

現在販売中の教材です。 左端の番号が教材番号です。 ご注文は教材ご注文用紙にてお願いいたします。

<最新教材>

第26回 ETC治療家戦略研究会セミナー

# 鈴木式 超リピート法セミナー **NEW**

24,000円

**自費診療でリピート率58%のスタッフが  
この方法をたった一回行うことで83%に！  
自費で年間の患者数18,353人の総院長の<sup>秘</sup>テクニック**

「リピートがなかなか取れないので売上が増えない。」  
こんなことはないでしょうか。

また...

「自分はリピートが取れるのだが、スタッフがリピートを取れない。」  
このような場合もイライラしますよね。

リピート促進セミナーでは、自分は当然としてスタッフさえもリピートを増やせる  
テクニックを具体的に紹介します。

例えば、私の20年間の経験では、最初のリピートは技術よりも「3つの話題」を  
提供できるかどうか重要だと分かっています。  
それができればリピートは簡単に増やせるのです。

鈴木先生の指導はとても細かいです。そして具体的です。

「こんなところまで教えてくれるのか！」とスタッフの自分でもいつもそう思うほど分かりやすく  
指導してくれます。

自分は料理人の世界からこの業界に入ってきました。

そのため、患者さんを治療し始めて5か月たってもリピート率が58%と振るわずにいました。

それが鈴木先生の患者対応の個別指導を一回受けただけで、翌月には83%という数字を  
出すことができ、この数字に自分でも驚いています。

(健康施術院 高木)

リピート関係に悩んでいるあなた。  
このセミナーに参加すれば、確実にあなたやスタッフのリピート率が上がるでしょう。  
苦手な患者さんも楽々対応できるようになります。

鈴木先生のセミナーはリアリティがあり具体的だと好評ですが、今回のセミナーも  
「こんなことをセミナーで話していいのca!?!」  
という内容が盛りだくさんです。

## 鈴木式 超リピート法セミナーの一部

- 1、リピートが増える3つの話題とは...?
- 2、その3つの話題をどの順番で話せばいいのca!?!?
- 3、自費診療でリピート率50%が70%に、58%が83%になった  
リピートを増やす<sup>秘</sup>テクニックの実際の映像をご覧いただけます
- 4、リピート率を増やせる実践練習



第25回 ETC治療家戦略研究会セミナー

**患者コミュニケーションセミナー2 DVD**

36,000円

DVD3枚組み・テキスト付き

教材番号  
D  
|  
25

**1年間に15,627人の患者数を誇る治療院のコミュニケーション術  
人の心の深い部分を学び、治療家として更に『いい仕事』をしませんか。**

ETC鈴木の治療院では、技術だけではなく患者さんとのコミュニケーションにも力をいれています。  
その結果、5回リピート率は最高54%を記録しています。

この患者コミュニケーションセミナーには、治療院が新人研修で行っている深い内容が多く含まれています。

コミュニケーションセミナーは第4回目を迎え、「最高峰の領域」に達しました。

これ以上の領域は、カウンセリングの領域に踏み込むため、今回が最後のコミュニケーションセミナーとなります。あなたも優れたコミュニケーション能力を身に付け、楽しく繁盛させられるようになりませんか。



震災回復セミナー第二弾

**第24回 地域×ブランド戦略セミナーDVD**

36,000円

DVD3枚組み・テキスト付き

教材番号  
D  
|  
24

**あなたは次から次へと新しいマーケティングを学ぶのにそろそろ嫌になってはいませんか？**

実は、世の中がどんなに変化しても変わらずに患者さんを増やせる方法があります！  
これからの時代に重要なのは、基本的だが確実に変わらないマーケティング。  
それが、『地域マーケティング』『ブランド戦略マーケティング』です。  
この地域の戦略とブランド戦略は、ここ12年の間にETC鈴木がきっちり進めていたマーケティング戦略です。  
あなたの治療院がどうしたら鉄壁な繁盛治療院になるか？！  
その答えを特別に一挙大公開しております！！



