

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.64

2019.7.25 発行
季刊：Summer
第17巻第3号 通巻第64号
<http://www.e-shugi.jp>

特集 1

治療院の現状認識と広告検討会

治療院経営
マニュアル
ひーりんぐマガジン編集部

Vol.2

病院や介護業界に学ぶ、
広告に頼らない
集客方法とは？



特集 2 柔道整復師の岐路

自費導入と 機能訓練指導員

徒手医学
基礎講座

Vol.13

産前・産後のウソ・ホント (1/2)

荻窪腰痛リハビリスタジオ 水谷 哲也

新 ● 接骨院経営術『外傷』に強い院 Vol.3
〈外傷治療〉を土台に据えた接骨院
その強さの秘訣に迫る!

[コウヘイ鍼灸接骨院 院長 渡邊 宏平 氏]



連載「鍼灸」は「効果」があるのか？ 関 忠雄
自律神経の鍼治療（迷走神経の鍼灸治療）

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」
- 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 曾太郎「初歩の会計教室」
- 佐藤 吉隆「訪問マッサージの現状」

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。

・もみだしエステ【スリミング】	8月20日(火)	11:00~18:00	受講料 27,000円(一般)、26,000円(メディックス会員)
・ボディエステ【側臥位の上半身篇】	8月21日(水)	11:00~14:30	受講料 14,000円(一般)、13,000円(メディックス会員)
・ステップアップ整体【経験者向け】	8月26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)
・シニアナチュラルケア	8月26日(月)	14:00~17:30	受講料 13,000円(一般)、12,000円(メディックス会員)
・座位篇整体もみほぐし【肩こりケア】	8月27日(火)	10:30~13:00	受講料 11,000円(一般)、10,000円(メディックス会員)
・整顔セラピー【お顔の整体】	8月29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)
・ヘッドトリートメント【ベッド篇】	9月 3日(火)	14:00~18:00	受講料 13,000円(一般)、12,000円(メディックス会員)
・整体もみほぐし【施術ベッド篇】	9月 4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)
・リフレクソロジー【足裏ふくらはぎ】	9月 6日(金)	11:00~18:00	受講料 23,000円(一般)、22,000円(メディックス会員)
・フェイシャル美肌エステ	9月10日(火)	11:00~18:30	受講料 27,000円(一般)、26,000円(メディックス会員)
・東洋式足裏反射区療法	9月11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)
・眼精疲労整体	9月12日(木)	13:00~18:00	受講料 19,000円(一般)、18,000円(メディックス会員)
・小顔リンパドレナージュ	9月13日(金)	13:00~18:00	受講料 18,000円(一般)、17,000円(メディックス会員)
・ハンドリフレクソロジー	9月13日(金)	14:00~18:00	受講料 14,000円(一般)、13,000円(メディックス会員)
・ハンドトリートメント	9月17日(火)	10:30~13:00	受講料 10,000円(一般)、9,000円(メディックス会員)
・整体もみほぐし【フロアマット篇】	9月17日(火)	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	9月18日(水)	11:00~18:00	受講料 25,000円(一般)、24,000円(メディックス会員)
・美姿勢整体【インナーマッスル篇】	9月19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)
・リンパドレナージュ【ボディ】	9月20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)
・肩甲骨はがし整体	9月20日(金)	13:00~18:00	受講料 19,000円(一般)、18,000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)



講座情報は
こちら

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)
松本 舞 (株式会社セイヨー)

Printed in japan

印刷／製本
株式会社セイヨー

「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。

特集 1

治療院の現状認識と広告検討会

4

一般の人々が、あはき治療院、接骨院についてどう思っているかを接骨院中心に本誌編集部が実施したインタビューを紹介する。さらに、それに関係すると思われる広告に関する検討会(厚生労働省「第6回あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゅう師及び柔道整復師等の広告に関する検討会」2019(平成31)年3月実施)の構成員の発言も紹介する。

連載・朝倉 千恵子「人材を人財に変える教育術」(第30回)

7

連載・岩崎 由純の「読む癒し」(第35回)「世界に歌声を」

8

柔道整復師の岐路

特集 2



自費導入と 機能訓練指導員

10

徒手医学
基礎講座

Vol.13

産前・産後のウソ・ホント (1/2)

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
桑島 悠輔

14

連載・花谷 博幸「勝ち組治療院のツボ」(VOL.59)

17

連載・療養 太郎「続・療養費の請求と支給」(第42回)

20

連載・上田 曾太郎の「初歩の会計教室」(最終回)

22

新 ● 接骨院経営術 『外傷』に強い院 Vol.3

〈外傷治療〉を土台に据えた接骨院 その強さの秘訣に迫る!

24

[コウヘイ鍼灸接骨院 院長 渡邊 宏平氏]

治療院経営
マニュアル

ヒーリングマガジン編集部

Vol.2

病院や介護業界に学ぶ、
広告に頼らない集客方法とは?

26



連載「鍼灸」は「効果」があるのか? (第8回)

28

自律神経の鍼治療(迷走神経の鍼灸治療) 関 忠雄

連載・佐藤 吉隆「訪問マッサージの現状」(第41回)

30

バックナンバーのご紹介

34

読者アンケート&プレゼント

34

治療院の現状認識と広告検討会

厚生労働省は2018(平成30)年5月「あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゅう師及び柔道整復師等の広告に関する検討会」(座長・福島統 東京慈恵会医大教育センター長)の初会合を開いた。以来、検討会は違法広告の適正化に向け、広告可能な事項の見直しなどを盛り込んだガイドラインを昨年末をめどにとりまとめる予定だったが1年経過した今もまとめきれていない。

この特集では一般の人々が、あはき治療院、接骨院についてどう思っているかを接骨院中心に本誌編集部が実施したインタビューを紹介する。さらに、それに関係すると思われる広告に関する検討会(第6回)の構成員の発言も紹介する。



表1 治療院・接骨院のイメージ

- 1 腰痛や怪我を治すイメージ。
- 2 施術してくれる先生がおっさん。
- 3 バキッ、ボキッとやる痛いイメージ。
- 4 痛みをとってもらえることもあるが、あくまで医師ではない。
- 5 交通事故の治療。
- 6 他人に身体を触られるところ。
- 7 敷居が高く、施術料が高いイメージ。
- 8 保険適用されるので、気軽に通える。
- 9 効果があるのか疑問。
- 10 入りにくい。中で何しているか分からない。
- 11 殺風景な診察室に愛想のない白衣のおじさん。病院でもなくよく分からない場所。
腕の良い悪いが結構ハッキリとある。
- 12 良い人にぶつかると良いけれど、悪い人にいじられると悪化する。整骨院チョイスが重要。
- 13 痛そうなイメージ
- 14 国家資格、保険診療なら安心。
- 15 スポーツをやっている人が高齢者が行くイメージ。

1 治療院・接骨院と聞くとどんなイメージですか？

表には一部しかないが回答の多い順では「痛い、痛そう」との主旨の人が18名、「ボキボキ・ボキボキ鳴らす」イメージの人が6名、「気持ちよさそう」と思っている

人が5名、「電気治療やマッサージするところ」と答えた人が6名となっている。「接骨院はよく分からない」「入りにくい、中で何をしているのか分からない」などの答えも多数ある。今までの広告規制などから院内でどんなことが行われ、どんな治療をするのかが認知されておらず、行ったことのない人にとっては未知の領域だ。

アンケートをとったのは20歳台から40歳台の比較的若い男女100名。これまで厳しい広告規制があった業界の今の姿が垣間見える。なお、設問次第で答えが重複したり、回答者が減少するのであくまでも参考として捉えてほしい。

「治療院・接骨院についてのアンケート結果」

表2 どんなとき接骨院に行きますか？

- 1 骨折したとき。
- 2 腰が痛いとき。
- 3 行ったことがない。
- 4 肩や首が痛くて痛くてたまらないとき。
- 5 事故にあったとき。
- 6 ギックリ腰になったとき。
- 7 まだ行ったことがありません。日常生活に支障がでるほど腰が痛くなったりしたら行くかも。
- 8 肩や腰が痛いとき。
- 9 利用したことはないが、身体の歪みがあるときに検討する。
- 10 お金に余裕があれば。普段は行かない。
- 11 寝違えたとき。
- 12 顎関節症をみてもらい、かなり良くなりました。

病院や診療所に行ったことがない人はいないと思うが、接骨院等に行ったことがない人が3割もいる。さらに近年はリラクゼーション、整体、カイロプラクティックなどの民間資格の院も急増し派手な広告も掲げている。ますます治療院の影が薄くなってきた。これらの解消のためにも広告検討会による広告改革は期待される。

☆☆☆

問題である。

表4 接骨院と整体院の違いが分かりますか？

- 1 違いが分からない。
- 2 整体は自由診療で接骨院は保険診療。
- 3 保険がきくかどうか。
- 4 国家資格者、柔道整復師が施術するかしないか。
- 5 ケガをしたら接骨院で、体のメンテ的なものだったら整体院でしょうか。
- 6 整体はマッサージや姿勢を治し接骨は治療。
- 7 現在、接骨院に通っていますが、整体の違いがよく分かりません。
- 8 違いが分かりません。イメージは同じです。
- 9 整体は無免許でもOK 接骨院は免許必要というイメージ。
- 10 どちらもうさんくさい。
- 11 大差ない感じ。
- 12 整体はリラックス、接骨院は治療。

表3 接骨院を選んだ決め手

- 1 知り合いの紹介で行きました。料金も分かって安心して行けました。
- 2 職場の人の口コミで。保険適用の説明はうさんくさかったけど。
- 3 職場や自宅の近くで通いやすく口コミや近所の評判がいいところ。また料金表が掲示してあるなど分かりやすいところも大事なポイント。
- 4 近所で保険の適用される場所だから。
- 5 信頼のおける先生がいるところ。
- 6 その先生がテレビに出ていて、料金もお試し価格になっていたから。
- 7 電子治療器などでごまかさず、手技だけで治療する接骨院だから。
- 8 家族の口コミ。
- 9 ネットで料金・場所・クチコミ検索をして探した接骨院。家から一番近かった。でも凄い気分屋な先生で、イライラしているときとか丸わかりで怖かったので、両親がお薦めの接骨院に移った。
- 11 家から近いから。実際に行ってみての対応。
- 12 入りやすい雰囲気の接骨院だった。

2
どんなとき
接骨院に行きますか？

回答の多い順では「行かない、行ったことがない」が31名、続いて「腰痛のとき」23人、「肩こりのとき」17人、「首の痛み」と「事故・骨折」がそれぞれ7名となっている。「行かない、行ったことがない」が3割も占めるのは前にも述べたが広告規制の影響もあるものと思われる。接骨院での保険治療の内容は回答者のほとんどが理解していなかった。

3
接骨院を選んだ
決め手

知り合い、友人、家族の紹介などの口コミで接骨院を選んだ人が多かった。口コミでは院長

の人間性や治療法、料金も聞くことができたり行きやすく感じるようだ。他の要素としては自宅、職場の近くの入りやすい雰囲気のお店であること。料金表を掲示している店舗も高評価だった。

4
接骨院と整体院の
違いが分かりますか？

あえて国家資格者と民間資格者の店舗の違いを聞いてみた。違いが分からない人が35名もいた。見分け方で多かったのは、保険診療をするか自費治療かだ。最近、接骨院では自費メニューの導入をするところが多く、一部の接骨院は保険治療をせずに100%の自費治療に切り替えたとの話を聞く。そうなると接骨院と整体院の違いが見えなくなってしまう。民間資格者の店舗との差別化をどうつけるのかが問題である。

「あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゆう師、柔道整復師等の広告に関する検討会」

広告に関する検討会は発足以来5月で1年を迎え、7回の検討会が開催されている。これまでの検討会は、有識者、保険者、施術者側の構成員が自分の考えを一方的に述べるだけで議論の進展が乏しかった。今年3月に行われた第6回の検討会は議論が若干進んだ。ここでは第6回の検討会の一部を紹介し、今どんなことが話し合われているのか紹介する。なお、構成員の発言は誌面の都合で一部を要約・削除している。

