

# Care & Communication

ケア&コミュニケーション

C O N T E N T S

I N S I D E R E P O R T	D O C T O R ' S T A L K	T H E N E X T D E N T A L H Y G I E N E
----------------------------	----------------------------	--



**徹底した患者さん本位の治療と精神的ケアで人気を集める**

医療法人  
佐藤歯科医院・歯科室アスト  
佐藤 理 先生

**“守る治療”で予防診療のニーズを掘り起こす**

医療法人 晴功会  
わしや歯科医院  
鷺谷 一晴 先生

**歯科衛生士の必須カリキュラムと  
なったホワイトニング教育**

学校法人 那古野学園 名古屋歯科医療専門学校  
谷口歯科医院  
医)仁志会 夫馬歯科クリニック

# 徹底した患者さん本位の治療と精神的ケアで人気を集める

医療法人 佐藤歯科医院／歯科室アスト 理事長・院長 佐藤 理 先生



佐藤理 院長

三重県・JR津駅から車で約5分、国道の交差点角にひときわ目立つ建物が、佐藤歯科医院だ。カウンセリングを重視した最新医療に力を入れるだけでなく、今年1月には津駅前に予防歯科専門の「歯科室アスト」も開設。地域医療の発展に力を入れる同院をたずねてみた。

## リラックスさせる話題づくり

「最近、釣りのほうはどうですか？」

佐藤歯科医院を初めて訪れた患者さんは、こんな会話から始まる診療に驚く。同医院では、担当医や歯科衛生士が自己紹介をしたあと、趣味や仕事の話題から入ることが多い。理由は、リラックスしてもらうためだ。

「治療の話から始めるより、趣味や仕事の話題でワンクッション置くと、気持ちがおほぐれるんですね」と、佐藤理院長。

佐藤歯科医院の間診表には、趣味を書く欄がある。間診表で事前に患者さんのプライベートな面を少しでも知っておくと、会話のきっかけがつかみやすい。また、患者さんの生活を知っておくことは、治療にも役に立つ。

「仕事が忙しいと訴える人は、歯磨きの時間が短いので、口を見る前に歯肉炎の可能性が予測できます。患者さんの話には、診察や検査では得られない情報が含まれているのです」

なかでも初診の患者さんにはタイムリミットと、今何を求めているかを聞くように徹底している。初診は歯菌に耐えかねて、緊急で駆け込む場合が少なくない。セオリーでは先に済ませたい検査が後回しになっても、患者さんの要求に真っ先にスピーディーに応えることが満足感と安心感を与え、その後の深い信頼関係につながると佐藤院長は言う。

## 主訴を聞くことがインフォームドコンセント

「悩みは待ち時間の短縮」と話す同医院だが、最初から人気があったわけではない。前述のような気配りのある接客術や日曜診療への挑戦など、長年の努力が評判を支えている。

とくに予防歯科を啓蒙する会員制クラブ「マザートゥース」は、リピーター増の原動力だ。このクラブは、歯科衛生士が中心になり、主に母子を対象に定期健診の大切さを説明したり、PMTCを行うというもの。その成果が再診率の上昇につながっている。また、インフォームドコンセントにも力を入れている。

「診療内容の説明も大切ですが、患者さんの主訴をじっくり聞き、的確に応えることが本来の意味でのインフォームドコンセントです。そして、患者さんの要求にどう応えるかを追求すると、歯科としてやるべきことも見えてくるんですね」

## レーザーで治療の負担を極力、減らす

その追求の一つが、レーザーを駆使した治療だ。Nd:YAG、CO<sub>2</sub>を2台、ソフトレーザーの4台も使っているのは、“必要以上に削らない治療”を目指した結果だった。

