

Care & Communication

ケア&コミュニケーション

C O N T E N T S

DOCTOR'S TALK



P1-2

審美修復を重視した治療と専門医のネットワークを
駆使し、質のよい治療を徹底

吉田歯科医院 吉田 康二 先生



P3-4

THE FRONT LINE

女性の感性が生きる補綴物を目指し、
技術に磨きをかける

Show Dental 根岸 由紀子 さん

INSIDE REPORT



P5-7

大型施設のスケールメリットを生かし、
総合的な歯科医療を実践

医療法人 東京堂 港町歯科クリニック 佐藤 暢也 先生

審美修復を重視した治療と専門医のネットワークを 駆使し、質のよい治療を徹底

吉田歯科医院 院長 吉田 康二 先生



吉田康二 院長

吉田歯科医院があるのは下町の情緒漂う住宅街。
駅から徒歩約15分のビルの2階にあり、歯科医院としては不利な場所のように思える。
しかし、開院当初から、予約待ちの患者がいるほどの盛況ぶりだ。
その秘訣をうかがいに、患者から絶大な信頼を寄せられている同医院を訪問してみた。

患者数は少なく、 専門に徹する治療方針

「足の便が悪い場所で患者数は少なく、自分ができる範囲外の治療は他の専門医に任せる。これが私の考える歯科医療です」

歯科経営の常識を覆すような方針を持つ吉田康二院長が開院したのは、平成8年のこと。昨年のリニューアルでは、治療方針をより徹底させたいと、ユニットを3台から2台に減らす決断もしている。吉田院長が前述のような治療方針を持つようになったのは、開院から間もなくのことだ。

「勤務医の経験や勉強会を通じて、全體的な視野から治療ができる歯科医院を目指したいと考えていました。その実践に踏み切るきっかけとなったのが、『くれなみ塾』（内藤デンタルオフィス院長・内藤正裕先生主催）の受講だったのです」

勉強会への積極的な参加を通じ、吉田院長は治療方針への自信を深める。そして、治療方針を患者さんに理解してもらうまで3年は必要と覚悟していたが、実際には開院から数ヶ月で自費診療の患者がコンスタントに増えるようになったのだ。

「MI」の重視で患者の満足度をアップ

とはいえ、特別に自費診療の患者を優遇するような経営を行っているわけではない。むしろ、吉田院長は、「保険と自費の患者さんを区別して考えてはいない」と言う。

にも関わらず、自費診療率が高いのは、MIを重視し、ひじょうに丁寧な保険診療を行っているからだ。もっともよい例がダイレクトコンポジットレジンを用いた審美修復である。

CR充填のなかでも、ダイレクトコンポジットレジンとは、さまざまな色を丁寧に積み重ねる治療のため、時間がかかる。経営面から考えれば、効率がよいとはいえない。しかし、確かな技術で取り組み、保険適用の材料でも自費診療に匹敵する審美修復を行うことが可能だ。

「とくに審美修復を求める患者さんは、デリケートな上に、求める治療のレベルが高いものです。そうした患者さんを満足させるには、信頼関係が大きく影響します。そこで、可能な症例に限られますが、時間はかかっても、できる限りの技術を駆使して、保険診療で美しい歯にする。そうすれば、患者さんは喜び、歯科医師との絆は格段に深まります」

そして、しっかりした信頼関係を築くことができれば、患者も自費診療の必要性を受け入れやすくなる。この絆の強さが吉田歯科医院を支えているのである。

質のよい医療を求める中高年の女性

吉田院長の診療方針が受け入れられた理由には、もう一つ、ターゲットを絞ったことも関係している。

「小児歯科は専門外だったこと、開院前のリサーチで、近隣に中高年が多いことが分かっていました。そこで中高年、それも女性を主な対象にしました。女性は子育てが一段落すると自分に意識が向き、多少、お金がかかっても、長年の悩みだった歯をきれいにしたいという気持ちが生まれるものです。そうした患者さんにこそ、私の存在意義があると思ったのです」

