

Care & Communication

ケア&コミュニケーション



DENTAL REPORT

29年目の移転新築を機に
小児歯科を強化。
家族で患者の歯を守り続ける

医療法人社団 佳信会
常陽歯科医院 理事長
野田 佳克 先生

P01-08



INSIDE REPORT

天然歯を守ることが
患者を笑顔に。
全員で力を合わせ
予防の大切さを伝える

沢田歯科クリニック 院長
澤田 祐也 先生

P09-16



DOCTOR'S TALK

高精度な根管治療に
長年、真摯に取り組み、
後進の育成にも力を尽くす

かおり歯科医院 院長
山田 國晶 先生

P17-20



THE FRONT LINE

Astra Tech Implant System 症例紹介

Astra Tech Implant EVを
使用した

ガイドドサージェリーの臨床

医療法人育人会
桔梗が丘大門歯科医院 理事長
大門 弘治 先生

P21-26



広々としたスロープも完備した入口



色合いが美しい建物正面の壁には英語の歯科医院名を表示



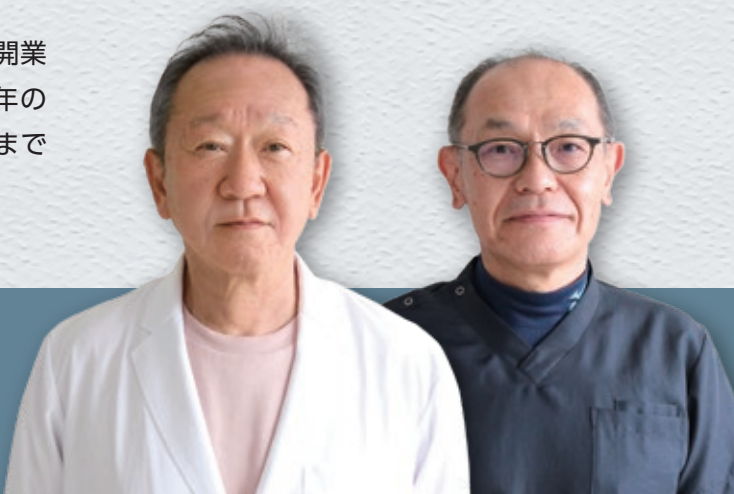
大きな窓は待合兼遊戯スペースに面している

29年目の移転新築を機に 小児歯科を強化。 家族で患者の歯を守り続ける

茨城県水戸市にある「常陽歯科医院」は開業から33年になる大型歯科医院。2020年の移転新築を機に小児歯科を強化。これまでの歩みとこれからを伺った。

医療法人社団 佳信会
常陽歯科医院

理事長 野田 佳克 先生
副院長 野田 豊文 先生



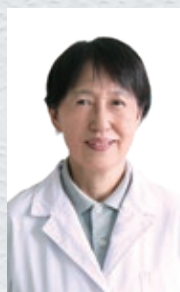
1991年に家族で力を合わせ 大型歯科医院を開業

水戸駅から車で12分ほど走ると、直線的なデザインとシックな色合いの外壁が美しい2階建ての「常陽歯科医院」が見えてくる。一目で大型歯科医院とわかる規模の大きさだ。

野田佳克理事長が弟さんの野田豊文副院長、奥様の野田恵子先生と共に常陽歯科医院を開業したのは、1991年のこと。それから30年以上にわたり、水戸市を中心に、幅広い地域から訪れる患者の歯を守り続けてきた。佳克理事長は、「近くに分院を作ってくれないかと、遠方からいらっしゃる患者さんに言われたこともあります」と話す。

現在地に移転新築したのは、2020年。以前の常陽歯科医院は、現在の建物から500mほど離れた場所にあった。

建物の一新は、7年前から長男の野田豊希先生が、常勤の歯科医師として働くようになったことが契機になった。佳克理事長と豊文副院長は長年、一般歯科はもちろん、インプラントもいち早く手がけ、予防歯科にも力を入れてきた。そこに口腔外科と小児歯科を学んだ豊希先生が加わった。



歯科医師
野田 恵子 先生



歯科医師
野田 豊希 先生



事務局長
野田 佳男 さん

生涯にわたって患者の歯を守るためには、乳幼児期からの予防歯科への定期的な通院と教育が欠かせない。そこで、予防の大切さをさらに広く、深く患者に伝えるのにふさわしい環境を整えることにしたのだ。

建物は大きく変わった常陽歯科医院だが、開業時から、患者に寄り添い、生涯の健康に貢献するという理念は変わらない。そして、佳克理事長たちへの患者からの信頼は厚い。患者のなかには、開業したときから通い続けている人もいる。

じつは、佳克理事長と豊文副院長は、北海道の小樽出身。祖父と父も歯科医師だった。佳克理事長は、開業した頃の思い出を話してくれた。

「私は小樽に戻り、祖父、父の歯科医院を3代目として継



受付の右奥通路が小児歯科の診療室、左側から2階の成人歯科に行ける



待合兼遊戯スペースにあるボルダリングウォール

ボルダリングウォールの向かいにはデスクが並ぶ

ぐつもりでした。ところが、父から『自分自身の道を歩め』と言われたのです。新しい道を自分の力で切り拓くことが、歯科医師として成長することになり、私のためになると父は考えたのでしょう」(佳克理事長)

常陽歯科医院は、開業時から12台のユニットを持つ大型歯科医院だった。当時では珍しい規模になったのは、佳克理事長と豊文副院長の経験が影響している。

「勤務医時代、長く大型歯科医院で働いてきたので、開業するときも、自然とユニット数が多い歯科医院を作ることになりました」(佳克理事長)

自身の歯科医院で右腕となったのは、勤務医時代から共に働いてきた豊文副院長だ。その頃を振り返り、豊文副院長は、「兄から一緒に働こうと誘われたら、弟としては断れません」と笑う。豊文副院長は、佳克理事長と勤務医や歯科衛生士など

の間をつなぐ大切な存在でもある。家族が力を合わせ、築いてきた歴史が、常陽歯科医院への信頼を支えているのだ。

むし歯治療やインプラントなど 様々な患者の悩みに応える

常陽歯科医院が開業した90年代、歯科医院は「痛くなったら行くところ」だった。常陽歯科医院を訪れる1日の患者数は、およそ100人。佳克理事長と豊文副院長は、患者の主訴に対応するだけで、手一杯の日々が続いた。「患者さんの歯を守るためには、むし歯になってから治療するのではなく、予防を徹底し、健康な歯を守ることが大切です。しかし、開業した頃は、なかなか患者さんを予防に



小児歯科の診療室



小児用ユニットはフラットな状態にもできる



待合兼遊戯スペースの奥にある託児室

導くことができませんでした」(佳克理事長)

転機の一つになったのは、インプラントを希望する患者が増えてきたことだった。インプラントの黎明期は、常陽歯科医院が開業した頃と重なる。佳克理事長はいち早く勉強し、92年にはインプラントができる体制を整えていた。

インプラントの施術後は、メンテナンスが重要になる。患者の意識が徐々に予防に向くようになった時代の変化もあり、常陽歯科医院では、メンテナンスのために来院する患者数が増えていった。

佳克理事長と豊文副院長は、どちらも保険診療が中心になるむし歯などの一般歯科に加え、インプラントなど、自費診療になる高度治療も施術することができる。患者が初診で来院したとき、スケジュールを調整しながら、担当を決めてきた。当時を振り返り、今の歯科診療と異なる点

を聞くと、豊文副院長はこう答えた。

「私はインプラントに慎重に取り組みたいという思いもありました。インプラントを行うには、消毒滅菌のハードルが高くなるからです。インプラントの導入によって、すべてが変わりました」(豊文副院長)

その言葉を引き継ぎ、佳克理事長は「インプラントを始めた頃、一番、難しかったのが、スタッフ教育です。消毒滅菌に対する考え方を根本から変える必要がありました」と話す。スタッフのレベルアップのため、看護師を採用するなどして、院内教育には力を入れたという。

