

アポロニア21

9
Sep. 2023 ● No. 357

特集

自分らしい医院づくりを!

医院経営・総合情報誌

開業・承継のリアル



小坂雄一 / 吉田真理子

100周年!
IDS2023

金がない! 方針が合わない! 親が倒れた!

- 5つの事例から学ぶ「承継、ココに注意」 ■ 瀧田真理子
- 苦学して歯医者になった男の、900万円承継物語 ■ 中原維浩
- 石橋を叩いて渡る計画的開業論 ■ 青藍一郎 / 岩城有希

レポート

ネットワーク
渡辺税理士法人

歯科医院での
インボイス対応



特集	開業・承継のリアル		
	金がない！ 方針が合わない！ 親が倒れた！		
	中原維浩／青 藍一郎／岩城有希／濱田真理子		69
特別企画	100周年！ IDS2023	小坂雄一／吉田真理子	60
レポート	歯科医院でのインボイス対応	ネットワーク渡辺税理士法人	92
GP論	口腔から全身が見える！ ファブリー病	廣瀬知二	22
	臨床駅伝 こんな患者さんが来たら？ 右下のブリッジに食べ物が挟まる	白鳥裕一	26
	次世代に残したい 臨床アーカイブス 全身に与える歯科材料の悪影響を考える	矢山利彦	36
Interview	院長インタビュー 白鳥智也 (千葉県・しらとり歯科・矯正歯科)		04
	他業界からのメッセージ 府中市美術館		98
リレーエッセイ	一問一答・あの先生のライフスタイル 山本達也 (埼玉県・たきの歯科 院長)		10
経営	DHレッスン Akaneにお任せ！ 皆できて？ 歯周組織検査	竹之内 茜	16
	キレイ！ 効率的！ クリニックの知恵 小野歯科医院 (兵庫県)	小原啓子／藤田昭子	18
	しくじり院長が行く！ 全体ミーティングの必要性	根本章吾	32
	チラ見せ・動画メディア「歯科ラジオ」 「ありがとうと笑顔」のボランティア活動	羽尾博嗣／山本達也	50
	スタッフに教えた経営の話 理由が分からない退職が続いている…	濱田真理子	102
	無理しないお金講座 第三者承継、ここに注意！	安田会計事務所	106
	スタッフがモノ申す！ 院長の○×対応 上手に役割を与えるには？	菅野愛弓	108
	院長夫人の出番です！ [リレー編] そもそも、院長夫人とは？	権藤陽子	110
	医療とお金の歴史 「それ、エビデンスあるの？」の始まり	水谷惟紗久	120
	ドクター重田の個別指導Q&A 普段から算定で気を付けた方がいいことって？	ドクター重田	124
	再掲 新・口臭と口臭症へのアプローチ 診断の難しさについて	本田俊一	128
エッセイ			
身体がよろこぶ！ 還元クッキング 猛暑を過ごした体を癒やすお茶	大友慶孝	46	BOOK STAND 136
ときめき旬ホテル NOHGA HOTEL UENO TOKYO	保母美貴	56	GOODS BOX 140
DHアーヤの患者さんこんにちは！ 話すこと、書くことに表れるのは…	古屋綾子	114	ニュースボード 142
世の中いたしたいのお 息子の開業プランに目が点じゃ…	GP 太郎	116	読者の声 156
高村くるみ流人生相談室 80歳の母が認知症になりました。他	高村くるみ	126	広告掲載一覧 157
サカモッチィのサムシング 「知らない」のは最悪だ！	坂本光徳	127	バックナンバー 158
toothsome君が行く！ 歯と神仏の旅 鹿児島総集編 その1	福田直子	134	編集後記 160
From Dental Dealer's Opinion 腸内環境の時代的変化と腸内細菌移植治療(後編)	山本恵三	135	

院長 Interview



価値ある医院で あるために 進化を続ける

しらとり歯科・矯正歯科
千葉県君津市

白鳥智也 氏

Shiratori Tomoya

1972年生まれ。星薬科大学中退後、鶴見大学歯学部入学、2000年卒業。09年、「しらとり歯科」開業。18年、「しらとり歯科・矯正歯科」に名称変更。日本矯正歯科学会、日本成人矯正歯科学会所属。

スタッフ：歯科医師2人、歯科衛生士6人(うち非常勤2人)、歯科助手1人、受付1人、トリートメントコーディネーター1人(非常勤)。

ユニット：6台

駐車場：10台分

房総半島のほぼ中央部に位置する君津市。君津駅から車で5分ほどの国道沿いにあるしらとり歯科・矯正歯科は、2009年5月に開業。院長と夫人との二人三脚で医院経営に取り組んできた。当初の治療型医院から予防型に転換し、今は「ママとこどものはいしゃさん君津院」として、小児診療にも力を入れ始めている。

