

ヒーリング

次代を見据え、手技療法ビジネスを応援する“新型”専門情報誌

マガジン

Healing Magazine

VOL.50

2016.1.25 発行
季刊：Winter
第14巻第1号 通巻第50号
<http://www.e-shugi.jp>

迎春

本年もよろしくお願いたします。

Special Interview vol.11

新しい自分に気づいてもらうために

田中ウルヴェ京さん

(メンタルトレーニング上級指導士/シンクロナイズドスイミング五輪メダリスト)

Super SSR® | 対症療法から原因追及型医療へ
REPORT vol.1 | 19世紀～21世紀そして
— 22世紀医療とは？

症状別
手技療法講義

マニュアルセラピスト
から診る
下肢神経障害の診かた

中園 徹の 明日からできる **経営改善術** 第2回
受付スタッフは繁盛経営の鍵!—受付女性の戦力化—

連載

話題の**ことば** Vol.2

「電力自由化」

好評!学べる〈連載〉

- 朝倉 千恵子 「人材を人財に変える教育術」
- 花谷 博幸 「勝ち組治療院のツボ」
- 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」
- 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

- 長濱 正信 先生
- 堀内 悟郎 先生
- 神谷 賢 先生

2016 新春・特集

柔道整復師の未来を占う

保険治療と自費治療の

〝黄金比、と

〝自費治療導入戦略、とは?

厚生労働大臣 新年挨拶 塩崎 恭久

2016 新春・特集2

ネーミング入門

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。

有孔無孔を簡単に切り替えます!

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

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。

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、「メディバリア」なら1日~7日除菌コーティングで予防ができる!

バリア型 除菌・抗菌剤



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 2,800円(税抜) **販売価格 1,680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)

現金特価 **有孔 33,800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)

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

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)

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

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

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

売れてます! 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

ヒールンぐマガジン 限定現金価格 **10,000円** (税抜)

エコホットマット・メネイ **ホットマット**
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!

No.1 人気商品

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

ブラウン 1枚 **1,600円** (税抜)
3枚セット 現金特価 **4,500円** (税抜) (1枚当たり1,500円)
5枚セット 現金特価 **7,000円** (税抜) (1枚当たり1,400円)

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

業務用ビッグタオル サイズ 85×145cm
高品質のビッグタオル。上掛け or タオルシューズ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て、ついに登場!

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。
幅30cm 長さ36cm
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。
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枚入 **12,300円** (税抜)

▼メーカーオリジナルビニールレザ(耐薬品・抗菌・防汚・難燃) レザ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、ヒールン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。(2016年4月30日お申し込み分まで)

「成功させる秘訣は
失敗させずに継続させること」
10年20年継続する、地域に愛される店舗の
立ち上げを提案します。

相談内容

新規出店関連コンサルティング

- ・店舗内外装
- ・チラシデザイン
- ・オープニング戦略
- ・ホームページ製作
- ・整骨院自費導入
- ・リラクゼーションサロンメニュー構築
- ・技術指導



九鬼良 Profile

柔道整復師・経営プランナー

BODYMAKE株式会社 代表取締役社長
合同会社カフナジャパン 代表
ひーりんぐマガジン 顧問
山野医療専門学校校友会 会長

BODY MAKE 株式会社
東京都杉並区高円寺北2-21-6
モンブランビル1F

お問い合わせ

☎ 03-3223-5337

痛みを取る整体治療はもちろん、【九鬼式美容整体術】として小顔・小尻・ウエスト出しなどの美容施術を考案し、その人個人の“らしさ”を最大限に引き出すスペシャリストとして活躍。多くのプロフェッショナルから支持を得て、その技術を受け継いだ店舗を東京・名古屋・千葉に展開中。

【自社店舗説明】

3カ月の売り上げが3万円しかなかった10坪の整体院を買い取り独立。1年で月商200万円にまで成長させ、2周年を迎えるとともにBODYMAKE株式会社を設立。同時期に店舗拡大を果たし、更に集客と売り上げを伸ばした。半年後、合同会社カフナジャパンを買収し、社が保有していた店舗運営もスタート。月商40万円の店舗を一年半で450万円に引き上げ、現在も売上更新中。その他にも名古屋や千葉にも出店し、店舗展開を拡大している。

【コンサル実績】

独立前に業界大手2社の店舗経営と技術指導を担当。100店舗以上の運営に携り、月商1,000万円店舗の樹立も果たした。その経験から現在は業界のコンサルタントとしても活動し、広告宣伝の方法や効率的な店舗レイアウトの手法など、マーケティング戦略を提案。月商90万円の店舗に経費をかけず立て直し、半年で月商300万円に。また同条件の店舗を3カ月で月商250万円に伸ばすなど、確かな実績を築き上げている。

直営店スタッフ募集

勤務地

◆東京 ◆千葉 ◆名古屋

業種

◆柔道整復師 避 ◆マッサージ師 ◆鍼灸師
◆整体師 ◆エステティシャン

給与

【正社員】月給 180,000円～400,000円
【アルバイト・パート】時給 910円～1,500円

◆研修期間 3ヶ月あり
*経験・能力により変動あり

休日

【正社員】月6日休み
【アルバイト】
シフト制
週2日・1日5時間～勤務OK

福利厚生

社会保険完備
雇用保険・労災保険
役職手当・資格手当
交通費支給(15,000円/月まで)
無料社内勉強会
制服貸与
社割あり



整骨院 院内風景



エステサロン 施術風景

全国にて
セミナー
開催中!

自賠責請求・経営・開業・保険請求のテクニック大公開!

開業には欠かせない ノウハウがここに!

自賠責セミナー

経営セミナー

開業セミナー

保険請求セミナー

自賠責セミナー ～任意保険会社の3カ月で打ち切りは怖くない!～

講師: 柔道整復師・行政書士 中山 典行 氏

1. 自賠責と任意保険の違い
2. 接骨院の治療はどこまで認められるか
3. 任意一括という甘い罠

経営セミナー ～利益が出ているのにお金が無いという事実～

1. 会計上の利益とキャッシュフローの違い
2. 戦略的キャッシュフロー経営とは
3. 立替払いと消費者金融借入

※経営セミナーは4月以降各会場での開催となります。

開業に必要なこと ～いまさら聞けない!!～

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

保険請求 ～療養費保険請求は本当に厳しくなる～

1. 保険者の審査基準
2. 今、接骨院でやらなければいけない事
3. 保険者返戻にならない為の保険請求

受講料: 一般 5,000 円 メディックス会員 3,000 円 定員: 各回 30 名程度

会場、その他の詳細はホームページをご覧ください ▶ <https://www.mdx-center.com/seminar/caravan2016/>

仙台	仙台	札幌	大阪	東京	大阪
2/14(日)	2/21(日)	3/27(日)	4/10(日)	4/17(日)	5/15(日)



Art director

北村 力 (PLANFORT)

Account director

小林 雅裕

表紙／本文デザイン

北村 力 (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。

新しい自分に
気づいてもらうために

田中ウルヴェ京さん

6

(メンタルトレーニング上級指導士／シンクロナイズドスイミング五輪メダリスト)



2016 新春・特集 柔道整復師の未来を占う

保険治療と自費治療の

「黄金比」と「自費治療導入戦略」とは?

対談

『おさかべ整骨院』院長 越阪部 仁一 先生

『株式会社セラップ』代表 星野 虎之助 先生

『福生整骨院グループ』代表 清水 滋 先生

聞き手：佐藤吉隆 (ひーりんぐマガジン編集長)



10

連載・朝倉 千恵子「人材を人財に変える教育術」(第16回)

14

連載・花谷 博幸「勝ち組治療院のツボ」(VOL.45)

15

連載・岩崎 由純の読む癒し(第21回)「生きがいが私を支えてくれるんです」

16

厚生労働大臣 新年挨拶 厚生労働大臣 塩崎 恭久

18

Super SSR®
REPORT vol.1

対症療法から原因追及型医療へ 19世紀～21世紀そして— 22世紀医療とは?

神経最適化療法(Super SSR®)開発者

齊藤 徳翁 先生

21

連載・畑中 鐵丸「治療家のための法律入門」(第32回)

22

連載・療養太郎「続・療養費の請求と支給」(第28回)

24



Vol.4

マニュアルセラピストから診る
下肢神経障害の診かた

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



2016 新春・特集2

ネーミング入門

30

中園 徹の 明日からできる 経営改善術 第2回

受付スタッフは繁盛経営の鍵!—受付女性の戦力化—

36

連載 話題の ことば Vol.2 「電力自由化」

38

連載・上田 曾太郎の「初歩の会計教室」(第47回)

40

INDUSTORY NEWS

44

連載・佐藤 吉隆「訪問マッサージの現状」(第27回)

46

求人・セミナー情報

50

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

長濱 正信 先生 52

堀内 悟郎 先生 53

神谷 賢 先生 54

バックナンバーご紹介

64

新しい自分に気づいてもらうために

田中ウルヴェ京さん

(メンタルトレーニング上級指導士／シンクロナイズドスイミング五輪メダリスト)

シンクロナイズドスイミング競技の五輪メダリストであり、現在は上級メンタルトレーナーとして活躍する田中ウルヴェ京さん。負けない心をつくるコーピング技術指導の第一人者として、様々な人をストレスから解放。頼りがいのある存在であり続けています。



トップアスリートとして

—6歳から水泳を始めて、10歳でシンクロナイズドスイミングに転向。12歳で全国優勝、13歳でカナダ国際大会においてデュエットで銀メダルを獲得されましたね。

当時は午前3時半に起きて練習をし、学校が終わると練習。夜10時に帰宅して寝るといって日々。とにかく辛くて、いつも今年こそ辞めようと思っていました。でも毎年8月に大きな大会があり、勝ったら嬉しくて次はあの曲をやるうと思うし、負けたら負けたで悔しくて勝った選手に「あなた来年もいますよね」と確認したりして…。そうやって続けてきました。

私は、子どもの頃は哲学者になりたかったです。小学3年生から日記をつけていて「いつかは死ぬのに、人はなぜ頑張るんだろう」と書いていました。そして「人に忘れられるのが怖い、歴史に残る人になろう」と。ずいぶん大げさな子どもでした。

—長年、日本代表選手として「ソロ」「デュエット」「チーム」と3種目に出られていましたが、シンクロナイズドスイミングという競技の魅力は？

まったく違う人間があそこまで合わせるためには、魂がつながらないと一つにならない。チームだと8人が一人ひとりの

エネルギーを合わせて、一つのを創り上げる、その時に生まれる人間のエネルギーの凄さ。そこに魅力を感じていました。それを体験できたのは、とても良かったです。

辛かったのは、息が苦しいということより、ごまかしがきかないこと。シンクロは結果が明確で、自分の努力が可視化します。垂直に足をまっすぐ上げて沈む技は、足の角度が92度でも87度でもだめ、90度でないと…。その緊張感がきつかったし魅力でもありました。

—選手時代の思い出や、特に印象に残っている試合についてお聞かせください。

一つはソウルオリンピックでの小谷実可子さんとのデュエットの決勝。88年10月1日です。現役最後の試合で銅メダルが取れたのも感慨深いし、二人で凄く練習を重ねて、あそこまで完璧に同調した演技ができました。

そして、ソロで初めて日本一になった86年の試合です。ソロという種目では小谷さんはずっとライバルでした。彼女は身体能力が先天的に恵まれているだけでなく、一番の努力家でした。そんな選手の見本のような人が同世代にいるのはとても厄介です(笑)。その人がいなければ、さつさと1位になれたのかもしれない。でも、その存在があったからこそ必死に練習したのであって、その中で勝てたのは嬉しかったです。

体をリセットする

—現役時代、治療家の方のおつきあいはありましたか。

15歳の時、手で水を掻きすぎて両尺骨を疲労骨折したことがあります。それを直してもらったのに、埼玉県川口市にある堀内政垂希先生の指圧の治療院に通いました。

—治療を受けていかがでしたか。

疲労骨折には何も対処ができないので医者は休めと言っしかなかった。トレーナーがマッサージをしてくれたのですが、根本的な解決にはなりません。堀内先生は、手に負担をかける私の体の使い方を、背中や肩の筋肉を弛緩させる指圧をしてくださったんです。全身のバランスが整うので、そのリセット感がとてもよかったです。気分も楽になってリラックスできました。

ソウルオリンピックにも同行していただいたのですが、先生の顔を見るだけでほっとしました。

メンタルトレーナーへの道

—引退後は、日本・アメリカ・フランスの代表チームのコーチを務められました。

大学4年の時にメダルを取って選手を引退しましたが、その日の日記には「こ

れからはどんな人生がはじまるのか」って他人事のように書いてるわよ。

引退後は、先生に言われるままに後進の指導に当たっていたのですが、3年目で人生が嫌になってしまつて…。私はもう「過去の存在」、このまま生きていては恥ずかしいのでは、と思い込むようになりまして。そんなとき、日本オリンピック委員会の海外コーチ研修制度で、アメリカに行くことにしたのです。アメリカでは「What do you think?」(あなたはどう思うの?)と聞いてもらえる。「Why?」(なぜ?)も、私にはとてもよかったです。

—アメリカでは、大学院でスポーツ心理学を学ばれて修士号を取得されましたね。

はい。コーチ業のほかに「認知行動理論」「競技引退の心理」を学びました。日本ではあまり知られていなかった分野です。自分と同じように引退後に心理葛藤を抱える選手がいるなら、私になにかできることはないだろうか、とメンタルトレーナーの仕事をしよつと思つたのです。

負けない心をつくる

コーピング

—京さんは実力発揮のコーピングの第一人者でいらっしゃいます。

コーピングは英語の「対処」という意味。私はスポーツメンタルトレーニング上級指導士として、その人が自分の感情をコントロールして本来の力を発揮し、目的



私の弱点は好奇心。
心と体の相関関係も知りたいし、
スポーツの価値を可視化することも…。
いろんなことをやりたいから毎日が「挑戦」です。

前の問題や課題にどう対処していくかというコーピングの技術を指導しています。簡単に言うとストレス対応スキルを向上させる方法です。

—現代社会においてメンタルトレーナーの存在は大きいのでは?

私が手掛けているのは7割ぐらいが企業研修で、たとえば、新入社員には「ス

ストレスは悪いものではない、ストレスを悪だと思おう方が自分自身に悪影響を及ぼす」という科学的根拠に基づいた話をします。じつはストレスがあるほうが、ない人よりも寿命は長くなるという研究結果もあり、ストレスの捉え方で人間の生命力すら変わるんです。

私は今、プレッシャーの多い営業マンや経営者をはじめ、オリンピック選手・パラリンピック選手、いろいろな分野のトップアスリートたちなど、性別と年齢を問わずさまざまな方を指導しています。

——「コーピングの結果は？」
長く関わっている、ある大きな企業では、当初は能力のある新入社員を雇っても鬱を発症したり、3年以内に辞めていく人たちが多かったのですが、私のコーピングによって、なんと0%になったそうです。「ストレスはあっても悪くない、どう調整するかを考えよう」というようにストレスに対する姿勢が変われば、対処行動を建設的に考えるようになります。

選手の場合は、感情と思考の「コーピング」によって、「勝つ」ことの意味づけを選手自身ができるようになります。その結果、本番で実力を発揮できるようになります。たとえば、ただ勝ちたいと闇雲に思っているだけでは、実際、勝てないものです。そもそも「なぜ勝ちたいのか?」「どうして勝ち方をベストとする自分がいるのか?」ということを掘り下げて考えておくことが、究極の場面での実力発揮に

は重要です。こういった自分の本当の感情や思考を整理するということが「コーピング」です。

——メンタルトレーナーとしてのやりがいは何? 指導した人から「自然体でいられる」という言葉を聞くと嬉しいですね。その人が無理をせずに本来の力を発揮すればするほど、実は会社にも貢献できている。それで会社の利益が上がれば社会にとってもハッピーなので、二者が Win, Win, Win になるわけです。それに本人が気づけるというのは嬉しいし、素敵なことだと思います。

——いろいろな人の想いを受け止めなくてはいけない。まいてしまつことはありませんか。
ちゃんと治してあげたい、なんでこう

なのと思うと疲れますが、その人の状態や動きに合わせて一緒に波に乗ってあげれば疲れない。この人は今日は気づきたくないんだとか、この人は今、上司に対してそう思わざるを得ないだろうとかか…。その人と共に波に乗ってあげる。そうすれば「じゃあまた来月ね。あなたの船から降ります」とそこにちゃんと問題を置いて出られるし、私も「船酔い」せずに次のところに行けます。

あるがままの自分に気づく

——現在、経営者、学術研究者、大学の客員教授、国際水泳連盟の委員、メンタル

トレーナー、そして妻であり2人のお子さんのママ、と大車輪の活躍です。京さんの motto は?

「明日死ぬかのように生き、永遠に生きるかのように学べ」。ガンジーの言葉です。

——新年にあたり、読者にアドバイスをお願いします。

セルフアウェアネス、自分に気づくことを年始めにぜひやってみてください。

まず、本当にあなたの人生でやりたいこと、Wants を五つ書いてみる。次に Seeds、種。自分が社会で積み重ねてきた経験の中で自分ができることを五つ。そして Needs、今後社会で必要とされることは何だろう、どんな人材や職域が必要か、自分の専門の範囲を超えて一生懸命考えて五つ書いてみてください。これらの「真ん中」があなたの一つの指針になります。

やりたいことだけを書いて長続きしません。やりたいことが本当に役立つことだからこそ持続するわけです。やりたいこと、できること、必要とされていることに分けてみれば「あれ、困ったな、できることがやりたいことと違った」というような齟齬が出てくる。それによって本当の自分に気づくことができます。この作業は、人生のプランを自ら設計し決定するキャリアデザインの基本です。あるがままの自分の人生を進んでいくために、年の初めにぜひやってみてください。

田中ウルヴェ京(たなか ウルヴェ みやこ)

メンタルトレーニング上級指導士/株式会社ポリゴン代表取締役。

1967年東京都生まれ。1988年ソウル五輪シンクロ・デュエットで銅メダル獲得。引退後10年間、日米仏の代表チームコーチ業を歴任。1995年米国大学院留学で修士課程修了。専門は認知行動理論、競技引退の心理。2001年、心身の健康をテーマに起業。「心」の健康として、アスリートからビジネスパーソンなど広く一般にメンタル指導。「身体」の健康として、ピラティスプライベート専門スタジオ「ボディバランシング」を東京・白金台に持つ。著書訳書多数。夫はフランス人、二児の母。

profile

保険治療と自費治療の `黄金比、と`自費治療導入戦略、とは？



『おさかべ整骨院』
院長 越阪部 仁一 先生



『株式会社セラップ』
代表 星野 虎之助 先生



『福生整骨院グループ』
代表 清水 滋 先生



治療院を経営する先生ならば誰しもが、一度は迷ったことがあるだろう。保険治療と自費治療の配分。保険治療と自費治療の比率は売上に大きく関わってくる。従来からの保険治療の患者さんに自費治療を勧めても受けてもらえるか？ 断られた結果、患者が減少するのでは？ 自分の技術が自費治療としてふさわしいか？ という不安もある。このような不安を持たないような理想の比率、『黄金比』なるものが存在するのかわ？

異なるスタイルで治療院を経営する3名の先生をお迎えして『黄金比』や自費治療導入の戦略、注意すべきポイントなどを伺ってみました。その熱いトークの様子をお伝えする。聞き手：佐藤(当誌編集長)

皆さんの院では、自費と保険治療の各比率は 実際どうなっているのですか？

星野 「グループ全11店舗のうち、2店舗ある鍼灸マッサージ院は100%完全に自費です。

残り9店舗の鍼灸整骨院については、東京の西と東のエリアで比率が異なります。西側(世田谷・荻窪・3店舗)では自費が8~9割を占め、保険は1~2割にすぎませんが、東側(台東・荒川など・6店舗)では逆に自費が約4割、保険は6割となります。正直、東側エリアの店舗は苦戦していることからこう

自費治療導入のきっかけは、一体何だったのでしょうか？

星野 「肩こり、特に慢性の腰痛の患者さんが増えてきたことと、手技治療中心の患者さんからの評判が高まるにつれ、自費治療比率が上がりました。逆に、短時間の保険治療だけの患者さんが減っていったという流れで自然になっ

いった割合になっているのが現状ですね」
清水 「合計10店舗を経営していますが、院により比率は異なります。自費と保険の割合はだいたい半々を振り分けている感じでしょうか」

越後部 「私の店は1店舗ですが全体の85%が自費、交通事故が10%、その他保険治療は5%くらい。自費については、保険プラス自費という患者さんも含まれています」

ていきました」

清水 「私は自費メニューの導入は比較的早かったほうですね。当初から100%自費で、という患者さんも多かったです。ただ、導入に関しては各院長先生の裁量に任せる部分が大きかった

です」

越後部 「患者さんのニーズ、そして当然のことですが当院としても経営を安定させたいという、いわば双方の思惑が合致した結果として自費治療を増やしていった感じでしょうか。自費を取り入れたことで、それまで保険で治療していた患者さんが来なくなったケースもあります。逆に自費にして以降、新規のお客様が確実に増えた。踏み出す

保険適用範囲である骨折、脱臼、捻挫、打撲、挫傷の患者と、それ以外(自費)の患者とでどのよう に部屋やベッドを区分けしましたか？

越後部 「当院は1つ別室をつくってありますが、明確には分けていません。初検時に患者さんに対して自費、保険についての説明をしっかりとすることぐらいですね」

星野 「院によってきちんと分けている店舗もありますが、古い店舗では不可能。混ぜてしまっている店舗もありますね。新規開業する院に対して、最近保健所から専有という言葉で店舗間取り設備について厳しくチェックが入るためでしょうか、自費の導入に踏み切れない

自費治療のメリット、具体的な成功事例などを 教えていただけますか？

星野 「治療効果が口コミで広がったり、新たな顧客層が獲得できたこと。変に広告を打ちまくる必要もないです」
清水 「単価が上がると顧客層の筋が良

勇氣が必要です」

星野 「経験的には保険から自費への切り替えは難しい。昨日数百円だったものが今日、突然数千円になる世界ですから(笑)。治療の内容を納得のうえで、最初から自費治療を受ける人のほうが抵抗は少ないです。事前の説明は必要ですが。たとえば、急性期には保険を使う、そしてこの部分は自費にしましょう、という感じで丁寧に説明しています」

方も多いと聞きます。ただ実際は、保険か自費かでベッドを分ける必要は全くないのです」

清水 「監督官庁からの規制は、療養費が発生する保険治療では厳しいが、自費治療に関しては厳しくはない。ベッドを分けるかどうかの判断は、あくまで商品の付加価値で決めるべきもの。高い金額を取るわけだから見た目や雰囲気を出するのは全然アリ。要は患者さんに意図が伝わるか？ ですね」

くなります。(価格が)高ければ高いほど大胆な差別化が可能。健康を獲得するために安ければよいという考えはありえないわけですからね」

越阪部「私も導入して本当によかったです。やはり自費の患者さんは余裕がある。それだけに、確実な治療結果が伴うことが原則となりますが」

清水「ただ、何が何でも自費が最良というわけではないですよ。たとえば東京都内でも地域によつての消費性向や年収格差、整骨院の治療に期待する価値も異なる。マーケティング戦略をよく練つて、地域特性に合わせた展開が必要ですね」

