

ひーりんぐ

次代を見据え、手技療法ビジネスを応援する“新型”専門情報誌

マガジン

Healing Magazine

VOL.61

2018.10.25 発行
季刊：Autumn
第16巻第4号 通巻第61号
<http://www.e-shugi.jp>

特集

1

special edition

詳報!

あはき受領委任制度

特集
2
special edition

治療院だからこそ活用したい!
「口コミで繁盛店になる」
必勝集客ノウハウ

徒手医学
基礎講座

Vol.10
運動器疾患 その2
荻窪腰痛リハビリスタジオ 水谷 哲也

編集部・緊急取材

次代への**可能性**を探る
柔道整復師の新たな職場!?
リクルート急増中の
機能訓練指導員とは?

特集
3
special edition

新・接骨院経営術

「外傷治療を土台に据える」

なぜ

連載「鍼灸」は「効果」があるのか? (第5回)
指圧(マッサージ)と

通電治療の原理 関 忠雄

好評!学べる〈連載〉

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



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°C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。

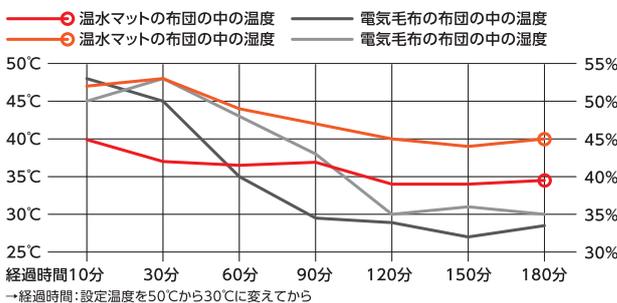
小さなお子さまから、ご年配の方までご利用いただける【安心】【安全】【省エネ】設計。

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



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
お財布にとってやさしくなりました。

- ・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。
- ・ベッドサイズ シングルベッド用 [200cm×75cm]
- ※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。

	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°C、温水時50°Cでの計算値です。
※電気料金は新料金目安単価27円 / kWhで計算。

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)

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。

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

10.25 issue
 2018.Autumn
 No.61
<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

ヒーリングマガジン編集部
 東京都千代田区神田淡路町 1-1-1
 KA1111 ビル



特集
1
 詳報!

あはき受領委任制度

4

来年1月1日から開始される受領委任制度の仕組み、なぜ不正請求防止に役立つのか、柔道整復とあはきの受領委任制度の相違点、さらに制度導入による混乱が続く実態も伝える。

連載・朝倉 千恵子「人材を人財に変える教育術」(第27回)

7

連載・岩崎 由純の「読む癒し」(第32回)「〇〇魂」

8



治療院だからこそ活用したい! 「口コミで繁盛店になる」 必勝集客ノウハウ

10



Vol.10

運動器疾患 その2

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

14

編集部・緊急取材

次代への可能性を探る

柔道整復師の新たな職場!? リクルート急増中の機能訓練指導員とは?

18

株式会社メディキュアーズ 代表取締役 三浦 嘉統氏に聞く

連載・療養 太郎「続・療養費の請求と支給」(第39回)

20

連載・上田 曾太郎の「初歩の会計教室」(第58回)

24



新・接骨院経営術

「外傷治療を土台に据える」

26

なぜ
 連載「鍼灸」は「効果」があるのか? (第5回)

30

指圧(マッサージ)と通電治療の原理 関 忠雄

連載・花谷 博幸「勝ち組治療院のツボ」(VOL.56)

32

INDUSTRY NEWS 「柔道整復師施術管理者研修」

33

求人情報

34

連載・佐藤 吉隆「訪問マッサージの現状」(第38回)

35

マッサージ研修告知

38

バックナンバーのご紹介

42



詳報!

あはき 受領委任 制度

来年1月1日からあん摩マッサージ指圧、はり、きゅう（あはき）療養費の受領委任制度が開始される。2000（平成12）年にあはき師が「柔道整復師に認められている療養費の受領委任制度を認めないのは不当」とした裁判で、国側（厚労省）は拒否を貫き勝訴した。この判決との整合性はどうかとの論議はあったが、あはきの不正対策の一環として受領委任制度が始まる。柔道整復療養費ではすでに制度化しており、あはきの制度構築は柔道整復（柔整）の制度が参考にされた。この特集では受領委任制度の仕組み、なぜ不正請求防止に役立つのか、柔道整復とあはきの受領委任制度の相違点、さらに制度導入による混乱が続く実態も詳しく伝える。

あはき受領委任制度の仕組み

受領委任制度の目的は、「施術者と地方厚生（支）局長および都道府県知事が受領委任の契約を締結することにより、患者の施術料支払や療養費請求手続に係る負担が軽減され、保険者への療養費請求手続が明確化し、必要に応じて地方厚生（支）局および都道府県から施術者や開設者に対して指導監督が行われ、療養費の不正または不当な請求への対応が行われること」と厚労省は2018（平成30）年6月の通知で記している。

まず、仕組みの1つ目は**施術者と地方厚生（支）局長（以下厚生局長）および都道府県知事（以下知事）が契約すること**。それによって、一定のルールに基づく施術や療養費の請求を行うことを施術者や開設者が約束したと認めることにある。

2つ目は**厚生局長または知事が保険者から委任を受けること**にある。厚生局長は各健康保険組合から健康保険組合連合会へ提出された委任状と全国健康保険協会（協会けんぽ）の支部から提出された委任状を受け取る。知事は各市町村および国民健康保険組合と都道府県後期高齢者医療広域連合からの委任状を、国民健康保険中央会を通して

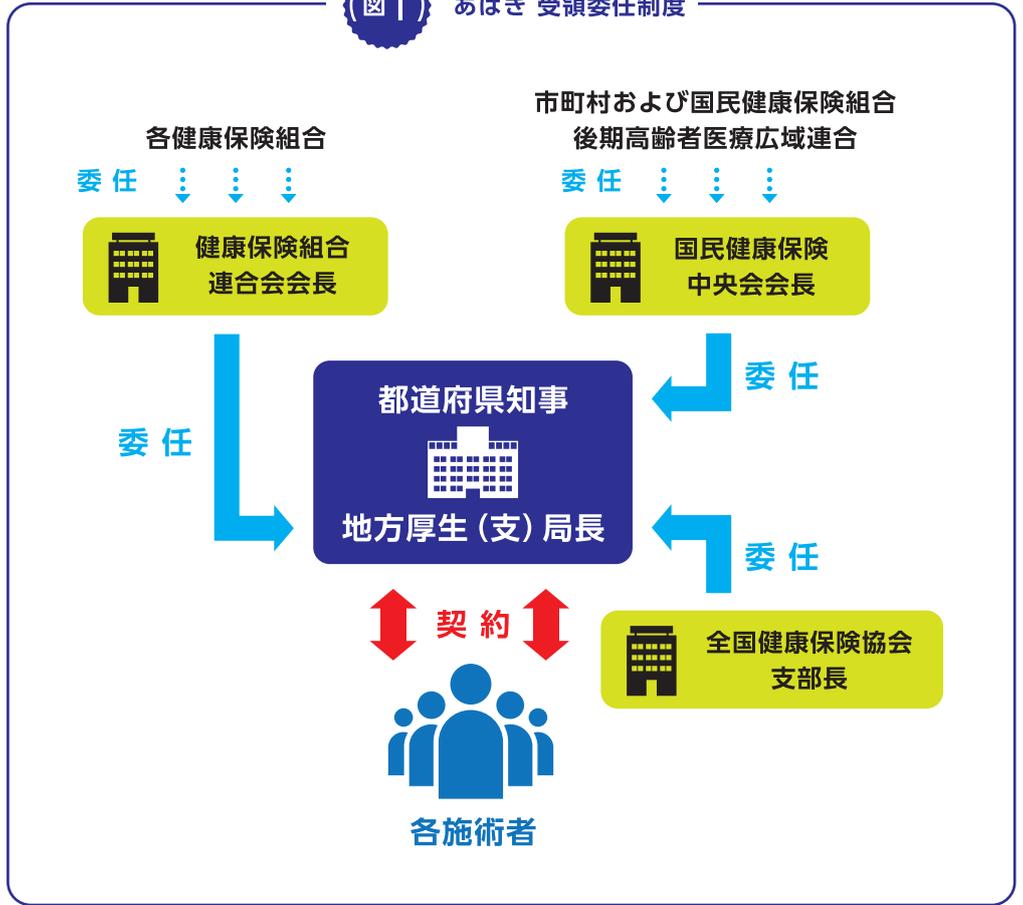
受領する。これら各保険者の委任に基づいて、施術者・開設者に受領委任の取り扱いを認めるか否かの判断を厚生局長および知事が行う。厚生局長および知事は保険者に施術者らに実施する指導、監査に必要な療養費の支給申請書の提供を約束するものである。

受領委任制度導入前のあはき療養費に関しては、健康保険法などに国および都道府県が指導監督を行える根拠がなく、地方厚生局においても指導監督を行う体制が整備されていなかった。そのため不正請求などで保険者独自にペナルティを課す場合があったが、あくまでも保険者単位で統一されていなかった。他方、柔整に関しては受領委任契約で、厚生局などは施術者や施術所などの指導

監督権限を持っている。厚労省はあはきに**受領委任制度を導入することにより、先の裁判での整合性よりも不正請求を防ぐことを優先したものと**考えられる。指導監督権限には指導・監査、不正請求時の受領療養費の返還、療養費請求に疑義のある施術者などの審査をする審査会の設置などがある。

また**各施術所には施術管理者を1名置くことが義務づけられている**。施術管理者として受領委任の契約をする際は、「受領委任の取り扱いを認めることが不適当な施術者や開設者に対しては受領委任の取り扱いを認めない。受領委任の取り扱いの中止を受けた施術者に対しては国家資格についての行政処分を行う場合もある」としている。

【図1】



柔整受領委任制度との相違点

違いの1つ目は柔整受領委任制度には「協定」と「契約」があったが、あはきには「協定」がないことだ。協定とは厚生局長と知事が公益社団法人道府県

会の会員に対しては受領委任の取り扱いを認めるといふものだ。

柔道整復師会との合意で、柔道整復師

会、公益社団法人全日本鍼灸マッサーシ師会、公益社団法人日本あん摩マッ

サージ指圧師会、社会福祉法人日本盲人会連合の4団体があるが、それぞれ会員は地方厚生局長・都道府県知事と直接「契約」を交わすことになっている。

2つ目は、あはきの受領委任制度には保険者が厚生局長と知事に委任するかどうか、委任したことを終了するかどうかは保険者の裁量とされた。これは、あはき療養費検討専門委員会健康保険組合などから激しい反対があったためだ。そのため厚生省は各保険者の委任開始の状況(保険者の名称、保険者番号、委任開始年月日)を開始1カ月前までに厚生省のウェブページに掲示する。委任をしていた保険者が委任を終了する場合は、終了する日付の1カ月前までに厚生省のウェブページに掲示することにより、終了することができることとした。

制度導入による混乱

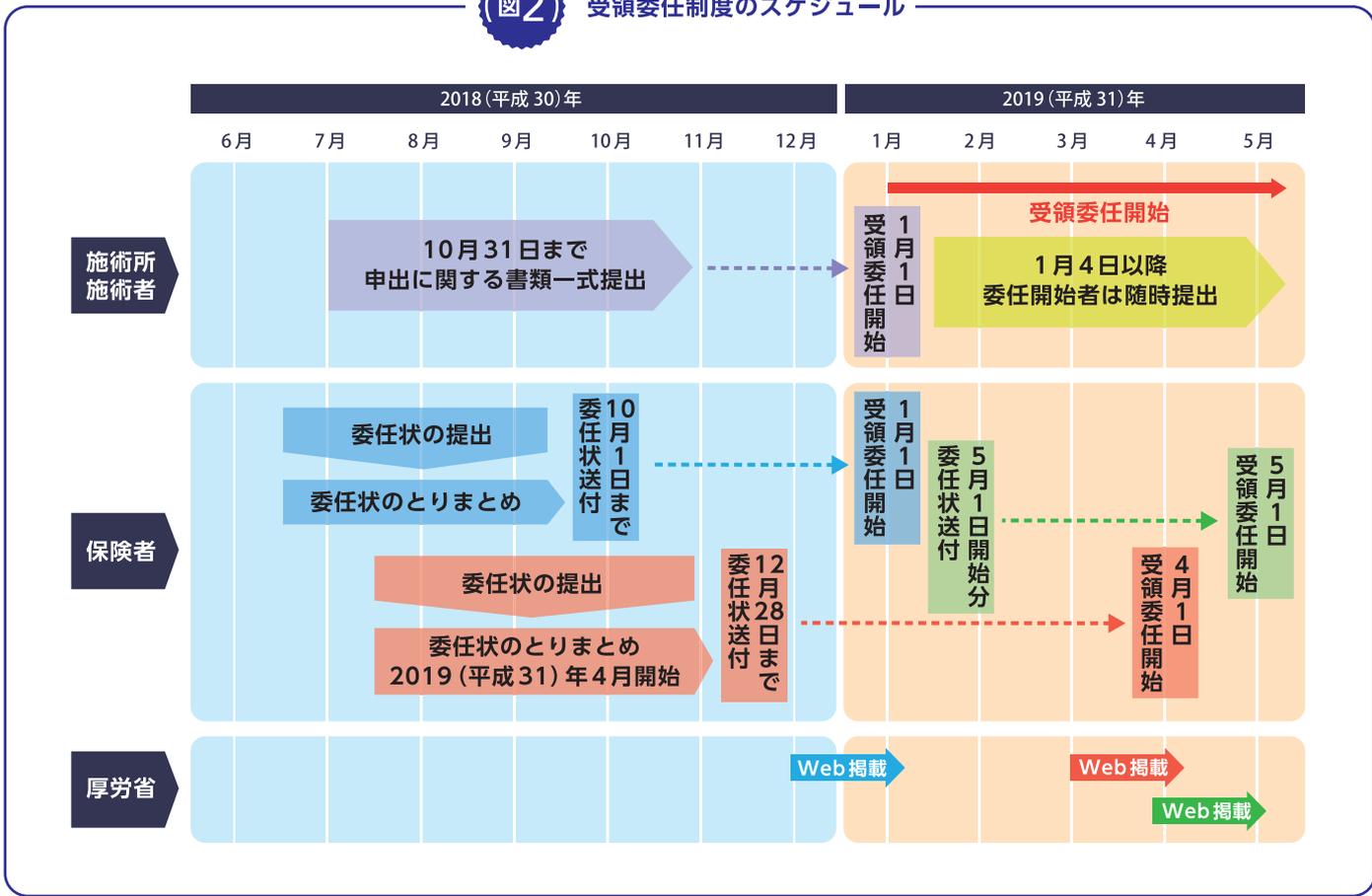
従来は、施術所を開設する場合は保健所へ開設届の書類一式を出せば済んだが、制度導入により保健所への手続き以外に各地方厚生局へ「受領委任の申出」に関する書類を提出することになる。来年1月1日から受領委任の取り扱いを希望する施術者は、今年7月2日から10月31日までの間に提出し、

