

Care & Communication

ケア&コミュニケーション



小児の頃から歯を守る
予防を診療の根幹に据え
1日160人の患者を診る

医療法人HIMAWARI
歯科診療所ひまわり 理事長
井上 博 先生

P01-08



実家の神社を守りながら
夫婦の二人三脚で
地域医療に貢献

安蘇谷歯科 院長
安蘇谷 幸治 先生

P09-14



親身な治療と丁寧な説明、
独自のスタッフ教育で
患者から頼られる歯科医院

医療法人学歯会
中山歯科 理事長
中山 宗 先生
中山歯科 副院長
中山 明子 さん

P15-20



精度の高い治療を
誠実に積み重ね、
頼られる歯科医院に成長

レーザー療法実践応用講座

iデンタルオフィス 院長
飯久保 正純 先生

P21-26



小児の頃から歯を守る 予防を診療の根幹に据え 1日160人の患者を診る

三重県四日市市の「歯科診療所ひまわり」は、地域密着の大型歯科医院。
治療も予防と地続きとして考える診療で成長してきた。
その歩みと今後を伺った。

医療法人HIMAWARI 歯科診療所ひまわり

理事長 井上 博 先生





駐車場から入りやすい場所に玄関がある



階段と反対方向にスロープ。歯科医院名が道路からも目立つ

患者の増加に伴い 現在地に移転新築

「歯科診療所ひまわり」は、三岐鉄道三岐線の大矢知駅から徒歩15分の場所にある。公共交通機関より車での移動が中心の地域のため、歯科診療所ひまわりも60台を停められる駐車場を持つ。

2005年の開業時は、井上博理事長と歯科衛生士2名、受付1名という体制。ユニット2台でのスタートだった。

井上理事長は、開業のきっかけをこう話す。

「実家が歯科医院というわけでもなく、高校の先生に勧められて歯科医師になりました。6年ほど勤務医をしていた頃、周囲の勧めもあり、『今が開業のタイミングかな』と思ったのです」(井上理事長)

新規開業の場合、駅や商店街の近くなど、患者が集まりやすい場所を探すことが多い。しかし、井上理事長は立地にはこだわらず、準備資金で可能な場所に決めた。「開業セミナーに参加したとき、講師の税理士さんが『土地はどこでもいい』と話していたことが印象に残っていま

した。いい歯科医院であれば、患者さんは場所にこだわらず、通院してくれるというのです。うちのような地域は、広い駐車場が必須です。私には、立地より150坪の土地の確保が重要でした」(井上理事長)

2階を自宅に、1階を歯科医院にしている開業は、すぐに3台目のユニットを入れることになった。その後も患者の増加に合わせ、自宅を移転し、2階も診療室に変えるなどして、ユニットを増やしていった。そして、9台になったときに限界を迎えた。

「患者さんがピークの時間帯には、レントゲン室のなかで型取りしたり、待合室で歯磨き指導をしたり、本当に大変でした。駐車場も足りず、近所のお宅の庭先を借りたりしたんです。そこで、2020年に今の場所に移転し、建物も一新することにしました。以前のクリニックから車で数分の場所です」(井上理事長)

現在の歯科診療所ひまわりは、600坪の敷地に2階建てが建つ。1階は診療室で、ユニットは15台。個室が2つあり、他のユニットはパーテーションで仕切られている。2階はミーティングルーム兼キッチンやリラクゼーション機能を完備したスタッフルームだ。



広いスペースが確保された待合室



待合室にはカウンター席のスペースもある



ケア用品の棚は両側のどちらからも手に取れる

感染対策と動線を考慮し、1階の通路は回廊式にした。消毒滅菌室やレントゲン室などのオペレーション部分を中央に配置し、それらをユニットが囲む。歯科技工室のスペースも広く取った。

窓や扉、壁を極力なくしたのも特徴の一つだ。以前の建物では、たくさんある大きな窓の掃除が大変だった。また、以前も今も外靴でバリアフリーの院内を歩けるようにしているため、掃除がしやすい環境が必要だった。「移転開業がちょうどコロナ禍だったので、窓が少ない分、CO₂メーターを導入するなど、環境には気を付きました。以前は全部が個室でしたが、新しい建物では半個室に。患者さん目線で考えたとき、本当に個室が求められているのだろうか疑問を感じたんです。『的確に早く治療すること』と『患者さんの話をしっかり聞くこと』を大切にすれば、個室の必要はないと気づきました。今の個室は、オベや静かな環境で治療を受けたい患者さんのため

に用意しています」(井上理事長)

小児の床矯正が 患者増のきっかけに

井上理事長は、すべての治療の根幹に予防歯科があると考えている。予防を重視するようになったのは、大学を卒業した1998年に、日吉歯科診療所の熊谷崇先生らによる「日本ヘルスケア歯科研究会(現日本ヘルスケア歯科学会)」が立ち上がったことがきっかけだった。

「当時はまだ新しかった予防が歯科の中心にあるという考え方は、私にとって胸に落ちるものでした。すぐに研究会に入会し、講演会や書籍で予防の基礎や考え方を学ばせていただきました。まだ勤務医でし、腰を据えて学ぶほどのお金はかけられなかったもので、メーカーさんの講習会



ゆったりとした横長の受付カウンター



自動精算機は2台備えられている



スリムで機能的な洗面台を備えたパウダーコーナー

などの機会を見つけて通っていました。当時、学んだことは今も日々の診療の基礎になっています」(井上理事長)

虫歯の治療も矯正も予防と地続きにある。そう学んだ井上理事長は、虫歯の治療が終わった患者に「今日で終わりです」とは言わなかった。「次は治療したところの確認のために来てください」「着色や歯石を取るために、3カ月後に来てください」と話しかけた。患者に「予防する」意識を持たせるより、約束通りに通院を続けるように促した。予防には継続したケアが欠かせないからだ。

そうした働きかけに加え、もう一つ、歯科診療所ひまわりの患者を増やす要因になったのが、小児歯科への注力だった。

予防を徹底するには、幼少期から始めることが重要だ。とくに歯並びを治す場合、永久歯が揃った中高生になってから歯を抜いて動かすより、乳歯と永久歯が混在する混合歯列期から床矯正を行うほうが負担が少ない。費

用も安く済む。

「床矯正は勤務医時代からやりたかったんですが、なかなか難しく、開業して本格的に取り組むことができました。中高生になってからの矯正は健康な歯を抜かなければならないケースもありますし、費用も高額になります。でも、床矯正なら体への負担が少なく、費用も抑えられます。そんな床矯正のメリットが口コミで保護者の間で広まり、お子さんの通院が増えていきました」(井上理事長)

