

HANOWA *break*

感染対策

第一種歯科感染管理者 藤田和巨

知らないでは済まされない！
『滅菌保証のガイドライン』

M&A

税理士兼歯科医院共創コンサルタント 伏見司

あなたの医院、
自分はその価格で買いますか？

労務問題

特定社会保険労務士 大西俊弘

「パートだから除外」は通用しない！
”同一労働同一賃金”の正しい理解

歯科受付

受付兼返戻率改善コンサルタント 橋間あすか

「次回いくら？」に即答できる！
金額の伝え方



2

2026 FEB

vol.26

パートだから除外は通用しない!

同一労働 同一賃金 の正しい理解

無自覚にやってない?
説明できない“パート対象外”

山本:すべての待遇を揃えるのは難しそうですが…。

大西:「通勤手当はパートだからなし」という医院はあまりないですよ。でも、各種手当になると急に「パートは対象外」とされることが非常に多いと感じています。賞与も同じで、金額差はあって構いませんが「パートは賞与なし」は通用しません。

山本:とはいえ、扶養の130万円の壁を気にするスタッフさんも多いと思います。
大西:その点は悩めますよね。例えば、本来時給2,000円のところを1,800円にし、差額200円を積み立てて賞与で支給する方法もあります。制度を守ればみんなが幸せになる…と言い切れないのが難しいところです。

ただ、本当に同一労働同一賃金を実践するのであれば、正社員の給与設定の考え方も見直す必要があります。まずは時給を適切に決めて、それを月の労働

時間でかけて月給を算出する。これが基本給設定の合理的な方法です。

山本:たしかに…!慶弔休暇などはどうですか?

大西:社員が有給として取得できるのであれば、パートも同様に扱います。福利厚生や研修参加も同じで「パートだから利用できない」、「研修に行けない」は基本的には認められません。

説明できる“違い”を明確に

山本:経営する側からすると、なかなか頭が痛いテーマですね。

大西:重要なのは、待遇差について明確な理由を説明できるかどうかです。たとえば、パートの歯科衛生士は当日のメンテナンス業務が中心で、正社員は治療

ここ押さえて!同一労働同一賃金のポイント

山本:『同一労働同一賃金』というワードをよく聞きますが、正直ピンときていません。

大西:同じ仕事ならパートでも正社員でも、同じ水準で待遇しましょうという考え方です。平成28年に『同一労働同一賃金のガイドライン』が発表されて以来、注目されています。例えば「職種手当は歯科衛生士だから払うもの」なのであれば、正社員だけでなく、パートの歯科衛生士にも同じ性質の手当を払わないと不公平ですよ。



計画に携わるなど、責任の範囲が明確に違うなら説明ができますよね。また、分院展開している医院なら、正社員は異動・転勤あり、パートは本院のみといった勤務条件の違いも理由となるでしょう。逆に、スタッフから「私、あの人と同じ仕事をしているのになぜ待遇が違うんですか?」と聞かれたときに答えられないのであれば、同じ水準に揃えるべきです。曖昧なままにしておくトラブルの原因になります。判断が難しいときは、社労士に相談し、ルールを明文化しておくことをおすすめします。

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

金額一覧表で迷わず対応!

松田:患者さんから「次回いくらかかりますか?」と聞かれて、受付の新人さんが固まってしまうことってありますよね。橋間さんが受付指導をされる際は、どうされていますか?

橋間:「1本あたりこの処置でこれくらい」といった概算を教えますが、ブリッジなど組み合わせが複雑なものは、部位ごとに

次回いくら? に 即答できる! 金額の伝え方

伝える金額は“多め”が鉄則

松田:金額を伝える際のコツはありますか?

橋間:必ず概算のプラス1,000円程度、特に月初はいろいろな加算があるので、2,000円程度上乗せして伝えています。

松田:言われた金額より多く請求されるより、思っていたより少なかった方が患者さんも喜ばれますもんね。

橋間:そうですね。「なんでそんなに高い?」と突っ込まれたときのために、治療内容を把握してきちんと回答できるように準備しておくことも重要です。他に処置が必要になった場合に追加でかかる可能性があることも、あらかじめお伝えしておくことで安心していただけます。

知識の差が “おもてなし”の差に

橋間:「お金がかからない」パターンにも注意が必要です。たとえば、限度額認定証をお持ちの高齢者の方で、月の上限が8,000円の方。同じ月内に既に8,000円払ってれば、それ以降の窓口負担は0円になります。

