

# Care & Communication

ケア&コミュニケーション



## DENTAL REPORT

4代続く歯科医院を受け継ぎ、  
口腔外科の専門を活かし、  
地域医療に尽くす

榎田歯科医院 院長  
榎田 洋平 先生

P01-06



## INSIDE REPORT

歯科医師としての誇りを胸に  
患者のニーズに応え、  
歯科業界の発展に尽力

医療法人社団 洛歯会  
中田歯科クリニック 理事長  
中田 光太郎 先生

P07-12



## DOCTOR'S TALK

患者が主体の予防歯科に  
40年以上、取り組み  
健康寿命の延伸に貢献

長十歯科医院 院長  
金子 信一郎 先生

P13-18



## THE FRONT LINE

働きやすい環境と担当制で  
女性もやりがいのある  
歯科技工所を経営

株式会社  
ワールド・インテリジェンス・ジャパン  
代表取締役

高田 太郎 社長

P19-22



広くすっきりとした受付



天井が高く木を多用した待合室

# 4代続く歯科医院を受け継ぎ、 口腔外科の専門を活かし、 地域医療に尽くす

静岡県牧之原市にある「榎田歯科医院」は4代にわたり、地域医療に貢献してきた。受け継いだ志と熱意を胸に、歯の寿命をのばす診療に取り組む院長に話を伺った。



榎田歯科医院 院長 榎田 洋平 先生

## 7年の月日をかけて 父から歯科医院を受け継ぐ

「榎田歯科医院」がある静岡県牧之原市は、御前崎灯台が立つ岬にも近い自然豊かでのどかな地域だ。

2022年、榎田洋平院長は、父の榎田中外先生から歯科医院を受け継いだ。就任と共に建物を移転新築。診療を続けながらの移転だったこともあり、新たな場所は敷地内で駐車場として使っていたスペースだ。

「院長に就任する7年前から榎田歯科医院に勤務を始めました。うちは曾祖父から続く歯科医院です。親から子へ歯科医院を継承する際、大先生に馴染んでいた患者さんやスタッフが離れてしまうという話をよく聞いていました。そこで、私は『改革はするが、革命は起こさない』と決め、時間をかけて、確実に前進させようと考えました」

親子継承をゆっくりと進めることは、榎田院長にとってもメリットがあった。これまでどのように診療を進めてきたのかを日々、間近に見ることで、父の豊富な経験を吸収し、自分のものにする時間が得られた。また、スタッフとも治療時やミーティング、日常会話を通して理解を深め、信頼関係を築くことができた。

「ありがたいことに、8年前の勤務開始時から今まで、スタッフは一人も減ることなく、活躍してくれています。なかには、子どもだった私を抱っこしてくれたベテランのスタッフもいます。長く働くスタッフは、過去と未来をつなぐ貴重な戦力です」

スタッフたちは、榎田院長の治療方針や新しい医療

機器にも的確に対応した。患者もほとんどが継続して通院した。年配の患者のなかには「この歯は、あなたのおじいちゃんに治療してもらった」と話す人もいるという。榎田院長は経営を受け継いだだけでなく、治療を通して父や祖父たちとも深くつながることもあった。

## ナースステーションの 機能も備えた診療室

新しい榎田歯科医院は、グレーの外壁が印象的な平屋建てだ。受付と待合室は天井が高く、高窓からの光が柔らかく降り注ぐ、心地よい空間になっている。「旧クリニックのよい部分を新しい建物に受け継ぎたいと思っていました。患者さんから多かったのが、以前の建物で木の床材が印象的だったという声です。温かみを感じ、安心できたとおっしゃるんですね。そこで、待合室の壁や床面、診療室に入る廊下の床材に木を使い、旧クリニックの雰囲気を感じさせるようにしました」

診療室は、患者と医療スタッフの動線を分けた構造になっている。オペ室を兼ねた個室も1つあるが、日々、診療で使うユニットは半個室タイプ。患者は待合室から廊下を通して扉を開け、ユニットに座る。ユニットの背中側は、医療側のワークスペースに開かれている。「ワークスペースの設計で、第1に重視したのは、すべてのユニットを一目で把握できる構造にすることでした。経時的に変化する状況に気づきやすい環境にすれば、



天井まで木目のパーテーションで区切った半個室風のチェアエリア

患者さんの体調が観察しやすく、手が足りなそうなスタッフのサポートにもすぐに入れます。第2に重視したのは、私たちが歩く距離をできるだけ減らすことです。数メートルの違いでも、1日に何往復もするのは、時間と体力の無駄になります。日々のルーティーンの動きを最小限にする設計と仕組みを徹底しました」

ワークスペースの壁側には医薬品のキャビネットが並び、消毒滅菌機器も設置されている。消毒滅菌と準備スペースが一体化したスタイルだ。

そして、目を引くのが、中央に大きいカウンターが2つ設けられていること。処置の準備やパソコンのデータ確認など、治療中に発生する仕事を複数人が同時に行える広さがある。顔を合わせる機会が増えるため、申し送りのコミュニケーションも取りやすい。

榎田院長は「総合病院のナースステーションのイメージで作った」と話す。

さらに榎田院長のアイデアが発揮されているのが、

天井から吊り下げられた大型モニターだ。この画面には予約状況がリアルタイムで表示される。

以前は紙の書類で予約を管理していたが、建物の新築に合わせ、管理ソフトを導入。予約のタイムラグがなくなり、治療時間の調整がしやすくなった。

「個室ではタブレットも使いますが、メインのスペースでは、大型モニターのほうが予約データを共有しやすい。受付まで確認に行く時間が節約できます。個人情報については、患者さんの背中側の高い位置にありますし、私たちの視認でも、時間と処置別に色分けされた四角いセルが見える程度。文字が小さいので、心配ないと考えています」

