

特集

「医院」「人脈」の承継

親子間、M&Aから同窓会の新事業まで

明治22年創業・老舗歯科医院の取り組み

玉木大介／高田頌子

人の縁を受け継ぐ「恩返し承継」

竹中 淳

昭和大学同窓会が医院継承をマッチング！

小原希生／寺山絵里子／石田裕美

M&Aにとって理想的な医院とは？

水谷友春

親の人脈を子につなぐ交流会

アンチエイジング歯科学会

特別
企画

「1.5次歯科診療所」を
目指した医院づくり

金城 瞬／水口真理子



特集

「医院」「人脈」の承継 親子間、M&Aから同窓会の新事業まで

玉木大介／高田頌子／竹中 淳／小原希生／寺山絵里子／石田裕美／水谷友春／編集部 53

特別企画

「1.5次歯科診療所」を目指した開業の経緯

金城 瞬／水口真理子 44

レポート

各国の医療DXへの懸念

編集部 90

GP論

口腔から全身が見える！ ワニの涙症候群

廣瀬知二 24

次世代に残したい 臨床アーカイブス 行き過ぎた清潔志向への警鐘

安田 登／廣瀬知二 36

Interview

院長インタビュー 神部 賢(東京都・医療法人社団GOD 神部歯科医院)

04

他業界からのメッセージ におい・かおり環境協会

104

リレーエッセイ

あの先生のライフスタイル 林 直樹(カリフォルニア在住・歯科技工士)

10

経営

DHレッスン Akaneにお任せ！ OHIで意識したいこと

竹之内 茜 18

キレイ！効率的！クリニックの知恵 スマイルパーク歯科(兵庫県) (株)デンタルタイアップ

20

しくじり院長が今日も行く！ 最も大切なのは院長の成長！

根本章吾 28

チラ見せ・動画メディア「歯科ラジオ」 やりたいことを、やり切る

鹿乃さやか／山本達也 98

スタッフに教えたい経営の話 認定歯科衛生士のせいで連鎖退職？

濱田真理子 108

事務長のマネジメント講座 「脳みそに汗をかく」医院ブランディング

MOCAL(株) 112

無理しないお金講座 開業はライフスタイルを考えることから！

安田会計事務所 114

スタッフがモノ申す！院長の○×対応 既卒スタッフの教育

菅野愛弓 116

ドクター重田の個別指導Q&A 今改定で、収入が一番上がりそうなのは？

ドクター重田 124

エッセイ

身体がよるこぶ！還元クッキング 暑い秋にうれしいドリンク

大友慶孝 34

BOOK STAND 132

DHアーヤの患者さんこんにちは！ 「うつ」の患者さんと私の友人

古屋綾子 118

GOODS BOX 136

世の申いたしいのお 口腔内写真が医院を守る？

GP太郎 120

ニュースボード 138

高村くるみ流人生相談室 紙幣が新しくなりましたが… ほか

高村くるみ 126

読者の声 156

サカモツィのサムシング シャツに絵を描き、プロのミュージシャンに着てもらう

坂本光徳 127

広告掲載一覧 157

toothsome君が行く！ 歯と神仏の旅 むし歯地蔵(東京都西多摩郡)

福田直子 130

バックナンバー 158

From Dental Dealer's Opinion マイクロサージェリーを支援するロボット

山本恵三 131

編集後記 160

院長 Interview

「歯科医師が活躍しない」 医院づくり

「歯科医師が活躍しない医院づくり」を目指し、スタッフの働きやすい職場環境に力を入れる神部院長。歯科衛生士がゼロになった時、考えを改めたことがきっかけとなったという。

祖父の医院を承継した時のエピソードや、スタッフ教育などについて伺った。

祖父の姿に憧れて

——歯科医師を目指すようになったきっかけは。

神部 曾祖父の代から歯科の家系で、自宅兼診療所でもあるここは、院長だった祖父と一緒に暮らしていた場所でもあります。毎朝白衣を着た祖父の姿を見ていたので、「僕も将

来は歯科医師になりたい！」という思いが幼いころからありました。幼稚園受験以来に受けた大学受験では、受験の大変さをあらためて知る機会にもなり、日本歯科大学への入学が決まりました。

大学では講義や実習の時間よりも、競技スキー部や応援団「誠和会」での日々が社会に出た後も役に立っていると思います。どちら



医療法人社団 GOD 神部歯科医院
東京都目黒区

神部 賢 氏 Jimbu Ken

1980年生まれ。2005年、日本歯科大学歯学部卒、田中歯科医院勤務。09年、栗林歯科医院非常勤。11年、神部歯科医院副院長、17年院長。22年、医療法人社団に。目黒区3歳児健診担当、目黒区保育園担当医。MID-G東日本支部長。