「ごく初期のう蝕でも、充填のためには病巣より大きく削らなければなりません。それが果たしてよいことなのか。治療とはいえ、健

### 佐藤歯科医院



暖かみのある雰囲気の待合室



ゆったりした診療スペース

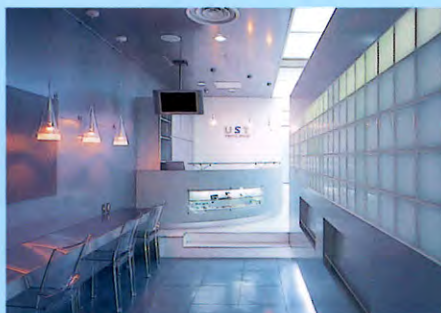


たくさんの子どもの写真とともに「マザートゥース」の説明が紹介されたパネル

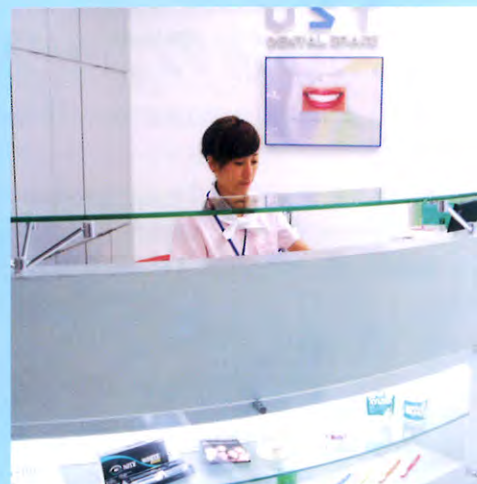
## 歯科室アスト(UST)



駅前の複合ビル内に開設されたアスト



シャープなインテリアで統一された待合室



ヘアサロンのような若々しい雰囲気を受付



ユニットもシンプルに白とブルーで統一

患者さんがリラックスできるよう、ゆったりした空間のユニット



歯科室アスト 室長



康な部分まで削ることになるわけですから。できるだけ治療に伴う負担は減らしたいと考え、ピンポイントに照射できるレーザーは手放せません」

使用するレーザーの種類は症例で異なるが、基本的には浸透性による成果とリスクのバランス、硬組織か軟組織かという照射対象の構造で使い分けている。

「最近では歯科治療に詳しい患者さんも増え、レーザー治療を目的にうちを訪れる方もいます。今後はよりレーザー治療が重要になるでしょうし、これからウォーターレーザーを導入するなど、もっと種類を増やしたいですね」

### 津駅前に予防専門の「歯科室アスト」を開設

もう一つは、予防歯科の徹底だ。「マザートゥース」で啓蒙してきた予防歯科の重要性をさらに多くの人に知ってもらおうと、津駅前の複合ビル「アスト津」2Fに開設したのが「歯科室アスト(UST)」である。

「究極の治療は病気を防ぐこと。そこで、アストでは、健康診断の健診コース、歯列矯正やホワイトニングの審美コース、歯の治療を行う処置コースに加え、これらのコースの終了者を対象に、現状を維持する予防コースも設けました」

アストでは歯科治療も行うが、中心となるのは歯科衛生士によるPMTC。完全予約制で、患者さん自らの希望でコースを選択するスタイルのため、最初のカウンセリングに時間をたっぷり割いている。佐藤院長が重視する「患者さんの主訴を聞く」姿勢がここでも徹底されているのだ。

アストは開設したばかりとあって、収益面ではまだ赤字だ。しかし、佐藤院長は今後の展望をこう語る。

「アストの開設による変化は、患者さんが健診や審美を終えたあと、100%の確率で予防コースに入ることです。健康な状態をキープしたい意識が高まるんですね。将来は今以上にアストを地域医療に貢献できる場として成長させ、患者さんの理解が得られるように力を入れたいと考えています」

## Profile

### 佐藤 理 先生

●1956年 三重県生まれ ●1982年 東北歯科大学卒業 ●1985年 佐藤歯科医院開院 ●1996年 医療法人歯科医院設立 ●2004年 医療法人歯科室アスト開院 ●日本歯科用炭酸ガスレーザー学会理事 ●日本歯科医療管理学会会員 ●日本歯科人間ドック学会会員 ●日本顎咬合学会認定医

