

ヒーリング

次代を見据え、手技療法ビジネスを応援する“新型”専門情報誌

マガジン

Healing Magazine

VOL.45

2014.10.25 発行
季刊：Autumn
第12巻第4号 通巻第45号
<http://www.e-shugi.jp>

新連載!

馬越式経営術

VoL.1「治療院の未来は？」●講師 馬越 啓一

Special Interview vol.6

スポーツする喜びを伝え
人の役に立ちたい

小谷 実可子さん

(スポーツキャスター/シンクロナイズドスイミングの元日本代表選手)

特集

サプリメントの 流行と活用

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3回】
治療法、
トレーニング

特集

間違いだらけの治療院経営法 経営プランナー 九鬼 良氏に聴く

壺
五感

ごかんぶんのいち

シリーズ・ごかんぶんのいち
第2回「味覚」

永久保存版
いまさら聞けない
治療院の常識

「施術所開設届」

編集部発 THE
TOPICS
旬の話題をレポート

震災を乗り越え、再スタートを切る

しまだ鍼灸接骨院 院長 嶋田 敏之氏

Business Report 経営者から学ぶ

株式会社リフレッシュ 山本 利幸氏
代表取締役会長

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

■ 雁部 武志 先生 ■ 丸山 祐太 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! ※一部対象外有

お陰様で創業13年、北海道から沖縄まで全国から累計十数万件のご注文実績がございます!

安心の代金引換!(手数料無料)

原則、開梱設置はお客様でお願いします。ご希望の場合は別途料金がかかります。

ベッド&医療器具総合カタログを2冊セットで無料進呈中!

御見積大歓迎! ご開業等、おまとめ買いは大幅値引き致します。

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ーパー

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ーパー。



国産品
幅30cm 長さ36cm
H型切り目・高級仕様(材質:不織布)

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4.1円!
※最安値の場合

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



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

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)

安心の日本製ベッド!
高品質で低価格!

ご購入履歴のある先生が分院開設、増床される際は
ほぼ、追加注文されます。

当社1番人気のロングセラシリーズ!
絶対の自信作です!

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

SPシリーズ限定カラー
アイボリー・ライトブルー・
ライトグリーン・クリーム・スカイブルー・
メディグリーン・茶・ピンク・レッド
メーカー参考価格 ¥75,000(税抜) 現金特価 **35,500円**(税抜)

SPシリーズ限定サイズ
幅 60・65・70cm
長さ 180・190cm
高さ 50・55・60cm
現金特価 **41,000円**(税抜)

SPバランス-エコ SPシリーズ 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。

SPバランス-マルチ SPシリーズ 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。

SPバランス-セレブ SPシリーズ 施術台
ハイグレードタイプの高機能マッサージベッド。3層ウレタン構造。

有孔無孔を簡単に切り替えられます!
7ヶが標準装備!
ベッドのみ 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)
オリジナルキャンペーン実施中

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

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

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

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

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

最大10cmの高さ調節 & 無段階角度調節機能付フェイス
幅 50・55・60・65・70cm
長さ 170・180・190cm
高さ 40・45・50・55・60cm
色 下配レザー18色からお選び下さい。
メーカー参考価格 ¥82,000(税抜) 現金特価 **45,000円**(税抜)

幅 50・55・60・65・70cm
長さ 180・190cm
高さ 45~83cm
色 下配レザー18色からお選び下さい。
メーカー参考価格(無孔/有孔)¥250,000(税抜)
現金特価
無孔 **137,500円**(税抜)
有孔
昇降速度 ※100kg荷重時
上昇 約2.2秒
下降 約1.6秒

12月31日迄 SDイーザー カイロベッド
簡単に頭部の角度調整!! 手置き台つき施術台!

12月1日~1月31日迄 電動HSベッド 昇降ベッド
ハイスピードな昇降速度を実現する高速モーターを採用!!



※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。(2015年1月31日お申し込み分まで)



高度管理医療機器等販売業 株式会社 高田ベッド製作所 正規販売店
有限会社 サポート 信頼される事が喜びです。
〒810-0022 福岡県福岡市中央区薬院1丁目15-23
TEL 0120-94-4422 FAX 0120-94-4423

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

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

癒しの技術を学びませんか？

自費診療メニューの開発、導入にすぐに役立つ



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 I F A 認定国際アロマセラピスト / ホリスティック・アロマセラピー卒業 (ロンドン) リフレクソロジースト、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



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。

リンパドレナージュ	2014年11月11日(火)	11:00~18:00	受講料 21,000円(一般)、20,000円(メディックス会員)
お顔の整体「整顔セラピー」	2014年11月20日(木)	11:00~17:00	受講料 15,000円(一般)、14,000円(メディックス会員)
フェイシャルマッサージ	2014年11月27日(木)	13:00~18:00	受講料 19,000円(一般)、18,000円(メディックス会員)
ヘッドリフレ	2014年12月2日(火)	14:00~18:00	受講料 11,000円(一般)、10,000円(メディックス会員)
バランス整体「ラクチン整体」	2014年12月3日(水)	13:00~18:00	受講料 18,000円(一般)、17,000円(メディックス会員)
小顔リンパドレナージュ	2014年12月4日(木)	13:00~18:00	受講料 16,000円(一般)、15,000円(メディックス会員)
リフレクソロジー「施術篇」	2014年12月6日(土)	11:00~18:00	受講料 19,000円(一般)、18,000円(メディックス会員)
腸アロマセラピー	2014年12月16日(火)	11:00~14:30	受講料 15,000円(一般)、14,000円(メディックス会員)
クイック整体「美姿勢」筋肉篇	2014年12月18日(木)	11:00~17:00	受講料 19,000円(一般)、18,000円(メディックス会員)

◆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)

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！

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のリーディングカンパニーです。

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



株式会社 メディックス
東京都千代田区神田淡路町 1-1-1



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

Art director

北村力 (PLANFORT)

Account director

小林 雅裕 (日本アドスペース株式会社)

表紙／本文デザイン

PLANFORT

日本アドスペース株式会社

Printed in japan

印刷／製本

株式会社成洋印刷工芸社

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

スポーツする喜びを伝え
人の役に立ちたい

小谷 実可子さん

6

(スポーツキャスター／シンクロナイズドスイミングの元日本代表選手)

院外
内

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」 Lesson.2

10

連載・人材を人財に変える教育術 (第11回) 朝倉千恵子

15



シリーズ・ごかんぶんのいち

第2回「味覚」

秋の夜長、少しオシャレに、少し知的に、「味覚」を楽しむ

ごかんぶんのいち

16

連載・岩崎由純の読む癒し (第16回) 「残されたもの」

18

連載・治療家のための法律入門 (第27回) 畑中鐵丸

20

特集

間違いだらけの治療院経営法 経営プランナー 九鬼 良氏に聴く

22

特集

サプリメントの 流行と活用

26

新連載! **馬越式経営術** VoL.1「治療院の未来は？」●講師 馬越 啓一

29



マニュアルセラピストから診る頸肩腕症候群の治療

第3回 治療法、トレーニング

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

30

連載・花谷博幸「勝ち組治療院のツボ」(VOL.40)

33

永久
保存版

いまさら聞けない治療院の常識

「施術所開設届」

36

連載・続・療養費の請求と支給 (第23回) 療養太郎

40

Business
Report

経営者から学ぶ

株式会社リフレッシュ
代表取締役会長

山本 利幸氏

42

連載・上田曾太郎の「初歩の会計教室」(第42回)

44

連載・訪問マッサージの現状 (第22回) 佐藤吉隆

48



震災を乗り越え、再スタートを切る

しまだ鍼灸接骨院 院長 嶋田 敏之氏

52

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

雁部 武志 先生 54

丸山 祐太 先生 55

セミナー情報

62

バックナンバー

64

スポーツする喜びを伝え人の役に立ちたい

小谷 実可子さん

(スポーツキャスター／シンクロナイズドスイミングの元日本代表選手)

華麗な技と端正な容姿で多くの人を魅了した、シンクロナイズドスイミング競技のメダリスト・小谷実可子さん。現在はアスリートとしての経験を活かし、ピュアな魂と持ち前の行動力で多様な活動を展開、スポーツの振興に尽力しています。

シンクロ競技の先駆者として

—小学4年生からシンクロナイズドスイミングを始められましたが、そのきっかけは？

通っていた水泳教室の先生に勧められたんです。9歳の時に出た10歳以下の大会で優勝したのですが、やると褒められ楽しくて仕方がなかった。その頃はまだオリンピック種目でもなかったし、テレビでもシンクロを見たことのない時代でした。当時は器械体操もやっていましたが、シンクロを選んだのは好きなのと競技人口が少ないから一番になれるかもしれないと…。

—小谷さんによってシンクロを知った人も多かったと思います。

高校1年でアメリカに留学しました。自信がついた頃に、1984年のロサンゼルス五輪からシンクロが正式種目に決まって、日本チャンピオン

になってオリンピックに行くという目標ができました。

ところが日本に帰ってみたらアメリカ仕込みの技が通用しない。高く飛んだりたくさん回ったりという向こうで評価されたことをやっても、日本では「基本に忠実でない」と減点されてしまうんです。成果が出ずに、気持ちもどん底の3年間でした。先生に「基本をしつかり」と言われても、私は日本よりレベルが上のアメリカの大会で優勝して認められた、日本の審判が変わるべきと…。本当に甘かったと思います。

—その後、どのように立ち直ったのでしょうか。

辞めようと思って水から離れましたが、2週間後には戻ってきてしまっただ。そして、水の中はなんて気持ちがいいのだろう、シンクロは楽しいなと…。始めた頃の気持ちを思い出しました。そして、日本で勝たなくてはいけないのに何をしているんだと気づき、やっと初心に戻れたんです。

それからは基本練習をみっちりこなして、次の年の全日本選手権では優勝できました。

—そして1988年ソウル五輪の日本代表に。当時の一日の練習量はどれぐらいでしたか。

水中で7、8時間。大きく見せようと体を逆三角形にするためのウエイトトレーニングを1時間。デュエットにも出たので、鏡の前で相手と振り付けを合わせる練習を1時間。食べる・寝る以外はすべて練習でしたが、やればやるほど強くなれると、まったく苦になりませんでした。これでメダルを取れなかったら仕方がないというところまで練習しました。

—ソウル五輪では、女性として初めて日本代表選手団の旗手を務められましたね。

開会式で選手団の先頭で旗を持って待っている時に、歓声やどよめき、大きなうねりを肌で感じ、「私オリンピックに来たんだ」という感慨を初めて持てました。スタジアム中の人

「嫌なことがあっても、これは自分が成長できるチャンスだと…。
私は限りなくポジティブシンキングなんです」



が私を見てくれているというのが、力になりました。旗手をさせていたいただいたことは、競技にもすごくプラスになったと思います。

——ソロでも、デュエットでもメダルに輝きました。ここに来るまでに辛かったことは何ですか。

食べることに、息をとめること。食べることにの戦いが水中と同じくらい大変でした。体脂肪が減ると浮かなくなるので手に負担がかかるし、痩せすぎると存在感が無くなるので、

体重維持のために無理して食べていました。食事はおいしくも楽しくもなく、トレーニングの続きでした。

それと、息をこらえ切れなかったらどうしよう、演技中に失神したらどうしようという不安が常にありました。引退した時は、これで無理して食べなくていい、好きだけ息が吸えるというのが嬉しかったですね(笑)。

——特に印象に残っている試合についてお聞かせください。

優勝したスイスオープン(1998年)の大会です。カルメンという曲での演技でしたが、観客との一体感や、体が水に溶け込むような感覚を味わうことができました。ここに生きてシンクロナスしていることに至福の喜びを覚えたいし、このままずっと演技をし続けたいと思えたのです。終わってみたら10点満点がずっと並んでいました。

それからソウルオリンピックも忘れられません。皆さんが私の演技を楽

しみにしてくださっていたので、何倍もの力が出た試合でした。

体調を維持するために

——現役の時はどうのように体調管理をされていたのですか。

合宿の時には、指圧・整体・マッサージ・針など、ありとあらゆる療法を試しました。

日本代表の海外遠征には、当時





小谷 実可子(こたに みかこ)

1966年東京生まれ。9歳からシンクロナイズドスイミングを始め高校1年生で米国へシンクロナイズド留学。1988年ソウル五輪ではソリオよびデュエットで2つの銅メダルを獲得。数々の国際大会で優勝し1992年に引退。その後は日本オリンピック委員会(JOC)理事を務めるなど、スポーツの発展に貢献。シンクロナイズドの傍らスポーツイベント解説・執筆・講演をこなし、スポーツジャーナリストとしても幅広く活躍中。

人の役に立ち、 社会に貢献したい

—シンクロの指導をされていると伺っていますが。

お願いしていた指圧の先生に来ていただいていた。国内での合宿が終わって戻ると、真っ先に必ずその先生の治療院に行くんです。奥様を含めて応援してください。私の体と性格とチームの雰囲気とをすべて分かっていたらいいので、ほっとできる相談相手でもありました。針の先生にも随分助けていただきました。

—アスリートから見て、治療家はどうあつてほしいと思われませんか。

現役の時、トレーニングを重ねると精神的にも体力的にも研ぎ澄まされてくる。とても敏感になるので、自分と合わない気の人に触られると嫌でした。「この治療はこんなにいいんですよ」とアピールしたり、妙にへりくだってびくびくしている人も苦手。無味無臭・無色透明という存在感の人が私は好きでした。

profile

小学2年生から社会人、大人だけのクラスを週一回教えています。みんなキラキラしていて、脚本上げるのに必死な姿にすごく感動します。挑戦することは素晴らしいけど、引退した翌年に大磯ロングビーチでチームをつくってから23年目。最初の生徒さんが今はコーチになっているんですよ。

発表会があると、それに向けての準備に追われます。この夏は10のプログラムをつくりました。「マンマ・ミーア」「美女と野獣」「ライオンキング」などの曲を選び、その曲に合わせて振り付けを考えます。あの人は

はこういうポーズだときれいに見えるかな、この曲のほうがこの人を活かせるかなとか、そういうことを考えながら振り付けをしていく作業がとても楽しいんです。

—スポーツキャスターとしても活躍ですね。小谷さんのレポートぶりはずばきとして、実地的確たとの定評があります。

文章を書いたり、思っていることを言葉にするのは苦ではないんです。大会の現場で選手の様子や闘いぶりを見て、感じたことを自由に表現し伝える作業はとても楽しいしやりがいがある。貴重な経験をさせてもらっています。

—日本オリンピック委員会や東京五輪招致で活躍されたのも、記憶に新しいところですか。

—IOC委員の方が視察にいらした時に、プレゼンテーションのMCを任せられました。時間の無い中、オリンピック開催の計画書を読み込んで、英語で理解してさばかなくてはいけなかった。日本代表としてオリンピックに出ると同じようなプレッシャーがありました。IOC委員がどんな質問をしてくるかわからない。私がやってきたシンクロは対戦競技ではないので、相手を見て対処するというこの仕事は大変でした。人生で一番緊張したのはソウルオリンピックの時と、昨年春の東京オリンピックの招致活動

でした。

—東京に決定した時は？

嬉しいという言葉では片づけられないほど弾けました。私だけでなく死に物狂いで頑張った人が大勢いて、みんなの想いが一つのエネルギーとなつて勝ちにつながった。その充実感が大きかったですね。

私はたくさんいる助産婦の一人で、みんなと協力しておぎやと生まれたのを見届けた。今は可愛いのと心配なのと楽しみなのと、子どもの成長を歩離れたところから見守っているような感覚です。

—小谷さんのモットーは？

何ごとも「生懸命」。それと母に今でも言われ続けているのは「清く・正しく・美しく」。いつも頭の中にその言葉があります。二人の娘にもつい言うてしまいます。

—今後についてお聞かせください。

以前、野生のイルカと泳いだことがあります。大自然の中に身を置いたことで自分のちっぽけさを知り、ちっぽけな私でもこの地球に生きていくという命の重さを実感しました。そして、せっかく生まれできたのだから生きた証を残したいと…。そのためにもご縁があった仕事を一所懸命やっています。そうして行く中で人の役に立ちたい、社会に貢献していきたいと思う気持ちはずっと変わりません。

外 院 内

Design
を考える
Lesson.2

「新規の患者さんを一人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、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ですが、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号連続企画の第2回。ぜひ、お役立ていただけましたら幸いです。



2号連続企画「第2回」・集客から増患、経営安定化まで 必読!まだ間に合う 役に立つ「治療院デザイン対策」



患者さんはあなたを見えています！

接遇は人間関係の潤滑油

「院内をデザインする」というと、内装やサインなどをデザインすることをついイメージしがちですが、それよりも優先的に改善すべき大事な点があります。

院内デザインの基本中の基本。それは「人」。院長はじめスタッフ全員が来院した患者さんに対して醸し出す表情や雰囲気、立ち居振る舞いなどの動作・姿勢、言葉遣いのひとつひとつが、院のイメージを左右する究極なまでに重要な要素となります。



「接遇」という言葉。これは「接客業務時における客に対する接客スキル」を指す言葉で、これが高ければサービスの評価が高まり、逆に低ければ、最悪の場合「失客」という事態につながりかねません。

「接遇」のプロといえば、何と聞いても例として見習いたい職業がキャビンアテンダントでしょう。彼女たちは特定の商品を販売する仕事というよりは、搭乗客に優れたサービスを提供することでリピーターを獲得し、次回の搭乗へと客を誘導します。

さつそく具体的な「接遇」の技術と心構え、「コツを以下に紹介しましょう。」

第一印象の重要性

「第一印象はたった15秒で決まる」。

某航空会社のCEOによって、約20年前に書かれた「冊の書物の中に登場するあまりにも有名なフレーズです。

「従業員が客と応対す

る、最初のたった15秒間のあいだに、その人物の全印象が決定づけられる」というこの理論。しかも、相手に植えたマイナスの第一印象を後からプラスへと変えることは至難の業だといえます。「第一印象がいかに大切か？」という事実を物語る言葉といえるでしょう。

接遇とはまさに「一期会」。初回のミスで、失客という結果を導かないためにも、患者さんに対して「院の第一印象をどうすれば良いものにできるか？」について、全スタッフで勉強会を開くなど積極的な議論を交わすのも効果的といえるでしょう。

立ち居振る舞い「5つの基本」

人間は全情報の約8割を「視覚」から得ており、見た目の印象の良さは最も重要な要素。次の4要素「グッドスマイル（笑顔）とアイコンタクト」「清潔な身だしなみ」「きびきびした動作」「ハキハキとした話し方」に注意します。「笑顔」「アイコンタクト」は基本中の基本。特に男性スタッフの場合「笑

立ち居振る舞いにおける「5つの基本」

姿勢を正しく

動作の最後をゆっくりと静かに

動作に区切り（メリハリ）をつける

指を揃える

視線の向きに気をつける

顔が苦手」という人も多いと思われる。周知徹底し、改善を図りたい箇所です。また「身だしなみ」についても同様のことが言えます。

次に「動作」と「話し方」。意外と見落としがちなのがポイントですが、普段スタッフ同士でチェックし合う習慣をつけるの良いでしょう。

最後にまとめとして、立ち居振る舞いにおける「5つの基本」について。全スタッフがこれらの点に注意し、現場に立つことで、院内全体のムードがグッと引き締まります。

院内の動線・空間を デザインする

まずコンセプトを明確に！

院内に働く「人」の印象をデザインしたら、次のステップは「モノ（空間）」のデザインになります。院の空間のレイアウト、動線、内装、設備や調度品や照明、また色彩計画などについてあらためてチェックしてみましょう。

個別の改善を図る前に重要なこと。それは「院のコンセプトに沿った内装になっているか？」という点です。

飲食店であれ、物販店であれ、競合が存在する限り店舗独自のコンセプトが必要です。「サービスや商品の特長は何か?」「消費者から求められているのは何か?」。院の強みをしっかり見極め、それに合った内装イメージをつくり上げること、患者さんに伝わる院の印象はさらに強固なものとなり、独自性を活かした経営と展開が可能となります。

動線のレイアウト

院内の「動線」。当然、日々の施術や接客を効率的に行ううえで最も気にされているポイントの一つではないで

しょうか。

ベッドの配置、設備機器、カウンターなどの造作物、そして扉や窓といった開口部を含めた部屋全体のレイアウトでは、同じ部屋であってもいくつものパリエーションをつくるのが可能。業務効率をアップし、患者さんの満足度を向上させるためにも固定せず、ベストな「動線」を模索してみましょう。

具体的には、「ベッドの数を減ら（増や）す」「パーティションやカーテンを設置したり位置・高さを変更する」「観葉植物を配置する」「（通行人や他の患者の）窓からの視線を意識したレイアウトにする」「電源の位置に対して「コード類を整理する」など。

良くない「動線」を持つ院は、施術するスタッフの動きに多大なストレスを与えます。眼に見えない部分だけに、注意しましょう。

内装デザイン

「動線」の次は、ズバリ「内装」そのもののデザインのお話をしましょう。せっかく開院時に導入した設備や家具、備品、内装デザインを一新するの

は大変かつコストも掛かるもの。ここでは、ちよつとした工夫で改善出来るものだけを挙げます。

色彩計画は院の内装で最も重要なイメージ要素です。適切な色彩計画は、来院する患者さんの心と気持ちをリラックスさせ、スタッフとのコミュニケーションを活性化させる効果があります。塗装やクロス貼りは工事が必要ですが、それ以外でもできることはあります。

たとえばファブリックの活用。リネン類はもちろん、ベッドまわりの毛布やシーツ、ソファカバーやカーテンなどが簡単に色を加えたり逆に取り除くことができます。女性ターゲットを重視した院では、特に細かな色彩に配慮することで好印象を持たれることが多いといえます。女性スタッフに意見を聴くなど積極的に調整していきましょう。

