

Care & Communication

ケア&コミュニケーション



THE FRONT LINE

マイクロスコープ治療と
予防を両輪に
患者に寄り添う診療に
注力する

宇土歯科医院 院長
宇土 武典 先生

P01-06



DENTAL REPORT

働く環境と
治療の質を高め
全員で苦楽を共にする
歯科医院を築く

医療法人社団 D&J
ひらの歯科医院・新潟西歯科クリニック 理事長
平野 大輔 先生

P07-12



INSIDE REPORT

専門医チームで
デジタル審美にも
挑戦する
都心型クリニック

渋谷マロン歯科Tokyo 院長
佐藤 年彦 先生

P13-18



DOCTOR'S TALK

専:YAGレーザー誌上講座

多様な症例に使用できる
Nd:YAGレーザーの臨床応用

医療法人社団 Ku Smile
くらた歯科クリニック 院長
蔵田 和史 先生

P19-22



通路を広く取り、天井も高い待合室



高い吹き抜けの広く明るい受付まわり



玄関から受付、診療室まで動線がわかりやすい

マイクロスコープ治療と 予防を両輪に 患者に寄り添う診療に 注力する

静岡市にある「宇土歯科医院」は2021年4月に開業。
マイクロスコープによる治療と予防に力を入れ、
順調に患者数を伸ばしている。開業からの歩みを伺ってみた。

宇土歯科医院 院長 宇土 武典 先生



準備に3年の歳月を掛けた コロナ禍での開業

「宇土歯科医院」は、静岡駅から車で5分ほどの駿河区にある。開業は2021年4月。新型コロナの感染者数がまだ上昇傾向にあるなかでのオープンだったが、新患数は予想通り。コロナ禍の影響はほぼなかったという。

東京出身の宇土武典院長が静岡市を開業地に決めたのは、現在は静岡市に合併された清水市の歯科医院に勤務した経験が影響している。大学卒業後10年を目安に開業しようと決めていた宇土院長には、理想の歯科医院像があった。

「私が目指したのは、歯科医師と歯科衛生士が力を合わせ、治療と予防を両輪にして患者さんの健康に一生を通して寄り添える診療スタイルです。そのためには、ある程度のユニット数が必要になり、都内での開業は難しい。静岡市は町がコンパクトにまとまっていますし、理想的な場所でした」

3年前から本格的に開業準備に取り組み、土地を探し始めて1カ月ほどで現在地は見つかった。市内で一番大きい小学校の学区にあり、宇土院長と同世代のファミリーも多い。近隣に整形外科と内科、薬局が

あり、医療エリアにもなっている。

災害に強い場所であることも条件に合致した。静岡市は南海トラフ地震への警戒を強めている。宇土院長は、海と川から遠いことも土地取得の決め手になったという。

宇土歯科医院に入ると、広々とした受付と待合室が迎えてくれる。開放感のある吹き抜けや温かな照明、アイボリーとブラウンのやわらかい色合いの内装も心地よい。

「建物の設計では、まず個室の広さにこだわりました。マイクロスコープを設置するスペースが必要だったからです。個室の位置と大きさが決まったところで、スタッフが無駄なく動けるように、動線を熟考し、他の部分を設計していきました」

宇土院長が設計と設備に細かくこだわったというだけあって、その気配りはそここに感じられる。

トイレは男女別に用意され、一つには、おむつ替えシートと子ども専用トイレが設置されている。受付ではヒューマンエラーをいかに少なくするかを考え、自動精算機を設置するなどのシステム構築を行った。キッズスペースには、遊び終わったおもちゃや絵本を入れてもらう滅菌ボックスを設置。どの工夫からも「患者さんに安心して通院してもらいたい」という宇土院長の気持ちが伝わってくる。



マイクロスコープを使用している治療の様子

マイクロスコープを駆使し、 患者への丁寧な説明を重視

現在、宇土歯科医院のチェアは6台。そのうち2台が宇土院長の治療用、4台が歯科衛生士のメンテナンス用だ。

さらにカウンセリングルームと技工コーナーも完備。2階にはセミナーが開催できる会議室も用意され、将来的にチェアも増設できるようにしている。

宇土院長は、すべての治療にマイクロスコープを使用している。そのため、メインに使っている個室のチェアには、无影灯がない。

宇土院長がマイクロスコープでの治療に本格的に取り組もうと決めたのは、神奈川県川崎市の歯科医院に見学に行ったときだ。実際にマイクロスコープを使った治療を目の当たりにして刺激を受けた。

「一般的な虫歯の治療でしたが、マイクロスコープを使うと、これほど見え方が違うのかと衝撃を受けました。エナメル質と象牙質の境である象牙エナメル境をクリアに目視できて、カリエスを正確に取れることがわかったのです。『こういう治療がしたい』と興奮しました」

宇土院長はその歯科医院に勤務し、マイクロスコープの治療を2年間、徹底的に学び、日本顕微鏡歯科学会の認定医を取得。その後、日本歯周病学会の認定医も取得した。

宇土歯科医院の患者のなかには、マイクロスコープでの治療を初めて体験する人も多く、驚かれることもある。しかし、精密な診断と治療が受けられるとあって、セカンドオピニオンを求める患者も増えているという。

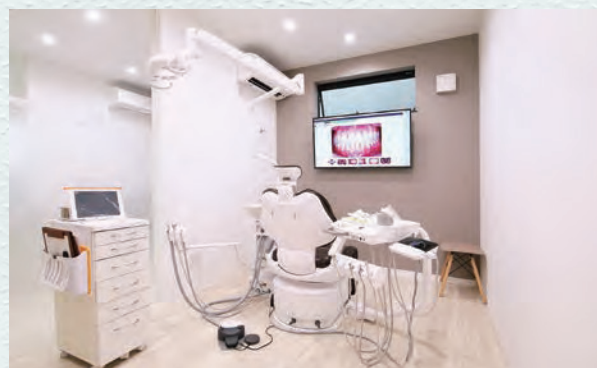
「患者さんは自分の歯がどのような状態なのか、詳しく知りたいという気持ちから来院されているので、じっくりと診断結果をご説明します。診療でなによりも大切なのが、患者さんの気持ちに寄り添うコンサルテーションだ



