

HANOWA

break

労務問題

特定社会保険労務士 大西俊弘

それ言っちゃダメ！
退職トラブルを招く
NG対応

M&A

税理士兼歯科医院共創コンサルタント 伏見司

『売れない医院』を生む
”とりあえず節税”の罠！

歯科受付

受付兼返戻率改善コンサルタント 橋間あすか

もう悩まない！
保険証忘れ対応の極意

感染対策

第一種歯科感染管理者 藤田和巨

その滅菌器、本当に
滅菌できていますか？

1
2026 JAN

vol.25

HANOWA

節税でお金が減る!?
その矛盾に気づけていますか

新井:多くの歯科医院経営を見てきたなかで、傾向として多いなと痛感しているのが“とりあえず節税”をしちゃっているケースです。節税の目的はお金を増やすことのはずなのに、逆にお金が減っていることに気づいていないのは、いかななものかと感じています。

伏見:利益を少なくするために、「とりあえず何か買っとこう」と不要なものを購入して結局使わないー。こういったケース、非常に多いです。

売れない医院を生む “とりあえず節税”の罠

売却時に価値がつかない“命取り3点セット”とは？

新井:“とりあえず節税”を続けた結果、いざ医院を売却しようとしたときにどんなことが起きるのでしょうか？

伏見:売却時に価値を損ねる財務諸表の3点セットがあります。『赤字』『債務超過』『役員貸付』の3つです。

DD(デューデリジェンス)ではこうした点が必ず見られます。買い手候補の先生が、この3点セットが揃った財務諸表を見てどう思うか…。簡単に想像ができますよね。

赤字

売上に対して経費が多く、収益力がない状態。引き継いだとしてもお金を生み出せないで、価値がつきづらくなります。

債務超過

資産より負債の方が多く、貸借対照表の純資産がマイナスの状態。負債が積み重なっていることがわかるのがこの部分。

役員貸付

法人が役員にお金を貸している状態。本来医療法人はお金を貸す事業を営んでいないので、普通はあり得ない。「お金の管理がずさん」「法人を私物化している」と評価を下げる可能性大。

意志を持った財務戦略を

新井:数年かけて節税してきた結果、現金がない、赤字、債務超過ー。この状態で「売却したいんです」と相談されても、もう取り返しがつかないですよ。

税理士さんの言われるがままに経費を使い、ご自身の経営状態に気づけていない院長も少なくないのではないかと感じます。

伏見:自分で医院を畳むつもりなら話は変わりますが、承継や売却を視野に入れるなら、話は全く別。不必要な節税で自分の医院を不利な状況に立たせるのは、自分で自分の首



を絞めているようなものですからね。

新井:だからこそ、親族承継なのか第三者売却なのか、まず出口戦略を決めることが重要なんです。

伏見:資金繰りを考えたうえで節税をすべきなのか、将来の承継を見据えて利益を出し医院の価値を上げる選択をするのか。その目線に立って考えていただけると嬉しいです。

新井:意志を持たない「とりあえず」が、命取りになる。全ての要素が医院の価値を下げる材料となる可能性があることを、ぜひこの機会にキャッチアップ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 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

山本:ハノワのInstagramで退職にまつわるトラブルを募集したところ、「院長、それ言っちゃダメ!」というようなエピソードがたくさん集まったみたいです。今回は届いた声を紹介しつつ、大西さんにバツサリ斬ってもらえたらと思います!

キレる・嫌がらせは完全アウト!

Voice01

半年前に「年内で辞めさせてください」と伝えたら、キレられた

Voice02

退職を伝えたあと、アシストにつかせてもらえなくなった。それでもあえてつくど完全に透明人間扱い

大西:半年前に申し出てくださったのは、メンテナンスの予約や引き継ぎを考えてくださったからだと思います。透明人間扱いは明らかにハラスメントに該当します。院長のお気持ちは分かりますが、ハラスメントに該当するといけませんので、キレたら負け。最後まで大人の対応をお願いしたいところです。

退職日の一方的な
変更もNG!

