

# 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. 77

2022.10.25 発行  
季刊：Autumn  
第20巻第4号 通巻第77号  
<http://www.e-shugi.jp>

特集1  
緊急アンケート!

あなたの院の  
売上げ対策を  
教えてください

徒手医学  
基礎講座

Vol.26

胸腰筋膜と腰痛

荻窪リハビリスタジオ 水谷 哲也

続「鍼灸」はなぜ「効果」があるのか?

第6回 通電治療：新しい鍼灸治療の方向へ 琉球治療院 関 忠雄

特集2  
気になるワード  
(インボイス制度)

治療家のための  
「誰でもわかる  
インボイス制度」

『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.9

「アドバイザーの活用」

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

訪問マッサージの現状

訪問マッサージ集客の極意 ①  
「営業とは何か」

SELPPFUL JAPAN (セルフフル ジャパン) 合同会社 塚本 洋介  
代表 / CEO 社会福祉士

INDUSTRY NEWS

「柔整療養費のオンライン請求」

ワーキンググループで業務フローの検討へ

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。

・痩身エステ【スリミングテクニック】	11月24日(木)	11:00～18:00	受講料29,000円(一般)、28,000円(メディックス会員)	○
・眼精疲労整体【疲れ目への整体】	11月28日(月)	13:00～18:00	受講料20,000円(一般)、19,000円(メディックス会員)	
・オイルトリートメント_フロア篇	12月 1日(木)	11:00～15:00	受講料20,000円(一般)、19,000円(メディックス会員)	○
・リフレクソロジー【足裏ふくらはぎ】	12月 2日(金)	11:00～18:00	受講料25,000円(一般)、24,000円(メディックス会員)	
・アロマボディトリートメント	12月 5日(月)	11:00～18:00	受講料27,000円(一般)、26,000円(メディックス会員)	○
・タイ式トリートメント&ストレッチ	12月 6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)	○
・整体もみほぐし【施術ベッド篇】	12月 8日(木)	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	12月12日(月)	14:00～18:00	受講料19,000円(一般)、18,000円(メディックス会員)	
・美姿勢整体【骨盤インナーマッスル】	12月13日(火)	11:00～18:00	受講料24,000円(一般)、23,000円(メディックス会員)	
・東洋式足裏反射区療法リフレ	12月14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)	
・フェイシャル美肌エステ	12月15日(木)	11:00～18:30	受講料30,000円(一般)、29,000円(メディックス会員)	○
・骨盤・肩のコンディションアップ整体	12月16日(金)	13:00～18:00	受講料18,000円(一般)、17,000円(メディックス会員)	
・整顔セラピー【お顔の整体】	12月19日(月)	13:00～18:00	受講料20,000円(一般)、19,000円(メディックス会員)	
・ほぐしリンパケア_ボディオイル施術	12月20日(火)	11:00～18:00	受講料27,000円(一般)、26,000円(メディックス会員)	○
・腸アロマセラピートリートメント	12月21日(水)	11:00～14:30	受講料17,000円(一般)、16,000円(メディックス会員)	○
・リンパドレナージュ【ボディ】	12月22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)	○
・ハンドトリートメント	12月23日(金)	10:30～13:00	受講料11,000円(一般)、10,000円(メディックス会員)	○
・ヘッドトリートメント【ベッド篇】	12月23日(金)	14:00～18:00	受講料16,000円(一般)、15,000円(メディックス会員)	○
・整体もみほぐし【フロアーマット篇】	12月26日(月)	11:00～18:00	受講料25,000円(一般)、24,000円(メディックス会員)	
・ヘッドトリートメント【座位イス篇】	12月26日(月)	14:00～18:00	受講料16,000円(一般)、15,000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

「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  
緊急アンケート!

## あなたの院の 売上げ対策を教えてください

4

ひーりんぐマガジンの読者に緊急アンケートを実施し、  
自費治療の導入や物販などの売上げ増加のための対策内容などを聞いた。

編集部  
イチ押し

「あなたの院で **あしふみ健幸ライフ** を販売していませんか?

これは理にかなっている!!

ひーりんぐマガジンご愛読の先生はおわりのはずです!



7

連載・岩崎 由純の「読む癒し」(第48回) 『しなやかさん』アマゾン26部門で1位獲得の千葉祥子さん 8

連載・朝倉 千恵子「人材を人財に変える教育術」(第43回) 10

徒手医学  
基礎講座

Vol.26

## 胸腰筋膜と腰痛

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.72) 15

●「**鍼灸**」は **なぜ** 「**効果**」があるのか? 琉球治療院 関 忠雄 16  
第6回 通電治療:新しい鍼灸治療の方向へ

特集2  
気になるワード  
(インボイス制度)

## 治療家のための 「誰でもわかるインボイス制度」

20

インボイス制度とは、来年10月1日から導入される事業者向けの消費税のルール変更。  
消費税そのものの仕組みと「インボイス制度による治療院、民間施術所、治療家などへの影響」を分かりやすく解説する。

連載・療養 太郎「続・療養費の請求と支給」(第55回) 24

「経営労務相談室」 vol.9  
サバイバル時代の店舗運営・完全マニュアル  
「アドバイザーの活用」 26

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

「訪問マッサージの現状」  
訪問マッサージ集客の極意 ①「営業とは何か」 28

SELPPFUL JAPAN(セルフフルジャパン)合同会社 代表 / CEO 社会福祉士 塚本 洋介

INDUSTRY NEWS NEWS 「柔整療養費のオンライン請求」  
ワーキンググループで業務フローの検討へ 31

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  
●あしふみ健幸ライフ ..... 7  
●日本手技療法協会・整体師会 ..... 11  
●メディックス計算センター ..... 18  
●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

特集1  
緊急アンケート!

# あなたの院の 売上げ対策を 教えてください

高齢者の急増や少子化による国や地方自治体、健康保険の財政状況から療養費の支給が厳格化されている。柔道整復(柔整)師の療養費をみても、10年前の2012(平成24)年は3985億円あったが2年前の2020年は3114億円で減少している。一方10年前の柔整施術所数は4万2431カ所だったが、2年前は5万0364カ所と増加している。療養費が871億円減少しているにもかかわらず施術所は7933カ所増加している。このことから1施術所当たりの療養費額が大きく減少しているのが分かる。療養費だけでは食べていけない接骨院で療養費に見切りをつけた院も登場した。

この特集ではヒーリングマガジンの読者に緊急アンケートを実施し、自費治療の導入や物販などの売上げ増加のための対策内容などを聞いた。施術所の現状の把握と売上げ対策実施の参考にしてもらおうという企画。8月25日にEメールでアンケート送信し、9月8日までに回答のあったものを集計した。

アンケートに協力してくれた施術所は「整体・リラクゼーション・カイロプラクティック」が10所、「接骨院」28所、「接骨とあはきの併用」が18所、「あはき」は3所で合計59の施術所だった。回答者は東北から九州までのほぼ全国から寄せられた。

**アンケート回答用紙**

ヒーリングマガジン77号(10月25日発行)で「あなたの院の売上げ対策を教えてください(仮題)」と題した特集を組み予定です。ぜひともご理解の上、アンケートにご協力ください。

氏名:	院名:	職種:
住所:〒		
電話:		Eメール:

※ヒーリングマガジンでは氏名、院名、住所の都道府県以下、電話、メールは掲載しません。上記データはプレゼント送付のみに使用します。

該当部分に○、もしくは括弧内にご記入ください。

Q1:この数年内で売上げ向上のために何か取り組みを行いましたか?  
A1:①実施した ②実施していない ③これから実施する

Q2:実施した院にお尋ねします。取り組み内容はどのようなことでしたか?  
A2:①院内体制整備 ②自費新規メニューの導入 ③物販 ④その他  
(実施内容・具体的に)

Q3:実施した院にお尋ねします。取り組み内容をどのように宣伝しましたか?  
A3:①自院ホームページ ②チラシ ③院内ポスター ④その他( )

Q4:実施した院にお尋ねします。売上げ向上等の実施効果は見られましたか?  
A4:①効果があった ②変化がなかった ③効果がなかった  
(その理由)

Q5:実施していない院にお尋ねします。実施しない理由をお聞かせください。  
A5:①十分な売上げがある ②時間がない ③面倒くさい ④その他( )

Q6:今後の売上げ向上対策としてどのような対策が良いと感じていますか?  
A6:①院内体制整備 ②自費新規メニューの導入 ③物販 ④その他( )

Q7:今後の売上げ向上対策として自費新規メニューの導入には何が良いと思いますか?  
A7:①手技・治療系 ②美容・瘦身系 ③機器系 ④その他( )  
(具体的に)

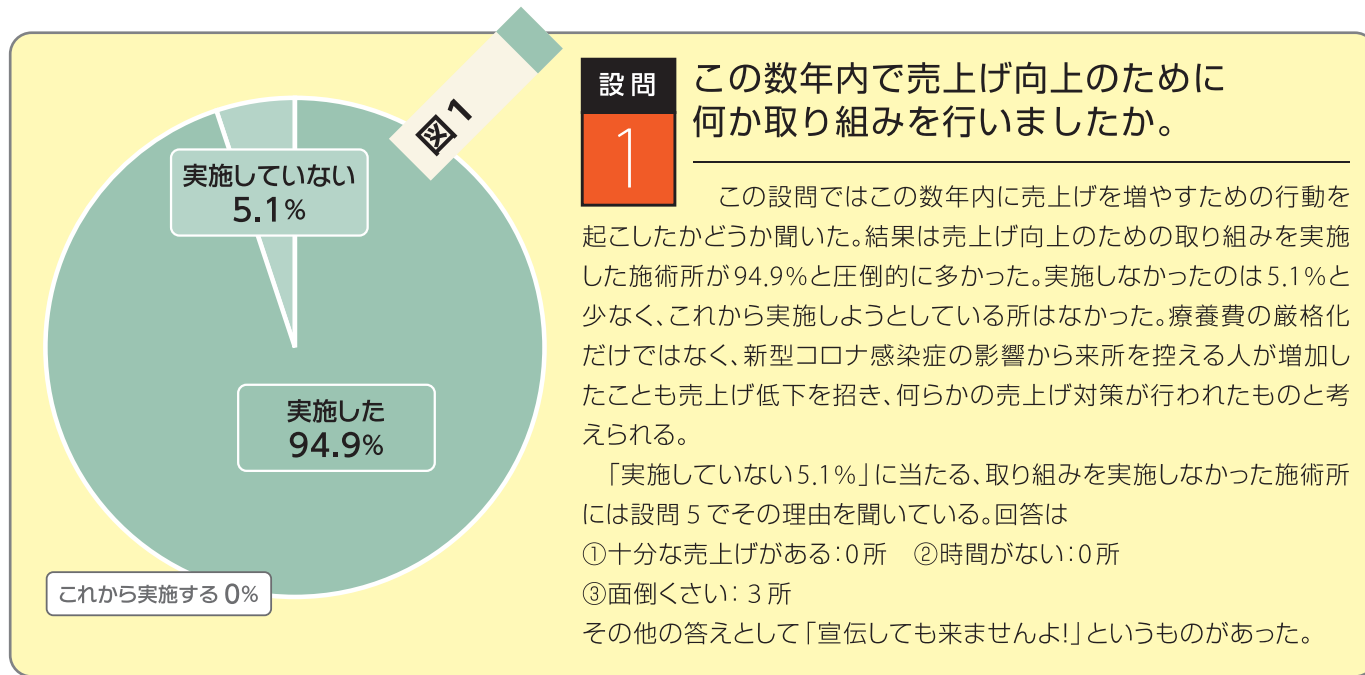
Q8:自費メニューの導入のための新たなメニュー等はどこで修得するのが良いと思いますか?  
A8:①セミナー ②友人・知人 ③学校等 ④その他( )

Q9:記載以外に売上げが向上できる方法や向上した結果があればお聞かせください。  
A9:(具体的に)

Q10:この先の治療院経営はどうなると思いますか?  
A10:①より厳しくなる ②現状維持 ③案になる ④その他( )

**アンケートのご回答は下記へ9月8日(木)までにお送りください**

**FAX: 03-5296-9056** ... 印刷後本紙に記入し直接送付してください。  
**E-Mail: info@healingm.com** ... 印刷後本紙に記入しスキャンして送付してください。またはメールにQ番号と回答を記入し送付してください。



