

HANOWA

break

歯科受付 受付兼返戻率改善コンサルタント 橋間あすか

受付必見!

“確実に伝わる”予約ミス対策

感染対策 第一種歯科感染管理者 藤田和巨

「器材の滅菌が間に合わない」を
救う!スポルディングの分類

「扶養内で働きたい!」と言われたら?
知っておきたい基礎知識

労務問題

特定社会保険労務士 大西俊弘

M&A 税理士兼歯科医院共創コンサルタント 伏見 司

矯正治療途中のM&A、
会計処理の正解は?



12

2025 DEC

vol.24

HANOWA

年収130万円を超えると何が起こるのか？

山本:「扶養内で働きたい」という声をよく聞きますが、103万円とか130万円とか制度が分かりにくいですね。

大西:まず、扶養には“税制上の扶養”と“社会保険の扶養”の2つがあります。“税制上の壁”は2025年から年収103万円が123万円に引き上げられましたが、みなさんが気にされるのは年収130万円の“社会保険の壁”です。

「扶養内で働きたい!」 と言われたら? 知っておきたい 基礎知識

交通費支給で
扶養の範囲外に!?

山本:交通費の扱いはどうなるんですって?

大西:“税制上の壁”にあたる年収123万円は交通費を含みませんが、“社会保険の壁”である年収130万円は交通費も含みます。つまり、「せめて交通費くらいは出してあげよう」と善意で支給したことによって扶養から外れてしまうこともあるので注意が必要です。

将来はさらに複雑化!?
制度変更の波

大西:年収130万円を超えて働く場合、手取りを元の水準に戻すには、最低でも年収160万円を目指す必要があります。

山本:130万円を超えるとどうなるんですか?

大西:今まで0円だった年金保険料が月約1.7万円、健康保険料が月約1万円かかります。合計で年間約32万円の負担が発生するのに、将来もらえる年金額は全く増えません。

山本:損した気分になりますね…。

大西:さらに複雑なのが、旦那さまの会社から家族手当として月3万円程度支給されているケースです。奥さまが年収130万円を超えると、この年間36万円程度の家族手当がなくなる可能性があります。そのため、家族手当の有無と条件もセットで確認する必要があります。

してしまうことを念頭に置き、スタッフさんの希望をヒアリングしたうえで、悩んだ際は顧問税理士・社労士などに相談し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

「にじゅうなのか」って正しいの?

松田:以前受付で、27日を「にじゅうなのか」と伝えているスタッフがいて。あまりにも堂々としていたので、一瞬「正しいんだっけ?」と混乱してしまいました。

橋間:気になったので調べてみましたが、やはり正しい言い方ではないですね。もし「にじゅういちにち」との聞き間違えを防ぐための配慮だとしたら、「にじゅうななにち」のほうが適切かなとは思います。

松田:日付の読み方一覧を

受付必見! 確実に伝わる 予約ミス対策

表情だって見逃さない!
ミスを防ぐ確認のコツ

橋間:アポのミスが発生すると、患者さんにも院内にも迷惑をかけてしまうので、なんとしても防ぎたいところですね。私が次の予約日時を伝える際は、患者さんのお顔を見ながら、“表情に現れる違和感”を絶対に見逃さないよう心がけています。

松田:「あれ?」と思って、眉間にシワが寄る方もいらっしゃいますもんね。他にも意識してやっていることはありますか?



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

プリントしてスタッフと確認したところ、10日を超えると「ん?」と止まってしまうスタッフもいて…。正しい日付の読み方を理解できていない方が意外と多いのでは?と感じた瞬間でした。

橋間:伝達ミスを防ぐために伝え方の工夫をすることは大切ですが、誤った言葉遣いは、相手にとって“理解しづらい言葉”の可能性もあるので、気をつけたいところですよ。

松田:私は「午後1時、13時」とセットでお伝えしています。患者さんによって捉え違いが起こらないよう意識していますね。



橋間:私も同じです!重要なのは、患者さんにとってわかりやすい伝え方を使い分けること。受付は“話す”ことだけが伝える手段ではないので、カレンダーを指さす、書いて見せてあげるなど、患者さんの反応を見ながら対応していただきたいと思います。

もっと詳しく
知るならこちら



スポルディングの分類

器材の滅菌間に合わないを救う!

