

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.66

2020.1.25 発行
季刊：Winter
第18巻第1号 通巻第66号
<http://www.e-shugi.jp>

迎春



新春特集

2020年の
鳥瞰図

今年の動きと柔整を 俯瞰から考える



特集・2020・

《外傷治療》を土台に据えた接骨院
熱き院長たちの視点から

柔整師と接骨院の

新・接骨院経営術

新春鼎談

現在～未来を展望する



年頭所感

厚生労働大臣 加藤 勝信



連載「鍼灸」は「効果」があるのか？
(最終回) 経絡および鍼術 関 忠雄

徒手医学
基礎講座

Vol.15

临床上よくある疾患：圧迫骨折

荻窪腰痛リハビリスタジオ 水谷 哲也

シリーズ | シンクタンク岡事務所の経営労務相談室 [vol.2]

治療院に強い社会保険労務士事務所

シンクタンク岡事務所 労務コンサルタント 洵鎌 亜美

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」

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。

・フェイシャル【アンチエイジング篇】	2月17日(月)	13:00~18:00	受講料	19,000(一般)、18,000(メディックス会員)
・頭蓋仙骨セラピー【自律神経整体】	2月17日(月)	14:00~18:00	受講料	14,000(一般)、13,000(メディックス会員)
・肩甲骨はがし整体	2月19日(水)	13:00~18:00	受講料	19,000(一般)、18,000(メディックス会員)
・整顔セラピー【お顔の整体】	2月26日(水)	11:00~17:00	受講料	19,000(一般)、18,000(メディックス会員)
・アーユルヴェーダ	2月27日(木)	11:00~18:00	受講料	25,000(一般)、24,000(メディックス会員)
・リフレクソロジー【足裏集中】	3月 2日(月)	13:00~18:00	受講料	18,000(一般)、17,000(メディックス会員)
・リフレクソロジー【美脚篇】	3月 3日(火)	11:00~18:00	受講料	21,000(一般)、20,000(メディックス会員)
・眼精疲労整体	3月 4日(水)	13:00~18:00	受講料	19,000(一般)、18,000(メディックス会員)
・ダイエットセラピスト	3月11日(水)	10:30~14:00	受講料	12,000(一般)、11,000(メディックス会員)
・整体もみほぐし【施術ベッド篇】	3月12日(木)	11:00~18:00	受講料	23,000(一般)、22,000(メディックス会員)
・ボディバランス セルフ整体法	3月18日(水)	13:00~18:00	受講料	13,000(一般)、12,000(メディックス会員)
・美姿勢整体【インナーマッスル篇】	3月19日(木)	11:00~17:00	受講料	19,000(一般)、18,000(メディックス会員)
・東洋式足裏反射区療法	3月23日(月)	11:00~18:00	受講料	23,000(一般)、22,000(メディックス会員)
・小顔リンパドレナージュ	3月23日(月)	13:00~18:00	受講料	18,000(一般)、17,000(メディックス会員)
・ヘッドトリートメント【座位イス篇】	3月24日(火)	14:00~18:00	受講料	13,000(一般)、12,000(メディックス会員)
・アロマボディトリートメント	3月25日(水)	11:00~18:00	受講料	25,000(一般)、24,000(メディックス会員)
・腸アロマセラピートリートメント	3月26日(木)	11:00~14:30	受講料	15,000(一般)、14,000(メディックス会員)
・リンパドレナージュ【ボディ】	3月27日(金)	11:00~18:00	受講料	25,000(一般)、24,000(メディックス会員)
・リフレクソロジー【足裏ふくらはぎ】	3月28日(土)	11:00~18:00	受講料	23,000(一般)、22,000(メディックス会員)
・スポーツケアトリートメント	3月30日(月)	11:00~18:00	受講料	23,000(一般)、22,000(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月創刊以来、全国の接骨院・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。



今年の動きと柔整を俯瞰から考える

4

連載・朝倉 千恵子「人材を人財に変える教育術」(第32回)

7

連載・岩崎 由純の「読む癒し」(第37回)「すべてを力に」

8



年頭所感

厚生労働大臣 加藤 勝信

10



Vol.15

臨床上よくある疾患：圧迫骨折

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.61)

17

連載・療養 太郎「続・療養費の請求と支給」(第44回)

20

シリーズ | シンクタンク岡事務所の経営労務相談室 [vol.2]

治療院に強い社会保険労務士事務所

22

シンクタンク岡事務所 労務コンサルタント 洌鎌 亜美

特集・2020

(外傷治療)を土台に据えた接骨院
熱き院長たちの視点から

新■接骨院経営術

新春鼎談 現在～未来を展望する

24



戸畑 智秋
・ちあき接骨院 院長



安川 元也
・安川接骨院グループ 総院長
・一般社団法人全国地域育成協会
代表理事



久保 聖史
・株式会社COMEDI 代表取締役
・一般社団法人日本柔整外傷協会
外部理事



連載「鍼灸」は「効果」があるのか? (最終回)

経絡および鍼術 関 忠雄

28

INDUSTRY NEWS

NEWS 1 あはき・柔整師の広告に関する検討会「『治療院』名称に賛否分かれる」

30

NEWS 2 「やせプログラム」全国1位!根拠なし埼玉県、MJGに措置命令

31

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



新春特集

2020年の 鳥瞰図

今年の動きと柔整を 俯瞰から考える

2020年は東京オリンピックやパラリンピックを筆頭にイベントが目白押しだ。これに合わせて変化も起きる。開会式に合わせて祝日が移動し4連休となったり、閉会式に合わせて3連休ともなる。世界に目を向けると米大統領選挙が11月に行われる。さまざまな意味で変化の予感がする。手技療法業界も3月までは新たな広告規制の内容が決まり、翌年から施行される予定だ。昨年末には帝国データバンクから手技療法業者の売り上げが増加しているというデータが公表されている。一方、新聞、雑誌では柔道整復師、接骨院が「不正をしなければ生き残れない？」などと一面や複数ページで大きく特集が組まれている。混沌とする状況の中で新年に当たって冷静になって、今年という年と柔道整復・接骨院を中心に広い視野から考えてみよう。

2020年の行事・実施予定を俯瞰する

2020年の最大のイベントは7月24日から8月9日まで行われる第32回夏季東京オリンピックと8月25日〜9月6日の東京パラリンピック。オリンピックの開会式に合わせて祝日が移動し、7月第3月曜日の海の日が7月23日の木曜日に、10月第2月曜日のスポーツの日(体育の日が改称)が7月24日金曜日になる。さらに閉会式に合わせて8月11日の山の日が10日に移動する。春には恒例のあはき・柔整の国家試験と合格発表がある。また、「Windows 7」の延長サポートが今日時点ですでに終わっている。接続しているだけで、悪意のあるソフトウェアに侵入されたり、さまざまな攻撃を受けたりするな

どの恐れがあるとのこと。特に患者データなどに影響が及ぶと取り返しのつかないことになる。表にはないが3月までに終わっているであろう「あはきおよび柔整などの広告に関する検討会」で承認された広告のガイドラインを、この時期に内容を正確に把握し、来年度以降の実施に向けて準備する必要がある。昨年12月16日に東京地裁から「合憲」との判決が下された「アマ指師養成施設非認定裁判」では原告の学校法人平成医療学園などは、判決は不服として控訴する方針だが、2月と4月に判決が下される同じ内容の大阪と仙台地裁の判決にも注目したい。

表1 2020年の主な予定

月	日	予 定
1月	1日	サッカー第99回天皇杯全日本選手権決勝戦が新国立競技場で開催
	14日	OS[Windows 7]の延長サポート終了
2月	22日	あん摩マッサージ指圧師国家試験
	23日	はり師・きゅう師国家試験
	23日	改元後初めての天皇誕生日
	25日	大阪地裁あま指師養成施設非認定裁判判決
3月	1日	柔道整復師国家試験
	14日	山手線に新駅「高輪ゲートウェイ駅」が暫定開業。本開業は2024年
	26日	あはさ、柔整、各師国家試験合格発表
	26日	聖火リレーがグランドスタート(福島県から)
4月	19日	秋篠宮さまが皇位継承順位1位の皇嗣(こうし)になる「立皇嗣の礼」
	27日	仙台地裁あま指師養成施設非認定裁判判決
	—	沖縄県豊見城市にDMMかりゆし水族館開業
5月	2日～5日	コミックマーケット98(C98)が開催
6月	21日	全国で部分日食が観測
	30日	キャッシュレスポイント還元事業が終了
夏		横浜 山下ふ頭で実物大の18メートルのガンダムを動かすイベント開催
		東京国立近代美術館工芸館が金沢市へ移転し開館
7月	23日～26日	東京オリンピック開催に合わせ祝日が移動し4連休
	24日	第32回夏季 東京オリンピック開会式
8月	—	米国、火星探査機「Mars 2020」を打ち上げ
	9日	東京オリンピック閉会式
	8日～10日	東京オリンピック閉会式に合わせ祝日が移動し3連休
9月	25日	東京パラリンピック開会式
	6日	東京パラリンピック閉会式
10月	—	マイナンバーカード所有者のスマホ決済にポイント付与導入
	10日	東京オリンピック開催で祝日が移動したため平日
11月	13日	Office 2010の延長サポート終了
	3日	アメリカ大統領選挙
12月	31日	アイドルグループ「嵐」活動休止
	11月～12月	小惑星探査機「はやぶさ2」帰還
2020年		東名道と関越道を結ぶ外環道路が開通
		世界初の線路と道路を走行できる「デュアル・モード・ビークル」営業運行(四国)

※この表は2020年1月10日時点で公表されているもの。変更や中止される可能性がある。

2020年の治療業界を俯瞰する

2020年を予測するためには過去から眺める必要がある。帝国データバンクは、19年10月時点の企業概要ファイル「COSMOS2」の中から、18年度(18年4月期～19年3月期)決算の年収入高が判明した接骨院・療術・マッサージ業者2090社を抽出し、収入高合計、業歴別、従業員数別や倒産動向について分析している。

2090社のうち、16年度、17年度、18年度決算の収入高が判明した1888社を対象に各年度の収入高合計を見ると、18年度は前年度比4.8%増の203.8億4800万円となった。収入高トップはリラクゼーション大手の(株)りらく(大阪市港区)、次いで整体サロン「カラダファクトリー」運営の(株)ファクトリージャパングループ

表2 2016～2018年度の1888社の数値

単位:100万円	収入高合計	前年比
2016年度	182,642	—
2017年度	194,579	6.5%
2018年度	203,848	4.8%

(帝国データバンク)

(東京都千代田区)が続いた。中堅・大手事業者は新規出店で増収につなげたほか、小規模業者においても高齢者を中心としたリピーターを確保できた業者が多く見

合が増えている。その他、倒産動向では接骨院・療術・マッサージ業者の倒産件数は16年以降、増加傾向にある。18年の倒産件数は85件で2000年以降、最多を記録した。08年(27件)と比較すると10年間で3倍超となり、増加傾向が続いている。また、2019年(1月～10月)の倒産件数はすでに78件発生しており、2018年に迫るペースで推移している。

業歴別に見ると「10～30年未満」の治療院が946で最もとなり、次いで「10年未満」が759となっている。近年では接骨院を中心に新規参入が増加し業歴が浅い企業の割合

この調査ではまとめとして「接骨院では保険審査を厳格化する動きが強まり、保険治療から骨格矯正や猫背矯正など自費治療のシェア拡大に注力する院が増えている。本年以降は自費治療の鍼灸マッサージやカイロプラクティック、リラクゼーション業者と競合となり淘汰が加速する可能性がある」と締めくくっている。



「マスコミ」と柔整業界を俯瞰する

毎年、年末が近づくと恒例のようになっている各種媒体による「治療院たつき」がある。昨年の11月からの新聞や雑誌では次のようなものがあった。見出しを紹介する。「行っってはいけない施術所の見分け方・予約殺到の神の手の実力」11月15日「プレジデント」。「接骨、鍼灸、あん摩マッサージ指圧の深い闇」11月16日週刊「ダイヤモンド」。「接骨院の療養費不正請求」12月1日東京新聞、「一部店舗で事実と異なる療養請求」12月23日NHK大阪「などだ」。

プレジデントの記事では、「東京で接骨院を営む荒川氏(接骨院名・フルネームなし)は、『国家資格を持つ先生のうち患者さんの身体の痛みをとることができる人は1割。9割の先生は痛みもとれない、病気も見抜けない』と断言する」。週刊ダイヤモンドは「接骨院の保険請求のほぼ2/3は不正の疑いがある」など、18ページを費やし掲載している。東京新聞は「一面と社会面を使い」接骨院不正請求3・8万件、1・5億円」と伝える。NHKは「100店舗を運営するグループ治療院で外傷外の患者に保険適用の治療をし、療養費の請求を行った」というものだ。

