

ひーりんぐ

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.44

2014.7.25 発行
季刊：Summer
第12巻第3号 通巻第44号
<http://www.e-shugi.jp>

Special Interview vol.5

伝えること、走ることで
人生を楽しくしていく

魚住咲恵さん

(フリーアナウンサー)

院外 2号連続企画・集客から増患、経営安定化まで 院内 Design を考える Lesson1 役に立つ「治療院デザイン対策」

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2回】
肩の高さの違いと
疼痛部位による診断

編集部発 THE
TOPICS
旬の話題をレポート

組織の力を信じ、個の夢を叶える

株式会社サンメディケア 代表取締役 榎原 幸治氏

永久保存版 いまさら聞けない「往療料」
治療院の常識

Business Report 経営者から学ぶ

ソーケングループ 有吉 徳洋氏
代表取締役社長

特集 領収証の運用を 検証する

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

■日高 優一 先生 ■佐藤 俊康 先生

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
- カード払いOK!

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。

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

無料サンプル進呈中!

サポートペーパー



1枚6.7円!
※最安値の場合

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

初回お試し価格(1個まで)
※通常価格4,000円(税抜)
500枚入 **3,700円**(税抜)
現金特価 **2,500枚入 16,800円**(税抜)

ウルトラエコペーパー



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ります。

初回お試し価格(1個まで)
※通常価格4,400円(税抜)
1,000枚入 **4,000円**(税抜)
現金特価 **3,000枚入 12,300円**(税抜)

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)

限定カラー (SP-エコ・マルチ・セレブ)
アイボリー・ライトブルー・
ライトグリーン・クリーム・スカイブルー・
メディグリーン・茶・ピンク・レッド
現金特価 **35,500円**(税抜)

限定サイズ (SP-エコ・マルチ・セレブ)
幅 60-65-70 cm
長さ 180・190 cm
高さ 50-55-60 cm
現金特価 **41,000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。



現金特価 **23,800円**(税抜)
専用イーザーバッグ付き
現金特価 **25,000円**(税抜)
幅60cm 長さ183cm 高さ45/65cm(7段階調節)

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。



現金特価 **35,500円**(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。



現金特価 **41,000円**(税抜)

医療機器メーカー製造のトレーニング器具

大人気!! ティサービスや介護予防施設などから多くのご注文を頂いております!

ご体験頂けます。
関西空港近くのメーカーショールームで、実際の商品をご覧頂けます。
詳しくはお問い合わせ下さい!

※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9月30日迄

高齢者にも安全な油圧負荷式!

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・税込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。

2014年9月1日~10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・税込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。

※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10月31日お申し込み分まで)

1 Day Course

ワンデーコース



保険診療プラスアルファの自由診療メニューの
開発導入にすぐに役立ちます。

講座終了後はメディックスボディバランスアカデミーから**ベーシック認定証**が授与されます。

1日完結なので目的に合わせて1教科から選んで参加できます。

クイック整体

美姿勢

インナーマッスルを含めた筋膜をほぐす「筋肉篇」と骨盤や肩にアプローチする「関節篇」との2講座をご用意。痛みをとまなわない手技ですので始めて学ぶ方でも安心して習得できます。肩こりや腰痛は姿勢バランスの崩れからおきていることも多く、姿勢を整えることで緩和にもつながります。見た目の美しさと同時に健康と一緒に手にいれましょう。

- ❖ 日程 【筋肉篇】 2014年9月18日(木曜日)
【関節篇】 2014年10月23日(木曜日)
- ❖ 時間 11:00~17:00
- ❖ 費用 19,000円(一般価格/ランチ付き)
18,000円
(メディックス会員価格/ランチ付き)

リフレクソロジー 足裏反射区～美脚篇

オイルを使用し手指で丁寧に、“足裏にある全身の反射区”に心地よい刺激を与えることで、人が本来持っている自然治癒力を活性化させます。

- 導入篇 2014年9月6日(土曜日)
13:00~18:00
【費用】 17,000円(一般価格)
16,000円
(メディックス会員価格)
- 応用篇 2014年10月9日(木曜日)
11:00~18:00
【費用】 19,000円(一般価格/ランチ付き)
18,000円
(メディックス会員価格/ランチ付き)
- 美脚篇 2014年9月11日(木曜日)
11:00~18:00
【費用】 19,000円(一般価格/ランチ付き)
18,000円
(メディックス会員価格/ランチ付き)
※美脚篇は女性限定のコースとなります。

スポーツアロマセラピー

ダイエットや健康、美容のために、ウォーキングやランニングを始める方も多くいらっしゃいます。アロマセラピーで疲れた筋肉を癒し、最適なコンディションにする技術を習得できます。
※こちらは女性限定のコースとなります。

- ❖ 日程 2014年9月1日(月曜日)
- ❖ 時間 14:00~17:30
- ❖ 費用 13,000円(一般価格)
12,000円(メディックス会員価格)

お客様の喜びの声

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

腸の仕組みなど改めて知る事ができ、いい勉強になりました。新しい手技を覚える事もできたので楽しかったです。「腸アロマセラピー」1DAY/20歳代女性(治療院勤務・施術家)

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



腸アロマセラピー

体の毒素を排泄し(デトックス)、美しいウエストラインを作る腸の働きを常にパーフェクトに保つことは美と健康の要です。講座では、まず、生活や体調のタイプ別でアロマオイルの調合をします。そして、美しい香りのブレンドオイルを使用した腸マッサージ方法を学びます。 ※こちらは女性限定のコースとなります。

- ❖ 日程 2014年9月20日(土曜日)
10:00~13:30
2014年10月21日(火曜日)
11:00~14:30
- ❖ 費用 15,000円(一般価格)
14,000円(メディックス会員価格)

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

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

9/10
WED

開催!

手技療法家の皆様へ

ひーりんぐマガジン連載
「徒手療法講義」を詳しくお伝えする『難治性肩こりの診断・治療1日講座』

監修・講師

境 瑠美

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



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。

滝口 奈美
レセプトデータセンター 事業部長



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「Macs」・「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。

伝えること、走ることで
人生を楽しくしていく

魚住 咲恵さん (フリーアナウンサー) 6

Business Report 経営者から学ぶ

ソーケングループ 代表取締役社長 **有吉 徳洋氏** 10

**院外
内** Design
を考える
Lesson1

2号連続企画・集客から増患、経営安定化まで
役に立つ「治療院デザイン対策」 12

Selected products いま話題の情報をピックアップ

介護保険が使える3時間型デイサービス「ふくらはぎ健康法 タオ」 18
株式会社タオ 代表取締役 丸山真砂夫 氏

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2回 肩の高さの違いと
疼痛部位による診断** 20
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

特集

領収証の運用を検証する 24

永久保存版 **いまさら聞けない治療院の常識
「往療料」** 30

連載・続・療養費の請求と支給 (第22回) 療養太郎 36

連載・岩崎由純の読む癒し (第15回) 「宇宙からのメッセージ」 38

連載・治療家のための法律入門 (第26回) 畑中鐵丸 40

連載・人材を人財に変える教育術 (第10回) 朝倉千恵子 42

連載・花谷博幸「勝ち組治療院のツボ」(VOL.39) 43

ヒーリング
マガジン
NEWS
むち打ち治療協会がイベント開催
セミナーレポート◆治療家のための特別セミナー
「トータルボディバランス」による腰痛治療 44

研修システムも万全『訪問介護事業』FC加入で
将来の経営基盤を盤石化! すぎ整骨院グループ 45
追跡レポート◆「知らない治療院」を「知っている治療院」へ
メディカルアドバンスの挑戦

連載・上田曾太郎の「初歩の会計教室」(第41回) 48

連載・訪問マッサージの現状 (第21回) 佐藤吉隆 50

マッサージ研修告知 52

編集部発 **THE TOPICS**
旬の話題をレポート **組織の力を信じ、個の夢を叶える** 54
株式会社サンメディケア 代表取締役 榎原 幸治氏

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
日高 優一先生 56
佐藤 俊康先生 57

セミナー情報 63

バックナンバー 65



伝えること、走ることで人生を楽しくしていく

魚住 咲恵 さん

(フリーアナウンサー)

岡山放送の局アナとして絶大な人気を得、現在はフリーアナウンサーとして活躍する魚住咲恵さん。その原動力は走ること。何事にも前向きに取り組み姿勢、自然体と爽性の明るさが周囲の人に元気と笑顔をもたらしてくれそうです。

「これだと思つと一途に入り込む性格です。私にできることを、楽しみながらずっと続けていきたい」

念願のアナウンサーに

—フリーになれる前は岡山放送のアナウンサーでしたね。ご出身は東京と聞いていますが。

アナウンサーは小学生の頃からの夢でした。アナウンサー志望の学生は全国の局を受けるのですが、当時、私は東海道新幹線のものぞみの停車駅にあるテレビ局の入社試験を受けていきました。東京に帰るのに新幹線だと楽ですからね(笑)。東京・名古屋・大阪・岡山・広島と受けて、岡山でご縁をいただいたという感じです。

—人気アナウンサーとして活躍されましたが、岡山放送を辞められたのはなぜですか。

急性胃腸炎で入院した時に、30歳を前に人生のことをゆっくり考える機会ができました。仕事は順調で人間関係も良好。でもこのままいい

のかなと…。新しいことを始めてみようとして、入社6年後の28歳で退社を決めました。

—拠点を東京に移した後はどのような活動を?

フリーアナウンサーとして、東京MXテレビでニュース番組のキャスターを担当させていただいています。ほかに、CM発表の会見や企業のイベントなどの司会の仕事を多くさせていただいています。

走ることはこんなに楽しい

—魚住さんはランナーとしても知られていますが、走り始めたきっかけは?

ズバリ太ったから(笑)。岡山放送で、地元の魅力再発見し、ご紹介する番組を5年間担当していました。番組で二日に5食6食を食べるのは当たり前。おいしいので食べ続けていたらどんどん太ってしまつて…。(笑)。それで朝30分ほど走り始めました。3

か月くらいでストンと体重が落ちたのは、嬉しかったですね。

走り始めたのは今から6年前。まったくの自己流でした。駅伝やマラソンで有名な岡山の天満屋女子陸上競技部の寮が近くで、部員の方が旭川という二級河川沿いを走つてトレーニングをされていて、私もそこを走ることになりました。初めは3kmも難しかったのが、次第に楽しく走れるようになり、3か月後に10kmに挑戦したら走ることができた。それで、この調子ならフルマラソンも走れるのではないかと、その年の12月に沖縄のN A H Aマラソンに出ることにしました。

—えっ、いきなりフルマラソンに?

走り始めて1年弱くらいでした。N A H Aマラソンはひめゆりの塔がちょうど中間点。それまでは楽しく走っていたのに、中間点と知った瞬間に「えっ、ここからまた倍の距離を走るの?」と、心が折れました(笑)。タイムは5時間17分くらいだったか

な。これを含めてフルマラソンは5回。2011年の大阪と、東京を2012年から3回です。

——東京マラソンの2回目では、1回目のタイムを一気に1時間も短縮しているらしいですね。凄いです。

実は1回目の東京マラソンの時は、腸脛靭帯炎になり、本調子ではありませんでした。大会が迫っているのに怪我で走れない、どうしようかと…。それで、ランニング指導の先生を紹介していただき、合わせて鍼の先生の所にも通うようになりました。それまでずっと自己流で走っていたので、ランニングの先生には「基本的なフォームが間違っているから怪我につながった。体に負担をかけずにどう走るか」という知識が必要だ」と教えていただきました。

また、ある理学療法士さんは「左右の足のバランスが悪いので、右の踵にゴムの薄いプレートを入れるといい」と。それで走ったら膝が全然痛くないんですよ。プロに聞かないとわからないものだなと思いました。

——とにかく怪我をしないことが一番ですね。

怪我をして走れないのは本当に辛いし、情けない。仕事先の東京MXTでは皇居の目の前。ランナーの皆さんのイキイキとした姿を毎日目にしています。

雨の日でも大雪の日も走っています

からね。痛くて走れない経験をしているからこそ、もう一度と怪我をしたくないと思います。

——今ままで印象に残るレースは？

丸亀ハーフマラソンを走った時は、局アナだったということもあり、地元の人が顔を覚えてくれているので、「あつ、魚住さんだ。頑張れー」と名指しで声援を送ってくれるんです。調子に乗っちゃいますよね（笑）。

今年の1月千葉のマリンマラソンでは、抜けるような青い空に海の水面がきらきら光って…。走りながらきれいだな、嬉しいな、幸せだなと思いました。

今年の東京マラソンは、東京MXTレビの番組で数か所で取材してもらいながら走りました。撮影ポイントの近くになるとディレクターに「もうすぐ着きます」と電話で伝えながら走りました。アナウンサーとして走る時は、周りの景色をどのように表現しようかなと考えながら走っています。

——魚住さんにとってマラソンとは何でしょう。

すごく楽しいこと。そして、一年の過ごし方や体調管理のパロメーターでもあります。目標の大会に向けて何をすべきか…。東京マラソンの場合は10月ぐらいから本格的にやらなくてはと、一か月単位、一日単位の準備が自分の生活の尺度になっている気がします。





Profile ■ 魚住 咲恵 (うおすみ さきえ)

1981年東京都生まれ。日本女子大学人間社会学部卒業後、2004年OHK岡山放送に入社。局アナとして、報道・情報・バラエティなどを担当。2010年退社し、オスカープロモーションに所属。現在は、フリーアナウンサーとして、司会、テレビ・ラジオ番組、CMなどで活躍。マラソンは趣味の域を超えランナーとして数々のレースに出場、好タイムを持つ。

信頼する治療家に
支えられて

「日頃の体調管理はどのようにされているのですか。」

朝起きて、ベッドの上で柔軟体操をしてから、走りに行きます。今は1本目のニュースを読むのが9時からなので、喉を起こすために5時間前の4時ぐらいには起床して、30分ほど家の周りを走っています。

それから加圧トレーニングを週に1回。そのパーソナルトレーナーに月に1程度カイロプラティックの治療を受けています。私は歩く時の癖で左肩が下がりがち。体の歪みは怪我につながるもので、定期的に診てもらっています。——信頼できる治療家と巡り合えること

幸せですね。

これ以上走れないという時でも、腕が少し動くだけで楽になります。走る時には肩甲骨を使うし、スピードを上げたい時も肩甲骨が動かないと上手に走れません。トレーナーの先生がそうだった自分では気が付かない点や自分の癖を教えてくれるのはありがたいですね。その先生には何でも話します。ここが痛い、なんで痩せないのか、恋愛相談も…(笑)。

それから、肩凝りがひどくなったり疲れが溜まったり、鍼の先生の所に駆け込みます。すぐ痛いので「もう嫌、二度と来るものか」と思うのですが、帰りの電車の中で体が楽になっているのを実感します。そういう緊急避難所があると安心だし、とても感謝し

ています。治療を受けなくてもその先生に会いに行きたくなる。お人柄ですよね。

このトレーナーの先生と鍼の先生が私のチーム！ 私が勝手に思っているだけですけれどね(笑)。

——フルマラソンを走った後はどのようにメンテナンスされているのですか。

レースの前には必ず鍼の先生の所に行きます。診てもらってお墨付きをいただいたら何の不安もなく走れますから。もちろんレース後も行きます。私の場合、フルマラソンを走っても二、三日眠れば疲れはとれるし、ひどい筋肉痛にもならない。でもプロの先生なら膝が傷んでいるとか、ここが張っているというのがわかります。だからフルマラソンの前後には先生に診てもらいます。それが長く走るための秘訣だと思っています。

大切なことに真摯に取り組む

——お休みの日はどう過ごしていますか。

友人とおいしいものを食べます。食べるのが大好きからまた走らないといけない(笑)。旅行や、映画を観たり、本を読んだり…。あと韓流ドラマが

好きなので韓国語を勉強しています。実は去年の暮れに韓国へ一人で行ってきたんですよ。現地の友人やタクシীর運転手さんとも普通に会話ができたので、あとは単語の量を増やしていくだけ。韓流スターとの仕事？ やりたいですねえ(笑)。

——ランナーとして今後の目標は？

記録には重きを置いていません。ただ今年の東京マラソンのタイムが3時間30分05秒だったので、30分は切りたいですね。

知り合いに、フルマラソンを4時間台で走る70歳を超えた女性ランナーがいます。私も、年を重ねてもその方のように素敵な笑顔で「たいしたことないわよ」と、楽しみながら走り続けていきたいなと思っています。

——アナウンサーとして今後の抱負をお聞かせください。

毎日ニュースを読んでいます。伝えることの難しさに改めて気づかっているところです。コンマ一秒の間があると無いのでは聞きやすさが断然変わってきます。ですから、自分ができる範囲内で最高の、そして聞いている人にわかりやすいニュースを、どう読んだらいいのか。それをもっと突き詰めていくこと。それが今の目標です。

ソーケングループ代表取締役社長 有吉 徳洋氏 Norihiro Ariyoshi

オフィスの内装工事を専門としながらも、積極的な社会貢献で注目されている企業がある。最近では東日本大震災で、仮設住宅に住む人々を積極的に支援したソーケングループ。その代表取締役社長の有吉氏に、“社員を幸せにする”経営学について話を伺った。



—有吉社長にとっての経営の哲学を教えてください。

「私の場合は父だった先代社長が突然の病気で倒れ、ほとんど何も帝王学を学ばないまま会社を引き継ぐことになりました。なので、社長になったときに最初にしたのが、経営の師匠を探すことです。雑誌や新聞を読んで、何か面白いことを言っている社長がいたら、話を聞けないかとアポを入れました。そうしていると、多くの方に快く引き受けていただけで、中小企業の経営について話を聞くことができました」

—その中でも、特に影響を受けたことはありますか？

—りましたか？

「私は営業上がりだったので、最初は単純に先代の売り上げを超えたいだろうと考えていました。でも、私がいいなと思って会いに行った方々は、どなたも社員の幸せとか、心を豊かにする方法に熱心な方ばかりだったんです。そうした話を聞いているうちに、私は社長として何ができるんだろう？と考えるようになりました」

—具体的に何かを实践されたことはありますか？

「三回忌のときに父の金庫を開ける機会があって、生前に使っていた手帳が見つかった

んです。開いてみると『我々は木の命を頂

いて生計を立てている』と書いてあって。それで、生前に父が余った端材で何かできないかと言っていたのを思い出しました。私は業界に10年以上いましたが、そのとき初めて木が生きているんだと気づかされて。それを社員に伝えられないかなと思ったのが、すべての始まりでしたね。端材と我々の技術を使って何かできないかと、若い社員を連れて養護施設を訪ねました」

—普通の会社であれば端材で販売を始めようと思えると思うのですが、なぜ養護施設に行こうと思いついたんでしょうか？



写真の右側は間伐材で作ったツリーのミニチュア版。児童養護施設には大人の身長ほどあるツリーをプレゼントしたという。ほかにも、組み立て式の積木や木のロボット、入浴剤代わりに使える香木などを製作。余った木を無駄にしないために、すべて工場の職人たちがハンドメイドで作っているという。

「デザイナーや職人というのは裏方仕事ですし、現場は危険ですから誰かに見られるということもありません。ですが、私たち

「このような活動をするなかで、社員の方たちは何か変わりましたか？」

「仮設住宅に住む人から家に置けないものを仕舞う場所が欲しいという話を聞いたので、組み立て式の物置を設計しました。それを住民の方やボランティアの人たちと一緒に組み立てることになりました。自分の作品がちゃんと組みあがるかを確かめるためにデザイナーも参加しました。その中でも改良点がどんどん見つかって、最終的には6代目で理想の物置が完成しました」

「東日本大震災のときにも支援活動を行ったと聞いていますか？」

「私は梶原一騎さんの漫画で『タイガーマスク』が好きなんです。その中に児童養護施設でプールを作るという話があるんです。社員に話を振ってみたら『コレっていいストーリーじゃない？』と盛り上がって。それで、施設の人に話を聞いてみると、ちょうどクリスマスツリーが大きすぎて仕舞うのに苦労していたんです。だったら端材で作ってみようじゃないかと、うちのデザイナーと職人がチームを組んでアレコレ言ううちに、安全でカンタンに組み立てられるツリーが完成しました。それで、いろいろな端材が人の役に立つというのが楽しくなって、他にも何かできないかと会社ぐるみで社会貢献できることを探すようになったんです」

「人々を思いやれるような社風が自然とできましたね。以前は新入社員の採用を好まないスタッフも多かったのですが、自分達が先代に拾ってもらったことを思い出して、今度は自分達が彼らを育てていこうと思えるようになりまし。あと、私自身としてはリーマンショックのときに、リストラせずに踏みとどまれたのが大きかったですね。社会貢献をしているような会社が、自分の身内を

「会社の意識改革にボランティア活動が役立つ」ということですね。

「モノづくりを喜んでくれる人たちと実際に触れ合う中で、自分が誰のために何を作っているかを再確認できました。自分の仕事で初めて人に拍手されたという職人もいて、この仕事を改めて好きになるきっかけになったと思います」



ハーモンミラー社のショールームでもある本社1階の「So-ken Social Salon」。明るい雰囲気の内装で構成され、多目的スペースとして活用している。



有吉社長が期待をよせる新入社員(左から、石澤ひとみさん、古田渉さん、岡野亜弥さん)

切るといのは僕のプライドが許せませんでした。少なくとも、自分だけが生き残ればいいとはとても思えませんでしたね」

「ソーケンの今後の目標として考えていることは何ですか？」

「本業はオフィスやショールームの内装ですが、ソーケンのブランディングを高めるような仕事ができないかと考えています。最近では根津美術館やサントリー美術館などの内装を手掛けました。その流れで日光東照宮の宝物殿からも改修工事の依頼がありましたので、難しい仕事ではありますが、良いものができるように努力しているところです。あとは、地域密着型の企業づくりに本腰を入れたいと考えています。先日、外環道が開通して、いくつかの工場が浦安の工業団地に移ることになりました。その中でも、ソーケンは市川で頑張っていると言ってくれる人たちがいて。それって、一つの喜びだと思えます。ソーケンという会社があつて良かったと言われるような繋がりを、これからも地域の人たちと作っていかねばと思っています」

あなたの院は大丈夫？
患者さんは
こんなところを見えています！

自信がない!と思った項目を
チェックしてください。

院外

- 良いイメージを持って来院できたか
(チラシやポスティング、普段の印象、webやSNSへの印象)
- 迷わずに来院できたか
- 抵抗無く入ることができたか
- 外観の印象
- 看板がきれいかどうか
- ドアがきれいかどうか

院内

- 入った時の印象は好感が持てる？
- スリッパは清潔？
- 待合室のイスがきれいかどうか
- 電話の対応が丁寧かどうか
- スタッフが笑顔で出迎えてくれたか
- 先生やスタッフの言葉遣い
- 先生が丁寧に説明してくれるかどうか
- スタッフが一声かけてくれるかどうか
- 施術時の印象(前・後)(施術の質)
- 院内は動きやすいか(動線)
- 施術室の印象
(ゆとり、くつろぎ、あたたかさ、明るさ、プライバシー等)
- 会計で丁寧に対応してくれるかどうか
(価格感*値ごろ感ではない)
- 医療器具が新しいか(きれいか)
(機器、カーテン、ベッド、タオル等)
- トイレの清潔感？
- 床のゴミは？
- 壁の汚れ
- 掲示物の汚れ、傷み
- 先生やスタッフの制服や手、爪等の汚れ

