2020. April Vol.51

C&C

Care Communication

ケア&コミュニケーション

DOCTOR'S TALK

理想の歯科医院像を
貫いたことが
順調な開業1年目に
つながる

野中歯科医院 院長
野中 裕介 先生

P01-06

INSIDE REPORT

低侵襲医療と
歯ブラシ処方で
生活習慣まで入り込む
予防歯科に注力

ひろ歯科 院長
荒川 義浩 先生

P07-12

THE FRONT LINE

患者それぞれに
違う悩みや希望に
深く寄り添い、
最適な治療を提案

なかい歯科 院長
中居 伸行 先生

P13-18

DENTAL REPORT

「3DS」を活用した
予防歯科に
力を入れる地域密着型の
歯科医院

東船橋駅前歯科医院 院長
西川原 総生 先生

P19-22

SASAKI
https://www.sasaki-kk.co.jp

野中歯科医院

患者さんがゆったり座れる明るい待合室

スタイリッシュで清潔感があふれる外観

グレーラインがアクセントカラーに。診療室へは左のドアから入る

理想の歯科医院像を貫いたことが順調な開業1年目につながる

東京都青梅市にある「野中歯科医院」は2019年5月、
地元密着型の歯科医院として開院した。開業準備から開院後の
スタートダッシュまでのプロセスを伺ってみた。

野中歯科医院 院長 野中 裕介 先生

理想の歯科医院づくりにチームで取り組む

「野中歯科医院」はJR青梅線河辺駅から徒歩10分の距離にある。清潔感のある白いスクエアなデザインの外観は、遠くからもよく目立つ。

野中裕介院長が勤務医を経て、自身の歯科医院を持とうと考えたのは開院より3年ほど前のことだ。

「患者さんとよく相談して診療方針を決め、治療が終わったら予防に移行し、一緒に成長していける歯科医院を作ろうと考えました。そのためにまずこだわったのが立地です」

野中院長は、地域密着型の予防を重視した歯科医院を作るため、ある程度の敷地面積が確保できる郊外に開業の場所を求めた。

「土地探しは難航しました。駐車場も必要ですし、患者さんの通いやすさや人口密度を考えると、なかなかぴったりの土地が見つからなかったんです。そういうときに限って、テナントのいい物件が出てきたりするんですよね。早く開院するために開業場所を変更したほうがいいのかと気持ちが揺らぎました」

そんな野中院長の迷いを受け止め、相談に乗ってくれたのは、歯科医院の設計・施工を得意とする施工会社の社長だった。開業を思い立ったときからパートナーとして、土地探しも協力してくれていた。そして、施工会社からの紹介で、ササキの営業パーソンも開業準備のチームに加わることになったという。

「私が理想に近い形で歯科医院をスタートさせることができたのは、一人ではなく、チームで取り組んだからだと思っています。『一生、仕事をする場所なのだから、よく考えて』と親身にアドバイスしてくれました。そのおかげで、焦らずに落ち着いて判断できたのだと思います」

自身とスタッフの快適性も重視

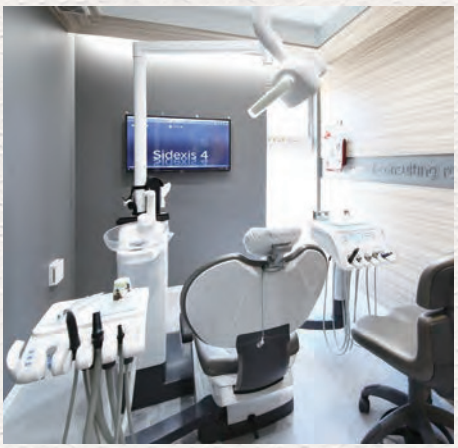
野中院長が現在地に決めたのは、近隣の住民が駅との行き来に使う生活道路だったことが大きい。車線の多い幹線道路は対向車線からの進入が難しいが、二車線の生活道路であれば、駐車場に入りやすい。

「開院してから知ったのですが、人通りが多い通りだったことも宣伝に役立ちました。建設が始まった頃から、『何ができるのだろう』と関心を持ってくれた人が多かったのです。開業予定の看板を立てたり、告知の

Consulting Room Ⅰ

チェア選びもこだわり、メーカーのショールームやデンタルショーに何度も足を運んで決めた

Special Consulting Room



無駄なものがなく、すっきりとした診療室

紙を窓に貼ったことも功を奏し、内覧会には大勢の方が見学に訪れ、初診の予約もいただけたんです」

野中歯科医院の外観と内観は清潔感があり、シンプルながら温かみもあり、居心地がいい。野中院長が施工会社と何度も打ち合わせし、詰めたデザインだ。

「郊外の歯科医院なので、より家庭的なデザインにすることもできました。でも、院長が1日で一番長く過ごす場所でもあります。自分の居心地のよさも大事なんですよね。その軸をブレさせず、患者さんと自分の快適性を両立するデザインを追求しました」

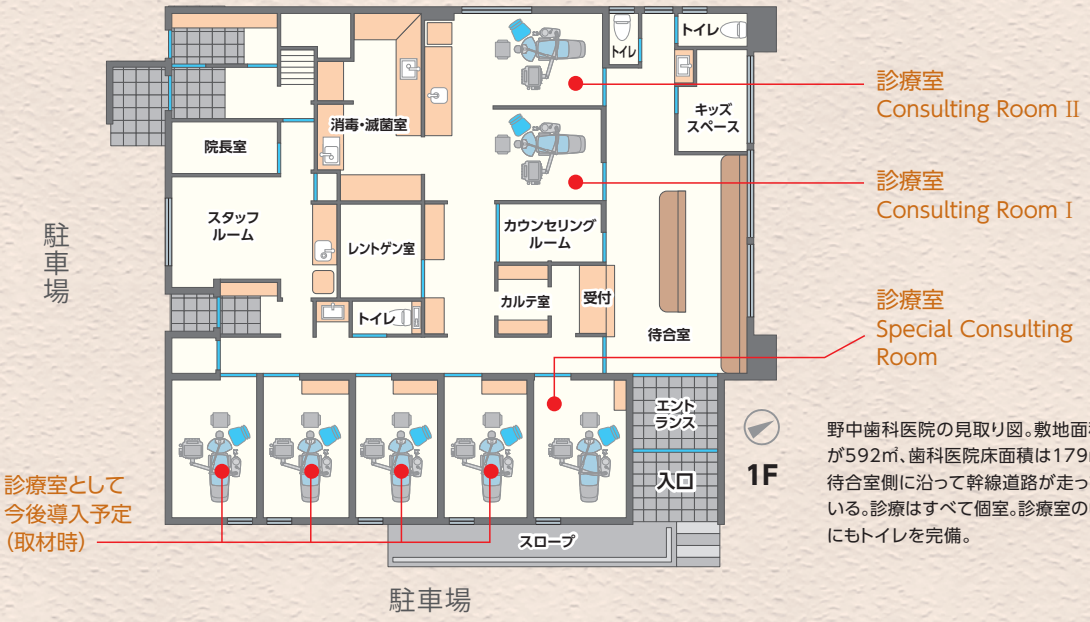
また、建物の将来性と院内の動線にも気を配った。現在、野中歯科医院のユニットは3台。将来的には7台まで増やせる設計になっている。開院時には小規模な建物で始め、経営が安定したら、必要に応じて増築する方法もある。しかし、野中院長は「増築にも費用はかかる。であれば、初期投資はかかるが将来性を見越した設計と施工でいこう」と決めたという。