これらの記事をじっくり俯瞰して見ると共通する部分がある。これら不正に関わるデータの出所のほとんどは健康保険組合だ。これらは健康保険組合連合会が仕掛けたものだという見方をする手技療法家もいる。健康保険組合

連合会は柔整やあはきの療養費検討専門委員会でも、柔整、あはきの療養費に対して厳しい態度をとってきた。不正請求は、柔整、あはきだけのものだろうか。医師は不正がないのだろうか。調べてみた。

表3 平成30年度保険医・医療機関等の返還金

返還金	
指導による返還金額	32億8千万円
適時調査による返還金額	49億3千万円
監査による返還金額	5億3千万円
合計	87億4千万円

※厚生労働省・平成30年度における保険医療機関等の指導・監査等の実施状況

2018(平成30)年の保険医・医療機関等の返還合計が87億4千万円。保険医療機関で指定取消と指定取消相当が24件、保険医で指定取消と指定取消相当が19人いる。医療費の総額は42.6兆円だから、そこから見ると小さな数字かもしれない。しかし、なぜマスコミはこのことを取り上げないのだろうか。

以前、「医師に関しては医師会などの力が強く、保険者やマスコミは医療関係者に強くできることができない。そのため弱いものいじめのように、『あはき・柔整たたき』にでる傾向がある。日本医師会はその政治力と政策提言能力に定評があり、日本最強にして最後の『圧力団体』と呼ばれる」と聞いたことがある。今回も同じ穴を掘っていたということだろうか。これら不正請求などの記事に対し、全国約4割の柔整師

を束ねる公益社団法人日本柔道整復師会は「不正請求の大半は当会会員以外で起きており、個人への指導を強化する必要がある」と回答している。柔整業界がまともであればそれなりにマスコミに対して力が示せると思うのだが、柔整最大の団体がこのような回答を続ける限り「あはき・柔整たたき」はやまないだろう。

柔整業界の現状と未来について中堅柔整師は次のように語った。

「柔整たたきを繰り返しても部位数や療養費を変えても審査を厳しくしても、医療費削減や不正請求の撲滅はできないと思います。接骨院がなくなったりしても患者は整形外科に向かうからです。治療費はそんなに変わりません。患者側からすると症状を聞いて湿布をもらうだけの整形よりも、接骨院で施術を受けた人はたくさんいます。医療業界と治療業界はそれぞれ国民のために保険治療、自費治療の組み合わせも含めてどういった役割分担をするのか基本的に考え直さなければならぬと思います。医師とタッグを組んで、医師は危険部位を見つける役で湿布よりも運動療法が良いと思えばわれわれの立場になるといえる考えなどです」。

今年も柔整という仕事と真摯に向き合い自分なりに考える柔整師像を構築しなければ乗り越えられなくなるだろう。さらに業界が一つになって新たな柔整師像を創造する必要がある。そうしなければこれから接骨院を担う若い柔整師に未来はなくなる。

2019年7月発売!

猫背矯正コースを
導入しよう!

書籍

「スグに役立つ!」

「わかりやすい!」

「はじめての人でも成功する!」

DVD

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 12,000円

前期 4/18(土)・5/23(土)・6/20(土)

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2020入会受付中!!

年間で **たったの3万円**

業界上位2割を目指す個人治療家を支援しています。

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

人財を人材に変える教育術

第32回「新年の特別感」



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。

新年おめでとうございます。

2020年オリンピックイヤーがスタートしました。私が生まれて間もない1964年、アジアで初開催となった東京オリンピックでは、アメリカ、ソ連に次いで金メダル16個を含む総数29個のメダルを獲得したそうです。「東洋の魔女」と呼ばれた日本の女子バレーボールチームが決勝戦でソ連を破り、国内が歓喜に湧きました。私は中学・高校・大学・ママさんと、ずっとバレーボールを続けており、スポーツの中でも特に女子バレーボールチームの活躍は今でも嬉しく注目しています。前回の東京オリンピックから56年。日本も世界も大きく変わりました。

新年のリセット感

1964年は高度経済成長長期の真っ只中でした。このオリンピックで日本の経済成長は「東洋の奇跡」と評され、68年には日本のGNPが西独(当時)を抜いて世界第2位まで浮上しました。

オリンピックには大きな未知のパワーがあります。今年はその波に乗って大いにさまざまなことを期待したいところですが、現実を見てみると、前向きで明るいことばかりではないようです。

ある日、「新年を迎えたあとの、あの特別感というカリセット感がイヤなんです」とある女性社員が語りました。「リセット

感? どういうことなの?」と聞いてみたところ、「新年になると目標を立てたり夢を語ったり。去年までのあれこれが、特にイヤなこととかがすっかりなかったことにされているようで……。やってないことも、やれなかったこともリセットされていますから!」ってちょっと腹立たしく思っています。清々しい顔で「今年はずいぶん語られても」。

なるほど、その社員が言っていることもよくわかります。やってないことはそのままだし、年が明けたらまるで魔法にかかったように、状況が変わっていることもあります。でもなぜか気持ちが高揚し、今年の夢や目標を掲げていると、つい去年までの出来事はどこか忘れてしまふことがあります。

「ただ月が変わるだけなんです。11月から12月になるのと同じ。12月から1月になるだけのことで、でも過剰に意識して気持ちがワクワクしてしまうのが新年なんですよね……」

今年の目標

経営者であれば新年だからとワクワクする気持ちだけでなく、この1年の計画や目標について真剣に考えます。年が明けても計画を立てている中で迎える新年ですから、浮かれてしまふことはありません。

手をあわせ、家族・社員の幸せと社業繁盛を願う。新年の特別な気持ちといえどもそんなところでしょうか。会社の未来はお客様の存在と社員の成長があつてこそです。

私もすでに今年の目標と決意を胸に走っています。これまで以上に共に働く社員の成長に期待しています。特に今年は色んな意味で大きく変化する年になると思います。

2020年、オリンピックイヤー。日本中が熱狂の渦に巻き込まれる。私達の予想がつかない変化や出来事がきつと待っている。冷静に、そしてワクワクしながら未来を創っていききたいものです。

岩崎由純の

『読む癒し』

第37回



岩崎由純

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

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

「すべてを力に」

ある日、スタッフの一人から講演直前に耳打ちされました。「今日は総合格闘家の大山さんが来られていますよ！」「え、大山護護さんのこと？ ピーター・アーツを30秒でギブアップさせたあの大山選手？」

驚きました。総合格闘家といえば、最近亡くなった山本キッドさんは大学時代の恩師の息子さんだから名前を覚えています。それ以外の選手は言われれば分かる程度の知識しかありません。大山護護選手に関しては鮮明に覚えている試合があります。キックボクシングの世界チャンピオンで、K-1王者でもある身長192cmのノックアウト男、ピーター・アーツ選手を瞬殺した日本人だからです。「後で、絶対紹介してね！」スタッフにお願いして講演は始まりました。

その日は全国から学校の先生が、朝礼協会の養成講座を受講するために東京に集結していました。自分は、そんな先生方が直面されているさまざまな学校問題のソリューションの一つになれば、とベップトークをご紹介させていただきました。公務では

なく自費で旅費と参加費を払って勉強される先生方に敬意を払い、心理学や修辞学の専門用語も使いながらも以上に熱く語りました。

その100人の先生の中に大山選手はすぐに見つかりました。積極的な先生が最前列から席を確保される中、前から3列目のど真ん中。立つて話す自分にとってはまさに目の前に、他の方々とは明らかに肩幅が違う眼光鋭い男性が、前のめりになって、自分の話を耳を傾けておられる姿に「この人だ！間違いない」と直感しました。

「指導者たるや言葉の力を磨け！」の話をした時には、他の先生がメモを取られている中、何だか感動されている様子。「選手たちが命を懸けて身体を鍛え、技を磨いて本番を向かえるように、指導者は言葉の力を磨き何をどう言うか考え抜いて本番に臨むのだ！」と話した時には、とても共感していただけたように感じました。

終了後には、直接ご挨拶をする機会をいただきました。あの

ピーター・アーツに勝った男は、とても穏やかだけれど心を込めて「岩崎先生のご講演、感動しました!」とおっしゃってくださいました。「自分はあなたのあのフアイトに感動したことを今でも忘れられません」とお伝えしました。

「世界の強者達を瞬殺KOしている大男と戦う時って緊張感とか、恐怖心はないのですか?」失礼ながら、一番聞きたかった質問です。「もちろんありますよ。でも、ワクワクの方が勝るんです」と伺ったときに思い出したのは、ロッククライマーやハイライン(高い場所での綱渡り)にチャレンジする方々の言葉です。「恐怖心がないのではない。好奇心、冒険心、チャレンジ精神からくる喜びが勝るのだ!」やっぱりそうだったのかと確信しました。無謀とも思えるほどの挑戦をする勇者たちは、「ネガティブな感情を打ち消そうとしているのではなく、それを受け入れながら、その輝く瞬間を楽しんでいるのだ!」と。

送っていただいたネット上のインタビュー記事を拝見すると、子どもの頃には、ウルトラマンのようなヒーローになりたくて柔道を始めたそうです。中2の時には、柔道の私塾「講道学舎」に入り、当時はバルセロナ五輪金メダリストの古賀稔彦選手に憧れました。古賀選手のように強くなりたくて精進していたのですが、柔道では思うような結果が残せなかったようです。そんな時、新たなヒーローを見つけます。

それが、総合格闘家の桜庭和志選手です。「PRIDE GRANDPRIX 2000」を観戦した大山選手は、桜庭選手とホイス・グレイシー選手との対戦で全身が震えるほど感動します。

大山選手は最強一族といわれるグレイシー一族からの2度の勝利をはじめ、かつての格闘技全盛時代に、PRIDEやK-1 HERO'Sなどで活躍しましたが、たくさんの挫折も味わいます。ヴァンダレイ・シウバに完敗、ミルコ・クロコップには手も足も出なかった

そうです。なんとハイアン・グレイシーには腕を折られてしまします。2度の網膜剥離、そして何度も引退の危機と向き合いながら、プロ格闘家としての通算成績は33戦14勝19敗でした。しかし何度負けても世界に挑み続け、苦難を乗り越えて戦い続ける大山選手の姿に多くのファンが心を打たれました。

どんな負け方をしても、リングに這い上がり続けるタフさに人は驚き、その精神力に感激しました。挑み続けることの大切さを大山選手は身をもって教えてくれたのです。そう、大山選手の生き様は、われわれ多くの弱者にとつて真のヒーローだったので。テレビの画面を観ながら、「おいおい、大丈夫か?」から「おめえ、すげえな!」と、意識を変えさせ、感涙させられたのは自分だけではないと思います。

現在、企業戦士たちのメンタルが弱いことが社会問題になっています。そこに目をつけた大山選手は、企業研修の一環として「フアイト」と「フィットネス」を融合させた「フアイトネス」の普及をされています。格闘技の楽しさを伝えるとともに、健康的な体づくりと、何よりも今の時代に最も必要な「くじけないメンタルティ」を育む活動を行っているそうです。

「大山さんの座右の銘があったら教えてください」と伺うと、聞かされず「すべてを力にです!」と答えてくださいました。そこには「勝ち負けなど関係ない。挑戦することに意義があり、そこには成功以上に敗北や失敗があるかも知れない。そのすべてを力にするんだ!」の想いを感じました。失敗の恐怖心を超えるワクワクを味方につけたとき、人はまた次の高みにチャレンジするのかも知れませんか。

大山さん、あなたは間違いなく我々のヒーローです。だってあなたの話を聞いたら、みんな、何かにチャレンジしたくなりますから。

**恐怖心がないのではない。
好奇心、冒険心、チャレンジ精神からくる喜びが勝るのだ!**

ロッククライマーやハイラインにチャレンジする方々の言葉

年頭所感

厚生労働大臣 加藤 勝信



「はじめに」

令和二年の新春を迎え、心よりお慶び申し上げます。本年も何とぞよろしく
お願い申し上げます。

厚生労働大臣就任から約四ヶ月が経過しました。この間、国民の皆様
の安全・安心の確保に万全を期すべく努力してまいりました。引き続き、私自身が先頭
に立ち、厚生労働省一体となって様々な課題に全力で取り組んでまいります。

「災害への対応等」

昨年は、台風や記録的な大雨による甚大な被害が全国各地で発生しました。
改めまして亡くなられた方々のご冥福をお祈りするとともに、被災された皆様
にお見舞い申し上げます。被災された方々が一日も早く安心・安全な生活を取
り戻せるよう、スピード感をもって対策を講じるとともに、相次ぐ自然災害か
ら国民生活を守るよう、医療・福祉・水道施設等の強靱化に取り組めます。