情報過剰な世の中で、「本当に信頼できる人は誰ですか？」「本当に信頼できる情報って何ですか？」  
その答えが発見できるセミナーとなっております。

このDVDで、地域の特性を知る事、自分自身と治療院の特性を知る事、そしてそこからどうブランディングしていくかなどをしっかりと学ぶことができます。

ご自身の治療院を繁盛させたい方、どんな状況にもゆるがない鉄壁な繁盛治療院を目指したい方必見です。

(ETC事務局 道永)

震災回復セミナー第一弾

**第23回 ETC治療院の経営分析セミナーDVD**

36,000円

DVD3枚組み・テキスト付き

教材番号  
D  
|  
23

**あなたの治療院はどうしたら繁盛するのか！？それが分かるセミナーDVDです。**

**ETC鈴木が行う治療院の①経営分析法を初公開！**

19年間、売上も患者数も右肩上がりの治療院があります。不況や震災の影響にも関わらず、直近の10年間では患者数6.1倍、売上12.2倍にもなります。

なぜ、この治療院はこんなにも成長していったのでしょうか？重要なのは、あなたの治療院の何が悪くて何が良いのかを知ること。ところが、多くの治療院では満足な経営分析を行っていない。だから、繁盛しないのである。

このセミナーに参加して、数字(集計)の重要性、そしてそこからくる経営分析の重要性を体感することができました。

鈴木先生の経験に基づき、当院でも実際に使用している集計方法や、分析のやり方、対策方法などを分かりやすく丁寧に、そして「これでもか！」というくらいスペシャルな情報を惜しみなく公開しています。

これらのやり方を見習って、1歩1歩実践し続けたら、この不況に関係なく、経営のスペシャリストになれるノウハウが詰まっています。経営に行き詰まりを感じている方、経営に悩まれている方必見のお得な教材です。

(ETC事務局 道永)



## 第21回 ETCインターネット戦略セミナー2

30,000円

DVD3枚組み・テキスト付き

教材番号

D  
|  
21

ETC鈴木の治療院である健康施術院のホームページからは、新患さんが年間1201名来院します。  
平均すると1カ月に約100人の新患さんがホームページから来ているのです。  
**なぜ、健康施術院はこんなにも多くの新患さんをホームページから獲得できるのか？**  
ETC鈴木が行うインターネット戦略をSEO対策も含めてすべて公開しています。  
もう、今までチマチマと対策をしていたのが馬鹿みたいに思えるほど新患が増えるでしょう。



日頃ホームページを閲覧する側ですが、ホームページの作成方法、そして閲覧してくれた方が来院されるような工夫がされているかなど、なるほどと思う内容が収められています。  
現在ホームページをお持ちでない先生、ホームページは持っているけど、新患さんの獲得ができていない先生必見の教材です。  
(ETC事務局：内藤)

第20回ETCセミナー(教材番号D-20)、治療家Eポット×2 対談セミナーはDVDの販売をしておりません。 ご了承ください。

第19回ETCセミナー(教材番号D-19)は、グループコンサルティングセミナーのためDVDの販売をしておりません。 ご了承ください。

## 第18回 ETC患者コミュニケーションセミナー

36,000円

DVD3枚組み・テキスト付き

教材番号

D  
|  
18

ETC鈴木の治療院では、患者さんが次回の予約を取って帰ることが普通です。  
**なぜ、治療費が高いのに患者さんがこんなにも多いのでしょうか？**  
それは、技術だけでなく患者さんとのコミュニケーションにも力を入れているからです。



健康施術院の母体である(有)エナジーポットの新社員研修には、コミュニケーションセミナーで行われている内容が多く含まれています。

**高いリピート率を誇っている健康施術院のコミュニケーション法をお伝えするのが今回のセミナーDVDです。**  
**コミュニケーションの法則を知れば、あなたの患者さんは自ら予約を取って帰ることになるでしょう！**

患者さんとのコミュニケーションで、なんて言おうか、どう伝えようかと悩まれる先生は多くいらっしゃると思います。  
なんて言おうか、どう伝えようかではなく、もっとも大事なのは言い方だということを感じていただけるセミナーとなっています。  
少しぐらい説明が下手でもいいんです。 自信をもって患者さんと会話をしてください。