そして、その裏付けを得るために、事業計画も綿密に練った。現在も定期的に税理士とミーティングし、計画と実際の収支のズレを修正していると話す。

医療スタッフと患者の動線も、何度もシミュレーションし、それに合わせて設計も変更していった。

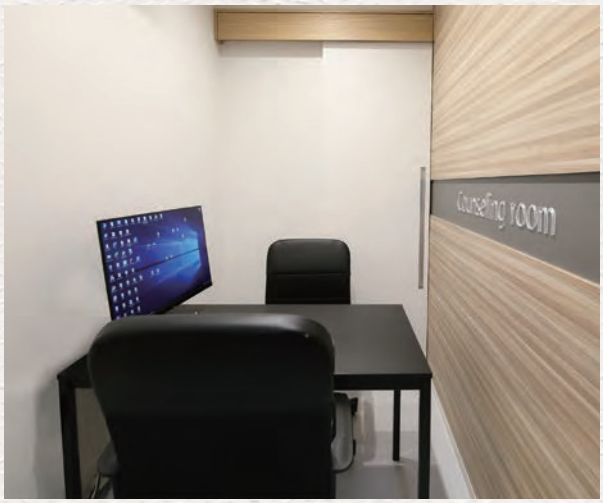
「動線を考えるときに、参考になったのが施工会社の経験です。私たち歯科医師はユニットに必要な配管など、

野中歯科医院 Floor Map



野中歯科医院の見取り図。敷地面積が592㎡、歯科医院床面積は179㎡。待合室側に沿って幹線道路が走っている。診療はすべて個室。診療室の中にもトイレを完備。

待合室の奥にある三角屋根のキッズスペース



待合室から入室できるカウンセリングルーム

建物の裏側のことはまったく知りません。自分が理想とする動線を確保するには、ユニットや準備コーナーをどう配置すべきか、ハード面を熟知している人にサポートしてもらえるのは心強かったです」

小児患者をきっかけに来院数が増加

取材に伺ったのは、開院から8カ月が経過した1月末だった。開院当初は1日10人程度だった患者も、30人ほどに増えていた。

歯科医師は野中院長が1人。歯科衛生士が2名と受付と兼任の歯科助手が3名のスタッフ数は全5名だ。

開院当初は何を一番、不安に感じたのだろうか。

「やはり患者さんが来てくれるかどうかですね。内覧会で初診の予約が取れたことと、診療枠を1時間に設定し、じっくり診るようにしたので、患者さんが少なくて困ったことはありません。ですが、1日の患者数が適正なのか、順調に増えてくれるか不安でした」

しかし、その心配は杞憂だった。野中院長のていねいな診療と説明、穏やかな人柄が口コミで広がり、患者数は徐々に増加。開院直後は50代が多かったが、しばらくすると、幼稚園から小学生までの子どもの患者がぐっと

美しく整理整頓された消毒・滅菌室

診療室の裏側にあるスタッフ用通路

診療室にある準備コーナー

Nd:YAGレーザーを完備

増えた。そして、それにつられるように親世代の30〜40代が増えていった。

野中院長は子どもの気持ちを察するのが得意だ。無理強いはせず、「遊びにくるだけでもいいよ、おみやげをあげるから」とやさしく声をかけている。その姿勢が親たちに好感を与えたのだろう。口コミで評判が広がり、患者が増えるきっかけになった。今では、受付の横にあるキッズスペースに遊びに来る子どもがいるほど、近隣の家族には親しまれている。

そればかりでなく、患者のなかには、勤務医時代に担当していた患者がインターネットの検索で野中歯科医院を知り、予約してくれた人もいたという。

「歯科医院の上階が自宅になっていることも、地域に早く溶け込めた理由だと思います。食事や買い物に出かけると、患者さんによく会いますし、治療の合間に街の情報を伺うことも度々です。おいしいラーメン屋さんを教えてもらったりしたこともありますよ」

予防のニーズを増やし地域に欠かせない存在に

開院のスタートダッシュが落ち着いてきた今は、患者増と院内のオペレーションのバランスが次の課題になっている。

野中院長が目指しているのは、予防歯科の拡充だ。現在も治療の際にメンテナンスの重要性を繰り返し伝え、予防歯科の大切さを啓蒙している。また、メンテナンスの時間も十分に取り、それを実感してもらうことにも力を入れている。その工夫が伝わり、患者からは「ここまで丁寧に診てくれる歯科医院はなかった」と言われることもある。

とはいえ、「まだまだ」と野中院長は言う。

「今のユニット数で1日40〜50人は受け入れられると思います。ただ、人手不足のため、私がメンテナンス

CTも完備されたレントゲン室

洗浄・消毒チェックシート

野中歯科医院では治療器材の洗浄・消毒をこのチェックシートを参考にして行っている。商品と用途が併記されているので分かりやすいという

業務に入ることもあるんです。歯科衛生士がもっと欲しいですね」

歯科衛生士や歯科助手には、「新しい歯科医院で働きたい」という層が一定数いることから、野中歯科医院も開院時の募集では苦労はなかった。むしろ、開業してからの募集のほうが難しいそうだ。

幸いスタッフのリーダーになっている歯科衛生士は、キャリアが長いベテランだ。歯科衛生業務や殺菌・滅菌業務などで、野中院長が彼女から教わることもあり、かなり助けられているという。

