

HANOWA

break

労務問題

特定社会保険労務士 大西俊弘

「賞与カット」は違法なの？
今さら聞けない賞与のキホン

歯科受付

受付兼返戻率改善コンサルタント 橋間あすか

「受付はそんなこと知らなくていい！」
成長意欲を摘む悪魔の一言

感染対策

第一種歯科感染管理者 藤田和巨

その滅菌バッグ、
医療機器ではないかも？！

M&A

税理士兼歯科医院共創コンサルタント 伏見司

年商1億円以下だとM&Aできない？
売れる医院の条件

8

2026 AUG

vol.32

HANOWA

賞与カットは違法なの？

／今さら聞けない／ 賞与のキホン

「賞与なし」は医院の自由？ 就業規則の落とし穴

山本：賞与のたびに頭を抱えている院長が多いのではないかと思います。実際に「業績が悪かったので支払わなかった」といった話も耳にします。

大西：「賞与って自由に決めていいの？」とよく聞かれるんですが、答えは“就業規則の書き方次第”なんです。

山本：法律で決まっているわけではないのですか？

大西：賞与の支払いは法律上の義務ではありません。就業規則に“業績によって支給しない場合がある”と書いてあれば、払わなくても法的な問題にはなりません。反対に、“年収400万円、うち賞与50万円×2回”のように賞与込みで雇用契約を結んでいる場合は、就業規則等に定めがない限り、原則として支払う義務が生じます。

また、特定の誰かだけ支払わないとなると“嫌がらせ”と捉えられかねない

ため、一律の基準で判断することが大前提です。

育休中のスタッフに賞与を 払わない…それ、アウトです！

大西：賞与でもう一つ気をつけてほしいのが、育休中のスタッフへの対応です。「育休だから払わなくていいんでしょ？」と聞かれることがあります、それは絶対ダメ。育休を理由に賞与を払わないのは“不利益扱い”に該当する可能性があります。たとえば就業規則に“1月～6月の勤務実績に応じて7月に支給する”と書いてあれば、7月から育休に入るスタッフにも賞与を払う義務が生じるんです。

山本：育休手当をもらいながら賞与を受け取っても問題ないのですか？

大西：問題ありません。育休中は賞与にかかる社会保険料が免除になります。

山本：最近は、月給を上げて賞与を抑えるという流れもありますよね。

大西：初任給がどんどん上がっているのに、診療報酬はそう簡単には伸びない。結果として月給を他の医院より少し高く見せて、賞与で帳尻を合わせざるを得ない医院が増えているのが実情です。

ただ、賞与を下げると離職率が上がるジレンマに悩む先生も少なくありません。

山本：まさに“見せ方の問題”でもあるんですよね。

大西：賞与は医院側で設計できる、数少ない経営の自由度の一つです。医院全体でキャンセル率を下げる取り組みを行い成果が出たら上乘せするなど、「頑張った分だけ返ってくる」仕組みにすればモチベーションも変わってくるのかなと思います。歩合や出来高のような調整弁として活用しながら、院長からスタッフへのメッセージを届けるチャンスにもなります。就業規則の賞与欄、ぜひこの機会に一度見直してみてください。

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

松田…お会計の場面も同じですよ。ね。「パノラマ撮ったはずなのに算定に入っていないかも…」と気づいて一言声をかけることで防げるミスも多いと思います。

橋間…次のお会計で、説明もなく「前回の分を追加で」と言われても患者さんは気持ちよく払えないでしょうし、医院の信頼を損ねてしまいかねません。「知っていること」で防げたはずのミスは確実に

松田…「そんなこと知らなくていい」と言われた経験のある方に、橋間さんから伝えたいことはありますか？

橋間…学ぶことを諦めないでほしいです。先生に直接聞けなくても、学べるツールはたくさんあります。

私は過去、歯科の通販力タログを教科書代わりに器具を全部覚えしました。アシストにはつけないでも、場所さえ分かれば持ってくるのができますからね。本当にいい教材でした（笑）。

