

ひーりんぐ

次代を見据え、手技療法ビジネスを応援する“新型”専門情報誌

マガジン

Healing Magazine

VOL.49

2015.10.25 発行
季刊：Autumn
第13巻第4号 通巻第49号
<http://www.e-shugi.jp>

Special Interview vol.10

挑戦し続けることの楽しさ、素晴らしさを伝えていく

池田 貴広さん

(プロBMXライダー / シルク・ドゥ・ソレイユ BMXアーティスト
BULK HOMMEアスリート / 株式会社サイクレント代表取締役)

症状別
手技療法講義
マニュアルセラピスト
から診る
腰痛問診時のヒント②

新企画 話題の**ことば** Vol.1
「マイナンバー制度」

中園 徹の明日からできる**経営改善術** 第1回
「トルマリンホットパック」を利用した**経営改善術**

好評!学べる〈連載〉

- 朝倉 千恵子「人材を人財に変える教育術」
- 高子 大樹「スポーツトレーナーの夢」
- 岩崎 由純「読む癒し」
- 畑中 鐵丸「治療家のための法律入門」
- 療養太郎「続・療養費の請求と支給」
- 上田 曾太郎「初歩の会計教室」
- 花谷 博幸「勝ち組治療院のツボ」
- 佐藤 吉隆「訪問マッサージの現状」

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

- 遠藤 健人 先生
- 戸塚 喜行 先生
- 猪瀬 浩樹 先生

特集1 [ここをチェック!]
Check!

新規開業を目指す人 必見!

接骨院開業の
トレンド&要注意ポイント

特集2 衛生行政報告例
に見る接骨院の現状

特集3 患者満足度アップの電話対応法
① 会話編 ② 機器応用編

特集4 [必読!]
交通事故専門弁護士が教える
交通事故患者を巡る
「接骨院業界の現状と問題点」とは?

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15年、北海道から沖縄まで全国から累計十数万件のご注文実績がございます!

安心の代金引換!(手数料無料)

原則、開梱設置はお客様でお願いします。ご希望の場合は別途料金がかかります。

ベッド&医療器具総合カタログを2冊セットで無料進呈中!

御見積大歓迎! ご開業等、おまとめ買いは大幅値引き致します。

お客様に最も近いアイテムだからこそ! 安心安全の国内生産品を!

医家向け使い捨てフェイスパー

無料サンプル進呈中!

サポートペーパー

1枚 **6.7円!**
※最安値の場合

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



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) **3,700円** (税抜)
500枚入 ※通常価格4,000円(税抜)

現金特価 **2,500円** 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。



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

初回お試し価格(1個まで) **4,000円** (税抜)
1000枚入 ※通常価格4,400円(税抜)

現金特価 **3,000円** 枚入 **12,300円** (税抜)

当社1番人気のロングセラーシリーズ!
絶対の自信作です!

SPシリーズ共通限定サイズ

幅	60・65・70 cm
長さ	180・190 cm
高さ	50・55・60 cm

長さ190cm登場!

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

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。

SPシリーズ共通限定カラー

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)

安心の日本製ベッド!
高品質で低価格!

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)
有孔 33,800円 (税抜)

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。

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-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。

有孔無孔を簡単に切り替えできます!

フタが標準装備!

専用イーザーバッグ付き

現金特価 **26,800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 **1,150円** (税抜)

5枚セット 現金特価 (1枚当たり860円) **4,300円** (税抜)
10枚セット 現金特価 (1枚当たり720円) **7,200円** (税抜)

No.1 人気商品

ブラウン 1枚 **1,600円** (税抜)

3枚セット 現金特価 (1枚当たり1,500円) **4,500円** (税抜)
5枚セット 現金特価 (1枚当たり1,400円) **7,000円** (税抜)

カカオブラウン
ライトベージュ

1枚 **1,700円** (税抜)

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

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 タオルス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
ご希望の多かった最適サイズのジャンボタオル。

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

注目品! 3本以上のご購入で、送料無料でサービスいたします。

強力なウイルスや細菌を不活化!

◎ 優しい アルコール・塩素不使用!
中性だから、どこで使っても安心!

◎ 持続 除菌バリア(コーティング除菌)
アルコール等での除菌は乾いた後に効果を失いますが、「ノロノット」なら1日~20日除菌コーティングで予防ができる!

待合室から診察室まで幅広く、体の触れる場所で大活躍!

メディバリア 500ml 現金特価 **1,680円** (税抜)
安心! 24時間守り続ける新しい除菌剤! 販売価格

売れてます! 昨冬のヒット商品!!

電気代0円! 治療や癒しの基本は温めること! 人体の反射熱を利用した即暖蓄熱効果。

幅 55cm 長さ 150cm

▲ベッド別売 色: ダークブラウン

ひーりんぐマガジン 限定現金価格 **10,000円** (税抜)
メーカー参考価格 ¥18,000 ※100枚限定

エコホットマット・メティ リピーター続出中! 表地・芯材に熱反射保温素材を使用しW保温効果!

▼ メーカーオリジナルビニールレザー(耐薬品・抗菌・防汚・難燃) レザーの色調は実物通りの写真印刷に努めておりますが、多少異なる場合もございます。

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

※ご注文の際、ひーりんぐマガジンを見た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10月31日お申し込み分まで)

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



1日講座修了後にメディックスボディバランスアカデミーから資格認定証が授与されます。

リンパドレナージュ【ボディ】	2015年11月20日(金) 11:00 ~ 18:00	受講料 22,000円(一般)、21,000円(メディックス会員)
小顔リンパドレナージュ	2015年11月27日(金) 13:00 ~ 18:00	受講料 16,000円(一般)、15,000円(メディックス会員)
腸アロマセラピー	2015年12月1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)
アロマボディトリートメント	2015年12月3日(木) 11:00 ~ 18:00	受講料 22,000円(一般)、21,000円(メディックス会員)
「ラクチン整体」テクニク	2015年12月4日(金) 13:00 ~ 18:00	受講料 18,000円(一般)、17,000円(メディックス会員)
リフレクソロジー【施術篇】	2015年12月5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)
フェイシャル美肌エステ	2015年12月8日(火) 11:00 ~ 18:30	受講料 24,000円(一般)、23,000円(メディックス会員)
アーユルヴェーダ【痩身技術】	2015年12月11日(金) 11:00 ~ 18:00	受講料 22,000円(一般)、21,000円(メディックス会員)
美姿勢バランス整体【筋肉篇】	2015年12月17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)

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！

◆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)

知らなかったでは済まされない…

開業・経営 保険請求 自賠責保険 セミナー

開業したいが何から始めたらいいの？

開業資金が足りない場合は？

開業後の経営はどうする…



今さら聞けない！

開業に必要なこと

1. 開業までに何をすれば良いのか
2. 物件の探し方、内装、医療機器業者はどう選べばよいか
3. 開業後のお金はどれくらい必要か
4. 開業後の接骨院経営

今まで問題

なかったのに、

最近、返戻が多い



知らないと不正請求になってしまう！

保険請求

1. 変わってしまった保険者の審査状況
2. 保険者返戻傾向と今後の予測
3. 保険者返戻の対策と再請求方法
4. 長期繰り返し施術の返戻は諦めなければいけないのか

交通事故の患者さんが多いけど

請求が複雑でわかりづらい。

どうすればいいの？



交通事故請求の基本がしっかり学べる

自賠責初級

1. 知らないと怖い自賠責の基礎の基礎
2. 治療費が高額になると患者様が損をするからくり
3. 自賠責保険と健康保険の違い、分かりますか？

全国にてセミナー開催中！

開催日
会場

福岡 11/14 土

大博多会議室 SMR1205
福岡県福岡市博多区
博多駅前 2-20-1 大博多ビル 12F

時間

16:00 開始 (受付 15:30 ~)

鹿児島 11/15 日

サンプラザ天文館 3階 D-2
鹿児島県鹿児島市東千石町 2-30

13:30 開始 (受付 13:00 ~)

※ 都合により会場が変更になる場合がございます。その際は参加者にご連絡いたします。



Art director

北村 力 (PLANFORT)

Account director

小林 雅裕

表紙／本文デザイン

PLANFORT

神山 直矢 (株式会社成洋印刷工芸社)

Printed in japan

印刷／製本

株式会社成洋印刷工芸社

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

挑戦し続けることの楽しさ、
素晴らしさを伝えていく

池田 貴広さん

6

(プロBMXライダー／シルク・ドゥ・ソレイユ BMXアーティスト)
(BULK HOMMEアスリート／株式会社サイクレント代表取締役)

特集1	新規開業を目指す人 必見!	
[ここをチェック!]	接骨院開業の	10
Check!	トレンド&要注意ポイント	

連載・朝倉 千恵子「人材を人財に変える教育術」(第15回) 14

連載・高子 大樹「スポーツトレーナーの夢」(Vol.4) 15

連載・岩崎 由純の読む癒し(第20回)「この感動を続けるにはどうすれば良いですか?」 16

特集	衛生行政報告例	
2	に見る接骨院の現状	18

全国セミナー情報 21

連載・畑中 鐵丸「治療家のための法律入門」(第31回) 22

連載・療養太郎「続・療養費の請求と支給」(第27回) 24

Vol.3 症状別 手技療法講義	マニユアルセラピストから診る	
	腰痛問診時のヒント②	26

荻窪腰痛リハビリスタジオ 水谷 哲也・アシスタント 岩間 絢子

特集 3	患者満足度アップの電話対応法	① 会話編	30
		② 機器応用編	32

特集	[必読!]	
4	交通事故専門弁護士が教える	
	交通事故患者を巡る「接骨院業界の現状と問題点」とは?	36

中園 徹の 明日からできる 経営改善術 第1回	
「トルマリンホットパック」を利用した経営改善術	40

新企画	話題の ことば Vol.1	「マイナンバー制度」	42
-----	----------------------	-------------------	----

連載・上田 曾太郎の「初歩の会計教室」(第46回) 44

連載・花谷 博幸「勝ち組治療院のツボ」(VOL.44) 46

連載・佐藤 吉隆「訪問マッサージの現状」(第26回) 48

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	遠藤 健人 先生	52
	戸塚 喜行 先生	53
	猪瀬 浩樹 先生	54

バックナンバーご紹介 64

挑戦し続けることの楽しさ、
素晴らしさを伝えていく

華麗に自転車操り、世界を舞台に活躍するプロBMXライダーの池田貴広さん。競技者、パフォーマー、タレント、モデル、さらには経営者としても活動中です。しなやかな感性とたゆみない努力、そしてBMXへの熱い想いに支えられて、日本が誇るアーティスト・アスリートはさらなる成長を続けています。

池田 貴広

さん

(プロBMXライダー／シルク・ドゥ・ソレイユBMXアーティスト)
(BULKHOMEアスリート／株式会社サイクレント代表取締役)



BMXフリットランドの プロライダーとして

——まず、BMXについて教えていただけませんか。

BMXとはBicycle Moto X (cross) の略で車輪の小さな自転車です。BMXの競技にはいくつかの部門がありますが、僕がプレーしているのは「BMXフラットランド」という平地で行うフリースタイル競技。様々な体勢で走行しながら技を連続して織り交ぜていくエクストリームスポーツです。

——速さや高さ、危険さや華麗さなどの「過激な (extreme)」要素を持つスポーツなのですね。このスポーツを始めたきっかけは？

中学2年の時に、たまたま街中で練習しているお兄さんたちを見て、「え！自転車かくるくる回ってるよー」と衝撃を受けて始めました。

当時の初心者用BMXは5、6万円。お小遣いやお年玉を貯めて、それでも足りないのでテレビゲームを売り、そのお金でやっと自転車を手に入れました。嬉しかったですね。

——プロ選手を目指したのはいつ頃からですか。

高校1年生の時に日本で開催された世界大会を見て、僕もいつかプロになってあの舞台に立つてみたいと思ったんです。それから本気で練習しました。朝5時に

起きて朝練をして学校に行き、帰ったらまた暗くなるまでやって、食事をしてまた練習。平日でも6時間、土日は12時間練習したこともありました。今の練習量は毎日4時間、週5日ほどです。

——日本人のプロ選手は二十数名。池田さんは当時最年少でプロになられて、それからはもう破竹の勢いですね。

高校3年の時に全日本選手権のエキスパートクラスの年間チャンピオンとなってプロになりました。その2年後の2010年5月、スペインでの国際大会で、自分の用意していた技が全部決まって優勝することができました。もう驚きと嬉しさでいっぱいでした。

——技の組み立てはどのように？ コーチがいるのですか。

いいえ、全部自分で。トップライダーが誰かに教わることはありません。本人が創った技が評価されるんです。世界大会では新しい技が必要で、「難易度」「完成度」「獨創性」等を審査されます。この獨創性の高いオリジナルの技を創るのが大変で難しいんです。誰かがやっている技なら前例があるので映像を観て真似をしやすいです。でも、オリジナルの技は誰もやったことがないので、このバランスは物理的に可能なのだろうか、曖昧な状態で失敗を繰り返しながらひたすらやっていく。ほんとにできるのかなと…(笑)。

——誰もやっていないことをどうやって思い出すのですか？

僕の場合はほかのスポーツから技のアイデアを持ってきます。僕はスピン、回転技が好きなので、フィギュアスケートやブレイクダンスの技をBMXに応用したらどうなるのかなとやってみるんです。僕の代表的な技「イケスピン」はフィギュアスケートを参考に創った技です。



2014年 フランス・モンペリエで開催された世界選手権『FISE WORLD』でオリジナルの技『IKE SPIN』を披露。

——このスポーツの魅力は？

練習場所に行くとなると上は60歳から下は4歳の子までいて、世代を超えた交流ができるのが魅力です。それから技を通して自分の成長が実感できるところも。昨日できなかった技が今日初めてできたとか、昨日とれなかったバランスがとれたとか、技術の向上が目に見えてわかりやすい。練習したら練習したなりの結果が出るんです。

ただ、常にけがのリスクがあるのが怖い。大けがをしたことはないのですが、捻挫してしばらく松葉杖をついていたことがあります。練習すればするほどけがのリスクが高まる。気を抜いたら何が起るかわからないので、練習は常に集中するように心がけています。

——2011年から4年連続で高速スピンのギネス世界記録を更新していらっしゃいますね。まさに世界一のBMXライダーです。

ギネス世界記録は数字で自分の成長がわかります。それが嬉しいし、ゲームのレベル上げのようで挑戦することが楽しいですね。

信頼できる治療家の存在

——とてもスリムでいらっしゃいますが、体調管理はどのようにされていますか？

特別なことはしていません。食事もお好きなものを好きなだけ食べているし、お酒も飲みますよ。ほかのBMXプロライ

ダーは背が高くくて筋肉質、僕のような小柄で細い人は珍しいです。

——体のメンテナンスはどのように？ トレーナーや治療家の方に治療を受けていらっしゃいますか？

シルク・ドゥ・クレマのフロリダ公演に出演していた今年の4カ月間は週に10回も本番があり、体へのダメージが蓄積していました。それで一日おきにアメリカ人のトレーナーに治療してもらっていました。

日本にいる時は、HAS骨盤太郎の仙仁倉先生に月に2回ほど治療を受けています。僕の場合はハイスピードの回転技が多く、常に体を捻ったり傾けたりして無理な体勢を取ることで、腰や肩・首に負担がかかるんです。それで先生に骨盤や首の位置のずれや歪みを修正してもらい、張っている筋肉をほぐしてもらっています。そこからしばらくは調子が良いのですが、練習を続けているとまたずれてくるのでまた直してもらおう。海外遠征の前には必ず行きますね。

大変なことも多いですが、大好きなBMXに関わることができているから毎日が本当に楽しいんです



——ご自分に合う治療家と出会われたのですね。

5年ほど前、大会が終わった後にツイッターで「やばい、首が動かなくなった」と書いていたら、それを見た先生が声をかけてくれたんです。それまでは痛くても放置していたので、とうとう限界を超えて首が回らなくなってしまうって…。先生の治療を受けたら首が動くようになり、競技に復帰できました。

——メンタルの部分でもとても影響を受けたり、力をもらえるような気がしますが。実は先生自身もBMXをやっているの

2015年5月6日、アメリカ フロリダ州オーランドにて、世界最高峰のエンターテインメント企業「Cirque du Soleil」の常設公園「La Nouba」にソロアーティストとして出演。BMXライダーとして日本人およびアジア人初のシルク・ドゥ・クレイクとの契約を果たしました。



でわかってもらえやすい。こういう技をやるとここに負担がかかるんだと、すぐに理解してくれます。同じスポーツをやっている人に施術してもらえるのは、治療を受ける立場からいうとかなり大きい。信頼して、すべて任せてしまえるのが心強いですね。

先生からはもっと体そのものを鍛えないとダメだと言われています。体が歪みやすいので、その筋肉を補強したり脚の筋肉を鍛えないといけないんです。でも僕は実を言うと、走ったり筋トレをするのが苦手だし好きではない(笑)。BM

Xに乗るトレーニングは楽しいからいくらでもやれるんですが…。

いつも元気であるために

— オフの時間の過ごし方は？ リラックス法はありますか。

自分の好きなことを好きなようにやるようにしています。そうして常に楽しい気持ちでいられるようにしています。BMX自体が仕事であり趣味でもあるので、オンとオフの境目が無い。普段は誰もいない空間で一人で練習していますが、仲間と乗っている時は、練習というよりも楽しい時間を一緒に過ごしているという感じです。

— 交通事故の減少を願って、小学生の自転車教室で指導されていると聞きました。まっすぐ走ったり、コーンを置いてジグザグに走ったり、自転車の正しい乗り方を教えています。僕は子どもが好きですし、子どもたちが自転車を好きになってくれれば嬉しいなと思っています。

新たな目標を掲げ挑戦していく

— 現在はスポーツ選手、パフォーマーはもとよりタレント、モデルとしても活躍されています。さらには池田モデルの自転車の開発、今年の4月にはBMXのパフォーマンスショーを運営する会社を興されましたね。

アメリカやヨーロッパではBMXは人気のあるスポーツです。日本では僕が始めた頃はマイナースポーツでしたが、今は認知度が高まってきました。これからは人気のスポーツにしていきたいんです。子どもたちがBMXライダーになりたいと言ってくれるような…。そういうスポーツにするために、まずは全国のいろいろな所でパフォーマンスのショーを見られる機会を増やしていきたいと考えています。

— BMXをさらにメジャーにしていきたいと思われているんですね。

はい。BMXが根本的に好きなので、BMXに関わっている毎日が楽しい充実しています。これからもひたすら熱中して、いろいろなことに挑戦し続けていこう…。アスリートとしてもっと結果を残していきたいし、パフォーマーとしても活躍したいし、ギネス世界記録にもまた挑戦したい。常にチャレンジして目標をクリアし、また次の目標に向かっていくのが単純に面白いんです。それが僕の力になっています。

— 読者の皆さんへメッセージをお願いします。

僕は楽しくて楽しくて仕方がない、大好きなことをやり続けています。ひとつのことに熱中して諦めずにやり続けていけば、いずれ必ず役に立ちます。多くの方、特に子どもたちには、自分の好きなことを見つけて挑戦していくことを楽しんでほしいと思っています。

池田 貴広(いけだ たかひろ)

1990年5月千葉県千葉市生まれ。東洋大学法学部卒。中学2年でBMXを始める。高校3年で全日本選手権King of Groundのエキスパートクラスの年間チャンピオンとなり、当時最年少でプロクラスに昇格。2010年国際大会Red Bull Flamenco Flatlandで優勝。2011年から4年連続で高速スピンのギネス世界記録を更新。2014年BFWC(BMX Flatland World Circuit)世界ランキングで年間3位。2015年シルク・ドゥ・クレイクにアジア人初のBMXアーティストとして出演。競技者、パフォーマー、タレント、モデルのほか経営者としても活動中。

profile

特集[ここをチェック!]

Check!

秋も深まり、そろそろ柔整師たちが来春の独立開業を夢に思い描き、本格的に行動を始めるシーズン。しかし油断は禁物だ。成功する独立のためには周到な準備と情報収集、そしてきめ細かな相談にのってくれる心強いパートナー選びも重要となってくる。

本特集では、昨今の整骨院独立事情やトレンド、退職や引き継ぎのマナー、事業計画のコツと注意点、そして各種の届け出など、新規開業を目指す読者へ向けて様々な視点でのアドバイスをお送りしたい。

お話を伺うのは、NPO法人日本手技療法協会の開業アドバイザーである細川光一氏、川嶋隆司氏の二名。この業界における独立開業コンサルティングのプロであるおふたりに、さっそくコメントを頂こう。

Check!

最近の傾向として柔道整復師の免許を取得した後、すぐにでも開業したい、という人は多いほうですか？

細川 「以前は、3月上旬の国家資格試験を受ける前にはすでに開業準備に入っている、という先生が多かった。しかし最近ちょっと事情が違って、免許を取り立てて開業しようという人は減った気がします」

川嶋 「同感です。開業する側も最近の業界を

接骨院開業のトレンド&要注意ポイント

新規開業を目指す人 必見!