委任する保険者が少なかった場合「何のための受領委任制度か」との非難が出るのを避けようとしてか、7月に行われた国保連合会担当者向け説明会で厚生省担当官は、「多くの保険者が参加できる環境整備に努める」と参加要請している。

- この他に柔整受領委任制度とは違った仕組みとして
- ① 施術の必要性を個々の患者に確認する必要がある場合、当該患者の施術について償還払いに戻せる仕組みの導入
 - ② 施術管理者に研修受講、実務経験の要件を課す仕組みを2020(平成32)年4月までに導入
 - ③ 受領委任は1年ごとの自動更新だが、あはきは一定期間の契約更新の際に研修受講などを課す仕組みを検討する、が挙げられている。

また、来年1月4日以降に受領委任の取り扱いを希望する施術者は、来年1月4日以降、随時提出することになっている。あはき師は自宅を拠点にして訪問施術をする傍ら、他の施術所数カ所でも勤務するなど勤務地が多岐にわたることが多い。また、従来は施術所にあはき師が10人いた場合はそれぞれ10

【図2】 受領委任制度のスケジュール



人の名前で保険者に請求していたが、**制度導入により施術管理者がすべての施術者分を請求することになる。**

アマ指の施術管理者はアマ指師の免許が必要で、やはり、きゅうの施術管理者もそれぞれ免許が必要だ。視覚障害者を雇用するあはき師の免許を持たないオーナーが、「うちの施術所のスタッフが視覚障害者が多く、晴眼者の私が施術管理者になる」と言って失笑を買ったケースや、同じく免許を持たない開設者が「施術スタッフに施術管理者になっ

てほしいと言ったところ「何かあったとき責任を持たされるのはイヤ」と断られた笑えないケースもある。

「出張専門業務開始届」を出しているあはき師は自宅では施術管理者だが、別の施術所でも勤務している場合には、その施術所に依頼されて施術管理者にもなりうるし、単なる勤務者にもなりうる。同一人が何力所かの施術所の施術管理者で、何力所かの勤務者になっ

ていている可能性もある。同一施術所にはあはきそれぞれの施術管理者がいる場合もある。同一患者を2つの施術所の施術者が治療している場合はどうか。保険者の判断で制度参加することや終了することが自由なら、その都度支給申請書の書式などが変更になるのであるだろうか。課題が多い。

省担当官は、「施術者側へは厳しいルールだから参加しない所は償還払いで対応してほしい」と言い、厚生局は「参加しない場合の代理受領は認めます」と言っている。制度参加しない場合や届出を失念したときなどどのような扱いになるのか、具体的にはどこにも記載がない。保険者に確認しても回答はバラバラ。ある業界関係者は「接骨院での

施術管理者は、「施術所に勤務する柔道整復師が行う施術を含め、当該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」とあるが訪問マッサージの場合は施術者がすべてを管理するということが不可能な場合がある。保険請求で保険者から「施術管理者が施術の管理ができていなかった事実が確認されたので今までの支払金額を返金してください」と言われたら誰が責任をとるのか。厚生局に確認してもただ、「今は明確にものが決まっております。柔軟に合わせて行っておりませぬ。その回答だけだ。」

混乱は当分続き、それに対応する厚労省、保険者も混乱することが予想される。制度導入は拙速に過ぎた感じもする。

※施術管理者の手続き等の詳細に関しては本誌35ページの「訪問マッサージの現状」を参照のこと。

人材を人財に変える教育術

第27回「確実なのは、今、この瞬間」



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2300人を超える。

今年は、一体なんという年なの
でしょう。何十年、何百年に1度と
言われるような大きな自然災害が
何度も起きている。信じられない
ような自分の目を疑いたくなるよ
うな甚大な災害が起こっている。
自然が怒っている、人の力では
どうしようもないエネルギーで。
日本各地を大雨、地震、強烈な台風
などが襲い、海が荒れ、川は氾濫、
洪水をおこし、山や道路が崩れ、建
物が飛ばされ、トラックが横転し
たり、家の中にいてもモノが窓ガ
ラス目かけて飛んできたり…。そ
して人の命まで奪っていく。自然
の猛威に人間は無力。

大切な親友の死

私は阪神・淡路大震災で大切
な友人を亡くしました。人生の

中で大きな決断をしたとき、大
事なことを相談できる大切な友
の死がありました。大学時代狭
い二段ベッドで朝まで教育論を
語り合い、卒業したら全力で子
供の教育に携わろうと誓い合っ
た友でした。

唯一無二の親友。今度また会
おうねの約束も絶対ではないの
だということを感じた出来事
に直面し私は多くの悔いが残り
ました。次に会えることは、奇跡で
あり、当たり前前ではないんだと思
い知った瞬間でもありません。も
う一度声を聞きたい。また一緒に
語り合いたい…。そう思ってもで
きない。失って初めて気付くこと
もたくさんあります。だからこそ
今、この時を大事にしなくてはな
らないのです。何があっても今を
精一杯生きると心に誓えた

のはその時から…。他人と過去
はどんなに頑張っても変えること
はできません。これから来るであ
ろう未来も何が起るか分からな
い。だからこそ今この一瞬一瞬を
大事にしなくてはならない。

今、この一瞬を大事に過ごす

実際の仕事はどうか？ 友人
を亡くし自然の猛威に恐怖を覚
え、当たり前前の日常を大切にしよ
うと思っただけでも、人はまたいつ
もの日常に流され不確実な「また
ね」や明日が来ることを当然のよ
うに、日々過ごしてしまう。しか
し、今年これだけの自然災害を目
の当たりにして、それでもそんな
日々の過ごし方をするだろうか。
自ら問いかけてみて欲しい。自
然災害だけではない。当たり前前に
あると思っただけの日常は、いつ、ど
こでなくなるか、失うか分からな
い。だから確実な今、この瞬間を

大切に過ごすこと。その積み重ねの
先にしか未来はない。仕事もプライ
ベートも、今、この瞬間の積み重ねの
先にあるもの。明るい未来にするか
どうかは、今この瞬間、瞬間の努力
にかかっている。過去を悔いたとこ
ろでもう過去には後戻りできない。

今を大事にしよう。今、この一瞬を
大事に過ごす。一日は一生の縮図
であることを忘れずに…。

人生の大先輩の言葉

これ以上の被害が出ないよう切に
願います。
誠実に素直に謙虚な姿勢を忘れ
ず、感謝の心を持って日々精進ある
のみ。「仕事観と人生観はイコール。
仕事をいい加減にやっていると人生が豊
かになることはない」と語ってくだ
さった今は亡き人生の大先輩の言葉
が耳にいつまでも残っています。
目の前の仕事に手を抜かず全力投
球で挑みたい。

岩崎由純の

『読む癒し』

第32回

「○○魂」

スポーツの世界で「アスリート魂」という言葉を聞かなくなつて久しいと思っていたら、テニスの全米オープンで大坂なおみ選手に敗れたセリーナ・ウィリアムズ選手を見て「アスリート魂」を感じました。徹底的に勝ちにこだわり、納得のいかないジャッジには懸命に食い下がり、感情をむき出しにして全力で戦う、と同時に相手の素晴らしいショットには、拍手を送り、最後には対戦相手に「おめでとう」と言える元世界チャンピオンに……。大坂なおみ選手も、「ありがとう」と「ごめんなさい」の感謝と謝罪のコメントをしました。アスリートは共に励み、時には苦しみ、全力を出し切つて戦うので、勝者は感謝を述べ健闘を称え、敗者は負けを受容し勝者を祝福して、新たな挑戦への一步を踏み出します。これぞ美しき挑戦者たちのハート、すなわち『アスリート魂』です。昨今のスポーツ界での不祥事は、「アスリート魂」を失いかけているスポーツマンが増えている証拠なのかもしれません。

2018年8月15日の朝、信じられないニュースが流れました。3日前から山口県周防大島町で行方不明になっていた2歳



岩崎由純

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

の男の子が無事に発見されたという出来事です。それまで延べ500人近い警察や消防の方々が発見できなかった男の子を見つけたのは、前日現場に着いたばかりのボランティアで捜索に参加した78歳のおじいちゃん、尾島（おばた）春夫さん、それも捜索を始めてわずか20分ほどで発見していることです。もっと驚いたのは、歓喜する家族からのお礼を全て断つたこと。「お礼も要りません。食事もお風呂も要りません。家にも上がりません。水道水を少しだけいただければそれで良いです。ボランティアで来たのですから」

なんとということでしょう。なんて人でしょう。「ボランティアは見返りを求めてはいけません。そんなことを求めてやっているのではありませんから」

そう言い残した尾島さんは、いったん自宅のある大分に帰り、すぐに西日本豪雨の被災地の一つ、広島県呉市に向かいボランティア活動を始めたそうです。そこに『ボランティア魂』を感じる日本の勇者の姿がありました。

ある有名なニュース配信会社の方にお会いした時のことです。その方が、仕事である国の都心部に向かった時、わずか50mほど先で、とてつもない大きな爆発が起きました。大使館を狙った自動車テロでした。あまりの近さに閃光、爆音、爆風を感じたそうです。その方は、即座に第2のテロの危険性を感じ、会社のマニュアル通り、可能な限り迅速にその場を離れようと動き始めました。しかし現場からは悲鳴が聞こえ、立ち込める煙や、あてもなく逃げ惑う人々の姿がすぐそこにありました。次の瞬間、自分の身体が反応しました。すぐにUターンし、現状を確認し、世界に向けてこの爆破テロの第一報を発信したのです。しばらくして振り返ると、とんでもないことをしたと震えが来たそうです。もし、第2の爆発が起きていたら、暴動が起きていたら、一体自分の命はどうなっていたのだろうか。社内規定では速やかに退去することが明記されているのですが、報道に携わるものとしての『記者魂』が、彼を突き動かしたのかもしれない。

1964年東京オリンピックで、マラソン歴がまだ7カ月の円谷幸吉さんは、銅メダルを獲得しました。次のメキシコ五輪での期待は大きく、なんと婚約を破棄させられ、それに反対したコーチも解任されました。その後、アキレス腱断裂などのケガに苦しんだ円谷選手は、自らの命を絶ちました。その胸に東京オリンピックの銅メダルを掛けた姿で。日本中に衝撃が走りました。

自衛隊体育学校の中でも人一倍責任感が強い円谷さんは、周囲の期待に応えることができず、走れなくなった自分を受け入れることができなかったのです。円谷さんの『アスリート魂』は、そのまま天に召されました。

そしてその遺書には、愚痴も苦言もネガティブな文言は一切なく、ただただ感謝と謝罪だけが書かれています。家族やお世話になった方々への感謝と親戚の子供たちへの激励、そして親御さん

への謝罪だけだったのです。

その後、円谷さんの悲劇を受け、日本オリンピック委員会や一部競技団体では、選手へのメンタルサポートが実施されるようになりました。心理学や脳科学の研究も進み、日本人選手の活躍も見られるようになってきました。しかし、2020年を控える今、もう一つ伝え残すべきもの、それは『魂』ではないでしょうか。

円谷幸吉さんの遺書全文

父上様母上様 三日とろろ美味しうございました。

千し柿もちも美味しうございました。

敏雄兄姉上様 おすし美味しうございました。

勝美兄姉上様 ブドウ酒 リンゴ美味しうございました。

巖兄姉上様 しそめし南ばんづけ美味しうございました。

喜久造兄姉上様 ブドウ液 養命酒美味しうございました。

又いつも洗濯ありがとうございます。

幸造兄姉上様 往復車に便乗させて戴き有難うございました。

モンゴいか美味しうございました。

正男兄姉上様 お気を煩わして大変申し訳ありませんでした。

幸雄君、秀雄君、幹雄君、敏子ちゃん、ひで子ちゃん、

良介君、敬久君、みよ子ちゃん、ゆき江ちゃん、

光江ちゃん、彰君、芳幸君、恵子ちゃん、

幸栄君、裕ちゃん、キーちゃん、正嗣君、

立派な人になってください。

父上様母上様 幸吉は、もうすっかり疲れ切ってしまっ

れません。

何卒お許し下さい。

気が休まる事なく御苦勞、御心配をお掛け致し申し訳ありません。

幸吉は父母上様の側で暮しとうございました。

もう一つ伝え残すべきもの、それは『魂』ではないでしょうか。

円谷さんの悲劇を乗り越えて

治療院だからこそ活用したい！ 「口コミで繁盛店になる」 必勝集客ノウハウ



治療院の評判が口コミによって新たな患者さんと呼ぶ…。繁盛店となるには口コミの活用は必須だ。では具体的にどうするのか？ 「口コミ活用のプロ」三者三様の視点から、最新の口コミ活用集客術について話を伺おう！

集客、顧客の獲得、ファン化、コミュニケーション化…。口コミは、これら一連の流れの中で醸成され、流布され、ブランドパワーを増強していきます。口コミの拡散に欠かせないのが集客ツール。種別ごとに説明しましょう。

まず、私が提唱する「口コミトライアングル集客」の起点となる「インターネット」の活用から。ホームページ、ブログ、メルマガ、SNSなど多彩なチャネルのうち、インスタでは特に「顔」つきの画像を積極的に掲載しましょう。ある研究によると、大脳には「顔」に特

別に反応する細胞があるといわれています。院長はじめスタッフ、施術の様子など、「顔」付きで撮影し掲載、訴求することで印象度を高め、口コミにつながります。

次に「イベント・セミナー」。自院のイベントや勉強会の開催だけでなく、地域の催事への便乗もチャンスになりまます。その際、割引チケットなど実利のあるものを手渡すことも忘れずに。フェイストゥフェイスの交流から素晴らしい口コミが生まれます。

三つめは「会員制組織」。仲間意識を共有させて自院のファン層を育成。こ

経営コンサルタントの視点から、治療院など小さな商いが勝利をつかむマーケティング手法とは？



横尾紀雄氏が語る 小さな組織の「10倍口コミ集客術」



の場所が口コミ拡散の発信地となりまます。また「小冊子」を製作して配布するのも良い方法です。内容のポイントは「物語性」。創業ストーリーなどは顧客の共鳴を生むのに効果的。これら三つの手法の相乗効果がもたらす「口コミトライアングル集客」。これは「商品力」「収益ビジネスモデル」「営業直結ブランドイング」と共に、「一番市場の四要素」と呼ばれるうちの重要な構成要素となります。

最後に、獲得した既存顧客を「良いセールスマン」に育てる手法のいくつかをご紹介します。「好意の金脈客」とは「見返りなしにお客様を紹介してくれる客」です。この人物を最大限もたし、特別感を与えましょう。「クラス別会員制組織」とは、例えば保険客と自費客をクラス分けして扱うこと。リピート率と客単価を上げるために重要です。「会員（顧客）のスター化」とは顧客の中で「憧れの存在」をつくること。他の患者さんがフォローしたくなる偶像（アイドル）に育てます。この応用編に「アンバサダー制度」があります。彼ら「口コミ伝道師」には、任命状、名刺特典などを添えると効果的です。

良客が良質の口コミを生み、さらなる良客につないでいく…。お客様に感謝するだけでなく、感謝されるような事業を行うことが、最高の口コミの源泉となるのです。

新・経営コンサルタント協会
<http://scon.tokyo>



PART
2
kuchi-komi

治療院経営者が語る
「口コミ患者獲得戦略」のすべて

口コミを活用した患者獲得戦略においては治療業界の草分け的存在。花谷博幸先生はPCC治療家塾を開講し、著作多数の「口コミ活用のエキスパート」だ。「何を?」「どうすれば?」などその活用法に迫る!

