

# Care & Communication

ケア&コミュニケーション

C O N T E N T S

|                |   |               |   |
|----------------|---|---------------|---|
| P1-2           |  | DOCTOR'S TALK | すべての歯科治療にプラス効果を与えるレーザーを活用<br>奥田歯科医院 院長 奥田 謙一 先生     |
| THE FRONT LINE |  | P3-4          | 先生たちと刺激し合い、一緒に成長できる技工所を目指す<br>デンタルアルファ 河田 登美男 社長    |
| P5-7           |  | INSIDE REPORT | 高齢者の義歯を中心に「町の歯医者さん」として地域医療に貢献<br>太田歯科医院 院長 太田 桂資 先生 |

# すべての歯科治療にプラス効果を与えるレーザーを活用

奥田歯科医院 院長 奥田 謙一 先生



奥田 謙一 院長

レーザー治療が普及してきたが、うまく使いこなせないという声も聞く。そこで、著書やセミナーで活躍中の奥田謙一先生に、レーザーの使いこなし術をうかがってみた。

レーザーは治療時間が短いのも魅力の一つ



現在、奥田先生はヤグレーザーとCO<sub>2</sub>レーザーを使い分けている



感光紙にレーザーを当てると照射跡が見える



ワット数は同じでも、手の動かし方でレーザーの当たり方は変わる



現在、ヤグレーザーは2台、使用

## 医科での評判を聞き、17年前からレーザーを導入

奥田謙一先生がレーザー治療に興味を持ったのは、今から20年ほど前。趣味の合気道で親しくしていた近畿大学の教授が大学でレーザーの研究をしていたことが、きっかけだった。

その後、ほどなくして眼科でもヤグレーザーを使った手術が行われたことを知る。それまで眼科の手術は困難を極めただけに、レーザーを用いることで手軽に手術ができるようになったことは、画期的なことだった。

「医科や眼科でのレーザーの活躍を知れば知るほど、歯科にも応用できると確信しました。ネックは価格です。待てば下がるのは分かっていたのですが、いずれ買うのなら、高くても一番最初に買おうと、1991年にヤグレーザーを購入したのです」

当時、奥田先生が購入したのは、1000万円以上もする歯科用アメリカンデンタルレーザー。現在のレーザーに比べ、出力は弱かったものの、治療効果は期待以上。奥田先生はレーザーへの信頼をますます高めることになった。

## 歯科医師がレーザーの効果を信じるのが大切

日本で早くから歯科治療にレーザーを取り入れた奥田先生は、セミナーの講師を務める機会も多い。その席で気になるのは、受講生の歯科医師がレーザーを半信半疑で使っていることだ。

「レーザーの光が見えないせいでしょう。どのように照射すると、どのような効果が得られるのか、その関係性を体得できないため、レーザーが本当に役に立つのか、疑問を感じてしまうようです」

最近では歯科のレーザー治療もエビデンスが確立し、照射マニュアルができています。しかし、実際にはエビデンスだけでは対応できず、カンに頼る部分も少なくない。そのため、自分が行っている照射が果たして確実に治療に役立っているのか、今ひとつ確信が持てないのだという。

そこで、奥田先生が考えたのは、図面などの複製に用いる感光紙にレーザーを照射してみせることだ。同じワット数でも、手首を動かし、照射距離を変えると、感光紙に残る照射跡が大きく変わる。視覚的に照射跡を見ることで、手首の動かし方と患部への当たり方の関係性をはっきりと認識できるようになるのだ。「患者さんを説得するには、まず歯科医師自身が治療法を信じなければいけません。そのためにも、感光紙を使って、レーザーがどのように照射されているのか、視覚的に確認することは、非常におすすです」

## 治療効果のレベルアップを助けてくれるレーザー

もう一つ、奥田先生がレーザーをうまく使いこなせないと訴える歯科医師で気になる点は、レーザーを万能の機械のように考えていることだ。確かにレーザーを使うと、止血や殺菌効果が