開業から33年経ち、歯科業界を取り巻く状況も大きく変化しているが、常陽歯科医院が、むし歯から歯周病、インプラント、根管治療、ホワイトニングと、患者の様々な悩みに応える歯科医院であることは、これからも変わることはないだろう。



2階の成人歯科の待合ホール



2階のカウンセリング室



治療スペースは床をアイボリーに



メンテナンススペースは床をブラウンにしている

子どもが伸び伸びと過ごせる 1階の小児歯科フロア

新たな姿に生まれ変わった常陽歯科医院は、佳克理事長が着工の5年ほど前から、設計会社、施工会社と打ち合わせを重ね、熟考の末に完成した。小児歯科が拡張されることもあり、設計会社や施工会社との実務的なやり取りは豊希先生が担当。常陽歯科医院の未来を担う豊希先生の若々しいアイデアや希望も多数、取り入れられている。

豊希先生は研修医時代、口腔外科を専門として学んでいた。小児歯科を重視するようになったのは、そのときの体験がきっかけだった。

「病棟の入院患者さんを診ていたのですが、高齢でも歯が残っている方は早く退院していくのに対し、歯を失った

患者さんは長引くケースが少なくありませんでした。今ある歯を残すために、成人の患者さんに予防を習慣づけてもらうことは、もちろん大切です。でも、それ以上に乳幼児期から歯を大切にしていれば、一生の健康に役立つと実感したのです」(豊希先生)

研修を終えた豊希先生は、小児歯科を学ぶため、静岡市にある小児歯科医院に勤務。それらの経験を経て、常陽歯科医院に新しい風をもたらすことになった。

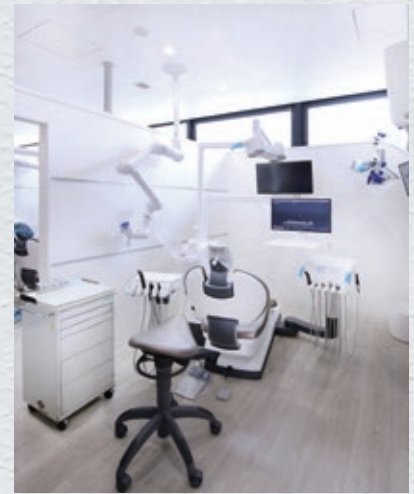
常陽歯科医院の建物は、1階が小児歯科のフロア、2階が成人歯科のフロアになっている。1階で、まず目に入ってくるのは、大きな窓に面した広い待合兼遊戯スペースだ。1階は子どもたちが裸足でも気持ちよく過ごせるように、床暖房を完備している。

待合兼遊戯スペースの壁の一部は、ボルダリングウォールになっており、その向かい側にはデスクが備えら

2F オペ室・診療室

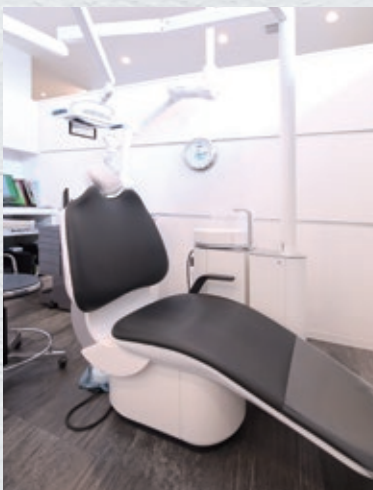


オペ室に使われている個室



治療用ユニット

2F メインテナンス室



ゆったりと足が伸ばせるユニット



ユニット周りには自宅ケア用グッズも揃えている

れ、子どもたちが遊んだり、勉強をしたりすることができます。「ボルダリングウォールを設けたのは、壁を上ったり下りたりするときに手足を使うことが、子どもの発達により影響を与えるからです。週末にはバルーンアーティストを呼び、子どもたちにバルーンアートを配るイベントも行っています」(豊希先生)

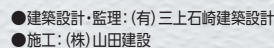
待合兼遊戯スペースの奥は、常勤の保育士がいる託児室だ。デッキテラスに面し、おもちゃなども揃えた居心地のよいキッズスペースになっている。

診療に直接、関わらないスペースをこれほど広く取ったのは、診療のとき以外でも、子どもたちが伸び伸びと過ごせる場を作りたいという佳克理事長たちの考えがあった。少子化が進む今、常陽歯科医院に子育ての場としての機能を持たせることで、地域により貢献できる。「未来のためには、“人を育てる”環境が必要です。近くにある茨城大学の先生を講師に呼んだり、演奏会で生の楽

器の音に触れてもらったり、子どもたちにいろいろな刺激と経験を与えたいと思っています。私たちは患者さんに支えられ、診療を続けることができました。そのお返しをしたいという気持ちを形にしたのが、新しくなった常陽歯科医院なのです」(佳克理事長)

小児歯科の診療室にも様々な工夫がある。デザインのイメージは海。まず、診療室に向かう通路は入口を小さくすることで、子どもたちにワクワク感を与える。明るさを控えた通路の青い照明も、水族館のなかにいるような美しさだ。メインの診療室に入ると、壁にはクジラや熱帯魚のイラストがカラフルに描かれ、4台の小児用ユニットが並んでいる。

パーティーのないオープンスペースのため、子どもたちには一緒に治療を受ける他の子どもの様子がよくわかる。「隣の子が頑張っているのだから、自分も頑張る」と励まされる子どもは多いという。



「治療は予防の上に成り立つものです。医療センターとしての機能を充実させたことで、患者さんにはより安心して、レベルの高い歯科診療を受けていただける環境が整いました」(佳克理事長)



消毒滅菌・準備コーナー



ミーティングや休憩に使うセミナー室

歯科医院を支える 家族のチームワーク

今回の取材では、佳克理事長と豊文副院長、豊希先生にお話を伺ったが、常陽歯科医院は家族のチームワークが結集した歯科医院だ。

佳克理事長の奥様の恵子先生は経営や院内オペレーション、次男の野田佳男さんは事務長として歯科医院を支えている。佳男さんは取材時、丁寧に院内を案内してくれた。豊希先生と佳男さんは、新たなスタートを切った常陽歯科医院の運営について、アイデアを出し合うことも多いという。また、結婚し、愛媛県に住む長女の越智美穂子先生は、矯正歯科医として月1回、診療に来ている。

豊希先生に家族で働くことのよい面を伺うと、「話しやすいことでしょうか。お互いに胸の内を言葉にしやすく、話し合いができるのが、家族のよさだと思います」と話してくれた。

佳克理事長も豊文副院長もまだまだ現役。次世代を担う子どもたちと力を合わせ、さらに常陽歯科医院は大きく成長していきだろう。そんな佳克理事長に歯科医院の親

子継承のメリットも伺ってみた。

「子どもたちには、『自分が何をしたいかが大事』と常々、話しています。歯科医師という職業人の前に、人としてどう生きていくかが大切だからです。今は、ゼロから新たに歯科医院を立ち上げるのは大変な時代です。親子継承はそれぞれの家庭で事情は異なるでしょうが、私は子ども世代が親が築いたものを活用できるのが利点だと思います。息子には、『使えるものは使ってい。失敗してもいい』と話しています。人は失敗を経て、成長します。子どもの可能性を広げられるのが、親子継承のよさではないでしょうか」(佳克理事長)



野田佳克理事長とご家族、スタッフのみなさん

PROFILE

野田 佳克 先生

●1983年 東北歯科大学(現奥羽大学)卒業 ●1983年 医療法人三志会水戸歯科診療所に勤務 ●1986年 水戸歯科診療所理事長に就任 ●1991年 常陽歯科医院開業 ●1993年 医療法人社団佳信会 常陽歯科医院設立。理事長に就任 ●2020年 常陽歯科医院を現在地に移転新築

