

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]

WINTER 2012
No.13

注目の歯科医師インタビュー

小嶋歯科クリニック
～顎咬合研究所～ 院長

小嶋 寿

裏地桂子の歯談・食談
向島葡萄亭

いつか訪れたい場所
角館山荘 侘桜

輝く女性に逢いに行く

T*SIS代表 歯科衛生士

豊山とえ子

デンタリズム的・座談会

「今どきの歯科医院って、 どうなの？」

Dentalism News & Topics

グッドデザイン賞受賞のオーラルケア商品。
口元ケアの不足は老け顔の要因に？
フッ化物洗口促進で秋田県歯科医師受賞。
親知らずで歯の神経再生、臨床研究へ。
「水素水」に歯周病の抑制効果を確認。
「食べるワクチン」で虫歯予防の可能性。
骨粗しょう症早期発見のサポートソフトが実用化。

確定申告間近！ 準備はしていますか？

こんなことで悩んでいませんか？

- ✓ やることが多く、日々の時間に追われている！！
- ✓ 現在の税理士顧問料が高いと思う！！
- ✓ 日々の領収書の仕訳・整理が大変だ！！
- ✓ しっかりと節税対策もしたい！！

お客様は領収書をお送りいただくだけでOK！

歯科医院専門

驚きの低価格

記帳代行料

一律8,925 (税込) 円 / 月

税理士決算申告料31,500円 (税込) から

※医療法人は一律12,600円/月 (税込) になります。

※当サービスは売上高1億5,000万円までの個人事業主・医療法人向けサービスとなります。

売上高が上限を超えた場合は、売上高・仕訳数に応じて個別お見積もりをいたします。

※売上高5,000万円以上の方は、決算申告料が異なります。詳しくは、お問い合わせください。

※全国のTaxHouse加盟店 (税理士法人、税理士事務所) が決算・申告業務を行います。

Copyright (C) 2010 paylessimages, Inc. All Right Reserved.



TaxHouse

無料相談実施中

H24年度のご依頼の方はお早めにお問い合わせください。

記帳代行サービス

4万人の方が利用中！！
(※当社顧客データより)

お気軽にお問い合わせください。

0120-917-145

(受付時間: 月～金 9:00～17:00) ※土日除く

お問い合わせ先: 株式会社エフアンドエム 大阪府吹田市江坂町1-23-38 F&Mビル

ただいま、 巷で 話題です。

トップアスリートも愛用する、 特殊素材のマットレスパッド。

フィギュアスケートの浅田真央選手をはじめ、多くの一流のアスリートが愛用している寝具として知られる『エアウィーヴ』の盛り上がり止まらない。

日本が史上最多のメダルを獲得したロンドンオリンピックでも、多くの選手が持ち込んだと言われており、ANA国際線のファーストクラスや、JAL国際線のビジネスクラスでも採用されるなど、本当に話題に事欠かない。

どんな時も、どんな場所でも、たった一枚のエアウィーヴがあれば、快適な睡眠環境が手に入り、手持ちの寝具の上に敷くだけで誰もが高い眠りを体感できることを目指したマットレスパッド。

『エアウィーヴ』の何がそんなに凄いのか。

それは、いい眠りにはサイエン



JAL国際線のビジネスクラスで採用されたエアウィーヴ。



エアウィーヴ S-LINE
(厚さ6.5cm) 105,000円(税込)～
腰を支える部分の密度を高め、腰へのサポート力を高めた最高級タイプ。エアウィーヴは使い方に応じて選べるよう、サイズや厚みなど様々なタイプがある。

スのチカラが必要と考える、株式会社エアウィーヴが開発した、独自の極細繊維状樹脂素材のクオリティにある。

復元性(体重を押し返す力)が高く、睡眠時の寝返りが楽になるほか、優れた体圧分散で体の負担を軽減する。さらに驚くべきは、素材の90%以上が空気であるため、通気性も抜群で夏は蒸れにくく、空気断熱にも優れているので冬は暖かいという点だろう。

『エアウィーヴ』は、日本の睡眠文化や、温暖で湿潤な気候風土すら踏まえて開発されたジャパニメイドの傑作なのだ。

当然のことながら、マットレスパッド本体は水で洗えてカビやダニの心配もなく、不要になった素材は加熱溶解することでリサイクルも可能。身体にも環境にも優しい商品なのである。

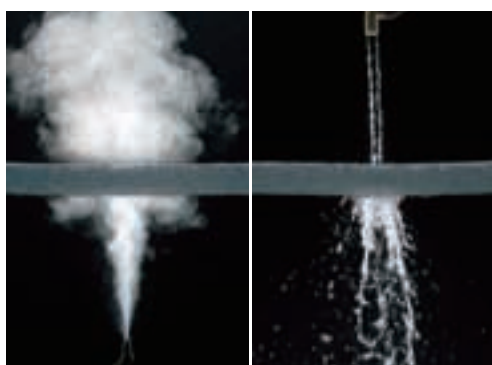
今や、高反発マットレスの代表



マットレスパッドの中のエアウィーヴ素材は、極細繊維状樹脂が三次元に絡み合っていてできている。

的製品となった『エアウィーヴ』は、和倉温泉『加賀屋』や『帝国ホテル』など老舗旅館や有名ホテルにも多数導入され、オフアールの勢いは止まることがない。それだけインパクトが大きい商品なのだ。

購入希望者の中では、2〜3か月待ちで人気車種の納車より時間がかかる、などと揶揄される声がかかってくる『エアウィーヴ』だが、アスリート並にハードワークカーな人々は、極上の眠りを手に入れるために、辛抱してみてもいいだろう。



夏は蒸れずに、冬は暖かい。一年中、快適な睡眠をサポートしてくれるエアウィーヴ素材。外カバーだけでなく、マットレスパッドの中まで洗えるので、不意に汚しても清潔に保てる。

新提案! 見える小白歯などでも 患者さんに少ない負担で 白い歯にして喜ばれたい!