「私の理想とする診療方針は、月1回のミーティングなどを通して、スタッフに伝えるように意識しています。たとえば、感染予防です。患者さんをさわった手で他は触らないなど、地味ですが基本を守ることが大切です。そこを徹底するように指導しているんです」

また、予防歯科はもちろん、治療にも活躍しているのがNd：YAGレーザーだ。歯周病の止血や腫れの治療に効果が高く、根管治療や顎関節症などにも使っている。

「Nd：YAGレーザーのいいところは、患者さんもその効果を実感できることです。口内炎の接触痛がなくなったり、知覚過敏がなくなったりするので、患者さんのなかには『特別な治療をしてもらった』と思う方もいるようです」

野中歯科医院はスタートを切ったばかり。これからもっと地域に根を下ろし、なくてはならない歯科医院になりたいと野中院長は目を輝かせる。

「今は、毎日が楽しいです。こんな気持ちで取り組めるのも、歯科医院を作るときにブレなかったからだと思います。開業を決意してスタートしてみると、工期や資金など、いろいろな面で思い通りにいかないことがあるんです。でも、そこで諦めないことが大切なんですね。焦らずに試行錯誤していると道は拓けます。開院から順調に患者さんが増えていることを考えると、理想のイメージを貫き通してよかったと思っています」

野中院長とスタッフのみなさん

PROFILE

野中 裕介 先生

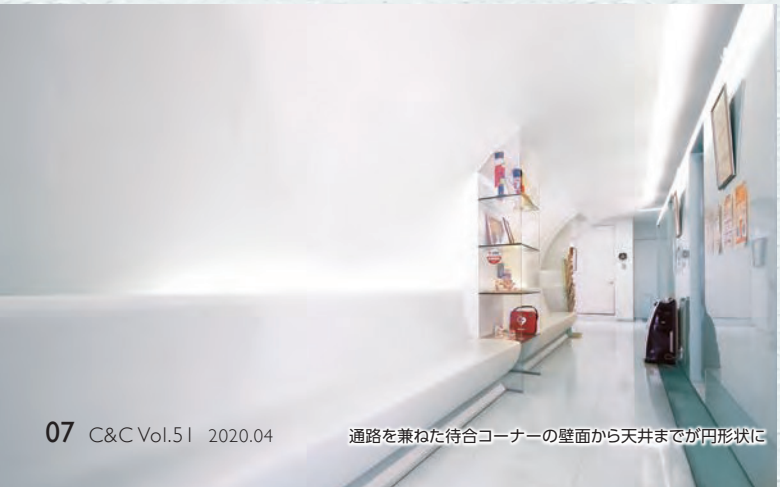
●2010年　奥羽大学卒業　●2011年　神奈川歯科大学歯学部付属病院 研修
●2012年～2019年　都内歯科医院3医院を併診　●2019年 5月　野中歯科医院開院

野中歯科医院　住所：東京都青梅市河辺町7丁目6-5　TEL：042-827-4367　HP：https://www.nonaka-shika.net/

ひろ歯科

入り口を入るとすぐ右に受付がある

タイル張りの壁面に入り口が配置され、ライン状の部分にガラスがはめこまれている



通路を兼ねた待合コーナーの壁面から天井までが円形状に

低侵襲医療と歯ブラシ処方で生活習慣まで入り込む予防歯科に注力

低侵襲医療を実践する「ひろ歯科」は大阪府摂津市にある。
3年前からは歯ブラシ処方に取り組み、患者の生活に寄り添う
予防歯科に力を入れている。その理由と経緯を伺ってみた。

ひろ歯科 院長 荒川 義浩 先生

父の病院を再活用した地元密着型の歯科医院

荒川義浩院長は大阪大学歯学部第2口腔外科に4年間在籍し、3年の勤務医を経て開業した。その間、インプラントと訪問歯科診療を学んだことは、開業後も大きな財産になった。

「スタディグループのJIADSでは補綴や歯周外科を学び、日本ヘルスケア歯科研究会、日本接着歯学会でも刺激を受けました。それらの勉強から、しっかり治療しても、患者さんの生活習慣を改善しないと治療の成功につながらないことを実感しました」

「ひろ歯科」を開院したのは、1996年。現在地の隣にある駐車場に立っていた雑居ビルでのスタートだった。今のビルに移転したのは、2003年になる。

「このビルは以前、外科医だった父が開業していた外科医院でした。父が引退することになったとき、私が引き継ぎ、歯科医院として再出発しました」

窓がなく、玄関の開口部があるだけのシンプルな淡いグリーンのタイル貼りの外観は、近隣の建物のなかでもひときわ目立つ。

待合室に入ると、まるでドームのように壁面が天井までカーブしながら続いている。診療室もユニットをすりガラスで仕切ったモダンなデザインだ。

「最初の診療所は一般の設計事務所に頼んだのですが、使い勝手に難があり、後悔していたので、移転改築では歯科専門の会社に依頼しました。1年間、何度もミーティングを重ねて完成したので、愛着もひとしおです。2003年にはタイルメーカーのデザインコンテストで1位をいただきましたし、患者さんからも好評でした」

炭酸ガスレーザーを駆使した低侵襲医療に注力

「ひろ歯科」の大きな特徴は、「低侵襲医療」に力を入れていることだ。低侵襲医療とは、「できるだけやりすぎない治療、なるべく削らないで結果を出す技術」を基本とする。

「うちの歯科医院ではう蝕の治療にタービンはほとんど使っていません。大きく歯を削り取ってしまう原因はタービンにあるからです。その代わり、超音波やエア圧でう蝕を吹き飛ばすエアアブレイジョン治療やレーザーを使って治療しています」

これらの治療機器は、登場したばかりの頃は無痛治療に役立つと脚光を浴びたが、荒川院長はそれだけでなく、患者に負担の少ない治療にも必須という。

診療室は半個室タイプ。高いパーティションで仕切っている。向かいには準備コーナーが

磨りガラスで仕切ったチェア周りは広く明るい

炭酸ガスレーザーを完備

とはいえ、口腔内のことは患者にはなかなか想像がつきにくい。そこで荒川院長は、一般的な歯科治療と低侵襲医療の違いを患者に分かりやすく伝えるため、「低侵襲医療をあなたに!」という26ページの小冊子を作成した。冊子では、う蝕や歯周病の施術中の写真やイラストを多用し、従来の方法と低侵襲医療の違いを分かりやすく解説している。