高いことから、歯周病の症状が改善したり、虫歯の予防・治療効果などがアップする。しかし、レーザーですべてを治せるわけではない。やはり、歯科治療の基本となる技術の研鑽があってこそ、レーザーの効果も生きてくる。

「レーザーに頼り切るのではなく、レーザーは自分の治療能力を高める機械と思ったほうがいい。レーザーを持っていれば、虫歯の2次カリエスを予防できたり、抜歯の危機にある歯を延命できたり、治療の幅が広がる。60点なら80点に、80点なら100点に治療の質を高めてくれるのがレーザーなのです」

そう考えれば、若手の歯科医師ほど、レーザーを導入すべきと奥田先生は勧める。レーザーの助けによる医療技術のレベルアップが期待できるからだ。

「私はすべての治療とメンテナンスにレーザーを使っています。歯を抜く、虫歯を削る、神経を抜くといった治療すべてにレーザーを少し照射することで、必ずいい結果が出てくる。その効果をぜひ体感してもらいたいです」

### レーザー治療を受けたい患者を長い年月をかけて育てる

レーザーの指導者として活躍する奥田先生だが、導入当初は試行錯誤の連続だった。苦勞を重ね、経験を積んだからこそ、今、レーザー治療を受けたい患者の足が途絶えることがない人気の歯科医院を築いたと言える。

「最初は自分の口腔内に照射するところから始めました。ある程度、レーザーの使い方を理解したところで、家族、そして、患者さんと対象を広げ、実績を積んだのです。導入当初はレーザーを怖がる患者さんが多く、説明にずいぶん時間がかかりました」

それが今は、メンテナンスのため、レーザーを照射してもらっただけに訪れる患者がいるほどだ。患者の意識が変わった背景には、やはり、なんといっても患者自身がレーザー治療の効果を実感していることがある。今まで難しかった歯周病が回復したり、抜歯の必要があった歯を残すことができたり、奥田先生の手元には、レーザーによって劇的に改善した症例が数多くある。

奥田先生は歯科医師になったときから治療した歯がダメになっていくのを目の当たりにし、なんとかしたいと考えていたという。その願いがレーザーを導入することでかなえられた。そればかりでなく、全国ネットのラジオ番組に解説役のドクターとして出演することにもなった。レーザーの話は、いくらしても尽きることがないという。

「レーザーがあれば、高齢になっても質の高い歯科治療が続けられます。将来、メンテナンスの患者さんだけを診るという診療方針で歯科医院を維持することも可能です。レーザーが普及しつつあるとはいえ、今はまだまだ。患者さんがどこに行ってもレーザー治療を受けられるくらい普及する必要があると思います。その普及活動をこれからも積極的に続けていきたいですね」



奥田先生の著書と患者に渡すパンフレット

### Profile

#### 奥田 謙一 先生

- 1975年 大阪大学歯学部卒業 ● 大阪鉄道病院勤務
- 1978年 奥田歯科医院開業。理事長・院長に就任
- 著書『早く、きれいに、痛くなく抜かずに歯をよみがえらせる』(KKロングセラーズ)