Q1 「口コミ患者獲得戦略」を始めたきっかけ、時期をお聞かせください。

開業は25年前。当時はインターネットの情報も少なく、治療院の集客戦略といえば「口コミ(人づての評判)を増やす」ことしかなかった時代です。

「治療が上手ければ繁盛する」という職人発想が主流の時代に、後発組であった私は患者心理を徹底的に研究、独自の「口コミ戦略」を確立しました。

「口コミ紹介に勝るやり方はない」と

というのが私の持論。近年、多くの治療院がネット集客を導入していますが、新規顧客を過度に追い掛けると、治療院運営が行き詰まるケースも多い。理想はネット集客、近所、口コミ紹介をあわせて行うことです。

私はこれまで15年以上、治療院経営者向けの指導をしてきました。この6年間で「口コミ繁盛店のつくり方」「繁盛治療院のしくみ214の絶対法則」(共にアニモ出版)、「治療院リラクゼーション経営塾」(かんき出版)など著作

も多い。そちらも参考にさせていただければ幸いです。

Q2 具体的な戦略にはどんなものがありますか?

まず「紹介カード」を用意します。患者さんに自院を「どのように紹介してほしいか?」を活字で説明します。口コミ紹介がスムーズにいかない最大の要因は「何を書けばいいのかわからない」として紹介しづらい点があります。

例えば、料理の美味しいレストランがここにある。来店経験のない人に対し、雰囲気や料理の味の確に説明できますか? 「美味しかった」「良かった」と書くのが精一杯でしょう。さらに1週間後、その感動や体験を克明に覚えていられる人がいるでしょうか?

他人から「いい治療院を教えてください」と求められる状況で確実な伝達を可能にするため、キーワードやフレーズの作成、患者さんにすぐ渡せるツールカード、忘却を防止し再び思い出させる定期刺激(郵送物など)が必要になります。

Q3 全体のスキームの流れ(口コミ開始から集客まで)を教えてください。

まず、自分の院が「口コミ紹介された時をイメージしつつ」どんな治療院なのか「どんな先生なのか」の2点を整理します。例えば「長年治療術を勉強している先生」「あそこは明るくて元気が出る」などです。何の用意もなしに、患者さん自ら「口コミ」を考案することはほぼ

不可能。人は自分で考えるより、与えられた言葉を使う方が断然楽なのです。

次に「紹介カード」という名刺大のカードを作成します。例えば既存の患者さんが、自分の友人や家族に「どんな院だった?」「どんな治療を受けた?」「どこにあるの?」と尋ねられた際、普通、診察券は渡しませぬ。「紹介カード」があれば、それを渡すだけです。

あとは自院ホームページへアクセスしやすいよう、カードには検索ワードを記載しておきます。来院前のホームページ上での情報は非常に重要です。「先生」と「治療」の2点について、特に魅力的に表現しましょう。患者さんが安心して、ホームページ(スマホサイトが8割)から予約ができます。

Q4 注意すべき院内スタッフが注意すること、患者さん等への注意事項などはありますか?

「押し付けがましくなく」ことです。あと「こう言ってくると嬉しいです」の文言を、院内や「ニュースレター」「お礼はがき」「キャッチフレーズ」でも何度も伝えることです。

特に重要なのが「お礼」。せっかく、友人、家族を紹介していただいても、お礼はがきを返さない治療家が多い。私の場合、どんなに忙しくても紹介者へのお礼と、来院した方の状態、予後などを書いて送るように心掛けています。お土産をいただいた際にも、必ず一筆お礼を書きますね。

これらは戦略ではなく、気持ちと手間の部分。しかし、ここが欠落してしまえば患者獲得戦略はないも同然です。

Q5 今から始めても遅くないですか？

いつから始めても決して遅くはありません。現に、お土産や紹介のお礼のものがきを送っている治療院は1割もないでしょう。たとえ後発組でも、地域一番店になることは可能です。

患者さんは、健康な時に比べて気持ちが敏感になっています。先生からちょっとした優しい言葉や振る舞い、気遣いを受けると嬉しいものです。まずはこちらの気持ちを伝えること。ここから「口コミサイクル」が回り始めるのです。

Q6 事前に準備するもの、心構えも含めて教えてください。

まずは自己紹介からです。一般的に「商品」よりも「人」の方が相手に伝えやすい。自分を表現する際は「似顔絵イラスト」や「写真」などを効果的に活用します。言葉よりもビジュアルの方が自分のイメージが明確に伝わります。

また、自分自身のイメージ演出に効果的なのは「過去の自分の失敗」と「未来の成功」です。心理学的に「人間が最も面白いと感じる話題」は他人の不幸だといえます。自分の人生を時間軸で整理し、紙に書き出して自宅で熟読してみる。これが口コミ戦略の骨格づくりに活きてきます。

それと「紙」に書いて伝える「ことは、

高齢化が進む現代で特に重要です。口頭だけではなかなか伝わりません。メッセージを必ず紙に書き、手渡しするか郵送する。受け取った患者さんは、自宅に帰り、お茶を用意し、テレビをつけて、老眼鏡をかけてからやと読むのです。シニア化対策とは、いわば「紙媒体化」のことです。

「口コミ患者獲得戦略」で最も大事なことは「自分の人生を振り返る」ことです。「なぜ私はこの治療院を作ったのか?」「そもそもなぜ開業したのか?」「将来にどんな夢を持っているのか?」

PC治療家塾
<http://e-pcc.jp/>

PART
3
kuchi-komi

**最先端の口コミ集客メソッド!!
『口コミ獲得支援サービスCOCO』
驚異の成功確率とは?**



アメリカ発、最新の「T型」『口コミ』戦略を日本で初めて導入した気鋭のアントレプレナー、高橋俊介氏。従来の広告とは一線を画す「Googleマップの口コミで繁盛店になる・口コミ獲得支援サービス」とは、『COCO』が展開する「目から鱗」の『口コミ活用法の全貌を追う』。

Q1 『口コミ獲得支援サービス』とは具体的にどんなものですか？

高橋 「店舗を構えて営業する業種の方なら誰もが喉から手が出るほど欲しいのが『口コミ』。特にエキテンやGoogleマップなど、お客様の目にするWebサイト上に『口コミ』を書いていただきたいと思いますよね。しかし、お客様に『口コミ』を依頼しても、相手は『口コミ』の記入の仕方が分からない。結果、お店に対してせっかく良い印象を抱いているお客様からの高評価の『口コミ』を逃してしま



う…。お客様に簡単に口コミを書いていただき、この機会損失をゼロに近づけるのが弊社のサービスです」

Q2 具体的にどんな仕組みなのでしょうか？

高橋 「まず会計時にお客様に、口コミをお願いします、と一言添えてメッセージを送信します。この操作自体は、予約時に入手したお客様の名前と電話番号を入力するだけです。一方、メッセージを受信したお客様は、メッセージの案内に従って進むだけで口コミ記入欄まで簡単にたどりつきます。お互い苦みが行われるのです」

Q3 掲載先はどこになるのですか？

高橋 「現在、最も集客に大きく影響するのはGoogleマップ上の口コミ表示。スマホユーザーの約7〜8割が使う検索サイトGoogle (Googleマップ)が、第一の誘導先となります。ただ、お客様側のストレスを避けるため、他の掲載先、例えばFacebookなどの選択も可能です」

Q4 特に相性が良い業種はありますか？

高橋 「対面接客で接客時間が長く、お客様との心理的距離が短い業種ほど相性が良いですね。その意味で治療院はベスト。個人客主体で、一対一の接客、施術の際に身体に触れることで距離も必然的に狭まる。さらに『痛みをとってくれた!』という感動が高評価につ

ながる。治療、帰宅後に長文の良い口コミを書いてくれるケースも多いです。当社のホームページをご覧いただければお分かりになりますが、スマホによる口コミ集客の効果は今までの口コミ以上の効果があると思っています。

同様に歯科医院、リフォーム業(修理屋)など『課題解決型』の店舗や業種も◎です。難しいのは飲食店。グループ客が多く、アルコールが入ると冷静な判断もつきにくくなります」

Q5 実際に口コミの書き込み確率はどれくらいですか？

高橋 「バラつきはありますが、依頼のうち平均6割の確率で書き込みがあり、ほぼ100%が高評価です。失敗の主な要因は店側の怠慢(活用しない、飽きるなど)と、過度な激戦り市場などのケース。しかし、基本的なことをちゃんとやれば間違いなく良い口コミは増える。費用対効果に優れ、施行後もクライアント企業の健全な成長が継続的に望める点で、次世代のマーケティングサービスとして米国で高く評価されています」

Q6 治療院の方々にネット集客全般におけるアドバイスをお聞かせいただけますか？

高橋 「Googleマップに口コミを集めて高い集客効果を狙う手法を、MEO対策」といいます。このMEO対策の広告業者にはほとんど何もせずに結果をよく見せるだけで成功報酬を謳う業者もいるため、要注意です。MEOと

はSEOのマップ対策版で、業者は単に口コミ風の広告を作るだけです。本来お客様に本音の口コミを書いてもらい、Google上に掲載されるだけで確実に集客につながるはず。近道して、広告で手早く患者数を増やすことは、本質論からずれています。それと、お客様から見るとイメージを左右するホームページの制作会社も腕の良い業者を吟味したいですね。

弊社は米国の最先端ビジネスモデルを導入、つまりこの種のサービスでは国内では先駆者。どこにも負けない実績とクオリティを自負しています。今後も日本でナンバー1のサービス構築を目指していきます!」



株式会社COO
<https://cocoreview.com/>

2018年8月のGoogle アルゴリズムバニック。
 今すべきホームページ防衛法はこれだけ。

このタイミングでホームページをリニューアルしようと思った方。

【SSL導入】
 httpからhttpsにすることが今すべき最新SEO対策
http://pspa.jp/info_ssl/

女性化対応、スマホとPC同時制作で45万円「ウーマンバイブル」
<http://www.e-pcc.jp/wm/index.html>

資産形成術
 治療家セラピストのための資産形成術

パーフェクトクロージング
 パーフェクトクロージング 徹底ガイド

「まだ高い」患者をVIP顧客にするルール

PCC治療家塾開催中!! (土曜日 18:00~20:00)
 東京池袋 アットビジネスセンターにて 会員6,000円 一般12,000円
10/20 ± · 11/17 ± · 12/15 ±

治療家の悩みを全て解決!

- 経営・マーケティング
- モチベーション
- 顧客対応
- 集客・リピート・ファン化
- 家庭問題
- スタッフマネジメント

PCC治療家塾入会受付中!!

年間 **3万円** で自宅で学習できる通信教育システムです。

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**

ひーりんぐマガジンをご愛読の先生方、こんにちは！

前号では脊柱管狭窄症の病態や分類、臨床での注意点などをまとめてみましたがいかがでしたでしょうか？ 特に臨床で遭遇率の高い病態ですので楽しんで読んでいただけたと思います。論文によっては狭窄エリアが8割を超しても無兆候、わずかな狭窄でも寝たきりになった、という報告もあります。必ずしも画像の狭窄程度と実際の臨床所見が合致しないということがよくあります。患者様の主訴、セラピストが行う検査、画像検査が一致して初めて非特異的から特異的になり確定診断となります。触診、腱反射、他動運動テストを再確認してご自分の治療に役立ててください。

今号は本誌52号(2年前の7月号)の【徒手医学基礎講座 Vol.1運動器疾患】の続きになります。少し細かい関節の動きと治療をお伝えします。

1. 足関節捻挫後のチェックポイントと治療

足関節捻挫はスポーツ外傷の中で最も遭遇する疾患の一つです。日常的すぎて既往歴に書いていない場合も多いので腰痛や他の治療をする前に聞いてみるとういでしょう。今号でのチェックポイントは距腿関節と腓骨の二つです。捻挫後の後遺症を診る上で外すことができないポイントを簡単に解説していきます。

a. 距腿関節(背屈/底屈障害)

階段の昇りで痛みがある、走った時だけ痛い、正座ができなくなった、などが臨床ではよく聞きます。

①自動運動テスト

患者は背臥位または足部を浮かせた座位で左右の距腿関節(足関節)を背屈⇄底屈させる。このときの左右差を確認する(写真1)。

②他動運動(Joint playテスト)

関節の遊びを診る検査です。患者は自動運動最終域まで動きセラピストは他動的に並進運動テスト(背屈障害なら背側すべり、底屈障害は腹側すべり)を行い過小運動性(関節の遊びが硬い)場合はMobilizationを行う(写真2)。

③再検査⇒①を行う。



写真1



写真2

底屈一回外内転を伴う動きで距腿関節では骨頭は腹側へ変位します。以前にもお伝えしましたが、運動学でいう凹凸の法則によると距腿関節背屈には骨頭の背側すべりが必

徒手医学 基礎講座

Vol.10 運動器疾患 その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

要になります。捻挫後の固定で拘縮を起こしたり骨頭が腹側へ変位したりすると十分に背側への遊びが確保できずに患側の背屈障害となります(図1)。



図1

b. 腓骨(近位遠位脛腓関節)

大腿二頭筋や前距腓靭帯の付着がある腓骨は障害の多い部位です。最初に足関節の底背屈と腓骨の運動学を説明します(表1)。

腓骨は思っている以上に動きます。足を浮かせた坐位で腓骨頭を触診してから足関節を背屈してみてください(写真3)。背屈と同時に腓骨が挙上してくるのを確認できると思います。この運動学をふまえて検査に入っていきます。

