

HANOWA *break*

M&A 税理士兼歯科医院共創コンサルタント 伏見司

知らないと後悔？M&A業者の“本音”

労務問題 特定社会保険労務士 大西俊弘

スタッフ退職時の 「研修費返せ」は通用するの？

歯科受付

受付兼返戻率改善コンサルタント 橋間あすか

マルチタスクの嵐！ 受付対応の優先順位の考え方

感染対策 第一種歯科感染管理者 藤田和巨

手指衛生の思い込みを 一刀両断！



5
2026 MAY

vol.29

ファンドへの売却で起きた悲劇

『仲介』と『FA』の決定的な違い

新井:個人的な話ですが、先日40代後半で早期売却を決断した院長の話を聞きました。臨床に専念するため経営を手放したようですが、売却先がファンドだったようで。当初は「今まで通りで良い」と言われたものの、半年後には「45分メンテナンスを30分以内に」と生産性向上を強いられ、勤務医が次々と独立してしまったそうです。

伏見:ファンドが医療機関を買収する目的は、その地域への医療提供ではなく、“安く買って高く売る”ため。それ以上でも以下でもありません。大切にしてきた医院が、買収された瞬間に“金融商品”になることを覚悟しておく必要があります。

新井:今日の本題に入ります。M&Aの支援者は、大きく分けて『仲介』と『FA（ファイナンシャル・アドバイザー）』がありますよね。改めて違いを教えてください。

伏見:『仲介』は売り手・買い手の両者から成功報酬を得るモデルで、片側から2,000万円、1件の成約で4,000万円という大きなお金が動くこともあります。一方『FA』は、売り手側についた場合、より高く売ることが自分の収入にも直結するので、

利害が一致しやすいわけです。

新井:M&Aの支援を行うのに、何か資格は必要なのでしょうか。

伏見:特定の国家資格や認可は必要なく、名刺に書けば誰でも名乗れる世界です。中小企業庁のM&A支援機関登録制度などがあるので、登録をしているかどうかは一つの判断材料になるかと思います。

知らないで後悔？

M&A業者の“本音”

“急かされM&A”にご用心!

新井:『仲介』では「初期費用無料」「完全成果報酬」といった謳い文句をよく見かけますね。

伏見:そうですね。もちろん『FA』でも完全成果報酬型の契約はありますが、『仲介』では比較的多いモデルです。キャッシュポイントが後ろにずれる分、早期成約のプレッシャーが働きやすい構造でもあります。違和感があっても「このあたりで決めましょう」と急かされる

ケースも少なくありません。話がうまいので、急かされていることになかなか気付けないんですよ。

新井:M&Aを検討している院長は何から動けば良いのでしょうか。

伏見:最も重要なのは、早い段階でご自身の出口戦略を明確にすることです。1年以内に売りたいのか、5年、10年かけるのか。時間軸によって選ぶべきパートナーは変わります。

新井:急ぐなら『仲介』も選択肢ですが、

「希望額での売却は難しくなるかもしれない」と覚悟のうえで臨む必要がありますね。

伏見:時間があれば選択肢も増えます。ご自身の理想から逆算し、最適なパートナーを見極め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

スタッフ育成と退職リスクのジレンマ

山本:先日、SNSで『退職時に院長から「セミナー代18万円払え」と請求された』という投稿が話題になっていました。

大西:「高い研修費を払ったのに辞めるなんて…」と感じる気持ちはよく分かります。ですが、「この治療をできるようになってほしい」と受講を指示した場合は、業務命令としての研修とみなされます。この場合、退職時に「返して」と請求するのは、労働基準法に抵触するリスクがあります。

山本:医院として必要だから受けてもらう研修なのに、返還を求めるのは難しいんですね。

大西:勤務医の場合、「この研修に行きたい」と自発的に言ってくる方が多いかもしれませんが、歯科衛生士の研修は、本人の自由意思というより、医院運営の一環として受講してもらうケースが多いですからね。

