山接骨院にて見習い勤務終了後 2003年に総台で波のり接骨院を開院。地域密着型の店舗を目指し、訪問マッサージ波のり鍼灸マッサージ院を総台に開院。その後、佐倉に訪問マッサージ大吉を開院。「これからも患者さんに喜んで頂ける治療家をどんどん育成してまいります」と豊富を語る。

地元千葉県で、接骨院と訪問マッサージの拠点を運営している菊込先生。趣味の波乗りで何度も訪れたハワイに、人を癒してくれる「気」と、日本の技術を広げる可能性を感じ、ゆくゆくはハワイへの出店を計画しているそうです。「目標と向上心をもった若い人に、しっかりとした技術を伝えていきたい」という人材育成の方針や、今後の事業展開についてお話を伺いました。

自分が育ててきたように、次の世代を育てていきたいと思っています。「自分で開業したい」というやる気が

「乗り越えられない試練はない」患者さんとスタッフのために、これからも向上し続ける

師匠に育ててもらった恩を、後輩に返したい

最初は違う仕事をしていたので、「もっと人の役に立つ仕事に就きたい」という思いがありました。小学校6年生のときから通っていた柔道の道場の師匠に「俺のところに来てやってみろ」と言われ、掃除や会計などを手伝いながら学校に通って、柔道整復師の資格を取得しました。師匠とも相談しながらこの場所を開業して、今年で10年目になります。今も時々師匠から連絡をいただき、おほめの言葉をいただくこともあります。

業界全体が厳しい時代で向上心がなければ独立してもやっていけないので、厳しく教育することが優しさだと思っています。うちから独立していった先生も何人もいますが、「さすが波のり接骨院で働いていた先生だ」と言ってもらえるような技術を磨いて巣立ってほしいと思います。若い人にはよく「ナンパワーンよりオンラインワーンを目指せ」と言うのですが、「あの先生じゃないとダメ」と言ってくれる患者さんを増やしていくことが大切だと思います。



20年ぶりの式年遷宮を迎える伊勢神宮にお参りにいって買い求めた「笑門」の注連飾り。「伊勢神宮に行ったのよ」と、患者さんとの会話のきっかけにも。

どんな仕事でもコミュニケーション能力が大事

6〜7年前に、以前同じ師匠のところで一緒に修業していた後輩が「一緒に働きたい」と私のところに来てくれたので、彼を中心に訪問マッサージ部門を新たに立ち上げました。以前は、老人ホームなどの施設と契約すればずっと利用してもらえましたが、最近は、訪問マッサージも競争が厳しくなっています。また、間に立つてくれるケアマネジャー自身も、利用者さんのQOLが向上しているかどうかを評価されるため、マッサージ師を選ぶ基準が厳しくなっています。確実な技術力で効果を上げていくことがますます重要になっていくと感じています。資格に甘えることなく、常に向上心をもって技術を磨いていきたいと思っています。

同時に治療家として欠かせないのが、どんな仕事でもそうだと思いますが、コミュニケーション能力です。患者さんとの関係はもちろんなこと、患者さんという関係を築くためには、まずスタッフとのコミュニケーションを円滑にすることが大事だと思います。仕事が終わった後に、スタッフと一緒に近所のスーパー銭湯に行ったり食事に出かけたりして、スタッフの夢を聞いたり、アドバイスをしたりする時間を大切にしています。

「波のり接骨院」という名前からもわかるように、サーフィンが趣味なのですが、2年前にサーフィンをしていて脊椎の9、10、12番を骨折してしまったことがあります。全治3か月という大けがでしたが、スタッフのおかげで乗り切ることができて、本当に感謝しています。

今の一番の目標は、ハワイへの出店！

競争率も激化し、今は業界にとつて厳しい時代だと言われています。しかし、どんな道に進んでも、厳しさがあって、挫折があると思います。もし神さまがいるとしたら、その人が乗り越えられないような試練は与えないと思います。苦しいときも、神さまから試されているんだと思って、信念を貫いて向かっていけば、その先には成功が待っていると信じています。

私は海が好きで、年に1〜2回はハワイに波乗りに出かけています。ハワイには世界中から人が集まってくるので、マッサージやエステ、アロマなども、多種多様な施設が立ち並んでいます。今のいちばんの夢は、ハワイに波のり接骨院の分院を出して、日本の手技のよさを、ハワイに、そして世界にアピールすることです。常に向上心を忘れずに、ひとつずつ夢を叶えていきたいと思っています。



「波のり接骨院」の名前が表すように、菊込先生の趣味は18歳の時に始めたサーフィン。年に1〜2回ハワイの波に乗るのが元気の源。患者さんの中にも、サーフィンが好きな人が多い。

波のり接骨院

〒270-2231 千葉県松戸市総台 7-5-18
TEL 047-366-4044

見て! 聴いて! 体験できる! TTC セラピスト EXPO 2013

2013年11月3日(日) 開催

会場：東京都立産業貿易センター 4 階展示場

時間：10:30~17:00

入場料：一般 ¥1,000 / 学生 ¥500



東京都立産業貿易センター浜松町館 〒105-0022 東京都港区海岸 1-7-8
JR 浜松町駅(北口) 徒歩 5 分 / 東京モノレール浜松町駅(北口) 徒歩 5 分
ゆりかもめ竹芝駅 徒歩 2 分 / 都営地下鉄大門駅 徒歩 8 分

セラピスト業界最大規模のイベント『TTC セラピスト EXPO』。今回のイベントでは「見て!聴いて!体験できる!」をコンセプトに、著名人による有料セミナーをはじめ「治療」「トレーニング」「美容」「介護」などのテーマに関して、バラエティに富んだスペシャリストによる展示を予定しております。TTC の基本理念は「セラピストとの交流のなかで医療人としての活動の場」を増やし「互いに協力し合い社会を、そして人々を健康にしていく」こと。現在第一線で活躍されている施術家の先生方はもちろん、これから飛び出そうとしている学生の皆様等、また健康に関心のある一般の方々のご来場をお待ち申し上げます!



主催
一般社団法人 TTC

詳細・最新情報はホームページ(<http://ttc-j.info/>)をご覧ください。

カラダにもココロにも効く『ひざ楽チューブトレーニング』 カラダもココロもマイナス10歳を目指して さあ今からトレーニングを始めましょう。

老化は止められません。そんな中で、少しでも若く見られたい!健康で過ごしたい!と、誰もが願うことです。しかも、手軽にお金をかけずに簡単にできたら……。そんな願望をかなえるために、佐々木伸幸院長が20年間患者さんの治療を行って考案した、要支援・要介護になりにくいカラダづくりを行う「ひざ楽チューブトレーニング」。健康な生活を送るためにお役立てください。



「ひざ楽チューブ」は、足指、足裏を刺激して「ふんばり力」をアップさせ、ひざ痛の緩和を目的としたトレーニングチューブです。



イスに座って

捻る回す

挟んで引っ張る

『ひざ楽チューブトレーニング』は
ココがいい!

- 1 短時間で誰でも簡単に続けられる
- 2 カラダもココロもシャッキリ
- 3 ストレスに強いカラダづくり
- 4 つまづかない・転ばない足づくり
- 5 歪みがなくなり正しい姿勢へ
- 6 O脚・X脚・外反母趾改善
- 7 代謝アップでサイズダウン

新刊

カラダにもココロにも効く

**ひざ楽
チューブ
トレーニング**
10月7日発売!

簡単なトレーニング解説がついた「ひざ楽チューブ」は、三和整骨院グループ各院受付で絶賛販売中です!

三和整骨院グループ TEL 03-3416-0313 FAX 03-3416-0318 <http://www.sanwa-medicare.com/>

多店舗展開が鍵を握る

ローソンオーナー 前田 宏氏 Hiroshi Maeda



前田宏 | 有限会社友好の代表取締役。サラリーマン時代、最後に勤めたローソンの本部でスーパーバイザーを経験し、2002年に34歳で独立。現在自身が持つ店舗数は15店舗、社員28人を束ねる。これからも店舗を増やし続けたいと語る。

多店舗展開で成功を収めている経営者は多い。今回はコンビニエンスストア「ローソン」を15店舗経営する前田宏さんに、成功のヒントを聞いた。多店舗展開をしていきたいと考えている人は、参考にしてみたいかがだろうか？

—— 企業理念を教えてください。

『コンビニから日本を変えよう』です。若いアルバイトの子たちに、それまで自分が経験してきた何かを話したり、伝えることをしていきたいんです。その場ではわからなくても、彼らが30、40歳になったときに「あの時、店長はこういうことを言っていたんだ」とわかってくれたら、彼らもきつと同じことを繰り返してくれるはずですよ。そうすれば、きっと日本はいい国になるのではないかと思っています」

—— なぜ、多店舗展開をするのですか？

「店舗を増やす理由はただ1つです。今いる社員の将来を考えてのことです。売り上げや利益は多い方がいいし、ポストも設けら

れます」

—— 店舗を増やす上で、いちばん重要なことを教えてください。

「フランチャイズは、本部との良好な関係がないと多店舗展開はできません。いつもお店のレベルを高い状態でキープして、かつ本部との関係も良好に保つよう心がけています。そうすれば、「もう1店舗どうですか」と言ってきたくれるものですよ。あとは、店長になる人の人間性も重要なので、その教育もしています」

—— 多店舗展開できる人とできない人の違いって何だと思えますか？

「自分の生活をよくしたい」と思っている人は失敗するでしょうね。たしかに収入は増えましたが、家もあって車もあってたまに旅行もできる。他に何がいますか？ 自分の利益ばかり考えず、「何とかして社員にいい生活を」と思わないと、必ず足元をすくわれると思います」

—— 多店舗展開して良かったことは？

「仲間が増えたことですね。1店舗で辛かったのは、経営者が1人という孤独感だったんですよ。今は、ただの社長と従業員という関係ではなくて、お互いに人としての信頼感があると思っています」

—— 今苦労していることはありますか？

「社員とのコミュニケーションですね。昔はしょっちゅう飲みに行っていたんですが、人数が増えてきたので、今はなかなかそういうわけにはいかなくて。だから、メールのやりとりは頻繁にしていますね」

—— 夢はありますか？

「個人的なことよりも、従業員たちに、幸せになつてもらいたいと考えています。当り前の普通の幸せです」

—— 多店舗展開しようと考えている人たちにメッセージをお願いします。

「多店舗展開するための軸は“人”です。自分のためというより、一緒に仕事をしていく人の生活のことを考えましょう。やろうとしていることは声に出して“やる！”と言って、自分で自分を追い詰めることも大切ですよ」
自分より何より、まず“人”を大事する考え方で、前田さんは今日も人材を集めている。“人”で成り立つ社会で成功する鍵は、そんな考え方にあるのかもしれない。



目標は100店舗展開という前田さん。「65歳で引退するとしてあと20年。1年間で4店舗増やして80店舗ですから、20年経ったら100店舗くらいになってるのかなと思う」と力強く語る。



店舗の立地については「儲かりそうだからやりたいという発想はない。いくらい立地でも、社員が通うのに大変な場所ならやらない」と前田さん。ここにも人を思う気持ちが見られる。

人材を人財に変える教育術

第6回「企業存続」



朝倉千恵子 Chieko Asakura

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1500人を超える。

この度は、創刊10周年おめでとうございます。心からのお祝いを申し上げます。

10年という年月は過ぎてしまえばアツという間。しかし、10年継続させていくには、ブレない意志とたゆまぬ努力が必要です。体験した人だけが得ることができる貴重な財産になります。

起業してから10年後に残っている会社はどのくらいだと思いますか？ 30年後では？ 起業した会社が10年後に残っているのはわずか3%だそうです。30年後は0・025%だといわれています。『企業30年説』という言葉をお聞きになったことがあると思います。「企

業にも寿命があり、優良企業とはやされても盛りは30年まで」ということが何年も前に話題になりました。近年はこの説が唱えられた頃よりはるかに短くなってきていると言われています。上場会社でさえ年間30〜40社倒産している時代です。何をもちて優良企業とするのか。その概念さえも変わりつつあります。

では、どうすれば生き残っているのでしょうか。

進化論を提唱したチャールズ・ダーウインの言葉に『最も強い者が生き残るのではない、最も賢い

者が残るのでもない、唯一生き残るのは変化する者である』というのがあります。

これまでの会社経営を通してこのことを実感しています。現状維持は衰退への道、変化を恐れず、柔軟性と対応力をもって新しい可能性にチャレンジし続ける好奇心と前向きな姿勢が大事で、変化についていけないものは滅びます。絶対に変えてはならないのは信念と誇りですが、柔軟に変えなくてはならない事もあります。経営者意識で仕事をするのと、社員意識で仕事をするのでは間違いなく大きな開きがあります。全社員が経営者意識をもち、いかに信用残高を増やし生き残りをかけて戦うかです。

あなたは意識だけは自由で、責任ある行動をとれる“人財”ですか、無責任でいい加減な“人罪”ですか？ その仕事ぶりで本当にいいのですか？ 会社に上司に信用され、信頼されていますか？

時間を掛けて積み上げ、築き上げていくのが信用と信頼です。し

かしその積み上げた信用・信頼は一瞬で壊れます。

わが社も来年で設立から10年を迎えます。地道にコツコツと、誠実な仕事を目指してやってきました。本当にお客様はよく見ています。手抜き、無責任、怠惰、惰性、うっかり、いいかげん、絶対にあってはならない事です。

一瞬の油断が命取りという自覚を我々は意識したいものです。



最近QRコードに代わる販促ツールを見つけました。電話（フリーダイヤル）をするだけの簡単なシステムです。電話はコール音だけで切れますが、数秒後にはURL付きのショートメールが届き、URLをクリックするとその情報が見られるというものです。そこに私のブログをつなぎましたので試しに0120019871855へ電話してみてください。皆様の院での活用法を考えてみて下さい。（auは安心ブラウザの解除の必要あり）

ひーりんぐマガジン記事に見る手技療法の変遷

ひーりんぐマガジンは10年前の平成15年(2003)10月に手技療法業界のビジネス誌として誕生した。当時手技療法関係の本は医道の日本社の「医道の日本」を筆頭に、たにくち書店の「手技療法」、からだサイエンス社の「からだサイエンス」など技術や業界の現状を紹介する雑誌が主流だった。

徒弟制度の一角が崩れたとはいえ、まだその色を濃く遺していた手技療法業界に「治療院運営にはビジネスマインドを持たなければならない」、「治療院を運営から経営への転換」などの理念を掲げて「ひーりんぐマガジン」は業界に参画した。

ひーりんぐマガジンはこの10年間、何をどう手技療法家に訴えてきたか、手技療法家や業界がどう変わってきたか39号までの記事のいくつかをピックアップして変遷を紹介する。

創刊号



特集①
柔整請求団体の
現状と課題

創刊号

ひーりんぐマガジン創刊号
2003年10月24日発行

創刊号では、多店舗化を図って成功している経営者の成功例を紹介。記事では経営者に従来の業界誌に多かった治療内容でなく、独自の経営哲学や人材育成法などについて聞いている。インタビューしたのは徹底した市場調査と攻めの姿勢で分院展開し大成功を遂げ3億5千万円を売上げている接骨院の専務(当時)と「治療院経営と治療は別物」と言う接骨院の37歳(当時)の社長だ。この社長は記事の中で「経営者ももっと経営に徹することです。私はそう考えるから施術はしなくなりました。1人で治療院をやっている先生はそうはいきませんが、せめて1日

のうち経営のことだけを考える時間をつくってはいかがでしょうか。施術する自分と経営者としての自分を頭の中で分けて考え、それぞれの立場からの考え方を出して、整合させていくことが重要だと考えます」そんな今までの接骨業界の常識を覆す内容から本誌はスタートした。

また、接骨業界を「運営から経営への転換」の必要性を訴えていた接骨院リラクゼーション店を多数経営する吉村龍夫氏に「治療院開業マニュアル」の執筆を依頼。このコラムは若手手技療法家を中心に高い評価を得て平成23年(2011)の30号(新春号)までの約8年間掲載が続いた。

氏は創刊号で、「過去『接骨院黄金

時代』が存在しました。(略) この時代の療養費報酬による収入は現在とは比較できないくらいに高額であり、接骨院は経営するものではなく、『運営』するものでした。当時の接骨院には『自らの営利追求活動である経営』は必要とされておらず、『組織を動かす、上手く機能させる運営』で十分であったのです。したがって業界で『商売』という言葉を使つと過剰に反応する人たちがいました。しかし、柔整専門学校も急増し、約5000名の受験資格者を輩出する接骨院業界においては、そんな時代はすでに終わりました。また保険者側も、経済状況の悪化から支給に対して厳しくなっていますから、これからの接骨院は、個人・団体に関わらず、療養費は支給基準に則つた請求をして、それ以外は自費での施術で賄える体制の確立が必要であると断言できます」

10年後の今、この文章を読んでも通用する文章で、氏の慧眼に驚くばかりだ。

さらに、創刊号では柔道整復の請求団体の主だった会長へ現状と課題について切り込んだ。この中である整復師会の会長のコメントをそのまま掲載したところ、内部で紛争が発生したとのことから『ひーりんぐマガジン』の記者は出入り禁止となった。当時の請求団体は硬直化して排他的だったことを象徴する出来事だった。



話題沸騰の不正請求の実態

初期の頃から一貫して本誌は接骨院に保険治療だけに頼らず自由診療

のメニューの必要性を掲げ、さまざまな民間スクールや協会、セミナーなどを紹介してきた。ここでは技術方法ではなく技術の特徴を紹介し、読者が自ら必要性を感じて療法を選択、実施できるような記事づくりを目指した。

また創刊3号から1年間、4回にわたり掲載した「不正請求の実態」が手技療法家や保険者の話題を呼んだ。この記事では不正請求の方法、

ひーりんぐマガジン3号
2004年4月26日発行

調査を受ける可能性のある接骨院の状態など、保険者側からは不正請求の実態の内容や不正請求を防ぐための方策などのインタビューを行いレポートした。

特に読者から反応が多かったのは指導・監査の呼び出し状が来た柔道整復師と保険者側の会場での誌上再録である。



指導・監査の呼び出し状に記載された指定の会場に行く、当日持参するように指示された指導対象期間の施術録（カルテ）の提出が求められ、それから指導が開始された。

ワンランク上の治療と経営

新しい視点でアイデア提供をしていく、コンサルティング的授業

治療院経営の解法はここにある!

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: アットビジネスセンター 別館9F 東京池袋駅徒歩1分
参加費: 毎回10,000円

成功する治療院・サロン経営

売上げUPフリーテクニック

「繁盛治療家」にスイッチする方法

「繁盛治療家」にスイッチする方法

PCC 治療家塾の申込はHPから URL <http://www.e-pcc.jp>

アマゾン 花谷博幸

検索

指導担当者（担当者）「カルテは誰が入力しているのですか」

柔道整復師（柔整師）「すべて私が入力しています」

担当者「ということは不正がある」とすれば先生以外、考えられないと言ふことですね」

柔整師「ハイ」

担当者「複数月にまたがる場合、保険証の確認はしていますか」

柔整師「必ずしております」

担当者「今回、クレームのあった患者さんは昨年9月に社保をやめているのにも関わらず2月に請求があったと言っているんです。先生、先ほど保険証確認しているといったじゃありませんか。確認しているのにどうしてこうなるのですか」

柔整師「……」

担当者「来院簿はないのですか」

柔整師「ありません」

担当者「この方に記憶にありますか。7日間来ていることになっていますが、患者さんは3日間だと言っています。なぜ覚えているかというと、来院時は院にある大学ノート（来院簿）に記載するからだそうです。ねえ先生、先ほど来院簿はないと言ったじゃないですか。さっきの答えは嘘ですか、本当に来院簿はないんですか」

柔整師「来院簿は、その日のうちに破棄してます」

担当者「正直に言ったほうが良いですよ先生。この患者さんは残りの4日間は出張中で来院は物理的に無理ですよ。先生はこうして7回と書いています。」

柔整師「間違いました」

担当者「仮に入力ミスとしたら提出前に訂正できるのではないですか。先生、心に隙間があつてちよつと足しちやつたんじゃないんですか」

柔整師「勘違いして書き間違えたんです」

担当者「何人ぐらい間違えたのですか」

柔整師「……」

担当者「間違つたというよりは、分かつていてやっているんじゃないんですか」

柔整師「……」

担当者「先生、カルテを改ざんしてらっしゃいますね。正直なところ、指導ではなくそれ以上になっていますので昨年1年間の自主点検をして下さい。したがって今日の指導はいったん中止し、指導から監査に変更します」

その後この柔道整復師は監査を受け1200万円の返還命令と5年間の受

領委任の停止の行政処分を受けた。



この連載記事を読んで「この記事に見られるような不正をしているものは当方の団体にはいない」、しまいには「この記事を撤回しろ」と大声で1時間以上も怒鳴り続けた請求団体の会長、「これは免許のない人間が書く記事だ。柔道整復師の立場に立つと不正請求は生活のために仕方がないことだ」と豪語する院長など数多く電話が編集部には舞い込んだ。さらに「不正請求の結果として自分たちの首を絞めることになり、院は近代化、経営的要素が必要」との記事に対して、「われわれは医療人だ、医療人と金儲けとは馴染まない」との電話があり、「経営」と金儲けとは違う」とこちらが一言答えると激高し「国家資格は持っているのか、名前は何だ、どこに住んでいる？夜道は気をつける」と自分の名前を絶対に言わない先生たちから怒鳴りつけられる毎日。それを思うと今の柔道整復師は紳士ばかり、この10年で隔世の感がある。



ひーりんぐマガジン 6号
2005年1月25日発行



ひーりんぐマガジン 5号
2004年10月25日発行



ひーりんぐマガジン 4号
2004年7月26日発行



ひーりんぐマガジン7号
2005年4月25日発行

時代の流れ

平成17年（2005）4月1日から個人情報保護法が全面施行された。ひーりんぐマガジンは手技療法業界に個人情報保護は欠かせないと、この記事を数回にわたって掲載し、セミナーも行い重要性を訴えた。

第7号の記事では個人情報保護に関する内容とその管理方法を分かりやすく解説し、「治療院などでは、扱う情報のほとんどすべてが機微な個人情報だと自覚し管理を徹底し、正しい情報管理に努めなくてはならない」と記載している。

また同年8月28日には、手技療法家を150人集めセミナーを開催し

た。さらに翌平成18年には治療院等のために「手技プライバシーマーク（SPマーク）」を「ひーりんぐマガジン」の母体のNPO法人日本手技療法協会が創設し本誌が広報の役割を果たした。

平成15年頃から、医療界では「患者サービス」「患者接遇」という言葉がよく使われるようになった。それまで患者は医療機関に対して常に受け身だったが、治療院過剰となり患者が主体となって治療院を選ぶ時代になった。施術内容への不満はもちろん、スタッフの対応に満足できないことが他の医療機関に移ることの選択肢の基準になってきた。病院・医療院がまずそれに気づき、「患者接

