ひーりんぐマガジン

Healing Magazine

次代を見据え、手技療法ビジネスを応援する“新型”専門情報誌

VOL.56
2017.7.25 発行
季刊：Summer
第15巻第3号 通巻第56号
http://www.e-shugi.jp

特集 1

『必ず役に立つ!治療院コミュニケーションの極意』

患者さん&スタッフとの強固な信頼関係を築きあげる魔法の声掛け ペップトークに学ぶ!

トレーナーズスクエア株式会社　代表取締役
(一財) 日本コアコンディショニング協会　会長
(一財) 日本ペップトーク普及協会　代表理事
岩﨑 由純 氏

特集 2

あなたの賠償責任保険に〝落とし穴〟はありませんか?

～治療家を守る施術事故のための保険契約内容&方法に内在する問題とは?～

一般社団法人日本治療協会理事長の青柳真佐緒氏に話を伺う。

徒手医学基礎講座

Vol.5 他動運動テスト Part 2

特集 3

THE DATA 柔整 卒業生の進路状況アンケートにみる経営のポイント

連載

話題のことば Vol.8 「ふるさと納税」

特集 4

気をつけよう! 請求団体を選ぶコツ Part 3 『レセプト審査のポイントと対策&入金チェック機能の大切さ』

好評!学べる〈連載〉

- 朝倉 千恵子「人材を人財に変える教育術」
- 岩﨑 由純「読む癒し」
- 花谷 博幸「勝ち組治療院のツボ」
- 療養太郎「続・療養費の請求と支給」
- 上田 曽太郎「初歩の会計教室」
- 佐藤 吉隆「訪問マッサージの現状」

通販でも安心・安全な当社をお選び下さい

配送無料 ※10,000円以上お買い上げの場合（一部地域を除く）
返品可能 ※一部対象外有
国産品 ※一部対象外有
選べるサイズカラー ※一部対象外有
NEW カード払いOK! ※一部対象外有

お陰様で創業17年、北海道から沖縄まで全国から累計数十万件のご注文実績がございます！
九州北部エリアは当社営業員が直接ご訪問する事も可能です。

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！

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。

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。

高齢者にも安全な油圧負荷式！

座幅40(全幅70)cm
奥行65cm
座高39/42(全高107)cm
メーカー参考価格
¥190,000(税抜)

現金特価 (代引・振込OK!!) **95,000円**(税抜)

その他、各種トレーニング機器もあります。

デイサービスで大人気!!

10月31日迄

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

注目品！ 3本以上のご購入で、送料無料サービスいたします。感染症予防の切り札！

強力なウイルスや細菌を不活化！

待合室から診察室まで幅広く、体の触れる場所で大活躍！

○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

メディバリア 500ml 安心！24時間守り続ける新しい除菌剤！
メーカー参考価格 ¥2,800(税抜) 販売価格 **1,680円**(税抜)

当社1番人気のロングセラーシリーズ！ 絶対の自信作です！

SPシリーズ共通限定サイズ

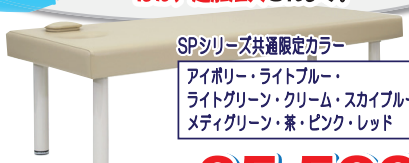
幅	60・65・70 cm
長さ	180・190 cm
高さ	50・55・60 cm

長さ190cm 登場！

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

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。

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)

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。

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)

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。

専用イージーバッグ付き
現金特価 **26,800円**(税抜)
幅60cm 長さ183cm 高さ45/65cm(7段階調節)

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。

1枚 **1,150円**(税抜)
5枚セット 現金特価 (1枚当たり860円) **4,300円**(税抜)
10枚セット 現金特価 (1枚当たり720円) **7,200円**(税抜)

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

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

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

1枚 **1,700**
3枚セット (1枚当たり1,600円) **4,800**
5枚セット (1枚当たり1,500円) **7,500**

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

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ペーパー

無料サンプル進呈中！

サポートペーパー

1枚6.7円！ ※最安値の場合

国産品

H型切り目・高級仕様（材質：不織布）

幅30cm 長さ36cm

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

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

ウルトラエコペーパー

1枚4.1円！ ※最安値の場合

国産品

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

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

初回お試し価格(1個まで) 1000枚 ※通常価格4,400円(税抜) **4,000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ー（耐薬品・抗菌・防汚・難燃）　レザーの色調は実物通りの写真印刷に努めておりますが、多少異なる場合もございます。

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

※ご注文の際、ひーりんぐマガジンを見たと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。（2017年10月31日お申し込み分まで）

Support

高度管理医療機器等販売業賃貸業 [株式会社高田ベッド製作所 正規販売店]
有限会社 **サポート** 信頼される事が喜びです。
〒810-0022 福岡県福岡市中央区薬院1丁目15-23
FREE フリーアクセス 0120-94-4422 FAX フリーファックス 0120-94-4423

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

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

コンサルティングプラン内容

◆新規出店プラン

◆整骨院自費導入プラン

◆技術指導・提案プラン

～まずは無料相談から～

柔道整復師・経営プランナー

九鬼 良

鬼の掌

RYO KUKI

BODYMAKE株式会社 代表取締役 ／ 合同会社カフナジャパン 代表
ひーりんぐマガジン 顧問 ／ NPO法人日本手技療法協会　顧問

【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わり、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。

セミナー

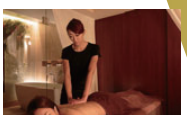
『マッスルエナジーテクニック』

日　時	**2017年9月24日(日)** セミナー 15:00~18:00／懇親会 19:00~
会　場	株式会社メディクス BBA教室 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル3F
定　員	30人
参加費	一般 12,000円 一般社団法人 日本手技療法協会 会員 10,000円 学生 8,000円 懇親会費 5,000円
申し込み	bodymake.suzuki@gmail.com ■氏名　■住所　■院名 役職を、入れてメールを下さい。 後日、場所などの詳細を送ります。

次回セミナー　11月26日(日)

直営店スタッフ募集

勤務地	■東京　■千葉　■愛知
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・パート】 シフト制(週2回・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



美容に特化した機械を導入しませんか？

コラーゲンランプマシーン

コラーゲンマシーンの最大の特徴
- 全身若返り
- マイナス５歳肌
- 代謝アップ
- 髪のハリ・ツヤがアップ
- 血中コラーゲン分泌が 80% アップ

若返り＆小顔 即実感

導入店舗の90%が
導入費を2ヶ月で回収！

まずはお問い合わせを

FACE BEAT DANCE

FACE BEAT DANCE の最大の特徴
- 技術が簡単
- 今まで実感したことのない「小顔」へ
- 一回の施術で確実な効果
- 単価アップ

BODYMAKE

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

LG Innotek

これからは、水の時代です。

やさしい水の冷温マットレス
Cool & Warm Healthy Mattress

1年を通した快適な睡眠が健康をサポートします。

疲れたからだを癒したい方や、お肌の弱い方に最適な眠りを提供します。

夏は冷水、冬は温水をマットに循環

- 冷水効果でからだをやさしく冷やす。
- 夏場の就寝時のエアコンが苦手な方も涼しく快適に。

- 温水効果でからだの芯から温まる。
- 放射式暖房だから低温やけどの心配が少なくて安心。

※マット内を循環する水温は、ご使用環境、気温などにより異なる場合があります。
※機器の温度設定は、18～60℃の範囲で設定できます。

Cool & Warm Healthy Mattressは、こんな方にお勧めします。

- 電磁波の影響がないから妊婦さんにも安心。
- 疲れたからだを癒したい方。ストレス過多の方。
- 就寝時エアコンが苦手な方。
- 電気毛布でからだの乾燥が気になる方。
- ペースメーカーを装着されている方も安心・安全。
- お肌の弱い方。

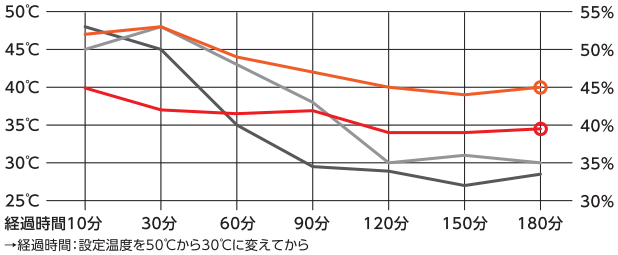
小さなお子さまから、ご年配の方までご利用いただける【安心】【安全】【省エネ】設計。

安心

電気毛布と異なり電磁波の心配がなくからだの乾燥も少なく安心です!

電気毛布は空気を乾燥させ、からだと密着していることで寝ている間に水分は奪われます。温水マットは空気を乾燥させないため、肌の乾燥もしにくいことが実証されています。

■布団内の温度・湿度の変化(オンドル温水マットと電気毛布の比較) ※メーカー実験データ



→経過時間:設定温度を50℃から30℃に変えてから

安全

6つの安全装置が機器の状況を監視しています。

1 設定温度を管理する温度制御センサー
2 水平安全電源遮断スイッチ
3 過熱防止バイメタル
4 水位感知センサー
5 過電流から機器を保護する安全ヒューズ
6 誤作動時に電源を遮断する誤作動防止機能

省エネ

電気代は従来品の約1/3以下! ※メーカー比較
お財布にとってもやさしくなりました。

	Cool & Warm Healthy Mattress	従来品
温 水 時	約3.5円／1時間	約12～15円／1時間
冷 水 時	約2.1円／1時間	非対応
消費電力	140W(冷水)／250W(温水)	500W

※設定温度は冷水時19℃、温水時50℃での計算値です。
※電気料金は新料金目安単価27円／khwで計算。

- マットは、通気性の良い表面メッシュの柔らか素材。汚れてもご自宅で丸洗い洗濯ができます。
- 選べるベッドサイズ　シングルベッド用[200cm×75cm]、ダブルベッド用[200cm×150cm]
  ※ご使用時は敷布を1枚掛けてご使用いただくことを推奨しております。
- 安心の1年保証付き。お取扱いに困った時のサポート窓口(国内)もございます。

ひーりんぐマガジン
会員限定特別価格
でお求めになれます!

一般価格 シングルサイズ 49,800円(税込)／ダブルサイズ 54,800円(税込)
NPO法人日本手技療法協会・ひーりんぐマガジンでは会員限定特別価格でご提供しております。詳しくは下記までご連絡ください。
電話：03-5296-9055　E-mail：info@e-shugi.jp

患者様・お客様にもぜひお勧めください。

ひーりんぐマガジン
Healing Magazine
VOL.56 2017.7.25発行
季刊：Summer
第15巻第3号 通巻第56号

Contents

特集1 『必ず役に立つ!治療院コミュニケーションの極意』
患者さん&スタッフとの
強固な信頼関係を築きあげる
魔法の声掛け ペップトークに学ぶ! 6
トレーナーズスクエア株式会社 代表取締役
(一財)日本コアコンディショニング協会 会長
(一財)日本ペップトーク普及協会 代表理事 岩崎 由純 氏

INDUSTORY NEWS 1「柔道整復施術管理者の要件変更～2018(平成30)年から～」 10

連載・朝倉 千恵子「人材を人財に変える教育術」(第22回) 11

特集2 あなたの賠償責任保険に〝落とし穴〟はありませんか? 12
～治療家を守る施術事故のための保険契約内容&方法に内在する問題とは?～
一般社団法人日本治療協会理事長の青柳真佐緒氏に話を伺う。

連載・岩崎 由純の読む癒し(第27回)「IQ × 愛嬌 = 最強」 16

徒手医学基礎講座 Vol.5
他動運動テスト Part 2 18
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

連載・花谷 博幸「勝ち組治療院のツボ」(VOL.51) 21

連載・療養 太郎「続・療養費の請求と支給」(第34回) 22

連載・上田 曽太郎の「初歩の会計教室」(第53回) 26

特集3 THE DATA 柔整 卒業生の進路状況アンケート にみる経営のポイント 30

連載 話題のことば Vol.8「ふるさと納税」 34

特集4 気をつけよう! 請求団体を選ぶコツ Part 3
『レセプト審査のポイントと対策
&入金チェック機能の大切さ』 36

求人・セミナー情報 39

連載・佐藤 吉隆「訪問マッサージの現状」(第33回) 40

INDUSTORY NEWS 2「はり師、きゅう師及びあん摩・マッサージ・指圧師の
施術に係る療養費の支給の留意事項等について」一部改正
～本年７月１日以降の施術分から～ 44
「生活保護受給世帯数は過去最高、受給人数は減少」

バックナンバーのご紹介 48

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(株式会社セイヨー)
Printed in japan
印刷／製本
株式会社セイヨー

「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ることはありません。

特集1

『必ず役に立つ！治療院コミュニケーションの極意』

患者さん&スタッフとの強固な信頼関係を築きあげる魔法の声掛け ペップトークに学ぶ！

トレーナーズスクエア株式会社　代表取締役
（一財）日本コアコンディショニング協会　会長
（一財）日本ペップトーク普及協会　代表理事

岩﨑 由純 氏

アメリカのスポーツ界でポピュラーな激励演説「ペップトーク」。これを日本で最初に紹介した人物が、本誌「読む癒し」でおなじみのNATA公認アスレティックトレーナーで日本ペップトーク普及協会代表理事の岩﨑由純氏だ。

スポーツ界で「勝てる組織」「強い信頼関係で結ばれたチーム」をつくりあげるために用いられる話法＝ペップトーク。これを治療院に転用することが可能だ。患者やスタッフと良好なコミュニケーションを図り、ビジネスを活性化させる秘訣を伺う！

―先生が提唱するペップトーク（pep talk）にはどんな意味があるのですか？

そのまま訳すと「激励演説」。英語で「ペップ（pep）」とは「元気」「活力」を意味する言葉です。日本体育大学を卒業した私は、スポーツトレーナーになるためにアメリカの大学へ留学。そこでアメリカンフットボールの試合に帯同するわけですが、試合前のロッカールームで、このペップトークと運命的な出会いを果たしたのです。

―アメフトといえば米国では花形競技ですよね

はい。その日も5万人の観客を集める大舞台でした。しかし私を感動させたのは、むしろ試合前の選手たちをグラウンドへ送り出す前に監督が行ったショートスピーチでした。以後これをきっかけに、さまざまなペップトークについて独学し、事例の収集に没頭。卒業後は夢だったアスレティックトレーナーとなって活動してきましたが、50歳を迎え、後進の育成にひと区切りつけた後、8年前に「日本ペップトーク普及協会」を設立。現在でもアメリカではトレーナーが本業ですが、日本国内では主にペップトークの周知、講演といった普及活動のほうに注力しています。

―一言でいうとどんな特徴がありますか？

最も特徴的な話法を一つ挙げるとすると、「ネガティブ（negative）な言葉を使わないこと」です。たとえば受験生の前で「落ちる」「すべる」といった言葉を避ける、という笑い話的なジンクスが昔からありますよね。それと同じで、たとえばこれから試合に向かおうとする選手の前で、「絶対にミスするな」「負けるな」などのネガティブ（否定的な）ワードを一切使用しない、という原則があります。逆にポジティブな声掛けを行うこと。これは言葉の力、一種の「言霊（ことだま）」ですね。

―なぜ、この日本でそれが必要だと思われたのですか？

日本のスポーツ界では、コーチング理論や、リーダーに必要なスキルを専門的に学んでこなかった人が監督や指導者に就任するところに特殊性、問題点があると思っています。過去の競技経験や成績だけが頼りの世界です。こうした「指導者たる人間のプロ意識の欠如」は、ひいては選手に対する体罰や暴言、精神論を振り回すなど、弊害をもたらす。最悪、未来を担う子どもたちの可能性を潰してしまう危険さえはらんでいます。ある調査によると日本人の「自己肯定感」は、先進国中最低レベル。この現状を変えたい！　日本人にこそペップトークを駆使できる人材、モチベーショナル・スピーカーが必要だと痛感したからです。

―スポーツ以外、学校や企業などでの講演も増えているとのことですが

現在、多いときは全国で年間270回程度の講演をこなします。なかにはお断りをせざるを得ないケースも。私としては学校や子どもたちを対象にもっと講演活動を増やしたいのですが、最近多いのが企業や法人会などからの引き合いです。企業相手に業種別でケーススタディや事例をつくってもリアリティがないので、あくまでスポーツ界で使われるペップトークの話法、活用法、考え方を中心に解説します。それを皆さんなりに消化、吸収していただき、活用してほしい、そんな狙いです。

―治療家の方々に対してはどんな内容の話をするのですか？

毎年4、5月、治療家の方々が集まる新人研修に呼んでいただいて講演します。主な内容は、治療時のコミュニケーション、お客様（患者さん）への声掛け、言葉選びのコツなど。患者さんに対して先生方は、知らず知らずにネガティブな言葉掛けをしてしまうことが多い。たとえば「〇〇〇（身体の部分）が特に悪いですねえ」「（こんなことしてたら）いつか動けなくなりますよ」など。また肩が悪い人に対して「だいぶ左肩が下がってますよ」など、つい思ったままが口から出てしまう。言葉選びは大事です。もしこれを「左肩を少し上げるとバランスが良くなって元気になれますよ！」と言い換えれば、患者さんは嬉しいし前向きになれる。治療によって「良くなる」「楽になる」というプラスのイメージを訴求するのです。

―確かに印象が変わりますね！

実はポジティブ（positive）の最後の部分を変えて、『ポジティ語（ご）』という造語をつくったんです（笑）。『ポジティ語（ご）』には、2種類の変換話法がある。

一つは『捉え方変換』。患者さんの「悪い」部分＝問題点を「欠点」としてでなく「改善点」として認識し直す、つまり捉え方を変換する手法です。「どのような施術（治療方針）か？」「なぜそれが必要か？」と治療方針を説明した上で、最後に「（あなたは）こんなふうに良くなっていくと思います！」と励ますのです。

二つ目は『してほしい変換』。「肩の筋肉を使わないからダメなんですよ」でなく「これから肩甲骨周辺の可動域を広げていきましょう。大丈夫！」と言い換える。否定的イメージの言葉を封印し「今できるベストを尽くす」＝「（私が）してほしいこと」を伝えます。これだけで選ばれる院に一歩近づけます。

―ポジティブな話法は、誰に対しても、どんな時でも有効なのですか？

厳しい練習や普段の鍛練の積み重ねが

あるアスリート相手の場合、試合前のペップトークが効果的です。しかし、しつけやルールの指導など、TPOや相手によっては異なる話法もまた必要。例を挙げれば、子どもに対するしつけ教育、企業での新人研修などです。そこではあえて厳しい言葉掛けを用いて相手に「駄目は駄目」を、身体ごと染みつかせなければいけません。

治療院の場合だと、スタッフに対して「(院の治療設備、備品などの)管理をズサンにしては駄目だ！」と厳しく叱咤した上でその理由を添える、という感じです。流れ的には「衛生管理」をせよ、その理由は「感染症予防のため」である、だから「徹底した整理整頓していこう」というふうに…。

意味もなく相手をただ叱りつけてばかりでは駄目。上手に理由づけを添えて説明すれば腑に落ちやすいのです。

―最近の人は現代っ子というか、院内でコミュニケーションがギクシャクするという悩みもよく聞きます

社会全体の変化も影響しているのではないでしょうか？　戦後の「家」の崩壊、核家族化など…。だから、もっと縁を大切にしてほしいですね。星の数ほど人間がいるなかで、同じ職場で働けるというのは奇跡に近い確率。職場の誰かがもし悩んでいたら助け合い、支え合うような「家族」のようなコミュニケーションの形があってもいいでしょう。スタッフを家族それぞれの役割に置き換えて「叱ったり全体を確認する役(父)」「包み込む役(母)」「導く役(兄)」「フォロー役(姉)」というふうに。もちろん、今の時代ですからプライバシーは遵守すべきでしょうけど。