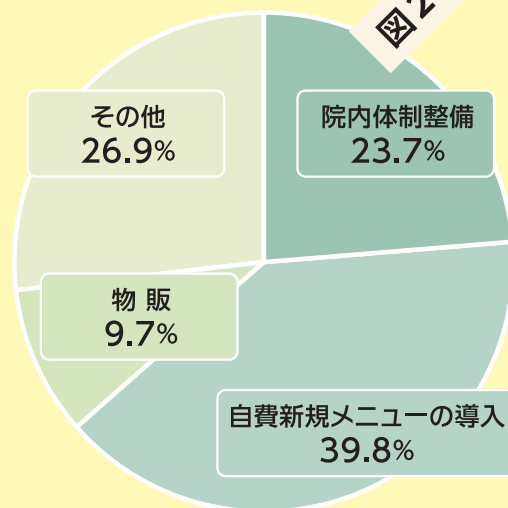
設問

2

実施した院にお尋ねします。  
取り組み内容はどのようなことでしたか？

設問 2 では取り組み内容を聞いた。集計結果は図 2 の通りだが、具体的な取り組み内容として、「自律神経レーザー治療の導入」「元々あった自費施術メニュー価格の適正化」「ホームページの作成」「トレーナー活動」「訪問施術」などがあつた。また、「サービスで行っていたウォーターベッドなどを有料に切り替え売上げUPした」との回答があつた。身近なところでは「経費削減（電気代の削減のため、不必要な機器用のブレーカーを切る、帰宅時は電源を切る。消耗品を見直し価格の安い消耗品に切り替えたり節約をする）」。

その他の26.9%には「企業と契約して社員の健康相談・体調管理のアドバイス事業を行った」「施術とは全く違う別事業を開始した」などがあつた。売上げ低下による意外な副産物として「患者・客の減少によりスタッフにかかる負担が軽減した」というのがあつた。



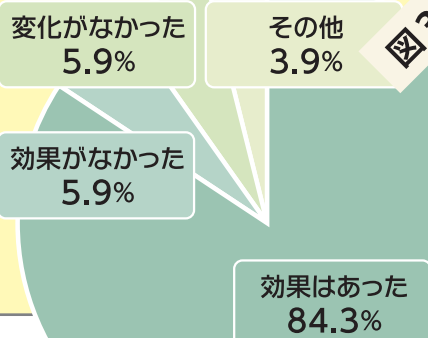
設問

3

実施した院にお尋ねします。  
取り組み内容をどのように宣伝しましたか？

この設問では取り組み内容の宣伝方法を聞いた。図はないが、ホームページ、チラシ、店内ポスターで約 7 割になっている。その他の3.9%にはDM

や年賀状、暑中見舞いの書状での宣伝が多かつた。数は少ないが地域で講座活動や展示会などでの宣伝というのも見られた。



設問

4

実施した院にお尋ねします。  
売上げ向上などの  
実施効果は見られましたか？

売上げ向上などの実施効果はあつたかと聞いたところ、84.3%が効果あつたと回答した。効果がなかつた所、実施前と変わらなかつた所の合計は11.8%だつた。「自費移行により収益は上がったもののコロナ禍により患者数が減少し、経営的には満足できていない状況」との声も聞かれた。

設問

5

実施していない院にお尋ねします。  
実施しない理由をお聞かせください。

(設問 1 参照)

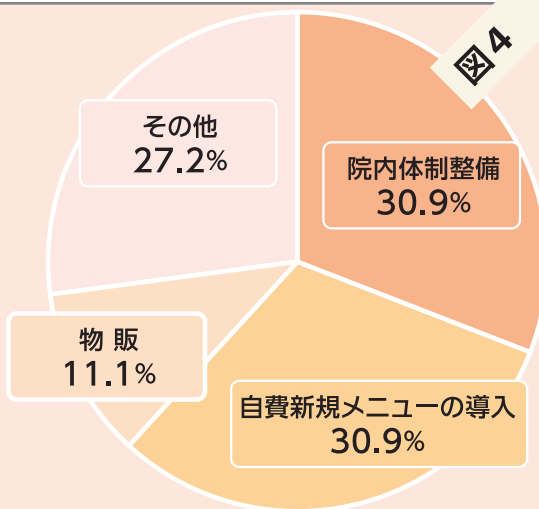
設問

6

今後の売上げ向上対策として  
どのような対策が良いと感じていますか？

設問 6 では今後の対策としてどのようなものが良いか聞いてみた。

27.2%を占めるその他の、主だつたものを挙げると「メニュー単価を上げる」「自費の患者をもっと増やす努力をする」「現存の患者からの紹介を増やす」などがあつた。中には「実態調査されるような業界が良いわけない! あきらめている!」という悲観的な回答や「保険者には強い姿勢で接する。医師会や厚労省の意見をうのみにして弱いものイジメをしているだけの彼らに仕事を奪われる一方であることを自覚すべき」というものもあつた。



設問

8

### 自費メニュー導入のための 新たなメニュー等は どこで修得するのが良いと思いますか？

修得先がセミナーという人が57.1%と圧倒的に多く、友人・知人17.1%、その他21.4、学校4.3%と続いた。その他の中には「自院の患者さんのニーズに合わせて自社開発する」「YouTubeから院で実践できそうな内容をピックアップしてセミナーなどでそれを修得する」「習得済みの手技の技術力の向上」「接骨院の自費メニューって…物販以外ないでしょ？」という回答もあった。

設問

9

### 記載以外に売上げが向上できる方法や 向上した結果があればお聞かせください。

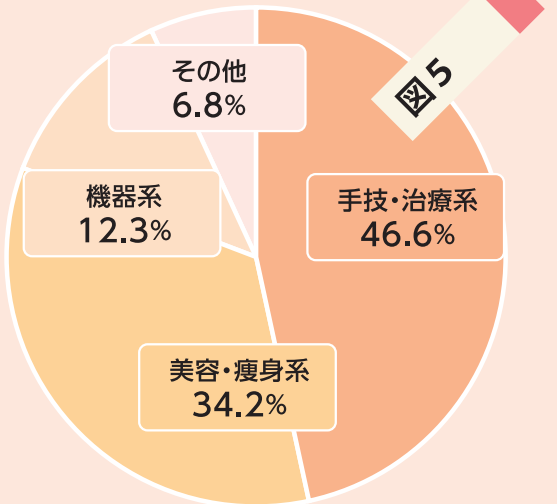
手技療法家にとって売上げが上がる具体策を聞いてみた。「口コミの強化」「値上げと時短が必要になる。それを来院者に納得してもらうには？ を考えること」「今はどこの企業も価格の値上げを行っているのでメニューごとに100円程度であれば値上げがしやすい」「交通事故・労災患者の獲得」「企業や弁護士と契約して製品開発」「スタッフのやる気を引上げる福利厚生を取り入れる」「資格の勉強」。

設問

7

### 今後の売上げ向上対策として 自費新規メニューの導入には 何が良いと思いますか？

この設問では自費新規メニューの導入に適しているものは何かを聞いた。手技・治療系が46.6%、美容・痩身系が34.2%、機器系12.3%と続いた。

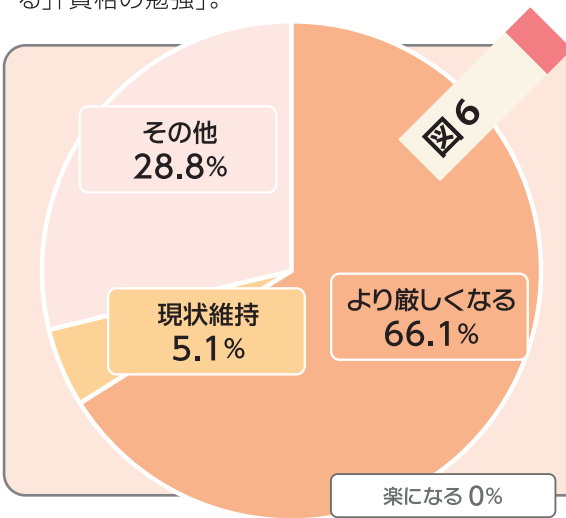


設問

10

### この先の治療院・施術所経営は どうなると思いますか？

業界の将来をどう見ているか聞いてみた。「より厳しくなる」と思うのが66.1%、現状維持が5.1%、その他28.8%だった。その他の中では「保険治療は厳しくなり年金が減り物価は上がる。そして患者は来なくなるという悪循環に入っている」「1998年までの柔整養成所は14校で1学年定員1050名という規制が外れ今は100以上養成校があることが問題」と嘆く声がある一方で、「やり方次第でどうとでもなる」「その人の考え方次第」という回答もあった。



施術所の増加、療養費の支給低下、新型コロナウイルス感染症による患者・客の治療控えが続いている。

売上げが低下して新たな取り組みを行う際も俯瞰的ではなく狭い施術所内での治療という視点からしか見られない人が多いと聞く。一方で、新型コロナウイルス感染症を逆手に取り歩かなくなった患者・客の運動のフォローで、大きく売上げを伸ばした施術所があった。視点を業界に近い介護、福祉、フィットネスなどの共通点やその延長線上から俯瞰して新たな施策を考えることもよいかもしれない。物販について「物売りは治療家としてのプライドが許さない」という頑なな施術家がいるが、物販を新規事業として捉え成功するのはどうしたらよいか考える柔軟性が必要かもしれない。また、新規患者の開拓が難しくければ今いる患者・客が半年、1年と施術所に通い続ける仕組み、何らかの形でお金を落としてくれる仕組みも有望のようだ。「予防型施術所」というビジネスモデルを築き大きな成功を収めているところもあるようだ。売上げが低下するこの時期は内向きにならず、患者・客そして社会に不足している点を幅広い視点から見つけ、果敢にアタックする必要がある。何を行うにしても発想の転換が肝である。

※グラフの構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても必ずしも100%とはならない  
※設問によっては重複回答のため合計数が総院数にない

座ったままで

あしふみ運動ができる。

# これは理にかなっている!!

ひ〜りんぐマガジンご愛読の先生はおわかりのはずです!



テレビ・雑誌等  
100社以上で  
紹介されています

健康のために座って足運動

## あしふみ健幸ライフ

なかなか運動ができない! 面倒! 続かない! そんな方に!  
座る時間で楽々続けられる“あしふみ運動”をサポート

「あしふみ健幸ライフ」は、貧乏ゆすりの感覚で長時間リズムカルな  
あしふみ運動ができる『座位歩行者』です。ご高齢の方でも座ったま  
ま楽にあしふみ運動ができます。

血流検証実験の結果、あしふみ開始後数秒で足首は約5倍、額は約2倍の血流量  
と想像以上の結果が出ました。※福岡工業技術センターインテリア研究所にて測定

導入された  
先生のコメントを  
一部紹介します

- ◆ 家庭での“貧乏ゆすり”運動のセルフケアとして啓蒙がしやすくなった。
- ◆ 体力・筋力が低下した方などから“楽、簡単、かつ効果が上がる”として評判。
- ◆ お子さんから高齢者までとても簡単に“ながら運動”ができる点がとても便利。
- ◆ 「トレーニングマシン」や「EMS」は苦手。そんな方から満足の声をいただいた。



ひ〜りんぐマガジン編集部も納得!

動画で分かりやすく解説!  
あしふみ運動のメリットがよく分かります。  
ご覧になるには右のQRコードから



『あなたの院で あしふみ健幸ライフを販売してみませんか』

《あしふみ健幸ライフ》は座りすぎによる健康リスクに着目。  
座ったまま楽な運動ができる、とてもシンプルなあしふみ運動器具です。  
さまざまな場面で“ながら運動”として利用できます。

無垢木 標準タイプ

1本の国産杉から製作。木の温もりを肌で感じさせます。



特別価格で販売します  
(税込) ~~22,000円~~  
特別価格で卸します

無垢木 溝入りタイプ

1本の国産杉から製作。滑り止め加工の溝は足裏を心地よく刺激



特別価格で販売します  
(税込) ~~28,000円~~  
特別価格で卸します

無垢木 溝入り・計測器付タイプ

1本の国産杉から製作。計測器付で回数を計測



特別価格で販売します  
(税込) ~~39,800円~~  
特別価格で卸します

2022年10月1日価格改定

ひ〜りんぐマガジン  
会員特別価格で  
卸しております。  
さらに今なら送料無料

ひ〜りんぐマガジンでは《あしふみ健幸ライフ》を治療院のみ特別価格で卸しております。  
詳しくはメールでご連絡ください。詳しい資料 (PDF版) を送らせていただきます。



mail: [info@e-shugi.jp](mailto:info@e-shugi.jp) FAX:03-5296-9056 TEL:03-5296-9055



# 『しなやかさん』アマゾン26部門で1位獲得の千葉祥子さん

2022年9月現在、アマゾンベストセラー4部門を、アマゾンカテゴリー22部門で1位を達成している本があることをご存知ですか？ そんなあり得ない記録を更新中の『なぜかいつも素敵な人に囲まれている「しなやかな人」の9つの成幸習慣』を書かれた千葉祥子さんにお会いすることができました。

千葉さんは誰もが聞いたことのある大企業ゴールドマン・サックス、モルガン・スタンレー、リーマン・ブラザーズ、PWCといった世界トップクラスのグローバル投資銀行やコンサルティングファームで、25年間活躍された経験をお持ちで、現在ではセミナーやコーチングを行っています。特技は「人をその気にさせること」なのだそうです。自分がご一緒させていただいたのはわずかな時間でしたが、とつても前向きになることができました。

実は直接お会いする前に、クラブハウス※で千葉さんのお話を伺ったり、偶然にも同じルームでお話をさせていただいたり、光栄なことに千葉さんのルームにご招待いただいたり、話し方の指導者でラジオパーソナリティーの山本光子さんと今年8月に開いたばかりのルームにゲストとしてお招きしたりと、ご縁が広がっていました。

