

HANOWA

break

M & A
歯科専門税理士・保育施設経営者 伏見司

教えて！私の医院って
いくらで売れるの？



労務問題 特定社会保険労務士 大西俊弘

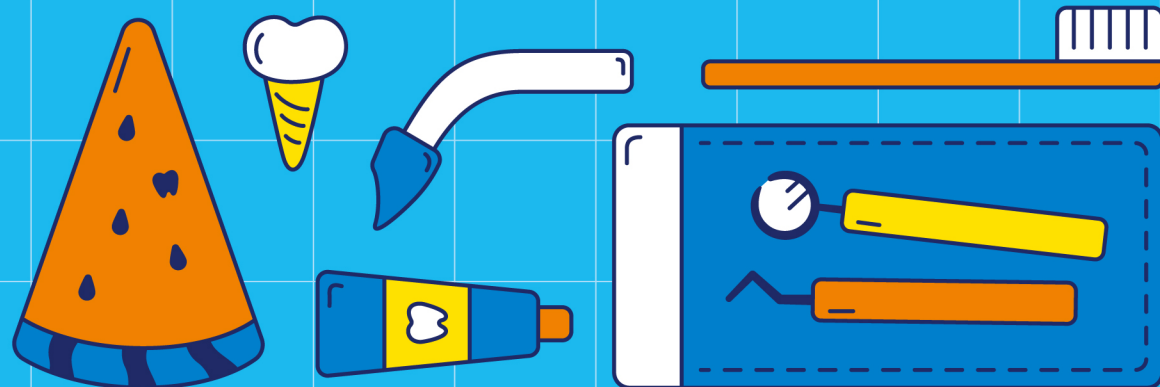
『歩合給』でモチベーションUP!
の怖～い真実

歯科受付 受付兼返戻率改善コンサルタント 橋間あすか

伝え方でトラブル回避!
もう迷わない急患対応

感染対策 第一種歯科感染管理者 藤田和巨

防護具で変わる!?
スタッフの定着率



教えて! 私の医院って いくらで売れるの?

歯科医院の売却額、どうやって決まるの?

新井:「自院の売却額を知りたい!」という方はきっと多いですね。

伏見:実はこの質問、答えるのが非常に難しいんですね。なぜなら、売却額の決め方はたくさんあって「これが正解」という絶対的なルールがないからです。一般企業のM&Aでは、貸借対照表(以下、BS)の右下、純資産(資本金+利益剰余金)をベースに価値を見るのが一般的ではあります。

貸借対照表(BS)	
資産	負債
	純資産

個人事業主と 医療法人での違い

新井:歯科医院も一般企業と同じ考え方で進めて良いのでしょうか?

伏見:医療法人であれば基本的な考え方は同じですが、個人事業主は少し複雑です。

個人事業主の場合

伏見:個人事業主の場合、建物や、チェア・レントゲンなどの器材、在庫、往診車などを個別に評価します。つまり、帳簿上で5,000万円分の設備があれば、その金額が医院の価値を見る際の一つのベースとなるわけです。また、個人医院では事業用資金とプライベート資金が混ざっていることが多いため、現預金残高の評価は一旦置いておき、損益計算書(PL)から将来的にどれくらいの収益が見込めそうかを見ていきます。

新井:将来の収益はどういった観点で見るとのでしょうか?

伏見:例えば、患者さんが院長の技量に頼って来てくれているのか、メンテナンスや定期検診メインなのかによって、患者さんの継続数は変わってきますよね。おおよその売却額を知りたい場合、以下の計算式に当てはめると良いでしょう。

売却額の目安
となる計算式

設備の価値 + 将来2~3年分の営業利益

損益計算書(PL)

費用

収益

利益

医療法人の場合

伏見:医療法人の場合は一般企業と同様、BSの純資産がベースとなり、そこに将来の収益力、患者さんの継続率などを加味して算出します。

新井:『持ち分あり』と『持ち分なし』で、考え方は同じと捉えて良いですか?

伏見:『持ち分あり』の場合は同じイメージですが、『持ち分なし』の場合は、“これまでの利益がどう積み上がってきたか”と“これからの収益力”を計算する必要があります。また、それによって計算された売却額は、退職金として支払われることが一般的です。



専門家の伴走がM&A成功のカギ

新井:今回のような話は、顧問税理士に相談すれば良いんですかね?

