

Care & Communication

ケア&コミュニケーション



THE FRONT LINE

患者の自主性を
引き出し、
地域に新しい
歯科医療を生み出す

おがわ歯科
口腔外科・矯正歯科 院長
小川 雄右 先生

P01-06



DENTAL REPORT

幅広い年齢層が
一生、通院できる
総合歯科医院
として開院

医療法人健歯会
東小金井歯科CLINIC 院長
岩田 卓也 先生

P07-12



INSIDE REPORT

歯科医療の
基本を守りながら
拡大路線に
夢を描く歯科医院

医療法人皓星会
きらりデンタルクリニック 理事長
松下 創思 先生

P13-18



DOCTOR'S TALK

Nd:YAGレーザー 誌上講座

Nd:YAGレーザーによる
ペリインプラント炎への応用
Part4

上北沢歯科 四谷三栄町歯科 理事長
行田 克則 先生

P19-22



吹き抜けが高い開放感のある待合室



受付のそばには体温センサーや空気清浄機を完備



空間をゆとりと使った玄関から続く待合室

患者の自主性を引き出し、 地域に新しい 歯科医療を生み出す

愛知県豊川市にある「おがわ歯科口腔外科・矯正歯科」は患者の自主性を大切に、地域医療に貢献している。開業から移転新築、将来の展望を伺ってみた。



おがわ歯科口腔外科・矯正歯科 院長 小川 雄右 先生

テナントの歯科医院として 第2の故郷で開業

「おがわ歯科口腔外科・矯正歯科」(以下、おがわ歯科)は、宅地のなかに田畑が点在するのどかな地域にある。開業は2018年4月。「おがわ歯科クリニック」の名称で、現在地のすぐ近くにあるテナントを借りてのスタートだった。

小川雄右院長の専門は、口腔外科。10年間、総合病院の口腔外科に勤務したのち、「地域医療に貢献したい」と、開業を決意した。

岐阜出身の小川院長が、愛知県豊川市に自身の歯科医院を持つことになったのは、豊川市民病院へ赴任したことがきっかけだった。「春になるとつくしがたくさん採れるような、自然に恵まれた場所で、住みやすいんです。町の作りも故郷と似ていますし……。地元の居酒屋によく行っていたことから、住民の方たちとも親しくなり、今ではすっかり第2の故郷ですね」と話す。

歯科医院の開業も、近隣に住む年輩者からのアドバイスが決め手になった。開業前、小川院長がもう一つの道として迷ったのは、口腔外科医としての専門を生かすことだった。そこで、自衛隊の医官試験を受けたところ、合格。小川院長は開業か、医官として勤務するかを選択を迫られた。

「行きつけの居酒屋で悩んでいたら、よく一緒にお酒を

飲む男性が、「このへんで開業したら?」と言ってくれたんです。その店はお年寄りの常連客が多く、ずっと子どものようにかわいがってもらってましたから、「この人たちの役に立つのなら」と開業に心が動いたんです」

「おがわ歯科クリニック」は、そうした地元住民の応援もあり、開業直後から患者数は右肩上がりが増加。すぐに1カ月の新規来院患者数が100人前後となった。

患者増により開業から 2年5カ月で移転新築

テナント時代の「おがわ歯科クリニック」のユニット数は4台。小川院長が1人で治療できる患者数を考慮しての数だった。しかし、予想を超える患者の増加から、手狭になってしまった。たまたま斜め前の土地が空いていると聞いた小川院長は、すぐに契約。移転新築に踏み切った。

「移転する直前は、初診の患者が延べ人数で2500人以上いました。手がけたい治療の範囲も広がってましたし、テナントでは設備に限界があります。移転新築に迷いはありませんでした。思い切り挑戦できる環境が揃い、新たに歯科医院を持って本当によかったと思っています」

移転後のオープンは2020年9月。名称を「おがわ歯科口腔外科・矯正歯科」に変更したのは、自身の専門



大きな窓に面したユニットスペース

がよりストレートに伝わるように、との思いからだ。

開業直後からスタートダッシュが可能になった理由をたずねると、小川院長は地元住民の応援に加え、インターネットの活用を挙げた。

「開業当時、地方では歯科医院のネット予約が珍しかったんですが、東京では一般化しつつありました。東京在住の歯科医師の友人から、医院を対象にしたネット予約サービスを教えてもらい、すぐに取り入れたのです。その簡便性も患者には好評だったのでしょう」

小川院長は、東京で注目を集めるサービスや治療の情報にもつねに気を配っている。

新たなスタートを切った「おがわ歯科」のユニット数は8台。それでも、すでに治療とメンテナンスの患者でフル回転の状態だ。取材時、小川院長は、「近々、9台目のユニットを導入する予定」と話した。

安心感のある診療環境は 地元住民への恩返し

新たに「おがわ歯科」を建てるにあたり、小川院長は外観や内観に、落ち着きのある安心感を求めた。設計したのは、幼なじみの設計士だ。

「テナントのときも依頼しましたが、一棟丸ごと設計するのは、彼にとって初めての経験。本格的なデビュー作品です。医科の病院も彷彿とさせるようなクラシックなデザインにしたのは、地域で信頼される歯科医院でありたいという思いを込めています」