照明についても同様です。間接照明を多用し、蛍光灯のかわりに白熱灯や電球色のLED電球で温かみある、癒しの内装空間を演出します。ここでも多くの人に意見を求めながら、最適な方法を模索されると良いでしょう。

2014年版 整骨院向け 評価賃金制度セミナーCD収録内容

- 第一講座 人事改革後5年間で離職者0名！日本一クラスの接骨院の“組織作りの秘密”
(有)おおえのせとータルヘルスケア(おおえのせ接骨院) 代表取締役 大塚 良則 氏
- 第二講座 導入することで売上が上がり続ける！次世代型・評価賃金制度を大公開
(株)船井総合研究所 治療院ビジネスコンサルティングチーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 岡野 宏量
- 第三講座 知らないでは済まされない！よくある労使トラブルと労務管理のポイント
社会保険労務士 やなばら事務所 代表 柳原 慎也 氏
- 第四講座 ~本日のまとめ~ 離職者を減らし、業績を上げる！本当に簡単な方法
(株)船井総合研究所 治療院ビジネスコンサルティングチーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 岡野 宏量

整骨院経営のエキスパートの4時間「流石の講座を是非！」

勤務柔整師が **いつ辞めるか心配な毎日から開放** されたくないですか？

人事改革後5年間で離職者0名を実現する！

整骨院の評価賃金制度導入

セミナー収録CDのご案内 **送料無料**

2014年6月1日開催 全240分 **37,800円(税込)** [商品No.314-389]

▼ご注文は下記検索、船井総研商品ページよりお願いいたします。

TEL 06-6232-0187 平日 9:30 ~ 18:00 担当 岡野

mail h-okano@funaisoken.co.jp

株式会社 Funai Soken 船井総合研究所 船井総研 314-389 検索

コミュニケーションを改善する

院内サインとコミュニケーション

院内デザインの仕上げは「コミュニケーション」の改善です。ではなぜ、「コミュニケーション」の考え方が重要なのでしょうか。

コミュニケーションとは単にイメージの問題にとどまりません。つまり、双方がお互いの意図や考えていることをきちんと理解し、問題の解決へ向かうことができているか、ということ。その意味でも大切なことは「情報の整理」という観点です。

たとえば院内に掲示されているさまざまなPOPやサイン類。どれも院を訪れる患者さんへ向けたものであり、「何か」を伝えたい「生懸命な気持ち」が伝わってきます。しかし得てして、情報というものは送り手の熱意が先行し過ぎるあまり、冷静な思考に基づいた情報の整理が行き届かない場合があります。そこで思うよりも実際には自分の意図が伝わらない事が多いのです。「誰に・何を・どの場所を利用して伝えたいのか?」また、その結果として

相手に「どうして欲しいのか?」といった狙いを明確に、メッセージを作成し、的確な場所にレイアウトしていくことが肝要でしょう。

院内紙をつくる

院を外へ向けてPRしたい場合、従来の広告媒体においては「医療広告における表現の問題」に抵触しないよう、十分注意する必要があります。

いっぽう医療広告表現の規制の対象外とされるインターネット媒体は、個人経営を含む小規模の院にとって広報PR活動のための力強い味方となっはいるものの、「どれも同じに見えてしまい」他の院と差別化しにくい。「自宅での閲覧となるため院内での活性化ファクターが弱い」といった欠点もあります。そこで、ユニークな試みとしてお勧めしたいのが「院内紙」です。当然、院内紙ですから表現は自由。待合室などに定期的に更新・設置すれば、院のメッセージをそこに居る患者さん同士で共有できるため、院と患者さんを結び「懸け橋的」ツールになってくれるでしょう。

院内紙作りのコツ

〈内容編〉

1

「院の（治療）方針・理念を打ち出す」。他の院と差別化するために院独自の考え方を明確に記述します。

2

「スタッフ紹介はうちとけるための基本」。構えず始められる内容です。患者さんにスタッフ全員と馴染んでいただきます。

3

「季節ネタの導入」。季節特有の症状や対策などの内容は情報バリューも高く、院への誘客効果も高いです。

4

「Q & A」。これも患者さんの関心が高いコンテンツのひとつ。質問と回答が毎回重複しないよう気をつけましょう。

5

「医療機器・設備について」。院に設置されている機器の正しい使い方、効果などについての解説。図解を用いて楽しく編集します。

〈デザイン編〉

1

「読みやすさを最優先に」。多様な患者さんの性別・年齢に対応するために、カッコ良いデザインやレイアウトよりも読みやすさを第一に考えましょう。

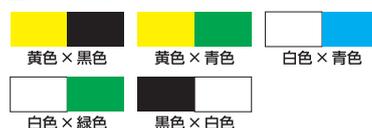
2

「配色やフォント（文字）の大きさ等に配慮する」。メリハリの利いた色彩計画で情報を拾いやすくします。また色数が多くなりすぎると見づらくなるので要注意。フォントはサイズを小さくする場合、ゴシック体にするとうさが均一になり可読性が向上します。

■分かりにくい配色例



■分かりやすい配色例



〈設置・応用編〉

1

「中待合へ設置する」。診察の待ち時間に手持ち無沙汰になるのが中待合の空間。スペースが狭いほどに院内紙を手にとってもらえる確率も高まります。

2

「ホームページ連動」。ホームページが既にある場合その内容をプリントしたり、院内紙の内容を逆にホームページ上に入れたり。相乗効果を期待できます。

3

「個人情報の取り扱いに注意を」。個人を特定できるような検査データや診察内容の掲載には十分留意しましょう。トラブルが生じた際には院として法的責任を負わなければならないケースもあります。

「ひーりんぐマガジン」発行元のNPO法人日本手技療法協会も院内紙「ひーりんぐニュース」を受注作成している。

院外・院内デザイン〜まとめ

「役に立つ」「治療デザイン対策」いかがでしたか？ 前号に引き続き、2回連続でお送りした本企画。ここでは「院外」「院内」について、ポイントを簡潔にまとめてお送りしてみまじやう。今号から簡単に「できごと」や「きょう」自身の院の風景が少しだけ変わって見えるように思っています。

① ロビー・院内サインのデザイン

重要なロゴ・マークのデザイン

「ロ」や「シンボルマーク」のデザインは、患者に「安心感」「信頼感」を与える大切な機能を持つ。専門家に相談するなどして一度見直してみたい！

ストレスを与えず見える工夫

「看板まわりの色遣い」「文字の大きさの統一」「貼る紙やPOP類を整理する」。建物まわり、グラフィックなどの要素は、患者さんが院を選ぶ際の最重要ポイント。気をつけよう！

院外サインデザインの鍵

「ビクトグラフィ（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」の3点に留意。また「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」など自分でできることから始めよう！

② 外観と誘引動線のデザイン

「看板・のぼり」の設計

基本的な4情報（業態、主なサービス、価格、その他イメージ的な要素）を盛り込む。設置場所や数量について気を配るべし！

30メートル集客とは？

「販促は店舗の30メートル手前から考える」「歩行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」。心理的道のり「第一印象（院の存在を発見する）〜魅力を感じる〜治療を判断する迷い〜入って治療を受ける」に同調する流れを看板やのぼりで演出せよ！

「入りやすさ」の演出

高齢の患者ほど「建物の外から内部が見えにくい院」を好む傾向が。最終的に「入りにくい」と感じ、競合の院へと流れてしまわないよう外部から内部

への動線に気をつけよう！

③ チラシやWebも院外デザイン

チラシとポスティングの活用

「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）」「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、確認してからチラシを撒くべし！

HP作成のルール

「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！」等の表現はNG。患者さん立場にたった情報公開を心掛けて、来院へのモチベーションを獲得せよ！

SNSを上手に活用

双方向性（インタラクティブ）が鍵。治療の最新情報、診療現場の様子、先生の考えや感想をタイムライン上に行進形で表現。「炎上」を恐れず積極的活用し、院の活性化と集客への切り札とせよ！

④ 接遇を考える

接遇デザイン？

院内デザインの基本「人」。患者に対して醸し出す表情や雰囲気、立ち居振る舞い動作・姿勢、言葉づかいをチェック。「接遇」スキルを日々磨いて院のイメージアップへつなげよう！

「第一印象」の重要性

「第一印象は15秒間で決まる」と一度相手に植え付けたマイナスの第一印象を変えることは至難の業。全スタッフ一同で勉強会を開き、積極的な議論を！

立ち居振る舞い「5つの基本」

「笑顔とアイコンタクト」「清潔な身だしなみ」「ま

びきびした動作」「八キ八キした話し方」に注意。また立ち居振る舞いにおいては姿勢を正しく、動作の最後をゆっくりと静かに、動作に区切り（メリハリ）をつける、指を揃える、視線の向きに気をつける、「5つの基本」を大切に！

⑤ 院内の動線・空間をデザインする

コンセプトを明確に！

空間レイアウト、動線、内装、設備や調度品や照明、また色彩計画をチェック。また「院のコンセプトに沿った内装になっているか？」を検証すべし！

動線のレイアウト

「ベッドの数を減ら（増や）す」「パーティションやカーテンを設置したり位置・高さを変更する」「観葉植物を配置する」「窓からの視線を意識したレイアウトにする」「コード類を整理する」など、スタッフの動きにストレスの無い動線づくりを！

内装デザイン

リネン類、ベッドまわりの毛布やシート、ソファカバーやカーテンなど、ファブリック色を変えて簡単な内装アレンジ。間接照明を多用、白熱灯や電球色のLED電球で温かみある、癒しの内装空間を演出。出来ることからやろう！

⑥ コミュニケーションを改善する

院内サインの改善

院内掲示のPOPやサイン類では「誰に・何を・どの場所を利用して伝えたいのか？」「相手に」どうして欲しいのか？「狙いを明確に、的確な場所にレイアウトすること！

院内紙をつくる

待合室に院内紙を設置。院と患者さんを結び「懸かけ橋的」ツールにしよう！

院内紙クリエイティブ

「院の（治療）方針・理念を打ち出す」「スタッフ紹介はうちとけるための基本」「季節ネタの導入」「Q&A」「医療機器・設備について」など内容を吟味。またデザインは「読みやすさ」「配色やフォント（文字）の大きさ等に配慮」するとよい。設置については診察の待ち時間に手持ち無沙汰になるのが「中待合の空間」を活用。その他、「ホームページ連動」など工夫されたし！

返戻・不支給もうこりこり…整骨院・接骨院経営の先生へ



私たちは、整骨院の自費移行をお手伝いしています。

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

人材を人財に変える教育術

第11回 「そこそこ」か「とことん」か!



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。

「一生懸命」「全力投球」といって
も人によってかなり差があります。
相手がどう判断するかによっても
意味は変わってきます。やっている
つもりでできているつもり「つもり」
レベルで自分を見ていないでしょ
うか。自分が思っている全力投球
より、本当はもっともっとできる
かもしれません。自分なりの一生
懸命、全力投球が相手に手を抜いて
いる、逆にもっともっとできるの
ではないかと評価されることさえ
あります。

「そこそこ」で満足しない

どんなに能力が高くて、「そこ
そこ」の努力しかしないと、絶対に
特別にはなれません。「とことん」
そこまでやるか!」と言われるほど
行動してみても分かることがあります。

中途半端では、「そこそこ」の結果
しか得ることが出来ません。年を
重ねてからの「とことん」は難しい
しきついで。「若いときの苦労は買って
でもしろ」という言葉通り、若い
時にする苦労は必ず貴重な経験と
なって将来役立つものです。

「そこそこ」の人生でいくか、「とこ
とん」極めて人生を全うするか。
人生は一度だけです。部下たちには
「とことん」やることへの意義を自ら
の経験からつかみとって欲しいと
思い、中途半端や手抜きを厳しく
指摘しています。これはどこの経営
者も同じではないでしょうか。「そこ
そこ」で満足しないで欲しい。何事
も「とことん」やったらあきらめも
つく。それはすべて善き経験になる。
中途半端は何もしないよりなお悪い
のです。やればできるのにやらない。
できるのに自分は無理だと判断し

途中で諦める。物凄くもつたない
ことです。

「とことん」を極める

他人と比べる必要は全くありま
せん。自分が掲げた目標を達成す
れば良いだけです。大きな目標を掲げ
る必要はありません。目先の小さな
目標達成の連続で、必ず大きな目標
を達成することができます!
スタートラインは皆同じであっても

途中から差が生まれてきます。その
差は行動したかどうか。言われたこと
学んだことを行動に移したかどうか
です。やるかやらないかだけです。
難しい課題をクリアしろと言って
いる訳ではなく、自ら掲げた目標を
達成するだけです。誰にも言ってい
ないから、ごまかしても誰も分か
りません。でも、自分との約束を果
たしていないことは自分が一番よ
くわかっています。自分を低く見積
もらないで欲しい。自分との約束を
破り自分ではできないと言わないで
欲しい。それはやらなかっただけで
できなかつたのではないのです。

「思い込み」が限界を作る

すべては自己概念、セルフイメージ
で思い込みが限界を作ります。でき
ないと思いついていないか、どうせ
やっても無理と思いついていないか。
「必ずできる、必ず達成する、必ず
変わる」。

強く思えばその通りの自分にな
れます。「あきらめないで、『そこそこ』
で終わらないで。『とことん』を極め
て欲しい。
そう思っています。

株式会社新規開拓創立10周年記念

「十年の軌跡」DVDプレゼント

創立10周年を記念して制作
した「十年の軌跡」をNPO法人
日本手技療法協会会員は応募者
全員、非会員は抽選で30名様に
プレゼントします。このDVD
には新規開拓の歴史、朝倉社長の
考え方、意気込み、熱意がたっぷり
収録されています。



ご希望の方は会員か非会員の区別と「新規開拓DVD」と書いて
Mail:edit@healingm.com か FAX:03-5296-9056
までお寄せください。

秋の夜長、少しオシャレに、少し知的に、「味覚」を楽しむ

味覚は味わうだけではない。見て、触れて、所以を聴き、そして香りさえも楽しむ。

大切な人と過ごす時、自分だけのくつろぎの時、

“五感”を研ぎすまし、「味覚」を楽しむ一品を置いてみては？

京都 一保堂茶舗。
日本茶の「味覚」を楽しむ



創業弘化4(1847)年、京都市左京区にある「緑寿庵清水(りょくじゅあんしみず)」は伝統を守り続けた日本でただ1軒の金平糖の専門店。

金平糖の語源は、ポルトガル語の「confeito(コンフェイト)」。

1546年にポルトガルからもたらされた異国の品々のひとつ。金平糖はレシピがなく、気温や天候によって蜜の濃度や釜の角度と温度、釜で転がる金平糖の音を聞き状態を見極めて五感を使いながら体で覚えていく一子相伝の技で、砂糖の金平糖が作れるようになるのにもコテ入れ10年、蜜掛け10年、20年かかると言われている。

緑寿庵清水は、砂糖に素材を加えると結晶しないというお菓子作りの常識をくつがえし、1種類16日から20日間かけて可能に、60種類を超える金平糖の風味と色彩を熟練の職人が丹精込めて手づくりし、伝統と独自の製法を守り続けている。



創業弘化四年一子相伝の技。
金平糖なる「味覚」を愛でる



手軽に楽しむ日常のお茶
「極上ほうじ茶」紙中缶箱(60g)
価格:¥500(税抜)

京都市中京区に本店を構える日本茶専門店「一保堂茶舗」。穏やかな香りと上品な甘み、まろやかな味わいが特徴の「京銘茶」を扱う。木津川、宇治川両水系の気候で栽培され、宇治発祥の「宇治製法」でつくられたお茶を中心に取り扱っている。

なかでもおすすめは「ほうじ茶」。煎茶の大きく成長した葉を焦がさないようにじっくりと焙じてできるのがほうじ茶。ほうじ茶といえは連想するのはまず「香り」。この香りもこの焙煎によって生まれる。しゅんしゅんに沸いた熱湯を茶葉に注いだとき、そして急須から茶碗に淹れるとき、口に含むとき、どの瞬間にも漂う香ばしいほうじ茶の香り。水色は澄んだ赤茶色。口に含むとまず香り、次に香ばしさからくるさっぱり感そしてほんのりとした甘み。肩ひじはらずに日本茶を楽しみたい方にぜひおすすめしたい。

<http://www.ippodo-tea.co.jp/>



それぞれの個性を存分に引き出した特選金平糖

「エストレーラ(濃茶・紅茶・珈琲)」

上質の宇治の濃茶を使用した「濃茶」と、リーフが苦くならないように香り豊かに仕上げた「紅茶」、珈琲の苦味を砂糖の甘さで抑えた、コクのある風味の「珈琲」の詰合せ。

価格:¥4,030(税抜)



10月季節限定

五代目が考案した素材の風味を追求した逸品「角平糖」

ホクホクとした食感とあっさりとした風味を閉じ込めた「さつま芋」と、柚子の皮の中に入れて香り広がる「柚子」の2種類の詰合せ。

価格:¥3,350(税抜)

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



「じろあめ」壺入り270g
価格:¥1,000(税抜)~



水戸の梅を
「味覚」として楽しむ

嘉永5年(1852年)創業。
明治25年には「江戸天保年間に、徳川水戸藩の烈公の命により、紫蘇巻梅干を参考としたお菓子がつくられた」という史実を藩の記録により、その文献にもとづき、煉った白餡を紫蘇の葉にくるみ「星の梅」として発売。これが水戸名産品の「水戸の梅」の誕生となる。上品な白あんを求肥で包み、さらに蜜付けの赤紫蘇の葉でくるむ。白あんは自家製、厳選された紫蘇の葉を使用。味わうほどにふくよかな梅の香りが口いっぱい広がる逸品。

紫蘇の香りに包まれる水戸銘菓「水戸の梅」
価格:8個入り¥800(税抜)~

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

歴史とともに練り上げられた
加賀百万石の「味覚」

金沢で一番古いあめ屋。それが創業天保元年、連綿百八十余年の伝統を誇る「俵屋」。初代次右衛門が、乳飲み子を抱えながらも母乳が出ず困り果てていた母親たちの姿を見て、何とか母乳の代わりになる栄養価の高い食品はないかと考えた末に作り上げたのがはじめといわれる。俵屋のあめの原料は良質の米と大麦。砂糖が私たちの生活に入ってくる以前に、穀物の甘味を得た、先人の知恵。創業以来の技を今に伝える、職人の心である。「百万石の城下町金沢の歴史とともに生き続けてきた、この食文化をしっかりと守りたい。それが俵屋のあめづくりに込める想い」と語る。



<http://www.ame-tawaraya.co.jp/>



ふる一つピネガー(200ml入り) 価格:¥1,000(税抜)
稲取のニッ堀農園webサイトから購入できる。

そんな想いが込められた「味覚」
みかん農園のある風景を守りたい。

ニューサマーオレンジ。一般的な温州みかんよりやや大きく、表皮は黄色で厚さがあり、果肉は酸味があり甘さが控えめで独特の風味が強い柑橘で、グレープフルーツやレモンに近い味わいがある。

静岡県伊豆東海岸のニューサマーオレンジは、農家の高齢化で生産量が減っているのが現状。そこで、生産意欲を高める方策は無いものかと、東伊豆町の「稲取・若旦那三人衆」が知恵を集めて製品となったのがニューサマーオレンジ「ふる一つピネガー」である。

「ふる一つピネガー」は、果汁25%にブドウ酢17%を入れた清涼飲料水。くせの無い飲みやすい味に仕上げている。水やお湯で5倍に薄めて飲むのが標準だが、牛乳で割ればヨーグルト風味になる。ニューサマーオレンジの爽やかな味と香り、ポリフェノールたっぷりのぶどう酢の組み合わせは、とても飲みやすく、お酢の苦手な方にも容易に口にすることが出来るという。ジュース感覚で飲んで、お酢とポリフェノールのWパワーを実感してみたい。



稲取・若旦那三人衆は、ミカン園を経営する田村雅彦さん、園芸会社を営む山田豪彦さん、酒屋の飯田達也さんの三人がプロデュースするご当地ブランド。マークにある「伊豆流儀」は、「コア(より深い)な伊豆の楽しみ方」を提案するというコンセプトのもと、様々な情報を発信していくという意味。

<http://www.geocities.jp/frdnr535/>

岩崎由純の

『読む癒し』 第16回



岩崎由純

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

「残されたもの」

2014年8月に広島で行われた講演会は、女子車いすマラソン世界記録保持者の土田和歌子さんとのコラボイベントでした。高校2年生の時に交通事故に巻き込まれ2度と歩けない身体になったと告知されてから、「じゃあ自分ができることは何？」と前向きに生きてきた彼女。最初に出逢ったのはアイススレッジ・スピードスケートという競技でした。彼女はあつという間に頭角を見せ、数年後には日本代表として冬季五輪のリレハメル大会に出場を果たしました。残念ながら初五輪では、激しく転倒してしまいました。残念ながら4年の努力を経て1998年長野五輪で2つの金メダルと世界記録を樹立しました。それは人生最高の瞬間でした。

しかし、その喜びもつかの間、アイススレッジはオリンピック種目から削除されてしまいました。「どうしてこうも不運が…！」と普通なら考えるところでしょうが、彼女の

プラス思考はここでも発揮されます。「なくなつたものを悔やんでも一歩も前には進めません」。彼女は、車いす競技の世界に転向、またゼロからのやり直しです。2年後のシドニー夏季五輪に車いす競技でいきなり出場し、銀と銅のメダルを獲得しました。さらに努力を重ね、アテネ五輪5000mで優勝。日本人で初めて冬季、夏季両方の金メダルを手にしたのです。

「失つたものを悔やんでも、一歩も前には進めません。自分にあるもの、できることに目を向けて生きて行きましょう!」。土田和歌子さんからのメッセージは、胸に深く突き刺さります。300人近い観客が感涙にむせんでいるところで、「今日の講演会での書籍の売上げの全額を広島土砂災害の義援金として寄付させていただきます!」とおっしゃいました。8月の下旬だった当時、まだまだ行方不明の方々の捜索も続いていたのです。「私には現場に行つて

We should make the most of
what is left without counting on what we lost.