治療に使われている個室



もう一つの治療用の個室、マイクロスコープも設置



チェアまわりが広い診療室

と思っているからです」

宇土院長は、「マイクロスコープはあくまでも治療設備の一つ」と話す。重視すべきなのは、診断結果をどのように患者に理解してもらうかだ。そのために、手書きでメモしたり、画像を一緒に見ながら説明したり、カウンセリングの時間を確保し、専門知識がなくても理解しやすいように気を配っている。

そして、患者が十分に理解したところで、どのように治療を進めていくか、患者の気持ちを尊重する姿勢を大切にしているという。

患者一人ひとりを尊重する 社会貢献も考えた接遇

現在の患者数は1日40名ほど。マイクロスコープ治

療のニーズから40代以上が多めだが、どの年代もまんべんなく来院している。内訳は治療が10名、メンテナンスが30名だ。予防は4名の歯科衛生士が担当している。

宇土歯科医院の患者一人ひとりとのコミュニケーションを大切にしている姿勢は、アポイントメントの取り方にも表れている。宇土院長が担当する患者の予約は受付で取るが、歯科衛生士が担当する予防の予約は、施術後、患者がチェアにいるときに決めている。

「予約を取るというより、患者さんと歯科衛生士が約束をするイメージです。患者さんも歯科衛生士と直接、次の予約を決めることで、時間を守ろうという意識が生まれます」

また、小児患者も子ども扱いせず、一人の人間として接することを大切にしている。

「付き添いの保護者より先に子どもに『こんにちは』と挨拶しますし、『あなたが今日は主役だからね』と意識して



落ち着いた会話ができるカウンセリング室



待合室の横にあるキッズコーナー

話しかけています。また、手はおなか、頭は枕につけるなど、きちんと言葉にして約束を交わすことも大切です。幼くても、手が上がりそうになったときに『おてては、どこだっけ?』と話しかけると、言葉の魔法にかかったかのように、行動が変わります。押さえつけることなく、ストレスフリーで治療がスムーズに進む環境を整えてあげたいと思っています」

宇土院長がそうした心配りをするのは、歯科医院としての社会貢献も考えているからだ。三世代で暮らす家族も少なくない静岡市だが、やはり核家族化は進んでいる。少子化もあり、子どもたちを見守る地域のつながりは薄れつつある。そのなかで歯科医院は、地域の人が集まる場所の一つだ。

「一緒に成長を見守る身近な大人としての役割も果たしたいと考えています。保護者への歯科教育はもちろんですし、子どもに挨拶と約束を守ることの大切さを伝えることは、社会貢献の一つだと思っています」

院内オペレーションに スマートデバイスを活用

宇土歯科医院の院内オペレーションで目を引くのは、ペーパーレスの徹底や患者サービスの観点から、デジタル機器を活用していることだ。なかでも、院内コミュニケーションにスマートウォッチ(Apple Watch)を使っていることは、全国の歯科医院でも珍しい取り組みだろう。

院内の全員がスマートウォッチを身につけ、インカム代わりにして会話したり、スマートウォッチのアプリ

「Messenger」を利用して、文字でのメッセージや写真をやり取りしている。

宇土院長はインカムではなく、スマートウォッチを活用する理由をこう話す。

「インカムで片耳がふさがった状態になることは、そばにいる患者さんを不安にさせるのではないかと、という気がかりがありました。スマートウォッチは会話がオープンですし、スタッフ間だけで共有する情報は文字でのメッセージでやり取りできる点がいいと思ったのです」

また、個室診療では、なかの様子が外からわかりにくいだけに、スタッフを守る工夫が必要になる。その問題も、スマートウォッチの転倒防止などを知らせるアラーム機能で解決できる。

さらに、時間管理にも有効だ。宇土歯科医院には時計が受付に一つしか設置されていない。その代わりに、勤務のスケジュールは、学校のチャイムのようにスマートウォッチが教えてくれる。たとえば、昼休みが終わる直前の午後1時55分、そして診療開始の午後2時にスマートウォッチのアラームが鳴るといった具合だ。

スマートウォッチはメールやLINE、リマインダー機能なども使えるため、パソコンやタブレットで確認する手間が省けるメリットもある。

「スマートウォッチを使うことはリクルートにも役立ちます。院内コミュニケーションにスマートウォッチを使っていることは、歯科医院の特徴になるからです。優秀な人材を多く集めるための付加価値の一つとしても捉えています」

先日、スマートウォッチを使った院内コミュニケーションをテーマに歯科医師向けのオンラインセミナーを開



整理整頓された消毒・滅菌スペース



CTも完備されている

催したところ、200名もの参加があったそうだ。

タブレット(iPad)は、全員が持ち、診療記録の確認などに活用している。ユニークなのは、タブレット用の市販アプリを活用し、出退勤の時間などを記録している。

さらに歯科材料の購入には、リマインダー機能を活用。必要なものをリマインダーに登録することで重複が防げるだけでなく、納入の担当者も準備室に置かれているタブレットの記録を見れば、スタッフが不在でも注文がわかるため、時間の短縮になる。歯科技工所ともメールやLINEでやり取りしているそうだ。

「院内コミュニケーション、時計、労務、健康管理とさまざまな場面で使っていますが、どれも歯科用ではなく、一般向けのアプリやデジタルサービスです。使いやすいアプリを見つけ、歯科用にひとひねりして使うことがデジタル活用のコツだと思います。とはいえ、デジタル一辺倒でもよくありません。アナログとデジタル双方のよさを生かした使い方が大切です」

