

# 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. 74

2022.1.25 発行  
季刊：Winter  
第20巻第1号 通巻第74号  
<http://www.e-shugi.jp>

# 迎春

新春を迎え平素のご厚情を深謝し  
皆様のご多幸をお祈り申し上げます (元旦)



## 2022年を読む

新春特別企画 訪問マッサージの現状

## フランチャイズを考える

NPO法人日本手技療法協会 佐藤 吉隆



### 年頭所感

厚生労働大臣 後藤 茂之

徒手医学  
基礎講座

Vol.23

疾患別問診術 産前産後の腰痛編

荻窪リハビリスタジオ 水谷 哲也

「**鍼灸**」は **なぜ** 「**効果**」があるのか? 第3回

ヨーロッパ医学にはない鍼灸治療の特質「しびれ」の種類 琉球治療院 関 忠雄

### INDUSTRY NEWS

社会貢献型組織「みんなの長寿会」  
いよいよ始動!

「経営労務相談室」

サバイバル時代の店舗運営・完全マニュアル

vol.6

「給与計算業務」

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 代表・社会保険労務士 岡 久





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。

・頭蓋仙骨セラピー【自律神経整体】	2月15日(火)	14:00~18:00	受講料14,000円(一般)、13,000円(メディックス会員)
・痩身エステ【スリミングテクニック】	2月17日(木)	11:00~18:00	受講料27,000円(一般)、26,000円(メディックス会員) ○
・ソフト ロミロミ トリートメント	3月 1日(火)	11:00~18:00	受講料27,000円(一般)、26,000円(メディックス会員) ○
・ステップアップ整体【経験者向け】	3月 4日(金)	11:00~18:00	受講料19,000円(一般)、18,000円(メディックス会員)
・ヘッドトリートメント【座位イス篇】	3月 4日(金)	14:00~18:00	受講料13,000円(一般)、12,000円(メディックス会員) ○
・フェイシャル美肌エステ	3月 8日(火)	11:00~18:30	受講料27,000円(一般)、26,000円(メディックス会員) ○
・リンパ&リフレクソロジー【美脚篇】	3月 9日(水)	11:00~18:00	受講料21,000円(一般)、20,000円(メディックス会員) ○
・骨盤調整ストレッチ【骨盤矯正】	3月11日(金)	11:00~18:00	受講料24,000円(一般)、23,000円(メディックス会員)
・美姿勢整体【骨盤インナーマッスル】	3月17日(木)	11:00~18:00	受講料22,000円(一般)、21,000円(メディックス会員)
・小顔リンパドレナージュ エステ	3月17日(木)	13:00~18:00	受講料18,000円(一般)、17,000円(メディックス会員) ○
・眼精疲労整体【疲れ目への整体】	3月18日(金)	13:00~18:00	受講料19,000円(一般)、18,000円(メディックス会員)
・ハンドリフレクソロジー	3月18日(金)	14:00~18:00	受講料14,000円(一般)、13,000円(メディックス会員)
・アロマボディトリートメント	3月22日(火)	11:00~18:00	受講料25,000円(一般)、24,000円(メディックス会員) ○
・リフレクソロジー【足裏ふくらはぎ】	3月24日(木)	11:00~18:00	受講料23,000円(一般)、22,000円(メディックス会員)
・ヘッドトリートメント【ベッド篇】	3月25日(金)	14:00~18:00	受講料13,000円(一般)、12,000円(メディックス会員) ○
・東洋式足裏反射区療法リフレ	3月28日(月)	11:00~18:00	受講料23,000円(一般)、22,000円(メディックス会員)
・整体もみほぐし【施術ベッド篇】	3月29日(火)	11:00~18:00	受講料23,000円(一般)、22,000円(メディックス会員)
・腸アロマセラピートリートメント	3月29日(火)	11:00~14:30	受講料15,000円(一般)、14,000円(メディックス会員) ○
・リンパドレナージュ【ボディ】	3月30日(水)	11:00~18:00	受講料25,000円(一般)、24,000円(メディックス会員) ○
・肩甲骨はがし整体	3月31日(木)	13:00~18:00	受講料19,000円(一般)、18,000円(メディックス会員)

※ 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。

※ ○印は女性限定講座となっております。

### 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)

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。

新春特集 1

# 2022年を読む

4

連載・岩崎 由純の「読む癒し」(第45回) 「春日部から世界へ」 8

連載・朝倉 千恵子「人材を人財に変える教育術」(第40回) 10

INDUSTRY NEWS 社会貢献型組織「みんなの長寿会」いよいよ始動! 11

徒手医学基礎講座 Vol.23  
疾患別問診術 産前産後の腰痛編 12  
荻窪リハビリスタジオ 水谷 哲也・アシスタント 岩間 絢子 桑島 悠輔

連載・花谷 博幸「勝ち組治療院のツボ」(VOL.69) 15

続「鍼灸」はなぜ「効果」があるのか? 16  
第3回 ヨーロッパ医学にはない鍼灸治療の特質「しびれ」の種類 琉球治療院 関 忠雄

年頭所感 20  
厚生労働大臣 後藤 茂之

連載・療養 太郎「続・療養費の請求と支給」(第52回) 24

「経営労務相談室」 vol.6 「給与計算業務」 26  
サバイバル時代の店舗運営・完全マニュアル  
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 代表 岡 久

新春特集 2

# フランチャイズを考える

28

NPO法人日本手技療法協会 佐藤 吉隆

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
●PCC-コミュニティ	6
●日本手技療法協会・整体師会	7
●メディックス計算センター	18
●手技療法会計人会	23
●シンクタンク岡事務所	25
●株式会社アップシステム	32
●一般社団法人TTC	表III
●一般社団法人日本治療協会	表IV

## 新春特集 1

# 2022年を読む

昨年の1月は新型コロナウイルス感染者数が全国で日ごとに約3千人増加し、いわゆる第3波のピークを迎えていた。2021(令和3)年1月31日午前0時の時点で累計38万7千人の感染者数が確認されていた。それから一年、今年のお正月は昨年暮れから行動規制が解かれ人流が急増している状態で、新型コロナウイルス感染者数は減少状態が続いていたが、また増加傾向に転じている。

これは南アフリカで昨年11月に確認された変異株「オミクロン株」の影響で、世界で急激に拡大している。国内では専門家がオミクロン株について「第6波を引き起こす可能性が十分ある」と指摘し警戒を呼び掛けている。昨年暮れの毎日新聞の世論調査では「オミクロン株の感染拡大の不安を感じるか」との間に73%の人が「不安を感じている」と回答。安心で安全な年になるかどうか、先行きがハッキリ見えないまま2022年が始まった。2022年がどんな年になるのかさまざまな面から読み解いてみよう。

### 十干十二支から見る2022年

今年の干支(えと)は3番目の「寅」で、「十干十二支」でいうと「壬寅(みずのえとら)」。壬寅の「壬」は「妊に通じ、陽気を下に妊(はら)む」、「寅」は「蟻(ミミズ)に通じ、春の草木が生ずる」という意味がある。そのため「壬寅」は厳しい冬を越え芽吹きはじめ、新しい成長の礎となるイメージだという。

「壬寅」は60年に一度訪れる。前回の壬寅は1962(昭和37)年だ。日本の1962(昭和37)年11月から1964(昭和39)年10月にかけてはオリンピック景気と呼ばれる高度経済成長時代だった。2年後の10月に東京オリンピックが初開催。それ

に伴って交通網の整備や競技施設が必要となり、東海道新幹線や首都高速道路などのインフラや国立競技場、日本武道館などの競技施設が整備され建設需要が高まった。またオリンピックのためにテレビを買うなど一般市民にも好景気のムードが漂った年だ。

1962年の主な出来事を紹介しよう。

2月1日 東京都の人口1000万人突破

3月1日 日本のテレビ受信契約者が1000万人突破(普及率48.5%)

5月3日 常盤線三河島駅構内で160人の犠牲者が発生する多重衝突事故

7月11日 戦後初の国産旅客機YS-11が完成

8月12日 堀江謙一氏が世界初の小型ヨット単独

無寄港太平洋横断航海に成功

10月5日 ビートルズレコードデビュー

10月22日 米国のケネディ大統領、キューバ海上

封鎖を表明(キューバ危機)

この年は景気同様好調の波に乗る傾向があった

が、一方で痛ましい多重衝突事故や米ソ戦争の直

前まで進展したキューバ危機などが起きている。

今年の国内外の予定を今分かっている範囲でま

とめてみた(次ページ)。

### 2022年2つの問題点

2022年から起き始める問題点として2つの事例が示されている。

「生産緑地問題」と「少子超高齢化」である。

「生産緑地問題」は現在「生産緑地」に指定されている土地の80%が、2022年に指定解除となることだ。生産緑地法が初めて制定された頃は人口の増加により一部の地域の都市化が急速に進み、

農地や緑地が宅地へと転用されることが増加。急速に市街地の緑地が減少した結果、住環境の悪化、土地が地盤保持・保水機能を失ったことによる災害などが多発した。社会問題となった。この問題に歯止めをかけるために制定されたのが生産緑地法。生産緑地とは生産緑地法で定められた土地制度の1つで、最低30年間は農地・緑地として土地を維持する代わりに、税制面で大幅な優遇を受けることができるというもの。それから30年が経過し、後継者のいない



生産緑地

都市部の農家から約10923ヘクタール(東京都2336個分)という大量の宅地の放出が見込まれている。これらの土地が大量に不動産市場に流れ込むことで土地の価格が大幅下落することが懸念されている。これが「生産緑地2022年問題」だ。「少子超高齢化」は健康保険組合連合会が社会保障に関する提言をまとめた、「2022年危機」と題した2019(令和元)年9月のレポートが公表されたことに端を発してマスコミが数多く

が約1900万人と2割近くに迫る。ニッセイ基礎研究所の研究員は、「男性の健康寿命は75歳とされていて、この年を越えると、ほとんどの人が日常的な医療支援や介護が必要な状態になります。1人当たりの年間医療費は65歳未満で平均18万円なのに対し、75歳以上では91万円に急増します。介護費も同様です」という。また、法政大学経済学部の小黒一正教授は「2018年度の社会保障給付費の総額は、年金が約57兆円、医療費が約39兆円、介護費が約11兆円で、そのほか諸々を含めて約121兆円。これが2025年度には社会保障費は約140兆円にまで膨らみ、さらに2040年度には190兆円を超えると試算されている

2022年主な予定

日程	予定
1月24日	いちご一会とちぎ国体冬季大会 栃木県で開催
1月	3回目の新型コロナウイルス高齢者ワクチン接種開始
2月 4日	中国 北京で冬季オリンピック開催
2月26日	あん摩マッサージ指圧師国家試験
2月27日	はり師、きゅう師国家試験
3月 4日	中国 北京で冬季パラリンピック開催
3月 6日	柔道整復師国家試験
3月25日	あはき師、柔整師国家試験合格発表
3月31日	NTTドコモの映像配信サービス「dTVチャンネル」終了
3月	3回目の新型コロナウイルス職域ワクチン接種開始 auの3Gサービス(第三世代携帯電話=いわゆるガラケー)終了
4月 1日	日本の成人年齢が18歳に引き下げ
4月	PayPayとLINE Payが「PayPay」へ統合
5月13日	第19回FINA世界水泳選手権2022福岡大会開催
5月15日	沖縄返還から50周年
6月	療養費改定 米海軍に新型原子力空母「ジョン・F・ケネディ」就役
7月29日	フジロックフェスティバルが苗場スキー場で開催
7月	第26回参議院議員通常選挙(半数改選)が実施
8月21日	日本初 世界バドミントン選手権大会が東京で開催
8月31日	お台場パレットタウン大観覧車営業終了
8月	歌舞伎町一丁目地区開発計画が開業
9月10日	中国杭州で第19回アジア競技大会が開催
9月30日	小田急百貨店新宿本館が再開発のため閉店
10月 1日	いちご一会とちぎ国体 栃木県で開催
10月29日	いちご一会とちぎ大会(障害者スポーツ大会) 栃木県で開催
11月 8日	日本全国で皆既月食が観測可能
12月18日	2022 FIFAワールドカップカタール大会決勝戦開催
2022年	愛知県長久手市の愛・地球博記念公園に「ジブリパーク」開園 JAXAが次期基幹ロケットとなるH3ロケットを打ち上げ 日本の総電力需要がピークになると予想 自衛隊の「第2宇宙作戦隊」を山口県防府市に新設

