

HANOWA

break

歯科受付

受付兼戻率改善コンサルタント 橋間あすか

患者さんとの
距離感が変わる！
歯科受付の
“プラスワン”雑談術

労務問題

特定社会保険労務士 大西俊弘

ケチるとスタッフとトラブルに...!?
雇用保険・労災保険の真実

感染対策 第一種歯科感染管理者 藤田和巨

見逃し厳禁！診療器材の
『錆』が招く感染リスク

M&A 歯科専門税理士・保育施設経営者 伏見司

3,000万円で売却しても
手取りはこれだけ!? M&A税務のリアル

10

2025 OCT

vol.22

HANOWA



山本：雇用保険・労災保険って地味に小さい金額を取られている印象があるのですが、知らないといどんなりリスクがあるか知りたいです！

大西：ちゃんと整備しておかないと、後からスタッフとのトラブルにつながることもあるので、注意すべき点をお話ししますね。

ケチるとスタッフとトラブルに…!? 雇用保険 労災保険 の真実

山本…労災保険って、歯科医院だとあまり縁がないイメージなのですが…。

大西…通勤災害、院内での転倒、診療器材清掃中の切り傷、針刺し事故など身近な事例はたくさんあります。重要なのは、“職場での事故は基本的に全て院長の責任になる”という点。安全で衛生的な職場環境を作るのは事業主の責任だとされています。それもあって、労災保険料は従業員負担がゼロなんです。

山本…え！全部私の責任になるんですか!?

大西…はい。労災保険の加入は、雇用契約関係なく全員が対象となります。労災保険の料率は3/1000と低く、月10万円の給与でも300円程度。そのため、見た目は大丈夫そうな小さな切り傷でも、そこからどう悪化するかわからないですし、悪化してから「責任持てない」とは言えませんから、積極的な活用をおすすめします。

雇用保険の大改正！
週10時間以上勤務で加入対象に

山本…雇用保険は週20時間以上働いたら加入ですよな？

大西…現在はそうですが、令和10年に加入対象が週10時間以上に変更となります。週3回、1日3〜4時間働けば加入対象です。

「歯科医院は労災と無縁」と
思い込んでいませんか？

山本…週1の勤務でも、残業で10時間を超える週がある場合は加入対象となるのでしょうか？

大西…基本的には契約時間で判断するため、週19時間の契約であれば加入する必要はありません。ただし、雇用保険の事業者負担は9/1000と負担は軽いのにに対し、退職時のトラブル回避や助成金活用のメリットがあります。特に入社時は「私辞めないで、雇用保険なんていらなです」と言っていた方でも、いざ退職となったときに「失業手当がもらえないじゃないですか!」と揉めてしまうケースが多いんですよ。それを防ぐためにも、個人的には週20時間近く働く方には加入していただく方が良いかなと考えています。

小さな負担で大きな安心！
今すぐ見直しを

大西…労災保険・雇用保険は、費用負担は比較的小さいのに、メリットの大きい保険です。整備を怠るとスタッフからの信頼を失う可能性もあるため、まずは現在の加入状況を確認し、社労士などに相談したうえで、加入対象の拡大に向けた準備を進めていただければと思います。



もっと詳しく
知るならこちら



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こすまいる
たきの歯科 院長

“間を持たせる”だけじゃない!雑談の役割とは?

松田：新人の頃、院長から「時間があるから患者さんと話しておいて」と無茶振りされたことがあって…。「今日は良い天気ですね」で会話が終わってしまいました(笑)。

橋間：天気ネタは新人さんでも使いやすいですが、聞き方が大事!例えば、「室内にいるから分からないですが、外は暑そうですね」と聞けば、患者さんが「今日は〇〇な感じです」と返してくれますよね。そこから話が

広がることもあるので、患者さんが『はい』『いいえ』以外の言葉を使って答えてくれる聞き方を意識しています。

松田：患者さんの交通手段や好きな食べ物を聞くことも、単に間を持たせるためだけでなく、「歩いて来る方は大雨の日は来られないかも」と予測したり、う蝕のリスクを知る手がかりになったりすることもありますよね。

患者さんとの距離感が変わる!