開業から順調に成長している宇土歯科医院は、今後、どのような夢を抱いているのだろうか。

宇土院長は、勤務医と歯科衛生士を増やし、チーム

医療の体制を充実させたいと考えている。歯科衛生士の教育のため、外部講師を招き、レベルアップを図っているのもその一環だ。また、2階にセミナー室を設けたことからわかるように、近隣の歯科医師との連携も視野に入れている。

「近隣の歯科医院の先生方との連携も始まりましてし、宇土歯科医院を中心に、みんなで切磋琢磨することで、地域医療の向上に力を入れていきたいです」



宇土武典院長とスタッフのみなさん

PROFILE

宇土 武典 先生

●2011年 神奈川歯科大学卒業。神奈川歯科大学付属病院にて研修 ●2012年 医療法人社団山水会 杉山歯科医院勤務 ●2017年 医療法人幸明会 ダイヤモンド歯科副院長 ●2021年 宇土歯科医院開業 ●日本顕微鏡歯科学会認定医 ●日本歯周病学会認定医 ●Club Diamond執行部 ●P・I・F 公式インストラクター ●中野予防歯科研修会 ●BLSヘルスプロバイダー 名無しの会主宰

宇土歯科医院

住所：静岡県静岡市駿河区新川2丁目8-6 TEL：054-204-6480 HP：<https://www.uto-shika.com/>



新潟西歯科クリニック(分院)



グランドピアノが目をひく待合室



ゆったりとした受付、自動精算機も設置



玄関から左に受付、右に明るいつ待合スペースがある

働く環境と治療の質を高め 全員で苦楽を共にする 歯科医院を築く

新潟市に2つの歯科医院を持つ「医療法人社団 D&J」。
試行錯誤を経て、会社経営の視点から質の高い医療提供と
職場環境の構築を行ってきた。その歩みを伺ってみた。

医療法人社団 D&J
ひらの歯科医院・
新潟西歯科クリニック

理事長 平野 大輔 先生



開業地取得の関係から 2つの歯科医院を持つ

「医療法人社団 D&J」は、新潟市内で「ひらの歯科医院」と「新潟西歯科クリニック」という2つの歯科医院を運営している。平野大輔理事長は、2013年に「ひらの歯科医院」を開業。その後、2020年に、車で5分ほどの距離に「新潟西歯科クリニック」を開業した。

医療法人社団 D&Jでは、ひらの歯科医院を「本院」新潟西歯科クリニックを「分院」と呼んでいるが、規模は分院のほうが大きい。

「本院は賃貸契約の建物で、すぐに患者さんとスタッフが増え、手狭になってしまいました。開業3年目から、近隣で土地を探し始めたのですが、なかなか条件に合う場所が見つかりませんでした。そこで、本院から少し離れた場所に、分院を作ることにしたのです」

平野理事長が求めた条件は、チェア20台が設置できるスペースがあること。車で通院が多い新潟市では、駐車スペースも必要だ。

「分院ができたばかりの頃は、いずれ本院を吸収する形も考えていたのですが、どちらも順調だったので、2つの歯科医院を両立させる形になりました」

今回、取材は分院の新潟西歯科クリニックで行われた。現在は、2階建ての1階に8台、2階に8台のチェア（現在は3台のみ稼働）が個室に置かれているが、さら

に増築すれば、23台まで置くことが可能だ。

分院は吹き抜けのある待合室から診療室まで、通路もゆったりとした作りになっている。待合室の一角にはグランドピアノが置かれ、診療中は自動演奏の音色が患者を癒している。

「本院は既存の建物を利用しているので、スタッフが動きにくかったり、ゆっくり休むスペースが足りないなどの限界があります。分院はバックヤードにも気を配り、休憩室を広く取るなど、スタッフ全員が働きやすい環境を意識して設計しました」

失敗体験を機に 組織の体制を整える

平野理事長が歯科医師の道を志したのは、大学の工学部で学んでいたときだ。一生の仕事として考えたとき、工学系の仕事には違和感を覚え、転学した。

「人と接する医療の仕事がしたいと、歯科医師を志してからは迷いませんでした。歯学部では最短距離で開業する前提で取り組んだので、勉強は楽しかったです」

そして卒業後、勤務した歯科医院で先輩の歯科医師から大きな影響を受ける。親知らずの抜歯や義歯の制作、根管治療など、大学であれば、それぞれの科の専門医が手がけるような難しい症例を一人で治療できる歯科医師がいた。

新潟西歯科クリニック(分院)



広く明るい雰囲気個室で、どの診療室もダブルモニターが設置してある



整理しやすい充実した収納スペース



やわらかな自然光が差し込む

「難しい症例の数々を一流の技術で治療する姿を目の当たりにして、衝撃を受けました。私より5歳ほど年上の、年齢の近い先生でしたから、より強く刺激されたのだと思います。開業医は先輩のような技術と知識を持たなければ、と、その先生に教をを請いながら、勉強に熱が入りました」

そして、大きな夢を抱き、ひらの歯科医院を開業した。患者の希望と利便性を優先し、診療時間は週6日間、夜8時まで。意欲的に治療に取り組んだことから、開業直後から患者は右肩上がりに増えていった。しかし、1年経った頃、平野理事長は大きな挫折を経験する。

「5人のスタッフのうち、3人が一度に辞めてしまったんです。私はやりがいを感じ、充実していたのですが、スタッフはそうではありませんでした。今、振り返れば、労働時間や職場環境で無理を強いていたのです。私はそれに気づいていませんでした」

院長には、雇用主としての責任もあることを痛感した平野理事長は、歯科医院に対する考えを根本から変えることになった。患者だけでなく、スタッフも幸せに働ける職場環境を作ることの重要性に気づかされたのだ。

