ひーりんぐマガジン

Healing Magazine

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

2014 新春記念 特別編集

VOL.42
2014.1.25 発行
季刊：Winter
第12巻第1号 通巻第42号
http://www.e-shugi.jp

[新春特別企画] The Professional

プロトレーナー 白石 宏

ひーりんぐマガジン Special Interview vol.3

人の元気を生み出し
頑張る人を応援していきたい

有森裕子さん

（オリンピック女子マラソン メダリスト）

新春企画

セラピスト インタビュー

表舞台で活躍する方々を支える
影の存在であることに誇りを持ちたい

岡田 陽子 先生

特集

あと1ヵ月の国試対策

柔整編

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
- ■上田曽太郎の「初歩の会計教室」
- ■訪問マッサージの現状

増税直前特集

療養費扱い 治療院への影響

永久保存版

いまさら聞けない治療院の常識

「国家資格」と「民間資格」



今、この先生が熱い!

メディックス会員治療家インタビュー

■加藤 武先生　■窪田 雄二先生

編集部発 THE TOPICS 旬の話題をレポート

「知らない治療院」を「知っている治療院」へ

メディカルアドバンスの挑戦

業界最安値に挑戦!! 通販だからできます

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

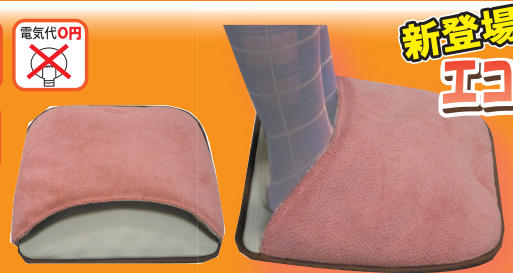
お陰様で創業 13 年、北海道から沖縄まで全国から累計十 数万件のご注文実績がございます！

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。

熱源は体温 / 電気代0円 / 信頼の日本製 Made in Japan / 手洗い水洗い可



新登場 足の冷えの強い味方!? エコフットウォーマー誕生!!

発売以来大ヒットのエコホットマットの技術を最大限活用！デスク下など電源の取りずらい場所でも使えます！

幅 34cm 長さ 30cm 色ピンク / ライトブラウン

定価オープン価格 現金特価（税込）
4,800円

お客様に最も近いアイテムだからこそ！安心安全の国内生産品を！

医家向け使い捨てフェイスペーパー

無料サンプル進呈中！

サポートペーパー

1 枚 7 円！ ※最安値の場合



不織布素材 肌触りの良い

H型切り目・高級仕様（材質：不織布）幅30cm 長さ36cm

H字型切り目加工を施し、 従来のT字型より さらに快適になった高級仕様のフェイスペーパー。

初回お試し価格（1個まで） ※通常価格 4,200 円（税込） 現金特価（税込）
500枚入 **3,900円**

2,500枚入 現金特価（税込） **17,500円**

ウルトラエコペーパー

1 枚 4.3 円！ ※最安値の場合



さらっとしたうす紙仕様

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

コストパフォーマンスを徹底的に追求した高品質ペーパー。 マクラに巻いたりと幅広い用途にご使用になれます。

初回お試し価格（1個まで） ※通常価格 4,620 円（税込） 現金特価（税込）
1,000枚入 **4,200円**

3,000枚入 現金特価（税込） **12,900円**

治療や癒しの基本は温めること！
人体の反射熱を利用した即暖蓄熱効果。



熱源は体温 / 電気代0円 / 信頼の日本製 Made in Japan / 専用ケース付 / 手洗い水洗い可

ひーりんぐマガジン限定現金価格
10,500円（税込）
※100 枚限定

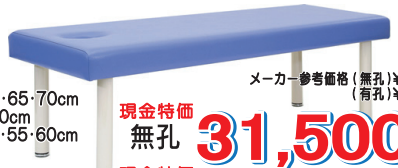
売れてます！ 昨冬の大ヒット商品!!

メーカー参考価格 ¥18,900

エコホットマット・メディ

ホットマット

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



幅 60·65·70cm
長さ 180cm
高さ 50·55·60cm

メーカー参考価格（無孔）¥63,000 （有孔）¥70,875

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

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

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。



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

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

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。



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

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

SPバランス－セレブ　施術台

ハイグレードタイプの高機能マッサージベッド。3層ウレタン構造。

有孔無孔を簡単に切り替えできます！



ベッドのみ 現金特価 **24,800円**（税込）

専用イージーバッグ付き 現金特価 **27,500円**（税込）

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。



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

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

カカオブラウン / ライトベージュ
1枚 **1,800円**（税込）
3枚セット（1枚当たり 1,700 円） **5,100円**（税込）
5枚セット（1枚当たり 1,600 円） **8,000円**（税込）

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

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して、ついに登場！

▼ メーカーオリジナルビニールレザー（耐薬品・抗菌・防汚・難燃）

レザーの色調は実物通りの写真印刷に努めておりますが、多少異なる場合もございます。

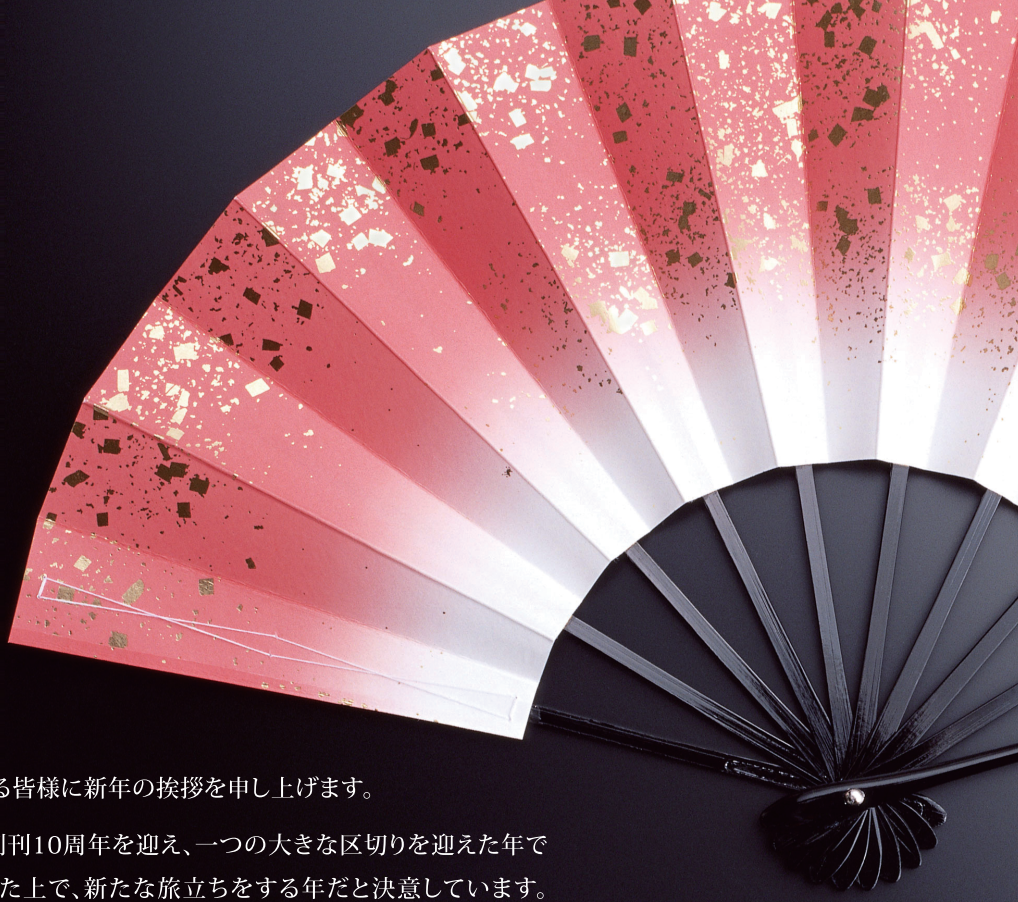
白 / クリーム / アイボリー / スカイブルー / ライトブルー / メディブルー / ピンク / レッド / イエロー / オレンジ / ライトグリーン / ライムグリーン / 抹茶 / メディグリーン / グレー / ライトブラウン / 茶 / 黒

※ご注文の際、ひーりんぐマガジンを見たとお申し出の方に限り、特別価格で対応させていただきます。（２０１４年4月２５日お申し込み分まで）

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

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

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



年頭挨拶

ひーりんぐマガジン編集部　佐藤 吉隆

新年明けましておめでとうございます。
ひーりんぐマガジンをご愛顧いただいている皆様に新年の挨拶を申し上げます。

2013年はひーりんぐマガジンにとって創刊10周年を迎え、一つの大きな区切りを迎えた年でした。本年は、その10年間の歴史を踏まえた上で、新たな旅立ちをする年だと決意しています。昨年8月には本誌誌面をこの新たな旅立ちを予見するように大きくリニューアルをいたしました。また本年は厳しさの増す手技療法業界や手技療法家、それらを取り巻く患者様や業界の関係者のために真に役立つ雑誌づくりを行い、さらに未来の手技療法家を目指す学生諸氏が夢を持てる業界に育て上げるために寄与するよう努力して参りたいと考えています。

今年の干支の「甲午（きのえうま）」は、60年周期の干支の中で、発芽、変革が起こる年と言われています。手技療家にとっても今年は新たな旅立ちの年になるのではないかと感じています。

その予兆の一つは昨年5月に医療費以外で初めて開かれた社会保障審議会医療保険部会で設置が決まった、柔道整復とあん摩マッサージ指圧、はり・きゅうの療養費検討専門委員会の存在です。この委員会は有識者、保険者等、施術家で構成され、昨年の療養費の改定はここへ厚生労働省が改定案を示し委員が了承し改定が決まりましたが、元々この委員会はそれぞれの療養費について中長期的視点で療養費のなどの見直しを行うという主旨で設置されています。現在の療養費の支給基準などには、施術側や保険者側の都合次第でどの様にも解釈ができる部分が数多くあります。また、柔道整復師、あマ指師、はり・きゅう師の立場も不明確なところがあり、近い将来各委員会でこれらの問題を明快で分かりやすいように再構築される可能性があります。このことは夢が持てる業界になることの第一歩だと信じています。

また今年は手技療法店の急増や同業者の急増や保険者の財政難、消費税の引き上げなどで厳しい年になりそうですが、見方を変えればこのピンチをチャンスに変える「それまで変えたいと思っても変えることのできなかった慣習や慣行を破るチャンス」のような気がします。

手技の予防技術は確実に医療費の低減につながりますし、効果効能が薬事法などでうたえなかった健康食品も医療費の低減につながると効果を証明できるならば、効果効能を表現できるようにするとの動きもあります。このように小さいながらもさまざまな〝潮目〟の変化が見え隠れしています。この潮目を十分注視しながら、チャレンジを続けることが重要だと考えます。会社でも個人でも、現状に満足した時点で成長は止まり、衰退に向かうということを認識して行動して欲しいと願っています。

もちろん、行動に際してはビジネスの大前提となるコンプライアンスの意識を持つことが重要であることは言うまでもありません。

最後に新しい年が、皆様にとって明るく実り多き一年となることを心からご祈念申し上げます。

2014年

1月

■1月25日「ひーりんぐマガジン」〈VOL.42〉発行

2月

■2月16日～ 3月15日 確定申告・青色申告受付

■2月22日 第22回あん摩マッサージ指圧師国家試験日
※合格発表：3月27日

■2月23日 第22回はり師国家試験日
※合格発表：3月27日

■2月23日 第22回きゅう師国家試験日
※合格発表：3月27日

2月4日 立春■
この日から立夏の前日までが春とされ、その最初の日。
冬至と春分の中間になる。立春の前日が節分。
八十八夜、二百十日、二百二十日はすべて立春の日から数え始める

2月7日～ 23日 冬季オリンピック ソチ大会■

2月8日 針供養■
折れた針を豆腐やこんにゃくに刺して供養し、裁縫の上達を願う行事。
地方によっては12月8日に行われる

2月9日 東京都知事選挙■

3月

■3月2日 第22回柔道整復師国家試験日
※合格発表：3月27日

3月1日～ 7日 全国火災予防運動■

3月5日 環境省、沖縄県慶良間諸島と沖合7キロまでの■
範囲を国立公園に指定

3月7日～ 16日 冬季パラリンピック ソチ大会■

3月7日 近鉄・阿部野橋ターミナルビル（あべのハルカス）が■
大阪市阿倍野区に完成予定
地上60階、高さ300mの日本一高いビルとなる

3月18日 彼岸■
春彼岸は春分を中間に、前後各3日を合わせた7日間をいう

3月21日～ 第86回選抜高校野球大会 甲子園■

4月

■4月 日本体育大学が保健医療学部整復医療学科を新設。
柔道整復師を養成

■4月1日～ 消費税の値上げ5%から8%へ

■4月1日～ 生活保護法が改正され、申請手続き・扶養義務の
厳格化と不正受給に対する罰則強化

■4月1日～ 診療報酬改定 0.1%のプラス改定
※診療報酬本体で+0.1%、薬価・材料価格で-1.36%、消費税増税
対応+1.36%、差し引き+0.1%　　療養費はどうなるか

■4月1日～ 70歳～ 74歳診療費の一部負担割合が2割負担へ
4月から新たに70歳になる人から段階的に実施に

■4月7日 世界保健デー

■4月25日「ひーりんぐマガジン」〈VOL.43〉発行（予定）

5月

4月6日～15日 春の交通安全週間■

4月9日 Windows XPのサポート期間終了■

6月

■6月～ 柔道整復療養費 あマ指・はり・きゅう療養費
改定予定

■6月1日～ 健康増進普及月間

5月5日 立夏■
立夏から立秋の前日までが夏となる

7月

■7月25日「ひーりんぐマガジン」〈VOL.44〉発行（予定）

6月12日～ 7月13日 サッカー W杯 ブラジル■

6月21日 夏至■
北半球では一年で最も昼が長く夜が短い日となる

8月

7月29日 土用の丑■
江戸時代、平賀源内が鰻屋のために、土用の丑の日に「鰻を食べれば
長寿、延命になる」として、宣伝したところ大変繁盛して、
夏の土用の丑の日に鰻を食べる習慣ができたという

9月

8月7日 立秋■
この日からは暑中見舞いではなく残暑見舞いを送る

8月9日～ 第96回全国高校野球選手権大会 甲子園■

8月15日 終戦記念日■

10月

■10月 「平成25年衛生行政報告例の概況」が厚労省から公表
※「衛生行政報告例」は、衛生行政運営の基礎資料を得ることを
目的に、精神保健福祉、栄養、衛生検査、生活衛生、食品衛生、
乳肉衛生、医療、薬事、母体保護、特定疾患（難病）、狂犬病予防
の11の行政分野について、毎年調べている。公表する結果は、
各都道府県、指定都市及び中核市からの報告をもとに集計し
たもの。なお、あマ指師、はり・きゅう師、柔道整復師の数など
の就業医療関係者関係や施術所数等は隔年集計なので来年
2015年7月に発表となる。

■10月24日～ 医療安全推進週間

■10月25日「ひーりんぐマガジン」〈VOL.45〉発行（予定）

9月1日 防災の日、関東大震災記念日■

9月23日 秋分■
秋分の日を中日に7日間が秋の彼岸でもある

11月

11月7日 立冬■
この日から立春の前日までを暦の上では冬とする

12月

12月22日 冬至■
この日に柚子湯に入ったり、冬至がゆ（小豆がゆ）やかぼちゃを
食べると風邪をひかないといわれている

2014年「ひーりんぐマガジン」・時事暦・毎日の暮らしにお役立てください。



ひーりんぐマガジン

Healing Magazine

VOL.42 2014.1.25発行
季刊：Winter
第12巻第1号 通巻第42号

Contents

2014年 新春挨拶 3

2014年 ひーりんぐマガジン・時事暦 4

ひーりんぐマガジン Special Interview vol.3
人の元気を生み出し、頑張る人を応援していきたい
有森裕子さん（オリンピック女子マラソン メダリスト） 6

連載・岩﨑由純の読む癒し（第13回）「運命の支配者はあなた自身なのです」 10

Business Report 経営者から学ぶ 株式会社 スカイオーシャン 竹本 和美氏 佐藤 みか氏 12

増税直前特集 療養費扱い 治療院への影響 14

連載・人材を人財に変える教育術（第8回） 朝倉千恵子 17

特集 あと1ヵ月の国試対策 柔整編 18

永久保存版 いまさら聞けない治療院の常識
「国家資格」と「民間資格」 20

［新春特別企画］The Professional プロトレーナー 白石 宏 24

連載・花谷博幸「勝ち組治療院のツボ」（VOL.37） 27

連載・上田曽太郎の「初歩の会計教室」（第39回） 28

連載・続・療養費の請求と支給（第20回） 療養太郎 30

連載・治療家のための法律入門（第24回） 畑中鐵丸 32

連載・吉田正幸の「集客革命」（最終回） 36

NPO法人日本手技療法協会・整体師会「バランス整体・体験セミナー」開催 38

連載・訪問マッサージの現状（第19回） 佐藤吉隆 40

編集部発 THE TOPICS 旬の話題をレポート
「知らない治療院」を「知っている治療院」へ
メディカルアドバンスの挑戦 44

ひーりんぐマガジン NEWS 第1回 TTC セラピスト EXPO 2013大成功で幕を閉じる!! 47

CLOSE-UP person コミュニケーションを大切にして、心も身体も満足できる施術を広めたい。
メディックスボディバランスアカデミー事務局長 境 瑠美 48

スペシャル・コレクション ひーりんぐマガジンが選んだおすすめアイテムをご紹介。 51

第11回「医療オリンピック C-1 2013」開催!! 52

セミナーレポート No.1「整骨院経営イノベーション実践会・船井総合研究所」
No.2「内臓テクニック」による腰痛へのアプローチ 53

新春企画 セラピスト インタビュー
表舞台で活躍する方々を支える
影の存在であることに誇りを持ちたい 岡田 陽子先生 54

今、この先生が熱い! メディックス会員治療家インタビュー
加藤 武先生 …… 56
窪田 雄二先生 …… 57

セミナー情報 63

バックナンバー 64

Chief Executive Publisher
上野 康雄

Art director
北村 力（PLANFORT）

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
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

「ひーりんぐマガジン」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ることはありません。



ひーりんぐ
マガジン

Special Interview

vol.3

人の元気を生み出し
頑張る人を応援していきたい

有森 裕子さん

（オリンピック女子マラソン メダリスト）

聞き手／上野康雄　構成／松原弘子［office ELK］　カメラ／吉田哲郎（日本アドスペース）　DESIGN ／北村力（PLANFORT）



二度のオリンピックでメダルを獲得した有森裕子さん。比類なき強い意志を持ち、たゆみない努力を重ねて大きな夢を達成しました。現在は、スポーツマネジメントや国際貢献など、さまざまなフィールドではつらつと活躍しています。

「喜びも、苦しみも、憤りも、すべてを力にかえてきました。思い続けていれば夢は叶うんです」

二つのオリンピックのはざまで

――有森さんは、バルセロナオリンピックで銀メダル、アトランタオリンピックで銅メダルと、二大会続けてメダルを獲得するという偉業を達成されましたね。

バルセロナは普通の選考と違う状況で、出場が決まっても喜んでいいのかわかりませんでした。でも、出る以上は結果を出すしかないと思っていたので、メダルをとれた時には嬉しかったです。

ただ、これを糧に自分の道をつくっていこうと考えていたのに、現実は思い描いたものと違いました。チームから孤立し、わがままとみなされて、何も自由に言えなかったし動けなかった。メダルは理想の環境に自分を導いてくれると思っていたのに、次の段階につながるものが見えてこないんです。

――銀メダリストなのに？

銀メダルを持っていても何もならない。あとの時間がちゃんと生れない限り、ただの持ちモノなんです。バルセロナ後の現実に、自分は何のためにメダルをとったんだろう、オリンピックのメダリストって何なんだろうと、考えるほどに辛くなりましたね。

そういう中で、足底筋膜炎の痛みがだんだんひどくなりました。とりあえず足を何とかしようと思い、94年に思い切って手術を受けたんです。手術が失敗すればそれで終れる。手術が成功すれば、自分の気持ちがわかるから…。走るのか、やめるのか、とにかく自分がどの方向に進めばいいのかということを見つけたかったんです。

――手術を終えて、もう一度走り始めたのですね。

入院したスポーツ整形の病院で、ほかの患者さんが「有森さん、またオリンピックに出るんですよね」と声をかけてくれたんです。そして、普通の生活に戻るために懸命に努力している彼らを見て、自分がどんなに恵まれているのかを知りました。とりあえず治って走れさえすれば、オリンピックに出るチャンスがもらえるし、自分の望むものを近くに持ってこられるのだと気づいたのです。

そして一日も早くここを出て、トレーニングを再開しようと思いました。とにかく自分は走る。次のことは走った後に決めようと、い

ちばん近いレースの北海道マラソンに出たんです。当時は選考レースの一つでした。いざ蓋を開けてみたら優勝し、2時間30分を切って選考基準をクリアしたのです。

人よりも頑張れる力

――それでアトランタの出場が決まったのですね。

バルセロナ以後、このまま忘れ去られたくないとの思いが大きかった。それを現実のものとする方法は何だろう、もう一度話を聞いてもらえる存在になるにはどうしたらいいのだろうと考えたら、またオリンピックに出てメダルを獲る以外にはなかったのです。

――そして、見事にアトランタでも銅メダルを獲得されました。「メダルの色は銅かもしれませんけれども、終わってから、なんでもっと頑張れなかったのかと思うレースはしたくなかったし、今回はそう思ってないし…。初めて自分で自分を褒めたいと思います」。この試合後の有森さんのコメントに、テレビ画面に釘付けになって応援していた日本中の人が心打たれました。

「終わった」という気持ち…。バルセロナが終わってから、暗く辛い長い道のりを走ってきた。その闘いがようやく幕を下ろした時に、あの言葉が自分の中から転がり出てきたんです

――深い感動をいただいたのと同時に、それまでの道がいかに大変だったのかを思いました。

大変でした（笑）。連続してメダルを獲ることがどんなに難しいか、そこに至る道は最初のバルセロナ以上に険しいものでした。でも、もう一度オリンピックに出てメダルを獲ることができたら、自立した立場で、より充実して生きるための〝人生のスタート〟が切れると思いました。さらには、実績を残して、後に続く選手の環境を少しでも変えていかなければと考えていたんです。だからゴールをした時は、本当に心からほっとしました。

――有森さんにとって走るということは？

走ることは自己表現の手段で、周りにも評価をもらえます。こんなに良い手段に出会えたのは私にとって最高に嬉しいこと。だからどんなに苦しくても頑張るんです。才能や肉体的素質に恵まれていない私が持っていたのは〝人よりも頑張れる力〟でした。