加えて、インプラントがからむケースなど、開業医では難しい症例を積極的に扱うようにした。そして、院外の専門医とチームを組み、治療にあたるスタイルを提供したのである。

また、プライベートデンタルの機能にも気を配った。たとえば、患者さんが重ならないように予約時間を調整したり、アロマポットから香りを漂わせ、歯科独特の匂いをやわらげるなど、院内のあちこちに工夫をこらしている。こうした配慮も口コミで患者数を増やすことにつながったのである。



玄関前のコーナーにも香りのよいポプリを飾り、患者さんの緊張感を和らげている



2台のうち、医院の奥に設置されているユニット。治療は主にこちらで行う



もう1台のユニットの壁には、院内を明るく見せる間接照明を設置

コーディネーターとしての役割も果たす

診療方針のうち、「専門に徹する」部分を実践しているのが、インプラントや根管治療など、吉田院長の専門である補綴以外の分野を大学病院など、他院の歯科医師に任せていることだ。「幅広く勉強することも大切ですが、私は、質の高い治療を患者さんに提供するため、専門外は信頼できる先生に任せ、コーディネーター的な司令塔の役割を果たしたいのです」

歯科医師が多い東京ならではの方法ともいえるが、患者との強い信頼感がなければできない。吉田院長は専門医に任せるメリットを患者に十分、説明するだけでなく、治療現場に立ち合うなど、きめこまかなサポートに心を配っている。また、勉強会等を通じて、数多くの歯科医師と知り合い、ネットワークを築くことにも力を入れているという。

さらに現在、吉田院長は技術を磨き、後輩を育てる場として、「I.E.P.O」というスタディーグループを共同で運営。将来は実習ができる研修所を作りたいという夢も抱いているようだ。

「歯科医療が細分化・高度化し、従来のような一人の歯科医師がすべての治療を行うことが困難になってきています。今後は発想を切り替え、歯科医師同士が手を結び、専門に徹した治療を行うことが重要になるでしょう。この手法が本当にいいのか悩んだ時期もありましたが、今は私が目指す患者さん本位の治療の追及には欠かせないと考えているのです」

Profile

吉田 康二 先生

●1960年 福岡県生まれ ●1987年 城西歯科大学(現・明海大学) 歯学部卒業 ●1996年 吉田歯科医院開院 ●2000年 スタディーグループ「I.E.P.O」共同設立 ●「くれない塾」ティーチングスタッフ

吉田歯科医院

住所：東京都墨田区千歳2-9-11-2F TEL：03-5624-2555



受付は木製のカウンターやインテリアで温かみのある雰囲気演出

遊び心があるデザインのカメラの収納棚



パステルカラーのキャビネットが診療室をやわらかい雰囲気に



洗面台はクリーンなイメージのガラス製を使用

ダイレクトコンポジットレジンによる吉田先生の最新症例

case
1

Direct composite restoration Combination case

(材料:4Seasons/ivoclar vivadent社)



50歳女性・上顎前歯部の審美障害を主訴として来院。1歯にclassIII、classIV、classVが混在するケースは全ての手技を習熟せねば、満足する結果を得る事は難しい。



D:A2 ES:A1.XXL ET:C 使用
様々な色を重ね充填する事で本来の色調を再現出来る。

case
2

Direct composite restoration ClassIII case

(材料:Filtek Supreme/3M社)



46歳女性・隣接面のカリエスにより食物が詰まりやすいとの事で修復を希望。このケースで難しい事は、サブジンジバル・カンツアーをいかに作り上げるかである。



出来るだけ唇面の遊離エナメル質を残しシェルとして使用することで充填操作が容易になる。



ClassIIIのケースで難しいのは隣接面の処置、研磨及び舌側面の形態をいかに天然歯の様にカービングするかである。

case
3

Conservative Bleaching case

(材料:Filtek Supreme/3M社)