Voice04

保険料を払うのが嫌という理由で、退職日を前倒しされた

大西:労働者から申し出のあった退職日を一方的に変更することは、法律上認められていません。確かに、月末前日までに退職すれば医院側に社会保険料はかかりませんが、それを理由に医院都合で退職日を前倒しにしてしまうと、解雇や退職勧奨とみなされる可能性があります。

“大人の対応”で最後までスマートに

山本:最後にズバリ!院長に求められる対応とは、何だと思いますか?

大西:“感情論を抜きにした大人の対応”だと思います。退職時のトラブルは院長側に落ち度があることがほとんどです。感情的になってしまうと話が進まないで、まずは冷静に。必要に応じて交渉し、ダメなときは潔く諦めて「新しいご縁を見つけよう!」といった前向きな気持ちで対応していただくのが一番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 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



完了表示＝安心の証
ではありません！

ワカナ：滅菌器の完了音が鳴ったら無条件ですべて滅菌できていると思っていましたが、不十分な場合もあるのでしょうか？

藤田：電子レンジで冷凍食品を温めるとき、外は熱いの中が冷たいことがありますよね。滅菌器も同じで、器材を詰めすぎたり、温度や圧力の条件が整わないと、内部まで蒸気が届かず、滅菌不良が発生する可能性があります。滅菌器は医療機器として厚生労働省の承認を受けており、安全に使用し続けるためには、定期的な点検・メンテナンスが求められます。しかし、歯科業界ではまだ十分に定着していないのが現状です。

滅菌を保証する
3つの指標

ワカナ：滅菌完了＝安心でないと思うと、どのように確認すれば良いのでしょうか？

藤田：滅菌の確実性を証明するには、物理的・化学的・生物学的指標を確認することが基本です。

本当に滅菌器でできていますか？



物理的指標
PM

滅菌中の温度・圧力・時間が設定通り稼働しているかを示した滅菌器の記録。このデータを定期的に確認し、異常があればすぐに原因を特定・整備を行うことが重要。

化学的指標
CI

温度や時間など滅菌条件が達成されたことを示す指標で、滅菌工程のモニタリング手段として用いられる。『医療現場における滅菌保証のガイドライン2021』では、すべての滅菌バッグに化学的指標を入れることが示されている。

生物学的指標
BI

芽胞菌が入ったカプセルを器材と一緒に滅菌し、死滅を確認する方法。週1回ほどの実施が望ましい。

ワカナ：滅菌できていないことが確認できた場合、どうしたら良いですか？
藤田：その器材は使用せず、まず再滅菌を行います。滅菌器が故障している可能性があるなので、速やかにメーカーに連絡しましょう。

器材の詰め込みすぎ
にも要注意！

藤田：滅菌器への器材の詰め込みすぎは、蒸気が器材の隙間まで十分に行き渡らなくなり、温度ムラや乾燥不良につながる可能性があります。そんなときは『スポルディングの分類』を参考に、高水準消毒で十分な器材と、滅菌が必要な器材を整理して、滅菌量を減らすことが大切です。カゴの7割程度を目安にすると、蒸気が行き渡りやすくなります。

ワカナ：今回のテーマは、ヒヤッとされる方も多いのではないかと思います。

藤田：物理的・化学的・生物学的指標、この3つを確認する習慣をつけることで、患者さんにもスタッフにも安心を提供できるようになります。日々の点検・記録・確認を積み重ねることが、滅菌保証の第一歩です。まずはできることから始めてみ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

保険証忘れのびっくりエピソード

松田：保険証忘れて月初は特に多いですね。初診で持って来ていない方もいて「病院に来るのに？」とびっくりします。

橋間：以前、「保険証忘れは十割負担」というルールの医院で「手持ちもないし、家も遠くて…」と言われたときは困りました。通帳を出されたこともありましたが、大丈夫だったのに…」もよく言われるフレーズですが、よそはよそ、うちはうち！患者さんの言葉に流されることなく、医院のルールに従って対応することが基本です。

