

歯科業界のコミュニケーションマガジン

Dentalism®

[デンタリズム]

SUMMER 2011
No.9

注目の歯科医師インタビュー

医療法人社団 日吉歯科診療所 理事長

熊谷 崇

輝く女性に逢いに行く

天川デンタルオフィス外苑前 院長

天川由美子

裏地桂子の歯談・食談

「京料理 木乃婦」

デンタリズム・スペシャル対談

日本歯科医師会 会長

大久保満男

×

株式会社 歯愛メディカル 代表取締役社長

清水清人

いつか訪れたい場所

「星のや京都」

**IDSケルン
国際デンタルショー
2011 特別レポート**

**Dentalism
News &
Topics**

歯科大と歯学部は、入りやすく出にくくなるのか？

歯周病に関する誤解や油断、「予防」の意識、浸透せず。

永久歯の生えない子供10人に1人。乳幼児からの口腔ケア重要。

抜いた歯で歯冠修復治療。「歯の銀行」の今。

「生涯医療費」は、歯の健康がカギ。

歯の磨き方を意識させる歯ブラシ「ペングリップナビ」。



CLERC'S DIVERS WATCH

HYDROSCAPH

ハイドロスカフ スティール GMT

GMT 機能、45 時間パワーリザーブ表示
ハイグレードスチールケース、1000M 防水
右) HY-SL-GMT-153 913,500 円 (税込)
左) HY-SL-GMT-457 966,000 円 (税込)

MONTREX 03-3668-8550

<http://www.montrex.co.jp>

Dentalism Cinema 歯科医は 映画がお好き?

文／桂木良子

モテる男もつらいのだ!



「サボテンの花」1969米国 ウォルター・マッソー イングリット・バーグマン
ゴルディ・ホーン（アカデミー賞助演女優賞）

イラスト／橋本恭子

今も昔も「女性が結婚したい男性の職業」の上位に輝く歯科医。

もてるのはいいが結婚を迫られるのは真つ平と、妻子がいると偽って浮名を流す、独身歯科医が巻き起こす騒動を描いたのがこちら。

ニューヨークのとあるアパート。ガス栓をひねって自殺を図ったトニーは作家志望の青年イゴールに助けられ、優しい彼の言葉に自殺の原因を語り始める。

「五番街で開業する歯科医のジュリアンに夢中なの。でも彼はブレイボーイで、おまけに奥さんと子供がいて、結婚できないの」

金髪のショートヘアに少し垂れ目の大きな瞳。小鹿のような長く美しい脚。トニー役のゴルディ・ホーンのキュートさといったら! こんな可愛い娘に、そこまで惚れられるジュリアンって?と、観客の注目を浴びて登場するのはウォルター・マッソー。ふむむ?

慌てて駆けつけたジュリアンは、彼女の真心を知って、ついにプロポーズ。しかし、今度は自分の嘘に苦しむことになるのです。

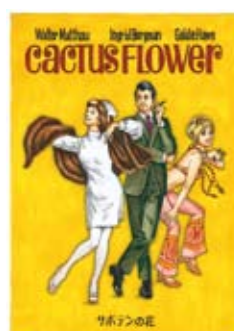
「奥さんに会って謝りたい」と言うトニーを納得させるため、窮地に陥ったジュリアンがするのの助手のステファニー。

トニーの倍はありそうな立派な骨格のイングリット・バーグマンが演じるステファニーは、彼女の机に飾られたサボテンのよう。医院の仕事だけでなくジュリアンの身の回りの世話までこなす、仕事さつちりの堅物女性なのです。

自業自得よと渋りながらも妻役を演じてくれたステファニーでしたが、彼女の毅然とした態度に感銘したトニーは結婚をためらい、焦るジュリアンは「妻には男がいる」と嘘の上塗りをするはめに。

断固お断り!とは言ったものの、無痛治療が売りのジュリアンが患者に悲鳴をあげさせるのを見かねて、浮気妻の役を引き受けたステファニー。役になりきろうと、男にベタベタするステファニーを見て、「奥様は傷ついているのね」と、益々落ち込むトニー。

焦りまくるジュリアンはミンクのストールを贈るのですが、悲しいかな世代のギャップ。「趣味じゃないわ」と、トニーはそれをステファニーに送り、喜んだ彼女は早速身につけてダンスに。そこで



トニーとイゴール、ジュリアンの3人に鉢合わせしたステファニーは「デンティスト」と名づけた即興ステップでイゴールを誘って踊り、それを見るジュリアンとトニーはなぜか不機嫌に:
青いドレスで優雅に微笑むバーグマンは絶頂期を思ひ出させる美しさ。さすがです!

翌朝、ステファニーはトニーを訪ね、全てがジュリアンの嘘から出たことを告白。トニーの「私はイゴールと、あなたはステファニーと結ばれるべき」と言う言葉に、ようやく自分の思いに気づいたジュリアンはステファニーを抱きしめ、彼女のサボテンにもピンクの小さな花が一輪咲きました。

『釣り合わぬは不縁の基』とか。似合いの二組が誕生してハッピーエンド。しかし、普通のオジサンにしか見えないマッソーと、当時50代半ばだったバーグマンとのラブコメを成立させてしまうハリウッド映画って、スゴイ!

DENTAL
UNIT

コストパフォーマンスに優れた実用的な歯科ユニット

SINOL (シノール)

ユニット価格の常識が変わる 145万円の歯科ユニット

高額な設備投資を抑えたいという歯科医院の要望にお答えした廉価モデル。日本のドクターに合った、シンプルかつ実用的な性能を追求しました。タービンライト 2 回路標準装備、使いやすいオペレーションライト、デンタル用レントゲンビュア付帯、電動式で音が静かです。歯科用ユニットの国際規格に基づき生産されていますので、修理部品の供給も問題ありません。

●標準販売価格 1,450,000 円 (税別)

*設置には別途、設置料・配送料がかかります。

*写真にはオプション装備も含まれます。

*地域によっては販売可能エリアから外れる場合がございます。
お気軽にお問い合わせ下さい。

こんな先生におすすめします。

- シンプルな性能をお求めの先生
- 新規開業を絶対に失敗させたくない先生
- 長年の使用による経年劣化のため修理費用にお悩みの先生
- ユニットを増設し、医院をさらに発展させたいとお考えの先生
- 歯科衛生士用ユニットをお考えの先生

お問い合わせ・資料請求は

TEL : 055-952-7270

<http://www.sdif-japan.com>

SDIF ジャパン

検索

*FAX からのお問い合わせも可。



Ci メディカル東京ショールーム内にて実機展示中。

導入をご検討の先生は是非一度ご覧下さい。

●所在地／東京都中央区八重洲 2-2-1

住友生命八重洲ビル B1F

●営業時間／火～土 10:00AM～7:00PM
日 11:00AM～5:00PM

●休業日／月曜・祝日



医療機器認証番号：220AKBZX00116000

製造販売元：SDIF ジャパン株式会社

〒410-0801 | 静岡県沼津市大手町 3-4-16 | TEL : 055-952-7270 | FAX : 055-952-3051 | <http://www.sdif-japan.com>

輝く女性に
逢いに行く

天川由美子

Yumiko Tenkawa

天川デンタルオフィス外苑前 院長



幅広い活動でフィールドを広げ 女性歯科医師の可能性を開拓。

女性歯科医師の会「Women

Dentists Club」の東日本支部長であり、執筆・講演活動も精力的

にこなす天川由美子先生は、激しい生き方が似合う魅力的な女性だ。

大学院では「接着歯学」を研究。

植松歯科医院（植松厚夫院長）や、

土屋歯科クリニック&works（土屋賢司院長）で勤務していた頃は、

様々な勉強会に参加し研鑽を積んだ。頑張っている人たちとの交流は良い刺激にもなったという。

「あの5年間で私のラーニングカーブは一気に上がったと思います。

講演や執筆のチャンスを頂いて発表したり、診療外の仕事も随分経験しました」と当時を振り返る。

4年前の春、外苑前駅を出てす

ぐの場所に開業した時には大きな

覚悟が必要だったに違いはないが

「スポーツクラブや美容院へ行くような感覚で、通うのが楽しくなるような場所がよかったので」と

さり。患者さん本位の女性らしい感性も見え隠れする。

「歯学部では女性が50%近くも

学んでいるのに学会では女性のスピーカーは5%以下。負けるもんかと思った頃もありましたが、今は女性だからこそ患者様から聞ける話もあると感じています。仕事も

ライフスタイルも、女性にはもっと多くの選択肢があつていいと思う」

この優れたバランス感覚で、これからも多くの女性たちの姐御的存在として奮闘していつて欲しい。

輝きの秘訣



高い抗酸化作用を持つアスタキサンチン配合のサブリ「アスタリールact」でハードな毎日に元気を補給。大好きな香水で女性らしさも忘れない。iPhoneの購入とともにキャリアも変更するが、その理由については「孫さんの震災対応にシビレて」という潔さ。

Profile あまかわ・ゆみこ／1970年広島県出身。1984年父親の仕事の関係で東京へ。1994年鶴見大学歯学部卒業、1999年同大学院修了。勤務医を経て2007年天川デンタルオフィス外苑前を開業。鶴見大学非常勤講師、Women Dentists Club東日本支部長。AMED、AAE会員、日本補綴歯科学会、日本接着歯科学会、日本歯内療法学会、日本顎咬合学会会員。

天川デンタルオフィス外苑前

東京都港区北青山2-7-18第一真砂ビル4F

TEL03-5926-3871

<http://www.amakawa-do.com/index.php>

歯科業界で働く素敵な女性を「デンタリズム」にご紹介ください。情報お待ちしております。 info_toiawase@dentalism.jp

歯科治療費専用 「スマイルライン・デンタルクレジット」なら、



患者さんが
金利・手数料負担を心配せず※
無理なく分割払いでき、

※36回払いまで

歯科医院様には
治療費が一括で
入金されます。

お申込み可能金額は
3～500万円
(支払い回数は最大60回)

デンタルクレジットも
医療費控除の対象に
なります。

信販会社が治療費を立替払いしますので、
未回収の心配がありません。

歯列矯正、インプラントなどの
自費診療に幅広くご利用いただけます。

患者さんのトリートメントオプションの
選択肢が広がります。

■お問い合わせ・資料請求は：

スマイルライン・デンタルクレジット事務局

TEL. ☎ 0120-418-591 | FAX. ☎ 0120-594-445

<http://www.smileline.jp>

デンタリズム・スペシャル対談

日本歯科医師会 会長

株式会社 歯愛メディカル 代表取締役社長

大久保満男 × 清水清人

Mitsuo Okubo

Kiyoto Shimizu

歯科材料のオンラインショップとカタログ通販を展開するCiメディカルの清水清人社長が日歯の大久保満男会長と懇談。東京は九段にある歯科医師会館の日本歯科医師会会長室にて、歯科業界をとりまく様々な事柄について広く意見交換した。

撮影／長屋和茂 取材・構成／丹羽麻理

- 世代は異なれど、若くして歯科医院を開業し、歯科医師としての経験の中に多くの課題を見据え、それぞれのアプローチで改革を進めようと邁進してきた二人。今回、偶然にも懇談の機会を得て、改めて歯科医療の進むべき方向を探ることとなった。
- 清水** 震災後はとりわけ忙しさが増しているのではないだろうか。お忙しい中ありがとうございます。
- 大久保** こちらこそ、被災地の会員歯科医師支援のために、大きなご支援をありがとうございます。
- 清水** 分刻みのスケジュールのようですが、大久保会長は今でも診療をされているとうかがい、大変驚きました。
- 大久保** 格好よく言えば、現場感覚を持たない会長はダメだろうと思っている、ということですね。僕が考えるリーダーの要件というのは、虫の目と鳥の目の両方を持っていることだと思っています。虫瞰図は現場の感覚、鳥瞰図は大きな戦略やヴィジョン、この両方の視点を複眼的に持ち、自分の中で総合的に考えを煮詰めて方向性を探っていくことが大事だと思っています。やはり、**医療は現場ぬき**
- でありえない。患者さんをどうするかが一番大事なことですから。
- 清水** 診療は静岡でですか？ 歯科医師会会長としての執務との両立はさぞかし大変なのでしょうね。
- 大久保** 診療といっても、ウィークデーは、ほぼ日歯会館での執務です。よくて働けるのは月曜日でしょうか…。土日は全国を回っていますしね。もちろん静岡の自院で診療しています。東京へは通っています。
- 清水** そんな中、障害者の歯科診療にも携わっておられるとか。
- 大久保** もう三十年ぐらい県立の養護学校で学校医をしていて小学生から高校生までを診ています。これが辞めるに辞められない(笑)子供たちとは小学生の頃からずっと付き合っているのです、僕が相手だと口の中を見せるけど、他の人だと難しいらしくて。実は、明日も九時から三時ぐらいまで、その健診です。
- 清水** 現場の感覚や目線はやはり大事ですね。私共Ciメディカルは、通信販売ではある程度の規模となりましたが、そもそも私自身が歯科医師であり消費者でもあったので「こんな商品が、これぐらいの値段だ」といいの」という気

