

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.69

2020.10.25 発行

季刊：Autumn

第18巻第4号 通巻第69号

<http://www.e-shugi.jp>



ストップ! コロナウイルス

特集1

院の見直し

「ちょっと待った!」加入請求団体は万全ですか?

～加入請求団体の業務実態を確認してみよう～

特集2

知識の見直し

国家資格&民間資格と 広告規制

新連載

サバイバル時代の店舗運営・完全マニュアル vol.1

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 業務部主査 菊地 孝枝

徒手医学
基礎講座

Vol.18

臨床上よくある疾患 高齢女性の痛み

荻窪腰痛リハビリスタジオ 水谷 哲也

好評!学べる〈連載〉

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

・ステップアップ整体【経験者向け】	11月20日(金)	11:00~18:00	受講料	19,000(一般)、18,000(メディックス会員)
・肩こりアロマトリートメント	11月20日(金)	13:00~18:00	受講料	18,000(一般)、17,000(メディックス会員)
・眼精疲労整体	11月24日(火)	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】	12月 2日(水)	11:00~17:00	受講料	19,000(一般)、18,000(メディックス会員)
・骨盤・肩のコンディションアップ整体	12月 3日(木)	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【足裏ふくらはぎ】	12月 5日(土)	11:00~18:00	受講料	23,000(一般)、22,000(メディックス会員)
・整体もみほぐし【施術ベッド篇】	12月 7日(月)	11:00~18:00	受講料	23,000(一般)、22,000(メディックス会員)
・もみだしエステ【スリミング】	12月 8日(火)	11:00~18:00	受講料	27,000(一般)、26,000(メディックス会員)
・東洋式足裏反射区療法	12月14日(月)	11:00~18:00	受講料	23,000(一般)、22,000(メディックス会員)
・腸アロマセラピートリートメント	12月15日(火)	11:00~14:30	受講料	15,000(一般)、14,000(メディックス会員)
・ボディバランス セルフ整体法	12月15日(火)	13:00~18:00	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	12月16日(水)	11:00~18:00	受講料	25,000(一般)、24,000(メディックス会員)
・美姿勢整体【インナーマッスル篇】	12月17日(木)	11:00~17:00	受講料	19,000(一般)、18,000(メディックス会員)
・ヘッドトリートメント【座位イス篇】	12月17日(木)	14:00~18:00	受講料	13,000(一般)、12,000(メディックス会員)
・座位篇整体もみほぐし【肩こりケア】	12月18日(金)	10:30~13:00	受講料	11,000(一般)、10,000(メディックス会員)
・リンパドレナージュ【ボディ】	12月22日(火)	11:00~18:00	受講料	25,000(一般)、24,000(メディックス会員)
・フェイシャル美肌エステ	12月23日(水)	11:00~18:30	受講料	27,000(一般)、26,000(メディックス会員)
・ハンドリフレクソロジー	12月23日(水)	14:00~18:00	受講料	14,000(一般)、13,000(メディックス会員)
・小顔リンパドレナージュ	12月24日(木)	13:00~18:00	受講料	18,000(一般)、17,000(メディックス会員)
・肩甲骨はがし整体	12月25日(金)	13:00~18:00	受講料	19,000(一般)、18,000(メディックス会員)

* 休講や延期となる場合がございます。当校ホームページなどにて最新情報をご確認くださいませうございます。

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

「ひーりんぐマガジン」は、『治療院・手技療法家に新しい光を送り届ける“新型”専門情報誌』として、2003年10月創刊以来、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。



特集1 院の見直し

「ちょっと待った！」 加入請求団体は 万全ですか？



4

～加入請求団体の業務実態を確認してみよう～

連載・岩崎 由純の「読む癒し」(第40回)「本当の美人」

10

徒手医学
基礎講座

Vol.18

临床上よくある疾患 高齢女性の痛み

12

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

連載・朝倉 千恵子「人材を人財に変える教育術」(第35回)

16

連載・花谷 博幸「勝ち組治療院のツボ」(VOL.64)

17

連載・療養 太郎「続・療養費の請求と支給」(第47回)

20

新連載

サバイバル時代の店舗運営・完全マニュアル

vol
1

22

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 業務部主査 菊地 孝枝

特集2 知識の見直し

国家資格&民間資格と 広告規制

24

国家資格と民間資格 広告規制
医業と医業類似行為 広告規制の現状
医療類似行為者の拡大 広告に関する検討会

訪問マッサージ研修告知

29



新・接骨院経営術 Vol.7

〈外傷治療〉を土台に据えた接骨院 その強さの秘訣に迫る！

30

ふるや整骨院 院長 古屋 英二郎 氏

バックナンバーのご紹介

読者アンケート&プレゼント

34

[広告掲載ページ]	●メディックス ボディバランスアカデミー	表II
	●全国療養費支払機構	8
	●日本手技療法協会・整体師会	15
	●メディックス計算センター	18
	●シンクタンク岡事務所	21
	●PCC治療家塾	27
	●[医療機関向け次亜塩素酸水販売のお知らせ]日本手技療法協会	28
	●アップシステム	32
	●TTC事務局	表III
	●日本治療協会	表IV

院の見直し

「ちょっと待った！」 加入請求団体は万全ですか？

～加入請求団体の業務実態を確認してみよう～

もしも「駄目だ」と感じたら……コロナ禍の大変な経営環境の中、
請求団体を替えてしまうのも得策かもしれない！

数カ月間も続くコロナ禍。いまだに完全な収束の見通しがたたない中、経営的に苦境に立たされている治療院も多いことだろう。この苦境から立て直しを図るためには院の開業以来、継続してきたさまざまな経営手法の見直しも必要となってくる。その重要な一手が「請求団体の見直し」だ。

加入後から現在まで、疑問を持たずに業務を一任してきた請求団体。しかしそれは、本当に信頼して任せるに足る団体なのだろうか？ 良い請求団体の見分け方のポイントについて詳しく見てみよう。

「ちょっと待った!」
加入請求団体は万全ですか?

Check

1



「開業時の請求団体選び」
安易からという理由で
安易に選ばなかったか?

開業当時のことを思い出してみよう。

例えばこんなケース。Aさんは柔整専門学校を首席で卒業したいわけが、4年間の修業を終えたのち、独立の意思を固めたという。「知識と経験は十分積んだと判断。地元福岡で開業し、絶対に成功してやる」と意欲に燃えていました。ところが、煩雑な開業準備に追われて請求団体選びは後手に回ってしまったそう。「営業マンに言われるがままに契約。入会金と月会費が超安価という殺し文句にやられました。請求団体なんてどこも同じ。腕に自信があったし、高額な手数料をとられるくらいなら院に投資した方がいいだろう」と。

そして今年、新型コロナが発生。Aさんは「本当にこの請求団体でよかったんだろうか?」と疑念を抱くようになったという。「そもそもレセコンのリース料を毎月1万円以上もチャージさせられるなんて…。しかもレセコンは自社開発でもない汎用型で使いにくいし。おまけに当初広告に書いてあつた

たようなマーケティング支援なども切なしです」。

今から10年以上前、接骨院開業バブル期と呼ばれた時代があった。当然だが、「安かろう悪かろう」の請求団体を乱立させる原因となった点は否めない。再度契約内容を確認してみよう。

「要見直し度」ランク

★☆☆☆☆

Check

2



「保険請求に関して」
これまで100%人任せにしてこなかったか?

毎日の施術に忙しいBさん。「保険請求代行というくらいですから、われわれに代わって毎月保険の請求を代行してくれるんですよ。それに私は最初から、請求団体に過剰なサービスを求めています。そのあたりは割り切っているの」と、保険請求業務に関しては団体に全一任したきり。こちらから連絡をとって申請処理の細かい内容や疑問点などについて積極的に確認することなどこれまで一度もなかったという。一方、当然だが請求団体の方からのコンタクトもほぼなく、100%お任せ状態だった。

コロナ禍で売り上げが落ちた時期も

「仕方ないですよ。それに自分自身、集患努力が足りなかったかな、と思う」と、むしろ自分を責めてさえいる

始末。しかしある日、帳簿上の数字が合わないことを妻から指摘されたBさん。知人の院長に確認したところ、どうやらそこは保険請求後、入金管理を行わない団体だった。さらに最悪なことに、この請求団体は保険請求金の立て替えを、提携するクレジット会社に全額委託。当然、未収金は放置され、金利が毎月加算される仕組みだったという。「少額とはいえ、今のコロナ不況を考えれば無視できない数字。任せきりで、自分で確認しないことの恐ろしさが身に沁みましたね」。開業時から今まで、団体への疑問、不ポイント、質問などを放置してきた貴方。身に覚えはありませんか?

「要見直し度」ランク

★☆☆☆☆

Check

3



「使いにくいレセコン」
我慢して
使い続けていないか?

のだが、患者や治療、会計などの情報は院の側がレセコンに入力していく必要がある。間違いがあれば即、返戻扱いになってしまうためミスは命取り。だからこそ、業務を円滑にできるかどうかはこのレセコンの性能に大いに掛かっているといえよう。そこで、自分が所属する請求団体のレセコンが「汎用型」なのか、あるいは「自社開発品」なのか、一度確認してみることをお勧めする。

団体によって、汎用型のレセコンを月々リース費徴収の上で使わせている団体から、自社開発の最新レセコンを無償で貸与する団体までさまざまなケースが存在する。当然のことだが、自社で開発されたレセコンは、治療院経営の効率化のために多額の開発費用が注ぎ込まれた専用設計製品。ゆえに、操作性などインターフェースに優れるのはもちろん、団体と院とが密接にコミュニケーションをとるためにソフトウェア上に独自の工夫が盛り込まれている。ちょっとした使いやすさの違いでも、積み重なると大きな差が生まれる。さらにクラウドによるデータが一元化されているものも出現している。

例えば新規の患者データ、領収証発行に必要な情報、業務カレンダーなどのスケジュール管理、効率的な部位の入力、レポート作成・申請に必要なとなる

日々、そして毎月膨大な作業量を必要とされる保険請求業務。保険者への申請作業は請求団体が代行してくれる

情報の一切から、細かな治療の記録、返戻や未入金などの情報にリアルタイムでいつでもどこでもアクセスできる機能が備わっている製品もある。単なるレセプト作成に必要な機器でなく、業務効率化ツールとして大進歩を遂げつつある最新型レセコンも存在する。

【要見直し度】リンク

★★★★☆

Check

4



「請求団体の代行手数料」
どの部分にチャージされるか
把握しているか？

「コロナ禍で経営が苦しくなってきた」といっているのは何も治療院の側だけではない。治療院と契約し、保険請求代行を行う側も昨今では全体の申請数が減少。手数料収入全体が伸び悩んでいる。ここで調べてみてほしいのが「一部負担金に手数料がチャージされている」可能性の有無だ。

そもそも請求代行手数料とは、通常の「患者3割負担」の原則から考えると、保険請求分(残りの7割)に掛かるはず。もしも治療費10000円ならば、7000円に対して手数料が掛かってくるはずだ。しかし、団体によっては自己負担額と保険請求額を合算した

全体(10割)に対して手数料を掛ける方式をとるところもあるという。このやり方では保険料を計算しても最終的につじつまが合わなくなるのだ。なんとか手数料収入を維持したいと考える団体の中には、こうしたセコイやり口を行っている団体も存在する。再確認してみてもよいかもれない。

【要見直し度】リンク

★★☆☆☆

Check

5



「レセプト申請内容の事前チェック」
加入する請求団体は
してくれているか？

レセプトの返戻は多忙な院にとって悩みの種。保険者による審査を経て、ようやく保険料が院のもとへ返ってくるわけだが、スムーズな支払いを実現するためには完璧なレセプトを作成する以外にない。ここで、請求団体による実力の差が生まれるといえる。中にはこの事前チェックはおろか「単に右から左へ申請資料を郵送して終わり」という団体も存在する。

本来、この事前チェックをしつかりやった場合、それなりの時間を日数が掛かる。もし、作業時間(日数が短すぎる団体は「本当に作業している

のかどうか?」信頼度が低いと見てもよいだろう。レセプトの請求団体の事前チェックでミスや漏れを発見した際、請求団体は直ちに会員へその旨を通知、送り戻す。そして院側は訂正や加筆などの処理をしてから再度団体へ送るのだが、この「ひと手間」が返戻を防ぐのに大いに役立つ。なぜなら、実際に保険者から返戻されるレセプトの多くは、意外にも単純なケアレスミスが多いからだ。

