C&C

Care Communication

ケア&コミュニケーション

2015. May Vol.36

INSIDE REPORT 01-04

スタッフ教育や患者の啓発に力を入れ、
いち早く予防重視の歯科医療を推進

たかみね歯科クリニック
院長 髙嶺 明彦 先生

THE FRONT LINE 05-08

プロ意識を高める院内改革で
全員が成長できる歯科医院を築く

とね歯科医院 院長 利根 真貴 先生

DOCTOR'S TALK 09-15

チームワークと情報の「見える化」を重視し、
7年単位で歯科医院の未来像を構築

ぱんだ歯科 院長 須崎 明 先生

レーザー療法での実践応用講座

SASAKI

http://www.sasaki-kk.co.jp

クリニックはビルの2階、ワンフロアーにある

ブルーをアクセントカラーにした玄関と待合室

待合室はすっきりと整理整頓されている

受付近くの壁には歯科医師と歯科衛生士の
担当時間が分かる表が貼ってある

スタッフ教育や患者の啓発に力を入れ、いち早く予防重視の歯科医療を推進

たかみね歯科クリニック 院長 髙嶺 明彦 先生

那覇市で30年に渡り、予防歯科に取り組んできた「たかみね歯科クリニック」。最新の医療技術や機器を積極的に導入するだけでなく、地域の保健指導にも力を入れ、口腔衛生の環境を向上させている。その歩みを伺ってみた。

髙嶺 明彦 院長

磨りガラスのパーティションで区切られた診療室

広々としたチェア回り

予防歯科の概念もない時代から、コツコツと患者を導く

沖縄県庁にほど近いビルの2階に「たかみね歯科クリニック」はある。開業は1985年。今年でちょうど30年だ。

開業したばかりの頃は、痛くなってからくる患者ばかり。当時は大学にも予防歯科の講義がなく、未だに沖縄はどの世代でもむし歯の保有率が日本一だ。なんとかなるという意味の「なんくるないさ」が口癖ののんびりした県民性が口腔衛生にも影響していると髙嶺明彦院長は笑う。

「しかし、どんな病気でも早期発見、早期治療が大切です。医師として歯科でもこれから予防が必須の時代が来ると確信していました。また、久米島でフッ素洗口に取り組み、実績を上げていらっしゃる先生がいたことも刺激になりました。そこで、自分の歯科医院では開業当初から予防に力を入れようと思ったのです」

とはいえ、当時はまだ歯を削ってもらえるほうがありがたい、と患者が考えていた時代だ。歯の予防とは何か、という話から始めなければならなかった。

「患者さんの意識をすぐに変えるのは難しいだろうと覚悟を決めて、十年一日のごとく、初診時から機会を見つけては私が直に予防のメリットをお話しするようにしました。いろいろな働きかけをしましたが、一番、患者さんに理解してもらえたのは、エナメル質を鎧にたとえたことでしょうか。体の病気は免疫細胞という鎧が守ってくれますが、歯はエナメル質が唯一の鎧です。そのエネメル質がむし歯になったり、削ってなくなると歯は無防備な状態になってしまう、というたとえが分かりやすかったようです」

髙嶺院長は患者への説明とともに、3ヵ月に一度の定期健診やフッ素洗口やブラッシング指導にも積極的に取り組んだ。当時を振り返ると、現代のようにセメントにフッ素が含まれていなかったり、予防歯科に必須の機材や材料が揃っていなかったことによる苦労もあったという。

節目になった開業から16年目の改装

開業から16年経った2001年6月、医院を改装したことが、予防歯科の充実を図る節目になった。まず、患者への啓発として、待合室の壁に予防の大切さを書いた大きなパネルを掲げた。むし歯の経過を見守るために、ダイアグノデントも導入した。

「ダイアグノデントはとくに若い患者さんのむし歯の経過観察に威力を発揮しました。多少、むし歯があってもエナメル質を残したほうがいいケースもあります。3ヵ月に一度、きちんと来院してもらえれば経過が見られますから、治療計画が立てやすくなりました」

スタッフ教育も実を結び始めた。髙嶺院長はスタッフには、院長が患者に話していることを横でしっかりと聞いておくこと、そして自分が説明するときは院長と同じように話せばよいと指導してきた。また、セミナーにも積極的に参加させ、知識や技術も磨かせた。これらが少しずつ形になり予防歯科に集中できるようになったのが、ちょうど改装した頃からだった。

それからさらに14年近く経ち、予防歯科は患者に浸透している。とくに歯ブラシの使い方はかなりの患者がマスターしている。

「PMTCやスケーリングは大事なのですが、歯科医院に来るまでの間、自宅での管理も重要です。患者さんの歯ブラシ指導にはかなり時間をかけています。昔は、治療に来たのになぜブラッシング指導のことばかりと言われることもありましたが、今は熱心に指導を受ける患者さんも増えてきました」

INSIDE REPORT
たかみね歯科クリニック

待合室に貼ってある歯ブラシの詳しい説明パネル

整えられた滅菌・消毒スペース

気持ちよさを体感してもらう「つまようじ法」のブラッシング指導

予防歯科でブラッシング指導は重要な柱の一つだ。しかし、チェアの上での短時間の指導では、患者にマスターしてもらうのはなかなか難しい。たかみね歯科クリニックでは、ブラッシング指導にユニークな方法を導入している。歯科衛生士が実際にブラッシングをすることで、口の中がきれいになった状態がどういうものか体感してもらうのだ。

