

# Care & Communication

ケア&コミュニケーション

C O N T E N T S

P1-2		INSIDE REPORT	明確な目標を立て、夢を次々と実現させる若々しい歯科医院 アップル歯科クリニック 院長 吉見 哲朗 先生
DOCTOR'S TALK		P3-4	細分化する歯科医療の現状を見据え、口腔外科専門に特化 野阪口腔外科クリニック 院長 野阪 泰弘 先生
P5-7		THE FRONT LINE	ユニークな2人院長体制で予防重視の歯科医療を展開 かみきたデンタルクリニック 上松 文裕 院長先生 東條 方厚 先生



合併のため、移転した銀行跡に入居し、リニューアルオープン。再利用した看板は遠くからでもよく目立つ

銀行が入居していた頃の建物



銀行の隣にあった旧医院

ホテルのフロントを彷彿とさせる受付



待合室もゆったりとしたラウンジ風

## 明確な目標を立て、夢を次々と実現させる 若々しい歯科医院

アップル歯科クリニック 院長 吉見 哲朗 先生

歯科医院のイメージを変えたいと、若々しいアイデアでサービスと医療の充実を図っているアップル歯科クリニック。開業から今に至る道のりをうかがってみた。



吉見 哲朗 院長

### 「らしくない」歯科医院を作りたい

「5年後に開業する」

大学を卒業するとき、吉見哲朗院長は同級生の前で、そう宣言したという。そして、言葉どおり、5年後の29歳のときに開業。2年後の昨年には、開業した場所の隣にある銀行跡の建物へ移転。次々と夢を実現させている。

吉見院長が目指すのは、「らしくない歯科医院」だ。固定観念にとらわれず、患者が喜ぶ歯科医院を目標にしている。「歯科医院にマイナスイメージを持っている患者さんは多い。怖くて待合室から逃げ出してしまったと話す患者さんがいるくらいです。そんなイメージを変え、楽しく、気持ちがよく、遊び心がある場所にしていきたいんです」

と話す吉見院長のイメージを一つの形にしたのが、移転後、リニューアルオープンし、高級ホテルのようなデザインで統一された現在の院内だ。それだけでなく、院長をはじめ、スタッフのスタイルも白いポロシャツに黒いパンツと、若々しい。「歯科

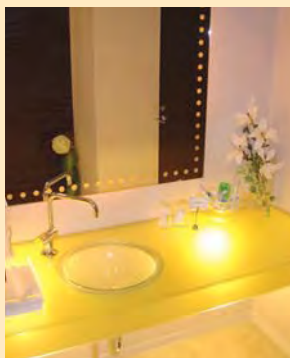
医院」と言われなければ、まるで人気のホテルかヘアサロンのようだ。

### 患者との距離を縮めるイベントの開催

オリジナリティのあるアイデアは、サービス面でも展開されている。なかでもハローウィンやクリスマスなど、季節に合わせて行われるスタッフ手作りのイベントは、患者からの人気が高い。

イベントによっては、通院患者以外にも対象を広げることがある。先日は漫談の会を開いたところ、80人も集まったそうだ。以前の場所に比べ、広くなったからこそ、できるサービスである。「敬老の日にスタッフがマッサージサービスをしたところ、ほとんど話をしなかった患者さんが、堰を切ったように話し始めたんです。イベントは患者さんとの距離を縮める効果があるんですよ」

また、思いついたアイデアは、すぐにやってみる。そのチャレンジ精神が、院内の雰囲気への盛り上げにも役立っているという。



やわらかい色調の洗面所



子どものプレイコーナーも完備



予防の啓蒙や治療の説明用パンフレット

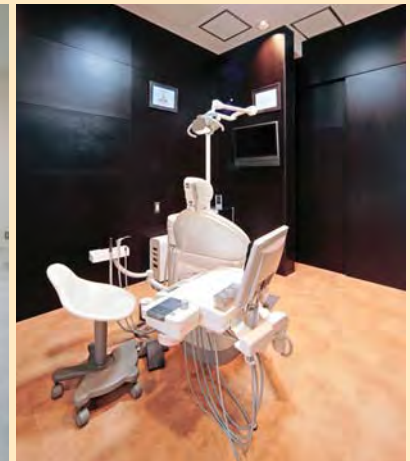
予防専用コーナー。ユニットは2台



いちばん奥にあるユニットコーナー



個室のユニットも用意している



「僕らの仕事はややもすると、ルーチンワークにおちいることがある。でもイベントがあると、気持ちに張りが出て、仕事にメリハリがつく。スタッフも若いだけに、その効果は大きいですね」