遇」の充実を図るため、そのための教育や研修を取り入れはじめた。そこで本誌は医療関連から注目されていた日本航空の子会社であるJALアカデミーが開催する「患者接遇マナー1日コース」に接骨院の院長を受講者として参加させ、なぜ患者接遇が必要なのかといった解説から研修の内容、具体的接遇法までを詳細にレポート、この記事はその年の本誌のアンケートの面白かった記事の1位になった。

一方、こうした接遇も「患者様は神様」のような過剰な接遇が違う方向へと進みはじめる負の部分も発生した。

それは治療費を踏み倒したり、揚げ句の果てには暴力を振るったりする悪質患者「モンスターペイシエント」を生み出す要因にもなった。「モンスターペイシエント」が社会問題化している状況を本誌20号（平成20年7月）で取り上げたが、年を追うごとに「モンスターペイシエント」による被害が増加し、本誌33号（平成23年10月）では「警察OBの対策」に学ぶ「モンスターペイシエント、クレーム対応術」と題して、クレーム・院内暴力などの傾向やその対応のコツなどと、危機管理の考え方や解決法についての特集を組んだ。この特集では大阪府警OBで元刑事の経験を生かし、「困難なクレームを

女性にも優しい技術だと評判です

書籍「痛みを消す最後の治療法」の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、即効的に治療で使える・全24巻
1巻当たり約60分、領布価格・10,000円（消費税・送料別）

全巻完成・只今、記念割引キャンペーン実施中

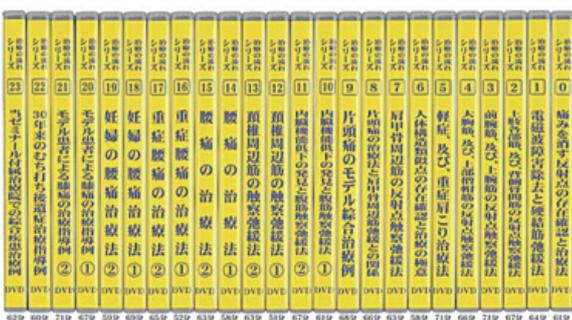
詳しくは、資料をご請求下さい。

FAX: 029-835-2078

TEL: 029-821-6084

横山式筋二点療法で

消痛心療整体・横山式筋二点療法ゼミナール





ひーりんぐマガジン 14号
2007年1月25日発行



ひーりんぐマガジン 12号
2006年7月25日発行



ひーりんぐマガジン 10号
2006年1月25日発行



ひーりんぐマガジン 8号
2005年7月25日発行



ひーりんぐマガジン 18号
2008年1月25日発行



ひーりんぐマガジン 16号
2007年7月25日発行



ひーりんぐマガジン 20号
2008年7月25日発行

解決し企業の危機管理を援護する」をモットーに専門の会社を立ち上げ、トラブルや悪質クレームを解決しているプロにインタビュール具体的な対処方法やその考え方を紹介した。

この特集を読んだ読者から手紙や電話でモニターペイシエントの被害や解決した報告が続々と寄せられた。今でもまだモニターペイシエントはいるであろうが医療関係者の対応法などの周知によってその場で解決したり、大きな事件とならない小さな内に解決したりするケースが増えて、この手の話はほとんど聞かなくなった。

振り込め詐欺

「オレオレ詐欺」という言葉が登場してから10年が経つ。その後「振り込め詐欺」と呼ばれていたが、今年5月には「母さん助けて詐欺」という呼び方が追加された。

ひーりんぐマガジン第21号では、埼玉県の治療院にあった「振り込め



ひーりんぐマガジン 21号
2008年10月25日発行

詐欺」の手口を紹介した。記事は治療院の院長が施術中に「〇〇法律事務所」の斉藤と名乗る人間からの電話を受けたところから始まる。

斉藤「保険者の依頼により、患者の調査を行ったところ貴院において大変多くの不正行為が発覚しました。当法律事務所はこの情報を県の医療課に提供することになりました」

院長「唐突にそのようなことを言われても、どの患者のどのような件が不正行為に当たっているのか見当が付きません。その内容を確認したいので、疑わしいレセプトを当院にFAXしていただきたい」

斉藤「レセプト用紙には、個人情報



ひーりんぐマガジン 22号
2009年1月25日発行



ひーりんぐマガジン 23号
2009年4月25日発行



ひーりんぐマガジン 24号
2009年7月25日発行



ひーりんぐマガジン 25号
2009年10月25日発行



ひーりんぐマガジン 26号
2010年1月25日発行

が記載されていますのでFAXはできません」

院長「この件に関してどのような対応をすれば良いのでしょうか」

齊藤「保険者の返還金30万円と事務処理料金20万円の合計50万円を明日の11時までに指定口座へ振り込んでください。11時までに当方が貴院からの入金を確認できれば、全て当方で処理し保険者への不正に関する報告も差し止めます。またこの件で保険者から問い合わせがあった場合も情報の提供はしません」というものだ。

この院長は振り込まず実害はなかったが、ホームページでこの法律事務所を検索してみたが該当事務所がなく、「振り込め詐欺」だと確信して警察に届けたという。

院長の話によると電話をかけてきた齊藤某は、返戻、不支給、一部不支給、平均請求部位などの保険請求に関する知識を持ち合わせていたという。

電話で提示された金額が何百万円という大きな金額だとおかしと感じる人も、50万円と言われれば身近な金額だ。全てがだます方向へと向いている詐欺の典型的な方法で、パニックの中では特にだまされる方向へ誘導されがちである。

この話は5年前の記事だが今でも通用する。充分注意をして欲しい。

保険請求

ひーりんぐマガジンでは創刊号から保険請求の基礎から応用までの解説や記入方法、間違いやすい事例などを毎回丁寧に紹介した。また、保険請求に不可欠な、柔道整復と訪問マッサージ用の療養費支給申請書発行用ソフトウェアもひーりんぐマガジン発行の母体であるNPO法人日本手技療法協会が提供した。

当時一般に使われていたソフトウェアは、3年や5年のリース契約で、費用は月額数万円というのが当たり前で、さらに途中解約には規定があり簡単に契約解除はできなかった。「この経費をどうにか削減できないものか」という意見・相談を多方面からもらい、それに対応するために、会員サービスの一環として療養費支給申請書発行用ソフトを開発し、協会のネット会員になれば無償でご利用できるシステムを確立。平成18年(2006)から予約を開始した。以来平成24年まで約6年間提供し続けた。提供を終えた理由はいくつかあるが、一番大きいのはこの6年の実施で業界内での発行用ソフトの低額化が進み、その目的が達成されたと考えたことだ。今では、治療院で高額な発行用ソフトを使ってい



ひーりんぐマガジン 27号
2010年4月25日発行



ひーりんぐマガジン 28号
2010年7月25日発行



ひーりんぐマガジン 29号
2010年10月25日発行



ひーりんぐマガジン 30号
2011年1月25日発行



ひーりんぐマガジン 31号
2011年4月25日発行



ひーりんぐマガジン 36号
2012年7月25日発行



ひーりんぐマガジン 35号
2012年4月25日発行



ひーりんぐマガジン 34号
2012年1月25日発行



ひーりんぐマガジン 33号
2011年10月25日発行



ひーりんぐマガジン 32号
2011年7月25日発行

る所はほとんどなくなり、発行用ソフトは高いものだと認識もほとんど風化していった。

また本誌では、2年ごとに行われる療養費の改定の内容を毎回紹介してきた。本誌では単なる紹介にとどまらず、厚生労働省や改定に絡む議員の声も織り交ぜた立体的な記事を作成し「受領委任がなくなるかも知れない」「施術料は部位数ではなく一回の施術で〇〇円といった、丸めになるかも知れない」などの不安を取り除く記事も掲載した。

昨年6月に予定されていた柔道整復、あん摩マッサージ指圧師、はりきゅうの療養費改定実施が延び、何と今年の3月下旬に改定内容の公表があり5月1日実施となった。今まで療養費の改定期が約1年あったのは記憶にない。この間、どのような改定になり自分たちはどのような立場になるのか、柔道整復師やあはきの間では憶測や流言飛語が飛び交った。今回の延期は民主党の「統合医療を普及・促進する議員の会」と昨年設立された「柔道整復師の業務を考える議員連盟」の影響も理由のひとつだが、なぜこんなにも改定が延長されたのかひーりんぐマガジンでは36号から39号まで4号にわたってその背景を伝えた。

以前の改定はいわゆる「お上の沙汰」で、それに従うだけの柔道整復師やあはきは改定内容に一喜一憂していた。しかし今回から柔道整復師やあはきの施術に係る療養費について社会保障審議会医療保険部会で中長期的な視点に立つて見直しを行うことが了承された。

この今までない保険者側と施術者側そして有識者の公開の議論を通して、現状に即した療養費制度ができるならば、これはこの10年間で最も大きな出来事となる。



ひーりんぐマガジン 39号
2013年4月25日発行



ひーりんぐマガジン 38号
2013年1月25日発行



ひーりんぐマガジン 37号
2012年10月25日発行

整体師・リフレ等の認定証発行します!

原則として1年以上の実務経験ある方



中国・上海中医药大学研修修了風景

- 整体等スクールしませんか! 卒業生は本協会が認定します。
- 整体療法師短期養成します! 遠方の人、大歓迎(宿泊無料6泊7日)
- 上海中医药大学短期研修生募集中! 解剖学・推拿・気功・足ツボ等(学習証授与) 日程:平成26年3月上旬(1週間予定)

セミナー情報はホームページをご覧ください。

協会員
最高顧問/安藤 猪木
名誉会長/坂口 征二
相談役/佐山 サトル
会長/新間 寿
代表/鴻 耀 院

燃える 関 魂
新日本プロレス(株)
初代タイガーマスク
元スポーツ平和党幹事長
日中両国医学交流学会会長

お問い合わせ
NPO 法人メディカル療法師認定協会
福岡市中央区西中洲10-4-501
☎092-725-5126 FAX 092-929-2858
http://www.npo-medical.com

整骨院・接骨院・鍼灸院

リニューアル / サイン看板



しみず接骨院様(千葉市中央区)



ケリア門仲整骨院様(江東区豊洲)



鬆整骨院様(埼玉県川口市)

建設業許可 千葉県知事(般-17)第42502号
0120-61-8550

※お見積合せ歓迎
(分割払い可能です)

有限会社 EXCEL ONESELF
エグゼセル
FAX 0476-29-8560
narita-hinata@nifty.com
www.excel-narita.com

続・療養費の請求と支給 第18回

「柔道整復療養費制度」

請求代行会社療養費請求担当：療養太郎(仮名)

ひーりんぐマガジン創刊10周年おめでとうございます。

私が保険請求代行業務に携わって20年になりますが、ここ10年は療養費の請求に関する変化を最も体感する時代でした。

厚生労働省における、いわゆる表向きの制度自体はそれほど変わら

てはおりませんが、保険者の請求に対する審査が急激に変化を見せました。

保険者といっても、協会けんぽ、国民健康保険、後期高齢、健康保険組合、共済組合などの種別がありますが、その中で健康保険組合が、患者照会を積極的に開始したのがちょうど10年ほど前になります。

それに続く形で、2012年3月に厚生労働省の通知で「医療費通知の実施の徹底」「文書照会」により、2013年8月現在では、健康保険組合以外の保険者が患者照会を積極的に行うようになりました。

中には行き過ぎではと思われるような患者照会や患者告知文書（接骨院のかかり方等）を実施する保険者もあり、「そのせいで患者が来なくなった」「営業妨害だ」という意見をいただくこともあります。例えばリコー三愛グループ健康保険組合が患者に告知した文章では、「厚生労働省の通達により長期の柔道整復施術に関して医師の同意が必要となる」等、いかにも整骨院で健康保険を適用する場合は医師の同意が必要であるかのような表現をしています。もちろんこのような通達は出ておらず、厚生労働省側も健康保険組合の不適切な表現などについては

個別で指導をしていくとしていますが、手を変え品を変え、柔道整復療養費を削減しようという動きは他の健康保険組合でも顕著に見られます。

保険者審査の厳しさが加速化した背景には、財政悪化だけではなく、柔道整復（柔整）の療養費の請求で不当な請求が目立ってきたことも一因です。業界の徒弟制度がほぼ崩壊した現在でも、養成学校では保険請求に関する教育が実施されず、保険請求の知識が乏しい状態で開業することになり、さらにこのような治療院に勤務した柔道整復師は当然の結果として、保険請求について正確な知識を得ることが出来ないまま独立・開業し、無意識に不当な請求を行ってしまいます。しかし一方では、

このような保険者審査の傾向に危機感を持ち、技術習得のみならず、保険請求の取扱いを勉強したり、療養費の未来を見据え、自費施術を導入したりする柔整師が増えているのも事実です。さらに業界の未来の方向性を模索し、柔道整復師の地位向上を図ることを目的とした団体結成の動きが活発になってきたのも、この10年間の大きな変化だと思えます。昨年（平成24年）4月に「柔道整復師の業務を考える議員連盟」が発足

治療家ビジネスには成功の法則が！

経営から集客、そして成功マインドまで

革命的なパーフェクトセミナー

自由診療？ 交通事故の治療？

スタッフ教育？

資格に合ったビジネスとは！！

成功事例に隠されているノウハウ

あなたの資格で収入アップしてますか！

100%保証

一般申込開始！



協会代表 柳澤正和







人生を変えるその分野の専門講師

特別席は **8名**

2013年9月22日・23日の2日間で学ぶ速習セミナー

(定員になり次第締め切らせていただきます)



一般社団法人 むち打ち治療協会
General Incorporated Whiplash Medical Treatment Association

<http://mutiuti.jp/>
wmta-jimukyoku@mutiuti.jp

お申込み(詳細)はHPにアクセス！

検索 **むち打ち治療協会**

042-514-8894

し、その働きかけで今まで一度も取り上げられることのなかった療養費が医療関係者を審議する社会保障審議会医療保険部会で議題となりました。部会では、「療養費制度は見直しの必要あり」と結論付けられ、審議を深めるために専門検討委員会を設置することになりました。同年10月に第一回柔道整復療養費検討専門委員会が、本年3月に第二回の委員会が開催され、中・長期的に検討しなければならぬ課題についての論議が交わされました。二回目の委員会ではこれに加え厚労省より提案された療養費改定の内容に関して保険者側と柔道整復師代表者の双方が見や要望を述べ合いました。その意見を参考に療養費は改定され、5月1日より施行されました。

今回の療養費改定で注目したのは、打撲・捻挫の施術が初検の日から3カ月を超えて治療した場合、4カ月以降の月間の施術回数の頻度が高ければ、従来の長期継続施術の記載方法に加えて、負傷部位ごとに症状と頻度が高くなる理由の2種類を記載するとの部分です。この部分を厚労省は4月24日付の疑義解釈で、「長期施術継続でさらに頻回施術となった場合には、長期施術継続理由等または長期頻回施術理由のいずれかを記載すれば足りる」と変化させています。また、「長期継続となった場合における頻回とは何回程度か」との問いに対して、疑義解釈で1カ月当たり10〜15回を想定している」と回答していますが、柔整小委員会で保険局医療課担当者は、「長期頻回理由を書く場合は、長期施術継続施術は記載しなくても良いと考えている」とし、「長期頻回の回数に関しては10回を超えると保険者からの患者調査が行われる可能性が非常に高くなるので、積極的に記載したほうが無用な患者照会を避けられる」という見解を発しています。

一体、長期施術継続、長期頻回施術についてどうすれば良いのでしょうか。答えは「長期施術となった月に10回以上の来院があった場合、長期施術継続および長期頻回施術理由の両方を記載する」ことです。保険者の立場になって請求を考えると自然に答えが出ます。

保険請求では保険者の立場に立って考えることと同時に、自らの請求の正当性を絶えず訴え続けなければなりません。これは今後の保険請求に関して必要事項になることでしょう。

独立開業セミナー開催決定!

「上田曾太郎の初歩の会計教室」でおなじみの上田曾太郎が徹底解説

9月15日(日)13時30分～15時まで当事務所にて **参加費無料!**

ノウハウ
教えます

開業前の準備と資金調達

事例に学ぶ

開業後の成功と失敗

将来開業を考えている皆様のご参加をお待ちしています!!

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

あの「上田曾太郎の初歩の会計教室」が本になりました!

売上を伸ばす治療院の秘訣がこの1冊に!
最新情報を加筆して、治療院経営のバイブル登場!!

NEW

アンケートに答えられた方から抽選で5名にプレゼント! (詳しくはP76,82をご覧ください)



セミナーの参加はお電話で
本の購入はHPから

上田公認会計士事務所 TEL: 03-3491-4812 URL: <http://www.tokyo-smile-shugi.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

「寝違え」

NG先生編

患者さん 「先生、寝違えて左首が特に痛いんです」

NG先生 「あらら、変な寝方をしていたんでしょう」

患者さん 「いつもと変わらないと思うんですが」

NG先生 「寝ている間の事はわからないでしょう、きっと変な寝方をしてたんですよ」

患者さん 「そうじゃないけどなー」(不満)

OK先生編

患者さん 「先生、寝違えて左首が特に痛いんです」

OK先生 「昨日や一昨日に何か変わった事をしましたか？」

患者さん 「いや特別何もしていません」

OK先生 「枕を最近購入されましたか？」

患者さん 「いえ、ずっと同じです」

OK先生 「今お聞きした点から考えると、今回は寝方の問題ではないようです。このような場合は他に原因があります。歯医者さんで知らずの治療などはしていませんか？最近、ストレスや頑張りすぎたことはありませんでしたか？」

患者さん 「最近仕事での人間関係が思わしくなくて…」

OK先生 「食欲が低下したり過剰になったりしていませんか？」

患者さん 「胃がおかしいです」

夜も睡眠が浅いように思います」

OK先生 「寝起きで肩こりが起こる場合があるように、首に硬直が出る場合があります。原因は仕事での人間関係によるストレスで、自律神経が緊張していると思います。緊張状態で寝ても通常なら睡眠時は副交感神経が優位に働き、緊張が解けて熟睡できます。今回は緊張が強くて、交感神経が優位な(緊張)状態が寝ている間も続いていたと思われる。その結果、首の筋肉が緊張したのでしょう」

患者さん 「寝違いつて、緊張と関係するのですか？」

OK先生 「ハイ、『歯ぎしり』なども同じメカニズムです。歯ぎしりや、軽い寝違え、まぶたの痙攣が頻繁にある場合は栄養素として

はマグネシウムの不足が考えられます。栄養学面も考えていきましょう。また、『胃や十二指腸』が弱るとあなたのように緊張が左側にくる傾向があります」

患者さん 「そうなんですか」

OK先生 「今日は緊張が強いので、患部に強く触れずに治療しましょう。背中の胸椎の3から5番、特に大事なポイント鎖骨の下や脇の下になります。首を一度廻して下さい。痛いんですね。ではこの鎖骨の下を私が押していますから廻してみして下さい」

患者さん 「あれ？ さっきより楽です」

OK先生 「首を支えている筋肉は背中面だけではなく前側の筋肉も関係します。この緊張を取ってあげると首が廻りやすくなります」



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/>

す。それと、自律神経の緊張をとるには『手で触ることが一番』です。今日半日は痛みが続きますが、明日には随分良くなっていると思いますよ」

◆
質疑応答は答えが正確かどうかではありません。自分の意見がしっかりと説明出来るかどうかです。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」。このスキルを鍛えてみてはいかがでしょうか。

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「ヒーリングマガジン」(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・講習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「ヒーリングマガジン」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NPO法人日本手技療法協会のホームページまたは下記へお申込み下さい

・ヒーリングマガジンのご購入方法・

非会員の方で「ヒーリングマガジン」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

〒101-8691 日本郵便(株)神田郵便局郵便私書箱53号 TEL 03-5296-9055 FAX 03-5296-9056 mail:info@e-shugi.jp 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@e-shugi.jp

五感を幸福にする選ばれし名品たち

日本が世界に誇る洋食器、プロをうならせる上質な音、神の造形とも言うべき大自然……。
本物の技と美しさで、多くの人を魅了した名品、名勝たちが
五感を心地よく刺激し、満足感を与えてくれます。

味
わ
ろ
上質を



丸山珈琲のブレンド・クラシック 1991

コーヒーの国際品評会の国際審査員でもあるオーナーが、独自のルートで買い付けた世界各地のコーヒーを提供している軽井沢発のコーヒー店。「丸山珈琲のブレンド・クラシック 1991」は、創業当初の味を復刻したもので、深煎りのしっかりとしたボディと長い余韻を味わえる。

価格：100g 840円、250g 1,680円、500g 2,310円

<http://www.maruyamacoffee.com/>



大倉陶園のスイートメモリー

矢車草をモチーフにしたデザインに金のエッチングを施した大倉陶園を代表するシリーズ。“オークラのホワイト”と世界で賞賛される白磁と職人の加飾の技法が生み出す美しさ。

価格：ケーキ皿 15,750円、カップ&ソーサー 23,100円、ポット 56,700円、シュガーポット 35,700円、クリーマー 31,500円

<http://www.okuratouen.co.jp>

触れる
伝統の技に

白神山地

平成5年(1993)に世界自然遺産に登録された白神山地は、青森と秋田の両県にまたがって広がる広大な山地帯。世界最大級のブナの原生林は人の影響をほとんど受けておらず、貴重な生態系が保たれている。見どころを回る散策コースや登山コースも設けられている。

画像提供：白神山地ビジターセンター

聞く 臨場感を

香老舗 松榮堂のかおり籠 瓢形

お香にはいろいろな楽しみ方があるが、匂い袋を入れたかおり籠を部屋に掛け、ほのかな香りを楽しむのが掛け香。瓢形のかおり籠からは、清楚な雰囲気を感じさせる伝統的な香りが広がる。お部屋飾りとして、風情も演出。

高さ 230mm 価格：4,935円

<http://www.shoyeido.co.jp/>



見る 神の造形を

ボーズ Wave music system III

置く場所を選ばないコンパクトな卓上サイズ。しかし、サウンドは豊かで臨場感にあふれ、音にこだわるプロの音楽家も絶賛するほど。

価格：64,890円

外寸 368 (W) × 106 (H) × 219 (D) mm

再生対応メディア CD、CD-R、CD-RW

カラー ホワイト、グラファイトグレー、シルバー

<http://www.bose.co.jp/jp.wms>

香る 伝統が

『読む癒し』

第11回「母への想い」

ひりんぐマガジン10周年おめでとうございます。素晴らしい雑誌を出し続けている関係者の皆様に敬意を払い、連載をさせていただきます。感謝します。

さて、岡山のある治療院主催の講演会に招かれました。私以外にもパラリンピック・水泳の野村真波選手や、歌手の松本隆博さん（ダウンタウンの松本人志さんの実兄）が呼ばれていました。

野村真波さんには以前にお会いしたことがあります。北京パラリンピックの水泳4位入賞のアスリートで片腕の看護師さんとしても有名です。

そんな真波さんの講演を聴く機会に恵まれました。彼女の体験談には常にお母さんの存在があります。お母さんから勧められたバイオリンや水泳は、あまり気が進まなかったのですが、反対されているバイクの運転は大好きで中型の免許を取得し、400ccのバイクに乗っていたそうです。