足関節	底屈	背屈
腓骨	下制	挙上
	内転	外転
	外旋	内旋
近位脛腓関節(腓骨頭)	腹側すべり	背側すべり
遠位脛腓関節(外果)	背側すべり	腹側すべり

表1



写真3

①自動運動テスト

腓骨は足関節の動きに連動しますので腓骨の自動運動テストは先ほどと同様、足関節の底屈-背屈の動きになります。通常は距腿関節の評価をしてMobilizationを先に行い左右差がまだあるときに腓骨の検査に入ります。

②他動運動テスト

他動運動テストは遠位と近位に分けて行います。並進運動の方向は先ほどの運動学で説明した運動方向へのJoint playテストになります。

◎遠位脛腓関節(背屈障害の場合)

患者は背臥位で足底とベッド端が同じくらいにセットします(写真4)。足関節を自動運動で背屈してもらい最終域でセラピストが自分の大腿部で保持。セラピストは内側の手で脛骨を背側から固定し外側の手の母指球で外果を把持(写真5)。

肘を伸ばしベッド方向へ押しJoint playを確認。

◎近脛腓関節(背屈障害の場合)

近位脛腓関節の場合、関節面が矢状面ではなく45度外側に開いているのですべり方向が重要になります(図2)。腓骨頭のすぐ裏を総腓骨神経が走行しているので強くつまんだり押しついたりしてしまうと痺れや痛みを出してしまうことがあるので注意が必要です。

患者は背臥位になり膝関節を45度屈曲位にセットします。(背屈障害の場合)足関節を自動運動の最終域でタオルなどで固定し脛骨を把持。脛骨に対し45度外側から関節面を意識し腹側へのすべりを確認(写真6)。

遠位、近位ともに過小運動性の場合、7秒×3回のMobilizationを行います。

③足関節背屈制限に対する再検査(自動運動)を行います。



写真4



写真5

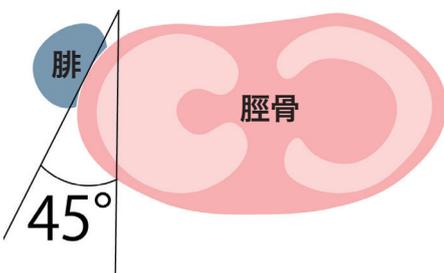


図2



写真6

いかがでしたでしょうか？ 足部の障害で困っている人は大勢いると思いますし、今回の知識はスポーツの現場からお年寄りまで幅広く使えるものなので興味のある人は専門書やネットで深いところまで調べてみると良いと思います。次回は以前O脚の回でお話しした距骨下関節の運動学と治療を少しだけ深いところまでお話ししたいと思います。

引き続きリクエストや質問はinfo@ogikubo-rehabili.comまでよろしくお願いたします。

癒しの技術を学びませんか？
メニューの開発、導入にすぐに役立つ

習得した技術を、そのままサロンの新メニューに活かします。



1 Day 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



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。

・ダイエットセラピスト	11月12日(月)	10:30 ~ 14:00	受講料 12,000円(一般)、11,000円(メディックス会員)
・アーユルヴェーダ	11月13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)
・眼精疲労整体	11月14日(水)	13:00 ~ 18:00	受講料 17,000円(一般)、16,000円(メディックス会員)
・骨盤・肩のコンディションアップ整体	11月28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)
・フェイシャル皮膚構造理論セラピスト	11月29日(木)	10:30 ~ 12:30	受講料 6,000円(一般)、5,000円(メディックス会員)
・フェイシャル【アンチエイジング篇】	11月29日(木)	13:00 ~ 18:00	受講料 17,000円(一般)、16,000円(メディックス会員)
・フェイシャル美肌エステ	11月30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)
・シニアナチュラルケア	12月 6日(木)	14:00 ~ 17:30	受講料 13,000円(一般)、12,000円(メディックス会員)
・もみだしエステ【スリミング】	12月 7日(金)	11:00 ~ 18:00	受講料 27,000円(一般)、26,000円(メディックス会員)
・リフレクソロジー【足裏ふくらはぎ】	12月10日(月)	11:00 ~ 18:00	受講料 23,000円(一般)、22,000円(メディックス会員)
・アロマボディトリートメント	12月11日(火)	11:00 ~ 18:00	受講料 25,000円(一般)、24,000円(メディックス会員)
・陽アロマセラピートリートメント	12月12日(水)	11:00 ~ 14:30	受講料 15,000円(一般)、14,000円(メディックス会員)
・肩甲骨はがし整体	12月12日(水)	13:00 ~ 18:00	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	12月13日(木)	13:00 ~ 18:00	受講料 18,000円(一般)、17,000円(メディックス会員)
・ステップアップ整体【下半身篇】	12月13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)
・美姿勢整体【インナーマッスル篇】	12月20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)
・小顔リンパドレナージュ	12月20日(木)	13:00 ~ 18:00	受講料 18,000円(一般)、17,000円(メディックス会員)
・リンパドレナージュ【ボディ】	12月21日(金)	11:00 ~ 18:00	受講料 25,000円(一般)、24,000円(メディックス会員)
・ヘッドトリートメント【座位イス篇】	12月26日(水)	14:00 ~ 18:00	受講料 13,000円(一般)、12,000円(メディックス会員)
・東洋式足裏反射区療法	12月26日(水)	11:00 ~ 18:00	受講料 23,000円(一般)、22,000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：https://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(都営新線/小川町 東京メトロ丸の内線/淡路町駅A5出口徒歩1分)



講座情報は
こちら



柔道整復師の新たな職場!? リクルート急増中の 機能訓練指導員とは?

株式会社メディキュアーズ 代表取締役 三浦 嘉統氏に聞く

突然ですが、皆さんは「機能訓練指導員」についてご存知ですか？ これは、低下した身体機能を改善するために、主に介護施設などで指導を行うトレーナーのこと。指導には資格が必要なのですが、柔道整復師やあん摩マッサージ指圧師などの国家資格があれば、機能訓練指導員になれるんです！

「機能訓練指導員」という

国家資格を生かす道

品川フィットネスクラブでは、平成20年からいち早く機能訓練指導員が活躍。高齢者のデイサービスで機能訓練プログラムを提供しています。このプログラムは、有酸素運動、自律訓練法、脳トレを組み合わせており、所要時間は約3時間。食事や入浴、排せつなどのサービスは行わないので、指導員はその介助に時間を割くことなく、各プログラムの指導に集中できるそうです。

同クラブを運営する株式会社メディキュアーズの三浦嘉統代表取締役によると、介護施設における機能訓練指導員の需要は今後ますます増えていくとのこと。

「2025年には高齢者人口が30%を超えるという試算がありますが、そのすべてに手厚い介護を行うことは不可能です。食事や入浴などを、ある程度、自分で行うためのリハビリは欠かせなくなっていくでしょう。柔道整復師は毎年約5千人、あん摩マッサージ指圧師は毎年1・5千人の国家資格者が生まれていますが、働く場所の施術

所の数がそれに追いついていないのが状況です。そこで、国家資格を生かす道として、機能訓練指導員という道があることを、ぜひ知っていただきたいですね」（三浦氏）

では、機能訓練指導員はどのような業務を行うのでしょうか？ その参考として、品川フィットネスクラブのプログラムを、もう少しご紹介したいと思います。

自律訓練法で

心の老化をストップ！

品川フィットネスクラブが行っているプログラムは、テロメアの研究でノーベル医学賞を受賞した、ブラックバーン博士の研究を参考にしたもので、有酸素運動と自律訓練法によって、身体と心



のストレスを緩和し、老化の原因となるテロメアの減少スピードを和らげます。

このうち有酸素運動では身体が汗ばむ程度のエクササイズを、1時間程度行います。内容は同クラブが独自に開発したプログラムに沿って行われますが、利用者の身体状況などに運動強度を合わせるために、個別のエクササイズを提案することもあるようです。

一方、自律訓練法とは、主に医療機関の心療内科などで行われているもの。言葉による誘導で心身ともにリラックスした状態を作った上で、心をポジティブな方向に誘導していきます。

「手のひらをおへその下にあてて、おへそを意識しながらゆっくり呼吸してください」

「お腹の中に宇宙のエネルギーが溜まっている気がして、とてもすがすがしい気持ちになっていきます」

「今あなたは朝の公園にいます。太陽の光が足先にあたって、ポカポカ温かくなります」

「温かくなるととても気持ちがいいです。すっと足先の力が抜けていきます」

「心の緊張が取れると、心と宇宙が一体になっていきます」

「自分の存在がとても素晴らしいことに気がついていきます」……といった感じでした。

近年、高齢者に特有のうつ症状をもつ利用者が増えているといいますが、この自律訓練法によって、症状を緩和したり、進行を遅らせることができるかと。

最後に、前頭前野を鍛えるべく、計算問題をずっと解き続けるという脳トレを実施。老化による認知症は、前頭前野に真つ先に現れるとのこと、その予防や進行を遅らせる効果があるのだそうです。

立地を選ばないデイサービスで 新たな利用者を開拓

品川フィットネスクラブでは、所属の柔道整復師などにこれらのプログラムの指導法をレクチャーしており、彼らは現場では機能訓練指導員として、実際にすべてのプログラムの指導を行っています。今後は外部の柔道整復師にも、これらのノウハウをレクチャーしていきたいとか。

では、既存の整骨院などの施術所でも、品川フィットネスクラブのようにデイサービスを取り入れて、ビジネスを拡大することは可能なのでしょうか？

「可能ですし、そのノウハウはお教えできるかと思いますが。デイサービスの良いところは立地が関係ないことです。駅前にライバルになる施術所が増えているような接骨院では、利用者を増やすのに役立つでしょう。ただ、一つ気をつけたいといけないのが、デイサービスの利用者を手にする際は、あくまでリハビリに徹すること。柔道整復師としての治療を行っていたのでは、絶対に手が足りなくなります」(三浦氏)

加えて、三浦氏が重視していたのが、機能訓練指導員の営業力です。とはいえ、これは直接利用者を捕まえるというものではなく、要介護者のケアプランを作成するケアマネージャーとの間に信頼関係を築くということ。同クラブでは社会福祉主事任用資格を機能訓練指導員も取得しており、ケアプランを決める際などの会議に参加。これが、新たな利用者の紹介につながっているといいます。

これからの高齢化社会の中で、その存在価値がさらに高まっている機能訓練指導員。国家資格と、外傷治療のスキルを活かす職として、これから一層の注目を集めていくことは間違いなさそうです。



Interview Data

三浦 嘉統 氏
株式会社メディキュアーズ
代表取締役
・薬剤師/ケアマネージャー/療術師

株式会社メディキュアーズ
港区高輪4丁目1番18号 TEL.050-3802-1629
運営施設 品川フィットネスクラブデイサービスセンター
山王フィットネスクラブデイサービス
リハビリデイサービス萩中

Mail : honsha@genkigenki.co.jp

続・療養費の 請求と支給

第39回

「施術管理者研修」

請求代行会社療養費請求担当:療養太郎(仮名)

2018(平成30)年4月1日より柔道整復の施術管理者要件に、「実務経験」と「施術管理者研修の受講」が新たに加えられました。この施術管理者研修は研修機関として登録された公益財団法人柔道整復研修試験財団の主催で行われています。研修は4月1日から開始予定でしたが準備が整わず、実際に開始されたのは3カ月遅れの7月7日の東京会場からでした。

柔道整復研修試験財団のホームページには研修の目的、主催、対象者、研修時間およびプログラム、費用、研修要綱、申込方法、平成30年度の開催日および会場が記載されており、10月までで47都道府県が研修を開催してならず、研修受講は一番近い研修開催都道府県での受講となります。研修日程は土、日および祝日を利用し連続した2日間で合計16時間の受講となります。研修の受講対象は、柔道整復師全てですが、平成30年度に受領委任を取り扱う施術管理者の申し出をして施術管理者となった先生は、特例扱いとなり受領委任の申し出から1年以内に研修を受講することになっていきます。

岡山県、沖縄県は受講者が50名に満たないため中止となりました。これから施術管理者となる先生や研修制度をご存じなかった先生は、柔道整復研修試験財団のホームページで早めにご確認いただきたいと思えます。

今年4月1日から来年3月31日の間に施術管理者となった、あるいはなる予定の先生は、特例対象者となり施術管理者としての申し出から1年以内に研修を受講し、研修修了証の写しを地方厚生(支)局に提出しなければなりません。また、本年度については受領委任を取り扱う施術管理者の申し出書類に、「受領委任の取扱規程(平成22年5月24日付け保発0524第2号通知別添2)」を遵守する確約書」とは別に、「施術管理者研修特例対象者の確約書」を地方厚生(支)局へ提出しなければなりません。

特例対象者の確約書には、「柔道整復師の施術に係る療養費の受領委任を取り扱う施術管理者の要件の特例について(平成30年1月16日付け保発0116第3号)」の別紙10による(7)の研修修了証の写しを提出すること、研修修了証の写しを提出しなかった場合には、受領委任の取り扱いを中止することに異議ないことを確約」との記載があります。つまり、今年4月1日以降に施術管理者となった先生は1年以内にかかる理由があっても、研修を受講し研修修了証の写しを地方厚生(支)局へ提出しなければ、受領委任の取り扱いが中止となります。

施術管理者の申し出をしてから1年に達する施術管理者で、まだ研修修了証の写しを提出していない場合、地方厚生(支)局より「研修修了証の写し」が未提出であるとの通知が送付されることはありません。注意が必要です。さらに気を付けなければならないのは4月1日以降に施術管理者となった先生がその後、数カ月で受領委任の取り扱いを辞退(接骨院を退職および施術管理者変更など)した場合でも研修は受講しなければなりません。

申し出をしてから1年以内に研修を受講していない施術管理者および研修修了証の写しを提出し忘れた場合の特例措置は当然ありません。必ず研修を受講し研修修了証の写しを地方厚生(支)局へ提出してください。平成30年度中は特例が設けられておりますが、平成31年4月以降は研修を受講した後に施術管理者の申し出を行わなければなりませんので、施術管理者になる予定がなくても勤務柔道整復師は今年度中に研修を受講することをお勧め致します。

「実務経験」については施術管理者の申し出をする際、施術管理者となる先生が接骨院に1年以上勤務していたにもかかわらず、保健所および地方厚生(支)局に届け出がされていないために実務経験期間が証明されないケースも多発しております。これを機会に勤務する柔道整復師の保健所および地方厚生(支)局への届け出を今一度ご確認いただきたいと思えます。

手技治療院 実積No.1

顧問先350件以上
25年以上の実績! 税務調査対応も安心!

