

一般社団法人 日本ヘルスケア歯科学会

社員総会（第8期第1回 オピニオンメンバー会議）

日程；2025年3月9日（日） 午前10時00分より12時20分

会場；A P 浜松町 ROOM_C および Zoom meeting

（会場参加とオンライン参加のハイブリッド形式で開催）

オピニオンメンバーからの意見・質問で、会議中に明確な回答が出来なかった事案についての回答

(1) 余裕資金は運用益が期待できるような預け先を検討すべきではないか？

回答：当面は検討しない。

理由：運用責任者を決めて、その責任において運用すべきだが、目下のところコアメンバーに資金運用に関して知識と経験を有する適任者がいない。

(2) ニュースレターへの広告掲載によって収入増を検討できないか？

回答：NLへの広告に関しては、掲載しない。

理由：購読者数が少なく、費用対効果が低いので広告を集めることが難しい。広告を入れると読みにくくなる。

代案：NLの送付にあたって希望企業のフライヤーを封入することを検討したい。

- ・費用、形式に関して下記事務局案を了承した。
- ・封入が可能であることの告知をどうするか？ 法人会員の会費請求に際して、フライヤー封入サービスを始めたことを告知し、封入フライヤーを募集する。

* 「ニュースレターへの賛助会員広告封入についての検討」事務局案

現状

- ・公認団体（関ヘルなど）のチラシについては実費で請け負っている。

（1点6.5円、学会の利益はなし）

提案要項

- ・料金：同封フライヤー1点につき20円とし、送付先1000部で1回1点22,000円
- ・規格：はがきサイズからA4サイズまでの印刷物
- ・A3二つ折りのパンフレットは、A4×2点（44,000円）として計算します。

中綴じ8ページのパンフレットは、A4×4点（88,000円）として計算します。

B5版も同料金。

- ・A4クリアファイルなど、規格外はNG、サンプル品もNG。

募集：1回の発送につき、6点までを募集。

（6点以上になると、重さ・厚みが増し送料に響いてくるため上限を設定）

応募方法：ニュースレターの年間スケジュールを賛助会員に提示

- ・応募は発送予定日の1カ月前まで。

・同封フライヤー（パンフレット）は発送日の1週間前までに受付。

同封フライヤーの審査：なし

（賛助会員は会員になる段階で審査を受けているため）

これによる効果：どの程度、集まるかは未知数だが、最大6点封入した場合の収入が132,000円となり、1回の発送費を賄える。1点でもあれば送料の負担が軽減される。

(3) ニュースレターのデジタル化

回答：当面、ニュースレターのペーパーレス化は検討しない。

理由：従来からニュースレターは発行に伴ってPDFデータをホームページ（会員限定）に遅滞なくアップロードしている。紙のニュースレターは、必ずしも参加意識の高くない会員にとって学会との結びつきを自覚する数少ない機会であり、参加意識の高い会員にとっては紙とPDFの二つの選択肢を効果的に使えるので好ましい。

社員総会（第8期第1回 オピニオンメンバー会議） 議事録

日程；2025年3月9日（日） 午前10時00分より12時20分

会場；A P 浜松町 ROOM_C および Zoom meeting

（会場参加とオンライン参加のハイブリッド形式で開催）

議長：齋藤 健

議事録著名人：川嶋 剛／落合真理子

議案（審議事項）

第1号議案 令和6年度 事業報告および決算報告
令和6年度 会計監査報告

第2号議案 報告

- 1) 会費改定案について
- 2) ホームページ刷新進捗報告

第3号議案 第8期役員（理事および監事）の選任

第4号議案 第8期役員人事報告

第5号議案 会費（定款40条）改定

第6号議案 令和7年度事業計画・予算

- ・ヘルスケアミーティング2025について
- ・委員会・フォーラム・プロジェクトの改編など
- ・診療所スタッフのキャリアデザインを支援するための制度を検討する作業
チーム設置 他

田中正大理事より第8期第1回オピニオンメンバー会議の開始の宣言があり、議事に先立ち以下のことを報告した。

- ・ 永年会員表彰、入会20年以上70歳以上になられた会員10名の方に行った。
 - ・ 会員数の動向に関して、今年度（2024年度）の会員数（2025年2月1日現在）。
歯科医師607名（対前年度比16名減）、歯科衛生士386名（対前年度比34名増）、
その他会員44名（対前年度比3名増）、計1,037名（対前年度比19名増）。
- 続いて、議長に齋藤 健氏を指名し賛同を得た。

齋藤 健氏（以下議長）より本日のオピニオンメンバー会議成立が宣言された（会場 26 名・オンライン 21 名 計参加者 47 名 委任状 15 名）。議事録署名人に川嶋 剛さんと落合真理子さんを指名した。進行上の決まりとして、歯科医師は先生、その他の方はさん付けで進める旨を提示して。

議長：それでは、第 1 号議案から始めます。事業報告です、田中先生にお願いします。

田中：令和 6 年度事業報告を行います。議案書に記されたとおりです。

- ・ オピニオンメンバー会議、年 2 回
- ・ コアメンバー会議は月 1 回 Web 開催、年 1 回リアル開催（松山市）
会誌、企画委員会、認定分科会対策委員会、ウイステリア委員会など、Web 会議で毎月、隔月で開催。
- ・ クロスオーバーミーティング（年 5 回 Web）
- ・ ニュースレターの発行（年 5 回合計ページ 128 ページ）
- ・ 学会誌（第 25 巻 1 号）の発行（2025 年 2 月）
- ・ ヘルスケアミーティング 2024（2024 年 10 月 13・14 日）
今回、初めて一橋講堂で開催したが、会場、Zoom とともに、多くの参加者が得られた（会場参加満席 190 名、オンライン参加 74 名、懇親会参加者 90 名）。
- ・ 「健康を守り育てる歯科診療所」認証事業
認証ミーティングは例年 7 月ごろを予定していたが、昨年は 11 月 17 日に開催。3 診療所が審査を受け、いずれも認証審査に合格した。
- ・ 各種リアル会場セミナー
第 5 期実践セミナー、スプリングセミナー、東京ワンデー、コミュニケーションセミナー、大阪ワンデーと、各種セミナーを行った。
- ・ 第 17 期歯科衛生士プログラム
2024 年は 16 期の後半と 17 期の前半となり、少し複雑ですが、例年どおり 4 回開催。17 期は最終回および検定が 3/16（日）が行われる予定。
- ・ Web セミナー
ヘルスケア歯科衛生士新人初期研修、新歓（歯科医師）ミーティング、外部講師に左合鉄平先生をお招きしたセミナー、コミュニケーションセミナーの Web 版を開催。オンラインサロンは毎月第 2 火曜日に開催した。

以上、昨年の事業報告です。

議長：続いて決算報告を秋元さん、お願いします。

秋元：決算報告です。議案書の 4 ページ目からの表をご覧ください。総合計だけの記載ですが、6 ページに正味財産増減計算書、これは普通の会社や歯科医療法人という損益計算書に当たります。公益法人では正味財産増減計算書という形を取ります。

7 ページはバランスシート。8 から 12 ページに期をまたいだものがありますが、催し物単位の収支があります。催し物単位のほうが、皆さんが分かりやすいと同時に、大きく決算を左右する要素ですので、そういう見方をしていただければと思います。

まず、正味財産増減計算書の 6 ページですが、数字が並んでいる左側が当年度、その真ん中が前年度、前年に対する当年度の増減を一番右に書いてあります。

収入の部について、受取会費がやや減っております。前年度、22 万 8,000 円の減です。それから、セミナー収入も少し減っていますが、ここの部分は、上から 10 行目ぐらいの実践セミナー収入の所を見てください。前年度 200 万円の所が、当年度ゼロになっています。これは、参加費を受け取るのが前年度だった、実施は 2 年にまたがるということですので、この 204 万円の前年比マイナスは、前年も 102 万円、今年も 102 万円と考えていただいてもよいと思います。その結果、経常収益は 2,262 万円、前年比 52 万円減。

下の欄に移り、経常費用に詳細に関しては、催し物のそれぞれの表を見てください。全体として催し物の数が増えたということ、ヘルスケアミーティングは比較的演者数が多かったということで、交通費宿泊費が増えました。それから、オンライン中継を外部業者に委託しましたので、この委託費が前年度より多くなりました。

企画商品に関して、これは期末の仕入れと在庫の関係です。仕入れ減と在庫減の数字を見ていただいて、相殺していただくと、前年比 53 万円の減少です。

通信運搬費や会議費については、費用が圧縮されています。その後、印刷製本費などは圧縮しています。経費の合計は 166 万円増です。

その結果、表 6 ページの下の方を見てください。正味財産の期末残高は 330 万 4,493 円の赤字。これは前年のマイナス 110 万円に比べて 210 万円多く赤字が膨らんだということです。今期の当学会の正味財産の期末残高は 4,128 万円になりました。前年の期末の正味財産に比べて 330 万 4,000 円、減少したということです。貸借対照表の在り方については、7 ページの表をご覧ください。