「勤務医への承継も視野に入れて、価値ある医院をつくらせていきたい」という白鳥氏に、開業から今までの歩みを伺った。

理想の診療をするために

——先生は千葉縣市原市のご出身とのことですが、この場所を開業地に選んだ理由は。

白鳥 都市部は競争が激しいので初めから視野に入れず、たまたま幹線道路沿いの良い物件があったので、ここに決めました。この辺りでは、歩いて行ける距離でも車で移動する人が多いので、車で通いやすい所にあることを重視しました。勤務医時代はあまり開業意欲はなかったのですが、「自分の理想の診療

をしたい」という思いが次第に強くなり、開業することに決めました。

——戸建て医院の設計に当たって、こだわった点は。

白鳥 患者さんを前面導入し、スタッフはユニットの後ろを通るという動線分離です。2009年の開業当時は、このような造りはまだ珍しかったですね。また、ケアエリアとキューアエリアを分け、ケアエリアではタービンの音などが聞こえないように配慮しました。スタッフにとっては、器材をあちこち移動する



■医療法人社団にこここすまいる
たきの歯科 院長 (埼玉県)

資格・所属：歯学博士。日本大学歯学部
兼任講師、南カリフォルニア大学客員研
究員。日本顎咬合学会認定医、日本小児
歯科学会、JIADS CLUB、医療物販学ラボ、
ベストプラクティス共有会、ハローアル
ソン・フィリピン医療ボランティア埼玉
支部。キャッシュフローコーチ

診療スタイル：勤務医1人、歯科衛生士
5人、歯科助手2人、受付1人、保育士1人、
ユニット5台。周辺地域から家族で来院
する患者さんが多く、0歳から高齢者ま
で幅広く診ている。住所が「ふじみ野市
滝1-1-8」で、校番が「118 (いい歯)」
になっているのがポイント！

生年：1977年

出身地・居住地：和歌山県・埼玉県

出身大学：日本大学歯学部

プロフィール写真は、芸能人を
たくさん撮影している写真家さ
んに撮っていただいたので、実
物よりもはるかにカッコ良く
写っていると思う(笑)。

第
116
回

山本達也

Yamamoto Tatsuya

先生

生活スタイル

平均睡眠時間は？

5時間。つい最近まで3～4時間だったが、
体調を崩したのをきっかけに、少しずつ睡眠
時間を増やせるよう心掛けている。

一日の中で好きな時間は？

補綴物が一発で入った時など、診療中に思
い通りにうまくいった時。

欠かさない日課や習慣は？

仏壇と神棚に朝晩手を合わせること。

特集

団塊の世代の大量リタイア、地域包括ケアシステムに向けたM&Aの増加など、承継をめぐる情勢が急速に変化しています。その一方で、開業リスクへの懸念から、若手歯科医師の地元回帰志向も増えつつあります。変化する開業・承継のリアルをまとめました。

開業・承継のリアル

金がない！ 方針が合わない！
親が倒れた！

他業界の経験、近隣の先生方の協力、診療方針の明示 細田歯科医院の承継物語

話し手：中原維浩（医療法人社団栄昂会 理事長、DECT ㈱ 代表取締役社長）

5つの事例から学ぶ「承継、ココに注意」

話し手：濱田真理子（㈱エイチ・エムズコレクション 代表取締役）

石橋を叩いて渡る計画的開業論

話し手：青 藍一郎（東京都・あお歯科 院長）
岩城有希（神奈川県・医療法人社団Felsenburg 横浜いわき歯科 理事長）

他業界の経験、近隣の先生方の協力、診療方針の明示

細田歯科医院の承継物語



東京都葛飾区・細田歯科医院の玄関に掲げている、「医院理念」。父から承継する時に、2カ月かけて自ら書いた。「スタッフが主役」という考え方は、現在もぶれていない。



この記事のポイント

- 他業界で寝る間を惜んだ経験を生かす
- 歯科医師としての信頼は権限移譲に必須
- 診療・経営理念を「手」と「言葉」で伝える




●話し手:

中原維浩氏
Nakahara Masahiro
医療法人社団栄昂会 理事長
DECT(株) 代表取締役社長
中原まさひろの医療物販学LABO 代表

●取材・文:編集部

5つの事例から学ぶ 「承継、ココに注意」



私はスタッフ育成や組織づくりを通じて、歯科医院に深く、長く関わる経営サポートをしてきました。承継で失敗してしまう典型的な事例を5つ紹介します！

この記事のポイント

事前に合意形成がないと危険！

承継する側・される側、どちらもライフプランを持っておく

トラブルを防ぐのは、お互いへのリスペクト

●話し手：

濱田真理子氏

Hamada Mariko

㈱エイチ・エムズコレクション

代表取締役

コンサルタント・歯科衛生士

●取材・文：編集部

石橋を叩いて渡る 計画的開業論



あお歯科 (東京都八王子市)

京王線北野駅近くのテナント。左右上下の奥歯、前歯のブロックをイメージしたロゴに象徴される「長期的に歯列を守る歯科医療」を目指す。

横浜いわき歯科 (神奈川県横浜市)

横浜駅近くの好立地。「人生100年時代の歯科医療」を目指し、予防を重視した世界基準の歯科診療、痛みに配慮した治療を実践。

この記事のポイント

同年代の「横のつながり」が助けに

中古品の売買では、契約書の作成がマスト！

「何も考えないで開業」がコワイ！



●話し手：

青藍一郎氏

Aoi Ichiro

東京都・あお歯科 院長



岩城有希氏

Iwaki Yuki

神奈川県・
医療法人社団Felsenburg
横浜いわき歯科 理事長

●取材・文：編集部

歯科医院での インボイス対応

10月から開始されるインボイス制度。歯科医院にはどのような影響があるのでしょうか。医療機関の税務・経営に詳しい税理士に伺いました。



決め手は
紙の領収書!?