持ちが常にありました。窓口に置いてある歯ブラシをもっと安くできないかと思い、**車をぶつけたつもりで金型を作って、自ら歯ブラシを作り始めた**というのが、今の会社を興す始まりでした。

大久保会長は歯科医師である一方で、静岡市の歯科医師会会長に始まり、県歯、日歯連盟、日歯の会長を歴任され、様々な経験をされていますが、「いつかこれを成し遂げたい」という目標があったのでしょうか？

大久保 僕は大学を卒業してはじめ大学院の小児歯科にいたんです。その頃というのは、後に「子供のむし歯の洪水の時代」と呼んだくらいで、三歳児健診や、乳歯が完成した時点で子供の九割ぐらいがむし歯という凄まじい時代でした。

ウエイティングも物凄かった。痛がる子供の応急処置をして次回の予約をとろうとすると、当時うちの大学では八カ月後、医科歯科大は一年待たないと二回目の予約がとれなかった。そのくらい小児歯科を見る歯科医師が少なく、凄まじい数のむし歯の子がいたので「治す、またできる」を繰り返し歯はどんどん酷くなる。これは

放っておけないと思い、教授に頼んで母親教室を始めました。

でも大学院の途中で父が亡くなり、跡を継ぐために戻ることになりました。市の歯科医師会の会員になって二年目ぐらいの頃、当時の公衆衛生といえは歯ブラシを配って終わり、みたいな感じだったのですが、僕



母さんと子供たちを「リコール（定期健診）」で診ていくということをやりました。市長に直談判して保健所に歯科衛生士や栄養士を入れ、市と歯科医師会が協力をして母親教室を開催したのです。それが歯科医師会の役職について初めてやったことです。

トップになりたいとは一度も思ったことがなくて、ただ、起きてくる問題を解決していくうちになんとなく会長にさせられてしまい、市歯も県歯もそんな風でした。

日本歯科医師会は選挙があるので、ある時点では「なるう」と決心したから立候補したわけですが、何かをしようとした時に、一理事としてやれば一理事

でも構わなかった。でも仕事をしていくうちに、例えば歯のむし歯予防にしても、診療報酬にしても、治療と切り離せないとなると、地域保健などの理事だけでは問題解決できない。そうすると、もう少し役職を総合的に監督する役職につかないとダメだということに

なる。じゃあ、その仕事のためにこの役職に就こうと。格好よく言えばポストありきではない、仕事ありきだということです。

清水 大久保会長にとっては、一つ一つの役職は、目標を達成するための一つの手段にすぎないということですね。それにしても今では定期健診も当たり前となっていますが、当時のお母さん方には、さぞ喜ばれたことでしょうね。

大久保 お母さんたちは本当に困っていましたからね。だいたいむし歯が何かもわかっていないから、どう予防したらいいかわからない。ただリコールで呼んで話し合っ、指導したことが2回目に来たときに上手くできているかをきちんと調べて、足りないところは指導していく。これを続けていきましたが、そんな中で僕は逆にすごく学んだことがありました。

ともすると健康教育とか保健指導というのは、我々教える側と教わる側の母親がいるという固定的なとらえ方をするわけですが、それが明らかに間違いであると思っしたのは、子供に歯ブラシをいっどのように使わせていくかを模索していた頃です。

どうしたら子供にスムーズに歯



Profile 大久保満男（おおくぼ・みつお）
1942年静岡県出身。1966年日本大学歯学部卒業。1967年25歳で
歯科大久保医院開設。静岡市歯科医師会会長、静岡県歯科医師会会
長、静岡県歯科医師連盟会長などを経て2006年より日本歯科医師
会会長を務めるこの春3選を果たす。

「日本歯科医師会は政府に対して しっかりと歯科医療の大切さを 言い続ける役割がある」

ブラシを持たせ、また磨きの介助（仕上げ磨き）をさせるようになるか。その方法をうまく見つけられずにいたときに、あるお母さんが「いい方法を見つけた」と言っ
て教えてくれたんです。

それは、子供をそばにおいて、子供なんか気にしないという素振り
で、まずお母さん自身が自分の歯を一生懸命磨くんだそうです。子供はお母さん何しているんだろ
う？ と関心を持つわけです。その後、お母さんが自分の口をあけて見せて「今、お母さん歯を磨い
ただけど、奥の方は自分では最
後までキレイに磨けていないから、

「あなたちよつと磨いてくれない？」
って言うって子供に磨かせるそう
です。その後で「あなたも自分で磨
いてごらん、でも奥の方はお母さ
んだって無理なんだから、あなた
も無理でしょう。だからお母さん
にもちよつとやらせて」っていう
方法をお母さんが見つけてきてく
れて。

これは子供を育てている現場か
ら出てくるものだと思いますね。
その瞬間、お母さんが僕の先生に
なる。そういう教え、教わる関
係というのが本当の保健指導のあ
り方だと思いました。

清水 患者さんに知らないことを
知ってもらったり、コミュニケー
ションを深めたりすることは、と
ても大切なことですよ。

僕も歯の治療をした患者さんが
「銀歯がとれた」と言うてやつて
くるのですが、患者さん自身が知
識もなく、意識や環境を変えずに
同じ生活を送っているだけでは
ダメだと思って、スライド会（無
料の歯科セミナー）をやるようにな
りました。最初は、患者さんの
肩をたたいて「夜の八時からなん
だけど来てね」って言うてまわっ
て。点数にも何にもならないん
ですけどね（笑）

でもマスクを外して話をするよ
うになると、患者さんとも近くな
るし、信頼関係も深くなり喜ばれ
る。喜んで欲しいことを増やして
いるうちに、会社も経営すること
に。今も「患者さんと先生に喜ば
れたい」がキャッチフレーズにな
っています。家族の喜ぶ顔が見れ
ると嬉しくて癒されるので、お盆
や正月にたまの休みがとれると、
一緒に旅行にでも行きたいと常々
思っているのですが、この頃はは
なかなか実現しませんね。

大久保会長は土日もなく、日本
全国を忙しく飛び回っていらっし
やいます。静岡の医院はどなた
かが継がれていらつしやるのでし
ょうか。

大久保 父の代からの歯科医院で
すが私の代で終わります。娘が二
人います。子供の頃に「私たちは
パパのあとには継ぎません」って宣
言されました。

ある日、突然、夜の11時頃、2
階の子供部屋から降りてきて「パ
パお話があります」ってかしま
るもんだから、「何？」って聞い
たら「歯科医院はつがなくていい
ですか？」って言うもんだから「い
いよ」って言うて、子供の話だか
ら、いずれ考えが変わるかもしれ

ないと思っていいたら、そこだけ変
わらなかったね（笑）

清水 忙しく働いていらつしやる
姿が大変そうに見えたのかもしれ
ませんね。大久保会長は若い頃か
ら歯科医師会の仕事にも深く携わ
ってこられたようですが、外から
見ていたときと、内側から見ると
では見える景色は違いましたか？

大久保 日本歯科医師会に入っ
てみて、県の歯科医師会の会長と異
なると思ったのは、医療というの
は国の政策なので、国、特に政府
と政策協議をしなければならな
いという点でした。

資本主義の国では価格は市場が
決めますが、医療費は国の政策な
ので国が決め、僕らが決められな
い。でも、そのことがまずいこと
なのかというと、実はそれによつ
て国民が北海道から沖縄までどこ
で倒れても、歯が痛くなっても、
どこで歯がとれても、同じ価格で
国民が安心して医療を受けられる。
この平等性、公平性、公正さ、こ
ういうものは国が保障しないとで
きない。市場に任せることはでき
ない。それが医療の大切さなんです。
しかし、そうは言うても国が決
める価格というもの、我々の考
える歯科医療の評価と、あまりに

「材料や技術の向上、 制度の見直しや薬事承認の スピードアップも重要」



Profile 清水清人（しみず・きよと）
1960年石川県出身。1985年岐阜歯科大学を卒業。金沢・まめだ歯科医院、ひがし歯科医院を経て、1987年26歳で歯科医院を開業。2000年には株式会社歯愛メディカルを設立し、歯科医師としての目線を活かした歯科医院向け通信販売C i メディカルを立ち上げる。

もかけ離れていては、我々自身が出来ていけないし良質な治療ができない。だから政府に対してしっかりと歯科医療の大切さや、このままではいけないだと言いつける役割が日本歯科医師会にはある。
清水 政府と政策協議をしていくというのは大変な重圧だと思えますし、日歯連盟の会長になられた頃も、日歯の会長になられた後も、大きな改革や決断を求められるようなことが多いと思うのですが、そういうプレッシャーの中で、大久保会長を支えているものは何なのでしょうか。

大久保

性格的に楽な仕事はあんまりしたくない、というタイプなんです。家内が一番私のことをわかっていて、いつも笑いなから言うんですが「あなた臆病なせに、戦争になったら真っ先に飛び出して行って、打たれて死ぬタイプよね」ってね。

理事会などでも議論して、どんな意見が出た方が嬉しいですし、厳しい状況のときのほうが、それを乗り越えようとするエネルギーが湧いてくる。それを何が支えているのかというと、何だろう…、まあ、割とのん気なんでしょうね。あと、好奇心が少しあるのかな。こうやって、いろんな人と会うのも楽しいし、議論するのも楽しい。そういうことから逆にエネルギーを得ているのかもしれないです。

清水 同感です。そう考えると、課題がやりがいに変わりますね。実際、歯科現場からの期待や要望は尽きないでしょうしね。

僕なんかは歯医者から業者になり、いろんな不合理を感じています。ドイツの見本市IDSでも、日本から出ている業者のなんと少ないことか…。いろいろ話を聞いてみると、やはり薬事の承認が遅く、通った頃には二世代ぐらい前のものになってしまうことが

ある。日本の歯科医師のレベルが上がることも必要だけれども、そのためには材料や技術の向上、制度の見直しについても平行してやっていかなければならないと思います。なんとか改善できないものでしょうかね。

例えば、細かな決め事にしても、クラス1の小さなダイヤモンドバールのようなものの添付文書にしても、A4の四つ折の添付文書を毎回入れなければならぬ。今までは添付文書の請求を促すシールだけでよかったものが、毎回、毎回大きな添付文書をつけなければならぬというのは、コストもかかるし、ゴミも出るしエコでもないし最終的には先生方に不利益になります。歯科医や業者一人ひとりの声は小さいかもしれませんが、ぜひ、その声を届けていただきたいですね。

大久保 役人に言わせると何かトラブルが起こった時に、ちゃんと担保するものがなければいけない、という話なんです。民間企業がきちんと責任持つてやれることは、ある程度は任せたい方がいい。しかし、そうは言っても野放しにしているということでもない。極めてバランス感覚が必要なのところだ

と思いますが、民間の努力がうまくいかないようなことは、少しずつ緩めていかなければならないでしょうね。

清水 金バラなども今は凄く高いですが、そもそも投機の対象となるようなものが材料として指定されているのもきつい話です。国から支給してもらえないだろうかと言う先生もいるほどです。

大久保 僕が会長に就任したのが平成十八年度改定で歯科が一番ひどかった時なんです。その改定が施行される四月一日から会長に就任したのですが、そのときに、なぜ歯科医療費がこんなにも伸びないのか、二兆五千億円から変わらないのか、分析していつて最初にたどり着いたのが、実は今のところ少し関係があるのです。

医科は平成十八年度に保険採用について中医協に出した要求が四百八十項目ぐらい。新技術、新検査、新素材の申請をして、そのうちの二割ぐらいが保険収載になつていくわけですよ。我々の内輪の言葉で言えばそのことが医療費を増やすということになるわけですが、同時に新しい素材、新しい技術を提供することによって、患者さんにとっても安心・安全な医



療が提供できるようになるわけです。そのメリットがあるから保険採用になるわけで、**歯科はどうだったかというところ、要求がゼロだったわけですよ。**すぐに日本歯科商工協会と日本歯科医学会の会長を呼んで、こんなことではダメだと、国民に広く恩恵を受けてもらう保険収載を一つの目的として、新しい素材の開発を頼みました。

ですから、その国が出荷を取りやめればそれだけ値段が上がり、手に入らなくなる。そんなものは、もともと保険に入れておくべきじゃない。ですからノンメタルで、ある程度審美性もあって強度もあるような素材の開発を、強度試験などを繰り返しながら進められています。

清水 業界の課題は多いですね。一部の歯学部などは定員割れで、い分入学者が少ないというの寂しいことですね。もう少し歯科に魅力を感じてもらえないものかと思っています。

大久保 高齢社会を迎えて、実は**歯科医療ぐらい大事な医療はないと思っています。**歯科医療を、きちんと国民に広く知ってもらうために昨年「生きがいを支える国民歯科会議」というのを作ったのですが、そこで会議に参加下さった方々から「治す歯科医療から、治し支える歯科医療へ」という提言が出されました。「食を通して生きる力を支える生活の医療」というのが、つくづく大切だと感じます。

にある。人間にとって「食」は栄養をとることだけが目的ではない。共に食するということが社会の中では生活の大きな基盤になっている。それを支える歯科医療について歯科医師はもっと誇りに思ってもらっていい。こういうことがもつとアピールされていけば、もう一度、歯科医療の魅力は再認識されると思っています。

ういう話だけではなく、会員になって好い事は、仲間がいるということです。仲間ができると情報が入る。刺激を受ける。一緒に学び、何かできるというのが、すごく大きなことだと思います。

また今回は、大震災などで、全国の会員の先生方から義援金が集ったわけですが、非会員の先生には残念ながら配れないわけです。全てを流された人、家があっても戻れない人、日々の現金にも困っている人がいるわけで、これは仲間の助け合う有難さというのが初めてわかる。今回、被災された会員の皆様は、仲間がいることの有難さを感じたと言ってくれました。ぜひ若い先生方には、会員になって欲しいと思いますね。



歯科医療は、もともと生活の医療で、食べること、食を支えるためにどうするかということが基本

大久保 診療所の利益になる、そ



GC社での振舞酒(?) & プレツェルのサービス風景。誰彼なくの大盤振る舞いでした。



GCさんのブース風景。90周年記念もあり大きなブースで大変賑わっていました。



YDMさんのブース。世界で競争力が出せるかが輸出商談の鍵。さて今年は如何だったのだろうか?