雨の降るある日、看護学校にバイクで向かう途中で事故に巻き込まれました。不必要に幅寄せしてきた大型トラックの後輪に接触したそうです。彼女は道路上で意識が戻った時に、お母さんに電話し、「ごめんね、事故し

ちゃった！」と伝えようとしたが、上手く出来ませんでした。それは骨と皮だけでつながつた右腕と激しい顔面の損傷でちゃんと喋れなかったからです。

何度かの手術、特に右腕の洗浄・消毒は、病院に響き渡るような叫び声をあげるほどの痛みだったそうです。真波さんは生きていくためには腕を切断せざるを得ない状況になっている現実をなかなか受け入れられなかったそうです。「腐っても右腕は切らない」彼女の叫びでした。そんな中、「最後は自分で決めなさい」との「躰」をしてきたお母さんから、「腕を切るなら自分の口で言いなさい」と毅然とした態度で言われたそうです。「切らないと命に關わる」状況を知った母のこの愛娘への覚悟の一言はどんな想いだったのでしょうか。

「無理に看護師にもならなくてもいいし、お嫁にもいかななくてもいい、一生面倒見る」と言われた真波さんは覚悟を決めたそうです。「腕を切ってください」と言ったときの彼女の想いは、とても言葉ではいい表せるものではありません。

右腕を失った彼女は改めて「絶対に看護師になると決意しました。さらに彼女は水泳を再開、片腕のスイマーとなり2度のパラリンピックに出場しました。その後、趣味として

バイオリンも再開したそうです。

講演は、「支えてくれる人がいること」「負けを知ること」「泣くことも大事」などたくさんメッセージが含まれていましたが、一番印象に残ったのは、「母への想い」でした。「お母さん、どんなに辛くても厳しくても私は大丈夫」そんな想いを母に伝えるために彼女は看護師、スイマー、バイオリニストとして頑張っているんです。

彼女の務める病院の患者さんは、「真波ちゃんに元気をもらいにここに来た！」と言います。修羅場を生き抜いた彼女は、今や存在そのものが「癒し」になっているようです。

岩崎由純

1959年山口県出身。米国シラキュース大学、大学院に留学し、NATA認定アスレティックトレーナーの資格取得。留学時からペップトック（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ッ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。



1 Day Seminar

ワンデーセミナー

たった1日で
資格が
もらえる

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。

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り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です。専任講師が丁寧に指導致します。※こちらは女性限定のコースとなります。

- ❖日程 2013年9月8日(日曜日)
2013年10月10日(木曜日)
- ❖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)



インド式 スリミング

インドの伝統医学「アーユルベダ」に基づき、薬草オイルを使用してオールハンドで、脂肪やコリなど、蓄積された毒素を排泄させ、デトックス(解毒)を促すインド式スリミング。リラクゼーション作用も重視し、血行促進と代謝機能アップを促し、すっきりボディを目指します。※こちらは女性限定のコースとなります。

- ❖日程 2013年10月5日(土曜日)
- ❖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)

フェイシャル

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

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

※こちらは女性限定のコースとなります。

- ❖日程 2013年9月19日(木曜日)
2013年11月9日(土曜日)
- ❖時間 11:00~18:00
- ❖費用 19,000円(一般価格/ランチ付き)
18,000円(メディックス会員価格/ランチ付き)



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9月28日(土曜日)
2013年10月24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)



◆ご予約先◆

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

東京都千代田区神田淡路町 1-1-1 KA111ビル3F
(都営新宿線/小川町 東京メトロ丸の内線/淡路町駅 A5 出口徒歩1分)

お客様の喜びの声

わかりやすく教えていただいて、楽しく学べました。初めての方の(施術)を受けることで学べる部分がたくさんありました。また、経験者にはプラスアルファで、細かい部分も教えてもらったのが嬉しかったです。勤務している治療院でアロマケアを受けていただけの客層が増えそうです。

「インド式スリミング」1DAY/20歳代女性(治療院勤務/柔道整復師)

今後フェイシャルを取り入れたいと考えていたので、とても役に立ちました。実際にやり方を学ぶことが出来、すぐに役立つ内容だったのでとても良かったです。

「フェイシャル」1DAY/30歳代女性(整骨院勤務/事務受付)

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)リフレクソロジー、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

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

治療家のための法律入門

第22回

「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2

畑中鐵丸

前回、「生身の人間の場合、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」というお話をしました。
今回は、このような話が企業にもあてはまるか、すなわち、「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なり、『え、ウソ。そんな。ちよっと、タンマ。やっぱ、あれ無しにして。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』という泣き言が吐けるかどうか、ということをお話したいと思います。

企業の場合、取引ビギナーは保護されるか？

生身の人間の場合、半人前の人間、すなわち「未成年」は、法による手厚い保護を受け、「ちよっとタンマ」やっぱ、アレ、キャンセル」といった得手勝手な振る舞いが許されます。
このことは、企業の場合にもあてはまるのでしょうか？

よく、自分の能力を勘違いして、サラリーマンを辞めて、いきなり会社を起したりする方がいます。こういう方のビジネス知識や取引上の経験値は、たいていの場合、赤ん坊並みで、事業計画等を聞いてみると、「こいつ、脳ミンがはちみつ漬けになっとなるんちゃうか」と首を傾げたくくなります。

この種の社長ビギナーから、ビジネスプラ

ンとかを聞いていると、イタイ、というか、危なっかしくて仕方がないのですが、とは言っても、まともに弁護士をつけるだけの力ネがありません。といいますが、そもそも、社長（ビギナー）自身、「リスク予防のために力ネを払って弁護士を雇う」ということの意味や価値を全く理解していません。

そういうわけで、この種の「赤ん坊企業」は、たいてい、出だしからトラブルに巻き込まれて、いきなり倒産の危機に陥ったりします。

危機に陥った際、このようなベンチャー企業のビギナー社長さんたちは、「そんなひどいよ。こっちは何にも知らないんだから。助けてくれるのが普通でしょ。そういう法律とかってあるんですよ。それを使って救済するのが弁護士でしょ」とか、かなり「イタイ」ことをのたまわります。

では、生まれたばかりの「赤ん坊企業」の無知や経験不足による失敗を、法は救済してくれるのでしょうか？

答えはNo. Absolutely NOです。

結論から言いますと、民法にも商法にも会社法にも、「企業（会社）」について、生身の人間のように、知識や経験のない若年層に対する行為能力を制限したり、それに伴う取消権を与える」といったシステムはありません。

社長がどんなに未経験のド素人であっても、会社は、誕生したらその日から商法上の「商人」、すなわち「ガチンコ競争に耐えられるプロの商人」とみなされてしまうのです。

と言うことは、3日前に出来たばかりの会社であろうが、100年続いている会社であ

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）「生兵法務は大怪我のもと！」（第一法規刊）電子書籍「鐵丸弁護士が説く！会社倒産シグナル10」（アクセルマーク/MMB刊）ほか多数。雑誌「経済界」にて「勝ち組企業養成講座」を連載中。企業法務・国際法務のほか、医療・治療（柔道整復、鍼灸、マッサージ等）・ヘルスケアに関する法律問題にも意欲的に取り組んでいる。最新刊は「企業ネットトラブル対策バイブル」（弘文堂刊）。

ウェブサイトは <http://www.tetsumaru.com/>



ろうが、会社は、皆等しく、モノを買ったり売ったり、借金をしたり、担保を提供したり、投資をしたり、といったことは制限なくできるのです。

したがって、会社の場合、「失敗しても大丈夫。まだ、若いからやり直せる」と悠長なことを吐かしている暇はありません。設立間もなく、ジャッジミスにより大きな失敗をしてしまえば、試行錯誤や再チャレンジなどの機会を与えられることもなく、即倒産という結果になるのです。

死亡の形態は、前回述べたとおり、破産や解散・清算といった立派なお葬式のようなセレモニーを開催する場合もありますが、若年死した企業は、たいてい葬式を上げる力もないので、登記上ほったらかしになったまま、休眠法人として野垂れ死にする、というケースが圧倒的に多いようです。

生身の人間の場合、弱者たる子供は、親もさることながら、祖父母、兄弟、あるいは地域や社会全体から、愛され、保護され、温かい目で育てられます。

ところが、会社に関しては、生まれたその日から、ガチンコ競争の取引社会に放り出されます。安直にハンコ一つ押しただけでも過酷な取引上の責任を負わされますし、取引社会のルールを知らずに多額の借財を負う羽目になっても、「そんな法律を知らない方がどうかしている」と言われます。若いから、青いからといって、誰も保護してくれませんが、「どんなに酷い騙され方をしても、騙される方が常に悪い」と言われ、その結果、破

綻状態であっても、放置されたまま、野垂れ死にした姿を晒しますが、そんな状態になっても、見事に誰も手を貸そうとしません。

「日本の企業の短命ぶりは、地球上で最も寿命が短い国であるシエラレオネより短い」と前回述べました。

同国の状況は、我が国社会のように「弱者たる子供は、親はもろろんのこと、祖父母、兄弟、あるいは地域や社会全体から、愛され、保護され、温かい目で育てられる」という平和で悠長なものではないであろうことは想像に難くありません。

おそらく、同国社会は、生まれてすぐ過酷な生存競争にさらされ、若いからといって、誰も保護も支援もしてくれず、騙されても、騙される方が悪いと言われ、食えない状態にあっても放置されたまま、野垂れ死の姿を晒す、この世の地獄のような光景ではないか、と推測されます。

日本の企業社会も、そんな地獄のような社会です。だからこそ、「企業は永遠の生命を有する」という理論的前提は、虚しいお題目となり、1年後に3割の企業が死に、5年後には4割が消え、10年間続く企業は25%しか存在しない、ということになるのだと思います。

と、のつけから、不気味で恐ろしい話をさせていただきましたが、次に、地獄のような過酷な環境を克服して、数年しぶとく生き残った企業が成長していく話をして参ります。

とはいえ、今回も、紙面の限界が参りましたので、この続きは次回述べたいと思います。



その10

「目標は世界の腰痛を治す」

治療家 Ken Yamamoto

Ken Yamamoto

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『テクニク』を確立し、世界中で教授している。動体療法首席講師でもある。海外へは年間の3分の2、のべ15から20カ国出かける。PRIDE世界チャンピオンのダン・ヘンダーソン選手、アトランタとシドニーのオリンピックで金と銀を獲得した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・モー選手その他数々のトップアスリートなどの治療と試合にも帯同する。日本にいる週末は治療家育成にも力を入れている。ホームページ「世界を股にかける治療家 Ken Yamamoto (<http://ken-yamamoto.com>)」は、施術方法や治療の気付きを記録し話題になっている。(会員制だが登録は無料)

「ヒーリングマガジン」の

10周年をお慶び申し上げます。

俺の治療家人生は20年目だから本誌は創刊の頃からよく知っている。治療業界に多大な影響を与えているのは周知の事実だが、今後とも今以上に治療業界に良い影響を与え続けて欲しいと願っている。

一年ぶりに俺は東京でのセミナー、「Ken Yamamoto テクニク」を行い、170人以上の治療家を集め成功裡に終えた。セミナーにはサッカーのACミランのトレーナーや格闘技のチャンピオンの桜井マツハ速人選手なども参加してくれた。このセミナーを行うまではニューヨーク、ロサンゼルス、シドニー、マドリード、バンコク、インドネシア、ネパール

でセミナーをしていた。

7月1日現在、バンコクに滞在している。来週からアムステルダムとマドリードでのセミナーが待っている。途中バンコクに寄ったのは、「警察のトップが腰痛で苦しんでいる」と以前治療した軍人の大佐から連絡をもらったからだ。基地での治療を大佐が気に入ってくださり、そのことを上官に報告したことがきっかけらしい。タイは非常に縁を大切にしている。彼等は知り合いをドンドン紹介してくれる。

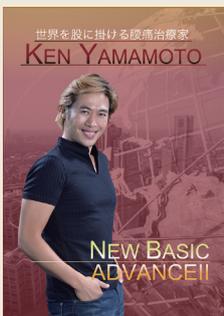
俺は海外でのセミナーの収益は経費を除いて、東日本大震災の被災地とフィリピンの孤児のために使わせてもらっている。世界中で募金を募ったりもしている。自分も収入があった方が有り難いが孤

児達を見ると自分への収入よりも優先してしまう。

最近「Ken Yamamoto テクニク」の3弾目のDVDを新たに出すことが出来た。最初に作った500セットはあっという間に売れ切れ、第2版を作らなければならぬ。俺の目標は世界の腰痛を治すことだ。だからこのDVDはその目的のために内容を高めた。俺はどんなテクニクでもいいから患者様の痛みを取ってあげて欲しいと願っている。世の中には素晴らしい技術が沢山あるからだ。

一方で、世界中の治療家は新たな治療技術に飢えている。そんな中で世界中を回って腰痛の講義をさせていただけることを幸せに思っている。今後はさらに治療術を発展させ社会貢献、世界貢献

へと繋いでいきたい。また、3年後にはフィリピンで孤児院の設立を目指している。ボランティアの世界は優しさだけではやっていけない。お金があっても時間がなければ続けることは出来ない。だから孤児院を作るまでお金と時間を作る目標を立てた。設立までの3年間を1000日として、今日1日を1000分の1と思えば、世界に出掛けている。



「Ken Yamamoto テクニク」DVDジャケット

NPO 法人
日本手技療法協会
主催セミナー

費用	会員無料 非会員：5,000円	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 A5出口 徒歩1分)
内容	個別相談 90分間		申込方法
定員	先着順で定員になり次第締め切りますのでお早めにお申し込みください		

※各セミナー共通です

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。

開催日 - schedule -

9月	10月	11月
7日(土)	5日(土)	2日(土)
21日(土)	19日(土)	16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

14:20~15:50 16:10~17:40 18:00~19:30

講師

接骨院開業アドバイザー / 主任コンサルタント

川嶋隆司氏 他

治療院支援セミナー

治療院よろず相談
お受けします！

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。

こんな相談ありませんか？

- 01 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)
- 02 開業1年目、初めての確定申告の方法について教えて?
- 03 個人事業主・法人成りのメリット&デメリットは何?
- 04 院内を模様替えしたい&変えたいがポイントは?
- 05 資金繰りが上手くないか。
- 06 今後の業界予測から経営を見直したい。

開催日 - schedule -

9月	10月	11月
14日(土)	12日(土)	9日(土)
28日(土)	26日(土)	

原則として毎月第2、4土曜日

いずれの日も下記時間帯から選べます

14:20~15:50 16:10~17:40 18:00~19:30

講師

接骨院経営アドバイザー / 主任コンサルタント

細川光一氏 他

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: 9月22日(日)
11月24日(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 お問い合わせ: info@mb-bas.com FAX: 03-5371-3142

MB式

検索

おかげさまで

25
周年

きっと違う明日が拓けるはずです。



滝口 奈美 RDC/レセプトデータセンター事業部長

『誠心誠意』私が日々会員である先生方と接するにあたり心掛けている事です。先生方の疑問にはきちんと正確にわかりやすくお答えしたい。その為に私自身勉強の日々ですが、先生方から感謝されると、この仕事をやっていて本当に良かったと思います。柔整業界の活性化・正常化の為に厳しい事も言うと思います。まだまだ勉強中ですが、誠心誠意先生方と向き合っていきたいと思っておりますので、どうぞよろしく申し上げます。



笠嶋 香良 メディックス営業部

保育士を目指していましたが、思うところがあり手技療法の世界へ飛び込みました。エステティシャンとして数十年の経験を積んだ後スキルアップのためにアロマ・リフレ・整体などを施すセラピストに従事、その後セラピスト教育にも携わってまいりました。自由診療導入などのご相談も是非おまちしております。今流行りの「あまちゃん」出身です！

柔道整復療養費請求代行

スーパーエクスプレス

●当月請求、当月入金

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

●入金・未入金の管理は不要

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

柔道整復療養費請求代行

スーパーダイレクト

●保険者からダイレクトに入金

保険請求分は、保険者から直接ご指定の口座にすみやかに入金されます。請求代行によくある「入金遅延」を解消しました。

●入金・未入金の管理が簡単に

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

MIDX

for healthful tomorrow



ひとと社会を、もっともっと健康に

メディックス

東京都千代田区神田淡路町1-1-1

お問合せはお気軽にどうぞ

03-3254-1007

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

日本全国、電話 1 本でいつでも繋がる私たちをご活用ください。



塚本 順子 メディックス営業部
プログラマー・SE を経て入社。アップシステム社へ出向し、5 年間レセコンのサポートを担当後、営業部に配属となりました。子供の頃からスポーツを通じた怪我で、接骨院の先生にお世話になる機会が多く私にとってとても身近な存在です。我々、営業職は初めてのですが、患者としての経験と、サポートで培ったスキルを生かし、先生方のお手伝いをさせていただきます。無料電話が出来るスカイプでの問い合わせも承りますのでいつでもお気軽にご連絡ください。



藤倉 由美子 メディックス営業部
治療院開業・経営アドバイザーとして、さまざまなご相談を承っております。開業前は何かと不安なことも多いかと思いますが、「きめ細やかでスピーディな対応にはいつも安心感をもたらえる」と先生方に大変ご好評をいただいております。開業後の経営のご相談も遠慮なくどうぞ。私と、よりよい治療院経営を目指しましょう。

私たちメディックスは、全国から寄せられるご要望に素早く対応し、先生方が「必要な時に」「必要な情報を」的確にご提供するための専門部隊を備えています。インターネット関連ツールの発展にともない、メールはもちろん、twitter や facebook など各種 SNS をはじめ、スカイプを利用したテレビ電話をベースにコミュニケーションを拡げています。定期的に、USTREAM を活用して勉強会やセミナー動画のライブ配信なども手がけています。

訪問マッサージ療養費請求代行

在宅訪問マッサージ請求代行

●事前審査で返戻防止

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

●無償の高性能クラウド型レセコンが自慢です

往療距離自動算定や、面倒な按分処理、同意書の期限管理など他にはない高機能なレセコンを無償で提供しています。

鍼灸療養費請求代行

鍼灸請求代行

●請求代行事業 25 年の実績

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

●無償の高性能クラウド型レセコンが自慢です

もちろんレセコンは無償貸与です。**RecePro(M)**(柔整) **RecePro(R)**(マッサージ)に続き、**RecePro(A)**(鍼灸)をリリースいたしました。

治療院を営む山田さんは、子供が来年大学と高校に進学する予定です。入学金や授業料などがかなりかかりそうです。山田さんは、かつて治療院の開業資金の一部を親に出してもらったことがあります。再び親にお金を出してもらうのは気がひけますが、一度お願いしてみようかと考えています。そういえば、教育資金を祖父母から孫に贈与した場合は贈与税がかからない制度ができたという話を聞いたことがあります。一体どんな制度なのでしょう。今回は、生前に親から子または孫に金銭等を贈与した場合、税金がどのようにかかるのかみていきましょう。

相続より贈与の方が不利？

日本では個人が亡くなった際に、金銭や株式、不動産などの遺産についてこれを相続した人に相続税が課税されます。しかし、相続税の課税をされないようにと生前に子供に金銭等を渡してしまうことが考えられますので、このような場合は贈与税として課税するのです。相続税よりも贈与税の方が、税率が高く非課税枠も小さく不利になっています。例えば、1000万円の金銭を親から相続した場合、基礎控除により相続税はかかりません。一方、1000万円の金銭を親から贈与された場合、231万円の贈与税がかかります。

贈与の基礎控除額は年間110万円です。金銭等の贈与を受けた人はその額が年間で110万円までな

上田曾太郎の

初歩の会計教室

第37回

生前贈与の活用

ら、贈与税がかからないということです。1000万円の贈与を受けた人は、110万円の基礎控除額を差し引いた890万円に対して課税され、贈与税231万円をその受けた年の翌年の3月15日までに申告・納税をします。

贈与の具体的なやり方

そこで財産が多く相続税も多くなりそうな親は、子供に毎年110万円贈与すると、10年間で子供1人ごとに1100万円を非課税で贈与が出来てしまいます。注意するのはそのやり方です。1回の贈与ごとに子供と贈与についての覚書を交わし、子供が管理している預金口座に振り込み、記録を残しておくください。親名義の通帳から子供名義の通帳に預金を振り替えても、子供名義の通帳と印鑑を親が管理している場合は、

この預金は実質的に親の預金だとし、贈与と認められず、相続財産になることがあります。

親からの開業資金・事業資金の受け方

山田さんが治療院の開業資金・事業資金を親から1000万円出してもらい、この返済は不要と言われたら、うれしい半面、それは贈与になってしまい、231万円の贈与税を支払うところでした。ここで親から出してもらった1000万円の受け方は、「相続時精算課税」制度を使うか、親からの借入金として毎月返済するかです。「相続時精算課税」制度は、生前贈与額が累計で2500万円までは非課税になります。そのかわり相続時にこの生前贈与額も相続財産に含めて相続税の計算をします。

親からの借入金にした場合は、毎月なり毎年なりの定期的な返済が必要で

すが、途中で親が亡くなった際の残金が900万円だった場合、この子への貸付金900万円を本人が相続すると親からの借入金900万円と相殺され、借入金はなくなり、他に相続財産が無ければ相続税もかかりません。マジックのようですが本当の話です。

さらに実質的に返済しなくても借入金が減って行く方法があります。毎年の返済額と支払子額の合計が110万円以下の場合、毎年の贈与の基礎控除額の範囲内になり、毎年の返済額と支払子額の合計をいったん親に返済し、その後贈与してもらった贈与税がかかりません。お金は出て行ったり戻ったりしますが借入金は減って行きます。ここでお金のやりとりをしないで借入金の返済額の免除を受けた場合は、個人事業を営んでいる山田さんが事業資金としての借入金の返済免除を受けたことになり、贈与ではなく債務免除益という所得が山田さんにたち、所得税を納めることになる場合があります。お金のやりとりを行っても内容によっては同じ扱いになることもあります。このあたりを実際に検討される場合は、事前に専門家にご相談ください。

教育資金贈与の1500万円の非課税特例

山田さんが知りたかった教育資金贈与の1500万円の非課税特例に

ついて、その概要を述べます。この制度では、平成25年4月1日から平成27年12月31日までに、30歳未満の者が直系尊属から教育資金の贈与を受けた場合、受贈者1人当たり累計で1500万円まで贈与税が非課税になります。教育資金の使い道は、学校の入学金、授業料等、学校以外に支払う金銭の一定額（学習塾、など学校以外にかかる支払は500万円が限度）です。先に述べた相続時精算課税や暦年課税の非課税枠とは別枠になります。山田家でおじいちゃんがお孫さん2人に教育資金を贈与する場合、お孫さんそれぞれに最大1500万円の非課税枠を利用できます。山田さんは、「かわいい孫からおじいちゃん、おばあちゃんありがとうといってもらえるよ」と親を口説くことにしました。

最後に、ひーりんぐマガジン創刊10周年おめでとうございます。おかげさまで「初歩の会計教室」は第4号から連載が始まり、これまでの連載内容を単行本として発刊する運びとなりました。ひーりんぐマガジントもどもよろしく願ひ致します。

上田曾太郎の 初歩の会計教室 ～未来志向の治療院経営～



上田 曾太郎（うえだ・そうたろう）
上田公認会計士事務所 所長

ひーりんぐマガジンの連載でおなじみの公認会計士が
接骨院・鍼灸院などの治療院経営者に贈る経営バイブル

●開業前に知っておきたいこと ●開業後の経理処理 ●安定経営に向けた会計戦略 ●発展型治療院づくりへの戦略 ●未来志向の治療院経営術——など、治療院経営のあらゆる疑問にわかりやすく解説した貴重な一書。



定価 1,575 円（税込）

ISBN 978-4-9902278-2-1

発行所 NPO 法人 日本手技療法協会
発 売 株式会社 東京医歯薬出版社

1978年広島大学政経学部経済学科卒業
1980年8月公認会計士二次試験合格
1980年10月等松・青木監査法人（現監査法人トーマツ）入社
1993年1月上田公認会計士事務所開業
未来会計の導入、指導（経営計画立案、指導、予実管理）、勤務治療院向け独立開業支援、開業治療院向け法人成りの指導、タックプランニング（事業承継、相続対策）
・税務相談、税務代理、税務申告

吉田正幸の 集客革命

Vol. 27

「集客のココロ③～モチベーション～」



吉田正幸

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。

モチベーションを高めるために自己啓発本を読んだり、セミナーに参加する人が多い。学びは大切だと思いが一時的にしかモチベーションを上げることができないことが多い。子供ならば自転車に乗れなければ何度も練習する。しかし、一度乗れてしまってもはや乗り方なんか考えない。それと同じでモチベーションの操作ができるようになればモチベーションなんと言葉さえも忘れてしまう。

そうなるためには切羽詰まることだ、集中、没入、本気であなただの情熱を燃やすことだ。恥ずかしさなんか捨ててカッコ悪くがむしやりに突き進むべきだ。貪欲にむさぼるように施術技術を自分自身に落とし込む。完全に自分のものとなったなら、さっさと辞めて新たな技術、能力をもった指導者を探しに行くことだ。それができないのなら一生雇われの身でいい。…と独立はあきらめることだ。

患者さんの支持を得ている院は本気度が高い。出来ればそこで修業すべきだ。遠慮なんかしている時間はあなたにはない。ぬるま湯につかって暇な時間にPC見ているようなあなたのモチベーションなら突き抜けたくても突き抜けたらならない。そのことがストレスになつたらしめた物だ。

そのために常に自分に問いかけることだ。「これでいいのか?」と。爺さんになって「やりたいことやっておけばよかった…」なんてつぶやきたい? やりたいことはいつやる? 今でしょ! (笑)

常に燃えられる環境を作ることだ。私は朝の4時30分に起き、前日のグループ4社のメールをチェックし返信する、ブログを書く、そしてランニング。7kmを1kmあたり4分30秒で汗だくになって走り、シャワーを浴びてそして食事。食事は一度に50回咀嚼し、量は少なめに抑え、車に飛び乗り渋谷の本社へ向かう。車の中で浮かんた直感をノートに書くかボイスレコーダーに入れる。会議はいつも早朝。

スピード渦巻く中にモチベーションなんて言葉は出てこない。決断が加速し行動も速まる。気づくとカラダも変化した。内臓脂肪4・5、体脂肪8、体内年齢は30歳。これでも南雲吉則医師に負けているのが悔しい。(笑)

さあ、今日もモチベーションなんて言葉を忘れるくらいに自分自身のレベルを上げよう!!