平野理事長は、歯科医院を個人経営ではなく、一つ

院内MAP
(1F)



2F

2階も8部屋での診療を予定している
(現在3部屋のみ稼働)



週2回、訪問診療も行っている



落ち着いて過ごせるスタッフルーム(2階)



複数人でも動きやすい消毒・滅菌スペース



5人の歯科技工士が働く院内技工室

の会社組織として考えるようになった。そのためには、運営の柱となるルールを決める必要がある。

平野理事長は、終身雇用を前提とした就業規則を作成し、情報伝達や院内機器の扱い、トラブルへの対応などのマニュアルも作成。院内の意思統一を図ることに力を入れた。

分院の名称を平野理事長の個人名ではなく、「新潟西歯科クリニック」としたのも、働く全員が支える組織である、との考えからだ。

「分院を作ったことでスタッフの数も増えました。組織

が大きくなり、自分が頑張るだけでは通用しないステージに達していたんですね。そこで、就業規則などの労働環境については、歯科専門のコンサルタントや社労士に相談して、1から練り上げました。また、外部の歯科衛生士を月1回、講師に招き、講義や実習を通してレベルアップを図るようにしました」

外部の人材に頼ることで、院内の意思統一はしやすくなった。歯科衛生士の講師を通じて伝えることで、平野理事長からの指示では身構えてしまうスタッフも、納得してくれることが少なくなかったからだ。

■ ひらの歯科医院 (本院)



2階がひらの歯科医院(本院)



自動精算機を設置した受付

「院内のルールが明文化されたことで、私自身もリーダーとして、チームのまとめりや牽引する熱意の見せ方を意識するようになりました。今はスタッフの意識も徐々に変わりつつありますし、組織として整ってきたと思います」

仕事への意識を改革し 人材育成に努める

現在、医療法人社団 D&Jでは、歯科医師が9名、歯科衛生士20名、歯科技工士5名、歯科助手と受付が合わせて8名、事務が1名、働いている。

「私の理想は、長く働いてもらい、みんなで苦楽を共にする歯科医院です。そのために、日々の就業規則を整えるだけでなく、スタッフへ感謝を込めて、まとまった額の退職金を払えるように財務面も整えました。そのおかげで求人に応募してくる数も増えました」

今後は人数が揃ったこともあり、再来年度以降、スタッフを大きく増やす予定はない。スタッフ一人ひとりを大切に、各々の人生を豊かにする職場作りに力を入れたいと考えている。

「スタッフにとって仕事は人生の一部です。それぞれに家族があり、プライベートな時間があります。今はまだ、その部分までサポートできていない状況ではないと感じています。そこで、これからは、よりよい治療方法をみんなで共有して団結を深めていくことに力を入れていきたいと考えています」

その表れとして、勤務医の育成については、関東から専門医の講師を招き、定期的な研修を行っている。それも勤務医は講義を受けるだけでなく、講師による患者へ

の治療を見学したり、指導を受けながら治療を手がけている。実践的な院内セミナーにすることで、より効率よくスキルアップできると平野理事長は考えているからだ。

歯科衛生士に対しては、前述のように、外部から講師を招いての講習を月1回、行っている。

さらに平野理事長がスタッフに伝えたいと、日々奮闘していることがある。それは、「患者さんが来院してくださるから、自分たちの仕事が成り立ち、給料がもらえている」との意識を持ってもらうことだ。

「先生と呼ばれる立場になると、どうしても、患者さんを診てあげている、自分が教えている、という認識になりがちです。しかし、その考え方はとても危うく、患者さんとのディスコミュニケーションを生みかねません。また、『話しても伝わらない』『自分はやるべきことをやったのに……』という仕事への不満にもつながります。そうではなく、患者さんあってこそその自分であると理解できるようになると、仕事への意欲が高まり、コミュニケーションもうまくいくものです。その意識をスタッフには持ってほしいと思っています」

50歳で理事長職を後進に譲り、 リーダーの世代交代を図る

新型コロナウイルスの流行は、新潟市でも影響が大きく、医療法人社団 D&Jも2020年の4～5月は来院数が激減した。そのとき平野理事長は、自分たちの仕事の価値は、努力の有無に関わらず、社会のニーズに大きく左右されることを痛感したという。

そこで、患者向けのアンケートを取り、経営姿勢を評価してもらったり、コンサルタントを通して患者側へヒアリン



本院も診療室は個室タイプ



小児患者向けの診療室

グしてもらい、そのニーズを的確に把握するように努めた。「お褒めの言葉もありましたが、驚くほど厳しいご意見もあり、身が引き締まりました。また、歯科医院のリーダーとして『矢面に立つ』という姿勢をスタッフにしっかりと見せていくことの大切さも教えられました」

現在は1日の来院数は元に戻り、とくに分院は、個室診療や広々とした院内、クラスB準抛滅菌器による滅菌消毒、自動精算機の設置などから、密室での治療を避けたい患者など、増加傾向にある。また、週2回の訪問診療もあり、地域に欠かせない歯科医院として存在感が増している。

「今後は、より親しみやすく、気軽に来院してもらえる歯科医院との認識を広めていきたいです。待合室にランドピアノを置いたのも、その考えからでした。歯科医師は難しい症例の治療に目が向いてしましますが、これからは初期病変をいかに精密に治療していくかが重要な時代です。医科で人間ドックに力を入れる施設が増えているように、歯科も自覚症状はなくても定期的に通うことで健康を維持する施設に変わっていく必要があるでしょう。その役割も果たしていきたいと考えています」

平野理事長は、患者の幸せとともに、スタッフが心に余裕を持って働ける歯科医院でありたい、と話す。そし

て、驚くことに、8年後の50歳になったときには、後進に理事長の座を譲る計画だという。

背景には、歯科医院が大型化する時代になり、個人による新規開業での難しさがある。医療法人社団 D&J のようなしっかりした組織の歯科医院であれば、開業医と同等の収入を確保しての勤務も可能だ。また、歯科業界の人材確保や育成にも役立つ。