28歳女性・上顎歯部の変色を主訴として来院。



まず、インターナルブリーチングにより歯牙の明度を上げて行く。



唇側のエナメルを触らない利点はベニヤやオールセラミックスの様に煩雑な手技を必要としない為、シンプルな事である。



舌側面の形態も天然歯を模倣し、仕上げる事は力学的にも重要な事である。

女性の感性が生きる補綴物を目指し、 技術に磨きをかける

Show Dental 歯科技工士 根岸 由紀子 さん



根岸由紀子 さん

歯科技工士の世界にも、女性の姿が目立つようになってきた。細やかな観察力を生かし、ハイレベルな補綴物を作る女性も珍しくない。根岸さんは、そんなトップクラスの歯科技工士として活躍する女性の一人。今の技術に満足することなく、つねに上を目指す姿は、後輩の憧れと目標にもなっている。

労働時間が長いこともあり、Show Dentalでは居心地のよさと作業のしやすさを重視。照明は無影灯を使用

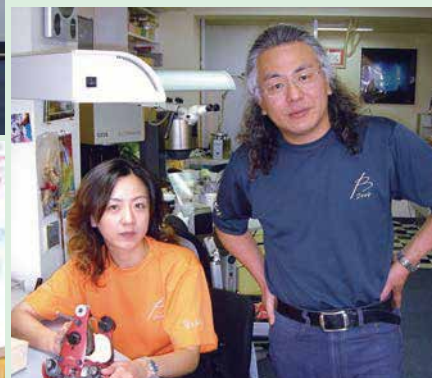
作業に熱中し、徹夜をしてしまうことも少なくないと話す根岸さん



作業の合間に自転車で気分転換をすることもあるという



作業中のデスク。広々と機能的に優れた作業スペースが確保されている



「ブランド力ではなく、技術力で歯科医師にセレクトされることが、これからの歯科技工にはより重要になる」と話す山本氏

軽い気持ちから 歯科技工の世界に入る

職業に男女差はないとはいえ、生理的に男性より体力が劣る女性にとって、歯科技工は決して楽な仕事ではない。しかし、そんな思い込みを軽々とくつがえしてくれるのが、Show Dentalの歯科技工士、根岸由紀子さんだ。華奢な体ながら、作業が深夜に及ぶこともいとわず、自分にしかできない補綴物を作りたいと、日々、研鑽を重ねている。

いまや日本でもトップレベルの技術を誇る根岸さんが、歯科技工士になり、しばらくの間は、「プチ浦島太郎」状態だったという。

「私が歯科技工士を目指したのは、母のアドバイスがきっかけでした。どんな職業かもよく分からないまま、これからは女性も専門技術を持っていたほうが良い、という軽い気持ちから歯科技工の世界に入ることになったのです」

転機は山本尚吾氏との出会い

根岸さんに転機が訪れたのは、1999年のこと。歯科技工士としてキャリアを積み、自信もついた頃だった。

「セラミックスのセミナーで現在の上司であり、Show Dental代表である山本尚吾氏に出会い、彼が製作した補綴物を見て、ショックを受けました。形も色も私が知っている補綴物とはまるで違っていたのです」

じつは山本氏は世界でも著名な歯科技工士であり、国内はもとより、海外の歯科医師から製作を依頼されるほどの技術を持っている。天然歯と見まごうような色彩と形状を持つ山本氏の補綴物に、根岸さんは今まで想像もしなかった新しい世界があることを知ったのだ。

「当時、私が勤めていたのは独立のラボラトリー。セラミックスの製作を任されていたのですが、心のどこかに雇われている身という意識があったのだと思います。補綴物が患者さんの口腔内