――走っている時は何を考えているのですか。

すべてをそのレースのために費やしているので、今までやってきた練習のことや支えてくれた人のことを考える時間が多いですね。私の場合は、レースの時に調子の悪いことが無いんです。調子が良いと良いことを引き寄せるし、見え



声援を力に。1996年アトランタオリンピックで二大会連続のメダルを獲得。
写真：フォート・キシモト

るし、感じる。沿道の声援もよく聞こえて力になります。

――いざという時に力が出るのですね。

私は不器用なんです。器用な人は力の出し方を図るけれど、不器用だと全力で一つずつをやろうとするから大変なんです。でも、そういう力で埋められるものがあると信じているんです。不器用でも一生懸命に本気でやれば、良いエネルギーを引き付けられる。頑張ることで生まれるエネルギーは凄いと思います。

――落ち込むことは無いのですか。

落ち込む理由が無い（笑）。「落ち込む」というのは、こうでなければいけないというものがあって、それが満たされないところから来る感情です。私はそういう落ち込む基準になる、比べる対象を持っていないんです。常に次のことを考えているので。



有森 裕子（ありもり ゆうこ）
1966年岡山県生まれ。日本体育大学を卒業後㈱リクルート入社。92年バルセロナオリンピックでは銀メダル、96年アトランタオリンピックでは銅メダルを獲得。その後NPO法人「ハート・オブ・ゴールド」、アスリートのマネジメント会社「RIGHTS.」を設立。国際陸連（IAAF）女性委員会委員、日本陸上競技連盟理事、国連人口基金親善大使等を歴任。現在スペシャルオリンピックス日本理事長、厚生労働省いきいき健康大使 他。

体調を維持するために

――選手時代は、どのように体調管理をされていたのですか。

当時は体に良いことしかしなかったし、良いものしか選ばなかった。食べることや着るものも、生活のリズムも、好きか嫌いかではなく、体に良いか悪いかだけがすべての物事の判断基準でした。「今だけだから」と集中して、そうやっていました。

それから、けがを予防し疲れを取るために、ほぼ毎日マッサージを受けていました。痛みをとりたい時には鍼で、私にとっては最後の神頼みでした。毎日のケアの順番は、まずマッサージで体をほぐしてもらい、痛みを鍼でとって、カイロで動き、最後にPNF（＊）で動きます。どれかだけではダメだと思うので、この流れを変えませんでした。

――どんな方に治療してもらっていたのですか。

自分の体を知っていてくれて、コミュニケーションのとれる人。それぞれの治療において一番の人です。そして、その方に診てもらい続けていました。申し訳ないけれど、お弟子さんには触らせなかった。

それは自分の競技人生の時間に限りがあるからです。最終的に本番で結果を出せなくても言い訳が出来ないんです。私は次のレースをパーフェクトにしないといけないから、体を完全にしてもらえないと困る。そういう意識を関わる人すべてに持っていただきたいので、どうしてもその道の第一人者に治療してもらいたかったのです。これは、どうしても譲れない私の〝こだわり〟でした。

人を元気にさせる仕事

――日々お忙しいようですね。

スポーツマネジメントの会社の仕事や講演活動、週末にはゲストランナーとしてレースに参加したりしています。それから、カンボジアの子ども達や地雷被災者を支援する「ハート・オブ・ゴールド」の代表理事の活動。そして知的障害のある人たちにスポーツを通じた社会参加を応援する国際的な組織「スペシャルオリンピックス日本」の理事長として活動しています。いずれもライフワークとしてずっと続けていきたいですね。人の生きる力を生み出したい、頑張る人を応援していきたいんです。

――メダルを取った後の人生を思い通りに歩まれているのですね。

流れは作れたと思います。ただ、今は出来ることをやっているだけ。だから自分が出来ない現場に立ち会って、そのことに挑戦する時間を持ちたいと思っているんです。いったん自分の関わっているものを置いて、まっさらなところから自分に足りないものをじっくり探したいなと考えています。

＊PNF：固有感覚受容性神経筋促通手技のこと。



『やめたくなったら、こう考える』
自分に自信がもてず、不安でたまらなかった幼いころ。「走ること」との出会いは偶然だった。「これだったらできるかも」が「これだ！」と言える武器になるまで、平凡なランナーは諦めなかった……。「走ること」は自己表現のひとつと語る有森裕子さん。努力と情熱でランナーの頂点に立った有森さんの言葉は、苦しさを活きる力に変えてしまう…。心がとても軽くなるおすすめの一冊です。

岩崎由純の

『読む癒し』第13回

「運命の支配者はあなた自身なのです」

２０１３年12月５日、世界中に悲しいお知らせが流れました。第８代南アフリカ共和国大統領ネルソン・マンデラ氏の訃報です。マンデラ氏は、人種隔離政策アパルトヘイトと戦い、27年もの投獄生活を含む幾多の困難を乗り越えて大統領にまで上り詰めた平和主義者です。追悼式には、世界中の政治家や国賓クラスの著名人が駆けつけました。日本からは、皇太子徳仁親王、イギリスからはチャールズ皇太子とキャメロン首相、アメリカ合衆国よりバラク・オバマ現大統領およびビル・クリントン元大統領やジミー・カーター元大統領、ブラジルのジルマ・ルセフ大統領、キューバのラウル・カストロ国家評議会議長など各国の国家元首もしくはそれに準ずる人物が出席しました。

そのマンデラ氏が大統領在任中の95年に、南アフリカ共和国（南ア）でラグビーのワールドカップが開催されたことをご存知でしょうか？

アパルトヘイト時代には、同国の選手の国際大会への参加・出場が制限されるなど国際的な制裁を受けていた事実からすると画期的な出来事です。84年には、当時の女子５０００ｍで世界記録を出した17歳のゾーラ・バッド選手は、ロス五輪に出場するために南アからイギリスに国籍を移しました。それは当時、アンチ・アパルトヘイトだった世論からバッシングされ世界中で話題になったほどです。

95年当時、南アのラグビーは、世界ランキングで10位には入っていたもののニュージーランドやオーストラリアなどの世界の強豪国には歯が立たない状態でした。しかし、マンデラ氏は白人が大事にするラグビーを全身全霊、国を挙げて支援することで国が一つにまとまると考えました。当時の南アでは、ラグビーと言えば白人、黒人はサッカーをするものだと人種差別の象徴のようにもなっていたそうです。それまで

岩崎由純

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



国を支配していた白人の愛するラグビー、『スプリングボクス』と言うチーム名、グリーンとゴールドのチームカラーを黒人中心になった体育協会のメンバーを説き伏せて維持させ、寛容であることを求めました。27年もの刑務所暮らしを耐えたマンデラ氏の言葉は、歴史を動かしました。

大統領官邸に呼ばれたスプリングボクスのキャプテン、フランソア・ピナール選手は、マンデラ氏から言葉を頂いたそうです。「You are the master of your fate. You are the captain of your soul.」（我が運命を決めるのは我なり、我が魂を制するのは我なり）この言葉は、「インビクタス」（ウィリアム・アーネスト・ヘンリー作）という詩の一節です。

フランソアキャプテンは、マンデラ氏が獄中で大事にしていたこの言葉の意味を考えました。「たとえ肉体が、誰かによって支配され自由が奪われたとしても、自分の運命や魂は誰にも奪われない。自分自身の運命を決定づけるのは、自分自身なのだ！」。

彼もまた、マンデラ氏と同じように世論に流されることなく自らの魂を信じ続け、まっすぐに信念を貫くことにしました。南アが、初出場初優勝の奇跡を起こした魂の叫びだったのです。

「インビクタス」は、ラテン語で「征服されない」「屈服しない」を意味する語だそうです。この言葉は、多くの人に前向きで力強いイメージを与えています。そしてこの話は後日、クリント・イーストウッド監督によりモーガン・フリーマン氏がマンデラ大統領役、そしてマット・デイモン氏がキャプテン役を演じた名画『インビクタス／負けざる者たち』となりました。私は、エンドロールと共に登場する故マンデラ氏の実際の映像を観ながら、心からご冥福をお祈りしました。

そして、２０２０年東京五輪の前年（19年）には、ラグビーのワールドカップが日本で開催されることを、魂を込めてここでご紹介させていただきます。奇跡を信じる一人として。



『インビクタス／負けざる者たち』
クリント・イーストウッド監督、モーガン・フリーマン、マット・デイモン共演。ネルソン・マンデラは投獄生活を経て、南アフリカ共和国大統領に選出される。その後、荒んだ国の情勢を立て直すため、ラグビーに希望の光を見出す。
ブルーレイ　￥2,381＋税
DVD　￥1,429＋税
ワーナー・ホーム・ビデオ

抽選で Blu-ray、DVDをプレゼント
詳しくは51ページをご覧ください。

You are the master of your fate.
You are the captain of your soul.
我が運命を決めるのは我なり、我が魂を制するのは我なり

ウィリアム・アーネスト・ヘンリー

株式会社スカイオーシャン 代表取締役 竹本 和美氏 Kazumi Takemoto
シニアコンサルタント 佐藤 みか氏 Mika Satou



竹本和美（写真左）｜東京理科大卒業後、国際電信電話株式会社（現ＫＤＤＩ株式会社）入社。その後、株式会社アッカネットワークスにてＡＤＳＬサービス立ち上げ、日本ＵＮＨＣＲ（現国連ＵＮＨＣＲ協会）にて難民支援を経て、2006年株式会社スカイオーシャンを設立。

佐藤みか（写真右）｜東京外国語大卒業後、国際電信電話株式会社（現ＫＤＤＩ株式会社）入社。オペレーターを経て法人営業に携わる。株式会社アッカネットワークスで営業職を経て2006年より現職。

リーマンショック以降の厳しい雇用情勢を反映して、人材ビジネスの世界も苦境が続いている。そんな中、小さいながらも確実に実績を上げている人材会社が株式会社スカイオーシャンだ。代表の竹本さんとシニアコンサルタントの佐藤さんに経営理念や現在の取り組みなどを伺った。

――株式会社スカイオーシャンの企業理念を教えてください。

竹本「『志は天より高く、人への想いは海より深く』です。私たちは人材紹介業ということで、仕事を探している人を企業に紹介していますが、まさに『海よりも深い』想いで、人生の大きな決断である転職をバックアップしています。『スカイオーシャン』という社名も、この理念を表しているんですよ」

――人材会社というと求人サイトや転職フェアなどを運営する大手企業が目立ちますが、小さい会社である利点は何ですか？

佐藤「大手はたくさんの案件を持っていますし、登録している求職者の数も圧倒的に多いので、有利であることは否めません。ただ、私たちは小さい分、求職者とじっくり面接をし、その方が活き活きと仕事ができるにはどのような環境がふさわしいか見極めることができます。紹介をして手数料をいただいて終わりなのではなく、紹介後のフォローアップも欠かしません。半年後にその方がハッピーに仕事をしているというお話を聞いて、ようやく一安心といった感じです。やはり、小規模である一番の利点は、求職者と企業を徹底的にマッチングできることだと思います」

――お仕事の中で常に心がけていることを教えて下さい。

竹本「重複してしまいますが、私も『一度紹介したら終わり』ではないということを常に念頭に置いています。その方が数年後、さらにステップアップをしたくなったとき、また当社を利用してくださるかもしれませんし、知り合いが仕事を探しているときに『スカイオーシャンがいいよ』と言ってくれるかもしれないからです。お金のことではなく、求職者ひとりひとりのことを真剣に考えることが、結局はお金にもつながるのです。例えば、ある求職者が探している仕事の案件を得意としている競合他社があれば正直にそちらを勧めますし…。求職者の方に『自分の話をきちんと聞いてくれる』と思っていただけるような誠実な対応を心がけています」

――今後求められる人材とはどのようなものですか？

佐藤「かつては年齢的には若いほうが有利と言われていましたが、今はより深い経験を持っている方を企業は求めています。ですからますますマンツーマンで人材を深く見ることが大切になっていますね」

――会社として今後力を入れていきたい活動を教えてください。

竹本「現在、私たちは、人材紹介・社会貢献ビジネス・ボランティアを3つの柱に活動をしています。社会貢献ビジネスでは、無農薬野菜のハウス栽培を行い、知的障がい者を雇用する『ファーマーズマーケット』というビジネスモデルを広めようとしています。ボランティアとしては、まだまだ元気で人の役に立ちたいと考えているシニア世代の方々を、ボランティアを求めるＮＰＯや自治体とマッチングする活動を行っています。アメリカでは元々こういった運動がありますが、日本でも広めていきたいと考えています。『人の役に立ちたい』という思いは私たちの原点でもありますので、これからもみなさんのお役に立っていきたいですね」

目先の利益を追うのではなく、「人の役にたちたい」という自分たちの原点を見失わないことが大切という竹本さんと佐藤さん。厳しい状況の中業績を上げていくには、逆にそういった誠実な姿勢が大切なのかもしれない。



スカイオーシャンは、職業紹介事業、障がい者雇用に関するコンサルティング、人材育成・能力開発等の社員教育の受託ならびにそのコンサルティングを行っている。長年にわたり培ってきた、営業経験と人脈を生かした各種コンサルティングを行うことにより、「つながりと広がり」を生み出すネットワークプロデューサーとして社会に貢献することを目指している。



東京開催

「医療従事者のための交通事故勉強会」

大好評 2014 追加開催

2/2（日） ベーシックコース Basic Course

2/11（祝） アドバンスコース Advance Course

質問 医療従事者の業務として、切っても切り離し出来ない「交通事故事案」ですが、
それらにまつわる様々な「規則」「制度」「制限」を正攻法で熟知されていますか？

- ☐ 自賠責保険における「治療費」の総額と、適用される項目を理解している
- ☐ 使えない場合の条件を理解している
- ☐ 「ジバイ金額」という表現は間違っている事を理解している
- ☐ 医接連携しないと患者さんや治療院にどのような事が起こるか理解している
- ☐ 保険会社はなぜ「打ち切り」してくるか、理解している
- ☐ 請求して良い・悪い範囲を理解している
- ☐ 「自賠責保険様式：施術証明書」の書き方・書いてはいけない表現、間違って記載してはいけない項目等々を理解している



株式会社 プライムケア
代表取締役　杉本 容、

2002年:『日本マクドナルド』、『アリコジャパン』を経て 2005年:乗合保険代理店『㈱ライフナビ』へ転籍し「生命・損害保険プロ」として第一線で活躍。

2009年:自身の事故受傷経験と保険知識から、交通事故専門医療コーディネートによる被害者支援・救済活動、及び整骨院運営の為に『株式会社プライムケア』設立。2013年:手技療法の効果を実感し、正しい医療を学ぶ為に『柔道整復師』取得

チェック内容が気になったら、交通事故勉強会へ！

primeCare 株式会社プライムケア

TEL/FAX:03-6915-3718
E-Mail: info@primecare.co.jp

詳しくは本書同梱チラシまたはWEBをご覧ください。

http://www.primecare.co.jp

1988年12月
消費税法成立。

1989年4月
消費税法を施行。税率は3%。

1994年11月
消費税率を4%に引き上げ。
さらに地方消費税1%を加える税制改革関連法が成立。

1997年4月
消費税率を5%に引き上げ。

2012年6月
消費税率を2014年に8%、15年に10%に引き上げる法案を提出。
8月10日、参院本会議で可決成立。

2013年10月
消費税を4%から6.3%(地方消費税と合わせて8%)に引き上げを閣議決定。

2014年4月
消費税4%を6.3%に引き上げ。

2015年10月
消費税6.3%から7.8%(地方消費税と合わせて10%)に引き上げる予定。

増税直前特集

療養費扱い 治療院への影響

2013年10月1日、安倍晋三首相は首相官邸で記者会見を開き、「14年4月から消費税率を今の5%から8%に予定通り引き上げる」と正式に発表した。消費税の引き上げに関して、公益社団法人日本医師会(医師会)の動きが大きい。医師会と同じ保険医療が多い治療院にどんな影響があるか、医師会の動きを見ながら治療院への影響を探ってみた。

消費税引き上げは、社会保障と税の一体改革に関する民主党、自由民主党、公明党三党間の三党合意に基づき、5%の消費税率(国および地方を含む)を、14年4月から8%、15年10月から10%とすることが定められていた。しかし、消費税率の引き上げに当たっての措置も定められ、具体的な経済成長率の目標値を定めるとともに、「経済状況等を総合的に勘案した上で、その施行の停止を含め所要の措置を講ずる」と、いわゆる景気弾力条項が定められていたが、安倍首相は予定通り8%の値上げを来年4月から実施すると発表した。

安倍首相が引き上げを発表する2カ

消費税の問題点

消費税引き上げ

月前の8月に医師会は、「平成26年度医療に関する税制に対する意見」をまとめて公表している。

内容は、「消費税対策として、社会保険診療報酬等に対する消費税の非課税制度を、仕入税額控除が可能な課税制度に改める。社会保険診療報酬等に対応する部分は仕入税額控除が適用されずに、医療機関が一旦負担し、その分は社会保険診療報酬等に反映して回収されることとされている。しかし、この負担分は、消費税導入時においてもその後の税率引き上げの際においても十分反映されたとはいえず、その一部は医療機関が差額を負担したままになっている」（要旨）などとなっている。

ここで、消費税のおさらいをしてみよう。

消費税は、商品・製品の販売やサービスの提供などの取引に対して広く公平に課税される税で、「消費者が負担し、事業者が納付」するもの。そのため、消費税そのものを企業が負担することはなく、企業は販売価格に消費税を上乗せした金額を消費者に請求し、その消費税を国に納付している。

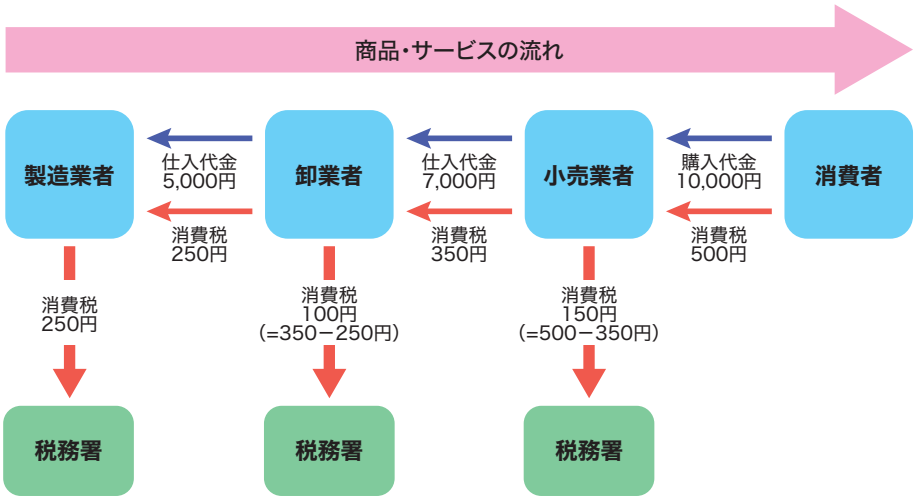


図1 消費税の基本的な仕組み
※製造業者には仕入れがないものと仮定
※税率は現状の5％として計算

消費税の基本的な仕組み

「製造業者」が商品を5千円で「卸売業者」に販売すると、「卸売業者」は商品代金5千円と消費税250円を製造業者に支払う。次に「卸売業者」が仕入れた商品を7千円で「小売業者」に販売すると、「小売業者」は商品代7千円と税分350円を卸売業者に払う。「小売業者」は「消費者」にそれを1万円で売ると「消費者」は商品代1万円と消費税500円を「小売業者」に払う。

消費税はその商品が渡る時点でその都度課税されるため、製造業者は卸売業者からの消費税250円を、卸売業者は販売分の消費税分350円から製造業者に支払った消費税250円を引いた100円を納税する。同様に小売業者は消費者からの消費税分の500円から卸売業者に支払い分の350円を引いた150円を納税する。納税される額は消費者が支払った消費税と同額となる。

卸売業者や小売業者のように課税売上げの消費税額から課税仕入れの消費税額を控除した消費税額を「仕入控除税額」という。

消費税の仕組み 非課税の場合

医療、療養費等は消費税の非課税となっている。つまり、消費税が5％から8％や10％に増額されても同一治療ならば患者の負担額は変わらない。しかし、治療院にとってはどうだろうか。治療院が購入する各種治療器や治療用ベッド、タオル類、待合のソファーなどの備品類、各種の医療具、果ては文具類から店舗の家賃分など治療院を運営していく上で支払うもののほとんどが課税されている。したがって、消費税が上がるとその上昇幅に応じて経費が上昇してしまう。非課税業者である医院や病院、治療院は消費者（患者）から仕入控除ができず、仕入れに係る消費税は治療院が負担しなければならない。

値上げされるパーセンテージだけをとらえると影響が少ないと思いが

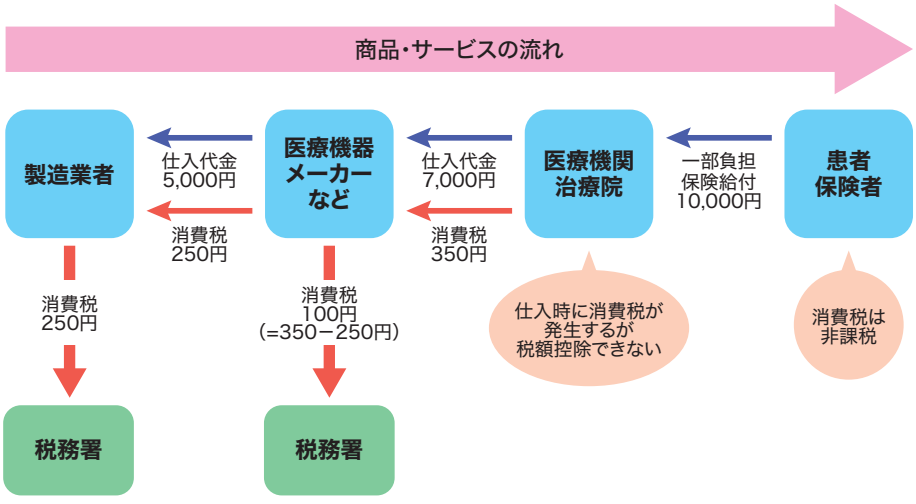


図2 消費税の仕組み・非課税の場合
※製造業者には仕入れがないものと仮定
※税率は現状の5％として計算
※医療機関・治療院は自由診療がないものと想定

ちだが、消費税を支払う必要のある物品やサービスは数限りなくある。切手代も20年ぶりに値上げになる予定で、スタッフの交通費も消費税分が値上げされる予定だ。

さらに、みずほ総合研究所では、増税に伴う家計負担は年収300万円未満世帯で平均5万8千円、年収1千万円以上世帯で同14万2千円増加すると試算している。自分やスタッフの給与も考慮しなければならない。

