

PT業界のお金と将来の話

(大きな声じゃ言えないけれど・・・)

多くの方が理学療法業界に漠然とした不安を持っているように感じます。

その不安に漬け込んで**マルチ商法が流行ったり**・・・、まあ、ビジネスモデルとしてマルチ商法は良いと思うんですが、いまの日本において社会的な信用度が著しく良くないので積極的にそこで稼いでいくぜ！！というのは**オススメしません**^^;

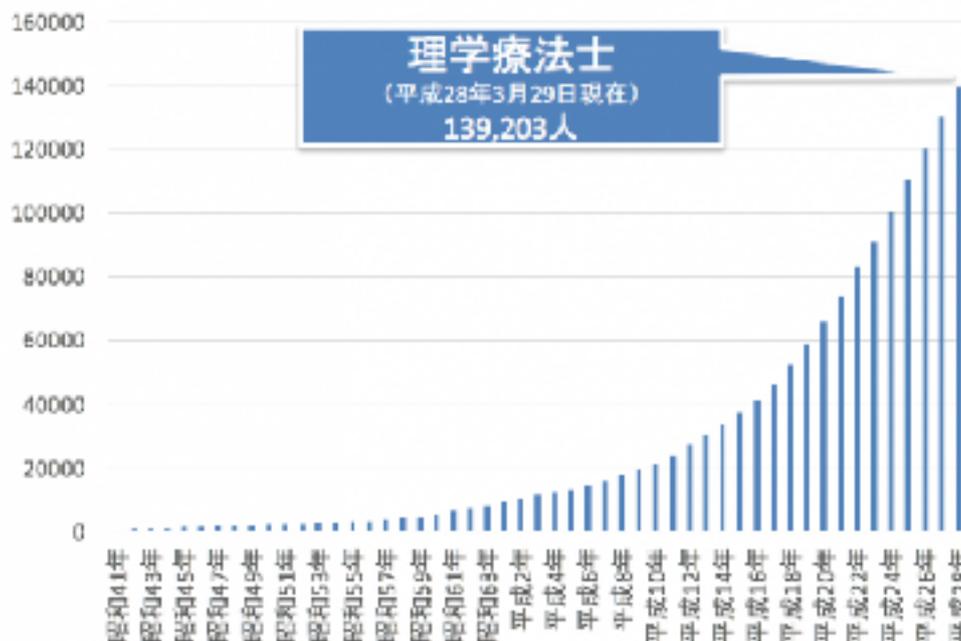
理学療法業界やばいぜ！と不安を煽られてマルチの業界に入ったとしてもマルチの業界もやばいぜ！ってなったら、別に悪いことをしていなくても社会的信用度の良くない業種ですので次がありません。