○事務局・厚生労働省：柔整施術所は「○○接骨院」、あはき施術所は「○○あはき治療院」と表示することについて、どう考えるか。ご意見を承りたくと思っています。

○山口構成員・NPO法人ささえあい医療人権センター：「治療」という言葉は医療を連想させるため、「治療院」という施術所の名称は、病院や診療所と紛らわしく、国民の誤解・混乱を招く要因になっていると考えています。「治療院」は認めるべきではないと考えます(書面での提出)。

○石川構成員・全日本鍼灸マッサージ師会：はり、きゆう、マッサージ治療院という言葉をつけた方が、国民のためにもわかりやすいと考えております。また国家資格を持っている者という認識のためにも必要だと思っております。

○釜沼構成員・日本医師会：柔道整復については接骨院、あはきに関しては、その専門を、はり、きゆうとくっつけて施術院という名称で統一すること

によって無資格者を含めて他ときちんと区別ができる、それが利用者にとっては利便性が高い。

○三宅構成員・健康保険組合連合会：「治療」という言葉自体を使うことについては難しいと考えております。「治療」は医療法で使われており医師が診断から行う一連の行為であり、国民の多くは治療とは医療機関、医師が行うものという認識が浸透していると考えております。

○竹下構成員・日本盲人会連合：先ほどから、治療院が診療機関と誤解されるという点を何人かの方が言っておられますが、はり、きゆう治療院、マッサージ治療院に医師がいると考える人はいないと思います。

○坂本構成員・呉竹学園：言葉よりも、業として行っている行為が何であるかということを議論するべきです。柔道整復の業として、骨折、脱臼等を整復して固定する行為は、整形外科医が徒手整復して固定することとも変わりません。その結果として、患

者さんは骨折、脱臼の状況から治療していくということだと思います。そうすると、これは治療以外の何物でもないと考えます。

○木川構成員・アンダーソン・毛利・友常法律事務所：あはきとか柔整師の方が、治療をしてないのだということと自体が無理で、治療されていると思います。治療をして、その過程で一定の健康被害が生じるようなおそれがあるから資格制度にして、資格をとらなければだめだとしているわけですから、有資格者がせっかく資格をとつたのに、治療と言ってはだめということと自体無理があるのではないかなと思います。

この日は「治療日」「治療時間」などの言葉や「料金表示」の是非などについても論議された。検討会はこのような言葉の定義に1年間を費やしている。

取材して言葉の内容そのものがどれほど大切なことが理解できない。言葉はある程度の論議で決定し、それをしっかり周知させる方が大事なことだと思ふ。また、国家資格者の院の表記などを定めることで、それ以外は民間資格者の店舗であるとの区別がつく。厚生労働省は昨年6月実施された「医療広告ガイドライン」に沿う形で作ろうという思想は見え隠れしているが、もっと厚生労働省が主体的に動かなければガイドライン策定に時間がかかるだろう。前半のインタビューでも分かるが、この業界の広告改革は喫緊の課題なのだから。



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12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(体験受講は初回のみ10,000円)
- ソフトブロック(2個セット):30,000円(入会すると特典として無料進呈)※ソフトブロック実用新案権(特許)取得

● 入会金30,000円 年会費20,000円(今なら初年度年会費免除!)

● 上限額1億円の傷害保険加入可能(有資格者+7,000円 無資格者+10,000円)

詳しくは下記にお問い合わせ下さい

[問合せ・申込先] パーフェクト クラニオロジー協会 TEL・FAX: 03-3736-6508

URL: <http://www.perfect-craniology.jp/> MAIL: csf_practice@yahoo.co.jp

創始者: 宮野 博隆

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



「ベーシックコース」(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 ~ PM5:00
【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)



人財を人財に変える教育術

第30回「親孝行できない人は・・・」



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16年を迎
えた。その卒業生は2300人を超える。

僧侶からの言葉

『親孝行できぬ者は所詮何もできない人間である』極真空手の創始者、大山倍達氏の言葉です。さまざまな武勇伝を残している伝説の空手家が親孝行について語っているからか、とても素直に心に響き記憶に残っています。

現代社会ではモノが溢れ生活は豊かになり、昔とは比べものにならないくらい日常的なモノゴトが楽になりました。反面、人の心はさびしくなり、自分さえよければいいという人が増えてきたようにも思います。それは最も身近な存在、家族に対する態度や言葉遣いにも出ています。日頃の感謝よりも自分の我を強く出してしまい、甘えや自分中心な勝手ばかりが先行している風潮が強いように思うのは私だけでしょうか？

以前、役所広司さんがインタビューで語っていた中に「墓に布団はかけられない：」という言葉がありました。まさに「親孝行したいときには親はなし」です。

数年前、弟の親友と両親と一緒に旅行に行った時のこと、その際、僧侶が弟の親友に「君はいい人を親友にしている。親を大事にしない人とは友達になるな」ということをおっしゃいました。親も大事にできないでどうやって友を大事にする？ という意味合いのことを教えてくださいました。

私はどうだろう？ 親孝行がしつかりできているだろうか？

声を聞かせること、自分が元気でいること、そして、親に心配をかけないこと、親より長生きすること。親の希望や期待にこたえ、その時その時にできることを精一杯やってきた。しかし、どんなに尽くしてやり続けてもとても足りていなくて、ときおり何だか泣けてくる時がありました。

一方で親の行動や発言にもすごく腹が立ったり、頭に血が昇ったりすることもありました。しかし、今思えば親子で喧嘩ができるうちが華なのかなとも思います。喧嘩ができるだけの体力が親にまだあるということ。相手に対して怒りの感情を出せるくらいの元気があるということ。体力が落ち病気になればそんな「気」も湧いてこない。感情の揺れを素直に出せることは幸せなこと。

親孝行と会社経営

わが社の社員にも講座の受講生にも「親孝行にし過ぎはな

い、親を大事にするんだよ」、「できる限りご両親に会いに行つて欲しい、ご両親との時間をつくつて欲しい」と何度も言ってきました。それは同時に自分に対しても言っていることなのです。たとえどんなに仕事がうまくいっても、経営者として社会的な地位や評価を得ることができても、親孝行ができない自分はどこか心の底から喜べない、なにかが足りない感じがします。経営者としての自分も仕事も、全て大事にしている価値観と繋がっています。それを疎かにしては会社の経営だつてうまくいかない。親孝行と会社経営には共通した大事なモノゴトがある、そう思います。

私は頻繁に両親に会いに行くことができませんが、弟夫婦がママに顔を出してくれています。本当に有難い。感謝、感謝です。

親孝行のあり方を今一度深く考える。何度も言います。「親孝行にし過ぎはない」。皆さんはどうですか？

岩崎由純の

『読む癒し』

第35回



岩崎由純

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

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

「世界に歌声を」

アマデウス・モーツァルトは多くの作品を残し人々に感動を与え続けていますが、非凡な才能ゆえに妬まれたり、だまされたり、盗まれたりしたことが言い伝えられています。映画『アマデウス』の中でも、1回聴いただけのピアノ曲をその場で完全に弾きこなしただけでなく、作者の目の前でどんどん編曲し作品に命を吹き込む場面がありました。その非凡な才能に周りは驚くだけでなく、恐怖を感じてしまいます。

そんな体験を小学生時代にしたという女性にお会いする機会がありました。今では音楽活動やラジオのパーソナリティーも務めておられる「うーみ」さんは、大好きな高知県に住みながら阪神タイガースを愛する笑顔が素敵な女性歌手です。出会いは全国規模の講演会終了後の懇親会でした。うーみさんは司会をされていました。明るく元気な司会進行にただものではないなと感じていたので、会の最後で歌手としてのうーみさんのパフォーマンスに度肝を抜かれました。圧倒的な音量、見事なピアノ演奏。最後に演奏されたのは映画『千と千尋の神隠し』

の挿入歌として何度も流れていた曲「あの日の川」でした。「これ私が歌っていたんです！」とうーみさん。全国から集まっていた女性経営者の皆さんの驚く顔。知っていた高知の皆さんのどや顔。自分は泣くほど感動していました。「魂に響く歌声ってこういうものか！」。

「私は体育会系の家庭に生まれました」うーみさんのご両親は北海道でも有名なバスケットボールの元選手で、今は誰もが知る指導者だそうです。「でもなぜか私は絶対音感を持って生まれたのです」そうおっしゃるうーみさんは、幼稚園の時代から一度聴いた音は、すぐに再現できる才能を持っていたそうです。幼稚園時代はその才能を周りも認めてくれて愉しかったのですが、都会の小学校に行つて一瞬にして奈落の底に突き落とされたような思いになったのです。例えば発売されたばかりの人気歌手の曲を一夜にして完全コピーして翌日教室のオルガンで披露すると、クラスメートは「すごい」ではなく「気持ち悪い」と言っていたそうです。小さな頃から一生懸命ピアノを習っていた同級生か

らうーみさんは、その才能と絶対音感を妬まれ仲間外れにされたそうです。

「私は普通じゃないんだ！」人並外れた才能ゆえに、友達ができない。喜んでもらえると思つた歌のパフォーマンスは、逆にうーみさんに「化け物」というレッテルを貼ってしまった。子供時代のうーみさんは、なんとその才能を封印することに決めたのです。

中学に入ったら好きなことをやろうと思つてサッカー部のマネージャーに立候補したら、いきなりバスケットボール部の監督さんに捕まります。なんとバスケットボール界の重鎮であるお父さんの後輩です。「お前は、バスケットボールをやることになってる！」と、有無を言わず部員にされますが、そこは両親の体育会系DNAが入っていたこと、さらに根っからの負けず嫌いも高じて、あつという間にレギュラーとなり選抜チームに選ばれるほどの選手になりました。大学にも特待生として進み、バスケットボールを続けました。しかし悲劇は、そのバスケットボールのプレー中に起きてしまいます。激しい接触からの転倒で頭から落ちてしまい頸椎損傷の大けがをしたのです。病院での処置を終えリハビリを続けますが、あちこちが痛むし動かない部位もある。出口が見えない辛い日々の中、軽音楽部のある友人から誘われて音楽スタジオに入ります。

封印していた音楽の扉。そこに入ると衝撃の光景があつたそうです。なんと、もの凄く下手な人が、最高に気持ちよさそうに演奏していたのだそうです。絶対音感があるうーみさんからは想像ができない不協和音の中、こんなに楽しそうに演奏している人がいる。そうか、音楽は楽しめばいいのか。この人には負けたくない！

ピアノに触れてみると、神経にも障害が起きていたのか、ファと

ソの音が出ない。どんなに頑張つても動かない指がある。思うように体が動かないジレンマは続いていました。しかし、元々大好きだった音楽に触れ始めると奇跡が起きました。あれだけ辛いリハビリをしてもわずかな変化しか感じられなかったのに、わずか数日で音を出せるようになったのです。持つて生まれた才能とDNAが覚醒したのでしょいか、難航していたリハビリですが、好きだった音楽によって急速に回復し、うーみさんは音楽によって生き返ったのです。

「私にとつて一番辛かつた時、心の支えになったのが当時の阪神タイガースだったんです。どん底の最下位でも前向きに頑張っている選手達の姿に自分を映していたんですね」そうおっしゃるうーみさんは、回復後、阪神のリポーターになります。阪神のソングライターにもなり5人の監督さんの時代を支え続けたそうです。星野仙一さんにも可愛がっていただいたうーみさんはチームの高知キャンプに何度も帯同したそうです。

そこで高知のファンになります。大阪でも東京でもニューヨークでも活躍していた天才歌手うーみさんは、大好きな高知を拠点に決めました。今は高知県の観光大使です。好きで得意を封印していた幼少期があつたからこそ、今は「大好きな場所で、好きで得意を謳歌する」そんな人生を歩んでおられるうーみさんに「心から感動をいただきました。世界中に歌声が響き渡る歌手になりたい」とおっしゃるうーみさんは、今、才能の向こうにある夢に向かって歌い続けています。