野田 豊文 先生

●1984年 日本大学歯学部卒業 ●1984年 医療法人三志会水戸歯科診療所入所 ●1991年 常陽歯科医院に勤務。副院長に就任

医療法人社団 佳信会
常陽歯科医院

茨城県水戸市堀町1026-3
TEL:029-255-5582 HP:<https://joyo-dental.jp/>



華やかな印象の受付



ゆったりとした待合スペース

天然歯を守ることが患者を笑顔に。 全員で力を合わせ 予防の大切さを伝える

青森県弘前市にある「沢田歯科クリニック」は開業時から予防歯科に力を入れてきた。スタッフ教育や自宅ケアのサポートも手厚い。その工夫の様子と予防への思いを伺った。

沢田歯科クリニック 院長 澤田 祐也 先生



天然歯を守る診療が 患者を笑顔にする

「沢田歯科クリニック」があるのは、弘前駅から車で10分ほどの住宅街。自然豊かなのんびりした雰囲気の町だ。

開業は、2018年。澤田祐也院長は、神奈川歯科大学を卒業後、弘前大学医学部附属病院の口腔外科、弘前市の一般歯科などの勤務を経て、故郷に開業した。

歯科大学に入学したときから、「いずれは開業を」と考えていたが、首都圏と弘前市のどちらで開業するかは、かなり悩んだという。

「最終的な決め手になったのは、故郷の風景でした。都会の生活に息苦しさを感じていたこともあり、空が広く、緑豊かな弘前で開業しようと思ったのです」

澤田院長の父は内科医。沢田歯科クリニックは、父の医院が所有していた駐車場の土地を利用して建てられている。

「歯科医院の名前を澤田ではなく、やさしい漢字の沢田にしたのも、父の医院名に合わせました。看板の文字が読みやすく、患者さんも一目でわかりますから」

澤田院長は、患者はもちろん、スタッフ、そして自分と家族も含め、関わるすべての人が笑顔になるクリニックを作りたい、という熱い思いで開業した。歯科助手として、共に働く奥様の真奈美さんは、前職が看護師。真奈美さんの医科で働いた経験は、消毒滅菌や院内のオペレーション、患者の接遇など、様々な面に

活かされている。

そして、穏やかな澤田院長とほがらかな真奈美さんの人柄が大きいのだろう。沢田歯科クリニックでなによりも印象的なのは、笑顔があふれ、明るい雰囲気に満ちていることだ。チームワークのよさが伝わってくる。

口腔外科が専門の澤田院長が、予防歯科に関心を持つようになったのは、一般歯科で働いていた頃だ。予防に力を入れる勤務先の院長から、酒田市にある日吉歯科診療所の予防歯科セミナーへの参加を勧められた。

「日吉歯科診療所の熊谷崇先生の教えを受け、予防歯科の可能性に目が見開く思いでした。口腔外科で働いていたときから、義歯や補綴物が多い方より、天然歯が多く残っている方のほうが幸せそうに見えることが、気になっていました。どんなに完成度が高く、美しい補綴物でも天然歯にはかないません。天然歯を守る予防があつてこそ、治療は生きてきます。その大切さに改めて気づかされたのです」

患者にとって歯科医院は、いまだ「痛くなってから行くところ」「できれば行きたくない」と思われている。笑顔を大切にしたい澤田院長にとって、浮かない顔の患者を迎えたり、送り出すのは本意ではなかった。しかし、予防を徹底すれば、通院は自宅ケアをチェックするという目的に変わり、患者の気持ちも前向きになってくる。

「そうならば、私たち医療側も、患者さんに笑顔で接することができます。誰もが笑顔になれる理想の歯科医院像がとてもクリアになりました」

予防エリア



予防エリアに続く通路



パーテーションを工夫した個室風の造り



各予防の部屋にもケアグッズを豊富に揃える

開業時からチームで 予防歯科の基礎を固める

開業時から予防歯科をスタートダッシュさせたい。そう考えた澤田院長は、まず開業準備に2年の月日を使った。どのような建物と内装、設備が自分たちの歯科医院にふさわしいか、真奈美さんと何度も話し合い、イメージを固めていった。「建築は施工会社をお願いしましたが、デザインや設計の基本になるアイデアは、自分たちで考えることにしました。頭のなかにあるイメージを絵に描き、それをもとに設計図を起こしてもらったのです。ちょうど長女が生まれたばかりで、妻も私も慌ただしく、大変でしたが、充実した時間でした」

参考にしたのは、自分たちが働いてきた歯科医院や病院、日吉歯科診療所だ。「澤田院長の理想に近いのではないかと」紹介された函館市の福田歯科医院(C&C30号に掲載)を見学したことも刺激になった。

澤田院長と真奈美さんは、壁紙や天井の色、材質、キャビネットなどの細かいサイズにまでこだわった。

カウンセリング室も3室設けた。日吉歯科診療所が推奨する「MTM(メディカル・トリートメント・モデル)は、口腔内写真や、唾液検査などの臨床データをもとにリスク診断を行い、計画を立て、治療やメンテナンスの実施、再評価、診断を繰り返す。そのためにはデータを検討したり、配布資料を用意したりする時間が必要だ。スタッフがパソコンを使いながら、落ち着いてデスクワークができる環境が必要だった。

「歯科医院を建てている間、迷ったり、不安になったり



タイプの違うチェアも設置



ユニット内に置かれたケアグッズシェルフ

したときは、すぐに医療機器や消耗品を納入してくれる営業担当に相談しました。どんなクリニックにしたいのか、いつも真剣に聞いてくれたのが、心強かったです。多くの歯科医院の開業準備をサポートした経験からのアドバイスも的確でした」

そして、無事に開業日を迎えることができた。じつは、予防歯科への基礎固めは、ここからが本番だった。澤田院長は、スタッフたちと共に日吉歯科診療所の「オーラルフィジシャン育成セミナー」に参加した。「オーラルフィジシャン育成セミナーは、開業医が対象のため、開業してからでないと参加できません。泊まりがけの講習もあるため、準備段階から、開業1年目は臨時休診も設けられるように、余裕のあるスケジュールにすると決めていました。経営的には我慢の時期になりますが、時間が経ってから方針を修正するのは、患者さん

もスタッフも混乱してしまいます。セミナーで知り合った先輩の先生からのアドバイスもあり、将来を見据え、まずは予防歯科の基礎を固めようと考えたのです」

歯科衛生士の採用時も澤田院長が理想とする予防の内容を採用前から説明した。採用されたスタッフは、院長の方針を理解した人たちばかりのため、積極的にセミナーに参加した。講習の合間にこなさなければならない課題へも熱心に取り組んだ。

「私たちの体制が整ってから患者さんを迎え入れると、診療方針を齟齬なく伝えることができます。患者さんには初めて出会う歯科医院だったと思いますが、スムーズに受け入れていただくことができました。先輩の先生から、『開業時から準備に時間をかけるのは珍しい。でも、今、頑張れば、将来、伸びるよ』とアドバイスされたことも励みになりました」

診療エリア



子どもと一緒に診療が受けられる部屋



一角に設けられたキッズスペース



おもちゃなども用意されている

時間と場所の工夫で 働きやすい環境を整備

澤田院長は、スタッフのやる気を引き出し、働きやすい環境を整えることにも気を配っている。一つは、余裕のある予約スケジュールを組んでいることだ。

ユニット7台のうち、澤田院長が治療に使うのは主に2台。歯科衛生士が6名在籍しており、5台はメンテナンスに使われている。予防の予約に5枠設けることは可能だが、歯科衛生士が担当患者のメンテナンスのデータを整理したり、資料を準備したり、新卒歯科衛生士のトレーニングをする時間を確保するため、平日は少し余裕を持った予約形態にしている。

昨年10月からは、診療を1時間半短縮し、終了を午

後5時に繰り上げた。

「人に優しくするには、仕事にもプライベートにも充実感が必要です。勤務中は一生懸命、仕事に集中し、それ以外は自分や家族との時間を大切にして欲しいのです」

診療時間の短縮は、澤田院長のためでもあった。幼い2人のお子さんの成長を見守るため、父として家庭で過ごす時間を増やしたかった。

「診療時間を短縮する3ヶ月前に、院長判断で宣言したので、みんなびっくりしていました。経営への不安もありましたが、それよりも私たちの生活を大切にすることが患者さんのためにもなると判断したのです。外が明るいうちにスタッフが笑顔で帰宅する姿を見て、とてもうれしい気持ちになりました」