#### 奥田歯科医院

住所：大阪府堺市北区中百舌鳥5丁729 TEL：072-257-5077

### ヤグレーザーの照射例

奥田歯科医院で行われたヤグレーザーの照射例を紹介していただいた。

#### CASE 1 メラニン色素 メラニン色素による黒ずみを除去。



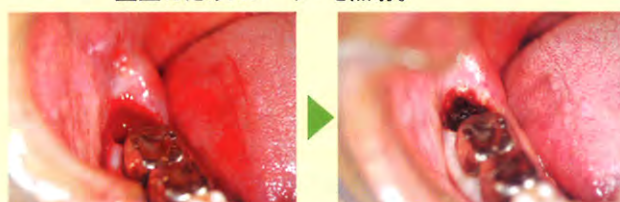
25歳 女性 120Mj、30pps、3分×3回

#### CASE 2 腫れ 腫れた部分に照射し、膿を出した結果、症状が改善。



46歳 男性 100Mj、25pps、2分×1回

#### CASE 3 出血 処置後にバイアスピリンを服用中であることが判明。止血のためにレーザーを照射。



58歳 男性 (バイアスピリン服用 30分たっても止血せず) 120Mj、30pps、3分×1回

#### CASE 4 打撲 打撲で腫れた唇に照射したところ、内出血が軽くなった。



55歳 男性 (転倒して階段で上唇打撲) 100Mj、25pps、3分×1回



奥田先生とスタッフのみなさん

# 先生たちと刺激し合い、 一緒に成長できる技工所を目指す

株式会社 デンタル アルファ 代表取締役 河田 登美男 さん 専務取締役 岸本 俊也 さん



河田 登美男 代表取締役 (左)  
岸本俊也 専務取締役 (右)

歯科技工士を取り巻く環境が厳しいと言われる今、  
株式会社として、18年続く大型の歯科技工所が大阪にある。  
「デンタルアルファ」のこれまでの道のりと目指す先をうかがってみた。

## 歯科技工士の将来を見据え、 株式会社としてスタート

大阪の繁華街、なんば駅から徒歩3分ほどのオフィスビルを見上げると、目に入ってくるのが「デンタルアルファ」の看板。オフィスビルに工房を構え、歯科技工士16人、経理1人を抱える株式会社のデンタルアルファは、全国でも珍しい存在だ。

創業は1990年。代表取締役の河田登美男さんと専務取締役の岸本俊也さんに2人を加えた4人の共同経営でスタートした。「株式会社として開業したのは、最初から技工所を大きくしようという夢があったからです。また、共同経営で始めたので、将来、のれん分けが必要になったときも、株式なら解決しやすい。さらに、せっかく独立したのですから、一生懸命、働いた結果を退職金としてきちんともらいたいという考えもありました。その点でも株式会社は都合がよかったのです」(河田社長)

体力的に厳しい歯科技工の仕事が高齢になっても続けるのは難しい。将来を見据えながらのスタートだった。

## 職人としてのプライドを守るため、 自費にこだわる

デンタルアルファの名刺の裏には「技魂」の文字が書かれている。創業当時から大切にしている「職人としてのプライド」が伝わって来る言葉だ。そして、そのプライドを守るために、河田社長たちは自費にこだわった。

「新規の保険を受ければ、すぐに技工所を大きくできたでしょう。でも、私たちは、技術力の高さを適正な価格で評価してもらいたかった。自費中心の経営が軌道に乗るまで時間がかかるのは覚悟していましたから、焦りはありませんでした」(河田社長)

「取引先を広げようと、コンテストに応募して、賞をいただいたり、先生方が集まる研修会にも積極的に参加しました。15年前に歯科技工士が歯科医師の研修に参加するのは珍しかったと思います。おかげで数多くの先生の理論を学びましたし、人脈

も広がりました。それは今、とても役立っています。しかし、僕らの仕事は口コミがすべて。仕事を増やすには、信用による紹介しかないですね」(岸本専務)

## 社長交代の痛みも経験しながら、 成長を続ける

職人の道を極めようとする河田社長と岸本専務だが、これまでの道りは順調ではなかった。最大の危機が訪れたのは3年前。借入金の増加から意見が行き違い、歯科技工士ではないが、社長を務めていた創業からの仲間の一人がデンタルアルファを去ることになった。そして、河田社長が新しい社長に就任する。

「当時の私たちは納期が厳しい注文など、自分たちの技術を発揮できないと思う仕事は断ることもありました。いい仕事をすれば、売上は増えると単純に考えていたんですね。でも、会社のトップになり、歯科技工を経営の視点から初めて見たことで、それは違うとはっきり分かったのです」(河田社長)

歯科技工士は高い技術を持っていて当たり前。大切なのは、歯科医師とのコミュニケーションと気づいたのだという。

社長が替わって以来、労働時間は以前より長くなった。多少、無理な納期を引き受けたり、価格を割り引くこともある。しかし、今はそれでもいいと河田社長は考える。大切なのは、歯科技工士と歯科医師と手を結び、患者にとって最適の歯科治療を提供すること。柔軟性を持ち、臨機応変に対応すれば、必ず売上増に結びつく。実際、考えを切り替えてから、経営状態は好転している。