―ところで最近の治療院は過当競争時代。いかにすればリピーター患者を増やせますか？

リラクゼーション系やエステ専門店などと治療院を比較してみてください。彼女たちスタッフの強みは、マニュアル(トーク・スクリプト)を与えられ、誰に対しても同水準のサービスを提供できる「コミュニケーション力」。来店客が「休みたい客」なのか「話したい客」なのか？　会話を通して瞬時に見極められる。彼女たちが「お客様に喜ばれること」に全力を尽くすのは、治療技術を持っていないからです。それなのに、優れたスキルを持つ治療院の先生方が、苦手なトークで無理に患者さんとコミュニケーションをとろうとして失敗してしまう…。「自分は口下手だけど身体のプロです。(あなたの身体のことを)私にお任せください！」と、思い切って最初に断り置きした上で、施術に専念すれば良いのです。不得手なことで戦う必要はない。そもそも患者さんは治してほしいから治療院へ来るわけで、先生に「治したい」という熱意、想いがあれば言葉は不要。口下手でもリピーターは必ず増やせます。

―成功する、患者さんとのコミュニケーションのポイントは何でしょうか？

アリストテレスが書いた『弁論術』。ここにコミュニケーションを効果的に行える話法の3要素があります。

まず『エトス(ethos)』は信頼関係に基づく話法です。晴れた日に「今日は天気が良いですね」と話しかけて、相づちしない相手はいない。最初に相手の共感を得ることが大事です。言葉以外に挨拶、服装など身だしなみ＝見た目にも気をつけましょう。

次に『パトス(pathos)』、これは情熱。「なんとか治したい！」という熱意は、治療家が語るからこそ説得力がある。先程のリラクゼーション系競合にはできない話法です。

三つめが『ロゴス(logos)』で、論理性です。「有資格者である」「治療院を構える専門家である」など、皆さんは患者さんから信頼されるに足る理由、素地が備わっています。院の治療方針、必要な施術法や期間を具体的に、理路整然と説明すること。あとは相手の気持ちに寄り添い、共感を呼ぶ話法で誠実に接していれば、必ず結果はついてきます。

―信頼、情熱、論理性で相手との共感関係を構築するわけですね

優れたコミュニケーションは一夜にして成らず、です。普段から次の四つの力を鍛えれば、コミュニケーション力を格段に向上できます。

『(A)質問力』は相手から本音を引き出す＝聞き出す力。「どんな不具合か？」「問題の部位はどこか？」など、質問の投げ方次第で回答の精度にも影響を及ぼします。

次の『(B)傾聴力』は、相手の言葉に耳を傾けてニーズを探る力。「腰の痛みを取ってほしい」「首がまっすぐ伸ばせるようになりたい」など、どうしてほしいかを聴き取る力です。

『(C)斟酌(しんしゃく)力』は相手の心情を考慮し、くみ取る力。「今日は何をされるのだろうか？」と不安がる患者さんに対し、それを拭い去ることができるか？　状況にあわせた言葉選び、さじ加減が肝要です。

そして『(D)表現力』。これはペップトークに代表されるように、言語表現を駆使して相手の心理状況を好転させる能力のことです。

この四つを鍛えれば、患者さんとの信頼関係が飛躍的に向上するはずです。

―患者さんの「性別」「年齢」「育ってきた環境」「考え方」によってコミュニケーションを変える必要はありますか？

性別だけで、コミュニケーションの傾向が微妙に違うのは事実です。男脳(論理脳)タイプと女脳(イメージ脳)タイプでは、相手への言葉掛けを変える必要があるものの、あまりステレオタイプにあてはめてしまうのはかえって危険です。最近は女性でも男性的な思考回路の人もいるし、逆の場合もある。ですから、これは私自身の戒めでもありますが、性別で他人を分けることをせず、「個」として相手を尊重することです。もちろん、せっかくの治療行為が「セクハラ」と誤解されぬよう細心の配慮も必要

ですが…（笑）。

―最後は自分らしいコミュニケーションが一番、ということですね

実をいうと、ネガティブなコメントができる人や、他人のあら捜しやダメ出しが癖だという人ほど、「問題点を発見、把握する能力が高い」ともいえるのです。ペップトークとはあくまで話法の技術であって、訓練によって身につけるもの。自分のアイデンティティや個性まで変えてしまう必要はありません。

―そうは言っても口下手で、喋ると失敗してしまう先生もいますが

そんなときは、『I（アイ）メッセージ』を使ってみましょう。「私はこう思う（I think）」を文中に入れて、主観を強調する手法です。「あなたはカッコいいですね」より「僕はあなたをとてもカッコいいと思いますよ」のほうが嫌味に聞こえないですよね。「あと3回来院すれば良くなります」と言うと無責任に聞こえますが「（私個人の考えですが）また来ていただけたらもっと良くなると思います！」と言い換えるのです。また、ほかの治療院で「身体のバランスが悪い」と言われた患者さんには「私の考えでは、このような施術がベストと考えます。あなたの身体のバランスを良くなるよう手助けさせてください！」と励ます…。自信を持って、自分も、相手も気持ちよくなる言葉遣いをする。ポジティブに前を向いて進む姿勢、態度が相手に自然と伝わり、堅い信頼関係が生まれるのです。

コラム 処方箋

治療院の現場から編集部宛てに実際に届いた悩みに対して、岩崎先生から処方箋をいただく。きっとコミュニケーション改善のヒントがみつかるはず。

Q1 自費治療は治療費が高くなる上、（院の売上げに）有利であることを知っているだけに、後ろめたさから患者に勧めにくい…。どうしたらいいでしょう？

A1 自院の売上げが気になるというのは順番が間違っています。要は「視座（立場）」の問題。患者視点で考えることですね。

たとえば「これは保険適用外の治療ですが、あなたにぜひお勧めしたいものです。なぜなら私はあなたの身体がもっと良くなることを本気で願っているからです」と言う。「（あなたを）治したいから→自費」という順序立て、視座を忘れずに！

Q2 某治療院で働くスタッフです。ある同僚ライバルとここ一カ月会話もありません。おかしいでしょうか？

A2 問題ありません。ただし、お互いの関係が「勝ち好き」同士であること。負けたときは相手を称賛する、逆に勝ったときは高みを目指してより精進できるのが「勝ち好き」の考え方。認め合い、切磋琢磨するには、勝ち好き」は良いことです。ただ「負けず嫌い」は駄目です。「負けず嫌い」の人はただ負けたくない一心なので、一度勝っても慢心から次回負けることが多い。ぜひライバル同士「勝ち好き」になって、高い治療技術を獲得し、知識を深め、経験値を上げ、尊敬しあう仲になってください！

Q3 院長です。部下やスタッフをついつい叱りつけてしまいます。辞めていく人も多い…。どうしたら良いリーダーになれますか？

A3 米ＭＬＢでは過去名選手だった名監督は非常に少なく、ＮＦＬではほとんどいません。コーチ学を学んだ指導の専門家のみが監督になれます。選手として劣ることを知っているからこそ、黒子になれるのです。「サーバント・リーダーシップ（servant leadership）」として有名なこの組織論は、軍隊でも活用されています。たとえば長期間、潜航する原子力潜水艦の艦長は、４００人もの乗組員兵士を下支えし、いざ戦闘時に兵士が最高のパフォーマンスを発揮できるような環境づくりに徹する。主役はあくまで「兵士」です。とはいえルールやマナー、上司や仲間への尊敬は必須。敬語ができないスタッフは叱りつけてもＯＫ。ただし、お客様の見ていないところで、です。悪評はどこから広がるか分かりません。お客様に好印象を持っていただく雰囲気作りがリーダーの役割です。

柔道整復施術管理者の要件変更 ～2018（平成30）年から～

厚生労働省は6月15日に「柔道整復施術管理者の要件について（周知のご依頼）」という事務連絡を発出した。これには「柔道整復師の資格を取得される皆様、関係の皆様へ」というチラシも含まれている。チラシと事務連絡の内容を紹介する。

事務連絡は、昨年3月から社会保障審議会医療保険部会柔道整復療養費検討専門委員会において中長期的な視点に立った療養費の在り方について議論が行われ、本年3月27日にまとめられた「施術管理者の要件について」を受けたものだ。

現在は施術管理者になるには柔道整復師の免許を持っているという要件だけだが、18年以降、新たに施術管理者になる場合には3年間の実務経験と研修の受講を必要条件とするというものだ。今回の事務連絡は検討専門委員会の議論を紹介し、厚労省がその通りに実施していくという道筋が示されている。実施予定については18年3月までに実務経験と研修の詳細を準備し、18年度から施行するとしている。現在は「案」と表記されているチラシだが、ほぼこの通りに実施されるとみていい。

実務経験の期間については、施術者側委員の施術所開業の実態や経験から3年とすべきとする意見、保険者側委員も3年程度は必要との意見があった。さらに管理理容師・管理美容師も業務に3年以上従事することが要件とされていることから最終的には3年とすることを軸に検討するとしている。また、病院・診療所での従事期間については、柔道整復についての実務経験ではないが、運動器リハビリテーションなどに従事した場合には最長2年まで実務経験の期間として算入することを認め、残りの1年以上は施術所における実務経験を求めることで検討する。

養成施設の学生である者については、実務経験や研修の受講が課されるということを知らずに養成施設に入学した学生のために特例を設ける。

施術管理者の実務経験の管理については、新規登録の際、実務を経験した施術所または保険医療機関の証明書や地方厚生（支）局に届け出た勤務する施術所の情報などにより実務経験を確認し、地方厚生（支）局で施術管理者情報として管理する。

研修の時間については、受講者の負担も考慮しつつ、2日間程度で16時間以上実施することを基本として検討するとしている。研修の実施主体は柔道整復師の研修についての実績があり、全国で統一的な研修の実施が可能などの要件を満たす法人が行うこととすることが考えられている。

【お知らせ】 柔道整復師の資格を取得される皆さま、関係の皆さまへ

平成30年４月から、
柔道整復療養費の受領委任を取り扱う「施術管理者」になる場合は、
実務経験と**研修の受講**が**必要**となる方向で
以下のとおり検討しています。

柔道整復療養費の受領委任の取扱いを管理する「施術管理者」になるための要件について、これまでは柔道整復師の資格のみとされていましたが、平成30年4月から新たに、資格取得後の「実務経験」と「研修の受講」を加えることとして、下のような方向で検討を進めています。
関係の皆さまは、ご留意くださいますよう、お願いいたします。

実務経験の期間について（案）

実務経験の期間については、要件の追加に伴う段階実施として、施術管理者の届出を行う期間に応じ、以下のように段階的に定める予定です。

「施術管理者」の届出期間	実務経験の期間
平成30年４月から平成34年３月までに届出する場合	→ １年間の実務経験
平成34年４月から平成36年３月までに届出する場合	→ ２年間の実務経験
平成36年４月以降に届出する場合	→ ３年間の実務経験

研修の受講について（案）

研修については、施術管理者として適切に保険請求を行うとともに、質の高い施術を提供できるようにすることを目的として、以下のような研修時間、研修内容を予定しています。

研修の時間	研修の内容	
16時間以上 ２日間程度	（１）職業倫理について	（３）適切な施術所管理
	（２）適切な保険請求	（４）安全な臨床

○ 上記の検討は、社会保障審議会医療保険部会柔道整復療養費検討専門委員会の報告書「施術管理者の要件について」（平成29年3月27日付）を基に行われています。

○ 同報告書は、厚生労働省のホームページにも掲載していますので、ご参照ください。
【厚生労働省ホームページ】
社会保障審議会医療保険部会柔道整復療養費検討専門委員会
http://www.mhlw.go.jp/stf/shingi/shingi-hosho.html?tid=126707

厚生労働省

チラシ「柔道整復師の資格を取得される皆様、関係の皆様へ」

人材を人財に変える教育術

第22回「何を残せるか？」

朝倉千恵子
Chieko Asakura

株式会社新規開拓　代表取締役社長
小学校教員を経て社員教育研究所に入社。
営業経験ゼロながら入社3年後には社員数230人超、年間売上高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14年を迎えた。その卒業生は2000人を超える。

親から言われて強く心に残る言葉はありますか？

ふとしたときに想い出す言葉ってありますか？

大阪の実家に帰省すると、父は私に何度も同じことを言います。それはとても大事なことで、私が忘れないように、そして私が地に足をつけて誠実に仕事をし、生きていけるように伝えてくれているのだと思います。

世のため人のために尽くす

以前、放映されていたＮＨＫの連続テレビ小説「あさが来た」は大好きな番組でいつも楽しみに見ていました。その番組を見ながら父の言葉を「ふと」思い出し、ブログに書き留めていました。**「千恵子、お金や地位・名誉はあの世には持っていかれへん。そやけど一度身に付けた知識・教養は誰も取っていけへん。一生ものや。個人の私利私欲ちゃうで。世のため人のために尽くせる人生を歩むんやで」**。いまだに実家に行くと父が言う言葉。**「おごり高ぶったらあかんで。今日お前があるのは支えてくれている人のお陰や。謙虚さ忘れたらあかん。感謝の心を忘れたら全てを失う。社員さんを大事にしいや、社員さんの家族を大事にするんやで……」**耳にたこができるほど繰り返し聞いてきた言葉です。

つぶやきとしてブログに書いて残していた言葉を、今になって読み返しています。

いつでも　どこでも　誰に対しても態度を変えず。姿勢を変えず……。何があっても正々堂々といきたい。

本来は臆病で〝びびり〟なのですが自分の大切なものを守るためにもっともっと強くなる。大事な人を守るために、大事なものをもっともっと大事にするために。弱い人は人を守れません。大事な部下、大事な社員。経営者であれば会社経営において、社員を守るということは、それは人として強くなるだけでなく、業績を上げていかなければ、大事な社員を守ることはできません。経営者は常に考えていることではないでしょうか。

何を残せるか

父の言葉はふとしたときに思い出します。世のため人のために尽くし、人財教育を通して経済、社会の発展に貢献すること。社会に対して、大切な社員に対して経営トップとして**自分はいったい何を残せるか。何ができるか。何を残せるかで、何を残したいかではない。**部下たちに言っていること。

「パターンを壊せ！」
「過去の延長線で生きるな！」
「過去の常識にとらわれるな！」
「朝令朝改もあり！！　朝令暮改大いに結構！」
「日々進化成長する自分を目指せ！」
「依存型を捨てよ！　自立した人生を歩みなさい！」
「人生は一回しかない！　自分の人生自分もち」
「他責ではなく自責で常にモノゴトを捉える」

部下たちに残せるもの。

日々真剣勝負で接しているからこそ、厳しさの中から伝えられること、それがやがて「人生や仕事においての姿勢や考え方」「生きていく術」「思いやりの心」などを残していけるのではないかと思います。私はやはり有言実行でありたいと思うし、その姿を部下たちにも見せていきたいと思います。自分がやっていること、やってきたことでしか残していけないと思います。誠実に生きていきたいと思います。

特集 2

あなたの賠償責任保険に〝落とし穴〟はありませんか？

～治療家を守る施術事故のための保険契約内容&方法に内在する問題とは？～

**柔道整復師、はり・きゅう師やあん摩マッサージ指圧師、その他の手技療法を行う
あらゆる治療家にとって頭の痛い問題といえるのが、不測の治療事故。
そんな事故から治療家を守ってくれる心強い味方が賠償責任保険だ。
「開院時に紹介された保険会社としっかり契約しているから自分は大丈夫！」と
安心できるかといえば大違い。そこには表面上では分からない、契約の内容や方法の裏に潜む
さまざまな落とし穴があるのだという。
一般社団法人日本治療協会理事長の青柳真佐緒氏に話を伺う。**

治療家の約8割が加入 賠償責任（施術）保険は 加入していても油断禁物！？

治療家が万一のリスクに備えて加入する賠償責任保険。ちなみに全国柔道整復学校協会のアンケート（2016年）によると、柔道整復師師の賠償責任保険への加入率は約8割（83.2％）と、数字上では決して悪くないといえるでしょう。しかし実は、ここに大きな落とし穴があるのです。

通常、保険を取り扱う治療家の多くは、開業するときどこかの請求団体に加入します。

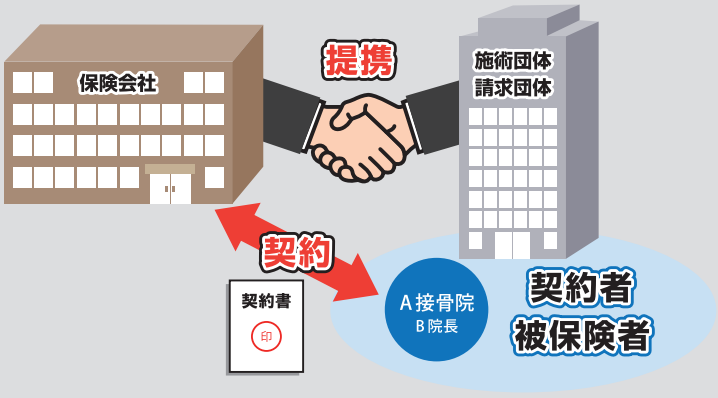
この時、加入した先の請求団体が、治療家に対して提携先の賠償責任保険会社を紹介。開業前に自分自身で保険会社と必ず契約を結んでおくよう指導されるケースがほとんどです（図1）。

つまり、個人請求で院を経営する柔整師、または自費診療メニューしか扱わない場合以外は、ほとんどの治療家がほぼ自動的に何らかの施術保険に加入していることになります。自費診療だけの院や民間資格者などは、損害保険会社では、個人向け賠償責任保険を扱っていないため、卒業校や手技の団体などと提携している保険会社に加入します。

しかし、このときの施術保険の契約メカニズムが少々わかりにくくなっています。

もし、加入する保険について吟味することなく契約し、単に「入っているから大丈夫！」とタカをくくっていると、いざ事故が起きたときは後の祭りになります。慌てても手遅れ、という事態に遭遇しかねません。

図1：一般的な施術保険



被保険者は誰か？ 患者さんとの交渉を誰がするのか？ いま一度、契約内容を検証しよう

ここで事例をもとに、よく起こりがちなケースについてお話しましょう。

ある患者さんは、頸椎および腰椎に脊柱管狭窄症の持病を抱えており、手術歴もありました。ある日、ひどい痛みを緩和するため、自己判断で接骨院へ来院。当時、院長が多忙で手が回らず、従業員スタッフが手技を施したところ傷みが軽快。

ところが後日3回目の施術の後、その患者さんは突然激しい痛みに襲われ、ベッドから起き上がれなくなってしまった。直ちに救急車を手配。結局、その患者さんは腰の骨の一部を骨折していることが判明。その後、治療院に対して賠償責任請求の連絡が来てしまいました。

開業時に契約を結んだ保険会社の担当者に問い合わせてみると「契約は院長先生のみ。ほかのスタッフが行った治療による過失は100％免責となっています」との答えで、対応についてアドバイスは一切受けられなかった。途方に暮れた院長のもとに、業を煮やした患者さんが弁護士連れで訪れ、一大事になってしまった、といいます。

ここでは、二つの想定外の事象が同時に起きていることがわかります。

一つ目は、保険による保障の対象が院長に限定されていたにもかかわらず、事故が起こるまで当事者がそのことに全く気が付かなかったことです。実は、請求団体経由で紹介される保険会社のメニューでは、これはよくある免責事項。だから、事故が起こるまで免責かどうか気付かないケースが極めて多いのです。

二つ目は、請求団体は保険会社を紹介するだけで、実際に事故が発生した際は、基本的に保険資料の提出や被害者（患者）との交渉、示談などは契約者自身が進めていかねばならない、という点です。賠償責任保険を自動車保険と同じイメージで捉えている人も多いようですが、これは間違いのもと。自動車保険では弁護士会と損害保険の業界団体があらかじめ協定しているため、顧客の代理人の機能を果たしてくれますが、施術家向けの賠償責任保険では法的にそれを行うのは不可能。

基本的には自分自身で解決のためのアクションを起こしていく必要があります。

このように一般的な賠償責任保険に加入しているといっても、安心は禁物。知らないところにさまざまなリスクが潜んでいる場合が多いともいえます。

一度、ご自身が加入されている保険の約款を見直して、保障の内容や被保険者となる対象などを再確認してみてもよいかもしれません。

一般社団法人日本治療協会は加入者をしっかりサポート 治療家をリスクから守る仕組みとは?