沢田歯科クリニックには、開業時から働いているベ



スタッフの準備室も兼ねるカウンセリング室



歯科用CT



待合のキッズブース



消毒滅菌・準備スペース



パウダールーム



セレックとプライムスキャンも導入

テランもいれば、新卒で入ったばかりのスタッフもいる。また、歯科衛生士学校の実習生も受け入れている。技量や経験が異なるスタッフたちにワンチームという連帯感を持たせるため、取り入れているのが、プリセプター制度だ。一定期間、マンツーマンで臨床指導を行う方法である。

「スタッフに新人時代の思い出を聞くと、現場がわからない立場で何も指導されない時間がつらかったと話します。私も研修医時代に経験したことがあるので、その気持ちはよくわかります。スタッフ教育では孤独にさせないことが大切です。そこで、経験の浅いスタッフや実習生にはマンツーマンで指導係をつけるようにしました。それ以外の先輩スタッフは相談役となり、指導係が孤独に陥ることがないようにも気を付けています。指導係はお姉さん、相談役はお母さんのような役割を担い、全

員で経験の浅いスタッフの成長を見守っています」

プリセプター制度は新人だけでなく、先輩スタッフに気づきを与えることにもなり、全体のレベルアップやチームワークを強固にする効果もあるという。「実習生のなかには、歯科衛生士学校を卒業後、青森県外で働く方もいます。彼女たちはいずれ後輩を教える立場にもなるでしょう。巣立ってから仕事に誇りをもち、よりよい歯科の未来を築く仲間として活躍して欲しいですね」

楽しさを大切にしながら 真摯に医療に取り組む

予防歯科では、患者が自宅で適切なケアを続けられ

予防ケアグッズコーナー

ケアグッズが手に取りやすいように、コスメや雑貨を扱うショップのように工夫されたディスプレイ。日々、新しいアイデアが盛り込まれている。



スタッフたちが手作りした移動式カート

るかどうかが重要になる。歯を守る意識を高めるために、キーとなるのが、自宅で使う歯ブラシや歯磨き粉など、ケアグッズのアドバイスだ。

沢田歯科クリニックでは、待合室の一角にかわいらしく整えられたケアグッズの販売コーナーがある。どの商品を並べるか、どうアドバイスするかは、スタッフが中心となって決めている。どれもスタッフたちが自分で試し、自信を持って勧めている品である。

真奈美さんは、「患者さんに継続して使っていただくために、手に入れたうれしさやワクワク感を感じて欲しいと思っています。特別感を出すため、木製のプレートに乗せて商品をお見せしたり、ワインラベルによく使われ

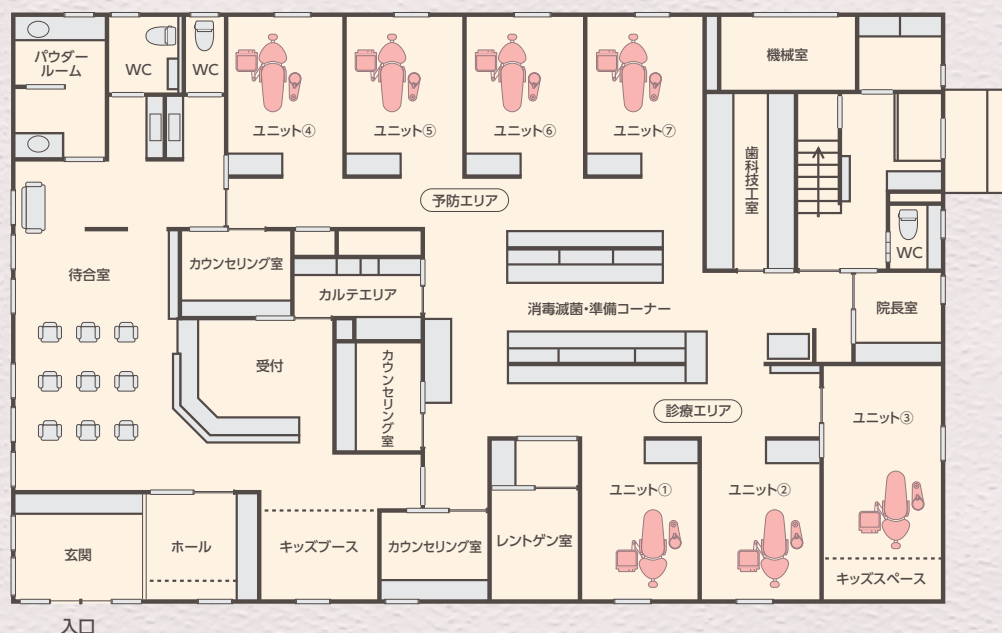
る金色のシールを自作してラッピングに貼ったり、いろいろな工夫をしています」と話す。

ケアグッズは、メンテナンスを受けているときに話題にすることが多い。そこで、ユニットのそばにも、患者が試用できるグッズを置いている。

ユニークなのは、待合室のグッズコーナーをミニサイズにしたような自作のカートを用意していることだ。ユニット周りに置ききれないグッズも、このカートに乗せれば、移動が可能で、スピーディに患者に紹介できる。

商品を説明するポップもすべて手作り。自分たちで試したり、義歯洗浄剤の汚れの落ち具合を実験したりした経験から紹介文が書かれているので説得力があ

医院 MAP



る。また、患者と一緒に暮らす家族にもケアの大切さが広められるよう、試供品を購入品にプラスして渡す工夫も取り入れている。

ケアグッズの販売は、予防メンテナンスの延長にあるもの。単に興味のあるものを使うのではなく歯科衛生士が専門的な臨床データを踏まえ、その患者に適したケアグッズの提案をし、そのなかから患者が主体的に選択できるようにしている。

きめこまやかな接遇に徹すると、業務は煩雑になり、在庫管理などの手間も増える。沢田歯科クリニックでは、効率よく仕事を進めるために、「医療安全・教育・技術」「接遇」「清潔」「コスト管理」「機械点検」「物販促進・キャンセル対策」という6つの委員会を設けている。たとえば、医療安全・教育・技術委員会は、針刺事故対策の手順を作成し、新人スタッフや実習生を教育したり、折に触れ、スタッフへ注意喚起を行う。委員会のおかげで、わかりやすいマニュアルや行動ルールが整備されることになった。

「みんなが安全に、気持ちよく働ける環境を全員で作る

という考え方も、私たちが大切にしている理念の一つです。うちは団体戦が得意な組織。私を含めて飛び抜けた個人がいなくても、まとまりのあるワンチームとして、患者さんと地域医療を守っていきたい。今の子どもたちの代では難しくても、その次の世代の子どもたちが成長する頃には、予防歯科が当たり前町にしていきたいです」



澤田祐也院長と真奈美さん（前列左）、スタッフのみなさん

PROFILE

澤田 祐也 先生

●2010年 神奈川歯科大学卒業。弘前大学医学部附属病院歯科口腔外科に入局 ●2011年 青森労災病院歯科口腔外科勤務 ●2014年 オリオン歯科クリニック勤務 ●2018年 沢田歯科クリニック開業 ●2019年 日吉歯科診療所オーラルフィジシャン育成セミナー(第64期)受講 ●弘前歯科医師会理事 ●弘前市医師会看護専門学校非常勤講師 ●日本口腔外科学会 ●日本口腔インプラント学会

沢田歯科クリニック

青森県弘前市茂森新町1丁目7-6
TEL:0172-26-7176 HP:<https://www.sawadadental.jp/>



高精度な根管治療に 長年、真摯に取り組み、 後進の育成にも 力を尽くす

開業27年になる京都市の「かおり歯科医院」は高精度の根管治療を得意とする一般歯科。患者からの信頼は厚く、臨床の実践研修を通し、後進の育成にも熱心な理由を伺った。

かおり歯科医院 院長 山田 國晶 先生



根管治療の黎明期から 研鑽を積む

「かおり歯科医院」は、京都市の元離宮二条城から西へ真っ直ぐ向かった住宅街にある。マンションの1階を使った院内にはユニットが5台。かおり歯科医院の隣には、山田國晶院長が代表・講師を務める、根管治療の臨床実践研修セミナー「C.E.R.I研修会」の専用研修室がある。

