

# Care & Communication

ケア&コミュニケーション

C O N T E N T S

INSIDE REPORT	DOCTOR'S TALK	THE FRONT LINE	CLINICAL POINT	THE STYLE OF LAB	C & C INFORMATION
					
P1-2	P3	P4	P5	P6	P7

スタッフと力を合わせ、  
チーム医療ときめ細かな  
情報発信で患者さんを増やす

高橋衛歯科医院  
高橋 衛 先生

介護診療に力を入れ、  
バリアフリーにも  
取り組む歯科医院

じょうき歯科医院  
常喜 康英 先生

より確実な矯正歯科治療  
のために広視野・頭頸部用  
X線CT診断装置を導入

医療法人  
森川矯正歯科クリニック  
森川 泰志 先生

米国レーザー歯学会認定  
指導医が語る  
Nd:YAGレーザーの優位性

医療法人社団 帆美会  
梶が谷歯科医院  
梅本 寛 先生

常に患者さんの立場に立った  
気づかいと、ハイクオリティな  
技術を維持し、成功を掴む

ヒシヤマラボ&オフィス  
歯科技工士  
菱山 実 さん

今! 審美修復治療に新たな波!  
[ポーセレンラミネートベニヤ]  
DVD好評発売中!

原宿デンタルオフィス院長  
SJCDインターナショナル会長  
山崎 長郎 先生



# スタッフと力を合わせ、チーム医療と きめ細かな情報発信で患者さんを増やす!

高橋衛歯科医院 院長 高橋 衛<sup>まもる</sup> 先生

高橋衛歯科医院は、盛岡駅から車で約15分の閑静な住宅街の一角にある。患者さん本位の歯科治療を追求し、全員が主役となるチーム医療と、きめ細かな情報提供に力を入れている。そんな同医院に、チーム医療や情報提供の重要性について伺ってみた。

## 「患者さんが増えない!」 その危機感が治療スタイルの転機に

「患者様の一生のパートナーとして、患者様本位の歯科医療を行います」という医業理念を掲げる通り、高橋衛歯科医院には、

自宅の治療を受けているような居心地のよい雰囲気や漂う。「治療中に気持ちがよくて、つい寝てしまうこともあるんですよ」と打ち明ける患者さんがいるほどだ。

しかし、初めから厚い信頼を寄せられたわけではない。9年前の開院からしばらくは、院長の指示にスタッフが従うというスタイルの治療だった。この頃は、「経営が本当に大変でした」と、院長の高橋衛先生は言う。

転機が訪れたのは、5年ほど前のこと。「なかなか患者数が増えず、開院から年月が経てば経つほど、本腰を入れて、何とかしなければという危機感も強まっていったのです」

すっきりと整えられた明るい受付



受付でも患者さんへの気配りが行き届く



待合室に掲げられたパネルのデザインもスタッフが考えたもの

受付にはアンケート用紙を常備し、患者さんの声を集めている

## 院長中心からスタッフ全員が 関わるチーム医療へ

その結果、高橋衛歯科医院が選んだ道は、院長だけでなく、治療に関わる全員が主役となるチーム医療の徹底だった。

「院長一人が頑張っても、限界があります。全員が経営者の自覚を持って治療に当たらなければ、私が目指す患者さん本位の医業理念が果たせないと感じたのです」

とはいえ、スタッフが理解するまでには、それなりの時間が必要だった。

「何度もミーティングを重ね、研修も繰り返しました。また、どういった医院にしたいのか、医療に対してどう考えているのか、といったことを、仕事の合間にもどんどん伝え、みんなで頑張ろうと励ましました」

その熱意が次第にスタッフの行動も変えていった。患者さんへの接し方をスタッフ同士で話し合ったり、情報発信のアイデアを出し合

ったりと、自発的に行動するようになったのである。「明確な医業理念を持ち、繰り返し伝える努力を重ねる。そのあきらめない姿勢が、医院を変える原動力になったのではないのでしょうか」と、高橋先生は当時を振り返る。

## スタッフのアイデアから生まれた 手作りの情報発信ツール

現在、高橋衛歯科医院では、患者さんへのサービスの一つとして、情報発信に力を入れている。歯科治療への理解を深めてもらうには、きめ細かな情報提供が大切と考えているからだ。