### 予防歯科にもオリジナルのアイデアを盛り込む

現在、医療面ではインプラント、矯正も含めた全顎治療のスペシャリストをめざしている。中でも力を入れているのは、予防だ。団地内に立地していることもあり、幅広い年齢の患者が集まる。地域医療の充実のためにも、手厚い予防サービスは必須だ。

「うちの歯科医院のキーワードは、『HAPPY LIFE』。いつまでも健康できれいな口を維持することで、幸せな人生を送っていただきたいのです」

そのために、同歯科医院では、治療に入る前に位相差顕微鏡を使い、口腔内に潜む細菌を患者に見せたり、オリジナルのパフレットなどを使い、担当の歯科衛生士が予防とメンテナンスの大切さを説明する。患者によっては、ペリオのリスクテストを行うこともある。この検査基準表の項目はオリジナルだ。(表1参照)また、トリートメント・コーディネーターが積極的にカウンセリングを行う。そしてさらに、歯科医師が予防も視野に入れながら、詳しい治療方針の説明を行う。

「質のよい予防のためには、歯科衛生士の力が欠かせ

ません。今以上に内容を充実させるためにも、意欲のある歯科衛生士さんが欲しい。今、その人材を求めているところなんです」

### 明確な目標を立て、頻繁に目にすることで現実にしていく

「将来的には、規模を大きくするだけでなく、複数の歯科医院とゆるやかなネットワークを作り、アップル歯科クリニックをブランド化したい。研修施設としての機能も充実させたい」

と、次々と壮大な夢を熱く語る吉見院長。そのパワーは、具体的な目標を立てることから生まれている。吉見院長は1年先はもちろん、5年後、10年後の自分と歯科医院の姿も目標として明確に持っているという。1年後の目標を書いた紙を見せてもらうと、「自院の現状を客観的に理解する」「自院の強みを考える」「選択する戦術の目的を明らかにする」「リスクを考える」などの項目に沿って、現状と将来の展望が具体的に数字を交えて書かれている。

「紙に書き出すことが重要です。そして1枚の紙にまとめ、目につくところに貼っておくんです。すると、目標を立てた頃は無理かもしれないと思っていたことが、1年経ってみると8割はできています。単純な方法に思えるかもしれませんが、現実目標を明確に書いている人は意外に少ない。客観的に目標を見る機会を持つことは、夢の実現のためにひじょうに重要なんです」

目標を立てるときは、やりたいことを全部、盛り込む。そして、セミナーなどの勉強の機会は逃さず、積極的に人に会う。自分ができることはすべてチャレンジする吉見院長の前向きな姿勢が、アップル歯科クリニックに活気を与えているといえそうです。

歯周病の進行度のチェック表

歯周病の進行度	軽度			重度
■ 検査基準				
歯周ポケット	3~4mmが多い	5~6mmが多い	6mm以上がある	
パナベリオ判定	陰性(無色)	弱陽性(薄い青色)	陽性(青色)	
歯の動揺度	なし	動揺1が多い	動揺2が多い	動揺3がある
骨の吸収度				
顕微鏡での歯の状態	少ない	少ないが活発	多い	スピロヘータがいる
口腔内の環境(捕獲物の不適合)	ない	少しある	多数歯ある	
歯ざしり	ない		ある	
歯並び	良い	少し悪い	悪い	
ブラークコントロール	良い	少し付着	半分くらい付着	全体に付着
喫煙	ない		ある(本/1日)	
定期検診の有無	3~4ヶ月に1回	半年に1回	1年に1回	していない
総合判定	軽度	中度	重度	

### Profile

#### 吉見 哲朗 先生

- 1999年 徳島大学歯学部卒業
- 医療法人歯友会赤羽歯科(東京)、うしじま歯科(神戸)等で勤務医を経験
- 2004年 アップル歯科クリニックを開業
- 2006年2月 IOCIインプラント学会認定医取得
- 2006年6月 隣接地に移転・リニューアルオープン
- 日本口腔インプラント学会
- 日本歯周病学会
- アンチエイジング(日本抗加齢)学会
- 日本顎咬合学会
- 臨床研修指導医

