

治すを、直す。



OHIZUMI RECRUITING BOOK

問

治療家にとって

「治す」とは――

【治す】なお・す

マッサージすること

問

治療家にとって

「治す」とは――

【治す】なお・す

マツサージすること

痛みの出ない

カラダにすること

日本の治療院業界では

「治す」という言葉の意味は、

マッサージをすること、だと言える。

あるいはカラダの痛みをとりのぞくことや

気持ちよくリラックスをしてもらうこと、

治療院に通ってもらうことそのものを

「治療」と呼んでいるかもしれない。

嘘のように思うかもしれないけれど、これが現実。

じゃあ、たとえば。

痛み止めを飲んで痛みが消えたら

それは「治った」と言えるのだろうか。

何度も治療院に足を運んでもらい

マッサージをして電気を当てて湿布を渡して

治療家たちは胸を張って

「治した」と言えるのだろうか。

OHIZUMIは、絶対に言わない。



痛みの出ない カラダにすること

そのためには、なぜ痛みが出ているのかという

「痛みの原因」を突き止める必要がある。

なぜならば、その人ならではの理由、原因があつて
痛みという現象、結果が生じているから。



問

治療院業界にとって

「治療家」とは――

【治療家】ちりょう・か

マニュアル通りにやるだけの仕事

問

治療院業界にとって

「治療家」とは――

【治療家】 ちりょう・か

マニユアル通りにやるだけの仕事

マッサージをするだけじゃない。

頭と手をフル回転させて

「なぜ？」痛みが出るのか、

「どうやって？」その痛みを治すのか、

「なにを？」おこなっていくべきなのか。

治療家とは、それらを正しく提案して

実行していけるプロフェッショナルである。

痛みをとるだけではなく、

痛みの出ないカラダになるまで伴走できる人。

それをOEHNUMでは「治療家」と呼んでいる。

そして、この技術と知識を持った治療家ならば、
何歳になってもどこにいようとも活躍できる。

簡単な道のりじゃない。けれど、OEHNUMが保証する。

OEHNUMで働く治療家はみんな、

治療家という仕事に誇りを持っている。

治療家は、たのしくて夢中になれる仕事。

それでいて、お金をもらいながら、

「ありがとう」と感謝される仕事。

治療家は、カラダの専門家として

コンビニより多い治療院だからこそ

あらゆる人たちに役立てるチャンスがある。



【治す】なお・す

マッサージすること

【治療家】ちりよう・か

マニュアル通りにやるだけの仕事

けれども、もし、だ。

「治す」と「治療家」という

言葉の定義が今のままだったら。

治療家の価値はゼロになるだろう。

本当の意味で

「治る」仕事をしていないのならば。

治療している本人たちが誇りも志もなく
仕事をしているのならば。

【治す】なお・す

マッサージすること

【治療家】ちりよう・か

マニュアル通りにやるだけの仕事

治すを、直す。

だから、

治らない治療は、

やらない。



「治らない治療はやらない」

そんなの、あたりまえだと思っただろうか。

「治療院」という名前なのだから。

かつて、私たちもそう信じていた。

治療家を志してこの世界に

飛び込んでくるまでは。

まるでロボットみたいに、

言われたことをやっているだけの治療家たち。

「治療家、全然かっこよくねーじゃん！」

志を抱いて私たちが治療家になった当時、

治療院業界に感じた素直な気持ち。

治療家というのは、先ほど書いた通り、

本当はもっと誇りのあるたのしい仕事なのに。



「会社が儲かる」

それは、とても大事なこと。

けれど、それは目的じゃない。

患者のみなさんが痛みのでないカラダになり、
笑顔になることが先で会社が儲かるのは、そのあと。

まずは治療家たちが夢中になれて、誇りを持って、
ずっとこの仕事をしたいと思えるような

そんな治療院をつくりたい。

そんな思いから、〇エニツミは生まれました。

The image shows a close-up of a person's shoulder and upper arm wearing a dark navy blue short-sleeved t-shirt. On the upper right chest area, there is a small, dark-colored logo. The logo consists of three horizontal wavy lines above the word "MIZUNO" in a sans-serif font. The background is a plain, light blue-grey color.

MIZUNO





テクニカルディレクターからのメッセージ

泥臭く
動きつつけている人だけに
チャンスはくる。

OHIZUMI

テクニカルディレクター

井上 俊平



1年後、代表トレーナーになる

今やっている仕事は大きく2つ。

〇エヌエムは社内向け研修の講師としての活動と、社外でのトレーナーとしての活動。前者は、自分が海外の理論や評価の高い外部セミナーに月一は必ず参加しているので、その内容を社内に丁寧に落とし込んでいます。後者はメインではテニス日本代表のいわゆるナショナルサポート。日本代表選手たちのコンディショニングやストレングスの指導をおこなっている。

選手たちが国内にいるときはカラダの治療を治療院でしたり、ナショナルトレーニングセンターでトレーニング指導をしたり。テニスの場合は海外での活動がほとんどなので、試合に帯同して海外に行くことも多い。向こうでもコンディショニングとトレーニングの指導などやることは同じ。