PS

この原稿を書いていた2019年6月、高知県の人口が戦後初めて70万人を切ったとの報道が流れました。うーみさんがこよなく愛する高知県。皆さんもぜひ行って下さい。

「世界中に歌声が響き渡る歌手になりたい」

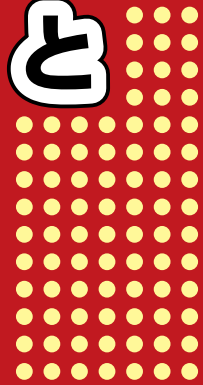
歌手 うーみ

うーみさんのオフィシャルサイト：<http://umi-yuka.com/>

柔道整復師の岐路

自費導入と

機能訓練指導員



もともと外傷専門として成立した柔道整復師の接骨院だが、最近では自費治療を導入する接骨院が目立って多くなってきた。ひーりんぐマガジンに対する記事の希望も「自費移行の具体的方法」「売上安定のための自費導入法」「保険治療と自費治療の特集」などが多く、自費導入を目指していることが分かる。自費導入の主たる目的は売り上げの増加や安定化。

少人数店舗や個人店舗の院長は自費導入をどうかの岐路に立つ。

一方、若い柔道整復師や売り上げ減から廃業に追い込まれた院長経営者は接骨院の勤務者となり柔整業界に残るか、機能訓練指導員になるかの岐路に立つ。この特集では、業界に残るための自費診療の導入の注意点や、心構えなどを接骨院経営アドバイザーの細川光一氏に聞く。機能訓練指導員については機能訓練指導員の仕事内容や現在置かれている立場、なぜ指導員に目を向けられているのかを紹介する。

自費治療導入の背景と導入の注意点

柔道整復師は柔整師とも呼ばれ、整形外科的な障害の一分野として主に骨折、脱臼、打撲、捻挫、筋・腱等の障害等の非観血治療に従事する国家資格者の正式名称である。はり師、きゅう師、あん摩マッサージ師、柔道整復師を総称して手技療法資格と呼び、この国家資格は、医師、歯科医師と同様に独立開業が許可されている。

もともと、柔道整復師の資格は日本の準国技である柔道の有段者に対して、無条件に与えられていた特殊な資格だったため、格闘技(柔道)の世界にある「先生と弟子」の関係を核とした非常に封建的な組織社会から構成された業界だった。近年この徒弟制度が崩壊し、自由度が増した。一方、高齢化の進展や医療技術の高度化、生活習慣病の増加等に伴い健康保険制度を支える財政が逼迫し、保

険審査が厳格化され保険治療の売り上げが低下している。また、返戻処理等、保険治療の事務手続きが増大・煩雑になってきている。それを避けるために保険適用以外の自費を導入したり、完全シフトしたりする接骨院が増えている。あたかも自費導入ブームの様相を呈している。接骨院の本来の業務が忘れ去られているかのようだ。

自費の導入の前に何をすべきか、導入の注意点は何かを接骨院経営アドバイザー主任コンサルタントの細川光一氏に聞いた。

「今、接骨院の経営が成り立たず潰れているお店が増加しています。多くは開業して3から4年経過した接骨院です。売り上げ目標となぜその目標が必要なのかを自覚した上で数年先まで計画する。それに向かって努力することが大切なのに、そ

んな先生は計画性もないまま漫然と運営している。そんな状態で売り上げが落ちてくると接骨院、接骨院の看板を掲げながら自費治療の導入を図る人が多い。つい最近もそんな先生に『接骨院の看板を下ろしたらどうですか?』『受領委任の中止の申し出をしたらどうですか?』と聞いたのですがそれができない。なぜできないかというと、もし自



分が思ったように自費の導入がうまく行かない場合は保険治療に戻りたいから」と逃げ道を作っている」。

「有名な施術方法を習って導入してもその施術方法が患者を呼ぶのではなくて、患者さんを惹きつける魅力が先生にあり、その上その施術方法の

効果をはっきり出さなければならぬ。さらに集客するための企画もしっかりしたものを作成しなければならぬことを肝に銘じておくことです」

「自費導入計画の前には現状の保険治療の計画を作り直し、先生1人の治療院で保険治療の患者さんをしつかり確保した上で、保険プラス自費治療



を加えていくことが必要です」「一度、計画性もなく自費にウエイトを置いてしまうと、今までいた保険治療の患者を再集客できなくなる。自費治療導入に移行して失敗しているのはそんな院です。自費治療に移行して成功するには自費に移行するまでの期間を1年間かけられるかどうかと保険の患者をおろそかにしないことです」。

機能訓練指導員

今まで柔道整復師の国家資格者は、柔整業界に入り勤務柔整師から院長となるケースがほとんどだったが、数年前から機能訓練指導員という新し

い道が拓かれ特に若い柔整師の注目を浴びている。機能訓練指導員は介護施設や病院で機能訓練指導を専門的に行うスタッフのことを言い、特別養

護老人ホームやデイサービスセンターには必ず一人以上配置をすることが定められている。機能訓練指導員という資格はなく、看護師、作業療法士、言語聴覚士、理学療法士、柔道整復師、あん摩マッサージ指圧師の資格を有する者なら機能訓練指導員になることができる。昨年4月からは資格要件を広げることのできる。多くの機能訓練指導員の確保につながるために条件付きではあり師・きゅう師でも担えるようになった。

一概にはいえないが、収入面でも柔整・接骨業界よりも有利なケースもある。給与の平均データを見ると、近年ではデイサービス勤務の給与が接骨院勤務と比較して高額になる傾向にある。つまりそれくらい介護業界からの需要が高く、求められている人材ともいえる。

厚生労働省が、重介護の患者を増やさないための「予防介護」を政策の重点として掲げているが、現実には本格的な指導に達していないサービスをしているところも多い。看護師にリハビリをやらせてもクオリティ的には物足りない。そこでしっかりリハビリを行える柔道整復師が機能訓練指導員として年々注目されつつある。結果、介護業界の活性化にもつながっている。

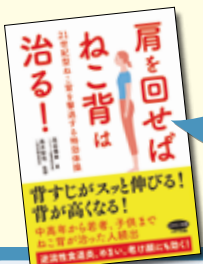
最近の若い柔整師には柔整業界ではなく介護業界（機能訓練指導員）の就職希望が増えている。機能訓練指導員は賃金が高く、企業母体も比較的大きく安定性も高く、定時の出勤や退勤で日々の計画の立てることができるため、魅力的に映っているからだと思われる。今の若い世代の柔整師は開業意識が低く、「寄らば大樹の陰」で安定を求めている人が多い。将来何が何でも開業を目指して働くという人はむしろ少数派となりつつある。しかし、柔道整復師の資格を保有していれば開業権があるので、やろうと思った時に開業もできないことはないのだ。接骨院に勤務

経験のある先生も同じで、次の転職先として介護業界を目指すこともできる。例えば、開業した自分の接骨院の売り上げが低下し、接骨院に見切りをつけた先生にとっても有望で、採用可能性の高い転職先といえる。

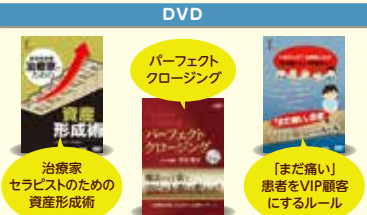
すでに自ら店舗を持ち、院を経営している先生にとっては、内外装をリニューアルして別業態としてデイサービスへ事業転換することも可能。柔整・介護どちらの業界の質が高い低いというわけではないので、比較的転業がしやすい。将来的にはますます人材の交流が盛んになっていく可能性が高い。

国家資格を持つ治療家の進む道が近年はつきりと見えてきた。同じ免許を持ちながら健康保険と介護保険の道の2つに分岐する。どちらの道に進んだところでシフトできないことはないが、どちらに進むべきか迷う人が生まれる一方で、それぞれの道の先ではその道のプロフェッショナルが生まれてくるに違いない。

健康保険よりも介護保険はずっと後発なため、介護業界は参加企業における待遇や給与などは近代化されている。一方の治療業界にははっきりと目に見える徒弟制度は崩壊したとはいえ、まだ徒弟制度の影は存在する。今は、機能訓練指導員よりも治療家になっている人は圧倒的に多いが、業界の影の部分各治療院が是正していかねければ逆転する可能性もある。そうなった時、治療家の国家資格が存亡の危機に立たされる。



2019年7月発売
猫背矯正
コースを
導入しよう!



治療院経営勉強会 (土曜日 18:00~20:00)

東京池袋 アットビジネスセンターにて 誰でも参加可能5,000円

後期 10/19 ± . 11/16 ± . 12/21 ±

治療家の悩みを全て解決!

- 経営・マーケティング
- 集客・リピート・ファン化
- モチベーション
- 家庭問題
- 顧客対応
- 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** 治療院経営の
通信教育システムです。

お問い合わせはこちらから >>> URL : <https://e-pcc.jp> もしくは

PCC治療家塾 検索



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。

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！

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

徒手医学 基礎講座

Vol.13 産前・産後の ウソ・ホント(1/2)

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
桑島 悠輔

ひーりんぐマガジンをご購読の先生方、こんにちは！

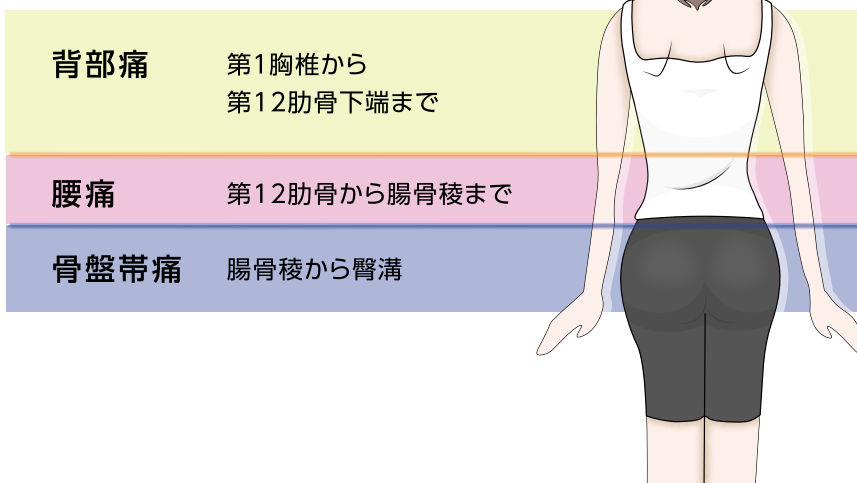
前号の関節リウマチはいかがでしたでしょうか？ リウマチは他にも環椎横靭帯の弛緩など命にかかわる病態が隠れている場合もあるので初診時にしっかりヒアリングしてください。「かかりつけの病院で頸椎のレントゲンを定期的に撮っています」という患者さんがいたら仰向けでの頸椎の牽引や頸のストレッチは絶対的な禁忌となります。病院では枕を外すようにと指示が出ているはずですので確認してみてください。

今号では最近、誤情報や内容不十分なセミナーが多い産前産後腰痛のホントorウソを文献、論文と照し合せてお伝えしていきたいと思います。メディックス1Dayセミナーで産後の回を受けた先生方は追加資料もありますので確認してください。

1. そもそも「産後の腰痛」という言葉自体が間違っている。

⇒ヨーロッパでは明確に背部痛(Back Pain)、腰痛(Low Back pain)、骨盤帯痛(Pelvic band pain/Pelvic Girdle pain)を分けて使っています。腰痛は第12肋骨から腸骨稜まで、腸骨稜から臀溝までは骨盤帯痛または臀部痛(図1)。ちなみに臀溝から下は下肢痛ですよ！

図1 背部



妊娠に起因した腰痛はpregnancy-related pelvic girdle pain(PPGP)といい、産後の腰痛はpregnancy-related lumbar pain(PLP)となります。それぞれの有病率はPPGP20%(オランダ国内)、PLP平均50%(3論文平均値)です。

(Britt Stuge et al. *Manual Therapy* [2012]:1-7)

一般的には産後の腰痛は予後良好、産後骨盤帯痛は予後不良とされているので問題になるのは骨盤帯痛ということになります。

2. 産後は骨盤底筋が弱っているのでインナーマッスルのトレーニングをしましょう！

⇒答えは【No】です！

① 骨盤帯痛(PGP)患者49例と正常人(コントロール群)49例の膣内圧を3次元超音波で計測。

(*Man Ther.* [2012 Apr] 17(2):150-156. doi: 10.1016/j.math.2011.12.004. Epub 2012 Jan

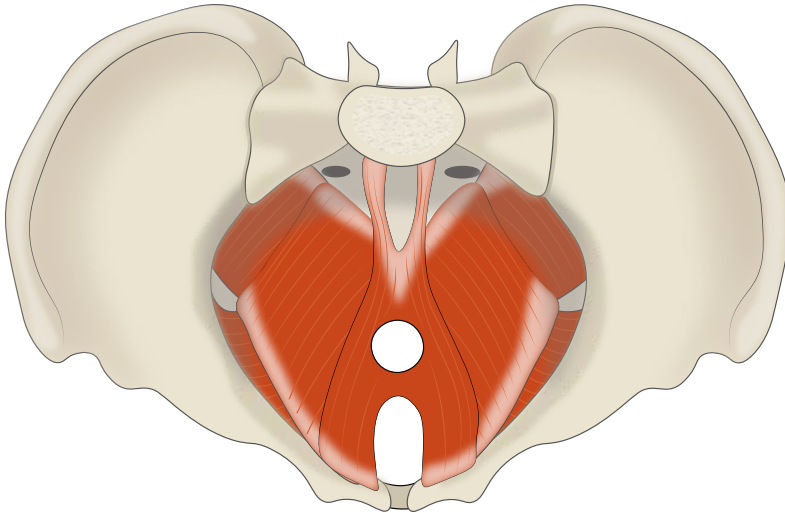
15.)

