

「患者さんを良くするためには
どうしたらいいのか」

これがすべての出発点。
だからこそ経営もうまくいくのです。



「患者さんを良くするためには どうしたらいいのか」

これがすべての出発点。
だからこそ経営もうまくいくのです。

山中浩明先生は、普通大学の経営学部を卒業後、総合商社に9年間勤務。歯科大学に入学し直して歯科医師となりました。勤務医を経て開業したアリーナデンタルクリニックには、“成功している歯科医院”として全国から見学者が訪れています。医療観や医院経営の考え方などについてお話を聞きました。

アリーナデンタルクリニック（神奈川県横浜市）
山中 浩明 先生

—先生は当初導入した3倍のサージテルから8倍に倍率を上げ、ライトと一緒に使用しています。はじめに、これらのツールで治療がどう変わったのかを教えてください。

8倍に上げて見られるようになったものは、細かく挙げればたくさんあります。たとえばCRで、タービンで削る分のギャップは3倍でも見えますが、8倍では研磨の傷や斜面の波具合までわかります。形成での遊離エナメル縁の波や、インレーの擦り合わせの厚みの差もわかりますね。

それから、年数が経ったアマルガムが角縁の浅い所からパラパラと削れるように取れてきている

の見えるんです。そうすると、あらかじめ患者さんに「今後取れたり、しみてきたりするかもしれませんよ」と言ってあげられる。「先生が言ったとおりにしみてきたので早目に来ました」とか「すぐ治療してください」と言う患者さんが何人もいましたよ。

ライトについては、完全に拡大とセットと考えています。拡大すればするほど明るさが必要になるからです。全体像だけマクロで見ると暗くてもいいのですが、拡大というのはミクロで見るとわけですから。

明るくして見ると特にわかるのが、質感です。例えばインプラントでは、皮質骨と海綿骨の違いは

もちろん、その硬さや質感が触らなくてもわかります。そうすると、回転数を抑えよう、と判断が速くなる。触る前にわかるから、ワンアクション少なくなって時間短縮にもなります。

全体的な変化としては、とにかく難しい治療が嫌じゃなくなりました。複雑な治療になればなるほど、“できる!やろう!”と燃えるようになりましたね。



歯科衛生士(写真奥)も3倍のサージテルとライトを使用

— 基本的な質問になりますが、先生が新しいツールを導入する目的は何ですか？

より完璧に近い治療をするために、物に頼って補えるのだったら頼った方がいいですよ。もちろん、根底には技術があることが前提です。単に新しいものを使いたいだけではなく、今の治療を向上させるためです。私は、歯科医師の仕事は一生勉強だし、一生修行だと思っています。やればやるほど、より完璧に近い治療がしたいという欲求が高まっていきますから。

歯科医師の仕事は医業であって、いかに自分がスキルアップして患者さんを良くするか、なんです。歯科医師の失業やワーキングプアなどが話題になっていますが、医院経営に関して、患者さんを集めるためにはどうしたらいいとか、お金儲けを第一に考えるからおかしくなるんだと思います。謙虚な気持ちで毎日自分のスキルアップを考えるのが一番だと思いますね。

— 医院経営の部分について、詳しくお願いします。

何の仕事でもそうですが、今の歯科医師に一番必要なのが“謙虚さ”だと思うんです。「先生」と言われて進歩しようとしな。それでは駄目なんですよ。「なんでそんなにうまくいってるの？」と聞かれることがよくあるんですが、違いは多分そこだと思います。治療の精度を上げるためにどうしたらいいかを常に考えて、スキルアップしていく。そして、目の前にいる患者さんを的確に、ごまかすことなくきちんと治療する。それだけです。

患者さんは集めるものではありません。きちんとした治療をしてくれる所に集まって来るものなんです。来てくれた患者さんを結果的により高度な治療を希望する患者さんにするのは、そして別の患者さんも連れて来てくれる患者さんにするのは、歯科医師がする治療の力なんです。

アリーナデンタルクリニックに通う患者さんにお話を聞きました

歯に対する不安がなくなり、むしろ自信になっています！

患者 木下 香寿恵さん (会社員)