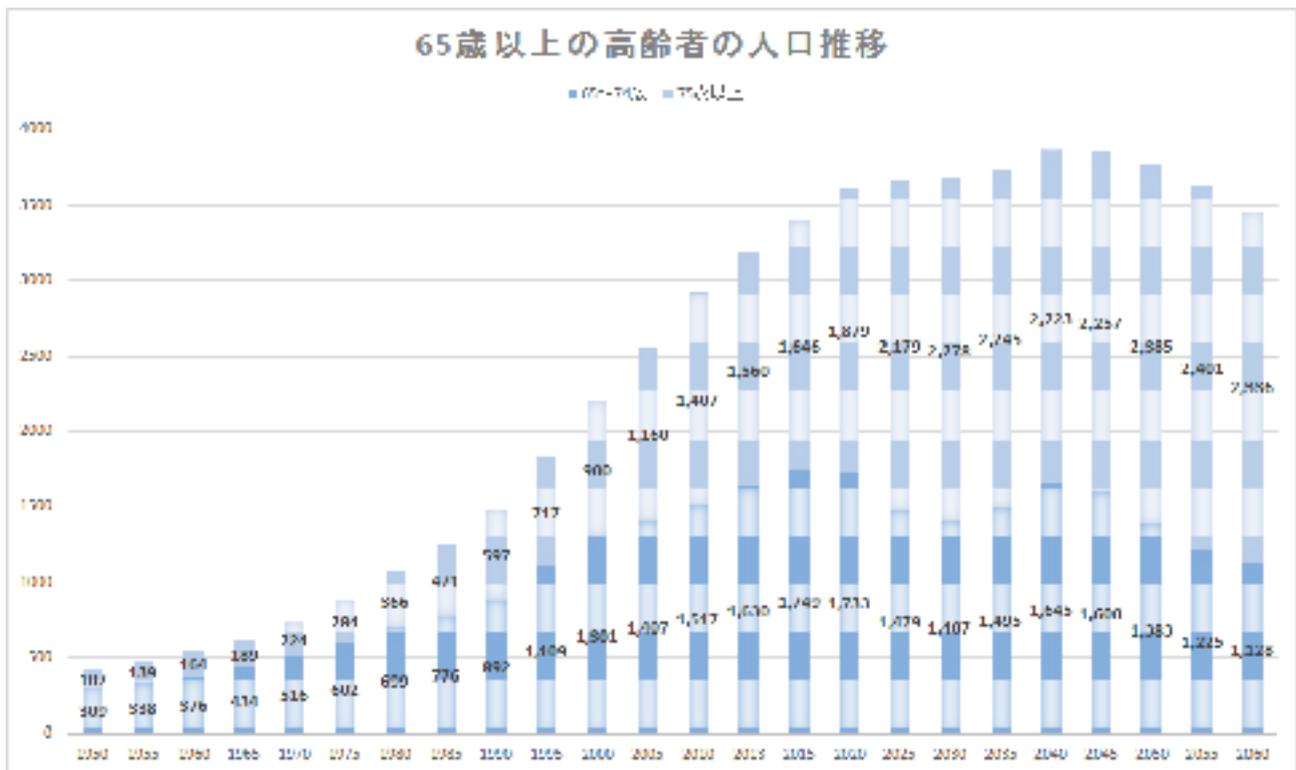
理学療法業界やばいぜ！という理由でマルチを始めるのは、結局堂々巡りする可能性があるので良くないですね(;´Д`)

モノが良ければ愛用するのはいいと思います。我が家もamwayの浄水器使ってますが、いいですよ？笑（注意：私はamwayの会員じゃないので販売はできません！）

そんな話は本題ではなく、**今後の理学療法業界がどうなるのか？**という部分についてあまり大きな声で言えない私の予想を書きます！
まず、理学療法士が急速に増えてきていることはご存知かと思います。

理学療法士(累計)





そして、高齢者も増えていることはご存知かと思います。

ところで、**2025年問題**という言葉をご存知でしょうか？

これは団塊の世代（戦後のベビーブームの際に生まれた人口が爆発的に多い年代）が、後期高齢者（75歳以上）になるのが2025年と言われており、今まで税金を納めていた人が社会保障を受ける側に回るということで医療・介護費用の増大が問題となっています。