チェックの数が多い場合は要注意！
治療院デザインを検証してみませんか？

役に立つ「治療院デザイン対策」

2号連続企画・集客から増患、経営安定化まで 必読！まだ間に合う

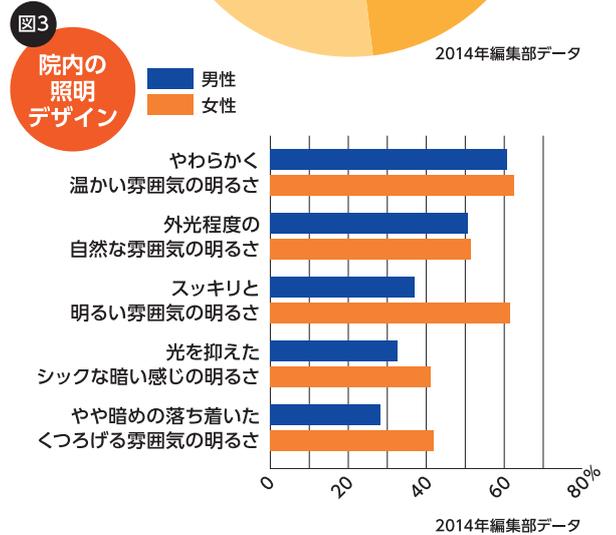
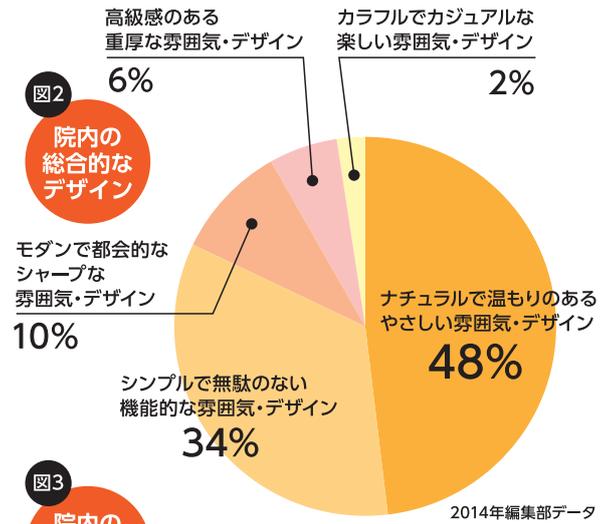
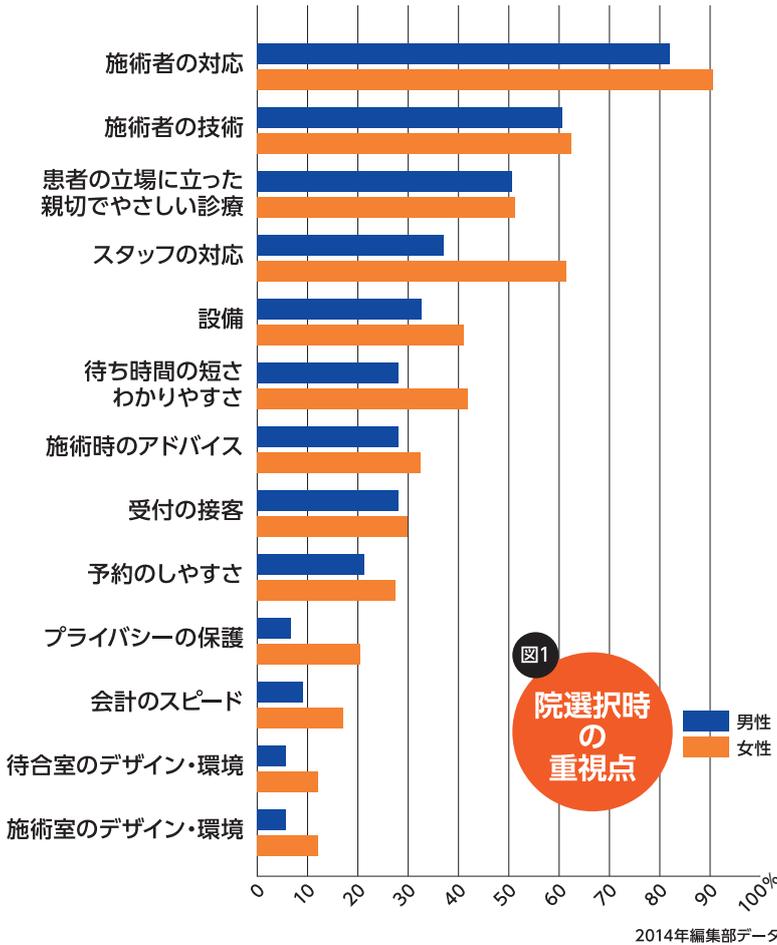
院外 院内

Design
を考える
Lesson.1

「新規の患者さんをひとりでも多く獲得したい!」「既存のお客様全員がリピーターになってくれれば!」「口コミで当院の評判がひとりでも広がってくれたらよいのに!」など。売上・顧客増へ向けて皆様、日々取り組んでおられることと存じます。培ってきた自己のスタイルを貫く姿勢は大切なけれど、消費者⇨お客様の声に耳を傾ける努力もまた必要。『治療院デザイン』という耳慣れない言葉に、集客と経営安定化への秘策を込めてお送りする2号連続企画。ぜひ、お役立ていただけたら幸いです。



患者さんが求めること



患者さんが求めること

一般の患者さんが治療院に対して「何を求めているのか?」といった本音。皆様も大変気になるところではないでしょうか。

まず「患者さんが院を選択する際に重視する項目」に関しては「治療技術」「設備」が上位に入るのは当然として、**実際患者さんの側は治療に向き合ってくれる先生やスタッフの対応や診療態度などの「サービス面」を大変重視していること**がわかります(図1)。

さらには「待ち時間」「予約の手間」「会計スピード」「プライバシー保護」へのきめ細かい配慮、そして院の内外の美観的要素(デザイン)とクリニックネス(清潔さ)にも、院選択の重要な動機が隠されているようです。

図2、3は「院の内外トータルでのデザイン(図2)」「院内の照明など部位別デザイン(図3)」など、患者さんによる治療院のデザインの嗜好性を調査したデータです。

結果として、**圧倒的に好感度が高い**

「ナチュラル」「温もり」「優しさ」を感じさせるデザイン。これは「口」やサインの色彩や形があらわす雰囲気、インテリアや設備や備品の配置、空間、照明などの総合的な評価となります。また同様に、院内の照明は「柔らかく温かい雰囲気」が男女とも一位となるなど、患者さんに好まれるデザイン方向性には一定の共通項がみられます。

院外デザインと院内デザイン

右ページは、治療院が潜在顧客(患者さん)に日々「見られている」ポイントを院の外と内に分けて挙げたものです。実に意外な点を見られていることに気がかされますね。

ここで重要なこと。それは**治療院にとっての「患者さん」とは、同時に「お客様」である、という事実**です。基本となる施術技術、接客などサービスは勿論のこと、院内外の清潔さ、雰囲気やデザイン、空間動線などの院内環境、プライバシーへの配慮やコミュニケーション。これら「院外および院内デザイン」と呼ぶべき様々な側面に常に気を配りつつ経営する。新規開院を目指す方はもちろん既に開院されている方も、こうした有形無形の「治療院デザイン」を検証し見直すことが、**経営改善と集客力アップに繋がる**のです。

今号、次号の2回連続となる本企画。皆様が治療院デザインの重要性和可能性に気づかれ、自身の手で「患者さんが好ましいと感じる」院のイメージづくりを達成できるよう、全力でサポートしていきます。

ロゴや院外サインを経営資源のひとつとして活用する

感じさせず、入ろうとする院に対して高い信頼感を抱けるよう、優れた「院外サイン」の構築と設計、管理、見直しが求められます。

「集客が今一歩物足りない」とお感じの方。内外装のリニューアル機会などを活用して、特にこの「院外サイン」の思い切った見直しを検討されてみることをお勧めします。

院外サインの種類

「院外サイン」には施術内容や時間を示す「院頭サイン」、院の位置を教える「ロードサイン」、また建物外壁に直接施工される「外壁サイン」。さらには周辺地域に設置されるその他の広告物なども含まれます。

デザインの鍵となるのは次の3点。

「ピクトグラフ(絵文字)の積極的活用」

「統一感のある色調」

「文字の大きさへの配慮」です。

外観の前面リニューアルには多額の費用が必要。「院の外観を清潔に保つ」「掲出物などの数量、内容、配置チェック」「広告物の見直し」など、開院後に自身の手で可能なことからトライされてみるとういでしょう。

ロゴはイメージアップの重要要因

院外デザインの基本要素となるのが、皆様お馴染みの「ロゴ」や「シンボルマーク」です。飲食店はじめ物販、サービスなど業種・業態を問わず、路面店においては「ロゴ」「シンボルマーク」は他競合との差別化を図るには大変重要な武器となります。

ありふれた書体で「○○整骨院」などの院名を記しただけの看板は今は昔。最近ではお洒落な色・形の「□□」「シンボルマーク」を掲げた治療院がずいぶん増えました。

施術や治療といった、いわば院の商品であるサービスや特徴、考え方も表現、内包するそれらのデザイン。特に身体の痛みや治療への不安を抱えている患者さんにとって、院のイメージの象徴ともいえる「ロゴ」「シンボルマーク」を紹介したコミュニケーションはとりわけ重要であり、そのデザイン開発は院の成功を左右するほどの大きな意味をもつ一大プロジェクトといつてよいでしょう。

治療院のV(ビジュアル・アイデンティティ)は患者さんに「安心感」「信頼感」を与える機能を持つため、単に「目

図1 ロゴ・シンボルマーク5つのポイント

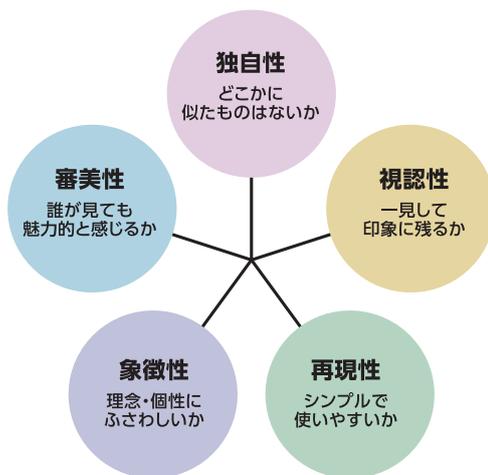


図2 院外サインの数々



院外サインとは、玄関前にある施術内容・施術時間などを表示した「院頭サイン」、道路に分かりやすく院の位置を示した「ロードサイン」、距離が離れていても施設を確認できるよう外壁に表示された「外壁サイン」などを指します。

写真提供: 荻窪腰痛リハビリスタジオ

必ず役立つ 専門講座

ユニバーサル デザイン その1

「ユニバーサル デザインとは」

ユニバーサルデザインとは、障害のある人の便利さ使いやすさという視点ではなく、障害の有無にかかわらず、すべての人にとって使いやすいようにはじめから意図してつくられた製品・情報・環境のデザインのことをいいます。

例えばパンフレットや掲示物。明朝体だけでなく、ゴシック体を使うことで、小さい文字でも文字の太さが均一で見やすくなります。

また、難しい用語や表現も、日常使われている易しい言葉に言い換えたり、あいまいな言葉や回りくどい表現を避けることで理解しやすい文章になります。

配色も重要です。使用する色の組み合わせや色数によっては、かえって見にくくなってしまふことがあるので注意が必要です。

外観と誘引動線をデザインする

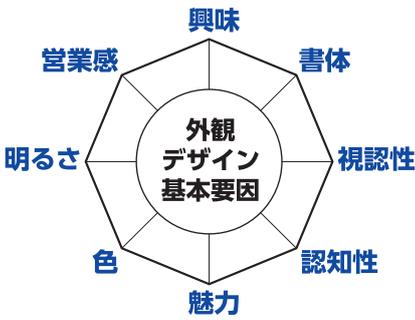
外観は院の顔であり、第一印象を与える重要な第一歩

看板・のぼり等のデザインを設計する

「看板」や「のぼり」などの院外サインは顧客を自らの院へと誘導する際、最も重要な、いわば「仕掛け」とも呼ぶべきものだと思います。

「POP」や「シンボルマーク」が新規の顧客に対し「信頼感」「安心感」を与え「静的」サインであるのに対し、「看板」「のぼり」(POP)は「院の特徴や魅力」「明るく活き活きとした院内の雰囲気」を伝える「動的」メッセージを表現するために最適なツールといえるでしょう。これらの展開では当然のことながら、あくまで院全体の外観や雰囲気を壊さぬよう配慮しつつ実施することが基本です。

「看板」のぼり」には基本的な4つの



外観デザインはこの基本要因をバランス良く考えながらデザインする事です。今の外観をこのチャートで検証してみてくださいはいかがでしょうか。

情報(業態、主なサービス、価格、その他イメージ的な要素)を的確に盛り込み、設置場所や数量などについても気を配る必要があります。ぜひ、専門家のアドバイスを得るなどして、改善を図ってみるとよいでしょう。

30メートル集客という考えかた

看板やのぼりなどPOPの威力だけでなく集客の改善を図るメソッドに、「30メートル集客」と呼ばれる手法があります。店頭販促を「店舗の30メートル手前から考える」ことで、顧客視点での「コミュニケーション」を徹底検証し、大胆な集客改善を図るというものです。

基本は「看板の位置」。建物に対して正面に掲出された治療院の看板は、どんなに大きく目立つようにデザインされていたとしても、歩行者の目に留まることか難しいため、「失客」という結果を招きかねません。

たかがひとりの「失客」ですが、一日に何十人、週に何百人以上もの人が往來する歩道です。致命的な集客機会ロスを生まないための有効な対策として、それを補う「袖看板」の設置を検討したいところです。

また「30メートル集客」では、「歩行

図1 30メートル集客(お客様はこう動く!)



お客様は、一見、ただ何となくお店に入ってきているように見えるものです。しかし、実は、上記のような「道のり」を経て、来店されています。お客様を逃さないようにするためには、このお客様の「道のり」を意識して考えてみる必要があるのです。

出典:高橋秀一「30メートル集客×シュウイチデザインツール」より

check! 30メートル集客 × シュウイチデザイングループ
デザイン プロデューサー
高橋 秀一 (Shuichi Takahashi)

飲食・小売店のFC加盟店企業時代に、看板POPの威力に気付き、チェーン中ほぼ最下位だった店舗を4ヶ月連続で、売上伸び率全国1位まで押し上げた。これが30メートル集客の原点となる。現在は、顧客の強い要望によりShuichi Design Groupを設立し、支援店舗は400店に達した。徹底した歩行者視点での店舗検証を行い、見込み客から店舗がどう思われているのか、どうすればもっと安心して入店してもらえるのか「30メートル集客」でその店舗の良さを引き出す手法は好評を博している。

連絡先:takahashi@shuichidesign.com

図2 出入口スタイルの好み

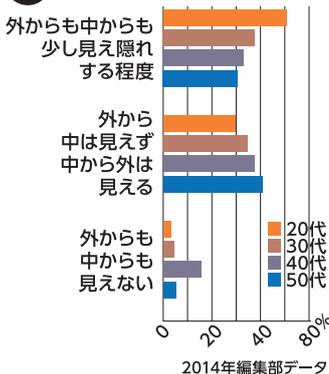


図2は「院の出入口のデザインの好み」に関する調査結果を示したものです。年齢が高くなるほどプライバシーを意識する傾向があり、「建物の外から内部が見えにくい院を好む」ことが読み取れます。とりわけ新規客にとって、治療院への「入りやすさ」は極めて重要。どんなにその院に興味を持ったとしても、最終的に「入りにくい」と感じれば競合の院へと流れてしまうでしょう。

院の外部から内部への動線は、誘客の最後の要。気をつけたいところです。

入りやすさを演出する

「第一印象(院の)存在を発見する」魅力を感じる「治療を判断する(迷う)」入って治療を受ける」の心理的道のりに上手く同調する流れ。これを、看板やのぼりを使って上手に演出することを目指しましょう。

者が知りたい情報を看板やのぼりに文字で簡潔に表現することも肝要です。見込み顧客である歩行者が30メートル向こうから店内まで、不安を一切感じないで到達できるような、いわば「心理的道のり」を院側が先回りして整備しておくことが必要となってきます。

チラシやWEBも院外デザイン 治療院から発信されるコミュニケーションの重要性

時代はSNSへ

治療院がHPを持ち、公開するのが当然となった昨今。集客・販促コミュニケーションの主力だったHPは、今やその座をSNSに取って代わられようとしています。

SNSの利点はその双方向性（インタラクティブティ）にあります。治療に関する最新の情報や、患者さんを接遇する診療現場の活き活きした様子、また先生自身の考えや感想などをタイムライン上に進行形で表現できる点など、その魅力は尽きません。

時には議論が過熱したり炎上することもある。しかし、恐れず積極的にSNSを活用されることをお勧めします。院の活性化と集客への切り札のひとつとなるはず。

次号45号(10月25日発行予定)では「院内デザイン」を掲載予定！
ご期待ください。

院外PRの鉄板 チラシとポステイング

治療院の集客に欠かせないのが「チラシ」「ポス」などのポステイングや配布。当たり前のことですが、「漫然と作成して大量に撒く」だけでは効果は向上しません。院全体のアイデンティティをふまえたうえで「どんなターゲット（年代、性別、症状やニーズ）に」「何を」「どのようなトーン＆マナーで」訴求するか。きちんと検討し、見込み患者さんに一貫性あるメッセージを届けたいものです。

また配布やポステイングの計画は綿密に。「周辺住民のデモグラフィック属性（年齢、収入、職業、学歴など）」「歩行者の属性と動線（時間帯別）」「交通の状況（駅、自家用車などの利用状況）」などを事前によく調査、確認してから実施することが大切です。

意外と知られていない ホームページ作成のルール

ある調査で「某クリニックの禁煙外来に来院した11人の新患のうち、9人がインターネットで下調べしてきた」というほど、情報源として患者さんの信頼が厚いのがホームページ。

クリニックや病院などに対して厚労省

が定めたいわゆる「ホームページガイドライン」は、医療機関がホームページ（以下HP）上に表現すべきでない項目を明示したネガティブリストですが、一方で接骨院や整骨院の広告については、ご存知「柔道整復師法第24条」の制限事項が存在します。看板やチラシなどの広告に限定されるこれらの表現規制。HPについては適用外ですが、院の倫理性が強く求められる側面もあり、表現の仕方や内容にはくれぐれも注意したいところです。

NG例としては「全国一（県内一）を誇る○○」「芸能プロと提携、女優の○○さんも来院」「新規来院者様に○○を贈呈（期間限定○○%オフキャンペーン実施中）」など。誇大表現や強調が含まれ、費用についての誤解などを生じさせる恐れがあるので、このような言い回しは極力避けた方が無難でしょう。

逆に成功するHPは何が違うのでしょうか。ポイントは2点。「病気と治療法についてわかりやすく解説してある」「患者さんとの対話を重視したつくりになっている」こと。症状や治療法について積極的かつ親身に、患者さんの立場にたった情報公開を心掛けている治療院ほど信頼を集め、来院へのモチベーションを獲得しているといえそうです。

必ず役立つ 専門講座 マーケティング を考える その1

マーケティングとは、顧客のニーズに沿って自社製品の魅力(付加価値)を創造・決定することで、顧客に自社製品の購入手続きを促すのがマーケティングです。

具体的には次の4つのプロセスで構成されます。

- 1.調査・分析:市場をリサーチすることで、現状課題の解決策を探ります。
- 2.計画:調査・分析で導かれた解決策を実現する計画を立てます。
- 3.実施:実際に計画を実行します。
- 4.評価・修正:実施した結果に対する評価を行い、生じた問題に対して必要な修正案を作ります。

この4つのプロセスを目的が達成されるまで繰り返すことで、顧客に自社製品へのニーズを掘り起していくのがマーケティングの役割なのです。

例えば、あなたが運動をして、のどが乾き、何か飲みたいと思ったとします。すると、以下のような行動の流れができます。



このように、消費者のニーズが行動心理に変化するプロセスに沿って、自社の製品を認知してもらうのがマーケティングの役割なのです。

HPに掲載すべきでない事項 出典:厚生労働省「医療機関ホームページガイドライン」

- ① 内容が虚偽にわたるもの
- ② 他との比較等により自らの優良性を示そうとするもの
- ③ 内容が誇大なもの
 - a. 任意の専門資格、施設認定等の誇張または過度な強調
 - b. 手術・処置等の効果・有効性を強調するもの
 - c. 医療機関にとって便益を与える体験談の強調
 - d. 提供される医療の内容とは直接関係ない事項による誘引
- ④ 早急な受診を過度に煽る表現または費用の過度な強調
- ⑤ 科学的な根拠が乏しい情報に基づき、医療機関への受診や特定の手術・処置等の実施を不当に誘導するもの
- ⑥ 公序良俗に反するもの
- ⑦ 医療法以外の法令で禁止されるもの（薬事法、健康増進法、不当表示防止法等）

注「医療機関ホームページガイドライン」は、医療機関のホームページについては引き続き医療広告とは見なさず、あくまでも関係団体(医療関係者)の自主的な取り組みにより改善を図るとされました。このため、法的拘束力はありません。

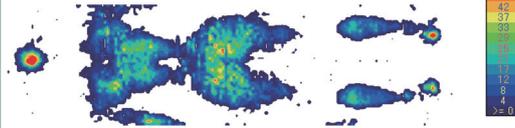
いつも清潔という
安心を。

販売店募集中



介護時などの床ずれ・腰痛予防に

優れた体圧分散機能



バネ形状のポリエチレン樹脂を癒着させて三次元に組み合わせた『E-CORE』のコア材は、下図のように体の一部だけに負担がかからない適切な分圧が可能で床ずれ予防の体圧分散マットとして、介護などの現場でも活躍しています。また独自の高反発構造により楽に寝返りができ、安定した姿勢で眠ることができるため、疲れが取れやすく、腰が沈みすぎることもないので、腰痛や骨盤の歪み予防などにも有効です。

三次元網状構造体 次世代マットレス

E-CORE



抜群の通気性、優れた空気断熱！

夏でも蒸れずに涼しく、冬は暖かい

コア材の 90%以上が空気のため、抜群の通気性で蒸れることがなく、さらに空気断熱にも優れているので、夏涼しく、冬暖かい快眠環境を実現。

【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。その用途には限りがない可能性があり、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。私たちはこの高性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お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ンジが提携し、共同開発と共同生産を開始しました。



