

訪問マッサージ・訪問鍼灸 売上増大プロジェクト！



なぜ、当協会と提携しただけで、
月収 50 万を楽々と超える鍼灸師、
マッサージ師が続出するのか？？



日本訪問マッサージ協会

この度は日本訪問マッサージ協会の資料請求をして頂きましてありがとうございます。
一般社団法人日本訪問マッサージ協会
代表理事の藤井宏和と申します。



私は、現在、東京都北区で小さな治療院を営
しております。その傍らで「一般社団法人
日本訪問マッサージ協会」という訪問マッサージ、
訪問鍼灸の活動をしている治療院さんの全国組織を
立ち上げました。

なぜ、私がこのような全国組織を立ち上げたのかと申しますと
患者様、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
事実があるのが分かったからなのです。

患者さん、新人治療院、繁盛治療院が、「Win-Win-Win」の関係になれるように、
独自の協働システムにより、訪問マッサージ・訪問鍼灸の地域ネットワークを
構築していきたいと考えております。

そしてこの全国組織のネットワークを生かし、個人治療院の強みを最大限生か
し、より質の高い施術を患者さんに提供し、地域の方に訪問マッサージや訪問
鍼灸の普及に努めていきたいと思って、一般社団法人 日本訪問マッサージ協
会という全国組織を立ち上げました。

まず、はじめに患者さん、新人治療院、繁盛治療院でどのようなミスマッチが
起きているのかみてみましょう。

■この業界で起こっているミスマッチとは？

① 患者さんの要望

- ▶ 相性のいい先生に継続して施術してもらいたい
- ▶ 近隣の先生にお願いしたい。(往療費が安い。何かあった時に安心)
- ▶ 顔が見える先生にお願いしたい。(出来れば女性の先生がいい)

② 新人治療院の要望

- ▶ 喉から手が出るほど新規患者さんが欲しい
- ▶ 業務委託で50%以上ピンハネされるのはアホらしい
- ▶ 在宅での現場経験が少ないので色々な患者さんを診て経験値を上げたい
- ▶ 独立して後には引けないのでなんとか早く治療院の経営を安定させたい

③ 繁盛治療院の要望

- ▶ もう、これ以上の患者を診るのは体力的に限界だよ・・・
- ▶ スタッフを募集しても集まらない・・・
- ▶ 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・・・

過去に、一部の悪徳訪問マッサージ業者の罠にはまった患者さんで
最近、一般社団法人日本訪問マッサージ協会に依頼してくる患者さんの多くは、

- ▶ 「毎回毎回コロコロと施術者が変わるのは落ち着かない」
- ▶ 「せっかく慣れてきた施術者が退職してしまった」
- ▶ 「近隣の先生が安心なのにわざわざ10km以上離れた所から往療してくる」

などの不満を数多くお伺いします。

一部の悪徳訪問マッサージ業者は営業マンや多額の広告費を使って、
“仕事の質が悪いのに広告宣伝などの集客だけが上手” ということで仕事を取
って売上を伸ばしているという事実もあります。

一方、個人治療院で長年の修業を積み質の高い仕事ができるのに、営業や広
告宣伝が苦手と言う事で時代の流れに乗ることが出来ず、結果的に患者様をつ
かめない個人治療院も少なくありません。

このことは、患者様にとっても、本当に素晴らしい技術を持った個人治療院の

先生にとっても、とんでもない損失だと思います。さらに、訪問マッサージ（訪問鍼灸）業界全体の質の低下にも繋がりがねない深刻な問題であると思います。

そこで、私は、「一般社団法人 日本訪問マッサージ協会」を設立し、患者様と素晴らしい技術を持つ個人治療院さんの橋渡しをするサービスを始めたのです。そこで、当協会に、訪問マッサージや訪問鍼灸の依頼をしてくる患者様のフォローをして頂ける治療院様を募集します。

今後、書籍の出版やテレビ CM を始め全国レベルで広告展開をし、マスコミへも PR していきます。ですから「一般社団法人日本訪問マッサージ協会」には全国から依頼がもっともっと入ってくることは間違いありません。

■個人治療院の最大の悩みとは・・・

治療院経営において最も悩むことはなんでしょうか？

それは「患者様がいない！」、「集患が出来ない！」ということですよ。

ほとんどの治療院さんは「患者がいない！」ということが最大の悩みだと思います。

- ・「患者さんさえいれば・・・」
- ・「うちの治療を受けてくれさえすれば・・・」

そうなのです。

きちんとした実績と経験のある治療院さんであれば、患者様さえいれば、きちんと対応できるはずなのです。



しかしながら、治療したいが患者さんが見つからない。

知り合いの紹介なども限界があります。

むやみな飛び込み営業やポスティングなどの繰り返しは、ただくたびれるだけです。

また、ある治療院（創業30年）の院長さんは

「うちは、実績もあるし、施術の技術も自信があるのだが、営業が苦手で、なかなか利益が出ない・・・」と嘆いていました。

このように素晴らしい技術を持った鍼灸マッサージ師でありながら、その存在が患者さんに伝わっていないことは、患者さんにとって大きな損害です。

これは、治療院経営にかぎらず、すべての商売に当てはまりますが、売上をあげるには、業績を上げるには、2つの全くことなる能力が必要です。

1つは「治療家としての知識と経験」。
もう一つは、「患者様を集めてくる力（＝集客力）」です。
どちらが欠けていても、だめですが、とくに、
後者の「集客力」がないと致命的です。