治ると来なくなってしまうのは
先生の に問題があるのかもしれませんが

(ご感想)

患者さんは痛い時に来て、良くなると来なくなってしまうのが普通だと思っていました。しかし、コンサルを受け、自然と続けなくなる(リピート化)仕組みが確立されていて大変驚きました。

先生の治療院にはすでに健康意識の高い「優良な見込顧客」が来られています。また来なくなるスイッチをONにする方法について、通常3万円にてお渡ししているコンサルティング内容を今回特別資料も含めて無料で受けられるチャンスです! 先着1日3名様限定! 絶対後悔させません!!

治療院専門 コミュニティコンサルタント 川崎 誠

実費技術 集客 独立成功

マーケティング モチベーション

60分 無料コンサルティング! 8/31(土) 9/7(土) 14(土)

※施術を受けながらのレクチャーも含みます

↓ご予約は今すぐコチラまで↓ WEB フィットバランス

0120-744-420 (9:00~18:00) 担当コンサルタント:川崎 誠

FRS FITBALANCE フィットバランス療術学院
RYOJUTSU SCHOOL 日本理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 TEL:0120-744-420



治療院専門
コミュニティコンサルタント 川崎 誠

私は「人とは違う視点」で物事を見ることを心がけ、これまで計8カ国で様々な業種を経験し、営業スキルを突き上げてきました。ぜひ私に繁盛治療院の成功に向けて、お手伝いさせていただきます!

ベテラン講師の

特別編

2013

熱血開業セミナー

マンツーマン

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。

そこが知りたい 熱血メニュー

- | | |
|---------------------------------|----------------------------------|
| ■ 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 サポーター企業がお手伝い） | 費用はいくら掛かるのか、効率良い機器は何かあるのか |
| ■ 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

- 開催日 随時開催／土日はもちろん平日も可
- 時間 約90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）

※遠方の方は是非オンラインセミナーをご利用ください。

skype オンライン 開業セミナー

9月からスタート!

遠隔地でも開業セミナーにご参加いただけるよう、スカイプを使ったマンツーマン

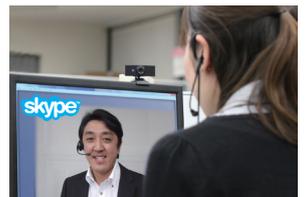
詳しくはホームページをご覧ください。

WEB 検索 検索

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

「ビデオ通話・開業セミナー」を始めます。

スカイプを使ったことが無いという方も安心してご利用いただけるよう、オペレーターが丁寧にご案内いたします。



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。

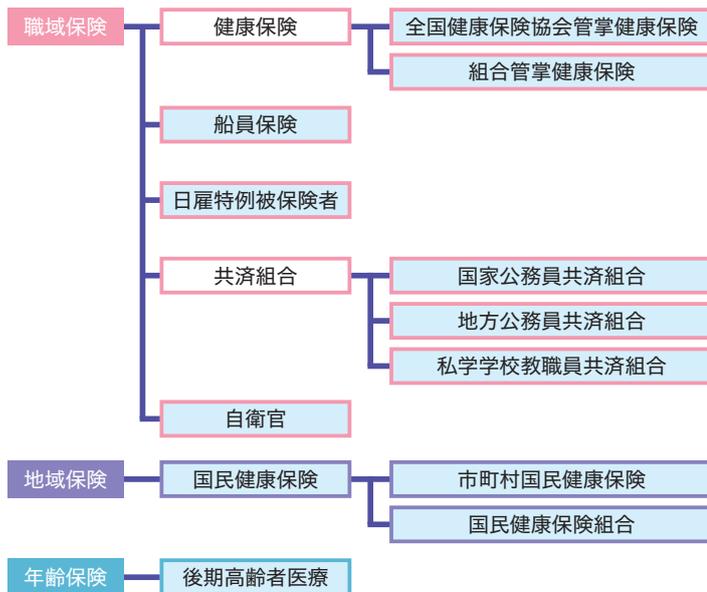
f やってます。
いいね!
http://www.facebook.com/mdx.jp



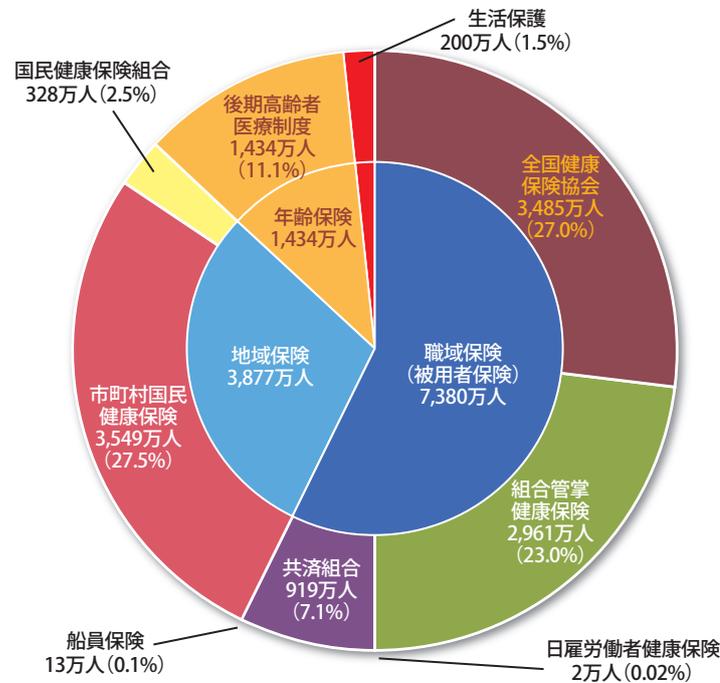
特集

いまさら聞けない治療院の常識 「健康保険」と「受領委任」

日常的に何気なく使う用語の意味を正確に把握していないケースは意外と多い。何種類かの本を読んで勉強しても煩雑で分かりにくいことが多く、誰かに聞くにしても「院長の立場ではスタッフにどうも聞きづらい」「院長仲間ですら、こんな質問して恥ずかしいのではと考え、聞きづらい」などとそのまま疑問を抱えた先生も多数いる。この特集では身近な「健康保険」と「受領委任」について分かりやすく解説する。



医療保険の種類と加入者数
※青色は各種保険者が加入している組織または保険者



保険加入者数
※加入者数は被保険者と家族を含めた人数
※加入者数は平成 23 年 3 月末現在

【健康保険】

医療保険の種類

日本では生活保護の受給者などの一部を除く日本国内に住所を有する国民、および日本に 1 年以上在留資格のある外国人すべてが公的保険に加入している。この国民皆保険制度は昭和 36 年 (1961) に実現している。

医療保険制度は大きく 3 つに分けられる。まず主にサラリーマンが加入する職域保険 (被用者保険)、無職者や自営業者、サラリーマン O B などが加入する地域保険、ある一定の年齢になると加入する年齢保険がある。

さらに被用者保険は、組合管掌健康保険 (組合健保) と全国健康保険協会管掌健康保険、船員保険、公務員などが加入する共済組合などに分かれている。

また地域保険は市町村国民健康保険と国民健康保険組合の 2 種類がある。

保険に加入している人を「被保険者」、保険を運営している組織を「保険者」という。

全国健康保険協会管掌健康保険

健康保険組合加入者以外の主に中小企業のサラリーマンが加入している保険。以前は政府管掌健康保険として政府が運営していたが、平成20年（2008）に全国健康保険協会（愛称「協会けんぽ」）に運営が移管された。加入者数は被保険者とその扶養家族で3485万人となっている。全国健康保険協会はこの他に、船員保険（加入者数13・4万人）と、日雇特別被保険者制度（加入者数2万人）も運営している。

平成23年度収支決算は保険料率の2年連続の引上げを行ったことで、単年度収支が2586億円の黒字、年度末の準備金残高も1947億円の黒字となり赤字が解消している。

組合管掌健康保険

健康保険組合（健保組合）は、社員700人以上の企業であれば、国の認可を受けて単独（単一健保組合）で設立で

きる。また3000人以上であれば、同業種の複数の企業が共同（総合健保組合）で設立することも可能である。

平成23年（2011）の健保組合（保険者）数は1458で、加入者数は被保険者とその扶養家族で2961万人となっている。

健保組合財政は、老人医療費負担の影響で平成6年（1994）に赤字化したのが、被保険者負担の拡大などの手を打ち、黒字基調を維持してきた。しかし後期高齢者医療制度への支援金などから平成20年度以降赤字に逆戻りしている。平成24年度の健保組合の決算の経常収支では5782億円の赤字で、全体の約9割の組合が赤字となっている。

共済組合

共済組合は、国家公務員・地方公務員・私立学校職員等が加入しており、組合員の「掛金」と国および独立行政法人等の「負担金」を財源として、短期給付事業、長期給付事業、福祉事業を三つの柱とする事業を行っている。この短期給付・長期給付が、民間の被用者保険の健康保険・年金保険にあたる機能を持っている。平成23年時点では国家公務員共済

組合が20、地方公務員共済組合が64そして日本私立学校振興・共済事業団が1つある。加入者数は919万人である。

国民健康保険（国保）

被用者保険に加入していない人が、住民登録のある市区町村で加入することを義務づけられている健康保険である。この国民健康保険には市町村国民健康保険と国民健康保険組合がある。

市町村国民健康保険は主に地方公共団体が運営し、自営業者、農業や漁業などの従事者、職場の健康保険に未加入の人、外国人登録者で1年以上日本に滞在すると認められた人などが加入しており運営は各市町村（東京23特別区を含む）が行っている。保険者数は1723、加入者数3549万人。

一方の国民健康保険組合は、医師、歯科医師、税理士などの同種の業種または事務所に従事する者を組合員とし、保険者数は165で加入者数は328万人となっている。

市町村国民健康保険の平成23年度の収支状況は、収入合計は13兆7127億円、支出合計は13兆4816億円であり、収支差引額は2311億円となっている。

保険者ごとでは黒字の保険者は917、赤字の保険者は800となっている。国民健康保険組合は、6088億円の赤字。

後期高齢者医療制度

この制度は、75歳以上の高齢者を後期高齢者と呼び、一定の対象層として独立させて新しい保険システムのもとに組み入れたもの。保険料も後期高齢者個人が納めることになっているため扶養家族は存在しない。65歳以上75歳未満でも、「寝たきり等の一定の障害がある」と広域連合から認定された人は、後期高齢者医療制度の被保険者となる。運営主体は各都道府県に設置された後期高齢者医療広域連合で47保険者。平成23年(2011)の加入者数は1434万人。

平成20年(2008)以前の老人保健制度では、「高齢者と若い世代がどれくらいの割合で費用を負担するのかが明確でない」との声が高まり、税金で5割、若い世代の保険料4割、高齢者の保険料1割という、分かりやすい仕組みにして平成20年4月にこの医療制度がスタートした。平成23年度の単年度収支状況では、収入

合計は12兆3817億円、支出合計は12兆4224億円で収支差引額は407億円の赤字となり積立金を取り崩す状態になっている。



厚生労働省(厚労省)はこれからの医療について、雇用基盤の変化、家族形態や地域の変化、人口の高齢化、現役世代の減少などから機能の充実と徹底した給付の重点化・効率化を実施し、上がる予定の消費税の充当先を「年金・医療・介護・子育て」の4分野に拡大することとしている。

※各保険の保険者数および加入者数は全て平成23年(2011)年3月末の数値
※各加入者数は被保険者と家族を含めた人数

※データによっては速報値と確定値が混在しているため後日訂正されることがある

【受領委任】

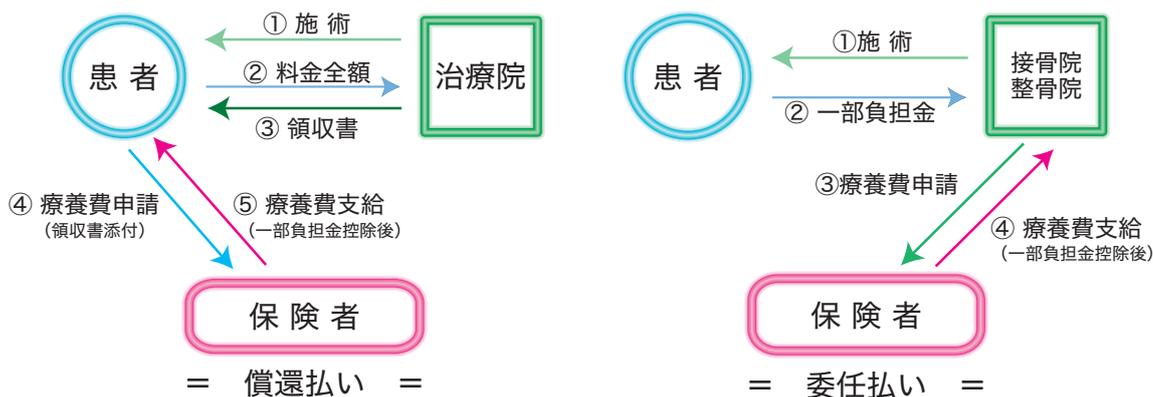
柔道整復師が開業するに際して最も重要な手続きが二つある。一つ目は保健所へ開設届けを提出して認可を受けるこ

と。二つ目は保険請求に欠かせない受領委任を厚労省の地方支分部局である地方厚生(支)局の局長と各都道府県知事への申し出である。

専門(養成)学校等では開業のための開設届等の存在は教えるが、受領委任の申し出を教えているところは少なく、院長自身もよく分かっていない。なぜなら請求団体などが申し出を代行するケースが多いからだ。一体、受領委任制度とはどのような制度なのだろうか。

償還払いと委任払い

療養費の支給については、健康保険法第87条で規定している。簡単にまとめると、「医療を現物で給付する療養の給付が原則だが、保険者がその必要を認めた場合は、療養の給付に代えて療養費の支給(償還払い)をすることができる」というもの。医療の現物給付とは、医師らにおける診察、診断などの行為そのものが現物とされているため医療費は医師からの請求で医師へ支払われ、患者は一部負担金だけの支払だけで済む。一方、国家資格を持つ手技療法家の治療は「その他の者の手当」に当たり、保険者からの療養費の



償還払いと委任払い

受領委任の経緯

厚生省（当時）は、柔道整復の施術で医師の「診断」に対応するものと呼称として「判断」としても「差し支えない」と一種の診断権を付与して同意書なしの保険取扱いを認めた。柔道整

復は患者個人となる。そのために患者は治療を受けた治療家へ治療費全額を支払う。その分の治療院の領収書を添えて保険者に療養費の支給申請をする。一部負担金を控除された金額が保険者から患者へ支払われる。これを償還払いという。この償還払いは全額を患者が立て替える必要があり患者の負担は重い。

委任払いは、患者は治療を受けた治療家へ一部負担金を支払い、保険者への療養費の支給申請、および当該金額（患者負担分を除く金額）の受領を施術者に委任する。保険者はこの申請に基づき、委任された施術者に療養費を支給する。患者は委任を自署等で行う必要があるが、医師の診療を受けるのと同程度の負担で治療を受けることができる。委任払いは受領委任の根幹である。

受領委任払いの内容

この受領委任払いは、昭和11年（1936）に各都道府県にある柔道整復師会と協定を結び料金を定めて委任払い方式をとったのが始まりだが、昭和63（1988）年7月に厚生省は会所属以外の柔道整復師とも個別に契約をする個別方式を採用し現在に至っている。

受領委任の規定では、「共済と防衛省を除くすべての保険の被保険者および被扶養者から療養費の受領の委任を受

復に同意書なしの保険取扱いを認めた理由を次のように示している。

1. 整形外科医が不足していた時代に治療を受ける機会の確保等患者の保護を図る必要があったこと。
2. 柔道整復師法（昭和45年法律第19号）第17条ただし書に基づき、応急手当ての場合には、医師の同意なく施術ができること等医師の代替機能をも有すること。
3. 施術を行うことのできる疾患は外傷性のもので、発生原因が明確であることから、他疾患との関連が問題となることが少ないことなどである。

けることでこの取扱いができることと定めている。また、別の項目では、「地方厚生（支）局長は、社会保険事務局長、全国健康保険協会都道府県支部長及び健康保険組合連合会会長から受領委任の契約に係る委任を受け、都道府県知事は国民健康保険の保険者及び後期高齢者医療広域連合からの委任を受けた国民健康保険中央会理事長から、受領委任の契約に係る委任を受ける」となっているため、柔道整復師が受領委任を申し出ると自動的に全国健康保険協会、健康保険組合、国民健康保険、後期高齢者医療広域連合の受領委任を受けることができるシステムとなっている。あとは共済と防衛省の承諾を受けるだけですべての保険が委任払いとなる。

規定はほかに「受領委任の施術管理者」「施術の方針」「請求の仕方」「指導・監査」など39項にわたり詳細に定められている。

前文に書いたように、受領委任の申し出に関し請求団体などが代行していることから、この規定を詳しく読むだけのことのない先生が、指導・監査などで「申出事項の変更等」に関して指摘されるケースが多い。ここでは「申出事項の内容に変更が生じたときなどは、速

やかに厚生（支）局長と都道府県知事に申し出ること」となっているが、変更があった際に保健所への変更届を提出するものの、受領委任についての変更を忘れる人が多い。

悪質でない限りこんなことはないだろうが、受領委任の規定に定める事項

国民医療費、柔道整復師療養費、あはき療養費と人数

区分	平成18年度	平成20年度	平成22年度
国民医療費 (億円)	331,279	348,084	374,000
柔道整復師療養費 (億円)	3,630	3,933	4,075
柔道整復師数 (人)	38,693	43,946	50,428
あはき療養費 (億円)	515	641	834
あはき師数 (人)	182,700	188,121	197,084

受領委任払いの将来
 ※あはきはあん摩マッサージ指圧師、はり師、きゆう師を包括した呼称
 ※あはき師数は便宜上あん摩マッサージ指圧師、はり師の合計人数

を遵守しなかったときは、「柔道整復師又は勤務する柔道整復師の受領委任の取扱いを中止すること」との規定もある。変更届の不受理というケースもあったと聞くので十分に注意が必要だ。

平成22年度（2010）は柔道整復師数が約5万人で療養費の扱い高が4075億円、あん摩マッサージ指圧師、はり師・きゆう師（あはき）が約19・7万人と圧倒的に人数が多いにもかかわらず療養費は834億円である。これは受領委任制度の賜である。

整形外科医の不足だった時代に比べ整形外科花盛りの現代に柔道整復の受領委任が今でも必要なのかという議論も出始めた。一方で業界そのものは、柔道整復師の専門学校急増から市場のパイ争いが激化している。売り上げ確保のために保険以外の自由診療の導入、店舗内のデッドスペースの活用などが必要不可欠になるだろう。さらにそれぞれの院が襟を正して不正請求をしない、させないための行動を起こすことが重要である。今は制度を認めている厚労省も何らかの手を打たざるを得ない状況になってからでは遅いのである。

戦略院長養成塾

経営を構成している3本柱である「商品技術」「地域(場所)」「客層」のどれもが他院に負けている

のに、お客さんの数を増やし、利益性を高めていくことは不可能です。まず、自分たちの治療院の強みと弱みを把握し、他院のやり方や社会の動向を考え合わせて自分たちは何でナンバーワンになるのか、なれるのかに狙いを定め、それに自院の戦術力を3年で1.7倍、5年かけて行うのであれば1.3倍の量を集中して投入しなければなりません。

高い素質や才能を持っている人なら効率よく行えるでしょうが、私を含め大多数の凡人はまず量、即ち時間を使わなければいけません。ランチェスター法則では、物事の結果、業績を決めるのは、質×量の2乗という公式で表しています。質はその人の才能や素質を指し、量は時間が当てはまりません。時間とはまず労働時間、そしてセミナーなどへの参加や業界関連の本を読む、DVDを見るなどの自己学習時間です。院長だと同