ニッシンさんのブース。日本ブースが何社が集まって出展していたエリア。桜や松のモチーフで和の雰囲気をもたせ・・・。



タカラベルモントさんも新型ユニットを展示していました。



トクヤマのブース。現地法人になっているのでスタッフは殆どEU圏の人たちです。



クラレさんとの合併が発表されたノリタケさん。単独でのブースは最後ののかもしれない・・・。



ガンバレ日本。がんばれ朝日レントゲン、負けるな韓国メーカーに・・・。



34th INTERNATIONAL DENTAL SHOW

ケルン国際 デンタルショー 2011

日時: 3月22日(火)～26日(土)
会場: ケルンメッセ会場

**5会場10フロアに
1965社が集結**

IDS(インターナショナル・デンタル・ショー)は2年に一度開催される世界最大規模のケルン国際デンタルショーである。今年は3月22日(火)から26日(土)の5日間、58カ国から1956社の企業が展示を行った。展示面積は5会場10フロアで構成されており14万5千㎡と広大な広さだ。初めて視察に行くという迷子になってしま

うだろう。日本からは30数社ほどが出展。2年前から比べると日本の業者数も少し増えていたが、それよりも日本からの来場者を大勢見かけた。東日本大震災のこともあり急遽とりやめた方々もいる中、日本の歯科関係者が2年前以上に視察に来られていたのは嬉しいことであった。

このIDSは、世界最大規模だけに各国の主要メーカーはほぼ出展していると思われる。ここに来れば世界の歯科の潮流が瞬間につかめ、最新の機材の情報が入手できる。とりわけ開催国ドイツのメーカーにとって

り、また、お祭りでもあるのだ。世界規模のメーカー各社は、閉館時間に近づくとビールやワインを誰彼かまわず振る舞い、パーティー会場に様変わりしてしまうのである。今回は日本のGC社も創業90周年の記念ということもあり、盛大に開催されていたのでビールとプレツェルを頂戴させていただいた。

**CAD/CAMの潮流は
世界規模で加速している**

さて、今回のIDSに行っても驚いたことがあった。それはCAD/CAMの取り扱い会社の大変多い事だ。2年前のIDSでは200社も無かったことから展示していることが注目されていたが、2年間で世界は様変わりしていた。

数え切れない位の展示があり、世界の歯科メーカーはこぞ取り扱いをしているようだ。代表的な歯科CAD/CAMメーカーのクロズドシステム(スキャンから設計、データ作成、切削までの一連の工程をすべて自社の機械、ソフトで行うシステム)が、世界中で各国の歯科メーカーに供給され、同じ顔をした機械があちらこちらに展示さ

TEPE社のL字型NEW歯間ブラシ。素敵なカラーのシリコンラバー製ハンドル。だけコスト高かも？



ヘレウスさんの新しいコンボジットレジン「ヴァーナスタイルアモンド」日本ではいつ発売するのか？ それともまたOEM？



モリタさんのCTは鉛ガラスでX線室を作ったのか、実際にCT撮影が出来るまで力の入れよう！



マイクロスコープ搭載タイプ。ヨーロッパではライカではなくツァイス製になっています。CT画像もその場で見れスツキリ。



今回、モリタさんのブースは気合が入っていました。今回の目玉！最新ユニット。すぐカッコイイです!!!



リステリントータルケアに新製品「トータルケアセンシティブ」日本発売はいつだろうか？



LED光重合器はボディの模様まで施されファッションナブルになっていくのかな？



タカラヘルモント社扱いのデュール社のオトルプラス。ボトルデザインがおしゃれに・・・。



サージックシリーズに新商品。フルモデルチェンジで登場です。日本での発売はいつでしょう？



今回も大きなブースでした。日本のナカニシ。世界のNSK。



GC社インプラントの新商品。「Advance」欧州でも話題に。日本での発売待ちです・・・。



GC社の多層築造タイプのコンボジットレジン。日本での展開はあるのかな？



まだ出ないですね・・・。プロフィーフレックスのカラータイプ。カボジャパンさん、お待ちしています。



クワトロケアの新型「クワトロケア・クリーン」ナカニシと競争(?)してるのかな・・・。



「オイル」と「n.clean」, 「n.cid」の除菌系の消毒剤が2種類を装着して使用します。



ナカニシでの目玉新製品「i-care」+。除菌スプレー機能付メンテナンスオイル注入機。

そのCAD/CAMであるがクローズドシステムに対して工業会からの技術転用なども盛んなオープンシステムがある。その分野では自信がある機械を歯科に転用し、別のパートの機械

工業会からの技術転用はメーカーとの連携が鍵

も浸透しうる可能性もある。長年のロストワックス法の補綴物からの脱却が、猛スピードで起こってしまっている。そんなことを考えずにはいられないぐらい大きな流れに感じた。

そんな中、代替素材の模索が行われ、CAD/CAMに対応できる素材となったらどうだろう。あつと言いう間に日本国内にも浸透しうる可能性もある。長年のロストワックス法の補綴物からの脱却が、猛スピードで起こってしまっている。そんなことを考えずにはいられないぐらい大きな流れに感じた。

れているのだ。これはブームなのか、特需なのか、それとも...これは、間違いなく未来に向けて起きる歯科の大きな潮流だと確信した。

日本国内ではジルコニアコーピングが大半の自費補綴物製作機のイメージではないかと思う。もちろん、日本では保険制度で補綴物の素材が限定されているが、金やパラジウムなどの貴金属が投機の対象になり、医療費を圧迫してきている。

そんな中、代替素材の模索が行われ、CAD/CAMに対応できる素材となったらどうだろう。あつと言いう間に日本国内にも浸透しうる可能性もある。長年のロストワックス法の補綴物からの脱却が、猛スピードで起こってしまっている。そんなことを考えずにはいられないぐらい大きな流れに感じた。

このオープン化はさらに進んでいくのは間違いないが、やはり各メーカー間の連携と確認が必要だろう。この分野はまだまだ素人な歯科業界であるがために、全体の流れや歯科特有の問題を把握し、トータルで理解できないとまだまだ難しい。連携の経験のある先行メーカーに一日の長があると思われる。

際立って目立つ存在のメーカーは3 shape社のレーザースキャンだ。このメーカーは歯科CAD/CAM界では世界でもっとも知名度がある企業だ。日本ではGC社、ノリタケ社、パナソニック社、大信貿易社などで採用されており、世界中のスカナーを検証していくと間違いなくこの会社に行き着くぐらいの性能と操作性を兼ね備えている。世界の歯科メーカーでもシロナ、3Mなどのクローズ

と連携しながら一連の工程を仕上げていくのである。特にCAM(削り出しの機械の部分)パートにおいては工業界からの技術転用で歯科用にコンパクトに仕上げてきているメーカーがほとんど出てきている。一般工業界での競争より歯科業界に活路を見出そうとする企業がたくさんあるのだ。

W & H社の新型インプラント。昨年から海外で発売しているので、そろそろ日本でも発売か・・・。



ヒールオゾンがKAVOと契約が切れ、独自にセールス。日本ではあるところが代理店になる噂が・・・。



EMS社は日本では松風、ヨシダ、モリタの3社へ商品を提供しています。販売価格が違うのでしっかり調べましょう。

シロチのオーバーアームタイプ、初めてみました。「SINUS」というシリーズで、ベースマウントのフレームもあるようです。



メクトロン社のヒエソサージェリー最新タイプ。おしゃべりに変身！



Ciメディカルさんもブースを構えて出展していました。



グリーンがイメージカラーのスイスのJOTA社。ポイント関連が充実していて良さそう・・・。



イボクラ社の最新CR「テトリック・エボ・セラム」。容器がおしゃれです。



メルファー社のエンドアクティペーター。海外で話題の根管洗浄時での効率的なアイテム。



ノリタケも採用しているRoiland社製最新コンパクトCAMマシン



JMMにCTを提供している韓国メーカーVatech社。CT関連のみでのブースは随一の広さだったかもしれない。



白水貿易さん取扱のアクティオン社。CT撮影機もおしゃれな雰囲気。



3M社のCAMマシンCNC500。自動搬送システムの上位機種だがミリング可動部のレールは案外細い。



「ARCTICA」は院内用にコンパクト設計され、セレックなどと同じシステムになっていくと思われる。



カボ社の最新CAD/CAMのシリーズ「ARCTICA」



3M社のCAMマシンCNC500の下位機種CNC240。卓上タイプだとのレベルでしょう。

今後はデジタル印象から デジタル技工へシフトか

ドシシステムの企業でも無視できないぐらいに信用が大きく、連携の契約をすでに終えている。今後は院内でも、ラボでもこのスキャナーさえ持っていれば、どこで仕事をしていても、インターネット経由でデーターをセンターラボへ転送できる時代が見えてくるぐらいだ。

最近では「3Dプリンター」

なるプリンティング技術とでもいうのか、ワックスやレジンを立体的につくりあげる機械が出てきていた。それはあくまで口ストワックス法の範疇であったが、さらに進化したものが出てきている。金属を微細に粉末化し、レーザー照射によってデーター通りにピンポイントでなぞり溶解と凝固を瞬間的に高い立体化していくというものだ。

世界では現在コバルトクロム系の金属でクラウンやブリッジが始まっている。これは粉末の金属が大量に必要な欠点もあるが、代替金属が決定すれば、これも日本でも急速に普及する可能性をひめていると感じた。また、診療サイドでCAD

／CAMに付帯する部分で、印象採得から口腔内デジタルスキャンへの移行が提案され、各社がこぞってデモンストレーションを行っていた。今までは形成した対象物を印象材で型をとり、それに石膏を注ぎ口腔内の複製を作っていたが、各々のステップでどうしても物理的な誤差が生じることが問題となるケースもあったと思う。それを光学スキャン技術の進歩によってダイレクトに歯牙をスキャンしてしまおうという発想だ。

昨年の横浜ワールドデンタルショーで3M社がデモンストレーションを行っていたが、世界を代表する規模のメーカーが数社ほど製品化して盛んにコマース化をしていた。今後はデジタル印象からデジタル技工へとシフトする入り口にさえ感じ、今後が大変楽しみな注目分野だと思ふ。2年後のIDSレポートは、これがメインになるかもしれない。

CTは韓国が 価格優位性で台頭

さて、2年前に盛んにPRしていたCT関連は、成熟期に入ってきたように思う。特に技術



超大盛況の3shape社ブース。歯科CAD/CAM業界の中心的存在といっても過言ではない。



アマンギルバハ社のブース風景。Ceramill in house システムが大人気でした。きっと日本でも・・・。



今回、すごく気になったDATRON社の歯科用CAD/CAM。中規模ラボでも導入可能な大きさで精度も良さそう！



3shape社製超高速レーザースキャン。扉が曲面になったもの。(新型?)



3i社のブースで、CAD/CAM商品の展示。スキャナーは3shape社でCAM部は? 3軸タイプ?



DMG社の「ウルトラニック10」。精度を求めるこの大きさになります。卓上とはやはり違うそうです。



こんな面白いCAMマシンも。切削バーの消耗の補正(キャリブレーション)はどうするんだろう・・・?



世界規模で進出するディスクメーカー「HC Starck」。今後はディスクだけを販売するメーカーも増えてくると思われる。



メタルクラウンやブリッジが一度に大量に出来る上がる。



レーザー技術を利用した3Dプリント。金属の粉末にデータ通りにレーザーでなぞると・・・。



3Dプリント系の機械もちらほら見かけました。この出来上がりを見ると興味が湧きます・・・。



幾度となく見るジルコニアディスクの展示。メタル、レジンにも範囲が広がり、CAD/CAMあきの世界に・・・。



ヘンリーシャインのブースで展示していた「E4D」。セレクトシステムの対向馬的な存在です。ヘンリーシャイン推奨?