## 歯を守る精度の高い治療と 消毒滅菌の管理も徹底

榎田院長の専門は口腔外科だ。父の中外先生は、



チェアの背後が医療側のワークスペースになっている



背後のワークスペースでは、大型モニターで予約データを確認できる



オペ室と兼用の個室

義歯治療を中心にしながら、予防歯科の啓発にも力を入れてきた。校医として担当する小学校にて、県内初のフッ化物洗口を行った。当時はフッ化物洗口に対する反対の声もあったが、中外先生は粘り強く説得を続け、現在では地域の多くの園や学校においてフッ化物洗口は行われている。

榎田院長が口腔外科を選んだのは、そうした父の知識と経験を補完する分野として考えたからだ。「私たちのモットーは、『歯の寿命をのばす!』ことです。私は歯科医師の経験を積むなかで、歯周治療や歯髄保存治療、根管治療が疎かにされがちなのが気になっていました。榎田歯科医院で働くようになってからも、歯周組織や根管内に問題があり、それが悩みの原因になっている患者さんを拝見してきました。患者さんにわかりにくく、変化を実感しにくい部分であっても、精度の高い治療を行い、しっかりと歯を守っていきたい。それが地域医療を支える“かかりつけ医”としての役割だと思っています」

患者からは見えない部分にも細心を配る考えは、消毒滅菌と衛生管理にも徹底されている。

例を上げれば、ウォッシャーディスインフェクターの導入だ。消毒滅菌のレベルを上げ、スタッフの身体を守るだけでなく、洗浄時間の短縮にも役立つ。他にも、滅菌器はクラスBの「ICクレープ」、ハンドピース専用滅菌器は「DACユニバーサル」を選んだ。

環境にも工夫を加え、ワークスペースの動線をカラーゾーニングで区域分離した。視覚的に消毒滅菌のスペースとそれ以外を確認しやすくしたことで、スタッフの行動は自然と変わってくる。

また、榎田院長の妻であり、看護師と保健師の資格を持つ奈未子さんが「第二種歯科感染管理者」の資格を取得。消毒滅菌の頼れる人材として、院内ミーティングでの情報提供やスタッフ教育を担当している。「院内の衛生管理を気にする患者さんが増えている時代です。内覧会で実際に見ていただきながら説明した



大きなカウンターを設けた医療用ワークスペース。正面には診療エリアがありスタッフの動線も確保

ところ、『なかなか知ることのできない消毒滅菌の部分まで見られて、安心しました』とおっしゃっていただきました。ホームページでも設備をわかりやすく紹介し、安心していただける情報を提供しています」

## スタッフと力を合わせ 患者の予防意識を高める

歯科医院は院長が世代交代すると、患者の年齢も若返ることが多い。榎田歯科医院も、子どもや20～30代の患者が増えてきている。スタッフも新しいメンバーが増えた。現在は歯科衛生士が4名、歯科助手が5名だ。

じつは榎田歯科医院がある地域は、歯科医院の数が足りていない。団塊世代が引退する一方で、後継者不足から廃業する歯科医院もあるという。「10年後は、この地域で歯科医院探しに困る患者さんが増えるかもしれない」と、榎田院長は心配する。

そうした地域の事情から、榎田歯科医院では、虫歯や歯周病などの治療と共に、どのように健康な歯を守

っていくかを大きな課題に掲げている。

「歯を失った年配の患者さんも、必ずしも歯を疎かに扱っていたわけではありません。食後に歯磨きをして、痛くなったらすぐに歯科医院に通っていても、守り切れない部分はどうしても出てきます。毎日の適切な歯磨きの方法を覚えたり、定期的に歯科医院でメンテナンスを受ける必要があります。患者さんに自分で歯を守る大切さをもっと伝えていかなければと痛感しています」

そのために、榎田歯科医院では、スタッフと力を合わせ、患者の歯科教育に力を入れている。たとえば、厚生労働省の調査を元にした、年齢別の歯の平均本数のわかりやすいデータを見せながら、60代くらいから急激に歯を失う可能性が高いことを伝える。単に「歯を守りましょう」と話すだけでなく、具体的なデータを活用することで、説得力を高めているという。

「ベテランの歯科衛生士も多いので、患者さんの年齢が上がると、歯を失うスピードが速まることは、経験として感じていました。その裏付けとなるデータや医学的な理由を、私が院内ミーティングで伝えるようにしています。そうすると、スタッフが患者さんへ説明するときに、伝え方を工夫するようになり、積極性が出てきます」



ワークスペースの壁側が消毒滅菌スペース



落ち着いた雰囲気のカウンセリングルーム



患者に渡しているオリジナルの新聞

その努力は、定期検診を受ける患者数が増えてきたことに現れてきている。

榎田院長は、さらに予防歯科に力を入れるため、歯科衛生士の数を増やしたいとも考えている。期待するのは、資格を持ちながら、結婚や育児などで休業している人からの応募だ。

「育児や介護をしている人でも働きやすい環境を作る努力も続けています。診療を集中して行い、父が院長の頃より終了時間を早めたのも、その一つです。経営的な許容範囲のなかでスタッフの数を増やし、休みを取りやすい体制も整えました」