**練習方法もテクニック的なものも含まれていますので、コミュニケーションで悩まれている先生、必見のDVDです。**  
(ETC事務局 浦)

第17回ETCセミナー(教材番号D-17)は、グループコンサルティングセミナーのためDVDの販売はしておりません。 ご了承ください。

第16回ETCセミナー(教材番号D-16)は、ワークが多いセミナーになっておりますのでDVDの販売はしておりません。 ご了承ください。

## 第15回 ETC不況のための広告作成セミナー2 DVD

36,000円

DVD3枚組み・テキスト付き

教材番号

D  
|  
15

「広告セミナーをやって欲しい」という多くの方の要望にお応えし、チラシ・看板・ミニコミ誌広告・戦略的広告法など鈴木が今不況の時期に行っている広告方法をすべて公開致します。



又、2009年1月に健康施術院の分院もオープンさせましたが、既存の患者さんが1人もいない町で、どのように広告展開したのか！  
75枚で1人の患者さんを獲得した驚異的なチラシのデザインとは!?

実際にセミナー参加致しましたが、「なるほど!」と頷いてばかりでした。  
広告作りのノウハウを鈴木が「ここまで!?!」というくらい熱く語っています。  
**これから広告を出したい、既に出しているが反応がイマイチという方には是非ご覧になって頂きたい教材です。**  
(ETC事務局 冠)

## 第14回 ETCマネージメントセミナーDVD

40,000円

DVD3枚組み・テキスト付き

教材  
番号

あなたは現在、何人で治療院を運営しているでしょうか？ 多くの先生は一人で経営をされていますが、一人で治療院を運営していると、すぐに売上が限界に来てしまいます。自分が病気やケガで休むとすぐに売上が下がる。休暇を取ると売上が下がる。そのため、休みたくても休みも満足に取れなくなります。あなたはこんな状態、いくつまで続けられると思っていますか？



D  
|  
14

マネージメントセミナーの内容として、まずはスタッフを採用するまでの準備・スタッフが給与以上に売上を上げるまでの計算方法・そして採用時の面接方法などから詳しくお伝えしています。あなたが55歳になった時、今と同じだけの人数を治療できるでしょうか？ 1人の治療院と5人の治療院とでは、どちらが繁盛する治療院だと思いますか？ 実際にセミナーに参加しましたが、鈴木の治療院での成功話、苦労話やセミナー参加者からの様々な質問に答えるなど、みなさんがまさに聞きたい！と思うことをお伝えしています。これから人を雇おうとしている方にも既に雇われている方にも是非、ご覧になっていただきたい教材です。

## 第13回 ETCインターネット戦略セミナーDVD

36,000円

DVD3枚組み・テキスト付き

教材  
番号

繁盛している先生のほとんど全てとっていいぐらいホームページを活用しています。ホームページはあるが、いまいち集客が悪い。ホームページを検討しているが、これから。



D  
|  
13

そんな先生方、鈴木の治療院では1ヶ月にホームページから新患さんが60~70人来院しています。そのノウハウを余すことなく、伝えているセミナーです。

今回は、さらに奈良県の鍼灸師で、自ら勉強し、SEO対策をはじめ、ホームページの作成、修正を行い、Yahooやグーグルで上位表示させている稲田先生にも1時間程度お話をいただきました。治療院を繁盛させたい、そんな先生、今すぐご購入ください。

## 第12回 ETC値上げ戦略セミナー&治療家のための会計セミナーDVD

39,000円

DVD3枚組み・テキスト付き

教材  
番号

いったいいくら値上げをしたらいいのか？ 値上げをしたら患者さんが減らないか？ 値上げをしたくても不安でできない。そんな先生方、必見です！



D  
|  
12

どれぐらいの値上げが適正価格か。値上げをして、逆に患者さんを増やす方法とは。過去に4回の値上げを実施した経験がある、ETC代表の鈴木が値上げに必要なノウハウをお伝えしています。「鈴木先生、こんなこと公開していいんですか！」と思わず言ってしまった内容です。(ETC事務局 浦)

## 第11回 ETCトークセミナー2DVD

36,000円

DVD3枚組み・テキスト付き

教材  
番号

「どれぐらいで治りますか？」こんな質問を患者さんから受けた経験のある先生方も多いかと思えます。あなたならどう答えますか。



D  
|  
11

こんな具体的なトーク集やこのように言えば患者さんが納得する・また来たくなる、そんな会話をお伝えしています。セミナーに参加された先生がワークを通して、身をもって「伝える力」の大切さを感じたように、あなたのトークによって治療効果まで上げてしまう、そんな技術を体験してみてください。