ストローマン社のブース風景。CAD/CAMのスキャン、インプラントシミュレーションをアピールしていました。



何度か何度かモデルとデモンストレーションしたCAD/CAM社の「interio」未来予想図になるかも・・・。

2年前は、歯科界でもLED化の波がきておりユニットの無影灯が先行して発表されていた。今回は超音波スケーラーなどのその他のハンドピースたちのLED化が行われ、視認性を高める新商品がどんどん出展していた。また、マイクロスコップでは撮影画質がハイビジョン化されたり、メガネ型のスコップではアジア圏のレンズメーカーが

スコップの装着診療は世界のスタンダード

革新があるわけでもないのに撮影範囲の大きさやボクセルサイズ、被爆線量の特徴で各企業が競いあっているが、やはりあると便利で「見えなかった所が見えるようになる」のは歯科診療では当たり前になるうとしており、CTは特別ではなくなったように思う。

世界でどんどん普及していけば、生産コストも下がり価格反映が起こるようになっていくだろう。既に韓国の企業などは世界中に輸出して台数をのばしているため、日本製に比べ価格優位性が断然高い。世界規模では韓国がどんな力をつけてきている様子だ。

最後に、日本の企業も2年前に比べて出展企業も視察企業もずいぶん増えたように感じた。これは、日本だけのマーケットを見るだけではなく、世界基準で、また輸出戦略として世界のマーケットを見据えて製品作りを考えるようになってきたのかもしれない。日本の人口も減少傾向で事業の発展を考えたとき外に打って出るほかにないわけである。モノづくりに定評のある「Made in Japan」を、もっと海外に輸出し、生産コストの削減や利益の確保に努めて欲しい。それが日本の歯科業界発展の座標軸のような気がしてならないのである。

(ドクターK)

(社)石川県観光連盟 平成22年度いしかわナイトツアー開催事業採択商品

いしかわナイトツアー

金澤宵遊び

金沢老舗料亭「つば甚」特別会席料理と
加賀百万石の茶屋遊び



金澤宵遊びとは

今なお古都の風情を残す北陸の趣都金沢。その金沢にて「一見（いちげん）さんお断り」といわれ、地元の方でも普段行く機会の少ない「お茶屋遊び体験」と、金沢の老舗料亭「つば甚」での旬の食材を活かした特別料理でおもてなしをいたします。金沢の「お茶屋文化」を通じて、金沢の魅力をご満喫下さい。

いしかわナイトツアー「金澤宵遊び」

老舗料亭「つば甚」にて特別会席料理(120分)、にし茶屋街「美音」にてお茶屋遊び(90分)。※お食事の時間については、ご相談に応じます。

期 間 平成23年4月1日(金)～平成24年3月31日(土)
※但し、12/26(月)～1/3(火)までは除く。

人 数 最小催行人数/2名 最大催行人数/80名

料 金 【加 賀コース】お一人様 38,000円(税・サービス料含む)
【金 沢コース】お一人様 43,000円(税・サービス料含む)
【百万石コース】お一人様 48,000円(税・サービス料含む)
※各料金には、お料理、お座敷、花代を含んでおります。

◆お申し込み・お問い合わせ先

【JTB観光情報ナビ】<http://jtbwallet.jp/shop/products/list.aspx?tenant=TN200003>

ケータイサイトはこちら▼

<http://m.jtbwallet.jp/m/products/list.aspx?tenant=TN200003&affiliate=A4513>



◀QRコードから
ケータイサイトに
アクセスできます。

【本 社】〒921-8016 金沢市東力町ニ177番地 STビル1F

TEL 076-292-2500(代) FAX 076-292-1399 URL www.travel-a.net E-mail front-1@travel-a.net

【旅サロン輪島】〒928-0022 輪島市宅田町7-37 ショッピングセンターファミー内

TEL 0768-22-8891(代) FAX 0768-22-7144 URL www.travel-a.net E-mail tabisalon-wajima@travel-a.net

※お申し込みの際には、必ず旅行条件(全文)をご覧ください、事前にご確認のうえ、お申し込みください。

◆旅行企画・実施

JTB JTB総合提携店
株式会社トラベル・エー

石川県知事登録旅行業第2種169号 全国旅行業協会正会員 〒921-8016 金沢市東力町ニ177番地 STビル1F 総合旅行業務取扱管理者/野村 圭作

医療法人社団 日吉歯科診療所 理事長

熊谷 崇

TAKASHI
KUMAGAI

「リスクアセスメントとメインテナンス
で口腔の健康の維持を！」

取材文／丹羽麻理 協力／嵯小松写真印刷



毎日3回、食事の後はブラッシングとフロッシングをしないと気がすまないという熊谷先生。自然で美しい歯は笑顔を何倍も素敵に見せてくれる。

酒田市の熊谷先生は、歯科診療の中にメインテナンスという概念をいち早く取り入れて、予防に立脚した歯科医療を確立した方である。その取り組みは高く評価され、予防先進国スウェーデンのマルメ大学より名誉学位を授与されたほど。『日吉歯科診療所』のこれまでの取り組みを検証しながら、今、日本の医療現場に求められている歯科医療のあり方に迫りたい。

——日吉歯科診療所（以下、日吉歯科）には「診療所の使命や目標」また「患者さんの権利や責任、診療所の責任やお願い」が患者さんの見えるところに掲げてありますね。
熊谷 日吉歯科ではここで言う歯科医療の目標を明確にしています。医療には使命があつてしかるべきで、むし歯で穴があいた歯を詰めたり、歯周病が進んだ歯を治療することが医療の本当の目的ではありません。いかに患者さんの生涯の健康に寄与できるかどうかというところが大切で、日吉歯科はそのために全てが動いています。そしてそのことは患者さんにも共通理解してもらわなければなりません。



左上／院長診療室 右上／技工室
左下／本院待ち合い室ロビー 右下／メンテナンスの待ち合い室



▶本院
滅菌消毒室



▶小児滅菌消毒室

んから、診療所内に掲示してあるのです。

——今回伺って驚いたのは、診療所の規模の大きさです。外側からは2軒の診療所が建っているように見えますね。

熊谷 それは成人と小児の診療室を院内で明確に分けているからです。建物自体は中で繋がっているのですが、成人と小児では入口も待合室も別々です。現在日吉歯科には全て個室の22の診療室があり、そのうちメンテナンス専用の部屋が14室です。

最近、米国で補綴と歯周治療の専門医資格を得た2人の歯科医が

戻ってきたので、彼らの専門性を生かせる環境を整えることも含めて、9月初旬に更に5部屋増設します。

スタッフは歯科医師が11名、歯科衛生士が22名、助手3名、技工士5名、受付5名で合計46名です。——まるで歯科の総合病院ですね。維持管理も大変ではないですか。

熊谷 大所帯ですからね。でも、31年前の開業当初はたった4室の診療室から始まりました。診療所の取り組みを理解してくれた患者さんが自分の健康を維持するために進んでメンテナンスを受け入れてくれたおかげで、こんな大規

模な診療所になったのです。確かに運営してゆく大変さはありますが、結局患者さんたちが支えてくれています。診療所への投資も半端ではありませんが、日吉歯科の掲げた目標達成のためですから、惜しいと思ったことはありません。設備や診療システムには自信を持っています。

——沢山の歯科衛生士さんが勤めていらっしゃると思いますが、皆さん生き生きと仕事をなさっているのが印象的でした。

熊谷 日吉歯科のようにメンテナンスを土台にした歯科医療を実践すると、歯科衛生士の存在が大

変重要になります。これまで歯科衛生士は歯科医師が行う治療のアシスタント業務が主体のことが多かったと思いますが、ここでは多くの衛生士がメンテナンス業務に専念しています。

一人の衛生士が500名から800名の担当患者を持っていますから、患者さんがちゃんと来てくれるとアポイントは常にいっぱいです。日吉歯科には一日約200人の患者さんが来院しますが、そのうちの65%がメンテナンスの患者さんです。大人でも子どもでも、バイオフィルムの破壊と除去やリスクコントロールを徹底することはとても歯や歯周病を防ぐことは十分可能です。これがプロフェッショナルケアです。

もちろんホームケアも大切ですが、必要に応じてきちんと指導もしています。衛生士以外のスタッフも含め、診療所全体が総合力として十分に機能していることが大切で、それぞれが自分の役割をしっかりと理解しているのが、生き生きと仕事をしているのだと思います。

——メンテナンスで歯科医院へ通院している人は全国平均で2%という数字があるようですが、日



▶院長のメンテナンス風景
日吉歯科診療所では患者ごとに担当の歯科衛生士がつき、PMTc（歯のクリーニング）やSRP（歯石除去）などを行いながら、長期的に口腔内の管理を行っている。院長のメンテナンス風景。

吉歯科の65%は、驚異的な数字ですね。それが患者さんのカリエスフリー率の高さや欠損歯数の低下に結びついているのでしょうか。

熊谷 これまでの歯科医療はむしろ歯で穴があいたり、歯周病が進行してから始まる医療でした。しかし、むしろ歯や歯周病はその発症のプロセスが十分に解明され、発症をかなりの確率で阻止できる病気です。そうした医学の進歩をきちんと踏まえた医療システムに軌道修正することは医療者としては当たり前のことです。常に最新の科学を学び続け、自分たちの行っ



▲カルテ庫

壁の厚さが20cm以上はあろうかという蔵の中が、伝説のカルテ保管場所。11万人の酒田市民のうち、約25000人のカルテが緻密に管理されている。患者さんが例え10年ぶり20年ぶりに来院しても、ほぼ3分以内にカルテが出るという。



60名程度が一堂に会することができる広いセミナールームでは、スタッフの研修をはじめ、海外の研修、日本の歯科医師や歯科衛生士を集めたセミナー「オーラルフィジシャン」コースなどが開催されている。ここは歯科教育、人材育成、啓蒙活動のステージとなっている。

熊谷 入口や待合室も分かれているからね。日吉歯科の目標を達するからね。日吉歯科では成人と小児の診療室が完全に分かれていることも驚きでした。

熊谷 入口や待合室も分かれているからね。日吉歯科の目標を達するからね。日吉歯科では成人と小児の診療室が完全に分かれていることも驚きでした。

きた治療の結果を分析して評価する姿勢が医療者には必要だと思っています。

日吉歯科では患者さんの治療の全記録を残していますが、これらの膨大な臨床データを分析して、常に患者さんにフィードバックしています。エビデンスは歯科医療に十分に生かされなくてはなりません。日吉歯科のデータからもメンテナンスの有用性は実証されていますから、こうした取り組みが日本中に広まってほしいと思います。

——日吉歯科では成人と小児の診療室が完全に分かれていることも驚きでした。

成するためには、健康な子どもたちを沢山育てる必要があります。小児の診療は成人と全く異なる視点と対応が必要で、専門性の高い医療です。また、ここで行われている小児歯科医療は、従来の小児歯科とは根本的に発想が異なり、「成長期の歯科医療」という新しい枠組みを考え実践しています。つまり、いわゆる小児歯科、矯正歯科、予防歯科を子どもたちの成長やリスクに合わせて一体化した医療体系です。歯科医師はもちろんです、衛生士やスタッフも専門性を持って対応しています。そうした取り組みを続けてき結果、日吉歯科でメンテナンスを続けてきた子どもたちのカリスフリー率やDMFTは極めて良好

な数値を示しています。

——乳幼児の頃からの予防とメンテナンス習慣の重要性、日吉歯科のメディカルトリートメントモデルをもっと多くの人たちに知ってほしいですね。

熊谷 小児歯科が一番大事です。特に20歳までが。だから日吉歯科では小児歯科にも大きな投資をしました。確かに経営的には大変なのですが、私の人生にも限りがあるので、全てを見届けることは出来ない。それでも、生涯自分の歯で食べることが全う出来る人をどの程度増やすことが出来るのかということがわれわれの挑戦であり、一番の課題です。

患者さんの中にはこれまで以上に専門性の高い治療が必要だった、そうした医療を要求する患者さんもいます。そのような患者さんに対応することを目的に、米国で専門医資格を得た補綴専門医と歯周専門医が診療を開始しています。大学でも米国の専門医資格を持った歯科医師が2人もいるところはそのそうそうないと思いますので、このことは地域医療においても画期的なことなのです。

彼らの診療は誰にでも必要というものではありませんが、日吉歯科の総合力としてはまた厚みのある態勢になりました。専門医の存在が、日吉歯科全体のレベルアップに繋がることを期待しています。専門医の診療がスムーズに行われるように、現在診療所の増設工

事も始まりました。これから本格的に機能してゆくようになるはずですが、予防から高度の先進医療まで、また、赤ちゃんから高齢者まで、健康で過ごしたいという多くの方々のニーズに応えてゆく態勢が出来てきたように思います。



Profile 熊谷崇(くまがいたかし)

1943年東京都出身。1968年日本大学歯学部卒業。1971年横浜市日吉にて開業後、1980年山形県酒田市日吉に移り現在に至る。スウェーデンのマルメ大学名誉博士、日本大学客員教授、新潟大学、東北大学などの非常勤講師も務める。

■日吉歯科診療所
山形県酒田市日吉町2-1-16
0234-22-1837
<http://www.hiyoshi-oral-health-center.org/>



▲スタッフ集合写真

裏地桂子の 齒談・食談

美味しいものを引き寄せるパワワーの持ち主、裏地桂子さんがおすすめるとおきの店。今回は三代目主人の活躍も目覚ましい、創業七十周年を迎えた京都の料亭をご紹介します。

撮影／宮本進



裏地桂子 (うらじ・けいこ)

