

ハノワブレイク

M&A 税理士兼歯科医院共創コンサルタント 伏見司

仲介手数料が二重払いに…？ 契約書に潜む罠

労務問題 特定社会保険労務士 大西俊弘

スタッフから「親の介護で休みたい」と
言われたら？院長が知っておくべきこと

歯科受付 受付兼返戻率改善コンサルタント 橋間あすか

アメニティを大量に持っていく患者さん。
対応どうする？

感染対策 第一種歯科感染管理者 藤田和巨

まさか麻酔カートリッジの
使い回し、してないよね…？

9

2026 SEP

vol.33

HANOWA

山本: M&A仲介の契約書の中に、あとから思わぬ支払いを生む『テール条項』という項目があります。これはどういうものか教えていただけますか。

伏見: 仲介契約やアドバイザー契約が期間満了で終わったあとも、一定期間内にその仲介会社が紹介した相手と成約

すれば、手数料を支払う義務が残るという条項です。仲介手数料は名の知れた仲介会社ですと1,500万円を超えることも珍しくありません。そのため、直接交渉による手数料逃れを防ぐ目的で、多くの仲介会社が採用している条項です。

仲介手数料が二重払いに…?

契約書に潜む罠

絶対避けたい!手数料の二重払い

山本: A社経由で紹介された相手と一度縁がなく終わり、後日B社経由で同じ相手と再会して成約した場合はどうなるのでしょうか?

伏見: A社のテール条項の期間中であれば、A社、B社ともに手数料を払う義務が生じ得ます。しかもこの条項、契約書後半の“契約解除後の取扱い”といった項目に書かれていることが多く、読み飛ばされがちなんですよね。

山本: 契約前にできる対策はあるのでしょうか?

伏見: 契約書に“テール条項として2年間”と書かれていたとしても、そのままサインする必要はなく、「2年は長いので1年以内にできないか」と交渉することもできます。さらに、対象範囲の確認も重要です。実際に面談まで進んだ相手だけが

対象なのか、それとも紹介リストを見せられただけの相手まで含まれるのか。対象となる医院は少ないほうが有利ですから、「面談まで行った医院に限ってほしい」と交渉し、できるだけ範囲を狭めておくことをおすすめします。また、手を引くと決めた場合には、「テール条項の期間中はその医院とやりとりをしない前提でお断りしましょう」とお伝えしています。

契約書は最後まで読んでからサインが鉄則!

山本: ほかに、契約書で気をつけるべきポイントがありますか?

伏見: 実は先日、私が関わっている医院に“コンサルティング契約”という書面の提示があったのですが、中身を読むと実質は仲介契約でした。名称だけで判断せず、条文を確認することの大切さを

改めて感じました。

山本: 「事前に話を聞いたから大丈夫」と気軽にサインしてしまう方も多そうですが、注意したいですね。

伏見: 契約書は最後まで読まずにサインしないこと。それに尽きます。買う側にも売る側にも同じことが言えますので、条文で分からない箇所があれば、専門家に確認しながら進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 山本 裕次郎
メディカルサポートパートナー株式会社 代表
東海事業継承サポートセンター 代表

「親の介護で休みたい」と言われたら?



院長が知っておくべきこと

介護休業≠介護をするための期間ではない?!

山本: 以前、歯科衛生士さんが介護を理由に辞めてしまったことがあって。今後、介護に関する相談が増えていきそうな気がしています。

大西: 育児と違って介護はゴールが見えにくく、歯科医院側もどこまで配慮したら良いかわからないまま退職に至ってしまうケースが少なくありません。ちなみに、『介護休業』が“介護をするための休み”ではないのはご存じですか?

山本: え! どういうことですか?

大西: 実はこの期間は、ご自身が直接的な身体介助を行わなくても良い介護体制を構築するための準備期間。身体介助が目的になってしまうと、結果的に円滑な職場復帰につながりにくくなってしまいます。似た制度として『介護休暇』がありますが、それぞれの違いは以下のとおりです。

介護休業

- 日数** 要介護状態の家族1名につき通算93日まで(3回を上限に分割取得も可能)
- 目的** ケアマネジャーへの面談、施設探し、要介護認定の申請など、“自ら介護をしなくて良い体制”を整えるための準備期間

※いずれも介護の対象となる家族は、本人から見て二親等以内の血族と配偶者まで。

介護休暇

- 日数** 年5日(対象家族が2人以上なら年最大10日)
- 目的** 実際の送迎や付き添いなど、介護そのもののための短期休み/1日単位だけでなく時間単位の取得も可能

山本: 突然スタッフから「介護のために明日から休みたい」と言われたら、院長としてどう対応するのが正解なのでしょう?