なかでも小川院長がこだわったのは、診療室の機能的な動線だ。たとえば、診療室の中央に配置された滅菌・消毒室には目線の高さに横長の窓を設けた。



白いカーテンで仕切った個室タイプのユニットもある



待合スペースと同じ吹き抜けで明るい診療スペースに



患者が見やすい壁掛の大型モニター

スタッフは滅菌・消毒室のなかにも、ユニットスペースからもお互いの様子を確認することができる。

また、診療室の中には白いカーテンで仕切られているユニットスペースもある。プライバシーを守りながら、患者に閉塞感を与えないようにとの配慮からだ。

「ユニットまわりのスペースも可能な限り大きくしました。経営の効率を優先すれば、ユニット数をもっと増やすこともできますが、狭い空間では閉塞感から患者の緊張が増してしまいます。歯科医院が順調に成長できているのは、来院して下さる患者のおかげです。気持ちよく安心して治療を受けてもらうことは、私たちができる地域への一つの恩返しだと思っているのです」

「おがわ歯科」は、「わかりやすい説明」「心ある治療」「長きのおつきあい」を理念としている。この言葉の裏には、つねに地域で頼られる歯科医院でありたいという小川院長

の信念がある。

そして、この理念がもっともよく現れるのが、患者とのコミュニケーションの場だ。

小川院長は、医療側が導くのではなく、患者が自発的に「通いたい」と思えるようなコミュニケーションを心がけている。

「医療の役目の一つは、患者自身に自分の体を守る意識を持ってもらうよう、サポートすることだと思っています。自分の体をどうしたら守れるかを考えた上で、もっともよいと判断した歯科医院に通っていただく。医療は、医療者と患者側の相互の信頼関係がないと成り立たないからです。」

そのために、日々の診療で小川院長が心がけているのは、患者が発する言葉や態度を注意深く観察することだ。どのような希望を持っているのか、歯科の知識はどれくらいあるのか、どのようなパーソナリティなのか



カウンセリングコーナーを設けた個室タイプのユニットと明るい通路

を押し量りながら、患者と接している。

「患者一人ひとりで異なる感覚をつかむのは、なかなか難しいのですが、できるだけ深くみ取るように、言葉の使い方や表情などにも、つねに神経を張り巡らせています。ですから、同じような治療内容でも患者によって説明の仕方は変わります。同じ説明をくり返すことはありません」

小川院長が患者とのコミュニケーションに神経を配るようになったのは、総合病院で口腔外科医として経験したことが影響している。口腔外科では不可逆的な手術が多い。事前に十分に説明し、術後の変化を患者に理解してもらうことが、治療の評価にもつながる。「大学時代に口腔外科を専門に選んだのは、手術への興味からでしたが、臨床を通じて技術や知識だけでなく、患者への説明を丁寧にすることの重要性を学びました。そのことが今、一般歯科の場でも生きていますと感じますね」

将来は高齢者向けの 手厚い診療体制を

現在、「おがわ歯科」には小児から高齢者まで幅広い年齢層が通院している。もともとは農家が多い地域だったが、宅地造成が進み、若い子どもを持つファミリー層が増えてきたからだ。そのため、小児矯正を求めて来院

する患者も多い。また、近隣の歯科医院からの紹介で、口腔外科の治療を受ける患者も増加している。

さらに、祝日以外は診療日とし、スタッフに週2日の休みを取らせながら、ローテーションを組み、週7日間、歯科医院を開けている。土日でも受け入れてくれる歯科医院は、患者にとって貴重な存在だ。

そんな地域から頼られる歯科医院に成長し続けている「おがわ歯科」だが、将来は、どのような夢を抱いているのだろう。

「隣の敷地にも歯科医院を広げ、離れのような建物を建てたいと考えています。そのスペースを高齢者向けの診療にあてたいのです」と、小川院長は語る。

高齢化が進む日本では、今後さらに歯科医院への通院をどう継続するかが課題になる。とくに公共交通の手段が限られ、車に頼ることが多い郊外では、高齢ドライバーがいつまで運転できるかが、通院の可否に影響してくる。小川院長は、そうした社会の変化を見据え、一つのアイデアを抱いている。

「訪問診療では、どうしても治療の内容が限られます。そこで、うちの歯科医院では送迎用にマイクロバスを用意し、患者の足を確保することで、通院しやすい環境を整えようと考えているのです。患者のもとへ出向くのではなく、患者を迎える環境の強化ですね。そうすれば、ご自分で通っていたときと同じように、歯科医院での治療が続けられます」

実現にはさまざまなハードルがあるが、小川院長は



中央に配した滅菌・消毒室には小窓を設置し各診療の様子が確認できる



CTも完備

10年以内には着手したいと夢を描いている。そして、そのためにも今、積極的に取り組んでいるのが、スタッフ教育だ。

「おがわ歯科」には、若いスタッフが多い。技術と知識には伸び代がある。小川院長は、院内セミナーや年1回の学会への参加、希望するセミナーへの積極的な送り出しなどを通じて、スタッフの力量をさらに向上させたいと考えている。

小川院長は、自身について「スタッフに厳しい」と話す。そのため、ときに右腕として頼りにしている勤務医の中川皓嵩医師から、スタッフの気持ちを教えられ、反省することもあるという。

「みんな頑張ってくれていますが、やはり若いこともあり、患者への接遇も、もっと心配りが必要だと思っています。人材育成が今、いちばんの課題ですね」

学生時代は外科医への憧れもあったという小川院長だが、経験を積むにつれ、歯科医師という仕事の奥深さに目覚め、「これほど素晴らしい職業はない」と誇りを持つようになった。外科から内科、メンタルヘルスまで、

歯科の守備範囲が広いこと、一生を通じて患者の健康に寄り添うことのできる診療科だからだ。

「乳幼児から高齢になるまで、必要になるのが歯科。他にこんな診療科はないです。やりがいがあり、地域のためにもなる。週7日の診療ですし、体力的には大変ですが、それを上回る喜びがあります。毎日、歯科医師になってよかったと感じています」