研修費トラブルを防ぐ“貸与”という考え方

山本:どうしても研修費を回収したい場合、方法はあるのでしょうか？

大西:ポイントは、“一度あげたものを返してもらう”という考え方にしないこと。最初から“貸す”かたちにしておけば、返済を求めることは可能です。ただし、この場合は“働いているから貸す”のではなく、“あなたを信用して貸す”という前提になります。仮に退職しても返済は続く、一般的な金銭貸借契約に近いからです。

山本:「在職●ヶ月未満で退職した場合は返還」という条件設定はアリでしょうか？

大西:罰則的に「在籍しないなら返還して」と、退職を制限する身分拘束とみなされる可能性があります。そのため、基本は返済してもらう前提にして、条件を満たした場合に免除するのが良いでしょう。たとえば「毎年返済するが、3年勤務したら残額を免除する」といった仕組みです。なお、金額が大きい場合、借書だけでなく公正証書を作っておくとトラブル防止になります。



現実的なのは“返ってこない前提”でいること

山本:せっかく費用を出したのに辞められちゃうと、結構切ないんですね。

大西:そういったリスクもあるので、研修計画を事前に申請することで費用の一部が助成される『人材開発支援助成金』の活用を検討していただきたいです。躍起になってスタッフから見返りを求めるより、こういった制度を活用する方が健全です



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 たちの歯科 院長

通用するの？

スタッフ退職時の研修費返せ



よね。「あれだけ研修費をかけたのに…」という気持ちはわかりますが、あくまでそれは院長側の想い。研修費はスタッフの定着につなげるための投資と捉え、“返してもらう仕組み”より“辞めたくない職場”を作ることが、長い目で見て一番の解決策ではないでしょうか。

もっと詳しく知るならこちら



優先順位の考え方

受付対応のマルチタスクの嵐!

「気づいてくれた」が、患者さんの安心に

松田: 受付業務って同時にいくつものことが起きますよね。お会計の列ができていながら電話が鳴ったり、その最中に患者さんが

来院されたり…こんなとき、橋間さんは何を基準に優先順位を決めていますか?
橋間: 大前提として、どんなときでも「目の前の患者さんを優先する」ということです。手元の作業に集中していて、患者さんが来ても気づかず「すみません」と声をかけられるまで顔を上げない…なんてことは避けたいですね。患者さんが来られたら、一度手を止めて立ち上がって対応する。その小さな行動から“患者さん優先”が始まると思います。

決めやすくなるんです。クレーム対応も同様で、すぐ答えられない場合でも「いつごろ連絡できるか」を伝えて、患者さんをソワソワさせたままにしないこと。これも“患者さん優先”の一つだと考えます。

スタッフ間の“優先順位ズレ”はどう防ぐ?

松田: スタッフによって優先順位の付け方が違うと、患者さんへの対応にムラが出てしまいますよね。医院として統一した方が良いでしょうか?

橋間: まず大事なものは、“目の前の患者さんを優先する”という軸をチームで共有しておくことだと思います。迷ったときに戻れる基準があるだけでも、判断は揃ってきます。ただ、受付はマニュアル通りにはいかない場面が多い仕事です。私の場合、実際の現場で「今はこっちが先じゃない？」

と声をかけたり、「どうしてこの順番でやったと思う?」と振り返りながら伝えるようにしています。

松田: 受付は本当に臨機応変が求められる仕事ですね。

橋間: 私はむしろ、業務が重なれば重なるほど「どう順番をつけるか」を考えるのが楽しくなっちゃうタイプなので。

松田: さすがです! 優先順位に困ったときは“目の前の患者さん優先”。今回の最大のポイントですね。

もっと詳しく知るならこちら

お金・電話・クレーム対応…状況で変わる優先順位

松田: 私の場合、お金を扱っているときは、そのやり取りを優先するようにしていますが、間違いではないですよね?

橋間: 私も同じです。お金が絡むときはミスが起きやすいので、区切りの良いところまで一旦終わらせる方が良いと思います。中途半端に止めると、あとで「いくら数えたっけ?」となりがちですからね。

松田: 電話の優先順位についても悩む方が多いのではないかと思います。

橋間: 連休明けの月曜朝など、電話が集中する時間帯である程度予測できますよね。だから私は、前の出勤のときにできる業務を終わらせておくなど、あらかじめ備えるようにしています。そうすると、その場で起きていることなかで優先順位を

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



手荒れが感染リスクに!?