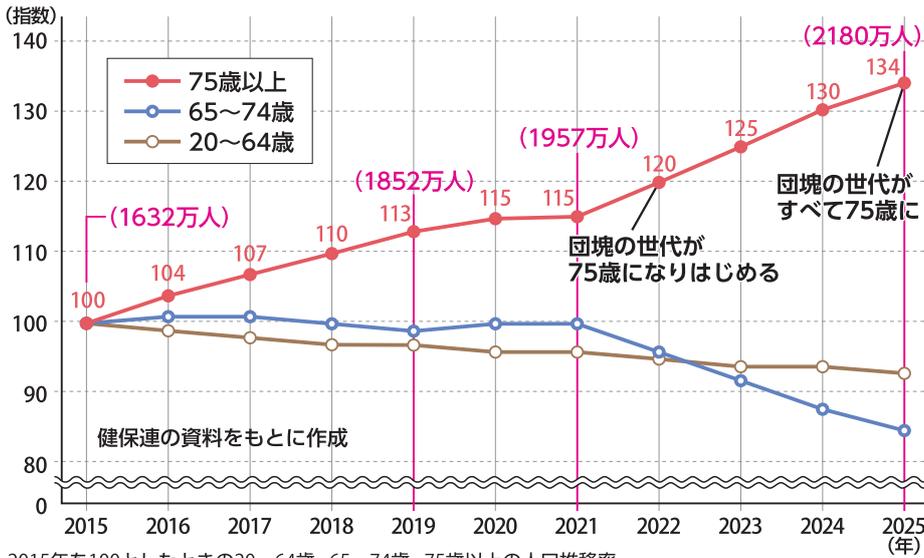
※この表は2022年1月5日時点までに公表された予定。変更、中止される可能性がある。

取り上げた。その内容は「急激な高齢化と現役世代の人口の減少で現役世代の負担は増大、医療・介護・年金を合わせた社会保障料率が間もなく30%を超える。これを避けるためには、後期高齢者の医療費負担を原則2割とするなど、世代間の負担のアンバランスを是正する改革を進めるべきだ」というもの。

提言の中身そのものに目新しさはないが、このレポートが注目されたのは、今年から推定800万人といわれる団塊の世代が75歳になり、総人口に対する75歳以上の人口



各年齢層の人口推移率



2015年を100としたときの20~64歳、65~74歳、75歳以上の人口推移率

ます。これに対しては年金支給額を抑制する、医療費負担を上げる、働く世代から税金などをより多く徴収する、消費税をさらに上げる、といった選択をせざるを得なくなりそうです。

さらに1964(昭和39)年の東京オリンピックによって一気にインフラが建設、整備されてから60年。既存のインフラの老朽化が集中し、その整備に膨大な金額がかかるとの試算もある。

今年(2022年)は「生産緑地問題」、「少子超高齢化」から土地価格の下落や社会保障費の増加が見込まれている。しかし発想を逆転させれば、土地が手に入りやすくなり健康を意識する人が増える可能性が高いと分かる。

寒い場所に暮らすエスキモーに冷蔵庫を売るという話をよく耳にする。冷蔵庫が売れた理由は、「あまりの寒さに食べ物凍ってしまう」から。彼らにとって冷蔵庫とはいわば「温蔵庫」だったのだ。「シュレッダーばさみ」は海苔を切るハサミ、型落ちした「食器乾燥機」がプラモデル好きな人たちの模型用の乾燥ブースとしてのシェアナンバー1、低カロリー表示で真夏のおでん販売が大ヒット。

柔軟な発想を持って「新しい成長の礎」を築く2022年としたい。

◇◇◇

今年(2022年)は「生産緑地問題」、「少子超高齢化」から土地価格の下落や社会保障費の増加が見込まれている。しかし発想を逆転させれば、土地が手に入りやすくなり健康を意識する人が増える可能性が高いと分かる。

寒い場所に暮らすエスキモーに冷蔵庫を売るという話をよく耳にする。冷蔵庫が売れた理由は、「あまりの寒さに食べ物凍ってしまう」から。彼らにとって冷蔵庫とはいわば「温蔵庫」だったのだ。「シュレッダーばさみ」は海苔を切るハサミ、型落ちした「食器乾燥機」がプラモデル好きな人たちの模型用の乾燥ブースとしてのシェアナンバー1、低カロリー表示で真夏のおでん販売が大ヒット。

「コロナの2020年、2021年、過去最高売上続出のPCC-C」  
**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 「2022 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 「2022 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



偶数月は「オンライン治療院経営勉強会」を実施中! 一般参加可能です!

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



PCC-コミュニティ お問い合わせはこちら URL : <https://e-pcc.jp> もしくは  検索



# 日本手技療法協会・整体師会 認定指導員募集

## 整体師養成講座の 指導員に なってください。



### 営業時間外の有効利用でビジネスチャンス！

ご提案  
メリット  
その1

**店**の空いた時間を有効活用 **講師として収入を得る**

店舗経営はそのまま継続し、時間外など空いた時間を利用して先生が長年培ってきた技術を講師として指導に活かし、店舗経営以外の収入として得るチャンスです。

ご提案  
メリット  
その2

**学**び舎として地域の信頼獲得 **他店との差別化を図る**

多くのお弟子さんに健康の輪を広げる「学び舎」として地域からの信頼を得られ他店との差別化を図るチャンスです。

さらに

収入を得ながらご自身の手で指導した優秀な受講生をスタッフとして採用されている指導員も多くいらっしゃいます。

ご提案  
メリット  
その3

**教**材は20年間以上研究した **実践的テキスト**

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

### 手技療法家を育てて下さい

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

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



詳しくはコチラ！

日本手技療法協会・整体師会

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

神田事務所

〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町 1-1-1 KA111ビル

TEL:03-3255-0774

Japan Therapist Association

# 「春日部から世界へ」

初めてお会いしたときから、中村大(ナカムラヒロ)さんは、「世界に通じる子どもを育てたい。世界から認められるクラブにしたい」と夢を語っておられました。10代で単身ドイツに渡り、FCバイエルンミュンヘンのサテライトチームとプロ契約を結び、その後、フランスやイタリアでもプロサッカー選手として渡り歩いた経験を持つ中村さん。ケガで引退を決意するまで日本だけでなく世界の舞台でチャレンジし続けました。

その後、グローバル企業である株式会社電通でCM制作に関わり、神原物産株式会社に転職後は、経営を含めたトータルなコンサルティング術を身につけ、音楽イベントやラジオのMCなどの経験もしてきました。会社経営や組織での役職などもしていた中村さんが、縁あってスポーツクラブに招聘されるには、それほど時間はかかりませんでした。それが現在代表を務めておられるFC Goisの前身である春日部スポーツクラブです。それからもITコンサルティング会社の副社長に就任されたり、ヨーロッパでは一般的になっている「壁ありサッカー」の日本での普及に携わったり、国際大会の日本予選会を開催したり、選手育成とエージェントを融合した会社を設立したりしながら、日々忙しくサッカークラブの取締役兼クラブ代表をされています。サッカーの世界において異色の経歴を持つ中村さんには、世界のクラブ

チームの日本イベントや都道府県のプロ選手企画などが開催されるときには、運営・広告・宣伝などの協力依頼も来るそうです。

さて、キャリア教育の中に『ブランド・ハブスタンス理論』という言葉があります。直訳すると「計画された偶発性理論」で、スタンフォード大学のジョン・D・クランボルト教授が提唱した有名なキャリア論です。人のキャリアは偶然のできごと、予期せぬできごとに対し、最善を尽くし対応することを積み重ねることによって形成されるというものです。実際多くの人たちのキャリアの8割は、予想していなかった偶発的な出会いやできごとによって左右されていて、さまざまな『偶然』が人生を構築していると言っています。中村さんの人生(キャリア)もまさに、あり得ない出会いを大事にしながら挑戦し続けた結果ではないでしょうか？

クランボルト教授は、好奇心、持続性、柔軟性、楽観性、冒険心が、その偶発的な出会いを生かし、キャリアを歩む力に発展できるとしています。『好奇心』は、なんにでも興味を持つことという意味以外に「なんだろう」とか「なぜだろう」と探求心を持つことも意味しています。知らないことは知らない、できないことはできないと素直に言って、「なぜ」「どうして」と思考、議論、探求をすることは知識や経験の広さと深さを増すことになります。

## 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。



子どもの「好きで得意」は、確実に『持続性』につながります。トレーニングは持続していたら身体の変化を実感するほどの効果が得られます。語学を身につけるのも同じだと思います。それを養うのに最適なのが夢中になれるものを見つけることです。子どもが夢中になっていることをただ止めさせるのは持続力のない子を生むことになります。大好きなことでも身につけた持続力で、やらなければならぬことも嫌いなことも取り組むようにすれば、たいいていの課題はクリアできるはずで、世の中には、きつと嫌いで不得意なこともやらなければならぬときがあるはずで、

『楽観性』は、悲観性の対義語です。何事にも「ムリだ！」「できない」「難しい」と悲観的に考えていると一歩足を踏み出せないものです。「ちょっと無理かもしれないけどやってみよう！」といった楽観的な考え方で、動き始めると「ん？ できるかも？」「成功する方法があるかも？」と思いはじめることもあります。また動きはじめてみたら、なんだかハマってどんどん進むこともあります。これを心理学では「作業興奮」といいます。「失敗を恐れない」感覚はまさに楽観性といえるでしょう。それは捉え方を変えれば「自分にも可能性がある」という楽観的な感覚なのです。

この10年の間にマインドセットという言葉が広く使われるようになりました。マインドセットの中には、頑なで融通が利かない硬直マインドセットと、常識や前例にとらわれないしなやかマインドセットの2つがあるそうです。克蘭ボルツ博士のいう『柔軟性』とは、まさにし

なやかマインドセットのことを指しています。概念、信念、通説や常識にとらわれすぎて新たな扉を開かなければ発展も進化も期待できません。アインシュタインは「常識とは18歳までに収集した偏見のコレクションである」と言っています。自分の中にある「普通」や「あたり前」を潔く変える勇氣、それが柔軟性です。

5つめは、『冒険心』と翻訳しましたが、英語ではRisk-takingですから、直訳すれば「危険を受け入れること」という意味です。多少、結果に不安があつたり、不確実であつたりしても、あえて挑戦してみることです。誰も行つたことのない所へ向かうことを冒険といえます。誰もしたことのないことに挑戦するのも冒険かもしれません。そしてそこには失敗や挫折があるでしょう。その危険性を分かっているながら行動を起こすと、誰も見たことのない世界廻り着ける可能性が出てきます。楽観性を持った冒険心は、持続性につながり「打たれ強い心」も育むことでしょう。