クリエイティブコーディネーター。女性誌で執筆、コーディネーターとして活躍後、企業や商品のプロデュースなどを手掛ける。「啓子桂子」のプロデューサーでもある。2010年11月に4冊目の著書『お家ごはんが美味しくなる口福の調味料100味選』(扶桑社)が発行された。裏地桂子のハッピーブログ「お福分け」毎日更新中! <http://blogs.glam.jp/uraji/>

高橋拓児 (たかはし・たくじ)

1968年、京都生まれ。立命館大学法学部卒業後、『東京吉兆』で5年間修業を積む。その間に吉兆創業者である湯木貞一氏の秘書も兼任。帰洛後にシニアソムリエと利き酒師の資格も取得。「NHKみんなのきょうの料理」などで講師をつとめるなど幅広く活躍。「木乃婦」専務取締役。

長い通り庭には水が打たれ、京町屋らしい佇まいをみせる『木乃婦』。三代目主人の高橋拓児さんとは十数年のお付き合いという裏地さんは「拓児さんは新しい店や話題の店にも相当足を運ばれていて、とても研究熱心。お料理にもそれが表れている。斬新だけれども単なる創作ではなく、食材も豪華で全てがメインディッシュのよう」と絶賛する。

「インパクトだけは多いほうかもしれない。この前も香港で一週間、朝昼晩、朝昼晩、食べまくりました。ふと思いついてフランクスマで厨房修業に行き、フレンチ作ってきたこともありすし(笑)」と、その恐るべき行動力の一端を事も無げに語る拓児さん。

東京での修業時代に、ロマネ・コンティやラ・ターシユ、マルゴー、ラトゥールなど、数々の名醸ワインを試す機会に恵まれたことが、彼をソムリエへと導き「香りと味は同格である」との信念をもたらし、それはやがてワイン献立の考案にも繋がった。

「京料理とは? よう聞かれま



積み重なる革新の先に 築き上げられてゆく伝統。

京料理 木乃婦

京都市下区新町通仏光寺下ル
TEL075-352-0001
<http://www.kinobu.co.jp/>
営/11:30~14:30
17:00~21:30 (L.O.19:30)
料金/昼5250円~
夜1万5000円~
ワイン献立21,000円~
(税込・サ別) カード可
休/不定休
全室個室 (2名~100名)





左上／器の見立てにも造詣が深く、出物があれば方々から声がかかるという高橋拓児さん。厚みのある六角ガラスの器も最近手に入れたという年代物。盛り付けられた造りは見た目も涼しげ。右上／京都の夏が凝縮されているかのような鰻焼。下／これで一人前?と誰もが感嘆の声をあげる雲丹と鮑の薄造りジュレ掛け。



胡麻豆腐の食感が以前にも増して滑らかになったと裏地さんも気づいた名物料理の一つ「胡麻豆腐とフカヒレの鍋」。使用する道具を変えてみたことが食感と香りの向上に繋がったという。いまや定番となった料理さえも少しずつ進化している。



器あわせにも独特のセンスが光る。南米原産のフルーツ「チリモヤ」を使ったデザートは、アンティークのキャビアスタンドに盛り付け器に新しい息吹を与える。

すけど、いつか伝統となるような、続く料理やと思うてます」
基本はあくまでも日本料理。ただ、既成の枠組みにとらわれることなく素材の見立てや仕立てを試行錯誤し、新しい食材や調理法も積極的に取り入れて料理を進化、洗練させていく。伝統をやることと挑戦を繰り返すことが、何ら矛盾しないということが、木乃婦の料理からは素直に感じられる。

数々の名物料理が次々と誕生する背景には、拓児さんの飽くなき好奇心と探究心、そして、百二十坪にも及ぶ広い厨房の各持ち場で、司令塔の采配に応える四十名近くの料理人たちの素晴らしいチームワークがある。
優れた歯科医療が国境を越えて評価されるように、人の心を打つ料理もまた、様々な垣根を越えて支持を集めていくのだと思う。



木乃婦には、大小十三部屋の個室があり、それぞれの席の要望にきめ細かく応えられるだけの食材が豊富に揃っている。

自己資金ゼロ・借入ゼロ・開業費0円の新開業システム『歯科ファンド』誕生！



今回公開される「開業費0円でスタートできる新開業システム」を考案した西尾秀俊氏は、デンタル業界の常識を変えた「低投資開業パッケージ」で知られる Just One、そして（株）C&Ccompany の代表としても知られる人物。2,000 件以上の成功する歯科医院を作るノウハウを確立。歯科開業コンサルティングとして 300 件以上の歯科医院を開業・プロデュースした実績を持ち、多くの歯科医院の先生の支持を得ている。今回の新システムは、この西尾氏の開業ノウハウ、そして金融機関・コンサルティング会社・歯科医師のトライアングルによって実現したもの。デンタル業界に新たな常識が生まれた。

こんな先生におすすめ

- ・まったくリスク0、資金0円で開業したい先生。
- ・開業したけれどいまち将来に不安があるので経営をバックアップしてもらいたい。
- ・もうすでに開業しているが医療（施術）だけに専念したい。
集患・マーケティングを完全にまかせたい。
- ・経営のコンサルだけお願いしたい。
- ・抜本的に歯科医院経営を立て直したい。



新開業システム説明会のご案内

日 程：① **満員御礼** ② 7/17(日) ③ 8/28(日) ④ 9/23(日)
会 場：八重洲ホール（東京駅八重洲口 徒歩3分）※全日程
時 間：13:00AM～
参加費：勤務医・開業医 5,000 円
定 員：20 名

Timetable

13:00～15:30 歯科業界の現状と展望
14:10～15:30 これからの歯科経営の在り方
15:40～16:30 開業費0円、新開業システムとは
16:30～17:00 デンタルIT&集患システムについて
17:00～ 個別相談

〈お申込み〉FAX 番号: **043-224-7891**

ご希望日 ☐ 6 **満員御礼**(日) ☐ 7月17日(日) ☐ 8月28日(日) ☐ 9月23日(日)
ご希望日にチェックしてください

歯科医院名又は勤務先名

お名前

役職

様

ご住所

TEL(携帯可・ご連絡が取れる番号)

Email

主催: **Just One**

千葉県市原市五井 1673-1 (株) C&Ccompany 内 FAX 043-224-7891
http://just-1.net Email: info@ndc240.jp

対談

美容と健康の救世主“水素”とは？

牧瀬 里穂さん × 太田 成男 教授

ここ数年、美容・健康業界で話題の「水素」。実はこれ、2007年に水素の世界的な権威である日本医科大学・太田成男教授が論文を発表したことがきっかけになっている。その太田教授によると、水素には美容と健康に良い様々なパワーを秘めているとのこと。女優の牧瀬里穂さんがインタビューした。



水素って何ですか？

牧瀬 水素とは何ですか。小学校で習って以来なので。

太田 水素とは何って、牧瀬さんと思うのは当たり前です。

私たちが研究を始めたのは6年前。4年前の2007年に初めて論文を発表したくらいです。その論文は世界で一番有名な医学雑誌「ネイチャー医学」に出ました。

牧瀬 なぜ6年前に水素を研究しようと思ったのですか？

太田 それは色々あります。私はこの道約35年。いままでは、ミトコンドリアという体の中でエネルギーを作るもの、活性酸素が攻撃する物質は水素しかありません。

牧瀬 水素に出会ったのは偶然ですか？

太田 当然いままでの蓄積のなかで予測はありました。ただ、最初に実験してみた時に、これはすごいことだとすぐに分かりました。細胞に水素を入れると活性酸素を発生させても元気があったんです。

太田 ミトコンドリアはエネルギーを作る大切なものですが、一方でカラダに悪い活性酸素もつくってしまいます。これが原因で老化したり病気になることがわかってきました。

そこで次に当然考えるのが、それを無くすにはどうしたらいいのかということ。それを突きつめると水素でした。

牧瀬 病気のもの活性酸素をなくすんですね？

太田 たび、体に必要な活性酸素もあるの、適度に無くすることが大事。実は水素がそうなんです。カラダに必要なものは壊さないで悪いものは壊す。専門的になりますが、ヒドロキシルラジカルという物質だけ攻撃する物質は水素しかありません。

牧瀬 水素に出会ったのは偶然ですか？

太田 当然いままでの蓄積のなかで予測はありました。ただ、最初に実験してみた時に、これはすごいことだとすぐに分かりました。細胞に水素を入れると活性酸素を発生させても元気があったんです。

水素美容の効果とは…

牧瀬 もちろん健康にもいいし、美容にもいい？

太田 4年の間に研究が世界中ではじまって100もの英語の論文がでています。アメリカのNASAも、活性酸素を除去する研究で水素に注目してくれています。

牧瀬 宇宙飛行士の人もそうだけど、普通の人も水素はとったほうがいいんですね。

太田 そうですね。それはお肌にとっても重要です。お肌は常に酸素に触れているし、紫外線にも触れているので活性酸素が多くなっていますから。

牧瀬 どのように水素を取ったほうがいいのですか？

太田 取り方はいっぱいあります。水素を溶かした水を飲む。水素浴、化粧品など色々な方法が開発されています。

牧瀬 水素は肌に入りやすいのですか？

太田 水素はどこにでもスーッと入ってしまう。一番小さく細かいんです。

牧瀬 一番小さい？

太田 水素が一番小さいんです。学校でなかったと思うんですが、原子番号が一番です。あれが一番小さいということなんです。そうして色々なところに自由に入り込むことができます。

牧瀬 水素はどうつくられるんですか？

太田 電気分解をやったことがあると思いますが、その方法もあります。

牧瀬 お肌に水素をあげるといって聞きました。

太田 お肌は外と自分を隔てていて、色々なものが勝手に通ることが

ないようにしています。化粧品も外からお肌の中に入れようとしてもなかなか入りませんが、水素はちゃんと、しかも時間がかからずに入ることがわかりました。

牧瀬 あんまり遅いと困っちゃいますよね。

太田 遅いと肌にくっつけても外に出てしまいます。活性酸素が肌にあると、シミなどの原因になります。メラニン色素は酸化されて黒くなるのですが、水素をつけることで酸化しない肌になるんです。

牧瀬 そんなに大活躍するものだと知りませんでした。

牧瀬 里穂さん

映画、ドラマ、ナレーションの仕事に加えて、『Sucre par Rihō』で洋服のプロデュースを手掛ける。5/25、結婚後初めてのエッセイ「ふつうはとくべつ」(KKベストセラーズ)を出版。

太田 成男 教授 (日本医科大学大学院医学研究科 加齢科学系専攻 細胞生物学分野)

1951年、福島県生まれ。東京大学大学院卒業。スイス・バーゼル大学研究所研究員、自治医科大学助教授を経て、日本医科大学教授。水素研究会理事長。水素分子が理想的な抗酸化物質であることを発見し、2007年に世界的な医学誌「Nature Medicine」誌で発表。著書に「ミトコンドリアのちから」「ミトコンドリア病」「体が若くなる技術」など多数。

歯科医院で働くすべての方の美を応援。休憩時間やちょっとした合間に。「ながら美容」たった20秒の本格モバイルミスト

大人の純真肌。



GLALENT

PLATINUM ION MIST

MTG <http://www.mtg.gr.jp> 0120-467-222

プラチナIONミストが、うるおいを、奥へと導く。透明感のある未来がはじまる。

私たちの肌は、24時間365日、外的ダメージや乾燥と戦っています。それが肌の仕事。でも、働かせ過ぎは、疲れも出てくすみの原因に。大切なのは、まめにうるおいを保ち続けること。そして、肌が喜ぶ美容成分を届かせること。グラレントならどこでもシュッと20秒で、メイクの上からでもきちんと奥まで届けます。※角質層まで。気づいたその時、美肌のチャンスにかえる。いつでもどこでもグラレント。



水素を発生させる技術とカプセルナノコラーゲン。「グラレント」は、Wテクノロジーから生まれた美容機器です。

モバイルミストは、進化へ。うるおいは、深化へ。プラチナIONミスト「グラレント」誕生

NEW



パールホワイト シャイニーピンク シャンパンゴールド グロッシーレッド



モイスター
ローション/
専用ポーチ付き

GLALENT
PLATINUM ION MIST

送料・
代引手数料
無料

販売価格 18,800円 (税込)