歯科受付の プラスワン 雑談術

雑談はどこまでOK?
話題選びの注意点

松田：以前、ご主人から聞いた結婚式のお話を奥様にしてしまったスタッフがいて、「なんであなたがそんなことまで知ってるの?」とお叱りを受けたことがありました。雑談で信頼関係ができたと思って、ご夫婦だからと色々話してしまったようなのですが…。

橋間：1対1で聞いた話は、たとえご家族でもその場に留めておかないとダメですね。どこまで聞いて、どこまで話して良いのかって本当に難しいところですが、雑談が盛り上がりながらも、個人情報の扱いには十分注意が必要だと思います。

大切なのは、患者さんを
想った“プラスワン”

橋間：売れる営業マンは、いきなり商品説明をしないんですよ。まず雑談で相手の心のバリアを取って、安心できる空気を作ってから本題に入る。つまり、雑談は“人間関係の潤滑油”なんだと思います。受付業務でも「診察券お預かりします」「お待ちください」の流れに、その人に合わせた「プラスワン」を加えることができますよね。例えば、お誕生日をチェックして「おめでとございます」と伝えることも、機械じゃない人間だからこそできることだと思います。

松田：橋間さんのお話を聞いていると、

テクニックの前に“人対人”の心の持ち方が大切なんだと改めて感じます!

橋間：雑談は“しなきゃいけないもの”ではなく、“患者さんのためにするもの”だと思います。患者さんにどうなって欲しいかを考えれば、自然と答えが見えてくると思うんです。「緊張をほぐして、安心して治療を受けてもらいたい」その想いで患者さんと接することができれば十分かなと思います。



もっと詳しく
知るならこちら



聞き手 松田 由紀子
歯科助手 兼
歯科スタッフ育成講師

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

3,000万円でも 手取りは これだけ!?

M&A税務のリアル



まずは“売却額の内訳”を
チェック!

新井：M&Aが成立した後に気になるのが、「手元にいくら残るの?」という点ですよね。売り手が個人事業主で、譲渡価格3,000万円売却が成功したケースの手取り額を教えてくださいませんか?

伏見：まず3,000万円の内訳が重要で、『のれん』と『現物資産』の2つに分けられます。今回は、のれん2,000万円、現物資産1,000万円だとしましょう。のれんは営業権なので譲渡所得となり、総合課税の対象です。仮にM&A諸経費300万円を控除すると、実質的な課税対象は1,700万円となります。次に、診療器材や設備などの現物資産は分離課税で、5年以上所有していれば長期譲渡所得として約20%の所得税が課税されます。

新井：1,000万円分の現物資産の帳簿価額が500万円だとすると、500万円の利益に対して20%、つまり100万円の税金がかかるということですね。

こんなに引かれるなんて!
税金・諸経費の全貌

伏見：のれん1,700万円は総合課税で、給与所得や不動産所得等と合算され、

所得が高くなるほど税率も上がる仕組みです。今回の場合、他の所得はなくのれんで得られる所得1,700万円が全てだと仮定すると、33%程度の税率となり、控除額を差し引くと約400万円の所得税です。さらに年間所得の約10%が住民税として課税されますので、資産譲渡とのれん代を合わせた所得に対して、翌年6月から住民税200万円程度が分割で課税されると思っていただく必要があります。つまり3,000万円売却が成功しても、合計1,000万円が差し引かれ、手残りは約2,000万円程度ということです。