松田…最初は点と点で覚えていったものが、いつかつながって線になる日がきますからね。

橋間…そうですね。知識が増える自力で解決できることが増え、どん

どん仕事しやすくなるはずですよ。だからこそ先生方には、スタッフの「知りたい」という気持ちを受け止めてほしいですね。

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

受付はそんなこと 知らなくていい！

に積み重なっていきます。

学ぶことを諦めないで

橋間…Xで「新しく入った受付スタッフが算定について質問してきた」という歯科医師の方の投稿を見かけて。コメント欄に「受付のくせに」といった声が並んでいてモヤッとしたんです。

松田…「歯科医療はチームワーク」とよく言われますが、SNSでは異なる

職種同士がお互いを悪く言い合っている場面も少なくないですよ。私も「歯科助手はお会計して電話だけ取ってればいい」と言われたことがあります、橋間さんも同じような経験がありますか？

橋間…小児歯科に勤務していた頃、見慣れない処置について先生に質問したら、「そんなこと知らなくていい！」と強めに言われた記憶があります。一度そんな風に言われる

と、次から聞きづらくなってしまいますよね。やる気があってもたった一言で成長の機会を奪われてしまうのは本当にもったいないと感じます。

「知らない」で患者さんの信頼を失うことも！？

橋間…そもそも受付の仕事って、算定ルールや処置の流れと切り離せないんですよ。業務に

必要な知識を増やすことは、職種の垣根なく必要なことだと思えます。もし返戻が来たとき、なぜ戻ってきたのか分からなければ、受付として対応ができません。算定ルールを知っているスタッフがいるかどうかで、医院の対応力は大きく変わります。

医療機器ではない
滅菌バッグがあるって知ってた？

ワカナ：最近、滅菌バッグにも国際規格があることを知って驚きました！

藤田：実は日本で流通している滅菌バッグには2種類あり

その滅菌バッグ 医療機器では ないかも？！

確認して！
滅菌バッグの品質保証

藤田：医療機器として届出されている滅菌バッグの多くは、ISO11607に適合した包装システムとして製造されています。製品パッケージや添付資料に記載されていることが多いため、確認してみてください。これは、蒸気の通過性、細菌・ウイルスの遮断性、シール強度、ピンホールの有無など、厳格な基準をクリアした製品に表記される国際規格です。

ワカナ：価格を調べてみたんですが、国際規格品の方が割高なんですネ。

藤田：確かに医療機器として届出されていないものの方が安い傾向はあります。ただし、ISO11607への適合が確認できる製品は、国際的な基準に基づいて品質評価が行われているため、製品選択時の一つの目安になります。保健所の立ち入り検査の際、「国際規格を満たした製品を使っています」と説明できることは、施設としての品質管理を示す一つの材料になると思います。



話し手 藤田和巨 株式会社メディエンス代表取締役 第一種歯科感染管理者

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

ます。『医療機器』として届出されている製品とそうではない製品です。ヨーロッパやアメリカでは滅菌バッグはすべて医療機器として扱われていますが、日本では医療機器に該当しない製品も流通しており、その違いが現場ではほとんど認識されていないのが現状です。



高性能な滅菌器で
満足していませんか？

藤田：最後にこれだけは伝えたいのですが、“滅菌”と“無菌状態の保持”は全く別の工程です。滅菌器が滅菌状態を作り、その状態を担保し続けるのが滅菌バッグ。高性能な滅菌器を導入していても、滅菌後の無菌状態を維持するためには包装材の品質が重要です。滅菌保証は滅菌器だけで成立するものではなく、包装材も含めたシステム全体で考える必要があります。