保険者「役所であるため、懇切丁寧な指導や対応、アドバイスは期待できない」。どこをどう書いたら受理されるような回答となるのか?」が先生側でまったく判別できないケースも多く、一度でも行き詰まると相当な労力を失うこととなる。こうして再申請までの貴重な労力が、無慈悲にも費やされていくこととなる。もし申請が1カ月遅れれば、当然支払いまでのプロセスが比例して遅延する。最悪の場合、キャッシュフローが悪化し、院の経営に致命傷を与えかねない。所属する請求団体の事前チェックの内容、やり方などについて検証してみてもよいだろう。

【要見直し度】リンク

★★★★☆



Check

6



「申請受理後の流れ」
未入金や入金状況の
確認と管理はできているか？

無事にレセプト作成、申請を終えたとホッとしてしまう院は多い。しかし、実は請求団体によってこの後の対応が大きく異なり、団体選びを一步間違えると「保険金の確実な入金」という点で大きな差が出てしまうのだ。とりわけ、長期未入金については○×の判別が非常に難しくなる。例えば、保険者側で患者照会(調査)を実施する場合。このケースでは患者から回答があるまで支払いが数カ月間繰り延べとなり、複数重なる、入金金額や入金日が不確定、いわば保留の状態となるので注意が必要だ。

また重要なのが「入金チェック(管理)」の作業。団体からの入金は基本的に通帳に記載されるものの、通知(支払い明細)に関しては保険者によって発行の有無が委ねられ、書式も異なるため入金明細が提示されない団体もある。それが累積すると「いつ?」「誰の分が未入金なのか?」「判別しにくくなる。さらに、一部不支給として部分的に減額された金額が振り込まれるケ-

【要見直し度】ランク



スもあるので厄介だ。入金の内容を細かくチェックしてほしいところだが、実際には加入団体によって精度の差が生まれてきてしまうのが現状なのだ。

請求団体の「入金チェック(管理)体制」の優劣をはかるポイントのひとつに「早期払い」をする団体かどうかがある。「早期払い」を行う請求団体は回収リスクが自社にあり、当然入金チェックに関して誰よりも敏感となる。例えば、請求後に半年間の未入金が発生した場合、必ず保険者へ確認するチェック体制をとっている団体がある。また、こうした団体ではリアルタイムでWeb上に全ての処理が明示されている。一方、なかには「年間の合計未入金額」のみ院へ通知するというズサンな団体も存在するという。またこうした団体の特徴は、院から入金に関する問い合わせがあった際、全て後手の対応となる点だ。「今から(保険者へ)問い合わせますね」「金額がはっきりするまでお待ちください」などと答える団体は要注意だ。



こんなときには加入している団体にドンドン問い合わせよう！

レセコンが使いづらい

レセコンは、日進月歩で進化を続けている。ゆえに、いまだに汎用型のレセコンをリース提供している団体と組んでいては、このコロナ禍にあってもますます院経営の未来に明るさは見えてこないといってしまうだろう。「情報を制する者は経営を制す」の時代。これからはレセコンを基準に請求団体を選択する、という考えが主流になってくることだろう。

保険者返戻の出し直しや 入金状況の把握が難しくなっている

日常業務が多忙のため、返戻が累積している状況にも「見て見ぬふり」という院があるかもしれない。でもそれを放置しておけば、いずれ経営に危機的状況をもたらしかねない。また入金、未入金の判別や金額の把握もできないままにされている場合も…。しかし、それを全部「あなたのせいにする必要はない」のだ。経営健全化のために、ぜひ請求団体に問い合わせを。

最近コロナ禍で キャッシュフローが悪化してきた

申請した保険請求金額の遅れや請求団体による内部留保が治療院の経営悪化につながる。常に請求、保険者からの入金、未入金、不支給がリアルタイムに閲覧できていつでもそれらを管理できることが望ましい。

加入団体の対応が悪い

本当に優れた団体は、院側に「対応が悪い」と感じさせるようなサービスを普段行わないもの。「対応の良さ」は、請求団体の良し悪しを計るバロメーターでもある。誰もが苦しいこの時代。分からないことを問い合わせたとき親身になって答えてくれたり、「あとでやっておきます」でなく、直ちに回答が得られる迅速性は非常に大切。そうでない団体には疑問符をつけてよいだろう。

不信感の積み重ねが後々のトラブルの種となる。
何度も繰り返して問い合わせを行ってもちが明かないとき…。
院を守るためにも早期に、思い切った行動をとった方が賢明な場合もある！



～接骨院・整骨院の皆様へ～

請求団体の業務を

本当に知っていますか？

昨今のコロナウイルスの影響の中、さまざまな見直しを図られている院も多いかと思えます。そんな中で改めて、パートナーとして信頼できる「請求団体」のポイントを確認しませんか？本来請求団体は会員に対して何をすべきなのでしょう？

請求団体見直しの 5つのポイント

01
CHECK

▶ お金の流れは明確ですか？

レセプト請求の入金・返戻・未入金は情報開示されていますか？
リアルタイムにそれらの情報を閲覧できるシステムを提供するのが本来の請求団体です。

02
CHECK

▶ 業務過多になっていませんか？

総括表・請求書などの作成を貴院必須業務として強いられていませんか？
それらの帳票系を自身の必須業務として行うのが本来の請求団体です。

03
CHECK

▶ サポートは、しっかり受けていますか？

毎月のレセプトデータの受け渡し作成。療養費の改定時のレセコンアップデートをご自身でされていませんか？クラウド化、データ一元管理をすることでレセプトデータの自動連携、自動アップデートを実現するのが本来の請求団体です。

04
CHECK

▶ レセコンリース料金が高くはないですか？

会費以外に高額なレセコン使用料金（リース料金）を支払うことで経営が圧迫されていませんか？
低価格もしくは無料で高性能なレセコンを提供し、貴院のコスト圧縮に寄与するのが本来の請求団体です。

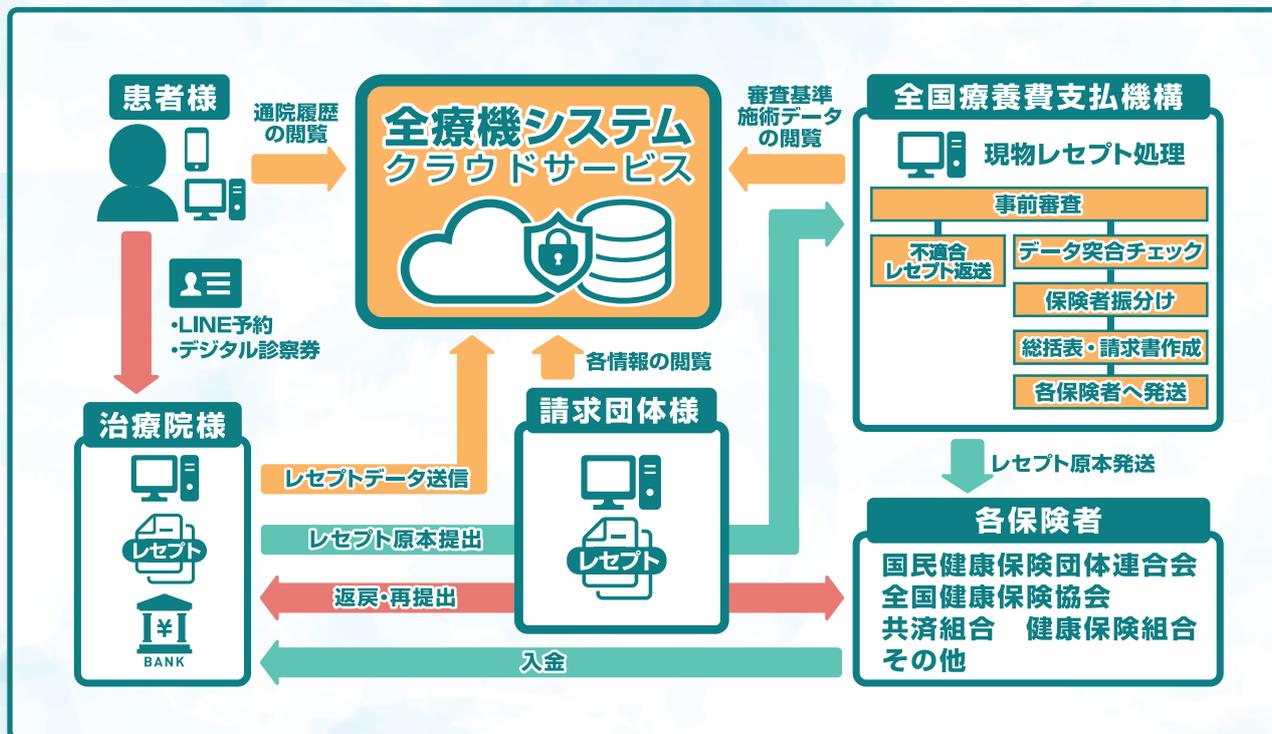
05
CHECK

▶ 返戻・未払いの内容を把握できていますか？

返戻内容や未払いの理由を把握し、保険者への問い合わせを委託できていますか？
返戻内容や未払いの理由を公開し、貴院と保険者の間に入って対応するのが本来の請求団体です。

system

5つのポイントを踏まえ、本来の業務をカバーした
システムを請求団体に展開しているのが私たち全療機^{ぜんりょうき}です。



全国療養費支払機構は、 請求団体ではございません。

請求団体は治療院が本来やるべきことに専念するための環境をつくりだすことで治療院業界の未来を支えています。

そしてその環境をシステムでつくりだすことが
全国療養費支払機構のミッションです。

お電話または当社ホームページからご相談ください

03-6281-8191

<https://lp.zenryouki.or.jp/>

全療機



一般財団法人
全国療養費支払機構

東京都中央区日本橋本石町4-4-11 日本橋SSビル2F

「本当の美人」

福山真由美さんに初めてお会いしたのは、知人に頼まれてビジネスのトップランナー向けに講演をしたときのことでした。体育会系の自分が、会社経営者や営業マンとして成功されている方々に「言葉のチカラ」をテーマに語るには、とてもハードルの高い雰囲気です。緊張気味に話しはじめました。圧倒的に男性が多い中、ひときり姿勢の良い女性がいらっしゃることに気付くにはさほど時間がかかりませんでした。講演終了後にご紹介いただいた女性が福山真由美さんでした。

たくさんの方々とは名刺交換をする中で、ひっくり返るぐらいに驚いたのが、「福山さんは『水戸黄門』などにも出ておられていたんですよ！」って紹介者の方が教えてください。ださったときです。こういう場に企業研修やコンサルタント、マナーの講師などの女性プロがいらっしゃることとは想定内です。しかし子供の頃、時代劇が大好きだった父と一緒に欠かさず見ていた『水戸黄門』に出演していた人に会えるなんて、大きく想定を超える出逢いに感激してしまいました。すぐにでも亡くなった父母に電話しなくなっただけです。

中学生時代、友達が好きだから覚えた井上陽水さんの曲と、世間が大騒ぎしていたから知っていたビートルズの曲以外では、この時代劇のテーマ曲を口ずさんでいた

自分を思い出しました。月曜日には『大岡越前』、水曜日が『水戸黄門』、頑張つて深夜に観ていた『必殺仕事人』、そんな時代劇の主要クラスのお名前が、会話の中でポンポン出てきたら勝手に舞い上がってしまいます。福山真由美さんは子役として当時の時代劇に出ておられたそうです。

その後は、大学まで進学され、大企業にお勤めになり、結婚、退職、出産、子育てと一般的な人生を歩みはじめたようですが、訳があつてシングルマザーとなり、再び働くことになりました。独自の「見せ方・振る舞い」のスキルで大企業に再就職、さまざまな経験を積んで、現在は独立され、接遇、品格、マナー講習などを全国各地で展開。化粧品ブランド、旅館、レストラン、税理士、社労士など業種の枠を超えた経営者からの信頼を集め、クライアントは30社、セミナー受講者1500名、そして読者モデル6万人のキャリアコンサルタントもされているそうです。

そんな福山真由美さんが、処女作『ずるい美人』（WAVE出版）を出版されました。このタイトルからどんな内容だろうと本を手取る前から興味津々でした。それは、ビジネスの世界だけでなく、社交界でも芸能界でも生き抜いてきた福山真由美さん流の処世術の集大成で