かおり歯科医院の開業は、1997年。歯科医院名は、山田院長の奥様である山田香先生の名前からつけられた。開業からしばらくは、香先生が子育てに忙しい時期だったこともあり、山田院長と勤務医が主に診療を担当。現在は、山田院長と香先生が二人三脚で診療している。

かおり歯科医院の特徴は、山田院長が根管治療のエキスパートとして広く知られていることだ。自身の研修会はもちろん、多数のセミナーの講師を務め、その教えを受けた歯科医師が全国で活躍している。

山田院長が根管治療と出会ったのは、勤務医時代のこと。よき師に出会い、根管治療を始めとする歯周外科治療の様々な技術を学ぶことができた。

「私が大学を卒業した頃は、日本歯内療法学会の前身が立ち上がるなど、日本における根管治療の黎明期で

もありました。そうした時代の流れもあり、歯内療法の勉強会などによく出席するようになったのです」

そして、治療に取り組むなかで、参考書を読んだり、トレーニング模型を自作するなどの工夫を重ね、教えられた技術と知識をブラッシュアップさせていった。

山田院長は、診療に対して患者主導の考えを持っている。患者の希望に応えるため、歯科医師として最良の治療を行うには、どう技術を磨き、知識を積み重ねていくか。その一心で根管治療やインプラントの研鑽に取り組んできた。1998年から、当時はまだ珍しかったマイクロスコープを導入しているが、山田院長には当然の取り組み。特殊なことではなかった。

「歯科医師として自分らしい仕事をしたいという思いはあります。しかし、治療の主体は、患者さんです。患者さんの悩みを解決するため、よりよい治療を追求した結果、根管治療やインプラントを後輩の先生方に教えられるまでになった、という感覚なのです」

リニューアルを機に 根管治療の研修室も増設

かおり歯科医院は、2021年に院内を全面的に新しくした。「大きく変わったのは、オープンスペースだった診療室



山田院長用のユニット



Nd:YAGレーザーも置かれた香先生用ユニット

にパーティションを設け、個室風にしたことです。同時にかおり歯科医院に隣接してC.E.R.I研修会の専用研修室を開設した。東京・大阪を中心としたセミナー活動にプラスして京都の診療所の隣に研修室を設けることで「アドバンスコース」のように充実した内容にして参加者に接することが可能となりました」

現在、かおり歯科医院では山田院長は根管治療に徹し、一般歯科を香先生が担当している。山田院長は炭酸ガスレーザーを使うが、香先生は半年ほど前からNd:YAGレーザーを使っているという。

山田院長を頼ってくる患者には、難しい症例が多い。そのため、患者は近畿圏に限らない。首都圏から口コミで山田院長の存在を知ったり、セカンドオピニオンを求めて訪れる患者もいる。

「今は、根管治療だけを診て、かかりつけの歯科医院さんにお返しするケースが多くなりました。様々な症例を治療して感じるのは、根が悪くなった初期段階から適切な治療を受けていれば、悪化を防げた可能性が高いことです。私のもとを訪れるのは、根管治療を受けたものの、病変が縮小しなかったり、痛みが続いているケー

スが多いのです。そうした症例に出合うたびに、教育の大切さを痛感します」

長年、山田院長は根管治療やインプラントのセミナー講師として全国を飛び回ってきた。最近では、C.E.R.I研修会での指導が多くなりつつあるが、今も朝日大学やスタディグループの「S.JCD」など、数多くの場で後進を育てている。

全国から教えを求めて 多数の歯科医師が受講

C.E.R.I研修会は、山田院長のベーシックエンド・ペリオとインプラントコースなどを過去に受講した歯科医師のための同窓会として発足した。初めて本格的に根管治療を学ぶ歯科医師を対象にしたベーシックコース、ステップアップするためのアドバンスコースなどがある。

カリキュラムは、山田院長が長年培ってきた知識と経験をもとに作られている。そのため、オリジナルの配付資料なども多い。実習では、動画などでは伝えきれな



待合スペース



治療に欠かせないマイクロスコープ



歯科用CT



C.E.R.I 研修会専用研修室。研修時は場合に応じて1人に1台マイクロスコープが貸与される

い施術の細かいポイントを学ぶことができる。

「受講生は、研修医を修了したばかりの先生からベテランの先生まで様々です。根管治療を正しく学ぶことは、歯科医師としてのレベルアップに欠かせません。とくに、アドバンスコースでは、過去の治療がうまくいかなかったケースを学びます。難しい症例への対応力がつくのと、まったく違う世界が見えてきます。先生の多くが次のステージにステップアップしていく姿を見るのは、私にとってうれしい成長です」

山田院長は、「学びの途中でも、自分で対応できる症例なのか、根管治療の専門医に紹介するべき症例なのかの判断ができるようになる」とも話す。そして、今の自分に足りない部分を悔しく思う気持ちが、さらにより高いレベルの学びを続けるエネルギーになるという。

今年も数多くの歯科医師が山田院長の学びを受けている。技術や知識はもちろん、「困っている患者さんに寄り添い続けたい」という山田院長の信念も受講生たちの心には深く響いているはずだ。

PROFILE

山田 國晶 先生

●1980年 岐阜歯科大学(現朝日大学歯学部)卒業 ●1996年 博士号(歯学)取得 ●1997年 かおり歯科医院開業 ●朝日大学歯学部口腔機能修復学講座歯科保存学分野 非常勤講師 ●朝日大学歯学部口腔病態医療学講座インプラント学分野 非常勤講師 ●日本歯内療法学会 指導医・専門医・評議員 ●日本顕微鏡学会 指導医・専門医・理事・評議員 ●日本顎咬合学会 指導医 ●日本臨床歯科医学会 指導医 ●SJCDエンドコース特別講師

かおり歯科医院

京都府京都市中京区西ノ京南上合町28ヴェルデ春日101
TEL:075-822-5171 HP:<https://www.e-5171.jp/>

Astra Tech Implant EVを使用した ガイドドサージェリーの臨床

近年、歯科医療界においてアナログからデジタルへのパラダイムシフトが起こり、様々な治療分野でデジタル化が進んでいる。インプラント治療においてもCAD/CAMやガイドドサージェリーといったデジタル技術を適切に用いることで、熟練者のみならず、経験の浅い歯科医師でも安全・安心なインプラント治療を患者に提供することが可能となってきた。今回は前歯部を含む3症例を通してガイドドサージェリーのポイントを解説したいと思う。