待ち合わせの場所に来られた千葉さんは、直前まで行っておられた出張先のお土産を持っていました。「しまった！」自分はお呼びたてたにもかかわらずお土産がない！ でも、

持参していた『ヒーリングマガジン』を笑顔で受け取ってくださいました。この記事「読む癒し」にどうしても千葉さんを紹介したいという思いでお願いしたインタビューだったからです。それにしても、なんとという気配り、気働きなのでしょう。ムムム、初対面からファンになり千葉祥子さんワールドに引き込まれていく感じでした

そこでは、いつ肩たたきをされ、荷物をまとめて去ることになるか分からない環境にある外資系トップ企業でのご経験を伺うことになりました。終身雇用が当たり前の日本の昭和時代に就職している自分からすると、経営者からの突然の一言ですぐに荷物をまとめて会社を後にするって、映画で見かけたことのない光景です。しかし世界屈指の企業であるゴールドマン・サックスやモルガン・スタンレーでは、結果を出し上昇するのが当たり前で水平は価値がないとみなされる環境で、いつも緊張感を持って仕事をしているのだそうです。リーマンにいたっては、いつ会社がなくなってもおかしくないという状況の中で、会社がなくなったらどうしようとか、首になったらどうしようではなく、「そうならどうしよう」とかする」というしなやかな心を持って働いていたそうです。それって確かに「しなやか」だけど「凄い覚悟」だなと思いました。

退職後、メルマガを書いたりFacebookライブをしたりし

## 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。





ている中で、「これからは変化の時代がやってくる。だから、しなやかに行動をして行く必要がある！」しなやかさは、ふらふらではない。しつかりとした軸があるからこそしなやかになれる」とPCの画面に向かって話していたそうです。「それが私の中でキーワードになっていったのだと思います」と語られる千葉さんには、凜とした信念を感じました。そんな現場での経験をまとめた小冊子をメルマガなどに登録したファンの方に送るようになったのが、今回の書籍の原型になったそうです。その当時のタイトルは「しなやかな成功者の7つの習慣」だったそうです。

千葉さんが、外資系大企業で気づいたのは、成功者の中にも幸せそうな人と、そうでない人がいること。大きなお金を稼いでいて明らかに裕福なのに幸せそうでない人がいる。この違いはなんだろう。どんなに稼いでも、もつともつと頑張っていて渴望感を抱き続けている人の中には、がんで亡くなってしまう人やうつ病になってしまう人もいたそうです。

ところが、同じ成功者の中にも、楽しそうに仕事をしていて、家族もハッピー、年に何回も海外旅行をしている幸せそうな人もいる。そんな人たちに触れる中、千葉さんが「幸せな成功者たちは何をやっているのだろう」と書き出した項目は100になりました。「それをまとめたのが、今回の書籍なんです」と伺うと、「いいえ、その中から選んだ7つでスタートしたのですが、『7つの習慣』は世界的に有名な名著があるから変えた方がよいとアドバイスを受けて、2つ増やして9つにしたのです」と笑顔でお答えいただきました。

「世界の金融を動かす、経済にも影響を与えている大企業の成果主義の中でストレスではなく、幸せそうに働いている人たちの生き方、生き様、考え方などを因数分解してみました」と伺うと、それはちよつと違うのだそうです。「私は幸せそうに仕事をしている人たちに触れてみて感じたことを書いていただけなんです。そして岩崎さんが言うように厳選したのではなく、私にとつて書きやすいもの、そして手に取った方にとつて読みやすいものを選んでのです」と経緯を話してくださいました。

しなやかさんに対比して分かりやすくするために「かたくなさん」も登場します。実際にかたくなだった上司や部下がいらしたそうです。でもこの本は、かたくなさんをしなやかさんに変えるために書いたのではなく、誰もが憧れるような大企業で出会ったしなやかさんの成幸習慣を書いたものだそうです。それはひよつとしたら、かたくなさんを幸せに導くきっかけになるかもしれませんね。でも間違いなく多くの人の生きるヒントになるんだなって思いました。読み手の読みやすさにまで気配りした千葉さんのこの本が、26部門で1位なのが、その証拠です。

しつかりとした軸をもってしなやかに生きていくと決めたら、きつと幸せになれるのでしょうか。最後に「残りの91項目も知りたいです」と言ったら「47の習慣を執筆中なんです」と教えてくださいました。「47ですか?」「はい、しなやかですから!」最後まで笑顔の絶えない時間でした。

※「クラブハウス」は招待制の音声配信SNSで日本国内でも盛り上がりを見せている。

「これからは変化の時代がやってくる。  
だから、しなやかに行動をして行く必要がある!」千葉祥子

ホームページ <https://www.shoko-life.com/>

ブログ <https://ameblo.jp/shoko-shinayaka>

Facebook <https://www.facebook.com/shoko.lifecoach/>

アマゾン <https://www.amazon.co.jp/dp/BOBBSB917T>



# 人材を人財に変える教育術

## 第43回「頑張っているのに評価されない？ 現場で起こる2つの誤解」



**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。

こんにちは、朝倉千恵子です。  
毎日一生懸命頑張っているの  
に、なぜか思うような評価が得ら  
れずに悩んだことはありません  
か？ 仕事でもプライベートで  
も評価はつねに相手がするもの  
です。自分の頑張りが正しく評価  
されていない、と感じるときには  
少し立ち止まって今日のテーマ  
について考えてみてください。

### 「一生懸命働く」とはどういう ことか

まず、一生懸命働くことと長い  
時間働くことは少し意味が違う  
ことを知っておいてください。私  
は日本全国のさまざまな企業様

を訪問させていただいています  
が、どこの会社にもこれを誤解し  
ている方が少なからずいます。

例えば、あなたの周りにこんな  
人はいませんか？ 誰よりも早く  
入社して、または遅い時間まで会  
社にいて休日も出勤して長い時間  
働いているけれど、そんなに成果  
や結果が出ていない人。私の以前  
の職場にもいました。その姿を見  
てはじめはその頑張りに頭が下が  
る思いでした。しかし、上司が発し  
た言葉にハッとしました。

### 「その姿勢に感謝はするけれど、 評価はしない」

一生懸命頑張っていれば、評価  
してもらえらるし評価されるべき  
である、という思いがなくなってし

まいますが、本人の一生懸命さと  
会社が求めている仕事に対する  
一生懸命さは実は全く違います。  
会社は求めているものは、頑張り  
ではなく「結果」

長く働くことを評価する制度  
や文化ができてしまうと、誰もが  
そうしなければ評価されなくなり  
ます。最終的には、長く働くことが  
目的となりズルズルと仕事を引き  
延ばす人も現れます。時間は誰に  
も等しく限られて与えられている  
ものですから、会社が発展するた  
めには一人ひとりがその時間の密  
度を上げていくしかありません。  
会社の求めているものは、成果や  
結果であり、そのために費やす時  
間ではないんです。そこを勘違い  
したままだと「こんなに頑張っ  
ているのにどうして？」と疑問や不  
満が湧いてきます。

### 2つの横柄について

もう1つ誤解が生じやすいの  
が「横柄さ」です。例えば何か仕事

の依頼をしたとき、ふてくされて  
面倒くさそうに「ええ、私がやる  
んですか？」としぶしぶ受けながら  
も、仕事はきっちりしてくれる人が  
いたとします。一方で「はい！ わ  
かりました！」と清々しく受けてく  
れたのに、結局やらない人がいたと  
します。

私は前者を「態度の横柄」、後者  
を「心の横柄」と呼んでいます。人は  
往々にして態度が横柄な人を嫌いま  
す。しかし、態度の横柄は本人が気づ  
き、意識することで克服することが  
できます。一方でより根深いのは目  
に見えない「心の横柄」です。言った  
ことをやらない、納期を守らない、同  
じミスを繰り返す……。一見すると  
素直なので本人も周囲も気づかず改  
善の機会を逃してしまうのが難しい  
ところです。



いずれにせよ横柄で得をするこ  
とはありません。「態度の横柄に  
なっていないか？」「心の横柄に  
なっていないか？」と自らに問いか  
けてみましょう。



# 日本手技療法協会・整体師会 認定指導員募集

## 整体師養成講座の 指導員に なってください。



### 営業時間外の有効利用でビジネスチャンス！

ご提案  
メリット  
その1

**店**の空いた時間を有効活用 **講師として収入を得る**

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

ご提案  
メリット  
その2

**学**び舎として地域の信頼獲得 **他店との差別化を図る**

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

さらに

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

ご提案  
メリット  
その3

**教**材は20年間以上研究した **実践的テキスト**

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

### 手技療法家を育てて下さい

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

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



詳しくはコチラ！

日本手技療法協会・整体師会

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

神田事務所

〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町 1-1-1 KA111ビル

TEL:03-3255-0774

Japan Therapist Association

# 徒手医学 基礎講座

## Vol.26 胸腰筋膜と腰痛

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購読の先生方、こんにちは！ 前回まで2回にわたり立方骨症候群についてお話しさせていただきました。荷重歩行時の足部外側の痛みは臨床上多くみられます。いつ患者さまが来院しても対処できるよう院内で練習、勉強しておいてください。

今回は、私が20年前から勉強させていただいている胸腰筋膜についてお話しさせていただきます。以前、脊柱安定化運動の勉強に没頭しているとき、内部コアの筋すべてが胸腰筋膜と関係があることが分かりました。体幹筋の発動は胸腰筋膜に付着する筋が共同収縮を起こしコアを安定させます。簡単なようで難しく、特に慢性腰痛患者ではアウターユニットが疼痛性防御収縮を起こし、インナーユニットは収縮遅延を起こすことが証明されています。これは大変興味深い内容で、今でも楽しく勉強させてもらっています。今号では胸腰筋膜について読者の先生方が興味を持ってもらえるように解説していきたいと思います。

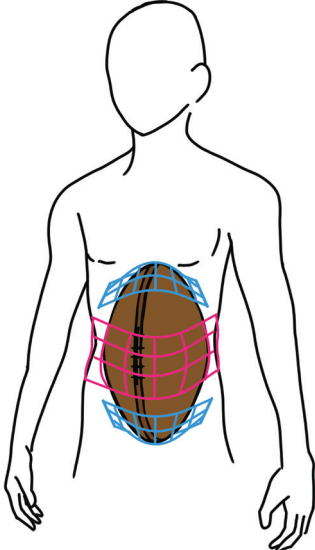
### 【脊柱安定化運動の歴史】

従来から医学界では、椎間板が変性し椎間板の高さがなくなり、髄核の保持機能を失った椎間関節は《不安定性関節》として扱われてきました。正常な椎間板は髄核を支点としてベアリングのような働きをしています。不安定なので、当然カイロプラクティックのような手技では治りませんし余計に不安定になります。何年か前に言いましたが腰部不安定性の固有症状は初動時痛と自動運動時の一致しない痛みです(前屈時に痛かった→二回目は痛くないなど)。

この腰部不安定性に対し議論されてきたのが脊柱安定化運動です。これらは1957年Bartelinkらが提唱した《腹腔内圧理論》から始まりました(Bartelink DL,1957)。

彼らは腹腔内圧を構成する体幹筋群をラグビーボールに見立て、ボールが膨らむことで脊柱を前方から支持し、重量物挙上時の体幹屈曲モーメントに抵抗することが可能だと考えました(図1)。

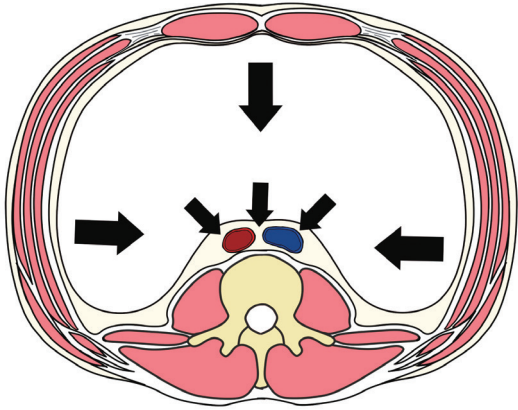
図1 体幹筋群をラグビーボールに見立てる



### 腹腔内圧理論の限界と矛盾

- ①内・外腹斜筋、腹横筋、腹直筋などの腹筋群の収縮のみで体幹(脊柱)伸展モーメントに寄与できるのか？
- ②数理モデルでは重量物挙上時に腹腔内圧のみで脊柱を保持し、挙上動作を行ったとすると250mmHgを超える腹腔内圧が要求される。これは同じ腹腔内を通過する腹部大動脈の収縮期血圧を超えてしまい、内臓と下肢への血流が遮断され阻血状態になる(図2)。

図2 横断面で腹部大動脈が腹圧に押されている



③腹筋群の横断面積から算出される最大出力では250mmHgには程遠い。といった疑問や否定が出てきたのでブームが去ったといわれています。臨床では腰椎コルセットをきつく締める癖のある患者が余計に足が痺れた！ と言ってくる患者をみることがあります。前述したように腹圧が腹部大動脈の最大血圧を超してしまった状態なのでメカニズムを説明して適切な圧に調整してあげてください。

