

施術中の万が一の事故に備える！

鍼灸マッサージ 賠償保険

(5/15 までの期間限定募集)

やば-----い！
おばあちゃん、転倒させて
大腿骨が折れちゃった…



衝撃の事実！

施術事故は慣れた時に最も起こりやすい！

あなたは、「ヒューマンエラー」という言葉をご存知でしょうか。
日本語で言えば「人為的間違い」ということです。

たとえば、飛行機です。操縦士の1つの間違いが、
何百人もの命を奪ってしまうことがあります。

離陸や着陸の際も、一度の確認だけでなく、
何度もチェックを行います。
その日の、天気まで考慮に入れます。

大勢の命を預かる飛行機では、絶対にミスは許されません。

事故が起こってからでは取り返しがつかず「ごめんなさい」では済まされないのです。

同様に、鍼灸マッサージ師の施術中の事故も
「ごめんなさい」では済まされません。

ただし、鍼灸マッサージ師が現場で施術を行っている限り、
万が一の施術事故は誰にでも起こり得ます。

では、施術事故はどのようなときに起こるのか？



さまざまな要因がありますが、最も代表的なものといえば「慣れ」です。

施術事故は、慣れたときこそ、起こります。

あなたが車の運転をし始めたときのことを、思い出しましょう。
免許を取り、初めて単独で公道を走るときには、注意を払うはずですが、
まだ車の運転に慣れていないので、
交通ルールはしっかり守り、安全意識を持って運転します。

免許を取ったばかりの初心者は、
運転に慣れていないのにもかかわらず、交通事故は少ないです。

もちろん初心者マークをつけて公道を走っている理由も関係していることでしょう。
なにより運転者が、自分は未熟者であることを自覚し、安全意識に細心の注意を払っている
ことが、一番の理由です。

同様に、鍼灸マッサージ師の免許を取得した新人さんは、
自分が未熟であることを自覚しているので、
施術中、常に安全を確認していますが、

万が一の施術事故が怖いのは「慣れたとき」です。

訪問治療の現場に出始めて
初心者から中級者になり始めたころが、一番危険です。

「まあ、これくらい大丈夫だろう」

「自分の施術であれば問題ないだろう」

「少しくらい強く押圧しても大丈夫だろう」

しばらく経験を積むと、自分の技術や知識を過信してしまいます。

慣れたことで自信をつけてしまい、逆に安全意識が低下してしまいます。

ある日、1つの間違いが、命に関わる大きな事故につながってしまいます。

施術中の良く起こる事故 TOP8

では、実際の鍼灸マッサージ師が施術する現場で起きている
施術事故で多いのはどういったケースなのか？

様々なケースがありますが、統計的に多いのが
次の8つのケースです。

- 1：骨密度が低い患者さんに対して、強い圧を加えて指圧をして肋骨などにヒビを入れてしまう。
- 2：治療院の床に伸びていた電気器具のコードにつまずき、患者さんが転倒した。
- 3：鍼を背中 of 危険な場所に深く刺してしまい気胸を起こしてしまった。
- 4：灸頭鍼をしている時、火の付いた艾が患者さんの

背中に落ち、火傷を負わせた。

5：院内でマイクロ波の治療をしていたところ、マイクロを患者さんに近づけ過ぎたため、皮下深くまで火傷を負わせた。

6：脳卒中の後遺症の患者さんの肘を強く伸ばしたところ、腕の筋肉が断裂してしまった。

7：在宅治療でベッドからの立ち上がり練習をしている際に、下半身のバランスを崩して転倒して、大腿骨を骨折してしまう。

8：「治療を受けて、翌日逆に痛くなった。仕事が出来なくなった。どうしてくれるんだよ！責任とってくれよ！」と言いがかりをつけられる。



いずれのケースも、普段の現場で十分起こりうる可能性があります。

患者さんを骨折させてしまう、
患者さんを入院させてしまう、
最悪の場合、患者さんを死亡させてしまう、

という事態になったら、
精神的にも経済的にも相当な
ダメージを被ることになるでしょう。

また、最近は患者さんも医療事故などについて
賢くなってきていますので、
賠償保険に入っていない場合は、
治療家人生が終了となってしまいう場合もあります。

万が一の施術事故が起きても安心な、 鍼灸マッサージ 賠償保険の内容とは？

もちろん、鍼灸マッサージ師であれば患者さんに良くなってほしい、治って欲しいという思いを持って施術しているので、施術事故を起こすなど考えてもいないはずですが。

でも、どんなに注意しても100%事故を防ぐことは出来ません。
だからこそ、万が一の施術事故が起きても安心できるための賠償保険への加入が必須なのです。

今回ご紹介する鍼灸マッサージの賠償保険は次のような内容となっています。

■今回の賠償保険に加入できる対象者

日本訪問マッサージ協会の正規会員で、はり師・きゅう師・

マッサージ師の資格取得者、及びその従業員で、はり師・

きゅう師・マッサージ師の資格取得者

(無資格のオーナー様の場合は、スタッフ1名様のご加入が可能です)