「いくらきれいにしてくださいと説明しても、患者さんは理想のブラッシングが分かりません。そこで、ご自身の体で感じてもらうのです。とはいえ、メンテナンスのときにブラッシングはしても、患者さんから『習いたい』という声がなければ、こちらから教えることはありません。大切なのは、患者さんの『自分の手でもやってみたい』という自主性を引き出すかどうか。気持ちいいから自分もやってみたいという意欲を持っていただくことが、理想のブラッシング継続のカギなのです」

実践しているのは、長い毛先が2列に並ぶ専用の歯ブラシを使う「つまようじ法」というブラッシング法だ。毛先を歯と歯の間に差し込み、歯ぐきから先端まで歯間をこするように動かす。このブラッシング法を採用してから、歯肉炎や歯周病が軽減したという。

「現在、患者さんの9割ほどが実行しています。歯間をきれいにすることが、これほどまで効果的かと驚くこともあります」

つまようじ法ブラッシングに取り組み始めたのは、25年も前だ。歯肉が弱り、ぐらぐらしていた歯がつまようじ法を始めたおかげで、揺らぎが止まったり、歯周病の進行が緩和したケースは珍しくない。

「歯を守るには、適切なブラッシングと定期的なスケーリングしかありません。日常のケアを徹底していただくためにも患者さんとの協力関係を築くことはとても大切なんですね」

院内設備の充実やインプラントのアフターケアにも取り組む

いまや歯科医院の設備として消毒滅菌環境の充実も必須の重要事項だ。たかみね歯科クリニックも2001年の改装時から滅菌済みのタービン類をすべて患者ごとに替えるスタイルを導入し、コップやエプロンもディスポーザブルに切り替えた。うがいや注水に使用する水も温度調節や消毒を行っている。

消毒コーナーにはハンドピース用の高速滅菌器、機器の全自動洗浄器、洗浄用の超音波洗浄器や消毒用の中性電解水を精製する設備も設置している。

「消毒滅菌も昔に比べると様変わりしました。今は患者さんも感染予防への関心が高い時代です。スタッフには患者さんがチェアに座ってから、タービンをつけるように指導しています。患者さんがチェアに座る前に付け替えるほうが時間の節約になるかもしれませんが、患者さんに見ていただける環境を整えることも診療への信頼感につながると考えています」

口腔外科が専門である息子さんの髙嶺邦朗先と矯正担当の娘婿の高橋佳丈先生が診療に加わったことにより、2011年にはCTを導入。インプラント治療に対応できる設備も整えた。その他にも訪問診療に欠かせない歯科用ポータブル・デジタルレントゲン装置やレーザー、生体モニター機器、超音波手術機器、再生医療用遠心分離機なども完備している。

また、インプラントについては、「インプラント10年保証

通路側は個室風の仕切りを設けている

治療計画などを相談するカウンセリングスペース

CTも導入している

システム」も導入している。これは、再治療が必要になった際などに、たかみね歯科クリニックだけでなく、ネットワークに加入している他の歯科医院でも治療が受けられるというシステムだ。那覇市には他県からの転勤組も多く、インプラントの治療後、転居する人も珍しくない。そうした患者のアフターケアとして導入しているという。

定期的な訪問診療や ラオスの歯科医療にも貢献

長寿県として知られる沖縄は高齢者を大切にする県だ。たかみね歯科クリニックも10年ほど前から訪問診療に積極的に取り組んでいる。訪問先は医療福祉施設や障がい者施設などが中心だが、自宅に訪問することもある。16㎞ほど離れた市境まで、依頼があれば出向くなど、範囲も広い。

訪問診療のスケジュールは月、水、金の週3回。午前10時から午後6時まで歯科医師と歯科衛生士が訪問し、1日20人ほどの患者を診療する。

「息子たちが一緒に働くようになって訪問回数や診療人数も増やすことができました。入院中だったり、これまで通院していた患者さんが訪問診療に切り替わったケースなど、伺っている先は多種多様です」

髙嶺院長はラオスの歯科医療とも関係が深い。琉球大学がラオスの医療支援を行っている関係から、15年ほど前からラオスを訪問。現地の口腔衛生指導を行っている。

「最初に訪問したときは驚きました。歯ブラシを持つ習慣がないうえに学校の売店で売っているのは甘いお菓子や飲み物ばかり。むし歯にならないわけがありません。モデル校を対象に子どもたちの歯科指導に取り組んだところ、3年でみるみる状況が改善しました」

今、たかみね歯科クリニックは頼もしい後継者も揃い、次のステージへと進もうとしている。長年、地域の口腔衛生の向上に注力してきた髙嶺院長は、新たな夢の実現を考えているという。

「沖縄には未だ歯科医院がない小さい島がたくさんあります。そんな島で歯科治療をしてみたいという夢もあります。長寿の土台を支える歯の健康をこれからもいろいろな形で守っていきたいですね」