伏見:税理士は本来『税金の専門家』であって、将来

の企業価値や資金繰りまで踏み込んだ話ができるとは限りません。満足のいくM&Aを叶えるには、M&Aのプロに相談し、一緒に伴走してもらえる環境を作ることから始めていただければと思います。

話し手 伏見 司 歯科専門税理士/保育施設経営者

歯科専門コンサルティング会社を経営。
医院経営を財務と教育面からサポートをしている。著書『大変革期の歯科医院経営』はAmazon歯科医学部門1位を獲得。



メルマガ講座

聞き手

新井 翔平
株式会社HANOWA
代表取締役



医療は“個人の成果“より
”チームの力“

山本:実は今、勤務医の採用を進めていて「固定給か歩合給か」で迷っています。
大西:報酬体系を考える前に、「どんな歯科医師を採用したいか?」を明確にすることが重要だと思います。例えば、将来的に分院を任せられる人を求めているなら、歩合給がやる気を引き出す有効な手段になるでしょう。一方、研修医が終わったばかりで技術を伸ばしていきたい方には、固定給でしっかり育てていく方が合っていると思います。

最初に考えるべきは
「どんな人が欲しいか?」

歩合給

モチベーションUP!

の怖~い 真実

成果の共有が
チームを育てる

大西:保険診療メインの場合、25%を超えるとし高い印象を受けます。歯科医師ですと治療する過程で材料代がかかるため、1万円の治療で3割が材料代だとすると、歩合給を差し引いた利益は5千円程度しか残りません。そう考えると、売上の○%という考え方はおかしいのではないかと思います。保険診療でもアシスタントの有無で診療効率が変わるなど、医療はあくまでもチームで成り立つものです。個人の成果と強く結びつく歩合給を導入することで、チームの連携や雰囲気をも損ねるリスクがあることもぜひ考慮していただけたらと思います。

山本:評価の仕方として、賞与に反映させるというののも有効でしょうか?

大西:そうですね。その他、「補綴の廃材を売却したら○円になったから、みんなで分けよう」といったかたちも、スタッフさんは喜んでくれますよね(笑)報酬体系は、医院の方針と文化に合っているかが非常に重要です。歩合給を導入するかどうかだけでなく、「自院に合っているか」「どのように活用するか」まで丁寧に検討していただければと思います。

話し手 大西俊弘 特定社会保険労務士

医科歯科等の業界に特化し、人事労務管理や社会保険手続きの専門アドバイスを提供。100件以上もの歯科医院に対して、持続可能な労務管理を支援している。



聞き手

山本 達也
医療法人社団
にこにすまいる
たきの歯科 院長



もっと詳しく
知るならこちら



今こそ見直したい！
最低限の防護具

ワカナ：ハノワを利用する歯科医療従事者から「私だけ防護具が渡されず、不安に感じた」という声が届きました。私自身も、医院によってゴーグルが用意されていなかった経験があったので、本来どこまでの装備が必要なのか教えていただきたいです。

藤田：最低限必要なのは、ゴーグルもしくはフェイスシールド、マスク、グローブ、ガウンもしくはエプロンです。感染経路は目・鼻・口などの粘膜なので、フェイスシールドやゴーグルの着用は欠かせません。