## 後部靭帯系理論

その後、1988年に“The Spinal Engine”で後部靭帯系理論が発表されました。重量挙げの選手が100kgを超える重量を肩に乗せ立ち上がる動作を研究し、「大腿四頭筋やハムストリングの横断面積ではこの重量を挙げられない」という結論になりました

図 3

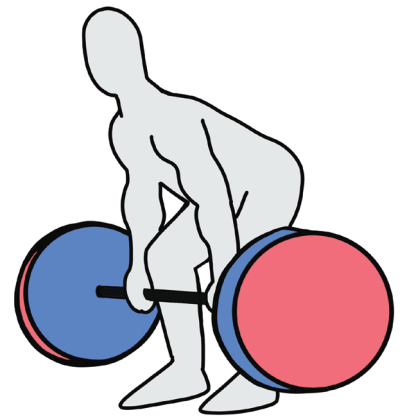
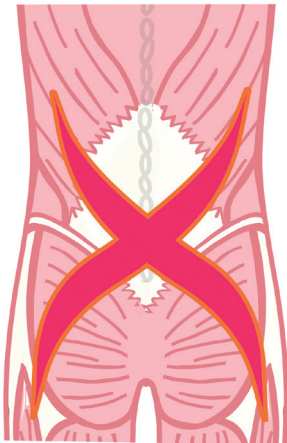


図 3 重量挙げ

その後提唱されたのが、今回のお題である胸腰筋膜を中心とした後部靭帯系です。後部靭帯系を構成するものは胸腰筋膜だけではなく「椎間関節の関節包・棘間/棘上靭帯」も含まれます。これら後部靭帯系が人体で最も発達していて最大の収縮トルクをもつ大殿筋やハムストリングなど、股関節伸展筋群の収縮を胸腰筋膜を介し反対側の広背筋に伝えることにより、重量物を効果的に挙上できるようになります。

図 4 後部靭帯

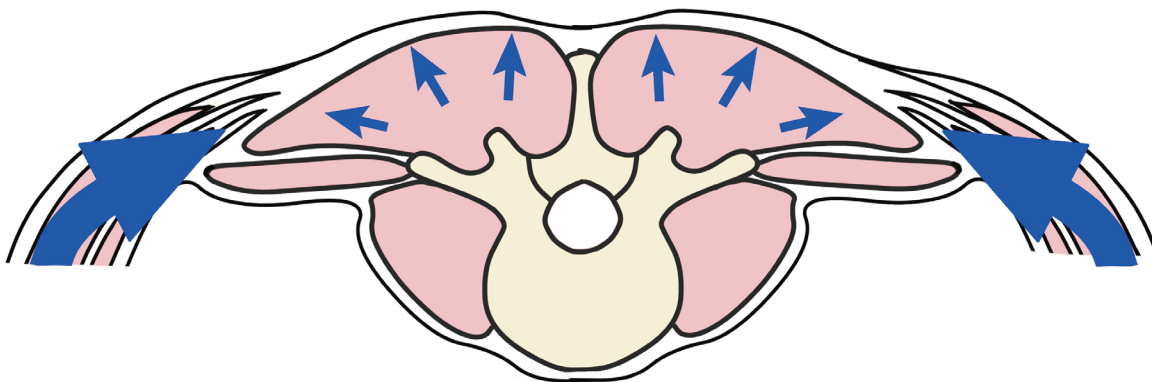


Bednarらによる「慢性腰痛に対する胸腰筋膜の病態研究」では、「慢性腰痛の患者の胸腰筋膜には石灰沈着病変がみられる」とあります (Bednar DA, et al., 1995)。肩関節同様、阻血の多いところに石灰が沈着することから胸腰筋膜が上手く使えていなかったことを示唆しています

## Point: 胸腰筋膜バイオメカニクス: 脊柱起立筋

胸腰筋膜の後葉は脊柱起立筋を覆うような構造をしていて、同時に支帯の役割を持ちます。多裂筋を含む起立筋群の膨隆を受け、外側縫線を介し胸腰筋膜に緊張を伝えます。

図 5 脊柱起立筋



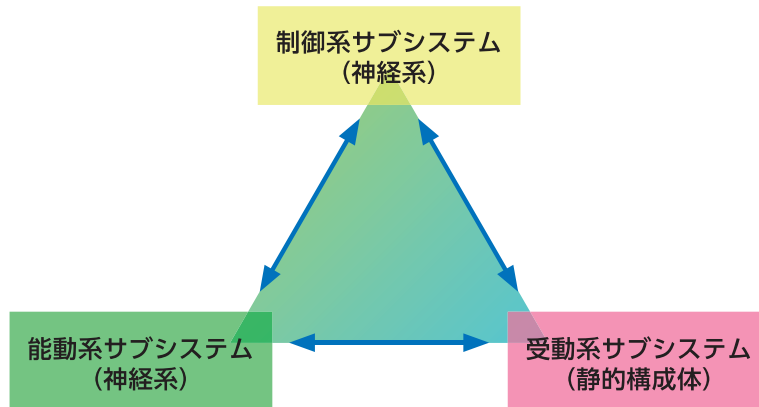
## 後部靭帯系理論の限界

現在では表層筋の過剰な共同収縮 (co-activation) の問題が指摘されており、個々の分節に過剰な圧縮負荷をきたすと報告されています (O'Sullivan PB, et al., 1997) (Mirka GA & Marras WS, 1993)。

脊柱安定化システム

現在では、Panjabiらが推奨する“受動系サブシステム”“能動系サブシステム”“制御系サブシステム”で構成される脊柱安定化システムが中心となっています(図6)。

図6 脊柱安定化システム



今号では胸腰筋膜に関する体幹筋理論の概論をお伝えしました。次回は実際の腰椎安定化トレーニングをお伝えしていきたいと思っています。

定例の勉強会が復活しました。エコーやStabilizer、筋電図を用いたバイオフィードバックトレーニングの勉強会も始めました。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。

参考文献

Bartelink DL: The role of abdominal pressure in relieving the pressure on the lumbar intervertebral discs. *J Bone Joint Surg Br* 39-B:718-725,1957.

Bednar DA, et al., Observations on the pathomorphology of the thoracolumbar fascia in chronic mechanical back pain. A microscopic study. *Spine(Phila Pa 1976)* May 15;20(10):1161-4,1995.

O'Sullivan PB, Phytty GD, Twomey LT, et al.: Evaluation of specific stabilizing exercise in the treatment of chronic low back pain with radiologic diagnosis of spondylolysis or spondylolisthesis. *Spine(Phila Pa 1976)* 22:2959-2967,1997.

Mirka GA & Marras WS: A stochastic model of trunk muscle coactivation during trunk bending. *Spine(Phila Pa 1976)* 18:1396-1409,1993.

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. 72 花谷博幸

### 信用の積み上げ

PCC「コミュニティの花谷博幸です。新型コロナウイルス感染症の第7波は過去最高の感染者数でした。会員の中にも一時休診を余儀なくされた治療院がありました。会員には院長が感染した時の対応を指示してあったので事後作業はスムーズでしたし、患者さんへの影響も最小限で済みました。しかし一時休診をするというのは精神的ダメージがありますし、患者さんへの印象も正直良くありません。

これから無症状者の扱いなどに変化がありますが、店舗経営者は一般国民と同じような生活をしていいわけはありません。例えば大学生は感染しても軽症だし一人暮らしをしていれば社会に影響がない。しかし、われわれ店舗経営者は自分が感染すれば店舗休診をすることになりますし、スタッフ間で感染すれば風評被害も起こります。「1度感染しちゃえばいい」と思いますが、新型コロナウイルスは再感染します。肌接触する治療業界において、やはり未感染の患者さんから見れば頭ではわかっていても皮膚感覚で拒否反応

が働き、距離を作ることになります。この3年で治療院選びの第1位は「衛生力」になっています。9月初旬現在、累計感染者数は全国民の約15%です。まだ85%の国民は感染していません。ことを知るべきです。これから政府や世論の意向もあり、感染した人、身近で感染があった人たちにとっては、「もう皆感染したでしょ」という認識になっていきます。そうなれば職場、家族で感染していいようが、自宅隔離期間であろうが治療院に侵入してくるのはあたり前になります。第7波からは水際対策ではなく侵入対策に切り替わっていることに気がなければなりません。

多くの院長は「もうコロナ対策なんてウンザリ」だと思えますが、これから国民の大半が感染するまで、店舗経営者はより一層の感染対策を強化する必要があります。第1波第2波は当然として、第7波とも違った感染対策を打ち続けることができるのか？ それこそ院長の情熱次第であり、今後の治療院経営の伸びしろになります。もしいまだに「1治療1消毒」すらで

きていないなら、患者さんから「感染源」と認識されています。

新型コロナウイルスと、「衛生力」こそが21世紀の治療院選びの基本条件になることでしょう。さらに3年前から言っていますがこれからリーマンショックを軽く超える経済ショックが起こりますので、衛生力の維持強化すらできない程度の情熱では、これからの発展は厳しくなります。

店舗経営においてお店の印象はとても大切です。これからのインフレ時代に高いお金を取るうと思えば、すでに清潔・安全の印象がこの3年間で患者さんに付いているか？ 第7波が明けても「まだ、そこまでやるんだ」という広報活動こそが強烈な印象を与えます。新型コロナウイルスに対する国民の意識が変化しても信用を積み上げるのです。たとえコロナ対策にウンザリしていても情熱の強さこそが上位にいくたった一つの術なのです。これから経済が壊れベーシックインカムが発動されれば、情熱のある本物の店舗と技術者と経営者しか残りません。



# 続「鍼灸」は「効果」があるのか？

## 第6回 通電治療：新しい鍼灸治療の方向へ

琉球治療院 関 忠雄

「鍼灸」は「効果」があるのか？

でも倉島宗二先生と米山博久先生が中国政府の招待を受け、中国の鍼の先生方と「鍼麻酔」について論議が行われたということです。

倉島先生は中国から帰った後、中国の鍼の詳細な解説を日本の鍼灸師向けの雑誌に書かれました。しかし「鍼麻酔」は個人の感覚に強く依存していたために麻酔効果が弱く、急速に鍼灸師や一般の方から忘れられ

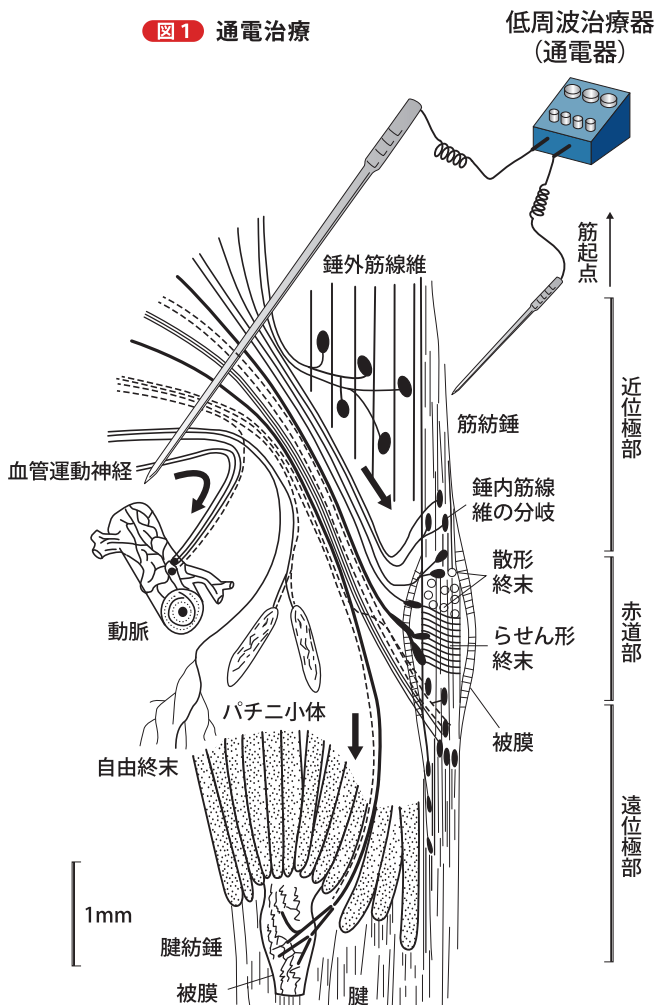
### 1. 以前の鍼灸の手技

- ① 単刺術…そのまま1本の鍼を刺入する手技。
- ② 雀啄術…鍼を刺入した後で雀が餌を啄むように細かく抜き差しする手技。
- ③ 置鍼術…鍼を刺入した後そのまま置いておく手技。

### 2. 鍼麻酔の登場

国共合作（中国国民党と中国共産党の提携・協力体制）・日中戦争・国共内戦を経て中華民国政府を台湾へ放逐し、毛沢東が中華人民共和国（1949年10月1日成立）の初代国家主席となりました。当時中国は世界に自国を売り出す必要がありました。そのために鍼の分野では「鍼麻酔」が盛んに宣伝されました。日本でも倉島宗二先生と米山博久先生が中国政府の招待を受け、中国の鍼の先生方と「鍼麻酔」について論議が行われたということです。