カラー選択でジルコニアブロック単独フルクラウンなら25,000円が可能です。
(患者さん価格 目安1本 25,000円~60,000円)



ーご利用の先生の声ー

今までジルコニアとは、模型適合でもゆるいものと思っていたが、今回はロングスパンブリッジでも抜群の適合でフィットし驚き。ジルコニアの概念が180度変わりました。Ciさんに聞くとドイツ製の大型マシンの使用で、高精度加工が可能との事。今から患者さんにどんどんすすめていきます。

石川県金沢市でご開業のA歯科医院様より

4種類の光透過性の高いカラージルコニアブロック (HTLシリーズ) の中から
シェードをお選びください。

ブロックカラー	ホワイト	B2	HTLホワイト	HTLライト	HTLミディアム	HTLインテンス
ヴィンテージ		B1 B2	ブリーチ ホワイト	A1 A2 C1 D1 D2	A3 B3 C2 C4 D3	A3.5 B4 C3 D4

※HTLシリーズは高透過性フレームになります。
細かな色調の再現はステイン加工などが必要です。

ジルコニアとは・・・オーストラリア・南アフリカ・ウクライナなどでも多く取れる鉱物を精製加工したセラミックの一種です。セラミックの中で一番の曲げ強度、破折への抵抗性、耐酸性、生体親和性に優れスペースシャトルの外壁タイルや、整形外科では人工関節、歯科ではインプラントにも使用され、特にクラウンとして最適です。

ジルコニア
お試し
キャンペーン
ブリッジも可能です。

期間: 12月25日まで

技工所様への納入価格

1歯あたり

スキャンデザインプラン/HTLカラー
通常価格7,000円のところ

5,000円 (税抜)



右側: ジルコニアクラウン
7[インテンス] 6[ミディアム] 5[ライト]
左側: 比較用金パラキャストクラウン

患者様説明用模型 15,000円 (税抜)
(左側クラウンなし・6支台歯形成 10,000円)

ジルコニアオールセラミックの利点

- 1 金属フレームなしなので金属アレルギーやブラックマージンのリスクがない
- 2 金属の1/3の重さなのでロングスパンでも軽い
- 3 金属料金が別途かからない

- 4 金属フレームのメタルボンドと違い天然歯のような光透過性があり、明るく審美的
- 5 CAMマシンでの直接削り出しなので鑄造誤差がなく高精度
- 6 5年間のロング保証付

システムの流れ



ジルコニアフルクラウン研磨後

歯台歯形成/印象



歯科医院
調整/装着

分割模型製作/ワックスアップ



各技工所にて
調整研磨

3Dスキャン/ミリング



Ciメディカル
CAD/CAMセンター
焼結

※当センターではジルコニアフレームの製作のみを行っており、最終仕上げや陶材の焼成、ステインなどの作業は技工所様にお願いしています。先生ご指定の技工所様に弊社より連絡し説明をさせていただきます。

どこよりも安く「CADシステム」をご提供!

※DentCAD (ソフトのみ) ご購入のお客様は当社でスキャンしたデータをご自身でデザインできます。



DentCAD

598,000円 (税込)

※ハードウェアはお客様でご用意ください。



DentSCAN

1,980,000円 (税込)



月額9,800円 (税込)

サポート費用+バージョンアップ費用含む

サテライトラボ様募集中!

CADソフト「DENT CAD」ご契約でサテライトラボに!
近隣の歯科医院様からのご依頼をご紹介させて下さい。
詳しくはお問い合わせ下さい。

■ 月々のお支払い: 5年リース月額概算 (保守料含む)

A社 125,000円 (スキャナー・ソフト・PC) / システム価格5,000,000円
Cj 68,000円 (スキャナー・ソフト) / システム価格2,578,000円

3D Design Lab

Produced by Cj

http://www.3d-design-lab.com

お問合せ

TEL: 076-259-0811

FAX: 076-259-0812

E-mail: 3dl-order@ci-medical.com

輝く女性に
逢いに行く

豊山とえ子

Tsukiko Toyama

T・S・I・S代表 歯科衛生士



エイジレスな美しさで一際目を引く豊山とえ子さん。

歯科衛生士としての長年のキャリアと
繊細な感性を活かして経営者として奮闘。

ある時はカリスマ歯科衛生士として、また、ある時は歯科医院やメーカー、美容業界からも頼りにされるT・S・I・S（ティーズ）の経営者として、多忙な日々を送っている豊山とえ子さん。

「聖母歯科医院で行っているサービスやメニューが基本で、特別なことは何もしないのです」と謙遜するが、歯科衛生士としての目線を活かし、医院運営の水準を引き上げ、経営を後方支援する手腕は、新鮮な感動とともに受けとめられている。