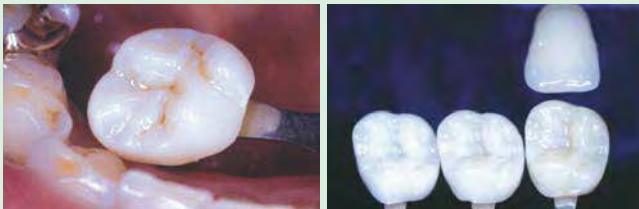
でどのようにセットされているのかを見る機会がなかったこともあり、歯科医師がOKであれば、仕事は終わりという意識があったんですね。それが山本との出会いによって、大きく変わりました。どのような見方をすれば、彼のような補綴物を製作できるのか、彼に匹敵する補綴物が作れるようになったとき、どれほどの満足感が得られるのか、と私の職人魂に火がついたのです」

補綴物との格闘から、製作の奥深さを知る

のんびりした性格と言う根岸さんが、仕事に対する情熱は人一倍だ。セミナー後、早々に山本氏を訪ね、毎日のようにラボラトリーを見学。そして、半年後には、山本氏のもとで働くようになったのである。



論文は、「QDT (Quintessence of Dental Technology)」の2005年3、4月号に掲載。写真は4月号の掲載ページ



白歯用のシェードガイド、前歯用のシェードガイドと比較した場合、実際に口腔内にセットしたときに色合いの差が出ることがある

「山本が気さくな人柄だったことや刺激的な人との出会いもあり、ラボラトリーに行くのが楽しくて仕方がありませんでした。毎日が発見の連続で、あれも知りたい、これも知りたいと、知識欲を満たしたい一心で通っていましたね」

と、根岸さんは笑う。山本氏も根岸さんの熱意には舌を巻いたと話す。しかし、そんな根岸さんも、実践では悔し涙を流すことが少なくなかった。山本氏から任された補綴物が、どうしても理想通りに製作できないのである。

「ハイブリットレジンでインレーを製作するよう指示されたときのことです。私なりに自信を持ち、指示書に記載されたシェードの材料を使えば、その通りに作れると疑問も持たずに製作していました。ところが、それが甘かったことに気づかされたのです。山本の考え方は、ひじょうに絵画的です。シェードの材料は絵の具であり、形成された支台に見たもの、感じたものを積み重ねることで、天然歯に近い立体的な色彩と形態を再現することが可能になるのです」

感性を生かしながら、人間の体の一部としての温かみを持つ補綴物を製作すること。その難しさを根岸さんは補綴物との格闘を通じて、痛感することになったのである。

ステップアップにつながった論文発表。新製品ツールの開発も!

2003年、根岸さんは飛躍の年を迎える。山本氏のすすめで、歯科医師との共同研究を論文発表することになったのだ。「論文制作は本当に大変でした。でも、文章をまとめることで、日々の作業を注意深く観察する大切さを知り、そこから新たな発見が生まれるという貴重な経験ができました。小さな発見と疑問が、のちに大きな課題に発展することがある、ということを教えられたのです」

2005年にも論文を発表し、これらの経験が形となったのが、販売が予定されているオリジナルのシェードガイドフォームだ。従来の前歯のシェードガイドでは、白歯とあわせるときにズレが生じる可能性がある。そこで、歯科技工士がオリジナルの白歯用シェードを簡単に作れるよう、原型となるフォームを考え出したのである。

現在、根岸さんはShow Dentalが事務局となり、歯科医師と



2004年開催の東京デンタルショーでのセミナー風景。Kerr, サイブロンデンタルのハイブリットレジン belle Glass NGのデモンストレーションを行った



根岸さんが開発し、発売が予定されている「シェードガイドフォーマー」(発売元:サイブロン・デンタル(株))。透明なラバー製で光の透過があり、フォーマーに光重合レジン詰めて光重合することが可能。レジン製のカスタムシェードガイド(写真右)が容易に製作できる。咬合面のフォルムは咬合するように作られているので、光重合レジンのみではなく、即時重合レジンを用いて白歯部TEKを製作したり、白歯部のWAX-UPをすばやく行うことも可能だ

