

HANOWA *break*

労務問題

特定社会保険労務士 大西俊弘

『入社祝い金』特効薬になるか
劇薬になるかはあなた次第！

歯科受付

受付兼返戻率改善コンサルタント 橋間あすか

「暇そう」と思っていない？
その誤解が受付の離職を招く

感染対策

第一種歯科感染管理者 藤田和巨

口腔外バキューム、置物化してない？
今こそ見直したい正しい使い方

M&A

税理士兼歯科医院共創コンサルタント 伏見司

M&Aは”逃げ道”ではない！
実録・無責任な売り手の実態

3

2026 MAR

vol.27

「雑用」は禁句！
環境管理もおもてなしの一部

橋間：清掃や椅子を整えるといった待合室の管理を「雑用」という言葉で片付けられてしまうのが1番の問題だと思っています。これは「環境管理」

松田：受付をしていた際、院長から「時間があるなら歯科衛生士のP検入を手伝って」と言われたことがあって、落ち着いている風を演じながらもオーバーヒート寸前だったので、「暇そうに見えたのか…」とがっかりしてしまいました。

橋間：まさに受付あるある。受付って患者さんがいないときのほうがやることが多いのに、診療室から見ると「やることなく暇そう」と思われがちですね。



「暇そう」と思っていない？ 受付の離職を招く その誤解が

という立派な仕事であり、患者さんへのおもてなしの一部だと考えています。だから、患者さんがいないときには、絶対に受付から待合室に出るようにしています。

松田：お手洗いや洗面所の管理も同じですね。

橋間：そうですね。きれいに清掃されていることはもちろん、備品が補充されていて、ストレスなく使える環境つて、患者さんにとって価値があることだと思えます。「誰かのおかげできれいな状態が保たれている」「きれいなことは当たり前じゃない」、そこに「気づいてほしいですね。」

良いチームワークは「お互い様」の気持ちから

松田：受付が複数名いる医院で、受付同士がギスギスしているという話を聞くことがあります。円満に業務を進めるコツはありますか？

橋間：私は受付を1人で担当することが多かったのですが、もし一緒にいるとしたら、「自分がラクしたかったら、相手をラクにさせてあげること」を意識すると思います。自分はラクして人は助けないという人が1人でもいると、医院の空気が一気に乱れちゃいますからね。

松田：受付以外のメンバーとの関係性も大切ですね。

橋間：そうですね。受付が大変なときは電話に出てもらうこともあるし、歯科衛生士さんが大変なときはこちらも手伝う。1人で仕事をしているわけではないからこそ、「お互い様」の気持ちを持つことが大切です。そういう姿勢で仕事をしていると、患者さんが必ず見てくれています。私が26年この仕事を続けてこられたのは、患者さんからの言葉があったから。「ここの手洗い場はいつも綺麗だよ」と言われたときの嬉しさは、どんな辛いことも吹き飛ばしてくれるんです。だから受付の皆さんには、誰かから「雑用」と言われても、「これは雑用じゃない」と信じて、地味な仕事をとことんやってほしいです。評価してくれる人は必ずいますから。

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

思い出して!エアロゾルの恐ろしさ

ワカナ：口腔外バキュームって、医院によってはほとんど使われてなくて…正直、置物になっているところも多い気がします。

藤田：おそらく使わない理由として、口腔内から何が飛び散っているのかを具体的にイメージできていないからじゃないかなと思います。空气中を漂うエアロゾルには、何が含まれていると思いますか？

口腔外バキューム 置物化してない？ 今こそ見直したい 正しい使い方

最も危険なのはよく使うあの器材?!

藤田：瞬間的にエアロゾルを発生させやすい器材があるのですが、何だと思えますか？

ワカナ：うーん…タービンですかね？

藤田：実はスリーウェイシリンジなんです。タービンは水を出しながら削るので、飛び散るのは水滴がついた粒子ですが、スリーウェイシリンジでエアーを当てると、その場所を瞬間的に乾燥させることになり、唾液が口腔内の壁に当たって跳ね返るときに、すごく細かい粒になって漂いやすくなるので、スリーウェイシリンジのエアーのほうが危険度は高いんです。

知らないのは怖すぎる!
口腔外バキュームの適切な距離

藤田：だからこそ口腔外バキュームが必要なのですが、実は吸引口の位置もすごく

ワカナ：唾液や口腔内の細菌ですかね…?