そんな自分も、〇エヌエムを開業した当時は、院内での治療家としての仕事や、院内をきちんとまわすための社員育成などに想像以上に時間がかかり、創業から7年後にやっと自分自身の治療家としての道がはじまった。

「1年後に代表トレーナーになる」。そのとき、そう決めた。ツテもコネもない自分は、世の中から見れば「治療院のいち院長」。そこから日本代表のトレーナーになるには、険しい道が待っていると思った。けれど、まずは1年。1年は死ぬ気でやろうと決めた。

まずは活躍している優秀なトレーナー、これまで出会ってきた講師、トレーナー科の人たちに片っ端から連絡して、その思いを伝えた。これらの人たちが薦めてくれた本やセミナーも文字通り寝る間を惜しんですべて吸収した。なんでもいいからトレーナーとしての仕事をくれない

かと頭を下げた。目標に1ミリでも近づいたにできることはなんでもやった。

やっていないから、できないだけ

最初に参加したトレーナー向けセミナーも忘れられない。参加前は、自分はトレーナーとしての知識量が多いほうだと思っていた。ところが、講師の先生の話している内容が全く理解できなかった。100人くらい受講者がいたが、その教室内で自分が最下位だと思った。3日間のセミナーだったが、最終日には絶対にトップ10には入ってやろうと思った。ランチの時間も10分休憩の時間も、誰ともつるまず、ひたすら勉強した。帰宅してからも復習して、用語もすべて調べて覚えた。結果的に、そのセミナーの内容をいちばん身につけたのは自分であると自負できる実感があった。

どうしてそんなに本気になれるのか？単純に「たのしい」からだ。その知識や技術を身につけること、身につけた先の世界にワクワクする。どんなことでも、「やったらできる」と自分は思っている。「できない」とあきらめない。うまくいなくても「やっていないから、できていないだけ」だと。

結果的には、本当に1年後に日本代表のトレーナーの仕事に行き着いた。2021年には東京オリンピックのテニス競技に大会トレーナーとして参加することができた。

代表トレーナーでの一番の思い出は、四大会のひとつでテニスの聖地・ウィンブルドンへの代表チームのサポートでの参加。2022年6月の出来事だった。テレビで観ていた憧れの場所。そこに立つなんて想像できなかった場所。センターコートで試合を観たとき、正直感動した。やってきた

ことが報われた、という実感がこみ上げてきたのを憶えている。

動きつつける人にチャンスはくる

例えば、「日本代表のトレーナーになると決めたあとの1年間はいわゆる「休みの日」なんてほとんどなかった。好きでやっていたし、目標に近づいているという実感が、自分にとっての精神の休息だった。「明日、現場に行けるか？」と突然連絡がきても、すべて「YES」。自分で決めて、そこだけにフォーカスしていたから。本当にやる気があるかどうか。本当に好きかどうか。成功するために必要なのは、それをやりつつける覚悟だと思う。

治療家を志す若い人たちと話していると思うのは、「動きつつける」ということ。努力しつつけるのが大事なんだよと伝えたい。「治療家としての目標は？」と聞くと、みんな大きな夢がある。けれど、言われないと動かない受け身の人が多かったり、自分の手で調べればわかるようなこともやらなかったり、休みの日は家で「ゴロゴロ」していたりする人は多い。泥臭くやるしかない。動きつつけないとチャンスもない。

〇エヌエムは、他の治療院に「治療家のホンモノの治療」を教えるような立場として日本の治療家業界を引っ張っていく存在でありたいし、なれると信じている。正直、現時点でも他院に教えられるレベルにはあるけれど、まだまだ目指す理想には届いていない。治療院としてのコンテンツを充実させて、「あそこを真似したい」と同業他社に思われるような存在を目指し、今日も治療家としての腕を磨く。

代表からのメッセージ

手と頭を
フル回転させて治す。
それが「治療家」。

OHIZUMI

代表取締役

吉澤 良平



こんな治療家を日本に増やしたい

OHIZUMIをともに創業した井上のようなアツい想いとたしかな夢を持つ治療家が、どんな生まれて育っていくような会社をつくりたい。それが自分たちの原点とも言える。

彼はこの会社をつくる前は鍼灸整骨院で働くのではなく、スポーツ現場でトレーナーになりたいと話していた。けれど、のびしろのあるこの治療業界の「あたりまえ」を変えていくような活動を組織としてやっていこうと口説いた。井上もその想いに賛同してくれた。

自分も若き治療家のひとりだったけれど、自分が現場で治療家として活躍するよりも、より質の高い治療家をたくさん輩出していけるような教育機関のような役割を担う会社をつくるほうが自分のやりたいこと、かつ社会に必要なことだと考えた。