歯科技工士の交流の場である「Voce Ceramist Club」の運営に携わっている。また、セミナーの講師として後進の指導にも積極的だ。

「歯科技工の仕事は過酷ですが、女性でも十分、こなせる職業です。そして、女性だからこそ、感性を生かせる職業だとも思っています。これからは今まで以上に、後輩の女性たちにも元気を与えるような、私らしい、やわらかく優しいインパクトのある補綴物の製作に取り組んでみたいですね」

Profile

根岸 由紀子 さん

- 埼玉県出身
- 埼玉歯科技工士専門学校卒業
- ラボラトリー勤務を経て、1999年、山本氏が代表を勤めるShow Dentalに勤務
- Voce Ceramist Club理事メンバー

Show Dental

住所：東京都新宿区市谷薬王寺町65 共同計画ビル7F
TEL：03-5225-3654

入り口はこじんまりしているが、建物そのものは、かなりの奥行きがある



待合室となるエントランス。受付のそばには、チャイルドコーナーもある

グレーとアイボリーを基調にパープルをアクセントにした診療エリア



仕切りの機能も持つキャビネットの内側から見た診療エリア。7台のユニットが整然と並ぶ

カウンセリングエリアには、治療計画等の説明に必要なパソコンや資料も備えている



歯科医院の2階には技工室も完備。3人の歯科技工士が働いている

大型施設のスケールメリットを生かし、総合的な歯科医療を実践

医療法人 東京堂 港町歯科クリニック理事長 佐藤 暢也 先生



佐藤暢也 院長

敷地面積450坪、建坪170坪もの大型医院で、総合的な歯科医療を展開する秋田市の港町歯科クリニック。予防専門の会員制クラブを設けたり、インプラントの専門センターを併設するなど、つねに次の時代を見据えた経営戦略を展開している。そこで、昨年末にリニューアルを終えた同医院をたずねてみた。

マンションの1室からスタート

港町歯科クリニックを訪問する人は、誰もが個人経営の歯科医院とは思えない規模の大きさに驚く。広々としたエントランスや7台のユニットが並ぶ診療エリア、予防歯科の専門エリア、カウンセリングエリアがあり、さらに専用オペ室を持つインプラントセンターも併設している。

「1988年に開院したときから、目指したのは、歯科医師の複数制による総合歯科治療でした。そのためには、やはりある程度の規模の大きさが必要だったのです」

と話す佐藤暢也理事長だが、開院時から大規模だったわけではない。始まりは現在地に近いマンションの1室だった。「私の父も歯科医師でしたが、場所も経営もまったく別。受け継いだのは東京堂の屋号だけです。ですから、場所の選定から資金繰り、患者さんの獲得と、一からのスタートでした」

規模の拡大を見据えた勉強を続ける

開院当時、同医院の周辺には、まだ保存や補綴など一般的な治療を求める患者さんが多かった。そのため、ユニット4台をフル活動させ、患者さんのニーズに応える診療で十分、経営が成り立っていたという。

「とはいえ、すでに歯科医師が過剰になる時代が訪れることは

明らかでした。現状に甘えず、マーケットを広げる次の手が必要という危機感は強かったですね」

そこで、佐藤理事長は診療を続けながら、矯正やコーヌステレスコープデンチャー、インプラントについて、それらの分野を得意とする大学病院で専門を深める勉強を続けた。そして、矯正とコーヌステレスコープデンチャーについては、マスターすると同時に実践。少し遅れて1994年頃からインプラントも診療に組み入れていったのである。

移転に踏み切る決断をさせたスケールメリット

現在地に移転したのは、1996年。患者数も順調に増え、手狭になったことがきっかけだ。だが、移転先を探す際、佐藤理事長が想定したのは、現在地より狭い場所だった。

「今の場所は希望より3倍も広く、全部はとても無理と考えていました。しかし、分割での販売はしてくれないと言う。先駆的な経営をされている先輩の先生方に相談すると、スケールメリットを生かすようにアドバイスされたんですね。規模が大きくなれば、それに見合っただけで患者数も増えたと。歯科の総合病院を目指し