星野「当院は鍼灸の施術料金を台東区、上野エリアの店舗で高く設定してあります。世田谷区の店舗より高いが、実際十分過ぎるほど大勢お客さんで賑わっている。自費を地域特性だけで諦める必要はないかと」

清水「弊社のある店舗ではインナーマッスルのトレーニングメニューを実施していますが、分野別売上げで全国第1位になったことが過去何度かあります。いかが

自費治療の導入に際して、

準備すべきモノやコトが何かありますか？

星野「治療技術を真似したり、新たに会得することは簡単じゃない。となると、手技だけでなく、物販や新たな治療機器の導入などの付加価値が高い手法も考えないと。」

保険治療メインだと安心感からか、差別化が遅れがちで、患者さんとの付き合い方も普通のレベルで深化しない。たとえば物販で何か商品を販売して

に患者のWish（＝未来の顧客の欲求）を引き出せるか？ 自費治療メニューの開発で求められることですね」

越阪部「通常の自費治療項目に加えてスペシャルメニューを作成しました。お金はいくらでも払うから施術時間を増やしてほしい、というニーズが高い。遠方からも紹介で有力な顧客が来ますね」

清水「それが流行っている院の特徴ですね。紹介で遠方から新規患者が流れてくる。立地やエリア属性に関係なく商圏が広がるのが強みとなる。他院と競合、無駄なシェア争いする理由がないんです。

自費を導入する際、売れるメニューや治療法にばかり気を取られる先生もいますがこれはNG。大切なのは患者さんとの信頼関係の構築です。この先生が言うからやる、買う、という流れですね。立派な施設も商品もこれがないと売れません」

る、など。要はきつかけですね。患者さんの心を動かす第1歩をつくることですね」

越阪部「そうですね。お互いの信頼関係が高まればおのずと治療に対する患者さんの印象が180度変わる。治る、治らないという患者さんの感覚は、信頼関係次第ともいえますよね」

導入時にスタッフ教育で

気をつけていることはありますか？

清水「特に若い世代、新卒スタッフに多いのですが、コミュニケーションが浅い傾向がある。施術者が他人と深く関わることの喜びを知らなければ、この仕事はうまくできない。人との深いコミュニケーションは楽しいものだ、ということを徹底して教えるようにしていますね」

星野「新人が先輩の患者さんに馴れ馴れしい態度や口調で接するケースが多々ありますが、これは本当に×。勘違いもはなはだしい。間違つたプロ目線には早く気づいてほしいですね」

越阪部「自分ひとりで施術しているのですが、初診時に患者さんの話をよく聞くこと。これを心掛けています」

清水「なるほど。傾聴の姿勢は今の時代に最も求められていると思う。会話だけでお金を払って満足、というお客さんも多いのですからね」

ゆくゆく保険治療自体が廃止される懸念を抱く人もいます。いかがですか？

星野「結論からいえば（保険治療は）なくなりません。国家財政的には厳しいわけですが金額が減る、線引きが厳しくなることはあっても保険がなくなつて困る人のことを考えるとまずありません」

清水「一方で柔整師が保険を取り扱えることを知らない一般の人が多い。た

越阪部「ちなみに、スタッフの技術の平均化について。皆さんはどうやってバランスをとっているんですか？」

星野「平準化は難しいですね。みんなをサポートし合っています。教育には時間を掛けています。マルチなスタッフは少ないです。スーパースターを作るよりもみんなが努力して、協力し合つて伸ばしています」

清水「患者さんからは院全体のメンバーをチームとして見られます。マナーや失言などの失敗をお互いでカバーする。患者さんも含めて全員が素晴らしいチームビルディングを意識することが大切ですね」

たとえばリラクゼーション業とは違う、国家資格者であるということを手前一般向けにPRしていく必要があるでしょうね」

越阪部「ゼロにはならないが、確実に自費治療の重要性は高まっているのは間違いない。いろんな意味で、対策していくことは間違っていないと思います」





現状で100%自費治療にしない理由には どんな点がありますか？

清水「地域により対応を変える必要があるのです。私の院ではだいたい半々くらいで振り分けている。そうした多様な性が、逆に今後大切になっていくでしょうね」

越阪部「私は、もともと自費しか使えないという環境から逆に保険を導入したパターンですから今後自費オンリーにする考えはないですね」

ちなみに私の父がカイロプラクティックのドクターで、私自身カイロ関係の



人たちと交流があるので、最近はずいぶん整骨院でマッサージや骨盤矯正をやる先生も増えていきますね。しかしこれら整骨院の施術は、カイロ側の視点からみると技術的に未熟なところも多い。競合してしまうとちよつと厳しいのでは、と感じます。

あと、保険があることによって患者さんに安心感を与えられる点でも、100%自費治療にはしれないと思います」

保険と自費治療の理想的な割合としての、 いわば黄金比率のようなものはあるのでしょうか？

星野「比率はやりたいサービスや施術内容、地域によりますね。特に地域によつては、求められる割合が異なってくるので。たとえば世田谷区は外傷の患者が少ない。足立区はその逆、といった具合です」

越阪部「自費、保険の比率設定はそのエリアの属性によるため、答えはひとつではないですね。あとは心意気：でしうか」

清水「比率を考える前にまず患者さん

今後、自費治療に新たに挑戦しようと考えている先生方に 何かよいアドバイスはありますか？

星野「導入後は、保険の患者さんを雑に扱うな！ ですね。たとえば捻挫で

との絆をつくることも大切。自費治療メニュー作成に関しても原則的なルールはありません。地域の患者さんと自然に触れ合い、交流を深めるなかで顧客のニーズが収集され、それがメニューとなり、次第に自費の比率が高まってくる。またはよほど腕に自信がある先生ならば最初から一律の自費の治療費を定めてから治療を行うこと。かえってスッキリ治療だけに専念できるのでないでしょうか」

訪れたお子さんや主婦を500円で治療しますね。そのとき、丁度、自費の

患者さんを丁寧に扱っている様子を見られたとしたら…。院のイメージ、信頼関係が崩壊します。どんな患者さんも分け隔てなく真剣にあたること。流石ではない院は、軽傷の治療が雑だったりする」

清水「患者さんとの触れ合いの時間を大切にすること。治療家は患者さんからEOM（EHO）（技術）でなく、人としての在り方を問われています。自費か

先ほども話に出ましたが、治療院で物販を活用する場合の 戦略について、どのようにお考えでしょうか？

星野「お話ししたように私の院では、物販を積極展開しています。物販を通じて直接的な売上げを狙う意図より、患者さんとのコミュニケーションに活用したい、という理由です。治療がひと通り済めば患者さんとの対面機会は減る。そんなとき物販をきっかけに、関係の継続化が図れるわけです。あと、商品自体についても私自身が患者さんについてお勧めしたくなるような良いモノが数多くありますからね」

清水「ウチでも取り扱っていますし、物販は積極的にすべきだという考えです。治療によって身体の調子がよくなったあとでも、院に顔を出してもらったことがポイント。このビジネスは、いかに顔を合わせる（接触）頻度を上げるか？ 他のサービス業と同様そこに鍵があります。一時の治療行為に終わらず一生の関係を構築していきたい。そのためには、

保険の選択より、患者さんからの尊敬と信頼を獲得し、求められる存在になることが大切です」

越阪部「同感です。保険、自費、また学生さん、お年寄りの方などの客層の違いを問わず、熱意と誠意をもって接することです。信頼を積み重ねていった先に、すべての解答が用意されているはずですよ」

きちんとした商品をお客様に勧めて、納得のうえで購入してもらう。手技治療に続く、院の経営に欠かせない戦力になることでしょうか」

越阪部「私の院ではまだ物販を導入していませんが、お二人のお話を伺っているうちに取扱いたくなってきました。ぜひ、良い商品があったら後でコソリおしえてください！（笑）」



対談を終えて、右から
株式会社セラップ代表：星野 虎之助 先生
「おさかべ整骨院」院長：越阪部 仁一 先生
「福生整骨院グループ」代表：清水 滋 先生

人材を人財に変える教育術

第16回「一日は一生の縮図」



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。

ひーりんぐマガジン読者の皆様、新年おめでとうございます。本年もよろしく願います。

願望達成「かきくけこ」

新年を迎え新たな決意はできましたか？ 私は毎年新年に目標や抱負を手帳に記載して、それを社員の前で宣言し社員と共有しています。

願望達成「かきくけこ」という言葉があります。

か……紙に書く

き……希望をもつて期待する

く……口に出して唱える

け……決意し継続する

こ……行動する

明確な目標を設定しその目標に向かって具体的な行動計画を立て

ることは大切なことだと思っ

「今日」を生きる

以前、ある経営トップの方から「**一日は一生の縮図**」だと教わりました。今日をいい加減に過ごして、手抜きして、豊かな未来を手に入れることはできない。「**今日は、私たちのこれからの人生の始まりの日、今日は、私たちの人生の中で最も若い日**」だから「**一日は一生の縮図**」であると。この言葉を聴いて人生の中で最も若い日というこの時間、とても大切なものであることを重みをもって感じることができました。「他人と過去は変えることはできないが自分と未来は変えることができる」とはいえ、未来

も何が起こるかはわかりません。まさに今日この一瞬一瞬をいかに過ごすかがとても重要だと改めて思いました。では、人はその人の何を見聞きして、手抜きをしているのか、そうでないのかを決めているのでしょうか。実は「何を言っているか」以上に「何をやっているか」を見ているものです。

「今」を変える

「頑張ります！」「一生懸命やります！」そんな言葉よりも、一番見たいのはそれに取り組む姿勢や態度です。□では偉そうなことを言えても、なかなか行動が伴わないのが現実です。悩んでしまつて動けなくなると自分を責めるときがあります。辛くて悲しいとき、どうしていいかわからないことはいっぱいあります。でも、嘆き、悔んだり、悲しんでばかりでは、現状は変わらないし、問題解決にはなりません。今をどう乗り越えるか、現状をどう打破できるのか。それは今を変えるしかありません。今を乗り越えることで**目の前の大きな壁**

を乗り越え、現状を打破することができ

「未来」は「今」の積み重ね

昨日と同じ今日を過ごしながら、違う未来を求めるとは不可能です。人生は日々の積み重ねです。積み重ねの先に自分の望む世界があります。そのためには、今日をいかに生きるか。今をいかに過ごすのかにかかっています。私自身、目一杯人生を突き進み、様々な出来事に触れ、たくさんのお出逢いをいただき、その中でいっぱい後悔をしました。だからこそ一度限りの人生を悔いなく生きていきたいと思うようになりました。**私たちがいい加減に過ごしてしまつた今日という日は、もしかしたら誰かが懸命に生きたかつて一日かも知れません。**

一日は一生の縮図。今日この瞬間だけが確実に手に入れることができる時間。決して偉そうなことは言えませんが、歳を重ねるごとにこの言葉はその通りだと思えます。

一日の過ごし方、改めて見つめ直したいものです。

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 (新卒も可)

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



勝ち組治療院のツボ

vol. 45 花谷博幸

トッピングを用意して治療単価を上げていく

最初の料金設定が3000円だったので薄利多売な治療院運営です。治療の単価を上げる方法を教えてください。

整体師 35歳

明けておめでとございます。

PCC治療家塾の花谷博幸です。

短期で売上げをアップさせる方法は、次の3つしかありません。

- ① 単価を上げる
- ② 来院頻度を上げる
- ③ 顧客数を増やす

長期では「生涯顧客価値」という視点があります。

超高齢社会では、来院頻度を上げることが難しくなります。そこで、単価をどう上げるかを最初に考える必要があります。ただ私は単価アップの前

に治療の効率化を勧めますが、治療業界の場合、中心となる治療費の値上げにはリスクがともないます。しかし、多くのデータ上では予約表が6、7割埋まっている治療院なら、顧客数は減りますが売上げが上がる場所がほとんどです。問題は予約の枠が平均6割以上埋まっているタイミングで値上げができるかどうかです。実は価格を決めるのは

マーケットであって、顧客があなたの治療を「高い」と思うのか、「安い」と思うのか、なのです。これは「治せ、治せない」とは違う次元で存在している、どちらかと言えば人気投票に近いものです。もし予約が5割以下しか埋まってなかったなら、まだ時期ではありません。

リスクゼロで、単価をアップする方法があります。それは私が提案する「うどん屋さん方式」のトッピングを導入することです。180円のうどんが、トッピングしていくと、合計が560円になるといいます。

メインのうどんよりトッピングのから揚げがおいしくても人は集まりません。治療業界では、美容治療、骨盤矯正、妊婦治療、小顔矯正などがそれにあたります。私自身がそのようなトッピング導入の治療スキルセミナーを行っているのですが、これらはただ導入したからうまくいくのではなく、どう導入するかにかかっています。セミ

ナーで必ず言うことですが、すべての手技において最も大切なのは「施術後の患者さんが感じる印象こそが評価」ということです。具体的には、立ち位置、手数の少なさ、タッチの柔らかさ、治療家の心的状態が患者さんからの治療評価基準であるということを知らねばなりません。治療技術習得にはレベルがあり、「真似る」から始めて「出来る」ようになり、「魅せる」まで昇華させなくてはなりません。特に治療家が数字を出そうとするには、治療家

がこれだいたいと思う「出来る」治療（一人称的治療）をしている限り、「治しているのに繁盛しない」という現象が起きます。

評価をするのは患者さんです。患者さん視点での治療（二人称的治療）にまで昇華させてこそ、初めて患者さんの印象が良くなり、その結果「ありがたい」と「リピート」が増えるということになるのです。痛みがなくなるのと患者さんの印象が良くなることは同一です。今後、とくに自由診療の治療院は、「美容」、「矯正」、「マンツーマン」というキーワードを加工して、トッピングを作っていく必要があります。

岩崎由純の

『読む癒し』

第21回



岩崎由純

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

「生きがいがある私が私を支えてくれるんです」

「鳥取県でベップトークの講演をして下さい。どうしても聴いてほしい人がいるんです。彼女のために行ってもらえますか？」

セミナー講師仲間から、そんな連絡をもらったのは3年前のある日でした。事情を聞くと、彼のセミナーにALSの診断を受けたSAさんという女性が参加していたとのこと。彼女に岩崎の本気の講演を聴いてほしいとのことでした。

そのとき、自分は、ALSのことを全く知りませんでした。2014年の夏にマイクロソフトのビル・ゲイツさんや、ソフトバンクの孫正義さんが、「氷水をかぶるか？ 寄付をするか？」このキャンペーン（アイスバケツチャレンジ）を、ALSの新薬開発のために行われたことで、今では認知度が高まっていますが、当時はインターネットで調べて驚きました。こんな病気があるのかと。

一般社団法人日本ALS協会のサイトによると「ALS（筋萎縮性側索硬化症）は、身体を動かすための神経系（運動ニューロン）が変性する病気です。変性というのは、神経細胞あるいは神経細胞から出て来る神経線維が徐々に壊れていってしまう状態をいい、そうすると神経の命令が伝わらなくなると筋肉がだんだん縮

み、力がなくなります。しかもALSは進行性の病気です、今のところ原因が分かかっていないため、有効な治療法がほとんどない予後不良の疾患と考えられています」と解説されています。

元メジャーリーガーのルー・ゲーリックさんが罹患されたことで、米国ではルー・ゲーリック病ともいわれ、理論物理学者のスティーブン・ホーキング博士もALSなのだそうです。調べていくとウィキペディアには、半数のALS患者さんは、5年以内で呼吸筋が動かなくなるとも書かれていました。

そんな病気だと、いきなり診断が下ったSAさんの願いを叶え、実際にお会いするために鳥取に飛んだのが2年前でした。お話を伺うと、「私の人生は、ベップトークとの出会いから変わりました。難病だと分かってからALSと確定するまでの1年の間に、ベップのセミナーを受けられたからこそ、私は今生きています。難病と分かったときは、離婚してひとりになって、自分の命を終わらせて…そう思っていましたから」と笑顔で語られます。

「ALSだと分かってから、新たに仲間と一緒に新しい事業を2つ立ち上げました。1つは放課後等デイサービス（障害児のための

児童保育、そして小規模保育園です。どちらも、営利を目的として立ち上げたのではなく、地域ニーズと行政に後押しされたものでした。最初は、いつ自分がALSで仕事ができなくなるかが不安で、新規事業の立ち上げという責任が果たせるか…。自問自答の日々でしたが、自分に目の前で与えられた課題は試されごとと、とらえられるようになってからは、「課題が生きがい」となりました。【役割を持つ】ことが、不治の病には一番の薬ともいえます。家族がALSの私が仕事することを認めてくれたことが、一番の私の後押しになっています。

話を聴いて涙が溢れ出てきました。不治の病に罹ったSAさんが、障害児のための児童保育で毎日、朝9時から夕方まで杖をつきながら働いておられるのです。

ペップトークのセミナーの中には、目の前の「事実をどう受け止めるか」を考える「とらえ方変換」の実習があります。SAさんは、こうおっしゃいます。

「とらえ方を変えるときは障壁になるのは、いつも『不安や』怖れ、『あきらめ』です。このまま痛みが取れなければどうしよう。』歩けなくなったらどうしよう。』ALSの末路は全く動けなくなるから、もう自分はダメだ。そんな自分と向き合う作業が、毎日毎日繰り返されます。それだけ私は弱い人間だと思っています。だからこそ、そんな弱い自分を守るために、自分自身に声をかけます。それが、ペップトークで学んだ『セルフペップトーク』です」

『今の自分は歩けなくなっても生きる価値がある』

『今の自分だからこそ、できることがある』

『できないことを素直に人に頼める自分がいる』

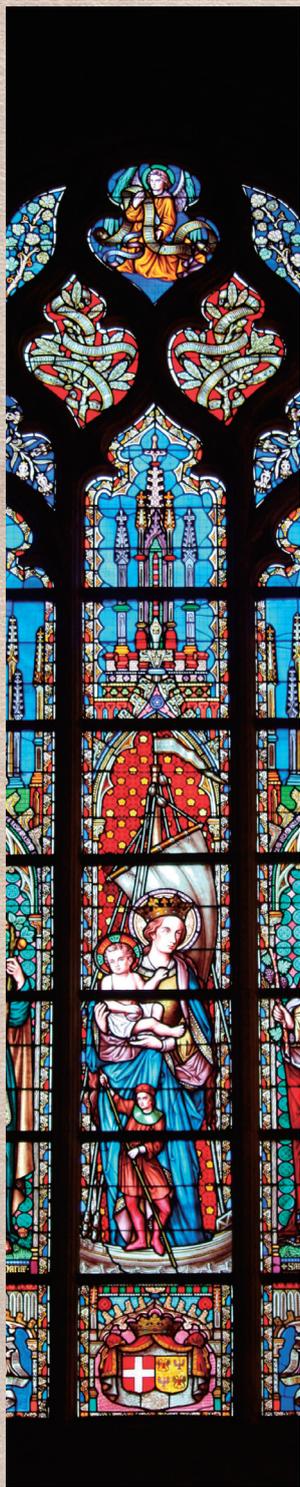
「何度も繰り返し、とらえ方を前向きに変えることで不思議と目の前の障壁がなくなります」

15年12月のある日、米子からは車で1時間ほどはかかる倉吉の講演会場に、SAさんは駆けつけて下さいました。薬の副作用で肌が荒れていることを照れながら、笑顔でこうおっしゃいました。

「岩崎先生、私にはやらなきゃいけないことが、たくさんあるんです。困っている子どもたちを助けるために何ができるか考えていると、自分の病気のことを考える暇もないんです！」

「岩崎先生、私は病気になったのにはわけがあると思えるようになりました。神様からのミッションです。できないことを○○だからこそできる」と。このようにとらえ方を変えると、ALSの私だからできることがあると解釈できて、目の前の事象を受け入れられます。そうなると、自分の目の前で起きることが【有り難く】なりました。やはり、当たり前のことなんて、この世の中にはないですね」

SAさんが仲間と共に立ち上げた「NPO法人えがおサポート」子供情報ステーションCHUCHU (<http://egaosupport.chujp/>)の施設は、耐震強度などの関係から建て替える資金繰りで大変なことになっているそうです。また新たな「課題〓やりがい」ができてきました、と笑顔で語るSAさんの目は、優しく輝いていました。



厚生労働大臣 新年挨拶



厚生労働大臣
塩崎 恭久

●はじめに

平成二十八年の新春を迎え、心よりお慶び申し上げます。本年も何とぞよろしくお願い申し上げます。

厚生労働大臣に就任してから約一年四ヶ月が経過しました。その間、国民の皆様の安全・安心の確保に万全を期すべく努力して参りました。引き続き、私自身が先頭に立って、様々な課題に主力で立ち向かう決意を新たにしています。

●「一億総活躍」社会の実現に向けた取組

「一億総活躍」社会の実現に向けては、新しい三本の矢いずれにも責任を持つ厚生労働省としてしっ

り取り組む必要があります。昨年十月には私を本部長とする「厚生労働省一億総活躍社会実現本部」を設置し、具体的な施策の検討を進め、昨年十一月には一億総活躍国民会議において緊急対策を取りまとめられました。また、今春には「二ツボン一億総活躍プラン」として道筋が取りまとめられる予定になっています。

厚生労働省としても、国民の一人ひとり誰もが家庭で、職場で、地域で、活躍する場所があり、将来の夢や希望に向けて取り組むことができよう、「全産業の生産性革命」、「希望出生率一・八」、「介護離職ゼロ」の実現を目指し取り組んでいきます。

厚生労働省としても、国民の一人ひとり誰もが家庭で、職場で、地域で、活躍する場所があり、将来の夢や希望に向けて取り組むことができよう、「全産業の生産性革命」、「希望出生率一・八」、「介護離職ゼロ」の実現を目指し取り組んでいきます。

●持続可能な社会保障制度の確立

今後とも高齢化が進展していく中で、世界に冠たる国民皆保険・皆年金をはじめとする社会保障制度をしっかりと次世代に引き渡していくため、安定財源を確保して制度の充実・安定化を図るとともに、重点化・効率化に取り組んでいきます。

昨年末には、骨太の方針二〇二五に位置付けられた「経済・財政再生計画」に基づき、経済財政諮問会議において、財政健全化目標の達成時期である二〇二〇年度に向けた社会保障制度の改革工程表が取りまとめられました。改革工程表に基づき、改革の進捗管理をしっかりと行いながら、医療・介護の提供体制の

改革や予防インセンティブの強化等に取り組み、持続可能で安心できる社会保障制度を構築していきます。

また、昨年六月には、保健医療政策について、中長期にわたる政策のパラダイムシフトや変革の方向性についてのビジョンをお示しいただきました。このビジョンの実現に向けて、「必要な改革は決して先送りしない」という決意のもと、しっかりと実行・実現を進めていきます。