というのも、「集客力」が弱いと、患者様に
治療する機会すら与えられません。
どんなに経験や知識があっても、
治療家として実力を発揮する場がないのです。

集客

プロ野球選手もバットとボールがなければタダの人。
治療家さんも、治療する相手がいないければタダの人なのです。

私は、東京都内で訪問マッサージ、訪問鍼灸専門の治療院を経営しており
さらに、全国の多くの治療院様のアドバイスなどもさせて頂いております。

ですから、「訪問マッサージ・訪問鍼灸の知識も経験」も持ち合わせております。
しかも、私は集客にお困りの治療院さんに集客支援のお手伝いなどもさせて頂いております。

「患者様を集めてくる力（＝集客力）」は得意です。

これを読まれている方は、おそらく実績と経験を兼ね備えたプロの治療家さんだと思います。

お互いに得意なことを担当することで、Win-Winの関係になれると思います。
私が見込み患者様を集めますので、あなたの治療院は集客に悩むことなく、
大好きな治療に専念していただければと思います。

■実際に現在も毎日毎日、全国から依頼を頂いております。

現在も、下記のように電話やメールで全国の患者様より
お問い合わせを毎日頂いております。以下、
どのような依頼が来ているのか参考までにご覧ください。



=====

時刻： 09:03

相手会社名：

相手氏名： Y 様(長野県飯田市)

宛先： *担当者なし 他 様

内容： ネットをご覧になって。心臓神経症の治療で調べました。
治りますでしょうか。連絡取れ次第お電話頂きたいとの事。

=====

時刻： 10:49

相手会社名： (横浜市 鶴見区)

相手氏名： T(女性) 様

宛先： *担当者なし 他 様

内容： 妹(様)がネットを拝見しました。夫婦一緒に自宅でのマッサージを
お願いしたいと思っております。連絡取れ次第お電話頂きたいとの事。

=====

時刻： 11:16

相手会社名： (東京 目黒区)

相手氏名： O 様

宛先： *担当者なし 他 様

内容： ネットをご覧になって。現在 76 歳で、病院に通い、
慢性動脈閉塞症という疑いがあります。
夜も眠れず、一週間に 3 回ほど点滴を受けています。
目黒区のほうで対応できる治療院はありますか?
とのお問い合わせ。連絡取れ次第お電話頂きたいとの事。

=====

時刻： 12:58

相手会社名： (東京 中央区)

相手氏名： K(女性) 様

宛先：*担当者なし 他 様

内容：訪問マッサージは全国どこでもされているのでしょうか。
またリハビリもされておりますか。
連絡取れ次第お電話頂きたいとの事。

=====

時刻：13:06

相手会社名：(鹿児島県出水市)

相手氏名：F 様

宛先：*担当者なし 他 様

内容：職場に86歳の方がおります。数年前に脳梗塞を患い、
麻痺はありませんが、言語が不自由です。言葉が聞き取れず、
メモでやり取りをしています。訪問治療をお願いしたい。
連絡取れ次第お電話頂きたいとの事。

=====

時刻：15:44

相手会社名：(大阪府大阪市内)

