

ホワイトニングの積極的な導入で
患者の健康意識を高め、歯科医院を活性化
かわごえデンタルクリニック 院長 川越 靖夫 先生



INSIDE REPORT 05-08

度重なる危機を乗り越え、
患者に安心感を与える歯科治療を追求
ロータス歯科クリニック 院長 阿部 順一 先生



DOCTOR'S TALK 09-11

レーザー療法での実践応用講座 1

Nd:YAGレーザーが得意とする感染根管治療と、
顎関節症の治療ステップの紹介
山崎歯科医院 院長 山崎 康夫 先生



Care & Communication

ケア&コミュニケーション

2013. December Vol. 32

THE FRONT LINE

かわごえデンタルクリニック



赤と青のポイントカラーが印象的な待合室



待合室から見た受付。左のドアから診療室に続く



オレンジのブラインドが鮮やかな診療室の廊下。左側が診療スペース

ホワイトニングの積極的な導入で 患者の健康意識を高め、 歯科医院を活性化

かわごえデンタルクリニック 院長 川越 靖夫 先生

群馬県の「かわごえデンタルクリニック」は、三代続く歯科医院。
川越靖夫院長が受け継いだときから、ホワイトニングに力を入れるようになった。
ホワイトニングの導入によって、どう歯科医院が変化したか、うかがってみた。



川越 靖夫 院長



白を基調にオレンジをポイントカラーにした外観



ゆったりとした印象の受付



建て替え前の旧川越歯科

10年前に大正時代から続く 歯科医院を受け継ぐ

JR吾妻線の中之条駅から徒歩5分ほどの距離に「かわごえデンタルクリニック」はある。クリニックは、にこやかに出迎えてくれた川越靖夫院長の人柄を反映するように、温かな雰囲気に満ちている。

川越院長が父から歯科医院を受け継いだのは10年前。3年ほど副院長を務めてからの代替わりだった。

「祖父が開業したのは大正14年です。次に父が受け継ぎ、歯科医院を続けてきましたが、私が院長に就任したのをきっかけに、大幅リニューアルを行いました。親しみを感じていただけるように、歯科医院の名前も、名字の漢字からひらがなに変え、かわごえデンタルクリニックと名称変更したのです」

前院長の時代は、建物の中2階に診療スペースがある構造だった。車での通院が当たり前になり、高齢者も増えている状況を考えると、1階に診療室を設け、駐車場から車椅子でもスムーズに診察を受けられるバリアフリーの構造が必要だった。

「建て替えには、診療とどのように同時並行して行うかが大きな課題です。幸い、駐車場のスペースが広がったので、そこに新規の建物を建てながら、旧診療所で診療を続けました。駐車場は近隣の場所を借りました」

新しく建てられた歯科医院は、駐車場に面した大きな窓、看板やブラインドに使われたオレンジのテーマカラーが目を引き、靴のまま診療を受けられるが、泥や石が院内に入るのを防ぐため、玄関につながるスロープを長くしたり、玄関マットも通常の2倍分ほどの長さになっている。

待合室もしゃれている。高い天井の吹き抜けから光が降り注ぎ、アイボリーを基調に赤や青などのポイントカラーが気持ちを明るくしてくれる。診療室も色違いのチェアを設置。半個室タイプ

の作りになっている。

また、かわごえデンタルクリニックの大きな特徴と言えるのが、ホワイトニング専用の完全個室を設けたことだ。木目調の高級エステサロンを思わせる内装になっている。

歯科医院を特徴づけるため ホワイトニングを導入

川越院長がホワイトニング専用の個室を設けたのは、歯科医院の個性を際立たせたいと考えたからだ。

「これからは予防歯科が、歯科経営の柱の一つになると考えていました、とはいえ、ブラッシングの指導や定期的なクリーニングを受けてもらうには、患者さんに口腔への関心を持ってもらい、モチベーションを保つ必要があります。歯科医院側の働きかけだけでは予防歯科の維持は難しいと考えていたときに、思いついたのがホワイトニングの導入なのです」