#### 医療法人 佐藤歯科医院

住所：三重県津市上浜町2-196-1  
TEL：059-225-0704 FAX：059-225-0726  
E-mail：info@sato-dental.com  
URL：http://www.sato-dental.com/



#### 医療法人 歯科室アスト

住所：三重県津市羽所町700アスト津2F  
TEL：059-221-5511 FAX：059-221-5512  
E-mail：ust@sato-dental.com  
URL：http://www.sato-dental.com/ust



スタッフ構成 (佐藤歯科医院/歯科室アスト)

●常勤Dr.:4人 ●非常勤Dr.:3人 ●D.T(歯科技工士):2人 ●D.H(歯科衛生士):8人(パート含む) ●受付、秘書:2人 ●D.A(歯科助手):7人(アルバイト含む) ●清掃係:1人

# “守る治療”で 予防診療のニーズを掘り起こす

医療法人 晴功会 わしや歯科医院 院長 鷲谷 一晴 先生



鷲谷 院長

干拓で有名な秋田県の八郎潟の東に位置する五城目町。農業と林業の静かな町にある「わしや歯科医院」には、毎日100人近くもの患者さんが訪れる。患者増のきっかけとなった5年前の転機から、現在までの歩みをうかがってみた。

## 次世代を担う子どものために 予防治療への転換を図る

患者さんが深い信頼を寄せる歯科医院の中には、何らかの転機を経験しているところが少なくない。わしや歯科医院もその一つ。今でこそ、1日100人を超す患者さんが訪れる歯科医院として注目を集めているが、開院からしばらくは、「いわゆる普通の歯科医院だった」と、鷲谷一晴院長は振り返る。

転機を迎えたのは5年前。予防歯科に関心があった院長だが、踏み切れなかったところに、口腔疾患を発症前にコントロールしたり、初期段階に治療させることで、健康を維持しようとする日本ヘルスケア歯科研究会との出会いがあった。「当時、次世代を担う子どもの歯をどうやって守るべきか、何に取り組むべきかという点で悩んでいました。そんなときに参加した研究会での経験は、診療の柱に“守る治療”を据えようと決意する大きなきっかけになったのです」

## 信念のある説得で、予防の大切さを伝える

とはいえ、患者さんの理解を得るまでの道のりは、決して平坦

でなかった。「歯科は痛くなってから行くもの」と考えている患者さんに予防の大切さを話しても、「なぜ痛くないのに来院しなければならないのか」「金儲けのために勧めているのではないか」と、なかなか受け入れてもらえなかったからだ。

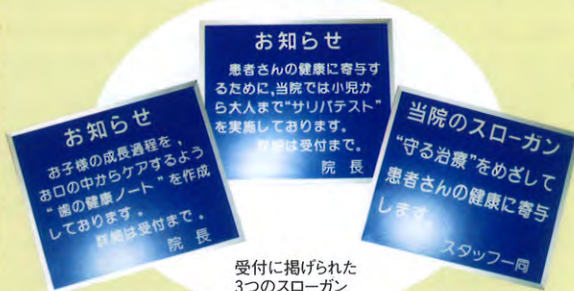
「将来が不安になったこともあります。しかし、続けていけば、必ず分かってもらえる。その一心で、予防の必要性と効果を繰り返し、お話ししました」

同時に、信頼関係を強める努力も惜しまなかった。たとえば、痛みや出血の心配がある患者さんには治療後、担当医が電話を入れ、経過を聞くのである。これは現在も続いており、1日5～6人は院長自身が電話を入れている。また、治療が終了した患者さんには、6ヵ月ごとに定期健診を知らせるハガキも郵送している。

これらの地道な努力の成果が現れだしたのは、2年ほど経った頃。以前はスタッフが定期健診を勧めることが多かったが、患者さんが自主的に予約を入れるようになってきたのだ。「今は多くの患者さんが月1回か3ヵ月に1度、定期健診の予約を入れています。しばらく様子を見てもいい患者さんに、『次は半年後に』とお話すると、『6ヵ月後でいいんですか?』と聞かれることもあるくらいです」と鷲谷院長は笑う。