「戦没者遺骨収集事業を巡る問題等」

援護施策において、日本人でない遺骨が収容された可能性が指摘されなが
ら、長年にわたり適切な対応が行われてこなかったことや、公的統計を巡る不
適切な取扱いなど、行政に対する信頼を損なう事案が生じたことに対し、改め
てお詫び申し上げます。深い反省と、二度と繰り返さないという強い信念の下、
厚生労働省のガバナンス強化や業務改革等に全力で取り組みます。

「全世代型社会保障への改革」

昨年九月に、安倍総理を議長とする「全世代型社会保障検討会議」が設置さ
れ、年末に中間報告を取りまとめました。まずは、この中間報告を基に、次期通
常国会に高齢者雇用や年金の関連法案の提出を目指すとともに、医療につい
ても、関係審議会での議論を本格化し、今夏の最終報告に向け、検討を進めます。

「多様な就労・社会参加の促進」

少子高齢化が進む中で、多様化する就業ニーズに対応したセーフティネット
の整備や、高齢者の就業機会の確保などを図るため、次期通常国会に関連法案
の提出を目指します。また、高齢者が安心して安全に働けるよう、増加する転

倒災害の防止等の労働安全衛生対策にも取り組みます。
いわゆる就職氷河期世代の方々に対しては、一人ひとりの状況に応じた支援を行うことで、働くことや社会参加を支援します。

「年金制度改革」

年金制度については、老後生活の基本を支える公的年金の安定的運営と充実に努めるとともに、老後生活の多様なニーズに対応する私的年金の普及・促進を図ってきましたが、働く意欲の高い高齢者が増えるなど、社会・経済の変化に対応した制度を構築する必要があります。昨年の財政検証結果を踏まえ、被用者保険の適用拡大、在職老齢年金制度の見直し、年金受給開始時期の選択肢の拡大等を図るとともに、確定拠出年金の加入可能要件を見直すなど、長期化する高齢期の経済基盤の充実に資するため改正法案の提出を目指します。

「地域共生社会の実現に向けた社会福祉制度・介護保険制度改革」

人口減少、地域社会の変容が進む中で、地域とのつながりを失い孤立したり、一つの家庭の中で複合的な課題を抱えるケースが生じています。こうしたケースに対応するため、包括的な支援体制の構築や社会福祉法人を中核とする非常連携法人制度の創設等を通じて、地域共生社会の実現に向けて取り組みます。また、地域包括ケアシステムを推進するとともに、介護保険制度を基盤とした地域共生社会を実現するため、介護予防・地域づくりと認知症施策の推進や、地域特性等に応じた介護基盤整備、生産性向上等の取組を進めます。

こうした取組を推進するため、次期通常国会に関連法案の提出を目指します。

「地域医療体制の整備等」

医療分野では、二〇二五年の地域の医療ニーズを把握し、病床機能の最適化を目指す「地域医療構想」、医療現場で常態化している長時間労働を是正する「医師の働き方改革」、医師の最適な配置により地域間、診療科間の医師偏在解消を目指す「医師偏在対策」を一体的に進めていきます。また、健康寿命の延伸を図るため、ナッジ理論などの行動経済学の知見も活用し、予防・健康づくりを推進します。

「働き方改革の推進」

本年四月から、大企業に同一労働同一賃金のルールが、中小企業に時間外労働の上限規制が適用されます。制度改正に関する丁寧な周知に加え、生産性向上に取り組む中小企業に対する支援等により、円滑な施行に努めます。

経済の好循環の実現のためには賃金の引上げが重要です。中小企業・小規模事業者が賃上げしやすい環境を整備するとともに、地域間格差にも配慮しながら、最低賃金がより早期に全国加重平均千円となることを目指します。

また、全ての方がその能力を存分に発揮できる社会の実現に向けて、リカレント教育を始めとした人材育成の強化、女性・若者・高齢者・障害者等の就労支援、ハラスメント対策の推進、柔軟な働き方がしやすい環境整備等に取り組めます。

「子ども・子育て支援」

待機児童の解消に向けて、「子育て安心プラン」に基づき、二〇二〇年度末までに三十二万人分の保育の受け皿を整備し、保育人材の確保等を行います。また、関係省庁と連携し、幼児教育・保育の無償化の円滑な実施に努めるとともに、保育の質の確保にも一層取り組みます。さらに、全ての子どもたちが夢や希望を持てる社会を目指し、児童虐待防止対策や子どもの貧困対策に取り組めます。

そのほか、社会経済の変化に対応しつつ、厚生労働省に対する要請に適時・的確に応えることができるよう、医薬品・医療機器施策、感染症対策、障害者福祉、社会福祉等、山積する課題に果敢に取り組んでまいります。

おわりに、本年が、国民の皆様お一人おひとりにとって、実り多き素晴らしい一年となりますよう心よりお祈り申し上げ、年頭に当たっての私の挨拶といたします。

令和二年元旦

厚生労働大臣 加藤 勝信

間もなく始まる**確定申告。**

NPO法人「日本手技療法協会」の**会員税理士**がご**支援**します!!

治療院のための確定申告応援隊

検索

税理士法人MBL 本部
北海道岩見沢市5条西3丁目2-10
5条プラザビル2F ☎0126-23-8311
http://www.mk-cg.com/
会計・税務はもちろんのこと経営に関する参謀役としてご用命ください。
ランチとして札幌オフィス（時計台通り）がござい
ますので、こちらもご利用ください。

高橋二郎税理士行政書士事務所
宮城県仙台市若菜区五橋3-5-21
☎022-212-4751
http://www1.odn.ne.jp/jirou-tax/
社の都仙台的むにゃむにゃ通りの税のコンビニ。仙台
駅より徒歩12分、地下鉄南北線五橋駅より徒歩4分。
地下鉄東西線連坊駅より徒歩9分。年末調整、法人成
り、相続・贈与など、お気軽にご相談ください。

奥山亨税理士事務所
山形県山形市五十鈴1-3-27
☎023-641-8596
okuyama-tooru@tkcnf.or.jp
今年の確定申告はおまかせ下さい。
会計や税務はもちろん、経営全般についても、
親切・丁寧にサポートいたします!お気軽にお問
い合せてください。

岡部公認会計士事務所
東京都新宿区西新宿7-8-10
オークラビル7階 ☎0120-820-740
http://ok-a.net/
info@ok-a.net
治療院の院長先生が悩みがちな問題に今までの経験と専
門的知識、ノウハウから適切にアドバイス。決算の事前対
策、さらに経営、資金繰り相談等、ちょっとした疑問や質問
に対しても親切に分かりやすくお答えいたします。

半沢明美税理士事務所
東京都目黒区上目黒3-1-2
KM中目黒ビル5階 ☎03-3794-8711
http://www.hanzawa-tax.jp
女性ならではのきめの細やかさで、親切・丁寧
に支援させていただきます。ぜひ、お気軽
にご相談ください。

小柳会計事務所
東京都江戸川区南小岩8-2-14
オギノビル2F ☎03-5693-0855
攻めの経営で黒字企業を目指しましょう。そ
のお手伝いを当事務所が行います。

ヴァンガード マネージメント オフィス
東京都府中市宮西町5-6-8
叶屋ビル301号 ☎042-370-1728
http://vanguardwan.com/
info@vanguardwan.com
当事務所は経理事務・確定申告の他、助成金・補助金申請
や社会保険手続き、融資相談、増収・増患のアドバイスな
ど、治療院経営に必要な全てについて治療院経営者を応援
しています。是非ホームページをご覧ください!

池野光弘税理士事務所
神奈川県川崎市川崎区東田町3-19
アービラ東田303 ☎044-222-1216
「そろそろ確定申告の準備もしなくちゃ…」
お任せください!煩わしい確定申告をバック
アップいたします。
まずはお気軽にお電話ください。

税理士池田兼男事務所
神奈川県横浜市神奈川区沢渡1-2 菱興高島台
第2ビル4階 ☎045-314-1250
横浜駅西口より徒歩9分。確定申告、記帳、
経営相談、資金繰り、新規開業、法人設立
等、何でもお気軽にご相談ください。いづれ
も適切迅速に対応いたします。

八木時雄税理士事務所
神奈川県相模原市緑区橋本6-27-2
☎042-773-9266
https://www.tkcncf.com/yagi-kaikai/
yagi-tokio@tkcnf.or.jp
医療・福祉業界に力を入れている事務所です。
確定申告、経営相談、新規開業等お気軽にご相
談ください。皆様のご発展、成長を心より願って
おります。

山崎暁生税理士事務所
神奈川県茅ヶ崎市本宿町3-7-2F
☎0467-55-2140
ak-ts@tkcnf.or.jp
確定申告は当事務所にお任せください。国税経
験豊富なスタッフを中心に所一休で支援します。
日中あまり時間を取れない方、平日時間外、土日
等でも予約によりできるだけ対応いたします。

あすか中央税理士法人
新潟県長岡市宮原3-12-16
☎0258-35-8760
確定申告はもちろんのこと、相続、事業承継、社
会保険労務士による人事労務の相談、助成金申
請代行にも対応致します。
また、新潟事務所(025-280-0100)でも対応し
ておりますので、お気軽にご相談ください。

大嶽公認会計士・税理士事務所
静岡県沼津市五月町20-19
オオタケビル ☎055-924-6222
http://www.ohtake-cpa.co.jp
office@ohtake-cpa.co.jp
確定申告はお任せください。申告書の作成から経理代行、
給与計算、財務分析、法人化や融資サポートまで幅広い
ニーズに対応致します。若いパワフルな職員が多い事務所
です。まずはお気軽にご相談ください。

服部光雄税理士事務所
滋賀県栗東市小柿10-11-14
☎077-554-3711
あなたの夢やビジョンの実現を親身になって支
援します。
開業支援、確定申告、節税対策、事業計画、融資
相談、法人設立、事業承継、相続対策など総合
的にサポートします。

小野勝史税理士事務所
大阪府大阪市西区本田2-1-39-305
☎06-6584-3120
http://www.kaikai-home.com/onomasafumi/
masafumiono@eacw2.bb4u.ne.jp
①顧問料は、月額5,500円から(応相談)
②決算料その他、顧問料以外は一切いただきません。
③令和元年の申告について、弥生会計で入力されている方、
決算書を作成されている方で令和2年からこちらの顧問
先になられる方は無料で申告します。

村田健二税理士事務所
広島県福山市中野上町5-29-27
大黒ビル2F ☎084-959-3605
https://www.hiroshima-zeirishi.com
k.murata@hiroshima-zeirishi.com
福山市で確定申告するなら当事務所にお任せく
ださい!
業界経験豊富な代表税理士が懇切丁寧に対応い
たします。初回面談は無料です!

川上智也税理士事務所
香川県高松市鶴市町1035番地7
鶴市ビル2階 ☎087-813-0166
確定申告 [55,000円(税込)〜] サポートさせて
頂いております。
会社組織への変更、介護事業への進出、他院の
成功事例等のアドバイスも可能です。

税理士法人タックスサポート・イトカズ
沖縄県宜野湾市我如古446-1
(宜野湾事務所) ☎098-898-3787
http://www.kaikai-home.com/itokazu/
当事務所は医療経営・相続(事業承継)に特化し
ています。税理士、社労士、行政書士、ファイナン
シャルプランナー等の資格保持者を擁し、皆様
の経営を全力でサポートします。お気軽にご相
談ください。

手技療法業界に精通する専門家グループ

「**手技療法会計人会**」お近くの**会員税理士**を

手技療法会計人会 運営事務局(株式会社ゼイカイ内)

TEL:03-6261-6315 zeikai@zeikai.net

無料でご紹介いたします!



