

育児支援や口臭外来、ティースバンクにも
力を入れる地元密着型の歯科医院

ホワイト歯科クリニック 院長 黒田 真右 先生
副院長 黒田 由紀子 先生



DOCTOR'S TALK 05-12

3つの歯科医院が連携し、
高い専門性を組み合わせた医療を提供

TEAM 東京 ノブストラティブ デンタルオフィス 院長 北原 信也 先生
TEAM 東京 橋爪エンドデンティクス デンタルオフィス 院長 橋爪 英城 先生



THE FRONT LINE 13-14

歯科医院の経営変革を
チーム医療の活性化からサポート

株式会社 デンタル タイアップ 代表取締役 小原 啓子 先生



Care & Communication

ケア&コミュニケーション

2014. August Vol. 34

INSIDE REPORT

ホワイト歯科クリニック



外からもキッズルームがあることが分かる



温かい雰囲気の待合室



入り口から診療室までコンパクトにまとまった受付まわり

育児支援や口臭外来、 ティースバンクにも力を入れる 地元密着型の歯科医院

ホワイト歯科クリニック 院長 黒田 真右 先生
副院長 黒田 由紀子 先生

群馬県高崎市にある「ホワイト歯科クリニック」は地元密着型の歯科医院。地域の子育て支援にも力を入れ、誠実で丁寧な治療には定評がある。開業26年を迎え、これまでの歩みとこれからの展望を伺ってみた。



黒田 真右 院長



黒田 由紀子 副院長



パーティションでチェアを分けている診療室



自然光が十分に入る明るいチェア回り

保育士が常駐する 託児サービスを毎週、提供

JR高崎駅から車で10分ほど走ると、環状線に面した「ホワイト歯科クリニック」が見えてくる。目をひくのは、白い外観の入口の隣に、緑の屋根と茶色い壁、カラフルなシールを貼った窓のある部屋が見えることだ。外の通りからも、子どもの診療に力を入れている歯科医院であることが分かる。

ホワイト歯科クリニックが診療を開始したのは、1988年4月。開業の場所として現在地を選んだのは、住宅地で子どもが多い地域だったからだ。

「副院長である私の妻が小児歯科専門であることや、子どもが多い地域は活気があり、将来性が高いこともあって、人口動態も参考にしながら、開業場所を決めました」

予想通り、親子の来院が多かったが、そのことがホワイト歯科クリニックに新たな特徴を付け加えることになった。副院長の黒田由紀子先生は、自身が子どもを持つ母親ということもあり、来院する親子の姿が気になっていた。ぐずる子どもを周囲に気兼ねしながら待合室で待つ母親がいたり、母親自身が歯科治療を

受けたくても、短時間、子どもを預ける施設が見つからず、通院できないことが珍しくなかったからだ。

当時はまだ歯科医院の待合室にキッズルームを作るという発想が乏しかった時代であり、ホワイト歯科クリニックは、子ども専用のコーナーを作ろうと考えた。しかも、場所を作るだけではなかった。一時保育のために、「ドライナース」と呼ばれる専門の保育士も雇用することに決めたのだ。

「ドライナースが週1回、診療時間中に常駐するようになったのは、開業2年目からです。若い世代が多い地域で、気軽に預けられる場所がないのがお母さんたちの悩みでした。そこで、すぐに託児コーナーを作ろうと思ったのですが、問題は人の確保。やはり信頼して預けられる専門職がいたほうが安心ですし、専門職であれば、生まれたばかりの赤ちゃんから預かることができます。とはいえ、毎日、来てもらうのは難しい。そんなとき、子ども向けの体育教室を開く知人から週1回、通える保育士さんを紹介してもらうことができたのです」

以来、26年に渡り、愛されてきたホワイト歯科クリニックのキッズルーム「キディボックス」は今も、数多くの親子に利用されている。なかには、親子2代で利用しているという患者もいるほどだ。



子ども専用の個室診療室



待合室から続くキッズルーム

INSIDE REPORT

ホワイト歯科クリニック

口臭治療の各種検査機器



BBチェッカー

口腔内、あるいは呼気中に含まれる可燃性ガス (inflammable gas) のすべてを測定する、「口臭ガス測定器」。悪臭成分の代表格とされるVSCs (揮発性イオウ化合物) の検出よりも、試料ガス中の微量ガス成分を検出するのが特徴。



オーラルクロマ

採取した口腔内ガスを本測定器で測定する事により、口臭の原因と言われる三要素ガス「硫化水素」「メチルメルカプタン」「ジメチルサルファイド」に分類し、それぞれのガス濃度をg/10ml単位・ppb単位で表示することが可能。



口臭測定器 (MSハリメーター)

揮発性硫黄化合物のガス濃度をリアルタイムで測定する。鼻臭の測定も可能です。世界で最もよく使用されている口臭測定器 (ハリメーター)。



アティン

口腔内ウレアーゼ活性測定器。口腔内の嫌気性細菌の増殖状況により、間接的に口腔内ガスの発生の可能性を測定する。



プレストロン

口臭に影響を及ぼす全身の病気を検査できる。

患者のニーズを素早く 的確に診療内容に反映させる

黒田院長が目指す診療は、総合歯科医院としての機能を充実させること。そのために、一般的な健康保険が適用される補綴等の歯科治療はもちろん、自由診療になる治療も精度を高め、さらに口臭外来やティースバンクにも力を入れている。

「群馬には歯科大学がなく、群馬大学の専門は口腔外科なんです。そのため、より専門的な治療が必要な患者さんは、県外にまで行かなければなりません。そうした患者さんに負担を強いる状況をできるだけ改善したかったんです」