小川雄右院長とスタッフのみなさん

PROFILE

小川 雄右 先生

- 2008年 福岡県立九州歯科大学卒業。岐阜県立多治見病院歯科 口腔外科研修医 ●2011年 名古屋市立西部医療センター後期研修医 ●2013年 姫路赤十字病院 歯科口腔外科医員 ●2016年 豊川市民病院 歯科口腔外科副院長 ●2018年 おがわ歯科クリニック開業 ●2020年 移転新築し、おがわ歯科口腔外科・矯正歯科に改称
- 日本口腔外科学会認定医 ●日本口腔腫瘍学会会員 ●日本口腔科学会会員

おがわ歯科口腔外科・矯正歯科

愛知県豊川市野口町西浦3-1 TEL:0533-89-0118 HP:<https://dc-ogawa.jp/>



幅広い年齢層が一生、 通院できる総合歯科医院 として開院

東京・JR東小金井駅の目の前にある
「東小金井歯科CLINIC」は、地域の歯科総合病院を目指し、
2020年4月に開業。新規開業への思いや今後の展開について伺ってみた。

医療法人健歯会
東小金井歯科CLINIC 院長 岩田 卓也 先生



父の歯科医院から独立し、 新たな場所でスタート

「東小金井歯科CLINIC」はJR東小金井駅北口のロータリーに面し、落ち着いたデザインの新しいビルの2階にある。エレベーターを上がり、入り口からなかに入ると、ベージュとアイボリーを基調にした、ホテルのロビーを彷彿とさせるような待合室が心地よい。

「東小金井歯科CLINIC」の開業は、2020年4月。新規オープン of 歯科医院だが、医療法人社団健歯会の理事長であり、同歯科医院の院長である岩田卓也先生は、以前からこの地域で近隣の患者を診療してきた。

じつは、岩田院長は歯科医院の二代目。東小金井駅を挟み、南口方面にある「東小金井歯科」に勤務し、父の岩田健男先生とともに診療を続けてきた。

「父の歯科医院で働き出したのは、10年ほど前になります。父との関係は良好でしたが、歯科医師として経験を積むにつれて、自分の医療に対する考えをもっと診療に生かしたいと思うようになりました。社会人として自立したいという思いが強くなっていったのです」

親子による歯科医院の継承には、さまざまな形がある。岩田院長が選んだのは、父のすぐそばに、自分の歯科医院を持つという選択だった。

「同じ歯科医院で働いていても、治療について相手の領域に踏み込まないのが、父との暗黙の了解になっていました。ですから、ともに働くことに不満はなかったの

ですが、私が歯科医師として成長するにつれて、院内のパワーバランスが変わってきたんですね。やりたいことが増えてきましたし、それを実現するには、テナントのワンフロアでは手狭でした。また、父の年齢を考えると、将来的に患者さんの受け入れ先がもう一つ、別にあつたほうがいいと考えたのです」

開業準備を始めてみると、苦労したのが物件探しだ。東小金井駅前にはちょうどいいテナントの空きが少なかった。そんなとき、駅前に新しいビルが建つと知り、岩田院長は直接、家主に交渉したという。

「広さが欲しかったので2階を選択しました。幅広い年齢層の患者さんが診療できる設備を整えたかったからです。新築のオフィスビルに入居したことで、2店舗分のスペースを確保することもできました」

GPとして豊富な経験を元に 幅広く質の高い診療を提供

「東小金井歯科CLINIC」は、「洗練された空間で質の高い治療」がコンセプトだ。この言葉には、歯科の総合病院として患者に認識してもらいたいという思いが込められている。

岩田院長が描く「地域に根ざした歯科の総合病院」とは、治療から予防まで、歯の健康に関する悩みに幅広く応えられる歯科医院ということだ。

来院のきっかけになった主訴を改善するだけでなく、



キッズスペースから続く小児用ユニットスペース



待合室の横に設けられたキッズスペース



アーチ型のドアを通ると小児用ユニットへ

次のステップとして、健康を回復し、維持していくために、検査と診査を元にした計画を立て、口腔全体を良好な状態に治療していく。そして、その状態を維持するための定期的なメンテナンスを推進していく。

「私はGP、つまり一般臨床歯科医師としての研鑽を積んできました。専門分野に特化するのではなく、患者さんの悩みを幅広く受け入れていきたい。その上で高度な治療が必要であれば、専門医につなぐ役割を果たしたいと考えています」

岩田院長の思いは、歯科医院の設備からも伝わってくる。クラスB滅菌器による徹底した滅菌や口腔外バキュームによる細菌の飛散防止、マイクロスコープによる精密治療、院内技工室の設置など、充実した医療設備はもちろんのこと、バリアフリーを徹底し、誰もが通しやすい構造になっている。なかでも目をひくのが、

ファミリー層への配慮だ。

キッズスペースは、広さを確保した個室になっており、親子が他の患者に気兼ねすることなく過ごすことができる。キッズスペースの小さなドアを開けると、診療室に設けられた小児用ユニットにつながる構造になっているのもユニークだ。さらに、小児用ユニットには、ベビーカーでも入れる広さがある。

トイレにはおもむつ交換台があり、トイレと洗面台は子どもでも使いやすい。さらには授乳室も完備している。

子どもや高齢者に配慮した設備については、歯科衛生士に加え、保育士と介護福祉士の資格も持つ奥様の啓永さんの視点が取り入れられている。

「東小金井は30～40代の住民も多く、子どもの患者さんの受診も多いですね。小児の治療は、まずは歯科医院の雰囲気慣れてもらうことが大切です。すぐに



マイクロスコープを備えたユニット



キッズスペースを設けたユニット



メンテナンス専用のユニット

治療を始めず、診療台に座ってお話したり、模型を触ってもらったり、じっくりと進めています」

天然歯を保存する治療と 予防歯科に力を入れる

「東小金井歯科CLINIC」の診療方針は、「できるだけ抜かない、削らない治療」をすること。生涯にわたって通院してもらえる医療体制を整え、安心して受診してもらうために、分かりやすい説明も徹底している。