滅菌器から器材が雪崩…
当たり前になってない？

ワカナ: いろいろな歯科医院ではたらくなかで、器材の滅菌が追いついていないシーンをよく見かけるのですが…。

藤田: 私が勉強会でお伺いする医院でもたまにですが、滅菌器のドアを開けたら器材が雪崩のように落ちてきているシーンを見かけます。そんなときに説明しているのが『スポルディングの分類』です。(下図)

スポルディングの分類		
<u>クリティカル</u> 粘膜を貫通するもの (例: バー、ハンドピース、 スケーラーなど) →滅菌	<u>セミクリティカル</u> 口腔内に入るが、粘膜は貫通しないもの(例: 口腔内ミラー、咬合紙ホルダーなど) →高水準消毒または中水準消毒	<u>ノンクリティカル</u> 口腔内に入らないもの (例: ユニット、血圧計のカフなど) →低水準消毒

なんでも滅菌すれば
良いわけではない!

藤田: 滅菌可能なすべての器材を滅菌すること自体は間違いではありません。ただ、そのせいで滅菌器が容量オーバーになってしまったら本末転倒です。

ワカナ: 午前中に使用した器材を昼休み中に滅菌しようとする、どうしても詰め込みがちです…。

藤田: 滅菌器で定められた容量を超えてしまうと、蒸気が行き渡らず、滅菌がしっかりできないリスクがあります。入れて良い

量はチャンバーのだいたい7割くらいを目安にすると安心です。

ワカナ: なるほど! 滅菌器の効率を上げるためにも、『スポルディングの分類』を理解して、滅菌が必要な器材はどれかを把握することが大切なんですね。

藤田: そうですね。滅菌器の容量オーバーの原因がセミクリティカルやノンクリティカルに該当する器材を入れてしまっていることであれば、一度『スポルディングの分類』を基に、入れる器材を精査していただくのが良いかなと思います。



ワカナ: 「医院によって処理方法が違うな～」と感じていた咬合紙ホルダーは滅菌しなくても、高水準消毒か中水準消毒で大丈夫なんですね!

藤田: はい。大前提として、診療器材ごとの取扱説明書に従って洗浄、消毒、滅菌をすることをおすすめします。取扱説明書をなくしてしまった際には、この『スポルディングの分類』を思い出していただけたらと思います。

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

矯正治療費は
いつ売上にすべき?

新井: 矯正治療って長期にわたる高額治療ですよ。治療開始時に全額売上計上している医院が多い

のでは?と感じているのですが、問題ないのでしょうか。

伏見: そういった処理をしている医院はたしかに多いですが、間違った処理ではありません。ただ私が担当している医院では、期間損益を明確にするため、入金時に前受金として計上し、治療期間で按分した金額を毎月売上に振り替える処理を行っています。例えば、治療費120万円、治療期間5年(60ヶ月)の場合は、毎月2万円ずつ売上に計上するイメージです。



矯正治療途中のM&A会計処理の正解は?

“見せかけ黒字”に潜む
数年後の赤字リスク

新井: 「マウスピース矯正で開業初年度売上ロケットスタートできました!」みたいなSNSの発信を見ると、「それ前受金でしょ?」と思うわけで…。3年後にはキャッシュフローが急速に悪化するというケースがありそうな気がします。

伏見: 売上を治療開始時に一括計上すると、治療完了まで経費は発生し続けるので、残りの期間は赤字のような決算書となります。矯正材料費や外注費だけが積み上がるので、実態が正しく反映されません。

新井: アポが既存の矯正治療ばかりで新規が入れられないとなると、経営は

かなり厳しいですね。

伏見: 通帳残高が一時的に増えて驚く先生もいますが、そのお金は将来の経費に回るもの。キャッシュフロー管理が重要です。

未了患者は誰が診る?
承継トラブルを防ぐ方法

新井: 矯正治療中の患者さんがいる状態で事業承継する場合、どうなるのでしょうか?