髙嶺院長とスタッフのみなさん

Profile

髙嶺 明彦 先生

●1984年　福岡歯学大学卒業　●1985年　たかみね歯科クリニック開業　●2002年　日本口腔外科学会沖縄県支部顧問
●2005年　福岡歯科大学非常勤講師　●2007年　琉球大学医学部非常勤講師、ラオス国立大学医学部客員教授
●2009年　沖縄歯科口腔外科学研究振興会会長　●2013年～現在　琉球大学医学部客員教授

たかみね歯科クリニック　住所:沖縄県那覇市松山1-9-2　TEL:098-866-0648　HP:http://www.takaminedc.jp/

アットホームな印象の待合スペース

自然木を多用した優しい雰囲気の待合室

歯科医院全体に木製フローリングを使用

プロ意識を高める院内改革で全員が成長できる歯科医院を築く

とね歯科医院 院長 利根 真貴 先生

牡蠣の産地としても知られる兵庫県相生市にある「とね歯科医院」。
開業から11年、地元密着型の歯科医院として成長してきた。
開業からプロ意識のある歯科医院に変革するまでの道のりを伺ってみた。

利根 真貴 院長

近隣の人が気軽に立ち寄れる歯科医院を目指して開業

風光明媚な播磨灘も近い兵庫県相生市の「とね歯科医院」は、のどかな雰囲気の住宅地にある。訪れる患者の多くは近隣に住む人たちだ。

生まれ育った地に2004年、開業した利根真貴院長は、「開業時から患者さんが自宅の畑で採れたものを持ち寄ってくれるような、親しみやすい歯科医院にするのが目標でした」と話す。

お母さまに進められ歯科大学へ進学した利根院長は、大学卒業後も自分が開業の歯科医師に向いているか、確信が持てなかった。しかし、3軒の開業医の元で勤務するうちに鍛えられていったという。

「最初は大学と開業の診療があまりに違うので、自分には開業医は無理なのではないかと考えました。とても院長先生たちのようにはなれないと思ったんです。でも、さまざまな経験を積ませてもらい、責任を持たされるうちに自信を持つようになりました。とくに最後に勤務した先生から、『開業準備の完璧な勉強は絶対にないんだよ』とアドバイスされたことで肩の力が抜け、開業を決意することができたんです」

小児患者の治療をきっかけに家族も通院

とね歯科医院のアットホームさを大切にした院内は木が多用され、落ち着いた雰囲気だ。ユニットの導入を1台分犠牲にしても、通路とユニットスペースを広くとった設計も目をひく。

女性の歯科医師ということもあり、開業当初から現在も子どもの患者が多い。小児患者が100名前後、訪れる月もある。子どもの通院をきっかけに家族も来院するケースも珍しくない。

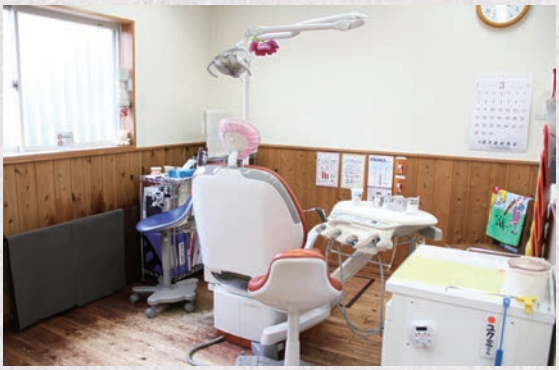
小児歯科の評判がいいのは、利根院長が子どもの気持ちを尊重し、辛抱強く治療を進めるからだ。

「小児患者の中には、怖くてチェアに座ることさえできない子どもさんもいます。自分の歯科医院を持ったらやりたかったことの一つが、子どもの患者さんがその気になるまでじっくり待つことでした。子どもさんに怖くない場所と思ってもらうまではどうしても時間がかかりますが、信頼してもらえば、その後の治療はぐんとやりやすくなります。決して無駄な時間ではないんですよね」

4歳の女の子の場合は、それほど緊急を要さない虫歯が1本だけだったこともあり、治療を開始するまで2～3年待ったこともある。その間、お母さんともよく話し合い、信頼関係を築くようにした。こうした患者の気持ちを尊重する姿勢が結果的に患者を増やすことにもつながったのである。

「私はおせっかいなんでしょうね。患者さんには最高の口腔衛生を保ってもらいたいし、そのためにはできる限りのことはしたいんです。でも、患者さんの中には最高でなくても構わないから、早く治療を終わらせたいと考える方もいます。治療計画を立てるときには患者さんとのカウンセリングの時間をたっぷりとり、よくお話しするようにしていますし、必要があれば、その都度、時間を取るようにしています」

患者数が増えた今は直接のカウンセリングはスタッフが担当しているが、「患者のよりよい健康のために」という想いは、今も変わらず診療の柱となっている。



コンパクトに必要なものだけに絞った診療室

分かりやすく効率を考えた準備コーナー

経営が軌道に乗った頃から大変革が始まる

順調に患者数は増えていたが、利根院長は密かな不安を抱えていた。一見、医院内はうまく回っているようだが、歯科医療の

整理整頓を徹底した院内のビフォーアフター

ほんの少しの気づかいで
大きく変わる玄関まわり

在庫管理をすれば
廊下に置かなくて済む

要不要を区分けして
整理した準備室

プロとして考えたとき、レベルがまだ理想にまで達していないのではないかと感じることがあったからだ。

「女性の職場ということもあって、和気あいあいとした雰囲気はいいのですが、仕事に対する詰めが甘くなりがちでした。きちんとしたマニュアルや教育体系もないため、新人スタッフが入ってきても、先輩がそれぞれ自分の流儀で教えるような状態だったんです。将来を考えたとき、今の状態では成長が止まってしまうという危機感を感じたんです」