中村さんのクラブでは多くの子どもたちにサッカーを指導しています。ただ他のクラブと違うのはサッカーを通じて、世界に通じる子どもたちを育てようとされていることです。言葉も文化も違う世界に挑戦する子どもたちを育てたい。そんな冒険心を育みたい。そのチャレンジを後押しするクラブでありたい。春日部から世界へ。「俺、Goals出身です。」と胸を張って答える大人に世界中で会える日が来ることを夢に、今日もピッチに立つ中村さんの影にも大志を抱く少年の姿が見えていました。

「人のキャリアは偶然のできごと、予期せぬできごとに対し、  
最善を尽くし対応することを積み重ねることで形成される」

ジョン・D・克蘭ボルツ（スタンフォード大学教授）



# 人材を人財に変える教育術

## 第40回「目標設定10のポイント」



### 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18年を迎  
えた。その卒業生は2700人を超える。

新年おめでとうございます。

朝倉千恵子です。

新型コロナウイルスによる  
激動の2020年に引き続き  
2021年も大変な1年でした  
ね。世界が目まぐるしく変わる  
中、ご自身で大きな決断をされ  
た方も多いのではないでしょ  
うか。私自身もこの1年間、決断と  
挑戦と変化の連続でした。昨年  
の1月には私が代表を務める株  
式会社新規開拓の本社を東京か  
ら名古屋に移し、私個人として  
も36年間お世話になった東京の  
地を離れました。8月からは音  
声メディア「Voicy」にて番組を  
スタート。毎朝7時30分から配  
信をしています。

### 夢に期日をつけて目標とする

さて、新年といえは目標設定。今  
年の抱負、目標はもう決まりまし  
たか？ 仕事でもプライベートで  
も「目標」はとても大きな意味を持  
ちます。目標のない仕事はただの  
作業。私は目標こそが、人を走らせ  
る原動力になると信じています。  
ところが「新年の目標を設定し  
ましょう」と言う中にはなか  
なか書けない人がいます。難し  
く考える必要はないので、まずは  
「ああんりたい」「こうなりたい」と  
いった夢を思いつくままドンドン  
書いていきましょう。

夢に「いつまでに」という期日をつ  
ければ、それが目標になります。

### 目標設定10のポイント

さらに目標を達成する可能性を  
高めるために次の10のポイントを  
意識してみてください。

- 1 目標は明確な言葉にする
- 2 達成できる目標を立てる
- 3 奮起できる目標を立てる
- 4 行動を通して達成される目標を立てる
- 5 目標は数字で表す
- 6 目標は修正可能である
- 7 達成したらすぐに次の目標を立てる
- 8 目標は書き表す
- 9 目標は人に話す
- 10 進行状況を評価する

例えば、「2022年は売れる営業  
になりたい」という目標があっ  
たとします。「売れる」の基準が曖  
昧なままだと結局達成されたかど  
うか、目標と比較して現状はどう  
なのか、全てが曖昧になってしま  
います。

「2022年は新規受注30件、月  
平均500万円を売り上げる」だ  
とどうでしょうか。目標がこれだ

け明確であれば実際に達成されたか  
どうかだけではなく、この後何をす  
ればいいのかといった行動計画も立て  
やすくする必要があります。

ご自身の目標はもろろ部下や後  
輩の目標設定を聞く際にもこのポイ  
ントを意識してアドバイスをしてあ  
げてください。その後の行動が変わ  
ります。

### 夢サイクルを回す

目標の設定と達成が人を大きく成  
長させます。

夢に期日をつけ目標とし、計画を  
練って行動に移す。もし得たい結果  
が得られなければ、再度計画を練り  
直し結果が出るまでやり続ける。結  
果が出ることで自信が付き、また次  
の夢を追う。

この循環を私は「夢サイクル」と  
呼んでいます。はじめは小さな目  
標かもしれませんが。しかしこの夢  
サイクルを回すことによって、気  
づけば大きな夢や目標が達成され  
る日が来ます。ぜひお試しください  
ませ。

## 社会貢献型組織「みんなの長寿会」いよいよ始動!

「みんなの長寿会」は既報の通り、  
一般財団法人全国療養費支払機構とマッサージ師・柔整師・鍼灸師など  
約2万4千会員で構成される一般社団法人日本治療協会が中心となり設立された新組織。  
「みんなの長寿会」は  
高齢者と高齢者を抱える家族のための社会貢献型組織でこの春スタートする。

みんなの長寿会の正式名称は一般社団法人みんなの長寿会。東京都中央区に本拠を置き、ポータルサイト運営を行う。代表理事にはタレントでアウトドア愛好者として有名な清水國明氏が就任。

設立趣旨書によるとみんなの長寿会は、「すべての生物は誕生の瞬間から『死』に向かって歩みを進めています。病气や老いによる状況の変化はある日突然、訪れます。つい数日前まではいつもと変わらない日常だったのに、今は違うという現実を病气によって当事者と家族は突きつけられます。ショックを受けながらもさまざまな決断を迫られる状況に置かれてしまいます。そういった状況下で人は正しい判断ができるでしょうか？ そんな状況下やそんな状況になる前に必要な情報や解説がまとまって得られたとしたら……。これらの情報や解説を正確に、さらに具体的に提供することを目的として設立しました(要旨)」としている。

会は2つの役割を担うという。「人生の最終ステージに家族で明るく向き合える環境の提供」と「在宅介護の質の向上」だ。1つ目は「人生の終わりのための活動」、いわゆる「終活」をするための情報提供。「終活」は人生の最期を迎えるにあたりさまざまな準備を行うこと。具体的には身の回りの整理、財産の相続を円滑に進めるための計画、葬儀や墓の準備などを行うこと。これらを行うことが家族に対する思いやりとなり、家族と一緒に

明るく向き合える環境につながるという。

2つ目は、人口が減少する一方で高齢者が増加、しかし介護事業者の倒産などから老人福祉施設が減少傾向にあるのが現状。在宅での介護は今後ますます増加することが予想されている。これらの在宅介護の疑問や悩みの質の向上を図ること。さらに、要介護者や介護者に対しマッサージ師などの派遣を通して在宅介護の現状を改善するという。

「みんなの長寿会」では高齢者の家族への情報提供以外にも、高齢者自身の健康ケアなどにも力を入れ、安心安全な老後を送ってもらうことを目的とした多岐にわたる活動も予定している。健康ケアの最初の取り組みは高齢者への訪問マッサージ施術とのことだ。将来的には高齢者と深い関係がある医療関係、介護関係など幅広い分野のプロフェッショナルを多数配置する予定になっている。

「みんなの長寿会」のポータルサイトの最大の特徴は情報量の多さと正確性を持ち、高齢者やその家族が抱える疑問、質問、対処法などがすべてサイト内で完結できるところ、と関係者は力強く話してくれた。

一般社団法人みんなの長寿会に期待したい。



みんなの長寿会代表理事 清水 國明氏



みんなの長寿会ポータルサイト(イメージ)



## Vol.23 疾患別問診術 産前産後の腰痛編

荻窪リハビリスタジオ  
水谷 哲也

水谷 哲也 | PROFILE  
 ・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。

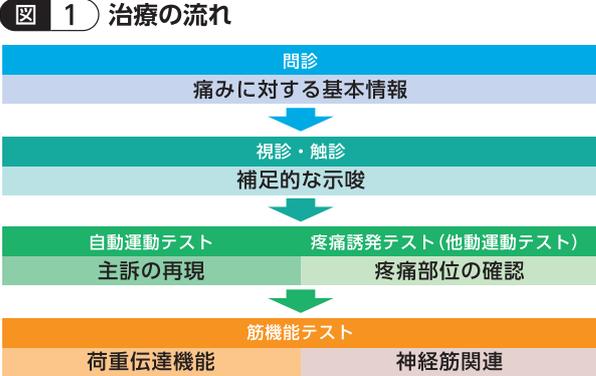
アシスタント  
岩間 絢子  
桑島 悠輔

ひーりんぐマガジンをご愛読の先生、明けましておめでとうございます。令和4年となりました。新型コロナウイルス感染症禍も3年目となります。このひーりんぐマガジンが発刊する頃はあるどのような状況になっているのでしょうか？ ちなみに私はワクチン2回目接種直後にアナフィラキシー症状が出て全身の蕁麻疹(じんましん)が4日間続きました。ブースター接種も頑張ります。

令和4年、1回目の講義は今まで質問が1番多かった「産前産後の腰痛に対する問診」です。私が前号まで疫学や統計学、各学会の診断基準をしつこく書いてきたのは問診力を上げるためです。問診力が高い人は疾患のふるい分けがうまく、消去法を使い最短で病態にたどり着きます。同時にred flag(危険信号)の判別が明確なので事故が少ないです。**すべては患者のための知識・技術ということです。**徒手医学の基礎というべき問診をこの機会に整理し臨床に役立てていただけると嬉しいです。

徒手医学を習うすべての人が学ぶのが次のような治療の流れです(図1)。どこの団体で学んでも流れはほとんど変わりません。

徒手医学講座ではこの流れをもとに話していきますので勉強に行き詰ったらこちらに戻ってきて頭を整理してください。それでは今回のお題「産前産後の腰痛」を始めます。



### 1. 産前産後の腰痛(予備知識)

院のメニューで産前産後の腰痛を扱うと決定したら、まず電話での病態確認など、対応マニュアルを決めなければいけません。これらは出どころのはっきりとしたエビデンスを共有して行う必要があります。

◎自然流産の確率  
 公益社団法人 日本産科婦人科学会の報告によると、自然流産の確率は医療機関で確認された妊娠の**15%前後**とのこと。そして妊娠12週未満の早い時期が80%以上であり、流産のほとんどを占めます。自然流産の確率が15%と聞くと施術するのが怖い感じがしますが続きがあります。「早期に起こった流産の原因で最も多いのが赤ちゃん自体の染色体等の異常です」。つまり、受精の瞬間に『流産の運命』が決まることがほとんどです。この場合、「**お母さんの妊娠初期の仕事や運動などが原因で流産することは、ほとんどないと言ってよいでしょう**」とあります。前号でも、各専門学会の診断基準を使わない手はない！ と言いましたが、このような大切なことが広まっておらず、知識がなかったために患者を逃してしまったり、知らなすぎて事故を招いたりすることになります。

◎妊娠安定期  
 一般的に妊娠安定期に入るのは妊娠5カ月(16週)といわれています。医学用語で安定期と定義しているわけではありませんが、初期流産のリスクが減る頃のことを指しているようです。

◎ハイリスク妊娠を確認します。実際に来院する患者のハイリスク群は

- ① 妊娠高血圧症候群(妊婦1/20の確率、34週未満で発症は重症化:日本産科婦人科学会)
- ② 前置胎盤(妊婦1/200の確率、多回数の妊娠、帝王切開の既往、子宮の構造的異常:子宮筋腫など、喫煙・高齢などが危険因子)
- ③ その他、臨床でよく見かけるのは糖尿、肥満となります(図2)。

問診や電話の問い合わせ時には【安定期に入ったか？ 血圧は正常か？ 胎盤の位置は正常か？ 主治医は軽い運動やマッサージは許可しているか？】を必ず聞きます。

次に一般的な腰部骨盤帯の問診に入ります。これらは機能障害と痛みを分けて考えていきます。

◎機能障害:ADL(日常生活動作)を中心に聞いていく。

(例)階段の昇降、起居動作、臥位からの起き上がりなど

◎痛み:どのような痛みか？

(例)①外傷性因子の有無(身に覚えがあるか？)