潜在的に「歯を白くしたい」と思っている患者、とくに女性は多い。ホワイトニングで白くなれば、その白さを維持しようと歯を大切に考えるようになる。

川越院長の狙いは当たった。初診時の主訴や虫歯の治療などが一段落したタイミングを見計らって、ホワイトニングについての説明をすると多くの患者が興味を持ち受けてくれたのだ。「ホワイトニングは患者さん自身が視覚的にも「きれいになった」と分かりやすい施術です。健康的に口の中をメンテナンスしてもらうには最適の方法でした。また、歯並びに悩み、矯正を考えていた患者さんがホワイトニングで歯の凸凹が目立たなくなったことから、矯正せずに満足されたり、よりきれいにしたいとセラミックを選ばれたり、精神的な満足感や審美的な意識も高まりました。予想以上の反響で、自費率も4～5割は上がったと思います」

THE FRONT LINE

かわごえデンタルクリニック



ホワイトニングの専用ルーム。洗面台などを工夫し、くつろいでホワイトニングできる空間に



シェードガイドを収納する容器も女性好みのデザインに



パワーポイントを使ってホワイトニングの過程を説明



ホワイトニング受診者に記入してもらったオリジナルの「問診票」

2時間の無料カウンセリングで十分に理解してもらい、トラブルを避ける

一時期、ホワイトニングを患者へのアピールポイントにする歯科医院は多かった。しかし、今はそれほど積極的には勧めていないところも多いのではないだろうか。

かわごえデンタルクリニックは導入以来、今も数多くの患者がホワイトニングを受け、予防歯科や自費診療を受ける患者数の増加に役立っている。ホワイトニングを歯科経営に役立てるには、何がポイントなのだろう。

「大切なのは、施術前のカウンセリングをしっかりと行うことです。オフィスとホームの特徴や違い、料金といった一般的な説明はもちろんですが、その方の歯に実際にホワイトニングをした場合、どのような過程をたどるか、最終的な仕上がりをどのレベルの白さに設定するかなど、患者さんの希望をうかがいながら、具体的に説明していきます」

説明の際、重視しているのは、患者に視覚的に理解してもらう

ことだ。口腔内写真を撮影し、シェードガイドを使ってテイキングしながら、現在の色や望ましい色を相談していく。また、最近では、デジタル画像や診療データをパワーポイントを使って説明し、ホワイトニングの前後でどのように色が変化しているか、経過の情報も分かりやすく提供している。

たとえば、患者の歯によっては、理想の白さになるまでの間、一時的にまだらになることがある。施術をする側からすれば、正常な変化の範囲内だが、初めて体験する患者は驚いてしまう。そうした無用なトラブルを避けるためにも、施術前に患者にしっかりと理解してもらうことが必要なのだ。

詳細な説明をすれば、当然、時間はかかる。かわごえデンタルクリニックの場合、カウンセリングはなんと2時間。しかも、無料だ。

「ていねいすぎると思われるかもしれませんが、最初が肝心です。虫歯の治療のように必須の施術ではないだけに、十分な説明の上で納得してもらうことが決断につながります。実際、カウンセリングを受けてから、ホワイトニングを受けなかった患者さんは、5年間で2人しかいません」



スタッフが動きやすい広々とした診療室



個室風に仕切られた各チェア



収納をたっぷりとした準備スペース



現在も治療を続けている川越院長のお父様専用の診療スペース

ホワイトニング施術例

施術例A 女性(38才)

- ホワイトニング施術部位：上下左右第二小臼歯
- シェードの変化：右上2番 A2→B1
右下1番 A2→ブリーチシェード040
- 期間：4ヵ月
- ※ホワイトニング後補綴物を周囲の歯牙のシェードに合わせて再製作



施術例B 女性(26才)

- ホワイトニング施術部位：上下左右第二小臼歯
- シェードの変化：右上1番 A2→ブリーチシェード030
右下1番 A2→ブリーチシェード040
- 期間：2ヵ月



施術例C 男性(49才)

- ホワイトニング施術部位：上下左右第二小臼歯
- シェードの変化：右上1番 C4→A1
右下1番 C4→A1
- 期間：6ヵ月
- ※テトラサイクリンにより変色