「患者さんの人生に伴走する歯科医師でありたいと思っています。そのために重視しているのが、まずは的確な診断です。緊急性が高い場合を除き、タブレットを使った問診を行い、ときにはCT検査も交えて口腔内

の状態を各種検査し、カウンセリングも行います。カウンセリングは一人45分から1時間ほどの時間をかけています」

岩田院長は、それらのデータを元に、保存治療、修復補綴治療、口腔外科など、それぞれの観点から最良の治療計画を立て、患者に説明をしていく。

説明も模型や画像、動画などを使い、専門知識がなくても理解しやすいように工夫している。

それらの丁寧で分かりやすい診療方針は、ホームページの作り方にも現れている。クリニックの概要や治療の内容が写真を交えて細かく紹介されているだけでなく、どこにどの情報があるのかが探しやすい。最近は、インターネットで歯科医院を探す患者も多だけに、ホームページの印象は受診の有無を決めかねない。

岩田院長は、ホームページを作成する際、制作会社



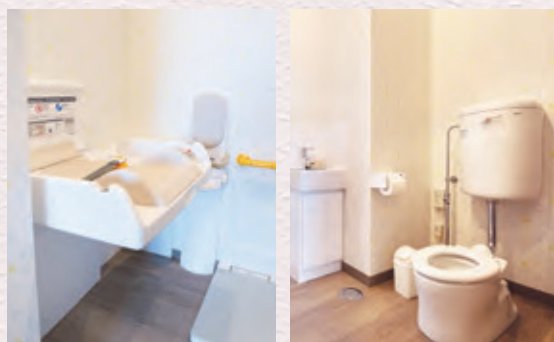
マイクロスコープを使用している手術も



カウンセリングルーム



整理整頓された準備コーナー



おむつ交換台も設置したキッズ用トイレ。乳幼児に授乳ができる別室も用意

のアドバイスもあり、ネット検索でヒット数を左右するSEO対策にも力を入れたようだ。

「最近、セカンドオピニオンを求めて来院される患者さんも増えてきました。自分の歯を守りたいという意識が高くなっていると感じます。セカンドオピニオンのときは、過去に受けた診断を否定するようなことはせず、違うアプローチからの治療法を紹介するなど、患者さんの知識が増え、選択肢が増える状況にすることを心がけています」

「東小金井歯科CLINIC」のユニット数は、6台。近々、7台目を設置する予定だ。開業から順調に患者数が増えたものの、最近では予約の期間が伸びてしまい、次の予約が3カ月先になる患者も出てきたからだ。とくに増えているのが、メンテナンスの予約だという。「生涯、天然歯で生活していただけるように、メンテナンス専用の診療室を用意し、予防歯科には力を入れ

ていますが、予想以上に患者さんが多く、驚いています。今のフロアのスペースにも限界がありますから、ビルの1階が借りられないかと考えているところです。実現したときは、1階を予防のスペースに、2階を治療スペースに分けたいと考えています」

患者の評価を左右する 接遇教育も重視

一般歯科としての豊富な経験を生かし、独立した岩田院長だが、経営者の立場で悩むことはなかったのだろうか。

「理想を実現するために働いていますから、毎日が楽しく、充実しています。あえて言えば、スタッフマネジメントでしようか」と話す。



院内の歯科技工室



CTも完備されたレントゲン室

現在のスタッフは、ほとんどが新規採用。父の歯科医院から移ったのは、以前から岩田院長の専属として働いていたスタッフだ。そのため、若いスタッフが多く、接遇に力を入れる「東小金井歯科CLINIC」では、質の高い患者サービスをどのように統一感を持って提供していくかが課題になっている。

岩田院長は、スタッフに「人間性が大切」とつねづね話している。心のありようが言葉づかいや所作に現れるからだ。

「歯科医院に対する評価を患者さんからいただくとき、接遇はとても大切です。質の高い治療は当然のこと。その基本の上に良質な接遇がなければ、患者さんから高い評価はいただけません。接遇の向上のために、開業したときから、ホテルで教育を行っている講師の方に指導していただいています」

2カ月に1回ほどのペースで、講師が訪れ、スタッフに講義をしたり、診療中の様子を観察して、気づいた点を指導しているそうだ。

岩田院長は穏やかで語り口もソフトだ。そのせいか、あるとき、スタッフへの指示がうまく伝わっていないことに気づき、悩んだこともあるという。

「歯科医院のトップとして、人をまとめていくのは、なかなか難しいですね。開業したばかりの頃は、仕事を一人で抱え込んでしまうところもありました。今は医療法人の運営本部で働く事務スタッフや妻のサポートにかなり助けられています。歯科医院としてのチームワークを生かしながら、夢を実現させていきたいですね」

岩田院長は、将来的に、幼い子どもたちが遊びながら学べるプレイスクールを運営したいと考えている。また、病院がない地域に医療モールを設けたいという夢も描く。50代になる10年以内には実現させたいと話してくれた。



岩田卓也院長（前列中央）、奥様の啓永さん（前列右）とスタッフのみなさん

PROFILE

岩田 卓也 先生

●2008年 明海大学歯学部卒業 ●2009年 医療法人社団健歯会 東小金井歯科勤務 ●2014年 明海大学歯学部口腔生物再生医工学講座 歯周病学分野 社会人大学院 ●2020年 医療法人社団健歯会 東小金井歯科CLINIC開業 ●デンタルヘルスアソシエイト講師 ●GCインプラントベーシックコース、GC Tokyo society ベーシックコース、GC Tokyo societyインプラントベーシックコース講師