そんな思いから黒田院長は、少しずつ診療の幅を広げ、インプラントやホワイトニング、CAD/CAMシステムなどもいち早く取り入れてきた。

たとえば口臭外来を始めたのは10年ほど前から。由紀子副院長が中心になり、口臭治療で知られる本田俊一先生のセミナーに通い、治療法を習得。「ほんだ歯科提携クリニック」として口臭治療の専門外来を設けている。

「近隣のエリアで初めての口臭外来だったので、群馬県内だけでなく、長野からいらっしゃる患者さんもありました。今でこそ、口臭の悩みは打ち明けやすくなりましたが、当時は「気のせい」と言われることが多く、悩みは本当に深刻でした。そんなつらい気持ちを軽くしてあげられれば、という思いだったんです」

口臭外来で気になるのは、患者層が低年齢化していることだ。以前は中高年の女性が多かったが、最近では20代後半から30代の女性と小学生から中学生の子どもが中心になっている。

「口臭が気になり、学校に行けなくなった子どもさんもありました。口臭治療には精神的なケアも必要なので、親子カウンセリングを行うこともあります」

ホワイト歯科クリニックの診療科目を見ていると、患者のニーズを鋭く察知し、素早く診療体制を整えている様子が見える。一般の歯科では治療が難しい障がいを持った方の専門外来、痛みに強い恐怖心を持っていたり、持病の悪化が心配な患者を対象にしたリラックス治療外来などがあり、訪問診療も特別なものではなく、一般診療の延長と考えている。

患者の予後考えた歯牙移植や ティースバンクにも取り組む

今、ホワイト歯科クリニックでは「歯牙移植」と「ティースバンク」への取り組みも行っている。

「医学誌で親知らずなど、抜歯した歯を再利用する治療法があることを知り、ぜひ挑戦してみたいと思ったのですが、群馬ではまだ勉強できる場所がありませんでした。それで、広島大学や東京で講習会に参加し、学びました」

黒田院長はインプラントも開業時から導入。インプラントが日本で始まってすぐに勉強し、診療に取り入れている。その長年のインプラントの経験から、インプラント手術の予後を考えても、できれば自分の歯を移植したほうが理想的な治療になると考えていた。

「抜歯したところに、親知らずを移植すれば保険診療でも、適応になる時代です。広島大学と提携し、ティースバンクも設けたのは、これから歯牙移植が増えると見越してのことです」

歯牙移植はコンスタントに月1本は受ける患者があり、多いときには月3～4本、移植することもある。歯牙移植を黒田院長の説明で初めて知った患者も多いという。

ホワイト歯科クリニックでは、静脈内鎮静法も取り入れている



CAD/CAMシステムやCTも完備



リニューアルしたホームページ
(<http://www.white-dc.jp/>)

次の世代と連携する 新たなステージに入る

今年4月、ホワイト歯科クリニックは、ホームページを大きくリニューアルした。アクセスや診療科目、施設案内を写真を交えながら紹介し、専門的な診療も平易な言葉で分かりやすく解説。自費診療の費用も明確に記載している。決して派手なデザインではないが、患者が知りたいことはしっかりと情報が抑えられている。

じつは今、ホワイト歯科クリニックでは、次世代へのバトンタッチの準備が少しずつ進められている。長男の黒田英孝先生が大学院を修了し、ホワイト歯科クリニックの歯科医師として非常勤ながら勤務するようになったからだ。

英孝先生の専門は歯科麻酔学。東京大学医学部附属病院の麻酔科・痛みセンターでも研修を重ねている。「インプラントが普及したように、これからは個人病院でも全身的な管理が必要な歯科治療が増える可能性があります。息子が一緒に働いてくれるようになったのは、一般診療だけでなく、リラックス治療外来など、さまざまな面で心強いサポートになります」

長年、黒田院長と由紀子副院長は、「患者のための診療」に真摯に向き合い、勉強を積み重ね、診療の幅を広げてきた。その証拠に、ホワイト歯科クリニックの院内に入ると、患者たちに信頼されてきたことがよくわかるような温かい雰囲気が漂っている。これからは英孝先生を加え、さらに発展してこうとしているところだ。「これからも新しい診療で患者さんのためになることなら、新しい技術の導入を検討し、挑戦していきたいと思います。ここでいいという終わりが無いのが、歯科医療のやりがいでもあるのでしょう」



黒田院長と由紀子副院長、スタッフのみなさん

Profile

- 黒田 真右 先生** ●1981年、東京歯科大学卒業 ●1988年、ホワイト歯科クリニック開業 ●2013年、高崎市歯科医師会会長
●臨床研修指導医 ●日本障害者歯科学会 ●日本摂食・嚥下リハビリテーション学会
- 黒田 由紀子 先生** ●1982年、東京歯科大学卒業 ●1988年、ホワイト歯科クリニック開業 ●ほんだ歯科提携クリニック 認定医
●日本口臭学会 ●ドライマウス学会 認定医 ●口腔内科学協会 認定医 ●日本障害者歯科学会
●日本摂食・嚥下リハビリテーション学会

ホワイト歯科クリニック 住所:群馬県高崎市上中居町397-1 TEL:027-327-8148 HP:<http://www.white-dc.jp/>

DOCTOR'S TALK

TEAM 東京



3人の歯科医師を表現したロゴマーク



北原先生の診療室への廊下



東京駅から徒歩圏内の好立地にある

3つの歯科医院が連携し、 高い専門性を組み合わせた医療を提供

東京駅八重洲口近くにある「TEAM 東京」。

3つの歯科医院が同じフロアに同居し、高い専門性を活かし、ときに協力しながら、診療している。今回は3人の先生の内、TEAM東京を立ち上げた北原先生と根管治療を専門の橋爪先生に新しい診療スタイルに取り組む理由と症例を伺ってみた。