”防護具なし”って違法なの？

ワカナ：そもそも防護具をつけないことって、法的にはどうなのでしょう？

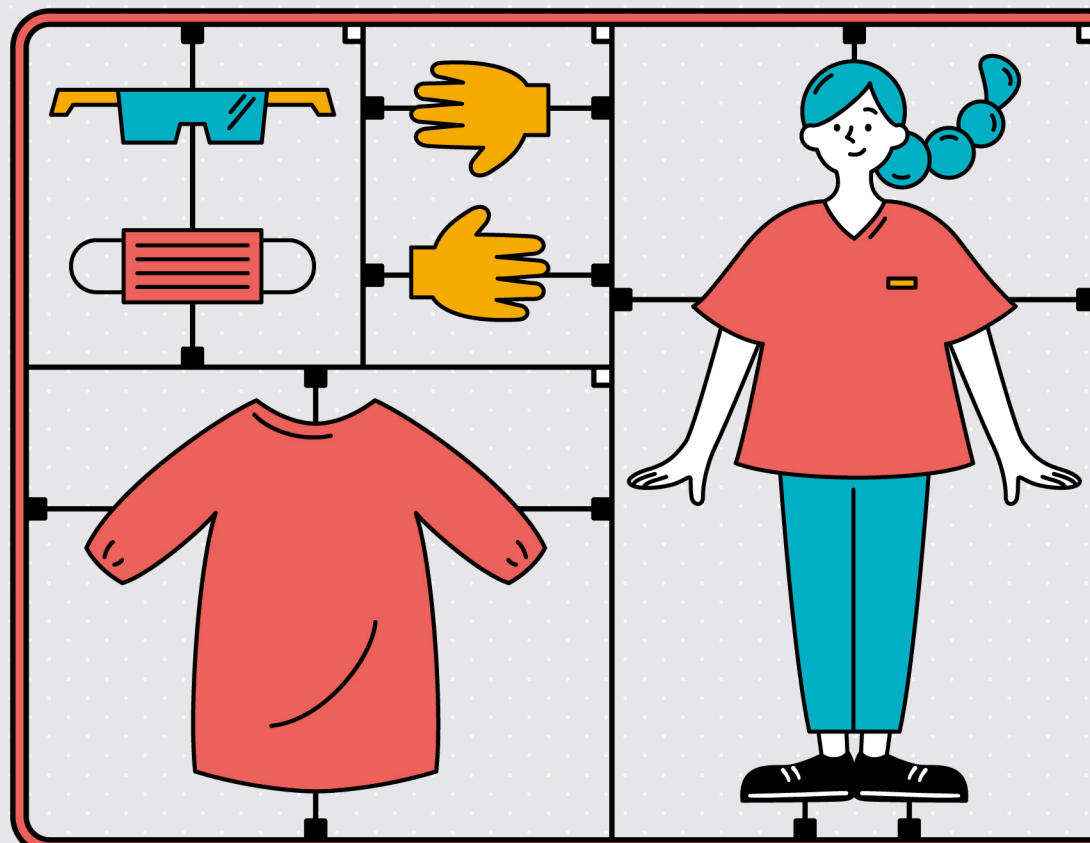
藤田：PPE（※1）そのものに直接の法的な義務はありません。ただ、医療法や感染症法、労働安全衛生法などで感染対策が求められているため、PPEの使用は実質的に必須だと考えるのが自然でしょう。

ワカナ：つまり、不十分だと法的リスクも考えられるということですね。

藤田：そうですね。もしスタッフの方で医院の対応に関して少しでも不安に感じられた場合は、まず院長やマネージャーなどに相談することが大切だと思います。

※1 PPE…Personal Protective Equipmentの略で、日本語では個人防護具を意味する。血液・体液・飛沫・エアロゾルなどから医療従事者を守るために使用される。

防護具で変わる!? スタッフの定着率



”守られている実感”が
スタッフの定着率を高める！

ワカナ：防護具が適切に装着できていない医院だと、感染リスクが高まるだけでなく、スタッフ自身の不安にもつながりますよね。

藤田：500件以上の医院で勉強会を行ってききましたが、防護具をしっかりと装備できている医院とそうでない医院との間には、スタッフの定着率に大きな差が生まれていると感じています。実際に退職して別の医院で働いた後、「やっぱり前の医院の方が安心して働くことができた」と、スタッフに戻ってこられたといったケースも耳にします。このことから、「ちゃんと守られている」という実感が定着率アップにつながるのではないかと感じますね。

ワカナ：防護具を整えることは感染リスクを下げるだけでなく、安全面での不安による離職も防げるということですね。

藤田：はい。院長先生によっては感染対策Ⅱ収益を生まないとされている方も多いかもしれませんが、スタッフの定着や採用コストの削減にもつながると考えると、間接的に医院経営を支えている要素と言えるでしょう。これを機に、ぜひ一度、自院の防護具を見直してみてくださいね。



もっと詳しく
知るならこちら



話し手 **藤田和巨** 株式会社メディエンス代表取締役 第一種感染管理者

1,400名以上が受講した歯科感染対策セミナーを開催。「安心・安全の院内環境づくりの役に立ちたい」という想いで、個別に450施設以上を支援している。



歯科感染対策情報ブログ



聞き手

オオキワカナ
ハノワパートナー歯科衛生士

伝え方でトラブル回避！ もう迷わない

急患対応

『急患』と『予約』、
境界線は結構あいまい？

「どのくらい待ちますか？」
答え方の正解は？

松田：受付をしていると、患者さんの考える『急患』と医院側の認識にズレを感じて、対応に困ってしまうことがよくあります。

橋間：医院にとって急患扱いでも、患者さん側は「電話したから予約できてるでしょ？」と思われるケース、よくありますね。

松田：そのような患者さんの思い込みによって、トラブルが生まれることもありますよね。

橋間：患者さんに「あなたは予約ではないです」とは言えないので、「もともと予約されている方が優先になります」ときちんとお伝えする必要があると思います。同じ時間待たされても、不信感を持って待つのか、納得して待つのかでは印象が違いますからね。もちろん、医院によっては当日でも空きがあれば予約扱いにすることもあるので、ルールをしっかりと理解して対応することが大前提ではあります。