これからはさらに、患者に対して歯に関する“知らなかったから損をする”という事態が起こらないようにし

たい。スタッフとも力を合わせ、「歯の寿命をのばす」クリニックに育てていきたい。榎田院長は、そう力強く話してくれた。



榎田洋平院長(前列中央)と奥様の奈未子さん(前列左側)、お父様の榎田中外先生(前列右側)、スタッフのみなさん

## PROFILE

### 榎田 洋平 先生

●2007年 東京歯科大学卒業。慶應義塾大学歯科口腔外科学教室入局 ●2009年 国立病院機構霞ヶ浦医療センター歯科口腔外科勤務 ●2015年 榎田歯科医院勤務 ●2022年 榎田歯科医院院長に就任。歯科医院を敷地内で移転新築

榎田歯科医院

静岡県牧之原市細江4521-1 TEL:0548-22-0114 HP:<https://enokida-d.net/>



インパクトのあるオブジェが置かれた待合室



機能性も合わせ持つ北欧風デザインの受付

# 歯科医師としての誇りを胸に 患者のニーズに応え、 歯科業界の発展に尽力

「中田歯科クリニック」は京都市西京区に本院、  
中京区に分院を持つ。チーム医療で精度の高い治療を行い、  
講演や執筆を通して歯科業界の発展に力を尽くしている。

医療法人社団 洛歯会  
中田歯科クリニック

理事長 中田 光太郎 先生



## 生まれ育った地に 20代で歯科医院を開業

中田光太郎理事長が、阪急電鉄の桂駅近くに「中田歯科クリニック」を開業したのは、1992年のこと。歯科大学を卒業し、約2年の勤務医経験を経ての開業だった。

桂駅がある地域は、中田理事長の地元。歯科大学で学んでいた頃から、この地で早く開業したいと考えていた。「当時は、歯科医師になったら開業するのが当然という考えが主流でした。それでも院長になる年齢としては、早いほうだったと思います」

約90坪の敷地に自宅兼歯科医院を建て、備えたチェアは2台。地域密着型の歯科医院としてのスタートだった。

「自信を持って開業しましたが、院長の立場になると初めて遭遇することも多く、鼻っ柱を折られるような経験もありました。そこからですね、このままではあかんやろ、と気づき、猛勉強を始めたのは、学生時代のような歯科医師になるための勉強ではなく、開業医として信頼される知識と技術を磨き、経営の勉強もしなければ、と必死でした」

中田理事長がまず取り組んだのは、インプラントの勉強だった。そして、師匠的存在の歯科医師に出会う。開業医としての基本と歯科医院を特徴づける強みを持つことの大切さを教えられた。

「歯科医師は一生、勉強です。世の中のニーズが変われば、歯科医師もそれに応える努力が必要になります。今

もずっと試行錯誤を続けていますし、終わりはありません。  
そこが開業医の面白さでもあります」

## 機能と居心地のよさを 追求した本院を移転新築

中田歯科クリニックは近隣を中心に幅広い層の患者が来院し、順調に成長した。隣の土地を取得し、増改築を重ねたが、それでも手狭に。そこで、2017年に現在地に移転。4階建ての建物を新築した。

「最初の場所はわかりにくいという患者さんからの声もありましたし、近場によい場所を見つけたので、思い切って移転しました」

こだわりが隔々にまで息づく建物の入り口にそびえ立つのは、北欧をイメージした迫力のあるタイル貼りの大きな壁。中田理事長が一番、気に入っている場所だという。

現在の中田歯科クリニックは、住宅街にありながら、郊外型クリニックのような開放感と居心地のよさがある。院内のすべてに淡い光が届いているのは、北欧の建築物を参考に、太陽の光を巧みに取り入れているからだ。患者は自然光のやさらかさに癒され、歯科医院に通院するときの不安感がやわらぐ。

「一般歯科と自費診療の両方の患者さんがいらっしやるので、上質さを保ちながら、カジュアルな雰囲気も大切にしました。足腰の弱い方や車椅子の方が利用しやすい

## 中田歯科クリニック(本院)



一般歯科用フロアにもリラックスして待つことのできる待合スペースを完備(2階)



木材を使用したパーテーションで区切った一般歯科用のチェア(2階)



明るく落ち着いたカウンセリングルーム(1階)

ようにエレベーターを完備し、診療室の入り口やユニットのまわりも広くしています」

建物の構造は、1階が受付と待合室。2階には7台のチェアを備えた一般歯科の診療室とレントゲン室がある。3階は、チェアが4台ある自費診療のフロア。専用のオペ室もある。4階はセミナールームのフロアだ。

「以前の建物は、動線が交差するところも多くありました。それをすっきりさせたのが、今の建物の最大の特徴です。受付から治療、会計を済ませるまで、一つの場所に患者さんが密集しないようにしています」

2階と3階の診療室は、フロアでデザインの印象を変えているが、どちらもチェアは高いパーテーションで仕切り、個室風に囲っている。

2階は木目調の建材を多用し、親しみやすい雰囲気になっている。自費診療を行う3階は、2階よりも落ち着いた色合いの木目調の建材と磨りガラスのパーテーションが使われ、高級感がある。

「医療機器の種類は以前とそう大きくは変わってませ

ん。ただ、つねに最新設備を導入するのが、うちの歯科医院の理念の一つなので、入れ替えたものもあります」

その言葉通り、院内には最新の機器が目立つ。なかでもマイクロスコープは、中田歯科クリニックには欠かせない。中田理事長は、日本で普及し始めた、かなり早い時期から活用してきた。

「マイクロスコープを使った根管や歯髄保存、歯周形成外科などの精密治療も、私の歯科医院が得意とする分野です。講師を務めるハンズオンセミナーでも、マイクロスコープを使った外科処置を教えています。やはり高機能の機械を使うと処置がスムーズになりますし、予後が違います。車に例えれば、普通の乗用車とF1マシンの違いに近いかもしれません」