現在、歯科診療所ひまわりに通院する患者は、1日160人ほど。土曜日は190人にもなる。移転後は、働き盛りの成人も増えているが、多いのは、やはり子どもと高齢の患者だ。そして、もう一つ特筆すべきことは、歯ブラシや歯磨き剤など、自宅ケア用品の販売数も全国有数であることだ。井上理事長らの導きにより、自然な形で予防を継続する患者が積み重なった結果が、今の患者数や口腔ケア用品の販売数に表れていると言えるだろう。



通路やユニット周りが広い診療室



メインのユニットはパーテーションで仕切られた半個室タイプ



床材に木目調を取り入れ、やわらかい雰囲気

1人の歯科衛生士が 院内の潤滑油を担う



歯科衛生士
藤井 真紀さん

歯科診療所ひまわりには、井上理事長と共にもう1人、
医院を支える人物がいる。歯科衛生士の藤井真紀さんだ。

藤井さんが勤め始めたのは、今から15年ほど前。
徐々に患者が増え始めた頃だった。
「藤井さんとは、お子さんが私の子どもと同級生という縁

で知り合いました。その頃は、求人をかけても歯科衛生士
の応募が少なく、中途採用もうまく定着しなかったり、な
かなかスタッフが固定しない時期でした。それで、キャリ
アのある藤井さんを何度も説得し、来てもらったのです」
(井上理事長)

複数の歯科医院で働いた経験のある藤井さんだったが、
歯科診療所ひまわりでは驚くことがあった。井上理事長か
ら「歯科衛生士として仕事をして欲しい」と言われたのだ。
「それまで先生の指示通りに動けばいいと考えていたの
で、自立した歯科衛生士として動くことの大切さに気づ
かされました。知識や技術が生かせると思いましたし、予
防を重視する理事長の姿勢にも共感しました。勉強がま
だまだ足りませんでしたから、他のスタッフたちと一緒に
猛勉強しました。ここで働いていなかったら、成長の機会
は得られなかったと思います」(藤井さん)

スタッフが増えるにつれて、藤井さんはマンパワーを
まとめるリーダー役を担うようになっていった。



オペなどに使用する個室の特診室



メインテナンスにも使用される個室のエステ室



複数のスタッフでも作業しやすい消毒滅菌コーナー

今では仕事だけでなく、体調を気づかったり、悩み事の相談を受けたり、井上理事長とスタッフの間をつなぐ潤滑油として欠かせない存在になっている。そして、ホスピタリティー精神にあふれる藤井さんだからこそ、実行できていることがある。

現在、歯科診療所ひまわりのスタッフ数は、51名。歯科医師が常勤2名と非常勤4名、歯科衛生士が常勤21名と非常勤6名、歯科助手が9名、歯科技工士が2名、受付が6名、事務が1名という大所帯だ。藤井さんは、その全員の昼食を毎日、院内のキッチンで手作りし、提供しているのだ。

自炊が始まったのは10年ほど前。藤井さんは、スタッフの食事が冷えた弁当だったり、栄養が偏っていたりすることが気になっていた。

「医療に関わる人間は、自分が健康でなければいけません。とくに食生活は健康の基本です。でも、大切な食事がおざなりになっている。これじゃいけないと思ったんです。自分のお弁当作りのついでに、スタッフに分けるおか

ずを増やしていったら、全員分のランチを作るようになっていました」と、藤井さんは笑う。

スタッフの働きやすさや健康に気を配る藤井さんのアイデアが実現しているのは、井上理事長に提案を受け入れる柔軟性があることが大きい。昼食の提供も、今は食材費の一部を医院が出し、スタッフの食費負担を軽減している。

大量調理が可能なキッチンを備えた今のミーティングルームは、ランチタイムになると、バイキング形式の食堂に早変わりする。スタッフが一堂に集まり、食を共にすることが、結束力を高めることにもつながっている。

「以前は、理事長と私の間で意見のぶつかり合いがよくありました。理事長は歯科医師や経営者の目線から考えますし、私も歯科従事者や従業員の目線で大切にしたいことがあります。とくに私はスタッフたちの代弁者のような立場になっていますし……。お互いに胸の内を包み隠さず話し合えたから、今のような風通しのいいチームワークが築けたのだと思います」(藤井さん)



ランチタイムに訪問した2階のミーティングルーム兼スタッフルーム



バイキング形式の料理を藤井さんが配膳



食後は各自が食器を洗って片づける

人材確保を考え、 新たな分院を構想

順調に成長を続ける歯科診療所ひまわりは、医療法人HIMAWARIとして、津市に「ここあ歯科」という分院も持っている。ショッピングセンター内にあるモール型の歯科医院だ。

そして来年には、名古屋市にもう一つ、分院を作る計画がある。拡大路線に沿っての分院展開かと思いきや、狙いは別なところにあった。「名古屋市に新しく開業を考えているのは、スタッフ確保のためなんです」と、井上理事長は話す。

歯科診療所ひまわりがある四日市市は中堅都市だが、名古屋市が近いだけに、勤務医も歯科衛生士も集まりにくいのだという。これまでも積極的に求人を出し、知人を頼ったり、近隣の歯科衛生士学校にも働き