- ② 痛みの場所(ワンフィンガーテスト)
- ③ 痛みの質(刺すような痛み、鈍痛など)
- ④ 静止時痛(立位or坐位)
- ⑤ 臥位での痛み(骨盤不安定性?)
- ⑥ 安静肢位はあるのか？
- ⑦ 運動時痛(屈曲時痛、回旋時痛、伸展時痛など)

患者はADL機能障害が主訴なので、治療のゴールはその動作ができることが重要です。また患者は屈曲何度とか回旋何度とかには興味ないので“顔を洗えるようになった、や“ベッドから起き上がれるようになった!”という方が何倍も喜びますし変化が分かりやすいです。

以上のことを踏まえて、新患の問診を行います。禁忌事項は日本臨床スポーツ医学会産婦人科部会【妊婦スポーツの安全管理基準】に準じます(図3)。

治療に関しての注意事項は治療前のバイタルを毎回確認、前置胎盤がある患者は運動療法禁忌、血圧が高い場合や妊娠後期で必要以上に腹圧を上げられない場合はred-codeでの90-90ハンギング法も禁忌。治療の予約時間は子宮収縮頻度の少ない午前10時~午後2時までが望ましいとされています。

図2 妊娠リスクスコア

1 基本情報	リスクスコア
40歳以上	(5)
体重100kg以上	(5)
15歳以下、35~39歳	(1)
身長150cm未満	(1)
初産婦	(1)
2 既往歴 (内科疾患合併)	
高血圧:投薬中	(5)
糖尿病:薬物療法中	(5)
抗リン脂質抗体症候群	(5)
慢性腎炎	(2)
気管支喘息	(2)
SLE	(2)
3 産婦人科既往歴	
重症妊娠高血圧症既往	(5)
早期剥離既往	(5)
早産既往	(2)
死産・新生児死亡既往	(2)
胎児発育不全既往	(2)
帝王切開既往	(2)

合計スコアが大きいほどリスクが高い

図3 運動してもよい妊婦の条件

- 現在の妊娠が正常で、過去に早産・反復する流産の経験がないこと。
- 双子などの多胎妊娠ではなく、単胎妊娠で胎児の発育に異常なし。

#### 開始時期

妊娠後に、新たにスポーツを開始する場合は原則12週以降で妊娠経過に異常がないこと。

#### 終了時期

十分なメディカルチェックの下、妊娠に異常がない場合はスポーツの終了時期を制限しない。

最後に参考文献で用意したもので使わなかった論文の要旨を一部紹介します。

**Ingrid M. Mogren, (2006), “BMI, pain and hyper-mobility are determinants of long-term outcome for women with low back pain and pelvic pain during pregnancy,” *Eur Spine J* 15: 1093-1102.**

【目的】腰痛と骨盤帯痛は妊娠時には一般的で、出産後約半年間には約40%の女性で経験するとされている。本研究はスウェーデンにおける産後の持続する腰痛を確認することである。

【方法】891例の女性を対象に妊娠時の腰痛の既往と危険因子をアンケート調査した。

【結果】72% (n=639名) が妊娠中に腰痛を経験。産後の持続性腰痛の症例は、妊娠時、より早期から腰痛を呈し、年齢が高く、BMIが大きく、妊娠時と産後の腰痛レベルも高かった。そしてその患者群では関節可動運動性に過剰運動性が確認された。

【私的考察】仙腸関節不安定性と体重増加は難治性産後腰痛の大きな原因。

**Frank H. Willard and Mark D. Schuenke (2013) , “The Neuroanatomy of Female Pelvic Pain,” (Allison Bailey,Carolyn Bernstein eds.) *Pain in Women: A Clinical Guide*, pp17-18,Springer.**

【序文】

女性の骨盤は、体性および自律神経系の両方に関連する神経の経路である一次性求心性線維を介して神経支配される。体性骨盤には、骨性骨盤、靭帯、泌尿生殖器および肛門三角の周囲の骨格筋が含まれ、内臓骨盤には、肛門挙筋の内臓骨筋層およびそれが取り囲む臓器系、例えば直腸、生殖器、および膀胱が含まれる。仙骨および胸腰髄における共通のニューロン回路上のこれら2つの別個の一次性求心性線維系(体性および内臓)の収束によって生じる骨盤痛パターンの起源を明らかにすることは、非常に困難なプロセスである。

女性におけるこれらの混合された体性内臓系骨盤痛のパターンを診断することは、痛みの感覚を有意に調節することができる大脳および脳幹から後角のニューロンへの強い下行性シグナルによってさらに複雑になる。これらの下行性システム自体は、骨盤からの痛みの強度、質、および局在をさらに歪める個体の生理学的(ホルモンなど)および心理的(感情的な)状態の両方に大きく影響する。骨盤痛パターンの解釈には、体性および内臓骨盤構造の神経支配に関する健全な知識と、下位脊髄の後角ならびに脳幹および前頭葉で起こる相互作用の理解が必要である。このレビューでは女性骨盤帯周囲の主たる構造と内臓系の体性および内臓神経支配を確認することである。脳幹と大脳からの下行性抑制の調節と同様に内臓の求心性線維の特性、脊髄での相互作用を考慮する。

いかがでしたか？ 最後の論文は少し難しいですが世界ではこのような研究が盛んにされています。今回の内容を簡単に解釈して産前産後の腰痛用の問診票を作って勉強会してみたいはいかがでしょうか？ 勉強は絶対に裏切りません。自分の将来のため、患者のため、業界全体の地位向上のため頑張りましょう！

定例の勉強会は新型コロナウイルスの感染状況に合わせて復活しています(個人セミナーも行っています)。引き続きリクエストや質問は[info@ogikubo-rehabili.com](mailto:info@ogikubo-rehabili.com)までよろしくお願いたします。

図: 岩間絢子

花谷博幸 (はなたにひろゆき)  
PCC-コミュニティ主宰  
PCC-コミュニティ<https://www.e-pcc.jp/>



## 勝ち組治療院のツボ

vol. 69 花谷博幸



### 治療費の値上げ

新年あけましておめでとうでございます。PCC-コミュニティ代表の花谷博幸です。

原稿を書いている11月末時点ではコロナは国内では落ち着いています。欧米ではまだまだ過去最高を超えている状態です。

約2年前のコロナショックの頃から私はアフターコロナの話をしてきました。それは「アフターコロナインフレ」の話です。以前よりもポテトチップスの量が減っていると感じている人も多いことでしょうか。日本では企業努力によりこのような工夫で価格の上昇は抑えられてきました。ただ、それも2022年には限界を超えるものと考えています。

今世界は資源の高騰、輸送の鈍化、さらに人が働けなくなり、かつての「石油ショック」の再来といった様相です。日本の場合も所得がこの20年上がっていないので、「スタグフレーション」になることも見えています。当会では2年前から「生産性を上げる」をテーマに毎年1回の部分的な値上げをするように指導をしてきました。そ

れに耐えられる治療院はこれから躍進しますし、勇気なくできなければ衰退の道を歩むこととなります。

値上げにはいくつもの方法があるのですが、それらを駆使して少しずつ部分値上げをしていくのです。一気にメインの治療費を値上げすれば、多くの患者さんが離脱します。これらに関してはテクニックが必要です。院長はまだまだ「インフレ」の感覚がないかもしれません。が、昨年11月の段階で日本の全輸入価格は4割アップしています。それを企業努力で値上げしていない状態なのです。これが部分値上げなどをきっかけに物価が上昇し始めると、世の奥様たちは一斉に「節約」に走ります。そう

なった時、今の治療価格でこの先10年耐えるのか、インフレ率とともに値上げをして利益率を確保するのか、本当に治療院経営者としての才覚が試されるのがアフターコロナなのです。

値上げはとても時間のかかる作業です。一気に2割上げれば客層が変わるので年2回が最速のサイクルだとご理解ください。そしてその度に勇気と準備が試されます。仮にその頃来院

者数が少なければ、「できない」で終わることも多いでしょう。だからきちんと事前スケジュールを作っておかないと結局できないままです。

大変だと言われた飲食業界も補助金で多くは閉店を免れました。実は倒産件数はとても少なかったのがこの2年なのです。アフターコロナで経済が健全化すれば補助金はなくなりません。その時から本当の経営が始まります。治療業界も同様です。

当会会員の大半がこの2年で過去最高売上を作りました。その理由は先駆者利益です。コロナ対策を矢継ぎ早に出して動いた結果なのです。今では100%の治療院で消毒や感染対策をしています。問題は、そのスピードでした。恐らく当会会員は他の店舗よりも半年ぐらいいは早い対策をたてたと思います。

アフターコロナは単位時間の売上をどう上げられるか、さらに診療時間を減らすことも求められるようになります。残り時間は限られています。値上げのスケジュールを一刻も早く立てるべきです。



# 続 「鍼灸」は「効果」があるのか？

## ヨーロッパ医学にはない鍼灸治療の特質 第3回 「しびれ」の種類

琉球治療院 関 忠雄

### 1. 「しびれ」の種類

「しびれ」は、手足に力が入りにくくなる「運動麻痺」と、正座の後のようなジンジンする「感覚の異常」の2種類に分けられます。どちらかのみが起こる場合と、両方が同時に起こる場合があります。運動麻痺は、脳から手足を動かす命令を伝える運動神経の経路に障害が起こり、手足の筋肉に思い通りに力が入らなくなったり、筋肉が衰えてきたことから発生。一方、感覚の異常は、手足の感覚を脳に伝える神経の経路に障害が起こって出てきます。

鍼治療をしていると頭を悩ます疾患に「痛み」とこの「しびれ」があります。ヨーロッパ医学でも「しびれ」については難題のようで、ドクターも頭を悩ませているようです。数多くの患者さんを鍼灸を通して診てきた私の経験から見ると、「しびれ」には、「運動麻痺」と「感覚の異常」以外にも大きく2つのタイプがあると感じています。1つは鍼治療が奏効する「しびれ」。そしてもう一方は鍼治療をしてもなかなか軽減していかない「しびれ」です。この全く対照的な「しびれ」を同時に経験したことがあります。これからその理由を考えてみたいと思います。

#### ① 鍼治療が効果的だった「しびれ」

患者Aさんは当初足の裏に違和感が

あったのですが、それがだんだんと「しびれ」となり時間の経過とともに強くなりまりました。そしてしまいには歩行するのに困難をきたすようになってしまったそうです。足裏部が感じる「しびれ」は砂の上を歩いているような感覚だといいます。そこで私は、足裏に鍼の刺激を感じるような施術を繰り返しました。Aさんの記録によると最初の刺鍼から3週間経った時点で、まったく「しびれ」を感じなくなったとのことでした。

#### ② 鍼治療が効果を示さなかった「しびれ」

患者Bさんは脊柱管狭窄症で手術を受けた後に残った「しびれ」です。新聞のコラムにそのときの経過を投稿されているので引用させていただきます。

『…脊柱管狭窄症と診断されて、数週間後にオペを行うと告げられた…。難しいオペは無事済ませたものの痛みは変わらない。痛み止めを飲んで耐えた。2週間も過ぎたころ痛みは和らぎ始めた。3週間後にはピタリと止まった。うれしかった。…(中略)…今は左足がマヒシトイレに行くのも車椅子。介助なしには便器に座ることも立つこともままならない。回復に向けた厳しいリハビリは続く…。』