分院に歯科技工室を設け、5名の歯科技工士を雇ったのも、歯科技工士の減少に危機感を抱き、育成の必要性を感じたからだ。また、ライフステージの変化があっても長く働ける組織を整えることで、育児や介護などでキャリアを中断することが少ない女性の歯科医師に活躍の場を与えられる。

「50歳での理事長退任はスタッフに公言していますし、次の理事長も決めています。理事長職を譲るのは、学校の部活などで、キャプテンが世代交代していくイメージです。退任後の私は、患者さんの治療に専念する予定です。患者さんのニーズに寄り添い、スタッフのスキルアップと人間的成長を大切にする医療法人社団 D&J として、将来も成長し続けていく。私が不在になっても、成長し続ける組織にしていくことを、今は大きな目標にしています」

PROFILE

平野 大輔 先生

- 2009年 新潟大学歯学部卒業 ●2009年～2013年 赤羽歯科戸田診療所勤務 ●2013年 ひらの歯科医院開業 ●2016年 医療法人社団 D&J設立 ●2020年 新潟西歯科クリニック開業 ●臨床歯周病学会 ●康本塾 ●LMN会 (Leading Meeting Niigata)

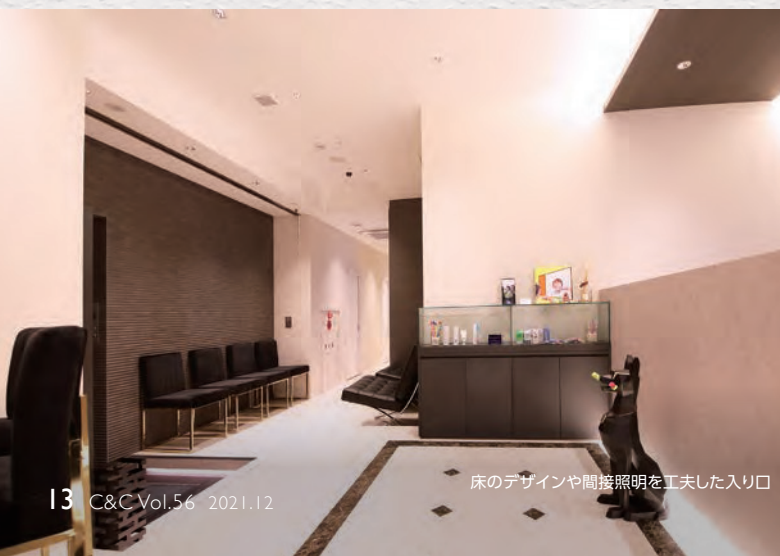
医療法人社団 D&J

ひらの歯科医院 (本院)

新潟西歯科クリニック (分院)

住所:新潟県新潟市西区坂井東3-27-8 TEL:025-211-8006 HP:<https://www.dental-hirano.com/>

住所:新潟県新潟市西区新通2757-3 TEL:025-378-5302 HP:<https://www.niigatanishi-dc.jp/>



専門医チームで デジタル審美にも挑戦する 都心型クリニック

「渋谷マロン歯科Tokyo」は渋谷駅から徒歩2分にある。
専門医によるチーム医療やデジタル審美など、
新しいスタイルを取り入れた歯科治療について伺ってみた。

渋谷マロン歯科Tokyo 院長 佐藤 年彦 先生



コロナ禍の影響を受け 渋谷でのテナント開業

「渋谷マロン歯科Tokyo」は渋谷駅から徒歩すぐそば、宮下パークにもほど近いオフィスビルの地下にある。開業は2021年5月。佐藤年彦院長は当初、銀座での開業を考えていた。しかし、テナントの契約直前、新型コロナが流行し始めたことから開業時期の見直しを迫られ、契約を断念。好機を探りながら、テナントを探し直した結果、現在の場所での開業となった。

「小学校から高校まで渋谷にある学校に通っていたので、私には慣れ親しんだ場所です。今となっては思い出の多い渋谷で開業できてよかったと思っています」

渋谷は若者の街のイメージが強いが、近年は駅周辺の大規模再開発もあり、オフィスワーカーが働く街に変化してきている。佐藤院長が渋谷を開業地に決めたのも、人口層の変化を見越してのことだった。

「とくに私の歯科医院がある宮益坂や明治通り近辺のメイン層は、23～45歳が中心で、男女比もほぼ同率です。電車の乗り換え駅でもあることから、高校生からお年寄りまで幅広い年代が受診しています」

新型コロナという予期せぬ障害はあったが、イメージ通りの歯科医院としてスタートできたと話す。

佐藤院長が設計で大切にしたのは、歯科医院への恐怖感を和らげ、安心して来院できる雰囲気だ。床にアイボリーや白の清潔感がある明るい色を使い、照明も暗い影

が出ないように工夫されている。メディカルライトエアーを2台設置し、受付にはフレグランスを置くことで、薬品などの歯科特有の匂いを感じさせないようにも気を配った。

歯科医院名に「マロン」という親しみやすい名称を盛り込んだのも、歯科治療へのマイナスのイメージを払拭し、プラスに変えたいという思いが込められている。じつは「マロン」は、佐藤院長の愛犬の名前なのだという。「渋谷マロン歯科だけにすると、甘い印象が強くなるのでTokyoを加えて、都心のクリニックらしい雰囲気になりました。将来、分院を作ることになったら、もう1匹の愛犬の名前をつけようかと考えています」