その情報提供ツールのすべてが、じつはスタッフを中心にした手作りで、ここにもチーム医療としての姿勢が現れている。それらのツールを次に紹介しよう。

### ① 待合室のパネル

3年ほど前から、待合室の壁には、PMTCやホワイトニングなど、歯科治療に関する情報を分かりやすく整理したパネルが4枚ほど掲げられている。以前は絵画を掛けていたそうだ。「待ち時間も、医院の特色をアピールする時間として活用しようと考えました。また、写真やイラストを多用し、視覚的に診療内容を説明

### 医業理念

- ① 患者様の一生のパートナーとして患者様本位の真の歯科医療を行います。
- ② 「知識」と「技術」と「真心」をもって診療に臨みます。
- ③ 歯科医療を通じて社会に貢献します。
- ④ 活気のある医院づくりを目指します。



することで、診療室に入ってから説明がやりやすくなりました」

### ② 歯科診療の説明ファイル

待合室には、雑誌と一緒に歯科診療を説明したオリジナルのクリアファイルも3冊ほど置かれている。歯科治療のプロセスを説明したり、予防歯科の重要性を解説するなど、パネルだけでは説明しきれない細かい情報を盛り込んでいる。

### ③ 医院新聞の発行

平成13年から発行されているのが、「春夏秋冬マモル歯科ニュース」と名づけられた医院新聞だ。B4サイズ1枚の表裏に、季節に合った歯科情報やトピックス、院長からのメッセージなどが盛り込まれている。この新聞は、患者さんへのDMとしても活用されている。「治療を終えると、口腔ケアがおろそかになりがちです。その結果、痛くなってから通院することも多くなってしまいます。『歯科治療は痛い』というマイナスのイメージをプラスのイメージに変えるた



高橋衛院長先生とスタッフのみなさん

めにも、治療後のフォローは大切なんです」

DMの発送は、過去に通院した患者さんがいる約1,500世帯。「このDMは、治療を中断し、足が遠のいていた患者さんを再び通院させるよいきっかけにもなっているようです」

### ④ アンケートボックスの設置

「医療側はよいと思っても、患者さんには負担になるサービ

平成13年4月から定期発行されている「春夏秋冬マモル歯科ニュース」スタッフ全員が編集作業をこなす

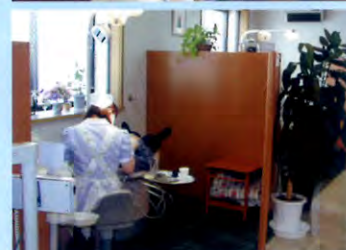


オリジナルの「イラストでみる歯科診療」ファイルなどのページもとても見やすくなっている



治療方針や診療のプロセスなど、患者さんが知りたい情報をていねいに紹介しているホームページ  
URL: <http://www.mamoru-shika.com>

診療中の高橋先生



口腔ケアにあたる歯科衛生士

スもあります。それを患者さんに確かめるためにアンケートボックスを設置しました」

用紙とボックスは受付に置いてあるが、定期的にアンケート月間を設け、1ヶ月に来院した患者さん一人ひとりに受付で用紙を手渡しし、できるだけ全員に書いてもらうことでアンケートを集めているという。

## 歯科衛生士がさらに活躍できる ホワイトニングも導入

「僕の手だけでは、ここまでできませんでした。優秀なスタッフの

おかげです」と何度も口にする高橋先生。そうしたスタッフの力をさらに活用しようと、昨年、導入したのがホワイトニングだ。導入後は、狙い通り、歯科衛生士が患者さんと密に話し合う機会が増え、PMTCもやりやすくなったという。また、ホワイトニングを導入したことで、新規の患者さんが約30%増えるなど、経営的なメリットもあった。

「現状に満足せず、次のステップをつねに考えていくことが、歯科経営ではひじょうに大切なんです。今後も成長する歯科医院を目指し、スタッフと力を合わせ、新しいことをチャレンジしていきたいと思っています」と高橋先生は目を輝かせる。

### Profile

#### 高橋 衛 先生

●1988年 岩手医科大学歯学部卒業 ●1992年 岩手医科大学大学院歯学研究科修了 ●1995年 高橋衛歯科医院開院 ●日本口腔外科学会会員 ●岩手医科大学歯学会会員 ●日本ヘルスケア歯科研究会会員 ●近代口腔科学研究会会員 ●床矯正研究会会員 ●JIADSクラブ会員