藤田：はい、細菌やウイルス、微量な血液などが霧のように漂うのがエアロゾルです。ちなみに飛沫とエアロゾルの違いはわかりますか？

ワカナ：エアロゾルのほうが細かそうだから…粒子の大きさの違いですか？

藤田：その通り。飛沫は水滴がついている分重く、2mくらいで床に落ちてしまいますが、エアロゾルは粒子が細かくて軽いので、空气中を長時間漂います。だから、感染リスクが高いんです。

重要です。

ワカナ：どのくらいがベストなんですか？

藤田：JIS規格や米国国立労働安全衛生研究所によると、発生源と吸引口の距離が10cm以内で最大の捕集効率が発揮され、15cmを超えると効率が急激に下がるとされています。

ワカナ：そんなに近いんですか!つまり、15cm以上離れていたら感染リスクが高まるってことですね。

藤田：そうですね。医療従事者として一番避けたいのは、自分が感染源になってしまうことだと思うので、正しく使用することが大切です。また、口腔外バキュームと併せて、換気をすることも忘れずに。窓を少し開けて空気の流れを作るだけで

も効果がありますし、窓がないテナントなら、HEPAフィルターが採用された空気清浄機と組み合わせるのも有効です。

ワカナ：口腔外バキュームで発生源を吸って、換気で空気中のものを外に出す。この意識が大切ですね!

藤田：はい。せっかく導入したなら、正しい知識で、正しく使う。それが1番大事なことだと思います。

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

今回はM&Aの現場で、伏見さんが思わず絶句するようなケースを掘り下げていきます！

1 承継したら借金はチャラ

伏見:「承継すれば借金が魔法のように消える」と考えている先生が一定数いらっしゃいます。しかし、個人事業主の場合、借金は買い手に引き継げず、譲渡対価で返済しきれなければ、引退後も個人として返し続ける必要があるんです。

新井:借金が6,000万円あるのに「退職金として3,000万円ほしい」と無邪気におっしゃる方もいますよね。この場合、買い手は9,000万円を支払う計算になりますが、市場価値が

3,000万円しかなければ、残り3,000万円の借金は売り手個人が返し続けることになるわけですね。

伏見:実際は税金や成功報酬が発生し、より手残りが少なくなるケースがほとんどです。あらかじめ「譲渡後、手元にいくら残るのか」のシミュレーションをしておかないと後悔することになります。

2 医院経費、返さなくて良いよね

新井:“個人の財布”と“医院のお金”を混同しているケースも目立ちますか？

伏見:いわゆる『役員貸付金』が膨らんでいる状態ですね。プライベートな支払いを医院の通帳から行っている場合、財務上、個人が医院から借金をしていることになります。これを「譲渡すればチャラ」と考えるのは間違いです。

