ハノワブレイク10月号

ハノワブレイク

感染対策　第一種歯科感染管理者 藤田和巨

その滅菌バッグの開け方、せっかくの滅菌を台無しにしているかも…

M&A　税理士兼歯科医院共創コンサルタント 伏見司

M&Aで後悔しないための“退職金”の考え方

労務問題　特定社会保険労務士 大西俊弘

「うちは関係ない」では済まされない！知っておきたいハラスメント対策

歯科受付　受付兼返戻率改善コンサルタント 橋間あすか

誰もが一度は経験する?!新患の電話で“名前の聞き忘れ”を防ぐには

10
2026 OCT
vol.34
ハノワ

紙面をビリッ!その一瞬が汚染を広げる!?

その滅菌バッグの開け方 せっかくの滅菌を台無しにしているかも…



ワカナ：忙しいとき、滅菌バッグを鋭利な器材の柄で紙面から破って開けちゃうことがあるんですけど、これってどうなんでしょう？

藤田：それはNGです。滅菌バッグは口の部分がシーリングされており、本来は両端に2～3センチほど余裕があるので、そこを持って外側にめくっていくのが正しい開け方です。紙面を無理に破ると、紙繊維が発生したり、器材が滅菌バッグの非無菌である外面に接触したりする可能性があります。特に問題なのは、紙面を無理に破ることで器材がバッグの外面に触れてしまうことです。正しく開封すれば、外面に器材を触れさせることなく取り出すことができます。使用する直前まで包装された状態を保ち、開封後もできるだけ不要な汚染を避けることが大切です。

置き方一つで、汚染リスクは変わる

ワカナ：紙トレーの上に、未開封の滅菌バッグをそのまま置いて開けるシーンも見かけるのですが、これは大丈夫なんでしょうか？

藤田：問題ありません。テーブルに水滴や汚れが残っている場合、滅菌バッグの紙面がそれらに接触して濡れる可能性があります。包装材が濡れると、その完全性が損なわれる可能性があるため注意が必要です。乾燥した紙トレーの上に未開封のまま置いて開封することで、テーブル上の水滴や汚れとの直接的な接触を避けることができます。

ワカナ：紙トレーなしで、大きい滅菌バッグのビニール面を下にして、そのままトレー代わりにするのはどうでしょう？コスト削減にもなりそうです。

藤田：一般診療で、その患者さんに使用する器材を一時的に置く方法としては、それでも構わないと思います。ただ、金属トレーと違って縁がないので、器材がバッグからはみ出したり、周囲の環境表面に不用意に触れたりしないよう、広げ方には注意が必要です。

「消毒してるから平気」その油断が危ない

ワカナ：正直、滅菌バッグから器材を取り出すとき、素手でやってしまうことが多いんですが、これも良くないですか？

藤田：診療器材は基本的に素手で触るものではありません。針刺しや切創のリスクもありますし、手指消毒直後であっても、滅菌鉗子やピンセットを使って取り出す方が安全です。特に滅菌鉗子を使用する場合は、器材に触れる先端部分を手指や周囲の環境表面に触れさせないようにすることが大切です。感染対策は滅菌して終わりではなく、使用する直前までどう保管し、どう取り出し、不要な汚染をどう避けるかが重要です。まずは手元の動作から見直してみ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 **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

M&Aで後悔しないための退職金の考え方

退職金は結局、誰が払う？

山本：M&Aの際、スタッフの退職金がどうなるかは意外と見落とされがちだと思うんです。実際に払うのは、売り手の先生になるのでしょうか？

伏見：一般的には、承継前に退職するなら売り手の先生、承継後であれば買い手の先生が払うことになります。

ただ、医院の価値を算出する際は、将来発生し得る退職金を負債として見積もり、その分だけ医院の価値を差し引いて考えます。つまり医院の価値という観点では、誰が支払うかよりも、最終的にどちらの懐から出ているお金なのかが重要です。実務上は、承継のタイミングで一旦退職金を清算し、雇用契約を結び直す形が取られることもあります。