相手氏名：T 様

宛先：*担当者なし 他 様

内容：HPをご覧になって。小脳梗塞で退院しましたが、
しびれがあるので訪問マッサージをお願いしたいとのこと。

=====

時刻：17:13

相手会社名：(茨城県土浦市)グループホーム W

相手氏名：ケアマネージャー K(女性) 様

宛先：*藤井会長 様

内容：グループホームへマッサージ師の方がお越し頂く際、
主治医からの診断書は必要でしょうか？

=====

このように、全国各地から毎日毎日訪問マッサージ・訪問鍼灸の
お問い合わせを多数頂いております。

更に今後は、全国レベルで広告展開をし、マスコミへもPRしていきますので、
お問い合わせ頂く件数はもっと増えて行くことでしょう。

■毎月毎月 100 名を超える見込み患者さんの証拠

全国各地の患者様で、要介護認定を受けている方や車いすの方などから毎月 100 件を超えると依頼を頂いています。下記はその証拠データです。

新規患者 依頼リスト

	依頼日	患者氏名	郵便番号	住所	電話番号	要介護度	手帳	歩行状況
1	7月1日	櫻井 三輪子様	811-2243	宝塚市小糸町2-2-1-808	080-8188-1178	要支援1		歩くのが辛い
2	7月1日	久米寿様	884-2281	平塚市駒形	090-1840-8008	要介護3		杖があれば何とか
3	7月1日	山崎 幸太様	841-0017	福岡県東区(東区)	076-23-1157	なし		歩行は問題なし
4	7月1日	久米 三輪子様	884-0057	千葉県北習志野市	047-7888-0878	要介護5		寝たきり
5	7月1日	山崎 幸太様	811-2243	千葉県習志野市	057-824-8000	要介護3	生・保	杖があれば何とか
6	7月1日	山崎 幸太様	080-1128	埼玉県川越市大宮-23-4	041-381-1118	なし		歩くのが辛い
7	7月1日	山崎 幸太様	080-0052	東京都葛飾区新小岩1-2-2020	030-4414-917	要介護2		杖があれば何とか
8	7月2日	山崎 幸太様	080-0047	埼玉県川越市大宮-1-18	080-1888-8008	なし		歩くのが辛い
9	7月2日	山崎 幸太様	811-0017	熊本県山鹿市山鹿町1-1	090-2325-8008	なし		歩くのが辛い
10	7月2日	山崎 幸太様	811-2243	埼玉県川越市大宮-1-207	080-1888-8008	要介護2		杖があれば何とか
11	7月2日	山崎 幸太様	884-2281	埼玉県川越市大宮-1-12	090-1888-8004	要支援1	2級	杖があれば何とか
12	7月3日	山崎 幸太様	811-0017	東京都葛飾区新小岩1-2-2020	030-4414-917	なし		杖があれば何とか
13	7月3日	山崎 幸太様	884-0057	千葉県八千代市大宮-1-12	080-2718-8288	要介護4	1級	寝たきり
14	7月3日	山崎 幸太様	811-2243	埼玉県川越市大宮-1-12	090-1888-8004	要介護5	1級	寝たきり
15	7月3日	山崎 幸太様	811-2243	埼玉県川越市大宮-1-12	080-2718-8288	要支援1	1級	なんとか歩ける。
16	7月4日	山崎 幸太様	884-2281	埼玉県川越市大宮-1-12	090-1888-8004	要介護5		車椅子
17	7月5日	山崎 幸太様	811-0017	埼玉県川越市大宮-1-12	080-2718-8288	要支援1		歩くのが辛い
18	7月5日	山崎 幸太様	884-0057	千葉県八千代市大宮-1-12	090-1888-8004	要介護3		寝たきり
19	7月7日	山崎 幸太様	811-2243	埼玉県川越市大宮-1-12	080-2718-8288	なし	1級	歩行は問題なし
20	7月7日	山崎 幸太様	884-2281	埼玉県川越市大宮-1-12	090-2718-8288	要介護5	2級	寝たきり
21	7月7日	山崎 幸太様	880-0008	東京都葛飾区新小岩1-2-2020	030-4414-917	要介護3	2級	車椅子
22	7月8日	山崎 幸太様	133-0044	東京都葛飾区新小岩1-2-2020	030-4414-917	なし		杖があれば何とか
23	7月8日	山崎 幸太様	884-0057	千葉県八千代市大宮-1-12	090-1888-8004	要支援1		杖があれば何とか
24	7月8日	山崎 幸太様	813-0003	埼玉県川越市大宮-1-12	080-2718-8288	要介護5	生・保	寝たきり
25	7月8日	山崎 幸太様	133-0044	東京都葛飾区新小岩1-2-2020	030-4414-917	要支援1		寝たきり
26	7月8日	山崎 幸太様	884-0057	千葉県八千代市大宮-1-12	080-2718-8288	要介護3	4級	車椅子
27	7月8日	山崎 幸太様	813-0003	埼玉県川越市大宮-1-12	090-1888-8004	なし		歩行は問題なし
28	7月8日	山崎 幸太様	814-0004	埼玉県川越市大宮-1-12	090-1888-8004	介護4		車椅子
29	7月8日	山崎 幸太様	813-0003	埼玉県川越市大宮-1-12	090-1888-8004	要介護3		車椅子
30	7月9日	山崎 幸太様	080-2718	千葉県八千代市大宮-1-12	047-7888-0878	要介護3	3級	車椅子
31	7月9日	山崎 幸太様	080-0057	千葉県八千代市大宮-1-12	030-4414-917	なし		杖があれば何とか
32	7月9日	山崎 幸太様	884-0057	千葉県八千代市大宮-1-12	041-381-1118	要介護5		寝たきり
33	7月9日	山崎 幸太様	811-2243	埼玉県川越市大宮-1-12	080-1888-8008	要介護3	生・保	車椅子
34	7月9日	山崎 幸太様	271-0007	東京都葛飾区新小岩1-2-2020	090-1840-8008	なし		杖があれば何とか
35	7月10日	山崎 幸太様	080-0057	埼玉県川越市大宮-1-12	080-2718-8288	要介護3	1級	寝たきり
36	7月10日	山崎 幸太様	811-2243	埼玉県川越市大宮-1-12	090-1840-8008	介護3	2級	杖があれば何とか
37	7月10日	山崎 幸太様	080-0057	埼玉県川越市大宮-1-12	090-1840-8004	要介護4		寝たきり
38	7月10日	山崎 幸太様	813-0003	埼玉県川越市大宮-1-12	080-2718-8288	要介護4		車椅子
39	7月11日	山崎 幸太様	080-0057	埼玉県川越市大宮-1-12	090-2718-8288	なし		外出は無理
40	7月11日	山崎 幸太様	811-2243	埼玉県川越市大宮-1-12	080-1840-8008	要介護3		車椅子
41	7月11日	山崎 幸太様	884-2281	埼玉県川越市大宮-1-12	090-1840-8008	なし		歩行は問題なし
42	7月11日	山崎 幸太様	811-0017	埼玉県川越市大宮-1-12	080-1840-8008	要介護5		車椅子
43	7月11日	山崎 幸太様	080-0057	埼玉県川越市大宮-1-12	090-1840-8008	要介護3	3級	車椅子
44	7月14日	山崎 幸太様	811-2243	埼玉県川越市大宮-1-12	080-2718-8288	なし		歩行は問題なし
45	7月14日	山崎 幸太様	811-2243	埼玉県川越市大宮-1-12	080-2718-8288	要介護3		車椅子
46	7月14日	山崎 幸太様	811-0017	埼玉県川越市大宮-1-12	080-2718-8288	なし	3級	
47	7月14日	山崎 幸太様	080-0057	埼玉県川越市大宮-1-12	08-8888-8112	要介護5		車椅子
48	7月14日	山崎 幸太様	811-2243	埼玉県川越市大宮-1-12	01-5557-8048	要支援1		
49	7月15日	山崎 幸太様	133-0009	東京都葛飾区新小岩1-2-2020	08-8888-8112	要介護3		車椅子
50	7月16日	山崎 幸太様	811-2243	埼玉県川越市大宮-1-12	01-5557-8048	なし		杖使用。