お子様などのアトピー対策に！

日本アトピー協会推奨商品です

ダニやハウスダストの温床になりやすい布団や枕ですが、『E-CORE』のコア材は、軽くて丈夫な特殊素材で水にも強く、ゆっくり水をかけるだけで丸洗いで、30分もあれば乾いてしまうので、いつでも清潔に保てます。そのうえ9割以上が空気の層でできているため、汗や湿気を通して蒸れることがなく快適で、アレルギーの原因となるハウスダストも取り除く事ができます。

優れた耐久性！

『E-CORE』は、優れた復元力によって従来のマットレスのように長く使用しても凹むことなく、半永久的に使えるのも大きな特徴の1つです。実際に化学物質評価研究機構で行われた「繰り返し圧縮検査」でも、低い「厚さ低下率」(6.7%)・優れた「復元率」(97.0%)を示しています。

※万一、お買い上げ日より3年以内に2cm以上の明瞭な凹みが生じた場合は、コア部分のみ代替品と無償交換致します。

CERI 試験報告書

平成22年8月9日

一般財団法人化学物質評価研究機構
 産業部 産業部
 東京都中央区新富町1-1-1
 TEL: 03-5571-2811 FAX: 03-5571-2812

1. 依頼者 株式会社セラップ 様

2. 受検品 平成22年7月28日

3. 検体 ①E-CORE(300mm×100mm)マット
 ②E-CORE(300mm×100mm)マット
 ③E-CORE(300mm×100mm)マット
 ④E-CORE(300mm×100mm)マット 計4点

4. 検査結果

① 厚さ低下率(%)

試 験 機	厚さ低下率 (%)
①	6.7
②	4.9
③	4.9
④	6.7

② 復元率(%)

試 験 機	復元率 (%)
①	97.0
②	97.0
③	97.0
④	97.0

この試験結果を報告書本文に添付し、報告に必要の事項を記載してご送付いたします。

株式会社セラップ
あだち五反野鍼灸整骨院

〒120-0015 東京都足立区足立 3-25-7 サンランチM.C 102

●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。 ●詳しくはお問合せください。メールでお気軽にどうぞ！

TEL 03-3840-0866

(受付時間9:00~17:00)

adachigotanno@therap.co.jp



介護保険が使える 3時間型デイサービス 「ふくらはぎ健康法 タオ」

株式会社タオ

超高齢化社会に向けてデイサービスが手技療法家の注目を集めている。最近では開業を支援するフランチャイズも増えているが、その中にユニークなサービスと、ピープルマネジメントの人材育成法で注目を集めている会社がある。大阪に本拠地を構える株式会社タオだ。同社は大阪府内に7軒の整骨院・デイサービスを運営し、整骨院経営のサポートやFC事業を積極的に展開する企業だ。そんなタオがなぜ介護という異業種に参画したのか？ そこには柔道整復師として10年以上整骨院を経営してきた、社長の丸山真砂夫氏ならではの想いがあった。

株式会社タオ 代表取締役 丸山真砂夫氏

「ふくらはぎマッサージで 介護ビジネスに挑戦」

介護保険が使えるデイサービス「ふくらはぎ健康法タオ」は、2012年に開設されたタオの新事業だ。その最大の特徴は、「生涯元気で歩く幸せ！」のために、医学博士・石川洋一先生が提唱する「ふくらはぎ健康法」をタオが継承して、介護のリハビリメニューとして商品化していることである。石川先生より、「タオで研究して、広めなさい」と言われ、全社を挙げて研究開発した、自信の商品である。元々は整骨院の実費メニューだったが、血流を大きく改善させ、万病に効くため、その治療範囲は実に幅広い。高血圧や心筋梗塞、糖尿病さらには、パーキンソン病で表情が固まってしまった患者にも効果があるという。

この「ふくらはぎ健康法タオ」は3時間型のデイサービスで、そのプログラムは大きく3つに分かれている。まずは最初に、第二の心臓とも呼ばれるふくらはぎをトルマリンホットパックの温熱効果で温めたあと、セラピストのマッサージで全身の血行を促進させる。その次に行われるのが、平行棒を使った、酸素たっぷりウォーキングだ。気の呼吸法を取り入れた足の体操で、下肢筋力や体幹のインナーマッスルを55分間かけてしっかりと鍛える。

「最後に、20分のティータイムを設けています。そこで、友達ができる利用者様も

多く、楽しくリハビリに通われているようです。タオでは、皆勤賞の方には賞状やメダルをお渡ししたり、玉入れ大会を開催するなど、クルーのホスピタリティ溢れるレベルの高いサービスを提供する事で、利用者様が楽しく継続できる仕組みも用意しました」

5回の講習で セラピストを育てる タオのFCカリキュラム

「ふくらはぎ健康法タオ」は現在フランチャイズ加盟店を募集しており、東京・江戸川区に1店舗、愛知県・豊川市に1店舗がそれぞれオープンしている（同年8月に江東区にも1店舗オープン予定）。どちらも9カ月で黒字化に成功している。開業準備からオープン後までの事業内容をすべてマニュアル化し、帳簿や管理書類についてもフォーマットが用意されている。また、スーパーバイザー（SV）が月に1回店舗を訪れ、人材育成、経営戦略、営業活動などのマネジメントをサポートする。

一方でセラピストについても、タオ独自のカリキュラムで講習会を実施。全くの素人が5回の受講と卒業試験を受けるだけで、現場に出られるだけのスキルやコミュニケーション能力を身に付けられるという。

「愛知県の店舗は整骨院の面積を半分にして、残ったスペースでデイサービスを提供しています。パート・アルバイト（P/A）のセラピストだけでまわるオペレーション

第2回 肩の高さの違いと 疼痛部位による診断

水谷哲也 | PROFILE
 ・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。

**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2回

前回は肩こりに関する解剖をお届けしましたが、いかがでしたでしょうか？肩こりとは症状のことを指していて原因は様々な要因が重なり合ったものです。最近では病態を“=”で結んで解剖学や検査を無視したセミナーも乱立していますが、臨床経験の浅い先生方は惑わされないように正しい知識を身に付けていただき、患者様に信頼され選ばれるセラピストを目指していただきたいと思います。

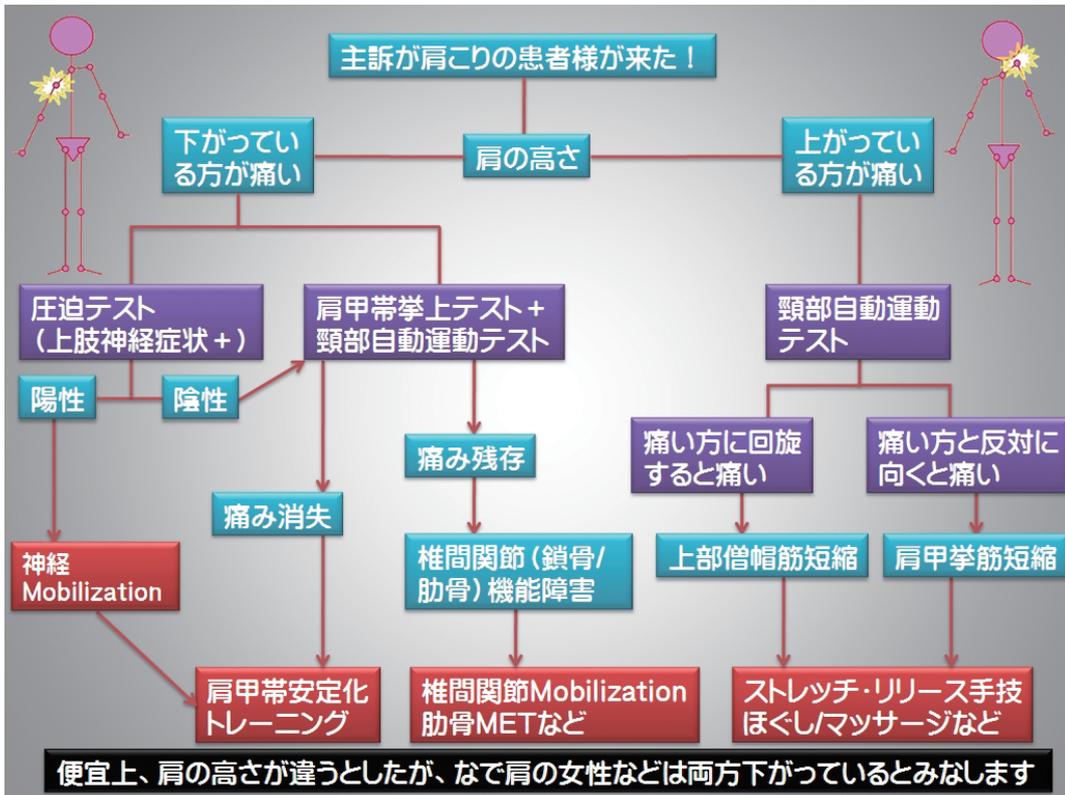
【肩こり=循環不良です…】

これでは一般の人の知識と何ら変わらず患者様の求めている答えにはなりません。“=”で結んでしまうと隠れている病態や原因となる部位の特定が困難となります。前回お伝えした解剖を基に考えますと、筋緊張を起こす原因は【使い過ぎ】【椎間関節由来】【筋力弱体化と伸長による反射】などが考えられ1つの治療法ですべてを治すことは不可能です。一歩進んでなぜ、循環不良が起こるのかを解剖学、生理学的に説明できるように勉強していくと良いと思います。

今回のテーマは「視診」 肩甲帯の位置による治療法の違いと禁忌となる手技をお伝えします。実際の治療法は第三回でお伝えしていく予定です。

1. 前額面上の変位(肩の高さの違い)による分類と治療方法

クイック診断が出来るようにフローチャートに沿って説明していきます。



①下がっている方の肩が痛い

肩甲帯が正常な位置より下がっている肩は臨床上良く見かけると思います。肩甲上肢帯の重みに耐えられなくなった【弱化・伸張型】の痛みで患者様の主訴は肩甲帯を正しい位置に他動的に戻すと痛みが消失します。

鑑別診断は肩甲帯拳上テストに頸部の回旋テストを組み合わせたものです。

①-a 肩甲帯拳上テスト

患者肢位

- 座位

セラピスト肢位

- 患者の背面に立位

方法

- 患者の腋窩にセラピストの膝を入れ、疼痛が消失するかを確認。このとき頸椎の回旋も診る



上記のテストで肩甲帯を拳上し、痛みが消えたなら患者様に肩甲帯の本当の位置はここですよ!と教えてあげてください。痛みを取る姿勢が解ると患者様も積極的に治そうとする気になります。逆に説明が不十分なのに「このトレーニングを家でやってください」では誰も参加してくれません。

◎禁忌手技:肩甲上肢帯の重みに耐えきれず、上部僧帽筋、肩甲挙筋、菱形筋等が伸長弱化し痛みを出していることが確認できたので、禁忌となる手技は対象となる筋に対してのほぐし・マッサージ・ストレッチなどです。

[下がった方の肩が痛くて上肢に神経症状もある場合]

①-b 圧迫テスト

患者肢位

- 座位

セラピスト肢位

- 患者の背側に立位

方法

- 患者の肩関節上部と同側の側頭部に手を置き、ゆっくりとテンションをかけていく。上肢の症状が出現すれば牽引型胸郭出口症候群



頸椎の神経根を肩甲帯から遠ざけ、腕神経叢にテンションをかけます。神経線維が他の組織に対し癒着を起こしていたり斜角筋や小胸筋で絞扼(挟み込み)があれば上肢に神経症状が出現します。

このような場合、癒着を剥がし神経学的な閾値を正常に戻す【神経Mobilization】を使い、肩甲帯を正常な位置に置いておけるように安定化トレーニングを行います。

[下がっている方の肩甲帯を拳上しても痛みが消えない]

視診時に鎖骨の高さが正常(水平面から20度)より下がっていて自発痛があり肩甲帯を拳上しても痛みが消えない場合、椎間関節機能障害、肋骨/鎖骨の拳上障害(吸気吸気

障害)を疑います。

・椎間関節腹側へのJoint playテスト:棘突起をつまみ腹側への可動をテストし、疼痛が痛発されれば押した棘突起と下位椎体の間の椎間関節が痛みを出しているので関節Mobilizationの適応となります。

・鎖骨/肋骨のHypo mbility(過少運動性)に対してのテストは自動運動テストにて行います。肋骨の自動運動テストは「深呼吸」ですので第一肋骨ですと左右鎖骨上窩内側から軟部組織越しに第一肋骨を触診し深呼吸を指示して初動が左右同じかを確認します。初動のタイミングが遅ければブロッキングがあるとみなし、肋骨可動のMobilizationをMuscle Energy Technic(MET)で行います。

②上がっている方の肩が痛い場合

こちらをよく見かける肩こりです。キーワードはショルダーバッグをいつも同じ肩にかけている、赤ちゃんを抱っこする腕が決まっている、反対側にカバンをかけると下がってくるような気がする・・・などです。常に同じ方の肩を酷使していると当然、短縮を起し循環不良が起り疲労物質の代謝も落ちます。

代表的な肩こりを起こす筋は肩甲挙筋と上部僧帽筋ですので筋の走行をおさらいしながら頸部の可動域制限を確認しましょう。

右の図では右の肩甲挙筋と僧帽筋を表しています。肩甲挙筋は肩甲骨の上角から頸椎の横突起に向かい(矢状面)に近い走行をしているのでストレッチポジションは【左回旋+左側屈+屈曲】となります。

僧帽筋は椎体の棘突起から前額面に近い走行を走り鎖骨外側と肩峰に向かいます。ストレッチポジションは左を向かせたいところですが、左を向くと棘突起は逆に右に近づいていくので正解は【左側屈+右回旋+屈曲】となります。言い換えると椎間関節に異常がなく右を向いて右が痛い場合、右の上部僧帽筋、右を向いて左が痛い場合左の肩甲挙筋の短縮となります。

上がっている方の肩が痛みを出している場合で安静時痛が無いときの禁忌手技はありません。先生方が普段使用しているリリース系の手技で対応してください。ストレッチや指圧、マッサージ筋膜リリースなどで良い結果が出ると思います。

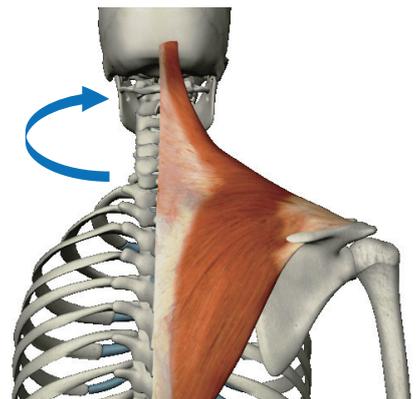
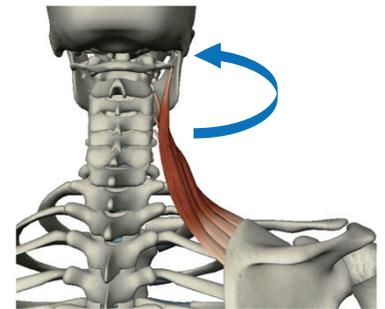
その他、矢状軸でのゆがみには円背、フラットバック、スウェーバックなどがありそれぞれ治療法、トレーニング法が異なります。臨床上スウェーバックも比較的多く診られ来院時、治療歴を聞くと【猫背矯正】で痛みが出たという話を良く聞きます。スウェーバックは後弯のトップが胸腰移行部付近にあり、胸椎はフラットです。この人たちに“反らせる”治療をしたら悪化するのもうなずけます。脊柱は正しいS字カーブが不可欠ですので当然、胸椎の正しい後弯が必要となります。

今回は簡単なフローチャートを使い肩こりの原因の分類と適応される手技、禁忌手技をお伝えしました。次号でいくつかの手技をご紹介しますがそれが正解というわけではなく、理論とエビデンスが合っていればどの手技をお使いになっても問題ないと思います。

大切なのは“どこの侵害受容器(自由神経終末)が興奮して脳に信号を伝達しているか?”を確認して患者様に説明し、納得いただける治療計画をお伝えすることです。

次回は簡単ですが治療手技の紹介となります。詳しい検査法と実際の手技はメディックス1Dayセミナーでもお伝えしております。

ご興味のある方はお問い合わせください。



最新徒手療法 1日講座

徒手療法から診る

難治性肩こりの診断・治療

開催日: 2014年9月10日(水)

時間: 11:00 - 17:30

受講料: 【一般価格】 15,000 円

【メディックス会員価格】 14,000 円

(税込、テキスト代込み)

お申し込み・お問い合わせ先:

メディックス ボディバランスアカデミー

TEL: 03-3255-0772

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

難治性肩こりに関する解剖、生理学やリラクゼーションメニューにおける施術上の禁忌事項や注意点などを理論から説明し事故が少なく即効性の高い手技(関節・軟部組織・神経学的アプローチ～痛みを取るトレーニング)と患者への在宅ケアを【明日から使える形】にして1Dayで完結ご紹介いたします。

NPO 法人
日本手技療法協会
主催セミナー

費用	会員無料 非会員：5,000 円	会場	ボディバランスアカデミー内教室 東京都千代田区神田淡路町 1-1-1-3F (都営新宿線・小川町駅、東京メトロ丸の内線・淡路町駅 A5 出口 徒歩1分)
内容	個別相談 90 分間		申込方法
定員	先着順で定員になり次第締め切りますのでお早めにお申し込みください		

※各セミナー共通です

接骨院開業個別相談

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 -

8月	9月	10月
2日(土)	6日(土)	4日(土)
16日(土)	20日(土)	18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

治療院支援個別相談

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&変えたいポイントは何?
- 05 資金繰りが上手くいかない。
- 06 今後の業界予測から経営を見直したい。

開催日 - schedule -

8月	9月	10月
9日(土)	13日(土)	11日(土)
23日(土)	27日(土)	25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



※写真はイメージです。講義当日に Redcord は使用いたしません。

徒手療法から診る 難治性肩こりの診断と治療

9/10
(水)
開催

11:00 ~ 17:30

最新徒手療法特別講座

水谷哲也

Tetsuya Mizutani

MDX メディックス
Body Balance Academy

一般価格 15,000円 税込
メディックス会員割引あり

●定員20名限定
(先着受付)

難治性肩こりに関する解剖、生理学やリラクゼーションメニューにおける施術上の禁忌事項や注意点などを理論から説明し、事故が少なく即効性の高い手技(関節・軟部組織・神経学的アプローチ~痛みを取るトレーニング)と患者への在宅ケアを【明日から使える形】にして1日完結でご案内する特別講座です。

■お問い合わせ先 / メディックス ボディバランスアカデミー ■TEL 03-3255-0772 ■URL <http://www.mdx-edu.com/>

領収証の運用を検証する

【領収証交付が義務化され約4年】

平成22年9月1日以降の施術分から、柔道整復師の施術に係る療養費の一部負担金の費用の支払を受けるときは、領収証を交付しなければならない。『療養費の支給基準』（社会保険研究所発行）には、領収証の運用についてこのように記述され、「義務付けとなった領収証に記載すべき項目を具体的に列記し定めている。この通知が発せられて4年、保険請求を取り巻く環境がどう変わったのか検証する。【上野 康雄】

■領収証とは

生活に必要なほとんどのものが購入できる便利なコンビニエンスストア。ここで買い物をして、代金を支払いレシートを受け取る。このレシートをレジ前の「不要レシート入れ」なるものに入れて立ち去る客を多くみることがある。私もほとんどの場合、レシートは持ち帰らない。しかし、釣りの過不足や、買ったはずの商品が入っていないか、たり。そうしたトラブルが一旦起きると、必ず必要になってくるのがレ

シート、すなわち領収証。コンビニなどで発行されるレシートには、購入した商品名や個数はもちろん、購入した時間などの情報が細かく記載されている。店は、客に対して商品またはサービスの対価として金銭を受け取ったことを証明するためにレシート、領収証を発行する。一方、客はその逆、金銭を支払った証としてそれを受け取る。つまり領収証とは、こうした金銭の授受とその内容を証明する重要な書類なのだ。

■領収証発行の現状 丸め料金体系が浮き彫りに

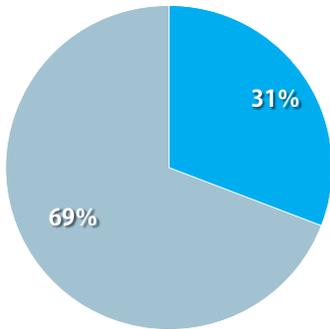
「グラフ1」は、今回ひりんと「ママジン」が接骨院向けに行なった「領収証の運用についてのアンケート」のひとつ。レジスターから出される「レシート」を領収証として発行している接骨院が全体の32%と最も多い。また、「グラフ2」では何と全体の4分の1もの接骨院が保険一部負担金と保険外の金額を合算した領収証、あるいはレ

シートを発行していることが分かる。コンビニのレシートに置き換えると、支払った金額の合計額だけが印字されたレシートを客に渡している、そんな接骨院が少なくとも今回のアンケート調査では26%存在することが分かった。

「グラフ3」では、その裏付けともいべき、窓口で患者から「定額」を徴収している接骨院が31%。いわゆる「丸め」の料金体系だ。

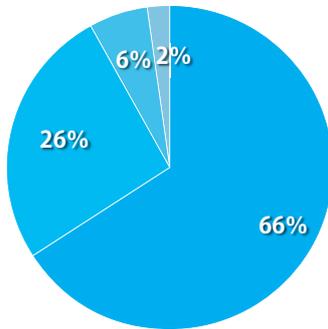
もう一度領収証の定義を確認してみよう。前述で「店」を「接骨院」に、「客」を「患者」に、そして「商品やサービス」を「施術等」に置き換えてみるとこうだ。【接骨院は、患者に対して施術等の対価として金銭を受け取り、その証として領収証あるいはレシートを発行する】ということになる。「資料1」は、ある健保組合が患者照会によって受領したレシートのコピー。処置料という「商品」に対し、500円の対価を受領した証として発行されたレシートだ。患者が500円を支払い、接骨院が500円を受領した証。通常の商取引としては何ら間違っていない。

グラフ3 窓口での徴収方法について



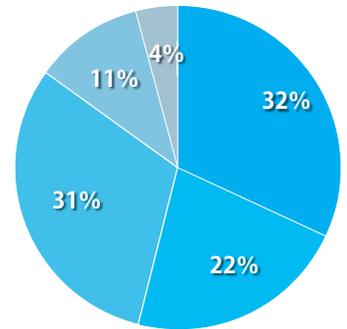
- 定額料金を徴収 (例: 初検時2,000円 2回目以降1,000円) ……31%
- 保険請求一部負担金プラス実費…69%

グラフ2 領収証の内訳について



- 保険一部負担金と保険外の金額が分かれている…66%
- 保険一部負担金と保険外の金額を合算している…26%
- 保険一部負担金と保険外が分かれているが、一部負担金、保険外であるという明記はされていない (例: 01 370円 02 200円) ……6%
- その他…2%

グラフ1 領収証の種類



- レジで打ってレシートを発行している…32%
- 手書きで領収証を発行している…22%
- レセコンから発行される領収証を使用している…31%
- レセコン以外のソフトで領収証を発行している…11%
- 発行していない…4%

平成25年 6 月分「接骨院・整骨院受診時の領収書貼付表」

健康保険者証の記号一番号	被保険者氏名
所属支社・課	支社・課 受診者氏名
受診した接骨院・整骨院名称	領収書の枚数

※ 領収書(原本)を以下に貼付し、この用紙のコピーを健保組合に送付のこと。
 ここから下に領収書を貼付して下さい(貼付場所が足りない場合は、この用紙をコピーして使用のこと)。

お知らせ
 リット再発行は致しかねます
 大事に保管ください

2013-08-08 17:53 000045 2013-08-03 19:20 000069 2013-08-01 17:40 000041 2013-08-15 12:43 000029

加置料合計 非 ¥500 加置料合計 非 ¥500 加置料合計 非 ¥501 加置料合計 非 ¥500
 非課税合計 ¥500 非課税合計 ¥500 非課税合計 ¥501 非課税合計 ¥500
 現金 ¥1,000 現金 ¥1,000 現金 ¥1,000 現金 ¥500
 現金 ¥500 現金 ¥500 現金 ¥500 現金 ¥500

どうぞお大事に
 月初めは保険証を
 ご提示下さい

2013-06-17 19:02 000007 2013-06-18 18:40 000062 2013-06-22 18:38 000039 2013-06-28 19:12 000054

加置料合計 非 ¥501 加置料合計 非 ¥500 加置料合計 非 ¥500 加置料合計 非 ¥500
 非課税合計 ¥1,981 非課税合計 ¥600 非課税合計 ¥500 非課税合計 ¥500
 現金 ¥500 現金 ¥500 現金 ¥500 現金 ¥500

どうぞお大事に
 月初めは保険証を
 ご提示下さい

2013-06-17 19:02 000007 2013-06-18 18:40 000062 2013-06-22 18:38 000039 2013-06-28 19:12 000054

加置料合計 非 ¥501 加置料合計 非 ¥500 加置料合計 非 ¥500 加置料合計 非 ¥500
 非課税合計 ¥1,981 非課税合計 ¥600 非課税合計 ¥500 非課税合計 ¥500
 現金 ¥500 現金 ¥500 現金 ¥500 現金 ¥500

どうぞお大事に
 月初めは保険証を
 ご提示下さい

資料1 ある健保組合が患者紹介によって受領したレシートのコピー



平成25年8月19日

送付案内

湘南支社
 ■■■■■様

件名：接骨院の現状の件

いつもお世話になっております。
 ■■■様が25年6月に■■■の「■■■接骨院」で施術を受けられ、その時の領収証のコピーを提出いただきました。

その後、同接骨院から太陽生命健康保険組合宛て、■■■様が接骨院に支払った残り7割相当分の請求があり、領収証と付け合せたところ、別添のとおり相違していることが判明致しました。

同接骨院には、■■■様に発行した領収証と、当健保宛請求した金額（保険施術分から■■■様がお支払いした残額）が相違している旨ご連絡致します。

当健康保険組合では、この金額が合致しない限り、不正請求の類として同接骨院には健康保険組合からの支払いは致しません。

■■■様には、このような現状をご理解いただきたくお知らせする次第です。
 接骨院からの請求は、■■■様と同様の事例が約8割を占めています。これだけ不正がはびこっています。皆様が負担する保険料が、このような不正請求に使われないよう、ケガをされた場合は整形外科に行かれるようお願い致します。

CHECK!