その一文が医院の価値を下げることも…

山本：退職金規定自体がない医院も多いと聞きますが、実際はどうなんでしょう？

伏見：ばらつきはありますが必ず払うと規定している医院の方が割合としては少ないかもしれません。この規定は通常就業規則に記載されるものですが以前とある医院の就業規則を確認した際、A4で2～3枚程度の簡単な規則のなかに「2年以上勤務した人には退職金を出す」という一文だけが書かれているケースがありました。

具体的な金額も、正社員かパートかの区別も書かれていなかったので、パートの方にも支払う可能性が生じ、一般的な計算方法で見積もりを出し負債として計上しました。それを見た売主からは「この一文だけでこんなことになるなんて…」という反応がありました。

山本：そもそも開業のタイミングで、退職金規定をさらっと決めてしまっている医院が多い気がします。

伏見：作るときはどうしても面倒に感じて、深く考えず決めてしまうことも多いんですよね。まずは現在の退職金規定を、社労士を交えて確認すること。そのうえで、実際に資金を用意する段階になったら、中小企業退職金共済などを活用して計画的に積み立てておくと、承継の際にも慌てずに対応できると思います。



もっと詳しく知るならこちら

隠さず開示することが評価につながる

山本：M&Aの交渉の場では、退職金の負担はどう伝えるのが良いのでしょうか？

伏見：計算上これだけの負担が発生するという事実は、隠さずに伝えることが大切です。そのうえで、患者さんの継続率の高さなど、他の強みをプラス評価の交渉材料として示していく方が現実的でしょう。財務状況を隠しても、見る側にはすぐ気づかれてしまいますし、一つ隠すと他も疑われて交渉全体がまとまりにくくなります。まずは今の医院の状況を、退職金も含めて一度整理してみる。それが、誠実な交渉の第一歩になるはずです。



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

2026年10月、新たに加わる“義務”とは

山本：今回はハラスメント防止措置についてお伺いしたいのですが、これって歯科医院にも関係あるんでしょうか？

大西：もちろんあります。院内でのパワハラ・セクハラに対する相談窓口設置はすでに法律で義務化されていますが、患者さんなど外部からの迷惑行為にあたるカスハラについても、2026年10月から新たに防止措置が義務化されます。

医院の規模は関係なく、個人開業の医院でも対象です。

山本：カスハラは具体的にどんな言動が問題になるんでしょうか？

大西：業務の性質に照らして社会通念上許容される範囲を超えたもの、例えば土下座の強要、暴行や傷害、威圧的な言動、あるいは毎日電話をかけてくるような継続的な行為が該当します。受付で患者さんから強い言葉を受けている状況があれば、そこを対策するのは院長側の義務です。

「うちは関係ない」では済まされない！

・知っておきたい・

ハラスメント対策



相談窓口はどうやって決める？

山本：相談窓口は誰が担当したら良いのでしょうか？

大西：特に資格は必要ありませんので、秘密保持ができる立場であれば院長でも外部の社労士でも構いません。ただ気をつけたいのは、パワハラの当事者が院長自身であるケースです。院長がハラスメントについて正しく理解していないと、窓口を担っていても機能しません。院長だと相談しにくいというスタッフも一定数いるので、外部に置く選択肢も検討する価値があります。誰が窓口かは、就業規則や休憩室への掲示などで院内に明確に伝えておくことも欠かせません。



向き合い方一つで結果が変わる

山本：実際に相談があったとき、対応を誤らないために気をつけるべきポイントを教えてください。

大西：訴えてきた人には「嫌がらせを受けた」という認識があるので、まずその気持ちを受け止めつつ、教育や指導の一環だったのであればその旨を丁寧に説明していく必要があります。一方の意見だけで判断せず複数人から状況を確認し、必要に応じて弁護士や社労士など第三者を交えて客観的に見極める。同時に、「嫌だ」という意思が示された時点で早めに対処することも大切です。放置すれば「院長は何もしてくれない」という不信感が蓄積してしまいます。

山本：制度を整えることと、日々のコミュニケーション。その両方があってこそ実効性のある対策になるんですね。

大西：はい。「義務化されたからやる」という受け身の姿勢ではなく、スタッフが安心して働ける環境づくりの一環として捉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 **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



経験年数は関係ない？うっかりミスの正体

松田：電話対応で患者さんの名前を聞き忘れてしまうミスって、新人さんに限った話じゃないですよね。

橋間：正直ベテランでもありますね。研修中でも、電話の保留中に「今、名前聞いた？」と聞くと「あっ！」という顔をされる場面は多くあります。

松田：私も主訴の確認と急患枠の確保に集中するあまり、電話番号だけ聞いて名前を聞き忘れ、慌ててかけ直したことがあります。経験年数に関係なく、誰にでも起きがちなミスですよね。

誰もが一度は経験する?!