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。留学時からペップトーク（チームをまとめて勝利に導く会話法のひとつ）に興味を持つ。

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



した。時代劇に子役として抜擢されたとき、胸には劣等感のようなものを抱いていたそうです。「美人つてずるい」「可愛い子ばかりが、ちゃほやされる」そのような思いを持ちながら、無表情でオーディションに行ったそうです。ところが数えきれない子供たちの中から大抜擢。その不思議は、何が原因だったのか？ なぜ、そのようなことが起きるのか？ 見た目に美しくても採用されない美人と全ての会社から採用される「ずるい美人」との違いとは何なのか。これまでの「あり方」「マナー」「接遇」などのビジネス書とは、明らかに一線を画す内容になっているのは、福山真由美さんが歩んでこられた道、生き抜いた環境、その中で得られた経験、そこでの成功や失敗から得た処世術そのものだからです。役立つ情報満載の、まさに女性のための指南書です。

という自分は男性ですが、めっちゃめっちゃ参考になりました。本の内容はネタバレになるのでここでは詳細には触れませんが、納得する部分がたくさんあります。女性はお化粧をしますしおしゃれもします。それは、人前に出るときの身だしなみであり、常識かもしれません。鏡を見て自分自身が納得のいく姿になって出かけるわけです。男性も会社に行くときはもちろん、大事な商談やプレゼンがあるなら、「ちゃんとして」出かけます。しかし、それだけでは「ずるい美人」の領域には入っていません。人として当たり前の身だしなみ、ファッション、メイク、お手入れ、さらには立ち居振る舞い、表情、視線、語り方までも、「恥ずかしくない」とか「問題ない」レベルの「支度」は、もちろん大事です。

「ずるい美人」は、その全てを自分だけでなく、相手の

目線からも「OK」になるようにひと手間、ひと工夫、気配りをされているそうです。立ち方も歩き方も、座り方も、自分にとっても他人にとっても素敵に思えるようになります。誰からも美人と言ってもらえる人はどうするだろうと「美人気分」を意識すると、表情も姿勢も良くなり話し方、受け答え方が変わって相手に好印象を与えることができる。そのノウハウが惜しむことなく書かれました。

「人はどう振舞うか自分で決めることができます」と書かれている福山真由美さんは、時代劇に必要な可哀そうな娘、暗い過去を背負った女の子、何か影がある子供の役を勝ち取っていたのです。それは、オーディションで誰よりも無表情だったから。その話を聞いて気が付きました。時代劇にはそんな存在が必要だったのです。

では貴方の職場に暗い女性、すぐにふてくされる部下、文句ばかりいう若手、返事もしない上司が必要ですか？ 福山さんがおっしゃる美人とは、その場で求められている「ずるい」くらい素敵な存在のことでした。

井上陽水さんの『あこがれ』が頭の中で流れ始めました。「男はこうあるべきだ、女はこうあるべきだ、男と女はこうあるべきだ」という価値観は人によって違います。でも、ずるい美人は知っています。その場にふさわしい姿は、どうあるべきかを。そして、その存在で、職場が明るくなり、みんなが笑顔になるような立ち居振る舞いは、どうするべきかを。自分の90分の講演を一度も姿勢を崩さず、笑顔で頷きメモを取りながら最後まで目を見て傾聴してくださった福山真由美さんは、間違いなく「本当の美人」です。

美人とは、その場で求められている

「ずるい」くらい素敵な存在のこと 福山 真由美

福山真由美さんのオフィシャルサイト：<https://m-grace.biz/>



Vol.18 临床上よくある疾患 高齢女性の痛み

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、こんにちは！ 前号の「圧迫骨折」はいかがでしたか？

陳旧性のものを含めると相当な数の患者さんに施術をしてきたと思います。臨床上、遭遇率の高い疾患は常に最新の論文やデータを頭に入れてアップデートしておきたいものです。今回のテーマは漠然としていますが高齢女性(閉経後)の痛みと運動の重要性というテーマでお話しさせていただきます。接骨院や治療院にとって高齢女性は客単価も高く、重要なターゲットであることは間違いのないと思います。しかし高齢女性の慢性的な痛みのほとんどは骨密度の低下や筋肉量の低下などに起因し、運動療法が不可欠にもかかわらずマッサージが大好きで運動を敬遠しがちです。ここを上手に攻めて発展したのが駅前によく見かける「オーブス」という女性専用フィットネスだと思えます。「運動が必要なのは分かっているけどスポーツクラブは……」という女性たちのために、運動ハードルを下げたことでものすごく店舗展開をしました。

今号で患者教育に必要な知識、データを頭に入れ、1人でも多くの人たちの健康寿命を延ばしていただいて、先生の臨床の幅が広がることを期待します。

1. 更年期女性の運動習慣

2018(平成30)年の国民健康・栄養調査によると、男性に比べ女性は全ての年齢で運動習慣がある人が少ないという結果が出ています。また女性で病気やケガを自覚している割合は3割を超えており、肩こり・腰痛が上位をしめています。

2. 日本人女性の平均寿命と閉経年齢

2018年簡易生命表によると、日本人女性の平均寿命は右肩上がりです。87.32歳に達し世界一の長寿になりました。しかし、**閉経年齢は平均寿命ほど伸びておらず、現代の日本人女性は閉経後に人生の3分の1を過ごすことになっています。**

3. 閉経と更年期障害の定義

閉経とは、卵巣の活動性が次第に消失し、月経が永久に停止した状態をいいます。月経が来ない状態が12カ月以上続いたときに1年を振り返り閉経としています。**閉経前の5年と後の5年を合わせた10年を「更年期」といいます。**更年期に現れる症状により日常生活に支障をきたすさまざまな病態を「更年期障害」といいます。エストロゲンの低下と欠乏が主な原因といわれています。実際にはエストロゲンが大きく揺らぎながら低下し、加齢などの身体的因子、成育歴や性格などの心理的因子、職場や家庭における人間関係などの社会的因子が複合的に関与することで発症すると考えられています(図1)。

図1 血液中のエストロゲン濃度

現在のところ更年期障害には明確な診断基準がなく、診断上の留意点として『産婦人科診療ガイドライン2017』(日本産科婦人科学会)のCQ411に記載の項目を参考にします(2020年改訂版も発行されているので興味のある先生は確認してください)。

簡略更年期指数(SMI)はアンケート形式で更年期の症状を数値化するものです。女性セラピストが更年期女性をターゲットにする場合は必要になります(図2)。

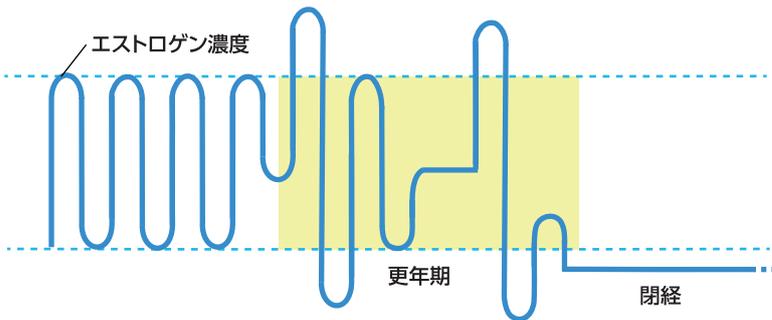


図 2 簡略更年期指数 (SMI) (日本産科婦人科学会, 2017)

症 状	強	中	弱	無	点数
①顔がほてる	10	6	3	0	
②汗をかきやすい	10	6	3	0	
③腰・手足が冷えやすい	14	9	5	0	
④息切れ・動悸がする	12	8	4	0	
⑤寝つきが悪いまたは浅い	14	9	5	0	
⑥怒りやすすぐイライラする	12	8	4	0	
⑦くよくよしたり憂鬱になることがある	7	5	3	0	
⑧頭痛・めまい・吐き気がよくある	7	5	3	0	
⑨疲れやすい	7	4	2	0	
⑩肩こり・腰痛・手足の痛みがある	7	5	3	0	
合 計 点					

症状の程度に応じ自分で「強・中・弱・無」に○をつけてから点数を入れます。その合計を元にチェックします。どれか一つでも症状が強く出ている場合は「強」に○をしてもらいます。

[0~25点] 上手に更年期を過ごしています。これまでの生活態度を続けて良いでしょう。

[26~50点] 食事・運動などにも注意をはらい、生活様式などにも無理をしないようにしましょう。

[51~65点] 医師の診断を受け、生活指導、カウンセリング、薬物療法を受けた方が良いでしょう。

[66~80点] 長期間(半年以上)の計画的な治療が必要でしょう。

[81~100点] 各科の精密検査を受け、更年期障害のみである場合は専門科での長期的な対応が必要でしょう。

更年期の女性は高脂血症と肥満になりやすく、治療法としてはホルモン治療なども存在しますが副作用の危険もあります。そこでまったく副作用の心配がない治療法として運動療法があげられます。更年期の運動として日常生活に取り入れて継続できることが大切です。

4. 推奨される運動

「更年期障害における適切な運動療法についての研究」(藤野哲平早稲田大学卒業論文、2007年度)での結論は、【どの運動も強度は控えめで行い、毎日少しでも継続的に行うと効果的であるという点が共通している。また、更年期障害に効果的な運動はどれも時間や場所などを問わず、いつでもどこでも行えるという点がメリットとして挙げられている】とあります。更年期障害に悩まされている女性は多汗やうつ、痛みなどをかかえ自宅に引きこもりがちになってしまうので治療院では来院しただけの患者とよく話し、自宅でできる簡単な運動や毎日少しずつでいいので運動する習慣の大切さを伝えられると良いと思います。また、信頼しただけの患者は元気になったとき必ず帰ってきてくれるので間違っても回数券などを売らないようにしてください。

5. 実際の運動

厚生労働省「運動基準・運動指針の改定に関する検討会 報告書(平成25年)」によると、「65歳以上を対象とし、システムティックレビューで採択された論文について、3メッツ未満も含めた身体活動量と生活習慣病等及び生活機能低下のリスクの低減との関係をメタ解析した結果によると、身体活動が10メッツ・時/週の群では、最も身体活動量の少ない群と比較して、リスクが21%低かった」というエビデンスが出ているので、

日常の運動の強度

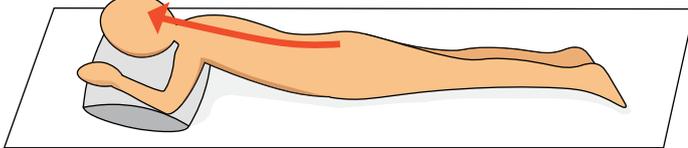
- 皿洗いをする(1.8メッツ)
- 洗濯をする(2.0メッツ)
- 立って食事の支度をする(2.0メッツ)
- 子どもと軽く遊ぶ(2.2メッツ)
- ときどき立ち止まりながら買い物や散歩をする(2.0~3.0メッツ)
- ストレッチをする(2.3メッツ)
- ガーデニングや水やりをする(2.3メッツ)
- 動物の世話をする(2.3メッツ)
- 座ってラジオ体操をする(2.8メッツ)
- ゆっくりと平地を歩く(2.8メッツ)

10メッツ・時/週、サルコペニアの予防も考え可能であれば3メッツ以上の運動に取り組み身体活動量の維持、向上を目指していただきたいです。

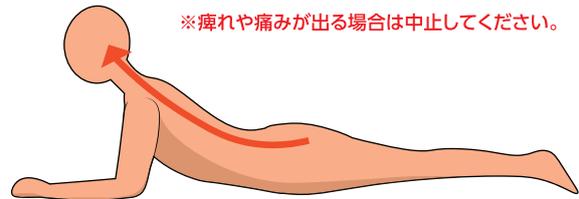
自宅で毎日できる運動をプリントしてあげるのも患者と良い信頼関係を築くツールになります。