彼女の活躍を支えし、環境を整えてくれているのは、ご主人で歯科医師でもある豊山洋輔先生だ。

「歯科衛生士が、いくら高い理想を掲げて学んでも、ステータジがなければ力は発揮できません。

歯科医師も経営者も衛生士も、同じ方向を向き、互いの立場を尊重

することが大事。そして、その中心にクライアントがいなくては」

開業当初からメインテナンスのシステムを確立してきた聖母歯科医院では、思う以前の患者ではない人も顧客であると認識し、顧客満足度を高めるためのマーケティングや教育にも余念がない。

有資格者が22万人を超える歯科衛生士の就労人数が、その半数にも満たない状況に対しては、業界全体としての成熟が足りていないことを指摘する。

歯科衛生士の有効な活用が、医院運営を大きく変えることを実感している彼女ならではの説得力で、これからも、業界に旋風ならぬ爽やかなそよ風を吹かして欲しい。

輝きの秘訣



様々な人との出会いの中で、自分に似合うメイクやカラーについて学び、自身の審美眼を鍛えることが自信に繋がっている様子。彼女を美しく華やかに彩るブラウスの「深紅」は、彼女自身が元気になれる色でもあるとか。袖口のイニシャルなど細部にまでこだわりが。

Profile とやま・とえこ / 1959年宮城県出身。1981年日本女子衛生士短期大学(現・湘南短期大学)卒業。1983年歯科衛生士として聖母歯科医院勤務。2002年L・D・A理事就任。2006年株式会社T・S・I・S(ティーズ)設立、代表取締役就任。

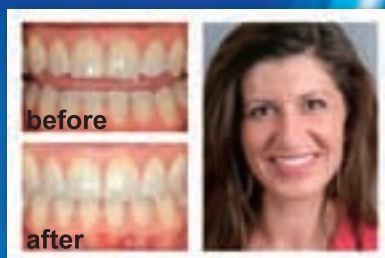


次世代ホームホワイトニング

高濃度過酸化水素でも痛くはないんです。

たった**90秒**！洗口するだけで
驚きの白さに大変身！口臭もサヨナラ！

患者様が嫌がっていたトレーが無い上、
負担も大幅軽減！！
僅かな時間で素晴らしい効果が期待でき
注目を浴びています。



「次世代スプレーホワイトニング」セミナーのご案内

日程 2013年

講師

1月 27日(盛岡)

3月 10日(札幌) 17日(福岡) 24日(大阪)

5月 12日(東京) 19日(名古屋) 26日(広島)

●講習日は全て**日曜日**に開催となります。

●受講会場は <http://wow-wow.jp/whitewow/> WEBにてご案内致します。



飯塚 宏明



衛生士・須山 恵

定員 20名 時間 12時～14時 (2h)

受講費用 歯科医師・衛生士・助手
8,000円(税込)

キリトリ

■ご希望日 ※ご希望の下記日程の□にチェックを入れてください。 ※定員に達した場合はご希望に添えない場合がございます。 ※開催時刻は若干変更する場合がございます。

☐ 1月27日(盛岡) ☐ 3月10日(札幌) ☐ 3月17日(福岡) ☐ 3月24日(大阪) ☐ 5月12日(東京) ☐ 5月19日(名古屋) ☐ 5月26日(広島)

ふりがな 医院名		ふりがな お名前		(医師 衛生士 助手)
ふりがな お名前		ふりがな お名前		(医師 衛生士 助手)
ご住所	〒			
でんわ	()	FAX	()	—
e-mail	@		※お申込み書にご記入頂きました情報は当社セミナー運営及びセミナーについてのご連絡等に使用致します。なお、個人情報の漏えい防止に努めております。	

お問い合わせ・お申込みはこちらに！



株式会社 メディカルブレス

このエントリー用紙を
FAXでお送りください！

〒111-0034 東京都台東区雷門2-19-17 浅草雷ビル 4F TEL.03-5806-5833 FAX.03-6701-2399

歯科医は 映画がお好き?

文／桂木良子

美人は 歯で作られる!?



2001米 デンジャラス・ビューティー 主演サンドラ・ブロック

イラスト／楳本恭子

今年のミス・インターナショナル世界大会で、日本人初の優勝に輝いた吉松育美さん。トロフィーを手に微笑む口元には、白く美しい歯がキラリ。やはり健康的な歯は美女の第一条件なのね……で、思い出すのはこの映画。

子供の頃、好きな男の子をいじめから助けてあげたのに「ブス!」と言われて傷ついたグレイシー。正義感だけはそのままに、成長してFBIの捜査官になりました。

ボサボサ頭ですっぴん、男勝りで色気ゼロ。仕事一筋のグレイシーは、捜査の命令違反でデスクワークを命じられ、アイスクリームの自棄食い。そんな折にFBIに届いたミス・アメリカコンテストへの爆破予告の手紙。特別班を率いるマッシュューに「現場復帰のチャンス」と説得され、グレイシーは仕方なく、ニュージャージー州代表に化けての潜入捜査を引き受けることになりました。

しかし、コンテストまではあと2日。ミスコン請負人と呼ばれるビクターの協力を仰いで、グレイシーの変身、というより改造大作戦が始まりました。

男言葉で話し、ガニ股歩き、豚

のように鼻を鳴らして笑うグレイシーに、まずは美しい話し方と優雅な歩き方の特訓。続いて歯のお掃除。施術台に寝かされ、長年のビールとステークス生活でこびりついた洪とカスを取り除きます。これだけでも大騒ぎなのに、もつれた髪のお手入れと、ワックス脱毛による無駄毛の処理も同時進行。

