

ヒーリング

次代を見据え、手技療法ビジネスを応援する“新型”専門情報誌

マガジン

Healing Magazine

VOL.43

2014.4.25 発行
季刊：Spring
第12巻第2号 通巻第43号
<http://www.e-shugi.jp>

ヒーリング
マガジン
Special
Interview
vol.4

スポーツの楽しさを
多くの人に広めていきたい

伊藤華英さん

(競泳の元日本代表選手)

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

■ 薮下 萌人 先生 ■ 大野 嘉高 先生

特集 第22回国家試験 合格者発表

あん摩マッサージ指圧師／はり師・きゅう師／柔道整復師

新連載企画
徒手療法
講義

4号連続連載企画

マニュアルセラピストから診る
頸肩腕症候群の治療【第1回】
頸肩腕症候群の
疫学、解剖、病態

酸素カプセルの導入で整骨院がどれだけ変わるか、実際の導入事例を紹介。
基礎知識から導入のハウツーまですべてが分かる

酸素カプセルの 導入を考える

治療院経営者様必見
特別企画

特集.2 | スタッフ採用のための**マル秘**ポイント

知らなかったでは済まされない「**治療費0円**」広告に潜む落とし穴
交通事故事案における問題点とは?

編集部発 THE
TOPICS
旬の話題をレポート

せっかく資格があるのだから

一国一城の主を経験してもらいたい

株式会社プリメールライフサービス 喜田 伸史氏

永久 保存版

いまさら聞けない
治療院の常識

「広告規制」

好評!学べる〈連載〉

- 人材を人財に変える教育術
- 治療家のための法律入門
- 上田曾太郎の「初歩の会計教室」
- 訪問マッサージの現状

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。

安心の医療器具メーカー 国内生産品!



運動療法器具・リハビリ器具・訓練台 etc..揃ってます!!

※掲載はほんの一例です。詳しくはカタログをご覧ください。

2014年6月30日迄

高齢者にも安全な油圧負荷式!

2014年6月1日~7月31日迄



座幅 40(全幅70)cm
奥行 65cm
座高 39/42(全高 107)cm
メーカー参考価格 **現金特価 95,000円** (税抜)
¥190,000(税抜) (代引振込OK!)

レッグエクステンションⅡ 運動療法器具
省スペースで簡易的な片側抵抗トレーニングができる両足の訓練台。



座幅 45(全幅75)cm
奥行 65cm
座高 39/42(全高 107)cm
メーカー参考価格 **現金特価 90,000円** (税抜)
¥180,000(税抜) (代引振込OK!)

チェストⅡ 運動療法器具
省スペースで簡易的な片側抵抗トレーニングができる両腕の訓練台。

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パー

サポートペーパー



H型切り目・高級仕様(材質:不織布) 幅30cm 長さ36cm

1枚6.7円!
※最安値の場合

H字型切り目加工を施し従来よりさらさら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4,000円(税抜) **3,700円** (税抜)
500枚入
現金特価 **2,500枚入 16,800円** (税抜)

ウルトラエコペーパー



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

1枚4.3円!
※最安値の場合

コストパフォーマンスを徹底的に追求した高品質紙。マクラに巻いたり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4,400円(税抜) **4,000円** (税抜)
1,000枚入
現金特価 **3,000枚入 12,300円** (税抜)

無料サンプル進呈中!



幅 60-65-70cm
長さ 180cm
高さ 50-55-60cm

メーカー参考価格(無孔) ¥60,000(税抜)
(有孔) ¥67,500(税抜)
現金特価 無孔 30,000円 (税抜)
現金特価 有孔 33,800円 (税抜)

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



幅 60-65-70cm
長さ 180cm
高さ 50-55-60cm

メーカー参考価格 **現金特価 35,500円** (税抜)
¥75,000(税抜)

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



幅 60-65-70cm
長さ 180cm
高さ 50-55-60cm

メーカー参考価格 **現金特価 41,000円** (税抜)
¥85,000(税抜)

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ます!
7つが標準装備!
ベッドのみ **現金特価 23,800円** (税抜)

専用イージーバッグ付き **現金特価 25,000円** (税抜)
オリジナルキャンペーン実施中

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



ブルー、ピンク、グリーン
1枚 **1,150円** (税抜)
5枚セット **現金特価 4,300円** (税抜)
(1枚当たり860円)
10枚セット **現金特価 7,200円** (税抜)
(1枚当たり720円)

No.1 人気商品
ブラウン 1枚 **1,600円** (税抜)
3枚セット **現金特価 4,500円** (税抜)
(1枚当たり1,500円)
5枚セット **現金特価 7,000円** (税抜)
(1枚当たり1,400円)

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

業務用ビッグタオル サイズ 85×145cm
高品質のビッグタオル。上掛け or タオルシー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良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。

※ご注文の際、ひーりんぐマガジンを見たお申し出の方に限り、特別価格で対応させていただきます。(2014年7月31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
0120-94-4422 FAX **0120-94-4423**

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

※表示価格は弊社キャンペーン・シンプル価格(税抜表示)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。

治療家のみなさまと共に25年

株式会社メディックスは2014年創立25周年を迎えました。

株式会社メディックスは、とある治療院の待合室で

ひとりの老人と出会ったことからはじまりました。

老人は施術をした柔整師に深々と頭を下げ

ありがとうの言葉を繰り返していました。

その時、私は思いました

「辛い戦争を経験し、焼け野原と化した戦後の街を復興という旗の下

今日の素晴らしい街にしてくれたのはあなたではないですか！

自分こそ、この老人にありがとうと頭を下げなくてはいけないのに…。

あなたのおかげで私はいまを生きている」と。

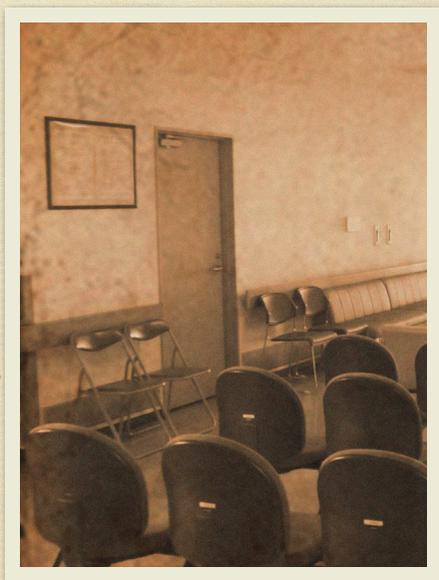
老人が感謝の言葉をかけるその前には

やさしい笑顔の柔整師が立っていました。

「この老人のためになにもできないかもしれない。

でもこのふたつの笑顔を支えることはできる」

25年前、メディックスの物語はこの瞬間に始まったのです。



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

www.mdx-grp.co.jp/

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。
きつ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



藤倉 由美子
メディックス営業部



笠嶋 香良
メディックス営業部

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
- 無償の高性能クラウド型レセコンが自慢です

鍼灸療養費請求代行 鍼灸請求代行

- 請求代行業業25年の実績
- 無償の高性能クラウド型レセコンが自慢です

柔道整復療養費請求代行 スーパーエクスプレス

- 当月請求、当月入金
- 入金・未入金の管理は不要

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
- 入金・未入金の管理が簡単に

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業業のリーディングカンパニーです。

- 1989年 エムディーエックス株式会社 設立
- 1992年 東京鍼灸柔整予備校 開校
- 1993年 滝野川マッサージはり灸接骨院 開院
- 1994年 メディックス整体学院 開校(現・BBA)
- 1995年 大阪鍼灸柔整予備校 開校
フィフティーンミニッツ 開業
- 1996年 (株)メディックス計算センター 設立
- 1999年 リラクゼ1号店 新宿店 開業(JR東日本スポーツと提携)
- 2000年 (株)メディックス計算センターを吸収合併
- 2001年 セラピア1号店 代官山店 開業
- 2002年 治療院用のレセコンシステム「Mac's」・「Racs」の無償提供 開始
- 2004年 訪問マッサージの請求代行を開始
- 2006年 株式会社メディックスに社名変更
FC店キュアセラピア1号店 すずらん通り店 開業
治療院用のレセコンシステム「レセプロ」の無償提供 開始
- 2007年 リュクス1号店 帝国ホテルプラザ店 開業
ナチュラルゼ1号店 荏原町店 開業
- 2008年 レセプトデータセンター 設立
- 2009年 (株)ファーマーズマーケット 設立
- 2011年 「スーパーダイレクト」開発
会員数1000を突破
- 2012年 鍼灸の請求代行開始
鍼灸師向けレセコンを開発
治療院向け会計システムを開発
バランス整体KIWAMI1号店 神田店 開業
- 2013年 IT改革計画 実施
USTREAM配信で勉強会の定期ライブ配信を開始
会員窓口にSkypeを導入
- 2014年 USTREAM配信スタジオを社内に設置
創立25周年
会員1,200件突破
レセプト件数 月20万件突破



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



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

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

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



スポーツの楽しさを多くの人に広めていきたい

伊藤 華英さん (競泳の元日本代表選手)

6

特集

第22回国家試験 合格者発表

10

特集.2 | スタッフ採用のための **マル秘** ポイント

16

永久
保存版

いまさら聞けない治療院の常識

「広告規制」

19

新連載企画
徒手療法
講義

4号連続連載企画

マニュアルセラピストから診る頸肩腕症候群の治療

**第1回 頸肩腕症候群の
疫学、解剖、病態**

22

荻窪腰痛リハビリスタジオ 水谷 哲也・アシスタント 岩間 絢子

知らなかったでは済まされない「**治療費0円**」広告に潜む落とし穴
交通事故事案における問題点とは?

26

株式会社 プライムケア 代表取締役 杉本 容、

酸素カプセルの導入で整骨院が
どれだけ変わるか、
実際の導入事例を紹介。
基礎知識から導入のハウツーまで
すべてが分かる

酸素
カプセルの
導入を
考える

治療院 | 経営者 | 様 | 必 | 見 | 特別企画



28

連載・続・療養費の請求と支給 (第21回) 療養太郎

36

連載・岩崎由純の読む癒し (第14回) 「私たちのスーパーヒーロー」

38

連載・治療家のための法律入門 (第25回) 畑中鐵丸

40

連載・人材を人財に変える教育術 (第9回) 朝倉千恵子

42

連載・花谷博幸「勝ち組治療院のツボ」(VOL.38)

43

統合医療展に日本手技療法協会が出展

特定非営利活動法人(NPO法人)日本手技療法協会「第9回定時通常総会」開催

44

連載・上田曾太郎の「初歩の会計教室」(第40回)

48

連載・訪問マッサージの現状 (第20回) 佐藤吉隆

50

編集部発 THE
TOPICS
旬の話題をレポート

せっきやく資格があるのだから

一国一城の主を経験してもらいたい

54

株式会社プリメールライフサービス 喜田 伸史氏

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

藪下 萌人先生 56

大野 嘉高先生 57

セミナー情報

63

バックナンバー

64



ひーりんぐ
マガジン
Special
Interview
vol.4

スポーツの楽しさを多くの人に広めていきたい

伊藤華英さん

(競泳の元日本代表選手)

「オリンピックとプロ 最高の舞台」

— 16歳で日本代表になり、2003年に18歳で日本選手権の背泳200mで優勝されました。この頃の目標は？

オリンピックに出てメダルを獲りたいと思っていました。オリンピックは世界中の選手が目標としている最高の舞台。選手・コーチ・スタッフの想いが凝縮されている大会ですからね。

— 2008年、念願の北京五輪に日本代表として出場されました。

その年の日本選手権1000m背泳で日本新記録をマークして優勝して代表になりました。競技人生で一番良いレースをしたと思います。アテネ五輪に出られず、北京でようやくオリンピックになれて肩の荷が降りたというのが正直な感想です。

— 日本代表合宿での1日の練習量は？

基本的には6〜7kmを1日2回

泳ぎます。水の中にいるのは5時間ぐらいい。そして準備運動のほかにウエイトトレーニング、体幹トレーニング、リハビリトレーニングなど、選手に合わせてさまざまなプログラムが組まれていました。

— 2012年のロンドン五輪では自由形で出場されました。背泳から自由形への転向はという点が難しかったですか。

怪我をしたので、そうせざるを得なかったんです。大変だったのは、使う筋肉が違うのでトレーニング方法が変わったこと。気持ちの持ちようも違いました。背泳では世界ランクの8位までに入っていました。少し世界のレベルから低い状況だったので底上げをしたいと思います。自分の役割はチームの競技力を上げること。大変でしたが頑張れたと思います。

— ロンドン五輪では、女子競泳チームの精神的な柱としての役割も担われましたね。

水泳を通じて仲間とつながる、通じ合うというのが心がけていました。水泳はスタート台に立つたらひとりなので、孤独なスポーツとも言えます。でもロンドン五輪ではチームがまとまっていたので、泳いでいてもひとりではないと思えたし、力をもらえた。だから全体的に良い結果が出たのだと思います。

— 水泳選手として嬉しかったことは？ また辛かったことは何でしょうか？

やっていて良かったことは海外の選手と親しくなれたこと。さまざまな価値観や文化に触れ、仲間がたくさんできました。ライバルであり苦楽を共にした友人は、一生の宝物です。もちろん日本の選手たちも。みんな仲がいいですよ。辛かったのは、練習したくないのに練習しなくてはいけなかったこと(笑)。

— 選手時代に印象に残っていることをお聞かせください。

同世代には北島選手をはじめトップ

さまざまな困難を乗り越え、トップスイマーとして二度のオリンピックに出場した伊藤華英さん。現在は、アスリートとしての経験を活かし、スポーツの素晴らしさを伝えるとともにその裾野を広げるための新たな挑戦を続けています。

「日本のスポーツ界のために、もっともっと自分が出来ることを考えて貢献していきたいですね」

レベルの選手がいて、目の前で世界記録を出したり、金メダルを獲得したりしました。日本の国旗が上がって君が代を聞いていると、自分は日本人なんだなという気持ちが芽生えて感動したのを覚えています。一緒に苦しい練習をしてきた仲間なので、「良かった」という想いと「自分も頑張らな」という気持ちが混在していましたね。

「信頼するトレーナーに支えられて」

—あるインタビューで「怪我も運命と受け入れて楽しくやっています」と答えられていました。

膝の脱臼をして、ヘルニアをやって…。怪我がなければ背泳選手としてずっと世界と戦えていたと思うので、競技者として本来やれたことが出来ずに辛かったです。でも、アクシデントがあった時は何か意味のある合図だと前向きに捉えて、乗り越えようと思っていました。

—当時、体調管理はどうやって行われていたのですか。

合宿に入ると、夜も何時までには寝ると決めていたし、食事は栄養士さんが管理してくれました。代表チームにはトレーナーが6人帯同していて、今日は鍼治療にしようか、マッサージか、カイロかなと、自分の体調を考えて調整してもらっていましたね。

—トレーナーの方の役割は大きいのですか。

選手にとっては、コーチや監督とはまた異なった存在です。トレーナーの方は、潤滑油のような存在で、他愛もない話ができる。「コーチには言えないけれどトレーナーには言える、そういう信頼関係がありました。トレーナールームが選手の癒しの場で、体も心もすっきりして帰ってくるという感じでした。

選手を良くしたいという情熱のある方たちで、選手それぞれの状況に合わせてケアをして…。本当にお世話になっていました。水泳の場合、トレーナーは特に重要な役割を持っていると思います。

—アスリートがトレーナーに求めるものとは何でしょうか。

技術があり、プラス人間的な部分で信頼できる人。選手は落ち込んだり、いけると思ったり、心理面の動きが激しいので何でも話せる人。私が怪我をした時も、いかに痛くないトレーニングをするか、どこに筋肉をつけてどっという動きをしていくかという相談に乗ってくれて、とても助けられました。不安を解消してくれたし、ひとりじゃないんだと力づけられた。トレーナーさんに応えるためにも良い結果を出さなくてはと思いましたね。

—引退されて生活が変わられましたか。



写真：藤田 孝夫

ヒーリング
マガジン
Special
Interview
vol.4



伊藤 華英(いとう はなえ)

1985年埼玉県さいたま市生まれ。16歳で水泳日本代表選手に。2008年女子100m背泳で日本記録を樹立し北京五輪に出場。その後怪我のため自由形に転向し2012年ロンドン五輪に出場。同年の国体で引退。ピラティス指導者の資格を取得し現在は水泳とピラティスの指導のほかスポーツ全般の普及に尽力する。早稲田大学スポーツ研究科を経て、この春に順天堂大学スポーツ健康科学研究科精神保健学専攻へ進学。トップアスリートの「メンタルファネス」について研究中。

profile

勉強していて感じるのは、アスリートはとてモサポートされているというところ。今後は、さらに頑張りやすい環境を整えてあげると同時に、アスリート自身も意識を変えて、自分で考えて行動していくという形が理想です。

—— 学生生活はいかがですか。

監督やコーチから勧められたのと、好奇心があったので勉強してみよう…。アスリートではない自分を受け入れる時間も必要だったので、そのきっかけとして大学院

で勉強したのは良かったと思います。

大学院の仲間とは、意見交換しながら徐々にわかり合ってきました。それまでの私は、現役時代にやってきたことについて自分が一番すごいと思っていたのですが、理路整然とした批判的な意見を言ってもらい、それを認められるようになりました。それが良かったし、今までの自分から脱皮できたと思っています。

—— 今後の活動についてお聞かせください。

順天堂大学大学院博士後期過程に進みます。これからはアスリートとして競技生活で得た経験を活かして、スポーツ政策に関わっていきたくと考えています。日本のスポーツやアスリートの状況は欧米と比べると差があるのですが、その価値をもっと上げていきたいですね。

スポーツの捉え方はいろいろ。オリンピックに出て優勝するのも、トレーニングをするのも、皆さんが走るのも、試合を観戦するのも、すべてがスポーツです。その素晴らしさや面白さといったスポーツの価値観を広げて、皆さんにスポーツをもっと気楽に身近に楽しんでもらいたいですね。そして、もっと健康になれるように運動を習慣にしたいと思っています。そのためにもスポーツを広く普及させていきたい。子どもたちが個性を大事にしながら、いろいろな選択肢を持つるようにしていきたいと考えているんです。

—— 今でも泳いでいらしゃいますか。水泳の楽しいところは？

たまに泳ぎます。泳ぐことは有酸素運動なので脳みそがクリアになる。水に入ると無心になる瞬間ができて、今考えるべきことが浮かんできます。全身を使うから疲れてよく眠れ、健康にも良い。皆さんにおすすめしたいですね。

アスリートとしての経験を活かして

—— 現在の活動について教えてください。

ピラティスや水泳の指導のほかに、早稲田大学大学院のスポーツ科学研究科で「スポーツクラブマネジメント」を専攻しています。今は、地域のスポーツクラブやスポーツ界のあり方、スポーツの価値、運動しない子どもをいかに運動させるかなどについて議論しています。

それから、2020年に東京五輪開催が決まった時は感動したのですが、いざ決まったら課題がたくさん出てきました。開催までの6年間に何が出来るのか、その後のスポーツ界についても議論を進めています。

まず食生活。選手時代は、朝起きてパンやおにぎりを食べて練習に行き、練習後30分以内に朝食をとっていました。栄養をすぐに筋肉にするためです。引退したら今度は逆に「お腹はすいていないといけないんだ」と…(笑)。

選手時代は筋肉量を増やすことを考えていましたが、今はインナーマッスルを鍛えるトレーニングを適度にやっています。現役の頃は、朝起きた瞬間から体のことを考えていましたが、その必要が無くなり楽になりました(笑)。

第22回国家試験

22th State Examination Result Announcement

柔整合格率は 前回の過去最低から 持ち直し75・3%

「あん摩マッサージ指圧師」の第22回国家試験が2月22日に全国49地区（晴眼者は6都府県、視覚障害者は山形県、山梨県、福井県、高知県を除く43都道府県）で行われ、翌23日には、「はり師」と「きゅう師」の試験が全国54地区（晴眼者は11都府県、視覚障害者は山形県、山梨県、福井県、高知県を除く43都道府県）で行われた。3月2日には「柔道整復師」の国家試験が全国10地区12会場で行われた。そして、それら4試験の合否結果が3月27日に厚生労働省（厚労省）から一斉に発表された。

第22回国家試験合格率

	受験者数	合格者数	合格率
あま指師	1,747	1,466	83.9%
はり師	5,036	3,892	77.3%
きゅう師	4,998	3,946	79.0%
柔道整復師	7,102	5,349	75.3%

特集

合格者発表

●第22回 あん摩マッサージ指圧師国家試験 学校別合格状況

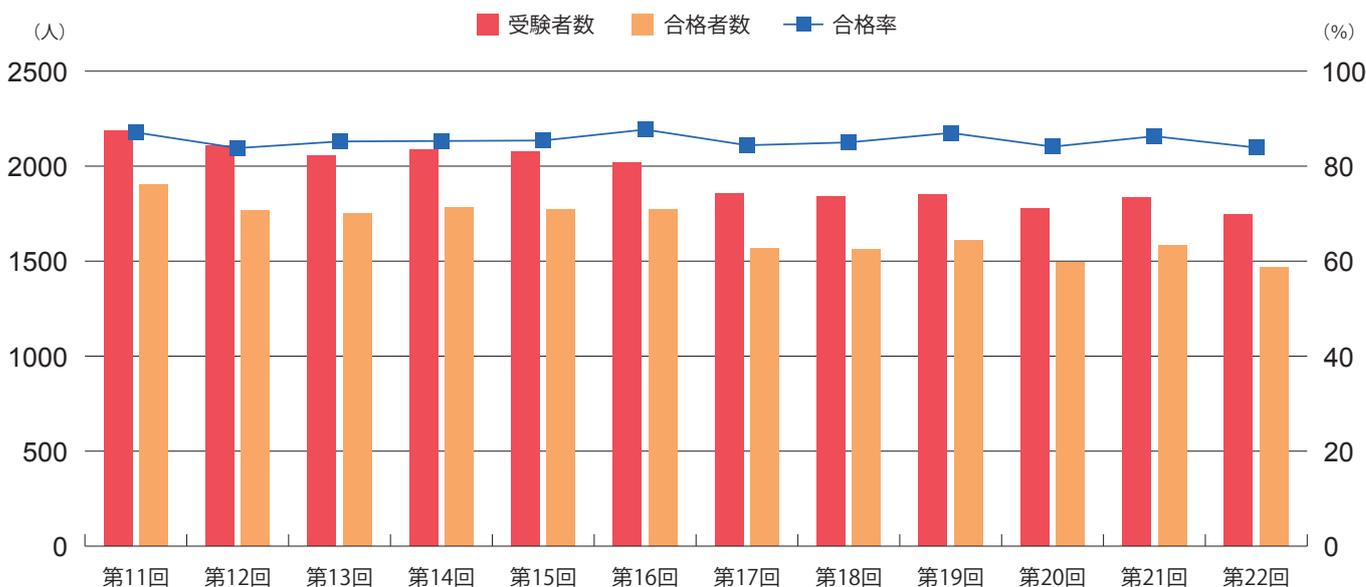
学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
筑波技術大学	16	15	93.8%
筑波大学附属視覚特別支援学校	16	15	93.8%
神奈川県立平塚盲学校	17	8	47.1%
愛知県立名古屋盲学校	19	10	52.6%
大阪府立視覚支援学校	20	18	90.0%
福岡県立福岡高等視覚特別支援学校	16	8	50.0%
函館視力障害センター	16	12	75.0%
赤門鍼灸柔整専門学校	37	37	100.0%
国立障害者リハビリテーションセンター	29	20	69.0%
東京医療専門学校	50	50	100.0%
東洋鍼灸専門学校	58	53	91.4%
東京医療福祉専門学校	45	44	97.8%
東京衛生学園専門学校	54	54	100.0%
日本鍼灸理療専門学校	130	116	89.2%
長生学園	117	96	82.1%
日本指圧専門学校	124	102	82.3%
国際鍼灸専門学校	52	50	96.2%
湘南医療福祉専門学校	18	17	94.4%
神奈川衛生学園専門学校	67	67	100.0%
東海医療学園専門学校	35	29	82.9%
呉竹鍼灸柔整専門学校	65	65	100.0%
専門学校名古屋鍼灸学校	27	26	96.3%
中和医療専門学校	78	72	92.3%
京都仏眼鍼灸理療専門学校	43	41	95.3%
京都府立視力障害者福祉センター	15	7	46.7%
大阪行岡医療専門学校長柄校	50	46	92.0%
関西医療学園専門学校	27	27	100.0%
四国医療専門学校	29	28	96.6%
鹿児島鍼灸専門学校	26	23	88.5%
呉竹医療専門学校	57	54	94.7%