もちろん、消費税がかからないものは、家賃（住宅）や学費（授業料）などのように他にもあるが、これらは、契約の更改時や消費税増税の際に新たに各自が自由に値段を決める（上げる）ことができる。ところが、医療費や療養費は全国一律で値段が決まっているため、医療機関や治療院が消費税分の値上げをすることが許されていない。

今年の診療報酬と療養費改定

このように、医療や療養に関しては消費税の問題は重要である。今回の社会保障・税一体改革大綱には医療や療養の仕入控除について、「社会保険診療は、諸外国においても非課税であることや課税化した場合の患者の自己負担の問題等を踏まえ、非課税の取扱いとする。医療機関等の仕入れに係る消費税については、診療報酬など医療保険制度において手当てすることとする。

なお、医療に係る消費税の課税のあり方については、引き続き検討をする」と医師会の意見は先送りされている。

厚生労働省（厚労省）はこの問題について医療機関、療養費関係院などに対しても診療報酬や療養費の引き上げで解決しようとしている。また、過去の消費税値上げに関しては、「この損税分は診療報酬に上乗せ済み」としている。

これについて医師側はネットで、「問題は、消費税が0から5％になったのに対して、診療報酬が2回の合計で1・53％しか値上げされていないことにあります。医師会の試算では実質消費税負担は2・2％であり、損税が解消されておらず、これで『消費税分は既に補填済み』とされるのは無理がある」との主張をしている。

今回は診療報酬等のプラス改定に田村憲久厚労相は意欲を見せたが、財務省は審議会で、診療報酬のうち医師らの技術料や人件費に当たる「本体部分」が、近年の賃金や物価の動きと比べて高い水準にあるとし、委員からは「診療報酬の引き上げは不要」という見解まで出ていたが結局、診療酬全体で0・1％の引き上げを決めた。

一体改革大綱では問題先送り

今年は2年ごとに診療報酬を見直す時期にあたる。4月の見直しを控え、増額をめざす医療界、厚労省と、医療費の伸びを抑えたい財務省が火花を散らした。診療報酬が療養費の改定に大きく影響することは自明の理なので、行方を見守りたい。

さて、治療院経営の視点から見ると、療養費が消費税増税分と同額の値上げの改定がされれば問題がないが財政情勢を考慮すると望み薄だ。結局は消費税率が上がったら、物品の購入を控えるか、もっと安い店舗に移るか、自由診療を増やすなどの自衛策をとらなければならない。

この問題は今まで例示したように医院、病院も同様で、彼らは消費税導入の初期から問題としてとりあげ、関係各所に仕入税額控除が適用されないことは不合理と指摘し続けている。小規模な院が多い治療院は、売上代金に転嫁できる制度的恩恵を受けることなく泣き寝入りする可能性が強い。保険を取り扱う治療院の業界関係団体は一丸となってこの不合理性を主張して欲しいものだ。自由診療に関しては課税対象なので消費税を転嫁できるが、消費税が上がった時点でその分を上乗せするかしないか、来院する患者さんの生活状況等を見極める必要がある。

※この特集では、分かりやすくするために消費税の詳細や中小事業者の特例、課税事業者の簡易課税、還付等は割愛している※

お詫びと訂正：前号41号の特集「ＤＡＴＡに見る柔道整復師の動向」で記載のグラフ、「①定員充足率（昼・夜間部）」において昼間部と夜間部のグラフの色が入れ替わっていました。正しくは青系色が夜間部、赤系色が昼間部でした。お詫びして訂正いたします。





人材を人財に変える教育術

第8回「手帳に綴る心の誓い」



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」を主催し10年を迎えた。その卒業生は1600人を超える。

「社員総出で新年の決意表明」

毎年、新年を迎え真っ先に行うこと。それは、新しい手帳にその年の明確な目標と方針を書くことです。スローガンとキーワードを設定し、より具体的にテーマと目標を綴ります。そして、新年の初出（仕事始め）の日に社員の前で読み上げます。社員もその場で決意表明をします。一人一人の決意表明を聞きながら「よし！　今年もやってやるぞ！」と心に誓います。それは社員と一丸となって走り出す清々しくも気合の入る瞬間です。

「人生の先輩からの教えや学び、気づきを大切に…10の誓い」

これまで手帳にはたくさんの目標や人生訓のようなことを書き込んできました。これには人生の先輩からの教えや学び、気づきも忘れないように記録しています。経営者として社員に伝えたいメッセージなども書いています。不思議なことに過去の手帳を読み返すと目標の90％以上が叶っています。

過去の手帳に書いた言葉で「10の誓いというものがあります。それを紹介します。

1. 嘘をつかない、言い訳をしない
2. 正直であれ、素直であれ
3. 人に迷惑をかけない
4. 欲張らない
5. 我を張らない
6. 世のため人の為に働け
7. 人を大事にせよ
8. 利他の心を忘れず
9. チャレンジ意欲を持て
10. たえず勉強せよ

昨年は経営者としてどうあるべきか、どう決断すべきだったのかなど、色んなことを考え、思い、悩んだ一年でした。確実に言えることは一度限りの人生、悔いなく生きたい、〝善力〟で生きていきたいと思っています。

「いつだって、精一杯の〝善力〟で」

「朝倉先生はなぜ一生懸命になれるのですか？」と、よく受講生に聞かれます。

命があと半年しかなかったらあなたはどうしますか？　手を抜きますか？　適当に生きますか？　答えはNOです。

しかし、いつどんなタイミングでそんな日がくるかもしれません。だからこそ今を精一杯生きたい。全力で、〝善力〟で挑みたい。精一杯の力で事に当たり、うまくいかなかったらそれを学びにしてさらにチャレンジする。落ち込んでいる時間はない、反省する時間も惜しい。やるしかない。後悔している暇もない。諦めないで挑む、諦めないでことに当たる。やるか、やるか、やるか！　です。

次があると思うからいま、手を抜くのです。もしもこれが最後だったら？　やはり全力で挑もうとするのではないでしょうか。

未来に何が起こるかわかりません。保証されているのは今この瞬間のみ。だからこそこの一瞬一瞬を大切にしよう、真剣に全力でことに当たろうと思い、人との関係も真剣に関わっていきたいと考えています。

密に人と付き合える時間は限られています。お客様とも社員や部下たちとの関係もそうです。水臭い関係をいくら作っても財産にはなりません。濃厚な関係を維持継続するためには本気度、真剣さが求められます。

人に尽くし人を大事にしよう！　言葉ではなく行動で示していこう。あてになる人間になれ！　そう心底思っています。

皆さんはどんな目標を掲げましたか。どんな夢を描いていますか？　今年もたくさんの学びと気づき、心に誓ったことを手帳に書いていこうと思っています。

あと1カ月の国試対策

柔整編

第22回柔道整復師国家試験は3月2日に
北海道、宮城県、東京都、石川県、愛知県、
大阪府、広島県、香川県、福岡県および沖縄県の
10地域、12会場で一斉に行われる。
あと約1カ月後の試験に向けて、
受験生は最後の追い込みに入っていることだろう。
この1カ月間を合格に結びつけるにはどのような
勉強方法や注意点があるのか、
日本柔整師国家試験対策協会(大阪ドクターズ)の
代表木村文規氏に聞いた。

先ず柔道整復師（柔整師）の試験について木村氏は「試験科目は解剖学、生理学、柔道整復理論の主要3教科と運動学、病理学概論、関係法規などの合計11教科から出題されます。出題数は230問（必修問題30問、一般問題200問）です。必修問題は8割(24問)以上、一般問題は6割（120問）以上の正解で合格となります。学生にとっても教員にとっても必修問題の得点率が一番気になります」と教えてくれた。

国家試験は入学試験のような選定試験ではなく、受験生が増えようが一定の点数をクリアできれば合格となる試験なので、まずは他者との比較ではなく、自身の実力の形成が大事だと木村氏は語る。

「各学校の入学の審査が甘くなり、学生全体の学力低下の傾向が感じられます。教員の先生は本当に苦労されておられます。例えば『乳歯の総数はどれか？　12本、15本、20本、30本』などといった短い問題文と短い選択肢なら分かるのですが文章が長くなると間違えるのです。したがって、現在は2年生の時から試験対策を開始するのが理想です。また、数年前までは過去の国家試験問題（過去問）だけでもしっかり復習できていれば合格点にかなり近いところまで得点できたのですが、最近は教科書の片隅の知識を問うような問題や教科書の非常に基礎的な内容の文言を別の言葉に言い換えて出題されたりと受験生の真の実力を問う傾向にあります」と言う。特に一度国家試験に不合格となった既卒の受験生は、過去問だけを勉強する昔の勉強方法では不十分なうえに試験勉強にブランクがあるため、国家試験の模擬試験（模試）や講習を受け、自身の気持ちを国家試験モードにすることが重要だと話す。

試験まで約1カ月しか残っていないこの時期、「ほぼ合格圏にいる受験生」と「合否スレスレの受験生」の2つの受験生の勉強方法について聞いてみた。

「ほぼ合格圏にいる受験生は、知識の習得は済んでいると思いま

すので、試験終了まで今まで培った得点力を持続させます。また、模試や3年ほど前から最近までの過去問を1問でも多く解き弱点の再チェックを行ってください。弱点をなくす努力がこの1カ月に必要です」。「合否スレスレと感じている受験生は、1点でも多く取り合格点を突破する必要があります。これは合格圏内の方にも言えることですが知識の詰め込み、例えば教科書の通読や丸暗記などは、習得していた知識が押し出されかねませんので絶対にしてはいけません。取捨選択して勉強してください。では、どこを取るのかですが、問題集、模試、過去問を解いていくうちに似たような出題部位がいくつもあることに気付くはずです。それが国家試験の頻出部位と呼ばれる問題です。頻出部位の攻略には今までの学習でのノートや教科書、模試によっては解説が役に立つでしょう。頻出部位を大方攻略した頃には実力は合格圏内に達しているはずです。あと1カ月頑張りましょう。他人任せの魔法のような学力向上はあり得ないのですから」

模試に関しては、2月に日本柔整師国家試験対策協会も行っており、連絡をすればまだ間に合う他の無料模試や自宅でもできる模試、東京と大阪での国試直前短期集中講習等を案内するとのこと。

さらに、「合格を目指すなら得意・不得意にかかわらず、国家試験で配点の過半数を占める主要3教科の得点力アップが第一です。配点の低い科目については、極端ですが0点でも例年の基準ですと合格できます。得意科目が主要3科目であるならさらなる点数アップを目指すべきですし、不得意科目が主要3科目であるなら注力して1点でも多く取れるよう目指すべきです」と木村氏は語る。

さらに、細かいことのようでとても大事なことと前置きをしながら、「受験案内の注意事項をよく読み、試験会場の確認を行い、可能なら会場までの経路を実際に行ってみる。生活を朝型に保ち、健康に気を遣ってください。試験中は問題番号にこだわらず解ける問題から解いていきましょう。ただし解答欄はマークシートですから、記入する欄のズレには細心の注意を払って下さい」

最後に木村氏は今年の受験生にこんな言葉を贈ってくれた。

「私も多くの方々に支えられてやってこられました、感謝の念で一杯です。受験生の皆様も多くの人に支えられて、学校を卒業でき国家試験を受験するまできたのです。それらの人に報いるためにも一番大切なことはあきらめないことです。解けない問題があってもマークシートになんらかのマークをするなど、あがくことが重要です。以前、本番の試験で午前の試験が思うように解答できず、あきらめて午後を受けずに帰ろうとした方がいたのですが、なんとか説得し午後も受験して帰りました。結果、その方は合格していたのです。ふたを開けるまで結果はわかりません。それまでベストを尽くすべきだと考えます」



木村文規
Kimura Ayanori

1966年　大阪府生まれ
1993年　明治東洋医学院専門学校卒業
同年　鍼灸整骨院開設
2000年　柔道整復教員免許取得
2002年　日本柔整師国家試験対策協会設立
2012年　柔道整復師実技審査員取得

両親、姉、妻も柔整師、鍼灸師、教員免許を取得。文字通りの柔道整復師一家。

日本柔整師国家試験対策協会（大阪ドクターズ）

設立当初は妻と木村氏の整骨院スタッフのための国試のための塾だったが、その後、数多くの専門学校や大学等から依頼され国試対策集中講習を行っている。現在は模擬試験に力を入れている。第20回国家試験では国試問題の230問のうち146問が模試問題により正解できるなど的中率が高いと評判。国家試験の解答速報も毎年実施し、全国一、二位の早さで公表。

模試等の問い合わせは
TEL：06-4805-1122　Mail：jkt@snow.ocn.ne.jp
URL：http://news.nak.main.jp/

国家資格者である柔道整復師、あん摩マッサージ指圧師、はり・きゅう師の治療院の急激な増加もさることながら、整体、カイロプラクティック、○○式マッサージ、リラクゼーション、リフレクソロジーなど国家資格を持たない、いわゆる「民間資格者」の店舗も急増している。この特集では民間資格者が国家資格者と同様に店舗を構えて施術できる背景を、法律などを通して探る。

特集

いまさら聞けない治療院の常識 永久保存版

「国家資格」と「民間資格」

【医業と医業類似行為】

まず医師と柔道整復（柔整）師、あん摩マッサージ指圧（あマ指）師、はり・きゅう師との違いから見てみよう。

医師は医師法17条で「医師でなければ医業をなしてはならない」と規定され、医業とは医師が行う「医学上の専門知識を基盤とする経験と技術を用いて診断し、処方、投薬、または注射、外科的手術、放射線照射等による治療を行うこと」などを指す。

一方、柔整師、あマ指師、はり・きゅう師が行っているのは医業類似行為とされている。医業類似行為は、１９６２（昭和37）年の熊本地裁での判決文から読み解くことができる。判決では「元来、医行為と称されるものには、人の疾病の診察、又は治療、予防の目的をもって人体になす行為とする広義のものと、医師が行うものでなければ人体に対して危害を生ずるおそれがある行為とする狭義のものとがあり、狭義の医行為を医業であると解すべきである」としている。これから医業類似行為とは「人体に対して危害を生ずるおそれがある行為を除外したもの」と読むことができる。

柔道整復師法の15条で、「医師である場合を除き、柔道整復師でなければ、業として柔道整復を行なってはならない」とされ、医業の医師の独占を国家資格免許取得者に対して一部解除している。これは、あマ指師、はり・きゅう師（あマ指師、はり・きゅう師の総称をあはき師と呼ぶ）も同様である。

医業類似行為は、日本の法令上、免許を必要とするものと、それ以外の医業類似行為に分けられる。59年までは医業類似行為は柔整師、あはき師の独占という解釈だったが、60年1月の最高裁大法廷判決をきっかけに民間資格者まで医業類似行為の枠が広がったと言われている。

永久保存版

【最高裁大法廷判決】

これは国家資格を持たない被告が高周波治療器を使用して開業し、医業類似行為の禁止（無免許）で逮捕されたことが発端となった裁判で、簡易裁判所、高等裁判所での判決は有罪だった。その後、被告は最高裁判所に上告し、昭和35年1月に判決が下された。

最高裁大法廷判決文の一部を掲載する。

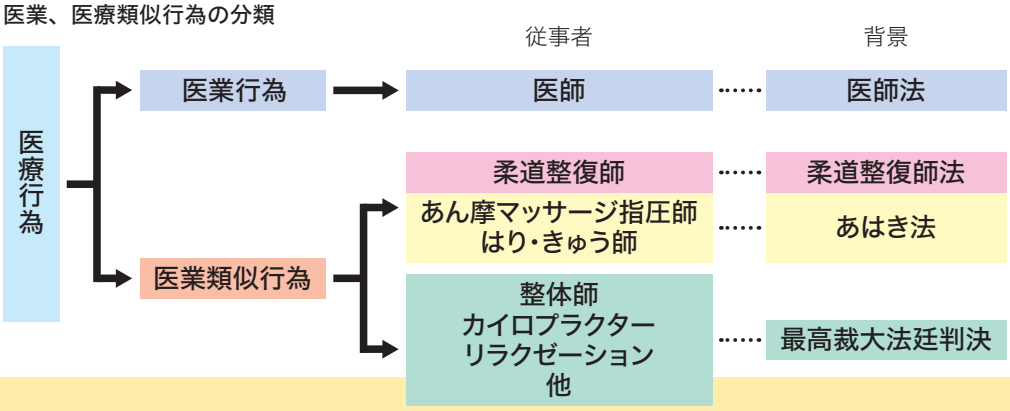
「被告人の業とした療法が、あん摩、はり師、きゅう師及び柔道整復師法にいう医業類似行為として禁止されるものであるならば、同法は憲法22条（編集部挿入：何人も、公共の福祉に反しない限り、居住、移転及び職業選択の自由を有する）に違反する無効な法律であるからこの法律により被告人を処罰することはできない。本件の療法は有効無害の療法であって公共の福祉に反しないので、これを禁止する法律は違憲であり、被告人は罪とはならない。公共の福祉に反するのは、この業務行為が人の健康に害を及ぼす虞（おそ）れがあるからである。本件療法はいささかも人体に危害を与えず、これを業とするのは少しも公共の福祉に反しない」（編集部：一部抜粋）

このように最高裁は、公共の福祉に反しない限り認められる職業選択の自由をもとに、人の健康に害を及ぼすおそれのある業務行為でなければ、禁止処罰の対象とならないとの判断を下した。これにより国家資格を持たない、「民間資格者」が医療類似行為を行うことを「健康に害を及ぼさない」と言う条件付きで認めることとなった。

この判決に呼応して厚生省（当時）は下記の内容の通知を発出した。

「この判決は手技、温熱、電気等の療術行為について判示したものであって、あん摩、はり、きゅう及び柔道整復の業に関しては判断していないものであるから、これらを無免許で業として行えば処罰の対象となるものであると解される。なお、当該医業類似行為の施術が医学的観点から少しでも人体に危害を及ぼすおそれがあれば、人の健康に害を及ぼす恐れがあるものとして禁止処罰の対象となるものと解される」（一部略）

医業、医療類似行為の分類



ワンランク上の治療と経営
治療家塾開講中
誰でも参加OK!
New! 2014年1月発売
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!
in東京(土) 1/18,3/15,5/17,7/19,10/18
in大阪(日) 2/16,9/21
in名古屋(日) 4/20,11/16
in福岡(日) 6/15,12/21
参加費:10,500円
治療家通信塾(CD会員)募集中
申込みはHPから
わかりやすい 繁盛治療院のしくみ 214の絶対法則 花谷博幸
激戦業界で勝ち残るための基本とノウハウのすべて
治療院経営の成功バイブル・決定版!
繁盛治療院のしくみ
口コミ繁盛店のつくり方
成功する治療院・サロン経営
患者満足推進協会
治療家塾の申込はＨＰから URL http://e-pcc.jp
アマゾン 花谷博幸
検索

こうして、厚生省は、あはき師および柔道整復については、それぞれの免許を有する者でなければこれを行ってはならないとし、整体やカイロプラクティックなど「民間資格」を条件付きながら認めた。

【保険の適用】

国はしばらくの間、民間療法に関して明確に言及することはなかったが、近年は厚生労働省（厚労省）通達にも医業類似行為の中に民間資格者の行為も含むことが増えた。

91年3月に医事第58号の「医業類似行為に対する取扱いについて」で「いわゆるカイロプラクティック療法に対する取扱いについて」と題し、「禁忌対象疾患の認識」「一部の危険な手技の禁止」「誇大広告の規制」などについての通知を発出している。また、03年4月、内閣府ホームページの「お答えします・介護と整体治療」で厚労省は、「手技による整体治療を是非取り入れるべきである。欧米諸国でもカイロプラクティックは認められている」との一般からの質問に「『整体治療』や『カイロプラクティック』については、その医学的効果について科学的評価が未だ定まっていないことなどから国家資格とはなっておらず、いわゆる民間療法として、人の健康に害を及ぼすおそれのない限度で施術を行うことが認められているものです」と整体、カイロという具体的な名称をあげて業として行うことが認められていると明言している。さらに同年11月には、長崎県からの無資格者に関する質問について、厚労省は施術が人の健康に害を及ぼす恐れがあることの程度を「施術者の体重をかけて対象者が痛みを感じるほどの相当程度の強さをもって行うなど、あマ指師が行わなければ人体に危害を及ぼし、または及ぼすおそれのある行為については、あん摩マッサージ指圧に該当する」と回答し、初めて民間資格者が危害を及ぼす基準をはっきりさせた。

民間資格が急増したのは最高裁の判決と高度に情報化しストレスに満ちた現代社会で起きた健康ブームによるところが大きい。従事者は一説によると20万人とも30万人とも言われ、民間資格者の施術を受けた人ものべ数千万人台と言われている。

検証してきたように、民間資格者の医療類似行為は、人の健康に害をおよぼすおそれのないものならば処罰は出来ないということだけであり、人体に対する刺激で害を与えるリスクも含んでおり注意を要する。このことから民間資格を育てるスクールも国家資格者と同程度の学科と十分な技術指導、臨床教育が必要であろう。

また、国家資格者は開業時に保健所に届け出る義務があるなど、それぞれの法律に厳しく縛られている。一方の民間資格者を規制するものはほぼないのが現状だ。院の急増を見ているとこの格差の是正を含めて国家資格者と民間資格者の間を取り持つような法律の改正や新設も必要ではないかと考える。

もみなしで治せる治療術
関節ムービング
テクニカルセミナー
JOINT MOVING TECHNIQUE
関節を極める３つのセミナー
①上半身関節中心　②下半身関節中心　③治療クオリティアップ
診断学からテクニカルまでを解りやすくお伝えします。今後、柔整の自由診療化路線はより確実なものになります。揉みコリ治療から脱却するために、ぜひ関節ムービングテクニカルセミナーにご参加ください。
セミナーのお申し込みは HP から　関節ムービング
http://joint-moving.com/


さくら相談
SOCIAL SECOND OPINION COMPANY
SAKURA SODAN GROUP

「資金ぐりのこと」「税金のこと」「決算のこと」「労務のこと」「院内に相談できる相手がいない」
「業種に特化した会計サービスがほしい」など

「特化」でなくていいんですか？

こんなことで悩んでいませんか？

全国対応可能の
先生の悩み、疑問を解消する業種に特化した会計税務の
専門部隊があるのをご存知ですか？



「接骨院にあった節税提案をしてもらいたい（法人化提案含む）」「無駄をなくして
より安く会計をお願いしたい」「来店客の固定化等の相談にも乗ってほしい」など
「特化」の専門部隊で解決したくありませんか？

整骨院専門チームは整骨院に特化した専門部隊

昨今、柔整師界における厳しい現状をふまえ、会計税務処理のみならず、資金繰り相談や経営相談、分院展開や、労務問題などにも対応いたします。柔道整復師を陰から支える「スーパーコーチ」を自認しておりますので、経営に関わる相談事は何でも対応いたします。