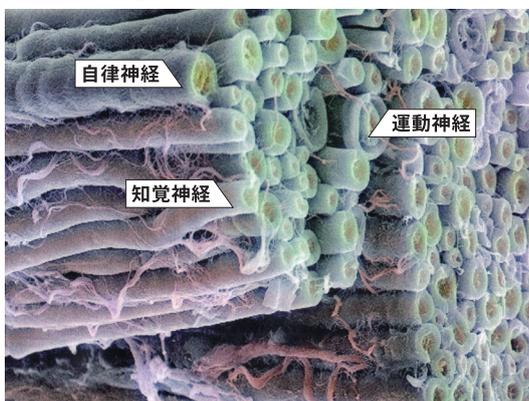
Bさんは痛みが去った後にやってきた「しびれ」にご苦労されていました。私は鍼



## 関 忠雄 Tadao Seki

- 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
- 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
- 2018年 アルゼンチンから帰国
- 2019年 琉球治療院勤務

### 写真1 神経線維



太いのが運動神経、中位が自律神経、細いのが知覚神経

治療を依頼され施術しましたが、「しびれ」が軽減することはありませんでした。

このお二人への鍼治療はほぼ同じ時期でした。Aさんの「しびれ」は回復し、Bさんの「しびれ」は鍼治療の効果がありませんでした。なぜ、このような結果になったのでしょうか？

## 2・神経線維の太さと「しびれ」

神経組織の写真を見ましょ。

Aさんの「しびれ」は写真の細い神経線維(知覚神経線維)に起因する症状だったと私は推察しています。細い知覚神経線維だったために鍼治療の刺激に容易に反応し、3週間程度で元の状態に戻ったのではないかと考えて

います。知覚神経の異常興奮状態が強いときには「痛み」として感じられ、弱いときには「しびれ」として感じられるからです。

これに対してBさんの症例は脊柱管狭窄症の手術により、写真の中ぐらいの太さの神経線維(自律神経線維)が回復できなかったのではないのでしょうか？ 自律神経の損傷により血管運動中枢が元の状態に回復しなかった可能性を考えています。

今までの鍼治療の中で、坐骨神経痛の激的な痛みが軽減した後も「しびれ」が6カ月間程度残った患者さんの例を経験しています。神経線維の太さが「痛み」・「しびれ」・「麻痺」の回復する速度に影響を与えている可能性があります。

## 3・「しびれ」への鍼治療

私たちが行っている鍼治療は実験室で行うものではなく、社会生活を営んでいる患者さんを対象にしています。そこには当然、全く同じ環境で同じ行動をしている患者さんは1人としていませんし、患者さんはそれぞれに微妙に違う症状を有しています。それぞれの症状について厳密な検証を行いそれぞれに治療法を見極めるのは不可能です。そのため、患者さんの環境や行動などを考慮した上で神経線維のことをさらに加味し、患者さんごとに「痛み」・「しびれ」・「麻痺」の鍼治療を工夫していく必要があると思います。

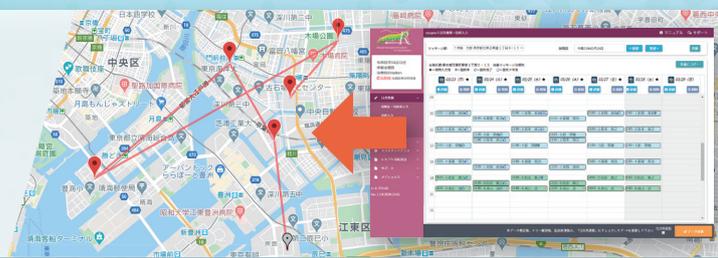
**最新クラウド&  
 同期機能搭載!**

最新訪問マッサージ用  
 クラウドレセコン「レセプロ-R2  
 アールツー」

**POINT 1**

**往療距離自動算定!**

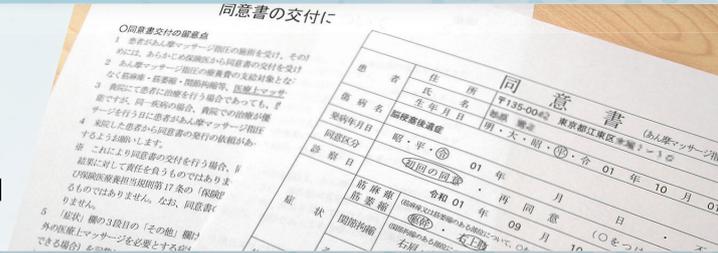
保険証入力、訪問スケジュールを入力するだけで患者の  
 往療距離を自動算定!  
 療養費改定に対応した正確な距離を算定します。



**POINT 2**

**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。



**POINT 3**

**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!



**POINT 4**

**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。

件名 施術開始のご連絡

東京 美子 様の施術を開始します。  
 施術時間は 20分となります。

訪問マッサージ 東京店



**POINT 5**

**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	
◆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)

## 年頭所感

厚生労働大臣 後藤 茂之



(はじめに)  
令和四年の新春を迎え、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。

厚生労働大臣に就任し、三か月が経ちました。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。

### (感染症対策等)

喫緊の課題は新型コロナウイルス感染症の対策です。国民の皆様の命と健康を守るため、引き続き最優先で対応してまいります。

直近の感染状況は、一昨年の夏以降で最も低い水準が続いている一方で、人から人への感染はなお継続しています。また、新たな変異株(オミクロン株)については、現時点ではウイルスの性状に関する疫学的な情報は限られており、国内外の発生状況の推移などに注視が必要です。

このオミクロン株対策については、重点的に水際措置を講じることに加え、全ての陽性者に対する変異株PCRスクリーニングの実施など、国内対策の強化を行っています。引き続き、臨床、疫学及びウイルス学的な情報を収集・分析するなど適切に対応してまいります。

基本的な感染予防策としては、オミクロン株であっても従来株と同じです。国民の皆様には、三密の回避、特に会話時のマスクの着用、手洗いなどの徹底が推奨されており、引き続き、ご協力をお願いいたします。

昨年十一月には「次の感染拡大に向けた安心確保の取組の全体像」を決定しました。これに基づき、ワクチン、検査、治療薬等の普及による予防、発見から早期治療ま

での流れをさらに強化するとともに、最悪の事態を想定して、次の感染拡大に備えてまいります。

具体的にはまず、保健・医療提供体制の確保として、各都道府県に計画を策定していただき、昨年夏に比べて約三割、一万人増の約三・七万人が入院できる体制を確保しました。

また、自宅・宿泊療養者への対応として、保健所の体制強化に加え、全国で、のべ約三・四万の地域の医療機関等と連携してオンライン診療・往診、訪問看護等を行えるようにし、全ての自宅・宿泊療養者に陽性判明当日ないし翌日に連絡をとり、健康観察や診療を実施できる体制を構築しています。

検査については、ワクチン・検査パッケージや無料検査の拡充など、検査を受けやすい環境の整備を図るとともに、抗原検査キットの家庭等における活用を促進し、更なる検査体制の強化に取り組んでまいります。

加えて、今後の切り札となる経口薬については、昨年末に「モルヌピラビル」が初めて薬事承認され、ただちに、医療現場にお届けを開始しています。合計でこれまでに約百六十万回分を確保しており、入院に加えて、外来・往診まで、様々な場面で使用できるよう、万全を期してまいります。

新型コロナウイルスについては、昨年十二月から追加接種を開始しており、一回目・二回目の接種に引き続き、地方自治体や医療従事者の皆様のご協力をいただきながら、希望する全ての方への円滑な接種に万全を期してまいります。

こうした取組により、感染拡大が生じて、国民の命と健康を損なう事態を回避することが可能となり、感染リスクを引き下げながら経済社会活動の継続を可能とする新たな日常の実現を図ってまいります。

そして、これまでの対応を徹底的に検証しつつ、病床や医療人材の確保を国や自治体が迅速に行えるようにするための仕組みなど、平時から感染症有事に備える取組について、より実効性のある対策を講じるための法的措置を速やかに検討してまいります。

あわせて、感染症対策とともに、国民の皆様様の雇用・暮らしを支えていくことが必要です。雇用保険制度については、雇用を支える重要なセーフティネットであり、その安定的な運営の確保を図るための法案を次期通常国会に提出する予定です。また、生活に困窮される方に対して、緊急小口資金等の特例貸付や住居確保給付金、生活困窮者自立支援金等による支援を行ってまいります。

#### 〔災害への対応等〕

近年、記録的な大雨による甚大な被害が全国各地で発生しております。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。相次ぐ自然災害から国民生活を守るよう、「防災・減災・国土強靱化のための5か年加速化対策」として、重点的かつ集中的に医療・福祉・水道施設等の強靱化に取り組みます。

また、東日本大震災からの復興に向け、私自身も復興大臣であるとの強い意識の下、被災者の心のケア、医療・介護提供体制の整備、雇用対策などに全力で取り組みます。

#### 〔新しい資本主義の実現と全世代型社会保障制度の構築〕

昨秋に、「成長と分配の好循環」と「コロナ後の新しい社会の開拓」をコンセプトとした新しい資本主義を実現していくための「新しい資本主義実現会議」と、全世代対応型の持続可能な社会保障制度を構築する観点から、社会保障全般の総合的な検討を行うための「全世代型社会

保障構築会議」が発足しました。

厚生労働省としては、こうした会議での議論も踏まえ、成長と分配の好循環の実現のため、二つのボトルネックの解消に注力してまいります。

一つ目は、持続的な賃金上昇に向けて、労働生産性と労働分配率の一層の向上を図ることです。これに向け、新しい就業構造を踏まえた「人への投資」や、賃上げしやすい環境整備等の雇用政策に注力してまいります。

二つ目は、賃金上昇を消費拡大につなげることで、これに向け、社会保障の機能強化を図っていくとともに、看護、介護、保育など現場で働く方々の賃上げを行ってまいります。

社会保障政策・雇用政策は、成長と分配の好循環の創出に貢献するものであり、新しい資本主義を実現する上で不可欠です。厚生労働省としても、新しい資本主義の実現に向けて、引き続き、しっかりと取り組んでまいります。

〔働き方改革の推進、「人への投資」の強化、多様な就労社会参加の促進等〕

働き方改革関連法については、その円滑な施行等に努めてまいります。また、最低賃金については、関係省庁との連携のもと生産性向上等に取り組む中小企業への支援強化や下請け取引の適正化などの環境づくりを推進しつつ、地域間格差にも配慮しながら、より早期に全国加重平均千円を目指します。

「人への投資」については、民間のご意見を具体的な支援内容に反映する、三年間で四千億円規模の施策パッケージとして、一定期間・一定の規模で強力に取り組みます。これにより、デジタルなど成長分野を支える人材育成、非正規雇用労働者のステップアップ、正規雇用への転換の促進、成長分野などへの労働移動の円滑化支援等

## 年頭所感

厚生労働大臣 後藤 茂之

の実現を図ってまいります。

あわせて、ニーズに対応した職業訓練やキャリアコンサルティングの推進に向け、職業能力開発促進法の改正を検討するとともに、企業における学び・学び直しの促進に向けた「リカレントガイドライン(仮称)」の策定など必要な措置を講じてまいります。

加えて、多様化する雇用仲介業が労働市場において的確に機能するための新たなルールを整備します。あわせて、女性・若者・高齢者・障害者等の就労支援等に取り組んでまいります。

また、改正女性活躍推進法や改正育児・介護休業法の施行等を通じ、女性をはじめとする多様な労働者がその能力を十分に発揮して活躍できる就業環境の整備に取り組みます。さらに、労働者協同組合法の円滑な施行に向けても取り組んでまいります。