●医療保険

医療保険制度については、昨年五月に成立した医療保険制度改革法の円滑な施行、医療費適正化の取組を着実に進めるとともに、地域

包括ケアシステムの構築と、質が高く効率的な医療提供体制の構築に向けて、診療報酬改定を含めてしっかりと取り組んでいきます。

●医療提供体制

今年は、各地域で地域医療構想として二〇二五年における医療提供体制のビジョンを示す年です。厚生労働省としても、地域医療構想の達成に向け、地域医療介護総合確保基金等による支援を行うとともに、構想達成のための選択肢として地域医療連携推進法人を活用していただけるよう、関係法令をできる限り早くお示しするなどの取組を進めていきます。また、地域医療

構想との整合性や地域間偏在の是正等の観点を踏まえた医師・看護職員等の需給に関する検討を行います。これらを通じ、質が高く効率的な医療提供体制の構築に引き続き取り組んでいきます。

● 国際保健・医療の国際展開

国際保健分野については、国際的な公衆衛生危機への備えと対応、ユニバーサル・ヘルス・カバレッジの推進、強靱で持続可能な保健システム

の構築、超高齢社会への対応や非感染性疾患の予防、薬剤耐性菌（AMR）対策等の課題に対応していく必要があります。本年五月の伊勢志摩サミット、九月のG7神戸保健大臣会合等において、これらの課題について議論を主導し、国際社会における日本のプレゼンスを高めていきます。

また、昨年四月には、国立研究開発法人日本医療研究開発機構が創設され「健康・医療戦略推進本部」の決定する方針の下、医療分野の研究開発を推進する体制が整えられました。世界をリードする革新的な医療技術の研究・実用化を後押しすることにより、日本の医療関連産業の国際競争力の強化を図っていきます。

● 医療分野での新技術の活用

ゲノム医療については、個人々の

体質や病状に適した、より効果的・効率的な疾患の診断、治療、予防が可能となることから期待が高まっております。昨年十一月に設けたタスクフォースにおいて、ゲノム医療の質の確保など実用化に向けた諸課題の検討を進めていきます。

また、「保健医療分野におけるICT活用推進懇談会」において、保健医療におけるICTの活用のあるべき姿を検討していきます。

我が国のバイオベンチャーの育成支援については、官民一体となつて取り組む観点から、外部有識者による懇談会を立ち上げ、バイオベンチャーを育てる好循環（エコシステム）の確立に向けて検討していきます。

● 感染症・疾病対策等

感染症対策については、エボラ出血熱や中東呼吸器症候群（MERS）の動向が落ち着いてきているところですが、国民の生命や健康を守るため、他の新興・再興感染症の発生・流行に備え、引き続き対策に万全を期していきます。

がん対策については、昨年策定した「がん対策加速化プラン」に基づき、「予防」「治療」「研究」「がんとの共生」を柱として、がんの克服に向けた取組を加速するとともに、本日施行されたがん登録推進法の円滑な実施に取り組んでいきます。

難病や小児慢性特定疾病については、昨年一月から、難病法等に基づき、対象疾病を拡大し医療費助成制度を実施しているところです。今後とも、国が定めた基本方針の下、難病等の克服を目指し、疾病の調査・研究、医療提供体制整備、就労支援など総合的な対策を進めていきます。

また、東京オリンピック・パラリンピックに向けた「おもてなしの環境づくり」を一つの契機として、受動喫煙対策を強化すべく、関係府省庁とも連携し、検討を進めていきます。

このほか、予防接種基本計画に基づく予防接種施策の推進、肝炎生活習慣病等様々な疾病を抱える方々への支援策や予防策、原爆被爆者やHIV感染者、ハンセン病回復者の方々への支援を引き続き進めていきます。

● 医薬分業・医薬品等の迅速な承認

薬剤師・薬局については、昨年十月に策定した患者のための薬局ビジョンを踏まえ、かかりつけ薬剤師・薬局の推進を図り、患者・住民から真に評価される医薬分業の速やかな実現を目指していきます。

医薬品・医療機器等については、薬事戦略相談の拡充や、先駆け審査指定制度の確実な運用等により、世界に先駆けて革新的な医薬品、医療機器等が承認される環境の整備に取り組んでいきます。

● 生活衛生・食品安全

生活衛生関係営業の振興やいわゆる「民泊サービス」に係るルールづくりの検討、老朽化した水道施設の計画的更新や耐震化、運営基盤強化のための広域化等を推進するとともに、引き続き食品の安全性の確保に取り組んでいきます。

● 介護

介護については、高齢者が介護が必要になつても住み慣れた地域で安心して暮らし続けることができるよう、医療、介護、予防、住まい、生活支援サービスが切れ目なく一体的に提供される地域包括ケアシステムの構築に引き続き取り組んでいきます。

また、在宅・施設サービス等の整備や人材確保により、必要な介護サービスを確認するとともに、介護サービスを活用するための柔軟な働き方の普及や働く家族の方々等に対する相談・支援の充実に取り組むほか、介護現場におけるICTやロボットの活用を推進していきます。

● 障害者施策

障害のある方もその能力を存分に発揮できる環境の整備を推進

し、共生社会の実現に向けた施策のより一層の充実が図られるよう、障害者総合支援法の施行後三年の見直しに向けた準備を着実に進めていきます。また、障害者に対する差別の禁止、合理的配慮の提供義務等を定めた改正障害者雇用促進法の本年四月からの円滑な施行に取り組んでいきます。

● 社会福祉法人制度改革

社会福祉法人については、福祉ニーズが多様化、複雑化する中で、その果たす役割はますます重要になっていきます。経営組織のガバナンスの強化等を講ずる「社会福祉法等の一部を改正する法律案」は継続審議となっておりますが、高い公益性と非営利性を備えた社会福祉法人の在り方を徹底するため、引き続き早期成立に向けて取り組んでいきます。

● 生活保護・生活困窮者施策

生活保護・生活困窮者施策については、支援を必要とする人には確実に保護を実施するという基本的な考えの下、不正・不適正受給対策の推進や医療扶助の適正化を図るほか、受給者の自立に向けた就労支援を促進するとともに、昨年四月から施行された生活困窮者自立支援制度に基づき、生活困窮者に

対する包括的な相談支援や就労支援等を着実に実施していきます。

● 子育て支援

子育て支援については、昨年四月から施行されている子ども・子育て支援新制度の着実な実施を通じ、引き続き、地域の子ども・子育て支援の総合的な推進を図ります。

また、若者の雇用・経済的基盤の改善や女性の継続就業の支援等の「働き方改革・両立支援」と、安全・安心に妊娠・出産・子育てのできる環境整備等の「総合的子育て支援」とを車の両輪として推進していきます。

● 児童虐待の防止

児童虐待については、子どもの命が奪われる痛ましい事件が後を絶たないなど、依然として深刻な状況が続いています。最も愛されるべき親から虐待を受け、子どもが心身に深い傷を負うことは悲しむべきことであり、社会全体で子供の「命」と「権利」、そしてその「未来」を守らなければなりません。この問題を正面から捉え、子どもの成長時期ごとの課題に応じた必要な支援の実現に向けて取り組みます。

● 安心できる年金制度の構築

年金制度については、現在の高齢

者世代と若い世代がともに高齢期に適切な所得を確保できるよう、高齢期の多様な就労を進めることとあわせて、公的年金と私的年金を通じた年金水準の確保を図っていくことが重要です。このため、公的年金について、中小企業の短時間労働者への被用者保険の選択的適用拡大など、必要な制度改革に取り組みとともに、継続審議となつて

いる確定拠出年金法の改正法案の早期成立等に取り組みます。また、年金積立金の管理運用に係る法人について、適切なガバナンス、運用の在り方などを社会保障審議会年金部会で検討いただいております。その議論を踏まえて適切に対応します。

● 日本年金機構における不正アクセスによる情報流出事案

昨年五月に発生した日本年金機構における不正アクセスによる情報流出事案については、二度とこのようなことが起こることのないよう、厚生労働省に設置した検証委員会、政府サイバーセキュリティ戦略本部での事案の解明結果を踏まえ、組織全体として再発防止にしっかりと取り組んでいきます。

厚生労働省においては、昨年九月に取りまとめた「情報セキュリティ強化等に向けた組織・業務改革」に基

づき、情報セキュリティ対策室やC S I R T体制等の組織的強化、実践的訓練の実施等の人的対策、業務運営のルールの見直し・徹底、技術的側面からのシステム強化等、安全・安心で国民に信頼されるシステム構築に向け、情報セキュリティ対策の強化を総合的に進めております。

また、日本年金機構においても、昨年十二月、組織の一体化や内部統制の確保、情報開示の見直し、情報セキュリティ対策の強化を内容とした業務改善計画が取りまとめられ、厚生労働省に提出されました。日本年金機構では本年一月からこれらの改革に着手することとしており、改革が確実に実行されるよう、厚生労働省においても監督を行い、年金事業に対する国民の信頼回復に努めていきます。

● 働き方改革

働き方改革については、長時間労働の削減に向けて、私を本部長とする「長時間労働削減推進本部」において、長時間にわたる過重な労働が疑われる事業場等に対する監督指導の徹底等、引き続き、省を挙げて取組を行うしていきます。また、長時間労働を抑制し、多様な柔軟な働き方を実現することにより、働き方改革をさらに強力に推進していくため、昨年

の国会に提出し、継続審議となつて

● 高齢者雇用・非正規雇用対策

高齢者雇用対策については、六十五歳以上の方への雇用保険の適用に向けた検討を進めるとともに、シルバー人材センターの機能強化等により高齢者の多様な就労機会の確保に取り組んでいきます。

非正規雇用対策については、昨年九月に、私を本部長とする「正社員転換・待遇改善実現本部」を厚生労働省内に設置し、本年一月には、今後五年間の非正規雇用対策に係る目標値や具体的な施策等を盛り込んだ「正社員転換・待遇改善実現プラン」を策定し、非正規雇用で働く方の正社員転換・待遇改善に強力に取り組むこととしています。また、昨年の通常国会で成立した改正労働者派遣法の円滑な施行に引き続き取り組んでいきます。

● 援護施策

援護施策については、戦没者等の御遺族に対する特別弔慰金の円滑な支給に努めるほか、戦没者の遺骨収集帰還事業の促進を図るとともに、慰霊事業に着実に取り組み、戦傷病者や戦没者遺族、中国残留

邦人等に対する支援策をきめ細かく実施していきます。

● 東日本大震災への対応

東日本大震災からの復興を加速させなければなりません。東日本大震災の発生からもうすぐ五年が経とうとする今もなお、多くの方々が避難生活を送っております。私自身も復興大臣であるとの強い意識で、対策を進めていきます。具体的には、避難生活の長期化に対応するとともに、地域の復興を進めるため、被災者の健康確保や心のケア、医療・介護の体制整備、雇用対策等に取り組んでいきます。また、東京電力福島第一原子力発電所事故への対応も重要な課題であり、発電所での作業や除染作業等に従事する方々の放射線障害防止や食品中の放射性物質の安全対策に努めていきます。

以上、厚生労働行政には多くの課題が山積しています。国民の皆様には、一層の御理解と御協力をお願い申し上げ、年頭にあたっての私の挨拶と致します。

平成二十八年元旦

厚生労働大臣 塩崎 恭久

治療家の皆様、こんなお悩みありませんか？

（ なかなか患者さまの痛みが
取れないことがある… ）

手技でほぐしてあげても痛みがなかなか取れない。和らげて一時的には改善しても、また痛みを抱えて来院される。「慢性的な痛みには根本からの治療はできない」と割り切るようにしているけど……患者さまの痛そうな顔を見ているとつらい。なんとかしてあげたい。

（ 他院と差別化をしていきたい
けどどうすれば… ）

最近ライバルの治療院が増えてきて競争が激しくなってきた。手技はこの治療院も似たり寄ったりで、患者さまが選ぶ条件は立地などのアクセス条件で決まってしまうている。施術の幅を広げて、どこよりも優れた治療院になりたいけど……。

神経最適化療法〈Super SSR®〉がそんな悩みを解決します!!

Super SSR®とは『特許を取得した独自の治療技術』です。

スポーツ障害、外傷等、打撲や捻挫といった治りづらい怪我や肩、腰、膝の慢性的疾患など、様々な痛みを取り除き、根本から治すことのできる治療法です。

特別な道具を使った 治療です

Super SSR®は「疼痛領域探查棒」「SP改善シート(浅用)」「アスリートエイド(深用)」の3つの道具を使って施術します。疼痛領域を探查棒で、疼痛部分をマーキングし、可視化して、広範囲の場合はSP改善シート、小さく深い場合はアスリートエイドを使い分けします。

痛みを数値化、 可視化します

痛みには急性痛と慢性痛があります。この2つの痛みを可視化・数値化することで、痛みを無くします。Super SSR®では痛みの箇所と範囲によって度合いを数値化し、レベルごとに合わせた治療を施します。

人間が本来持っている 能力を活用します

人間が本来持っている能力を引き出し機能低下した細胞組織を早期に回復させることが可能です。これは手技や薬にはできない脳の性質を利用した脳内認識療法ともいえます。人体のある部分を脳に明確に認識させることで痛みゼロへの追求が可能です。また、機能低下した細胞の早期再生力も脳が認識し、このような作用を引き出せるのは人体にある2つの部位だけなのです。

普段の癖、習慣を見抜き 根本からの治療を目指します

痛みが無くなっても、後日また痛みが復活して治療に来る方がいらっしゃいます。再発の原因は患者さまの性格や環境、癖などにあります。Super SSR®では再発のメカニズムを解明し、効果的な改善に成功しています。

皆さんは想像したでしょうか。大木を逆さまにして、人間にたとえ、根は人間の脳神経、枝は手足、養分を運ぶ経路を血管や末梢神経として考えてみました。おそらく世界中探しても誰一人として考えていないでしょうね!

この発想が世界初の生体神経走行マトリックスの発見につながりました。

現在の医療は固定観念そのものの結果だと思うのです。IPS細胞が世界中で期待され注目されています。臓器そのものを作り出す素晴らしい発見でした。でも人間の臓器がなぜ壊れていくのか、なぜ慢性痛が起こるのか、臓器を取り換えただけでは本当の解決策とは言えないような気がしています。その病気の原因を追求することこそが病気や慢性痛の撲滅の鍵となりうることでしょう。

病気の根源を追求し25年、自身の体験から「病気成立の公式」ができあがりました。これに対抗すべくSuper SSRを開発し現在に至ります。つまり、病気の根源が解れば治す方法も見つかるということです。処置はシンプルですが奥深い理論があります。術後のフォローが可能で西洋医学との連携や医療革命も夢ではありません。痛み苦しむ世界の人々の福音となるように祈っています。

神経最適化療法〈Super SSR®〉開発者 齊藤 徳翁 先生

1958年6月28日生まれ / 疼痛研究者 / 柔道整復師
日本アスリートエイド協会 会長 NPO法人 統合医療協会 代表理事
静岡県沼津市で東海整骨院、スーパーメディカルジャパンを運営



[Super SSR スーパー神経最適化療法®セミナー] 開催中!

詳細は右記webへ
資料もダウンロードできます。

<http://www.athlete-aid.com/blog/schedule/>

次回Super SSR®REPORT vol.2予告
「Super SSR®セミナー紹介!」
vol.2から3回に渡り、セミナーの
魅力をダイジェストで紹介します。

治療家のための法律入門

第32回

池井毛(イケイケ)治療院のトラブル始末記 その9

新人を育てるのも一苦労!?

畑中鐵丸

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

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

池井毛治療院の院長、池井毛剛さんの相談

鐵丸先生、「あけおめー!」ってな具合で今年もよろしくお願いします。

と、まあ景気のいい話はここまでで、ちょっと相談があつてさ。せっかくお屠蘇で気分よくやっていたのに、去年4月にうちの治療院に入ってきた新人が、今年の3月で辞めるって言うんだよ。

先生、最近の若いのはダメだね、ゆとり世代って言うの? さとり世代? まあどっちでもいいんだけど、若い従業員にちょっと厳しい指導すると、すぐ「辞めます」とか言ってくるんですよ。

こつちだって、従業員のことが嫌いで厳しい指導をしているわけじゃなくて、本人のためを思って、立派な治療接客のために必要不可欠な

研修をしているのに、それを勘違いされてすぐ辞められちゃたまらないよ。それに、採用広告や、面接、研修と、時間も金もかけて募集や教育をしているのに、すぐ辞められたんじゃ投資が回収できないしよ。

そこで対策しなきゃと思って、労働契約書に、「3年以内に辞めたら、勤め始めたときまで遡って毎月3万円かかった研修費用を返還します」という形の条項をいれてたんですよ。やっぱり組織防衛は必要でしょ。うちも小さいながら人を雇って経営していかなきゃならないわけだし、それなりの対策をしなきゃいくら雇ってもキリがないし、コストばかりかかかってしょうがないからね。そういう意味で、この条項を最初の労働契約書に盛り込んだのは、新人が立派に育ってもらえて、経営的に投資を回収できて、ウィンウィンだと思っていたのね。

話は、今回の辞めたいって言ってきた新人に戻って、この新人の辞めたいっていう意思は止めようがないから、ちゃ〜んと契約書に入っている研修費用の返還を求めたわけ。そしたら、「研修費用を返す必要はない」とか言っているのよ。ゆとりでも、さとりでも構わないけど、契約書に書いてあること守らんのはいカンでしょ。先生、ガツンと言っちゃってくださいよ。

鐵丸弁護士の回答

最近の若い人の就職後3年での離職率は、3割とも4割とも言いますからね。自分探しとか、本当にやりたい仕事とか、つまらんこと言っ

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/>



いる暇があったら、少しでも今の自分を磨く方向で努力すべきなんですよ。仕事は人を磨き成長させますから。

そういう意味で、池井毛先生の考えは、大変立派だと思えます。すぐに辞める若者を鍛え直してやるという優しさ、そして、治療院という組織を守る責任者としての責任感。しかし、世の中の法律というのは、立派な考え方にいつも賛同してくれるというわけではないところが、難しいんです。

労働関係を規律する法律というのは、「強い経営者」対「弱い労働者」という構図が基本的に前提されています。そのため、労働者に不利になるような契約に関しては厳しい判断が出るケースが多くあります。今回ご相談いただいた、「短期間で退職したら研修費用返還」という契約は、労働者が退職しにくくなるいわば「労働者を鎖で縛り付ける」ものであり、問題のある契約とされています。池井毛先生と同じ考えの人ばかりではないということです。

このような研修費用の返還については、決定的なルールや、強い拘束力を持つ最高裁の判断が出ているわけではありませんが、地裁、高裁レベルでは経営者側に厳しい判断が基本的に出ています。平成14年11月1日大阪地方裁判所の裁判例によれば、労働者の技能養成の費用に関し、短期間で退職した場合に修学費用の使用者に対する返還を求める条項は無効であり、請求は認められないと判断しています。

これは、「社会人として能力を向上させる研修」という、労働者にとっていわば「綺麗なスーツ」を研修費用で買ったとすれば、労働者ばかりではなく、この労働者を使って経営を行う経営

者も「綺麗なスーツ」によって恩恵を受けるのだから、研修費用は「強い」経営者持ちということなのでしょう。

もっとも、研修費用の返還についてのルールには、ブレや幅があります。研修が海外留学などの場合には、「社会人としての成長」とはいつても「警沢品」に当たるので、警沢品については身につける労働者が負担すべきで、数年間継続的に勤務したら返還免除という契約、これは合法という判断に傾きます。

さて、今回のご相談についてみると、研修の内容としては、従業員としてスムーズに業務をこなすために必要不可欠な内容である研修と伺っています。そうしますと、「社会人としての成長」という研修の結果は、社会人として必要不可欠な「スーツ」ということになり、裁判所に持ち込まれれば、「強い経営者さんが、スーツ費用くらい持つべきでしょう。それを、早期退職したからといって『弱い労働者』には認められません」という判断に傾き、池井毛先生の請求は認められないこととなります。短期退職に対し研修費用の返還を定めた労働契約は、「労働者にとって鎖のようなもの」であり、認められないというのが裁判所の一般的な判断傾向です。

このように、労働関係については経営側に厳しいルールが定められている場合が多く、研修費用の返還という形で安易に労働者を縛り付けることはできません。とはいっても池井毛先生の「新人を立派な社会人にしてやりたい」という考えは立派ですので、ここは別の方法、イケイケで厳しくも優しい人柄で惹きつけて、厳しくもためになる指導研修をして新人を育てていくべきですね。

続・療養費の 請求と支給 第28回

「2015年を振り返って」

請求代行会社療養費請求担当:療養太郎(仮名)



昨年の1年間で一番記憶に残るのは保険者の審査の厳格化です。例年になくたくさんの先生から療養費の先行きや現状の保険請求に関しての具体的な対策など、問い合わせをいただきました。私は療養費の保険請求のセミナーなどで、なるべく具体的なお話をさせていただくように努めています。しかし、保険請求を行っていく上で、柔道整復師が捉える患者の状態や状況と、保険者側が捉える見解にはまだまだ違いがあり、説明に苦慮することがあります。これを少しでも埋めていかなければ、これから先の保険請求が難しくなります。

このような状況で昨年11月7日に、「厚生労働省は柔道整復師やはりきゆう師らによる施術に公的医療保険を適用する療養費制度について、不正請求対策を強化する検討に入る」との報道がありました。これによりまず、接骨院などの増加に伴い過当競争状態となり、架空請求、水増しが後を絶たない状況であることが理由で、厚生労働省は今年早々から社会保障審議会の専門委員会などで具体策の協議を始めるということです。

- ① 厚生労働省が想定しているのは、**接骨院などの管理者(経営者)に定期的に講習を受けるよう要請すること**
- ② **「部位転がし」を重点的に審査すること**
- ③ **地方厚生局による指導監査体制の強化**
- ④ **審査に必要な情報を得るため申請書の記載事項を追加**

この報道とほぼ同時期にマスコミを賑わせたのは、指定暴力団が柔道整復師と共謀し国

民健康保険から支払われる療養費を不正請求していたという事件です。さらにこれらの報道があった4日後に、厚生労働省は柔道整復師ら21人の免許取消しなどの行政処分を下し、実名で発表しました。

これらは今年の療養費のマイナス改定の布石として、厚生労働省の官僚が発表時期を選んだ結果だと話す人もいます。マスコミにこうした一部の不正請求を行った柔道整復師が大きく取り上げられることで、柔道整復業界全体のマイナスになり、保険者の保険請求厳格化や療養費の仕組みの変更を専門委員会の委員や国民が「やむを得ない」と納得してしまふ流れを誰かが作っているような気もします。

昨年12月に厚生労働省から発表された「28年度診療報酬改定について」では、診療報酬本体はプラス0.49% (医科+0.56% 歯科+0.61% 調剤+0.17%)で、薬価はマイナス1.22%、材料価格がマイナス0.11%で、診療報酬全体の改定率はマイナス0.84%になっています。

では今年の療養費の改定はどうなるでしょうか。あくまでも私自身の考えですが、内容はさておき、療養費改定は行われると思います。また、療養費は診療報酬に準ずることがありますので、診療報酬改定の報酬部分のプラスを見るか全体のマイナスを見るかによって見解が分かれると思います。

療養費の改定に関して毎回申し上げるのですが、仮に改定内容が事前に分かったとしても柔道整復師の先生方には何かできることがあるのでしょうか。今やるべきことは情報に

振り回されず、今一度自身の行っている療養費請求が正当なものかどうかを見直していただくことだと考えています。当然、正解が分からなければ自身の行っている療養費請求が正当なのか、保険者から不当と判断されるのかは分かりません。保険請求セミナーを受けるのもよし、仲間内で療養費請求の勉強会を行うこともいいでしょう。まだ療養費請求で院の経営が成り立っているからと安心せず、今一度療養費請求に関して考えてみましょう。



新年早々暗い気持ちになるような話になってしまいました。療養費の保険請求が確実に厳しくなる中、療養費の保険請求に頼らず、患者の状態、状況を把握し、保険適用か自費治療かを明確にしている柔道整復師が多いのも事実です。療養費の保険請求を継続して行っていくためには、患者にも健康保険が適用される範囲を十分に説明し理解していただくようにしましょう。そのときには自費メニューの提案も必要かもしれません。健康保険が使えないなら他の接骨院に行く、という患者を恐れている場合ではないという認識を持っていただきたいと思います。保険適用外の傷病を保険で申請することは、患者の委任を受けて療養費の保険請求をしている柔道整復師の仕事を自ら奪ってしまうことだと肝に銘じて、新たな年をお進みください。

私自身も今まで以上に具体的に分かりやすい保険請求指導を行いながら、接骨院の様々な問題に関わっていきたいと思います。本年もよろしくお願致します。

手技治療院 実積No.1

顧問先350件以上
20年以上の実績！ 税務調査対応も安心！

確定申告セミナー開催決定！

2月7日(日)13時30分～15時まで
当事務所にて **参加費無料！**

「上田曾太郎の初歩の
会計教室」でおなじみの
上田曾太郎が徹底解説

ポイント
教えます

確定申告の仕方と注意点

先着4名様
限定

セミナー後に
個別相談会の開催

治療院固有の問題や注意すべき点を解説します!!