「私は自分のことを『低侵襲医療の伝道師』だと思っています。患者さんの理解を深めるツールとして、小冊子は最適だと思っています」

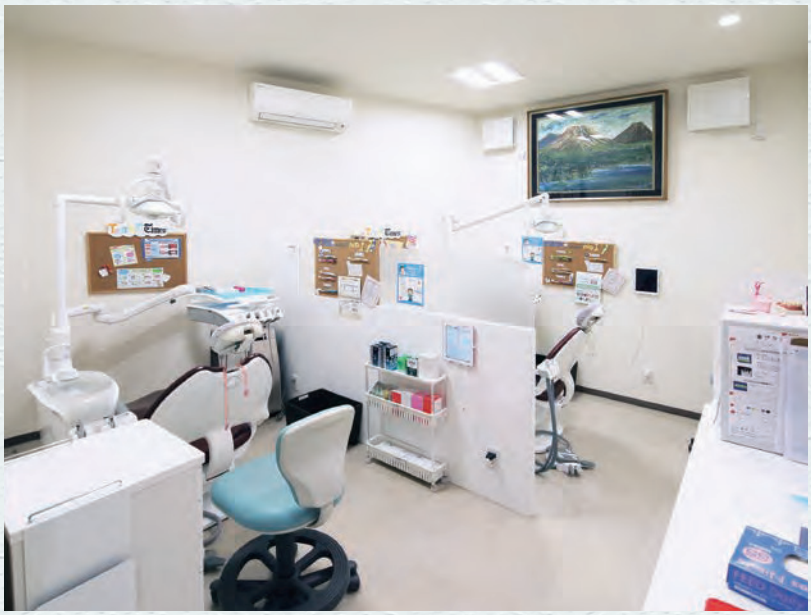
「ひろ歯科」の低侵襲医療でとくに活躍するのは、炭酸ガスレーザーだ。炭酸ガスレーザーは通常、軟組織対応レーザーと認知されているが、荒川院長は硬組織への照射症例が多いという。

「炭酸ガスレーザーを導入したばかりの頃は口腔外科と歯周病治療に使っていました。その後、う蝕治療に使うメリットに気づいたのです。炭酸レーザーのメリットは侵襲性の低さ。私はヨシダ製を使用していますが、炭化しにくいスーパーパルスと一点に集中しない自動円形スキャニング機能で、削りすぎが防げるのです」

う蝕治療で使用する部位の一つは、修復マージンの明確化だ。もう一つは、取るべきう蝕象牙質とう蝕影響象牙質の間にあるグレーゾーン。照射することで、滅菌乾燥させることができるので、その後の接着等の精度を

マイクロスコープのモニターを見ながら、炭酸ガスレーザーを操作する荒川院長

マイクロスコープでレーザーの活用範囲も広がった



メンテナンスコーナー。壁のボードは「歯ブラシ処方」のメリットをまとめたもの

メンテナンスは45分かけてじっくり行われている

高めることができる。また、露髄面の照射では、バイタルパルプセラピーの精度を高めるなど、低侵襲治療になくてはならない機器になっている。

さらに荒川院長は、3年前から、照射の際、マイクロスコープも併用するようになった。

どのように治療をしているのか、デモンストレーションを見せてもらった。

荒川院長はマイクロスコープのレンズを覗くのではなく、モニターを見ながら照射している。炭酸ガスレーザーとの併用であれば、ミラーテクニックで視野が確保できるのだそうだ。

「マイクロスコープのよさは、治療中のすべてのプロセスを動画撮影できることです。記録システムとしてとても優秀なのです。また、治療をしながら、患者さんにモニターを見せ、確認してもらうこともできます。インフォームドコンセントにも、歯科医師のモチベーションのアップにも役立つツールだと思います」

患者の口腔ケア改善に「歯ブラシ処方」を採用

低侵襲医療では施術後、定期的な歯周病の予防やフッ素で歯質強化しながら、治療部位が悪くならない

歯ブラシ処方で予防意識を高める

　歯ブラシ処方を始めて、なによりも変わったのは患者さんのモチベーションです。メンテナンスでチェックすると、たいていの場合、磨き残しが見つかるので、患者さんは注意されることが多くなります。でも、それではやる気が引き出せません。歯ブラシの「処方」をツールにして指導をすると、具体的にほめられることが増えるので、患者さんのやる気が違ってくるのです。
「ひろ歯科」では、歯ブラシ処方箋に特別感を持っていただくために、黒い封筒に金文字で印刷した特別な封筒に入れてお渡ししています。そんな工夫も患者さんの意欲を高めるのに役立っていると思います。

歯科衛生士　通次 愛（つうじ・まな）さん

患者に渡している「歯ブラシ処方箋」「歯間清掃具処方箋」「歯磨剤・洗口剤処方箋」と専用封筒

「ルシェロ」を使用。オリジナルを作りたいという夢も

ように見守り続けることも必要になる。
「ひろ歯科」は、これまでもメンテナンスに力を入れてきたが、3年前からは新しいプログラムが加わった。「歯ブラシ処方箋」だ。
　歯ブラシ処方箋とは、患者の口腔内の状況に合わせて、歯科衛生士が最適な歯ブラシをアドバイスすることを指す。このプロブラムに使っている歯ブラシは、ジーシーの「ルシェロ」シリーズだ。
「ひろ歯科」の場合、メンテナンスは3～4カ月に1度の患者が多い。歯ブラシ処方箋を作成するのは、歯磨き指導のTBIのときだ。1カ月に1本の交換を推奨しているため、患者は毎回、メンテナンスのときに3～4本の歯ブラシを購入することになる。
　そして、次のメンテナンスのときに、自宅での歯磨きの様子をチェックする。磨き残しがあるようであれば、ヘッドの小さい歯ブラシに変えたり、より患者が磨きやすいものに変えていく。あるいは、よく磨けているようであれば、そのまま同じタイプを継続して使ってもらうという。
「歯ブラシ処方箋を始めるきっかけは、じつはササキさんでした。ほとんどおつきあいがなかったのですが、飛び込みで営業にいらっしゃった女性の営業パーソンさんが歯ブラシ処方箋を薦めてくれたんです。その提案に歯科衛生士が興味を持ったことから、『やってみようか』ということになりました」
　院内で導入を積極的に推したのは、歯科衛生士の通次 愛（つうじ・まな）さんだ。
　通次さんは、より積極的に患者の生活習慣に介入できる予防ケアの方法はないかと探っていた。メンテナンスで口腔をきれいにしても、自宅での歯磨きが不十分では予防の効果も半減してしまう。モチベーションを維持するのに、「歯ブラシ処方箋」がツールとして最適と感じ、荒川院長に積極的に薦めたのだ。
「私も患者さんのためになることなら、新しいことにどんどん挑戦したいタイプ。通次を採用したのも、院内に

