

ジャパン柔道整復師会通信

[季刊誌]

2025年 夏号 | Vol.39

特集

ふぉーかす・おん 会員様ご紹介

バンコク解剖学研修のご案内

コラム

知らなきゃ損する

交通事故対応コラム

\\pickup!\\

接骨院だからこそできる熱中症予防戦略



開業 1 周年おめでとうございます！

手の温もり接骨院 大柳研人 先生

今回は、2024 年 6 月に東京都豊島区でご開業された
手の温もり接骨院様にお邪魔いたしました。



Q ご開業 1 周年おめでとうございます。
早速ではございますが、ご経歴について簡単に教えてください。



学生時代にテニス部でけがをし、整骨院で施術を受けたことから柔道整復師に憧れ、この道を志しました。
その後、大手企業やデイサービスなどを経験し、2024 年に開業をしました。

Q 次に、ご開業の理由を教えてください。



自分が提供したいサービスを提供するためです。「会社の方針で自分がやりたいことが思うようにできない」ということがない環境がほしかったというのがあります。目の前の患者様の健康のためになにができるのか？ということを中心に考えて施術に集中できる環境がうれしいです。また、開業しようとはずっと思っていたのですが、1 社目で一緒に働いていた同期が「もし開業するなら一緒にやりたい」と言ってくれたことも後押しとなり、開業をしました。



Q その方とお二人でご開業されたのですか？



同期だった鎌谷先生は、勤務柔整師として働いてくれています。自身が院長でありオーナーです。「一緒にやろう」とはなりましたが、共同オーナーは辞めようとふたりで話し、それぞれの「オーナー」「柔整師」という立場で、互いに得意な「経営」と「施術」を突き詰めていて、互いにないものを補っています。また、「信頼はするけれど信用するのはやめよう」とも話していて、これはお互いに良くないことを良くないと指摘するために、不正が行われないように、必要な心構えだと思っています。



Q 1 年を振り返って、率直にどうでしたか？



率直にあっという間でした。日々、一生懸命に仕事をしていたらあっという間に 1 年が過ぎていた、という気持ちです。ありがたいことに集客がうまくいき、事業計画で 1 年後に設定していた患者様の人数を開業翌月に達成しました。患者様と「お互い健康でいましょうね」と話しているので、自分たちが元気でいられるように、今年は昨年よりお休みをいただこうと思っています(笑)

Q 集客がうまくいったとのことですが、どのようなことを行ったのですか？



SNS なども行いましたが、一番効果的だったのはホットペッパービューティーです。とは言っても、ホットペッパービューティーのアルゴリズムなどは自分自身でわからないので、それぞれのプロに依頼し作りこみをしてもらいました。また、依頼をする前にペルソナを設定したことで、共通認識をもって戦略を立てることができたと思っています。設定したペルソナは集客だけではなく、内装などにも反映させました。壁紙の色、洗面台など・・・これも自分ではよくわからなかったの、これはおしゃれな鎌谷先生にお任せしました(笑)

Q 開業前とのギャップを感じた点がありますか？

大柳先生



現在、自費が99%で保険が1%と、自費の割合が開業前の想定よりも多く、整体院寄りの運営になったことにギャップを感じています。例えば、「身体の不調はないけれどなんとなく来ました」といった方が来院されることに初めのうちは驚きました。こういったリフレッシュをしたい整体を目的にされている方と痛みを改善したい整骨を目的にされている方が同じ空間にいるというのは、双方への配慮が必要で、配慮の仕方や度合いを模索しました。ただ、それでも自分たちの「目の前にいる人の健康と満足度を第一に考える」という気持ちをブレずにもち、ひとりひとりに向き合うことで、整体と整骨の両立ができていると考えています。