#### 高橋衛歯科医院

住所：盛岡市北天昌寺町7-10 TEL：019-645-6969 URL：<http://www.mamoru-shika.com>





# 介護診療に力を入れ、 バリアフリーにも取り組む歯科医院

じょうき歯科医院 院長 常喜 康英 先生



穏やかに語る常喜院長先生

岐阜県の西南部、養老郡養老町にある「じょうき歯科医院」。地域医療に力を注ぎ、院長先生は毎日、往診に出かけている。昨年は、院内をバリアフリー仕様にリニューアルした。

## 毎日、歯科衛生士と共に 患者さんのお宅を訪問

高齢社会の到来と共に、求められているのが歯科医師の往診。そのニーズに応え、毎日、午前の診療後、常喜康英先生は歯科衛生士と共に往診に出かけている。往診を始めたきっかけは、近所で医科(内科・外科)の医院を経営する義兄からの誘いだった。「在宅治療で何うと、口腔の悩みを訴える患者さんが多いと聞いたんですね。私は、老若男女に関わらず、どんな人でも気持ちよく治療が受けられる歯科医院を目指しています。困っている人がいるならば、往診に出かけることも歯科医師としての務めではないかと思ったのです」

現在、定期的に訪問している患者さんは14名。その他、義兄の医院や介護支援センターからの紹介、じょうき歯科医院に通院している患者さんからの依頼で、往診することもある。

## 医科やケアセンターとの協力や 情報交換が不可欠

車に手持ちできる機材を積むスタイルの往診では、義歯の調整やPMTCなどが治療の中心になる。限界はあるものの、「口腔内を清潔にするだけで、食欲が増して栄養状態が改善し、体力や運動機能の回復が早まることもあります」と、常喜先生。歯科治療の結果が健康状態にも影響するため、往診では歯科だけでなく、医科の医師や患者さんの家族、ヘルパー、ケアセンターなどとの協力や情報交換も必要不可欠と感じているという。

往診を始めてから、忙しさは増したが、常喜先生は「患者さんはもちろん、家族の方にも喜んでもらえるのが、往診ではなによりうれしい」と微笑む。

## 誰もが通いやすいバリアフリー仕様に 院内設備をリニューアル

同医院では、さらに「誰もが通える歯科医院」の方針を徹底させるため、昨年5月、バリアフリー仕様にリニューアルした。院内の段差をなくしたり、通路を広くするなど、車椅子でも楽に診療が受けられるように作り変えたのだ。



患者さんが相談しやすいよう、院長室は診察室の入口脇にある

「往診の患者さんが通院できるようになったとき、動きにくい院内では、通院がおっくうになってしまいます。また、お年寄りや幼児も通いやすい医院は、大人も通いやすいものです。今後もハードとソフトの両面から、患者さんに喜ばれる歯科医院を目指し、さらに地域医療に貢献していきたいですね」