スタッフ：歯科医師2人
歯科衛生士4人
受付1人
歯科助手1人
管理栄養士2人
ユニット：3台

あの先生の ライフスタイル

一問一答

■ Ultimate Styles
Dental Laboratory
(Irvine, California, USA)
President / Master Ceramist

資格・所属：

American Academy of Esthetic Dentistry (AAED) Fellow membership、(株)クラレ・ノリタケ技術顧問/国際インストラクター

仕事のスタイル：

歯科技工士。主に審美歯科補綴修復や咬合再建を専門としている。2001年から拠点をLAに移し、現在も米国の歯科医師や患者の厳しい歯科審美の要求に応え続けている。

出身地：

出生地は東京。小学1～4年まで横浜。小学5年～中学3年まで静岡。高校から大阪

出身校：

大阪歯科大学歯科技工士専門学校(現・大阪歯科大学医療保健学部口腔工学科)



第
129
回

林 直樹

Hayashi Naoki
先生

生活スタイル

平均睡眠時間は？

平日6時間、週末7時間。

一日の中で好きな時間は？

お昼時。大好きなPeet's Coffeeに立ち寄り、仕事の合間にカリフォルニアの青空の下、パ

ティオで飲むコーヒーの一時が楽しみ。

欠かせない日課や習慣は？

一般にいう日課とは異なると思うが、習慣として常に歯のこと、仕事のことについて頭の中で思考をめぐらせている。今ある症例をどうすべきか、論文やレクチャーのトピックに何を生み出すべきか。ビジネスにおいては次にどんな手を打つべきか、どう運営して



「1.5次歯科診療所」 を目指した開業の経緯



今年5月、大阪市鶴見区に開業した「みどり歯科」は、地域医療連携の核となる「1.5次歯科診療所」の機能を備えることを目指して開業準備を行いました。開業資金や開業までの期間に限りがある中、どのような試行錯誤をしたかを紹介します。

●取材・文：編集部



●話し手：

金城 瞬氏
Kinjo Shun
大阪府・
みどり歯科 院長



●取材協力：

水口真理子氏
Mizuguchi Mariko
メディカル・デザイン(株) 代表取締役
メディカルデザイナー*

問題解決型の
医院デザインを担当！

特集

1980年代、90年代に医院を急成長させた歯科医師の多くが、引退の時期を迎えています。自費率が高かったり規模が大きかったりする医院ほど承継が難しく、「勝ち組ほど悩みが多い」ともいわれま
す。承継の最前線取材しました。

「医院」「人脈」の 承継

親子間、M&Aから 同窓会の新事業まで

明治22年創業・老舗歯科医院の取り組み

5代目へと引き継ぐもの、5代目が受け継ぐもの

話し手：玉木大介（愛知県・玉木歯科医院 院長）
高田頌子（同 副院長）

交友関係を次世代の担い手につなげる！

アンチエイジング歯科学会が「縁」承継の交流会を開催

取材・文：編集部

昭和大学同窓会が医院継承をマッチング！

話し手：小原希生（昭和大学歯学部同窓会 会長、東京都・小原歯科医院 院長）
寺山絵里子（同 医療管理担当副会長、東京都・あおぞら歯科クリニック 院長）
石田裕美（東京都・ひろみ歯科医院京王仙川 院長）

来年承継する副院長が語る

人の縁を受け継ぐ「恩返し承継」

話し手：竹中 淳（山口県・竹中歯科医院 副院長）

医院成長のステップの一つ！

M&Aにとって理想的な医院とは？

話し手：水谷友春（日本歯科医療投資(株) 代表取締役、歯科医師）

明治22年創業・老舗歯科医院の取り組み

5代目へと引き継ぐもの 5代目が受け継ぐもの



愛知県名古屋南部の熱田神宮近くの住宅地にある玉木歯科医院は、1889（明治22）年に開設許可を受け、130年以上の歴史を刻んできた。



この記事のポイント

戦前の歯科技工士の組織化にも関与

「再現性」を重視した歯科医療を実践

初の女性院長を目指して、
新たなサービスを開拓



4代目

●話し手：

玉木大介 氏
Tamaki Daisuke

愛知県・玉木歯科医院
院長・医学博士



5代目

●話し手：

高田頌子 氏
Takada Shoko

愛知県・玉木歯科医院
副院長・歯学博士

●取材・文：編集部

「縁」承継の交流会を開催 アンチエイジング歯科学会が

交友関係を次世代の担い手につなげる！



高齢化が進む中、歯科医院に限らず、企業、学会、関連団体など、あらゆる所で事業や資産の承継が課題となっています。日本アンチエイジング歯科学会（JSDA、松尾通会長）が、人脈・ご縁を次世代の子息・息女につなぐことを目的に開催した交流会「JSDA ジュニア kongress 『TSUNAGERU』」の様子を紹介します。

●取材・文：編集部

この記事のポイント

無形の承継こそ価値がある！

「学ぶ姿勢」の家族同士はつながりやすい

若手はつながる場が限られている

昭和大学同窓会が 医院継承をマッチング!