(地域医療体制の整備、診療報酬改定等)

新型コロナウイルス感染症対応の中で、わが国の医療制度をめぐる課題が浮き彫りになりました。また、団塊の世代全員が七五歳以上となる二〇二五年が迫る中、その先の医療提供体制の姿を描いていくことも重要な課題です。このため、今後の新興感染症の対応も想定しながら、二〇二四年度からスタートする第八次医療計画の策定に向けた検討を本格化させてまいります。

医療体制の確保のためには、医師の働き方改革も重要です。二〇二四年からの医師の時間外労働上限規制の施行に向けて、丁寧な準備を進めます。

また、本年四月に予定されている診療報酬改定を通じて、新型コロナウイルス感染症等にも対応できる医療提供体制の構築、医師等の働き方改革等の推進、安心・安全で質の高い医療の実現、効率化・適正化を通じた制度の安

定性・持続可能性の向上等を図ります。

(子ども・子育て支援)

児童虐待に関する相談対応件数が年々増加する状況等を踏まえ、全ての子育て世帯に対して適切な支援を行うため、母子保健と児童福祉における支援を一体的に行う相談機関の整備、子育て世帯への家庭環境の支援を行う事業の創設、一時保護の適切な実施に係る環境の整備、社会的養育の質の向上、児童へわいせつ行為を行った保育士の資格管理の厳格化等を内容とする改正法案を本年の通常国会へ提出することを目指します。

また、子どもの最善の利益を第一に考え、子どもに関する取組・政策を我が国の真ん中に据えた社会を目指すための新たな行政組織の創設に向けて、政府全体として取り組んでまいります。

さらに、待機児童解消に向けた保育や放課後児童クラブの受け皿確保、産後ケア支援等に取り組みます。

そのほか、社会経済の変化に対応しつつ、厚生労働省に對する要請に適時・的確に応えることができるよう、医薬品・医療機器施策、年金制度改革、難病対策、社会福祉、援護施策等、山積する課題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。

令和四年元旦

厚生労働大臣 後藤 茂之

# アフターコロナの接骨・整骨院経営

間もなく始まる確定申告。

税金の申告や資金繰りなど、経営の悩みはプロに任せたら安心です。

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

治療院のための  
確定申告

## 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）がございまして、こちらもご活用ください。

## 奥山享税理士事務所



山形県山形市五十鈴1-3-27  
☎023-641-8596

✉ [okuyama-tooru@tkcnf.or.jp](mailto: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！お気軽にお問い合わせください。

## 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

☎ <https://koyanagi-office.jp>

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

☎ <https://vanguardwan.com/>

✉ [info@vanguardwan.com](mailto:info@vanguardwan.com)

当事務所の特徴は、税理士・社会保険労務士・行政書士という様々は立場からサービス提供を行うことです。確定申告・助成金申請・法人設立など、治療院経営に必要なノウハウを余すところなくお伝えいたします！

## 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

☎ <https://ikeda-kaikei.net>

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・相続等、何でもお気軽にご相談ください。いず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.tkcfn.com/yagi-kaikei/>

✉ [yagi-tokio@tkcnf.or.jp](mailto: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。

## 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、記帳代行、相続、事業承継、社会保険労務士による人事労務の相談、助成金の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。

## 畠&スターシップ 税理士法人



石川県金沢市疋田1丁目33番地  
☎076-252-6195

医療・福祉・介護に特化しています。畠経営グループの総力を挙げて、お客様の発展に貢献致します。

## 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

☎ <http://www.benefit-creation.jp>

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。

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」

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](mailto:zeikai@zeikai.net)

お近くの会員税理士を  
無料でご紹介いたします!



# 続・療養費の 請求と支給

## 第52回

### 「2022年のために」

請求代行会社療養費請求担当:療養太郎(仮名)

新年あけましておめでとうございます。

昨年は年明け早々、業界にとつて一大事件がおこり業界の是非が問われることになりました。ある接骨師会の会長が会の資金の一部を私的流用していたことが発覚し会長が辞任しました。その後その会は事業再建に取り組んだものの、負債を引き継いで再建だったため主力銀行が会の口座を凍結、当然、接骨師会は破綻し約520会員が被害を被った事件です。一方、被害にあわれた先生方を救済しようと動いたのも業界団体でした。

私も被害にあわれた先生方から多数のご相談をいただきました。被害を最小限に食い止めようと保険者との交渉もしましたが、なかなか良い結果が得られませんでした。被害にあわれた先生方の中には保険者からの入金を諦め、以後は請求団体に所属せず個人請求を行う例も多く見られました。

この件に関して令和3年8月6日に行われた第18回社会保障審議会医療保険部会柔道整復療養費検討専門委員会で「施術管理者へ確実に支払う仕組み」として話し合われました。不正防止や事務の効率化・合理化の観点から、公的な関与の下に請求・審査・支払いが行われる仕組みを検討するというものでした。しかし、すでに30数年前から「施術管理者へ確実に支払う仕組み」ではなく「施術管理者(治療院)へ**確実に早期に支払う仕組み**」を銀行管理のもと実施している請求団体があります。また、現在は一時立替払い、消費者金融貸付などによる施術者への早期支払いを実施している請求団体も増えていますが、

審査、請求は代行するが保険者の入金は直接治療院へ振り込まれる仕組み、いわゆる保険者直接入金を10数年前から実施している請求団体があることも知っておいてください。

協定会員以外の施術管理者が療養費を受領するには2つの方法があります。1つは患者から療養費の請求に基づき給付金の受領を委任されて保険者から指定口座に療養費が入金されるいわゆる「個人請求」。もう1つは、施術管理者が患者から療養費の請求に基づき給付金の受領を委任され、さらにそれを所属する請求団体に審査、請求、療養費の受領を委任するいわゆる「復委任」とよばれる仕組みです。復委任された請求団体は保険者から支払われた療養費を確実に会員へ支払うことは当然なのですが、何月施術分が何月何日に入金になったか、未だ入金がない施術分はどの程度あるのかなどを通知し、お金の流れを明確にすることもとても重要になります。施術管理者側も個人請求、復委任にかかわらず請求に対して「毎月入金がある」という認識だけでは不十分です。個人請求の施術管理者は保険者からの入金通知で療養費の入金を確認すること、請求団体に療養費の受領を委任している施術管理者は請求団体の処理した入金処理結果を確認して入金および未入金の確認作業を必ず行っていたきたいと思います。

前述の柔道整復療養費検討専門委員会で「明細書の発行義務化」も議題として提出されました。レセプトの内容を患者が確認して署名するというのができていない現状が

あり、そのことで患者が自身の療養費請求の内容を把握していないことを問題として明細書の義務化が出てきました。

当初から明細書の発行の義務化だけが検討されてきたわけではありません。患者が自身の施術内容や金額が把握できる、「レセプトの写しを翌月患者へ渡す」などの仕組みも検討されましたが、最終的に患者が施術の内容を把握できる仕組みとして「明細書の発行義務」が残ってきた経緯があります。

領収書発行が義務化の論議の際には「接骨院を1人で運営しているので毎回領収書を発行することは無理」などの声が多く聞かれました。明細書の発行も同様です。「明細書の発行義務化」となった場合、領収書と合わせて明細書も発行しなければなりません。厚生労働省事務局のレジメには「実施に当たっては施術所の事務負担軽減に最大限に配慮する」とあり、毎回発行するか月1回の発行かは現在検討段階で今後詳細が決定していくことと思います。令和の時代では「患者への施術が第一」で「その他の業務は負担がかかるのでできない」はもはや通用しません。今からレセコン作業を含めた受付でのルーチンを検討していく必要があるでしょう。



これからも保険者や業界団体の見解、業界全体の動向など幅広く情報を収集し、皆様にわかりやすくお伝えしていきたいと思えます。本年もよろしくお願いたします。

治療院の  
次なる成長に

# 雇用契約書作成サービス付 労務顧問

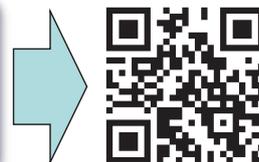
Nine hill Partner's(Japan),Inc.  
シンクタンク岡事務所

Nine Hill Partner's

雇用契約書作成サービス付  
労務顧問 (サブスク・プラン)

全て入って

10,000 ※10人未満の場合  
円/月 (税別)



★ 全国対応 ★



労務顧問

雇用契約書を作りたい

年俸制を採用したい

未払い残業代リスクを無くしたい

給与額を見直したい

社保手続を依頼したい

岡事務所の書籍

累計販売数 5万部!

起業に  
営業のヒントに  
好評発売中 →



How to  
給与計算  
好評発売中 →



募集採用

雇用契約  
書作成

入社手続

給与計算  
※オプション

退職手続

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

info@9hills.jp

新年明けましておめでとうございます。本年もどうぞよろしくお願い致します。

早いもので、経営労務相談室の連載を担当して10回目となりました。今回は治療院の「給与計算業務」について取り上げます。

皆さんの治療院では、従業員に支払う給与の計算をどのように捉えていますか？

給与は従業員のモチベーションアップに必要なもの。給与を支払うことは、「事業の継続」が前提となるのは当然のこと、昇給や賞与の支給にあたっては「事業の発展」が絶対的な条件となります。

1	社会保険料と所得税	正しく控除・正しく納付(本人負担分の社会保険料・本人の所得に応じた所得税)
2	ノーワーク・ノーペイ	賃金計算期間の途中で入・退職、休・復職する場合の日割計算、遅刻早退・欠勤の際の計算
3	割増賃金	時間外労働・休日労働・深夜労働の割増賃金計算

### 1 給与計算の目的

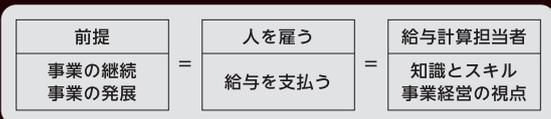
給与計算実務では、毎月の業務、年間の業務を通じて、会社負担分の社会保険料など、

法定福利費を含めた人件費がいくらになるのか、労働分配率は適正かどうかなど把握しておく必要があります。給与計算は、従業員が負担すべき社会保険料や税金を給与や賞与から正しく控除し、これを国などに納付すること。毎月の給与計算では、賃金計算期間の途中で入・退職、休・復職の日割計算、遅刻早退・欠勤時の控除額計算、そして時間外労働等が発生した場合に割増賃金を正確に計算することにあります。

### 2 給与計算で求められる視点

給与計算実務に必要なのは、「知識とスキル」ですが、給与計算実務で求められるものは、「経営マインド」です。

人を雇えば、給与を支払う必要があり、そこには労働契約の成立があります。この契約は、労働者によほどのことがない限りは、雇う側は一方的に解雇することはできません。一方で、人が事業を継続させ会社を成長させます。雇い入れでは、求職者を前にして、この人を雇



うことで事業が発展するかどうか、20年先、40年先も事業が継続するかどうか、こんな視点が必要になります。

### 3 給与シミュレーションで分かること

給与計算では、従業員の手取り額を求め、徴収した社会保険料と所得税をそれぞれ国に納付します。給与を支払うことは、「事業の継続」が前提となります。給与計算実務では、法定福利費を含めた人件費がいくらになるのか、会社負担と本人手取りがいくらになるのか、把握しておきます。

以下は、一人当たりの人件費を計算したシミュレーション表(概算)です(左ページ参照)。会社負担が分かる。人件費から給与額を求めたり、従業員の手取り額を決め、その額から逆算して給与額や人件費を算出する(グロスアップ計算)方法を取ることも可能になります。