ワカナ: 今回のテーマは“手指衛生の正解”ということで、私は正直、ハンドソープで洗ってペーパーで拭けば終わりくらいの感覚でした。

藤田: 実は、手指衛生はただ“手をきれいに”するだけのものではないんです。歯科の現場では、グローブを外すたびに手指衛生が必要になるので、1日に何十回も行うことになりますよね。そうすると気になるのが“手荒れ”。押さえておきたいのが、手荒れは単なる肌トラブルではなく、感染経路になり得るということです。皮膚が荒れてバリア機能が落ちると、そこから感染リスクが高まるので、正しい手指衛生で手荒れを防ぐこと自体が、感染対策の一つになります。

手指衛生の思い込みを一刀両断!

「まずハンドソープ」は思い込み?

ワカナ: 手指衛生の方法としては、主にハンドソープ、アルコール消毒がありますが、どのように使い分けたら良いのでしょうか?

藤田: 明らかな汚れがない場合は、アルコール手指消毒が基本です。目に見える汚れがある場合だけ、ハンドソープで洗います。

ワカナ: そうなんですか! アルコールは手荒れするイメージがあるので、ハンドソープを使っている方が多い印象でした。

藤田: 最近のアルコール手指消毒剤は保湿成分入りも多く、昔のイメージほど

手荒れしにくくなっています。むしろ、頻回な手洗いによって皮膚バリア機能が低下し、手荒れにつながる可能性があります。また、ハンドソープで洗ったあと、さらにアルコール手指消毒まで行っている方もいらっしゃいますが、手指衛生は状況に応じて適切な方法を選択すれば十分です。

知ってゾクッ! 手指衛生の盲点

藤田: では、ハンドソープを手に乗せて揉み洗いをする場合の動作をやってみましょうか。指の間、手の甲…親指はどうか?

ワカナ: あれ? 親指だけ独立して洗う動作はできていませんでした。

藤田: 実は、洗い残しが最も多い場所が指なんです。揉み洗いは20~30秒かけて、指の間、爪の間、手の甲、親指、手首まで丁寧にすることが大切です。そしてもう一つ、勉強会で話して驚かれるのが、グローブには目に見えない小さな穴が一定数あるという事実。つまり、グローブは有効な防護具ですが、完全ではないという前提で運用することが重要です。たとえば、診療中にお手洗いにいくとき、グローブを外してそのまま向かっていませんか? 粘膜に触れる可能性を考えると、お手洗いの前にも手指消毒を行うことが望ましいです。

ワカナ: わかっているようで、やっていないことばかりでした! 毎日何十回もやっていることだからこそ、正しい方法を身につけたいと思います。

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

INTERVIEW

ハノワを利用している方のインタビューをお届け

ブランクはあるけど歯の仕事がしたい！

不安だった復帰… ハノワを使って、 一歩踏み出せました

膨らむ復帰への不安

— ブランクを経てハノワで復帰

新卒から5年ほど働いたあと出産・育児で仕事を辞めて、去年仕事を再開しました。ブランクが5年くらいあるので、復帰するのに勇気が必要で…。ハノワのプロフィールにはブランクがあることと子育て中で迷惑をかけるかもしれないという



のは書いてあるん

ですが、最初の不安は強かったですね。

働く時間を自分で設定できる

— ハノワの魅力

ハノワでもパートでも、ブランク明けの仕事復帰ってハードルが高いと思うんです。でも、ハノワには30分の『お試しマッチング』があるので、自分に合うか様子が見れたり、違うと思ったら次に移ったりと軌道修正しやすいような気がします。またパートで仕事を探していたときにネックになっていた「働く時間帯」についても、ハノワだと細かく設定できるのがすごく魅力的