NPO法人日本手技療法協会
開業アドバイザー
細川光一氏



NPO法人日本手技療法協会
開業アドバイザー
川嶋隆司氏

ぶる動向や情報にはとても敏感になっており、保険の出し渋りの話とか、旧態依然とした慣行、また行政の制度自体が厳しくなってきたことも肌で感じとっているようです。あと免許を取っても、まず大きな院で力をつけたいと考える人が多いですね」

開業のタイミングですが皆さんいつ頃からアクションを起していますか？

細川 「相談に来られるのはだいたい開業半年前あたり、開業時期はだいたい春先から夏にかけてです。来々年3月の開業予定ですと、ちょうど今頃からアクションを起こす先生が増えますね」

川嶋 「なるべく早い時期に来て欲しい、と皆さんにはお勧めしています。一番良くないのは、請求団体を選ぶ段階になってからやっと行動を起こすパターン。これでは遅い。開業とはあくまで手段に過ぎないのです。一施術家が、ひとりの経営者になって独立する、ということ。それがわかっている人は失敗します。開業を思い立つたら早めに開業経験豊富な私どもに相談することをお勧めしたいです」

たとえば「整形外科に勤めている人」がすぐに独立して接骨院を開業するというケースはあるのですか？

細川 「最近増えていきますね。特に整形外科における勤務年数が5年以上など、比較的キャリアが長い方に多いです」

川嶋 「逆に長年のあいだ整形外科に勤務を続けた先生の陥りがちな傾向として、医療的な知識に偏りやすい、という点があります。基本的に

医者の場合は、患者さんの100%が保険請求対象となりますね。しかし接骨院では外傷の患者さんばかりではない。医療的な事について詳しい反面、接骨院業務全般の知識、経験が欠落しがちです」

細川 「そうですね。しかし整形外科で得たものが、接骨院で活かされる場面は増えてきています。どんな患者が入ってきてても対応できるというのはいやほや強いし、安心です。サービス面などで異なる意識は必要ですが」

だいたい何年くらいが独立の目処ですか？

川嶋 「ケースバイケースでしょう。キャリア、目的、コンセプトによって違う。早く経営者になって稼ぎたい、という人は早い。そうでない人にはとことん技術的な勉強を積み続けたいという人もいます。だいたい6年くらいが目処でしょうか」

細川 「接骨院という業種・業態がどうというよりも、事業主になるんだ、という強い気持ち、意志を持っているかどうか？ それがないと厳しいでしょう。となるとやはり同じく、独立前に最低6、7年間は研鑽を積み期間が必要となるでしょう」

現在勤務している院に対して「独立したい」と告げる時、必ずしもスムーズに快諾されるとは限りませぬ。トラブルの事例などは？

川嶋 「法律上は退職届を出して2週間が退職までの期間ですが、一般的には1カ月くらいないで前の職場で業務上のトラブルが起こりやすい。そこでのポジション、業務上の立ち位置や役割によってもちろん異なりますが、基本は前職

のスタッフに絶対に迷惑を掛けないこと。昨今の風潮として、こうした社内での引き継ぎさえ上手にこなせないのに早く独立しようとする人が多いようです。なかには在籍していた院から、客(患者さん)を持っていった人もいますね」

細川 「これはあるグループ治療院で実際にあった話ですが、昇給の面や新人が育ってきていることから、長年居るスタッフにそろそろ辞めて欲しいと考えているとの話をオーナーから聞きました。ちょうどその時、そのベテランスタッフ自身から院を辞めて独立したい、しかし恩があるのでなかなか言い出せない、と相談されたことがあります。面談を半年あるいは一年に一回やるなどして、よくコミュニケーションをとること。そうすれば未然に解決するトラブルも実は多いのです」

独立開業を思い立ったときに、第一歩としてすべきことは何ですか？

川嶋 「まず事業計画ですね。必ず紙面に落とすこと。目標売上はどれくらいに設定するのか？ 今勤務している状況、時間、施術している患者さんの人数などに置き変えてみる。そうすることで、その数字が希望的観測なのか、実現しうる数字なのか、具体的に判断することが出来ます。次に資金計画。すべてに掛かる費用がわからなければいくら借りるべきなのかわからないですね。だから事業規模、メニュー、そしてお金の順に追いかけていけばよいのです」

細川 「創業資金と運転資金を合算すると、事業規模に必要な金額が出ます。ほとんどの先生は独立開業に必要な概算の金額イメージはお

Check!

おおよそ掴んでいます。しかし具体的にどこにいくら掛かるのか？を聞いてみると全くよくわかっていない人が多い。自分の院の事業規模を設定できていないんですね。そんなとき私は、よく施術用ベッドの数を使ってわかりやすく説明します。すなわち、ベッドの台数が決まると院の坪数が決まる。するとその坪単価にあった家賃が推定できる。入居費用が算定され、内装費などもわかってくる、といった具合です。上から下でなく、下から上に考えると把握しやすい。あと、分院展開を考えるのか？ ひとりやりたいのか？ やってみないとわからない、では困る。達成できるかどうかよりも目標値を決めることが大切です」

Check!

川嶋 「お金はしっかり借りることに。私は開業時には必ず融資を勧めています。経費で落ちる金額は思いのほか大きいですし、社会的信用も違う。開業と運転含めてクリニックで約三千万円、この業界だとだいたい六百から一千万円程度は必要。政策金融公庫を使えば約一割の担保で融資が受けられます」

Check!

川嶋 「保健所が開業の実態を見たい、ということ。開設届け、柔整師免許の原本と写し、平面図、最寄駅からの案内図、(法人の場合は)定款の写し、施術所が賃貸なら賃貸契約書のコピーを持っていきます。しかし保健所によって必要となる書類が異なる場合も。必ず事前に相談に行くべきでしょう。保健所のなかには事前相談がないと開設届けを受け付けない、という

ところもありますから。それと健康保険の手続きに関しては、開設地の厚生局へ決められた書類を提出します。ここへの申請をもって、すべての健康保険の取り扱いがスタートします(共済、防衛省へは別途必要)。注意点ですが、東京都の場合は、開設届けの副本と柔整師免許の原本を必ず用意すること。このほかにも、税務署関係への届け出が必要ですね」

Check!

「ちよつと話がそれますが、自分自身の業(ぎょう)への理解が不足している、つまり自らが国家資格者であるという認識の欠如が、諸々の手続きをはじめとした社会において必要な様々な段取りをおろそかにする結果に繋がるような気がします。日頃施術で忙しい先生方ですらから仕方ない面もあるのですが、3カ月の試用期間があるから、といって届け出を出さずに雇用し従事させる、など。事業主責任は発生しているわけなのでこれはNGですね」

Check!

他に届け出の際に注意すべきことは？

細川 「私は勧めます。保険は当然国民のための制度だから必要。でもそれだけでは経営は成り立たない。2〜3割を目標に自費治療をとり入れることが理想ですね」

Check!

川嶋 「私は勧めます。保険は当然国民のための制度だから必要。でもそれだけでは経営は成り立たない。2〜3割を目標に自費治療をとり入れることが理想ですね」

自費治療についてはどうですか？

細川 「開業時から複数スタッフを抱えるケースは少なくないが先生ひとりです。問題は

ひとりで一日何人の患者さんを診られるのか？ 自費治療のメニューについてはあらかじめよく検討しておくこと。初診の患者さんの場合はなおさら治療時間が掛かるわけで、予約制を導入するなど工夫も必要です」

ひとりです

何人の患者さんを診られるのか？

自費治療のメニューについて

はあらかじめよく検討しておくこと。

初診の患者さんの場合はなおさら治療時間が掛かるわけで、

予約制を導入するなど工夫も必要です」

開業して順調にしている院の特長には、どのようなものがありますか？

川嶋 「技術に頼り過ぎない院のほうの結果的に来院数は多いですね。先生やスタッフの人の柄、清潔感、院内の雰囲気などに気を配っている院や説明上手な院はおのずと人気があります。腕がいいから、といって基本的なことをおろそかにする院ほど苦戦を強いられる傾向はありますね」

Check!

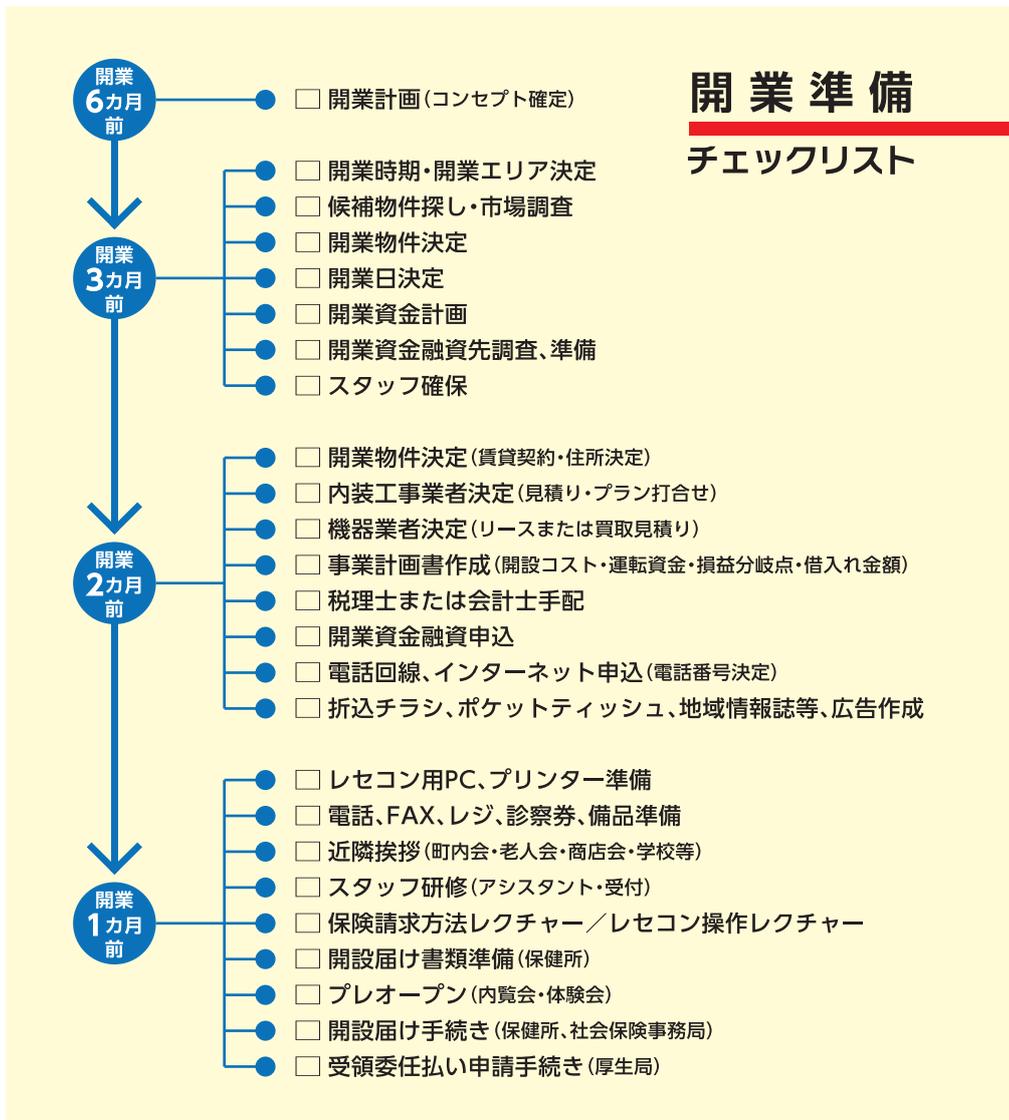
細川 「事業計画がしっかりしている人ほど、あとで他人のせいにはしないですね。結果上手いく。それと、よきパートナーを持つこと。自分の力は微々たるもの。開業時に支えとなるのは家族や請求団体、経営コンサルタントなど自分以外の周りの存在です。もちろん本人の意志、心構えが一番大切ですが」

新規開業時の注意点、心掛けることなどアドバイスをお願いします。



Check!

接骨院開業のトレンド&要注意ポイント



川嶋 「開業コンセプトにブレがない事、ですね。立地や事業規模、資金計画など計画をしっかりたてる。最初が肝心です。あとで軌道修正すればよい、という考え方は禁物。失敗のもとです。あとは開業前に近隣や開業までにお世話になった方々への挨拶は欠かせないこと」

細川 「これが意外と出てこない人がいます。」

川嶋 「事業の基本中の基本なのですが…。準備周到に用意したらあとは他人を信用すること、そして礼を尽くすこと。一事業主として、人としての基本を忠実に行うこと。そこではじめて成功への道がみえてきます」

ありがとうございました。

治療院専用スマホサイトを**98,000円**で作りませんか?

「スマホ・ドットラン」

期間限定キャンペーン: 2015年12月25日まで!

商品名	初期費用	ページ数	ページ制作費	合計
5ページコース (シンプルタイプ)	定価10万円(税別) 今だけ 5万円(税別) 2015年12月25日までの特別価格	5ページまで	48,000円(税別)	98,000円(税別)
10ページコース (スタンダードタイプ)		10ページまで	98,000円(税別)	148,000円(税別)
15ページコース (プレミアムタイプ)		15ページまで	148,000円(税別)	198,000円(税別)

※ PCサイトを既に持っている方限定になります。PCサイトのない方にはウーマンモバイルコースをご用意しています。下記サイトをご覧ください。

患者満足推進協会IT部 スマホ専用サイト ▶▶▶ <http://pspa.jp/sdwm/>

人材を人財に変える教育術

第15回「急ぐ仕事は忙しい人に頼め！」



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」を主宰し12年を
迎えた。その卒業生は1900人を超える。

===== メールの返信が早い人、遅い人

最近仕事やプライベートを問わずEメールでのやり取りが欠かせなくなりました。私は移動時間の合間を縫ってメールを打つのがほとんどです。送信も返信も時間を気にせず発信者の都合で送れるメリットがメールにはあります。ところで、メールの返信が早い人、遅い人はほぼ決まっています。**仕事ができる人はEメールの返信が早い傾向にあります。**そんな仕事ができる人から忙しい合間を見つけて返信がきた場合、多くの返信内容は要旨ですが「詳細は改めて返信させていただきます」とのコメントが添えられています。この一言があると詳細を早く知り

たいものの相手が忙しい中、自分のメールを確認してくれた、気に留めてくれた、ということが分かります。メールの発信者を意識したうえで、返信は仕事と捉え返信できるかどうかでその人の仕事観も見えてきます。

===== 急ぐ仕事は忙しい人に頼め！

最近つくづく思います。**仕事ができる人、仕事で確実に成果を出している人は、やっぱり反応が早いレスポンスが早い、報告が早い、問いの答えが早いのです。**そこに例外はありません。わが社の部下を見ていてもそう思います。「急ぐ仕事は忙しい人に頼め」と言いますが、その意味がよく分かります。

時間がタツプりある人が丁寧な仕事をするとは限りません。丁寧な仕事と時間があることはイコールではありません。**すべては段取りなのです。**

忙しい人は、忙しいと言わない。チャカチャカ、チャキチャキこなしていきます。愚痴や不満を言っている暇はそこにはありません。さらに周囲に不平不満を言っている人を見つけたら、「忙しい自分に追い込め」とアドバイスをします。

===== 眠れなかつたら寝なければいい

不満も発散の一種、溜め込まなくてもいいのです。ときにはお酒でも飲みながらそんな話をしてもいい。ただし、愚痴や不満をこぼす相手を間違っってはなりません。また、それが習慣になってはいけません。不満が多いときは案外暇な場合が多いと聞きます。そんなときは仕事をいっばいすればいいのです。

何でもいいから行動に移せばいい。**仕事に追われると愚痴やため息をつく暇はなくなってきました。**

毎日そんな意識と感覚で仕事をしていると、床にいたら直ぐに寝てしまいます。しかし、気になることがあつて眠れないということもあります。あるお医者さんが言っていました。「**眠れなかつたら寝なければいい。3日間も眠れない…という人はいいのですから。**」なるほど。それもそうだ。

===== 仕事は常に「3S」で！

仕事(子育てや主婦業も同じ)に對して、愚痴や不満も言っている暇がないくらい目の前にあることを懸命にこなしていたら、同じ時間でもこれまで以上に色々なことができようになるってくるはずですよ。

「嫌だな、面倒くさいな。とりあえず後でやろう。誰かやってくれないかな。まだ納期は先…」と、やることを先延ばしにして良いことはありません。**引き延ばし癖のある人で成り功した人はいませんし、実行力のある人もいません。**

仕事は常に3S「凄い」「スピーディー」「さすが」これを意識したものです。

スポーツトレーナーの夢

Sport Trainer's Dream

Vol.4 「自分の強みを理解していますか？」

●文 高子大樹

トレーナーというジャンルが多様化してくると「なぜあなたのサポートを受ける必要があるのか？他の人と何が違うのか？」を明確にしておく必要があります。つまり生き残っていくための「武器」です。

私でいうと5年間サッカー日本代表の専属トレーナーをしていたおかげで、一流選手が独特に持っている「感覚」「雰囲気」を伝えることができます。試合前の「動けるカラダづくり」には当然ながら自信があります。またハワイ大学、インドネシア大学での人体解剖で学んだ経験から、股関節・膝関節のメカニズムへの理解は他より優れているとハッキリと言えます。独自で開発したオスグッド・シンズプリントに関する治療法は他の追随を許さないだけの自信を持っています。何度も人体解剖に足を運ぶ理由も実はここにありました。オスグッド治療法にはさまざまな考え方がある中で、私は「解剖学的根拠」を持ちたかったのです。膝窩筋と腓骨の構造を含む膝外側支持機構(PLC)を動かして確認している治療家は少ないのではないのでしょうか？それを解剖に学ぶ中で習得しました。

自分しか持っていない独自の強みをUSP (ユニーク・セリング・プロポジション)と言います。このUSPをつき詰め分かりやすくすると、トレーナーの技能をクライアント側に「伝える力」ができるのです。

USPを1枚の紙をまとめてみる。1枚の名刺にまとめてみる。30秒で自分の言葉でまとめてみてください。そうすることで相手に伝わりやすくなります。

「専門性」を示し、独自のポジショニングを持つと誰も真似できなくなり、誰も追いつけなくなります。プロ野球でも「選手兼任監督」や「選手兼任コーチ」という肩書きの選手が出てくるようになっていきます。「栄養指導+運動指導」「運動指導+治療」「スポーツ心理学+ストレッチ」「柔軟性改善+治療」など元々トレーナーが行っていることを文書化するだけで、より専門性が表現されます。さらに専門性を打ち出すと同業

トレーナーとの住み分けも可能になってきます。治療院業界全体にもいえますが、同業者同士でいがみ合い、足の引っ張り合いに陥るケースはありますよね？それがお互いの得意分野を明確にするとお互いを応援しあう環境を作ることが可能になってきます。

根本的にスキルに自信がなければ自分にあった理念のセミナーに参加し、経験を積んでいくしかないのです。そして成功している人に「謙虚になってひたすら聞く！」これが一番です。セミナーの受け方としてオススメなのは、たまには「参加料の高いセミナー」に出席することです。安いセミナーでも良いセミナーはたくさんありますが、高いセミナーほど意識の高い人が集まります。この「意識の高さに触れる」ことが大切なのです！

世の中には「消費」と「投資」という考え方があります。時間の消費を覚える前に、投資する大切さに気づいた時、自然と成長しているのではないのでしょうか？



[たかこ ひろき]柔道整復師/1977年神奈川県生まれ。プロレスラーを目指し柔道強豪校の横須賀学院高等学校に入学するがケガのためプロレスラーの夢を断念。高校卒業後、東京のトレーナー専門学校に入学。その後、柔整免許取得のため仙台の専門学校へ入学。スポーツクラブのインストラクター時代にサッカー元日本代表選手との出会いからトレーナーの夢がかなう。現在はトレーナー業と07年に開設した「たかこ整骨院」の経営と「治せる！稼げる！」をテーマに治療家同士をつなぐ治療家ネットワークの代表も務める。著書は『「黒幕」を知れば痛みは治る』(<http://www.takakotsu.com/>)
トレーナー！治療家！で飯が食えるか？メルマガ随時更新中！(<http://www.reservestock.jp/subscribe/24298>)

岩崎由純の

『読む癒し』

第20回

魂の朝礼
「大嶋啓介さんとの出会い」



岩崎由純

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

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

「この感動を続けるには

どうすれば良いですか？」

この連載が始まって20回目を迎えました。なんと5年間もお世話になっております。講演活動の方も6年目となり、現在では年間240回を越えるオフアワーをいただき全国で講演しております。そんな中、リピーターの方からいただく質問が、冒頭の質問です。「講演を聴いて感動しました。たくさん元気をいただき自分にも何かができる気がしてきました。しかし、その気持ちが続かないんです」といった声があります。

その際は、「まずは、自分を元気にする言葉を見つけて下さい。何かから引用しても良いし、歌詞でもOK、ポスターやカレンダーにも素敵な名言があります。それらの中から、お気に入りの名言を見つけて、カードやメモに書いて持ち歩く。そして困難にめぐりあった時、強い目的意識を持ったとき、また感動が薄れたような時にも、心の中で連呼して下さい！ もちろん状況が許されるなら声に出した方がより効果的です。それをセルフベップトークといいます」とお答えしています。

先日、アメリカで超人気のモチベーション・スピーカーであるジグ・ジグララ氏（※1）の近著の案内が届きました。そこにも「ジグララさんの講演で感動しました。でも、そのやる気が持続しないんです」との質問がありました。それに対するジグララさんの答えは、「呼吸と一緒にです」とです。止めたなら終わりなのだと聞いています。モチベーションは、与えられるものではなく、自らが続けるものなのだという意味でしょうか。

「感動したすべての講演を聴き返すことも、すべての本を何度も読み返すことも実際には容易ではありません。そんな時は、その講演や著書を振り返ることができるような句を見つけてみましょう」と、本の中では続けられています。ジグララさんは、「自身が作ったものだけでなく、聴いて感動した名言をも加えて『Inspiration 365 Days A Year』を出版されました。一日二つの名言に触れることで、モチベーションを維持しようというものです。」

2015年9月、ご縁があつて居酒屋てっぺん(※2)の創業者である大嶋啓介さんとコラボで講演をする機会がありました。まずは私がやる気を引き出す励ましの言葉『ベップトーク』のお話をさせていただき、その後、大嶋啓介氏の『ポジティブ思考の習慣化』のお話を伺いました。そこでは、ご自身を研修オタクだと言われる大嶋社長が、口コミで話題となり、テレビの取材を受けて超一流企業の役員やエリート社員が体験に来るようになった「居酒屋てっぺんのすごい朝礼」を始めた経緯をご紹介してくださいました。

「そういうことだったのか！私は膝を叩いて納得し、感動いたしました。「すごい朝礼」には、心理学や脳科学の裏付けと大嶋社長の熱き想いが凝縮されていたのです！」

毎日、居酒屋てっぺんの開店前に行われる30分ほどの朝礼の中には、大嶋社長がこれまで受講して感動した様々な講演やセミナーのエッセンスが詰まっています。大きな声での挨拶、目を閉じての瞑想、ナンバーワン宣言、夢を叫ぶ、そして大声での掛け合い、それらの全てが前向きな自分を引き出すためのトリガーになっていました。それは、大嶋社長自身が納得し感動したエッセンスを毎日呼び戻すための確実な手段としての朝礼だったのです。