お問い合わせください！ 無料！ 独立開業相談は随時実施しています

無料相談
実施中

日々の面倒な経理
作業をおまかせ
ください!!

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

あの「上田曾太郎の初歩の会計教室」
が本になりました!

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



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.4

マニュアルセラピストから診る
下肢神経障害の
診かた

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

平成28年の新春を迎え、心よりお慶び申し上げます。本年も何とぞよろしくお願ひ申し上げます。本年も医師、理学療法士と対等に話せるセラピストを育成し、私なりの業界地位向上を目指し皆様と勉強していきたいと思ひます。

今回は「下肢神経障害の診かた」です。先生方は「痺れ」の患者様に対しどのように評価、説明、治療を行っていらっしゃるでしょうか？ 学生時代に習った生理学、解剖学と実際の臨床は結びついているでしょうか？ 実際に確認していきたいと思ひます。

1. 問診時の注意事項

下肢の痺れや痛みを主訴とする疾患において問診時には、

- ① 過去に腰痛の既往があるか？(レントゲンやMRIで異常は見つかったか？)
- ② 痺れや痛みの範囲は臀部のみか？ 膝より上か？ 足部にまで及ぶのか？
- ③ 安静時(就寝時)にも症状があるのか？ 抗重力位(座位や立位)で悪化するのか？
- ④ 神経の閾値は左右対称か？
- ⑤ 屈曲時に症状が悪化するのか？ 伸展時に悪化するのか？

を注意深く聞いていきます。

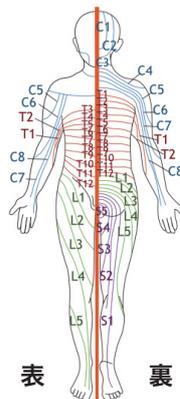
① 腰痛の既往歴

慢性腰痛の患者MRIでは椎間板の変性、劣化が診られ椎間孔の狭窄が起こります。



② 痺れの範囲

患者様自身が「坐骨神経痛」と言っても鵜呑みにしてはいけません。たとえば臀部から大腿外側や鼠径部を示してくることがよくありますが、神経学的にそのようなエリアの支配神経は存在しません。下位の椎間関節や仙腸関節の関連痛としても出現してくるものです。坐骨神経痛であれば、大腿後面中央部を下降し膝窩で外側にルートを変え下腿外側と足部外側に症状が出るはずで、鼠径部や大腿前面を支配するのはL2～L4の大腿神経です。L4～S3にかけての脊髄神経前枝が坐骨神経を形成するのでデルマトームを再確認してください。また、下肢全体が痺れるようであれば脊柱管狭窄症等の下肢動脈疾患を疑わなくてははいけません。



③ 安静時に症状

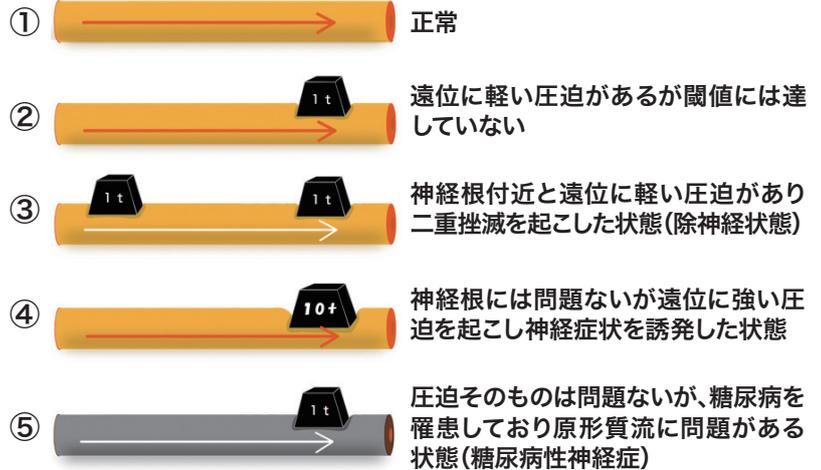
通常、神経の症状は神経線維に圧迫や癒着、伸長などのメカニカルストレスがかかった状態で出現します。しかし、ヘルニアや筋挫傷などで炎症物質は発生してしまうとケミカルファクター(化学物質)に感作を起し神経の閾値(いきち:ある反応を起こさせる最低の刺激量)そのものが下がってしまい、ごくわずかな刺激に対しても痛みや痺れを起こしてきます。

④ 閾値の左右差

梨状筋部の痛みに対して梨状筋症候群の診断をして鍼や電気をかけている人を見かけますが良くならない人がいます。梨状筋の左右差を確認してください。患側は触っただけで

も痛いのに対し健側は肘でゴリゴリ押ししても痛くないということはありませんか？ これは梨状筋による圧迫での痛みではなく③でお話した閾値低下を起こしているものです。つまり患部が原因ではなく、上位ニューロンに何らかの病変があると考えます。

その他、閾値低下を起こす病態を図で示します。代表的なものはDouble Crush Syndrome(二重挫滅)と言われるものです。神経根付近で圧迫を受け末梢で軽い圧迫を受けると症状を誘発してしまいます。軽い圧迫を2カ所、強い圧迫を1カ所、糖尿病性神経症の人は軽い圧迫1カ所…。このように実際の病態を追いかければ適切な治療を受けられない患者様がたくさん出てきます。



※ 矢印は順行性の軸索原形質流の動きを示す。

⑤ 運動方向の違い

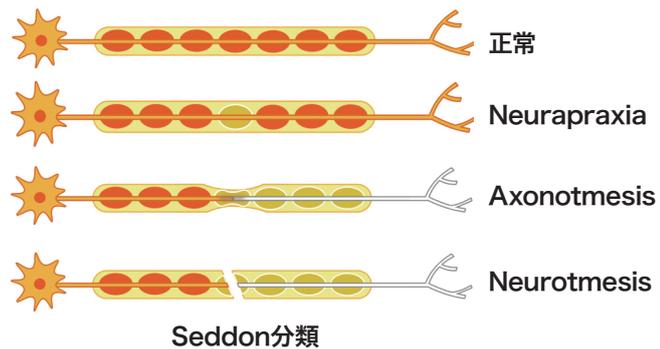
屈曲時に症状が悪化するのであれば硬膜病変またはヘルニアを疑いSLRテストを行います。伸展時に悪化する病変で考えられるのは脊柱管狭窄症ということになります。この2つの病態を鑑別しないと治療によってさらに症状が悪化することになります。当院には「ヨガで痛くなった」「ストレッチをして悪化した」といった患者様が多く来院されます。

※ 神経症状を呈していてSLRが陰性の症例は分離すべり症・脊柱管狭窄症となります。これらは伸展時に症状を誘発するものでSLRによって骨盤後傾、腰椎後弯が起こるためです。

2. 禁忌事項

痺れや神経痛に直面したときもう一つ大切なことがあります。次のような症状のある場合すみやかに病院に紹介状を書き病院に行ってもらってください。クローヌスやバビンスキー反射のような病的反射があるもので、病的反射が出現した際、考えられるのは脳、脊髄といった中枢系の障害です。セラピストが対応できるのは末梢神経と運動器疾患です。間違っても手を出しては行けない症例です。その他、外傷による神経損傷、腫瘍、重症の糖尿病といったところが絶対的禁忌事項になります。

国試の勉強で必ず出てきたSeddon分類は覚えていまずでしょうか？ ① Neurapraxia(一過性神経伝達障害) ② Axonotmesis(軸索断裂) ③ Neurotmesis(神経断裂)と習ったはずですが、徒手治療が可能なのは①と②の一部です。②軸索断裂では断裂部より末梢の軸索はWallar変性してしまうということが知られています。慢性腰痛の患者様が手術を選択されて「痛みはなくなったけど痺れが残っています」といった症例はよく見かけると思います。これは長期にわたり神経の圧迫や癒着があったため神経の変性や筋の機能回復が困難になった退行性病変を示しています。「手術しても良くならないですよ!」整形外科や整体院でよく聞く言葉です。言うのは簡単ですが「なぜ良くならないのか?」を科学的に説明できなければ負け犬の遠吠えに聞こえてしまいます。



3. 鑑別方法

鑑別はASLRとSlumpのテストを使います。他のテスト同様、健側から行い患側との左右差を確認します。テストは患者様の主訴の再現です。違うところの痛みや痺れを誘発しても治療にな

りません。ASLRやSlump のテストは神経テンションテストといひ、疼痛誘発テストの一環として行ひます。症状を誘発し、痛みや痺れがなくなるポジションを探るのが基本となります。

① 脊柱管の長さ

脊柱管は椎体後部にある椎孔が頸椎から腰椎まで連続して形成しており、脊柱屈曲位に比べ伸展時のほうが脊柱管の長さは7cm長いとされています。つまり屈曲位をとったとき、硬膜と脊髄神経は緊張位にある、と考えられます。



② 神経の弾力性

神経線維は伸長と圧迫に弱く神経自体の血行不良により痺れや痛みを誘発します。神経線維は7%の伸長で血行不良が起こり、14%で阻血が起こると言われています。このため神経にはストレッチは禁忌と考えられています。神経に大切なのは「滑走性とゆとり」です。

③ ASLRテスト (Active Straight Leg Rise)

一番簡単に行える神経テンションテストです。患者は背臥位になり膝を曲げないように足を高く上げていきます。このとき、下位腰椎の神経根では1.5cmほど尾側に滑走するはずですが。まず症状のない健側から行ひ股関節の屈曲角度を目視します。次に症状のある患側を行ひ健側との角度の違いを記録します。股関節の屈曲角度は非常に個人差があるので注目する所は「左右差」です。



④ Slump テスト

患者は足が浮くくらい高い椅子かベッドに深く座ります。顔を下げ猫背を作ってもらひ「だらっと」座ります。これで硬膜と脊髄神経の緊張位をキープします。次に健側の膝を伸展していき角度を確認します。次に患側の膝を伸展していき角度を確認します。患側のほうが膝伸展できないとします。次に患側の膝伸展をキープしたまま下げていた頭を上げ天井を見てもらひ膝伸展が進むかを確認します。これで膝伸展が進むなら、Slumpポジションで脊髄と硬膜が緊張→膝伸展で坐骨神経緊張→頭を上げると硬膜と脊髄神経が緩む→神経根にゆとりができて尾側に滑走した→膝伸展が進んだ！ という運動連鎖になります、このテストはこのまま治療と在宅ケアにも使える便利なテストです。何より一番大切な患者様の『気付き』が得られるテストですので「こうしたら悪化してこのようにすると楽になります」と説明がつきます。



いかがでしたでしょうか？ 学生時代に習った生理学や解剖学はセラピストにとってドクターやPTの先生方と話せる唯一の共通言語です。特に解剖学は不変のものでぜひ教科書を見なおしていただき日々の臨床と照らしあわせて勉強してみてください！

荻窪リハビリスタジオでは今後もMDX1Dayセミナーやゲスト講師を招いた各種勉強会を行って参ります。ご質問やリクエストは E-mailでinfo@ogikubo-rehabili.comまでお寄せ下さい。

今回は運動療法の理論と実際をお送りします。

簡単にクレジットカード決済を始められます。

個人営業の方でも大丈夫!

NPO法人日本手技療法協会から耳寄りな情報をお届けします。

日本手技療法協会賛助会員の株式会社メディックス様とUCカード様との提携で実現した「**ひーりんぐマガジン定期購読者/日本手技療法協会会員様限定**」のクレジットカード決済のご案内です。

決済端末を特別価格で提供

決済手数料 3.50%
(通常 5.00%)

電子マネー対応
(交通系・iD)



他社からのお乗り換えも大歓迎！今、ご契約の手数料と比較して下さい！

治療院業界最低水準でのご案内となります。この機に是非ご検討下さい。*

*プリンター付き端末を特別価格でご提供させていただきます。(電子マネー非対応 27,000円(税込) 電子マネー対応 54,000円(税込))

*月額固定費用や端末維持費は発生しません。

*UCカードの審査結果によっては、入会をお断りさせて頂く場合がございます。

*ご利用には NPO 法人日本手技療法協会へのご入会が必要です。別途年会費 5,000円(消費税対象外)が掛かります。既にご入会の会員様は今すぐお申込みいただけます。

ご利用開始までの流れ

① 日本手技療法協会 UC カード担当窓口にお問い合わせ

② 日本手技療法協会に
ひーりんぐマガジン定期購読申込*

*会員の方は②は不要です。

③ 日本手技療法協会UCカード担当窓口
にクレジットカード決済利用申込

④ UCカードよりお客様へご連絡

⑤ UCカードへ加盟店申込

⑥ UCカードの加盟店審査

⑦ UCカードと加盟店契約

⑧ お客様の店舗へ端末設置

⑨ **ご利用開始**

まずは、お問い合わせを

NPO法人日本手技療法協会 UC カード担当窓口

営業時間：土日祝日除く AM 10:00～PM 6:00

日本手技療法協会 会員登録

検索

TEL 03-5296-9055

FAX 03-5296-9056

AA番号:4200095

ネーミング入門

ネーミングの 考え方

厳しい手技療法業界の中で生きのびていくために、新年を迎えて治療院などの変革を決意した治療家も多いだろう。また、多店舗化など新たな事業の立ち上げを決意した治療家もいることだろう。ホームページを新しく立ち上げる時の見出しの作成、新規開業での院名、新たなサービスメニューの名前、院長が作った新技術に命名するなど、あらゆる場面でネーミングは非常に重要だ。ネーミングの善し悪しによって、ヒットするかどうか左右されることは間違いない。ブランドとしての存亡がかかっていると言っても過言ではない。この特集では手技療法業界におけるネーミングのコツを紹介する。

院のネーミングや ロゴは第一印象

ネーミングは、単に名前を付けることと考えがちだが、実は事業や商品そのものをどうつくり、実践していくかを考える作業であるということに気がつかない人が多い。

- 「商品さえよければネーミングなんて関係ない」
- そういう人もいるだろうが、ヒット商品には必ずいいネーミングがある。そしてその商品が企業のブランド力を押し上げる。
- いったんブランドが確立されると客を呼び、利益を産んでいく。そのブランディングの第一歩がネーミングなのである。

靴下の名前が「通勤快足」という名前なら、サラリーマンは思わず買ってしまい、「瞬足」という名前の運動靴が子どもたちからねだられる靴のトップになり売れてゆく。

ネーミングやブランディングには、お店のコンセプトの「誰のために、何のためにこのビジネスをやるのか、この先どうしていきたいのか」という理念が必要だ。ただ単に業態を伝えるだけではいけない。企業の名前やロゴは、企業の第一印象を決定づけ、また、その後継続する企業のイメージ・地位を担う役割を果たすからだ。

その反面、つくる側としては、どうしても特性を全てネーミングに盛り込みたいと思ってしまうが、それもいけない。内容の一部しか触れていなくても、全体が伝わってくるような、広がりのある言葉が目を開くからだ。



覚えてもらえる名前が 一番重要

- ◆ネーミングのポイントは3つある。
 - ①ネーミングによって何を伝えたいか
 - ②ターゲットを考える
 - ③覚えてもらえるネーミング
- この3つのポイントで考える。

◆まず、「何を伝えたいのか」ははじめに思いつくのは業態だ。「てもみん」などはその典型的な例だ。そしてサービスの特徴、今後の取り組みなどを考える。要は患者さんやお客さんに抱いてほしいイメージを伝えること。「施術後、さわやかな気分になってお帰りいただきたい」というのであれば「青空治療院、とかがある。ここではオーナーや院長、スタッフなど実際に治療に当たる人が考えなければならない。

◆2番目の「ターゲット」を絞ることも大切だ。顧客の対象が「若い女性」なのか「ビジネスマン」なのか「シニア世代」なのかによって表現の仕方が変わってくる。これには市場リサーチが重要だ。

◆3番目の「覚えてもらえる」というのがネーミングにとって一番重要で、そのためには、まず「分かりやすい」



ことと「印象深い」こと。一步間違えると「分かりやすい」けど「印象が薄い」ということも結構ある。これを両立できるようにすることが大切。

◆「なるほど!」というネーミングもある。

◆たとえば、数年前に都内の帝国ホテルプラザにオープンしたリラクゼーションサロン『Luxe(リュクス)』は場所柄、客層などワンランク上をいくというコンセプトで、それなりの料金体系だ。ターゲットは女性、ビジネスマン。「リュクスという意味は『贅沢』を意味するフランス語で、当時女性誌の特集の見出しなどに盛んに用いられていた。その意味合いは豪華さを求めるだけの贅沢だけではなく、知性的な人が求める高級感です。これがコンセプトにまさにぴったりだったので、これを使うことになりました」とリュクスの立ち上げメンバーは語る。

◆新しい言葉や、一つの語に二つの意味を持たせる掛詞(かけことば)が入っていたりするとインパクトも強くなる。また、リュクスのように響きかやや硬い場合、ロゴマークなどを柔らかいイメージのものをつくって、全体を調整するというケースもある。

値上げの前にすべきは、治療効率化です!

CD「治療効率化」
1/25~2/15までの
キャンペーン価格
定価5,400円(税込)
▼
3,240円(税込)



個人治療家にとって治療効率化は治療費の値上げに比べリスクは半分で、一人60分治療をしていては繁盛治療になることはできません。更に10年後、今と同じ治療時間で今以上の人数をこなせますか?
このように個人治療家にとって、治療の効率化は必須事項です。患者さんを振り向かせながら、今と同じ料金で1時間1人から2人、3人、4人と治療ができるようになるためのプロセス公開です。

- 効率化しないといけない
- キャパシティは6-7割
- 治療家の売り物は?
- 10年後20年後今と同じ治療ができるか?
- 時間から結果売りへ
- 人を雇うか? 効率化するか?
- 患者減少の覚悟はあるか?
- 4つの覚悟
- 時間売りから結果売りへのシステム変更プロセスを知る
- 患者さんに喜んでもらう効率化プロセス
- コース選定
- 人間関係の構築
- 治療技術の見直し
- 患者はあなたの治療を治してもらいたい
- アフターフォローの充実
- 診療時間の短縮
- 絶対必要な○○○○
- 予約表の○割でスタート
- 大胆な改革と小さな改善
- 治療効率化とは量から質への転換である

サイトでは販売されていません。
直接必要事項(院名、氏名、郵便番号、住所、電話番号)を書いてメールかFAXでお申し込みください。

FAX: 048-424-2979
Mail: balance@happy.email.ne.jp

PCC治療院経営セミナー!

誰でも参加OK!