診療室から入り口方向を見た通路。外観から想像がつかないほど待合スペースは明るい

洗面スペースも清潔感と透明感がある

デジタルレントゲンも完備

新しい風を呼び込んでくれるのではないかと期待したからです。その彼女が意欲を見せるプロジェクトならチャレンジしてみようと、スタッフが力を合わせて取り組むことにしたのです」

新しいツールも活用し挑戦し続ける歯科医院に

現在、「ひろ歯科」のユニット数は6台。そのうち2台は予防専用に使われている。1日の患者数50～60人のうち、治療の患者は15～20人だ。

開業から24年経ち、患者層も変化してきた。「ひろ歯科」がある商店街も様変わりし、患者層も一時期は中高年が中心だったが、最近は駅前に大規模マンションが建ったことから、30代の患者も増えている。

歯ブラシ処方箋を機に始まった、患者の生活習慣に深く入り込む予防歯科も少しずつ成果が見え始めている。これまで年間2000本もの歯ブラシが患者の手に渡った。メンテナンスを継続する患者が増えてきた証拠と荒川院長は捉えている。

「これからも患者さんの生活習慣にも寄り添い、よりよい予防歯科を提供しようという姿勢は変わりません。そのトライアンドエラーには勇気を持って取り組んでいきたいですね。歯科治療に失敗は許されませんが、軌道修正が可能な予防歯科は新しいことにもチャレンジしやすい。また、情報発信もSNSが登場するなど、患者さんに働きかけるツールも時代とともに変化しています。そうした新しいツールも積極的に活用しながら、後ろを振り返らず、スタッフたちと一緒に楽しく歯科治療に取り組んでいきたいです」

荒川院長（左）とスタッフのみなさん

PROFILE

荒川 義浩 先生

●1989年　愛知学院大学歯学部卒業。大阪大学歯学部第2口腔外科入局　●1990年　大阪府吹田市新千里病院歯科口腔外科勤務（現済生会千里病院）　●1994年　吉田歯科（大阪府守口市）勤務　●1996年　ひろ歯科開業　●2003年　現在地に移転　●日本歯科用レーザー学会常任理事　●日本接着歯学会会員　●摂津市歯科医師会学術理事
●著書『低侵襲で質の高いCo2レーザー臨床』（デンタルダイヤモンド社刊）

ひろ歯科　住所：大阪府摂津市千里丘2-10-2　TEL：06-6338-5888　HP：http://hiroha.dreama.jp/

なかい歯科

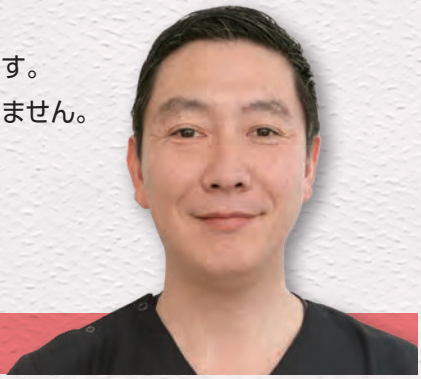
歯科医院は寺町通りに面している

広々としたスタイリッシュなデザインの受付。英会話が堪能なスタッフもいる

銀行の店舗だった外観を生かしながら、歯科医院らしさを加えている

患者それぞれに違う悩みや希望に深く寄り添い、最適な治療を提案

京都市にある「なかい歯科」は、関西一円から患者が訪れる歯科医院です。
また、英語での診療にも対応していることから、外国籍の患者も少なくありません。
「義歯 インプラント ほてつ研究所」の名前も掲げる同医院では、
患者それぞれで違う悩みに誠実に向き合い、
受け止めてくれるからです。その開業からの歩みを伺ってみました。



なかい歯科 院長 中居 伸行 先生

開業5年目で現在地に移転拡張。患者数も倍に

「なかい歯科」は、京都市役所にも近い落ち着いた街並みの寺町通りにある。開業は2008年。現在地近くのビルのテナントとしてスタートし、2013年に4階建てビルの1～2階（地下1階も含む）に移転した。

以前は25坪ほどの広さで、開業時のチェアは2台。中居伸行院長と歯科衛生士、受付兼助手の3名からのスタートだった。

「開業時はスタイリッシュな外観にしたせいか、患者さんに敷居が高い歯科医院と思われてしまったようです。看板の文字が小さかったこともあり、通りすがりの人には歯科医院と分かりにくいということもありました。そこで移転先は、敷居を低くして、より多くの患者さんに来ていただけるように、外観や内観に親しみやすさを加味するようにしました」

義歯・入れ歯・インプラントが「なかい歯科」の特徴としてホームページにも掲げられていることから、患者は50～60代が多い。1日の患者数も、以前より倍に増えて60人ほど。治療用チェアは5台、メンテナンス用は3台を使用している。

また、英語対応を表示していることから、京都在住の外国人の患者も多い。開業の前年、医療法が改正され、対応言語を看板に表記できるようになったことから、英語対応を掲げた。その看板を見て来院した患者から、口コミで広がっていったという。最近は、Googleの検索に書き込まれたコメントをチェックし、来院する外国人の患者が増えている。

患者の要望を聞き、QOLを上げる治療を

「うちの歯科医院の特徴は、分かりづらいと思います。引き出しがたくさんあり、『こういうことをやっています』と、一言では伝えにくい。でも、来ていただいた患者さんには理解していただいていますし、九州などの遠方の方もいます。長く通っていただいている方も多いのです」

その引き出しの多さは、歯科医院名にも現れている。「なかい歯科」は歯科医院名に「義歯 インプラント ほてつ研究所」の名前も併記している。理由を聞くと、中居院長はこう答えた。

「補綴の言葉は何を包含しているかというと、歯がなくなったあとの再建を意味しています。大切なのは、歯科治療によって患者さんのQOLを上げることです。そのために義歯とインプラントを等価に扱っています。『インプラントセンター』と名づけるのとは、考え方の根本が違うのです」