受付にも予防歯科を啓蒙するポスターやパネルが多数、貼られている



受付に掲げられた3つのスローガン



充実した設備の手術室



通常、診療に使われるユニットは4台。他にカウンセリング用と手術用がある



専用に設けられたカウンセリング・ルーム



消毒室の奥に手術室がある

この成功の陰には、月1回のミーティングや3か月に一度の食事会を通じて、スタッフの気持ちをまとめたこと。そして、スタッフが丸となり、患者さんに粘り強く語り続けたことがある。「医療は信念を持ってやらなければならない」という院長の高い志が患者さんとスタッフの心を動かしたのだ。

### 介護診療で地域医療にも貢献

また、わしや歯科医院では介護診療にも力を入れている。訪問先は老人ホームやグループホーム、重度身障者の施設など。「地域医療に貢献したい気持ちは、開業前から強く持っていました。とくに介護診療は勤務医時代に経験していたこともあり、開業後も行うのは、ごく自然な成り行きでした」

訪問日は水、木、金、土の午前中。歯科医師と歯科衛生士が近隣の3町村を訪問する。往診車には切削器具や超音波スケーラーなどを備え、義歯の調整や口腔の清掃だけでなく、施設に勤務する介護ヘルパーに口腔清掃の方法も教えている。

### 入院設備の設置で患者さんのフォローを強化

わしや歯科医院のチャレンジは、さらに続く。去年10月ベッ

を設け、入院可能な歯科医院の機能も整えたのだ。

入院設備を設けたのは、病院が点在する地域的な特徴も影響している。通院に車で片道3時間かかるなど、夜間や緊急の治療が受けにくい患者さんが少なくなかったのだ。

「よい歯科医院の条件には、患者さんに安心してもらえることも含まれます。そこで、入院設備は絶対に必要と考えたのです。入院設備があれば、経過が不安な患者さんも症状が落ち着くまで、安心して医院で過ごせます。一方で私自身も、たとえば、インプラントの患者さんが帰宅後、どうなっただろうかと心配で悶々と夜を過ごすこともなくなります」

鷲谷院長は、今後よりよい治療法や医療機器があれば、どんどん導入したいと語る。

その熱意の表れが、院長室のキャビネットにずらりと並ぶ、患者さんのデータをまとめたファイルや、スタッフが勉強会のために作成したファイルのボックスだ。

「歯科医師は治療を通じて、患者さんから元気をもらえる、素晴らしい職業です。私は患者さんのパワーに応えるために、これからは安心して通院してもらえる環境を追求していきたいです」と語る鷲谷院長。そのエネルギーな姿は、同医院に勤務する若い歯科医師たちの目標にもなっているのだ。

## Profile

### 鷲谷 一晴 先生

- 1986年 北海道医療大学歯学部卒業
- 1992年 わしや歯科医院開業
- 1997年 医療法人わしや歯科医院開設
- 1999年 日本歯内療法学会認定取得
- 2001年 ICOI学会認定医取得
- 2002年 日本口腔インプラント学会評議委員
- 2003年 国際ライトスピード公認インストラクター取得 入院施設1床設備
- 2004年 日本口腔インプラント学会認定医申請