新井:節税や社会保険料対策で役員報酬を低く抑え、医院を自分の財布のように扱っている事実は、決算書(BS)を見ればすぐにバレますよね。

伏見:買い手から「金遣いが荒く、怪しい」と警戒されるので注意が必要です。



実録 M&Aは逃げ道ではない！ 無責任な売り手手の実態

3 面倒なスタッフは次の先生に任せよう

新井:「自分では手に負えないスタッフを、次の先生に押し付けて辞めたい」という本音が見えるケースがあるそうですね。

伏見:稀にありますが、非常に無責任ですよね。悪い情報を隠して売却すると、あとで必ず“言った言わない”のトラブルに発展します。

新井:サービス業である歯科医院にとって、人材は価値の半分を占めると言っても過言ではないですもんね。

伏見:とても個性的な人材がいる場合は、「こういう特徴がある」と誠実に説明する姿勢が不可欠です。

M&Aは出口であって“逃げ道”ではない

新井:借金、お金、人に対するだらしなさを放置したまま、都合よく次の先生に押し付けるのはM&Aではないということですね。

伏見:M&Aは出口であって、責任から逃れるための“逃げ道”ではありません。問題を1つずつ解決して価値を高める

努力をすれば、買い手が見つかる可能性があります。それができないなら、潔く『閉院』を選ぶ方が、地域社会に対する責任ある選択かもしれません。

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

「一括払いはハイリスク！トラブルを防ぐ支給ルール」

山本:導入する場合、金額の相場や注意点はありますか？

大西:歯科業界では5万円〜10万円程度が妥当でしょう。

山本:実際に『入社祝い金』を支払う際、経理上はどう処理すれば良いのでしょうか？

大西:一般的には賞与(ボーナス)として計上します。税務上は給与所得となるので、外部の紹介会社に支払う手数料と違って消費税がかからないというメリットもありますね。

山本:出した瞬間に辞められてしまうのは、経営者として避けたいですが…。

大西:労働基準法上、一度支払ったお金を「辞めたから返して」と請求することは原則できません。そのため、3ヶ月、半年、

1年といった段階的な分割払いにし、入社から1年以内に支払い切るのをおすすめ。これなら、途中で退職した場合には未払い分を支払わず済みます。

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。

入社祝い金 特効薬になるか 劇薬になるかは あなた次第！



『入社祝い金』で人は集まる？

山本:3月は採用活動が最も活発になる時期ですね。応募を増やす特効薬として『入社祝い金』を検討する医院も多いのではないかと思います。

大西:そうですね。不要な転職を招くのを防ぐため、令和3年4月の職業安定法に基づく指針改正により、人材紹介会社が

求職者に祝い金を出すことは禁止されました。しかし、医院独自の制度として直接入社した方に支払うこと自体は禁止されていません。例えば、Uターン希望者に『引越祝い金』を出すといった活用は今も有効な施策といえるでしょう。

ただし求人票に載せる以上、あとから変更はできないので、あらかじめ明確なルールを決めて運用する必要があります。

目指すべきは『入社祝い金』に頼らなくて良い医院

大西:ポジティブな面がある一方、裏を返せばデメリットも当然あります。例えば、既存メンバーから「私たちは就職したときにそんなものもらっていない」という不満が出て、院内の人間関係がチグハグになってしまうリスクです。

山本:たしかに、既存スタッフへの影響は気になりますね。

大西:この手の施策をこっそりやっても必ずバレるので、「なぜ『入社祝い金』を出してまで求人をおかけるのか」は説明できる必要があります。また、多額にしすぎると、“お金目当て”の層からの応募が増えることも事実です。

山本:単にお金で釣るのではなく、中身が大事だということですね。

大西:そうですね。『入社祝い金』はあくまで応募の“引き金”に過ぎません。大切なのは、そういった祝い金がなくても応募したいと思える職場や入社した方が辞めない環境を作ること。自院の考えを理解し、長く働いてくれる人を集める本質に注力していただければと思います。

聞き手 山本 達也
医療法人社団にここにすまいるたきの歯科 院長

INTERVIEW

ハノワを利用している方のインタビューをお届け！

無理をせずに好きな仕事を！

ハノワを使い始めて
生きるのが
楽になりました！

自由度の高さに魅力を感じて

— ハノワを使おうと思った理由

常勤で働いていた歯科医院が、ハノワを利用して、パートナー歯科衛生士からハノワについて聞いていたんです。ハノワの日付や時間、時給も自分で決められるという自由度の高さに魅力を感じて「チャレンジしてみようかな」と思い始めてみました。

自分に合う働き方が実現

— ハノワの活用方法

今は常勤では働いておらず、ハノワ経由で週に4~5日ほど、基本的には9~17時で働いています。私の場合、働く時間が長いと体力とか集中力が持たないというのもある。長時間労働だと、患者さんに対する接遇のレベルが落ちてしまうのが、悩みでした。でも、ハノワを活用するようになり、出勤から退勤までパフォーマンスの質がキープでき、すべての患者さんを大切に