「社長が交代した頃にCADを導入したことも、経営改善のきっかけになりました。とはいえ、CADも人間が扱うもの。最終的には歯科技工士による調整が必要です。人間がつながる温かさや思いやりが経営の成功には欠かせないのです」(河田社長)



入り口にある「たぬき」は、信楽焼の職人魂を感じて設置した



CADの作業スペース



製作物の見本のディスプレイコーナー

先輩社員が後輩に細かく指導



高い技術を持ち、効率よく働くのが会社のモットー



梱包と発送作業は女性社員が担当



個人の作業スペースの他にもう1室、作業場がある



一つの製作物を何人かで分担して作業するシステム

## 将来に夢が持てる歯科技工士の育成にも力を注ぐ

「社員には夢を持って欲しい。そのために仕事を受注する姿勢などを厳しく指導することもあります」(岸本専務)

仕事は岸本専務が割り振るが、ときには苦手な仕事もこなさなければならない。岸本専務は、どんな仕事でも積極的に取り組むことが大事と社員に繰り返し話している。

「仕事を任されたとき、『え?』という顔をするか、『仕事をもらえてうれしい』という顔をするか。少しの違いのようですが、積み重ねれば大きな違いになる。仕事に取り組む姿勢は、製作物の出来にも影響するのです」(岸本専務)

社会人としての常識を養う教育にも気を配る。とくに厳しいのが、挨拶と整理整頓だ。デンタルアルファには、歯科医師や患者が見学を訪れることも多い。口に入れる物だけに、礼儀正しく、清潔なオフィスで製作していると分かれば、クライアントの安心感も増すからだ。

また、デンタルアルファでは社内コミュニケーションを活発にするため、月1~2回、宴会を開いているが、幹事や「飲みニケーション」を経験することで、TPOに合った店の選択から予算のやりくり、宴会での目上に対する心遣いなど覚えるチャンスになる。その経験は、歯科医師に礼儀をつくしながら、臆せず話すときに役立つという。

最近では女性の進出も目覚ましい。デンタルアルファでは、2人の女性技工士が主にCADと製作物の発送で活躍している。「歯科技工士の数が減っている今、女性の力は欠かせません。歯科技工はポーセレンの製作などがすべてではありません。梱包と発送も立派な歯科技工の仕事。電話も女性が対応す

ることで、会社のイメージが柔かくなる。男と同じ体力的に難しい仕事を無理にこなすより、女性の特性を生かした仕事を任せたいほうが、能力を生かせると思います」(河田社長)

河田社長も岸本専務も歯科業界が好ましい状態にないことを感じている。しかし、だからといって、下を向いては状況は好転しない。歯科業界の活性には、歯科医師と歯科技工士が緊密に結びつくことが重要だという。

「ドクターも歯科技工士も正当な報酬を得ているとは思っていません。できることはたくさんある。それを先生方と一緒に考え、よりよい歯科治療を患者さんに提供していきたい」(河田社長)

### Profile

#### 河田 登美男 さん (代表取締役)

- 1983年 大阪歯科学院専門学校卒業 ●1983年 株式会社ピースデンタル入社
- 1989年 有限会社ケーズセラミック入社
- 1990年 株式会社デンタルアルファ設立

#### 岸本 俊也 さん (専務取締役)

- 1985年 大阪歯科学院専門学校卒業 ●1985年 岡山歯研入社
- 1987年 株式会社ピースデンタル入社 ●1989年 大阪セラミックトレーニングセンター卒業
- 1990年 株式会社デンタルアルファ設立

株式会社 デンタルアルファ

住所:大阪市浪速区元町1-5-7

TEL:06-6631-1030

HP:<http://www.dental-alpha.com/>

旭川駅から車で20分ほどの距離にある太田歯科医院

木目調が温かい受付



診察室の外側にある患者用通路

円型の診察室

広々として明るい待合室

## 高齢者の義歯を中心に 「町の歯医者さん」として地域医療に貢献

太田歯科医院 院長 太田 桂資 先生

超高齢社会を迎え、歯科の患者もお年寄りが増えている。  
補綴を中心に「町の歯医者さん」として活躍する  
太田歯科医院に高齢者の歯科治療の現状と将来をうかがってみた。