図 3

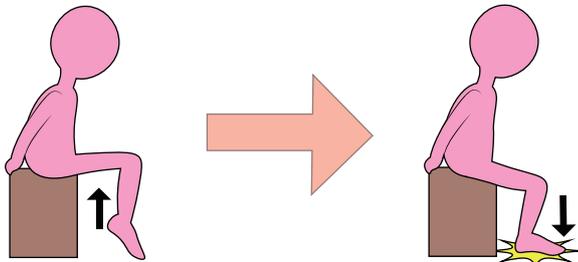
① 1日数分、うつ伏せで背中を伸ばしましょう



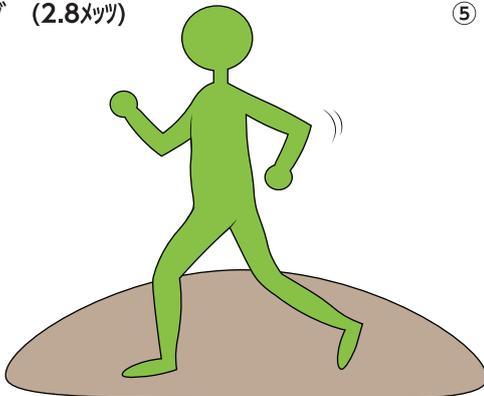
② 肘をついて腰をそらしてみよう



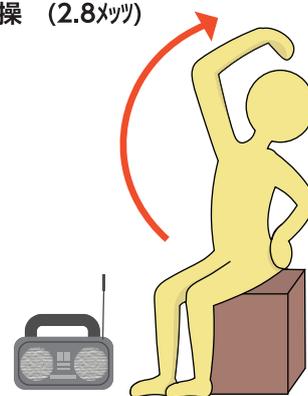
③ かかと落とし運動



④ ウォーキング (2.8メッツ)



⑤ 座ってのラジオ体操 (2.8メッツ)



いかがでしたか？ 患者数の多い高齢女性に関する知識が頭の片隅にあるだけで良いアドバイスができたり、やっていいこといけないことが分かったりして会話や手技の幅が広がります。

定例の勉強会はしばらく中止で営業時間内での個人レッスンのみになりましたが、勉強会は終わったわけではなく継続中です。

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

イラスト:岩間絢子



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

人材を人財に変える教育術

第35回「思いやりの定義」



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。

こんにちは、朝倉千恵子です。

気がつけば鈴虫の音が聞こえてくる秋。私は食べることが大好きなので、この季節はもっぱら「食欲の秋」です。自然の恵みに心から感謝します。皆様はいかがですか？

今から15年前の9月。当時はスナップと交代で「楽天」ブログを書いていました。今でもときどき懐かしくなって読み返しています。「変わっていないなあ。昔も今も同じことを言っているなあ」と思いますが。大事にしていることは変わりません。時代・年齢関係なく、やっぱり大事にしたいことがあります。一方で経験を経て同じ言葉でも捉え方や重みが違ってくる場合があります。

当時書き留めていたメッセージに、大事にしている「時間」の価値について書いてありました。

相手のために時間を費やす

ある方との会話で「思いやりって何ですか？」と私が聞きました。その方は「私の考える思いやりとは相手のために時間を費やすこと……」とおっしゃいました。その言葉に私はハッとしました。私は今までどれだけ相手のために時間を費やしてきたんだろうと。

例えば、恋愛についても、待つよりも待たせることの方が多かったように思います。仕事に追われ、約束の時間ギリギリに駆け込む。一緒に過ごしている時間も

メールや電話で、隣にいる人のことを忘れてしまうような態度。その隣で文句一つ言わず待っていてくれた人の存在がありました。改めて随分自己中心的な時間の過ごしかたをしてきたものだ、反省せざるをえません。言葉でなく行動で、態度で思いやりを表現してくれていた人が身近にいたはずなのに、それを見落としていた自分がいました。

今まで感謝の気持ちを持って、本気で人に思いやりをあらわしていたのか？ 足りない、まだまだ足りない……。そんな自分に気がつきました。タップリの思いやりの中で生きてきたのは私です。仕事だから、やらなくてはならないことが山積みだから、忙しいから、と自分を正当化し、自己防衛していたかもしれない。随分失礼なことをしたと申し訳ない気持ちになりました。

思いやりは言葉ではありません。何を言っているかではなく、何をやっているかを人は見ます。「相

手のために時間を費やすこと……」ぜひ心がけてみます。何気ない日常生活の中にも、人の思いやりを感じるようになりたいです。

誰と一緒に過ごすのか

当時は「ぜひ心がけてみます」と書いていますが、心がけるのではなく行動するのみ！ と今は明確に断言できます。最近は、自分から連絡し70歳を過ぎた方々と積極的に会いする時間をつくっています。リアルで会うことが難しいので、オンラインでの再会になることも多いのですが、とても喜んでくださいます。会いたいと思ったら即連絡。会えること、「また今度」はあたり前ではありません。

新型コロナウイルスから学んだこと。リアルで会えることは奇跡。誰と一緒に時を過ごすのか、誰とともに命の時間を過ごすのか、しっかり考えるようになりました。いつも記事をお読みくださり、ありがとうございます。

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. 64 花谷博幸

新型コロナ禍での生存10カ条

PCC治療家塾の花谷博幸です。新型コロナウイルスの感染拡大で最も怖い季節が今年の冬です。インフルエンザでも新型コロナウイルスだという風評被害も起こり得ます。今年の冬に向けて、主催する会やブログなどでお伝えしてきた「コロナ生存10カ条」を再考する必要があります。すでに対策済みの事柄もこの冬に向けて再度ブラッシュアップが不可欠です。

① 銀マツト

15年以上言い続けていることですが、いまだに布地のベッドシートや大判タオルを敷いて施術する治療院は不潔すぎます。ベッド自体が感染源になることを自覚すべきです。「1施術で1アールコール消毒がこれからの常識です。オススメの銀マツト」
<https://amzn.to/3hubDfn>

② ネットでの清潔アピール

新患さんはあなたのホームページを見てからやってきます。現在その注目は「新型コロナ対応」をしているかどうかです。消毒、マスク、予約制導入。残念ながらそれだけではアピールにはなりません。

③ 院内清潔整備

現場でどれだけの清潔対策をして

いるのかを、院内掲示などを通して伝える必要があります。こんな対策をしている、こんなにお金と手間を費やしている、と伝える場を持たなければ口コミは発生しません。

④ 融資申請

新型コロナウイルスの影響は最低1年、最長10年は見積もるべきです。半年分の固定費は最低限融資を受け現金で補強すべきです。

⑤ チーム団結

貧困や大事件が起こると今まで仲が良かった関係も崩れていきます。チームとは家族とスタツプです。こんな時期だからこそ、本当にこれから付き合える人たちとタッグを組む必要があります。

⑥ 給付金申請

給付金、補助金は苦手で手続きが面倒になりがちな方でも今回のような時は1円でも多く現金を増やしておくべきです。県や市町村のサイトを必ず閲覧してください。

⑦ ニュースレター6月

自粛解禁時にニュースレターを出せるかどうか勝負です。ハガキでは文字数に限りがあります。ニュースレ

ターで自院の清潔への取り組みを、圧倒的な量で郵送できた治療院は全て飛躍的な回復をしました。

⑧ かもめーる7月

6月のニュースレターと合わせて7月のかもめーるがダメ押しを作ります。「コロナ怖い」患者さんたちを根こそぎ元に戻したのがこの「かもめーる」。熱中症マスクをテーマに来院を促進していくアイディアが大ハマリ。

⑨ チラシ・ネット広告

5月末から8月末までは清潔な治療院を探すために20年に1度の「新患大移動」時期でした。この時期に清潔アピール広告を提供できた治療院は大量の新規顧客を得ることができました。2020年の冬は広告が全く効かなくなります。

⑩ BをAに

Aとは「割とコロナ平気な患者さん」、Bとは「コロナ怖すぎの患者さん」。患者さんは「一種類ではありません。BをAにする方法は「3回来院させて清潔な環境を体感させること」のみ。この夏の間3回来院させないでBだけのままだと、冬の第2波でBの顧客がすべて消えます。



**最新クラウド&
同期機能搭載!**

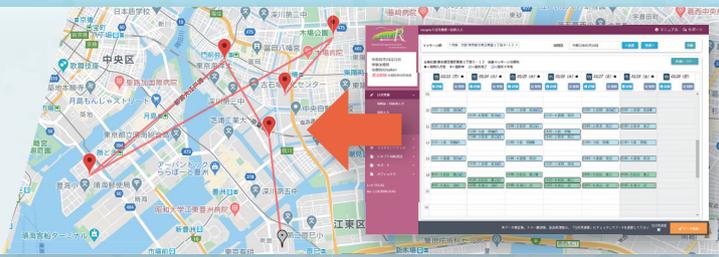


最新訪問マッサージ用「レセプロ-R2 アールツー」クラウドレセコン

POINT1

往療距離自動算定!

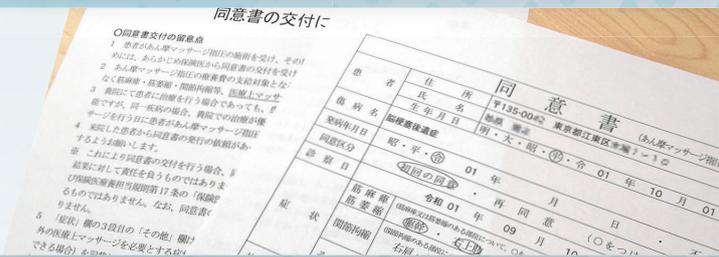
保険証入力、訪問スケジュールを入力するだけで患者の往療距離を自動算定！
 療養費改定に対応した正確な距離を算定します。



POINT2

同意書期限切れ管理!

同意書の期限が切れる日を事前表示！
 「いつの間にか同意期限が切れている」「あと数日で同意書が切れる」を回避できます。



POINT3

スマホでスケジュール確認!

スマートフォンで訪問スケジュールを確認。
 施術開始・終了情報を記録でき、コメントもレセコン本体と共有できます。

- ルート検索機能搭載!
- 施術の開始や終了が1タップ!
- 便利なコメント共有機能!

POINT4

施術開始報告メール機能!

患者様の施術を開始する際にご家族などへ施術開始のご連絡メールを送信することで、安心をお届けできます。



POINT5

充実の帳票出力!

健康保険請求完全対応の帳票出力他、医師、ケアマネージャーへのお礼状出力機能搭載。

- 患者リスト (患者様保険証確認用)
- 1年以上 / 月16回以上施術継続理由 / 状態記入書
- 同意書 領収書 請求書 お礼状
- 施術報告書 訪問予定表 同意書発行依頼書
- 同意書期限切れリスト

訪問マッサージの保険請求もメディックスにおまかせ！

レセプトを印刷して保険請求に必要な書類を添付し、メディックスに送付するだけ！
煩わしい請求書作成、各都道府県独自の請求書作成などは一切不要です！



安心と実績で比べて納得！

メディックスの請求代行 **3**つのポイント

ポイント

1

業界最高水準！
独自の事前審査で返戻のリスクを抑えます。

業界歴 30 年のなかで蓄積された各保険者ごとのデータを用いてレセプトを 1 枚 1 枚審査するから、治療院にとってリスクの高い返戻を最大限に防ぐことが可能です。
レセプト仕分けの手間いらずでそのまま送れることも、先生方に人気のポイントです。



ポイント

2

保険者に対しての返戻内容及び未入金の確認！

万が一発生してしまった保険返戻に対して、再提出しやすいよう保険者に返戻内容の確認や、保険者からの未入金に対しての入金確認など保険請求に対して入金まで全ての管理を行います。



ポイント

3

独自の WEB システムで
請求から入金まで一目瞭然！

メディックスオリジナルの入金開示システムで入金管理も楽々！
Excel データに書き出せるから、ご自身の使い方に合わせた仕様にカスタマイズも可能です。

計算書開示システム画面

No	項目	金額	合計
(01)	ご提出額	500,000	
(02)	自主審査返戻分	30,000	
(03)	◆自主審査返戻後請求◆		470,000
(04)	入金払請求額	470,000	
(05)	保険入金額	550,000	

開業・経営から請求代行までオールインワンサポート！
訪問マッサージ運営コンサルティングは私たちにお任せください！

デモのご依頼・資料請求・療養費請求代行に関するお問い合わせはこちら

メディックス カスタマーサポート AM10:00 ~ PM6:00 (土日祝を除く) ☎ **03-3255-0365**

入会に関するお問い合わせはこちら ☎ **0120-654-678** AM10:00 ~ PM6:00 (土日祝を除く)