業者や異業者からの情報収集時間もこれに入ります。

「人の3倍働け」と世間では言われますが、ランチェスター法則でも3倍は必勝、4倍は圧勝の数字とされています。一日8時間労働として、その3倍は24時間です。まさか眠らずに働くわけにもいきません。先ほどの公式を見てください。量(時間)には2乗がついているので、3倍とはその平方根である√(ルート)3でいいのです。√3とは約1.7倍です。他人より1.7倍働ければ必ず勝つことができるのです。年間の仕事時間に換算してみると、中小企業の平均労働時間が年間1850時間といわれているので、それに√3を乗じると3200時間です。

他院よりも優れた技術を身につけ患者さんに提供したい、魅力があつて、たくさんのお患者さんで溢れる治療院にしたいと願うならば、まず自分の仕事時間から変えてみたらいかでしょうか。仕事時間の拡大は朝型中心にしましょう。例えば9時が営業開始であれば、7時30分には治療院で仕事を始め、まず一日の流れをチェックし、前日に新患さんが来院されていれば、そのポイントメモ等に記入し、朝礼等でスタッフに伝えればその患者情報を全員で共有できます。

この時間戦略は9割の人が1年以内にあきらめるとも言われていますので、3年から5年間は急な成果を期待せず地道に実行してください。公式を見てのとおり、時間は2乗になっているため、業績の上昇度合いをグラフで示すと直線は描きません。それは最初結果が低くともその途中からグンと伸びる曲線を描きます。そのグンと伸びる場所、ブラックボックスを迎えるまでコツコツと努力し、戦略を練りましょう。人生は打率で決まるのではなく、ヒットの数で決まるのですから。10年もの間、この業界に新しい情報を発信し続けられた本誌、そして編集者の方々に敬意を払います。ご愛読いただいたこのコラムは今回で最終回です。長い間ありがとうございました。

めざせ! 戦略院長 木戸 明

第8回「タイムマネジメント」 最終回

木戸 明(きど あきら)

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

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





香りと音、煙沸き立つ演出で 極上のリラクゼーション体験を

楓の間伐材でガラス球を覆ったディフューザーで、ドーム内にミストが湧き上がる様子が楽しめます。音楽再生機能を内蔵しており、外部プレーヤーも接続可能です。

<アロマミストディフューザー YUN>

直販価格 2万 9,925 円

お問い合わせ：生活の木 (0572-63-1080)

香りを愉しむ

澄んだ空気と癒しの香りは心に安らぎを与えます
自宅や治療院でリラックスしてくつろげるように
香りをコーディネートしてみませんか？



安らぎの香りに包まれて 癒しのバスタイムを過ごす

ヒマラヤ産岩塩が身体を芯から温めてくれるバスソルトです。配合されたエッセンシャルオイルが精神をリラックスさせると同時に、肌を整え、ホホバオイルが潤いを与えてくれます。

<アロマバスソルト>

直販価格 1,890 円

お問い合わせ：unTiens <http://www.untiens.jp/>



自然の営みが育んだ 香木の香りをそのまま楽しむ

香木の中でも特に人気の高い沈香において、極上品とされているのが伽羅です。古くは日本書紀に記されている時代から、高貴な香りとして多くの人たちに珍重されてきました。

<伽羅の角割>

直販価格 1万 500 円~(1g)

お問い合わせ：香源香カフェ

<http://www.kohgen.com/>

香りの雑学

日本で初めてお香が焚かれたのは奈良時代のころ。538年に中国から仏教が伝えられ、仏に供えるために用いられたのが起源と言われています。それまで、日本にあった「香り」とは、薬玉を魔除けに使うなど宗教儀式の一環として細々と用いられているものでした。しかし、中国から渡来した香木はやがて平安貴族たちの目にとまり、薫物合わせとして香りの優劣を競う遊びへと発展していきます。その後、海外貿易が盛んにおこなわれるに連れて、香木が国内にも広く普及し、室町時代のころに「香道」という文化が開花しました。今に受け継がれている日本伝統の香りの文化は、こうして生まれてきたのです。

では、日本に渡来する以前の、人類史における香りの起源とはいつ頃のことなのでしょう？

歴史を紐解いていくと、紀元前3000年にはすでにエジプトでお香が焚かれており、人々は香油を塗って乾燥から肌を守っていました。その中には神にささげられるお香もあれば、病気の治療に用いられたものもあり、支配階級から民衆まで多くの人に用いられていたことが分かっています。このエ



疲れた体に幻想的な光と香り 眠れない夜にまどろみを

透明感のあるガラスに灯りがともる、ムーディーな雰囲気たっぷりのアロマディフューザーです。部屋の電気をオフにすれば、暖かな灯りとアロマの香りに癒されます。

<Aroma Diffuser tomori>

直販価格 5,250 円

お問い合わせ：LADONNA

<http://ladonna-co.net/>



色鮮やかに匂い立つ ピュアな果実のエッセンス

花や果物などのピュアな香りが楽しめる、スティックタイプのお香です。グレープフルーツやミックスベリー、ラベンダーなど全 18 種類の香りが楽しめるシリーズとなっています。

<Xiang Do (シャンドウ) シリーズ>

直販価格 840 円

お問い合わせ：香老舗 松栄堂

<http://www.shoyeido.co.jp/>



手間いらずで約 2 か月間 アロマな香りが部屋に広がる

リード（棒）を挿すだけで、火も電気も使わずにアロマな香りが部屋に広がるリードディフューザー。天然のエッセンシャルオイルのみを使用した全 7 種類の香りが用意されています。

<SUNLEAF リードディフューザー>

直販価格 2,310 円

お問い合わせ：BeautyPassport

<http://www.b-pass.jp/>



全世界で最高の実力を誇る 北欧生まれの空気清浄機

空気をどれだけ速くキレイにできるかを示す CADR 値で、世界 NO.1 を記録した空気清浄機。0.1 μm の微粒子を 99.97% 除去できるので、どんな匂いや埃も見逃しません。

<ブルーエア>

直販価格 5 万 4,600 円～

お問い合わせ：ブルーエア

<http://www.blueair.jp/>



マイナスイオンの力で 部屋の空気をクリーンに保つ

毎秒数十億のマイナスイオン電子を発生させて、空気中の粉じんや不快な臭いなどを除去。国際優秀デザイン賞を受賞しており、インテリアライトとしても利用できます。

<LIGHTAIR イオンフロー 50 サーフィス>

実売価格 4 万円前後

お問い合わせ：Praxi (0120-405-222)



ふと一息つきたいときに いつでもアロマに癒される

世界最小クラスの携帯用アロマディフューザー。ワンブッシュで 5 秒間、アロマな香りが辺りに満たされます。車やホテルなどで、周りの匂いが気になるときにも便利です。

<CaoruSTICK>

実売価格 3,000 円前後

お問い合わせ：遊歩人

<http://www.yuhojin.co.jp/>

ジプトを起源とした香油の文化は、その後、古代ギリシャやローマなどに伝えられていきました。世界三大美女にあげられるクレオパトラが常に身体に香りをまとい、ときの権力者たちを魅了したのはあまりに有名なエピソードです。

これら洋の東西における香りの文化はシルクロードを通じて混じり合い、大航海時代を経て発展し、世界中へと広まっていきます。アロマテラピーという概念が生まれたのも、ちょうどこの頃の話です。

東西のハーブを使って健康や美容を促進する。そう、中世のヨーロッパにおいて、香りは医師たちの間で研究されていたのです。それが、王侯貴族の間でもはやされて、香水の原型となっていきます。やがて 19 世紀になると合成香料が開発され、今では大量生産によるコストダウンによって香水が広く一般にも利用されるようになりました。

こうして香りの歴史を見ていくと、今は香水として主に女性が身にまとっている香りも、かつてはごく身近なものとして、さまざまな場面で用いられていたことが分かります。それは、現代で言うなら、自分の部屋で音楽を聴くのと同じ感覚かもしれません。毎日の生活に疲れたときには、手軽に癒しを与えてくれるアロマの力を借りてみてはいかがでしょうか？

1 手技療法業界年史

ひーりんぐマガジンの創刊は平成15年(2003)10月。 その年、年明けからインフルエンザが猛威を振るい、春先には重症急性呼吸器症候群(SARS)が新感染症として指定され、約3カ月の間に32カ国で774人が死亡する事態となった。国民医療費は「高齢化」と「医療の高度化」などの要因もあって平成11年には30兆円を超えて、平成22年には36兆6000億円となった。このうち70歳以上の高齢者の医療費は16兆2000億円で総額の44%を占めるまでになった。

柔整業界を中心に10年の流れを見ると、**平成16年3月実施の第11回柔道整復師国家試験において受験者数が初めて2000人を突破して2454人**に。合格者数は第1回と比較して約2倍になったとはいえ、まだ2108人だった。柔道整復師の養成校である専門学校が平成11年まで全国で14校だったこともあり、第1回国家試験(平成5年)の受験者数は1000人をわずかに上回る1066人。それ以後も第10回までは1000人台の前半で推移していたに過ぎなかった。

当時は厚生省(現厚生労働省)の指導もあり専門学校が14校に抑えられていたが、厚生大臣(当時)に再三にわたって専門学校設置申請をしたにもかかわらず認可され

2003年

1月25日 インフルエンザが猛威。厚生労働省が「拡大の恐れ」。
4月 健保法改正施行。70歳未満の患者の医療費窓口負担が3割に引き上げ。
4月25日 六本木六丁目再開発計画の一環で建築された六本木ヒルズがグランドオープン。
5月23日 民間事業者や行政機関などを対象にした関連5法からなる個人情報保護法が成立。
6月11日 日本の長期金利が過去最低の0.43%に。
10月24日 ひーりんぐマガジンが創刊。
12月1日 地上デジタル放送が東京、大阪、名古屋でスタート。

2004年

1月12日 山口県の養鶏場で日本国内では79年ぶりの鳥インフルエンザ。
4月1日 医師の卒後研修が義務化。
7月20日 東京・千代田区大手町で39.5℃を記録するまで、全国各地で最高気温の記録を更新。
8月13日 アテネオリンピックが開幕。
10月23日 「新潟中越地震」が発生。新潟県で震度7を記録。上越新幹線が営業線上で初の脱線事故。
11月1日 日本で新紙幣が発行。1万円札が旧紙幣と同じ福澤諭吉、5千円札が樋口一葉、千円札が野口英世に肖像画が変更。

2005年

4月1日 個人情報保護法が全面施行。
6月22日 改正介護保険法が成立。
6月30日 日本手技療法協会がNPOの認証を取得。
10月19日 総務省が国内事業者によるブログサービスの登録者が473万人、SNSの登録者数が393万人との調査結果を発表。

2006年

1月26日 惑星探査機「はやぶさ」が小惑星イトカワへの着陸と岩石の採取に成功。月以外の天体からの岩石等の試料採取は世界初。
12月22日 厚生労働省が2005年の人口動態統計の年間推移を発表。日本の人口が1899年の統計開始以来、初の自然減に。
1月20日 農林水産省が「2005年12月に輸入再開したアメリカ産牛肉に牛海綿状脳症(BSE)危険部位である脊髄が混入していたことが判明」と発表。再び全面輸入禁止に。
2月25日 アメリカ商務省国勢調査局の「世界人口時計」による世界推計人口が65億人を突破。
4月1日 薬師師業教育が6年制に移行。
4月 診療報酬改定(3・16%減、診療報酬本体部分の大幅マイナス改定に(1・36%減)。
6月1日 改正道路交差点法が施行され、駐車違反の取り締まりが民間委託に。
6月30日 日本の65歳以上の人口率が世界最高。同時に15歳以下の人口率が世界最低に。
10月24日 日本で携帯電話の番号ポータビリティ制度開始。

2007年

1月9日 防衛庁が省に昇格し、防衛省発足。
1月31日 厚生労働省発表の2006年の毎月勤労統計調査で、1カ月平均の現金給与総額は2年連続増となったものの、物価変動の影響を除いた実質賃金は2年ぶりに減に。
2月22日 厚生労働省は、熊本県熊本市の慈恵病院が「赤ちゃんポスト」の設置を市に申請している問題で、医療法や児童福祉法には違反していないとして設置を認める見解を表明。
3月14日 中央社会保険医療協議会、診療報酬改訂によりリハビリ回数に制限が設けられた項目のうち、心臓病など一部項目について緩和するよう厚生労働大臣に諮問。
4月10日 東京都は訪問介護大手コムスンが介護

なかったことから、**福岡柔道整復専門学校**（現**福岡医療専門学校**）が平成9年11月、「柔道整復師養成施設不指定処分取消請求事件」を福岡地方裁判所に提訴。平成10年8月の裁判において学校側が勝訴したため、平成11年春に開校した。それ以降は、毎年のように専門学校が増加。ひーりんぐマガジン創刊の時点では54校となり、今年3月に行われた第21回の国家試験の受験に参加した学校は109校（このうち大学10校）にまで増加した。

専門学校が増えることは専門学校の人員増となり、国家試験の受験者数増加につながっていく。第12回で3000人になった受験者数は、その後、右肩上がりに増加。第14回では5000人超に。第18回では7156人を数えるまでに至った。その後、若干の減少はあったものの、受験者数は現在も6000人台後半で推移している。

受験者数の増加に伴って試験問題の難易度もアップ。第1回では90・3%だった合格率も徐々に下降線をたどり、今年3月に行われた第21回の試験では過去最低の68・2%にまで落ち込んだ。今後は、受験者の資質そのものをどう確保するかも重要なポイントとなるだろう。（合格率については、新卒者、既卒者も含んだもの）

国家試験の合格率が落ち込んでいると

はいえ、合格者数は第1回の963人と比べれば約4・6倍の4438人に増加。この10年間で国家試験の合格者だけでも4万2947人の柔道整復師が誕生したことになる。今後ますます柔道整復師の増加による過当競争の時代へ入ることは懸念材料の一つだ。

厚生省が発表している「保健・衛生行政業務報告」を見ると、国家試験の受験者増加とそれに伴う影響が分かる。

平成6年のデータでは、柔道整復師の就業者数は2万6221人だったが、平成12年では3万人を突破して3万8300人に。平成20年では4万3946人、平成24年では5万8573人となった。平成6年の就業者数と比較すると、およそ2・23倍となる。同時期のある摩マッサージ指圧師を比べた場合、平成6年の9万5365人に対して、平成24年には10万9309人で、約1・15倍の増加だったことを見ると、いかに柔道整復師が増えているかが分かる（はり師、きゅう師については、それぞれ1・5倍の増だった）。柔道整復の施術所も平成12年の2万4500力所から平成24年には4万2431力所と1・73倍の伸びを見ている。

平成21年11月に行われた行政刷新会議では、「柔道整復師の養成数を管理できる法制

報酬を不当請求したとして、同社に対し業務改善命令および不当請求分約4300万円の返還請求。

5月16日 厚生労働省の「2005年国民健康栄養調査」によると、2005年時点での日本人男性の喫煙率が39・3%となり、初めて40%を下回ったことが判明。

6月8日 介護サービス大手のコムスンが介護料の水増しや事業所の虚偽申請などをしてきた問題で、同社の樋口公二社長が辞意を表明。また親会社のグッドウイル・グループ傘下の同業他社に譲渡する計画を一時立てたが、厚生労働省が難色を示したため計画は凍結。

8月17日 日経平均株価が874・81円安。2000年代最大の下げ幅を記録。

11月1日 75歳以上の推計人口が1276万人と、統計を取り始めて以来初めて全人口の1割を超える。

2008年

1月25日 政府は閣議で社会保障国民会議の新設を決定。「雇用・年金」「医療・介護・福祉」「少子化・仕事と生活の調和」の3分科会を設置。

3月13日 東京外国為替市場で1995年以来12年ぶりに1ドル100円を割り込む。

4月1日 後期高齢者医療制度を施行。

4月1日 メタボリックシンドローム予防を目的とする「特定健診・特定保健指導」を義務化。

7月31日 日雇い派遣大手のグッドウイルが度重なる不祥事により、厚生労働省から一般労働者派遣事業の許可が取り消されることが確実になったため廃業。

9月15日 アメリカの大手投資銀行リーマン・ブラザーズが経営破たん。「リーマン・ショック」として金融危機が世界的に拡大。

10月13日 ニューヨーク証券取引所のダウ平均株価が前日比936ドル42セント上昇。史上最大の上げ幅を記録。

2009年

1月15日 USエアウェイズ1549便がアメリカニューヨーク州のハドソン川に不時着水。

乗組員・乗員155人の全員が無事救助され、「ハドソン川の奇跡」と言われる。

1月20日 アメリカ第44代大統領にバラク・オバマ氏が就任。黒人の大統領就任はアメリカ史上初めて。

1月28日 国際通貨基金（IMF）は、2009年の世界全体の経済成長率が0・5%と第二次世界大戦後最悪となる見通しを発表。

6月1日 改正道路交通法施行。75歳以上の高齢運転者の普通自動車運転免許等の更新の際に認知機能検査の義務付けを開始。

6月11日 世界保健機関（WHO）が新型インフルエンザの警戒水準を現行の「フェーズ5」から最高の「6」に引き上げ、パンデミック（世界的大流行）を宣言。

11月26日 東京外国為替市場においてアメリカの低金利政策の長期化予測が原因でドルが全面安の展開に。「リーマン・ショック」以降の最高値である今年1月21日につけた1ドル87円10銭を突破。

2010年

1月1日 肝炎患者・感染者の支援と医療体制の整備を目的とする肝炎対策基本法を施行。

1月19日 日本航空が会社更生法の適用を申請（事実上の倒産）。

6月13日 小惑星探査機「はやぶさ」が地球に帰還。

6月28日 高齢者無料化の社会実験がスタート。

7月17日 改正15歳未満の子供の臓器移植を可能とした臓器移植法（2009年改正）が施行。

12月7日 日本の金星探査機「あかつき」が金星に到着。

12月24日 クリスマスを前後して、児童養護施設に匿名で寄付を行う「タイガーマスク運動」が全国に拡大。

2011年

1月20日 中国の2010年の国内総生産（GDP）が日本を抜き、世界第2位になることが確実。

1月24日 2010年の薄型テレビの出荷台数が過去最高を記録。

度にする必要がある。同時に養成定員を減らすべき」との意見が出されたが、その後、目立った対策は施されてはいない。

柔道整復師が増え、毎年のように接骨院・整骨院の新規参入が相次ぐ状況で、1院当たりの収入はどう変化したのだろうか。平成12年は1122万円だったのに対し、平成20年には1000万円に下落。柔道整復師1人当たりの収入も平成12年の890万円に対し、平成20年には790万円に減少している。その一方、柔道整復の療養費は平成12年の2748億円から平成20年には3484億円と27%増となっている。それにも関わらず、柔道整復師の所得は全体的に減少しているのは、いかに業界内で競争が激しくなっているかを物語っている。そうした現状を背景に、不正請求などの不祥事も目につくようになった。

業界内における競争が激化している柔道整復業界の今後を考えると、大型化や多店舗経営という経営的な側面と自費診療へのシフトという側面が考えられる。接骨院の激増は競合接骨院の乱立となり、柔道整復師の収入は低下。保険者による施術部位の制限など保険診療への締め付けなどもあって1院当たりの収入も減少している現状だ。

広く治療業界という世界で見ると、昨今

の健康や癒しブームもあって、整体、カイロプラクティク、リフレクソロジーなどの民間資格者も台頭している。価格破壊の傾向が顕著で、「60分・2980円」という看板も珍しい時代ではなくなった。

柔道整復師を取り巻く状況は大きく変わっていく時代にあつて、柔道整復師の資格を持ちながらも、自費診療にシフトあるいは全面的に自費診療を行っている治療院を目にすることが多くなった。単なる外傷性のケガの治療にとどまらず、スポーツ障害やリハビリ、女性客への特化など、競合他店との差別化を図ることで収入確保に注力しているのだ。

ひーりんぐマガジンが毎号、読者に対して行っているアンケートでも、「興味のある施術分野」として「カイロプラクティク」などを挙げる柔道整復師は多い。ひーりんぐマガジンでも、そういった声に応えるべく、本誌ではこれまで自費診療についての企画を取りあげてきた。

今後、柔道整復師の役割として病氣予防や健康増進、医療費抑制などの役割の一端を担うものとして注目もされており、次の10年に向けて柔道整復師そのものがどう変化していくのか、ひーりんぐマガジンもさまざまな視点から伝えていきたい。

1月26日 国際電気通信連合(ITU)は世界のインターネット利用者は20億人、携帯電話の契約件数は50億件を超えたと発表。

2月22日 ニュージランド南島のクライストチャーチ付近にてマグニチュード6.3の地震が発生。富山県の外国語学校の留学生関係者が多数死亡。

3月11日 東北地方太平洋沖を震源とするマグニチュード9.0の地震が発生(東日本大震災)。

地震の影響により岩手県・宮城県・福島県を中心とする東日本太平洋沿岸に高さ10メートル以上の大津波が発生し、各地に甚大な被害をもたらした。死者・行方不明者は2万人以上。

4月12日 東京電力福島第一原発事故の国際評価をレベル7に引き上げ。旧ソ連・チェルノブイリ原発事故と同レベルの評価に。

7月15日 民主党の「統合医療を普及・促進する議員の会」が再スタート。

7月18日 2011 FIFA女子ワールドカップドイツ大会決勝戦で、サッカー日本女子代表がアメリカ女子代表に勝利し、初優勝。

8月19日 ニューヨーク外国為替市場で円が1ドル75円台後半を記録。史上最高値を5カ月ぶりに更新。

2012年

2月10日 パナソニックがL25方式の家庭用ビデオテープレコーダの生産終了を発表。

3月12日 国勢調査局の推計で世界人口が70億人を突破。

4月 中学校体育の授業において柔道などの武道の必修化が完全実施。

4月18日 民主党が「柔道整復師の業務を考える議員連盟」の設立総会を開催。

5月21日 北太平洋を中心に豪雨・土砂災害を観測。

5月22日 自立的鉄塔としては世界一となる東京スカイツリーが開業。

6月26日 消費税を2014年4月1日から8%、2015年10月から10%に引き上げる消費税法改正案が衆議院本会議で可決。

8月24日 厚生労働省は2011年度の概算医療費が前年度比3.1%増の37兆8000億円で過去最高になったと発表。

9月16日 日本の65歳以上の人口が3074万人で過去最多に。

10月8日 京都大学の山中伸弥教授がノーベル生理学・医学賞を受賞。日本人のノーベル賞受賞者は19人目。

10月24日 厚生労働省は、7月時点の生活保護受給者が約212万人で、過去最高を記録したと発表。

12月16日 第46回衆議院議員総選挙の投票日。自民党が単独で絶対安定多数(269議席)を確保する大勝で、与党に返り咲いた。

12月26日 自民党の安倍晋三総裁が内閣総理大臣に就任。第2次安倍内閣発足。

2013年

3月16日 東京急行電鉄・東横線の渋谷駅が地下駅に移転し、東京地下鉄副都心線との相互直通運転を開始。

3月27日 第21回国家試験合格者発表。柔道の合格率は過去最低の68.2%に。

3月31日 日本の国債、借入金、政府短期証券の合計金額(いわゆる「国の借金」)が2012年度末時点(当初予算ベース)で100兆円の大台を突破。

4月10日 この日のダウ平均株価の終値が14802.24ドルを記録し、史上最高値を更新。

4月15日 アメリカのボストンマラソンで爆発事件、3人が死亡。

5月1日 柔整、あはき施術の療養費一部改正を実施。

5月4日 「子どもの日」、15歳以下の人口が32年連続で減少していることが明らかに。

5月10日 島根県出雲市の出雲天社で、祭神が仮殿から本殿に遷座される「本殿遷座祭」が行われる平成の大遷座。出雲天社は60年ぶりの遷座。

5月23日 プロスキーヤーで登山家の三浦雄一郎氏が世界最高峰・エベレストに史上最高齢(80歳7ヶ月)で登頂に成功。

6月22日 富士山が日本で13カ所目となる世界文化遺産に登録。

8月30日 ひーりんぐマガジン創刊10周年特別号発行。

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>



勝ち組治療院のツボ

vol. 35 花谷博幸



情熱と勘違いから10年は始まる

ヒーリングマガジン創刊10周年おめでとうになります。

私が主宰するPCCは創設11年となりました。ヒーリングマガジンが創刊され初めて見た時「うあ! この雑誌は私のためにできたな」と密かに思った記憶があります(笑)。「PCCと似たようなコンセプトで創刊するなんてご縁だな」と思いました。その後すぐに連載依頼をいただき、以来、年4回の原稿を書かせていただいています。今回は10周年のお祝いとして「10年」をテーマに寄稿します。