本会のほとんどの正味財産の残額は、金利が 1 円も付かない郵便振替口座です。入金と会費収入がほとんどなので、入金があったそのままにしております。そこから、必要に応じて普通預金口座に移し、支出をするという形です。運用などは全くしていません。安全ということと、外から見て分かりやすい経理にするために、郵便振替口座から動かしていません。参考までに、私が関与している某歯科学会などは、運用だけで年間 5,000 万円ぐらいの利益がありますが、そこは資産が 14 億円ですが、運用は一つの検討課題かもしれません。

それから、うしろのセミナー収支は、ざっと上に収入、下に支出が書かれています。大きな支出が出たものはありませんが、規模の割に比較的マイナスが大きいものはあります。第 5 期実践セミナーの所は、先ほど申しましたように、収入の年度が前年にありますので、収入の部分が書かれておらず、大きなマイナスになっているだけです。

9 ページのヘルスケアミーティング 2024 に関しては、36 万円の黒字になりました。た

だ、ここの中には、事務局絡みの支出がすべて計上されているわけではないので、もう少しかかっていることになります。厳密に言えば、事務局管理費の部分と事務局の事業費の部分は項目ごとに分けているわけではなくて、ざっくりと案分しております。

以上、決算報告でした。今回の会計は私の事務所の経理小林さんが収入、支出、それから謝金の支払い等を担当しており、それを島田会計事務所（所在地：田町）の奥村さんがチェックされ、決算は島田会計事務所の島田さゆり所長に依頼しております。以上です。

議長：秋元さん、ありがとうございます。続きまして、会計監査に移りたいと思います。

河野正清先生からお願いいたします。

河野（正）：5 ページに監査報告書があります。2月18日に会計監査を鈴木正臣先生と私の2人で行いました。銀行とか預金の残高、支出のチェックをいたしました。全て適切に処理されていると判断いたしましたので、そこにあるように報告をいたします。以上です。

議長：河野先生、ありがとうございます。鈴木正臣先生が、オンライン参加ですが、一言お願いいたします。

鈴木：私たちは、この会が永遠に続くように、収支決算に関して収入の部、支出の部、非常に心配になりながら監査しておりますが、今のところ、特に問題はないだろうということで、今回は認めました。以上です。

議長：鈴木先生、ありがとうございます。では、第1号議案の質疑に移ります。発言のある方は挙手にてお願いいたします。河野先生、お願いいたします。

河野（正）：事業報告について少し伺います。毎月1回、コアメンバー会議を開催しているとのことですが、基本的な質問ですが、月1回開く目的、その意義、そして、それがこのヘルスケア歯科学会の運営上に果たす役割を教えてください。高橋代表、お願いします。

高橋：運営していくために、今いるコアメンバーで定期的に相談し、いろんな事案、予定に対して計画を現実落とし込んでいくような形です。河野先生が聞きたいのは、具体的にはどういうことですか。

河野（正）：要するに、必要な会議であるということに理解してよろしいですか。

高橋：必要。当然です。それは昔も今も変わらないですね。

河野（正）：それで結構です。ありがとうございます。もう一つ、コアメンバーの会議の議事録は、ホームページ上で公開されていますよね、その責任者はどなたでしょうか。

高橋：書記担当がスプレッドシートにアップして、それをホームページにアップする形です。書記は毎回代わります（輪番制）。

河野（正）：書記は書記ですけど、ホームページにコアメンバー会議の議事録を公開するというのは誰の責任ですか。

高橋：書記が作成した議事録をメンバー全員で確認をしてから、公開です。

河野（正）：分かりました。私はコアメンバー会議の議事録は毎月のように見ても、「こんなこと話したんだなって」すごく興味持って読んでいます。それで去年の、3月のオピニオンメンバー会議の時に、コアメンバー会議の議事録があまりにも簡素で、何を話し合った

のかが分からないから、もう少し詳細に記載してほしいという要望を出しました。その後の議事録は、詳細とは言わないまでも、かなり具体的になり、内容がすごくよく分かるようになりました。それについては感謝を述べたいと思います。

そのなかで、少し奇妙なことに気がつきました。コアメンバー会議の議事録は、皆さんは多分読んでいないと思いますが、まず日付、そして出席者名が記載されています。時々、出席者と欠席者の記載がありますが、12名のコアメンバーのうち、藤木先生が1回も出席されていません。ところが、そのことが、欠席者の中に名前が入っていないんです。それはなぜか、高橋さん説明をお願いします。

高橋：議事録に欠席者名が入っていないという認識はなく、当番の書記の書き方に任せています。意図的にそうした事実はありません。

河野（正）：では、藤木先生が欠席したということが、2年間24回の議事録のうち、1回も記載されてないということは、コアメンバー全員が、藤木先生はコアメンバー会議に出席する義務を持っていないとお考えでしょうか。それとも、藤木先生が1回も出席していないということを、隠蔽と言うつもりありませんが、そこに藤木先生の名前がないのは、私はどうもおかしいと思いました。それについてはおかしくないんですか。

高橋：おかしくありません。隠蔽などは一切ありません。ただ、藤木先生はご病気をされて、体調のこともあり、無理をしてコア会議に出てもらうことはない、伝えてあります。また、体調がいい時にはメーリングリスト等の案件への返信は全部されていますし、藤木先生の体の状態も、詳細は言いませんが、把握をしております。ですからただ単に、コアメンバーとしての活動ができないけど置いている、みたいな状況ではありません。

河野（正）：別に藤木先生がご自身の健康の問題でコアメンバー会議に出席されていないということをとやかく言うつもりはなく、ただ、コアメンバーであるということは、コアメンバー会議に出席する義務というか、責務があるはずだと思います。欠席することは構いません。ただ、欠席したということのをなぜ議事録に記載しないのか、ということです。

杉山：私の記憶では2年前、ご病気された頃から、当面の間、会議への参加は免除として、でもコアメンバーとして仕事をしていただきたいというようなコンセンサスがあったと思います。だから免除ということで、僕は認識していました。メーリングリストは確認されており、適時、返信がありますので、その免除的なことを書いたかどうかは記憶がありませんが、コア会議の中ではそういう認識です。

河野（正）：免除したという事実が確認ができませんでした。オピニオンメンバー会議の議事録、コアの選出、コアメンバー会議の議事録を見ましたが、藤木先生は健康の問題があるので免除するというところはどこにも記載がなかったので、質問したわけです。ですから免除するというのであれば、やはりコアメンバー会議議事録、あるいはこのオピニオンメンバー会議の議事録に、きちっと記載をしていただきたいなと思います。以上です。

高橋：分かりました。ありがとうございました。

議長：他にございませんか。河野先生、お願いいたします。

河野（正）：今年の欠損が 330 万ということです。8 年前から、1,350 万円ほど繰越金が減少しています。2021 年度の決算時に 405 万。欠損が出た時に、過去 10 年間で 2,000 万、繰越金が減っていますよと、こんなことを毎年やっていたら、この会は破産しますよと、私はオピニオンメンバー会議で発言しました。それに対して、当時の杉山代表は、そういうことがないように十分気を付けて、配慮してやっていきたいという発言でした。

今回、また 330 万の欠損ということですが、この結果についてどのように受け止めるのか、高橋代表にお聞きします。

高橋：河野先生には事前に質問書をいただいております、おとといのコアメンバー会議でそれについて話し合いました。コアメンバーの総意を読み上げます。「東京ワンデーおよび関西ワンデー、実践コースなどの、若い人を中心に企画運営することで、参加者の広がりとお新入会員の増加を期待しています。ホームページの刷新は作業が遅れていますが、同じように新入会員の裾野の拡大を狙ったものであり、またウェブメディアでの露出を意図的に増やすことも、その実績を上げつつあります。企画商品についても、Vimeo など、新しい動画コンテンツの拡散を期待して努力をしています。いずれも収支を改善するほどの成果がまだ上がってはいませんが、懸命な努力に対してオピニオンメンバー各位の積極的な参加を促したいと思っています。全ての企画で収支の意識を持って取り組んでおりますので、それぞれが簡単に赤字を出すというような状況は、今は、ありません。ただ、会員のアクティビティーの低下、関わる人の多いセミナーは少しのことで収支に影響を受けます。当学会では、これまで手厚いセミナーをやってきた伝統があるので、そこを工夫、改善しながら取り組んでいます」というのが回答です。

河野（正）：ありがとうございます。おっしゃるとおりだとは思いますが、事実として、この 8 年間で 1,300 万、繰越金が減っております。このまま行けば、20 年か 30 年後にはこの会は消滅するというのが確実な予想とされると思います。

私は、その頃もう生きていないと思いますが、そんなことにはなあってほしくないわけです。若い人がもっと入ってきて、20 年、30 年後もきちっと活動して行ってほしいと思いますので、この決算の状況を、何となくふわっと頑張りますとか、考えてやっています、とかでは、なかなか難しいのではないですか。ぜひ、今後はもっと厳しく考えていただきたいと思います。

高橋：ありがとうございます。この後、議題に出てくる会費の改定の話とも運営のことは絡みますので、それも聞いていただきたいと思います。

議長：河野先生、お願いいたします。

河野（正）：たびたびすみません、ニュースレターの電子化について、去年もその前も話題に上りました。高橋代表は、くしくも時代は変化しているんだと、今までとは違う方向に向かうんだという話をしましたし、雑誌などの廃刊が相次いで、新聞の発行部数もどんどん減っています。