「肩を落として暗い表情をすると、悲しくて寂しくなる。笑顔で凛と立ち大きな声で挨拶すると元気で前向きになる。言葉、表情、姿勢、動作、イメージや感情は脳内で繊細に結びついているからなのです！」と聴き、深く納得しました。

心理学用語にプライミング効果(Priming effect)というものがあります。それは「一つの刺激が別の考えを生み出す」という人間心理がもつ一つの性質のことだそうです。プライミング効果は、何らかの刺激が与えられると、無意識かつ瞬間的、反射的に脳内で起こるもので、言葉、イメージと感情をリンクします。言葉から



イメージが描かれ、表情や姿勢に影響を与え、さらに動作、行動その先にある感情と、瞬時に連鎖反応が起きるのだそうです。

体験させていただいた明るく元気で前向きな朝礼は、一瞬にして参加者全員に笑顔とモチベーションを与えてくれました。大事なことは、刺激とは与えられるのではなく、自ら瞑想し、自らナンバーワンを宣言し、自分の夢を語り、何より本気で声を出す、そういった姿勢や動作を含めた能動的なアクションであることです。「世界一の朝礼は、自分の力で全細胞を活気づける最強のツールだと感じました。それはまさに感動を再生・再現する確かなツールです。」

冒頭の質問に答えます。「成功のイメージを描き、自分のお気に入りの名句を唱え、姿勢と表情を変えてみてください。感情は一瞬にして変わります。あなた自身の力で！」

負けても終わりではないが、やめてしまったら終わりだ。

モチベーション・スピーカー ジグ・ジグラ

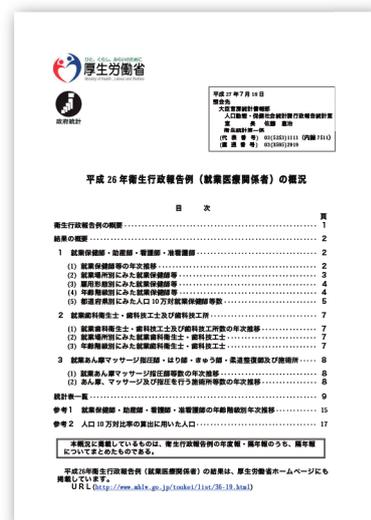
※1 ジグ・ジグラ氏HP (<http://www.ziglar.com/>)

※2 居酒屋てっぺんHP (<http://teppen.co/>)

衛生行政報告例 に見る接骨院の現状

厚生労働省から2015(平成27)年7月16日に「平成26年衛生行政報告例(就業医療関係者)の概況」が発表された。これは厚生労働省が毎年発表する統計の中で、2年ごとに「あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゅう師」のあはき師と「柔道整復師」の国家資格者の就業数と施術所数などを公表しているもの。今回は柔道整復師(柔整師)関係について調査結果を見ながら現状を探る。なお、あはき師に関しては本誌「訪問マッサージの現状」で掲載。

この衛生行政報告例(就業医療関係者)は、全国の保健所に届け出た各種届出書から厚生労働省(厚労省)が集計しているもので、国家資格は持っているが国家資格関係の仕事に就業していない人はカウントされず、現実に即しているといえる。



就業国家資格者数

10年前の2004(平成16)年末の柔整師数は35,077人で、昨年14年末には63,873人ととなり約2・9万人増加している。02年以前はほぼ横ばいと呼べる増加数だったが、06年以降の柔整師数は増加を続け08年から10年と10年から12年の2年間で7千人以上増加している。増加の原因はご承知のように98年以降に柔道整復師の養成所、いわゆる専門学校数の制限が無くなり専門学校が急増し、卒業生が毎年多数輩出されていることだ。現在、柔整師の専門学校や柔整師の学科を持つ学校や大学を合わせると100校を超える。これからも当分の間、柔道整復師が毎年5千人程度輩出される見込みだ。

約5年前の、民主党政権時の行政刷新会議の事業仕分けで、「柔道整復師の療養費は国民医療費の伸び率を上回る率で増加しており、適正化の必要がある。(編集部略)」：柔道整復師の養成数を管理できる法制度にする必要がある。同時に養成定員を減らすべき」との意見が出され翌年の療養費の改定に反映されたが、養成所に関しては何ら手を打ってはいない。

国家資格者施術所数

接骨院は2014(平成26)年末日で全国に45572カ所ある。10年間で約1・8

表1 就業柔道整復師者数の年次推移 (単位:人)各年末現在

	2004年 (平成16年)	2006年 (平成18年)	2008年 (平成20年)	2010年 (平成22年)	2012年 (平成24年)	2014年 (平成26年)
柔道整復師	35,077	38,693	43,946	51,257	58,573	63,873

*平成22年の宮城県は東日本大震災の影響により集計できなかったが20年の免許者を便宜上算入し集計した

表2 柔道整復施術所数の年次推移 (単位:カ所)各年末現在

	2004年 (平成16年)	2006年 (平成18年)	2008年 (平成20年)	2010年 (平成22年)	2012年 (平成24年)	2014年 (平成26年)
柔道整復の施術所	27,771	30,787	34,839	37,997	42,431	45,572

*注:平成22年に、平成20年の宮城県の数値を入れて集計

力万所増加している。こちらも柔整師数同様02年以降増加し、06年から08年では4千力所も増加している。このまま推移すると5万力所を超える日も近い。

柔整師が増加しているにもかかわらず、接骨院の院長からは柔整師不足を嘆く声が聞かれる。「毎年4、5千人も増え続けたら、われわれは生活できない」と言っていた院長もスタッフ不足を解消したいと話す。柔整師の増加に比例して施術所も増えているのでなかなか雇用は難しい。今年国家資格を取得した約4500人が全員就職したとしても雇用できるのは10院に1人の計算になる。単純な計算だが1院あたり10年間に1人しか雇用できない。まして、給与も低くなく賞与もあり社会保険等を完備している大手治療院が新卒者など就業希望者を根こそぎ持つて行くと聞く。大手以外の接骨院のスタッフの確保は容易ではない。

これも単純計算だが04年から08年は1院当たり1・26人の柔整師数であり、14年は1・4人と若干増えはいるものの1院に2人の柔整師がいけない傾向が続く。

1 接骨院あたりの収入

2006(平成18)年から毎年の柔整療養費の推移が公表されている。現在の柔整療養費の最新は12年度のものだが、編集部が独自に国民医療費の推移や国民医療費における療養費の比率などから14年度の柔整療養費を組み入れたものを紹介する。この表は柔整療養費をその年の接骨院数や柔整師数で割った1接骨院あたりの収入および柔

表3 柔整療養費の推移と接骨院1院あたりの保険売上

	2006年 (平成18年)	2008年 (平成20年)	2010年 (平成22年)	2012年 (平成24年)	2014年 (平成26年)
柔整療養費(億円)	3,630	3,933	4,068	3,985	4,020
接骨院1院あたりの保険売上(万円)	1,180	1,130	1,070	939	882
柔整師1人あたりの保険売上(万円)	938	895	794	680	629

*18年から24年の柔整療養費は厚生労働省柔道整復に係る療養費の推移(推計)から
*26年の柔整療養費は編集部が国民医療費等から類推

整師1人あたりの保険収入である。

1院あたりの収入は、療養費と接骨院数との単純計算なので正確ではないが目安にはなる。06年は1院あたりの収入が1180万円だったが毎年減少を続け、14年では882万円とこの8年間で約300万円低下している。また、柔整師1人あたりの収入も06年は938万円だったが14年では629万円と、8年間で接骨院1院あたりと同様に大幅に低下している。従来の収入を維持したければ、この収入減少を補填するための新メニューの開発や新規事業の展開を真剣に考慮しなければならないことが分かる。

接骨院の倍増、競合接骨院の乱立、そして保険者による患者照会などの締め付けによる保険収入の低下が目立つ。さらに「健康ブーム」にのってリフレ、アロマなどのリラクゼーション系、果てはエステまでが治療的な行為を行ったりと、収入低下の要因が目白押しだ。これらの民間資格の施術所は療養費いわゆる保険を使うことはできないが、一般の人は国家資格と民間資格の区別はほとんどつかず、国家資格者は痛手を被っているのが現状だ。

現状の院の問題の洗い出しと把握そして見直し、自由診療導入など新たな収入源の確保、他店との差別化など早急な課題をこなすことが重要だ。考える時期から行動を起こす時期に来ている。一方、自由診療だけですべての収入を確保しようとするのは早計だと話す人は、「もし、接骨院の半分が、いや1/3が自由診療のみで順調に収入を稼ぎ出せるとしたら、国は柔整師から受領委任、はたまた保険制度そのものも取り上

京都に開設された
小さなスクールでは、中濱 D.C. の
他に類を見ない指導力によって

治す事の出来る カイロプラクターを 育成しています

詳しくはホームページにてご確認ください
<http://www.nakahamadc.jp>

内容 胸椎アジャスト(理論、触診、矯正)

日時: 11月29日(第5日曜日)
時間: 10:00 ~ 16:00
場所: 中濱カイロプラクティック
JR 嵐山駅 徒歩約8分
参加資格: 2016年度入校希望者
定員: 8名 費用: ¥28,000
電話: 075-864-3939



中濱カイロプラクティック・イントロダクション・セミナー

表4 都道府県別柔整師数および施術所数 平成26年末現在

	柔道整復師	柔道整復施術所		柔道整復師	柔道整復施術所
全 国	63,873	45,572	三 重	448	387
北海道	1,976	1,593	滋 賀	546	423
青 森	452	407	京 都	1,960	1,417
岩 手	457	304	大 阪	8,782	6,500
宮 城	1,346	872	兵 庫	2,891	1,995
秋 田	313	273	奈 良	753	625
山 形	430	364	和歌山	695	617
福 島	839	596	鳥 取	64	55
茨 城	1,036	868	島 根	127	105
栃 木	1,107	730	岡 山	731	499
群 馬	953	734	広 島	942	628
埼 玉	3,566	2,720	山 口	324	262
千 葉	2,885	2,030	徳 島	374	282
東 京	10,049	5,759	香 川	569	430
神奈川	3,641	2,477	愛 媛	384	296
新 潟	612	468	高 知	275	231
富 山	771	646	福 岡	2,843	1,785
石 川	542	501	佐 賀	329	214
福 井	320	280	長 崎	652	448
山 梨	328	254	熊 本	451	339
長 野	870	716	大 分	451	282
岐 阜	1,021	820	宮 崎	417	294
静 岡	1,386	951	鹿 児 島	599	529
愛 知	2,878	2,226	沖 縄	488	340

ける可能性がないとは言えない。保険診療を続けることが大切で、柔整を守ることにつながる」と言う。様々な状況を加味して院の方針を決めることが大切だ。間違っても不正な請求に走ることは厳に慎まなければならない。なぜなら、柔道整復業界そのものを破壊する結果になる可能性が高いからだ。

特集 2

衛生行政報告例に見る接骨院の現状

今注目の ファイテンがお届けする ファイテンIPサロン^(注1)の発想から生まれた 管理医療機器ついに登場

14000V アクアチタンを纏ったイオンが全身を包み込む電位医療器

sunMedion
30000MaxII



サンメディオンは、頭痛・肩こり・慢性便秘・不眠症を和らげます

医療機器認証番号 224AKBZX00058000

— サンメディオン専用として商品開発しました —



電床マット

電位出力の発散効率をサポートするファイテンテクノロジーを採用。



電床マットカバー (アクアチタンX30)

表面生地はマイクロフリースを使用。滑らかで柔らかく、弾力性があります。



ファイテン
局部チタンローラー

ローラー部分にファイテンテクノロジーを施した純チタンを採用しています。



温熱パッド
(アクアチタンX30)

ファイテンテクノロジーにより気になる部位のリラクセスをサポートします。



ファイテン
局部パッド
(アクアチタンジェル)

内部にファイテンアクアチタンジェルを採用。気になる部位をケアします。



アクアチタンとは、ファイテンの水溶化メタル技術によりチタンをナノレベルで水中に分散したものです。

ファイテン技術搭載の
超短波治療器

医療機器製造販売承認番号 21100BZZ00681A01

超短波治療は内臓や筋肉、関節などの身体の深部を温めます



(注1) 世界のトップアスリートも認める独自の水溶化メタル技術を活用したオリジナルマシーンでコンディションを整え、健康で美しくあり続ける為の理想の空間提案です。

上記機器展示会 開催

開催日：11月15日(日)

時間：10時～17時

場所：右記の会場にて開催

皆さんのご来場をお待ちしています

展示会場&ショールーム



終日ショールームで無料体験会実施中!!

ご希望の方は下記までご連絡ください。

phiten Sanwa Co. 株式会社

〒104-0033

東京都中央区新川2-20-7 TOKOHビル3F

TEL 03-3537-0035

ご予約制 坂本・今田まで

全国ピックアップセミナー

セミナー情報① 実費メニューに最適！クリスタルタッピング入門セミナー

実費メニューとして最適なクリスタルタッピング（呑気堂オリジナル治療）とは何か？どのように学んでいくのか？どのようにして患者さんに納得してもらえる実費メニューを増やしていくのか？など、クリスタルタッピングの入門編を一般公開します。

【日 時】2015年11月3日（火祝）13:00～15:00 【受講料】5,000円 【定員】20名
【会 場】呑気堂 Tomo 整骨院 Fujii 鍼灸治療院セミナールーム 京都府亀岡市篠町柏原町頭8-4
【問合せ】TEL:0771-23-3440 呑気堂 Tomo 整骨院 Fujii 鍼灸治療院（担当：藤井）

セミナー情報② ピアノとからだ Part.4～ピアノを弾くために知っておきたいからだのこと～

きれいな音で豊かに音楽を表現するために、そして無理なくピアノを弾き続けるために、身体の仕組みをより深く理解し演奏技術を深めていく。

【日 時】2015年11月20日（金）10:30～12:30 【受講料】3,500円 【定員】80名
【会 場】ヤマハ銀座コンサートサロン 東京都中央区銀座7-9-14
【備 考】<http://www.yamahamusic.jp/shop/ginza/event/salon20151120.html>
【問合せ】TEL:03-3572-3132 名倉駅前鍼灸接骨院（担当：西村）

店舗経営コンサルタント&コーチングの専門家がアドバイス！

セミナー情報③ 「ヤル気を出させ、売上に貢献する治療院スタッフ育成法」

「売り上げアップに必要な経営戦略」と「売り上げに貢献するスタッフの育て方」経営コンサルタントが、治療院経営者が苦手とする「売り上げ管理」や「売り上げアップに効果的な戦略の立て方」をアドバイス。また、ビジネスコーチ&心理カウンセラーが、「スタッフのヤル気を引き出すコーチングテクニック」と、経営者やスタッフが高いエネルギーで仕事に臨めるようになる「メンタルの強化法」を指導。

【日 時】2015年11月25日（水）13:30～16:00 【受講料】5,000円 【定員】10名程度
【会 場】武蔵小山創業支援センター 東京都品川区小山3-27-5
【備 考】<http://ybc.sub.jp/1125>
【問合せ】TEL:03-3328-4200 ほうなん町整骨院（担当：安部）

日本手技療法協会のホームページが生まれ変わります。

NPO 法人日本手技療法協会は広く、手技療法（柔道整復・鍼灸・マッサージ・整体・カイロプラクティック等）の各種専門分野の枠を取り払い、手技療法全体の技術及び社会的認知の向上を図るため、正しい情報提供や普及啓発を行い、手技療法に係る人材の育成と国民の健康増進に寄与するために活動してきました。

そして今後も治療家の皆様にお役に立てる情報を発信していくため、日本手技療法協会のホームページが「Web ひーりんぐマガジン」として、生まれ変わっていきます。

今、治療家の皆様が知りたい情報、知っておかなければならない専門知識など、手技療法ビジネスを応援する内容を充実させ、これまで以上に手技療法に関する「発見」と「喜び」をお届けしていきます。

NPO 法人日本手技療法協会、ひーりんぐマガジン、そしてWeb ひーりんぐマガジンを今後とも、ご愛顧賜りますようお願い申し上げます。

治療家のための法律入門

第31回

池井毛(イケイケ)治療院のトラブル始末記 その8

東洋医学による治療費は 請求できない!?

畑中鐵丸

池井毛治療院の院長、 池井毛剛さんの相談

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

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

ねえねえ、先生、ちよつとお客さんと揉めちゃっててさ、っていうのはさ、まあ、不幸なことに交通事故に遭つちやつたお客さんがいてね、ウチではその愁訴に沿う形でしっかりとしっかりと、それまた念入りに治療してたんですよ。落ち度のない被害者らしくて可哀想だったし、治療費なんて最終的には加害者に請求できるってことでモリモリ治療してました。

今は、弁護士立てて加害者に損害賠償請求してるらしいんだけど、なんと、このスペシャルな治療のための費用が損害として認められないなんてことになりつつあるらしいんですよ。

私としては精一杯やって、しかも、最初、患者さんは首が痛いだとか、目がしばしばするとか、頭痛が続くなんていう症状もあったのに、この

スペシャル治療のおかげで全部治つて、お客さんにとつても感謝されてるにもかかわらずですよ。

もちろん患者さんもさ、ウチに来る前にいろんな病院に行つて、でも通り一遍の治療しかしてもらえず、CT撮つても原因不明、果てには、そんな症状は気のせいなんじゃないんですか? とか言われて、ようやくウチにたどり着いたんです。

そんな可哀想な患者さんを無視することなくしっかりと治療してあげて、しかも、その症状も全部なくなつたという結果があるにもかかわらず、どうやら裁判では、「医学上の必要性や合理性が本当に、そのスペシャルな治療にあつたんですか?」なんて問われて、弁護士としても難決してるなんていうんですよ。

あの患者さんも先生を弁護士にすればよかったのになあ。

私としては証人として立つ用意もありますし、このままだとせっかく感謝された患者さんと揉めかねないので、それより、今後どんな姿勢で治療していけばいいか悩んでいるというわけです。どうすればいいですかね?

鐵丸弁護士の回答

交通事故によって障害を受けた場合、医師による診断や治療を受けることになるのですが、これら治療費は全額損害として認められることが通常です。

今回のように、患者さんになにも落ち度がないということになれば、過失相殺といった処理もないですし、この点は疑いなしとこころです。

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、このような治療費等は、「事故による治療を治療させるために医学上必要性と合理性を備えている」という前提があるために、損害賠償請求における「損害」として認められる、という点に留意しておかねばなりません。

ですので、例えば、医者にかかった場合であっても、「病院に来たのは久しぶりだし、せつかくだし、どうせ請求できるんだから健康診断も全部やってしまおう」とか、「そついえば、あの出来物も前から気になってたから切除してもらおう」とか、事故に関連しないことが明らかなのは、この「損害」の範囲に含まれません。

そこで問題となるのが、東洋医学による治療費が、交通事故に際しての損害賠償請求における「損害」に含まれるのか、ということです。

ここでいう東洋医学とは、鍼灸やあん摩、マッサージや柔道整復など、たとえ国家資格が存在するものであっても含まれる概念であり、西洋医学を基礎とする「医師」とは大きく性質が異なるものと理解されています。

これら東洋医学に、治療に向けた機序・作用がないとはもちろん言いませんが、その一方で、西洋医学のように科学的・論理的に実証され尽くされている、と言い切ることができないのも事実です。

そこで、裁判においては、「西洋医学とは違ってよくわからない部分があるから、この治療費に関しては、それなりに「扱うことにしよう」という少々不明確な取り扱いがなされていることは否定できません。

すなわち、西洋医学であれば、医師の判断において治療のために必要、ということになれば、それ以上の合理性や必要性の立証を行うこと

なく、全額損害として認められることが通常ですが、東洋医学による治療費に関しては、加害者がその損害の範囲を争うようなときには、被害者において当該治療の合理性・必要性を立証せねばならない、ということになるわけです。

この点、どのようなことを立証せねばならないかといえ、①施術の必要性、②施術の有効性、③施術の期間の合理性、④施術費用の相当性等とされていますが、これを各別に立証するということは極めて困難と言わざるを得ません。

そこで、このような各事実の立証が困難であるために、裁判上は、「信頼に足る西洋医学の医師の指示」が重要とされています。

実際、東京地方裁判所平成17年2月23日判決は、「患者の健康状態に関して医学的見地から行う総合的判断は、医師しかできないことや、客観的な治療効果の判定の困難さなどに照らし、交通事故の被害者が、加害者に対し、東洋医学に基づく施術費を請求できるためには、原則として施術を受けるにつき医師の指示を受けるか、あるいは施術の必要性及び有効性があり、施術内容が合理的で、施術期間及び施術費が相当であることを要すると解される」と判示し、医師の指示がないし同意がない整骨院の施術について、治療費の請求を否定しています。

ということですので、本件においては、医者から見放された症状を特別に治療してあげた、ということですので医師の指示があるというわけでもなく、また、スベシャルな治療ということですので、上記要件の立証も困難に思われます。本件は別として、今後は、請求できない恐れのある治療は避けるということも考えていかないとはいけませんね。

続・療養費の 請求と支給

第27回

「返戻対応・再請求」

請求代行会社療養費請求担当:療養太郎(仮名)

先日、ある国民健康保険団体連合会(国保連合会)の療養費担当者とお話をする機会があり、保険請求の現状と今後のあり方などを話し合う機会を得ました。

現状は審査内容や基準は各都道府県の連合会によって異なります。今回話した国保連合会は特に多部位請求に関しての審査が厳しく、「3部位請求はあり得ないのですが、ほとんどについて疑義が生じる場合が多い」とのことでした。疑義が生じた場合には返戻となるわけですが、返戻理由は「負傷原因が傾向的であり内容に疑義が生じます」とか「部位ごとに具体的な負傷時の動作・体位・負荷の状況がわかるように記載してください」などになります。

この国保連合会で取り扱うレセプト枚数は月間約35000枚で、そのうち3部位請求は全体の3割近くだそうです。3年前まではレセプト提出枚数の約6〜7割が3部位請求だったそうですが、この連合会では3〜4年前に「3部位請求が多く見受けられます」という返戻が数多くあったことを覚えています。当社はこの時期、再請求については先生の協力を得て施術録を添付し、さらに3部位請求に関して適正な判断に基づき部位を確定し請求を行っている旨の書面を添付し、部位を削ることなく請求し続けました。

多部位請求(3部位)が多く見受けられるという返戻に対し柔道整復師の多くは、部位を削減し再請求する傾向にあります。結果、この国保連合会の3部位請求は全体のレセプト枚数の6〜7割だったのですが、わずか3〜4年で半分になっていきます。このような状況がありますので現在の3部位請求についてもさらに厳格な審査を行い、今まで以上に多部位請求の減少を図るものと考えられます。私は決して、3部位請求を推奨しているのではありません。返戻となつて3部位請求を安易に1、2部位で請求し直すということは、最初の請求が水増しであったととられかねないので、保険者は水増しとの考え方をいいますから、安易な再請求は考え直したいものです。

国保連合会では療養費担当者が療養費の支給基準に基づき審査を行い、次に審査会でレセプト内容の審査が行われます。審査会で疑義が生じたレセプトでも療養費担当者が支払いの対象となると判断した場合は療養費が支給される場合があります。

各自治体で独自に患者調査を行っているところや、「健康状態の確認」という名目で直接患者宅を訪問している自治体があります。以前ある先生から、市役所の職員が患者の家に直接行って接骨院への通院状況を確認しているというお話をいただきました。市の職員に確認してみましたところ、いきなり患者宅に伺って確認をしているとのことでした。この事例では、「まずは書面にて施術内容等の確認を行い、そのうえで患者の回答とレセプトの内容が相違した場合、電話で確認をするなどしていただきたい」との申し入れをしました。

このように保険者は平成24年3月に厚生労働省から通知された療養費の適正化のひとつである患者調査を独自の調査方法で行って

ます。後期高齢者への調査も同様に各都道府県の広域連合が行っております。各都道府県の広域連合は患者への照会業務を株式会社コアジャパン療養費事務センターに委託していますが、患者の回答によって各広域連合の対応は異なります。東京都後期高齢者医療広域連合は、厚生労働省からの通知はあくまでもアンケートであり内容が相違していても返戻対象にはせず、回答がない場合でも支払いはするというものでした。しかし、千葉県後期高齢者医療広域連合は、回答内容がレセプトの内容と相違があった場合、返戻対象となる場合があるという見解です。後期高齢者への調査（照会書）は高齢者であるがゆえにその回答内容によっての対応は難しい部分があると思いますし、回答を得ることも難しいと思えますが、いずれにしても今後調査は活発になっていくと思えます。



保険請求が厳しくなる中、保険者を意識しながら保険請求をしがちになりますが、本来は患者の症状によって健康保険が適用されるかどうかが大事です。返戻による再請求の場合、保険者が厳しいから1、2部位での請求にするということ自体が間違った考え方です。「3部位請求が認められなかったの」と部位を削減して再請求するような保険請求は今後の療養費の枠を狭めることになりかねない考えであることを十分ご理解いただきたいと思えます。

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!