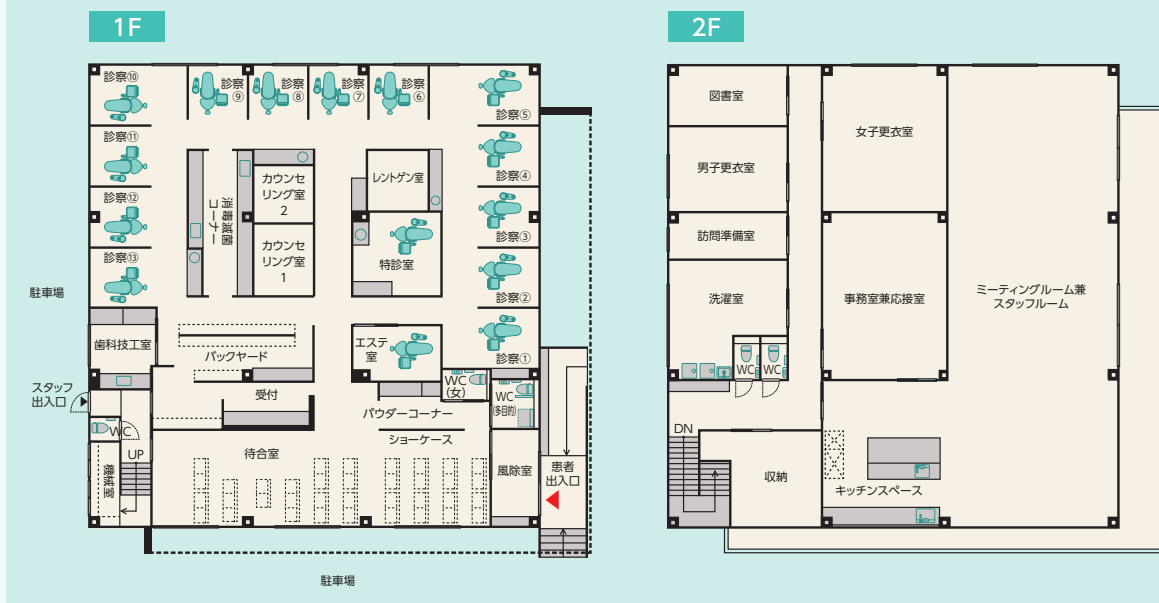
かけてきたが、思うように集まらない状況が年々、悪化していた。

「名古屋市の中心地であれば、先生も歯科衛生士も募集しやすくなります。分院を作ることで、週に何日か四日市市にも勤務してもらうローテーションが作れると考えたのです」(井上理事長)

この数年、「C&C」で大都市圏以外の歯科医院を取材すると、人手不足の話を伺うことが増えている。以前は歯科衛生士が中心だったが、最近は勤務医の不足も耳にする。歯科医院それぞれが知恵を絞り、人材確保に奔走しているが、井上理事長の場合は、分院を作ることで乗り切ろうとしていた。

そんな苦労もある井上理事長だが、前を向き、患者とスタッフのために尽力する姿勢は、開業時から変わることがない。患者が困ったときに、いつでも頼れる歯科医院でありたい、地域の誰もが知っている歯科医院でありたい、という志は今も熱い。

歯科診療所ひまわり 院内MAP



「歯科医師になるという夢をかなえて四半世紀になりました。今、次男が歯科大生なんです、子どもに継がせるかというと、分院も合わせると20台以上のユニットを持つ歯科医院の院長を、経験が浅いうちから任せるのは荷が重いだろう、とも考えてしまいます。将来の夢まで語るのは欲張りな気もしますが、じつは私、

去年から愛知学院大学歯学部研究生になったんです。患者さんとお顔を合わせる毎日が楽しいですし、頑張ってくれているスタッフたちと力を合わせ、これからも一生をかけ、臨床の現場に立ち、知識と技術を追ってしていきたいです」(井上理事長)



建物の背面は歯科医院名とシンボルマークのあしらいが道路からも目立つ



井上博理事長(前列右から5人目)とスタッフのみなさん

PROFILE

井上 博 先生

●1998年 愛知学院大学歯学部卒業 ●2005年 歯科医院での勤務医を経て、歯科診療所ひまわり開業 ●2012年 医療法人HIMAWARI設立。理事長に就任 ●2019年 津市に分院の「ここあ歯科」開業 ●2020年 現在地に移転新築 ●日本床矯正研究会 ●日本口腔インプラント学会 ●日本アンチエイジング歯科学会 ●日本歯周病学会 ●愛知インプラントセンター所属

医療法人HIMAWARI
歯科診療所ひまわり

三重県四日市市広永町1172-1
TEL:0120-402-762 HP:<https://www.himawari-mc.com/himawari/>



実家の神社を守りながら 夫婦の二人三脚で 地域医療に貢献

栃木県佐野市の「安蘇谷歯科」は開業14年目。
安蘇谷幸治院長は実家の神社との両立を考え、歯科医師になった。
奥様の千弘さんと力を合わせ、地域医療に貢献する日々を伺った。

安蘇谷歯科

院長 安蘇谷 幸治 先生





一瓶塚稻荷神社の宮司でもある安蘇谷院長

神社の存続も考え 歯科医師の道を選ぶ

「安蘇谷歯科」は、東武佐野線の田沼駅から徒歩3分の距離にある。田畑と住宅地が混在する自然豊かな地域だ。

「大学と勤務医時代に千葉県の上野や埼玉県の上野などで過ごしましたが、やはり故郷のこの地域が一番好きです」と、安蘇谷幸治院長は話す。

じつは安蘇谷院長は、全国でも珍しい歯科医師と神社の宮司という二足のわらじをはいている。

実家は、歯科医院から徒歩5分ほどの距離にある一瓶塚稻荷神社。今から200年以上前の寛政年間に建立されたと伝えられ、栃木県の有形文化財の指定も受けている由緒ある神社だ。

安蘇谷院長は子どもの頃から、父親の後を継ぎ、神社の4代目宮司になることを当然として育ってきた。しかし、大学の進学先を決めるときに選んだのは、歯科医師の道だった。

「今は神社の存続が厳しい時代です。かつては豊作を祈願したり、子どもの成長や家の新築を祝ったり、神社と地域のつながりが強く、氏子さんもたくさんいました。でも、農家が減るにつれ、つながりが薄れ、人が頻繁に集う場ではなくなってきています。神社の収入だけで生活し

ていくのは、かなり難しいんです」(安蘇谷院長)

とはいえ、神社をなくすわけにはいかない。自分の生活を守りながら、神社を維持していくには、どうしたらいいのか。昔ほどではないが、神社には、さまざまな祭事がある。他の仕事を選ぶとしても、祭事のたびに休みを取るのには、会社員では難しい。神社と両立が可能な自営の仕事を探す必要があった。

「父と将来の進路を相談していた頃、歯科医院でアルバイトをしていた姉が、歯科医師を勧めてきたんです。薬剤師になり、薬局を開くことも考えていましたが、姉の話を聞き、歯科医師に目が向きました」(安蘇谷院長)

家族の後押しもあり、安蘇谷院長は、日本大学松戸歯学部へ進学。卒業後は勤務医の経験を積み、2011年に自身の歯科医院を開業した。

「勤務医として自信を持てるようになってきたとき、父と共に神社を支えてきた祖母が亡くなりました。開業に踏み切ったのは、神社との兼ね合いで、地元に戻るタイミングが一致したからです。宮司の資格は、大学時代に取得しました。宮司の資格勉強は座学が中心なので、歯科の勉強と両立できるんです」(安蘇谷院長)

現在の安蘇谷院長は、ふだんは歯科医院の院長として働き、初午祭りや秋祭りなど、大きな祭りのときは、父親を助ける宮司になり、神社の仕事をこなす。

「歯科医院を開業したばかりの頃は、存在を周知するのに苦労すると聞きますが、うちの場合は、氏子さんが来



アットホームな雰囲気のを待合室



座りやすい大きめの椅子を横並びに配置



事務のバックヤードも兼ねた受付

院してくれたりしました。うれしかったですし、助かりました」(安蘇谷院長)