グレイシーの悲鳴と怒声がこだまする中、美顔パックもしつかりとしなしなどビクター役を演じるのは名優マイケル・ケイン。

こうして見違えるような美女に変身したグレイシーは、慣れないハイヒールに何度もコケながらコンテストの開催地へ。本物のミスたちの冷やかな視線を感じながらも、ロード・アイランド州代表のシェリルと仲良くなりました。

あれもダメ、これもダメ、ドーナツなんてもつてのほかと、厳しい食事制限で飢餓状態に陥りながらも、昼は捜査の目を光らせ、夜はインタビュや水着審査の特訓を受け、持ち前のユーモアとガッツで予選を勝ち上がってゆくグレイシー。しかし爆発魔が他州で逮捕され、特別班は解散することに。そんなはずはない。犯人は別にいる! ミスたちが危ない! 頼

みのマッシュューも引き上げる中、グレイシーは捜査官としてのクビをかけ、一人居残ることを決意。そしていよいよ最終審査のTV中継が始まりました。

結局、爆発物は王冠の中に。

クビを宣告された理事長が馬鹿息子を使って仕組んだ犯行だったのです。過去の栄光にしがみついた理事長役にはキャンデイス・バーゲン。変わらぬ美しさで映画ファンを喜ばせてくれました。

そうそう、ミス・アメリカにはシェリルが選ばれ、2位になったグレイシーは、ミス達からベスト・フレンド賞をいただきました。

ミスコンは禁欲との戦い!? 美人じゃなくて良かった!と思うけど、口角上げて白い歯を見せられる笑顔美人にはなりたくないなあ。



コストパフォーマンスに優れた実用的な歯科ユニット

DENTAL
UNIT

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.grow-rich.co.jp>

グローリッチ シノール

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。

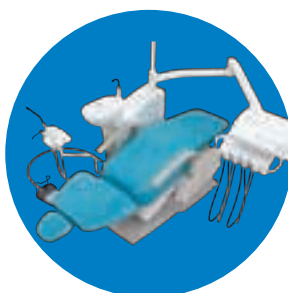
導入をご検討の先生は是非一度ご覧下さい。

●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：株式会社 Grow Rich

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

小嶋歯科クリニック 顎咬合研究所 院長

小嶋 壽

Tamotsu
Kojima

「勉強できなくなったらリタイア。
歯科医師は死ぬまで勉強ですよ」

取材・文／丹羽麻理 撮影／中島繁樹

勉強会や定期的な研修会など、様々なスタディーグループを率いる小嶋壽先生は、歯内療法、精密根管治療の分野で、とりわけその名を轟かせている。困難な症例も飄々と乗り越えてしまう技術者として、また信頼のあつい指導者としても知られている。歩みを止めることなく歯科医療に向き合い続ける小嶋先生は、どのようにして、その高いモチベーションを維持されているのか。銀座のクリニックへお邪魔してみた。

——そもそも歯科医師になられたきっかけは？

小嶋 実家は歯科医院ではなかったのですが、子どもには何か腕に技術を身に着けさせた方が食いつばぐれが無いだろう、というのが親父の考えで、4人兄弟のうち2番目の兄（世界貿易センターで開業の小嶋榮一先生）、3番目の姉、4番目の私が歯科医師になりました。小学生の頃は、将来、船医になれば、ただで世界一周できるなあ、なんてことを考えていました（笑）それで、とりあえず医科と歯科を受験して両方受かったのですが、既に上の二人が歯科医だったということもあり、最初は何となく歯科に進んだという感じでした。

——卒業後は村岡博先生のところ
で勤務されていますが、どういつ
たご縁があったのでしょうか？

小嶋 兄の親友が歯科技工士として、たまたま村岡博先生のところ
にやっかいになっていて、技工の
宿題が出たりすると兄は親友を頼
って、その当時、高名な先生だと
は知らずに村岡先生のところへ行
っていたようです。

そのうち「卒業したら面倒見て
やるからうちに来い」と言われ、
兄がごやっかいになることに。そ
ういうご縁もあって、私も学生時
代から影響を受けていました。

——では学生時代から、食欲に学
ぶ機会を得ていらつしやった？

小嶋 当時は、今のようにお金を
出して参加する講習会や研修会と
いうのは少なくて、外に向けて一
般募集してやっていたのは霞が関



医療レンズはツァイス、カメラレンズはニコンという小嶋壽先生。マニュアルでびたりとピンとを合わせ、患者さんの口腔内を撮りつつけているカメラは古き良き相棒。

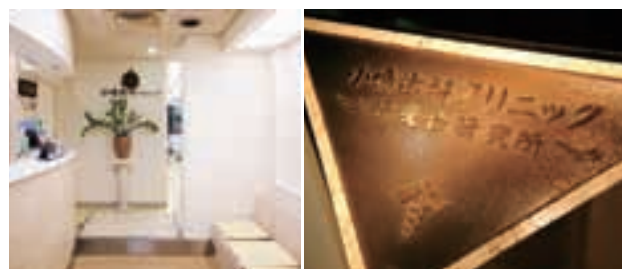
の納富先生ぐらいでしたかね。兄
は納富先生のところの一期生です
が、学生の私は、さすがに一年間
のコースなどには行けなかったの
で、4年、5年の頃は土日に関催
される単発のコースなどに参加し
ていました。