【結果】PGP群はコントロール群に対し有意に小さい挙筋裂孔と安静時の高い膣圧が計測された

まとめ:PGP症例に対し、PFM(Pelvic floor muscles)機能の強化運動を推奨するエビデンスはない。

出産時に骨盤底筋挫傷→痛みにより防御収縮→安静時の高い膣圧→PFM機能不全により産後の腹圧性失禁や骨盤帯痛などの原因(図2)。

図 2 骨盤底筋



② 産後の骨盤底部障害:ハイリスク出産症例(分娩時間150分以上、35歳以上、出産体重4000g以上)45例とリスク因子のない女性32例に分類し、3TMRI撮影。

(Catherine Brandon et al. *Ultrasound Obstet Gynecol.* [2012] 39(4): 444-451.)

【結果】◎ MRIでは恥骨骨折はハイリスク群で38%、低リスク群で13%

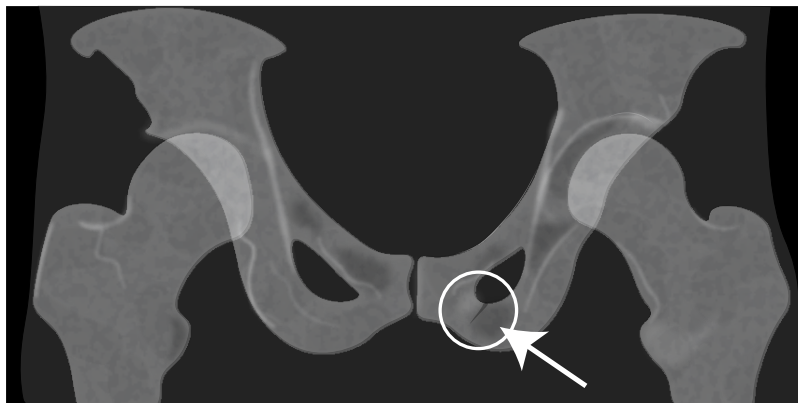
◎ 肛門挙筋断裂はハイリスク群で44%、低リスク群で9%

◎ 恥骨の骨髄浮腫は出産経験女性の61%で確認

◎ MRI画像で傷害が未確認女性はハイリスク群で18%、低リスク群で44%

このような結果から産後の腰痛、骨盤帯痛にはハイリスクなRedflagが隠れています。安易に手順化された産後の骨盤矯正などは考え直し、機能・疼痛誘発テストを行い、Redflagを除外してください。ハイリスク出産女性のMRI画像で82%に病変が認められていることを念頭に丁寧な問診が必要となります(図3)。

図 3 恥骨骨折



3. 産後の骨盤帯痛はリラキシンというホルモンが出るから痛い!

⇒これも【No】です!

これらは731論文からなる前方視的cohort研究を含むsystematic reviewが発表されています(対象になったのは6論文)。

(Eur Spine J. [2012 Sep] 21(9):1769-1776. Epub 2012 Feb 4.)

【結論】論文の質は4論文が高く、2論文が低く、質の高い研究で、3論文はPPGPとリラキシンレベルに相関性を認めていない。

このジャンルは次々と新しい研究が発表されています。確定ではなく`現在研究が進んでいる最新`のものということで参考にしてください。勉強は楽しいのですし患者様のためや自分のために一生続けたいですね!

4. 産後の骨盤矯正は早ければ早いほど良い!

⇒やっぱり【No】です! これは論文を出すまでもなくNoですが参考までに。

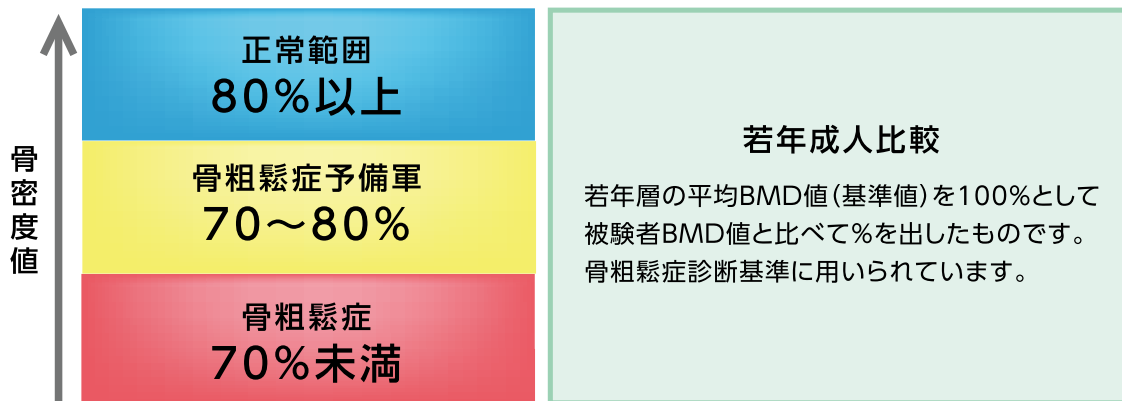
◎ 妊娠時に腰痛が出現し、妊娠後24から28カ月間腰痛が残存している症例とした。骨密度は定量的な超音波で測定し、妊娠時の骨密度と比較した。

(BMC Musculoskelet Disord. [2011] Feb 28.;12:55. doi: 10.1186/1471-2474-12-55.)

【結論】24から28カ月腰痛が残存していた症例は60例認められ、骨密度を再測定した。腰痛が残存していた症例の比率は24例(40%)であった。腰痛を有している症例は腰痛を有していない症例と比較すると、妊娠時の骨密度の低下が有意に高かった。妊娠後に腰痛が消失した症例は妊娠時に低下した骨密度の改善が認められた。腰痛が残存している症例の骨密度の改善は認められなかった。→妊娠後に腰痛が残存している症例は妊娠時に低下した骨密度低下の回復が不十分であった(図4)。

出産時の恥骨骨折も含め妊娠時、出産後の骨密度と腰痛の関係性も無視できませんね!

図 4 若年成人比較

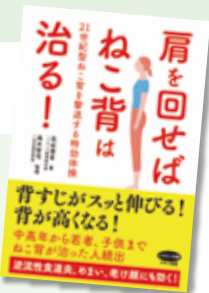


今号ではウソかホントか分からない情報を1つずつ確認してみました。いろいろなセミナーが乱立していますが情報の出どころはどこなのか? データを示せるのか? 知ったかぶりをしてないかを確認して納得のいく講習会に行くことをお勧めします。講師を質問攻めにして出禁になるくらい質問してください。偽物が淘汰され質の高い講習会が増えてくると思います。

次号ではウソ・ホントの続きとPPGPの鑑別テスト、簡単にできる産後トレーニングをお伝えしていきたいと思っています。

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。現在、日曜定期勉強会はキャンセル待ちです。

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. 59 花谷博幸

飽きないように治療を変えていく

PCC治療家塾代表の花谷博幸です。

前号でお伝えした「働き方改革」の対策や柔整の自由診療の導入は、治療費の値上げに行きつきます。都内では

60分3000円のクイックマッサージが2500円、2000円と値下げが進んでいます。一方で個人治療家は値上げの方向に舵を切らなければ年齢と共に売り上げがダウンしていくという未来を迎えます。業界の趨勢は単価の二極化がこれからも進んでいきます。

治療の経験値を値上げに転化できるところか、院長の決断にかかっています。値上げをする方法もいくつかあります。私が勧める方法は「うどん屋さん方式」です。安めのうどん本体180円にトッピングを乗せて390円にする方法で、最もリスクが少ないやり方です。治療費4000円だとしてもニーズや症状に合わせた治療をしても4000円です。しかし、治療費4000円+オプション1000円と書いてあれば、オプション希望の方

は依頼してみたくなくなるし、依頼された場合は5000円の売り上げになり「骨盤」と「猫背矯正」などはすでに市民権を得ており、他のオプションに比べ浸透しています。

多くの院長がセミナーに行つてそれらのオプションになるような手技を学び導入するのですが、1年後にはそのオプションが行われていないという現実があります。1つ目の理由はセミナーの講師が汎用性のある営業方法も一緒に教えていないことです。講師はそれなりの実力と成功事例を持っているのですが、生徒は営業・宣伝のやり方を知らないため施術さえできればうまく行くと考えてしまいがちです。2つ目は生徒が先走って臨床が中途半端なまま導入してしまい、患者さんからの評価を得られないからです。これら2つの根底にあるのはオプション施術をする患者数が少ないことです。これらことから結果的に院長の好奇心は薄れ、オプションは埋もれて通常治療のみに帰結するのです。

ではどうやったらオプションを機能させられるのか？ 既存顧客にはそのオプション用の待合室掲示ポスター、手渡しチラシ、新規顧客用にはホームページ新規原稿の事前準備が必要。オプションを機能させるにはこれらの手間を掛けられるかどうかです。ツールなくして口コミも注文依頼も起こりません。ポスターを自分で作るのには難しくてもチラシは作れるはず。他にオプション手技をどう通常の治療に入れ込むか、治療動線や最短距離にできるかを研究しなければなりません。ホームページの原稿作成だけでもコピーに頼らず、患者さんの声を頼りに修正していくことがリターンと飽き防止になるのです。

このたび花谷個人では7冊目の『肩を回せば猫背は治る』がマキノ出版さんから商業出版されました。この書籍を販促ツールとして一部の方には「猫背矯正」のオプションが作れるようにリアル中継で指導をしてきました。本誌読者も、ブログで一般公開しておりますので参考に見てみてください。

治療院業界30年のメディックスがご案内する

失敗しない 訪問マッサージ開業、導入

訪問マッサージにも柔整と同じ「受領委任制度」が導入されました
受領委任に必要な手続きを代行した請求代行サービスは、メディックスだけ！

メディックス計算センターは、訪問マッサージ業の
煩雑な請求業務を先生に代わって行います。

- 1 保険者ごとに発送先の異なるレセプトもメディックスにお送りいただくだけ。
- 2 事前審査で返戻防止！
- 3 同意書等必要書類の付け忘れも事前チェック
- 4 返戻率が低いことで信用力アップ！



その他、訪問マッサージ業の経営に関する様々なご相談にもお応えしています。
今年1月1日から受領委任を取り扱うために必要な手続きを代行したのは、同様のサービスの中でメディックスのみでした！