医療法人健歯会
東小金井歯科CLINIC

住所：東京都小金井市梶野町5-2-32 オークラビル2階
TEL：042-380-8500 HP：<https://www.higashikoganei-clinic.com/>



きらりデンタルクリニック吉野(分院)



体温センサー、患者が操作できるセルフ型レジを設置した受付



診療室への通路も兼ねた待合スペース



椅子の前にはユニットへ続くドアが並び

歯科医療の基本を 守りながら拡大路線に 夢を描く歯科医院

鹿児島市にある「きらりデンタルクリニック」は
市内に2つの歯科医院と保育園を持つ。
開業から4年、順調に成長してきた歩みを伺ってみた。

医療法人皓星会
きらりデンタルクリニック 理事長 松下 創思 先生



臨床経験をきっかけに 知識と技術の研鑽に励む

「きらりデンタルクリニック」が開業したのは、2017年4月。鹿児島市の南部に近い谷山エリアにある。2021年4月には、分院の「きらりデンタルクリニック吉野」を鹿児島市北部の吉野エリアにオープンさせた。

松下創思理事長は、本院の開業から4年で、2つの歯科医院を持つ身になった。その原動力になっているのは、「患者様にとって最善の歯科医療とはなにか」を追求する姿勢だ。

「患者さんと歯科医師の間に信頼関係がなければ、いい治療はできません。経験を積むなかで、歯科治療の技術と知識を磨くだけでは、患者さんが満足する医療にはならないと気づいたのです。では、信頼関係を築くにはどうしたらいいのか。その追求が僕の新たな出発点になりました」

松下理事長がそう話すのには、理由がある。松下理事長は、学生時代、勉強に興味が持てず、将来を探しあぐねていた。しかし、卒業後、一般歯科に勤務し、実際に患者と接するなかで、臨床の奥深さに目覚めていった。「大学時代、教科書ではピンとこなかった症例を患者さんの口を通して知ると、『こういうことだったのか』と理解できることが多々ありました。そればかりでなく、患者さんの主訴をクリアする治療はできていましたが、将来を見据えた口腔管理を考えれば、もっと違うアプローチ

ができることにも気づいたのです。そして、レベルの高い治療ができる歯科医師になるためには、勉強が必要だとも痛感しました」

歯科医師としての研鑽の必要性に目覚めた松下理事長は、研修機関「JIADS」の門戸を叩き、寸暇を惜しむように勉強に励んだ。ペリオコースやインプラントコース、補綴コースなどを通じて身につけたのは、エビデンスを元にした論理的な治療だった。

たとえば、歯周病と虫歯の関係性だ。松下理事長は予防の重要性は認識していたが、具体的にどのようなプロセスを経るのか、どのようなメンテナンスが有効なのか、体系づけられた知識と技術が身につけていなかった。「質のよい医療はエビデンスの上に豊富な経験があってこそ成り立ちます。言語化が難しい経験の部分もJIADSの実習に参加することで、肌感覚として学ぶことができたのは貴重な経験でした。講師と一緒に学ぶ先生方の熱意に圧倒され、刺激を受けたことも、専門の研修機関に通ってよかったことの一つですね」

患者が主体となる 信頼関係のある治療を重視

「きらりデンタルクリニック」のモットーは「患者様を家族と思う」だ。松下理事長は、医療は患者との信頼関係の上に成り立つ、という考えを分かりやすく表現したのだと説明する。



診療室のなかは仕切りで区切っている



パーティションの表裏で色が違っている



個室タイプの治療ユニット



マイクロスコープも完備

「最新の知識と技術を提供するのは、医療機関として当然のことです。その上で、大切なのは、患者さんを主役として考えた医療かどうか、ということ。僕たち医療側がよいと思っても、患者さんが納得し、受け入れてくださらなければ、いい治療とは言えません。信頼関係の土台があってこそ、患者さんは初めて医療側の話を受け入れてくれます。モットーに『家族』という言葉を使ったのは、僕たちが信頼関係を重視していることを分かりやすく患者さんにお伝えしたかったからです」

松下理事長は、信頼関係の有無が治療後の評価を左右するとも話す。患者は歯科医院を選ぶとき、「痛くない治療をしてもらえるかどうか」を考える。そして、その言葉には、歯科の専門的な視点は含まれていない。

患者と医療側が持っている専門知識のギャップが、治療に対する評価の食い違いになることも少なくない。

しかし、信頼関係が築かれていれば、「この先生なら私のことを考えて最善の治療をしてくれる」という安心感が加わり、治療後の評価に納得する率は高くなる。「そのためにも大切なのが、治療前後の説明です。治療を始める前に今日はどういう治療をするのか、治療後には次回、どのような治療をするかを必ずお話しします。これはもちろん最低限の説明です。症例と患者さんの価値観に合わせ、頻度や説明の仕方を変えていきます」

さらに松下理事長は、誠実になること、嘘をつかないことが大切とくり返す。万が一、ミスがあったとしても、正直に伝えることのできる誠意ある姿勢が、患者との



準備スペースと滅菌・消毒スペース。各診療スペースからの動線も効率的



CTも完備されている

関係においては重要と考えるからだ。

「勤務医やスタッフにも、誠意ある対応をするように指導しています。ただ、理解はしていますが、日々の診療ですべての患者さんに徹底することは、やはりなかなか難しいですね。マニュアル化しにくい部分ですし、患者さんの価値観を受け止めながら、対応を変えていくには経験が必要ですから。今は接遇をどうするかが、うちの歯科医院の課題だと思っています」