自費診療を増やしたい

11月22日(日)13:30~15:30
当事務所にて第20回
治療院セミナー

開催決定!

施術者1名だけの治療院でもできた自費導入

内容 ●自費診療を導入するためのテンプレート
●自費と保険の併用時の法律上の留意点
施術者1名、受付スタッフ無しでも、3年間で
自費診療を0%から100%に出来た方法とは?

対象 自費診療の導入がなかなか進まない方
日時 11月22日(日)13:30~15:30
(13:00受付開始)
費用 3,000円(税込み)

あの「上田曾太郎の初歩の会計教室」が本になりました!

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

NEW



セミナーの参加はお電話で
本の購入はHPから

上田公認会計士事務所 TEL: 03-3491-4812 URL: <http://www.tokyo-smile-shugi.jp/>
〒141-0032 東京都品川区大崎5-1-11 住友生命五反田ビル10階

症状別 手技療法講義

Vol.3 マニュアルセラピ ストから診る腰痛 問診時のヒント②

荻窪腰痛リハビリスタジオ
水谷 哲也

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。

アシスタント
岩間 絢子

私はいろいろな病院、整骨院、治療院を回ってきた患者様に必ず言うことがあります。それは「今までの所が同じ治療をしていたとしたらそれらの院は治す気がありません！」です。前号でお話した通り、腰痛というのは「症状」であって「病態」ではありません。かがんで痛い人と反って痛い人では損傷している組織も違いますし、治療法もやって良いエクササイズも違います。腰痛ヨガや骨盤エクササイズも痛みの評価をしなければ半分の方は効果がないこととなります。今回は前号の復習をしながら実際の臨床に使えるように進めていきます。

1-a. 屈曲時痛

患者様が【かがむと痛い】と言ってきたときのポイントは①前屈最終域で痛むのか？
②中立位に戻るときに痛むのか？ ③前屈動作を繰り返したとき痛むポイントは同じ
なのか？ を注意深く診ていきます。

①前屈最終域で痛む

棘上靭帯や関節包、椎間板の後部線維輪などの伸長時痛が疑われます。

②前屈位から中立位に復したとき痛む

背筋や脊柱起立筋群を使った状態を示しているのが“筋筋膜性疼痛”ということになります。このとき屈曲位から戻るように指示して、患者の背中にセラピストの手を置き抵抗をかけた場合に限局性に痛むポイントがあればその挫傷が確定します(右)。



③痛むポイントが毎回違う

通常、脊柱の運動は椎間板中央にある髄核を支点とした運動を行います。椎間板が変性、劣化を起こすと毎回運動の中心(支点)が異なり痛かったり痛くなかったりを繰り返します。関節や靭帯、筋が痛いのであれば同じ条件で痛みが出なければいけません。

1-b. 屈曲時痛に対する手技適応と禁忌

①禁忌となる手技

この診断で最も危険度の高い病態は腰椎椎間板ヘルニアです。神経症状を伴うので過度のマッサージは禁忌となります。繰り返し前屈動作を行うような仕事をしている人で筋疲労からくる筋筋膜性腰痛の患者にはマッサージで対応しても良いでしょう。「もんでも治

※: 前屈運動を繰り返し行くと数回繰り返した後、痛みが消えることがあります。これは筋性の痛みによくあることで自己Mobilizationがかかってしまい可動域増大、痛み消失が起こります。特に早朝に来院された患者様は要チェックです。このような症例では「朝起きたときのエクササイズ」を患者指導してください。

らない」という治療院もあるようですが、正解とはいえません。腰椎、骨盤帯の不安定性からくる腰痛は筋の弱化や上手く使えていない状態ですのでほぐしても意味のないことは理解できると思います。



※：屈曲痛を呈する疾患は禁忌となる手技は少ないです。ただし椎間板ヘルニアによって神経根に炎症があるような患者に腰部脊柱起立筋の外側からアプローチすることは危険です(左)。

②前屈時痛で推奨される手技は運動療法ではMackenzie extension exerciseのような伸展療法です(a, b)。



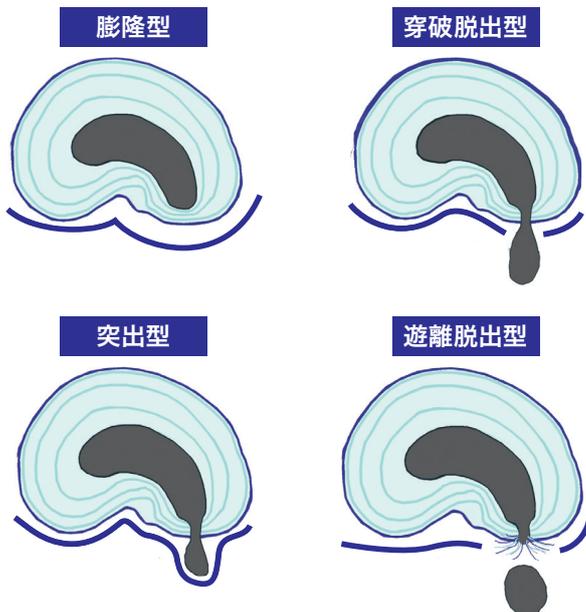
a



b

前屈時に痛みがあるので伸展は安静ポジションとなります。筋ではポジショナルリリースやカウンターストレインと同様の効果が、椎間板では後部線維輪のストレスに対し髄核を正しい位置に矯正することが期待されます。特に椎間板ヘルニアの分類(Macnabの分類)で膨隆型、突出型には高い効果が期待されます(下図)。

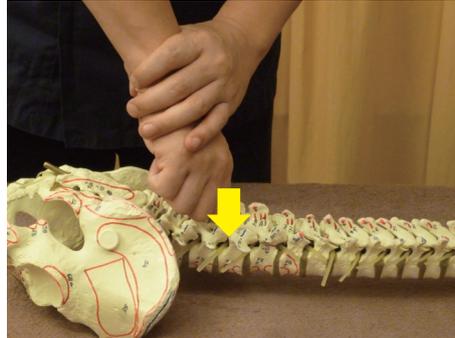
椎間板内圧の高い20代の若年性ヘルニアの患者様の第一選択の手技となります。



※：運動療法を行うときの基本中の基本は【反復運動を行ったとき、開始時と終了時の痛みを評価すること】です。例えば脊柱の伸展療法を10回行ったとき、1回目より10回目終了時に痛みが軽くなっていればその運動療法は続けるべき治療法となりますが10回目の方が痛くなってしまった場合、ただちに運動を中止し、別の治療法を検討することになります。

2-a. 伸展時痛

患者様の主訴が【反ると痛い】といった場合、前号でも述べたように靭帯、骨(関節)分離すべり症、脊柱管狭窄症などの障害が原因となります。脊柱不安定性を呈する病態でも伸展時に痛みが出現します。これはスプリングテストやフェーダーテストで疼痛が再現されます(右)。



2-b. 伸展時痛に対する手技適応と禁忌

①禁忌となる手技

伸展時で痛みが出るので当然、先ほど述べた伸展療法は禁忌です。患者様も怖がってやってくれません。ほぐしやマッサージも疼痛の発生機序から期待が持てません。

②推奨される手技

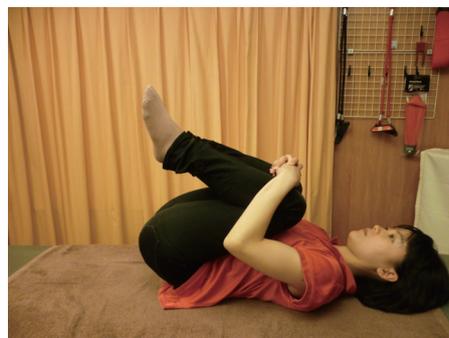
椎間関節がぶつかったり、靭帯を挟み込んだインピンジメント、椎間孔の狭窄があるので牽引が効果的です。レッドコードがある施設の先生方はハンギングをお勧めします(c)。

昔から行われている腰痛体操(ウイリアムズ体操)は伸展時痛に対する運動療法で脊柱管狭窄症や分離すべり症に対し高い効果が期待できます。この体操は腰を丸める屈曲エクササイズです(d)。

椎間関節に対するカイロプラクティックやMobilizationが有効となるのもこちらの症例です。



c



d

※:TVやマスコミ、ヨガ教室で行っている腰痛体操や骨盤エクササイズなどは病態や疼痛の状態を無視したものです。そのためヨガに行って逆に痛めた人も当院に来院されています。われわれ医療従事者は患者様の状態を評価しその人に合った運動療法を指示しなくてはなりません。多種多様な腰痛の病態があるので万人向けの治療など存在しません!

3-a. 初動時痛

前号で初動時痛を訴えた患者様は変形性関節症(OA)または腰椎骨盤帯の不安定性とお伝えしました。患者様に「お腹に力を入れて立ち上がってください!」と指示をして痛みなく立ち上がれるようであれば腹圧が低いことを示しています。コルセットが有効な症例と

なります。変形性脊椎症の確定診断はレントゲンでの画像所見ということになりますので治療の結果がイマイチの先生は1度患者様に病院に行っていただき画像を持ってきてもらうことをお勧めします。

3-b. 初動時痛に対する手技療法の適応と禁忌

変形性関節症や不安定性の治療のメインは安定化運動となります。過緊張にあるアウターマッスを緩めることはインナーを効率よく使わせるために良いことですが、緩めればなしは必ず痛みを出します。「あそこの院はその場は良いのだけれど、家に帰るころには痛くなってる」と言われないように緩めた後はしっかり運動療法を入れ、家でできるエクササイズを指導して帰します。腰椎の安定化運動は多裂筋、広背筋、大殿筋などを効率良く使える片脚ブリッジなどが推奨されます(上)。



※:初動時痛を説明するときは「本当に筋肉や関節が痛んでいるのであれば、使えば使うほど痛くなります!」「動き出して痛みがなくなるのであれば筋肉がつけば痛まなくなりますよ!」と説明して患者様の同意を得て治療プログラムを立てます。

4-a. 同一姿勢での痛み

同一姿勢で痛みが出る患者が来院したらどの姿勢で痛むのかを聞きます。販売員など長時間の立位で痛むのであれば伸展時痛、デスクワークなど長時間の座位で痛むのであれば屈曲時痛を疑います。一時的な痛みであれば工作中、トイレに行った際のストレッチなどを指導すれば痛みのコントロールは可能です。

4-b. 同一姿勢による痛みに対する手技療法の適応と禁忌

屈曲時痛、伸展時痛のときに述べた通りです。屈曲時痛の人は伸展療法、伸展時痛の人には屈曲のエクササイズを指導します。

いかがでしたでしょうか? 大まかな腰痛初診時でのクリニカルヒントと注意事項をご紹介します。大切なのは**診断と患者様への説明**です。①今の状態、②悪化する要因、③痛くなったときに家でできること、の3つが説明できているなら、こちらから来院指導しなくても必ずリピートすると思います。本当のオーダーメイドの治療とエクササイズ、これから流行るはず!

※:患者様から在宅のストレッチ指導を求められたときは、患者様が一番多くとっている姿勢の逆“立ち仕事⇒屈曲”“デスクワーク⇒伸展”を説明します。雑誌に載っているエクササイズが合わないのはこれらの評価不足が原因です。

次号ではリクエストの多かった下肢の“痺れ/神経障害”に対する考え方と評価法をご紹介します。今回も最後までお読みいただきありがとうございました。

患者満足度アップの電話応対法

1 会話編

後回しにされがちな
「電話応対」の大切さ！

日々数多くの企業の社員、経営者様と接していて感じることは「電話での応対」に意外と無頓着なことです。

確かにどの企業でも新入社員研修やOJTで基本的な接客マナーの一貫として電話応対の研修を実施しているようですが、形式だけ一時間ほどササッとやっておしまい、という会社も。これは非常に残念なことです。

一本の電話への応対を間違えただけで、営業機会や大切な顧客を失ったり、企業イメージが悪くなったり、表面的に気付かないうちに会社に損失を与えている可能性は大です。ダメージは計り知れないといってもよいでしょう。

そもそも電話とは、企業にとってお客様（顧客消費者、取引先など）に対して「第一印象」を決定づける大事なコミュニケーションの第一歩です。広告や営業にお金を掛けるのに電話応対を軽んじるのは実は本末転倒。とても勿体ないことだといえますね。

これは当然、治療院などのビジネスに

おいても同様。電話応対だけで、劇的な企業イメージの強化に繋げることさえ可能なのです。

電話応対の心構えと準備

では電話応対の基本についてお話しましょう。まず準備するもの。あたり前のようなことです。が「筆記具」「メモ」「鏡」の3点はぜひ常に傍に置いておいて欲しいですね。あとお客様からのとっさの電話で慌てないためにも予約台帳や患者さんの記録、データなどはすぐ手に取れる場所に配置しておく。

相手に聞かれた際、場所や自社のサービスメニュー、料金などの基本情報を漏れなく伝えられるよう、自社の広告やチラシなどの印刷物を目の前に貼っておくことやファイリングして電話のそばに置いておくのも◎。視覚情報を共通にすることでコミュニケーションのズレが少なくなり。つまり、「相手が見ているものに常にこちらが合わせる」という配慮が必要です。

電話応対において最も大切な心構え。それはどのような時でも「電話を邪魔な存在だと思わないこと」。日々の業務に忙



株式会社ホスピタリティ&グローイング・ジャパン
取締役 副学長 奥野 律子 (おくの りつこ)
日本初の「サービス業(店舗ビジネス)に特化した」定額制研修を全国の企業へ提供するグローイング・アカデミーを運営するホスピタリティ&グローイング・ジャパン。現場で役立つ実践的な研修内容が人気を呼んでいる。約100以上の講座を受講でき、2012年の講座開校以来わずか3年間で1000社もの企業が導入。成功事例も数多い。

治療院の固定電話。当然、かかってくる電話は「相手が誰かわからない」というのが携帯・スマホとビジネス電話の大きな違いだ。それだけに、基本的な電話マナーやルールが身につけていないスタッフや受付担当者の電話応対教育に苦労する院は少なくないだろう。電話の応対時での声の出し方などの基本、相手への気遣い、予約の確認方法など、電話応対の心遣いとポイントを、全国で社員教育ビジネスを展開する株式会社ホスピタリティ&グローイング・ジャパンに伺っている。

電話対応の基本

その他、予約台帳や患者さんの記録、データなどはすぐ手に取れる場所に!

筆記具

メモ

鏡



正確

迅速

丁寧さ

電話対応の3大ポイント

基本を学び、さらに応用のテクニックを取り入れてステップアップすれば、後の経営に必ずプラスとなるのが「電話対応」のスキル

殺されているスタッフ、社員にとって電話とは、ある状況下においてはとても「邪魔」な存在に思えることもあるかもしれませんが。しかし、「こういつた「想い」は必ず「態度」に出ます。気をつけましょう。

多くの人員が働く院や企業、部署内では特に、「誰でも電話に出られる体制」づくりが欠かせません。つい「誰かが出るだろう」と、鳴っているコールを放置してしまつ。ありがちなことですね。電話は3コールまでとする（理想は2コール）。迅速な対応が自社の対外的イメージを飛躍的に高めます。

ポイントは

「正確」「迅速」「丁寧さ」

ここでいくつか「電話対応」のポイントを解説しましょう

「姿勢」は電話口の相手に見えなくても伝わります。「背筋を伸ばす」「顔を上げる」「笑声（えこえ）で話す」「笑声」は「笑顔で話す」と声まで明るく聞こえる」という造語です。普段から気をつけましょう。

「メモを用意する」と先述しましたが、どんなメモなのか？ が重要です。5W2H1Gの項目が記載された、自社（部署）専用のメモを作成しておくのも便利。よくある問い合せなど、定型の質問にはすぐに答えられるようにしたいですね。

「数字」に関する情報は絶対に「復唱確認」すること。たとえば相手が「16時」と言った後で必ず「夕方4時ですね」と付け加えるだけで伝達ミスを低減できます。

「保留」は長くとも30秒、計2回まで。ここでボタン操作を誤って「切ってしまう」「間違いは勿論NG。口頃から電話機操作を訓練しておきましょう。相手の質問に答えられない場合は謝ったうえ「〇〇時まで確認して折り返します」といって受話器を置きます。相手を待たせる時間がないようにしましょう

電話対応の3大ポイントは「正確」「迅速」「丁寧さ」。基本を学び、さらに応用のテクニックを取り入れてステップアップすれば、後の経営に必ずプラスとなるのが「電話対応」のスキルです。ぜひ一度、実際の電話対応を録音して見直してみることをお勧めします。

グローイング・アカデミー新宿校

〒160-0023

東京都新宿区西新宿1-24-1

エステック情報ビル18階

Tel: 03-6279-4851 Fax: 03-6279-4853

グローイング・アカデミーでは、ひーりんぐマガジンの読者のために作成した小冊子「電話対応マニュアル・PDF版」を無料でプレゼントをします。

お問い合わせお申し込みは

Tel:0120-948-078 Mail:hg_info@hg-japan.com

患者満足度アップの電話対応法 ② 機器応用編

電話応対ひとつで患者満足度をアップさせる画期的デバイス、それが『シンカCTI』だ。電話が着信すると、瞬時に患者(客)に関する様々な情報がPC、タブレットやスマホ画面に表示される。「患者名」「年齢」「住所」「治療内容」また「前回の来院日」や「予約の有無」など、院で必要とされる項目がひとめでチェックできる。電話応対が格段にスムーズになる。とりわけ多店舗展開の院では、グループ院に通院する患者データも表示されるため、グループ内での情報共有も完璧だ。株式会社シンカ代表、江尻高宏社長にお話を伺う。



株式会社シンカ
代表取締役 江尻 高宏(えじり たかひろ)

「高級店のおもてなしを街のお店にも」がキャッチフレーズのユニークなベンチャー企業、株式会社シンカ。従来の高額で大規模なCTI(コンピューター・テレフォニー・インテグレーション)をもっと手軽で扱いやすいものに、という発想から誕生した、『シンカCTI』を展開、急成長を続けている。

「おもてなし電話サービス」 誕生のきっかけ

私たちが「おもてなし電話サービス」というサービス名で提供している商品『シンカCTI』。CTIとは20年前から一般に存在する名称「コンピューター・テレフォニー・インテグレーション(Computer telephony integration)」を指します。

「コンピューターと電話を統合する」このシステム。当時は非常に高価(導入に何千万円も掛かる)で、専門性の高いコールセンターなどに活用が限定されていました。

ちょうど15年ほど前、3000名規模のオペレーターを擁する某金融系企業のコールセンターへ、このシステムを導入した結果、一年足らずでお客様から「投資が回収できた！」と評価を受けました。

システム導入コストが数億円、対するオペレーター人件費を約3割カット。つまり数千人的コストを圧縮できたわけです。しかし、なにせ高額なシステム。当時、格安のものでも導入コストに数百万円掛かるため、世の中になかなか広まり

ませんでした。

株式会社シンカでは技術的にはハードルが高いといわれていた格安CTIの開発を「クラウドシステムを活用することにより安く提供できるのではないか?」と考え、その製品開発に着手。2年前に『シンカCTI』が完成したのです。

『シンカCTI』の 導入方法と優れた機能

従来は各店舗に一台設置が必要だった高価な(百万円〜)CTIサーバーも、『シンカCTI』ならネット上に一台あればOK。これを多数の店舗でシェアすることでコスト負担を軽減。ネット経由の強みで、海外でも活用できるし、タブレットでもチェックできます。

システムへのデータの入力方法は3種類。手入力はもちろん、今まで蓄積してきた何万件、何千件のエクセルデータを移行できます。また、同様に既存の顧客管理システムをクラウドで連携できるため、たとえば多店舗化の院の場合でもすべての院共通のデータベースが手間いらずで完成します。