訪問マッサージに特化したレセプト発行管理システム

いつでもどこでも利用可能。鍼灸院向けレセコン「レセPro(A)」とも完全連動！

訪問スケジュールを入力するだけで往診距離を自動計算。
同住所で複数人施術した場合も適切に計算！

領収書、請求書の発行や、保険証履歴、同意書の管理が簡単に！
ミスや返戻を防止します！



次々に出てくる訪問マッサージ開業、導入の不安やお悩みメディックスがすべてお答えします！

受講料
無料！

訪問マッサージ導入セミナー

メディックスではセミナーを開催しています。
訪問マッサージ市場が拡大する中、訪問マッサージ導入をより詳しくお伝えいたします。

9月開催 9月29日(日) 10:30～12:30 ※12:00-12:30 質疑応答

10月開催 10月27日(日) 10:30～12:30 ※12:00-12:30 質疑応答

訪問マッサージ療養費保険請求の条件

医師の同意（同意書）のもと、あん摩、マッサージ、指圧師の国家資格を有する者が
施術を行った場合健康保険適用となる。

株式会社メディックス 本社ビル 4階：東京都千代田区神田淡路町 1-1-1 KA111ビル 4F
（都営新宿線・小川町駅・東京メトロ丸ノ内線「淡路町駅」A5出口 徒歩1分）

お申込み・お問い合わせ



0120-654-678

営業時間 土日祝日除く
10:00～18:00

メディックスの訪問マッサージ療養費請求代行

	項目名	金額	お支払方法
初期費用	入会金	¥ 0	
	事務登録料	¥ 0	
	月会費	¥ 10,000 (税抜)	保険入金額より相殺 *計算書開示システムに記載
	アカウント料(施術管理者1名につき)	¥ 5,000 (税抜)	
	超高機能 ASP レセコンソフト	¥ 0 (無償貸与)	
	レセコンソフト 電話・メール等のサポート	¥ 0	

*印鑑代は別途承ります。

【月会費・アカウント料について】

月会費¥10,000(税抜)、アカウント料¥5,000(税抜)は毎月のお支払より相殺させていただきます。

事務代行手数料 3%(税抜)

手数料は毎月のお支払より相殺させていただきます。

訪問マッサージの開業、導入、請求代行に関するお悩みをお持ちの方は、お気軽にご相談ください。

MDX **メディックス計算センター**



0120-654-678

営業時間 土日祝日除く
10:00～18:00

続・療養費の 請求と支給

第42回

「自費移行と保険請求」

請求代行会社療養費請求担当:療養太郎(仮名)

ここ数年よく耳にするのが「保険請求が厳しいので保険の取り扱いをやめて全て自費治療に移行する」「保険適用の患者が少ないので保険適用の患者には説明して自費に切り替えてもらっている」という言葉です。SNSやネットなどでも「自費導入の勧め」といった広告をよく目にするようになりました。接骨院として患者さんにより健康的な暮らしを送っていただくために、外傷治療以外にも体質改善などを目的とした自費メニューを導入する必要はあると思います。しかし、問題は「保険請求の取り扱いをやめる」ということです。保険請求が厳しいからという接骨院側の都合だけで、健康保険を適用される傷病にも関わらず患者さんが自費で治療を受けなければならぬケースが出てくるからです。

国民は「国民皆保険制度」により何らかの公的医療保険に加入しています。公的医療保険は社会保険(医療保険、年金保険、労災保険、雇用保険、介護保険)制度の1つです。医療保険には健康保険(全国健康保険協会、組合健康保険、日雇い健康保険)、船員保険、国民健康保険、後期高齢者医療、共済組合などの種類があります。この制度は万が一、病気や怪我をした場合に十分な医療(治療)を受けることができ、その人の生活を圧迫することなく「生活の安定と福祉の向上に寄与する」のが目的です。このように国民は万が一のために保険料を支払い保険に加入しているのですが、怪我をしても完全自費移行した接骨院では保険が使えません。健康保険が適用となるかならない

かは柔道整復師の判断ですが、その理由が「保険者が厳しいから」というのは、施術者側の都合であることを十分認識していただきたいと思えます。

保険者が厳しいから全て自費に切り替える先生が増えてきていることに加えて、「3部位請求の割合が多いと返戻になるので確実に支給してもらうために2部位請求にする」「治療に3カ月以上要した場合、保険者に慢性疾患を疑われ返戻となるので3カ月以内で治癒したことにして請求」と話す先生も多く見受けられます。本当に保険請求部位を2部位として少なく請求すると確実に支給されるのでしょうか。慢性疾患を疑われないよう3カ月以内にレセプト上は治癒として請求しますが、患者さんは実際に治癒しているのでしょうか。治癒していない場合、以降どのような保険請求をするのでしょうか。

以前、全て2部位で請求していた接骨院に対して保険者から「患者さんは1部位の人もいれば、3部位の人もいると思いますが全て2部位というのは部位を操作していると思いたくなります」と言われたことがあります。確かに全て2部位請求というののも不自然ですし、2部位だから必ず全て支給される保証はどこにもありません。

厚生労働省の統計による部位数をみますと平成21年の統計では1部位請求10・7%、2部位38・6%、3部位請求45・0%、4部位請求5・7%。平成22年が1部位請求10・1%、2部位43・1%、3部位請求46・8%。平成26年が1

部位請求9・5%、2部位58・9%、3部位請求31・6%となっています。

平成22年以降、多部位請求による保険者返戻が増加したこと、平成25年の療養費改定で3部位の算定の給付率が70%から60%に改定されたことで、平成26年の部位数は3部位請求が減少し2部位請求が大幅に増加しています。

療養費の改定や保険者の返戻内容などによって請求内容に変化が生じるという問題はありませんが、保険請求の取り扱いをやめる接骨院が増えてくるとすれば、早晚柔道整復師という資格はいらなくなります。

誤解を恐れずに言うと今の請求の状態は保険請求が厳しくなったのではなく、これが本来の保険請求の状態なのです。以前に比べ複雑で厳格化された現状の健康保険の請求に対応するためにストレスを抱えている先生は多くなっています。そんな諸先生も保険者を意識することなく、患者の症状や状態から外傷と判断できる場合はきちんと判断して適正な健康保険の取り扱いを行っていただきたいと思えます。さらに、患者さんへ外傷であることと健康保険の取り扱いであることを明確に説明する必要があります。

保険請求が厳しいからという理由だけで「保険請求の取り扱いをやめ自費治療に移行しよう」と考えている先生、今一度お考え直しください。このまま行くと「国民皆保険制度」「柔道整復師・接骨院制度」の崩壊にまで繋がる恐れがあるのです。

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！！



無料相談の問合せはお電話で ミネルバ税理士法人 TEL:03-3491-4812 URL:http://www.tokyo-smile-shugi.jp/
本の購入はHPから ☞ 〒141-0032 東京都品川区大崎5-1-11 住友生命五反田ビル10階

初歩の会計教室

第61回

最終回

消費税引き上げ対策



経費増は月1万円

さて消費税が今年10月8%から10%に引き上げられます。治療院の場合、事前に検討が必要で一番にやるべきことは客単価の見直しです。まず経費はどれくらい増加するのでしょうか。前回公表した治療院の平成30年度統計データにより試算すると、一店舗当たり1カ月約1万円、年間12万円の経費増になります。1カ月の平均経費が90万円。このうち消費税の課税対象外の人件費、減価償却費、保険料、租税公課等を控除した課税対象経費から試算しました。課税対象経費1:08×0.02で経費増加額が計算できます。治療院の事業主の方は試算してみましょう。

客単価の引き上げは2・2%必要

次にこの客単価への価格転嫁を検討します。保険施術については単価を上げること

はできません。ここでは保険外の施術単価

の見直しについて検討します。平成30年度統計データにより試算すると、月1万円の経費増と同額売上をアップさせるには客単価を消費税引き上げ2%以上の2・2%にしなければなりません。これはなぜでしょうか。接骨院の場合売上の50%以上が保険施術で値上げができないため、経費増を吸収するためには保険外の施術単価を消費税引き上げ2%以上にしないとその分利益が減少してしまうのです。自院について試算する場合は、課税対象売上合計額と課税対象経費合計額を比較して経費合計額の方が多い場合はこのようなことが起こります。

経費削減で値上げは不要

ここまでの試算は客数が同じ場合の単純な試算ですが、当然競合他院との競争で簡単

に値上げできないこともあります。このような場合は、経費の増額分、経費を削減できないか検討します。統計データの店舗では月経費総額90万円が消費税引き上げにより91万円になるので1万円の経費削減ができれば顧客単価を上げなくても利益は減りません。例えばちょうど治療機器のリース料月額2万円がリースアップによりなくなると、何もなくても利益は減りません。自院のリース契約を確認してみましょう。

月増患2名で値上げは不要

患者数を増加させることで消費税引き上げによる経費増を吸収することもできます。統計データの店舗では、客単価5千円であれば月2名増患すれば吸収できます。客単価を上げると客数が減るか、客単価を据え置くと客数は増えるか。10月に値上げをしないで消費税引き上げ分値引きキャンペーンなどの広告宣伝により増患したいところですが、このような宣伝広告(消費税と直接関連したもの)は禁止されていますのでご注意ください。またとりあえず10月値上げしないで様子を見る手もありますが、10月以降に値上げするとそだけ値上げと目立ってしまう患者離れになってしまいかもしれません。経営者の読みが問われます。

消費税課税業者の場合は 資金繰りに注意

前述したのは主として消費税が免税業者の場合です。接骨院の場合はこれまで消費税免税業者がほとんどでしたが保険施設収入の減少、保険外施設収入の増加により消費税課税業者になるところも増加傾向にあります。すでに消費税課税業者になっている治療院はどのようなことに注意しなければならぬのでしょうか。ズバリ資金繰りに注意が必要です。

いったん預金残高 利益が増える

消費税は事業者が売上代金に含まれる消費税をいったん預かり、経費に含まれる消費税を差し引いて残った預かり消費税を納税します。したがって消費税引き上げになると預かり消費税が増えます。その分預金残高は増えます。税込み経理（消費税込みで売上や経費を記帳する方法で中小事業者はほとんどこの方法）だと利益も増えます。しかし消費税額も増え、支払うと預金残高も減り利益も減ります。月々儲かっていたら消費税を支払うと赤字になることもあります。

決算対策で納税資金がショート

また納税額が多くなり資金繰り予定をしっかりと立てておかないと資金がショートしてしまふこともあります。儲かっているから決算対策で経費で落とせる備品消耗品等を多額に現金で購入。決算月の2カ月後消費税等の納税をしようと思ったら預金残高が足らなかつたので納税できない、といったことが起きます。税金を滞納すると金融機関から融資を受けることが難しくなります。また課税業者になると申告時の納税額によって2年目からは中間申告・納税しなければならなくなります。申告時の納税額により翌期から年1回、年3回、年11回納税が生ずることがあります。資金繰り予定を作る際は、使用している会計ソフトがあれば入力した月までの納税予定額の試算ができるものもありますのでこれを利用しましょう。客単価の見直しをする時は、消費税納税額の試算も忘れないでやってください。

消費税軽減税率の影響

飲食料品等特定の商品については消費税が8%に据え置かれます。市販の薬や医薬品に該当するドリンク類は10%。飲食業の場合にはテイクアウト・持ち帰りは8%だが、お店

で飲食すると10%になるとかややこしい事例がありますが、治療院の場合は、課税売上となる施術は全て10%です。経費については従業員用に弁当をコンビニで買ってきたら8%ですが、飲食店で飲食したら10%です。消費税が免税業者、簡易課税業者の方は特に何かすることはありませんが、原則課税業者は経費処理する時にこのを別々に区別して経理処理する必要があります。

最後に

2004年5月より掲載させていただいた「上田曾太郎の初歩の会計教室」は今回をもって終了とさせていただきます。当初NPO法人日本手技療法協会より治療院の現場で日計表の記入の仕方がわからないなど会計業務について相談が多く、会計業務の啓蒙活動として何か書いてくれないかとの相談があったのが掲載のきっかけでした。途中これまでの内容を単行本で出版もしました。現在全国の会計事務所でも私の書いた会計処理の仕方が広まり業界ルールとなりました。これからも引き続き治療業界に貢献させていただきますのでどうぞよろしくお願いいたします。