患者さんへのサービスの一つとして、定期的に会報も発行している

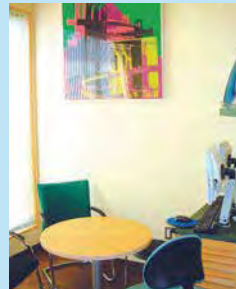
広い院内が一目で分かるように、案内図が受付に貼られている



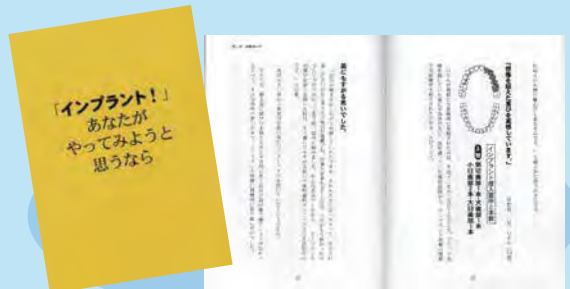
インプラントセンターの入り口。間接照明を使うなど、一般の診療エリアとは違うやわらかな内装にしている



オペ室は2つ。センタールーム1は主に手術室として、2は上部構造部を作るための補綴処置室として使用



インプラントのカウンセリングコーナー。説明用のパソコンや資料を備えた、待合室としての機能も持つ



患者さんの理解を深めるため、インプラントを解説した冊子も作成

(A5判/64ページ)

ていましたし、資金繰りには苦労しましたが、プレッシャーをチャンスに変えてみようかと決断したのです」

この狙いは成功し、患者数は増加。歯科医師8人を含め、30人ものスタッフを抱える大規模歯科医院に成長したのである。

とくに患者数を伸ばす要因の一つになったのが、予防専門の会員制クラブ、「エクセレンスクラブ」(詳しくはP7参照)だ。クラブを始めて4年になるが、年々、会員は増加。現在は2300人を超えるという。

リニューアルで院内にインプラントセンターを設ける

「理想の診療スタイルには、ほぼ近づいた」という佐藤理事長だが、その視線はつねに未来を見据えている。その一つが昨年12月に行った大々的なリニューアルだ。銀行から多額の借入れが必要になることから、リニューアルの時期と内容について検討に検討を重ねたため、構想から着工まで3年もの月日がかかったという。

今回のリニューアルでは、ノードリルの予防エリアの設置やデジタルX線とLANの導入によるデジタル化に加え、もっとも力を入れたのが、インプラントを専門に行う「インプラントセンター」を増築したことだ。

「インプラントでは、高度な技術による適切な治療はもちろん、費

用に見合った治療環境を提供することも大切なポイントです。そこで、一般の診療エリアとはスペースを分け、専用の玄関やトイレ、パソコンや資料を完備したカウンセリングスペースを設置するなど、患者さんへのサービスを向上させたのです」

後進の育成にも力を入れる

港町歯科クリニックの場合、歯科医師の複数制を採用しているため、技術レベルの均一化が一つの課題となっている。本人に考えさせながら、自分なりのマニュアルを作成させたり、患者に行った説明を佐藤理事長の前で再現させ、問題点を指摘するなど、さまざまな試行錯誤を重ねながら、技術力とコミュニケーション力のレベルアップを図っているという。

「これからは、自分が築き上げた歯科医師としての知識なり、経験なりの財産を後輩たちに伝えていく時期に入っていきいのではないかと考えています。歯科の世界にはまだまだ発展の可能性が埋もれています。後進の育成も大切にしながら、私にしかできない歯科治療を追及していきたいですね」