#### アップル歯科クリニック

住所: 兵庫県明石市大久保町高丘3-3-1  
TEL: 078-935-4182 HP: <http://www.apple-dental.jp/>



表1: 歯周病の進行度のチェック表。原因がどこにあるかも分かりやすい構成になっている

# 細分化する歯科医療の現状を見据え、 口腔外科専門に特化

野阪口腔外科クリニック 院長 野阪 泰弘 先生



野阪泰弘 院長

医療技術の高度化により、歯科でも専門の細分化が進んでいる。

その一つが口腔外科専門の歯科医院の登場だ。昨年、開業した野阪口腔外科クリニックに、一般歯科との連携システムや患者サービスのポイントなどをうかがってみた。

野阪口腔外科クリニックの心臓部とも言えるオペ室



診察室。カウンセリングはここで行う



いまやインプラントに欠かせないCT

オペ室の奥にある手洗い場

## 理想の口腔外科医院を目指して開業

「体の反応は嘘をつかない。そこにやりがいを感じる」

なぜ口腔外科を専門に選んだのかという質問に、野阪泰弘院長はこう答えた。自分が行った治療によって、体が備えている治療力が蘇り、治る過程を実感できるところに魅力を感じるという。

そして、キャリアを積むうちに、「理想とする治療を、自分なりのスタイルで追及したい」という思いが強くなり、開業を決意。

「開業に不安がなかったと言え、嘘になります。しかし、一般歯科も行えば、自分が得意な分野に集中できないまま、忙殺されてしまう。悩んだ末に、インプラントの外科手術を中心にすれば、なんとか成り立つのではないかと考えたのです」

幸い、大阪からも神戸からも交通の便のよい場所に開業したことで、順調なスタートを切ることができた。

「一般歯科治療をなぜしてくれないのか、という患者さんからのクレームを予想したのですが、結果はゼロでした。99%が紹介

であることと広告を出していないこと、医院名から歯科の表記をはずしたのがよかったようです」

## カウンセリングと一般歯科との連携を重視

訪れる患者のうち、もっとも多い症例はインプラント。次いで拔牙や嚢胞摘出術が続く。紹介元の一般歯科の医師から説明は受けているものの、患者の恐怖心は強い。

「なによりも重視しているのが、患者さんの不安感や恐怖心をやわらげることです。そのため、初診時は全員、1時間のカウンセリングを設けています」

インプラントの患者であれば、インプラントの歴史や原理、メリット、デメリットから始まり、現在の症状、インプラントの必要性までじっくり説明する。治療の必要性が納得できれば、恐怖心や不安感がやわらぐからだ。

患者を紹介してくる一般歯科との連携も重要だ。提携先は30施設ほど。提携医からの紹介や野阪院長が講師を務めるセ

セミナーで知り合った歯科医師などが多い。

「治療内容は、インプラントならCT撮影のみ、骨造成術のみ、インプラント埋入術まで、上部構造までと紹介医の希望に合わせて決めています。また、上部構造を紹介医が担当する場合でも、治療後は必ず患者さんに受診してもらい、状態を確認します」

手術日は、できるだけ紹介医が立ち会えるように調整している。紹介医も同席することで、歯科医師の間で症例の確認ができるだけでなく、患者の安心感が違って来るからだ。

「わざわざ紹介医が足を運んでくれたと喜ばれますし、その後の一般歯科への移行もスムーズになります」

## 10年間保証と料金の文書化で安心感を与える

野阪口腔外科クリニックでは、患者に安心感を与えるために、インプラントの10年間保証と価格明細の明文化も行っている。

「インプラントでは治療後、上部構造の一部が欠けるなどのトラブルも考えられます。どこまで治す必要があるのか、治せるのかを文書化し、治療前に伝えておけば、再治療の必要が出てきたときに、医師、患者さん共に安心して治療にあたることができます」