今のは何かをする際に「10年」できるかどうかを考えます。安直で「3日で整体師」「15時間研修で現場に配置」という考え方が跋扈する治療業界において継続することがどれだけ大切なことか痛切に感じています。おそらく皆様より100倍以上の治療院、治療家と出会い、また開業も数多く見えました。開業してうまくいく人かどうかを見極めるには「10年選手」か、どうかです。部活、親友、結婚、スポーツ、学習など

んなことでも10年間継続してきたものがどれだけあるのかを決め手です。なかなかうまくいかない人は、10年単位を何もやって来なかった人に多いのです。

しかし、継続しているとネタはなくなるどころかどんどん出てくるものです。この連載でさえ今年も書いても来年は書けるかなと不安になったものです。

治療も、治療院経営もそうです。10年やっていない人の言葉は軽いのです。確かに今まではうまくいっているかもしれませんが、言語化するほどに練られています。特にセミナーは顕著で、言葉が練られていないので数回のセミナーすら続かない人がほとんどです。「研究しました」と言っても所詮1年では10年と全く違う洞察と体験を持つのです。私は若い治療家に「まず3年、そして10年を作りなさい」と伝えていきます。若いうちは10年モノがどうしても少ない。だから今から積み上げていくしかありません。さらに10年間継続できる自信なんて想像もつかないのが現実です。私もPCCを11年も継続できるとは思いません。

突然詰めると大事なことは「根拠のない自信」。やれるかやれないかは分からないけど自己責任のもと、「やってやろうじゃないか」という継続の情熱です。不安をかき消すには情熱と勘違いしかないのです。決断をする場面で、向こうから来たご縁にNOを言わない事が運気を上げて生きていく唯一の方法で、狭い器量でこれは得か損かなんて考えずにYESあるのみです。

私は優秀な会員に「で、やる、やらない?」と決断を迫ることがあります。技量はあっても決断をすることはまた違う能力のようです。そして決断はできても継続できるとはまた違う能力であることをこの11年間で知りました。

「10年」を継続する間には色々なことが起こります。トフブル、中傷、失敗...これらがあなたの伝説になるのです。

「10年」を継続する間には色々なことが起こります。トフブル、中傷、失敗...これらがあなたの伝説になるのです。

訪問 マッサージ 第17回の 現状

あん摩マッサージ 指圧業界の動向 2

NPO法人日本手技療法協会 佐藤吉隆

今回は社会保障審議会医療保険部会で設置が決定された柔道整復療養費とあん摩マッサージ指圧（あま指師）、はり・きゅう療養費の検討専門委員会の内容をあま指師中心に紹介しこれからの動向を読んでみます。

平成24年（2012）10月19日 第1回

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

この専門委員会は、平成24年度の療養費改定と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の検討を行うために設置されました。

委員会の当日出席の委員（代理者含む）は、有識者として大学教授、医師会会長ら

が4名、保険者は全国健康保険協会、健康保険協会連合会、高知市健康福祉部、国民健康保険中央会の4名、施術者側は日本鍼灸師会、全日本鍼灸マッサージ師会、日本あん摩マッサージ指圧師会、日本盲人会連合会の4名が出席しました。また事務局側として厚生労働省（厚労省）から大臣官房審議官、保険局総務課長、保険局医療課保険医療企画調査室長などが出席しました。

冒頭で、この委員会の座長として有識者から学習院大学経済学部教授の遠藤久夫氏を選出し議事に入りました。まず、事務局側からあま指に係る療養費の概要などが説明されました。また、平成21年度推計の療養費の請求件数が約156万件、金額にすれば459億円で対前年度伸び率が22.7%であることも示されました。

保険者側から二団体が意見を述べましたが、両者とも財政的に苦しいと言いつつ、支給をいかに減らすかに汲々としているようでした。建設的な意見が少なく「がっかり」したのは私だけではないと思います。

療養費の伸び率について施術者側と保険者側でこんなやり取りもありました。施術者側委員は、対象疾患が高齢者に比較的多い疾患で、高齢化が進み療養費の伸びに繋がって

本当の治療がここにあります。

しっかり丁寧に、1時間治療する。やっぱり最後はこれでしょう。

昭和11年開院 現院長も継承後24年間 4人体制で集客し続けている **川本神経追跡指圧** + **栄養療法** を学んでみませんか

- 日時** 9月29日（日）10時から（遠方の方は前日から無料宿泊可、シャワーあり）
- 場所** 川本治療所（西宮市津門呉羽町1-26-101）
- 料金** 80,000円（税込） 日本手技療法協会会員様 50,000円（税込）
- 定員** 5名まで（定員になり次第 締め切りとなります）

29日（日）	午前	質疑応答学	川本手技の基本
	午後	副腎への手技	栄養療法 総括

お問い合わせ **川本治療所** TEL : 0798-33-4557 メール : k.tiryu.19@kke.biglobe.ne.jp URL : http://kawamoto-r-1926.com

るとの主張に対し保険者側委員は、「私どもの被保険者は74歳未満でサラリーマンですが60歳以上の方は非常に少ないのです。その中で私どもの保険のあま指療養費の伸び率が20%と言う状況については高齢化では説明できません」

また、有識者の1人から「施術に関してはスタートの時点での評価、それから、施術後の再評価などを、同意書を書いた医師に提供するということが基本だと思います」という意見があり、施術者側も賛意を示しました。

最後に座長は「この委員会は療養費改定と制度上の問題を取り上げますが、まずは療養費改定の結論を出したいと思います。事務局に原案を作ってもらい、それをたたき台として次回議論したいと思います」（「異議なし」と声あり）こうして1回目の検討専門委員会は終了しました。

今回の委員会は保険者側と施術者側がそれぞれ言い合いを話すケースがほとんどでした。

平成25年(2013)3月26日 第2回 療養費検討専門委員会

2回目の委員会は、事務局から療養費の改定案が提示されました。詳細は省きますが、あま指の療養費は改定率0・00%、往療料は現行の1860円から1800円へ、マッサージ施術料は現行の260円が270円になるなどの変更でした。さらに適正化のための運用の見直しも改定案に示されました。

この改定案について施術者側からは「1局所400円にしていたきたい。現状のままではあま指師は生活できない」「あま指の往療料が多いという指摘ですが、対象疾患が麻痺と関節拘縮のため、移動が困難な患者は往療して施術をするので、多いのは当然です。

「我々は、温電法は1回いくらという料金設定ですが、柔道整復師は部位ごとに算定できる。この辺を考えていたきたいと思えます」「療養費を引き下げるといことはとても考えられません。今回はごくわずかですが、施術料を引き上げる方向で考えていただき、それなりの評価はしたいと思っています」「結論から言うと事務局案の内容でやむを得ないと思っています。改定の0%というのは極めて遺憾ですが、技術料を評価していく方向の報酬改定になっていることは評価すべきではないかと思っています。ただ、全体としての技術料そのものは非常に低い設定からスタートしておりますので、この点を十分に御配慮いただきたいと思っております」

などと述べて、議論の後半から施術者側は今回の改定内容についてはやむを得ないとの方向に傾いていきました。

一方の保険者側からは、「我々としては、1回目の委員会で引き下げという要望を述べました。今日この段階においても、その考え方は、基本的には変わっていません」

「改定率0%という提案ですが、医科、歯科、薬価基準が0%だから、はり・きゅうもあん摩マッサージのほうも0だとの安易な設定を



世界が認めたソフトブロックテクニック!!

米国で国際仙骨後頭骨学会
研究者大賞受賞

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

「確固たる診断理論と技術が、あなたの治療の指針となります!」

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

●「パーフェクト クラニオロジー協会」では正会員を募集しています。●

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

詳しくは下記にお問い合わせ下さい
【問合せ・申込先】パーフェクト クラニオロジー協会 TEL・FAX: 03-3736-6508
URL: <http://www.perfect-craniology.jp/> MAIL: csf_practice@yahoo.co.jp

創始者: 宮野 博隆

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



「ソフトブロックセミナー」

【講師】市橋 悟 (PCA公認インストラクター)

【日時】毎月第4日曜日 AM10:00 ~ PM5:00

【受講料】正会員・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)

したのなら納得できません」

これらの意見を座長は、「施術側の皆さん方の御意見では事務局案はやむを得ない、保険者の皆さんからは事務局案に対しては賛成しかねるということであったと思います。基本的に政府の責任で料金改定は行われますが、保険者側と施術側の当事者の意見を尊重して改定していただきたい」と締め括り委員会は終了、この3日後にこの事務局案がそのまま改定として発表されました。



社会保障審議会医療保険部会や専門委員会の議論を通して、厚生省は料金に関して改定率を0・00%としながらも往療料を減らし施術料をアップする傾向にあることが分かりました。将来、往療料は距離での算定ではなく1回いくらという設定もあり得るのではないのでしょうか。また、今回、支給申請書に申請者の自宅郵便番号、連絡先電話番号や施術者の登録番号または免許番号記載欄を設けるなどの運用の見直しがあったように、これ以降の改定では料金よりも運用の見直しに重点が置かれそうな気配も感じました。

しかし、一番感じたことは、透明性の高いこのような委員会で制度の問題に踏み込んだ議論が行われたことは、業界が良い方向に動き始めたということではないでしょうか。

※各委員の発言は要旨です。

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に実践的な研修を行いますので役立つ知識が身に付きます。研修後も質問等を受け付けていますので安心です。

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

対象者 あま指師資格者、専門学校生および国家試験受験資格者。未資格者で訪問医療マッサージを開業予定の経営者、営業担当者、事務担当者、他
※この研修は「あん摩マッサージ指圧師」の資格を取るものではありません

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

研修費用および参加人数

会 員 20万円（2日間）2名以上10名まで
11名以上は1名1万円増
一 般 30万円（2日間）2名以上10名まで参加
11名以上は1名2万円増

※往復旅費（発地東京）・現地交通費は招聘者の負担となります

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

講 師 佐藤吉隆（NPO法人日本手技療法協会理事長・ひーりんぐマガジン編集長）※都合により変更される場合がありますので承願います ※研修教材は当方で準備します

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

注意事項 テープレコーダー、ICレコーダー、ビデオカメラ等不可

お申し込み
問い合わせ先

NPO法人日本手技療法協会
TEL:03-5296-9055 FAX:03-5296-9056
Mail: info@e-shugi.jp

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。

2日間でも
研修可能！

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

対象者 アマ指師資格者、専門学校生および国家試験受験資格者、未資格者で訪問医療マッサージを開業する予定の経営者、営業担当者、事務担当者、他
※この研修は「アマ指師」の資格を取るものではありません

認定条件 本研修講座の4課程を修了し、優秀な成績を修めた「アマ指師」。未資格者の認定制度有（有料・詳細はお問い合わせください）。

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

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

第169回 9月9日（月）～9月11日（水）

第170回 9月25日（水）～9月27日（金）

第171回 10月9日（水）～10月11日（金）

第172回 10月21日（月）～10月23日（水）

第173回 11月6日（水）～11月8日（金）

第174回 11月18日（月）～11月20日（水）

第175回 12月4日（水）～12月6日（金）

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

研修内容と時間

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

※2日間のコースには3日目の研修内容がありません。

※研修内容および時間は変更することがあります。

研修科目

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

さくら相談グループの強みを明らかにする



ここ数年、柔道整備を行う施術所（整骨院）が増えている。厚生労働省の調べによると、全国にある整骨院の数は平成22年で約3万8000件。コンビニ大手3社（セブン・イレブン、ローソン、ファミリーマート）の約3万2600件を上回った。だが、柔整業界の経営状態は厳しくなる一方だ。コンビニであれば本部がキャンペーンやテレビCMなどの宣伝を行い、店舗経営をバックアップしてくれる。しかし、整骨院はそうはいかない。コンビニと肩を並べるほどの施術所数で、かつ競争が激しくなっている柔整業界でどうやって生き残っていかばいいのかが、全国の10拠点の事務所を展開している「さくら相談グループ」は、そんな整骨院の経営を専門スタッフがサポートしている。

さくら相談グループの強みとは？

さくら相談グループとは、税理士、社会保険労務士、行政書士が共同事務所としてグループ化している会計事務所。情報を共有化しているため、様々なタイプの相談や質問に素早く対応。ワンストップでサービスを提供できるのが大きな強みだ。埼玉の本社以外にも、東京、大阪、福岡、浜松に支店があり、全国対応可能な数少ない総合事務所である。また、料金設定についても「さくら相談グループ」ならではの強みがある。かつて、会計事務所は料金が税理士報酬規程で定められている業界だった。しかし、同社では従来のように原価を積み上げるのではなく、顧客からの料金希望や要望を最初に確認。いくら原価や経費を使えるかなどを計算した上で料金



一般会計第2グループ
関川 達也 せきかわ たつや

花火で有名な新潟県長岡市出身。法人・個人合わせ120を超えるお客様に携わる。現在は接骨院・整骨院のお客様を主軸とし、法人税・所得税の税務申告やご相談業務を担当している。「とりあえず聞いてみよう」の相談窓口として重宝される一方、具体的な数字をもとに「わかりやすさ」と「説得力」のある提案でお客様からも信頼を得ている。



一般会計第2グループ
マネージャー
山口 義重 やまぐち よしのり

一般法人担当のマネージャーとして主に所得税・法人税の申告業務を中心に一般企業、医療法人の組織再編まで幅広い税務コンサルティングを行っている。日々心がけていることは「スピードとコミュニケーション。優先順位を明確にして、スピーディーな対応を心がけること」。

税理士法人さくら税務のNO.1戦略

さくら相談グループの一つ「さくら税務」は、日本最大のコンビニ専門部門を持つ会計事務所だ。コンビニとの契約店舗数は約2500店。コンビニ業界の会計顧問契約ではシェアNo.1を記録している。年間で約300件の新規契約があり、サービス内容に納得した人が、新規の紹介をしてくれることも多いとか。コンビニ会計を熟知したスタッフが、専用帳票「らくらく伝票」を活用して、経理処理に確実かつ速やかに対応。コンビニ事業に特化した業務で、社内の事務費用を大幅にスリム化している。「さくら税務」は、コンビニ業界で成功した取り組みを応用して、整骨院会計を次の柱にしていきたいと考えている。整骨院の問題点を解決する専門スタッフがいます。さくら

を設定することで、市場の約半分から3分の2までに価格を抑えている。「くくは無理なことはしていませんよ。重要なのはサービスのパッケージ化ですね」取締役営業本部長の三橋一公さんによると、最低限必要なサービスのみをパッケージとして提供することで、費用を抑えられるのだとか。それ以外のものはオプションとして選んでもらうのだという。



ら税務の強みだ。

すでに述べたように、施術所数はコンビニの数と変わらないほど増えてきている。そこで、同社では売上増加を狙うための分院展開のサポートをする。

コンビニ業界と柔整業界は、店舗を保持したビジネスを行ううえでの類似性がある。しかし、柔整業界は、まだまだオーナー兼、管理柔道整復師が1院のみを経営するというパターンが多く、うまくいかなかったときの経営リスクが高いのが現状だ。これに対し、さくら税務がコンビニ業界に提案している多店舗展開の手法は、採用した多くのコンビニ経営者が成功を収めている。

こうした多店舗展開を多くの整骨院経営者に紹介し、経済性にすぐれた経営をサポートしていきたいと考えている。

さらに、最近の柔整業界における厳しい経営現状をふまえ、会計税務処理だけでなく資金繰りなども支援するほか、いざ作ろうと思ってもなかなかできない事業計画書作成の指導もサポート。資金繰りを十分考慮した計画書であるか、院の目標を達成するためにどのようなことが必要なのかなど、現状をじっくり聞きながら事業計画書を作ってくれる。「さくら税務」は、柔道整復師を総合的に支える、プロのサポート集団なのだ。

整骨院向け専用格安パッケージを開発

「さくら税務」の整骨院専門チームでは、今年、クラウド型会計ソフトであるアップシステム社の「かんたん会計」を採用することを決めた。柔道整復師向けクラウド型レセ



さくら相談グループ 武蔵浦和オフィス
〒336-0021 埼玉県さいたま市南区別所5-15-2
電話(直通) 048-837-1132
FAX 048-837-1151
<http://www.sakurasodan.jp>



取締役営業本部長 三橋 一公 みはしかずまさ

大学卒業後、㈱すかいらーく入社。店長職などを歴任後、将来成長が期待されるCVSを志し、㈱サンクス(現:㈱サークルKサンクス)に転職。店舗開発、本社スタッフを歴任した後、宅配寿司チェーンの総責任者を経て、現在に至る。チェーン本部での豊富な経験と数多くのオーナーから得た知識を生かし、コンビニ加盟店オーナーへの精力的な経営指導を行っている。



業務部 本部長 人材開発室 室長 森重 克晶 もりしげかつまさ

会計・税務業界の経験は20年以上。法人の担当件数は500件を超え、毎年、法人税・所得税・消費税の申告書を2,000件以上チェックをしている。業務管理をしながらグループ全体の財務管理、企業再生案件や法人の経営コンサルティング、相続税や経営に関するセミナーなども行なっている。



一般会計第2グループ 金内 よしみ かねうちよしみ

入社当時は、CVSチームに所属。おもにミニストップ・am/pm(現:ファミリーマート)、約100店舗を担当。完全に標準化され、スピーディに会計処理が出来るコンビニ会計システムに感銘を受ける。H21年7月、一般会計の担当になり山口マネージャーの下で奮闘している。一般企業・個人事業者合わせて約50件を担当。「女性ならではの気づき、細やかさ」がモットー。



200坪を超える広さのある、武蔵浦和オフィス内。作業効率をアップさせるため、個人の作業スペースを大きくしている。会計事務所という堅いイメージとは違い、社員の笑顔が溢れる、明るい雰囲気の内。

「レセPro(M) / レセPro(Mup)」と売上を完全連動しており、このレセコンに施術入力をするだけで翌日には、「かんたん会計」に売上が反映される仕組みだ。一般的には、レセコンと、会計ソフト両方へ売上情報を入力しなければならぬが、その手間が省けるうえに、会計初心者にもやさしく美しいユーザーフェイスで、日々の経営状態がリアルタイムにビジュアル・グラフで見られる。経費はわかりやすいガイドに従って入力するだけなので、手間がほとんどかからない。面倒な初期設定等や、入力の指導は専門スタッフがサポートするので安心だ。この「かんたん会計」を導入することで、格安な整骨院専用パッケージを開発。当然のことながら、相談、決算、税務申告もサービスに含まれている。「さくら相談グループ」の強みであるグループ力を発揮し、売上アップやコストダウンなどの経営指導にも対応、整骨院経営を様々な視点からバックアップ。売上アップをはかったり、経営にあまり詳しくない整骨院経営の強い味方になってくれるに違いない。

経理初心者でも安心！
領収書からまる投げできる会計サービス

大好評

接骨院・整骨院

専門会計

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



詳しくはこちらまで

さくら相談グループ

〒101-0033
東京都千代田区神田岩本町 1-1 岩本町ビル 3F
平日 9:00～18:00 **TEL 03-5298-6803**
<http://www.sakurasodan.jp>

いつでも
相談
可能

サービス内容と手順

- 1 連動 {レセコン
預金}
- 2 領収書入力
- 3 預金入力
- 4 相談

初期
設定

かんたん会計と
連動させます



・レセコン
・預金

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



● メディックス会員様

※お客様ご自身で「かんたん会計」の入力をしていただくことが条件です

料金はすべて税込です

かんたん会計パック	預金入力 相談・申告パック	領収書入力 相談・申告パック	まる投げパック
105,000円 ／年間	136,500円 ／年間	157,500円 ／年間	189,000円 ／年間
領収書入力 お客様入力 預金入力 お客様入力 相談パック 10,500円 申告パック 94,500円	領収書入力 お客様入力 預金入力 31,500円 相談パック 10,500円 申告パック 94,500円	領収書入力 52,500円 預金入力 お客様入力 相談パック 10,500円 申告パック 94,500円	領収書入力 52,500円 預金入力 31,500円 相談パック 10,500円 申告パック 94,500円
初年度合計 136,500円 会計ソフト初期設定 31,500円含む	初年度合計 168,000円 会計ソフト初期設定 31,500円含む	初年度合計 189,000円 会計ソフト初期設定 31,500円含む	初年度合計 220,500円 会計ソフト初期設定 31,500円含む

【備考】

- ①「相談パック・申告パック」はセットでのサービスになります。
- ②「相談パック・申告パック」の金額は個人事業主の場合で、かつ一括払いのものです。
- ③ 法人の場合には、「相談パック・申告パック」の料金が157,500円(税込/一括)となります。
- ④ 分割払い(月々)の場合には下記の通りとなります。
個人の場合 10,290円(税込)/月
[年間 123,480円]
法人の場合 15,750円(税込)/月
[年間 189,000円]
- ⑤ まる投げパックは「かんたん会計」以外のソフトで領収書・預金を入力されても料金は変わりません。

● 一般

※お客様ご自身で「かんたん会計」の入力をしていただくことが条件です

まる投げパック	領収書入力 相談・申告パック	預金入力 相談・申告パック	かんたん会計パック
189,000円 ／年間	181,440円 ／年間	160,440円 ／年間	128,940円 ／年間
領収書入力 52,500円 預金入力 31,500円 相談パック 10,500円 申告パック 94,500円	領収書入力 52,500円 相談パック 10,500円 申告パック 94,500円 かんたん会計利用料 23,940円	預金入力 31,500円 相談パック 10,500円 申告パック 94,500円 かんたん会計利用料 23,940円	領収書・預金入力 お客様入力 相談パック 10,500円 申告パック 94,500円 かんたん会計利用料 23,940円
初年度合計 220,500円 会計ソフト初期設定 31,500円含む	初年度合計 212,940円 会計ソフト初期設定 31,500円含む	初年度合計 191,940円 会計ソフト初期設定 31,500円含む	初年度合計 160,440円 会計ソフト初期設定 31,500円含む