医療法人 晴功会 わしや歯科医院

住所：秋田県南秋田郡五城目町西磯ノ目1-2-10 TEL：018-852-3141 FAX：018-852-3164

E-mail：washi12@ruby.ocn.ne.jp



院内には病院と同様のスタッフ名簿が掛けられている



院長室に保管されている患者さんのファイルの数々



1人の患者さんのカルテや診断書などのデータを収めたファイル。これを見れば、患者さんの情報すべてを一度に把握できる



スタッフが院内の勉強会用に作成したファイル。これもすべて院長室で保管し、誰でも閲覧できるようにしている



新しく設けられた入院室



「全員の熱意が支え」と院長が信頼を寄せるスタッフのみなさん



介護診療に使われている往診車

# 歯科衛生士の必須カリキュラム となったホワイトニング教育

学校法人 那古野学園 名古屋歯科医療専門学校



理事長 大澤昭吉 先生



歯科衛生士科教務部長  
福留和美 先生

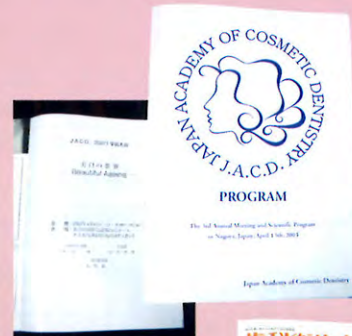
歯科医院で年々、注目度が高まるホワイトニングだが、じつは歯科衛生士の教育現場でも、重要度が増している。その現状を探るため、全国でも初めてホームホワイトニング講座をカリキュラムに取り入れた名古屋歯科医療専門学校を訪問してみた。



JR名古屋駅から徒歩で15分ほどの場所にある名古屋歯科医療専門学校



実習室で真剣に講義を聞く生徒さんたち



今回の講座前に生徒さんたちが受講した2003年ホワイトニング学会のパンフレット



レジン盛り付けの前に自分の石膏模型を確認している



知識の確認をしよう生徒さんたち

歯科衛生士の雑誌でもホワイトニング特集が組まれる



「最新機器を導入し、歯科技工士の技術向上にも力を入れています」と話す歯科技工士の佐藤先生



講座はスライドによる説明から始まる



## 他校に先駆けて、 ホワイトニング講座を開設

若い女性の集団特有のおしゃべりを楽しむ声がざわざわと響く。しかし、講義が始まるとたん、教室は静まり、空気がピンと張り詰めた。彼女たちの真剣なまなざしの先は、ホームホワイトニングを解説するスライドだ。

ここは他校に先駆け、講義と実習によるホワイトニング講座を開催した名古屋歯科医療専門学校の実習室。今年度、学校を巣立つ64名が、卒業式を目前にした今日、講師を務める先輩歯科衛生士の講義に耳を傾けている。

「約20年以上に渡り、数多くの歯科衛生士を送り出してきた我が校が、ホワイトニングを本格的にカリキュラムに取り入れることになった理由は2つあります。一つは、歯科衛生士が歯科経営の戦力として期待されるようになるにつれ、すでに歯科現場で働く卒業生から、ホワイトニングを学ぶ場が欲しいとい

う声が増えてきたこと。もう一つは、ホワイトニングの知識を身につけることで、歯科衛生士としての自立心を持ってもらうことです」と話すのは、同校理事長の大澤昭吉先生だ。

## 卒業生からの相談が 学校を動かす

「しかし、学校のカリキュラムにホワイトニングの科目がなかったこと、歯科衛生士を対象にしたセミナーが限られ、卒業後に知識を身につけるチャンスが少なかったことなどが関係し、学びたくても学べない状況が続いていました」（大澤理事長）

そこで、同校では、まず卒業生の悩みに応えるため、ホワイトニング・セミナーを開くことにしたのである。

「80名限定の1回限りの予定で告知したのですが、ふたを開けてみると、希望者が殺到。2回に分けて開催することになりました。受講生のなかには24年も前に卒業した第1期生もい

たのです」と話すのは、歯科衛生士科の教務部長、福留和美先生だ。

この反響に学校側も、社会的にホワイトニングに対するニーズが高まっていることに驚いたという。また、卒業生対象の講座の評判は、在校生にも伝わる。そして、「自分たちもホワイトニングの勉強をしたい」という声上がるように。その結果、今年度の卒業生を対象にした講座を校内で開催することにしたのである。



審美に関心が高く、熱心にメモをとる生徒さんたち

## ホワイトニングが 歯科衛生士の自立心を育てる

福留先生は生徒を送り出す側として、「ホワイトニング教育が歯科衛生士の自覚を促し、仕事に対するモチベーションの維持に役立って欲しい」と願っている。歯科衛生士の知識と技術が十二分に生かせるホワイトニングを身につけることで、仕事に対する主体性が伸ばせるのではないかと期待しているのだ。