## 全国から患者が訪れる 四条烏丸の分院

中田歯科クリニック分院の「デンタルクリニック



3階にあるオペ室



全面を窓ガラスにした明るい自費診療用のチェアまわり(3階)



窓際に面したカウンセリングルーム(3階)

TAKANNA(タカンナ)は、地下鉄四条駅や阪急線烏丸駅のすぐそばにある。京都市の中心地であり、大勢の観光客やオフィスワーカーが行き交う。オープンは2009年。オフィスビルの2階にあるテナント型の歯科医院だ。

中田理事長が分院の開業を考えたのは、本院が手狭になったことがきっかけだった。本院を移転新築するか、別な場所に分院を持つかを考えていたとき、この四条烏丸のビルに出合った。

「立地と建物が気に入り、どうしても分院を持ちたいと思いました。最初はオーナーにまったく相手にしてもらえず、他の場所を考えたこともあります。でも、諦められず、何度も熱いメールを送りました。それでようやく『話だけでも聞きましょう』ということになり、借りられる目処がついたのです」

オープンした頃は、ワンフロアの片側を借り、中田理事長が講師を務める研修用の部屋と歯科技工室として使っていた。診療室としては、たまの週末に自費診療の患者の治療を行う程度だった。

「当時はチェアも3台でした。患者さんが徐々に増え、手

狭になってきたのでフロアの反対側も借りました。今はすべての部屋が診療室になり、チェアが置いてあります。改築も3回行っています」

デンタルクリニックTAKANNAは、京都市の中心地という場所柄もあり、本院とは患者層が異なる。明確な治療目的を持つ紹介の患者が多い。それも全国から訪れている。「最近では東京の方も多いです。京都にも別宅があり、長期滞在している間に治療を受ける患者さんが増えています。40代後半から50代の方が多いのですが、そういう患者さんがいるのは、京都らしい特徴かもしれません」

中田理事長は、専門の歯周形成外科手術を中心に、歯周再生治療、インプラント治療を得意とする。遠方から患者が訪れることからわかるように、本院、分院共に自費診療の患者は難しい症例が多い。

「今は80代でもすべての歯をインプラントにしたい、フル矯正をしてきれいな歯を被せたい、という希望を持つ患者さんは珍しくありません。高齢の男性が化学変色した歯を白くしたいというケースもありました。長寿社会を実感します」

## デンタルクリニック TAKANNA (分院)



スタイリッシュな分院の診療スペース

そうしたさまざまなニーズを持つ患者が訪れるため、症例に合わせて、中田理事長を中心に、専門性を持つ歯科医師によるチーム医療で精度の高い治療を提供している。

また、デンタルクリニックTAKANNAは、全国で講演活動でも活躍する歯科衛生士とも契約している。「彼女でなければ」と希望する患者を担当してもらい、日時を調整して、メンテナンスを依頼しているという。

「日本でトップクラスの歯科衛生士さんなので、スタッフ教育もお願いしています。歯科衛生士の地位向上も、大切な教育課題と考えているからです。レベルの高い技術と知識を学ぶ機会が持てるだけでなく、フリーランスで活躍する彼女の姿を目の当たりにすることがいい刺激になり、スタッフたちの働く励みにもなっています」

## 歯科医師の誇りと 地位向上に力を入れる

中田理事長は、1日60人近くの患者を診ている。その数だけでも相当な忙しさを想像できるが、本院と分院を含め、勤務医や歯科衛生士など、約40人ものスタッフをまとめる院長として、さらにスタディグループを主宰し、セミナーの講師を務め、多数の歯科学書も執筆するという、八面六臂の活躍だ。

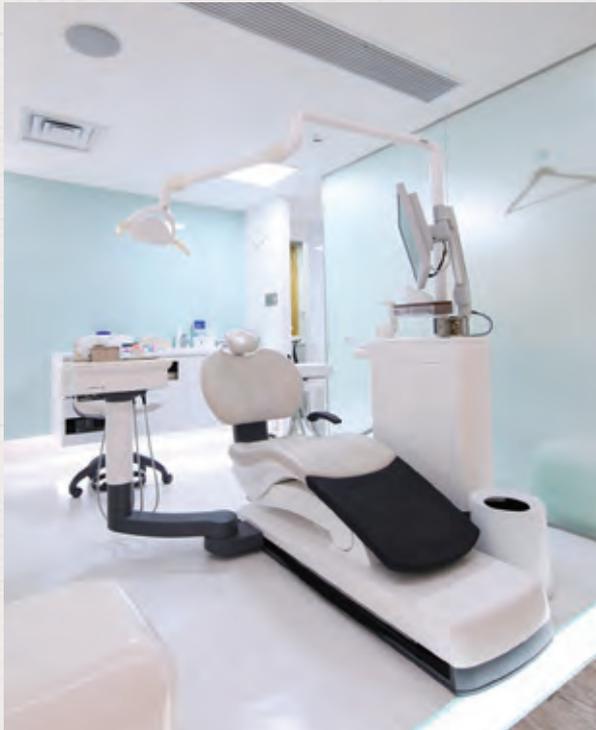
その忙しさのなかでも、患者に対しては、密度の濃いコンサルテーションを大切にしている。決定権を持つのは患者であり、患者自身の意志で選択し、納得して治療にのぞんでもらうことが、よりよい結果につながると思っているからだ。

実際に中田歯科クリニックでは、緊急処置が必要な場合は別として、初診の患者にはチェアに座る前に、トリートメントコンシェルジュが対応し、治療はもちろん、歯科医院への疑問や質問に答えている。その後、レントゲンなどの歯科検査を受けてもらい、その結果を基に治療計画に関するカウンセリングを行っている。