一般社団法人日本治療協会(以下JHA)は、治療家が契約していた賠償責任保険の請求トラブル発生をきっかけに、1998年に発足しました。

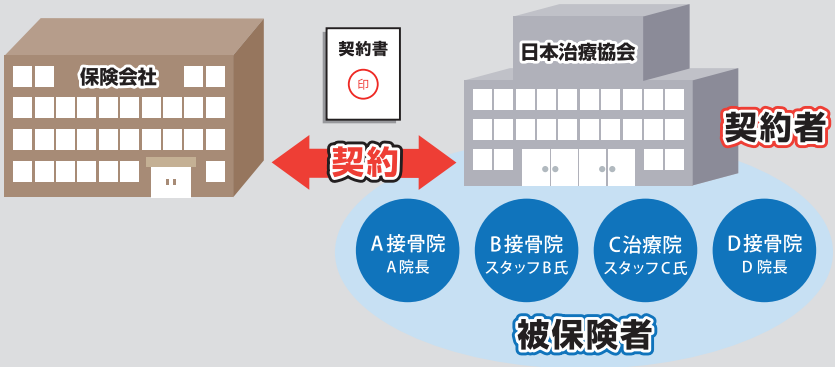
その基本方針は「施術内容や所属するサロン、治療院、企業や団体を問わず、すべての施術家が安心して施術を行える環境づくり」にあります。

ですから、JHAが対象とする治療家には国家資格者はもちろん、民間資格者(アロマテラピー、カイロプラクティック、オステオパシー、アーユルヴェーダ、整体、リフレクソロジー、リンパマッサージその他)も含まれ、まさかの時でも賠償責任の対象から漏れる心配がほぼありません。日本国内であれば施術場所も問いません。出張や業務委託時に起こったトラブルにも即時に対応。また保険診療、自費診療を問わず、賠償責任に応じて補償金が支払われる点も大きな特長です。

当初、共済団体としてスタートしたJHAはその後、2006年の法改正を受けて、有限責任中間法人として会員の福利厚生を担う組織へ変更。2008年に一般社団法人となり、現在に至ります。

JHAの基本的な仕組みは、一般的な賠償責任保険とは大きく異なります(**図2**)。保険会社とJHAとが直接契約を結び、会員である個々の施術家は個人名で賠償責任の被保険者となります。

図2:日本治療協会の保障制度



前述の事例で説明したように、一般的な賠償責任保険では「柔整師のみ対象となる」など、細かく免責規定がなされており、そのためたとえ同じ院で働く治療家であっても、全員が必ずしも保険対象となるとは限らない場合があるのです。これを未然に防止するためJHAでは、施術家個人の名前で会員登録していただき、保険料ではなく会費の一部という形で費用を募っています。誰が起こした事故も等しく賠償の対象としてJHAのサポートを受けられるのです。

さらに事故が発生した際は、無料で提供される懇切な電話アドバイスは大きな魅力です。また、クレーム対応などの相談に対しても過去の豊富な事例をもとに適切なバックアップを図ります。

たとえ「ほかの保険会社と契約済み」という方であっても、並行して加入が可能です。いざというときの保証の「漏れ」を未然に防ぐことで、日々の施術、経営に安心して集中することができます。

一般的な賠償責任保険のように、請求団体から指定された保険会社の商品パッケージを言われるがままに契約、まさかの事故の際「(入っていたはずの)保険でカバーされなかった」といったリスクが、グンと軽減されるのです。

加入する賠償責任保険でどこまで賠償がカバーされるのか? チェックリストで確認しよう

＊下のA~Eそれぞれのチェックリストの項目からあてはまるものを選択し、印をつけてみましょう。

印をつけたら、ご自身が加入する賠償責任保険の契約内容とじっくり照らし合わせてみてください。

いかがですか?

果たしてそれが「保険の対象範囲なのかどうか?」判然としない項目が、見つかるかもしれません。もしかしたら開業時に、何らかの不確定要素を含んだ契約を、気付かぬうちに賠償保険会社と結んでしまっている可能性があるのです。

保険会社から発行される約款は、規定がこと細かく記載されていますが、それだけに文章の隅々まで読み込んで理解するのは至難の業。しかし、日々の治療行為のなかで、いつ起こるか分からない事故や患者さんとのトラブルに備えなしでは心配です。

最悪の場合、数千万円もの支払い責任を負わされるともいわれる、施術、治療時の不測の事故に対する賠償。だからこそ、いざというときのために、万全の準備をしておきたいもの。

自分が加入する賠償保険会社の適用範囲を再度よく確認し、見直すとともに、JHAへの加入を含めた包括的なリスク管理を検討してみてください。

(A)治療場所について
□院内治療のみ　□院外治療も行う

(B)施術を担当する人について
□院長のみ　□従業員スタッフ

(C)施術家の資格の有無について
□柔整師　□あはき師　□民間資格者

(D)保険治療の有無について
□保険治療のみ　□保険外治療有り

(E)賠償請求先について
□事業者へ賠償請求　□治療家本人へ賠償請求

一般社団法人 日本治療協会 http://www.jha-shugi.jp/ TEL:03-5289-8171(平日 10:00~18:00)

あなたの賠償責任保険に〝落とし穴〟はありませんか？

Ⅰ さまざまな治療事故＆賠償の事例

【事例1】
患者は接骨院でカイロプラクティックのコースを受けた際に肋軟骨を負傷。患部はレントゲンに写らない骨だったが、整形外科医から診断書が発行され、接骨院あてに補償請求された。当時、保険には加入していたが自費治療は対象外であったため保険がおりず院で負担した。

【事例2】
鍼灸接骨院にてひどい肩こりに悩まされていたという来院患者へ鍼治療をおこなった。翌日、患者の家族から気胸で入院したとの連絡を受けた。契約している保険の代理店へ連絡したところ、鍼灸治療は補償対象外といわれた。利用者からの請求にどのように対応すればよいか判らず弁護士に依頼したため、損害賠償金のほかに弁護士費用を要した。

【事例3】
腰部椎間板ヘルニアの持病がある患者。3回目の施術時にスタッフが腰部をマッサージしたところ、激痛で動けなくなった。後日診断すると骨折が判明。手技に落ち度があるとは思えなかったが、一方的に多額の慰謝料、仕事の休業損害などを請求された。その際、院長でなくスタッフが対応したため、保険適用とみなされなかった。

【事例4】
訪問マッサージで、派遣したマッサージ師が患家で患者を車いすに移乗させる際、保持できず誤って床に落下させた。患者は骨折。後日、患者サイドから派遣元事業所へ賠償請求が来たものの、保険契約の都合上、賠償責任はあくまでマッサージ師個人にあることを伝える。これに怒った患者が、弁護士を伴い裁判沙汰。マッサージ師本人の対応もまずく、事業所を交えた三者が揉める結果に。結局多額の慰謝料をマッサージ師個人が支払うこととなった。

Ⅱ 医療類似行為による事故データ

図3は、法的な資格制度がない手技による施術により生じた事故件数を年次であらわしたもの。ここ5年間でも数多くの事故が報告されていることが分かる。

また、図4はその治療期間だ。治療期間の長さに比例して事故発生のリスクが高まっていく傾向にある。

治療内容別の事故件数を示したのが図5だ。整体、マッサージ、カイロなど手技主体の治療行為に必然的に事故リスクが高まる。

図6は事故による負傷の種類を分類したもの。神経や脊髄の損傷、骨折など、場合によっては深刻な負傷に至るケースも少なくないことが分かる。

このように治療行為がきっかけで発生する事故は決して少なくない。あらためて賠償責任保険を見直す必要性を感じていただきたい。

図3 法的な資格制度がない施術（手技）による事故件数の推移
年度別（n=1,483）

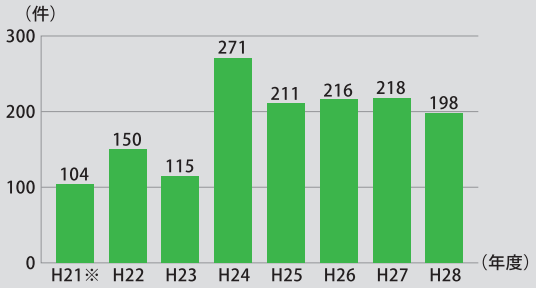


図4 症状の程度（治療期間）
（n=1,483）

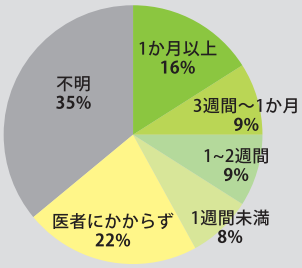
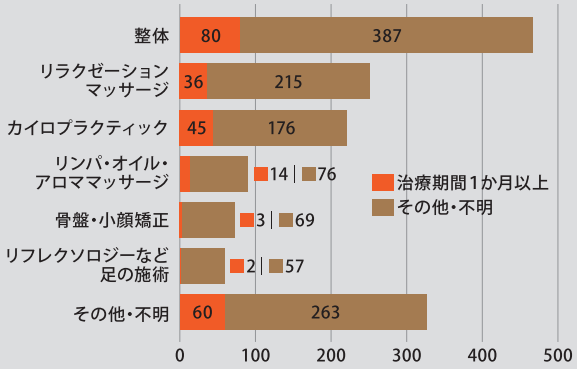
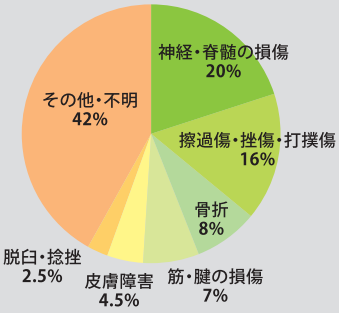


図5 手技の内容別の事故件数
（n=1,483）：件



＊手技の分類は、基本的に消費者の申告に基づいて集計を行った。

図6 症状の内訳
（n=1,483）



出典：「Newa Release：消費者庁 平成29年5月26日

驚異のソフトブロック テクニック!!

「パーフェクトクラニオロジー協会」は正会員を募集しています。

＊短時間で劇的効果！　＊誰でもできる簡単テクニック！
＊1回の受講でスグ使える！　＊今の手技と併用できる！

≪確固たる診断理論と技術が、あなたの治療の指針となります!≫

科学的・論理的な技術を学ぶ人が714名（協会設立10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PAAC/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／ひーりんぐマガジン・ビジネスデータ・シャキッと・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
「臨床コース」
【講　師】宮野 博隆（毎月第2日曜日）

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

メニューの開発、導入にすぐに役立つ癒しの技術を学びませんか？

習得した技術を、そのままサロンの新メニューに活かせます。

1Day Course
ワンデーコース
1日完結講座

監修・講師
境　瑠美（さかい　るみ）

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

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

・腸アロマセラピー	8月 2日(水)	11:00～14:30	受講料 13,000 円（一般）、12,000 円（メディックス会員）
・ハンドリフレクソロジー	8月 9日(水)	11:00～14:30	受講料 12,000 円（一般）、11,000 円（メディックス会員）
・腰痛アロマトリートメント	8月10日(木)	14:00～18:00	受講料 12,000 円（一般）、11,000 円（メディックス会員）
・整体もみほぐし【施術ベッド篇】	8月17日(木)	11:00～18:00	受講料 19,000 円（一般）、18,000 円（メディックス会員）
・ボディバランス セルフ整体法	8月21日(月)	13:00～18:00	受講料 9,000 円（一般）、 8,000 円（メディックス会員）
・整顔セラピー【お顔の整体】	8月28日(月)	11:00～17:00	受講料 15,000 円（一般）、14,000 円（メディックス会員）
・骨盤・肩コンディション UP 整体	9月 6日(水)	13:00～18:00	受講料 18,000 円（一般）、17,000 円（メディックス会員）
・アロマボディトリートメント	9月 7日(木)	11:00～18:00	受講料 22,000 円（一般）、21,000 円（メディックス会員）
・フェイシャル美肌エステ	9月 8日(金)	11:00～18:30	受講料 24,000 円（一般）、23,000 円（メディックス会員）
・東洋式足裏反射区療法	9月 9日(土)	11:00～18:00	受講料 19,000 円（一般）、18,000 円（メディックス会員）
・スポーツケア【リンパ&アロマ】	9月12日(火)	11:00～18:00	受講料 17,000 円（一般）、16,000 円（メディックス会員）
・小顔リンパドレナージュ	9月19日(火)	13:00～18:00	受講料 16,000 円（一般）、15,000 円（メディックス会員）
・バランス整体【インナーマッスル篇】	9月21日(木)	11:00～17:00	受講料 19,000 円（一般）、18,000 円（メディックス会員）
・肩こりアロマトリートメント	9月21日(木)	14:00～18:00	受講料 12,000 円（一般）、11,000 円（メディックス会員）
・シニアナチュラルケア	9月22日(金)	14:00～17:30	受講料 10,000 円（一般）、 9,000 円（メディックス会員）
・リフレクソロジー【足裏ふくらはぎ】	9月25日(月)	11:00～18:00	受講料 19,000 円（一般）、18,000 円（メディックス会員）
・ステップアップ　バランス整体	9月26日(火)	11:00～18:00	受講料 19,000 円（一般）、18,000 円（メディックス会員）
・リンパドレナージュ【ボディ】	9月26日(火)	11:00～18:00	受講料 22,000 円（一般）、21,000 円（メディックス会員）
・ヘッドマッサージ【ベッド篇】	9月27日(水)	14:00～18:00	受講料 10,000 円（一般）、 9,000 円（メディックス会員）
・ダイエットセラピスト	9月29日(金)	10:30～14:00	受講料 12,000 円（一般）、11,000 円（メディックス会員）

他にも多種多彩な1日講座を毎月開催

1日完結なので
目的に合わせて
1教科から選んで
参加できます！

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

岩﨑由純の

『読む癒し』

第27回

「IQ×愛嬌＝最強」

岩﨑由純

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

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

２０１５年10月10日山口県でコラボ講演が行われました。本誌で『人材を人財に変える教育術』を連載されている朝倉千恵子先生との初コラボ講演会です。これまで、朝倉先生の著書や記事を読ませていただき、たくさんのお弟子さん（朝倉塾の卒業生の皆さん）からも噂を伺っていたので、お会いできることをとても楽しみにしていました。

当日は、朝一番のフライトで山口宇部空港に到着、宇部市内で治療院を営まれている日本体育大学の後輩の末永先生の車で会場に向かいました。到着すると朝倉先生のサポートスタッフの皆さんは朝礼中だとのこと。その会議室に通され、度肝を抜かれました。なんと全国から集まられた皆さんが、ご挨拶の練習をされていたからです。

力強いけど美しく立ち、大きいけど美しい声で、メリハリがあるけどしなやかにお辞儀をしながら「おはようございます！」とはっきりと聞こえたとき、なぜか鳥肌が立ちました。同窓生である末永先生に「懐かしい雰囲気ですけど、ちょっと違いますね」と耳打ちしました。大学時代に集団行動で鍛えられたときの厳格さを肌で感じながら、凛とした美しさに感激したからです。

それが朝倉先生との出会いです。ご挨拶の指導をされていたのは山下さんというスタッフの方だったのですが、その時の空気感は朝倉先生の印象として深く刻まれました。厳しさと優しさ、強さと繊細さ、気配りと瞬発力、挙げたらキリがありませんが、同居するのが難しそうな要素の絶妙なバランスに驚き、感動しました。

その極め付きのバランスが、先生の最新刊『だから女は』と言わせない最強の仕事術』に記載されていました。男中心のビジネスの世界で「できる女は嫌われる」と同時に「かわいいだけでは飽きられる」と、誰もが口にしなかった現実をはっきり指摘。その上で「IQと愛嬌が両立した〝仕事もできるし人にも好かれる女性が増加し、仕事ができる女性は素晴らしい！〟という価値観が世の中に根付くことが必要です」と書いておられます。

先生が提唱されている「IQ×愛嬌＝最強」の方程式には、膝を打ちました。始めのIQと愛嬌は、「あい」で頭韻が踏

まれており、後ろの愛嬌と最強は「きょう」で脚韻が踏まれていて修辞技法としても素晴らしく、内容的にもとても分かりやすい。さすが関西のご出身だと、妙に納得したのですが、この方程式にたどり着くには朝倉先生ご自身の人生、それはプライベートもビジネスも含めたドラマがあったようです。

『信頼関係の作り方』(フォレスト出版)の中で、先生ご自身が「離婚、借金数千万円の状態から、丸ビルにオフィスを構えるまでに人生を逆転させた秘訣は、能力を上げることより、信頼関係の作り方にあった!」と書いておられます。直接、お話を伺った際も、とてもつらい体験や大きな挫折も、Ｎｏ１を勝ち取った人がうらやむ輝く成果も、そこからの学びを生かして今の成功を勝ち取っておられることを感じました。

最近では若い男性のふがいなさが取りざたされることが多く、草食系男子などという言葉も流行しましたが、決断力のない中年オヤジの存在も問題ではないでしょうか。名だたる大企業の中間管理職クラスの方々が、朝倉先生のセミナーに若手を送り込んだり、自ら参加したりするのも分かる気がします。だって、朝倉先生ははっきりと言うべきことを言って下さいますから。

世のビジネス書に書いてあるアドバイスも、たくさんの著書でズバッと切り捨てられています。例を挙げるとキリがありませんが、「新聞を読むな!」「他人をうらやましがれ!」「プレッシャーが心を作る」「三日坊主を繰り返せ!」など、一瞬「?」が浮かぶ名言の数々に爽快感さえ覚えます。そして何より、どの解説を読んでも一貫性があり、嘘がないことが先生のファンを増やしているのだと感じました。例えば「強い信念の作り方」を散々説かれた後で「信念は美しくなくてよい」と書かれています。自分の心に忠実であることで人がどれだけパワフルに生きていけるか、先生ご自身が、率先垂範されています。

礼儀、挨拶を徹底した営業スタイルで成功された朝倉先生が、凛とした姿勢で見えなくなるまでお客様を見送られる姿に、取材のために伺った今回も恐縮してしまいました。お客様から「あなたから買いたい」「あなたにお願いしたい」と思っていただくための最初の一手は、目から飛び込んでくる印象なのかもしれませんね。

前号では、奄美大島発の国産ブランド、バイオレーラの園田会長をスーパーマンと例えましたが、朝倉千恵子先生は正にビジネス界のワンダーウーマンなのではないでしょうか?