おかげで卒業時には、かなり洗
脳された状態で、村岡先生のとこ
ろにごやっかいになることに(笑)
村岡先生も東京でいくつかスタデ
イグループを持っていて、自院
でするもの、有志の先生の医院で
するものなど、いろいろありまし
たが、興に乗ると時間を忘れて、
気が付くと夜中の12時を過ぎてい
て終電がないなんてこともよくあ
りました。振り返ってみると、学
生時代から、ずっと土日がないで
すね。

——休みなく働き、人に教え続け
るために、体力を維持するのも大
変そうですね。

小嶋 10年に一度ぐらい風邪をひ
いて声が出なくなることがありま
すが、基本的には元気。通勤でも
かなり歩きますしね。階段は一段
飛ばしで上がったたり下がったり。

あ、地方巡業(講演)に行くと、
朝は、必ずウォーキングします。
だって、どんな観光地へ行っても、



輝かしい経歴や、歴史の積み重ねを感じることができる院内の様子。場所は銀座通り口交差点の角地ビルの4階。メダリストのパレードはスタートからすべて自院の窓から見物できたという。

空港や駅、ホテルや研修会場、夜
の宴会場ぐらいしかわからないの
はもったいないでしょう(笑)

岐阜のスタディーなんかは、彼
らの有志が、朝一緒にウォーキン
グするんですよ。歩きながら駄話
をするのですが、お金がかから
ない研修みたいなものです。

——小嶋先生を中心とした学びの
場は、いくつもあると伺いました。

小嶋 スタディーグループは毎月
あるもの、一年に10回あるもの、
年に数回のもので、大小11個あ
って、講演会などの予定も入って
いるので、休みは正月とゴールデ
ンウィークぐらいですね。

夏のお盆の休みもない。以前、
「お盆なら空いているけど」と言
ったら、そこに勉強会が入っちゃ

って、もう10年以上お盆も休みな
し。12月30日も空いてるけど、さ
すがそこは誰も押さえてこない
なあ(笑)

——より良い技術提供のためには、
いい道具も必要だということを提
唱されていますが、例えばユニツ
トなどは、どうやって選ばれたの
でしょう。

小嶋 28年前に開業するときは、
できるだけシンプルな道具で仕事
をしようと考えていました。エア
ーを使った配管しかないアメリカ
のエーデック(Edex)のオール
エアシステムがいいかなと思って、
自分の中では九分九厘エーデック
に決めていたんです。

でも、それを見に行ったら帰りに
少し時間があつたので、カボ

(KaVo)のショールームに立ち
寄ったところ「REGIE 1050」
に魅せられてしまった。形が重厚
で色使いも良くて、実際3人で運
ばないと運べないほど、重いユニ
ットでしたけどね(笑)

でも使ってみてから改めて感じ
たモノの良さというものが、かな
りありました。ドイツに見学に行
ってノウハウを教えてもらい、後
からわかったことも随分あります
が。見ているだけだとわかりに
くいけど、例えば、うがいをする
水一つをとつても、生温いものが
出てくるとかね。技術者のために
も、患者さんのためにも、すごく
考えられていました。

ユニットを買い換えればお金も
かかることだし、CTやマイクロ
スコップなどを含めると、今は2
回ぐらい開業するほどお金がかか
って大変ですけど、道具が変わる
とモノの見え方も違うし、考え方
も変わってきますからね。使わな
いわけにはいかない。つい夢中にな
って時間を忘れてしまうので気
をつけないといけません。

——咬合や歯内療法、時には道具
について、幅広く講演されていら
っしゃいますが、根底にあるメッ
セージやテーマは何でしょうか。



データの管理も大事な仕事の一つ。タイムリーにファインリングされたデータは、多数の講演会や勉強会でも活かされている。

小嶋 アメリカには専門医（スペシャル）の制度があって、一般的なGPの上に専門医がいる。歯内療法だってそう。GPは歯内療法ができないわけではないけれど、難しいものに手を出して失敗すると、アメリカではすぐに医療訴訟になるから、専門医の先生に任せることが多い。

だけど日本では、国が認めている専門医制度はなくて、個人で標榜しているだけ。基本的にはGPしかない。そうすると、患者さんに対して、すべてのことを提供できないかならないわけです。

日本の歯科医師は、エンド（歯内療法）やペリオ（歯周病）を避けて通るわけにはいかないわけですよ。ある意味では、矯正も含めてGPは全ての分野ができないわけじゃない。しかも、全てのジャンルにおいて60点でいいのかというと、それではマズイわけです。5本治療したうち3本は成功で2本は失敗してもいいなんてはずはない。一方で歯内療法が好きで99点とれていても、他の科目が60点では、やっぱりダメなわけ。

GPのすごさ、GPの辛いところ、GPが考えなくてはいけないことは、全ての科目に対して99点がとれるようにならないといけないということ。それが日本のGPに求められている、ということでしょう。

—— 歯科治療の中でも、とりわけ歯内療法は、難しいと言われがちですが、どのように思いますか。

小嶋 歯内療法こそ基礎的な考えを理解し、積極的に取り組んで最初に行けるようになって、自分の筋肉にしなきゃ。だって、クラウンブリッジなんて補綴物をする患者さんは、経験値の低い若いドクターは選ばないでしょう？

悪い言い方をすれば、ペリオは、患者さんと歯科衛生士に原因を求めることもできるし、補綴物は、歯科技工士とのコンビだから問題を自分意外に見出すことができない。でも、歯内療法だけは、「自分との闘い」なわけですよ。