■保険金の支払われる場合

1、日本国内で行った鍼灸マッサージ指圧業務によって、万一患者の身体に障害を与え、保険期間中にその事故が発見され、法律上の賠償責任を負担した場合

2、上記に加え、施術所開設者でお申込の方は、施術所施設の不備や欠陥、従業員の過失が原因で、患者や見舞客、通行人等の身体に障害を与えたり、そ

これらの人の

持物に損害を与え、法律上の賠償責任を負担した場合

■今回のこの保険で支払われる保険金

- 1：損害賠償金：被害者の治療費、入院費、慰謝料、休業補償等
- 2：争訴費用：訴訟費用、弁護士費用、仲裁・和解・調停に要する費用
- 3：被害者に対する応急手当等の緊急措置に要する費用等

■保険期間

平成29年6月1日（午後4時）～平成30年6月1日（午後4時）

■保険料

年間保険料（一括払い）

- ①施術所開設タイプ：9,730円
- ②出張専門タイプ：7,810円

■支払い限度額

- 1：鍼灸マッサージ業務に起因する事故

対人賠償：1名1億円 1事故3億円

2：施設に起因する事故（施術所開設者のみ適用）

対人賠償：1名 5,000万円 1事故1億円

対物賠償：1事故 1,000万円

保険会社を選ぶ際の2つのポイント！

1：つぶれない保険会社であることが大前提

万が一の施術事故を守ってくれる保険会社が潰れてしまったら元も子もありません。なので、潰れない保険会社を選ぶことが大前提になってきます。

潰れない保険会社の選びかたについては、様々な指標がありますが、保険会社の『自己資本総額』（支払い余力）や、その会社が保険金を支払うために準備すべき『責任準備金』などの数値が高いほど会社が安全であるといえます。

責任準備金は、保険の契約数が増えれば増えるほど必要となる金額も増えます。なので、長く実績のある会社ほど責任準備金の金額が多いです。

それに対して、歴史の浅い保険会社はまだ契約数も少ないので責任準備金も少ないため、つぶれる可能性も当然高くなります。

鍼灸マッサージの賠償保険を取り扱っている日本国内の保険会社においては、

- **東京海上グループ**
- **三井住友グループ**
- **損保ジャパングループ**

という、いわゆる「3大メガ損保」であれば潰れる可能性は極めて低いと言えるでしょう。



(※あくまでも指標の1つであって、完全に信用できるものではないことに注意してください。
今回の鍼灸マッサージの賠償保険は、東京海上日動火災保険になります)

2: 国家資格者限定の賠償保険であること

世の中には、鍼灸マッサージ師の国家資格者ではなく、いわゆる民間資格と言われる、
(整体師、カイロプラクティック、カイロプラクター、オステオパシー、療法士、エステティック、タイ式、リフレクソロジー、リラクゼーション、リンパマッサージ、足ツボマッサージ、ベビーマッサージ、気功、アロマセラピー、国際中医師) など等でも加入できる賠償保険があります。

でも、冷静に考えてみて下さい。3年間と500万の学費を掛けて人体の基礎や施術の基本を学んできた国家資格者と、3日間で学べて、受講すれば誰でも名乗れるなんちゃって整体カイロ師を比べたら、どちらが事故を起こす可能性が高いでしょうか？

当然、人体の基礎や施術の基本を学んでいない整体カイロ師です。

そのような民間資格者も混在している

賠償保険であれば、事故が多発して保険会社の責任準備金も吹っ飛ぶ確率も上がります。また、国家資格者と民間資格者が混在して加入できる保険会社は海外（アジア）に本社があるところなどもありますので、潰れない保険会社であるかを含めて確認する必要があります。

賠償保険は問答無用で加入すべき！

鍼灸マッサージの賠償保険への加入が絶対的に必要な理由が、僕たちの仕事が、「生命（いのち）をあつかう仕事」であることが挙げられます。

患者さんの人体を直接触れる仕事である以上、それだけの責任が生じます。しかし、どんなに万全を期しても施術事故を100%防ぐことは出来ません。

賠償保険に加入していない以上、患者さんに安全な施術を提供できるとは言えません。是非、あなたの大切な患者さんや家族を守るためにもご加入ください。

↓↓↓↓↓

施術中の万が一の事故に備える！

鍼灸マッサージ 賠償保険

(5/15 までの期間限定募集)

やば—————い！
おばあちゃん、転倒させて
大腿骨が折れちゃった…



▶ お申込みはこちら

(※お申し込みは、日本訪問マッサージ協会の正会員になる必要があります)

＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝
賠償保険に加入前の重要確認事項

＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝ ＝
※賠償保険に加入するにあたって、下記のサービスを同時に受ける必要があります。(正会員プラン)

＼日本訪問マッサージ協会 会員サービス／
(賠償保険に**最安値**で加入できる)

“業界最高のコミュニティ”に継続しやすい価格で参加 OK！



日本訪問マッサージ協会は、 こんな先生にお薦めの会員制コミュニティです！

- ☑訪問治療院を経営していく上で常に最新の情報を入手し続けたい
- ☑日本訪問マッサージ協会のツールやノウハウを有利に使い倒したい
- ☑同じ夢を持ったもの同士、励げましあったり支え合える仲間を作りたい
- ☑問題が起きた時、どうしたらよいか明確なアドバイスをしてくれる人が周りにいない
- ☑院長としてずっと一人で全てやらなければならないと思うと、孤独を感じる
- ☑基本的な経営基盤は築けたが、いざという時に対処できるか不安だ
- ☑現状レセコンは不要だが、事務処理についてはサポートが必要だと思っている
- ☑協会のフルサポートを受けたいが正直なところ経済的に厳しいと感じている

いかがでしょうか。

もし、一つでも当てはまることがあったら、是非ご参加いただければと思います。

訪問マッサージ業界で成功する人・失敗する人

あなたは、訪問マッサージや訪問鍼灸を始めてトントン拍子で成功する人と、なかなか上手くいかずにあきらめてしまう人の「違い」をご存知ですか？

訪問マッサージ・訪問鍼灸という業界は、「独立したい」「もっと収入がほしい」と思う全て

の

鍼灸師・マッサージ師にとって、救世主とも呼べる魅力的な業界です。

それなのに、なぜ誰もがきちんと取り組めば確実に成功する業界内で、上手くいかない人がいるのでしょうか？

たったひとつの原因があなたを失敗させる

失敗するには当然理由がありますが、実はたったひとつしか見当たりません。

それは、「ケースに合ったやり方を理解していない」ということです。

そして、誰がやろうと、いともたやすく失敗させる原因が、たったのこれひとつなのです。

私は「訪問マッサージ開業マニュアル」というものを執筆し、これまでたくさんの購入者をサポートしてきました。そこで感じたのは「マニュアルだけでは伝わりきれないものがある」ということでした。

そこで私は、これから始める人や始めたけど上手くいっていない人に向けて、マニュアルの総復習および、マニュアルでは伝わりきれない部分をセミナーという形式ですべてお伝えしようと思いました。

ところが、嬉しいことに私のサポートを必要とする多くのマッサージ師さんや鍼灸師さんが増えていくに従って、セミナー開催でも個々へのフォローが追い付かなくなり、自分の想いと現実とのギャップが広がってしまうことを強く懸念するようになりました。

そんな経緯もあって、藤井を信じ、真剣な想いで訪問マッサージ・訪問鍼灸の道を選んだ先生方に対して、一人でも多く、もっと手厚くて密な情報公開や相談対応を可能にするために、コミュニティ化することを思いついたのです。

【業界の情報】は最新でなければ意味がない

訪問マッサージはまだ小さな業界です。それ故にインターネットで調べても、常に最新の情報ではないことも多いのです。

また個人での情報収集というのも限界があります。そこで、全国の協会会員の人脈や情報網を使って、最新の情報をあなたに届けたいと思います。

ビジネスは「早い者勝ち・やった者勝ち」です！

ライバルよりも、常に一步早く収集した最新の情報を実践し、経営を安定かつ拡大させていきましょう。

情報をさらに正確にする仲間とのネットワーク

いくら手にした情報も、それが良い情報であることは稀です。なぜなら、ほんの一部の人間が、個人的な考えや感情を交えて伝えているような、偏った事実であることがほとんどだからです。