専門医によるチーム体制で 質の高い治療を目指す

「渋谷マロン歯科Tokyo」の特徴は、専門医がチームを組み、症例に応じて治療に当たっていることだ。日々の一般歯科は、佐藤院長が中心になっているが、他に根管治療科・保存科、矯正歯科、麻酔科、小児歯科、口腔外科の専門医、歯科技工士との協力体制を築いている。「各スペシャリストは非常勤ですが、院長が依頼したときに治療するのではなく、日常的に症例の情報をメールで共有しています。それぞれの専門から症例を検討することで、知識と技術を補い合うことが可能になり、よりレベルの高い治療を患者さんに提供できます」

具体的には、1人の患者に対し、複数の専門医が意



オベ室にもなる治療用の個室



診療室は清潔感のある白で内装を統一



大きなモニターを複数設置

見を出し合う「専門家連携レポート」を作成している。たとえば、矯正歯科と歯内療法科が意見を出し合い、抜歯する歯を決めたり、矯正治療に入るタイミングを相談したりしている。こうしたケースの場合、佐藤院長はコーディネーター役を務める。

「専門医の意見をまとめたレポートは、患者さんにお渡ししています。専門家チームによる治療は、うちの歯科医院の大きな特徴ですし、その専門性を求めてセカンドオピニオンで来院される方も増えています」

専門医のチーム体制には、もう一つメリットがある。専門医によるサポートが、佐藤院長の成長にも役立っている。

口腔外科の歯科医師による治療を見学したり、アシストすることで、経験が少なかった顎関節症の治療法や説明の仕方、軟組織の異常や小手術を学ぶことができた。また、小児歯科の場合は、レストレーナーを使用した治療のプロセスや施術を学ぶ機会になった。

「たとえば矯正歯科の場合、私もインビザラインのライ

センスは持っていますが、臨床での経験が乏しいだけに、専門医と比べると知識と技術に大きな差があります。しかし、チームを組む専門医とデータベースのアカウントを共有し、症例をリモートで検討することで、患者さんへのよりよい治療が可能になり、私自身もステップアップできるのです」

施術後が予測しやすい 「デジタル審美」を活用

渋谷マロン歯科Tokyoのような都心型クリニックに来院する患者は、スピーディに美しく治療を終えたいというニーズを持っていることも多い。そうした求めに応えるため、渋谷マロン歯科Tokyoでは、「デジタル審美」を取り入れている。

「デジタル審美」とは、フェイススキャンによる3D画像



コンサルルームで納得がいくまでカウンセリング



落ち着いたあるコンサルルーム



デジタル審美の診療では常に院内技工士と相談している



マウスピース矯正のシミュレーターを使って説明を行う

やCT画像などのデジタルデータと歯科用CADソフト「exocad」を組み合わせ、口腔内の仕上がりや顔貌をシミュレーションし、完成形を想定した上で、施術を進めていく方法だ。

従来の歯科技工では歯の形を設計したり、ワックスアップをする際に軟組織の情報が乏しかったため、口腔内の仕上がりは予測できても、どのような口もとになるのか、顔全体のバランスがどのように変化するのが予測しにくかった。しかし、「デジタル審美」ではパソコン上でデータを3Dの形で自由に動かせるため、側面からのデザインや顎の下からのアングルで見たデザインの設計が可能になる。また、患者自身の写真を元に仕上がりを確認することも可能だ。

具体的にどのように進められるのか、佐藤院長に症例も紹介してもらった。(P17症例)

「デジタル審美の一番の利点は、患者さんと一緒にパソコンの画面に映し出される完成形を見ながら、治療を

進められることです。患者さんがもっとも気になる、治療後の自分の口元や表情を視覚的に理解しやすいため、完成形に対する医療側と患者さん側との認識の食い違いが防げます。患者さんの満足度も非常に高いです」

リーダーとしての研鑽が 今後の課題

開業から半年が経ち、開業前の予想を遙かに上回る好スタートが切れたという佐藤院長。現在は、常勤のスタッフ10名と非常勤6名が勤務している。来年4月に常勤の医師2名が増えるのを機に、チェアを5台から7台に増やす予定だ。

「ホスピタリティを徹底した」という言葉通り、57坪の院内には、2台のメディカルライトエアーに加え、口腔外バキューム5台、クラスB滅菌器、すべてを滅菌した状態

デジタル審美診療

術前

右上前歯の治療をしていたが、長期間放置していたら欠けたということで来院した。長期間放置してしまっただ理由として、歯科治療への強い恐怖心があるとのこと。口腔内所見およびレントゲン画像、CT画像より抜歯と診断した。インプラント治療、ブリッジ治療、および入れ歯治療の説明をしたところブリッジ治療を希望された。また、その他にも他の虫歯もあるが前歯を最優先して欲しい、全ての治療は静脈内鎮静法も用いて行って欲しいとのことであった。



術中

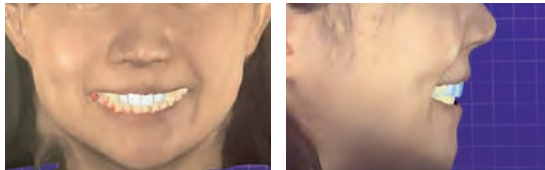
仮歯の試適を行う際に顔貌写真を撮影した。あらかじめデザインをしてある仮歯を見てもらい、好みの形を伺った。そして、なるべく好みの形に仮歯を修正した上で2次元写真を撮影し、設計ソフトに取り込んだ。その後、CTデータと、3Dフェイシャル画像をマッチングさせ、さらに取り込んでおいた2次元写真とマッチングさせて理想的な形を再現していく。



デザイン時

正面観では形が良いが、側方から見ると厚みが確認できたため調整した。また、患者が色調の白いものを希望されたためシミュレーションでも白いものを使用した。

シミュレーション



デザイン(正面)

デザイン(側方)