開業まもない分院の スタートダッシュに注力

今回の松下理事長への取材は、分院である「きらりデンタルクリニック吉野」で行った。現在、松下理事長が在籍する時間が長いのが、分院のほうだったからだ。本院である「きらりデンタルクリニック」は、松下理事長の右腕である土岩剛院長が診療の中心となっている。「僕が吉野で診療する時間が長いのは、歯科医院の運営を早く軌道に乗せるためです。開業からのスタートダッシュが重要ですから」

一般的に、複数の歯科医院を設ける場合、本院はトップの歯科医師が担当し、分院を勤務医に任せることが多い。松下理事長は、本院の診療から離れることに不安はなかったのだろうか。

「ありました。本院の患者さんの動向は気になりましたね。吉野のほうも、ホームページもない状態でのオープンだったので、患者さんが順調に来てくださるのか、半信半疑のところもあったのです。でも、スタートしてみると、

予想以上に患者さんが来院してくださいましたし、心配は杞憂でした」

本院の経営に支障が出ることもなかった。土岩院長がしっかりと支えているおかげで、順調に成長を続けている。

本院と分院の違いといえば、患者層だという。本院は若いファミリーが多く、分院の吉野は、それよりも年齢層が高い。急患も吉野のほうが多いそうだ。

「きらりデンタルクリニック吉野」が順調なスタートを切ったのは、同歯科医院の理事にも加わっている経験豊かな歯科衛生士が松下理事長とともに移ったこともある。しかし、それだけでは分析できない背景もあるはず、と松下理事長は考えている。

松下理事長の夢は、「きらりデンタルクリニック」の分院をさらに増やすことだ。サテライトオフィスのように、鹿児島市内にエリアを広げ、点在させていきたいと考えている。

「なぜ2つの『きらりデンタルクリニック』が順調なのか、より深く分析しなければと思っています。そのために、患者さんへのアンケートも取ってみようと思っているところです。その理由が明らかになれば、分院を増やすときに、より効率よく進めることができるからです。ビジネスモデルの明文化が、この1年の目標ですね」

理想的な組織のカギを握る スタッフの育成

2021年、「きらりデンタルクリニック」は分院の開業

きらりデンタルクリニック(本院)



本院と分院のデザインは、ほぼ同じ。入り口を入ると、待合室の前に診療室へ入る扉が並んでいる。
本院では専用の車で訪問診療も行っている

と同時に「医療法人皓星会」を設立した。

松下理事長が目指す拡大路線の成功は、スタッフの成長がカギを握る。理想を受け継ぎ、自立性を持って働いてくれるスタッフがいてこそ、質の高い医療法人としてのまとまりが保てるからだ。

分院をどこまで増やしたいと考えているのかをたずねると、松下理事長は「可能な限り、できるところまで」と笑った。しかし、その言葉の裏には葛藤もあったという。

松下理事長にとって、もっとも充実した時間は、やはり歯科医師として臨床の現場に立っているときだ。歯科医院のトップとして日々の診療につねに目を配りたいという思いもある。しかし、体は一つしかない。今後、分院が増えていったとき、松下理事長の判断をつねに仰がなければ動かない組織では、必ず無理が生じる。「すべてを自分がやらなければならないと思い込んでいた

時期もありました。でも、時間には限りがあります。歯科医院としてのベースは守りながら、スタッフに任せられるところは渡していく。その思い切りがなければ、夢を実現させることは難しいと気づきました」

今、松下理事長は、自分が関わらなければいけない部分を絞り込んでいるところだという。その仕組みをどう作り、どのようにスタッフたちに伝えていくか。「言語化するために苦心しているところです。スタッフに僕の歯科医療におけるDNAは伝わっていると思うんですが、組織が大きくなればなるほど、末端まで浸透させる工夫が必要になりますね」

一方で、松下理事長は、理念さえしっかりと伝わっていれば、歯科医師が臨床の現場でどう動くかは、それぞれの判断に任せたいとも話す。スタッフ一人ひとりの個性と自主性を尊重したいからだ。

■ きらりのほいくえん

本院から徒歩3分ほどの距離にある「きらりのほいくえん」。園長は松下理事長が務め、「きらりデンタルクリニック」本院で働くスタッフの子どもたちだけでなく、近隣の乳幼児も受け入れている。保育園ではデンタルケアにも力を入れ、口腔内チェックや歯科衛生士によるフッ素塗布を定期的に行っている



そんなスタッフとの関係性にも主体性を重視する松下理事長は、歯科医院の未来のために保育園を2019年に設けた。本院の「きらりデンタルクリニック」から徒歩3分ほどの距離にある「きらりのほいくえん」だ。

歯科医院は、歯科衛生士など、女性のスタッフが支えている部分も大きい。長く働きやすい環境を整えるには、福利厚生の実装が欠かせない。

「保育園を設立したのはもう一つ、理由があります。本院があるエリアは、待機児童が多い地域でもあるんです。社会貢献をしたいという思いもありました」

理想像をイメージし、実現するパワーにあふれる松下理事長は、InstagramやYouTubeなど、ネットサービス

を使っての情報発信にも積極的に挑戦してきた。

本院の開業から4年が経過し、これからは組織の形を強固にする方向転換の時期という。

「地域の方たちに、『きらりデンタルクリニックなら安心』とすぐに思い浮かべてもらえるような歯科医院に成長させていきたい。そのためには、拡大路線は保ちながらも、歯科治療の基礎をおろそかにしないことだと思っています。そこを僕がスタッフたちに一番、伝えたいことでもありますね」



松下創思理事長とスタッフのみなさん(分院)



土岩剛院長とスタッフのみなさん(本院)