勉強とリサーチを重ね 信頼される歯科医院に

安蘇谷歯科があるのは、顔見知りが多い地域。歯科医院と患者の間柄が近いだけでなく、患者同士が知り合いということも珍しくない。「患者さんとの距離感が近い歯科医院は、なんといっても、患者さんに頼られ、信頼してもらえることが大切です」と安蘇谷院長は話す。

治療の知識や技術の精度を磨くだけでなく、患者が求めていることを素早くキャッチし、接し方や会話にもきめ細かく気を配る必要がある。安蘇谷院長は、開業前か

ら歯科医院に対する患者の反応を口コミなどからリサーチし、「嫌われない歯医者」になることを心がけた。

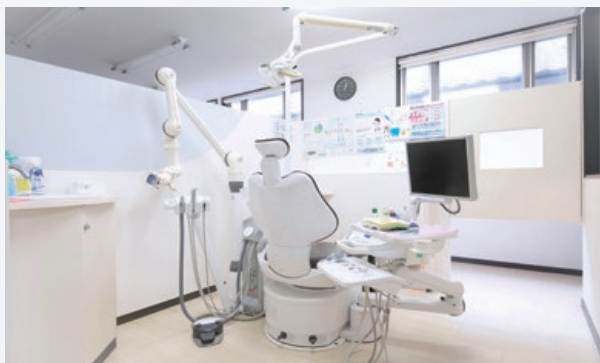
「患者さんにとって歯科医院は、そもそもが苦手な場所です。少しでも痛かったり、気になることがあると、嫌いな場所になってしまいます。噂も広がりやすいですし、笑顔を忘れず、患者さんの希望をよく聞き、わかりやすく説明するようにしています」(安蘇谷院長)

勉強熱心な安蘇谷院長は、勤務医時代から知識と技術の習得には力を入れてきた。とくにスタディグループの藤本研修会に出会ったことは、歯科医師としての大きな転機になった。

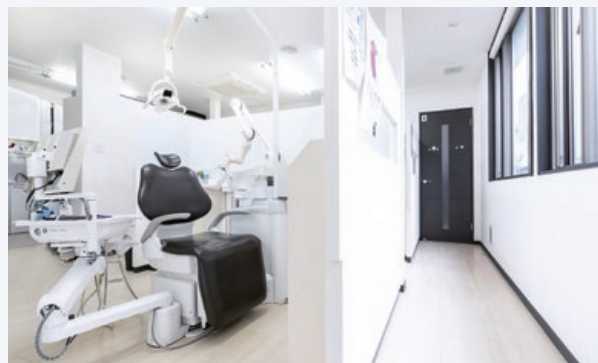
「初めて勤務した歯科医院は、院長先生の指示通りに働けばよかったので、楽でした。でも、次に勤務したところは、自分で考えさせる方針だったので、迷うことが多く、とても苦勞しました。力不足を思い知らされましたし、勉強し直さないとダメだと痛感しました。それで、藤



マイクロスコープも備えたユニット



メンテナンス用のユニット



スタッフの動線とは別に、待合室から続く患者用の通路は窓側に

本研修会で学ぶようになったのです」(安蘇谷院長)

安蘇谷院長は勉強を続けるなかで、歯科治療の奥深さに気づき、学ぶことが面白くなっていった。それまで保険診療でどこまでできるか、自費診療であれば、どんな治療が可能なのかといった線引きが曖昧で迷うことも多かった。しかし、知識が増え、技術を磨くにつれて、自分の判断に自信が持てるようになっていった。

「勉強にお金をかけたので、開業準備をする頃は新しい服を1枚も買えないくらい、経済的には苦しかったです。でも、自分の歯科医院に妥協したくはありません。とくにこだわったのが、患者さんと医療者側の動線を分けることです。この地域は子どもが多いですし、たとえば、活発なお子さんが医療器具を手にしたスタッフと交差するようなことがあってはいけません。スタッフの安全を守るためにも必要でした」(安蘇谷院長)

歯科医院を建てるときは、藤本研修会の縁で先輩

たちの医院を数多く見学できたことも、大きな助けになったという。

歯科衛生士になった 妻のサポートでV字回復

新規開業は、スタートダッシュに苦労することが多い。安蘇谷歯科も開業1年目は、院内オペレーションの歯車が噛み合わず、院長として悩む日々が続いた。

「歯科の勉強はしてきましたが、経営者としてはゼロからのスタートです。なにもかも手探りで、わからないことだらけでした。とくに歯科衛生士たちスタッフに、私が目指す診療方針をうまく伝えられませんでした。ぶつかることが多く、3人いたスタッフのうち、2人が1年で辞めてしまったんです。患者さんや売り上げを増やす以前に、自分の



実家の一瓶塚稲荷神社の建立は寛政年間。春と秋の祭りには多くの人でにぎわう



ことでいっぱいになっていました。当時を思い出すと、つらかったことしか覚えていません」(安蘇谷院長)

窮状を救ったのは、奥様の千弘さんだった。一級建築士として働いていた千弘さんは、歯科医院を開業する少し前に安蘇谷院長と結婚し、共働きを続けていた。仕事は面白かったが、東京の職場に着くには、朝5時に起床しなければならない。遠距離通勤の負担が大きかった。

そこで、千弘さんは多数の惜しむ声を振り切り、建築士の仕事にきっぱりと別れを告げ、安蘇谷歯科で働くことを決意。歯科衛生士学校に入学し、午前は学校に通い、午後からは安蘇谷院長をサポートする生活を始めた。

当時を振り返り、千弘さんはこう話す。

「子どもが欲しかったですし、遠距離通勤を続けながらの共働きは心身が限界でした。将来を考え、私が歯科衛生士になれば、2人が年を取り、院長と私だけの小さな歯科医院になったときも続けられます。今、3人の子どものと楽しく暮らせるのは、あのときにキャリアチェンジを決めたからだと思っています」(千弘さん)

千弘さんが働くようになってから、安蘇谷歯科は大きく変わった。千弘さんが経営と院内オペレーションを一手に引き受けたことで、安蘇谷院長は治療に専念できるようになったのだ。

「妻と一緒に働くようになってからは、V字回復でした。院内がうまく回るようになったことで、患者さんの満足度も上がったのでしょう。新患数がどんどん増えていきました。妻には感謝することばかりで、頭が上がらないです」(安蘇谷院長)