〈外傷治療〉を土台に据えた接骨院 その強さの秘訣に迫る！

柔整師の免許を使って仕事をするからには
外傷を診ないのはもったいない！

コウヘイ鍼灸接骨院 院長 渡邊宏平氏



が私にとって「外傷治療」の道を選んだ一番の動機です。

横浜生まれ、都筑区の川和町で育った私（現在は青葉区在住20年）はしばらくの間会社員（営業職）として働いていました。もともと、身体を動かすのが好きな私は、自分の周りの人たちに「いつまでも好きなことを一緒にしたいな、してほしいな」と考えるようになってい

先生が「子ども」の「外傷治療」を中心に
した院をつくりたいと思った、そもそも
きっかけ、動機について教えてください
ますか？

「この国の未来を担う存在＝子どもの健やかな成長の手助けをしたい！」というの

り、どうすればいいのか調べていた時に「柔道整復師という資格を取って接骨院で働けばいいのだよ」と逗子の接骨院の院長先生に教えていただきました。

それから何年か掛けて貯金をした後に呉竹柔整鍼灸専門学校へ入学。そこで柔整と鍼灸あん摩マッサージの資格をダブ

ルスクールで4年間掛けて取得。最終学年時には現場での経験を積むため、午前中は鍼灸の学校、午後は逗子の接骨院で働かせてもらいました。

卒業後は外傷治療（骨折・脱臼・捻挫・打撲など）を主軸に考えていましたので、外傷をしっかりと治療していると評判の整形外科で約8年間修業。

接骨院と整形外科。2つの現場をしっかりと経験したことで、開業後に整形のドクターとのコミュニケーションにも不安を抱くこともなく、患者さんを的確に鑑別できるスキルを養えました。8年間の修行は結構長かったですけど（笑）。

子どもの身体のケアといえば怪我などの外傷治療がメイン。揉み（手技）よりも、まず外傷を診られるスキルが必要ということですね。開業はどのようにされたのですか？

立地はなじみのある地元であることと学校が近くにあるエリア、怪我を診るので1階にはこだわりました。

現在、開業して約2年が経ちましたが開業当初は怪我の患者さんは全く来ませんでした。でも気持ちががぶれずしっかりと怪

特集「外傷治療に強い接骨院」シリーズ第3弾。今回紹介するのは、横浜市青葉区に開業して3年目を迎える「コウヘイ鍼灸接骨院」だ。
ターゲットとなる子どもの怪我の「治療」そして「予防」にフォーカス。地域の未来を担う子どもたちに寄り添い、力にならんとする強い意志と信念が特長のフレッシュな院だ。どんな経営手法なのか？ 探っていく！



院づくりの POINT

丁寧に綴られた一冊のバインダーの中には、数多くの来院患者の声が匿名で掲載されている。その数にも驚かされるが、何より印象的なのが、そこにびっしりと並んだ患者さん自筆のコメントの内容と密度の濃さだ。

来院のきっかけから院の印象、治療の方法、経過そして治癒していく過程の心情までが克明に描かれている。このノートは患者さん誰もが気軽に閲覧できるよう、待合スペースのラックに納められている。

「最高の口コミ、が最良の顧客を連れてくる。参考にしたい手法だ！」





私を診ていると、ある日サッカーをして足を怪我したと言って小学生の親子が来院されました(後で聞いた話ですが日曜日だったので病院が休み、でも子どもが足をひきずって痛がるし困っていたとのことでした)。そこで、診てみると足の捻挫らしい。念のためエコーで診て骨折がないかを確認し固定、状態説明、予後、生活の注意事項をお伝えしました。「接骨院ってこんなことしてくれるんだ」と驚かれました。

私が親御さんからよく聞くのが、子どもが怪我をした際に「どこで診てもらえば良いかわからない」という声です。私が子どもは怪我をしたら近所のほねつぎ(接骨院)へ行っていました。現在では病院や整形外科の代替として良い場所がない、とのこと。当院がその受け皿にならない、と思っています。

現在、午前中は主婦や大学生、午後は小中学生が中心で、部活やクラブチームなどで怪我をした本人から他の部員や親御

さん、時にはお孫さんをご紹介していただくなど自然と口コミで客層が広がるのは外傷を診ている利点ですね。

「コウヘイ鍼灸治療院」のもう一つの柱が「怪我を予防するための身体づくり」ですね。具体的にどんな内容ですか？

まずは親御さんと一緒に現在の状態をしっかりと話しします。例えば「姿勢が悪く怪我を繰り返す子ども」。本人が正しい姿勢を「知らない」場合と「知っているけどできない」ではお伝えする内容は違いますが、知らないのでしたら教える。知っているけどできない、ならその原因は何かを伝え現状を本人と親御さんに説明します。原因がはっきりすれば納得して治療を受けられますので本人もやる気が出ますし親御さんにも安心してもらえます。

指導は1対1。今の子どもたちは多忙で時間がないので、スケジュールをきっちり決めて効率よく行うのがポイントです。

また子ども一人一人違いますので、運動が苦手な子どもや成長期には運動の大切さを体感してもらい、サッカーでもジュニアユースレベルの子どものためには筋肉・骨格・関節などの構造を身体の動かし方を交えて話します。

「院内に運動できるスペースがありますね。」

はい、患者さんからの声を形にしたら、院内は現在のようにになりました。「やることは分かったけど実際どうやるの？」の声にはベッドを減らして運動スペースを確保。「話をしっかり聞いてほしいけどベッドじゃ落ち着かない」なら診察をしっかりとしたいのでバックヤードを潰して診察のスペースを作ろう、と。

保険・自費の割合を含めて経営面でプラスになっていることなどはありますか？

現在の保険と自費の比率は3対7。まず怪我の治療(保険)で来ていただいて「頻りに怪我をしがち」などの悩みや相談を最初に聞きます。そこからしっかりと怪我の治療をすることで患者さんとの信頼関係を築くことができます。その後、自費での「怪我を予防するための身体づくり」を提案、運動スペースで体感できるので頭と身体で理解しやすいのかなと感じています。

怪我をすることが減って、その子どもが顔を見られなくなるのは少し寂しいですが(笑)。

またシニア患者の慢性疾患でも長年の習慣により、骨格や筋肉の使い方に根本原因があることから、改善のための調整を提案し、一緒に運動するので効果も出ています。

治療と予防の2本柱で子どもターゲットへの集中戦略。他院との差別化は盤石、といったところですが、先生自身これまでの経緯を含めて迷うことなく治療家として目指す道を歩んできたように見えますね。外傷治療とは、面白い分野ですか？

そうですね、目指す方向はありましたがなかなか結果が出ず失敗や寄り道はありました。今でも日々試行錯誤です。ただ、外傷治療は間違いなく面白いジャンルですし、柔整師の免許を使って仕事をやるからには外傷を診ないのは、もったいないと断言できます。

しかし、患者さんの「怪我＝整形外科」に外傷のみで対抗することは容易ではない。怪我をしたら「迷わず整形外科へ」という考えは、当院のエリアでも根強くあり

ます。それでも、私たち柔整師が患者さんたちにとつての「第一選択肢」になることはできるのです。子どもたちの身体と健康のために私たち柔整師が提供できることがあると思います。

以前は、柔整師が外傷を診るのは当たり前でした。業界の未来のためにも、外傷を診ないで市場を狭めることは何らプラスに働かないと思います。

真剣にこれから「外傷を学びたい」と思う方は、強い気持ちを持って臨んでほしいですね。将来、安易な方向へ流されないためには、目的意識を持つことが非常に大切です。それと良い師匠、友人がいることも大事です。迷ったり悩んだりした時に真剣に話ができる人がいることも、これからは必要なスキルと感じます。

これからもこの道を愚直に、地道に追求していきたいですね。



コウヘイ鍼灸接骨院
 神奈川県横浜市青葉区つつじが丘36-22 川崎ビル1F
 問い合わせ / chibariyo_kouhei_0830@yahoo.co.jp

治療院経営 マニュアル

Vol.2

ひーりんぐマガジン編集部

病院や介護業界に学ぶ、広告に頼らない集客方法とは？

激しさを増す治療院の競争

柔道整復とあん摩マッサージ、はり、きゅうの施術所の合計が、全国のコンビニエンスストアの店舗数の約2倍以上となり、激しい競争が起きていることは本誌でも取り上げてきました。

厚生労働省が発表した「国家資格者の施術所等の年次推移」によると、柔整とあはきを併せた施術所数は16年の段階で13万件以上となっており、その倒産件数は18年も過去最高を更新、93件に達しました。

社会全体が高齢化している現代日本において慢性の疾病を抱える人は増えているものの、入院などしてしまっただけなら治療院の患者ではなくってしまいます。こうした方に交通事故などでけがをした方を加えても、社会全体での治療院へのニーズは大きく増えることなく、一方で治療院が急増したことでその競争はこれまでにない激しいものとなっていると言えるでしょう。

その中で一人でも多くの患者を呼び込みたい治療家の皆さんの思いとは裏腹に、広告規制までも激しくなりそのような議論が続いていることが苦悩を一層深いものとしているようです。

広告規制もより厳しく

柔整及びあはきの施術所については、広告規制の議論が続けられています。今年の年内いっばいには方針が固まるとの観測も出ていましたが、3月の検討会では次年度に繰り越す方針が厚労省から示されました。

この3月の検討会では、これまで議論されてきた「整骨院」や「治療院」という名称を不可にすべきという内容が概ね可となりそうな方向となりましたが、今後の議論ではWebサイトあり方などこれまで黙認されてきた領域にもメスが入りそうです。

既に病院などの医療機関については、2018年に広告のガイドラインが変更され、限定解除として要件を満たせば広告可能なものも明示されたものの、やはりこれまでは手付かずだったWebサイトやSNSなどを含めて、厳しく具体的に要件が定められたという印象です。

柔整及びあはきの施術所についても、この新医療広告ガイドラインに沿ったものとなるとの見方も出ており、医療機関と同様にルールがより細かく制定されると見られています。可能性としては摘発や罰則の強化も考えられるため、その動向に注目が集まっています。

広報を活用する病院や介護事業

では、一足先に広告規制が厳しくなっている病院や介護業界では、どのような方法で集客に取り組んでいるのでしょうか？

筆者は在宅医療介護の業界で、その集客支援などに携わってきましたが、医療介護の業界では早くから広告に頼らない集客方法が一般化しています。

そのキーワードはよく聞く言葉ですが「口コミ」です。メディアの取材を受けるわけではありませんが、有料広告を用いずにターゲットに情報発信するため、「広報」と呼んでも差し支えありません。実際にクリニックや介護施設では、

小規模でも広報誌を刊行している法人が多くあります。

もちろん、広報誌を出すような大変な思いをしなくとも、広報で口コミを創出することは可能です。集客に成功している医療介護事業者の多くが、小まめで丁寧な情報発信を行っています。その方法は主にWebと地域イベントです。

Webでの発信方法は後ほど詳しく触れるとして、地域のリアルな集まりで「顔と名前を売る」ことは非常に重要です。商工会、医療関係の勉強会、お祭りなど、地域のイベントは直接患者様にアプローチすることももちろんですが、地域の情報網という意味では直接集客につながらなくとも、押さえておく必要があります。

難易度は高くなりますが、自分でイベントを行うという手段もあります。直接患者様を集めるのであればイベントの広告が打てるためです。

ステークホルダーを再確認

「直接患者様を集客する方法以外には興味がない」という先生もいらっしゃるかもしれません。しかし一度、治療院の関係者（ステークホルダー）を再確認してみると、遠回りだと思ったルートが、意外と患者様に近い形につながっていることも多いのです。

例えばスタッフ。スタッフのプロフィールと患者様のプロフィールを見比べてみましょう。治療院のスタッフは比較的近隣地域の方が多いはず。サラリーマンのような遠距離通勤の方はあまりいません。つまり、患者様と同じ地域の方が含まれやすく、スタッフからの口コミや、スタッフ募集の広告からも集客につながる可能性があるのです。

在宅医療介護の業界でも訪問看護師の口コミ採用に力を入れるケースがありますが、スタッフの知り合いが患者様になったり、逆に患者様からの紹介で応募があったりすることが多くあります。