確か、秋元さんが前回、印刷して郵送するのは年間 30 万ぐらいだと言った議事録を見

ましたが、送料が 30 万でも 40 万でも、赤字傾向にあるわけで、世の中が電子化に進んでいるわけですから、やはりニューズレターの電子化は考えていただきたいと思いますが、いかがでしょうか。

高橋：先日のコア会議では、今のところ電子化の計画はないという結論です。ニューズレターに関しては、編集発行をしてもらっている事務局長の秋元さん、少しコメントをもらえませんか。

秋元：ニューズレターは、日本の歯科の他の学会、専門分科会、認定分科会、全部合わせても、多分、最も発行ページ数が多いのが本会ではないかと思います。ちなみにさきほど 14 億の財産があると言った学会のニューズレターも当社が手掛けておりますが、年 4 回、4 ページか 8 ページです。そのくらい当会のニューズレターは、内容はともかく、充実していることは間違いのないと思います。

これを電子化する方法は、例えば PDF にする、クラウド上に、ホームページ上に見せることをする、あるいは、そのアドレスを会員にメール送付するというようなことが考えられますが、現状の重さを持った印刷物でさえ、届いた封筒がそのまま机の上に置かれている状態が、恐らくかなり多いわけです。ましてや、サイト上を見に行くかということになると、なかなか厳しいでしょう。

物量を持った郵便物が届くから、ふとした時に開いて、ぱらぱらと見て、はっと気付いた所を読む。「そういえば、この会の、私は会員だった」という程度の自覚の薄い会員についても、会員であってほしいと思うわけです。つまり、非常に熱心な会員の方は、1 割、2 割であっても、それを支える人たちがいて、そして、その普段はあまり関心を持ってない方が、ある時、ふと強い関心を持つ、あるテーマについて強い関心を持つことがあるということで、こういう学会は支えられていくのだと思います。比較的関心度の低い方を日常的に会につないでおく情報媒体として、私はニューズレターが紙で届くという、この時代遅れのやり方は非常に重要だと思っています。

先ほど、河野先生がおっしゃいましたが、会員数が大して多くないことで、郵送料は毎回 12 万円から 13 万円前後です。そして 5 回のうち 1 回は学会誌と一緒に送っています。もちろん、多少の料金はかかりますが、プラス 2 万円ほどです。大体 13 万円×5 回で、会誌とニューズレター、両方ともが賄えております。たまに、外部の発送業者では時間的に間に合わない時は、事務局員を中心に、当社のメンバーが手作業で発送業務を行っております。それも経費がなるべくかからないように、少人数で作業しております。

河野（正）：秋元さんは、紙媒体を作ってそれをなりわいにしているという立場の方ですから、当然、これは予想されると思いますが、1 回 13 万円で、5 回送る。1 回は会誌と一緒にだから、かかってないとすると、13 万円×4 回、50 万ぐらいが郵送料としてかかり、印刷費はそんなに高額ではないと思いますが、でも、この 300 万も赤字が出ている中、どうそれを改善するのかを考えると、すごく有効な手段だと思います。

秋元さんも高齢ですし、コアメンバーの方も、皆さん非常に保守的で、電子化は考えな

いという結論ですが、私はオピニオンメンバーの方に、これについてどう思うかご意見を頂きたいと思います。ご意見のある方、お願いします。

議長：河野先生、ありがとうございます。大井先生をお願いします。

大井：僕はどちらかというと年寄りの方なので、秋元さんに賛同します。地元の歯科医師会でも、郵送費が値上げになったことにより、経費の節約のためにどうするか、という議題が挙がり、極力、事務局まで来れる先生には取りに来てもらうみたいな、そんなアナログな方法をお願いしたりしています。ですが、実際に紙が届くから開くという、秋元さんのお答えにもものすごく共鳴をしました。

議長：大井先生、ありがとうございます。河野先生の発言について、オピニオンメンバーの方ご意見、コメント、ございましたら、ぜひお願いします。

議長：寺岡先生、願いいたします。

寺岡：僕は、比較的この中では若い方だと思うので、年齢が若いというだけで少しご意見を言わせていただきます。僕も紙のほうがありがたいです。秋元さんの言われるとおり、やはりめっちゃくちゃアクティブな会員は、多分毎回ニュースレターを見ると思います。見に行くと思うんです。ただ、いろんな方がいらっしゃると思いますし、これが良いか悪いかは別にして、少しでも多くの人の目に留まるような形にするのであれば、紙媒体で郵送するほうがいいのかと思います。電子化と言いますが、やはり紙のほうが便利というか、見やすいのかなと僕は思っていますので、それぐらいのコストをかけてでも紙にするほうがいいのではないかと思います。以上です。

議長：寺岡先生、ありがとうございます。寺田先生ですか。願いいたします。

寺田：当診療所では残念ながら毎回10部近く届きますが、前回の分もまだスタッフルームにそのまま置かれています。僕自身は読みますけど、そこまで意識の高い歯科衛生士が当診療所ではなかなか育っていないので、それは僕自身の問題だとは思いますが、電子化で十分、院内で共有しようと思えばできますし、財務的にプラスが十分あるのであれば紙を郵送でいいと思いますが、厳しい状態であれば、見直すべき項目の一つだと思います。

紙媒体がどうしてもいいと言う方には、別にオプション費用を負担していただくなど、やり方があると思います。電子化で十分だと思いますし、また各診療所に送る時についても、まとめて送ったほうが費用もかなり抑えられるのではないかと思います。以上です。

議長：寺田先生、ありがとうございました。上田先生、お願いします。

上田：私も紙で来るといいなと思っていて、その理由は2つで、1つは、届いた時にスタッフに直接手渡しするので、「ヘルスケアの学会の、来たよ」って渡す瞬間が、ヘルスケアの学会とつながっているなと思う瞬間です。もう1つは、このニュースレターをパソコンで見るのか、携帯で見るのか、というところがありまして、僕はパソコンで見ますが、若い世代は携帯で見るので、画面の大きさ（の制約）が存在すると思います。ニュースレターはページ開くと、A4、2つ分になりますが、携帯だと、その端末のサイズになってしまおうと思うので、以上の2点から、紙媒体がいいなと思います。

さらに言えば、赤字なのでこれやめる、あれやめる、やめる、やめるって行くと、それはそれでまた（活動の）縮小傾向に向くのではないかという。これは一つの啓蒙、学会内に対してですけども、といわれる一つの広告ではないんですが、媒体の一つでもあるのかなと思うので、郵送が残るといいなっていう意見です。以上です。

議長：上田先生、ありがとうございました。大井先生、ご発言なさいますか。

大井：はい。河野先生がおっしゃったように、マイナス 330 万となっていますが、去年の事業が今年に入っている実践セミナーですか、200 万のうちの 100 万が今回計上されていて、実質数字上はあと 100 万ぐらい下がるであろうなど。いずれにしても、赤字がずっと何年も続いているということに、河野先生同様、危惧を持っています。

鈴木先生がおっしゃったように、この会が永続的にずっと続く未来を僕も願っております。現に、昨年ヘルスケアミーティングに、うちの息子とその友達が参加しましたが、彼らがヘルスケアミーティングに参加して感銘を受けていた、その姿を見て、この会はやはり続いてほしいなど、いっそうに思いました。

秋元さんが先ほどの報告で、14 億の某学会は資産運用で、年間 5,000 万の収益を上げているというのは、具体的にどんな方法ですか。そこに何らかの赤字解消のヒントが隠れてないか、それをお聞きしたくて手を挙げました。

議長：大井先生、ありがとうございます。秋元さん、よろしいですか。

秋元：外債です。今は、アメリカとニュージーランドに。要するに、北半球と南半球に分けたり、農業国と工業国を分けたりするのですが、オーストラリア債、ニュージーランド債、カナダ、アメリカ債です。ただ、専門医制度を巡って、補綴学会等から、あまりにも資金が潤沢過ぎないかという批判がある。変な批判ですが、補綴学会が困っているのに、何でそんなに豊かなんだという批判です。目に見えるのは 14 億ですが、不動産も持っています。その 14 億円全部ではなくて、その中の 2 億だけを外国債券に投資していました。が、これも専門医制度の協議の中で非常に厳しく言われたので、期限が来たら買い換えずに終わるといって、今回、期限が来たので、買い換えずに終わったら、やっぱり同じように利益が出てしまったと。円安ですから、利益が出てしまったということです。積極的運用は現在はされておりません。ちょっと釈明しておきます。

議長：秋元さん、ありがとうございました。西村先生、お願いします。

西村：ニュースレターの件です。僕もまだずっとヘルスケアをやっていきたくないので、確かに赤字がずっと続くのは心配です。例えば、企業の協賛を得るなどは可能なんですか。よく、どこの会誌でも、後ろのほうは広告ばかりやん、ぐらいの感じですよ。広告を入れたりとか、あと、それプラス、それは収入とは関係ないですが、懸賞企画みたいなものを協賛企業にやってもらったりして、会誌自体をもっと見てもらうきっかけをつくってもらうとか。そういうことはできないのでしょうか。