TEAM 東京
ノブ レストラティブ
デンタルオフィス

院長 北原 信也 先生



北原 信也 院長

TEAM 東京
橋爪エンドドンティクス
デンタルオフィス

院長 橋爪 英城 先生



橋爪 英城 院長

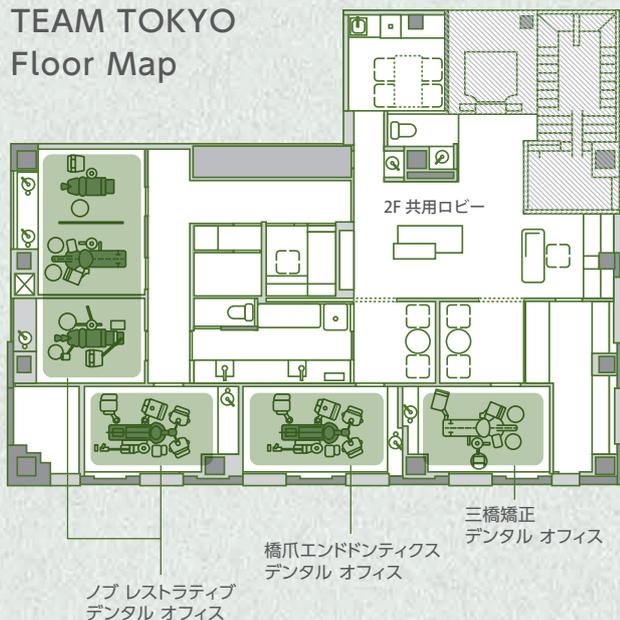
TEAM 東京
三橋矯正
デンタルオフィス

院長 三橋 展明 先生



三橋 展明 院長

TEAM TOKYO Floor Map



北原先生の
クリーニング&ホワイトニングルームとオペ室



3つの歯科医院が同じフロアで 独立性を保ちながら診療

同じ歯科医院の中で院長をトップに複数の歯科医師がチームを組み、診療するケースは珍しくない。あるいは、専門性が異なる他の歯科医院と提携することも、よくあるケースだ。しかし、「TEAM 東京」の基本スタイルは、それらとは異なる。

まず、同じフロアに3つの歯科医院が同居している。エレベーターを上がってすぐのラウンジは共用スペース。診療室は別々。一見すると同じ歯科医院に見えますが、3人の歯科医師が院長を務める別々の歯科医院なのだ。

「TEAM 東京」を立案し、まとめ役となっているのは、「ノブレストラティブ デンタルオフィス」院長の北原信也先生。審美と修復治療を専門としている。もう一人の院長は「橋爪エンドドンティクス デンタルオフィス」の橋爪英城先生だ。歯科医院名にもなっているように、橋爪先生の専門は、顕微鏡を用いた精密根管治療が専門だ。3人めの院長は、矯正治療が専門の三橋展明先生。「三橋矯正デンタルオフィス」を経営している。

「TEAM 東京」は、なぜ同じフロアで別々の歯科医院を運営するスタイルをとることになったのだろうか。その答えは北原先生が大学卒業後に年1~2回行っていたアメリカ・アトランタでの研修経験にある。

「専門医が同じ場所で、それぞれが独立して診療を行い、ときに一人で、ときにチームを組んでの診療が当たり前に行われていました。国民の歯科に対する意識も高く、職業の人気ランキングの第1位が歯科医というのも驚きました。そうした海外の実情を目の当たりにし、日本でも欧米スタイルの診療をやってみたくなったのです」(北原先生)

3人の密なコミュニケーションが 素早く高度な診療の提供につながる

北原先生が橋爪先生、三橋先生というパートナーを得て、長年の夢だった「TEAM東京」を実現させたのは、2012年のこと。志を抱いてから10年の月日が流れていた。

現在、3人の先生は専門性を生かして、それぞれが患者を持ち、診療を行っている。しかし、必要があれば、すぐに話し合い、アドバイスしあう。

「同じフロアでの診療にこだわったのは、3人のコミュニケーションが取りやすいからです。自分以外の2人の先生がドアを開ければ隣にいるという物理的な近さは、スピーディな相談につながりますし、必要に応じて口の中を診てもらうこともできます。無駄な時間をとられることなく、非常に高度な治療を患者さんに提供できる。その安心感は、歯科医療が高度化する今、患者さんにも私たちにも、とても重要なポイントになっているのです」(北原先生)



左から橋爪院長・北原院長・三橋院長とスタッフの皆さん

全身の健康と 審美性を追求、 1本の歯の 可能性にこだわる

ノブ レストラティブ
デンタルオフィス

院長 北原 信也 先生

審美と修復治療を専門とする北原先生は、単に美しさと機能を取り戻すのではなく、全身の健康向上を目指している。先生が「TEAM 東京」を立ち上げるまでの経緯と症例を紹介していただいた。



北原 信也 院長

海外での移住体験が 理想の歯科医師像に影響

北原先生が「TEAM 東京」の診療スタイルをイメージするようになったのは一つに、アメリカでの研修経験がある。そして、それに重なるように、もう一つ、歯科医師を目指すことになったのも海外で暮らした経験がきっかけだった。

「10代前半に5年ほどシンガポールで暮らしました。そのときに会った歯科医師はイギリス系のせいでしょうか、とても立派で風格があり、カリスマ性も感じました。患者さんの意識も高く、予防のために定期的に通っているんです。当時の日本では歯科医院は痛くなってから行くところというのが普通。シンガポールと日本の歯科医師の立場や口腔衛生に対する意識の違いが強く印象に残ったのです」

日本の歯科医療は、他の先進国に比べて遅れている。その印象は歯科大学で学ぶようになっても変わらなかった。

1992年、北原先生は東京都港区に「北原歯科医院」を開業する。歯科大学を卒業してから4年目に開業を決意したのは、早く独立し、自分の理想の診療に取り組みたかったからだ。

「保険診療中心の、いわゆる一般的な歯科医院でした。15坪の広さでチェアは3台。患者さんは多く、チェアはすぐに4台に増えました。でも、理想とする診療にはほど遠いものでした」