### 4 給与計算のアウトソーシングを考える

経営している店舗が1つであれば、院長先



プロフィール

岡 久(おか ひさし)

社会保険労務士・日本手技療法協会顧問

国内シンクタンク、コンサルティング会社勤務を経て、ナイン・ヒル・パートナーズ株式会社設立。税労務協会代表理事。著書に『この1冊でスラスラ!給与計算大全』、『知識経験ゼロからのフリーランス働き方相談所』、『2000万円もってないオレたちはどう生きるか』(いずれも自由国民社)、『福祉・医療施設を守る就業規則の作り方』(中央経済社)、『医療・福祉施設安定経営のための人材確保と多角化戦略』、『現場発!評価される福祉施設マネジメントブック』(いずれも同友館)等、監修に『年金特別便これで大丈夫読本』(主婦と生活社)、『Hアッシュ仮想通貨BLOODとAIになった歌姫』(三冬社)等がある。



生自らが給与計算を行うことも多いかと思いますが、給与計算業務は社会保険労務士などの専門家に外注することができます。外注するメリットは、適正人件費や賃金水準、助成金情報など、外部からさまざまな情報を得られること。また、これにより本業に専念できることにあります。デメリットは費用ですが、費用は10名未満なら月1万円程度と、比較的安価なものとなっています。

給与計算をアウトソーシングすることで、今まで見えていなかったことも見えてきます。これからの経営は「選択と集中」、そして良きアドバイザーも必要でしょう。給与計算では、知識とスキル以外にも、こうした「事業経営の視点」も必要になるのです。

《人件費速算表:概算》

給与合計	人件費A
①	①+②
266,000	305,912

給与(年)	人件費(年)	手取り(年)
①×12	A×12	B×12
3,192,000	3,670,944	2,675,280

基本給	260,000
手当	4,000
交通費	2,000

標準報酬月額
260千円

	本人負担	会社負担	控除計
雇用保険	798	1,596	2,394
労災保険	0	798	798
厚生年金	23,790	23,790	47,580
児童手当	0	936	936
健康保険	12,792	12,792	25,584
介護保険	0	0	0
控除計	37,380	39,912	77,292

本人料率	会社料率	計	適用
3.00/1,000	6.00/1,000	9.00/1,000	一般
0/1,000	3.00/1,000	3.00/1,000	その他
91.50/1,000	91.50/1,000	183.00/1,000	
0/1,000	3.60/1,000	3.60/1,000	
49.20/1,000	49.20/1,000	98.40/1,000	東京
9.00/1,000	9.00/1,000	18.00/1,000	40歳

社保控除後計	226,620
所得税	5,680

シミュレーション条件	
・40歳未満	・事業所所在地:東京
・扶養なし	・雇用:一般事業
	・労災:その他各種

本人手取りB	222,940	①-③-④
--------	---------	-------

このシミュレーションから読み取れることは……

従業員は給与額が額面通りにもらえることはなく、本人負担の社会保険料や所得税が引かれます。一方、会社は従業員の給与額を260,000円と決めても、そこに交通費や残業代をはじめとする手当等がつきます。これらを合計して266,000円になったとしても、人件費で見ると、給与に社会保険料の会社負担分(法定福利費)がプラスされます。業種による違いや40歳以上か未満かで介護保険の「ある、なし」はありますが、この事例では会社負担が15～16%ほどで、人件費は月305,912円となります。

シミュレーションに関し、ご不明な点等ありましたらお気軽にシンクタンク岡事務所まで相談ください。

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

## 新春特集 2

新春特別企画 訪問マッサージの現状

# フランチャイズを考える

NPO法人日本手技療法協会 佐藤 吉隆

近年は訪問マッサージ事業を「フランチャイズ・チェーン（FC）」に加盟してスタートするケースが目立っています。私が20年以上続けている「訪問マッサージ研修」は訪問マッサージ事業を始めた人向けに開催しています。始めたきっかけはマッサージ養成校に訪問マッサージのための授業がないからです。

この事業を始めるためには私が研修で教授する「自分の力」で開業する方法と「FCに加盟して開業する方法」があります。最近では「自分の力」と「FC加盟」の開業で迷うのではなくFCの中のある会社に加盟するか迷う人が多いといわれています。この特集では、訪問マッサージに新規参入を考えているあん摩マッサージ指圧師（あま指師）やあま指師を雇用して開業する予定の方、すでに開業している先生のために訪問マッサージの現状とフランチャイズの実情を紹介します。

### 療養費と訪問マッサージ

訪問マッサージは筋麻痺や関節拘縮などの症状の改善・緩和を目的としたマッサージを在宅で受けられるサービスです。あま指師の国家資格を持つ施術者が公的医療保険を適用して行います。保険適用のためには医師からの同意があることを証明する同意書などが必要です。また、訪問をする患者の状態は歩行困難か不可能であることも条件です。施術費は、頭の前から尾頭までの体幹（1部位）、左右の上肢（2部位）、左右の下肢（2部位）と分けられ医師の同意書に基づいて最大5部位まで

支給されます。支給される金額は1部位350円です。

訪問マッサージは、施術費以外に施術者が患者宅（患者）まで行く距離によって往療料を請求計算します。距離が4キロまでは2300円、4キロを越えると2550円（16キロまで）を施術費に計算します。

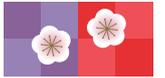
例えば、それぞれ2キロ未満の距離で4部位の患者の家を1日10人回ったとすると、訪問マッサージの売上は1カ月（週休2日）で月20日計算で74万円となります。店舗治療院が訪問と同じように保険適用で1日10人マッサージ施術を行った場合は、往療料がないため1カ月（20日計算）28万円の収入です。これでは店舗の家賃・光熱費などの経費だけで赤字になります。そのため店舗治療院では保険適用の施術はほとんど行われていません。

※請求できる療養費は施術費、往療料以外にも温電法、温電法と電気光線の併施、施術報告書交付料などで加算されますが、金額も大きくないためこれらの金額は省略します。

### 訪問マッサージの市場規模

患者のほとんどは70歳以上の高齢者です。5年ごとの総人口や高齢者人口の推移をみてください。2000（平成12）年頃から急激に高齢者人口が増加しています。立ち上がるときや歩行が不安定で、排せつや入浴などに一部または全介助が必要な要介護度1から、全面的な介助が必要な要介護度5までの介護利用者は2007（平成19）年から毎年10万人程度増加し続けています。訪問マッ





うのではなく、ほとんどの場合介護施設のスタッフなどを対象に行われます。これらの介護スタッフなどを回り、健康保険が適用される訪問マッサージの必要な患者の紹介をもらうことが営業です。あくまでも紹介ですから、新参の見ず知らずの治療院に紹介してくれる介護スタッフはほとんどいません。何度も通いさまざまなマッサージの効用や治療院の方針などを話し、治療院と施術内容に納得していただいて初めて紹介してくれるのです。

FCのロイヤリティーについては20%と仮定すれば、前述の1カ月の売上げ74万円のロイヤリティーは14・8万円です。残りの金額59万2千円から、あま指師の給与を引き、さまざま経費も引けば、手元に残る金額は微々たるものになるは

ずです。多額な加盟料を支払い高額な研修料も納める必要があれば、一体何のために働いているか分からなくなってしまう。

私の知っているメディックスの訪問マッサージの請求の手数料は3%程度ですので、そのFCがよほど魅力的な要素がない限りは、じっくり見極めてから加盟した方がよいのではないかと思います。

現在、フランチャイズ開業を紹介するHPには、「未経験で開業、収益は年1000万円超」など簡単に成功するような内容が掲載されています。そんなに簡単ならば、みんなフランチャイズに加盟して成功者ばかりでしょう。FCのネームバリューがあるので患者からどんどん依頼が入るとは思わないでください。訪問マッサージの健康保険と営業先の介護保険とは世界が大きく違います。業界では有名なFCだとしても、ほとんどのケアマネージャー(ケアマネ)は知りません。現実には赤字状態が続き半年あまりで事業撤退するケースがあることも聞いています。私の知り合いでFCに加盟した人は、「訪問マッサージの経営を始めてみると、まったく売上げが上がらず、FC本部に相談しても、『ケアマネへの営業の件数を増やしましょう』といったアドバイスしかしてくれない」と嘆いていました。

あま指師の免許がなく事業のひとつとして興味を持った人、高齢者が増加しているので参入さえすれば儲かると思っている人、免許を持っているが1人するのは難しいだろうと考えて組織のバックアップが欲しいと考えている人らがFCの

巧言、甘言の誘惑に乗ってしまう傾向にあるようです。FCの増加に伴い加減な指導からFCのオーナーが逮捕されたり、老舗FCが訪問マッサージ事業を他社に売却後、破産するなどの事例も発生しました。もちろん、優良で高齢者向けの技術を教えてくれるフランチャイズ会社もあるでしょうから、加盟した方が良いのかどうかの判断力を養うためにもさまざまな情報や訪問マッサージの内容や現状を知ることが重要です。

★ ★ ★

FCは売上げが少ない状態が続いたり2年間売上げがない場合、脱退させられるようですが加盟料はよほどのがない限り戻ってきません。当然、自ら脱退しても加盟料は返還されません。加盟料の元を取ろうと思っても高いロイヤリティーを払わなければならず、結局FCを脱退できない、とも聞きます。現在のように高齢化が進行している中で病床は減らす方向にあります。寝たきりなどの高齢者の増加を防ぐためには訪問マッサージは極めて有効です。だからといって安易にFCの選択をするのではなく「自分の力」で開業する方法と「FCに加盟」して開業する方法をまずは十分に検討してください。なぜならば「自分の力」と「FC加盟」のどちらも自分の積極的な働きを求められるからです。その上で「FCに加盟」と決めたならば納得できるまでFCを調べること。そして自分がどこまで本気なのかを問い直してください。10年、20年と長期にわたり訪問マッサージ事業を行っていくのであれば、なおさらです。



FCの元加盟者へのインタビュー

先日老舗FCに加盟していた愛知県の訪問マツサージ治療院を2店舗持ち、10人のマツサージ師を抱えるマネージャーと会い、FC元加盟者の生の声を聞くことができました。フランチャイズ加盟の参考にしてください。

佐藤／フランチャイズ加盟のきっかけはなんで  
すか？

Y氏／事業をやっていた主人が自分の母親の闘病生活を通して訪問マツサージを知り、この事業でたくさんの人を助けたいと決意しました。加盟は主人がFC募集情報サイトを見て決めました。主人の会社には従業員がいるのでマツサージ事業は専業主婦だった私が任されました。アマ指師の雇用は訪問マツサージ時代の初期ということもあり、運良く2人を雇用できてスタートしました。加盟料は、今は倍以上になっているようですが当時180万円、ロイヤリティーは20%でした。主人は今までの事業を継続しながら、アマ指師の養成校に入学し、免許を取得しています。

佐藤／FC本部から営業の方法などは詳しく教えてください  
ええ、いただきましたか？

Y氏／営業先は介護施設などのケアマネのここ

ろへ行くことなど簡単な営業資料しかもらえませんでした。結局、主人からその資料をもとに何時間も練習させられました。また、今はそのようなことがないと思います。FC初期のころなので本部の人が来てくれて2、3回一緒に営業に回ってくれました。