利根院長は改革の糸口をつかむため、模索を始めた。そして経営コンサルタントの小原啓子さんに出会う。

「小原先生は歯科衛生士の経験もありますし、スタッフの視線でも私の経営や診療方針をチェックしてくれるだろうと考えました。私が求めていたのは売上金額や患者数などの数値を上げることではなく、人材を活かす方法だったのです」

まず利根院長に課せられたのは、歯科医院の理念作りだった。何のために歯科医院があるのか、船長である院長がしっかりと行き先を把握していなければ、スタッフはついてこれないからだ。

理念作りは想像以上に苦労するステップだった。これまでスタッフに「してもらう」ことは考えても、院長がスタッフに何ができるかを考えたことはなかったからだ。

「理念につながる言葉を書き出すのですが、患者さんを対象にするといくらでも書けるんです。でも、スタッフに対しては最初は一言も書けませんでした。私は今まで患者さんや歯科経営のことは考えていても、スタッフのことは何も考えていなかったんですね。それなのに、スタッフに変わってもらおうとするのは、無理な要求だったのです」

理念を作り上げることで、歯科医院の運営に1本の柱が通る

歯科医院の理念作りはこれまでの治療方針や自分の性格を見つめ直すことでもあった。院長は組織のトップとしてリーダーシップを発揮しなければならない。そこに注視しすぎると、スタッフの動向に目が行き届かず、風通しが悪くなったり、硬直した組織になる恐れもある。

「あらためて自分ができることを見つめ直してみたとき、自分一人では何もできないこと、スタッフがいてこそ患者さんが喜ぶ診療ができるのだと気づきました。患者さんにとっては私よりスタッフのほうが身近だったりするんですよね。そこに気づいたとき、まず出てきたのが『あなたと共に』という言葉でした」

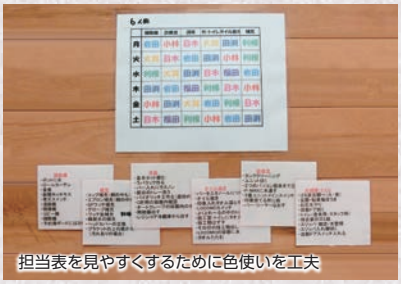
難しい言葉はとね歯科医院には似合わない。やさしい言葉で分かりやすい理念は何だろうか。1ヵ月に1度、コンサルタントとSkypeを使って話す度に、肝心なことから話をそらす自分がいた。根本的な問題にがっぷりと四つに組む勇気がなかなか持てなかったのだ。しかし、コンサルタントの質問は深く、生半可な回答が通じない。苦しくて泣いたこともある。時間が必要だった。

6ヵ月経った頃だ。ようやく形になってきた。一つひとつ慎重に選んだ言葉をつなげ、理念はやっとできた。

「私たちはあなたと共に健やかで満ち足りた人生を歩みます」

それまで改革に取り組んでいることを教えていなかったスタッフに利根院長はある日、意を決して理念を公表した。改革は徐々にやるのではなく、一気に取り組むことが推進力を生むからだ。

院内改革はこんなところにも徹底されている


担当表を見やすくするために色使いを工夫

情報伝達のプレートを上手に活用

朝礼は姿勢を正して1日を気持ちよくスタート

マニュアルはこまめに更新

容器と説明を統一し、一目で分かる状態に

活発な意見が交わされるミーティング

院内の整理整頓に1年、マニュアル作りに1年かかる

最初に改革したのは、医院内の整理整頓だった。徹底的に掃除をすると共に歯科材料など死蔵していたものを処分した。情報の整理の手始めだ。

以前はキャンペーンなどに誘われるなどして買い込んでいたが、在庫のダンボールが通路などに積み上げられている状態だった。しかし、明確な担当を設け、チェック表を作ることで、つねに必要最低限の在庫が目の届く範囲にあるようにした。在庫の担当は定期的に入れ替わり、全員が在庫を意識する体制にした。

次に取り組んだのがマニュアル作りだ。役割分担を決め、少しずつ内容を整えていった。

「マニュアル作りは何度も見直し、改訂しました。スタッフによって経験も知識も技術力も違います。治療に対する解釈も違う。それらを統一するためには全員で着地点を模索しなければならなかったからです」

マニュアルは作っただけでは膨大な数になってしまう。素早く目的のマニュアルを見つけられるように、適正なボリュームにまとめる作業も重要だった。

改革を始めてまず起きた変化は患者から「院内がきれいになった」と言われたことだ。これまでも掃除に手を抜いていたわけではないが、よりすっきりして居心地のよい空間ができあがった。通路や準備室がきれいになったことで働くスピードもアップした。マニュアルは患者の情報共有と教育に欠かせないものになった。

整理整頓に1年、マニュアル作りには1年かかった。今は土台がようやくできあがりつつある。自然と患者数も増えてきた。利根院長は、これからが本格的な改革のスタートと考えている。

