

HANOWA

break

労務問題 特定社会保険労務士 大西俊弘

求人詐欺になってない？ トラブルを防ぐ求人票の書き方

歯科受付

受付兼返戻率改善コンサルタント 橋間あすか

そのお見送り、 患者さんは喜んでる？

感染対策 第一種歯科感染管理者 藤田和巨

『ウォッシャーディスインフェクター』 って必要なの？

M&A 税理士兼歯科医院共創コンサルタント 伏見司

後悔しないために！ 『M&Aマリッジブルー』への備え方

4

2026 APR

vol.28

医院経営を揺るがしかねない“見栄っ張り”求人票

山本: 求人票を巡って「書いてあった内容と違う」といったトラブルを耳にすることが増えました。大前提として、求人票は法的にはどう扱うことになるのでしょうか?

大西: 求人票は人を誘うための資料なので、労働契約の入口と考えられます。つまり、書いてある内容は契約条件として扱われる可能性があるということです。例えば給与が違えば、

差額の支払いを求められたり、場合によっては損害賠償に発展することもあります。「応募が増えそうだから」と軽い気持ちで書いた一文が、後々大きなトラブルに発展することもあります。

求人詐欺になってない?

トラブルを防ぐ

求人票の書き方

給与の表記は要注意

山本: 実際にどんなトラブルが多いですか?

大西: 一番多いのは給与です。例えば、“月給〇万円”と書いてあるのに、実はその金額は経験者限定だったというケースなど。見た人は全員対象だと思ってしまうので、条件を全て記載する必要があります。

山本: 月給20万円~30万円のように幅を持たせて記載することは問題ないですか?

大西: 問題ないですが、下限は必ず守る必要があります。上限についても、どうやって昇給していくのか説明できることが前提です。毎年いくら上がるのか、どこで頭打ちになるのか、その条件が曖昧だと

誤解が生まれてしまいます。

山本: 書く側としてはナーバスになりますね…。

大西: 応募者だけでなく、既存スタッフも求人票を見ている。特に最近は新卒の歯科衛生士の初任給が上がっているの、求人条件と既存スタッフの給与の整合性を考えずに書くと、院内の別のトラブルを生む可能性もあるため注意が必要です。

トラブル回避の必勝法!

大西: 求人票には仕事内容、勤務場所、給与の内訳、労働時間、休憩、休日、社会保険、試用期間、募集主体など、労働条件と同レベルの情報を漏れなく書くことです。

山本: 記載の表現方法で、注意点はあり

ますか?

大西: 以前は「アットホームな職場」というワードをよく見かけましたが、最近は応募者から嫌がられる印象があります。同じく「残業少なめ」といった表現も人によって解釈が分かれるので、曖昧な表現は避け、数字で示すことが重要です。

山本: 嘘をつかないことが前提で、書き方は工夫して良いということですね。
大西: はい。「忙しい職場です」と書くと敬遠されがちですが、「地元の患者さんに支えられ、着実にスキルを磨ける環境です」と表現すれば、事実をポジティブに伝えられますよね。事実を誤解のない形で伝えることを、常に意識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

医療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

過剰なお見送りがマイナス効果に

松田: 今回は、患者さんのお見送りをテーマにお話しします。橋間さんの印象に残っているお見送りエピソードを教えてください。

橋間: 患者として行った病院の帰り、エレベーターが来るのを待っている間、受付の方の視線をずっと感じていて…。丁寧にお見送りして下さるのは嬉しいのですが、「もう少し違った方法があるのでは?」と感じました。

松田: マニュアル通りなのかもしれませんが、患者さんに圧を感じさせてしまっては本末転倒ですよ。

橋間: 私が研修のときに伝えているのは、「患者さんが出て行く瞬間は必ず見て、目を合わせる」ということです。出て行くとき、受付に向かって礼をしてくださる方が多いのですが、それに気づけなくてスーパー失礼ですよ。忙しい場面でも、目線を送ることはできると思うんです。お見送りの目的は、ただ送り出すのではなく、無事に出て行かれたかを確認することだと思っています。転倒や落とし物などがあつたときにいち早く気づけるのは受付だけなので、“見守る”感覚が近いですね。

“もてなす”より“安心してもらう”を重視して

松田: 私も研修先で『接客講師』や『マナー講師』と言っていた機会がありますが、受付として当たり前のことを伝えているだけ

患者さん

は喜んでる?