少子高齢化とは、税金を納める若い人は減り、社会保障（税金）によって支えるべき人が増えるということです。

この問題に対してどうしたらいいのか？

それは簡単で、**税金を増やす**か**社会保障費を減らす**かの2択です。

その1 税金を増やす

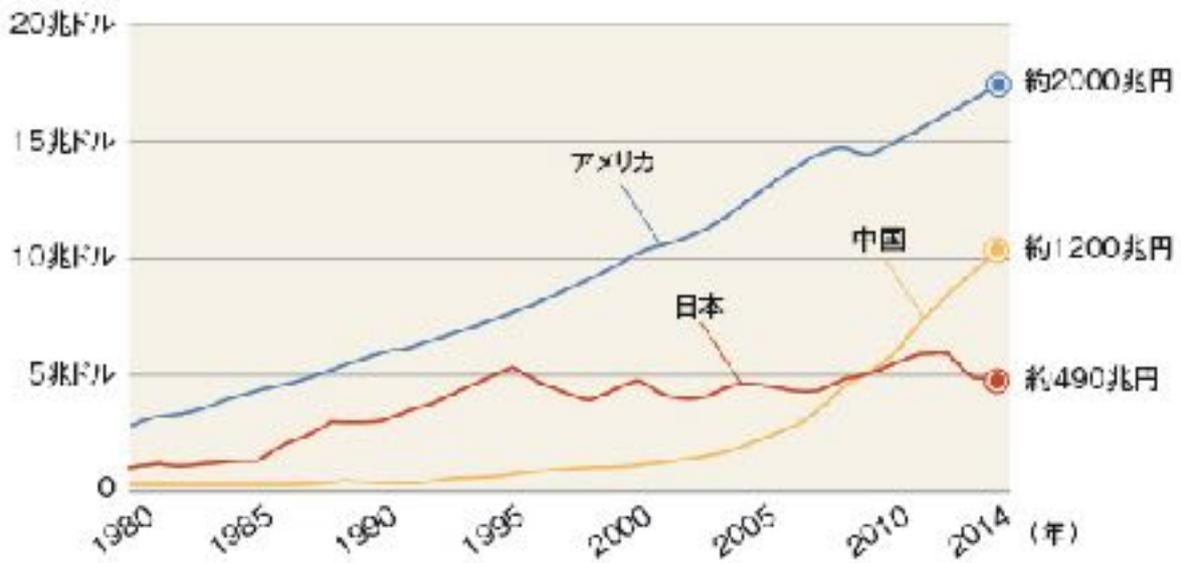
税金を増やすにしても

①全体的な収益が上がることによって税金が増えるのか？

②全体的な収益はそのまま税率だけ上げるのか？

この2つによってだいぶ違いますよね……。そこで国がどれだけ儲けたのか？という数値、すなわちGDPを見てみましょう。

25年間「成長しない」日本



ここ25年くらいGDPは約490兆円前後をうようよとしているだけです。

そして、これは**今後も大きく変わらない**だろうという専門家の予想が多く出されています。

だから、国としては、【女性の社会進出】を推して今まで働いていない有能な人に働いてもらったり、【働き方改革】で働きやすい環境を作り、空いた時間で複業をしてもらったりして欲しいんです。

日本の人口はすぐに変えられませんが、問題はすぐ目の前にあります。

そのため、いかに今いる人たちの生産性をあげるのか？という視点で国は動いています。

そう考えていくと②の今のままの収益でも税率をあげる・・・、というのは必然と考えられます。

その2 社会保障費を減らす



社会保障費は、医療保険などだけではありませんがここでは医療介護業界に絞って話していきます。まあ、当たり前ですが、社会保障費もぐんぐんと増えていきます。

しかし、GDPの増加は見込めません・・・税率を上げようとする反対されます・・・そうすると・・・

①医療介護において自己負担額をあげる！！

平成30年8月より介護保険の自己負担額が3割が登場しました。医療保険においても着々と自己負担額は増えています。それによって国や地方自治体が支払う額は減ります。

そして、もう一点が私たちにおいて重要な点です。

②診療点数を下げる！！

診療保険点数がどんどん下がっているということです。今までと同じ時間で同じことを提供しても収益が下がるんです。これが医療保険・介護保険をビジネスとしているところの特徴ですね。