講座の終了後、生徒を代表し、お二人に受講の感想をうかがってみた。

野々村佑子さんは、「実習先の歯科医院で先輩の歯科衛生士によるホワイトニングを見学したことはあるのですが、実際に体験してみると、レジンをしていねいに盛らなければいけないなど、知識が深まったと思います」と話す。

新海裕子さんも、「見ていただけのときと、体験してみるのでは、やはり違いますね。

就職後はさらに勉強を重ね、ぜひ職場でも実践していきたいです」と語っている。二人とも今回の講座を通じて、歯科衛生士という仕事に対するやりがいが増したようだ。



今回、受講した新海さん(左)と野々村さん(右)

## 国家試験にも登場した ホワイトニング

当初は卒業生や在校生の希望に応える形で講座を始めた同校だったが、最近では、ホワイトニング教育は歯科衛生士の必須科目という認識が強まっている。

「というのも、今年度の国家試験にホワイトニングに関する問題が出たのです。いまやホワイトニングは歯科衛生士が身につけて当然の知識なのです」(福留先生)

今年、同校で開催されたホワイトニング教育は卒業予定者を対象にした1回限りの講座(所要時間 3時間30分)だったが、今後は、半年で回数では4~5回、トータルの時間数で16時間の授業をカリキュラムに組み込む予定になっている。

## ホワイトニングが専門職としての 活躍の場を広げる

介護保険制度の開始に足並みを合わせ、同校が歯科衛生士の教育にホームヘルパーのカリキュラムも盛り込んだのは、90年代の終わり頃。それから約5年が経ち、次に訪れた大きな流れが今回のホワイトニング教育の導入だ。

「医療に携わる人間が間違った知識を持ってはいけません。生徒たちにホワイトニングが医療行為であるという認識を持たせ、正しい知識を身につけさせることは、歯科衛生士教育校としての使命です。今後、ホワイトニング教育は、ますます重要になっていくでしょう」(大澤理事長)

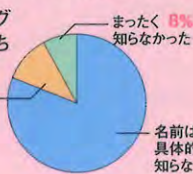
その現れが同校の講座の評判を知った他校からの問合せだ。現在、2校がホワイトニング講座の開催を検討しているという。「ホワイトニングは歯科衛生士が、従来のような歯科医師の補助的な仕事から脱却し、専門職としての役割を果たせる新しい仕事です。ホワイトニングに力を入れる歯科医院では、歯科衛生士が主役となってサロンを運営しているところも少なくありません。歯科衛生士を送り出す教育機関として、私たちは医療現場でもっとも歯科衛生士の知識と技術を生かし、役立てて欲しいと考えているのです」(福留先生)

### 「ホワイトニング実習講座」に関するアンケート結果

今回、ホワイトニング講座を受講した生徒さんたちに、以下のようなアンケートを実施しました。講座では講義だけでなく、実践的なプロセスも学習したことが、ホワイトニングの知識を深めることに役立ったようです。

① 講習前にホワイトニングに関する知識はお持ちでしたか?

名前も具体的なやり方も知っていた 11%



② 以前、ホワイトニングに関する講習会を受けたことがありますか?

いいえ 47%

はい 52%

回答なし 2%

いいえ 47%

はい 52%

回答なし 2%

③ 2で「はい」とお答えいただいた方におたずねします。今回、実習を受け、ホワイトニングに関する知識が深まったとお感じになりますか?