時間もかかるしアシスタントは必要だけど、基本的に歯科医師が一から十まで見ているのは歯内療法。治療の一番ベースになるものだから、難しいとかいうのは論外。エンドがあつての修復物だから。

—— 困難な症例、難しい治療に出会うこともあると思うのですが。

小嶋 何でも困難といえば困難。技術力の違いや、目線の高さによって違ってきますよね。目線が低いと全てが難症例になる。

私の場合は、常に「自分流」を模索し続けている。「もつと単純な方法はないか、より最短距離はないか、単純化できないか、最適な道具はどれか」など、いつも考えながらやっている。そうすることで、どんどん発想がわいてくる。講演会などでは、それを噛み砕いて、そこまでオープンにするかというほど、説いて聞かせるようにしていますよ。

パソコンで症例を見せる場合も、できるだけ今週の仕事、昨日の症例という具合に一番新しいケースを紹介するようにしている。今は写真データに日付も入るから表も裏もない。

そうやっていっていると「あつ、また小嶋先生やり方が変わった」と気



Profile 小嶋 壽 (こじま・たもつ)
1946年東京都出身。日本歯科大学部在学中より村岡博氏に師事、1971年卒業後は村岡歯科医院に勤務。その後、兄の小嶋榮一氏が運営する小嶋歯科クリニックを経て1984年に中央区銀座にて開業。日本歯内療法学会 認定指導医 日本顎咬合学会 認定指導医 アメリカ歯内療法学会 アクティブメンバー
■小嶋歯科クリニック
東京都中央区銀座1丁目8番1号 銀座池田園ビル4階
03-3561-6301
<http://kojimashikaclinic.blog10.fc2.com/>

づく人もいます。一つ一つの施術をブラッシュアップして、最良のものを模索し続けているから、ずっと聞いている人はバージョンアップしているポイントもわかる。

「歯医者は死ぬまで勉強だぞ。勉強できなくなったらリタイアなんだぞ。今日、患者様からもらったお金は、明日の患者様のために使わなきゃ」と村岡先生の教え通りやっているだけです。

絶え間なく考え、自らの技術向上のために常に最短距離を模索し、学びを乞う者に惜しみなく与え続ける。そして、大小のスターグループが縦横の繋がりをつらつとにして一堂に会する年に一度の「小嶋会」を楽しみにし、真面目な話の中にもウィットをはさみ、聞くものを退屈させない小嶋先生。素晴らしい医療の根幹には味わい深い人間力が横たわっていました。



咬合学の大家で世界にもその名を知られていた故・村岡博先生の写真は、常に見える場所、院長のデスク近くに飾られている。



院内に飾られている歯科をモチーフとした3Dアートは、いずれもチャールズ・ファジーノの作品。ニューヨークを訪れた際に一目で気に入って求めたという。



STEAMPUNK ×

RJ ROMAIN JEROME
DNA OF FAMOUS LEGENDS

「20世紀の伝説を腕に纏う。Romain Jerome(ロマン・ジェローム)Titanic DNA 発売開始です。」
Noble Styling Inc. 03 5775 1866 www.noblestyling.com (PC) www.noblestyling.jp (mobile)

* MADE WITH PARTS OF THE TITANIC www.romainjerome.ch



Medical Owner's カード/JCBの ここがうれしい!

Medical Owner's カード/JCBは、歯科医院様向けの法人カード。日常の経費精算に加え、Ciでのご利用でもJCBのOki Dokiポイントがたまります。しかも、Ciで利用できるクレジットはこのカードだけ!

便利&ポイント付与で
クレジットを大活用

ネット上から手軽に注文できるCiメディカルは頻繁に活用しています。医療器具だけでなく、待合室のチェアやカルテ棚などインテリアの品揃えも充実しているのが魅力ですね。以前は決済方法が代引きや口座振替の対応だけだったんですが、Medical Owner's カード/JCBがリリースされてからは大変便利になりました。器具の選択から支払いまですべてパソコン上でできるので時間の節約になります。また一番の魅力はポイントサービスですね。Ciメディカルでの購入だけでなく電気代や車両費などカード払いにできるものをMedical Owner's カード/JCBの決済にまとめることで、効率良くポイントを貯められています。臨時ボーナスのような感じで、何に使うか考えるのが楽しいですね。

実際にカードをご活用されている方にメリットをお聞きしました!



石川県金沢市
なぎさ歯科クリニック
院長 船登 彰芳先生

1年間でこれだけポイントがたまる!(ゴールド会員様の場合)

～一般歯科医院例～

経費内訳	1ヶ月の支払い		1年の支払い	1年間でたまるポイント数
Ciでの購入費	100,000円	×12ヶ月	1,200,000円	1200ポイント×2 2400ポイント
医院電気料金	80,000円	×12ヶ月	960,000円	960ポイント
通信費	20,000円	×12ヶ月	240,000円	240ポイント
ガソリン・燃料費	20,000円	×12ヶ月	240,000円	240ポイント
院内備品費	10,000円	×12ヶ月	120,000円	120ポイント
出張研修費用	30,000円	×12ヶ月	360,000円	360ポイント
1ヶ月合計	260,000円	年間合計	3,120,000円	4320ポイント

ゴールド会員様は、Ciでのお買い物ポイントが2倍!
※一部除外品もあります。

例えば...
4050ポイントで
JCBギフトカード
20,000円分と
交換も可能!