最後に、ワンダーウーマンからの励ましの言葉を紹介します。

私が言いましょう。
あなたならきっとできます。
あなた自身の手で、
素晴らしい人生を作り上げて下さい。
自分はできると信じること。
諦めないこと。
やり続けること。
なりたい自分を明確にし、
夢の実現に向かって邁進しましょう!
私があなたの夢を応援します。

『自らを極める営業力』
"ビジネス界のワンダーウーマン"
朝倉 千恵子著(日刊工業新聞社)より

徒手医学基礎講座

Vol.5
他動運動テスト Part 2

荻窪腰痛リハビリスタジオ
水谷 哲也

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

アシスタント
岩間 絢子

ひーりんぐマガジンをご愛読の先生、こんにちは！　前号では他動運動テストの意義と注意点をお伝えしましたがいかがでしたでしょうか？　エンドフィールテストでは運動を進めていき最終域でどのような変化が起こってくるのか？　健側と比較してどのような違いがあるのか？　を評価します。　これにより患者様と一緒に確認、〝気づき〟をして「病態確認⇒治療計画」といった手順がスムーズにできると思います。エンドフィールテストは関節の生理学的な動きの評価になります。今号ではもう1つの他動性テストであるジョイントプレイテストを紹介し、関節の非生理学的な動き（関節包内運動）に対する評価とその意義をお話しします。

1. 運動学

人体における運動学では骨運動学と関節運動学に分けて考えます（図1　図2）。

図1

図2

骨運動学(Osteo-kinematics)は関節可動域で表される角運動を指し、関節運動学(Arthro-kinematics)では関節包内運動での転がり・すべり運動を指します。徒手医学という学問ではこの関節包内運動で評価や治療を行っていきます。

① 骨運動学の領域：視覚で確認ができる運動。屈曲や伸展、回旋など可動域を数値化できる。自分の意思で随意的に動かすことのできる生理学的な関節運動。

② 関節運動学の領域：視覚で判断がつかない、関節面のすべりや転がりといった副運動。自分の意思では動かすことのできない非生理学的な関節包内運動。

2. 凹凸の法則

関節の形態により関節包内運動の方向が変化しますので解剖学的に説明していきます。関節の形態は通常の球関節や平面関節、鞍関節など学生のときに習ったと思いますが、それらが関節の運動を行ったときにどのように動くのかを確認していきます。

① **凹の法則**：関節の凸側が固定されていて凹側が動く場合、関節の包内運動は関節の運動と同じ方向へ向いています（図3）。

② **凸の法則**：関節の凹側が固定されていて凸側が動くとき、関節の包内運動は関節運動とは逆の方向へすべります（図4）。

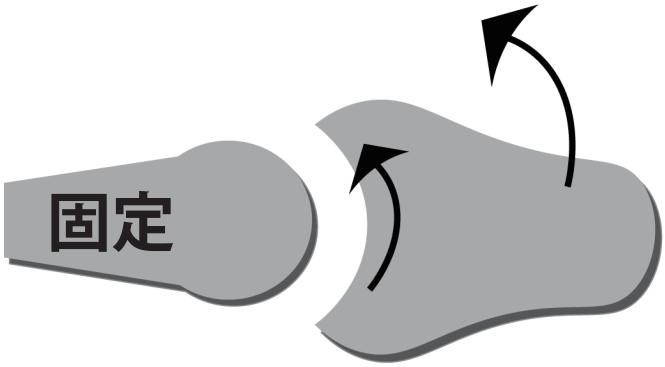


図3

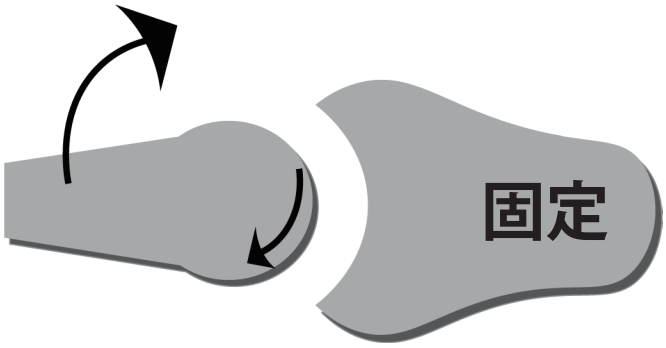


図4

これらの法則を理解すると、関節可動域制限がある関節に対しどの動きで制限があるかを知ることができます。制限方向への関節の遊び（Joint play）を確認することで、対象関節が硬い（hypo mobility）のか柔らかすぎ（hyper mobility）なのかを知ることができます。

3. ジョイントプレイテスト（Joint play Test）

実際のジョイントプレイテストは対象になる関節の形状（凹凸の法則）により可動方向が異なりますので例を出して説明をしていきます。Joint playが少ない⇒関節の遊びがない⇒可動域に制限があると考えられmobilizationやカイロプラクティックの適応があるかの確認になります。関節の可動域制限⇒Joint playは左右変わらず⇒筋によって制限されている⇒軟部組織の治療を選択ということになります。

① 膝関節伸展制限（凹の法則）

凹の法則に従い伸展制限ですので大腿に対し下腿が腹側にすべる運動になります。

【例：右膝関節−10度】

健側の膝を患側の制限肢位に合わせる。

⇩

大腿の遠位端を固定

⇩

下腿の近位端を“腹側”へ可動（写真１）

⇩

関節の遊びを確認

⇩

患側でも同様に検査

⇩

左右差を確認

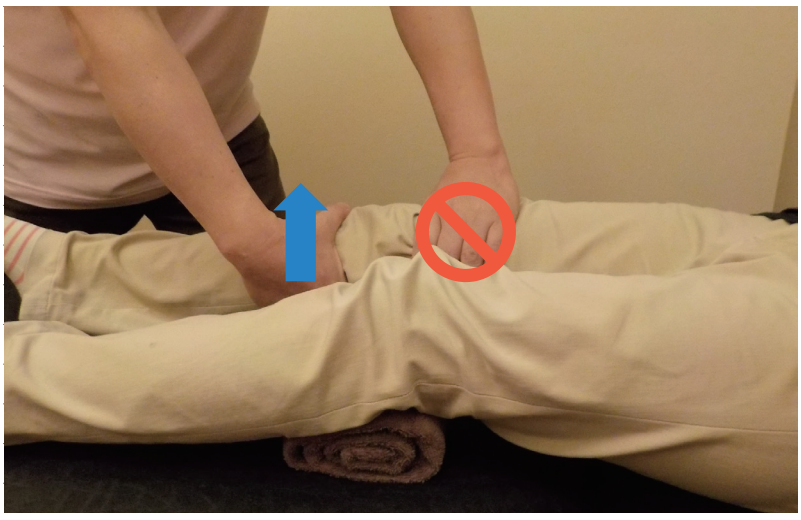


写真1

② 肩甲上腕関節（凸の法則）

凸の法則ですので上肢が挙上すると上腕骨の骨頭は下方へすべります（図5）。

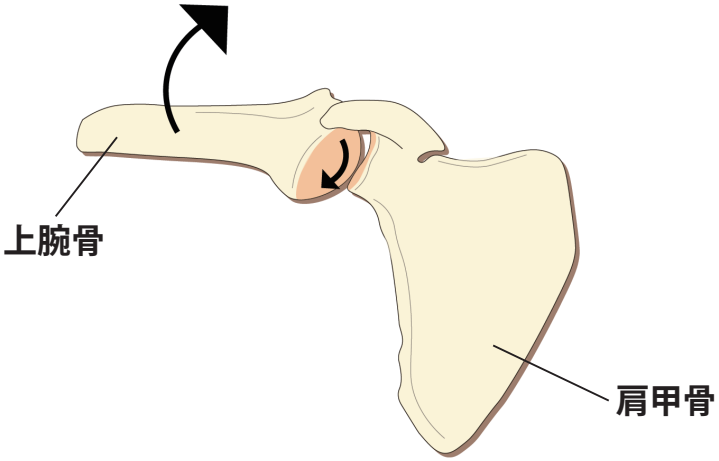


図5

【右肩関節９０度外転制限】

健側の肩関節を治療肢位である９０度に設定

⇩

尾側方向へ可動しJoint playを確認（写真2）

⇩

同様に患側肩関節の尾側方向へのJoint playを確認し健側との比較をします。

写真2

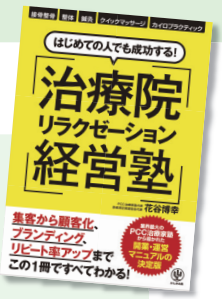
写真2別法

徒手医学ではこのように左右の関節の遊び〝Joint play〟を確認し、関節の状態をhyper-mobility（過剰運動性関節）とhypo-mobility（過少運動性関節）に分類し治療を決定します。可動域が小さくてもJoint playが正常なら関節には問題がなく、筋や関節周囲の軟部組織性の制限を受けていると考えます。

他動運動テストはある程度の熟練がいるため再現性に乏しい検査といえます。柔整の保険請求上必要なものではありませんが、私たちの治療には必要な検査ですので、ぜひ練習をして確実なものにしていただきたいと願っています。

次回から実際の関節を使って評価ポイントと治療の流れをお話ししていきたいと思います。引き続きリクエストや質問はinfo@ogikubo-rehabili.comまでお願いいたします。ありがとうございました。

花谷博幸（はなたにひろゆき）
ＰＣＣ治療家塾主宰
2017年1月出版「治療院リラクゼーション経営塾」
柔道整復師求人募集中
バランス整骨院 http://balance-yanasegawa.com/



勝ち組治療院のツボ

vol. 51 花谷博幸

整体師ではなく、治療家になる

ＰＣＣ治療家塾の花谷博幸です。

今年かんき出版から出した書籍「治療院リラクゼーション経営塾」が順調に売れております。ひーりんぐマガジンの読者に感謝いたします。

今号では治療家の未来について語ろうと思います。今年2月の治療家塾の総会で話していますが、インターネット、スマートフォンに続き、これから世界で起きる最大のインパクトは「ＡＩ」です。日本語では「人工知能」と訳されています。これにより2030年前後には治療業界も含め全業界が大きく変わることになります。ダ・ヴィンチ研究所所長の未来学者トーマス・フレイ氏は「2030年になれば、私たちは3Dプリンタでできた服を着て、ドローンで品物をやり取りし、自動運転の車で移動することになるだろう。また全世界の半分にあたる20億人の雇用が消える」と述べています。さらにトーマス・フレイ氏は人工知能が奪う職業に「整体師」「飲食業」を挙げています。

なぜ整体師が消える職業に挙げられるか解りますか？　理由は供給過剰です。ＡＩ化が進む未来予測がある中で多くの文系の人たちは、「手に職をつける」という方向に動きます。その結果、治療系専門学校への入学者は再び増え、今まで以上の過当競争が業界内に起こるようになります。それが2030年の世界です。13年後にあなたは治療家を職業としていたいのなら今から業界の未来について考えなければなりません。

治療家として生き残るための両輪は、技術力と経営力です。時間単位での施術はいずれＡＩに代わられます。また患者さんに信頼される人間性とマネジメント力がないと、現状を維持することは競争率激化のためにできなくなります。廃業が当たり前になるだろう2030年に今からできる手立てはないのでしょうか？

人口はゆっくり減少していきます。そして町の4丁目はなくなり、3丁目ではビジネスはとても難しくなり、1丁目1番地は競争が激しくなるはずです。またＡＩによる失業で国からのベーシックインカム（国民への年金のようなもの、働かなくても暮らせるという対応）で暮らす低所得者層の急増に対応した商品設定ができているのでしょうか。高齢化が進み国民の30％以上が65歳以上となっている2030年（総務省統計局データ）のシニア対応はどうなっているのでしょうか。特にこのシニアへの対応は数年前から警笛を鳴らす未来の最大のテーマです。

技術力では、改めて客観的な自分の実力を知ることです。他の治療家に自身の治療内容を評価してもらう、優秀な治療家の治療を受ける。10年継続できる〝つぎはぎ〟ではない軸のある技術の確保、患者さんの評価による来院数の管理、自身の体力向上のための生活、他の治療技術に触れる機会など、慰安マッサージから治療にシフトすることが当面、誰もが持つべき課題です。

近年は有資格者よりも「整体師」「マッサージ」という言葉の方が市民権を得ていますが、「治療家」「治療」こそが、生き残る最終ツールだと思います。

続・療養費の請求と支給 第34回

「施術管理者の要件」

請求代行会社療養費請求担当:療養太郎(仮名)

昨年3月より社会保障審議会医療保険部会柔道整復療養費検討専門委員会において中長期的な視点に立った柔道整復療養費のあり方について議論が行われました。このうち「施術管理者の要件」がまとめられ6月に公表されました。まとめられた報告書には新たに施術管理者になる際は3年間の実務経験と研修の受講を前提条件としています。施行については平成30年度から実施するために検討するとあり、すでに厚生労働省から関係各所に通知されています。

これまでは柔道整復師の免許の所持のみとされていたものが、平成30年4月から柔道整復療養費の受領委任を取り扱う「施術管理者」になるためには、実務経験と研修の受講が必要となる方向で検討されているとしています。実務経験に関しては平成30年4月から平成34年3月までに届け出る場合は1年間、平成34年4月から平成36年3月までに届け出る場合は2年間、平成36年4月以降に届け出る場合は3年間の実務経験が必要だとされています。

研修に関しては、研修時間16時間以上で2日間程度という案が出ています。施術管理者の要件に関してまだ検討事項は多くあるように思いますが、いずれにしても今後、柔道整復師の免許取得後すぐに受領委任払いの取り扱いを行うことはできなくなることでしょう。

☆

柔道整復の施術管理者とは施術所に勤務する柔道整復師の施術を含め、施術所における受領委任に係る取り扱い全般を管理するものだと受領委任の取扱規程に記載されています。現状の施術管理者は柔道整復師の資格があれば、受領委任の取扱規程を把握していなくても、療養費請求のための知識がなくても管理者になることができます。本来は柔道整復師の養成学校で療養費請求を含めた受領委任の取扱方法をきちんと教えるべきですが今はされていません。

施術管理者は提出する請求が正しいと思って療養費請求を行うものです。しかし、請求を受け取った保険者の判断で支給がされますので、保険者の判断任せで自身の請求が正しいか正しくないかなどに疑問を持たない施術管理者が多くいます。そんな施術管理者は保険者からの返戻が多くなってくると、保険請求のための知識不足で再請求もできない自分に気付く前に、保険者が厳しくなったと解釈し、考えることもなく部位を制限した請求を行っています。これは保険者の審査が厳しくなったのではなく、もともと審査すべきところを審査しない、患者に確認し支給すべきところを確認せず支給していたという体質だった以前の保険者が、近年では療養費請求に対してあらゆる面において疑問を持ち患者に確認をするようになって詳細な審査を行うようになったためです。つまり療養費の支給を決定する保険者が本来の療養費支給の取り扱いを行うようになっただけのことです。

療養費の支給に際してほとんどの保険者は施術に対しての照会書を患者へ送付していま

す。後期高齢者に対しても照会書を送付している都道府県もあります。もともと療養費は患者に支給されるべきものですので、保険者として患者に確認するのは当然のことではありますが、中には行き過ぎた照会書を発行している保険者もあります。そのような場合には保険者に是正するよう申し出を行うことも重要です。今後ますます患者の回答とレセプト内容の相違による返戻は多くなることと思いますが、くれぐれも安易に部位を削除したりせず再請求を行うようにしてください。

患者への照会書と同様に今まで以上にチェックされるものとして部位転がしが挙げられます。3カ月で負傷部位を治癒させ、1カ月後、新たな部位で再度請求をするというものです。実際にこのような患者がいないわけではないと思いますが、部位転がしと指摘されるのは長期の患者のほとんどが3カ月で負傷部位を治癒として、その後、1カ月程度で同一患者を新たな部位の外傷として治療しているケースです。保険者は1カ月経過後に新たな部位を請求したとしても、その患者に対する合計の期間が1年および2年の継続となっている場合は長期繰り返しと判断します。

療養費請求の知識もなくただ勤務していた施術所で行っていた療養費請求をまねて療養費請求を行っていると、返戻となった場合に再請求することが限りなく不可能となります。施術管理者は、今一度療養費請求を含めた受領委任払いの取扱規程を見直してみてはいかがでしょうか。

手技治療院 実績No.1
顧問先350件以上
20年以上の実積！税務調査対応も安心！

治療院の経営でお悩みの先生へ

上田会計にお任せください！

「上田曽太郎の初歩の会計教室」でおなじみの上田曽太郎の会計事務所

業界No.1だから 業界を熟知した専任担当者が毎月経営相談に乗ります

業界No.1だから 業界特化、効率化により月1万円からの低価格を実現

将来開業を考えている皆様もお気軽にお問い合わせください

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「上田曽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

未来を変える。

創業27年以上の経験と実績、
北海道から沖縄まで全国に広がる
業界トップクラスの会員数は、信頼の証し。
わたしたちは、もっと先を目指します。

ウェブで検索 http://www.mdx-center.com メディックス計算センター 検索

メディックスが治療院の

メディックスのサービス内容

- ☑ 療養費の請求代行
- ☑ レセコン無料貸与
- ☑ 治療院開業コンサルティング、経営相談
- ☑ 各種セミナーの開催
- ☑ 治療院向け専用レセコン、各種支援システムの企画開発 など

MDX メディックス計算センター
携帯・PHS OK 0120-654-678
営業時間 土日祝日除く
10:00～18:00

上田曽太郎の

初歩の会計教室

第53回

治療院向け「中小企業等経営強化法」の適用

中小企業の経営の強化を目的として、平成29年4月より経営力向上計画の認定を受けた事業者(法人、個人事業主)は、計画実行のための支援措置(税制措置、金融支援)を受けられることになりました。今回はその中で、治療院向けに適用するとメリットのあるものを紹介させていただきます。

固定資産税軽減措置の概要

中小事業者が平成29年4月から平成31年3月31日までの期間に、中小企業等経営強化法の認定を受けた経営力向上計画に基づき一定の設備を新規取得した場合、固定資産税が3年間にわたって2分の1に軽減されます。一定の設備とは一定期間に販売されたモデルで、経営力の向上に資するものの指標(生産効率、エネルギー効率、精度など)が旧モデルと比較して年平均1%以上向上している設備です。この設備については工業会等からの証明書を取得する必要があります。

器具備品の場合は、最低1台30万円以上で販売開始6年以内のものが対象です。治療院の場合は、治療用機器が該当すると思われますが、対象地域と対象業種に条件があります。埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、愛知県、京都府、大阪府の7都府県以外は全業種が対象なので治療院は対象になります。この7都府県については、東京都だけ医療業が適用外ですので、東京都の院は適用外になります。他の6府県は適用対象です。

空調設備などの建物付属設備についても、最低1台60万円以上で販売開始14年以内のものについて同様の措置があります。経営力向上設備については、計画の認定後に取得することが原則になっていますが、例外として経営力向上設備の取得日から60日以内に経営力向上計画が受理された場合も認められます。これから治療用機器等を購入される方は、業者に事前に固定資産税の軽減対象になるかどうか確認してください。リースの際も対象資産が固定資産税軽減措置の対象になる場合は、リース料が軽減されますのでリース会社に確認してください。

中小企業経営強化税制の概要

青色申告の中小事業者は平成29年4月から平成31年3月31日までの期間に強化法の経営力向上計画の認定を受け、受けた計画に基づき、一定の設備を新規取得した場合、即時償却または取得価額の10%の税額控除を適用することができます。ここでの一定の設備とは、生産性が旧モデルと比較して年平均1%以上向上している設備(A類型)、投資収益率が年平均5%以上の投資計画に係る設備(B類型)です。

設備の種類および適用対象最低金額は固定資産税軽減措置と同様ですが、70万円以上のソフトウエアが追加されています。A類型の設備は工業会等からの証明書を取得する必要があります。B類型は工業会等からの証明書を取得する必要はありませんが、経済産業省経済産業局からの確認書を取得する必要があります。

さて治療院の場合はこの税制が適用できるのでしょうか。この税制は業種が指定されており医療業は対象になっていますが対象設備に制限があります。器具備品、建物付属設備については医療保健業を行う業者は適用対象外です。ソフトウエアについてはこの除外規定はありません。接骨院などの保険施術を行う治療院は、保険請求ソフト等のソフトウエアは適用対象になると考えられます。ただし、A類型では情報収集機能および分析・指示機能を有するソフトウエアに限られます。B類型ではこの制約はありません。