松田:レセコンが0円と表示して、受付が戸惑ってしまうケースですね。

橋間:まさにそれです。「後でまとめて請求されるんじゃないか」と患者さんが不安を抱えてしまう可能性もあるので、

被せ物1本あたりの金額一覧表を作成しています。自己負担1割の点数で書いておけば、2割、3割も計算できるのでスムーズに対応できますよ。

松田:そういった表があれば、先生に確認する手間も省けるし、患者さんをお待たせすることもなくなりますね。

橋間:受付で聞かれたことを歯科医師に確認しに行くのは、手を止めるだけでなく、診療中の患者さんの時間まで奪ってしまいます。最低限、自分が扱っているものに関しては、「自分で対応しよう」という意識が大切です。



もっと詳しく
知るならこちら



「なぜ0円
なのか」を説明できる知識が

受付には欠かせません。

松田:まずは“疑問を持つ”ことが大切ですね。

橋間:日々の業務の中で、金額でも処置内容でも、「なんでこうなるんだろう?」と興味を持つ瞬間を大事にしてほしいです。そこで芽生えた小さな疑問を放置せず、一つずつ解消していけば、患者さんの「なんで?」に先回りできるようになります。

言葉遣いや所作に意識が向きがちですが、治療の知識や保険の仕組み・点数を理解していることも、受付として安心感を与えるおもてなしだと感じています。



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

知らないでは済まされない！ 滅菌保証のガイドライン

ページ数が30倍以上に!?
ガイドラインとの向き合い方

ワカナ:『医療現場における滅菌保証のガイドライン』は、この20年でかなりボリュームが増えたそうですね。

藤田:そうですね。ちなみにワカナさんは、このガイドラインの存在をご存じでしたか？

ワカナ:実は知らなかったです…。

藤田:歯科業界では、まだ十分に認知されていないのが現状です。2000年の初版は9ページでしたが、改訂を重ね、今では270ページ以上になっています。

ワカナ:そんなに増えているんですね！私も少し読みましたが、そっと閉じてしまいました(笑)。

藤田:ページ数が増えたのは複雑になった

ガイドラインに沿ったマニュアルが
“医院を守る盾”に

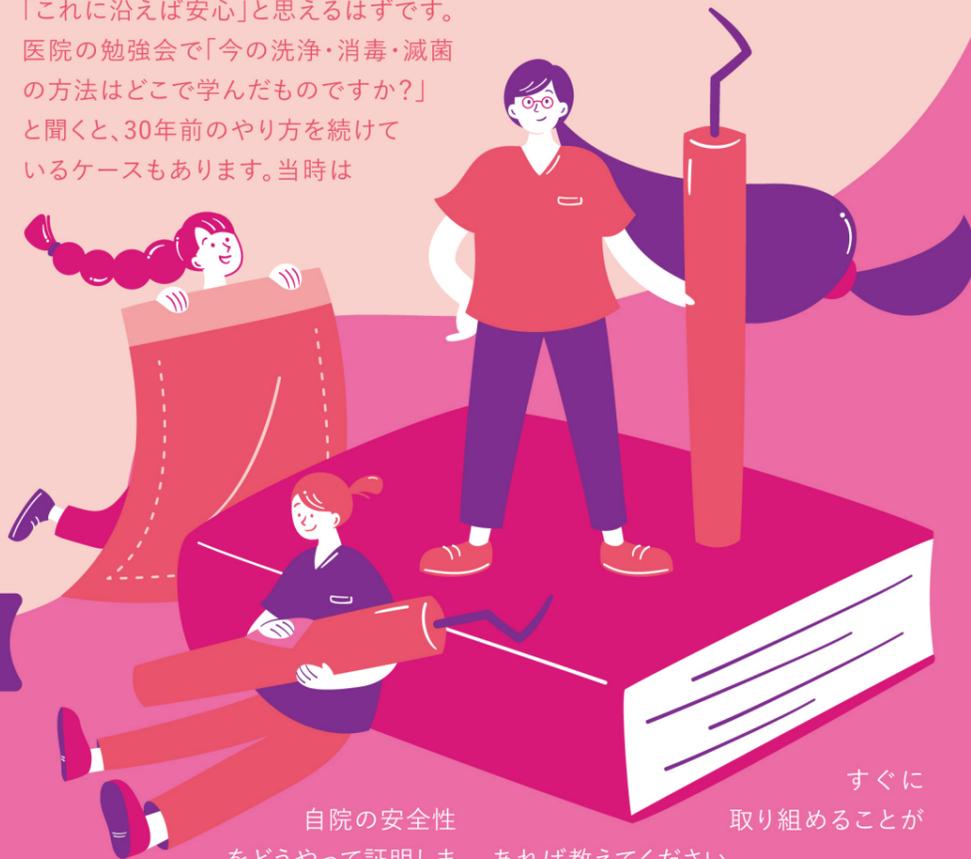
ワカナ:小規模の医院だと、ガイドラインの内容をすべて対応するのは難しそうな気がします。