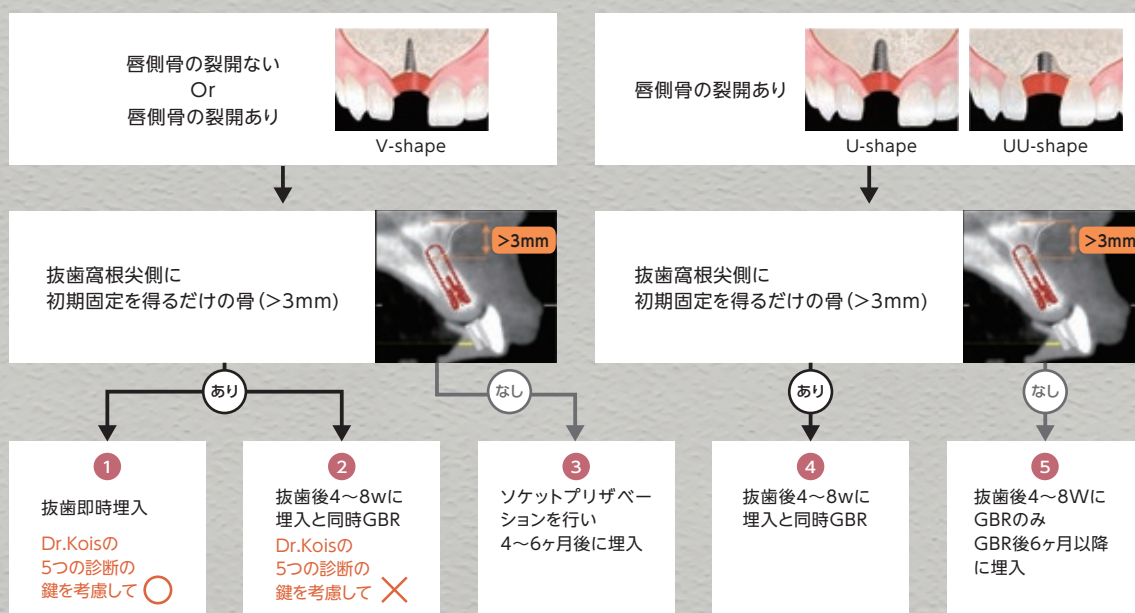


PROFILE

医療法人育人会 桔梗が丘大門歯科医院 理事長 大門 弘治 先生

●1996年 大阪歯科大学卒業 ●2000年 勤務医を経て、父が理事長を務める桔梗が丘大門歯科医院に院長として勤務 ●2022年 父の引退を機に理事長に就任。歯科医院を建て替える ●2003～2006年 三重県歯科医師会学術委員 ●2006～2009年 三重県歯科医師会学術委員長 ●厚生労働省認定歯科医師臨床研修指導医 ●日本口腔インプラント学会専門医 ●Osseo Skarp Instituteインプラント研修コース講師 ●Astra Tech Implant講師 ●SIMPLANT講師

はじめに 残存歯が残っているインプラント症例で私が考えるディシジョンツリーを示す



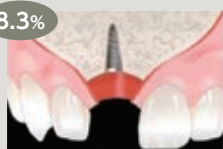
Predictable single tooth peri-implant esthetics **five diagnostic keys**. Kois JC. Compend Contin Educ Dent. 2001; 22:199-206

- ①相対的な位置:理想的には隣接面の骨は約1.5mmあればインプラント修復後の骨吸収を最小限に抑えることができる。
- ②歯肉の形態:スクラップタイプはhigh, normal, flat の順に抜歯後の吸収のリスクが高い。
- ③歯肉のバイオタイプ:歯肉のバイオタイプは厚い(thick)、薄い(thin)で分類される。
Thick typeは繊維性であり、通常歯肉退縮に対して高い抵抗性を持つ。
- ④歯牙の形態:triangular (三角形) ovoid (卵円形) square (四角形) の順に歯肉退縮、ブラクトライアングルの生じるリスクが高い。
- ⑤骨頂の位置:歯槽骨頂と遊離歯肉の位置関係は、high, normal, low に分類され、
歯槽骨頂から遊離歯肉までの距離が大きいほど(low)、歯肉退縮のリスクが高い。

唇側骨裂開の分類と
1年後の歯肉退縮の割合

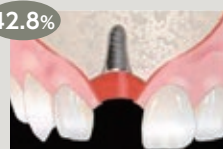
Kan JY: J Oral Maxillofac Surg 2007

8.3%



V-shape: 骨欠損が歯の中央部の場合。 図(1)

42.8%



U-shape: 骨欠損が歯の近心および遠心隆線まで及ぶ場合。 図(2)

100%



UU-shape: 骨欠損が隣接歯まで及ぶ場合。 図(3)

症例 1

51歳 女性 既往歴:特記事項なし

遠方に居住しており、できる限り来院回数を減らしたい。上顎右側中切歯が歯根破折のため保存不可。インプラント治療を希望され、他院からの紹介で当院へ来院。

治療方針・計画／患者の主訴を考慮し、抜歯即時埋入・即時プロビジョナライゼーションを計画

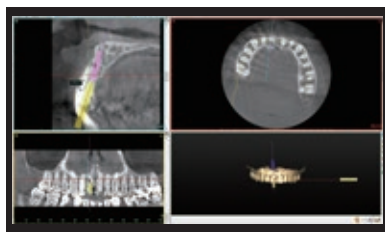
経過

患者は紹介元の医院にて定期的にメインテナンスを受けており、口腔内の他部位に問題はなかった。CTにて精査したところ、唇側骨の裂開はほぼなく前述のディシジョンツリーに照らし、①抜歯即時埋入を選択。また初期固定を得るための十分な骨が抜歯窩根尖側にあったため即時プロビジョナライゼーションを行うこととした。フィクスチャーは、3.6EVx15mmを使用、サージカルガイドは、SIMPLANT SAFE GUIDEを選択し、埋入までの全ての工程をガイドドサージェリーで行った。

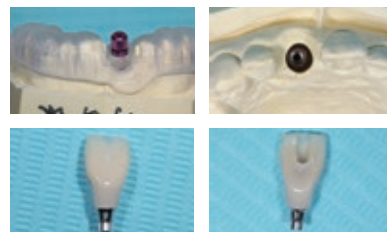
埋入後、事前に用意していたプロビジョナルレストレーションを装着し、患者には、くれぐれも前歯で固いものを噛まないように術後指導を行った。最終上部構造は、窒化処理したゴールドシェイドのチタン製アトランティスアパットメントにオールセラミッククラウンをラボサイドで接着し、ネジ止めとした。窒化処理を行うことで、審美性の向上のみならず、細菌の付着や増殖が大幅に減少すること、また強度が約10倍になるとの報告がある。



1 術前写真



2 SIMPLANTにて埋入ポジションを決定



3 術前にSIMPLANT SAFE GUIDEを使用しプロビジョナルレストレーションの製作



4 フィクスチャーと抜歯窩のギャップにBio-Ossを填入



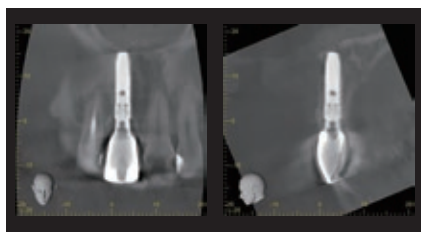
5 カバースクリューを外してプロビジョナルレストレーションをセット



6 窒化処理したゴールドシェイドのチタン製アトランティスアパットメントにオールセラミッククラウンをラボサイドで接着



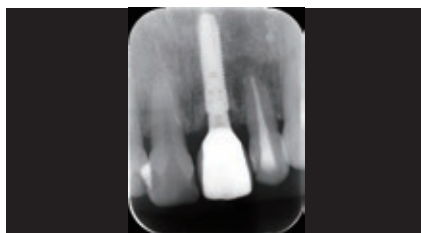
7 最終上部構造セット時



8 最終上部構造セット時



9 最終上部構造セット後3年6ヶ月



10 最終上部構造セット後3年6ヶ月

症例 1

まとめ

今回はSIMPLANT SAFE GUIDEを使用することにより、初診から最終上部構造を装着するまでの来院回数を5回に抑えることができました。

ガイドドサージェリーは適切に行うことで、治療期間の短縮、外科的侵襲の低減となり、患者にとってストレスが少ないだけでなく、安全で確実によい結果を提供できる治療だといえる。