無料で税務・会計の相談を 実施中です!

初回
限定

「上田曾太郎の初歩の
会計教室」でおなじみの
上田曾太郎の会計事務所

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

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



接骨院
整骨院



鍼灸院



訪問
マッサージ

全ての
開業サポートから
経営支援まで
お手伝いします



開業に必要な手続きや、ご相談はメディックスへ。

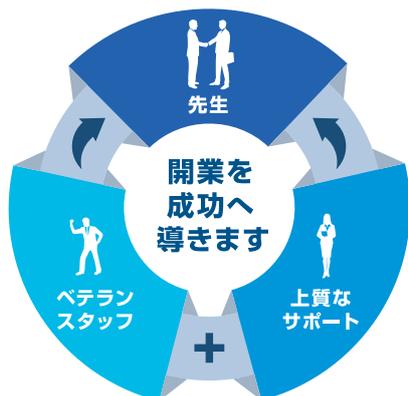
全国どこでも**対応**します。



メディックスが先生の未来を変えます。

**開業支援 1600 件以上の
実績と豊富な経験。**

**治療院業界 29 年の
信頼と安心。**



お一人お一人にマンツーマンで対応いたします。
治療院開業・経営の経験豊富な専門家が全力で
サポートいたします。

初歩の会計教室

第58回

治療院向け消費税の知識



接骨院を営む山田さんは保険施術による収入が徐々に減少してきたので、保険外の施術に力を入れてきました。おかげで総収入は増加。しかし保険外の施術収入が年間1千万円を超えると消費税を納めなくてはいけなくなると聞いていたので、今年消費税を納めなくてはいけないのか。納めるとしたらいくらぐらいなのか心配になってきました。今回は、治療院経営者が知っておきたい消費税の知識についてお話しします。

納税義務者

消費税の課税対象となる売上が年間1千万円を超えた翌々年から納税義務者になります。治療院の場合は、保険外の施術収入、用品販売売上等が課税売上になります。保険による施術収入、自賠責保険施術収入は非課税売上になります。この判断のためには、月々の売上を課税売上、非課税売上に区分しておく必要があります。

また課税売上は1年間の入金合計ではなく、

施術した月の売上になります。クレジットカード決済の売上がある場合は、入金時で売上とするのではなく、施術時で売上計上します。12月の施術についてのクレジットカード決済が翌年1月にあった場合、この入金額は前年の課税売上になります。回数券販売収入は原則として回数券販売時の課税売上になります。全額現金で受け取った場合はその日の売上になります。クレジットカード決済の場合も入金時ではなく回数券を販売した日の売上になります。回数券に番号をふり、使用済みと未使用分を管理している場合は使用分についてのみ売上とすることができます。

納税義務者の判断が例外となるケース

特定期間における課税売上が1千万円(給与の支払総額にすることができ)を超えた年度は納税義務者になります。個人事業の場合は、その年の前年の1月1日から6月30日までの期間が特定期間になります。特定期間の課税売上が1千万

円を超えていても、その期間の給与支払総額が1千万円を超えていなければ納税義務者にはなりません。前年3月に開業された個人事業のケースでは、あくまでも前年の開業日から6月30日までが特定期間になります。

法人を設立して事業を始めた場合は、資本金が1千万円以上だと初年度から納税義務者になり、2年目も納税義務者になります。3年目は1年目の課税売上により判断されます。事業が好調で法人成りされる場合は、法人の資本金を1千万円未満にする。特定期間における課税売上が1千万円を超えるかどうかで消費税の納税義務者になる年度が2年目になるかどうか試算しましょう。個人事業で消費税の納税義務者の場合、法人成りすると当初2年間はこれらの条件を満たすと免税事業者になります。

消費税の計算

消費税の納税義務者になった場合、どれくらいの納税になるのでしょうか。消費税は顧客から売上代金と一緒に受け取った消費税から、経費として支払代金と一緒に支払った消費税を差し引いた差額を納税します。実際に計算してみましょう。まず昨年の確定申告書の損益計算書または今年の予想損益計算書を見ながら、計算例を参考に金額を埋めます。

売上については保険施術収入、自賠責収入は非課税売上、自費施術収入(保険外施術収入)、用品販売売上は課税売上にします。合計、税抜金額、課税売上割合を計算します。経費の租税公課、損害保険料、減価償却費、給料賃金、利子割引料、法定福利費、貸倒引当金繰入、専従者給与は対象外です。

消費税の計算例

単位:万円

科目	金額	内訳	
		課税売上	非課税売上
保険施術収入	2,400		2,400
自費施術収入	1,296	1,296	
自賠責収入	300		300
用品販売売上*	108	108	
売上合計	4,104	1,404	2,700
税抜金額	4,000(①)	1,300(②)	2,700

課税売上割合32.5% ②÷①

*用品販売売上は控除率が異なりますがここでは省略

科目	金額	内訳			
		課税売上対応	非課税売上対応	共通仕入	対象外
人件費	862				862
支払家賃	492			492	
広告宣伝費	130	100		30	
減価償却費	210				210
支払手数料	260		144	116	
その他経費	918			918	
経費合計	2,872	100	144	1,556	1,072

A:原則、個別対応の場合

	税込み	消費税	納税額
課税売上	1,404	104	104
経費(課税売上対応)	100	7	7
経費(共通仕入)	1,556	115	37※
経費分計			44
差引納税額			60

※課税売上割合32.5%分

B:原則、一括比例配分の場合

	税込み	消費税	納税額
課税売上	1,404	104	104
経費(課税売上対応)	100		
経費(非課税売上対応)	144		
経費(共通仕入)	1,556		
計	1,800	133	43※
差引納税額			61

※課税売上割合32.5%分

C:簡易課税の場合

	税込み	消費税	納税額
課税売上	1,404	104	104
経費/概算50%			52
差引納税額			52

広告宣伝費のうち自費施術収入の広告代は計算例のように課税売上対応の欄に記入します。支払手数料の中に保険請求代行手数料があれば計算例のように非課税売上対応の欄に記入します。それ以外の経費はここでは共通仕入と見なします。計算例のように経費内訳欄、合計欄に記入します。

課税売上高とそれに対応する消費税の計算は簡単です。計算例の課税売上高は税込みで1404万円。税抜で1300万円。消費税額は104万円。ここから控除する仕入税額の計算方法が3つあります。A:原則、個別対応方式は、一番実額に近い計算を行う方法です。経費内訳のうち課税売上対応の消費税は全額控除できます。共通仕入の消費税は課税売上割合を乗じた部分が控除できます。B:原則、一括比例配分方式は仕入税

消費税の申告・納税

額の合計額のうち課税売上割合分を控除対象仕入税額とする方法です。C:簡易課税方式は、A、B方式を零細・中小企業が行うのは大変なので課税売上高から簡単に計算できるようにした方法です。控除対象仕入税額の計算は業種により控除割合が決まっており治療院の施術収入は50%です。

簡易課税方式を選択する場合は、適用される課税期間の前日までに税務署に届出書を提出しなければなりません。事前に試算を行って有利な方法を選択してください。

個人事業は申告対象期間の翌年3月末までに税務署に申告書を提出し納税します。納税を口座

2019年10月からの消費税率アップと軽減税率

振替にしている場合は、翌年4月後半に振替になります。資金繰り上は口座振替が有利です。年税額が48万円(国税分)を超えると中間申告、納税が必要になります。

来年10月1日より消費税率が8%から10%に値上げになります。飲食料品の小売業等一部の業種では8%の軽減税率が適用されますが、治療院の施術収入は10%が適用されます。よくうちの治療院は消費税をとっていないので納税義務はないのではという質問がありますが、もらった代金は消費税込みと見なされます。



新・接骨院経営術

「外傷治療を土台に据える」

柔道整復師は、「接骨師」または「ほねつぎ」と呼ばれ、骨折・脱臼・捻挫・打撲・挫傷などの施術者として、長い歴史を持って今日に至る。その接骨の歴史は、古くは武道の柔術まで遡る。柔道整復師（柔整師）の資格が法律的に「あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゅう師に関する法律」から独立した、1970（昭和45）年頃から数えて48年が経過している。近年、柔整師や接骨院に動きがある。柔整師の本来の仕事から自由診療へと100%シフトする接骨院を多数見かける。一方で、柔整師本来の「外傷治療を土台に据える接骨院」を目指す柔整師らがいる。この特集では柔道整復の原点を見つめ、「外傷治療を土台」にする柔整師らを追った。





ちあき接骨院 戸畑 智秋 院長

2018年9月29日に東京都品川区の会議室では、ちあき接骨院(神奈川県大和市)の戸畑智秋院長が主宰する日本スポーツケア協会の第2回セミナー「スポーツアカデミー肩関節攻略編」が行われていた。戸畑院長は柔整師本来の外傷治療での接骨院経営を旗印に掲げる。外傷治療を治療の土台に据え、自費診療をその上に構築する院経営だ。

外傷治療の知識習得のために開催したセミナーは、前回の肘関節に続いて今回で2回目。今回のセミナーは解剖学から見た肩関節、肩疾患の基礎知識、物理療法機器の効果的用法の3部門の3人の講演からなる。1人目の講師は柔道整復師、岩見沢メディカル整骨院の院長渡辺潤氏。はりきゅー師の免許も持ち、

医学修士で札幌医学大学医学部解剖学第二講座の非常勤講師だ。渡辺氏は肩関節の特徴や肩関節を構成する骨、肩周辺の筋などについて図や解剖時の写真、動画を利用して詳細な説明を行った。

2人目は理学療法士、肩専門コンディショニングAPULA代表の吉田一也氏。医学博士で人間総合科学大学保健医療学部講師だ。吉田氏は挙上、下制や屈曲、外転時の肩鎖・胸鎖関節、肩関節、胸郭や脊柱の正常時の動きを知ること、異常を知ることができると参加者をペアにして実際の動きを体験させた。

3人目はリハビリテーション機器総合メーカー酒井医療株式会社の上級専門職の高橋智士氏が講演を行った。高

橋氏は物理療法機器メーカーとしては初めて、シドニーオリンピックの日本代表チームの物療サポートに携わった。アテネオリンピックでは柔道チームに現地帯同している。

高橋氏は物理療法機器には鎮痛効果、機能改善効果、組織修復効果などがあるが漫然と機器を使うのではなく「正しい鑑別」と「効果的な物療エネルギーの選択」「効果的なトレーニング」の三者が調和した時が最大の効果を生むと説いた。

セミナーの参加者は約50人。半数が柔道整復師、残りがスポーツトレーナーだという。

☆ ☆ ☆

このセミナーの主催者戸畑智秋氏に外傷を土台に据える意義、外傷を土台にしようとする先生方へのアドバイスなどを聞いた。

柔整師が外傷治療をベースに院経営する意義を教えてください。

「柔整師が外傷治療をすることは柔道整復師の本質で正しい本来の治療です。本道です。当たり前のことをやっていれば経営の一本の柱になるのです。柔整師の仕事は問診、視診触診、検査を通じて患者様を治療することです。また、外傷の再発を予防するためのアドバイスをするようにしています。」

先生の考える接骨院経営はどのようなものでしょうか。

「まずは外傷をしっかりと診ることで保険収入を土台にします。その上自由診療という柱を何本か立てて屋根を置くことで経営が安定します。自由診療は何でも良いと思います。国は柔整師療養費の支給額を改定のたびに上げているのですから、ルールに沿った院経営をしていくべきだと考えています。また、外傷治療ができれば、それ以外の治療は自由診療になるわけですから治療範囲が広がります。しっかりとした説明を患者様にお伝えして法律にのっとった経営をすると良いと考えます。」

外傷を勉強することで医師との連携もとりやすくなるのでしょうか。

「その通りです。けがをしつかり診ることもですが、医師からのご指導、ご鞭撻をいただいたことが分かるように医療用語もしっかり勉強することが大切です。そうすることでより良い関係が築け、患者紹介依頼のやり取りもより円滑になります。また、外傷を勉強するには、セミナーに参加したり、外傷をやっている先生に教わる必要があります。医療用語、エコーの使い方、鑑別の仕方、固定の仕方などの勉強会などへの出席など自発的に動いていただけるとよいと考えます。」



セミナーに参加した柔整師に 外傷治療について聞いてみた。

高知県高知市から参加

えぐち鍼灸整骨院 院長 江口 寛記氏

「県内の子どもの野球チームから大学、社会人の野球チーム、プロアスリートの患者さんがいます。野球チームにトレーナーとして帯同することもあります。身体の動きやコンディションを整えるトレーニングは一般の方と共通する部分がたくさんあるので、外傷を学ぶことで一般の患者さんへの技術の還元も多くできます。『当院では外傷を診ることができる』との発信をすることで外傷の患者は増えてきます。そのためには外傷の基本的な部分の質をしっかりと上げないと地域の患者さんに貢献できません」



都内に3店舗、埼玉県に1店舗の接骨院を経営
有限会社ユ・アース 代表 安川 元也氏

「外傷を学ぶことでリスク管理が上手になります。外傷は放置すると悪化していきますが知識があればそれを防ぐことができます。慢性疾患でも『この症状で手技療法を施しても良いか?』が分かるようになります。柔整師は外傷を診るべきだと思っています。時代とともに疾患の内容が変わってきて、慢性疾患が増えています。柔整師はほかの手技療法とは違って医学的な勉強をしてきているので安全なサービスが提供できます。そのためにもより一層の外傷の勉強は欠かせません」



「よく外傷の患者さんが来る院にするにはどうしたら良いかと相談にくる先生がいます。まずはしっかり固定材料を治療院に揃えておくことです。そして固定するトレーニングをしっかりと積むことです。しっかりと固定は医師からの信頼が上がります。また、外傷を診ている先生の勉強会、セミナーなどに積極的に参加してノウハウを学び、先生に合った地域に向けたブランディングを構築していくのが良いと考えます」

外傷患者が来る院にするにはどうしたら良いでしょうか。

「当院は近隣の部活動の学生からスポーツ選手まで治療、ケアさせていただいています。親や祖父母がけがをしたときはお子さんから、『僕が行っている接骨院に行けば』と紹介して下さる事例もあります。また、部活の指導者の方からかかりつけ接骨院の相談を多く受けます。地域に根ざした、かかりつけ外傷院という位置付けで大変ありがたいです」

外傷治療を土台に据えた接骨院の良いところを教えてください。



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772名(協会設立11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PAAAC/SOT研究委員長
米国SOT優秀インストラクター賞受賞
2000年米国で国際仙骨後頭骨学会
研究者大賞受賞(日本人唯一)
過去に掲載された特集/ローリングマガジン・
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」(事前申込制)