— Ciメディカル注文番号 —

119-50272 パールホワイト
119-50273 シャイニーピンク
119-50274 シャンパンゴールド
119-50275 グロッシーレッド

商品のご注文は Ciメディカル

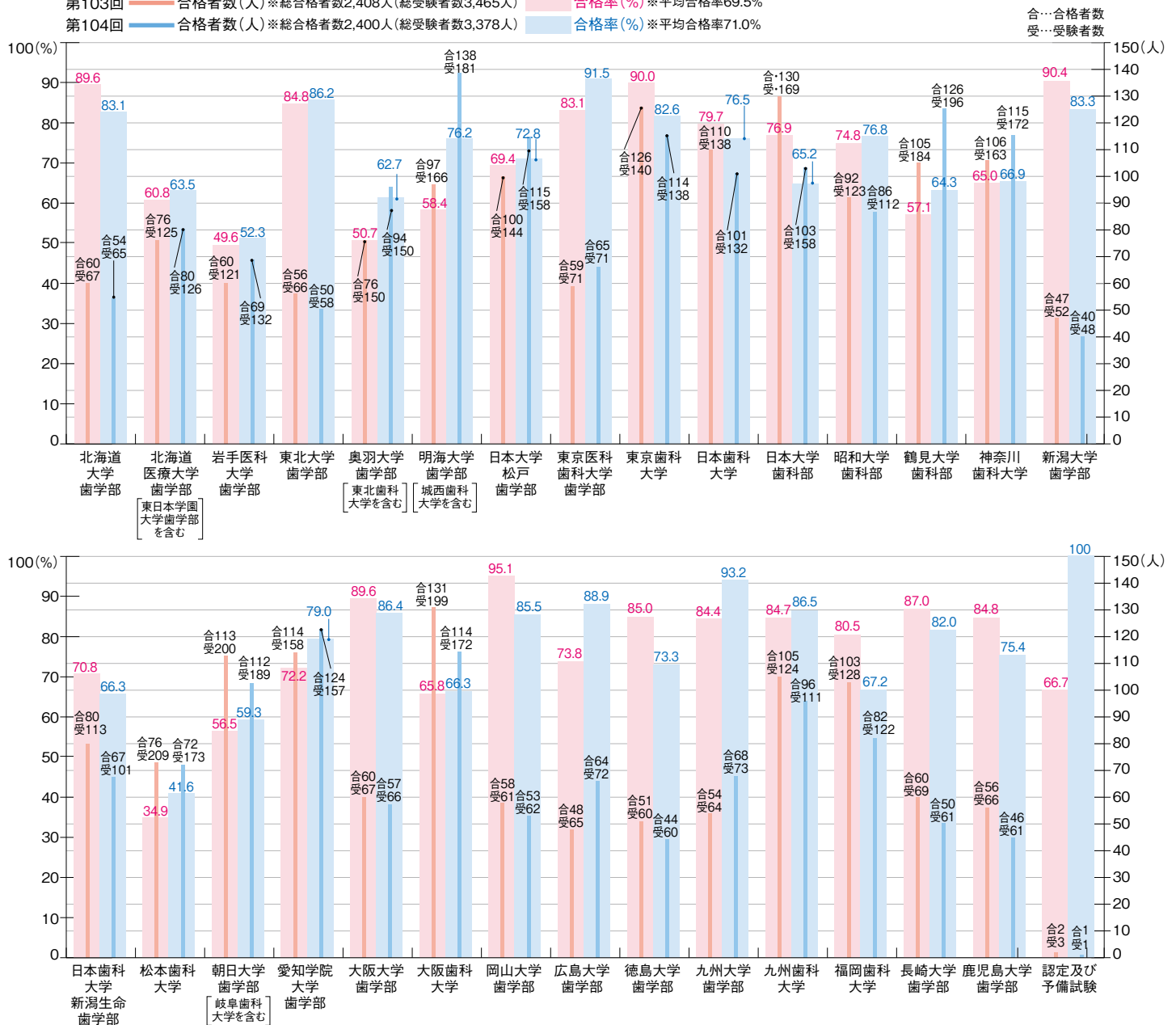
TEL.076-278-8800

FAX. ☎ 0120-418-167

私立歯科大・歯学部6割で定員割れ。 国家試験では既卒者の合格率が低下。

歯科医師国家試験合格状況(一部抜粋)

第103回 合格者数(人) ※総合格者数2,408人(総受験者数3,465人) 合格率(%) ※平均合格率69.5%
第104回 合格者数(人) ※総合格者数2,400人(総受験者数3,378人) 合格率(%) ※平均合格率71.0%



この春、私立歯科大・歯学部では全国17校のうち10校が定員を満たさなかった。半数を超える大学の定員割れは3年連続で、全体の競争倍率も1・52倍と低く、一定レベルの入学者が確保できていないとの指摘は根強い。最も充足率が低かったのは奥羽大学の25%で、志願者数が募集定員の半数にも満たなかった。競争倍率が2倍を下回った大学は14校に上り、6校が1・1倍以下ではほぼ無競争に近い状態。松本歯科大は81人の受験者全員が合格した。

第104回歯科医師国家試験の新卒・既卒も含めた合格率は71%で、この数年、受験者の約3割が不合格となる実態に大きな変化はないが、一方で、既卒者の合格率もまた、この5年間50%を切り続けている。

私立歯科大・歯学部の中には、新卒者の合格率はさほど酷くはなくても、大量の既卒者が大量に不合格者を出しているケースも散見され、最終的な合格率にも影響を及ぼしている。

入りやすく出やすかった日本の大学も、今後は欧米並みに出口管理を強化せざるを得なくなるのではないだろうか。

自然にペングリップになる 優れもの歯ブラシが登場!

箸やスプーンの持ち方は子供の頃から躰けられても、歯ブラシの正しい持ち方まで指摘され実践している人は何割ぐらいののだろうか。歯周病予防の啓蒙によって歯周ポケットケアにも敏感になってきた人たちが、間違った磨き方で歯や歯茎を傷めることのないよう、ペングリップによる磨き方指導にもぜひ力を注いで欲しい。

そんな中、今回紹介するのは開発されたばかりの歯ブラシ「ペングリップナビ」である。丸みを帯びた三角柱のハンドルには定間隔でくぼみが刻まれ、ペングリップすると指先になじみ毛先が安定し、効率的かつ丁寧に磨けるという優れものだ。ハンドルの先端でもペングリップでできるようフラット面も設けられており、持つだけで毛先の角度が調整され、歯と歯茎の間にピタッとはまる感覚が利用者にも好評を博している。歯周ポケットケアに敏感になってきた人たちにも、おすすめしたい1本だ。

親指 人差し指 中指の3本の間にピタッとはまるハンドル



毛先は2タイプ3種ある。左/超先細毛+ラウンド毛(Mふつう)、右/ラウンド毛(Mふつう、Sやわらかめ)

Q. 歯周病についてどの程度ご存知ですか。



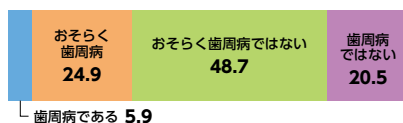
Q. 歯周病と虫歯の関係性について、どのようにお考えですか。



同じ病気 2.0

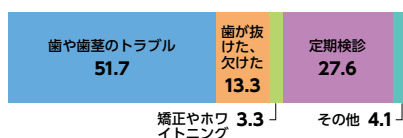
<歯周病の説明またはイメージの自由回答例・抜粋>
・虫歯の一手手前 ・ハブキの寝え ・歯から血がでる
・歯が溶ける ・歯の根元が腐る ・治らない など

Q. ご自身は、歯周病だと思いますか。



歯周病である 5.9

Q. あなたはどのようなきっかけで歯医者へ行きますか。



矯正やホワイトニング
3.3

その他 4.1

歯周病の誤解や油断が明らかに。 トラブル「予防」の意識も浸透せず。

世界で最も多い病気とされる歯周病だが、虫歯と混同している人や他の病気への影響はないと考えている人がいまだ少なくない。

今年6月のサンスターの調査によると、歯周病という言葉の認知率は非常に高いが、その認知度の高さとは裏腹な、大きな誤解をしている人がいることが分かった。症状が悪化しても、歯が抜ける程度で、歯周病が命に関わることはないと考える人も多いようだ。

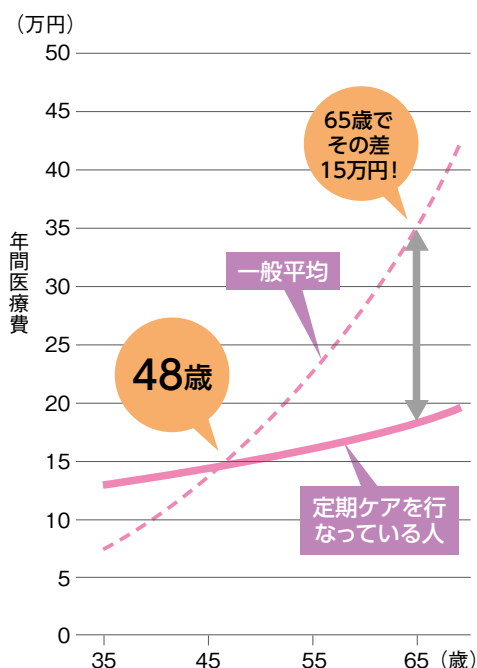
また、日本の成人の約8割が歯周病であるにもかかわらず、自覚については約7割の人が自分には歯周病ではないと思っているという結果も。年代別にみると「歯周病知識なし／自覚なし」と

では10〜20代が多いが、40代になると知識はなくなるとも、歯周病かも知れないと思う人が増えてくる。さらに50〜60代になると、知識も自覚も高まってくるのが窺えた。

「歯科に行くきっかけ」としては、半数以上が口中のトラブルのためと答え、定期的に通院する人は全体の3割以下にとどまっている。「予防」という意識で通院する人が極めて少なく、歯茎が痛くなったり、詰り物がとれたりしないと歯科にかからない傾向が顕著だ。

歯周病の予防には毎日のセルフケアと歯科医のプロケアが欠かせない。効果的な「予防」への意識の向上が望まれる。

総医療費



*35歳以上の組合員52,596人の医療費と受診歴のデータを分析。歯科医院で年2回以上、定期ケアを行っている602人を抽出し、総医療費を調べた。

「生涯医療費」は歯の健康がカギ。定期ケアをする人ほど低い傾向に。

歯の定期検診を受け、きちんとケアをすると、年間の総医療費が低くなる傾向にあることが、トヨタ関連部品健康保険組合（豊田市）と豊田加茂歯科医師会の共同調査で分かった。西団体では歯の定期ケアをする人を増やし、医療費削減に役立ててほしいと呼びかけている。

検証によれば、歯科の定期検診を受けている人は、48歳までは総医療費が定期検診費用で年2万ほどプラスされて平均より高いが、49歳を過ぎると平均を下回る結果に。歯の健康と密接な関係がある生活習慣病などのリスクが下がることも要因の一つと考えられる。さらに65歳を過ぎると総医療費平均が35万円に対し、定期受診の人は20万円

以下とその差がだんだん広がっていく。組合は「歯が悪いと食事が偏ったり、歯並びが悪くなったりする。それが糖尿病や肩凝り、骨粗しょう症などを招き、体全体の健康に影響を与える」と分析。歯が健康であれば医療費も下がり、歯科の費用を含めても「生涯医療費」が低くなると結論つけた。

歯の寿命をのばすことは、健康で明るく元気に過ごせる健康寿命をのばすことにつながる。平均寿命が延びる日本においては、歯と全身の健康のこの深い関わりに、もっと関心を高めていきたいところだ。歯は健康の窓口であることを意識し、より効果的な定期ケアを実践していきたい。

永久歯の生えない子ども10人に1人。虫歯や歯周病などの原因にも。



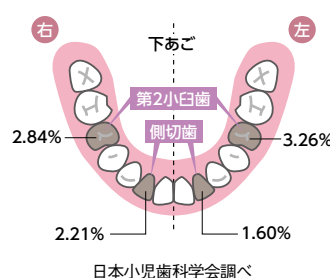
日本小児歯科学会が「永久歯のない子ども」を調査したところ、7歳以上の子ども15544人のうち、1割以上の1568人に永久歯の先天欠如があることが分かった。

永久歯の先天欠如は、1、2本の場合が多い。歯が生えないということは歯の芽である「歯胚」がないということ。乳歯から永久歯に生え代わる頃、歯胚の発育段階の開始期から増殖期に何らかの異常があると歯が形成されなくなると言われている。しかし明確な原因が分からないため、予防できないのが現状だ。永久歯が全部生えそろうわないと、かみ合わせの異常など、さ

さまざまな悪影響が生じる可能性が高い。かみ合わせを正常にするのに、子どものうちに歯並びを整えたり、大人になってインプラント治療をしたりするなど、専門治療が必要になる。担当した鹿児島大学の山崎要一教授は「治療の多くは自費診療が必要となつて、治療ができる専門知識をもった歯科医師も少ない」と話す。

現代人の健康を守るためにも、乳幼児期からの歯と口の健康への意識が不可欠だと言えよう。歯が欠如しているとかみ合わせが悪くなり、虫歯や歯周病などの原因となり易いことを警鐘していきたい。

欠如が多い歯の位置と欠如率



鹿児島大学大学院
医歯学総合研究科
小児歯科学分野
山崎要一教授

■インレーの修復



人工物(金)



天然歯 ※金属アレルギーもOK

抜いた歯の歯冠で歯冠修復治療。 割れない処理で「天然材料」のメリット活かす。

抜歯した親知らずなどを凍結保存しておき、歯科治療時の歯冠修復に使うという研究が進んでいる。樹脂やセラミックなど、歯冠材料の進歩は著しいが、機能や美しさの面で「天然歯」はよりメリットが大きい。