相手が国なので、取引先が潰れるということはそうそうありません。しかし、相手が国なので下げられたところで何も言えません・・・。

しかし、保険点数が下げられる背景としてGDPのことや少子高齢化、社会保障費のことが関わってきているのです。

【理学療法士の収益】

保険点数から理学療法士の収益を考えてみましょう。

	脳血管疾患	運動器	適用症候群(新)	心大血管	呼吸器
標準単位数	180日	150日	120日(新)	150日	90日
施設基準Ⅰ	245点	185点	180点	205点	175点
	標準額(1ヶ月)	標準額(1ヶ月)	標準額(1ヶ月)		
施設基準Ⅱ	147点	111点	108点	125点	85点
	標準額(1ヶ月)	標準額(1ヶ月)	標準額(1ヶ月)		
施設基準Ⅲ	200点	170点	146点	—	—
	標準額(1ヶ月)	標準額(1ヶ月)	標準額(1ヶ月)		
施設基準Ⅳ	120点	102点	88点	—	—
	標準額(1ヶ月)	標準額(1ヶ月)	標準額(1ヶ月)		
施設基準Ⅴ	100点	85点	77点	—	—
	標準額(1ヶ月)	標準額(1ヶ月)	標準額(1ヶ月)		
施設基準Ⅵ	60点	51点	46点	—	—
	標準額(1ヶ月)	標準額(1ヶ月)	標準額(1ヶ月)		

脳血管疾患で最大245点、単純計算で20分2450円です。

1週間の最大取得単位が108単位なので・・・

$$2450 \times 108 = 264600 \text{円}$$

1年間を52週間と考えると

$$264600 \times 52 = 13759200 \text{円}$$

どんなに頑張っても病院に入る収益は1300万くらいです。

しかし、全部脳血管、毎週108単位・・・まあ無理でしょうね（笑）

次に訪問看護ステーションからのリハビリで考えてみましょう。

少しややこしいので簡略化します（笑）

1時間の介入で798単位、1日8時間勤務で移動もあるので6件の介入で考えます。

1日につき・・・

$$7980 \times 6 = 47880 \text{円}$$

週5勤務で・・・

$$47880 \times 5 = 239400 \text{円}$$

年52週で・・・

$$239400 \times 52 = 12448800 \text{円}$$

と1年で1200万くらいになります。

これが事業所に入るお金です。訪問は件数の制限がないので1日の件数を多くすれば増えますが、その分労働時間が増えるのは当然のこととなります。

そして、これが丸々労働者に入るわけではありません。

人件費率というものがあります。

病院などの人件費率はどれくらいかご存知ですか??

右の図がサービス業と言われる職種の大きな人件費率です。

病院で50%程度ですね。

そう考えると私たちの年収は600万台になったらいい方・・・ということがわかります。

ちなみに訪問業界は、施設にかかる資金が減るのでもう少し人件費率は高いです。

ちなみにちなみに、ものを売ったり飲食業など仕入れにお金がかかる業種は人件費率がさらに下がります。

しかし、年収1000万は絶対に届かないということは確かですね・・・。

業種	人件費率
美容業（エステ）	49.8%
美容室、理容室	54.3%
パチンコホール	4.8%
広告制作業	25.6%
広告業	20.4%
発注開発ソフトウェア業	45.6%
情報処理サービス	55.1%
経営コンサルタント	54.1%
建築設計	42.9%
訪問介護、ヘルパー	65.5%
ビルメンテナンス	57.5%
人材派遣業	62.4%
病院（入院施設無し）	51.9%
病院（入院施設有り）	49.6%
歯科医	54.4%
獣医	45.8%
鍼灸師、按摩マッサージ師	54.4%

上述しましたが、保険点数は今後も下がります。そうすると病院や事業所に入る収益はどんどん下がるわけです。では、病院や事業所はどうするのか？？

想像に難くないですね。

給料を下げるか、低い給料で雇える人に変えるか、、、あー、こわっ。

これが「漠然とした不安」の正体だと思います。これで子育てできるのかな？？って思いませんか？？？（ちなみに我が家は子供が3人います！！！！さあ、大変^^;）

子育てにどれくらいかかるのかを少し具体的にみてみましょう！！

- ・公立幼稚園 3年間の総額662,340円
- ・公立小学校 6年間の総額1,821,397円
- ・公立中学校 3年間の総額1,379,518円
- ・公立高校 3年間の総額1,175,267円
- ・国公立大学 入学費用 823,000 在学費用4,340,000