日本訪問マッサージ協会 事務局
 メール：info@houmon-massage.jp
 電話：0120-749-117
 FAX：03-5944-5796

51	7月16日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護5		車椅子
52	7月16日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護3	なし	車椅子
53	7月16日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	なし		歩行は問題なし
54	7月16日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要支援1		杖があれば何とか
55	7月16日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護3		車椅子
56	7月17日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	なし	2級	歩行は問題なし
57	7月17日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護5		車椅子
58	7月17日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護3		車椅子
59	7月17日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	なし	2級	杖があれば何とか
60	7月17日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要支援1		車椅子
61	7月17日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	なし		杖があれば何とか
62	7月18日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護4	1級	車椅子
63	7月18日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護5		車椅子
64	7月20日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要支援1		杖があれば何とか
65	7月21日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護3		車椅子
66	7月22日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	なし		杖があれば何とか
67	7月22日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護5		車椅子
68	7月22日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護3		杖で何とか歩ける
69	7月22日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	なし		歩行は問題なし
70	7月22日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護3	生・保	車椅子
71	7月22日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	なし		杖があれば何とか
72	7月22日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護5		車椅子
73	7月22日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護3		車椅子
74	7月22日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要支援1		杖があれば何とか
75	7月23日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	なし		車椅子
76	7月23日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護4		車椅子
77	7月24日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護5		押し車→車いす
78	7月24日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要支援1	生・保	車椅子
79	7月24日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護3		寝たきり
80	7月24日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	なし	障1級	車椅子
81	7月24日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護3		車椅子
82	7月25日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	支援2		車椅子
83	7月25日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要支援1		杖があれば何とか
84	7月26日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	なし		杖があれば何とか
85	7月28日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護4		車椅子
86	7月28日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護5	生・保	車椅子
87	7月28日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要支援1		杖があれば何とか
88	7月29日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護3		車椅子
89	7月29日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	なし		車椅子
90	7月29日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護5		車椅子
91	7月29日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護3		車椅子
92	7月29日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	なし		杖があれば何とか
93	7月30日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	なし		杖があれば何とか
94	7月31日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護3		寝たきり
95	7月31日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	なし		なんとか歩ける。
96	7月31日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護5	生・保	寝たきり
97	7月31日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護3		寝たきり
98	7月31日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	なし		歩行は問題なし
99	7月31日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	なし		杖があれば何とか
100	7月31日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護5		寝たきり
101	7月31日	東京都港区南青山・高	804-2301	東京都港区南青山4-1-5(055)	804-546-7812	要介護3	障1級	寝たきり

7 月度 新規問い合わせ 101 件

新規でご依頼を頂く方の、多くは歩行困難な患者様なので、同意書などの手続きもスムーズに取扱いされることが大半です。今後は、高齢化社会の中、このような患者様からのお問い合わせ件数はもっと増えて行くことでしょう。