【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
オタビル 1F

「臨床コース」
【講師】宮野 博隆 (毎月第2日曜日)





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。



営業時間外の有効利用でビジネスチャンス！

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。

ご提案
メリット
その3

教材は20年間以上研究した **実践的テキスト**

教材、カリキュラムが用意され、受講生の募集、講座の料金設定方法などのノウハウも提供。小規模な院でも小規模な養成講座からスタートしたい院でも容易に開講が可能です。

手技療法家を育てて下さい

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

NPO 法人日本手技療法協会・整体師会は、バランス整体の普及を通じ、健康社会への貢献を目的としています。整体の技能や知識を日常生活に活かすためのプログラム、さらに、整体のプロフェッショナルとして開業を目指す方のための教育プログラムを研究・実践し、全国に数多くの優秀な卒業生を送り出しています。



詳しくはコチラ！ **NPO 法人日本手技療法協会・整体師会** <http://www.e-shugi.jp/seitaishikai/>

神田事務所 〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町 1-1-1 KA111ビル TEL:03-3255-0774

Japan Therapist Association



「鍼灸」は「効果」があるのか？

文●関忠雄

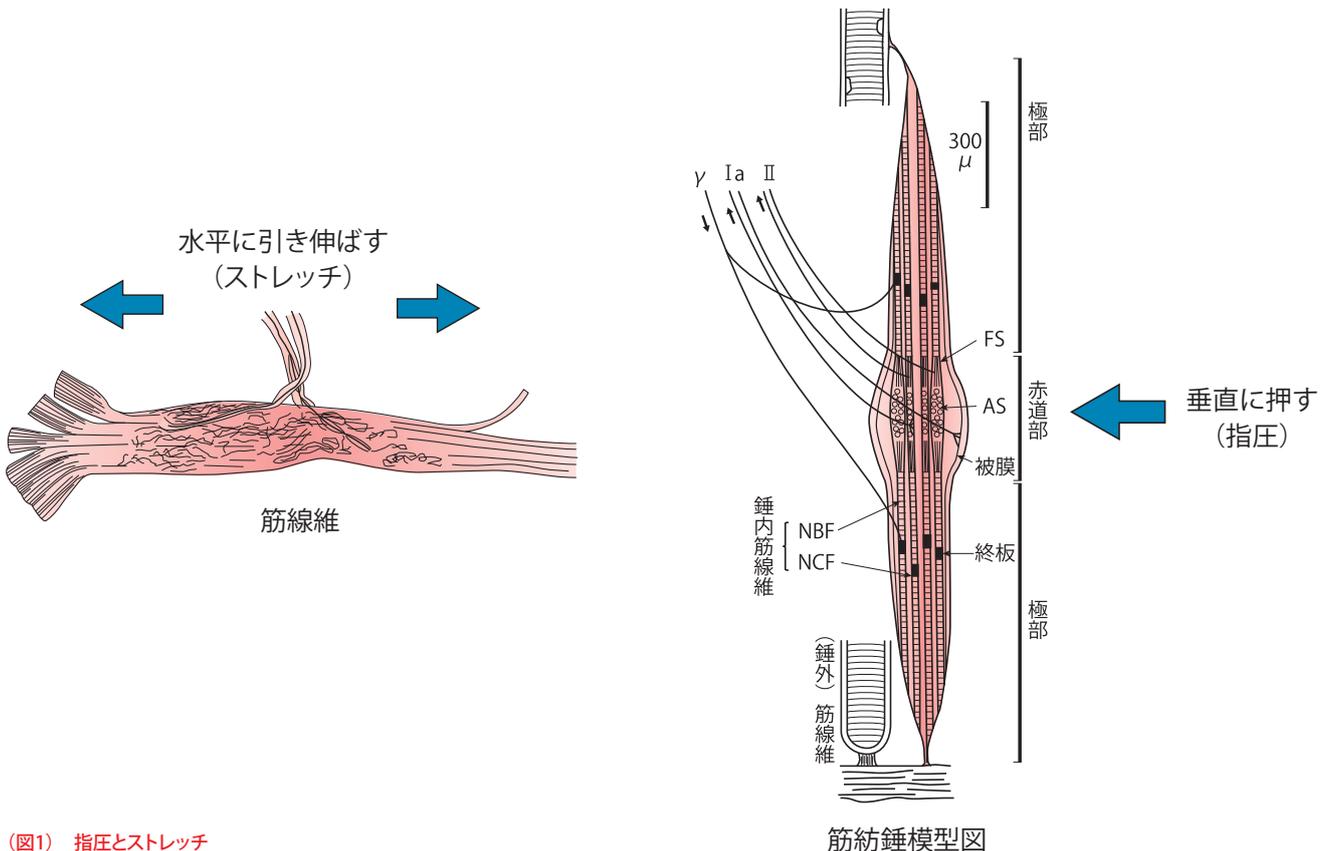
第5回

指圧(マッサージ)と通電治療の原理

指圧(マッサージ)の原理

生理学の教科書で筋組織を見ると、緊張をコントロールするため筋組織の中央にある筋紡錘と、骨に付着する部分の腱紡錘が存在していることが分かる。そして筋紡錘は筋繊維と直列に、腱紡錘は筋繊維と並列に連絡されている。筋繊維が疲労などで固くなり筋紡錘と腱紡錘がうまく働かなくなっている時に肩がこつたとか腰が痛いと感じる。このような時には筋紡錘と腱紡錘に刺激を与えて元の状態に復帰させる必要がある。元の状態に戻すために筋肉をほぐす目的でマッサージをするのだが、筋紡錘に刺激を与える際にはそれを垂直に押すのが最も効率的であるので「マッサージ」というよりも「指圧」と呼ぶべきであろう。一方、腱紡錘は筋繊維と並列に連絡されているため、引き伸ばすことが必要である。「ストレッチ」がこれに近い。

仏陀の主治医が行っていたとされるタイ式マッサージでは、この「指圧」と「ストレッチ」の手法を交互に使うために筋紡錘と腱紡錘を適度に刺激し、筋繊維を最も効率的に和らげることが可能である。



(図1) 指圧とストレッチ

施術者は「指圧」や「マッサージ」をしている時に自分が何をしているのかを明確に意識しているかが大切なこととなる。痛みをとるために行うのか、慰安・リラクゼーションのためなのか。それによって刺激の強さも異なる。慰安・リラクゼーションの目的での指圧やマッサージでは施術を受ける人の強さの好みに合わせてもかまわないが、同じことを痛んでいる人にすれば強刺激となって今まで以上に痛みを増してしまう。治療のために行う場合は、タイ式マッサージに端的に示されているように筋紡錘と腱紡錘を刺激して筋繊維を和らげる。それによりその近くにある神経線維の興奮状態も改善されるようにすれば鍼術と同じ結果になる。指圧は鍼術や灸術とは違って何の道具も不要で筋繊維を和らげるので、最も経済的で効率的な優れた治療手段といえる。

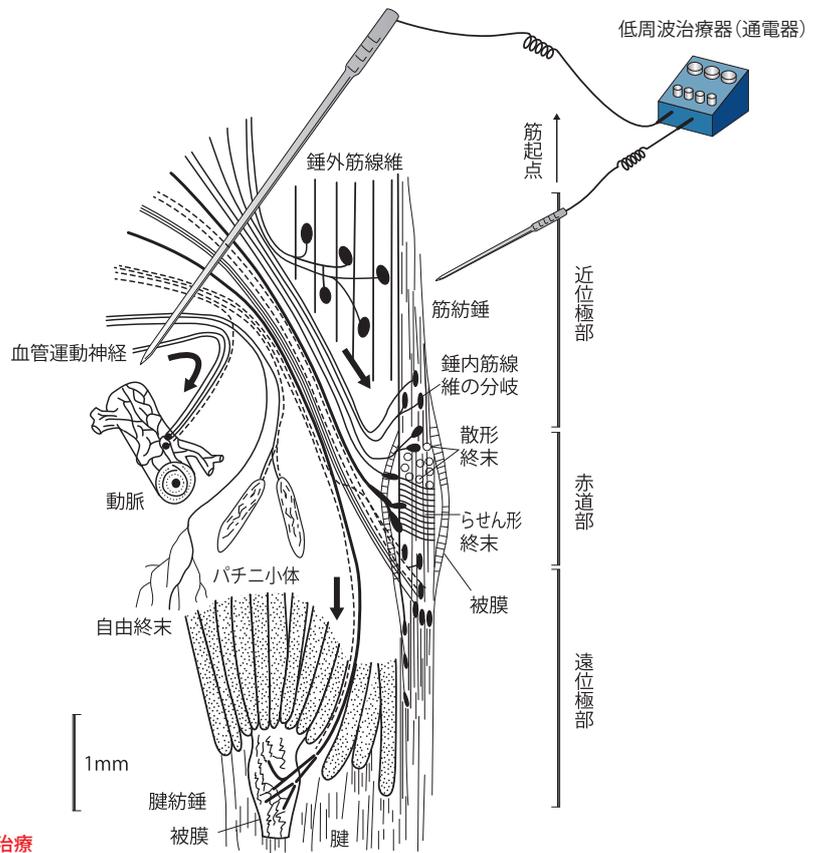
通電治療の原理

筆者は鍼治療で低周波治療器（通電器）を使った通電治療をすることが多い。鍼を刺し通電した時に筋肉がリズムカルに動く場合と筋肉が動かさず鍼がピリピリすると感

じる場合とでは、筋肉がリズムカルに動く方が効果的であると思っている。

刺鍼するのは筋組織の神経組織に刺激を与えることを意味しており、さらに筋組織を動かすことは、筋紡錘と腱紡錘の二つの緊張を同時に和らげる効果を持つ。

つまり鍼で通電治療をして筋肉をリズムカルに動かすということは神経組織に刺激を与えるということと、筋紡錘と腱紡錘の緊張を取るといった効果があるのである。適切な通電療法は鍼の治療と指圧の効果を同時に得ることができ治療効果は高いといえる。



(図2) 通電治療



関 忠雄 Seki Tadao

- | | | | |
|-------|-------------------------------------|-------|----------------------|
| 1949年 | 長野県生まれ | 2005年 | 佐野動物病院にて獣医学を研修 |
| 1973年 | 中央大学法学部卒業 | 2006年 | 名古屋市れもん鍼灸接骨院院長 |
| 1978年 | 早稲田鍼灸専門学校卒業 | 2013年 | アルゼンチン(F・バレイラ)鍼灸院院長 |
| | 倉島宗二師に師事 臨床鍼灸学を研修 | 2016年 | アルゼンチン、ドイツ、日本(名古屋市)に |
| | 関鍼灸治療室を開設 | | レモンバーム・アカデミー開設 |
| 2003年 | 新潟大学医学部第一解剖学教室で末梢神経(自律神経:迷走神経)解剖を研修 | 2018年 | アルゼンチンから帰国 |
| | 研究題目「迷走神経と経絡との解剖学的相関について」 | | |

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. 56 花谷博幸

ホームページを時代に合わせて見直そう

PCC治療家塾の花谷博幸です。今年6月に新医療広告ガイドラインが実施され、医療関係のホームページが広告扱いとなり規制が入ったことに加え、8月にGoogle検索のアルゴリズム(やり方)の大幅変更があり、ホームページ広告やGoogle検索順位に大幅な変動が起こりました。特に美容健康産業では今までしつかりSEO対策をしていたところほど圏外になったり、情報量のない20年前の自作ホームページが上位表示されたり、ネット業界は大混乱になっています。今まで医療関係のホームページには規制がほとんどありませんでした。それが法整備となりました。今回Google+αの法規に基づいて新たな検索基準を用意しようというので、この法律通りにホームページの言葉を切り替えていくと情報量が少なくなり、訴求性がなくなっていくと患者さん、診療、診断、問診、治療、クリニック、施術風景、治療実績、患者さんの口コミ体験談、使用前後の写真、効

用、代謝アップ、解消、美容関連用語、安全、最高、最適、マスコミ掲載、キャンペーン割引表記など、どこにでも書かれているような事柄、患者さんが来院の決め手となる箇所がNGまたはグレイゾーンになったのです。誇大広告や過剰宣伝は規制されて当然ですが、これからホームページをガイドラインに沿って修正していくにしても、とてもやりにくい状況になっていくのです。「医療機関ネットパトロール」という機関が厚生労働省、日本消費者協会が設立されています。今後は周囲を見ながら専門家の手によって、言葉や写真のチェックを入れていく必要があります。それ以外にもGoogle検索で上位になるにはセキュリティ機能をも高めるSSL化などは急務です。SSL化とはhttpをhttpsにする作業で、近年Googleが検索評価において最上位に挙げている項目の一つです。また「レスポンシブデザイン」といいますが、ホームページもスマホサイ

トページとPCサイトページの同時性が無いものは今後評価をしないとGoogleが通達しています。いまやホームページなしで治療院経営をしていくのは名刺を持たない営業マンみたいなものです。治療の良さをアピールするにしても今後の取り扱いは不透明です。ほぼ全ての患者さんが口コミ紹介を受けた後に、その治療院のホームページを見てから来院しています。また、私の治療院もそうですが、PCからではなくスマホからの来院者が2倍以上多くなっています。2年後にはスマホも現在の10倍の速さになる5Gの時代を迎え、スマホサイトページの重要性はさらに増します。治療院経営者はずっとやっていくから、ネット集客もたくさんあった方がいいと思いませんか？これらの詳細は私が毎月配信している「無料月刊治療院経営」にて配信しています。PCC治療家塾のホームページからご登録ください。

柔道整復師施術管理者研修

「柔道整復師施術管理者研修」が始まった。研修は公益財団法人柔道整復研修試験財団が主催して行われる。研修目的は施術管理者が適切に柔道整復療養費の支給申請を行うとともに、質の高い施術を提供できるようにすることである。今回は研修3回目、7月8日、9日に愛知県名古屋市で受講した埼玉県草加市の「こ鍼灸整骨院」の院長に研修内容などについて話を聞いた。

研修プログラムは朝9時30分から18時30分までの研修が2日間。250ページにおよぶ分厚い研修テキストによると内容は医療人、社会人としてのマナー、患者との接し方、法令遵守などの「職業倫理」の他、不正請求の事例、施術録、支給申請書の書き方などの「適切な保険請求」、事故発生時の対応、施術所事故、医療事故、医療機関との連携などの「施術所管理」など多岐に渡っている。