(失われたものを数えるな、残っているものを最大限に生かせ!)

パラリンピック創設者 ルードイッヒ・グッドマン博士

復興支援のお手伝いはできませんが、自分にできることを
させていただきます」。今あるもので、今できることでベスト
を尽くすってこういうことなんですね。

同じ8月に兵庫県明石市での講演終了後に、わざわざ
ご挨拶に来られた方がいらつしました。「私、上地結衣
の母です。娘はロンドンに行っていないのですが、私が岩崎
さんの講演を聴きに来ました！」。なんと車いすテニスで、
年間グランドスラムを達成した土地選手のお母さんでした。
先天性の障がいを持って生まれ、歩けなくなるまで症状が
進行した時、どれだけの辛い思いをされたことか想像する
だけで涙が出そうになります。上地結衣選手は、今や女子
車いすテニス界の世界チャンピオンです。

日本の記者が男子プロテニス選手のロジャー・フェデラー
選手にインタビューしたときに「なぜ日本のテニス界には
世界的な選手が出てこないのか」と聞いたそうです。すると
フェデラー選手は「何を言っているんだ君は？日本には国枝
慎吾がいるじゃないか」と言つたそうです。このように世界
のトップアスリートは、知っています。障がいを持っていても
同じテニスを愛する同志がいることを。そして敬意を払って
いるのです。

9月のある日、金沢での講演で最前列に陣取り、一所懸命
に話を聴いてくれているNIPPONのポロシャツを着た若者
がいました。「岩崎先生、参考になりました。ありがとうございます
ございます。これからも前向きに頑張ります！」と講演後
にご挨拶いただいた可愛い笑顔のその若者は、車いすバスケット
日本代表の宮崎徹也選手でした。北京、ロンドンと2つの
五輪に出場、10月に開幕されるアジア大会（パラリンピック）
にも行く宮崎選手との出逢いです。「ところで宮崎さんは

どうして片足を失われたのですか？」「ACL（前十字靭帯）
の再建手術が失敗して下腿が壊死してしまい切断しま
した！」笑顔で話す、この受け入れがたい事実を飲んで
しまいました。「そ、そんなこともあるんですね。」「いや、
滅多にないですよ！」「……。」

パラリンピック創設者ルードイッヒ・グッドマン博士は、
「失われたものを数えるな、残っているものを最大限に生かせ！」
とおっしゃったそうです。その心は、いま日本を代表する
選手たちにも確実に受け継がれています。ある日突然、大事
なものを失った彼らが、幾多の苦難を乗り越え涙の日々の先
で辿り着いた言葉、それが「今あるものでベストを尽くす！」
なのです。

さあ頑張れ！日本の残された勇者たち！



治療家のための法律入門

第27回

〚池井毛(イケイケ)治療院〚のトラブル始末記 その4

転医をお勧めするのも治療院の立派なお仕事です

畑中鐵丸

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、これが筆者が日常行っている語り口調で対応指南する、というものです。

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

〚池井毛治療院〚の院長、池井毛剛さんの相談

鐵丸先生。いやー困っちゃいましたよ。以前うちに通ってた患者さんが、うちのせいで肩が固まったと言って金払えってきたんです。数カ月前のことですが、肩が痛いっていうお客さんが来たんですよ。「どうしたの?」って聞いたら、「昨日寝返りを打ったときに痛みが発生した」っていうもんだから、筋肉を緩めた状態とそのままの状態、動かしたときの状態で触診したんですよ。

私もこの道長いですから、触ったらピンときましたよ。「これは寝返りによる捻挫だなって。患者さんは、なんだか前に整形外科で五十肩だって言われたとかなんとか言ってたけど、「こりゃ捻挫に間違いないっしょ!」ってことで、

五十肩は無視して、バイターっていう器械で肩周りをあたためて、筋肉が緩んだところにマッサージをする!これが一番ですよ!それでも施術後、かなりの痛みを伴っているようだったので、できれば会社を休むように言ったんだよ。でも、患者さんは忙しいから休めないって言って。まあ仕方がないけど。

それで、3カ月くらい通ったんだけど、痛みが増したとか言うから、「ほらね、僕の言う通りに仕事を休んで安静にしないからだよ」って言ったらやっと、三角巾で固定して、仕事を休んで安静にしたの。そんな状態で1カ月近く、5、6回来てたかな。徐々に良くなってたんだよ。

ただね、その患者さんがその後、病院に行ったら「凍結肩」って診断されたらしく、僕の治療が悪かったから「凍結肩」になったんだって言うんですよ!

仮に、僕の治療が功を奏さなかったとしても、その患者さんが「凍結肩」になったのは、もとも思ってた「五十肩」が原因で、僕が行った治療によって「凍結肩」になったわけじゃないんですよ!僕と凍結肩は無関係なんですよ!それなのに金払えなんておかしいでしょ!!

鐵丸弁護士の回答

なるほどなるほど。

確かに、池井毛さんの言うとおり、池井毛さんの治療が原因でその患者さんは「凍結肩」になったわけではないかもしれません。

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/>



しかし、その患者さんは池井毛さんのところに来た時は、「病院で五十肩と言われた」と言っていたんですよね?

「五十肩である」という申告を受けたにもかかわらず、「捻挫」と判断し、治療院で施術を続けた柔道整復師に対し、「しかるべき整形外科医師の診療を受けるよう転医を働きかける契約上の義務」に反するとされた裁判例(平成20年6月26日、広島高等裁判所判決)があるんです。

この裁判例は、患者さんが「前日寝返りを打ったときに痛みが発生した。動かすだけでも痛い」と訴えて治療院に来院されました。

その際、患者さんは、整形外科で五十肩と診断されて運動療法を受けていたことは話したものの、その経緯等については詳しく話さなかったそうです。

そこで、その先生は、今回の池井毛さんと同じように、触診の結果、「捻挫」と判断して、マッサージ後、安静にするように指示したそうなんです。

その後、その患者さんは、4カ月程月に1度その柔道整復師のもとに通院したそうなんです。症状は悪化し、物も持てないくらいに痛みが発生するようになってしまったので、その先生は三角巾で固定して安静にするように指示したそうです。その患者さんが整形外科でもう一度診察してもらったところ「凍結肩」であると診断されたのです。

この裁判例では、①肩の痛みは五十肩が原因であったこと ②患者が病院で五十肩と診断されたことを告げていることから肩の痛みは五十肩が原因であることを認識していたこと ③2カ月程度施術をしても症状が悪化がみられること

からもはや自らの施術の権限外であることを十分認識し得たと言えること、から「整形外科の診療を受けるよう転医を働きかける義務があった」と判断されたのです。

資格をもって治療院を運営している以上、患者さんに最も適切な施術を行わなければなりません。「これは自らの施術の権限を越える」と少しでも感じたら、「お医者さんにも診てもらった方がいいですよ」と助言してあげた方がいいでしょう。

まあ今回の場合、池井毛さんは、「五十肩が原因かもしれない」とは毛頭思わなかったのかも知れません。

しかし、前述の裁判例においては「五十肩が原因であると分かっているながらも、柔道整復師が自らの施術の範囲内であると装ったため『捻挫』と診断書に記載した」とも判断されていることから、池井毛さんの今回の事例においても同様に判断されかねません。

ここは、丁寧に謝罪したうえで、お見舞い金としていくばくかのお金をお支払いし、示談にした方が無難ですね。

相手が裁判を起こして、裁判所において「転医を働きかける義務違反があったのにこれに違反した」等と判断されたら、池井毛治療院は「適切な判断ができない治療院」「敷衍治療院」というレッテルを貼られ閑土鳥となってしまう。

経験に過剰な自信を持ちすぎて、絶対おれが直してやる!と息をまかずに、もしかしたら施術の範囲外かも……と思ったら、「お医者さんにも行ってみれば?」と一言声をかけてあげましょう。転医をお勧めするのも治療院の立派なお仕事ですよ!



間違いだらけの治療院経営法
経営プランナー 九鬼 良氏に聴く

「当たり前前のご事を当たり前前にやっている院は
最悪でも閉院することなく、経営を継続することが可能である」

〈鬼の掌(おにのて)〉

九鬼 良

●柔道整復師・経営プランナー

RYO KUKI

**水泳競技が、この世界に入られた
きっかけだったそうですね。**

小学校の頃から水泳を始めたのですが、一生懸命泳ぎ込んで練習する度に怪我を繰り返すようになりまして。それで、通い始めた整骨院での体験が、この業界への道の第一歩です。「他人の痛みを理解してあげる」と「単に治療だけでなく身体のパフォーマンスを100%引きだすための基礎研究を欠かさない」など、

治療家としての基本的姿勢や考え方が、その時期に自然と身に付いていったのかもしれない。その後、スポーツ推薦で静岡県の高校・東京都の大学へ進学。水泳漬けの毎日でしたが、怪我が多く、相変わらず整骨院通いの日々。そんななかで助けになったのが先生の一言でした。触診しながら「痛かったね。大変だったね」と一緒に頑張って親身に自分の身体のことを思ってくれて、「素敵な仕事だな」と。技術云々以前に、心に響く先生の対応に感銘を受けました。

そうした体験が、九鬼さんのコンサルティングの基本になっているわけですね。ところで、実家のお父様は会社を経営されていたそうですね。

長男でしたので、卒業後は会社を継ぐ予定でした。(実際そうならな

かったのですが) そうした家庭環境で育ったので、将来サラリーマンとして生計をたてる考えは当時からなく、「独立自営として自分が一からできることが何かないか?」を模索しました。本格的に治療家への道を意識し始めた時期でした。

山野医療専門学校を卒業後、接骨院大手2社での修業時代。当時100店舗以上の現場に触れてきました。

見習いから始まって、雇われの身としてスタート。ゆくゆくは自身も治療家として独立することを夢見て懸命に働きました。しかし、実際に治療院を経営されている数多くの院長先生、アルバイトスタッフ達に話を伺ううち、ある共通の事実が浮かび上がってきたのです。それは「技術が高い先生ほど、経営がうまくいってない」ということ。「畑と種」でよけたとえるのですが、**「施術の技術が高く、頑張っている先生を「種」だとすると、それを花開かせるためにはよい「畑」が必要なのではないか?」**もしその「畑の守り方」を研究し、伝授していけたら、多くの優秀な先生が経営に失敗して院をたたむ必要がなくなる。ひいては、患者さんをも救うことに繋がるのでは、と考えたのです。

実際にコンサルタント業を始めてみて、需要はいかがですか?'

そうですね。この業界はエステなどはまた違いますが、整体・鍼灸・リラクゼーションなどの治療院の店舗数は飽和状態といっているでしょう。当然、コンサルタントの需要はここ数年でかなり増えているようです。『ちょっとウチの院をみて欲しい』など、友人からの相談事も多いです(笑)。

コンサルティングのスタイル・手法についてお聞きます。

コンサルティングといっても経営の状態、規模、考え方、展望など、院によって実にさまざまです。多店舗展開を目指して経営相談に来られる院もあれば、個店での経営状態が芳しくないため、改善のアドバイスを求める院も。この業界ではどうしても治療や施術技術が先行してしまうためか、ごく基本的な店舗経営の基礎がしっかり行っていない院も多いようです。たとえば、まず最初に院の状態を一目でみてから診断に移るのですが、これは「良くないな」と感じる院には共通の傾向がありま**す。「掃除が出来ていない」「タオルのたたみ方が汚い」「院内の設備機器・ベッドなどのレイアウトが良くな**い」など。どれも簡単なことば

かりですね。あと不思議なもので、腕の良い先生ほど施術内容・メニューを含めた院の「中」の充実はできて、「外」を充実させることは難しいと感じておられるようです。

具体的にはどういったことですか?'

たとえば店先に掲示されている「看板」。「自分の院が他店よりどういった点で優れているか?」を把握し、(お客さんに向けて)適切なメッセージを創作、表現する。いわば「売り」ですね。施術の技術が秀でていなくても、何か他店に勝るセールスポイントが必ずあるはずなんです。その言い回しがなかなかできない。販促や集客に欠かせないチラシについても同様です。接骨院という業種の特性上どうしても広告の表現規制を熟知したうえで「コピーを考えなくてはならないわけですが、それ以前に「何を言えばお客さんが院に来てくれるか」という基本的なコミュニケーションの構造を理解していない方が多くおられます。

たとえばどんな例がありますか。

整体やリラクゼーションの治療効果として医療的な言葉「治す・治る」というワードはNGです。でもそうした直接的な言葉を使わずともそれなりに伝えることができるんです。特に良い先生ほど「自分の院の「売

「首が悪いから腰が痛い」。豊富
ね。「膝が悪いから腰が悪くなってい
論に、きつと縛られてしまっんです
は全部繋がっているから」という正
ことを躊躇してしまっ。「人間の身体
の部位をズバリ広告の上で表現する
みにお答えします！」などと、特定
りは何？」と聞いても、答えが出て
こない。だから、たとえば「腰の悩

の方では治療院をどちらかといえば「行
アンケート結果を見ますと、一般

質的なコミュニケーションの改善
を行っている。

な知識と経験がかえって邪魔をして、
自分の院が「腰に特化した治療院」
だと誤解されることを嫌うわけです。

「一般人目線にたつて自分自身や院を客観的に見る目が必要となる」



RYO KUKI | Profile

柔道整復師・経営プランナー。
BODYMAKE株式会社、合同会社カフナ
ジャパン2社の代表取締役社長。
痛みを取る整体治療はもちろん、[丸鬼
式美容整体術]として小顔・小尻・ウエス
ト出しなどの美容施術を考案し、その人
個人の“らしさ”を最大限に引き出すス
ペシャリストとして活躍。多くのプロフェ
ッショナルから支持を得て、その技術を受
け継いだ店舗を東京・名古屋に展開中。
[自社店舗説明]
3カ月の売り上げが3万円しかなかった
10坪の整体院を買い取り独立。1年で月
商200万円にまで成長させ、2周年を迎
えるとともにBODYMAKE株式会社を設
立。同時期に店舗拡大を果たし、更に集
客と売り上げを伸ばした。半年後、合同
会社カフナジャパンを買収し、社が保有し
ていた店舗運営もスタート。月商40万
円の店舗を半年で200万円に引き上げ、現
在も売上更新中。その他にも名古屋の整
体院とエステを買収し、店舗展開を拡大
している。
[コンサル実績]
独立前に業界大手2社の店舗経営と技術
指導を担当。100店舗以上の運営に携り、
月商1,000万円店舗の樹立も果たした。
その経験から現在は業界のコンサル
タントとしても活動し、広告宣伝の方法や
効率的な店舗レイアウトの手法など、
マーケティング戦略を提案。月商90万
円の店舗に経費をかけず立て直し、半年
で月商300万円に。また同条件の店舗を3
カ月で月商250万円に伸ばすなど、確かな
実績を築き上げている。

きづらい場所」とみえています。ネガ
ティブな印象ですね。「何をやってい
るのか分からない」「何となく怖い」
「体つきの良い先生が沢山居る」など。
特に都市部の女性が抱く治療院のイ
メージはそうです。だからこそあく
まで見せ方として、患者さん目線に
たつて自分自身や院を客観的に見る
目が必要となるのです。たとえば「腰
の痛みが出るもとをとっていきま
しょう」などと、上手に言い換え
れば良い。それができない。その結果
院の経営が傾いていくのは残念なこ
とです。

数字的なアドバイスもしますか？

はい。「資金繰りが苦手」といった
先生には、経理面でのアドバイスも
行います。本来「技術」と「経営」
は両立しにくいものです。大手では
この二つを潤沢な人材を登用するこ
とで分業できる。でも個人経営の院
ではこれらを一人で管理しなくては
いけない。だからごく単純なたとえ
を用いたりもします。数字の作り方
であれば、飲食の世界にみたとて「月
の売上は最低家賃の10倍が必要」と
か。月商250万円を超えて初めて
次のステップへ（他店舗展開等）進
める、など。

ごく基本的なことですね。

基本は大手も個人も変わらないの

末梢神経障害に対するアプローチ 【ニューロダイナミクス理論に基づく神経系治療法】

1日
講座

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)

11/16
(日)
12/10
(水)
開催

11:00 ~ 17:30

運動器保存療法の中で最も厄介な、神経由来の“痺れ”“痛み”などに対するアプローチを獲得します。
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/>



※写真はイメージです。講義当日に Redcord は使用いたしません。

です。「女性をターゲットにしたい！」
 と言つのであれば「トイシヤスリッ
 パは綺麗に」「ベッドリネンを清潔に」
 など。広告の言いまわしにも女性な
 らではのポイントがあります。色々
 なことをまず交通整理する。とりわ
 け、よい技術者は自信があるのでア
 ドバイスを聞いてもらえなかったり、
 逆に腕に自信が無い人のほうが話し
 易かったりします。心に受け入れ態
 勢があるのでしょうか。

**院の経営者として将来を長期的に展
 望する際、先生方から耳にする悩み
 にはどんなことがありますか？**

夢を抱いて開業しても、治療院で
 の実務は毎日の単調な作業。同じこ
 との繰り返しです。仕事に追われる
 あまり、「経営に」疲れてしまつて
 と嘆かれる経営者も少なくありませ
 ん。簡単に驚異的な利益を生める業
 界でもないのです。どうしても利益率
 を上げるために少ない人材で回して
 いく。それが10年、20年と続けば次
 第に疲れが溜ります。「もっと余裕を
 持って経営したい」「どうしたら楽が
 できますか?」。そういう質問を投げ
 かけられることもあります。私の持
 論ですが、社長・経営者は「楽しむ
 うとしては駄目」なんです。技術者
 から経営者へ本当に移行したいので
 あれば、「任せ方、抜け方をどれだけ
 知っているか?」が重要です。

**スタッフ教育の重要性ですね。教
 育については皆さんどんな傾向が
 ありますか？**

「社員に経営を教えられない」「ス
 タッフを叱れない」という院長さん
 が少なくないですね。これは特に叩
 き上げの世界でやってきた、頑固で
 職人気質の方に多い傾向です。その
 逆に技術的なバックグラウンドが弱
 い経営者の場合は、スタッフへの接
 し方が中途半端になったりします。

**最近の若い世代の経営者やスタッ
 フに対して感じる傾向や特徴は何
 かありますか？**

「ゆとり世代」という言葉自体あ
 まり好きではないのですが(笑)、
 上から厳しく精神論を語るような
 「俺の背中を見ろー」的なコンサル
 ティングは効果がありませんね。彼

らは大変頭が良く、考え方も合理的
 です。だから企業理念を明確にする
 など「頑張り方を具体的に示す」こ
 とが大切。要は「伝え方」なのです。
 人にあわせた教育、交通整理がしっ
 かりできているか。それができてい
 れば、スタッフは必ずついて来るは
 ずなんです。

**最後に、治療院を経営されている
 皆さんにメッセージを。**

競合が年々増加し続ける治療業
 界。経営の安定と成長を目指すこと
 は、決して簡単ではありません。他
 より抜きん出た強みを持つ院は有利
 なのは勿論、いっぽうで「当たり前
 のことを当たり前に行っている」院
 は、最悪でも閉院することなく、経
 営を継続することが可能である、と
 断言できます。朝礼、終礼、会議など
 ミーティングを欠かさない。毎朝施
 術前にはきちんとウォーミングアップ
 を行う。その他、「普通の会社」で
 常識的とされる事柄を徹底してやっ
 ていけば、治療院経営として十分成
 り立つはずなのです。素晴らしい技
 術と知識を持った先生たちという
 「種」がグングン育つような「畑」を
 つくり、多くの患者さんを笑顔にで
 きるような、そんな魅力溢れる院づ
 くりへ、先生方と共に力を合わせて
 取り組んでいきたいと思っています。

-
-
-



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



「ベーシックコース」

【講師】市橋 信 (PCA公認インストラクター)
 【日時】毎月第4日曜日 AM10:00 ~ PM5:30
 【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)





特集

サプリメントの 流行と活用

テレビ、雑誌、新聞、インターネットなどの広告で健康食品を見ない日はない。内閣府のホームページには、健康食品・サプリメント市場の実態を知るために2012年8月に行った調査結果が紹介されている。それによると健康食品・サプリメントの推定市場規模は1兆4764億円で、健康食品利用推計人口は2837万人だ。さらに潜在市場規模は3兆5732億円で現在の市場規模の2倍以上に成長できるポテンシャルがあると推計されている。手技療法業界を健康産業と捉えたときにこの市場に参画しない手はない。

健康食品・サプリメントとは何か

ほとんどの人が知っている健康食品やサプリメントという言葉だが、これらには定義がなく、通常の食材から、菓子や飲料、医薬品と類似した錠剤・カプセルまで極めて多岐にわたっている。日本で一般にいうサプリメントは、米国では「ダイエタリー・サプリメント (Dietary Supplement)」といい、「従来の食品・医薬品とは異なる種類の食品で、ビタミン、ミネラル、アミノ酸、ハーブ等の成分を含み、通常の食品と違う錠剤、カプセル等の形状のもの」と定義している。ヨーロッパでも同様のものを「Food supplement」という。