● 引かれる金額の内訳(円) ●

M&A諸経費	のれん分所得税
約300万	約400万
現物資産分所得税	翌年の住民税
約100万	約200万

新井：「こんなに引かれるんか!」とリアルにゾワッとしました。

手残り目標からの逆算した
譲渡価格の設定を

伏見：老後資金として3,000万円が必要なら、実際の売却価格はもっと高く設定する必要があります。

新井：「いくらで売れるか」ではなく「手残りでいくら欲しいのか」からの逆算思考が重要ということですね。

伏見：そうですね。顧問の税理士さんと事前に相談して、具体的な税額シミュレーションを行っておくことをおすすめします。

新井：譲渡対価と実際の手残りの差をしっかりと把握して、冷静な目で観察し、後のライフプランに活かしていきたいですね。M&Aは金額だけでなく、税務面も含めた総合的な判断が必要だと痛感しました。

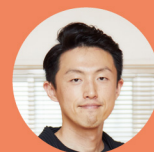
もっと詳しく
知るならこちら



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

見逃し厳禁!

診療器材の 感染リスク

“見て見ぬふり”で、
錆が細菌やウイルスの温床に!?

ワカナ…診療中、錆びた診療器材を見かけたことがあって。「良くないな」と思いつつ、見て見ぬふりをしてしまいました…。

藤田…その判断はとても危険!実は、錆が細菌やウイルスの温床になる(1)という論文報告もあるんです。錆によってできた凹凸にバイオフィームが形成されることで、滅菌効果を弱めてしまう可能性があります。

ステンレスなのになぜ錆びる?
錆の3つの原因

ワカナ…診療器材って錆びないイメージがあったのですが…。

藤田…診療器材の多くはステンレスでできているので、“錆びにくい”のは確かです。なぜ錆びにくいかというと、ステンレスに含まれるクロムが

空気中の酸素と触れる

ことで不動態被膜で覆われるため。肉眼では見えない薄い層が、ステンレスを錆から守る役割を果たします。

ワカナ…それなのに錆びちゃうのはなぜでしょうか?

藤田…ステンレスが錆びる主な原因は、“水分”、“塩分”、“金属同士の接触”の3つです。

水分 ステンレスの不動態被膜が破壊された箇所には水分が付着すると、酸素との接触が阻害され被膜の再形成ができず、腐食が進行しやすくなる。

塩分 医療現場では血液などが該当する。乾燥するとタンパク成分が診療器材の表面に付着し、放置すると錆びる恐れがある。

金属同士の接触 『もらい錆』と呼ばれ、錆びた診療器材と接触することで錆が移ることがある。

錆が招く

今日からできる!
錆対策の基本の「き」

ワカナ…診療器材を錆から守るには、どうしたら良いのでしょうか?

藤田…基本は、しっかり洗浄して完全に乾燥させることです。特に嵌合部分など水滴が残しやすい場所には要注意!定期的に医療器材用の錆除去剤でメンテナンスすることも大切です。10日に1回程度、休診日前などに使うと良いでしょう。錆で茶色くなった段階では、『孔食』といって目に見えない穴が開き始めているため、

手遅れになる可能性も。錆の発生を防ぐには、見えない段階から予防することが重要なのです。
ワカナ…たかさんの診療器材があるなかで、優先的にメンテナンスした方が良いものはありますか?

藤田…診療器材で嵌合部分がある鉗子類を優先すると良いかなと思います。洗浄後にアルコールベースの潤滑防錆剤を使用することで、強制的に不動態被膜を作って錆を防ぐことも可能です。水滴の乾燥も早くなるので一石二鳥ですよ。

ワカナ…安全のためにも、今後は見過ごすことなく、錆対策を徹底していきたいと思います!

(1)丹治保典・「バイオフィームの形成と炭素鋼の腐食」
(2018/p.203)