受験者数15人未満の学校は省略した。

あん摩マッサージ指圧師・はり師・きゅう師

あん摩マッサージ指圧師の国家試験に参加した学校は89校で前回試験よりも2校減った。受験者数は1747人、合格者数は1466人、合格率はこの10年で1番低い83・9%となった。受験者数の1747人は公益財団法人東洋療法研修試験財団が試験を始めた平成4年以来最も少ない数。合格者数のうち新卒者が1440人で合格率が92・7%、既卒者の合格者数は26人で合格率は13・4%、前回の既卒者の合格率31・1%に比べ半減した。

あん摩マッサージ指圧の教員は、「試験の全体的な難易度はいつもの年とあまり変わっていないと感じましたが、臨床科目で現実の臨床に則した問題がいくつか出ました。これらは教科書や過去問に載っていないような問題で、私たちが教える側からすれば教科書に則した問題を出して欲しかったと思えます。来年から出題基準の改訂が行われますが、今までのと違う点があればその点を抽出し学生に教えていくようにしたいと思っています」と話す。

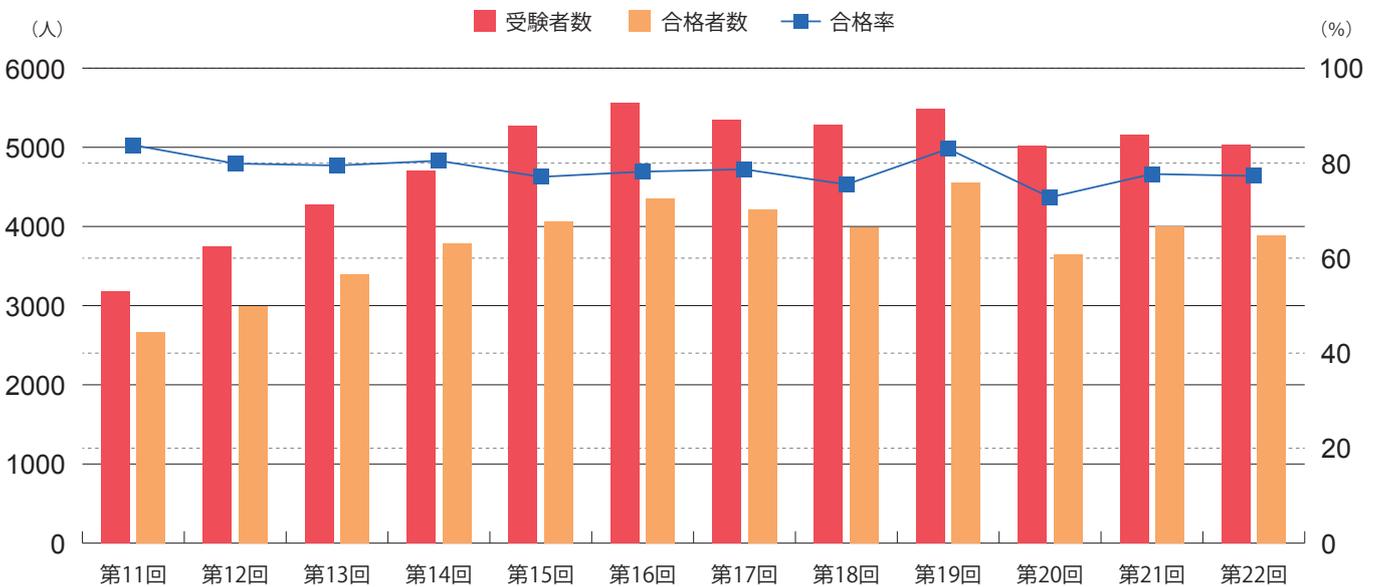


●第11回～第22回あま指師国家試験合格率推移

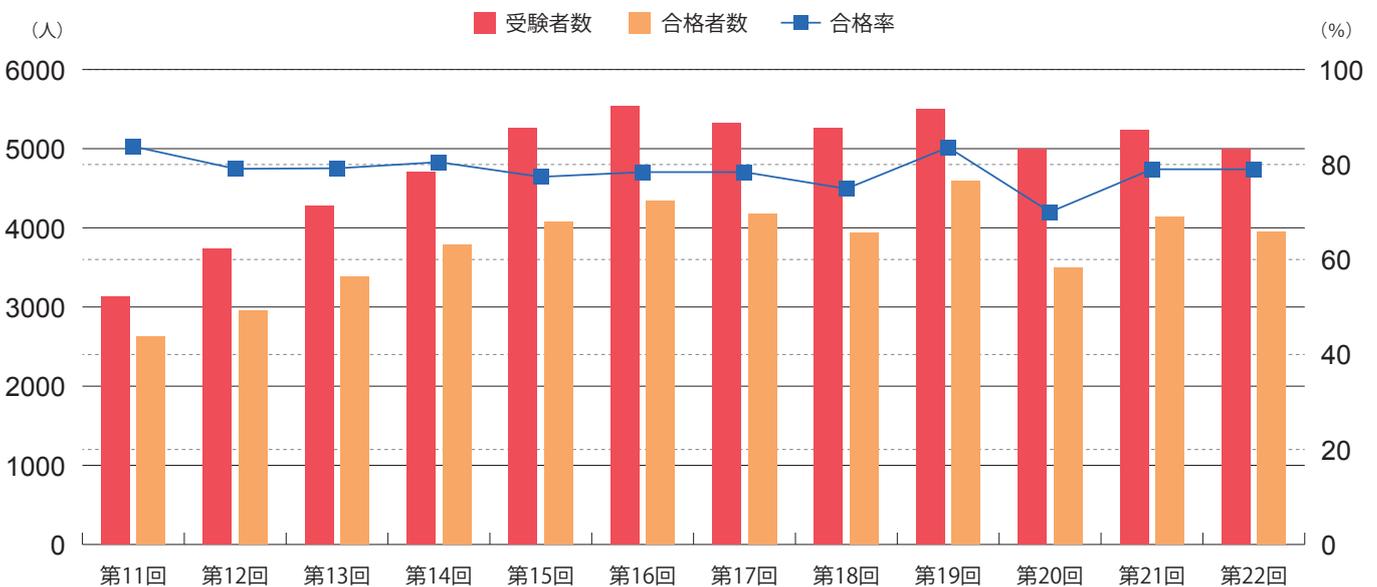
特集

はり師の受験参加校は164校で、受験者数5036人、合格者数3892人、合格率77.3%となっている。きゅう師は受験参加校164校、受験者数4998人、合格者数3946人、合格率79.0%だった。受験参加校は前回より2校増加しているが、受験者数、合格者数とも減少している。

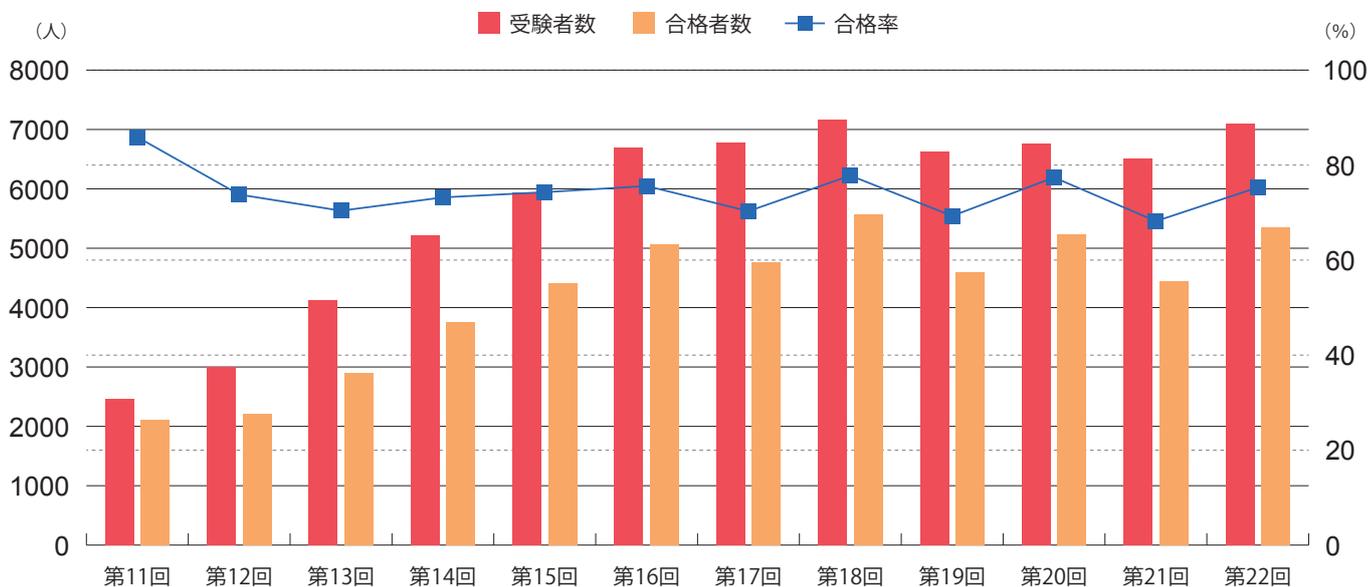
はり、きゅうの学校の教員は試験の内容について、「午前の解剖学やリハビリテーション医学、臨床医学各論では基本問題以外に教科書や過去問だけでは解けないような問題が出て戸惑った受験生が多かったのですが、東洋医学系が多い午後の試験の8割方は標準的な問題で、午前の難しい問題と午後の易しい問題でバランスをとっていたように感じました。近年の特徴として設問にわざと難しい用語を入れるようになってきたので普段からの勉強がより大事になってきています」。また、平成26年から出題基準が改訂されることについては、「リハビリテーション医学のウェイトが増し、臨床医学各論の病気の種類がかなり増え、場合によっては医学書で病気の種類を覚える必要があります。来年度の合格率は少し下がるとは思えない」と語った。



● 第11回～第22回はり師国家試験合格率推移



● 第11回～第22回きゅう師国家試験合格率推移



● 第11回～第22回柔道整復師国家試験合格率推移

柔道整復師

受験者数は過去最高だった第18回に並ぶ7102人で、合格者数5349人、合格率は75・3%だった。前回の合格率は68・2%で公益財団法人柔道整復研修試験財団が試験を始めて以来の最低の数値だったが今回は持ち直した。

受験に参加した学校は短期大学を含む大学が12校、専門学校が100校で合計112校と前回と比べ3校増え、受験者数599人、合格者数911人と前回と比べ両方とも増加した。大学と専門学校で合格率を比較してみると大学の合格率は79・9%（新卒）、専門学校の合格率は74・9%（新卒）と合格率では大きな差は見られない。

学校関係者は今回の試験について、「前回から設問の言い回し方が変わったり、今まで見られなかったような新たな形式の問題を導入したりで、答えは難しくないが戸惑う受験生で大勢いて前回は合格率を落としました。しかし今年は教える側も試験を受ける側もそんな問題に慣れたことが合格率の上がった要因だと思えます。さらに柔整学校の大幅増加で教員が自分の学校に存続の危機を感じ、合格率を上げるため必死に補講を繰り返したことも一因でしょう」。また別の関係者は「今回は普通に勉強していると普通に解ける問題だと感じました。今年は初め

て8割以上正解しなければ不合格となる必須問題に図が登場したのが特徴でした」と言う。

あん摩マッサージ指圧師の受験者数は、平成14年度の2184人をピークに低落傾向にある。今回はこれまでの国試の中で一番少ない数になった。また、はり師、きゅう師は平成18年度の第15回で受験生が5000人を超えて以来、毎回ほぼ5000人台だがこちらも若干の減少傾向にある。これらは募集定員を満たすことができない学校が新入生の募集を停止したためと考えられ、少子化がその一因だろう。ある学校関係者は「定員に満たないところとすぐに定員に達する学校の二極化が進んでいる」と語る。来年度は出題基準が改訂され、学校の真の實力が試される年になるかもしれない。

柔道整復師の学部、学科を持つ大学が15校と増える傾向にあるが、合格率だけで見ると3年間でも4年間の勉強でも大差ない。勉強する内容の深さが違うかも知れないが、大学側にとってこの1年間の差がどのように違うものかアピールすることも大事だろう。さらに柔整施術のエビデンスが希薄と審議委員会等で指摘されているが、大学でエビデンスのための研究をぜひお願いしたい。それが大学の業界における存在意義の1つとして数えられるからだ。

● 掲載の表について

受験者数、合格者数、合格率は特に表記していない場合、新卒者と既卒者を合計した総数を本欄では使用している。すべての受験校の詳細は、日本手技療法協会のホームページ(<http://www.e-shugi.jp>)で公開している。

● 第 22 回 柔道整復師国家試験 学校別合格状況

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
帝京平成大学ヒューマンケア学部	125	107	85.6%
明治鍼灸大学医療技術短期大学部	3	0	0.0%
明治国際医療大学	47	29	61.7%
了徳寺大学	115	84	73.0%
帝京短期大学	54	47	87.0%
帝京大学	97	83	85.6%
帝京平成大学地域医療学部	64	52	81.3%
関西医療大学	35	32	91.4%
東京有明医療大学	37	28	75.7%
帝京科学大学医療科学部柔道整復学科	17	13	76.5%
帝京科学大学医療科学部東京柔道整復学科	11	9	81.8%
浜松大学	3	2	66.7%
北海道柔道整復専門学校	64	43	67.2%
日本工学院北海道専門学校	23	15	65.2%
北海道メディカル・スポーツ専門学校	50	40	80.0%
札幌青葉鍼灸柔整専門学校	81	69	85.2%
北東北東洋医療専門学校	5	1	20.0%
盛岡医療福祉専門学校	73	67	91.8%
赤門鍼灸柔整専門学校	57	45	78.9%
仙台接骨医療専門学校	72	44	61.1%
東日本医療専門学校	79	45	57.0%
福島医療専門学校	94	85	90.4%
郡山健康科学専門学校	30	20	66.7%
前橋東洋医学専門学校	39	27	69.2%
育英メディカル専門学校	46	45	97.8%
さいたま柔整専門学校	109	103	94.5%
大川学園医療福祉専門学校	43	35	81.4%
大宮医療専門学校	56	27	48.2%
東京柔道整復専門学校	128	125	97.7%
東京医療専門学校	77	71	92.2%
日本柔道整復専門学校	112	87	77.7%
大東医学技術専門学校	10	1	10.0%
帝京医学技術専門学校	17	4	23.5%
日体柔整専門学校	61	47	77.0%
了徳寺学園医療専門学校	103	87	84.5%
朋友柔道整復専門学校	63	28	44.4%
中央医療学園専門学校	67	44	65.7%
東京メディカル・スポーツ専門学校	101	84	83.2%
日本医療ビジネス大学校	49	23	46.9%
日本健康医療専門学校	64	53	82.8%
日本工学院八王子専門学校	65	54	83.1%
日本医学柔整鍼灸専門学校	125	81	64.8%
関東柔道整復専門学校	102	71	69.6%
山野医療専門学校	81	41	50.6%
北豊島医療専門学校	17	11	64.7%
東京医学柔整専門学校	18	0	0.0%
新宿鍼灸柔整専門学校	68	50	73.5%
呉竹鍼灸柔整専門学校	71	69	97.2%
神奈川柔道整復専門学校	47	47	100.0%
横浜医療専門学校	86	81	94.2%
信州医療福祉専門学校	45	41	91.1%
長野救命医療専門学校	14	10	71.4%
北信越柔整専門学校	53	47	88.7%
岐阜保健短期大学医療専門学校	38	24	63.2%
専門学校浜松医療学院	45	35	77.8%
静岡医療学園専門学校	40	37	92.5%

学校名	総数		
	受験者数	合格者数	合格率
専門学校白寿医療学院	22	20	90.9%
常葉学園医療専門学校	4	0	0.0%
米田柔整専門学校	94	92	97.9%
中和医療専門学校	65	58	89.2%
公務員・保育・介護・ビジネス専門学校	10	0	0.0%
甲賀健康医療専門学校	43	24	55.8%
京都衛生専門学校	7	0	0.0%
京都仏眼医療専門学校	96	59	61.5%
京都医健専門学校	118	107	90.7%
大阪行岡医療専門学校校長柄校	83	46	55.4%
関西医療学園専門学校	116	86	74.1%
明治東洋医学院専門学校	111	72	64.9%
森ノ宮医療学園専門学校	177	118	66.7%
アムス柔道整復師養成学院	75	38	50.7%
平成医療学園専門学校	126	99	78.6%
国際東洋医療柔整学院	164	100	61.0%
履正社医療スポーツ専門学校	93	53	57.0%
西日本柔道整復専門学校	40	16	40.0%
日本統合メディカル専門学校	10	2	20.0%
大阪ハイテクノロジー専門学校	136	88	64.7%
東洋医療専門学校	150	106	70.7%
関西健康科学専門学校	123	95	77.2%
朝日医療専門学校岡山校	72	64	88.9%
朝日医療専門学校広島校	60	50	83.3%
I G L 医療専門学校	49	30	61.2%
四国医療専門学校	103	65	63.1%
福岡医療専門学校	158	158	100.0%
福岡医健専門学校	128	95	74.2%
福岡天神医療リハビリ専門学校	45	31	68.9%
大分医学技術専門学校	35	29	82.9%
今村学園ライセンスアカデミー	30	27	90.0%
鹿児島第一医療リハビリ専門学校	30	25	83.3%
専門学校琉球リハビリテーション学院	39	21	53.8%
国際鍼灸専門学校	1	1	100.0%
仙台医健専門学校	108	67	62.0%
東海医療科学専門学校	49	38	77.6%
トライデントスポーツ医療看護専門学校	62	36	58.1%
こころ医療福祉専門学校	51	43	84.3%
沖縄統合医療学院	118	83	70.3%
東海リハビリテーション専門学校	34	25	73.5%
名古屋医専	70	39	55.7%
大阪府柔道整復師会専門学校	21	13	61.9%
近畿医療専門学校	104	67	64.4%
兵庫柔整専門学校	25	23	92.0%
M S H 医療専門学校	16	14	87.5%
河原医療福祉専門学校	57	48	84.2%
九州医療スポーツ専門学校	122	104	85.2%
長崎柔鍼スポーツ専門学校	30	28	93.3%
呉竹医療専門学校	69	68	98.6%
アルファ医療福祉専門学校	27	26	96.3%
首都医校	28	27	96.4%
セルテック新潟柔道整復師養成学院	82	65	79.3%
大阪医専	42	33	78.6%
九州医療専門学校	56	56	100.0%
東京医療福祉専門学校	13	13	100.0%
臨床福祉専門学校	9	8	88.9%
合計	7102	5349	75.3%

いつも清潔という
安心を。

眠りのクオリティに、
こだわる。

E-COREの導入実績

- 高級旅館・ホテル
- スポーツ業界・トップアスリート
- エアライン客室乗務員控室
- ベビー用品大手との業務提携
- 高級寝具メーカーへOEM提供
- 介護・医療業界

接骨院で売られています

——腰痛の患者さんに大好評！

販売店募集中

三次元網状構造体

三つ折りタイプ

簡単に
水洗い

水を吸収しないポリエチレン樹脂が原材料。
簡単に水洗いができ、しかも素早く乾燥します。ダニやカビ、
ハウスダストも心配ありません。日本アトピー協会推奨商品です。

夏・蒸れず
冬・暖かい

網の目に編まれた構造のマットレスは適度な密度を保ち、空気
の層を作り上げます。抜群の通気性と断熱性により、夏は涼しく、
冬暖かい快適環境を実現します。

寝返りが
楽に

高い復元性(体重を押し返す力)で体の動きにマットレスがスム
ーズに反応するため楽に寝返りができます。
長時間にわたり使用しても凹むことが無く半永久的な使用にも耐
えうる優れた特性を持ちます。

優れた
体圧分散

三次元に絡み合った E-CORE の極細繊維構造体が、頭・肩・腰・
脚に集中する負担を大幅に軽減します。
スポーツ活動による疲労回復や日常のストレスを解消するために
必要な熟睡・快眠に最適です。

【製法特許について】

エコ・ワールドの三次元網状構造体・E-COREは、
糸状のポリエチレン樹脂を三次元に組み合わせた製
法特許を持つ素材です。その用途には限りない可能
性があり、様々な分野の商品化が進められています。
現在、マットレスとしてのニーズが高く、スポーツ
選手の疲労回復の用途に、アトピー対策の子供用に、
腰痛などの悩みを抱える方々に、介護や病院など
では体圧分散マットとして、様々なシーンでご利用
いただいております。空気を包み込むような構造がこ
れまでにない快適な睡眠環境をつくり、ほどよい反
発力と体圧を心地よく分散する機能が、一般家庭用
マットレスの常識をも大きく変えようとしています。
私たちはこの高機能マットレスを多くの方に使って
いただくことで、睡眠に関する様々な悩みを解決
したいと考えています。