図1 通電治療



### 3. 「通電治療」と「以前の手技」の相違

ていきました。一方、そのとき使われた「通電治療」は独自の手法として存続しています。

単刺術で効果が弱いとき、より効果を高めるため雀啄術が使われるのですが、その響きには個人的好みが強くなります。この響きがないと鍼を受けた気がしないという人もいれば、あの響きはとても嫌だという人もいます。そしてその中間的な手技として置鍼術が考え出されました。刺激の強弱は鍼を置く時間によって調整できるので多くの鍼灸師に使われています。

通電治療は神経組織を鍼で刺激するという効果と同時に、治療器の弱電流によって筋組織も振動させることでマッサージ効果も得られます。鍼の効果とマッ





## 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

サージの効果と同時に期待できるのが通電治療です。以前、倉島宗二先生に以前の手技の代わりに通電治療を使われるのはどうしてなのか聞いたことがありません。そのとき先生は、「単刺術と雀啄術と同じ次元で治療する施術者の手間が省けるから」と答えられました。私が鍼治療の効果とマッサージの効果が同時に得られると確信できたのは、それからずいぶん時間が経ってからでした。

### 4・通電治療の鍼灸の実際

#### ① 複視

私は以前いたアルゼンチンで、眼科分野の「複視」の患者さんに、眼球近くの筋肉を通電器を利用して振動させ、間接的に動眼神経を刺激する治療を行いました。複視とは単一の物体が二つに見えることで、複視は単眼性のこともあれば両眼性のこともあります。単眼複視は片方の眼を開けているときだけ起こります。両眼複視は片方の眼を閉じれば消失する症状を呈します。通電治療では動眼神経を刺激することも可能です。

#### ② 迷走神経への刺激

迷走神経とは脳の延髄から出ている末梢神経の一つで頸部・胸部・腹部に達して多くの内臓に分布しています。大部分が副交感神経からなり、平滑筋の運動や腺の分泌運動を調節します。

人の身体は交感神経と副交感神経からなる自律神経によって支配され、活動しているときに交感神経が働き、リラックスしているときには副交感神経が働きます。迷走神経が刺激されてリラックス状態に切り替わると、急激に心拍数が減少し血圧も下がっていきます。

意識を保つには脳への十分な血液量が必要なため、急激に心拍数や血圧が低下すると脳への血液量が減ってその結果意識を失う結果になります。これが血管迷走神経反射です。このために迷走神経を適正に保つことは身体にとっても大切なことなのです。通電治療は効果的に迷走神経を刺激できます。頸部への「通電治療」は迷走神経を刺激すると同時に頸部の筋への振動を加えられるのでさらに効果的です。ヨーロッパ医学の注射針は頸部にこのような操作を加えることができせん。微妙な刺激を迷走神経に加えるという手技は鍼刺激の独特なものと思われま。頸部への刺激で気をつけることは内出血です。頸部の外側は静脈にあたる確率が高いため喉骨に近い部分に刺激することで内出血を防ぐことが可能です。



写真1 頸部への刺鍼

### 5・通電治療の鍼灸の応用分野

#### ① 腹直筋への刺鍼

#### ② 顔面神経への刺鍼

#### ③ 頸部への刺鍼(頸部の痛みと目まい・眼精疲労)

#### ④ 坐骨神経への刺鍼(坐骨神経痛)

…など多くの刺鍼分野があります。今後より詳細に考察し応用分野の確認と拡大の必要があると思われる。



**最新クラウド&  
同期機能搭載!**

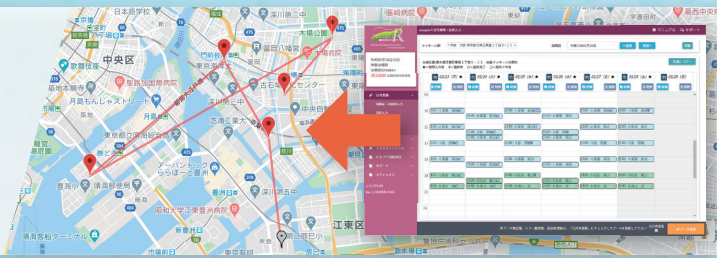


# 最新訪問マッサージ用「レセプロ-R2 アールツー」クラウドレセコン

## POINT1

### 往療距離自動算定!

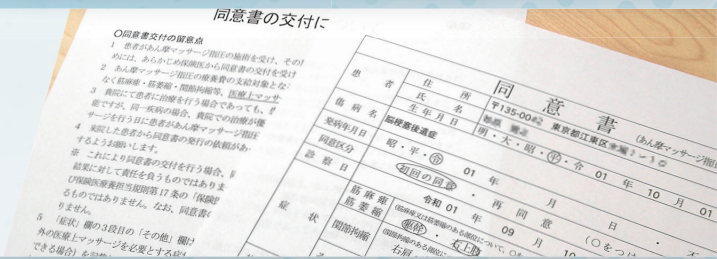
保険証入力、訪問スケジュールを入力するだけで患者の往療距離を自動算定！  
 療養費改定に対応した正確な距離を算定します。



## 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!

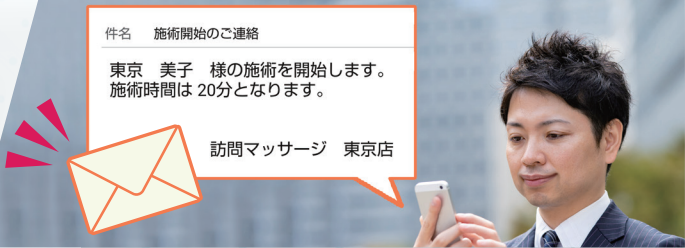
スマートフォンで訪問スケジュールを確認。  
 施術開始・終了情報を記録でき、コメントもレセコン本体と共有できます。

- 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)

# 治療家のための 「誰でもわかる インボイス制度」

## 特集 2

気になるワード  
〈インボイス制度〉

インボイス制度とは、2023（令和5）年10月1日から導入される事業者向けの消費税のルール変更だ。消費税は通常、事業者が売り上げた際の消費税（売上税額）と自社が仕入れたときの消費税（仕入税額）の差額（仕入税額控除）を税務署に納付する。新制度が開始されると仕入税額控除のためには請求書や請求データ（請求書データなど）の様式が「登録番号」、「適用税率」、「消費税額」などが記載された、国が認めた適格請求書（インボイス）であることが必須条件となる。

制度導入後は仕入税額控除のために消費税課税事業者（課税事業者）は、国税庁に登録して入手した登録番号などが記載された請求書（インボイス）を発行・受領したり、保存したりする

### 1 現在の消費税

#### 消費税の仕組み

税法上では「年間課税売上高が1000万円を超えた事業者」を課税事業者としている。原則として消費税の課税事業者になったら、法人であるか個人であるかにかかわらず消費税の納税義務がある。消費税はいわゆる消費税と地方消費税と合算したものをいうが、ここでは合算したものを消費税という。

消費税は負担する人と納税する人が異なる「間接税」の一つだ。支払った消費税はいったん

必要がある。課税事業者は手間が増えるがインボイスを使って従来通りに仕入税額控除を行い納税すればよく、あまり大きな影響はない。他方、個人事業主や自分ひとりまたは家族だけで事業を行う人で、現在、年間課税売上げが1000万円以下の「消費税免税事業者」はこの制度により大きな影響を受けるとネット上で騒がれている。治療院や民間資格者の施術所（民間施術所）、業務委託契約で働く個人事業主も仕事が増える可能性があるとも聞く。インボイス制度は治療院や治療家にとどのような影響があるか、この特集で消費税そのものの仕組みと「インボイス制度による治療院、民間施術所、治療家などへの影響」を分かりやすく解説する。

購入先（事業者）に預ける形となる。事業者は消費者から預かった消費税を納税しなければならぬが、事業者は仕入れや経費で消費税を負担する立場でもある。事業者が納税する消費税を計算するときは、消費者から預かった消費税と仕入れや経費などで支払った消費税をそれぞれ集計し、仕入税額控除して納付する仕組みになっている（図1）。

#### 医療機関などの消費税の仕組み

医療機関や柔道整復（柔整）師やあん摩マッサージ指圧、はり、きゅう（あはき）師などの治療院では、保険適用の治療費は非課税のため患

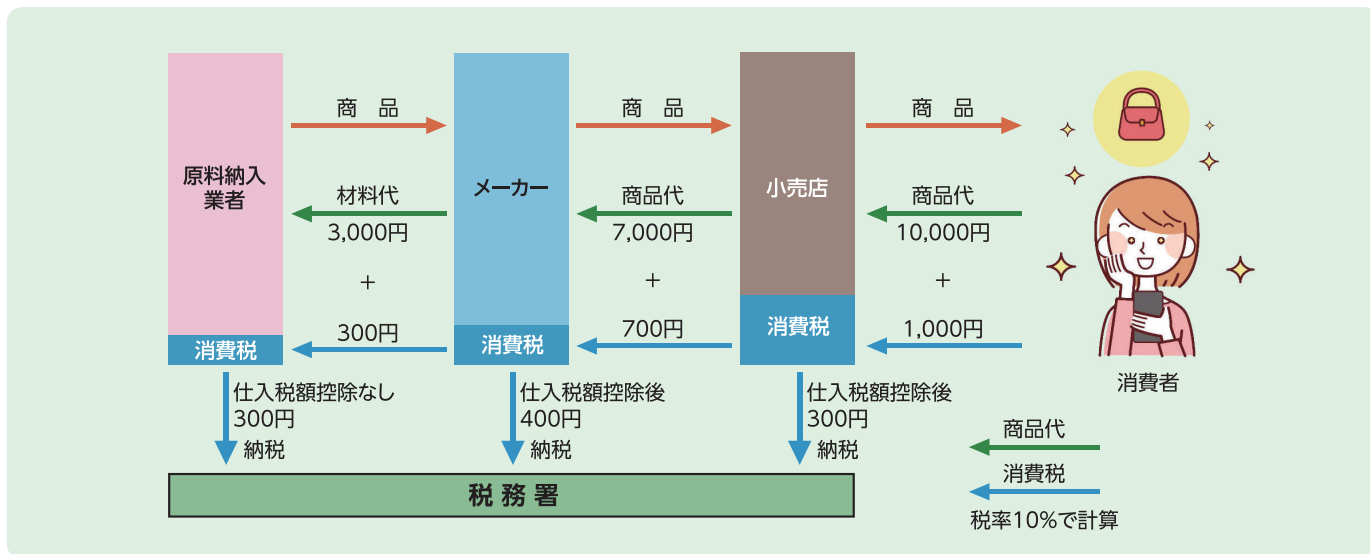


図 1：一般的な消費税の仕組み

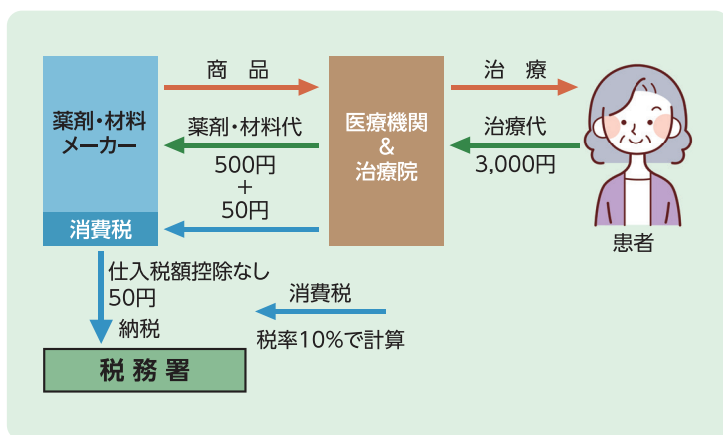


図 2：医療機関などの保険適用時の消費税

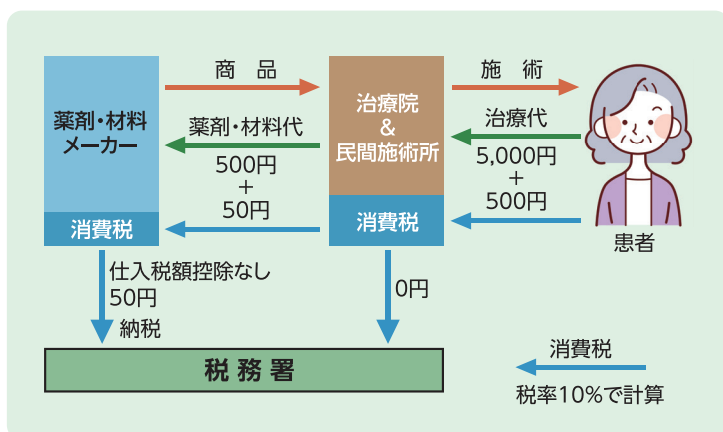


図 3：保険適用外施術の免税事業者の消費税

者から消費税は預からない。一方で医療機関や治療院は治療のための薬剤、包帯、固定用テープ、湿布薬、鍼などの医療用品、材料などを購入する際に消費税を支払っているが、医療機関や治療院は非課税のため「仕入税額控除」ができない。そこで厚生労働省は消費税の税率が変更された場合、医療費や療養費の料金改定をして仕入税額相当額を治療費に加算して補填している。柔整、あはきの療養費については、消費税が5%から8%に税率変更された2014(平成26)年の引き上げに伴う療養費改定では+0.68%、前回2019(令和元)年に8%から10%に引き上げられた際は+0.44%のアップとなっている(図2)。