「やっと治療の患者さんだけでなく、メンテナンスの患者さんにもきちんとした予約をとれる体制ができてきました。改革前は治療の空いている時間にメンテナンスを入れる状態だったんです。これからは、患者さんが自分自身の口腔環境を考えられるような体制を作っていきたいと考えています。私たちが患者さんの口の中をすべて管理するのではなく、患者さんにも能動的に口腔衛生に関わっていただき、全員で健康を守る歯科医院を目指したいと思っています」

利根院長とスタッフのみなさん

Profile

利根 真貴 先生

●1996年　朝日大学歯学部卒業　●2000年　朝日大学大学院博士課程修了　●2004年　とね歯科医院開業
●日本補綴歯科学会　●日本歯科色彩学会　●日本ヘルスケア歯科学会　●日本顎咬合学会

とね歯科医院　住所:兵庫県相生市垣内町1-4　TEL:0791-23-5777

歯科医院名は親しみやすさを考えてつけられた

駅前近くのビル2階に歯科医院はある

淡いアイボリーの色調が印象的な内装

内部はラウンド型の構造を活かして設計

チームワークと情報の「見える化」を重視し、7年単位で歯科医院の未来像を構築

ぱんだ歯科 院長 須崎 明 先生

名古屋の「ぱんだ歯科」院長の須崎明先生は、レーザー治療や接着、経営に関する著書を多数執筆している。
そこで開業からこれまでの歩みや経営方針を伺うと共に、レーザー治療の症例もご紹介いただいた。

須崎 明 院長

オレンジを基調にした診療室

入り口は個室風だが診療室内は動線を考慮した設計

チェアの頭側の通路脇に準備コーナーを設置

チェアは4台導入

開業時の苦境回避から始まったブランディング

「ぱんだ歯科」は名古屋駅から名鉄線で10分ほどの「西春駅」にある。中部国際空港ができるまでは名古屋空港に向かう拠点として栄えた街だった。

「開業したのがちょうど中部国際空港ができた年です。開業前のリサーチでは人通りも多かったのですが、開業後は中部国際空港に人の流れが移ってしまい、商店街がどんどん衰退していきました。経営を成り立たせるためには、近隣以外の患者さんを呼び込む魅力が必須でした」

須崎院長は開業医の厳しさを知る。大学病院に勤務していた頃は何もしなくても患者は訪れていたからだ。

須崎院長はスタッフとブランディングについて徹底的に話し合った。まず作り上げたのは医療理念だ。目標がなければ、何のために日々、診療をしているかがぶれてしまう。

「真っ先に掲げたのは、『自分自身のためにやりがいのある仕事にする』ということでした。ゴールは患者さんの健康維持ですが、自分たちに余裕があり、仕事に充実感を持たないとたどり着くことができないと考えたのです」

自らを中心に据えると仕事への姿勢が受動から能動に変わっていく。周囲のスタッフの動きにも意識が向くようになる。スキルアップにも熱が入る。歯科医院の中で好循環が始まるという。

ぱんだ歯科の取り組みは次第に口コミとなって広がり、いまや近隣だけでなく、東京や神戸などの遠方から患者が訪れるほどだ。

7年サイクルで歯科医院の成長を目指す

ぱんだ歯科がユニークなのは、開業から7年刻みで目標を設けていることだ。最初の7年間の「第1サイクル」期は、歯科医院の経営を軌道に乗せるのが目標。次の7年間の「第2サイクル」期はCTなどの高度医療機器による歯科医療の充実期、「第3サイクル」期は、患者に多くの治療の選択肢を提示できる医院のシステムづくりの時期だ。

「私の場合、開業が遅かったこともあり、34歳で院長になりました。60代後半で引退と考えると、現役の期間は限られます。回り道をしている暇はない。目標に向かって計画的に進めていかなければ理想の歯科医院を築けないことに気がついたのです」

一つのステージを7年に設定したのは、歯科医院に訪れる節目がちょうど7年くらいだからだ。たとえば、機器のリース、融資の返済年数、スタッフの入れ替わりなど、7年間隔で考えると最もしっくりくる。

ぱんだ歯科では、7年をさらに3つのパートに分け、中期目標を掲げている。最初の3年は種まき期、次の2年は育成期、最後の2年は収穫期だ。須崎院長は歯科医院の経営は狩猟型ではなく、農耕型とも話す。

「患者さんからの信頼は一朝一夕には得られません。着実に積み重ねてこそ、継続的に通院していただけるのです」

現在は第2サイクル。CTやマイクロスコープを導入したのも、診療を充実させるためだ。じつはマイクロスコープは、チェアの

第2サイクル期に導入したマイクロスコープ

開院時からパートナーのNd:YAGレーザー

CTも第2サイクル期から導入

増設を優先させるかどうか迷った。患者が増え、待ち時間の短縮が課題になっていたからだ。しかし、須崎院長はマイクロスコープの導入を優先した。治療時間が長くなり、患者を待たせることになるかもしれないが、長い目で見れば、治療成績が向上することで一人の患者にかける時間が短縮されると考えたからだ。