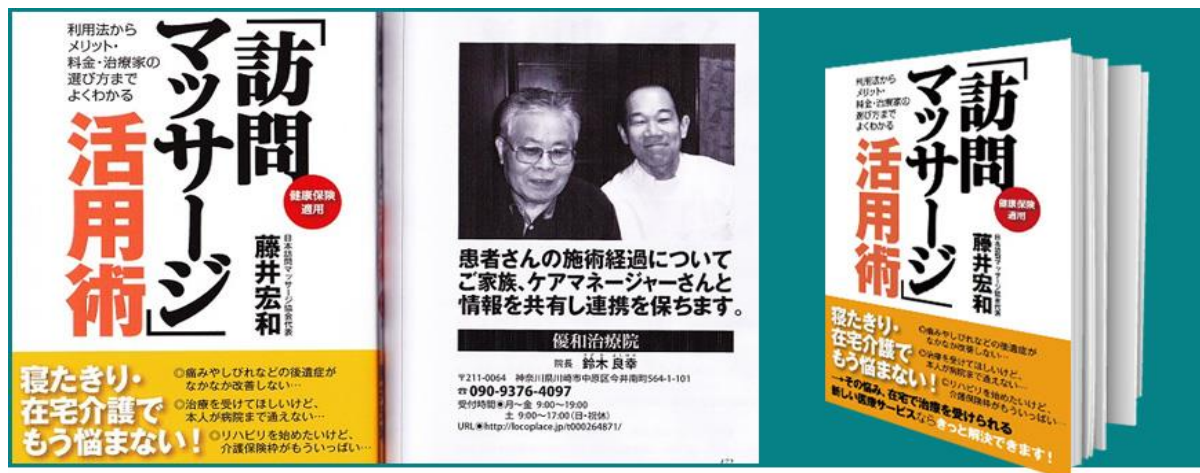
■なぜ、当協会に全国の患者さんが殺到するのか？

当協会に、訪問マッサージ・訪問鍼灸の依頼が殺到する理由はいくつかありますが、その中の1つを挙げるのであれば、数多くのメディアに掲載されていて、患者さんが安心感を抱いていることです。



今まで、当協会では数多くのメディアに掲載されましたがその一例を挙げると、、、

書籍



日本訪問マッサージ協会 事務局
メール：info@houmon-massage.jp
電話：0120-749-117
FAX：03-5944-5796

テレビドラマ



テレビ CM



日本訪問マッサージ協会 事務局
メール：info@houmon-massage.jp
電話：0120-749-117
FAX：03-5944-5796

全国新聞・雑誌



業界新聞



メディアに掲載されている治療院とそうでない治療院があった場合、患者さんはどちらを選ぶかと言ったら、当然、メディア掲載実績のある前者になります。日本訪問マッサージ協会では、今後も定期的に、全国レベルで広告展開をし、マスコミへも PR していきますので、お問い合わせ頂く件数はもっと増えて行くことでしょう。

■まだ、全国規模でのフォローの体制が盤石ではありません・・・

しかしながら、近隣の治療院や全国の知人の先生に声をかけましたが、まだ、すべての患者様をフォローできる体制ではありません。
というか、正直のところ全く施術者が足りておりません・・・。

そこで、患者様からの依頼に対応していただける治療院様を募集します。

もし、無料体験治療から同意書取得まで取り付け、めでたく成約となりましたら、療養費金額の一部を頂戴できればと思います。

もちろん、患者様のご紹介は無料、また、成約できなかった場合も一切のペナルティーはありません。つまり、あなたの治療院にリスクは一切ありません。

この資料を最後までお読み頂き、もし、「患者様を紹介して欲しい」と思われましたら、同封の「契約書」に記入、押印の上、1部をご返送下さい。

ご不明な点などがございましたら、直接、お電話下さい。
ご説明させていただきます。

=== 【連絡先】 =====

電話：0120-749-117

【平日の9：00～18：00（日・祝日休）】

メール：info@houmon-massage.jp

担当：藤井（藤井が不在の場合には、折り返しご連絡いたします。）

=====

■あなたの力を貸して頂けないでしょうか？

これを読んでいる、あなたにお願いがあります。

今後も、全国レベルで広告掲載、マスコミへのPRをしていきますので、全国から日本訪問マッサージ協会に問い合わせが来ます。

【全国からの問い合わせに対応するために力を貸して頂けないでしょうか？】

全国から問い合わせがきますが、現在、全ての地域でフォロー出来ているとは言いきれません。せっかく訪問マッサージや訪問鍼灸のご依頼を頂いているので、何のお役にも立てないのでは、患者さんを困らせてしまうことになってしまいます。