そのお見送り

なので、少し違和感もあって。

橋間: 接遇って“思いやりの気持ち”だと思うんです。患者さんだけでなく、スタッフにも家族に対しても必要なこと。患者さんと受付である前に、人と人ですからね。

松田: そうですね、特に医療機関はワクワクして来る場所ではないからこそ、まずは患者さんに安心してもらうことが大切ですよ。

橋間: 「自分が不安な気持ちのとき、どんな対応をしてもらいたいか?」を考えたらずと答えは出てくるかなと思っています。優しく対応してもらえたり、不安なことを聞きやすい環境だったりするほうが嬉しいですね。

松田: 接遇の一環とはいえ、過剰なお見送りはほどほどにして、患者さんが本当に求めていることに応えていくことが大事だと改めて感じました。

橋間: お手伝いが必要な方にドアを開けてあげるなど、求められている対応ができていれば問題ありません。接遇という言葉遣いに注目されがちですが、医療機関であれば最低限、丁寧語が使えていれば十分だと思います。言葉遣い以外にも、所作や表情など、複数の要素がそろって初めて受付としての接遇になると思うんです。マニュアルも大切ですが、それに縛られすぎず、目の前の患者さんをしっかり見ることを意識してみてください。

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

『ウォッシャー』と『ウォッシャーディスインフェクター』の違い ✨

ワカナ:『ウォッシャーディスインフェクター』と聞いて「何?」と思ったんですが、食洗機のようなイメージですか?

藤田:イメージとしては“医療用の食洗機”で大きくは間違っていない。ただ正確に言うと、洗浄が主な役割の『ウォッシャー』と、洗浄後に熱水

消毒から乾燥まで行う『ウォッシャーディスインフェクター』の2つに分けられます。“ディスインフェクター”は、“消毒する器材”を意味します。分かりやすくいうと、消毒の工程が組み込まれているかどうか、両者の決定的な違いです。

ウォッシャー ディスインフェクター って必要なの?

導入の判断軸は
“医院の規模”と“器材の使用量” ✨

ワカナ:実際に『ウォッシャーディスインフェクター』を置いている医院は、どれくらいあるのでしょうか?

藤田:感染対策の勉強会で訪ねる医院だと、10件に1件くらいは見えるようになりました。ただ、全国に約6.8万件ある歯科医院全体で見ると、まだ1割に満たないと思います。

ワカナ:「うちも導入すべきなの?」と迷う先生も多そうですね。

藤田:そこは“入れるべきかどうか”ではなく、医院の規模と1日に使用する器材の量が判断軸になります。例えば大型の機種だと、一度に金属トレイ25セット分の器材が入れられますが、1サイクルに60~90分かかるとも珍しくありません。

ワカナ:40分くらいかと思っていました!

藤田:1日の患者数が20~30人規模だと、稼働中に器材が使用できず、器材を余分に用意したり、待ち時間が発生したりする可能性があります。あくまでも目安ですが機種によっては1回のサイクルで40リットル以上の水を使うため、少量運用ではコスト・効率面で課題が出やすいのが実情です。



医院規模に合った運用ルール設定がカギ! ✨

ワカナ:小規模医院で『ウォッシャーディスインフェクター』を導入しない場合、どのような運用が現実的ですか?

藤田:短時間・低コストでおすすめのものが、次の流れです。

ウォッシャーディスインフェクター
未導入の場合の運用

- 予備洗浄 → 超音波洗浄 →
すすぎ → 食器乾燥機 → 滅菌

食器乾燥機は医療機器ではないため、あくまで洗浄後の乾燥を補助する目的での使用となりますが、安価で導入しやすく、水滴が残りにくい、扉が閉まるためホコリが入りにくいといったメリット

があります。
ワカナ:完璧を目指すより、“医院に合った無理なく運用できる形”を設定することが大事ですね。

藤田:そうですね。大切なのは、院長とスタッフで話し合い、工程のルールを決めることだと思います。正しい知識を身につけ、目指す地点を知ったうえで改善していく。それが、現実的で続けられる感染対策だと思います。

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

「売れたら万々歳!」のほが急にな不安になる理由

新井:今回のテーマは『M&Aマリッジブルー』ということで、結婚前後に起こるマリッジブルーと同じような心理状態(望んでいたはずなのに、いざ決まると漠然とした不安や憂鬱感を感じる状態)が、M&Aの現場でも起こるのでしょか?

伏見:特に50~60代の「そろそろ出口を考えよう」と考え始めた院長に多い印象です。想像以上のスピード感で話が進むと「急かされている」と感じてしまうのか、「一度止めたい」となるケースが見られます。

新井:売れることがゴールなのに、なぜ不安になるのでしょうか?

伏見:開業準備とは違い、M&Aはゴールが見えにくく、心の準備が十分でない方が多いのかなと思います。



後悔しないために!

M&A マリッジブルー への備え方

不安の正体は“手放す覚悟”
と”第2の人生の不明瞭さ”

新井:これまでの話を踏まえると、不安の正体は大きく2つあるのかなと感じました。1つはサンクコストで、投下してきた時間やエネルギー、犠牲にしてきた家族・交友関係が医院に詰まっているからこそ、「中途半端な相手に渡せるか」という思いが強くなるのかなと。

伏見:それはありますね。だからこそ、「とりあえず売れるか見てほしい」くらいの温度感で進めると、買い手にも失礼なので、本気で譲る覚悟が固まってから動くのがおすすめです。

新井:もう1つは、譲渡後の人生が見えない不安なのではないかと感じました。伏見:たしかに仕事中心だった院長ほど、仕事のパターンとなくなった瞬間に「何して生きていけば良いんだろう」という不安が押し寄せてくる方が多いの