藤田:規模に関わらず守るべき基準は同じ。大切なのは、“どう工夫して実践するか”です。到達点が分からない状態で議論しても100点には近づけません。ガイドラインで100点の状態を知っておけば、少しずつ行動は変わると思うんです。

ワカナ:ガイドラインに沿った運用をしなかった場合、どんなリスクがありますか？

藤田:例えば、来院歴のある患者さんが肝炎を発症したとします。感染源を特定するために保健所の視察が入ったとき、

からではなく、科学的根拠に基づき安全を証明できる時代になったからです。“答えを示してくれている”と捉えれば、「これに沿えば安心」と思えるはず。医院の勉強会で「今の洗浄・消毒・滅菌の方法はどこで学んだものですか？」と聞くと、30年前のやり方を続けているケースもあります。当時は



自院の安全性
をどうやって証明しま

すぐに
取り組めることが

すか？口頭で「きちんとやっています」では信頼に欠けますよね。そこで重要になるのが、ガイドラインに準拠したマニュアルです。これが、日常的に適切な感染対策を実施していることを証明する1つの材料となります。私がマニュアル作成のお手伝いをする際、完成まで最低3~4ヶ月はかかりますが、その過程で院内の意識が変わっていくことにも大きな価値があると感じています。

ワカナ:最後に、ガイドラインに基づいて

正しかったとしても、ガイドラインが更新され続けている事実を知り、最新の情報にアップデートし続けることが大切です。

あれば教えてください。
藤田:まずは洗浄工程の見直し、次に滅菌工程の確認です。化学的インジケータを滅菌バッグの中に1枚ずつ入れて滅菌状態を確認する習慣をつけるなど、小さな一歩から構いません。こうした積み重ねが、医院全体の安全性を確実に引き上げていくと思っています。

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

自分はその価格で 買いますか？

あなたの医院

事業承継だけじゃない！
閉院という選択肢

新井：率直に売却を希望される院長に対して、閉院をすすめるケースはあるのでしょうか？

伏見：「ないとは言えない」のが正直なところ。M&Aは売りたい人と買いたい人がいて初めて成立するもの。買い手側とお話ししていると、ユニット5台以上、駐車場7台以上、歯科衛生士3人以上：といった具合で、ある程度の規模を条件として挙げられることがほとんどです。そんななか、ユニット3台以下、スタッフ2~3人、年間売上3,000~4,000万円という規模感では、買い手の希望条件に合わないケースが多いのが事実。仮に譲渡対価が600~700万円程度になっても、仲介手数料や税金を差し引くと、ほとんどお金が残らない。むしろ手出しになる可能性があります。

新井：歯科医院の年間売上の平均が4,000万円程度という現実を踏まえると、「手出しになるくらいだったら閉院した方がよい」という選択肢が当然出てきますよね。いつ売れるか分からない状態で固定費はかかり続けるし、器材も劣化して中古価格は下がっていく：それなら今すぐ閉院して器材は引き取ってもらい、土地・不動産は売却してすっきり終わらせた方がダメージが少ないケースもあるよなと感じました。

決算書が第一印象！
出口を見据えた経営を

新井：“とりあえず”の節税や医院のお金と個人のお財布を混同している場合は、そもそも収益性が証明できないですよ。

伏見：結局のところ、客観的な価値基準は金額であり、判断材料は決算書です。



もっと詳しく
知るならこちら



過去数年分を見て利益が出ていないと、そこで話が止まるのがM&Aのリアル。節税のため無用なものにお金を使ってきた事実が、「そういったお金の使い方をする人」という証であり、価値がつかない要因の1つになり得ます。「あなたの医院、その価格であなた自身が買いたいと思いませんか？」これに尽きます。この質問で少しでも悩むようであれば、本当に売れません。