1999年アイン総合研究所・アインエンジニアリング・
アイン興産より機械を購入し、同時に特許使用権を
受託しました。

2008年エコワールドとシーエッジが提携し、共同開
発と共同生産を開始しました。

●詳しくはお問合せください。メールでお気軽にどうぞ！

adachigotanno@therap.co.jp

●電話でも受け付けております。『E-COREの件』とお伝えください。

TEL 03-3840-0866

E-CORE

三次元網状構造体 次世代マットレス

株式会社セラップ
あだち五反野鍼灸整骨院
受付時間9：00～17：00

〒120-0015 東京都足立区足立 3-25-7 サンプランチMC102

スタッフ 採用の ための マル秘 ポイント

新たなスタッフの採用を考えている
治療院にとって、毎年数多く輩出される
新たに資格を持った手技療法家や求職中の
手技療法家の中から自院にふさわしく
将来が見込める有望な人材を確保することが理想だ。
ある求人関係者は「理想は応募者数を多くして
その中から選ぶことだが、その前に自院が
求職中の資格者などから選ばれるための体制や
仕組みを知ることが大切」と話す。
現在どのような院が求職者から選ばれているのか、
また採用に当たって院側が最低、
準備や注意をしなければならないことは何か、
などのスタッフ採用のためのポイントを
専門学校の就職担当者や
ネットの求人サイトの担当者から聞く。

学校法人杏文学園 東京柔道整復専門学校
管理・広報担当

雨谷 憲二氏に聞く

「最後は先生とその学生の相性が
合うか合わないか。
やっぱり最後は人なんです」



2012年に創立60周年を迎えた柔道整復養成校の名門、学校法人杏文学園東京柔道整復専門学校（東京・練馬区）管理・広報担当で進路相談を行う雨谷憲二氏に学生の就職先の進路の傾向や選定基準などについて話を聞いた。

東京柔道整復専門学校の就職の現状を雨谷氏は、「当校はもともと接骨院、整骨院の関係者の入学が多く、在学中に約半数の学生は就職先がすでに決まっています。それ以外の学生に対しては、約20院程度の個別ブースを作って採用担当者面接する就職相談会を毎年2月頃に開催しています。参加する院は基本的に同窓生の院や卒業生がお世話になっている院が中心です」と説明してくれた。進路の決まっていない人たちの半数がこの就職相談会で、その他の学生は3月下旬までには全員の進路が決まるとも語る。

「一般の接骨院からの求人についても当然、受け付けています。求人票を記入いただき掲示などをしていきます。求人票の院について学生にどのようなアドバイスをするのか尋ねると、「治療院の中で一緒に働くので、院長やスタッ

フと人間関係が上手くいくかどうかを見極めるように言います。つまり、求人票だけだと分からないので見学に行きなさいと勧めます。場合によっては面接に白衣持参で行って2、3時間居させてもらうとかね。それで判断するように話します」と雨谷氏。

社会保険など完備している院の方が、応募率が上がるとも言います。4、5年くらいには、「あると思います。4、5年くらい前にはそんなことを言う学生はほとんどいなかったのですが、今はそれをまず最初に聞いてくる学生が多いですね。要は勤務型を望む学生が増えている傾向があるようです。学生が勤めたいという院については色々なことを吸収したいという学生は多いです。外部の研修に行かせてくれるとか。さまざまな勉強をさせてくれる所が理想みたいですね」。

学生に勧めたいような院はどんな院かとの質問について雨谷氏は、「柔整院を教育するシステムがしっかり出来ている所ですね。柔整師には卒業研修という制度があり、それも一つの判断材料になりますね。また、長年やっている先生の所でやっていきたいと希望する学生も多くいますが、最後は先生とその学生の相性が合うか合わないか。やっぱり最後は人なんです」。

就職してからのトラブルに関する問いには「求人票に記載されている社会保険

の内容が違っていたことがありましたね。保険に入りますと言っているも実際に入らないとかね」。これらについては学校として事前に防ぐ手段が少なく、次年度からはそのような院を紹介しないとのこと。

学生をスタッフに採用したいと考えたら、事前にその学校の就職担当者と会っておいた方が有利かどうかについては、「お会いさせていただければその院長の考え方、人となりなど細かいことが分かります。それだと学生に話しやすいですね。求人票だけだと細かい情報が分からないですから。できるだけ本校からもお伺いするようにしています。一度でもお会いさせていただければその院の考え方を伝えるられるので有利です」。良い学生が欲しければ自分から学校を訪ねるなどした方が良さそうだ。最後に学校への求人の特徴について雨谷氏は、「うちの様な単科校は一学年180人くらいしかないのです。ほぼ全員の顔と名前がマッチするんですよ。どこの高校を出て何をやっていたか覚えてる」。

学校の職員は1カ月で新入生の顔を覚え、あの子はあそこで研修しているとか辞めたとかの情報も入っているという。学生獲得のポイントは3年間一緒に過ごす時間があり、学生の性格も勉強の出来不出来や成長度合いもわかっている就職担当者とは仲良くなることのようにだ。



ネット求人サイト
「オネステイグループ 株式会社リジョブ」
取締役

長南 岳彦氏に聞く

「採用する相手に
何を求めるのかという部分を
強く持つことです」

次に既存の資格者からの応募が多いと思われる創立7年目のネット求人サイト、オネステイグループの株式会社リジョブ（東京・新宿区）の取締役長南岳彦氏に聞いた。

まず、リジョブについて長南氏は、「弊社は治療業界やその他のリラクゼーション業界などの業界に特化して運営する成果型のインターネット求人メディアです。ネットの広告で打ち出すとともにリジョブに登録されている治療家の方もたくさんおり、治療院から直接面接をしませんかとアプローチをすることも可能になっています。これはインターネット上で完結した流れになっており、営業・管理コストを抑えることで、システム手数料こそ若干はいただいています。それが合算しても人材紹介の3分の1以下といわれる採用者1人当たり15万円強で済みます。システム手数料は月額1万円程度から利用可能です。この手数料によって掲載できるポリュームや使用できるオプションが異なってきます。」

応募が多い内容はどのようなものか、注意事項も併せて聞いた。

「リジョブ全体的な話になります。写真が大切な要素になります。院内や勤務しているスタッフの雰囲気分かるような写真ですね。注意事項は募集内容を大きく見せようとして、給料を実際は18万円しか選択肢がないのに18〜30万円以上とか書いていたりすることです。面接に行き応募者に提示されたのは18万円です。『私は最低の金額?』と思います、内定が出て辞退することもあります。採用

に成功している治療院は入社何年目の何歳で、院でこういう役割をしているとこれくらいですよと具体的に出し、年収のイメージをつかませるのが上手いですね」と長南氏は語る。

また、求人成功させるためのポイントは、「これは譲れないという芯を決めておくことです。技術なのか人柄なのか、絶対に独立したいという情熱なのか。採用する相手に何を求めるのかという部分を強く持つことです。譲れない点を怖がらずに強く打ち出すことによって、ミスマッチを防ぐとともに、芯をきちんと持っている方の採用が容易になります。事前の準備としては、治療院の先生は先生と呼ばれるだけあって、ちょっとプライドが高く、上から目線の方もまれにいらっしゃいます。なので、面接の時の態度が必要以上に横柄になったり逆にへりくだってしまったら、面接の場を固く考えてらっしゃる先生が多いように感じます。うちで働きなさい、働いていただけますかというのではなく、一緒に良い院にしていこうといった関係を面接の時に作れることが大切です。あとは細かい所ですが、院内やトイレなどを綺麗に、常日頃からきちんと清掃しておくことが大切です。また、面接で話した内容と入社した後は違うとギャップが激しいと、思っていたのとは違うと早期退職となってしまいうこともありますので、できるだけありのままを素直に伝えましょう。素直に伝えて離れる方であれば、入社したとしても結局長続きはしませんから。」

求人成功はどんなスタッフとチームを組みたいか日頃から考えておき、面接を受ける人の熱意の度合いや家庭環境、容姿、言葉などによって芯がブレなくすることが大切なポイントの1つだろう。

製造メーカーだから出来る
お得なレンタルプラン
をご用意しました!

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

会計検査院などは柔道
回復の療養費については
正を求め、その都度、厚
生労働省（厚労省）は是
正を行っている。そんな
療養費の適正化の動きと
同時に近年、療養費以外
の「広告」や「設備基準」
などの適正化に動きだす
自治体が増えてきた。今
回は治療院の運営上知ら
なければならぬ「広告
規制」について解説する。

特集

いまさら聞けない治療院の常識 永久保存版

「広告規制」

「国家資格者の 広告規制」

柔道整復（柔整）師、あん摩マツ
サージ指圧（あま指）師、はり・
きゅう（鍼・灸）師の国家資格
者の業務および施術所に関して、
それぞれの法律で「広告」に規
制が設けられている。

- 三 施術日又は施術時間
- 四 その他厚生労働大臣が
指定する事項

- 2 前項第1号及び第2号に
掲げる事項について広告
をする場合においても、
その内容は、柔道整復師
の技能、施術方法又は経
歴に関する事項にわたつ
てはならない。（原文の
まま）

「柔道整復師法」

第二十四条 柔道整復の業務
又は施術所に関しては、何人も、
文書その他いかなる方法による
を問わず、次に掲げる事項を除
くほか、広告をしてはならない。

- 一 柔道整復師である旨並
びにその氏名及び住所
- 二 施術所の名称、電話番
号及び所在の場所を表
示する事項

- 四の「その他厚生労働大臣が
指定する事項」については「1
ほねつぎ（又は接骨） 2 医療
保険療養費支給申請ができる旨
（脱臼又は骨折の患部の施術に
係る申請については医師の同意
が必要な旨を明示する場合に限
る） 3 予約に基づく施術の実施
4 休日又は夜間における施術の
実施 5 出張による施術の実施
6 駐車設備に関する事項」となっ
ている。
厳密に言えば整骨は名称とし
て使えないが、一般的な認知が

広まり、「法には触れるが、慣例上認めている」というあいまいな状況だ。

あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゆう師等に関する法律（略称あはき法）も柔道整復の法律とほぼ同じ規制で、施術者である旨並びに施術者の氏名及び住所、業務の種類、施術所の名称、電話番号及び所在の場所を表示する事項、施術日または施術時間となっており、「その他厚生労働大臣が指定する事項」については、「1 もみりようじ 2 やいと、えつ 3 小児鍼（はり） 4 医療保険療養費支給申請ができる旨（申請については医師の同意が必要な旨を明示する場合に限る） 5 予約に基づく施術の実施 6 休日又は夜間における施術の実施 7 出張による施術の実施 8 駐車設備に関する事項」となっている。

「調査と改善指導」

当然、治療院に掲げられている看板や旗類、また作成したチラシ、

パンフレット類がこの規制の対象となる。施術所を開設する場合には一部例外はあるが、開設場所を所轄する保健所等に開設届けを提出し、そこから看板等も含めた施術所の法律に準じた検査を受け、不適切な場合は指導を受ける仕組みになっている。

時に規制外の文言が載る看板やポスター、チラシを見かけることがあるのは開設後に、院の外壁に法律の規制外のポスターを貼ったり、看板、チラシ等に規制外の文言を付け加えたりするからだと思われる。なぜそれができるかというと一般や同業者からの通報等がなければ、保健所等は調査して改善を求めることがほとんどないからだ。

ところが昨年9月に通報を待たずに調査し、改善を求めた自治体があった。厚労省の「自治体一般からの通報を待たずに独自の判断で調べる例は『聞いたことがない』とのコメントも記事中に紹介されている。昨年9月21日付け毎日新聞の記事を一部要約して紹介する。

「看板修正相次ぐ、奈良県橿原市

が接骨院などに改善要求」「橿原市が9月から、接骨院や整骨院など柔道整復師法に基づく施術所に対し、『肩こり』『腰痛』『五十肩』などに対する効能をうたった違法な広告をやめるよう改善を求め始めたところ、看板を修正する施術所が相次いでいる。（中略） 広告

には▽氏名▽所在地▽電話番号▽施術日と時間などしか掲載できず、違反者には30万円以下の罰金が科せられる。（中略） 施術所への立ち入り権限はこれまで県にある、通報を受けて調査するのが通常だったが、権限が市に移管されたのをきっかけに、効能を強調した広告を放置すると、保険対象外の症例が、保険適用されると誤解される恐れがあるため改善に乗り出した。また、『鍼灸接骨院』という看板も散見されるが、法律が異なるので『鍼灸院』と『接骨院』に分けるよう求めている」

厚労省は2014（平成26）年1月、全国厚生労働関係部局長会議を開催した。この会議は来年度の予算と次年度の政策および現状と課題を周知し、円滑な事業運営を図るというものだ。

この会議の医政局医事課からの資料の中に「広告の指導」という一文がある。

「あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゆう師及び柔道整復師の業及び施術所に関する広告については、法律に規定されている事項以外は広告できないところであり、毎年、全国医政関係主管課長会議において、その遵守の指導をお願いしているところである。しかしながら、最近、『交通事故治療専門』や『むち打ち専門』といった広告違反が行われているとの情報が当課に多く寄せられており（中略） ついては、広告可能事項に該当しない『交通事故』といった文言や料金について、広告することは認められないことから、施術所の開設者に対する指導の徹底を図りたい」と徹底することを求めている」

このような広告規制強化の記事等を紹介すると、すぐに厳しくなると捉える人もいるが、取り締まる側の人員や人件費の関係もあり、将来的にはこれらの方向に向かう可能性があるもの

の早急な話ではないと思われる。治療院の関係者はこれを良い機会だと考えてコンプライアンスに基づいた心構えや行動規範の構築のための行動を少しずつ起こすことが重要だろう。実際に榎原市の担当者に話を聞くと「登庁途中や街に公務で出かけた際に看板等をチェックしています。その際違反物を見つけた場合は指導をしています」と本格的にチームを組んでやっているわけではないとのこと。

「医療広告ガイドライン」

医療の世界には、「医療若しくは歯科医療又は病院若しくは診療所に関して広告しうる事項等及び広告適正化のための指導等に関する指針（医療広告ガイドライン）」がある。

13年9月27日に更新されたガイドラインだが、この中に医療に関する広告とみなされないものとして

- ① 学術論文、学術発表等
- ② 新聞、雑誌等における記事
- ③ 体験談、手記等
- ④ 病院や診療所の待合室等の院内掲示、院内で配布するパンフレット等
- ⑤ 患者等からの申し出に応じて送付するパンフレットや電子メール
- ⑥ 医療機関の職員募集に関する広告
- ⑦ ホームページ

があるが、それぞれ一定の条件が付いている。インターネットに関しては、「バナー広告、あるいは検索した際に、スポンサーとして表示されるものや費用を支払うことにより意図的に検索結果として上位に表示される状態にしたものなどは広告として取り扱う」となっている。

ガイドラインQ&Aには「あん摩業、マッサージ業、はり業や柔道整復業またはそれらの施術所の広告は対象ではない」と記載されている。しかし、都内の保健所の担当者に広告について聞いてみたところ「対象外です」と明快に

述べたものの、「あはき、柔整の法律には広告の細かいことが書かれておらず、細かい問い合わせ等の場合などは、このガイドラインに添うことがある。ただ保健所によって判断が違う場合があるので所轄の保健所に確認して欲しい」と答えてくれた。

このガイドラインを参考に、掲示、パンフレット、求人広告、ホームページなど工夫して多様な展開も考えられる。しやくし定規にあはき、柔整の法律に則るだけではなく、保健所の指導の下に新たな順法広告を考えてみる余地は残されている。

民間資格の施術所、民間資格者は一般の法律や公序良俗に反しない限り、ほぼフリーの状態で広告を出せることを考えれば、国家資格者に対する規制はあまりにも強いと感ずるのは国家資格者だけではない。民間資格の施術所の急増に伴い、医師に適用されている「医療広告ガイドライン」のような基準を柔整師、あま指師、はり・きゅう師とその施術所に適用するための動きが必要な時期にきているのではないだろうか。



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

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



治療家に「今」
必要不可欠なもの
それが...

観察力
×
矯正力



<http://joint-moving.com/>

新連載企画 徒手療法講義

4号連続連載企画

第1回: 頸肩腕症候群の
疫学、解剖、病態

第2回: 鑑別法、施術の禁忌事項

第3回: 治療法、トレーニング

第4回: 在宅ケアとまとめ

マニュアルセラピストから診る頸肩腕症候群の治療

荻窪腰痛リハビリスタジオ 水谷 哲也・アシスタント 岩間 絢子

第1回



Redcord

「Redcord(レッドコード)」は、天井から吊り下げられたロープを用いて手足を空中に浮かせることで、重力や摩擦を避けて自由に動かせるようにするために1940年代前半に「スリング」として開発されたリハビリ機器。

荻窪腰痛スタジオでは、ロープで吊る不安定性を利用しSensorimotor Trainingを安全な形で提供できるようにすることで、運動制御障害、運動選手のパフォーマンスアップ、高齢者の転倒予防に使用し効果を上げている。

ヒーリングマガジンをお読みになっている先生方、初めまして荻窪リハビリスタジオの水谷と申します。今回から全4回を通して

【第1回：頸肩腕症候群の疫学、解剖、病態】

【第2回：鑑別法、施術の禁忌事項】

【第3回：治療法、トレーニング】

【第4回：在宅ケアとまとめ】

をお話していきたいと思います。私たちのような運動器(筋、腱、軟部組織、関節)の保存療法を扱うセラピストにとって必要最低限の知識をつけていただき、徒手療法の限界【Redflag sign】を再確認し事故の無い治療法を確立していただければ幸いです。

皆様もご存知の通り、関節可動域制限の原因となりうるものには…

- ① 筋の短縮(スパズム)：使いすぎ、神経反射
- ② 筋の弱化(姿勢性の痛み)：姿勢を保持出来ない、拮抗筋からの相反抑制
- ③ 神経系(滑走不良、絞扼性)：癒着や筋緊張
- ④ 関節そのものの問題：関節可動域制限(肋骨・胸椎・肩甲帯位置異常)

などがありそれぞれまったく違った治療法があるため、評価の重要性が高まっています。見当違いの治療を回避するには触診と検査が大切になります。

今回の講義(第1回)では【何故マッサージやほぐして良くならないのか?】【患者様の求めているもの】は何か?【肩こりの疫学、学校では習わない解剖学】を中心に肩こりを科学してみたいと思います。

【これからの施術者に求められること】

○第三者が納得する医療でなければならない○

第三者とは保険診療でいう“保険者” 自費診療では“家族や身の周りの人”を指します。しっかりとした解剖の知識、エビデンスに基づいた検査と治療、患者の求めていること、セラピストが出来ることの説明があって初めて治療が成り立ちます。保険者が対価を払いたくなるような施術にしたいものですね。

○患者様の求めていること○

自費診療では当然のことですが、患者様の求めていることとこちらが提供するサービスに“ズレ”があるとリピート率も上がらないものです。問診時にどうしてほしいのか?何を聞きたいのかを患者様から読み取り、期待以上の答えを出さなければいけません。それを可能にするのが引き出しの多さです。引き出しが少ないと自分の得意ジャンルに引きずり込まうとして結果的に患者を選ぶことになりかねません。

本章でお話しするのは関節や筋が硬ければ緩め、緩ければ安定化運動、神経が絞扼や癒着を起こしているなら滑走を作るなど、良く考えれば誰でも解ることを簡単に説明し、患者様に“何故痛いのか?どうしたら痛くなくなるのか?”を説明できるようになっていただきたいと思います。

【肩こりの疫学】

・平成22年の国民生活基礎調査(参考資料1)で、肩こりは女性が訴える症状の第一位、男性でも第二位となっています。また、肩こりは欧米人より日本人に多く、男性より女性に多いということは【頸部・肩関節部】の筋力弱体化が問題であることは

明らかです。参考資料は医療機関での統計ですので整体院、整骨院に通院している《潜伏患者》は更に多いと推測されます。

・男女ともに上位を慢性疾患が独占していて保険財政面でも問題となっていることから治療院では疾患の保険適応を理解していただき、慢性＝自費診療を定着させ我々が地域医療の最前線として保険医療費を下げよう!という自覚が大切となってきます。

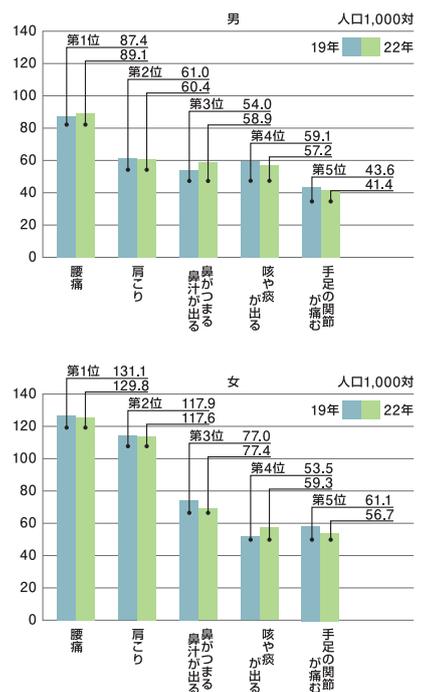
第1回 頸肩腕症候群の 疫学、解剖、病態

水谷哲也 | PROFIRE

- ・柔道整復師
- ・日本臨床徒手医学協会理事
- ・日本ドイツ徒手医学会/認定マニュアルセラピスト
- ・日本クラシカルオステオパシー協会/認定会員('07~'10)
- ・メディックスボディバランスアカデミー講師
- ・NPO法人日本手技療法協会指導員

現在は荻窪腰痛リハビリスタジオにて脊柱疾患を専門に急性期、慢性疼痛の治療、オーダーメイドの運動療法や各種セラピスト向けの勉強会を随時開催している。

参考資料1



注：有訴者には入院者は含まないが、分母となる世帯人員には入院者を含む。

Chapter 1 肩こりのメカニズム

[肩関節の解剖学]

A.血管走行

- ・肩こりの原因は血行不良とよく言いますが、実際の血管走行はどのようになっているのでしょうか？図を使って見ていきましょう。
- ・図1は裏面から見た僧帽筋で、赤が動脈、青が静脈、黄色が神経を示しています。僧帽筋に分布する動静脈は上部・中部に集中して弱体化しやすい下部僧帽筋には血管分布が少ないことがわかります。