橋間：お電話で「どのくらい待ちますか？」と聞かれた際もあいまいな表現は避け、「お電話では申し上げられません」と正直にお伝えすることが大切です。同じような急患が重なったり、キャンセルが発生したりすることで、医院の状況は変わってしまいますからね。

松田：それでも「大体で良いので教えて！」と言われた場合、橋間さんならどう対応しますか？

橋間：「急患の方がいらっしゃれば待ち時間は長くなりますし、キャンセルがあれば早くご案内できる可能性もあります」と丁寧に説明しています。そうすれば、ほとんどの患者さんは納得してくださると思います。

声かけひとつで、
待ち時間の印象が変わる！

松田：待ち時間が長くなってしまった場合の声かけは、どのようにされていますか？

橋間：待ち時間はしっかり数字で伝える

ことを意識しています。患者さんによっては、「待たされている」より「忘れられているのでは……？」と不安になってくる方もいらっしゃるので、途中で「あと〇分くらいです」と声をかけて、何時に残り何分とお伝えしたかをメモして時間管理しています。予約・急患関係なく気持ち良くお待ちいただけるよう、伝え方を工夫することはとても大切です。私も若かりし頃、医院のマニュアルに従って急患の患者さんに「応急処置になりますけど良いですか？」と伝えたと、「応急処置ってことはちゃんと治療してもらえないということ？」と言いつけられたことがありました。普段の生活で自分がサービスを受けたときに「気持ち良いな」と感じた言い回しをストックして、ぜひ急患対応に活かしてみてくださいね。



もっと詳しく
知るならこちら



話し手 **橋間あすか** 受付兼返戻率改善コンサルタント

札幌・神奈川で受付勤務のかたわら、処置の返戻をなくすために毎月8,000枚(北海道、関東、関西)のレセプトチェックを支援している。平均の返戻率は常時1%以下。

Instagram
@asuka_hashima.re



聞き手 **松田 由紀子**

歯科助手兼歯科スタッフ育成講師



INTERVIEW

ハノワを利用している方のインタビューをお届け！

＼旅をしながらハノワで働く！／

ハノワのおかげで
人生の選択肢は自分で
広げられると気づきました！

拠点とする地域ごとに

働き方を自由に変えていく

— 現在の働き方について

ハノワを利用する歯科衛生士の仕事に加えて、2つのカフェとゲストハウスで働いていて、全部で4つの仕事をやっています。2年前からは、日本各地を旅をしながら働いているんですが、ハノワを



活用して勤務するのは、週3～4日くらいですね。あと、他のプラットフォームを使って、スポットで企業健診や小学校の健診に行くこともあります。

ハノワで

自分の視野を広げられるように

— ハノワの魅力

ハノワを活用すると、いろんな歯科医院の考え方や、やり方を見られるので、勉強になりますね。フレッシュな気持ちになったり、勉強会に行くような感覚になったりして、視野が広がります。自分のスキル



ハノワネーム

おかゆさん
歯科衛生士

臨床4年目の歯科衛生士。常勤の歯科医院を辞めた後、2～3か月の海外滞在をきっかけに日本各地を旅しながら働くというライフスタイルを選択する。現在は、ハノワを活用した勤務をメインに、カフェスタッフ、ゲストハウスのヘルパーなど、枠に囚われない働き方を実現している。

アップに繋がっている実感が持てるのもいいですね。

働き方はひとつじゃない

— ハノワを活用して気づけたこと

ハノワを使うまでは、1つの場所に住んで1つの勤務先で働くっていうのが、歯科衛生士としての通常の働き方だと思っていました。でも、ハノワを使い始めて『働き方はそれだけじゃないんだ』と気づいたんです。ハノワを使えば、自分の勉強したい分野が学べる歯科医院で、働くこともできますし。何よりも「旅暮らし」をしながら歯科衛生士として働くことができるようになって人生の選択肢が広がったなと感じています。