新患の電話で

名前の聞き忘れを防ぐには

これで安心！聞き忘れを防ぐリスト化術

松田：電話で患者さんの名前の聞き忘れを防ぐには、どうしたら良いのでしょうか？

橋間：とてもシンプルです。“聞くべきことリスト”を作って、順番に確認していくこと。主訴だけで良いのか、いつからかまで聞くのか、医院ごとに聞くべき内容は違うので、その医院に合わせて作るのがポイントです。

松田：電話の近くに貼っておくと良さそうですね！

橋間：そうですね。チェックをつけながら聞けば、たとえ話が脱線しても、こちらが主導権を握って会話を戻すことができます。

松田：何を聞くのか、ルールを明確にしておくことが大切なんですね。

橋間：あと、名前の聞き間違いも要注意です。何度聞いても聞き取れないときは、無理に決めつけず「はひふへほの“は”に…」のように、一文字ずつ確認する。受付として、名前は一番間違えてはいけないところだと思うんです。万が一間違えてしまったときでも「失礼しました」がすっと出てくるかどうか。そこが、患者さんを大事にできているかの分かれ道だと感じています。

電話一本で医院の印象が決まる

松田：その他に、電話対応で大切にすべきことがあれば教えてください。

橋間：初診の患者さんにとっては、その電話が医院との「初めまして」。だからこそ、来院したときに「あのとき電話対応してくれたのはあなたですか？」と言ってもらえるような、安心できる対応を目指してほしいです。緊張して声が震えている方も多いので、その気持ちをしっかりキャッチしてあげることも意識しています。

松田：名前の聞き忘れを防ぐことは、単なる事務作業ではなく、患者さんを大切にする姿勢そのものなんですね。

橋間：そうですね。名前を正確に聞き取ることは、そのための一番シンプルで確実な第一歩になるのではないでしょうか。最も大切なのは、電話の向こうにいる患者さんが「会いたい」と思ってくださるような対応、それに尽きると思います。

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

INTERVIEW

ハノワを利用している方のインタビューをお届け！



歯科衛生士不足の危機を乗り越えるための選択

ハノワで実現する 安定した診療体制とは





小原 直 先生
なおしデンタルクリニック
（大阪府 吹田市）院長

「愛・誠実・想いやり・上質」の4つのキーワードを理念に掲げる、なおしデンタルクリニック院長。カフェのような落ち着いた雰囲気の歯科医院づくりと、保育士常駐によるファミリー層への配慮が特徴。人材不足をハノワの活用で乗り越え、現在は常勤歯科衛生士2名を含む安定した診療体制を構築している。

土曜日は人手不足で対応できなかった

• ハノワを使おうと思った理由

オープニング時に正社員の歯科衛生士を2人、経験が8年ぐらいある方と、歯科衛生士として1年目でまだ経験がない方を雇用しましたが、開業後3～4ヶ月目ぐらいで経験がある歯科衛生士がご主人の転勤で退職し、経験があまりない歯科衛生士だけになってしまったんです。当時はまだ患者さんもそこまで多くありませんでしたが、土曜日など問い合わせが増えるタイミングで、人手が足りず対応できないことがありました。興味を持って問い合わせしてくれているのに、スタッフ不足で断ってしまうのはいけないなと思い、以前から知っていたハノワを利用してみることにしました。4月から新卒の歯科衛生士が2名入りましたが、まだ経験が浅いので土曜日などパート勤務の歯科衛生士が出られないときに、ハノワのパートナー歯科衛生士に来てもらっています。