完成

色、形ともに患者は満足しており、治療部位に関しては現在、経過観察に入った。今後はホワイトニングも希望されているため、口腔内への意識は高まったと考えられる。一方で、目立つところでない部位でも要治療箇所は存在するため、引き続き治療を行うように指導していく。今回かかった治療回数は鎮静下での治療2回である。歯科治療への恐怖から簡単な処置、たとえばCRや麻酔なども困難だった点に対し、口腔内ではない場所でデザインを変更したり、話し合えるのは今までにないやり方なのではないだろうか。



考察

デジタル審美に関しては問題点もまだ多くあり、毎日院内技工士と話し合いながら進めている状況である。例えば、2次元の顔貌写真のスマイルと、3Dフェイシャル撮影時のスマイルが異なってしまう点である。患者にも鏡を持ってもらい、一番キレイに見せたい状況で撮影するが、同じスマイルをレントゲン室の中で再現するのなかなか難しいものである。従来通りの手法での治療は安心感はあるが、デジタル審美でシミュレーション通りいく喜びは計り知れない。今後も積極的に取り組んで精進していきたい。



感染予防を徹底した消毒・滅菌スペース



CTも完備されている

で行える分のタービン関係など、感染予防に力を入れていることがわかる。

また、CTには「トロフィーバン スープリーム 3D」を導入。撮影範囲を最大にしたり、セファロやフェイスキャン機能をオプションで付属すると価格は上がるが、診療の幅は広がる。CTの性能は、歯科医院全体の診断力に直結することから、スープリームの導入は佐藤院長にとって欠かせない決断だったという。

充実した日々を送る佐藤院長だが、課題も感じている。一つは院内オペレーションの充実だ。

「多人数のスタッフを束ねるリーダーとして、一つの情報を全員にしっかりと伝達していくことが、これほど難しいと

は思ってもみませんでした。開業前に予想するのが困難なことの一つではないかと思います。新米院長として、先輩方のアドバイスも受けながら、日々、奮闘しています」

もう一つは、経営と治療のバランスだ。最善の治療を追求すると、機器や材料のコストを度外視しがちだ。しかし、経営面から考えれば、他のものを選んだほうがいい場合もある。「まだまだ勉強することが山積み」と、佐藤院長は話す。

「私の武器は向上心と集中力。一つのことに向けてひた走るパワーには自信があります。患者さんとスタッフたちの笑顔に囲まれて、最先端のチーム医療が提供できるように、これからも頑張っていきたいと思っています」



佐藤年彦院長と専門医チームのみなさん



佐藤年彦院長とスタッフのみなさん

PROFILE

佐藤 年彦 先生

●2013年 神奈川歯科大学歯学部卒業 ●2021年 都内の歯科医院、インプラントセンター勤務を経て、渋谷マロン歯科Tokyo開業 ●日本口腔インプラント学会 ●国際インプラント学会 ●日本審美歯科学会 ●日本顕微鏡歯科学会 ●日本デジタル歯科学会 ●JIADインプラント認定医 ●スタディグループSMDC代表 ●月曜會主宰

渋谷マロン歯科Tokyo

住所：東京都渋谷区神南1-11-1 渋谷市野ビルB1 TEL:03-6455-1792 HP:https://www.shibuya-marron.tokyo/

多様な症例に使用できる Nd:YAGレーザーの臨床応用

熊本市にある「くらた歯科クリニック」は予防を中心に、Nd:YAGレーザー治療に力を入れている。「C&C」54号にご登場いただいた院長の蔵田和史先生に、臨床で遭遇することが多い口内炎や歯周治療、根管治療の症例を解説していただいた。

PROFILE



医療法人社団 Ku Smile
くらた歯科クリニック

院長 蔵田 和史 先生

- 2009年 福岡歯科大学歯学部卒業。同歯科大学医科歯科総合病院研修医
- 2010年 福岡歯科大学医科歯科総合病院 歯周病学分野医局員
- 2014年 セントラル歯科副院長
- 2018年 くらた歯科クリニック開業
- 日本歯周病学会認定医
- 日本歯科保存学会認定医
- 日本糖尿病協会登録歯科医
- 口腔感染症予防外来認定医
- Swedentist
- イエテボリ大学 日本スクーリングディプロマ

私は5年程前にNd:YAGレーザーと出逢いました。それまでは、より良い治療をするためには日々の練習が全てで、道具に頼るのは良くないと考えていました。しかし、勤務先の院長がNd:YAGレーザーを使用して実際に患者様の口内炎を治したり、歯周病治療に応用したりと、あらゆる症例で効果を発揮しているのを目の当たりにしました。そこから本格的にNd:YAGレーザーについて学び、練習をし、実際に患者様へ使用するようになりました。Nd:YAGレーザーの良いところは、ほとんどの症例で痛みがなく治療ができ、さらに出血も比較的少ないことです。そのため最近では小児へ応用することも多くなってきました。口内炎や小帯切除など、あらゆる症例に対応できることから、今後もなくてはならない装置だと思います。

今回は、臨床でも良く遭遇する口内炎や歯周治療、根管治療について症例を提示します。



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 口内炎 200mJ/5Hz(pps)

2018年4月にレーザーを用いた新規歯科医療技術として、以下の処置が保険収載されました。

- ① 口腔粘膜処置30点(再発性アフタ性口内炎の小アフタ型病変に対して)
- ② 口腔粘膜血管腫凝固術2000点(顎口腔領域に生じた血管腫・血管奇形に対して)
- ③ レーザー機器加算 (1) 50点、(2) 100点、(3) 200点(歯肉・歯槽部腫瘍等の軟組織摘出術に対して)

近年ではレーザーの適応範囲が徐々に拡大しており、今後ますますレーザー治療が活用されることを意味していると思います。

口内炎ができてしまう理由として、

- ① 種々のウイルスや細菌などの感染によるもの
 - ② 自己免疫疾患によるもの
 - ③ 医療行為によるもの
 - ④ 慢性的な刺激によるもの
- などが挙げられます。その中でも臨床で特に多い、「粘膜への慢性的な刺激によるもの」を症例として提示します。