Q：研修を受講した理由をお聞かせください。

A：9月19日に開業する予定だったので名古屋市の会場に向き受講しました。名古屋での受講は東京と

大阪が満員で、名古屋が空いていたためと開業前に受けた方が良いと思ひ決めました。東京や埼玉の先生も何人か会場にいらしてました。受講時の服装に迷いましたが、台風の影響があったのでポロシャツ、スラックスで行きました。初日はスーツ姿の方が全体の1割程度でしたが、2日目はスーツ姿がほぼいませんでした。短パンにサンダル風の方もいました(笑)。

Q：研修そのものはどんな感じでしたか。

A：研修の印象は初年度なので、教える側がどのように組み立てて進行するか手探り状態のように思えました。主催の方が苦肉の策として、参加者をグループ分けして討論する「グループワーク」を入れたと話していました。グループは4〜6人で、2日間とも午前中に1課題、午後は2課題が与えられ、その課題に対して自分の意見を話したり、相手の話を聞く形式です。課題ごとにレポートを書き提出しました。そのレポートが研修出席の証明になるとのことでした。

Q：研修はこれからの役に立ちそうですか。

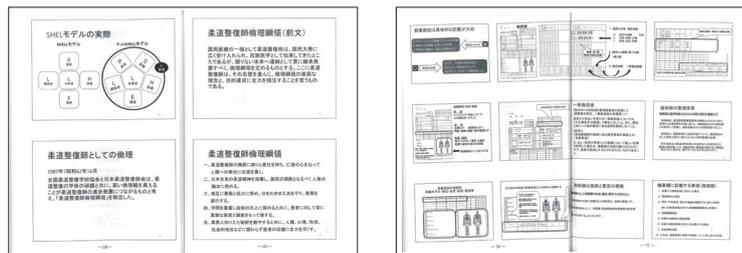
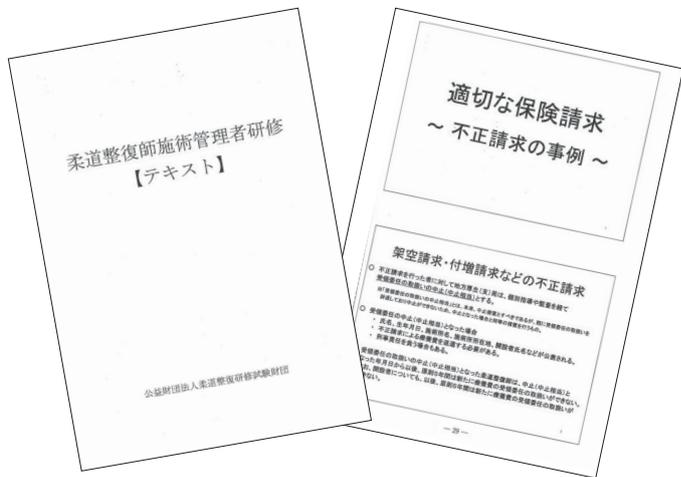
でしたか。

A：臨床に出ている先生にとっては当たり前のことだったと思いますが、私にとっては療養費請求の細かいなど、気を付けなければならぬと思ったところがありました。

Q：不正請求に関する項目はありませんか。

A：2日間とも午後のパートに療養費の請求に関する話があったので、この部分に力を入れているんだなと感じました。

院長は「今回の研修に限って言えば、研修を受けることで技術や質の向上につながるかと言えば若干疑問がありました。しかし、今年から養成学校のカリキュラムも大幅に変わり、将来『研修医』的な制度を確立し、業界の質の向上につなげたいとの意図は感じました」と語っていた。スタートしたての施術者研修でさまざまな反応があったようだが、業界の質の向上につながる研修となることを期待したい。



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。

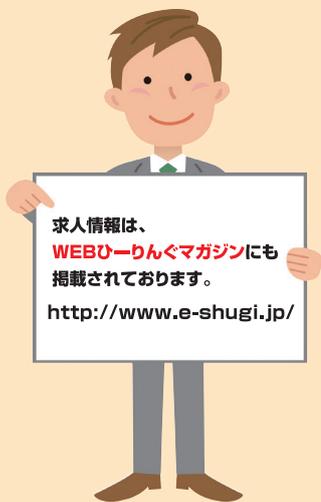
求人情報のご案内

次号(62号)は平成31年1月25日発行を予定しています。掲載される方は12月10日までに申し込みください。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早めにお申し込みください。

ヒーリングマガジン編集部 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たの入稿となります。
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。



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、アロマ指師

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850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 リパティベル1F
 ☎ 03-5929-9301 担当 / 長谷川

千葉県八千代市 社 契 A

八千代市緑ヶ丘駅 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][契]当社規定による [A]時給1000円～1200円 ※試用期間有
 勤 10:00～21:30 水曜・日曜・祝日10:00～19:00 (シフト制)
 休 木曜、週休2日、夏期休暇、年末年始、その他
 待 雇用保険、交支給(1万5千円迄)、賞与年1回
 地 八千代市

矢口鍼灸接骨院

千葉県八千代市緑ヶ丘 2-1-2
 ☎ 047-450-5611 担当 / 採用担当

埼玉県北葛飾郡 社 他 2店舗

北越谷駅 バス 20分

柔整師

他 未経験者歓迎、経験者優遇
 給 [社]月給22万円～26万円 ※試用期間有
 勤 9:00～13:00/15:00～20:00 土曜9:00～15:00 (シフト制)
 休 日曜・祝日、週休2日、夏期休暇、年末年始
 待 社保完、交支給(2万5千円迄)、昇給年1回、賞与年2回
 地 北葛飾郡、越谷市

鍼灸整骨の光明 ゆめみ野院

埼玉県北葛飾郡松伏町ゆめみ野6-2-9
 ☎ 048-940-5300 担当 / 採用担当

事前にチェック!面接マナー!

① 遅刻は絶対にダメ!やむを得ない場合はすぐに連絡を!

絶対に遅刻しないこと。やむを得ず遅れそうときは、必ず電話を入れましょう。電車の遅延が発生した場合は、途中の駅でいったん降りて、まずは採用担当者に一報を。

② 面接で好印象を与えるには?

限られた時間の中でどれだけ好印象を与えられるかは、一つ一つの言動にかかっています。スキルや経験だけでなくあなたのマナーも選考の判断材料にしています。面接で、「一緒に働きたい」と思ってもらえると、採用される可能性が高くなります。

③ 話す姿勢だけでなく聞く姿勢も重要

面接は、自己PRや志望動機などを伝えることだけではなく、話すことばかりに集中するあまり、聞く姿勢をおろそかにしてしまい、評価が下がってしまう場合があります。どんなに良い内容話を話しても聞く姿勢に失礼な部分があれば、面接官は「この人と一緒に働きたい」と思うこともありません。

東京都板橋区 社

東武東上線 中板橋駅 徒歩3分

柔整師

他 未経験者歓迎
 給 [社]月給22万円～ ※試用期間有
 勤 8:00～12:30/15:00～21:00 (土曜・日曜・祝日も同様)
 休 木曜ほか(週休2日以上)、夏季休暇、年末年始
 待 雇用保険、労災保険、交支給(1万5千円迄)、昇給年1回
 地 板橋区

かなえ整骨院

東京都板橋区弥生町28-1 コーポグレイシヤス 103
 ☎ 03-6886-2632 担当 / 関

埼玉県越谷市 社 契 A

新越谷駅 徒歩1分、南越谷駅 徒歩2分

柔整師、鍼灸師、アロマ指師

他 学生可、未経験者歓迎、経験者優遇
 給 [社][契]月給20万円～ [A]時給1100円～ ※試用期間有
 勤 9:00～12:30/15:00～20:00 土曜・祝日9:00～17:00
 休 月休8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 越谷市

南越谷koharu鍼灸整骨院

埼玉県越谷市南越谷 4-11-11 信栄ビル1F
 ☎ 048-940-8964 担当 / 採用担当

訪問 マッサージ 第38回の 現状

「受領委任の申出」

NPO法人日本手技療法協会 佐藤吉隆

別添1 (様式第1号)
確 約 書

〇〇(はり、きゅう及びあん摩マッサージ指圧のうち該当するもの)の施術に係る療養費の受領委任の取扱いを申し出るに当たり、受領委任の取扱規程(平成30年6月12日保発0612第2号通知別添1、その後の変更及び改訂等を含む。)を遵守することを確約します。

平成 年 月 日
〇〇 厚生(支)局長 殿
〇〇 都道府県知事 殿

氏 名 印
住 所 〒 -

(受領委任の取扱いを行う施術所)
施術所名
〒 - TEL. - -
住 所

【この確約書は、地方厚生(支)局(地方厚生(支)局が所在しない都府県にあっては地方厚生(支)局都府県事務所)へ提出してください。】

確約書(様式第1号)

来年1月1日からあん摩マッサージ指圧、はり、きゅう療養費(あはき療養費)に受領委任制度が導入されます。受領委任制度に参加する施術所、施術者は地方厚生(支)局長および都道府県知事と受領委任の契約を締結する必要があります。今回は受領委任の契約のための書類と取扱規程を紹介します。

今までは保健所に開設届を提出し実地検査で合格したり、出張専門業務開始届を提出したりすれば、あはき療養費を扱うことができました。来年からの制度導入により、あはき療養費を取り扱うためには別途、地方厚生(支)局長および都道府県知事と受領委任の契約を締結する必要があります。もちろん、来年1月から新規にあはきの施術所を立ち上げ、療養費を扱う際は保健所への届け出と受領委任の契約が必要となります。

受領委任の契約締結のための各種書類の提出を「受領委任の取扱いの申出」といいます。申し出には施術管理者が必要で、施術管理者を置くことが義務付けられています。同一施術所内にあん摩マッサージ指圧師、はり師、きゅう師がいて、それぞれが、あはき療養費を扱う場合は免許ごとに施術管理者を置かなければなりません。施術管理者は、はり師、きゅう師またはあん摩マッサージ指圧師の免許保持者以外は申し出ができません。開設者が施術者でない場合や開設

者の施術者が施術所で施術をしない場合は、施術所に勤務する施術者の中から開設者が選任した人を施術管理者にしなければならぬとの規定になっています。

受領委任取扱いの申出

受領委任の取り扱いを受けようとするときは、厚生(支)局長 都道府県知事に申し出をします。提出は「確約書(様式第1号)」、「療養費の受領委任の取扱いに係る申出(施術所の申出)」(様式第2号)です。施術所に施術管理者以外の勤務する施術者がいる場合は、「療養費の受領委任の取扱いに係る申出(同意書)」(様式第2号の2)も提出します。その際には添付書類として「施術所開設届(変更)届の写し」、「免許証の写し(施術管理者と勤務する施術者がいる場合は施術者も含む)」も提出します。

別添2 (様式第2号)

療養費の受領委任の取扱いに係る申出(施術所の申出)

療養費の種類	はり	きゅう	あん摩マッサージ指圧
施術管理者	氏名	〒	TEL.
施術所	名称	〒	TEL.
開設者	氏名	〒	TEL.

上記のとおり、療養費の受領委任の取扱いについて申出します。

平成 年 月 日
〇〇 厚生(支)局長 〇〇〇〇 殿 長 〇〇〇 印
〇〇 都道府県知事 〇〇〇〇 殿 住 所 〒 - TEL. - -

(この申出は、地方厚生(支)局(地方厚生(支)局が所在しない都府県にあっては地方厚生(支)局都府県事務所)へ提出してください。)

療養費の受領委任の取扱いに係る申出(施術所の申出)・(様式第2号)

別添1 (様式第1号の2)

施術管理者選任等証明

平成〇〇年〇月〇日に、〇〇(はり、きゅう及びあん摩マッサージ指圧)のうち該当するもの)の施術に係る療養費の受領委任の取扱いを申し出た〇〇〇〇については、施術所の開設者が施術管理者として選任したことを証明します。

また、開設者が、受領委任の取扱規程(平成30年6月12日保発0612第2号通知別添1、その後の変更及び改訂等を含む。)に基づく受領委任の契約の当事者として第1章4、第2章8及び9、第3章21、第5章28並びに第8章その他の本規程に定める開設者としての義務及び責任を負担することを確認しました。

平成 年 月 日

〇〇 厚生(支)局長 〇〇〇〇 殿

〇〇 都道府県知事 〇〇〇〇 殿

開設者 印

住所 千 -

(受領委任の取扱いを行う施術所)

施術所名 _____

住所 千 - TEL. - -

(この書類は、開設者(個人)が選任した者が施術管理者である場合に、開設者が記載して下さい。また、療養費の受領委任の取扱いを申し出る施術管理者が提出する「承諾書」と合わせて提出して下さい。)

施術管理者選任等証明(個人開設用)・(様式第1号の2)

別添1 (様式第3号)

療養費の受領委任の取扱いの承諾について

施術管理者氏名	
療養費の種類	
名称	
施術所所在地	
備考	

平成 年 月 日付で申出のあった承諾の旨について、これを承諾したと通知します。

登録番号 〇〇〇〇〇〇〇〇-〇-〇〇
 承諾年月日 平成 年 月 日
 〇〇 厚生(支)局長 〇〇〇〇 殿 印
 〇〇 都道府県知事 〇〇〇〇 殿 印

(備考) 登録番号の内部について ①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿

- ①②は、施術所コードとする。(検討用)の都道府県等の区域を必ず標準コードとする。)。
- ③④⑤⑥は、施術者の番号とする。
- ⑦は、施術管理者が他の申出で施術管理者(当該療養費の取扱い)として申し出ており、複数の施術所において受領委任の取扱いを行う場合、前記の承諾中に「併発」(併発)の旨を記載し、これを併記する。
- ⑧は、受領委任を取り扱う療養費の種類が「はり・きゅう・あん摩・マッサージ」の場合は「0」、「はり・きゅう」の場合は「1」、「マッサージ」の場合は「2」、「はり」の場合は「3」、「きゅう」の場合は「4」、「はり・あん摩・マッサージ」の場合は「5」とする。

療養費の受領委任の取扱いの承諾について

また、専ら出張のみにより自ら施術を行う施術者については、自らを施術管理者として

施術管理者については受領委任の取扱規程には次のように書かれています。「施術管理者は、様式第2号の2により当該施術所で勤務する他の施術者から、本規程に基づく受領委任の当事者として本規程を遵守し、本規程の適用を受けることについて同意を受け、当該施術所の所在地の厚生(支)局長および都道府県知事に申し出ること。施術管理者について、例外的に複数の施術所の施術管理者となる場合は、各施術所間の距離等を勘案のうえ、勤務形態確認票により各施術所における管理を行う日(曜日)および時間を明確にさせる必要があること。また、専ら出張のみにより自ら施術を行う施術者については、自らを施術管理者として

施術管理者

別添1(様式第2号の2)

療養費の受領委任の取扱いに係る申出(同意書)