## 第10回 ETCセールスレター活用セミナーDVD

25,000円

DVD3枚組み・テキスト付き

教材  
番号

チラシ・ホームページ・広告・ニュースレターなど、あらゆる場面で使える患者さんをあなたの治療院に向かわせる文章の書き方をお伝えしています。



D  
|  
10

患者さんを増やせる文章を書くには、コツがあるのをご存知ですか。ある法則を知っていると法則通りに言葉を埋めていけばいいという簡単なものなんです。

何を書いたらよいか分からない、そんなあなたは必見のDVDです。

教材番号 D   9	<b>第9回 ETC治療院・サロンの経営戦略セミナーDVD</b> 38,000円 DVD3枚組み・テキスト付き 戦略とは、経営者が絶対に知っておかなければならないものです。しかし戦略は目に見えないものです。 このDVDは、「Sカーブ」というものを通して戦略を具体的に学べるようにいたしました。いつもその場しのぎの経営になってしまっているあなた。将来の変動を予測し、余裕のある経営をしてみませんか？ 余裕の経営を目指す先生なら見逃せないセミナーDVDです。	
X	第7回ETC戦略的広告作成セミナー（教材番号D-7）は、販売が終了いたしました。ご了承ください。	
X	第6回ETCセミナー（教材番号D-6）は、グループコンサルティングセミナーのため、DVDの販売はしておりません。ご了承ください。	
教材番号 D   5	<b>第5回 ETC治療院経営オープンセミナー</b> 10,500円 DVD2枚組み ①成功事例 インターネットでの患者さんの増やし方の経緯 講師 菊池イワオ ②治療院経営に本当に大事なこと 講師 鈴木直人 2006年7月2日に行われた治療院経営オープンセミナーのDVDです。 菊池先生のインターネットによる集客と一般広告による集客の比較のお話。そして鈴木は「ノウハウだけの危険性」「体験の乏しさから来る危険」、さらに治療家として人間としての「美学の問題」など、奥深い話をさせて頂いたセミナーのDVDです。	
X	第4回ETCトークンセミナー（教材番号D-4）は販売が終了いたしました。ご了承ください。	
教材番号 D   2	<b>第2回 ETCスペシャルセミナーDVD</b> 51,000円 DVD5枚組み・テキスト付き 圧倒的に患者さんを獲得できる方法とは何か？ それは「患者さんがあなたに共感できるか」なのです。 この教材は、患者さんが共感できる広告の作り方をお伝えしています。このDVDは、あなた自身の手で、あなたの治療院やサロンにあった、チラシ・ホームページ・広告などの文章が簡単に作れるようになります。	
X	D-1（第1回ETCセミナーテープ）は廃盤になりました。	
<b>不況対策教材</b>		
教材番号 H   2	<b>ETC 不況でも繁盛する治療院の5つの秘訣</b> 6,100円 音声CDプレゼント 昨今、治療の技術だけでなく、治療院の経営手法なども勉強されている先生も多くなってきました。しかしこのような不況の時代には、不況なりの経営手法を深く勉強する必要があります。 軽い症状の治療ばかりを勉強をしている先生が、重症の患者さんを治療できないように、景気のいい時の経営法を学んでいる先生には、不況は乗り越えられません。 この教材は、不況の中、鈴木がどのような知識を元に経営を考えているかを5つに分けて公開したものです。この「不況でも繁盛する治療院の5つの秘訣」は発売開始からご好評いただいている「不況時の治療院経営に必要な12の知識」に続く、不況対策教材の第2弾です。前回と同様、テキストの文章の音声CDをプレゼントいたします。この不況時に健康施術院を繁盛させている鈴木が考える「不況に対する経営の考え方」ですので、なるほどこんな秘訣があるのかと納得していただける内容かと思えます。今まで気が付かなかったことを吸収し、不況でも繁盛し続けられる治療院になるお手伝いが出来れば幸いです。 (ETC事務局 川手)	