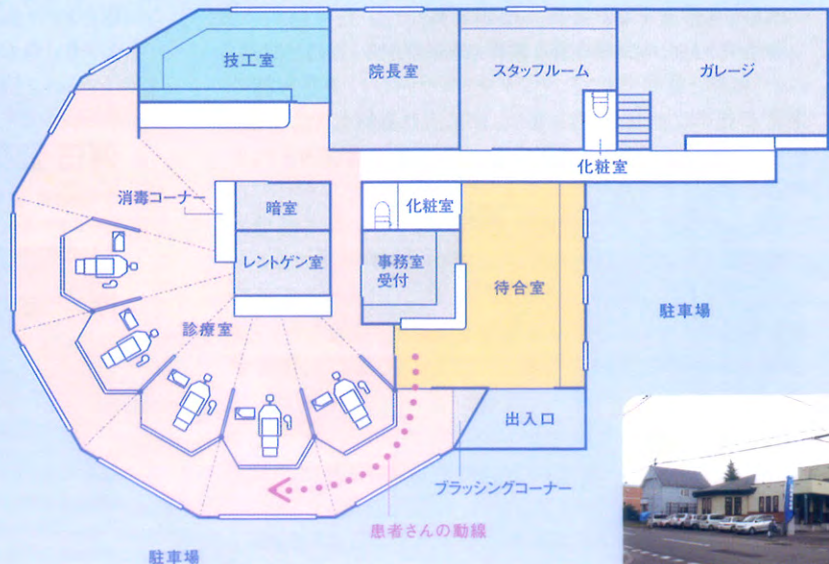


太田 桂資 院長

技工室の前のデスクスペース



整理整頓された技工室



## 補綴の専門を生かすため 中高年が多い地域に開業

新潟の大学で歯学を学んだ太田桂資先生が、地元の旭川で開業したのは、1995年。補綴が専門だったこと、立地が市内でも比較的、古い住宅街だったことから、自然と中高年の患者が中心の歯科医院としてスタートすることになった。現在、女性の患者は40～50代、男性の患者は60代以上が中心だ。

「もともと、気軽に近隣の患者さんが通える『町の歯医者さん』を目指したいと考えていました。補綴を専門に学んだのも、補綴が『町の歯医者さん』のイメージに最も近かったからです。派手さはありませんが、物作りは大変です。だからこそ、やりがいもあると思ったんですね」

診察室を半円形にしたこと、歯科技工の院内ラボを設けたこと、FAXによる相談を受け付けるようにしたことなど、太田歯科医院には、開院時から中高年、とくに高齢の患者を想定した工夫があちこちに見られる。最近では、太田先生が関心を持っていることもあり、ホワイトニングを希望する40～50代の女性も増えてきたという。

## 一目で患者が見渡せる 円型の診察室

まず、目を引くのが診療室だ。院内の中央に4台のユニットを置いた診療室があり、診療室に沿って半円形に通路があるという構造になっている。そのため、患者は外側の通路から、内側の診療室に入ることになる。また、ユニットも円型の壁に沿って設置されていることから、自然と放射状になっている。

「高齢の患者さんは高血圧や糖尿病などの持病を持っていることが多く、ちょっとしたことで気分が悪くなったり、体調を崩しやすくなっています。直線的にユニットを置くと、端のほうに目が届きにくい。でも、円型なら、患者さんの頭部が一目で見渡せるので、状態を把握しやすいんです」

また、円型にすると、洗浄用の流し台や器具類をまとめる場所も中央の1カ所に集中できる。個室型より、掃除がしやすく、管理しやすいこともメリットだった。

「ユニットの間に通路を設け、仕切りを作ることで、患者さんが他の患者さんから丸見えにならないようにも気をつけました。患者さんの管理と自分たちの動線を考えた結果、行き着いたのが円型の診療室だったんですね」