Q うまくいったと感じた工夫や取り組みはありますか？

大柳先生



先ほども話しましたが、ホットペッパービューティーでの集客です。ホットペッパービューティーから予約される方は、基本的に自費での施術だと思って来院して下さるので、価格に対するハードルが高くないです。ただ、その中でも、こういった価格設定にするかは悩みました。結果的に、今一番人気なのは「オーダーメイド施術」というもので、時間別に価格を設定して、その時間内で全力の施術を提供するものです。

Q ジャパン柔道整復師会を知ったきっかけを教えてください。

大柳先生



開業前に勤務していた院がジャパン柔道整復師会に所属していて、レセコン「NOAH」をずっと使用していました。使いやすいレセコンだったので、開業する際に「NOAH」を導入したいと思い会へ連絡をしました。連絡をした後も、押し売り感がなくちょうど良い距離感だなあと感じました。

正直、開業前は柔整師会に入らなくても良いのではないかと考えていたのですが、会から発信される情報がとても役に立っていて、所属した意味を強く感じています。例えば、法改正や補助金の情報を自分で拾うとなると、時間も労力も多く使うことになると思いますが、ジャパンがそれらの情報を発信してくれるので、より施術や経営に集中することができています。



Q 今後の院運営や展望について教えてください。

大柳先生



開業直後は「3院まで増やす!」を目標としていたのですが、今はこの1院でまずは勝負したいと思っています。店舗数にとらわれず視座を高く持ちたいという考えに変わりました。気の合うスタッフが増えたら多店舗展開もありかなと。「育てる」というよりは、自分たちが大手に所属していたのもあり、大手で疲れてしまって、自分のやりたいことができていないような人が、やりたいことをやれるためにうちに来てくれたらいいなと思っています。大手グループで働くことは安定というメリットがある反面、会社の方針で自分がやりたいことが思うようにできないという側面もあります。こういった葛藤を抱える方たちにとって、“自分のやりたいことを大切にできる場所”として、当院が一つの選択肢になればなと思っています。

Q ここまで大柳先生のお話を聞き、強く印象に残ったのは鎌谷先生との関係性です。院が好調な要因はここにもあると思いますか？

大柳先生



本当に互いにはないものを補い合っている関係性だと思っています。施術力は絶対に彼の方が高いですし、センスもあって、努力にかけてきた時間も桁違いです。なのでそこはもうお任せして、逆に彼が苦手な数字や経営の部分を自分が行っています。実は前までは、分析などは自分でなくても誰がやってもできるものだと思っていたのですが、鎌谷先生からそうではないと言われ、自分だからできることもあるのだなと思うようになりました。

鎌谷先生の人徳や技術、プロのマーケティング戦略、自身の運営、このすべてがあってこそ「手の温もり接骨院」だと思います。

とても素敵なお話ありがとうございました。
今後どうぞよろしくお願いいたします!

手の温もり接骨院のホームページはコチラ!



バンコク・解剖学研修のご案内

●●治療家としてキャリアアップできる大きなチャンスです

ドクターの解説を受けながら筋肉、神経、骨を観察し、関節の動きを学びます。解剖学の教科書だけでは伝わりきれないイメージが鮮明に記憶に焼きつきます。解剖学研修は、治療家としてキャリアアップする大きなチャンスです。

●●会場はタイ王国の名門校マヒドン大学

マヒドン大学 (Mahidol University) は、タイのバンコクに本部を置く国立大学で、タイを代表する最高峰の総合大学の一つです。当初は医学を中心とした教育機関でしたが、現在は医学だけでなく、科学、獣医学、工学、人文学など幅広い分野で教育研究を行う総合大学へと発展しています。

医療・生命科学をはじめ、幅広い学問分野で国際的にも高い評価を受けており、東南アジアの学術研究の中心的存在として知られています。マヒドン大学は多くの日本の大学と学術交流協定を結んでおり、研究プロジェクトや学生交流も活発に行われています。とくに医学・看護・感染症研究の分野では日本との共同研究も盛んです。