夫婦の連携プレーで 1日70人の患者を診療

現在、半個室に置かれているユニットは、開業時から1台増え、4台。2台は治療用として安蘇谷院長が使い、2台は歯科衛生士のメンテナンス用だ。1日の患者数は、およそ70人になる。

歯科医師が安蘇谷院長1名、歯科衛生士などのスタッフが千弘さんを含めて4名の歯科医院で、多くの患者を診療できるのは、千弘さんの予約管理が的確で、受付対応のスピードが速いからだ。

「今、妻は子どもの学校の送り迎えなど、育児にまだ手がかかる時期なので、院内オペレーションに専念し、メンテナンスなど歯科衛生士の仕事は、ほぼスタッフに任せています。私は妻に指示されるまま、あっちのユニット、こっちのユニットと動いている感じですね(笑)」(安蘇谷院長)

患者からの相談やスタッフのケアも千弘さんの担当だ。千弘さんは、子どもの世話で抜ける時間はあるものの、院内にいるときは、診療の進み具合をチェックしながら、患者からの相談に耳を傾け、スタッフの表情や体調にも目を配っている。五感をフル回転させる日々だ。

「患者さんはわからないことがあると、私に相談してきます。自然と患者さんの情報が私に集まるので、必要に応じて、院長に伝えるようにしています。たとえば、『あの患者さんは少しでも痛いのが苦手だから、麻酔はとくに丁



マイクロスコープ



レントゲン室の歯科用CT



整理整頓された消毒・滅菌スペース

寧にしてください』とか。院長は麻酔が得意なので、まず痛くないんですけど、一声かけておくと、万が一のトラブルが予防できますから」(千弘さん)

また、千弘さんは患者が今後の治療について迷っているときは、わかりやすく説明しながら、選択肢を提示するようにしている。患者に「自分が選んだ」という意識を持ってもらおうと、治療に納得し、前向きに取り組んでもらえるからだ。

「スタッフのケアも大切です。今、働いてくれているスタッフはとても仕事ができるので、辞められると困ってしまいます。悩んだりしていないかな、と様子を見ていますし、『あなたは、うちの太谷翔平なんだから』と言ったりして、欠かせない存在であることを常々、言葉にして伝えています」(千弘さん)

安蘇谷歯科の院内は、千弘さんの人柄もあり、明るくパワフルな雰囲気に満ちている。そして、その千弘さんのペースに乗せられながら、安蘇谷院長は誠実に患者に向き合い、マイクロスコープなども駆使し、歯を守る治療に徹している。この二人三脚のスタイルが好印象を与えるからこそ、多くの患者が来院しているのだろう。

2人は、歯科医院を今以上の規模に大きくすることは

考えていない。自分たちの目の届く範囲で診療すること、通院してくれる患者と長くつきあっていくことを大切にしたいからだ。

安蘇谷院長と千弘さんは、こんなことも話してくれた。「神社と関係が深い歯科医院ということもあって、神様が見ているのだから、患者さんに誠実に向き合わなければ、という気持ちになります。神社の存在は、日々、患者さんを一番に考え、スタッフが働きやすい歯科医院であるための、私たちの精神的な支えにもなっているのだと思います」(安蘇谷院長・千弘さん)



安蘇谷幸治院長(前列右)と奥様の千弘さん(前列左)、スタッフのみなさん

PROFILE

安蘇谷 幸治 先生

●2003年 日本大学松戸歯学部卒業 ●2011年 安蘇谷歯科開業

安蘇谷歯科

栃木県佐野市田沼町543-4

TEL:0283-62-4428 HP:<https://www.asoyashika.com/>

中山歯科



親身な治療と丁寧な説明、 独自のスタッフ教育で 患者から頼られる歯科医院

大阪府堺市の「中山歯科」は開業して25年。
台湾出身の中山理事長を頼る外国籍の患者も多い。
親身な治療を続けてきた歩みとこれからを伺った。

医療法人学歯会 中山歯科

理事長 中山 宗 先生

副院長 中山 明子 さん





移転前の建具も生かした待合室と受付

開業2年余りで移転し、 3階建てを新築

「中山歯科」は、南海電鉄堺駅の真正面にある。外壁がピンクの明るい雰囲気、の歯科医院そのままに、中山宗理事長と、奥様であり、副院長でもある歯科衛生士の明子さんは、ほがらかな笑顔で院内に招き入れてくれた。

開業は、2000年。当時は隣のビルの2階にあった。そして、開業から3年も経たない頃、隣の土地を新たに購入し、自宅兼診療所のビルを建てることになった。当時を振り返り、中山理事長はこう話す。

「借入金を増やして大丈夫だろうか、という気持ちはありました。でも、患者さんが徐々に増え、ユニットを2台から3台に増やしても足りません。隣の土地が売りに出たのは、4台目を増やそうかと考えていた時期でした。高齢の患者さんからの『2階の歯科医院に行くのは大変』という声も気になっていました。先輩の先生から『1階になれば、患者さんは増える。やっていけるよ』と背中を押され、自宅の購入も考えていたので、思い切って移転新築することにしましたのです」(中山理事長)

新しい建物のテーマカラーをピンクにしたのは、患者の心をなごませたいという気持ちからだ。移転時は、待合室や診療室、ユニット、ユニフォームもすべてピンクだった。

建設コストを抑えるため、ユニットや医療機器に加え、建材も隣のビルから可能な限り持ち運んだ。

「細長い敷地なので、4台のユニットは斜めに置くことに。3階を自宅にし、2階の半分は倉庫、半分は両親の自宅でした」(中山理事長)

2007年に「医療法人学歯会」を設立した頃、ご両親の生活が変わったことに加え、スタッフの労働環境の改善や、予防歯科の専用スペースが必要になった。そこで、2階をリニューアルし、歯科医院を広げた。

現在、1階はユニット4台の治療スペース、2階はメンテナンス用のユニット2台が置かれ、スタッフの休憩スペースも設けられている。

台湾から23歳で来日し、 歯科医師の道へ

中山歯科は日本人だけでなく、台湾や中国、ベトナム、ブラジルなど、外国籍の患者も多く訪れる。中山理事長が、中国語や台湾語を話せるからだ。じつは、中山理事長の出身は台湾。短大を卒業し、兵役を終えて23歳のときに来日した。その後、帰化している。

中山理事長の家族には医師が多く、父や兄も医師の医師。短大では化学を学んだ中山理事長だったが、家族から日本で医療の道へ進むことを勧められた。



細長い敷地のため、診療室のユニットは斜めに配置

「ただ、医科は人の生死に関わるので、自分には合わないと思いました。手先が器用でしたし、歯科のほうが自分のよさを生かせると思ったのです」(中山理事長)