資料2 保険者が患者(被保険者)に送付した文書

療養費は現金給付
 この大原則を忘れては
 ならない

しかし、接骨院が健康保険法による療養費の支給を前提としている場合、こつした運用は通用しないと考えるべきだ。本来であれば、接骨院は施術に関する一切の料金を患者から全額受領し、その内訳を記した領収証を発行する。患者はその領収証に記載された保険適

用分の一部負担割合以外の部分の還付を保険者に対して行う。いわゆる現金給付の大原則だ。これが一定の要件を満たした場合にのみ接骨院は、患者から一部負担金のみを受領し、保険負担分を保険者に対し代理で請求することが可能となる。あえて説明するまでもないかもしれないが、これが代理受領の原則だ。

それでは、先の5000円のレシートを発行した患者の例を見てみよう。ここに表記されている「処置料」が保険一部負担金額だとした場合、仮に3割負担の患者だとすると、保険適用総額は1,667円となり、患者から窓口負担金500円をすでに徴収しているので残りの1,167円を療養費支給申請証によって保険者に請求すること

になる。しかし、現実にはこの接骨院は、異なる額を保険者に請求した。そして、その後患者照会により、「領収証と付け合わせたとこ、金額が相違していることが判明」という理由で返戻を受けている。
 資料2は、この保険者が患者、被保険者に対して送った文書のコピーである。文中でこの金額の相違を不正請求の類として被保険者

に対して通知し、さらにその中で「整骨院からの請求は、8割が不正」だと断言し、「ケガをした場合は整形外科に行くように」と指導している。

この行き過ぎた通知については、同請求の代行を行っている請求団体の会長が保険者に対し苦言を呈し、対象となった接骨院並びに被保険者に対し謝罪を求めている。

話を戻そう。この接骨院は決して不正な請求をしているわけではない。あえて言うならば「不当請求」といべきだろう。この接骨院が発行したレシートに、保険施術分に対する一部負担金がいくらなのか、明確に記載されていればこんなことにはならないはずなのだ。

■領収証及び明細書の交付について

周知の通り、健康保険法による療養費の支給は、社会保険研究所の発行する『療養費の支給基準』にのっとり、保険者の裁量により決定されています。そこには領収証について以下の記述がされています。

柔道整復師の施術に関する療養費について(通知)(平22、5、24保医発05243)

(中略)
2、領収証及び明細書の交付について

本年9月1日以降の施術分から、柔道整復師の施術に係る療養費の一部負担金等の費用の支払を受けるときは、領収証を無償にて交付しなければならないこととした。今回、交付が義務付けられる領収証は、保険分合計及び一部負担金並びに保険外の金額の内訳がわかるものとし、別紙様式1を標準とする。

つまり、保険者は、保険適用施術の総額と、負担割合に応じて窓口で受領した一部負担金の額、そして保険外の料金が含まれるのであればその額。これらを明記したものを領収証として運用するよう求めているのだ。

取材を重ねていくと、現状で見えてくるのは現場での人手不足と効率化主義だ。受付だけの人材雇用が厳しく、受付から施術、会計までの行程をすべて自分一人で行わなくてはならず、やむを得ず「丸めの料金」でやり過ぎてしまふ。部位ごとの治療や転記などがあれば施術ごとに金額も変わる

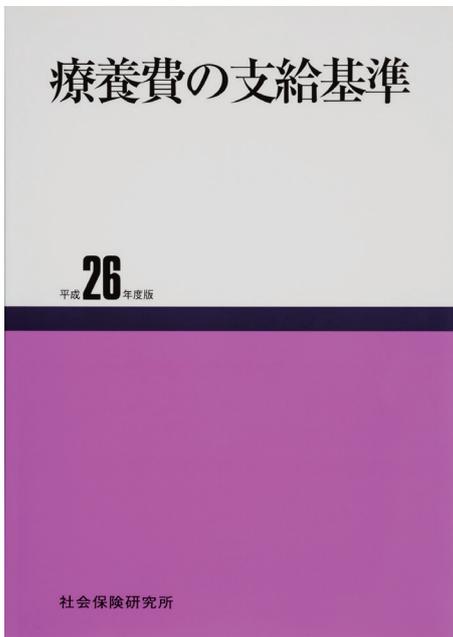
はずだが、効率化を求めるあまり、「定額料金で済ませてしまっている。中には「今さら金額が変わること」を患者に説明するのが面倒「急に金額を変えると患者が不信任を抱く」という声も。

しかし、今後こんな運用が通用しなくなるのは前述の事例を見ても明らかだ。

■やる気と工夫が重要

「資料3」を確認いただきたい。医療機関で発行されている領収証にも見えるが、私が取材で赴いた接骨院で実際に発行されている領収証のコピーだ。患者氏名、負担割合、そして施術に関する明細については、保険適用分の金額とその一部負担金、保険外の料金(私費として記載)がしっかりと記載されている。ここまでしておけば先のような金額相違で返戻になることも、不正請求扱いはされることがないだろう。

「通常の企業でいえば、当たり前前のことをやっているだけ。できないのではなく、やる気と要領の問題」と、院長は話す。同院では、バリエーションの多い自費メニューや物品販売の項目をひとつの領



『療養費の支給基準』社会保険研究所発行

領 収 書

負担割合 3 割
管理番号 1111

金 690 円
(うち医療費控除対象分 370 円)

発行日 平成26年6月10日

伝票 3 8
担当 上野

お名前 ○○○ ○○○ 様 上記金額を正に領収しました

※保険請求は1円単位で請求するため月計で誤差が生じますがこれは間違いではありません。

保険分	初診料	再診料	再検査料	通電料	電療	その他	保険分合計	一部負担金			
	-	-	1,010	150	60	-	1,220	370			
保険外治療	鍼灸代	包帯	材料費	延長	商品1	商品2	会費	I B	実費計	消費税	窓口徴収額
	-	-	300	-	-	-	-	-	300	24	690

健康保険一部負担金	370 円
保険外治療	- 円
その他	300 円
消費税	24 円
合計金額	690 円

CHECK!

資料3 ある接骨院で実際に発行されている領収証のコピー

一人や、限られたスタッフで院全体のオペレーションを行うことは容易ではない。同院のように領収証発行のシステム、レセコン、患者管理システムといったそれぞれに力を入れては時間がどれだけあっても足りない。効率的な運用と、正確なオペレーションによって、保険請求という特殊な事情を乗り越えなくてはならない。

■待ち時間の考え方とその活用方を考える

レセコンを軸として来院患者をオペレーションしようとする、やはり今までは勝手が違い、時間的なロスも出てくる。しかし、これをプラスと見るのか、マイナスと見るのか、その視点次第ではないか。

取材先のある接骨院では、患者に正確な料金を提示するためレセコンへの入力ありきでオペレーションを行っている。その結果、患者には一定の待ち時間が発生

してしまっているのも確かだ。しかし、院内の滞在時間が長くなったことで患者に対し様々なアプローチができるようになったという。「治療に対する考え方の小冊子を作成し待ち時間に読んでいただく」、「自費メニューを案内パンフレットで訴求する」、「物品販売につながる商材やパンフレットを充実させる」、「院内に掲示するポスターを充実させる」など。自費メニューの販売促進につながり、物品販売の売り上げも伸びた。その効果は予想以上だったと同院の院長は話す。

少々面倒でも、少々患者を待たせることになっても、正しい対応、運用を行うことこそが、施術者を信頼し、体を預け、治療を受けに来る患者の、「真の信頼を得ることにつながるのではないだろうか。

収証に記載するため、レセコンから発行する領収証では限界がある。そのためエクセルのマクロ機能を活用した独自の領収証発行の流れを構築している。これは決して楽な運用ではない。転帰などで部位数が変わった時などは、一部負担金が変わった時など、一部

てくる。これがレセコンに反映されていないと、これも返戻の対象となってしまう。そこで、この院では施術録に「転帰」などの札を挟み込み、レセコンへの入力漏れの防止を徹底している。「こうしたちよつとした工夫と、やる気の上

ある請求団体が採用しているレセコンは、「療養費の支給基準」に則った項目に加え、各部位及び部位毎の負傷原因まで領収証に記載する機能が実装されている。患者は領収証さえ見れば通院日付はもちろん支払った金額、保険適用となっている部位とその負傷原因までもが一目瞭然だ。記憶違いや勘違いを限りなくゼロにすることができるとも、もし患者照会があったとしても、この領収証を適正に運用している限り、「患者申出相違」となることはまずないだろう。



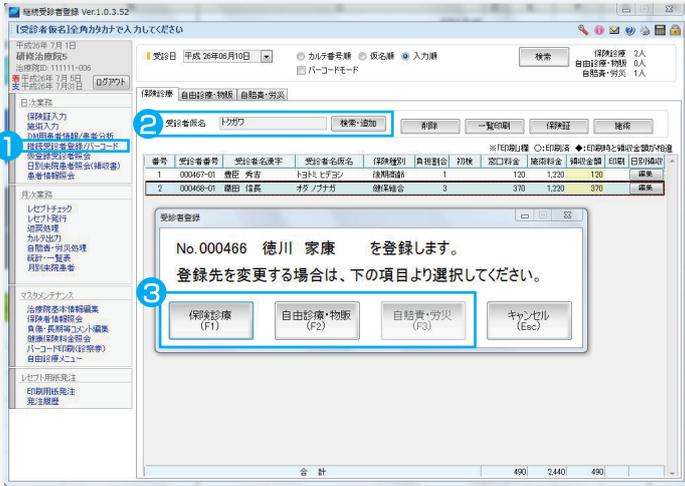
領収書発行機能のご紹介

柔道整復師向けレセコン
RecePro (M)



患者様へ領収書は必ず発行しましょう！

RecePro(M) の継続受診者登録を使えば、来院入力から領収書発行までの流れがスムーズ。これから先求められてくる保険料金と自費料金の区別をしっかりと明記します。



継続受診者登録で来院記録！

来院順に、受付で患者様にお名前を記入していただくのと同じ感覚で来院管理

- 「継続受診者登録」メニューを開きます。
- 「受診日」が今日になっていますので、再来院の患者様がいらっしゃいましたら、「受診者仮名」で検索します。
- 検索結果表示で患者様を選択し、「支払い区分」を「保険診療」・「自由診療」・「物販」・「自賠責」・「労災」から選択します。



登録した、領収書発行をしよう！

- 登録完了したら、「編集」ボタンから領収書作成を行います。
 - 保険外料金を追加するときは施術項目メニューから、予め作成しておいた自由診療を選択し「保存(再計算)」で領収金額を再計算。保険分と保険外分の料金を合計します。
- ※自由診療メニューは、別メニューで予め登録する必要があります。

領収書が作成されました！

日別領収書

日別自費明細

月別領収書

患者様氏名		発行日		健康保険負担割合		本人属性	
徳川 家康様		平成28年 6月10日		3割		本人	
初診料	整理料	後療料	1,010円	金庫副子加算	深夜加算		
種別支援料	固定料	冷電法料		情報提供給付料	休日加算		
再療料	療費料	温電法料	150円	時間外加算	夜間・暴風雨雪		
往診料	電療料		80円	その他加算料			
保険外	保険外負担料	その他	2,400円	合計金額	370円		
合計		健康保険	1,220円	健康保険外	2,400円		
領収額合計			370円		2,770円		

患者様氏名		発行日		健康保険負担割合		本人属性	
徳川 家康様		平成28年 6月10日		3割		本人	
初診料	整理料	後療料	1,010円	金庫副子加算	深夜加算		
種別支援料	固定料	冷電法料		情報提供給付料	休日加算		
再療料	療費料	温電法料	150円	時間外加算	夜間・暴風雨雪		
往診料	電療料		80円	その他加算料			
保険外	保険外負担料	その他	2,400円	合計金額	370円		
合計		健康保険	1,220円	健康保険外	2,400円		
領収額合計			370円		2,770円		

患者様氏名		発行日		健康保険負担割合		本人属性	
徳川 家康様		平成28年 6月10日		3割		本人	
初診料	整理料	後療料	1,010円	金庫副子加算	深夜加算		
種別支援料	固定料	冷電法料		情報提供給付料	休日加算		
再療料	療費料	温電法料	150円	時間外加算	夜間・暴風雨雪		
往診料	電療料		80円	その他加算料			
保険外	保険外負担料	その他	2,400円	合計金額	370円		
合計		健康保険	1,220円	健康保険外	2,400円		
領収額合計			370円		2,770円		

保険料金の内訳、保険料金、保険外料金それぞれの料金と合計金額が表示されます。

「日別来院患者照会(領収書)」メニューから発行も可能。

また、月の領収書も作成可能。月の領収書なら、「負傷日」「傷病名」「負傷原因」も印字可能。

患者様との施術内容の確認に役立ちます。

療養費における往療料の算定については、「柔道整復師（柔整師）」「あん摩マッサージ指圧師（あま指師）」「はり師・きゆう師（鍼・灸師）」とも可能になっている。しかし、そこには算定のための条件があることとその条件が柔整師とあま指師、鍼灸師では若干の違いが見られるので注意が必要だ。今回は往療料をそれぞれの違いを含めて解説する。

特集

いまさら聞けない治療院の常識 永久保存版

「往療料」

「往療料」と往療範囲

「往療」とは健康保険を適用した治療をするために患者宅（患者）に赴くことを指す。往診と意味合いは同じだが往診は医師のみが使える言葉で、療養費が適用される柔整師、あま指師、鍼灸師は「往療」という。

往療をした際は往療料を一定の範囲ではあるが往療距離に応じて保険者に請求することができる。柔整師は往療料を算定する条件

として、「往療の必要がある場合に限り行うものであること」で「往療料は下肢の骨折又は不全骨折、股関節脱臼、腰部捻挫などによる歩行困難など真に安静を必要とするやむを得ない理由により、患者の求めに応じて患者に赴き施術を行った場合に算定できる」と厚生労働省（厚労省）の通知に記載されている。あま指師や鍼・灸師については、「往療料は歩行困難など真に安静を必要とするやむを得ない理由など

により通所して治療を受けることが困難な場合に、患者の求めに応じて患者に赴き施術を行った場合に支給できること」とほぼ内容は同じだが、あま指師、鍼灸師の場合は施術の同意をした医師から往療についての同意も受ける必要がある。当然、単に患者の希望だけや往療の認められる対象患者であるが患者から要請がないのに定期的もしくは計画的に患者に赴いて施術を行った場合には往療料が支給されない。

三者に共通する往療が認められる通知の文章で、「歩行困難など真に安静を必要とするやむを得ない理由」とは、「疾病や負傷のため自宅で静養している場合など、外出などが制限されている状況をいうもので、例えば、在宅療養中で医師の指示などにより外出などが制限されている場合に認められる。したがって、単に施術所に赴くことが面倒であるなどの自己都合による理由は療養費の支給対象とならない。また、全盲の患者や

認知症の患者など、歩行は可能であっても患者自身での行動が著しく制限されるような場合は、保険者などが通所できない状況などを個々に判断する」としている。

往療や施術ができないケースとして他に、医療機関への入院患者への往療・施術がある。入院患者が施術所に向いてきた場合も自宅に一時的に戻ったとしても支給されないので注意が必要だ。

往療料の金額は2014（平成26）年4月1日の改定内容では、施術所の所在地と患者間を直線で計測した距離が2kmまでは、片道1800円（所定金額）請求できる。2kmを超えた場合は片道8kmまでは、2km増すごとに所定金額に800円を加算することになっている。片道8kmから片道16kmまでについては、一律2400円を加算することになっており算定金額に柔整師、アマ指師、鍼灸師の違いはない。片道16kmを超える往療については、柔整師は「当該施術所からの往療を必要とする絶対的な理由がある場合に認められるものであるが、

かかる理由がなく患者の希望により16kmを超える往療をした場合の往療料は全額患者負担」となっている。

アマ指師、鍼灸師は「16kmを超える往療の絶対的な理由がなく、患者の希望で16kmを超える往療をした場合、往療料の支給は認められず16kmを超えた分のみではなく全額が認められないこと」となっている。

また、12年の『はり、きゅう及びあん摩・マッサージの施術に係る療養費の取扱いに関する疑義解釈資料』では施術料も算定できないことになっている。さらに、アマ指師、鍼灸師は、「片道16kmを超える往療とは、2戸以上の患者に対して引き続き往療を行った場合の往療順位第2位以下の患者に対する往療距離の計算ではなく、施術所の所在地または届け出た住所と患者の直線距離であること」と施術所の所在地や住所から直線で16kmが往療の範囲であるとされている。

この通知に出てくる「絶対的な

理由」の例として、「患者の所在地から片道16km以内に保険医療機関や施術所が存在せず、当該患者の所在地に最も近い施術所からの往療を受けざるを得ない事情が存在するなどがあげられる」と厚労省はしている。

「往療料の算定方法」

往療距離は施術所所在地などから患者、患者から患者など全て直線距離で求めることになっている。施術者はこのようにして求めた距離に対応する往療料を算定し、赴いた患者の施術代と合算し患者負担金は患者に、残りの保険者分は保険者に請求する。この往療料は片道分だけ支給されるもので復路については請求できない。治療に赴く患者が一軒ならば所在地を起点として患者までの距離を計測すればすぐに往療料は出せるが、複数の患者に赴く際は注意が必要である。

施術所などから患者1、患者2と順に患者4まで赴き帰所した場合に

ついて次頁の図1で解説する。患者1の場合は起点が治療院で、距離が1・2kmなので往療料は2km以内（所定金額）を適用し1800円となる。患者2の場合は起点が患者1となり、その距離が2・4kmなので往療料は所定金額の1800円に2kmを超えた800円を加算し合計2600円となる。同様に患者3、患者4の往療距離によって往療料を求めるとそれぞれ図のようになるが、患者4の往療距離や料金の算定は正しくない。患者1は施術所が起点になっているので問題がないが、それ以外は次のような算定方法をとる。まず患者1と患者2の距離を求め、次に施術所と患者2の距離を求め、そのうえでどちらか近い方の距離で往療料を算定する。患者3から患者4までは、施術所からの距離が患者間の距離よりも近いので施術所などからの距離で算定し往療料は1800円となる。つまり、実際の往療順と往療費の請求上の順は異なることがあるので注意が必要である。