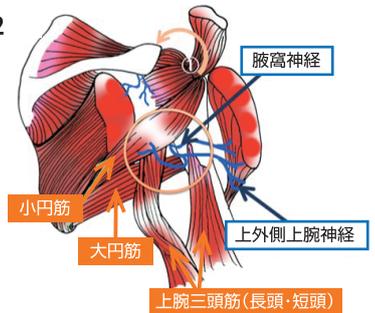
図1



B.神経系【肩甲骨下制+外転位+骨頭腹側変位の有害性】

- ・肩関節周囲では骨頭が①前方へ変位することで腱板筋群の②小円筋が緊張し、腋窩神経の感覚枝である上外側上腕神経が絞扼され腋窩神経支配領域の痛みが出現する。これは临床上良く診る《三角筋粗面部の謎の痛み》の正体です。(図2)
補足：腋窩神経は腕神経叢からの枝で肩甲骨背面でquadrilateral space(四辺形間隙)を通過し、筋枝と感覚枝に分岐する。

図2

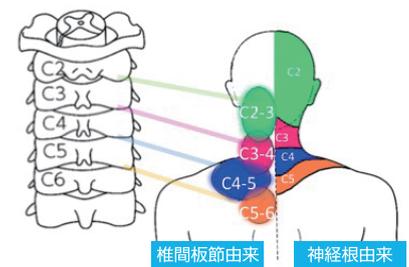


☆肩関節周囲の血行、神経走行を考えるといわゆる《猫背》の状態では肩関節下制、肩甲骨外転位、骨頭前方変位の状態では肩甲骨周囲肩関節周囲の痛みが出るのは当たり前ということになります。菱形筋や下部僧帽筋に弱体化や抑制があると肩甲骨を正しい位置に置いておくことができず上肢の重みに耐えられないという状態が多くなります。

C.椎間関節性疼痛

- Aprill氏が行った正常人へ関節注入実験及び患者に対する関節ブロック注射の結果により、障害した関節由来の疼痛部位を報告しています。神経根由来のデルマトームとの比較は次の図の通りになります。(図3)
- ・他の脊椎同様にデルマトームによって各神経根の知覚領域は解明されていますが、椎間関節性疼痛は縦横に広がり神経根由来の痛みとは区別しなければいけません。他にも交感神経由来、内臓由来の痛みも存在します。

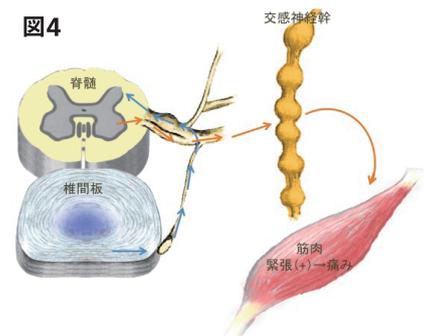
図3



D.椎間板性疼痛(洞脊椎神経)

- ・椎間板の最外層には洞脊椎神経の終末枝が存在する。椎間板にストレスや外傷が加わり侵害受容器が興奮すると→洞脊椎神経からのインパルスが脊椎の反射弓を通して脊髄の後角から前角に伝わる→その支配筋である肩甲骨周囲の筋(菱形筋、棘上筋、棘下筋)に不随意収縮(スパズム)を引き起こし痛みを発生させると考えられています。(図4)
- また、変性し亀裂の入った椎間板には修復のため、血管新生が起こり血管と一緒に神経も入りこんで椎間板そのものも疼痛を感じる器官となってしまいます。

図4



今回は肩こりに関係する解剖をお伝えしました。疼痛を発生させている器官(侵害受容器)はどこだろう？痛みを増強する因子(姿勢、動作など)は？など、治療のヒントになることがたくさんわかってきます。鋭い先生方でしたらお気づきになると思いますが、今回ご紹介した解剖は“ほぐしても良くならない”症例です。

次回は簡単な鑑別方法をご紹介します。症状別の治療法と禁忌手技をお伝えしていきます。

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ます。次世代型のプロ用EMS (Electrical Muscle Stimulation) です。

CAVI-LIPO-V

— D E X —

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。



お気軽にお問い合わせ下さい。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
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
広島営業所 〒732-0828 広島市南区京橋町8-18 FAON京橋5F
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 03-5315-4250 (代) FAX 03-5315-4251
TEL 078-261-8651 (代) FAX 078-261-8650
TEL 082-263-9521 (代) FAX 082-263-9520
TEL 092-737-8184 (代) FAX 092-737-8183

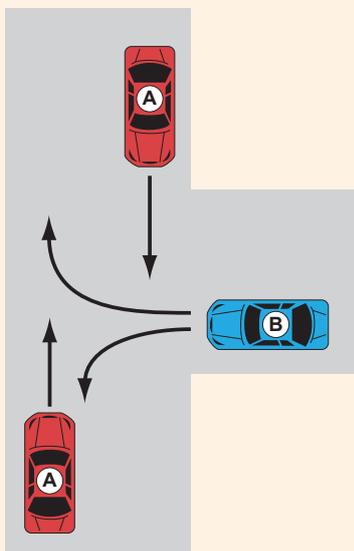
知らなかったでは済まされない

「治療費0円」 広告に潜む落とし穴

交通事故事案における問題点とは？

株式会社 プライムケア代表取締役 **杉本 容**

法律関係監修：弁護士 阿久津 真也(東京弁護士会所属)



同じ幅員のT字交差点にて直進車Aさんと左折（もしくは右折）車のBさんの衝突。

適用基本過失割合：A30：B70

(別冊判例タイムズNo.16 民事交通訴訟における過失相殺率の認定基準 P173 図93「T字路交差点における事故」参照)

において

<Aさんにかかった総額>

治療期間：6ヶ月間

治療費：70万円

休業損害：40万円

慰謝料：89万円

(東京地方裁判所民事27部編集「通称：赤い本 2014 P156 入院慰謝料 別表II参照」)

ここに過失相殺計算をすると、それぞれの項目に30%の自己負担が発生する。

治療費：21万円

休業損害：12万円

慰謝料：26.7万円

これらの負担分を、唯一プラスで発生する慰謝料から相殺計算するしかなく、以下となる。

89-(21+12+26.7)=29.3万円 (最終受取金額)

1月下旬における「柔道整復師小委員会」からの広告規制に関する報告と、3月22日付けの朝日新聞に掲載された記事はおおきなインパクトがありました。

特に後者に関しては、記事への共感も多くあるかと存じますが、はたして「何がどうしていけないのか」と、根拠をもって説明できる方は少ないのではないのでしょうか？

交通事故事案における問題点の一つを、私が主宰する勉強会でも説明している内容に少し触れながら、ご説明させていただきます。

勉強会やSNSで情報を発信させて頂いているうちに「うちのHPで記載に問題がないか、見てもらえないですか？」と、いった依頼を頂くようになりました。

業務として拝見しますと、小委員会の問題となった「**柔道整復法からみた広告規制**」のポイント外での問題点が、9割以上で見受けられました。

そのうち、代表的なものに「**治療費0円**」が挙げられます。

この広告表記は「何が問題点なのか？」と理解されないまま掲載されているケースが多いのではないのでしょうか？

交通事故の多くは、自賠責保険が適用され加害者側任意保険会社が「一括請求」を対応し、かつ「自賠責保険適用事案」の中で70%以上の過失割合が無い場合は、

120万円を上限として患者さんは、負担なしで治療を受けることが出来ます。

しかしながら問題は、その範囲を超えた場合です。

自賠責保険における「治療に関する費用」は120万円までです。

その中で適用される項目は、いわゆる医療機関に支払われる「治療費」以外にも「交通費」「休業損害」「慰謝料」なども含まれます。

そして過失事案においてそれらが120万円を越えた場合であれば、治療費を含めた諸々の費用は、患者さんも負担しなくてはなりません。

今回示した例を見て下さい(人身傷害保険は適用しないとすると)

となり、**実際は「治療費0円」になってはおらず、患者さんの自己負担が発生する事例は、決して少なくありません。**

接骨院側からすれば

・多くて月10万円前後の療養費であり、数ヶ月であれば120万円に
はほど遠いだろう

・患者さんは警察からは「被害者」として説明されていて、患者自身も

来院した際に被害者と言っていた

・被害者だから、実際に保険会社が一括対応しているのだろう

と捉えていたとしても、実際には「過失事案」かもしれないですし、接骨院が把握していない、他の費用が支払われているかも知れません。

例に出したケースの反論として

「治療は短期間で切ってしまい、自賠責保険範囲内で終わらせれば過失相殺が発生しない」としても、それは症状ではなく金銭事情で対応して

いるだけでおかしな事ですし、症状が残ってしまった患者さんの場合はどうするのでしょうか？

交通事故を知れば知るほど「治療費0円広告」は適用出来ないケースにも遭遇します。

該当してしまった患者さんから見れば、その広告は誇張ならまだよく、下手すれば虚偽広告による集客と評価されてしまう可能性があります。

こうなると同時に併記される事多い「交通事故専門治療院」という表現も、疑問が出てきます。

『私は事故治療のプロだから』と言った反論だとしても、「0円」を信じてきた患者さんに通用するのでしょうか？

『いやプロなら、それぐらい知っていて当然だ』と患者さんに言われても抗弁出来ません。

交通事故の損害賠償を、舞台裏まで見てきた立場としては、「プロ」

という言葉が安売りされているように見えます。それを掲げていけば集客につながると思われるので

しょうが、知識不足としか思えないような表記が、あまりに多すぎます。

知らないでやっているなら、「怖さ」を知らない故に平気で出せるの
でしょう。もしも知っていてやって

いるならば「確信犯」です。
医療を通して地域貢献する仕事

のほが、正しい知識を持たずに掲載して、患者さんに迷惑を掛けているのならば、本末転倒では無いでしょうか？

交通事故事案は他にも多くの問題点があり、「0円広告」は氷山の一角です。

それらは、「知識不足からくる思い込み」から交通事故を取り組んでいる、医療界全体に蔓延した文化がもたら

していると言っても過言ではないのでしょうか。

「経験があつて分かっているつもり」でも、またそういつた「コンサル」を受けているとしても、根拠がある正しい情報かどうかを見極めるモノサシがなかなか見当たらないのも現状です。

そして、その知識不足による影響は医療者にはさほど大きくありません。

知れば知るほど、診断権を持たない柔道整復師の関与は損害賠償上で不利に働くケースも多く、最終的に困るのは患者さんです。

今こそ、**儲け話ではない交通事故の知識が、必須な時期ではないでしょうか？**

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『株ライフナビ』
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
療コーディネーターによる被害者
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



酸素カプセルの導入を考える

治療院経営者様必見
特別企画

酸素カプセルの導入で整骨院がどれだけ変わるか、実際の導入事例を紹介。
基礎知識から導入のハウツーまですべてが分かる



oxygen capsule

何故スポーツ選手の利用が多いの？

ケガや骨折などで身体が傷ついたとき、細胞は多くの酸素を消費する。また、酸素量が少ないと体内で乳酸が発生するため、ケガや疲労を回復するための健康補助器具として、多くのスポーツマンが酸素カプセルを利用している。

整骨院で導入してどんな効果がある？

酸素カプセルの効果はビジネスマンの疲労回復からケガのリハビリ、女性のアンチエイジングまで様々。幅広い層の患者に整骨院の魅力をアピールできる設備となり、顧客の満足度が向上するためリピーターの増加も期待できる。

導入時の費用はどのくらい？

新品を購入した場合の価格は、おおよそ200万円から400万円程度。一般にカプセルの利用料金は1時間3000円からが相場なので、1日1回の利用で1年稼働すれば100万円以上と、費用対効果としては十分な売り上げを期待できる。

そもそも酸素カプセルってなあに？ どんな効果が期待できるの？

酸素には“結合型”と“溶解型”の2種類がある。人が呼吸によって取りこむ酸素は結合型だが、毛細血管より粒子が大きく、身体の隅々まで行き届かない。そこで、利用されているのが酸素カプセルだ。内部の気圧を高めることで結合した酸素の分子を分解。血液中に溶け込む溶解型酸素の量が増やせる。このタイプの酸素は粒子が小さく、毛細血管やリンパ管の中も循環していく。このため、身体が取りこむ酸素の量は、気圧を30%上げることで通常の約2倍まで増えるとされている。

ほんとに安全？ 副作用は無いの？

酸素カプセルでは潜水病などの治療のように純酸素を利用しないため、酸素中毒などが起きる危険性はない。そもそも気圧が一定以上に上がらない製品が多いため、設計的に身体に過度の負担がかかるとは恐れないとされている。

酸素カプセル Q&A

まずは酸素カプセルの気になる疑問を解決。治療によって人体にどのような変化が現れるのか？
その効果や用途を理解すれば、整骨院にどんなメリットのある設備なのが見えてくるはずだ。

監修協力：市橋クリニック（兵庫県神戸市）

どうして酸素が身体に良いの？

人体に最適な酸素濃度は一般に30%前後と言われている。しかし、地球上における酸素濃度は約21%。酸素が行き届かないため、人は身体が本来備えた機能を発揮しきれていない。これを改善するには、追加で酸素を取り込む必要がある。

鼻から吸う酸素バーとの違いは？

最近では濃縮酸素の吸引装置が家電量販店でも入手できるようになり、これを手軽に利用できる“酸素バー”のような施設も増えている。しかし、1気圧下では高濃度の酸素を吸引しても、体内では結合型の酸素の量しか増やせない。

病院の高圧酸素治療との違いは？

潜水病やガス中毒、心筋梗塞などの治療に利用される高圧酸素治療では、高濃度の酸素を患者に直接吸引させる。このため電子機器などのわずかな火元でも発火の恐れがあり、入室前のボディチェックや化成繊維の脱衣などが必要となる。

糖尿病の人は使用できないの？

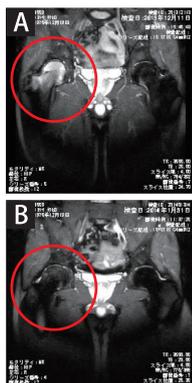
インシュリンの服用時に酸素カプセルを利用すると、血圧が急降下することがある。また、妊娠中や高血圧、アレルギ一体質などの患者は身体に負担をかける危険があるので利用を控えた方がよい。閉所恐怖症の患者の利用も難しいだろう。

医療現場でドクターを驚嘆させた「酸素カプセル」があった。



医療法人社団 大智会
市橋クリニック
医学博士
市橋 研一 先生

これは、ホルミシス療法のみならず、水素水、酸素カプセルの併用療法が短時間で組織修復に効果をあげたものと推察され、今後、この治療法が組織の修復に優れた効果を持つ可能性があるものと期待できると先生はいう。



先生は昨年、交通事故による大腿骨頭下骨折にて大腿骨頭壊死と診断された38歳男性の患者さんに、このホルミシスに水素水と酸素カプセルを併用した治療を行って見た。すると、骨壊死が約8週間で著明に改善したという。左のX線写真がそれである（血流の無い部分が白く見える「A」が約50日後には改善している「B」）。先生もこの症例は驚嘆に値すると思う。

医療現場で酸素カプセルを導入している先生がいる。
神戸市東灘区にある医療法人大智会市橋クリニックの市橋先生である。以前から低線量サポーターによるホルミシス治療を実践してきた整形外科医である。
ホルミシス治療とは、低線量の放射線（20〜28マイクローシーベルト）を使用することにより、体内の活性酸素の抑制などに有益な作用を起こすものである。

人的なコストをかけずに 付加価値のある治療を 患者にも負担を掛けずに行う。



■Kawasaki / ドリームプラス※1代目はオアシスO₂(ソフトタイプ)
■平成12年導入(購入)
[利用者数]おおよそ50~80人/月 [売上]おおよそ¥58,000/月

9年前の開業当初から酸素カプセルによる治療を行っている雨宮整骨院。2年からはハードタイプの酸素カプセルを導入。ほぼ全自動で治療を行うため、施術の効率が向上した。その中で実感したのが、酸素カプセルによる治療の手軽さだという。患者はただ中に入って寝転ぶだけ。整骨院としても専門のスタッフを増やすことなく、付加価値をアピールできた。

発表会などで人目に晒されるモデルや日本舞踊の踊り手。頭が冴えるので、TOEICや司法試験の前に酸素カプセルに入りに来る人もいるという。中でも、頻繁に利用しているのが減量中のボクサーだ。有酸素運動が効率的に行えるので、辛いトレーニングを無駄にすることなく痩せられると人気を集めている。試合後などの治療と合わせて行うことでも、腫れが早く引き、怪我の回復を加速させるなど、患者からの評価は高い。



雨宮整骨院 院長
雨宮 啓介 先生

スイッチひとつで何もなくても、患者さんに満足していただける治療ができる。それが酸素カプセルの一番の魅力だと思います。それだけに、メンテナンスなどの手間がかからないように、安全性と耐久性のある製品を選んでいきます。

疲労回復と治療の促進を実感 スポーツマンを中心に 多くのリピーターを集める。



■日本ライトサービス / HBA SPACE 80H
■平成13年導入(リース)
[利用者数]おおよそ20人/月 [売上]おおよそ¥45,000/月

昨年6月のリニューアルで、酸素カプセルと加圧スタジオを導入したため、めぐろ中央整骨院。その噂が口コミで広まり、最近ではスポーツマンの患者が増えているという。そのきっかけになったのが、加圧スタジオの利用者が酸素カプセルを半額で使えるサービスを導入したことだった。

加圧トレーニングのあとに酸素カプセルを利用すれば、翌日に疲れを残さずに済む。その効果を求めて多くの患者が整骨院を訪れた。また、最近では酸素カプセルに関する知識が広まっていることもあり、主婦やOLがふらりと立ち寄ることもあるとのこと。疲れが抜けなかつたり、肌荒れが気になるときに、息抜きを感じて利用しているようだ。



めぐろ中央整骨院 院長
横山 剛 先生

さらに、酸素カプセルの利用は、治療期間の短縮にも効果を上げている。患者の中に打撲癖のある野球少年がいるが、普段より1~2週間は速く回復したのが実感できたとか。そうした体験がまた新たな口コミを呼びかけになっている。

自費に特化した整骨院を作ろうと思い、患者さんの要望もあったので酸素カプセルを導入しました。リースを含むランニングコストはやや黒字という程度ですが、広告塔としての効果は絶大です。今では当院に不可欠な設備になりました。

話題の「酸素カプセルサロン」 その人気の理由を探る

さまざまな効果が期待される酸素カプセル。まずは体験し実感いただくことが大切。最初は試しやすい価格設定で利用者を増やし、リピートにつなげよう

当サロンでは圧倒的に女性のご利用が多く、冷え性の改善や、ダイエット、美肌効果を求めてご来店されます。フェイシャルとのセットで肌にハリが出てきたという感想も。男性のお客様は運動後や仕事後の疲労回復目的でご利用になります。

自覚症状や生活習慣から酸欠度合いを判断する「酸欠チェックシート」や、酸素カプセルについてのQ&Aを店内に置いています。説明する内容とお客様が感じた効果がマッチすると、ほぼリピーターになっていただくことができます。40分1000円で利用できるサービスを2ヶ月間実施した結果、さまざまな効果を実感された多くの方に回数券をお買い求めいただき、いまでは酸素カプセル3台がフルに稼働しています。



KIWAMI プレミアヨコハマ
神奈川県横浜市都筑区中川中央1-30-1 PREMIERE YOKOHAMA 5階
TEL:045-530-0080 【営業時間】10:00 ~ 21:00 (不定休)
20分コース 1,200円
40分コース 2,200円
60分コース 3,000円

導入機種: air press APF2

酸素カプセルを体験した多くの方が
その利用目的に応じた効果を得られています。

KIWAMI プレミアヨコハマ 院長 戸嶋 裕也 さん

! ここが Point 大切なポイントは仕掛けづくり! 宝の持ち腐れにはならないように。

酸素カプセルを導入したからといって、何もせずに稼働してくれるわけではありません。周辺への告知や、リピーターへと誘因する仕掛けが大切です。酸素カプセルだけを目的に来院する新規の方も期待できますが、目新しさから通う方は次第に離れていくのも事実です。

例えば、施術をセットにした割引コースメニューを設定する。お得感のある回数券を発行する。回数や期間を定めて割引する、などがあります。様々なキャンペーンを打ち出し、しっかりと周辺に告知することが大切なのです。

導入治療院 | 聖和整骨院 Report 3 | 東京都練馬区

定期的に治療できる環境を作り 酸素カプセルによって 客単価を向上させる。



■日本ライトサービス/オアシスO₂*4代目

■平成13年導入(リース)

【利用者数】おおよそ100人/月 【売上】おおよそ¥180,000/月

ソフトタイプの酸素カプセルによる治療をはじめ約8年。ソフトタイプはハードタイプより壊れやすいということももあり、今では4代目となる製品を利用している聖和整骨院。それでも、ソフトタイプにこだわる訳は、加圧を手で細かく調整できるから。体調、その日の気圧や気温を考慮しながら、できるだけ患者に負担をかけないようにしているという。

ただ、酸素カプセルの交換頻度が高いのは、何もそれだけが理由ではない。聖和整骨院では毎日4〜5人ぐらいが酸素カプセルによる治療を行う。これは一般的な整骨院に比べると倍近い利用頻度だ。チラシによる宣伝を毎月行い、お得な回数券を作って患者の利用を促進させる。そして何より定期的な治療が必要なることを説明し、患者が納得してから通院してもらうこと。定期的に酸素カプセルを使えば効果はきちんと現れるので、それを習慣づけることが患者と整骨院のどちらにとっても重要だという。



聖和整骨院 院長
金 聖一 先生

マッサージは人件費と場所を取るの、客単価を上げるには酸素カプセルが有効ですね。定期的に続けることで効果が出る治療なので、施術だけを行うより経営が安定します。治療は機械任せなので、空いた時間で患者と話せるのもいいですね。

Point **ここが** 価格も取り扱い業者も色々。
導入を考える時に気を付けたいこと。

酸素カプセル1台の値段は、新品であれば約200万円以上するのが普通。現在では月4～5万円からリースやレンタルも利用することができます。予算の範囲内で探すことも、「まずは試しに」導入してみることも可能です。

酸素カプセルは、多くのメーカーが製造しており、種類も販売ルートも様々。サービスに関しても同じで、もしも故障してしまった場合のメンテナンスやアフターフォローも、メーカーによって異なります。

導入を考える時に気を付けたいことは

- ・ 設置場所を想定し、商品のタイプや大きさの希望を固めておく。
- ・ 価格だけで選ばず、マシンの性能や耐久年数なども考慮して製品を探す。
- ・ 酸素やマシンに関する知識がない場合、ノウハウをしっかりと持っている業者さんから購入し、患者さんに説明する際に必要な知識情報も仕入れる。
- ・ 新サービスとしての売り方・販促方法など、製品を売るだけでなく活用するためのアドバイスも業者さんにしっかりと聞いてみる。
- ・ 故障した時や買い替えの時など、メンテナンスやアフターフォローが充実しているかどうかを確認する。