想定問答を徹底したマニュアルで スタッフの意欲も引き出す

かわごえデンタルクリニックでは、ホワイトニングのコースに「オーラル・プロポジション」というオリジナルの名前をつけている。ブランド名をつけたのは、歯科医院独自のノウハウも盛り込んでいるからだ。

ホワイトニングを勧める最初のタイミングこそ、初診のときに記入してもらう問診票を見て川越院長が声をかけるが、2時間のカウンセリングからは、歯科衛生士が担当する。専用個室での会話になるため、歯科衛生士がしっかりとした知識や説明のノウハウを修得しているかどうかはとても重要だ。また、患者ではなく、お客様になるため、サービス業としての対応も求められる。「最初に部屋に入ってきたときから、出ていかれるときまで、どう対応するか詳細なマニュアルを作成しています。支払いも個室の中で済ませます。マニュアルの核となるのは、患者さんが質問してきたり、不安を口にしたら、こう答える、という問答集です。これまで受けた患者さんの例も反映し、うちならではのマニュアルを作成しているのです」

ホワイトニングも、勧めるのは、デュアルホワイトニング。オフィスである程度、白くしたあとにホームで継続してもらうほうが、理想の白さに近づけやすいからだ。

料金も明確にし、デュアルホワイトニングの場合は、ホームで使うジェルの量によって2段階の価格を設定。試しに受けてみたいという人に向けては、オフィスの1回、または2回、クリーニングだけ、というコースも設けている。

「スタッフは自分自身でもホワイトニングを試してみたり、いろいろ工夫しています。また、ホワイトニングのお客様については独自の給与体系をとっております」

ホワイトニングが好調なゆえの悩みもある。歯科衛生士の不足だ。歯科治療のマンパワーも考えると、あと2~3人はスタッフが欲しい。そんな苦勞もあるが、川越院長がつねに考えるのは、患者に満足してもらうことだ。

「お口の中が健康になり、美しくなって満足そうに帰る患者さんの笑顔をいつまでも守っていきたいです」



川越院長とスタッフの皆さん

Profile

川越 靖夫 先生

- 1990年 東京歯科大学卒業
- 1995年 東京の歯科医院での勤務医を経て、医療法人歯恵会 かわごえデンタルクリニックに転職。副院長に就任
- 2007年 院長に就任

医療法人歯恵会
かわごえデンタルクリニック

住所：群馬県吾妻郡中之条町大字伊勢町951-7 TEL:0279-75-3131
HP:<http://www.kawagoedc.com/>

INSIDE REPORT

ロータス歯科クリニック



国道沿いに立つロータス歯科クリニック



数多く雑誌を揃えた待合室と受付

度重なる危機を乗り越え、 患者に安心感を与える 歯科治療を追求

ロータス歯科クリニック 院長 阿部 順一 先生

埼玉県蓮田市の「ロータス歯科クリニック」は、「一生、通いたい」と言われるほど、患者からの信頼が厚い。開院から約10年、移転や院長の病気、消毒・滅菌環境の整備など、さまざまな困難や課題を乗り越え、成長してきた歩みをうかがってみた。



阿部 順一 院長



個室風の仕切りを設けた診療室



落ち着いた雰囲気チェア回り



チェアの色を変えた診療スペース



歯科用CTも完備

駅近くのテナント診療から 平地での歯科医院への転換

JR蓮田駅から徒歩7分、国道に向かって歩くと、「ロータス 歯科クリニック」のシックなアイボリーの外観が見えてくる。通院する患者の多くは、近隣のファミリー層。診察の開始時間近くになると、14台停められる駐車場には頻りに車が入りし、外から眺めているだけでも患者数の多さがうかがわれる。「じつは近々、敷地を拡張しようと思っています。拡張した土地を当面は駐車場の拡張に当てますが、将来的には自費専門歯科医院と歯科技工室の建設も考えています」と、阿部順一院長は、その順調な成長の様子を話す。

ロータス歯科クリニックが開院したのは、2004年。今よりも蓮田駅に近いショッピングセンター内での診療のスタートだった。「当時は複合施設での開業が、集客がのぞめるとあって人気でした。確かに患者さんの認知度は始めから高く、開業直後から数多くの患者さんが訪れました。飛び込みの方も多かったです」