我々は「治療院」ではなく「治療家」を増やしたい。それも、普通の治療家ではなく、デキる治療家を輩出していく。「治療院が増える」ということはあくまで結果に過ぎない。

最高のチームをつくる

ぼくらはまだまだ若い会社。それは弱みにもなるし、強みにもなる。研修をやらせない、休暇が取れない、ボランティアをさせられる……そんな治療業界の「あたりまえ」としてはびこっている「おかしいと思うこと」は、すべて変えてきたし、これからも変えていく覚悟がある。とくに研修には注力していて、ホンモノの治療家が育つ教育コンテンツを日々磨きつつけている自負もある。

正しいことをやっていくだけ。選ぶ

のはいつも顧客であり市場だから、正しいことをやっていない人は長期的には選ばれないと思う。いつも世の中のほうを向いて、患者さんのためになる「本当の治す」をやっていく。

自分の経営者としての想いは、最高のチームをつくって、そんなぼくらを見た人たちが治療家を目指す学生、日々接している患者さん、他の医療従事者のみなさんから「最近の治療家ってこんなにレベル高いんだ、すごい！」と思ってもらえるような、そういうチームをつくっていきたいと考えている。

映画好きの自分にとって、会社づくりは作品づくりに近いと感じている。自分が納得できること、誇れるものをつくりあげていく。それでたくさんの人によるこんでもらいたいという気持ち。魂のこもったいい作品は、世界が見逃さないと信じている。

経営者として、正しいことをやって、このチームが最高ということを社会で証明したいだけ。主役は、治療家であるみんなだ。

かつての自分たちと同じ気持ちなら

OHIZUMIが掲げている「ホンモノの治療家」とは、常に勉強して自分の頭で考えて、カラダのプロとして提案できる人。患者さんの要求通りにただマッサージをやっているだけなら、極端な話だけれど小学生にだってできる。

料理にたとえるならば、全国チェーンのハンバーガーをマニュアル通りに売りたいのか、自分のこだわりと流儀のつまったミシュラン三つ星の料理長になりたいのか。人を治すという治療家という職業ならば、後者のような一流の料理人を志す人たちが集まる会社

でありたいとOHIZUMIを経営している。

だからこそ、治療家としてやる気のない人がうちの会社に来たら、ちょっと居心地が悪いかもしれない。一生懸命な人たちが集まっているから。「みんな一緒に最強の治療家チームをつくり上げたい！」という人と出会えたらうれしい。

最後に、そういう本気でアツい想いをもって治療家を志しているあなたに伝えたいことを。

もしあなたが、かつての自分や井上のように

「治療家ってもっと憧れの職業だと思っていたのに！」と感じているのなら。

マニュアル通りにマッサージをしたリ、患部に電気を付けるだけの治療をしたりで、

「治療ってたのしいもので、治療家ってカラダのスペシャリストじゃないの……」

そんな疑問を抱いているのなら。

「OHIZUMIを見てから判断してください」





最終問

治療院業界にとって、

「OHIZUMI」とは——

【OHIZUMI】 おおいずみ

数ある治療院の会社のひとつ

最終問

治療院業界にとって、

「OHIZUMI」とは――

【OHIZUMI】 おおいずみ

数ある治療院の会社のひとつ

日本の治療家の
新しいスタンダードを
つくる会社

OHIZUMIとは、東京の「大泉」という
地名に由来している。

そして、ぼくらが思い描いているのは、
いつか日本人が「オオイズミ」と聞いたとき、
地名のほうではなく僕らの会社を
思い浮かべるくらいにまで成長すること。

「トヨタ」と聞いた人が豊田市ではなく
あの自動車メーカーを思い浮かべるように。
笑う人がいるかもしれない。

けれど、自分たちにならできると
本気で信じている仲間がここには集まっている。



私たちの理念

OKIZUMI
WAY

カラダ文化先進国、NIPPON

日本人は『病氣』に詳しいが

『健康』のことは知らない。

そんな言葉があります。

腰痛のときはどこに行けばいい？

スポーツで捻挫をしたら冷やすのがいい？

80歳になっても転ばず元気であるには？

そんな健康なカラダでいるための知識が

日本人には不足していると私たちは考えます。

学生も、ビジネスパーソンも、お年寄りも、

知識があれば痛みに悩まされない道を選べます。

カラダが痛いと遊べない、働けない、笑えない。

そう、元気なカラダは、元気な社会をつくるのです。

この国のひとりひとりが、

元気なカラダであるための知識をもち、

世界の健康寿命をリードしていく。

それが、カラダ文化先進国。

OHIZUMIは、そんな未来をめざしています。

MISSION

治すを直す。

人びとを健康にするはずの
治療業界は健康だろうか。
誇りある治療家の価値や技術を
向上させられているだろうか。
治療を通じて人の役に立つんだという
志が希薄になっていないだろうか。
OHENUMIはあるべき姿に直していく。
世のため、人のためになる、
真っ当な「治す」のために。

VALUE

ただしく

身内にも心から薦められるような
治療を提供します

あかるく

治すほうも治されるほうも
笑顔の治療を提供します

やわらかく

ベストを尽くすための
臨機応変な治療を提供します





株式会社 OHIZUMI

www.recruit-ohizumi.com