コミュニケーションのレベルアップのため、本院のセミナールームは、トリートメントコンシェルジュの研修に使うことが多いという。

そしてもう一つ、中田理事長が力を入れているのが、後進の育成だ。スタディグループでは150人ほどの歯科医師が学んでいる。

「私が若い世代になによりも伝えたいのは、歯科医師という職業にプライドを持ってもらいたいということです。アメリカでは歯科医師はトップ10に入るような憧れの職業です。ですが、日本の若い先生と話すと、仕事に誇りを持つことができない自信のなさを感じます。歯科医師、とくに開業医は、院長の考え方や取り組み方一つで、治療面でも経営面でも大きなチャレンジができる職業です。



洗練されたデザインの診療室



分院の待合スペース



高性能のマイクロスコープを完備、セミナーにも使われる分院のオペ室

これほどやりがいを感じる仕事はありません。その面白さに早く気がついて欲しいのです」

そのために、中田理事長は若い歯科医師に勉強を重ねることの大切さを繰り返し話している。幅広く、深く研鑽することが、日々の治療に対する自信を支え、患者との信頼関係を築くことにつながるからだ。

そして、その発展形として、最近の中田理事長の目は、親子継承の問題にも向いている。

「最近では歯科業界も世代交代の時期に入り、親子継承を考える歯科医院が増えています。私も年齢的に、歯科医院を子どもに譲りたい先生と同じ年代になってきました。そこで、若い先生たちを教育してきた経験を活かし、親世代の先生を対象に、親子継承をテーマにしたセミ

ナーを設けたいと考えているところです。私は歯科医師の意識を変え、今以上に尊敬される社会に変えていきたいと思っています。それが歯科業界全体の向上につながり、患者さんのためにもなると考えているからです」



中田 光太郎理事長(後列右側)と、スタッフのみなさん

## PROFILE

### 中田 光太郎 先生

- 1990年 福岡県立九州歯科大学歯学部卒業 ●1992年 中田歯科クリニック開業 ●1994年 医療法人社団洛歯会設立理事長に就任 ●2009年 医療法人社団洛歯会 デンタルクリニックTAKANNA開業 ●2017年 中田歯科クリニックを移転新築
- 2021年 京都府立医科大学大学院医学研究科/医学部医学科 客員教授 ●ITI(International Team for Implantology) Fellow ●日本顕微鏡歯科学会指導医 ●日本口腔インプラント学会専門医 ●日本臨床歯周病学会認定医 ●CID(Center of Implant Dentistry) Club理事 ●OJ(Osseointegration study club of Japan)専務理事 ●AMED(Academy of Microscope Enhanced Dentistry) Active Member ●ENの会主宰 ●NGSC(New Generation Study Club) 副会長

#### 医療法人社団 洛歯会

・中田歯科クリニック

・デンタルクリニックTAKANNA

京都府京都市西京区桂木ノ下町1-84 TEL:0120-86-7171 HP:<https://www.nakata-dental.com/>

京都府京都市中京区烏丸通四条上ル笋町688 第15長谷ビル2F TEL:0120-234-590 HP:<https://www.takanna.jp/>



アットホームな雰囲気の待合室。左側にあるエレベーターで乗降ができる

# 患者が主体の予防歯科に 40年以上、取り組み 健康寿命の延伸に貢献

山形県東置賜郡にある「長十歯科医院」は開業して46年になる。虫歯治療が中心の時代にいち早く予防歯科に取り組んできた。その長年の歩みと地域医療との関わりを伺った。



長十歯科医院 院長 金子 信一郎 先生

## 虫歯の洪水時代を経て 予防歯科への改革を決断

「長十歯科医院」は、山形県のJR米坂線羽前小松駅から車で2分ほどの住宅街にある。名産の米沢牛や紅大豆を始め、稲作などの農業が盛んな地域だ。

金子信一郎院長が長十歯科医院を開業したのは、1977年。薬剤師の父が経営する薬局の屋号を受け継いでの開業だった。

「私が歯学部に進学したのは、父に勧められたことがきっかけです。卒業後は小児歯科を専攻しました。開業した頃は、虫歯の洪水時代です。1日60～70人を夜8時過ぎまで診療する毎日でした」

休む暇もなく、金子院長は働き続けた。肉体的な疲労も大きかったが、それ以上に精神的に応えたのが、再治療の多さだった。学生時代に小児歯科で予防の必要性を学んだ経験を活かし、ブラッシング指導もしているが、治療を終了した患者が短期間で再治療に訪れてしまう。先が見えず、心身共に疲れ果てていたとき、一つの出会いがあった。

「開業から6年経った頃、ホリスティック・デンティストリーを推奨する大阪の川村泰雄先生のコースに参加する機会がありました。適切な口腔検査を行い、そのデータに基づいて、虫歯や歯周病を予防し、歯を守る。川村先生を通じて、患者さん中心の歯科医療を軸に、医療従事者も含めた長期的な健康と幸福の実現を目

指すバンキーフィロソフィーの診療哲学に出合ったのです。実践研修を学べば学ぶほど、私が理想とする歯科診療に目が見開く思いでした」

そして、金子院長は長十歯科医院の変革を決意する。治療中心から予防中心への転換だ。

「虫歯や歯周病で歯を失うことが当たり前のように思われていた時代です。また、今のように予防歯科は、健康保険のなかで重視されていませんでした。開業当初からならともかく、患者さんが通院する状態で予防歯科に切り替えることは無謀な改革です。しかし、妻の応援も励みになり、開業7年目で一気に診療体制を変えました」