中山理事長は1年間の日本語学校を経て、松本歯科大学に留学生枠で合格。読み書きはまだ得意ではなかったが、日常会話は支障がないほど、日本語が上達していた。

とはいえ、大学の授業はすべて日本語。専門用語も混じる。勉強が遅れがちになる中山理事長を助けてくれたのは、同級生たちだった。とくに親身になってくれたのは、韓国系3世の友人だ。中山理事長に自分の隣に座るように誘い、毎日、授業が終わると、内容を詳細に記録したノートを貸してくれた。中山理事長は、ノートを頼りに勉強を続け、記憶力が抜群だったこともあり、次第に授業についていけるようになっていった。

「私が物怖じせず、明るい性格なこともよかったのでしょ

う。たくさんの仲間が私を助けてくれました。勉強を共にしただけでなく、さまざまな場所へ旅行をしたり、遊びに行ったり、歯科大時代のいい思い出になっています」(中山理事長)

堺市に開業することになったのも、人の縁がきっかけだった。千葉大学医学部附属病院で口腔外科を学び、麻酔科の経験も積んだ中山理事長は、先輩の歯科医師に誘われ、大阪府の歯科医院に勤務することになった。「3年ほど勤務医を務めた頃、先輩の先生や勤務先の院長先生から開業を勧められました。そうした縁が積み重なり、堺で開業することになったのです。じつは妻と出会ったのも、歯科医師の先輩宅で開かれた出産祝いのパーティーでした」(中山理事長)

中山理事長と明子副院長の結婚は、歯科医院の開業と同時期になった。「新婚旅行には、歯科医院の設計図を持って行ったんです」と、中山理事長と明子副院長は笑う。



一番奥の窓際に面したユニット



現在地に移転してから、大規模なリフォームはせず、大切に使いながら新築時の内装をほぼ保っている

安心感を生む 患者との深い信頼関係

現在、患者数は1日65人。多いときは70人にもなる。歯科医師は、中山理事長が1名。予約管理とスタッフの協力体制が整っているからこそ、対応が可能な患者数だ。

患者の多くが予約時間を守る一方で、突然のキャンセルで空き時間が出ることもある。そんなとき、中山歯科ではLINEを使うなど、独自のアプローチ法で当日の空き時間を埋める仕組みを作っている。急な連絡でも来院してくれる人がいるのは、患者との関係が近いからこそのである。

「私は実家の医院を見て育ちました。外出のついでに寄ってくれたり、食事を共にしたり、父と患者さんは友だちのような関係でした。今、私の歯科医院もそんな場

所になっています。家族構成や仕事、趣味など、患者さんのプロフィールはすべて覚えていますし、歯以外の悩みを相談されることも。スタッフと共に、患者さんとより親しい関係を築くように取り組んでいるので、予約枠が空いても、『あの人ならこの時間は空いているかも』と予測がつくのです」(中山理事長)

歯科医師と患者という関係性の前に、一人の人間として長く交流していきたい。その気持ちを大切にするからこそ、近畿圏以外からも患者が訪れているのだろう。中山歯科には治療やメンテナンスだけでなく、ホワイトニングやセカンドオピニオンを求めて来院する患者も少なくない。

ホワイトニングに力を入れ始めたのは、5年ほど前から。ジルコニアやメタルボンドなどを入れる患者が、他の歯との色の違いを気にすることが増えた。歯がきれいになると、その状態を保とうと自宅でのケアを怠らなくなる。そして、それは、歯周病の予防にも役立つ。審美



2階のメインテナンスフロアは、やさしいピンクに。窓からは堺駅周辺が見渡せる

治療が歯と体の健康につながるメリットを考え、ホワイトニングに力を入れることにしたのだという。

また、外国籍の患者が日本語での説明がよくわからないことから、中山理事長の語学力を頼りに来院するケースもある。

「わかりやすく、丁寧に説明することが私のモットーです。その積み重ねが今の来院数につながっています。また、希望に沿う治療も大切にしています。歯を抜きたくないと希望されるのであれば、様子を見ながら、歯の温存に徹します。外国籍の患者さんは、治療の細かいニュアンスまで日本語で会話するのが得意な方ばかりではありません。私の歯科医院に来ると安心されるのだと思います」(中山理事長)

組織のあり方を見直し より成長を遂げる

中山歯科には、歯科衛生士が明子副院長を含めて8名、歯科助手兼受付が3名いる。患者との間だけでなく、中山理事長と明子副院長、スタッフも深い信頼関係で結ばれている。

とくに、明子さんが副院長に就任したコロナ禍以降は、その関係がより深まった。中山歯科では新型コロナの流行期、予約枠が空くことが増えた。そこで、その時間を利用し、明子副院長がスタッフ教育を担当し、「患者様の心に寄り添

い感動する医療サービス」の理念を徹底。オペレーションを見直し、全スタッフがワンチームとなる「素敵に輝き、活躍できる人財マネジメント」の構築に力を入れたのである。

「親しい雰囲気があるだけに、組織としてゆるみが出ていた部分もありました。そこで、それぞれの職種を理解した上で何をすべきか、どんなことが求められているかという役割を見直し、歯科医院として大切にしていることを再確認し、行動指針を徹底することにしたのです」(明子副院長)

たとえば、情報共有のあり方だ。一部のスタッフだけが知っていたり、伝え方や内容に不足があったりすると、医療や接遇でのミスが出やすくなる。そこで、歯科医院としての目標を明確化し、情報共有のルールを整理し、より風通しのよい組織に改編していった。

「必要なことはしっかりとコミュニケーションを取り、情報を共有できる信頼関係の深い組織に変わりました。スタッフの自主性が伸び、全員がより楽しく仕事ができるようになったのです。離職率が0%になったことは、やりがいを持って幸せに働いてくれている証しと感じています」(明子副院長)

中山歯科の変化は、周囲にも影響を与えた。他の歯科医院や医科、一般企業から、人材育成の相談が増えたのだ。そこで、明子副院長は、中山歯科の成功例をより多くの歯科医院に広めたいと、「人財育成」のコンサルタント会社を立ち上げた。