しかし、複合施設が大型ディスカウントストアに衣替えたことに加え、その場しのぎの治療を求める患者が多かったことから、阿部院長は次第に将来の健康を考えた診療と向き合え

ないジレンマを感じるようになっていった。

そこで2008年、思い切って現在地へ移転した。平地での歯科医院の開業は土地の取得や建物の新築などコストがかかる。資金繰りを考えると勇気ある決断だったが、理想の歯科医院を目指すには必要だった。

「歯科医師の父は、削らない、神経を抜かない、歯は抜かない治療を心がけていました。私もそのモットーを大切にしました。そのためにも落ち着いて診療ができる環境が必要だったので」

心配していた患者数は減どころか増加し、今も口コミでロータス歯科クリニックを訪れる患者は多い。患者層も変わり、「歯を一生、大切にしたい」という健康意識の高い人が増え、その結果として自費率も上がるようになった。

子どもの自立心を大切に 家族が通いやすい歯科医院

ロータス歯科クリニックには、子どもの患者も多い。阿部院長が「子どもが大好き」というだけあって、母親のネットワークで評判の歯科医院になっている。

INSIDE REPORT

ロータス歯科クリニック



待合室の横にあるキッズエリア



自動洗浄除菌器(ミーレジェットウォッシャー)



洗浄後の器具類(ミーレジェットウォッシャー)



ハンドピース洗浄・滅菌器(DACユニバーサル)



洗浄後の器具類(DACユニバーサル)

「どこの歯科医院に行っても暴れてしまい、ご両親がほとんど困って、うちに駆け込んできたケースもありました。3歳の男の子です。私は小さい頃から年下の子どもと遊ぶのが好きだったことや学生時代のバイトで慣れていたこともあって、子どもの扱いにはちょっと自信があるんです。その子の場合うまく診療することができました」と笑う。

阿部院長がぐずる子どもを診療するときは、決して急がない。両親を手こずらせた子どもも本格的な診療を始めたのは、初診から2ヵ月経った頃だった。その代わり、3歳以上の子どもであれば、診療台では一人にし、母親は同席させない。子どもに自立心を持たせるためだ。

そして、まずは口を開けさせるところから始めていく。上手にできたら、頭やほおをなでて、思いっきりほめる。帰り際には次に行く診療を説明し、できるかどうかを確認する。「できる」と約束させることで、子どもは依存心を捨て、診療に前向きに取り組むようになるのだという。

「とくに男の子は、『男と男の約束だよ』と指切りをして約束すると、頑張ってくれます。嘔吐反応が出てしまう子どもには、親指と人差し指の間にある『合谷』というツボを押すといいよ、と話し、治療から気をそらせたり、あの手この手を使っています」

幼い子どもの歯科治療は親にとって悩みの種だ。それがうまくいくなれば、家族の信頼も自然と厚くなる。子どもがきっかけで家族全員が通院するようになったり、10年近く通ってくれている患者も多いという。

スタッフの自立をうながした 院長の突然の入院

学生時代からバレーボールに親しみ、スキーや自転車、ゴルフも好きなスポーツマンの阿部院長だが、じつは大病を患ったことがある。移転開業した直後、脳梗塞で3週間、入院したのだ。

幸い発見が早かったことから症状は軽く済み、知覚的な後遺症は多少、残るものの、運動機能には問題なく、今も診療には影響していない。しかし、院長が入院するという非常事態は、歯科医院の経営に暗い影を落とすことになった。

「タイミングが悪すぎました。前の診療所を売却する予定だったのですが、契約の土壇場でキャンセルされてしまったんです。そのせいで買い手が見つかるまでの間、資金繰りの大幅な見直しを迫られました。移転後、患者数が思ったより落ちなかったとはいえ、経営が安定するまでは、やはり時間がかかります。そんな休みなく、がむしゃらに働いていたときに倒れてしまったのです」