ハノワで医療体制が整った

• ハノワを活用して変わったこと

子育て中のスタッフだと、お子さんが発熱したり、土曜日に用事があったりして出られない日があります。「休まなきゃいけないときは休んでいいよ」と伝えつつも、内心は「このアポどうしよう」と悩んでいました。でも、ハノワという存在を知ってからは、困ったときには「ハノワで探してみよう」という選択肢が増えました。ハノワにかかる人件費はあっても、きちんとした医療体制を整えるべきだと感じています。

※2025年6月インタビュー時点の情報です。

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！**

代表 あらいの おすすめ書籍



風の谷のナウシカ

宮崎 駿（著）

令和の子供達にとって、ジブリ作品が「知られざる名作」化してるらしいです。そんな馬鹿な。あれだけ毎週金曜やっとるがな。
と思いきや、今の子達は民放を観ず、日本ではジブリのサブスク配信もない為アクセスする手段が無いそうです…。これはいけません。
ということで今月は本作です。何を語ってもネタバレとなるのですが、映画では救世主となって終わるナウシカ。原作では人類を滅亡に追いやって終わります。何を言ってるのか分からないでしょうが、丁寧に1巻から7巻まで読むときっと理解できます。
映画では2巻の途中までしか描かれていません。
この地球において、この社会において、人間の営みの愚かさたるや。かたや空気、森、川、風、自然の厳しさの中にある賢さ寛容さたるや。それでも人間を卑下、嘲笑するでなく、強かに生き抜くことを説く人間讃歌の物語です。せっかくこれが母国語で読めるんですから読むしかありません。「生きねば」。宮崎駿作品に通底する原始のメッセージがこの7巻に詰まっています。



株式会社HANOWA
代表取締役 新井翔平

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）

＼回答いただいた方の中から抽選で／
毎月5名に Amazonギフトカード500円分 プレゼント！

※当選者の発表は翌々月号のハノワブレイク誌面にて！（ニックネームでの発表となります）
※ギフトコードをメールで送付します　※毎月末日までのご回答が抽選対象です

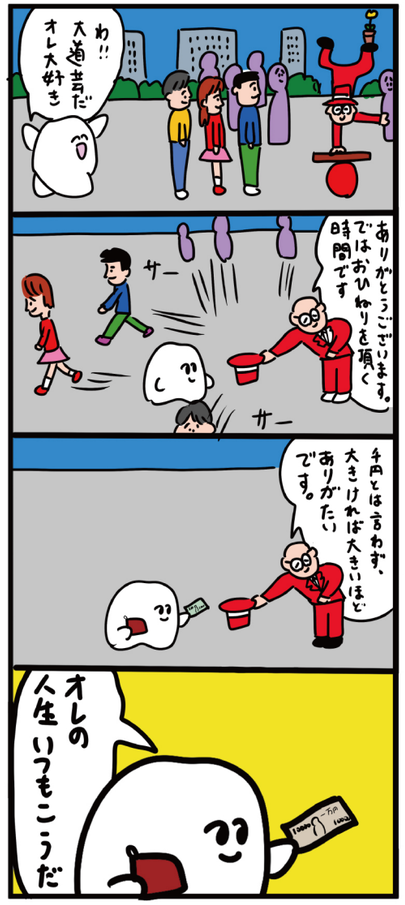
発行責任 株式会社HANOWA
〒530-0002 大阪府大阪市北区
曽根崎新地1-13-22
御堂筋フロントタワー

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

毎月連載 歯のマンガ

作：カトちゃんの花嫁

オレの人生いつもこうだ



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



宮本 日出先生

幸町歯科
口腔外科医院 院長

初めは**歯科医師のスポット勤務なんて、本当に大丈夫なのだろうか**と思っていましたが、実際に利用してみると、いろんな歯科医師とのご縁ができて。特に若い歯科医師の話を聞けるのがいいですね。ハノワを活用するためにはもちろん費用がかかりますが、**失うものがほとんどなくて得るものが多い**んですよ。**大きな負担もなく歯科医師の方々とつながれる**のは魅力だと思います。

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!

WORLD BUSINESS SATELLITE

- ✔ 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

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。