診療は多忙を極め、昼食もチェアの上でとるような状態。診療も経営もすべて院長一人の肩にかかり、その日の診療をこなすのでせいっぱいの日々が続いた。

「保険診療制度はとても大切な制度です。でも一方で、国の財政が破綻するような仕組みでいいのか。自由診療とはどういうものなのか。自分が理想とする診療とかけ離れた生活を続けるなか、悶々とした日々が続いたのです」

ホワイトニングの徹底した研修で 理想の歯科治療への道が拓ける

転機となったのは、アメリカで受けた研修だった。アメリカ人は「ハリウッドスマイル」という言葉があるほど、歯の美しさを第一に考える。日本人も肌にかかる美意識は高い。その美意識を歯にも向けるようにすれば、「歯医者は痛くなってから行くところ」という常識が変わるのではないかと北原先生は考えたという。そして、そのきっかけとなる診療として、ホワイトニングに積極に取り組むことにしたのである。

「ホワイトニングの研修をアメリカのディスカス社で受けたことも、大きな刺激になりました。というのも、ディスカス社のセミナーは、ホワイトニングの施術を学ぶだけでなく、安全性の裏付けとして、たとえば、薬品の構造など化学的資料だけで分厚い1冊の資料を渡されるんです。ここまで徹底して実証したからこそ、安全性に自信が持てること、歯科医師に勉強を徹底させる真摯な姿勢に医療に

関わる者として身が引き締まる思いでした」

2002年、銀座にホワイトニング専門の歯科医院を開業。歯科医療はせず、ホワイトニングだけを扱う歯科医院は当時は珍しく、ホワイトニングブームを作った先駆けと言っていい存在だった。「実際に始めてみると、ホワイトニングだけでなく、治療が必要な患者さんもいて、徐々に治療のボリュームも増えてきました。それとともに歯の美しさにこだわる患者さんも増え、自費診療も自然と増えていったので、港区の歯科医院を銀座へ統合し自費診療中心となりました。その後10年が経過し銀座で入居していたビルも建て替えることになり、私が本当に理想とする歯科医院を築くチャンスとTEAM東京の立ち上げを決意したのです」

頼もしいパートナーとともに 困難を極めた開業準備を乗り越える

複数の専門医が独立した形で協力し合うスタイルを実現させるためには、まずパートナーとなる歯科医師が必要だ。北原先生は、まさきに橋爪先生を説得した。当時、橋爪先生は母校の講師を務めていたこともあり、根管治療において、北原先生は絶対的な信頼をおいていたからだ。

「橋爪先生とは高校時代からの友人でした。性格を知り尽くしていることや、アメリカへの留学経験を通じて、私の理想もすぐに理解してくれたことなどから最適のパートナーだったのです」

橋爪先生の同意を得たあとは、三橋先生の説得にも奔走する。同窓生であることやユニークなチャレンジに共感を得て、頼もしいパートナーは揃った。次は場所の確保だ。

診療所の建設は困難を極めた。幸い入居するビルは早めに見つけたが、保健所などの許可がなかなか下りない。一つのフロアに複数の歯科医院が入居するというスタイルは前例がないため、行政側とのやりとりにも、時間ばかりが過ぎていくような状況が続いた。

「これまでもTEAM 東京と同じように、独立した歯科医師がチームを組み、一つの事務所で診療するというスタイルを申請したところはいくつかあったようです。しかし、許可が出るまでの書類の申請などが複雑になり、時間もかかるため、やり遂げたところはなかった



北原先生の診療室

そうです。でも、私は諦めたくありませんでした。なぜダメなのか、何度も行政機関に足を運び、ノーと言われる事項を徹底してクリアする努力を重ねました」

北原先生にとって「TEAM 東京」が初めて開業する歯科医院だったら、もしかすると途中で挫折していたかもしれない。しかし、経験を重ねての開業だったこと、橋爪先生と三橋先生という心強いパートナーがいたことが北原先生の粘りを生んだ。

開業から2年。1階は一般診療のフロア、2階は自由診療のフロアで展開する「TEAM 東京」は順調に発展している。2階の診療に関しては各先生方の専属スタッフが受付業務とアシストを兼務している。「最初からそれぞれの先生方を希望されている患者さんは別ですが、初診の患者さんがいらっしゃったときは、まず口腔ドックを受けてもらい、徹底的に調べます。その結果と患者さんの希望によって、根管治療、あるいは矯正治療も平行しながら行うという形です」

専門性の高い治療が受けられるという評判は口コミで広がり、東京駅の目の前という立地性もあり、今は全国から患者が訪れる。開業から3年目を迎え、今はようやく基礎が固まりつつある段階。これからの発展が楽しみな歯科医院だ。

Profile

北原 信也 先生

●1989年 日本大学松戸歯学部卒業 ●1992年 東京都港区にて北原歯科医院開業 ●2000年 東京都中央区にてLUMINESSENCE(ホワイトニング専門)開院 ●2002年 北原歯科医院を港区より中央区に移転 名称をノブデンタルオフィスに変更 ●2005年 (株)ノブキッズ(歯育・食育・教育関連ビジネス)代表取締役 ●2007年 TP DENTAL SURGION(シンガポール)非常勤歯科医師(ライセンス取得) ●2012年 ノブデンタルオフィスを東京八重洲に移転 TEAM 東京 ノブ レストラティブ デンタルオフィス開設

TEAM 東京

ノブ レストラティブ デンタル オフィス

住所:東京都中央区八重洲2-5-6 KBYビル2F HP:<http://www.team-tokyo.com>

Free Dial:0120-142-148 TEL:03-6228-5005

妥協しない 歯科治療の 理想に共感し、 世界水準の 根管治療を目指す

橋爪 エンドドンティクス
デンタル オフィス

院長 橋爪 英城 先生

研究者の道を順調に歩んでいた
橋爪先生だが、北原先生の熱意に共感し、
「TEAM 東京」への参加を決めた。
なぜ開業医の道を選んだのか。
その理由と今の診療について伺ってみた。