もう悩まない！

保険証忘れ
対応の極意

ルールを理解すれば
トラブル知らず！



松田：保険証忘れの対応って医院によって違いますよね。十割負担で月内に保険証を持参していただけたら差額分を返金というのが一般的かなと思うのですが…。

橋間：『月遅れ請求』という方法もあります。保険証を持参していただいた時点で保険請求する方法で、3割負担で済むので患者さんにとって優しい対応かなと思います。

松田：負担割合の間違いも、大きなトラブルになりますよね。

橋間：負担割合の登録を半年以上も間違えており、4万円の未収金が発生したことがありました。本来1割負担の方を負担ゼロで登録していたんです。

松田：4万円！ドキッとしますね！

橋間：本来いただくべきお金ではありますが、金額が大きくなると患者さんに伝えづらいですね。だからこそ、保険証の確認が重要なんです。

保険証の
チェックポイントとは？

松田：保険証のチェックで特に注意すべきポイントはどこですか？

橋間：もし、保険証の画像保存をしているクリニックであれば、画像と原本で確認しないこと。必ず入力されたものと保険証

原本を確認することです。

松田：受付スタッフのなかには、資格取得日と交付日をごちゃごちゃにしている人が多い印象があります。

橋間：私は「交付日は一旦無視して良いから、資格取得日だけは絶対間違えないで！」と伝えています。月途中で保険証が変わったときも、持参日でなく資格取得日で切り替えないと返戻の原因になりますからね。

松田：保険証忘れを防ぐために私たちができることはありますか？

橋間：月末初診の患者さんには「次回は月が変わるので保険証を持って来てくださいね」と伝えています。有効期限切れも事前に声かけをすると安心ですね。受付スタッフには、なぜ保険証が必要なのか、忘れたときはどうしてこの対応を取るのかの“理由”をきちんと理解しておいてほしいです。患者さんに

納得してもらえる説明ができるよう、
普段から心がけていただきたいです。

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！

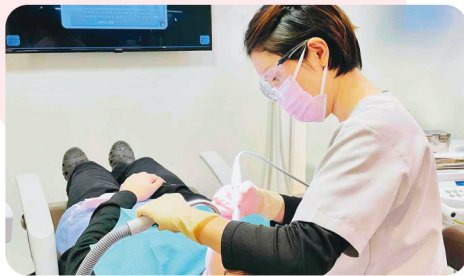
自分に合う働き方を見つけた！

在宅ワークとハノワ
無理せず自分の
ペースで続けています！

引越しをきっかけに常勤以外にも

— 現在の働き方について

週に3〜4日ほどハノワを活用して歯科医院で働きながら、別の業種で在宅ワークもしています。もともと、常勤以外の働き方に興味があったのですが、引っ越しで環境が変わったことがハノワを活用し始めた一番のきっかけです。就職活動



では、「いつまた引っ越すかわからない」というのがネックでしたが、ハノワを活用することでクリアすることができました。

在宅ワークとハノワの両立

— ハノワの活用方法

在宅ワークとのバランスを考えながら、週に3〜5日でカレンダーを開放しています。ハノワを利用している歯科医院の状況は、人手が不足していたり、常勤の歯科衛生士がいなかったりとさまざまなので、事前にメッセージでご希望を伺いながら、調整しています。



ハノワネーム

新田 美紀さん
歯科衛生士

地元福岡にて歯科衛生士のキャリアをスタート。『診療補助』では、患者様の主訴から考え得る可能性のある診断に関する問診を行い歯科医師の先生への伝達と、患者様への歯科治療に関する説明・コンサルティングを。『歯科衛生士業務』では、患者様の生活環境に応じたTBIの提案と歯科恐怖症の方に対するメンテナンスを得意としている。

感謝の気持ちを持って働ける

— ハノワの魅力

常勤で働く1つの歯科医院だけでなく、様々な歯科医院と関わることができるのがいいですね。ハノワを通して伺う歯科医院ではまず「どういう経営方針でこのような経営スタイルなのかな？」と考えるようにしており、そこから学ぶこともたくさんあります。また、常勤やパート勤務と違ってその都度"依頼"を受けて働くので、歯科医院側からは「来てくれてありがとう」という言葉をいただけますし、こちらは「勤務させていただいてありがとうございます！」という気持ちで働いています。