新しい診療体制では、応急処置が必要な場合を除き、治療の流れを説明するところから始まる。歯が痛くなれば歯科医院ですぐに治療してもらえろという考えが主流だった時代に、金子院長の決断は、患者にも受診への意識変革を迫るものだった。

## 収入減の苦境にも耐え 患者の理解を広げる

強い志で歯科医院の改革に取り組み始めた金子院長だったが、軌道に乗るまでは我慢の時期が続いた。

「覚悟はしていましたが、収入が激減しました。最も低かったのは、改革を始めた3年後です。治療中心の頃より、80%以上も収入が減ったのです。スタッフを教育



診療室は複数人が治療にあたって十分な広さがある。マイクロスコープも設置

する勉強会の費用もかさみ、経営は苦しかったです」

しかし、金子院長は諦めなかった。歯科衛生士と同じ目標に向かって努力してもらえるように、話し合いを続けた。総合力を上げるため、知識や技術習得のためのスタッフ教育にも力を入れた。

一方で患者に繰り返し伝えたのは、「健康で問題がない口腔は、患者さん自身の努力でできる」ということだった。患者が自発的に健康になろうと日々の努力を重ねたときのみ、歯科医院は正しい方向へ導くための修正的アプローチが可能になるからだ。

そして、この時期から20年にわたり、金子院長を支えたのが、志を同じくする歯科医師たちとの交流だった。

1983年、酒田市にある日吉歯科診療所の熊谷崇先生らと共に、山形県内の歯科医師9名で勉強会を始めた。1985年には「フォーラムDEWA」と命名し、活動を本格化。国内外から講師を招き、歯科医院全体の意識や知識、スキルの向上を目標に勉強を続けた。

「フォーラムDEWAは、自分たちで講師の先生を招く方針でした。当時は、地方の開業医が海外の先生を講師に呼ぶのは、費用の問題もあり、難しいものがありました。しかし、私たちは医療に詳しい通訳者の協力も得て、それらの経費を分担することで乗り切りました。優れた実績を持つ先生方を呼べたのは、新潟市の石井正敏先生からのアドバイスと熊谷先生の情報網があったおかげです。とくに海外の先生方から直接、教えるを受けることができたのは、大きな刺激になりました」

フォーラムDEWAのユニークな点は、歯科衛生士も共に学んだことだ。スタッフも学ぶスタイルは、フォーラムDEWAが始まったときからの取り決めだったという。

こうした努力の成果は、徐々に目に見える形として現れていった。歯科衛生士は、自分たちが学んできた知識と技術を直接、患者に活かせることにやりがいを感じた。患者との距離が近くなり、信頼関係を結ぶことや感謝の言葉が得られることも、新たな発見だった。



通路から各診療個室を見る



診療室の奥側にあるメインテナンスがメインの個室



チェアはフラットタイプを使用。口腔外サクションも設置

院内が一丸となって予防歯科に取り組む熱意が伝わり、理解する患者も増えていった。

「変革前の収入に戻るまで約9年かかりました。しかし、その後は右肩上がりで増えました。予防中心の医療は、短期間で達成されるものではありません。患者さんやその家族、さらには地域との関わりのなかで、試行錯誤を繰り返し、確立されていったのです」

## 検査からデータ評価、 治療・予防サイクルを徹底

長十歯科医院が予防歯科へ転換してから、40年あまりが経過した。当時からずっと通っている患者や親子3代にわたって通院している患者も少なくない。診療室とミーティングルームの書棚にずらりと保管されている「カルテファイル」は、長期間の診療記録と検査デー

タ、歯科衛生士の指導内容等も保存されているだけあって、患者1人分の1冊がかなり厚い。

長十歯科医院の診療は、予防を重視する診療方針であることを患者に理解してもらうところから始まる。患者が納得したところで、患者リストに登録してもらう。そして、予約の枠が空いたところで、実際の診療に入る。予約枠が空かず、6カ月以上、待った患者もいるという。「私が予防歯科に取り組み始めた頃は、歯周外科などが注目されていました。しかし、私は難しい症例に多大な時間を費やすより、歯肉炎や初・中等度の歯周炎を確実に治し、メインテナンスができる診療を重視したのです」

診療室では、現状を把握するためのレントゲン撮影や口腔内撮影、唾液検査などの口腔内診査がある。次にデータに基づいた治療前コンサルテーションが行われる。「唾液検査は、1994年にすべての患者さんに導入しました。結果を熊谷先生が考案された歯周病や虫歯のレ



メンテナンスをメインとする診療室

「オーダーチャートに記入し、リスクの総合評価を行っています。ダメージコントロールが中心だった治療から一歩進み、歯周病や虫歯が発症するメカニズムを十分、理解したうえで、発症前やごく初期の段階でリスクを診査・診断。その結果に応じた予防・治療プログラムが立てられるようになったのです」

「予防・治療プログラムが終了し、メンテナンスに入ってから、リスク診断は継続して行われる。加齢や生活環境による変化を観察し、それに応じて、日頃の歯磨きをどう修正するかを患者にアドバイスする。この計画、実行、評価、改善というPDCAサイクルをスムーズに繰り返していくことが、健康な歯を守っていく。」

2017年には、歯科医院改革を第三者に評価してもらい、さらなる患者満足度の向上を目指すため、ISO9001を導入した。計画を立て実行することは年間と月間で行ってきたが、それらをチェックし、次につなげる行動は、ほとんどしていなかった。それがISO9001により、改善点と目標が明確になった。