橋爪 英城 院長

長年の友人である 北原先生から熱心に誘われる

橋爪先生は、歯科医院名にもなっているように、根管治療が専門だ。母校に残り、アメリカへの派遣留学や歯学部講師として研究者の道を順調に歩んでいた。

「一生、研究者として歩む」と思っていた橋爪先生に、違う道があることを気づかせたのは、北原先生の「大学をやめて、一緒に歯科医院を始めないか」という一言だった。

「北原先生とは高校時代からの友人です。歯科医師になってからも親しく交流し、必要があれば、北原先生の患者さんに根管治療を行うこともありました」

同じ歯科医師であっても、大学の講師と開業医では世界が違う。これからもお互いに相手の立場を思いやり、認め合っていくと思っていたとき思いがけず訪れた、北原先生からの開業の誘いだった。「開業するのであれば長年、研鑽を積んできた根管治療を専門に取り組みたい。しかし、現実的に根管治療だけを行う開業医は経営が難しい。一般診療の歯科医院に比べ、患者さんの数が限られるからです。北原先生の誘いは魅力的でしたが、経営者でもある開業医として自分がやっていけるかどうか、不安があり、即答はできませんでした」

迷う橋爪先生だったが、次第に開業への決意を固めていく。気持ちを後押ししたのは、北原先生と共に行っていたセミナーだった。受講生は開業医。数多くの先生と接するうちに、大学にいたときとは違う世界が見えてきたのだ。

「強く感じたのは、日本の精密根管治療には、まだまだ伸びしろがあることでした。世界水準に達していないんです。マイクロスコープの使用率を例にあげても、アメリカの50%に比べ、日本はわずか2.5%しかありません。もっと広い世界に出て、歯科医師として挑戦してみたいという気持ちが強くなっていました」

「TEAM 東京」独特の診療スタイルに 物心両面から支えられる

「TEAM 東京」の一員として新たなスタートを切った橋爪先生は、チームを組むことの心強さに支えられることになった。その一つが、ユニットやマイクロスコープなど、充実した設備を整えられたことだ。「私だけの開業だったら初期投資や先々のことを考え、コストを抑えたかもしれません。しかし、別々の歯科医院とはいえ、チームを組んで診療することもあるとなれば、精密な根管治療を必要とする患者さんの数はずっと多くなります。患者数が見込めれば、理想の機器を入れることもハードルが低くなります。また、一流のものを揃えられたことで、私自身も安心して診療に集中できるようになりました」

もう一つの支えは、精神的なサポートが得られることだ。新規開業は、初めて経験することも多く、院長は不安と悩みを抱え

ながら経験を積んでいく。しかし、「TEAM 東京」に参加したことで、悩んだときには、開業医の経験が長い北原先生に相談し、アドバイスを受けることができる。それも、問題が大きくなってからではなく、事前に予測できた段階で相談ができる気楽さと、視点の違う提案を受けられる強味がある。

経営面でのメリットも大きい。「TEAM東京」の経営は明確に3つに分けられている。たとえば、材料費は、一人しか必要がないものもあれば、全員が使うものもある。全員が使うものに関しては厳密に分け、3つの医院がそれぞれ使った分を負担している。

「経費は厳密に分けています。税務申告をするときは別々の歯科医院で出すわけですから、日々の細かい収支の区分がとても重要なのです。そのための資料として、収支に関わることは細かく記録するように全員で徹底しています」

開業医になると、日々の忙しさに追われ、お金の事務的な処理は後回しになりがちだ。しかし、収支と経費負担を明確にするルールができあがっているおかげで、自分の歯科医院の経営状態をつねにクリアに把握することができ、経費の節約にもなる。

「大学では歯科医師は治療だけをすればよく、支払いや経費は受付や経理担当任せでしたから、TEAM東京で最初から収支バランスを考えた経営ができるのは、とても助かっています」

患者との関係が密になり、診療の内容も徐々に進化

橋爪先生は、診療面でもいくつかの変化があったと話す。なかでも大きく変わったのは、Nd:YAGレーザーを積極的に導入するようになったことだ。大学では根管治療時にレーザーを使用することはなかった。しかし、審美や修復作業で積極的に導入していた北原先生が「エンドでも使えるのでは？」と提案したことで、試してみることにしたのだという。

「実際に使ってみると、これまで取りきれなかった根管内の炎症性軟組織を取り除けることが分かりました。また止血に使うこともできるのも驚きでした」

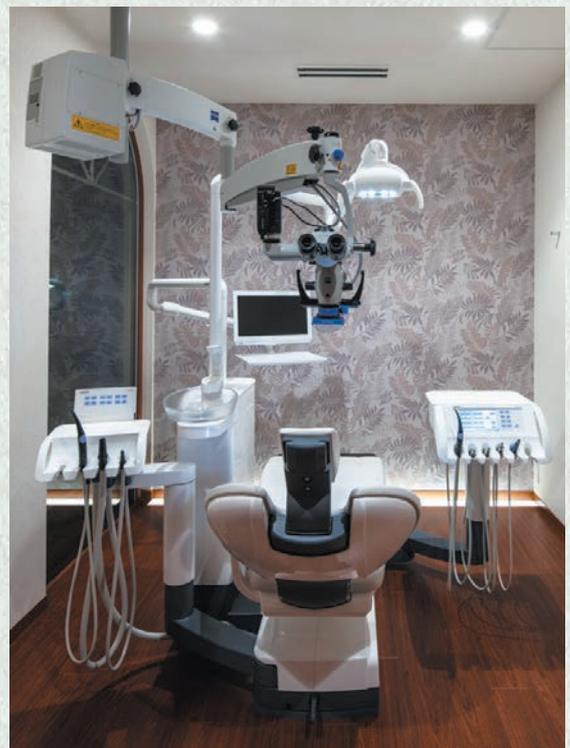
現在、根管治療には、「TEAM東京」経由で来院する患者と他のクリニックから紹介される患者が半々の割合だが、少しずつ、「TEAM 東京」経由の患者は増えつつある。それに伴い、北原