令和2年の新春を迎え、心よりお慶び申し上げます。本年も何とぞよろしくお願
い申し上げます。ひーりんぐマガジンをご購読の先生方におかれましては本書をフル
活用し情報、経営、手技など全てのジャンルで一歩先に進んだ施術家になってい
ただきたいと思ます。

前号までの産前産後のウソ・ホントいかがでしたでしょうか？ いかにか日本の手
技療法業界がいい加減なことをやっているかお分かりになったと思ます。運動器
疾患の理論や治療は現在も学会で新たな研究が発表されていますので勉強の終点
はないかもしれません。日々の臨床では先生方ご自身のアップデートした技術、知識
で施術に臨んでください。

今号は高齢者の4大骨折の1つ、(脊椎)圧迫骨折の生理学、運動学的な背景とテ
スト法、運動療法を2回に分けてお伝えしていきます。前号で使用した骨密度の診
断基準“YAM分類”を使用するので手元にない方はひーりんぐマガジンにバックナ
ンバーの問い合わせをお願いいたします。



Vol.15 临床上よくある疾患 圧迫骨折

荻窪腰痛リハビリスタジオ
水谷 哲也

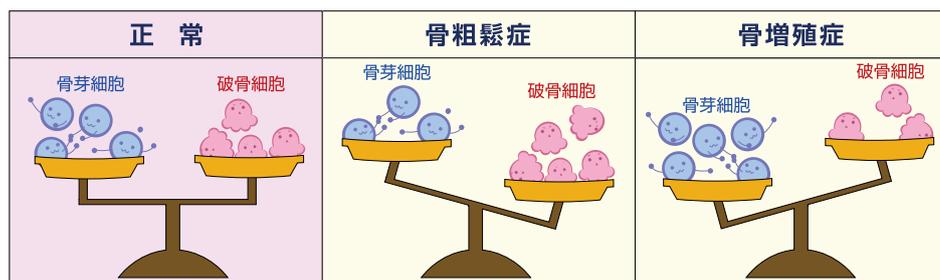
水谷 哲也 | PROFIRE
・柔道整復師
・日本臨床徒手医学協会理事
・日本ドイツ徒手医学会 / 認定マニュアルセラピスト
・日本クラシカルオステオパシー協会 / 認定会員('07~'10)
・メディックスボディバランスアカデミー講師
・NPO法人日本手技療法協会指導員
現在は荻窪腰痛リハビリスタジオにて脊柱疾患を
専門に急性期、慢性疼痛の治療、オーダーメイドの
運動療法や各種セラピスト向けの勉強会を随時開催
している。

アシスタント
岩間 絢子
桑島 悠輔

1. 圧迫骨折の生理学

学生時代の生理学で“骨代謝”という言葉を知ったのですが覚えていますか？ 骨
代謝は死ぬまで無限ループを続けているのですが、さまざまな原因でバランスを崩
します(図1)。

図1 骨代謝のバランス



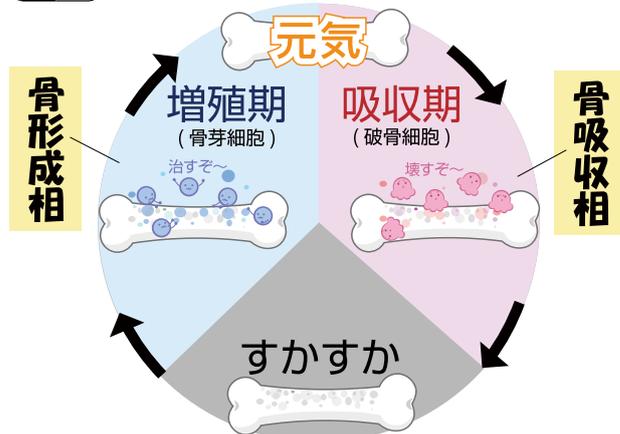
骨代謝を大きく分けると、骨芽細胞が骨を修復する「骨形成相」と、破骨細胞が古
い骨を破壊する「骨吸収相」の2つに分けられます。1回のサイクルで3~6%の骨
が入れ替わり、3~5年かけて全ての骨が入れ替わることを骨代謝サイクルまたは
骨代謝回転などと呼びます(図2)。

これらのバランスを崩すものの代表に①閉経後のホルモンバランス、②運動不足
や廃用症候群、③その他、栄養状態や糖尿病、リウマチなどの基礎疾患があります。

①閉経後のホルモンバランス

女性は閉経するとエストロゲンが欠乏することが分かっ
ています。このエストロゲンは骨芽細胞の活性化と破骨細胞の
抑制作用があるため、減少すると骨代謝のバランスは必ず崩
れます。さらに高齢の女性は全身の代謝が落ちていてカルシ
ウムの摂取量の低下、腸管からの吸収低下、腎臓からのカル
シウム再吸収を促進する活性化ビタミンD量低下を起こし骨
密度が低下し、骨密度は減少し圧迫骨折が起こってしまうと
考えられています。

図2 骨代謝サイクル



②運動不足や廃用性症候群

骨密度は骨に加わるストレスにより変化します。宇宙飛行士が地球に帰ってきたとき、車いすから動けないのを見たことがあると思います。激しい骨密度の減少と筋の廃用性萎縮です。古い文献ですが、成人男性を24～30週間ベッド上で安静させた研究があったので紹介します。ベッド上安静により30%～50%の骨密度減少をもたらしたが、荷重・運動の再開により臥床期間と同程度の20週ほどで骨密度が元に戻ったことが示されています。骨形成と骨吸収とのバランスが状況により変化すると考えられます。

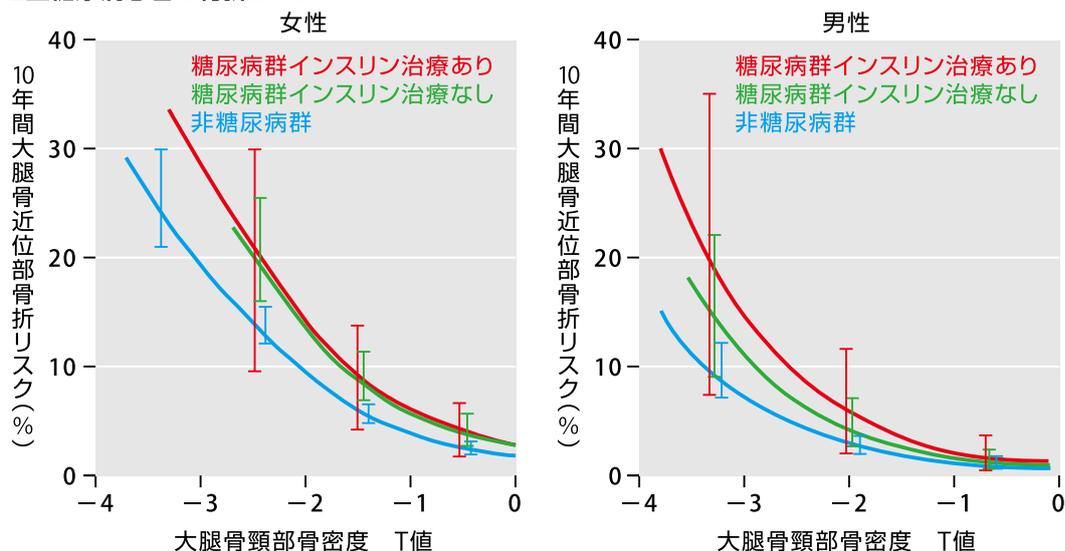
(Donaldson CL, Hulley SB, Vogel JM, Hattner RS, Bayers JH, McMillan DE : Effect of prolonged bed rest on bonemineral. *Metabolism* 1970 ; 19 : 1071.1084)

高齢者は転倒への恐怖心や暑さ寒さなどで外出が減ると、ビタミンDを活性化する日光(紫外線)も不足し、さらなる骨密度低下を招くことになります。

③その他

日本人の先生が研究した日本内科学会雑誌(104巻 11号、2015)では、2型DM(糖尿病)で大腿骨近位部骨折の有意な危険因子となることがメタ解析で示されました(図3)。

図3 2型糖尿病患者の骨折リスク



前向き研究において、2型DM群における大腿骨近位部骨折リスクは男性で約1.8倍、女性で約2.1倍と有意に高いとされています。また、DM患者は高体重、高骨密度であったとしても、骨強度は非常に弱いという報告もあります。(J Clin Endocrinol Metab. 2001 Jan;86(1):32-8.)

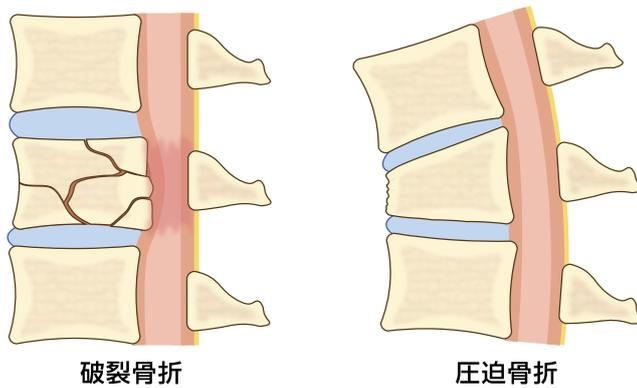
関節リウマチ(RA)はインターロイキン6やTNF- α などの炎症性サイトカインが関与する多発性の関節炎で自己免疫疾患です。この炎症性物質は骨芽細胞の抑制と破骨細胞の活性化を促してしまい骨密度低下を招きます。RAはさらに関節が腫れ廃用性症候群へと続きます。RAの代表的な治療薬はステロイドですが、この薬も骨細胞の壊死や骨代謝異常をきたす可能性があります。

整骨院や治療院ではなかなか内科疾患のことまで聞けない状況もあると思いますが、ご自分のリスクを減らす意味でも必要な情報は得たいところです。過去にも書きましたがRA患者では軟骨破壊が進んでしまうので乱暴なストレッチは避ける、DM患者は糖尿病性神経症が見え隠れしているので“坐骨神経痛”だと思って治療したら痛い目にあった！なんてことにならないように気をつけてください。

2. 圧迫骨折の運動学

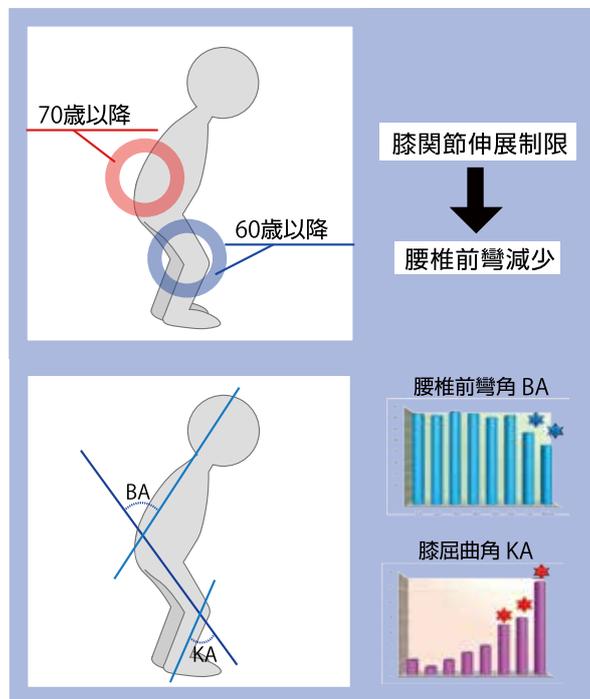
圧迫骨折は図のように椎体前方が潰れます。もし、椎体の後面に骨折が及んでいたら“破裂骨折”となり馬尾神経症状が伴う危険もあるので[しりもちをついた] ⇒ [足の感覚がない] ⇒ [当院で治療するなら画像を撮ってきてください]このような流れになります(図4)。圧迫骨折と破裂骨折は予後が全然違います。椎体の前方が楔状に潰れていることから脊柱が後彎し、軸圧がかかったということが容易に想像できます。

図 4 破裂骨折・圧迫骨折



日本人の傾向では、60歳代以降に膝関節の伸展障害が現れ、70歳代以降は腰椎の後彎が始まるというデータがあります(Y. Murata JBJS:85B;95-99,2003)。逆説ですが膝の伸展障害を予防することで腰椎の圧迫骨折になる人を減らすことができそうです(図5)。

図 5 膝関節の伸展障害と骨折リスク



いかがでしたでしょうか？ 超高齢社会になった現在、高齢者に多い疾患を正確に見極める力は必要です。次号では座学の続きとテスト法、運動療法のエビデンス、運動療法の実際をお届けしたいと思います。

引き続きリクエストや質問は info@ogikubo-rehabili.com までよろしく願います。今回も最後までお付き合いいただきありがとうございました。

花谷博幸 (はなたにひろゆき)

PCC治療家塾主宰

PCC治療家塾 <https://www.e-pcc.jp/>



勝ち組治療院のツボ

vol. 61 花谷博幸

年4回思い出してもらおう仕組みづくり

新年明けましておめでと〜ござい
ます。PCC治療家塾の花谷博幸です。
2020年はオンラインピックがあり
ます。過去のデータを見ると、開催国
はオンラインピック特需後に景気の低迷が
起ります。そこからがわれわれの業
界の二極化の始まりだと私は予測し
ています。特に昨年の消費税増税に対
応できなかった治療院はかなり厳し
いと見込まれます。

今年の年賀状は何枚届きましたか？
年賀状を読んでいる時の気持ちはい
かがですか？ 患者さん向けに何枚
出しましたか？ 行きつけの店舗か
ら年賀状は何枚届きましたか？

なぜリピート率が悪いのか？ なぜ
離脱顧客が再来院しないのか？ 当会
ではこれらの理由として、治療効果だ
けではなく忘却・患者心理の不勉強・ク
ロージングワードの不適・先生の信用不
足・初診傾聴時間の少なさなどを挙げ
ています。特にリピートをしない理由の
トップである「忘却」に対するフォロー
を全力でできるよう指導しています。
友人からの年賀状には「今年こそぞ