深まらなかった 6%

深まった 94%

深まらなかった 6%

深まった 94%

深まらなかった 6%

深まった 94%

### Profile

学校法人 那古野学園 名古屋歯科医療専門学校

- 1974年 歯科技工士養成所指定校として名古屋歯科技工専門学校を開校
- 1981年 歯科衛生士科を新設。同時に名古屋歯科医療専門学校と改称
- 1995年 文部省より「歯科衛生士が行う高齢者口腔ケア実践のための授業展開の研究(3ヵ年計画)事業」を委託される
- 1999年 歯科衛生士科にて、ホームヘルパー2級講座併修制度が始まる

住所: 愛知県名古屋市西区新道1-26-20 TEL: 052-563-2121(代) URL: <http://www3.ocn.ne.jp/~ndmc/>



## 講座を受講した卒業生と、先生にもインタビュー

名古屋歯科医療専門学校を卒業し、すでに医療現場で活躍するお二人に、ホワイトニング講座を受講しての感想を、お二人が働く歯科医院の院長先生に、現在のホワイトニング導入の様子をうかがってみた。

## 谷口歯科医院

住所：名古屋市中区錦1-11-20 大永ビル4F TEL：052-202-0080



院長 谷口 二郎先生

私の歯科医院では以前からホワイトニングを行っているのですが、オフィスブリーチングは高価な器械を必要としチェアアタイムが長く、時間がかかるため、患者さんにも私たちにも負担が大きいことが悩みでした。そんなときに出会ったのがホームブリーチングです。過酸化尿素10%が日本人の歯に適していると思いますし、厚生労働省の認可も受けているので、安心して患者さんに勧められるのがいいですね。これまで100人以上に行いました。ホワイトニングは、口腔ケアのプロである歯科衛生士が行う仕事だと思いますし、任せるべき分野だと思います。ただ、それには、基礎教育が大切です。歯科衛生士の養成学校でホワイトニングの基礎を教えられるのは、現場ですぐに活用できるので、ひじょうにありがたいですね。



衛生士 久保田 有香さん  
(名古屋歯科医療専門学校 平成12年度卒 19期卒)

谷口歯科医院では、以前からホワイトニングを導入していましたが、私自身に知識がなく、チャンスがあれば勉強したいと考えていました。

ですから、学校から案内が来たときは、迷わず自費で参加したのです。受講の感想は、「PMTCだけでは患者さんのニーズに応えられない。もっと歯を白くするには、ホワイトニングが必要」ということ。

受講から約半年が経過した今、20名ほどにホワイトニングを受けていただきました。私の場合、女性より男性が多く、「歯を白くすることで、就職の面接での印象をよくしたい」という方も、また、「タバコのヤニをとって欲しい」と希望される方にもホワイトニングをお勧めしています。自己流の勉強では、自信が持てずに、患者さんにホワイトニングをお勧めすることはできなかったと思います。

## 医)仁志会 夫馬歯科クリニック

住所：愛知県岩倉市栄町2-31 TEL：0587-66-2550



院長 長尾 学先生

ホームホワイトニングのよさを実感したのは、白すぎるメタルボンドが気になる患者さんに行ったときでした。ホワイトニングと隣接面カリエスをコンポジットレジン(BWシェード)で修復したところ、メタルボンドと同等の白さになり、患者さんに大変、満足していただけたのです。以来、口頭で勧めたり、ポスターやリーフレットを通じて患者さんに関心を持ってもらうようにしています。また、審美歯科医院としての設備とイメージを整えるため、今年8月に全面改装する予定です。それを契機に、私とスタッフ全員が力を合わせ、ホワイトニングの施術数を増やすつもりです。歯科衛生士がセミナーを受講し、実践的な知識を身につけるのは、そのための強力な戦力になると思います。



衛生士 日下部 周子さん  
(名古屋歯科医療専門学校 平成14年度卒 21期卒)

私自身、自分の歯を白くしたいという気持ちから、ホワイトニングには以前から興味がありました。そこで、学校からセミナーの案内が来たときは、迷わず参加することにしたのです。

実際に受講した感想は、なんといっても仕事に役立つ実践的な話が聞けて参考になったという点でしょう。自分のマウストレーが作成できたのもよかったです。受講後、間を置かず、自分の歯でホワイトニングを試してみたところ、2週間ほどで望んでいた白さを得ることができました。

現在は患者さんにもホワイトニングをできるだけお勧めしているのですが、まだ抵抗感があるのか、断られることもあります。勧めるタイミングや説明のしかたなど、まだまだ学ぶことがたくさんあると実感しているところです。

# 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.4 September 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