先生らと連携して治療にあたるケースも増えてきている。

「根管治療に関してカウンセリングも受け付けているのですが、その数も増えてます。セカンドオピニオンとしていらっしゃる患者さんも多く、精神的にまいっている様子を拝見すると、最後の受け皿的な存在でもあるのかなと感じることがあります。直接いらっしゃる前に、メールで数回、やりとりすることも少なくありません」

大学病院で治療をしていたときよりも、患者との関係が密になったという橋爪先生。開業から2年経ち、ジェットコースターに乗ったようにめまぐるしい毎日だったと。

「北原先生に誘われなかったら、今のような刺激的で充実した日々はありませんでした。TEAM 東京としてサテライトオフィスを作るという話もあります。今後は私も根管治療の質を向上させるため、セミナーなどを通しての専門医の育成にも力を入れていきたいです」



橋爪先生の診療室

Profile

橋爪 英城 先生

●1989年 日本大学松戸歯学部卒業 ●1993年 日本大学大学院松戸歯学研究科修了 博士(歯学) ●1993年 日本大学助手 ●1996年 日本大学海外派遣研究員 Thomas Jefferson Univ. (Philadelphia PA US) Roche Bioscience (Palo Alto CA US) ●2001年 日本大学松戸歯学部講師(専任扱) ●2007年 日本大学松戸歯学部専任講師 ●2010年 日本大学松戸歯学部兼任講師 ●2010年 ホワイトデンタルグループ葛飾院院長 ●2010年 Nobu Dental Office 根管治療専門医 ●2012年 TEAM 東京 橋爪エンドドンティクス デンタルオフィス開設

TEAM 東京

橋爪エンドドンティクス デンタル オフィス

住所:東京都中央区八重洲2-5-6 KBYビル2F HP:<http://www.team-tokyo.com>
Free Dial:0120-142-148 TEL:03-6228-5005

Nd:YAGレーザーによる臨床治療例

1本の歯に徹底的にこだわる

TEAM 東京 ノブ レストラティブ デンタルオフィス 北原信也先生

昨今、予知性を考慮するばかり、少しでも状態の悪い歯を抜歯し、インプラントとなったケースに多く遭遇する。かつてインプラントが主流ではなかった時代“歯周補綴”が全盛期だったころは、もっと1本の歯を残す努力をしてきたのではないかと考える。もちろんインプラント治療は今世紀最大の治療オプションとして、我々、患者の恩恵は計り知れないと言えるが、器具機材、材料の発展により以前は不可能だった治療も可能になってきたことも事実である。今ここで歯を残す最前線にスポットをあて、1本の歯の保存に徹底的にこだわってみたい。

現在1本の歯を残すためのキーワードは「マイクロスコープ」・「CT」・「Nd:YAGレーザー」・「MTA」・「接着」。

上記の器具機材、材料を併用することで、今まで保存不可能だった歯牙も保存できる確立が大幅に上昇したと考える。また同様に通常の治療においても各ステップを確実に行うことが、1本の予知性をアップさせることになる。



術前(3枚)
上顎2番歯心部に穿孔あり、歯肉息肉の貫入が見られる。



術後(1枚)
穿孔部も封鎖され、良好な状態



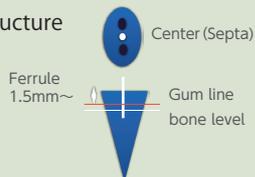
Nd:YAGレーザーのパフォーマンス
特に歯肉息肉の除去やパーフォレーション等の対応において、Nd:YAGレーザーは欠かすことができない。自身は約20年前に購入した初代モデル(下)から現在は最新モデル(上)を使用している。



根充後2週間以内に支台築造を行う。支台築造はエンド治療の延長上にあるため、原則無菌下(ラバーダム)で行う。



Structure



昨今の研究、多くの文献から以前のように長いポストを入れるという考えはなくなり現在は短いポストを使用する。



Post and Core



Provisional Restoration

審美修復治療の目的は機能、構造、生物学的調和の上に審美が存在すると言える。すなわち「1本の歯にこだわる」は「最高の構造」を構築することである。

TEAM 東京 橋爪エンドドンティクス デンタルオフィス 橋爪英城先生

かつて偶発的穿孔歯は予後が悪く、抜歯となるケースが大半だった。なぜならば穿孔を起こした部位の処置方針は1.止血 2.殺菌 3.封鎖 が原則だが、炎症性の軟組織や出血を伴う穿孔部においてこれらの事を確実にを行う事は非常に困難だからである。しかしMineral Trioxide Aggregate (MTA)が開発されたことで穿孔部の大きさに関わらず予知性の高い根管治療が可能となった。MTAは生体親和性が高く、抗菌性や硬組織誘導能があり硬化膨張による高い封鎖性を有する事から穿孔歯を治療する上で最も優れた材料である。

一方で血清混入や炎症による酸性環境では硬さの低下や硬化膨張

の阻害が生じうる可能性が示唆されており、さらに炎症性の軟組織からの浸出液や出血がある穿孔部ではMTAが流れてしまうという問題も指摘されている。

このようなケースにおいてNd:YAGレーザーを用いて穿孔部の炎症性組織を除去すると効果的な止血が可能になる。以下はNd:YAGレーザーとMTAを穿孔部に使用した根管治療の臨床経過である。