治療院での自費治療分や保険を取り扱わない民間施術所については、一般的な消費税の仕組みと同じだ。自費分、物販などの年間売上げが1000万円超の課税事業者は売り上げた際の消費税(売上税額)と薬剤や材料を仕入れたときの消費税(仕入税額)の差額(仕入税額控除)を税務署に納付する。年間売上げが100万円以下の消費税免税事業者(免税事業者)は消費税を預かって納税する必要はない。消費税免税事業者が薬剤や材料を仕入れた際は仕入メーカーへは消費税分全額を支払う。図3のように免税事業者には450円の消費税分が残る。

## 2 インボイス制度

### インボイス制度の目的

消費税は少子高齢化社会を見越し国民に薄く広く課税し、税収を増やす目的で1989(平成元)年に導入された。導入する際は「貧しくても裕福でも同じ税率で課税されるのはおかしい」「手間がかかりすぎる」との国民の大反対があった。そこで政府は年間売上げ3000万円以下(2004年に1000万円以下に改定)の事業者については免税とし、消費税の納付を免除した。また、手間を省くために支払った請求書を集めるのではなく帳簿でいくら払ったかが分かればよいと小規模事業者の救済策をいれ導入した。一方で、納付を免除された免税事業者も消費者から消費税を受け取っており、消費者が負担した消費税がその免税事業者の懐に入っている(益税)。この益税を減少(是正)しようというのが今回のインボイス制度の大きな目的だ。

インボイス制度の導入以降、課税事業者は適格請求書(インボイス)発行事業者として必要な内容が記載された自分のインボイスの控えと他の事業者から受領したインボイスを保存しなければならぬ。そのためにインボイス制度実施までに国税庁に課税業者登録して登録番号を取り適格請求書を作成する。いろいろ手間は増えるが他の事業者から受領した適格請求書を仕入税額控除後納税すればよく、あまり大きな影響はない。また、仕入税額控除申請の

ための領収書やレシートは適格請求書の簡易的なものである適格簡易請求書として扱うことが可能となっている。

### 治療院、民間施術所などの選択

今まで免税だった年間売上げ1000万円以下の事業者はインボイス制度導入時に次の3点の選択方法がある。

- ① 国税庁に登録し課税事業者になる(適格請求書発行事業者)
- ② 国税庁に登録し簡易課税事業者になる
- ③ 国税庁に登録しない(消費税免税事業者)

インボイス制度は、2023(令和5)年10月1日から導入されるのでまだ時間があると思っている人が多い。しかし、インボイス制度導入時から仕入税額控除を行う課税事業者となるためには原則として来年3月末日までに「適格請求書発行事業者登録申請」を行う必要がある、前記3点の選択検討時間はあまり残さ

れていない。

治療院や民間施術所にとって有利な選択をする必要がある。これら3点の内容や特徴などを調べた。

### ① 国税庁に登録し課税事業者になる(適格請求書発行事業者)

適格請求書発行事業者になると消費税の納税をすることになる。患者から預かった自費分などの消費税から基本的に薬剤・材料費を購入した場合は仕入税額控除して納税する。もし、年間売上げ1000万円超(保険・自賠責売上は除く)になった場合は、翌々年から自動的に課税事業者となり納税が必要になる。

しかし、1000万円以下の治療院、民間施術所などは売上げ先がほとんど消費者(患者・客)と考えられるのでインボイスの保存を必要としない。薬剤や材料の仕入れも大きくなればあえて課税事業者になる必要はない。

企業が社内に治療所を設置し勤務する人たちの治療等を治療院などが受託するなどしている場合がある。その治療院の売上げ先企業が課税事業者で、適格請求書を要求された場合は課税事業者になるかどうか検討が必要になる。売上げ先の事業者によってはインボイスが発行できない場合、契約打ち切りの可能性も出てくる。

表1: 適格請求書の記載事項

適格請求書(インボイス)の記載事項	
① 適格請求書発行事業者の氏名または名称および登録番号	
② 取引年月日	
③ 取引内容	
④ 交付を受ける事業者の氏名または名称	
⑤ 税率ごとに区分して合計した対価の額および適用税率	
⑥ 税率ごとに区分した消費税額	

請求書		
④	△△御中	〇〇商事(株)
10月分	131,200円	
日付	品名	金額
10/25	魚 ※	5,000円
② 10/25	豚肉 ※ ⑤	8,000円
10/28	タオル	2,000円
:	:	:
合計	120,000円	消費税11,200円
⑤ 8%対象	40,000円	消費税3,200円
10%対象	80,000円	消費税8,000円
⑥ ※は軽減税率対象		

② 国税庁に登録し簡易課税事業者になる

簡易課税は年間売上げが1000万円から5000万円までの課税事業者が選択できる。課税売上等にかかる消費税額にみなし仕入率を掛けるだけで、仕入税額控除を行うことができる。受領したインボイス等の保存は必要ない。

納税する消費税の金額の計算式は、納付消費税＝課税売上消費税額－(課税売上消費税額×みなし仕入率)である。みなし仕入率には、業種によって固定の値が決められている。治療院、民間施術所などは第5種事業「運輸通信業、金融業および保険業、サービス業(飲食店業に該当するものを除く)」が適用され、みなし仕入率50%となる。事業者は単純に預かった消費税の50%を納税すればよい。簡易課税事業者は課税事業者が対象なので年間売上げ1000万円以下の治療院や民間施術所では選択できない。

③ 国税庁に登録しない(消費税免税事業者)

登録しない場合は消費税免税事業者(免税事業者)として患者や客から預かった消費税を納税する必要がない。免税事業者でも消費税を請求しても問題はない。年間売上げ1000万円以下で、売上げ先がほとんど消費者(患者・客)の治療院や民間施術所で、適格請求書で仕入税額控除をするような課税事業者もほとんどなく、自院も仕入税額控除をしない場合は免税事業者がお勧め。ただし、売上げ規模によっては変化することもあるので会計士、税理士に一度相談してみることをお勧めする。

施術所と業務提携で働く  
年間売上げ1000万円以下の  
スタッフ(個人事業主)

業務提携先が免税事業者や簡易課税制度を選択している事業者であれば、スタッフは課税事業者に登録しなくても取引に影響はほぼない。一方、業務提携先が課税事業者の場合、業務提携先が仕入税額控除をするためにはインボイスが必要となる。それがなければ業務提携先が仕入税額控除できずスタッフから請求された消費税を100%納税しなければならない。

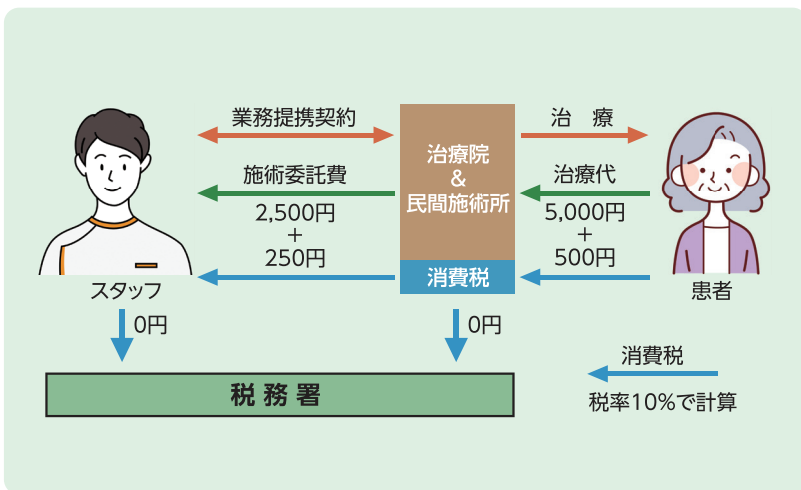


図4：治療院、スタッフとも免税事業者

業務提携先が課税事業者ならば、適格請求書発行事業者に登録しなければ今後の取引に影響するかどうかを確認する必要がある。厳しい業務提携先なら「適格請求書の発行が業務提携の条件」または「消費税分の請求をしないように」と言われる可能性がないとはいえない。しかし、「適格請求書発行事業者であるかどうかにかかわらず仕事をぜひお願いしたい」と言われるのであれば、必ずしも課税事業者に登録する必要はない。

個人事業主として提供できる価値を上げておくことも、インボイス制度対策だろう。

☆☆☆

インボイス制度の導入後は、激変緩和の観点から免税事業者等からの仕入れについても、制度実施後6年間は仕入税額相当額の一定割合を控除可能な経過措置が設けられている。条件はあるがインボイス制度後3年間は免税事業者からの仕入れにつき80%の控除が可能で、さらにその後の3年間は50%控除可能となっている。免税事業者はこの間に、課税事業者への転換の要否を見極めながら対応を検討するのもよいかもしれない。

監修：ミネルバ税理士法人  
東京都品川区大崎5丁目1-11  
電話：03-3491-4836

※本特集では保険治療の施術所を治療院、民間資格者の施術所を民間施術所としている

# 続・療養費の 請求と支給 第55回

## 「接骨院の明細書発行の義務化」

請求代行会社療養費請求担当:療養太郎(仮名)

10月1日より接骨院における明細書交付の義務化が施行されました。義務化は明細書発行機能が付与されているレセコンを使用している常勤職員が3人以上の施術所で、正当な理由がない限り患者へ明細書を無償で交付しなければなりません。この場合あらかじめ「明細書無償交付の実施施術所に係る届出書」を地方厚生(支)局に届け出ることが必要となります。届出を行った施術所は患者に対して明細書を無償交付することで明細書発行体制加算として1患者に対して月1回13円算定することができます。

常勤職員が3人以下の施術所でも明細書発行機能が付与されているレセコンを使用している施術所で、地方厚生(支)局に「明細書無償交付の実施施術所に係る届出書」を届け出し、患者に明細書を無償交付することで、明細書発行体制加算として月1回13円算定できます。常勤職員が3人以下の接骨院で明細書発行機能が付与されているレセコンがあれば、地方厚生(支)局に届け出ることによって体制加算ができますので常勤職員が3人以下の接骨院でも1度検討してみたいかがでしょうか。

と当月分の2カ月分をまとめて明細書を発行した場合は、2カ月分を算定することはできないので注意が必要です。あくまでも明細書発行体制加算は月1回です。

地方厚生(支)局への届け出をしない施術所については、従来どおり患者の求めに応じ明細書を交付した場合、明細書交付料は患者の自費として社会的に妥当・適切な金額を徴収できることになっています。患者の求めがなければ明細書を有償で交付することは認められていません。

明細書交付はそもそも、患者が施術内容、施術費用、日数等を確認できる仕組みを検討した結果、発行が義務化されました。明細書の発行を義務化するうえで施術所の事務負担増に配慮して、明細書発行機能が付与されていないレセコンを使用している、または明細書発行機能が付与されているレセコンを使用していた場合であっても常勤職員3名未満の施術所に関しては、義務化ではなく従来どおり患者の求めに応じた交付としています。ただし、前述のように常勤職員3名未満の施術所でも明細書発行が人手的に可能ならば明細書発行体制加算ができます。

明細書発行の義務化は、患者の知らないところで勝手に外傷として請求されていたり、日数を水増しされて請求されていたりするなどの不正請求防止対策の一環として施行されました。

ではなぜ、不正請求防止のためであればすべての施術所を対象に明細書発行を義務化しなかったのでしょうか? 施術管理者1名



だけの施術所で、レセコンには明細書発行機能が付与されていない院では明細書を毎回患者に発行するのはかなり無理がある、いや不可能だという先生が圧倒的に多かったからです。厚生労働省は明細書発行を不正対策およびそれによる業界の健全な発展を目的とするなら、明細書発行の義務化を前提にレセコンに明細書発行機能を付与させ、そのうえで明細書発行を義務化すればよかつたのではないかと思います。

今まで柔道整復療養費検討専門委員会ですまざまな議論がなされ、すでに施行されたものや継続的に議論されているものがあります。これまでの専門委員会では柔道整復師や接骨院に係る変更や療養費などに関して、柔道整復師側はいつも受け身のように感じるのは私だけでしょうか。その最大の理由は療養費請求において不正請求防止を目的とした話し合いしかなされていらないからだと思います。負傷原因の記載もその一つです。保険者側は負傷原因の記載を1部位目から求めてきておられます。これに対して柔道整復師側は負傷原因の記載の中間と審査の中間をあげて反対し現時点では保留となっています。保険者側は1部位目から負傷原因を記載させたいのであれば、負傷原因の内容をどこまでどのように記載すれば受理するのかを明確に決めることも同時に重要だと思います。

柔道整復師側は業界の健全な発展を真に求めるならば、厚生労働省や保険者の主張に対し受け身になるのではなく療養費請求の新たな提案をしていくことも重要だと思います。

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!!