金融支援の概要

経営力向上計画が認定された事業者は、政策金融機関の低利融資、民間金融機関の融資に対する通常とは別枠での信用保証等の資金調達支援を受けることができます。主な支援措置は日本政策金融公庫から設備投資に必要な資金について、低利融資(通常金利から0・9%引下げ)を受けられます。商工中金では独自の低利融資が受けられます。民間金融機関の融資については、信用保証協会による信用保証のうち普通保険等とは別枠での追加保証や保証枠の拡大を受けられますが、新商品・新サービスなど自社にとっての「新事業活動」に限られます。

経営力向上計画の概要

さてこれまで述べた「中小企業等経営強化法」各種支援制度の適用を受けるためには、「経営力向上計画」を作成し、認定を受けなければなりません。具体的にはどのようにすればよいのでしょうか。その手順について述べます。

①まず、事前確認を行います。適用を受けたい制度について適用対象者に該当するかどうか。税制措置を受けるためには、計画申請時に工業会の証明書や経済産業局の確認書等が必要です。金融機関の支援を受けるためには、計画申請前に関係機関に相談することが必要です。

②事前確認ができたら次に経営力向上計画の策定に入ります。まず、「日本標準産業分類」で該当する事業分野を確認します。あん摩マッサージ指圧師、はり師・きゅう師、柔道整復師の施術所は、医療業の中の療術業になります。次に事業分野に対応する「事業分野別指針」を確認します。この指針をふまえて計画を策定します。医療分野の指針を見ると、平成26年12月末現在の柔道整復の施術所4万5572施設と記載があります。経営の特徴として、「人」が支えるサービス業であり、優れた人材の確保および定着が重要です。経営力向上に関する目標は、収益の中心が保険診療のため収入増を目指すには制約があります。このため従業員の離職率の引下げ、勤続年数の長期化、定着率の引上げ、ICT(情報通信技術)の活用によるコストの削減などが求められます。また、柔道整復の施術所については、地域におけるニーズや他の医療機関等の存在をふまえたサービスの向上の実施などが考えられます。(以下省略)

③経営力向上計画の申請・認定については、各事業分野の主務大臣に計画申請書と必要書類を提出します。提出から認可までは30日間程度です。

ご不明な点につきましては上田曽太郎公認会計士事務所、もしくはお知り合いの会計士、税理士、行政書士にお問い合わせください。

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
内容	個別相談　90 分間
定員	先着順で定員になり次第締め切りますのでお早めにお申込みください

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）
申込方法	お電話でお申し込みください。参加者には参加整理券を送付いたします。日程、時間調整のため本協会スタッフがお電話を差し上げることがございますので、ご了承ください。 **TEL：03-5296-9055**

※各相談会共通です

接骨院開業個別相談

接骨院の開業には、資金面をはじめ立地条件・レイアウト・宣伝・役所の各種届出など時間と労力そして資金が必要となります。この相談会では、接骨院開業ノウハウを具体的に分かりやすくお教えします。

開業までどうしたらいいの？

こんな悩みを解決します！

①開業したいが、自己資金があまりない。②自己資金があまりないので融資を受けたい。③融資先の決め方と書類の作り方が分からない。④店舗の選び方が分からない。⑤開業の方法が分からない。（開業までの流れは？）⑥スタッフの配置が分からない。⑦開業後、税務署への手続きの仕方が分からない。⑧保健所、厚生局へ提出する書類の作り方が分からない。⑨各種届出書の提出タイミングが分からない。⑩内装のレイアウトをどうしたら良いか分からない。⑪物理療法機器の選定と集患につながる機器が何か分からない。⑫チラシの作り方（内容）、撒き方、タイミングが分からない。⑬料金の決め方が分からない。⑭カルテのつくり方、保険請求が分からない。⑮個人請求のメリットデメリットが分からない。

開催日 - schedule -

8月	9月	10月	11月
5日(土)	2日(土)	7日(土)	4日(土)
19日(土)	16日(土)	21日(土)	18日(土)

★　いずれの日も下記時間帯から選べます　★

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

※原則として毎月第１、３土曜日

講師　接骨院開業アドバイザー / 主任コンサルタント　川嶋隆司 氏 他

治療院支援個別相談

開業してみたものの、こんな悩みは誰に聞いていいか分からない･･･
そんな先生の疑問、質問なんでもよろず相談お受けします。

治療院よろず相談お受けします！

こんな相談ありませんか？

01 事情があり治療院を売りたい・買いたい（譲渡条件のポイント）
02 開業１年目、初めての確定申告の方法について教えて？
03 個人事業主・法人成りのメリット＆デメリットは何？
04 院内を模様替えしたい＆変えたいがポイントは何？
05 資金繰りが上手くいかない。
06 今後の業界予測から経営を見直したい。

開催日 - schedule -

8月	9月	10月	11月
12日(土)	9日(土)	14日(土)	11日(土)
26日(土)	30日(土)	28日(土)	25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

NPO法人日本手技療法協会入会のご案内

•会員特典•

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

入会金無し：年会費5,000円　※入会希望の方はNPO法人日本手技療法協会のホームページまたは下記へお申込み下さい

•学生会員の募集を開始しました！•

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

学生会員：入会金無し　年会費3,000円

非会員の方で「ひーりんぐマガジン」の購入を希望する方は、NPO法人日本手技療法協会のホームページまたは下記までお申し込みください。なお、在庫のない号は購入できません。

在庫数に限りがありますので、ご希望に添えない場合があります。バックナンバーは各号1冊1,000円（税別）＋送料＋手数料300円（会員は送料・手数料は無料）です。

NPO法人日本手技療法協会

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

好評発売中

NPO法人日本手技療法協会 院内掲示用会員証

貴院の名前が入った世界に一つの会員証です。院内に豪華さと信頼を与えます。

額縁入り会員証

表面はアクリル製で、裏からレーザーで文字を直接彫刻しています。外枠は木製。壁掛けですが置くこともできます。

販売価格30,000円（税別）
荷造り送料：全国一律1,000円（税別）
W200mm×H260mm×D15mm　300g
※写真の文字ははめ込み合成です

オーナメント会員証

本体はアクリル製、額縁入り会員証と同様、レーザー文字彫刻です。台はポリストーン製。アクリル製なので落としても割れません。

販売価格50,000円（税別）
荷造り送料：全国一律1,000円（税別）
W150mm×H205mm×D60mm　600g

額縁入り会員証、オーナメント会員証のセット同時購入は、**特別価格70,000円**（税別、荷造り送料無料）でご提供。

※一点ずつ製作しますのでお申込後、納品されるまで約3週間かかります。製作開始後のキャンセルおよび院名変更はできません。
院名が長い場合文字は小さくなります。商品は工場から直送します。本協会の会員以外の方は購入できません。

納品までの流れ：お申込 → 彫刻院名確認 → ご送金 → 製作 → 納品

●お申込・お問合せ

NPO法人日本手技療法協会　TEL 03-5296-9055　E-mail info@e-shugi.jp

特集3 THE DATA

「柔整 卒業生の進路状況アンケート」にみる経営のポイント

全国40の柔道整復師養成専門学校が参加する公益社団法人全国柔道整復学校協会は、非会員校を含む49校の卒業生の進路状況、業務活動実態などを2011（平成23）年度から15年度までの5年間にわたって調べた。その結果を「卒業生進路状況アンケート調査」として4月に公表した。この結果から治療院経営の方向性が見えてくる。

紹介するアンケート調査報告は、2007（平成19）年度から5年間にわたり行われた「卒業生進路状況アンケート調査」に続いて2回目となる。調査結果は卒業年月、性別、年齢はもちろん、関連業務への従事状況、開設所在地および勤務所在地と出身学校地域別との関係、開設施術所、勤務施術所の1日の平均患者数、社会保険の完備状況、現在の年収など多岐に及んでいる。出身学校地域別、開設地（勤務地）地域別の分析も満載だ。この中から特にこれからの院経営に結びつきそうなデータをできる限り紹介する。治療院経営の参考にしていただきたい。

1 調査区分、調査対象者数と回答数

調査区分は北海道・東北、関東・甲信越、東京、東海・北陸、近畿、大阪、中国・四国、そして九州・沖縄の8ブロック。調査対象数は転居先不明者などを除き、1万2131人、回答数は955人で回答率は7・87％。

2 調査結果

①卒業年月と性別

調査した2012年3月から16年3月までの5年間で、最も卒業生からの回答が多かったのは16年で23・4％、次いで14年が21・9％、15年21・8％、13年17・6％、12年の15・4％の順になっている。男女比率は男性が71・7％、女性が28・3％で男性が7割を超えている。

②勤務状況

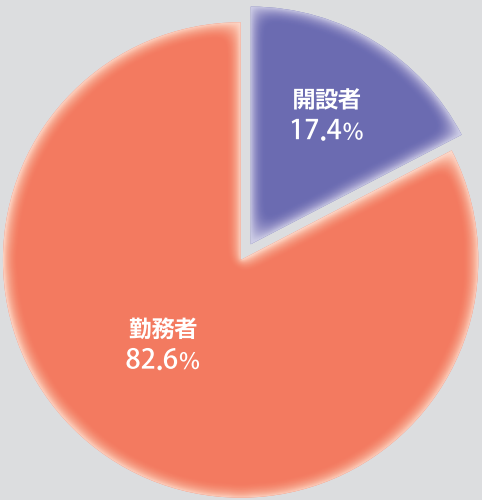
卒業してから5年目の現在まで柔整師として接骨院などの関連業務で従事している人は87・7％を占めている。従事していない人のうち、「他業務への勤務」が39・1％で最も多く、「学生・進学中」26・1％、「結婚・出産・家事手伝い」9・6％、「就職活動中」8・7％と続いている。前回の調査では柔整関連で従事している人は92％、他業務への勤務は4・0％だった。柔整の免許を取得しても柔整関連で勤務しない人が急増している。

③施術所開設者と勤務者の割合

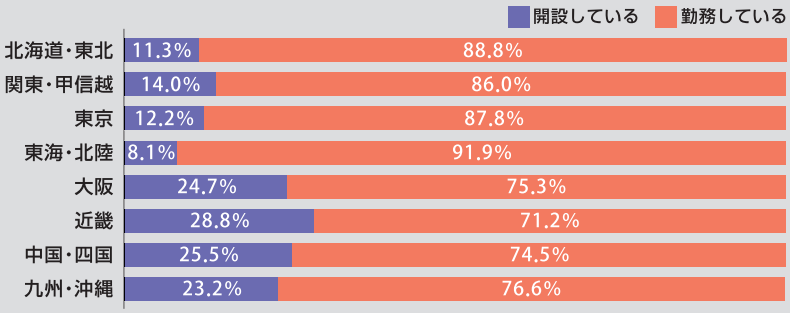
THE DATA ① THE DATA ②

全体としては、「開設している」が17・4％で「勤務している」が82・6％となっている。「開設している」の割合が高い地域は、近畿28・8％、中国・四国25・5％、大阪24・7％などで、関西以西で「開設している」が多い。

THE DATA ① 施術所開設者と勤務者の割合



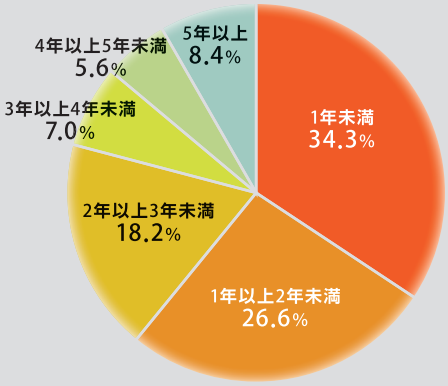
THE DATA ② 開設者、勤務者の割合/開設地、勤務地地域別



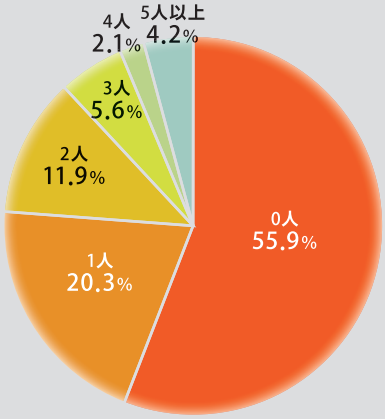
THE DATA ③ 開設施術所の所在地、勤務施術所の所在地と出身校地域との関係

		開設地・勤務地地域別							
		北海道東北	関東甲信越	東京	東海北陸	大阪	近畿	中国四国	九州沖縄
出身校地域別	北海道・東北	80.4%	10.3%	6.2%	1.0%	1.0%	0.0%	0.0%	1.0%
	関東・甲信越	0.0%	90.9%	8.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%
	東京	0.0%	44.1%	53.7%	0.0%	1.1%	0.0%	0.6%	0.6%
	東海・北陸	1.0%	3.0%	1.0%	93.0%	1.0%	0.0%	0.0%	1.0%
	大阪	0.0%	0.0%	0.8%	2.3%	68.2%	25.8%	2.3%	0.8%
	近畿	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%	5.9%	88.2%	0.0%	0.0%
	中国・四国	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.1%	4.1%	91.8%	0.0%
	九州・沖縄	0.0%	0.6%	3.1%	1.2%	0.0%	0.6%	3.7%	90.7%

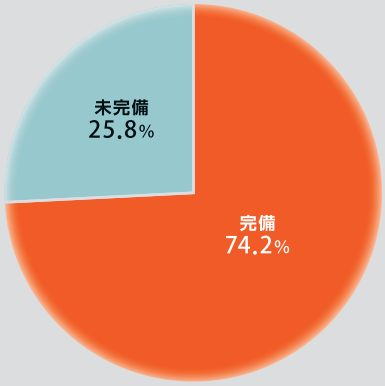
THE DATA ④ 開設者の開設経過年数



THE DATA ⑤ 開設院の従業員数



THE DATA ⑥ 勤務者の社会保険の完備状況



④開設施術所の所在地、勤務施術所の所在地と出身校地域との関係

出身校地域別にみると、ほとんどの地域で出身校の地域と開設所在地および勤務所在地が同じとの回答が8割以上を占めているが、東京および大阪では、開設所在地および勤務所在地が「関東・甲信越」や「近畿」など周辺地域に広がっている。

THE DATA ③

⑤施術所開設者の開設経過年数

全体では、「1年未満」が34・3%と最も多く、「1年以上、2年未満」が26・6%、「2年以上、3年未満」が18・2%となっている。2年未満の比率が6割を超えている。開設地の地域別では、東京は他の地域より開設まで若干時間がかかる傾向がみられた。

THE DATA ④

⑥開設施術所の従業員数

全体では、従業員数0人が55・9%と半数以上を占めており、「1人」が20・3%、「2人」が11・9%となっている。開設地の地域別では、「0人」が5割を下回っているのは、「九州・沖縄」の37・1%だけだ。

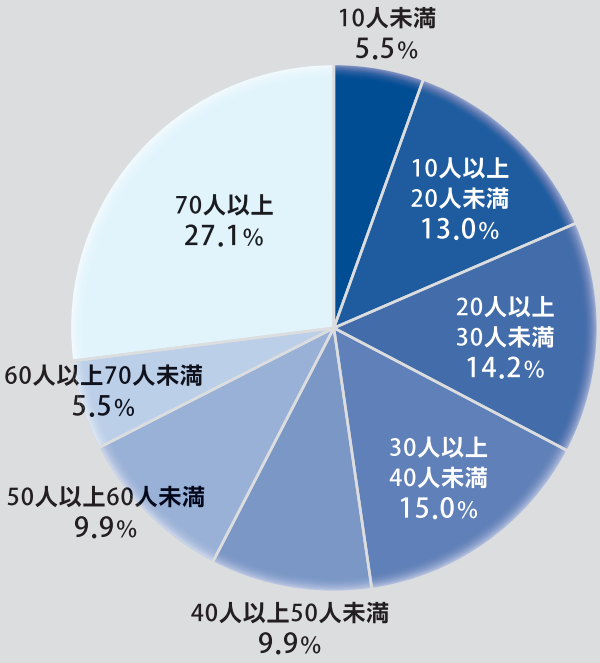
THE DATA ⑤

⑦勤務者の社会保険の完備状況

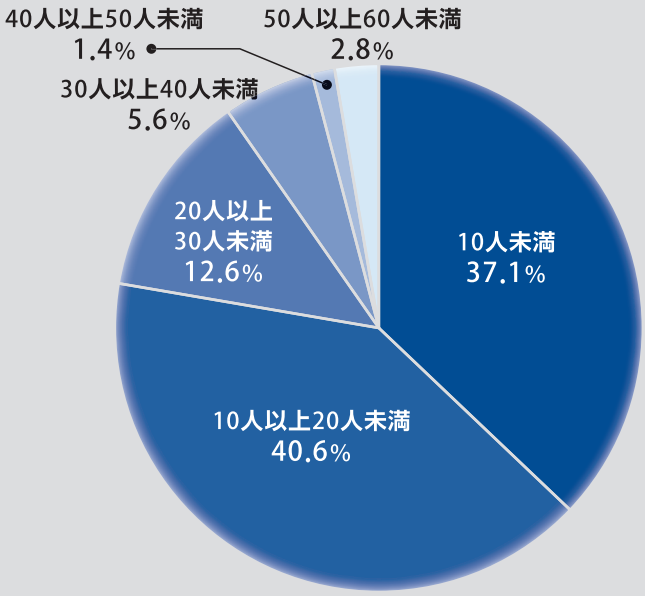
勤務者の在籍する施術所では「完備している」が74・2%と7割を超えている。地域別では、近畿が59・5%で他地域に比べて低い。従業員を雇用するためには社会保険の完備が必須になりつつある。一方、開設施術所では「完備している」が40・6%で「完備していない」が59・4%と逆転する。「完備していない」が多い理由は、開設施術所には従業員が少ないのが要因だと考えられる。

THE DATA ⑥

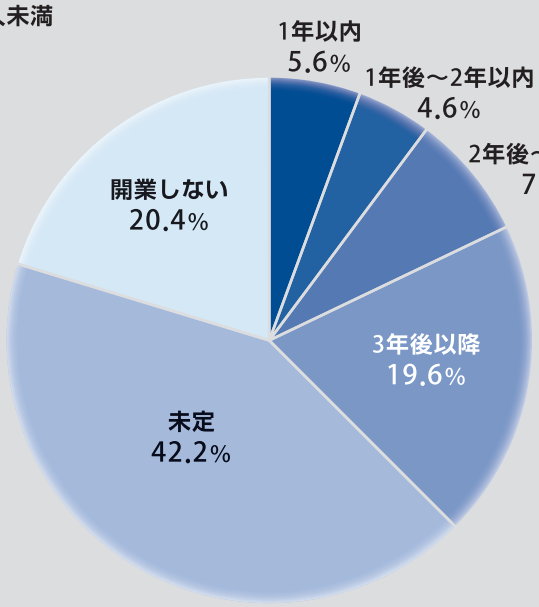
THE DATA ⑧ 勤務施術所の平均患者数（1日）



THE DATA ⑦ 開設施術所の平均患者数（1日）



THE DATA ⑨ 勤務者の開業予定



⑧施術所の平均患者数

開設施術所では「10人以上20人未満」が40・6％と最も多く、次いで「10人未満」が37・1％、「20人以上30人未満」が12・6％となっている。地域別では、患者数10人未満が「北海道・東北」、「関東・甲信越」、「東海・北陸」で5割以上を占めている。厳しい現実を示している。

勤務施術所では、「70人以上」が27・1％と最も多く、「30人以上40人未満」が15・0％、「20人以上30人未満」が14・2％、「10人以上20人未満」が13・0％の順となっている。　地域別では、「関東・甲信越」、「東海・北陸」で「患者70人以上」の比率が高い。