もう」なんて書いてありますが毎年会
う機会はないはず。さらに近年では年
賀状をメールで代用する方も多く郵
便局の年賀状発行枚数はかなり減っ
ているようです。しかし、年賀状は売
り込み感の強いDMと違い嫌われる
ことはありません。また年賀状は現在
1枚63円と最も安価な郵送物でもあ
り、年賀状を送るだけで患者さんが年
1回来院したらとてもリターンの高
い投資だということに気づきます。も

ちろん全員が来院するわけではあり
ませんが、名簿整理をして最大数量の
年賀状と夏の「かもめーる」を出すだ
けで来院数が増えることは確実です。
「忘却」対策としては年2回ではなく
4回出すことをお勧めしていますが、
まずは2回だけでも効果は上がりま
す。最近来院していない患者さんに
とっては「来院のきっかけ」になりま
すし、言い訳にもなるのです。内容は最
近の院内トピックスと冬休みのお知
らせだけでいいのです。「何かあったら
来院してください」と書かないことが
ハガキ原稿のルールになります。

名簿カルテの整理をしていると、不
思議と患者さんの気持ちに触れるの
が久しぶりに来院する方がいます。年
2回は名簿の整理と2年に1回は大
整理をすべきです。何年も来院するこ
とがない患者さんにハガキを送っても
口スですし、相手も不愉快になるから
です。名簿整理は必要です。そのため
にも先生個人も店舗も年賀状を出す
べきなのです。会員には親が死んでも
出すべきと伝えていきます。

患者さんがリピートしない理由の
トップは「治療効果がない」ではな
く、「忘れていた」なのです。患者さん
は痛みが強い間は治療院のことを考
えませんが、軽減してしまえば全く思
い出さないものなのです。店舗側か
らすれば「思い出させる仕組み」を用
意しないと発展は望めません。すで
にコンビニより多い治療院の診察券
を複数持っているのは当たり前の時
代です。

季節柄年賀状を例にとりましたが、
季節のハガキを年4回出すと治療院
経営の足腰はとて強くなります。

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。

2月開催 2月16日(日) 10:30～12:30 ※12:00-12:30 質疑応答

3月開催 3月15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

施術で患者さん自身が申請しなければいけない人もいるというダブルスタンダードな事態を招いています。

この通知を受け取った患者さんは「償還払い」「代理受領」「受領委任」など理解できない方がほとんどで、普段通院している接骨院に通知を持っていく場合も考えられます。そのような場合には、この通知はあはき師の療養費の申請方法に関する「償還払い」の通知であることを患者さんに正しく説明していただきたいと思えます。また通知を見た患者さんが「接骨院に通院した場合、治療費は全額払わなければいけなくなった」と勝手に判断し通院を中止してしまう場合もありますので、院内掲示などでの対応も実施していただきたいと思えます。

あはき療養費受領委任払い制度導入から1年、鍼灸に関しては自費治療としている院が多く、受領委任払い契約をされていないはり・きゅう師も多くいらしゃいます。今後は、はり・きゅうに関する受領委任の取り扱い（保険適用）が広く浸透してきた場合には、健康保険での施術を希望される患者さんも増えてくるのが予想されます。はり・きゅう師も地方厚生（支）局および都道府県知事との契約を締結し、健康保険適用の体制は整えておくようにしてください。

柔道整復療養費同様、あはき療養費の請求に関してより分かりやすくお伝えしていきたいと思えますので、本年もよろしくお願致します。



全国対応

治療院・接骨院の「ヒト」のことなら、
治療院の労務に強い社会保険労務士にお任せください!!

手技療法協会顧問 治療院専門
社会保険労務士 シンクタンク 岡事務所

- 人が定着しない...
- 就業規則を作りたい...
- 給与額を見直したい...



医療・福祉の経営本多数!

労務	社会保険	給与計算	契約書
<p>労務相談 助成金相談</p>	<p>労保・社保 各種手続</p>	<p>給与計算 代行</p>	<p>契約書 規程作成</p>

全て入って2万円～（規模別・税別）

サポート実績 500件超!!

03-5227-2777

シンクタンク岡事務所

検索



治療院に強い 社会保険労務士事務所

シンクタンク岡事務所 労務コンサルタント 刈鎌 亜美

新年明けましておめでとございます。本年もどうぞよろしくお願い致します。

経営労務相談室、早くも2回目となりました。1回目の経営労務相談室では、経営を労務の観点からステージ別で切り込んでみましたが大変な反響でした。やはり人材確保と定着が次第に困難になってきているのだと改めて感じた次第です。そこで、今回は、労務コンサルタントの刈鎌亜美がお届けいたします。

1 イケてる治療院の労務

2回目の今回はイケてる治療院の労務です。ちよっとキャッチーな題名にしてみました。イケてるかどうかは人それぞれ判断が違いますが、「進化系治療院」ということで今回は契約形態について取り上げます。進化系治療院とは、私が勝手にネーミングしたもので、当然聞いたことはないと思いますが、「人材の確保と定着」で時代の先を行っている治療院を私はそう呼んでいます。

こうした治療院にはたいいてい、独自のルールがあります。それは契約形態です。時代の先を行く治療院では従業員との関係において従来のような労使の関係ではなく、とてもシンプルで、かつ透明性のある関係性を築いています。そこに

Narrator's profile

刈鎌 亜美 Sugama Ami

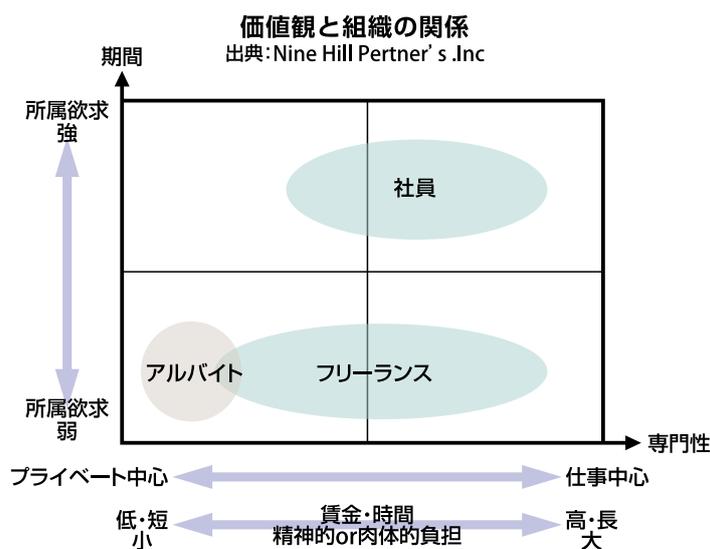
・労務コンサルタント
・ナイン・ヒル・パートナーズ(株)取締役。
治療院をはじめとする医療・介護の労務に精通する。また、イラストレーター・漫画家として治療院の広告を数多く手掛ける。小説家・画家でもある(MonAmie)。著書に『H-アッシュー 仮想通貨 BLOODとAIになった歌姫』(三冬社)などがある。

2 逆転の発想

は、やる気を引き出すための給与(報酬)体系があります。また、従業員を雇うだけでなく、アスリートや介護事業者、医師や社労士などの土業者、そのほか異業種の事業者とも契約をします。経営は、常に柔軟な発想で、業界の慣習に囚われていないのも特徴的です。

進化系治療院は、専門的には労働力ポートフォリオの再構築とBPR(ビジネスプロセス・リエンジニアリング)が進んだ事業者といえます。

従業員を雇用する上での契約は雇用契約で



す。雇用契約は労働時間に対し賃金の支払を約する契約で、労使双方はこの契約上の権利と義務に拘束されます。しかし、イケてる治療院は、そもそも発想が違います。まず、モチベーションが上がるような仕組みづくりを常に考えています。そして、個人と組織の関わりにフォーカスし、仕事内容とお金、時間の観点から契約をバリューとして用意しています。そして、ワークライフバランスの実現を目的に、本人にはその中からベストな契約形態を選択してもらいます。

3 進化系治療院の実際

受付があり、待合室があり、施術台がある。そしてそこで働く店長やスタッフたち。一見、なにが違うが見えないスタッフたちですが、実は契約形態はさまざまです。職名は治療院独自のものになりスタッフは雇用契約が大半ですが、専門性が高くなるとフリーランス契約やFC契約であったりします。また、院にシナジー効果のある事業を展開し、場所貸しするケースもあります。

具体的には雇用契約だけでなく個人事業主と

雇用と委託の違い

契約形態	雇用契約	委託契約
指揮命令	あり(労働者)	なし(個人事業主)
拘束	労働時間	仕事の完成
対価	賃金 (月給・日給・時給・歩合制)	報酬 (代金・歩率(契約内容による))
主な法律	労働基準法・最低賃金法	民法

の業務委託契約であったり、業務提携契約、FC契約であったりと契約形態を多数取り入れ、適材適所での人材活用をしながら経営します。つまり、ひとつの職場でいろいろな働き方、報酬や賃金の支払い方法があり、雇用契約や派遣契約、業務委託契約や賃貸借契約が混在するという訳です。人材は財産と捉え、その人材を最適な場所に配置する方法です。ただ、実際は、「適材適所」というよりは「適所適材」に近い形です。今あるリソースで、ベストな活用を、それは院内・院外を問わず行います。

4 人材の確保と定着に向けて

仕事の内容を明確にし、指揮命令があるのか、労働者性があるのかを意識した上で、報酬の支払い方を整理すると、多様な契約関係も可能になります。しかし、法律は実態判断ですので法的にアウトなものやグレーなものもあつたりするので、導入にあたっては相当な注意が必要です。現場に即した働き方を推進したつもりがいつの間にか法的にアウトなものになってしまう可能性もあるからです。

給与体系をつくり、それを就業規則や契約書で明確にする。「人材の確保と定着」においては、時にはこうした視点も必要になるでしょう。進化系治療院は、当事者間の取り決めやルール化が進んだ事業所ともいえるのです。

柔整師と接骨院の 現在～未来を展望する



2020年が幕を開けた。今年は例年以上の変化が見込まれる治療院業界。国家試験の内容がガラリと変わり、学校や現存する治療院にまで少なからぬ影響を与えそうだ。今回お招きした3名は、いずれも「外傷治療」を武器に独自の戦略、経営方針で院を成功へ導いてきた「猛者」たち。業界の現状、今後の予測に至るまで自由闊達に議論していただく！

これまで右肩上がりに増え続けてきた柔整師や接骨院。これに民間資格者の参入などが加わり、2020年はさらなる大乱立時代が到来すると予想されます。皆さんの院が講じている生き残りのための施策についてお聞かせください。

戸畑 確かに私の周辺を見るだけでも、治療院の数自体はどんどん増えています。しかし、「外傷治療がしつかりできるか？」といわれ、自信をもってハイと答えられる院は少ないのではないかと考えます。だから今後どんなに数が増えても「しつかり外傷を診ていけば患者様が選んでくれる」という考えはあります。

安川 なるほど。それは強い(笑)。私の場合は父親がつくったグループ院を引き継いだ経緯もあり、最初から外傷治療だけ突出させることができなかった。技術的な未熟さをカバーするために視点を変える必要があったわけですね。ですから「患者さんへの接遇の仕方」「わかりやすい説明」さらに「商圏エリア」地域内での立ち位置を明確にすること」などに注力。基本となる特長を構築し、それに磨きをかけることで経営の安定を図っています。

戸畑 大事なことです。私の場合は、自分が開院した当時は、他の追従を許さないくらい技術を磨いて「外傷治療をメインにして経営していくんだ」と外傷技術を磨くことばかり考えていましたから。

安川 さすがです。ウチは自分の院の役割、存在理由を明確化してあげるのが大事と考えています。病院通い手前にある患者さんから頼られる存在。「怪我をした身体」と「健康な身体」の間を長い目でケアしてあげる存在であること。そのためには良い「教育」も必要です。

久保 スタッフ教育ということですか？

安川 それもちろんです。一方で力を入れてるのが地域に対する教育。啓蒙活動です。「健康であるための暮らし方」「怪我をしてもそれを悪化させないための方法」などをテーマに定期的に健康講座を開き、学校や地域の会館で情報発信しています。こうした活動が地域との長期的な信頼関係構築につながり、院の存在を盤石にする大事な礎になっていくと考えます。