日本では、健康食品やサプリメントといった用語以外にも、栄養補助食品、健康補助食品、機能性食品、保健機能食品、特定保健用食品、栄養機能食品、特別用途食品など、さまざまな名称の食品がある。それらは図に示したように「国が制度を創設して機能等の表示を許可しているもの」と「それ以外のものに分類される。広い意味で考えれば、サプリメントも健康食品の一つと考えることができる。健康食品やサプリメントに定義がないため行政用語では「いわゆる健康食品」と呼ばれている。

健康食品で最も配慮されていることは、

医薬品との違いで、口から摂取するもののうち、医薬品(含む医薬部外品)以外のものはすべて食品に該当し、医薬品のような身体の構造や機能に影響する表示をすることは、原則として認められていない。ただし、特別用途食品、特定保健用食品、栄養機能食品については、例外的に限られた範囲で、特定の保健機能や栄養機能を表示することが認められている。その特定保健用食品であっても、特定保健用食品である旨を明示するとともに、疾病の診断、治療または予防にかかわる表示をしてはならないとされている。

サプリメントの現状と活用法

2013年の矢野経済研究所による国内健康食品市場の調査でも、消費者の健康への関心の高まりを背景に堅調な推移を予測。健康的なイメージのある青汁や、関節対策として知られているグルコサミン、コンドロイチンは好調で、美容・アンチエイジング対策品も拡大している。国立健康・栄養研究所の調査では、約3割の人が健康食品やサプリメントを毎日利用し、過去の利用経験を含めると約8割が利用したことがあるという。

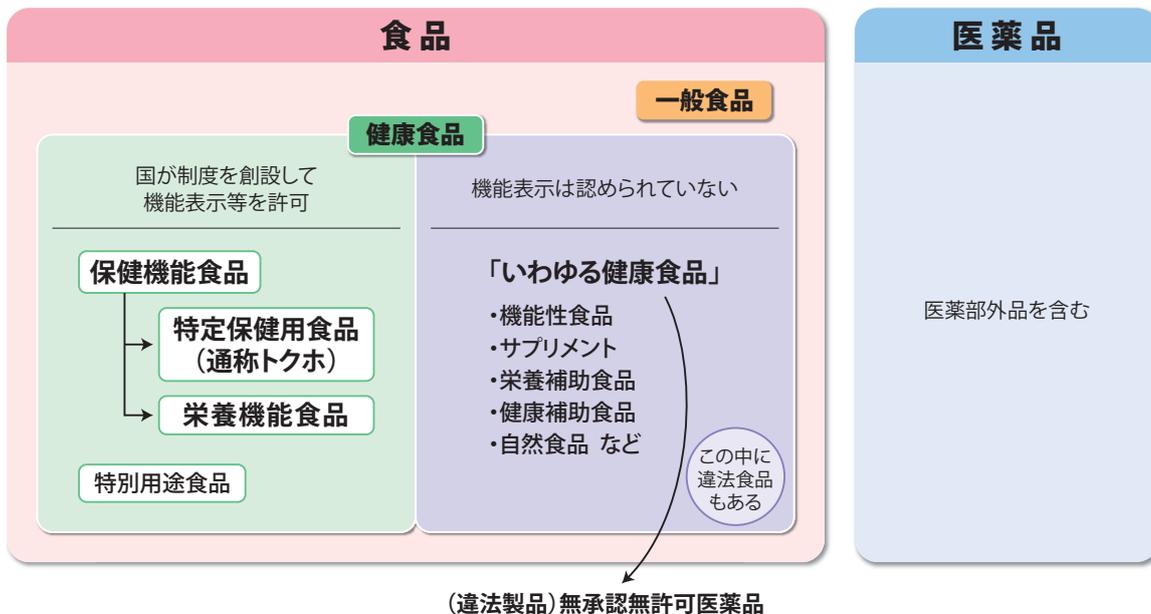
健康食品やサプリメントに関して、バランスよく通常の食事を摂っていれば栄養はそれほど必要がないといわれているが、近年のライフスタイルでは

食生活も不規則になりがちで、ダイエットをしている人やアスリートは栄養素が不足する可能性もある。また、高齢者は一般に少食であり、消化吸収能力が若年者に比べて劣るので、サプリメントを利用する意義があるといわれている。

増加の一途をたどるサプリメントだが注意しなければならない点もある。医薬品とは異なるサプリメントの問題点として、メーカーによる品質の差が大きいという。これは日本だけではなく、米国でも同じことがいえる。品質チェックの目安として「GMP(Good Manufacturing Practice)適正製造規範」の工場で作られているかがポイントと

なる。GMPとはすべての過程において、製品が「安全」に作られ、「一定の品質」が保たれるようにするための製造工程管理基準のことで、厚生労働省の「健康食品GMPガイドライン」に基づいている。また、日本ではまだ、「高価なもの=効く」という間違った考えを持っている人も多く、あえて価格の高い製品を販売するケースもあるようだ。地域に貢献することを標榜する治療院等は、サプリメントの正しい知識を十分に取り入れてアドバイスし、手技療法とともに「健康地域」実現を目指してはいかがだろうか。

図・健康食品の大まかな分類



次世代治療院革命

代表・馬越が語る治療院業界の未来予想図とは？

激化する競争を勝ち残る方法
盛りだくさんのポイントを紹介



次世代治療院革命
代表 馬越 啓一

最新治療情報

リピート対策

スタッフ育成

分院展開



本物の治療院経営のために
明日から使える治療院経営マガジン (毎週月～金発行)

WEB 検索

次世代治療院革命

検索

一般によく知られているいくつかのサプリメントを紹介する。

【グルコサミン】

グルコサミンは変形性関節症や関節炎などにおいて関節軟骨を修復する。コンドロイチンと併用されることが多い。欧米や日本で行われた数多くの臨床試験によって、関節炎や関節症の痛みを軽減し、関節の可動性を改善することが確認されている。障害された軟骨を修復し再生を促すというメカニズムを考えると、単なる痛み止めの服用

よりは、適切な治療法と考えられる。比較試験を対象に分析した論文によると、合計2570名の被験者において疾病や関節機能の指標においてグルコサミンの効果が示され、日本人を対象にした臨床試験においても、グルコサミン単独、あるいはコンドロイチンとの併用によって、関節症に対する効果を認めたという研究が多数報告されている。

なお、効果を認めなかったとする臨床試験も報告されており、適応となる患者群や病態、用法・用量の設定については議論の余地がある。胸やけや下痢といった胃腸障害が現れることがあるが、これらの症状が見られたら量を減らすか使用を見合わせる。これまでの臨床試験では特に問題となる健康被害、副作用等は知られていない。

【コンドロイチン】

コンドロイチンは関節軟骨などの構成成分で変形性関節症や関節炎に対する効果が認められている。グルコサミンと併用されることも多い。基礎研究において、抗炎症作用、脂質代謝改善作用、抗動脈硬化作用、抗血栓形成作用などが示されている。

臨床試験では、変形性関節症や関節炎

に対する効果が認められ、これらに伴う症状の予防や改善が期待されている。臨床試験では372名の患者に、コンドロイチンを単独で投与した結果、投与後3カ月で平均43%、痛みの指標が減少(改善)したという。さらに、半年から1年後には、指標が58%減少(改善)した。聖マリアンナ医科大学から報告された臨床試験では、

変形性膝関節症患者36名にグルコサミンとコンドロイチンを3カ月間投与し、痛みに対するスコアや臨床症状を調べたところ、著明な改善が認められたという。変形性関節症や関節炎に対して使用する際には、グルコサミンと併用する方が効果的である。一般には、特に問題となる健康被害や副作用は知られていない。

【ボスウェリア】

ボスウェリアはインド伝統医療アーユルヴェーダで利用されてきたボスウェリア属の植物で抗炎症作用を示し、変形性膝関節症・関節リウマチ・炎症性腸疾患などの症状を改善するという。

変形性関節症などの関節障害に対しては、ボスウェリアのほうが消炎鎮痛剤よりも好ましいと考えられ、変形性膝関節症患者30名を対象にした臨床試験では、疼痛と腫脹の有意な減少、歩行距離

および関節可動域の有意な増加を示した。臨床試験で検証されてきた成分であり安全性は高い。現時点では適応となる病態に対して特に問題となる有害現象は報告されていない。

(参考文献:健康科学大学教授・医学博士・日本統合医療学会理事蒲原聖司氏『サプリメント事典』)

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



馬越式経営術

VoL.1

「治療院の未来は？」

講師・馬越 啓一 [Magosi Keiichi]

本号45号から連載を受け持つことになりました。これからよろしくお願ひします。私は現在、整骨院を20店舗経営しています。私のグループ治療院には施術スタッフとして柔道整復師が100名勤務し、それ以外に受付が20名いて全スタッフで120名が在籍しています。

グループ治療院の特徴として美容系のメニューなどは入れず、純粹に治療が中心の運営をしています。セミナーなども開催しています。その時によく聞かれるのが「今後、治療院業界はどうなるんですか？」ということです。

その質問については、「整骨院の先生にはますます保険が厳しくなるでしょうし、自費の治療院の先生もライバルも増えてますます厳しくなりますよ」と答えています。次に私は質問してきた先生に、「そこで先生は何をしますか？」と逆質問すると……。

答えられない先生が数多くいます。

今の治療院業界には他店と差別化をしようとさまざまなアプローチをしている先生が多くいます。今までの治療院のイメージとは違う技術で差別化を図ろうとしている先生や頭痛専門、腰痛専門、スポーツ専門など専門性をうたって他店との違いを掲げる先生などです。

私から見ると「整骨院は自費を導入して差別化を図る」。この業界全体が同じようなことをやっているようにしか見えません。全体が同じようなことをやりながら本当に差別化できるのでしょうか。さらに自費の値段を安くしたり、専門性を掲げて値段を高くしたり、小手先での改革に終始しているように見えます。

専門性を打ち出して新たなスタートを切って、しばらくして自院の近くに同じような院ができたならどうしますか？ しかも自分の院より安い値段で。



プロフィール

馬越 啓一(まごし けいいち)

株式会社サンキュー 代表
次世代治療院革命 代表
柔道整復師

2007年京都市に第一店舗かつら整骨院を開設。多店舗化の展開を始めてわずか4年で治療院を20店舗以上に拡大し経営中。その中には年間1億円の売り上げを超える店舗もある。治療院業界の発展を望み治療家向けに「次世代治療院革命」というメールマガジンも発行しセミナーも数多く開催。治療家から「治療院業界の救世主」という声も聞かれる。



値段を高くしようが安くしようが、専門性を持とうが持つまいが、患者さんがその院や技術に価値を感じてくれれば問題はないのです。患者さんの視線は院のさまざまなところに向かっており、技術だけ、専門性だけ、値段だけではありません。

まず、患者さんはなぜ自分の院に来てくれているかを認識しなければいけません。腰痛で来院する患者さんの痛みを治すだけでしたら世の中にたくさんあるでしょう。なぜその患者さんは他の院を選ばず来院するのか。他の院より何が勝っているのか？

一番の差別化は先生自身です。今来てくれている患者さんは先生の人柄で来てくれているんです。先生の人柄をよく見られるような工夫も大切です。患者さんは人柄と治療の質、サービス、院の綺麗さ、などを勘案して「良い」という判断をします。このような認識・考え方をもっていれば施術の値段はいくらでもいいんです。これが最も重要なことです。

先生の腕は良いけど、愛想が悪い、サービスが悪い、スタッフの対応が悪い、院が汚い、ではその患者さんはその院に価値を感じません。他の院よりすべてに勝って初めて差別化といえます。何か一つだけが優れていても差別化にはつながらないと考えています。参考にさせていただければ幸いです。

第3回 治療法、トレーニング

水谷哲也 | PROFIRE
 ・柔道整復師
 ・日本臨床徒手医学協会理事
 ・日本ドイツ徒手医学会 / 認定マニュアルセラピスト
 ・日本クラシカルオステオパシー協会 / 認定会員('07~'10)
 ・メディックスボディバランスアカデミー講師
 ・NPO法人日本手技療法協会指導員
 現在は荻窪腰痛リハビリスタジオにて脊柱疾患を専門に急性期、慢性疼痛の治療、オーダーメイドの運動療法や各種セラピスト向けの勉強会を随時開催している。

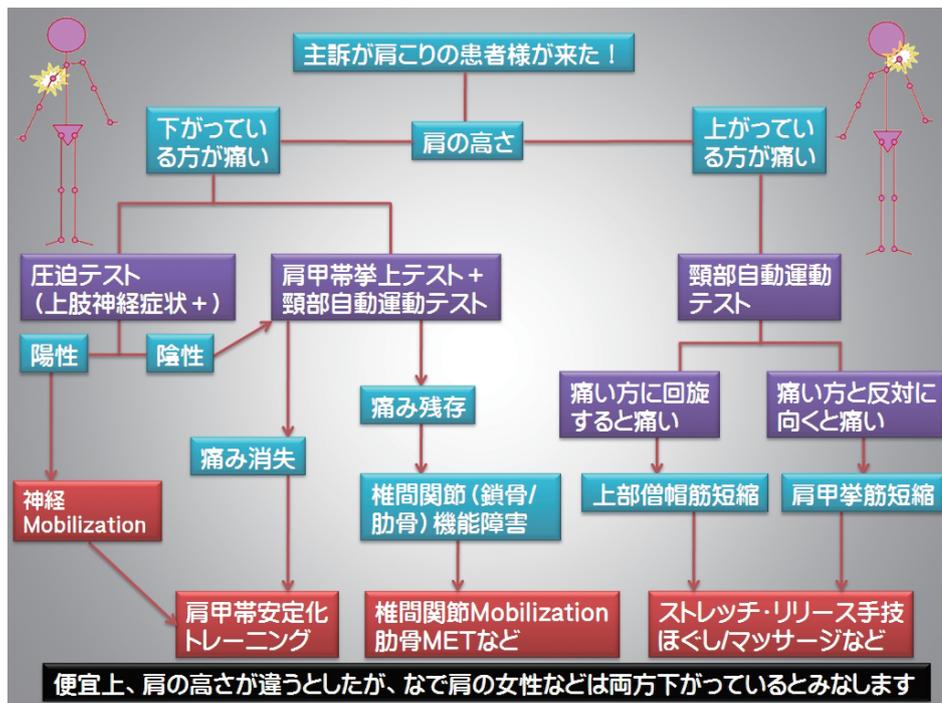
**連載企画
徒手療法講義**

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

前回は簡単なフローチャートを使い、「肩こり・頸部痛」の分類をし、適応になる手技、禁忌となる手技をお伝えしました。

伸張弱化した筋を緩めたり、緊張短縮した筋にトレーニングをしても効果がないうえにリスクを伴います。私の持論はリラクゼーションには理屈は不要で、患者様の多種多様な要望に応えられる「引き出しの多さ」が必要です。治療には解剖生理学、病態を十分理解することと「なぜ、その手技を使うのか」を答えられることが必要で重要です。患者様は痛みを取ってもらうためにお金を持参して来院されているのです。「とりあえず」の手技や「感」に頼った治療を望んでいるわけではありません。

今回はフローチャートに沿った実際の手技をご紹介します。

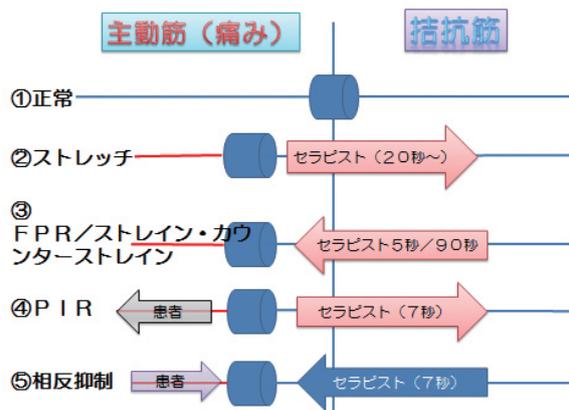


A: 上がっている方の肩が痛い場合の手技

【ストレッチ、リリース系、ほぐし/マッサージ】
 こちらは「緩める」手技が有効な症例です。今回はリリース系の手技について説明させていただきます。

① 正常

筋が正常な状態で拮抗筋とのバランスも取れています。中央の線から中心が左に引っ張られることで筋緊張の状態を現します。



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

マニュアルセラピストから診る頸肩腕症候群の治療

② 静的(static)ストレッチ

対象となる受容器: ゴルジ腱器官 (Ib線維) 筋紡錘 (Ia線維)

セラピストが関節を制限方向へ他動的に動かす (最低20秒間)

注意事項: ゴルジ腱が反応するほど強いストレッチは伸張反射で α 運動ニューロンが筋緊張を作り出すので、緊張を感じるところから少し戻したところでホールドします。

③ FPR (Facilitated Positional Release) / ストレイン・カウンターストレッチ

異常興奮 (スパズム) している筋に対し関節を動かし緩める方向に調節 \Rightarrow 筋紡錘の興奮を抑える \Rightarrow Ia求心性神経の信号を減少させる \Rightarrow 対象筋がリリースされる。

対象となる受容器: 筋紡錘 (Ia線維) - γ 遠心性線維

ポイント: ストレッチと反対方向へ動かす。FPRやストレッチカウンターストレッチは短縮し痛みを出している筋をさらに緩める手技ですので急性期にも安全に使用することができます。FPRではFacilitated (促通) という頭文字が入っているように意識や気づきを用いて、脳からの下降性抑制が関与することから約5秒間という短い時間でのリリースを可能にしています。

通常は固有受容器がリセットされるまでの約90秒間でリリースされます。

④ PIR: Post Isometric Relaxation (等尺性収縮後弛緩)

対象となる受容器: ゴルジ腱器官 (Ib抑制)

等尺性収縮後に筋緊張が低下するという特性を用いたリリース法。実際にはMVC (最大収縮) 20%を7秒間、その2秒後にリリースされる。その背景には、ゴルジ腱器官からの信号入力 \Rightarrow 後根節で抑制性介在ニューロンを介し遠心性運動ニューロンの信号低下 \Rightarrow 筋緊張低下 (リリース) という機序によるものです。PNFで使うホールドアンドリラックスに似ていますがPNFは「最大収縮後の弛緩」です。効果は絶大ですが、スポーツ選手でなければ負荷が大きすぎて痛みを出すこともあります。徒手医学の世界ではPIRを試験的な治療で用いて改善が見られれば筋性の障害、変わらなければ関節の検査・治療に進みますのでぜひ覚えておきたい手技です。

⑤ 相反抑制

対象となる受容器: 筋紡錘 (Ia抑制)

対象となる筋の拮抗筋に収縮を入れると脊髄レベルで主動作筋に抑制信号が入る特性を用いたリリース法。 α 運動ニューロン (主動作筋) \Rightarrow 筋紡錘 (Ia求心性線維) \Rightarrow 拮抗筋抑制性インパルス \Rightarrow 拮抗筋抑制の機序。対象筋の痛みが顕著でわずかな収縮も不可能な場合は相反抑制を用います。

今回は4つのリリース法を挙げましたが、私自身、患者様のニーズによって使い分けています。リラックスして寝ている患者をたたき起こして抵抗運動やストレッチをさせるのもナンセンスですしセラピストのエゴになりかねません。問診時に何をしてほしいのか? 治療に参加する意思はあるのかを確認するとリピート率の向上にもつながると思います。

B: 下がっている方が痛い場合の手技

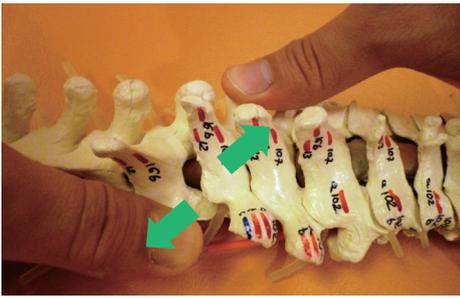
① 椎間関節 Mobilization

胸椎で痛みのある分節を特定した場合、棘突起を左右から押しどちらの椎間関節が痛みを出しているかを確認し、痛い方の椎間を開く必要があります。

・棘突起を腹側 (ベッド方向) と左右へ押し、障害分節と左右の椎間関節を特定します。

・障害分節の横突起を拇指で押さえ痛みがある側の横突起を1分節下げると椎間が開かれます。

・痛みが消えたこと確認したら横突起をクロスグリップに持ち替えMobilizationします。



② 神経Mobilization

フローチャートでの圧迫テスト陽性の場合、肩関節下制一頸部逆側屈での症状出現は胸郭出口での絞扼性神経障害を示唆します。頸椎神経根から肩関節の間での絞扼、癒着がある場合はそれらの物理的なものを取り去る必要があります。

神経Mobilizationの第一人者David S. Butlerが提唱している神経系の評価・治療法です。ニューロダイナミック理論に基づき神経のテンションテストを行い治療一再評価の流れで行います。



写真は腕神経叢のテンションポジションです。

1. 肩関節下制+外転110°
2. 上腕骨外旋+前腕回外位
3. 手関節～手指伸展位

評価はニューロモビライゼーション前後の肘関節伸展角度です。

実際の施術方法は、全関節神経の緊張位で固定、肘関節伸展で患者の主訴再現⇒頸椎を症状側に側屈(神経を緩める)で症状消失⇒神経Mobilization適応⇒【頸椎を症状側に側屈+肘関節伸展】⇔【頸椎を中間位に戻しながら肘関節屈曲】を試験的に15回繰り返し再評価します。簡単に説明すると神経の近位を緊張させながら遠位を緩める。逆に近位を緩めながら遠位を緊張させると癒着を起こしている神経の周りの組織から癒着を剥がし滑走性を正常化させてくれる手技になります。物理的に癒着を起こした組織は今のところこの手技でしか改善方法はありません。