導入に必要なデバイスは各店舗にアダ

プタ(タバコ2箱分の大きさ)だけ。あとは複数回線で使えるNTTひかり電話の契約だけです。

開発にあたり、小規模の店舗やサービス業を対象に考え、複雑な機能を削ぎ落として極力シンプル化。クラウドの利点を活かすなど、便利なサービスは充実させていきます。

「患者名」「年齢」「住所」「既往症」「治療内容」「前回来院日」「予約の有無」など、院で必要とされる項目がひとめでチェックできます。

また、たとえば迷惑電話への対応機能。ネット上に公開されている迷惑電話情報を活用して、電話着信時にこのオープンデータと瞬時に照合。画面上に「迷惑情報」と表示されるので、院で施術中の場合でもあえて出ないことも可能です。データベースは毎日更新、もちろん自社オリジナルの迷惑電話情報の設定もできます。

院の経営に多大なメリットを及ぼす！

治療院にこの『シンカCTI』を導入することで、接遇面が改善、他院との差別化に繋がります。

受付の担当者が頻繁に変わるようなお店や、新人アルバイトが電話対応をせざるを得ないような現場だと、患者への電話対応が悪化し、クレームのもととなります。

その点『シンカCTI』導入で、画面を

ひとめ見ればアルバイトでも対応がきちんとできますし、「常連さんに何度も名前を言わせる」ようなことも避けられます。

あらかじめ面倒そうな顧客(クレーマーなど)も、PC画面で情報を見つつ電話に出られるから事前にトラブルなどを回避することもできますね。

また、表示項目を自在にカスタマイズできる点も魅力です。

患者さんから急に「予約キャンセルしたい」と電話があったときなど、事前に『シンカCTI』に担当医の空き日程を表示するよう設定しておけば、電話口で患者さんに振替の応答がスムーズにできる。スケジュール確認のため右往左往せず落ち着いて対応できるので、きちんとした接客ができます。

電話対応に優れた威力を発揮する『シンカCTI』。他院との差別化に効果大です。

株式会社シンカ

〒101-0047

東京都千代田区内神田 1-1-5

ベンチャー KANDA408

Tel: 03-6273-7748 Fax:03-6273-7042

問い合わせ・お申し込み時には「ひーりんぐマガジンを读んだ」とお話しください。

シンカ CTIの主な機能と費用

[ライト]

主な対象：店舗・中小企業

電話番号：2個

登録可能顧客数：50,000件

月額費用：¥9,800

初期費用：¥100,000

機器設置費：¥15,000

[プロ]

主な対象：中小企業

電話番号：4個

登録可能顧客数：100,000件

月額費用：¥19,800

初期費用：¥200,000

機器設置費：¥30,000

※詳細につきましてはお問い合わせください。

<p>田中 正明 タナカマサアキ</p>  <p>画面ロック(解除F5キー)</p> <p>迷惑電話チェック</p> <p>登録修正</p>	<p>電話番号: 0312123434 初回着日: 2015年09月02日 着信回数: 19</p>
	<p>性別: 男性 生年月日: 1975年10月15日 顧客状況: 3441</p>
	<p>住所: 東京都世田谷区松原 1-2-3</p>
	<p>ネットめいわく情報: 該当なし 自社めいわく情報: 該当なし</p>
	<p>主施術担当: 高木院長</p>
	<p>副施術担当: 前田俊之</p>
	<p>患者カルテ1: 慢性的腰痛</p>
	<p>患者カルテ2: 首や肩にも凝りがある</p>
	<p>前回来院日時: 2015年8月25日(火)18:00</p>
	<p>登録修正</p>

写真左上:「田中さん」から電話がかかってきた様子。施術担当が高木院長とわかるため、受付で電話に出た時に「田中さん」に言われる前に「院長の高木ですよね?」と切り出せる。また、カルテ情報もわかるため「田中さん、腰の状況はいかがですか?」と先生でなくても受付で話ができる。この電話でのおもてなしが、満足度向上に大きく役立つ。

<p>小川 幸代 オガワサチヨ</p>  <p>画面ロック(解除F5キー)</p> <p>迷惑電話チェック</p> <p>登録修正</p>	<p>電話番号: 0312123435 初回着日: 2015年09月03日 着信回数: 8</p>
	<p>性別: 女性 生年月日: 1972年1月31日 顧客状況: 初診</p>
	<p>住所: 香川県坂出市西大浜北2-2-3</p>
	<p>ネットめいわく情報: 該当なし 自社めいわく情報: 該当なし</p>
	<p>受付担当: 田中先生</p>
	<p>電話内容: 交通事故に遭ってしまい、ムチ打ち症になってしまったが治療はして頂けるのか?</p>
	<p>対応内容: 治療をさせて頂く旨を伝えた。明日の予約をして頂く。</p>
	<p>予約日: 2015年9月8日</p>
	<p>カルテ: 腰痛・背部痛・極度の疲労感あり。</p>
	<p>登録修正</p>

写真左下:初めて電話がかかってきた様子。その時の電話の対応を、その場で簡単に打ち込むことのできるため、すぐに患者メモがで上がる。来院されたときに非常にスムーズに対応ができる。



創業26年、請求代行契約1500件超の実績 「メディックスの療養費請求サービス」

大好評

柔道整復療養費請求代行 **スーパーエクスプレス** (当月立替入金)

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。

柔道整復療養費請求代行 **スーパーダイレクト** (保険者直接入金)

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「入金の遅延」を解消しました。

入金・未入金の管理が簡単に

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

訪問マッサージ療養費請求代行 **在宅訪問マッサージ請求代行**

事前審査で返戻防止

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

無償の高性能クラウド型
レセコンが自慢です

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

鍼灸療養費請求代行 **鍼灸請求代行**

請求代行事業26年の実績

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

無償の高性能クラウド型
レセコンが自慢です

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

※上記サービスとセットでお申し込みください。

※本サービスをご利用いただくには個人情報の提供が必要になります。個人情報の提供に関しては別途、個人情報をお預かりする場合の通知と同意のご提出が必要となります。

＼ 分からないこと何でも教えます！

整骨院開業セミナー ↑

物件の探し方、
選定のポイントは？

整骨院開業の
ギモン・質問に

開業資金は
どうやって
調達すればいいの？

私たちが
すべてお答えします！

開業までに何を
すればいいの？

保険請求は
どうすればいいの？

受けてみて
悩みスッキリ！

「個別相談」

ギモンやお悩みは一人ひとり違います。そこでメディックスのベテラン講師がしっかりと個別対応いたします。先生方のスケジュールに合わせて柔軟に対応できるように、ご要望の日程で開催しています（予約制）。

開催日	先生のご希望に合わせて随時開催 土・日・祝日もOKです！ ※遠方の方は Skype オンラインセミナーでも参加可能です。（個別相談のみ）		
会場	メディックス研修センター 東京都千代田区神田淡路町 1-1-1 KA111ビル 4F	時間	相談応

すべて
参加無料
¥0

まだ何からはじめていいかわからない...

「集合セミナー」

ぜひ
あなたには！

開業に興味はあるけれど、まだ具体的なイメージがない方向けのセミナーです。複数の方が同時に受ける形式で、どなたでもお気軽にご参加いただけます。お席に限りがございますので、お早めにお申し込みください。

開催日	11月 7 ^土 14:00~ 8 ^日 14:00~ 11 ^水 15:00~ 14 ^土 14:00~ 15 ^日 14:00~ 18 ^水 15:00~ 25 ^水 15:00~ 29 ^日 14:00~		
	12月 5 ^土 14:00~ 6 ^日 14:00~ 9 ^水 15:00~ 12 ^土 14:00~ 13 ^日 14:00~		
会場	メディックス研修センター 東京都千代田区神田淡路町 1-1-1 KA111ビル 4F	時間	90分

お申込み
お問い合わせ



0120-654-678

携帯・PHS OK 営業時間 土日祝日除く AM10:00~PM6:00 または下記ホームページから

開業セミナー詳細

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



[必読!]

交通事故専門弁護士が教える 交通事故患者を巡る 「接骨院業界の現状と問題点」とは？



かつて接骨院にとって、交通事故患者は「美味しいお客様」といわれたもの。しかし昨今、その状況が変わりつつあるようだ。原因としては、各保険会社による交通事故査定や審査、被害者への対応の厳格化が挙げられる。各社は、これまで以上に、接骨院での治療の必然性や治療費金額の妥当性などに関して鋭く眼を光らせてつつあるという。交通事故対応に精通した「渋谷アクア法律事務所」の代表弁護士である田中孝明氏。氏に、交通事故患者と接骨院業界を巡る現状、そしてぜひ知っておくべき点などを法の観点から詳しく伺う。

田中▼交通事故に遭遇した患者様が接骨院を訪れる際は自由診療とすることができず。そのため単価が高くなり、健康保険のように窓口での負担もありません。さらに通院回数に応じて感謝料が増加す

るので、患者様に積極的な通院を促すことも比較的容易。つまり院にとっては大変優良な患者様といえますね。しかし、数年前からこの状況がどうやら一変してきているのです。

近年、各保険会社ともこうした事故患者様への対応や審査を年々厳格化。その背景として挙げられるのが保険会社が負担する賠償金額の増加。整形外科でなく、**接骨院で診療するということに関して、**

費用面での整合性が今まで以上に求められてきています。

今後この流れは続いていくことと思われま。

編集部（以下…編）▼なるほど。では具体的に保険会社と患者様との間でよく起りがちな問題について教えていただけませんか？

田中▼たとえば「なぜ（診療を受ける先が）整形外科ではなく接骨院なのか？」といった、**保険会社が患者様に対して接骨院への通院を暗に否定するようなケースがあります。**

保険会社とは、被害者でなく加害者の代理人。ですから、接骨院への通院自体を認めてもらったり、通院を継続してもらったりするためには患者様自身が保険会社と直接交渉することが必要となるわけです。そしてこれは、事故患者様本人にとっては、様々な意味で重い負担となっているしかかっています。

保険会社というのは、いわば「交通事故に関する交渉のプロ」。彼らを相手にするのは、一般の間人である患者様にとって精神的、肉体的にあまりに負担が大きい。そしてこれらの負担により患者様自身の足も、院から次第に遠のいてしまいう。悪循環ですね。

接骨院にとって交通事故の患者様は、着実に売上に貢献してくれる大切なお客様。今後こうした患者様の集客に重点を

置きたいと考えるなら、まず交通事故に遭遇した患者様のためのサポート体制を院内にしっかりと整えておく必要があるでしょう。

編▼では大切な患者様を確保し続けるために、どういったサポートが必要でしょうか？

田中▼まず、**接骨院が交通事故に関する基本的な知識をしっかりと身につけること**です。そしてそれを患者様に教えてあげられるようにしておくことも重要です。当然のことですが、これには保険会社から質問をされた場合の「切り返し方」も含まれます。これらを通して個々の患者様が受けるであろう保険会社との交渉時のストレスを軽減していく。そのためのサポートを院内において万全に整備するのです。

また接骨院に訪れた事故患者様が直接相談する相手は、現場の施術担当スタッフであることが多い。院長を含めた全員がスキルを身につけておくことも必要でしょう。

編▼院が、患者様本人にかわって保険会社と交渉するという場面も数多くあるそうですね。

田中▼はい。特に「施術期間」や「施術部位」が問題となった場合などは接骨院が前面にたって交渉や話し合いを進めま

す。注意したいのは、接骨院がこれらのポイントについて、「**根拠の薄弱な主張を繰り返さないこと**」です。

たとえば、施術部位に関して「部位の削減をしたい保険会社の要求を突っぱね続けていたら当初の請求通りの施術費が支払われた」という経験をお持ちではないですか？

一見すると、これら施術費の100%が保険会社から支払われたかのように見えます。しかし、その施術費は実は「**最終的に患者様が本来受け取るべき慰謝料から差し引かれて充てられていた**」というケースが増えています。その原因の多くが「接骨院の請求は法的に根拠のないもの」と判断されたことによるもの。患者様が受け取る示談書を見れば、そのことが一目瞭然なのですが、その辺りまでケアできている接骨院が少ないと感じます。

院として交通事故患者様の集客にこれからも力を入れて取り組んでいこうと考えているのであれば、**患者様の不利益となるような対応だけは避けたいもの**ですね。

編▼慰謝料が接骨院での施術費に使われる…。これは院にとっては悪評のもとになりかねませんね。では、院としてどんな点に気をつけて保険会社との交渉にのぞめばよいのでしょうか？

田中▼大前提として、院がそもそも今回の事故が「どういった事故であったのか」

をしつかり把握しておくことです。

例えば、自動車同士の事故であれば「衝突時に車はどれくらいスピードが出たのか?」「車はどれくらい壊れたのか?」「修理金額はどれくらいになったのか?」「衝突時に身体がどのように動いたのか?」など。**事故状況を事前にしっかりと把握したうえで、保険会社との交渉に臨む。これが大切です。**もし患者様が壊れた相手の車の写真を持っているのならきちんと見せてもらう、など。確実に情報を集めておきましょう。

施術期間や施術部位の交渉にあたっては医師の診断書も必要ですが、そもそも**「今回の事故がどれくらいの衝撃のものだったのか?」「また患者は身体のどこをどのように打ったのか?」**など、**客観的事実の収集も大変重要なもの**になってくるでしょう。

当然のことながら、保険会社側はこういった点についてはすべて把握した上で交渉してきています。対する院側は、患者様からの聞き取りや調査が甘く、不十分であることが多々あります。その結果、保険会社と話がかみ合わなかったり議論が堂々巡りしてしまったり。原因の大半はこの情報収集の部分にあるのではないのでしょうか。

院としてその事故がどういったものであるかを十分に踏まえておけば「なぜ施術期間を延長する必要があるのか?」な

ぜその部位を施術するのか?」について、相手により丁寧に説明し、説得しやすくなると思います。

編▼**渋谷アクア法律事務所**では接骨院に対してどのようなサービスを行っていきま

田中▼ひとくちに交通事故といっても「死亡事故」から「重症事故」また院に通院するような「むち打ち症状」の原因となった事故まで様々なものがあります。そのなかでも私も渋谷アクア法律事務所は、特に(接骨院に通院するような)むち打ち患者様のサポートに力を入れております。

特に、**事故に遭った患者様に代わって当事務所の弁護士が保険会社とのやり取りのすべてを代行する「トータルサポートサービス」**。このサービスにより、各患者様側は煩わしい一切の手続きや、保険会社との交渉から解放される。そして治療にのみ専念することが可能となります。**患者様ご自身はもちろん、院にとってこのサービスを活用することのメリットは大変大きい**と思われま

す。その他、保険会社から「正当な慰謝料が支払われているか?」を査定する「示談書の無料査定サービス」、そして「後遺障害獲得のサポートサービス」など。患者様一人ひとりが接骨院に通院することによ

「一括対応」とは?

▶任意保険会社が自賠責保険分も含めて対応する制度

従前、交通事故の被害者は、120万円までの損害金については自賠責保険へ請求し、120万円を超える部分について任意保険に請求するという仕組みになっていた。

しかし、自賠責保険と任意保険に別々に請求させるのは手続きも複雑になり、被害者に酷であるとの批判が生じていた。そのため、任意保険が自賠責保険分もまとめて被害者に支払い、その後任意保険会社が自賠責保険から回収するという方法、すなわち「一括対応」サービスが誕生した。

※あくまでも一括対応は任意保険会社の「サービス」であって「義務」ではない。

自賠責保険への被害者請求とは?

● 施術費の支払いを、「任意保険」ではなく、「自賠責保険」に求める方法

- 被害者請求を活用するためには、
 - ① 任意保険と自賠責保険の違い
 - ② いわゆる「一括対応」の仕組みを把握することが大切

自動車賠償保険は2種類ある!

- ① 強制加入の自動車賠償保険(自賠責保険)
人損のみ。120万円まで。書類審査。交通事故証明書に記載あり。
- ② 任意加入の自動車賠償保険(任意保険)。
加害者から聞く必要あり。

※整骨院業界では、事故患者のことを「自賠患者」と称しているため、①と②を混同し、②の任意保険のことも自賠責保険と呼んでいることがあるので注意。

て、不利益を被ることがないようにするための様々なサービスを提供させていただいております。

対応地域についても、現在、関東だけでなく、関西、九州、東北、北海道といった全国各地の接骨院とお付き合いをさせて

[必読!] 交通事故専門弁護士が教える交通事故患者を巡る「接骨院業界の現状と問題点」とは?

渋谷アクア法律事務所
代表弁護士 田中孝明
〒150-0002
東京都渋谷区渋谷1-12-2
クロスオフィス渋谷702
TEL : 03-6418-7942
FAX : 03-6418-7943
Email:t.tanaka@law-tnk.com

経歴

1983年生まれ 福岡県福岡市出身
2007年 東京大学経済学部卒
2013年 渋谷アクア法律事務所設立

役職

第二東京弁護士会民事介入暴力対策委員会及び同消費者委員会所属、予備自衛官補(法務)etc.

プロフィール

弁護士として、事業再生、労務管理、クレーム対応、各種契約書の作成などの企業に関する問題の他、離婚、相続、刑事事件、交通事故などの個人向け案件にも幅広く取り組む。代表を務める渋谷アクア法律事務所では、接骨院業界に精通した法律事務所として、接骨院に通院する交通事故患者の対応サポートなどに力を入れて取り組む。接骨院業界向けの交通事故に関する各種セミナーも開催(「交通事故専門柔整師養成セミナー」etc.)。

編▼一般の方が弁護士事務所を利用する際のイメージとして「費用が高額である」ことがありますがいかがでしょうか。また接骨院に対しては何か費用が発生するのでしょうか?

田中▼患者様ご自身が加入されている自動車保険には通常「**弁護士費用補償特約**」というものがあるのをご存知ですか? 事故の加害者となった場合に利用するものだと勘違いしている方が多いのですが、実は**被害者側が利用できる特約**なのです。

これを利用すれば弁護士費用はすべて保険会社から支払われるうえ、等級が下がるといってもありません。患者様には積極的な活用を勧めています。ちなみに**ご本人の自動車保険でなくても、ご両親または患者様が乗車していた車の運転手が加入してさえいればOK**。可能であ

いただいております。

ればそのあたりを事前に確認をしておくといでしょう。

さらに、仮に弁護士費用特約が活用できない場合であっても、私どもの事務所では「**着手金無料の完全成功報酬制**」を採用。または患者様の受け取る慰謝料が増額する場合にのみ報酬をいただいております。具体的には「最終受取金額の15%」もしくは「増加分の50%」のどちらか少ない方、という基準です。対応地域も全国。詳細は事務所までご連絡をいただければと思います。

最後に、**当事務所はあくまで患者様側の代理人となります。トータルサポートから費用をいただくことは一切ございません。**

編▼院としてしっかり準備すること。そして相談するのなら貴事務所のような専門家にアドバイスを請うこと、ですね。どうもありがとうございました。

覚えていて欲しいこと

- 交通事故の際に、被害者や整骨院がやり取りする保険会社はすべて「任意保険会社」
 - 治療を認めない、治療を打ち切るなどといってくるのもすべて「任意保険会社」
- 〈「任意保険会社」にダメだといわれたことでも、自賠責保険会社に直接請求をすれば認めてもらえることもたくさんある〉

*自賠責保険は被害者救済という制度趣旨から被害者に有利な判断をする傾向が強い。

大好評につき再開催決定!

痛みの原因の9割は他に原因がある!

膝痛に強くなる! 黒幕理論 セミナー



こんながに!

- オスグッド・シンズプリントに自信がない
- 膝の治療に自信がない…
- 治療の魅せ方がわからない…
- 技術と経営を結びつけたい!
- ビフォーアフターの技術を持ちたい!



日時: 12/23 (水・祝日) 13~17時 費用: 39800円 定員8名

開催場所: 横浜市金沢区「たかこ整骨院」 申し込み先: jiyuu@h9.dion.ne.jp TEL: 045-788-6635

「黒幕を知れば痛みは治る!」
自由国民社 1,404円(税込)

黒幕を知れば痛みは治る



facebook

治療家ネットワーク

高子大樹メールマガジン
「伝わる!治療院経営術」

登録者には、ロコミの起こし方資料(パワーポイント)プレゼント!