「狙いは当たり、マイクロスコープの導入から2ヵ月後にはチェアを設置しました。それも、経営的に無理のない形で入れることができたのです。マイクロスコープを導入してよかったのは患者さんが納得しやすくなったことです。口腔内を患者さんにも見てもらうことができますから、説明しやすい。次の一手が早く打てるようになったのです」

歯科医院内の信頼感と日々の努力が成長のカギを握る

須崎院長はスタッフとのチームワークも大切にしている。診療が高度化し、予防が重視される昨今、スタッフがいなければ、歯科医院は成り立たないからだ。

「患者さんには私から担当のスタッフを紹介しますし、メンテナンスの患者さんがいらしたときも私は必ず声をかけて挨拶します。また、スタッフが気になることがあったときは、患者さんの前で『君はどう思うの?』ときちんと彼女たちの意見を聞くようにしています。患者さんは医療側が感じている以上に院長やスタッフの動きを見ています。院長が歯科衛生士を尊重していること、患者さんやスタッフとのコミュニケーションを重視していることが伝わると、患者さんにはみんなが自分を見てくれているという安心感につながります」

もちろん、ソフト面の充実だけではない。歯科医院全体のスキルアップも重視している。週1回の勉強会では、課題の症例を全員で検討し合う。何を課題にするかは毎日、スタッフが気づいたときに、その都度、メモしているノートが決め手になる。それらの気づきの中から須崎院長がトピックスを選んでいる。

「プレゼンテーションはとてもよい勉強になります。症例を全員が共有できますし、発表者は資料を見直すことで足りなかった部分に気づくこともできます。勉強会も大切な情報の見える化の一つなのです」

現在、ぱんだ歯科には経営面、治療面を参考にしようと全国から見学者が訪れる。その実績を活かし、「C&C」でもNd:YAGレーザーの症例をご紹介いただいた。須崎院長は開業当初からNd:YAGレーザーを備え、診療環境の充実にも力を入れてきた理由をゴルフにたとえる。

「なぜゴルフにはあれほどの数のクラブがいるのでしょうか。7番アイアン1本でもゴルフはできます。でも、いろいろなクラブがあったほうが効率よくカップインできます。歯科医院も同じではないでしょうか」

須崎院長とスタッフのみなさん

Profile

須崎 明 先生

●1996年　愛知学院大学歯学部歯学科卒業　●2000年　愛知学院大学大学院歯学研究科修了。博士(歯学)の学位取得。同大歯学部保存修復講座助手。平成12年度日本歯科保存学会奨励賞受賞　●2001年　同大歯学部附属病院審美歯科外来医院。2001年 The International Conference on Dentin/Pulp Complex, "Young Investigator Award" 受賞　●2003年　モンゴル国立健康科学大学客員准教授　●2005年　愛知学院大学歯学部保存修復学講座非常勤講師。ぱんだ歯科開業。東海歯科医療専門学校非常勤講師。ユマニテク歯科製菓専門学校非常勤講師

ぱんだ歯科　住所:愛知県北名古屋市九之坪北町33　パティオニシハル2F　TEL:0568-26-3388　HP:http://www.panda-s.jp/

レーザー療法での実践応用講座

今、導入すべき臨床家の武器としてのレーザー活用術

ぱんだ歯科 院長 須崎 明 先生

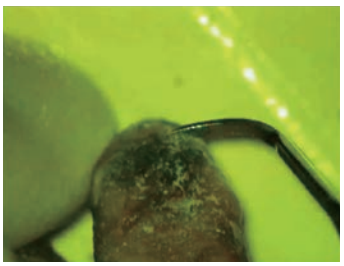
レーザーがないと歯科治療できないということはない。
しかしながらレーザーを用いることで治療効果が高まったり、
治療を効率的に進めることができるのは事実である。
筆者は日常臨床の中で小児から壮年期に至るまであらゆるライフステージに
おいてレーザーを臨床家の武器として活用し、
適材適所の歯科材料を120%活用することで、治療の相乗効果を高めている。
そこで今回はその取り組みの一部を紹介したい。

歯周治療にマイクロスコープとNd:YAGレーザーを臨床家の武器として活用する

Nd:YAGレーザーの歯周治療への応用は数多く報告されている。石川ら[*1]はNd:YAGレーザーのポケット内照射の有効性として殺菌効果、歯石除去効果、根面処理効果、知覚過敏抑制効果について報告している。筆者はこの歯石除去効果に着目し、歯周外科時にNd:YAGレーザーを臨床家の武器として使用している。図1に歯石が強固に付着した抜去歯を示す。付着が強固なためキュレットを用いても歯石を簡単に除去できない。

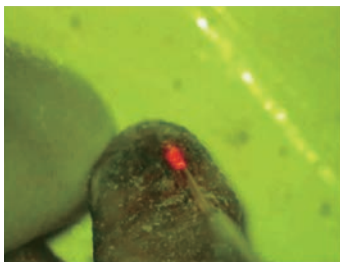
そこで320μm ファイバーの先端を酸化チタン処理し、100mj 20ppsでレーザーを照射した(図2)。レーザーを照射した歯石はキュレットで容易に除去することができた(図3)。このことから歯周基本治療時のSRPで除去できなかった歯石に対して歯周外科時にレーザー照射してスケーリング・ルートプレーニングすることは有効と考えられる。