PROFILE

松下 創思 先生

- 2011年 鹿児島大学歯学部卒業 ●2012年 鹿児島大学病院入局 ●2017年 複数の歯科医院の勤務を経て、「きらりデンタルクリニック」開業 ●2021年 「医療法人皓星会」設立。「きらりデンタルクリニック吉野」開業
- 日本歯周病学会会員 ●日本臨床歯周病学会会員 ●日本歯科審美学会会員 ●JIADSペリオコース、インプラントコース、補綴コース、シアトルガバダーコースなどを修了

医療法人皓星会

きらりデンタルクリニック (本院)

きらりデンタルクリニック 吉野(分院)

住所:鹿児島県鹿児島市西谷山2-18-25 TEL:099-813-8181 HP:<https://kirari.dental/>

住所:鹿児島県鹿児島市川上町2032-5 TEL:099-244-7173

Nd:YAGレーザーによる ペリインプランタイトィスへの対応

上北沢歯科・四谷三栄町歯科理事長の行田克則先生によるNd:YAGレーザー誌上講座。

今号のテーマは、ペリインプランタイトィスが

Nd:YAGレーザーによる加療により改善が可能かどうかの考察。

症例を用いながら、行田先生が「小型滅菌器」と位置づけるNd:YAGレーザーの有用性を解説してもらった。

PROFILE



上北沢歯科 四谷三栄町歯科 理事長 行田 克則 先生

- 1976年4月～1982年3月 日本大学歯学部
 - 1982年4月～1986年3月 日本大学歯学部大学院
 - 1986年4月～2016年3月 日本大学歯学部非常勤講師 日本顎咬合学会編集委員
 - 1988年～ 上北沢歯科開設
 - 1991年4月～1995年3月 日本補綴歯科学会評議員
 - 1994年4月～2005年3月 日本顎咬合学会常任理事
 - 1998年4月～2001年 奥羽大学歯学部客員教授
 - 2015年4月 デンタルダイヤモンド社より
[行田克則の臨床アーカイブ補綴メインの長期100症例]を上梓
 - 2016年4月 日本大学歯学部臨床教授
 - 2020年1月 クインテッセンス出版より「攻めのクラウンブリッジ」を上梓
- 【所属学会】
- 日本顎咬合学会 ■日本補綴歯科学会 ■日本歯科審美学会
 - 日本口腔インプラント学会

インプラント治療後にインプラント体周囲に起こる骨欠損は、

はじめは無痛で無症状で進行するという特徴があり、

術後の不快症状の中でも臨床家を悩ませる事象である。

また経済的側面から見た場合

インプラント治療は自費診療となるため、

歯科医師と患者双方への心理的負担は

大なるものがあると推察される。

本稿ではこうした背景を考慮した上で

ペリインプランタイトィスがレーザーによる加療により

改善可能かを、組織学的考察を交え考察したい。



インパルス デンタルレーザー[Nd:YAGレーザー]
医療機器承認番号 21700BZY00507000

1 目標とするインプラント周囲組織を理解する

インプラント周囲の解剖学的特徴として、歯根膜の欠落が臨床上負の要因であり、つまりこの結合組織性付着の不在は周囲組織の不安定要素となっている。したがって粘膜貫通部においてインプラント体と粘膜との関係は接合(=付着)上皮様であることが最良の関係でありこれ以上の強固な付着を望めないという特徴がある。またこの付着上皮が角化傾向を示すことは、天然歯における歯周病でのポケット上皮と同様の組織様相となるため口腔細菌は粘膜貫通部深くに侵入し炎症を惹起することとなる。したがって角化が起こると有窓血管

から流出する白血球数が減少しインプラント周囲組織の防御機構は脆弱となる。日常臨床において、口腔細菌の侵入を防止するための口腔清掃は重要であることは当然であるが、さらにインプラント補綴においては上部構造とインプラント体との接合部を歯肉縁下に設定することで、その接合部からの細菌感染が惹起されてしまうという、二つの感染経路を持つというインプラント治療ならではの負の側面が存在することも忘れてはならない。

2 ペリインプランタイトィスの臨床症状

前項で解説した通りインプラントでの結合組織の不在は歯根膜の欠如を意味し、インプラント体周囲には知覚を感じる組織が近接していないという特徴がある。したがってペリインプランタイトィスは無痛、無症状で進行することが多く、予防として臨床ではレントゲン上での骨頂の変化を定期的に観察することが非常に重要

である。一般にリコール時に①明らかな骨の減少やインプラント体周囲での透過像の増加を認めることや、②口腔内の観察でインプラント周囲からの排膿を認め、ペリインプランタイトィスと判断される場合が多く、この両者が同時に起こることもまれではない。

3 Nd:YAGレーザーにおけるターゲットポイントと臨床手技

粘膜貫通部は組織学的に角化していない方が有利であることを述べたが、角化する原因はインプラント表面の汚染である。細菌によるインプラント表面の汚染は内縁上皮の角化を誘発し排膿を惹起しやすい結果となる。したがって臨床ではそのインプラント体表面の汚染を除去し、それに付随する排膿を止めることが重要となる。

筆者の臨床手技は100mj×20ppsにて直接ポケット内にファイバーを挿入しインプラント体表面に接触しながら、2~3秒照射して2~3秒休むことを10回くらい繰り返すことが多い(以下 1クールと呼ぶ)。患者には痛む場合は麻酔をすることを告げ、基本無麻酔下で操作