教材 番号	不況のため緊急販売 ETC <b>不況時も治療院経営に必要な12の知識</b> 55,000円	
	A4 180ページ・音声CD7枚プレゼント 不況でも繁盛している治療院があります。 治療院業界では、不況でも繁盛し続けられるというのが、普通なのです。 しかし、不況の波に飲まれてつぶれてしまう治療院があるのも事実です。 ここには大きな知識の差があるのです。	
H   1	鈴木の治療院（健康施術院）は、おかげさまでこの不況の中でも売上を毎年伸ばし続けております。 そこで今回、「 <b>繁盛するのが当たり前</b> 」と言い切れるようになるための <b>12の知識</b> をお伝えします。 音声CD7枚もプレゼント！ 販売前にCD7枚を実際に聞いてみたのですが、直に音が頭に入ってくるので、 テキストがなくても勉強になります。 移動時間などの短い時間にもぜひご活用下さい。（ETC事務局 浦）	

## CD教材

教材 番号 C   9	<b>生音声健康施術院の朝礼CD⑦</b> CD1枚6,500円 「鈴木がスタッフに話していることを聞いてみたい」そんな声にお応えしました！ 1. 車いすの患者さんの対応について ・ 2. 人が相手なので、土日は休めない ・ 3. 組織と職人の意識を両立する ・ 4. 苦しいほど、能力が上がる ・ 5. 仕事をする上で気付が非常に重要 ・ 6. 予測しながら仕事をする ・ 7. ごっこで仕事をしている ・ 8. 整合性が取れていることが大事 ・ 9. 人の失敗から学ぶ ・ 10. 振り返りは短いスパンでやる	
教材 番号 C   8	<b>生音声健康施術院の朝礼CD⑥</b> CD1枚6,500円 1. うちでいうと主役は患者さん ・ 2. 能力を上げないと選抜されない ・ 3. うちがどんなに頑張ってもだめ ・ 4. 社会が求める人しか働き口がない ・ 5. どこを基準に仕事をするのか ・ 6. 自分の意見を言うことが重要 ・ 7. いい仕事するには、指摘を受ける ・ 8. クレームには色々な種類がある ・ 9. 関わりを持とうと思わない限り... ・ 10. 目標を定めるのが好きではない ・ 11. 考えて動ければ、仕事もできる ・ 12. 問題が起こるのは当たり前	
教材 番号 C   7	<b>生音声健康施術院の朝礼CD⑤</b> CD1枚6,500円 1. 否定しないような形で介入する ・ 2. 相手に合わせないといけない ・ 3. 文章で渡すことを徹底して行う ・ 4. 同じぎりぎりでも全く違う ・ 5. 会社は放っておくとつぶれる ・ 6. 総合力で勝たなければならない ・ 7. 加圧（時間軸）と加圧（密度） ・ 8. 問題発生箇所を階層化し考える ・ 9. 日常の業務へ落とすことが重要 ・ 10. ドラッグ-さんの重要な5つの質問 ・ 11. 能力以上にお金を貰うと後々大変 ・ 12. 働きによって付加価値が違う ・	
教材 番号 C   6	<b>生音声健康施術院の朝礼CD④</b> CD1枚6,500円 1. 専門の能力を上げていくことが重要 ・ 2. 恵まれていることに自覚していない ・ 3. 社会に認められる事が我々の存在 ・ 4. 自分の言葉で伝える事が非常に重要 ・ 5. ピンチの時は攻める準備をする ・ 6. 決められた事はまずやって見る ・ 7. 身勝手な患者さんに「カチー」を科す ・ 8. 週単位で患者さんの人数を把握する ・ 9. 我々に必要性を感じて貰う事が重要 ・ 10. 小さなファンを使っていく事が重要 ・	
教材 番号 C   5	<b>生音声健康施術院の朝礼CD③</b> CD1枚6,500円 1. 環境の変化に先に対応する ・ 2. 準備をしてから仕事に取り掛かる ・ 3. 自己正当化で問題が大きくなる ・ 4. プロセスカットで馬鹿になる ・ 5. 無意味な警沢は破滅の前兆 ・ 6. スタッフ入社への動向 ・ 7. 大企業と違い健康院は人が資産 ・ 8. 間接部門の強化が重要な鍵 ・ 9. 定期昇給は今の時代にそぐわない ・ 10. 効率を求める事で能力が落ちる ・ 11. 結果が出るまで続ける事が重要 ・ 12. 人生を振り返り充実感がある事が重要 ・ 13. 仕事でアイデンティティを確立する ・ 14. 大学院生でも仕事につけるのは50%	