図1



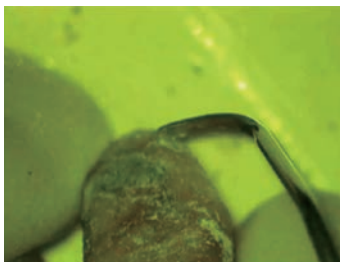
歯石が強固に付着した抜去歯(マイクロスコープ画像)。付着が強固なためキュレットを用いても歯石を簡単に除去できない

図2



320μm ファイバーの先端を酸化チタン処理し、100mj 20ppsでレーザーを照射した

図3



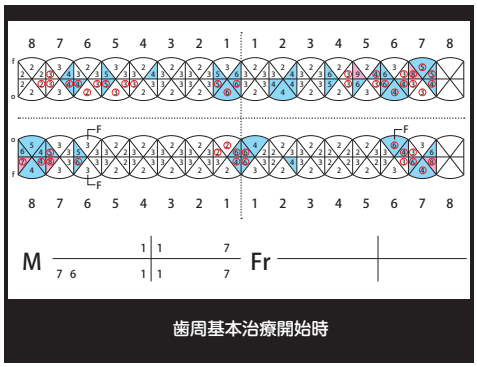
レーザーを照射した歯石はキュレットで容易に除去することができた

図4に上顎右側中切歯の動揺と歯肉の腫脹、出血を主訴に来院した35歳女性の口腔内写真を示す。プロービング検査の結果、前歯と臼歯部に深いポケットが認められた（図5）。エックス線検査においても水平性、垂直性の骨吸収像が認められた（図6）。知覚過敏の発症や根面う蝕のリスクを抑えるため、歯肉の退縮に配慮しながら、歯周基本治療を開始した。歯周基本治療後の再評価時には若干の歯肉退縮は認められたものの、多くの部分で長い接合上皮による付着が得られた（図7）。臼歯部のプロービング値4mm以上の歯周ポケット内の歯根面には強固に付着した歯石が探知された（図8）。CT像からも強固に付着した歯石が確認できる（図9）。そこで下顎左側臼歯部に対して歯周外科を行うこととした。骨欠損の状態から歯周組織再生

図4

上顎右側中切歯の動揺と歯肉の腫脹、出血を主訴に来院した35歳女性の口腔内写真

図5



プロービング検査の結果、前歯と臼歯部に深いポケットが認められた（4～6mmの中等度に進行したポケットは青色、7mm以上の重度に進行したポケットは赤色で示す。またプロービング時の出血は赤丸で示す。）

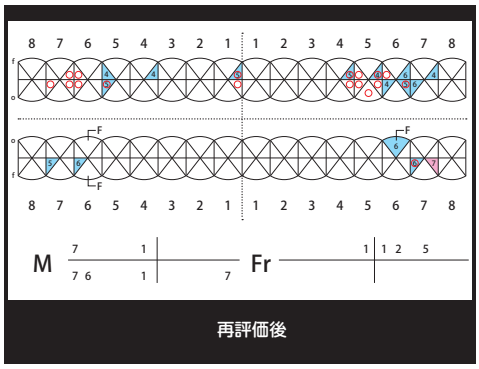
図6

エックス線検査においても水平性、垂直性の骨吸収像が認められた

図7

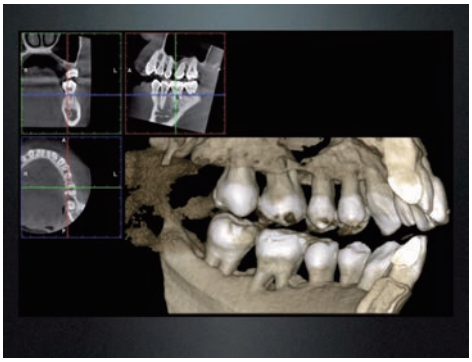
歯周基本治療後の再評価時には若干の歯肉退縮は認められたものの、多くの部分で長い接合上皮による付着が得られた

図8



臼歯部のプロービング値4mm以上の歯周ポケット内の歯根面には強固に付着した歯石が探知された（3mm以下は空欄）

図9



CT像からも強固に付着した歯石が確認できる。下顎左側臼歯部の歯周組織再生外科療法は困難と思われる

外科療法は困難と考え、歯肉退縮をできるだけ回避したオープンフラップデブライドメントを計画した(図10-1, 2)。まず初めに図11-1, 2に示すようにマイクロスコープ下にて歯間乳頭を保存した低侵襲フラップを形成した[*2]。続いてカークランド改良法にて歯根面のスケーリング・ルートプレーニングを行った[*3]。その際、強固に付着した歯石に対しては200μmファイバーの先端を酸化チタン処理し、100mj 20ppsでレーザーを照射した後、グレーシーキュレットにてスケーリング・ルートプレーニングを行った(図12)。図13に示すように200μmのスーパーマイクロファイバーは先端径が非常に細く、しなやかなため通常の320μmファイバーより、レーザー照射時のファイバー先端からの感覚がより手に伝わりやすい。

図10 1

図10 2

骨欠損の状態から歯周組織再生外科療法は困難と考え、歯肉退縮をできるだけ回避したオープンフラップデブライドメントを計画した(術前の下顎左側臼歯部:局所麻酔後)