他の地域関係者の顔触れはどうでしょうか？ 店舗のある商店街の店主たち、商工会メンバー、自治会の役員などを見回したとき、必ず患者様になりそうな方がいるはずです。こうした集まりで治療院の宣伝を毎回している嫌がれますが、たまには話題に出すように心掛けましょう。本人が患者にならなくとも、口コミで集客できる可能性が広がります。

広報戦略とWeb・SNS

つながりのある方に治療院の案内を行う際には、何か資料があったほうがよいですね。このときに役に立つものがWebサイトやSNS（フェイスブックやツイッター、インスタグラムなど）です。年配の方や、掲示板を持つ自治会・商工会などでは紙の資料やチラシのほうが便利に感じますが、広告規制が厳しさを増す中、紙の資料で集客するのはリスクが高くなります。

WebサイトやSNSであれば先行して規制が強化された病院等でも限定解除の対象となる場合が多く、今後も活用しやすい手段と言えますが、それでも記載内容や表現に注意が必要です。

広告規制が先行する病院や介護施設では、実際にどのようなWebやSNSの使い方をしているのでしょうか？

更新が活発で訪問者の多いWebやSNSを運用している小規模な医療機関や介護施設のほとんどが行っているものが「スタッフブログ」です。特別な配信内容を用意しているわけではなく、単なるスタッフの日常だけでも多くのアクセスを稼ぐ事業所が多くあります。

そこで強調されているものは、「明るく」「楽しく」「真面目な」組織であるということ。それが信頼感や心地よい環境を伝えることにつながり、求人にも集客にもプラスとなっています。

もちろん、ブログを更新するだけで良いのではなく、しっかりとした事業所案内・サービス案内も必要ですが、しっかりとサービスやアクセスを書いているにもかかわらず、集客や求人が取れないWebサイトでは、その後の更新が何も行われていないことがよく見られます。SNSでは読者の評価もわかるので、どのような投稿がどのような読者に好評なのかを調べながら、できるかぎり更新し続けることが大切です。

SNSにはそれぞれ特性があります。前述のようにスタッフの日常を紹介する内容であればフェイスブックが適しています。ツイッターでも可能ですが、短い言葉でより面白い内容が必要のため、難易度が高くなります。インスタグラムは写真の出来がすべてなので、こちらも難易度が高いと言えます。また、WebサイトもSNSも「コミュニケーションツール」であり一方的な配信ではなく相互コミュニケーションが必要です。そのことを忘れず、Webでも活発に情報発信を続けて、集客強化を目指してみてください。



「鍼灸」は「効果」があるのか？

文●関忠雄

第8回

自律神経の鍼治療(迷走神経の鍼灸治療)

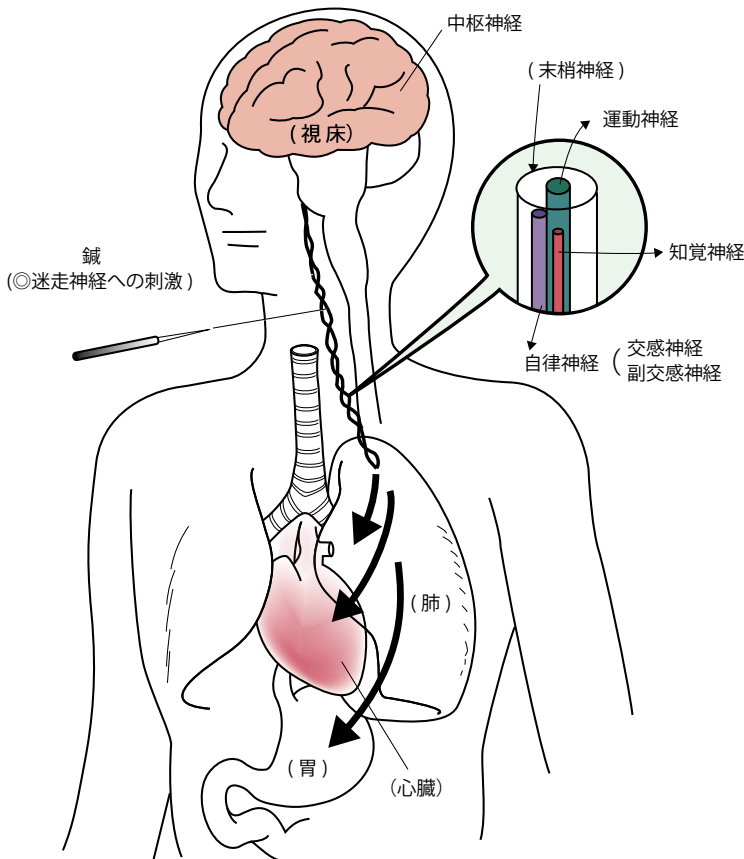
1. 迷走神経の刺鍼療法

喉に果物の種が詰まったような感じがしたり、喘息発作で苦しかったり、迷走神経への鍼灸治療をする対象は広い。以前は頸部に対する鍼灸の手法は少なかったので代田文誌先生の洞刺は単刺術を用いた。針麻酔の頃から広がった通電治療は、雀啄術のように周りの組織を大きく傷つけることなく迷走神経に刺激を与えられるので、臨床上応用範囲が広い。喉の刺鍼はなるべく喉頭に近い部分に刺入する。内頸静脈は比較的外側を走るので喉頭に近い方が内出血を起こすことが少ない。頸部はよく人の目につくので、患者さんが他の人から誤解を受けないように気をつけるのがよい。

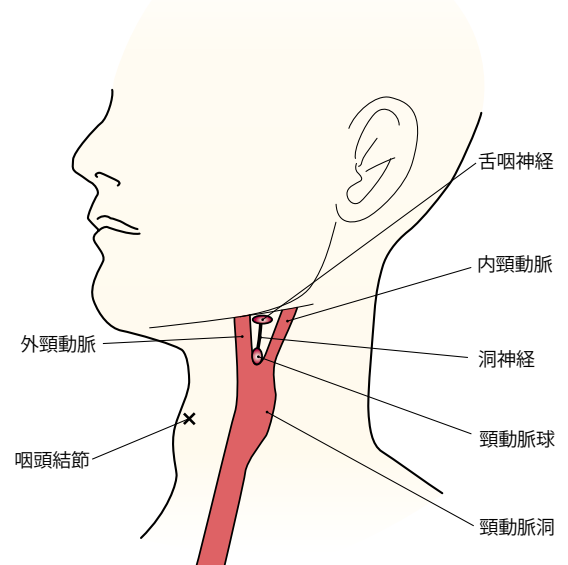
2. 迷走神経刺鍼について

迷走神経は、脳神経の一つであり、副交感神経や咽頭・喉頭・食道上部の運動神経、腺の分泌神経などを含み延髄から出ている。脳神経でありながら、体内で多数枝分かれして複雑な経路をとり、腹腔にまで広く分布しているところから、迷走という名前が付けられた。

迷走神経は内臓(胃腸や心臓、血管など)に多く分布し、体内の環境をコントロールしている。強い痛みや精神的



(図2) 迷走神経



(図1) 頸動脈および頸動脈球



(写真①) 迷走神経への神経刺激

ショックなどが原因で刺激されると迷走神経が過剰に反応し、心拍数や血圧の低下、脳貧血による失神などを引き起こす(迷走神経反射)とされている。頸部に刺激する時に気をつけなければいけないことは内出血である。鍼の手技で雀啄は使ってはならない。雀啄をして患者に危険を生じさせた例を聞いたことがある。特に頸部の内出血には注意が必要だ。頸部への通電治療は迷走神経を刺激するという主たる

目的と内出血を最小限度に抑えるという点で活用できる。倉島宗二先生の書かれた「代田文誌先生の腰痛治療」を読むと、代田先生は患部への揉捻と鍼の刺入が中心の手技で、通電治療はあまり使っておられなかったようである。倉島先生は中国との学術交流の後、積極的に通電治療を使われたので、筆者もこの通電治療という刺法を日常の臨床に使用している。倉島先生に「なぜに通電治療を使わ

れるか」と直接聞いたところ「刺激を安定的に加えられることができるから」というのが主な理由であった。

筆者は通電治療が頸部の筋肉に振動を与えることにより、広い範囲で末梢神経に刺激を及ぼすことができると考えて臨床に使っている。通電治療は以前代田先生が考案された「洞刺」の代わりに応用することも可能である。

「洞刺」

代田文誌先生は喘息の治療などを目的として頸動脈洞部への刺鍼を試みた。この手技を「洞刺」と称した。

頸動脈洞刺鍼(洞刺)法

- ①使用鍼：寸三(3・8cm)・2号
 - ②刺鍼法：単刺術：直刺して目的のところに鍼が当たたらすぐ抜き去る。
 - 洞部に達するまでの鍼の深さは、0・5から1・5cm。
- 患者をベットのの上に仰臥させ、下顎を上に向けて反転させる。それから咽頭結節の上縁から外側に開くこと約2・5cm、胸鎖乳突筋の前縁で頸動脈の拍動を触れる部に刺鍼点を定める。



関 忠雄

Seki Tadao

1949年 長野県生まれ
 1973年 中央大学法学部卒業
 1978年 早稲田鍼灸専門学校卒業
 倉島宗二師に師事 臨床鍼灸学を研修
 関鍼灸治療室を開設
 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
 研究題目「迷走神経と経絡との解剖学的相関について」

2005年 佐野動物病院にて獣医学を研修
 2006年 名古屋市れもん鍼灸接骨院院長
 2013年 アルゼンチン(F・バレイラ)鍼灸院院長
 2016年 アルゼンチン、ドイツ、日本(名古屋市)にレモンバーム・アカデミー開設
 2018年 アルゼンチンから帰国

訪問 マッサージ 第41回の 現状

「変形徒手矯正術」

NPO法人日本手技療法協会 佐藤吉隆

療養費の支給基準 における変形徒手矯正術

昭和47年2月28日の保発第22号「はり、きゅう及びあんま、マッサージに係る療養費の支給について」の中に、「変形徒手矯正術及び温罨法については、療養費の支給対象外の取扱いとしてきたが、本年3月1日以後は、次の要領により療養費の支給を認めることとしたこと」とあり、変形徒手矯正術は昭和47年から支給対象となりました。

1. 四肢の6大関節のように日常生活上重要な運動機能を営む大関節につき、変形性拘縮があり、整形外科的に専門の複雑な矯正手技を行った場合は本項により算定する。ただし、中枢神経障害に起因するものであって、拘縮のあるものに対しては、変形徒手矯正術を認めるが、単なる痙直に対するものは認めない。

2. 先天性筋性斜頸の術後なお変形が残っているもの、若しくは放置した場合に再び変形が惹起されることを予想され、術前同様の複雑な手技によるマッサージを施行している場合は本項による。

3. 肩関節周囲炎、骨折後胎症と

しての関節拘縮若しくは強直に対する専門的手技による複雑なマッサージに対して、矯正を目的とする場合は、本項による。

(以下略)

マッサージ施術は最大、体幹と左右上肢、左右の下肢の5部位の請求ができますが、変形徒手矯正術は四肢の6大関節へのアプローチですので、体幹はなく左右上肢、左右の下肢の4部位が最大請求部位数となります。また、現在の療養費算定ではマッサージ施術の場合1部位につき340円であるのに対し、変形徒手矯正術は1部位につき780円とマッサージの額の2倍以上になっています。

同一部位への変形徒手矯正術とマッサージ施術は算定できませんが、体幹、右上肢、左上肢はマッサージ施術、左右の下肢は変形徒手矯正術を行うなど別々の部位へは可能です。マッサージ施術の同意書の有効期間は6カ月で変形徒手矯正術の有効期間は1カ月です。両方併用した治療は1肢でも変形徒手矯正術が入ると同意書の有効期間はマッサージ施術も1カ月となるので注意が必要です。

訪問マッサージの研修時にあん摩マッサージ指圧師(あま指師)免許をお持ちの研修生から、必ずと言ってよいほど聞かれるのは変形徒手矯正術のことです。「変形徒手矯正術とはどんな技術ですか」「養成学校では教わった記憶がないのですが」などです。ひーりんぐマガジンの編集部にも同様の質問が多く舞い込みます。そんな質問が多い変形徒手矯正術はマッサージ施術の倍以上の療養費を算定できます。変形徒手矯正術について、いくつかの視点から探ってみることにします。