なかい歯科

オペ室（2F）

医科と同水準の設備を備えたオペ室

オペ中の中居院長

滅菌・消毒室はオペ室の隣に。薬剤や備品もオペ室内にあり効率的

「なかい歯科」は一般歯科や予防歯科、小児歯科など、開業医として一般的な歯科治療ももちろん手がけているが、そのなかでも得意とするのが義歯とインプラントだ。中居院長は日本で初めて「European Association for Osseointegration（ヨーロッパインプラント学会）」の認定医を取得した。それを聞きつけて過去にさまざまな歯科医院で治療を受けたものの納得できず、「ここならば」と「なかい歯科」を頼ってくる患者も少なくない。なぜそれほどまで「なかい歯科」は、歯に悩む患者たちに頼られるのだろう。

「来院する患者さんは歯に期待する要求が高かったり、目的が明確にある方が多いように思います。他の歯科医院で失望されたり、何か違和感を覚えるなどして、うちの歯科医院にたどり着き、『ここならなんとかしてくれるのではないか』と思われるようです」

かかりつけを探す患者は、Google検索で望みの歯科医院のホームページを探し出すことが多い。「なかい歯科」のホームページでは、診療理念として、患者と医療側、そして社会全体のQuality of Life（生活の質）の向上の貢献を真っ先に掲げている。

また治療案内にも「入れ歯・義歯」のコンテンツがあり、さまざまな治療の内容を細かく分かりやすく説明するだけでなく、「オーダーメイドの治療」もうたっている。まずは、これらの具体的な情報発信が患者の関心をひきつけているのだろう。

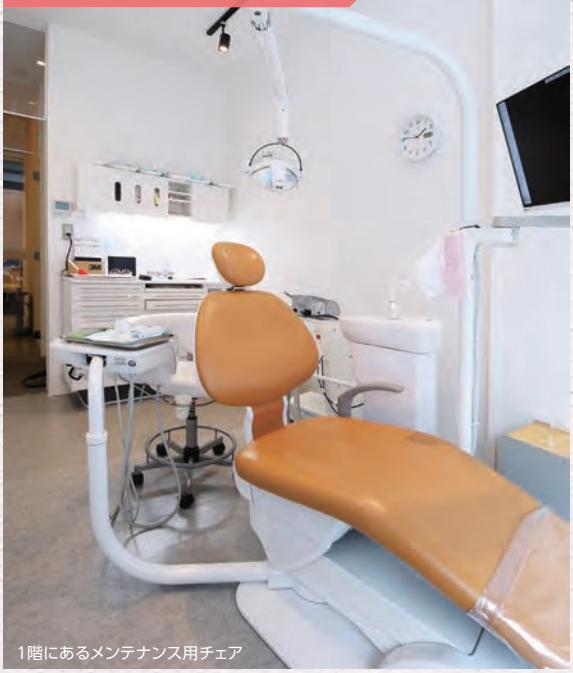
ビジュアルを多用し、分かりやすく十分に説明

「なかい歯科」で大切にしているのは、「主訴」を的確に把握することだ。主訴の内容は歯科治療だけにとどまらない。歯の美しさを求める患者もいれば、入れ歯の安定性を求める患者もいる。

診療室 1〜4（2F）

2階の明るい雰囲気のある診療室

メンテナンスルーム A〜C（1F）



1階にあるメンテナンス用チェア

治療用チェアは5台ある。各部屋ごとのパーティションは半透明ガラス

院内のサインは見やすく工夫されている

「患者さんの口の中をチェックすると、以前に通院していた先生が間違った治療をしていたといったことは、あまりありません。それよりも私は、患者さんへの説明が不足しているように感じます」

中居院長は、患者の悩みや望みを聞き出すことが重要と言う。「なかい歯科」では、初診の際、45分から1時間かけて、主訴をじっくり聞き出す。そして、重要なのが、「患者が求めていることを提供すること」という。

歯科治療においては、患者の口腔内を診察し、問診すると治療すべき点が見えてくる。診断がつけば、それに沿って治療をすればいいのだが、中居院長は、「そこが違う」と指摘する。

「私たちが何をしたいか、ではなく、患者さんが何を求めているかが大切です。いくら歯科治療として正しくても、患者さんが納得していなければ、治療の成功とは言えません。伺うタイミングは患者さんによって違いますが、『何が一番、お困りですか?』『どうしたいですか?』と聞くことが重要です。そして、悩みや希望をまずは受け止め、その上で、どういう治療があるかを解説するのです。ご本人が気づいていない病気や医療側から見て、『これは治療したほうがいいのだろう』と思うことは、その後に来ることなのです」

そして、説明時にはCTや口腔内写真などのビジュアル資料が多用される。実際に自分の口の中の状態を言葉だけでなく、視覚的に分かる資料を使いながら説明することで、患者の納得感は増すからだ。

「なかい歯科」には、一つのコンセプトがある。クオリティをコストで割ったものが「Value（価値）」になるという考え方だ。コストには、費用だけでなく、治療期間や侵襲、心理的ストレスも含まれる。

中居院長は、このコンセプトを1人の患者を例として教えてくれた。70代の患者で抜歯した後に、すぐにインプラントを入れたケースがあった。

「この方は50代から歯を失っていたのですが、インプラント

地下にあるセミナー・研修ルーム。プロジェクターなどを完備

セミナー・研修ルームの隣にあるスタッフルーム。銀行の金庫室だった

スタッフルーム（元金庫室）は堅牢な建物だけに壁が厚く、改築には苦労したという

を入れたことで、これから10年はしっかりと食べられるようになりました。40代の半年と高齢者の半年は価値が違います。高齢の方は時間がない。体が動き、通えるうちにインプラントを入れたほうが、早く長く生活の質を上げられます。時間や痛みなどのコストがミニマムになるほど、治療の価値は上がるのです」

高齢者だからこそ インプラントが向く場合も

「入れ歯 インプラント ほてつ研究所」の名前の通り、中居院長は、海外の医学論文誌に入れ歯や治療にまつわる痛みについての論文を発表したり、日本の歯科商業雑誌にインプラントの施術等の解説を寄稿したりしている。また、長崎大学歯科補綴学講座臨床教授として大学と連携し、日本歯科補綴学会などからの講演依頼も受け研究機関としての役割も果たしている。

そうした豊富な症例と経験から、中居院長は「高齢の患者にもインプラントは可能」と言い切る。患者によっては入れ歯よりもインプラントが向く場合がある。また、インプラントと入れ歯を併用するインプラントオーバーデンチャーも、高齢者には有益なのだという。