次回のメディックス1Dayセミナーにて詳しい神経Mobilizationの理論とケーススタディーをお話いたします。ご興味のある方はお問い合わせください。

ページ数の都合上、詳しい手技の説明ができませんでしたが、評価が正確で禁忌事項を理解し手技の目的が理論的であればどの手技を使っても良い結果が出ると思います。次回は最終回ですので全体のまとめと在宅ケアをお伝えしたいと思います。最後までお読みいただきありがとうございました。

最新徒手療法 1日講座

■末梢神経障害に対するアプローチ

開催日:2014年11月16日(日)

2014年12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/>

【ニューロダイナミクス理論に基づく神経系治療法】

運動器保存療法の中でも厄介な、神経由来の`痺れ、`痛み、などに対するアプローチを獲得します。

一日完結でご案内する特別講座です。



花谷博幸

(はなたにひろゆき)

PCC治療家塾主宰

「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. 40 花谷博幸

集客は「ホームページ」「近所」「口コミ紹介」を同時に改善させる

**治療院の新患数を増やしたいのです
がどうしたらいいのですか?** 鍼灸師 34歳

PCC治療家塾の花谷博幸です。

先日、鹿児島県鍼灸マッサージ師会で講演をしてきました。「個人治療家のための治療院経営」という講演でしたが、最も多かった質問は「集客」でした。新著「繁盛治療院のしくみ・214の絶対法則」でも詳細を書きましたが、3つの集客のルートだけで患者さんの9割が集まるとのデータも出ています。それは「ホームページ」「近所」「口コミ紹介」です。この3つの集客ルートを同時に改善していくことで治療院の集客は増加へと動きます。残念ながら一つだけではパワーが小さすぎますし、逆に一つが7割以上などという偏りが大きい場合は将来性がありません。会場で尋ねてみると地方ではホームページを持っていない治療院が多いという話でした。この段階で集客の3割分がなく、それで集客と言われても困りものです。だから「鹿児島に限り今年中に作ったところは大量盛できます

すよ」と話してきました笑。

「ホームページ」は治療院の診療時間の確認や口コミ紹介のゴールデンフリーズである「いい治療院あるわよ。一度ホームページ見て、あなたが良いと思ったら行ってみなさいよ」のために使えるのです。

集客には2つのものと大きな観点があります。それは広告媒体によつて新規患者さんを得る方法と既存患者さんに120%を注ぐことで新規患者さんを得る方法です。院長が新規患者さんばかりに目が行っていると、既存患者さんからの応援がなくなります。繁盛している治療院は、「口コミ紹介」「近所」「ホームページ」の順で構成されています。

また、治療院経営には4つのステージがあります。その最初が修行期で、次のステージに行くには、「既存患者さん優先」というものがあります。どうしても予約枠が埋まらないと新規を求め「一度でも治療を受けてもらえば分かって

もらえるはず」と思いがちです。

そんなときは院長の視線は目の前にいる既存患者さんではなく、新規患者に向いているので、いつまで経っても予約枠が埋まらないということになります。そんな方々の治療はベッドの上だけだと理解していることにもあります。患者さんは玄関を開ける前から玄関を閉めて出るまでを治療時間だと思っています。玄関前の清潔感や帰宅後の体の状態や治療院の印象こそが、今後の口コミとなるのです。

院外での口コミの発生は友人ではなく家族です。口コミを誘発させるには「お母さんが行っている治療院ってどんな感じ?」この質問に対して模範解答を事前提供しているかどうかなのです。

人が集まる治療院には理由があります。それは「集まりやすい」ということです。複雑より簡単、暗いより明るい、遠くより近く、重いより軽いです。いつの間にか玄人好みのお店になっていませんか? 玄人っぽくすればするほど人は寄りつかなくなります。改めて原点復帰し患者さん目線で3つの集客ルートの見直しを同時に進めてみてください。

1000件以上の整骨院開業サポート実績があるからこそ、マニュアル通りのセミナーではなく、「現場で培った経験と実績」をもとに最新の情報をお伝えします！



実績
1000件
以上

たくさんの先生方が
繁盛治療院を開業しています！



物件の探し方、
選定のポイントは？



開業資金はどうやって
調達すればいいの？



ホームページや
広告はどうするの？



内装、医療機器業者は
どう選べばいいの？

例えばこんなお悩み…



保険請求は
どうすればいいの？



開業までに
何をすればいいの？



行政手続きは
どうすればいいの？



開業後のお金は
どれくらい必要なの？

整骨院開業の疑問・質問にすべてお答えします！



分からないこと何でも教えます！

参加無料

整骨院開業セミナー

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、業界のプロ集団がお応えします！

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。



オンライン 開業セミナー

遠隔地でも開業セミナーにご参加いただけます！

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。

開催日

随時開催 マンツーマン方式

先生のご希望に合わせて随時開催
土・日・祝日でもOKです！

料金

参加無料

日本全国どこからでもご参加いただけます！

※遠方の方はオンラインセミナーでの対応となります。

時間

約90分

会場

メディックス研修センター

(ご希望の場所へお伺いすることもできます。まずはお問い合わせ下さい)

柔道整復用 /

スーパーエクスプレス (立替当月入金)

● 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。

柔道整復用 /

スーパーダイレクト (直接入金)

● 保険者からダイレクトに入金

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

● 入金・未入金の管理が簡単に

面倒な入金管理が一目瞭然。未入金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。

訪問マッサージ・鍼灸 請求代行

● 事前審査で返戻防止

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

● 無償の高性能クラウド型レセコンが自慢です

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



〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町 1-1-1

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のリーディングカンパニーです。



0120-654-678

営業時間 土日祝日除く AM10:00~PM6:00

詳しくはホームページをご覧ください。



セミナー情報専用ページ

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

柔道整復師またはあん摩マツサージ指圧師、はり師、きゆう師が保険を適用した施術を行う施術所を開設した場合、開設から10日以内に施術所を管轄する保健所に開設届を提出することが義務付けられている。これまで、開設届等の書類の記入や資料作り、提出等は加入する請求団体等が代行するケースが多く開設者自ら開設届を提出した例は多くない。しかし、ある事件をきっかけに将来は代行での届け出は許可されず本人がやるようになるかもしれない。こんな時のために施術所の「開設届」や提出書類、開設にかかる注意事項を紹介する。

特集

いまさら聞けない治療院の常識 永久保存版

「施術所開設届」

「施術所開設届」

開設届の提出が必要な場合は新規開設時、施術所の移転時、施術所の開設者変更時である。開設届は施術所のある都道府県知事あてだが、提出場所は施術所を管轄する保健所である。地域の保健所によつては若干の相違があるが、施術所開設届2通、業務に従事する施術者の免許証の写し2通、施術所の平面図2通、施術所への案内図2通、開設者が法人の場合は定款の写しおよび登記事項証明書添付しなければならない。これ以外に免許証の写しと照合するため、免許証の本証を持って行かなければならない。

あん摩マツサージ指圧師、はり師、きゆう師（あはき）が出張専門の業務を行うときはこの限りではない。

保健所に開設届を提出に際し、今年（2014年）新たに本人確認が必要になった。これはある事件をきっかけにしている。その事件の内容は1月7日の厚生労働省

（厚労省）医政局医事課長名で発出した通知から知ることができる。

通知要旨は、「今般、他人である柔道整復師の免許証を複製した上で、当該柔道整復師になりすまして施術所の開設届を提出し、療養費の受領委任に関する申出がなされていた事例が判明した。施術所の開設届等の際には、開設者（法人の場合を除く）については、運転免許証等の原本により必ず本人確認を行うこと。従事する施術者の氏名については柔整、あはきの免許証の原本による確認と併せて運転免許証等の原本により本人確認を行う。さらに免許証を偽造して保有していることが疑われる場合は指定登録機関に確認すること」としている。

開設届を提出すると後日、立入検査が行われ開設届の副本が交付される。以前は開設後10日以内に開設届や必要書類を持参すれば訂正がない限り受け付けられたが、最近の多くの保健所は開設日の前に開設届のための事前相談を受けるように推奨している。

おおよその手続きの流れは次のとおりとなる。

1 事前相談

計画時の変更可能な段階で、施設の図面や治療院名の候補名などを保健所に持参し、設備基準、名称等の事前チェックを受ける

2 施術所開設届の提出

事前相談での指導を踏まえ開設届を保健所窓口へ提出

3 立入検査

検査日は、施術所開設届提出時にほぼ決まる。先着順のところが多く開設届提出が遅れた場合は、希望日時に検査を受けられない場合があるので注意が必要。検査の際は、開設者もしくは業務に従事する施術者が立ち会う

4 副本交付

受領委任の届けのような他の行政機関等へ保健所受付済の届出書や写しを提出する必要がある場合は、保健所によって異なるが提出する届出書に加えて届出書(控)を1部持参して受付印を押印してもらったり、検査日の翌日以降の保健所開庁日に窓口で交付されたりするケースがあるので事前相談時に確認が必要

「施術所名称と構造設備」

開設届には当然、施術所の名称や構造設備の記入欄がある。

施術所の名称は、柔道整復師法やあん摩マッサージ指圧師、はり師、きゅう師等に関する法律の広告の規制を受け、さらに医療法、医師法に抵触するような名称も使用できない。医療法第3条では「病院又は診療所でないものは、これに病院、病院分院、産院、療養所、診療所、

医院その他病院または診療所に紛らわしい名称を付けてはならない」となっており、医師法第18条では「医師でなければ、医師又はこれらに紛らわしい名称を用いてはならない」と規定されている。また利用者が施術所であることが一見してわかるように、業務の種類、接骨院やマッサージ院、鍼灸院などと付けるのが望ましいとされ、近隣に同名の施術所がある場合には、開設者の姓や法人名に加えて比較的狭い地域(町名)や建物の名称を付けるのも一つの方法といわれている。また柔道整復師法とははき法は別法であることから〇〇鍼灸接骨院との院の名称は許可されないが〇〇鍼灸院・〇〇接骨院と並列表記は可能となっている

この図の構造設備基準および衛生上必要な措置は柔道整復師法、柔道整復師法施行規則、あはき等に関する法律、あはき法施行規則で定められ必ず満たす必要があり、それ以外は北区保健所の指導事項となっている。

柔道整復の施術所とあん摩マッサージ指圧・はり・きゅうの施術所を両方を設ける場合、柔道整復とあはきは法律が違うため原則は2つの構造設備を持つことになるが、一定の条件で構造設備の共用が

図・東京都北区保健所の開設の手引きの一部

構造設備基準	施術室	<ul style="list-style-type: none"> ・6.6平方メートル以上の面積を有する専用の施術室であること ・室面積の1/7以上に相当する部分を外気に開放できるか、代わるべき適当な換気装置があること(ドアは開放面積に含まない) ・施術に用いる器具、手指等の消毒設備を有すること
	待合室	待合室3.3平方メートル以上の面積を有すること
衛生上必要な措置	<ul style="list-style-type: none"> ・常に清潔に保つこと ・採光、照明及び換気を十分にすること 	
施術室と待合室の区画	施術室、待合室の区画は、固定壁で上下左右完全に仕切られてれているものであることが望ましい。(防災上、固定されたパーテーション等で区画することはやむを得ない)	
施術所の独立性	<ul style="list-style-type: none"> ・施術所は、住居や店舗などと構造上、機能上独立している必要・施術所は、住居や店舗などと構造上、機能上独立している必要がある。ただし、一定の条件の下で、施術室以外の構造設備を共用することはやむを得ない。(施術室は専用) ・自宅に施術所を設ける場合 ・施術所内に、居宅支援事業所等を設ける場合 ・施術所内で民間療法を行う場合 	
施術室のベッド	<ul style="list-style-type: none"> ・プライバシーの保護に配慮して、ベッドごとにカーテンを設けることが望ましい ・施術者の人数に対し、ベッドの数があまりにも多いのは望ましくない 	

認められていると北区保健所の
手引きにある。それによると両方
の免許所有者が1人で開設する
場合は、専用の施術室と待合室は
共有できることになっているが
ベッドは柔道整復と2台用意し
なければならぬ。免許所有者
が2人以上の場合は、規定通り
の広さ等を確保した柔道整復の
施術室と「あはき」の施術室を設け
区画し、施術室への出入り口も
別に設けることとしている。また、
待合室も、施術室同様に区画す
ることが望ましいが、十分な
スペースがあれば共用してもやむを
得ないが、待合室から各施術室
に入れる構造であることとなつて
いる。

ここで言う施術所とは医師・歯科
医師以外で医療行為が法律によつて
認められている柔道整復師または
あはき師が業務を行うための施設
のことであるため、いわゆる民間
資格の療法を行う前提になつてい
ない。

開設届の書式や保健所の指導
事項、柔道整復とあはきの併用の
構造設備、柔道整復と民間資格
施術の併用など保健所によつて

解釈・判断が異なるケースが多い。
管轄する保健所や加入する請求
団体等から地元の情報は入手して
おく必要性は高い。

「その他の保健所 への届出事項」

開設に関する届出書は当然確実に
提出しているが保健所にはこれ
以外にも変更等のさまざまな届出
をする必要がある。開設届以外の
届出に関しては請求団体等が
代行しないケースもあるので注意が
必要。これらの届出を忘れると
大きなトラブルにつながることも
あるのでどんな時にどんな届出を
出さなければならぬかを知つて
おく必要がある。

① 施術所届出事項変更届出書

業務の変更（柔道整復にマッ
サージを追加等）
業務に従事する施術者の増減
構造や設備の変更（間取、ベッド
の変更）
開設者の姓、住所（法人の名称、
所在地）の変更

- 施術所の名称、電話番号の変更
（ほねつぎ○○△△接骨院）
施術所の移転
- ② 施術所休止届出書
 - ③ 施術所廃止届出書
 - ④ 施術所再開届出書

など。

基本的には休業期間の予定が
1年未満の場合は休止、1年以上
の場合は廃止の届出となる。また、
届出は施術所を管轄する保健所へ
変更後10日以内に届出をするが、
変更内容等により添付書類や持参
するものが違うため事前の確認が
必要だ。



施術所開設届の作成や提出代行
を行政書士に依頼すると柔道整復
師の施術所で最低でも8万円以上
あはきで7万円以上、開設届以外
の変更届でも3万円を超える費用
が必要だ。勉強のためにも自分
たちがどのような法律でどのよう
に規定されているか調べ直し、自ら
が保健所に足を運ぶことも有意義
なことである。

ワンランク上の
治療と経営

治療家塾開講中

誰でも参加OK!

新しい視点でアイデア提供をしていく、
コンサルティング的の授業



治療院経営の解法はここにある!

- in東京(土) 10/18
- in名古屋(日) 11/16

参加費:10,800円

治療家塾に来られない方は
治療家通信塾(CD会員)
申込みはHPから

New!
2014年1月
発売



繁盛治療院のしくみ



ロコミ繁盛店の
つくり方



成功する治療院・
サロン経営

PCC治療家塾

治療家塾の申込はHPから URL <http://e-pcc.jp>

アマゾン 花谷博幸

検索

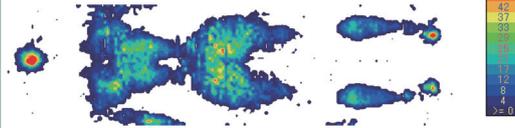
いつも清潔という
安心を。

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
 化学物質評価研究機構
 東京都中央区新富1-1-1
 TEL: 03-5571-2811 FAX: 03-5571-2812

1. 依頼者 株式会社セラップ 興産

2. 受託日 平成22年7月28日

3. 試験品 E-CORE(厚さ10cm)マットレス

4. 試験結果

① 厚さ低下率 (%)

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

② 復元率 (%)

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

この試験結果を基に製品を評価し、製品に品質の保証を付与してあります。

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 サンブランチMC102

●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

保険者返戻には資格喪失および記号番号の誤記入といった、柔道整復師（柔整師）が細心の注意を払うことなくせる返戻と、柔整師側は適切な内容であると請求しても

続・療養費の請求と支給 第23回

「適切な療養費請求」

請求代行会社療養費請求担当：療養太郎（仮名）

保険者側が不当で返戻する場合があります。保険者が1治療院から3部位負傷が30件発生している、1年以上も治療と負傷を繰り返しているレセプトが10件ある、1カ月の来院日数が20日以上レセプトが15件ある、などで「このような請求は考えられない」として返戻するケースなどがこれに当たります。保険者が「考えられない」とする1治療院から3部位請求の件数は30件以上なのか、25件ならば「考えられる」のか、それらの判断は保険者によって違い全体を通じた基準がありません。

特に3部位同時負傷が多く見られる場合、貴施術所の申請書すべてが同時に3部位を負傷しております。部位ごとに負傷の機序も異なるはずですので通常考えられません。再度患者に詳細な原因を確認して、部位ごとに負傷に至った状況が分かるように記載してください」といった返戻付箋が添付されて返戻されるときがあります。ところが、3部位負傷した場合の負傷原因はどこまで記載すれば詳細な記載となるのか基準がありません。このことを直接保険者に確認しても「外傷であれば何件までということはありません」「負傷原因はその状況が分かるよう詳細に記載してください」と回答されるのがオチです。このように基準がない以上、柔整師は問診で得た情報を詳細に施術録に記載し、その内容を保険者に分かりやすくレセプトにまとめ、外傷と判断した確実な根拠を持っている

かどうかを尋ねているのです。外傷である根拠がなければ保険証内容の相違以外の返戻に関する再請求は不可能です。

「外傷である根拠」とは、例えば「肩関節捻挫」と判断した根拠です。「なぜ先生は肩関節捻挫と判断したのですか」という問いに、「患者が肩が痛いつて言ったから」では当然療養費としては認められません。今後は外傷であるという根拠をいつでも提示できるようにしておかなければなりません。

保険者審査の厳格化

「保険者の審査が年を追うごとに厳しくなってきた」とよく聞きます。これは10数年前から業界内で言われ続けられていますが、その内容は違ってきています。10数年前は「患者協会」が始まった頃で、それまでは各保険者のレセプトの審査はほぼなかったとの時代からレセプト審査を始めた保険者変更の頃です。

現在は保険者による厳格な審査が行われています。適正な療養費の取り扱いを行うための審査は当然だと思えますが、審査の結果返戻とする場合、少なくとも柔整師が理解できる返戻理由が記載され、再請求が可能な返戻付箋内容にして欲しいと願うこともしばしばです。

「毎月施術を受けている患者がおり、負傷した部位が治癒するとまた新たな部位を負傷するという繰り返しです。負傷原因も曖昧でありケガを負うような状態ではありません。」

負傷時の体勢を图示していただき、損傷状態
各回の施術内容・意味・必要性を部位ごとに
説明してください……。こんな返戻理由が
ありました。この場合、「繰り返し負傷して
いるのはなぜか」「負傷原因が曖昧なので詳細
に記載してください」との理由だけで十分で、
图示する必然性が理解できません。この返戻
には保険者に図にする意味がない旨を説明し、
繰り返し負傷する理由と詳細な負傷原因を
記載し施術録添付の上、再請求をすればレセ
プトは受理されます。

こんな場合もあります。施術開始から
3カ月経過し実日数が20日間だったの場合、
5日間を不支給とするときや20日のうち
10日間を不支給とするなど一方的な一部不
支給があります。この保険者はその時によって
不支給の日数が異なります。一部不支給通知
はなく入金通知に濃厚施術のため日数を減額
した旨が記載されてあるだけです。患者照会
の患者の回答が「腰痛」と回答した場合なども、
一方的に一部不支給をする保険者や柔整師に
根拠を聞くこともなく、一部不支給とする
保険者もあります。

このように、保険者の審査が厳しくなると
同時に明らかに再請求をさせにくくしている
返戻理由も目につきます。保険者に直接交渉
する時は、まず自身の療養費請求が適切で
あることが大前提で、外傷であることを保険
者に示せる施術録を作成しておくことが最も
重要なこととなります。

手技治療院 実績No.1

顧問先数300件 20年以上の実績!
税務調査対応も安心!

独立開業セミナー開催決定!

11月30日(日)13時30分～15時まで
当事務所にて **参加費無料!**

「上田曾太郎の初歩の
会計教室」でおなじみの
上田曾太郎が徹底解説

ノウハウ
教えます

開業前の準備と資金調達

事例に学ぶ

開業後の成功と失敗

将来開業を考えている皆様のご参加をお待ちしています!!

お問い合わせください! 無料! 独立開業相談は随時実施しています

無料相談
実施中

日々の面倒な経理
作業をおまかせ
ください!!