保証期間を10年に設定したのは、野阪院長の経験から、そ

### インプラント治療の10年間保証について(抜粋)

- インプラントの補綴物を装着してから10年間は、インプラント治療を行った部位にトラブルが発生した場合、無償で同部の再治療を行います。(例)平成17年11月1日最終補綴物装着→平成27年10月31日まで保証
- 再治療後は、さらに10年間の保証を行います。
- インプラントは体の反応を利用した治療ですので、再治療に伴う肉体的および精神的苦痛に対する保証はできませんので、ご了承ください。
- 対象者:以下のすべてに該当される患者様のみ
  - ①当院でインプラントの治療を受けた。
  - ②手術前と手術後の注意事項を厳守した。
  - ③手術後と補綴後のメンテナンスに必ず来院した。(予約変更は問題ありません)
- 以下の場合には対象になりません
  - ①当院でのインプラント治療中、あるいは治療後に、他医院でインプラント治療を受けた。
  - ②手術後や補綴後に糖尿病のコントロールを怠った。
  - ③交通事故や不慮の外傷により、インプラントに損傷が生じた。
  - ④手術後や補綴後のメンテナンスを無断キャンセルし、アポイントから3ヶ月以上、来院しなかった場合(病気や事故などの場合は必ずご連絡をお願いします)
  - ⑤残っている歯に不具合が生じたにもかかわらず、治療を受けずに放置したため、インプラントの負担が大きくなって、インプラントにトラブルが発生した。
- 万一、院長が病気あるいは死亡した場合、保証はできませんのでご了承のほど、よろしくお願いたします。

の期間であればトラブルなく過ごせるとの判断からだ。文書化にあたっては、弁護士の意見も参考にしたという。

また、価格明細の文書化も医師、患者の双方にメリットがある。「正直なところ、患者さんは治療方針や料金に関する説明を、あまり覚えていないものです。じつは私もよく忘れます(笑)。しかし、あやふやな記憶は誤解の元です。とくに高額なインプラントでは、人間関係の崩壊や大きなトラブルに発展しかねません。詳細な価格表は絶対に必要なものですし、医師は合計金額の理由を明確にする義務があると思います」

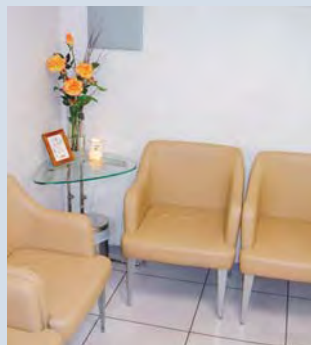
## 専門医院だからこそこだわるサービスと医療の質

野阪院長は、インプラントの説明をする際、価格表に掲載された項目をチェックしながら、患者に治療の必要性や内容を説明する。そして、治療方針と総額に患者が同意した時点でコピーし、医師と患者の双方が同じ料金明細を持つようにしている。

「とはいえ、10年保証をセールスポイントにしているわけではありません。保証の内容は、治療説明の最後にお話しています。家電の保証とは違い、医療サービスの一環と考えているからです」

### インプラント料金表に掲載している項目

<b>【診断部門】</b>	ソケットリフト
初診料(パノラマX線写真・相談料を含む)	サイナスリフト
診断料(パノラマ・CT・模型・ステントを含む)	仮骨延長術
血液検査・心電図(内科に受診)	人工骨(β-TCP)
<b>追加治療の場合(別部位)</b>	自家骨採取料
パノラマX線写真	全身管理料(全身疾患のため、麻酔科医の管理が必要な場合のみ)
CT写真	<b>【補綴部門】</b>
模型・各種ステント(1~5歯)	上部構造(欠損歯1本)
模型・各種ステント(6~10歯)	仮の上部構造(欠損歯1本)
模型・各種ステント(11歯以上)	磁性アタッチメント
<b>【手術部門】</b>	磁性アタッチメント・ドライバー
手術基本料	<b>【メンテナンス部門】</b>
フィクスチャー埋入料	メンテナンス料
2次手術料	パノラマX線写真
GBR(1ヶ所)	CT写真
GBR(同時に2ヶ所以上)	



やわらかい雰囲気の待合室



受付。優秀なスタッフが野阪院長を支える

口腔外科に特化した専門医院だからこそ、生まれた文書化のサービス。野阪院長がこだわったのは、インプラントの難しさを知り尽くしていることも大きい。セミナーの講師を務めるときも、真っ先にインプラントによる死亡例を取り上げ、全身管理の重要性だけで1時間は講義するという。

「インプラントの患者さんには、高血圧症や糖尿病などのリスクを持っている高齢者が多い。安易なインプラント手術は禁物です。怖さを十分に知った上で手術をする姿勢が、患者さんの信頼を得るためには、非常に重要なのです」