ですから、あなた一人の知識や経験だけでは、本当にそれが正しいかどうかを見分けることは簡単ではないでしょう。

僕もそうでしたが、開業したての頃はみんな一人です。

「同じ志をもった仲間と情報交換したい」

「仲間が集まって談議できる場がほしい」

と思ったことはありませんか？

日本訪問マッサージ協会でお互いに仲間を見つけて、相乗効果で加速成功していきましょう。

仲間と共に最短距離で成功の道を走る

あなたはこれから一人で成功し、やがては人を使い、訪問マッサージ・訪問鍼灸をビジネスとして発展させていくかもしれません。

もしそうだとしたら、人に使われるだけ使われ、割に合わないと思うような収入しか得られず、不満がいっぱいの毎日を過ごすことは、もうないでしょう。

しかし、実際に独立して活動するすべての人が、マニュアルに書かれていることだけをやり通そうとしても、皆が皆、同じように上手くいくわけではありません。

協会からは、つねに最高かつ最善の情報を配信していますが、人それぞれの違いを掴み、その人に合ったアドバイスを直接個別にすることには限界があります。

あなたもそうなると思いますが、開業して一人で活動していくと

「本当にこんなことやっていて、成功するのだろうか？」

「こんなにうまくいかないものなのだろうか？」

「私が今やっていることは正しいのだろうか？」

と疑問を持つこともあると思います。

そして、不安や孤独を感じることでしょう。

そんな時、日本訪問マッサージ協会には、今、あなたがどんな現状にしようとも、あなたと似たような状況にいて共に同じ悩みを持つ、全国 500 名以上の仲間がいます。

私が、このコミュニティを作った理由は、あなたの活動をもっと傍でサポートしていきたいという思いと、私が開業当初に感じていた、誰にも相談できない孤独と不安をあなたが感じることなく、成功の道を最短距離で走っていただきたいと思っていますからです。

あなたはもう、一人で悩むことも不安を抱えることもありません。日本全国に、あなたと同じ境遇の仲間がいます。

もちろん私、藤井もいます！

唯一無二の圧倒的フォローアップが月額 3 千円台

日本訪問マッサージ協会 会員サービス概要

・最新版 ザ・パワー対談(動画・音声・書き起こし)

※隔月(1,3,5,7,9,11 月配信予定)



古くからお付き合いのある先生はご存知だと思いますが、かつて(2009年～2012年)、“訪問マッサージ サクセスグループ”というサービスを提供しておりました。

この中のサービスの1つの中に経営が上手くいっている先生と藤井との対談インタビューCDを提供するというものがありました。ゼロから独立開業して上手く行った秘訣・苦労話を聞きだすことによって、成功するまでの道のりを明るく照らすことが出来ました。

当時の先生たちから、“あのCDは、モチベーションもあがりっぱなしです。”

”もう、あのような対談インタビューは聞けないのですか?”

といったお声を頂いたこともありましたので、この度復活することになりました。訪問マッサージ・訪問鍼灸で成功している先生は勿論のこと、藤井の人脈から出来た異業種のオーナー社長などにも登場して頂く予定で、あなたの脳により新鮮な刺激を与えることが出来ると思います。

この対談インタビューは、一般販売価格1万4900円/枚で販売していますが日本訪問マッサージ協会の会員様はお支払い頂いている会費の枠内でお聞きいただけることが可能となります。

・会員限定 リアル情報交換会(交流会&セミナー)

※隔月(2,4,6,8,10,12月 開催予定)

”しくじり院長”に学ぶ、失敗を糧に 成長するセミナー (6/10 新大阪)



僕自身、開業当初に比べて日常業務からはほぼ解放されたこともあり時間的な余裕が持てるようになりました。

なので、可能な限り日本訪問マッサージ協会の会員さんとはリアルで会って話を聞いて積極的に意見交換をしたいと考えています。

何より、会員の先生には切磋琢磨できる本当の仲間を見つけて欲しい。そういった思いから、定期的な情報交換会を開催していきます。

ただ漫然と日常の施術をしているだけでは絶対に会うことなどできない

「訪問マッサージ・訪問鍼灸で“本当に”稼いでいる人」

が一堂に会することになりますので、超濃密な訪問治療談義ができます。

日本訪問マッサージ協会の会員さんは、見た目はフツーの方が多いのに入収入がエゲツナイ方が多いという特徴がありますので、

あなたも、このような場に参加することで、

「こんな細身で頼りなさそうな鍼灸師のお兄ちゃんでも

1000万超が出来るのだったら、俺に出来ないはずがない！」

というリアリティを感じる事が出来るでしょう。

・各種有料サービスに対しての割引価格適用（通常価格より、20～30%OFF）

新規集患のネタ切れ・門前払いが怖くて
ケアマネ営業に躊躇している訪問専門治療院様へ

患者12名 → **135名** 月間売上40万 → **500万**

ケアマネ開拓ニュースレター
作成代行サービス

初回お試し
無料

対面営業やトークが苦手でも怖くない!
月1回ケアマネさんやドクターに届けるだけで、
新規患者さんの紹介へとすんなり繋がる
[ケアマネ開拓ニュースレター]の
“初回お試し”お申込みキャンペーンのご案内です!

ニュースレター：非会員価格：6480円 → 会員価格：4980円

介護の最前線で頑張っているケアマネさんと
在宅医療に貢献している訪問マッサージ師・鍼灸師さんの為に誕生した

あれば必ず役に立つ
ここでしか手に入れることが出来ない
「ケアマネ薬用入浴剤」が

腰痛
肩こり

疲労
回復

温めて
ほぐす

ケアマネ薬用入浴剤

介護の最前線で頑張っているあなたに
ケアマネ薬用入浴剤
腰痛
肩こり
疲労回復

ケアマネ入浴剤：非会員価格：5990円 → 会員価格：4990円

早く・楽に・安く・質にもこだわって、ホームページを作りたい訪問治療院様へ

ケアマネ訪問には足踏み状態だった先生が、自信を持って営業活動できるようになった!