*ただしMTAは日本国内では厚生労働省によって直接覆髄への応用しか認可されていないため、患者への了承を受けた上で使用している。



写真1

初診時パノラマ写真。患者は55歳女性。右下第二大臼歯の咬合痛があり分岐部に穿孔が原因と思われる透過像が認められた。



写真2

近心根分岐部の穿孔部より肉芽組織の増殖が確認される(矢印)。このような軟組織を機械的に除去すると出血や浸出液が止まりにくくなり根管治療を進める上で視野の確保に苦慮する。仮にMTAを充填しても、硬化不良を起こし流れてしまう恐れがある。



写真3

マイクロスコープ下でNd:YAGレーザー(インパルス)を使用して肉芽組織を蒸散した(120mj, 15Hz, 1.8W)。(局所麻酔下)



写真4

蒸散後に超音波洗浄と薬液洗浄(3%NaOCl, 15%EDTA)し薬液を吸引すると肉芽組織はきれいに除去され創傷面からの出血や浸出液の浸潤もほとんど認められない。根管治療をする上でも、穿孔部をMTAで封鎖する上でも非常に処置がし易くなる。



写真5.6

根管充填直後の髓腔内とエックス線写真
主根管の拡大形成の後、CWCT(Continuous wave compaction technique)法で根管充填を行い、穿孔部はProRoot MTA white(デンツプライ三金)で充填した。



経過観察

患者の都合でしばらく来院できず2年9カ月後に来院。エックス線写真で確認したところ分岐部病変は良好に治癒していた。咬合痛などの異常所見は認められなかった。

まとめ

穿孔歯における炎症性肉芽組織はしばしば出血や浸出液を伴い修復材の硬化を妨げてしまう。その点MTAは水和反応で硬化するので湿潤下でも硬化するという利点があるが、持続的に出血してくる環境下ではその限りではない。Nd:YAGレーザーは効率的に肉芽組織を除去する事ができ、さらに止血効果も高いのでMTAのポテンシャルを最大限に引き出す事ができた。

歯科医院の経営変革を チーム医療の 活性化からサポート

株式会社 デンタル タイアップ 代表取締役 小原 啓子 先生

少子高齢化が進むなか、歯科医院も経営的な変革が必要になりつつある。そんな改善を考える歯科医院を人的資源の活性化からサポートしているのが、デンタル タイアップの小原啓子先生だ。



小原 啓子 先生

経営学の勉強を通じて マネジメント感覚を養う

長年、歯科衛生士として活躍してきた小原啓子先生が、広島市で歯科医院への経営コンサルティングを行う「デンタルタイアップ」を立ち上げたのは2007年のこと。きっかけは、大学への進学だった。

「歯科衛生士学校が3年制へ移行することになったとき、これまでの教育を根本から見直すことになりました。それが私自身も人生を振り返る機会になったんです。大学の門を叩いたのは、仕事以外へ視野を広げられればと軽い気持ちからでした」

小原先生は、「どんな原理で運営された場合に組織が効率的になり、社会に有益になるのかを研究する学問」である経営学に刺激を受け、寝る時間も削って勉強に没頭した。

「教授や学生と接するなかで気づいたのが、一般社会では常識とされている視点が歯科業界の人間には抜けていることでした。マネジメント感覚が養われていないのです」

歯科医師をはじめ、歯科衛生士らスタッフは、「患者さんのために」と努力しようと考え、実際に努力するが、自分達の働く場である「歯科医院のために何ができるか」という視点が抜け落ちているというのだ。

「これからの歯科経営にはマネジメント感覚が必須」と痛感した小原先生は、「デンタル タイアップ」を設立。以来、全国の歯科医院で、患者はもちろん、働く人間も充実感を得られる歯科医院への経営変革に取り組んでいる。

経営変革はスタッフの 活性化によるチーム作りから

「デンタル タイアップ」が契約する歯科医院は、現在、34軒。研修や相談も含めると全国の400軒以上もの歯科医院とのお付き合いがある。

「問い合わせされるのは、多くが40代の院長先生です。20代が多い若いスタッフとのコミュニケーションがうまくいかず、悩まれているケースも少なくありません」

小原先生が歯科医院変革のために提案するのは、「歯科医院のスタッフ活性化によるチーム作り」だ。そのために、重視するのは「理念」。マネジメント感覚を養うには、明確な目標と行動指針が必要だからだ。

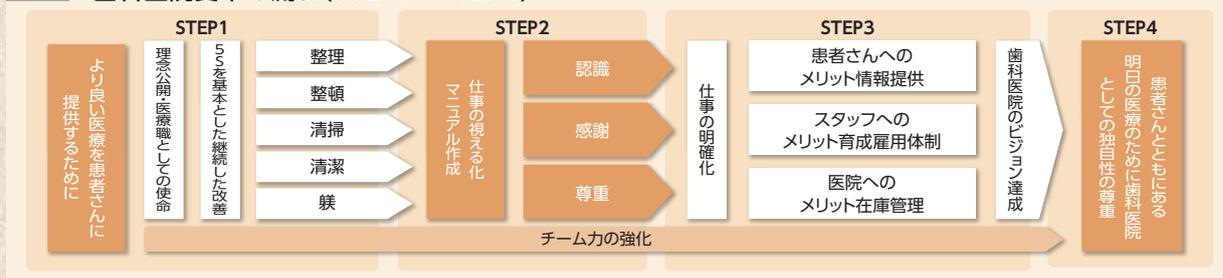
歯科医院の変革は急がない。理念を作り上げるまでに4～5ヵ月はかけ、独自マニュアルを作成するまでに1～2年間はかける。それくらいじっくり取り組まないと、真の意味での組織変革はできないと考える。

「組織として一体感を持つようになる頃、歯科医院は一気に成長し、飛躍します。その準備を全員で取り組むことが重要なのです」



小原先生の著書

図1 歯科医院変革の流れ(STEP1～STEP4)