2016年2月7日(日)
10時~17時
池袋 20,000円(税別)

2016年治療家通信塾も
申込開始

年間3万円で、
自宅学習できる
通信教育システム



注文はサイトから

PCC治療家塾
http://e-pcc.jp

治療院経営 検索



経営戦略上も 重要なネーミング

経営戦略の方向性によってもネーミングは変わってくる。当面は1店舗だけで、地域に根ざして着実に伸びていきたいという経営方針の院のネーミングと、積極的に多店舗展開をしていきたい院長がつける店舗名は違う。

どういう手法で展開していくか、出店地は東京か、関東か関西か、あるいは全国展開なのか、フランチャイズなのか、あるいは百貨店やホテル内に出店するのか、スポーツクラブなのか、などのビジネス展開を見据えたネーミングというものがとても大事だ。小さな名前をつけてしまうとあまり大きく育たず、大きくなりたいならそれなりの名前をつけなければならない。企業としての計画性を明確にすることもネーミングやキャッチコピーには必要だ。

院長自身が考えると、思い入れも強く、「自分はこれが伝えたい」という感情が表に出すぎて、かえってよい言葉が生まれにくい。そんなとき、「もっと広い視野から見てみよう」と、客観的な立場で見ることができれば、自分の本当の思いをシンプルに言葉にできたりする。ときには自院を俯瞰的に見る、あるいは5年後の自分から今を見るなどがおすすめである。

こうして作成したネーミングを自院のホームページに活かしてみよう。ホームページ上では変更も比較的簡単にできるのでいくつか試すことも可能だし反応を見ることもできる。ホームページはただの綺麗なHPでは何の意味もない。他院との差別化を図るためにもネーミングには多くの工夫が重要だ。

競合他社の ネーミングを 考えてみる

ネーミングは、憶えやすく耳残りのする言葉を選ぶということだ。受けるネーミングをつくるために競合他社のネーミングを調べてみるのも1つの手法だ。そしてそれらをグループ分けしてみよう。たとえば「硬いが誠実さがある」とか「親しみがある」とか印象をいくつかのグループに分けてみて、繁盛しているかどうかを見ていくなどによって、いろいろな気づきがある。

「てもみん」などは目的が明快で分かりやすい。会社の理念を誰にでも分かりやすいようにしているのが「やさしい手」。社員全員がやさしい手になろうとする。ラーメン店の「〇〇製麺所」という名称からは、それまでラーメンの主役がスープだったのを「麺がおいしそう」という新機軸を打ち出している。

また、ターゲット層の好みそうな雑誌を見る。時代の流れはどうなっているか、あるいは世の中の的に面白いものは何かを考え、そこから逆算して商品に着地させるという方法もある。前出の「リュクス」などはまさにそれだ。

ネーミングを考える際は最初、前述の3つのポイントに照らし合わせて考え、それぞれ数多くの案を出す。次にグルーピング(分類)をする。この作業は参加する人が多ければいいというものではなく、同じ程度の知識量の人でなければならない。経営マインドをあまり持っていないスタッフが、これに加わってもうまくいかない。アンケートや人気投票のようになってしまうからだ。まずはたくさんの人がいろんな意見を出すのはいいが、それが収れんされていく段階で、強いリーダーシップで企画を進める人の存在も必要である。なぜならば合議制で決めた言葉は無難ではあるが、おとなしくなりすぎてしまうきらいがあるからだ。いろいろとアイデアは出してはみたものの、月並みだったり、逆に分かりにくかったりということはよくあることだ。

結局、ネーミングは「誰が読んでも分かる単語」「語呂がいい」「耳触りがいい」「覚えやすい」ことを基本的に考えていくことがポイントと言える。

何よりも、タイトルを考える作業は苦しみながらするのではなく、とても楽しい作業だという認識のもとに行うのがベストだ。

物件探しに
必要なこと

具体的に 想像できますか？



すべておまかせください！
メディックスが無料で
お答えします。

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。

・治療院に合う物件って？

・場所選びのポイントは？

・どのタイミングで物件を決めるの？

・家賃・保証金など契約にかかる費用は？

・必要な設備はなに？

・鍼灸院などを併設するには？

開業は
物件探し
から！

開業サポートのプロ+物件探し=安心

接骨・整骨院開業サポート実績 1,500件の専門家が治療院向け物件探しをサポートします。

ご紹介物件例



・神奈川県藤沢市



・東京都北区



・東京都杉並区

全国対応！ この他にも多数ご紹介可能な物件がございます。



「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」「商圏リサーチ」「店舗契約の仲介」まで、全てを担当してもら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が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、メディックスを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。

※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。



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

メディックス計算センター

検索

店舗情報提供業務提携先：株式会社プロスパー・ワキザカ 東京都知事 (5) 第 70205 号

「物件情報サービスを見た」とおっしゃってください

TEL:03-3255-1088

営業時間：土日祝日除く AM 10:00~PM 6:00

接骨院開業アドバイザー 宅地建物取引士
水谷 岳洋



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 **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 **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。

柔道整復療養費請求代行 **スタンダード** (保険者入金一括支払い)

保険者からの入金を一括支払

保険者からの入金をまとめて接骨院へ毎月25日に一括入金。接骨院での入金処理、管理は一切なし。

WEBにて保険者入金開示

好きな時にWeb上で確認出来る開示システムで請求状況を一目で把握。Web上、にて請求から入金まですべてを開示。請求の透明性を実現します。

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**

わずらわしい請求業務一切を代行

訪問マッサージの療養費請求は各自治体によって療養費支給申請書も請求書等も異なる場合があります。請求先も事なります。そういったわずらわしい請求の一切を代行致します。

無償の高性能クラウド型レセコン

往療距離自動算定や同意書の期限管理、各自治体の専用請求書出力など他にはない高性能なレセコンを無償で提供しています。

鍼灸療養費請求代行 **鍼灸請求代行**

請求から入金までを透明化

鍼灸請求代行において請求から入金までの一切を管理しWEB上にて開示し透明性を実現。各自治体の専用請求書にも対応。

無償の高性能クラウド型レセコン

保険者の請求に合わせた療養費支給申請書出力他、自治体専用請求も出力可能な高性能なレセコンを無償で提供しています。

※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。

すべて
参加無料
¥0

分からないこと何でも教えます。

接骨院開業のギモン・質問に私たちがすべてお答えします！

接骨院開業セミナー

物件の探し方、選定のポイントは？

開業資金はどうやって調達するの？

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？

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 1-1-1KA1111ビル 4F	時間	相談応

集合セミナー まだ何からはじめていいかわからない ... という方に！

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。なお、土曜日の「午前」「午後」とも、お申込み後セミナー事務局よりお電話にてご希望のお時間を伺い、開催時間を調整いたします。こちらの「午前」「午後」は同じ内容です。どちらか1回のご受講で、必要な情報をしっかりとお伝えいたします。

開催日	2月	6土 午前の部・午後の部	10水 14:00～	13土 午前の部・午後の部	14日 14:00～	17水 14:00～	21日 14:00～
	3月	5土 午前の部・午後の部	9水 14:00～	12土 午前の部・午後の部	16水 14:00～	23水 14:00～	27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 1-1-1KA1111ビル 4F					時間	90分

※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。

お申込み
お問い合わせ
開業セミナー詳細

 **0120-654-678**
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

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



受付スタッフは繁盛経営の鍵！

— 受付女性の戦力化 —

「毎日施術で忙しくて受付業務は女性スタッフに任せっぱなし」という先生、ひよっとしたら多いのではないだろうか？ しかし女性スタッフ、とりわけ受付担当者の活用方法は皆さんが考える以上にとても大切。一歩間違えると、とりかえしのつかない経営上の失敗にもつながりかねない。

連載2回目の今回は、ピープル・ビジネス・スクール代表の中園氏に女性スタッフの活用法について、詳しく解説していただく。



第2回のテーマは「受付スタッフは繁盛経営の鍵！— 受付女性の戦力化 —」です。

治療院を経営する先生方の中には、受付スタッフの役割は、「レジ係」ととらえている方も多いのではないのでしょうか？

実は、私自身の認識もそうでした。「電話対応とお金の計算さえできる方なら誰でも同じ」と考えていたのです。自分の治療の腕さえあれば患者さんは集まると思っていました。しかし、実際に開業してみると、「良い受付スタッフがいないとスムーズに治療が回らない」とことを実感したのです。たとえば、治療内容がよくても、受付対応がきちんとはできないために待ち時間が長くなってしまい、患者さんの足が遠のいてしまうこともあります。また、笑顔が

ない対応のためにお年寄りが寄りつかなくなることもあるのです。

受付スタッフの戦力化で患者数が伸びる！

カギは初期教育とマニュアル化

受付スタッフは先生の治療を後ろから支える重要な存在です。受付スタッフを治療院経営の戦力として育成することで、売り上げが1.5倍も伸びたという実例も多くあります。

まず、受付スタッフにとって一番重要なのは患者様をお迎えすること。治療院を店舗と考えると、受付スタッフはまさにお客様からの第一印象を決定づける存在です。どんな商売でも、ファーストインプレッションが顧客満足度

の決め手になります。次に、カルテの管理、事務処理などの治療サポート。そして、患者様のお見送り（次につなげるラストインプレッション）です。つまり、先生が治療だけに専念できるように、それ以外の部分をすべてバックアップするのが受付スタッフの役割です。

これらの業務を誰もがスムーズに、そして超短期にできるようにするためには、事前のオリエンテーション（第一日教育）とマニュアル作成をすることが重要となります。

オリエンテーションでは「歓迎の言葉」「仕事内容の簡単な説明」「身だしなみや職場のルール」といったことを説明します。このあと、治療所内を案内しながら仲間への紹介をします。1時間程度で十分なので、新人スタッフが一人でも院長自らが時間をとって行ってあげましょう。この1時間が、その後の戦力化の決め手になります。

業務習得は、正しいやり方をマニュアル化することによって即戦力化ができます。

マニュアルは、教える人によって仕事のやり方が違い、新人スタッフが混乱するという事態も防ぐことができます。

モチベーションを上げて

女性スタッフを

戦力化するポイント

「仕事をしながら徐々に覚えれば」と言っているいきなり現場に立たせることで失敗することも多くあります。忙しい中で教えると、新人スタッフは単なる注意を「怒られている」ととらえがちです。モチベーションが下がって離職することもあります。逆に初期教育をきちんとやるだけでも、新人は不安が解消され、自信を

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パスプランから、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>

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)。



効果の差が生じないため、オペレーションを任せることが可能になります。これにより、患者さんの満足度が高まればスタッフのやる気も生まれます。やる気を持ったス

持つて仕事に取り組むことができます。初期にこそ「教育の時間」と「マニュアル」を与えてください。
さらに先生の自覚も必要です。受付スタッフは「お手伝い」ではありません。治療サポートをしてくれる存在です。やって欲しいことをきちんと伝え、受付以外の仕事もどんどん任せることも必要です。例えば、受付スタッフによるサポートの内容を充実させるためにも、熟練者でなくても扱える「トルマリンホットパック」のような道具を利用してみてはいかがでしょうか。操作が簡単なので、扱う人によって

求人への応募者を増やして 優れた人材を獲得する方法！

では、「いいスタッフ」を採用するにはどうしたらいいのでしょうか？

まずはたくさんの人に応募してもらえ求人を出すこと。それには、働きやすい時間の選択肢を増やすことが大切です。通常、募集の際は「土曜出勤する人」など不足しているシフトを書いてしまいがちです。それでは良い反応は得られません。

募集のポイントは「週2、3日からOK」「1日3〜4時間からOK」「自由なシフト制」「ご希望をお聞かせください」などとすれば応募率は格段に高くなります。シフト調整は面接の中で交渉し、採用すればいいのです。

また、普段着で面接に来たり茶髪だったり、という理由で不採用にする必要もありません。

「制服を着ていただきます」とか「髪の色はもう少し抑えていただけますか？」と言ったときに素直に受け入れる応募者であれば大抵問題は無いのです。大切なのは、仕事のために自分を変化させる意欲と素直さです。

ただし「こんな人を採用してはいけない」という原則もあります。

それは面接に遅刻した人です。どんな理由でも遅刻した人は採用しない方が得策です。たとえ感じがよくても、戦力になる確率はほとんどありません。これは統計的に導きだされた法則なのです。

受付スタッフの育成は、自分で創意工夫するよりも、実験・検証に基づいた教育方法を使った方が圧倒的に近道となります。

ちなみに私が主宰、運営する「ピープル・ビジネス・スクール」では、面接・採用を含め、経営についての様々な悩みを抱える治療家の皆様のニーズに応えるべく、様々な講座を用意しております。ぜひお問い合わせください。

次回のテーマは「女性パートで売上2割アップの経営手法」。
治療院の経営を成功させるには、女性パートスタッフ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。

「電力自由化」

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問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。今回は今年、16年4月から対象が一般家庭や小規模店舗にまで拡大される「電力自由化」を取り上げる。

これまでは東京に住む人は東京電力というように、電気の小売りは地域ごとに会社が決められていた。この状況を見直し、異業種からの参入を促して競争を活発化させ、電気料金の抑制を図ることを目的として「電力の自由化」は2000(平成12)年にスタートした。当初は大規模ビルや大規模工場に限定されたものの、新規参入した電力会社、新電力から電気を購入することが可能になった。そして

今年、16年4月からはいよいよ自由化の対象が一般家庭や小規模店舗にまで拡大されることになる。

2000年から特別高圧電力契約(2千キロワット以上)の大工場やデパート、大規模なオフィスビルなどから自由化され、順次電力契約の電力量の規模を低下させ、自由化開始から15年を経て、今年の4月1日から電力の全面自由化となり低圧契約の小規模店舗、家庭などが新電力を選べるようになる。

にすでに始まっている。

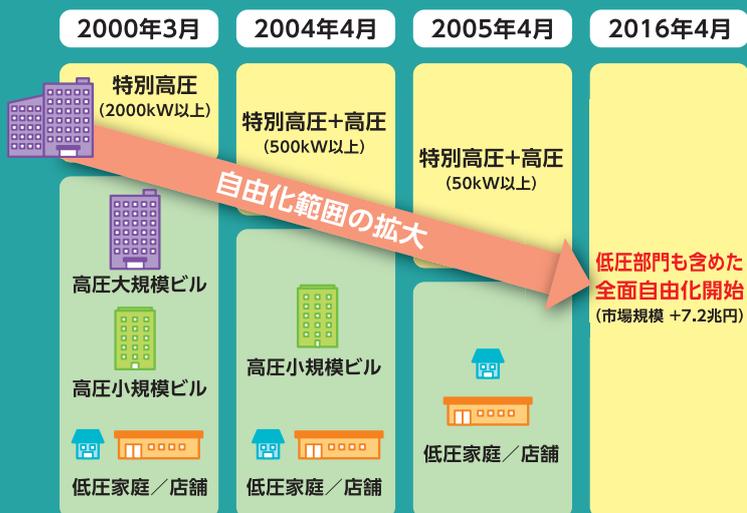
この電力小売の自由化により、消費者は自分の住んでいる地域の既存の電力会社に契約条件を縛られることはなくなる。これまで通り地域の既存電力会社と契約してもいいし、新電力と契約をしてもよく、住んでいる地域以外の電力会社との契約も可能になる。サービスや料金メニューを比較して、自由に電力会社を変更できるということだ。

従来の一般家庭向けの電気料金は、既存の電力会社各社が発電にかかるコストや必要経費すべてを積み上げて算出し(総括原価方式)、国の許可を得て決められてきたが、新たに参入する新電力は自由に料金を設定できるようになる。つまり、電気料金は新電力のプランによって異なり、地域一律ではなくなる。発電する方法も火力・水力・原子力・地熱・風力・太陽光など各社各様になり、サービスの内容も多様化する。

電力自由化のメリットとデメリット

- 電力小売自由化のメリットは次のことが考えられる。
- 自分のライフスタイルに合った会社を自由に選べる
- 料金が下がる
- 他のサービスと合わせて契約することができる
- 電源を選べる

図1 全面自由化までの経緯



16年4月に自由化されるのは電力小売で、新規参入した新電力と呼ばれる会社の数は増加の二途をたどり、昨年10月30日現在で従来の電力会社を除いてすでに778社ある。東京ガスや大阪ガス、JX日鉱日石エネルギー、鉄道事業者といった電力と関連のある企業からソフトバンクやパナソニック、トヨタ自動車、楽天など直接は電力事業と関連しないような企業まで数多くの企業が新規参入を表明している。既存の電力会社の中でも、東京電力が子会社を設立して、関西で電気を販売するなどの動きも出ている。

このように小売に関しては、高圧・低圧問わず新電力が行えるようになるが、「送配電」に関しては、極めて公共性が高いので、4年後をめどに従来の電力会社から分社化された第三者機関として運営されていくので自由化されない。なお、発電部門の自由化は95年

電力会社の競争が促進されれば、消費者は「電気料金の抑制効果」と「サービスの質の向上」の二つの恩恵を受けることができる。「何が何でも安い電気を」と価格を決め手としてプランを選んだり、「高くてもクリーンエネルギーで発電した電気を」と環境への優しさを目安にプランを選んだり、「地元で発電された電気で地産地消を」と自分が住む地域への貢献度を考えてプランを選ぶなど、それぞれの基準で電力会社を選択することも可能になる。また、ガス会社がガスと電気を合わせて販売する、携帯電話と電力のセット販売などのプランも登場する可能性もある。さらに太陽光発電や風力発電など、再生可能エネルギーによるクリーンな電気を選ぶことができる。

デメリットは次のことが考えられる。

▲電気料金の値上がりの可能性

▲電力の安定供給への不安

電気料金の値上がりは、競争原理を導入する電力自由化と逆行するようだが、すでに電力自由化に踏み切っている諸外国では、電気料金は値上がり傾向にある。これまでは、国が規制していたが、天候や災害、燃料費の高騰などの影響を受けやすい電力は規制がなくなるにより料金が変動する可能性がある。

また、日本は電力を安定供給してきたが、発電設備の運営管理や保守などの技術力やノウハウが十分な事業者が参入する可能性は否定できない。設備投資に十分なお金をかけなかったり、十分な余力がない発電設備で発電を行ったり、ということもありうるため「大規模停電が増えるのでは」と電力の安定供給への不安を持つ向きもある。

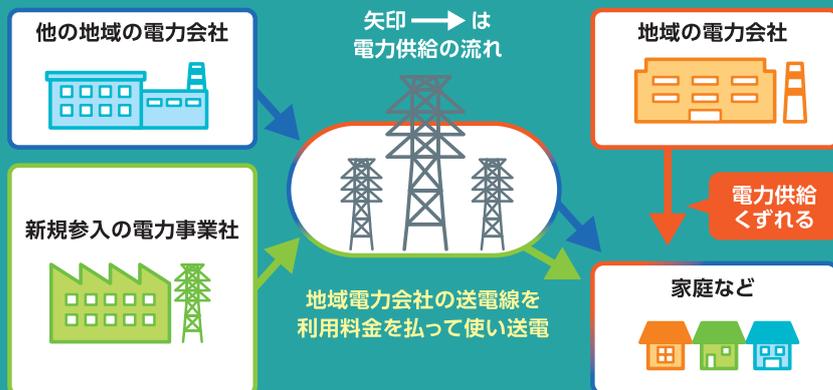
しかし、安定供給を確保する仕組みとして、

小売り事業者に対して供給力確保の義務化や電源確保に万全を期す「広域的運営推進機関」を設けるなど、安定供給に支障が生じないような措置も施されて、方が一停電リスクが高まることであっても、地域間で電気を融通し合う体制が整えられている。

電力自由化の今後

電気だけでなく、ガスについても小売り全面自由化の流れが加速している。ガスの小売り自由化は、工場やビルなどの大口需要家を皮切りに95年からスタートし、段階的にその範囲は拡大してきたが、現在は、17年にガス小売り全面自由化を実施する方向で進んでいる。消費者にとってはますます選択肢が広がるメリットがあるが、同時に料金メニューの内容を見極める判断力が求められることになるだろう。

図2 電力小売全面自由化



口コミからはじめて963台の販売実績！ 来患者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 商品に関するお問い合わせ 東京支社 〒103-0023 東京都中央区日本橋本町2-6-13 株式会社タオ トルマリン事業部 大阪支店 〒533-0021 大阪市東淀川区下新庄5-2-18

トルマリン体験会受付中

お客様相談窓口 ☎ 03-6264-9621

タオ トルマリン 検索



新年明けましておめでとございます。今年もよろしく願っています。

さて治療院を営む山田さんは、日本年金機構から「厚生年金保険・健康保険の加入状況の確認について」という文書が送られてきてどのよう回答したらいいか悩んでいます。その文書には、「法人事業所（被保険者1人以上）と従業員を常時5人以上雇用している個人事業所等は、社会保険に加入する必要があります」として、同封の回答書に社会保険の加入状況を記入して期日までに返送するように求めています。山田さんの治療院は法人化しており、被保険者1人以上となり、社会保険に加入しなければならぬ事業所になりますが、まだ未加入です。

上田曾太郎の

初歩の会計教室

第47回

社会保険への加入義務



厚生年金への強制加入の動き

国は今後の年金財政の安定のため、本来厚生年金に加入しなければいけないのに加入していない中小零細企業に対して、加入を求め、応じない場合は法的措置で強制加入させる動きを強めています。具体的には、源泉所得税を納付している事業所情報（名称、所在地、給与支給人員など）を国税庁より入手し、このなかで厚生年金に加入していない事業所を特定し、文書を送付して加入を求め、応じなければ電話や訪問指導を実施します。指導に従わない場合は、最終的には立ち

厚生年金の加入条件

日本年金機構から送られた回答文書では、次のような事項を回答するように求めています。現在厚生年金に加入しているかどうか。未加入の事業所の場合、法人役員の数、役員報酬の有り無し。賃金・給料が支払われている場合は、その人数と内訳。内訳は、

従業員数、パート（週30時間以上および30時間未満）の人数。厚生年金に加入していない理由として、次のいずれかに○をする。

- ① 現在加入手続きを進めている。
- ② 事業を行い賃金・報酬を支払っているが社会保険の加入手続きを行っていない。
- ③ 事業を行っているが、事業主や役員等に対しては報酬を支払っておらず、また加入対象となる常勤従業員がいない。
- ④ 75歳以上の役員・従業員のみで事業を行っている。
- ⑤ 事業を休業中。
- ⑥ 事業を廃止した。
- ⑦ その他（理由を記載する）。

社会保険料率(政府管轄)東京都の場合
平成27年9月1日現在

項目	事業主負担	従業員負担
社会保険料		
健康保険料	4.985%	4.985%
厚生年金保険料	8.914%	8.914%
児童手当	0.150%	
社会保険料計①	14.049%	13.899%
介護保険料	0.790%	0.790%
計	14.839%	14.689%
労働保険料		
労災保険料	0.300%	
雇用保険料	0.850%	0.500%
労働保険料計②	1.150%	0.500%
合計(①+②)	15.199%	14.399%
介護加算	15.989%	15.189%

月額給料総額100万円の場合の社会保険料負担額試算

介護なし、労保なし	140,490
介護なし、労保あり	151,990

月額給料20万円の場合の社会保険料負担額試算

介護なし、労保なし	28,098	27,798
介護なし、労保あり	30,398	28,798

このうち、③から⑥までは加入義務はありません。

法人事業所は被保険者1人以上の場合加入義務があります。被保険者には事業主も含まれます。したがって、法人だが代表者1人しかいない場合も加入義務があります。個人事業所は従業員を常時5人以上雇用している場合加入義務が生じます。接骨院・鍼灸院は、「疾病の治療、助産その他医療の事業」(健康保険法第3条第3項)として、5人以上の場合、強制適用となるのが原則です。ただし、治療を目的としないリラクゼーションサービスを業として行っている場合、非適用業種となります。治療を目的とするか否かは実態判断となります。加入義務のない事業所についても、希望すれば厚生年金に加入することができですが、いったん加入すると途中で止めることはできません。

加入した時の事業主、従業員の負担額の試算

では山田さんの治療院が社会保険に加入したら、事業主の負担はいくらぐらいになるのでしょうか。平成27年9月1日現在の事業主が負担する社会保険料率は表のようになっています。健康保険料、厚生年金保険料、介護保険料は事業主負担が2分の1、本人負担が2分の1になっています。この料率に賃金・給料の支給額(通勤手当含む)を乗じたものが事業主が負担する保険料になります。例えば、月額給料総額が100万円の場合、介護保険対象者がいないとすると、料率は14・049%になり、保険料は14万490円になります。なお、保険料には上限があり、健康保険料、介護保険料は報酬月額117万5千円以上、厚生年金保険料は報酬月額60万5千円以上は固定額です。介護保険対象者がいる場合は、料率14・049%で計算した保険料に、介護保険対象者への支給額に0・79%を乗じた金額を加算します。

ちなみに労働保険料の事業主負担率は表のようになっています。これを加えた料率で試算することもできます。労働保険は雇用者がいる場合は加入義務があります。月額給料総額が100万円の場合、介護保険対象者がいないとすると、料率は15・199%になり、保険料は15万1990円になります。この事業主負担保険料は法定福利費として経費になります。

従業員の負担は、月額給料20万円(通勤手当込)の場合、表のようになり、給与から天引きされます。これまで個人で国民健康保険料、国民年金を支払っていた場合、給与天引きはなかったため、手取りが減ります。加入する場合、事前に従業員への説明が必要でしょう。

個人成りは慎重に

厚生年金に未加入の法人事業主の中には、加入をしたくないので、法人を解散させて個人事業に戻ることが検討されているケースも出てきています。金融機関から融資を受けている場合は、事前相談が必要です。税務上消費税の課税業者は課税回避と見做されてしまうこともあります。また、法人に利益剰余金があると、清算時に株主に対して配当課税が生じます。専門家に相談して慎重に対応してください。

手技療法業界に詳しい税理士がご支援します 面倒な確定申告ならお任せください!!