THE DATA ⑦
THE DATA ⑧

⑨勤務者の開業予定

全体では開業予定が「未定」との人が42・2％と最も多く、「開業しない」が20・4％、「3年以降～」19・6％の順となっている。出身校地域別では、東海・北陸で「未定」が50・0％を占め、北海道・東北では「開業しない」が31・8％を占めている。

THE DATA ⑨

⑩現在の年収

開設者、勤務者合算では、「250万円未満」が42・1％と最も多く、「250万円以上350万円未満」が30・5％、350万円未満が7割を超えている。

地域別では、北海道・東北で「250万円未満」の比率が73・8％に及び、「250万円以上350万円未満」の20・0％を加えると350万円未満が9割を超える。年収が高い傾向を示しているのは大都市部。

開設者、勤務者別の表によると開設者は年収が350万円未満の人は46・9％、350万円を超えている人が53・2％いる。一方、勤務者は年収が350万円未満の人は90・1％、350万円を超えている人が9・8％だった。さまざまなリスクを抱えている分、開設者は年収が多い。

THE DATA ⑩
THE DATA ⑪

5年前の調査結果と比較してみると、柔整の免許を取得しても柔整関連の職に就かない人が増えている。開設施術所で従業員がいない院もこの5年間で23・8%から55・9%と倍増している。従業員がいない院が増加した理由を「施術所などの急増から来患者数が増えず、従業員を雇用することができない不安定な小規模の院が増加」と考えると、柔整関連の勤務者でも「将来的に開業しない」と回答している人が増加している今回の結果は納得できる。これらは、年収は少ないが開設や開設後のリスクを持たずに務めたいという、独立開業を目指すのではなく俗にいう「サラリーマン化」を示している。

開業権を持つ治療家である柔道整復師に将来の夢を与えられる制度や構造を作らない限り、将来は大手接骨院とその経営者、そこで働くサラリーマン治療家の2通りだけに収束してしまいそうな気がする。そこからは本物の治療家の出現は難しい。業界の将来のために新たな動きが必要だ。

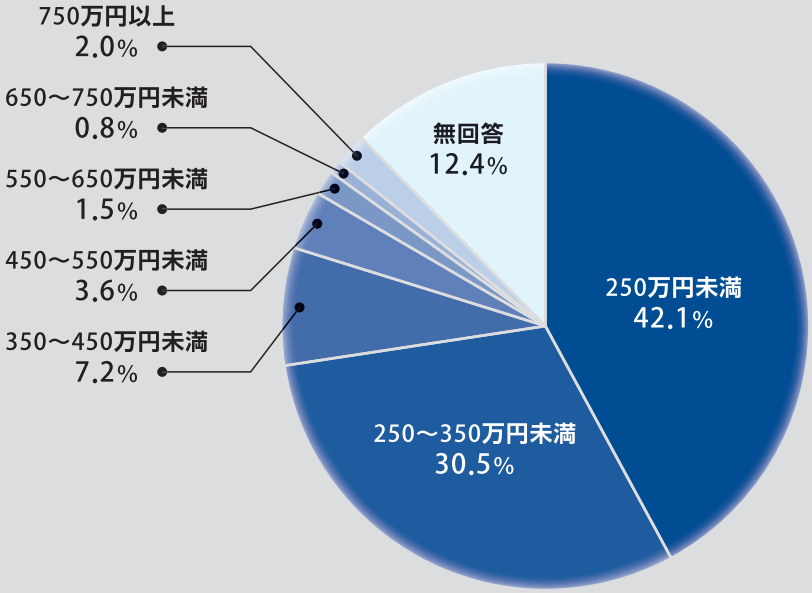
※出典：公益社団法人全国柔道整復学校協会「第2回柔道整復養成施設卒業生進路状況アンケート調査結果報告書 平成28年10月実施」

※なお、誌面の都合上、グラフを掲載しないものやグラフの一部を割愛、形式を変更したものもある。また一部比率の合算や比例配分も行った。

※構成比は四捨五入しているため必ずしも100にならない。

THE DATA

⑩ 現在の収入（年収）



THE DATA

⑪ 開設者と勤務者の現在の収入（年収）

	250万円未満	250万円〜350万円未満	350万円〜450万円未満	450万円〜550万円未満	550万円〜650万円未満	650万円〜750万円未満	750万円以上
開設者	30.8%	16.1%	16.8%	16.8%	3.5%	4.9%	11.2%
勤務者	50.6%	39.5%	6.6%	1.5%	1.2%	0.1%	0.4%

なんだ！
こうすればよかったんだ！
はじめての人でも成功する！
治療院リラクゼーション経営塾
花谷 博幸［著］
■かんき出版 ■1,600円+税（1,728円）
※送料なし代引きご書籍のみでお送りします。

直接HPから書籍購入の方には
5,000円分クーポンとCD教材「必ずリピートする方法」を
無料プレゼント!!
お問い合わせはこちらから ▶▶▶ URL：http://e-pcc.jp もしくは PCC治療家塾 検索

連載企画

話題のことば Vol.8 「ふるさと納税」

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「ふるさと納税」を取り上げる。

住民税は毎年6月になると前年の所得に応じた新たな課税額が徴収される仕組みになっている。この時期になると納税額が増えた人たちは、どうにか節税できないものかと思い始める。最近よく見聞きする「ふるさと納税」を検討する人もこの時期に急増するという。

今回はこの「ふるさと納税」について誕生した経緯や仕組み、問題点、さらに節税に役立つかなどについてお伝えする。

ふるさと納税の経緯とその仕組み

ふるさと納税は2008（平成20）年度の税制改正で導入された。導入は納税に対する不満を解消するための納税意識の改革などに端を発するが、最も大きな要因は、地方と都市の税収格差が無視できなくなったことにある。子供のころふるさとの自治体で行政サービス（出産、育児、教育、医療など）を受けるが、その後生活や労働の場を都市部に求める（＝都市部で納税する）ことが一般的になっている。そのため、地方には十分な行政コスト

図1 ふるさと納税の仕組みと手続き

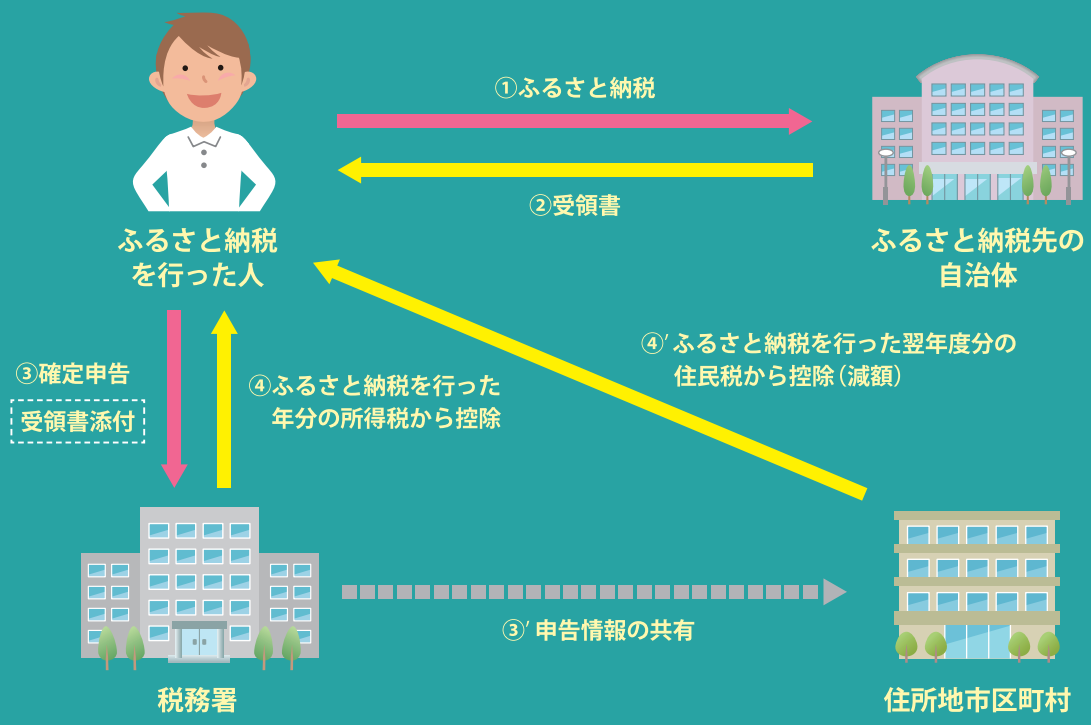


図2 ふるさと納税の控除額

自己負担 ← → 控除額

適用下限額	所得税の控除額	住民税の控除額（基本分）	住民税の控除額（特例分）
2,000円	（ふるさと納税額－2,000円）×所得税額	（ふるさと納税額－2,000円）×所得税率（10%）	住民税所得割額の2割を限度

が行き届かず、税収のほとんどを都市部に回収されてしまう。そこで都市部から地方に税を還元できる仕組みとして実現したのがふるさと納税だ。

ふるさと納税は、全国の自治体にふるさと納税という形で寄付することで、住民票のある地域に納める住民税と国に納める所得税の一部から控除を受けることができる。考え方としては、地方の自治体に住民税や所得税の一部を寄付し、地方と都会双方に税収の機会を作ろうとするものだ。

ふるさと納税は、自己負担金として2千円が必要となるほかは、一定範囲内であれば寄付した金額の全額が、控除または還付として手元に戻ってくる。その上、ふるさと納税には寄付先の自治体から特産品が贈られてくるなどの特典もある。

ふるさと納税の仕組みは簡単だ（図1・図2）。まず、寄付を地方自治体に行う（①）と、ふるさと納税先からお礼品が届き、その後、寄付を証明する「受領書（寄付金受領証明書）」が送付されてくる（②）。「確定申告」の手続きをする（③/③′）と、所得税や住民税の控除が受けられる（④/④′）。

実質的な自己負担額は2千円だ。ただし、寄付者の収入等により控除上限額が決まるという条件がある。所得税の場合は当年分から、個人住民税は翌年以降分から減額される。

なお、15年からワンストップ特例が実施され、確定申告が不要な給与所得者で1年間の寄付先が5自治体以下の場合は確定申告が不要となった。

現在では多くの人に活用されているふるさと納税だが、こうした状況は近年になってからである。ふるさと納税が全国的に知られるようになったのは、11年の東日本大震災のとき「被災地を支援したい」「ふるさとを応援したい」という気持ちで活用されたからだ。それ以降、ふるさと納税という制度そのものに注目が集まるようになり16年度には爆発的に増加した（表1）。

節税？ ふるさと納税のメリットとデメリット

ふるさと納税のイメージは、10万円を寄附したら税金が9・8万円安くなり、その上特産品がもらえる。1万円寄付したら税金が8千円安くなり特産品がもらえる。このように思っている人が多い。しかし、ふるさと納税は節税にはらない。税金が安くなるのは間違いない。しかし、それは自治体に事前に寄付をしているからで、納税する分を寄付として先払いしているにすぎない。「納税」とはいうが、寄付をし、税金の寄付控除を受けるのだ。

ふるさと納税のメリットとしては、「住んでいるところではなく、どこに寄付してもいい」「被災地などに寄付することができる」「寄付の用途を指定できる場合がある」「特産品がもらえる」「複数の自治体に寄付できる」などである。

デメリットは、「控除される金額に上限がある」「所得が低いと控除されない」「手間がかかる」「お金が出ていく」など。

☆

ふるさと納税は税金が控除されるが、控除されるタイミングが遅いので先に納税分のお金が出ていってしまう。また、ふるさと納税はあくまで「税金から控除される」ものなので、税金を課税されていない人がふるさと納税をしても控除はない。ふるさと納税に参加してみたいと思う人は、先払いできる自己資金と控除上限額を調べてから行動を起こす必要がある。

特産品目当てにふるさと納税をする人も多いが、近年、寄付を得ようと自治体間の返礼品の競争が激化し、見かねた総務省は15年4月に「換金性の高いプリペイドカード等」「高額または寄付額に対し返礼割合の高い返礼品（特産品）」を贈らないよう通知した。今年4月には強制ではないが、返礼品にかける金額の上限を寄付額の3割にするよう通知していることも頭に置いておくといいだろう。

表1 ふるさと納税に係る控除額の推移（全国計） 単位（億円、千人）

	2009年度（平成21年度）	2010年度（平成22年度）	2011年度（平成23年度）	2012年度（平成24年度）	2013年度（平成25年度）	2014年度（平成26年度）	2015年度（平成27年度）	2016年度（平成28年度）
ふるさと納税額	72.6	65.5	67.1	649.1	130.1	141.9	341.1	1470.0
控　除　額	18.9	18.1	20.4	210.2	45.3	60.6	184.2	998.5
控除適用者数	33.1	33.1	33.5	741.7	106.4	133.9	435.7	1295.3

ふるさと納税に関する現況調査結果/自治税務局市町村税課

特集4 気をつけよう！請求団体を選ぶコツ Part 3

『レセプト審査のポイントと対策 &入金チェック機能の大切さ』

作成、提出された療養費支給申請書（レセプト）にもし一カ所でも不備や漏れ、不適切な記載があれば返戻、再申請となる。そのうえ保険者からの入金の管理、確認を怠ると未入金に気がつかぬまま結局損をしかねない。忙しい治療院にとってこれらの作業は、手間が掛かる実に厄介な作業といえるだろう。

加入する請求団体によっては、レセプトの事前チェックや相談、入金チェックに関するサービスの充実度合が大きく異なるという。詳しくみていこう。

第1章 『レセプトチェック（事前審査）』編

「保険者が行うレセプト審査 二段構えの厳しい行程で行われる」

保険を取り扱う院で発生する作業が、レセプトの作成と提出だ。

院から完璧な情報としてレセプトが提出されていれば何ら問題はないのだが、実際はそうではない。日常的に発生するレセプトの返戻（差戻し）は、院にとって実に厄介な問題だ。

保険者側は保険の適用について公正な判断を行うため、提出されたレセプトについて「内容が適切なものかどうか?」「患者の保険証情報が正しいものかどうか?」を厳しく審査する仕組みを持っている。では、保険者側によるレセプト審査の流れ（行程）をみていこう。

まず、国保の場合は各都道府県にある国民健康保険団体連合会が審査を行うが、これは二段階の行程によって進められる。療養支給基準に沿って事務方が担当する第一次審査、そして柔道整復師や医師で構成される「審査会」による第二次審査だ。

このように二段構えでレセプト審査を行う理由は、記載内容をより正確に、厳しく、漏れなく精査する必要のためだ。この審査を徹底しておかないと、保険者による保険金支払いの根拠自体が揺らいでしまうことになりかねない。

特に第二次審査の場となる「審査会」では、過去の事例に基づいて、いわゆる傾向的審査を実施する場合が多い。

たとえば「部位が3カ所ある」と記載されていた場合、まず過多を疑われる。また「治療期間が数カ月（長期）にわたる」といった記載では、通常の事例と照らし合わせて治療期間が長すぎることが懸念事項となる。このように客観的判断基準を用いてレセプト情報の適正性を判断し、疑義がある申請については支払い段階前に未然にリジェクト（却下）するための機能を果たしているのだ。

「「うっかりミス」を事前に潰す? 請求団体によるチェックとは」

保険者側がどのような行程を経て院からのレセプトを審査しているか、その流れは分かった。

では、保険者と院との間に位置する各請求団体は、これらレセプト内容をスクリーニングし、申請前にきちんとチェックしているのだろうか?

簡単に識別する方法（目安）がある。会へのレセプト提出日から入金日までの日数をみてみよう。

二段階の審査を経たレセプトは、その後、再度事務方へ戻され、総合的な協議が行われる。そこで最終的に「保険支払い要件に適合する」とみなされれば、（区）市町村、つまり保険者にその結果を報告、患者の保険情報と照合して間違いがないか確認した上で、支払い手続きへ進む。

そしてここまでの間にたったひとつでも問題や疑問点があれば、その時点で返戻扱いとなってしまう。

一方、社会保険加入の患者は全国健康保険協会（＝協会けんぽ）が審査を受け持つわけだが、国保連合会での行程とほぼ同様の流れで行われる。

健康保険組合のレセプト審査で特徴的な行程は、患者へ直接照会を行う調査だ。しかし患者に対して行われるアンケートは数カ月前の治療に関すること。治療内容や部位、症状などの記憶が曖昧となり、情報精度に欠けるケースも多い。患者への照会という点では共済組合による審査も同じで、情報の信頼性の向上はもうひとつとの課題もある。

たとえば、ある請求団体の広告キャッチコピーに「当団体はラクラク毎月15日にレセプト提出、25日にお支払いします!」と掲げているとする。この団体が、もし500程度の会員(院)を抱えているとしたら、会が本当に審査しているかどうか調べたほうがいい。調べ方としては、会に電話をして尋ねたり、その団体に入っている知人などに「ケアレスミスによる返戻」がないか確認してみよう。

ここで、請求団体側が行う事前のレセプトチェックの主な内容、項目についてみてみよう。

まず、各院が自己申告する「施術の内容が正しいかどうか?」については判断が非常に難しい。そのため請求団体では「負傷原因」「長期理由」などについて項目漏れがないかどうかを、重点的に事前チェックしていく作業が中心となる。特に「柔道整復師の押印」「(患者さんの)サイン」の漏れは想定外に多いので厳重にチェックされる。また、可能な範囲で患者の資格審査も行う。生年月日をみれば年齢が分かるので、前期高齢者や後期高齢者の間違いは発覚しやすい。さらに「負担割合の間違いがないか?」なども重要なチェックポイントだ。

レセプト情報はレセコンで作成されるのがほとんど。だからデータと紙情報の照合もしておく。もしデータ件数と枚数が一致していない場合は何らかの間違いがあることになる。

請求団体による事前チェックに要する期間だが、仮に400程度の院を抱える団体なら、最低でも約8日~2週間ぐらい掛かるとみてよいだろう。

繰り返しになるが、事前チェックとデータ照合作業の日数を考えると提出から支払いまでの日数が短すぎる団体は、「信頼できる請求団体」としては疑問が残る。審査体制がどのようになっているかよく調べたほうがよさそうだ。

「時間と労力が無駄となる再申請」「返戻を減らすための賢い選択」

レセプトの事前チェックでミスや漏れを発見すれば、請求団体は直ちに院へその旨を通知、送り戻す。そして院側は訂正や加筆などの処理をしてから再度団体へ送る。この「ひと手間」が、レセプト作成時に起こりがちなケアレスミスを防止するのに非常に有効となる。

レセコン入力だけでは、返戻のない100%完璧なレセプト作成は至難の業。その点、請求団体スタッフの「目検」による事前チェックは、客観的視点、第三者の眼で行うことが可能だ。アナログな作業ではあるが、ひとつひとつ丁寧にレセプトの不備を見つけ、修正を促す。また先生方自身でも曖昧で不確かな項目については相談やアドバイスを行うなど、より精度の高い情報加工を目指せるのだ。

こうした細かなチェックは、時には打ち出したレセプト用紙の印刷のかすれやズレにも及ぶ。「ちょっとした不備」が原因で通らないレセプトがあるのも事実。返戻リスクを減らすためには、こうした地味な作業の積み重ねも必要だ。

では、実際に保険者から返戻されるレセプトの多くはどういった原因によるのだろうか?

意外にも「柔道整復師の押印忘れ」「記名漏れ」など、単純なケアレスミスが多いのだという。印鑑の場合、2、3枚の紙に押印する必要があるときに1枚だけ押し忘れてしまうケースが多いとのこと。

この事前チェック機能がなく、直接レセプトが院から保険者へ提出されてしまったらどうなるだろうか?