議長：西村先生、ありがとうございます。こちらについてはよろしいですか、代表。

高橋：広告を入れることは過去やってきていないです。ニュースレターにも業者からフライ

ヤーなどを同封したいなどの依頼をされることがありますが、受けておりません。当会は賛助会員に対して、送付用の住所ラベルを有料で発行しております。賛助会員はそのラベルを利用して DM を送ることができる仕組みです。

あと、紙か電子媒体かという話とは少しずれますが、一つ大きな問題は、会員全員に連絡する方法が郵送のみなのです。現在、メールを見ない人も多いです。LINE は見るけどメールは見ない。ここにお集まりの方は、メールは通じると思うんですが、この問題はどの団体でもあります。この先の連絡方法というのが一つ問題になってきています。

議長：高橋代表、ありがとうございました。

では私からも少しだけ。実際、過去のニュースレターを見る時は、私はほとんどホームページから見ていますので、紙媒体と重複していて、もったいないなと思うことは確かにあります。あと、私の出身大学、昭和大学は昭和大学新聞を発行していて隔月に送られてきたものが、もう郵送はやめるので、郵送してほしい人は言ってね、となり、大学のホームページで新聞が見られるようになりました。郵送してくるよりも、かなりボリュームがあるものになり、これはこれで良かったと思っています。毎月見ているというような感じだったので、申しました。以上です。

他にございませんでしょうか。では丸山先生、お願いします。

丸山（修）：ニュースレターの件ですが、そもそものニュースレターを出す目的が何とするのかによって形は変わってくるのではないのでしょうか。例えば、会とのつながりを認識しやすくするため、会とのつながりを忘れさせないためということを目的とするのであれば、私は紙のほうが全然いいと思いますし、情報をただ受け渡せばいいだけなら、電子媒体のほうがいいと思います。ですから、ニュースレターを、そもそも何を目的として出しているのかによって形は変わってくると思うのですが、何を一番大切な目的にしたいのか。いかがですか。

議長：また代表の高橋先生、お願いします。

高橋：丸山先生の言われることも、河野先生の言われることもよく分かります。ただ、いろんなことに配慮していると、現行が続いているという状態で、そこは、またいろんな議論をしながらやっていければなと思っています。ありがとうございます。

議長：高橋先生、ありがとうございます。河野先生、お願いします。

河野（正）：ウイステリアのバージョン 6 についてお聞きします。確か、去年のオピニオンメンバー会議で、ざっくり、バージョンアップに 145 万円ぐらい経費がかかっていると議事録で確認しましたが、議事録には記載がありませんでしたが、200 本ぐらい売れるから、200 万ぐらい収入があるはずだというようなことを秋元さんがおっしゃったように記憶しておりますが、それほど売れていないですね。実際にはどうなのか、お聞きします。

議長：高橋先生、お願いします。

高橋：河野先生の言われるとおりで、200 本は売れておりません。200 本売れる目標を立てたのがちょうどコロナの前で、その時はウイステリアを売る全国縦断セミナーツアーを

計画しておりました。札幌から始まって…。その計画が頓挫し、そういう売り方ができな
かったので、200本売ることにはできておりませんが、2021年から2024年で、新規購入
とバージョンアップで、売り上げが156万4,800円となっております。

河野（正）：それであれば十分だと思います。もうコロナ禍ではないので、もしまたできる
のであれば、全国キャンペーンなども企画されたいと思います。

議長：河野先生、高橋先生、ありがとうございました。質疑をここで終了いたします。

第1号議案の採決をとります。承認される方は、リアル参加の方は挙手にて、オンライ
ン参加の方は投票にてお願いします。

ありがとうございます。承認されました。

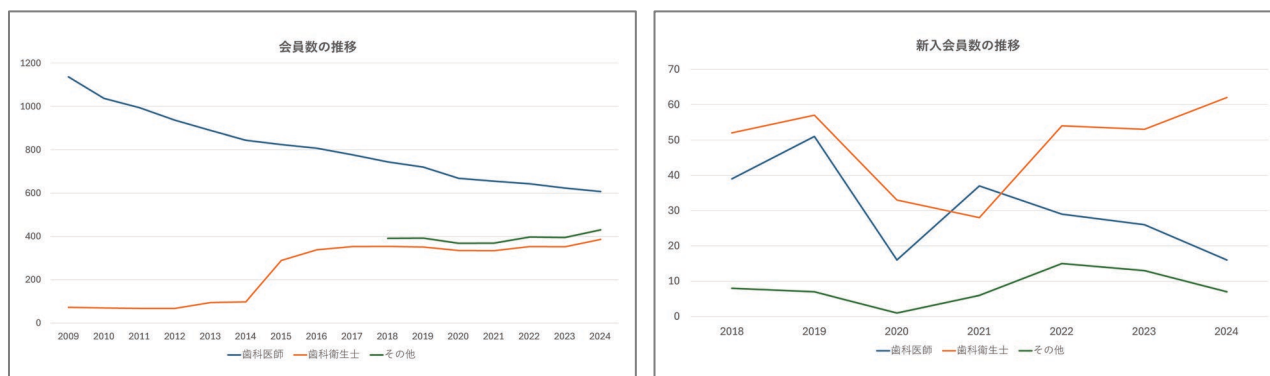
議長：第2号議案に移ります。会費改定案につきまして、田中先生お願いいたします。

田中：第2号議案は報告になります。これは来年度以降の実施なので、新執行部が提案して
議決することになりますので、私は説明だけ行います。

余談ですが、先ほどの大井先生がすごく鋭いなと思ったのが、確かに300万以上赤字
ですが、前年の実践セミナーの収入の期ずれをならすと、おっしゃるとおり100万くら
いずれて、実は昨年と一昨年度、共にマイナス220、200少しというのが赤字で、特に昨
年度が増えたわけではないというのはあります。

また、この会費の改定は今年の話ではなく、2026年度の話です。2025年も引き続き似
たような状況が続くと思われれます。第5号議案で会費改定を提案する前提として、どう
いう状況なのか、また会費の改定によってどのようなことが得られるのかという説明を
したいと思います。

【スライドの資料を共有しながら説明】

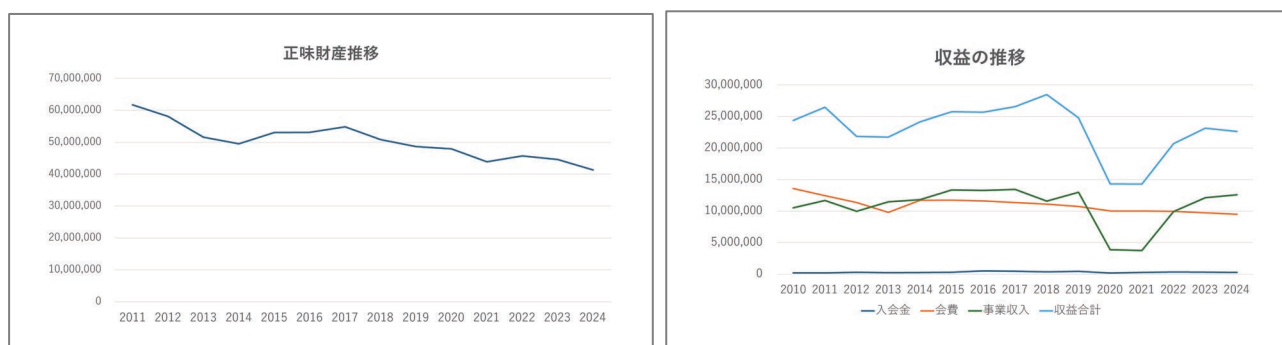


まず、冒頭で2024年の会員数をお話ししましたが、会員数の推移として、2009年か
らありますが、2011年、法人化した時は、歯科医師会員が約1,000人いました。そして
現在、約400人減っています。一方、途中で準会員という制度をなくして、正会員のその
他会員の会費を下げることで人を増やしたので、その他会員（歯科衛生士、歯科技工士、
歯科助手、受付、他）の人数が少しずつ増加したといった状況です。これが会員数の推移
になります。

一方、新入会員数は、2020年コロナの時にガタッと減ったのは、しょうがないこととして、そこをなしとすると、歯科医師、歯科衛生士で、結構差があります。歯科医師の新入会員数は、過去3年で少しずつ減り、歯科衛生士の少しずつ増えている。大体、年1割くらい増えています。そういった現状です。

正味財産推移について。河野先生もおっしゃいましたが、法人化時には6,000万円あったのが、昨年度4,000万円にまで減って、2,000万減です。

収益の推移。入会金、会費、事業収入、収益合計とありますけれども、一番上が収益の合計。2020-2021年コロナの時に、やはりガタッと落ちていますが、そこを除きますと、会費がご覧のように右肩下がりです。入会金収入はそんなに差はありません。事業収入がこの緑の部分です。これもコロナの時にガタッと落ちていますが、過去2年、コロナの後、右肩上がりです。一生懸命事業をいろいろやって、少しずつ増えてきている。そして収益合計は会費が減っている分、全体としては少し減っていますが、事業収入が増えていく兆しは出ているという状態です。



まとめますと、正味財産は、法人化から今まで、年平均140万くらい減っています。

事務局費は議案書に記載がありますが、人件費等を増やすと大体、これくらいの予測です。これに比べると、実は郵送料とか物価の高騰とかもあります。当会の今後、来年度以降の問題となるのは、毎年減っている正味財産、それから事務局費の増加が、まず最も大きい。これが大体240万くらいになります。