「ISO9001を導入したのは、地域とのつながりを重視し、お口の健康の価値を地域に啓蒙することが目的でした。ISO9001をきっかけに、日常の仕事のプロセスを

マニュアル化してみると、反省点や新しい発想が生まれ、全体が進化したと感じています」

## 医科や行政とも連携し、 一生涯の健康を守りたい

現在、長十歯科医院の予約患者のうち、約7割がメンテナンスだ。治療が終了した患者も全員がメンテナンスへの移行を希望するという。

長十歯科医院は長年、地域の「かかりつけ歯科医」として、行政と連携し、幼児フッ素塗布や幼児小中学校フッ素洗口事業にも先駆的に取り組んできた。

また、川西町が取り組む「町のたばこ行動計画」では、町内の全校に防煙教育を実施。金子院長は、これらの活動が評価され、2022年に読売新聞社の「第50回山形県医療功労賞」を受賞している。

歯科医院の歴史が長くなるにつれて、持病を持つ中高年の患者も増えてきた。そこで今、金子院長が力を入れているのが、歯を通じて全身の健康を守る診療だ。



患者と共有している情報ファイル



CT、口腔内スキャナーも完備されている



勉強会で毎回、まとめてきた小冊子



「初診時は全身的な既往症も把握しようと思いますが、メンテナンスに入ると、注意が口腔内だけに向けられる傾向があります。しかし、全身状態を含めた継続的なリスク診断は欠かせません。とくに唾液分泌量に注目するだけでも、日常臨床の視点が変わってきます。リスク診断の結果から患者さんの病気を聞き出すことも、私はたびたび経験してきました」

そうした経験から、長十歯科医院では、お薬手帳などから全身の状態を把握し、気になる点があれば、積極的に患者の医科の主治医に連絡を取るようになっている。

「今、川西町には糖尿病腎症で透析に至る町民を減らすため、医師、歯科医師、薬剤師、看護師と行政による研修会があり、私も参加しています。患者さんの健康管理をスムーズに運ぶためには、行政と連携する必要性を実感しています」

金子院長は、さらに「町の健康増進計画等に基づき、初めてのお誕生日健診から高齢者の在宅医療まで、シームレスな取り組みを行い、医科歯科連携、多職種連携を図り、町民の健康寿命の延伸に貢献したい」とも語ってくれた。

## PROFILE

### 金子 信一郎 先生

- 1973年 岩手医科大学歯学部卒業。小児歯科学講座に入局 ●1977年 長十歯科医院開業 ●1987年 日本小児歯科学会認定医取得 ●1996～1998年 日本小児歯科学会北日本地方会理事 ●1996～2002年 山形県歯科医師会地域保健常任委員会委員長 ●1998～2001年 日本ヘルスケア歯科研究会評議員 ●2005年 日本小児歯科学会認定小児歯科専門医取得 ●日本歯科放射線学会歯科放射線認定医

長十歯科医院

山形県東置賜郡川西町上小松1517-2 TEL:0238-42-5152 HP:<https://choju-dc.jp/>



# 働きやすい環境と担当制で 女性もやりがいのある 歯科技工所を経営

千葉市にある「ワールド・インテリジェンス・ジャパン」は、デジタル技工を積極的に活用し、女性社員も活躍する総合歯科技工所だ。これまでの歩みとこれからを伺った。

株式会社ワールド・インテリジェンス・ジャパン  
代表取締役 高田 太郎 社長



## 飛び込み営業で 一から取引先を増やす

「ワールド・インテリジェンス・ジャパン」は、京成千原線千葉寺駅から徒歩3分の距離にある。2階建ての1階は歯科技工のスペース、2階が休憩室を兼ねた会議室だ。歯科技工士10名が働いている。

高田太郎社長が起業したのは2008年。自身の歯科技工所を持つまでは紆余曲折があった。歯科技工所の所長として働いていた頃、先輩から独立を勧められた。

「技工所の所長としての勤務がありましたし、迷いました。しかし、旧知の歯科技工所の会長さんに『独立するなら今しかないよ』と背中を押してもらい、思い切って、自分の歯科技工所を持つことにしたのです。」

まず目指したのは、インプラントを中心に自費技工に特化した歯科技工所だ。社員は熟練した歯科技工士が4名。技工力に自信はあったが、取引先はゼロだった。

「バイクで走り回り、目についた歯科医院に飛び込み営業をしました。門前払いも多く、くじけそうな気持ちを奮い立たせて訪問していたところ、話を聞いてくださる先生がいたのです。アポイントメントを取り、あらためて訪問して技工物をお見せしたら、気に入ってくださって取引することに。契約が決まったときは本当にうれしかったです。先生とは今もお付き合いいただい

います」

高田社長は「多数のサンプルを持参したこと、社長である私が営業として訪問するため、価格交渉もその場ですぐに決まることが強みになった」と話す。

コツコツと得意先を広げるなかで、大型歯科医療法人との取引も決まった。高田社長の努力が次第に実を結ぶようになっていった。

## 技工の精度と担当制で 取引先の信頼を得て成長

ワールド・インテリジェンス・ジャパンが信頼を得たのは、技術力で勝負する方針を貫いたことが大きい。「歯科技工の世界は、料金を下げれば仕事量は増えます。でも、それでは社員の負担が増えるばかりです。それよりも技工物の精度を重視しました。装着時のチェアタイムが短く、ピタッと歯に合えば、先生の負担が減り、患者さんの満足度も格段に上がるからです。私はつねづね社員に『自分や家族のために作っている意識を持とう』と話しています。その気持ちが丁寧な技工につながり、信頼を得ることにもなっています」

歯科技工士を複数人抱える歯科技工所では、分業制を取るところもある。しかし、ワールド・インテリジェンス・ジャパンは、得意先を主に1人の歯科技工士が受け持つ担当制にしている。