4つのステップで進む 歯科院変革

「デンタル タイアップ」による歯科変革は、具体的には4つのステップで行われる。(図1参照)

ステップ1は、理念づくりと5Sを基本とした継続した改善だ。理念は、歯科医院の存在意義に関わる土台となる。

「そのため、どのような理念にするかは、院長先生お一人に考えていただきます。ここでしっかりと歯科医院のビジョンを決めると、院長先生の発言にぶれがなくなり、中長期の戦略も明確になっていきます」

理念が定まると5Sを中心に変革をすすめる。

整理・整頓・清掃・清潔・躰の5の頭文字で始まる5つの項目の通りルールを作り、実行する。たとえば、「整理整頓」と一口に言っても、その人によってイメージする整理整頓の状態は違う。そこで、イメージを整理し、共通の「整理整頓」状態をルール化するのだ。これができると驚くほど効率化がはかれる。

第2ステップは、マニュアル作成だ。

仕事を視える化し、互いが協力しながら日々過ごしているのだと認め、感謝し、尊敬する体制を作る。マニュアルを作ることで、情報を共有する体制を整え、情報の混乱を避け、問題の改善に取り組むきっかけをつくることができる。

ステップ3は、歯科医療サービスを誰に何を考えて行うのかを明確にすること、ステップ4は歯科医院としての独自性を尊重する段階になる。

「それぞれのステップは、3ヵ月から1年かかることもあります。歯科医院さんによっては第4ステップ終了まで4年かかる場合もあります。それまで積み重ねてきた実績をいったん崩し、再構築するには、それくらいの時間がかかるのです」

また、変革は改善の積み重ねだ。改善点をつねに意識しなければならないことではなく、当たり前なことと習慣化されるようになれば、変革は順調に進んでいるのだという。

患者のため、だけでなく、 歯科医院のためにも最善の経営を

一丸となって、いろいろなことにチャレンジする意欲のある歯科医院になれば、患者さんの反応もそれまでとは大きく違って来るそうだ。

「私たちは、その状態を「組織に文化が根ざした状態」と表現しています」

経営と聞くと、真っ先に頭に浮かぶのが、収支を見直し、売上げを伸ばすという考えだ。しかし、小原先生が考える経営は、もっと広義の意味を持つ。

「辞書を引くと、経営とは事業目的を達成するために、継続的・計画的に意思決定を行い、実行に移し、事業を管理・遂行すること、とあります。全身体制で最善の医療を提供し続ければ、必ず患者さんは認めてくださいますし、歯科医院も多くの患者さんを受け入れられる組織に成長します。それが経営の本当の意味なのではないでしょうか」

歯科医院には治療だけでなく、いまや口腔内の健康を継続して予防管理の役割もある。活躍の場が広がっている現代では、まだまだ歯科医院という組織が成長する伸びしろがあるのだ。



小原先生とスタッフの皆さん

Profile

小原 啓子 先生

●1980年 広島歯科衛生士専門学校(現広島高等歯科衛生士専門学校)卒業 ●1980～2006年、広島県歯科医師会勤務。広島口腔保健センター、広島高等歯科衛生士専門学校担当。 ●2004年 産業能率大学経営情報学科卒業 ●2006年 広島大学大学院社会科学研究所マネジメント専攻(経営戦略経営室)修了 ●デンタル タイアップ設立 ●2011年 デンタルタイアップを法人化。代表取締役役に就任

株式会社 デンタル タイアップ

住所:広島県広島市中区榎町5-20 TEL:082-294-1845
HP:<http://www.dental-tie-up.net/index.html>

歯科医療の最新情報はここに集まる。



SASAKI at THE WORLD DENTAL SHOW 2014

2014年10月10日(金)～12日(日)、パシフィコ横浜にて「ワールドデンタルショー2014」が開催されます。

SASAKI展示ブースに於いて、歯科医療の最新情報のご紹介、ならびに、現在第一線で活躍中の講師陣を招き「ササキスペシャルセミナー」を同時開催いたします。みなさまのご来場を心よりお待ちしております。

SASAKI SPECIAL SEMINAR

SASAKI SPECIAL SEMINAR

2014.10.10 [FRI]. 11 [SAT]. 12 [SUN]

12:00～19:00

10:00～19:00

9:00～17:00

会場 パシフィコ横浜 展示ホール ササキブース B-2

〒220-0012
神奈川県横浜市西区みなとみらい1-1-1

同時
開催

SASAKI SPECIAL SEMINAR

第一線で活躍中の講師陣を招いての「ササキスペシャルセミナー」同時開催!

10/11 [SAT]

筒井照子先生

「包括歯科臨床Part 2 顎口腔機能の診断と治療
～生理的咬合の臨床応用～」

TEAM東京 北原信也先生
橋爪英城先生

「1本の歯に徹底的にこだわる」
「Nd:YAGレーザーを使用し、抜歯しない治療への挑戦」

今村栄作先生

「やや難易度の高いインプラント症例に対する
アプローチ」

小原啓子先生

「強い組織を創る仕組み～歯科医院の現場力を強化
する為の見える化～」

10/12 [SUN]

小原啓子先生

「強い組織を創る仕組み～歯科医院の現場力を強化
する為の見える化～」

児玉利朗先生

「アストラインプラントにおけるティッシュマネジメント」

筒井照子先生

「包括歯科臨床Part 2 顎口腔機能の診断と治療
～生理的咬合の臨床応用～」

TEAM東京 北原信也先生
橋爪英城先生

「1本の歯に徹底的にこだわる」
「Nd:YAGレーザーを使用し、抜歯しない治療への挑戦」

詳しくはご案内パンフレットおよびSASAKIホームページをご覧ください。》》》

SASAKI

SASAKI Care & Communication Vol.34 August 2014 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。