「幸せに働けるデンタルスタッフを増やす支援をし、人手不足の歯科医院に貢献することを企業理念にしてい



レントゲン室の歯科用CT



待合室のソファの奥にはキッズスペースもある



ピンク色の外観は遠くからもよく目立つ

ます。長く働ける歯科衛生士と歯科助手を増やしたい狙いもあります。デンタルスタッフの多くは、結婚や出産で現場を離れてしまうことが少なくありません。でも、専門知識や能力に加え、プライベートでの経験は、歯科医院を支える立場で生かすことが可能です。たとえば、中山歯科で実績を出している人財マネジメントのメソッドが、私の会社を通して他の歯科医院さんの支援に役立てば、彼女たちの仕事の幅が広がるはずです。さまざまな形で歯科業界や歯科医師の先生方、デンタルスタッフを支援していきたいです」(明子副院長)

明子副院長による院内改革によって、中山理事長はより診療に集中しやすい環境が整った。「今後も楽しく歯科医療に携わっていきたい」と笑顔で話す。「今、息子が歯科大学に通っています。将来はまだわか

りませんが、次の世代になっても、患者さんに温かく寄り添う歯科医院であり続けたいです。開業から変わらない私たちの思いを息子が継いでくれたら、うれしいですね」(中山理事長・明子副院長)



中山宗理事長(前列右から3人目)と明子副院長(前列左から3人目)、スタッフのみなさん

PROFILE

中山 宗 先生

- 1995年 松本歯科大学卒業。千葉大学医学部附属病院 歯科・顎・口腔外科の研修医に。口腔外科を学び、麻酔科でも研修を受ける
- 2000年 勤務医を経て、中山歯科を開業 ●2003年 現在地に移転新築 ●2007年 医療法人学歯会設立。理事長に就任

中山 明子 さん

- 1996年 関西女子短期大学保健科 歯科衛生士コース卒業 ●2000年 中山歯科開業 ●2019年 同歯科副院長に就任
- 「人財マネジメント」会社設立 ●大阪歯科大学附属病院口腔インプラント科研修歯科衛生士(非常勤)
- 日本口腔インプラント学会インプラント専門歯科衛生士

医療法人学歯会 中山歯科 大阪府堺市堺区戎島町3-3 TEL:072-233-8299



精度の高い治療を 誠実に積み重ね、 頼られる歯科医院に成長

東京都文京区千駄木にある「iデンタルオフィス」。
都市型歯科医院として精度の高い治療を提供し、成長してきた。
その歩みと今後を伺った。

iデンタルオフィス

院長 飯久保 正純 先生





間口の広さを生かした明るい受付と待合室

レトロモダンな街にある 大人向けの歯科医院

「iデンタルオフィス」がある千駄木は、「谷根千」の愛称で呼ばれるレトロとモダンな風景が混在する街だ。

飯久保正純院長が開業したのは、2015年。築浅のマンションの1階にある。間口が広く、温かみのある白を基調に、茶と黒をアクセントカラーにした落ち着いた雰囲気

の歯科医院だ。「開業するなら、このあたりでと決めていました。上野駅が近く、よく行き来した実家の歯科医院がある福島に帰省するときにも便利です。学生時代から馴染み深い場所だったので、他は考えませんでした」(飯久保院長)

狭い坪数の物件が多い地域だが、飯久保院長が条件に考えていた40坪の物件は、運よく見つかった。広さにこだわったのは、将来の拡張性を考えてのことだ。

現在、ユニットは3台。5台まで置ける配管は準備している。待合室を広くしたのは、患者にリラックスした気持ちで院内に入ってきて欲しいとの考えからだ。

「患者さんにわかりやすく、スタッフが働きやすい動線にもこだわりました。面積が限られる都心の歯科医院の場合、ユニットを増やすために、詰めた設計にもできますが、それだと動線が複雑になります。私はゆとりを大切にしました。シックなデザインになったこともあり、患者さんは30代以上が多いです」(飯久保院長)

開業3年は苦労続き。 少しずつ患者が増える

十分な経験を積み、歯科医師として充実期にある飯久保院長だが、開業から3年の経営は苦しかった。

「私が目指す歯科診療は、精度の高い治療を患者さんに提供することです。じっくり患者さんと向き合い、最善の治療を行っていました。でも、それが広く、多くの患者さんに伝わるには時間がかかります。開業1年目は、患者さんが1日2人のときも。通帳の残高を見て、青くなったこともありました」(飯久保院長)

そう話す飯久保院長は、おっとりとした笑顔。我慢の時期を焦らずに乗り越えられたのは、誠実で的確な治療をしていれば、いずれ必ず上向きになるという信念があったからだ。その思いは、患者が徐々に増えるにつれ、確信に変わっていった。

「忘れられないのは、初めての患者さんです。70代の女性で、噛み合わせが悪いというのが主訴でした。全顎的に補綴物の形状から見直し、顎をスタンダードな位置に修正するなどの治療をした結果、患者さんが満足できる噛み合わせになりました。今はその患者さんだけでなく、ご家族も通ってくださっています」(飯久保院長)

飯久保院長は専門が補綴とあって、診療の合間を縫って、院内の歯科技工室で細かな作業をすることも多い。また、開業時から導入しているNd:YAGレーザーは、



Nd:YAGレーザーも動かしやすい広さのユニット周り



座りやすい階段状のユニット。フラットにしても使える

根管治療に活躍している。今号では、Nd:YAGレーザーの症例もご紹介いただいた。

患者には、ほとんど気づかれないが、そうした飯久保院長の真摯に技術と知識を追求する姿勢が、iデンタルオフィスへの厚い信頼を支えている。

さらにプロ意識の高い スタッフを育てたい

開業から10年が経ったiデンタルオフィスで大きく変わったのは、院内オペレーションだ。3年前から奥様の美枝さんが、経營業務兼歯科助手として働いている。

美枝さんの前職は、空港で旅客や国内外VIPのアテンションに従事していた大手航空会社国際線のグランドスタッフ。結婚を機に退職し、院長が長年、抱えていたスタッフの育成問題に取り組み、新たな院内体制の構築をサポートしたいと思うようになった。

「妻が働いてくれるようになってから、声のかけ方や案内

の仕方など、患者様への待遇が大きく改善しました。スタッフのまとめ役としても頼もしく、患者様から院内の雰囲気明るくなったと言ってもらえます。また、英会話が必要な患者様が来院したときに通訳をしてくれるので、新たなニーズにも応えられるようになりました」(飯久保院長)

接遇の第一線で働いてきた美枝さんは、歯科医療の現場をどう感じたのだろう。美枝さんはこう話す。

「医療の知識や技術をしっかり持ち、患者様にやさしく接しているスタッフには、院長と同じく、私も感謝の気持ちでいっぱいです。一方で、院長が長年、思慮してきた院内での協調性やキャリア形成のあり方には、私が企業で学んできた組織作りの知識を微力ながらも生かせるのではないかと考えました。全員が同じ院内での目標を持ち、治療にあたることで、患者様の満足度を向上させ、スタッフも働きやすくなると思います。それに向かった問題点を院長と日々、共有し、スタッフとの対話も重ねているところです」(美枝さん)