「どんなに入れ歯を作り直しても、歯ぐきに当たり、痛いという患者さんもいます。その場合、入れ歯を支えるためのインプラントを1本入れるだけで、安定度がまったく違ってくるのです」

ちなみに中居院長が使用するインプラントは、アストラテックのシステムだ。他のインプラントシステムを試し、論文等もチェックし、自身の経験も含めて総合的に判断し、もっとも予後がいいと8年前から使用しているそうだ。

「大学病院でも成功率は95%と言われています。一般開業であれば、大学より数値が下がるはずですが、うちの歯科医院は後期失敗に限ればこの8年間失敗率（脱落）は0%です。インプラント周囲炎でさえ1本もありません。自分でもすごいと思います。その経験もあり、アストラテックを使い続けているのです」

そして、インプラントの失敗を防いだり、義歯の患者の

待合室の壁には、世界地図に来院患者の出身国がマッピングされている

患者に渡す資料もバイリンガルで用意

横谷さん(衛生士)の大学院修士課程終了のお知らせが案内されている

フォローも良好なのは、メンテナンスが充実していることも大きい。「なかい歯科」では、歯科衛生士チーフの横谷亜希子さんをリーダーに、4人のスタッフが、中居院長が重視する患者本位の歯科医療精神をメンテナンスにも徹底している。

その上で注視しているのが、細かな変化だ。

「インプラントを入れている患者さんも、メンテナンスの流れや施術は、そうでない患者と同じです。ただ、インプラントは、何かよくない兆候があった場合、悪化するまでのスピードが速いという特徴があります。その変化を見逃さず、必要であれば、ふだんより短い間隔で来院していただくようにお願いしています」(横谷さん)

「なかい歯科」のようなきめ細かい患者対応を身につけるには時間がかかる。歯科医院全体としてのベーシックな部分は、スタッフ間でのコミュニケーションを密に取ることで平均化し、悩みや困ったことがあったら、早めに相談してもらえるように、横谷さんは気を配っているそうだ。

横谷さんは徳島大学大学院の口腔科学教育部に学び修士も取得している。今は博士号を取るため、論文に取り組んでいる。中居院長にとって、横谷さんは頼れるリーダーだ。

「うちのやり方は、患者さんの言動や行動に瞬間的に判断しなければならない部分もあるので、若いスタッフは大変です。複雑な患者対応を日々、行っているからです。もうちょっとシンプルにできればいいのですが、患者さん一人ひとりで悩みも希望も違いますから、どうしても分かりやすい形になりにくいんです。でも、そうした難しさ以上に、患者さんのパーソナルな希望に応えられるということに、やりがいがある。そこがうちの歯科医院の利点だと思います」と中居院長は語ってくれた。

次号「C&C Vol.52」では中居院長が手がけた症例を紹介する予定だ。

中居院長(前列左から2番目)と歯科衛生士チーフの横谷さん(左から4番目)、スタッフのみなさん

PROFILE

中居 伸行 先生

●1992年　広島大学歯学部卒業　●1996年　広島大学大学院歯学研究科歯学臨床系専攻卒業。歯学博士。同大歯学部第2補綴科助手　●1998年　英国ダンディー大学歯学部客員講師。英国歯科医師会名誉登録医　●2001年　日本補綴歯学学会専門医　指導医　●2002年　広島大学病院口腔維持修復歯科　咬合・義歯診療科　外来医長　●2008年　なかい歯科開業　●2010年　EAO認定医　●2013年　現在地に移転　●2015年　日本口腔顔面痛学会指導医　●長崎大学臨床教授

なかい歯科
義歯 インプラント ほてつ研究所
住所:京都府京都市中京区寺町通二条上ル要法寺前町724-1
TEL:075-252-1020　HP:https://ndo-kyoto.jp/

東船橋駅前歯科医院

駅前ロータリーのオフィスビル2階にある

ハワイをイメージした明るい雰囲気の受付と待合室

モンゴルでの無医村地区での経験は今も人生の糧になっている

「3DS」を活用した 予防歯科に力を入れる 地域密着型の歯科医院

Dental Drug Delivery System

千葉県・東船橋駅前にある「東船橋駅前歯科医院」は、
患者一人ひとりとの会話を大切にしながら、予防に力を入れている。
開業から13年、都市型歯科医院としての歩みと
将来について伺ってみた。

東船橋駅前歯科医院 院長 西川原 総生 先生

大学院時代の出会いが 予防歯科への関心を高める

「東船橋駅前歯科医院」の西川原総生院長が予防歯科に関心を持ったのは、大学院時代、国立感染症研究所に出向したときのことだ。当時はまだ“削って詰める”治療が重視され、う蝕管理における最小限の介入を意味する「ミニマムインターベーション」を実践する医師はそう多くなかった。

西川原院長は大学院で保存科専攻だったこともあり、国立感染症研究所ではう蝕原生菌の検出を主に研究していた。そこで、国内外の学会で数多くの研究者と交流したことが予防歯科の実践に目を向けるきっかけになった。

「大学時代の私は、真面目な学生とは言えませんでした。しかし、先輩に憧れて大学院に進んだことが人生の転機となったのです。その一つは、予防医学の世界的権威である故ダグラス・ブラッダール博士と故ペール・アクセルソン博士と出会ったことです。今でも来日時にブラッダール博士にスウェーデン留学のお誘いをいただいたことは忘れられません」

そしてもう一つは国立感染症研究所で花田信弘先生と野村義明先生に指導を受けたことだ。人脈と知識という武器を得たことは一生の財産になった。

西川原院長は大学院時代、モンゴルの無医村地区でのボランティア診療にも参加している。限られた器材のなかで多数の患者を診る経験は、日頃、日本でいかに恵まれた医療環境で治療に当たっているかを知ることになった。

「器材が足りなくなるくらい患者さんが訪れました。患者さんからいただいた感謝の言葉は、純粋に医療に関わる者にとっては心に染み渡るものでした」

地域密着医療に徹する父を理想に 「3DS」を予防に取り入れる

2006年、さまざまな出会いを経て、西川原院長は東船橋駅前に開業した。大学の非常勤講師と勤務医の二足のわらじをはいていたときに、物件の紹介があったのがきっかけだった。