久保 私は31歳なのですが、私たち世代が独立を考える時期です。今の業界は変化が

早く混沌としていますから5～10年という長いスパンで業界全体の変革を見据えて動いていく必要がありますね。

戸畑 具体的にはどんな経験をされてきたのですか？

久保 前職で東京の店舗責任者をまかされていたので、外傷メインの院で、近隣の接骨院から骨折患者の紹介を受けたり、整形外科や病院との連携もできていました。一方で、自費施術をほとんど取り入れていなかったため、正直経営面という点で大成とは言えませんでした。私自身、接骨院は3年後をめどに開設を考えていますが、この1～2年間は戦略的かつ経営的視点でさまざまな検証を行っていきます。正直、今までは中途半端でも生きていける業界でしたがこれからはそうはいきません。治療家としても経営者としても力をつけつつ、時代の流れを読んでいくのが成功の条件であるのかなと。業界が短期間で激動していくのを身近に感じます。

大競争時代の中で淘汰され廃業する接骨院。職を辞する治療家も多い一方で、今後



Chiaki Tobata

戸畑 智秋 鹿児島県出身(46歳)

・ちあき接骨院(神奈川県大和市) 院長
外傷特化型接骨院で修行し、院長を務める整形外科、接骨院で修行し、文字どおり「外傷治療を土台に据えた接骨院」を経営中。平成29年に一般社団法人日本スポーツケア協会を設立。

は接骨院という業態に囚われない新しい発想も必要になる。このあたりについて皆さんはどう考えますか？

久保 私の周りでもまったく別の仕事に就いたり、柔整師を辞めてしまう人がいます。もったいないですね。相当量の知識や経験、長年かけて身に付けた技術を手放すのですから。

まったく別の職業へ転職してしまうのは別として、時代の流れを考えると「柔整師」接骨院をやらなければいけない」という固定概念は変えていかなければいけないと思います。たとえば接骨院以外にも「介護福祉」「トレーナー」「整体」など。柔整師ほど健康に多角的アプローチができる職種はないと思っています。本来の柔整師の役割とは「健康事業を通して社会貢献すること。人の身体に関わる仕事として何ができるか？」このテーマについて私たちが若い世代が模索し、内外へ向けて提示していくべきです。なので、私は「柔整師」接骨院「でなく」柔整師「ヘルスケア」と定義しています。

安川 同感です。現在の日本の医療制度って「傷病に対して治療する」というアプローチなんですよ。それを象徴するのが

保険制度。傷病に認定されないと保険を使えません。しかし「傷病が治る＝健康」ではない。怪我を治せば直ちにパフォーマンスな身体が手に入るわけではないのです。その点、柔整師は傷病を治した後の「健康をつくる」ためのスキル、知見を備えている。引き出しは広いはず。それを何に、どう活かすか？ 昔ながらの接骨院の枠組み、スタイルに囚われる必要はまったくない。これから、新たな視点が生まれそうな予感がしますね。

戸畑 接骨院が「ほねつぎ」と呼ばれた私の時代はともかく、今、接骨院経営は本当に厳しい時代。今後は技術だけではなく経営者としてもしっかり勉強していない人は、厳しい時代になるでしょう。接骨院の経営基盤と考えていた「保険」も取扱い方が難しくなってきた。逆にいえば、これからはしっかりコンプライアンスを強化しないと長期経営は難しいかもしれません。

安川 そうですよ。ちなみに私の父の時代は、一日120人来る患者さんの多くが慢性疾患。そのほとんどが保険診療だったそうです。それが20年間も続いたという…。すごい時代ですよ（笑）。2020年はこうした異常な状態から普通の状態へ

戻る、いわば適正化する時代になるでしょう。その上で、さまざまなスタイルが混交すればいい。たとえば戸畑先生の場合は外傷に特化したモデルですが、ウチは自院で外傷を抱えず、「怪我したらまず整形外科へ行ってください」と素直に告げます。その上で整形ではできないことが必ずある。そこを当院が自費でやる。独自の視点、立ち位置、棲み分け方で経営する。そんな院のスタイルがあってもいい。

ところで外傷を得意とする院の共通点として「保険扱いの怪我の治療」と「自費扱いの予防ケア、予後の対策」の両輪をセットにしているケースが多いように感じます。いかがですか？

戸畑 私の場合、外傷治療のスキルは開業前に臨床で十分磨いた。それでも、いざ自分の院で怪我の患者さんを診始めてからは「怪我を未然に防ぐ予防法や知識を患者さんに伝授すべきではないか？」と考えはじめました。そこで、全国の先生方の勉強会に出席して、良いご縁をたくさんいただいで、その中で久保先生、安川先生にも出会って、経営を含めて仕組み作りの相談したんです。

安川 そうでしたよね。逆に私の院では、戸畑先生から外傷治療に関するノウハウを教えていただくことで、オリジナルの患者対応マニュアルを作成できた。感謝しています。思うのですが怪我の予防、治療、予後ケアは一直線上にあって切り離すことができない。外傷が起きない体づくり、外傷の治療、再発防止のリハビリまでの一連の流れ。ウチの院ではそれを特に意識しつつ経営を行っています。

久保 私が今後構想している院のイメージも、治療と予防ケアをパッケージ化したものです。「接骨院」という看板を掲げる以上、外傷治療は外せません。そして今後は確実に「接骨院×○○」で運営していかなければ難しいです。安川先生のおっしゃる通りで外傷治療を軸にして予防や予後ケアを組み立てた方が、発展性がある経営的にも安定します。実際に前職のおおえのき接骨院が三重県でこのモデルの完成型を運営しています。実際に現場で実感しているのが最高の地域密着だなと感じました。

戸畑 本当ですよ。「外傷に強い院」と地域で患者様から認知されると信用度が一段階上がりますよね。ウチでは怪我の予防、そのあとのケアなどの自由診療の分野でも、皆さん喜んで受けていただいています。運動療法ひとつでも価値の伝わり方が違つと実感しています。外傷治療は接骨院経営の安定化をもたらす方法のひとつの選択として良いかと考えます。

安川 まず治してあげた時の感動レベルから全然違つ。「助かった」「間に合った」など、子どもを想う親御さんからの「ありが



Kiyoshi Kubo

久保 聖史 北海道出身 (31歳)
・株式会社COMEDI (東京都品川区) 代表取締役
・一般社団法人日本柔整外傷協会 外部理事

外傷特化型接骨院で修行し、院長を務めるが現在は長期計画の第一歩として独立し整体院を経営。医療従事者教育用VR開発し、「学生から医療人」をテーマに学生教育に力を入れる活動もしている。



Genya Yasukawa

安川 元也 東京都出身 (34歳)

- ・安川接骨院グループ (東京都立川市) 総院長
- ・一般社団法人全国地域育成協会 代表理事

父の接骨院で修行し、後に父の後継者として安川接骨院グループ4店舗を経営している。

とつ」の重みが違う。そうした信用の積み重ねが「困ったらあそこに行かせたい」という強固なブランディングにつながるんですね。それと外傷に携わってれば自然と自覚も違ってくる。ちゃんとした院になきゃ、と。「医療をやっている」「モチベーションはスタッフにも浸透するし、職業にも誇りを持って。これは大きいですね。」

久保 ホントおっしゃる通りです。患者さんからの「ありがと」の重みが違います。また、自費を取り入れる際に私が大切にしていることが2つありまして、1つは「鑑別」です。人の身体を扱う以上全てにおいて鑑別ありきだと思っています。2つ目は、接骨院においては「自費移行」ではなく「自費導入」であるべきだということ。そもそも接骨院の仕組みのまま自費治療を導入すべきであって、何か別の業態に移行してしまうわけではないんです。ここを履き違えてしまうと軸がぶれてしまいます。「一体ここは何屋さんなんだろうっ」と患者さんの混乱が生まれます。現に、「接骨院が何をしてくれる場所なのか？」「正確に認識していない人も多いのですから。」

今こそ接骨院としてのアイデンティティが問われているわけですね。ここで、皆さ

ん自身にとって柔整師であることの意義、さらに外傷治療を学ぶ際に有利な整形外科での修行などについてそれぞれ私見をお聞かせください。

安川 私の父親の世代は、柔整師の役割、理念、存在意義がしっかり確立されていた時代。ちなみに、柔整師の定義には「職務に誇りと責任を持ち、慈悲の心を用いて人類への奉仕を生涯貫く」とことと明記されています。柔道は武道。本来は道德的、教育的な側面を担っていた分野が柔道整復です。礼儀、護身術から怪我の治療まで、トータルかつ広範囲な活動なはずですよ。院の中心だけでなく常に外へ地域とつながっていること。横との連携を欠かさないことも大事です。

戸畑 私にとって柔整師としての職業観は非常にシンプルです。「人を幸せにするための手段」という根幹がしっかりしていればこそ、日々の仕事にもぶれずに邁進できるのです。

久保 まったく同じです。「人の役に立ちたい」と思った結果、就いた職業が柔整師だっただけで…(笑)。一方で今後は、柔整師と業界そのものが変化、進化していく必

要があるでしょう。職業や概念に縛りつけられるのではなく、社会の中でどんな価値を生む存在となれるか？ 常に模索し続けなければと思っています。

安川 その際に重要となるのは院としての役割、価値ですね。たとえば接骨院には診断権がない、設備から見ても整形外科並みの対応は難しい。外傷スキルを磨く意味で整形外科での修行自体はお勧めしますが、それだけでは駄目です。接骨院には接骨院のやり方、経営の仕方、存在意義が絶対に必要になってきますから。

戸畑 柔整師にしかできないことは何か？ ということですよ。たとえば整形外科で腕を磨いた私が人に教える際、どうしてもテクニク重視になってしまふ。これは反省せねば(笑)。その点、安川先生の思考法は当時の私には目から鱗でした。折れている(骨折)かもしれないからなんとかしなきゃ」と考えるところを無理して整復するのではなく、自分の臨床経験を考慮し「三角巾して病院へ行こうね」と良い、と。それと診断もしなくて良い、というわけです。「これだー」と思いましたね(笑)。

これからは未来へ向けての新技术も噂さ

れている治療院業界。たとえばVRを臨床現場へ導入するべく研究が進められているようです。

久保 VR(バーチャルリアリティ)についてはすでに学校への導入活動を始めています。接骨院へVRを導入することの利点は、エコーや触診を含めた検査(テスト法)、ギプス固定、鑑別などを全国の優秀な先生の視線を通して見られること。いわば「一人称視点」で手元を先生の視線でジャックできる技術ですね。世界的にも教育分野で活用されています。技術や知識の習得スピードが速いことが実験でも証明されており普及が進んでいます。現在、スポーツ整形外科のドクターにも協力いただいています。

安川 確かに、戸畑先生が教えてくれたエコー画像の出し方を真似て自分でやってみてもその通りうまくはいかないです(笑)。技を他人目線で見ても習熟度が低いということでしょうか。

久保 技術系のセミナーへ参加された先生はわかると思いますが、第三者目線だと脳の記憶上、再現性が低いのです。そこでVR(一人称目線)で学ぶと脳が擬似体験としてあたかも自分が経験したかのようなイメージとして錯覚するのです。多くの先生から「いつ、リリースするんですか？」と聞かれますが、まずは学校など教育現場へ持ち込むべく働きかけています。今の業界を変えるには「学生から」と思っています。未来を担う学生に体験をさせればいずれ変革につながる。レベルの高い学生をたくさん輩出し、業界を変えるための起爆剤にした

いと思っています。すごい学生が卒業して
くるのを楽しみにしててください。

ここで前提論に戻りますが「治療家である
ための基本」治療家であり続けるための
条件」。このあたりをどのようにお考えで
すか？

戸畑 「こんにちは」と自然に挨拶できる
こと(笑)。これが最初にできないと話にな
らない。技術があっても人間力がない人は
治療家に向いてないです。患者さんから信
頼されたいですね。ウチではアルバイトを
含む全員に出勤日は襟付き(の上着)で
出勤するように指導し、スタッフにも普段か
ら「怪我を診る先生としての自覚」を徹底
的に指導していますね。

安川 「自分の家族がどういう医療を受け
たら嬉しいか？」を考えてみてください。
自分の子どもや父母が安心して治療を受
け、心満たされて家へ帰れるか？ 自分や
家族に病気や怪我で苦しむ人がいた経験
が、医療を目指す動機になったはずで
私もそうです。治療家になって今度は自
分が「感動を与える側」になったんだよ、
と。原点回帰。基本が大事ですね。

久保 2つあるのですが…「治療家であ
るための基本」でいうと、「なぜこの柔整師
になったのか？」を語れることです。この
想いつて患者さんに伝えている先生は少
ないと思います。皆さん絶対に少なからず
「人の役に立ちたい」と思って始めたはず
です。その気持が大切にできれば必ず地
域に必要とされる先生や院になります。も
うひとつ、「外に出る、人と会う、コミュニ

ケーションが好きか？」も大事な点です。
これらが苦手、もしくはやっていない先生
は恐らく患者さんとのコミュニケーション
もうまくいっていないのでは…と思ひ
ます(笑)。