Think Tank 社会保険労務士事務所  
シンクタンク岡事務所

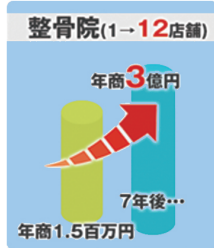
手技療法協会顧問 治療院専門

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!



労務



労務相談  
助成金相談

社会保険



労保・社保  
各種手続

給与計算



給与計算  
代行

契約書



契約書  
規程作成

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

治療院の「経営労務相談室」のページを担  
当して早いもので3年が経ちました。今回は  
ご相談が多かった治療院経営におけるアド  
バイザーの活用について取り上げます。アド  
バイザーを活用することで、経営はより良い  
ものへと変わります。参考にしてくださいだけ  
ば幸いです。

### 1 治療院の経営指標

治療院経営では重視すべ  
き経営指標があります。それ  
は、収益性、安全性、生産性の  
経営指標です。簡単にいう  
と、収益性とは自社が儲かっ  
ているか、安全性は財政面で  
健全かどうか、生産性は事業  
の効率が良いかどうかです。

経営改善は一般にヒト・モ  
ノ・カネへの割り振りを調べ

ることから始めます。まず、経営改善する  
としたらどこから着手すべきか。それは経営  
全体の効率化の話(収益性の指標)です。収  
益性について調べた後は安全性の指標で  
す。安全性の指標とは借入金の返済など経

収益性	儲かっているか？
安全性	財政面は健全か？
生産性	事業の効率は良いか？

営者の不安を軽減させる指標です。不安の  
多くは現在や将来が分からないことです。  
不安を取り除くには、安全性の指標を理解  
します。そうすると取るべき次の行動が見  
えてきます。最後は、投入した資金の使い  
方が適正かどうか。どこを改善すると効率よ  
く利益が上げられるかです。これは生産性  
の指標になります。

経常利益率
自己資本比率
労働分配率

収益性、安全性、生産性など  
の経営指標には、それぞれ一  
例として経常利益率、自己資  
本比率、労働分配率などがあ  
ります。

これらの経営指標につ  
いては専門家からアドバ  
イスを受ける機会もある  
ことと思います。例えば、  
〇月の数字が良くないので、  
売上げをもっと作るよ  
う努力してください。経費  
が多いのもっと削減し  
てください。人件費率は  
〇%以内に抑えるように  
してくださいなどです。客  
観的な立場で会社の経営  
を専門家が見てくれるの  
はありがたいことです。

収入	もっと売上げを上げてください
支出	もっと経費を削減してください
労働分配率を 下げる方法	人件費を下げる 付加価値額(売上総利益)を上げる

### 2 労働分配率と労働生産性

皆さんの会社には、顧問の税理士や社労士  
はいますか。顧問の先生から、経  
営に関するアドバイスはありま  
すか？ アドバイスはあつて  
も、ありきたりなものでは意味  
がありません。では、どんなアド  
バイスが良いのでしょうか？  
それは、収益性・安全性に関する  
ことはもとより、すぐにでも実  
行できる具体的な手法にまで踏  
み込んだ「労働生産性」に関す  
るアドバイスがあると良いで  
しょう。労働生産性とは従業員  
1人当たりの付加価値であり、  
「会社の稼ぐ力」を表します。治  
療院経営ではかなり重要な指標  
になります。

ポイントはPDCAサイク  
ルで回すことができるかです。  
PDCAサイクルとは、Plan  
(計画)、Do(実行)、Check(評  
価)、Action(改善)の頭文字を  
取った経営手法で、目標の達成

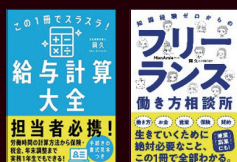
労働分配率(%)	人件費 ÷ 付加価値 × 100
労働生産性	付加価値 ÷ 従業員数
人件費	労働分配率 × 労働生産性 ÷ 100
	(人件費 ÷ 付加価値 × 100) × (付加価値 ÷ 従業員数) ÷ 100
1人当たり人件費	人件費 ÷ 従業員数

※付加価値額 = 営業利益 + 人件費 + 支払利息等 + 動産・不動産賃借料 + 租税公課



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。シンクタンク岡事務所・所長。治療院関連では、1店舗の個人事業主から300店舗超の事業所まで、顧問社労士として労働社会保険手続、給与計算、助成金申請を行う。また、FC展開やM&Aに関するサポートも数多く行っている。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!』(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)などがある。



Plan (計画)	目標を設定し、計画(アクションプラン)を立案します。
Do (実行)	計画を実行に移します。
Check (評価)	実行した内容の検証を行います。
Action (改善)	検証結果を受け、今後の対策や改善を検討します。

や経営改善が進み事業がより良いものになっていきます。

例えば、「週一回ミーティングを行い店舗の数字を出し、曜日の達成状況をみんなで共有することから始めてみましょう」といったものや、「面談の機会を設け、スタッフに自分の給与の〇倍売上げるよう、一人ひとりに数字を示しながらお話しください」といった内容のもので。

人件費は労働分配率と労働生産性に着目することが大事で、これらは人材の確保(賃金水準)と一緒に考えます。次の表はその関係を表したものです。

3 評価と賃金

経営は、数字だけ見ても良くなりません。やはり実務が大切で、労働集約

型事業では、とりわけ労務が鍵になります。生産性を上げるには、「優秀な人材」をいかに確保するかに尽きます。さらに生産性を高い水

労働分配率が高い 人件費が高い 賃金水準が高い	士気が高い 従業員満足度が高い	退職者が少ない 離職率が低い	良い人材が集まりやすい	生産性が上がりやすい(※)
労働分配率が低い 人件費が低い 賃金水準が低い	士気が低い 従業員満足度が低い	退職者が多い 離職率が高い	良い人材が集まりにくい	生産性が上がりにくい

※最新器具等の設備投資が進められない場合は、生産性の低下を招く可能性あり

準で維持し続けるには良い人材を定着させる必要があります。人材の定着では賃金と評価が鍵になります。賃金は高ければ良い人材は集まりやすく離職率は低くなります。

もっとも、良い人材は、もともと士気が高く生産性が上がりやすいのが特徴です。そのため、生産性を高い水準で保ち続けるには優秀な人材を定着させることが大切になります。評価も大事です。良い人材であっても仕事の成果や貢献に対し、正當に評価されなければモチベーションは下がります。

仕事に対する評価は、本人にフィードバックすることで完結します。どの部分が素晴らしく、どの部分が「求める水準」に達していないのか(より求められるのか)、モチベーション管理では面談を通じて、各人へパフォーマンスのレビューを行います。

これにはスキルを要します。そこで、労務の専門家にアドバイスを求めるとよいでしょう。賃金テーブルを作りスタッフ面談で話す内容を決めておきます。評価はモチベーションに直接働きかけます。評価制度と賃金制度でスタッフの意識改革を進めていきます。モチベーション管理ができる労働集約型事業は成長していきます。

日本手技療法協会(経営労務相談室)では、このような経営や労務に関する相談を無料で受け付けています。お気軽にお問い合わせください。

アドバイザーの活用などの詳細については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

# 訪問マッサージの現状

The current situation of the visit massage

## YOUSUKE TSUKAMOTO

塚本 洋介

SELPFUL JAPAN(セルフフル ジャパン)合同会社  
代表/CEO 社会福祉士  
1987年10月24日生まれ 千葉県出身  
千葉商科大学商経学部経済学科 卒業  
株式会社木下の介護、株式会社メディカルノート、  
NPO法人病院経営支援機構を経て、2019年に  
SELPFUL JAPAN合同会社設立。医療・介護・福祉  
の経営コンサルタントとして営業・人材・組織体制  
づくりを支援。  
これまでに20社以上を支援。



# 訪問マッサージ集客の極意 ①「営業とは何か」

はじめまして。医療・介護・福祉の総合支援を行っているSELPFUL JAPAN合同会社の塚本と申します。この業界にとって、あまり聞かれない言葉が「営業」だと思っています。訪問マッサージにのみならず、訪問介護ステーション、訪問看護ステーション、介護付有料老人ホーム、障害者グループホーム、そして安定経営といわれている総合病院でさえ、実は生き残るために営業活動が必要となります。

実際、私が以前働いていた病院経営コンサルタント法人では、300床の総合病院の院長や診療局長を連れて、地域の開業医や健

診センターに営業活動をしたものです。医療・介護・福祉施設の経営には、日本の超高齢化問題と企業の社会貢献的な意味合いもあり、スマートな思考を持つ経営者がいる他業種が多く参入しています。

本欄を読んでいただいている方の中には、これから訪問マッサージを開業しようとしている方や現在開業しているけれども売上げが上がらずに困っている方、さらには今以上に事業発展を目指している方などさまざまなではないかと存じます。訪問マッサージ事業所の課題は、大まかには同じだけれども、個別に見ると事業所それぞれに課題やス

テージが異なります。本欄を読んでいただきそのステージの違いに合わせて課題を解決し、地域貢献や売上げアップにつながれば嬉しいです。

## 営業とは何か

この医療・介護・福祉分野において「営業」といわれてもあまりピンとこないかもしれませんが、なぜなら多くの方がイメージされる「営業」とは、例えば車や家など実際に手に取れる商品があるもの、つまり有形商材を扱うものと思いがちです。しかし、生命保険や私の

ようなコンサルタント業、あるいはエンターテインメント系などの形のない無形商材もあります。病院における治療や介護施設における介護サービス、そして「訪問マッサージ」は、この無形商材です。一般的に有形商材よりも無形商材を売る方が難しいといわれていますが、私にすればどちらも同じです。売れるかどうかというのは、その商品やサービスの性能や効能が顧客の課題解決に結びつくかどうか、ただそれだけの事です。

組織によっては訪問マッサージの集患をするために営業職を専門に雇っているところもあるでしょう。訪問マッサージで営業をする際、まず重要なことは「営業とは何か」「介護業界について」「高齢者について」「医療機関について」など、基本的な項目をおさえておくことです。

**営業とは何か？ その答えについて、私はこのように考えます。「人に働きかけ、人の声を聞き、人の役に立つこと」。**

## ① 人に働きかけるとはどういうこと

人に働きかけるといいますが、これはつまり自らがAction(行動)を起こすということです。営業には「待ちの営業」と「自ら動く営業」があります。しかし、実はどちらも自らAction(行動)する必要があります。本来、待ちの営業というものは存在しないので

す。商品やサービスが完成した際、そのまま「ぼーっ」と待っていても「お客様からの問い合わせ」は来ないですよ。だから雑誌に広告掲載し、ホームページを作り、チラシを配布するなど、なんとか問い合わせを増やそうとします。一見、待ちの営業に見えても、初動に関しては、誰でも自ら動いているのです。何を始めるにも働きかけることが重要で、「訪問マッサージ」をこれから開業される方も、まずは「知ってもらう」ために多くの働きかけを行っていただけだと思います。

## ② 人の声を聞くということ

私がここで「人の声を聞く」と掲げるのは、しっかりと相手のニーズを把握すべきだという意味です。営業の醍醐味は、「人の声を聞く」で得た情報をもとに、自分なりの提案書を作成し、それを顧客に提示して商談し、最終的には契約を得ることだと思います。これは、訪問マッサージでも同じです。訪問マッサージを依頼するということは、そこには大にかかわらず、課題、があります。人の声を聞くというのは、患者さんの課題を把握することから始まります。課題を把握することで、患者さん一人ひとりに合った施術内容・プランを作成することができ、患者さんの満足度を高めることによって、それがリピートにつながり、最終的には「あなたのファン」になります。つまり人の声を聞くというのは

ファンづくりのための重要なプロセスになります。

## ③ 人の役に立つということ

かつて私が「木下の介護」に在籍していた際、上司から教わった言葉は「営業とは人の役に立つ」ということです。

「人の役に立つ」とは、人に働きかけ、人の声を聞き、最終的に人に感謝されなければならぬということなんです。もちろん、すべての患者さんや利害関係者から100%感謝されることはありませんが、営業をするならば120%を目指し、100%をミッションとして掲げるべきなのです。同じ商品や同じサービスを提供していても、お客様から感謝される営業担当者もいれば、お客様からクレームを言われる営業担当者もいます。人の役に立てなければ、それは「営業」という仕事の役割を果たしているとはいえません。訪問マッサージでも、ケアマネジャーや、地域包括支援センター、あるいは回復期病院などに営業活動を行います。そこから紹介いただいた患者さん、その家族、紹介元の担当者に対して役に立たなければなりません。この考え方は営業職にかかわらず、すべての職業に通じると考えています。私は、「営業スキル」というものは、世の中にあるすべての商品やサービスの課題を抱えた人々に提供する唯一無二の「能力」だと思っています。この