大西: もちろん、「この日はちょっと…」と相談すること自体は問題ありません。ただし、正面から拒否したり、介護を理由に不利益な扱いをするのはNG。まずは緊急度を確認したうえで、1~2週間ほどお休みしていただき、その間にケアマネジャーと相談しながら介護計画を立ててから、介護休業と介護休暇のどちらが適切かを決めていくのが理想かなと思います。

山本: 休んでいる間のお給料はどうなりますか?

大西: 介護休業も介護休暇も、歯科医院側に給料の支払い義務はありません。ただし介護休業中は、雇用保険から休業開始前の賃金の約67%が『介護休業給付金』として支給されます。介護休暇には公的な給付はないため、有給休暇を取得して対応するスタッフさんが多い印象です。突然の相談に慌てることのないよう、まずは制度の違いをきちんと理解することから始めていただければと思います。

「介護で休みます」院長がまずすべきこと



もっと詳しく知るなら



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

補充してもすぐ空に?!現場のアメニティ事情

松田:今回は「アメニティを必要以上に持ち帰ってしまう患者さんへの対応」をテーマにお話したいと思います。橋間さんは実際に、そういった場面を見たことはありますか？
橋間:勤務先のクリニックでは洗面所に使い捨て歯ブラシを置いているんですが、毎朝補充しても、お昼にはほとんどなくなってしまっていることが多くて。受付に置いてあるポケットティッシュも、目の前でガバッと持っていかれる



アメニティを大量に 持っていく患者さん 対応どうする？

“持ち帰り禁止”より効く!ちょっとしたコツ

松田:アメニティを“必要な分だけ”にしてもらうには、どんな対策ができるのでしょうか？

橋間:私がおすすめしたいのは、“申告制”にすることです。たとえば、商品棚に写真だけを置き、「サンプルをご入用の際はお声がけください」と書いておくだけでも、なくなるペースが落ち着きます。

松田:“必要な方以外持ち帰り禁止”と書いてあるより印象が柔らかく、申告すればきちんと受け取れるというのが良いですね！

心地良い待合室を維持するために

松田:アメニティがごっそり持っていられる現場を見かけたら、その場でお声がけしていますか？

橋間:その場ではなかなか言いづらいですね…。もし注意して「それは受付の勝手な判断でしょ？」なんて言われたら、本当につらいので。大切なのは、医院でルールを決めておくことです。

松田:具体的にこういったルールを決めておくの良いのでしょうか？

橋間:例えば「アメニティはお一人様一つでお願いします」とお声がけをする、サブカルテに持ち帰った日付と品目名をメモして管理するなど、対応の基準を

事前に決めておくことです。 “医院として決めていること”として伝えられれば、受付も自信を持って対応できます。何より受付は、待合室の治安を守るのも重要な仕事だと思うんです。アメニティを本当に必要とする患者さんが使えなくなってしまうと、心地良い空間ではなくなってしまいますからね。

松田:「言えない」を我慢するんじゃなくて、仕組みで解決していく。それが患者さんにもスタッフにも優しい医院づくりにつながるということですね。



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

麻酔カートリッジは
“1回きり”が大原則

ワカナ:10年ほど前、患者さんのカルテに麻酔カートリッジがテープで貼り付けてあったんです。どうやら、別日に再使用するためだったようで…。そもそも麻酔カートリッジの再使用ってダメですよね？

藤田:前提として、麻酔カートリッジは単回使用が原則です。使い回しを直接禁じる法律はありませんが、添付文書に記載された使用方法を守る義務があります。守らずに事故が起されれば、医療安全上の管理責任や過失を問われかねません。

使い回しがNGなワケ

藤田:麻酔カートリッジのゴム栓に針を刺すと、ゴムの一部が削れて中に入り込む『コアリング現象』が発生する可能性があります。削れたゴム片は肉眼では見えにくく、そのまま麻酔液と一緒に体内へ注入されてしまう恐れがあるのです。

ワカナ:注入後に体液が逆流してしまうこともありますか？

藤田:はい。カートリッジ用の針は両端が針になった両頭針で、カートリッジ側も貫通しています。だからこそ、注入後のわずかな血液などがカートリッジ側へ逆流する可能性が指摘されています。血液や体液が逆流すると、カートリッジ内容物が汚染される可能性があります。そもそも繰り返し使う前提で作られていないので、「針だけ交換すれば良い」という問題ではないのです。

使い回し
してないよね…?