戸畑 当たり前なのですが、治療家を長
く続けるためには「食欲に勉強し吸収し続
ける姿勢」が必須。あと、吸収して消化し変
わり続けることが大事だと考えます。変化
を恐れてはダメですね。

安川 向上心というか…ひとりの患者さ
んの笑顔に満足しないこと。できたことが
ひとつあれば、次の瞬間でできなかったこと
に気づく。「救えなかった。助けてあげられ
なかった」という悔しさが次へ向かう原動
力になる、と。

久保 勉強や知識の習得を含め「行動し続け
ること」ですね。時代は常に変化している。
現状に留まらないこと。変化を恐れないこ
とです。一方で「育てる」という意識も必要
でしょう。教育が一番大事な部分かな。優
れた人材を多く残さないと未来はない。こ
れは日本の今の社会にもあてはまること
ですね。

安川 人が育たない院はやがて失速して
しまいます。それに働きつつ学べることで
スタッフが成長できますし。またスタッフ
だけでなく、地域や患者を育てる視点も大
事。成功している院ほど「他人のため」とい
う気持が強いですよ。偽善じゃなくて
本当に世のため人のため、何か残したい気
持が自分自身も日増しに強くなっていく
気がします。

最後に今年の抱負をどうぞ。

戸畑 学校の履修科目にエコーの勉強が
入りました。これからはエコー診断を治療
院で勉強したい新卒が増えてくる。習熟度
が浅い先生方に振り方や扱い方のコツ、ノ
ウハウをしっかりと伝授していきたいです。
あと今後は次世代を担う優秀な治療家、志
ある人たちと出会い、深く連携していき
たいですね。

安川 当院の特色である「地域(患者)を育
てる活動」をさらに進化していきたい。地
域と共に、一体となって成長していくこと
に変わりありません。あと今年も熱い思い
を共有できる全国の先生たちをサポート、
連携を深めるような活動も考えています。

久保 今年はVRを含めさらなる情報発
信の年にしたいと思っています。それと全
国には凄い技術や発想をお持ちの先生方
がたくさんいます。去年、大阪で株式会社
SNOWARDの角野代表と開催した外
傷EXPOも盛況でした。(今年も6月28
日に第2回を開催)素晴らしい先生をもつ
とつなげられたら業界がもっと面白くな
るでしょう。団体を結成しないまでも同じ
方向を目指す治療家たちと連携すれば、
きっと何か大きなことが可能です。

教育用VRのお問い合わせ
QRコードをご利用ください。



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/ヒーリングマガジン・
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)





「鍼灸」は「効果」があるのか？

文●関 忠雄

最終回

経絡および鍼術

1. 鍼術と解剖学

中国最古の医学書と呼ばれる「黄帝内経」は中国の前漢の紀元前140年頃に成立したといわれている。鍼術は中国から朝鮮の新羅を経て642年(皇極天皇元年)に帰朝した紀幾男麻呂(きのきのみまろ)によって日本に伝えられた。これにより紀幾男麻呂は鍼博士とされ日本の鍼術の祖となった。

安永3年(1774年)に杉田玄白らは「ターヘル・アナトミア」を翻訳し「解体新書」を刊行したが、神経という概念を知らなかった当時は石坂宗哲たちから痛烈な批判をあびた。

19世紀の末から20世紀の初めに末梢神経の肉眼解剖学が発展した。現在の解剖学はマクロ解剖学(肉眼解剖学)とミクロ解剖学(電子顕微鏡を駆使した解剖学)に分化し、ミクロ解剖学に重点がおかれるようになっていく。

2. 経絡否定論

1952年に米山博久氏が発表した「経絡否定論」は、鍼術の基本概念としての経絡の存在を否定したために激しい論争を巻き起こした。経絡の存在を当然の前提とし、その上に治療体系を作るのか、あるいは全く経絡というものを考えずに鍼術を考えるのか。「経絡」という、永きにわたって鍼術の根幹を支えてき

た基礎的な考えの評価をめぐる議論は、いまだに明確な決着をみていない。

刺鍼したときに、電気が走るような響きは鍼術を経験した者なら誰でもよく知っている。この現象の観察なくして経絡という着想は生まれなかったと思われる。「経穴」という点(ポイント)は痛みに苦しんだ古代の人でも、今の私たちでも同様に認識できる。しかし、各点をどのように結びつけるかは、その国によって異なっている。

古代の中国でも現代でも人体が格別に変わったわけではなく、神経構造も変わったわけでもない。しかし、これを観察する手段と人体に対する考えは格段に変わってしまった。古代の中国では、鍼の独特の響きから人間の末梢神経をデッサンするのに「経絡」という形を用いた。(神経と経絡図)

経絡否定論は西洋医学的観点から古代人のデッサンを大胆に否定した。鍼術の科学化の必要性という当時の状況からすればやむをえないことであつたかもしれない。ただ古代人が描いたデッサンを後世の医学理論で否定するのは古代人に酷であろう。

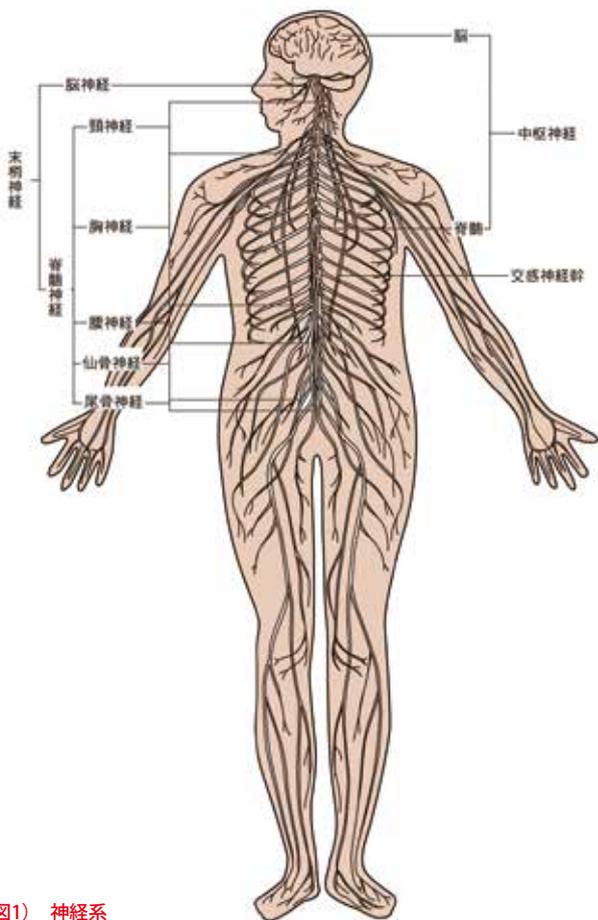
3. 鍼の治効理論

最初のころ筆者は鍼の治効原理は、神経の切断とその再生(ウオーラー変

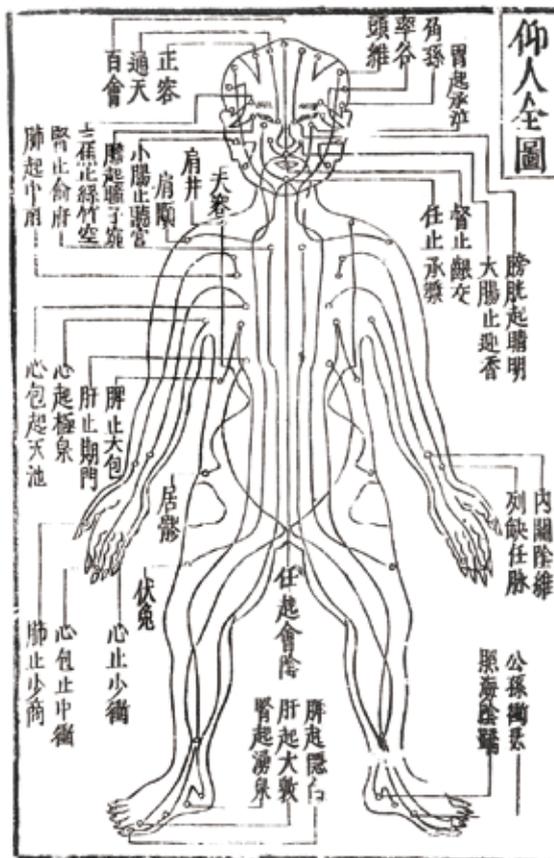
性)がその基本と考えていた。ところが新潟大学の解剖学教室で神経線維を包んでいる結合組織は強靱なものであり鍼灸の鍼ではとても切断できないことを知ってからは、鍼は単に末梢神経線維を刺激することに意味があると考えを変えた。

また末梢神経でも副交感神経の中の迷走神経がその複雑な走り方からして経絡の原型であるように思えた。しかし神経線維にも知覚神経・自律神経・運動神経があり、痛みやしびれそしてマヒにも鍼術が奏功することを考えると末梢神経すべてが鍼術の対象なのだと考えを改めた。

鍼術のすぐれている点は、直接に末梢神経を苦痛なくそして物理的に刺激できるという点にある。この点で鍼の施術は高度に発達した現代医学の方法に比べても遜色がない。そのため他の施術法に比べて長い年月を生き延びてきたのである。鍼が細いことにより、人体の痛みの配列を考えれば最も苦痛の少ない施術点を選択できるという利点がある。物理的に刺激するということは神経線維の興奮状態を人為的に変動させる(レーザー鍼による施術や神経線維に鍼をあてない施術には限界があるであろう)。しかし、どんなにすぐれた名人でも自分が思ったように神経線



(図1) 神経系



(図2) 経絡

維の興奮状態をコントロールすることはできない。鍼術の後、かえって痛みが増したという状態は起こりうる。神経線維の興奮状態を人為的に変動させることが鍼術の目的なのであるからそれは仕方のないことではある。

4. 鍼灸の適応と限界

末梢神経を持つ生物であるならば鍼による施術は可能である。犬でも猫でも馬でも鍼施術は人と同様の効果がある。末梢神経の人為的な変動を鍼術の持つすぐれた力と考えることは、鍼術がどこまで可能能力を持っているかと同時にその限界を示すことでもある。

病氣の名前はその社会に合わせて変化する。特に昨今の症候名は疾患を最初に報告した人名が付けられている、症候名からその疾患を考えることができない。パーキンソンはナポレオン時代のイギリスの医師の名前で、アルツハイマーは第一次世界大戦の頃のドイツの医師である。

「末梢神経」という視点から鍼灸の適応と限界の問題を考える方が、病名から考えるよりも鍼灸の適応と限界を正確に判断できるのではないかと思われる。



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

NEWS

1

あはき・柔整師の広告に関する検討会 「『治療院』名称に賛否分かれる」

あん摩マッサージ指圧師、はり師、きゆう師および柔道整復師等の広告に関する検討会の8回目が、2019（令和元）年11月14日に開催された。6カ月ぶりの検討会では厚生労働省事務局から広告の基準を定めるガイドラインの作成方針案が提示された。

作成方針としてまず広告規制の趣旨と広告の定義が示された。趣旨は「法または告示で制限されてきた広告の規定の解釈、運用をガイドラインで定め、利用者に正確で適切な情報を提供し施術所選択と安全向上に資する」。広告とは、「①利用者を誘引する意図があること、②あはき・柔整師の氏名、施術所の名称が特定可能であること、③一般人が認識できること」という定義が提示された。さらにガイドラインの作成スケジュールは「今年度をめどに作成し、来年度以降は普及・啓発、Q&Aの補足通知を行い、さらにブラッシュアップして完成度の高いガイドラインを目指す」というスケジュールが提示された。

一方、論点であるあはき施術所の名称を厚労省は、「〇〇あん摩マッサージ治療院」「〇〇はり治療院」のように、「業態名＋治療院」で広告可能にすることを提案した。これに対して健康保険組合連合会の構成員は、「治療という言葉が含まれると、医療機関や医師が関係している

のではないかと、さまざまな誤解や混乱を招く」と異議を唱えた。日本医師会の構成員も「施術という言葉がしつかりと出ていることが、国民の正しい理解、利用者の安全確保につながる」と反対し、意見はまとまらず継続審議となった。

柔整施術所の名称について厚労省は「整骨院」は広告不可とする方針を提示した。柔道整復師会の構成員は、既存の整骨院は対応が難しいものの、「新規開業者が接骨院とすることはやぶさかではない」と一定の理解を示した。奈良橿原市の構成員は、保健所、厚生局などの行政側が整骨院名の届け出も受理している状況を説明した上で、現在の整骨院は容認し、「ガイドライン策定以降は既存のところも例えば、引越しや名前の変更の場合には準拠することにしてほしい」と要望した。

厚労省は療養費支給申請について、「医療保険取り扱い」単体での広告は不可とし、医師の同意が必要なことも合わせて明示することを提案した。ただ、骨折や脱臼の応急手当は医師の同意がなくても良いなど、詳細に書くと言語が長くなる問題があるとして、再検討することにした。