広島大病院を中心としたグループが、この天然材料を使った歯冠修復の治療に取り組み始めた。きっかけは、広島大のベンチャー企業が2004年に始めた「歯の銀行」。親知らずの治療や歯列矯正で抜いた歯を特殊な技術で保存しておき、自分の歯を失った際に移植に用いるシステムだ。抜歯の直後に処理をすることで、歯根の周囲にあつて血管や神経が豊富な組織「歯根膜」が維持され、噛みこたえ

■天然歯による歯冠修復



お問い合わせ／
tenzan@hiroshima-u.ac.jp
<http://www.teethbank.jp/>

が得られることが魅力という。しかし、歯根や歯根膜が移植に問題があるケースが一定の割合で存在する。こうした歯は通常、処分されてしまうが、健全な歯冠部だけでも利用できないかと考えて始まったのが、抜いた歯を使った歯冠修復。虫歯の型を取った後、保存していた歯を合うようにコンピューターを使った装置で成型する。クラウン・インレー、ベニアなどあらゆる成型が可能という。後は、ドナー歯の強度を増す処理をし、それを歯科用接着剤で患者に装着するだけ。これまでにこの方法で治療が行われ、治療後2年以上経過した歯も、問題なく良好な状態という。他との差別化を図る治療法の一つとして、今後取り入れる歯科医院が増えていきそうだ。

東北大歯学部が臨んだ遺体の身元確認。 医療人としての自覚と士気も高く。

3月11日午後2時46分に発生した東日本大震災。東北大学歯学部では、教員、研修医、大学院生が一丸となって身元確認業務に協力している。

震災の3日後には全体ミーティングが行われ、身元確認業務へのボランティアが募られた。応募数は教員76名、大学院生52名、医員19名、研修医27名の合計174名。「若い人が自ら手を挙げてくれたことが嬉しかった」と、同大学院歯学研究科の若森実教授。「日本の歯科医学の理念と教育が間違っていない証であると確信できました」と続ける。

現場は遺体安置所のすぐ隣り。暗い体育館の中で遺体に顔を近づけて、中には開口器を使つての作業となった。カルテが流さ

れてしまっている場合もあるが、情報は多いに越したことはない、と一体一体に向き合ったという。また、周囲のさまざまな協力も欠かせなかった。コンビニもなく、家に備蓄もない人が身元確認に行く際には、大学付属病院などからの食事のサポートがあった。懐中電灯や電池などの備品不足は、他の歯科大学や歯科材料メーカーからの援助によって乗り越えられたと振り返る。

「ご遺体をいち早くご家族の元へお返しすることは、残されたご家族のケアにもなるのではないだろうか」。医療に携わっている者として、身元確認も医療の一部だと言いつけながら、現在も日々できることが続けられている。





ダイニングやライブラリーラウンジと、各客室とを結ぶ「水の庭」。夜はライトアップされ幻想的な雰囲気が漂う。池に流れ落ちる滝の音はテラスに集う人々を心地よく包み込んでくれる。



いつか訪れたい場所

星のや京都

Hoshinoya Kyoto

春は桜、夏は涼、秋は紅葉、冬は雪。
千年の都が育んできた嵐峡の風雅。

京都は嵐山。

『星のや京都』への旅は渡月橋から始まる。専用の船着場から嵐峡の雄大な景色を望みつつ、渡し舟でゆっくりと大堰川を遡る。やがて目に入ってくるのは峡谷に沿うように建ち並ぶ風情溢れる宿の姿。川のせせらぎや鳥のさえずり、忘れかけていた風や木々の香りが懐かしさを運んでくる。

京都の豪商、角倉了以家のライブラリー兼住居だったと伝えられているこの「水辺の私邸」は、明治時代には旅館となり、星野リゾートによってリノベーションされ、二〇〇九年に完全に生まれ変わった。築百年を越える建造物の外観はそのまま継承しつつも、内装は伝統と新しさが見事に融合する空間へとリフレッシュされた。

『星のや軽井沢』に次ぐ二つ目の星のやブランドの誕生は、ホテルとも旅館とも異なるジャパニーズ・リゾートの形を鮮明にした。それを最も大きく印象付けるものの一つが、スタッフたちのホスピタリティだろう。日本人が皆、かつては備えていたはずの「間合い」がよいのだ。自然の息吹と静けさとの狭間で、感性や距離感が研ぎ澄まされていくのだろうか。ここ



2009年の『Newsweek』で「世界が尊敬する日本人100人」の一人として選ばれた、久保田一郎氏を料理長に迎え、料理コンセプトも「もうひとつの日本」に一新。伝統的日本料理に新しい試みを加えた会席料理が、新たにダイニングで味わえるようになった。



『星のや京都』では、「お茶屋遊び」や「朝のおつとめ」「座禅会」「間香入門」など、京都で育まれた文化と出会える体験型プログラム「京あそび」を多数揃えている。



星のや京都

京都市西京区嵐山元録山町11-2
TEL(075)871-0001
<http://kyoto.hoshinoya.com/>

には、おしきせの非日常や過剰な
気遣いはない。
テレビもなく、市街へのアクセ
スも決して便利とは言えないが、
だからこそ、ここで過ごす時間が
濃密なものとなり、得がたいひと
時となる。食事は泊食分離を採用
しているにもかかわらず、多
くの来訪者がダイニングへと向か
うのは、ここから離れ難くなっ
てしまうからだ。
二十五室ある戸建ての客室は、
全てがリバービューとなっており、
移ろう季節が大きな窓から切り取
られる。陰影が色濃く移ろいだす
夜の幽玄は、百人一首や源氏物語
にも謳われた平安の詩情そのまま
なのではないだろうか。
蝉しぐれが溪谷を覆う深緑の夏
は、桜の春、紅葉の秋とは一味ち
がう日本の原風景を感じさせてく
れることだろう。

いまさら、人には聞けない！ 開業医セミナー

For
Beginner

まずは
チェック

こんな方へお勧め！

貴方は心当たり有りませんか？

- ・ 歯科医の勝ち組と負け組の違いが知りたい
- ・ 資金繰りをどうすればいいのかわかりたい
- ・ 患者さんに来て欲しいがどうすればいいかわかりたい
- ・ 訴訟などのリスクを負わないためにはどうすればいいかわかりたい
- ・ 利益を増やすにはどうすればいいかわかりたい
- ・ 節税をするにはどうすればいいかわかりたい
- ・ 保険点数をアップするためにはどうすればいいかわかりたい
- ・ 材料費を抑えるコツを知りたい

業界のプロフェッショナル達が
あなたのお悩みにお答え致します！

株式会社 C&Ccompany
代表取締役 西尾秀俊
歯科医向けに年間100件
近くのセミナーを精力的に
行う、人気講師。



木内インターナショナル株式会社
代表取締役 木内健太
社員数4名で年間3億円近く
を売り上げる、保険のエキス
パート。



他多数の業界専門講師がお待ちしております

セミナープログラム

1. 基本をしっかり！歯科経営における財務会計、節税ポイントなどについて（30分）
2. まずは土台から！新しい資金調達方法について！（15分）
3. 歯科経営におけるリスクヘッジに役立つ保険攻略！（30分）
4. 売上に直結！集客の増加対策について（30分）
5. 歯科業界の法的リスクヘッジについて（15分）
6. 出費を！経費を！徹底削減！クリニックにおけるコスト削減メニュー（30分）
7. 最先端のサービスで！タブレットPCによるオーダーシステムの紹介と導入メリット（30分）

開催予定：2011年7月28日 2011年8月18日

13時～17時

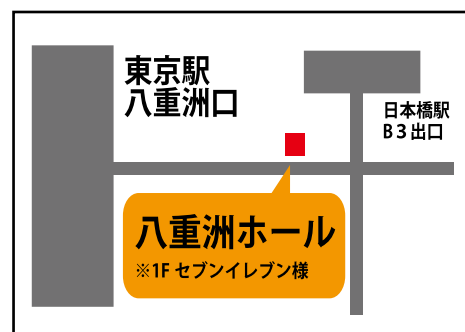
会場：八重洲ホール

所在地：東京都中央区日本橋3丁目4番13号 新第一ビル

主催：C&CCompany

参加人数：20名

参加費：15,000円



お申し込みは FAX から FAX：050-3488-8156

ご氏名				歯科医院様名	
ご住所					
電話番号			FAX		
メールアドレス			参加日	☐ 7月28日： ☐ 8月18日	

主催：株式会社 C&Ccompany 東京都中央区日本橋蛸殻町1-28-4 岩崎ビル5F

問い合わせメール：yhasegawa@candccom.jp 担当：長谷川 洋平

これは、すでにホワイトニングの領域を超えている！
 歯科メーカーが注目しているポリリン酸で
 ホワイトニングの流れがすべて変わる

ホワイトニングは
第3ステージへ！

世界初！
15分1回照射

3倍白い*・痛くなりにくい・しみにくい
 色もどりが少ない・透明感を残して
 歯質を強化する可能性がある！

※アパタイト粉末を用いた実験による

世界に先駆けて日本からセミナーを開催いたします

「これはホワイトニングの革命」
 「歯を弱くするホワイトニングから
 歯を強くするホワイトニングへ」

ポリリン 3Dホワイトニング システム 全国セミナー

ポリリン酸って？

■ポリリン酸は、リン酸が数個から数千個直鎖状に重合してできている生体高分子物質で、線維芽細胞増殖因子(FGF)の機能増強作用があり、骨を含む歯周組織再生促進作用が認められている。とくに分割ポリリン酸は効率的なステインの除去効果や沈着防止効果を持つと同時に歯周病菌やむし歯原因菌・真菌類に対する抗菌作用も併せ持ち、口腔内環境を整える物質として注目されている。

ポリリン 3D ホワイトニングシステム実施例



※症例写真画像提供「医療法人小川歯科医院」 <http://ogawa-dental.or.jp/>

講師紹介



医療法人社団 光陽会 ラントグループ 理事長
 歯学博士 津田 忠政



月見歯科クリニック
 院長 佐藤 青児



(株) C&Ccompany
 代表取締役 西尾 秀俊



小川歯科医院
 勤務 小川 恵子

開催日程

IN 東京

■ 会 場：東京八重洲ホール

東京都中央区日本橋3-4-13

■ 参加費：歯科医師 20,000 円 歯科衛生士・助手 10,000 円
 (実技講習、材料費含む)

■ 日 時：(満員御礼)・7月10日(日)・8月7日(日)・9月11日(日)・10月2日(日)
 13:00 ~ 16:30

■ 全国の先生方からこんな声を頂いております。

- ポリリン酸は医科でも用いられているのでびっくりです。すばらしいと思います。(名古屋市 S 先生)
- こんなに効果があって痛みのないホワイトニングは驚きです。歯質が強化されるというのもすごいですね。(東京都 歯科衛生士 O さん)
- まさに脅威のホワイトニングシステム。3倍白くなってしかも明るい・透明感のあるエナメル質。いままでにない画期的なホワイトニングシステムです。(千葉県 歯科衛生士 M さん)
- ポリリン酸は骨再生や歯周病にも応用がきくので、治療の幅が広がる気がします。(東京 T 先生)

お申し込み先 FAX 043-224-7891

勤務先	電話	—	FAX	—
ご住所 〒	☐ 6 (満員御礼) 日 ☐ 7月10日(日) ご希望日 ☐ 8月7日(日) ☐ 9月11日(日) ご希望日に ✓してください ☐ 10月2日(日)			
お名前(参加者様)	様			

主催: Just One

<http://just-1.net> Email: info@ndc240jp 千葉県市原市五井 1673-1 FAX: 043-224-7891

iPadを組み込んだデジタル+レセコンシステムとは

1,000万円で出来る開業セミナー&商品説明会

ユニット2台、デジタルレントゲン（パノラマ・デンタル）、レーザー、デンタルX...1,000万円

ジャストワンからの新提案

「ドラッカー式 歯科医院開業セミナー」

患者さんが集まるしくみ
開業して半年で
必ず40万点以上あがる
開業のしかたをお教えます

■日時 平成23年 ①6月12日(日) ②7月24日(日)
③8月14日(日) ④9月4日(日)
10:00 ~ 16:30

■会場 東京八重洲ホール
東京都中央区日本橋3丁目4-13

■参加費 5,000円（飲み物付）

「真のマーケティング・真のマネジメントとは？」
氷河期の歯科業界を乗り越えるヒントは、
ドラッカーの哲学の中にある！

10:00~11:00 絶対に失敗しない開業とは？ JUSTONE開業システム
開業たった半年で確実に40万点を超えるしくみとは？ 講師：C&C代表 西尾秀俊

11:10~12:10 ドラッカー式 歯科医院経営の実践
講師：西尾秀俊

13:10~13:40 145万円の歯科ユニット「シノール」を使った開業戦略
講師：西尾秀俊

13:40~14:10 RF初のデジタルX線システムの概要
講師：宮越部長 （株）アールエフ

14:20~15:20 これからの歯科医院経営におけるIT戦略
講師：原島功 （株）メディカルコミュニケーションズ

15:30~16:30 iPadを使った歯科医院のデジタルシステムとは
講師：小池和人 （株）プラネット

ツイッター
【westtail240】にて
コンサルを実況中
フォロワー募集しています。



衝撃の
1千万円プライス！



標準価格 1,450,000円

標準装備
タービン
コントラ
ストレート
DR.チェアー



お申し込み先 FAX 043-224-7891

ご希望日 ☐ 6月12日(日) ☐ 7月24日(日) ☐ 8月14日(日) ☐ 9月4日(日)