毎月5院様 限定!

悩む事なし 早くできる 金額が安い

治療家仲間も羨む出来栄と価格で
プロのノウハウの詰まった**営業必須アイテム一式**が
メールするだけで作成できる

日本訪問マッサージ協会の
「開業パックプラン」をご提案します!



開業パック : 会員価格 : 4970 円 → 非会員価格 : 5970 円

現在、日本訪問マッサージ協会では、正会員の方から毎月、会員費として頂戴して運営しております。

当協会では協会会員サービス以外にも、

- ・ニュースレター雛形提供サービス
- ・開業パックサービス
- ・ケアマネ薬用入浴剤サービス
- ・セミナーの開催
- ・DVD, CD などの販売
- ・対面個別コンサルティング、電話コンサルティング

などの有料サービスも提供しております。

今までは上記の有料サービスについては、正会員様も非会員様も同一価格にて提供していましたが、

今後は、会員特別価格を設けて、非会員の方とは

実質的に **20%~30%** 程度の価格差を設定することになりました。

正会員様にはより有利な料金体系で
ご利用できるような体制にしていきたいと思います。

・患者様の優先紹介(※提携治療院契約院)



自分ひとりで通院するのが困難なあなたに
リハビリに強いプロの施術家を

無料でご紹介します!

初回
無料

ご自宅や介護施設まで
私たち、**国家資格保持の**
プロの施術家がお伺いします!

厚生労働省が認めたプロの施術を
あなたも、ご自宅で**実感**してください

医療費控除対象

※施術家の紹介は無料でさせて
頂きますが、通常の施術費は健康保険適用で
300円~500円程度かかります。

日本で一番、訪問マッサージ・訪問鍼灸の依頼数があるホームページです。
実際下記のように毎日毎日、全国各地から訪問での鍼灸マッサージ治療をお願いしたいとい
う方からの依頼が絶えません。全国から依頼が来る見込み患者様のうち、あなたのエリアの
患者様を最優先でご紹介させていただきます。このような営業代行サービスがあることで、あな
たは営業活動に悩むことなく本来の治療の仕事に専念することだって可能になります。
現在、日本全国で多数の治療院様にご登録いただいておりますが、日本訪問マッサージ協会の
会員様については、最優先で患者様をご紹介させていただきます。

(※別途、提携治療院のお約束が必要になります)

・日本訪問マッサージ協会の登録治療院としてHPに登録(年間 **16万5286** アクセス)

治療院のご紹介



こちらの日本訪問マッサージ協会のホームページですが、
<http://www.houmon-massage.jp/>
実は、年間で **16万** を超えるアクセスがあるんです。

「訪問マッサージ」というビッグキーワードで
ヤフーやグーグルから検索するとトップページに表示されます。

その結果、多くの見込み患者様、全国のケアマネさん等から定期的に
問い合わせがあります。今回、お申し込み頂いた場合は、
あなたの治療院名、住所、電話番号、HPアドレスなどを
登録治療院として、掲載させていただきます。

そのHPにあなたの治療院が登録治療院として掲載されていれば
新規集患力アップに繋がることは間違いありません。

・日本訪問マッサージ協会の地域ネットワークの活用



東京都足立区 訪問鍼灸マッサージ 会議

日本訪問マッサージ協会に入ることによってもしかしたら、今後あなたは

- もう、これ以上の患者を診るのは体力的に限界だよ・・・
- せっかくスタッフを雇ったのに、すぐに独立された・・・
- 患者を紹介したいが、近隣に信頼出来る鍼灸マッサージ師がない・・・

といった繁盛院の個人先生ならではの悩みを抱えることになるかもしれません。

そんな時に、近隣で同じ志をもった鍼灸マッサージ師の先生がいたら
どんなに助かることでしょうか？

新人治療院、繁盛治療院の間でミスマッチが起きているという
事実の存在がわかったのです。

当協会では、新人治療院、繁盛治療院が「Win-Win」の関係になれるように、
独自の協働システムを構築しておりますので、訪問マッサージ・訪問鍼灸の
地域ネットワークをフル活用することが可能です。