幼稚園から大学まで公立校を利用して場合でもその合計は9378522円必要になります。まあ、ほぼ1000万ですね！！学校に行くだけで（笑うしかねえ！）

文部省では、学外教育に要する費用は74万円～125万円くらい額が必要とも言われています。子ども1人を学校に行かせるだけで1000万以上・・・。

教育とは別に育てて行くためにもお金がかかります。

＜出産から22年間の養育費＞	
出産・育児費用	約91万円
子どもの食費	約671万円
子どもの衣料費	約141万円
子どもの保健医療・理美容費	約193万円
子どものおこづかい額	約451万円
子どもの私的所有物代	約93万円
合計	約1,640万円

(出所) AIU保険「AIUの現代子育て経済者2005」

1640万ですってよ！！

つまり、**子ども1人育てるのに2600～2700万円かかる**ってことですね！それも、学校は全部公立に行ってくればの話（笑うしかねえ！）

子ども2人の4人家族となれば、5200～5400万。さらに大人2人の食費や生活費などもかかってくるわけですから・・・考えるのが嫌になりますよね（笑）

それが上がらないお給料でやっていけるのか？？

って・・・不安にしかならないですね（笑えねえ！）

ここで話を戻します。

国としてはどんどん儲けて欲しい。
そのために労働の規制を緩和し、複業を推進している。

しかし、医療業界はどう？

病院で、複業解禁！！みたいな雰囲気感じますか？？

医療業界って一般社会から考えるとすごい閉ざされているんですよね。
時代は変わっているのに全く持ってついて行く気がない。

「俺らって絶対必要でしょ？」 「俺らって亡くならないでしょ？」
そう思っているのかどうかはわかりませんが、この業界は変わる気配を感じません^^;

しかし、社会保障費は削減されて行きます。
回復期の在院日数はどんどん短縮されてます。

おそらく回復期はこのままどんどん短縮され、いづれなくなります。

病院にいと看護師や医師の介入も必要になり診察料や管理料など社会保障費用がかさみます。医学的管理がほんの少ししか必要がなく、リスクが低めの回復期というものは「在宅での集中的な訪問看護、リハで対応する」という流れになるのではないかと踏んでいます。

「漠然とした不安」が「明確に不安」なるかもしれませんが、現実は見ないといけません。
(まあ、これは私の予想ですがw)

しかし、これらは私たちが**理学療法士という資格を用いて保険内でのみ仕事を行っている場合の話**です！！

理学療法士という資格を得るために自分たちが得た知識や技術は、一般の人たちから考えると恐ろしく価値があるものだと思います。

今、理学療法士という肩書きを捨てて、そこで得た知識や技術を使って一般社会で頑張っているセラピストが増えてきています。

私たちは万人が必要としている「健康」というものの対して非常に深い知識を持っています。さらに「痛み」や「動き」について深い知識を持っています。

これはすごい強みです！！

と言っても万人ウケするビジネスは絶対に成功しないと言われていたので要注意ですが（笑）その辺は吉田さんが得意です。私も吉田さんに教えてもらいました！！

Physio365では、吉田さんを筆頭に保険内に囚われずに新たな働き方を模索している人たちばかりです！！！！

不安を払拭するためには、行動すること以外にありません。
こんなに不安を感じる数字を出しても、私は将来もっと稼いでいると思っています。

Physio365には、臨床に役立つ知識だけではなく今後のセラピストの生き方が詰まっています。

**社会は走るのが速い人が勝つわけではありません。
早くスタートした人が勝ちます。**

（そもそも勝ち負けじゃないという話はおいておいてw）

Physio365を購読するいうだけで、早くスタートしていると思います。
一緒に不透明な未来を明るくしましょう！！

【ライタープロフィール】

安藤司（理学療法士／JAFT認定スポーツシューフィッター）

SSC－臨床スキルシェア倶楽部－代表
オッサロンラジオ メインパーソナリティ
アザリコ（荒川区在宅リハビリテーション交流会）運営
Physio365 木曜担当
夜の担当者会議（医療介護の他職種交流会）
筋膜マニピュレーション Level3 修了
BiNI approach コンプリーター