たとえ1カ所でも不備があれば無情にも折角作成したレセプトは返戻となる。そしてまた最初からやり直し、再申請だ。保険者=役所であるため、懇切丁寧な指導や対応、アドバイスは期待できない。「どこをどう書いたら受理されるようなレセプトとなるのか?」が先生側に全く分からないケースも多く、一度でも行き詰まると相当な労力を費やすこととなる。こうして再申請まで、貴重な時間が、無慈悲にも失われていくこととなるのだ。

もし申請が1カ月遅れれば、当然支払いまでプロセスが比例して遅延する。院にとって何より辛いのは、キャッシュフローが悪化することだ。これは最悪の場合、院の経営に致命傷を与えかねない。

「選ぶポイントは3つ」「立替払い」「歴史とノウハウ」「自社開発レセコン」

ではレセプトの事前チェックという観点から、一体どんな請求団体を選ぶのがベストなのだろうか?

まず、保険者による返戻のリスクを誰が取っているかに注目したい。

「自社による立替払い」を行う請求団体では、返戻の増加は立替金回収の減少となるので、団体が返戻リスクを負う。そのため、返戻を減らす努力を惜しまない。さらに、不当な返戻には団体が保険者と交渉し真偽を確認している。したがってレセプト作成や申請に関して、院側が負うプレッシャーはおのずと低減される。一方、消費者金融会社を紹介し、院に借入を勧める団体においては、返戻の増加が直接団体のリスクとはならない。逆に消費者金融業者は返戻が増加すれば返済が減り貸付残高が増えるので受取利息が増えるという仕組みとなっている場合もある。

次に、請求団体の規模や歴史も重要な判断材料となる。そもそも全国約2000以上ある保険者。それぞれ審査の基準が微妙に異なる。

たとえば3部位に満たない治療の場合、一般的に負傷原因の記載は不要だが、保険者によっては1部位から書かせるところもある。また最近では保険者によって返戻理由に首をかしげたくなるようなものも増えてきたという。

歴史が長い団体では、そうした個々の事例について検証を重ね、ノウハウの蓄積を図っているので、完璧なレセプト作成のコツを熟知している可能性が高い。たとえ国の共通ルールがあるとはいえ支払い権限を持つのは保険者自体に他ならず、その意味では過去の事例やノウハウの蓄積が多い団体ほど有利というわけだ。さらにいうと、そうした団体ほど先生や保険者、双方から最新の情報が集積しやすく、審査傾向の変化にも対応しやすい。そのため院に対しても、適切かつ細やかなアドバイスが行えるメリットがある。

最後にレセコンの仕様だ。汎用型でなく自社開発のものを使用している団体が

圧倒的有利といえる。理由は明白。団体と院とのコミュニケーションがスムーズで、事前審査がスピーディに行える。

事前チェックといっても実にさまざま。こうしたポイントに気をつけて請求団体を選ぶことも、長期的な院の経営に際しては大切なことといえよう。

☆レセプトチェック☆ 4つのポイント

❶保険者側によるレセプト審査は厳しい。1カ所でも漏れ、間違い、不備があれば即OUTと知れ!

❷レセプトの事前チェック機能を備えた請求団体を絶対に選ぶこと!

❸レセプト申請から支払いまでの期間が短すぎる団体は疑え!

❹請求団体選びのポイントは「立替あり」「歴史あり」「自社レセコンあり」!

第2章 『入金チェック』編

「資金繰り「請求団体の真価が問われる」」「最重要事項＝入金チェック!」

無事にレセプト作成、申請を終えてもまだホッとするのは早い。最終的に、保険金が口座に入金されたことを確認するまでは、安心してはならない。

提出したレセプトがもし返戻扱いとなれば、その時点で未入金かどうか直ちに分かる。しかしながら、長期未入金については判別が難しい。

特に最近増えているのが、保険者側で患者照会(調査)を実施する案件だ。この場合、患者から回答が返ってくるまで支払いが数カ月間繰り延べとなり、それが複数重なると、入金される金額や入金日が不確定となってしまう。

保険者からの入金のすべては預貯金口座に入り、通帳に記載されるが、通知(支払い明細)に関しては保険者に発行の有無が委ねられる。書式も異なる。通知されないまま累積すると、いつ、誰の分が未入金なのか分からなくなる。さらには、一部不支給として部分的に減額された金額が振り込まれるケースもあるというから厄介だ。

未入金は税法上で売掛金になるため、通常、返戻や長期未入金が確定した段階で会計上「売上戻し」の処理をする。しかし、入金チェックができていないと「売上戻し」ができず、入ってくる見込みのない売上が増え、結果、課税対象となり余計な税金を払うことになる。翌期以降も「売上戻し」をしなければ、入金しない売掛金を数字上抱えることになる。

入金チェックは、個人請求の場合さらに難易度が高まる。返戻の数が多いのはもちろん、個人では再請求の仕方が分からない「根拠不明瞭な返戻」も多い。また保険者との交渉ができればよいのだが容易ではない。結果、泣く泣く未入金分をあきらめるケースが非常に多いのが現状だ。

しかし一番の問題は、本来入金チェックをしっかり行うべき立場である請求団体が、それを怠っているケースがあるということだ。仮に行っていても、団体によってその精度に差があるという。

たとえば、立替払いを行わない請求団体は保険金の回収リスクを院に負わせるためシビアに入金チェックを行う必要がない。なかには「年間の合計未入金額」のみ院へ通知するというズサンな団体も存在するという。

またこうした団体の特徴は、院から入金に関する問い合わせがあった際、すべて後手の対応となる点だ。たとえば「今から(保険者に)問い合わせますね」「金額がはっきりするまでお待ちください」などと答える団体は要注意だ。

では何を基準に選ぶか? ここでもキーワードは「立替払い」だ。

自社による立替払いを行う団体は、前述のように団体自体がリスクを負うことになるため、「入金チェック」、「未入金管理」にも最善をつくす。入金チェックがしっかりできている団体では、Web上ですべての処理の公開が可能となり、実際に公開している団体もある。

☆ ☆ ☆

このように「レセプトチェック」、「入金チェック」そして、「返戻、不支給、一部不支給などの未入金(売掛金)管理」も、請求団体の選定には重要なポイントとなる。治療院の健全な経営を実現するためにも安易な広告に騙されることなく、しっかり吟味して信頼できる団体を選択したい。

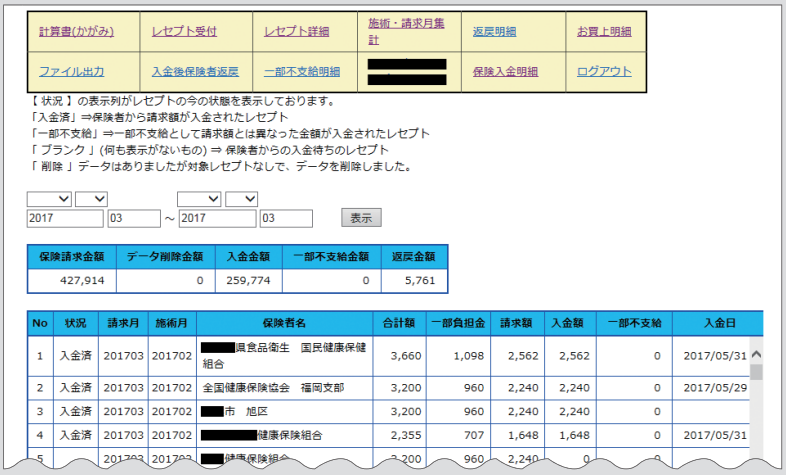
☆入金チェック☆ 4つのポイント

❶入金チェックは院の経営にとって最も大事な作業のひとつと知れ!

❷「患者照会により支払い遅延」「一部不支給扱い」などが重なり長期未入金となり、さらにその金額が課税対象となるので要注意だ!

❸入金チェックに甘い請求団体もある。最後は泣き寝入りとなるので見逃すな!

❹「立替払い」の団体はやっぱり安心。保険者への連絡、交渉も万全となり院に対する情報開示もバッチリだ!



「入金チェック」や「未入金管理」など行き届いたサービスの例。請求月や入金額、一部不支給額、入金日などをかんたんに確かめられる。

求人情報

社 正社員　契 契約社員　A アルバイト　他 その他
給 給与　勤 勤務時間　休 休日　待 待遇
地 勤務地

応募の際は直接お電話で応募先にご連絡をしていただき、履歴書を送付してください。

求人情報のご案内

次号（57号）は平成29年10月25日発行を予定しています。掲載される方は9月10日までにお申し込みください。ただし、枠が埋まり次第、締切りとさせていただきますのでお早めにお申し込みください。

ひーりんぐマガジン編集部　TEL 03-5296-9061　FAX 03-5296-9056

サイズ	掲載料金	
1/2PAGE	¥97,200	1/2PAGE はデータを作成していただいての入稿となります。
1/4PAGE	¥54,000	1/4PAGE 以上は写真が掲載されます。
1/8PAGE	¥32,400	1/8PAGE 以上はキャッチコピー、PR 文章が掲載されます。
1/16PAGE	¥16,200	

※メディックス会員の掲載金額につきましては、メディックスより 16,200 円の賛助金が支給されます。

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/**

東京都中野区　社 A

JR東中野駅 徒歩1分

柔整師、鍼・灸師、あマ指師

他 未経験者歓迎
給 [社]月給20万円～35万円 [A]時給1000円～1500円※試用期間有
勤 9:00～13:00/15:00～21:00（土曜午後は19:00まで）祝日午後休診
休 日曜を含む週休2～3日、夏期休暇、年末年始
待 雇用保険、労災保険、交支給(1万5千円迄)、昇給随時、賞与年2回
地 中野区

東中野 Motthi 鍼灸マッサージ整骨院
東京都中野区東中野1-50-2 オクト森ビル5F
☎03-6279-1613　担当 / 望月

東京都杉並区　社 A

東京メトロ丸の内線 新高円寺駅 徒歩3分

柔整師、あマ指師

他 学生可、未経験者歓迎、経験者優遇
給 [社]月給5万円～35万円 [A]時給750円～1300円 ※試用期間有
勤 9:00～12:30/15:00～19:30 土曜・日曜・祝日9:00～17:00
休 木曜・日曜・祝日、夏期休暇、年末年始
待 雇用保険、労災保険、交支給(1万円迄)
地 杉並区

はせがわ整骨院
東京都杉並区梅里 2-1-2 リバティベル1F
☎ 03-5929-9301　担当 / 長谷川

埼玉県さいたま市　社 契 A

大宮駅 徒歩7分

柔整師、鍼・灸師、あマ指師

他 学生可、未経験者歓迎、経験者優遇
給 [社][契]月給21万円～35万円 [A]時給850円～ ※試用期間有
勤 9:00～12:00/15:00～21:00（土曜午後は14:00～17:00）祝日9:00～13:00
休 日曜を含む月休4日（週休2日制有）、夏期休暇、年末年始、その他
待 社保完、交支給(全額)、賞与年2回
地 さいたま市

むさし鍼灸整骨院
埼玉県さいたま市大宮区桜木町 3-20
☎048-776-9462　担当 / 採用担当

山形県鶴岡市　社 契

鶴岡駅 車5分

柔整師、鍼・灸師

他 学生可、未経験者歓迎、経験者優遇
給 [社][契]月給18万円～30万円 ※試用期間有
勤 8:30～13:00/15:00～20:30（上記の内8～9時間程度）
休 木曜・日曜、夏期休暇、年末年始
待 雇用保険、労災保険、交支給(1万円迄)、昇給随時
地 鶴岡市

菅原せきつい鍼灸整骨院 鶴岡本院
山形県鶴岡市羽黒町押口字川端42-29
☎0235-22-2453　担当 / 採用担当

神奈川県伊勢原市　社 A

小田急線 伊勢原駅 徒歩3分

柔整師、あマ指師、整体師

他 学生可、未経験者歓迎、経験者優遇
給 [社]月給22万円～30万円 [A]時給950円～1200円 ※試用期間有
勤 9:00～12:30/15:00～20:00（水曜午後は15:00～18:00、土曜午後は14:00～17:00）
休 日曜・祝日、夏期休暇、年末年始
待 雇用保険、労災保険、交支給(2万円迄)、昇給年1回、賞与年1回
地 伊勢原市

たいよう整骨院
神奈川県伊勢原市桜台1-10-25大原YSビル101
☎ 0463-93-8842　担当 / 院長

東京都中央区　その他1店舗　社

築地駅 徒歩7分

柔整師、あマ指師、エステティシャン

他 未経験者歓迎、経験者優遇
給 [社]当社規定による※試用期間有
勤 9:00～19:00
休 日曜・祝日、夏期休暇、年末年始
待 雇用保険、労災保険、交支給(1万円迄)、昇給年1回
地 中央区、台東区

築地要整骨院
東京都中央区築地 6-14-2
☎ 03-3547-6602　担当 / 高内

千葉県千葉市　社 A

JR稲毛駅 徒歩1分

柔整師、鍼・灸師、整体師

他 学生可、経験者優遇
給 [社]当社規定による [A]時給1000円～1500円 ※試用期間有
勤 10:00～20:00 土曜9:00～17:00 水曜午後休診
休 日曜・祝日（土曜の祝日は診療）、週休2日、夏期休暇、年末年始
待 雇用保険、労災保険、交支給(全額)、昇給随時
地 千葉市

いなげ駅前整骨院
千葉県千葉市稲毛区稲毛東3-16-4
☎ 043-301-3095　担当 / 白川

埼玉県越谷市　その他8店舗　社

北越谷駅 徒歩5分

柔整師、鍼・灸師

他 学生可、未経験者歓迎、経験者優遇
給 [社]月給23万5千円～80万円 ※試用期間有
勤 9:00～12:30/15:30～20:30 土曜・日曜・祝日9:00～14:00（勤務地により変動あり）
休 月休6.5日～、シフト制、夏期休暇、年末年始、その他
待 社保完、交支給(2万円迄)、昇給随時、賞与年1回
地 越谷市、草加市、春日部市、川口市、さいたま市

株式会社MSG　埼玉県越谷市北越谷 2-38-9
☎ 048-978-9781　担当 / 本宮

訪問マッサージ第33回の現状

悲願のあはき受領委任制度導入へ

NPO法人日本手技療法協会 佐藤吉隆

3月27日に行われた第15回社会保障審議会医療保険部会 あん摩マッサージ指圧、はり・きゅう療養費検討専門委員会に厚生労働省(厚労省)は、平成30(2018)年度から受領委任制度を実施するという行程表を示しました。検討専門委員会では一部の保険者が「あはき療養費」に受領委任制度を導入することについて、一貫して反対の考えを示してきました。この回も強い反対を表しましたが、最終的に座長が厚労省提出の案の通りにやりたいとの裁定でまとめました。これにより来年度中から、あはき師の悲願だった受領委任制度が「あはき療養費」に導入されることが確定的になりました。今回は、第15回検討専門委員会での厚労省の考え方や反対する保険者の主張などを、公開されている議事録も交えながら報告します。

厚労省の考え方(要約)

現状

「あはき療養費」は平成26年度に1050億円となり年々増加している。こうした中、不正請求等は約9億5千万円となっている。しかし、あはき師には柔道整復師のように受領委任制度がないため地方厚生(支)局による指導監督は行われていない。また、現在は国および都道府県に不正請求等の取り締まりや罰則の規定がない。

不正対策

①患者本人による請求内容の確認
②医師の同意・再同意のあり方の見直し
③1年以上の長期施術と月16回以上の頻回施術を疾病名との整合性を分析
④往療の見直しと統一を図る。施術料と往療料の包括化の検討

療養費の審査体制

①療養費の審査体制の強化と審査基準の明確化

指導監督の仕組みの導入

①受領委任制度による指導監督の仕組みの導入
②地方厚生(支)局などによる指導監督の仕組みの導入
③地方厚生(支)局の体制強化

保険者の裁量

①受領委任制度に参加するかどうかは

保険者の裁量とする

実施時期（案）

不正対策の４項目と療養費の審査体制については平成29年10月までに具体的な制度設計を行う。指導監督の仕組みについては平成29年10月から平成30年４月まで具体的な制度設計を行い、受領委任制度は平成30年10月から実施する。

保険者が厚労省案に反対する主な理由

①柔道整復の不正請求などは受領委任制度に起因していると考えており、あはきに受領委任制度を導入しても不正請求は防げない

②柔道整復療養費の不正請求対策を行い、その結果を見てあはきに受領委任制度を導入するべきだ

③地方厚生（支）局の人員を現在の数倍にしなければ不正請求は防げない。多少の人員強化では不可能

④不正対策には償還払いに戻すことが必要

⑤虚偽の保険請求を防ぐため再同意の口頭同意を廃止し書面での提出に戻す

市町村国民健康保険、後期高齢医療広域連合は厚労省の考え方に賛同しています。厚労省案に反対しているのは全国健康保険協会、健康保険組合です。前記の反対理由は後者２つの意見ですが、大半は健康保険組合の代表委員のものです。

医療マッサージを利用するほとんどの患者は前期高齢者、後期高齢者にもかかわらず健康保険組合が反対しているのは、支援金、納付金と称してこれらの保険者に多額の拠出をすることになっているからです。健康保険組合はこの支援金、納付金で赤字になっているところが多く、これ以上不正請求などで拠出を増やしたくないという思惑があるからです。

討議内容を第15回社会保障審議会医療保険部会　あん摩マッサージ指圧、はり・きゅう療養費検討専門委員会議事録から拾ってみます。

○**健康保険組合代表委員**：今まで意見をいろいろ言わせていただきましたが、最終的に出てきた案も我々の意見が全く反映されず、全く容認できるものではないということを言っておきます。保険者の裁量ということが明確にうたわれました。保険者の裁量、これが重要なポイントです。受領委任払いにすべきとか、代理受領は認めないとか、そういったことを厚労省が指示することは絶対許しませんので、そこは肝に銘じておいていただきたいと思います。

○**保険医療企画調査室長**：厚生労働省が強制するとか、この方法でなければだめだということはもちろんございません。

○**健康保険組合代表委員**：厚労省がお願いするという文書は、各健保組合は行政からの指導と認識します。そのようなことを一切指示しないということをおっしゃってください。

○**保険医療企画調査室長**：保険者の裁量であるということを踏まえて、対応したいと思います。

○**健康保険組合代表委員**：厚生労働省は一切指示を出さないとおっしゃってください。

○**座長**：健康保険組合委員、ご意見はよく分かりました。ご主張もよく分かりました。したがって、今のお話は議事録にきちんと残ります。今、彼に「イエス」か「ノー」か回答を出せというような趣旨の話ではないような気が私はするのです。

○**健康保険組合代表委員**：分かりました。座長にまとめていただいたので、それでよろしいかと思います。これ以上何を言っても私の意見は受け入れられないので、私はこれについて意見はございません。

○**座長**：意見が受け入れられないということですが、前回、まず、不正対策が先にありきであるというご主張をされましたので、今回の案につきましては、その辺が文章化されておりますし、行程表の中にも入っている。あるいは、検証というものがありましたので、検証について入れているという点で、決して委員がおっしゃっていることをこの中に反映させていないということはないと、私は理解しております。私としては、会としてかなり十分な議論をして、それなりの反映はさせていただいたと理解致しました。

○**全国健康保険協会代表委員**：私どもの立場で言えば、無条件で受領委任制度に賛成しているわけではないのでそこはきっちり申し上げます。重要なポイントは、受領委任制度を入れるとしても、不正対策としてあわせて実施する。今後、具体的な制度設計があって、それを見きわめて、確認して、心配

ないという上で、やるということですね。

○**国民健康保険代表委員**：全国市長会の国保の立場で申し上げますと、基本的に取りまとめの方向性でよろしいかと思っております。不正対策の問題と、指導監督権限の付与の問題というのは、ある意味セットで考えていくべきだろうと思っております。