変形徒手矯正術の必要性

在宅マッサージが対象とする患者は高齢者が大半で、脳血管性疾患の後遺症の半身麻痺や運動機能障害から寝たきりの人も多くみられます。寝たきりになり長期化すると、骨、関節、筋肉とも働きの悪化します。関節は滑らかな動きがなくなり、動く範囲が小さくなります。また、筋力は重力に抵抗するだけの力がなくなり、筋肉は収縮運動が低下してからだを支えきれなくなり、血液の循環が悪くなり次第に筋萎縮を起します。筋肉が萎縮を始めると、太くて強い筋肉の萎縮が優先されるので最終的に身体は胎児のような丸い姿勢となります。これは当然、生命体そのものの不活性化が進み、内臓諸機能の機能低下も引き起こします。

このように変形した骨格や関節に対し徒手による矯正を加え形態の改善をはかるのが変形徒手矯正術です。以前は強い力を急激に与える方法も行われましたが、危険性があり現在ではほとんど行われていません。

あま指師が行う場合は、事故のおそれがないように、また患者さんにも強い痛みを与えることのないように施術する必要がある

ます。足や腕の関節拘縮の場合には、無理をせず少しずつ関節を広げていくなど十分な注意が必要です。

変形徒手矯正術の学習

訪問医療マッサージ研修で教えたあま指師の先生のほとんどは、養成校で変形徒手矯正術を教わっていないと答えています。そこで晴眼者の専門学校20校に「変形徒手矯正術を学校で教えていますか」と質問をしてみました。結果は、

- ・ 授業として教えていないが、特別講義として1〜2時間教えている：1校
 - ・ 2年時の関節矯正法の中で教えている：1校
 - ・ マッサージ実技、社会あはき学で教えている：1校
 - ・ 教えていると答えた学校：2校
- でした。何らかのかたちで教えている学校が3校、ハッキリと「教えています」との回答を得たのが東京と大阪の2校だけでした。

療養費の支給基準で施術そのものが効果ありと認められているにもかかわらず、施術法を知らないあま指師が大勢いるという現実があります。

問題は、変形徒手矯正術は施術料

が高いという理由だけで、知識がなかったり不足しているにもかかわらず、見よう見まねで変形徒手矯正術を寝たきり患者に施し、事故が起きる可能性を多くはらんでいることです。

訪問マッサージを行う施術者が急増していますので、厚生省、学校協会、学校の3者による変形徒手矯正術の取扱いに関する検討が早急に必要だと思えます。さまざまな情報が飛び交うネットでも、変形徒手矯正術の記事となると数が少なくほとんど役に立ちそうもないのが現状です。もしネットで調べる場合は「関節リラクゼーション療法」も調べてみてください。関節リラクゼーション療法とは拘縮を起している関節を必要最小限度の刺激とどめ、無理なく自然にその関節を開くためのテクニクです。つまり骨間角度に重点を置くのではなく、その関節の動きが制限されている原因、すなわち関節周囲の萎縮している筋肉に必要最小限度の刺激で目的の筋萎縮を改善することが目的で、結果として関節拘縮の改善を図ることに繋がります。

変形徒手矯正術とはアプローチ法や運動の方法などは違いますが参考になると思います。

訪問マッサージ師向けレセプト発行管理システム

RecePro(R-up)

Receipt Management System for Rehabilitation

受領委任制度レセプト出力に対応 訪問マッサージレセコンの決定版

充実の機能搭載レセコン

1

往療距離の算定

訪問スケジュールを入れれば、往療距離を自動的に計算！レセ Pro は訪問予定を入力するだけで距離を計算し往療料を算定します。

2

お礼状の作成

医師へのお礼状もテンプレートで簡単作成！大切なドクターへのお礼状も自動作成できます。後回しにしてしまって、書類がたまってしまってもなくなります。

3

請求書・領収書の作成

領収書の発行もラクラク！別のシステムに入力する手間や手書きで時間を費やす必要はありません。

4

要加療期間

同意書の期限をリスト化！期限切れのチェックも簡単！再同意の時期を的確に把握することができます。



※総括票・往療明細については一部未対応です。

導入しやすい価格で
コスト削減をサポート

レセ Pro(R-up)はクラウド型の月額利用方式です。リース契約や解約の際の多額の費用がかかたりしません。月額なので気軽にご利用いただけます。

月々 10,000円から 例) マッサージ師1名 拠点1カ所の場合 初期費用 115,000円 (税別) 月額利用料 10,000円 (税別)

※アカウント数+マッサージ師拠点数課金の月額制です。※初期費用には初期導入費・登録手数料が含まれています。



訪問マッサージ師向け
レセプト発行管理システム

RecePro(R-up)



無料体験版のお申し込みはこちら



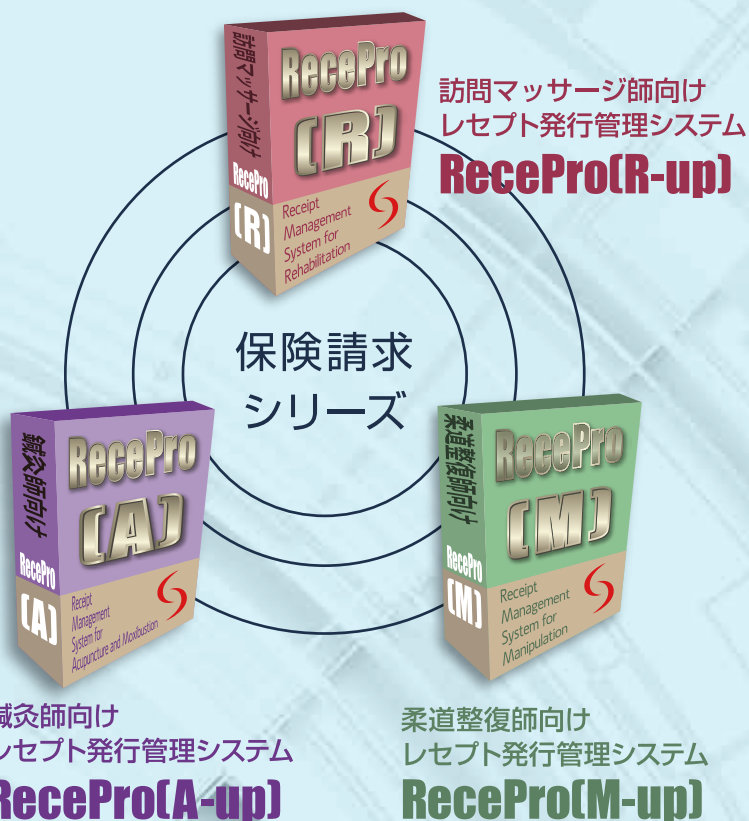
http://www.up-sys.co.jp/recepro/recepro_rup.html

provides the highest quality
up system

株式会社アップシステム 東京都千代田区神田淡路町 1-13

03-3254-1009 (平日 10:00 ~ 18:00)

請求業務の為の、 まさにプロフェッショナルレセコン



※システム毎に課金方法が異なります。

ReceProシリーズのメリットとは？

1 費用が安い

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

2 維持・管理が簡単

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

3 高セキュリティ

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

4 災害・緊急時に強い

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

5 充実したバックアップ

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



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**
- 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 行きたい行かない治療院 ●不正請求の実態3
- 第6号 売り切れ**
- 不正請求の実態4 ●柔道整復試験附則 ●今から間に合う国試対策-柔整編
- 第7号 売り切れ**
- 個人情報保護法-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-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ぬ? ●SPマークとその効用
- 第15号**
- 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
- 第26号**
- 食への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

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。

お問い合わせ先・〒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/Facebookは治療院PRに有効か?
- 第32号 売り切れ**
- 間違いた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 ●社員教育コンサルタントが語る
- 第35号**
- いまこそ柔道整復業界 ●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
- 第38号**
- 手技療法家に戻りました ●“シリーズ”!柔整師かあるべ!
- 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か月の国試対策「柔整編」
- 第43号**
- 第22回国試合格者発表
- 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**
- 第二十五回国試合格発表 ●「医療に関する意識調査」にみる治療院への応用
- 第56号**
- 治療院コミュニケーション ●賠償責任保険に“落とし穴” ●請求団体を選ぶコツ
- 第57号**
- 数字で見る接骨院の将来 ●貴治療院の新たなアプローチを考える
- 第58号**
- 2018年は業界のターニングポイント ●新春鼎談
- 第59号**
- 『第26回国試合格者発表』 ●国家資格者を取り巻く環境と将来を考える
- 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



- 第61号**
- 詳報! あはき受領委任制度 ●「口コミで繁盛店になる」必勝集客ノウハウ ●新・接骨院経営術「外傷治療を土台に据える」
- 第62号**
- 新春特集「2019年を読む」 ●厚生労働大臣 年頭所感 ●厚生労働大臣根本 匠 ●編集部・緊急取材 次代への可能性を探る
- 第63号**
- 『第27回国試合格者発表』 ●特集「厳しさを手技療法業界とサバイバル」 ●治療院経営マニュアル vol.1

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
「自然治癒力革命」をプレゼント! ぜひご応募ください!



著者は独自の整体治療を考案し腰痛をはじめ様々な症状を改善させ注目されている。本書では自然治癒力の研究を重ねてきた著者が、「人間の身体は物質ではなく、生命エネルギーという電気体である」「人間は睡眠を通して電気からなる生命エネルギーを充電する」など独自の健康理論について解説。また、誰にも備わっている自然治癒力を用いて、「自分で自分を治す方法」も述べている。様々な病気、不調に悩む方にとって役立つアドバイスが満載の一冊。

著者 自然治療院院長 私市悦郎(きさいちえつお)
発行所 現代書林
定価 1400円(税別)

ひーりんぐ マガジン

Healing Magazine

7.25 issue
2019 JUL
No.64
<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
KA11ビル

【予告】TTCセミナー in 東京

定員
40名

柔道整復師も注目!

鍼灸師
トレーナー

必見!

米国における

鍼灸とトレーナーの実際

～鍼灸とテーピングの実技研修～

2019年9月8日(日) 10:00～17:30 (受付) 9:30～

アメリカでトレーナー・鍼灸師として活躍の小松武史先生の特別セミナー!

鍼灸研修

- ① Acu-Zone治療
- ② 基本治療復習
(免疫力向上、ホルモンバランス、内臓調整)
- ③ 各症状に対する即効性処置法
- ④ 四肢の痛みやスポーツ障害に対しての処置法
- ⑤ 実技
(取穴、刺入、角度、深度、そして実際の治療)

トレーナー研修

- ① 米国スポーツ現場でのアスレチックテープの実際
- ② 治療に役立つ臨床テープの実際

鍼灸師、柔道整復師、そしてトレーナーも実践で使える臨床テープもアスレチックテープと共に紹介!

時間

鍼灸研修 10:00 ~ 15:30
トレーナー研修 16:00 ~ 17:30

会場

ボディバランスアカデミー
〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル3F

受講料

TTC会員 鍼灸・トレーナー 18,000円
鍼灸のみ 12,000円 / トレーナーのみ 4,000円
一般 鍼灸・トレーナー 20,000円
鍼灸のみ 15,000円 / トレーナーのみ 5,000円

講師 PROFILE



小松 武史 先生

- ・東洋医学博士
- ・鍼灸按摩マッサージ指圧師
- ・カリフォルニア州公認鍼灸漢方医
- ・NATA公認アスレチックトレーナー

申込・詳細は後日
HPにて公開!



ホームページはこちら

若手治療家の育成アカデミー

2019年
夏
始動予定

TTCアカデミー2019

対象者：専門学生・実務経験の浅い方
詳細はホームページにて近日公開予定!!

TTC会員入会募集



一般社団法人TTC事務局

☎03-5927-9625 ✉info@ttc-j.info

〒171-0021 東京都豊島区西池袋 3-22-14 国土西池ビル3階

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: 03-6281-8188 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

〒103-0021 東京都中央区日本橋本石町4-4-11 日本橋SSビル2階

TEL: 03-6281-8188 URL: <https://www.jha-shugi.jp/>