柔道整復師を陰から支える「スーパーコーチ」を自認

今までの会計事務所は、事務所を中心に近隣のおらやる業種の申告を行う為、特定業種の知識も薄く、無駄な作業や業務も多く、その分、高くなりがちで、尚且つほとんど会計申告業務だけに終始していました。弊社においては専門部隊をつくり、業種にあった会計方式を、業種ごとに構築して無駄を省き、より安いお値段で、会計税務以外の経営上のご相談まで対応できるようにしています。

接骨院・整骨院の先生が選んだ会計サービス

サービス内容：連動（レセコン、預金）・領収書入力・預金入力・相談。

バリューコース

このような方にオススメ
- ●電子通帳化している
- ●領収書を入力する人材がいる
- ●申告・相談がしたい

フルサポートコース

このような方にオススメ
- ●電子通帳化していない
- ●領収書を入力する人材がいない
- ●申告・相談がしたい

圧倒的なコストパフォーマンス！

最大260,000円お得！

【例】バリューコース　売上高 1,800万円未満／年の場合
一般会計事務所 法人 420,000円、さくら税務は160,000円
420,000円－160,000円＝260,000円

「一般会計事務所とさくら税務」年間価格の比較　（単位：円／税抜）

	一般会計事務所	さくら税務	差額	備考
個人	200,000 円	100,000 円	100,000 円	バリューコース
〃	200,000 円	180,000 円	20,000 円	フルサポートコース
◎ 法人	420,000 円	160,000 円	260,000 円	バリューコース
〃	420,000 円	240,000 円	180,000 円	フルサポートコース

※さくら税務の料金は一律ですので、売上高が増えれば増えるほど、差が大きくなります。
（例）売上高　1,800 万／年の場合の年間金額比較もございます。お問い合わせください。
※契約初年度のみ初期設定費用として 30,000 円頂戴いたします。

手順

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

- **初期設定**：●お客様毎に、会計税務を行うに当たり個別調整する費用
- **年２回試算表作成**：●決算対策（9ヵ月仮決算対策）●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

業種特化実績例

ノウハウ・成功事例の集積により、お客様の満足度アップを支援します。
全国コンビニ顧問先 2,500 店舗（日本最大・当社調べ）の実績！
■コンビニ以外の業種特化として「医療関係・歯科・動物病院」等があります。

当社指定のアップシステム社の「レセコン」と、レセコン連動の「かんたん会計」ソフト利用の場合「バリューコース」で
個人最安値！年間10万円で決算申告ができ相談もお受けできます。

資料請求
お問い合わせは
0120-997-905
メールでのお問い合わせは jyuusei@sakurasodan.jp

首都圏の実績アプローチ
接骨院実績50店舗！
貴院に特化した会計サービス
整骨院専門

税理士法人 さくら税務
〒336-0021　埼玉県さいたま市南区別所 5-15-2【平日 9：00～18：00】

さくら相談グループ
■税理士法人 さくら税務（本社）さいたま市
■株式会社 さくら経営　東京
■オペレーションオフィス 秋葉原・武蔵浦和・南浦和・大阪・立川
■エリアオフィス 福岡・浜松・福島・名古屋・宮崎

北海道から沖縄までカバーしています！

【整骨院税務申告】税務調査は整骨院経営と税務に精通した者が、全国どこでも必ず立ち会いますのでご安心ください。

資金ぐり・分院・法人成り等いつでも相談可能。

白石宏

２０１３年11月17日、テニス界のレジェンドと呼ばれたジョン・マッケンローが16年ぶりに来日した。目的は錦織圭とのドリームマッチ。東日本大震災の復興支援事業のためのチャリティーイベントだった。

しかし、そんな彼がもし身体に痛みを訴えたら、果たして治療を行なえる鍼灸師は何人いるだろう。もし怪我が悪化したら？　賠償金などを請求されたらどうなる？　それでも、世界の名だたるプロスポーツ選手を相手に、鍼による治療を続けているトレーナーがいる。プロトレーナーの白石宏氏。彼の鍼治療によって、マッケンローは試合で見事なパフォーマンスを見せることができた。



Copy ／丸田鉄平　Photo ／吉田哲郎　Artdirection ／北村力

日本初の企業トレーナー誕生

学生時代の白石氏は棒高跳びの選手だった。しかし、成績に飛び抜けたものはなく、一生懸命に練習しても伸びない自分にもがいていた。そんな日々の中で、白石氏はある思い出深い出来事を経験する。それはまだ高校生だったころ、同じ学校の生徒が授業中に倒れてしまう。彼を冷静な判断で助けたのは、授業を受け持っていた先生だった。

「みんなが慌てている中で、その先生一人だけが冷静に対処していました。急いで傷を洗ってこいとか、タオルで縛って病院に連れていけとか。その姿がとてもカッコよく見えたのを今でも覚えています。今から思えば、それがトレーナーを目指すことになった最初のきっかけですね」

やがて日体大に進学した白石氏は、大学の寮に入ることになる。まわりにいるのはインカレの優勝経験者や日本代表など、そうそうたる実績を残した選手たち。そんな先輩たちに命令されて、寮では後輩たちが毎日のようにマッサージをやらされていた。多くの仲間がそれを嫌がる中、ただ一人、白石氏だけが積極的だった。名の知れた選手に会える。それだけで嬉しかった氏は、寮に帰ると毎日のようにマッサージに明け暮れた。

「そのうちに先輩の一人が全日本に選ばれて、大学にマッサージが上手いやつがいるという話になったんです。テーピングもうまいし、呼んでもいいかと。こっちとしては、本当に行ってもいいんですか？　っていう気分ですよね」

日本を代表する選手を相手に、マッサージやテーピングを任された白石氏。やがて、選手と寝起きをともにしているうちに、チームの一員であるかのように可愛がられるようになった。ちょうどその頃に、白石氏はある噂を耳にする。棒高跳びの金メダリスト、ボブ・シーグレンの来日。以前に彼の講習会で記念撮影をしたことがあった白石氏は、再会の想いもありその写真を彼に渡すため日本陸連を訪れる。そこで、ボブに英語であいさつをする白石氏に、注目していた人物がいた。

「それが日本陸連の職員の方だったんです。そのすぐ後に、今度はエドウィン・モーゼスという４００Ｍハードルの神様と呼ばれた選手が来日することになって。トレーナーを呼べと言われたのですが、当時まだ日本にはアスレティックトレーナーが少なかった。そこで、急遽僕が行くことになったんです」

白石氏のトレーナー技術はモーゼスからも絶賛された。そのこともあって、氏は日本初の企業トレーナーとして、スポーツウェアメーカーのゴールドウィンに呼ばれることになる。日本の選手が海外遠征するたびに、トレーナーとして同行する白石氏。グラウンドで治療している彼に声をかけたのはモーゼスだった。「こいつの治療は凄いぞ」と、次々と世界トップクラスの選手を連れてくるモーゼス。いつしか、白石氏は世界のトップ選手から必要とされるトレーナーに成長していた。ロサンゼルスオリンピックの４００Ｍリレーでは肉離れをしたカール・ルイスを操体法とマッサージで治療。史上最高の2走者と言われたウィリー・ゴールドには3日連続で鍼をうつと、彼らは世界記録を出して見事金メダルを獲得した。

「レースではカール・ルイスがアンカーだったのですが、筋肉が切れたら終わりですから。ゴールテープを切るまでの8秒ぐらいが、すごく長かったのを覚えています。手にびっしりと汗をかいて、切れるな、切れるなって、祈るような思いでした」

やがて、ウィリーがフットボールのシカゴベアズに移籍すると、白石氏は陸上競技の枠を超えて、さまざまなスポーツの世界で活躍していった。テニスではジミー・コナーズやイワン・レンドルを治療。ツールドフランスではイタリアチームにトレーナーとして参加して、長丁場のレースでも鍼治療が効果を上げることを証明してみせた。日本でも水泳の北島康介や鈴木大地、プロ野球の清原和博や金本知憲などを担当し、試合で結果を出せるまで症状を快復させている。

「やっぱり外国ではまだまだ鍼が信用されていないんです。だから、治療したあとで、良くなったらまた次も使ってくれと言うんです。それでまた呼ばれたら僕の勝ちというか。僕にとって治療は怪我との真剣勝負なんです」



白石 宏1956年（昭和31年）5月20日
山口県生まれ、広島県育ち
・日本体育大学　体育学部　体育学科卒業
・鍼灸理療専門学校卒業
・人体解剖実習終了
・ナショナルトレーニングセンター（ドイツ）にて、トレーニング学、スポーツ心理学研修

“パフォーマンスを上げる鍼”と“動くと痛みが取れる鍼”

スポーツの世界では鍼に対するマイナスのイメージがとても強い。選手のパフォーマンスが下がると、嫌われる風潮すらある。

「確かに、鍼による刺激を与えると、身体に痛みが残ります。それで、症状が悪くなったと思いこんでいる人もいる。でも、それは次の迎え鍼で症状が改善する前触れなんです」

［新春特別企画］

The Professional



本誌巻頭インタビュー時に有森裕子さんと

1992年のバルセロナオリンピックでは、女子マラソンの日本代表に選ばれた有森裕子を治療した。疲労骨折を疑われた有森に試し鍼を打って3日後。やや症状が緩和したのを確認できた白石氏は、彼女に究極の鍼を打つ。治療後に激しい痛みに襲われた有森は、一時は出場を諦めようかと考えたという。しかし、レース当日、スタートラインに立った彼女は驚いた。足に何の痛みも感じない。彼女はそのレースで見事に銀メダルを獲得した。

「このときは、試し鍼を入れることで、有森くんの足がただ炎症を起こしているだけと分かりました。あまり知られていませんが、鍼にはこういう使い方もあるんです」

また、白石氏の鍼は〝動くと痛みが取れる鍼〟とも言われている。清原和博の治療では、翌朝彼に軽く走るようにと伝えた。しかし、目が覚めた後で彼は球団トレーナーに、「鍼で余計に身体が痛くなった。こんなので走れるか」と言う。それでも、球団トレーナーに説得されてランニングを行った清原。翌朝にまた白石氏の元を訪れた。「先生、痛みがとれたので、また治療をしてもらえませんか?」と。

白石氏は鍼治療に0・16ミリぐらいの極細の鍼を使用する。それを筋膜の裏表、筋肉、骨膜、骨、靭帯と打ち分けていくのが、最近の氏のスタイルだ。そして、鍼を1ミリ入れるのを1メートルぐらいに感じる集中の世界で、鍼先の感触を確かめながら、痛みを感じるギリギリのところに鍼を〝当てる〟。もちろん中には鍼の痛みになれている患者もいて、「先生もっと当ててくださいよ」などと言われることもあるようだが…。一番症状が悪化したところを微妙に刺激して、筋肉をほぐしたり、炎症を緩和させる。それは一時的に痛みを取る対処療法ではなく、症状を根治するための治療だという。

「鍼はそのときだけと言われるのが、僕には一番嫌なんです。きちんと鍼で治療した場所は、二度と痛くなることはありません。むしろ、筋肉や靭帯などが強くなるんです」

ここ10年ぐらい、白石氏はインドに通って、聖者が行なっているヒーリングを体験してきた。そこで気づいたのは、60兆の細胞が訴えかけている何か。どこに鍼を打つべきか自然と分かるようになり、試しに手を当ててみると、そこは不思議と患者が痛みを感じている場所と一致した。

「ただ、ヒーリングでは肉離れや腱鞘炎など、運動に関係したものは直せません。でも、自分が得意とする鍼なら治療できるので、これは鍼の地位を上げられるなと思ったんです」

最近では鍼が中医学に偏り、ツボに番号が振られている。そこに順番に鍼を打っていくのが、今の鍼医学のスタンダードだ。しかし、白石氏は細胞や筋肉と会話をしていくという、感覚的なものが重要だと言う。患部がどこなのかを把握できれば、その1点に鍼を刺すだけで治療ができる。それに加えて、白石氏が重視しているのがリハビリだ。元々が陸上競技出身だけあって、種目に合わせたトレーニングは白石氏が得意とするところ。身体の動きを正しく矯正することで、症状が再発するのを防ぐ。こうした新しい試みによって、白石氏の鍼は今も成長を続けていると言える。

「最近では2013年モスクワ世界選手権で重度の肉離れを起こした選手が治療にきました。4週間後にはインカレを控えていましたが、鍼とリハビリで出場できる状態まで直したのが、僕の中では一番うまくいった治療のひとつですね」

感覚を大事にする鍼を広めたい

今年、白石氏は57歳になった。広島と東京で治療院を運営する傍らで、名古屋と大阪にも毎月通って治療を続けている。受け持つ患者もだんだんと年を重ねていき、腰痛や膝の痛みなどを治療する機会が増えてきた。そこで出会った患者の一人、名古屋にある万松寺の和尚からこんなことを頼まれた。白石氏の治療をもっと世間に広めたい。寺で授業をしてくれないか、と。

「それで僕がやっている感覚を重視した鍼を継承できないかと考えるようになりました。接骨院の先生などは資格を持っているわけですが、鍼には即効性がある反面、危険性もある。なので、もう少し深く鍼について学んでほしいと思ったんです」

万松寺での講習は2014年の春に開講する予定だという。ローテーターカフの損傷、ジャンパーズニー、ランニングニーなど、スポーツ障害を鍼で直せる治療家は少ない。まして、鍼を打ったときの感覚を大事にする治療を教えることは、白石氏にとってこれまでになく難しい戦いになるだろう。プロトレーナー・白石氏の真剣勝負はまだ続いている。



花谷博幸
（はなたにひろゆき）
PCCサポート主宰
交通事故患者が2倍になるオリジナルパンフレット2　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. 37 花谷博幸



家族は元気なだけで協力している

お陰様で口コミの紹介が以前の2倍以上になり売上は前年比150%になりました。しかし、繁盛してくると以前より家庭内でのトラブルが増えた気がします。

整体師　33歳

こんにちはPCCサポートの花谷博幸です。

PCCは昨年末で解散し、今年からPCCサポートとしてリニューアルしました。

治療家からの質問を年間500件、それを11年間受けてきて分かったことは、質問の種類は3つに分けることができるということです。〝売上〟〝マネジメント〟〝家庭のトラブル〟です。1月にアニモ出版から出版した「繁盛治療院のしくみ24の絶対法則」でも家庭トラブルについて書きましたが、繁盛してくると家庭内、特に妻との喧嘩が増えるようになります。その結果、モチベーションが落ち治療院の売上も落ちるケースはよくある事です。繁盛し忙しくなった夫と子育てで社会から離れた妻との間には確執の要因が多く発生します。

治療院を繁盛させるには院長の頭の中を患者さんの事で埋めなければなりません。それには精神の安定が必要なのですが、夫婦喧嘩が起きている時には精神の安定はとても難しく、挙げ句の果てに夫は「家族のために仕事をしているのに」と言い、妻は「もっと家族をかえりみて」と言うようになるのです。

そこで男性院長へのアドバイスですが、男にとって仕事とは家族のためにしていることという責任感は誰もが持つものですが、それは相手に要求するべきことではなく実は自分が勝手に仕事をしていたいという事実を認めない限り、ずっと犠牲の精神で仕事をしていくことになります。

『自責と他責の構造』という成功法則があります。人生や仕事の成果は全て自分次第、他人のせいにはしないようにするという法則です。スタッフの不出来は自分の採用時の選択から始まっていることに気づかなければなりません。今日の天気も、今日のミスも、今日の夫婦喧嘩も、全て自分の選択の結果から起こっているものです。それを認め始めた時から人生のステージは変わります。夫婦関係もスタッフ関係も患者さんとの関係も全て一緒です。〝治療院を繁盛させたが院長の周りに誰もいなかった〟では、本末転倒ではないでしょうか?

『もし家族が病気になったらどうでしょうか?』。実は、家族はただ元気でいるだけであなたの仕事に協力しているのです。大きな病気の子供を抱えている治療家が身近にいますが、それは大変なことです。健康で家族がいてくれるだけのありがたさを感じられるようになると、夫婦喧嘩は減り、もう一段高い目線で仕事と家族を理解できるようになります。

私はセミナーの最後に「感謝の時間」という時間を設けて映像を流します。多くの受講生が毎回感動し、「セミナーから帰ってきた夫が優しくなった」と奥様にも好評です。先達、家族、患者の3方向を改めて振り返る時間となっています。現在ホームページにアップしているのでご覧ください。

上田曽太郎の

初歩の会計教室

第39回 治療院の確定申告の留意点

治療院を営む山田さんは、
そろそろ確定申告の時期になり、
税金がいくらくらいになるのか
気になってきました。
今回は個人事業を営む
事業主の確定申告の
留意点についてお話しします。



申告作業前に確認しておく

平成25（２０１３）年度の納税額がどの程度になるか知りたい方は、前年の申告書をみて、変更のあった箇所を加算減算することで、納税額の試算をすることができます。平成25年の大きな変更点は復興特別所得税の納税が始まったことです。本税の2・1％が加算されます。事業所得を確定させるために決算を行いますが、その前に確認しておくことがいくつかあります。今回の申告は青色申告か白色申告か。青色申告の場合は、青色申告特別控除や青色専従者控除、家事関連費、少額資産の必要経費算入などの恩典があります。白色申告者は、合計所得３００万円以下の場合は、これまで免除されていた記帳義務・記録保存義務が平成26年分の所得から適用されることになり、白色申告の恩典がなくなります。青色申告にしたい場合は、平成26年３月15日までに青色申告の届け出を税務署に提出すれば、平成26年分から青色申告の適用になります。

消費税の課税業者か否か

消費税の課税判定は、従前前々年の課税売上が1千万円を超えるかどうかでしたが、消費税法の改正により、平成25年より前年の特定期間の課税売上高が1千万円を超えると本年より課税業者になる要件が追加されました。具体的には平成24年1月～6月の課税売上高が1千万円（同期間の給与等支払額の合計額で判定することもできる）を超えた場合は、平成25年度は課税業者になります。平成24年中に開業された場合は、開業月から6月までの課税売上高（または給与等支払額）で判定され、平成24年7月以降に開業された場合判定は不要です。接骨院・鍼灸院の場合は、社会保険施術収入、自賠責施術収入は非課税になります。保険外施術収入、テープ等販売収入は課税売上です。カイロや整体の施術収入は全額課税売上になります。事業収入以外に収入のある場合は、このうち課税売上分を加算して判定します。例えば、不動産所得のある方は、賃貸の使途が居住の賃貸収入は非課税ですが、事業用店舗・事務所として賃貸している場合は課税売上になります。

収入金額の確定

１年間の事業所得を確定させる作業を決算といいます。先ず、１年間の収入金額を確定させます。次に必要経費を確定させます。その収入金額から必要経費を差し引いたものが事業所得になります。中でも売上高の確定が重要な作業になります。治

療院の場合、税務上施術を行った日に売上が立ちます。例えば、社会保険適用の施術代が１０００円で、そのうち本人負担額が３００円、保険者への請求額が７００円とすれば、施術日の売上は、患者からもらった３００円だけではなく、保険者への請求額７００円も売上となります。実務では、その日に現金でもらった金額を日計表に記入し、これを窓口売上に計上し、保険請求額は、請求額が確定した時に計上するか、振込があった時に売上に計上します。決算時には、その年に施術して、まだ年末までに入金のないものを追加で売上に計上します。保険請求団体からの入金が、施術月の翌々月（請求月の翌月）の場合は、11月施術代が翌年1月入金、12月施術代が翌年2月入金となりますので、11月12月の保険請求額を売上に追加します。その際、返戻がわかっている金額は加算しません。自賠責の場合も考え方は同じです。保険会社への請求が翌年になったとしても、年内の施術分は売上に計上しなければなりません。接骨院の税務調査では、金額の多い保険請求売上と自賠責売上の計上漏れが重点的に調べられます。

　このような決算作業が複雑で煩わしいという小規模事業主向けに、現金主義による経理が認められています。青色申告者のうち、前々年分の事業所得と不動産所得の合計（専従者給与控除前）が３００万円以下の人で、適用を受ける年の３月15日までに税務署に届け出をすることで、現金主義経理が認められます。現金主義経理にすると、決算時に未収分の売上の計上をする必要がなくなります。

必要経費の確定

　湿布、テープ等施術用品は年末に棚卸しをします。品目毎の数量と単価を記載できる棚卸表を用意します。単価は、売価ではなく直近に仕入れた用品の納品書に記載された仕入原価を使います。その際、単価が消費税抜か税込かを確認します。税抜の場合は、集計した合計金額に消費税を加算します。

　従業員の給与については、支払ベースではなく、発生ベースで経費計上します。末締めで翌月5日支払いの場合、12月分の給与は翌年1月5日に支払いになりますが、12月の経費として計上できます。20日締め、25日支払の場合は、12月21日から年末までの日割り給与分を12月の経費として計上できます。

　決算で一番わかりにくいのが減価償却です。内装代や治療用器具等購入代が10万円以上の資産については、購入時に全額経費にならず、税務上定められた耐用年数にわたり経費にできます。10万円以上20万円未満の資産は、３年間で均等償却できます。12万円で買ったパソコンは3年間、各年４万円経費にできます。さらに青色申告の場合は、30万円未満の資産について購入時に全額経費処理ができます。また、減価償却資産のうち、年内に除・売却したものがないか確認してください。

自動車事故の保険金

　個人事業主が事業用に使っていた自動車が事故で使用できなくなり廃棄し、車両保険金が入った場合の処理はどうなるのでしょうか。廃棄損が受取保険金を上回ったとき、廃棄損は全額経費となり、受取保険金は全額事業収入になります。逆に受取保険金が廃棄損を上回ったときは受取保険金のうち、廃棄損の金額までは事業収入になり、それを上回った部分は非課税所得となり、廃棄損は全額経費になります。

続・療養費の請求と支給 第20回

「振り込め詐欺事件」

請求代行会社療養費請求担当：療養太郎（仮名）

新年あけましておめでとうございます。本年もよろしくお願い申し上げます。

柔道整復師の中には自分が提出した保険請求にも関わらず、保険者から何らかの回答を求められた場合に明確に回答を示すことができない人は少なくありません。そのような心理を突いた振り込め詐欺事件が昨年9月に発生しました。今回は振り込め詐欺事件を取り上げます。

柔道整復師への振り込め詐欺事件は、手口は異なるものの5年前にも同様の事件が発生していて本誌でも取り上げています。その時は、保険者から患者調査依頼を受けたという法律事務所から不正請求が発覚したとの電話連絡が院長にあり、これに対して院長はどの患者の請求が不正にあたるかそのレセプトのFAX送信を求めたところ個人情報であるためできないと言われました。次に院長がその対応方法を聞いたところ返還金の30万円と事務処理手数料20万円を指定口座に振り込むようにと指示されたとのことです。さらに、この金額を振り込めば保険者への不正請求の報告も差し止め、保険者より照会結果の問い合わせがあっても情報提供をしないとのことです。結果としてこの院長は振り込みはしませんでしたが、その後ホームページでこの法律事務所を検索してみましたが掲載がなく、振り込め詐欺と確信し警察に届けたというものです。