機器類には管理担当のスタッフネームを貼り、責任の所在を明確にしている

Profile

佐藤 暢也 先生

●1985年 北海道大学歯学部卒業 ●同年 医療法人仁友会 日之出歯科診療所(札幌)勤務 ●1988年 医療法人東京堂 港町歯科クリニック開業 ●1996年 現在地に移転 ●2004年 リニューアルとともに「インプラントセンター」を設置 ●日本歯内療法学会(JEA)認定指導医・理事 ●米国歯内療法学会(AAE)国際会員 ●LIGHTSPEED公認インストラクター(根管治療) ●国際インプラント学士会(ICOI)認定指導医(=専門医:Deplomate) ●日本口腔インプラント学会 北海道・東北支部 理事 ●ACADEMY OF OSSEOINTEGRATION(AO:米国インプラント専門学会)正会員 ●秋田インプラント臨床研究会 副会長 他

医療法人 東京堂 港町歯科クリニック

住所: 秋田県秋田市土崎港中央3-5-40 TEL: 018-857-1040 HP: <http://www.minatomachi-dc.jp/>



予防エリアに通じるエクセレンスクラブのドアの横には、デンタルケアに関する商品が数多く並べられている



予防エリアのチェアは3台。タービンのないスペースを作ることで歯科医院への恐怖心をやわらげている



毎月、会員に発送される「エクセレンスクラブ通信」



希望する会員を対象に、健診時の口腔内の様子など、健康管理の記録や情報がまとめられるパンダーも有料で配布 (子供用、大人用あり)

歯科経営を支える予防専門の「エクセレンスクラブ」

80%ものリコール率を誇る

港町歯科クリニックで欠かせない存在となっているのが、予防専門の会員制クラブ「エクセレンスクラブ」だ。リコール率を引き上げる目的でスタートしたのは、2002年。治療が終了した患者さんを中心に構成されている。

「開院当時から、ハガキを出して定期健診を呼びかけていたのですが、リコール率がいまひとつでした。そこで、試行錯誤の末に考え出したのが、会員制のクラブ。それも入会時に会費として1000円をいただくことだったのです」

予防専門のクラブは珍しいが、無料が多いなか、エクセレンスクラブの有料制は冒険ともいえる。しかし、この「お金を払う」という能動的な行為が、患者の予防意識を刺激することに役立っている。その証拠に、クラブの設立前は20%程度だったリコール率が、徐々に上向きを示し、現在では80%強にまで上昇。定期健診に訪れる患者数は月間500人を数える。

「2年目以降は無料にしていますから、会費を払うのは入会時だけ。でも、お金を払うということは、予防に本気に取り組む意欲があるということです。また、予防歯科に関心を持つ、いいきっかけにもなるのです」

入会の鍵を握るオリエンテーション

エクセレンスクラブに入会すると、毎月、会報が送られてくる。記事はすべてスタッフが考えたものだ。

「しかし、リコール率を上げるためには、会報だけのつながりは弱い。歯科衛生士によるフォローが欠かせません。なかでも、大切なのが、入会時のオリエンテーションです」

なぜリコールが必要なのか、落ち着いて話ができるカウンセリングエリアで、しっかりと患者に説明する。この時点で納得してもらえるかどうか、リコールにつながる患者かどうかを見分ける一つのフィルターになるのだという。

また、受付から予防エリアに通じるドアにエクセレンスクラブのプレート掲げ、会員制を強調。会員の自尊心をくすぐる工夫も考えられている。

「これからの歯科医院は健康な人も対象と考へ、需要を自分で作っていく必要があります。その一つが、予防歯科に力を入れることです。数多くの患者さんに予防歯科の必要性が浸透すれば、単に自分の歯科医院の経営が楽になるだけではありません。地域医療に貢献できます。そして、地域全体の歯科マーケットを広げるメリットも生まれるのです」

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.7 September 2005 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

●本誌に記載された個人の氏名・住所・電話番号等の個人情報の悪用を禁じます。●本誌の記事・写真・図版等を無断で転載・複製することを禁じます。