ハノワネーム

まつかおさん
歯科衛生士

歯科衛生士歴6年。一般歯科を中心に、さまざまな歯科医院で勤務を経験。出産を機に歯科から離れ、5年のブランクを経て歯科衛生士に復帰。プライベートや家族との時間を大切にしながら、ハノワを活用して歯科衛生士の仕事を楽しく続けていきたいと考えている。

だと思っていて。幼稚園のバスの送迎が終わったあと、入れるところからスタートさせてもらっていました。

働く度に自信を取り戻せた

— ハノワを使い始めて変わったこと

産後、子育ての合間に在宅ワークを始めて少しずつ働いていましたが、ブランクが開いていくのが怖くて、自分にも自信が持てない状況だったんです。それがハノワで週に1~2回でも勤務させてもらっているうちに、歯科の感覚を思い出せて安心感を覚えるようになりました。今後も在宅の仕事も続けつつ、ハノワを使って臨床の仕事も続けていきたいです。

※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



竜馬がゆく

司馬 遼太郎 (著)

初めて読んだのは18歳頃でした。それこそこの年代の青年に司馬遼太郎は禁忌的な組み合わせで、その後10年程「この時代に生まれたかった病」を拗らせ、今に通じるややこしい人間性を醸成することになりました(司馬作品に何の罪もありません)。

当時読んでいた頃は、とにかく坂本竜馬の圧倒的な主人公性、構想のダイナミズムなどに病的に惹かれたものです。翻って、アラフォーの一定のビジネス経験を経て今思うのは、この当時の日本人の自浄作用です。おそらくまだ明確な「国家観」を持つ前でしょうから、多くの登場人物がまだ自分のことを「日本人」と思っていなかったはず。その自己認識の中、隣の清国やアジアの植民地化の様子を見て、適切に現状認識し、徳川家を滅亡させることなしに封建体制から近代化への大転換を成し遂げたのです。この体制転換はのちに世界中の多くの国々の近代化へのベンチマークになりました。今、自分のいる立場を「ヤバイ」と自覚して、既得権をかなぐり捨てても変革を受け入れることができるか?40代以降の生き方の指針にしたいと思います。

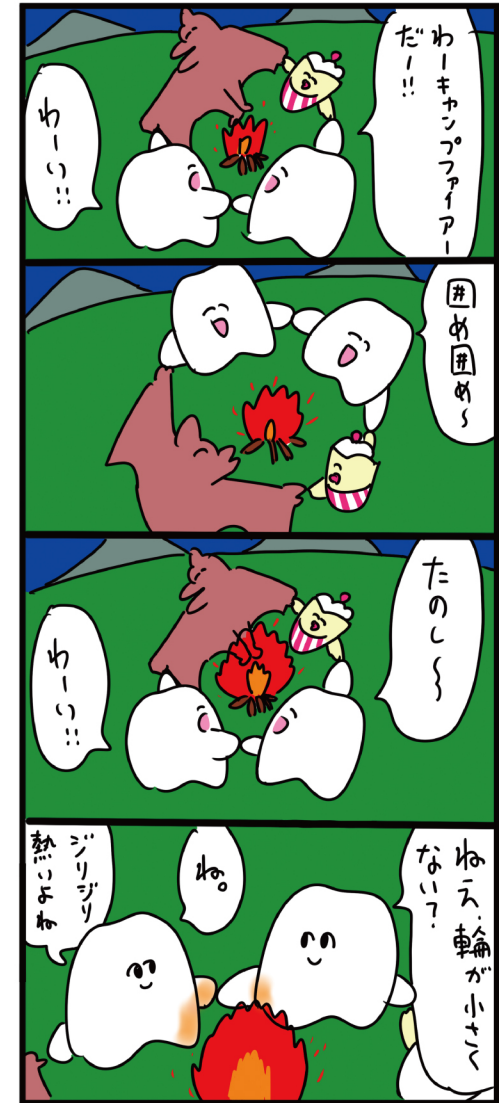


株式会社HANOWA
代表取締役 新井翔平

歯のマンガ

毎月連載
作:カトちゃんの花嫁

歯が小さい



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!

2月の職種別マッチング数



登録歯科人材数累計

2026年
2月時点 **43,766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

車輪が小さい

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。