施術所に勤務する他の施術者として、受領委任の取扱規程(平成30年6月12日保発0612第2号通知別添1、その後の変更及び改訂等を含む。)の適用を受ける療養費の種類が「はり・きゅう・あん摩・マッサージ」の場合は「0」、「はり・きゅう」の場合は「1」、「マッサージ」の場合は「2」、「はり」の場合は「3」、「きゅう」の場合は「4」、「はり・あん摩・マッサージ」の場合は「5」とする。

受領委任の取扱いを行う施術所	上記の取扱い	氏名	印	()	年 月 日 生	住所
	受領委任の種類	はり・きゅう	あん摩・マッサージ指圧	口		
受領委任の取扱いを行う施術者	上記の取扱い	氏名	印	()	年 月 日 生	住所
	受領委任の種類	はり・きゅう	あん摩・マッサージ指圧	口		

(この申出は、地方厚生(支)局に提出しない(事務用)として(地方厚生(支)局事務用)へ提出して下さい。)

療養費の受領委任の取扱いに係る申出(同意書)・(様式第2号の2)

別添1(様式第2号の3)

勤務形態確認票

勤務形態の種類	就業時間	就業時間	就業時間
勤務形態の区分	就業時間	就業時間	就業時間
勤務時間	就業時間	就業時間	就業時間
勤務時間	就業時間	就業時間	就業時間
勤務時間	就業時間	就業時間	就業時間
休業日	就業時間	就業時間	就業時間
備考	就業時間	就業時間	就業時間

※ 同一日に複数の施術所に勤務する場合は、それぞれの施術所の勤務時間、就業時間等を記載すること。

勤務形態確認票(様式第2号の3)

※ 法人開設用施術管理者選任等証明は略

また、次のような場合には別途左記書類が必要ですが、

- 個人開設で施術管理者と開設者が異なるときは「施術管理者選任等証明(個人開設用)・(様式第1号の2)」
- 法人開設で施術管理者と開設者が異なるときは「施術管理者選任等証明(法人開設用)・(様式第1号の3)」※図は略
- 複数の施術所で施術管理者になったり、複数の施術所で勤務する場合は、勤務形態確認票(様式第2号の3)」
- 施術管理者が出張専門施術者なら「住民票」

提出先は全て施術所のエリアを管轄する厚生(支)局となっています。

申し出るとともに、自らが待機等する一つの拠点(出張の起点であり、自宅の住所とする)を施術所とみなして本規程を適用すること」などとなっています。施術管理者はいわば施術や施術者の管理者であり責任者です。取扱規程には施術管理者の役割が細かく規定されています。施術管理者は取扱規程をよく読んでおく必要があります。

受領委任取り扱いの申し出を行うと施術管理者氏名、施術所名称、登録記号番号などが記載され、厚生(支)局長、都道府県知事が発行した「療養費の受領委任の取扱いの承諾について」が送付されます。

なお、「施術管理者または勤務する施術者が受領委任の取り扱いの中止を受け5年を経過しないとき」「申し出を行った施術管理者が勤務しまたはしようとする施術所の開設者が、今まで開設していた施術所で勤務していた施術者が受領委任の取扱いの中止を受けて5年を経過しないとき」「不正または不当な請求の返還金を納付しないとき」「二度以上受領委任の取扱いを中止されたとき」などの項目が当てはまる場合は受領委任の取り扱いが承諾されません。これらに当てはまらない場合は承諾されます。

申し出を行う前に受領委任の取扱規程や管轄する厚生(支)局のホームページをよく読んでおくことが大切です。申し出のための書類もホームページからダウンロードできます。少しでも不明な点があれば厚生(支)局に質問し理解した上で申し出を行うことが肝要です。

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 テーブルレコーダー、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3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290回 11月7日水～11月9日金

第291回 11月19日月～11月21日水

第292回 12月5日水～12月7日金

第293回 12月17日月～12月19日水

第294回 1月9日水～1月11日金

第295回 1月21日月～1月23日水

第296回 2月6日水～2月8日金

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

研修内容と時間

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

※2日間のコースには3日目の研修内容がありません。

※研修内容および時間は変更することがあります。

研修科目

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

2019年
3月開催
予定

ロサンゼルスで学ぶスポーツトレーナー研修

アスリート専門に処方・指導を行うヘッドコーチやヘッドトレーナーからアスレティックトレーニング実習を始め、テーピング実習、手技療法やスポーツ現場実習などを学べます。研修には臨床経験豊富な日本人スタッフが付き、英語の講義も丁寧に通訳するので安心して受講できます。また、特典としてアメリカメジャースポーツ観戦や、普段は入れないバックヤードも視察できます。



- 内容** スポーツトレーナー研修(アスレティックトレーニング実習・テーピング実習・手技療法スポーツ現場実習など)・献体解剖研修
- 開催日** 2019年3月6日(水)～3月12日(火)
- 金額** \$2,500 ※支払いは日本円をお願い致します。円相場により金額が変動する場合がございます。
- 研修先** カリフォルニア州立大学ロングビーチ校・カリフォルニア大学ロサンゼルス校・南カリフォルニア大学
- 提携先** カリフォルニアスポーツ医学センター

■学生や2名1室可能な方(ツインルーム/朝食付き)
■航空券・シングルルームは別途負担となります。
※宿泊費、研修費の他にスポーツ観戦や移動費なども含まれます。

研修スケジュール ※スケジュールは状況に応じて変更する場合がございます。

- 1 DAY**
 - 午後 【@カリフォルニア州立大学ロングビーチ校】
 - ・スポーツ施設見学(ピラミッド、S&C、トレーニングルーム等)
 - ・試合直前のトレーナーのテーピング、ストレッチ、治療見学
 - 【@ロングビーチ大学ピラミッドアリーナ】
 - ★NCAAバスケットボール試合★ ロングビーチ大学 VS リバーサイド大学
 - 2 DAY**
 - 午前 【@ドジャースタジアム】 スタジアムバックヤードツアー
 - 午後 【@カリフォルニア大学ロサンゼルス校】
 - UCLAトレーナーによるトレーナー実習&キャンパスツアー
 - 【@ステーブルズセンター】
 - ★NHLアイスホッケー試合★
 - ロサンゼルス・キングス vs セントルイス・ブルース
 - 3 DAY**
 - 午前 【@ホテルミーティングルーム】
 - MLS LA GALAXY Dr. による癒痕組織に対する講義・手技デモンストレーション
 - 午後 【@カリフォルニア州立大学ロングビーチ校】
 - ・大学教授による米国に於けるトレーナー活動と教育について
 - ・トレーニングルームでの治療機器を使った評価法
 - 【@ステーブルズセンター】
 - 特別入場 試合前のウォームアップ、ストレッチ、準備見学
 - ★NBAバスケットボール試合★ LAクリッパーズ VS オクラホマシティ・サンダー
 - 4 DAY**
 - 午前 【@南カリフォルニア大学】 献体解剖研修(上肢、下肢、体幹の解剖講義&実習)
 - 午後 【@ベニスビーチ】 ビーチエクササイズ
 - 5 DAY**
 - 午前 【@LBSRクリニック】 アスリートリハビリテーション講義
理学療法士によるトレーナーの為の手技療法実技指導/運動療法実技
 - 午後 ホテルにて修了証書授与式、集合写真撮影、研修スライドショー
- 6日目 ロサンゼルス国際空港 出発 ～ 7日目 成田国際空港着 予定

ロサンゼルス研修説明会 東京

11月4日(日) 18:00-19:00 (17:30開場)

定員:50名 **参加費 無料**

会場:メディックス ボディバランスアカデミー

<住所> 〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル3F

申込み 説明会の詳細・お申込みは、
TTC公式HP <http://ttc-j.info/>
オープンイベントをご覧ください。



献体解剖研修も受講できる!!

30体からなる献体解剖実習室にて大学教授による上肢、下肢、体幹肩背部の講義&実習と交互に学びます。講義はパワーポイントプレゼンテーションで、実習は各献体ごとに日本人アシスタントが付き色々な体位の献体の筋肉の説明を受けながら学びます。座学とは違い各部位の仕組みと関連性を実際に触れて献体から直に学ぶことでトレーナーに必要な障害のメカニズムや運動機能の知識、理解度が格段に進みます。



TTC会員入会募集

◆会員料金・お申込み方法◆

申込み

氏名、連絡先、メールアドレスと、希望研修名を記し、海外研修担当までご連絡下さい。

■お電話でのお申込み… 10:00～18:00(土・日・祝は除く)
☎03-5927-9623 ✉info@yscare.net

年会費
月会費
0円

入会金 **8,000円**のみで会員(永続的)に!

入会申込み・詳細  <http://ttc-j.info>

TTC公式サイトでの会員登録フォームからお申込み下さい。

recepro R

レセプロ-R2

業界初！チェックイン機能搭載！訪問マッサージ向け運営管理機能搭載レセコン



すごーい！

チェックイン機能って
携帯で訪問先に
着いた事を記録するだけで
レセコンの訪問入力
が出来ちゃう！

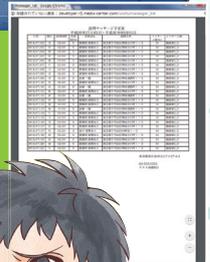
施術録も訪問先で入力可能に！
集金や領収書発行も！（レジ機能）
入力したデータはレセコンと
リアルタイム連携！

施術者の
勤怠表も
自動作成！



訪問スケジュールを入力する
だけで距離の自動計算と
訪問先への道順検索も
可能に！

各種会計システムへの
自動連携が可能に！



各種デバイスの対応はもちろんされています。
同意書、施術報告書、お礼状のデータ管理と印刷、
そして返戻登録が簡単に！



業界初! チェックイン機能搭載!

訪問マッサージ向けレセコン

運営管理機能も搭載!



現場の声や要望を
詰め込みました!
今までに無い機能を
是非体験して下さい!

2018年11月より順次利用スタート!

デモのご依頼、資料請求などお問い合わせはこちらまで

株式会社メディックス カスタマーサポート

TEL 03-3255-0365
土日祝日除く AM 10:00 ~ PM 6:00



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

● 不正請求の実態 ● 手技療法家のための賠償責任保険

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

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

第6号 売り切れ

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

第7号 売り切れ

● 個人情報保護法一治療院での対応は ● 覆面座談会

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

第10号

● 節税対策と資産形成 生命保険の活用…前編 ● 続・院内デザインの実際

第11号

● 続・交通事故と接骨院一実録 ● 院内デザインの実際 Vol.3

第12号

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

第13号

● 覆面座談会 ● “高齢者向け筋トレ”を中心とした介護予防のノウハウを学ぶ

第14号

● 新春覆面放談 国家資格はもういらない? ● SPマークとその効用

第15号

● 「初歩の会計教室」番外編 ● 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 ● 民間資格の法的背景

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

● モンスターペイシエントの実態 ● 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

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 ● 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

第26号

● 食べる社会貢献と接骨院の取り組み

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

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29号

● 賢く医師とつきあう方法 ● この秋!技術を深める!

第30号

● これからの柔整業界を占う! ● “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

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

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36号

● どうなる療養費改定!? ● 正しい交通事故対応法

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

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-shugijip/

第38号

● 手技療法家に聞きました ● 「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回国試合格者発表

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カ月の国試対策「柔整編」

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

第44号

● 院内外Designを考える ● 領収書の運用を検証する

第45号

● 院内外Designを考える ● 間違いだらけの治療院経営法

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

第47号

● 若手治療家大いに語る ● 船井流 新卒人材確保術 ● 第23回国試合格者発表

第48号

● 院の看板、どうしていますか? ● 集客の決め手となる技術を学ぶ!

第49号

● 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対応法

第50号

● 柔道整復師の未来を占う ● ネーミング入門 ● 厚生労働大臣 新年挨拶

第51号

● 接骨院の経営と成功への鍵 ● 第24回国試合格者発表

第52号

● 歯科業界にみる ● 機能訓練指導員と柔道整復師介護

第53号

● その道のプロに聞く ● 繁盛店になるまで「奮戦記」

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



第55号

● 第二十五回 国家試験合格発表 ● 「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



第56号

● 必ず役に立つ!治療院コミュニケーションの極意 ● あなたの賠償責任保険に“落とし穴”はありませんか? ● 気をつけよう!請求団体を選ぶコツ Part 3



第57号

● 数字で見る接骨院の将来 ● 自費治療の新たなアプローチを考える ● 気をつけよう!請求団体を選ぶコツ Part 4



第58号

● 『2018年は業界のターニングポイント』 ● 新春鼎談「今後どうなる?これからどうする?柔整業界の未来を展望する」



第59号

● 『第26回 国家試験合格者発表』 ● 国家資格者を取り巻く環境と将来を考える ● 初歩の接骨院経営術!「接骨院経営セミナー」



第60号

● 「どうなる広告規制 始まった検討会」 ● 「繁盛治療院・人気のヒミツ」 ● 療養費改定とその余波・柔道整復師編

メルマガ会員
登録で
無料配信

メディックス MedixTV

<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。

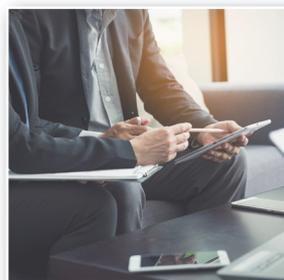
五十肩、腰痛に即時性! 圧力波治療器ショックマスターのご紹介



プロスポーツ選手も御用達?!
肩の痛みがこんなに早く治る!
圧力波治療を詳しくご紹介いたします。

【出演】
酒井医療株式会社
阿久根 敏士氏
有限会社いわい医療器
吉岡 八大氏

レセプロ-M2 解説動画シリーズ第三弾 治療院 管理革命!こんなに簡単CRM!



CRM(顧客管理)がこんなに簡単に?!
レセコン初期搭載の機能なので、受付や施術などで入力した患者情報が手間いらずでそのまま反映されます!

【制作】
株式会社メディックス 広報部

レセプロ-M2 解説動画シリーズ第二弾 領収書がもっと早く正確に!新レジ機能って?



領収書発行がレセコンでこんなに簡単に!
保険証入力をしてからじゃないと領収書が出せない。
都度領収書を出すのは難しい!
そんなお悩みを抱えている方、必見です!

【制作】
株式会社メディックス 広報部

レセプロ-M2 解説動画シリーズ第一弾 予約管理がレセコンでこんなに簡単に?!



紙での予約管理にストレスを感じられている方、必見です!
新規患者の予約登録や突然のキャンセルにも柔軟な対応が可能です。
ぜひこの機会にご視聴ください。

【制作】
株式会社メディックス 広報部

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.mdx-center.com/mailmagazine/>



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



0120-654-678

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/>