症例 2

40歳男性 既往歴:特記事項なし

喫煙者 補綴物脱離、義歯不適合、インプラント治療を希望され来院。

治療方針・計画／#13～#25インプラントブリッジ

経過

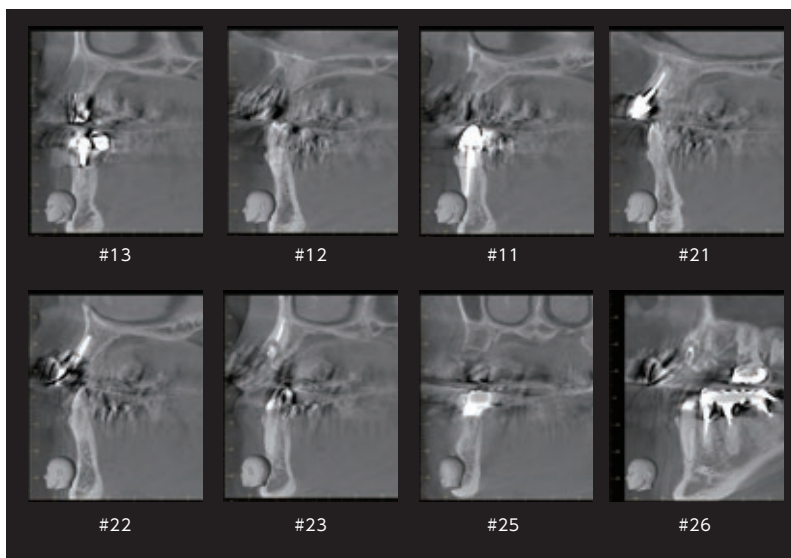
CTによる精査により#21#22#23は歯根破折、歯肉縁下カリエスにより抜歯、#24はhopelessだが、治療期間中の義歯の支持のために保存した。抜歯窩の治癒を待つ間に、初期治療と禁煙指導を行った。本症例は、唇側骨の裂開もあり、抜歯窩根尖側に初期固定を得るだけの骨がなかったため、デシジョンツリーの⑤を選択し、抜歯後6週間で#13～#23にDr.Istvan Urban発案のsausage techniqueによるGBRを行った。

GBRの6ヶ月後にSIMPLANT PILOT GUIDEを使用し、インプラントを1回法で埋入した。また#26近心には、エムドゲインを使用し歯周組織再生療法を行った。埋入後2ヶ月半でプロビジョナルをセットし、同時に#24を抜歯した。

プロビジョナルレストレーションにて十分に経過を観察したのち、最終上部構造をネジ止めた。



1 初診



2 初診時CT



3 GBR術前



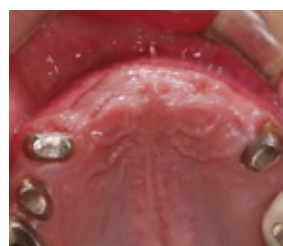
4 下顎枝より自家骨を採取し、Bio-ossと1:1で混合



5 ディコルチケーションを行い、Bio-Gideの口蓋側をピンで固定



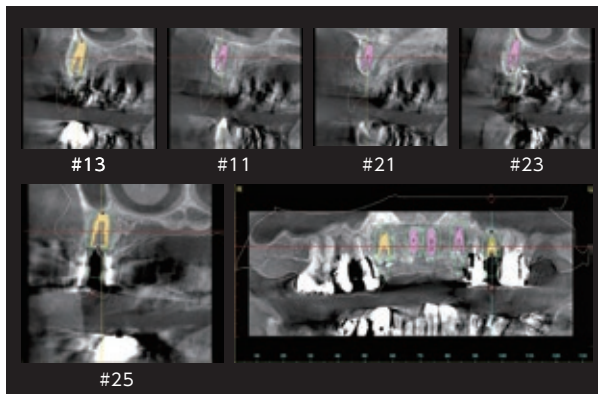
6 自家骨とBio-Ossの混合物をパンパンに詰めてBio-Gideをピンで固定



7 GBR後6ヶ月



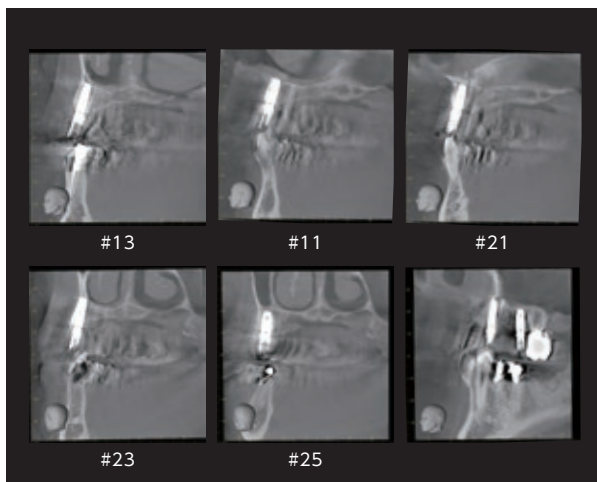
8 インプラント手術時、十分な骨の再生が認められる



9 SIMPLANTにてインプラントポジションを決定



2017年にO.S.I study clubで企画したハンガリー プダペストのUrban先生のオフィスでの研修



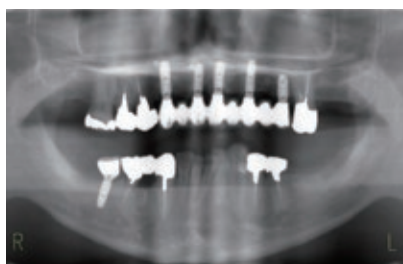
10 埋入後CT



11 プロビジョナルセット時



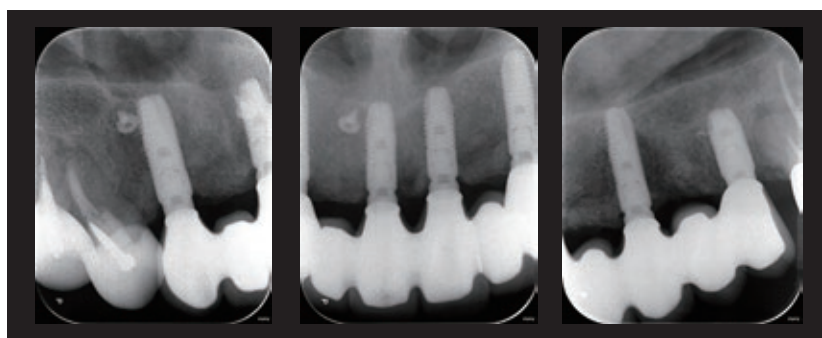
12 最終上部構造セット時



13 最終上部構造セット時



14 最終上部構造セット後6年



15 最終上部構造セット後6年

症例 2

まとめ

今回、抜歯の原因が、歯根破折・歯肉縁下カリエスだったため、垂直的には骨の吸収はほぼなかった。水平的骨吸収は大きかったため、sausage techniqueによる確実なGBRを行った。

2016年にUrban先生をO.S.Iで日本に招聘し、翌年ハンガリーの彼のクリニックで研修を受けて以来、多用している術式だが、術後の経過は良好である。

GBR後、SIMPLANT PILOT GUIDEによるガイドドサージェリーにて理想的なポジションにインプラントを埋入したことによって、補綴物の清掃性も高く、術後も良好な経過をたどっている。

症例 3

44歳女性 既往歴:特記事項なし

人と話をする仕事をしているので治療期間中に歯がないのは困る。

上顎の歯がグラグラしていて、いつ歯が抜けるかと心配でインプラント治療を希望され来院。

治療方針・計画／上顎残存歯を全て抜歯し、オールオン6による即時荷重

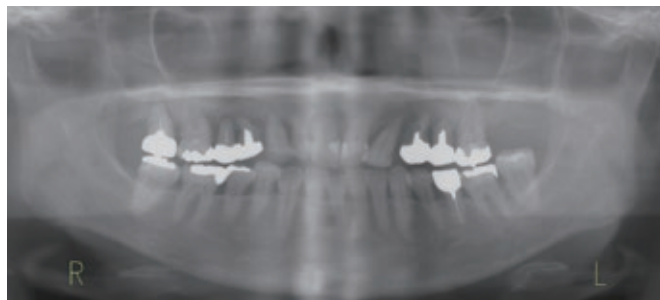
経過

患者は初診時、上顎の歯がいつまでもつのか、インプラント治療が受けられるのかをかなり悩まれて来院された。また仕事の関係上、歯がない期間があっては困ると訴えていた。患者の希望を叶えるために、CTを時間をかけて慎重に精査し、なんとか埋入できる場所をピンポイントで見つけ、残存歯部にはディシジョンツリーの①を選択し、オールオン6による即時荷重の計画を立てた。患者はTCとのコンサルテーションで、#12#11#21は保存可能であったが、将来起こり得るトラブルや費用面のことも考慮され、今回は戦略的に抜歯して、オールオン6を選択した。下顎の矯正治療の提案は見送られた。患者の不安を解消するために、コンサルテーションは3回、計6時間以上かけて行った。100%即時荷重できるとは約束できないことをお伝えしたうえで手術に臨んだ。