<http://www.reservestock.jp/subscribe/24298>

「トルマリンホットパック」を利用した経営改善術

「十分に経験を積み、知識も身につけ、技術にも自信を持って開業したものの、なかなか集客ができない」「優秀なスタッフを雇ったはずなのに、上手く人材を活かすことができない」「ある程度スタッフに任せても店舗が運営できるようにしたい」「治療院を経営する上で、そんな悩みを抱える方も多いのではないだろうか？」
ここでは、経営上の悩みを解決するための改善術を4回にわたって紹介していく。

第1回となる今回のテーマは「トルマリンホットパックを利用した経営改善術」。

「トルマリンホットパック」とは、微弱電流を発する天然鉱石トルマリンの粒子が入ったパックを患部に当てる温熱治療。これは、通常の温熱器具と異なり、保温効果が高い上、天然石独特の肌感覚と心地よさが特徴です。

この「トルマリンホットパック」の導入は、血流の改善や痛みの緩和といった治療上のメリットだけでなく、ビジネスの観点から『施術時間の短縮』と『サービスの標準化』という大きなメリットがあります。

施術時間を短縮する メカニズム

私自身が整骨院を経営していたころの一番の悩みは、施術時間が長く長時間労働に

なっており、スタッフの離職が続いたことでした。従来は電気治療と施術で患者さん一人に1時間程かけていましたが、何とか問題を解決したいと考えて「トルマリンホットパック」の開発に至りました。

この方法だと装着時間もわずか数秒と短く、手技の開始前に5〜10分使用すれば、手技の時間が10分ほどでも満足感を与えることができるようになったのです。

実は長時間の施術を行うよりも、短時間で効果的な施術を行ったほうが、患者様の満足度は高まり、来院の頻度が上がるという調査結果も出ています。実際、1回の施術に待ち時間も含めて1時間近く掛かってしまっていた、忙しい方は週に何度も通うことができなくなりました。つまり「トルマリンホットパック」を使えばリピーターが増える効果が期待できるのです。



中園 徹(なかぞの とおる)
ピープル・ビジネス・スクール代表
株式会社タオ 代表取締役

1962年福岡県生まれ。
大学卒業後オンワード樺山に勤務。1994年タオ整骨院開業。開業後、多種多様なマネジメントの問題に突き当たる。マクドナルド創業者の考え方がベースとなる経営法を教える林俊範氏の「ピープル・ビジネス・スクール」に出会い11年間師事する。この間、整骨院を「Q.S.C(品質・サービス・清潔さ)」の観点による顧客満足度向上に取り組むと同時に、パート・アルバイトの戦力化により生産性を倍増させ2年間で業界平均の10倍規模に成長させる。
林氏の急逝後、ピープルビジネスの後継者となり業種を問わず顧客満足度を高めてコストを劇的に改革する「ローコスト顧客満足経営」の啓蒙活動を行う。著書は2013年2月発行「世界最強チェーンを作った レイ・クロック5つの教え」(日本能率協会マネジメントセンター刊)。

サービスを標準化する メカニズム

私のもうひとつの経営課題は、スタッフ一人ひとりによって違いのあるサービスを標準化することでした。

標準化のポイントはシンプルであること。「トルマリンホットパック」は患部に置くだけなので扱いが簡単。誰にでもオペレーションが可能で、サービスのばらつきも減らすことができました。その上、他のスタッフへの権限委譲が可能です。2ベッドを使えば、施術者はその間、隣の患者様に対応できます（2ベッドオペレーションが可能）。つまり、サービスを標準化することにより、1時間あたりの患者数を2倍に増やすこ

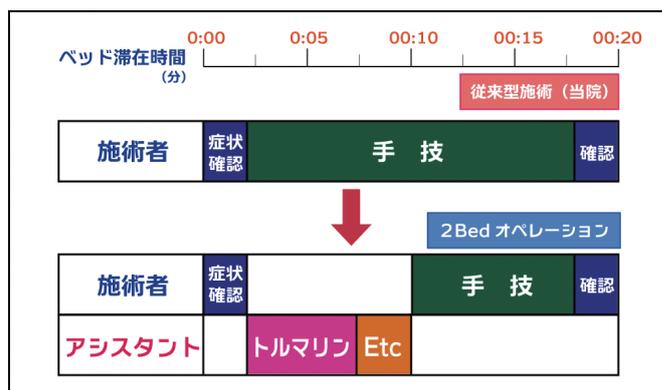
とができるのです。以上が「トルマリンホットパックを利用した経営改善術」です。

私はこれらの方法を導き出すまでに多くの失敗を重ねてきました。経営改善を進めるに当たっては落とし穴があります。お伝えしたいのは、顧客満足を見逃した効率化は危険だということです。

ビジネスの世界における顧客満足の基本とは「Q・S・C（品質・サービス・清潔さ）」の3つがそろってこそ、お客様は満足してくれると言われています。整骨院もこの観点からの取組みが必要です。

「トルマリンホットパック」は、顧客満足の基本「Q・S・C」を向上させるための道具の一例です。経営の効率化・改善の参考にしてください。

【ベッド上のオペレーションの改善】



「ピープル・ビジネス・スクール」では経営について悩む治療家の皆様のニーズに応える様々なセミナーを用意しております。ぜひお問い合わせください。

今回のテーマは「受付スタッフの戦力化による経営改善」について。どの治療院にも受付スタッフがいると思いますが、治療院の経営を成功させるには、彼ら・彼女らをいかに戦力化するかが鍵になります。

どうぞお楽しみに。

トルマリンホットパックのお問い合わせは

株式会社タオ トルマリン事業部 東京支社

TEL:03-6264-9621

taoshop@tao-balance.net



ピープル・ビジネス・スクール

ピープル・ビジネス・スクールは、現場のパート・アルバイトから店長・スーパーバイザーまでを育てる「トータルな人財育成の仕組み」を学び導入するための教育機関です。

1988年に林俊範によって設立され、多くの中小企業に世界レベルの人財育成のしくみを伝えてきました。

セミナーテキストは、日本マクドナルドのしくみをゼロから作った林俊範が編纂しました。業種・業態を問わずしくみを導入し、実践できるプログラムとなっています。現場のパート・アルバイトからスーパーバイザー（経営指導者）まで、トータルな人財育成が実現します。

ピープル・ビジネス・スクールの最大の特徴は、実験・実証されたツール（道具）を使うことにあります。

昇給・昇格のためのキャリアプランから、仕事を修得するためのトレーニングマニュアルまで、各人の仕事を正しく評価するためのツールがすべて揃っています。

また当スクールで、パート・アルバイトからスーパーバイザーまで一貫した人財育成をトータルで学ぶことができます。

詳しいセミナーの内容のお問い合わせ

TEL:03-6661-9600 FAX:03-6661-9607

<http://www.pbs-jpn.com>

話題の**ことば** Vol.1

「マイナンバー制度」

取り上げるのは、今、世の中で「話題」になっていることばや「これから話題になるであろうことば」。患者さんやお客さんから施術中に聞いかけられる可能性が高い「話題のことば」を分かりやすく回答できるように解説する。今回は今月から「通知カード」が郵送され始め来年1月から実施されるマイナンバー制度を取り上げる。

マイナンバー制度

マイナンバー制度とは日本で住民票を有するすべての人にそれぞれ12桁の固有の番号を割り振る制度で、これまで各行政組織が個別に番号を割り振って管理していた個人情報をも、一つの共通番号によって一元的に管理しようというもの。2016（平成28）年1月から国や自治体は社会保障と税、災害対策の3分野での利用を始める。割り振られた番号をマイナンバーと呼ぶ。目的は、脱税や給付金の不正受給の防止、行政手続の簡素化、行政機関や地方公共団体などでの事務手続きの効率化である。

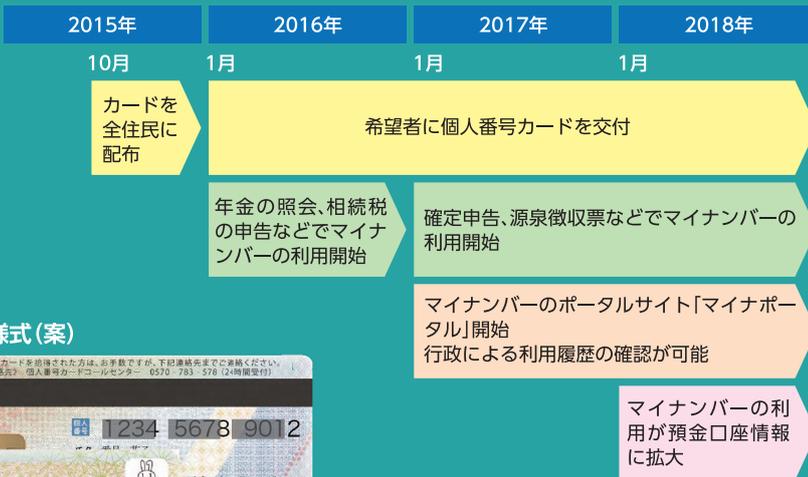
マイナンバーは当面、国民年金、厚生年金、雇用保険、ハローワーク、生活保護、介護保険などの社会保障事務、会社の年末調整、確定申告、源泉徴収票などや都道府県・市町村に提出する申告書などの税務、防災・被災者に関する事務手続き、被災者の生活再建支援金支給など災害対策に用いられる。

預金口座へも任意でマイナンバーを適用するなど、活用範囲はひろがっていく。「メタボ健診」結果や予防接種の記録を共有するために番号を用いる法律ができ、18年度から適用されることになった。

来々年1月から日常生活のさまざまな場面で「マイナンバーの記載」を求められることになる。マイナンバーは一人ひとり異なる12桁の番号で生涯、番号は変わらない。個人が特定されないように、住所や生年月日などと関係ない番号が割り当てられるため家族でも連番とならない。法人には1法人1つの法人番号（13桁）が指定される。

制度のスタートは来々年1月1月だが、今年10月1月から約5200万人帯に自分や家族の番号が記載された「通知カード」と「個人番号カード」申請書が書留で届く。この「通知カード」は、券面に氏名、住所、生年月日、性別、とマイナンバーが記載されている。「通知カード」でも行政サービスは受けられるが、その際は運転免許証など、ほかの証明書の提示が必要だ。「個人番号

マイナンバー行程表



個人番号カードの様式(案)



カード」は1枚でマイナンバーと本人確認ができるので、交付が推奨されている。「個人番号カード」はマイナンバーが記載された写真付のICチップが搭載されたプラスチック製カードで公的な身分証明書になる。交付申請は任意で発行手数料は無料。郵送だけでなくスマートフォンでも申請手続きができる。交付は16年1月以降になる。

メリットとデメリット

政府や中央官庁は「個人番号カード」の普及を目指している。来年から住民基本台帳カード（住基カード）がこのカードに変わるのをきっかけにコンビニでの「住民票の写し」などの証明書の発行サービスを行う自治体は16年度には300を超える見通しだ。行政サービス以外にも民間企業に働きかけるなどマイナンバーによる利便性向上にも取り組んでいる。クレジットカード、ポイントカード、たばこ・酒の自販機、社員証などへの適用や、オンライン口座を開設するときに活用したり、ATMで引越し時の電気・ガス・水道の移転手続きをしたりするサービスなどが視野にある。また、厚生労働省では医療費改定のある18年4月をメドに健康保険証としても使えるように検討している。確定申告等の税務申告は簡略化され楽になるという税理士もいる。

このようにマイナンバー制度には利点があるが危惧される点も指摘されている。制度導入当初は源泉徴収票や証券口座、死亡保険、100万円以上の国内入金海外送金がマイナンバーと結びつき、18年度からは任意だが

預金口座とも結びつく。将来は不動産登記情報、自動車の登録情報までが結びつけるよう検討されている。こうなれば個人、法人を問わずお金の流れも蓄財も完全捕捉されてしまう。「他人に財布の中身を丸裸にされるように嫌だ」とタンス預金が増えると話す人もいる。

国が補足できるようにするのはこれらだけではない。全ての法人と原則5人以上の個人事業者が加入する義務のある厚生年金の加入状況も分かる。従業員と折半で負担する保険料の負担を免れるため未加入の事業所は捕捉され強制的に加入される可能性があり、それによる倒産も出ると予測する人もいる。

また従業員やアルバイト、外部の個人等への報酬の支払などマイナンバーを個人事業でも扱わなければならない。そのマイナンバーは特定個人情報等を取り扱う機器、電子媒体または書類等を施錠できるキャビネット・書庫等に保管するとされている。これらの措置は義務で努力義務ではない。しかも、情報漏えいすると懲役・罰金刑となる。これが来年1月から猶予措置もなくスタートする。

このようにメリットもデメリットも多いマイナンバー制度だが、治療院にとって気になるのは「個人番号カード」に健康保険証の役割を持たせることであろう。厚生労働省では3年後をメドに検討するというが保険者、患者、治療院の間のシステムの構築次第でさまざまな影響がでる可能性がある。厚労省の動きを注視していく必要がある。

★ ★ ★

口コミからはじめて905台の販売実績!

トルマリン
ホットパック

来患数をアップさせる温熱器具

トルマリンホットパック導入のメリット

- 1 治療効果アップ
- 2 手技時間の短縮
- 3 初期投資の削減



整骨院経営の一番の問題点は業務効率が悪いこと、すなわち「生産性の低さ」です。保険治療における患者さんの平均単価は約1,500円前後、患者さん一人に対して有資格者の柔道整復師が約20分前後関わると1時間当りの生産性は平均で3,000円を少し超えるぐらいです。これが長時間労働や低い収益性をもたらしています。解決策はひとりの施術者が2台のベッドを効率よく回す「2ベッドオペレーション」。トルマリンホットパックがそれを実現します。



メーカー希望小売価格40万(税別) ひーりんぐマガジン特別価格36万(税別)

販売元 株式会社タオ トルマリン事業部 東京支社 〒103-0023 東京都中央区日本橋本町2-6-13

トルマリン体験会受付中

大阪支店 〒533-0021 大阪市東淀川区下新庄5-2-18

お客様ご相談窓口 ☎ 03-6264-9621

タオ トルマリン 検索

上田曾太郎の

初歩の会計教室

第46回 失敗の研究

治療院を営む山田さんは、新規に分院を開設したり、保険外の施術も積極的に行いたいと考えていますが、同業者で失敗した話も聞いたりしてなかなか一歩を踏み出せません。上田会計では多数の治療院をみており、失敗事例の情報も集まります。今回は売上が減少してしまつた事例を取り上げその原因と対策を考えてみたいと思います。



保険施術売上の減少事例

外部環境の変化により売上が減少したケースとして次のような事例が報告されています。

「保険者の審査が厳しくなり、高齢の利用者が減少し後期高齢収入が減少した」「保険請求が厳しくなり返戻が増えた」「保険者の審査が厳しいため実際より部位数を減らして請求している」「カルテの枚数はあまり変わっていないのに患者数は減少していないが、長く来院される実質肩こり等の症状の患者を断わつ

たり、療養費改訂に伴う請求部位数の明らか減少があったりで売上げが減少」「近隣に同業者が増え来院者数に影響を及ぼしたため」「近所に送迎付きの大きい病院ができたことにより新患が激減」「患者が治療院に来院せず予防の体操に言い始めた」「施術者の交代で患者が減った」「保険を使用する患者にすぐに調査書が届き患者は調査書を大ごとと捉え整形外科に流れてしまった」「近くの団地の閉鎖があった」などです。

内部環境の変化により売上が減少した事例は、「開業時から勤務していた先生が独立し、技術力が豊富で診れるスタツ

フが減少した」「意図的に保険から自費へのシフトを図っているため」「院長が変わり自費を積極的に取り入れたため」「患者の送迎を始めたが売上に繋がらなかった」「保険施術を積極的に行わないために患者数が徐々に減っている」「保険施術を原則やめたことにより減少」「リピーターの定着率が低く新患もなかなか増えなかった」「引退を視野に入れていた患者数が減少している」「柔整師が一人減り水曜午後を休診としたことにより来院患者数が減少した」「専門学校講師を再度始めたため営業日数が減少」「店舗移転後の既存客の流出が大きかつ

た「自賠償の患者が増えたため、保険売上が落ち込んだ」などがありました。

保険施術売上は弊事務所実績データによると、ここ数年既存店では前年割れています。国の健康保険制度の流れからすると、保険請求条件は今後さらに厳しくなることでしょうか。そのため、現場では保険外施術売上や自賠償施術売上が増加しています。この流れは今後も続くと考えられます。

保険外施術売上上の減少事例

外部環境の変化により売上が減少した事例としては、「保険請求も厳しくなったが保険外施術を受ける患者が不況の影響から減った」「保険の範囲内で施術を受ける患者が増え保険外施術を受ける人が減少した」「鍼の患者が亡くなったり、施術者の交代で患者が減少したこと」「近所に同様の保険外施術を行う接骨院が複数できたため、患者が減少した」。

内部環境の変化により売上が減少したケースは、「自費専門店を売却。理由は自費をやるためにはまずスタッフの確保が必要なので、人件費等の支払を先行して行ったが、思うように売上が伸びず資金繰りが苦しくなったため。今後は保険と自賠償を中心に経営していくと

している」「灸により患者を火傷させることが多くなったため自粛した」「ホームページによる宣伝の効果が得られなかった」「救護班等の院外活動に力を入れたため院内の売上が減少した」「自賠償の患者増により自費の患者に充てる時間が減少した」「保険から自費への転換がうまくできていない」「予約制にしたのが失敗」「従業員の勤務時間の短縮により減少」「単価を上げたことによる客離れがあった」「院長先生が分院に移ってから毎年減少傾向にある」「柔整師が一人減ったため患者を待たせることが多くなり、時間的に保険にプラスしての自費を勧められなくなった」。

保険外施術売上は弊事務所実績データによるとここ数年増加しています。しかし、事例を挙げたように減少してしまうケースもあります。参考にしてください。

保険外施術は、骨盤・O脚矯正、小顔矯正、痩身ダイエット、クイックマッサーなど範囲が広く、客単価もピンキリです。整体院やカイロプラクティック等と競合する施術もあります。スタート時のリスクの少ないやり方は、スタッフは使わず、土曜日の午後等、保険外施術を行う時間を決めて予約制で始める方法です。院長自らの施術なので単価の高い施術にしなければなりません。東京近辺で患者の所得水準が高く、人口の多い地域では単価の高い施術で勝負できます。

自賠償施術売上上の減少事例

外部環境の変化により売上が減少したケースとしては、「近所に病院ができた」「近隣の接骨院が大きく宣伝していることから新規患者数が減少した」「近くに接骨院がオープンし、自賠償患者が新規接骨院へ流れているがそこは病院と繋がりがある可能性がある」「交通事故治療に関して何も宣伝しなくても自賠償患者は来ていたが、ある日からピタッと来なくなった。交通事故患者が減少したためなのか損害保険会社の審査が厳しくなったのが理由かは不明」。

内部環境の変化により売上が減少したケースとしては、「広告宣伝を行っていないことによる知名度不足」「1人当たりの金額が下がった」「前はホームページから訪れる患者が多かったが、最近はホームページでの集客が減少したことと競合接骨院が増えてしまったため」。

自賠償施術売上は、弊事務所実績データによると、ここ数年増加していますが平成26年は前年比減少しました。客単価が高いため、保険売上の減少を補おうと、多くの同業者の参戦により競合過多となりました。全国的に交通事故自体が減少傾向にあり、今後もし少子化により減少していくものと思われま。過度の期待は禁物です。

花谷博幸 (はなたにひろゆき) PCC 治療家塾主宰

柔道整復師募集中 (新卒可)

もっと加速した学習環境、もっと大きな仕事をしたい方募集
バランス整骨院 <http://balance-yanasegawa.com/>



勝ち組治療院のツボ

vol. 44 花谷博幸

スマホの時代を先駆けよ

PCのホームページは持っていますが、
スマホサイトは必要でしょうか？

整体師 30代

PCC治療家塾の花谷博幸です。

ご質問のスマートフォン(スマホ)サイトは必要かどうかですが、結論を先に言えば絶対必要だと私は考えています。2015年2月にグーグル(Google)はスマートフォンに最適化されたサイトが「モバイル」での検索結果で優遇されるように変更すると発表したことをご存知でしょうか？これからの検索はスマホサイトが中心に動くようになることを示したのです。PCサイトが副でモバイルサイトが主になる時代が決められているということです。使えはすぐわかりますが、スマホ専用サイトの方が見やすいですね。いちいち指で拡大することもありませんし、操作も簡単。スマホからPCサイトが見ることが出来るからスマホサイトはいらないうという意見はありますが、今後スマホから検索する人々が多くなると、PCサイト自体がスマホ検索で表示されにくくなるのです。

治療院の新規集客に関してはデータが揃い確立しています。入り口は「口コミ集客」「近所集客」「ネット集客」の3つの集客で90%超となっています。最近ではPCでサイトを閲覧する人は50%を割っています。半分以上はスマホからあなたのPCサイトを覗いているのです。

サイト内で読まれているページは、「院長(スタッフ)紹介」「交通アクセス」「費用」「診療の流れ」「診察時間」の順となっています。これから強化すべき事柄としてぜひ参考にしてみてください。SEO(検索エンジン最適化)も「地域名+疾患名」で現在はその位置にいるか調べてみてください。SEOは最初の1ページ目掲載以外は意味がないと考えてください。

自院のサイトは大袈裟なネット広告は控えて、適正数字を目指してネット環境を見直しましょう。なぜならば、仮に月50人の新患さんがネットを見て来院したらどうなるでしょうか？

新患さんには時間や集中力が必要でそれを数多くこなすことで院長もスタッフも疲弊します。また新規患者が数多くいるとリピート希望の顧客は再来院できないという状況も生まれます。そうなればその院はまず2年以内に終わります。ネット集客数は月10名が新規で来院していれば合格点です。

これからの考えるとスマホサイトはPCのサイトよりも可能性を秘めています。新しいものへの移り変わりは速く、行動したことから「先駆者利益」というものが発生します。スマホサイトはPCサイトのように大きな資金もいらないので、新規顧客獲得のためのインフラはぜひ用意しておくことです。

最後に、Googleの発表ではPCサイトもWordPressやJoomlaにすべきであるとのことや、「モバイルフレンドリーテスト」に合格することが世界標準になるとも伝えています。まずは自分のホームページを「モバイルフレンドリーテスト」でテストしてみてください。不合格なら時代遅れになっています。誠実で長期に渡り付き合える業者を持つことがネット集客にとって本当に大切なことです。

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	2016年 1月	2016年 2月
7日(土)	5日(土)	16日(土)	6日(土)
21日(土)	19日(土)	—	20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)

04 院内を模様替えしたい&変えたいがポイントは何？

02 開業1年目、初めての確定申告の方法について教えて？

05 資金繰りが上手くいかない。

03 個人事業主・法人成りのメリット&デメリットは何？

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	2016年 1月	2016年 2月
14日(土)	12日(土)	9日(土)	13日(土)
28日(土)	26日(土)	23日(土)	27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

訪問 マッサージ 第26回の 現状

マッサージ師の現状

NPO法人日本手技療法協会 佐藤吉隆

訪問マッサージを受ける患者さんのほとんどは高齢者で、歩行困難や歩行不可能な方です。介護度でいうと要介護2以上の高齢者が多くなっています。内閣府の「平成26年版高齢社会白書」によりますと、2007(平成19)年の要介護2以上の高齢者は248万2千人でしたが、12年には294万2千人となり5年間で約46万人増加しています。「マッサージ師が足りない」という訪問マッサージを業とするオーナーや院長の声も聞きます。「平成26年衛生行政報告例(就業医療関係者)の概況」からあん摩マッサージ指圧師(あま指師)の現状を探ってみました。

本号の18ページからの特集では「平成26年衛生行政報告例(就業医療関係者)の概況」から柔道整復師や柔整施術所の数などを紹介しています。ここではあま指師を中心に、はり師、きゅう師(あはき師)のデータを紹介します。(表1)

あはき師資格者数の 年次推移

あま指師は04年から14年の10年間で15067人増加しています。はり師やきゅう師はこの10年間で約3万人以上増えていることを考えると、あま指師はそれらの半分の増加数となっています。要因としては視覚障害者の雇用を確保するため晴眼者の新規養成所(専門学校)は認可されず、全国で21校に限定されていることが挙げられます。一方、はり師やきゅう師の晴眼者の養成所や学科は大幅に増加しています。