## 高齢者の体調と気持ちに 気を配った診療を心がける

太田歯科医院では、ハード面だけでなく、ソフト面でも高齢者を大切に診療を行っている。

なかでも持病の確認は重要だ。太田先生は、新規の患者が訪れると、必ず持病の有無と病名、服用中の薬剤名を聞くだけでなく、かかりつけの病院も確認する。

「問診票もあるのですが、患者さんはなかなか書きたがらないので、直接、聞いたほうが早いです。また、服用している薬の名前を伝え忘れていたりすることもありますから、二重チェックの意味で病院に確認します」

また、FAXによる相談も受け付けている。現在、歯科医院の多くは工夫を凝らしたホームページを開いている。しかし、太田歯科医院にホームページはない。高齢者にとって、インターネットが身近な存在ではないからだ。

その代わりに、設けているのがFAXを使った相談だ。

「シャイな患者さんが多いので、電話では相談しにくいということ

も、FAXだとけっこう送ってくださるんですね。時間を気にしないで送れるというのも、相談しやすい理由になっているようです」

今すぐには行けないが、いきなり行っても診てもらえるかどうか、歯がぐらぐらしているが、いつまで持つか、など、相談の内容はさまざま。最終的には診察が必要になるケースがほとんどだが、事前にFAXで相談することで患者は安心して来院できる。

「相談というより、手紙のやりとりに近いかもしれませんね。返事は短いですが、すぐに書きます。お年寄りには遠慮する方が多いので、些細なやりとりですが、FAXがあるとコミュニケーションがずいぶんスムーズになるんです」

## 手書きの説明やメッセージで 患者の心をほぐす

高齢者の患者には、医療情報の説明にも工夫がいる。専門用語を使ったり、会話だけでは理解しにくい場合が多いからだ。そこで、太田歯科医院では、白板やメモ帳、模型を使って、視覚的に理解できるように工夫している。

「説明用の本を見せても、分かりづらい。それよりも、白板やメモ帳に、患部の絵を描きながら、説明すると納得してくれます。歯科医師が自分のために書いてくれている特別感があって、よく聞こうという気持ちになってくれるのかもしれない」

手書きはリコールのハガキにも有効だ。太田歯科医院では、基本的に歯周病患者には4ヵ月、義歯装着者には6ヵ月のペースでメンテナンスを勧めている。リコールの時期が近づくと通知のハガキを出しているが、そのハガキに手書きで一言、メッセージを書くのと書かないのでは、来院率が違ってくるのだという。

「メッセージを書き忘れると、来院率は下がります。『お待ちします』といったメッセージがあると、自分に届いたハガキという気持ちが高まるんでしょうね。お年寄りの患者さんには気持ちを思いやる心配りが、若い方以上に必要と痛感します」

## 安定供給と品質管理のため 院内ラボを設ける

太田歯科医院で開院時から欠かせない設備として設けられているのが、院内ラボだ。太田歯科医院では、保険診療の率が高い。また、高齢者が多いことから、義歯の製作も多くなっている。「保険診療でも品質の高い義歯を安定的に供給するには、院内ラボが不可欠です。患者さんを目の前にして、歯科技工士とディスカッションしながら、作業を進められるのは、患者さんの安心感につながりますし、私たち医療側も効率がよくなります。義歯の製作には、細かいやりとりが必要ですから、密に歯科医師と歯科技工士が話し合うことは、精度の高い技工物の製作に役立つんですね」