症例 1

37歳 女性

主訴は右下に口内炎ができて痛い、とのこと。初診時に示す口腔内写真では、下口唇に直径約3mm程度のアフタが確認できる。

200mJ/5Hz(pps) 墨使用にて間歇的にレーザー照射を行うと、術後3日でほとんど消失し、疼痛は無くなった。



▶▶▶ この患者様は、咬合の不調により口内炎を再発させている。原因は過蓋咬合による咬傷と思われるため、マウスピースや咬合調整、矯正治療が必要と判断する。

症例 2

61歳 女性

主訴は左下に口内炎ができた、とのこと。痛みはないが再発を繰り返しているという。

同じく200mJ/5Hz(pps) 墨使用にて間歇的にレーザー照射を行い、術後7日でほとんど消失した。

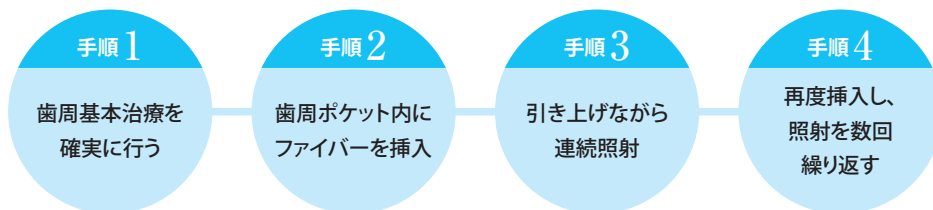


▶▶▶ この患者様は、ブリッジのポンティック部分の歯肉が非常に薄く、ブラッシングによる擦過傷が原因と思われる。ブラッシング指導や、場合によっては歯肉形成が必要となることもある。

2 歯周治療 100mJ/20Hz(pps)

歯周基本治療を徹底的に行うことで、ある程度の症例で病状は安定することが多いと考えられます。しかしながら、縁下5mm以上に残存している歯石を除去するには、歯周外科治療が必要となることがあります。Nd:YAGレーザーのファイバーは直径が細いことから、歯周ポ

ケット内に容易に挿入でき、縁下歯石やバイオフィルムを除去しやすくなります。ここで重要なのは、歯根膜・セメント質への熱的ダメージを考慮し、歯根面に対してなるべく平行になる角度でファイバーを操作することです。



症例 3

28歳 女性

主訴は歯茎が腫れた、とのこと。痛みはないが、ブラッシング時に出血が多く、たまに歯肉の腫脹を繰り返しているようである。

歯周基本治療終了後、4mm以上のポケットが数カ所残存。レーザー治療を行うことになる。レーザー照射後、一定期間は歯肉の退縮があったが、現在は戻っている。



2019年 3月 初診時



2019年 10月 照射中



7日後



2019年 11月



2021年 1月



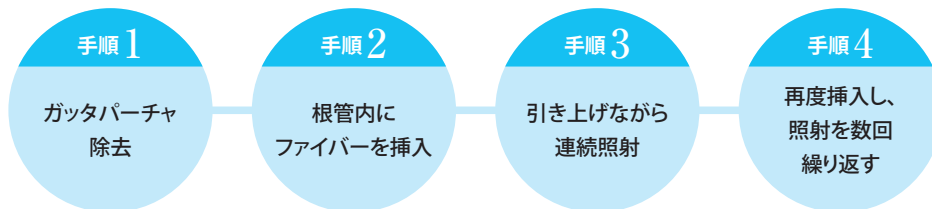
▶▶▶ ブラッシングも頑張っており、歯肉の状態も改善。現在出血は皆無である。引き続き、メインテナンスが必要である。

3

根管治療 100mJ/20Hz(pps)

近年多くの症例でレーザー治療をされているのを見かけます。しかし大切なことは、Nd:YAGレーザーはあくまでも補助的なものであるということが基本的な考え方です。残念ながらNd:YAGレーザーのみで根管拡大や

形成、無菌化などは達成されませんが、通常の根管治療と併用することで治療効果は飛躍的に向上します。したがって、確実な根管拡大や形成、洗浄を行ったうえでレーザー照射をすることが、殺菌効果を高めることとなります。



症例 4

64歳 男性

主訴は左下の歯茎が腫れた、とのこと。X線診にて、第一大臼歯の根尖部に透過像を認める。

感染根管治療を行う際には、レーザーが必要不可欠であると判断する。感染源の除去にリーマーと化学的洗浄だけでは不十分で、レーザー照射による殺菌作用に効果が期待できる。



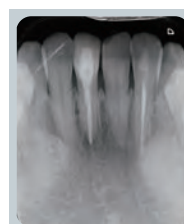
▶▶▶ X線診にて根尖部の透過像の縮小を認める。現在も再発しておらず、経過は良好である。

症例 5

34歳 女性

主訴は下の前歯が噛むと痛い、とのこと。X線診にて、右側中切歯および左側側切歯の根尖部に透過像を認める。

この患者様は数年にわたり右側中切歯の根管治療をされていた。しかしなかなか症状が改善されず、レーザー治療を求め、当院を受診。結果的に5ヶ月で症状は改善された。また、左側側切歯も根管治療が必要であったため、同時に治療を開始した。



▶▶▶ X線診にて根尖部の透過像の縮小を認める。現在はセラミックにて修復し、経過は良好である。左側側切歯は咬合が不安定であることから失活したと考えられ、患者様の希望により矯正治療も行った。

おわりに

今回は5症例を提示させていただきましたが、Nd:YAGレーザーは今後必要不可欠な装置だ

と実感しております。またの機会に今回の症例の経過を報告させていただけたら幸いです。

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.56 December 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。