安全で高性能なマシンを選ぶことはもちろん大切ですが、それをどこから購入するかも事業主には重要なポイントです。プロとしてのノウハウが豊富で、アドバイスやフォローをしてくれる業者さんなら心強いですよ。

酸素カプセルに期待される効果

- ・ 脳のリフレッシュ、集中力アップ
- ・ 血行促進、冷え、こり、眼精疲労の改善
- ・ 脂肪燃焼、ダイエット効果
- ・ 肌荒れ解消、新陳代謝の増進
- ・ 二日酔いの改善
- ・ リハビリの効果アップ
- ・ 活性酸素の中和
- ・ 老化の防止
- ・ 整体効果 他

上記は医療上の効果・効能を保証するものではありません。また原則として、次の場合は酸素カプセルのご使用はできません。あてはまる方は医師とご相談をおすすめします。

・ 心臓病・脳内疾患・高血圧症・インシュリン使用者・低血糖症・耳鼻咽喉系の疾患・妊婦・風邪患者・酒気帯び者・ペースメーカー使用者・耳抜きができない場合・閉所恐怖症・乳児／幼児・現在、医者に掛かっている場合など。

日本ライトサービス HBA Space 72H www.nlsinc.co.jp/	株式会社 神戸メディア オキシリウム メディカル 1.5 酸素カプセル販売.jp/	KAWASAKI ドリームプラス www.dream-plus.jp/product	株式会社 sowa SIGMA DX ハードタイプ www.sowa-sanso.jp	酸素カプセル 主要メーカー 代表機種 スペック
				*本体・コントローラーサイズ表記 W:幅 / H:高さ / D:奥行 (mm)
ハードタイプ ●	ハードタイプ ●	ハードタイプ ●	ハードタイプ ●	タイプ
1.0～1.3気圧	1.1～1.6気圧(未満)	1.1～1.3気圧	マイコン制御による全自動運転 最大1.30気圧	全自動機能
0.01気圧 (運転中も変更可能)	ワンタッチ4モード (1.2・1.3・1.4・1.5)	0.1気圧単位 (運転中も変更可能)	0.01気圧単位での設定可 (4つのワンタッチ選択ボタン有り)	最大圧力
×	オプション (単独CR連動自動運転)	×	オプション (酸素カプセルと連動して自動運転)	調整可能気圧単位
●	オプション	●	一時停止機能有り (カプセルの内外で操作可)	濃縮酸素発生機
●	オプション	×	冷風機能標準装備 (コントローラー内にコンプレッサー 内蔵、カプセルの内側で操作可)	耳抜き補助機能
●	●	●	●	クーラー
5～300分	1分単位で最大180分 (オーダー 999分まで)	20～120分	10分～990分 (1分単位での設定が可、 3つのワンタッチ選択ボタン有り)	インターフォン
¥4,000,000(税別)	¥2,500,000(税別)	¥3,400,000(税別)	¥2,800,000(税別)	参考価格(本体のみ)
W:2125×H:1095×D:720	W:2100×H:800×D:760	W:2050×H:850×D:712	W:2100×H:900×D:750	本体サイズ(mm)
一体型のため本体に含む	一体型のため本体に含む	W:300×H:560×D:500	W:450×H:1100×D:400	コントローラーサイズ(mm)
AC 100V(50/60Hz)	AC 100V(50/60Hz)	AC 100V(50/60Hz)	AC 100V(50/60Hz)	電源
最大700W (クーラー使用時)	220w	600w	通常時400w / 最大1.05kw (冷房使用時+350w、 酸素濃縮機使用時+300w)	消費電力(W)
¥13.22～20.37	¥4.16～6.40	¥11.33～17.46	¥7.57～30.56	60分あたりの電気代*
国内トップメーカーの最新モデル。一体型のコンパクトなボディには本体の外部と内部双方に操作パネルがあり、新開発の快適なクーラーを標準装備しています。	鍼灸接骨院・プロデューサーの声をフィードバックし開発したハイスペックモデル。2014年標準モデルは高気圧1.5気圧・低騒音40dbkを達成し冷却システムを装備。	川崎重工グループが開発・生産・販売をしている高性能酸素カプセルです。アフターサービスもメーカー直結で安心・安全をお届けします。	製品の開発・設計・生産・販売・メンテナンスまで一貫して自社で行っているので安心です。	*東京電力(従量電灯) 最初の120kWhまで 18円89銭/kWh 120kWh～300kWhまで 25円19銭/kWh 上記超過 29円10銭/kWh

酸素カプセル導入シミュレーション

※株式会社神戸メディケアによるシミュレーション。同社では顧客の希望により、体験用デモカーによる商談を採用している。

① **酸素カプセルの基礎知識を習得**
酸素カプセルは医療用機器ではありませんが、安全に使用するためにあたり十分な知識が求められます。患者さんへの説明にも役立つことなので、しっかりと学んでおくことをお勧めします。また、配置スペースの確保や電力量の確認等、実際の設置に必要な条件を確認しておきましょう。

② **導入を検討しているメーカーへ問い合わせる**
電話やメールが一般的。商談の場所や日時を決めます。

③ **メーカーとの商談**
指定場所での商談や電話での商談も可能。一般的に訪問費は無料です。当該商品や、酸素カプセルに関する質問をしつかりと聞いておきましょう。

④ **メーカーによる適切な商品の提案**
商談での内容に合った商品の説明が行なわれます。メーカーによっては、体験用デモカーによる商談を行なう場合もあります。不明点等がある場合は納得のいくまで担当者や議論することが大切です。

⑤ **購入機種・納入時期・搬入経路の確認**
設置する場所により、クレーン等の特殊車の手配が必要になる場合があります。別途費用が発生することもありますので見積と確認が必要です。

⑥ **支払い方法の確認**（一括振込・リース契約クレジット契約）

⑦ **見積書の確認**
最終的に提出された「見積書」をしつかりチェックします。

⑧ **支払い方法の確認**（一括振込・リース契約クレジット契約）

⑨ **正式発注**（成約）

⑩ **納品**（搬入・設置後に動作確認と取扱説明が行なわれます）

監修協力

■医療法人社団 大智会 市橋クリニック
理事長 市橋 研一先生
〒658-0013
兵庫県神戸市東灘区深江北町5-7-15
TEL 078-411-0619

撮影協力

■数下整骨院
〒243-0018
神奈川県厚木市中町4-12-10
グリーンビル1F
TEL 046-240-9525

取材協力

■目黒中央整骨院
〒152-0001
東京都目黒区中央町2-28-13
TEL 03-3716-4166

■雨宮整骨院
〒102-0074
東京都千代田区九段南3-4-17
T&Tビル2F
TEL 03-5213-3233

■聖和整骨院
〒179-0085
東京都練馬区早宮3-3-1
エクサラント早宮1F
TEL 03-5999-2272

資料提供* 順不同

- 株式会社sowa
- 株式会社カワサキモータースジャパン
- 株式会社神戸メディケア
- 日本ライトサービス株式会社
- 株式会社タイムワールド
- ファイテン株式会社
- 株式会社MO2コーポレーション
- 株式会社健康気圧酸素研究所

酸素カプセル 主要メーカー 代表機種 スペック

*本体・コントローラーサイズ表記
W:幅 / H:高さ / D:奥行 (mm)

	株式会社 健康気圧酸素研究所 PHOENIX O2 AZ www.kksanso.com	MO2 コーポレーション The ISHIHARA O2カプセル (旧メディカル O2) www.elgroup.co.jp/	ファイテン 株式会社 ファイテン O2NEO www.phiten-o2.com/	タイムワールド O2 CAPSULE (カプセル) www.o2-capsule.com/
タイプ	ハードタイプ	ハードタイプ	ハードタイプ	ハードタイプ
全自動機能	手動、アナログ仕様	運転のみ(出入りは中から可能)	●	●
最大圧力	1.30気圧	1.25気圧	1.30気圧	1.10、1.15、1.20、1.25、1.30、1.35気圧
調整可能気圧単位	1.1 ~ 1.15 ~ 1.20 ~ 1.25 ~ 1.3 (自在に0.01気圧単位で調節可能)	0.01気圧	1.1、1.2、1.3気圧の3段階	0.5単位で調整可
濃縮酸素発生機	×	●	オプション	オプション
耳抜き補助機能	減圧バルブで可能	●	●	●
クーラー	オプション	×	オプション	●
インターフォン	オプション	●	●	●
タイマー設定時間	オプション	999分 1分単位	30分~120分 10分刻み	10 ~ 999分(1分刻み)
参考価格(本体のみ)	¥1,800,000(税別)	¥6,000,000(税別)	¥3,000,000(税別)	¥3,480,000(税別)
本体サイズ(mm)	W:2200×H:750×D:750	W:2430×H:950×D:880	W:2347×H:881×D:874	W:2200×H:850×D:750
コントローラーサイズ(mm)	W:205×H:190×D:370	W:920×H:400×D:500	W:400×H:850×D:400	W:330×H:300×D:530
電源	AC 100V(50/60Hz)	AC 100V(50/60Hz)	AC 100V(50/60Hz)	AC 100V(50/60Hz)
消費電力(W)	85w/75w	330w	500w	600W
60分あたりの電気代*	¥1.42~2.47	¥6.23 ~ 9.60	¥9.45 ~ 14.55	¥11.33 ~ 17.46
※東京電力(従量電灯) 最初の120kWhまで 18円89銭/kWh 120kWh ~ 300kWhまで 25円19銭/kWh 上記超過 29円10銭/kWh	使用部品を極力少なくし、アナログタイプに仕上げている為、故障率が最低、電磁波がほぼゼロ。ゆるやかな加圧。	京都大学 石原昭彦教授の長年にわたるエビデンス(学術論文)(現在も研究継続中)に裏付けられた酸素カプセルです。	ボタンを押すだけの自動制御。専用マットレス、ピローにはマイクロチタンボール、内装材にはアークチタンを含浸。	全自動フルオートタイプ。完全無人化。

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、「きめ細やかでスピーディな対応にはいつも安心感をもらえる」と先生方から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性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

●請求代行業業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「入金が遅延」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業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>



やっています。

いいね!

<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開業セミナー

遠隔地でも開業セミナーにご参加いただけます！

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！

そこの知りたい 熱血メニュー

- 事業計画
(開業前～開業後1年間試算計画作成アドバイス)
- 資金調達
(融資先紹介で安心・自己資金はいくらでOK?)
- 開業地域選び
(事前商圈リサーチにてエリア情報入手で安心)
- 内装・外装・医療機器
(MDXサポーター企業がお手伝い)
- 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

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

0120-654-678
営業時間 土日祝日除く AM 10:00～PM 6:00

『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いただきます。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いただきます。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。

続・療養費の 請求と支給 第21回

「療養費改定と保険者返戻」

請求代行会社療養費請求担当：療養太郎(仮名)

2014(平成26)年4月1日からの消費増税に関連する報道が流れる中、3月18日に「社会保障審議会医療保険部会第3回柔道整復療養費検討専門委員会」が開催されました。当日は消費税増税に伴い経費の増加が見込まれることから、診療報酬改定での対応を踏ま

えて政府で決定された柔道整復およびあん摩マッサージ指圧、はり・きゅう(あはき)の療養費の改定内容が提示され、委員会が了承し内容が決定しました。

過去の消費税法施行時や増税時の柔道整復療養費の改定率は89年0.35%、97年0.43%でしたが、今年は0.68%と一番高い改定率でした。また、あはき療養費は増税に伴う療養費改定が初めて行われました。

昨年の療養費改定は初検料、再検料を引き上げ、他方、3部位目の通減率を70%から60%に引き下げて改定率0.00%として5月から施行されました。今回は消費税率引き上げに伴う経費の増加を見込んだ療養費の引き上げが行われることから、減額される部分がありませんでした。保険者からみれば財政状況は極めて厳しく、ほとんどが赤字という状態での療養費の引き上げに対して、今後はより厳格な審査を行ったうえで療養費の支給を決定していくことでしょう。

療養費改定にもかかわらず3部位請求に対する保険者の動きとして、特に負傷原因については詳細に記載している場合でも「負傷原因と負傷名の整合性を確認下さい」という理由で3部位請求したほとんどのレセプトが返戻される場合があります。このような返戻に対してどう対処したら良いか、実際に保険者に確認してみると、詳細に記載してあるものもありますが、負傷した際の動作が不明確なものもあります」とのことでした。そのよ

うな不明確なレセプトについてどの部分が不明確なのかを返戻付箋に記載し、当該レセプトのみを返戻して欲しいとお願いをしたところ、「全体的に3部位請求が多く見られるのでそれを含めて確認いただきたく返戻しました」との回答で、どのレセプトの負傷原因が不明確なのかさえ教えてもらえませんでした。さらに、こちらは全てのレセプトについて詳細に記載しているため、これ以上詳細には出来ないことを伝えると、「その旨、レセプトに記載して再請求して下さいとの返事でした。このケースは保険者の審査が厳しいのではなく暗に「3部位請求を認めません」と言っているような気がします。

このような状況が続くと、おのずと2部位請求に抑えて請求したくなるのが心情ですが、それは正しい保険請求とはいえません。たとえ3部位請求が多くてもそれが事実であれば再請求を続けなければならないと考えています。

「保険者の審査が厳しい」とは、スムーズに入金されないということですが。健康保険の請求に関しては、入金、返戻、一部不支給、保留、過誤調整といういろいろな状況が発生します。請求したレセプトが返戻されていないので入金されると安易に考えることは出来ません。請求したレセプトがかなりの期間、保留になっている場合があるからです。そのほとんどが健康保険組合で、患者照会に対しての患者さんからの回答待ち」という理由で

あることは以前にも話しましたが、最近では各区市町村および共済等も受診者照会を行っていますので、以前にも増して入金保留は多くなることが予想されます。

また、一部の保険者では患者さんからの回答次第で、一方的に一部不支給や全額不支給とする場合があります。このようなときは原則として患者さんが厚生局に異議申し立てをして再請求となりますが、患者さんが直接保険者に異議申し立てをすることで再請求を受理する保険者もあります。

入金した後で再審査や調査などの理由から返戻となった際は、支払金から相殺する保険者があります。これを過誤返戻または過誤調整といいます。このケースは国民健康保険団体連合会(国保連合会)が一括でレセプトを受け一次審査し、各治療院(請求団体)へ支払いをした後に、さらに各市町村が資格審査等を行うためです。したがって国民健康保険で多く見受けられます。

保険者の審査が厳しくなっても返戻に対して正しい再請求を行うということは今後も重要であることは変わりません。同様に請求に対する入金の管理も今後さらに重要となってくると考えています。保険請求は最終的に入金という形で完結します。保険者に対してレセプトを送付することで安心せず、その後の入金の管理も徹底する必要があります。

手技治療院 実積No.1

顧問先数300件 20年以上の実績!
税務調査対応も安心!

独立開業セミナー開催決定!

5月25日(日)13時30分～15時まで

当事務所にて **参加費無料!**

「上田曾太郎の初歩の
会計教室」でおなじみの
上田曾太郎が徹底解説

ノウハウ
教えます

開業前の準備と資金調達

事例に学ぶ

開業後の成功と失敗

将来開業を考えている皆様のご参加をお待ちしています!!

お問い合わせください! 無料! 独立開業相談は随時実施しています

あの「上田曾太郎の初歩の会計教室」が本になりました!

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

NEW



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

岩崎由純の

『読む癒し』 第14回



岩崎由純

1959年山口県出身。米国シラキューズ大学、大学院に留学し、NATA認定アスレティックトレーナーの資格取得。留学時からベップトーク（チームをまとめて勝利に導く会話法のひとつ）に興味を持つ。

「NECレッドロケッツ」でトレーナーとして23年間活躍。現在は主にベップトークの普及活動を行いながら、ストレッチポールやテーピングなどの指導もしている。

「私たちのスーパーヒーロー」

2014年2月と3月にロシアのソチで開催されていたオリンピック&パラリンピックが閉幕しました。日本人選手の活躍だけでなく、世界中の選手たちの超人的なパフォーマンスが、多くの感動を与えてくれました。多くの選手の手元では、街を挙げてのパブリックビューイングなどが行われ、選手たちの一挙手一投足にたくさんの人たちが一喜一憂していました。五輪開催までは、その選手の存在さえ知らなかった地元の人たちが、「おらが街の英雄」を応援しようとして、熱くなっている姿も報道されていましたね。スポーツは人々に感動を与える力がありま

す。それを知っている先進諸国では、スポーツを文化の一つとして捉えて国を挙げて応援しています。アメリカでは、あの同時多発テロの直後にニューヨークでのメジャーリーグの試合をいち早く再開し、世界を驚かせました。ニューヨーク市長だったルドルフ・ジュリアーニ氏は最前列に座り、「わが街と、そのチーム」は、いかなるテロにも屈しないことを声高らかに宣言しました。

スポーツを愛する心とともに、自分が応援する選手やチームを持っていることは、素敵なことですね。オリンピックでは日本の国民が代表

選手たちを「わが国の選手」として所有格で応援しました。にわか評論家や監督、コーチがテレビ画面を見ながら指示したり怒鳴ったり、泣いたり笑ったり、解説したり、酷評したり、中には「ほら、俺が言った通りだろ!」と勝つても負けても自分の予想が当たったことを叫ぶ人もいます。スポーツには、さまざまな楽しみ方があるようです。

本誌の読者の先生方の中には、直接スポーツに関わっておられる方もいらっしゃるかと存じます。また患者様としてスポーツ選手が来院されるケースもあるでしょう。そんな選手たちが、大きな舞台上で活躍すると自分の事のように、あるいは自分の子どもを応援する時のように応援してしまいます。まさに「私が診ていた○○選手」を「私の○○選手」と、自分の選手のように言ってしまう。「所有格でお話することをお許しください!」と言うくらい入れ込んでしまうかも知れません。

選手にとってはケガや病気、ちょっとした不具合も治療家の先生には守秘義務がありますから、うかつに○○選手の治療をしたと、公の場では話せないかも知れません。しかし、その選手を自分が担当し、医療的な分野だけでなく、心の支えにもなりながら大舞台にたどり着くと、その舞台裏にいるスタッフの一人として誇

らしく思います。

フリースタイルの直前に佐藤コーチが、浅田真央選手に「何があっても助けに行くからな!」とおっしゃったそうです。以前にも、同じように大変な状況で言われた言葉だったそうですが、このセリフはトレーナーや治療家の先生方がおっしゃっても素敵ですね。「さあ、思いっきり跳んで来い! 何があっても必ず助けに行くからな!」

ドリームサポーターの一人として支えていた選手がオリンピックやワールドカップに限らず大舞台に登場すると、大丈夫かと心配しながらも大活躍を期待します。そして勝ったら嬉しいし、成功したら誇りに思うし、有名になったらサイン色紙を治療院に飾るかも知れませんが、しかし、メダルの色よりも、記録の素晴らしさよりも、いつも本当に嬉しいのは、一番心配していた選手からの「先生、ありがとう!」の一言かも知れません。「おかげさまで最後まで力いっぱい戦うことができました。本当にありがとう!」と言われた時、溢れ出る感動を抑えなくて良い、一緒に思いつき泣いても良い! 所有格で話してももちろんOKだと思います。だって先生は、その選手の一番辛い時と一緒に乗り越えてきたのですから。

治療家のための法律入門

第25回

池井毛(イケイケ)治療院のトラブル始末記 その2

「無免許はり治療に手を出し、あわや犯罪者に！」

畑中鐵丸

池井毛治療院の院長、池井毛剛さんの相談

このシリーズは、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」が登場してもらい、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。

鐵丸先生！ 聞いてください、バカみたいな話を患者さんの家族がギヤーギヤー言ってるんです。いえね、2週間前、腰が痛いって新しい患者さんが来たんですよ。

その患者さん、全身のむくみがひどかったので、この道40年の私には、「この人、血行が悪いんだな」とすぐにピンと来ました。

「血行が悪いなら、やっぱ、『はり』でしょ！で、何時やるか？ 今でしょー」というノリで、去年から密かに習い始めたはりをすすめてみました。まあ、治療院も商売ですからね、私のはり師の免許をまだ取っていないことは内緒にしました。

ていっても、私、3年制のはりの学校で2年

生でしたし、技術には自信ありますから、全くもって問題ナッシングです。それで、その患者さんにはりを打ちました。もちろん背中にもです。

打ち終わってしばらくしてから、患者さんが「なんかちょっと息苦しいな」とか言ってたんですよね。きっと血行が良くなりすぎて息切れ状態なんだなとポジティブにとらえていました。

そしたら、次の日、その患者の奥さんが治療院に来て、「お前がはりを背中に深く刺したせいで、主人が気胸になった！ この犯罪者！」とギヤーギヤー言ったって訳です。

背中にはりを入れたつっても、たった2センチ弱ですし、自然気胸の既往症かもしれないし、私の打ったはりのせいで患者さんが気胸になったなんていう証拠なんてない。そもそも打ってあげたのは、患者さんを治してあげたいという、プロとしての高邁な精神に基づくものなのに！ ったく！

何が、犯罪者ですか？ はり2センチですよ。それこそ、患者を訴えたいくらいですよ！

鐵丸弁護士の回答

はり、ですか。

はりのように専門的知識と技術が必要な治療はきちんと免許を取って行わなければなりません。そもそも「あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゆう師等に関する法律」に違反ですし、間違

畑中鐵丸（はたなかてつまる）

弁護士・ニューヨーク州弁護士

弁護士法人畑中鐵丸法律事務所(千代田区丸の内)代表弁護士。東京大学法学部在学中に司法試験(日本)に合格後、新日鐵勤務を経て弁護士登録。ペンシルヴァニア大学ロースクールに留学し、法学修士号を取得後、米国ニューヨーク州司法試験に合格。著書は『法律オンチが会社を滅ぼす』(東洋経済新報社刊)『企業法務バイブル』シリーズ(弘文堂刊)『こんな法務じゃ会社がつぶれる』(第一法規刊)『生兵法務は大怪我のもと!』(第一法規刊)電子書籍『鐵丸弁護士が説く!会社倒産シグナル10』(アクセルマーク/MMB刊)ほか多数。雑誌『経済界』にて『勝ち組企業養成講座』を連載中。企業法務・国際法務のほか、医療・治療(柔道整復、鍼灸、マッサージ等)・ヘルスケアに関する法律問題にも意欲的に取り組んでいる。最新刊は『企業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/>