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。



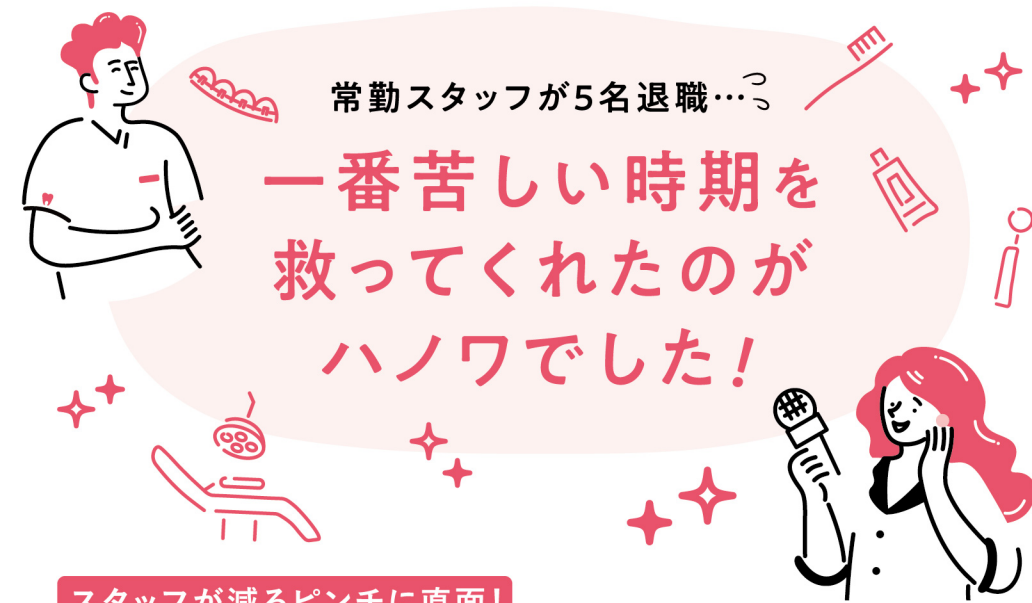
歯科感染対策情報ブログ



聞き手 奥オキワカナ
ハノワパートナー歯科衛生士

INTERVIEW

ハノワを利用している方のインタビューをお届け！



常勤スタッフが5名退職…

一番苦しい時期を
救ってくれたのが
ハノワでした！

スタッフが減るピンチに直面！

— ハノワを使おうと思った理由

実は、2023年にスタッフ5名が退職しまして……。患者さんの数を絞ることも考えたのですが、常勤スタッフが採用できるまでは、ハノワでどうにかつなぐことにしたんです。振り返ると、2024年1～2月は診療のあるほぼすべての日にハノワ

のパートナーさんが来てくださる状況でした。1か月に20日間ほどの営業なので交通費込みでもハノワさんに支払う金額は60万円程度。常勤スタッフ2～3名分くらいの人件費で済むので、5名抜けた穴を埋めることを考えると、メリットは大きいと感じています。

優秀な方と出会うことができる

— ハノワの魅力

先日来てくれたパートナー歯科衛生士が、めちゃくちゃスキャンが上手だったんです。時間的には、うちのスタッフさん



山本 達也先生
医療法人社団にこにこすまいる
たきの歯科（埼玉県ふじみ野市）
院長

『にこにこすまいるの毎日』をミッションに掲げ、むし歯や歯周病の予防を中心に、患者様が一生自分自身の歯で、美味しい食事ができ、健康で笑顔あふれる生活ができるよう、幅広い提案を行う。また、『痛くない治療・小児矯正が得意な歯医者』として患者様の希望に沿った治療を行うことを大切にしている。

たちと同じくらいなのですが、データが綺麗で、データ処理や送信がとにかく早くて……。また、少し難しい患者さんも含め、ハノワのパートナーさんがそつなく対応してくださっているのを見ると、すごくありがたいなあと感じます。

不測の事態にも

柔軟に対応できるという安心感

— ハノワはこんな歯科医院におすすめ
スタッフさんの数と患者さんの数がアンバランスになっている医院にはぴったりだと思います。短期的、長期的に関わらず、採用活動と並行しながら必要なときに必要な人員が確保できる点がいいですね。

※2024年2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



なぜ働いていると
本が読めなくなるのか

三宅 香帆 (著)