往療距離は直線で計測としてきたが、次のような場合は保険者が例外として実際の移動の仕方による距離を認めることがある。

それは直線距離と実際の移動距離が著しくかけ離れている場合だ。例えば川を隔てた対岸に患者があり、そこまで直線で計測すると

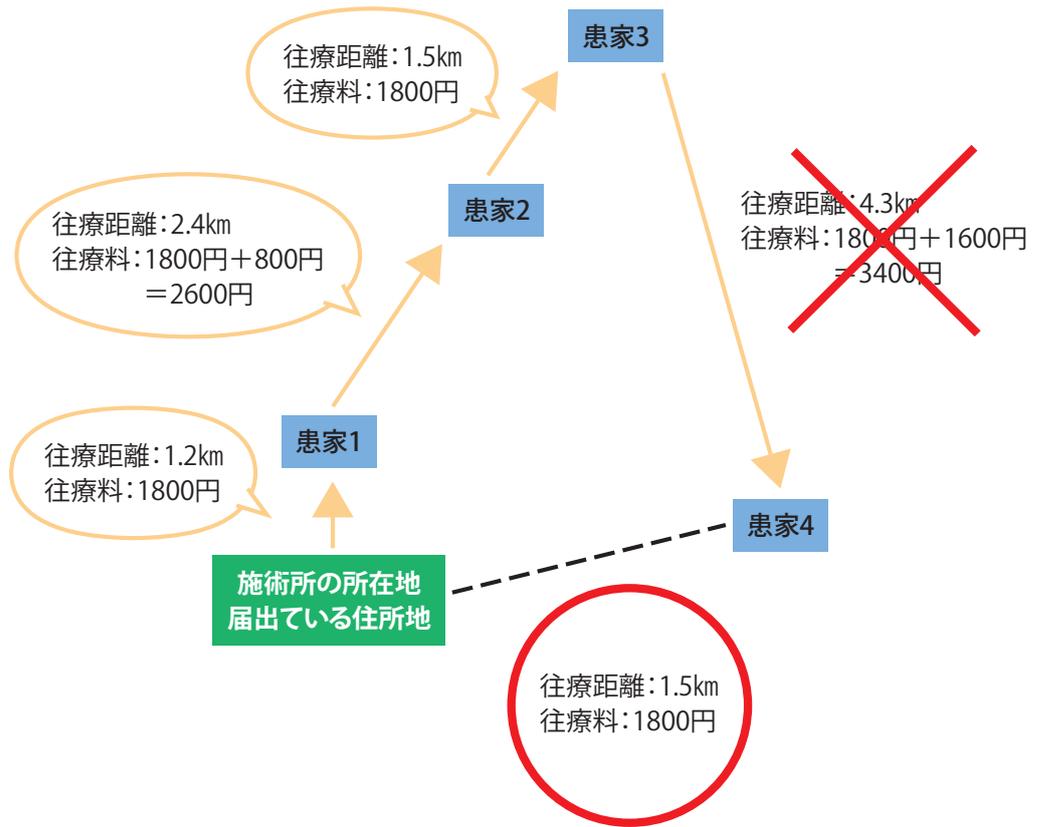


図1・複数の患者を訪問する際の往療料

※施術料は記載していない

者判断としているので、保険者への確認が必要だ。

次に介護老人福祉施設を含む同一家屋内で複数の患者の施術を

往療料は交通費とは違うので往療手段は問わない。徒歩で往療

約1kmしかないが、橋の数が少なく一番近くの橋を渡っても患者まで5kmあるような場合だ。このようなケースは患者が山の中腹にある場合の山道の距離も同様だ。また、離島に向いて施術を行う場合に直線距離と実行程距離の間に大きな差が生じることもあるため、この場合も実行程の算定を可能としている。これらのケースは保険者が判断としているので、保険者への確認が必要だ。

行った場合は、往療料を別々に算定するのではなく、1人分の往療料のみが算定できることとしている(図2参照)。つまり「1回しか患者や施設に行っていないのに施術人数分の往療料の請求は認めない」ということだ。この時は最初から往療料を患者数で按分して算定することはできないものであると規定したうえで、複数の患者がなるべく均等になるように配慮することを求めている。しかし、保険者によっては按分を認めているところもあるので確認が必要だ。



図2・介護老人福祉施設を含む同一家屋内での複数の患者に施術をした場合の往療料の算定

しても自転車でも自動車でも同一である。往療に要した交通費については、「患者の負担とすること。往療時に要したバス、タクシー、鉄道、船などの交通費はその実費とすること。自転車、スクーターの場合は、土地の慣例、当事者間の合議によるべきであるが、通例は交通費に該当しないこと」との通達が厚労省から出ている。

「柔整師とあま指師、鍼灸師との違い」

柔整師は骨折、脱臼、打撲、いわゆる肉離れを含む捻挫などの外傷・けがを治す。往療はこの外傷が原因で歩行が困難となり接骨院に行くことができない患者や他の傷病で歩行困難となり施術所に行けない患者の治療ために往療し応急処置や施術を行う。外傷・けがは一定の期間の治療で治癒へ向かうことが多く、1人の患者へ何カ月間も往療を繰り返すことはほとんどなく、一日で訪問する患者

数もあま指師、鍼・灸師に比べ少ない。

一方、あま指師の治療は脳血管障害および後遺症や中枢性神経疾患などによる筋麻痺や関節拘縮の治療が主で、鍼・灸師の治療は神経痛、リウマチ、頸腕症候群、五十肩、頸椎捻挫後遺症などの慢性的な疼痛を主症とする疾患への治療である。つまりあま指師、鍼・灸師の治療は長期におよぶことは珍しくなく柔整師よりも一日の訪問者数も多い。

柔整師の治療内容は外傷など、救急的要素があり応急処置も行うことが多いためか、あま指師、鍼灸師にない算定項目がある。

一つ目は夜間である。およそ午後6時から翌日の午前6時まで、または午後7時から翌日午前7時までのように、12時間を標準として各都道府県で夜間として定められておりそれに沿って加算できる。なお後療での往療は算定できない。二つ目は暴風雨雪。これは暴風雨または暴風雪の気象警報が発せられている中で往療に加算できる。

3つ目は難路。患者までの道路の状況に応じて加算するものだが、難路の定義として、「難路とは常識で判断されるもので、第三者に納得され得る程度のものでなければならぬこと」と規定している。

これらの夜間、または暴風雨もしくは暴風雪、難路の往療については、往療料の100分の100に相当する料金が加算できることになっている。しかし、この規定は、昔は必要だったかも知れないが、現在は救急的な往療も少なく、ほとんど加算することはないと請求代行会社の担当者はいう。

一方で最近、柔整師の往療料の算定が非常に増えてきていると聞く。往療が必要とされる理由を摘要欄に記載しなければならぬが、「患者の希望」や「高齢による」などの記載が多いとも聞く。これらは、真に安静を必要とするやむを得ない理由とはならないことを知識として持たなければ不正請求のレッテルを貼られかねない。十分な注意を要する。

製造メーカーだから出来る

お得な レンタルプラン

ご用意しました!

株式会社タイムワールド
〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-2-12 コトブキビル7F

タイムワールド 検索

お問い合わせ TEL:03-5547-8883

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。



滝口 奈美 レセプトデータセンター事業部長
『誠心誠意』私が日々会員である先生方と接する際に心掛けている事であり、先生方の疑問には正確にわかりやすくお答えする事をモットーにしております。その為、日々勉強ですが先生方から感謝されるとこの仕事をやっていて本当に良かったと思います。まだまだ勉強を続けこれからも誠心誠意先生方と向き合っていきたいと思っておりますので、どうぞ宜しくお願い致します。



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機能なレセコンを無償で提供しています。

鍼灸療養費請求代行

鍼灸請求代行

●請求代行業業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が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 AM10:00～PM6:00

『先生が求めるサービスの「倍返し」をお約束』

細川 光一 メディックス営業部



治療院新規開業・分院展開を目指している先生方に、開業計画の立案から開業、その後の運営まで親切・丁寧にご支援させていただきます。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。

平成26年6月12日、統合医療を普及・促進する議員の会「第25回柔道整復師小委員会」が開催され、柔道整復師（柔整師）の問題に関する財務省からのヒアリングと柔整師団体

続・療養費の 請求と支給 第22回

「柔道整復業界の現状と課題」

請求代行会社療養費請求担当：療養太郎（仮名）

から接骨院の現状についてのヒアリングが行われました。

まず、財務省は税収が年々減少し歳入の43%が公債で賄われている現状と2050年には65歳以上の高齢者人口が総人口の40%に達する見込みであることを説明したうえで、歳出の30%を占める社会保障に関する取り組みとして「柔整師数の抑制」「保険適用の厳格化」を挙げました。聖域のない合理化、効率化に取り組んでいくとのことで、当然、柔整の療養費も挙げられています。柔整師数の抑制については、「柔整師の増加⇨施術所の増加⇨療養費の拡大」との考え方から療養費の削減のためには、柔整師数の抑制が必要だとの見解を述べました。

業界団体から「柔整師数の抑制は養成所の認可を厳しくするのか、定員を削減するのか」との質問があり、これに関して厚生労働省（厚労省）は「具体的な制度設計の明確なものはない」と答えました。また、業界団体は財務省および厚労省に対し、保険者の支払の遅延、保険者の療養費の適正化は単なる引き締めにしかなじられない、患者照会をするのは当然だが、患者の回答を重視してそれだけで一方的に一部不支給、不支給を決定するのは問題であるなどとの意見を出しました。

最後に議長が「高齢化社会を迎え、柔整師が多方面で活躍していることを財務省に理解していただき、現場で働く諸先生の意見をできるだけ集約できる制度と指摘された点の協議の場を作らせていただきたい」と締めくくりました。

最近多く発生している保険者返戻は領収証に関する返戻で、「窓口徴収金額の相違」という理由です。接骨院での領収証発行は平成22年9月1日施術分より、正当な理由がない以外は領収証の発行を義務づけられました。ここでいう正当な理由とは、患者本人から領収証不要の申し出があった場合を指します。領収証は窓口で一部負担金を受け取ることに発行するのが原則ですが、患者の求めに応じて1カ月単位などまとめて発行することも差し支えないとなっています。ただし、まとめて発行する場合は1日の一部負担金がかかるようにしておかなければなりません。

本誌が接骨院に行った「領収証の運用についてのアンケート」の結果を見せていただきましたが、窓口徴収を定額で徴収している接骨院が見受けられます。なぜ、定額料金を設定し窓口で徴収しているのでしょうか。それは柔整師が患者ごとに発生する療養費の算定内容や金額を把握していないからです。この定額料金は患者の負担割合および部位数、初検時と後療時の算定料金についてそれぞれ多めに見積もって、保険の一部負金よりも高く設定しているようです。

保険者の見解はあくまでも患者から一部負担金を窓口で支払いを受けた場合、受領した証明として領収証を発行するのは当然としたうえで、減免または超過して徴収しないよ

うに、正しい金額を窓口で徴収するべきとしています。また、実費が発生するのであればその金額も合わせて徴収しても構いませんが、領収証は保険一部負担金と実費を別々に発行するか、一部負担金と実費を分けて記載するかしなければいけません。

保険者側はレセプトに記載のある一部負担金と窓口で発行した領収証に相違があれば不当な請求として返戻せざるを得ないとのことでした。つまり、保険者はレセプトの請求を受けて、まず内容に相違ないか患者に聞くと同時に一部負担金額を適正に支払っているかを確認し、相違なければ接骨院への支払を行うと言っています。

定額で徴収している接骨院の事例のように、一部負担金が端数の付かない「千円ぴつたり」というのはほとんどあり得ません。

柔整師が保険の一部負担金応じた領収証の発行を行わなければ、「窓口負担金額の相違」という返戻は今後多くなることでしょう。

もちろん、返戻になったからといって再請求が出来ない訳ではありませんが、根本的に解決をしなければ毎回返戻となり、その都度「保険一部負担金が〇〇円 実費分が〇〇円となります」と摘要欄に受領金額が定額になった理由を記載し、再請求を行っていかねばいけません。正しい領収証を発行するために何をやらなければいけないのか、返戻が多くなつてから考えるのではなく、今から考え実行することが必要だと思います。

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!

介護ビジネス参入を目指す

治療院必見!! 9月28日(日)13:30~16:00
当事務所にて第18回
治療院セミナー

開催決定!

介護ビジネス勉強会 第一弾 デイサービス徹底分析!

内容 ● デイサービスマーケット徹底分析
● 先達に学ぶ「中規模デイサービスの薦め!」
開業2年目で売上67百万円
高利益達成の秘訣を徹底解説致します。

対象 高齢者向けビジネスへの参入を
考えている方

日時 9月28日(日)13:30~16:00 (13時受付開始)

費用 3,000円(税込み)

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15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。留学時からペップトーク（チームをまとめて勝利に導く会話法のひとつ）に興味を持つ。

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

「宇宙からのメッセージ」

2014年6月、65回目を迎えたNATA（全米アスレティック・トレーナーズ協会）の年次総会がインディアナポリスで開催され、記念講演は元宇宙飛行士のマーク・ケリー氏が行いました。彼はスペースシャトル・エンデバーの乗組員だったことは、日本でも知られていますが、今回の講演で素晴らしいお話が聴けました。

海軍時代には湾岸戦争に派遣され、日本の基地で勤務された経験もあるそうです。実際の戦場では数々の功績を上げ、その後、NASAに配属されました。NASAでの功績も素晴らしいことは彼が授与された勲章の数を見ればいうまでもありません。これまでの人生で一番辛かったのは、議員である奥様が暗殺された時だったそうです。この事件はアリゾナ州トゥソンでの右翼テロによる乱射事件で、6名の方が尊い命を落とされ、奥様であるガブリエル・ギフォーズ氏も頭を打たれ瀕死の重傷となりました。さらに何度も手術繰り返したうえに辛いリハビリを余儀なくされたそうです。

戦争に行くこと、宇宙でのミッションを遂行すること、日本で生活していたら普通では考えられないような文字通り命のやり取りをする「最前線」を経験したアメリカの国家的なヒーローが、最も厳しかったチャレンジャーは「家族を護った」時だと語られました。あの時は、「夫」として、そして子供たちにとつての「父」としての命がけの挑戦だったとおっしゃっていました。

ケリー氏が、この世界を目指すきっかけになったのは、お母さんが当時としては珍しい婦人警官になったときのことだそうです。居住地は犯罪の多いニュージャージー州でしたので、警官に要求される技術も体力も尋常ではなく、トレーナーもストレッチングスコーチもいせんから、お父様がトレーニンングにつきあっていたそうです。

2m10cm以上もある壁を9秒以内に乗り越えなければ婦人警官という夢は実現しない。お父さんは、それよりも数センチ高い壁を作り、お母さんは何度も何度も訓練を続けて、なんと4・5秒でクリアできるまでに体を鍛え上げ

Be passionate, be courageous, be strong, be yourself
(思いやりを持って、勇気を持って、強くあれ、自分らしくあれ)

元宇宙飛行士 マーク・ケリー氏

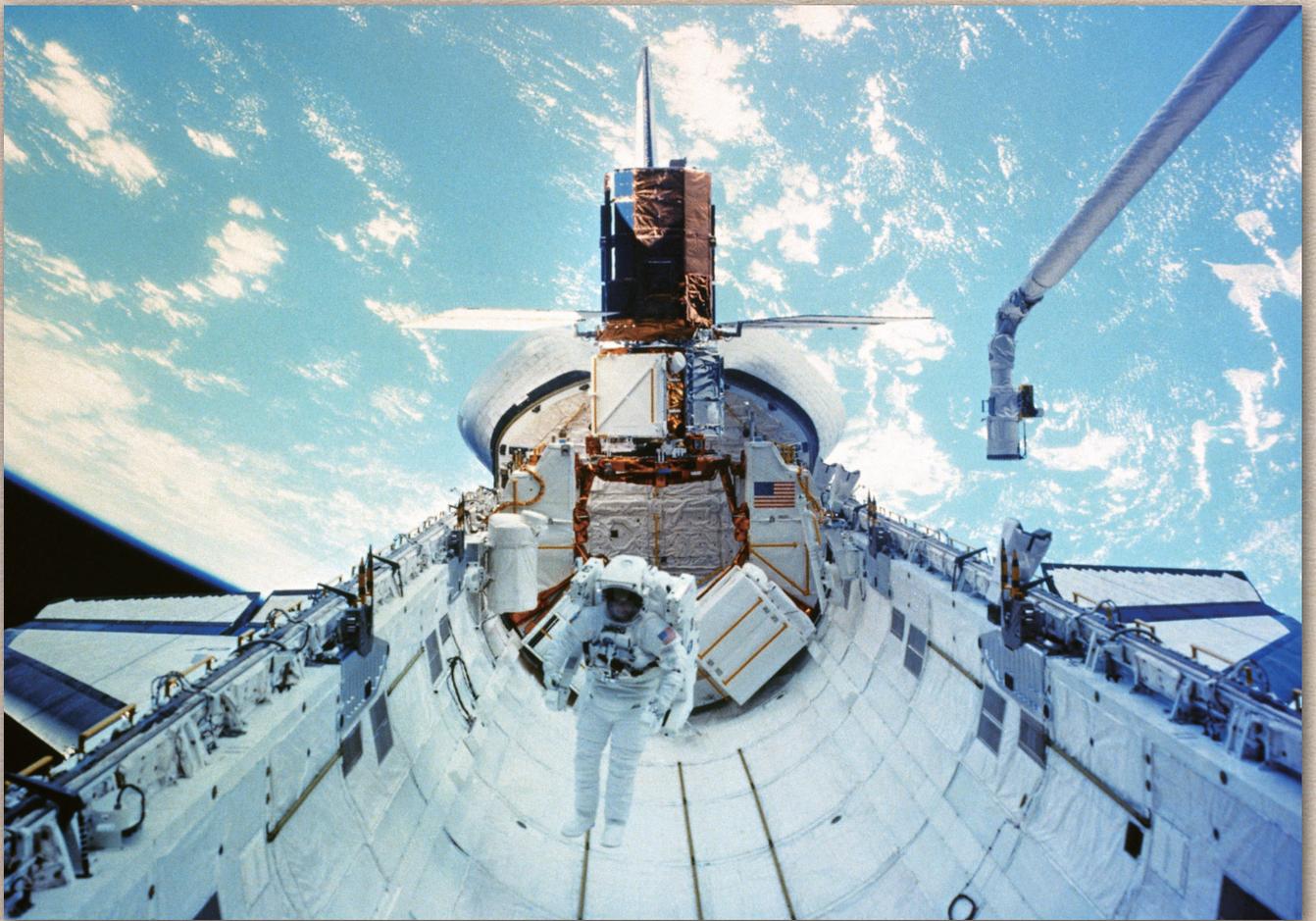
ました。それを目撃していたマーク少年は、夢を持つことの大切さやゴールに辿り着くまでの計画の必要性、実践し続ける努力の尊さを学んだそうです。その学びは、戦闘機のパイロットになるための気の速くなるようなプロセスをクリアしただけではなく、自らの夢や目標に到達するどころか超越することになりました。

しかし、ケリー氏は、笑いながらこう話されました。「夢を超越するという点では家内にはかないませんよ」。奥様のことを10人のスーパーウーマンに同時に会ったようなものだとおっしゃいました。二人の間に生まれた子ども達も、幼い時から、かつては自分が煙たく思っていたような超優秀なエリートだったそうです。

奥様が銃撃に遭ったとの連絡が入り、「じくなった」との誤報が流れた時には、子ども達は大変な精神状態になったことは想像するに容易です。その時の魂の底から夫として父親として家族を護ったお話は、涙なしには聞くことはできません。

国を支え、宇宙に飛び出し、そして信じられない修羅場から家族を救った英雄マーク・ケリー氏は、支えが必要な奥様にとってはトレーナーのような存在なのだと語っておられました。宇宙の男も家族にとってはドリームサポーターなのです。キャプテン・ケリーからの講演最後のメッセージは、「Be passionate, be courageous, be strong, be yourself (思いやりを持って、勇気を持って、強くあれ、自分らしくあれ)」でした。

たとえどのような修羅場に遭遇しようとも、勇気と自信を持って自分らしく戦うことの大切さを教えて下さいました。最後は、自分らしくなのです。



治療家のための法律入門

第26回

『池井毛(イケイケ)治療院』のトラブル始末記 その3

診療終了後の手技練習を受けた事務員が、急性腰痛症に！

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』に登場してもらい、そこで、「深く考えず、あやうく大事件になりそうになった問題事例」を顧問弁護士の筆者(畑中鐵丸)に相談し、これを筆者が日常行っている語り口調で対応指南する、というものです。

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

鐵丸先生、ウチに芳年川(ほねかわ)って受付の女の子がいたでしょう。彼女は2年前に「体を壊して仕事を続けるのが難しい」ってことで突然辞めたのは、先生もご存知ですよね。芳年川嬢が、最近になって役所勤めの兄貴と一緒にやって来て、「整体師の木偶(でく)のマッサージの練習台にされたせいで腰が悪くなって、整形外科医に通い続ける羽目になり、痛いし、鬱になるし、不眠症は続くし、仕事はできないし、大変な事態になっている。通院している整形外科医の話では、まだまだ治療に時間がかかる、とのこと。治療代と休業損害として1000万円払えー」と無茶苦茶なこと言ってきて困っているんです。施術をした時は芳年川嬢も「タダでマッ

サージしてもらって、ラッキー」って言って全面的な同意をしていましたし、「こんな具合の力加減でマッサージするんだ」という形で私が指導していました。その後、私は患者宅での治療があったので木偶に任せその場を離れた後で、芳年川嬢が「アンタ、ホントに押し込んでんの？全然マッサージになってないわよ！」と言ったとかで、木偶はちよつと強めに腰部を押ししたようなんです。そしたら、今度は、芳年川嬢は、「グエエエ！」と痛みを訴えたので中止したようなんです。それが原因で急性腰痛症になったようなので、翌日から10日間ほどは応急治療をしたものの、その間、芳年川嬢は足を引かずしていました。

後で判ったことですが、芳年川嬢には腰椎椎間板症の既往症があったんですよ。マッサージの際、芳年川嬢はそんなこと一言も言っていないし、何より同意してますからね。ちよつと強めと言っても1回だけ。木偶も、小柄で華奢な体形で非力な女性です。それに、うつ伏せの芳年川嬢に馬乗りではなく、脇に立って腰をマッサージしたに過ぎませんから。

私としては、全く納得がいきません。先生、こんな理不尽な話、応じなきゃならないのですか？

鐵丸弁護士の回答

同意を得た練習であったとはいえ、施術相手に既往症があるか否かは問診義務の内容として確認すべきであることには間違いないですね。

問診義務違反を明示的に認めたものではありませんが、こつこつ裁判例(平成23年6月16日、

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/>



甲府地方裁判所判決)があるんですよ。

今回の池井毛さんと同じように、ある整形外科の新人整体師(以下「新人」)が事務員(原告)に対してマッサージの練習をした結果、事務員が急性腰椎症等の傷害を負った事件で、この整形外科の院長が使用者責任を問われ、被告となりました。華奢な体形の新人整体師が、わずか1回強めに、ただし強めといっても脇に立って腰をマッサージするためさほど力を入れない施術。

その程度で2年もの通院治療を要する腰部の負傷が生じることは通常はない……のですが、本件では、院長が翌日から10日間ほどは応急治療をし、その間事務員は足を引きずるようなこともあったんだから、急性腰痛症等は本施術が原因であると裁判所は判断したんです。

この原告・事務員は施術前から腰椎椎間板症の既往症を抱えていました。被告・院長は、本件施術の際、事務員が「その既往症があったことを一言も言っていない」「何より同意している」として、相手にも責任があるので、過失相殺を主張したのです。

ところが、裁判所は、問診をせずに施術を行った行為は不適切であるとし、さらに、過失相殺については「原告が腰に持病があつて治療を受けていたことを告げなかつたことは、本件施術が筋肉をほぐすマッサージであつたことにかんがみれば、過失相殺として考慮するのは相当でなく、また合意して練習相手になつたとの点についても、本件施術に至る経緯が、被告院長の命令ないし指示によるのか被告施術者と原告との私的な約束に過ぎなかつたのか必ずしも明らかではないが、施術を持ちかけたのは被告・施術者の方であるし、自身の技量向上のための

練習も兼ねていたのであるから、原告の同意を過失相殺事由として考慮するのは相当ではない」と判断しました。

結果、被告院長と被告施術者は、原告の被つた急性腰痛症等の治療費等の損害として、一旦、575万円の損害額の支払義務がある、とされました。

本裁判例では明示されていませんが、一言でいうと、たとえ、通常の診療時間外の、手技向上のための練習であっても、通常の患者に施術する場合と同様に既往症等の有無を確認すべきであつたということです。