最近では、昨年の9月に近畿厚生局のホームページに振り込め詐欺事件が発生したという掲載がありました。近畿厚生局の職員を名乗り、個人指導を免除してほしければ、現金を振り込むよう要求されたとの情報が厚生局に寄せられたというものです。これには詳細な事件内容の記載はなく訴求力も乏しい内容でした。

それから約1カ月後、私の周りで事件が発生しました。私の知人の柔道整復師である院長に社名や部署名も名乗らず院長と話がしたいと電話がきたそうです。治療中だった院長は治療終了後、指定された電話番号に電話を掛けると指導監査課で、個人指導の対象となった旨を知らされました。指導対象になるような請求をしている覚えはなく確認のため再度連絡いたしますと電話を切り、それから私に相談の電話を掛けてくれました。私は「通常、個人指導の場合は地方厚生局からあらかじめ電話連絡が入ることはありませんが念のため私からも連絡を入れてみます」と伝え、教えられた番号に掛けてみると指導対象ではなく「監査が確定である」とのことでした。

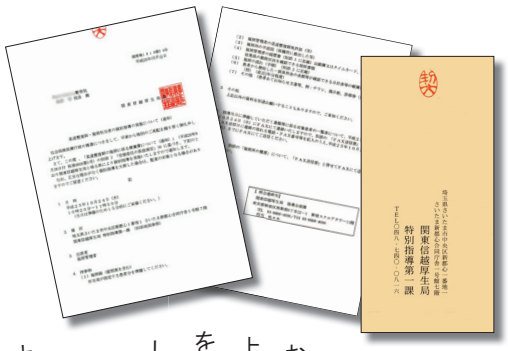
個人指導の連絡が来たこと、連絡先が関東信越厚生局ではなかったことで詐欺であることを確信し院長に連絡をすると、「指導監査課から先ほど電話があり、『この件は担当である私に一任されており関係各所に通知がまわると監査の取り消しができない、そうなるとかなりの返還請求が発生する、この時点で何とか

してあげたいので〇〇〇円を振り込んでいただきたい』という内容だった」とのことでした。

先生はこの時点で詐欺と確信し振り込みには応じませんでした。その後、個人指導通知が送付されてきたので書類を見せてもらいましたが実に巧妙に作成されています。しかし、連絡先の電話番号および指導場所が治療院の管轄外の厚生局事務所であることなどから明らかにニセ通知であることがわかります。参考までに書類の一部と封筒の裏面を掲載します。

今回と同様な手口は9月の近畿厚生局を皮切に、関東信越、11月には東北厚生局エリアに広がっています。「〇〇厚生局指導監査課ですが個人指導の対象となりました」という連絡を受けた場合、動揺してしまうのは確かですが、電話などで少しでもおかしいと感じたものは落ち着いた上に、折り返し連絡するという対応をして、第三者（請求団体等）に相談してください。

柔道整復師が動揺することなく、またストレスなく保険請求が行えるよう確かな〝道しるべ〟を今年も示していけるよう努力していきたいと決意しています。



独立開業セミナー開催決定！

「上田曽太郎の初歩の会計教室」でおなじみの上田曽太郎が徹底解説

2月16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「上田曽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

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

治療家のための法律入門

第24回

〝池井毛(イケイケ)治療院〟のトラブル始末記 その1

「『イナバウアー・スペシャル』で、悪いところは全部直してやるぜ！」

畑中鐵丸

前回まで、「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」のシリーズを連載しておりましたが、「治療院として切実なトラブルの啓発や予防法の解説を優先してお話した方が本誌の目的に適うと判断して、今回から、「〝池井毛(イケイケ)治療院〟のトラブル始末記」と題するシリーズを始めたいと思います。

このシリーズですが、実際事件になった事例を題材に、「法律やリスクを考えず、猪突猛進して、さまざまなトラブルを巻き起こしてくれる、アグレッシブで怖いものを知らずの、架空の治療院」として〝池井毛治療院〟に登場してもらい、そこで、「深く考えず、あやうく大事件になりそうになった問題事例」を顧問弁護士の筆者(畑中鐵丸)に相談し、これを筆者が日常行っている語り口調で対応指南する、というものです。

では、早速、〝池井毛治療院〟の院長、池井毛(イケイケ)剛(ゴウ)さんに登場してもらいましょう。

〝池井毛治療院〟の院長、池井毛剛さんの相談

鐵丸先生、この前、「ホームページでみて近場で便利なので来ました」っていう初老の患者さんが当院にやって来たんですよ。

本人曰く、「肩が凝って仕方がない」とか言うんです。

話を聞くと、二十年前、運転していたら、後ろの車からカマ掘られて(追突されて)、そんとき、ムチ打ちと椎間板ヘルニアとか診断されたんですって。

また、本人曰く、「オリンピック腰」とか言ってましたが、4年に1回の割合でギックリ腰を患うらしいんですよ。

要するに肩凝りだけじゃなくて、体全体がダメらしいんですね。

こういう場合って、体全部を直した方が早い。体って全部つながっているんですよ。肩凝りつっても、ムチ打ちの再発とか腰の患いとも関係しているんですよ。

そんでもって、指圧、置針、低周波治療をやったあと、「この際、悪いところは全部直してもらおう」と思って、当医院の最大の売り、「イナバウアー・スペシャル」という治療を提案したんです。

まあ、「イナバウアー・スペシャル」つうのは、ベッドでうつ伏せになってもらい、腰椎あたりに膝をあてて、患者さんの足と上体を持って、ちょうど、トリノ・オリンピックで金メダル取ったときの荒川静香選手の「イナバウアー」のような格好で腰の血行を良くして、痛みを吹き飛ばそう、っていう治療法なんですよ。

で、いざ、ちょっと始めると、その患者さん、ちょっとやっただけで、「イタタタタ。殺す気か！」と言って、いきなり代金も払わず、帰っちゃったんですよ。

そしたら、次の日、やってきて、「オマエのせいで、なんともなかった腰が余計に傷んで、ひどい状況だ。賠償しろ！」とか言い出した。とんでもないですよ、治療代払わず逃げちゃって。そっちこそ犯罪でしょ。

先生、どう思います、このふざけた患者。治療代督促の内容証明の書き方とか教えてくれませんか？

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。最新刊ば『企業法務バイブル〈第二版〉』(平成25年12月、弘文堂刊)。

ウェブサイトは http://www.tetsumaru.com/



鐵丸弁護士の回答

「イナバウアー・スペシャル」ですか。

まあ、そういう過激な治療をするのは、相当慎重にやる必要がありますよ。すぐ止めて、大きな事故にならなくてよかったですね。

こういう裁判例（平成6年5月11日、大阪高等裁判所判決）があるんですよ。

今回の池井毛さんと同じように、肩凝りで治療に来た人から、自動車の追突事故のムチ打ちの既往や、ギックリ腰の話を聞いて、「よし、全部直してやる」と勢い込んで、脊椎整体術っていうんですか、池井毛さんの「イナバウアー・スペシャル」のような手技を実施されたんですよ。

しかし、この患者さん、腰部脊椎管狭窄症だったらしくて、無理な姿勢を取ることはNGだったんです。

といいますか、この種の脊椎整体術のような、衝撃圧によって腰椎矯正を行うようなアクロバチックなものは、効果よりも害が大きく、椎間板ヘルニア、変形性脊椎症、脊椎管狭窄症等の持病の方にやると、殺人行為に匹敵する危険な行為となり得るんですよ。

にもかかわらず、この事件の治療家は、「悪いところ、オレの手技で全部治してやる!」と息巻いて、「イナバウアー・スペシャル」を、本人が「痛い」「やめてくれ」を連発している中、続けちゃった。

結果、その患者さん、神経症状が悪化して、坐骨神経痛、変形性腰椎症などを発症し、最後は、長時間立つのも座るのもできず、歩くのも困難、という後遺症が出て、約1660万円の損害賠償を払え、と裁判所に命じられた。

じゃあ、この訴えられた治療家の方はどうすれば、よかったのか？

一言で言うと、中高年でヘルニアとか腰の痛みを持っている人に過激な治療はNGということですね。

どうしてもやるなら、提携されている整形外科の先生のところに行ってもらって、レントゲン写真で医学的な検査をして、問題ないことを確認してからやるんでしょうね。

裁判所も「年寄りにそんな強い衝撃を与えることやるなら、きちんと医学的所見を得てからにしろ。不注意にもほどがある」と、医学的な見解を前提とせず、いきなり過激な手技を行ったことを厳しく非難しています。

まあ、今回の池井毛さんの場合、痛がってからすぐやめてますし、ご本人も元気で歩いて文句言いに来ているくらいですから、それほどシビアじゃないんでしょうね。とりあえず、大事になっていませんので、下手にケンカせず、穏便に済ませることです。

ヘルニアの既往症を本人が言っているのを聞いた上で施術してますから、もし、これで何か問題が出てくると、全て池井毛さんの「イナバウアー・スペシャル」のせいになりますよ。

まずは平謝りして、見舞金を差し上げて、本人が気づかないうちに帰ってもらうことがいいでしょうね。

というよりも、お年寄りにそんな過激なことをやる必要あるんですか？　池井毛さんとしては、善意でやってあげているんでしょうが、善意は言い訳になりません。

もうすぐ冬のオリンピックですが、「イナバウアー・スペシャル」はしばらく封印ですね。

どこからでもご参加いただけます！

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。

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。きっと違う明日が拓けるはずです。



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。営業職は初めてですが、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。開業前は何かとご不安なことも多いかと思いますが、「きめ細やでスピーディな対応にはいつも安心感をもらえる」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ご遠慮なくどうぞ。私と、よりよい治療院経営を目指しましょう。



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。

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!

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。

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「入金の遅延」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。

治療家のみなさまと共に25年

メディックスは療養費請求代行事業のリーディングカンパニーです。

株式会社 メディックス

東京都千代田区神田淡路町 1-1-1

お問合せはお気軽にどうぞ

03-3254-1007

http://www.mdx-center.com

やってます。

いいね!

Check me on http://www.facebook.com/mdx.grp

メディックスの整骨院・接骨院 開業支援セミナーは、日本全国

整骨院 接骨院 開業支援 参加無料

ベテラン講師の熱血(マンツーマン)開業セミナー

遠隔地でも開業セミナーにご参加いただます！

skype™ オンライン 開業セミナー

スカイプを使ったことが無いという方で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。

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、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(マンツーマン)メニュー

- ■事業計画
  （開業前～開業後1年間試算計画作成アドバイス）
- ■資金調達
  （融資先紹介で安心・自己資金はいくらでOK？）
- ■開業地域選び
  （事前商圏リサーチにてエリア情報入手で安心）
- ■内装・外装・医療機器
  （MDXサポーター企業がお手伝い）
- ■保険請求代行とは
  （なぜ団体加入が必要か？）
- ■広告宣伝・広告作成
  （チラシ・ホームページ作成等アドバイス）
- ■行政への申請
  （保健所・厚生局、書類作成＆申請の仕方）
- ■オープン
  （プレオープンからのサービス内容・提案の仕方）

開催日	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）

遠方の方はオンラインセミナーをご利用ください。

詳しくはホームページをご覧ください。

WEB 検索 メディックス 検索

セミナー情報専用ページ
www.mdx-center.com/seminar/index.php

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

『先生が求めるサービスの「倍返し」をお約束』

細川 光一　メディックス営業部



治療院新規開業・分院展開を目指している先生方に、開業計画の立案から開業、その後の運営まで親切・丁寧にご支援させて頂きます。先生方が求められている期待以上のサービスを「倍返し」にてお返しします。業界最新情報や動向をスピーディーにご提供し続けてまいります。

『お・も・て・な・し、の心で個性に合ったサービスを』

川嶋 隆司　メディックス営業部



私は美容師を経て、業界に飛び込んできました。この異なる業界に共通しているのは「手技」と「おもてなし」そして「人を幸せにできる」こと。先生方が一人一人の症状に合わせた施術を行なうように、私も先生の手法・個性を生かしたアドバイスを心がけています。開業の諸手続き、開業してからお困りのこと、なんでもご相談ください。一緒に解決して行きましょう！

『一期一会を大切に』

水谷 岳洋　メディックス営業部



マニュアル通りのセミナーではなく、先生方一人一人のご質問やご相談内容に合わせたセミナーを心掛けています。どんな些細なことでもお気軽にご相談ください。
必ず先生の開業にお役に立ちますよ！

『迅速丁寧』

佐藤 浩章　メディックス営業部



安心して、あらゆる疑問・不安を投げかけてください。数々の先生方とパートナーシップを結ばせて頂いております。次は先生のパートナーとさせてください。開業はゴールではなくスタートです。治療院の成功へ向けて、そして勝つ為に私とタッグを組んで万全の体制で走って行きましょう。治療家そして経営者として、明るい未来のために、必ず先生のお役に立つことを約束します。

吉田正幸の
集客革命
Vol.29

最終回「〜夢は集客を超越する!〜」



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。

一日256名の来院患者のうち、自分が施療した人が80名近くなったときは、このままいったら体力的にきつくて死ぬかも知れない、なんて本気で思ったものだ。集客に困っている先生からすれば嫌みに受け取られるかもしれないが、実際に患者さんが来すぎると焦りやら小さなミスやらで顔は笑顔でも心は緊張がMAX状態だ。しかし、当然一日のうちには数の波があり1時間に20名くらいだと「暇だ…」なんて思ったりした。そんな時間を小休止に当てればいいのだが、当時は来院数にこだわっていたので暇な時間を憎悪していた。

2月は月間アベレージが180名くらいに落ち込んだ。メニューや院内の販促物が影響しているのかと色々思案したが結果は関係なし。それから余計なことを考えることは止め、当たり前にできることを当たり前に頑張った。

10分〜20分程度の短い暇な時間でさえ、患者さんのためにとベッドから見える細かい範囲の掃除と臭気があればその除去を徹底した。さらに数分余れば施療のシミュレーションをしたりスタッフと打合せしたりと意識の全てを来院者のために全力で注ぎ込んだ。今から思えば、これが〝情熱〟そして〝本気〟という意識の結合だったと思う。

この力は伝播する。今でも直営店舗の礎になっている。

患者さんは院についてくるのではなく、先生の〝パーソナルパワー=個的能力〟についてくるのだ。パーソナルパワーとは思っていること、言葉にすること、行うことの一体性だ。この3つが微妙に違ってくるなら嘘をつくことになりしだいにパワーは減少していく。

技術はとても大切だ。しかし、ただ痛みを取ることだけに精進すれば、「痛みが取れて楽になったよ、ありがとう」と言って来なくなるが、何も変わらない生活習慣と時間の経過によりまた身体に不調が訪れ再来院する。

僕はこの刹那的なお付き合いに疑問を持った。だから病気や慢性疾患の発症経緯を理解していただき、決して急にやってくるのではないことと、痛みが取れた後のケアが再発を防ぎ、予防につながるということを徹底的に伝えた。治療が必要なくなるカラダづくりだ。視覚、聴覚、触覚を最大限に使って理解していただくことが健康意識を上げていく。痛みが取れた、取れないだけに終始せず、地域全体の健康意識の改善が自分の夢だった。

「もう、この膝は治んなくてもいいのよ」と言った患者さんがいた。当時のスタッフが笑顔でその場を濁そうとする。僕はすかさず横やりを入れ、「で、立てなくなったら誰が面倒見んの? 息子さん? 僕が息子だったら仕事やめて完全介護なんてできないよ!」とでっかい声で叫んだ。笑顔だが本気だ。

自分で体重増やして、ろくにケアせず、そして最期は面倒見てくれなんて虫が良すぎる。だからこれからも伝え続けなければいけないと思っている。

☆

今回で「集客革命」は最終回とさせていただきます。最後までお付き合いいただいた読者の皆様、本当にありがとうございました!

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
内容	個別相談　90 分間
定員	先着順で定員になり次第締め切りますのでお早めにお申込みください

会場	**ボディバランスアカデミー内教室** 東京都千代田区神田淡路町 1-1-1-3F （都営新宿線・小川町駅、東京メトロ丸の内線・淡路町駅　A５出口　徒歩１分）
申込方法	お電話でお申し込みください。参加者には参加整理券を送付いたします。日程、時間調整のため本協会スタッフがお電話を差し上げることがございますので、ご了承ください。 **TEL：03-5296-9055**

※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 -

２月	３月	４月
１日（土）	１日（土）	５日（土）
15 日（土）	15 日（土）	19 日（土）

原則として毎月第１、３土曜日

いずれの日も下記時間帯から選べます

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何？
05	資金繰りが上手くいかない。
06	今後の業界予測から経営を見直したい。

開催日 - schedule -

２月	３月	４月
８日（土）	８日（土）	12 日（土）
22 日（土）	22 日（土）	26 日（土）

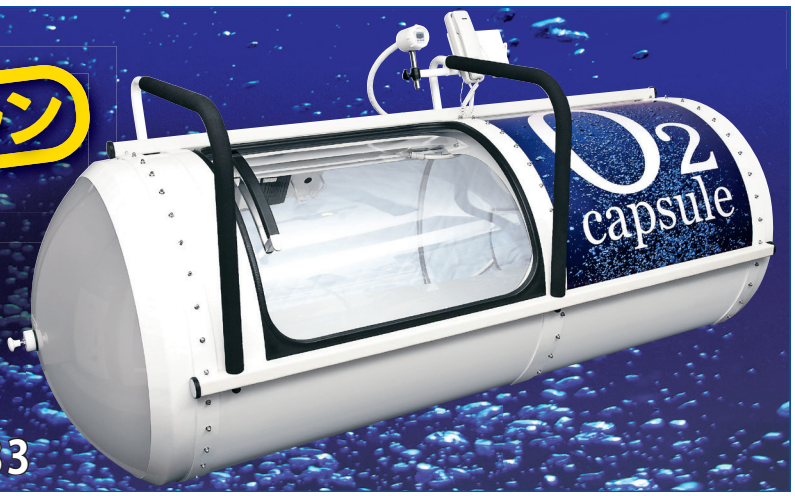
原則として毎月第２、４土曜日

いずれの日も下記時間帯から選べます

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

製造メーカーだから出来る
お得なレンタルプラン
ご用意しました！



株式会社タイムワールド
〒100-0006 東京都千代田区有楽町 1-2-12 コトブキビル７Ｆ
タイムワールド　検 索
お問い合わせ　TEL:03-5547-8883

NPO法人日本手技療法協会・整体師会

「バランス整体・体験セミナー」開催

2013年10月26日、「ひーりんぐマガジン」創刊10周年特別セミナー「バランス整体・体験セミナー」が東京都千代田区のボディバランスアカデミーで開催され、各地から集まった参加者がバランス整体の理論の修得と実技に取り組んだ。









バランス整体とは、手指を使って軽擦、圧迫、伸展、屈伸、回転などの運動をさせることで身体全体のバランスを調整し、自然治癒力の活動を促し健康を増進させる整体法だ。特別な医療機器は必要とせず、手技のみで施術ができるため、患者はもちろん、施術者にとっても身体の負担をかけることなく十分なパフォーマンスが提供できる。また、整体の基本となる療術法のため、比較的簡単に技術が習得でき、治療院の自由診療のメニューとしても活用できると評判だ。

このセミナーは「ひーりんぐマガジン」創刊10周年を記念し、参加費1千円という格安料金で開催された。当日の内容はバランス整体法を用いた上部疾患に対するアプローチについて2部構成形式で行われた。講師はNPO法人日本手技療法協会・整体師会特別講師で中国気功整体院長の潮田繁明氏で、第1部、第2部とも技術の説明の後、2人の参加者が組となって技術を交互に実践する中身の濃い内容だ。

受講者は、「こんな安いセミナーは始めて」と言いながら真剣なまなざしで技術の実践に取り組んでいた。主催者は「今日は台風と重なったために参加者は若干減ったが、このような安価なセミナーを継続したい」と意気込みを語った。第1部終了後にはバランス整体法を活用したビジネスモデルが紹介された。これはNPO法人日本手技療法協会・整体師会（NPO整体師会）の認定指導員に登録し、院の休日や休憩時間などの空き時間などを利用して整体師養成講座を開講することで新たな収入源が構築でき、さらに、地域の学び舎として競合する他店との差別化も図れるという優れものだ。また、手間・時間・費用がかかるカリキュラム、教材などは21年間に渡り改良を続けてきた実績ある教育ノウハウを持つNPO整体師会によって用意されているので、院長一人でも容易に開講が可能。当日の参加者の中にはこの養成講座に興味を示し参加したい旨を伝えている人も見受けられた。



このバランス整体のセミナーは、3月、6月にも開催する予定。一度バランス整体のセミナーを受けてみてはいかがだろうか。

NPO法人日本手技療法協会・整体師会
電話：03−3255−0774
URL：http://www.e-shugi.jp/seitaishikai/

競合他店との差別化を!
勝ち組の治療院を目指して!
新しい客層の拡大を図って!

治療院様へ
足し算の経営をご提案!!

手技治療 ＋α



シンプルな操作性なので、
どなたでもすぐに取扱いができる機器です。

整骨院などで行なわれる手技治療に、新発想の経営視点から、エステティック業界やスパで人気の機器を導入しませんか?

ご提案するのは、ヨーロッパやアジアのエステティック、クリニック業界では今や広く導入され、また国内のエステティック&スパ業界でも大ヒット中の痩身マシンです。貴社の「匠の技」に、ボディメイキングで定評の「マシンテクノロジー」を足し算で融合させ、業容の拡大につなげてください。活かし方次第で1＋1が3にも4にもなる可能性!!!

充実の弊社技術サポートで導入効果をMAXに!

ZEROBODY
ADVANCED PROFESSIONAL SYSTEM

中周波・低周波6種類の波形で
立体的なボディメイキングへ…



特殊ロングパッド
低コスト
簡単操作
グッドデザイン



筋肉の深い層まで働きかける中周波と、低周波の双方を搭載。
複数の波形を組み込むことで、より立体的なボディメイキングを可能にしています。次世代型のプロ用EMS（Electrical Muscle Stimulation）です。

CAVI-LIPO-V
DEX

パワーキャビテーション&
クアトロ・モーション・ヘッド搭載!
ボディとフェイシャルに驚きの効果



POWER CAVITATION



25kHzのハイパワーな周波で脂肪やセルライトを柔らかく乳化。しかも不快な骨伝導音を特殊シリコンヘッドによって最小化し、「熱くない、痛くない」を実現しています。

QUATTRO MOTION-HEAD



さらに、これに続き一連のトリートメントを可能にするクアトロ・モーション・ヘッドが、乳化したものを吸引。肌をひきしめながら（赤色LED使用）、また筋肉に刺激を与えながら（中周波使用）乳化物を流します。

お気軽にお問い合せ下さい。 無料体験デモ できます!!