することが多く、週1回で2~3週施術することが多い。麻酔をしない理由としてはインプラント体自体の加熱を把握するためである。目的としては熱による細菌蒸散による、インプラント表面の無菌化と、その後に接合(付着)上皮様の再付着を目論み継続する細菌感染を防御するところにある。また施術のゴールとしては排膿の停止であるが、排膿が出血へと変化してきた場合は奏功していると判断できる。レーザー照射後に骨の再生が起こることは理想ではあるが、骨再生には時間がかかり予後を数年間観察する必要があるので、当面排膿を阻止することが最も重要である。

4 症例報告

症例
1

図-01 2018年10月3日



筆者の行ったインプラント治療は約18年経過しているが患者のブラッシングは不良であり、インプラント周囲より排膿を認めた。1回に2クールの施術を行い3週つまり、2クール×3のレーザー治療を行い排膿の減少を認めた。

図-02 2020年6月15日



図-01の時点でブラッシング指導を行ったが患者はかなりまじめにブラッシングをするようになった。レーザー照射後約2年、術後20年であるが排膿も認めず、わずかな歯槽骨頂の減少を認めるもインプラント周囲の透過像が消失していることがわかる。

症例
2

図-03 2006年3月14日



左下|56相当部のインプラントは約5年経過し若干の骨吸収が認められるがこの時点で排膿はなかった。

図-04 2007年3月12日

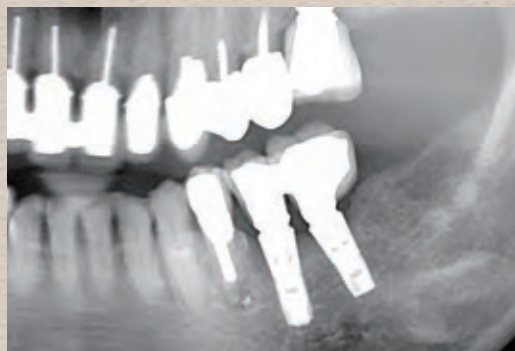


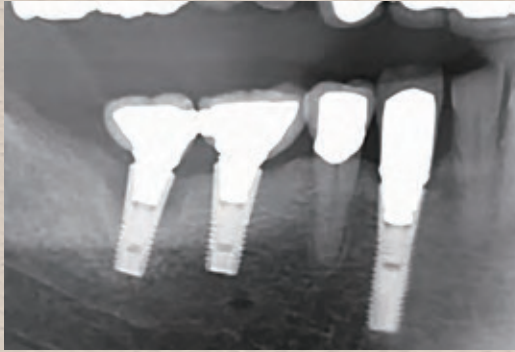
図-03より1年後インプラント周囲に排膿を認め、OPでは1年前より更なる周囲骨の吸収を認める状態となった。はじめは粘膜貫通部の歯肉に対しNd:YAGレーザーの照射を行ったが(当時はレーザー光をインプラント体に当ててはいけないと聞いていたため)、排膿に変化が認められなかったため、インプラント体表面に直接レーザーを照射したところ排膿を止めることができた。1クールを1週毎に4回つまり4週間の期間行った。

図-05 2021年2月2日



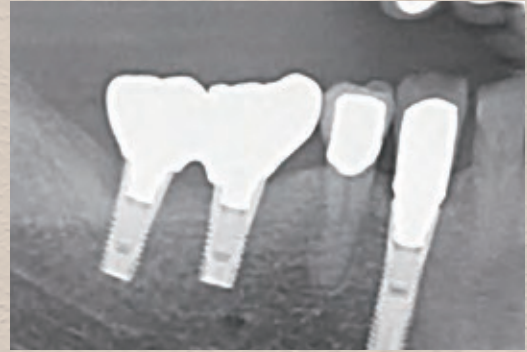
レーザー照射より約14年、術後21年であるがペリインプラントイティスの兆候を示す排膿および骨吸収は消失し、さらに明らかな骨の再生を認める。

図-06 2013年7月9日



下顎右側 76| 相当部にインプラント治療を行って約13年が経過した症例であるが、患者が当該部に違和感を訴えたためレントゲン写真を撮ったところ 6| 相当部の上部構造の緩みと、7| 相当部周囲の骨吸収を認めた。ペリインプランタイトスの多くは歯根膜不在による、無痛での症状悪化が問題となるが、本症例では上部構造の緩みを伴っていたため違和感を訴え、比較的早期に発見、対応できた。2クールを1週毎に3回行い違和感は消失した。

図-07 2020年9月25日



上部構造および 6| 相当部インプラント体に破損を認めたため、破損部を囲うようにしてジルコニアにて上部構造を再製した。レーザー照射後7年、術後20年経過するも、7| 相当部も骨再生し良好に経過している。

図-08 2004年12月24日



約9年が経過した左下 7| 相当部のインプラント体であるが周囲の骨に吸収が認められるが、この時点では経過観察のみでレーザー照射は行わなかった。

図-09 2014年6月18日



図-08 より10年後、術後19年であるがリコールを怠っていたことでペリインプランタイトスは進行し、撤去も考慮していたが、一応レーザー照射を行うこととした。2クールを1週毎に2回行い、その後の6ヶ月ごとのリコール時に1クールの照射を3年間つまり1クール6回を3年にわたって行った。

図-10 2021年3月1日



図-09 で行ったレーザー照射後はペリインプランタイトスの兆候は消失し、骨の再生も認められるようになった。レーザー照射後7年、術後26年が経過した。

おわりに

今回、4回にわたりNd:YAGレーザーを応用した臨床例を紹介してきた。本法によるレーザー治療は簡便であることが最も特徴的であり、臨床での付加価値も高いものと考えられ、筆者は臨床では口腔内のどこにもアクセス

できる「小型滅菌器」として位置づけている。今回提示した症例以外にも多くの適応症が考えられるため、読者の皆様には機械の貸し出しもしているようなので是非試していただきたい。

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



※バックナンバー掲載中



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.55 September 2021 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。