治療院の院長の頼れるパートナー「手技療法会計人会」

日本手技療法協会が提携する会員税理士です。

整骨院・接骨院など治療院の院長先生、いよいよ確定申告の時期がやってきました。ご自身で申告される場合もあるでしょうが、知識が少なかった故に余分に税金を収めてしまったことはありませんか？ まずは、安心できる税理士に相談されることをお勧めします。

税理士法人MBL

北海道岩見沢市

☎0126-23-8311

個人の家計から企業経営まで、あなたの抱える様々な問題を優しくサポート。どうぞお気軽にご相談ください。



高橋二郎税理士事務所

宮城県仙台市

☎022-212-4751

杜の都、仙台のむにゃむにゃ通りの税のコンビニ。仙台駅より徒歩15分、地下鉄南北線五橋駅より徒歩5分。確定申告や法人成り、相続など、お気軽にご相談ください。



奥山享税理士事務所

山形県山形市

☎023-641-8596

今年の確定申告はおまかせ下さい。会計や税務はもちろん、施術院経営全般についても、細かく親切にサポートします！お気軽に連絡ください。



(株)坂本会計トーク税理士法人

千葉県千葉市

☎043-248-2571

30代のスタッフが中心となり、千葉県内数十件の整骨院様の経営をサポートしています。税金を払い過ぎたくない方は、「フクロウ経理治療院」のホームページをご覧ください！



高澤会計事務所

千葉県千葉市

☎043-272-3001

先生には施術に専念していただきます。昨年は面倒で大変だった、今年初めてで不安だ…。心配ありません！煩雑な計算・申告書の作成は私達にお申し付けください。



立野経営会計事務所

東京都中央区

☎03-5542-2355

確定申告はもちろん、開業支援、資金調達支援までワンストップかつ提案型&低料金が特徴です。ベテラン有資格者と優秀な若手スタッフ共々チーム体制で、きめ細かくご対応します。



佐藤会計事務所

東京都渋谷区

☎0120-310-183

新宿駅2分。確定申告はもちろん、新規開業・治療院経営の不安・日々の疑問に親切丁寧に指導致します。



半沢明美税理士事務所

東京都目黒区

☎03-3794-8711

女性ならではのきめの細やかさで、親切・丁寧に支援させていただきます。是非、お気軽にご相談ください。



税理士法人総合経営サービス 山崎会計事務所

東京都北区

☎03-3912-4417

青色申告による65万円特別控除により、住民税6万5,000円・所得税13万2,700円の約20万円(所得500万円の場合)が節税できます。確定申告初回特別料金5万4,000円(年間売上1,000万円未満のお客様に限ります)。事業計画シミュレーションサービス有り。



税理士法人フォルテシア

東京都江戸川区

☎03-5668-2521

今年の確定申告は、治療院専門税理士の高瀬にお任せください。当税理士法人では、担当治療院の数が多いため、他の優秀治療院との比較分析が可能です。あなたの治療院の弱点や強みを把握し、経営が改善されます。



小柳会計事務所

東京都江戸川区

☎03-5693-0855

攻めの経営で黒字企業を目指しましょう。そのお手伝いを当事務所が行います。



池野光弘税理士事務所

神奈川県川崎市

☎044-222-1216

「そろそろ確定申告の準備もしくちゃ…」お任せください！煩わしい確定申告をバックアップいたします。まずはお気軽にお電話ください。



税理士池田兼男事務所

神奈川県横浜市

☎045-314-1250

横浜駅西口より徒歩9分。確定申告、記帳、経営相談、資金繰り、新規開業、法人設立等、何でもお気軽にご相談ください。いずれも適切迅速に対応いたします。



高橋浩税理士事務所

神奈川県厚木市

☎046-250-5000

忙しくて確定申告の準備をしていない。数年間申告書提出していないがどうしよう？ 去年開業！どこにも届出とかしていないが…。貴院の不安疑問何なりお気軽にご相談ください。



八木時雄税理士事務所

神奈川県相模原市

☎042-773-9266

医療・福祉業界に力を入れている事務所です。確定申告、経営相談、新規開業等お気軽にご相談ください。皆様のご発展、成長を心より願っております。



湘南中央税理士法人

神奈川県茅ヶ崎市

☎0467-55-2140

確定申告なら、国税経験26年・税理士歴11年の当事務所へご相談ください。実践的な税務相談、指導が可能です。土日、夜間等でも予約によりできるだけ対応いたします。



あすか中央税理士法人

新潟県長岡市

☎0258-35-8760

確定申告はもちろんのこと、トータルサービス体制の確立で持続発展をサポートいたします。025-280-0100(新潟)でも受付しております。



畠&スターシップ税理士法人

石川県金沢市

☎076-252-6195

医療・福祉・介護に特化しています。畠経営グループの総力を挙げて、お客様の発展に貢献いたします。



大嶽公認会計士・税理士事務所

静岡県沼津市

☎055-924-6222

確定申告はお任せください。私達は治療院様に最高のプロフェッショナル・サービスを提供するべく、日々研鑽を積んでいます。お気軽に御相談ください。



大山税理士事務所

愛知県安城市

☎0566-91-1820

当事務所は確定申告のみならず、融資対策や経営計画の策定など、治療院が発展するために必要なことをとことんお手伝いさせていただきます。平均年齢35歳の若くて元氣な税理士事務所にお任せください!



税理士 安田益生事務所

愛知県名古屋市

☎052-201-0607

接骨院・整骨院の確定申告なら当事務所にお任せください。帳簿管理や日頃のお悩み事にも安心できる料金、サービスで丁寧に対応させていただきます。



服部光雄税理士事務所

滋賀県栗東市

☎077-554-3711

あなたの夢やビジョンの実現を親身になって支援します。開業支援、確定申告、節税対策、事業計画、融資相談、法人設立、事業承継、相続対策など総合的にサポートします。



山本会計事務所

大阪府大阪市

☎06-6357-4545

面倒な記帳業務から確定申告まで、すべてお任せ下さい。治療院、医療関係に精通した会計事務所です。節税対策から資金相談まで、トータルにサポートします。



小野勝史税理士事務所

大阪府大阪市

☎06-6584-3120

- ①27年の確定申告は、32,400円から。(28年から、顧問になられる場合は無料です)
- ②28年からの顧問料は、月額5,400円から。決算料その他一切頂きません。



新島会計事務所

大阪府大阪市

☎06-6329-2804

関西方面の皆様! 申告・節税は素人では無理、時間の浪費です。当事務所は整骨院、介護事業所専門です。プロにお任せください。親切丁寧に対応致します。今すぐお電話を!



村田健二税理士事務所

広島県福山市

☎084-959-3605

確定申告のことなら当事務所にお任せください!40歳の若手税理士が懇切丁寧に対応いたします。まずはお気軽にご相談ください。



川上智也税理士事務所

香川県高松市

☎087-813-0166

確定申告 [54,000円~] サポートさせて頂いております。会社組織への変更、介護事業への進出、他院の成功事例等のアドバイスも可能です。初日60分相談無料です!



三木会計事務所

香川県高松市

☎087-826-8188

確定申告の時期が近づいてまいりました。節税のアドバイスに、ぜひ、ご利用ください。



鹿田税理士・行政書士事務所

福岡県福岡市

☎092-834-8112

整骨院・治療院業界に特化した税理士事務所です。先生方が描く理想の治療院実現に向け、増収・増患のお手伝いしております。『確定申告5万円~』『月次顧問6,500円~』。

手技療法会計人会 運営事務局

東京都新宿区山谷田町 2-7-15
近代科学社ビル8階
TEL:03-6280-7109
FAX:03-6675-9749



松尾友平税理士事務所

長崎県長崎市

☎095-823-8876

確定申告なら、業歴52年の実績のある当事務所へご相談ください。手技療法の治療院、医療、介護、福祉に精通した事務所です。節税ノウハウも蓄積しています。



税理士法人タックスサポート・イトカズ

沖縄県那覇市

☎098-898-3787

医業経営と相続(事業承継)に特化した事務所です。税理士、社労士、行政書士、ファイナンシャルプランナー等、いろいろな資格保持者を擁しています。お気軽にご相談ください。

第13回 「医療オリンピックC-1 2015 決勝大会」開催

2015年11月15日、柔道整復師・鍼灸師が医療の技術や知識を競い合う、第13回「医療オリンピックC-1 2015 決勝大会」(主催 整骨院振興協同組合/東京都千代田区)が東京国際フォーラムで開催され、予選を勝ち抜いた治療家たちが各競技のトップを目指して競い合った。

「医療オリンピックC-1」は、当初は株式会社CMCが主催するCMC関係者のみの身内のイベントだったが、第9回から整骨院振興協同組合が主催し参加間口を拡大、現在に至っている。今回は全国6地区での地区大会を勝ち抜いた治療家らが東京で一室に会し決勝大会が行われた。今やC-1は全国規模の治療家たちの競技会と

して定着している。

競技は医療知識力を競う「医識王」、診断力を競う「診断王」、刺鍼の技術を競う「刺鍼王」、身体の歪みを矯正する「矯正王」、包帯巻の技術を競う「包帯王」の5部門。

出場者や会場参加者は若い治療家が多く、終始会場から声援が飛び交うなか、全国各地から集まった競技者たちの各部門の優勝を目指す熱気ある姿が頼もしかった。

各部門の優勝者は以下の通り。(敬称略)

- 医識王:内藤潤(パルモ神保町整骨院)
- 診断王:阿野智也(亀戸駅前中央整骨院)
- 刺鍼王:鎌田真央(河原医療福祉専門学校)
- 矯正王:木村文隆(お花茶屋北口整骨院)
- 包帯王:上江洲太樹(ジェッツ北習整骨院)



朋友柔道整復専門学校が 4月から日本総合医療専門学校へ

昨年創立16周年を迎えた学校法人日本医科学総合学院・専修学校朋友柔道整復専門学校(東京都荒川区・理事長藤原喜明 学校長黒坂健)が2016年4月から学校法人日本医科学総合学院・専修学校日本総合医療専門学校に校名変更する。

創立以来、昨年まで740名の卒業生、600名の柔道整復師を輩出した同校は、16年間での教育環境の変化や私立専修学校を取り巻く社会的使命も大きく変貌したことから、今年4月1日に校名の変更を実施すると発表した。

またこれに合わせて、昼間部の柔道整復学科は従来の教育内容に「スポーツ科学」「介護職員初任者研修」を組み込み「柔整トレーナー・ケアコース(J-ex course)」として新たにスタートさせる。

スポーツ科学ではメディカルトレーナー(ケガや障害の施術や予防を主とするトレーナー)、フィジカルトレーナー(トレーニング指導やスポーツパフォーマンス向上のた

めのトレーニング方法の考案などをするトレーナー)、コンディショニングトレーナー(体調管理指導やパフォーマンスを最大限に高めた状態にするために柔軟性や持久力等を向上させる指導や管理などをするトレーナー)などの技術ノウハウを学ぶ。また介護分野では機能訓練指導員(介護施設などで日常生活能力の向上を目的とし、リハビリ訓練を行う)やホームヘルパー(在宅の高齢者、障害者宅や老人保健施設等の福祉施設を訪問して介護サービスなどを提供する)について学習し、従来の柔道整復の業務以外にもこれらの業務ができるようになるという。

同校は「『健康』『美容』『介護』の分野で役立つ職業人育成を目指します」としている。



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 (都営新宿線・小川町駅、東京メトロ丸の内線・淡路町駅 A5 出口 徒歩1分)
内容	個別相談 90 分間		申込方法
定員	先着順で定員になり次第締め切りますのでお早めにお申し込みください		

※各相談会共通です

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 -

2月	3月	4月	5月
6日(土)	5日(土)	2日(土)	7日(土)
20日(土)	19日(土)	16日(土)	21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 -

2月	3月	4月	5月
13日(土)	12日(土)	9日(土)	14日(土)
27日(土)	26日(土)	23日(土)	28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27回の 現状

さまざまな質問からみる
マッサージの現状

NPO法人日本手技療法協会 佐藤吉隆

遅ればせながら、明けましておめでとござい
ます。本年もなにとぞよろしくお願い申し上げます。
さて、マッサージは健康ブームや超高齢社会の到
来から2006年頃には過去最大と思われる活況
を見せました。最近では以前に比べ落ち着いた状況で
すが、今回は、昨年に訪問マッサージ治療院の経営
者や施術家などからいただいた多様な質問から感
じ取れる、訪問マッサージの現状をお伝えします。

ブームとも呼べるような需要の激増やそれ
に伴う訪問マッサージの治療院、施術者の激増
は質の低下をもたらした面もあります。異業
種の会社が右も左も分からず参入、見よう見
まねで患者を獲得し、雇用したマッサージ師
にどここの患者へ何曜日何時に行くようにと

丸投げ。マッサージの免許を持つものの、学校
では臨床の経験を積むことはほとんどないた
めどんな患者にも同じ施術を繰り返す。保険
の請求に関して基礎的なことも学んでいない
ため返戻の山。という話も時折聞くことがあ
ります。まだまだ、勉強、努力が必要だと思っ
てことがあります。

質問についても自らが調べるなり、先輩や
マッサージ師に聞くなりして勉強して欲しい
と思っこともあります。

訪問マッサージ治療院の 経営者からの質問

Q. マッサージの効果は何がありますか？

A. マッサージ効果は次の7項目に集約される
ようです。

① 関節拘縮と筋萎縮の予防と改善

筋萎縮が起きると関節拘縮を引き起こし
ます。関節運動をしないと、ますます筋肉
は萎縮を起し、関節可動域を縮小させ
ます。強い関節拘縮は血行不良を起し、
痛みを伴います。

② 疼痛の緩和

痛みには多種多様な痛みが存在します。
寝たままではあるだけでの関節の痛みや、筋
肉、神経、内臓などの機能低下による痛み、
筋萎縮によって起こる関節拘縮のために発
生する筋肉、関節の痛みなどがあります。

③ 血液やリンパの循環改善

寝たきりが続くと、末端組織の細胞が活
性化しなくなります。圧迫や筋萎縮がある
と、血管壁そのものも圧迫され、十分な血
液循環が行われません。血行促進ができ

れば、浮腫の改善を図り組織が充実し、生
きる力も増してきます。

この他に下記のような効果もあります。

- ④ 心肺機能の改善
- ⑤ 内臓諸器官の機能改善
- ⑥ 残存機能改善と維持
- ⑦ 心理的效果

ケアマネージャーからの質問

Q. 「訪問マッサージ」と「訪問リハビリ」の違い
は何ですか？

A. 訪問マッサージは筋肉の麻痺や関節の拘
縮などの症状があり、歩行が困難な人や寝た
きりの人で医師により医療マッサージの必要
性が認められた人が対象です。一般のマッサー
ジと違ってリハビリ色が濃く、マッサージと
言ってはいますが、運動療法や関節の拘縮緩
和など、機能訓練的な知識、技術も要求されま
す。またマッサージは、高齢で関節に痛みがあ
る方や病気等で体力低下が著しい人に対しても
身体に負荷をかけることが少なく、しかも
疼痛の発生を極力おさえながら手足・体幹の
関節運動を行うことができます。

訪問リハビリは理学療法士などが体の機能
を維持、または回復させる目的で、日常生活の
自立を助けるためにリハビリを専門に行いま
す。リハビリは本人にやる気がない場合は効
果が得られず、リハビリ時に痛みがあるとし
ハビリを拒否する利用者もいます。また、理学
療法士は患者の現時点での状態を把握し、治
療方針を決定し、さらにその将来の予測をし
ます。これを「評価」と呼びます。マッサージ師
はこのような「評価」は行いません。マッサー

訪問患者疾患別分類

出典：医道の日本 平成16年11月号 (%は原文まま)

脳梗塞	変形性脊椎症	脳出血	大腿骨骨折後遺症	慢性関節リュウマチ	パーキンソン病
47.5%	18.5%	9%	8%	3.4%	2.5%
小脳変性症	頸髄損傷	脊柱管狭窄症	変形性膝関節症	筋萎縮性側索硬化症	その他
1.5%	1.25%	1.25%	1%	1%	7%

ジ師がするのはそのマッサージが患者、症状に適應するかしないかの判断です。なぜならば、訪問マッサージの患者の疾患は維持期が多く、機能回復が限界に近い人がほとんどだからです。

訪問マッサージ院の事務方からの質問

Q、訪問マッサージで多い患者の疾患は何でしょうか？

A、こんなデータがあります。参考にしてください。

あん摩マッサージ指圧師になりたいという高校生を持つ親御さんからの質問

Q、あん摩マッサージ指圧師の免許を取ったらどんなことができますか？

A、あん摩マッサージ指圧師の大きな特徴は開業権があるということです。経験を積み、確かな知識、技術を修得すれば独立開業が可能です。

あん摩マッサージ指圧師は次のような分野で働いています。

① スポーツ分野

スポーツ選手の健康管理、傷害予防、スポーツ外傷・傷害の救急処置、アスレティックリハビリテーションなどを行います。

② 病院・医院のスタッフ

整形外科や病院内のリハビリ部門、東洋医学部門などで、身体機能の維持・回復を目的とした治療を行います。

③ 福祉分野

介護老人福祉施設などに所属し、体の機能維持や体調維持をはかります。

④ 在宅治療

介護や看護を受けていて通院が困難な方などのために、自宅に赴き治療を行います。

⑤ 美容

東洋療法は、肌の調子を整える、顔や足のむくみを解消するなどの効果もあるため、最近では美容面でも注目されています。

訪問マッサージの施術者からの質問

Q、医師に同意書をお願いしたら「自分に責任が来るのがいやだ」と言っていて書いてくれません。

「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。

驚異のソフトブロックテクニック!!

- * 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):30,000円(入会すると特典として無料進呈)※ソフトブロック実用新案権(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/ヒーリンぐマガジン・
ビジネスステータ・ジャキッと・その他多数



「ベーシックコース」

【講師】市橋 悟 (PCA公認インストラクター)
【日時】毎月第4日曜日 AM10:00~PM5:30
【会場】東京都大田区東蒲田 2-29-13
オタマビル 1F

【講師】宮野 博隆(毎月第2日曜日)



A.2014年2月に厚生労働省保険局医療課から発出された、あん摩・マッサージの施術に係る療養費の取扱いに関する疑義解釈では、「同意した医師は施術に対する同意を行うものであり、施術結果に対して責任を負うものではない」とはっきり記載してあります。もう一度先生にその旨を話し相談してみてください。



治療院経営者や施術者から来る質問の多くは、「グループホームやショートステイで健康保険を適用した訪問マッサージは可能か」「隣の国保は代理人払いの請求が可能か」「〇〇市の医療助成の手続きはどうするか」など、保険者や市役所に電話などで問い合わせるとすぐに分かる事柄が大半です。なぜ自分で問い合わせないのかと尋ねると「どこに電話したら良いか分からない」「なんと云ったらいいか分からない」という答えが返ってきます。当会に信頼を寄せて質問をしていただきありがたいのですが、自ら直接保険者や役所に問い合わせをしなければ聞いた結果が身につきません。人任せではなく自分で解決する気持ちで事にあたると、思っていた以上の結果に結びつくことがあります。今年一年そんな気持ちでがんばりたいものです。



NPO 法人日本手技療法協会

訪問医療マッサージ

出張研修

8年間で200人以上の参加実績を誇る研修をあなたの街で実施します！

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

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

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

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

研修費用および参加人数

会員 20万円（2日間）2名以上10名まで
11名以上は1名1万円増
一般 30万円（2日間）2名以上10名まで参加
11名以上は1名2万円増

※往復旅費（発地東京）・現地交通費は招聘者の負担となります

営業開発研修（1.5日間）

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

業務管理研修（0.5日間）

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

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

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

注意事項 テープレコーダー、ICレコーダー、ビデオカメラ等不可

お申し込み
問い合わせ先

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

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

2日間でも
研修可能！

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

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

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

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

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

場所 東京都千代田区神田淡路町（会場変更の場合あり）

定員 各回若干名（会員優先）

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

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

受講時、持参していただくもの

名刺、筆記用具、ノート、他。テープレコーダー持参可

マッサージ研修 研修実施日

第225回 2月3日水～2月5日金

第226回 2月15日月～2月17日水

第227回 3月2日水～3月4日金

第228回 3月14日月～3月16日水

第229回 4月6日水～4月8日金

第230回 4月18日月～4月20日水

第231回 5月11日水～5月13日金

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

研修内容と時間

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

※2日間のコースには3日目の研修内容がありません。

※研修内容および時間は変更することがあります。

研修科目

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

求人情報

社 正社員 **契** 契約社員 **A** アルバイト **P** パート
給 給与 **職** 職務内容 **時** 勤務時間 **休** 休日
待 待遇 **資** 資格 **地** 勤務地 **他** その他
応 応募方法

求人情報は、WEB ひーりんぐマガジンにも掲載されております。 <http://www.e-shugi.jp/>

東京都八王子市 各駅徒歩 3分

社 契 柔整師・鍼灸師・アマ指師 (新卒・未経験/経験者)
① 新卒・未経験：研修期間月給18万 ② 経験者：研修期間月給平均25万
給 ① 新卒・未経験：研修期間月給18万 研修終了後に決定 ② 経験者：研修期間月給平均25万、経験、能力により考慮 時 9～20時
休 月8日(希望シフト制)
待 社保完、厚生年金、交支給、院長手当、昇給、勉強会補助、独立支援、各種手当、社員割引有
地 堀之内、永山、八王子、豊田
応 心後、履歴書持参

からだおん 鍼灸・整骨院
東京都八王子市堀之内3-33-1
☎ 042-676-0108 担当 / 阿部

東京世田谷区 徒歩 15分 またはバス 20分

社 契 柔整師・鍼灸師・アマ指師
① 週6勤務：月給207,000円～② 週5勤務：月給169,400円～
給 ① 週6勤務：月給207,000円～ ② 週5勤務：月給169,400円～
試用期間有 職 接骨業務・鍼灸
時 平日10:00～20:00 土曜10:00～14:00 休 日曜・祝日(一部)・夏休み・年末年始 待 社保・退職金共済・損害保険・賞与・通勤手当
資 柔道整復師・鍼灸師・アマ指師
地 世田谷区 他 国内・海外研修
応 心後、履歴書持参

きぬた世田谷通り接骨院
東京都世田谷区站3-4-5 ヴェルデ1F
☎ 03-5727-8861 担当 / 川瀬

東京都品川区 目黒線武蔵小山駅 徒歩 7分

社 契 柔道整復師 (新卒・未経験)
月給18万円～ 研修期間3ヶ月：日給8000円
給 月給18万円～ 研修期間3ヶ月：日給8000円
特殊整体、マッサージ、事務一般 他 時 平日9時～19時30分(休憩12時30分～15時) 土曜日9時～13時
休 日曜、祭日
待 社保完、院長手当、交支給(5000円)
資 柔整師 地 品川区武蔵小山
応 心後、履歴書持参面接

品川一整骨院
東京都品川区荏原3-4-20
☎ 03-3786-5922 担当 / 吉田

北海道帯広市 帯広駅より 徒歩 20分

社 契 柔道整復師 (資格取得予定者可)
月給180,000～280,000円
給 月給180,000～280,000円 賞与30,000～300,000円
時 8:00～19:00(休憩時間180分)
休 日曜・祝日・年末年始
待 社会保険、厚生年金、雇用保険完備/地方の方は家賃補助あり
地 北海道帯広市
応 心後、履歴書持参