CAD/CAM作業のスペース



社員が働きやすい環境を整備



担当制が社員の責任感とやりがいに

「今、ご登録いただいている得意先は160軒ほどありますが、毎日のように発注をいただくのは50軒ほどです。担当制にすれば、先生とのコミュニケーションが深まり、技工物についての話もスムーズに進みます。歯科技工士のやりがいにもつながると思っています」

高田社長は、社員の歯科技工士たちに独立を目指して欲しいとも考えている。そのためには、すべての技工のエキスパートになって欲しい。担当制により、自費、保険を問わず、発注から納品まで責任を持つ体制は、社員の未来を拓くことにもつながっている。

## CAD/CAM導入で飛躍。 労働環境の改善にも力を入れる

自費技工から始まったワールド・インテリジェンス・ジャパンは、その後、自費と保険の義歯部門を新設。2010年には、保険技工に特化した部門「PREST」を増設し、仕事の幅を広げてきた。

なかでも飛躍を遂げる転機は「PREST」増設の際、CAD/CAMを導入したことだった。CAD/CAMの購入は、思わぬ効果も生んだ。負担を軽減するた



ミリングマシンのコーナー



歯科技工機器コーナー

め、経済産業省ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金を利用したところ、申請が下りたことで、金融機関から企業としての信頼度が増すことにもなった。

「CAD/CAM導入のきっかけを作ってくれたのは、今、主任をしている女性の歯科技工士です。専門学校時代の職場体験を機に入社してくれました。彼女がCAD/CAMをやりたいと熱心に言ってくれたんですね。私も必要性を感じていたので、彼女と一緒にやろうと決意しました。東京のセミナーに通ったり、私もずいぶん勉強しました」

導入時は保険診療の技工で使っていたが、現在は、保険、自費の両方に使っている。CAD/CAMをやりたいと手を挙げた社員は自費の技工を担当し、保険の技工はその後に入社したベテランの女性歯科技工士に任せている。

「女性社員が入社してから仕事の幅が広がりました。とくにCAD/CAMの主任は、技工がとてつもなく上手いんです。歯科技工士は単に見た目に優れた技工物が作れるだけではダメなんですね。噛み合わせや顎の動きも考えて作ることで、初めて口の中で正しく機能するからです。彼女は3次元的な口腔内の構造も把握して技工できる才能を持っています。主

任が入社してから、他の歯科技工士も刺激を受けたんでしょう。うちの技工技術のレベルが一気に上がりました」

女性社員の存在は、職場環境を変えることにもつながった。同社は2020年に現在地に移転したが、以前の職場は狭く、社員は技工室のなかで休憩を取るような状態だった。しかし、新しい職場は技工室と休憩室が分かれているので、落ち着いて休める。技工室の机や椅子は長時間、仕事をしていても疲れにくい、人間工学に基づいたものだ。内装のデザインは、社員と一緒に考えたという。

「勤務時間も短くなりました。土日は休みですし、平日は残業しなければならないときもありますが、それでも午後8時には誰もいなくなります。できれば、もう少し短くしたいですね」

今、歯科技工業界には、人手不足や長時間労働をいかに解決するかという大きな課題がある。高田社長が歯科用スキャナーや3Dプリンターなどのデジタル機器を積極的に導入しているのは、社員の働きやすさも考えてのことだ。「自社の社員が少しでも明るい未来を描けるように」と、努力を続けている。

## PROFILE

代表取締役  
高田 太郎 社長

●1988年 新東京歯科技工士学校卒業。医療法人社団弘進会宮田歯科 技工室に入局 ●2001年 医療法人社団弘進会宮田歯科 技工室を退職。デンタルサポート株式会社技工事業部デンタルスタジオ入社 ●2005年 デンタルサポート株式会社技工事業部デンタルスタジオ所長就任 ●2008年1月 デンタルサポート株式会社技工事業部デンタルスタジオ退社 ●2008年2月 株式会社ワールド・インテリジェンス・ジャパン設立

株式会社ワールド・インテリジェンス・ジャパン 千葉県千葉市中央区末広3丁目28-2 TEL:043-209-3777 HP:https://wjj-takumi.com/

THE 9th WORLD DENTAL SHOW 2023 in YOKOHAMA

WEB配信

公開中

# SASAKI SPECIAL SEMINAR

## ササキスペシャルセミナーWEB配信

2023年9月29日(金)～10月1日(日)、パシフィコ横浜にて開催された「ワールドデンタルショー2023」のSASAKI展示ブースに於いて行われた、第一線で活躍中の講師陣による「ササキスペシャルセミナー」をご視聴いただけます。



丸橋 理沙 先生

歯科衛生士の働き方  
自己実現と患者さんへの  
アプローチ

石井 宏 先生

Vol.01 「根管形成」  
Vol.02 「根管充填」

内田 宏城 先生

保存不可能な  
歯への挑戦  
Nd:YAGレーザーを用いて

前田 貢 先生

Essence of  
Astratech Implant system EV  
-Introduction Clinical Case-

渥美 克幸 先生

withコロナ時代の  
歯科診療所における  
感染制御

PC



ササキホームページTOPの  
バナーをクリック。  
<https://www.sasaki-kk.co.jp/>

スマホ



右記よりアクセス  
してください。



※この動画の公開は予告なく終了する場合がございます。予めご了承の程、お願いいたします。

 **SASAKI**  
<https://www.sasaki-kk.co.jp>

SASAKI Care & Communication Vol.62 December 2023 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。

  
ISO 22196  
抗菌加工  
無機抗菌剤・印刷  
JPO122453005F