永遠のライセンスをつかって、多くの利用者さんや患者さんの役に立ってほしいと心から願っています。

### あなたは 生まれたときから営業マン

ここでは、これから「営業」を始める方に向けたマインドブロックを外せるような話をしたいと思います。私たちは、実は生まれたときから少なからず営業を続けています。赤ちゃんであれば、親に対して泣くという営業を行い、その結果として抱っこやミルク、オムツ交換という成果を得ているわけです。幼児や小学生でもそうです。友人の中から、自分が遊びたいと思った相手に「〇〇さん、うちでゲームしない？」と交渉を持ちかけて一緒に遊び、楽しむという成果を得ています。中学生や高校生になると「YouTube」を観るために「宿題をちゃんどやるから」「家の洗い物は私がやるから」など、自らさまざまな条件を親に提示

して、頑張って交渉した経験はありませんか。私の子どもは大好きなロボットの映画を観るために、保育園から帰ってきたら明日の準備をして風呂に入り、あとは夕食を食べるだけの状態にしてから2時間の映画鑑賞の交渉を持ちかけてきます。うまいなと思うのは、親としてはそこまでやられると、NOという理由がなくなってしまうことです。子どもの側からいうと、私たち親のこれまでの言動や行動から、「ここまでやれば映画を観られる」というのを理解した上で交渉を持ちかけてきているのです。完璧なまでに情報収集と戦略を練ったすばらしい「営業」ではないでしょうか。

高校や大学生活ではアルバイトしたり、好きな人ができたりしますよね。アルバイト先では、上司と時給や有給の交渉などさまざまなシチュエーションで「営業」が発揮されます。好きな人ができたら、付き合えるように告白しますよね。告白までに何度かデートを重ねることで、前述の「人の声を聞く」をしているわけです。つまり情報収集です。前回の

デートで得た情報をもとに次のデートの戦略を立て、相手の好みの食事をしたり行きたい場所へ行ったりするなどいわゆる豪華接待をします。そして告白したときにNOといわせないために、全体的な戦略も検討し、いざ最終段階で想いを告げるのです。

どうでしょうか。皆さんも日ごろから営業活動を実践してきたということの意味が理解できたかと思います。誰でも「生まれたときから営業マン」というのはこういうことなのです。

しかし「営業の結果」については、自分ではコントロールできません。患者さんや利害関係者の意思をコントロールしてしまうと、押し売りや誘導になってしまいます。やるべきことをやった上で、最終的に判断は相手に委ねられるということを忘れてはいけません。結果は、神のみぞ知る、ということです。

これから開業する方、これから営業する方には営業に対するイメージを打破し、自分は今までもやってきたんだなと心の壁を取り除いていただけると幸いです。

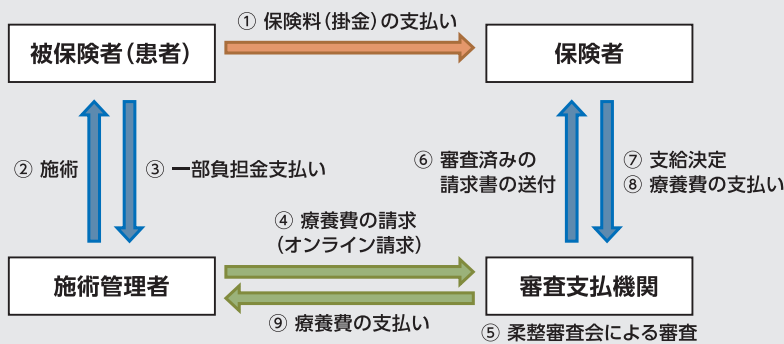


## 「柔整療養費のオンライン請求」ワーキンググループで業務フローの検討へ

第23回柔道整復療養費検討専門委員会が7月14日オンラインで開催された。事務局から一つ目の議題として「公的な関与の下に請求・審査・支払いが行われる仕組み、オンライン請求の導入についてのこれまでの議論及び今後の議論の進め方(案)」が出された。

案では社会全体や医療分野のデジタル化が進んでいる中、「施術管理者への確実な支払い」「オンライン請求導入による施術所や保険者の事務の効率化」は重要と位置づけている。本年度は専門委員会でオンライン請求導入の方向性のとりまとめを行った後、ワーキンググループ(WG)を設置。WGは業務フロー・実務的課題(申請書記載項目、添付資料、施術部位等のコード、施術機関コード、患者署名)などについて検討・調整を行い専門委員会に報告をする。来年度以降の進め方は改めて整理することとした。議論の結果、事務局案に運営上の意見、要望が出たが基本的な方向は了承された。

オンライン請求時の請求・審査・支払手続きイメージ案



出展:柔道整復療養費検討専門委員会資料

遠藤久夫座長(学習院大学経済学部長)は「事務局におかれましては、さまざまなお意見、ご要望が出てお

りますので、それらを留意しながら、丁寧かつ当委員会との関係も密にしながら進めていただければ

ばと思います」とのコメントで一つ目の議題を締めくくった。

二つ目の議題はオンライン請求導入までのつなぎとして「療養費を施術管理者に確実に支払うための仕組み」の検討を進めてはどうか

め、指導・監査等のチェック機能が働かない、などがあった。

事務局は専門委員会に、(1)施術管理者が外部委託できない業務を明確に規定し、請求代行業者の不正を防止するという対策案と、(2)施術管理者が請求代行業務を委託する団体を厚生労働省に事前登録された団体に

た。この仕組みの課題として、①療養費の請求は各施術管理者から各保険者に対して行う必要があることから、請求ルートが多数かつ複雑になっている。そのため、施術管理者の中には請求事務を請求代行業者に委託している場合があるが、請求代行業者の不正により療養費が施術管理者に支払われない事例があった。②施術管理者は受領委任規程に基づき、地方厚生(支)局長と都道府県知事の指導・監査等に応じなければならないが、請求代行業者は受領委任規程の当事者ではないた

限する案を示した。具体的には保険者から療養費の支払いを受ける口座を施術管理者名義の1つの口座とすること、支給申請書は施術管理者が作成すること、支給申請書の返戻送付先は施術管理者の施術所の所在地とする、としている。また、施術管理者が請求代行業務を委託する団体を登録制にし、登録要件をクリアした認定団体のみが請求代行業務を担うことで、請求代行業者の質を担保する。

療養費を確実に支払う仕組みの検討の背景には、請求代行業者による不正事例がある。専門委員会は対策案について引き続き議論することとした。

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 行きたくない治療家 ● 不正請求の実態3
- 第6号 売り切れ**
  - 不正請求の実態4 ● 柔道整復試験制
- 第7号 売り切れ**
  - 個人情報保護法一治療院での対応 ● 覆面座談会
- 第8号**
  - 不正請求の実態5 ● 患者アンケート ● "増患請負人"のマル秘テクニックを公開
- 第9号**
  - 院内デザインの奥義 ● ホームページの活用とポータルサイト
- 第10号**
  - 節税対策と資産形成 生命保険の活用...前編 ● 院・院内デザインの実例
- 第11号**
  - 院・交通事故と接骨院 - 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**
  - 新春覆面談話 国家資格はもういらない? ● SPマークとその効用
- 第15号**
  - 第15回国試合格者
- 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**
  - モンスターペイシエントの実態 ● 広告宣伝の効果と具体例~折込チラシ編
- 第21号**
  - 超多忙の年末に備える! ● 手技療法業界の将来を読む
- 第22号 売り切れ**
  - 大阪気質! 学べ不正請求キャンペーンなど読む返す ● 業初! 入金明示の請求会社
- 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 ● 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**
  - 民主党政権を目指す手技療法業界とは? ● 第18回国試合格者発表
- 第28号**
  - 平成22年療養費改定とその背景 ● 手技療法家のためのコミュニケーション術
- 第29号**
  - 賢く医師とつきあう方法 ● この秋! 技術を深める!
- 第30号**
  - これからの柔整業界を占う! ● "自費治療家"に聞く
- 第31号**
  - 求められる医師との連携 ● TwitterやFacebookは治療院PRに有効か?
- 第32号 売り切れ**
  - 間違いだらけの治療院の経営と運営 ● 治療院お役立ち企業
- 第33号**
  - 警察OBの対策に学ぶ ● 今からでも間に合う柔整国試対策のコツ
- 第34号 売り切れ**
  - 統合医療の未来 ● 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!? ● 正しい文通事故対応法
- 第37号 売り切れ**
  - 統・どうなる療養費改定!? ● 要注意! 手技による事故増加
- 第38号**
  - 手技療法家に聞きました ● "シリーズ"柔整師かあるべし!
- 第39号**
  - 柔整・あはき施術の療養費の一部改正 ● 第21回国試合格者発表
- 第40号**
  - ひーりんぐマガジン記事に見る手技療法の裏側 ● 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 ● 領収書の運用を検討する
- 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**
  - 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
- 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」 ● 新春特談
- 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74号 売り切れ

- 新春特集1「2022年を読む」 ● 新春特集2 訪問マッサージの現状「フランチイズ」を考える
- 厚生労働大臣 後藤茂之「年頭所感」

## 第60号

- 「どうなる広告規制 始まった検討会」 ● 「繁盛治療院・人気のヒミツ」
- 第61号**
  - 詳報! あはき受領委任制度 ● 「口コミで繁盛店になる必勝案」
- 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「厳しさを手技療法業界とサバイバル」
- 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」 ● 特集2020「新・接骨院経営術 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 ● 国家資格者を取り巻く環境と将来を占う



## 第75号

- 第30回国試合格者発表 ● 厚労省「令和2年衛生行政報告例」から読む治療院の未来 ● サバイバル時代の店舗運営・完全マニュアルvol.7

## 第68号

- 特集「新型コロナウイルス禍の手技療法家の行動」 ● 新型コロナウイルス感染予防 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? ● 「サバイバル時代の店舗経営完全マニュアル」
- 第70号**
  - 新春特集「乗り越えよう! 新型コロナ」 ● 新春特集「ちょっと待った!」加入請求団体は万全ですか?」
- 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?」
- 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 ● どうなる広告規制(〜おさらび編〜)
- 第73号**
  - 日本の医療に関する意識調査に学ぶ治療院運営 ● 新型コロナウィ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

- 柔道整復師業界の動向と将来を探る ● 賠償責任保険「会員数2万5千人の秘密を探る」 ● サバイバル時代の店舗運営・完全マニュアルvol.8

## 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「自分力」を上げる セラピストの心理学NLP」をプレゼント!  
ぜひご応募ください!

「どうしたらリピートしてくれる?」「クライアントに満足感をもたらす『対話力』とは?」  
NLPはアメリカの天才セラピスト3名のセラピーの現場から生まれた心理療法。  
本書ではセラピスト3,000人超の相談をもとに、コミュニケーション力の向上に強い心理学NLPを使って、セラピストに必要なメンタルと接客技術をアドバイスする。

著者 山田 泉(全米NLP協会認定トレーナー)  
発行所 BABジャパン  
定価 1,650円(税込)



専門学生  
&  
若手治療家  
対象

基礎を学び直したい、治療の幅を広げたい方に!  
現場ですぐに役立つ! 若手治療家育成アカデミー  
「現場実践塾」

まず身につけたい施術家の基礎! シリーズ  
～明日から即実践可能! 症例ごとの施術方法を身につける～

11月14日(月)  
10:00～13:30

頸部 症例

まずは頸部の構造や特徴を理解した上で、治療院で多く見られる頸部疾患の中から、頸椎ヘルニア・ストレートネック・寝違えを取り上げていきます。病態把握・検査からアプローチのコツまで座学と手技・鍼治療を交えて行っていきます。

講師 才郷 雅美 氏 鍼灸師/あん摩マッサージ指圧師 (施術経験 20年以上!)

11月28日(月)  
10:00～13:30

頭部～頸背部 症例

治療院で多く見られる頸肩部が関連して起こしやすい疾患の中から、肩こり・頸肩腕症候群・胸郭出口症候群・顎関節症・頭痛・眼精疲労について解説します。病態把握・検査からアプローチのコツまで座学と手技・鍼治療を交えて行っていきます。

講師 才郷 雅美 氏 鍼灸師/あん摩マッサージ指圧師 (施術経験 20年以上!)

12月12日(月)  
10:00～13:30

腰部～下肢 症例

治療院で多い腰部、下肢の疾患をピックアップし、病態把握、検査、治療法までを詳しく解説します。座学、実技両方を行っていきます。

【対象症例※一部】急性腰痛・側弯症・脊柱管狭窄症・成長痛・シンスプリント・外反母趾など

講師 山田 義貴 氏 鍼灸師/柔道整復師 (施術経験 10年以上!)

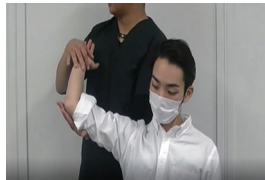
受講者の声

症状に対する施術方法を改めて復習することができました!

実技を練習できたので実践的で良かったです!

現場でよく取り扱う疾患について詳しく学ぶことができて勉強になりました!

明日からすぐにも使えそうな内容でしたので、参考になりました!



料金 オンライン:2,200円/会場参加:3,300円  
※zoomウェビナー機能を利用して開催いたします。

会場 オンライン:100名/会場参加:10名

会場 〒171-0021  
東京都豊島区西池袋3-30-3西池本田ビル7階

セミナーの詳細はホームページへ!



治療家・セラピストのセミナー・コミュニティー団体

一般社団法人TTC

☎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/>