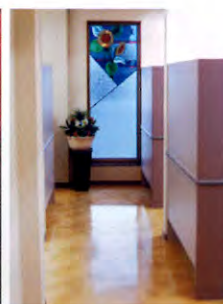
玄関脇には車椅子でも楽に来院できるスロープを設置



玄関には車椅子を用意



歯科衛生士などのスタッフのみなさん



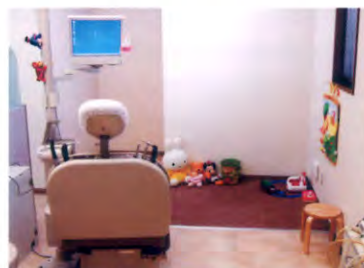
車椅子でも各診療室に入れる広々とした通路



リニューアルした診療室



段差をなくしスライドドアを設置したトイレ



ユニットのそばにもプレイコーナーを設置。モニターでは子ども向けのビデオも流せる



車椅子でも利用しやすい高さの洗面台

## Profile

### 常喜 康英 先生

●1987年 愛知学院大学歯学部卒業 ●1996年 じょうき歯科医院開院  
●2003年 じょうき歯科医院を全面、バリアフリーにリニューアル

### じょうき歯科医院

住所：岐阜県養老郡養老町瑞穂501-1 TEL：0584-35-3277



# より確実な矯正歯科治療のために 広視野・頭頸部用X線CT診断装置を導入

医療法人 森川矯正歯科クリニック 理事長 森川 泰志 先生

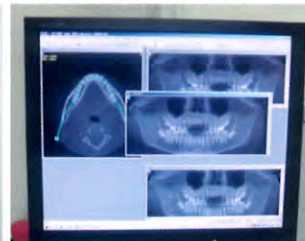


「患者さんに安心感を与えたい」と話す森川先生



新しく導入されたCT診断装置「ニュートム」

モニターに表示される正確な画像



矯正歯科ならではのすっきりとしたユニット



診療室内には4つの洗面台を設置



豊橋市中心部のビル内にある

豊橋市を中心に、東三河全域から患者さんが来院する森川矯正歯科クリニック。高度な診断と治療を求め、CT診断装置を導入した経緯をうかがってみた。

## 密度の濃い情報が得られるCTに 魅力を感じ、導入を決意

治療が長期に渡る矯正歯科では、計画と実際の治療の間にズレが生じていないかどうかを確認する検査が重要になる。「しかし、パノラマ、デンタル、セファロ画像からだけでは、情報の質と量に限界があります。そこで、より密度の濃い情報を得るために、一度で上下顎を同時に撮影でき、冠状断画像とパノラマ画像、3次元画像も得られるCTを使ってみようと考えたのです。ただ、高価な機械ですし、個人医院で本当に必要なのか、迷いもありました。最終的な決め手になったのは、確実な治療で患者さんを安心させたいという歯科医師としての思いでした」と、森川泰志先生は導入の経緯を語る。

### CT導入によるメリット

- 情報の質が高く、量が多いため、プランと治療との食い違いを少なくできる
- 撮影回数を少なくできるため、トータルの被曝線量を抑えられる
- パソコンのモニターを使って、立体的な画像を見せることで、患者さんへの治療の説明がしやすくなる
- 情報量が増えたことで、他科や他の歯科医院へ、スムーズに情報を伝達できる

## 患者さんへの説明や他科との 情報の共有にも活躍

森川先生がCTを本格的に使い始めたのは、昨年12月。情報量の多さ以外にも導入のメリットを感じているという。「一つは患者さんに説明しやすくなったことです。モニターに表示したリアルな画像を用いることで、抜歯の必要性や口呼吸の原因

などが視覚的に患者さんにも分かりやすくなりました」

もう一つは、他科や他の歯科医院と患者さんの情報を共有しやすくなったことだ。

「耳鼻咽喉科と協力して口呼吸の治療にあたる場合や、抜歯を他の歯科医院に依頼する場合も、プリントした画像を添付することで、より確実な情報伝達が可能になりました」

紹介状や電話では伝えきれない細かい情報も正確に伝達できるようになったことに大きなメリットを感じているようだ。

## 治療を終えた患者さんの笑顔が なによりうれしい

同医院の患者さんは、10代の子どものを中心に、3歳の幼児から成人まで幅広い。年単位で考える矯正治療だけに、患者さんのモチベーションをいかに保つかも大切になる。CT導入には「情報量が増えたことで、治療計画が明確になり分かりやすくなるため、通院意欲も高まるのではないか」との期待もある。「患者さんに安心してクオリティの高い矯正治療を受けてもらいたい」と強調する森川先生が、なによりうれしいのは、治療を終え、患者さんが美しい歯並びで笑顔を見せるときだ。森川矯正歯科クリニックの待合室には、そんな喜びにあふれる患者さんの写真が数多く飾られている。

### Profile

#### 森川 泰志 先生

- 1980年 愛知学院大学歯学部卒業 ●同年 愛知学院大学歯学部矯正学教室専攻生入局 ●愛知学院大学歯学部助手(歯科矯正学)を経て、1998年(医) 森川矯正歯科クリニック(1988年開設) 院長
- 日本矯正歯科学会認定医、指導医 ●近畿東海矯正歯科学会会員
- 日本臨床矯正歯科医会会員