現行の歯科医師会費を3,000円と、その他会員会費を1,000円上げる。これは他の歯科学会と比較して1万5,000円はどうかと見たところ、大体1万5,000円くらいが日本の歯科の学会の上限くらいです。臨床歯周病学会は学会参加費込みの値段で3万円なので、それを含めると似たようなものだろうということです。

でも、実はこの1万5,000円以下のヘルスケア以外の学会というのは、例えば、A学会は会費収入が毎年1億6,000万円くらいあるわけですが、赤枠で囲っているところ、専門医制度等運営事業収入で、6,400万円もの収入があります。B学会は受取会費は1億3,000万くらいですが、事業収益2,400万あるうちの大半が専門医認定医関係です。これは、最初の頃は一部の学会だったのですが、実は、多くの学会でこのような収入構造になっています。

| | 歯科医師 | 他 | 入会金 | |
|---------------|--------|--------|-------|--------|
| 臨床歯周病学会 | 30,000 | 3,000 | 5,000 | 5,489 |
| 日本顎咬合学会 | 15,000 | | 4,000 | 7,908 |
| 日本口腔外科学会 | 15,000 | 3,000 | 3,000 | 11,449 |
| 日本矯正歯科学会 | 15,000 | 10,000 | 3,000 | 7,319 |
| 日本小児歯科学会 | 15,000 | 5,000 | 1,000 | 5,217 |
| 日本顎顔面インプラント学会 | 13,000 | | 3,000 | 1,444 |
| 日本補綴歯科学会 | 13,000 | 6,500 | 3,000 | 6,868 |
| 日本ヘルスケア歯科学会 | 12,000 | 3,000 | 5,000 | |
| 歯周病学会 | 12,000 | 9,000 | 無 | 13,088 |
| 日本歯科審美学会 | 12,000 | 6,000 | 4,000 | 6,123 |
| 日本睡眠歯科学会 | 12,000 | 6,000 | 5,000 | 1,126 |
| 日本歯内療法学会 | 12,000 | 6,000 | 5,000 | 2,845 |
| 日本接着歯学会 | 12,000 | | 1,000 | 905 |
| 日本レーザー歯学会 | 12,000 | 4,000 | 1,000 | 863 |
| 口腔衛生学会 | 10,000 | 8,000 | 2,000 | 2,076 |

| | | | | |
|--------------|--------|-------|-------|--------|
| 日本デジタル歯科学会 | 10,000 | | 2,000 | 1,044 |
| 日本口腔インプラント学会 | 10,000 | 5,000 | 5,000 | 17,786 |
| 日本スポーツ歯科医学会 | 10,000 | 5,000 | 3,000 | 2,095 |
| 歯科基礎医学会 | 10,000 | | 1,000 | 1,931 |
| 日本歯科理工学会 | 10,000 | | 1,000 | 1,519 |
| 日本成人矯正歯科学会 | 10,000 | 5,000 | 3,000 | |
| 日本老年歯科医学会 | 10,000 | | 2,000 | 4,321 |
| 日本障害者歯科学会 | 10,000 | 8,000 | 2,000 | 5,225 |
| 日本顎変形症学会 | 10,000 | | 2,000 | 2,918 |
| 日本口腔感染症学会 | 9,000 | | | 596 |
| 日本歯科保存学会 | 9,000 | 5,000 | 1,000 | 4,686 |
| 日本外傷歯学会 | 6,000 | | 1,000 | 1,028 |

| A 学会 | | 令和 6 年 4 月 1 日から令和 7 年 3 月 31 日まで | |
|--------------|-------------|-----------------------------------|--|
| 科 目 | 予算額 | 前年 | |
| 1 一般正味財産増減の部 | | | |
| 1. 経常増減の部 | | | |
| (1) 経常収益 | | | |
| 受取入会金 | 4,000,000 | | |
| 受取人會金 | 4,000,000 | | |
| 受取会費 | 159,600,000 | | |
| 正会員受取会費 | 150,600,000 | | |
| 賛助会員受取会費 | 1,900,000 | | |
| 情報交換会費収入 | 7,100,000 | | |
| 事業収益 | 233,212,000 | | |
| 学術大会運営事業収入 | 87,797,000 | | |
| 学会誌等刊行事業収入 | 8,440,000 | | |
| 専門医制度等運営事業収入 | 64,415,000 | | |
| 学術大会展示広告収入 | 70,120,000 | | |
| 学会誌等広告掲載事業収入 | 2,440,000 | | |
| 受取補助金等 | 3,268,000 | | |
| 受取民間補助金 | 3,268,000 | | |

| 令和 5 年度活動計算書 | | B 学会 | | |
|------------------|--------------|-------------|-------|---------|
| 科目 | 特定非営利活動に係る事業 | | その他事業 | |
| | 金額 | 小計・合計 | 金額 | 小計・合計 |
| 1 [A] 経常収益 | | | | |
| 2 1 受取会費 | | 133,214,319 | | |
| 3 受取会費 | 131,314,319 | | | |
| 4 法人会費 | 1,900,000 | | | |
| 5 2 受取寄附金 | | 3,100,000 | | |
| 6 学会賞寄付金 | 2,350,000 | | | |
| 7 AAP 事業寄附金 | 750,000 | | | |
| 8 3 受取助成金等 | | 4,174,000 | | |
| 9 日本歯科医学会助成金 | 2,574,000 | | | |
| 10 プロジェクト研究助成金 | 1,600,000 | | | |
| 11 4 事業収益 | | 24,295,135 | | 769,677 |
| 12 論文掲載料 | 255,470 | | | |
| 13 著作権使用料 | | | | 769,677 |
| 14 専門医認定事業収益 | 7,712,265 | | | |
| 15 認定医認定事業収益 | 11,730,400 | | | |
| 16 認定歯科衛生士事業収益 | 4,487,000 | | | |
| 17 研究助成事業収益 | 110,000 | | | |

当会は、最初から認定医の更新も、認定歯科衛生士の更新も、認証ミーティングさえも費用を頂かないで運営しています。これは、他学会と比べると大きなハンディなわけですが、われわれはこれを意義のあるものとしてやっておりますので、1万5,000円の会費にしたとしても、実は他の学会に比べると、それだけで多くの収益が上がるわけではないんです。

| DR+-0 | DR5%減 | DR5%減 | DR10%減 |
|------------------|------------------|------------------|------------------|
| DH+-0 | DH1割増 | DH+-0 | DH+-0 |
| 2,251,000 | 2,202,950 | 2,161,000 | 2,025,900 |
| 430,000 | 473,000 | 430,000 | 387,000 |
| 1,821,000 | 1,729,950 | 1,731,000 | 1,638,900 |
| 607 | 577 | 577 | 546 |
| 430 | 473 | 430 | 387 |

会費値上げによる増収シミュレーション。これは、一番左端が今年、2024年と同じ会員数だった場合、225万増収になります。ドクターが減る可能性もあるわけで、5%減とすると、30人くらい減る。昨年は16人くらい減っておりますが、5%減って、歯科衛生士はここ数年1割以上増え続けているので、それをそのまま取ると、やはり220万くらい。では、ドクターが一気に60人減り、歯科衛生士の人数が変わらない場合は、それでも200万くらいある。なので、さっき240万余りの赤字体質があるところ、全部プラス

ではありませんが、一部というか、大半をこれで補填することができる予定です。

それプラス、先ほど、事業内容の質疑応答があったように、最近のセミナーは全部、昔と比べて収益を毎回重視しています。私がコアメンバーになった頃はほとんどざっくりで、個々の収益はまったく考えておりませんでした。今は個別に概算を組んで赤が出ないように、出たら次を考える、とやっているのです。ここ3年余りの事業を見て、事業売上はだんだん上がってきておりますから、これで収支が均衡するのではないかと思います。

繰り返しますが、これは来年度の話です。来年のこのオピニオンメンバー会議では、何も変わってなければまた200万前後の赤字になる可能性があります。ただ、それをどこまで圧縮できるかというのは、今後、今年に懸かっているわけです。会費値上げによる増収額、それから会費値上げの背景についての説明は以上です。

議長：田中先生、ありがとうございます。次は、ホームページ刷新進捗の報告は丸山先生。

丸山(和)：どうなっているんだ、という話を聞きます。秋元さんの画面共有はできますか。

【テストサイトを画面共有しながら説明】

前回のオピニオンメンバー会議の時点では、単なるPDFだったか、動かない画面でした。今日、お見せできるのが、これがテストサイトになります。

これがトップページの上部だけが映っている状態で、仮でHCM2023のバナーがはまっていますが、トップページの3分の1ぐらいを使って、よくある画面が右左に動くスクライダーを使って、幾つかトピックスが数秒ごとに動くようになっております。

この下部の所です。インフォメーションとして、その時々トピックスを。こういうところが、見やすさにつながるのではないかと、私どもは考えております。右に会員の専用の入り口や、入会案内を常に置くことしにして。この下ぐらいに、動画の案内とかを置いてもいいと思っていますし、さらにその下には、サイトマップのように、一覧できるような所もあります。このような形で、動いています。