日本訪問マッサージ協会では、全国の寝たきりや歩行困難でお困りの患者さんやご家族のお役に立ちたいと思っています。

そして、当協会を通じて、あなたと一緒に訪問マッサージ、訪問鍼灸業界に革命をもたらしたいと本気で思っています。

是非、あなたの力を貸して下さい。

そこで、エリアごとに登録治療院を募集して各エリアの患者さんのフォローをして頂きたいのです。

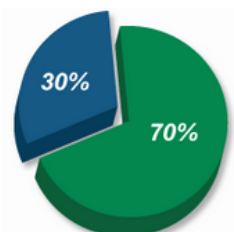


患者さんと治療家さんの相性などもありますので、基本的には、まずは無料体験施術ということで、患者さんとの顔合わせとサービス内容の確認をして貰います。そこで、患者さんが是非お願いしたいとなり、担当医師に同意書を書いて貰い初回の施術が完了した時点で成約と言う流れになります。

患者さんのことを考えて、患者さんが一番望んでいる、“相性の良い先生に継続して施術して貰いたい”という要望を叶えることが本当の意味で患者様のためになると考えています。
また、それは訪問マッサージ（訪問鍼灸）業界全体のサービス向上にも繋がると考えています。

基本的には、無料で患者様をご紹介します。

ただし、無料で患者様を紹介する代わりに、同意書取得後初回治療が完了し、成約となった時には、あなたが受け取る療養費合計額の30%を頂ければと思います。



■ここで、提携に関しての重要な事実を發表します！

提携内容に関してですが、例えば1人の患者さんの1ヶ月の療養費が10万円の場合、3万円を「日本訪問マッサージ協会」が、7万円を登録治療院さんが受け取ります。

もしかしたら、「3万円も取られるの？」と思われるかもしれませんが。しかしながら、もし、「紹介」という制度がなければ、そもそも7万円すら得ることが出来なかった金額です。本来であれば、誰か他の近隣の治療院さんのポケットに入るはずだった金額をあなたが手にするのです。そう考えると「3万円を損した」というよりも「7万円を得した」といえます。

また、訪問マッサージ・訪問鍼灸業界の業務提携の相場は、「施術者50%：経営陣50%」なので、最初から70%の報酬というのは相場では考えられないくらい高額な割合になります。実際、1人の患者さんを紹介されれば確実に1カ月に7万円は治療院の売上が増えます。どう考えましても損することはありません。売上がアップすることがあっても損することはありません。

■しかも、あなたは永続的に、
成約手数料の30%を
支払う必要はありません！



私の目的は、最もハードルが高い新規見込み患者さんを紹介してあげること
で、あなたの治療院が繁盛治療院になるお手伝いをさせて頂くことです。

最初の患者さんの紹介は協会の力が必要になりますが、その紹介した患者さんが、3ヶ月、半年、1年、2年、5年、10年とリピートするかはあなたの能力次第ですので、協会としてもあなたが頑張った分に対して、永続的に30%の手数料を頂戴するわけには行きません。

では、どういう仕組みになっているのと言うと、例えば、こういうことです。

=====

マッサージ：脊髄損傷による体幹四肢機能障害

(1 部位マッサージ+4 部位変形徒手矯正術+温あん法)

鍼灸：神経痛（鍼灸併用+電気治療）

往療距離：6.2km

の患者さんを紹介させて頂いた場合ですと、

その患者さんの 1 回当りの療養費額は、

・マッサージ↓

・鍼灸↓

・往療費↓

(275 円+565 円×4+80 円) + (1540 円) + (1800 円+2400 円) = 8355 円

=====

となります。

その患者さんが週に 3 回程度（月に 12 回）の治療を続けたら 1 ヶ月の療養費は
8355 円×12 回=100,260 円になります。

仮に、その患者さんがあなたの治療を継続した場合は、

下記のように、協会への支払い手数料の割合は低くなる仕組みとなっています。

■協会への支払い手数料の割合

0～50 万円まで	⇒	成約手数料	30% (30078 円)
50～100 万円まで	⇒	成約手数料	25% (25065 円)
100～150 万円まで	⇒	成約手数料	20% (20052 円)
150～200 万円まで	⇒	成約手数料	15% (15039 円)
200 万円以上	⇒	成約手数料	10% (10026 円)

このように、あなたが頑張れば頑張るほどあなたの治療院の利益が増える仕組みになっております。この訪問マッサージ・訪問鍼灸というサービスは非常に継続性が高いものです。実際当協会の会員さんの中には、継続して 15 年以上治療しているという患者さんも存在するのです。

また、私の院でも 2005 年に開業して以来、現在も継続して治療を受けている患者さんも何人かいらっしゃいますし、5 年以上継続して治療を受けている患者さんもかなりいらっしゃいます。

このような観点からも、患者さんがあなたの治療を楽しみにして頂けるような関係性が構築出来れば治療院の利益も自然と増えていくでしょう。

また本来であれば新規患者さんを獲得するには、新聞折り込み広告やインターネット広告に掛けたり、ケアマネ事業所へ営業廻りや、営業マンを雇用したり、という広告費や営業の人件費、また、書籍の出版やテレビ CM などブランディングを構築していく費用として、数十万円～数百万程度のお金がかかることはご理解頂けると思います。