麻酔カートリッジの

まさか

麻酔薬が足りない状況、
どう向き合う？

ワカナ:麻酔カートリッジがなかなか入ってこない状況になったとき、「在庫が尽きたらどうしよう…」といった不安が深刻化してくるのではないかと思います。かといって、患者さんに麻酔なしで我慢してもらうわけにもいけませんし…。どう対応したら良いのでしょうか？

藤田:抜歯や抜髄のように麻酔が欠かせない患者さんを優先して、それ以外の方は事情を丁寧に説明しながら、少し日程を調整させてもらう。そういった予約管理が現実的な対応だと考えます。

ワカナ:日程を調整していただく患者さんには、どのように伝えたら良いですか？

藤田:まずは、不足している状況を正直に伝えることが大切です。そのうえで「入荷次第すぐご連絡しますので、次の予約を調整させてもらえませんか？」と相談する。手間は増えますが、こうしたやりとりが医院の

信頼につながるのではないかと思います。

ワカナ:大切なのは、添付文書に基づく単回使用の徹底と、現場での工夫の両立ですね。なぜ使い回しがダメ

なのかをきちんと理解したうえで、日々の業務に向き合っていきたいと思います。



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 奥木ワカナ
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！

仕事もプライベートも
諦めない！

ハノワがあれば、
歯科衛生士の仕事が
一生続けられる！

仕事とプライベートを両立させたい

・ハノワを利用したきっかけ
以前は自費治療中心の歯科医院で、院長先生の専属アシスタントのような立場で働いていました。学べることが多い反面、診療時間外の仕事が多いのがネックで…。ちょうどその頃プライベートで彼ができて、結婚を視野に入れたいと思い始めたん



です。そのために「仕事とプライベートを両立させたい」という思いがあって、辞める決断をしました。今は、歯科医院で常勤スタッフとして働きながら、歯科医院がお休みの日や「今月はもうちょっと稼ぎたい!」といったタイミングでハノワを活用しています。

プロフィールで得意分野をアピール

・ハノワを使うときに気をつけていること
院長先生が歯科衛生士を選ぶとき、きっと「こんなことができる人に来てもらいたい」という考えがあると思うので、少しでも質の高いマッチングが叶うよう、自分の



ハノワネーム
カナさん
歯科衛生士

日本臨床歯周病学会認定歯科衛生士資格を保有。新卒入社した歯科医院で患者様とのコミュニケーションに課題を感じたのを機にNLPのセミナーに参加し、衝撃を受ける。その後、札幌から上京し、自費診療中心の歯科医院で院長のアシスタントを約8年間務める。働き方の見直しをするため退職。幅広い知識・スキルを活かしながら、患者様から「次も会いたい」と言ってもらえるような歯科衛生士を目指している。

得意分野などをプロフィールに積極的に書くようにしています。

無茶せず心の余裕を持った働き方

・ハノワを使って変化したこと
1番大きかったのは、「仕事がない」という不安から解放されたことです。ハノワがあることで、「今日クビにされても、明日また別の歯科医院で働ける」くらいの安心感が持てるようになったのは、気持ちの変化として大きいですね！歯科衛生士は「一生続けたい仕事」なので、無茶をして歯科衛生士の仕事を嫌いになってしまうより、ゆるく長く働きたいです。

※2024年8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



経営者の条件

P.F.ドラッカー(著)

初版が1966年で、今年60年目を迎える本書。よく著者の代表作にあがる「マネジメント」が1973年なので、それよりも早い作品です。「マネジメント」は分厚い3巻セットですが、本書は単巻の為これまで読み返す機会に何度か恵まれました。「マネジメント」が対象が組織に向けた書籍なら、「経営者の条件」は自分をマネジメントする手法論にあたります。タイトルがいかついのですが、書かれている内容は成果を上げる考え方、強みの活かし方、時間の管理の仕方など、すべてのビジネスマンにとっての学びの宝庫です。特に本書から今こそ最も大きな成果を得られる箇所は「時間管理」についてでしょう。むき出しの資本主義の暴力が容赦なく手元の小さなデバイスを通じて人類の可処分時間を奪い続ける兵器と化した今、時間の守り方を身につけることは最重要の護身術の一つです。「時間管理」についてはわずか1章程度、最初の50ページぐらいです。ここだけで良いので一度は読んでおきましょう。私も読むたびにいつも60年前の著者からピンタを受けています。



株式会社HANOWA
代表取締役 新井翔平

ハノワとは？

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。

※2026年6月TPCマーケティングリサーチ株式会社調べ

- ・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！



ハノワブレイク

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・ライター／じょんじょん
デザイン／株式会社ヒトト製作所



新幹線お父さん



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

新幹線お父さん

続きは
中面で!



～フリーペーパー『ハノワブレイク』～

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。