伏見: 医療法人なら整理しやすいですが、個人事業主の場合、売り手の先生が継続して診る方がシンプルだと思います。新しい先生が引き継ぐ場合は、“売上はないのに経費だけ発生する”状態が続くため、

新井: なるほど。売上の計上時期が選択できるんですね。

伏見: 国税庁のHPに詳細が記載されていますが、大きく分けると次の3つのパターンです。

- 3パターンの売上計上時期
- 支払い発生時一括計上
 - 治療期間での按分
 - 治療完了時一括計上



その分を譲渡価格で調整する必要があるでしょう。

新井: 他の先生が治療してきた患者を引き継ぐのは、気持ちの面でもハードルが高いですよ。

伏見: 先生によって進め方も違いますし、売り手の先生が最後まで診ていただいたほうがトラブルは少ないかと思います。「最後まで診るのが難しいかも」と感じたら、信頼できる先生を紹介してあげても良いでしょう。そうした一歩が、将来のM&Aを見据えた準備にもつながるのではないかと思います。

もっと詳しく
知るならこちら

話し手 伏見 司 税理士兼歯科医院共創コンサルタント
過去、歯科医院の税務顧問とM&A支援を累計30件以上担当。自身も親子承継で保育園を経営。支援者と当事者、双方の立場から事業承継/M&Aをサポートしている。

承継実録小冊子

聞き手
新井 翔平
株式会社HANOWA
代表取締役

INTERVIEW

ハノワを利用している方のインタビューをお届け！



院長1人ではもう限界…っ

ハノワのマッチングで
訪問歯科の質を
維持できました！

藁をもつかむ思いで…

— ハノワを使おうと思った理由

患者さんが増えて「私1人では治療の質を保ちながら訪問歯科を続けるのは難しいかもしれない」と思い始めたのがきっかけです。ある先生に相談してみたところ、「ハノワっていうサービスがあるよ」と教えてもらいました。そのタイミングで常勤の歯科医師が辞めることになり、次の歯科医師が来るまでのつなぎとして、ハノワの歯科医師マッチングを活用し始めました。藁をもつかむ思いだったので「とにかくお願いします！来てください！」という感じでしたね。

「どうしても！」な時に頼りになる

— ハノワの魅力

一番の魅力は、「どうしても歯科医師や歯科衛生士に、来てほしい！」といった状況で、頼れるシステムだということです。当院に来てくださった方はベテランクラスで、即戦力となる歯科医師が多かったように思います。

ハノワが医院の心の支えに

— ハノワ活用に対するスタッフの声

スタッフから「この日は、ハノワをお願いしてもらえませんか？」といった要望をもらう



角田 愛美先生
角田愛美歯科医院
(東京都 江東区) 院長

訪問歯科の現場で20年以上培った経験を活かし、令和2年に角田愛美歯科医院を開業。訪問歯科専門のクリニックとして、歯科以外の『食・心・身体』の専門家と連携し、『人生を味わい尽くす身体づくりのサポート』を行っている。何よりも大切にしているのは、患者様がご自宅で自立して過ごすことができること。



ことが増えました。“常勤のスタッフが1人抜けたら他のスタッフに倍働いてもらわないといけない”という状況を打破できたことは、スタッフにとっても心の余裕につながっているのではないかと感じています。私自身も“苦しいときのハノワ頼み”ではないですが、「いざとなったらハノワがあるから大丈夫!」と思えるようになったことは、心の支えになっています。



※2024年3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



死刑執行人サンソン

— 国王ルイ十六世の首を刎ねた男

安達 正勝 (著)