☆

「治療という言葉は誤解や混乱を招く」と主張する健保連の構成員に対し、施術家の構成員



広告に関する検討会(2019年11月14日)

は「治療院は医師がいる場所とは国民は誰も思っていない」と主張している。この件に関しては検討会の初期から出続けており、何度論議を重ねても平行線のままだ。このまま続けても結論は出そうにないため、そろそろ座長の決断が必要になるだろう。柔道整復師の施術所については、新規はすべて「接骨院」となり、既存の「整骨院」も移転や名称変更時から「接骨院」に変更になる可能性が高い。いわゆる無資格者の施術所についてはいまだに課題として残っている。これらの実施は2021年になる予定だ。

「やせプログラム」全国1位「根拠なし」 埼玉県、MJGに措置命令

店舗数175、従業員数1700、本年度新規出店舗予定数73とホームページでうたう(2019年12月時点)株式会社MJG(東京都、木崎優太社長)に対し、埼玉県民生活部消費生活課は、自社ホームページで説明した「やせプログラム」の施術効果などに根拠がないとして、景品表示法違反(優良誤認)で違反の事実を公表し、同社に取り消すよう命じた。

2019年11月の共同通信の記事によると、埼玉県は11月18日、電気刺激による「やせプログラム」で体脂肪が減るなどとしたウェブサイトの表示に合理的根拠がないとして、首都圏を中心に接骨院を展開する株式会社MJGに対し、景品表示法に基づき再発防止策を講じるなどの措置命令を出した。

県によると、プログラムを受けるだけで、容易に体脂肪の減少や身体の引き締め効果が得られるかのように表示。県の調査では合理的な根拠が確認できなかった、としている。

他社の記事では、MJGは少なくとも一昨年11月から昨年10月にかけて、「やせプログラム」を受ければ食事指導なしで体脂肪の減少と全身の引き締め効果が得られるかのようにホームページでPR。痛みに関する施術や骨盤矯正などの施術でも、患者や医師の評価が「全国1位」と宣伝していたが、統計的に客観的な調査に基

づいていなかった。埼玉県の消費生活支援センターなどには同社の施術メニューの解約相談、苦情が54件寄せられていたという。

これに対しMJGは「深く反省し、指摘通りに修正する」などと話し、11月25日「措置命令に関するお詫びとお知らせ」をホームページに掲載した。

掲載内容は下記の通り。

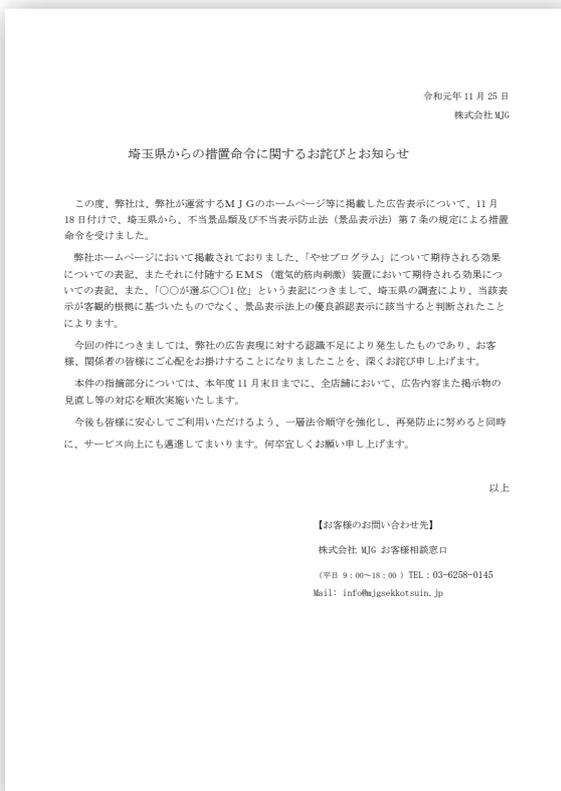
「この度、弊社は、弊社が運営するMJGのホームページ等に掲載した広告表示について、11月18日付けで、埼玉県から、不当景品類及び不当表示防止法(景品表示法)第7条の規定による措置命令を受けました。

(中略)

今回の件につきまして、弊社の広告表現に対する認識不足により発生したものであり、お客様、関係者の皆様にご心配をお掛けすることになりましたことを、深くお詫び申し上げます。(以下略)

☆
店舗数175店舗、

従業員数1700の規模をうたうMJGがあはき・柔整師の広告に関する検討会が終盤にさしかかっている折りに「弊社の広告表現に対する認識不足により発生したものと」する詫び文の掲載は恥ずかしい。あはき師および柔道整復師等の広告に関する検討会でもこの話題がある構成員から出された。患者さんはもちろん従業員、フランチャイズに加盟する人々への責任を考えると、無責任な会社だと言われても仕方がない。業界のためにも襟を正して真摯に歩んでほしい。



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 行きたくな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
- 柔道整復試験附団
- 今から間に合う国試対策一挙二鳥

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・院内デザインの実践

第11号

- 続・交通事故と接骨院一実録
- 院内デザインの実践 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
- 院内デザインの実践 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

- 新春覆面談話 国家資格はもういらない?
- SPマークとその効用

第15号

- 第15回国試合格者
- 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
- 体幹トレーニング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

- 大阪気質に学ぶ! 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見る院内感染予防法
- 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
- 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

バックナンバーの購入は各号、1冊1,000円(税別)+送料+手数料300円(会員は送料+手数料は無料)です。ご希望の方は下記までお申込み下さい。在庫数に限りがあるため、ご希望に添えない場合がありますので、あらかじめご了承下さい。完売しています創刊号～第4号、第6号、第7号、第22号、第25号、第32号、第34号、第37号につきましては会員限定で、モノクロ(1頁30円+送料別)またはPDFファイル(1冊500円+CD-R代+送料別)にてお分けいたします。

お問合せ先・〒101-8691日本郵便株式会社 神田郵便局郵便私書箱 第53号『ひーりんぐマガジン』編集部
TEL 03-5296-9061 FAX 03-5296-9056 <http://www.e-shugi.jp/>

第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

第38号

- 手技療法家へ聞きました
- 「シリーズ 唱!」柔整師かくあるべ!

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
- 院内外Designを考える
- 領収書の運用を検証する

第44号

- 院内外Designを考える
- 間違いたらけの治療院経営法

第45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46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47号

- 院内の看板、どうしていますか?
- 集客の決め手となる技術を学ぶ!

第48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



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

第49号

- 接骨院の経営と成功への鍵
- 第24回国試合格者発表

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

- 歯科業界にみる
- 機能訓練指導員と柔道整復師介護

第52号

- その道のプロに聞く
- 繁盛店になるまで「奮闘記」

第53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54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55号

- 治療院コミュニケーション

第56号

- 賠償責任保険に“落とし穴”
- 数字で見える接骨院の将来
- 費治療の新たなアプローチを考える

第57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」

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

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

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

第64号

- 治療院の現状認識と広告検討会
- 自費導入と機能訓練指導員
- 外傷治療を土台に据えた接骨院 その強さの秘訣に迫る!

第65号

- 特集「平成30年衛生行政報告例」
- 消費税増税による療養費の一部改定 +0.44%
- 今から間に合う国家試験対策

第66号

- 特集「平成30年衛生行政報告例」
- 消費税増税による療養費の一部改定 +0.44%
- 今から間に合う国家試験対策

第67号

- 特集「平成30年衛生行政報告例」
- 消費税増税による療養費の一部改定 +0.44%
- 今から間に合う国家試験対策

第68号

- 特集「平成30年衛生行政報告例」
- 消費税増税による療養費の一部改定 +0.44%
- 今から間に合う国家試験対策

第69号

- 特集「平成30年衛生行政報告例」
- 消費税増税による療養費の一部改定 +0.44%
- 今から間に合う国家試験対策

第70号

- 特集「平成30年衛生行政報告例」
- 消費税増税による療養費の一部改定 +0.44%
- 今から間に合う国家試験対策

第71号

- 特集「平成30年衛生行政報告例」
- 消費税増税による療養費の一部改定 +0.44%
- 今から間に合う国家試験対策

第72号

- 特集「平成30年衛生行政報告例」
- 消費税増税による療養費の一部改定 +0.44%
- 今から間に合う国家試験対策

第73号

- 特集「平成30年衛生行政報告例」
- 消費税増税による療養費の一部改定 +0.44%
- 今から間に合う国家試験対策

第74号

- 特集「平成30年衛生行政報告例」
- 消費税増税による療養費の一部改定 +0.44%
- 今から間に合う国家試験対策

第75号

- 特集「平成30年衛生行政報告例」
- 消費税増税による療養費の一部改定 +0.44%
- 今から間に合う国家試験対策

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『動きのトリガーポイント』をプレゼント! ぜひご応募ください!

本書は「離れた部位にまで不調を引き起こす引き金(トリガー)となる筋肉の硬結(しこり)に直接アプローチし、痛みを取り筋肉本来の最高の機能を発揮させる療法」を紹介する。内容は身体の痛みを取って動きを良くする理論編と部位、筋肉別のトリガーポイントの施術法の実践編で構成されている。

著者 マーティー松本
豪州認定リメディアルセラピスト
発行所 株式会社B A Bジャパン
定価 1700円(税別)



ひーりんぐ
マガジン
Healing Magazine

1.25 issue
2020 JAN
No.66
<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

施術所を支援する技術・サービス・機器が一堂に集まる商談展 遂に誕生!!

第1回

健康施術産業展

からだケアEXPO

※招待券を持参の場合

個人院からグループ院まで **柔道整復師 鍼灸師 指圧師 整体師** の皆様に幅広く無料*でご参加いただけます!

会期: 2020年2月12日(水)~14日(金)

会場: 東京ビッグサイト 主催: **ブティックス(株)**

後援団体: (公社)日本柔道整復師会 / (一社)全日本柔道整復師連合会

*一般ユーザー・学生・18才未満の方のご入場はできません。 ※展示会開催会社の方、出展社へのセールス・勧誘を目的とした方の入場は固くお断りいたします。

同時開催展の会場の様子



からだケア アカデミー東京

会場 東京ビッグサイト
健康施術産業展 会場内

からだケアアカデミーに関するお問合せ

一般社団法人 TTC

(トータルセラピストコミュニティ)

TEL: 03-5927-9625 MAIL: info@yyscare.net

全て無料(予約不要)で参加いただけます。直接ブースへお越しください

小間番号 13-6

業界注目の治療技術や施術所経営ノウハウが学べる充実の全**21**プログラムを開催!!

※一部抜粋
※敬称略

患者様に感謝され続ける 施術猫背矯正「奥義」セミナー

一般社団法人日本施術マスター養成協会
代表理事 小林 篤史

全国35院展開を支えた 患者さんをファンにさせるリピート

株式会社 givers こころ整骨院グループ
人材開発部 部長 藤田 一城

子供から高齢者、トップアスリートが 行う、体幹バランスファンクショナル トレーニングの実際

一般社団法人 JAPAN 体幹バランス指導者協会 代表理事 /
KOBASポーツエンターテイメント株式会社 代表取締役 木場 克己

柔整師、整体師もできる自律神経治療 MCC (マイクロカレントクロス) 療法

一般社団法人 TTC 理事 / 株式会社 シナプス 代表取締役 九原 慎介

これからの鍼灸院に、最も大切な経営指標 ~リピート患者さんをとことん 大切に作るトップ美容鍼サロン事例

カリスタ株式会社 代表取締役 しんきゅうコンパス運営 前田 真也

その他

- 一般社団法人 日本柔整外傷協会 理事長 大榎 良則
 - 株式会社 ハッピーズ 取締役執行役員 平直也
- によるプログラムなど、充実の内容でお届けします!!

実績30院の暖簾分業を排出した 社内独立制度

ワイズパートナーズ株式会社 取締役 森田 岳

ベトナムホーチミンに開業し6年、 ニーズや海外展開のご案内、 海外研修プログラムの提案

一般社団法人 TTC 理事 / 株式会社 ワイズケア 代表取締役 山根 幸男

プログラム詳細ならびに
開催スケジュールは12月末より順次、
公式ホームページに掲載します

招待券のご請求・来場事前登録・出展商品の詳細は ▶▶▶ <http://karadacare.net>



TTC 会員入会募集

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

TTCは今期で11年目に突破! これからも治療家、セラピストのスキルアップと同業仲間の交流の場を提供してまいります。

会員特典

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

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

会員料金・お申込み方法

年会費・月会費なし! 入会金のみで会員(永続的)に!

入会金 **8,000円**

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

入会申込み・詳細は [コチラ](#)

<http://ttc-j.info/>



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/>