えれば患者さんの命を奪ってしまい、刑事法の罪に問われかねませんよ。

こういう裁判例(平成22年12月7日、大阪地方裁判所判決)があるんですよ。

この裁判例の先生は、今回の池井毛さんと同じように、はりの養成所(専門学校)の2年生で、まだはり師の免許を持っていないのに、患者さんの背部にはり治療を行いました。まあ、2年生といっても、他の治療免許をもっていてキャリアも自信もあったのかもしれませんがね。

背部には19ミリメートル以上刺すと気胸を発生させる危険があるのに左背部に約30ミリメートル、右背部に約20ミリメートルも打ってしまった。その結果、その患者さんは両側緊張性気胸に起因する低酸素脳症で死亡したんです。

「背部にははりを19ミリメートル以上刺してはならない」という禁忌の目安を知らなかったということだけでも、技術不足が強く推認されるところですが、はり師の免許の取得もしておらず、通っていた学校ではまだ2年生で十分な教育を受けていたとはいえない状況であったこともその先生の過失は明らか、と判断されました。その結果、その先生には業務上過失致死傷罪が成立すると認定されました。

この種のいい加減な治療は本当に危ないんですよ。ガチで犯罪者になってしまいますからね。あと、学校に通わせている弟子にやらせるのも非常に危険ですからね。「忙しい、手が足りない。エイ、やっちゃえ。これも、いい勉強だ。オレが見てりや大丈夫ー」なんて最も危険です。

この訴えられた治療家の方は、どうすればよかったのでしょうか?
はりなどの人体に危険が及ぶ治療は、まだ学

生のうる覚えの技術ではするべきではなかったのです。裏付けのある専門的な技術をお持ちだと確信できる場合以外に行う治療行為は、とても危険性の高い行為であり、間違えれば犯罪行為だということを肝に銘じておいてください。

裁判所も「はり師免許を取得していない被告人のはり施術が治療行為として是認されないことはもちろんであるが、さらに被告人は、はり施術に必要な専門的知識や技能も習得していなかった。それにもかかわらず、身体、生命に対する危険のある背部への施術を繰り返す中で、本件の事故を引き起こしたものである」と、免許を取得していなかったことだけでなく、専門的知識や技能も習得していないのに危険な治療行為を行ったことを認定した上で厳しく非難しています。

まあ、今回の池井毛さんの場合、死に至るほど背部に深くはりを刺したわけではないですし、それほど大きな事件には至っていないようです。

ここは、丁重に謝罪した上、気胸の治療費はお支払いし、こっそり示談するべきでしょうね。

もし、これで患者さんが刑事告訴したりすれば、池井毛さんに業務上過失致死傷罪が成立し犯罪者になってしまいます。

はり師の免許を取得するまでは封印して、きちんと知識や技能を習得してから慎重に患者さんにはり治療を施してあげてください。無論、免許を取得してからも、くれぐれも無茶はダメです。で、「サービスピエンス精神發揮して、ハードなむくみには、ハードな治療で、グイグイ突っ込め」なんてNGですからね。

人材を人財に変える教育術

第9回「組織の礼儀」



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。

「礼儀という行動様式」

礼儀とは人間関係や社会生活の秩序を維持するために人が守るべき行動様式で、特に敬意を表す作法・形を意味するものです。礼儀には種類があり、誰に対して敬意を表すのかで、その種類の内容も分かれます。あなたは「礼儀」をいくつ知っていますか？

今回は「組織の礼儀」についてお話しします。

「組織の礼儀」

組織の礼儀には、「上司の礼儀」と「部下の礼儀」の2種類があります。まず、「部下の礼儀」とは何でしょうか……。

部下の礼儀とは、**権利ばかりを**

主張して義務を怠らず、正しい報告の仕方、連絡など、上司、お客様に興味を持ってもらう方法を学ぶことです。それも真摯に、謙虚に、

次に「上司の礼儀」とは何でしょうか……。

上司にとっての礼儀とは、**部下に正しく仕事を与え、仕事の何たるかを教え、能力を上げていくことです。**まさにそれが上司として欠かせない礼儀だと常々考えています。そのため的手段としては「誉める」「注意する」「叱る」があります。ただし、1つ心がけて欲しいことがあります。熱心に教えれば教えるほど深く関わることになり、部下の人柄・人間性まで管理したくなるのが心情ですが、部下は上司の持ち物ではありません。

仕事の管理と人の管理は違うのです。やり過ぎてしまうと部下はがんじがらめになってしまい、逃げ場すらなくなってしまう。部下の人柄・人間性と仕事の評価は分けて考えることを心掛けてほしいと思います。

「部下と深く関わっていますか？」

ときおり、誉めもしなければ注意もしないという上司を目にします。部下に嫌われたくない、バカにされたくない、厳しく言ったら辞めてしまう、など上司側の気持ちが大きく行動を左右しているのです。さらに悪いのはそのことを「面倒臭い」と思っている人です。これでは部下は、ある意味でいじめにあっていようなものです。部下に対する思いが強ければ、当然、それだけ強いかわりを持つていくはず。思いの強さは怒りの強さなのですから……。

相手を思うほど、深く入り込めば入り込むほど、相手に対する思

いは深くなるものです。怒りの感情も、相手を思う感情も思いも実はイコールなのです。水くさい関係に発展はありません。深い関係作りには痛みを伴います。

面倒だから、子供じゃんだから、言っても駄目だ、一向に改善しないとあきらめていませんか？無関心というのは、部下に対する最低限の礼儀を欠いていると言えるのではないのでしょうか。

治療院で実際にお客様と接するとき、スタッフを厳しい仕事観で常に指導をしていなければ、相手に対して失礼な態度や振る舞い、仕事をしてしまいます。

しかし知らなければできないはずもなく、現場でできるようにするために私達は嫌われようがイヤな顔をされようが、仕事のイロハを教えていかなければいけません。やがて自分が経営者になったり、その立場にいたりしたとき、厳しい教えの意味を知ることになるのです。「人財育成に終わりなし」



花谷博幸

(はなたにひろゆき)

PCCサポート主宰

「繁盛治療院のしくみ」関連教材多数絶賛発売中!

注文はサイトから <http://e-pcc.jp>



勝ち組治療院のツボ

vol. 38 花谷博幸

治そうとしているのは誰か? 個別のニーズを理解した治療をしよう

**患者さんがリピートをしないことや「まだ痛い」と言われることで時々自分のモチベーションが下がること
があります。どうしたら克服できるのでしょうか?」**

柔整師 31歳

患者満足推進協会の花谷博幸です。

治療家をやっている最もダメージを受けるのが「まだ痛いです」と言われることです。また、懸命に治療してもリピートをしてくれないと全人格を否定されたような気になります。これはどんな治療家でも感じることだと思えます。

まず知ってほしいことは、そのことに対する克服法はないということです。なんとも思わなく感じられるか傷つくかは、その時の自分の心的状態次第だからです。自分が弱気である時に嫌なことが起こればそのダメージは大きくなり、逆に強気である時にはへつちやらのものです。待っている患者さんが100人もいれば1人ぐらい嫌な言葉を残して去っていったとしても気にならないですよ。私のセミナーでは「まだ痛いです」ということを言わせない戦術を半日かけて提案しています。

まずなぜ「まだ痛い」と言うのかを考えてみて下さい。多くの患者さんは身体の変化を認められない、感じ取れないから、刺激が少ないという物足りなさで「まだ」と訴えるものです。さらによく考えれば「まだ痛い」と言う人についても決まっていますか? その人は本当に痛みをとってほしいと思うような生活を送っていますか? それさえ解れば「変化と刺激」「裏ニーズ」を感じさせることで対処できます。

メインの戦術は徹底的に主導権を取るスキルです。今の私は、患者さんに「まだ痛いです」と言われることはほとんどありません。それは治療成果とともに主導権を早く握ってしまいうことにあります。治療家の態度から始まり、距離、言葉遣い、YES-YES EIT、刺激の管理等で治療成果から次のリピートまででき上がってしまつからです。最も簡単な方法は治療直後に「顔色良くなつ

たね」と先にこちらから言うだけで「まだ痛い」とはかなり訴えにくくなります。それでもまだ言う患者さんには治療直後に「まだここの辺が痛いでしょ」と先手を取れば自分の理解者として患者さんから認められます。

「まだ痛いです」「リピートしないのは治せなかったから」これらのほとんどは思い込みです。恐怖は恐怖を生みますので、一度切り替えが必要です。イチローでも年間4割のヒットは打てないのです。逆に「すごく良くなりました」と満面の笑みを見せても二度と来ない患者さんがいるのも現実。治療成果を出すことよりも一旦視点を変えて「生懸命治療をしよう。結果は後からついてくる」と腹を括ってみて下さい。すると初めて患者さんの本当のニーズが理解できてあなたの治療とマッチングします。実はニーズを無視した治療家の「治そうとする治療」にこそ、その対立の構造と恐怖の原因が生まれることに気がつかなければなりません。その患者さんのニーズを察し信頼を先に提供すれば怖い言葉はなくなります。

統合医療展に 日本手技療法協会が 出展



第10回統合医療展（U
BMメディア株式会社
主催）が2月19日～20日
の2日間、東京都江東区
の東京ビッグサイト西4
ホールで開催された。こ
れに日本手技療法協会が
初めてブースを出展。展
示会場には医療・介護関
係者など、昨年を上回る
1万2518人（併催
展を含む主催者発表）が
来場した。



同 展は近代西洋医療に補
完療法や東洋医学、伝
統医学を組み合わせた「統合
医療」の普及・推進を目的と
したイベントで、医師、看護
師、薬剤師、施術・治療院な
ど医療・福祉関係者を対象と
している。ブースには「サブ
リメント・栄養療法」「医療・
健康器具」「東洋医学・手技
療法」などの分野から203
社が出展したほか、21講座に
およぶセミナーが行われた。

日本手技療法協会は、初め
ての出展であったが、協会
機関誌である「ひーりんぐ
マガジン」を中心にPR
を展開。来場した手技療法
家をはじめ、医療器具メー
カー、健康食品・サプリメ
ントメーカーなどの関係者
は「ひーりんぐマガジン」
を手に取り、熱心に読む姿
が見られるなど盛況な展示
となった。

次回の統合医療展は来年
1月28日～29日の2日間、
東京ビッグサイトで開催さ
れる予定となっている。

特定非営利活動法人（NPO法人） 日本手技療法協会 「第9回定時通常総会」開催

NPO法人日本手技療法協会の第9回定時通常総会が
3月31日、東京都千代田区の日本教育会館で午後2時
から行われ議案はすべて承認された。

開 会に先立って理事長の佐藤吉隆氏が挨拶し、理事の上田曾太郎氏、木俣真人氏、監事の安食芳雄氏を紹介した後、議長に理事の木俣真人氏を指名した。指名を受けた木俣議長は総会開催のための参加会員数が定足数に達していることを確認し、総会が開催された。

上程された議案は次のとおり。

- 第1号議案 議事録署名人選任
- 第2号議案 平成25年度事業実績報告および承認
- 第3号議案 平成25年度決算報告および承認
- 第4号議案 平成26年度事業計画報告および承認
- 第5号議案 平成26年度事業予算計画報告および承認
- 第6号議案 定款変更（追加）の承認

これら議案はすべて満場一致で承認され、総会は午後2時38分に閉会した。

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



NPO 法人
日本手技療法協会
主催セミナー

費用	会員無料 非会員：5,000円	会場 ボディバランスアカデミー内教室 東京都千代田区神田淡路町 1-1-1-3F (都営新宿線・小川町駅、東京メトロ丸の内線・淡路町駅 A5出口 徒歩1分)	
内容	個別相談 90分間		
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		
		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 -

5月	6月	7月
	7日(土)	5日(土)
17日(土)	21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?
- 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 -

5月	6月	7月
10日(土)	14日(土)	12日(土)
24日(土)	28日(土)	26日(土)

原則として毎月第2、4土曜日

いずれの日も下記時間帯から選べます

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

講師

接骨院経営アドバイザー / 主任コンサルタント
細川光一氏 他

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!

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



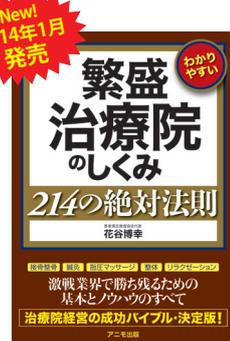
治療院経営の解法はここにある!

- in東京(土) 1/18,3/15,5/17,7/19,10/18
- in大阪(日) ■ in名古屋(日) 2/16,9/21 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

New!
2014年1月
発売



繁盛治療院のしくみ



ロコミ繁盛店の
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

みなさん、こんにちは。TTC事務局です。

皆様の中での多くの方が、昨年11月の施術の博覧会イベント「セラピスト EXPO2013」にお越し頂いたと思います。約 1200 人の方にご来場頂き、大成功でした。改めて有難うございました。

この大成功をステップに、今年度、更に動きを加速して行きます。

まずはこの「セラピスト EXPO」、今年もやります！しかも日本全国に拡大します！手始めに、TTC のスポーツトレーナー部門である TTC-SPORTS JAPAN が、4月20日、鹿児島にて「TTC-SPORTS JAPAN EXPO2014」を開催。東京以外での開催・カテゴリに特化した EXPO という2つの新しいチャレンジです。また、今年度中に複数回、東京以外で EXPO を行います。ご協力頂ける仲間が1人でも多くいる地域で行う予定ですので、「我こそは」という方、是非 TTC 事務局にご連絡くださいね！

セミナーの数も、これまでの5倍増を予定しています。また、皆様が計画的に出席できる様、現在年間計画を作成中です。各先生方個人が興味を持って頂ける施術療術セミナーの拡充だけでなく、新人の合同研修、マネジメント研修等、TTC に参加される先生方が「必要だ」と思うスキルをモデル化して、研修を順々に行っていきます。

更に、今年から新規事業を開始します！！まず皆様がもっと計画的に研鑽を積んで頂ける様、イベント的なセミナーに加え、**スクールを立ち上げます**。その名も！「**TTC スクール**」！！・・・そのまんまじゃないか、との声が聞こえてきそうです（泣）じゃあ、良い名前を募集します！ TTC 事務局にご連絡くださいね。また、**コンサルティングサービスも開始**します。このために、TTC ではコンサルティング会社と契約しました。世界最大のコンサル会社出身の本物の経営コンサルタントの会社です。このノウハウと TTC の持つ成功ノウハウの融合で、最強のコンサルプログラムを作り出します！・・・とはいえ、気軽に受けられる様なプログラムにするので、是非ご興味のある方はお問い合わせください。また、なんと他にも**シークレットプロジェクト**が動いているんです。その内容を、ここで書いてしまいたい！ ですが、詳細は後日発表します。満を持して発表します。

とにかく、今年度のTTCは盛りだくさんです。もちろん、その**全てに会員特典**を用意しています。現在、TTC では会員大募集中です。1人でも多くの方に仲間になって頂きたいので、**年会費は廃止**しました。入会金はありますが、一回入会頂いたら、**年会費無しですずっと会員**です。1人でも多くの仲間とコミュニケーションがとれる事を期待して、今年度のTTCは突っ走って行きます。ご期待ください！！！！

会員特典

- ・セミナーの会員割引（例：通常 8,000 円→5,000 円）
 - ・会員限定無料セミナーの招待（年 3～4 回）
 - ・理事および会員様治療院の現場実習、研修、勉強会の参加
 - ・会員限定交流会（飲み会、相談会）3カ月に1回位
 - ・TTC 認定、提携団体のセミナー等の割引、優待
 - ・毎週1回理事配信の会員限定メルマガ
 - ・毎年定例の地方セミナー年1回開催
- 将来のビジョンとして会員様共有の研修機関、海外研修機関も計画しております。また、2020年東京オリンピックのTTC トレーナーチームの活動も企画中！！

会員料金・お申し込み方法

年会費・月会費なし！
入会金のみで会員（永続的）に！

入会金 8,000 円

※学生・地方割引なし

入会申し込み  <http://ttc-j.info>

入会をご希望の方は、TTC 公式サイトの
会員登録フォームからお申込みください。

近日開催セミナー

5/18（日）東京「不妊治療の取り組み」株式会社ブレイシング 代表取締役 栗山健氏

6/15（日）東京「KOBAトレ」TTC 代表理事 木場克己氏

7/6（日）東京「猫背矯正セミナー」（社）日本施術マイスター養成協会 代表理事 小林篤史氏

詳細は HP 

<http://ttc-j.info>

お問い合わせ 

03-6915-3865 / info@ttc-j.info

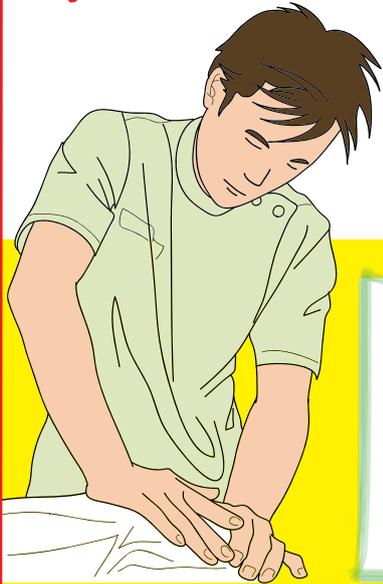
「特化」でなくしていいんですか？

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、柔道整復師における厳しい現状をふまえて、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、経営に関す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あらゆ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、高くはりがせ、尚且つほとんどの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、業種に合わせた会計方式を、業種ごとに構築して無駄を省き、やり安いお値段で、会計税務以外の経営上の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

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

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

	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。

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

50 接骨院実績
店舗！

貴院に特化した
会計サービス

整骨院専門

さくら税務

税理士法人

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

〒336-0021 埼玉県さいたま市南区別所 5-15-2 【平日 9:00~18:00】

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。

初歩の会計教室

第40回

平成25年度治療院の 売上・経費データ



上田会計では、個人事業、法人も含めて300件以上の治療院をみています。今回平成25年度個人事業の確定申告の終了にあわせて治療院の売上・経費の統計データ(月次平均値)を公表させていただきます。対象は顧問先の個人事業および法人で、割合は個人事業62%、法人38%、地域は関東圏がほとんどです。年の途中で開業した場合は、開業月からの月割で平均月額を計算し、開業半年未満の治療院は除外しました。法人については、直近の決算期2期分を使用しております。個人事業との比較時期はずれています。また、個人事業と比較できるようにするため法人の同族関係者の役員報酬は除外しています。さらに、個人事業で分院がある場合は、本院と分院別々に分けて一事業所毎の数値にして売上・経費の平均値を計算し、個人事業

法人の別なく数値を比較できるようにしています。法人も同様です。

保険売上2年連続減少、 経費は横ばい

売上から見えていきましょう。全件平均値(表1)を見ると売上合計は平成24年が平成23年(前年)比1575千円と28千円の減少、平成25年は1551千円と24千円減少しています。内訳を見ると自費収入と自賠責収入は2年連続増加していますが、保険売上は平成24年が前年比65千円、平成25年は60千円減少し2年連続の減少となっています。これに伴い、売上合計に占める保険の割合は、平成23年69.3%、平成24年66.4%、平成25年63.6%と3年連続の

全国平均値(表1)

単位:円

科目	全件平均値										
	H23年度		H24年度		前年比増減		H25年度		前年比増減		
保険売上	1,112,357	69.3%	1,046,723	66.4%	-65,634	-5.9%	986,606	63.6%	-60,118	-5.7%	
自費売上	自費収入	306,574	19.1%	320,524	20.3%	13,950	4.6%	347,207	22.4%	26,683	8.3%
	自賠責収入	145,396	9.15	171,946	10.9%	26,550	18.3%	183,120	11.8%	11,175	6.5%
その他(物販等)	40,612	2.5%	36,806	2.3%	-3,807	-9.4%	34,307	2.2%	-2,499	-6.8%	
売上合計	1,604,939	100.0%	1,575,999	100.0%	-28,940	-1.8%	1,551,241	100.0%	-24,759	-1.6%	
従業員給与(専従者を除く)	425,158	26.5%	409,819	26.0%	-15,339	-3.6%	414,923	26.7%	5,103	1.2%	
支払家賃	178,977	11.2%	177,229	11.2%	-1,748	-1.0%	178,263	11.5%	1,033	0.6%	
減価償却費	80,548	5.0%	80,624	5.1%	77	0.1%	72,753	4.7%	-7,871	-9.8%	
交際費	23,034	1.4%	23,760	1.5%	726	3.2%	25,365	1.6%	1,606	6.8%	
福利厚生費	7,190	0.4%	7,819	0.5%	629	8.8%	21,821	1.4%	14,002	179.1%	
リース料	36,233	2.3%	31,691	2.0%	-4,543	-12.5%	8,119	0.5%	-23,571	-74.4%	
広告宣伝費*			23,430	1.5%			28,000	1.8%	4,570	19.5%	
その他経費	378,803	23.6%	353,000	22.4%	-2,373	-0.6%	361,675	23.3%	8,675	2.5%	
経費系	1,129,943	70.4%	1,107,373	70.3%	-22,570	-2.0%	1,110,919	71.6%	3,546	0.3%	
営業利益	474,996	29.6%	468,626	29.7%	-6,370	-1.3%	440,322	28.4%	-28,304	-6.0%	

* 広告宣伝費はH23年度はその他経費に含まれています。

減少となりました。一方、自費売上は増えていますが、保険売上の減少を補うまでには至っていません。複数の分院を持ちこの道20年以上のベテラン経営者の方は、これ以上保険売上の比率が下がると経営が厳しくなってくるかと仰っていました。

経費については、経費合計が平成23年1129千円、平成24年1107千円、平成25年1110千円と、大きな増減はありませんでした。内訳で見ると、平成23年、24年横ばいだった福利厚生費が平成25年は増加して従業員が短期間で辞めないよう気を配っている治療院が増えてきています。リース料は、平成25年は大きく減少しました。これは治療機器のリースアップや融資、割賦での購入が増えているからです。他の治療院の広告宣伝費ほどの程度かとの質問が多かったので、今回より広告宣伝費を経費科目に追加しました。平成25年で月28千円、対売上比1・8%でした。ホームページの製作費・運営費等はこの広告宣伝費になります。高額な制作費でソフトウェアとみなされる場合は、いったん資産計上するので、広告宣伝費には入ってきません。

結果として営業利益は、平成24年は前年比6千円の減少、平成25年は440千円で前年比28千円減少と2年続けて減少しました。営業利益率（営業利益÷売上合計）は平成23年29・6%、平成24年29・7%、平成25年28・4%とほぼ横ばいです。これは、保険売上の減少を自費売上の増加で補い、思うほど利益への影響はなかつ