・鍼灸マッサージ賠償保険の団体加入権利

(東京海上日動火災)月額 650 円～

日本の保険業界最大手の「東京海上日動火災保険」が提供する賠償保険への団体加入が可能です。

鍼灸マッサージ治療中に起こってしまった事故はもちろん、
鍼灸マッサージ治療効果を上げるために併用して行う、

「室内での歩行練習」

「室内での階段昇降練習」

「室内での立ち上がり練習」

といったリハビリに関わる部分の保障もしてくれます。

しかも、対人賠償は、1億円まで保障され、
保険料がたった、月額 650 円程度でいいのです。

この賠償保険の内容は、施術者にとって絶対に損が無い内容だと
確信していますので安心してご加入ください。

・所得補償保険の団体加入権利

(東京海上日動火災)月額 980 円～

もし、明日交通事故に遭遇して、大きなけがを負って、
働けなくなったとしたらどうしますか？

元気で働ける状態であれば問題ありませんが、

万が一の事故で、働けなくなる可能性もゼロではありません。

特に、訪問治療の場合、1日のうち約半分が移動なので

車、バイク、自転車ですぐに遭遇する確率は

一般の社会人よりもかなり高いです。

そんな不安を補償してくれるのが、所得補償保険です。

こちらの保険のサービスの主な内容としては、

- 1 : ケガや病気で働けなくなった場合に、あなたの所得を補償する。(40万程度)
- 2 : 入院はもちろん、自宅療養もカバーしてくれる。
- 3 : 加入する際に、医師の診査などは不要。
- 4 : 無事故の場合は、返戻金が戻ってくる
- 5 : 団体割引が適用される。

この所得補償保険の内容は、個人事業主の鍼灸マッサージ師はもちろん、奥さんやお子様などご家族にとっても安心できる内容です

・協会会員限定の FB ページへのご招待

facebook



日本訪問マッサージ協会に入会すると、メンバー限定の Facebook グループへご招待します。

意識が高い日本訪問マッサージ協会の会員さん同士で気軽に交流することで、モチベーションを上げたり、また、同業者の仲間とコミュニケーションする中で、ビジネス向上に役立つヒントを確実に得ることが出来ます。

・協会会員限定の勉強会参加権



僕たちは、訪問マッサージ・訪問鍼灸の業界でもっと身近なところに仲間を作らないと今後生きて行くのは難しくなっていくと思います。

協会限定の交流会では、協会限定フェイスブックページなどで話題になった事項

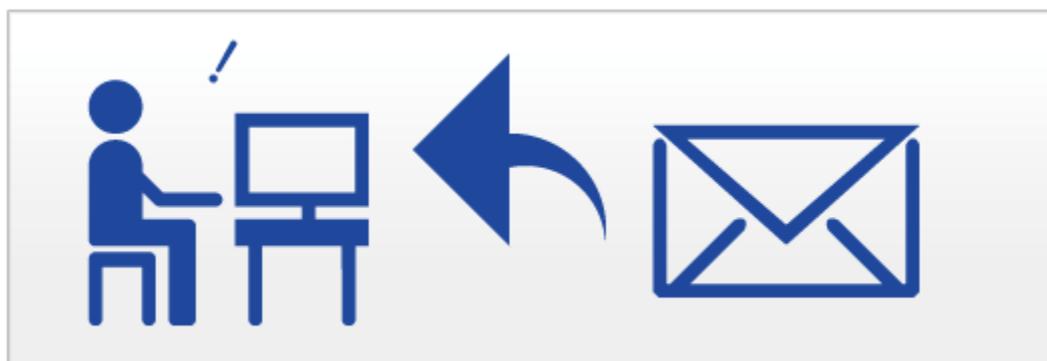
例えば

- ◆有名ドクターとのツーショット写真をゲットする方法。
- ◆同意書 6 連敗から 23 連勝へ繋げる現実的な方法
- ◆「絶対不可侵領域」と言われた「〇〇市保険レセプト個人請求」方法の実体
- ◆地元医師の「心を動かした」魂をこめた手書きの「感謝のお手紙」の書き方。
- ◆気持ちが落ち込んだ時にテンション、モチベーションを一瞬で上げる動画。
- ◆地域で同意書を書いてくれるドクター情報の共有
- ◆見知らぬ土地で営業ゼロで地域の人々の信頼を得て患者様の方から「あなたに治療して欲しい」と言っていた方法

などなど、その時に知りたいような旬の情報を交流会と言う対面の場でより理解を深めて行きます。

交流会や勉強会などは藤井だけが講師をするのではなく、日本訪問マッサージ協会の会員さん自身が行うこともあります。会員さんの中でも面白い情報を持っている方や、実績の出た方がどんな風に稼いでいるのかといったことも、よく話して頂きますので、セミナー講師としての経験を積むことも可能です。また、訪問マッサージ・訪問鍼灸に関するだけでなく、保険治療で50万、100万円と稼いでから次に展開したい、あるいは展開可能なビジネスモデルなどについても、お話出来る勉強会を予定していますので、是非楽しみにしてくださいね。