●●参加者の声



『解剖実習は毎回部位が違い、今回は足部でした。足首の捻挫はトレーナーをしていて非常に多い疾患の一つなのですが、今回足部の解剖を見たことにより、体表で触診していた靭帯の位置を確認することができました。思っていた構造と同じで、自分の触診に自信を持つことができました。また、実際のご献体と骨模型は非常に似ているため、骨模型のクオリティーは非常に高いことを知りました。解剖実習参加前には骨模型で勉強してから参加する事をお勧めします。』



『鍼灸師として参加した際に、臀部の神経までの距離や、背部の肺までの距離についても教科書上の知識とイメージしかありませんでしたが、実際のご献体を確認する事で、具体的なイメージを持つことができました。帰国してからの施術に自信がもてるようになった気がします。』



『学生の頃に参加した事がありましたが、運動器の解剖は初めての参加でした。私が参加した腰部、股関節では、解剖していく中で具体的な組織の深さを実際に見る事により、より施術の際のイメージが具体的に変わったと感じました。』

●●開催要項

日程 11/15 (土)

18:00 ~ 20:00 懇親会

11/16 (日)

8:30 集合
9:00 ~ 10:00 事前予習会
10:00 ~ 12:00 研修
12:00 ~ 13:00 昼食
13:00 ~ 15:00 研修
15:00 ~ 16:00 研修振り返り

会場 マヒドン大学

※申し込み完了後詳細送信

実習費用 通常一般参加：220,000円 (税込)

会員割：165,000円 (税込)

開催中止について

弊社都合により講座を中止する場合は、講師の急病などやむを得ない場合を除き、原則としてセミナー開催の7日前までにセミナー事務局よりメールまたは電話でご連絡いたします。

受講料は全額返金いたします。

なお、弊社からセミナー日時の変更または中止のご連絡を行わない限り、航空券予約間違え、天候などの事由によりキャンセルをされる場合にもお客さま都合でのキャンセルとなり、キャンセル料の対象となります。あらかじめご了承ください。

キャンセル料について

お客様の都合によるお申込み後のキャンセルおよび返金は下記条件に沿ってキャンセル料が発生致しますので予めご了承ください。
※現地大学への人数確定、費用支払いの関係によるもの

開催日当日基準

10日前：費用の50%の支払い義務

5日前：費用の70%の支払い義務

3日前：費用の100%の支払い義務

※お振込を持ってお申し込み確定と致します。

※上記の日数はキャンセル申告のメールが事務局に届いた日にちで計算致します。如何なる場合もメールにて連絡をした確認が取れなければ無断キャンセルとします。

※航空券及びホテルの手配について…参加確定後、推奨航空券ホテルなど詳細をお送りします。ご自身での手配、または取得サポート利用のいずれかを選択して下さい。



ジャパン柔道整復師会

☎0120-964-707

先行予約
お申込みフォームはこちら



交通事故の患者さんで個人事業主の方が休業損害を請求して保険会社と揉める方が多いです。個人事業主で収入がある人は毎年確定申告をする必要があるのですが、確定申告をしてない方は揉める傾向が強いのです。所得が高額ですと銀行口座への振り込みなども確認を求められることがあります。また、入院してないケースなどですとそもそも休業の必要性についても争われることが多く、結果として治療期間が短くなることもあります。それに比べると通院慰謝料は通院に比べてスムーズに認められることが多いので、休業損害の相談を受けた場合には通院慰謝料などで取り戻して行きましょうとアドバイスをするとうスムーズに行くケースが多いです。

理由

確定申告書などで事業収入があることの証明、怪我によって休業の必要があることを証明する必要があります。

回答

個人事業主で休業損害を請求したいのですがどうすれば良いのですか？

質問

こんなとき、どうする!?
知らないや損する
交通事故対応コラム

渋谷アキラ法律事務所
弁護士 諸賀 孝明



熱中症予防は「体のケア」から！ 接骨院だからこそできる集客戦略

暑さ対策は「外から」だけじゃない！体の内側から整える熱中症予防

夏本番のこの時期、患者さんの間で「夏バテかな？」「なんだか体がだるい…」といった不調の声が増えていませんか？実は、それらのサインこそ、熱中症予防の重要な入り口。そして、そこには接骨院が果たすべき大きな役割と、新たな集客チャンスが隠されています。多くの方が熱中症対策と聞いて思い浮かべるのは、水分補給やエアコンの使用など「外からの対策」でしょう。しかし、本当に大切なのは「体の中から熱中症に強い体を作る」こと。そして、この「体の内側からのケア」こそ、皆さんが専門とする柔道整復術が最も得意とするところなのです。