ポイントは、JCBのOki Dokiカタログに掲載のお好きな商品と交換できます。

※航空会社のマイルをはじめとする一部除外商品があります。

※商品およびプログラム内容は変更することがあります。 ※ポイントは獲得月から2年間有効です。

※水道、電気等公共料金等の支払いは地域により取り扱いが異なりますので、お申し込みの際にご確認ください。

ゴールドの特典は
仕事にも趣味にも◎

一般法人カードとゴールド法人カードの2種類がありますが、私が選択したのはゴールド法人カードです。Ciメディカルでの利用時、ゴールド会員はポイントが2倍つくので、驚くぐらいにどんどんポイントが貯まっています。あとは、国内・海外問わず旅行が趣味なので、旅行時の傷害保険がもれなく付帯しているのがすごく便利だなと思っていました。世界で通用するJCBカードですから、海外旅行でも安心して利用することができますよ。

Medical Owner's カード/JCB

会員募集中!

一般法人カード

あらゆるビジネスシーンをバックアップする便利なスマートなカードです。

カード使用者1名様の場合

年会費 1,312円(税込) **初年度無料**



年間のお振替金額の合計が12万円(税込)以上で次年度の年会費も無料になります! 詳しくは入会申込書をお読みください。

ゴールド法人カード

ゴールド会員様は、Ciでのお買い物時にOki Dokiポイントが通常の2倍付きます! ※一部除外品もあります。

カード使用者1名様の場合

年会費 10,500円(税込) **初年度無料**



旅行傷害保険、空港ラウンジサービス等がご利用いただけます。詳しくは入会申込書をお読みください。

◆「Medical Owner's カード/JCB」お申し込み対象者…法人または個人事業主様 ※カード使用者は、18歳以上が対象となります。

◆Ci会員様の同カード加入については、通常3%のお値引きから、1.5%のお値引きに減少いたします。詳細はCiメディカルにお問い合わせください。

「Medical Owner's カード/JCB」新規入会キャンペーン中!

Ciで使えるのはこのカードだけ!

2012年12月14日(金)までにお申し込みいただくと特典がついてくる!

新規ご入会の方

特典1

1口座に付き、JCBギフトカード
1,000円分プレゼント!

特典2

1口座で5,000円以上ショッピングされた方(入会～2013年1月15日(火)迄の期間中)

一般法人カードのお客様……………▶500円分のQUOカードプレゼント!

ゴールド法人カードのお客様……………▶1,000円分のQUOカードプレゼント!

※一定の要件を満たした方のみが対象となります。詳しくはCiメディカルのHPをご確認ください。

JCB法人デスク
入会ご案内専用ダイヤル



0120-883-623

受付時間 AM9:00～PM5:00/日・祝・年末年始休

携帯電話は
こちらから

0570-00-3332

(有料)

JCBサービスについて詳しくはこちら▶ <http://www.jcb.co.jp/>

申込書・返信用封筒をご入用の方の連絡先

Ciメディカル ☎076-278-8800 JCBカード担当までご連絡ください。

徹底討論！ 今どきの歯科医院って、 どうなの？

デンタリズム的 座談会

悩める歯科患者と、
患者予備軍、若手歯科医師、
中堅歯科衛生士が、
自分たちを取り巻く環境に
ついて赤裸々に吐露。
歯科業界をとりまく今が、
ちょっぴり透けて見える
「デンタリズム的・座談会」を
誌面にて大公開。



イラスト／YAGI



中堅歯科衛生士 I さん
(29歳・既婚女性)

歯科衛生士専門学校を卒業後、勤務した歯科医院は、先輩衛生士がバリバリ稼ぐ刺激的な場所だった。自身も勉強会などに意欲的に参加し研鑽を積んでいたが、結婚後、夫の転勤に伴い半年前に退職。新たな環境にも慣れ、現在、仕事を再開しようと勤務先を物色中。



若手歯科医師 T さん
(40歳・既婚男性)

私立歯学部を卒業と同時に国家試験にも合格。先輩の誘いで東京で勤務医として経験を積む。5年前に父親が運営している地方の歯科医院へ戻る。受付も歯科衛生士も父の代から長年勤めているベテラン揃いで若干肩身が狭い。未就学の息子が二人いる。



ヘアサロン勤務・美容師 H さん
(27歳・独身女性)

美容師学校を卒業後、人気美容室グループに勤務。サロンワーク以外にも、着付けやネイルを勉強し、メディアの仕事などでは、先輩のアシスタントに入る実力派。◆子どもの頃に矯正治療を経験。定期的にメンテナンスしている。最近、新しい矯正歯科を受診。



働く母・女性管理職 S さん
(46歳・既婚女性)

売り手市場の中、地方の人気企業にお気楽入社するも、景気低迷に伴い会社も成果報酬型へとシフトチェンジ。遅い結婚の後、産休と育休を経て仕事に復帰。仕事と子育ての両立に苦心。◆自身は定期的にメンテナンス。小学生の子どもを通院させている。



専業主婦 K さん
(70歳・既婚女性)

半民半官的な会社に勤める同世代の夫と結婚し一男一女をもうけ専業主婦な人生を送る。夫は定年退職し、子どもは結婚して近くに住んでいるが、多忙なため時々孫の面倒を見ている。◆抜けた差し歯を放置し、笑うに笑えない状況になり審美治療中。



中小企業経営者 M さん
(65歳・既婚男性)