※ご希望日にチェックしてください

勤務先	電話	FAX
ご住所		
お名前	連絡先番号（携帯）	



セルフコンサルタントCD-ROM 成功している歯科医院の216の法則 ¥31,290（税込） []枚
※CD-ROMのご注文のみでも承ります。

主催：Just One

千葉県市原市五井1673-1 FAX 043-224-7891 <http://just-1.net> Email: info@ndc240.jp

これからはデンタルエステの時代

デンタル美・スパシステム事業説明会



【歯科医院の未来系】⇒ ずばりエステサロンとの融合です

歯科業界は、厳しい昨今よく聞かれる言葉です。本当にそうなのでしょうか？ 日本人の年間延べ通院人数は660万人です。総人口の5.1%に過ぎません、実は日本人の80%は口腔内に疾病をもっているといわれていますので、なんと74.9%は、潜在患者として埋もれているのです。なぜなのか？ それは歯科医院が行きたくないところになっているからです。つまり、歯科業界は、9400万人の潜在患者さんという宝の山の上で、660万人の既患者さんを取り合っているにすぎないのです。この膨大な潜在患者さんを確実に掘り起こすセミナーを開催致します。

概要

■参加費 勤務医・開業医 : 12,000円
歯科衛生士・歯科助手 : 6,000円

■定員 20名

■6月19日(日) ※満員御礼 AM10:00~PM18:00
八重洲ホール(東京駅八重洲口徒歩3分)

■7月31日(日) AM10:00~PM18:00
八重洲ホール(東京駅八重洲口徒歩3分)

■8月21日(日) ※満員御礼 AM10:00~PM18:00
八重洲ホール(東京駅八重洲口徒歩3分)

■9月18日(日) AM10:00~PM18:00
八重洲ホール(東京駅八重洲口徒歩3分)

■10月9日(日) AM10:00~PM18:00
八重洲ホール(東京駅八重洲口徒歩3分)

- 10:00~11:40 歯科業界の現状と真実
〜何故歯磨きエステは有効なのか？〜
歯磨きエステクリーンクリーンとは？
(講師 西尾秀俊)
- 11:45~12:15 世界初、次世代の3Dホワイトニング「ポリリンホワイト」
- 12:15~12:45 昼食 ※お弁当とお茶をご用意いたします
- 12:45~13:15 世界初のオーラルダイエットとは？
(講師 長谷川貴司)
- 13:30~15:00 ドクターサトウのスーパークリンケア・デモ体験
一瞬でシワ・たるみ解消！ 耳たぶ回し美顔術
(講師 佐藤清児)
- 15:30~18:00 エステ経営の魅力と繁盛サロンのつくり方 歯科医院への応用
(講師 坂元あきひろ)

講師陣プロフィール



西尾 秀俊 (株)C&Ccompany 代表取締役

証券会社に入社しトップの業績を叩き出す。その後、歯科開業コンサルティングとして300件以上の歯科医院を開業、2000軒以上の歯科医院を分析・解析を行うことで歯科医院に患者が集まるからくりを解明し多くの歯科医院の先生の指示を得る。



長谷川 貴司 高木歯科医院勤務 日本口腔ダイエット協会会長

日本歯科大学新潟歯学部卒業後、新潟大学歯科学部附属病院第一保存学教室に入局。02年より医療法人社団伸整会に勤務。

06年ドイツフライブルグ大学口腔外科にてインプラントアドバンスサージカルコース修了。



佐藤 清児 月見歯科クリニック院長

顎関節症の治療法として佐藤式リンパマッサージを考案。頭痛や花粉症にも効果があり歯科医師・治療家・エステティシャンを対象にした「一瞬でシワ・たるみ解消の耳たぶ回し美顔術」の講師。



坂元 あきひろ エステ経営塾 塾長

化粧品訪問を皮切りにエステチューンやエステスクールの経営に携わる。現在、エステサロンの開業プロデュース並びに社員研修・経営コンサルタントとしても活動中、世界33ヶ国に輸出する医療・美容機器メーカーのトップ。「エステ経営塾」と「歯科医院経営塾」を主宰。

【お申し込み】FAX番号: 043-224-7891

※ご注意 本説明会は歯科医師(1人12,000円)対象事業です。ご要望が多く、エステ関係者にも公開しています。ご理解ください。

ご希望日 ☐ 7月31日(日) ☐ 9月18日(日) ☐ 10月9日(日) ※ご希望日にチェックしてください

歯科医院名又は勤務先名		様
お名前	様	役職
ご住所		
TEL(携帯可・ご連絡が取れる番号)		



セルフコンサルタントCD-ROM 成功している歯科医院の216の法則 ¥31,290(税込) []枚

※CD-ROMのご注文のみでも承ります。

主催: Just One

千葉県市原市五井1673-1 FAX 043-224-7891 <http://just-1.net> Email: info@ndo240jp

「北の鉄人」のスピリット

菊池恩恵

6月5日、東日本大震災の被災地岩手県釜石市のグラウンドに「カーマイシ」の声援と何本もの大漁旗が翻りました。地元ラグビーチーム「釜石シーウェイブス」(SW)が、トップリーグのヤマハを迎えて戦う「釜石復興支援試合」を応援する地元の応援団。そのなかに、港に近い診療所と自宅を津波に流された、おいかわ歯科医院の及川陽次院長(48)の姿もありました。持ち出すことができたのは1台のケータイだけ。彼は、避難した高台から、診療所も買ったばかりの車も、3波に及ぶ大津波に呑み込まれてゆくさまを、呆然と眺めるしかありませんでした。

しかし、彼は被災後すぐに動きました。自ら避難所生活を送りながら、一緒に避難した歯科衛生士の菅野さんと保健師とともに避難所を回り被災者の口腔ケアに尽力したのです。「阪神大震災の後、たくさんの方が誤嚥性肺炎で亡くなりました。口腔ケアが生死を分け、そして『噛んで食べる』ことが生きる力を生んだのです。被災者の命を守る口腔ケアを、歯科医師の私がやらないうで誰がやる!という気持ちでした」。

外壁を残して真っ黒いヘドロと瓦礫に埋まった医院の壁に、SWを応援する大漁旗が張り付いていました。SW

の母体は、1979年から7年連続日本一に輝いた、「北の鉄人」新日鉄釜石選手たちも、津波で7連覇時代の先輩を失い、自ら被災しながらも、得意の仕事で避難所や高齢の被災者を応援しました。釜石にとってSWは地元の誇りであり、復興のシンボルなのです。試合は76:5の完敗。しかし試合後のヤマハ清宮監督の「被災地をみて、選手たちひとり一人の魂に、ラグビースピリットをどう活かしていくのかがしみ込んだと思う」という言葉には、SWとそれを支える釜石市民の心意気がしつかりと重ねられています。

ラグビーの精神はOne for all, All for one.「一人はみんなのために、みんなは一人のために」。及川氏の胸にも、同じ「北の鉄人」のスピリットが燃えています。復興は人々が元気でなければ実現できません。そして、「元氣のカギ」は口腔が担っています。「1年かかって、2年かかって、地域のみなさんを元気にする医院を作りますからね」。

医院の壁には、黒いマジックで「がんばろう釜石! また、ここで必ず診療を再開します!」と及川氏の右上がりの文字が刻まれています。



左が及川院長、右が筆者。

菊池恩恵(さくち・めぐみ) 1953年岩手県出身。歯科医院の経営を支援する株式会社コムネット代表。http://comnt.co.jp/

編集後記

歯科業界のコミュニケーションマガジン『Dentalism (デンタリズム)』が、第9号もここに発行できますことを、取材制作にご協力いただきました皆様と、本誌を愛読いただいております歯科医院の皆様に感謝いたします。

東日本大震災から4か月。この間、多くの方々より被災地支援に関するお話を伺いましたが、ここでその一部をご紹介します。

今号のスペシャル対談でもご紹介している歯科材料の通販会社(株)歯愛メディカルでは、4月24日から30日にかけて福島、宮城、岩手の東北3県の被災地をまわり、C会員を中心とした約80軒の歯科医院を直接訪問したといいます。

そこには、自ら地震や津波の被害や、原発事故による退避指示に従いながらも、避難所での口腔ケアや歯科診療に参加し助け合っている先生やスタッフの話や、内陸部の診療所から沿岸部の避難所へ日々の診療後に1時間以上かけて通い、交代で診療やケアにあたっているという方々の話を数多く

耳にし、深く感動されたそうです。

また、報道でも度々その被害の甚大さが伝えられている福島県の南相馬市では、津波によって何もかもが呑み込まれてしまった場所と、駆け上がってきた津波を止めた細い道路一本を隔てて、反対側には何事もなかったように家々が残り生活の場があるという、信じられないような光景も目の当たりにしたといいます。その道路脇には、流されてきた瓦礫に根元を埋められながらも、1本の桜の木が花を咲かせていたようです。決して負けないという、日本を象徴するかのようです。

普段は先生方やスタッフの方々とは直接会う機会がない通販会社が、時間をかけて被災した会員歯科医院をまわったのは、ひとえに被災されたお客様をお見舞いしたい、という気持ちだったといえます。

『Dentalism』もまた、被災された先生やスタッフの皆様、患者様、そのお身内の方々にしてお見舞いを申し上げますとともに、不幸にしてお亡くなりになられた方々に対しまして、深い哀悼の意を表したいと思います。



[デンタリズム]

Dentalism®

http://www.dentalism.jp

発行人／寺西秀樹

編集人／丹羽麻理

発行所／株式会社 金沢倶楽部

〒104-0045 東京都中央区築地4-1-12 ビューロー銀座

TEL 03-3544-5939 FAX 03-3544-5934



歯科専門の求人サイト



このサイトでお仕事を探した利用者の声

歯科衛生士
T様



無事就職が決まりました。
院長先生やスタッフの写
真がサイトに載っていて、
アットホームな雰囲気だっ
たので応募を決めました。

歯科技工士
N様



お世話になりました。
条件面の検索もしやすく、
歯科医院の情報確認がし
やすかったです。



デンタルフィット
D E N T A L F I T

デンタルフィットは、歯愛メディカルグループとして、歯科医療に特化した求人情報を提供しています。歯愛メディカルと同じく、「先生と患者さんに喜ばれたい」という企業理念のもと、全国の歯科医院に向けて、歯科医師、歯科衛生士、歯科技工士、歯科助手、受付事務の求人情報を募集・発信しています。

歯科医師 歯科衛生士 歯科技工士 歯科助手 受付事務

求人0円キャンペーン開催中

通常価格3,980円(求人掲載/月)のところ、3ヶ月間の求人掲載を0円でサービス!

※成約料などは一切必要ありません。延長掲載の場合は事前にご了承いただきます。

平成23年
9月30日受付分まで

お申込/ホームページ <http://www.dentalfit.co.jp> または FAX 076-214-7766

FAXでお申込の方は、下記にご記入の上、送信してください。

医 院 名		担当者名	
電話番号		FAX番号	

お問い合わせ/TEL 076-214-7788 FAX 076-214-7766

ホームページ 全ての機能がついて この価格

月額使用料: **¥1,980**

エントリーコース/5ページ

初期製作費

¥0

土屋歯科医院 様の場合 <http://tutiya.dentalmall.jp>



どこよりも低価格で、3か月単位で更新できるのが魅力でCiでHPを作成しました。価格以上の出来栄に満足しています。

エントリープラス/8ページ

初期製作費

¥10,500

東京都 T 歯科医院 様の場合



HPを持っていましたが、今回CiのHPに切り替えました。以前のHPの内容をそのまま柔軟性の高い「エントリープラス」で作成できたので良かったです。

充実した機能が満載 「エントリーコース」「エントリープラス」には
充実した機能が全部セットでついてきます。

- 携帯サイト対応 ■スマートフォンサイト対応 ■FAX予約機能:治療を受けたい方がパソコンより予約を入れて、医院様にFAXで届くシステム ■SEO対応:患者さんが医院様名と住所で検索時、上位に表示が可能 ■変更管理画面:医院様自身で自由に作成後のHPを無料で更新できます。

【エントリーコース】と【エントリープラス】とは?
【エントリーコース】/「トップページ」「診療理念」「院長挨拶」「院内紹介」「アクセス」の5ページで構成されています。
【エントリープラス】/「エントリーコース」の5ページに加えて、自費治療・矯正・インプラントなどのページを柔軟に追加できます。

お客様の声



伊藤歯科医院 (エイコデンタル) 様
<http://eikodental.dentalmall.jp>
歯医者に対する対応が非常に良くて、本当に歯医者の気持ちにくんでHPを作ってもらえて感謝しています。



A歯科医院 様
他業者で作成したHPより、Ciの方が出来栄が良いので、今では、メインホームページとして使っています。