医療法人 森川矯正歯科クリニック

住所: 愛知県豊橋市大橋通1-68 静銀ニッセイ豊橋ビル8F

TEL: 0532-55-4118



# 米国レーザー歯学会認定指導医が語る Nd:YAGレーザーの優位性

医療法人社団 帆美会 梶が谷歯科医院 理事長 梅本 寛 先生



米国レーザー歯学会専門誌「Wavelengths誌」(季刊)。梅本先生のNd:YAGレーザーを使用している治療例が2誌にわたり掲載されている。

無痛治療や審美歯科など担当ドクターが積極的に研修を受け、常に新技术を取り入れている梶が谷歯科医院。レーザー治療の先駆者でもある梅本先生にお話を伺った。

## 患者さんに高品質な治療を提供できる レーザー治療は最善の方法

梅本先生がレーザー治療を導入されたのは1993年のこと。十分な臨床データがない時代から研究を重ねられ、1999年に米国レーザー歯学会の認定医を、2003年には認定指導医(マスター)を取得。日本歯科用Nd:YAGレーザー学会の理事も務められるレーザー治療の第一人者だ。「レーザーの導入は、従来の治療では得ることのできない臨床結果をもたらしてくれました。経営的プラスはもちろん、患者さんに高品質な治療を提供できることが最大の喜びですね」と梅本先生は語る。

## 扱い易く、出力も適度 Nd:YAGレーザーは口腔内小外科に最適

現在、●Nd:YAGレーザー ●Er:YAGレーザー ●Argonレーザー ●Diodeレーザーの4種を使用されている梅本先生だが、最も使用頻度が多いのはNd:YAGレーザーだという。

その理由として「たとえば、Nd:YAGレーザーを使用すると、組織の蒸散や止血をコントロールし縫合手術する必要がなく、患者さんの術後の疼痛や不快感も軽減することができるんです。また、殆どの症例の場合、麻酔が不要。歯肉息肉除去後すぐに印象が採れ、多くの軟組織疾患に適應するなどメリットは多いですね。もう一つの理由として、ファイバーの直径がジャケットを含めて2mm以下でフレキシブルな性状であり、オプティックファイバーによる導光システムのため繊細な手術が可能となります」とNd:YAGレーザーの優位性を語る梅本先生。



講習会等に積極的に参加し、いち早く新技术を導入されてきた梅本先生

他のレーザーについては「Er:YAGレーザーは、歯牙硬組織にNd:YAGレーザーと比べ更に強く作用するので歯質の蒸散は可能ですが、軟組織の色素沈着部位に対して止血、凝固しにくいです」と話す。また過去にはCO<sub>2</sub>レーザーを使用したこともある梅本先生だが「CO<sub>2</sub>レーザーはファイバーが非接触型なのでコントロールが難しく、歯牙や硬組織に接触させないように特別の配慮が必要です。やはりNd:YAGレーザーは他の波長特性を持つレーザーより有用で優れていますね」と話しを締めくくる梅本先生。

## Nd:YAGレーザーによる小帯切除術

### 小帯切除術の実施例



1 術前(側面観)  
正中下唇小帯の高位付着が根面露出の一因と考えられる。



2 術中  
小帯に軽くテンションを与えながらファイバーをペイントブラシのように動かし切除する。



3 術後3日目  
術後3日目にもかかわらず早期の組織改善がみられる。



4 術後3ヶ月目  
小帯による過度の緊張がなくなり、歯牙と調和のとれた清掃の容易な口腔前庭となった。

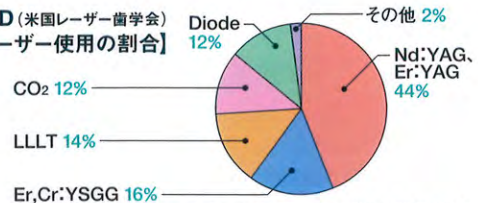
### 小帯切除術のレーザー治療の条件は

- 波長:1064nm ●出力:1.6w ●繰り返しパルス数:20Hz
- ビーム径:320 $\mu$ m ●局所麻酔量:0.8ml

### 小帯切除術のレーザー治療の注意点は

- 治療目的が達成できるなら最小の出力設定で使用する。
  - 切開(蒸散)効率とレーザーの設定出力は比例しない。
- ※出力は小帯切除術の場合1.6wだが、出力が上がるにつれ組織の温度上昇も顕著になり、筋肉や骨に深刻なダメージを与えてしまうため。則ち、出力を上げると切開能力が上るということではない。