ただ、やり出すと、前回のオピニオン会議の時には、背景はこれでいいのかとか、図はこれでいいのかとか、止まりつつ動きつつみたいなのをしていますが、さすがにさくさく、そろそろ進む感じになってきています。トップページがあるとしたら、その下に2階層目があって、その下以降ぐらいは見覚えのある画面が多分登場すると思います。そこに至るまでには、見やすくということを考えています。

ホームページから入会してもらおう人を増やす、といった話から「ヘルスケア診療とは」などをどう見せるか、この辺で正直時間を費やしました。今月下旬の会議の時点で、かなり進んで、そこでもう一回、コアメンバーで校正をかけて、Coming Soonぐらいでご容赦いただきたいというところです。

秋元：丸山先生の希望では、実は今日までに完成していて、この会議で「皆さん、このサイトにアクセスしてください」という運びを夢想していたんですが、残念ながらそうはなりませんでした。

これがトップ画面で、今、2023年のバナーが仮で入っていますが、25年になるわけで

すが、その中身は別にヘルスケアミーティングだけではなくて、主要なものが自動的に何秒ずつかで送られていく仕組みです。下のインフォメーションの所に、新しく、例えば YouTube がアップされたとか、セミナーが決まったとか、外部とのコラボレーションでこういう催し物があるとか、そういうものが出ます。

それから、この上の帯をグローバルナビゲーションといいます。委員会では「ヘルスケアとは」という、ヘルスケア全体の説明をする部分をかなり重視して時間を割きました。他は、学会がどういう活動をしているか、セミナーがどういうものがあるか、それから、本会の特徴として歯科衛生士というものをどれぐらい大事な位置づけとしているか、それから認証の問題など、それからあとは「About Us」になるのかな。

その1番のこと、「ヘルスケアとは」だけを少し説明します。基本的にはヘルスケア診療で提供するの「カリエスマネジメント」「質の高い歯周基本治療」「継続したメンテナンス」であると。そして、それを支えるのが患者さんを含めたチーム医療と、規格性のある口腔内写真と、臨床データの蓄積と活用、そしてデンタル X 線の撮影と活用であると。それは、それぞれの特徴があるので、皆が同じようなことをやっているわけではなく、それぞれのヘルスケア歯科診療というものがあるわけで、そのために、このナビゲーションがあるわけですが、そこから進んでいくというようになっています。

ここの特徴は、短い文章で説明すると同時に、参考図書や、それから、そもそも学会の中で今まで発表されてきた関連論文が学会誌にどうあるか、あるいはヘルスケアミーティングでは、この項目ではどういうことをやっているかというようなことを縦軸で、つまり先ほどの「カリエスマネジメント」「歯周基本治療」「メンテナンス」という3つの項目について、縦にずっと深掘りしていけるようにしたということが構造上の特徴です。同じように、この8項目について縦に掘っていくということです。

あとは、見てくれは変わりますが、あまり大きな変化はそんなにはないと思います。議論はいろいろ今もありますが、現状報告は以上です。

議長：秋元さん、ありがとうございます。河野先生、お願いします。

河野（正）：現在のホームページですが、コアメンバーの名簿、それから、社員総会に当たるこのオピニオンメンバーの名簿がありません。要するに、一般会員からしたら、誰が理事として運営しているかが分からない状態です、この新しいホームページにおいてはぜひそういうことも載せていただきたいなと思います。

秋元：現在のホームページで「about」の「役員と組織」のところがございます。今は第7期ですから第7期のコアメンバーとオピニオンメンバーは掲載されています。

河野（正）：見落としておりました。ありがとうございます。

議長：河野先生、秋元さん、ありがとうございます。第2号議案については、報告ですので、改定案について、発言されたい方もあると存じますが、こちらは第5号議案にて質疑の時間を取ります。

議長：第3号議案に移ります。田中先生にお願いいたします。

田中：選挙管理委員長の田中です。第8期役員、理事およびコアメンバーと監事の選任を行いたいと思います。

お手元に投票用紙がありますね。事前に候補者名簿を提示し、今日投票する。ウェブの方は、投票用紙と同じものが画面の投票に出ますのでウェブ上で投票となります。

記入済みかもしれませんが、全員信任の場合は一番上の左側に丸を、そうでない場合は信任できない方の左型にバツを付けてください。

議長：河野先生、お願いします。

河野（正）：第7期、この2年間に藤木先生が1回もコアメンバー会議に、出ていらっしやらないと。それは健康上の理由だと。伝え聞きますと、その健康上の理由が著しく改善されたということではないらしく、良くなったり悪くなったりだと、また聞きですけども聞いております。それで、コアメンバー会議は、この学会を運営するに当たり、非常に重要な会議であると高橋代表から伺っておりますが、ここに藤木先生が一番上に載っていますが、またこれからもコアメンバー会議に出席できないような状態であるならば、藤木先生にとっても、コアメンバーを降りられて療養に全力を尽くしたほうがいいんじゃないかなと私は思うんですけども、どうお考えになるかは、皆さんにお任せします。

議長：河野先生、ありがとうございます。

田中：規定上は、ここで信任されれば晴れてコアメンバーとして活動できるということですので、今、それ以上もそれ以下でもありません、記入終わりましたでしょうか。

議決権というか、本会は成立しています。ここ参加している方の過半数の信任票で信任ということになります。ですから信任票が過半数を越えれば、細かくは数えませんが、

開票しております、今、過半数越えましたので、この候補者名簿どおり全員信任されました。最終的には後ほど数えますが、これから、新コアメンバーは別室にして、臨時役員会を開きます。そこで代表が選出されますので、その間休憩に入ります。

<約5分の臨時役員会および休憩>

田中：選挙管理委員長から。先ほどの投票総数は45で、全員信任がうち38ですので、全員信任を確定いたしました。

以降は新執行部に移りますが、私は新執行部ではありません、司会です。特に資格はございませんので、このまま司会だけ最後まで務めさせていただきます。

議長：それでは、第4号議案に移ります。人事報告を新代表にお願いしたいと思います。

高橋：はい。今、臨時理事会を開催いたしまして、引き続き代表理事を務めさせていただきます、高橋です。副代表は杉山精一先生と千草隆治先生。今期で田中正大先生と、愛媛の河野雄一郎先生が退任となり、専務理事を丸山和久先生、新任コアに丸山修平先生と枘富健二先生が入りました。このメンバーで8期を運営していきたいと思っております。よろしく申し上げます。

議長：杉山先生、お願いします。

杉山：一言だけ。田中先生にお礼を申し上げたくて。私が代表を始めた時に、専務という役がなく、藤木先生が全部やっていました。その役目は、私は無理だと思ったので、田中先生に無理を言って専務を引き受けてください、そういう役職つくるからとお願いして今に至ります。長年にわたり、コアメンバー会議や社員総会をまとめていただき、ほんとにご苦労さまでした。ありがとうございました。

議長：では、新任コアメンバーから丸山修平先生、一言お願いします。

丸山（修）：埼玉の丸山です。新任コアとして今年から務めさせていただくことになりました。ヘルスケア診療は、すごく価値の高いものだなと、常々、診療していく中で感じています。なので、本会がよりいい形で発展していけるように貢献できたらなと思いますので、よろしくお願いします。

議長：枘富先生、よろしくお願いします。

枘富：オンラインで失礼します。今期からコアメンバーに入りました枘富健二と申します。一言だけ言わせていただくと、ヘルスケア歯科学会は、オピニオンメンバーを含む既存の会員の皆さんが入って良かったと思えるような、満足度の高い学会にしていきたいと思っています。どうぞよろしくお願いします。

議長：では、第5号議案の会費改定について、高橋先生にご提案をお願いいたします。

高橋：詳細は先ほど、田中先生が説明してくださいましたので、この案でご承認いただければと思います。歯科医師の会費が1万5,000円、その他の会費が4,000円で運営をしていきたいと考えております。よろしくお願いします。

終身会員につきましては、65歳以上の会員に限り、会費年額の8年分を一括納付することによって、終身において正会員の資格を有するものとするという規定に変更します。

秋元：現状、終身会員制度は歯科医師会会員のみで、10万円でした。金額は今までの会費を基にしていますので、会費が値上がるのに応じて今後は変動します。その他会員には今までは終身会員制度はありませんでしたが、今回からはこの規定により設置されます。

高橋：あと、田中先生から説明があったとおり、これが決まり、値上がりするのは2026年会費から、会計に反映されてくるのは2年後からという認識でお願いします。

議長：ありがとうございます。チャットにてオンライン参加の加藤先生が12時で退席という連絡がございました。また、会場参加の西村先生も先ほど退席されました（以後、議決権は議長委任）。

それでは、質疑はいかがですか。坪川先生、お願いします。

坪川：神奈川の坪川です。会費を改定することで、会員数の減少もあると思いますが、歯科医師会員が現在600人ぐらいですよ。この会費値上げで、会員が何名ぐらいいれば収支バランスが取れるとお考えですか。収入は会費以外でも他にあるとは思いますが、参考までに教えてください。

議長：坪川先生、ありがとうございます。高橋先生、お願いします。

高橋：秋元さん、何名ですか。

ただ、坪川先生、どこの団体も同じですが、60代の層が多く、下の年代に行くほど少なくなる。だから下の年代を増やしたいのは当然です。いつも話ますがオピニオンメンバー全員が1人、2人、歯科医師を紹介してくれたらこの問題は一気に解消しますよと。