道東接骨院
北海道帯広市西12条南11丁目4-1
☎ 0155-22-4331 担当 / 小岩盛秋

東京都昭島市 JR 青梅線西立川駅 徒歩 2分

社 契 柔道整復師 (新卒・未経験者/経験者)
研修3か月月給17万 研修後月給20万+歩合給
給 研修3か月月給17万 研修後月給20万+歩合給
院内業務・トレーナー業務 時 営業時間8:30～12:30/14:00～20:00
トレーナー活動の場合、現場による
休 週休二日制度導入(選択制)
待 雇用保険・交通費支給(2万円迄)
国家資格者手当・有給休暇
資 柔道整復師 地 西立川
応 心後、履歴書持参

ハハナ整骨院・鍼灸院
東京都昭島市東町1-16-7
☎ 042-548-4187 担当 / 内海

東京都足立区 つくばエクスプレス六町駅 徒歩 8分

社 契 柔道整復師
月給210,000円～能力に応じてupします
給 月給210,000円～能力に応じてupします。(試用期間最大6カ月)その間の給与は当社規定による
職 施術の他、体幹トレーニングの指導 時 平日9～12時15分/15～19時15分 土曜日8～12時/14～16時
休 日、祝祭日、毎月第2、4水曜
待 社会・雇用・労働保険、交支給月2万円迄、賞与、昇給有 資 柔道整復師
地 足立区 応 心後、履歴書持参

六町すまいる整骨院
東京都足立区六町3-4-11-1階
☎ 03-3850-0622 担当 / 佐野秀樹

東京都大田区 JR 蒲田駅・大森駅よりバス「前の浦」下車徒歩 2分

社 A/P 契 柔整師もしくはアマ指師 (新卒・未経験/ブランク経験者)
初月給25万円～ A/P 時給1300円～
給 [社]月給25万円～②[A/P]時給1300円～ 職 高齢者のリハビリ支援 時 [社]8:30～17:30
[A/P]9:00～12:00/13:30～16:30
休 土曜・日曜(週休2日) 待 社保完、交支給(月2万迄)、皆勤・資格・普通車運転各手当、有給休暇 資 柔道整復師またはあんまマッサージ指圧師
地 東京都大田区
応 心後、履歴書持参

アイベル快眠リハビリデイ/アイベル鍼灸接骨院
東京都大田区大森南2-1-20
☎ 03-3742-1149 担当 / 鈴木

東京都港区 地下鉄大門駅 A4 出口から徒歩 0分

社 A/P 契 柔道整復師
試用期間1ヶ月間 初月給16万円～ A 時給900円～
給 試用期間1ヶ月間[社]160,000円～[A][P]時給900円～共に随時昇給(月単位)
時 12～21時(昼休憩及び小休止有)
休 土・日・祝日・夏半年年末年始休暇
待 交支給(月1万5千円迄)、国家資格者手当、院長・副院長手当、歩合支給有り その他応相談
地 港区芝大門
応 心後、履歴書持参

だいもん整骨院
東京都港区芝大門1-16-6-3階
☎ 03-3431-2355 担当 / 採用担当

東京都小金井市 中央線武蔵小金井駅 徒歩 5分

社 契 柔道整復師
月給18万円～
給 月給18万円～ 試用期間(3ヶ月)中月給16万円
時 シフト制
休 週休二日
待 交通費支給(1万まで)、国家資格者手当(免許登録者)、有給、厚生年金
資 柔道整復師
地 小金井市
応 電話の後履歴書持参にて面接

オアシス接骨院
東京都小金井市本町5-38-36-3F
☎ 042-384-1186 担当 / 馬淵

東京都葛飾区 京成線「青砥駅」 徒歩 1分

社 契 柔整師・鍼灸師・アマ指師 P 受付業務
初月給25万円～ P 時給950円～
給 [社]月給25万円～[P]時給950円～ 時 月～金8:30～12:30、15:00～20:30(水曜午前のみ)、土8:30～16:00 休 日曜・祭日・年末年始・夏季休暇 待 社保完、交金額支給、賞与夏冬2回、繁忙手当、役職手当、精動手当 資 柔道整復師・鍼灸師・アマ指師
地 東京→青戸 他 未経験者も歓迎、しっかり指導
応 心後、履歴書持参

青砥駅前クリオ接骨院・鍼灸院
東京都葛飾区青戸3-39-10
☎ 03-3602-2777 担当 / 鈴木

東京都世田谷区 小田急線喜多見駅 徒歩 1分

社 契 柔整師・鍼灸師 (新卒・未経験/経験者)
週5日：月給169,400円～ 週6日：月給207,000円～ 職 骨折、脱臼、捻挫、挫傷等 時 平日9:30～12:30/15:30～20:00 土曜9:00～13:00 休 日 祝、週休1又は2日(選択可) 待 社保完、医療損害賠償保険、退職金共済、国内外研修(店舗成果により)、住宅手当、通勤手当2万円迄、改年1、賞与2(成果報酬) 資 柔整師・鍼灸師
地 喜多見、站 心後、履歴書持参面接

きたみ整骨院
東京都世田谷区喜多見9-4-14 ベルアージュ1F
☎ 03-5497-2166 担当 / 稲垣

東京都文京区 千駄木駅徒歩 2分 日暮里駅徒歩 8分

社 契 鍼灸師
研修終了後月給20～30万円
給 研修期間3～6ヶ月月給18万円 研修終了後月給20～30万円
職 受付・施術
時 10～20時(休憩2時間)
休 火曜日・祝祭日
待 社保完、交通費支給15000円迄、国家資格者手当、有給休暇
地 千駄木、日暮里
応 心後、履歴書持参

ゆらうみ鍼灸整骨院
東京都文京区千駄木3-39-1 レジデンス千駄木1階
☎ 03-5685-6877 担当 / 山崎大介

三重県四日市市 各駅 徒歩5~10分

A 理学療法士・スポーツトレーナー (学生・新卒・未経験/経験者)

要相談

給 要相談

職 1階では医療部門のサポート。2階ではスポーツジムの補助や指導等。3階では女性専用フィットネスのトレーナー補助。

時 要相談 **休** 要相談

待 社保完、交支給(月2万円迄)、他、要相談

地 三重県四日市市

応 心後、履歴書持参

接骨院岡田やまの
三重県四日市市安島2-9-8 岡田やまのホスピタリティスポーツクラブ
☎ 059-353-8803 担当 / 岡田誠道

埼玉県草加市 東武線「谷塚駅」 徒歩1分

社 柔整師・鍼・灸師・アマ指師 (新卒・未経験/経験者)

月給22万円〜

給 月給22万円〜

職 月〜金8:30~12:30、15:00~20:30(水曜午前のみ)、土8:30~16:00(休)日曜・祝祭日・夏季休暇・年末年始(待)社保完、交通費全額支給、賞与夏冬2回、繁忙手当、役職手当、精勤手当(資)柔道整復師・鍼・灸師・アマ指師(地)草加市谷塚

他 未経験者も歓迎、しっかり指導

応 心後、履歴書持参

谷塚駅前クリオ接骨院
埼玉県草加市瀬崎1-11-5
☎ 048-951-3233 担当 / 湯浅

千葉県千葉市

社 柔整師・鍼・灸師 **A** 柔整・鍼灸の専門学校生 **P** 受付

社 月給22万円〜(試用期間3ヶ月有) **A** **P** 時給850円〜

給 [社]月給22万円〜(試用期間3ヶ月有)[A][P]時給850円〜

職 整形外科・鍼灸業務・受付事務

時 9:00~20:00(休)日・祝、他交代休、年末年始、夏季休暇(待)社保完、昇給・賞与有、資格手当、通勤交通費全額支給、賠償責任保険、車通勤可

資 柔道整復師、鍼・灸師、アマ指師

地 千葉市、船橋市

応 心後、履歴書持参

株式会社CTI 千葉東鍼灸院・整骨院
千葉県千葉市中央区星久喜町874-1
☎ 043-265-0777 担当 / 篠崎

神奈川県大和市 南林間駅 東口徒歩2分

社 柔整師・あはき師 (新卒・未経験者のみ)

月給18万円〜(当院キャリアパス制度適用)

給 月給18万円〜(当院キャリアパス制度適用) **職** 接骨院・マッサージ院業務全般 **時** ①平日・土曜日9~20時②水曜日9~12時③日曜日9~13時(休)週休二日制(シフト制)(待)社保完、交全額支給、賞与年2回、有給休暇、育児・産休手当、その他多数手当あり

資 柔道整復師、アマ指師(地)大和市、南林間

応 心後、履歴書持参

ちあき接骨院
神奈川県大和市南林間2-20-36
☎ 046-259-5752 担当 / ちあき

広島県廿日市市 阿品駅徒歩5~7分 車通勤可能

社 柔道整復師 (新卒・未経験/経験者)

年俸制 新卒250万以上、経験者は過去の給と参考300~540万以上

給 年俸制:新卒250万以上、経験者は過去の給と参考300~540万以上(就業規則や社内評価基準を参考に決定) **職** 保険内外施術、カルテレポート整理、掃除(他) **時** ①9時~20時(休憩1.5~5h)②9時~14時(休)日曜祝日(待)社保完、交支給(月2万円迄)、資格手当、賞与(2年目以降)、家族、残業、有給休暇、積立金(資)柔整師

地 廿日市市

応 心後、履歴書持参

なかまる整骨院
広島県廿日市市阿品 4-1-23
☎ 0829-30-7790 担当 / 中丸伸一

埼玉県越谷市・草加市・川口市・春日部市 各駅 徒歩0~10分

社 柔整師・鍼・灸師・アマ指師 (新卒・未経験/経験者)

柔整師・鍼・灸師月給23.5万円~アマ指師月給20万円~

給 柔整師・鍼・灸師月給23.5万円~/アマ指師月給20万円~/民間資格月給18万円~ ※試用期間3ヶ月月中2万円減額 **時** 月〜金 9:00~12:30/15:30~20:00 土・祝 9:00~14:00(店舗による) **休** 日曜含む6~7回、夏季、年末年始他、要相談(待)社保完、交支給(2万円迄)、昇給随時、賞年1回、食事手当、達成手当(地)越谷市、草加市、川口市、春日部市(応)心後、履持参

(株)MSG
埼玉県越谷市北越谷2-38-9
☎ 048-978-9781 担当 / 長谷川・本宮

千葉県千葉市 JR 鎌取駅 徒歩7分

社 柔整師・鍼・灸師 **A** 医療学生

社 月給23~50万円以上 **A** 時給850円以上

給 [社]月給23~50万円以上 ※試用期間3ヶ月18万円[A]時給850円以上 **時** 9:30~12:30/15:00~20:00

休 土曜午後・日曜・祝日

待 ◎交通費支給(2万円/月迄)◎住宅手当(2万円/月迄)◎雇用・労災保険◎昇給年1回◎賞与年2回◎夏季休暇・年末年始・有給休暇(他)カイロ(骨盤・O脚・産後矯正等)学びたい方、やる気・向上心のある方大募集!!

セレネ整骨院鍼灸院
千葉県千葉市緑区おゆみ野4-23-4
☎ 043-312-1114 担当 / 採用担当

神奈川県横須賀市 京急北久里浜駅 からバス10分

社 柔道整復師・あはき師 (新卒)

月給21万7000円

給 月給21万7000円

職 接骨院内における施術及び往療 **時** 9時~19時(休憩2時間)

休 完全週休2日制、祝日、夏季休暇3日間、冬季休暇5日間

待 社保完備、住宅手当(地方出身者)、退職金制度、役職手当、有給休暇、交通費全額支給、制服貸与

地 横須賀中央、北久里浜、横浜

応 随時面接

大矢部接骨院
神奈川県横須賀市大矢部3-1-3
☎ 046-834-4553 担当 / 松下

NPO 法人 日本手技療法協会 会員主催

全国ピクアアップセミナー

KP 療法

痛みのだしている原因の筋肉を筋反射でみつけ治療する。

日時 2月6日(土)・7日(日) 10:00~13:00

会場 かわさき整骨院 千葉県野田市岩名2-14-1

受講料 5,000円

問合せ先 TEL:04-7136-1771 担当:川崎

水素療法の導入と実際

近未来治療ツールPCL&PCC(水素ローション&水素クリーム)を使用したセミナーです。筋膜リリースの簡易化が可能であり、皆さんの手技を格段に飛躍させるツールです。特殊製造法により、日本で唯一の水素療法ツールとなっています。

日時 2月7日(日) 9:00~12:00

定員 15名

会場 渡辺接骨院 広島県東広島市西条町御園宇6239-1

受講料 ①8,000円 講習費+PCL1本プレゼント ②15,000円 講習費+PCL&PCCプレゼント

問合せ先 TEL:03-6657-7616 担当:らくらく堂整骨院 染谷

1)オイルリンパ 2)ストレッチ整体 3)7分全身体

自費導入メニュー 1~3実技重視

1)オイルを使った癒し・リラクゼーション

2)流行のストレッチ整体で集客力アップ!肩こり・腰痛などの慢性疾患に

3)7分で全身をほぐします

日時 毎週日曜日 a.10:00~ b.14:00~

定員 a.b.各12名

会場 南越谷ハリきゅう整骨院 埼玉県越谷市七左町2-69-1

受講料 12,000円

問合せ先 TEL:048-967-0606 担当:佐々岡

埼玉県入間市 各駅徒歩5分

社 柔道整復師 (新卒・未経験・経験者)

月給180,000円〜

給 月給180,000円〜

職 研修3ヶ月月給8,500円

職 柔道整復業

時 8時~13時/15時30分~20時

時 土曜8時~時30分まで

休 日・祝

資 柔道整復師

地 埼玉県入間市

応 心後、履歴書持参

健誠堂接骨院
埼玉県入間市下藤沢631-5
☎ 04-2941-5985 担当 / 採用担当

千葉県浦安市 駅徒歩10分

社 柔整師・整体師・アマ指師 **A** **P** 受付・ふくらはぎセラピスト

社 月給23~50万円 **A** **P** 時給900~1300円

他 ☆未経験者大歓迎☆

給 [社]月給23~50万円

給 [A][P]時給900~1300円

時 9:00~12:00/15:00~20:00[A][P]シフト制、週2日~、1日2時間からOK(休)社完全週休2日制(日曜・平日1日)(待)社保完・交支給(月15000円)

資 柔道整復師、あんまマッサージ指圧師、整体師(地)南砂町、葛西、浦安

応 お気軽にお電話ください

あしたば整骨院
千葉県浦安市当代島3-5-6
☎ 047-318-9647 担当 / 井村

埼玉県越谷市 せんげん台駅徒歩5分

社 柔道整復師 (新卒・未経験/経験者)

月給270,000円〜

給 月給270,000円〜

職 4.5日研修プログラムというプロの施術家になれる環境が整っています!一切の雑務せず、研修センターで代表が直接指導します。研修後すぐに月に100名以上お越しになる新患さんを担当できます!詳しくはHPをご覧ください。

時 9:00~20:00(昼休憩有)

休 水・土曜午後、日曜

待 社保、賞与、家賃・引越支援

(株)メディカルホスピタリティ おひさま整骨院
埼玉県越谷市千間台西 3-1-31
☎ 048-971-8840 担当 / 阪本

千葉県柏市 東武アーバンライン 江戸川駅徒歩8分

社 柔整師・鍼・灸師・アマ指師 **A** 受付他(学生)

有資格者:月給20万~ 学生:時給850円~

給 有資格者:月給20万~、経験、免許による 学生:時給850円~、勤務体系による(休)月~土曜:9~12時/15~20時・朝晩掃除時間有・残業数時間有(残業代支給)(休)日祭日、水午後、土午後、年末年始、お盆(待)交費全支給、労災・雇用保険、今後社保導入方向(資)他業種経験者・未経験者優遇、性別年齢不問、非喫煙者(地)柏市西原

地 西原

応 心後、履歴書持参

西原鍼灸整骨院
千葉県柏市西原1-5-14
☎ 04-7197-1566 担当 / 湯本



長濱 正信 Masanobu Nagahama

Profile | ひかり整骨院 院長

- 高校卒業後、陸上自衛隊へ入隊
- 自衛隊にて勤務しつつ福岡医療専門学校へ入学、卒業。在職中から開業し経験を積む
- 2005年、鞍手町に「ひかり整骨院」を移転、独自の治療理論「TEMPHEART」を開発。美容分野でも「Face Complex」をビジネス展開

ビジネススマインド旺盛な治療家が増えれば もっとこの業界全体が活性化されるはず

ひかり整骨院 院長 長濱 正信 先生

自然豊かな福岡県鞍手町。この地に「ひかり整骨院」を開業した院長の長濱先生。前職は自衛隊勤務という先生は、隊員活動を続けつつ専門学校を卒業、開業後は持ち前のバイタリティと発想力、柔軟な思考で次々と新たな治療法を確立し、美容分野でも意欲的に活躍されています。先生にこれまでのストーリー、現在の活動について伺いました。



現在患者さんの9割方が女性というひかり整骨院。ベッドもピンク色に変えるなど内装にも工夫を凝らしている。

「国家のために」から「人のために」 迷うことなく新たな道を選んだ

高校を卒業後「国の役に立ちたい」と自衛隊に入隊したものの、実際の活動は、社会貢献に直結する仕事というよりひたすら訓練の日々。次第に「本当に自分は社会に役立つ存在なのだろうか？」という疑問が湧いてくるようになりまし。

入隊2年目、トレーニング中に足が痛くなり、別府にある接骨院へ。痛みがたちまち消えたことに衝撃を受けました。隊を離れ

て家族と平穏に暮らすことへの憧れと、「人から感謝される仕事をしたい」という思いが募り、柔道整復師になることを決意。当時、地元には柔整師の学校がなかったのですが、26歳の時に福岡医療専門学校(旧・福岡柔道整復専門学校)が開校。一期生として自衛隊に勤務しながら通いはじめました。

院の特色を出すための試行錯誤の日々。そして、独自の治療理論「TEMPHEART」を開発

自衛隊からの通学の許可と「日本の治療業界を変えてやるぞ」という意気込みもあって、3年後には資格を取得。宮若市にある借家で、自身はサポート役に徹し、管理柔整師を知人に依頼、妻の名義で開業。隊員を続けながら経験を積みました。自衛隊でスポーツ関係の人脈があったので、選手も患者として多数来てくれましたね。

その後、後輩の育成もきちんと終えてから4年後に正式に退職。2005年に鞍手町に「ひかり整骨院」を移転、私の治療家としての人生がスタートしました。足裏を使った治療や、手、耳のツボ・経絡を使った治療など、他院と違う特色を出そうと試行錯誤を重ねました。その結果、朝起きた時の体温と唾液のpHを基準に、食事療法や様々な治療メニューを組み合わせた独自の理論「TEMPHEART」を確立。仮説をもとに臨床データを積み上げた「必ず治る治療」として、現在当院のベースとなる治療法となっています。

韓国やベトナムからオフアアが続々「Face Complex」独自の美容理論「世界一の美容健康法」という挑戦

現在は女性の集客にも注力。日本では美容整形が盛んですが、手術後に顔が崩れるなど失敗した人も数多い。美容大国、韓国



2015年、ベトナム旧正月に在福岡ベトナム領事館長夫妻と記念撮影。



ひかり整骨院

〒807-1303

福岡県鞍手郡鞍手町大字木月 1211-8

TEL 0949-42-0220

で現場の施術を受け、問題点を修正し「手術なしで美しく綺麗になる」ための独自の小顔法「Face Complex」を素人でも2日間で習得できる方法を発明。施術なら5ステップ小顔矯正法と新発明の刺さない鍼を行ないます。これが40〜50代の女性に大人気なんです。「健康になれば必ず綺麗になれる」というメッセージを送りたいですね。また、韓国やベトナムの方との交流から瘦身大国ベトナムの企業、政府から技術指導を求められている。

私の原動力は「眼の前の患者さんを治したい」という熱い情熱。今後も意欲的な発想、アイデアで新たな治療法を開発していきたい。それと後進の育成。ビジネスマインド豊かな治療家が増えれば、この業界全体がもっと楽しくなっていくような気がします。



堀内 悟郎 Gorou Horiuchi

Profile | ほりうち鍼灸整骨院マッサージ院 院長

- 東京の大学を卒業後、飲食関連企業にて社員として勤務
- 日本柔道整復専門学校、日本鍼灸理療専門学校卒業
- 2012年9月「ほりうち鍼灸整骨院マッサージ院」開院



院長の堀内先生とスタッフが笑顔で接客。"患者さん第一"がモットーだ。

「ほりうち鍼灸整骨院マッサージ院」のような居心地よい空間を目指しました。開院前に、東京でメディックスさんの接骨院開業支援サポーター企業フェアをやった。

日本柔道整復専門学校と日本鍼灸理療専門学校で合計6年間、柔整、鍼、灸、マッサージの4つの資格免許を取るために勉強。就学中には、昼間に整形外科や接骨院で働くなど、患者さんと接する経験を数多く積ませていただきました。整形外科での経験は今でも役立っています。その後宮崎へ帰郷。結婚は学生時代にしており、ゆくゆくは親に孫を見せたい気持ちから「父親のいる宮崎で開院しよう」と、12年に「ほりうち鍼灸整骨院マッサージ院」を開院。内装は白を基調に、ちよつどエステやサロンと病院の中間のようなイメージ、そんな居心地よい空間を目指しました。



ほりうち鍼灸整骨院マッサージ院
〒880-0879
宮崎県宮崎市宮崎駅東 2-4-9-102
TEL 0985-28-3001

多店舗展開は考えず、ひたむきに患者さんを治すことに集中したい

ほりうち鍼灸整骨院マッサージ院 院長 堀内 悟郎 先生

大学卒業後に就いた飲食業界での仕事。漠然とした迷いを抱えつつ、鍼灸師である父親の姿を思い出し自身も治療家を志したという「ほりうち鍼灸整骨院マッサージ院」院長の堀内先生。6年の年月をかけて技術と理論を習得、故郷の宮崎で開業後は、マイペースを守り堅実な経営を心掛けているという先生に、これまでの経緯や今後の抱負などを伺いました。

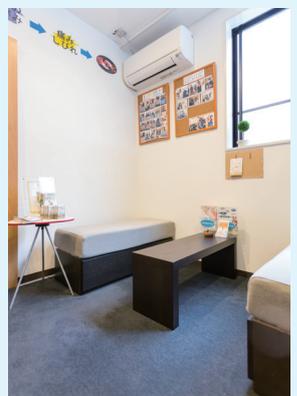


「エステと病院のイメージの中間を狙った」という内装。ナチュラルな空間で居心地の良さは抜群だ。

就職先での迷いと葛藤 そんなときに眼に浮かんだ 父親の仕事姿

東京生まれ宮崎育ちの私は、東京の大学を卒業後そのまま飲食関係の会社に就職。自分とはいまひとつ相性が合わない職場、先が見えない仕事に対して、漠然とした迷いを感じつつ働いていました。

そんな頃、実家（宮崎）の父親が病気で入院。鍼灸師である父の仕事ぶりを間近で見ながら育ってきた私。治療家という仕事には「人の手助けをして感謝される」（患者さんから）「ありがと」と言われる」素敵な職業だという印象を持っていまし