書籍のマーケティングにまんまと引っかかり、タイトルだけで買って読みました。だって「なぜ働いていると本が読めなくなるのか～疲れてスマホばかり見てしまうあなたへ～」ですよ。はい、私です。しかし開けてびっくり。学術的とまでは言わないにしても、近代日本の労働史を紐解きながら、読書、余暇、ひいては日本人の労働観と人生観がコンパクトにまとまっており、気づきの多い一冊でした。「半身で生きよう」が著者の最後の主張ですが、最近個人的にもとみにこう言った論に共感することが多いです。特に医療業界など女性の就労者の多い業界は、言わば男性フルタイムワーカーを雇用する企業群による不当な子育てリソースの搾取によって、割を食っている現状があると思います。男も女も、父親も母親も、みんな等しく「半身」で働けばいいんですよ。厳しいですが、労働生産人口も減りゆく中で、これからは120%の全身全霊を社員に要求し、子育てリソースを搾取もせねば成立しない非効率なビジネスモデルしか作れない企業は淘汰されていくのでしょうか。



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
歯科医院のマッチング
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！

♡ 7月の職種別マッチング数



登録歯科人材数累計

2025年
7月時点 33,433名

HANOWA

break >>>
ご感想をお聞かせください！

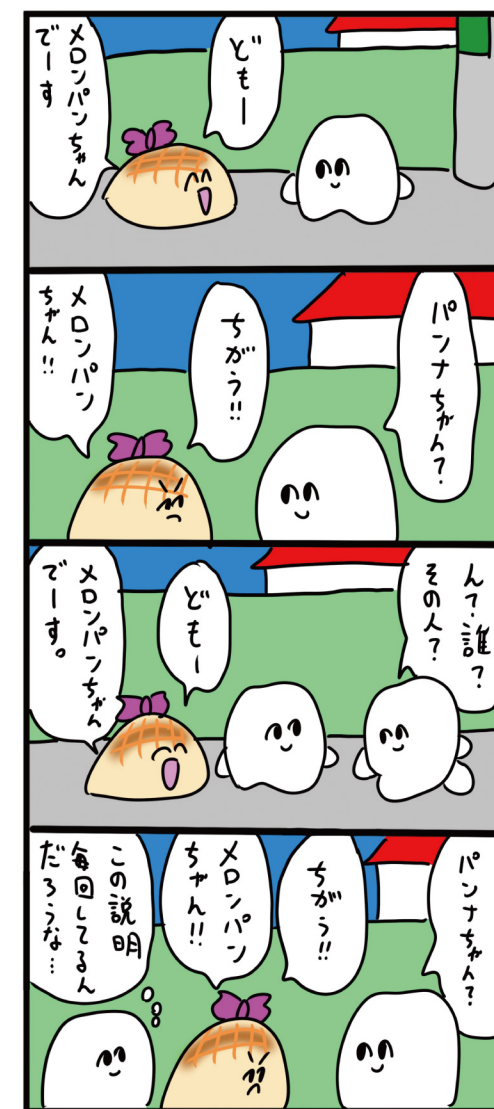


発行責任 株式会社HANOWA
〒530-0002 大阪府大阪市北区曽根崎新地1-13-22
御堂筋フロントタワー

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



メロンパンちゃん



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



木村 慎一先生
ドリーム歯科
クリニック 院長

ハノワを使うようになって、
アポを入れやすくなりました。
人手不足だと先延ばし
になってしまうことが多かつ

たので、機会損失を減らすことができ、医院全体の循環もよくな
ったと感じています。歯科衛生士が行うメンテナンスの
保険点数は、保険診療の中で1番高いのが事実。つまり、医院
の売り上げに貢献してくれるということです。多少手数料を
払ってでも来てもらった方が、プラスになると考えています。

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年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!

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

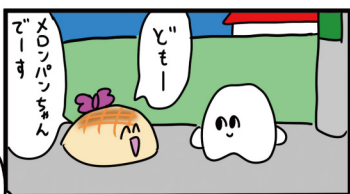
Check it



歯のマンガ

メロンパンちゃん

続きは
中面で!



～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。ここできしか聞けないあつと
驚くハナシをお届けします。
休憩(break)時間のお供にどうぞ。