○**座長**：非常に重要な問題でありますので、かなり時間をかけた議論をさせていただきました。最終的に完全に納得する、満足するという結論にはどなたもなっていないと思います。ただ、交渉事とは私は不満足の最小化だろうと思っておりますので、そういう中では、皆様方のご協力でこのような形でまとめることができたのではないだろうかと思っております。大変難産ではございましたけれども、この報告書については、このままさせていただきたいと私は考えておりますけれども、特段ご反対は、よろしゅうございますか。……。ありがとうございます。

○**健康保険組合代表委員**：私は最後まで反対を主張しますので、そこはお間違いないように。

○**座長**：了解致しました。これは座長の立場として、このようにさせていただきたいということで、明確に反対をされる方もいらした。これも議事録にきちんと残る。こういう立場で対応させていただきたいと思います。それでは、本日、これをもちまして、療養費検討専門委員会を終了したいと思います。

※議事録は誌面の都合で一部割愛、要約しています※

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で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　あマ指師資格者、専門学校生および国家試験受験資格者。未資格者で訪問医療マッサージを開業予定の経営者、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了承願います

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了承願います ※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

NPO 法人日本手技療法協会

訪問医療マッサージ研修

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

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

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

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

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

場　所　東京都千代田区神田淡路町（会場変更の場合あり）

定　員　各回若干名（会員優先）

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

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

受講時、持参していただくもの
名刺、筆記用具、ノート、他。テープレコーダー持参可

マッサージ研修　研修実施日

第 260 回	8月 2日(水) ～ 8月 4日(金)
第 261 回	8月21日(月) ～ 8月23日(水)
第 262 回	9月 6日(水) ～ 9月 8日(金)
第 263 回	9月25日(月) ～ 9月27日(水)
第 264 回	10月11日(水) ～ 10月13日(金)
第 265 回	10月23日(月) ～ 10月25日(水)
第 266 回	11月 8日(水) ～ 11月10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。この研修はあマ指師の資格をとるものではありません。

研修内容と時間

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

※２日間のコースには３日目の研修内容がありません。
※研修内容および時間は変更することがあります。

研修科目

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

お申し込み・お問い合せ
NPO 法人日本手技療法協会
〒101-8691　東京神田郵便局　私書箱 53 号
TEL：03-5296-9055 / FAX：03-5296-9056
Mail：info@e-shugi.jp

「はり師、きゅう師及びあん摩・マッサージ・指圧師の施術に係る療養費の支給の留意事項等について」一部改正
～本年7月1日以降の施術分から～

厚生労働省は6月26日付けで「あはき師の施術に係る療養費の支給の留意事項等について」の一部を改正し、本年7月1日以降の施術分から適用すると関係各所に通知した。

主な改定は3カ所。

①療養費支給申請書は、暦月を単位として作成すること。（はり師、きゅう師のみ）

②同一月内の施術については、施術を受けた施術所が変わらない限り、申請書を分けず、1枚の療養費支給申請書において作成すること。

なお、施術を行った施術者が同一月内に複数人いる場合は、「摘要」欄などにそれぞれの施術者氏名とその施術日を記入すること。（あはき師）

③初療の日から1年以上経過している患者で、さらに1カ月間の施術を受けた回数が16回以上の人は、施術者は1年以上・月16回以上施術継続理由・状態記入書に記入し、療養費支給申請書に添付すること。

なお、1年以上・月16回以上施術継続理由・状態記入書については、患者の状態の評価を行った施術者は評価内容と併せて評価日および月16回以上の施術が必要な理由を記入すること。（あはき師）

また、厚生労働省は翌27日、あはき療養費支給の一部改正に関する「はり、きゅう及びあん摩・マッサージの施術に係る療養費の取扱いに関する疑義解釈」を公表した。

Webひーりんぐマガジン

今回一部改正された「あはき療養費の支給の留意事項等」と「あはき疑義解釈」を公開している。同サイトでは「施術継続理由・状態記入書」もダウンロードできる。

http://www.e-shugi.jp

生活保護受給世帯数は過去最高、受給人数は減少

厚生労働省は6月7日、今年3月時点の全国の生活保護受給状況（概数）を発表した。これによると受給世帯数が164万1532世帯、受給者数は214万5415人だった。

3月の受給世帯数も含めた2016年度の月平均は、163万7183世帯で過去最高を更新した。このうち65歳以上の高齢者世帯は全体の51％となり初めて半数を超え、高齢者の貧困が拡大を続けている。受給世帯数は93年度から24年連続で増えている。

一方、受給者数の月平均は214万5842人で2年連続減少。受給者数は14年度をピークに減少傾向にある。単身の高齢者世帯が増大する中、無年金・低年金や、核家族化で親族の援助を受けられない高齢者が、貧困に陥っていることが背景にあるとみられる。厚労省の15年時点の受給者調査によると、高齢者世帯の半数は無年金で、高齢者世帯が受給を終えた理由は「死亡」が最も多く61％。「社会保障給付金の増加」（3％）や「親類・縁者の引き取り」（2％）を大きく上回っている。

生活保護費は今年、食費や光熱費にあたる「生活扶助」の支給水準を見直す時期にあたっており、社会保障審議会の部会では、子育て世帯への加算も含めて年内に結論をまとめ、来年の通常国会に生活保護法の改正案を提出する。

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9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

・セミナーの会費割引　（例：通常 8,000 円→5,000 円）
・理事および会員様治療院の現場実習・研修・勉強会の参加
・会員限定交流会（飲み会、相談会）
・ＴＴＣ認定、提携団体のセミナー等の割引、優待
・会員限定メルマガ配信
・毎年定例の地方セミナーや海外研修等も予定しております

★将来のビジョンとして会員様共有の研修機関、海外研修機関も計画しております。
　また、2020 年東京オリンピックのＴＴＣトレーナーチームの活動も計画中！！
★技術取得のための通学制アカデミーも新年度より実施！！

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

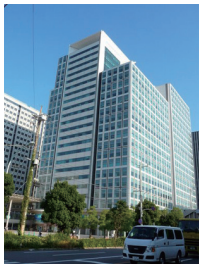
入会をご希望の方は、TTC 公式サイトの
会員登録フォームからお申みください。

TTCセミナー in 東京

定員 30 名

「医師と柔整師、鍼灸師との連携」

日時：9月24日（日）16：00～19：00（15:30会場）※時間厳守



会場：品川シーサイドパークタワー7階

東京都品川区東品川4丁目12番4号
りんかい線品川シーサイド駅(最寄駅)　駅直結　・　京急線青物横丁駅　徒歩10分

当日のラインナップ!!

①スポーツドクター（整形外科）と地域密着型
　を展開する柔道整復師との関わり方

②整骨院へ来院してきた際、柔道整復師の初見
　での見落としでの危険察知予測の見方

③レントゲン、MRI の見方（初級編）

講師 PROFILE　佐藤 秀樹 氏

◆ 経歴 ◆

・1990年東邦大学卒業
・同2006年東邦大学大森病院
　整形外科入局。1993年同助手
・2000年行徳中央病院勤務
・2006年より現職、行徳中央クリニック
　院長
・日本整形外科学会専門医
・日本体育協会スポーツドクター
・Ｊリーグ横浜FCチームドクター

料金

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

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

セミナーお申込・詳細は HP　http://ttc-j.info/

お問合わせ
一般社団法人 TTC 事務局
TEL 03-5927-9625 / Mail info@ttc-j.info
東京都豊島区西池袋 3-22-14 国土西池ビル 3 階

ひとと社会を、もっともっと健康に
メディックス

ここに誕生。

メディックス オリジナル レセコン 接骨院・整骨院専用

レセプロ-M2は、ココが違う！

タブレット、スマートフォンでも操作できる！

ブラウザ上で動作するのでインストールの必要なし！
ネット環境があればどこでも使えます。
患者様のベッドのそばで、予約確認から領収書発行まで
一連の操作ができます。患者様との時間に余裕が生まれます。

かんたんレジ機能！

レジを買う必要がなくなります。レジ・領収書発行が
手元でできるから、患者様をお待たせすることなく、スムーズに
お会計までできます。

推奨環境

動作環境	メモリ 4GB 以上搭載のPC
動作確認ブラウザ	Microsoft Edge、Microsoft Internet Explorer、Google Chrome、Mozira Firefox
レシートプリンタ	エプソン TM-m30

患者と向き合う時間が
3分増えるレセコン

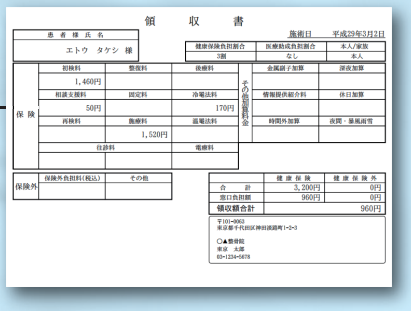
レセプロ-M2

療養費請求代行業務のプロであるメディックスだから創れたレセコンです。

25年以上の経験値で積み上げたノウハウをココに集約。

かんたん領収書発行機能！

領収書は、保険一部負担金と実費を分けた形で発行。
明細もしっかり確認できます。



かんたん新患登録機能！簡易施術入力で治療院業務が大幅スピードアップ！

簡易施術入力により、保険証の入力や施術入力をしなくても、
初診の領収書発行ができます。また、問診表を画面上で入力し
ペーパーレスで、管理することができます。わかりやすい人体図が
表示されるので、問診表入力、施術入力もかんたんに。
患者様と施術者が「施術箇所」「施術部位数」を確認しながら
問診を進められます。

お問い合わせ　株式会社メディックス カスタマーサポート　TEL 03-3255-0365

東京都千代田区神田淡路町 1-1-1 KA111 ビル　medix-cr1@mdx-grp.info　http://www.mdx-center.com

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・院内デザインの実際

第11号

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

第12号

●開業資金節約 ●不用品のリサイクルで経営改善 ●院内デザインの実際 Vol.4

第13号

●覆面座談会 ●"高齢者向け筋トレ"を中心とした介護予防のノウハウを学ぶ

第14号

●新春覆面放談 国家資格はもういらない? ●SPマークとその効用

第22号 **売り切れ**

●大阪気質に学べ! 不正請求キャンペーンなど跳ね返す ●業界初? 入金開示の請求会社

第23号 **売り切れ**

●緊急電話アンケート ●第17回国試合格者発表 ●不況時代を乗り切る! もう1つの資金調達法

第24号

●新型インフルエンザ対策などにみる院内感染予防法 ●開業セミナーに見る柔整師気質

第25号 **売り切れ**

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

第26号

●食べる社会貢献と接骨院の取り組み ●リラク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 ●空き時間を有効活用・整体師養成講座

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

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 ●第21回国家試験合格者発表

第40号

●ひーりんぐマガジン記事に見る手技療法の変遷 ●手技療法業界10年史

第41号

●DATAに見る柔道整復師の動向 ●若手治療家でも身につけられる関節ストレッチ&トレーニング

第42号

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

第50号

●【柔道整復師の未来を占う 鼎談 保険治療と自費治療の"黄金比"と自費治療導入戦略とは? ●ネーミング入門 ●『厚生労働大臣 新年挨拶』塩崎 恭久 ●Special Interview 田中ウルヴェ 京さん ●対症療法から原因追求型医療へ Super SSR開発者 齋藤徳翁 ●中国徹の明日からできる経営改善術 受付スタッフは繁盛経営の鍵!ー受付女性の戦力化ー

第51号

●治療院コンサルタントが語る「接骨院の経営と成功への鍵」今冨貴夫×田村剛志 ●第24回国家資格合格者発表 ●人材確保と定着のための戦略

第52号

●歯科業界にみる「治療院活性化のためのヒント」集客ナンバー1「内覧会」仕掛け人 本多隆子氏が語る! ●機能訓練指導員と柔道整復師介護・リハビリの現場で「機能訓練指導員」が注目されている ●Special Interview 森隆弘さん

第53号

●その道のプロに聞く「身につく治療技術習得法と臨床での注意点」 ●繁盛店になるまで「奮戦記」 ●柔整師と医師の大論争「亜急性」について考える ●Special Interview 小西裕之さん ●対症療法から原因追求型医療へ Super SSR開発者 齋藤徳翁先生

第54号

●2017年は柔道整復業界の分水嶺 ●厚生労働大臣 新年挨拶 ●気をつけよう!請求団体を選ぶコツ Part 1

第55号

●第二十五回 国家試験合格発表 ●治療院支援システム「レセプロ-M2」とは ●「医療に関する意識調査」にみる治療院への応用 ●気をつけよう!請求団体を選ぶコツ Part 2 資金繰りの大切さを学ぼう!!「早期入金の活用メリット」

ひーりんぐマガジン

Healing Magazine

バックナンバーのご紹介

創刊号 **売り切れ**

● 柔整請求団体の現状と課題 ● 他店舗展開に成功!そのノウハウと秘訣

第2号 **売り切れ**

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

第3号 **売り切れ**

● 不正請求の実態 ● 手技療法家のための賠償責任保険

第4号 **売り切れ**

● 整形外科医から見た柔整師 ● 不正請求の実態2 ● 院内内装レイアウトのツボ!

第5号

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

第6号 **売り切れ**

● 不正請求の実態4 ● 柔道整復試験財団 ● 今から間に合う国試対策一柔整編

第7号 **売り切れ**

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

第15号

● 「初歩の会計教室」番外編 いまさら聞けないー超初級会計の話 ● 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 ● 民間資格の法律的背景

第18号

● 新春スペシャルトーク ● 治療院業界専門の人材派遣の有効利用

第19号

● 食育と手技療法、後期高齢者医療制度とその裏側 ● 第16回合格者発表

第20号

● モンスターペイシェントの実態 ● 広告宣伝の効果と具体例～折込チラシ編

第21号

● 超多忙の年末に備える! ● 手技療法業界の将来を読む

第29号

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

第30号

● これからの柔整業界を占う! 大島九州男参院議員に聞く ● "自費治療家"に聞く

第31号

● 求められる医師との連携 ● TwitterやFaceBookは治療院PRに有効か? ● 第19回国家試験合格者発表

第32号 **売り切れ**

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

第33号

● 警察OBの対策に学ぶ ● 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

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

第43号

● 第22回国家試験 合格者発表 ● スタッフ採用のためのマル秘ポイント ● いまさら聞けない治療院の常識「広告規制」 ● 知らなかったでは済まされない「治療費0円」広告に潜む落とし穴 ● 交通事故事案における問題点とは? 株式会社プライムケア 代表取締役 杉本 容、● Special Interview 伊藤華英さん ● 今、この先生が熱い!メディックス会員治療家インタビュー

第44号

● 院内外Designを考える Lesson1 2号連続企画・集客から増患、経営安定化まで役に立つ「治療院デザイン対策」 ● 領収書の運用を検証する ● Special Interview 魚住咲恵さん ● マニュアルセラピストから診る頚肩腕症候群の治療「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」 ● 間違いだらけの治療院経営法 経営プランナー 九鬼 良氏に聴く ● 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「施術所開設届」

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 杉山芙沙子さん ● 【治療院に聞く】シリーズ実践! 地域コミュニケーションと治療院

第47号

● 若手治療家大いに語る 治療家から見る「治療家の理想像」 ● 船井流新卒人材確保術 ● 第23回国家試験合格者発表 ● Special Interview 福西崇史さん ● 今、この先生が熱い!【メディックス会員治療家インタビュー】佐藤永典先生／坂雄一郎先生／飯田紘孝先生

第48号

● 院の看板、どうしていますか? 実践! 30メートル集客法 ● 集客の決め手となる技術を学ぶ! ● 【ここをチェック!】保険請求団体の選び方＆意外な落とし穴 ● Special Interview 山崎一夫さん ● 今、この先生が熱い!【メディックス会員治療家インタビュー】糸日谷哲章先生／小野貴生先生／山内英嗣先生

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」

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」

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

主　催：NPO法人日本手技療法協会
共　催：日本治療協会

日　時：

8月19日	9月16日
10月21日	11月18日

すべて土曜日、時間はいずれも17:00〜18:00

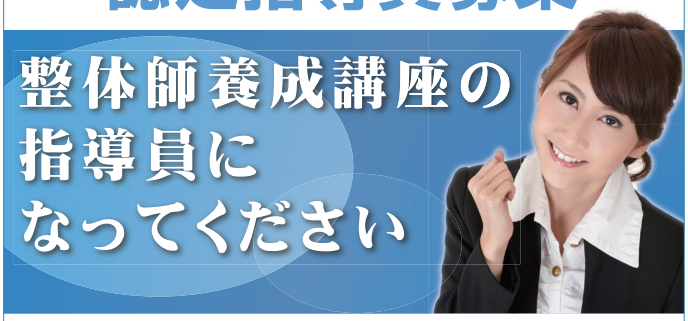
入　場：無料（事前の申し込みが必要です）
講　師：松尾英彦（個人情報保護士）他
会　場：ボディバランスアカデミー内教室
東京都千代田区神田淡路町1-1-1-3F
（都営新宿線・小川町駅、東京メトロ丸の内線・淡路町駅 A5出口 徒歩1分）

【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



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
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とり、手技療法家を志す多くの方のために、ぜひお力をお貸し下さい。

営業時間外の有効利用でビジネスチャンス！

詳しくはコチラ！

NPO 法人日本手技療法協会・整体師会
〒101-0063　東京都千代田区神田淡路町 1-1-1
KA111 ビル　TEL:03-3255-0774
http://www.e-shugi.jp/seitaishikai/

読者アンケート&プレゼント

同封のアンケートにお答えいただいた方の中から抽選で5名様に
「元気の缶詰　ペップトーク　感動体験編」をプレゼント！　ぜひご応募ください！

本誌「読む癒し」でおなじみの日本のペップトークの第一人者岩崎由純氏の最新刊。部下や同僚への励ましの言葉、自分のやる気を引き出す言葉、組織を成功に導く言葉を集めた「ペップトーク（勇気を与える感動のスピーチ）」の実践事例集。逆境（ピンチ）を好機（チャンス）に変える言葉の力を各章３話構成で紹介。

著者 一般財団法人日本ペップトーク普及協会 代表理事 岩崎由純/発行日 2016年8月5日/発行所 株式会社中央経済社/定価 1500円（税抜）

- 第1章・「奉」誰かのために
- 第2章・「励」背中のひと押し
- 第3章・「忍」信じて続ける
- 第4章・「謝」ありがとう
- 第5章・「念」今の思い
- 第6章・「練」自分磨き
- 第7章・「恕」思いやり

ひーりんぐマガジン
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
Healing Magazine

7.25 issue
2017 JUL
No.56
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
株式会社セイヨー

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。

必見！療養費業界の最新情報 ～審査の現場から～

療養費検討委員会の傍聴や保険者との密なやりとりなど、常にアンテナを張っているメディックスだからこそお伝えできる！療養費請求に関する最新情報満載。

【出演】
メディックス計算センター
会長　坂上 武弥

メディックスの新レセコン 『レセプロ-M2』のご紹介

この春リリースされたメディックスの次世代レセコン『レセプロ-M2』。
従来のレセPro(M)からの進化内容を中心に新機能をご紹介いたします！

【出演】
株式会社アップシステム
代表取締役　金子 武寿 氏

女性目線でのリピーター対策

リピーターになっていただける、女性をターゲットにした院作りとは？
女性目線で解説いたします！

【出演】
ビューティー企画株式会社
代表取締役
一般社団法人 日本痩身美容協会
代表理事　藤井 麻美 氏

失敗から学ぶ新規開業・分院開業セミナー

・コンセプトは？
・ターゲットを明確に
・事業計画／資金計画

【出演】
株式会社メディックス
営業部　川嶋 隆司

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

ひーりんぐマガジン Healing Magazine
2017 夏号
平成 29年 7月 25 日発行（季刊）
第 15 巻第 3 号通巻第 56 号
発行所　NPO法人日本手技療法協会　〒111-0051 東京都台東区蔵前 2-4-3 蔵前永谷ビル7F
定価 1000 円（税別）

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・きゅう師・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/