続・療養費の 請求と支給 第47回

「あはき療養費の施術管理者要件」

請求代行会社療養費請求担当:療養太郎(仮名)

はり、きゅう、あん摩マッサージ指圧(以下あはき)療養費の受領委任の取り扱いに関する施術管理者の要件内容について以前本誌で触れました。令和3年1月1日よりあはき療養費の施術管理者には柔道整復と同様に「実務経験1年以上」と「施術管理者研修の受講」が要件となります。「実務経験」については柔整の施術管理者要件と異なる部分がありますので、柔整と同じ扱いだと思っている方は注意が必要です。

「実務経験」の期間については、施術者の資格取得後の実務期間とし、はり、きゅう、あん摩マッサージ指圧でそれぞれ1年以上が必要です。複数の施術所で実務に従事した場合の期間は、それぞれの施術所での期間を通算することになりますので柔整療養費の施術管理者と同じです。柔整と違う点は過去に出張専門施術者を含む業務で施術管理者としての実務経験がある施術者については、その期間にかかわらず実務経験を有すると見なされます。また、受領委任の取り扱いを行っていない施術所であっても保健所に届け出ている施術所での勤務が1年以上であれば実務経験期間となります。さらに、施術管理者の申し出をする施術者が勤務していた施術所で、実務経験が1年以上ある他の施術者と一緒に行った勤務期間も実務経験期間とされます。ただ、この場合は実務経験期間証明書にその他の施術者の記載が必要となります。令和3年1月1日以前に他の施術者との勤務経験がなく、例えば開設者と施

術者が同じ場合は実務経験と見なされません。施術管理者の要件の新規導入に伴う例外などもありますので注意が必要です。

施術管理者の申し出をする際は、実務経験期間の証明として「実務経験期間証明書」を地方厚生(支)局に提出することになりますが、過去に施術管理者として実務を行っていた場合は「実務経験期間証明書」の提出は不要となっています。実務経験期間を証明する人は、施術管理者の申し出をする人が従事した施術所の開設者(元開設者を含む)、または施術管理者(元施術管理者を含む)となっています。

次に「施術管理者研修の受講」に関してですが、令和2年8月6日に厚生労働省から受領委任を取り扱う施術管理者に係る研修実施機関として公益財団法人東洋療法研修試験財団が登録されました。したがって、研修に関する業務全般は東洋療法研修試験財団が行うこととなります。施術管理者研修対象者は、あはき師の免許の交付を受けた人で研修内容は16時間以上で2日間の講義となっています。

同財団のホームページのトップページにある「施術者研修」というバナーをクリックすると研修の開催日、開催会場、研修申込受付日、申込み方法などが記載されています。研修は新型コロナウイルス感染症の影響でオンラインでの開催となっておりますが、来場での受講も可能となっております。来年1月から3月までの神奈川県、埼玉県、大阪府、愛知県での研修が掲載されています

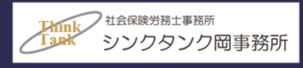
が、本号が発行される10月25日の時点ではすでに受付は終了しているようです。今後の研修日や研修場所に関する情報が必要な方は東洋療法研修試験財団のホームページをまめにチェックすることをお勧めします。

なお、研修受講後に施術管理者の申し出を行うことが原則ですが、特例として令和3年中に新たに施術管理者となる場合、実務経験1年を有していれば施術管理者の申し出を行った日より1年以内に研修を受講し、研修修了書(写)を地方厚生(支)局へ提出することで良いとなっています。万が一、1年以内に研修修了書を提出しなかった場合は申し出を行った施術所の受領委任取り扱いが中止となります。

各地方厚生(支)局によっては柔整療養費の施術管理者の申し出の際に施術管理者要件の取り扱いが異なることがあります。来年から実施される、あはき療養費の受領委任取扱いにおける施術管理者要件に関しても、同じように地方厚生(支)局によって見解の相違が見受けられます。今後、厚生労働省からQ&Aが通知されは正されることと思えます。見解の相違があるにせよ「実務経験1年以上」は施術管理者の要件として必須です。実務経験は「保健所に業務に従事する施術者として届出されている期間とする」とあります。保健所に勤務者として届け出がされていなくて「実務経験の証明ができない」ということがないよう、今一度保健所の届け出を確認いただきたいと思います。

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

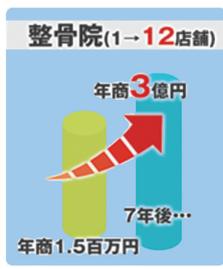
治療院専門

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...

社会保険労務士 シンクタンク 岡事務所



医療・福祉の
経営本多数!



全て入って2万円~(規模別・税別)

サポート実績 500件超!!

お問い合わせはこちら(受付時間)9:00~17:00 土日祝休
03-5227-2777

シンクタンク岡事務所

検索

サバイバル時代の店舗運営・完全マニュアル | vol.1

『患者や利用者、求職者から選ばれるお店。治療院は定休日「あり」と「なし」どちらが良いのか?』

新連載

早速、実際に営業されている接骨院や鍼灸院など(以下、接骨院等)の定休日を調べ、そこから読み取れること、そして経営のヒントについて考えてみたいと思います。比較の対象として2つの院を取り上げ、事例をもとに経営のヒントを探っていきます。

**定休日ありの店、
定休日なしの店、
どちらが良いのか?**

A院はオフィス街およびその近隣にあり、定休日は日曜・祝日でスタッフは4名。B院は住宅地エリアの駅周辺にあり、スタッフは5名、定休日はありません。どちらも同じくらいの規模です。ただし、家賃、売上は異なっています。入社時の採用条件などこちらも一緒に給与は23万円から。いずれも社会保険への加入ありです。

さて、

**ここから読み取れることは
何だと思えますか?**

どちらの院の方が経営的に見て効率

【A院】

立地	オフィス街およびその周辺
店舗面積	38平米
家賃	32万円/月
売上	185万円/月(自費&保険)
定休日	日曜・祝日
勤務時間	週44時間(シフト制・交替休日)
スタッフ数	4名
採用条件	月額23万円~(社保加入)

【B院】

立地	住宅地エリアの駅周辺
店舗面積	40平米
家賃	18万円/月
売上	175万円/月(自費&保険)
定休日	なし
勤務時間	週50時間(シフト制・交替休日)
スタッフ数	5名
採用条件	月額23万円~(社保加入)



的でしょうか。立地などは実際に見ないと分からないですが、お店の広さはほぼ同じ。場所こそ違いますが、規模感は似たような感じですね。違うのはスタッフ数、そして定休日ありと定休日なしです。

1 スタッフ数を考えよ!

オフィス街およびその近隣は日曜・祝日の来院者は少ないということから、A院は定休日を設けていることが想像できます。そのため、スタッフも平日のみ出勤で足りることが分かります。実際、弊所(シンクタンク岡事務所)の事例の規模で集計してみても、定休日のある接骨院等の多くは4名、少ない所では3名という結果になっています。

一方、住宅地エリアのB院。定休日はありません。日曜・祝日の来院数が少なくなることはないのも、むしろ定休日を設けるともったいないということが想像できます。また、店を開けておくにはスタッフが必要になることが分かります。実際、定休日のない接骨院等は、事例の規模で多くは5名、少ない所で



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 業務部主査 菊地 孝枝

プロフィール

労務コンサルタント・宅地建物取引士。10年間で300院以上の経営労務コンサルティング(人件費コントロール)を手掛ける。専門は、経営労務と立地・FC展開。シンクタンク岡事務所の書籍には『評価される福祉施設マネジメントブック』(同友館)、『人材確保と多角化戦略』(同友館)、『福祉・医療施設を守る就業規則の作り方』(中央経済社)などがある。

は4名のスタッフが必要となっていました。つまり、住宅地エリアではスタッフが最低4名いれば定休日がなくても回る、ということが分かります。

A院、B院いずれであっても、スタッフ数が多ければ、その分人件費は増えます。同規模で定休日なしの接骨院等だと5名または4名、定休日ありの接骨院等だと4名または3名です。となると、人数を少なくし、シフト制(変形労働時間制を含む)でいかに効率よく回すか、このあたりが経営の「カギ」になります。

営業時間と勤務時間は切り離して考えよ!

次は勤務時間と営業時間の実際について。

勤務時間はスタッフの勤務する時間、営業時間はお店を開けている時間のことです。勤務時間には、開店時の準備やレジを締めた後の片付けや清掃などがあります。そのため、営業時間が勤務時間になるわけではありません。

A院の勤務時間は週44時間でB院は50時間、どちらもシフト制で休日は交替での取得です。A院はオフィス街およびその近隣であるため日曜・祝日が休み。したがってB院よりも勤務時間が短くなっています。一方のB院は定休日がないため勤務時間は長くなって

います。

両院はスタッフ数と定休日に違いがあるにもかかわらず、勤務時間差は週当たり6時間です。これを事例の規模でデータ集計し、さらに深掘りしてみました。

すると、定休日のある接骨院等ではお店を開ける時間と閉める時間は、曜日にかかわらず同じ時間であることが多く、反対に、定休日のない接骨院等では曜日によって営業時間を変えているところが多くなっていました。これは、どういうことでしょうか? ここにも、経営の「ヒント」があります。店舗の売上は、患者単価と施術台の数そして稼働率で決まります。これをいかに効率よく、最大化するかです。売上を作るのはスタッフの数と質。リピートを増やすも減らすもスタッフ次第です。となると、定休日「あり」と「なし」は、どちらが良いのでしょうか?

これについては適正人数を調べます。売上げや来院数、単価、家賃と人件費などのコスト面から自院に必要な適正人数を算出します。適正人数が分からない場合は、その業界に強い専門家に聞くと良いでしょう。

人的資源を最大化せよ!

適正人数が出ると、いくつかの課題も見えてきます。例えば単価であった

り、稼働率であったり、リピート率であったり。それらが、もし、スタッフに起因するのであるのなら、離職率や平均在職年数、平均年収、退職者の離職理由とその年収を調べます。スタッフの離職理由に休日が少ない、給与が安いなどがあった場合は、勤務時間数や休日数、営業時間数や定休日を見直すことも方法となります。

良いスタッフの確保と定着にはモチベーション管理が必要です。こちらも分からなければ専門家にお聞きください。定休日「あり」と「なし」、どちらが良いかは、最終的には、どちらが人的資源を最大化できるのかの視点が必要となり、その延長線上にその答えがある、といつていいかと思えます。

ポイントは、売上が上がる来院数の多い時間帯に合わせたシフト組み(変形労働時間制を含む)。そして、スタッフが重視する労働条件を考える(休日数なのか、給与なのか)、です。

この記事をご覧の先生はA院とB院、どちらに関心がありますか? 適正人員数と人件費、定休日や営業時間、勤務時間、A院とB院どちらが経営として良いのか、ご質問やご相談等ありましたらお気軽にシンクタンク岡事務所ご連絡ください。

シンクタンク岡事務所
TEL : 03-5227-2777
Mail:info@9hills.jp

見直し

国家資格 & 民間資格と 広告規制

第2波と称してもいい新型コロナウイルスの感染拡大が、専門家の予想に反して夏期から起こっている。感染者の中心は20〜40代の若い世代が多い。とはいえ感染者数が多く感染を恐れ外出自粛も見られ、病院、クリニック、治療院の患者減少傾向も続く。

この特集では患者が戻りつつある店舗があるものの、時間に余裕がある間に治療をとりまく知識の再構築を勧める。今回は過去の号で紹介した「いまさら聞けない国家資格&民間資格」「広告規制」を加筆修正して提供する。

国家資格と民間資格

医業と医業類似行為

医師は医師法で「医師でなければ医業をなしてはならない」と規定され、医業とは医師が行う「医学上の専門知識を基盤とする経験と技術を用いて診断し、処方、投薬、または注射、外科的手術、放射線照射などによる治療を行うこと」となっている。