※2023年8月インタビュー時点の情報です。

代表
あらいの

おすすめ書籍



医療戦略の本質

価値を向上させる競争

マイケルE.ポーター(著)

エリザベス・オルムステッド・ティスバーク(著)

お米の値段がどんどん高騰していますね。政府の介入によって価格決定の自由が歪められ、エッセンシャルワーカーが割を食い、国民は本当の敵を知らずに供給者に当たり散らす。まるでどこかの業界のようです。本書のマイケル・ポーターは、「競争の戦略」が古典的経営書として著名な人です。あらいは大学教授による経営書は本当に普遍的テーマを扱っていて長期の実用に耐え得るものは1割くらいではないかと思っています。事例で出る企業も20年経てば、見る影もないのがほとんどです。そんな前提でもポーター先生の本書は医療従事者にとって一見の価値があると思います。医は仁術と信じてやまない方は、「医療に競争はそぐわない」と仰るかも知れません。しかし「医療における価値とは、経費1ドル当たりの健康上のアウトカムのことである」「医療の競争は治療プロセスの順守のみならず『病態』を軸としたケアサイクル全体でなされるべき」など。単純に自前の競争論を当てはめるのではなく、医療現場の深い洞察から生まれたであろう言葉たちには、刮目する価値はあるのではないのでしょうか。



株式会社HANOWA
代表取締役 新井翔平

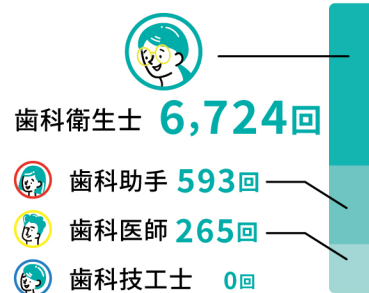
HANOWAとは？

スキマ時間に働きたい
歯科医療従事者と
地域の歯科医院をマッチング
するシェアリングプラット
フォームです。



- ・1日単位の勤務や1時間単位での勤務調整が可能！
- ・最短翌日から勤務開始可能な歯科医療人材が多数登録！

♡ 4月の職種別マッチング数



登録歯科人材数累計

2025年
4月時点 29,496名

HANOWA break >>>

ご感想をお聞かせください！



発行責任 株式会社HANOWA
〒530-0002 大阪府大阪市北区曽根崎新地1-13-22
御堂筋フロントタワー

制作 編集長／わだやん
編集・ライター／じょんじょん
デザイン／株式会社ヒトト製作所



配膳ロボ



歯のマンガ

2匹の歯が織りなすハートフルコメディ漫画。
SNSを中心に活躍する他、イベント出展、
書籍化、海外進出など積極的に活動中。

Instagram
@hanomanga



もう無理、限界。

明日にでも助けて欲しい…

\\そんな時は /

歯科医療人材の
即戦力プラットフォーム



HANOWA (ハノワ) にお任せ!



最短翌日の勤務!



利用した歯科医院の92%が
「今後も必要」と回答!



スタッフの休職に
合わせた利用も!

お客様の声



新野見 昇一先生
ショー歯科医院
院長

ハノワでは、歯科衛生士に『お試し勤務』の依頼ができますよね。実際に何度か働いてもらって、歯科医院

側も歯科衛生士側も、お互いにどんな感じが確認できる点はいいと思います。また、そういった場合に試用期間などの労使関係の問題が発生しませんよね。勤務のときの手数料と賃金をお支払いすればいいので、支払い方法も楽でいいです。そういう面でも、ハノワは使いやすいと思いますね。

メディアにも 注目されています!

アポロニア21
3度目の掲載!
2024月5月号



ワールドビジネス
サテライト放映!



- ✓ 何度もお試し勤務ができる!
- ✓ 地域の歯科医療従事者に常勤やパートのオファーができる!

Check it



そんなハノワをお試しになりたい方は [こちらから無料登録](#)ください

歯のマンガ

続きは
中面で!

配膳口ホ



～フリーペーパー『HANOWA break』～

ふだん何気なくやっていること、本当に誰かのためになっていますか? 古き悪き習慣を壊し(break)、誇りを持てる明日へ。ここでしか聞けないあっと驚くハナシをお届けします。

休憩(break)時間のお供にどうぞ。