C 4 教材 番号	<b>生音声療院の朝礼CD②</b> CD1枚6,500円 1. いつもと違うことが起きた時に ・ 2. みんなの反対側を意識する ・ 3. 流れ作業の注意 ・ 4. 複雑系の世の中 ・ 5. 基本ですが挨拶 ・ 6. 普通でいるとバカになる ・ 7. 自分たちの首を絞める労組 ・ 8. 誰に好かれたいのか？ ・ 9. 大きくなる時の変化 ・ 10. 時代変化の象徴的出来事 ・ 11. 最悪のことを考えての行動 ・ 12. 税金の話 ・ 13. 学んだらすぐやる&web採用	
--------------------	--	--

C 3 教材 番号	<b>生音声療院の朝礼CD①</b> CD1枚6,500円 1. 利益を出すのは社会貢献 ・ 2. リスクとメリットの分配 ・ 3. 変化のタイミング ・ 4. 社会起業家の罫 & 人間の器 ・ 5. 仕事は美しく & 詐欺の手口 ・ 6. 障害者の水泳と意識 ・ 7. 寄付と偽善の関係 ・ 8. プロとして予測する ・ 9. 自分の商品の大切さを知る	
--------------------	--	---

第8回㊗️Q & Aセミナー(教材番号C-2)は、販売予定枚数を完売致しました。 ご了承ください。

C 1 教材 番号	<b>なぜあなたは、治療家として成功できないのか？</b> CD1枚8,500円 <b>オーディオセミナー1</b> 治療家として成功するにはある条件が必要です。 それは「行動するかどうか？」という以前の問題なのです。 あなたの行動の源は何か？ あなたが無意識のうちに、患者さんを増やせなくしているモノは何なのか？ そんなことを分かり易く説明しているCDです。 特に善意のある先生ほど聞いて頂きたいCDです。 余裕の経営を目指す先生なら見逃さないセミナーCDです。	
--------------------	---	---

**ETC治療家戦略研究会 入門教材**

A 3 教材 番号	<b>「ロコミ患者増殖法」ロコミの決定版 A4版 94ページ</b> 6,000円 <b>ロコミには守りのロコミと攻めのロコミとがある。</b> あなたは攻めのロコミを知っていますか？ 攻めのロコミとはあなたがコントロールできるロコミです。 ロコミはある程度コントロールできるものなのです。	
--------------------	---	---

A 2 教材 番号	<b>「患者を増やす人、減らす人。」治療家ストーリー B5版 54ページ</b> 4,000円 会員の先生は、すでに読まれた方も多いかと思えます。 治療院経営には、陥りやすい「ワナ」が必ずあるんです。 あなたは、その「ワナ」の存在に気付いていますか？	
--------------------	--	---

A-1 (患者を増やす7つの法則)は2011年6月より無料になりました。(要メルマガ会員登録)

**ETC鈴木が開催しているテクニックセミナーDVD**

T-101 (2枚組)	12,000円	姿勢を見て神経系の乱れを見抜く。姿勢による体の生理反射を知る。実践！体のゆがみの見方。筋肉と種類の理解。筋肉の収縮の理解と実践的な考え。足部の解剖と機能。足部内側と外側での働きの違い。
T-102 (2枚組)	12,000円	基本編の補足。リスフラン関節&ショパール関節のモビリゼーション。足関節のモビリゼーション。足関節の締め。外踝後方変異の矯正。
T-103 (1枚)	10,500円	長短の腓骨筋調整。腓骨筋テーピング。腓骨筋の低周波治療。膝の靭帯と関節のテスト。膝のモビリゼーション。
T-104 (1枚)	10,500円	半月板の矯正法。膝下筋調整。腓腹筋下制矯正。大腿四頭筋調整。
T-105 (1枚)	10,500円	股関節の機能解剖。股関節モビリゼーション。内転筋調整。