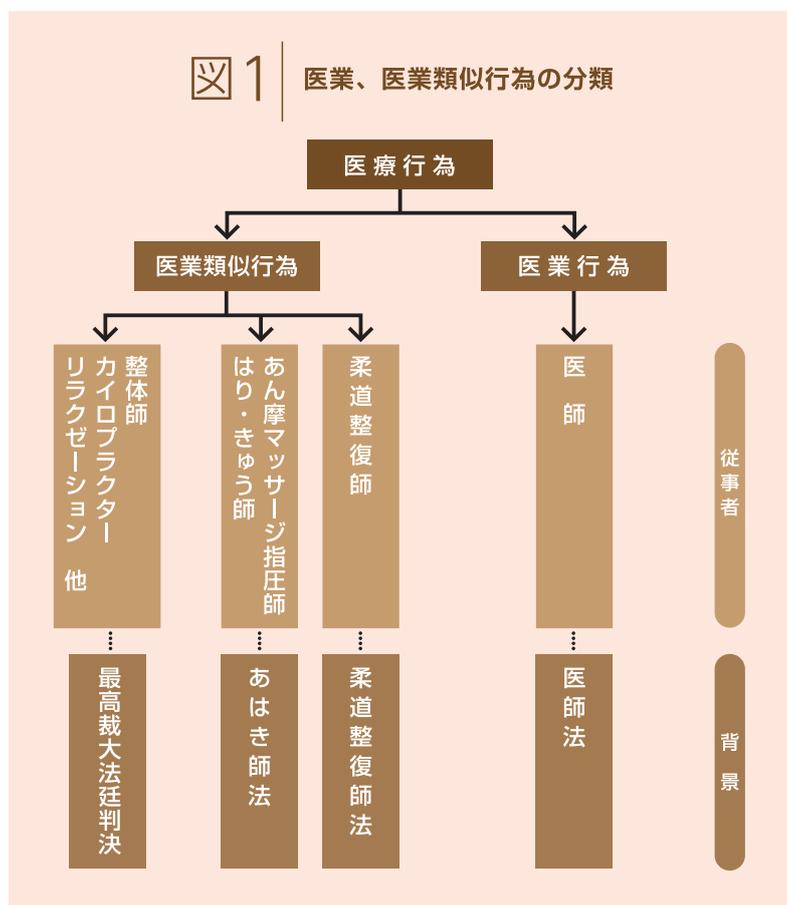
柔整師、あん指師、はり・きゅう師（あはき師）が行っている施術は医業類似行為とされていた。また、柔整師法、あはき法では医業の医師の独占を国家資格免許取得者に対して一部解除している。この医業類似行為は1962（昭和37）年の熊本地裁での判決文で、「医業類似行為とは人体に対して危害を生ずるおそれがある行為を除外したものとされている。」

このように医業類似行為は柔整師、あはき師の独占という解釈だったが、1960（昭和35）年1月の最高裁判決をきっかけに民間資格者まで医業類似

行為の枠が広がったといわれている。この裁判は国家資格を持たない被告が高周波治療器を使用して開業し、医業

類似行為の禁止（無免許）で逮捕されたことが発端となったもの。判決文の一部を要約して紹介する。
「被告人の業とした療法が、あはき師および柔整師法にいう医業類似行為として禁止されるものならば、あはき師および柔整師法は憲法22条（編集部注：何人も公共の福祉に反しない限り、居住、移転および職業選択の自由を有する）に違反する無効な法律である。本件の療法は有効無害の療法であって公共の福祉に反しないのでこれを禁止する法律は違憲である。公共の福祉に反す

図1 医業、医業類似行為の分類



るのは、業務行為が人の健康に害を及ぼす虞(おそ)れがあるものである」。

最高裁は人の健康に害を及ぼすおそれのある業務行為でなければ、禁止処罰の対象とならないとの判断を下した。これにより国家資格を持たない「民間資格者」が医療類似行為を行うことを「健康に害を及ぼさない」という条件付きで認めることとなった。

医療類似行為者の拡大

国は最高裁判決後しばらくの間、民間資格者の行う療法に関して明確に言及することはなかった。しかし、年号が平成に変わった頃から厚生労働省(厚労省)通達などでも医療類似行為の中に民間資格者の行為も含むことが増えた。

1991(平成3)年6月医事第58号の「医療類似行為に対する取扱いについて」と題した通知は、「いわゆるカイロプラクティック療法に対する取扱い」として「禁忌対象疾患の認識」の一部

の危険な手技の禁止」などを記載している。また、2003(平成15)年4月、内閣府ホームページの「お答えします」

介護と整体治療」で「手技による整体治療をぜひ取り入れるべきである。欧米諸国でもカイロプラクティックは認められている」との一般からの質問があった。この質問に対し厚労省は「整体治療」や「カイロプラクティック」については、いわゆる民間療法として人の健康に害を及ぼすおそれのない限度で施術を行うことが認められているものです」と具体的な名称をあげて業として行うことが認められていると明言している。さらに同年11月に厚労省は

施術が人の健康に害を及ぼすおそれがあること、程度を「施術者の体重をかけて対象者が痛みを感じるほどの相当程度の強さをもって行うなど、アマ指師が行わなければ人体に危害を及ぼすか、及ぼすおそれのある行為については、あん摩マッサージ指圧に該当する」と初めて危害を及ぼす基準をはっきりさせた。

広告規制

広告規制の現状

柔整師、あはき師の国家資格者の業務および施術所に関して、それぞれの法律で「広告」に規制が設けられて

いる。

柔道整復師法には「柔道整復の業務又は施術所に関しては、何人も、文書その他いかなる方法によるを問わず、次に掲げる事項を除くほか、広告をし

てはならない」とある。広告可能な事項は「柔道整復師である旨、並びにその氏名及び住所」「施術所の名称、電話番号及び所在の場所を表示する事項」「施術日又は施術時間」「その他厚生労働大臣が指定する事項」となっている。その内容についても「柔整師の技能、施術方法又は経歴に関する事項にわたってはならない」としている。

「その他厚生労働大臣が指定する事項」については「1. ほねつぎ(または接骨) 2. 医療保険療養費支給申請ができる旨(脱臼または骨折の患部の施術については医師の同意が必要な旨を明示する) 3. 予約に基づく施術の実施 4. 休日または夜間における施術の実施 5. 出張による施術の実施 6. 駐車設備に関する事項」となっている。柔整の施術所は厳密に言えば整骨は名称として使えないが、一般的な認知が広まり「法には触れるが慣例上認めている」というあいまいな状況だ。

あはき法も柔整の法律とほぼ同じ規制内容である。

広告に関する検討会

治療院に掲げられている看板や旗類、チラシ、パンフレット類がこの広告規制の対象となる。施術所を開設する場合には一部例外はあるが、開設場所を所轄する保健所に開設届けを提出すると同時に看板なども含めた

特集2



第8回あはき師および柔整師等の広告に関する検討会

法律に準じた検査を受け、不適切な場合は指導を受ける仕組みになっている。しかし、規制外の看板やポスター、チラシを見かけることが多い。これは、開設後は保健所からの広告指導がほとんどなかったことと、民間資格者施術所には規制がほとんどないことへの不満が国家資格者であったことが要因と思われる。

一方、2012（平成24）年10月から始まった社会保障審議会・医療保険部会「あはき療養費検討専門委員会」「柔道整復療養費検討専門委員会」で広告の適正化を行うべきとの指摘が数多くあったこと、さらに医業などに関す

る広告について見直しが行われたことを踏まえて厚労省は「あん摩マッサージ指圧師、はり、きゅう師および柔道整復師等の広告に関する検討会」（座長・福島統 東京慈恵会医科大学教育センター長）を発足させた。第1回の検討会は2018（平成30）年5月に開催。検討会の布陣は大学教授、弁護士、保険者、医師会と柔整の公益社団法人、あはきの公益社団法人3団体、東洋療法学校協会、柔整研修試験財団などの代表者である構成員13人からなる。

検討会は18年末をめどに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とりまとめ、1年間の周知期間を経て、20年度から都道府県による違法広告の取り締まりを強化する方針だった。しかし検討会での議論に堂々巡りが多く議論が深まらないこと、新型コロナウイルスの感染拡大などの理由から2019（令和元）年11月の第8回の検討会を最後に開催されておらず2年以上の遅れが生じている。

医業は2017（平成29年）年、医療法の一部を改正し、広告規制の見直しが行われている。あはき・柔整広告ガイドラインはこれを参考に作成される予定だ。医療広告ガイドラインでは、CM、チラシ、看板等の虚偽・誇大広告など不適切な内容を禁止し、以前から広告規制の抜け道になっている

図2 医療に関する広告規制の見直し

見直し前		見直し後
医療法上の広告規制 (折り込み広告、TVCM、看板等)	その他 (ウェブサイト等)	広告、その他の表示 【法律上「広告」と定義されるもの】 (折り込み広告、TVCM、看板、ウェブサイト等)
虚偽禁止 (直接罰)		虚偽禁止 (直接罰)
誇大等の禁止について 基準の設定※1		誇大等の禁止について 基準の設定
虚偽・誇大等のおそれがある際の 報告徴収・立入検査	対象外 ホームページ ガイドラインに 基づく行政指導 (罰則等なし)	虚偽・誇大等のおそれがある際の 報告徴収・立入検査
基準違反への 中止・是正命令 (間接罰)		基準違反への 中止・是正命令 (間接罰)
広告可能事項を限定		広告等可能事項を限定 (折り込み広告、TVCM、看板等) 一部限定を 解除※2

※1 比較広告、誇大広告、虚偽広告、公序良俗に反する内容の広告を禁止

※2 一定の条件を満たす場合には広告可能事項の限定を解除可能

と問題視されていたSNSなどを含めたネット上の情報も、特定の医療機関に患者を誘う内容は広告とみなされる。改正法では内容が虚偽なら6カ月以下の懲役または30万円以下の罰金となっている。

厚労省はあはき・柔整広告ガイドラインを作成する際の基本的な考え方として次の項目を示している。

- ①本ガイドラインは「医療広告ガイドライン」を参考にしつつ、指導などの実効性を担保できるものとし、適切な施術を受けられなくなる広告を規制の対象とする。
- ②施術所の名称の基準については、医療機関と紛らわしい名称を用いないなどを明確にすることにより利用者の安全を確保する。
- ③相談、指導などについては、相談窓口の明確化や各都道府県および消費者行政機関との連携、広告指導の体制および手順等を定め、広告の適正化を推進する。
- ④あはき師、柔整師以外で身体に触れるサービスであって、いわゆる民間資格者が業とする広告が多数散見されることなどを踏まえ、その広告の適切なあり方について定める。

などである。

また、広告の定義は、「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」とされている。

一方で8回の開催を経て論議が深まらないのが検討会の現状だ。例を挙げると、施術者側は国家資格者の施術所の広告規制の違いを挙げて対策を希望するものの、具体的な受け止めが構成員からなされないまま次の議題に移ってしまう。また、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。しかし、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」と異議を唱えている。これに対して施術側の構成員は「治療院は医師がいる場所とは国民は誰も思っていない」と反論。さらに、日本医師会の構成員は「施術」という言葉がしつかりと出てくるのが、国民の正しい理解、利用者の安全確保につながる。治療院ではなく施術院を使うべき」と反対し、三者三様の言いっ放しとなり、継続審議という名の先送りになっている。

柔整施術所の名称については、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、「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。奈良県橿原市の構成員は、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するが、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してほしい」と要望。このようにトントンと論議が深まることは数少ない。

接骨院とあはき院の基になる法律の違いから「鍼灸接骨院」の看板を外すように指導を受けるケースが増えたように、「接骨院」や「治療院」の看板を掲げる施術所では民間資格者が行う施術はできなくなる可能性がある。つまり、柔整師が「接骨院」の看板を掲げれば、「骨折」「脱臼」「打撲」「捻挫」「挫傷」の外傷専門の院となる。外傷以外の施術を行う場合は「接骨院」看板は上げられず、国民にとって「国家資格者」と「民間資格者」の施術所の区別がますますつかなくなる。

この先どのようなガイドラインが作成されるか予測するのは難しい。昨年11月から検討会は開催されていないが、国家資格者、民間資格者とも新たな広告ガイドラインの作成を論議過程から注視する必要がある。

「コロナは今冬が最も厳しく、来年3月が勝負です！」

個人治療院サバイバル! 「コロナ勝ち残り戦略」

- 1 毎週、治療院経営のヒントが届く
- 2 毎月、無料「月イチ治療院経営レポート」が届く
- 3 「治療院経営者がすべきコロナ対策10ヶ条」がわかる
- 4 「2020 治療院経営者のためのホームページでやるべきこと10」がわかる
- 5 「2020 治療院経営者のためのGoogleマップ対策でやるべきこと10」がわかる
- 6 治療院経営の最新時事情報が届く

すべて無料



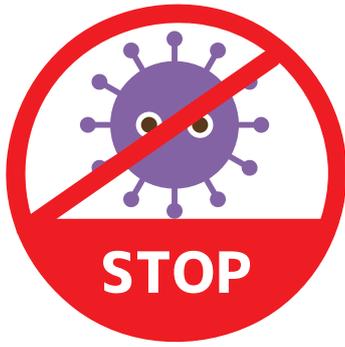
「週刊治療院経営」の登録はこちら
<https://e-pcc.jp/merumagasyuukan/>



2020年12月19日(土)の治療院経営勉強会
オンラインは誰でも無料参加可能!