新井：もうこれ以上の言葉はいらないですね。

伏見：M&Aは一朝一夕では成立しません。これから10年、15年かけて譲渡を考えている院長は、決算書をどう作るか、魅力的な医院をどう見せるか。そこに目を向けた経営が重要です。たとえ閉院を選んでも、これまで積み重ねてきた功績が失われるわけではありません。その地域には、患者さんのために尽くしてきた事実が残るでしょう。ですので、次の方に未来を託して潔く閉院するという選択肢があることも、頭の片隅に置いておいた方がいいと思います。



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！

スタッフの有給取得率100%!

ハノワの存在が「気持ちの余裕」につながっています!

スタッフ採用と並行しながら

— ハノワを使おうと思った理由

実際に利用し始めたのは、スタッフが1人退職したのがきっかけです。他のスタッフに「ハノワを使って1人来てもらったら準備とか片付けも、余裕を持ってできるようになるし」と話して、使い始めました。このご時世、次のスタッフがすぐに決まる



ということはないので。スタッフ採用と並行して、採用が決まるまでの期間でハノワを活用した、という感じです。

有給をより取りやすい環境に

— ハノワの活用方法

スタッフが、有給を取る日に来てもらうことが多いですね。自院の特徴として、『有給の取得率100%』、『好きな日に有給が取れる』というのを掲げているので、それを実現するためにハノワを活用させてもらっています。ハノワを使う前も有給は取れていましたが、ハノワを



荒金 高正先生
あらがね歯科診療所
(京都府京都市西京区) 院長

患者様が相談しやすい雰囲気づくり、丁寧なコミュニケーション、十分なお説明をモットーに、地域に貢献できるような診療を大切にしている。また、障害者歯科診療にも力を入れており、歯科医院運営の傍ら、京都府にある障害者センターへ定期的に勤務している。

活用してから、さらに柔軟に対応できるようになったと感じます。

自院以外に助っ人がいる安心感

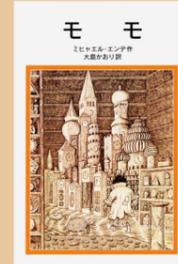
— ハノワの魅力

ハノワを使うようになって、気持ちの余裕ができましたね。たとえば、スタッフのお子さんが熱を出して急遽お休みすることになった場合、自院のスタッフだけでやりくりするのがどうしても難しいことがあります。そんなとき、過去に来ていただいたハノワのパートナー歯科衛生士さんにメッセージを送れば、来ていただける。自院以外で、他に助けてくれる方がいる、という安心感は、非常に大きな支えとなっています。

※2024年6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



モモ

ミヒヤエル・エンデ(著)
大島 かおり(翻訳)

生成AIがもてはやされる今こそ読み直したい不朽の名作ですね。「人の話を聞く」才能を持ち友達と豊かな時間を過ごす少女モモと、「時間貯蓄銀行」から遣わされて人々の時間を奪う灰色の男たちの物語です。「時間を節約して銀行に預ければ、利息がついて戻ってきて豊かになれる」そうそぶく灰色の男たち。実態は人の時間を吸って生き、時間を預けた人から人生の豊かさを奪う存在です。そもそも時間とは節約することも、貯蓄することもできない、生きることでしか使えないものです。生成AIは確かに生産性を上げるかも知れません。しかし企業単位で生産性が上がっても、本当に個人単位で豊かになるのでしょうか？結局競争に出し抜かれる恐怖から1日8時間労働を縮められないなら、やることは増えて労働時間は減らない、なんという皮肉でしょう。時間を節約したり、生産性を高める前に、我々に求められていることは自分の人生の豊かさとは何かを問う力ではないでしょうか。そう考えた時、ヒントになるアクションは初めに戻るのかも知れません。「人の話を聞く」ということに。



株式会社HANOWA
代表取締役 新井翔平



退職付き添いサービス



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、海外進出など精力的に活動中。

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!

11月の職種別マッチング数



登録歯科人材数累計

2025年11月時点 **39,275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
曾根崎新地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



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。**

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

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

退職付き添いサービス

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)、誇りを持つ明日へ。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)時間のお供どうぞ。