### Profile

#### 野阪 泰弘 先生

- 1985年 大阪歯科大学卒業 ●1989年 大阪歯科大学大学院卒業・歯学博士号取得
- 1991年 日本生命済生会付属日生病院・歯科口腔外科医長 ●1993年 大阪歯科大学口腔外科学第2講座・非常勤講師
- 1995年 名古屋大学医学部口腔外科学講座・文部教官助手 ●1999年 神戸大学医学部・非常勤講師
- 2000年 神戸市立西市民病院・歯科口腔外科医長 ●2005年 野阪口腔外科クリニック開業
- 2006年 大阪歯科大学薬理学講座大学院・非常勤講師 ●再生歯科フォーラム西日本支部支部長



野阪口腔外科クリニック 住所:兵庫県

# ユニークな2人院長体制で 予防重視の歯科医療を展開

かみきたデンタルクリニック 上松 丈裕 院長先生 東條 方厚 先生



右:上松丈裕 院長  
左:東條方厚 先生

歯科医院は院長が一人で経営するもの。そんな固定観念を打ち破るのが、かみきたデンタルクリニックだ。上松院長と東條医師が力を合わせ、治療と経営にあたっている。2人院長体制の理由やメリットについて、うかがってみた。

## 2人の歯科医師が対等な立場で経営

かみきたデンタルクリニックが開業したのは2004年4月。30代での開業は珍しくないが、同医院がユニークなのは、院長が実質的に2人いることだ。

今のところ、まだ医療法人化していないため、形式上は上松丈裕歯科医師が院長、東條方厚歯科医師が勤務医の肩書きになっている。しかし、開業準備の時点から、2人の立場は対等。土地や建物の登記、出資金等、すべて二つに分割している。

医療面も2つの歯科医院が同居しているような形だ。初診の患者は、希望がなければ、その時点で早く治療に当たれる歯科医師が担当になる。その後も、その歯科医師が担当だ。スタッフも上松院長担当と東條歯科医師担当に分け、人手が必要なときは融通しあう。また、人事や経理などの実務面は、事務長に任せている。

もともと上松院長も東條歯科医師も、一人での開業を考えていた。二人は同じ大学の出身だが、上松院長の実家は東京都、

東條歯科医師は福島県。上松院長は奥様の出身地である東北町での開業を、東條歯科医師は実家近くでの開業を考えていた。それが、上北の地で出会ったことで、将来が変わった。「僕が勤務していた歯科医院に、勤務医として入ってきたのが東條さん。出身大学が同じで年齢が近かったこともあり、すぐに親しくなったんですが、交流が深まるにつれて、歯科医師として目指す方向が同じと分かったのです」(上松院長)

## 2人だからこそ、はずみがついた開業

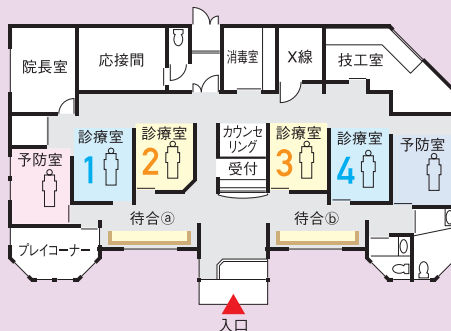
2人が目指した夢。それは、予防に徹した治療を展開することだ。そのためには、自分の歯科医院が欲しい。

だが、新規開業の歯科医院にとって、最初から予防を診療の中心に据えることは勇気がいる。予防は診療に時間がかかる。スタッフもある程度の数が必要だ。歯科経営のセオリーから言えば、経営が軌道に乗るまで、一人でも多く患者を増やしたい時期に、果たして予防に徹する勇気が持てるか。冒険だった。

「2人だから踏み切れたんだと思います。勤務先の退職を決心してから、開業まで半年あまり。



玄関を入ると、内部は左右対称の構造。主に左が上松院長、右が東條歯科医師の担当スペース



待合①:左側の診療室で受ける患者のための待合スペース。



受付には歯科グッズも数多く並べている



待合②:右側の診療室で受ける患者用の待合スペース

その間、一緒に夢を実現しようという仲間がいたからこそ、勢いで開業できた気がします」と、上松院長が当時を振り返れば、「上松さんがいなかったら、開業はもっと遅かったかもしれないし、もしかすると、しなかったかもしれない」と、東條歯科医師は打ち明ける。同じ夢を目指す2人だからこそ、準備期間中も意見が食い違うことは、ほとんどなかったという。