開業前にメディックス主催のフェアに参加。内装の情報収集に役立てた。

た。もともと独立志向があったし「（将来的には）親孝行もいいかな」と思い、東京の専門学校の門をたたきました。27歳の時でした。

数多くの臨床経験を積み 「ほりうち鍼灸整骨院マッサージ院」を開院

日本柔道整復専門学校と日本鍼灸理療専門学校で合計6年間、柔整、鍼、灸、マッサージの4つの資格免許を取るために勉強。就学中には、昼間に整形外科や接骨院で働くなど、患者さんと接する経験を数多く積ませていただきました。整形外科での経験は今でも役立っています。

患者さんが治療していくプロセスをみるのは嬉しい。逆に「何をやってもなかなか良くならないケース」もあります。でも、遠くから足を運んでくださる患者さんのために「僕の手で」「自分の院で」なんとかしてあげたい、という思いで治療しています。

将来的に他店舗展開は考えていません。「会社を大きく」という夢は特にない。売上げよりも患者さんが第一という考えです。家庭においては、家族と一緒に安心した暮らしをおくりたい。いまだ現役で鍼灸師をやっている父親がもし将来いなくなったら、同じ場所を引き継ぎたい。そのためのリクルーティングも始めているのですが、現段階では人集めはなかなか厳しいですね。

「売上げよりも患者さん第一」 無理せず、長期的視野で経営を

将来的に他店舗展開は考えていません。

現在、保険は使わずオール自費。これは変えずにいきたい。治療については、脳脊髄液の循環を良くするなど、自然治癒力を上げるための手技が中心です。ターゲットは7・3くらいで女性、身体のこと

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



神谷 賢 Ken Kamiya

Profile めくめく整骨院 院長

- 東京生まれ、沖縄育ち。赤門鍼灸柔整専門学校卒業
- 在学中から仙台の治療院で施術サポート。卒業後は東京で整形外科、接骨院などで修行し、分院長として活躍
- 2011年6月「めくめく整骨院」を開業



「必ず治す！」という強い意志と優れた手技で患者さんの期待に応えたい

めくめく整骨院 院長

神谷 賢 先生

相模鉄道相鉄本線天王町駅から伸びる道路沿い、通称「ハマのアメ横」と呼ばれる洪福寺松原商店街。まるで市場のような活気に満ちたこの通りの奥のほうに「めくめく整骨院」があります。東京生まれの沖縄育ち、院長の神谷先生が開業したのは約4年半前。確かな手技治療の技術と医療理論、温厚な人柄が人気という先生に、治療家になった経緯、将来の展望などお話を伺いました。

模索の末、あえて未踏の地、仙台へ28歳で柔整師への道を歩みだす

東京生まれで、沖縄育ち。大卒後、地元企業（沖縄ガス）でサラリーマン時代をおくりましたが、直接人の役に立っている「実感がどうしても湧いてこなかった。社会を支えている感覚はあったのですが、いまひとつ現場感のようなものが足りないというか……。そんなとき自分の父親が（自己流です

が）指圧をやっていたことを思い出しまして「やりがいある仕事の可能性があるのでは？」と、色々調べ始めました。当時は柔整師になるための専門学校が、まだ全国で14校しかなかった時代。ちょうど福岡に1校新たに開校するタイミングだったので、どうせだったら沖縄から遠く離れた地で色々な経験を積むのもいいかなと、28歳で仙台にある赤門鍼灸柔整専



関節包内の本来的な動きを回復させる手技療法「JRC（関節可動回復矯正法）。優しい施術法なのに効果は絶大。

濱で独立、開院。院の設計や施工はメディックスの接骨院開業支援パートナー企業「エア」で知り合った企業にお願いしました。できあがり、予算ともに満足しています。



めくめく整骨院
〒240-0002
神奈川県横浜市保土ヶ谷区宮田町 1-15-1
TEL 045-744-5006



シックで落ち着いた配色、センスに優れた空間。「集客に有利な立地」のおかげで飛び込みの良客の来院も多いという。

卒業後は東京で修行、そして横浜で開院、確かな手技が顧客の心をつかむ！

門学校へ入学。東京、大阪の学校に比べ学費が安かったし、何よりめったに行くことのない場所で学生時代を過ごしてみたかった、という感じですね。

在学中から現場を経験し始めましたが、師事した先生はキネシオテーピングとカイロ、鍼灸をやっておられる方で、修行した際は、これは本当に素晴らしい仕事だな、と感動しましたね。卒業後に東京の整形外科に3年、「あみほりきゅう整骨院」で2年、「セラップ」で4年間の臨床経験を積ませていただき、「システム」や「分院長としての働き方」を学ばせていただきました。

「普通の人」の感覚こそ大切！ 実直な姿勢で患者さんの悩みに応える

院の方針は「整体、整形などでなかなか治らなかった患者さんを治す！」こと。施術の基本となるのは「JRC（関節可動回復矯正法）」で、手技により関節包内の本来的な動きを回復させることに主眼を置きます。痛みのない、優しい治療でありながらその効果は高いので、私自身が驚いています（笑）。「軽く触れているだけでたちまち回復した！」と患者さんからも大変好評です。

当院では保険が2/3、自費が1/3ですが、そろそろ転換期かな、と思っっています。客層は主婦や学生が中心でシニア層も当然来られます。駅からは若干遠いですが、商店街の集客力を利用したり、通行人の動線、競合する他店を避けるなど、立地はだいぶ計算しました。

座右の銘は「光陰矢の如し」。スタッフ育成に関しても、「レベルの高い職人」でありつつ、「浮かれることない」（普通の）人としての基本を忘れない「バランス良い人材づくり」を目指しています。家に帰れば二児の子育てで時間的に余裕の無い日々。はやく主戦力となる人材を育てあげて、10年後には院の規模を2、3店舗くらいにしたいですね。

治療院をサポートする企業が大集合！

接骨院 開業支援

サポーター 企業フェア

3/13(日)11:00~

開催日程：2016年3月13日(日) 開催時間：11:00~17:00(出入り自由) 会場：メディックス本社ビル

開業への「不安」を「安心」に変えるソリューションが満載！

接骨院開業支援サポーター企業フェアとは？

開業及び分院展開をお考えの先生方を対象とした、治療院を開業する際に必要な治療機器、サービス等を提供する企業が出展する治療家のための展示会です。

- 「治療院を出したいが何から始めてよいかわからない」
- 「地域にあわせた院内外のデザインをどうしたらよいか」
- 「開業後の税務はどうしたらよいか」
- 「広告宣伝はどうすすめればよいか」

などなど、開業にともなう先生方の「不安」を「安心」に変えるソリューションが満載です。開業サポート実績の豊富なサポーター企業が個別に相談に応じます。また、医療機器の実機展示やデモンストレーションをおこなっており、効率的に情報収集ができます。

開業の準備を具体的に進められている方も、将来的な計画としてお考えの方も、この機会を是非ご利用ください。サポーター企業一同、先生のご来場をお待ちしています。



会場：メディックス本社ビル
メディックス研修センター
3階：展示会開催
4階：セミナー会場&各種相談コーナー
入場料：一般2,000円
メディックス会員1,000円
所在地：東京都千代田区神田淡路町1-1-1
KA111ビル



お申込み・お問合せ

サポーター企業フェア事務局 担当 坂上
E-mail : seminar@mdx-grp.co.jp

03-3255-0365

営業時間：土日祝日除く AM10:00~PM6:00

サポーター企業フェアについて詳しくはホームページをご覧ください。お電話にてお問い合わせください。

https://www.mdx-center.com/seminar/supporter_fair.php

MDX

メディックス

会員様限定 **利用無料!**MDX **メディックス**新サービス
好評ご提供中!

メディックスの接骨院向け物品販売サポートシステム

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。

治療院
売上UPに
最適!

- ・別途申込等、面倒な手続きは一切なく始められます。
- ・1個から注文できるので、在庫を抱えるリスクがありません。
- ・お客様が商品を購入すると、治療院様には販売差益が還元されます。



ちらしは「患者様への商品紹介」と、「FAX注文」に使って頂けます。



レセPro(M)から「ちらし」を印刷して、患者様に紹介するだけです!

物販サポートサービスお取扱商品ご紹介コーナー

HOT Tab

ホットタブは自宅での炭酸泉入浴を実現しました!

健康は毎日のお風呂から

重炭酸イオンの効果で、ぬるめのお湯で驚くほど温まります。

疲労回復、腰痛、肩こり、リウマチを改善。

毎日の健康のために薬用HotTab重炭酸湯をお試ください。



ドイツの自然療養泉を目指して開発しました!

毎日が温泉気分!トリプルパワーで温浴効果を高めます

中性重炭酸イオン薬用入浴剤

ホットタブ

薬用HotTab 重炭酸湯

積み上げたノウハウにより研究・開発された新しい入浴剤です。超高硬度錠剤技術、こだわり抜いた(中性発砲)を実現。有効成分の働き(作用)により、温浴効果が高まり、血流を上げ、代謝を向上させます。

医薬部外品(錠剤タイプ)

【効果効能】冷感性・疲労回復・腰痛・肩こり・リウマチ・神経痛・あせも・産前産後の冷感性



炭酸ガス

マイクロガス泡が毛穴の汚れ取り除きます!

重炭酸イオン

pH値を中性にし、温浴効果を高めます。

クエン酸

肌を柔軟にし、潤いを与えます

トリプルパワーの5大機能

*カルキ: 水道水中の残留塩素

- ① 低温重炭酸入浴法で血行促進、疲労回復、肩こり、冷感性改善。
- ② 皮膚や頭皮の角質を洗浄し、お肌や髪の毛もイキイキします。
- ③ シャワーでも重炭酸入浴、暑さ疲れや冷房冷えも解消!
- ④ カルキ[®]を消し、やわらかなお湯にお肌の敏感な方も心配ありません。
- ⑤ 毛穴の老廃物を除去し、ニオイやくすみを改善します。

内容量 100錠 内容量 30錠 内容量 10錠

価格 6,700円 2,500円 1,000円

治療院様特別価格

4,690円 1,750円 700円

※価格は全て税別

レセPro(M)の「ちらし」をクリック! 欲しい商品が見つかります!

お気軽に購入できるように、お試し商品も取り揃えてますので、ぜひご利用下さい。

※商品の詳細は、レセPro(M)で確認してください! ちらし→商品ダブルクリック→商品詳細資料



”患者様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。 初めて物販をする方でもリスクなしで始められます。

Q&A

はじめて物販をする先生にも、安心して物販をしていただくために、よくあるご質問にお答えします。

Q どんな商品があるの？

A レセPro(M)の「ちらし」ボタンからすぐにご確認いただけます。施術入力後であれば、傷病名に関連する商品がおすすめ表示されます。

Q どうやって販売するの？

A ちらしを印刷して患者様に商品のご紹介。患者様から購入希望があったら、ご注文。商品到着後に、代金と交換で商品を引渡します。翌月、治療院様指定口座より代金を引き落とし致します。

Q お客様へ商品を案内するのが不安

A 『こんな商品も扱っているの、良かったらどうぞ』と、軽く背中を押す感じの案内から始めると良いと思います。また、物販サポートサービスに連動した「施術方針ガイド」や「確認書」をご利用していただくと、より自然な流れで商品紹介できます。

Q 売れ残ったらどうしたらいいの？

A 基本的に1個から注文可能ですので、お客様から依頼後にご注文頂ければ、在庫管理がなく販売できます。
※商品によって最小ロット数がございます。

Q どうやって注文するの？

A ちらしを印刷してFAX、または電話でのご注文になります。

Q 利益率はどのくらい？

A ほとんど商品で30%前後の販売利益を設定しています。還元額(還元率)はレセProで確認できます。

Q 商品サンプルはあるの？

A 治療院様でお試しいただくために、低価格の販売商品がございます。

まずは「ちらし」をクリックしてお試しください！
「施術方針ガイド」「確認書」を渡して頂くと、自然に商品紹介が可能です！

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！



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

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)

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。



クラウド

CLOUD SERIES

シリーズ

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

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

確認書出力機能のご案内

レセPro(M)確認書発行機能が搭載されました。
保険者からの患者照会にて発生する内容相違を防ぎ、
施術の内容を患者様へ正しくお伝えすることが出来ます。
メディックス会員様限定でお届けします。

CLOUD SERIES
柔道整復師向けレセコン
RecePro (M)



- 最近ますます増えている患者照会。内容相違による返戻を確認書で軽減する事が出来ます。
- 院にかかる上での、確認事項、注意点も記載されていますので、患者様とのトラブル対策にも効果を発揮します。
- 入力してある施術データを反映させる為、手書きで作成する手間がありません。
- 患者様とお互いに確認が取れる為、ご理解いただいた上に、確認書を渡すことで信頼度も上がります。

確認書について

当院からのお知らせ

東京 太郎 様

● 痛いところが変わったり、症状が悪化した場合は治療前に必ずお伝え下さい。
● 追加治療及び各種保険外治療に関しては別途ご相談下さい。
● 接骨院での保険請求は受領委任状の制度となる為、保険請求の際には、ご本人のサインが必要となります。
● 交通事故及びお仕事等のお怪我は健康保険適用外となります。
● 腰痛、肩こり等の慢性疾患は健康保険適用外となります。
● 月初めには保険証をお持ち下さい。また、治療中で保険証・住所・電話番号に変更がありましたら必ずお知らせ下さい。
● 保険組合から郵便や電話によるお問合せで、ご不明な点がございましたらご連絡下さい。

治療箇所 / 負傷原因			
	負傷日	初検日	負傷部位名
(1)	平成27年11月 4日	平成27年11月 5日	腰部捻挫
原因	自宅で書籍の入ったダンボールを中腰の状態を持ち上げようとした際、腰を捻り負傷		
(2)	平成27年11月 4日	平成27年11月 5日	左膝関節捻挫
原因	自宅で書籍の入ったダンボールを持ち上げる際に腰に負荷がかかり、よろけた際に左足を踏ん張り膝を捻り負傷。		
(3)	負傷日	初検日	負傷部位名
原因			
(4)	負傷日	初検日	負傷部位名
原因			
(5)	負傷日	初検日	負傷部位名
原因			

■■■下記は、治療とともにおすすめる商品です■■■
商品についてはお気軽にお問合せください。
治療院名 : テスト整骨院 (MX版)
TEL : 03-1234-5678

※上記内容確認の上、内容に相違ありません。

	スーパージェルコサミン N (1本60粒×5本セット) いままでのグルコサミン(グルコサミン塩酸塩)にはない優れた特長を持つ、天然型グルコサミン(N-アセチルグルコサミン)です。 ¥20,368		プリマレックス オーバーレイ(シングル) ～空気に包まれるようなしなやかな緩心地～ 寝返りがし易く腰痛の方にもおススメ! ¥48,600
	トルマリン腰ベルト(男女兼用) M トルマリンのサイエンス、微弱電流・遠赤外線・マイナスイオンで腰部を冷えから守り、しっかりと安定させます。 ¥17,280		トルマリンひざサポーター M 心地よいフィット感で、ゴルフなどのスポーツ時にもおススメ。伸縮性があり、膝・肘の曲げ伸ばしをらくらくサポート! ¥6,264
	薬用ホットタブ 重炭酸湯 30錠 ドイツの自然療法薬を目指して開発した、薬用入浴剤です。重炭酸イオンの働きにより、温浴効果が高まり、血流を上げ、代謝を向上させます。 ¥2,700		ラインサポーター ひざ #1018 ラインサポーターは、圧迫力に強弱の差がある特殊製法を採用し、関節、筋肉や靭帯を効果的にサポートします。 ¥1,728

患者様氏名

確認・注意事項

整骨院受診にあたっての注意事項が記載されています。
患者様とのトラブルを事前に防ぎます。

施術内容

負傷日・初検日・傷病名・負傷原因
保険請求における内容が記載されます。
この内容に沿って施術を行い、
請求している事を確認します。

署名欄

患者様から署名を頂き
内容に相違がない事を確認します。

物販サポートサービス取扱商品

患者様の負傷に対してお勧めできる
商品情報が記載されます。
患者様の希望があればレセPro から
別途注文用紙を出力できます。

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

確認書の印刷方法

1 施術入力画面に追加されました、「確認書」ボタンをクリック。

2 患者様へ最適な物品販売お勧め商品選択画面が表示されますが、ここではそのまま「6商品印刷」ボタンをクリック。

ここにチェックを入れると控えが印刷されます。

3 印刷プレビュー画面が表示されますので、「印刷」ボタンクリックで確認書が印刷されます。

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

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
 営業時間 土日祝日除く AM10:00~PM6:00

レセPro(M)の「確認書出力機能」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。

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, 学生 3,000 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。

ベトナム海外研修

ベトナム式マッサージとは

ベトナム式マッサージは中国式（足裏・整体）、ホットストーン（西洋+東洋）、タイ古式（ストレッチ、手技）といった異文化のエッセンスを融合させたユニークなマッサージです。

具体的には、リクライニングソファにて全身を行う施術であり、指圧・ストレッチ・オイルマッサージ・ホットストーンを駆使した万人に対応できるマッサージです。世界各国の手技療法を体験した中でも有数の技術であり、普及活動によってタイ古式マッサージのように世界から注目させることが期待できます。

◆ 2DAYS 研修

受講時間 2日間 14時間

◆ 3DAYS 研修

受講時間 3日間 21時間

費用

お一人様 28,000円（税別）

お一人様 38,000円（税別）

※団体割引あり お問合せください

授業内容

マッサージ前の足のウォーミング 12 施術 / 足の反射区・ボディマッサージ /
ホットストーン施術 等実技メイン

特典

【ベトナムにて】

3DAYSのみ：施術着配給 / 協会正会員入会費免除（5000円）

共通：研修修了証明書授与 / ベトナム語テキスト（和訳文付き） / 現地提携先マッサージ優待券 /
ウェルカムパーティー（希望者のみ）

研修修了者にはその後、希望があれば現地の提携店舗での短期研修も可能です！

【日本にて】

メニュー導入の為の技術確認と相談（施術確認 120分有料 / 相談 60分無料）



※最少人数 2DAYS 5名、3DAYS 4名に達しない場合は延期もしくは中止となります。その際は全額返金致します。

※研修費は事前振込みでお願い致します。

※旅費交通費、航空券・宿泊手配は各自でお願い致します。分からない方は協会にて推奨致します。

※団体申込みの場合は希望日程に添えます。

ベトナム提携スクール

Võ Dung Spa School

住所：10,38 street,tan quy ward,district 7

E-Mail : info@vodungspa.com

FB : www.facebook.com/VoDungSpaSchool



お申込・詳細は HP 

お問合わせ 

一般社団法人 TTC <http://ttc-j.info/>
ベトナム式マッサージ <http://vietnammassage.re-style.jp.net/>

03-6915-3865 / info@yscare.net
東京都練馬区旭丘 1-77-7 中央第二ビル 3 階
一般社団法人 TTC 事務局

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が治療院PRに有効か? ●第19回国試合格者発表



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回国試合格者発表



第43号

- 第22回国試合格者発表 ●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回国試合格者発表 ●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/山内英剛先生



第49号

- 【ここをチェック!】接骨院開業のトレンド & 要注意ポイント ●患者満足度アップの電話応対法 ●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? ●Special Interview 池田貴広さん ●「衛生行政報告例に見る接骨院の現状」

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 ●院内デザインの実例 Vol.3



第12号

●開業資金節約 ●不用品のリサイクルで経営改善 ●院内デザインの実例 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」へ「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:	2月20日	3月19日
	4月16日	5月21日
	すべて土曜日、時間はいずれも17:00~18:00	

入場：無料

講師：松尾英彦(個人情報保護士)他

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

【お問合せ・申込先】

NPO法人日本手技療法協会

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



NPO 法人日本手技療法協会・整体師会

認定指導員募集

整体師養成講座の 指導員に なってください



ご提案メリットその1

店 の空いた時間を有効活用
講師として収入を得る



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

ご提案メリットその2

学 び舎として地域の信頼獲得
他店との差別化を図る



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

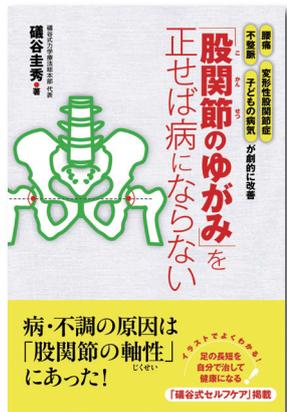
手技療法家を育てて下さい

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

営業時間外の有効利用でビジネスチャンス!

詳しくは
こちら!

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/seitaisaikai/>



読者アンケート&プレゼント

同封のアンケートにお答えいただいた方の中から抽選で5名様に「『股関節のゆがみ』を正せば病にならない」をプレゼント!ぜひご応募ください!

- 第1章:病気になる人の共通点
- 第2章:股関節の異常が体に与える影響
- 第3章:足の長短を治す「磯谷式セルフケア法」
- 第4章:「股関節」角度の左右アンバランスを正して症状が改善

70年の歴史を誇り、これまでに200万人以上の患者を救ってきたという「磯谷療法」の1冊。

多くの慢性病や難病といわれる病気にも根本原因があり、それは、「左右の足の長さが違う」とことだと本書は説く。「股関節の転位を矯正することで左右の足の長短差を解消し、骨盤や背骨など体全体のバランスを整えることで自然治癒力を高める療法」であり、腰痛、変形性股関節症、不整脈、子どもの病気が劇的に改善する「磯谷療法」について解説している。

磯谷式力学療法総本部代表 磯谷 圭秀 著 現代書林発行 1000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

1.25 issue
2016 JAN
No.50
<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

勉強会
動画
無料配信

メディックス Medix TV

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

治療家必見の動画を独占配信!

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。

トラブル事例から 学ぶ接客マニュアル(転倒編)



転倒やベッド落ち。治療院の中で起こったことは全て院長の責任でしょうか？責任のありかたや、トラブルを避けるための準備についてお話しします。

【出演】
一般社団法人 日本治療協会
理事長 青柳真佐緒 氏

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”



・そもそも自賠責とは
・自賠責保険と任意保険
・よくある勘違い
交通事故治療を取扱うすべての先生必見!

【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

在宅訪問マッサージのススメ



あんまマッサージ指圧師の資格による、在宅訪問マッサージの始め方、教えます! まず何が必要な? 柔整とどう違うの? メリットとデメリットについてなど、弊社営業水谷がたっぷりお伝えします。

【出演】
株式会社メディックス
営業担当 水谷岳洋

人材雇用で助成金が 支給されるもっともお得な情報



知っているのと得をする助成金の知識と情報を社会保険労務士の先生がわかりやすくお伝えします。

- 1、助成金の種類について
- 2、助成金対象となるのは
- 3、助成金の申請から支給まで

【出演】
松山純子社会保険労務士事務所
代表 松山 純子 氏

好評シリーズの他、**40コンテンツ以上無料配信中!!**

登録は今すぐこちらから

<メディックス無料メルマガ登録フォーム>

メディックス メルマガ登録

検索

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



スマホからも登録可能。
フォームにカンタン
1分入力するだけ!

最新業界動向、現場の疑問解決...etc 役立ちコンテンツ**40本以上**が視聴できます!

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

営業時間: 土日祝日除く AM 10:00~PM 6:00

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/