秋元：人数について、入るものに依じて、出るものを制しているのです、答えはありませんが、基本的にはドクター800人ぐらいが現在の活動を維持していくための限度であろうと。何年前か前に、歯科医師会員が800人を切った時にそういう議論をしました。ただ、実際には、私の事務所が管理をしている臨床歯周病学会などは、はるかに会員数は多い。五千何百人と言っていますが、正会員は私の認識では2,500人ぐらいです。事務局をどうしているかという、口腔保健協会の中に1人事務局員を置いて、1人が2つの学会を管理しております。ただ、そこでの業務は、会員の管理と大会をする時の諸事務だけで、基本的には会員の先生方が中心になって細かい運営をやっているわけです。その場合でも、臨床歯周病学会はそれほど潤沢ではありません。当会は、今の事務局を維持しながら、今の規模で運営していくことを考えると、800人ぐらいが一つのラインではないかと思います。

というのは、その他会員の3,000円を4,000円に引き上げましたが、その他会員については、かかる経費と入ってくる経費の差がないので、その部分は収益の増にあまり寄与しませんので、今は歯科医師会員だけのことを申しました。

高橋：坪川先生世代、丸山修平先生世代の時は800人、1,000人に戻してもらえるような状況にしていきたいです。

坪川：そういう具体的な目標があると、結構大変だと思いました。今後、期待しております。自分も頑張ります。

秋元：毎年、新入会員は50人（実際は80～100人）ぐらいおります。入会者が全然いないわけではありません。退会者のほうが多いということです。問題は、退会者に関して、ふらっと入って、ふらっと出ていく方もおられますが、大きな割合を占めるのが初期の1998年から2002年ごろ入会の方で、年齢が高くなり、閉院となり、退会されていきます。これは避けがたい会員減です。非常に難しい問題だと思います。

議長：坪川先生、秋元さん、ありがとうございました。上田先生、お願いいたします。

上田：先ほど、お金の管理は分かりやすいように利息の付かない口座に入っていることを聞きました。僕の診療所では、プールしているお金が一番金利の高い銀行に入っています。ちなみに、今はあおぞら銀行の普通預金を使っていて、その金利は、今、0.35%になっているので、少しとはいえ、学会のお金が1,000万とか2,000万とか、もし普通口座に入れることができるのであれば、5万とか6万ぐらいにはなるのではないだろうか。税金は取られますので、実際には0.28%ぐらいになりますが、以上です。

議長：上田先生、ありがとうございます。

では、第5号議案につきまして採決に移ります。会場の方は挙手で、オンラインの方に

画面の投票でお願いします。

会場は全員です。オンラインの方も賛成 100%ということです。会費の改定につきましてはご承認を頂戴しました。

議長：次、第 6 号議案の事業計画・予算。事業計画と予算ですが、順番を変えます。まず最初に事業計画につきまして丸山先生。

丸山(和)：今年度の事業計画をお伝えしますが、議案書に書いてあるとおりでございます。

3月9日のオピニオンメンバー会議が本日開催されております。コアメンバー会議等、各種委員会も開催予定にしております。クロスオーバーミーティングは、2、4、6、8、12月の第1金曜日、5回を予定しております。

ニュースレターは、現行どおり紙の発行で年5回を予定しております。

学会誌、年内の発行を予定しておりますが、千草先生から一言お願いします。

千草：学会誌担当の千草です。詳細は会誌の巻頭にも書きましたが、昨年度から認定分科会関係の足かせがなくなりましたので、通常の編集活動を行っております。昨年はオピニオンメンバーから島野先生と本多先生に症例報告を書いてもらいました。

まず症例報告論文の投稿数を増やしたいというのが一つお願いです。今年に関しては、投稿前なので名前は控えますが、オピニオンメンバー2名が症例報告論文を書いてくださるということで承諾を得ております。できれば年間5例ぐらいの症例報告論文を掲載していきたい。それを積み重ねていきたい。高橋代表がニュースレターに書いたように、いろんな情報を発信するということは、取っかかりが症例だと考えていますので、症例報告の投稿を気軽にしてもらいたい。

何より、オピニオンメンバーの方には、できれば依頼がなくても、「こんなケースがあるので、ちょっと書いてみようかな」と、そういう気持ちになってほしい。ボリュームなど全く必要はありません。編集委員の誰でも結構ですし、私でも構いません。症例報告にもしっかり2名の査読者と1名の編集者が付きます。しっかりとサポートをしていきます。ぜひ、ある程度、義務と思って投稿していただくと助かります。

そして、今年から、今までは2色刷りでしたけども、カラー印刷になる予定です。経費的には、秋元さんのおっしゃるのは、ほぼ変わらないか、場合によっては安くなるのではないかという試算の下でカラー化を考えていますので、症例報告も、よりビジュアルに耐えるようなものにもなると思います。ぜひ投稿をお願いいたします。以上です。

高橋：少し千草先生の話に補足ですが、いきなり会誌って、結構ハードルが高かったりもするので、よかったらヘルスケアミーティングでポスター発表して、それを会誌にまとめるというのも、ワンステップがあって、いいのかなと思います。ポスター発表時にアドバイスをもらって、それを修正して会誌に、という流れも一ついい方法だと思ってください。以上です。

丸山(和)：千草さん、高橋さん、ありがとうございます。

曾野：今回、ヘルスケアミーティングのポスター担当している曾野です。皆さん、たくさん募集しておりますので、何とぞよろしくお願ひいたします。

丸山（和）：はい。了解です。続いて、ヘルスケアミーティング 2025、11月2日、3日で予定しております。担当者からの案内は後にお願ひします。

認証事業に関して。今年は10月5日、オピニオンメンバー会議と同日開催の予定にしております。エントリーは6月まで受付中です。どなたかお知り合いの方、ご連絡をお待ちしております。

あと、各種セミナーに関して。新歓（歯科医師）ミーティング。2月中旬に2回開催しました。何年か前から新入会員の方にお声がけして、オンライン（Zoom）でお話をさせていただくという場を設けています。「こんな会なんだよ」「こういうセミナーがあるんだよ」という紹介が主になります。参加者は毎回数名です。少人数ですが、始めております。

スプリングセミナーが本日です。ワンデーセミナーは今年度も、東西での開催を予定です。東京ワンデーは詳細が出ております。大阪ワンデーに関しては、恐らく12月予定です。各セミナー担当者からは、今日の時点ではご案内がないですが、よろしくお願ひします。実践セミナーも今年第6期を大阪開催予定です。以上です。

予算の所には、先ほど、第5号議案で改定に関してはご賛同いただきましたが、それはあくまでも2026からのことで、2025に関する決算に関しては、これまでと同様の厳しい状況があります、ということが書いてあります。以上です。

議長：丸山先生、ありがとうございます。だいぶ時間がタイトになってまいりまして、秋元さんが午後の準備等で中座しますので、この後、順番を変えます。キャリアデザイン関係作業チーム設置について、秋元さんお願ひいたします。

秋元：議案書の16ページに縷々（るる）書きましたので、後で読んでください。

目的は、今回、その他会員の会費も値上げするということがあります。それと直接関係するわけではありませんが、本会に所属していることの、実利的なプラスをはっきりと形にして出したい。

本会の会員診療所は、「スタッフが長く同じ診療室に勤務し」かつ、「その能力を高めていける診療形態」で、「それを推奨している」ということが非常に大きな特徴です。それを、さらに目に見える形にする。（レコグニションが）得意じゃない院長もいるので、それを目に見える形にするという意味で、看護協会などに（新旧合わせて40幾つの認定看護師制度）、サーティファイドナース（CN）という制度がありますが、これは看護師の中で、例えば糖尿病管理認定看護師というような資格を認定しています。そういう、腎疾患何とかと名前をつける。実際、看護協会などは研修を受けて試験があるのですが、本会の場合は、そのキャリアを院長が評価し、そしてそれを学会が認証するような形で、スタッフのキャリアを「見える化」していくという制度を提案したい。

具体的には、議案書にも書きましたが、例えば、禁煙支援の実績が、禁煙達成者や禁煙支援を3カ月以上続けた人が20人を超えたような場合には、禁煙支援歯科助手であった

り、禁煙支援歯科衛生士、両方でもありだと思えます。あるいはCRASPを用いたカリエスマネジメントを3年以上20人経験した者に対しては、カリエスマネジメント認定歯科衛生士とか、カリエスマネジメント認定歯科助手というような資格を与えるうんぬんというようなことを検討したい。そのための実施チームを、検討チームをつくりたい。ここには、歯科衛生士さんの参加、できれば歯科助手の方の参加も含めて、作業チームを設置したい。早期に診療所スタッフのキャリアデザインを支援するための制度を作りたいというような提案です。よろしくご審議ください。

議長：秋元さん、ありがとうございます。

それでは、議案書の前に戻って、委員会などの改編、プロジェクトなどの改編につきまして、丸山先生お願いします。

丸山（和）：今のキャリアデザインに関する作業チームは、これが最終的に決まれば当学会の事業になる案件だと思いますので、プロジェクトとして立ち上げてみて、どういう形で事業としてできるか、あるいはできないかを議論するところから始めます。ある程度形になれば、皆さんにお知らせして、最終的に事業になれば、委員会として管理していくというような、イメージを持っています。