・協会会員限定のメールマガジン購読権利



日本訪問マッサージ協会の会員さん限定のメールマガジンでは、一般のメルマガではご紹介できない限定情報が満載です。藤井の日々の活動報告などもお届けしています。

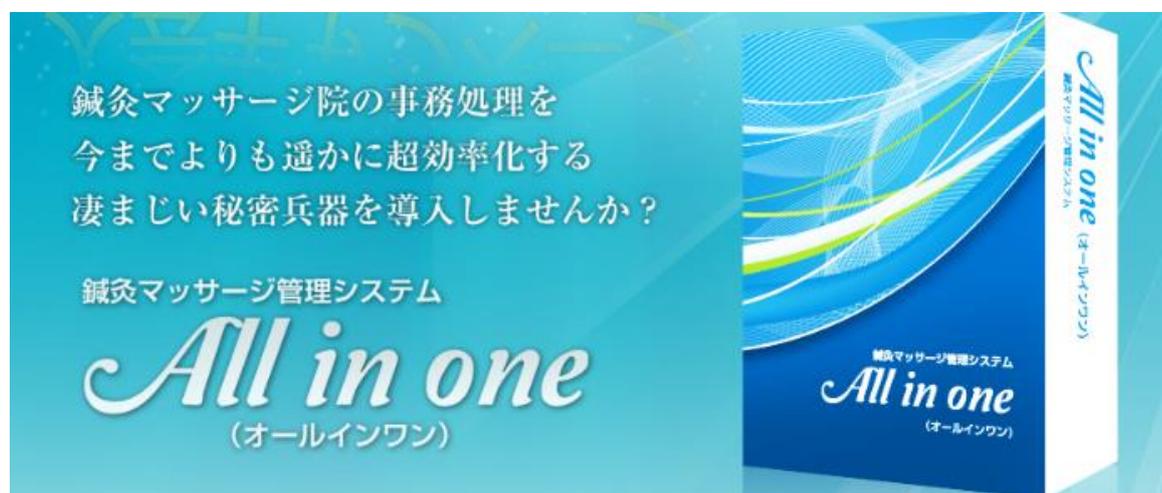
協会限定のメールマガジンでは、藤井が実践しているビジネスの実情、結果を出した治療院さんの最新の集患方法や1人の患者さんを獲得するためにかかる費用や獲得した患者さんの治療継続率などを実数字を出した検証結果をお伝えすることがあります。