インボイス制度(適格請求書等保存方式)とは

消費税申告の大前提となる請求書・領収書の新たな制度のこと。売手が買手に対して正確な適用税率や消費税額等を伝えるために、領収証等の記載方式が厳格になる。今後は、消費税を納付している事業者のうち、あらかじめ国税庁にインボイス登録をした事業者が交付した登録番号入りの領収書等でなければ、領収書等を受け取った人の消費税の申告の基礎資料にならなくなる。



●話し手:

辻 俊宏 氏(左)

Tsuji Toshihito

ネットワーク渡辺税理士法人
巡回監査部課長 税理士

宮寺康之 氏(右)

Miyadera Yasuyuki

ネットワーク渡辺税理士法人
品質業務管理室 税理士

●取材・文:編集部

次号予告

特集

経営力が上がる SDGs 活用術

- ・ 歯科医院の経営向上ツールに!
- ・ 中小企業向けガイドラインを歯科医院で活用
- ・ 歯科大学はSDGsにピッタリ!?

特別企画

歯科医師の婚活・結婚のリアル 岡田優一郎

あの先生のライフスタイル

照山裕子 (東京医科歯科大学非常勤講師、フリーランス歯科医師)

編集後記 学生の時、発酵工学者のH先生が、しばしばわが家に珍しい酒を持ち込んで、さまざまなお話を聞かせてくれました。

H先生は父の同僚で、変わり者として有名。また、あらゆる「会議」「ミーティング」の類が大嫌いなことでも知られていました。

90年代末は改革ばやりで、「組織は放っておくと腐敗する。だから改革が必要なのだ」という言説が、政治だけでなく、さまざまな場で語られていました。そのような中での会議は、どうしても「改革」「変革」に向けた話し合いになります。同時に、「多様な個性を大切に」というダイバーシティも、しばしば唱えられていました。

これに対してH先生は、「多様化すると腐敗する」と言っていました。発酵工学的には、菌叢がコントロール不能なほど多様化すると、あっという間に腐敗してしまうからです。一方、単一の菌種か、それに近い菌叢で、安定的な生存条件を人為的に作り出すのが発酵です。「放置してもしなくても、

多様性こそ組織腐敗の原因。ゆえに、会議での多様な会話は有害無益」と、めちゃくちゃな論理でした。

確かに、納豆を食べた後は酒蔵に入れないというのは、発酵中の酵母が想定外の影響を受けないためだといえますが、多様性を排除して組織が発酵すればよいのか、そもそも組織が発酵することはあるのか……。

「発酵」と「腐敗」の違いは、人間の都合で決まるとされますが、発生条件から見れば、人や組織の多様性と持続可能性にも関係する現象なのかもしれません。しかし、菌と人、腐敗と会議を一緒に論ずるとは……。会議だけでなく、個性や多様性という言葉も大嫌いだっただけのH先生こそ、私が知っている中で一番個性的な方でした。

今回は、歯科医師にとって最大のライフイベントである開業や承継について、最近のリナルな事例をまとめました。多様な事例に共通しているのは「計画性」「互いのリスペクト」「タイミング」が大事だ、ということのようです。ご協力いただいた先生方、本当にありがとうございました。(水谷惟紗久)

アポロニア²¹

9月号

2023年9月1日発行
通巻357号

●発行人
水野純治

●編集長
水谷惟紗久

●発行
株日本歯科新聞社
〒101-0061
東京都千代田区神田三崎町2-15-2
[TEL] 03-3234-2475
[FAX] 03-3234-2477
<http://www.dentalnews.co.jp>
apolonia@dentalnews.co.jp

●印刷
三報社印刷株

※落丁、乱丁はお取り換えします。
掲載記事の無断転載を禁じます。

●月刊「アポロニア21」の定価は、1冊2,420円(本体2,200円+10%税)です。ご購入は年間29,040円の前納制にてお願い致します(税・送料込)。当社ホームページのお申し込みフォーム、FAX、Eメール、またはお出入りの歯科商店でお申し込みください。

●取材のお申し込み
当社ホームページのトップページにある「取材の依頼・情報提供はこちら」というボタンから、「取材依頼・記事掲載 応募フォーム」にご記入ください。

●広告のお問い合わせ・お申し込み
株マーケティング・
インターナショナル
〒160-0011
東京都新宿区若葉1-10
TEL: 03-3357-7707
FAX: 03-3357-7751

Webでもさまざまな
情報を発信中!

- ・ Twitter
- ・ Facebook ファンページ
- ・ YouTube チャンネル
- ・ note
- ・ Instagram