※2023年12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



ハイパーインフレーション

住吉 九(著)

身体から精巧な偽札を無限に発行できる特殊能力を持った少年が、帝国に経済テロを仕掛ける知的経済バトルマンガです。2025年に読んで一番良かったマンガでした。アフターコロナとなって数年が経ちますが今、全ての日本人に早急にアンラーン(学習棄却)が求められています。デフレマインドのアンラーンです。何よりまずいのは、これから日本経済で最も旺盛に消費して経済を支えないといけない1980年代以降生まれの40代、30代が、生まれてからの時間の90%近くをデフレ下で過ごしているということです。本人達は何も悪くありませんが、こうなった以上は仕方がありません。早急にインフレに適応せねばなりません。現実日本でも無慈悲な勢いで貨幣価値の劣化が進んでいます。わずか5年でコンビニおにぎりは30%以上値上がりし、土地もタワマンも月毎に値上がりしています。若年層がこの波に乗り遅れ、世代ごとに格差が固定化されてしまうことは、再び若者達に共産主義の理想を根付かせてしまいかねません。次のマルクスは、今もどこかでアルバイトをしているかも知れませんね。



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！

10月の職種別マッチング数



登録歯科人材数累計

2025年
10月時点 37,596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

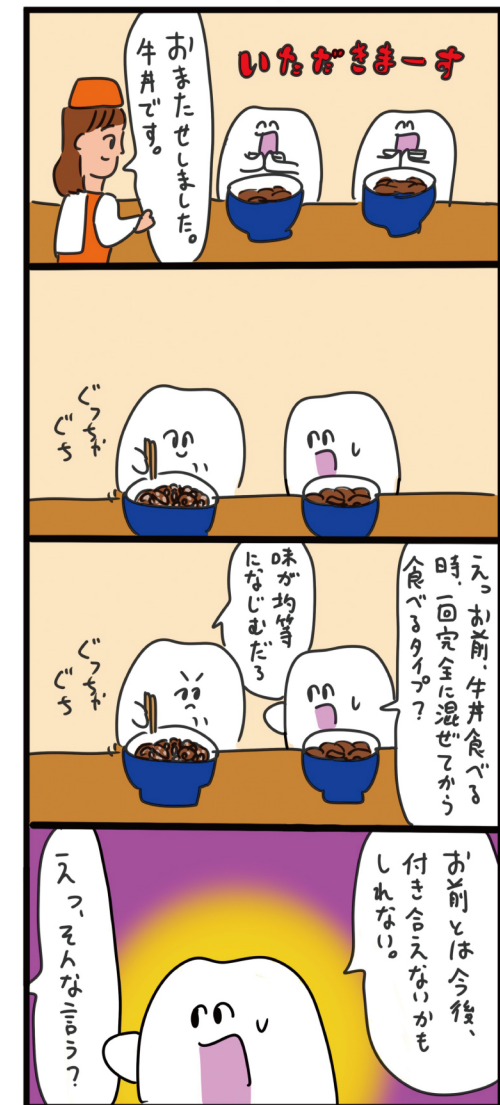
株式会社HANOWA
〒530-0002 大阪府大阪市北区
曽根崎新地1-13-22 御堂筋フロントタワー

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



牛井屋さん



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!

本当に**スグ**決まる



最短翌日の勤務!

今度こそ**集まる**



利用した歯科医院の92%が
「**今後も必要**」と回答!

期間も**柔軟**



スタッフの休職に
合わせた利用も!

お客様の声



高橋 靖子先生
北園ゆり歯科
クリニック 院長

ハノワの一番の魅力は、**即戦力で働ける方が来てくれる**というところ。ハノワのパートナー歯科衛生士さんは要点だけお伝えすると、自ら器具の準備をしてくれるのでスムーズに治療に入ることができるんです。ハノワを利用する前は土日の予約を制限していましたが、今はハノワのパートナー歯科衛生士に安心してお仕事を任せられるので**予約数を増やすことができました。**

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

牛丼屋さん

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。