フランス革命を題材にした名作は「マリー・アントワネット」「ベルサイユのばら」「レ・ミゼラブル」と枚挙に暇がありません。ただいずれもイマイチ日本人の感覚としては、「なぜ革命が起きたのか?」「これによって前後で社会は、世界はどう変わったのか?」あまり腹落ちした理解を得られるものは少ないように感じていました。しかし、この一連の物語を、死刑執行人と国王の対比を通じて語ることで、見事に鮮やかなコントラストで描き切ったノンフィクションが本作です。読後は封建主義とは何か?自由とはなにか?近代社会とは何か?人権とは何か?それらの解像度が高まることでしょう。また、改めて真に日本人はソフトとして近代民主主義を取り入れるも、OSとしては中世封建主義の中を生きているのだなと感じました。民族として体制による圧政や支配や搾取に苦しんだ経験をそこまで持たない我々が、史上稀に見る無血革命の明治維新を幸か不幸か経てしまえば無理ありません。自由とは何か?自分の人生を生きることが出来る社会とは何か?あまりにも当たり前の環境を再認識できる一冊です。



株式会社HANOWA
代表取締役 新井翔平

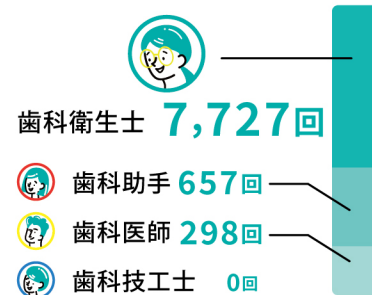
HANOWAとは?

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!

♡ 9月の職種別マッチング数



登録歯科人材数累計

2025年
9月時点 **36,361名**

HANOWA break >>>

ご感想をお聞かせください!

(配信設定の変更もこちらでできます)



発行責任

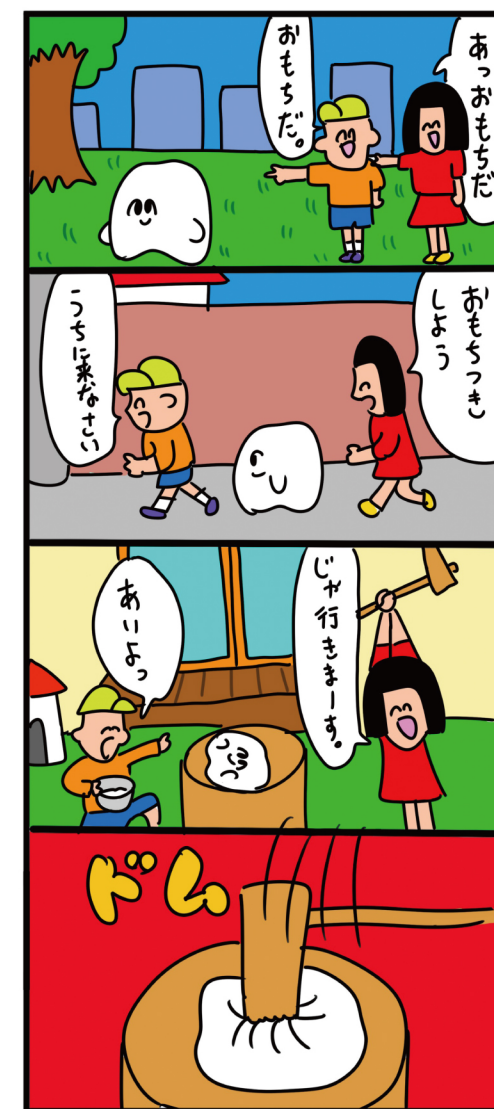
株式会社HANOWA
〒530-0002 大阪府大阪市北区
曽根崎新地1-13-22 御堂筋フロントタワー

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



おもちゃじゃないのよ



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!

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

おもちゃじゃないのよ

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。