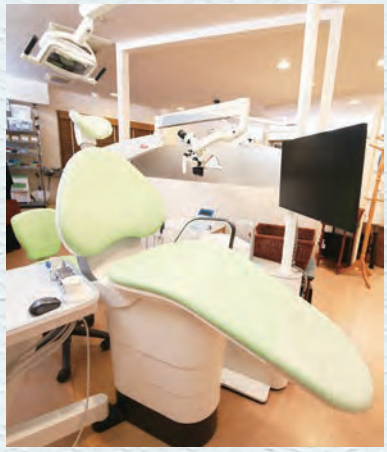
「経営困難になったいくつかの歯科医院の立て直しに関わっていたこともあり、この物件も『閉める予定の歯科医院があるけれど、どう?』という軽い提案から始まったものでした。私は名古屋の出身ですが、船橋は親族がいたこともあり、なじみ深い場所。自然が豊かで都心へのアクセスがいいベッドタウンですし、二つ返事で了承したんです」

西川原院長は、祖父と父が歯科医師として働く姿を見て育った。とくに患者一人ひとりに真摯に向き合う父の姿勢は理想の歯科医師像だった。そんな父のような

東船橋駅前歯科医院

マイクロスコープを備えた治療用ユニット

診療室はオープンスタイルでチェアを設置



チェアの使い分けは予防用が2台、治療用2台

診療方針に、学んできた予防を重視する治療を組み合わせた歯科医院にしたい。そう考えての開業だった。

現在、来院する患者のうち、半数以上はメンテナンスが目的だ。女性の患者が多く、年齢は乳幼児から高齢者まで幅広い。

「東船橋駅前歯科医院」の予防歯科の特徴は、「3DS(Dental Drug Delivery System)」を取り入れていることだ。西川原院長の恩師である花田信弘先生が2000年に開発した口腔内除菌療法で、歯ブラシや歯科医院でのクリーニングでは取りきれないう蝕原性菌や歯周病関連菌を減らすことを目的にしている。

「PMTCのあと、専用のマウスピースに薬剤を入れて歯に装着し、細菌を減少させて疾患リスクを取り除きます。う蝕原性菌を取り除くだけでなく、除去した菌の再付着も抑えることができます」

近年、口腔内の細菌が歯原性菌血症を引き起こし、さらに動脈硬化や心臓血管疾患、糖尿病、肥満、骨粗しょう症、脳血管疾患、高脂血症など全身疾患の原因になることが分かってきている。「3DS」は口腔衛生状態を管理することで口の中を健康にするだけでなく、全身の健康管理にも役立つシステムなのだという。

学ぶ姿勢と初心を忘れず
患者と共に歩む歯科医師に

西川原院長が診療時に大切にしているのは、患者との向き合い方だ。「特別なことはしていない」と話すが、挨拶のときに名前を呼んだり、話すときはマスクを外し、目を見て話しかけるなど、細やかな心づかいをスタッフ

Nd:YAGレーザー、CO2レーザー、セレックを使用

オーラルケアグッズおよび配布資料一覧

治療メニューボード

話しにくさを解消するための黒板。
番号のマグネットを動かして、患者に優先順位を意思表示してもらう

と共に徹底している。

「自分がされたときに不快に思うことはしない、逆に心地よいと思うことを患者さんにするように、とスタッフには話しています。何か作業をしていても必ず手を止めて目を見て挨拶したり、雨が降っていたらさっとタオルを差し出したり、『患者さん一人ひとりを私たちは見ています』という気持ちを伝えるように心がけています」

また、疾患の予防には公衆衛生と個人衛生という2つのアプローチがある。西川原院長は開業医の立場から、個人衛生を「オフィス(歯科医院)」と「ホーム(自宅)」のアプローチに分けて考えP(Plan) D(Do) C(Check) A(Act)を行なっている。歯科医院を受診するときだけ入念にケアをすることがないよう、自宅で使う口腔衛生グッズを適切にフィッティングしたり、理解を深める資料を渡すことで、患者自身が現状を把握し、問題点を意識し、患者の改善傾向を評価することも配慮している。子どもの患者には、将来に渡っての口腔管理に役立つよう、成長の記録を残すようにしているそうだ。

開業から13年が経ち、すっかり地域に溶け込んでいる「東船橋駅前歯科医院」だが、西川原院長は「まだまだ父にはかなわない」と話す。

「日々のプレッシャーもあり、ついイライラしがちです。そんな自分に気づいたときは、未熟さに落ち込むこともありました。最近は歯科医師の友人からの『どんな時も怒らないこと』というアドバイスもあり、スタッフにも『もし、僕が怒っていたら指摘して』と忙しくても怒らない事を心掛けているんです。今も院長業を修行している日々ですね」

また、毎年、UCLAの歯内療法科に研修に行くなど、知識と技術の研鑽にも意欲的に取り組んでいる。いつまでも学ぶ姿勢と初心を忘れずに、楽しく臨床に携わりたい。それが、西川原院長のエネルギーの源になっている。

西川原院長とスタッフのみなさん

PROFILE

西川原 総生 先生

●1999年 愛知学院大学歯学部卒業 ●2000年 同大歯学部歯学研究科保存修復学専攻 ●2001年 国立感染症研究所口腔科学部協力研究員 ●2004年 愛知学院大学歯学部研究科修了。歯学博士取得。鶴見大学歯学部予防歯科学(現探索歯学)非常勤講師 ●2006年 東船橋駅前歯科医院開業 ●2007年 医療法人社団爽恵会を開設し、理事長に就任 ●2016年 日本医薬専門学校審美歯科学非常勤講師 ●日本歯科保存学会 ●日本口腔インプラント学会 ●日本顎咬合学会 ●上田塾 ●SJCD ●JACID ●五反田会

医療法人社団爽恵会
東船橋駅前歯科医院

住所:千葉県船橋市東船橋3-4-1 ノースサイト201 TEL:047-460-6466 HP:http://www.ekimae-dental.net/

ササキホームページでは皆様のお役に立つ情報を公開中です。

ササキ株式会社
ホームページ
SASAKI CO.,LTD.

下記から、アクセスください。

C&C
ケア&コミュニケーション
CARE & COMMUNICATION

C&C
Care Communication

下記から、アクセスください。

歯科医院
新規開業・改装サポート
SASAKI STARTUP SUPPORT

SASAKI STARTUP SUPPORT

下記から、アクセスください。

SASAKI
https://www.sasaki-kk.co.jp

SASAKI Care & Communication Vol.51 April 2020 お問い合わせ・ご意見:『C&C』事務局 細谷俊寛
FAX 0120-566-052　https://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。