T-106 (1枚)	10,500円	軸足を安定させる大殿筋調整テクニック。二足歩行を安定させる中殿筋・小殿筋調整テクニック。
T-107 (1枚)	10,500円	仙腸関節のモビリゼーション。腸骨筋のストレインカウンターストレイン。
T-108 (3枚組)	15,000円	骨盤・脊柱の機能解剖。骨盤矯正トムソンテクニック。
T-109 (1枚)	10,500円	関節可動域を広げる脊椎のモビリゼーション。腰椎単体モビリゼーション。胸腰腱膜マニピュレーション。
T-110 (1枚)	10,500円	大腰筋のゆがみの見方。大腰筋の調整テクニック。腰椎髄核の機能解剖。腰椎髄核調整テクニック。
T-111 (1枚)	10,500円	腰痛のためのそけい部皮膚筋膜の調整テクニック。体幹の皮膚筋膜の流れの修正テクニック。腹横筋調整テクニック。腰椎すべり症&分離症のための腰椎前方変位の矯正法1。
T-112 (1枚)	10,500円	腰椎すべり症&分離症のための腰椎前方変位の矯正法2。腰椎回旋矯正の操体法風。体幹のゆがみの全般矯正。
T-113 (1枚)	10,500円	胸椎髄核矯正テクニック。胸椎の矯正法。腰椎の矯正回旋傾斜矯正テクニック。
T-114 (1枚)	10,500円	肩 上腕部の機能解剖。胸椎の矯正法。肩関節に関係する胸鎖関節と肩鎖関節のモビリゼーション。
T-115 (1枚)	10,500円	肩関節。肩の内旋痛や掌上痛に多い肩関節唇のズレを治す方法。肩関節の前方痛に多い二頭筋腱のズレを治す方法。肩関節全般の障害に腋窩筋膜の調整。肋間神経痛の治し方。
T-116 (2枚組)	20,000円	肘・前腕・手掌。頸部解剖・前腕～手掌の機能解剖。首・肩から前腕にかけての障害に効果的な筋間隔の矯正。肘関節の見方と矯正。曲がらない・伸びない肘の矯正法等。
T-117 (1枚)	10,500円	頸椎。頭板状筋、頸板状筋、斜角筋の調整。頸椎の関節可動域を広げるモビリゼーション。頸椎椎間板の矯正法。
T-118 (1枚)	10,500円	全身矯正。筋の連結的機能解剖。筋の連結的調整法の基礎。筋の連結的調整法の応用。

●ETC教材ご注文用紙がお手元にない場合は、

- ・お名前、ご住所、お電話番号
- ・ご希望の教材の番号
- ・数量
- ・金額
- ・お支払い方法 < 振込 または 代金引換(手数料500円) >

をお書きの上FAX、メールをお送りいただくかホームページよりお申し込み下さい。

ETC治療家戦略研究会ホームページ <http://www.etc-karada.com/kyouzai/>

●教材注文書をご要望の方は下記アドレスまでご連絡下さい。

- ・FAXでのご注文は FAX 0466-33-3189

## 教材ご注文用紙

フリガナ	
お名前	先生
<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> - <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	
ご住所	
お電話番号	(                    )
FAX番号	(                    )

教材番号・金額等は、お間違いのないようお願い致します。教材番号は教材カタログをご覧ください。

①	教材番号	数量	金額
教 材 新	D-26		24,000円
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
②	小計		
お支払い方法 下記から選びチェックして下さい			
③	代金引換手数料	500円	<input type="checkbox"/> 500円
	お振込み	無料	<input type="checkbox"/> 手数料はご負担ください
④	合計金額		円

## ご注文方法

- ← ① 教材カタログよりご希望の教材の教材番号、数量、金額をご記入下さい。
- ② 小計をご記入下さい。
- ③ お支払い方法をお選び下さい。
- ④ ②+③の合計金額をご記入下さい。

## お振込先

静岡銀行 辻堂支店 普通口座  
0278377

ユウゲンガイシャエナジーポット

お振込の方は、お振込み後にご注文ください。

お振込み確認後の発送となりますのでご了承ください。

メールでのご注文は no1@etc-karada.com 上記内容をご記入の上、送信して下さい。

封書でのご注文は 〒251-0043 神奈川県藤沢市辻堂元町1-2-6

ETC事務局 までお送り下さい。

この用紙はコピーして、何度でもご使用いただけます。

**FAX 0466-33-3189**