WORLD ASSOCIATES
http://www.worldassociates.co.jp

株式会社 ワールドアソシエイツ TEL 03-5315-4250 ワールドアソシエイツ 検索

本社	〒160-0022 東京都新宿区新宿1-36-2 新宿第7葉山ビル6F	TEL 03-5315-4250（代）	FAX 03-5315-4251
神戸営業所	〒651-0084 神戸市中央区磯辺通3-1-2 第三建大ビル703B	TEL 078-261-8651（代）	FAX 078-261-8650
広島営業所	〒732-0828 広島市南区京橋町8-18 FAON京橋5F	TEL 082-263-9521（代）	FAX 082-263-9520
福岡営業所	〒810-0073 福岡市中央区舞鶴2-1-10 ORE福岡赤坂ビル5F	TEL 092-737-8184（代）	FAX 092-737-8183

訪問マッサージ第19回の現状

訪問マッサージと訪問リハビリテーション

NPO法人日本手技療法協会 佐藤吉隆

公的医療保険を使った訪問マッサージの患者獲得のための営業内容のほとんどは医師や看護師、ケアマネージャーに患者を紹介してもらうことです。その中でも特にケアマネージャーの元に赴いて営業活動をするケースが多くなっています。その際に「マッサージとリハビリテーション（リハビリ）の違いについての質問を受けることが多々あります。今回は訪問マッサージと訪問リハビリの違いを多方面から探っていきたいと思います。

法律的な相違点

医療保険適用の訪問マッサージは、国家資格の「あん摩マッサージ指圧（マッサージ）師」の免許を持つ人が、医師の同意書の下に施術を行います。この国家資格免許は晴眼者の場合、文部科学大臣の認定した学校または厚生労働大臣（厚労大臣）の認定した養成施設において3年以上知識および技能を修得し、あん摩マッサージ指圧師国家試験に合格した人に厚労大臣から免許が与えられます。

一方の訪問リハビリは、理学療法士（Physical Therapist：PT）、作業療法士（Occupational Therapist：OT）などの国家資格を持つ人が、医療保険か介護保険を使って医師の指示の下に行います。

ここからマッサージ師と業務が近いと思われる理学療法士について書きます。さて、この理学療法士の国家資格免許を取得するためには、養成校で3年以上学び、必要な知識と技術を身につけ、筆記と実地試験を課す理学療法士国家試験に合格すると厚労大臣から免許が与えられます。

マッサージ師は業務独占資格で、理学療法士は名称独占の資格となっています。つまり、マッサージは無資格者が、「私はあん摩マッ

1-1 綜合的頸椎症治療法
1-2 鼻炎・花粉症の治療法
1-3 顔のたるみ・しわの解消法
2-1 五十肩の治療法
3-1 背部痛の治療法
6-1 ふくらはぎ痛と腰痛治療ポイント
7-1 膝痛の改善ルートと調整ポイント
7-3 外反母趾の治療法
7-4 O脚矯正と膝痛治療法①
7-4 O脚矯正と膝痛治療法②

横山式筋二点療法ゼミナール 検索
TEL：029-821-6084
FAX：029-835-2078

「新発見反射点シリーズ」・第1回刊行DVD
秘中の秘・目からうろこの新技術を大公開
難疾患治療法篇・10巻完成
各巻・約120分　領布価格 12,000円（消費税・送料別）
開講20周年記念・感謝割引提供中
え!!こんな治し方があったのか!!
これで私も名治療師の仲間入り!!
詳しくは、資料をご請求下さい。

サージ指圧師です」と名乗っても違法ではありませんが、マッサージそのものは医師とマッサージの免許を持っている人以外はできません。ただし、理学療法士が病院もしくは診療所において、または医師の具体的な指示を受けて理学療法として行うマッサージについては例外扱いとなっています。

理学療法については、無資格者でもマッサージ師でも誰でも行うことができますが、無資格者が「私は理学療法士です」と名称を乗るのは禁じられています。

さらに、マッサージ師には独立開業権がありますが、理学療法士は医師の指示を受けて行うリハビリ専門職のため、独立開業権はありません。

効果等の相違点

訪問マッサージは筋肉の麻痺や関節の拘縮などの症状があり、歩行が困難な人や寝たきりの人、主治医により医療マッサージの必要性が認められた人が対象です。また、訪問マッサージは一般のマッサージと違ってリハビリ色が濃くなっており、運動療法や関節の拘縮緩和など、介護保険における機能訓練的な知識、技術も要求されます。

マッサージの効果は、高齢で関節に痛みのある人や病気等で体力低下が著しい人に対しても身体に負荷をかけることが少なく、しかも疼痛の発生も極力おさえながら手足・体幹の関節運動を行うことができます。また、マッサージは本人にやる気がない場合でもある程度の効果が得られます。マッサージの心地よい刺激は精神を安定させ、症状の緩和に向けてやる気を起こすことができます。

一方、訪問リハビリは理学療法士などが利用者の自宅を訪問し、身体の機能を維持、または回復させる目的で、日常生活の自立を助けるために行います。このリハビリは大きく分けて運動療法と物理療法に分けられ、その二つの療法を合わせて行い障害の改善を図ります。しかし、マッサージとは異なり本人にやる気がない場合は効果が得られず、リハビリ時の痛みでリハビリを拒否する人もいます。

また、理学療法士は「評価」と呼ばれる、患者の現時点での状態を把握し、治療方針を決定し、さらにその将来の予測をします。一方、マッサージ師はこのような「評価」は行いません。マッサージ師がするのはマッサージが患者や症状に適応するのかしないかの判断です。つまり、障害を分析したり、将来どこまで回復するのかなどは専門外です。

なぜなら、訪問マッサージの患者の疾患は維持期が多く、機能回復が限界に近い人がほとんどですから、疾患の急性期、回復期ほど「評価」が重要性を持たず、拘縮予防のための運動療法や痛みを緩和するケアが主だからです。

マッサージ師と理学療法士の人数

あん摩マッサージ指圧師のあん摩（按摩）は飛鳥時代に作られた日本初の法律「大宝

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

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

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

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

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



「ソフトブロックセミナー」
【講　師】市橋 悟（PCA 公認インストラクター）
【日　時】毎月第４日曜日 AM10:00 ～ PM5:00
【受講料】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）

律令」に「按摩」という言葉が登場するように長い歴史があります。戦後から1992年までは都道府県知事が発行する免許でしたが、93年から厚生大臣（当時）が発行する免許となり国家資格となりました。93年の1回目の国家試験から昨年の21回の試験までの合格者は約3・7万人で1回の合格者の平均は1・8千人程度です。また受験養成校は92年以降90校ほどで増えていません。都道府県知事発行の免許者を含め、昨年末にはマッサージ師が約11万人働いていると厚労省から発表されています。

理学療法士の国家試験は66年に第1回の試験が行われ、合格者延べ人数は11万人を超えています。今はほとんどマッサージ師の数と同じですが、昨年2月の合格者数は1万人を超えています。また、養成校も01年頃から急増し、昨年では4年制大学93、短期大学6、専門学校149の合計248の養成校があります。しかし、合格率は5年ほど前から低下傾向にあります。その理由として理学療法士が全国的に増えたため、これ以上増えないよう難しくしているという意見や試験内容は普通に勉強していれば解ける問題ばかりで知識の低下が顕著だという意見もあります。ただし、そう言われながらも過去5年間の養成校全体の定員は1万3千人を超えており、ここ当分は毎年1万人以上の理学療法士が輩出されることになると思われます。結果、すでに理学療法士が飽和状態にあることから、資格を取得しても、必ずしも希望の施設で働けるとは言えない状況のようです。

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

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

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

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

研修費用および参加人数

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

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

※往復旅費（発地東京）・現地交通費は招聘者の負担となります

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了承願います ※研修教材は当方で準備します

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

注意事項　テープレコーダー、ICレコーダー、ビデオカメラ等不可

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

NPO 法人日本手技療法協会

訪問医療マッサージ研修

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

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

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

研修費用（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 179 回	２月５日(水) ～ ２月７日(金)
第 180 回	２月 24 日(月) ～ ２月 26 日(水)
第 181 回	３月５日(水) ～ ３月７日(金)
第 182 回	３月 26 日(水) ～ ３月 28 日(金)
第 183 回	４月２日(水) ～ ４月４日(金)
第 184 回	４月 21 日(月) ～ ４月 23 日(水)
第 185 回	５月７日(水) ～ ５月９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。この研修はあ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
	クレームの実例とその対処法
療養費支給申請書	書き方と提出方法
治療関連研修（1.0 日間）*2日間コースは除く	
レセプト発行ソフト RecePro（R−up）デモンストレーション	患者情報入力からレセプト発行まで
施術トラブル	責任の明確化と示談交渉等の対応法
	施術家向け賠償責任の現状
	事故発生状況と示談金額の傾向・他
保険者対応	問い合わせ等への対処方法
	保険者主導請求の回避方法
	賢い請求団体の選び方
治療院運営実例と総括質問	治療院業務の実際
	質疑応答

お申し込み・お問い合せ
NPO 法人日本手技療法協会
〒101-8691　東京神田郵便局　私書箱 53 号
TEL：03-5296-9055 / FAX：03-5296-9056
Mail：info@e-shugi.jp



Medical Advance
株式会社 メディカルアドバンス

治療院を経営するにあたって、最初の問題は地域の方々へのアプローチ施策をどうするか…。
多くの方は「知らない治療院」に行くのは抵抗があるからです。
メディカルアドバンスは“内覧会”の開催という独自の方法で、見込み患者を集め、
治療院を地域の方へ紹介しています。
内覧会で「知らない治療院」を「知っている治療院」にすることで増患へと繋げる、
メディカルアドバンスの挑戦をレポートします。

編集部発 THE TOPICS 旬の話題をレポート

「知らない治療院」を「知っている治療院」へ
メディカルアドバンスの挑戦



色とりどりの風船を手に声を掛ける。地域への訪問やチラシ配布など告知の完了後も、現場当日の誘客にも手抜かりはない。





院の内外に貼られた立て看板やPOP。これから始まる内覧会の明るい雰囲気を演出する。



事前にスタッフ全員が施術や治療機器についての深い知識と研鑽を重ねるため、内覧会当日の患者様への接客や応対も大変スムーズに。また当日の人手不足も解消される。熱意溢れる姿勢に治療院とのその後の信頼関係も良好とのこと。





内覧会当日の賑わう院内の様子。この日は合計116名ものお客様が足を運び、体や施術について、丁寧な説明に熱心に聞き入った。

case 1
かわの整骨院
埼玉県大宮市

内覧会日程
2013年10月19日(土)
(開院日:2013年10月21日)
来場者数
116名
アポイント(予約)件数
9件

『かわの整骨院』は、JR大宮駅から車で約15分の閑静な文教地区にある。院長ご自身の自宅を改装したという清潔感溢れる院内は最新設備を備え“地域密着型”整骨院として開院直後から多くのお客様で賑わう。

case2

はるみ鍼灸接骨院

千葉県流山市

内覧会日程
2013年11月16日（土）
（開院日：一周年）

来場者数
59名
体験者数
30〜40件



流鉄流山線、鰭ヶ崎駅までは徒歩１分という好立地。開院から１周年を迎えた『はるみ鍼灸整骨院』のモットーはひとりひとりにあった“オーダーメイド”施術。地域に愛される接骨院を目指して飛躍を図る。



見知らぬ人ともすぐに打ち解けて。会話のなかから地域住民の「属性」や「健康ニーズ」を掘り起こす。



通行人に声掛けするメディカルアドバンスのスタッフ。オレンジ色のユニフォームが遠目にもよく目立つ。





“走っている自転車を停めてでも”声を掛けるという積極性と、底抜けに明るい笑顔のパワーが最大の武器。同社には「高いコミュニケーション力」と「マーケティングスキル」の双方を兼ね備えたスタッフが揃う。



駅前でたまたま受け取ったチラシをみて内覧会を訪れたというお客様。「現在整形外科でリハビリ（運動療法）中なんですが今回お試しでマッサージを体験してみたくて。大満足でしたよ」。整骨院での治療未経験者もいまだ多いという実情。“隠れた需要”を掘り起こすため“起爆剤”として内覧会を検討される治療院も多いとのこと。



いつも笑顔を絶やさない、代表取締役の本多さん。



メディカルアドバンスの挑戦に向けスタッフの意識は高い。

京浜急行空港線、穴守稲荷駅徒歩１分。改札を出て10メートルほど先にある大きな鳥居をくぐりメインの通りを進むと、右手すぐにオレンジ色の看板が目に入る。この通りの先に、ホテルJALシティ羽田東京があり、羽田空港から３駅という立地もあって、各国の航空会社のパーサーやキャビンアテンダントが地元住人に混ざって行き交う。下町ながら、国際色豊かな雰囲気と活気のある街。

case3

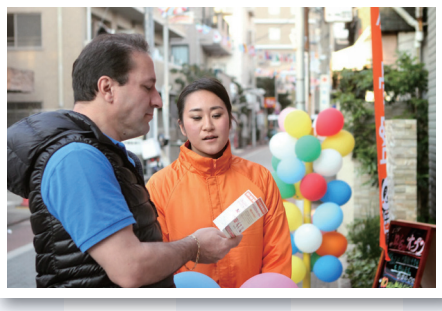
カラダファクトリー穴森稲荷店

東京都大田区

内覧会日程
2013年12月6日（金）・7日（土）
（開院日：2013年12月6日）

来場者数
238名
無料施術体験者数
130件





語学が堪能であるスタッフもいるため、道行く外国人とも積極的にコミュニケーションをとることができる。



声掛けするスタッフたち。声だけでなく大きな身振り手振りで、元気さをアピール。



interview

かわの整骨院

埼玉県大宮市

ポジティブな笑顔の力で地域と治療院を元気に！



（写真左から）かわの院長先生、株式会社メディカルアドバンスの本多さん、山田さん。『かわの接骨院』で昨年10月19日に開催された内覧会、およびメディカルアドバンス社の活動や事業方針など様々なテーマに関してざっくばらんなトークが繰り広げられた。

かわの「今回メディカルアドバンスさんにご提案いただいた内覧会は大盛況でした。結果（実施日の合計来客者数：116名）はもちろんのこと、私個人として受けた刺激や気付きも多く大変良い機会でした」

本多「ありがとうございます。治療院の開業やリニューアル時に提案させていただいている内覧会。告知チラシの作成や配布、そして当日の運営と進行までを代行しておりますが、その最大の目的は治療院の認知度の向上および経営の活性化です。ちなみにチラシはスタッフが直接巡回しながら手配りで配布しているんですよ」

かわの「手配りですか？」

本多「『口コミをつくること』こそ私たちの本当の仕事ですから。地元の商圏にお住まいの方々との会話も弾みますし『保険って使えるの？』『接骨院ってどんなことしてくれるんですか？』と逆に質問される方もいます。治療院についての基礎的知識が無いという方が意外に多いと感じています。私たちが彼らの興味を喚起する起爆剤になれれば嬉しいですね」

かわの「今回の内覧会の結果は、予想していた以上の来場者数でした。『これ以上（予約を入れても）捌けないかな』と思ったほどです。その後も継続的に一日あたり約20名の患者さんを診療枠いっぱいで診察している状況で、患者さんからは『あまり繁盛しないで欲しい』と言われるほど。嬉しい悲鳴ですね（笑）。ところで話は変わりますがスタッフの皆さんによる施術や治療器などに関する説明が『わかりやすくて丁寧』だとお客さんからの評判も上々でした。研修などはどうされていますか？」

山田「はい。事前の勉強会をしっかり行います。その後も各自で独学を重ねる、先生への質疑を繰り返すなど、スタッフ全員高い意識を持って取り組んでいます」

本多「現在の営業所は東京、大阪、福岡の三カ所、スタッフ数は37名で34名が女性です。年間約200件の内覧会に奔走しており、仮にスタッフ全員を一度に稼働させれば10チームを編成し全国各地で同時に対応も可能です。場所が変われば周辺の環境、さらには個々の先生のご意向や考え方も異なるため決して簡単な業務ではありませんが、この仕事にはそれを上回るやりがいを感じることができますね。今年で十年目を迎えた弊社が掲げる目標とは『医療情報を多くの人に伝え、正しい医療知識を広げることで社会貢献を目指す』こと。私たちが日々走り、声を掛け、正しいコミュニケーションを図ることで、医療現場と市民との架け橋になりたいと願っています」

かわの「なるほど。今回当院での内覧会の成功の要因がわかった気がします」



取材協力：株式会社メディカルアドバンス／かわの整骨院／はるみ鍼灸接骨院／カラダファクトリー穴森稲荷店

株式会社 メディカルアドバンス

Medical Advance

業界No.1。実績600医院以上!
開業時やリニューアル時の
内覧会をプロデュース!!
正しい医療知識の普及を目指して

Action1 商圏地域の人々に告知するためのチラシ（告知媒体）の作成コンサルタント
Action2 商圏地域の事務所や商店への開業のご挨拶と内覧会へのお誘い
Action3 治療院周辺でのチラシ配布及び口コミ作り
Action4 院内スタッフと患者さんの好ましい関係を築くためのコミュニケーション教育
Action5 内覧会の運営と進行

メディカルアドバンスでは内覧会を起爆剤にして増患につなげます。

TEL:03-5798-2030 ／ FAX:03-5449-8173 ／ http://www.medical-advance.com ／ e-mail:info@medical-advance.com

ひーりんぐマガジン NEWS

第1回 TTC セラピスト EXPO 2013 大成功で幕を閉じる!!

セラピスト EXPO 2013
THERAPIST EXPO 2013
主催：一般社団法人TTC
Total Therapist Community

昨年11月3日、東京都立産業貿易センターで開催された「第1回 TTC セラピスト EXPO 2013」。会場は予想を上回る1,200人以上の来場者と出展者の熱気に溢れ、大盛況となりました。
各ブース・セミナーでは「治療」「トレーニング」「美容」「介護」など、様々な分野のスペシャリストが本物の"技"を披露し、訪れた方々は「見て!聴いて!体験できる!」という今回のテーマを満喫していました。














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



CLOSE-UP person

コミュニケーションを大切にして心も身体も満足できる施術を広めたい。

メディックスボディバランスアカデミー事務局長

境 瑠美

初心者から施術家まで幅広い層を対象に教育を行う「メディックスボディバランスアカデミー」。そこで事務局長を務めているのが境瑠美さん。彼女がこの世界に入ったのは、自らが実感したアロマの効果がきっかけだったという。

「華道教授をしているころ、花の仕入れに関わり、まだ珍しかったアロマオイルを試してみたんです。心がすうっと沈静化して、穏やかな気持を取り戻せました。これは天職だと直感。即アロマセラピーの学校に入学しました。」

現在ではセラピストとして活躍しながらもスタッフ教育に情熱を燃やす。そんな忙しい日々の中でも、ストレスを感じることはないという。

「職場に行けば自然にスイッチが入るので、意図的に変えようとしなくても自然に意識が、仕事モードに切り替わるんです。一番好きなことを職業にしていますから、毎日楽しくて仕方ありません。」

最近は、コミュニケーション論やマナー講座にも力を入れている。

コミュニケーションをとることが苦手な人が増えているが、患者とスムーズなコミュニケーションが取れないのは施術家としては致命的だという。女性患者の集患についても着目。口コミ力が高い女性患者が増えると、院が活気づき新規の患者を呼ぶ効果が期待できる。院経営に必ず助けになるはず。そんな強い思いを胸に境さんは教壇に立つ。

「男性の施術家が女性患者に対応する際、女性はちょっとしたことが、心にひっかかって二度と行きたくない。ということがあります。話し方、質問のタイミング、姿勢、表情など、いくつかのポイントがありますが、これを身につけると自然に患者様との信頼度が高まっていくんですね。心身の不調は他力本願では治せませんから、患者様に一緒に治そうという気持ちになっていただくという努力も必要だと思うんです。」

「また、男女問わず現在、望まれているのは、体だけではなく心を満たすことです。体の不調は心の不調からくることも多く、心の調和は健康の必須条件といえます。」

受講者アンケートでは、約97％が「とても役に立つ・役に立つ」と答えており、特に〝授業が楽しかった〟という声が目立つ。リピーターが多い点も特徴だ。楽しいと感じれば身に付くことも増え興味が湧くことで次にも繋がるという、良い連鎖になっているようだ。なかには、受講した次の日に自院の施術メニューを増やしたという人もいるという。

「今後はさらに高いコミュニケーション力をミックスさせた施術のスタイルを確立していきたいと思います。技術はもちろん施術者の持つ人となりや表現力も駆使した心に届く癒しを日本だけでなく世界中に広めていくことを目指したいと思います。」

身体だけでなく、心も満足させられる施術方法を確立させたいという境さん。そんな暖かい気持ちと志で今日もプロフェッショナル育成に励んでいる。

CLOSE-UP person

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

profile　境 瑠美（さかい るみ）

メディックスボディバランスアカデミー事務局長
英国ＩＦＡ認定国際アロマセラピスト／ホリスティック・アロマセラピー卒業（ロンドン）
リフレクソロジスト、タラソセラピスト、カラーセラピスト、ストーンセラピスト、道宗顕流　華道古流師範
メディックスボディバランスアカデミーでは、身近な方への癒しからプロフェッショナルな方のブラッシュアップまで、多種多彩なコンテンツのセミナーを開催しています。

趣味：ゴルフ・ハイキング



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 3F
TEL (03) 3255-0772

整体、リフレクソロジーやアロマセラピー、フェイシャル、リンパドレナージュ、最新徒手療法など多彩な科目のセミナーを実施。初心者からプロの施術家まで幅広い層を対象に教育を行っている。

1 Day Course
ワンデーコース

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**ベーシック認定証が授与されます。**

クイック整体 美姿勢

インナーマッスルを含めた筋膜をほぐす「筋肉篇」と骨盤や肩にアプローチする「関節篇」との２講座をご用意。痛みをともなわない手技ですので始めて学ぶ方でも安心して習得できます。肩こりや腰痛は姿勢バランスの崩れからおきていることも多く、姿勢を整えることで緩和にもつながります。見た目の　美しさと同時に健康を一緒に手にいれましょう。

✤日程　【筋肉篇】２０１４年３月２０日（木曜日）
　　【関節篇】２０１４年４月１０日（木曜日）
✤時間　１１：００～１７：００
✤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 足裏篇

皆様からのリクエストにお応えし、「足の反射区」もおさえて学ぶ、１日講習カリキュラムが登場。これまでに当校のコースに参加したことがある方でも、初めて参加する方でもご満足いただける内容となっています。リフレクソロジーが初めての方でも安心して学べる親切丁寧なカリキュラムです。