図11 1

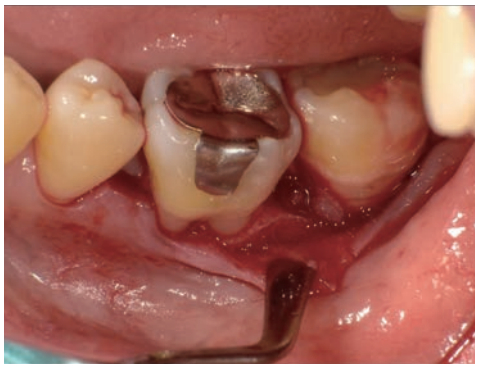
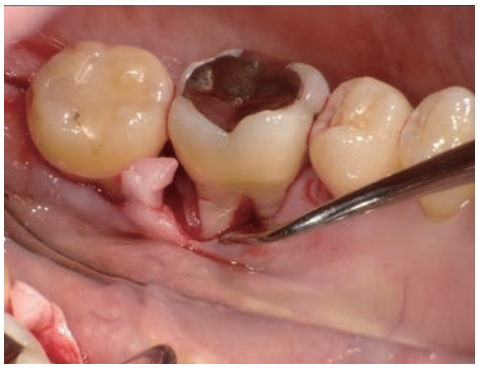
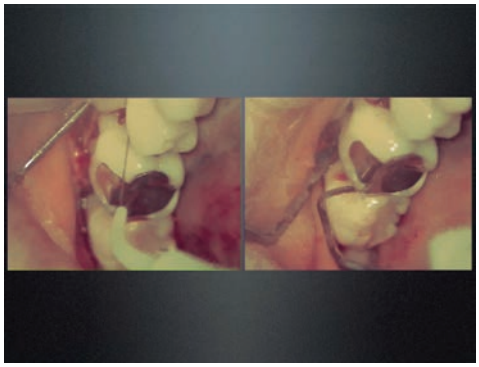


図11 2



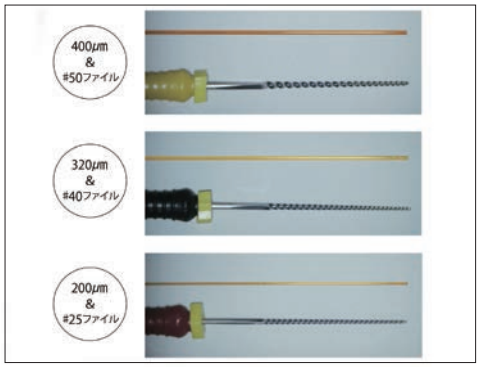
マイクロスコープ下にて歯間乳頭を保存した低侵襲フラップを形成した

図12



強固に付着した歯石に対しては200μm　ファイバーの先端を酸化チタン処理し、100mj 20ppsでレーザーを照射した後、グレーシーキュレットにてスケーリング・ルートプレーニングを行った(マイクロスコープ画像)

図13



200μmのスーパーマイクロファイバーは先端径が非常に細く、しなやかなため通常の320μmファイバーより、レーザー照射時のファイバー先端からの感覚がより手に伝わりやすい

スケーリング・ルートプレーニング後、歯間乳頭の初期閉鎖をもたらすように慎重に縫合した（図14-1，2）。6ヶ月後の同部位を図15-1,2に示す。術前と比較して歯肉退縮もほとんど認められない。さらに同部位は長い接合上皮による付着が得られたためプロービング値はすべて3mm以下となった。また知覚過敏症状も認められない。

図14 1

図14 2

スケーリング・ルートプレーニング後、歯間乳頭の初期閉鎖をもたらすように慎重に縫合した

図15 1

図15 2

6ヶ月後の同部位。術前と比較して歯肉退縮もほとんど認められない。さらに同部位は長い接合上皮による付着が得られたためプロービング値はすべて3mm以下となった。また知覚過敏症状も認めらない

今回は歯周治療にマイクロスコープとNd：YAGレーザーを臨床家の武器として活用した症例を紹介した。Nd：YAGレーザーユーザーの中には深い歯周ポケット内にレーザー照射しながらSPT（サポーティブペリオドンタルセラピー）を行っている方、あるいは歯周基本治療時にレーザーをポケット内に照射後SRP、逆にSRP後にレーザーを照射して良い術後経過を得ている方もいるかもしれない。レーザーの応用法に正解はない。ユーザー自身が各自の臨床スタイルに合わせてレーザーを取り入れていくことこそが、臨床家の最大の武器となるのではないだろうか。

参考文献

*1 石川和弘:レーザーの歯周ポケット内照射が細菌の根面への再付着, 根面の温度変化および臨床症状に及ぼす影響, 愛院大歯誌,34(3): 465-480,1996.
*2 Maurizio TONETTI, DMD, PhD:歯周組織再生外科療法において、失敗を防ぎ、予知性を高める方策　歯間乳頭を保存した低侵襲プラップの役割, 日本臨床歯周病学会会誌, 32(2): 65-71,2014.
*3 Lined J, Nyman S. Scaling and granulation tissue removal in periodontal therapy. J Clin Periodontal 1985; 12(5):374-388.

SASAKI
SASAKI Care & Communication Vol.36 May 2015 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。