勤務医やスタッフがいるとはいえ、やはり診療の中心は院長だ。院長がいなければ、CTの操作も分からない。入院中は分院が開店休業状態になってしまった。退院の翌日から杖をつきながら仕事を再開したが、患者やスタッフの不安感は消えなかった。入院と同時にスタッフが2人辞めることになった。

「妹に受付のヘルプを頼んだり、辞めたスタッフにパートで来てもらったり、弟の医院からヘルプに来てもらったりマンパワーをかき集めました。本当によく乗り切ったと思います。今も忘れら



EU基準クラスB滅菌器
(クラスBオートクレーブ DACプロフェッショナル)



滅菌後の器具類



ディスポーザブルの患者用基本セット

れないのは、退院してきた日に私の顔を見たスタッフのほっとした表情です。院長という仕事や歯科医院のあり方を見直すいいきっかけになりました」

全員が力を合わせ、苦境を乗り越えようと奮闘した結果、診療も落ち着きを取り戻し始めた。その頃から阿部院長は発想を切り替えた。自分一人が頑張るのではなく、スタッフの自主性を伸ばし、全員が主体となって診療に取り組むチーム医療の体制づくりだ。

「スタッフにできるだけ仕事は任せるようにしました。診療も勤務医の先生とチームとして取り組むことで、私がセミナーで勉強する余裕もできたんです。矯正やインプラント、阿部晴彦式シラシステムなどをじっくり勉強することができ、診療の幅が広がることになりました」

世界水準の消毒・滅菌環境を整え、患者とスタッフに安心と安全を提供

ロータス歯科クリニックでは、最近、最新の消毒・滅菌システムを導入した。これまでは洗浄が難しかった複雑な構造の器具を高圧洗浄によって洗浄できる「ミーレジェットウォッシャー」、クラスBのオートクレーブ「DACプロフェッショナル」、ハンドピースを洗浄、注油、滅菌する「DACユニバーサル」を設置したのだ。

治療が終わった器具は、まず「ミーレジェットウォッシャー」で徹底的に洗浄し、最終工程では除菌も行う。その後は、「DACプロフェッショナル」によって高圧蒸気滅菌を行う。また、ハンドピースは「DACユニバーサル」を使用することで、

内部まで滅菌が可能になった。そして、滅菌後は滅菌バックし、使用直前に患者の目の前で開封するようにしている。

「世界水準の消毒・滅菌環境を整えることは、いまや歯科医院として当たり前のことです。消毒・滅菌機器の導入は、患者さんのためだけではなく、洗浄中に指をケガするなどの事態が避けられるので、スタッフの安全と安心が保てます。また、機械に任せることで残業等が避けられ、時間の節約にもなるのです」

阿部院長には先輩の歯科医師からの忘れられないアドバイスがある。経営に余裕ができたときは、患者に還元するべき、というものだった。消毒・滅菌環境を整えたのは、そのアドバイスを守った結果だった。

「セレックを導入したり、口元へのヒアルロン酸注入や口唇用美容液の販売などを始めたのも、患者さんサービスの一環です。女性の患者さんも多いことから、スタッフの意見や体験も取り入れて始めてみたところ、予想以上に好評です。これからも患者さんの安全や安心を第一に、最良の治療を提供していきたいです」



阿部院長とスタッフの皆さん

Profile

阿部 順一 先生

- 1995年 福岡歯科大学卒業 ●2004年 勤務医を経て、ロータス歯科医院クリニックを開業
- 2006年 医療法人一丸会 ロータス歯科クリニック設立 ●IPOI(インプラントスタディグループ)会員

医療法人一丸会

ロータス歯科クリニック

埼玉県蓮田市東3-7-4 TEL:048-765-5101 HP:<http://www.lotus-dental.net/>

Nd:YAGレーザーが得意とする感染根管治療と、顎関節症の治療ステップの紹介

山崎 歯科 医院 院長 山崎 康夫 先生



山崎 康夫 院長

いまや歯科治療には欠かせない「Nd:YAGレーザー」。
東京都で開業する山崎康夫院長は、日本の歯科業界にレーザーが普及し始めた頃から、さまざまな治療に活用してきた。その中から、成果を上げているユニークな活用法を、教えていただくことにした。