たと見ることができません。個人事業だけで見ると平成25年は前年比で売上は減少していますが、経費がそれ以上に減少したため、営業利益は微増でした。保険売上の減少を自費売上の増加と経費節減で乗り切られています。

売上、営業利益上位20%の特徴

誌面の都合で表は省略しましたが、売上上位20%の治療院の平均値を見ます。平成25年の売上合計は3035千円と前年比4・2%の減少で大きく落ち込みました。保険売上、自費収入が減少したのが原因です。全件売上高に占める売上上位20%の割合は43%で前年の39%よりアップし、業界の売上上位2割の院で業界売上全体の4割を占める」と推測されます。経費は従業員給与、福利厚生費が増加した結果、経費率（経費総額÷売上合計）は、67・7%から71・2%にアップしました。営業利益上位20%の平均値は、月売上が2645千円と前年比4・8%の減少です。原因は保険売上、自賠責収入の減少です。全件の営業利益合計に占める営業利益上位20%の院の利益合計は平成24年49・0%。平成25年53・6%と、業界の上位2割で業界全体の半分強の利益をたたき出しているといえます。ここ3年間、占有割合がアップしており、組織的に企業体として取り組むところとそうでないところとで格差拡大が続いています。

東京23区内売上持ち直す

こちらも表は割愛しましたが、地域を東京23区内、東京23区外、神奈川県、埼玉県、千葉県、その他の6つに分けたデータがあります。保険売上の大幅減が原因で月平均売上が平成24年に前年比11・7%減と大幅に売上が減少し、注目された「東京23区内」の平成25年売上は1502千円と前年比60千円増加となりました。内訳を見ると、保険売上は前年比40千円減少しましたが、自費収入が98千円、自賠責収入は6千円の増加で保険売上の減少を自費売上で補い、なお余りある結果でした。過当競争に入った23区内は、自費売上に力を入れて見事に持ち直しました。この平成24年から25年にかけての動きは、今後の治療院の生き残り対策として大変参考になるデータだと思います。

質問をお待ちしています

「初歩の会計教室」にご質問、ご相談、取り上げて欲しい内容などありましたら、①質問等の内容②連絡先③お名前④開業している方は開業歴をお書きになり、ひーりんぐマガジン編集部「初歩の会計教室係」までお送り下さい。

Mail: edit@healingm.com
FAX: 03-5296-9056

訪問 マッサージ 第20回の 現状

あん摩マッサージ指圧師

NPO法人日本手技療法協会 佐藤吉隆

2013（平成25）年12月20日に「事務・権限の移譲等に関する見直し方針について」が閣議決定されました。これは地方分権改革の一環で国から地方公共団体へ事務・権限の移譲等を推進するという考え方に立ったものです。厚生労働省関係の医療関係職種の仕事・権限の移譲の中で、あん摩マッサージ指圧師（あま指師）の養成所だけは移譲されませんでした。

指定権限移譲内容

厚生労働省（厚労省）医政局の資料では医療関係職種とは保健師、助産師、看護師、診療放射線技師、臨床検査技師、理学療法士、作業療法士、視能訓練士、あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゆう師、柔道整復師などとなっています。

これらの職種等のうち、あま指師を除く養成所の事務・権限は、現在地方厚生局にあります。都道府県に移譲されることになりました。移譲されるのは「①養成施設の指定 ②養成施設に関する変更の承認及び届出 ③養成施設からの報告 ④養成施設に対する報告徴収及び指示 ⑤養成施設の指定の取消し」で来年の4月から実施される予定です。

あま指師については、「視覚障害者の資格保有者が多く、視覚障害者の職域確保の観点から養成所の指定申請等を承認しないことができない権限があるが、免許合格者の就業場所と養成施設の場所は同一ではなく、養成所申請に対する判断には広く国の状況を見る必要がある。前記①～⑤の権限は都道府県知事へ移譲せず、引き続き厚生労働大臣が行う」となっています。

あま指師の養成所について「指定申請等を承認しないことができる権限があるが」と記載されている通り、

「細胞整体研究会」新発足

人体各部に残留する各種汚染物質を
細胞レベルで、先ず、解毒・排出させ
健康体に回復・維持させる方法があることを
衆知させる夢のある新ビジネスの研究会
資料請求は下記へ

細胞整体研究会

・東京オフィス TEL&FAX 03-3558-8024
・茨城オフィス TEL&FAX 029-822-8024

私の知っている範囲ですがこの10年間、晴眼者（視覚障害者の対義語で視覚に障害のない者）の養成所は全国で21校のままで1校も増えていません。視覚障害者のアマ指師、はり・きゅう師を養成する盲学校は全国で06年では71校（国立1校、公立68校、私立2校）あります。

視覚障害者の養成所と障害の種類

盲学校ではアマ指師、はり・きゅう師を指し、全国でおよそ千名弱の在学生在が学んでいます。若干データは古いですが、厚労省の06年の集計では視覚障害者は31万人、このうち就業している人が8・1万人、就業者でアマ指師として就業している人が2・4万人います。

視覚障害者といっても障害を大別すると「視力障害」「視野障害」「色覚障害」の3つに分けることができます。視力障害は「全盲」「弱視」の二つに大別でき、視覚障害者全体の約8割が弱視者で残りが全盲とその他です。視野障害は、「狭窄」「暗点」の2つに大別できます。中心部を残して周辺部が見えない同心狭窄、全体的に狭くなる求心性視野狭窄、視野の片側が見えない半盲などがあります。色覚障害は、色と色の組み合わせが判別できない、または判別しにくい障害をいいます。私が講師を務める訪問マッサージ研修にも盲学校出身の視覚障害者が何人も参加されて学ばれています。視覚障害者というと全盲のイメージをもつ方がおられますが、前述のように一様ではないことを晴眼者は理解する

ことが重要です。

厚生省（当時）の「保険衛生行政業務報告」によると、あはき師に従事する晴眼者の割合は年ごとに増加し、従事する視覚障害者と晴眼者の比率は60年には55・7%対44・3%だったものが、79年には46・4%対53・6%と逆転し、以来アマ指師の晴眼者に対する視覚障害者の割合は減少傾向で、現在は20%程度と言われています。

晴眼者のアマ指師の養成所卒業生の進路

晴眼者のアマ指師の12年の合格者は1159人、13年は1151人、今年は1096人となっています。晴眼者の養成所は21校で、北から順に宮城県に1校、埼玉1校、東京都8校、神奈川県3校、静岡県1校、愛知県2校、京都府1校、大阪府2校、香川県1校、鹿児島県1校あります。これから分かるように北海道と東北6県に1校、中国四国に1校、九州に1校などと数が少なく、晴眼者がアマ指師になろうとすると関東以外は通学範囲にはほぼありません。

養成所を卒業した晴眼者のアマ指師はどのような進路を取っているか、東洋療法学校協会のアンケート調査結果で紹介します。この調査は07年から11年までの5年間で国家試験に合格し、アマ指師、鍼・灸師の免許を持った人がどのような進路をとったか調べたものです。5年間の卒業生全体における取得免許の比率は、はり師86・0%、きゅう師84・5%、



驚異のソフトブロックテクニック!!

「パーフェクトクラニオロジー協会」は正会員を募集しています。

- * 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!」

科学的・論理的な技術を学ぶ人が450名(協会設立7年)を超えました!世界最先端の技術が競合店に差をつける!

- ベーシックコース受講料:正会員8,100円 非会員20,000円(体験受講は10,000円のみ)
- テキスト:5,400円(税込)
- ソフトブロック(2個セット):10,800円(入会すると特典として無料進呈) ※ソフトブロック実用新案登録申請中

● 入会金30,000円 年会費20,000円(今なら初年度年会費免除!)

● 上限額1億円の傷害保険加入可能(有資格者+7,000円 無資格者+10,000円)

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

創始者: 宮野 博隆

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



「ベーシックコース」

【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~PM4:30
 【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)



あま指師が47・1%です（1人で複数の免許取得が可能なため取得免許数は全体の人数を超えます）。男女比率ではあま指師の女性が若干、男性を超え、はり師、きゅう師は男女ほぼ同数です。

取得した免許の実務に従事している人は、あま指師、はり・きゅう師とも8割以上となっています。

治療院を開設しているか、勤務しているかについては、開設しているあま指師、はり・きゅう師は全体の33・1%、勤務している人は70・0%で勤務している人が圧倒的に多くなっています。なお、開設している人は、はり・きゅう師よりもあま指師が多くなっています。

あま指師の勤務先はあま指施術所が24・0%、出張施術のみが19・7%、病院・医院が13・5%、老人医療施設が10・1%の順となっています。

最後に開設者の報酬、勤務者の給与を見ていきます。あま指師、はり・きゅう師の全体では平均月額額は開設している層で20・3万円、勤務している層が20・5万円となっています。免許の種類の種類によればあま指師の月収は20〜25万円が多く、次いで10万円未満、15〜20万円の順となっています。

視覚障害者で訪問マッサージの業務で活躍している人はたくさんいます。患者さんに喜ばれることも多く、訪問マッサージの支える仲間として大きな戦力となっています。晴眼者も視覚障害者もお互いを理解し合い、超高齢社会のための貢献を推し進めて行くよう努力を重ねてゆくことが大切だと考えています。

※アンケート調査結果から数値を抜き出す際、あま指、はり・きゅうの3種類の免許を同時に保持した人は参入していません。詳細を知りたい方は東洋療法学校協会「第4回あん摩マッサージ指圧・はり師及びきゅう師免許取得の進路状況アンケート調査報告」をご覧ください。(http://www.toyoryoho.or.jp/book/an_04.pdf)

NPO 法人日本手技療法協会

訪問医療マッサージ

出張研修

8年間で200人以上の参加実績を誇る研修をあなたの街で実施します！

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

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

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

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

研修費用および参加人数

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

※往復旅費（発地東京）・現地交通費は招聘者の負担となります

営業開発研修（1.5日間）

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

業務管理研修（0.5日間）

スケジュール作成と管理	作成上の注意点
	クレームの実例とその対処法
療養費支給申請書	書き方と提出方法

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

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

注意事項 テープレコーダー、ICレコーダー、ビデオカメラ等不可

お申し込み
問い合わせ先

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

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

2日間でも
研修可能！

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

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

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

研修費用（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

マッサージ研修 研修実施日

第185回 5月7日水～5月9日金

第186回 5月19日月～5月21日水

第187回 6月4日水～6月6日金

第188回 6月16日月～6月18日水

第189回 7月2日水～7月4日金

第190回 7月28日月～7月30日水

第191回 8月6日水～8月8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。この研修はあま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

せっかく資格があるのだから 一国一城の主を経験してもらいたい

株式会社プリメールライフサービス
喜田 伸史 Nobuhito Kida 氏

Profile 1975年生まれ 奈良県出身
株式会社プリメールライフサービス 鍼灸整骨院事業部 事業責任者
2011年新規参入後、患者様の五感を満足させる新鮮さを追求した視点での治療院経営を展開。
企業向けの出張リラクゼーションサービスや治療手帳などを導入し、他院との差別化を図る。
本年度からは蓄積したノウハウを活かし、治療院コンサルティングやフランチャイズ展開もスタート。



「せっかく開業したのに患者さんが来てくれない」「自費診療の幅を広げたいが、どこから手を付けていいのかわからない」。そんな悩みを抱えながら日々活動している治療家の方々も多いのではないのでしょうか。今回お話を伺ったプリメールグループの喜田さんは、会社の事業のひととして整骨院の経営・展開を行っています。経営者の視点から治療院のあり方などを伺いました。

治療家ではないから 見えてくることがある

私が所属するプリメールグループという会社は、アミューズメント事業や飲食事業、コンサルティング事業などを営むグループ企業です。主に皆さんの健康や生活を充実させるような事業を展開していて、「人びとの五感を満足させる新鮮さを追求し、明日へとつながる活力を提供し続けます」という企業理念を掲げています。その事業の一環として、現在力を入れているのが整骨

院です。私も3年前から「ライフサポート鍼灸院整骨院」の経営を任されていて、大阪と奈良に1店舗ずつ計2店舗を展開しています。

私は資格を持つ治療家ではなく、ずっと営業・接客畑でやってきました。ですから、最初にこちらの店舗経営を任されたときには整体と整骨院の違いすら分からなかったくらいでした。そこで、勉強のためにあちこちの整骨院に行ってみたり、先生方とお話をしたりしました。そんな中、治療家でないがゆえに気付いたこともたくさんあり

ました。その中の一つが、「お客様目線」が足りない先生が多いのではないかと感じています。

厳しい状況の中リピーターに なっていたただく工夫を

先生方は皆さんそれぞれ技術が高かったりそれぞれが一生懸命やっていたりしますが、でも、あくまで「院目線」で患者さんたちが欲しているのは何なのかをつかめていない方が多いような印象を受けました。例えば、患者さんが分かる言葉で説明をしてくれない、患者さんが納得していないのに治療を勧めようとする、などです。やはり、「なぜこの施術が必要なのか」というのが分からないと、通い続ける動機付けができないと思うのです。ですから、私がスタッフに繰り返し伝えているのが「患者さん目線」ということです。治療家の自己満足に陥ってはいけません。

私は、現在の業界は、同業他社が多く、非常に厳しい状況にあると思っています。現に私たちの奈良の治療院でも徒歩1分のところにもう一件新しい治療院が開業する予定です。そんな中、私たちの治療院でも患者さんが一時的に離れてしまうこともあります。でも、しばらくすると戻ってきてくれる。それは、私たちがさまざまな工夫をする努力を惜しまないからだと思います。

通院状況を可視化する ために作った施術手帳

私が入社導入したのは「施術手帳」です。予約の時間だけを記入する形式の「診察券」を採用している治療院が多いと思いますが、私どもの院では、手帳形式になっています。現在悪いところや必要な治療、どんな

治療をしたかなど患者さんがそれを見れば一目で分かるようなものになりました。院内に施術のカルテは別に保管してあるのですが、患者さんにも内容を共有してもらえらようにしたかったのです。

これは、私が子どもの頃、夏休みのラジオ体操でスタンプを押してもらえらると通った結果が見えてなんとなくうれしかったので、そういった患者さんたちの通院のモチベーションにつながる仕掛けを作りたいといったこともあります。あと、家族に見せたりすることで、おじいさんやおばあさんも来てくれるようになれば、と思います。おかげさまで、患者さんに非常に好評で、本人以外で通院してくださる方も増えています。

今後は先生方の記入が楽になるようにということと、読みやすさに配慮して、お薬手帳のように入力したものをプリントアウトして貼り付ける形にする予定です。

勉強会やミーティングを 開催して施術内容の充実を

私どもの治療院では約3カ月に1度は新しい治療法や商品の紹介をしています。企業理念にもあるように「新鮮さの追求」です。そのためには先生たちが研修や新商品の説明会などに参加する場合は会社が費用を出しています。そして、「こういう治療をしてみたい」「こういう商品を販売してみたい」といった企画書を挙げてもらいます。「これはダメかも」と思っても、失敗する中で学ぶこともあると思いますし、自発的に研究する姿勢を身につけて欲しいと思うので100%「やってみたら」と言うのですが、会社の上から怒られるのは自分だけでいいので、チャンスは皆に平等に与えたいと思っています。

さらに、週1回日曜日の診療後に必ずミーティングと勉強会を開き、自分の説明する様子をビデオで撮影して皆で見るなど、患者さんへの説明の方法などを学んでいます。特に物販では、きちんと効果を納得した上で販売しないと絶対に売れないので、こうした勉強会には力を入れています。

有資格者が開業しやすくなる ようなシステムを作りたい

私がこの業界に入って非常に残念だと思っているのは、せっかく高い学費を払い専門学校に通い一生懸命勉強して国家資格を取得したのに、ちがう職業に就いてしまふ人がたくさんいることです。また、開業したいのに資金の面からなかなか踏み切れない人、せっかく開業したのに患者さんの獲得に苦労している人が多いことも残念だと思っています。

そこで私が今後目指していきたいのは2つのことです。1つは、経営ノウハウを含めてのフランチャイズ展開です。少ない資金で開業を支援するシステムで、弊社のグループ院として開業していただきます。

2つ目は、すでに開業している先生方を支援するサービスです。例えば、福利厚生の一環として自費のマッサージを取り入れてもらうように私たちが企業に営業をし、先生にそれをお願いするという形です。先生には私たちのロゴ入りの白衣を着て企業に赴いて頂く。そうすればマネージングが苦手な先生もお仕事の幅を広げられると思います。

せっかく資格があるのだから、皆に一国一城の主になっていただき、この業界を一緒に盛り上げていけたらと思います。そのためのシステムを広げていくのが私の夢です。

A 商店街に面した立地に建つ「ライフサポート鍼灸院 整骨院」。エントランスからは院内のゆったりとしたつくりがよくわかる。



B 院長室を兼ねた「カウンセリングルーム」。ゆったりとした空間で、施術手帳を使いながらのカウンセリング。



C 「カウンセリングルーム」には、施術用ベッドとトムソンベッド（骨盤矯正用特殊ベッド）が配置されていて、施術を受けながらのカウンセリングができる。



D 明るく開放的な待合室は、水水サーバーや健康を応援する様々な商品も豊富に取り揃えている。



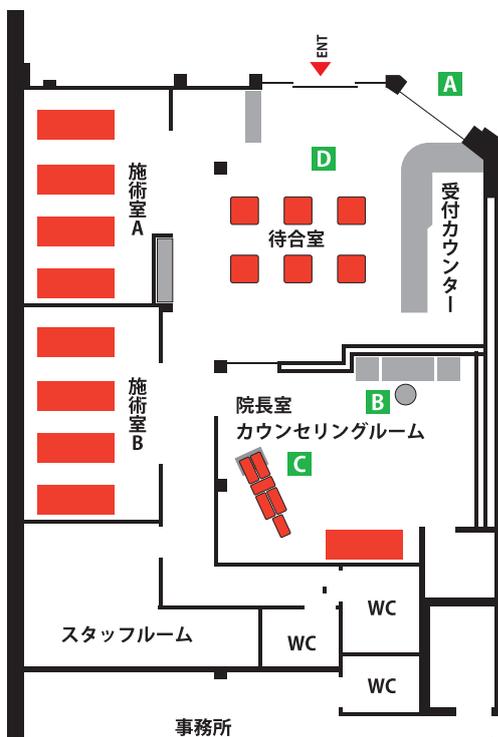
笑顔のステキなスタッフのみなさん。

■治療院所在地

〈奈良院〉ライフサポート鍼灸院 整骨院
奈良県奈良市光明院町14-2（もちいどの商店街内）
TEL 0742-81-8110（近鉄奈良線 近鉄奈良駅より徒歩7分）

〈堺東院〉ライフサポート鍼灸院 整骨院
大阪府堺市堺区北花田口町3-1-15 TOYOビル1階
TEL 072-242-8367（南海高野線 堺東駅より徒歩2分）

*2014年4月 奈良王寺院 開院予定



藪下先生の治療院は、首都圏の主要都市から便のいい本厚木の駅から徒歩5分。話題のバイタルリアクトセラピーを取り入れた治療院として遠方からもたくさんのお客さんが足を運んでいます。広々とした院内には、トレーニングルームや酸素カプセルなど最新の設備も完備。患者さんのために常に新しいことに挑戦し続ける藪下先生に、治療家になったきっかけや経営のことなど幅広く伺いました。

最先端技術が神奈川県本厚木に登場! 多角的に皆さんの健康を支えたい

甲子園球児から 治療家の道へ

私は、厚木市で開業して4年目ですが、実は大阪出身で、学校を卒業するまで関東とはあまり縁がない生活をしていました。子どもの頃は野球少年で、甲子園を目指して練習に明け暮れる日々。大阪の中学を卒業すると、野球の特待生として大分県の高校に進学しました。そこでも、もちろん野球に打ち込み、甲子園にも出場させていただきました。高校卒業後は体育教師を目指し、大阪にある体育大学に進学しようと考えて、準備を進めていました。でも、治療のために学校に来てくださったトレーナーの先生が治療する姿に感銘を受け、「この職業を目指すのもいいかもしれない」と真剣に考



最新のコンピューターシステムによる分析、評価をし、それに基づいた治療を行うバイタルリアクトセラピー。

名古屋の学校を卒業すると、私の地元、大阪の治療院で修行をしました。この院長先生は、バイタルリアクトセラピーを取り入れて

コミュニケーションを 学んだ大阪修業時代

え始めたのです。実は、その頃、大阪を離れてちがう暮らしをしてみたいという気持ちがあるんですけど強かったです。ですから、大阪の大学に進学するよりも、先生の出身校である名古屋の柔整の専門学校に行きたいなあ、と(笑)。そんな気持ちも少なからずありました。

Profile 藪下整骨院 院長

- (株)ロワール 代表取締役兼院長
- 米田柔整専門学校卒業 柔道整復師
- 整骨院・整形外科の勤務を経て平成23年4月【藪下整骨院】を開業



酸素カプセルを導入。酸素カプセル目的で来院した方の大半がほかの治療へも移行しているという。

現在こちらの院では、通常の治療のほかに、バイタルリアクトセラピー、パーソナルトレーニング、酸素カプセルなども取り入れています。また、必要な場合には検査を受けていただけるように、近くの病院と提携もしました。正しい検査、正しい施術が正しい結果を導き出すと信じているからです。当院は自費の患者さんが7割くらいですので、高いお金を出すのに見合った治療を提供すべきだと考えています。そこで、日々、パフォーマンスの向上を

確かな結果が出せる、 バイタルリアクトセラピー

1年後により広いスペースを確保できる今の店舗に移転しました。

いた方でした。これは、最新のコンピュータシステムを使い、的確な分析、評価をし、それに基づき本格的に治療を行うものです。ここで学んだのは、この治療法と患者さんへの説明の仕方です。バイタルリアクトセラピーは現在当院の看板となっていますし、院長先生の「丁寧に説明する」というスタイルは今の私のスタイルにつながっています。



藪下整骨院
〒243-0018 神奈川県厚木市中町 4-12-10 グリーンフィル 1F
TEL 046-240-9525 FAX 046-240-9526



「自分にとってスタッフは信頼できる仕事仲間」と藪下先生。現在スタッフ募集中。お問い合わせをお待ちしています!