ハノワネーム

タマさん
歯科衛生士

歯科衛生士歴3年目。経済系の4年制大学を卒業し、物流商社の総務部で5年間勤務。退職後、アルバイトをしながら学校に通い歯科衛生士の資格を取得。歯科医院にて経験を積む。現在は、ハノワを活用して複数の歯科医院で勤務している。

に接することができるようになったんです。自分が望む生活スタイルと、好きな仕事の両立が叶い、本当に「生きるのが楽になったな」と感じています！

またお願いしたいと思われるように

— 勤務するときに気をつけていること

もっとも気をつけているのは、自分が何を求められているかを常に考える、ということです。「人手不足で何でもやる人が必要」「しっかりと患者さんをケアする歯科衛生士がほしい」など、それぞれの歯科医院がどんな人材を求めているのか、理解した上で、自分がどういう行動をすれば歯科医院に貢献できるのかを、考えながら働いています。

※2024年4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



きみのお金は誰のため

田内 学(著)

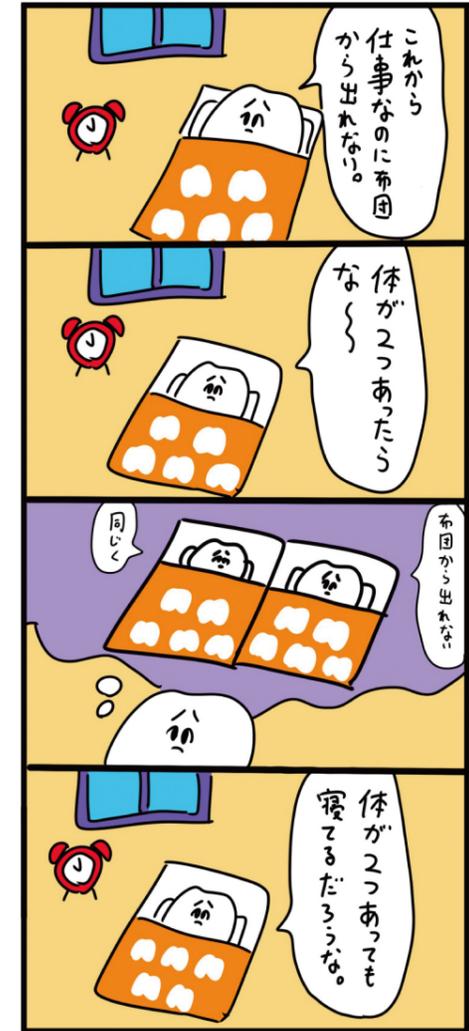
本書がベストセラーになる社会というのも捨てたものじゃないなと思います。医療や福祉施設の経営者が読むと、一見すると「何当たり前のことを」と、初見では思うかも知れません。本書の作者はゴールドマンサックスでしこたま相場をなぶって来た、凄腕のトレーダーです。そんな彼が、散々巨額のお金を動かしてきても、「お金でできなかった」経験を通じた学びが書き記されています。日頃から医療や福祉に従事する人からすると、お金には換えられないものを提供している。そんな自負から、「何も新しいことは書いてない」そんな風に前半を読むと思うかも知れません。しかし後半、「お金でできない良いこと」の事例は一転して、未来の他人、未来の社会へと移ります。こここそ歯科業界、医療業界、介護業界を構成するすべてのリーダーが読むべきポイントだと思います。今そしてミクロの利益は、未来そしてマクロの利益を保証しません。豊かな未来は、今の延長に自動で現出するものではなく、豊かな未来をつくろうとする明確な意志によってのみ、導かれるものだということをストーリーで体感しましょう。



株式会社HANOWA
代表取締役 新井翔平



2つあったとして



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！

12月の職種別マッチング数



登録歯科人材数累計

2025年
12月時点 **40,353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!

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

2つあったとして

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。