※M-up(アップシステム社製個人請求向けレセコン)をご利用になる場合は、別途初期導入費用と月額料金が必要です。
M-upをお使いいただくと、保険請求、自賠・労災に伴う自由診療の料金はすべて「かんたん会計」に連動されます。
メディックス会員様は、レセPro(M)、かんたん会計ともに利用料金が0円です。

【参考】

M-up 料金

初期導入費	105,000円
月額利用料(施術件数による従量課金)	
0～50件	2,625円
51～150件	3,675円
151件～	7,875円



松山純子社会保険労務士事務所代表。
短大卒業後、当時700名のうち約半数が障害者という身体障害者・知的障害者・精神障害者の福祉施設に人事総務およびケースワーカーとして14年間勤務。障害があっても、働きやすい環境整備と周囲の理解があれば、就労は可能であることをこの施設で学ぶ。
平成18年6月に松山純子社会保険労務士事務所を開業。
現在、事務所では障害年金に力を入れて活動中。



いま、知ってほしいこと

松山 純子

●社会保険労務士

最近、アマゾンの“年金・保険”部門で人気1位になった本がある。「障害年金をもらいながら働く方法を考えてみませんか?」。著者は松山純子さん。社労士になってから7年間、ずっと障害年金の手続き支援を行ってきた。しかし、松山さんが社労士になった当初、障害年金を扱う社労士はほとんどいなかった。周りからは、「なんでそんなモノに関わるの?」と聞かれたことさえあるという。しかし、それでも障害年金にずっと関わり続けてきた裏側には、ある原体験があった。

COPY 丸山 鉄平 (HEW) / PHOTO 吉田 哲郎 (日本アドスペース) / DESIGN PLANFORT

障害年金が持つ力を知った日

大学卒業後、昔から福祉に興味があった松山さんは、障害者向けの就労施設に職員として就職する。そこは日本で初めて身体、知的、精神の障害者を隔てなく受け入れた、国内でも有数の巨大組織だった。配属されたのは、重度の身体障害者が多かった場所。中には、交通事故によって首から下が完全に麻痺したため、口で棒を加えてキーボードを入力している人もいた。それでも、なぜ障害者の人たちは働き続けるのか？ 彼らと触れ合う中で、松山さんは社会と関わり続けたいという、彼らの願いの強さに驚かされたという。

松山さんが担当していた障害者の一人に筋ジストロフィーの患者がいた。時間が経つに連れて体が動かなくなり、やがては寝たきりになってしまう恐ろしい病気だった。彼は在宅勤務が許されていたため、自宅での作業を続けていたが、やはり最後には施設を出ることを余儀なくされる。最後に松山さんが聞いた言葉は、せめて会社に籍だけは置いておいてほしいという願いだった。

社会とのつながりを断たれたくない。その思いから働き続けているのは彼だけではなかった。最重度の障害の人は車いすでの生活をしているが、ずっと座り続けていると床ずれを起こしてしまう。こういうときは休むことが大事なのだが、体が壊れる寸前まで働いたために、復帰するまで長い休息を必要としたり、退職してしまう人も少なくなかった。

だが施設で働くうちに、松山さんは健康に働き続けられる人たちの共通点に気が付く。障害年金を受給していた人ほど、体調を崩さないようにこまめに休みを取っていた。年金を

誰も知らなかった障害年金

この福祉施設で14年間働き続けた後、松山さんは社労士になる決断をする。だが、社労士になったことで、松山さんは障害年金を取り巻く現実を知った。障害者も、社労士も、医者も、企業も、誰も障害年金のことを知らない。体に障害を抱えたら障害者手帳をもらうことまでは分かる。しかし、障害年金が受給できるということや、国民年金や厚生年金には障害者年金の補償も含まれるということを知る人はあまりに少なかった。

もっと障害年金のことを世間に知らせる必要がある。そう感じた松山さんは、社労士に向けたセミナーを始めた。障害者に障害年金を届けるためには、まず社労士に知識が必要だと、これまでの体験から得た知識やノウハウをすべてさらけ出した。こうした活動のこともあってか、最近は障害年金を扱う社労士も徐々に増えているという。

冒頭で紹介した著作を書いたのも、障害者の人たちにもっと障害年金のことを知ってほしいという思いからだという。これまでに何人も障害者から相談を受けてきた松山さ

休みの代わりの生活費に充てて、体調に合わせた働き方を自分で選択できていたのだ。

「何よりも障害年金をもらえるという安心感から、障害者の人たちがゆとりをもって生活できるようになるんです。これは本当にすごい制度だと思います」

ん。その多くが障害によって重大な問題を抱えていた。介護に疲れて離婚まで追い詰められた夫婦。所得が無くなったことでローンが払えなくなった家を放手さざるを得なくなった中途障害者。だが、これらは本来誰の身にも起こり得ることだ。もし、今日これから交通事故にあってしまったら？ 脳腫瘍で耳が聞こえなくなり、脳出血で失明したら、何を頼りにすればいいのだろうか？

「実は障害年金は私たちにとって、とても身近な制度なんです。先ほどの障害者の方がもっと早く障害年金のことを知っていれば、離婚したり、家を売る必要は無かったかもしれない」

ただ、せっかく障害年金について相談に来ても、受給資格を持たなかった人もいる。その多くは年金が未払いだったため。老齢年金はどうせもらえないものだと、支払いを怠っていた。障害年金のことを知っていれば、年金について前向きに考えられたかもしれない。

ほかに、障害年金を受給できなかった事

いま、知っていてほしいこと

松山 純子

●社会保険労務士

例では、こんなこともあった。松山さんが相談を受けたある交通事故の被害者は、症状が軽度だからと障害年金を受給できないと言われたという。しかし、事故後に彼は頭痛や肩こりに悩まされるようになった。整形外科で治療をしても、通常なら歪みが取れているはずなのに痛みが取れない。神経を傷つけてしまったのか、足がしびれて眠れない日もあった……

障害年金に心を救われた人たち

ここ数年、松山さんの事務所には、精神疾患を抱えた障害者が多く訪れるようになった。統合失調症やうつ病などは、家族や親子、会社などでの人間関係が原因になるものが多い。そんな症状を抱えた彼らにとって、自分をつつ病だと認めるのは大きな苦痛を伴う行為だ。それでも、誰に相談していいかも分からずに、最後には社労士を頼って訪ねてくる。中には自傷行為に走ったり、頻繁に事務所に通話をかけてくるような人もいた。

「こうした人たちは社会とのつながりを断たれ、自分に自信を失っているんです。中には死にたい、この世界から消えたいという人もいて、初めて聞いたときに凄い衝撃を受けたのを覚えています。消えたいだなんて、一体どれだけ辛い思いをしているのか想像もできませんでした」

だが、そんな彼らも障害年金を手にする、どこか前向きな気持ちになれるという。「ああ、これでカウンセリングが受けられる」という。

「それでいろいろ話を聞いてみて、その人がうつ病だったとわかったんです。こうなると整形外科での治療だけでは痛みは取れません。でも、うつ病であると診断されれば、障害年金の受給資格を得ることができるんです」

「これまで医療費を家族に頼っていたような場合でも、それが自分の年金から払えるとなれば、ずっと心が軽くなったという。また、1か月の生活費が10万円必要だとし、それを障害者が全て自分で稼ぐのは難しい。その時点で働くのを諦めてしまう人も多かった。しかし、障害年金は最低6万6000円から受給できる。あと、3万円程度で生活できるとしたら？ 障害者にも働く希望が見えてくる。」

「障害年金を受給するか悩んでいる人はすごく多いのですが、その背中を押すためのお手伝いができればいいと思っと思っています。自分が障害者だと認めるのは難しいところかもしれませんが、受給することで生活だけでなく、心にも余裕を持つことができます」

と。これまで医療費を家族に頼っていたような場合でも、それが自分の年金から払えるとなれば、ずっと心が軽くなったという。また、1か月の生活費が10万円必要だとし、それを障害者が全て自分で稼ぐのは難しい。その時点で働くのを諦めてしまう人も多かった。しかし、障害年金は最低6万6000円から受給できる。あと、3万円程度で生活できるとしたら？ 障害者にも働く希望が見えてくる。」

障害者に希望を取り戻したい

松山さんには社労士になってからずっとこだわり続けてきたことがある。それは年金証書を社労士ではなく、必ず本人の元に届くよう手配すること。障害年金を受け取れるようになったという安心感を、誰よりも早く障害者に伝えたい。その思いからだ。

最近、松山さんはある精神科の先生の講演会で、こんな言葉を聞いた。「障害年金は暗

いものではない。最後の砦ではなく、希望を取り戻すためのものなのだ」と。障害者の人たちがその手に希望を受け取ったと実感してほしい。その思いから松山さんは今日も、障害年金の手続き支援を行っている。

松山さんが社労士の立場から障害年金の受給方法について解説している様子を収録したDVD。収録時間は全65分で、内容は障害年金を受給する上で知っておいた方がいいポイントや、実際に障害年金を受給した人の事例など。家族が障害者をどのようにケアすべきかについても紹介している。映像なので分かりやすく障害保健について学べる作品だ。価格3,990円。

株式会社アップシステム代表取締役

秦 康子

仕事もプライベートもアクティブに
オンオフを切り替えずに全力で楽しんでいます。



profile

秦康子 (はた やすこ)

株式会社アップシステム代表取締役
大阪府出身／東京都在住／血液型 A 型／動物占
い「ためぎ」／法政大学文学部卒業／ソフトウ
ェア開発会社、通信会社の会社員、などを経て、
アップシステム代表取締役に就任。
趣味は、軽登山、観劇、読書、タラソテラピー、
乗馬など
Facebook 友達募集中
[https://www.facebook.com/ysalon88]



一度は乗馬の魅力にすっかりハマって、乗馬服
やブーツなどを一式そろえてしまったという秦
さん。いつかは自分の馬を持って、週末ごとに
会いに行くのが夢だとか。

株式会社アップシステム

101-0063 東京都千代田区神田淡路町 1-13
TEL (03) 3254-1009
2006年7月25日創業
代表取締役 秦康子
システム開発・WEB サイト構築・運営業務・
コンテンツ制作・広告制作

CLOSE-UP

person

COPY 丸山 鉄平 (HEW)
PHOTO 吉田 哲郎 (日本アドスペース)
メイク 森 清華
撮影協力 ザ・スタジオ

整骨院の保険請求システムに、初めてクラ
ウドという概念を取り入れたソフトメーカ
「アップシステム」。現社長は元SEの秦康子
さん。その経歴からは想像つかないような情
熱をビジネスに燃やし続けているキャリアア
ウーマンだ。

「いつも時間に追われながら仕事をしている
ので、土日もずっと頭の中は仕事でいっぱい。
よくオンオフを切り替えると言いますが、私
の中にオフのときってないんです」

そんな彼女は、たまの休日も無意味に過ご
すことはない。最近ハマっている趣味は山登
り。行動派な彼女はその気になると、週末に
ひとりでもふらりと山に登ることがあると
か。今年の目標は富士登山ということもあり、
月に1回ぐらいのペースで関東近郊の山を足
慣らしに登り続けている。

「登山中は何でこんなことしているんだろ
うって、泣きそうになることもあります。け
ど、登り終わったあとの達成感って凄いです。
心の中のキツいことが全部晴れたような気分
になって、いい休日を過ごせたという充実感
だけが残りますので」

どうやら、趣味にかこつけて頭の中を強制
的にオフにするのが、秦さん流のストレス解
消法のようなのだ。前の日に山登りのための荷造
りをして、山に向かう始発電車の中で同じよ
うな登山客に囲まれる。そんな非日常的な体
験をしているときに、秦さんにとっていちば
んワクワクする時間だという。

また、山登りにハマる前は乗馬が趣味だっ
たという秦さんだが、そこにも行動派な彼女
らしいエピソードがあった。まだ乗馬を始め
て間もない頃に、ある乗馬クラブで無料の乗
馬体験をしたときのこと。インストラクター
は親切丁寧で、馬も温厚で乗りやすかったこ
とにすっかり惚れ込んだ秦さんは、その場で
クラブの会員に登録したという。しかし、次
にそのクラブに行ったときに最低だった。た
だ馬に乗せられて、世間話をされること40分。
おおよそレッスンと言えそうなことを何ひと
つ受けられなかった秦さんが、その乗馬クラ
ブに行くことは二度と無かった。

「それで頭に来て、体験乗馬荒らしのような
勢いで、あちこちの乗馬クラブに通いました。
実は今も自分に合った乗馬クラブを探してい

るところです。乗馬は馬と触れ合って人參を
上げるだけでも楽しいので、またやりたいと
は思っているんですけどね」

そんな秦さんにとって、ビジネスとはすべ
て接客業だという。プログラミングに没頭す
る楽しさも経験しているが、やはり自分が開
発したソフトでお客さんに喜んでもらえたこ
きの充実感はそれに勝る。そのために秦さん
が大切にしているのが、ソフト開発のスピー
ド感だ。お客様から要望があれば、その日の
うちから開発検討に入る。それが、よほど理
不尽な要望ではない限り、迅速にリリースで
きるように心掛けているそうだ。

「お客さんって、結局みんな常連でいたいわ
けなんです。自分の言うことを聞いてくれ
て嬉しい。そういうところを大切に、お客
さんに寄り添って開発を続けていきたいで
すね」

もちろん、部下に接する態度もそのひとつ
だ。どんなに忙しいときも、笑顔で相談に応
えられる社長でいたい。そのためにPCに備
え付けのWebカメラで表情をチェックする
のが、秦さんの密かな日課となっている。

クラウドの時代！



provides the highest quality
upsystem

RecePro

クラウドシリーズのメリットとは？

CLOUD SERIES

1 費用が安い

バージョンアップ時や更新時に費用がかからない。これまで、OSのバージョンアップや、システムの更新時、リースアップ時などにかかっていた費用が節約できます。

2 維持・管理が簡単

最新のアプリケーションや料金改定に伴うバージョンアップ。保険者変更、区画整理などによる郵便(住所)マスタの更新が自動的に行われます。インストールの手間は一切ありません。

3 高セキュリティ

24時間 365日の無停止サーバをご用意、大手医療機関、銀行などにおいて多数の実績があるデータセンターにお客様の大切な情報を保管しています。

4 災害・緊急時に強い

地震・津波・火災などの自然災害にも対応。データの保護はもとより、回線に関しても二重化されているので安心です。実際、東北の震災でパソコンが壊れてしまったお客様にも感謝いただきました。

5 充実したバックアップ

災害に強い地域を厳選し、3ヶ所でバックアップを行っています。もちろん遠隔地を含めていますので、もしもの時でも安心です。



クラウドシリーズ

CLOUD SERIES

業界初のクラウドレセコンからスタートした、アップシステムのクラウドシリーズ。大好評の新戦略シリーズを加えて院経営必須ツールをラインナップ。

柔道整復師向けレセプト発行システム「RecePro(M)」から始まったアップシステムのクラウドシリーズは、日々進化を遂げ、おかげさまで6種類をリリースさせていただきました。安心と実績の保険請求シリーズと、保険請求が厳しくなった昨今に対応すべく生まれた経営戦略シリーズはデータ連携はもちろんのこと、当初の開発理念である、「先生方の手間を極限まで減らしつつも、治療院の売上・利益を上げる」を念頭に開発に取り組んでいます。無料体験版もご用意していますので、是非お気軽にお問い合わせください。

クラウドサービスとは

クラウドサービスとは、クラウドサービス事業者が保有するサーバ上のアプリケーション(ソフト)、データ領域など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。アップシステムのクラウドシリーズでは、ユーザが使用するパソコンには入力データなどは一切残らず、すべての情報がクラウドサーバ側に格納されます。



レセコンも経営戦略ソフトも

アップシステムは6年前、業界初のクラウド型レセコンを開発しました。クラウドとはデータを自分自身で保有・管理せずインターネットを介した高セキュリティなサーバに保有する仕組みです。

信頼と実績

保険請求シリーズ

CLOUD SERIES

戦略的経営で治療院に利益をもたらす

経営戦略シリーズ

柔道整復師向け
レセプト発行管理システム

RecePro(M-up)



訪問マッサージ師向け
レセプト発行管理システム

RecePro(R-up)



鍼灸師向け
レセプト発行管理システム

RecePro(A-up)



相互
連携

スキル管理システム

RecePro (Skill Management)



ビジュアル目標管理システム

RecePro (GOAL Management)



治療院向け会計システム

RecePro [かんたん会計]



保険証情報や施術情報などは治療院の経営になくしてはならないもの。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** クラウドシリーズで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クラウド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、クラウド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。

※専用認証キーが無いバージョンもございます。

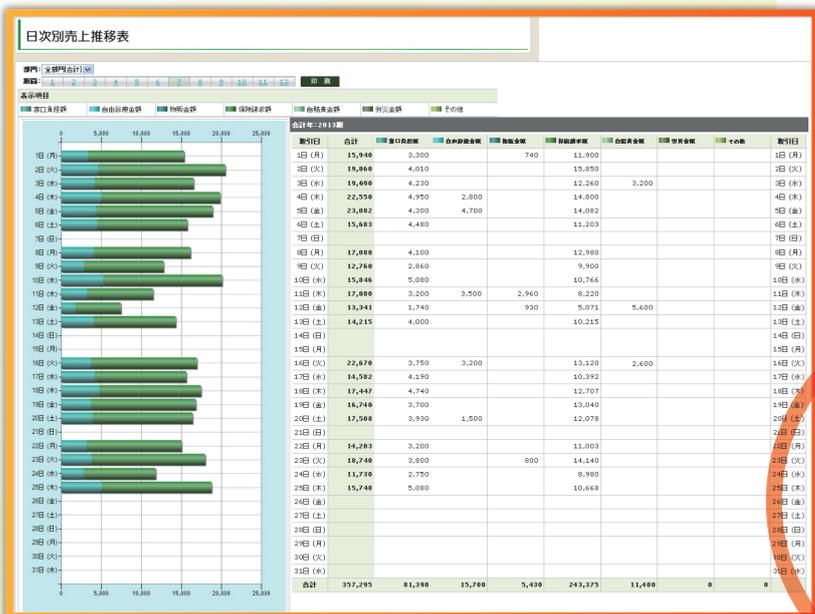


入力の手間を極限まで少なくします！

クラウド型レセコンと連動した会計ソフト
「かんたん会計」が誕生しました！

RecePro かんたん会計

- Receipt Management System for Accounting -



RecePro
連動



レセPro (M) / レセPro (M-up)に入力した
売上データをかんたん会計に自動入力します！



治療院向け会計システム
接骨院の帳簿付け・売上管理に！

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) / レセPro (M-up)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。

かんたん会計 税務パック

年額費用

(税抜)

100,000円より

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 **30,000円** (税抜)
ただいまキャンペーン中のため **0円** (2013年10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** (税抜)
- ・『かんたん会計』使用料 … **1,900円/月** (税抜)

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 (税抜)

メディックス
非会員様

122,800円 (税抜)

※『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 (税抜)

	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 (一括)	160,000円	100,000円

●分割払いの場合は、法人・・・月額15,000円/年間180,000円、個人・・・月額9,800円/年間117,600円となります。(分割は若干高くなります) ※いずれも税抜

※一括払い定義：個人12月末までに全額支払い 法人決算月末までに全額支払い。
分割払い定義：契約月から一定額支払い。但し決算申告終了後初年度のみ残額支払い。
※年末調整は5名まで。(6名以上は1人につき2,000円加算させていただきます。)



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で作成済みがあるので、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出来ます。

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けば、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』を体験してみたい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 でも OK!

jyuusei@sakurasodan.jp

provides the highest quality
upsystem

E-mail : info@upsystem.jp / TEL : 03-3254-1009

三和整骨院グループ 佐々木伸幸院長 開発商品
カラダもココロもマイナス10歳を目指して

老化は止められません。そんな中で、少しでも若く見られたい!健康で過ごしたいと、誰もが願うことです。しかも、手軽にお金をかけずに簡単にできたら……。そんな願望をかなえるために、佐々木伸幸院長が20年間患者さんの治療を行って考案した、要支援・要介護になりにくいカラダづくりを行う「ひざ楽チューブトレーニング」。健康な生活を送るためにお役にたください。



詳しくは、20ページをご覧ください。



ひーりんぐ
 マガジン
*Special
 Collection*
 スペシャル・コレクション



なでしこジャパン
 大儀見優季も御用達。
 木場克己トレーナー開発
高機能性靴下「KOBAX」

なでしこジャパン大儀見選手も愛用している「KOBAX(コバックス)」は履くだけで、土踏まずが理想的なアーチを描き、小指がしっかり地面を捉える事が出来るよう開発された、スポーツ専門ソックスです。一般の方からアスリートまで、スポーツを愛する全ての人に対応しています。
 価格 1,575 円 (税込)
<http://www.kobax-sports.com/>

新刊
 カラダにもココロにも効く
**「ひざ楽
 チューブ
 トレーニング」**
 10月7日発売!



さくら税務推薦の
税金(得)テクニク

著者の税理士河西哲也氏は、税務署長、国税不服審判所(納税に対して不服がある人が審判を仰ぐことができる審判所)所長を歴任。税金のエキスパートです。税金の基礎知識を分かりやすく伝えます。同時に、今回の税制改正の肝、税務署から許される節税の範囲を、余すところなく伝授。今回の税制改革に対応するタイムリーな本です。講談社発行 価格 1,365 円 (税込)

●社会保険労務士
**松山 純子さんが
 熱い想いを綴った1冊**

けがや病気、うつ病、人工透析などの障害を抱えた人やその家族が必要としている情報をまとめた本。障害年金について受給要件などの基本的な知識のほか、障害年金を諦めていた人が受給できたケースなどについて紹介している。そのほか、障害者雇用や傷病手当、雇用保険といった、障害者をケアする各種手当や税金控除などの情報も収録。
 日本法令発刊。価格 1,575 円 (税込)

ワンステップで4役
お手入れはたった60秒



デモクロスハーブコンプレックスジェル

60g / 5,000 円 (税込)

厳しい自然を生き抜いたモンゴルの野生馬由来の高濃度プラントエキスと、潤いと透明肌のためのハーブを贅沢に配合しました。強い紫外線で、夏枯れたしほみがちなお肌に最適です。また話題の顔ダニ対策にも有効な月桃のクールな香りが心の疲れを癒します。男女問わずお使いいただけるオールインワンタイプのジェル化粧品です。
<http://www.democross.com/>

読者アンケート&プレゼント

同封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「初歩の会計教室」をプレゼント!ぜひご応募ください!!