これらの、見込み患者さんの獲得にかかる費用も協会がすべて負担します。

さらに、もちろん成功報酬ですので、成約できた時だけお支払い頂ければ結構です。

成約出来なかった時のペナルティーや課金などはありません。つまり、あなたにリスクが全くありません。全国から依頼が来る見込み患者さんのうち、あなたのエリアの患者さんをご紹介します。

■ケアマネさんの裏に存在している 28 人の見込み患者さん

今回、あなたの治療院に新規の患者さんをご紹介することで最もメリットがあるのは、患者さんの担当ケアマネさんに直接アプローチすることが可能になるということです。

何の面識もないケアマネさんに挨拶に行くのは抵抗感があるかもしれませんが、既に患者さんの施術をしているしっかりした在宅治療の先生という立場であれば、何の抵抗もなくケアマネさんにアプローチすることが可能です。そこから新たな新規患者依頼の可能性も十分にあり得る訳です。もちろん、そのケアマネさんなどから同一家屋や同一介護施設以外で、別の患者さんの新規依頼を受けた場合、協会は一切タッチしませんので、100% あなたの治療院の利益となります。



そうです、今回の日本訪問マッサージ協会との提携に関しては、患者さん1人だけ紹介して終わりという話ではありません。

ポイントは、その患者さんの担当ケアマネが抱える全ての利用者さんがあなたの治療院の新規患者さんになる可能性が高いということです。

訪問マッサージ・訪問鍼灸におけるの繁盛治療院になる密の鍵は「介護業界特有の問題」をクリアすることです。

この秘密の鍵は、
「介護業界でキーマンとなるケアマネさん」
を避ける事は出来ません。



ケアマネさんが抱えている問題を解決してあげていかに信頼を構築していくのが非常に重要なポイントになります。

そして、繁盛治療院になる上で、最もレバレッジが掛かる方法がケアマネさんにアプローチすることなのです。

なぜなら、ケアマネさんは全国平均で1人当たり
約28名の利用者さんを担当しています。

その28名は、全て要介護認定や要支援認定を受けている方なので、
ほぼ全員が訪問マッサージや訪問鍼灸の見込み患者に該当します。

「1（ケアマネ）×28（見込み患者）」を
いかに効率的、効果的に攻略していくかが最大のポイントになります。

もちろん、私はケアマネに対しての効率的、効果的な
攻略ポイントを熟知しておりますので、ご相談頂ければ
適切なアドバイスをすることも可能です。

これによって、あなたの治療院は加速度的に繁盛院になっていくことになるで
しょう。これらの可能性を考慮しても、あなたの治療院の売上がアップし繁盛
治療院への道を突き進むことはあっても絶対にマイナスになることはありません。

（※注意：同一家屋内でおじいちゃんから訪問マッサージの依頼があり一緒に
おばあちゃんも訪問マッサージをお願いされ成約となった場合や、同一介護
施設内で301号室のAさんから訪問マッサージ依頼があり、一緒に302
号室のBさんも訪問マッサージをお願いされ成約となった場合などは、協会か
らの紹介とみなし成約手数料をお支払い頂きます。）

■一旦、内容をまとめさせていただきます。

基本的には、協会に依頼のあった「患者様の住所、氏名、電話番号、要介護度
など」をあなたにお知らせしますので、あなたと患者様の間で無料体験治療日
の日程調整をしてください。

そして、無料体験治療を終えて、患者さんが今後もあなたの治療を継続して受
けたいと言いましたら、同意書発行の手配をしてください。

後日、同意書発行が完了し、あなたが患者さんの初回の治療をした時点で成約となるシステムになっております。

また、当協会のサイトを患者様が利用して頂く際のお約束として、無作為にですが、アンケートをお願いすることになっています。

患者様には施術内容、施術回数、支払い金額だけではなく、施術の方法や治療する方の態度などを答えていただきます。

そして、そのアンケートはあなたの治療院へお渡します。
患者様の本当の生の声ですので、そこから、改善ポイントなどがいろいろ見えてくると思います。

※患者様より回答頂いたアンケートは、一般公開することはありません。
あくまでも、治療院さんの業務改善などの参考にと考えております。

患者様の満足度を高め、そして、治療院さんの改善点も見つかる、両者にとってメリットがあるシステムだと思っております。

一部の大手悪徳訪問マッサージ会社から患者様を守り、今までの訪問マッサージ・訪問鍼灸業界を革新的に良い方向へ変えていきたいと考えております。

どうか、私の考えに賛同して頂けるとありがたいです。

メリット

なお、登録治療院となって頂ける治療家さんのメリットは以下の通りです。

1：

協会に依頼のあった見込み患者さんを無料でご紹介いたしますので、あなたには、無料体験治療を行い同意書の取得まで持って行って頂ければと思います。仮に成約出来なかった時のペナルティーや課金などはありません。つまり、あなたにリスクが全くありません。全国から依頼が来る見込み患者さんのうち、あなたのエリアの患者さんをご紹介します。