ところで、本裁判例では、最終的にどんな返しがあり、原告の請求は棄却されています。すなわち、一旦は認められた損害賠償責任につき、裁判所は、「他の素因と競合を前提に」認める、つまり、被告が問診せずに施術しなかつたのはまづかつたものの、既往症に起因する症状が今回の施術により受けた痛みで再発し治療を長期化したにすぎないとして、損害額から70%もの大幅な減額をし、すでにこの損害に相当する金銭は労災保険による障害補償一時金により填補されているので、賠償不要としたのです。

まあ、今回の件も、素因減額等の話を持ち出し、見舞金程度でカタをつければいかがでしょう。とはいへ、今後、この種の診療時間外の仲間内の練習であろうが、善意で友達に施術するのであるうが、実際の診療と同様、しっかり問診を行い、既往症の確認をするようにしてください。法律上、委任は、無料であっても、善管注意義務が生じますので、「タダでやったんだから、文句は言つな」といふ言い訳は通りませんので。

人材を人財に変える教育術

第10回「ここからや！」



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。

株式会社新規開拓は、お陰様で6月1日をもって設立10周年を迎えることができました。10周年に際し、社史を作成し冒頭に私の思いを書かせていただいております。ひーりんぐマガジンの読者の皆様にもぜひとも私の覚悟と決意、経営者、創業者、社長のおいとしてお読みいただけますと幸いです。

「始まりの質問」

たった一人の事務所から数名の社員を抱え、「株式会社新規開拓代表取締役社長」という肩書きを背負うことを心に決めるとき、元上司で現副社長の我満に言われたのは、「**個人で有名になりたいの？ 経営者になりたいの？**」でした。全てはこの質問から始まりました。

「経営者になりたいです！」と答えると、「だったらプライベート捨てろ！ 女を捨てろ！」との言葉に、「やってやろうじゃないか！」と心に誓い、真の経営者の道を歩む決断をしたのが10年前のことです。

「激動の10年間」

振り返ってみると本当にアツという間で、「社員は3倍働け、社長は10倍働け」、人生の大先輩の教えを社員と一緒に忠実に守った10年間でした。

帝国ホテルタワーにオフィスを構えた時に、無謀だ、やめろと言われてたこともありましたが、「お宅は会社ごっこをしているんですよ？」と言われ、悔しい思いをした時期もありました。10年間はなだらかな坂を

ゆっくり上る感覚とは180度違い、階段をガンガンと駆け上がったという表現が当てはまる歳月でした。のんびり、ゆっくりはまったくなく、景色を見るゆとりもなく、ただひたすら走り続けてきましたが、いつの頃からか企業の永続的な繁栄は社員の成長なくしてあり得ない、社員の成長が最大の喜びに感じるようになりました。

「手にいれたもの」

社員は私の大切な家族。手にすることができた「大家族」を、どんなことがあっても大事にする、何があっても守ると自分に誓ったことで強くなれました。設立10周年を迎えることができたのも、共に同じ方向を向いて歩みを止めず頑張ってくれた社員がいてくれたからこそ、いつも見守ってくださった人生の大先輩がいたからこそ、そして無名の私どもに研修を任せてくださったお客様の存在、ご支持・ご支援してくださったお客様のお陰で

今があります。本当に心から感謝致します。

「これからや...」

設立10年目で初めて明確になった経営理念は、「縁ある全ての人に愛と勇気を与え、共に成長・成功することを使命とする」「人材教育を通して組織と個人の夢の実現と、経済・社会の発展に寄与する」です。この経営理念のもと、精進することを深く心に誓います。「人生二度なし」命懸けの真剣勝負でこれからも邁進し天命を全うします。記念すべきこの年を、恩送り人生の第一歩にし、私利私欲・慢心・驕りを捨て、利他の精神で突き進むことを今一度深く誓います。

そして、ここからが本当の意味での勝負！株式会社新規開拓は、歴史に残る企業となる！まさに「ここからや！」。

愛する部下と共に日々進化・成長できるように挑みます。

朝倉千恵子 拝



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. 39 花谷博幸

心の力を発動せよ

先生の最新刊「繁盛治療院のしくみ214の絶対法則」に書いてあった「治療効果を最大化させる方法」について教えてください。

鍼灸師 43歳

患者満足推進協会の花谷博幸です。

新著「繁盛治療院のしくみ214の絶対法則」をお読みいただきありがとうございます。ご質問は173ページの『おへそがつながるイメージで治療をする』のことだと思います。私はこれを「フュージョン」と呼んでいるのですが、意識を患者さんと一体化させると患者さんの状態や感情の変化が解るようになります。心理学でいう「ペーシング」に近いものです。

我々は胎児の頃に母親とへそで交流をしていたので、イメージも持ちやすいかと思ひ実験してみましたら、リピート率が数倍になった経験があります。2009年のセミナーでこれを発表した1年後、映画「アバター」で主人公が動物類とつながる際、自分の髪の毛と相手の受信器官とをつなぐシーンがありました。これこそが臍の繋がりにイメージだった

ので、私のセミナーでは「アバター」のそのシーンを見てもらうようにしています。

治療家になる前、治療には「北斗の拳」の経絡秘孔のような部位があったり、技に奥義があるものだと思っていました。しかし、治療現場にそんなものはなく、なぜ治らないのかをずっと思ひ悩んでいました。

治ったのにリピートしなかったり、治っていないのにずっとリピートする人がいたり、同じ治療をしているのに治療率が高かったり低かったりする理由が欲しくて秘孔を求めましたが、そこにあった大きな答えは「一体化」でした。イメージ、想いの世界で患者さんと一体化して治療を行うことで、今までにない治療率とリピート率を得たのです。さらに研究を進めると武道など「道」の世界でも究極の奥義は「一体化」だったのです。対モノでも対ヒトでもその奥義の底流は一緒でした。

治療術の世界も最後の最後の指導内容は「想い」の世界です。技術ややり方はあくまで必要な方便で、ツボにしてもツボの配穴にしてもそれは他者に伝えるための方法だったのです。

ではそんな奥義をどうやって極められるのでしょうか？ その学習過程のどれもが肉体の力ではなく「心の力」が必要となります。例えば院長が就業前に治療院の隅々まで意識を持つとその瞬間からスタッフの治療と気持ちは安定し、来院数が増えます。しかし、そんなイメージをずっと持ち続けられるのでしょうか？ 治療時間の一瞬だけ一体化をイメージできても、治療時間が終わるまでずっと意識し続けられるでしょうか？ また多くの患者さんごとにフュージョンできるのでしょうか？ 行うと解りますが、最初は物凄い疲労感に襲われます。心の力をずっと反復して行うことは慣れによって完成していきます。

10年後、今よりもっと効果を出す治療をしたければ体力に頼らない、この「心の力」を利用した治療を会得することはありません。

むち打ち治療協会がイベント開催

一般社団法人むち打ち治療協会(柳澤正和代表理事)は5月25日、新宿ステーションスクエア(新宿東口アルタ前)において「6月7日はむち打ちなおそうの日」と銘打ったイベントを開催した。同イベントは、むち打ち症に対する正しい知識や脳脊髄液減少症に対する正しいケアを行うための啓発イベントであり、今回で4回目の実施となった。



イベントでは「むち打ち症はどこで治すか」と題して協会認定院の柔道整復師がむち打ち症に対する適切な対処法と治療法を講演したほか、弁護士が交通事故をどう解決するのかといった講演が行われた。また、「脳脊髄液減少症」に対する正しい理解を深めるために脳脊髄液減少症患者・家族支援協会から現状と展望について説明が行われた。

そのほかに協会会員の柔道整復師による無料施術や弁護士による交通事故による後遺症認定の無料法律相談などもあり、多くの人に関心を寄せていた。

むち打ち治療協会の柳澤代表理事は、「むちうち症や脳脊髄液減少症で苦しんでいる患者さんに対して柔道整復師が果たすべき役割を今後も訴えていきたい」と語っている。

なお「むち打ちなおそうの日」である6月7日には、全国の協会会員130治療院においてむち打ちに関する啓発イベントが行われた。

セミナーレポート 治療家のための特別セミナー
「トータルボディバランス」による腰痛治療

「トータルボディバランス」とは、身体の歪みを整えることで、痛みの原因を取り除き、自然治癒力を引き出す「無痛療法」。痛みを伴わない調整力が特長で、筋肉を本来あるべき場所へと戻し、人間にもともと備わっている治癒能力を回復・増強させるもの。

セミナーでは増田貢一氏が、身体の歪みから分かる症例を紹介。



特定非営利法人日本手技療法協会と株式会社現
代書林の共催によるセミナー「トータルボディバ
ランス」による腰痛治療が6月15日、東京都千代田区
のボディバランスアカデミーで開催された。セミナー
に参加した治療家たちは、トータルボディバランス
代表の増田貢一氏から「身体を調整する『無痛
療法』のポイントを学んだ。」

体調が悪くなる原因として

- ①身体の歪み
- ②食生活の乱れ
- ③心の問題
- ④外科的なけが

について説明があった。

さらに、背骨の歪み、骨盤から下肢への歪みの見分け方について、参加者一人ひとりに細かな指導を行ったほか、調整方法について参加者が交互に体験した。

参加者からは「身体歪みの見分け方や調整法が勉強になった」「自分自身で効果を実感することが出来たので、明日からでも試してみたい」といった声が寄せられた。



研修システムも万全

『訪問介護事業』FC加入で 将来の経営基盤を盤石化！

将来を見据えた事業戦略の一環として参入した訪問介護ビジネス。業界未経験にもかかわらず現在売上は堅調という。『すずき整骨院グループ』代表の鈴木辰弥先生が経緯と展望について語った。



— 整骨院（東京都江戸川区に2カ所、神奈川県寒川町に1カ所）合計3カ所を経営。そして2年前、江戸川区西葛西に新たに開業した訪問介護の業績が好調とのことですが、詳しくお話を聞かせ願えますか？

「はい。現在の顧客数は約100名、スタッフ数はヘルパーさんが約40、50名、事務所スタッフが3名と経営も軌道に乗り、大忙しの毎日です」

— 介護事業に乗り出すきっかけは？

「本業の整骨院も院数を増やしてきましたが、現在競争が激化しているうえ市場自体も飽和状態。将来性がありそうな新規事業を模索中に、『介護ビジネス』と出会い、参入チャンスがありそうだな、と」

— なるほど

「私たち未経験者にとって介護業界は敷居が高いといえますが、精神論や泥臭い営業姿勢などが何よりも求められる旧態依然とした世界。参入にあたり数社に協力を仰いだのですが、最終的に『さくら介護グループ』さんは、経営パートナーとして最も信頼できそうな気がしました」

— 理由はありますか？

「第一に業界特有の保守的で古い文化や偏見を排除し、私のような初心者で

も抵抗感を感じることなく経営面に集中できるようフランチャイズシステムが確立していること。また発注元のケアマネージャーさんへの営業にも同行いただき、自然と『ロープレ感覚』で営業トークが身に付いていきました。さらに経営上の最大の難題ともいえるヘルパーさんの求人でも、懇切丁寧にバックアップしてくれましたね」

— ちなみに整骨院と介護事業の現在の売上比率を教えてください

「介護事業単体の売上は整骨院の約2倍程度。整骨院は年間通して売上面の好不調の波が激しいといった傾向がありますが、介護ビジネスは、度安定基調に乗せさえすればとても堅実、低リスクの事業形態だと感じます。黒字化までは約半年ほど。約1年掛かりましたが、訪問介護ビジネスは派遣業に近い感覚で人材など固定費リスクが最小限に抑えられるため、新規参入する側としては比較的取り組みやすいビジネスといえるのではないのでしょうか」

— 今後の目標を教えてください

「今年中に近隣に訪問介護の新たな事業所をもつ1カ所出したいです。現在の拠点との相乗効果で認知度を向上、さらに経営を活性化していきたいですね」

お問い合わせ先 介護事業にご興味、ご関心のある方は 株式会社さくら介護グループ
広島本社：広島県広島市中区大手町3-13-18
東京本社：東京都港区芝浦3-11-1 キョウワクリエイト第一ビル3F フリーダイヤル：0120-933-812
www.sakurakaigo.co.jp/

「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

追跡
レポート



本誌42号 [編集部発「THE TPOICS」旬の話題をレポート]で紹介した、『内覧会を起爆剤にして増患につなげる』をキャッチコピーに内覧会プロデュースの事業を展開する株式会社メディカルアドバンス(本社：東京都品川区 本多隆子社長)。同社が、前号から始まった連載企画『徒手療法講義』の著者水谷哲也先生が院長を務める荻窪腰痛リハビリスタジオの内覧会プロデュースをおこなうと聞き、内覧会当日の様子取材した。

梅雨の合間とはいえ猛烈な雨が差す。立っているだけで汗が流れてくる暑さの中で、ひととき元気な声が荻窪の街並みにこだまする。一人ひとりと視線を合わせるように優しく声をかけ、内覧会に誘導する。当然無視して通り過ぎる人や、怪訝な顔をする人などその反応は様々。しかし、変わらぬのはメディカルアドバンスのスタッフたち。分かりやすく表現すると、「めげない」でもいうのだろうか。彼女らの表情から「笑顔」が消えることはない。そんなスタッフの声掛けや事前のチラシ配布が奏功し、院には吸い込まれるように人が入っていく。

水谷院長は、「有言実行のプロの仕事を見ました。たった半日の内覧会のために数日前からポスティングやビラまきなどを行ってもらいました。内覧会の開催前に新患が増加したのはその効果だと思っています。(内覧会当日の来院者数は104名でしたが、この数字以上の効果は確実に出ています)と。また「メディカルアドバンスのスタッフのモチベーションがとても高く笑顔を絶やさない姿に感動しました。当院のスタッフにもとても良い刺激を与えてくれました」と笑顔で語る。

「実際に近所を歩いている方々を案内してくれるので、来院していただける可能性は非常に高いと思います。『知らない治療院』から『知っている治療院』にしてもらった訳ですから、訴求したい最新機器や、その場で変化の出せる体験治療などの技術をお持ちの先生には是非お薦めしたい」
荻窪腰痛リハビリスタジオ、株式会社メディカルアドバンス、両者の今後の発展に期待したい。【上野康雄】

内覧会来場者数104名 / アポイント(予約)件数35件

最新 痩身マシンの導入で
人気のある治療院を目指す。

CAVI-LIPO-V
DEX

大人気キャビテーション痩身マシン

整骨院・治療院様で

導入が**激増中**

今すぐ無料デモ体験予約!!

03-5315-4250



売上向上率
No.1

従来のコースに加えたり、新しいメニュー
を作ることで、他店との差別化を図れます。
コースやメニューを充実させることで、新規
顧客が増え、お店の売上アップにもつながります。

顧客満足度
No.1

美容整体との組み合わせで相乗効果を発揮!!
効果の持続性も高まります。
お客様の健康維持にもつながります。

骨伝導音カット
No.1

「Cavi-Lipo DEX-V」のヘッドは特許取得のシリコン製!!
従来のキャビテーション機器にある不快な骨伝導音の大幅
カットに成功!! そのためお客様に不快感を与えず施術が出来ます。

WORLD ASSOCIATES
株式会社ワールドアソシエイツ

●詳しくはお問い合わせください。

ワールドアソシエイツ

検索

本社 03-5315-4250
広島 082-263-9521

●メールでも受け付けております。

info@worldassociates.co.jp

神戸 078-261-8651
福岡 092-737-8184

ヒーリング
マガジン
Special
Collection

スペシャル・コレクション

国内外のトッププロも使用する高周波温熱機器
自由診療の目玉に
「インディバ®・アクティブ HCR801」

「インディバ®・アクティブ」はケガからの早期回復やコンディショニングに優れた効果を上げる医療機器として、ヨーロッパでは20年以上前から有名サッカーチームやプロテニスプレイヤーの間で知られ、日本でもプロスポーツチームや整骨院、鍼灸院などで導入が進んでいます。電気メスの技術を応用し、安全な高周波を透過することで、体内各組織の動きが活発化し、身体の中から温める「深部加温」が可能。これにより筋肉や腱などの痛みからの回復を早め、ケガをしづら身体づくりを叶える機器です。美容メニューも可能なので新たな利用者獲得にも貢献してくれます。

お問合せ：株式会社インディバ・ジャパン TEL 03-5773-1103
http://www.indiba.co.jp



医療機器承認番号 22300BZX00167000

柔整師による機能訓練に特化した
短時間デイの開業マニュアル本



からだサイエンス社発行
価格 5,000円(税別)

「介護保険は、その仕組みや多職種との連携、保険請求の方法など覚えることが多く、違反した場合の罰則も厳しいです。お金儲けだけや安易な気持ちで起業すると後悔するかもしれません」(本書ははじめにより)機能訓練型のデイサービスを開業している柔整師、鍼灸師30人への取材を通して、機能訓練型デイサービス起業に至った道筋を紹介。介護保険法改正と通所介護事業についての解説のほか、機能訓練型デイサービスの運営をQ&A方式で掲載。個別機能訓練・運動機能向上マニュアルも写真付きで紹介している。現場で使える参考様式をCD-ROMに収録するなど、これから介護事業への進出を考えているセラピストにとって必読の一冊

3つの調整機構で、選手から高齢者まで対応
「股関節可動域改善マシン」



インナーサイ・ミニ

普段あまり行わない脚の開閉運動で、股関節周辺の柔軟性の改善を行い、歩行姿勢の改善を行います。姿勢を変えてトレーニングすることで、内転筋、腸腰筋、臀部などの筋肉の柔軟性改善が可能です。股関節、膝、足首の痛みの原因に対してアプローチするトレーニングマシンです。

- 【製品名】インナーサイ・ミニ
 - 【製品仕様】外形寸法：W1270×D730×H920
 - 【可動関連部位】股関節内外転 / 内外旋筋 / 腰椎
 - 外形寸法：W1270×D730×H920
 - 価格：¥1,080,000(税込)
 - レンタル月額：¥25,920(税込)
- お問合せ：是吉興業株式会社 ☎0120-99-4275

省スペース
コンパクト設計

2014年2月
特許取得

初歩の会計教室

第41回

今後の接骨院の 就労者数、店舗数の推移



接骨院を営む山田さんは、従業員の募集をしています。なかなか求職者がきません。周りの同業者に聞いても同じような状況だそうです。少子化で若者が減少しているのですがその影響なのでしょう。また近くに同業者が出店しました。今後も同業者の出店はそのまま続くのでしょうか。今後の自院の患者数の減少が気になります。今回は、過去の統計データ(厚生労働省統計資料)をもとに、今後の接骨院の就労者数、店舗数がどのように推移していくかを試算してみました。今後の採用戦略、経営戦略の参考にしてください。

今後就労者数は毎年
4150人増加する

掲載した表は、柔道整復師(柔整師)の国試合格者、就労者数、施術所数の平成14年以降のデータです。この表から各々の数値間の相関関係が見えてきます。まず、毎年の国試合格者と就労者数の推移を見えます。厚生労働省の統計データは2年毎の公表なので、国試合格者は2年毎の合格者数累計と就労者数を比較します。平成15年と16年の2年間の国試合格者数4323人、就労者増加数は2594人(平成16年度末)です。合格

柔道整復師の就労者数、施術所数の推移

平成	国試合格者		就労者数	就労者数増減		施術所数	施術所数増減	就労者数/施術所
	人数	2年毎合計		人数	就労増減数/合格数			
14	1,128		32,483			25,975		1.25
15	2,108							
16	2,215	4,323	35,077	2,594	60.0%	27,771	1,796	1.26
17	2,902							
18	3,755	6,657	38,693	3,616	54.3%	30,787	3,016	1.26
19	4,416							
20	5,069	9,485	43,946	5,253	55.4%	34,839	4,052	1.26
21	4,763							
22	5,570	10,333	50,428	6,482	62.7%	37,997	3,158	1.33
23	4,592							
24	5,227	9,819	58,573	8,145	83.0%	42,431	4,434	1.38
25	4,438		62,257	3,684		45,074	2,643	
26	5,349		66,696	4,440		48,288	3,214	
27	5,000		70,846	4,150		51,293	3,005	
28	5,000		74,996	4,150		54,297	3,005	
29	5,000		79,146	4,150		57,302	3,005	
30	5,000		83,296	4,150		60,306	3,005	

は実績値

参考

コンビニ		
平成	店舗数	増加数
22年末	43,372	
23年末	44,397	1,025
24年末	46,905	2,508
25年末	49,323	2,418

歯科治療所		
平成	医院数	増加数
21年末	94,593	
22年末	96,674	2,081
23年末	98,723	2,049
24年末	99,659	936

者数に対する就労者増加数は60%です。100%にならないのは、就労しない人、転業、廃業した人がいるためです。平成16年から平成22年までこの割合は50%台半ばから60%強の間で推移していましたが、平成24年に83%に跳ね上がっています。

原因としては、平成14年から毎年合格者が増加していること、平成20年に合格者数が5千人の大会に乗り平成20年以降の大量合格者が労働市場に参入したこと、施術所数も増加し事業者も未経験者でも積極的に雇用をした結果と推測されます。

これから就労者数はどのように推移していくのでしょうか。専門学校の数、ここ数年の合格者数から、数年は国試合格者5千人が続くものと考えます。そして、就労者が平成24年の増加率83%で推移すると、毎年4150人就業者が増加することになります。この計算で行くと、今年平成26年末には就労者数は66696人になっている見込みです。この12年間で2倍以上になる計算です。

今後施術所数は毎年全国で3005件増加する

就労者数が増加すると、その後就労者として経験を積んだ柔整師が独立開業するので、施術所の数も時間差（5年から10年後）で増えていきます。平成14年の就労者数32483人に対して施術所数

は25975件で一施術所当たりの就労者数は1・25人です。このなかには事業主も含まれますので一施術所当たりの柔整師従業員数は0・25人です。施術所当たりの就労者数の推移を見ると、そんなに大きな変動がなく、平成24年では1・38人と徐々に人数は増加していますが微増です。

では、今後、施術所数はどのように推移していくのでしょうか。一施術所当たりの就労者数が平成24年の1・38人でここ数年も推移すると仮定すると、毎年3005件の施術所が増加します。平成26年末の施術所数は48288件、平成30年末には60306件になり、全国のコンビニ店舗数を上回る見込みです。国試合格者が就労しその後開業するまでの期間を10年と見ると、平成28年までは国試合格が平成18年までの合格者が少ない世代になります。国試合格が平成20年以降の大量合格世代が開業するのは平成30年以降になります。今以上の増加率で施術所が増加する可能性があります。

地域別施術所数

関東圏では今後毎年1003件増加

柔整師の都道府県別就労者数を見ると、関東圏（東京、千葉、埼玉、神奈川）で全国の33・4%（3分の1）、近畿圏（大阪、京都、兵庫、奈良、和歌山）で23・5%。両地域合計で56・9%です。この就労者数割合から施術所数を推計すると、平成

26年末で、関東圏は16141件、近畿圏は11366件になり、平成26年の年間施術所純増数は、関東圏は1074件、近畿圏は757件となります。今後、毎年全国で3005件施術所が増加し、その33・4%が関東圏とすると、毎年1003件増加します。