繰り返しになりますが、学会の運営のために必要であろうと思われるところが委員会、ある程度の目標を持って進むところがプロジェクト。興味がある、関心のある方が集り、学会として活動していく、あるいは提案していくみたいなところをフォーラムと位置付けています。幾つかのチーム報告は別表に書いてあるとおりです。ここで、休眠中や解散のチームも当然出てきます。事後のこういうチームの報告をする時には、もう少し見やすく整理するよう心がけます。各報告の所に関しては、どうぞご覧ください。

新設に関してお知らせします。あくまでも仮称です。「フッ化物応用プロジェクト」としております。実際、集まったメンバーの方々に方向性を決めていただく方向でいいのかなと考えています。まずは、メンバーの中での正しい理解から始まるのかなと。子ども用歯磨剤のリーフレットを、頒布品委員会の中で、文言から見直して作った経緯がありますが、今後、改訂版を作るようなことになった時には、フッ化物応用プロジェクトさんと合同でやるのか、ある程度委ねるような、そういうイメージを持っています。実際、それなりの人数が集まれば、班に分かれて、それぞれのやりたい活動ができるといいね、といった話になっています。また、メーリングリストで正式にメンバーを募るお知らせします、ぜひご参加ください。

2番目、「医院継承を考えるフォーラム」です。これは、修復物プロジェクトが、初期の目標を達成したということで、解散しました。そのメンバーが主にこういう形で活動を開始します。関心のある方はぜひご連絡をください。

各チーム等では、ここには記載がありませんが、公認団体の活動があり、特にオピニオンメンバーの皆さまには何かしらどこかのチームで活躍していただきたいと思っております。新任、再任の方、既に入っておられる方もいらっしゃいますが、その辺、確認いた

します。現オピニオンメンバーの方でも、ここに入りたいとか、ここを抜きたい、みたいなことも、私まで言ってください。オピニオンメンバーは、少なくともどこかに所属していただきたい。そこでの活動が、ヘルスケアミーティングでのポスター発表になり、オンラインサロンでの発表になりと、展開することが望ましいと考えています。以上です。

議長：丸山先生、ありがとうございました。次、ヘルスケアミーティングにつきまして、まず初日の古市先生にお願いをいたします。

古市：ヘルスケアミーティング 2025 は、今年も去年同様、一橋大学の一橋講堂で、11月2日、3日（日、月祝）に予定しております。1日目の担当をさせていただきます。去年の1日目のテーマ、「歯周基本治療」を見直すという題名で、千草さんと藤木さんを中心に発表していただき、非常に内外から好評でした。今回は、その去年を踏まえた上で、どういったものが実際的にアプローチできるかを、お話をさせていただく予定です。

それは、あくまでアドバンス的なテクニカルな問題ではなくて、当会だからこその応用編というようなことを考えています。それは、このテーマの中にあります、「ひとを診るヘルスケア診療」と加えておりますけど、ひとを診るというのは、私たち歯科医師、医療従事者にとっては大事なことであって、歯を診るだけではなく、口を診るだけではなく、ひとを診るということで、患者さんの人生に寄り添うという、そんな大きなテーマを基に、それがどういった形で歯周基本治療の中で応用できるかというのを考えていこうかと思っております。今回、発表していただくのは、大西歯科の藤木省三さん、丸山歯科医院の丸山修平さん、西すずらん台歯科クリニックの中本知之さん、いいた歯科クリニックの飯田太一さん、と古市歯科医院から僕が予定しております。

発表だけではなくて、「語り合う」という、メインテーマの中に言葉が入っておりますけど、皆さんと一緒に、出した症例などを基にディスカッションをしていきたい、去年のようなディスカッションの形式を、時間を大幅にとっていこうかと思っておりますので、どうぞよろしくお願いします。

2日目に関して、林さんからよろしくお願いします。

林：2日目、午前中担当の林です。「あっちもこっちもヘルスケア」ということで、去年同様、6つのプログラムを各3会場で開催していきたいと思っております。時間もありませんので、細かい内容は最新のニューズレター、28-1号の最後のページをご覧ください。6コマ、赤ちゃん歯科、EBM、認定衛生士、根面う蝕、診療所づくり、コミュニケーションというテーマで、それぞれ演題と演者が掲載されています。細かい内容はまた今後ニューズレターで報告していきますので、ぜひ楽しみにしてください。

午後に関しては、杉山先生、よろしくお願いします。

杉山：2日目の午後の大講堂です。このパートは参加者全員で聞けるテーマということで、今回、東北大の高橋信博教授をお呼びします。以前、一度ご講演いただきましたが、もう10年前になります。縁上プラークと縁下プラークの、いわゆるディスバイオシスの研究の第一人者ですので、その辺りについて、時間は80分取っておりますので、質疑応答も含

めて講演していただく予定です。

高橋教授は定年でしたが、定年後も東北大学にとどまるということが最近ようやくはっきりされました。今、大変お忙しいということで、4月以降に打ち合わせをして、タイトルも決めて、次回のニュースレターまでに具体的な内容を提示をしたいと思っています。よろしくお願いします。

議長：古市先生、林先生、杉山先生、ありがとうございます。

議案書の最後、「禁煙支援プロジェクトより」という所がございますが、こちらについては次回以降のオピニオンメンバー会議で詳細を発表できるようです。

ここから質疑に入りたいと思いますが、第6号議案につきまして、ご発言のある方は挙手にてお願いをしたいと思います。大井先生、お願いいたします。

大井：田中先生がコアから退任されるということですが、委員会の担当は、コアが必ず入るような原則になっていたと思います。田中先生担当の委員会が何個かありますが、これからどうなりますか。

高橋：高橋です。それは順次調整して対応します。今、考えてはいます。

大井：まだ決定はされてないということですか。でも、委員会はそのまま継続ですよ。僕はニュースレター委員会に所属していますが、何ら活動に支障はなですね。

高橋：はい。

大井：了解しました。

議長：大井先生、高橋先生、ありがとうございます。

他にありませんか。それでは、第6号議案について、採決に移ります。会場の方は挙手にて、オンラインの方は、画面上の投票にてお願いします。

会場での挙手は全員です。オンラインの方も全員ご承認を頂戴いたしました。ありがとうございます。

島野先生、ご発言ありますか。

島野：先ほど、お話で出た協賛の件で、疑問に思ったのですが、他の学会誌等では、協賛広告で後ろのほうは広告ばかり、という話でした。当会はそれが無いなと思っていました。自分は入会歴が浅いので、どうして広告を載せなのか知りたいです。何か経緯があって、意図的に協賛をしないというのがあるのか、別に何も無いのであれば、広告収入を得て、費用のところも多少なりともって、思いました。その辺りいかがでしょう。

議長：高橋先生、いかがでしょうか。

高橋：その点、ちょっと相談が必要なことかと思っておりますので、検討したいと思います。

島野：ありがとうございます。あともう1点、別件ですが、今回もそうですけど、オピニオンメンバー会議と、その後、午後にセミナーという形で併催されることが多いかと思うんですが、自分も、間違えそうになりましたが、オピニオンメンバー会議のほうには出席を出していて、午後セミナーも参加申し込みをしているものと思っていて、その出欠の確認で事務局にご迷惑をかけました。そういう方が他にも多いのかなと思いましたが、各自

気を付けよう、と言うより、何かいい案があれば伺えればいいなと思いますが、いかがでしょうか。

議長：事務局について、ことですか。

島野：そうですね。事務局に負担をかけてしまっているというところですか。重複の申し込みや、会議は出席で出したけど、セミナーは自動的に参加だと思っていたり…とか、少し事務局のほうに負担をかけているなと思いましたので。

議長：オピニオンメンバー会議にリアル参加しますっていう状態で、スプリングセミナーも出るつもりになっていたっていう感じですね。

島野：そうですね。あとはオンラインのほうは特に、申し込まないと URL がもらえないから参加できないっていうところですか。

議長：これは議事録に残りますので、事務局にご確認いただけるのかなという感じがいたします。ありがとうございます。

それでは、恒例のむちゃ振りです。新オピニオンメンバーになられた、樽味先生は再任で、今日は欠席のようなので、平島先生、お願いいたします。一言で構いません。

平島：徳島県の平島美穂です。ちょうどコロナ前に入会して、約5年が経過しました。今までヘルスケアからの頂くものばかりだったので、かなり微力ではあるのですが、何か私からもできればなと思い、今回拝命させていただきました。何とぞよろしくお願いいたします。失礼いたします。

議長：平島先生、ありがとうございます。それでは須藤先生、お願いいたします。

須藤：岡山県の須藤健太郎と申します。2023年に入会して、会員歴もまだ浅く、今回こういった会議も全く初めてですけれども、熱い討論をじかに拝聴しまして、この会の趣旨に準じて理解を深めていきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

議長：須藤先生、ありがとうございます。

それでは、議案全てゴールにたどり着きました。私はこちらで議長を降りたいと思います。今回もご協力、誠にありがとうございました。

田中：これをもちまして第8期第1回のオピニオンメンバー会議を終了したいと思います。

以上