【2004年ALD(米国レーザー歯学会)波長別のレーザー使用の割合】



※出典:2004年 米国レーザー歯学会発表資料内容より

## Profile

### 梅本 寛 先生

- 1979年 鶴見大学歯学部卒業 ●1979年 東京医科歯科大学歯学部第2保存学教室入局 ●1982年 梶が谷歯科医院開設 ●1999年 医療法人社団 帆美会 梶が谷歯科医院設立 ●米国レーザー歯学会認定指導医(マスター) ●日本歯科用Nd:YAGレーザー学会理事・認定医

医療法人社団 帆美会 梶が谷歯科医院  
住所: 川崎市高津区末長40-1  
URL: <http://www.kajigaya-dental.jp>  
E-mail: [umeden@green.ocn.ne.jp](mailto:umeden@green.ocn.ne.jp)



# 常に患者さんの立場に立った気づかいと、 ハイクオリティな技術を維持し、成功を掴む

ヒシヤマラボ&オフィス 代表・歯科技工士 菱山 実さん

歯科技工の仕事始めて20年。銀座、築地から至近の新富町に、満を持して独立開業。着実に顧客を増やし、ビジネスを広げる菱山さんに成功のポイントを伺った。

## 自分の両親に義歯を作るつもりで 「基本を大事に」こそ最大の秘訣

菱山さんが現在のラボを開設したのは2003年5月のこと。「学校を卒業後、院内ラボで働いてきましたが、ある時、学生を一人あずかることにもなり院内ラボでは手狭になったため独立



誠実な仕事の評判の菱山さん

開業を決意しました。幸い、院長先生が理解ある方だったので、5～6年前から外の仕事も受注していました。そこから顧客を増やし、ようやく軌道にのり始めたところですね」

順調にビジネスを広げてきた菱山さんだが、そこにはある一つの信念があった。「保険適用でも適用外でもクオリティは変えません。常に自分の両親に義歯を作るつもりで

心を込め、基本を大事に作っているだけです。質を保つ努力は惜しみません」と語る菱山さん。

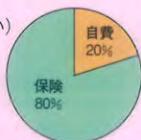
## 先生方の意向に沿った柔軟な対応が 再製率の低さの秘訣

院内ラボ勤務の時代から義歯関係の講習会に時間があれば足繁く通い、常に技術を磨く努力をし続けてきた菱山さん。「技工に関しては別部歯科で先輩でもあった湯毛さん(技工士：現在カナダで開業)に影響を受けました。殊に湯毛さんの技工は歯の形が素晴らしい。これぞ歯科技工だと学ばせてもらいましたね」と笑顔を覗かせる。「ひとつだけ自慢できるとしたら、依頼された模型を一度も断ったことがないことでしょうか。それと先生方のご意向に合わせていくことに最大限努めます。印象がきれいに採れていなくても、限られた情報の範囲から最善のものを作る。そのために、先生方とできるかぎり打ち合わせをしています」と言う。

再製率の低さはこのような菱山さんの誠実な姿勢に裏打ちされていることが理解できる。

### 主な仕事の概要

- 仕事内容：義歯が中心(メタルボンドは少ない)
- 保険/自費率：保険80%、自費20%
- 得意先件数：約21件(都内10件、近県11件)
- 義歯作成数(月間)：平均100ケース/月



アートの域まで達した感のある丁寧な仕事ぶり ほとんど粉塵のないクリーンなラボ内



試適納品前の模型が並ぶ。どれをとっても、美しい出来映え

「普通石膏」の場合、重合すると模型が多少変形するため、ほとんど咬合器マウントには「超硬石膏」を使用する。また、義歯の色は審美歯科の先生方からは、比較的「明るめ」を希望する方が多いとのこと。

- デンチャー材料：  
ヘレウスクルツァージャパン(株)  
/パラプレスバリオ



## 「これなら噛める！」 患者さんの喜びが最大の動機

高品質を追求する菱山さんが最もこだわること。それは、「きれいな模型を作ること。それが後工程のすべてに影響するからです。模型をきれいに作ることが効率をあげ、最終的には生産性を上げることにつながりますから」と言う。そのこだわりは模型にとどまらない。「試適の際はなるべく立ち会い、直せる部分はその場で直してしまうんです。ああ、これなら噛めますよ…患者さんがそう言って喜んでくれると、この仕事をやって良かったと思いますね」と、微笑む。