- 毎月1万円から 記帳代行をお受けします。
- 専任担当者がつきます。
- 税務相談もOK

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



株式会社リフレッシュ代表取締役会長 山本利幸氏 Toshiyuki Yamamoto

柔整、鍼灸、あま指の国家資格をもち、現在出店予定を含め全国21の治療院、17店舗のリラクゼーションサロンをはじめスクール、治療器具等の物販、ネイルサロン等を展開してきたが昨年から飲食の事業にも参入し拡大を続けている株式会社リフレッシュ。山本氏は手技療法業界の経営者だが、その枠にとらわれず幅広い事業を展開する。業界から離れた事業まで展開するに至った経緯など、トレーナーで日本オリンピック委員会強化スタッフでもある山本氏の理念を紹介する。

— 山本会長の経営哲学方針と株式会社リフレッシュの企業理念を教えてください。

「基本的に考えていることは、『人と共に伸びる。人を活かす経営』です。人を活かしながらみんなが伸びてゆく、これが人と会社にパワーをつける元だと信じています。経営理念は私の創業当時から仲間であり、全幅の信

頼を置く社長の雪原がお話しします」

「株式会社リフレッシュの経営理念を『私たちの気持ち』という表現を通し、リフレッシュ(R e f r e s h)という7つの単語で表しています

R (Relax) …きれいで落ち着ける空間作りを心掛けます

e (encounter) …お客様との「出会い」を大

切にします

f (flexible) …柔軟な対応と迅速な行動を心掛けます

r (rest) …お客様に安らぎのひとときを過ごしていただきます

e (enjoy) …この仕事に携われることを楽しみます

s (service) …常に価値あるサービスと商品を提供します。

h (harmony) …みんなで協力し良いお店をつくりあげます

これを元に日々スタッフは行動しています」

— 治療院、リラクゼーションサロン、ネイルサロンなどほぼすべての事業を多店舗展開する理由をお聞かせください。

「日本中のさまざまな地方から当社スタッフとして雇用し、それぞれが責任感を持つ社員として育っています。そんな社員の働く場を作った結果、多店舗になってしまいました。さらにこれからも優秀な社員が育ってきますので、店舗が増えると思いますが、あえて多店舗展開を狙っているわけではありません。ただ、私が行う事業はすべて地元密着型ビジネスなので多店舗になる要素はあるだろうなと思います」

— 店舗を増やす上で「難しいのはどんなことですか。」

「なんと言っても、人(スタッフ)と場所(物件)そして出店のタイミングが最も重要だと考えています。秀逸な人材が育って彼のためにも会社のためにも出店する時期だと考えても最適な物件があるかどうかです。肝心なのは内部の充実がすべてで、それから良い場



火を使わない画期的な「カッピング」を使った吸角療法のセミナー中の山本氏。会社経営やトレーナーの仕事の合間を見てセミナーや講演会も積極的にこなす。

所、良いスタッフ、むやみに広げず、人が育つたら出店です」

— 治療院、リラクゼーションサロン、スクー
ル、物販は治療・健康と共通部分があります
がネイルサロン、飲食に参加した理由は何で
しょうか。

「ネイル事業はプロアスリートの手足の爪
が割れたり、剥がれたりして補修をする必要が
ありました。そのため優秀なネイルスタッ
フを紹介してもらいました。そんなネイルス
タッフたちがうちに入社し、結果としてネ
イル人材が集まったことです。アスリートの爪
の治療に端を発し、今では有楽町ルミネをは
じめとした大手テナントから出店の依頼を受

多数いただく会社の看板事
業になっていきます。飲食事業
はオリンピックトレーナーの
関係者から、美味しい食事が
落ち着いて食べられる場所
が欲しいと言われていたの
がずっと気になっていまし
た。ハワイには有名なパン
ケーキのお店がたくさんあ
りますが、もっと美味しいも
のを作れるのではないかと
思い、現地在住のコンネクシ
ョンのある方々からアドバ
イスをもらい、美味しいもの
を自分で作り（アレンジし）日
本に逆輸入したのがきっかけ
です。アスリートにとって食
べることも大事な仕事です。
衣食住の充実が成績に大き
くかかわります」

— 多店舗化、多角経営上で一番大事なことは何でしょうか。

「経営の安定や『心のぶれない企業』を目指
すのが一番大事なことです。また、事業部ご
との採算を迅速に把握していくことが大切
だと私は思っています。ポイントは『良（い）
い加減』で、しっかりとしたスタンスをとり
ながら成長してきたスタッフに結果が出る
まで店舗を任せます」

— 座右の銘があれば教えてください。

「『すべては人の質にあり』人を育てれば企
業も育ちます。任せられる人を育てることが
企業として肝心なことだと考えています。そ
のために株式会社リフレッシュでは見聞を広
め将来の糧にするために年一回50人〜60人
のスタッフをハワイの海外研修に連れて行っ
ています」

— 多店舗や新事業を考えている人にメッ
セージをお願いします。

「やりたいと思ったら行動を起こした方が
良いです。ただし、新規オープンは『お祭り』
で気持ちも高ぶってしまいます。三か月、半
年でその店がどうなるかを冷静に考えて行
動を起こさなければなりません。そのうえで
できると思ったら迅速に行動を起こす、よく
言う、『積極的にかつ慎重』に行きましょう。
ただ、資金的に余裕が必要です。余裕がない
事業は撤退する率は高いです」

— 山本会長はハワイに長期出張中ですが、
そちらでやりたい事業などありますか。

「ハワイのマッサージ業界は今、飽和状態に



2013年12月にオープンしたアロハキッチン ワイキキ店
国内には現在アロハ キッチンが4店舗ある。

なって価格ダンピングが始まっています。ア
メリカ本土でも同様だと思いますが、本土で
治療の一環として私が考案開発した骨盤調
整ベルトや火を使わない画期的な吸角療法
用のカップ、「カッピング」が注目を集めてい
ます。アメリカの治療院でも2〜3年後に
は、この「カッピング」を使った吸角治療を行
う治療院が増えれば良いと思っています」。



PROFILE | 山本 利幸(やまもととしゆき)
1953年 千葉県生まれ
1986年 千葉県成田市にて山本鍼灸整骨院を開業
2001年 株式会社リフレッシュの前身である、株式会社メディカルヤ
マトを設立
2005年 「財団法人 日本オリンピック委員会」女子体操の強化スタッフ
2008年 北京オリンピック 日本強化スタッフとして同行
以来オリンピック委員会強化スタッフ、トレーナーとしての活動のほか
に、健康なからだづくりのための講演会を全国各地で行う。著書に「骨
盤底筋セラピー」(ソフトバンククリエイティブ)がある。

ロンドンオリンピックに日本体操チ
ムのトレーナーとしてサポート。

接骨院を営む山田さんは、ここのとこころ保険施術売上が伸び悩んでおり、保険外の施術や自賠責に力を入れようかと考えています。いったい他院はどのような対応をとっているのでしょうか。そこで今回は、300件以上ある弊事務所顧問先治療院の売上アップ事例をご紹介します。手元には売上アップ事例が100件ありますが、誌面の関係で一部割愛させていただきます。ご参考になれば幸いです。

保険施術売上の増加した事例

広告宣伝については、「これまで折込等の広告宣伝を行っていなかったが、積極的に折込等を活用し患者数を増やした。街頭への立て看板設置等により継続的に新規の患者を確保できた。ホームページ（HP）作成により新規患者数が増加した。HPリニューアルにより継続的に新規の患者を確保できた。PPC広告（ターゲル・ヤフー）を行って

いる」。サービス・ソフト面では、「2年目に入り患者数も増えてきたため、売上が増加、安定してきた。腕がよいとの口コミにより院が地元へ浸透してきており、数カ月前から新患が増えてきている。患者からの紹介が増加したため患者数も増加した。院長

上田曾太郎の

初歩の会計教室

第42回 売り上げアップ事例百連発



一人となったため従業員任せでなくなったことで患者数が増加した。研修などに参加し効率化を図ったため、一日の患者数が増加した。近くにできた整骨院に一時的に顧客を奪われていたが、徐々に顧客を取り戻してきているのは開業7年の信頼が大きいと思う。長期治療は行っておらず、新患が多いため制度改訂が追い風になった。保険患者を少額で数をこなすという方針のため、徐々にリピーターが増え、さらに定着している。介護保険を適用できるようにし配偶者が訪問介護を行うようにした。営業日数を増やし施術可能な従業員を増員したため、売上が増加した。訪問マッサージを始めた。訪問マッサージの売上が安定してきたことおよび歩合給の支給により、従業員の意欲が向上した」。

保険外施術（自費）売上の増加した事例

ハード・外部環境面では、「立地（2F）が悪くなかなか患者数が増えなかったが、入り口の階段付近を明るくするなどの取り組みで患者数が増えてきた。不況の影響からか自費利用の患者が減り、保険の範囲内の方が増えた。近隣整骨院が潰れて一時期保険患者数が爆発的に伸びた。近くに接骨院がなく人が集まっている。分院を出したため、もともと来患者数が多かったため、待ち時間が長く他院に行ってしまう方が多かったので、施術スタッフを雇い入れ患者の回転率を上げた」。

広告宣伝については、「折込等の広告や、他の医療機関との連携により患者数が増加した。前年は月ごとのムラ

があったが、今年は保険外で安定した患者数が確保でき安定的な売上が確保できている。立て看板（手書き）等にキャンペーンなどを記載したり、雑誌等に掲載されることで新規の患者を確保できた。HPのリニューアルにより集客アップした。

サービス・ソフト面では、「従業員を増やしたため、さばける人数が増えた。保険施術可能なスタッフが増えたため、院長が自費メニューを施術しやすい環境ができた。腕がいいとの口コミによる患者の増加がみられた。以前より保険施術の患者を自費に変更するよう勧めている。保険請求が厳しい現状を踏まえ、自費の治療に力を入れている。分院長が変わり自費を積極的に取り入れた。営業時間を深夜2時までにし、帰宅途中の人をターゲットにしている。上半期に営業日を変更して、自費のみの日を設けた影響により患者が増加した。認知度の向上により増加した。自費のメニューを増やし積極的に勧めた。灸が好評。お昼13時〜14時と水曜日の午後を鍼の予約の時間として使っている。単純に労働時間が増えたために自費売上が増えた。マッサージ専門の先生に業務委託で来てもらい売上が増えた。産後の骨盤矯正等の自費メニューを充実させた。頭蓋矯正

などの自費メニューが好調（土曜などは予約で一杯になる）。短時間のマッサージサービスの導入。ベビーマッサージなどの新たな自費メニューを実施。美容やリラクゼーションのメニューを増やしHPに明記することで増加傾向となった。フットケア整体等の自費メニューを充実させた。マッサージ系の施術メニューを増やしたことにより売上の増加がみられた。楽トレ、レッドコード等の自費メニューを充実させた。新しくカウンセリングを始めた。骨盤調整法を導入した。

ハード・外部環境面では、「美脚用の機械を導入し、施術者の時間を拘束しない自費施術を開始したところ、自費売上の底上げに貢献した。自費に重点を置いた分院を出した。ベッド、機械を利用して施術する患者数を増やした」。

自賠責売上の増加した事例

広告宣伝については、「院長が月曜日にチラシ配り、あいさつ回りに出ていて、その甲斐あって自賠責患者が紹介で来るようになった。院の前に小さい看板（自賠責用）を立てた。院の前の道路に大きな看板を設置した。駅前看板による宣伝で来患者増加。自賠責のチラシを作成し患者に配った

ところ自賠責売上が増加した。店頭へのぼりを立てた。HP上で自賠責をトップに表示させた。HP等で自賠責を徹底的にアピール。HP作成により、一時減少した売上がまた盛り返してきた。交通事故特化のHP開設。交通事故に関してのHPを更新したことで患者数増加した。HP上で交通事故治療について記載しているためか、継続的に新規の患者が来院する。自賠責用の看板設置およびHP作成により患者が劇的に増加した」。

サービス・ソフト面では、「一件当たりの金額が上がった。自賠責患者に施術が完了するまで継続的に来院するように指導をしている。一度来てくれた患者さんに対して丁寧な問診・施術を行い、継続的に足を運んでもらえている。保険施術中に交通事故の施術ができることをアピールした。自賠責施術可能な接骨院であることが地域に定着してきた。口コミによる患者数の増加がみられた。日頃から患者に声掛けをしたところ、新たな患者を紹介していたことが多かった。保険が厳しい分、自賠責の獲得に力を入れた。自動車の修理工場から患者の紹介を受けることができた」。

オリンピックトレーナー考案
< 実用新案取得 >

吸角君

きゆうかく

山本式ヒーリングカップ



6ヶ入 **¥32,500** (税抜)
(大(7.5cm)×2個/中(6.5cm)×2個/
小(5.5cm)×2個/ジュラルミン風ケース付)

12ヶ入 **¥64,000** (税抜)
(大(7.5cm)×4個/中(6.5cm)×4個/
小(5.5cm)×4個/ジュラルミン風ケース付)

※日本手技療法協会会員は10%オフ
※1部位6ヶ使用が目安です。※()内は外径cm

- ツボさえ解れば、誰でも簡単に使いこなせる!
- 火もバキュームも使わないので安心・安全!
- サッカー・野球・ゴルフ・体操・格闘技をはじめとした各種スポーツの現場で使われています!
- 画期的! ツボにあてて回すだけ! ・機械を使わずこれだけの吸引力
- どこでも使えます



考案者: オリンピックトレーナー/リフレッシュグループ代表
山本利幸 -Toshiyuki Yamamoto-

経歴: 1953年 千葉県生まれ
1986年 千葉県成田市にて山本鍼灸整骨院を開業
2001年 株式会社リフレッシュの前身である、
株式会社メディカルヤマモトを設立
2005年 「財団法人 日本オリンピック委員会」
女子体操競技の医・科学強化スタッフに任命
2008年 北京オリンピック 医・科学強化スタッフとして同行

以来オリンピック委員会強化スタッフ、トレーナーとしての活動のほかに、
健康なからだづくりのための講演会を全国各地で行う。
著書に「骨盤底筋セラピー」(ソフトバンククリエイティブ)がある。



Seminar Information

TTC 主催セミナー
近日開催予定!

ご注文
お問合せは

WEB <http://store.shopping.yahoo.co.jp/kotsubanbelt/kukaku.html>

Mail info-belt@refresh-g.co.jp (担当: 佐藤)

(販売元) 株式会社リフレッシュ
〒260-0028 千葉県千葉市中央区新町1-17JPR ビル3F
TEL 0120-322-693 (10~19時) **FAX** 043-245-3155 (24H)

TTC 理事の取組み ～①理事長 木場克己編～

9月6日「世界一受けたい授業」
 9月13日「メレンゲの気持ち」
 10月11日「世界一受けたい授業 スペシャル」
 (日本テレビ系列)
 など、テレビ・メディアに出演目白押し！

また、独自の体幹トレーニング理論をまとめた、「KOBA式体幹☆バランス」をライセンス化して、治療家・トレーナーへの普及活動を積極化しています！
 詳細はオフィシャルホームページ
<http://kobakatsumi.jp/index.html>

「世界一受けたい授業」撮影風景



アスリートトレーニングだけでなく、ロコモティブシンドローム、生活習慣病、転倒予防等に益々体幹バランスが広まってくればと思います。メディアに出ています。TTCの会員の皆様とともに、体幹だけでなく、色々な先生の持つ良い技術を広め、良い業界を皆様と一緒に作り上げたいと思っています。(木場克己談)

TTCが大阪に行きます！！ 平成26年11月9日(日) 場所：ホテルサンルート梅田

TTC セミナーフェスタ in 大阪！

絶賛受付中！

豪華セミナーラインナップ

痛みを起こさない
身体を造る「J-SEITAI」



九原
慎介
先生

アクチベーターを
使用した調整法



佐々木
伸幸
先生

タイプ別腰の
運動痛をとるテクニック



丸山
正城
先生

無痛で歪みを治す
"恥相(しんそう)療方"
その秘密、明かします



川口
太威智
先生

KOBA式
体幹☆バランスの真髄



木場
克己
先生

セラピストEXPO 来春開催決定！

2015年3月15日(日)
東京都立産業貿易センター浜松町館にて



昨年、治療家1200人を動員した施術博覧会「TTCセラピストEXPO」がまたやってくる！
 今年は会場を2倍にし、スポーツトレーナーエリアを追加するなど、更にパワーアップしたイベントになりました！

タイ・バンコク視察ツアー 12月開催決定！

2014年12月6日～9日

バンコクに進出している日本整体企業「J-SEITAI」見学・スタッフ交流や、ワットパーマッサージュスクール見学、本場のタイマッサージ、ハーブマッサージ体験など盛りだくさんの海外ツアーです！



訪問 マッサージ 第22回 の 現状

訪問マッサージの 基礎編 II

NPO法人日本手技療法協会 佐藤吉隆

健康保険を適用したマッサージ施術を行った際に自己負担金を除く施術代を施術者や治療院が被保険者の加入する保険者に被保険者から依頼されて代理人として請求、施術代を受領することを代理受領と言います。ご承知のようにマッサージの保険適用時に支給される療養費は償還払いが原則のため代理受領を認めない保険者があります。このほかにも保険者によってさまざまな独自のルールを作っているところがあります。今回はこのように「ローカルルール」とその中身を解説します。

償還払いと代理受領

患者はマッサージ師から保険治療を受けた場合、治療代を全額施術者に支払い、その後、加入する保険者に「自己負担分を差し引いた額」の払い戻しを請求し受領するのを「償還払い」といいます。償還払いは患者自身が加入する保険者に療養費の請求申請をすること、そのうえ入金後は申請後数カ月後になることなど極めて不便で利用しづらい制度です。そこで、患者が療養費の請求申請を施術者等に依頼し、施術者が患者の代わりに請求手続きを行い、療養費を代理で受領するという「代理受領」が普及しました。

和歌山県後期高齢者医療広域連合は「療養費の支給は原則償還払いの取り扱いですが、当広域連合においては、患者等の負担軽減と利便性の向上のため、施術を受けた際には治療院に一部負担金のみを支払い、事後に療養費支給の申請手続き及び給付金の受領を治療院に委任するという、いわゆる代理受領による委任払いにも対応しています」と制度運用について明らかにし代理受領を受け入れています。これら全国の後期高齢者医療広域連合47の保険者は条件があるものの代理受領を受け入れています。しかし、

国民健康保険の一部、健康保険組合、共済組合の大半は代理受領を受け入れず、償還払いのみの受付になっています。

このように療養費の請求の日本の約3300の保険者は代理受領についてもそれぞれにルールをもっています。請求に関して保険者にこれらのルールを確認することが必要です。

保険者からの 新たなルールの通知

今から4年ほど前に訪問マッサージ業を営む埼玉県と福岡県の先生から、保険者から届いたという通知の「コピーを送っていただき記事にしましたが、保険者独自ルールとして再度ご紹介します。一つ目の通知は埼玉県後期高齢者医療広域連合からのもので、「一部の施術者において、昨今、不適切な申請を行っている事例が発生している」とこと「今後、より適切な保険給付を行うべく」が通知を発生した理由となっています。その中で特に目を引いた「長期にわたる施術について」をご紹介します。

◎長期にわたる施術について

マッサージ等施術において、初療から3カ月を超えて、なお施術を継続する必要がある場合で、医師の同意について口頭同意を行ったときは、同意内容の透明化の観点から、別紙の口頭同意に係る確認書を添付くださるようお願いいたします。

なお、再同意について医師の同意書の添付を行う場合は、上記の限りではありません。

埼玉県後期高齢者医療広域連合被保険者用

口頭同意に係る確認書

患 者	住 所				
	氏 名				
	生 年 月 日	昭・平	年	月	日
傷 病 名					
発 病 年 月 日	昭・平 年 月 日				
症 状	1. 筋麻痺 2. 関節拘縮 3. その他 ()				
施 術 の 種 類 <small>※療養が必要な部位のみ選択して下さい</small>	マッサージ	頸 幹	右上肢	左上肢	右下肢 左下肢
往 療	1. 必要とする		2. 必要としない		
	必要とする理由： ※往療は真に安静を必要とするやむを得ない理由(移動することで症状悪化となるなど)がある場合等が該当となります。				
要 加 保 期 間					
保 険 医 療 機 関 名					
所 在 地					
保 険 医 氏 名					
口 頭 同 意 年 月 日					
医 師 の 見 解 (傷病の経過についてのコメント)					
上記の者について、継続してあんま・マッサージ・指圧施術を行う必要があると保険医療機関が口頭同意を行ったことを確認しました。					
平成	年	月	日		
施 術 所 名 称					
所 在 地					
施 術 師 名					印
参 考					
初 期 同 意 年 月 日	年	月	日		
初 期 同 意 医 療 機 関					
初 期 同 意 施 術 種 類	マッサージ	頸 幹	右上肢	左上肢	右下肢 左下肢

この「長期にわたる施術について」については疑問があります。口頭同意とは口頭で患者もしくはマッサージ師が、マッサージ継続の確認を医師からとるものです。口頭なのに、図のような通常の同意書と同程度かそれ以上の書類をもらう必要があるのか疑問です。これならば口頭同意ではなく通常の継続のための同意書を提出するようになれば、医師も患者も施術者にとっても口頭同意よりも楽になると思います。

二つ目は福岡県筑豊地区からの通知です。この通知は往療料の新たな支給基準のルールとして筑豊地区13市町村長の連名で出されています。内容は、往療料に関するもので、次のいずれかに該当する場合は、施術料は支給するが往療料は支給しないとされています。さらに、往療料を含む療養費の支給は、医科レセプト・歯科レセプト・調剤レセプトとの照合が済んだ後となることも記載されています。

往療料を含む療養費については、施術月と同月分の医科レセプト等及び前月分の医科レセプト等と照合し、2カ月間連続して通院が確認された場合は、「歩行困難等、真に安静を必要とするやむを得ない理由」には該当しないものと判断して、当該施術月の往療料は全額支給しない。施術月の往療の回数が15日を越える場合は、「定期的若しくは計画的に患者に赴いて施術を行った場合」に該当するものと判断して、当該施術月の往療料は全額支給しない。

となっております。

通知内容の「歩行困難等、真に安静を必要とするやむを得ない理由」は厚生労働省の「マッサージにかかる療養費関係」の疑義解釈では「疾病や負傷のため自宅で静養している場合等、外出等が制限されている状況をいうものであり、医師の指示等により外出等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等の自己都合による理由は療養費の支給対象とならない」とされています。つまり医科等に2カ月間連続して通院することは関係がありません。また、「定期的若しくは計画的に患者に赴いて施術を行った場合」は同じ疑義解釈で「往療の

認められる対象患者からの要請がない状況において、患者に赴いて施術を行った場合等をいう。定期的若しくは計画的に該当か否かは、『患者の求め』の状況により判断されたい」となっており、往療の回数とは無関係です。