かなと思います。

新井:これはM&Aマリッジブルーかもしれないと一歩引いて、メタ認知することが大事ですね。

伏見:事前に知っておけば、感情に振り回されず冷静に判断できると思います。新井:納得のいく譲渡をするには、相談相手選びも重要ですよ。利益の構造上、仲介会社は成約がゴールになりがちなので、急かされたくないなら、リテナーファイ(※)型のファイナンシャルアドバイザーなど、自分のペースを尊重してくれる相談相手を選ぶことも1つの手ですよ。

※リテナーファイ:成約の有無に関わらず、月額固定で支払う顧問料・着手金。

伏見:そうですね。経営から離れたとしても、院長として残って育成に携わったり、勤務医や訪問診療といった形で仕事を続けられる条件をM&Aに盛り込むことも可能です。

切羽詰まってからでは選択肢が狭まるので、経済的・体力的に余裕のあるうちから、出口とセカンドライフを考え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 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！

ハノワでモチベーションが向上！

医院全体が活性化し
売上アップにも
繋がっています！

薬にもすすがる思いで登録を

— ハノワを使おうと思った理由

ハノワを使う前は、患者数も少なく、歯科医院全体の士気が下がっていた時期でした。さらに歯科衛生士が辞めてしまい新しいスタッフもなかなか見つからず、僕も「もう、辞めようかな」と思っていたタイミングだったんです。

そんなとき、ハノワのパートナー歯科衛生士が来てくれたことで、歯科医院全体の雰囲気はどんどん明るくなり、患者数も増えるようになって。おかげで「あと、10年は頑張ってみようかな」と思えました。



医院に「新しい風」が吹いた！

— ハノワの活用方法

パートナー歯科衛生士は、毎日1人から3人来てもらっています。さまざまな働き方をしているパートナー歯科衛生士の方々と接して、僕も考えが柔軟になりました。まさに、新しい風が吹いた感覚ですね！



関川 明人先生
関川歯科医院
(兵庫県神戸市東灘区) 院長

これまでの「歯科医師中心の歯科医療」を見直し、患者様のご要望にお応えする治療を心がけている。「継続は力なり」をモットーに、治療終了後の定期検診や、メンテナンスにも力を入れている。

組織の新陳代謝が促される

— ハノワの魅力

パートナー歯科衛生士の『やる気』が、立ち振る舞いから伝わってきます。ちょっと手が空いたらすぐに「何かすることないですか?」と言ってきてくれるので、そういった姿勢に心を打たれました。他にも、僕が全然使っていなかった器具を見て、「先生、これまだ使っていないじゃないですか?」「もっと使しましょう!」とアドバイスしてくれたことがあって。パートナー歯科衛生士がお尻を叩いてくれるので、僕もモチベーションが上がって結果的には売上にも、繋がっているのではないかと感じています。

※2025年1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



新書 世界現代史

なぜ「力こそ正義」はよみがえったのか

川北 省吾 (著)

2021年頃でしょうか。スタートアップ投資にもトレンドがあり、ベンチャーキャピタルの中には、明確に「ドローンや軍事技術に繋がるベンチャーにはSDGsの観点からも出資はできない」と明言する方も割といました。しかし2022年ロシアのウクライナ侵攻以降、今となっては直接であれ間接であれ、軍事/防衛テックはAIと並ぶ一大ホット投資カテゴリーとなっています。この書評を書いている2026年2月下旬時点、イラン周辺海域を米海軍が包囲しており、極限まで緊張は高まっています。ホルムズ海峡封鎖となったなら、一度落ち着いた日本のガソリン価格も再び高騰、インフレ再加速待たなしの状況です。この5年。世界では何があったのか?なぜこうなったのか?プーチン、トランプ、習近平の人物像から描く大国の力学。各地で勃興する極右勢力の共通点。SNSが動かした世界情勢。卓越した文章力と説得力であったという間に、「あ、もう世界は戻らないのね…」という腹落ち感にまで読む人を連れていってしまいます。2026年上期の世界の取説として、一読マストの一冊です。



株式会社HANOWA
代表取締役 新井翔平



働き方



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。

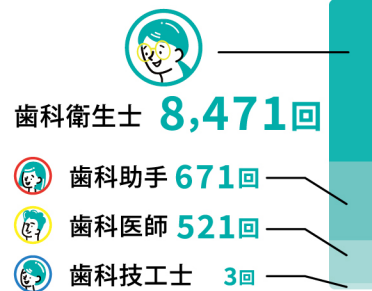
HANOWAとは?

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!

♡ 1月の職種別マッチング数



登録歯科人材数累計

2026年
1月時点 **42,705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



杉平 亮介先生
カルミアデンタル
クリニック 院長

当院では歯周病の治療は保険でやっておらず、完全に自費に振り切っているため、「他から歯科衛生士を呼ぶなんてありえない」と思っていました。ですが、「保険のメンテナンスでハノワを活用しよう」と思い、**自院のスタッフと、ハノワのスタッフの業務を、完全に分ける**ことに。その結果、**自費の売り上げを担保しながら、保険の売り上げを伸ばす**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

続きは
中面で!

働き方



～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。