お問い合わせはこちらから URL : <https://e-pcc.jp>

PCC治療家塾 検索



医療機関向け次亜塩素酸水販売のお知らせ

NPO法人日本手技療法協会・ひーりんぐマガジンは院内環境の衛生対策として、幅広い菌やウイルスの除菌に有効な医療機関向けの高純度安定型次亜塩素酸水「トクヤマ デントジア 希釈用原液」と次亜塩素酸水対応超音波噴霧器「トクヤマ デントジア 空間除菌」を当会会員向けに販売します。

「トクヤマ デントジア 希釈用原液」の弱酸性次亜塩素酸水は、次亜塩素酸ナトリウム水溶液の約80倍の除菌効果を持つと言われています。高い除菌力を持ちながら、皮膚に触れても問題のない扱いやすさが特徴です。空間に噴霧することも可能で医療機関、特に歯科医院などの医療機関で導入されています。

院内対策キャンペーン

(新規導入特別セット)

希釈倍率
5倍



トクヤマ デントジア

[高純度安定型次亜塩素酸水]

希釈用原液 2L 3,900円(税抜)

希釈用スプレーボトル 500円(税抜)

セット価格 [計4,400円(税抜)]のところ



希釈用
原液

希釈用
スプレーボトル

濃度
液性

500ppm
弱酸性3≦pH<6

- ・ベッド ベッド回り キャビネット 待合室のソファの除菌、タオルの除菌・消臭など
- ・希釈用ボトルで5倍(100ppm)に希釈してお使いください。(専用ボトルは目盛付き)

【使用上の注意】

- 他の製品との併用は避け、本品は単独でお使いください。
- 使用期限は未開封時冷暗所に保存の場合、製造より1年ですが、開封後は3か月を目途に使い切ってください。
- 清拭用途でスプレーボトルに希釈した除菌液は1か月を目途に使い切ってください。
- スプレー噴霧後は拭き取りを、浸漬後は水洗をしてください。
- 金属への腐食や樹脂・ゴム・布等の変色を起こす可能性があります。
- 塩素に対しアレルギーのある方は使用をお控えください。

会員
限定

キャンペーン特別価格

3,900円(税抜) さらに送料無料で!

キャンペーン期間 2020年 11/1~12/31
(この期間に申し込んだ方限定)



次亜塩素酸の力で施術室や待合室の`空間除菌、をはじめませんか? コンパクトサイズで最大20畳の広さ対応。

空間に浮遊しているウイルスの抑制だけでなくドアノブなどに付着したウイルスの抑制にも効果があります。

希釈倍率 10倍

トクヤマ デントジア 空間除菌 [次亜塩素酸水対応超音波噴霧器]

デントジア空間除菌 19,800円(税抜)

希釈用原液 2L 3,900円(税抜)

セット価格 [計23,700円(税抜)]のところ



【使用上の注意】

- 「トクヤマデントジア希釈用原液」以外の次亜塩素酸水はご使用にならないでください。
- 噴霧する次亜塩素酸水の濃度はメーカー推奨濃度50ppmを守ってください。
- 次亜塩素酸水、水以外の他の液体を混入しないでください。
- 噴霧する際は定期的に換気を行ってください。
- 顔や体に直接噴霧しないでください。
- 塩素に対しアレルギーのある方は使用をお控えください。

- セット内容
- 本体 1台
- 専用タンク 1個
- 取扱説明書

会員
限定

キャンペーン特別価格

18,000円(税抜) さらに送料無料で!

キャンペーン期間 2020年 11/1~12/31
(この期間に申し込んだ方限定)

※製品のデザイン・外観は予告なく変更する場合があります。

お申込みお問い合わせは NPO法人日本手技療法協会

E-mail: info@e-shugi.jp FAX:03-5296-9056 Tel:03-5296-9055

ホームページ(webひーりんぐマガジン)からもご購入できます。 <https://www.e-shugi.jp>

申込み後、当会から請求書を送付しますので指定銀行へお振り込みください。

電話は不在のこともあります。E-mail、FAXにてお願いします。

※デントジアは株式会社トクヤマエントの製品です。

特定商取引法に基づく表記

1. 事業者名: NPO法人日本手技療法協会 代表責任者: 佐藤吉隆 2. 所在地: 東京都千代田区神田淡路町1-1-1 KA111ビル 3. 連絡先: 03-5296-9055 info@e-shugi.jp
4. 商品等の販売価格: 商品紹介ページを参照 5. 商品代金以外の必要料金: 消費税、送料(ヤマト運輸の着払い 発地東京) 6. 代金の支払時期: 注文から6日営業日以内 7. 代金の支払方法: 現金振込み、クレジットカード 8. 返品・交換・キャンセル等: 商品発送後の返品・返却等は不可/商品が不良の場合のみ良品と交換 9. 返品期限: 商品出荷より7日以内 10. 返品送料: 不良品の場合は当会負担 それ以外は購入者負担

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

2日間でも
研修可能！

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

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

認定条件 本研修講座の3課程を修了し、優秀な成績を修めた「あま指師」。未資格者の認定制度有（有料・詳細はお問い合わせください）。

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

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

場所 東京都千代田区神田淡路町（会場変更の場合あり）

定員 各回若干名（会員優先）

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

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

受講時、持参していただくもの

名刺、筆記用具、ノート、他。テープレコーダー持参

マッサージ研修 研修実施日

第336回 11月4日水～11月6日金

第337回 11月16日月～11月18日水

第338回 12月2日水～12月4日金

第339回 12月14日月～12月16日水

第340回 1月6日水～1月8日金

第341回 1月18日月～1月20日水

第342回 2月3日水～2月5日金

※研修日程は基本的に毎月第1週目の水～金曜日、第3週目の月～水曜日です。研修日程は変更になることがあります。この研修はあま指師の資格をとるものではありません。
※事情により休講する場合がございます。ご確認ください。

研修内容と時間

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

※2日間のコースには3日目の研修内容がありません。

※研修内容および時間は変更することがあります。

研修科目

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

〈外傷治療〉を土台に据えた接骨院 その強さの秘訣に迫る！



ふるや整骨院 院長 古屋 英二郎 氏

横浜市港北区大倉山7-32-35 TEL:045-342-8415

<https://osteopathic-clinic-furuya.com/>

好評「外傷に強い院」シリーズ。今回は、サッカー選手のスポーツトレーナーを軸に、キッズアスリートたちの怪我やリハビリ、姿勢矯正までを手掛ける横浜の「ふるや整骨院」を訪問。古屋英二郎氏に開業ストーリー、独自の経営手法や治療家としての考え方に至るまでじっくり話を伺った。

開業までの道のり サッカーで培った人脈が奏功

出身は横浜、大倉山です。もともと体育教師になりたくて、日体大でスポーツトレーナーを履修。しかし当時、卒業後の進路で神奈川県体育教員の空きが1000人に1人、というほど狭き門で……。

たまたまある柔整師と懇意だった父親の勧めもあり、柔整師の資格をとることに。大学4年のとき、日体柔整専門学校(現・日本体育大学医療専門学校)へ入学、ダブルスクールで学びました。卒業後、整形外科

で約4年半の修行を経て開業しました。教員になるために少年サッカーの指導者をしていたので、開業当初から子どもの外傷を診ることが多くありました。開業3年目に、先輩(サッカージュニアユースチーム代表)から誘われてスポーツトレーナーとして現場を経験。そこで培った人脈も大きかったですね。人脈は経営に欠かせない資産。ラッキーでした。

「自分の身体を大事にしてほしい」 姿勢矯正に筋トレやヨガを導入

患者層は18歳以下がメイン。あとは40〜60代(父・母親世代)です。父親や母親は子どもの治療がきっかけで来院されるケースが多いですね。

治療方針は、怪我だけ見て判断せず「姿勢」「動き」をよく観察します。「木も見て森も見る」という考えです。ポイントは患者さんの生活様式、行動の「癖」を見ること。例えば「腰痛」ひとつでも立っ方、座り方から暮らし方の癖が分かるもの。的確な問診が可能となります。

姿勢矯正の治療プロセスでは、施術を行い、その後私が指導している様子を患者さんに動画で撮ってもらおう。その動画を観ながら自宅で自主練習し、その動画を送ってもらい指導する。そうすることで継続的に患者さんのサポートをしています。特に気を付けていることは、子どもの患者さんとその保護者には必ず、「本人(患者)にやりたいう気持ちがあるかどうか」事前に確認をとること。姿勢改善は本人の意思が大事です。患者と心を「通わせる」こととお互いの信頼関係を築く。それが改善に「つながる」と思っています。

従来のな「その場しのぎの快適な治療」で終わりにせず「ヨガ(YOGA)も取り入れ

て、患者さんには「自分の身体を大事にすることを覚えてほしいです。」

新型コロナウイルス対応はスピーディに 「オンライン施術」などにも挑戦

新型コロナウイルス感染に関しては、もちろん影響はありましたよ。患者数が4月は半分以下、5月も3〜4割減で6月頃からだいぶ戻りましたが、大家さんの配慮や治療法のリニューアルにより若干単価を上げたりして、何とか維持できています。具体的な改善点はとにかくクレンジング(清潔向上)。まずベッド周辺は毎回消毒し、バスタオルも必ず交換。網戸を設置、換気の徹底にも気を遣っています。

「コロナでいったん、心を閉ざしてしまっただ人たちに来院を促すのは実に難しい。だから、「常に院を開けておくこと」「迎える態勢を整えておくこと」です。その意味では看板などで声メッセージを伝えることも大事です。

独自の試み、オンライン施術も行っています。患者さんとZoomでやり取りし、問診や姿勢チェックまで行う。遠隔で指示を送ってその場で改善のアドバイスがします。たとえ短時間でも必ず何らかの効果が出るもの。満足度は高いです。決済はQR、Paypayを使います。

「治せない」負のオーラは禁物！ 患者さんの時間を無駄にしないこと

自費・保険の比率は8:2で自費が多い。メイン顧客である学生が加入する「スポーツ障害保険」は、しっかり怪我している人を治療するためのものなので、保険治療は絶対に必要です。じゃなければやる意味はありません。

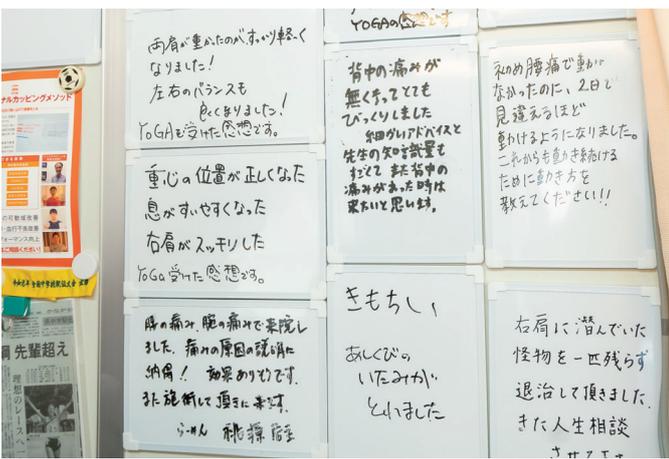


保険よりも高額となる自費治療の費用。つい患者さんに対して自費メニューの紹介に二の足を踏んでしまうことも…。しかし実は、それは大きな間違い。自費治療とはつまり「必ず治す」こと。患者さんに対して「自信のなさ」や「負のオーラ」を出さないことが肝要なのだ。

あとはスポーツの現場に長時間身を置くこと。好きこそものの上手なれ、という言葉通りだ。



来月、大型のバンを改造して訪問治療専用の車両を作る予定です。換気機能も万全に、コロナ対策として経営にも活かせるはず。子どもから「明日試合なんだけど遅いし今から院に行けない」と SOS があつた際にも、これなら駆けつけてあげられる…。新たな経営スタイルへの挑戦ですね。一歩を踏み出さないと始まらないことは誰より知っていますから。