2：

業務提携契約で頂ける報酬の割合が **70%～90%**と圧倒的に高いです。

（全国的に見ると、業務提携契約の場合 **50%**程度の業者（治療院）が多いです。
しかも、治療が継続する限り永遠に **50%**を搾取される契約の所がほとんどです）

3：

ご紹介患者さんの担当ケアマネさんとの接触が可能になり、患者さんをしっかりケアしている鍼灸マッサージ師という信頼がある立場で介護事業所に挨拶しに行ける。しかも、そのケアマネさんから新規の紹介があった場合は **100%**提携治療院さんの報酬となります。

（実際に、当協会から患者様 **4** 名紹介。その後、紹介患者の担当ケアマネ等からの口コミでの紹介もあり現在患者数は **23** 名（※紹介患者 **4** 名を差し引いた **19** 名は **100%**治療院さんの利益）という鍼灸マッサージ師さんも存在します。）

4：

ご紹介患者様は、最初からあなたの治療院の患者様になります。

この業界でよく発生するトラブルですが、勤務鍼灸マッサージ師が独立開業する際に「患者さんを引き抜いた」などという案件が生じることがございますが、そのような心配は一切ありません。

5：

同意書に関するトラブルはほとんどありません。ご紹介する患者様は、寝たきりや車いす生活など 歩行困難の患者さんがほとんどです。

自力歩行が可能な患者様は、電話依頼の段階で、協会の方で事前に断っておりますので、同意書が取れないなどの同意書に関する悩みはほとんどありません。また、同意書やレセプトなどの事務手続きに関するご相談も全国各地の保険者（市町村、後期高齢）の情報を持つ当協会が疑問点や不安点などをサポート致します。

6：

治療する曜日や時間帯などは自由に設定出来ますので、あなたのペースで働けます。また、あなたの努力次第で高収入を得ることも可能です。実際、当協会の患者さん紹介をキッカケに月商 **70** 万円を突破した鍼灸師や、年商 **1500** 万円を達成し、スタッフ **3** 名を雇用するまでになったマッサージ師などもあります。

7：

当協会からの仕事以外にも、複数の仕事を行う事も可能です。
また、定年などなく、年齢にしばられずに仕事出来るのも魅力です。

また、登録治療院の条件として

1. 患者さんから受け取る療養費合計額の30%～10%をお支払い頂きます。
このお金は、全国組織の運営費、広告費、システム開発費となります。
2. 登録料として、初回のみ~~10,800円(税込み)~~がかかります。
これはサイト上で、専用ページを作成・管理する費用となります。

今だけ 0 円

お申し込み

今回、登録治療院を全国で募集します。登録治療院の申込は簡単です。
同封の契約書に記名捺印の上、返信用封筒に同封し、
「日本訪問マッサージ協会」まで郵送してください。

<追伸>

今まで治療院運営において患者さん獲得などの営業方法に様々な悩みを抱えつつ、問題を先送りにしているケースは少なくないのではないのでしょうか？あなたにとってリスクを挙げるとすれば、初回登録費用の~~10,800円~~だけです。

今だけ 0 円

見込み患者さんを無料で紹介するというメリットの多い提案となります。エリアごとに募集があり次第締め切ります。申込は簡単です。同封の契約書に記名捺印するだけです。同じエリアの治療院さんが申し込む前に、決断されることをお奨めします。サイトについて、契約についてなど、ご不明などがございましたらご遠慮なくご連絡頂ければと思います。

最後になりましたが、私が独立開業当時に大きな感銘を受けて、
今でも大切に思っている、

「チャンス」と「決断」

に関して、アメリカの鉄鋼王であり大富豪の
アンドリューカーネギーの2つの言葉をお伝えしたいと思います。

.....

【チャンス】

チャンスは全員に用意されている。
チャンスに出会わない人間は一人もいない。
それをチャンスにできなかっただけである。

必要な条件をすべて与えられながら、
即座に決断を下すことのできない人は、
いかなる決断も下すことはできない。

【決断】

29秒だ。
君が答えを出すまで29秒かかった。

私は1分を超えたら見込みのない
ただの人間だとして諦めるつもりだった。

この種の決断というものは、
1分以内に出せる人間でなければ、
その後何をやらせてもダメなものだ。

.....

私は、この2つの言葉を胸に刻み込み、独立開業当初からこの「チャンス」と「決断」を常に意識してここまでやってきました。

これはチャンスだと思った事は、お金や時間をなりふり構わず投資して、即座に決断して行動することを繰り返して来ました。

今、あなたの目の前にも、紛れもない「チャンス」が用意されています。そのチャンスをモノにする決断をするか否かはあなた次第です。

ただ、もし迷っているならそれはあなたの潜在意識が決断をしたがっている証拠です。是非、あなたの本能を信じてあげてください。

あなたの治療院のご登録申請を心よりお待ちしております。



一般社団法人 日本訪問マッサージ協会

(運営委託法人：株式会社 フジプロデュース)