このように保険者にはさまざまなローカルルールがあります。これ以外にも「その市内に居住もしくは治療院がなければ療養費を支給しない国保の保険者」「支給申請書には請求明細を添付しなければならない保険者」「同意書の書式をその保険者独自で定め、その同意書以外受け付けない保険者」などたくさんあります。療養費は保険者に直接請求する制度になっていますし、厚生労働省の通達や疑義解釈などに「個別に判断されたい」「保険者判断として可とする」「状況により判断されたい」など保険者に判断を任せている個所が散見されることが各保険者にとっての都合に合わせてさまざまなルールを生むことにつながっていると考えています。

NPO法人日本手技療法協会の訪問マッサージ研修では営業・運営のノウハウだけではなく、これら保険者との対し方など保険者対応方法も研修メニューに組み込んでいます。これから訪問マッサージに参入される方、現在の治療家にとっても保険者や保険者のローカルルールを知ることが大切なことです。

NPO 法人日本手技療法協会

訪問医療マッサージ

出張研修

8年間で200人以上の参加実績を誇る研修をあなたの街で実施します！

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

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

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

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

研修費用および参加人数

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

※往復旅費（発地東京）・現地交通費は招聘者の負担となります

営業開発研修（1.5日間）

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

業務管理研修（0.5日間）

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

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

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

注意事項 テープレコーダー、ICレコーダー、ビデオカメラ等不可

お申し込み
問い合わせ先

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

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

2日間でも
研修可能！

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

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

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

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

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

場所 東京都千代田区神田淡路町（会場変更の場合あり）

定員 各回若干名（会員優先）

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

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

受講時、持参していただくもの

名刺、筆記用具、ノート、他。テープレコーダー持参

マッサージ研修 研修実施日

第198回 11月17日（月）～11月19日（水）

第199回 12月3日（水）～12月5日（金）

第200回 12月15日（月）～12月17日（水）

第201回 1月7日（水）～1月9日（金）

第202回 1月19日（月）～1月21日（水）

第203回 2月4日（水）～2月6日（金）

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

研修内容と時間

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

※2日間のコースには3日目の研修内容がありません。

※研修内容および時間は変更することがあります。

研修科目

営業開発研修（1.5日間）	
訪問マッサージの知識	訪問マッサージの意義と目的 保険請求のための基礎用語と知識
健康保険の仕組みと介護保険	健康保険の種類と負担割合 医療助成と保険請求 介護保険の特徴と要介護度
患者新規開拓	パンフレットの作成と内容 営業先の選定と問題点 効率的な営業方法
ケアシートと同意書取得	患者情報収集とケアシートの作成 同意書の申請取得の実際 文書の取扱方法
生活保護	給付要否意見書
業務管理研修（0.5日間）	
スケジュール作成と管理	作成上の注意点 クレームの実例とその対処法
療養費支給申請書	書き方と提出方法
治療関連研修（1.0日間）*2日間コースは除く	
レセプト発行ソフト RecePro（R-up） デモンストレーション	患者情報入力からレセプト発行まで
施術トラブル	責任の明確化と示談交渉等の対応法 施術家向け賠償責任の現状 事故発生状況と示談金額の傾向・他
保険者対応	問い合わせ等への対処方法 保険者主導請求の回避方法 賢い請求団体の選び方
治療院運営実例と総括質問	治療院業務の実際 質疑応答

震災を乗り越え、再スタートを切る

福島に移住し、ゼロからのスタート。ようやく開業に漕ぎ着けるも、わずか3カ月後、震災と原発事故が襲う。治療院はやむなく閉院。避難生活へ・・・そんな厳しい経験乗り越え、再び治療院を開業した嶋田先生の今に至る道のりをたどる。

福島の地でようやく開業した直後襲った震災と原発事故

東京や横浜のベッドタウンでもある綾瀬市にこの9月オープンしたばかりの治療院「しまだ鍼灸接骨院」。その院内の天井は白い雲が浮かぶ青い空がモチーフだ。

「これは、震災が起こるまで3年間暮らしていた福島県双葉町の空のイメージなんです。ベッドやカーテンの緑も福島の緑。この内装はあちらでやっていた治療院とほぼ一緒です」と嶋田先生。笑顔で院内を案内する先生だが、この地で開業する前には大きな試練を経験していた。福島であの大震災と原発事故に見舞われたのだ。

「震災が起こったのは福島で暮らし始めてから3年目のことでした。僕自身はここ綾瀬の出身なのですが、妻の亡くなった祖父の家が、あの福島第1原発があった双葉町にありまして。知っている人はいませんが、店舗スペースもある家だったので治療院を開業するつもりで移住したのです」

しかし、地方の小さなコミュニティでは、「よそ者」への警戒心も強い。いきなり開業しても受け入れられるはずなどない。そこで、嶋田先生は、まず自分を知ってもらうためにホテルでマッサージの仕事をした。そのほかに近所の人々にも無料で施術するなどして、地域になじむ努力を重ねる。こうした2年間の下積みのもと、2010年12月ようやく開業。経営も軌道に乗ってきた3か月目。震

災が襲った。

住まいと治療院があった双葉町は避難区域に指定され、院内の機材も放射線量が高いという理由で運び出すことができなくなってしまう。開業したばかりだったにもかかわらず。

「最初はすぐ帰れるような雰囲気だったんです。だから、こちらに避難してきましたが、1年間はボランティアをしていました。でもだんだんと長引きそうだというのが分かってきて……」

そして、賠償問題にも決着が付いたのを機に、実家近くこの地で新たなスタートを切ることを決意する。

回り道をしてきた経験が治療家としての糧となる

現在の治療院を開業するまでも大変な経験をしてきた嶋田先生だが、治療家になるまでの道のりも決して平坦なものではなかった。

子ども時代の先生は典型的な野球少年。中学時代は野球部で活躍し、名門横浜高校に進学。野球に打ち込む日々を送る。しかし、名門校に進んだゆえに、プロ選手になっていくような仲間と自分の実力の差を目の当たりにすることになる。

「プロに行くような人は、もう全然レベルが違うんです。だから野球で食べていけるとは思えませんでした。ただ、スポーツをやっているとどうしても、治療院でお世話にな

る機会が多かったの
で、『こういう道に進
めたらいいな』と思
うようになりまし
た」

こうして、治療家
という職業を意識し
始めた嶋田先生だっ
たが、高校を卒業す
ると会社員になる道
を選ぶ。

「当時兄が鍼灸の
専門学校に通って
いたので、親に2人分
の学費の負担をさせ
たくなかったんです。
ですから、そのまま
就職しました。ただ、
どこかで諦め切れな
かったんでしょうね。
就職先の仕事は、事
務職でしたが、臨床
検査センターという
医療関係の職場を選びました」

事務職が性に合っていたとは言えないが、ここでの経験が開業に当たっての機材や物品の購入、さらに開業後の治療院の運営に大いに役立っているという。

こうして会社員生活を送る中で結婚もし、子どもにも恵まれた。しかし、自宅近くに柔整の専門学校ができたのを機に以前の夢を追ってみる決意をする。

「仕事を続けながら、夜間学校に通う日々を3年間過ごしました。睡眠時間は平均4時間ぐらいたったので、急激に白髪が増えました(笑)。一番大変だったのは、卒業試験の前日に2人目が生まれたことです。国家試験前などは子どもの相手はまったく出来なかったため妻も大変だった



ベッドやカーテンも淡いグリーンで統一。この内装は福島で開業していた治療院とほぼ同じだそう。



福島の空をイメージした天井の待合室。奥にはキッズスペースも用意し、お子様連れの患者さんにも配慮。



しまだ鍼灸接骨院 院長

嶋田 敏之 氏

Toshiyuki Shimada

Profile | 1977年生まれ 神奈川県出身

2006年 神奈川柔道整復専門学校卒業 柔道整復師免許取得 若林接骨院勤務

2009年 福島県浪江町のホテル「いこいの村」で宿泊客、日帰り温泉客相手の出張施術を開始

2010年 福島県双葉町に「しまだ接骨院」開設

2011年 3月11日東日本大震災、福島第一原子力発電所事故で被災
5月から日埼玉県立騎西高校で約1年間ボランティア活動

2014年 9月6日神奈川県綾瀬市に「しまだ鍼灸接骨院」開設

夫婦ともども趣味はバイクというアクティブな一面も。休日には奥様と一緒に愛車を繰り出してショッピングに行くこともある。

思います」

資格取得後は鎌倉の治療院で3年間修行をし、経験を積んだ。そして、福島へ移ることとなる。

目標は「近所の人々のたまり場」

福島では被災してしまい、現地で開業した治療院は残念ながら諦めざるを得ない状況になってしまった。しかし、福島でゼロからスタートして開業した経験は、決して無駄にはなっていないという。

「福島を入れると、ここは2軒目の治療院なので、1軒目での経験を生かせるのがいいですね。例えば、最初に誰も知り合いない場所で開業したので、患者さんへの接遇の大切さを身をもって経験しました。ですから、今も患者さんの話は、とにかく、じっくりと聞くようにしています。あと、お年寄りが多いので医学用語などは使わないように心がけていますね」

現在の治療院は全部で6床。鍼灸師のお兄さまと一緒に仕事をしているので2床は鍼灸の施術のための個室になっている。電気の治療などはほとんど行わず、手技をメインに「一人ひとり丁寧に診ていく」。

「震災後の3年間、働くことができなかったのが本当にキツかった。今はとにかく仕事ができることがうれしくて仕方がないですよ。だから、売上げは全然気にしていません。経営者としてはダメなんでしょうけど(笑)」

こうした無欲さが患者さんをひき付けるのだろうか。開業してまだ間もないにもかかわらず、近所の人々が集まり始めているという。嶋田先生の患者さんの大半は高齢者であるため、インターネットを使った広告展開なども行っていない。すべて「口」で勝負だ。

先生が目指す治療院は「近所の人々のたまり場」。別にお茶を飲みに来るだけでもかまわないという。

近所付き合いなどが少なくなってきた昨今、実は、人々はこうした心の拠り所のような場所を求めているのかもしれない。



「手当」という言葉があるように 手技治療にこだわり続けたい

KORU 整骨院 院長 雁部 武志 先生

KORU 整骨院は、入間駅からほど近い旧米軍住宅街「JOHNSON TOWN」の一角にあります。白い平屋の家々が立ち並びぶ様子は、まるで外国を訪れたような雰囲気。院内も異国情緒漂うカフェのような内装です。院名の「KORU」というのはマオリ語で「調和」「平和」などの意味。リラックスできる環境と二対一の手技療法にこだわり続ける先生に、お話を伺いました。



治療家を目指したのは 30歳を過ぎてから

私が「JOHNSON TOWN」で開業したのは、今年の2月。40歳を過ぎてからです。かなり、遅咲き（笑）の方です。というのも、中学を卒業後22歳まで美容師として働きその後、建設関係の会社や釣具店に勤務、さらに民間人として航空自衛隊硫黄島基地に勤めながら、海外を放浪したりしていたからです。

そんなわけで、柔整師を目指したのは30歳を過ぎてから。それまでは、医療にも人の体にもまったく興味はありませんでした。

街の雰囲気に合わせた こだわりの内装

きっかけは、後に私の先輩になる柔整師の方に「君は柔整師に向いている」と言われたからです。その方の口利きで、治療院を何軒も経営する会長とお会いすることになり、柔整師を目指すことを決めました。昼間はその会長のところで働かせてもらいながら、夜は専門学校の夜間部に通い国家資格を取得。その後別の治療院で修行をしてから開業しました。

「JOHNSON TOWN」で開業したのは、ここで輸入雑貨店を営んでいた友人から「ここを出る

と聞いたので代わりに入りたい」と申し出たからです。街の様子も物件も一目で気に入りました。

開業に向けて、内装はほとんど自分で自分の好みに仕上げました。一部を除いて自身で製作した家具と味のある古い家具を置き、アンモナイトの化石や鉱物など好きなものを並べ、大人の隠れ家的な癒やしの空間作りになりました。治療用のベッドはひとつだけ。1日7人（組）限定の完全予約制で、一人ひとりの患者

さんとじっくり向き合って治療していきたいという私の考えにピッタリの治療院になったと思っています。

開業してまだ7カ月ですが、院の雰囲気のせいか、私の治療方針のせいか、男性も女性も30代後半から50代までの働き盛りの患者さんに多くご利用いただいています。体の治療はもちろん、心も少しほぐれてもらって明日からの仕事に向かってほしいと思いつつも施術に取り組んでいます。

自由診療を主体とした 経営のモデルケースに

治療に関しては、手技による施術にこだわっています。それは「手当」という言葉があるように、手で触れて患者さんの状態をしっかりと理解し、そこからすべての施術を組み立てていく方法が理にかなっていると思っています。ですから、電気治療は私のポリシーに合わない。使うのは超音波による施術のみ、それも外傷の患者さんには使いません。

もう一つのこだわりは、自由診療を主体としていること。当院の患者さんの多くは、健康保険が適応とならないコリや疲労、慢性疾患やさまざまな後遺症などでお悩みの方です。実際、保険診療の割合は10%以下に過ぎません。今後この方向は守っていくつもりです。自由診療だけできちんと経



こだわりの小物などが飾られ、暖かな雰囲気を醸し出す内装は、「リラックスできる」と患者さんにも好評。

営が成り立つモデルケースになればと思っています。

今後の目標としては、「二人ひとりの患者さんとじっくり向き合う」「手技による施術にこだわる」「自由診療を主体とする」を続けて行くこと。そして、できればもう少し間口を広くして、同じ考えを持つ仲間と、1日にもっと多くの患者さんにご利用いただけるような治療院も経営してみたいと思っています。



ポーチに置かれた冷蔵庫や入り口横に掲示された診療メニューなど、カフェを思わせる外観。間違えて入って来る人もいそう。

雁部 武志 Takeshi Karibe

Profile

- 大川学園医療福祉専門学校卒業
- 板橋区内の中学卒業後、美容専門学校に進学し美容の世界へ。その後建設会社勤務などを経て治療家に。
- 今年2月10日に開業。



KORU 整骨院

〒358-0002 埼玉県入間市東町 1-6-15-5448E TEL.04-2936-8556 FAX.04-2936-8517



らいおん整骨院 院長 丸山祐太 先生

創意工夫で女性リピーター客を確保! 丁寧な接客で期待に応えていきたい

昨年12月に、埼玉県の北本駅から徒歩1分の好立地に「らいおん整骨院」を開院した丸山先生。昭和58年生まれ、31歳のバイタリティ溢れる治療家です。「らいおん」来店されたお客様「+おん」恩返ししたいが院名の由来とのこと。野球が縁で出会った治療家への道を歩み続け、経営者として新たなスタートをきったばかりの先生に、お話を伺いました。

「野球少年が出会った」「治療家」という生き方

出身地は神奈川の茅ヶ崎になります。地元で小中高校と、ずっと野球を続けていたことが、治療家になるきっかけの第二步でしょうか。野球で、怪我也多いし、常に自分自身の身体のコンディションに向き合わなければいけない。高校時代にある時肩を壊してしまい、投げることができなくなりました。整形外科など色々試したのですが、バラバラの診断結果に驚きました。先輩の紹介ではじめて



部屋の中央に設置された矯正用ベッド「トムソンテーブル」。確かな治療効果が期待できる。

整骨院を訪れたのですが「こんな世界があるんだ」と、大きな感銘を受けたんです。以来、独学で筋肉や骨の構造、怪我の治療法などについて本を片手に勉強するようになって、やればやるほどハマっていく自分がいました(笑)。その後、高校卒業とともに、18歳で整体の学校で約半年間修業。次いで接骨院を経験してから、呉竹へ。卒業後は都内の整骨院に勤めまして、分院長としてキャリアを重ねました。通算して約12年間、じっくりと治療のノウハウを身に付けるべく修練を続けました。

女性顧客をターゲットに独自の戦略を構築

独立にあたって、「駅からの距離」「広さ」「坪単価(家賃)」などを重視して、東京、神奈川、埼玉と広い範囲を見て歩き2年間かけて場所探しをしました。その意味で、ここはまさに理想の物件といえるでしょう。

また、開院に際して最も力点を置いた経営戦略上のポイントは「女性ターゲット」の獲得。その理由として、第一に私自身が勉強してきた施術内容(骨盤矯正、顔の矯正、美容鍼など)が、主に女性を対象としたものであ

ること。さらに一般的に女性は年齢問わず美意識が非常に高く、集客面でも有利。キャンペーン、イベントなどに対する反応も女性は男性に比べて良好です。生活の中で空き時間が多い女性客は来店機会も自然と増えます。あと、自費診療の割合です。過去の経験上自費診療の割合は女性の方が大きい。この点は、開院にあたってしっかりとシミュレーションしましたね。

さらなる院の発展とともに夢は野球への恩返し

当院のポリシーは「ホスピタリティ」。女性客が多いということもありますが、接客対応に関しては特に気を配っています。設備面では、トムソンテーブル(矯正用ベッド)を導入するなど、施術と接客の同時効率アップを図っています。スタッフは現在私を含めて3名。鍼灸師が2名。今後は多店舗、分院等の展開も勿論視野に入れています。みんなで夢を共有することは、スタッフのモチベーション向上にも繋がりますし。

いま、最も苦労している点は「雇用」ですね。募集しても応募数が少ない。増員したいのですが、なかなか難しい。人柄重視で常に良いスタッフを探しています。経営面



明るいグリーンやベージュを基調としたナチュラルなインテリア。女性客獲得の基本である「清潔感」を欠かさない。

を考えると、「女性ターゲット」というコンセプトは今後も維持していきたいと考えています。また「期間限定メニュー」を取り入れたり。飲食店がやるキャンペーンのようなイメージで、「クリスマス限定○○」とか。女性客向けにDMで集客すれば、反響は大きいと思います。

あと、これはあくまで将来的な私の夢になりますが、「野球」に携わる事業を何か実現したいですね。実は、来年から埼玉で野球の独立リーグ(プロ)が立ちあがるのですが、そこに所属する「ムサビートベアーズ」という野球チームで、サポート・トレーナーをやらせていただくことになりました。ここで外傷の治療を通じてスタッフ育成にも繋がりますし、長期的に新しいビジネスの芽になればいいかな、と考えています。



同院のマスコットキャラクター。ライオン=「来店」+「恩返し」というユニークなネーミング。

丸山 祐太 Yuuta Maruyama

Profile 神奈川県茅ヶ崎市出身

- 呉竹鍼灸柔整専門学校卒業
- 神奈川県の整骨院やクリニックで8年間勤務(学生時代バイト含む)。その後、東京都のけやきの森整骨院(国領院)で院長として入社。分院展開して統括院長として計4年間勤務
- 2013年12月埼玉県北本市にらいおん整骨院開業



らいおん整骨院

〒364-0031 埼玉県北本市中央 3-61 KSビル 1階B TEL.048-593-7882

あなたの院のオリジナル・サプリメント新登場 手技による治療とオリジナル・サプリメントで増患と売上確保

変形性膝関節症者1500万人
腰痛者2400万人のために
グルコサミン
コンドロイチン
ボスウェリア



「グルコサミン」は軟骨を構成する成分の構成する主要成分
「コンドロイチン」は関節軟骨や結合組織を構成する成分
「ボスウェリア樹脂」に含まれるボスウェリア酸は抗炎症作用

「スポーツトレーナー」治療家には
【BCAA】【プロテイン】【アミノ酸】も用意

腰痛、膝痛、歩行痛の患者（お客）さんに
施術家が痛さの原因を説明
+
受付がスタッフがサプリの販売！

自社ブランドを立ち上げたい オリジナル商品の展開をしてみたい
そんな願いを小ロット、低コスト、低リスク、スピーディを実現

オリジナル・サプリメントの特徴

- ① ご希望商品を50個から提供
- ② 院独自のオリジナルデザインのラベル貼付
(院でのデザイン作成も可能です)
- ③ 日本人の体型に合わせた商品で飲みやすく毎日飲んでも安心
- ④ 明確なアレルギー表示で安心
- ⑤ 製造はサプリメントで40年の歴史を持つ会社で安心
- ⑥ GMP(適正製造規範) 準拠の国内工場で製造され安心

*ラベル制作のため初回のみデザイン料、データ処理料が必要です
*NPO法人日本手技療法協会会員は優先受付し、データ処理料が無料

お問い合わせ&ご注文は

NPO法人日本手技療法協会・ひーりんぐマガジン
〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-8 パールビル7F
TEL: 03-5296-9055 FAX: 03-5296-9056
E-mail: info@e-shugi.jp URL: http://www.e-shugi.jp

ひーりんぐマガジンをご愛読の NPO法人日本手技療法協会の会員の皆様へ

ひーりんぐマガジンの発行元であるNPO法人日本手技療法協会は、来年創立10周年を迎えます。これを機会に会員様によりメリットのある新たな特典を設け「会員になって良かった」「会員になりたい」というお声を頂戴できるよう今まで以上に努力して参ります。

- ① 月間のべ4万人の方が訪れる当協会のホームページに会員様の院を「おすすめ！協会会員治療院（仮称）」として無料掲載
さらに治療院のホームページに誘導するリンクも設定
- ② オリジナルサプリの先行受付、ラベル・データ処理料の無償取り扱い
- ③ 賛助会員は会員期間バナー広告(2万円/月)無償提供
- ④ 会費振込みはカード払い、銀行口座引落なども実施
- ⑤ 著名コンサルタントのメルマガ配信

など多彩な特典をホームページ、ひーりんぐマガジンを活用して順次実施する予定です。

ぜひ今まで以上のご愛顧とご声援、そしてご友人・お仲間へのご紹介も心からお願い申し上げます。

* 新しい特典のため会員治療院等に連絡をすることがあります。ご協力ください

【会員概要】

ひーりんぐマガジンはNPO法人日本手技療法協会が機関誌として年4回発行しており、当協会会員になることで毎号確実に無料で配布されます。会員のための費用は年会費5000円だけです。会員になりますとひーりんぐマガジンが毎号確実にお手元に届き、さらにさまざまな会員特典も受けることができます。