推計の限界

当然ですが、ここでの推計には限界があります。あくまでも供給側の数値からの推計です。平成24年、平成25年と、一施術所あたりの売上実績は前年割れでした（弊事務所顧客データより）。総需要は伸びていますが、供給側ほど伸びず、供給過剰傾向になります。

しかし、ここ数年先までの推計については、そんなに大きく外れることはないと考えています。問題は、平成30年からの大量開業見込世代がどう動くかです。歯科治療所数はここ数年毎年2千件前後の純増でしたが、平成24年に純増数（新規開業－廃業）が半減しました。これは全国的な需要のピークとぶつかり廃業数が増加したことが原因と思われる。接骨院もこれと同じことがどこで起こるでしょう。従業員の採用については、今後国試合格者が5千人前後と頭打ちなのに対して、施術所数は増えていきますので、これまで以上に厳しくなるものと思われる。対策は早めに考えましょう。

訪問 マッサージ 第21回 の 現状

訪問マッサージの
基礎編 I

NPO法人日本手技療法協会 佐藤吉隆

訪問マッサージは、あん摩マッサージ指圧師（以下あま指師）が、歩行困難や不可能な患者さん宅に赴き健康保険を適用してマッサージ施術を行うものです。近年、訪問マッサージに参入する治療院が増加し、平成13（2001）年度には125億円程度だったマッサージの保険請求額が、約10年間で約4.5倍の560億円と増加しています。

一方で知識不足による間違った請求も増えています。今回は療養費の算定の中で間違いやすい基礎部分を2回にわたり解説します。

同意書とその内容

施術者は施術を健康保険適用で施す場合、定められた規則に従う必要があります。まず、保険適用のマッサージは医療上必要があつて行われることから、医師の同意書が必要です。

同意書は、医師の医学的所見、症状の経緯などから判断され発行されるもので病名、症状（主訴を含む）および発病年月日、施術の種類、施術部位、往療の必要性などが明記され、療養費払いの適否の判断ができるものとなっています。これから分かるように単に疲労回復や慰安を目的としたものや疾病予防のマッサージ等は保険の適用になりません。同意を求める医師は、原則として当該疾病にかかる主治の医師ですが、同意を求めることができないうむを得ない事由がある場合はこの限りではありません。

同意書の有効期間は、マッサージ施術は3カ月間、変形徒手矯正術もしくは変形徒手矯正術とマッサージとの併施は1カ月間とされています。併施の場合、当然マッサージ施術も1カ月間の有効期間となります。

療養費の支給対象となる適応症は、「一律にその診断名によることなく筋麻痺、関節拘縮、筋固縮、筋萎縮

治療能力開発セミナー

全治療スタイルに
対応可能

講習内容 プロファイリング、ベットサイドスキル、共通身体、共通空間、同調操作、ハイパーボール、技術指導、ベビータッチ等



PCC治療家塾 セミナーのお申し込みはHPから URL <http://e-pcc.jp>

このセミナーは「カリスマ治療家」を育成するプログラムです。ここで学ぶのは、ハイパーボール、誘導心理、患者コミュニケーションなど治療効果を最大化させる工夫のすべてが組み込まれています。精神論ではなく具体論で本当のプロフェッショナルの治療道を学んで頂けます。このセミナーが治療家のあなたにとって、過去最も真剣に治療効果のことを考えたセミナーになることをお約束します。

■日程 2014年9月28日(日)

10:00~17:00 セミナー
17:00~19:00 懇親会
(昼食用意)

■場所 東京 神田メディックス
■セミナー費用 12万円(税抜)

New!
2014年1月
発売



繁盛治療院のしくみ

花谷博幸



成功する治療院・サロンの

検索

運動機能障害、四肢筋力低下等であって、医療上マッサージを必要とする症状」とされています。療養費の対象は、麻痺の緩解措置としての手技、あるいは関節拘縮や筋萎縮が起きている部位の制限されている関節可動域の拡大と筋力増強を促す症状の改善です。また、骨折、手術や骨・関節手術後の関節運動機能障害の施術もほぼ全て承認されています。

療養費として実際に申請が行われている症状の一番多いものは、脳出血による片麻痺、次いで麻痺や関節拘縮以外の保険者が認めたその他の疾患、三番目が関節拘縮でそのあと、筋麻痺、片麻痺・筋麻痺以外のその他の麻痺と続きます。

療養費の支給内容

施術者が訪問治療に行くことができる範囲も決まっています。保健所に提出した開設届等に記載された治療院から直線で半径16kmまでです。16kmを超えて訪問施術した場合、施術料、往療料ともに支給されません。

マッサージ施術に関しては、頭の先から尾頭までの体幹、左右の上肢、左右の下肢をそれぞれ一単位（最大5部位）として支給されます。変形徒手矯正の支給は、肩・肘・手・股・膝・足の6大関節を対象として一肢ごと（最大4肢）です。

支給される金額は、マッサージ施術は1部位275円、変形徒手矯正術は一肢565円です。健康保険での療養費の支給額は決められています。それに対する施術時間は決められて

いません。患者さんの状態に応じて施術時間を決めても良いのですが、ほとんどの訪問マッサージ業者は施術時間を独自に「20分間」「30分間」と決めておられます。一概には言えませんが「20分間」の業者はマッサージ施術のみがほとんどで、「30分間」施術時間としているところは変形徒手矯正術の施術を組み入れているようです。

訪問マッサージでは、施術以外に施術者が患者さん宅（患者）まで行く距離によって往療料が加算されます。距離は全て直線で計測します。往療料は2kmまで1800円で、8kmまでは2kmごとに800円が加算されます。8km超から16kmまでは一律2400円の加算となります。

2戸以上の患者さん宅（患者）に引き続き治療を行った場合の往療距離の計算は、1戸目は治療院が起点です。2戸目からは先順位の患者から次順位の患者への距離ですが、治療院からの次順位の距離に比べ、先順位の患者から次順位の患者の距離が遠くなる場合は、治療院から次順位の患者の距離で往療料が支給されます。詳細は本号30ページ「いままさら聞けない治療院の常識『往療料』」をご覧ください。

施術料、往療料以外にも同意書の指示によって温電法が80円、温電法と電気光線の併施で110円が1回ごとに加算されます。これは1人の患者さんに対して部位数や1肢数単位ではなく1回とカウントします。

代理人払いによる請求の場合、往療料と施術料そして温電法等の加算分を1カ月分



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)※平成26年5月、ソフトブロック実用新案権(特許)取得

● 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)



集計して、患者さんの保険の負担割合分を患者さんから一部負担金として頂戴し、残り患者さんが加入する保険者に請求します。ほとんどの訪問マッサージの方はこのように施術の度に一部負担金はいただいていないのが一般的です。なぜかという訪問マッサージは接骨院や医療機関と違い窓口支払ではないので1円単位のお金となります。細かい金額が多く金銭授受に時間を要すること、日によって往療距離が変わることもあるため一部負担金が即座に算出できないことなどがその大きな理由です。この一部負担金は高く徴収しても安くしても違反となりますのでこちらにも注意です。



昨年6月に発表した自由民主党が目指すべき政策を掲げた総合政策集「J-ファイナル2013」に「鍼灸治療、あん摩・マッサージ・指圧治療の充実」との見出しとともに、「国民が鍼灸治療、あん摩・マッサージ・指圧治療を身近な治療法として、さらに利用できるように制度の整備に努めます。また、さらなる技術の向上を積極的に支援し、資格制度の周知に努めます」との文章がありました。

この文章通りですとますます訪問マッサージが盛んになって技術の向上やマッサージ師の地位の向上が図られそうですが、財源難や保険者の動向を見るとすんなり信じるのが難しい気がします。これからも政府や自民党の動きに注目していきたいと思えます。

NPO 法人日本手技療法協会

訪問マッサージ

出張研修

8年間で200人以上の参加実績を誇る研修をあなたの街で実施します！

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

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

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

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

研修費用および参加人数

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

※往復旅費（発地東京）・現地交通費は招聘者の負担となります

営業開発研修（1.5日間）

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

業務管理研修（0.5日間）

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

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

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

注意事項 テープレコーダー、ICレコーダー、ビデオカメラ等不可

お申し込み
問い合わせ先

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

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

2日間でも
研修可能！

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

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

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

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

時間 10:30～17:00（3日目は～16:30）
※変更、延長する場合があります。

場所 東京都千代田区神田淡路町（会場変更の場合あり）

定員 各回若干名（会員優先）

申込方法 申込後、当協会より申込用書類を送付します。用紙に必要事項を記入捺印し返送してください。申込書到着によって正式に申込み受諾とし、研修参加許可書を郵送いたします。
※なお、定員になり次第締め切りますのでお早めにお申し込みください。ご希望の日程が取れない場合もありますのでご了承ください。

前準備 受講に際し、事前に準備や調査を行っていただくことがあります。詳細はお問い合わせください。

受講時、持参していただくもの

名刺、筆記用具、ノート、他。テープレコーダー持参可

マッサージ研修 研修実施日

第192回 8月18日（月）～8月20日（水）

第193回 9月3日（水）～9月5日（金）

第194回 9月17日（水）～9月19日（金）

第195回 10月1日（水）～10月3日（金）

第196回 10月20日（月）～10月22日（水）

第197回 11月5日（水）～11月7日（金）

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

研修内容と時間

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

※2日間のコースには3日目の研修内容がありません。

※研修内容および時間は変更することがあります。

研修科目

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

組織の力を信じ、個の夢を叶える

まったく違う業界から飛び込んだ治療家の道。がむしゃらに突き進んで、見えてきたのは「一人でやることの限界」だった。個人プレーが多いこの業界で会社組織として治療を行い、さらに様々な可能性にチャレンジすることを選んだ一人の治療家の姿を追ってみたい。



東京都中央区にあるサンメディカル鍼灸・整骨院の外観ウィンドウディスプレイと内観。

一人でやることの限界を知り 仲間とやることの可能性を知る

鍼灸・整骨院を6店舗、訪問マッサージや訪問介護、高級プライベートサロン、商品開発・販売などの事業を幅広く展開し、直営店で約60名、グループ全体で150名のスタッフを率いる榎原先生。そのルーツは18歳の時、銀座の有名店でパーテナーやっていた時代にさかのぼる。「バブルが終わったばかりで、まだ銀座に勢いがあった時代。たくさん素晴らしいお客様に出会い、人とのつきあいから雑学まで、本当に様々なことを学びました。それが僕のバックグラウンドになっていると思っています」と、当時を振り返る。

そんな榎原先生に転機がやってくる。パーテナーから一転、人の健康に携わる仕事に就きたいと考えるように。整体院をやるうと決めたのは、21歳の時だった。若くして結婚していた榎原先生に子供が生まれたことがきっかけとなった。

3坪ほどの場所を借りて、昼は整体師、夜はパーテナーと家へ帰る間も惜しんで働いた2年間。その結果、整体院としては多くのお客様に支持されて成功はしたが体を壊してしまう。

二人でやることの限界を感じましたね。パーテナー時代に知り合った尊敬する経営者から『組織に入って勉強した方がいい』と勧められたこともあって、自分の店を閉店して、院長を任せてくれるという治療院に入りました。ここで、組織が一

つの方向に進んでいるとき、特別な力を発揮することを知ったのです。組織の素晴らしいさを知った。これも僕にとって大きな転機でしたね」

この治療院に5年間勤め、独立したのが8年前の2006年。「ただの整体院をやるのではなく何かもっと面白いことをやろう」と、同じ治療院をやめて榎原先生に付いてきた同志も加わり、治療家として、そして経営者として、いよいよ力を発揮することになる。

スタッフのモチベーションや 組織への思いが成功への道

創業から8年で治療院を6店舗に増やし、さらに事業の多角化にも積極的に取り組んでいる…。その成功の秘訣について、榎原先生は次の3つを挙げてくれた。

ひとつは、スタッフに高い技術を身に付けてもらうこと。先生の治療院での教育は、独自の教育プログラムを使って行っている。院長がチェックし、それを上へあげ、テストを行い…という流れが構築できているのだ。

「治療家として一人でお客さまを診ることができると、他の治療院で分院長の経験がある人でも約半年間、その他は1年くらいかかります。うちではそれほど高いスキルを求めています」

次に、出店時のマーケティング手法。「成功している治療院と同じ新規院を作っていくのではなく、その地域の特色を調べた上で出店を決めるのはもちろん、

その地域やそこを任せるスタッフに合った治療院づくりを心がけています。ですから6店舗ごとにサービス内容もかなり異なっています。この辺のノウハウはかなりの自信を持っています」

さらに、もう一つ重要視しているのは、スタッフたちのモチベーションや組織に対する想いだ。

もともと独立志向の高い人が集まる業界。いずれは自分で開業したいという夢を抱いて入ってくるスタッフも多いだろうが、辞める人はほとんどいないと言っ

「自分の夢を描いてもらって、それが一人でできるのかを考えてもらいます。みんな夢を追いかけることの素晴らしさも話します。僕自身の夢も話します。資格の活かし方や、ビジネスの多様化の話もします。そうしてみんな納得して働いてもらっています。最近では、自分の夢を叶え、生き生きと働く先輩たちを見て、自分もと思ってくれるようになったのも大きいと思いますね」

「組織の力を信じ、個の夢を叶える」。それは、以前一人の力だけでやろうとして苦しい思いを経験した榎原先生独自の強い信念によるものなのだろう。

お客さまのニーズが 新事業への種になる

独立当初より、柔整・鍼灸・マッサージを基本にしつつも、様々な柱を持った治療院づくりを目指してきた榎原先生。訪問マッサージや訪問介護、プライベートサ



株式会社サンメディケア 代表取締役
榎原 幸治 氏 Koji Enohara

Profile | 1978年生まれ 埼玉県出身

1999年 日本中央整体師協会認定 整体師免許取得
2006年 両国柔整鍼灸専門学校卒業 柔道整復師免許取得・社会福祉主事免許取得
2008年 株式会社サンメディケアを設立(29歳)。保険診療と自由診療の融合にて総合治療を目指す。
2009年 アイクル株式会社設立(30歳)訪問介護事業参入
2010年 株式会社さくらモンデックス設立(31歳)在宅マッサージ事業に参入。
2013年 サンデイ株式会社設立(35歳)医療機器・物販・不動産事業に参入。
アスリートや音楽家に特化したメディカルトレーナーとしても活躍中。

ロン、商品の開発・販売なども手掛けるその柔軟性はどこからくるのだろうか？」

「新しい事業の種は、すべてお客さまのお話を聞く中から生まれたもの。お客さまのニーズに耳を傾けてそれを提供する。それだけです。信頼関係が築けていて、そのサービスや商品が必要なものなら必ず買ってください」と言い切る。

例えば、訪問マッサージ。通院されていたお客さまが高齢で来られなくなった。「今まで来てくれるとありがたいんだけど…」そんなニーズからはじまった。訪問介護は、訪問マッサージから派生し、たまたま介護福祉士の免許を持つスタッフがいたことから、お客さまのニーズがスタッフの夢ともつながった例。自社で開発した「コルセツト」は、なかなか体にフィットするものが見つからないとの声から生まれたもの。色や細かなディテールまで、100人以上もお客さまの声を聞いて製品化した。

「〇〇先生がやって成功したから、××が流行っているから、そんなことで新しいビジネスを始めたことはありません。僕自身、飲食業やサービスをやっていましたので、お客さまがどういったものを望むかという察知能力に長けていたんだと思います。そういう能力をうちのスタッフにも磨いてもらい経営のできる治療家を育てたいと思っています」

「お客さまのニーズとスタッフの夢をマッチングさせて、新たな事業が生まれることが理想」と、次のステップへの意欲を見せる榎原先生。その言葉は、さらなる事業展開への情熱で満ちあふれていた。

新潟から上京し、東京で会社員生活を送っていたという若き日の佐藤先生。新宿鍼灸柔整専門学校での恩師とのその後の出会いをきっかけに、新たな人生へ踏み出してきました。「基礎医学」の大切さ、そして分野を超えて積極的に連携することで、患者の立場に立った治療を行う。佐藤先生の信念がどのように培われていったのか、じっくりと伺います。



「基礎医学」の大切さ 目指す治療は異分野との連携

コスモ整骨治療院 佐藤 俊康 先生

故郷の新潟から上京 人生を変えた恩師との出会い

将来「柔道整復師になろう」とは全然思っていなかったんです。高校を卒業する時、家族が医療系の仕事に就くことを希望していたので、「理学療法士」関係の学校を見学したりして、でも「これじゃないな」と思ってた。卒業後、故郷の新潟から東京へ上京、暫く平凡なサラリーマン生活をエンジョイしていました(笑)。

その頃、趣味で合気道やフットサルなどのスポーツをやっていたんですが、うっかり打撲や怪我をする機会も多く、自分で治せた

らいいな」と。接骨院などで外傷の治療を受ける時など「良い仕事だな」程度には思っていました。

その後、当時の親しい趣味仲間の一人に「鍼灸の学校見学会へ行こう」と誘われて行った新宿鍼灸柔整専門学校で、運命の先生と出会ったのです。とにかく詳しく、懇切丁寧に教えてくださって、多くの影響を受けました。きっかけをつくってくれたのは友人でしたが、柔整師になる決意をくれたのは、そのとき出会った恩師。「これから人生面白くなるだろうな」と。

卒業後は整形外科に勤務しその後、接骨院で働きました。そこはグループで治療院を



大きな窓から柔らかな日が入り、清潔感あふれる施術室。大人気的美容鍼は専用の個室で、落ち着いた雰囲気です。



縁あって東京から大阪へ 「コスモ整骨治療院」を開院

展開していて、修行時代と分院長含めて約5年間修行を積みました。

現在、大阪市の船場メディカルビルの中階に「コスモ整骨治療院」を開院して約1年あまり。正直、自分の人生がこんなことになるとは、想像できなかったですね(笑)。このビルに開院するきっかけは、ある知人の誘いでした。10年来の仲で、たまに一緒に食事をする間柄でしたが、本人は全く別の業界(化粧品関係)の方。久しぶりに連絡があり「大阪のビル上階の(皮膚科の隣の物件が空いたので、接骨院をやってみないか」と。

「もともと「フティ」スタジオだった部屋が空いた」ということでしたが、唐突過ぎでどうしていいか戸惑っていたら、「大阪へ来てみないか?」と言われて、聞けば隣の皮膚科の患者さんに「肩や腰が痛い」と訴える方が多いとのことでした。「好きにしていよう」とも言われたので、じゃあやってみようかな、と(笑)。当院の特長としてこの「メディカルビュー(空中階)」と、他のクリニックとの連携があります。現在、2名の女性鍼灸師が勤務していますが、二人とも臨床経験が豊富なので大助かりです。経営母体が化粧品関係ということもあって、経営戦略上、女性向けの「美容

鍼」などの打出は大変有効です。隣の皮膚科との連携も軌道に乗ってきています。

異なる医療領域との連携 「基礎医学」が共通言語に

売り上げに占める保険診療の割合は、想像以上に低いです。オフィス街のためか、サラリーマンのスポーツ外傷の治療が多いですね。テニス、ゴルフ、ジョギング、フットサルなど、柔整と鍼灸法の2方向でのアプローチが可能。女性の患者数は約半数。美容に加えて肩などの治療をセットで考えるお客様も多いです。

柔整師のなかには、ドクターとの「コミュニケーション」を苦手を感じる方も多いようですが、「(病院と)なぜ連携が必要なのか」をしっかりと伝えるような言葉で説明すれば、相手は必ず理解してくれます。しかし、その為には、「基礎医学」という共通の言語が必要なんです。そこに自分を導いてくれたのが、専門学校時代の恩師でした。先生には当時、基礎医学の大切さを徹底的に叩き込まれましたからね。

今後は様々な医療の現場と連携を組んで、患者様をトータルでケアしていきたい。隣の皮膚科は勿論、提携先産婦人科への女性鍼灸師による出張治療(妊婦のケア、産後)、歯科などと積極的に組んで治療していきたいですね。

佐藤 俊康 Toshiyasu Sato

Profile

- 新宿鍼灸柔整専門学校 ヒューマンサイエンス 柔道整復学科卒業
- スタッフプロフィール
村上 貴恵 明治東洋医療学院専門学校 鍼灸学科卒業
玄田 理絵 森ノ宮医療学園専門学校 鍼灸学科卒業



コスモ整骨治療院

〒541-0058 大阪市中央区南久宝寺町 2-1-9 船場メディカルビル 8F TEL.06-6263-0077

新しい街並みが続く兵庫県尼崎市潮江。この地に開院した「しおえ緑遊整骨院」の院長として、多忙の毎日を送る日高先生の小さいころからの夢は、なんと「保育士さんになること」だったという。走り続けた青春時代と、やっと掴んだ保育士の資格。そして柔整師へ方向転換することになった経緯と、秘めた想いなどについて語っていただきます。

「なりたいたい職業は保育士 しかし、新たな道」に目覚めた

中学時代は保育士になりたくて。高校卒業後、大学進学の際にはその夢をかなえるべく短大の保育科を専攻しました。子どもが好きだったんですね。二十歳頃のこと、当時習っていた空手の師範から「こういう世界（仕事）があるんだけど、ちょっと覗いて興味があったら勉強してみないか？」と誘わ

れたのが、柔整師の道に入るきっかけでした。

高校時代に少林寺拳法で「コンビを組んでいた親友（寺井先生）にも声をかけて、一緒に見学に行くことになりました。当時の師範の言葉「空手道や柔道には道という字がつく。武道家にも患者の怪我を診たり治療できる素晴らしい仕事がある」がとても印象的で、面白そうな世界だな、と興味を持ちました。

卒業後は保育士として、実際に担任を持って仕事をした期間も一年ぐらいいあります。ですので現在、整骨院の仕事をしていても、自分自身のペースは常に「保育士」にあると考えています。当時（柔整師としての）勉強を積んでいたら、「子どもへの対応などに活かされたかもしれない」と思っこともしきりですね。

保育士としてのマインドを大切に 多くの患者さんを治していきたい

しおえ緑遊整骨院 日高優一 先生



明るくさわやかな配色の施術室。患者さんのプライバシーにも配慮している。写真右はストレッチスペース。

「保育士が柔整師か？ 迷った末に選んだ仕事とは

かつて保育士をしていて思ったこと。それは多くの保育士が、子どもが受ける怪我やその処置方法等に関する知識、経験を「ほとんど持っていない」ということですね。柔整師の勉強の現場だけでは足りない何かを感じたので、最初は整形外科で経験を積みました。

整形外科では骨折や捻挫の治療法、そして様々なリハビリ療法（運動療法、徒手療法、ストレッチなど）について実地で学ぶことが出来ました。治療法のみならず、患者さんが「どのような痛みで困っておられるのか」「具体的にどんな治療を希望されているのか」を問診、検査するなど、「コミュニケーション面でも大いに勉強になりましたね。

こうした修行のあと「保育士の道、そして柔道整復師としての道とどちらを歩むべきか」で、迷いは大きかったです。でも結局は（保育）園を持つ夢を切り替えて、整骨院を開くことが自分の当面の目標になりました。将来的には保育園を別で経営することも可能ですが、整骨院が安定したら、私だけ保育士として勤務することもできるだろう、と。院内にキッズルームを設けるなど、アイ