「今後はインプラントに力を入れたいですね」と、語る菱山さんの目は、次のビジネスステージを見据えている。

### Profile

#### 菱山 実さん

- 1962年 東京生まれ ● 1984年 東邦歯科技工専門学校卒業
- 1984年4月 別部歯科診療所入社 ● 2003年5月 別部歯科診療所退社 ● 2003年6月 ヒシヤマラボ&オフィス設立

#### ヒシヤマラボ&オフィス

住所：東京都中央区新富1-19-2 仲ノ橋ビル4F(オフィス面積：約13坪)  
TEL&FAX：03-3553-3205 E-mail：hishi.1109@jeans.ocn.ne.jp  
スタッフ：1名(アルバイト)



# 今! 審美修復治療に新たな波!

DVD審美修復治療  
最前線シリーズ(1)

## ポーセレンラミネートベニア

我々歯科医は、過去、メタルセラミッククラウンの誕生の時から現在に至るまで、その合着によるシャドー、或いは装着後の二次カリエス、歯周のリセッションに悩まされ続けて来ました。

ボンディング材・レジンセメントという画期的な接着材料が開発され、合着の技術も飛躍的に向上しましたが、「福音」とも呼ぶべき大躍進はポーセレンラミネートベニアにおいて達成されたと言えます。即ち、必要最小限度の歯質切削量で、素晴らしい強度が得られ、その適応症の範囲も広がり、より高度の審美修復治療が可能となったのです。

このポーセレンラミネートベニアの素晴らしさを、例えばこの

DVDを待合室に流し続ける事により患者さんの目に焼付け、コンサルテーション時にも大いにアピールして頂ける様に叶うバージョンをこのDVDは備えております。

無論、これから臨床にポーセレンラミネートベニアを取り入れようかと検討中の先生方には、形成からセメンテーションに至る各ステップの全てを、段階的に解説しておりますし、ラミネートポーセレンベニアの技をブラッシュアップなさりたい先生方のためには、プレゼンテーション的に解説致してみました。

また、夫々のステップに必要な材料メーカーの一覧表も添付致しております。



### 【ポーセレンラミネートベニアの実施例】



審美修復の最前線シリーズ 1 (仕様: DVD)

山崎 長郎 著

ポーセレンラミネートベニア  
Porcelain Laminate Veneers

定価  
15,000円(税込)

#### C O N T E N T S

- 1) ポーセレンラミネート (P.L.V.) の臨床的優位性
- 2) 機能時における力学的考察
  - i) 応力分布の示す力学的意味合い
  - ii) 他の修復物とP.L.V.の弾性強度
  - iii) P.L.V.の望ましい支台歯形成
- 3) P.L.V.の問題点と考慮すべき事項

- 4) P.L.V.形成のガイドライン
  - i) 支台歯形成のステップ
  - ii) 印象採得
  - iii) プロビジョナルレストレーション
- 5) P.L.V.セメンテーションのポイント
- 6) ラボコミュニケーションの方法
- 7) 特殊症例への対応
  - i) 離開歯の形成方法
  - ii) クラウンとP.L.V.の混在症例



原宿アンタルオフィス院長  
SJCD国際学会会長  
山崎 長郎 先生

お問い合わせ先 ササキ株式会社 各支店・営業所担当迄

### 事務局からのお知らせ

歯科医療のパートナー企業として、的確で最新の歯科情報をお届けする「C&C」も、はや第3号を迎えることとなりました。これもひとえに皆様方の温かいご支援のおかげと心より

感謝申し上げます。とくに第2号に於いてアンケートをお願いしたところ、全国から予想をはるかに超える約1,000通もの回答をいただくことができました。これらのご意見を真摯に

受け止め、今後とも皆様の役に立つ誌面づくりに力を入れていきたいと思っております。これからも「C&C」をご愛読いただきますよう、なにとぞ、よろしく願い申し上げます。

SASAKI「C&C」事務局

# SASAKI

お問い合わせ・ご意見:「C&C」事務局 細谷俊寛

FAX 0120-566-052 <http://www.sasaki-kk.co.jp>

Vol.3 May 2004 発行:ササキ株式会社 東京都文京区本郷3-26-4 ササキビル4F