佐藤／運営面ではどうでしたか？

Y氏／本部から患者用のQRコードの入ったカレンダーが届き、それを患者宅に置きマツサージ師が訪問時にQRコードを本部からの有料貸与のスマホで読み込むことでデータが本部に送られる仕組みでした。私は営業以外には印字して送られてきたレセプトに印鑑をもらいに行ったり同意書の申請や取得などをこなしていました。

佐藤／FCに加盟して良かったと思う点  
はありますか？

Y氏／FCに加盟しているほかのオーナーなどとの横のつながりができたことです。オーナー同士の勉強会や困ったことの相談などの話し合いができました。FCの中には加盟者同士が会ってはいけないうところもあるようですが、私が加盟しているところはそんなことがありませんでした。

佐藤／加盟料やロイヤリティーについてはどう

思っていましたか？

Y氏／加盟料の金額については高額なので驚きました。それが相場なら仕方ないと思いました。ロイヤリティーの20%もそう思いました。マツサージ師の先生2人に給与を払うとほとんど手元に残りませんでした。そのため主人が国家資格を取ったことをきっかけに本部に内緒で別の治療院を開業しました。ここはFCではないので加盟料もなく請求代行料も3%程度で済んでいます。

佐藤／FCに対して言いたいことはありますか？

Y氏／加盟初期はケアマネと会って話すと自体、ハードルが高いです。本部はケアマネなど介護系の実態や介護人の考え方など営業の仕方をもっと教えてほしいです。また、高い加盟料をとっているのにわざわざ意味でやる気を持った人をフォローするべきだと思います。

佐藤／FCにこれから加盟しようとしている人  
に何かアドバイスがありますか？

Y氏／本部の体制や方針、運営内容を見極めるのが一番だと思います。地域によってはマツサージ師を集めるのが大変なところもあります。本部は治療院が困っていることに対して何か手助けをしてくれるところを選ぶのがいいと思います。

訪問マッサージ師向けレセプト発行管理システム

# RecePro(R-up)

Receipt Management System for Rehabilitation

## 受領委任制度レセプト出力に対応 訪問マッサージレセコンの決定版

### 充実の機能搭載レセコン

1

#### 往療距離の算定

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

2

#### お礼状の作成

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

3

#### 請求書・領収書の作成

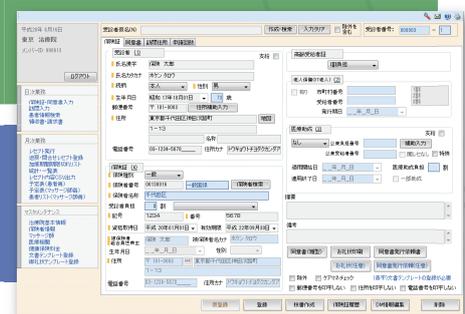
領収書の発行もラクラク！別のシステムに入力する手間や手書きで時間を費やす必要はありません。

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 11,000円から 例) マッサージ師1名 拠点1カ所の場合 初期費用 126,500円(税込) 月額利用料 11,000円(税込)

※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



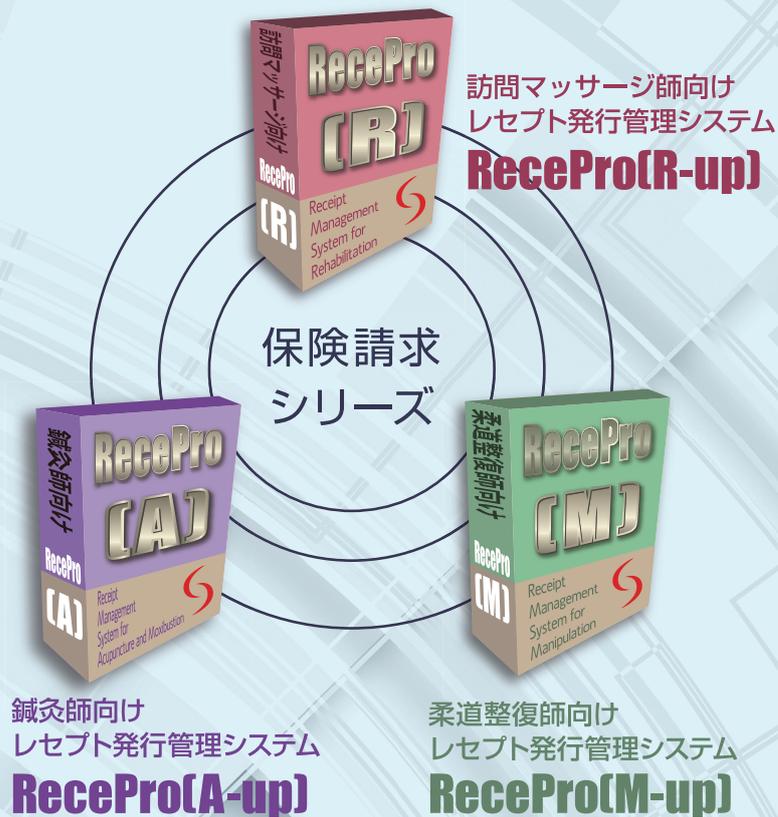
[http://www.up-sys.co.jp/recepro/recepro\\_rup.html](http://www.up-sys.co.jp/recepro/recepro_rup.html)

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。



**創刊号 売り切れ**

● 柔整請求団体の現状と課題  
● 他店編展開に成功!そのノウハウと秘訣

**第2号 売り切れ**

● 不正請求の実態 ● 手技療法家のための賠償責任保険

**第3号 売り切れ**

● 不正請求の実態 ● 手技療法家のための賠償責任保険

**第4号 売り切れ**

● 整形外科医から見た柔整師 ● 不正請求の実態2

**第5号**

● 覆面座談会 行きたい行きたくない治療院 ● 不正請求の実態3

**第6号 売り切れ**

● 不正請求の実態4 ● 柔道整復試験附回

**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の

**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

**第11号**

● 続・交通事故と接骨院一実録 ● 院内デザインの実例 Vol.3

**第12号**

● 開業資金節約 ● 院内デザインの実例 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回国試合格者

**第16号**

● ATのワザを日常の手技に取り入れる ● 請求団体を探る

**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回合格者発表

**第20号**

● モンスターバイシエントの実態 ● 広告宣伝の効果と具体例～折込チラシ編

**第21号**

● 超多忙の年末に備える! ● 手技療法業界の将来を読む

**第22号 売り切れ**

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

**第23号 売り切れ**

● 緊急電話アンケート ● 第17回国試合格者発表

**第24号**

● 新型インフルエンザ対策など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PRに有効か?

バックナンバーの購入は各号、1冊1,100円(税込)+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**

● どのような療養費改定? ● 正しい交通事事故対応法

**第37号 売り切れ**

● 続・どのような療養費改定? ● 要注意!手技による事故増加

**第38号**

● 手技療法家に聞きました ● “シリーズ” “!” 柔整師かあるべ!

**第39号**

● 柔整・あはき施術の療養費の一部改正 ● 第21回国試合格者発表

**第40号**

● ひーりんぐマガジン記事に見る手技療法の変遷 ● 手技療法業界10年史

**第41号**

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

**第42号**

● 【増税前特集】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 ● スタップ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 ● 間違いた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**

● 船井流 新卒人材確保 ● 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25回国試合格発表

**第54号**

● 2017年は柔道整復業界の分水嶺 ● 「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 ● 賠償責任保険に“落とし穴”

**第56号**

● 2019年を振り返る ● 厚生労働大臣 年頭所感

**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』 ● 国家資格を取り巻く環境と将来を考える

**第60号**

● 「どのような広告規制 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

**第63号**

● 『第27回 国家試験合格者発表』 ● 特集「あはき受領委任制度」 ● 繁盛治療院・人気のヒミツ

**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%

**第66号**

● 新春特集「2020年の鳥瞰図」 ● 新春鼎談

**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予防事典 次亜塩素酸水

**第68号**

● 特集「新型コロナ禍の手技療法家への行動」 ● 新型コロナウイルス感染予防事典 次亜塩素酸水

**第69号**

● 特集「院の見直し「ちょっと待った!」加入請求団体は万全ですか?」 ● 新春特集「ちょっと待った!」加入請求団体は万全ですか?」パート2

**第70号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第71号**

● 第29回国試合格者発表 ● 接種する?しない?新型コロナワクチン ● 「ちょっと待った!」加入請求団体は万全ですか?」パート3

**第72号**

● 歯科医院に学ぶ新型コロナ感染対策 ● 編集部着信メールから見る治療院 ● どのような広告規制(～おさらい編～)

**第73号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第74号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第75号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第76号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第77号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第78号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第79号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第80号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第81号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第82号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第83号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第84号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第85号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第86号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第87号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第88号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第89号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第90号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第91号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第92号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第93号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第94号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第95号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第96号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第97号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第98号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第99号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第100号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第101号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第102号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第103号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第104号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第105号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第106号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第107号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第108号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

**第109号**

● 日本医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウイルス変異株とその対策 ● 空き時間を有効活用!整体師養成講座

3月  
開催予定

TTC特別アカデミー  沖縄

オンライン  
視聴可能

# トレーナー必見! 沖縄のスポーツを強くする! 勝崎コンディショニングアカデミー

## プロのトレーナーとして活動したい方必見!

プロ野球界において20年以上の経歴を誇る勝崎トレーニングコーチだからこそ語れる内容をお伝えします!

現地にて全6回分を受講した方限定

**実際に球場で体験できる!**  
**トレーナーインターンシップあり!**

特別にトレーナー現場実習として沖縄初のプロ野球チーム『琉球ブルーオーシャンズ』でのインターンシップに参加できます! 勝崎コーチの仕事ぶりを、1日中間近で学ぶことができます! こんな貴重な機会は滅多にございません! 是非この機会にご参加ください!

※要予約、回数制限あり。

さらに  
修了証  
発行します



### 講師



琉球ブルーオーシャンズコーチ兼  
パフォーマンスコーディネーター

**勝崎 耕世氏**

【コーチ歴】

日本ハムファイターズ  
北海道日本ハムファイターズ (1996 - 2003)  
中日ドラゴンズ (2004 - 2011)  
ロッテ・ジャイアンツ (2012)  
中日ドラゴンズ (2014 - 2019)  
琉球ブルーオーシャンズ (2020-)

### プログラム内容 (全6回)

第1回

3月開催予定  
パフォーマンスの構成

- 1 動作の構成
- 2 動作の構造
- 3 運動連鎖
- 4 パフォーマンスの安定性

第2回

4月開催予定  
パフォーマンスと運動学

- 1 発育発達
- 2 運動学習
- 3 運動スキルの獲得
- 4 運動機能へのアプローチ

第3回

5月開催予定  
上肢のコンディショニング

- 1 上肢のマッスルインバランス
- 2 胸部のコンディショニング
- 3 肩甲骨のコンディショニング
- 4 肩関節のコンディショニング
- 5 上肢のエクササイズ

第4回

6月開催予定  
下肢のコンディショニング

- 1 下肢のマッスルインバランス
- 2 股関節のコンディショニング
- 3 膝関節のコンディショニング
- 4 足関節のコンディショニング
- 5 下肢のエクササイズ

第5回

7月開催予定  
体幹のコンディショニング

- 1 体幹のマッスルインバランス
- 2 体幹の安定性
- 3 体幹のコンディショニング
- 4 体幹のエクササイズ

第6回

8月開催予定  
トレーニング  
プログラムデザイン

- 1 トレーニングの構成
- 2 トレーニングの計画
- 3 トレーニング効果
- 4 コーディネーショントレーニング

## 場所や料金の詳細は後日公開予定!

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。

ホームページはこちら!

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



# 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25,000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/>