あま指師の全員が訪問マッサージの業務をしているとは考えられませんが、計算上全員が訪問マッサージの業務に就いていると考え、要介護2以上の高齢者の人数をあま指師数で割ってみました。06年は一人のあま指師が23人の要介護2以上の高齢者の施術を行っている計算になります。同様な計算で08年は25人、10年と12年は26人です。訪問マッサージは週単位で仕事をを行います。月曜日から金曜日の勤務で、1日に10人の患者さん宅を訪ね施術しますと1週間で50人の患者さんの施術をすることになります。

実際は週に2回や3回施術を受ける患者さんが多いので、週に2・5回の施術と仮定すれば、一人のあま指師で20人の施術が限度となり、6人の患者さんの施術はできないこととなります。冒頭の「マッサージ師が足りない」という訪問マッサージを業とするオーナーや院長の声が裏付けられる結果となります。

2014年の就業あはき師の晴眼者数と視覚障害者数の表を次に掲げます。(表2)

昨年末のあま指師の視覚障害者率は23%ですが、はり師、きゅう師の視覚障害者率は13%台で、あま指師のおよそ半分以上です。これは前述の

表1・就業あはき師数の年次推移

	各年末現在					
	2004年 (平成16年)	2006年 (平成18年)	2008年 (平成20年)	2010年 (平成22年)	2012年 (平成24年)	2014年 (平成26年)
あま指師	98,148	101,039	101,913	105,984	109,309	113,215
はり師	76,643	81,361	86,208	93,537	100,881	108,537
きゅう師	75,100	79,932	84,629	91,763	99,118	106,642

※平成22年の宮城県は東日本大震災の影響により集計できなかったが20年の免許者を便宜上算入し集計した

表2・就業あはき師の晴眼者と視覚障害者数

	2014年(平成26年)			
	総数	晴眼者	視覚障害者	視覚障害率
あま指師	113,215	87,216	25,999	23.0%
はり師	108,537	93,610	14,927	13.8%
きゅう師	106,642	92,335	14,307	13.4%

表3・あはき師施術所数の年次推移

(単位:力所)

各年末現在

	2004年 (平成16年)	2006年 (平成18年)	2008年 (平成20年)	2010年 (平成22年)	2012年 (平成24年)	2014年 (平成26年)
あん摩マッサージ指圧を行う施術所	20,532	21,822	21,092	20,269	19,880	19,271
はり、きゅうを行う施術所	14,993	17,794	19,451	21,290	23,145	25,445
あん摩マッサージ指圧、はり、きゅうを行う施術所	33,601	34,517	35,808	36,760	37,185	37,682
その他の施術所(上記以外)	3,187	3,219	2,892	2,718	3,103	2,862

※平成22年に、平成20年の宮城県の数字を入れて集計

その他の施術所とは「はり」だけ、「きゅう」だけ「あん摩マッサージ指圧とはり」などで3分類に入らない施術所

通り、はり師、きゅう師の晴眼者の養成所や学科が大幅に増加したことにより、はり師、きゅう師の晴眼者と視覚障害者の比率はこれからますます増大していくことでしょう。訪問マッサージにおいて視覚障害者は活躍していますが、患者さん宅への送迎が必要なことや1日に伺える患者さんの数は晴眼者よりも若干少なくなっているため、これから視覚障害者を雇用する場合には勤務内容や形態に工夫が必要です。

あはき師施術所数の年次推移

あま指師数が増加しているにも関わらず、あん摩マッサージ指圧を行う施術所が減少しています。(表3) 2010(平成22)年と12年では389カ所減少、12年と14年では609カ所の減少です。4年間で1000カ所ほどの施術所がなくなっています。私見ですが、あま指師を何十人と雇用し大規模な訪問マッサージを行っている事業所や、全国に何十店舗もの拠点を持つ事業所が増加しているためだと思います。当然このような規模の大きな事業所には営業専門の担当者や施術のための教育担当者、療養費の請求担当者がいます。一人で施術を行い営業、請求もする個人治療院とは大きな開きがあり、店を閉め大きな事業所で働き始める個人治療院の先生も多数いると思われまます。また、リラクゼーションなどの民間資格の店舗の増大により経済的影響を受け廃院するという話も聞きます。一般に言われる「減少の原因は保険者の療養費支払の締め付け」ばかりではないと考えています。

大きな規模の治療院で一つの歯車として働きながら、そこを勉強の場として捉え数年後には独立を果たし、成功しているあま指師や治療院のオーナーもたくさんいますが、それぞれの歩み方は別にして、あま指師は増え続けるが施術所が減るといった傾向が続くような気がします。業界全体として**施術所は減少傾向の中で、大きな事業所は増え小さな治療院はより多く減るといふ、淘汰の時代**にさしかかっているような気がします。漫然と日々の施術を繰り返すのではなく、将来の展望を真剣に考え始める時期なのかもしれません。



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480名(協会設立9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PAA C/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/ヒーリンマガジン・
ビジネスステータージャケット・その他多数



「ベーシックコース」(11月は第5日曜日に開催)

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



表4・都道府県別あはき師数

14年末現在

	あん摩 マッサージ 指圧師	はり師	きゅう師		あん摩 マッサージ 指圧師	はり師	きゅう師		あん摩 マッサージ 指圧師	はり師	きゅう師
全 国	113,215	108,537	106,642	富 山	448	408	406	島 根	609	456	433
北海道	3,025	3,505	3,455	石 川	682	537	545	岡 山	1,008	1,085	1,031
青 森	627	429	410	福 井	397	322	319	広 島	1,540	1,752	1,688
岩 手	503	554	539	山 梨	855	741	730	山 口	787	651	629
宮 城	1,613	1,382	1,345	長 野	1,749	1,399	1,342	徳 島	682	466	468
秋 田	572	449	439	岐 阜	1,926	1,548	1,512	香 川	1,020	945	919
山 形	532	437	419	静 岡	3,594	2,693	2,643	愛 媛	1,097	838	825
福 島	1,337	1,019	1,004	愛 知	4,976	5,487	5,386	高 知	558	540	519
茨 城	1,794	1,479	1,408	三 重	686	883	845	福 岡	2,994	3,144	3,061
栃 木	1,828	1,205	1,187	滋 賀	825	942	936	佐 賀	605	519	501
群 馬	1,427	1,115	1,090	京 都	3,622	3,996	3,909	長 崎	1,024	999	981
埼 玉	5,068	4,927	4,804	大 阪	9,928	13,539	13,285	熊 本	1,293	1,087	1,066
千 葉	4,077	4,641	4,567	兵 庫	2,811	4,710	4,633	大 分	1,055	833	814
東 京	27,107	21,201	21,113	奈 良	937	1,397	1,301	宮 崎	1,018	873	854
神奈川	10,577	8,594	8,552	和歌山	810	1,033	1,014	鹿児島	1,263	1,423	1,402
新 潟	1,429	1,296	1,272	鳥 取	329	279	265	沖 縄	571	779	776

NPO 法人日本手技療法協会

訪問医療マッサージ

出張研修

8年間で200人以上の参加実績を誇る研修をあなたの街で実施します！

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

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

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

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

研修費用および参加人数

会 員 20万円（2日間）2名以上10名まで
11名以上は1名1万円増
一 般 30万円（2日間）2名以上10名まで参加
11名以上は1名2万円増
※往復旅費（発地東京）・現地交通費は招聘者の負担となります

営業開発研修（1.5日間）

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

業務管理研修（0.5日間）

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

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

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

注意事項 テープレコーダー、ICレコーダー、ビデオカメラ等不可

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

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

2日間でも
研修可能！

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

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

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

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

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

場所 東京都千代田区神田淡路町（会場変更の場合あり）

定員 各回若干名（会員優先）

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

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

受講時、持参していただくもの

名刺、筆記用具、ノート、他。テープレコーダー持参可

マッサージ研修 研修実施日

第219回 11月4日（水）～11月6日（金）

第220回 11月16日（月）～11月18日（水）

第221回 12月2日（水）～12月4日（金）

第222回 12月14日（月）～12月16日（水）

第223回 '16/1月6日（水）～1月8日（金）

第224回 '16/1月18日（月）～1月20日（水）

第225回 '16/2月3日（水）～2月5日（金）

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

研修内容と時間

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

※2日間のコースには3日目の研修内容がありません。

※研修内容および時間は変更することがあります。

研修科目

営業開発研修（1.5日間）	
訪問マッサージの知識	訪問マッサージの意義と目的 保険請求のための基礎用語と知識
健康保険の仕組みと介護保険	健康保険の種類と負担割合 医療助成と保険請求 介護保険の特徴と要介護度
患者新規開拓	パンフレットの作成と内容 営業先の選定と問題点 効率的な営業方法
ケアシートと同意書取得	患者情報収集とケアシートの作成 同意書の申請取得の実際 文書の取扱方法
生活保護	給付要否意見書
業務管理研修（0.5日間）	
スケジュール作成と管理	作成上の注意点 クレームの実例とその対処法
療養費支給申請書	書き方と提出方法
治療関連研修（1.0日間）*2日間コースは除く	
レセプト発行ソフト RecePro（R-up）デモンストラーション	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



遠藤 健人 Taketo Endo

Profile | えんたけ整骨院 院長
●東日本医療専門学校卒
●資格取得後、気仙沼市内の整骨院にて修行
●2014年2月「えんたけ整骨院」を開業

震災で元気をなくしてしまった気仙沼を スポーツで活性化し、地域に貢献したい

えんたけ整骨院 院長 遠藤 健人 先生

昨年、宮城県気仙沼市の静かな住宅地に「えんたけ整骨院」を開業した遠藤先生。学生時代、野球に取り組んできた先生は、「震災で元気がなくなった地元をスポーツで活性化させたい」という強い意欲を持ってさまざまな活動をしています。そんな先生に治療家を目指したきっかけや、気仙沼への思い、今後の目標など幅広く伺いました。



トレーニングルームでは、学生たちの指導も行う。将来、世界で活躍する選手を輩出するのが目標だ。



明るく清潔感にあふれる施術室。ベッド3台を利用し手技療法を中心にスムーズな治療を行なっている。



上:かわいい看板娘と看板息子が元気にお出迎へ。右:一緒に働く奥様は頼もしい存在。



お世話になった整骨院の先生にあらがれこの世界を目指しました

私は小中高とずっと野球に打ち込む野球少年でした。「できたらプロに」と思う気持ちもありましたが、けがをしたり、厳しい世界だという現実が分かるにつれて、別の進路も考えるようになりました。そんな中、「トレーナー」という職業もいいたくはないので、思い始めました。野球を含めスポーツは大好きですから、スポーツに関わることができるといい仕事ができたらと考えています。

また、野球をやっていた頃、けがをしたときにもいつもお世話になっていた整骨院の先生にあらがれていたということもありました。私自身、先生を本当に頼りにしていたので、自分もそういう存在になりたいと思いました。そこで、高校卒業後は専門学校に進学し、柔道整復師の資格取得を目指すことにしました。

家族とともに過ごすために独立妻も子どもと一緒に仕事をしています

専門学校を卒業した後は、気仙沼市内の整骨院に就職し、経験を積みました。自分が野球をやっていた頃からお世話になっていた先生の院です。ですから、非常に充実していました。そこで7年勤務して経験を積み、昨年独立。ようやく知識にも技術にも自信がつかってきましたし、震災で元気がなくなった街に少しでも貢献したいという思いから決心しました。

また、結婚して家庭を持ったことも大きな理由です。この業界は、通常、勤務時間が長く、なかなか家族と一緒に過ごすことができません。でも、現在は妻が受付を担当し、2歳の娘と4ヶ月の息子も院内のキッズルームで過ごしているので、いつも家族一

緒です。少女にぎやかですが、子どもたちには会ったのを楽しみにしてくださっている年配の患者さんにもいらっしゃいますし、キッズルームがあることで赤ちゃん連れでも安心して通えるため、産後ケアの女性も大勢来てくださいます。子どもたちもすっかりと「看板娘」「看板息子」としての仕事をしているわけですね(笑)。

世界で活躍するアスリートが出てくるように地元の学生たちを支えたい

今後の一番大きな目標は「スポーツで気仙沼を活性化すること」です。現在は中学校の野球部のトレーナー兼コーチを務め、ストレッチや投球フォームのほか、けがをしにくい身体作りなどを指導しています。また、地域の運動会やスポーツ大会にも選手として積極的に参加して皆さんと交流しつづけて人が救済にも当たっています。

2011年の震災で、気仙沼も大きな被害を受け、元気を失っています。もしスポーツを頑張る子どもたちが全国へ、さらには世界へと羽ばたいてくれれば、明るい未来になるのではないかと考えています。

私が一番大切にしているのは、地元の人々です。高校時代に学んだ福祉の知識も活かし、今後も地域の人々の健康に貢献していきたいです。



えんたけ整骨院
〒988-0201
宮城県気仙沼市岩月千岩田 204-21
TEL 0226-25-8285

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

「人の手」のみに頼らない施術 多くの患者さんを治してあげたい

広尾FIELD鍼灸整骨院 院長 戸塚 喜行 先生

広尾でオープン8年目を迎える「広尾FIELD鍼灸整骨院」。最新のコンピュータ治療システムを用いた「バイタルリアクトセラピー」を導入し、神経に直接アプローチする画期的な診療を行っています。現在、新患予約は1カ月待ちで全国から患者さんが訪れるという。そんな戸塚先生に、治療家になった経緯や今後の展望などを伺いました。

就職して気づいた 「自分が本当にやりたい仕事」

高校まで野球をしていましたが、とにかくケガの繰り返し。体を鍛えようとして入ったスポーツクラブで出会ったのが、現在TTCCで会長を務める木場克己先生です。大学卒業後は外資系の保険会社に就職しましたが、仕事への違和感がぐくぐく増していったところ、木場先生に「同じ仕事がいい」と相談。鍼灸の免許取得を勧められ、専門学校に進みました。卒業後は15年間トレーナー活動をしていました。

10年以上上勤めた、J.R.東日本の野球部トレーナー時代。たくさん選手の手を診ていくなかで遭遇した「通常の施術で症状がよくなくなる選手とよくならない選手」との違い。「体の歪み」が原因ではないか？と考えましたが、当時はそこにアプローチする手段がなく、治療法を模索するなかで出会ったのが、故Dr.ピアースD.C.による技術を山崎雅文先生がコンピュータを搭載した医療装置によって治療効果を分析・証明できるようにしたバイタルリアクトセラピーでした。実際に

最新のコンピュータ治療システムを用いた医療装置「バイタルリアクトセラピー」。姿勢や重心を保つ機能を改善させ、正常な神経の動きを取り戻し、身体の様々な痛みや不調を根本から治す治療法。



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

目の前で患者さんの体に変化していくのを目の当たりにし、これだ！と思えました。

バイタルリアクトセラピーは共鳴振動により神経の働きを正常にすることで体の歪みを整え、自然治癒力を引き出す治

療法です。起源はカイロプラティックですが、手技の正確性・再現性をより高めるために、効果を正確に分析・証明できるコンピュータ搭載の医療装置を使用します。対象となる症状は問わないため、内科系や精神疾患系の患者さんにもいらつしやいます。通常の治療では、患者さんに聞かないかぎり自分の施術の良し悪しがわかりにくいのですが、この治療法はすべてデータで結果が出るため、「自分の技術レベルが把握しやすい」という利点もありますね。

同志を増やして 多くの患者さんを助けてあげたい

今後ですが、多店舗化は今のところ考えていません。治療技術はそう簡単に身につくものではありませんし、目が行き届かなくなると若手が育たなくなるといった事態は避けたいので。

いま一番の目標は、「バイタルリアクトセラピーをもっと世の中に広めていくこと」ですね。こんなに最良な治療法はない



戸塚 喜行 Yoshiyuki Tozuka

Profile | 広尾FIELD鍼灸整骨院 院長

- 大学卒業後、会社員勤務を経て、神奈川衛生学園専門学校に進学
- 鍼灸師、あん摩マッサージ指圧師、アスレティックトレーナーの資格をもつ
- 長年のトレーナー経験を活かし、多ジャンルのアスリートの治療に携わる



広尾 FIELD 鍼灸整骨院

〒150-0012

東京都渋谷区広尾 5-1-36 カメリア広尾 1F

TEL 03-6277-2809

ということをしつかり伝えたいです。現在、東京、大阪、福岡でセミナーがあります。今後は参加者をもっと増やしたいですね。若手は特に歓迎です。ライバルが増えても構いません(笑)。それだけ困っている患者さんが本当に多いと感じています。むしろ、ひとりでも救える患者さんを増やしたいですね。

興味のある方、今の治療法に疑問を感じている方はぜひ見学に来てください。また現在、当院ではスタッフ募集中です。



猪瀬 浩樹 Hiroki Inose

Profile | ヒロ樹整骨院 院長
 ●横浜出身。10年間の会社員生活の後、大川学園医療福祉専門学校へ
 ●資格取得後、埼玉県内の治療院で修行
 ●2015年5月「ヒロ樹整骨院」を開業

キーワードは「笑顔」 皆に笑って帰ってもらうのが目標です

ヒロ樹整骨院 院長 猪瀬 浩樹 先生

古くから交通の要所である藤沢市・長後に今年5月11日にオープンしたばかりの「ヒロ樹整骨院」。院長の猪瀬先生は、10年間の会社員生活を経て治療家の道へ入ったという経歴の持ち主です。開業にあたってはメディックスのサービスを活用し、立地などを十分調査したとのこと。そんな先生に開業までの道のりや将来への展望など幅広く伺いました。



明るい雰囲気になる内装を心がけた院内。毎日多くの患者さんが訪れるため、3台のベッドはフル回転だ。

約10年の会社員生活を経て、 一念発起。治療家の道へ

私は大学卒業後、外食産業の企業に就職、店舗のホールなどで接客の仕事をしていました。治療家を志していたわけではなかったんですが「接客」という仕事自体にはやりがいを感じていたので、「お客さまに笑顔になってもう一つには、どうしたらいいだろう？」と、日々工夫したり勉強したりしていました。ただ、10年も勤めていると、会社の方針に従っているだけでは飽き足らなくなってきた。思い切って「違う道に進んでみよう」と思ったのです。

親戚が埼玉県で治療院のチェーン店を経営していたこともあって、治療家の道へ。人



さわやかな印象の待合室。壁に掛けられた絵は、先生が学生時代に描いた作品。

営していたこともあって、治療家の道へ。人
のために尽くす「医療の分野は、究極のサービス業ですから。その後、会社を辞めて専門学校に入学することになりました。34歳の時のことでした。

メディックスの 「開業向け物件紹介」を 利用し、開業手続きもスムーズに

専門学校在学中から埼玉県内の院で働き始め、資格取得後は親戚が経営する治療院チェーンに就職しました。責任のある仕事をどんどんさせる」という方針の会社だったのですぐに院長となり、店舗を任せられました。そこで6年間勤務後、「そろそろ自分の力で治療院を経営したい」と思い、開業を決意しました。

開業にあたっては資金の見積もりや希望などをノートに細かく書き出し、友人に紹介してもらったメディックスの方にってもらうことにしました。出身地の横浜近辺で店舗を探していたら、たまたま通り掛かって「いいな」と思ったのがこの場所。メディックスに立地と集客に関するリサーチなどをしてもらい、決めました。資金計画、出店場所の調査、内装など、同じ担当者にご相談できたので大変助かりましたね。

開業から5カ月ほどですが、おかげさまで客足もどんだのびています。

年配の方が毎日来てくれるような 治療院を目指しています

現在の患者さんは、主に地元のお年寄りです。特に年配者の患者さんには毎日来ていただいたほうが効果があるので、9割が保険診療です。治療法はストレッチなどを取り入れた「押して、揺らして、伸ばす」という、手技による治療がメイン。電気系の治療はおまけという方針です。治療法についてはセミナーはもちろんのこと、スポーツやトレーニングに関する雑誌などで勉強しながら、常に新しいものを貪欲に取り入れるようにしています。

朝9時にオープンするのですが、8時半に院に着くともう4、5人待っている方がいるのは、大変うれしいことです。

将来は後輩を育成して店舗を増やしていきたいです。今は目が回るほど忙しいですが、ある程度人に任せることができるようになったら、学生の頃やってきた音楽や絵にもまた挑戦したいですね(笑)。



ヒロ樹整骨院
 〒252-0801
 神奈川県藤沢市長後 1061-1
 TEL & FAX 0466-20-5252



いつも花が飾られている受付。普段は奥様が患者さんの対応をしている。

開業するためには物件探しから始めることが大切です！

物件探しのお手伝い

- ・ 整骨院向きの物件だけを選定してご紹介するので無駄なく効率的。
- ・ 案内だけでなく保健所検査に対応したアドバイスが可能。
- ・ 物件を中心に商圈内の情報(人口世帯数、交通量、近隣治療院数など)のレポートを作成。



「ヒロ樹整骨院」猪瀬院長のコメント

メディックスの開業セミナーに参加したのをきっかけに開業するまでサポートして頂きました。

希望エリアと条件から「物件探し」「商圈リサーチ」「店舗契約の仲介」まで、全てを担当してもらえるので何でも相談できてとても安心でした。

又、その後も保健所の指導内容に対応したレイアウトアドバイスや内装業者さんの紹介、融資申込相談、行政手続きまでトータルでサポートして頂いたので効率良くスムーズに開業できました。

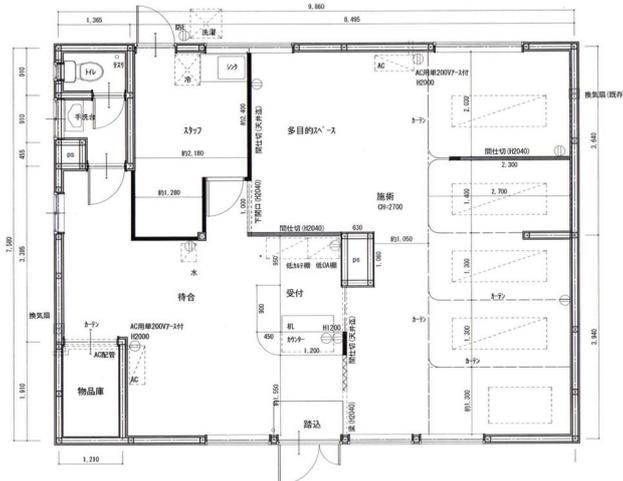
もちろん、開業後の保険請求に関する事からレセ発行まで詳しく丁寧に教えて頂きとても助かりました。

初めての開業ということで色々不安がありましたが、メディックスにお願いして本当に良かったです。

これから開業する友達にも是非勧めたいと思います。



保健所検査に対応した設計図作成



整骨院開業コンサルタントが行う物件紹介を是非ご利用ください！物件契約時に発生する正規仲介手数料以外の料金（コンサルタント料）はかかりません！

「物件情報サービスを見た」とおっしゃってください

0120-654-678

接骨院開業アドバイザー 宅地建物取引主任者
水谷 岳洋



※本サービスをご利用いただくには個人情報の提供が必要になります。個人情報の提供に関しては別途個人情報をお預かりする場合の通知と同意のご提出が必要となります。

物販サポートサービス

”患者さまおひとりおひとりに最適な商品を簡単に紹介できる”レセ Pro(M) に連動した物販サポートサービス、既にご利用の会員さまからご好評いただいております。

どうやって売ったらいいの? 準備は?