また、高齢者にとって義歯のトラブルは即、生活の質の低下につながる。しかし、院内ラボがあれば、すぐに修理できる。

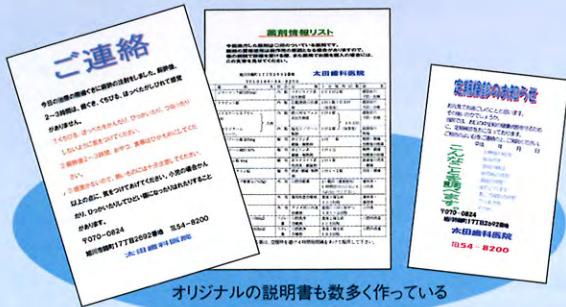


太田先生とスタッフのみなさん

スタッフへの説明には白板を使うことも



模型やメモを使って患者に説明する



オリジナルの説明書も数多く作っている

「クラスの破折など、即日修理を外注の歯科技工所に頼むのは難しい。歯科医院ですぐに直してもらえるとという安心感は、患者さんには何物にも代え難いと思います」

現在、太田歯科医院では、院外にも技工所を構え、太田先生を代表取締役で有限会社の形をとっている。技工所を2つに分けたのは、太田歯科医院以外の注文も受けられるようにするためだ。「院内ラボは便利ですが、歯科技工士が技術を磨く機会も考えなければいけません。他の歯科医院の製作を請け負うことはとても勉強になるんですね。他の先生方からは、クラウンやブリッジ、メタルボンドなどの自費診療の技工物を請け負うことが多くなっています。技工部スタッフの日々の努力の結果でしょう」

今は2名の歯科技工士が働いているが、将来、もう一人、増やしたいとも考えている。人数が増えれば、研修会に参加したり、病気で欠勤するなど、誰か一人が不在のときも院内ラボの作業を止めなくて済む。それだけでなく、身近に同僚がいることで、歯科技工士も刺激を受け、切磋琢磨しやすくなるというメリットもある。「院内ラボであっても、歯科技工士を自由にしてあげることが必要だと思います。外の風を知ることで勉強になりますし、その知識と経験がまた院内の製作物にも役立ちますから」

### 安心感を生む歯科衛生士の専門知識に裏付けされた会話

太田歯科医院には、4名の歯科衛生士と1名の受付がいる。太田先生が歯科衛生士にこだわるのは、何気ない会話でも、専門知識の裏付けがあると、コミュニケーションの情報量が違ってくるからだ。受付から診療室まで、スタッフ全員がチームとして連携してくれることが非常にありがたいと太田先生は言う。



咬合器につけた状態

### リンガライズド・オクルージョン用ブレードティースを使用した、両側性平衡型のリンガライズド・オクルージョン

太田歯科医院では咬合接触様式に、太田先生が研修した日本歯科大学新潟生命歯学部補綴学教室第一講座で研究テーマの一つだった義歯の咬合(リンガライズド・オクルージョン)を採用。金属も使用しているため、「何でもよく噛めるようになった」と患者から好評だ。

「『どうしました?』と声をかけることは、助手でも可能です。しかし、それに対する患者さんの回答や質問にきちんと答えるには、やはり歯科衛生士の専門知識が必要です。たわいのない優しい言葉ではなく、診療に関する優しい言葉が必要なんです」

高齢者の場合、話がどうしても長くなりがちだ。また、医学知識が乏しいことから、何が気になっているのかを伝えるまで、時間がかかる。そんな状況でも専門知識があれば、患者から要点を聞き出すのも早い。歯科衛生士が聞いてくれるおかげで太田先生が情報を把握する時間も短縮できる。高齢者の患者だからこそ、専門知識を持って接することが大切と太田先生は話す。「超高齢社会を迎え、お年寄りの患者をいかにケアするかは、歯科全体の課題にもなっています。現在、通院している患者さんの中には将来、在宅診療の必要が出てくる方もいるでしょう。私の歯科医院でも、まだまだやるべきことはたくさんあります。技工所を充実させ、より歯科技工士が働きやすい環境を作りたいですし、歯科医師も増やしたい。もっと手厚く患者さんをサポートできるように発展させていきたいですね」

### Profile

#### 太田 桂資 先生

- 1989年 日本歯科大学新潟歯学部卒業 ●1990年 財団法人歯科臨床研修振興財団一般歯科医臨床研修課程修了。日本歯科大学新潟歯学部歯科補綴学教室第一講座助手 ●1993年 八子歯科医院(新潟県)勤務 ●1995年 太田歯科医院開院 ●日本補綴歯科学会 ●日本歯科保存学会 ●日本歯内療法学会

#### 太田歯科医院

住所:北海道旭川市錦町17-2692-25  
TEL:0166-54-8200

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.16 August 2008 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。