ケアがあれば何でもやれそうな気がします。——治療家としての人生には満足
経営面でも充実を図りたい

潮江という街は新しく、住民も若々しい方が多いです。実際、患者さんの年齢層も若く、女性患者の比率も高い。ですから院の内装や雰囲気、接客の印象を含め、清潔感を大切にしています。患者さんにとって第一印象や入り易さといったファクターはとても重要ですから。

整骨院は整形外科とは求められるものが違っていると思います。怪我の治療は当然ですが、患者さんから丁寧にヒアリングをして「何を求めているのか？」を聞き出すことが大切だと感じています。自費診療と保険診療の比率は約半々。つまり「本気で治しに来ているんだなあ」と。それをこちらでも真剣に受け止めなくては、と思いますね。

開院しての自己評価は、100点中30点くらいでしょうか（笑）。いち治療家としては満足ですが、経営者としてはまだまだ素人同然。外部コンサルタントを入れたりして経営面でも充実していきたいですね。スタッフも現在は受付担当が1名。今後は鍼灸師も入れたいです。特に鍼治療は自費展開ができるので。当院のように真剣な患者さんが多い市場では有効と考えます。将来はスタッフ74人くらいで賑やかにやりたいですね。

日高 優一 Yuichi Hidaka

Profile 兵庫県出身

●大阪ハイテクノロジー専門学校卒業

●卒業後大阪の整形外科で整復班、リハビリスタッフとして勤務。後に併設整骨院院長として勤務し、現在、尼崎市でしおえ緑遊整骨院の院長に就任 現在に至る



しおえ緑遊整骨院

〒661-0976 兵庫県尼崎市潮江5丁目2-25 リッセルヴィラ1階 TEL.06-6429-3737

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、回線につい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ろろんのこと、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。





バーコード来院登録機能のご紹介

CLOUD SERIES



受付の来院票に記入するように、名前を登録するだけで、来院登録できる「継続受診者登録」機能。さらにバーコードスキャナを利用することにより、バーコードシールを読み取るだけで来院登録が可能になりました。今回はバーコード来院登録の流れをご紹介します。

柔道整復師向けレセコン
RecePro (M)

バーコード来院登録機能をご利用いただくためには、事前に設定が必要になります。下記の手順で設定を行ってください。



事前設定 1

Setup

「治療院基本情報」メニューより「バーコード印刷を使用する」にチェックを入れて、「バーコード印刷情報更新」を行います。

バーコード印刷情報

バーコード印刷を使用する

バーコード印刷情報更新

事前設定 2

Setup

読み取りをするためのバーコードラベルを作成します。シールとして印刷し治療院カードや診察券に貼り付けて使用します。

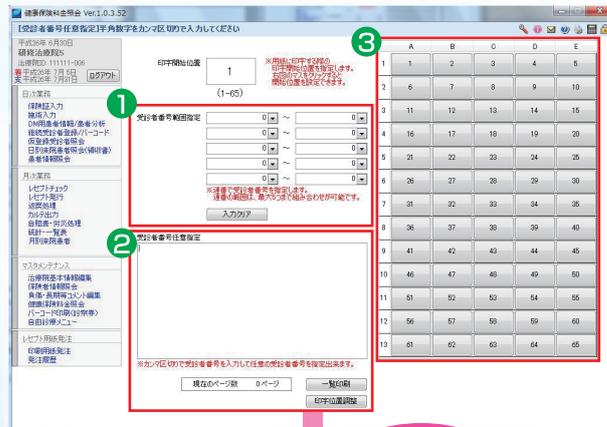
- ラベルを連番でまとめて出力したい場合はこちらの項目から「1～10」など指定して出力することができます。何種類かの連番を印字設定で設定可能です。
- 連番ではなく、バラバラな受診者番号をカンマ区切りで必要なだけ設定可能です。
- ラベルシールを1枚まるごと一気に印刷するケースは少ないと思います。途中まで使用したものを、次回使うためのために、ラベルシールのどのコマから印字を開始するか指定できます。

印刷を実行すると、右図のような感じで印刷されます。それぞれのバーコードの下に、受診者番号が記載されていますので、診察券の裏面など、空いたスペースに貼り付けてください。ラベルシールは、下記の様式に対応しています。

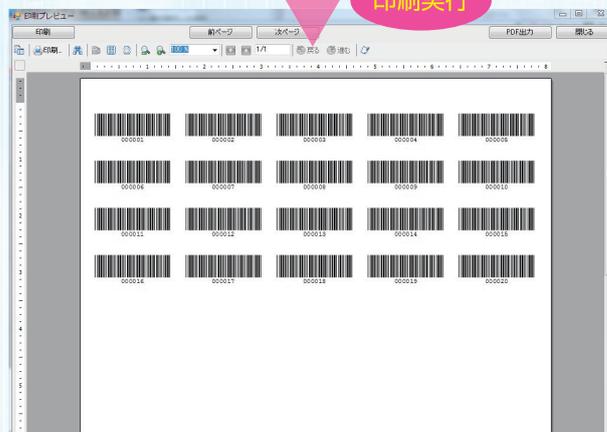
[対応ラベルシール] エーワン株式会社 型番

- ◆29243 [A4判 65面] (10シート入)
- ◆31269 [A4判 65面] (10シート入)
- ◆75265 [A4判 65面] (20シート入)

設定完了!



印刷実行

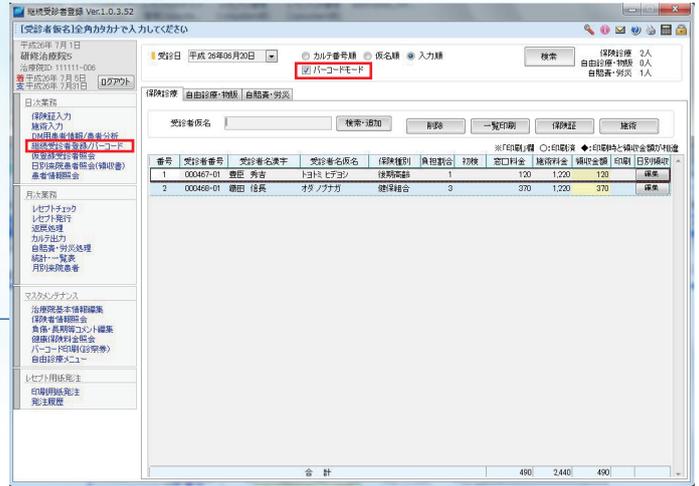


バーコードの実用例

診察券にバーコードを貼った使用方法

01 事前準備でバーコードシールを印刷し、それぞれの患者さんの診察券に貼ります。

「継続受診者登録」メニューを開き「バーコードモード」にチェックを入れたら、準備 OK です。



02 スキャナーをバーコードに当て読み取ります。

※操作方法はスキャナーによって異なる場合があります。スキャナーのマニュアルなどでご確認ください。

バーコードは、下記の3機種で動作確認しております。

[動作確認済バーコードリーダー]

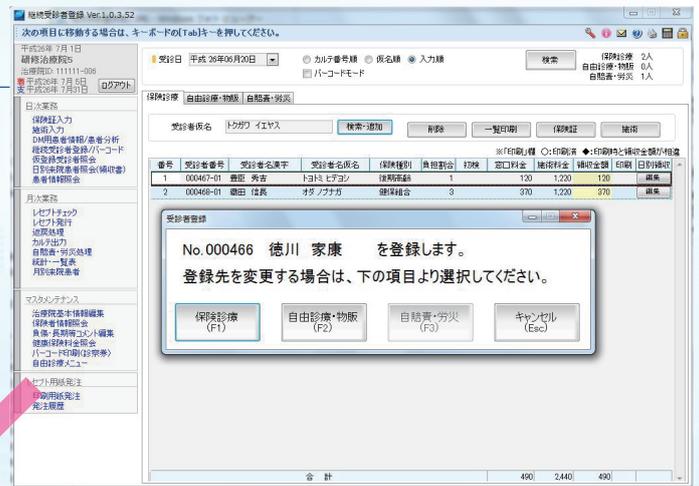
- ◆ウェルコムデザイン株式会社 USBEE-1000
- ◆日栄インテック株式会社 FFTA11USB
- ◆Opticon 社 OPD7435

※3機種何れも、パソコンのUSBポートに差し込むと自動で認識されて使用可能になります。



03 登録先区分の選択が表示されます。

「保険診療 (F1)」「自由診療・物販 (F2)」「自賠責・労災 (F3)」から登録したい区分の該当のファンクションキーで決定します。マウスでボタンをクリックでも可能です。(患者さんの登録情報より登録可能なボタンが押せるようになっています。)



診察券などを配布していない治療院の先生方は、受付側でバーコード一覧を持っておいて、患者さんがいらしたら、その患者さんのバーコードをスキャンするという方法もあります。手入力しない分入力誤りといったミスが軽減されます。

院内で管理している患者さんのカルテにバーコードを貼り付けておき、それをスキャンするというやり方もあります。

それぞれ治療院のやり方にあった方法を見つけて是非ご利用ください。

CLOUD

provides the highest quality
up system

東京都千代田区神田淡路町 1-13

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

2014年 夏から秋のTTCセミナーラインナップ!!

TTCでは、この夏から秋にかけても毎月充実のセミナーを実施します。

正しい療養費請求のための「問診力」

正しい理解があれば保険請求は怖くない!

7月27日(日) 18:15~21:00 (場所:錦糸町)

講師:中村 崇男氏

保険の知識に加え、患者様から正確な情報を引き出し、正しい療養費請求をするための「問診力」を身につけて頂きます。

アクアグループ 代表/沖縄統合医療学院 理事
(社) 全国統合医療協会 理事長
(社) 日本柔道整復師振興育成 会長



1000% 痛くないハリ治療

行列のできる鍼灸院総帥が教える超ウルトラテクニック!

8月24日(日) 14:00~17:00 (場所:川崎)

講師:西井 一馬氏

全く痛くない鍼治療なら患者様はもっと増える!これまでの常識を覆す秘伝のテクニックを教えます。実践的な実技研修を行うため、鍼師資格保有者限定。

川崎中央東洋医療グループ統轄執行役員
(株) 川崎中央はりきゅう院 取締役副院長
(社) 国際コメディカル&ヘルスケア協会 専務理事



渡辺佳子先生が教える美容から治療まで!臨床オイルマッサージの可能性

9月23日(祝火) 14:00~17:00 (場所:都内)

講師:渡辺 佳子氏

経絡リンパマッサージ第一人者で、第一線で活躍する今話題の佳子先生が伝授する開業で成功するためのポイントと臨床オイルマッサージの基礎から学べる講座

銀座ナチュラルタイム 総院長



交通事故特集

「交通事故処理の基礎知識とムチウチを瞬時に改善させる魔法の手技」

10月13日(月祝) 14:00~17:00 (場所:都内)

講師:小出水 宏泰氏

TTCの交通事故セミナーは、保険会社との対処法等のオペレーションと、ムチウチ改善技術の豪華二本立てです!

小出水行政書士事務所

丸山 正城氏

TTC理事 (株)コスモポリタンメディカル代表取締役



ハリジェンヌ美容鍼 刺す鍼刺さない鍼の二刀流

10月26日(日) 14:00~17:00 (場所:都内)

講師:光本 朱美氏

日本・フランスで大反響の美容鍼セミナー。初の女性鍼灸師限定セミナーです!

ハリジェンヌ 院長



10/5(日) TTCセミナー in 徳島 開催決定!!

詳細は、随時HPでお知らせしていきます

11/9(日) TTCセミナー in 大阪 開催決定!!

詳細は、随時HPでお知らせしていきます

12/14(日) TTCセミナー in 広島 開催決定!!

詳細は、随時HPでお知らせしていきます

【セミナーのお申込み、活動詳細はこちら】



TTC事務局 (平日10~18時)

TEL: 03-6915-3865

E-mail: info@ttc-j.info

WEB 検索

トータルセラピストコミュニティ

検索

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:①心に響く話し方講座②コミュニケーション力を上げる脳トレーニング講座③接遇マナー基礎理論と実践方法(いずれも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:①9月4日(木) ②9月25日(木) ③10月7日(火) 時間はいずれも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徒歩1分。JR御茶ノ水駅徒歩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

デイサービス徹底分析

介護ビジネス参入を目指す治療院必見!

●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:介護ビジネス勉強会第一弾「デイサービス徹底分析」

対象:高齢者向けビジネスへの参入を考えている方

日時:9月28日(日) 13:30~16:00(13時受付開始)

費用:3,000円(税込)

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

備考:詳しくは、当事務所までお問い合わせください。(担当:上野)

セミナー情報—③

不況を生き抜くために!

MB式整体講座

●MBボディアートスクール

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

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

対象:柔整師、鍼灸師、整体師、トレーナー、マッサージ師、カイロ、治療家

日時:奇数月 第4日曜日 10時~17時

費用: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。

セミナー情報—④

知識技能基礎コース

フィジカルチェック

●東洋医学総合治療院技術向上スクール

〒111-0041 東京都台東区元浅草3-7-3 TEL 03-5827-4189 FAX 03-3844-5589 <http://4189.jp> E-mail:info@4189.jp

内容:《骨格矯正》背骨と骨盤。どこを診る。何を診る。何が解る。基礎から学ぶ病態把握の仕方。どこが悪い箇所か解る触診法。

対象:何をどうしたらいいのだろうか?結果を残したいと考えている方。

日時:8月21日(木) 13:00~15:00

費用:5,400円(税込)

場所:当スクール(都営大江戸線・つくばエクスプレス「新御徒町駅」より徒歩2分)

備考:お気軽にお問い合わせください。日本手技療法協会会員の会員証を提示された方は1,000円割引。

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: 8月16日、9月20日、10月18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)

しっとりなのに、べたつかない

●お仕事中のスキンケアに ●敏感肌・乾燥肌の方に



100%天然保湿素材「ジェルプロテイン™」高配合

NURSY CARE
SKIN CARE SERIES

株式会社 ユニファットそよ風
東京都港区南青山 2-12-14 ユニファット青山ビル
☎0120-384-233

ナーシーケア

自然治癒力を高める、神経伝達を理論的に解析 スズキトリートメントテクニック



麻酔科の学会でも
発表された安心・確実な
テクニックです。

専用の道具とルーティーンで、
誰でも簡単に結果をだせます。

※セミナー随時開催しております。

目標は
今の売上プラス
50万円!!

鈴木トリートメント・メソッド協会

大泉さくら整骨院

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

バックナンバーのご紹介

- ひーりんぐマガジン創刊号 **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
- ひーりんぐマガジン第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
- ひーりんぐマガジン第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
- ひーりんぐマガジン第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
- ひーりんぐマガジン第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
- ひーりんぐマガジン第6号 **売り切れ**
不正請求の実態4 柔道整備試験財団 卒後臨床研修が今年4月にスタート/今から間に合う国試対策一柔整編
- ひーりんぐマガジン第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
- ひーりんぐマガジン第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
- ひーりんぐマガジン第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?
- ひーりんぐマガジン第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・院内デザインの実例
- ひーりんぐマガジン第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一/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
- ひーりんぐマガジン第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
- ひーりんぐマガジン第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
- ひーりんぐマガジン第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"
- ひーりんぐマガジン第15号
「初歩の会計教室」番外編 いまさら聞けない一超初級会計の話/必見!自由診療向け技術セミナー /第15回国試合格者
- ひーりんぐマガジン第16号
ATのワザを日常の手法に取り入れる「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
- ひーりんぐマガジン第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
- ひーりんぐマガジン第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
- ひーりんぐマガジン第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、きゆう師、柔整師試験合格者発表!!
- ひーりんぐマガジン第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
- ひーりんぐマガジン第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」
- ひーりんぐマガジン第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」
- ひーりんぐマガジン第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!もう一つの資金調達法
- ひーりんぐマガジン第24号
新型インフルエンザ対策などにみる院内感染予防法/いまさら聞けない 施術院の常識/開業セミナーに見る柔整師気質 開業前の心構えと備え-こんな人は開業してはいけない
- ひーりんぐマガジン第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?
- ひーりんぐマガジン第26号
食べる社会貢献と接骨院の取り組み-ファーマーズマーケット/リラクゼーションサロンに見る人材教育のノウハウ! 急成長の仕掛け人に学ぶ/新春対談 今年流行る治療院スタイルを占う

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/

- ひーりんぐマガジン第27号
民主党政権が目指す手技療法業界とは? 「受領委任はい今後も堅持」/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!
- ひーりんぐマガジン第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/治療家にとっておきたいもう1つの資格一健康管理士/民主党のすすめる統合医療の今後
- ひーりんぐマガジン第29号
賢く医師とつきあう方法 ~ 五ノ橋クリニック・山口院長に聞く/この秋! 技術を深める! 読者が選ぶ注目のテクニック「オステオパシー」/手技療法家のためのコミュニケーション術
- ひーりんぐマガジン第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・柔道整備師小委員会事務局長)に聞く/"自費治療家"に聞く CBSを確立、普及に努める松原次良氏
- ひーりんぐマガジン第31号
求められる医師との連携 鍼灸師や柔整師などと連携を実践する国際和合医療学会/鼎談 自費治療家に関する 保険ではできない技術の習得活用のポイント/TwitterやFacebookは治療院PRに有効か?/第19回国試合格者発表 柔整合格率は第1回試験以来最低の69.3%
- ひーりんぐマガジン第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"
- ひーりんぐマガジン第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 文文塾にみる合格への最短距離学習法
- ひーりんぐマガジン第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」
- ひーりんぐマガジン第35号
いまだ柔道整備業界/患者の心をつかむ会話術/第20回国試合格者発表 柔道整備師の合格率前年比8.1ポイント上昇
- ひーりんぐマガジン第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
- ひーりんぐマガジン第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!" 柔道整備がくあるべし!
- ひーりんぐマガジン第38号
手技療法家に聞きました どうする、どうなる2013年/"シリーズ 喝!" 柔整師かくあるべし!
- ひーりんぐマガジン第39号
柔整・あはき施術の療養費の一部改正-5月1日から実施/第21回国試合格者発表 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!
- ひーりんぐマガジン第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



ひーりんぐマガジン第 41号

DATAに見る柔道整備師の動向/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 田田和歌子さん/今、この先生が熱い! メディックス会員治療家インタビュー



ひーりんぐマガジン第 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第 43号

第22回国試合格者発表会/マル秘ポイント/いまさら聞けない治療院の常識「広告規制」/知らない治療院では済まされない「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、/Special Interview 伊藤華英さん/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

待望のセミナーDVD発売!

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DVD

購入者特典! 講師 佐藤実の関節ムービング施術体験付き

瞬時に体が変化する**関節矯正**を習得しませんか?

セミナーDVDのお申し込みは HP から

関節ムービングDVD



“療養費改定でみじめな想いをしたくない” 整骨院・接骨院経営の先生へ



今なら

「ビクビクせずに単価をあげてあなたの院の売上を伸ばすノークレーム値上げセミナー」の動画とレジュメを**無料プレゼント**



整骨院自費移行推進協会

- 保険に頼る経営に限界を感じている…
- 保険をやめて、自費にしたけど売上が全然のびない…
- 療養費改定の話を知ると、不安になる…

無料メルマガ【整骨院自費移行のヒント】

<http://整骨院自費診療移行.com>

検索

連絡先 047-455-3270 担当者:細谷隆広



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「営業嫌だった人が1億売る人になる『仕事ノート』」をプレゼント!ぜひご応募ください!!

● 営業経験ゼロからトップセールスとなった女性社長の「仕事ノート」を公開!

ひーりんぐマガジンの連載『人材を人財に変える教育術』でおなじみの著者が、営業経験ゼロから礼儀、挨拶を徹底した独自の営業スタイルでトップセールスへと駆け上がったノウハウを大公開! 営業職の人をはじめ、これからリーダーを目指す人たちにとって参考になる言葉の数々を紹介している。朝倉千恵子著、プレジデント社発行。価格1,400円(税別)

ひーりんぐ
マカジン
Healing Magazine

7.25 issue
2014 JUL
No.44
<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

MDX **メディックス** 勉強会 動画配信

療養費改定にともなう治療院での対処方や、保険者返戻の傾向分析など、健康保険の請求にまつわる内容や、知って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。



<http://www.mdx-center.com/movie/index.php>



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。



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。



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。



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】
返戻はこうしてなくせ!

返戻の傾向の分析と今後の対応策を考える。



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。



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

年々厳しさを増す保険者の動向。その真意と正当性を検証し、対処方法を考える。



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。



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。



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。



2014.03.23 (木) 放送分

《消費税増税》
柔道整復療養費の
対応について

消費税率の引き上げに伴う、柔道整復療養費の取扱いについて、平成26年3月26日「柔道整復師小委員会」においておこなわれた厚生労働省へのヒアリングの内容をお届けします!



2014.04.24 (木) 放送分

《シリーズ 徒手療法講座》
～マニュアルセラピスト
から診る頸肩腕症候群の治療～

ひーりんぐマガジン 43号から新連載されるシリーズに合わせ、日本ドイツ徒手医学会・認定マニュアルセラピスト 水谷哲也先生をお迎えし、徒手療法の基礎となる講義をシリーズでお伝えします。



2014.05.28 (水) 放送分

いまさら聞けない
『保険請求の常識』
レセProのお役立ち機能紹介
MDX ボディバランス
アカデミーの取り組み紹介

ほとんど学校で学ぶことのない保険請求の基礎について、日々進化しているレセProの新機能について、メディックスが運営するアカデミーの講義の一部について3本立てでご紹介します。



2014.06.25 (水) 放送分

・第25回柔道整復師小委員会
報告と今後の保険者動向
・保険請求と領収書について
・レセProの領収書機能ご紹介

正確な領収書とは? 領収書発行は義務だったのか? 今後保険者返戻に大きく影響してくる領収書発行。運用方法をレセProの領収書発行機能とともにお伝えいたします。

勉強会動画 & お役立ち
最新情報をお届け!

ご登録はカンタンです!
フォームに入力するだけ!!

無料メルマガ会員登録

無料メルマガ会員になると勉強会動画
ご覧いただけます! また、メディックス
よりお得な情報をいち早くお届けします!

メディックス 無料メルマガ登録

https://www.upsystem.jp/medix/entry_mailmembers.php



お陰様で 20,000人!!



17年目を迎え、会員数が20,000人を超えました。
多くの方々にご支援頂き感謝しております。

賠	償	責	任	保	障	制	度
ク	レ	ー	ム	対	応	相	談

● 賠償責任保障制度について ●

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

● 会員保障制度の主な特徴

幅広い施術が対象です

国家資格者が行う民間手技施術(整体等)も保障制度の対象です。また、正会員Bでは特定の民間資格の取得を条件にしないので、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・デイスービス・出張(利用者自宅・宿泊施設)等どこで施術しても対象になります。また、経営者が異なる複数の店舗で働いている場合も全ての施術が対象になります。

対象は施術事故ではありません

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

請求先を問いません

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

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

民間手技療法家(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/>