昭和大学歯学部で学んだ同窓生
その絆を深めていきたい—

この記事のポイント

同窓生だから信頼を担保しやすい!

理念を受け継ぐことを求めない
「継承」をサポート

プロによる決算書チェックあり!



●話し手:

小原希生氏

Obara Shizunari

昭和大学歯学部同窓会 会長
東京都・医療法人社団成希会
小原歯科医院 院長



●話し手:

寺山絵里子氏

Terayama Eriko

昭和大学歯学部同窓会
医療管理担当副会長
東京都・医療法人社団ブルースカイ
あおぞら歯科クリニック 院長

●取材・文: 編集部

来年承継する副院長が語る

人の縁を受け継ぐ 「恩返し承継」



この記事のポイント

診療方針の違いは、
患者さんの振り分けで対応

承継のメリットは
「人の縁」を受け継げること

●話し手：

竹中 淳氏

Takenaka Jun

山口県・

竹中歯科医院 副院長



●取材・文：編集部

医院成長のステップの一つ！

M&Aにとって 理想的な医院とは？



この記事のポイント

「成功した歯科医師ほど事業承継が困難」
という現実

「元院長が売却後も診療」「スタッフ込み」が
求められる理由は？

地方の歯科医院は
「一人勝ち」の時代が来る可能性も



●話し手：

水谷友春氏

Mizutani Tomoharu

日本歯科医療投資(株) 代表取締役
歯科医師

各国の 医療DXへの懸念

マイナ保険証の義務化、個人健康データ (PHR) の利活用、医療現場でのロボットの応用など、デジタル技術が医療技術、医療制度を大きく変えようとしています。多くの人々は大きな期待を抱いているものの、実際にはどうなのか？ 医療DXと患者利益との間の矛盾について考えます。

●文：編集部



本当に
患者利益に
つながるの？

次号予告

特集

歯科衛生士・ 歯科助手の活躍

- ・対談「**歯科衛生士の業務範囲・独立開業の可能性**」
- ・DH200人にアンケート「**医院選びのポイント**」
- ・「**クリニカルアテンダント**」が医院を活性化

レポート

大歯大病院のクレーム対応の実践研修 (佐久間泰司)

家庭用配膳ロボットを器具運びに活用 (渡部真麻)

あの先生のライフスタイル

小原啓子 (株)デンタルタイアップ 代表取締役、歯科衛生士)

編集後記 今回の特集は事業承継に関わる企画です。同じ職業を何代にもわたって引き継いでいく企業文化は、日本特有だそう。医業経営も同じ。ヨーロッパでは、「親の医院を子どもが継ぐ」という発想が希薄で、以前、「日本の歯科医師は事業承継で悩んでいる」と言ってもなかなか理解してもらえないこともありました。

これは、ヨーロッパの医療機関が、もともと修道院や教会などから出発しているため、日本人の考えが及ばないほど、医療を公共資産と見なす発想が根付いているからかもしれません。

一方の日本では、クリニックはもちろん、中小の病院も創業者の個人事業として出発したケースが多く、街の商店などと同様に親族間の承継が当たり前だったといえるでしょう。

現在は、親族間の事業承継が難しくなってきたことから、M&Aなどの第三者承継が増えてきましたが、仲介を手掛ける企業とのトラブルも増加しつ

つあるようです。そこで、歯科医師として歯科医院M&Aの最前線で活躍されている方や、「100年企業」の歯科医院を受け継ぐ5代目の副院長などに取材し、歯科の事業承継を多面的に捉えることにしました。

ところで、なぜ日本には100年を軽く超える業歴の企業や店が見られるのでしょうか。伝統を重んじて大きな変化を好まない国民性も理由の一つでしょうが、第一の理由は、平和な国だったからかもしれません。

日本人は近代以降、積極的に対外戦争に国運を賭けてきた面が否定できません。しかし、明治初頭、中国(清朝)と初めて国交を結んだ際は、足利学校にある儒学の注釈書の貸し出し可否が最初の外交懸案となったという、文化的で平和な雰囲気だったようです。

急速にきな臭い世界になりつつある今、長く事業を継続させる平和国家の価値を、もう一度見直したいと思っています。

(水谷惟紗久)

アポロニア²¹

10月号

2024年10月1日発行
通巻370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!



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