美枝さんが働くようになり、治療に専念する時間の余裕が生まれた飯久保院長は、それまで以上に患者への説明に時間がかけられるようになった。とくに、口腔内カメラを



天井までのパーテーションで仕切られた半個室タイプ



レントゲン室の歯科用CT



整理整頓された消毒・滅菌コーナー



看板は控えめながら入口の外壁には歯のマークもあしらう

導入してからは、より視覚的に患者に症状や治療のプロセスを説明しやすくなったという。

成長を続けるiデンタルオフィスは、新しいスタッフにも恵まれ、さらなる育成に力を入れている。

「今のスタッフは向上心があり、勉強熱心です。うちに応募してきたのも、『しっかりした教育が受けられ、成長できると思ったから』と、うれしい話をしてくれました」(飯久保院長)

飯久保院長は、今後、拡張しても歯科医院の規模はユニット5台で十分と考えている。拡大よりも、自分の目の届く範囲で、精度の高い治療を堅実に続けることが重要と考えているからだ。「高いプロ意識を持ったスタッフを育て、よ

りいっそう患者様に喜んでいただける歯科医院に成長させていきたい」と力強く話してくれた。



飯久保正純院長(前列左)と奥様の美枝さん(前列右)、スタッフのみなさん

PROFILE

飯久保 正純 先生

●2000年 日本大学歯学部卒業。同大歯科補綴学教室クラウンブリッジ科入局 ●2006～2014年 都内の歯科医院に勤務 ●2015年 iデンタルオフィス開業

iデンタルオフィス

東京都文京区千駄木3-26-10 グランプラス千駄木1F
TEL:03-5842-1483 HP:<https://www.i-dental-office.jp/>

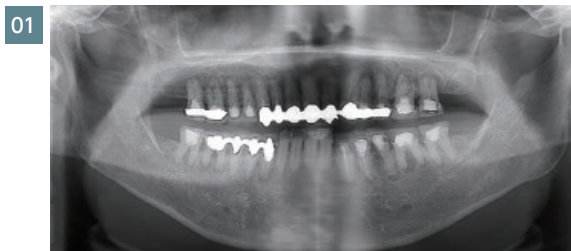
レーザーの応用による効果的な根管治療

iデンタルオフィス 院長 飯久保 正純 先生

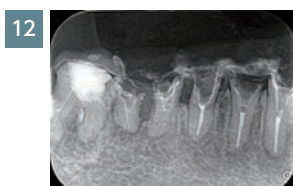
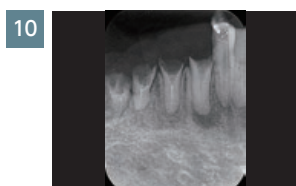
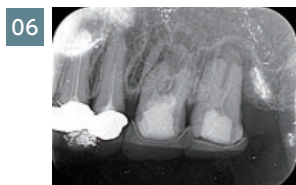
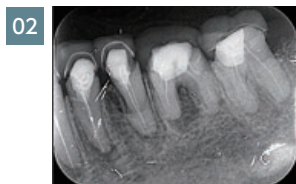


症例 1 多数歯に対してのレーザー使用

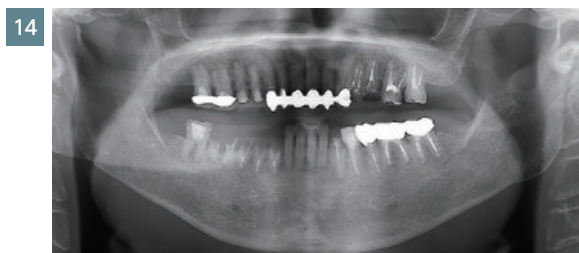
患者	77歳 女性
初診	令和6年7月
主訴	左下の歯茎が腫れた。
部位	多数歯
治療	臼歯部を中心に多数の根尖病巣とフィステルが見られるため、各ブロックに分けてTEKを作製しながら通常の根管治療とレーザー照射を順次行っていく。



初診時OP 臼歯部を中心に根尖部に透過像が認められる。



02～13 根管治療がされているが、根充材はすべて単一ポイントで充填されており、なかには根管充填が施されていない根管もあった。通常の根管治療に加えてレーザーを無麻酔で100mj 15Hzで使用した。根管治療中の部位はフィステルも消失し、根管充填後も経過は良好である。



現在も順次根管治療を行っている。
今後、根管充填が完了したところから補綴を行っていく予定である。

私は開業前に勤務していた歯科医院でNd:YAGレーザーを使用し、その多様性を実感していました。主に根管治療に使用することが多いですが、他にも

口内炎、小帯切除、止血等、幅広く応用できるので非常に重宝しています。今回は根尖病巣に使用した症例をご紹介します。

症例 2 歯根嚢胞に対し外科的処置とレーザー併用

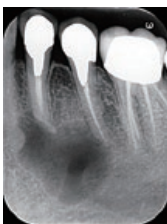
患者	55歳 女性
初診	平成30年3月
主訴	左下の歯を噛むと違和感がある。
部位	左下4
治療	通常の根管治療と外科的搔把と根尖切除を行い、同時にレーザーを照射していく。

01



初診時OP 左下4に拇指頭大の透過像が認められる。

02

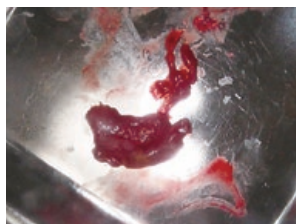


根尖部は外部吸収を起こしている。

03



04



05

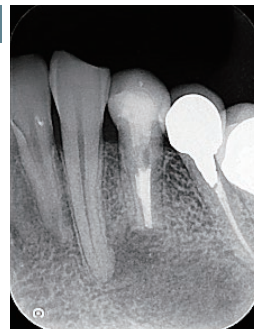


03 ~ 05 嚢胞を摘出し根尖切除、根充を行った。その際、根管内と開窓部からレーザーを120mj 20Hzで照射した。その後2~3週間ごとに麻酔下で3回、100mj 20Hzで照射した。

06



07



06 07 術後6年後 OPとデンタル。現在も経過は良好である。

まとめ

レーザーは根管治療において非常に頼もしい存在ですが、必須のものではありませんし、すべてを解決できるものではありません。徹底した根管内の殺菌消毒と精度の高い根管充填といった基本を守った治療を行うことが最も重要であると私は考えています。

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 Care & Communication Vol.66 May 2025 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。