山中先生は、妥協がない歯医者さんです。普通歯医者さんは、患者のほうに妥協しますよね。先生に「これで良いんだよ」と言われたら、患者は「まあいいか」「これ以上希望言うのも悪いし」と。ここにはそれがありません。本当にありがたいというか、今までに出会ったことがないような先生です。

私は開咬だったので、前に別な歯医者さんで全顎治療を受けたことがあったんです。ほとんど良くなりなくて、「先生、ここおかしくないですか？」と聞くと、「違う、それはね」と言うのですが、今から考えれば言い訳というか押し付けで……。

だから、生まれつきだからしょうがないと思っていました。でも、そうではないことを山中先生に教えてもらいました。もっと前に行っていた所で削り過

ぎていたりとか、バランスが崩れてしまった結果、そうなったみたいで。

山中先生は押し付けは絶対にしないで、時間をかけて自分がしたい、なりたいことを共有してくれる感じなんです。「こういうふうになりたい」「それじゃ、僕もこういうふうにしてあげる」みたいな。同じ所にゴールを持って行ってくださるので。

今はすべて治していただいたので、このまま維持していければという感じです。歯に対する不安がなくなって、むしろ自信になっているので、80歳になっても自分の歯でおいしいごはんを食べていると思います。それがすごく楽しみです。

サージテルは、世界の一流ドクターに最も支持されている拡大鏡システムです。

コラム

WONDERFUL WORLD OF SURGITEL



無影灯では影になる部位が、 しっかりと見えるようになった!

こんにちは。サポートセンターの柳松です。

ここ半年のあいだに、LEDライトを導入する先生が急激に増えています。今回は、私がサポートセンターでお話ししたある先生とのやり取りのなかから、「ライトの導入で生まれるメリット」と「効果的な使い方」についてお伝えします。



オーラルケア サージテルプロジェクト
柳松 伸英

マイクロクラックを見分けられる

この先生は、LEDライトを導入して3ヶ月。以前との違いをお聞きしたところ、次のようにおっしゃっていました。

「劇的に変化しましたね。今まではサージテルで拡大さえすれば、大げさだけどすべてが見えていたと思っていましたし、僕自身それで満足していました。でも、やっと気づいたんです。拡大するだけでは見えていなかったんです、すべては」

先生の治療は、具体的にどう変わったのでしょうか。

「たとえば、エンド治療ではマイクロクラックを見分けられるようになりました。それによって、その歯を抜歯すべきか、それとも保存すべきかをしっかり判断できるようになったんです。結果として一番のメリットは、患者さんに対して今後の治療計画を明確に自信を持って伝えられるようになったことですね」

このように、今使っているサージテルにLEDライトをプラスしただけで、大きな効果があらわれたのです。

120%の満足感が味わえる!

先生は普段、無影灯との併用で大きな効果を上

げているそうです。

「無影灯でざっと照らしたうえで、LEDライトをつけます。そうすると、奥の奥、裏の裏まで見えている感じです。以前のようにうまくライトを当てられないアシスタントにイライラすることもなくなりました。今はその時間、アシスタントには他の仕事をお願いしています。無影灯+LEDライトで、1+1が4にも5にもなった感じですね」

また、訪問診療でも役に立っているといえます。

「僕は患者さんの自宅や学校など、いろいろな所に訪問診療に行くんです。常々、訪問先の照明が暗いのがストレスになっていました。でもLEDライトを装着することで、そのストレスは吹き飛びましたよ」

このコラムをお読みの先生は、今の拡大視野に100%満足されているかもしれませんが、しかし、口腔内の奥の奥、裏の裏まで見えるようにするサージテルのLEDライトは、先生が持っているスキルをさらに引き出すことができます。その満足感は120%にまで上がるはずですよ。このことは、上記の先生をはじめ多くの先生方の「導入して良かった!」という言葉が証明しています。

サージテル専用フリーダイヤル

TEL 0120-149-386 FAX 0120-449-386

株式会社 オーラルケア SurgiTel

http://www.surgitel.jp

株式会社オーラルケア・サージテルプロジェクト 〒116-0013 東京都荒川区西日暮里2-32-9 TEL.03 (3801) 0151 FAX.03 (3801) 0188 e-mail:surgitel@oralcare.co.jp