〔 Nd:YAGレーザーの臨床使用 〕

1995年にこのレーザー (Pulse Master 600LE) を入手してから18年がたちます (現在はインパルス デンタルレーザー)、私がこのレーザーを使用した最初の理由は感染根管治療でした。感染根管を薬液の使用なしで無菌的にするにはこのレーザーで物理的に根管を蒸散する方法が良いと思ったからです。そしてこのレーザーには3種類のファイバー (200um, 320um, 400um) があって大臼歯根管内への挿入も容易に行えることで感染根管治療の回数が激減しました。現在は感染根管治療以外に多くの治療に使用しています。



使用例

- ① 知覚過敏 ② 口内炎 ③ インプラント埋入時の歯肉除去 ④ 歯頸部ウ蝕と楔状欠損部の処置
⑤ 歯肉息肉除去 ⑥ 色素沈着の除去 ⑦ ウ蝕の予防 ⑧ 感染根管治療 ⑨ 顎関節症の治療

今回は感染根管の各治療後のX線写真と顎関節症の治療方法の解説をします。

1 知覚過敏

知覚過敏部に筆で墨を塗布し、0.6 (W) 60 (mJ) 10 (Hz) から1.0 (W) 100 (mJ) 10 (Hz) くらいまでの条件でレーザーを照射する。知覚を強く感じる症例は、0.6 (W) 60 (mJ) 10 (Hz) からレーザー照射を開始し、少しずつワット数を上げて使用するとよい。1回の照射でほとんどの場合、知覚過敏が消失した。このとき必ずパキュムをする。それにより冷却、消音、消臭ができる。

2 口内炎

口内炎の患部に墨を小綿球が筆で塗布し、0.8 (W) 80 (mJ) 10 (Hz) の条件で患部の周囲を十分にレーザー照射してから患部の照射を開始すると痛みが少ない。また患者の自覚症状によりワット数をかえる。このときも必ずパキュムをする。処置後、ほとんどの症例で痛みがなくなる。

3 インプラント埋入時の歯肉除去

麻酔後インプラント埋入部の歯肉を4.0 (W) 50 (mJ) 80 (Hz) で除去する。除去の時間は10秒で出血はまったくない。この処置ではファイバーの先端を歯肉に接触させ、円を描くように動かしながら骨面まで歯肉を除去する。処置中ファイバーに歯肉が付着したらガーゼで拭き取り、パキュムは消臭目的で使用する。

4 歯頸部ウ蝕と楔状欠損部の処置

墨を塗布しレーザー照射を行った後、光重合レジン充填を行う場合、墨の色を完全に除去できないことがあるため、このような症例では墨を使用せずにファイバーの先端を歯面に接触させ、5秒くらいレーザーを照射していると、その接触部から反応が始まるので、反応が始まったら少しずつファイバーの先端を移動させながら処置する。また反応を早くしたい

場合、処置面すべてに墨を塗布するのではなく、1カ所に筆で墨を点状につけ、レーザーを照射するとよい。照射条件は1.0 (W) 100 (mJ) 10 (Hz) から2.0 (W) 200 (mJ) 10 (Hz) で使用し、パキュム、エアシリンジで冷却、消音、消臭をする。処置後、歯面はエッチングされ、かつ乾燥しているので、そのままボンディング剤を塗布し、通法に従って光重合レジン充填を行う。

5 歯肉息肉除去

麻酔後4.0 (W) 50 (mJ) 80 (Hz) の条件で短時間に除去でき出血はほとんどない。除去中ファイバーに付着した歯肉はガーゼで拭き取りながら処置する。この時も必ずパキュムをする。

6 色素沈着の除去

このレーザーのもっとも得意とするところは、メタルボンド等による歯肉の変色部を通常歯肉色にすることである。変色歯肉部に2.0 (W) 200 (mJ) 10 (Hz) でレーザーを照射すると2~3回で歯肉の色が改善する。

メラニン沈着も同様にする。処置しようとする歯肉部に表面麻酔をするとさらに痛みが少なくなる。エアによる冷却は必ず行う。ファイバーの先端は歯肉と接するくらい接近させ、たえず動かしながら使用する。