日本訪問マッサージ協会の会員さんだけ、という制限があるので、安心してすべての情報を出すことができます。

そのため、みなさんにはいつも

「そこまで出して大丈夫ですか?」「生々しくて参考になります!」と驚かれています。公開ギリギリのリアルなビジネス話が聞けるのも会員限定だからこそです。

”WEB 版 オールインワン” 割引価格導入権利



『WEB 版 All in one (オールインワン)』が必要になった時は、会員さま価格でご利用いただける権利があります。

こちらのソフトは、

【1: ネット環境があれば、24 時間 PC, スマホ, タブレット端末から操作可能】

【2: 万が一、ご自身のパソコンが壊れた場合もデータはオンライン上に保存されているので安心感がある。】

【3: Mac のパソコンでも操作可能なので、Mac ユーザーでも導入可能】

【4: 訪問治療の現場の空き時間などを使って、レセプト作成が可能】

【5: パソコンが苦手な先生でも、オンライン上でサポートが可能】

【6: バージョンアップ作業やメンテナンスは当協会が実施するため、常に最新版が利用できる。】

というレコソフトになりますが、導入が必要になったさいには初期費用、月額費用とも一般価格よりもかなり割り引いた価格での提供が可能です。

その他にも、、、、、、

**・各種専門家のサポートのご紹介
(ドクター、弁護士、税理士、FP など)**

**・過去の商材 (マニュアル、DVD、CD など)
割引購入権利**

・今後販売予定の商材の割引購入権利

・一般向けセミナー・勉強会の優待権利

・メールサポート、レセプト添削

その他に、各種講座への参加者には、

・新規患者獲得ノウハウの事例紹介

・営業提案書・雇用契約書等のひな形の提供

- **必要な書類やテンプレートの配信**
- **同意書獲得ノウハウの事例紹介**

- **同意書 OK・NG マップ**

- **レセプト処理関係の必要書類**

- **事務処理効率化ツールの提供**

- **全国各地の会員様との繋がり**

- **全国各地でのオフ会参加権**

- **福利厚生(会員制リゾートホテル優待券)**

- **認定資格の発行(講座受講者)**

- **成功事例の共有**

・随時必要なサポート

などなどを提供しますが、その費用は、、、

会費:3,686 円(税別) /月 になります。

※決済方法は、銀行振込、Paypal(クレジットカードのご登録が必要)となります。

さらに！前代未聞の超特大プレゼント

あなたの意志が、今のままでいることを選ぶなら、それは自由です。

しかし、せっかく高い志を持って、訪問マッサージ・訪問鍼灸事業に取り組んでいるのなら誰だって、地域の患者さんに喜ばれた上で、繁盛治療院になりたい！と思うはずです。

ですから、もしあなたがこの環境で成長すると決意するなら、あなたのその熱い思いに応えたい気持ちを、私もしっかりと態度で証明したいと思います。

そこで、ご入会いただいた方には、心からのエールを込めて、スタッフの心配をよそに、今回は自分でも無茶なプレゼントを用意することにしました。

～超特大プレゼント・Part1～

＼臆病者でも大丈夫！訪問マッサージ集患セミナー(オンライン)／

(営業ツールの完全テンプレート付き・参加費 78,000 円で開催したセミナーです)

繁盛治療院になる為に、一番大切な要素は「集患力」です。

この集患力をつけるために、こちらのセミナー動画が必ずあなたの役に立つでしょう。

なぜならこのセミナー動画（URL）では、訪問マッサージ・訪問鍼灸を個人で始めて、半年間で最低でも20名の患者さんを獲得する為に何をすべきか、ということステップ・バイ・ステップで学べるからです。

この動画では、藤井の他にも、訪問マッサージの激戦区と言われる地域でゼロから始めて成功された＜トータルケアかつしかの李先生＞や、日本屈指のインターネット集客のプロフェッショナルである＜（株）クドケンの工藤謙治さん＞にも講師になっていただき、介護事業所などへのリアル営業の内容から、医師やケアマネとの信頼関係構築法、インターネットからの集患方法などに至るまで事細かに公開されたセミナーを収録した、大変中身の濃いものとなっております。

もちろん、私もこの方法で患者さんを増やして来ました。

また、このセミナーに参加された方の中には、実際に3ヶ月以内で患者さん20名を獲得し、今では月商100万円ペースに乗せる事に成功している方が出ております。

私がこれまでに続けてきたように、このセミナーで公開しているリアル営業とネット営業を組み合わせた方法を基にして、これからも、安定した成果を上げていくことでしょう。なぜならこの方法は、訪問マッサージ・訪問鍼灸の個人開業で繁盛治療院になるための、最も効率的で最も早い方法だからです。



※注： 画像はイメージです（DVDでのお渡しではありません）

～超特大プレゼント・Part2～

＼“成果が出る”営業ツールのテンプレート一式／

さらに、このセミナーと連動していて今すぐ使える、集客に必要な営業ツールを丸ごと一式セットにしてプレゼントします！

集客に必要な全てのツールのテンプレートを差し上げます！

- ・ 名刺
- ・パンフレット
- ・自己紹介ツール
- ・不在連絡票
- ・ハガキ
- ・アンケート用紙
- ・セールスレター冊子
- ・無料体験申し込み用紙
- ・紹介カード



いかがでしょうか。実際に効果のある営業ツールのテンプレートや参考資料を、全てまとめて差し上げます。

セミナー動画を見終わったら、これらのテンプレートを使って治療院名や電話番号を自院のものに編集したり、アイデアとして参考資料を使い回せば、何を準備すれば良いのかがわからないために立ち止まっていたあなたも、即行動に移すことが可能です！

＼日本訪問マッサージ協会 会員サービス／

“業界最高のコミュニティ”に継続しやすい価格で参加 OK！

**お申込みは
今すぐこちらをクリック**

追伸

『訪問マッサージ・訪問鍼灸を業として頑張る人たちの集まる場所を提供し、本当に役立つサービスを本気で提供したい！』

日本訪問マッサージ協会の幕開けを共に見守り、ずっと第一線で業界をリードして下さっていることを誇りに思っていることは、これまで折に触れて様々なセミナーなどでお話ししてきました。

そして、このことは、これからも色褪せることのない貴重なエピソードであり、私、藤井と日本訪問マッサージ協会の原点として、いつまでも大切な宝物であり続けることでしょう。

これから訪問マッサージ・訪問鍼灸で独立し成功を目指す方や、この先もずっと安定して治療院経営をしていこうと命を使っている方に、何をすれば一番貢献できるのか？ということをお本気で考えて出した結果です。

マニュアルやセミナーだけでは伝えきれない細かい情報・リアルタイムで伝えられる有益な情報・訪問マッサージ師・訪問鍼灸師たちが気兼ねなく話し合い情報交換できる場を、かかる負担は少なくメリットは大きくして、提供し続けたいと思っています。あなたとのご縁を楽しみにお待ちしております。

＼日本訪問マッサージ協会 会員サービス／

“業界最高のコミュニティ”に継続しやすい価格で参加 OK！

お申込みは
今すぐこちらをクリック

一般社団法人 日本訪問マッサージ協会

代表理事 藤井 宏和