✤日程　２０１４年２月１日（土曜日）
　　２０１４年３月１３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）

お客様の喜びの声

とても内容の濃いコースで、明日からでもすぐに活用できそうな技術を教えていただきました。やさしく指導していただき楽しい時間を過ごせました。
職場（整骨院）でフェイシャル希望の方に施術を行えそうです。
「フェイシャル」1DAY/40 歳代女性（整骨院勤務）

顎のラインが自分自身ですっきりしたのを体験しました。教え方が丁寧で分かりやすかったです。たるみ・むくみが気になってる人や、パソコンなどで疲れてる人への頭部マッサージに役立てたいです。ゆっくり話してくれて、時間がおしてしまってもあせらずに受講できました。
「小顔リンパドレナージュ」1DAY/20 歳代女性（柔道整復師）

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）

小顔 リンパドレナージュ

お顔周辺のリンパの流れを促進し、お目メパッチリ＆引き締まったフェイスラインを実現させるうれしいお顔の施術を学べます。オールハンドでリンパの流れを整え、さらに整体のテクニックも併用した技術です。お顔のみの技術習得となります。お顔周辺は意外にも凝っていることが多く、目のお疲れや肩・首のこりをとりさるプラスアルファも期待できます。
※こちらは女性限定のコースとなります。

□日程　２０１４年２月６日（木曜日）
　　２０１４年３月１日（土曜日）
□時間　１３：００～１８：００
□費用　１６,０００円（一般価格）
　　１５,０００円（メディックス会員価格）

メンズ アロマセラピー

4/8 TUE
11：00～18：00

アロマセラピーのオイルを使用した全身トリートメントがたった１日で学べて資格も認定！ご要望にお応えして、男性限定コースの開催です。リラックスや美容に効果抜群のアロマセラピー技術を習得されたい男性の受講をお待ちしています。是非この機会に！

2 DAY コース

♥リンパドレナージュ　3/6(THU)・3/7(FRY)
♥アロマセラピー　4/3(THU)・4/4(FRY)
♪詳しくは WEB で♪

◆ご予約先◆
メディックスボディバランスアカデミー事務局
担当：飯野・境　　お気軽にお問い合わせ下さい。
ホームページ：http://www.mdx-edu.com/
tel:03-3255-0772　e-mail:mdxbba@mdx-grp.co.jp
東京都千代田区神田淡路町 1-1-1　KA111 ビル 3F（都営新宿線 / 小川町　東京メトロ丸の内線 / 淡路町駅 A5 出口徒歩１分）

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

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



ひーりんぐマガジン 新春BIG企画 Special Collection スペシャル・コレクション

「ひとつの願いが、本当に世界を変えた物語。」インビクタス―負けざる者たち―



クリント・イーストウッド監督、モーガン・フリーマン、マット・デイモン共演。ネルソン・マンデラは投獄生活を経て、南アフリカ共和国大統領に選出される。その後、荒んだ国の情勢を立て直すため、ラグビーに希望の光を見出す。

価格：ブルーレイ 2,500 円（税込）／ DVD 1,500 円（税込）
ワーナー・ホーム・ビデオ

Blu-ray、DVDをそれぞれ 1名様 にプレゼント！

映画「インビクタス―負けざる者たち―」のBlu-ray、DVDを抽選でそれぞれ1名様にプレゼントいたします。ハガキにBlu-ray、DVDのいずれかを明記の上〒101-0041東京都千代田区神田須田町1-8 パールビル7F「ひーりんぐマガジン編集部・インビクタスプレゼント」係までご応募ください。締切り2014年2月28日（当日消印有効）
なお当選者の発表は商品の発送をもってかえさせていただきます。

脳を鍛えるには運動しかない！ 最新科学でわかった脳細胞の増やし方



NHK出版発行
価格 2,205円（税込）

運動すると、気分がすっきりすることは誰でも知っている。しかしその理由を知っている人はほとんどいない。脳を育てるためには、心拍を上げたある程度強度の高い運動が必要だということを、様々な臨床実験で実証した珠玉の一冊

ひーりんぐマガジン ご購読者様への限定案内

2月末日までにお電話いただいた方にはもれなくMSM配合関節痛マッサージクリーム『らくちんクリーム温感マグマ』お試し品プレゼント（１社様1回限りのご応募受付）、さらに抽選で10名様に本品100ｇ定価4,200円（税込）を差し上げます。

接骨院・鍼灸院・マッサージサロン等普及がひろがる注目の温感マッサージクリーム。施術でも、販売でもお客様に喜ばれるアイテムです。まずは、このびっくりする熱さと心地よさをお試し品で実感してください。
受付：㈱サミーライフ　0120-11-2424（いいふしぶし）
平日10 ～ 20時、土10 ～ 18時、日祝休業
応募受付期間2014年2月末日まで。
抽選結果は発送をもってかえさせていただきます。



『らくちんクリーム温感マグマ』
お試し品2g



『らくちんクリーム温感マグマ』100g

MSM 配合関節痛マッサージクリーム 『らくちんクリーム温感マグマ』

グルコサミンなどの有用な成分や植物成分をしっかり届けるために、『らくちんクリーム温感マグマ』は高齢者に特にほしい有機硫黄成分であるＭＳＭやメチオニンなどの含硫アミノ酸を配合しました。12種類の天然植物素材がじんわりと届きます。気になるところを集中ケアしてください。（本品100ｇ 定価4,200円（税込）。治療院経営者様には卸価格にてご案内しています）

元マラソンランナー有森裕子さん 「やめたくなったら、こう考える」

「これは〝ほんとうの自分〟じゃない！」「いまの会社はなんとなく合わない」――同じ仕事を５年も続ければ一度は迷う。やりがいを求め。「好きなこと」を仕事にしたいと望むのは自然なこと。でも好き嫌いはやめる理由になるだろうか？自分に自信がもてず、不安でたまらなかった幼いころ。「走ること」との出会いは偶然だった。「これだったらできるかも」が「これだ！」と言える武器になるまで、平凡なランナーは諦めなかった……。
「走ることは自己表現のひとつ」と語る有森裕子さん。努力と情熱でランナーの頂点に立った有森さんのことばは、苦しさを活きる力に変えてしまう。心がとても軽くなるおすすめの一冊です。



PHP新書発行
価格 798円（税込）

第11回医療オリンピックC-1 決勝大会

第11回「医療オリンピックC-1 2013」開催!!



2013年11月17日、整骨院振興協同組合が主催する第11回「医療オリンピックC―1 2013 決勝大会」が約350人の手技療法家を集めて東京国際フォーラムで開催され、予選を勝ち抜いた医療家たちが各競技のトップを目指して競い合った。

「医療オリンピックC―1」は、柔道整復師、はり・きゅう師、あん摩マッサージ指圧師などによる治療の技術や知識を競う大会で、当初は東京と千葉に約80店舗の接骨院などを経営する株式会社CMCが主催するCMC関係者のみの身内のイベントだったが、第9回から整骨院振興協同組合が主催し、参加者の間口を拡大し現在に至っている。今回は全国8地区で予選を行うなど、全国規模の治療家の競技会として定着しつつある。



競技は「矯正王」、「刺鍼王」、「包帯王」、「医識王」、「レセプト王」、「診断王」の6部門。「矯正王」は、予選を勝ち上がった7名と前回優勝者が制限時間内に身体の歪みをどれだけ矯正できるかを競い、「刺鍼王」は16名の予選通過者と前回優勝者が2種類の鍼をそれぞれ片手挿管で1分間内に刺した刺鍼数を競った。「包帯王」は足関節（予選～決勝）をはじめ、膝関節・手指・肩関節などの包帯巻きの早さと正確さを競い合う。その他、医療知識やレセプトに関する知識を問う「医識王」と「レセプト王」は来場者全員が参加するオープン競技で、成績上位5名が登壇して早押し形式の決勝戦が行われた。さらに、今回から追加された「診断王」は、登壇した患者に対して問診から診断までを制限時間内で行い、問診、視診、触診などの診断の的確さ、説明の内容、患者への接遇力など複数の項目で審査された。











終始会場から声援が飛び交うなか、全国各地から集まった競技者たちが各部門の優勝を目指している姿が真剣に目指している姿が何とも頼もしかった。会場参加者や出場者は若い世代の治療家が多く、これからの業界を担う若いエネルギーの大きな流れが感じられた。競技内容も毎回さまざまな工夫がされ見ていても飽きずにこの先も大会回数を数多く重ねる可能性を示していた。



■各部門の優勝者は左記の通り。

矯正王	知久芽生氏	●中部・株式会社スモールボンド訪問ケア事業部
刺鍼王	金田翔夢氏	●北海道・ほっと治療院
包帯王	梅田和典氏	●北海道・桂岡整骨院
医識王	森竜太郎氏	●北海道・桂岡整骨院
レセプト王	山﨑美奈氏	●関東・株式会社こくしゅ塾
診断王	阿野智也氏	●関東・亀戸駅前中央整骨院

セミナーレポート No.1

「整骨院経営イノベーション実践会・船井総合研究所」

整骨院の業績アップを目的とした「整骨院経営イノベーション実践会」の2013年最後の会が船井総合研究所・東京本社（千代田区）で約60名の治療家が参加して開催された。

株式会社船井総合研究所は顧問契約による個別コンサルティングが主流だが、経営環境の変化が激しい昨今、その時々で話題の分野の専門家の知識を取り入れることなどを目的に「整骨院経営イノベーション実践会」が誕生。この会は3カ月に1回の定例会がメインで、これまでに参加した柔道整復師による成功事例や税理士、WEBクリエイターや社会保険労務士などの講師を迎え、定例会を開催してきた。

この研究会の13年最後の定例会が昨年11月24日に行われた。会の最後には昨年から創設された表彰式が行われ、皆勤で会への貢献度も高い「モデル会員賞」の3名、独創的なビジネスモデルを作り業績を伸ばした「ビジネスモデル賞」を1名、独特なビジネスモデルを磨き他企業の模範となる「経営イノベーション最優秀賞」を1名選出し表彰した。



参加者は「勉強内容はもちろん、全国から来た意識の高い先生との交流ができて、刺激が与えられる」と、この会を高く評価していた。

セミナーレポート No.2

治療家のための特別セミナー
「内臓テクニック」による腰痛へのアプローチ

「内臓テクニック」による腰痛へのアプローチと題するセミナーが2013年12月1日、東京都千代田区のボディバランスアカデミーで開催された。同セミナーは特定非営利法人日本手技療法協会主催、株式会社現代書林の共催で行われ、多くの治療家が極理整体専門学院の林一成学院長により「内臓テクニック」の理論と実技を学んだ。



「内臓テクニック」は、極理整体専門学院を設立した大輪紀代志氏が考案したもので、内臓機能を活性化させることで、腰痛・肩こり、骨格のゆがみなどを改善する根本療法。

セミナーでは林一成氏が、内臓の疲れや機能障害の影響による、姿勢の悪化、それに伴う筋肉や骨格のゆがみについて説明。筋肉や骨格の痛みは、内臓の疲れを知らせるサインに過ぎないと強調した。また古代中国の「陰陽五行説」を通し、内臓を疲労させる要因を解説。特に①咀嚼不足②冷たいものの過剰摂取③腹式呼吸をしない――を3大要因として挙げた。



続いて、参加者全員が林氏から問診を受けながら内臓テクニックを体験。さらに「腰痛を改善する臀部ほぐし」について学び、受講者が交互に技術の実践を行った。参加者からは「内臓の重要性を実感した」「明日からでも活用できる技術」などの声が寄せられた。



新春企画

セラピストインタビュー
岡田陽子（おかだ ようこ）先生

表舞台で活躍する方々を支える影の存在であることに誇りを持ちたい



明るくはじけるような笑顔が印象的な岡田陽子先生は、主にエンターテインメントの世界を中心にトレーナーとして活動している治療家です。先生の患者さんは某有名女優さんから大物政治家まで、第一線で活躍する方ばかり。一般の患者さんとは違ったケアが必要な方々です。そんな岡田先生に、治療家を目指されたきっかけ、現在の患者さんたちをケアするようになったいきさつなど幅広く伺いました。

海外のアーティストにあこがれて通訳を目指した学生時代

私がこの世界に入ろうと思ったきっかけは、自分もスポーツをやっていたとか医療の世界を目指していた、というものではありませんでした。実は、私は中学、高校時代はずっと通訳を目指して英語の勉強に励んでいました。きっかけは、中学生の頃に海外のアーティストの音楽にハマったこと。将来そういう人たちにインタビューするようなお仕事をしたいなあ…と思って、だったら通訳だと（笑）。本当に不純な動機なのですが、勉強はしっかりやっていて、高校卒業後はアメリカの大学に進学しようと準備も進めていました。

ところが、ちょうど高校生の頃Jリーグが立ち上げられて、すっかりサッカーに夢中になってしまったのです。そんな中、高三の時、チャンピオンズリーグを見ようと朝早く出掛けてスタジアムの前で並んでいたとき、たまたま列の前にいた人とおしゃべりをしたのです。その人が鍼灸の学校の学生さんで、「サッカーのトレーナーを目指している」というお話を聞かせてくださって…。しかもものすごく楽しそうに語ってくださったものですから、急に「スポーツトレーナーもいいんじゃないか」と思い始めてしまったんです。海外のアーティストにあこがれて通訳をめざしていたくらい単純な性格なので、サッカーに夢中だった当時の私は「トレーナー」という仕事にたちまち心を奪われまして、この学生さんが通っていた学校を急遽受験することにしました。

この試合を見に行ったとき、この学生さんと言葉を交わさなかったら、今の私はないわけですから、運命って不思議だなと思います。



今まで携わった舞台のスタッフ証。これがないと舞台裏に入ることはできない。大勢の役者さんやミュージシャンの方々をサポートし、数多くの舞台を一緒に作り上げてきた証だ

サッカーチームに日参して手にしたトレーナーの仕事

私がサッカーの試合で知り合った先輩は、卒業後あるサッカーチームにトレーナーとして就職されました。ですから、私にも「トレーナーになる」という目標は手に届くもののように思えてきました。ところが、サッカーの世界は男性の社会。「女性は採用しない」とにべもなく断られてしまいました。でも、私はサッカーのトレーナーになるために鍼灸の学校に進学したのですから、なれなかったら意味がない。そこで、チームに日参して、「雇ってください」とお願いし続けまして…。そうしましたら、そのチームが抱えていた女子チームの配属ということで採用いただくことになりました。なでしこリーグの前身になるLリーグに属していたチームです。その後はチームが廃部になるまでお世話になりました。

こうして、やっと夢の職業に就くことができたのですが、当初は戸惑うことばかりでした。一番大変だったのはテーピングです。学校では、マッサージや鍼灸の技術はもちろんみっちり学びますが、テーピングというのは実はやったことがなかったのです。先輩のトレーナーから毎日のように「下手クソ！」とお叱りを受けて、落ち込んでトイレで泣いたこともありました。でも、上手くならなくてはどうしようもないので、毎日テープの切れ端をもらって帰って、家で練習しました。テープをずっと手でちぎっていると、指紋がなくなっちゃうんですよ（笑）。

ふとしたきっかけからミュージカルの舞台裏を支える仕事に

こうして、女子サッカーチームの選手たちを支える仕事にも慣れてきた頃、チームに、とある劇場から電話があったのです。それは、「ミュージカルの主演の女優さんがけがをしてしまったので、女性のトレーナーを探している」というもの。当時、女性のトレーナーが少なかったということもあって、劇場のほうも必死にあちこちに電話をして探していたようです。この女優さんは公演が行われる2ヶ月間、けがをした箇所をテーピングで抑え、代役を立てずに頑張りたいという希望を持っていらしたんですね。私が所属するチームも、「じゃあ、行ってこい」と送り出してくれたので、公演の間だけサッカーチームの仕事をお休みして、舞台のお手伝いをすることになりました。それからほどなくして、残念なことにこの女子サッカーチームは廃部になったのですが、その後はラッキーにも、舞台のお仕事をいただけるようになって現在に至ります。

ミュージカルの俳優さんというのは、実はスポーツ選手と同じくらいけがが多いんです。あと、ミュージカルでなくても、お年寄りの役でずっと腰を曲げたまま立っていたり、ずっと同じ姿勢をしていなくてはならなかったりで、腰痛などに悩まされる方も多いのです。それに、何よりも皆さん、舞台に穴を開けたくないという気持ちが強いので、かなり大きなけがをしていても何とか舞台に立とうとされますね。

舞台の仕事には常に感動があふれています

舞台のお仕事の醍醐味は、「ものづくり」に参加している感覚です。お金を稼ぎたいという気持ちは、私には全くなくて、「舞台を成功させたい」という一心で取り組んでいます。私の役目は役者さんたちを何がなんでも「舞台に立たせる」こと。みんなで一緒に一つの舞台を作り上げているような意識でやっています。以前、あるロックバンドの方がツアー前に骨折してしまったんですが、「けがをしているのを（ファンに）見せたくない」というご本人の意向に添って、ギプスを削って衣装のブーツに入るようにしてあげたこともあります。ですから公演を無事に終えると本当に感動しますね。この感動を味わいたくて仕事をしているようなものです。

現在のお仕事は、映画会社や劇場など制作サイドからのオファーや治療した俳優さんからの紹介などでいただいていることが多いです。仕事の割合としては、バンドのツアーが6割くらい、舞台が2、3割、残りがCMの撮影現場です。この仕事も、サッカーチームでトレーナーをしていた当時、チームにある広告代理店から「膝を痛めやすいタレントさんなので収録中に付いてくれるトレーナーを探している」という連絡があったことがきっかけでした。女性のタレントさんには女性のトレーナーが好まれるので、それもあってご指名いただいています。

この代理店経由で、選挙のポスター撮影にアテンドしたことから政治家の方々のマッサージも時々しています。みなさんお忙しいので、体調管理には特に気を配っていらっしゃるようですね。

こうして、色々なところからお声を掛けていただいていますが、公演に同行して不在の時は同業の兄に助けてもらったりして、今のところなんとかお断りせずにやっています。

将来の夢は、海外アーティストのトレーナー

今の自分がある最大の理由は、まずは、動機はどうあれ（笑）「一度始めたことはできるようになるまで諦めない」という自分の性格でしょうか。次に、技術のトレーニングを絶対に怠らないこと。私の場合は、サッカーチームで一日何十人もの足を毎日テーピングしたことが自信につながりました。そして、信頼関係を崩さないことです。私の患者さんたちは皆、表舞台で活躍する方々です。私はそういった方々が活躍できるように裏から支える人間です。「誰の治療をしている」というのは一切口外しません。それは、「○○さんの治療をしている私」が表に出てはいけないと思っているから。影の存在であることに誇りを持ちたいですね。

思い返せば、中一からロックに目覚めて音楽業界での通訳を目指していたのに、今度はサッカーに夢中になってスポーツトレーナーというまったく違う道に。それなのに、結局最初に目指していたエンターテイメントの世界に関わっているのは、不思議なものです。あるバンドの海外ツアーに同行して、中学生の頃に憧れていた海外のアーティストにお会いする機会があったときは、結局最初の夢がかなっているんだなあと思いました。

今、目指すところは海外アーティストのトレーナーですね（笑）。でも、真面目な話、日本人の治療家は海外でも求められているので、得意な英語も活かして世界に出て行きたいという気持ちはあります。

これからも裏方であることに誇りを持ち、世界に羽ばたく裏方になりたいと思っています。



Profile 神奈川衛生学園専門学校東洋医療総合学科卒業

- 都内鍼灸マッサージ治療院に就職
- Jリーグ、Lリーグ（現なでしこリーグ）野球チームをはじめ、舞台などの現場に従事。その後、独立して有限会社FORCE設立。現在は、ライブツアー、舞台、CM、ドラマなどの撮影現場とエンターテイメント業界を中心にトレーナーとして活躍中。

Jリーグでの経験を活かし、地域の方々や未来の選手たちを支えていきたい



2013年５月、銀杏並木が美しい青梅街道沿いに開院した「エール整骨院・鍼灸マッサージ院」。院長の加藤武先生は長年Jリーグのチームで、メディカルトレーナーとして選手たちのケアに携わってきました。現在はご自身の治療院で、身体の不調に悩む地域の方々やスポーツに打ち込む学生さんたちの治療にあたっています。Jリーグ時代のお話やこれからの抱負など幅広く伺いました。

加藤 武 Takeshi Katou 先生

Profile | エール整骨院・鍼灸マッサージ院 院長

- ●学校法人花田学園卒業　柔道整復師・鍼灸あん摩マッサージ師
- ●整骨院、整形外科勤務を経て2003年よりFC東京、2010年よりジュビロ磐田にてトップチーム、U18、U15年代のメディカルトレーナーとして従事
- ●2013年5月南阿佐ヶ谷にエール整骨院・鍼灸マッサージ院を開業。

サッカー選手からトレーナーへ

私は、小、中、高とJリーグの選手を目指してサッカーに打ち込んでいました。でも、プレーヤーとしてプロになって活躍できるのは、ほんの一握りの選手たちだけです。サッカーに関わり続けたいと思っていた私は、「プレーヤーでなく、トレーナーとして関わりたい」と思うようになりました。そこで、高校を卒業後、資格取得を目指して、柔道整復師の学校に進学し、その後、さらに鍼灸マッサージ師の学校に進みました。

鍼灸の学校の3年生のとき、本当にラッキーだったのですが、実家近くに本拠地があるFC東京にアシスタントトレーナーとして携わることができました。高校の同級生がチームマネージャーをしていたことも大きなきっかけでした。目指していた仕事に一歩近づけてうれしかったのですが、その時は、まだ学校にも通っていましたし、柔整の仕事で整形外科にも勤務していたので、休みなく働く日々でした。そんな時期を乗り越え、翌年から念願のFC東京と正式に契約することができ、その後FC東京で7年間、ジュビロ磐田で3年間トレーナーを務めました。

Jリーグの厳しい世界での経験は自分の財産

Jリーグでのトレーナーの契約期間は、選手たちと同じ1年間です。つまり、翌年から「もう来なくていいよ」と言われてしまう可能性があるシビアな世界なんです。ですから、1年1年が勝負。どれだけ怪我人を出さないようにしたか、また、どれだけ治療で成果を上げたかなど、自分が1年間何をしたのかを元に、契約交渉の場で意見を戦わせることもありました。それに、いくら自分がトレーナーとしての仕事でチームのために頑張っても、チームの成績が悪かったら契約交渉が上手くいかない場合もありますし…。契約は大抵1月いっぱいまでですので、毎年年末はピリピリしていました（笑）。ただ、常に自分の仕事を見つめ直すことができ、強いプロ意識を持つようになったのは良かったと思っています。