なぜ、熱中症予防で接骨院が選ばれるべきなのか？

熱中症は、体温調節機能の乱れや自律神経の不調が深く関わっています。姿勢の歪みや筋肉の硬直は、血行不良を招き、体内に熱がこもりやすくなります。これは、体の「排熱機能」が低下している状態。自律神経の乱れは、発汗作用を鈍らせ、体温を適切にコントロールする能力を低下させます。柔道整復師は、骨格の歪みを整え、筋肉の緊張を和らげることで、これらの問題に根本からアプローチできます。体の巡りを改善し、自律神経のバランスを整えることで、患者さん自身の「暑さに負けない力」を引き出すことができるのです。

熱中症予防を謳った具体的な集客方法

では、どのようにこの価値を患者さんに伝えていけば良いのでしょうか？

1 症状と悩みに寄り添うメッセージング

「体がだるい、頭が重い、夜眠れない…」その夏の不調、熱中症のサインかも？」といった、患者さんが感じやすい具体的な症状に焦点を当てたメッセージを発信しましょう。

●**広報誌や院内掲示物**：「夏バテだと思ったら、実は熱中症予備軍だった！？」といった目を引くキャッチコピーと共に、熱中症の初期症状と、体の歪みや自律神経の関連性を分かりやすく解説。

●**SNSでの情報発信**：夏の不調に関するQ&A形式で、柔道整復術がどのように貢献できるかを具体的に提示。例えば、「肩こりがひどいと熱中症になりやすくなってホント？」といった疑問に答える形で情報提供を。

2 「予防」に特化したメニューやコースの提案

熱中症になってからではなく、「熱中症になりにくい体づくり」を目的としたメニューを打ち出しましょう。

●**「夏を乗り切る！体質改善コース」**：骨盤矯正と全身の筋肉調整を組み合わせ、体温調節機能や自律神経のバランスを整えることに特化したコース。

●**「夏のだるさ解消！全身コンディショニング」**：慢性的な疲労やだるさを感じやすい方へ、血行促進とリラックス効果を高める施術を提案。期間限定や初回割引を設けることで、来院のハードルを下げることができます。

3 セルフケアと運動させた情報提供

施術だけでなく、患者さんが自宅でできる熱中症予防のセルフケアを積極的に発信しましょう。

●**「今日からできる！熱中症予防ストレッチ動画」**：院のSNSやYouTubeで、血行促進や自律神経を整える簡単なストレッチを紹介。

●**「熱中症に効くツボ押し講座」**：院内でミニ講座を開催したり、簡単なツボを紹介するチラシを配布したりして、患者さんとの接点を増やしましょう。

これらの情報提供を通じて、「体の専門家」としての信頼性を高め、来院への動機付けに繋がります。

患者さんの「未病」にアプローチするチャンス

熱中症予防というテーマは、患者さんの「未病」（病気になる前の段階）にアプローチする絶好の機会です。夏の不調を感じ始める今だからこそ、「体の専門家」として積極的に情報を発信し、患者さんの健康維持に貢献していきましょう。

地域に根差した接骨院だからこそできる、きめ細やかな体のケアで、今年の夏を「熱中症知らず」の快適な季節に変えていきませんか？

ご入会ありがとうございます。

新たにジャパン柔道整復師会にご入会された皆様

中国 / 四国 / 九州

2件

中部 / 関西

1件

北海道 / 東北

2件

関東

5件