ワカナ：以前は滅菌バッグの使い回しが問題になっていましたが、最近はシールタイプを導入している医院が増えてきた印象があります。

藤田：今はシールタイプが多くなって

きた実感がありますね。

ロールタイプは悪いわけではありませんが再利用される事例も見受けられました。シールタイプは一度開封したら再利用できないため、現場の衛生管理が自然と底上げされてきているのは良い傾向だと思います。両者の価格差は大きくありません。シールタイプへの変更や、品質評価された包装材の選択は、特別な設備投資をしなくても始められる感染対策の一つです。まずは今使用している滅菌バッグがどのような基準で品質評価されている製品なのか、一度確認してみてください。



もっと詳しく
知るならこちら



「年商1億円ないと売れない」は本当か

新井：歯科医院のM&Aにおいて「年商1億円ないと厳しい」という声を聞きますが、本当なんですか？

伏見：大手のM&A仲介会社を活用しようとした場合、年商1億円というのが一つの目安になっているようです。仲介手数料などを考えると、その程度の売上がないと収益性として成立しにくいということだと思います。

新井：肌感覚として、年商4～5,000万円と1億5,000万円の医院のM&Aって、やっぱり違うものですか？

伏見：買い手のスタンスによりますね。大きな医療法人なら規模のある医院を買えた方が収益性も高く分院長も送り込めて魅力的です。一方、これから開業しようとする若い先生がいきなりスタッフ20人の医院を引き継ぐのは、やはりハードルが高い。小規模でスタッフが定着していて採用コストもかからない医院の方が、むしろ魅力的に映るでしょう。

小規模医院のM&Aが難しい3つの壁

新井：では「売上が小さいと難しい」とされる理由はどこにあるんでしょう。

伏見：大きく3つに整理できます。

1 仲介会社・FAが動いてくれない

売上規模が小さいと、仲介会社やFAへの報酬の絶対額が小さくなってしまいます。そうなるとどうしても優先順位が下がり、動きづらくなってしまうことはあると思います。

2 院長依存の売上構造

売上の大半が院長の診療によるものだと、引き継いだ瞬間にその収益が消えるリスクがあります。歯科衛生士がメンテナンスで安定した患者数を維持しており、院長不在でも収益の柱がある医院は買い手に安心感を与えられます。

3 投資回収のイメージが描きづらい

結局、買い手が見ているのは売上より利益です。買収価格6,000万円に対して毎年2,000万円の純利益があれば3年で回収できます。ところが、税負担を減らそうと機器購入などで利益を圧縮している医院が多い。その積み重ねが、将来的な売却の可能性を静かに削っているということは頭に入れておいてほしいですね。



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

売れる医院の条件

できない？

M&A

年商1億円以下だと



大切なのは、“今日から”向き合うこと

新井：年商1億円超えは歯科医院全体の1割にも満たない現実がありますが、だからといって諦める必要はないですよネ。

伏見：まずは税理士と一緒に、節税を外した純粋な事業所得を計算してみてください。現実の数字が見えて初めて、承継できる土俵に乗っているかが分かります。院長不在でも回る仕組みがあるか、歯科衛生士が定着しているかを見直すだけでも、小規模でも「買いやすい医院」にすることはできるはず。です。「いつか」ではなく“今日から”ぜひ動いてみてください。



もっと詳しく
知るならこちら



INTERVIEW

ハノワを利用している方のインタビューをお届け！

自院のスタッフと
ハノワパートナーの役割を明確に

ハノワで人手不足の
解消と売上UPを
実現しました！

この時間帯だけ人が足りない！

— ハノワを使おうと思った理由

常勤の歯科衛生士5人のうち、3人は長く勤めてくれているんですが、お子さんが産まれて勤務時間が短くなり、夕方や夜が手薄になってしまったんです。とはいえ大切なスタッフたちですから、短い時間でもいいから働いてほしいと思っています。