●公認会計士
**上田曾太郎先生が
 治療院経営者に贈るバイブル**

ひーりんぐマガジンの連載でおなじみの公認会計士が約9年にわたる連載をまとめた治療院経営のあらゆる疑問を解消するための一書。治療院の会計・税務・経営に精通した著者が分かりやすく解説しています。保険請求の環境の変化や同業他社の増加といった時代にあって売上を伸ばしている院の特徴は?そのために今、何をすればいいのかを考えるヒントに。日本手技療法協会発行。
 価格 1,575 円 (税込)

むち打ち治療協会加盟院

山本鍼灸整骨院

オリンピックトレーナーを務める総院長の
“手技”を受け継いだ治療家が、心を込めて治療致します。



数多くの一流アスリートのからだをケア

総院長 山本利幸

体操選手のオリンピックトレーナーをはじめ、プロゴルファー・格闘技・Jリーガーなど各スポーツ界の一流アスリートの体をケアし、その活動の幅広さから著名シェフ・パティシエ・医師などからも絶大なる信頼を受けるスポーツトレーナー。現在も契約しているアスリートのサポートに携わりながら、近年は「財団法人 日本オリンピック委員会」から体操の強化スタッフ（医・科学）として委嘱され活躍中。スポーツトレーナーとしての活動のほかに、健康なからだづくりのための講演会なども全国各地で行っている。



全国展開で分院促進中!

千葉県

成田本院 (成田市)
成田ボンベルタ本院 (成田市)
成田ボンベルタアネックス分院 (成田市)
ユアエルム成田分院 (成田市)
ベイスア富里院 (富里市)
モリシア鍼灸整骨院 (習志野市)
リフレッシュ整骨院おゆみ野分院 (千葉市緑区)
マリン鍼灸整骨院 (千葉市美浜区)
リフレッシュ整骨院旭サンモール分院 (旭市)
リフレッシュ鍼灸整骨院 京成日井駅ビル分院 (佐倉市)
リフレッシュ鍼灸整骨院 日井レイクピア分院 (佐倉市)

東京都

あおと駅鍼灸整骨院 (葛飾区青戸)
東武ホープ店鍼灸整骨院 (豊島区西池袋)

神奈川県

かわさき鍼灸整骨院 (川崎市川崎区)

北海道

リフレッシュ鍼灸整骨院 豊平ザ・ビック分院 (札幌市豊平区)
リフレッシュ整骨院 札幌ススキノファイア分院 (札幌市中央区)

沖縄県

あがり浜鍼灸整骨院 (島尻郡与那原町)



治療「魂」を、求めよう

柔道整復師・鍼灸師・整体師 を募集中!

平成26年度 新卒採用募集中!!

【勤務地】 東京都、千葉県、神奈川県、札幌市、沖縄県
【給与】 柔道整復師 20～40万円、鍼灸師 20～35万円、
整体師 16～30万円 【公休】 月8日 【待遇】 社会保険完備
【応募】 説明会随時開催中! お気軽にお問い合わせください。

山本鍼灸整骨院 ☎ 0120-322-693

2013 Summer 求人情報









未経験者OK 学生OK 土・日のみ通勤OK 交通費支給 高収入

<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。

東京都 JR山手線 渋谷駅 徒歩3分 新宿駅 徒歩5分
社員 月給 柔整師28万円～35万円 鍼灸師26万円～30万円 カイロプラクター24万円～30万円



院長はソウルオリンピック日本代表団のスポーツレーナー。経験30年。有名芸能人、モデル多数来院。

仕事・職場情報

【仕事内容】 カイロプラクティック院スタッフ。今、人気爆発の「小顔矯正」が学べます。院長は柔整師。経験30年。すべての事を教えます。

【身につく技術・知識】 骨折の治療からカイロの技術まで、誰も手掛けれない難度の高い治療法をすべて教えます。

募集情報

① 東京都新宿区、渋谷区
 ② 12:00～21:00
 ③ 16:00から1時間休憩
 ④ 月曜日（応相談）
 ⑤ 雇用・労災保険 交通費全額支給
 ⑥ 柔整師、鍼灸師、カイロプラクター。経験・年齢不問。
 ⑦ TEL面接

(株)YMTなでしこ やわらかイロプラクティック
 〒150-0042 東京都渋谷区宇田川町16-8 渋谷センタービル7階
 TEL・FAX 03-3461-0323 松本雅徳 院長
<http://www.e-yawara.com>

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。

新資格者歓迎 院見学出来ます！



【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

① 東京・千葉に79店舗を展開中
 ② 9:00～12:00 15:00～20:00 土は17:00まで
 ③ 日・祝祭日 有休2日/月 夏休み 年末年始
 ④ 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）
 ⑤ 柔道整復師・鍼灸マ師・鍼灸師
 ⑥ TEL後 履歴書（写貼）持参
 ⑦ 面接下記場所にて、随時実施しています。

携帯電話用QRコード 

0120-012-203
[home page http://www.cmc-seikotsu.com/](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: 佐々木)

東京駅八重洲北口出て正面SMBC日興コーポビル7F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 徒歩3分
正社員 月給 18～70万円以上

「思わず飛び上がるくらい やりがいを実感できる職場です！」



☆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

全国の書店で好評発売中！
流行る治療院 7つの法則
 著者 福生 清水 道

仕事・職場情報

【仕事内容】 2014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な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

① 東京都福生市、立川市、羽村市、あきる野市、青梅市 他
 ② 9:00～12:30 / 15:00～20:00
 ③ 日祭日、平日交代休有
 ④ 社保、厚生完備、賞与年2回!!
 ⑤ 柔整師
 ⑥ TEL履歴書（写貼）持参
 ⑦ 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
 メゾンヌール山崎1F
TEL 042-553-5445
<http://www.seikotu.net>

特別セミナー

入場無料

「治療院の個人情報保護とSPマーク」

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

主催：NPO法人日本手技療法協会

共催：日本治療協会

日時：	9月21日	10月19日
	11月16日	すべて土曜日
	時間はいずれも17:00～18:00	

入場：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1-1-1-3F
(都営新宿線・小川町駅、東京メトロ丸の内線・淡路町駅 A5出口 徒歩1分)

【お問合せ・申込先】

NPO法人日本手技療法協会

〒101-8691 日本郵便(株)神田郵便局私書箱53号
TEL 03-5296-9055 FAX 03-5296-9056 mail:info@e-shugi.jp

東京都 北千住駅 徒歩2分

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



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

仕事・職場情報

【仕事内容】一人一人の患者さんに対し、その場の症状にふり回される事なく、その人にとっての「治る」を目標にすえ、戦略を考え、施術を行う治療家集団です。

【研修制度】矯正、カイロ、鍼灸、テーピングなどの技術だけでなく、問診法、コミュニケーションスキルにも定期勉強会を実施。

【会社概要】有限会社ウッドア けやきの森整骨院グループ

募集情報

東京都足立区、台東区、葛飾区、世田谷区、千葉県市川市、習志野市、埼玉県草加市

10:00～21:00 (実働8時間シフト制)

月8日 (有給休暇あり)

雇用労災、労災、交通費2万円迄支給

柔整師、鍼灸師、マッサージ師、整体師

TEL後履歴書(写貼)持参

面接

けやきの森整骨院

〒120-0034 東京都足立区千住2-4-7
TEL 0120-007-113 島根
FAX 03-3882-3871
<http://www.keyaki-mori.jp/>

セミナー情報①

ファミリーケアリフレ認定 1DAYコース

●メディックスボディバランスアカデミー

〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル TEL 03-3255-0772 FAX 03-3255-0322 <http://www.mdx-edu.com/> E-mail:mdxbba@mdx-grp.co.jp

内容：リフレクソロジー実技の習得。足裏からふくらはぎまでトリートメント(反射区足裏中心)。1日完結講座。

対象：手技療法家、治療家、スタッフ。初心者歓迎。リフレクソロジーに興味のある方ならどなたでも。

日時：9月28日(土)11時～18時 10月24日(木)11時～18時

費用：メディックス会員15,000円 一般16,000円(テキスト、認定費用、昼食込み)

場所：当教室。東京メトロ淡路町駅1分。JR御茶ノ水駅10分。

備考：詳細はホームページまで。HPから申込可。

セミナー情報②

問診スキル向上徹底解説 第16回治療院の経営戦略セミナー

●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 03-3491-4812 <http://www.tokyo-smile-shugi.jp/>

内容：患者さんとの信頼関係を築く問診力/経営計画作成による補助金獲得法

対象：既に治療院を運営されている方 これから治療院の開業を考えている方

日時：10月20日(日)13:30～17:00(13時受付開始)

費用：3,000円(医療関係在校生1,500円)

場所：(財)日本教育会館707号室(神保町駅徒歩3分)

備考：詳しくは、当事務所までお問い合わせください。(担当：上野)

セミナー情報③

TIS式骨盤矯正 セミナー(3日間)

●(株)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HPI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HPI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

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。

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。ご希望の方は下記までお申込み下さい。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。

お問合せ先

〒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-shugij.jp/>



第8号

●不正請求の実態 5 患者アンケート 保険者からの照会が増加 ●“増患請負人”のマル秘テクニックを公開



第9号

●院内デザインの意義 ●ホームページの活用とポータルサイト ●国試対策は万全ですか？



第10号

●節税対策と資産形成 生命保険の活用…前編 ●交通事故の保険請求—仕組みと実際 ●人材派遣の活用を考える ●続・院内デザインの実例



第11号

●自由診療に役立つ学校—増患・増収につながる技術の習得— ●続・交通事故と接骨院—実録・交通事故患者がやってきた ●院内デザインの実例 Vol. 3



第12号

●開業資金節約 ●不用品のリサイクルで経営改善 ●治療院における個人情報保護 ●院内デザインの実例 Vol. 4 ●節税対策と資産形成…後編



第13号

●覆面座談会 専門学校3年生だからみえる学校と業界 ●“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



第21号

●超多忙の年末に備える！ ●手技療法業界の将来を読む ●いまさら聞けない施術院の常識 第1回「健康保険」



第22号 **売り切れ**

●大阪気質に学べ！ 不正請求キャンペーンなど跳ね返す ●業界初？ 入金開示の請求会社 ●いまさら聞けない施術院の常識 第2回「受領委任」



第23号

●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？ ●第17回国試合格者発表 ●不況時代を乗り切る！もう1つの資金調達法



第24号

●新型インフルエンザ対策などみる院内感染予防法 ●いまさら聞けない 施術院の常識 ●開業セミナーに見る柔整師気質 開業前の心構えと備え—こんな人は開業してはいけない



第25号 **売り切れ**

●保健・衛生行政業務報告に見る接骨院の現状 ●民主党政権下における手技療法業界はどうなる？



第26号

●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 ●リラクゼーションサロンに見る人材教育のノウハウ！ 急成長の仕掛け人に学ぶ ●新春対談 今年流行る治療院スタイルを占う



第34号 **売り切れ**

●統合医療の未来 日本統合医療学会 副理事長・東北大学名誉教授 仁田新一氏に聞く ●新春メッセージ 小宮山厚生労働大臣 ●社員教育コンサルタントが語る 基本・習慣・信頼の仕事術 ●自費治療におすすめ技術「ソフトブロック」動体療法



第35号

●いまどき柔道整復業界 ●患者の心をつかむ会話術 ●第20回国家試験 合格者発表 柔道整復師の合格率前年比8.1ポイント上昇



第36号

●どうなる療養費改定!? ●正しい交通事故対応法 施術と請求の問題 ●空き時間を有効活用・整体師養成講座 NPO 法人 日本手技療法協会・整体師会



第37号 **売り切れ**

●続・どうなる療養費改定!? ●要注意！ 手技による事故増加 ●「シリーズ 喝！」柔道整復かくあるべし!



第38号

●手技療法家に聞きました どうなる、どうなる 2013年 ●「シリーズ 喝！」柔整師かくあるべし!



第39号

●柔整・あはき施術の療養費の一部改正—5月1日から実施 ●第21回国家試験合格者発表 柔整合格率は過去最高の68.2% ●「シリーズ 喝！」鍼灸マッサージ師かくあるべし!

ひーりんぐ マガジン

Healing Magazine

バックナンバーのご紹介



創刊号 **売り切れ**

●柔整請求団体の現状と課題 ●他店舗展開に成功!そのノウハウと秘訣



第2号 **売り切れ**

●スキルアップのための民間スクール ●まだ間に合う専門学校入試情報 ●誰でも分かる請求業務



第3号 **売り切れ**

●不正請求の実態 ●手技療法家のための賠償責任保険



第4号 **売り切れ**

●整形外科医から見た柔整師 ●不正請求の実態2 ●院内内装レイアウトのツボ! ●成功への道 ウラ技・オモテ技



第5号

●覆面座談会 行きたい・行きたくない治療院 ●不正請求の実態3 ●柔整専門学校入試情報



第6号 **売り切れ**

●不正請求の実態4 ●柔道整復試験財団卒業臨床研修が今年4月にスタート ●今から間に合う国試対策一柔整編



第7号 **売り切れ**

●個人情報保護法一治療院での対応は ●覆面座談会 業界の営業マンは見た! 勝ち組繁盛治療院のヒミツ



第14号

●新春覆面座談 国家資格はもういらぬ? ●SPマークとその効用 治療院向け個人情報保護認定制度・SPマーク取得者に聞く 「取得過程で悩みは解決」



第15号

●「初歩の会計教室」番外編 いまさら聞けない一超初級会計の話 ●必見! 自由診療向け技術セミナー ●第15回国試合格者



第16号

●ATのワザを日常の手技に取り入れる「座談会 アスレティックトレーナー三巨匠に聞く」 ●請求団体を探る ●自由診療に役立つ機器導入



第17号

●請求団体を探る2 ●体幹チューニング Part2 ●学院紹介 ●民間資格の法律的背景



第18号

●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 ●治療院業界専門の人材派遣の有効利用



第19号

●食育と手技療法、後期高齢者医療制度とその裏側 ●究極の自由診療一技・極める ●第16回 あま指師、はり師、きゅう師、柔整師試験合格者発表!!



第20号

●モンスターペイシエントの実態 ●話題のホリスティック医学とは? ●広告宣伝の効果と具体例～折込チラシ編



第27号

●民主党政権が目指す手技療法業界とは? 「受領委任払いは今後も堅持」 ●覆面座談会 教育現場から見た柔整業界の今後 ●第18回国試合格者発表 既卒者の伸び目立つ柔整師合格率 ●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!



第28号

●平成22年療養費改定とその背景 ●手技療法家のためのコミュニケーション術 ●治療家がとっておきたいもう1つの資格一健康管理士 ●民主党のすすめる統合医療の今後



第29号

●賢く医師とつきあう方法～五ノ橋クリニック・山口院長に聞く ●この秋! 技術を深める! 読者が選ぶ注目のテクニク「オステオパシー」 ●手技療法家のためのコミュニケーション術



第30号

●これからの柔整業界を占う! 大島九州男参院議員 (民主党・柔道整復師小委員会事務局長) に聞く ●「自費治療家」に聞く CBSを確立、普及に努める松原次良氏



第31号

●求められる医師との連携 鍼灸師や柔整師などと連携を実践する国際和合医療学会 ●鼎談 自費治療家に関する保険ではできない技術の習得活用のポイント ●TwitterやFacebookは治療院PRに有効か? ●第19回国試合格者発表 柔整合格率は第1回試験以来最低の69.3%



第32号 **売り切れ**

●間違いだらけの治療院の経営と運営 PCC主宰 花谷博幸氏 ●治療院お役立ち企業 ●「請求団体はこうして決めた」



第33号

●警察OBの対策に学ぶ モンスターペイシエント、クレーム対応術 ●整体院・接骨院が院内スクールに变身 ●今からでも間に合う柔整国試対策のコツ 杵文塾にみる合格への最短距離学習法

読者アンケート&プレゼント

同封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「初歩の会計教室」をプレゼント!ぜひご応募ください!!

●公認会計士
上田曾太郎先生が
治療院経営者に
贈るバイブル

ひーりんぐマガジンの連載でおなじみの公認会計士が約9年にわたる連載をまとめた治療院経営のあらゆる疑問を解消するための一書。治療院の会計・税務・経営に精通した著者が分かりやすく解説しています。保険請求の環境の変化や同業他社の増加といった時代にあって売上を伸ばしている院の特徴は?そのために今、何をすればいいのかを考えるヒントに。日本手技療法協会発行。価格1,575円(税込)



柔道整復師・あん摩マッサージ指圧師・鍼灸師のお仕事探しは
業界最大級の求人サイト ◆リジョブにお任せ!

「高待遇の治療院」
「最新の技術を学びたい」

あなたの要望にリジョブがお応え致します。
個人から大手企業まで10,000件超の求人掲載数!
あなたに合った治療院がきっと見つかります。

お問い合わせ



0800-800-5898

E-mail

info@relax-job.com

URL

http://relax-job.com/chiryo/

「今ならお祝い金

最大6万円!

詳しくは

リジョブ

で

検索



全身の血行改善、代謝の促進、関節・筋肉の柔軟性回復と強化に

バイオ・アーム
Bio Arm



医療機器の販売・開業時のアドバイザーとして
お手伝いさせていただきます。
リサーチ、内装、看板などお気軽にご相談ください。

患者さんのリポートアップに。
施術前にしっかりほぐし、
先生の施術をサポートします。



まずはお電話を。

043-277-9469

担当 / 佐々木 090-3094-3416

有限会社メディカルライフプラン

〒261-0011 千葉県千葉市美浜区真砂 5-17-1-715

ひーりんぐ
マガジン
Healing Magazine

発行
NPO法人日本手技療法協会

Chief Executive Publisher
上野康雄

発行人/編集人
佐藤吉隆

Art Director
北村 力(PLANFORT.corp)

Account Director
小林雅裕(日本アドスペース株式会社)

Printed in Japan
印刷/製本
株式会社 成洋印刷工業社

ひーりんぐマガジン編集部
東京都千代田区神田須田町1-8
パールビル7F

8.30 issue
2013 AUG
No.40
http://www.e-shugi.jp/

安食芳雄税理士事務所

税務・会計のことでお困りではありませんか?

あじき
税理士 安食芳雄

〒171-0021 東京都豊島区西池袋1-9-11 カーサ池袋 502

お電話でのお問い合わせはこちら

TEL 03-3590-3455

FAX : 03-3590-5528



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

カード払いOK!
※一部対象外有

お陰様で創業12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。



サンプル進呈中

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

ウルトラエコペーパー

初回お試し価格(1個まで)

1,000枚入 **4,200円** (現金特価)

※1,000枚入り 通常価格4,620円(税込)

2,000枚入 **9,030円** (現金特価)

3,000枚入 **12,900円** (現金特価)

サポートペーパー

初回お試し価格(1個まで)

500枚入 **3,900円** (現金特価)

※500枚入り 通常価格4,200円(税込)

1,000枚入 **8,000円** (現金特価)

1,500枚入 **11,700円** (現金特価)

2,500枚入 **17,500円** (現金特価)



サンプル進呈中

H型切り目・高級仕様(材質:不織布) 幅30cm 長さ36cm

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

現金特価
無孔 **31,500円** (税込)
有孔 **35,400円** (税込)

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

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

現金特価 **36,900円** (税込)
メーカー参考価格 ¥78,750

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

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

幅 60・65・70cm
長さ 180cm
高さ 50・55・60cm

現金特価 **42,800円** (税込)
メーカー参考価格 ¥89,250

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

SPバランス-セラブ 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。

タオルシーツに使えます!

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 **4,500円** (税込)
(1枚当たり900円)
10枚セット 現金特価 **7,500円** (税込)
(1枚当たり750円)

No.1 人気商品

ブラウン

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

さらに大きくあって **新登場**

1枚セット **1,800円** (税込)
3枚セット **5,100円** (税込)
5枚セット **8,000円** (税込)

カカオブラウン
ライトベージュ

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

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。

スーパージャンボタオル サイズ 90×195cm
長さ195cmの超ロングタオル! 皆様のご要望にお応えて、ついに登場!

有孔無孔を簡単に切り替えられます!

グリーン
ブラウン

ベッドのみ **24,800円** (税込)
専用イージーバッグ付き **27,500円** (税込)

7ヶが標準装備!

オリジナルキャンペーン実施中

幅60cm 長さ183cm 高さ45/65cm(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。

在庫処分品

色・サイズお問い合わせ下さい

目玉品 **10台限り**

現金特価 **38,800円** (税込)
メーカー参考価格 ¥86,100

SDイージー
うつ伏せでの施術に最適な専用手置き台付き入門用廉価タイプ施術台。

カイロベッド

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

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

※ご注文の際、ひーりんぐマガジンを見たお申し出の方に限り、特別価格で対応させていただきます。(2013年10月25日お申し込み分まで)

高度管理医療機器等販売業 株式会社 高田ベッド製作所 正規販売店

有限会社 **サポート** 信頼される事が喜びです。

〒810-0022 福岡県福岡市中央区薬院1丁目15-23
TEL 0120-94-4422 FAX 0120-94-4423

健康や美を担う先生のオンラインショップ

せんせいサポート

インターネット検索からは **せんせいサポート** 検索

http://www.sensei-support.com

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

賠償責任保障制度 クレーム対応相談



● 賠償責任保障制度について ●

施術家向けの賠償責任保険は個人(法人)が選んで契約できるものではありません。損害保険会社と提携している施術団体に加入(加盟)している場合に、団体の構成員のみを対象とした賠償責任保険を契約できます。言い換えれば「どこかに加入しなければ、施術家は賠償責任保険を検討することすらできない」のです。JHA は損害保険会社と賠償責任保険包括契約があり、その契約に全会員を被保険者として登録していますので、入会すれば自動的に被保険者となります。有事の際には JHA の指示により対応して頂きます。その上で JHA は会員より提出された資料を元に損害保険会社とやり取りを行い、支払いを受ける保険金全額を会員にお支払いしています。賠償責任保険を契約しなくても、JHA への入会によって守られる仕組みですので「会員保障制度」と称しています。

● 会員保障制度の主な特徴

幅広い施術が対象です
国家資格者が行う民間手技施術(整体等)も保障制度の対象です。また、正会員Bでは特定の民間資格の取得を条件にしていないので、整体師だけでなく治療助手の方も入会いただけます。

施術場所を問いません
日本国内であれば施術場所を問いません。治療院勤務・出張施術(利用者宅・宿泊施設等)とどこで施術しても対象になります。また、経営者が異なる複数の治療院で働いている場合もすべての施術が対象になります。

対象は施術事故ではありません
会員保障制度の内容は、お客様に施術でケガをさせた場合だけではなく、誤ってお客様の私物を壊してしまった場合や、店舗管理の不備(施設賠償責任)でお客様等に損害を与えてしまった場合にも対象になります。

請求先を問いません
JHA の保障制度は、施術者の責任の有無とは別の問題(保険契約上の都合)により保険金が支払われないといったことが起こらないようにするため、「会員が行った施術が原因である賠償責任」を保障制度の対象としています。

● 会員種別、会費等のご案内

手技療法家(国家資格者)対象
【条件】 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

会員種別	会費(年払いの場合)	会費(月払いの場合)
正会員A	13,000円	1,300円
準会員	11,000円	1,100円

民間手技施術家(整体・セラピスト等)対象
【条件】 当会が認定する民間手技施術を業として行う方

会員種別	会費(年払いの場合)	会費(月払いの場合)
正会員B	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。

ご不明な点、詳細につきましてはお気軽にお問い合わせ下さい!