意識をポジティブに変えたら お客さんがどんどん来るように

失敗経験は数多くあります。開業4年目の頃、患者さんがばたりと来なくなりまして…。マンネリ化していたかもしれませんが、それで意識を変えて「治そう」という気

最初から諦めては駄目！ 若い人たちはもってチャレンジを

コロナの影響から、いろいろな業界で伝統的なやり方、因習が意味を成さなくなってきています。新しい考えを持つ若い世

出張治療ができる体制を現在準備中 一歩踏み出さないと始まらないから

未来の夢はあります。5年前にドイツのマインツを訪れて2時間くらいサッカーのトップチームの治療現場に参加させてもらいました。いずれはドイツで本場のプロサッカー選手を診ること。それが私の夢です。

ただ、うちの場合は「外傷ができるから自費もできる」ではない。むしろ自費と保険の線引きを自分(国家資格保有者)自身できちんとできているか、が大切。自費を呼び掛けることで患者が逃げてしまうと、怖がる院もありますがそれはちょっと違う。何よりも「治す」ことが先決なのです。

患者がいなくなつては経営が成り立たないという負のオーラを出しては駄目。いつまで通つても治らない「悪い口」ミばかりひろがってしまう。私たちは患者の「時間の対価」を考へるべきなんです。つまり、たとえ4〜5000円もらつても良いから「必ず治す」ことに価値があるんです。

手技や施術の技術的な講義はあまり受けません。テクニクには限界がある。もっと「人を見る」診る感覚を養おうこともっぱら、ヨガの師匠のセミナーを受けたりしています。ボディバランスの観察の仕方、姿勢の見方を鍛えることで問診が的確になりますね。

持ちを出していったら、そこから考え方がポジティブになり、好循環に変わっていきました。

例えば一日20人患者さんが必要なのに4人しか来ない…。そんなとき、空き時間をどう使うか？ 今ではトイレ掃除をしていると、なぜか患者さんが訪れてくるようになっていきます(笑)。

代、業界を引っ張る世代が世に出るチャンスの代ですが、パワー(お金)人脈がない。でも、そこは茨の道を行くしかないんですよね。怖がっちゃ駄目だ。

年齢的には40代でもやれますが、やはり30代くらいまで。チャレンジする若手、未来の技術者、治療家、経営者を業界全体で支える仕組みが必要ですね。

私自身は弟子をつくらない、人を雇わない主義。雇った人にはどうしても口調が強くなってしまうので。

今は子どもたちをサポートしたい気持ちでやっているだけ。業界の先駆者になる夢はありませんね。ある意味でエゴイストなんです(笑)。



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 ● 柔道整復試験財団

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

● 節約対策と資産形成 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 ● 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

● 新春覆面座談 国家資格はもういない? ● SPマークとその効用

第15号

● 第15回国試合格者

第16号

● ATのワザを日常の手法に取り入れる ● 請求団体を探る

第17号

● 請求団体を探る2 ● 体幹チューニングPart2

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回国試合格者発表

第20号

● モンスターインシデントの実態 ● 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

● 食べる社会貢献と接骨院の取り組み

第27号

● 民主党政権が目指す手技療法業界とは? ● 第18回国試合格者発表

第28号

● 平成22年療養費改定とその背景 ● 手技療法家のためのコミュニケーション術

第29号

● 賢く医師とつきあう方法 ● この秋!技術を深める!

第30号

● これからの柔整業界を占う! ● “自費治療家”に聞く

第31号

● 求められる医師との連携 ● TwitterやFacebookは治療院PMに有効か?

第32号 売り切れ

● 間違いだらけの治療院の経営と運営 ● 治療院お役立ち企業

第33号

● 警察OBの対策に学ぶ ● 今からでも間に合う柔整国試対策のコツ

第34号 売り切れ

● 統合医療の未来 ● 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

● 手技療法家に関きました ● “シリーズ”で!柔整師が語るべし!

第39号

● 柔整・あはき施術の療養費の一部改定 ● 第21回国試合格者発表

第40号

● ひーりんぐマガジン記事に見る手技療法の変遷 ● 手技療法業界10年史

第41号

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

第42号

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

第43号

● 第22回国試合格者発表 ● スタッフ採用のためのマル秘ポイント

第44号

● 院内外Designを考える ● 領収書の運用を検証する

第45号

● 院内外Designを考える ● 間違いだらけの治療院経営法

第46号

● 新春座談会「患者さんから見た治療院」

第47号

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

第48号

● 院の看板、どうしていますか? ● 集客の決め手となる技術を学ぶ!

第49号

● 接骨院開業のトレンド&要注意ポイント ● 患者満足度アップの電話応対法

第50号

● 柔道整復師の未来を占う ● ネーミング入門

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66号

● 新春特集 2020年の鳥瞰図 ● 特集2020 新・接骨院経営術 新春鼎談 ● あはき・柔整師の広告に関する検討会

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

第54号

● 2017年は柔道整復業界の分水嶺

第55号

● 第二十五回 国家試験合格発表 ● 「医療に関する意識調査」にみる治療院への応用

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”

第57号

● 数字で見る接骨院の将来 ● 費治療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 国家試験合格者発表』 ● 国家資格者を取り巻く環境と将来を考える



第67号

● 第28回国試合格者発表 ● 緊急企画 新型コロナウイルスと予防法 ● 新型コロナウイルス感染症予防事典 消毒

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

● 詳細! 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 国家試験合格者発表』 ● 特集「厳しさを手技療法業界とサバイバル」

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

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68号

● 特集「新型コロナ禍の手技療法家の行動」新型コロナウイルス感染症の影響と行動 ● 新型コロナウイルス感染症予防事典 消毒

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『自律神経療法の教科書』をプレゼント!
ぜひご応募ください!

「可動域検査」と「キネシオロジー」で見立て、エネルギーが滞っている箇所を特定。その箇所の流れをスムーズにすることで、自律神経失調症、うつ、不眠、耳鳴り、動悸、内臓の不調などの自律神経の乱れが原因で起こる不調を改善できる療法の紹介。著者は福岡・常若接骨院院長と同院整体カウンセラーの両氏。

著者 富高誠治・富高明子
発行所 株式会社BABジャパン
定価 1500円(税抜)

Account Director
小林 雅裕

Printed in Japan
印刷/製本
株式会社セイヨー

ひーりんぐマガジン編集部
東京都千代田区神田淡路町1-1-1
KA111ビル



ひーりんぐ マガジン

Healing Magazine

10.25 issue
2020 OCT
No.69
<http://www.e-shugi.jp/>

発行
一般財団法人全国療養費支払機構

編集
NPO法人日本手技療法協会
編集人 佐藤 吉隆

Art Director
北村 力(PLANFORT)

《ついに》
11月より
開校!!

現場で役立つ! 周りに差をつける! 若手治療家育成アカデミー



「現場実践塾」

柔整

鍼灸

トレーナー

リラクゼーション

未経験者や実務経験の浅い若手治療家向け!

実践的な基礎の知識と技術を高められます。

現場で実践的な戦力となることを目的とし、現場での院内研修や実習を多くの方に提供いたします。また、新型コロナウイルス感染症の関係でセミナー、集合研修が開催できない状況が続く中、現場実践塾はウェブ会議ツール「ZOOM」を使用したオンラインセミナーの提供を開始致します。施術の技術を間近で見たいという方には従来通り、会場での参加も可能です。詳しくは公式ホームページをご確認ください。

アカデミーラインナップ (その他にも様々な研修をご用意しております。)

柔整・鍼灸



明日から使える治療法【上肢編】

～部位ごとの評価法・治療法を身につける～

【講師】金丸 順一氏

治療の基本を学びたい方、治療のバリエーションを増やしたい方、治療に自信をもって取り組みたい方必見です!

接骨院・鍼灸院に来院される上肢の急性・慢性の症状に対しての評価方法・アプローチ方法をわかりやすく解説。実技も交えて、明日から即実践できる治療技術を学べます。

柔整



明日から使える固定法【手関節・手指編】

～外傷に対する評価と固定法を学ぶ～

【講師】松村 寿也氏

外傷治療を学びたい方、固定具の作り方を学びたい方必見です!

接骨院で遭遇する手関節・手指の外傷における評価と固定法をわかりやすく解説。実技では、実際に固定具を作成し、現場で即実践できる技術を学べます。

鍼灸



明日から使える鍼灸治療【腰背部編】

～部位ごとの鍼灸治療法を身につける～

【講師】山田 義貴氏

鍼灸治療の基本を学びたい方、鍼灸治療のバリエーションを増やしたい方、鍼灸治療で効果を出したい方必見です!

腰・背部の症状の中から、特に患者さんに多い急性腰痛・慢性腰痛の治療法を中心にわかりやすく解説。実技も交えて、明日から即実践できる鍼灸治療技術を学べます。

鍼灸



花粉鍼

～鍼灸で花粉症を考える～

【講師】保科 美希氏

東洋医学的な治療法を身につけたい方、必見です!

東洋医学的な花粉症の考え方や鍼灸の効果をわかりやすく解説。花粉症の症状改善に向けて、実技を交えながら治療法を学んでいきます。

エステ



スリムケア【腹部編】

～オールハンドの腹部トリートメントを学ぶ～

【講師】才郷 雅美氏

これからオイルトリートメントを学びたい方必見です!

オイルを使った腹部のオールハンドトリートメントの基礎を学ぶことができます。今までオイルを使った施術を行ったことのない方でも、一から手順をわかりやすく解説。修了後には、治療院・サロンでのメニュー導入も行うことができます。

エステ



フェイシャルトリートメント

～オールハンドの技術を基礎から学ぶ～

【講師】渡邊 みなみ氏

これからフェイシャルメニューを学びたい方必見です!

全4回でオールハンドのフェイシャルトリートメントを基礎を学ぶことができます。今までフェイシャルの施術を行ったことのない方でも、一から手順をわかりやすく解説。修了後には、治療院・サロンでのメニュー導入も行うことができます。

詳細はホームページへ!

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3-30-3 西池本田ビル7階



TTC (トータルセラピストコミュニティ) は人々の健康促進を担うセラピストに対し、確かな技術を基盤とした人材育成および、真のコミュニティづくりにより、その業界発展に寄与する団体です。TTC では、一緒に活動していただける、仲間を募集しています。ご興味のある方はご連絡ください。

あなたの施術を保障します

会員保障制度（賠償責任保険適応）

店舗か出張か、保険診療か自費診療かを問わず、万が一施術に起因して賠償責任が生じた場合は会員保障制度（賠償責任保険適応）により保障金をお支払します。

クレーム対応相談

クレーム初期から電話で相談できるので安心です。
相談先を確保するだけでも「どうすればいいかわからない」がなくなります。

利用者は全国に20,000人！

蓄積されたノウハウを元に様々な事例に対応が可能です。

- 事例1) 鍼治療が原因の気胸になり入院していると患者様のご家族から連絡を受けた。
- 事例2) お灸が原因で熱傷を負わせてしまった。
- 事例3) 腰部の施術後、ベッドから起き上がれなくなり救急車で病院に搬送した。
- 事例4) 施術中に胸部から異音がし、検査の結果、肋骨骨折が判明した。
- 事例5) 柔整師の誤診による不適切な処置により手術が必要になった。
- 事例6) 言いがかり的なクレームで4,000万円を請求され裁判になった。
- 事例7) 治療院の看板が倒れ、駐車していた自動車にキズをつけてしまった。など

会員種別等のご案内

手技療法家（国家資格者）対象

会員種別	年会費	対人保障限度額	免責額
正会員 A	13,000円	1億円（1事故）	1万円（1事故）
準会員	11,000円	2千万円（1事故）	1万円（1事故）

民間手技施術家（整体師・学生等）対象

会員種別	年会費	対人保障限度額	免責額
正会員 B	18,000円	1億円（1事故）	3万円（1事故）

※上記会費は会員1人あたりの金額です。

※本会が認定する国家資格は柔道整復師・鍼師・きゅう師・按摩マッサージ指圧師の4資格となります。

※入会金および保険料は無料です。会費以外の経費は掛かりません。

資料請求・ご質問等はお気軽にお問い合わせください！

TEL: 03-6281-8188 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/>