- ① 会員カードの発行
- ② 当会主催のセミナー・講演会等に優先参加可
- ③ 当会主催のセミナー・講演会等に割引参加可
- ④ 在庫切れ「ひーりんぐマガジン」を実費提供
- ⑤ 当会ホームページの物販商品は割引販売
- ⑥ 当会ホームページで院をアピール
- ⑦ 名刺等に会員期間中は手技療法協会会員と記載可

* 当会会員に参加希望の方は、当会ホームページ(URL: http://www.e-shugi.jp)、メールでお申込ください

NPO法人日本手技療法協会・ひーりんぐマガジン
〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-8 パールビル7F
TEL: 03-5296-9055 FAX: 03-5296-9056
E-mail: info@e-shugi.jp URL: http://www.e-shugi.jp

NPO 法人
日本手技療法協会
主催相談会

費用	会員無料 非会員：5,000 円	会場	ボディバランスアカデミー内教室 東京都千代田区神田淡路町 1-1-1-3F (都営新宿線・小川町駅、東京メトロ丸の内線・淡路町駅 A5 出口 徒歩1分)
内容	個別相談 90 分間		
定員	先着順で定員になり次第締め切りますのでお早めにお申込みください	申込方法	お電話でお申し込みください。参加者には参加整理券を送付いたします。日程、時間調整のため本協会スタッフが電話を差し上げることがございますので、ご了承ください。 TEL：03-5296-9055

※各相談会共通です

接骨院開業個別相談

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。この相談会では、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。

開業まで
どうしたらいいの？

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いいか分からない。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 -

11月	12月	1月
1日(土)	6日(土)	
15日(土)	20日(土)	17日(土)

★ 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

※原則として毎月第1、3土曜日

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

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。

治療院よろず相談
お受けします！

こんな相談ありませんか？

01 事情があり治療院を売りたい・買いたい(譲渡条件のポイント)

02 開業1年目、初めての確定申告の方法について教えて？

03 個人事業主・法人成りのメリット&デメリットは何？

04 院内を模様替えしたい&変えたいがポイントは何？

05 資金繰りが上手くいかない。

06 今後の業界予測から経営を見直したい。



開催日 - schedule -

11月	12月	1月
8日(土)	13日(土)	10日(土)
22日(土)		24日(土)

★ 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

※原則として毎月第2、4土曜日

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

クラウドの時代！



provides the highest quality
upsystem

RecePro

クラウドシリーズのメリットとは？

CLOUD SERIES

1 費用が安い

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

2 維持・管理が簡単

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

3 高セキュリティ

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

4 災害・緊急時に強い

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

5 充実したバックアップ

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



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



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**レセPro**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Pro**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。





返戻処理機能のご紹介

CLOUD SERIES
柔道整復師向けレセコン
RecePro (M)

どんなに気をつけてレセプトを作成していても返戻になってしまうことがあります。また、昨今の保険請求に対する厳格化やその他の事情から再提出することを躊躇してしまう先生もいらっしゃいます。

今回は返戻の再提出方法をご紹介します。返戻理由は様々ですが今回は、保険証が変わっていたケースについてご紹介させていただきます。



5月から来院している患者さんです。
初診時から千代田区の一
般国保の保険証をお持ちの方
です。

9月の来院時に「保険証が変わりました」と新しい保険証をお持ちになりました。
新しい保険証は協会けんぽの保険証でしたが、よく見ると、資格取得日が、平成26年6月15日になっています。

これでは次回提出する9月施術の保険証情報を健保組合に変更しなければいけません。
また過去の6月・7月・8月施術分も返戻となり、戻ってくるのが確実です。

レセProでは、この場合、保険証の「枝番作成」を行います。
この処理を正しく行えば、返戻となる過去の施術の再提出準備も完了します。

保険証が変わっていた例

さっそく見ていきましょう！

5月から9月まで来院中

STEP 1

受診者 (1) 保険証情報画面

氏名漢字 徳川 家康
氏名カタカナ トカガワ イヤス
続柄 本人 性別 男
生年月日 昭和 35年11月01日 53
郵便番号 〒 101-0063 住所補助入力
住所 東京都千代田区神田淡路町 1-1
電話番号 03-1234-5678 緯度 35.695636 経度 139.767 取得

保険証 (2)
保険種別 一般
保険者番号 00138016 一般国保 保険者検索
保険者名称 千代田区
受診者負担 3割

記号 1234 番号 5678
資格取得日 平成 25年04月01日 有効期限 平成 27年07月31日

被保険者組合員世帯主 徳川 家康 被保険者氏名カタ トカガワ イヤス
郵便番号 〒 101-0063 住所補助入力
住所 東京都千代田区神田淡路町 1-1
電話番号 03-1234-5678

受診者情報画面 (5~9月)

患者氏名 徳川 家康 [000466-01] [本人] [一般国保]

施術日	施術内容	開始日	終了日	日割	配付
5/4	1 左肘関節症	H26.812	H26.812	H26.9.1	H26.9.29 49
5/4	2 左肘関節症(手術)	H26.812	H26.812	H26.9.1	H26.9.29 49
5/4	3 追加				

千代田区の一一般国保の保険証をお持ちでした。
5月に初診で来院し、その後継続して来院されています。

新たに持ってこられた保険証は、協会けんぽの保険証でした。

資格取得日は、平成26年6月15日と記載があります。

平成 26年 6月 15日に一般国保から協会けんぽへ

健康保険被保険者証	本人 (被保険者)	平成26年6月25日交付
	記号 12345678	番号 100
氏名	徳川 家康	性別 男
生年月日	昭和35年11月1日	
資格取得年月日	平成26年6月15日	
事業所所在地	〇〇〇〇〇〇〇	
事業所名称	〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇	
保険者番号	01130012	
保険者名称	全国健康保険協会東京支部	
保険者所在地	東京都品川区大崎	

6月・7月・8月施術を返戻登録

STEP 2

返戻処理画面

過去1年間の受診履歴を表示しています。施術年月 平成 26年09月

受診者名: 徳川 家康

チェック	受診者番号	受診者名	保険者番号	施術年月	提出年月	本・間	請求金額
<input checked="" type="checkbox"/>	000466-01	徳川 家康	00138016	H26. 8月	H26. 9月	本	5,866
<input checked="" type="checkbox"/>	000466-01	徳川 家康	00138016	H26. 7月	H26. 8月	本	5,124
<input checked="" type="checkbox"/>	000466-01	徳川 家康	00138016	H26. 6月	H26. 7月	本	4,270
<input checked="" type="checkbox"/>	000466-01	徳川 家康	00138016	H26. 5月	H26. 6月	本	5,012

返戻処理確認

返戻処理が正常に終了しました。

返戻処理を行います

枝番作成をするために、保険証が新しくなった6月以降の施術すべてを返戻登録します。
返戻登録を行うと、過去の施術がロック解除されます。

<枝番作成とは？>

登録患者さんには、受診者番号が付きませす。
「466-01」のようになっており、保険証の変更を行うと、「466-02」というように保険証履歴を残します。これが枝番作成です。

枝番作成して、施術の更新

STEP 3

保険証画面 [協会けんぽの枝番作成]

更新確認

枝番が正常に作成されました。この枝番に新しい保険証の履歴を入力してください。

枝番を作成したら、施術の更新を行います

施術入力画面で6月・7月・8月の施術の保存を押しなおします。

施術入力画面

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

9月分が正しく提出できるようになりました /

修正完了!

変更が完了しました。
受信履歴から、受診者番号枝番が、もともとの「466-01」から「466-02」に変わりました。
無事保険証変更したデータが作成されましたので、9月施術分はこれで提出することが可能になります。
その他の当月分レセプトと同様に発行が可能です。

受診者番号	施術年月	左肩関節捻挫	負傷名
466-01	平成26年 9月	左肘関節捻挫	
466-01	平成26年 9月	左前腕部(下部)挫傷	
466-01	平成26年 8月	左肘関節捻挫	
466-01	平成26年 8月	左前腕部(下部)挫傷	
466-01	平成26年 7月	右肩関節捻挫	
466-01	平成26年 7月	右肘関節捻挫	
466-01	平成26年 6月	右肩関節捻挫	
466-01	平成26年 6月	右肘関節捻挫	
466-01	平成26年 5月	右肩関節捻挫	
466-01	平成26年 5月	右肘関節捻挫	

受診者番号	施術年月	左肩関節捻挫	負傷名
466-02	平成26年 9月	左肘関節捻挫	
466-02	平成26年 9月	左前腕部(下部)挫傷	
466-02	平成26年 8月	左肘関節捻挫	
466-02	平成26年 8月	左前腕部(下部)挫傷	
466-02	平成26年 7月	右肘関節捻挫	
466-02	平成26年 7月	右肘関節捻挫	
466-02	平成26年 6月	右肩関節捻挫	
466-02	平成26年 6月	右肘関節捻挫	
466-01	平成26年 6月	右肘関節捻挫	
466-01	平成26年 6月	右肘関節捻挫	
466-01	平成26年 5月	右肩関節捻挫	
466-01	平成26年 5月	右肘関節捻挫	

受診履歴

戻ってきたレセプトから、再提出年月を設定し発行を行います

STEP 4

6月・7月・8月はいずれ返戻として戻ってきますが、既に返戻登録されており、協会けんぽの保険証に変更済みです。

あとは再提出年月を設定して、再度発行するだけ!

確定していない状態にある返戻処理済みのレセプトを表示しています。
※再提出年月を指定し、レセプト発行メニューで再提出処理を行ってください。

再提出年月一括登録

チェック	受診者番号	受診者名	保険者番号	施術年月	再提出年月	本・間	期間	保険証・施術変更
<input checked="" type="checkbox"/>	466-01	徳川 家康	00138016	H26. 6月		本	2014/06/04~2014/06/11	可
<input checked="" type="checkbox"/>	466-02	徳川 家康	01130012	H26. 6月		本	2014/06/17~2014/06/25	可
<input checked="" type="checkbox"/>	466-02	徳川 家康	01130012	H26. 7月		本	2014/07/01~2014/07/22	可
<input checked="" type="checkbox"/>	466-02	徳川 家康	01130012	H26. 8月		本	2014/08/12~2014/08/28	可

特別セミナー

入場無料

「治療院の個人情報保護とSPマーク」

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

主催：NPO法人日本手技療法協会

共催：日本治療協会

日時：	11月15日	12月20日
	1月17日	すべて土曜日
	時間はいずれも17:00～18:00	

入場：無料

講師：松尾英彦(個人情報保護士)他

会場：ボディバランスアカデミー内教室
東京都千代田区神田淡路町1-1-1-3F
(都営新宿線・小川町駅、東京メトロ丸の内線・淡路町駅 A5出口 徒歩1分)

【お問合せ・申込先】

NPO法人日本手技療法協会

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



NPO 法人日本手技療法協会・整体師会

認定指導員募集

整体師養成講座の指導員になってください



ご提案メリットその1

店 の空いた時間を有効活用
講師として収入を得る

店舗経営はそのまま継続し、時間外など空いた時間を利用して先生が長年培ってきた技術を講師として指導に活かし、店舗経営以外の収入として得るチャンスです。

ご提案メリットその2

学 び舎として地域の信頼獲得
他店との差別化を図る

多くのお弟子さんに健康の輪を広げる「学び舎」として地域からの信頼を得られ他店との差別化を図るチャンスです。さらに収入を得ながらご自身の手で指導した優秀な受講生をスタッフとして採用されている指導員も多くいらっしゃいます。

手技療法家を育てて下さい

収入を得ながらご自身の手で指導した受講生をスタッフとして採用できるチャンスと、空いた時間を利用して技術を講師として指導に活かし収入を得る2つの目的を同時に達成できる非常にリスクの低いビジネスとなっております。整体師の指導者となりお弟子さんを取り、手技療法家を志す多くの方のために、ぜひお力を貸して下さい。

営業時間外の有効利用でビジネスチャンス!

詳しくは
コチラ!

NPO 法人日本手技療法協会・整体師会
〒101-0041 東京都千代田区神田須田町 1-8
パールビル 7F TEL:03-3255-0774
<http://www.e-shugi.jp/seitaishikai/>



セミナー情報①

小顔リンパドレナージュ 1DAY資格認定コース

●メディックスボディバランスアカデミー

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

内容：リンパへのアプローチにより、引き締まったフェイスラインが期待できる手技を習得します。1日完結講座
対象：女性限定講座。手技療法家、治療家、スタッフなど
日時：11月15日(土) 13時～18時/12月4日(木) 13時～18時
費用：メディックス会員15,000円 一般16,000円(税別、認定費用、教材費込み)
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

独立開業セミナー開催! 独立開業のノウハウ教えます

●上田公認会計士事務所

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

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

セミナー情報③

TIS式矯正法基礎編 ねこ背・姿勢の矯正法

●(株)整脚センター(TIS総合美容整体スクール)

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

内容：TIS式矯正法の基礎(ねこ背、姿勢)の実践
対象：柔整師、整体師、各種マッサージ師、エステシャン等のプロの方
日時：月1回程度、約5時間程度(詳しくはお問い合わせください)
費用：30,000円(税別)
場所：TIS整脚センター(JR大塚駅南口から徒歩2分)
備考：詳しくは直接TELにてお問い合わせください

セミナー情報④

治療家のためのセミナー 膝関節の関節コンディショニング

●NPO法人日本手技療法協会

〒101-0041 東京都神田須田町1-8 パールビル7F TEL 03-5296-9055 FAX 03-5296-9056 <http://info@e-shugi.jp>

内容：膝関節の構造と疾患を学び、日本関節コンディショニング協会が推奨する関節マニュアルアプローチとストレッチングの実技
対象：柔整師、整体師、マッサージ師などの治療家を目指す学生
日時：11月23日(日) 13:30～16:30(受付開始13:00)
費用：一般6,000円(税込) 日本手技療法協会会員5,000円(税込) 学生3,000円(税込)
場所：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)
備考：お気軽にお問い合わせください。定員になり次第、受付を終了いたします

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



創刊号 **売り切れ**

●柔整請求団体の現状と課題 ●他店舗展開に成功! そのノウハウと秘訣



第2号 **売り切れ**

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



第3号 **売り切れ**

●不正請求の実態 ●手技療法家のための賠償責任保険



第4号 **売り切れ**

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



第5号

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



第6号 **売り切れ**

●不正請求の実態4 ●柔道整復試験財団 ●今から間に合う国試対策一柔整編



第7号 **売り切れ**

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



第15号

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



第16号

●ATのワザを日常の手技に取り入れる ●請求団体を探る ●自由診療に役立つ機器導入



第17号

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



第18号

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



第19号

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



第20号

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



第21号

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



第29号

●賢く医師とつきあう方法 ●この秋! 技術を深める! ●手技療法家のためのコミュニケーション術



第30号

●これからの柔整業界を占う! 大島九州男参院議員(民主党・柔道整復師小委員会事務局長)に聞く ●「自費治療家」に聞く



第31号

●求められる医師との連携 ●鼎談 自費治療家に聞く ●TwitterやFacebookは治療院PRに有効か? ●第19回国家試験合格発表



第32号 **売り切れ**

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



第33号

●警察OBの対策に学ぶ ●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



第34号 **売り切れ**

●統合医療の未来 ●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 ●自費治療におすす技術



第35号

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



第43号

●第22回国家試験合格発表 ●スタッフ採用のためのマル秘ポイント ●いまさら聞けない治療院の常識「広告規制」 ●知らなかったでは済まされない「治療費0円」広告に潜む落とし穴 ●交通事故事案における問題点とは? 株式会社プライムケア 代表取締役 杉本 容 ●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



第44号

●院内外 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」 ●領収書の運用を検証する ●Special Interview 魚住咲恵さん ●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」

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-shugi.jp/

ひーりんぐ マガジン

Healing Magazine

バックナンバーのご紹介



第8号

- 不正請求の実態 5 患者アンケート
- “増患請負人”のマル秘テクニックを公開



第9号

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



第10号

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



第11号

- 自由診療に役立つ学校 ●続・交通事故と接骨院-実録 ●院内デザインの実際 Vol. 3



第12号

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



第13号

- 覆面座談会 ●“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



第14号

- 新春覆面放談 国家資格はもういらない？ ●SP マークとその効用



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 ●いままさら聞けない施術院の常識 第2回「受領委任」



第23号

- 緊急電話アンケート あなたの院では経済不況の影響を受けていますか ●第17回国試合格者発表 ●不況時代を乗り切る！もう1つの資金調達法



第24号

- 新型インフルエンザ対策などにみる院内感染予防法 ●いままさら聞けない 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



第25号 **売り切れ**

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



第26号

- 食べる社会貢献と接骨院の取り組み ●リラクゼーションサロンに見る人材教育のノウハウ！ ●新春対談 今年流行る治療院スタイルを占う



第27号

- 民主党政権を目指す手技療法業界とは？「受領委任任いは今後も堅持」 ●覆面座談会 教育現場から見た柔整業界の今後 ●第18回国試合格者発表 ●ネーミング入門



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-健康管理士 ●民主党のすすめる統合医療の今後



第36号

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



第37号 **売り切れ**

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



第38号

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



第39号

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



第40号

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



第41号

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



第42号

- 【増税直前特集】療養費扱い 治療院への影響 ●あと1カ月の国試対策「柔整編」 ●いま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

第11回

来場のご案内

統合医療展 2015

Integrated Medicine Exhibition & Conference

国内唯一、統合医療の専門展示会
他院と差別化を図るための製品・サービスが一堂に
皆様のご来場、お待ちしております

11月より受付開始！
来場登録で入場無料に

展示会 HP の来場登録で入場料 3,000 円が無料になります。

www.togo-iryō.jp

2015年1月28日 水・29日 木

東京ビッグサイト 西1ホール 10:00-17:00

主催：UBM メディア株式会社 同時開催：メディケアフーズ展 2015 / 高齢者生活支援サービス展 2015
〒101-0044 東京都千代田区鍛冶町1-8-3-2F TEL. 03-5296-1009 FAX. 03-5296-1018 imec-jp@ubm.com



読者アンケート&プレゼント

同封のアンケートにお答えいただいた方の中から抽選で5名様に
「『病気』が健康をつくる」をプレゼント！ぜひご応募ください！！

●真の健康へ導く「PENC
コントロール」を公開！
「病気を必要としない自分」
を目指すための一書。

毒 (POISON)・エネルギー (ENERGY)・栄養 (NUTRITION)・循環 (CIRCULATION) = PENC (ペンク) をコントロールすれば健康長寿は実現できる！「健康・医療常識」のウソを打破する本物の健康バイブルとして出版。「健康の自立」を目指す方への一書に。「生活習慣健康指数」が分かる自己診断テスト付き。堀内良樹著。現代書林発行。価格1,500円(税別)



ひーりんぐ
マガジン
Healing Magazine

10.25 issue
2014 OCT
No.45
<http://www.e-shugi.jp/>

発行
NPO法人日本手技療法協会

発行人／編集人
佐藤 吉隆

Art Director
北村 力 (PLANFORT)

Account Director
小林 雅裕 (日本アドスペース株式会社)

Printed in Japan
印刷／製本
株式会社 成洋印刷工芸社

ひーりんぐマガジン編集部
東京都千代田区神田須田町1-8
パールビル7F

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。

こちらから
ご覧いただけます!!



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



2014.09.24 (水) 放送分

保険者返戻の減らし方 ～傾向と対策～

保険者ごとの返戻の特徴と対策、これから増えると思われる返戻の内容や返戻を減らす対策をお伝えします!



2014.08.20 (水) 放送分

全ては患者の 見立てから始まる

整骨院12店舗を経営する株式会社セラップ 代表取締役 星野虎之助氏が患者の見立てのポイントを的確にお教えいたします。



2014.07.23 (水) 放送分

自費診療の運用について ～みなさまの疑問に お答えします～

治療院コンサルタントの田村剛志さんをお迎えし、自費診療導入・運用のノウハウを「集客」「価格設定」「立地」「リピート」をポイントに会員様からのご質問にお答えします!



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。



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。



2014.04.24 (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。



2014.03.23 (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!



2014.02.26 (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「知っている治療院」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。



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。



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。



2013.09.25 (水) 放送分

- 【第1部】プロカメラマンが教える撮影術～スマホ編
- 【第2部】患者照会の実情 行き過ぎた保険者の通知を検証する

年々厳しさが増す保険者の動向。その真意と正当性を検証し、対処方法を考える。



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。



2013.07.31 (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。

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をご覧いただけます! 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 検索

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ているため、整体師だけでなく治療助手の方も入会いただけます。

施術場所を問いません

日本国内であれば施術場所を問いません。治療院・サロン・デイサービス・出張(利用者自宅・宿泊施設)等どこで施術しても対象になります。また、経営者が異なる複数の店舗で働いている場合も全ての施術が対象になります。

対象は施術事故ではありません

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

民間手技施術家(整体・セラピスト等)対象

【条件】 当会が認定する民間手技施術を業として行う方

会員種別	会費(年払いの場合)	会費(月払いの場合)
正会員 B	18,000 円	1,800 円

※ 当会が認定する国家資格は柔道整復師・鍼師・灸師・あん摩マッサージ指圧師の4資格となります。

※ 入会金および保険料は無料です。会費以外の費用は掛かりません。

※ 学校・治療院における練習およびボランティア活動への参加時の手技は業とみなされません。

ご不明な点、詳細につきましてはお気軽にお問い合わせ下さい!



Japan Healing Association

一般社団法人 日本治療協会

【事務局】 〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町 2-1

TEL : 03-5289-8171 URL : <http://www.jha-shugi.jp/>