また、Jリーグの一流の選手たちは、それぞれ自分の身体のケアに強いこだわりを持っています。そういった選手達の声に耳を傾け、それぞれに合った適切な治療をすることを日々心がけたことは、今現在の治療家としての仕事にも活かされています。

地域のスポーツ活動に貢献したい

2013年1月で、Jリーグで仕事を始めて10年。これを一区切りとし、3ヶ月の準備期間を経て5月に自分の治療院を開院しました。「プロの選手だけでなく地域の方々やスポーツに取り組む子どもたちの手助けができれば」という思いが芽生えてきたからです。

まだ開院して1年経っていませんが、少しずつ地域の方々にもご来院頂けるようになってきました。また、私がスポーツトレーナーだったことを知り、遠くから通ってくださる方もいますし、地域のジュニアチームの子どもたちへの治療なども行っています。

私が選手を目指していた頃、なかなか自分の思うとおりのアドバイスや治療に巡り会えなかったということもあり、特にスポーツに取り組む患者さんには、怪我をしないための身体づくりや、セルフケアも含めた治療を提案しています。今後もスポーツに取り組む方々のサポートはもちろん、地域の皆さまのお役に立てる治療家を目指していきたいと思っています。

私が治療した学生さんの中から6年後の東京オリンピックの選手が出てくれたらうれしいですね。





白と爽やかなアクアブルーを基調にした、明るく清潔感あふれる院内。壁には、開院時にJリーグ選手たちから贈られたサイン入りユニフォームが並び、患者さんを迎えている。



エール整骨院・鍼灸マッサージ院



「独立するという夫の決断に不安はありませんでした」と笑顔で語るのは、受付を担当する奥様。開院以来、夫婦二人三脚で奮闘してきた。

〒166-0004 東京都杉並区阿佐谷南 3-9-2 新光ハイツ 1F　TEL/FAX 03-6325-3009

地元のお年寄りとじっくり向き合う毎日に、やりがいを感じています



愛媛県の中南部、松山市から車で約1時間半の四国山地に位置する久万高原。林業が盛んな美しい自然あふれる山間の地域。そんな町にある「彩愛整骨院」で院長を務められるのは、この道35年のベテラン治療家である窪田雄二先生。地域のお年寄りを中心とする患者さんたちに慕われる先生に、この地域で仕事をすることになったきっかけや醍醐味などを伺いました。

窪田 雄二 Yuuji Kubota 先生

Profile 彩愛整骨院院長

- 愛媛県出身
- 1978年 大阪府明治東洋医学院柔道整復師学科卒業
  卒業後親戚の整骨院に28年間勤務
- 2007年 彩愛整骨院院長として就任　現在に至る
- 高校ＯＢ地元サッカーチームにて選手兼トレナーとして活動し、県大会優勝などを経験する。





待合室にある「畳の空間」。アットホームな雰囲気の治療院と語る窪田先生の個性がここにも表れている。

きっかけは、地元で働きたいという強い意志

私が柔整師をめざしたきっかけの一つに、学生時代打ち込んでいたサッカーで腰を痛め、その時にお世話になった先生がたまたま遠縁の人だったということがあります。その先生に「やってみたら」と勧められ、将来の進路として考えるようになりました。でも、一番大きな理由は、地元で働きたかったということです。もちろん大学進学も考えてはいたのですが、もし大学に進学したら、きっと都会の企業に就職し、もう地元には戻らないだろうと思いました。私自身、地元での生活が大好きでしたし、実は、当時、後の私の妻と交際していたこともあって、どうしても地元で暮らしたかったのです。ですから、柔整師のような資格職だったら地元でも働けると考えました。

そこで、高校卒業後、一年の浪人生活を経て専門学校に進学しました。卒業後は、親戚の先生が経営する整骨院に入り、30年近く一緒にやらせてもらいました。ですから、この仕事を始めて、かれこれ35年になります。

厳しい先生の下で働いてきたことで培われた動じない心

この院に来る前にずっと一緒に働いてきた先生は、「こんなに厳しい先生がいるのか！」と思えるくらい、本当に厳しい方でした。まず、仕事中の私語は絶対禁止。技術的にも非常に厳しくて、例えば包帯の巻き方一つとっても、学校で習ったようにやっているのに、「ダメだ！それはちがう」と言って、患者さんを前に何度もやり直しさせられたり…。他のスタッフもおらず、先生と二人きりで仕事をしていたので、それはもう、毎日緊張していました。自分でも当初は「こんな厳しい先生の下で、続けていけるかな」と思いましたが、30年近くも続けることができました。

でも、どんな状況にも動じずに対応できるようになったのは、先生が厳しかったおかげだと思います。私は、自分で自分のことを特に「これがすごい」というものがある治療家だとは思っていないのですが、経験だけはたくさんさせていただいて、それが少なからず自分の自信になっています。

その後、その治療院を退職し、今の勤務先の求人に応募して院長として採用されました。

モットーは、丁寧に誠実に患者さんと向き合うこと。

以前の職場は先生と私の二人だけでしたが、現在の治療院は、柔整師は私だけですが、理学療法士、看護師などもいて、心強いです。また、整形外科のドクターとも連携しているので、応急処置だけでなく、ドクターと一緒に最後まで患者さんの治療にあたることができるので、大きなやりがいを感じています。

こちらの治療院の患者さんの多くは地域のお年寄りです。私は田舎の人間なのでお年寄りが大好きなんです。ですから、患者さんたちとの何気ない会話も、私のやりがいにつながっています。待合室に畳の空間もあって、アットホームな雰囲気の治療院なので、地域の集会場のようになっていますが（笑）。

私が常に心がけているのは、とにかく誠実に一人一人の患者さんと向かい合うことです。やはり、「良くなった」と言われることが一番うれしいですから。

私は将来について大きな夢は抱いていませんが、とにかく、ここを「あそこに行ったらいいよ」と言われるような整骨院にすることを目指しています。一生懸命誠実にやっていれば、後は患者さんが判断してくれると信じています。



彩愛整骨院

〒791-1201 愛媛県上浮穴郡久万高原町久万 560-1　TEL/FAX 0892-21-0916



スタッフの皆さんと。山間部にある治療院なので、車での送迎サービスも行っている。先生の隣（左）は、ドライバーの高橋さん。

クラウドの時代！

CLOUD

provides the highest quality upsystem

RecePro

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。

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いりません。

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。



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。

CLOUD

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)

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。



provides the highest quality
upsystem
東京都千代田区神田淡路町 1-13

お問い合わせ

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

アップシステム 検索

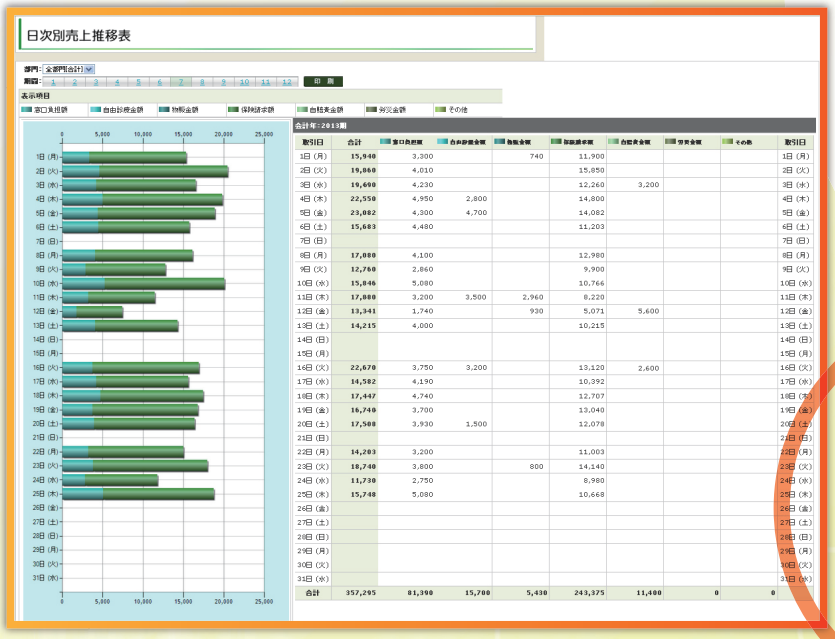
http://www.up-sys.co.jp/

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





治療院向け会計システム

接骨院の帳簿付け・売上管理に！

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！





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。

さくら税務の

かんたん会計 税務パック

年額費用 （税抜）100,000円より

※初期費用 30,000 円が別途かかります。

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）
・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 個人の場合の年額費用は

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）

※初期費用 30,000 円が別途かかります。
※『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 円加算させて頂きます。）

初期設定
・レセコン
・預金
かんたん会計と連動させます

年 2 回 試算表作成
決算対策
当社税理士チェック

年次 決算税務申告書作成
年末調整
決算処理

税務署へ 電子申告対応
税務申告書作成
電子申告代行

いつでも 相談可能
融資・増店
法人成り等

さくら税務が設定します

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

まる投げコース

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

プロの声



税理士法人 さくら税務
取締役　森重 克昌

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

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

お問い合わせ

税理士法人 さくら税務　埼玉県さいたま市南区別所 5-15-2
TEL 048-837-1510　FAX 048-837-1511
E-mail でも OK!
jyuusei@sakurasodan.jp

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

NPO法人日本手技療法協会入会のご案内

•会員特典•

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

入会金無し：年会費5,000円　※入会希望の方は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

•ひーりんぐマガジンのご購入方法•

非会員の方で「ひーりんぐマガジン」の購入を希望する方は、NPO法人日本手技療法協会のホームページまたは下記までお申し込みください。なお、在庫のない号は購入できません。

在庫数に限りがありますので、ご希望に添えない場合があります。バックナンバーは各号1冊1,000円（税込）＋送料・手数料300円（会員は送料・手数料は無料）です。

NPO法人日本手技療法協会
〒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

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」

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

主　催：NPO法人日本手技療法協会
共　催：日本治療協会

日　時：

2月15日	3月15日
4月19日	すべて土曜日
時間はいずれも17:00〜18:00	

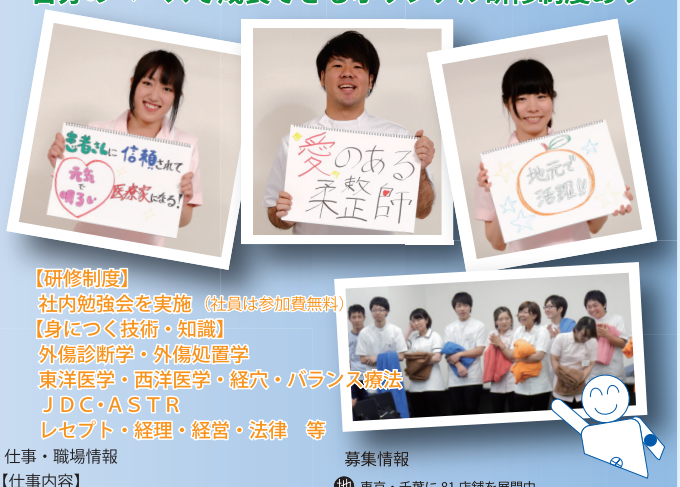
入　場：無料
講　師：松尾英彦（個人情報保護士）他
会　場：ボディバランスアカデミー内教室
東京都千代田区神田淡路町1-1-1-3F
（都営新宿線・小川町駅、東京メトロ丸の内線・淡路町駅 A5出口 徒歩1分）

【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・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・大井町・北千住・松戸・北習志野・西葛西　等

社員 柔整師 25 万〜 鍼灸マ師 24 万〜 鍼灸師 21 万〜 院長 35 万〜

未経験者歓迎！　独立開業応援！
自分のペースで成長できるオリジナル研修制度あり



【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】
外傷診断学・外傷処置学
東洋医学・西洋医学・経穴・バランス療法
ＪＤＣ・ＡＳＴＲ
レセプト・経理・経営・法律　等

仕事・職場情報
【仕事内容】
整骨院スタッフ・院長・トレーナー
【対象】
柔道整復師・鍼灸マ師・鍼灸師
（臨床未経験者歓迎）
【仲間】
平均年齢：29.5 才　元気、活気でいっぱい！

募集情報
地 東京・千葉に 81 店舗を展開中
時 9：00 〜 12：00､15：00 〜 20：00　土は 17：00 まで
休 日・祝祭日　有休 2 日 / 月　夏休み　年末年始
待 昇給チャンス年 3 回　健保・厚生・雇用・労災・医療賠償
白衣貸与　交通費全額支給（規定有）
資 柔道整復師・鍼灸マ師・鍼灸師
心 TEL 後　履歴書（写貼）持参
選 面接下記場所にて、随時実施しています。

携帯電話用 QR コード
（株）シー・エム・シー　0120-012-203
home page　http://www.cmc-seikotsu.com/
東京都中央区日本橋 3-1-15　採用担当：笹生（さそう）
東京駅八重洲北口出て正面 SMBC 日興証券左脇道直進　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

セミナー情報―①

小顔リンパドレナージュ認定
ファミリーケア1DAYコース

●メディックスボディバランスアカデミー

内容：リンパへのアプローチにより、目の疲れの緩和&引き締まったフェイスラインも期待できる手技を習得します。1日完結講座。
対象：女性限定講座。手技療法家、治療家、スタッフ。初心者歓迎。興味のある方ならどなたでも。
日時：3月1日（土）13時〜18時、5月8日（木）13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、教材費込み）
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。

〒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

セミナー情報―②

独立開業セミナー開催！
独立開業のノウハウ教えます

●上田公認会計士事務所

内容：開業前の準備と資金調達のノウハウ、開業後の成功と失敗事例
対象：治療院の開業を考えている方
日時：2月16日（日）13:30〜15:00（13時受付開始）
費用：無料
場所：〒141-0032 東京都品川区大崎5-1-11住友生命五反田ビル11階 当事務所セミナールーム
備考：詳しくは、当事務所までお問い合わせください。（担当：上野）

〒141-0032 東京都品川区大崎5-1-11住友生命五反田ビル10階　TEL 03-3491-4836　http://www.tokyo-smille-shugi.jp/

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）

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

〒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

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

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。

〒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

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-shugi.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

●院内デザインの奥義 ●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・院内デザインの実際**



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 **●院内デザインの実際 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 ●院内デザインの実際 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 14 号

●新春覆面放談 国家資格はもういらない？ ●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 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に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 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－健康管理士 ●民主党のすすめる統合医療の今後



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 どうする、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低の 68.2% **●「シリーズ喝！」鍼灸マッサージ師かくあるべし！**



第 40 号

●ひーりんぐマガジン記事に見る手技療法の変遷 ●いまさら聞けない治療院の常識 ●手技療法業界 10 年史 ●創刊 10 周年記念 Special Interview 益子直美さん **●創刊 10 周年特別企画 メディックス会員治療家インタビュー** ひーりんぐマガジンと共に歩んで 株式会社メディックス



第 41 号

●DATA に見る柔道整復師の動向 ●若手治療家でも身につけられる関節ストレッチ&トレーニング ●いまさら聞けない治療院の常識 ●創刊 10 周年記念 Special Interview 土田和歌子さん **●今、この先生が熱い！ メディックス会員治療家インタビュー**

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 卒後臨床研修が今年 4 月にスタート ●今から間に合う国試対策ー柔整編



第 7 号 売り切れ

●個人情報保護法ー治療院での対応は ●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 15 号

●「初歩の会計教室」番外編 いまさら聞けないー超初級会計の話 ●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 ●究極の自由診療ー技・極める ●第 16 回 あマ指師、はり師、きゅう師、柔整師試験合格者発表 !!



第 20 号

●モンスターペイシェントの実態 ●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 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 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ック「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 自費治療家に聞く 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 回国家試験合格者発表 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 モンスターペイシェント、クレーム対応術 ● 整体院・接骨院が院内スクールに変身 ●今からでも間に合う柔整国試対策のコツ 杏文塾にみる合格への最短距離学習法



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



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
DVD「痛みの根本は筋肉にある！ 深層筋療法」をプレゼント！ぜひご応募ください!!

●骨や関節の歪みの原因
「深層筋」にアプローチ
腰痛の改善に効果的な深層筋療法を収録

筋肉は機能的に表層筋と深層筋に分けられます。腰痛は主に深層筋が傷付き、痛みの原因となっている場合が多く、深層筋を治療することで慢性的な腰痛は大幅に改善されます。筋硬化・炎症など、痛みの原因を把握することにより、腰痛の改善に効果的な10の筋肉を緩める深層筋を治療する方法を紹介。制作・発売：ＢＡＢジャパン、指導・監修：中辻正氏。価格5,250円（税込）

ひーりんぐマガジンご購読者様への限定案内

2月末日までに
お電話いただいた
方には もれなく

MSM配合関節痛マッサージクリーム『らくちんクリーム温感マグマ』



お試し品プレゼント

（1社様1回限りのご応募受付）、さらに抽選で10名様に本品100g定価4000円（税抜）を差し上げます。



接骨院・鍼灸院・マッサージサロン等普及がひろがる注目の温感マッサージクリーム。
施術でも、販売でもお客様に喜ばれるアイテムです。
まずは、このびっくりする熱さと心地よさをお試し品で実感してください。

（本品100ｇ定価4000円（税抜）。治療院経営者様には卸価格にてご案内しています）

グルコサミンなどの有用な成分や植物成分をしっかり届けるために、『らくちんクリーム温感マグマ』は高齢者に特にほしい有機硫黄成分であるＭＳＭやメチオニンなどの含硫アミノ酸を配合しました。12種類の天然植物素材がじんわりと届きます。気になるところを集中ケアしてください。

■受付 ㈱サミーライフ 0120-11-2424（いいふしぶし） 平日10～20時、土10～18時、日祝休業

応募受付期間2014年2月末日まで。
抽選結果は発送をもってかえさせていただきます。

ひーりんぐマガジン
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
Healing Magazine

1.25 issue
2014 JAN
No.42
http://www.e-shugi.jp/

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）

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 成洋印刷工芸社

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

好評
配信中！
カンタンな登録で
ご覧いただけます

信頼と実績。おかげさまで 1,000 会員突破

メディックス合同勉強会 動画配信

おかげさまで 25 周年

療養費改定にともなう治療院での対処方や、保険者返戻の傾向分析など、健康保険の請求にまつわる内容や、知ってて得する様々な情報を毎回多彩なゲストをお招きしてお届けしています。



第１回　2013.02.20（水）放送分

厳しさを増す『レセ審査』その保険請求 適切な保険者との関わり方

年間 200 万件、月間 15 万枚以上のレセプトを扱うメディックスの請求代行審査部門トップが、これまでの経験談を交え、適切な保険者との関わり方とは何なのか、わかりやすく解説致します。



第２回　2013.03.14（木）放送分

厳しさを増す『レセ審査』その保険請求 適切な保険者との関わり方

第１回に引き続き、保険者との適切な関わり方についてディスカッション形式で掘り下げていきます。



第３回　2013.04.24（水）放送分

【第１部】 競合に負けない！強い治療院の経営を考える

【第２部】療養費改定でなにが変わったか、何をしなければならないのか



第４回　2013.05.18（土）放送分

療養費改定ここはどうする !? ～ 10 問 10 答～

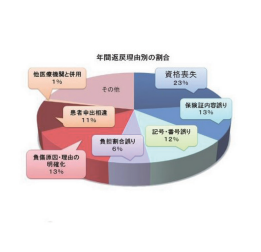
療養費改定の内容と、実際の運用について Q&A 形式でご紹介しています。



第５回　2013.06.26（水）放送分

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」

コンビニエンス・ストアを複数店経営するオーナーをゲストに迎え、強い経営とは何かを議論する。



第６回　2013.07.31（水）放送分

間違いだらけの返戻解釈。あなたは大丈夫ですか？～【保険者返戻の傾向と対策】返戻はこうしてはなくせ！～

返戻の傾向の分析と今後の対応策を考える。



第７回　2013.08.28（水）放送分

意外と知られていない障害年金の話

患者さんやそのご家族から厚い信頼を集め大いに繁盛している治療家の一例を含め、障害年金を取り巻く、実際にあった様々な事例をご紹介します。



第８回　2013.09.25（水）放送分

【第１部】 プロカメラマンが教える撮影術 ～スマホ編

【第２部】 患者照会の実情 行き過ぎた保険者の通知を検証する

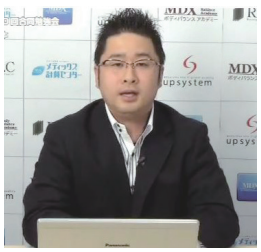
年々厳しさが増す保険者の動向。その真意と正当性を検証し、対処方法を考える。



第９回　2013.10.23（水）放送分

経営戦略の見極め、組織を強くする 人材育成の秘訣

整骨院、訪問鍼灸マッサージなどの事業を幅広く手がけ、会社設立後わずか７年で、着実な成長を遂げている強さと成長の秘訣を、おゆみ野鍼灸整骨院代表に聞く。



第 10 回　2013.11.27（水）放送分

知っておくべき自賠責の基本

自賠責保険と任意保険・自賠責保険で請求出来るものと出来ないもの・保険会社の打ち切りの理由・適正な治療期間・正しい医療連携の理由・施術証明書の書き方



第 11 回　2014.01.22（水）放送分

《確定申告直前特別講座》 知らないと損をする税務申告 こんな工夫で節税できる！伝授する経営戦略

消費税率アップを控え、治療院として準備すべきことは何か。ちょっとした工夫でできる節税対策などを税務の専門家がお伝えします。

COMING SOON



第 12 回　2014.02.26（水）放送予定

《内覧会を起爆剤にして増患につなげる》

「知らない治療院」を「知ってる治療院」に。内覧会時に見込み患者を集め、治療院を地域の方へ公開する独自の方法を展開するメディカルアドバンス社の取り組みを紹介します。

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

■■■ お気軽にお問い合わせください ■■■

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

ひーりんぐマガジン
2014 冬号
平成 26年 1月 25 日発行（季刊）
第 12 巻第 1 号通巻 第 42 号
発行所 NPO法人日本手技療法協会 〒 111-0051 東京都台東区蔵前 2-4-3 蔵前永谷ビル 7 F
定価 1000 円

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・サロン・デイサービス・出張（利用者自宅・宿泊施設）等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店舗で働いている場合も全ての施術が対象になります。

対象は施術事故だけではありません

会員保障制度の内容は、お客様に施術でケガをさせてしまった場合だけではありません。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。

本制度は会員の施術をサポートするものです。店舗責任者やオーナーのみ入会頂いても、非会員の従業員等が行った施術に起因して会員が賠償責任を負う場合には対応できません。本会では施術スタッフ全員の入会をお勧めしています。

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！

Japan Healing Association
一般社団法人 日本治療協会
【事務局】〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町 2-1
TEL : 03-5289-8171 URL : http://www.jha-shugi.jp/