## 患者数の減少も覚悟して、 予防重視をアピール

そして開業。ふたを開けてみれば、患者数の心配は杞憂だった。歯科医院として十分、成り立つ患者が訪れた。

「むしろ問題は、患者さんの多さに信念を曲げることでした。予約をこなすだけでせいっぱいの状態が続くと、予防を重視した診療ができなくなる心配があったのです」（上松院長）

日々の診療に忙殺されることなく、信念を貫く意志を持ち続けられたのは、頼る相手がいるという心強さがあったからだ。

スタッフ全員が協力し合い、問い合わせの電話の段階から、予防が中心の歯科医院であることを患者に伝えた。

「経営を考えたら、どんな患者さんでも受け入れるべきでしょう。でも、僕らは我慢した。もし、信念を曲げて受け入れたら、僕らの考えと患者さんのニーズがずれ違っていることで、お互いにストレスを感じてしまう。初診から自分たちの姿勢をしっかりと示せるかどうか。そこが、理想の歯科医院を築けるかどうかの分かれ道だと思います」（上松院長）

「最初の1、2年は歯科医院のカラーを前面に出して、地域に浸透させたいという思いがあった。予防に徹したことで、逃した患者さんがいたかもしれませんが、でも、病気になるのには原因がある。その原因を予防という形で取り除くことで、患者さんの役に立ちたいという思いのほうが強かったのです」（東條歯科医師）

## 30分以上の時間を予防教育に当てる

予防で重要なのは、患者の意識を改革できるかどうかだ。

かみきたデンタルクリニックの場合は、主訴の応急処置が終わったところで、患者と歯科医師が話し合う「コンサルテーション」の機会を設けている。予約時間は、必ず30分以上だ。

コンサルテーションでは、虫歯の原因や歯周病の恐ろしさを解説するとともに、患者の問題点と改善点を伝えていく。そして、その元になるのは、事前に用意した患者のデータだ。データには、レントゲンや口腔内写真、唾液や歯周病の検査結果に加え、歯科衛生士のチェックによるプラークレコードや食生活、喫煙習慣、服薬などの情報も含まれる。そして、多角的な視点から集めた情報を元に、できることから取り組んでいくのである。

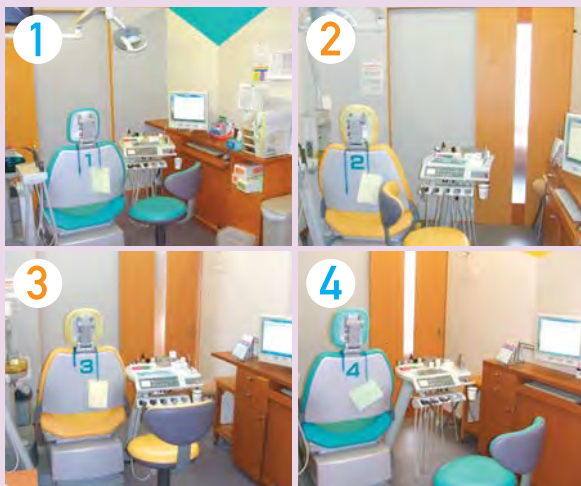
## 健康意識の高い3割がターゲット

「ユニットに寝ている患者さんに、治療の合間に耳元で予防の大切さを話しても、たぶん伝わらない。カウンセリングスペースで、口腔写真や検査結果を交えながら話すことで、やっと気づいてもらえる。腰を据えて話すことが大事」（上松院長）

「患者さんのうち、3割の意識が変わってくればいいと考えています。この割合は、東京でも青森でも同じ。つまりは、健康意識の高い人たちです。僕たちの歯科医院は、そうした健康意識の高い人たちに発信していきたい」（東條歯科医師）

開業から2年が経過し、リコール率は徐々に上がってきた。現在、リコールで訪れる患者は月180人ほど。最近では予防を大切にする歯科医院という認識が、地域にかなり浸透してきたという。

「今後の課題は歯科衛生士の数。メンテナンスの間隔を狭め、受診率を上げるには、もっと歯科衛生士が必要です」（上松院長）また、地域医療への貢献のため、シルバー人材センターを活用し、家族から依頼があった高齢者の送迎サービスを週2回、午前中に行っている。雪が深くなる冬には、とくに喜ばれるという。