目指し、積極的に新しい技術の勉強もしています。特に自然治癒力を引き出すバイタルリアクトセラピーは確かな結果を出せる治療法で、多くの患者さんに満足していただいています。

今後は管理栄養士やメンタルトレーナーなども採用し、スポーツトレーナーとして総合的に対応できるように治療院にしていきたいと思っています。自分も高校球児だったので、未来のスポーツ選手の健康面のサポートもしたいですね。そして、将来は東京にももう1店舗出したいです。東京オリンピックの頃などいいかもしれませんね(笑)。それには、まずはこの場所をしっかり運営し、患者さんに愛される治療院に育てていきたいです。



大野 嘉高先生

Yoshitaka Ono

Profile 陽だまり整骨院 院長

- 愛知県出身
- 中央医療学園専門学校 柔道整復師学科卒業
- 柔道整復師
- 2010年陽だまり整骨院開業

自信を持って取り組んでいるために膝の痛みに悩む患者さんにダイエットを勧めるような形であれば、

名古屋の中心部に近い閑静な住宅街に位置する「陽だまり整骨院」。名前のとおり、暖かな日差しの溢れる治療院です。周囲は、名古屋、南山、中京といった大学が集まる東海地域屈指の文教地区で、患者さんには体育会で活躍する大学生も多いとのこと。スポーツ外傷に力を入れつつ、さまざまな取り組みをしている大野先生に開業のきっかけや今行っている治療法などについて伺いました。

患者さんのためにも自分が納得できる治療法だけを取り入れていきたい

地元での最初の仕事はなんと選挙事務所のスタッフ

私はもともと名古屋の中村区という駅前の地域出身なのですが、高校卒業後は東京の専門学校に進学しました。学校を卒業した後も東京のスポーツ外傷を主に診ている整骨院で5年間修行しました。その後、地元で開業したいと思い名古屋に戻ったのですが、その時就いた仕事というのは、選挙事務所スタッフでした。自分の専門とはまったく関係のない仕事ですが、父の大学時代の友人から頼まれて1年間務めさせていただきました。ただ、選挙事務所というのは人と会うのが仕事のようなところが、このときにできた人とのつながりが、開業の大きな助けになりました。私は、本当は実家のある中村区で開業しようと考えていたのですが、選挙事務所時代の秘書のついで、今の場所に開業



上/奥は体幹を鍛えるためのファンクショナルトレーナー。手前は高周波治療器ライストロン。
下/5本指シューズ「ビブラム」。カウンセリングを行い、この靴用の走り方などの指導もしている。

することになったのです。ここは静かな住宅街なので、最初は少し心配でしたが、近所の方が来て下さるようになり、無事に4年目を迎えています。近くに大学も多いので、柔道部の学生さんが来たのがきっかけで、体育会の学生さんたちも来るようになりました。

色々な診療メニューを 試行錯誤した開業時

この治療院は、今はスポーツ外傷を看板に、整形外科とも提携し、お子様から高齢者、体育会の学生さんなどに通っていただいています。ですが、開業当初は経営という観点から自費メニューとして美容や痩身に力を入れたこともありました。ただ、今ひとつ上手く患者さんに説明できなかつたのです。多分、私自身があまり自信を持って取り組めていなかったの

でしょう。でも、太っているために膝の痛みに悩む患者さんにダイエットを勧めるような形であれば、自信を持って取り組んでいるために膝の痛みに悩む患者さんにダイエットを勧めるような形であれば、

める。ですから、現在は、経営というよりも健康増進や機能回復という観点からの自費メニューを考えています。そして、自分の納得できたものだけを取り入れるようにしています。

例えば現在ビブラム(5本指シューズ)の販売も行っているのですが、カウンセリングを行い、履き方や走り方の指導をしています。おかげで健康志向の強い20代から30代の方と、外反母趾など足の痛みにも悩む高齢者の方によく売れています。また、腰痛や肩こりに悩む患者さんのためには高周波治療器ライストロンによる治療もしています。これは東海地区で初めて導入しました。

きちんとした理由がある筋の通った治療をしたい

自費の診療については、やはり、「この症状があるからこの治療が必要」というきちんとした理由がある筋の通った治療をしたいと思っています。先ほど触れたライストロンも肩こりや肉離れなどで固くなった筋肉を柔らかくする効果が非常に高く、自分で納得して導入を決めました。



陽だまり整骨院

〒466-0842 名古屋市昭和区檀溪通 3-14 檀溪アイリス 1F
TEL 052-848-9941



カラフルなベッドが置かれ、明るい雰囲気の治療室。トレーニング機器も導入し、患者さんのさまざまな要望に対応している。

た物販に取り組みようになったのはこの1年くらいで、それまでは物を売ってお金を受け取るのは患者さんに悪いような気がしていました。でも、今は、患者さんの回復を助けるためにも、いい物はきちんと紹介していかないと患者さんによくないのでは、と考えるようになりました。今後こうした新しい治療法や商品を積極的に学び、取り入れていきたいですね。

今はスポーツ外傷の治療を中心にいろいろなことにチャレンジしていますが、例えば慢性の痛みの治療やデイサービスなど、いずれは何かの特化していきたいと思っています。そして、若手のスタッフを採用して育てていくことにもチャレンジしたいと思っています。

クラウドの時代！



provides the highest quality
upsystem

RecePro

クラウドシリーズのメリットとは？

CLOUD SERIES

1 費用が安い

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

2 維持・管理が簡単

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

3 高セキュリティ

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

4 災害・緊急時に強い

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

5 充実したバックアップ

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



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。

クラウドサービスとは

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



レセコンも経営戦略ソフトも

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

信頼と実績

CLOUD
SERIES

戦略的経営で治療院に利益をもたらす

保険請求シリーズ

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】



相互
連携

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。



顧客分析機能のご紹介

CLOUD SERIES
柔道整復師向けレセコン
RecePro (M) (M-up)



レセコンを、月末のレセプト発行だけに利用しているという先生はいらっしゃいませんか？ アップシステムの **RecePro (M) / (M-up)** には、患者の住所・年齢・保険者情報・家族構成・施術内容・来院日・施術担当者等、顧客分析に必要な貴重な情報が全て保存されています。この貴重なデータを様々な観点から串刺しにして、わかりやすいビジュアルで表現。今後の経営に繋げていく機能があります。今回は、顧客分析機能 (CRM) のご紹介をします。

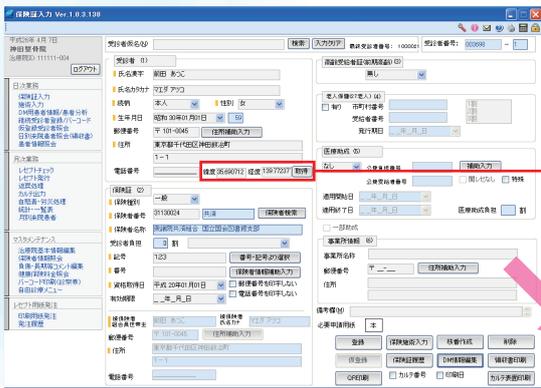


レセプト発行だけではもったいない！ レセプロのこんな機能はご存じですか？

事例1

他院や類似業種の店舗の位置と、自院の患者の位置関係を把握してチラシ配布に役立てよう！

- 1 保険証入力画面で、住所を入力したら緯度・経度取得ボタンをクリックします。この操作により、自院の地図上の位置を確定します。



- 2 「DM 用患者情報／患者分析」メニューから、「患者／店舗分布図」タブをクリックします。

検索の期間（施術の期間）で範囲指定を行い、検索ボタンをクリックします。自院は、赤く表示され、患者の住所は年代毎に異なる色のピンで表示されます。また、他の接骨院や、接骨院以外のリラクゼーションサロンなどの位置も表示されます。この場合、自院の北側（川向う）には、他の治療院も少なく、患者も少ないことがわかります。

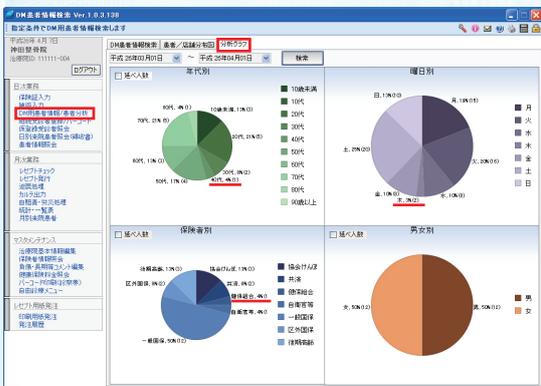
チラシ配布のターゲットを絞り込むことができました。



事例2

現在の患者層をつかんで、集患に役立てよう！

- 1 「DM 用患者情報／患者分析」メニューから「分析グラフ」タブをクリックします。施術期間を設定し検索ボタンをクリックすると、その期間の、年代別・曜日別・保険者別・男女別の患者数と、割合が表示されます。このサンプル院の場合は、男女の比率は同じくらいですが、40代、木曜日、健保組合の患者が少ないことがわかります。サラリーマン層・主婦層の集患に注目してみると良いかも知れません。



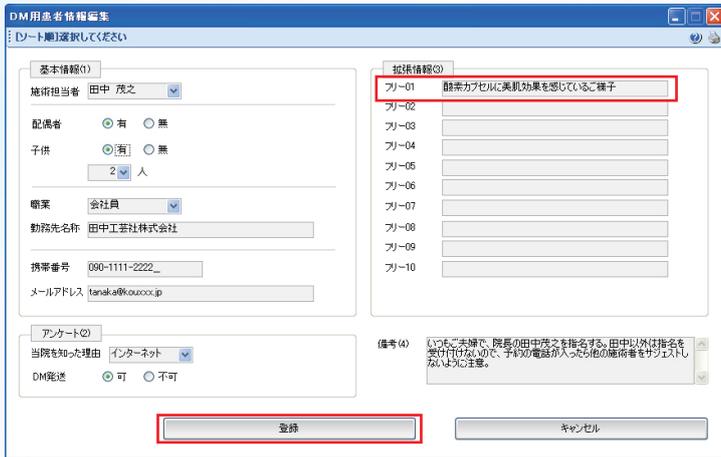
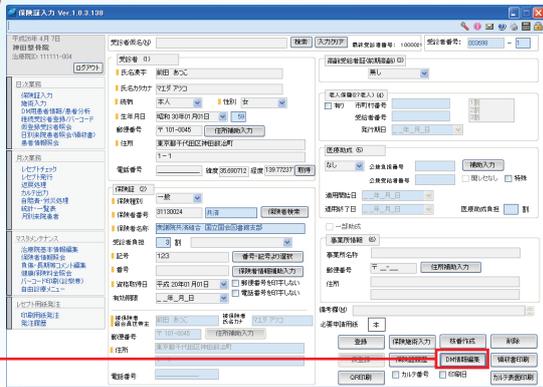
事例③

ターゲットを絞り込んで
ダイレクトメールを出してみよう！



酸素カプセルをご利用で、4月生まれの女性の患者にお誕生日祝いとして「酸素カプセル割引」のご案内ハガキを送りたい場合

① 通常通り、保険証入力（患者情報登録画面）右下のDM情報編集ボタンをクリックします。

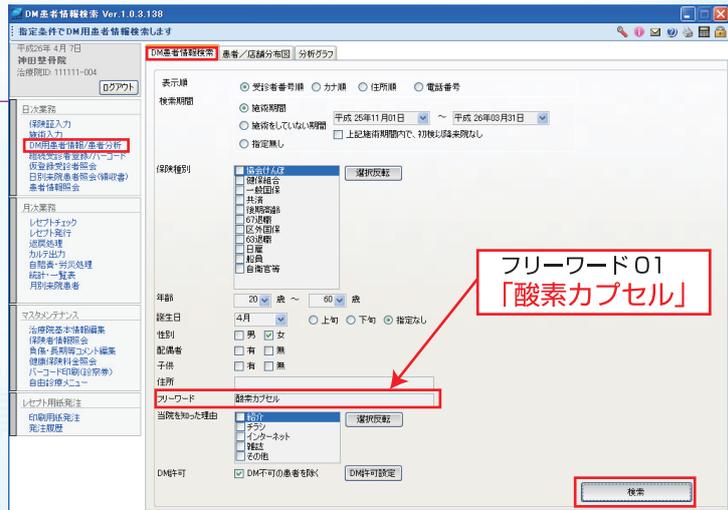


DM用患者情報編集

② 患者の属性を記録する画面です。家族構成、職業、メールアドレス、施術担当者の他に、フリーワードも自由に登録出来ます。この画面で登録した内容が、ダイレクトメールを抽出する際の条件となります。この事例では、フリーワードに「酸素カプセルに美肌効果を感じている様子」と登録しました。

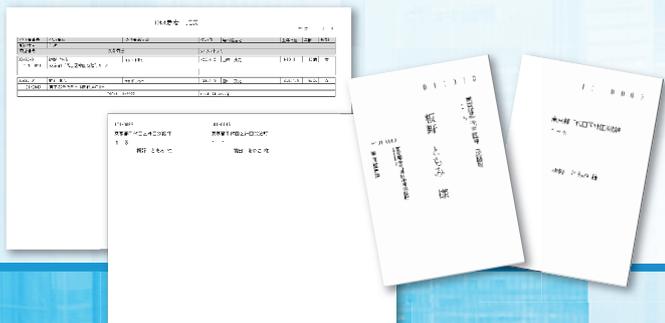
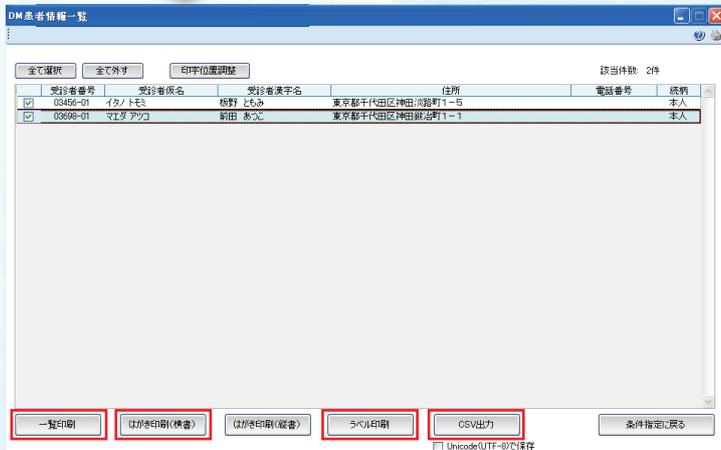
DM用患者情報検索

③ 「DM用患者情報／患者分析」メニューから「DM患者情報検索」タブをクリックします。
この場合、施術期間が平成25年11月1日～平成26年3月31日、年齢20歳～60歳、4月生まれ、女性、「酸素カプセル」を条件として設定しています。
条件を設定したら検索ボタンをクリックします。



DM用患者情報一覧

④ ダイレクトメールを送りたい患者が検索結果に表示されます。ハガキ（たて・よこ）印刷、またはラベル印刷が可能です。メールアドレスを含んだCSVデータの出力もできますので、一括メール送信ソフトなどに取り込むことも可能です。



CLOUD

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

・4月から学生会員の募集を開始しました!・

情報誌「ひーりんぐマガジン」(年4回発行)が無料配布されるほか、本協会主催のセミナー・研修・講演会などに会員価格で参加することが可能です。※入会に際しては学生証のコピーを提示していただきます。

学生会員: 入会金無し 年会費3,000円

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(税別)+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(税別)
荷造り送料:全国一律1,000円(税別)
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(税別)
荷造り送料:全国一律1,000円(税別)
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**(税別、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

セミナー情報—①

手技療法家のための接遇講座

脳トレで心を離さない

●メディックスボディバランスアカデミー

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

内容:心理学・言語学のスキルを体系的に学び、コミュニケーション力を上げる脳トレーニング講座。1日完結講座。

対象:手技療法家、治療家、スタッフ。接遇教育をお考えの経営者。

日時:6月17日(火) 14時~16時30分

費用:メディックス会員7,000円 一般8,000円(税別、テキスト込み)

場所:当教室。東京メトロ淡路町駅1分。JR御茶ノ水駅10分。

備考:詳細はホームページまで。HPから申込可。

セミナー情報—②

独立開業セミナー開催!

独立開業のノウハウ教えます

●上田公認会計士事務所

〒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/>

内容:開業前の準備と資金調達のノウハウ、開業後の成功と失敗事例

対象:治療院の開業を考えている方

日時:5月25日(日) 13:30~15:00(13時受付開始)

費用:無料

場所:〒141-0032 東京都品川区大崎5-1-11住友生命五反田ビル11階 当事務所セミナールーム

備考:詳しくは、当事務所までお問い合わせください。(担当:上野)

セミナー情報—③

TIS式骨盤矯正 セミナー(3日間)

●(株)整脚センター(TIS総合美容整体スクール)

〒170-0005 東京都豊島区南大塚2-41-10 河野ビル4F TEL 03-3947-0730 FAX 03-5940-3493 <http://seitai-school.com/> E-mail:nanbu@seikyaku.com

内容:TIS式骨盤矯正法(ねこ背、そく湾、肩コリ、腰痛、むくみ等の解消)詳しくはHPIにて

対象:柔整師、整体師、各種マッサージ師、エステシャン等のプロの方

日時:月1回3日間(土曜~月曜)詳しくはHPIにて

費用:150,000円(税別)

場所:TIS整脚センター(JR大塚駅南口から徒歩2分)

備考:1回での受講は6名まで

セミナー情報—④

不況を生き抜くために!

MB式整体講座

●MBボディアートスクール

〒151-0033 東京都渋谷区代々木1-36-6 代々木駅前ビル6階 TEL&FAX 03-5371-3142 <http://www.mb-bas.com> E-mail:info@mb-bas.com

内容:不況を生き抜くための整体。瞬時に患者の体を変化させ、治療効果を飛躍的に高める整体。

対象:柔整師、鍼灸師、整体師、トレーナー、マッサージ師、カイロ、治療家

日時:奇数月 第4日曜日 10時~17時

費用:20,000円(税別)

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。

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」

●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

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

主催:NPO法人日本手技療法協会

共催:日本治療協会

日時:5月17日、6月21日、7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)

整骨院・接骨院・鍼灸院 リニューアル / サイン看板



しみず接骨院様 (千代田区中央区)



クリア門仲整骨院様 (江東区豊洲)



亀整骨院様 (埼玉県川口市)

0120-61-8550

※お見積合せ歓迎
(分割払い可能です)

建設業許可 千葉県知事(般-17)第42502号

有限会社 EXCEL ONESELF
Excel One Self

FAX 0476-29-8560

✉ narita-hinata@nifty.com

www.excel-narita.com

柔道整復師向けレセコン

upsystem
RecePro

柔道整復師向け
レセプト発行管理システム

月使用料金
¥2500
(税抜き) ~

RecePro(M-up)

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。

Cloud
High Security



お問い合わせ

upsystem

東京都千代田区神田淡路町 1-1-3

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

アップシステム <http://www.up-sys.co.jp/>

バックナンバーの購入は各号、1冊1,000円(税別)+送料+手数料300円(会員は送料・手数料は無料)です。ご希望の方は下記までお申込み下さい。在庫数に限りがあるため、ご希望に添えない場合がありますので、あらかじめご了承下さい。完売しています創刊号～第4号、第6号、第7号、第22号、第25号、第32号、第34号、第37号につきましては会員限定で、モノクロ(1頁30円・送料別)またはPDFファイル(1冊500円・CD-R代・送料別)にてお分けいたします。

お問合せ先

〒101-8691 日本郵便株式会社
 神田郵便局郵便私書箱 第53号『ひーりんぐマガジン』編集部
 TEL 03-5296-9061 FAX 03-5296-9056
<http://www.e-shugij.jp/>



第8号

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



第9号

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



第10号

- 節税対策と資産形成 生命保険の活用…前編
- 交通事故の保険請求一仕組みと実際
- 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一増患・増収につながる技術の習得
- 続・交通事故と接骨院一実録・交通事故患者がやってきた
- 院内デザインの実例 Vol. 3



第12号

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



第13号

- 覆面座談会 専門学校3年生だからみえる学校と業界 ●"高齢者向け筋トレ"を中心とした介護予防のノウハウを学ぶ「介護予防運動指導員」の将来性



第14号

- 新春覆面座談 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一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ー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

- 民主党政権を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 ●治療家がつとておきたいもう1つの資格ー健康管理士 ●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 どうなる、どうなる 2013年 ●「シリーズ 喝！」柔整師かくあるべし！



第39号

- 柔整・あはき施術の療養費の一部改正ー5月1日から実施 ●第21回国試合格者発表 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



第42号

- 【増税直前特集】療養費扱い 治療院への影響 ●あと1か月の国試対策「柔整編」 ●いまさら聞けない治療院の常識 ●「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 ●Special Interview 有森裕子さん ●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 卒業臨床研修が今年4月にスタート ●今から間に合う国試対策一柔整編



第7号 **売り切れ**

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



第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 ●民間資格の法的背景



第18号

- 自費導入に成功した柔整師 3氏による新春スペシャルトーク ●治療院業界専門の人材派遣の有効利用



第19号

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



第20号

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



第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回国試以来最低の69.3%



第32号 **売り切れ**

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



第33号

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



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

- いまだき柔道整復業界 ●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「繁盛治療院のしくみ 214の絶対法則」をプレゼント!ぜひご応募ください!!

●1項目ごとの 読み切り式の 治療院経営の教科書

ひーりんぐマガジンの連載で好評を博している著者が、治療現場で20年、治療院経営研究会を主宰して11年で培った経営ノウハウを提供。内容は1項目ごとの読み切り式で、治療院経営のすべてを網羅!治療院経営で迷った時に読み返すことで、激戦業界となった治療院業界において勝ち抜くヒントが見つかります。花谷博幸著、アニモ出版発行。価格2,200円(税別)

「医療従事者のための交通事故勉強会」

大好評
2014
追加開催

長野

4/27(日) ベーシックコース
4/29(祝) アドバンスコース

福岡

6/1(日) ベーシックコース
6/22(日) アドバンスコース

東京

6/8(日) ベーシックコース
6/15(日) アドバンスコース

? **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、間違っていて記載してはいけない項目等々を理解している

チェック内容が気になったら、交通事故勉強会へ!



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『(株)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

primeCare 株式会社プライムケア

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

詳しくはホームページをご覧ください。

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

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「新刊」専門情報誌

4.25 issue
2014 APR
No.43
<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(PANFORT)

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

無料 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

療養費改定にともなう治療院での対応方や、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】 競争に負けない！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・ストアを複数店舗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】 返戻はこうしてはダメ!～

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

消費税率アップを抑え、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。



第12回 2014.02.26 (水) 放送分

《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。内覧会を起爆剤にする同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



0120-654-678

営業時間 土日祝日除く AM10:00~PM6:00

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)を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)など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なく、誤ってお客様の私物を壊してしまった場合や、店舗管理の不備(施設賠償責任)でお客様等に損害を与えてしまった場合にも対象になります。

請求先を問いません

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

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/>