7 ウ蝕の予防

小窩裂溝等に墨を塗り、2.0 (W) 200 (mJ) 10 (Hz) で墨の色が消えるまでレーザーを照射する。

8 感染根管治療

感染根管の治療では根管内にファイバーを入れてレーザーを照射したまま根尖部に向かってファイバーを移動させる。レーザーの照射時間は1根管で10秒以内で照射エネルギーは1.5(W) 100(mJ) 15(Hz)で行っている。自覚症状の消失、根管内からの滲出物が消失した時点で根

管充填をする。

根管充填前にレーザー照射する。根管充填用ポイントはポリプロピレンが主成分でオートクレーブで滅菌できるフレックスポイント®「ネオ」を使用し、根管充填用シーラーは「デンタリス®KEZ」を使用して根管充填をした。



1

下顎右側第2大臼歯の根管充填時のX線写真。根尖部から根分岐部までX線透過像が認められる



2

6ヶ月後のX線写真では透過像がほぼ消失している



3

下顎左側第2小臼歯の根管充填時のX線写真。根尖部から歯頸部にかけてX線透過像が認められる



5

下顎左側側切歯の根管充填時のX線写真。根尖部に明白なX線透過像が認められる



4

1年4ヶ月後のX線写真ではX線透過像が消失している



6

2年3ヶ月後のX線写真ではX線透過像がほぼ消失している



7

下顎右側第1大臼歯の根管充填時のX線写真。近心根の根尖部に透過像が認められる



9

下顎右側第2大臼歯の根管充填時のX線写真



8

3年後のX線写真では近心根根尖部のX線透過像は消失している



10

4年後のX線写真ではX線透過像が完全に消失している

9 顎関節症の治療

患者さんの最も多い訴えは開口時痛ですが咬合時痛等様々な痛みで来院されます。いずれにしても顎を動かすときに痛むのが特徴です。

治療を始める前にまず、することはX線で下顎頭に異常がないかを確認します。異常がなければレーザーの治療を始めます。

顎関節症の治療では痛みを取ることが最も重要なことです。痛みが消失すれば治療は終わりです。レーザー治療で疼痛を

とることがなぜ出来るのか、そのエビデンス(科学的根拠)はありませんが実際に痛みは完全に消失します。

治療方法ですが1週間に1回レーザー照射をします。1回の照射時間は3分間、レーザーの照射エネルギーは1.0(W) 100(mJ) 10(Hz)です。

今までの治療で痛みが消失するまでの照射回数は最短1回から最長43回までですが、3回から6回でほぼ痛みは消失します。



1 下顎頭のX線写真
レーザー治療の前にX線写真で下顎頭に異常がないことを確認する



2 レーザー治療に使用するもの、ココアバター、筆、墨、墨とココアバターを入れる物



3 両側の下顎頭部に中指を当て開口、閉口運動で患側の圧痛部位を探す



4 患側で最も圧痛のある部位を確認する



5 圧痛のある中心部位にアイライナーで印をつける



6 レーザー終了後に墨をきれいに拭き取るために印をした部位を中心にココアバターを塗る。その上に墨を直径3~4cmの楕円形に塗る



7 照射エネルギーは1.0(W) 100(mJ) 10(Hz)



8 照射方法は中心から円を描くように外側、そして内側を繰り返して3分間くらい照射する



9 照射が終了したらティッシュペーパーで拭き取る



10 終了

症状消失までのNd:YAGレーザー照射回数(1週間に1回)

●最長の症例4の43回、ほとんどの場合5回以内

症例1	昭和55年生まれ	男性	左側顎関節症	照射 1
症例2	昭和21年生まれ	女性	右側顎関節症	照射 5
症例3	昭和27年生まれ	男性	左側顎関節症	照射 8
症例4	昭和38年生まれ	女性	右側顎関節症	照射 43

Profile

山崎 康夫 先生

●1974年 東京歯科大学卒業 ●1978年 同大学院口腔外科修了 ●1979年 山崎歯科医院開業
●1980年 東京歯科大学非常勤講師(口腔外科学)

山崎歯科医院 東京都東大和市



SASAKI Care & Communication Vol.32 December 2013 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>

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。