治療ユニットは4台。個室風の構造になっている



建物右側の奥にあるプレイコーナー

2名の技士が勤務する技工室

左側奥の予防室

受付の陰にあるカウンセリングスペース



コンサルテーション時に使うファイル。  
検査結果や口腔内写真などが分かりやすくまとめられている

## 「ダブルチェック」をキーワードに 精神的にも支えあう

2人の歯科医師が対等な立場で診療と経営に携わるスタイルで、本当にまったく意見が食い違うことはないのだろうか。そんな少々、意地の悪い質問をしてみたところ、上松院長も東條歯科医師も「お互いがお互いを尊重しあっているのです、ひじょうにうまくいっている」と口を揃える。

診療面では開業当初から「ダブルチェック」がキーワードだ。

### 当院の基本的な治療の流れ

1日目

患者さまのお困りの部分の応急処置を行います。  
診察、口腔内写真撮影を行います。  
簡単な検査及び治療の説明をいたします。

2日目

歯周病の検査レントゲン検査唾液検査を行います。

3日目

コンサルテーション（個室にて30分前後担当医、衛生士とお話します）  
今まで収集した検査結果を元に患者さま個人の治療計画をご説明いたします。

4日目以降

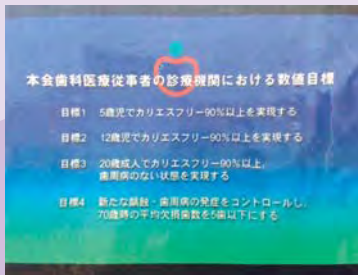
基本的な治療が始まります。

治療終了時

治療が終了した時点でコンサルテーションをもう一度行います。  
その際必要な検査をする場合があります。

\*この様な治療を望まない方、お時間のない方は担当医、スタッフまでお申し付けください。

治療の基本的な流れをまとめた紙を見せ、患者に理解を深めてもらっている



文字媒体のツールも活用し、  
歯科医院の方針を積極的に伝えている



これは、症例を2人の目で検討しようというもの。同歯科医院の場合、患者の分担は担当制。2人で1人の患者を診ることは、原則として、ない。しかし、症例の中には、一人で治療方針を決めかねる難しいケースもある。また、セオリー通りに治療をしていても、思うような結果が出ないこともある。そんなとき、2人でじっくりと症例検討を行うのだ。

複数の歯科医師が勤務する医院では珍しいことではないが、かみきたデンタルクリニックでは、どちらが上ということはない。同等の立場で忌憚のない意見を交し合うことができる。その風通しのよさが、問題の早期解決や治療のアイデアにつながるのだ。

メリットはもう一つある。精神的な支えにもなっているという。「個人経営の歯科医師は孤独になりがちですから、頼れる人間がそばにいるのは大きい。僕が次男坊タイプだとしたら、東條さんは長男タイプ。僕より一歩引いた広い視野から物事を見てくれるのもありがたい」（上松院長）

「上松さんはリーダーシップがあって、アイデアもある。物事を冷静に判断する能力は、僕よりも優れている。自分の足りない部分を補ってもらっているという感じです」（東條歯科医師）

技術面でも差が出ないように、セミナーも一緒に受け、切磋琢磨しているという上松院長と東條歯科医師。これから何十年か経ち、今、通院中の子どもたちから、「近所にいい歯医者さんがいてよかった」と思ってもらえる歯科医院になりたい。そのためにも、一緒に夢を追い続けてくれる、歯科医師や歯科衛生士がもっとほしいとも話す。今日も夢をかなえるため、2人は力を合わせて診療に当たっている。

### Profile

#### 上松 丈裕 先生

●1997年 日本大学松戸歯学部卒業。同大付属病院研修医として勤務。 ●航空自衛隊歯科医官、開業医勤務を経て、2004年4月 かみきたデンタルクリニック開業 ●日本口腔インプラント学会 ●口腔衛生学会 ●日本顎咬合学会 ●日本口腔外科学会 ●日本矯正歯科学会 ●日本ヘルスケア歯科学研究会

#### 東條 方厚 先生

●1996年 日本大学松戸歯学部卒業 ●埼玉医科大学総合医療センター歯科口腔外科、開業医勤務を経て、2004年4月かみきたデンタルクリニック開業 ●日本口腔外科学会 ●日本顎咬合学会 ●日本矯正歯科学会 ●日本臨床歯周療法集談会 ●日本ヘルスケア歯科学研究会

#### かみきたデンタルクリニック

住所：青森県上北郡東北町旭北1丁目31-90 TEL：0176-56-4681

# 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.10 September 2006 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。