そこで、ハノワを使えば

歯科衛生士が足りない時間帯だけ来てもらえるのでは？と思い利用し始めました。

役割を分けることで業務が円滑に

— ハノワの活用方法

当院は歯周病の治療に関しては保険でやってなくて、完全に自費に振り切っている。で、「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。いろいろ考えた末、「だったら保険のメインテナンスをハノワに任せてみよう」ということになり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。ハノワ向けのマニユ



杉平 亮介先生
カルミアデンタルクリニック
(東京都 墨田区)院長

大阪歯科大学卒業後、東京歯科大学にて歯科麻酔について学ぶ。日本有数の大手医療法人のインプラント指導医に師事。勤務医・院長・理事として研鑽を積んだのちカルミアデンタルクリニックを開業。麻酔を専門的に学んだ経験を活かし『痛くない怖くない、専門性の高い治療』を提供している。

アルを作り、どんな歯科衛生士でもスムーズに業務ができるようにしました。

スタッフも経営にも余裕が

— ハノワを活用して変わったこと

既存スタッフも「負担が減った」と話しています。今まではママさん歯科衛生士たちが帰ったあと、歯科衛生士が1～2人で歯科衛生士業務をやりながら受付もやって消毒もやって…と走り回っていたので。経営者視点で言うと、当院は自費メインだったのですが、ハノワを活用したことで自費の売上を担保しながら保険の売上が伸びたので、ありがたいと思っています。



※2025年5月インタビュー時点の情報です。

代表
あらいの

おすすめ映画



さらば、我が愛 / 霸王別姫

チェン・カイコー (監督)

歌舞伎をテーマに扱った大河、映画「国宝」は観客動員数が1,400万人に達したようです。本作は言わば国宝の中国版、京劇という彼の地の伝統芸能にフォーカスした1993年制作の大河作品といえます。近現代中国の歴史、辛亥革命による清の滅亡から中華民国の成立。内戦を経た中華人民共和国の成立から文化大革命までの60年程度の激動のイベントの数々を、京劇に関わる2人の役者を軸に物語は描かれます。驚くべきは、終盤に一部共産党の過激な統治手法に対する批判的描写も描かれています。それでも本作はカンヌ国際映画賞を受賞し共産党としても残す価値があると認めさせた、それだけの力を持つ作品なのではないかと思います。率直に私は本作を見て、「近現代の中国人、大変なんてもんじゃない…」と同情と言っては安直過ぎますが語彙が出てきませんでした。王朝が終わり、日本軍統治、終戦と民主化内戦と共産主義化。これらがわずか半世紀程度で全て起きます。世界が右傾化、排外化に傾く情勢の中、隣人の過去の歴史に思いを寄せることは、相互理解の一助になるのではと思いました。



株式会社HANOWA
代表取締役 新井翔平

HANOWAとは？

登録者数No.1の歯科業界向け
スキマバイトサービスです。

- ・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！



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



毎月連載
歯のマンガ
作:カトちゃんの花嫁

楽しい時間



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。

Instagram
@hanomanga



もう無理、限界。

明日にでも助けて欲しい…

そんな時は

歯科医院向けスポット採用サービス

ハノワにお任せ!

マッチング実績 **30万件以上**

登録人数 **5万人以上**

本当に
スグ決まる

最短即日
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



小原 直先生
なおいデンタル
クリニック 院長

子育て中のスタッフだと、どうしてもお子さんが熱を出したとか、土曜日に用事があって出られないという日はあるので、スタッフが足りない状況は避けられません。そんなとき

ハノワならピンポイントで人材を確保できるのは大きな魅力だと思います。一回利用したことがある方には、こちらからメッセージを送ったりして「この日お願いできないですか?」とお願いできるようになったことも、大きな変化ですね。

メディアにも
注目されています!

アポロニア21
4度目の掲載!
2026年3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!

✓ 近所の歯科医療従事者に常勤やスポット勤務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

ハノワ 採用

歯のマンガ

楽しい時間

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)時間のお供にどうぞ。