売れなかったらどうしよう…



どのメーカーのどんな商品がいいの?

セールストークはちょっと苦手だ…

大丈夫! 物販サポートサービスなら、お悩み解消して売上げ UP!

- レセ Pro 連動で、すぐにご利用いただけます
- 症状別に適切な商品をちらしなどで紹介するので患者さまの満足度も UP↑
- 仕入れ不要! 必要な数だけ注文で、在庫リスクがありません
- 販売差益を還元。治療院の売上げ UP に最適!

「ちらし」を印刷して FAX するだけ、と注文も簡単。
患者さまへの商品紹介は、「施術方針ガイド」を使うのがオススメです!



会員様のお問い合わせは下記へお願いいたします。

サービス・商品に関するお問い合わせ先

(株) ヒーラーズ TEL: 03-3255-1094

受付時間 10:00~18:00(土日祝除く / 17時以降翌日受付)

レセ Pro(M) 操作に関するお問い合わせ先

(株) アップシステム TEL: 03-3258-0141

受付時間 10:00~18:00(日祝除く)

メディックスの保険請求代行についてのお問合せはこちら

本サービス内容はメディックス会員様向けのサービスとなっております。会員になって頂きますと、本サービスを含む高機能レセコン無償貸与をはじめ手厚いサポートをご提供しております。これを機会に『メディックスの保険請求代行』を是非ご検討ください。

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!

MDX **メディックス**  **0120-654-678**
〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町 1-1-1 営業時間 土日祝日除く AM10:00~PM6:00

累計販売数2万セット突破♡

巻いてつま先を動かすだけで
むくんでつらい疲れた足が、
びっくりするほど気持ちいい！

アメリカ・ドイツ・フランス・イギリス・日本など

世界8カ国特許取得のむくみ取りバンド ヴェイナージュバンテージ

1セット2本入り 5800円(税別)

カラー ローズピンク・チャコールグレー・ベージュ

巻き方解説書付 1年間品質保証



Clubism Girl Aoi Nakamura



スーパーグルコサミンN



サポーター



ステッキ



プロポリスキャンディー



酵素コンドロイチン



プリマレックス 敷きパッド



グリ・コラーゲン

レセ Pro (M) の【ちらし】【施術方針ガイド】 ボタンをクリック！患者さまの欲しい商品が見つかります！
お気軽にご購入いただけるようお試し商品も取り揃えております。ぜひご利用ください。
※各商品の詳細は、レセ Pro (M) でご確認いただけます
【ちらし】 ボタンクリック→商品をダブルクリック→商品詳細資料



クラウドの時代！



provides the highest quality
upsystem

RecePro

クラウドシリーズのメリットとは？

CLOUD SERIES

1 費用が安い

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

2 維持・管理が簡単

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

3 高セキュリティ

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

4 災害・緊急時に強い

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

5 充実したバックアップ

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



柔道整復師向けレセプト発行システム「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。



メディックス
会員様
限定

レセ Pro(M) 搭載 保険証スキャン機能 のご紹介

CLOUD SERIES
柔道整復師向けレセコン
RecePro (M)



レセ Pro(M) に保険証スキャン機能が搭載されました。
保険証情報のペーパーレス管理が可能で、手間とコストの削減に貢献いたします。

- 受付業務を大幅に軽減。OCR読み取りで入力の手間も省けます
- コンパクトなスキャナで場所も取りません。コピーを取るために移動する必要もなくなります
- カルテ棚からコピーを採さなくても、検索すればすぐに確認ができます
- 作業上のミスが減らせるので、結果返戻レセプトも減らせます

保険証スキャン機能

平成27年9月24日
研修治療院5
OCR読取り実行
読取りファイル検索

健康保険 家族(被扶養者) 00001
被保険者証見本 有効期限 平成34年12月31日
記号 76543210 番号 123
氏名 カイ ヒロト 仮名 大翔 性別 男
生年月日 昭和 56年 12月 30日
認定年月日 平成 20年 4月 1日
被保険者氏名 仮名 陽翔
住所 相模原市 中央区 富士見9-20 マンション202号室
事業所所在地 東京都 千代田区 千代田7-25-1
事業所名称 保険証見本株式会社
保険者番号 011130112
保険者名称 被保険者証見本協会 見本支部

受診者カナ	保険者番号	資格取得日	続柄	被保険者名	被保険者
カイ ヒロト	01130012	2008/04/01	家族	仮名 陽翔	カイ
ヒメノ 知子	06139992	1998/09/01	家族	日本 一郎	ヒメノ
シガ オウ	480129	2011/07/30	家族	志賀 穂穂子	シガ ヒロコ

被保険者証見本協会 見本支部

保険者番号 01130012 生年月日 昭和 56年12月30日 続柄 家族
 記号 76543210 番号 123 性別 男
 資格取得日 平成 20年04月01日 有効期限 平成 34年12月31日
 公費番号 自己負担額に上限がある場合は、▼ボタンから選択してください。
 受給者番号 電話番号
 適用開始 年_月_日 適用終了 年_月_日
 受診者カナ カイ ヒロト
 受診者名 仮名 大翔

レセプト用紙発注
印刷用紙発注
発注履歴
保険証読取り
保険証スキャン
物販マニュアル ※画像をダブルクリック



スキャナ機能仕様

タイプ	フラットベッド
読取モード	片面、カラー / グレースケール / モノクロ2値
読取範囲	最大 A6 (105mm×148mm)
インターフェース	USB2.0/1.1
消費電力	8W 以下
外形寸法 幅×奥行×高さ	145mm×234mm×40mm
重量	約 900g
主な付属品	ACアダプタ、電源ケーブル USB ケーブル

CLOUD

お問い合わせはアップシステムまで。レセ Pro を使って請求代行を利用されたい方は、メディックス計算センターまでお問い合わせください。

詳しい製品情報 <http://www.up-sys.co.jp/>

アップシステム

検索

スキャン手順

OCR読取実行

読取

スキャン選択

読取済ファイル検索

仮登録 被保険者カナ 受診者カナ

被保険者名 受診者名

検索

クリア

① 保険証のスキャナにセット
「読取」ボタンで作業開始

ダブルクリックで
拡大表示！

健康保険 家族（被扶養者）
被保険者証見本

氏名 カメイ ヒロト
氏名 大翔

生年月日 昭和56年12月30日 性別 男

認定年月日 平成20年4月1日

被保険者氏名 仮名 陽翔

住所 相模原市中央区富士見9-20 マンション202号室

事業所所在地 東京都千代田区千代田7-25-1

事業所名称 保険証見本株式会社

保険者番号 0111300112

保険者名称 健康保険見本協会 見本支部

健康保険見本協会 見本支部

保険者番号 01130012

記号 76543210

番号 123

資格取得日 平成20年04月01日

有効期限 平成34年12月31日

受診者名 カメイ ヒロト

受診者カナ 仮名 大翔

被保険者カナ カメイ

被保険者名 仮名 陽翔

郵便番号 〒111-0001

住所 相模原市中央区富士見9-20マンション202号室

事業所名称 保険証見本株式会社

事業所所在地 東京都千代田区千代田7-25-1

② 保険証情報を読み込みます

③ 既に登録済の保険証をチェック
変更箇所の確認をしてくれ
そのまま枝番作成も可能です

保険証情報チェック

受診者名	生年月日	性別	記号	番号	保険者番号	被保険者名	資格取得日	住所	有効期
仮名 大翔	昭和56年12月30日	男	123456	1111	00138016	仮名 陽翔	平成20年4月1日	相模原市中央区富士見9-20マンション202号室	平成34年12月31日

※すでに保険証情報があります。生年月日・性別以外の内容を確認してください。

枝番作成

閉じる

メディックス会員様へ

会員様専用オプションサービス「保険証スキャン機能」の価格などの詳細につきましては、**メディックス営業部**または**担当営業**までお気軽にお問合せください。

メディックス会員様のお問い合わせ・お申込みは

メディックス 営業部 TEL: 03-3254-1007

受付時間 10:00~18:00(土日祝除く/17時以降翌日受付)

メディックスの保険請求代行についてのお問合せはこちら
レセ Pro (M) の「保険証スキャン機能」はメディックス会員様専用のオプションサービスです。メディックスでは、会員様向けにアップシステムのレセコン無償貸与をはじめ、手厚いサポートをご提供しております。

整骨院・接骨院の保険請求代行はメディックスにお任せください!

MDX **メディックス**



0120-654-678

電話予約 OK 営業時間 土日祝日除く AM10:00~PM6:00

TTC会員入会募集

現在、TTCでは、さらなる発展のため、
手技療法に携わる皆様の入会を募集しております！！

TTCは今期で8年目に突破！！
これからも治療家、セラピストのスキルアップと同業仲間の交流の場を提供してまいります。

会員特典

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

会員料金・お申込み方法

年会費・月会費なし！
入会金のみで会員（永続的）に！

入会金 8,000円

入会申込み・詳細  <http://ttc-j.info>

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

TTCセミナー in 東京

マッケンジー協会としてセラピスト業界初のセミナー開催！

「腰痛は自分で治せる」 と言うけど、それって本当？

—マッケンジー法からの挑戦状—

11月8日(日) 14:00—17:00
(13:30開場) ※時間厳守

定員
80名

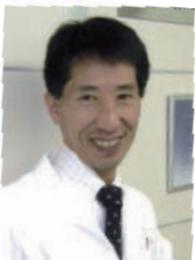
マッケンジー法 腰痛マネージメントをご提案！

ここ数年のうちに、「腰痛は自分で治せる!」と銘打って様々なメソッドが書籍やインターネットで紹介されるようになりました。でも、それって本当なのでしょうか?この挑戦的な命題「腰痛は本当に自分で治せるの?」を通じて、これからの腰痛マネージメントを提案します。

当日の
ラインナップ!!

- ① 腰痛は本当に自分で治せるの？
- ② マッケンジー法実演
- ③ 提案します！これからの腰痛マネージメント

講師 岩貞 吉寛氏



参加料金

TTC会員	5,000円
学生会員	3,000円
一般	8,000円
後援団体	6,000円

※ 事前振込みをご希望の方は、詳しくは裏面をご確認ください。
※ 会員以外の学生様は、一般料金となります。ご了承ください。

会場

品川シーズンテラス 26階
アクセス：JR品川駅 東南口 徒歩6分

外傷に対するプライマリケア

— 柔道整復師編 —

定員
20名

柔道整復師のための全5回外傷スクール開催！

接骨院・整骨院で日常よく遭遇する外傷を中心に、病態把握、整復、固定の基本を学んでもらいます。各回では、外傷の鑑別、安全な整復法、プラスチックギプスなどを使った症状に合わせた固定法などを教えます。

柔道整復師として

- ✓ 外傷の基礎を学びたい方
- ✓ 外傷の苦手意識をなくしたい方

講師 大野 有道氏



- 第1回 11月29日(日) 14:00~17:00
下肢編(足関節部)
- 第2回 12月27日(日) 14:00~17:00
下肢編(足部、下腿部、膝関節部)
- 第3回 1月24日(日) 14:00~17:00
上肢編(手関節部・指関節部)
- 第4回 2月28日(日) 14:00~17:00
上肢編(肘関節部、肩関節部)
- 第5回 3月27日(日) 14:00~17:00
脱臼、体幹部外傷など

料金

一括	TTC会員価格	28,000円/5回
	一般価格	32,000円/5回
単発	TTC会員価格	7,000円/1回
	一般価格	8,000円/1回

+ 別途材料費 1,000円/1回が当日発生致します

※一括の場合は返金致しかねますのでご注意ください

1回分
無料に!

会場

バランス整体 極(きわみ) 神田店
アクセス：東京メトロ銀座線「神田駅」徒歩2分

NPO法人日本手技療法協会入会のご案内

・会員特典・

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

入会金無し: 年会費5,000円

※入会希望の方はNPO法人日本手技療法協会のホームページまたは下記へお申込み下さい

・学生会員の募集を開始しました!・

情報誌「ヒーリングマガジン」(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「ヒーリングマガジン」の購入を希望する方は、NPO法人日本手技療法協会のホームページまたは下記までお申し込みください。なお、在庫のない号は購入できません。

在庫数に限りがありますので、ご希望に添えない場合があります。バックナンバーは各号1冊1,000円(税別)+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!



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第一柔整編



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! 勝ち組整骨治療院のヒミツ



第15号
 ●「初歩の会計教室」番外編 いまさら聞けない超初級会計の話 ●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
 ●新春スペシャルトーク ●治療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 ●第16回合格者発表



第20号
 ●モンスターパジェントの実態 ●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



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 ●TwitterやFacebookは治療院PRに有効か? ●第19回国家試験合格者発表



第32号 **売り切れ**
 ●間違え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 ●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 ●社員教育コンサルタントが語る ●自費治療におすすめ技術



第35号
 ●いまだき柔道整復業界 ●患者の心をつかむ会話術 ●第20回国家試験合格者発表



第43号
 ●第22回国家試験合格者発表 ●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 ●交通事故事業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」



第45号
 ●院内外Designを考える Lesson2 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」 ●間違えだらけの治療院経営法 経営プランナー 九鬼良氏に聞く ●サプリメントの流行と活用 ●Special Interview 小谷実可子さん ●いまさら聞けない治療院の常識「施術所開設局」



第46号
 ●新春座談会「患者さんから見た治療院」 ●年頭所感 厚生労働大臣 塩崎恭久氏 ●サプリメントの流行と活用 ●2015年 年頭特別企画 人材不足 その本当の理由と実情に迫る! ●Special Interview 杉山美沙子さん ●【治療院に聞く】シリーズ実践!地域コミュニケーションと治療院



第47号
 ●若手治療家大いに語る 治療家から見る「治療家の理想像」 ●船井流 新卒人材確保術 ●第23回国家試験合格者発表 ●Special Interview 福西崇史さん ●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】佐藤永典先生/坂雄一郎先生/飯田敏孝先生



第48号
 ●院の看板、どうしていますか? 実践! 30メートル集客法 ●集客の決め手となる技術を学ぶ! ●【ここをチェック!】保険請求団体の選び方 & 意外な落とし穴 ●Special Interview 山崎一夫さん ●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】糸日谷哲章先生/小野貴生先生/山内英嗣先生

ひーりんぐ マガジン

Healing Magazine

バックナンバーのご紹介

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/>



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

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



第10号

●節税対策と資産形成 生命保険の活用…前編 ●交通事故の保険請求 ●続・院内デザインの実



第11号

●自由診療に役立つ学校 ●続・交通事故と接骨院一実録 ●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 ●院内デザインの実際 Vol.4



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



第23号

売り切れ

●緊急電話アンケート ●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 ●開業セミナーに見る柔整師気質



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 ●リラゼーションサロンに見る人材教育のノウハウ!



第27号

●民主党政権が目指す手技療法業界とは? ●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



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ー5月1日から実施 ●第21回国試合格者発表 柔整合格率は過去最低の68.2% ●「シリーズ喝!」鍼灸マッサージ師かくあるべし!



第40号

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



第41号

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



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

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21日	12月19日
	2016年1月16日	2016年2月20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。

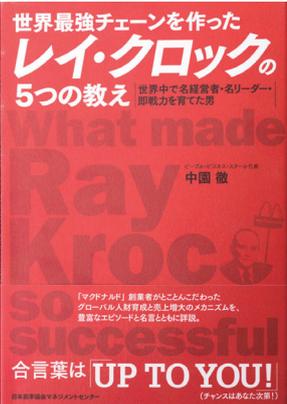
手技療法家を育てて下さい

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、ぜひお力をお貸し下さい。

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/>



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10名様に「世界最強チェーンを作ったレイ・クロックの5つの教え」をプレゼント!ぜひご応募ください!

- 第1章:お客様に対する“最高の価値”を定義せよ
- 第2章:“訓練”の仕組みを作れ
- 第3章:“何をすれば給与が上がるか”を明確にせよ
- 第4章:勤務評価で“やる気”を与えよ
- 第5章:“社内企業家”を育成せよ

世界中で名経営者・名リーダー・即戦力を育てた「マクドナルド」の創業者レイ・クロックがこだわった人材育成と売上増大のメカニズムをエピソードと名言とともに詳説。著作者の中國徹氏は日本マクドナルドのオペレーションシステムを創り上げた故・林俊範氏が主宰した「ピープル・ビジネス・スクール」の継承者。1994年に大阪で整骨院事業を起業したが壁に突き当たり、打開策を求めているうちにスクールに出会い、その「人材育成」の仕組みに触れて衝撃を受け林氏に師事し現在に至る。タオ整骨院の代表でもある。ピープル・ビジネス・スクール代表 中國 徹著。日本能率協会マネジメントセンター発行。1400円(税抜)

※ プレゼントの当選発表は発送をもってかえさせていただきます ※

ひーりんぐ
マガジン
Healing Magazine

10.25 issue
2015 OCT
No.49
<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

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淡路町1-1-1
KA111ビル

Medix TV

メディックス

勉強会動画
無料配信!!

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

療養費改定にともなう治療院での対処法や、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。



無料メルマガ会員登録
最新情報をお届け!

登録カンタン! フォームに入力するだけ!!

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

無料メルマガ会員になると、これまでに配信した勉強会動画を無料でいつでもご覧いただけます!

その数、40コンテンツ以上!

また、メディックスよりお得な情報やご案内、保険請求にまつわる様々な情報をいち早くお届けします!

これを機に、ぜひご登録ください!

トラブルから学ぶ



[出演]
一般社団法人日本治療協会
理事長
青柳真佐緒氏

<お預かりできる条件>

1. 専用のスペースがある
2. 専任スタッフが常駐している
3. スタッフが資格者である
(保育士または看護師など)

- トラブル事例から学ぶ接客マニュアル(子供編)
- トラブル事例から学ぶ接客マニュアル(持ち物編) 他

自賠責の基本を知る



[出演]
株式会社セリアジョブ代表取締役
柔道整復師・行政書士
中山典行氏

事故治療の始まりは突然に

- 自動車保険とは?
- ・ 自賠責保険とは
 - ・ 任意保険とは
 - ・ 一括払い制度

- 自賠責保険“知っているようで実は知らなかった自賠責の基礎知識”

新ビジネスに取り組む



[出演]
NPO 法人日本手技療法協会 理事
ひーりんぐマガジン 編集長
佐藤吉隆氏

- 1 患者の拡大とその現状
- 2 接骨院で訪問マッサージを行う優位性
- 3 訪問マッサージと柔整の大きな違い
- 4 保険者対応の違い
- 5 開業届(施術所開設届、施術者出張専門業務開始届、施術者市内滞在業務開始届)

- 訪問マッサージのすすめ 1・2
- 治療院からみた訪問マッサージの営業方法
- 治療院からみた訪問マッサージの営業と保険手続き 他

保険請求最新情報



[出演]
株式会社メディックス
営業担当
川嶋隆司 他

- 保険者返戻の傾向と対策
- 保健所、厚生局への治療院開設から各種変更の届け出について
- 気になる個人指導の内容 他

好評シリーズの他、40コンテンツ以上無料配信中!!

ひとと社会を、もっともっと健康に

メディックス計算センター

〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町 1-1-1 KA111 ビル



お気軽にお問い合わせください

0120-654-678

携帯・PHS OK

営業時間 土日祝日除く AM10:00~PM6:00

メディックス計算センターへ

資料請求はこちら >>>



あなたの施術を保障します

会員保障制度（賠償責任保険適応）

店舗か出張か、保険診療か自費診療かを問わず、万が一施術に起因して賠償責任が生じた場合は会員保障制度（賠償責任保険適応）により保障金をお支払します。

クレーム対応相談

クレーム初期から電話で相談できるので安心です。

相談先を確保するだけでも「どうすればいいかわからない」がなくなります。

利用者は全国に 20,000 人！

蓄積されたノウハウを元に様々な事例に対応が可能です。

- 事例1) 鍼治療が原因の気胸になり入院していると患者様のご家族から連絡を受けた。
- 事例2) お灸が原因で熱傷を負わせてしまった。
- 事例3) 腰部の施術後、ベッドから起き上がれなくなり救急車で病院に搬送した。
- 事例4) 施術中に胸部から異音がし、検査の結果、肋骨骨折が判明した。
- 事例5) 柔整師の誤診による不適切な処置により手術が必要になった。
- 事例6) 言いがかり的なクレームで 4,000 万円を請求され裁判になった。
- 事例7) 治療院の看板が倒れ、駐車していた自動車にキズをつけてしまった。 など

会員種別等のご案内

手技療法家（国家資格者）対象

会員種別	年会費	対人保障限度額	免責額
正会員 A	13,000円	1億円（1事故）	1万円（1事故）
準会員	11,000円	2千万円（1事故）	1万円（1事故）

民間手技施術家（整体師・学生等）対象

会員種別	年会費	対人保障限度額	免責額
正会員 B	18,000円	1億円（1事故）	3万円（1事故）

※上記会費は会員 1 人あたりの金額です。

※本会が認定する国家資格は柔道整復師・鍼師・きゆう師・按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。会費以外の経費は掛かりません。

資料請求・ご質問等はお気軽にお問い合わせください！

TEL : 03-5289-8171 受付時間：平日 10:00 ~ 18:00



Japan Healing Association

一般社団法人 日本治療協会

〒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/>