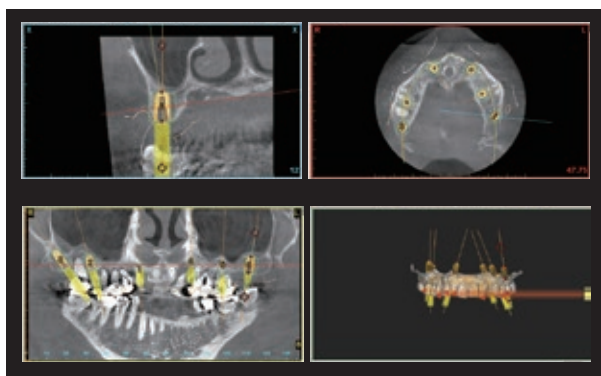
インプラント手術時、#12#11#21はガイドの維持のために残した状態で他の歯を全て抜歯し、SIMPLANT PILOT GUIDEを使用してガイドドサージェリーを行い、フィクスチャーと抜歯窩とのギャップにはBio-Ossを填入した。その後、#12#11#21を抜歯し、全ての抜歯窩にソケットプリザベーションを行った。ユニアパットメントを装着し、事前に調整してあったテンポラリーシリンドラーを装着。プロビジョナルレストレーションと即時重合レジンで連結した。その後、口腔外で歯科技工士が調整後、ネジ止めを行った。SIMPLANT治療計画を歯科技工士と共有することで、プロビジョナルレストレーションの製作、テンポラリーシリンドラーの調整を事前に行うことができ、大幅に手術日の治療時間を短縮できる。約半年間の経過観察後、最終上部構造を装着した。



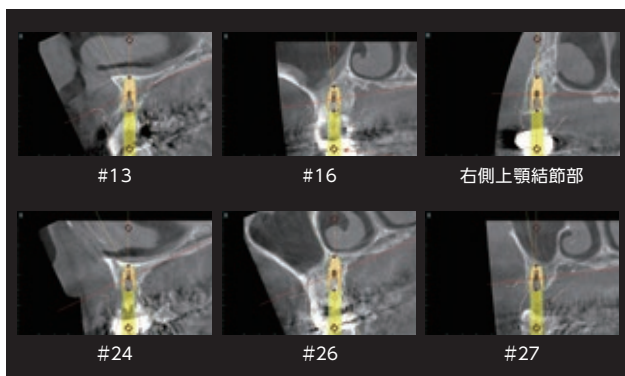
1 初診



2 初診時パノラマ



3 SIMPLANTによりインプラントポジションを決定



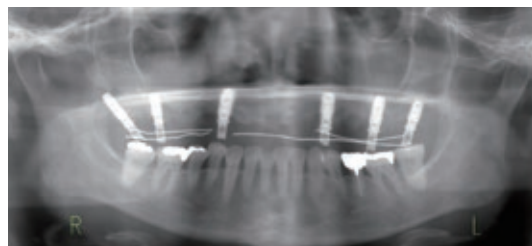
おわりに

今回使用したフィクスチャーは全てAstra Tech Implant EVである。このシステムの最大の利点であるマージナルボーンロスがほぼないことが、レントゲンから見ていただけると思う。このことから、今回の3症例には使用していないが、6mmのフィクスチャーを安心して使用できることも、本システムの利点だといえる。現在、新型の DS Prime Taper EV が発売され、より簡単に初期固定が得られるデザインとなっているが、大切なことは自分が使用するインプ

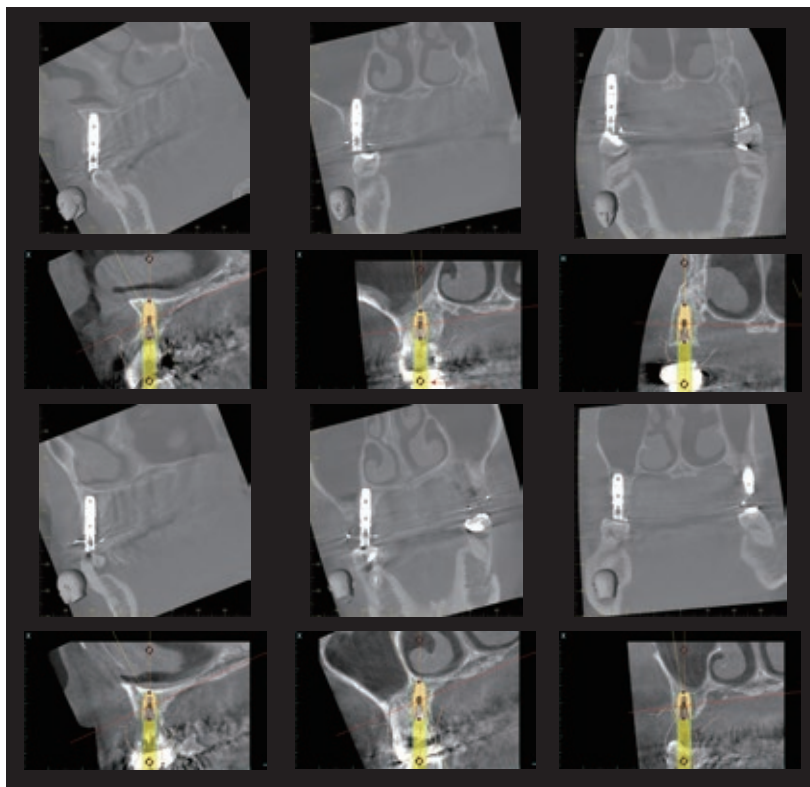


4 プロビジュアルレストレーション

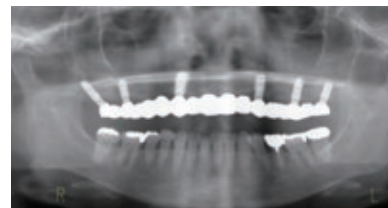
口蓋部は口腔内で安定するために付けてあるが、口腔内でテンポラリーリングと連結したのち、カットしている。内部に金属線を入れて強度を確保している。即時荷重ケースでは、プロヴィジュアルレストレーションの破折はフィクスチャーのロストに繋がる大きなリスクとなる。術後4W~6Wは、固いものを食べないように指導することが重要。



5 プロビジュアルレストレーションセット時パノラマ



6 SIMPLANTと埋入後CT



7 最終上部構造セット時



8 最終上部構造セット後3年



9 最終上部構造セット後3年

症例 3

まとめ

今回、即時荷重ケースであったが、SAFE GUIDEでなくPILOT GUIDE (ファーストドリルのみ使用・埋入方向と深度をコントロール) を選択した理由は、上部構造をネジ止めとしたため、埋入ポジションのわずかな誤差はプロビジュアルレストレーション連結時に補正ができること、そしてなによりもインプラントホールへのプレパレーションを骨質や抜歯窩の形状に応じて柔軟に対応したかったためである。今回の様なシビアなケースでは、埋入までの全ての工程をガイドで行うSAFE GUIDEでは十分な初期固定を得ることは難しく、従来からのアナログの経験と手技、デジタル技術の融合が必要となる。

現在、患者はコンプライアンスも高く、順調に3年以上経過しているものの、歯周病の既往患者だということを忘れずに、これからも注意深くメンテナンスを続けていこうと思う。

ラントシステムの特徴を熟知し、使いこなすことだと考える。また、どんなに優れたデジタル技術もそれを扱うのは人である。優れた治療結果を出すには、診査・診断、治療計画の立案が大切であり、そこを間違えると当たり前だが、望ましい結果にはならないだろう。デジタルだとなんでも簡単にできてしまいそうな感覚になりがちだが、原理・原則を重視し、生体のバイオロジーを考慮し、自分の現時点での力量と考え合わせて実現可能な治療計画を立てることが最も大切だと考える。

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 Care & Communication Vol.64 September 2024 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。