学生運動経験者でもある中小企業の経営者。アルバイトも含め様々な仕事を経験した後、自ら会社を起こす。以来30年以上、日本を支える中小企業の経営者として幾多の苦難を乗り越える。◆問題が発生すると歯科を受診。近頃、音波ブラシがお気に入り。

今、実は就活中で、勉強も兼ねて2、3の歯科医院に面接に行ってみたのですが、先生はそこそこ

出ますね。



中堅歯科衛生士 I さん(以下・衛生士)

進めてくるのも遠慮したい(笑)

歯科衛生士がファーストフードの店員みたいな話し方で、アレコレ進めてくるのも遠慮したい(笑)

は鼻から上はタオルだったか紙だったかをのせてくれたのに、随分と差があるもんだと思いましたね。

仕方なく行くもんだから、いやな部分も目につくことが多くて、ある時も、口の中をクリーニングしてもらっている時に、眼鏡や顔に随分と水をはねられたことがあって驚きました。別の歯科医院で

は鼻から上はタオルだったか紙だったかをのせてくれたのに、随分と差があるもんだと思いましたね。

仕方なく行くもんだから、いやな部分も目につくことが多くて、ある時も、口の中をクリーニングしてもらっている時に、眼鏡や顔に随分と水をはねられたことがあって驚きました。別の歯科医院で

は鼻から上はタオルだったか紙だったかをのせてくれたのに、随分と差があるもんだと思いましたね。

は鼻から上はタオルだったか紙だったかをのせてくれたのに、随分と差があるもんだと思いましたね。

は鼻から上はタオルだったか紙だったかをのせてくれたのに、随分と差があるもんだと思いましたね。

の年齢なのに歯科衛生士が若い娘ばかりだと、院長の趣味なのか、雰囲気が良いのか、待遇が悪いのか、いろいろなと疑ってしまふ(笑)

若い先生の医院なら、先生の経験や力量以上の歯科衛生士が勤まらないのは納得できますけどね。でも、進歩がなくて頭の固い中年先生のところで冷遇されるより、予防の意識の高い若い先生のところでサポートする方が、よっぽど気分がいいんじゃないかと思えるようになってきました(笑)



働く母・管理職Sさん以下・働く母S 私はメインテナンス用と治療用の歯科医院を使っている歯科医院でメインテナンスもできればいいのですが、そこは、いつも混んでいるので申し訳なくて。

大先生と、若先生がいるのですが、大先生は治療も完璧で新しい技術もどんどん取り入れている。保険外の材料についても、そっちでお願いしよう、と思える説得力がある。一度浮気してメインテナンス用の歯科で治療した際に「あ、良くなった」という実感が乏しかったのと、材料が高いと何がどう違うのかという説明が曖昧で後味

が悪かった。

でも、そのメインテナンス用の歯科では、衛生士専用の個室があるって、担当も変わらない安心感もあるし、治療でバタついていて診療コーナーと空間が分かれているので静かだしリラックスできます。何だかエステ感覚ですが、それはそれで気に入っています。



若手歯科医師Tさん以下・歯科医師T 大先生と若先生というくだり気になります(笑)

僕は勤務医を経て親父がやっている歯科医院に入ったのですが、親父のスタッフと患者さんに囲まれて、しばらくは居心地悪かったです。

勤務医時代は、いわゆる都会の一线で活躍する先生のところにお世話になっていたので、設備も最新だし、審美の意識の高い患者さんも多かったし自費率も高かった。でも、実家の医院がある地方では、やはり保険の患者さんが圧倒的に多い。設備投資はしていますが優先順位もあるので、劇的には変えられないですね。

親父も気を遣ってくれているのか、患者さんによっては「東京から戻った若い(先生)のが、審美治療もキチッとやっているから、

昔の被せものとか気になってきたら、いつでも言ってね」とさりげなくPRしてくれたり(笑)

あとは、この道30年の受付番長が、「T先生(僕)は、小さなお子さんがいらして、子どもの扱いも、とても慣れていらっしゃるから」と、子どもを僕に集中的にまわしてくれる。お母さんが親父の代の患者さんでも、そういうところで世代がスイッチされていくと、患者さんにとっても自然でいいなあ、と感心させられます。



ヘアサロン勤務・美容師Hさん以下・美容師H 私は

小さな頃に親が歯列矯正してくれ、歯は他人のものまで気になります。美容師という職業柄、一人の方に接客する時間も長く、「美」に対する意識の高いお客様が多いのですが、キレイな方は、まず間違いない歯もキレイ。クリーニングや、ホワイトニングは、どこの(歯科医院の)、どの衛生士がいいとか、芸能人がブログですすめているホームホワイトニングはイマイチだったとか、よくご存じで(笑) そういう人はヘアサロン以外にも、リンパマッサージやエステ、ネイル、まつ毛エクステといった美容メインテナンスもフル装備。

これが特別セラブ人ばかりではなくて、普通のOLさんの中にも、そういう人があるので驚きですが。



ヘアサロンで消費している金額を考えると、歯科医院で行うクリーニングなどは、頻度といい、価格帯といい、些細なものですな。

専業主婦Kさん以下・主婦K 私なんてこの年で審美治療に入るから、大変な金額を覚悟しています。

今の人は、若い頃から意識が高いから、年をとっても歯がボロボロになったり、入れ歯になったりしないんでしょねえ。私は母親が60代で亡くなったんですが、早いうちから総入れ歯だったので、それを思えば、自分はまだマシと言いつけるようにして、これまでに治療を先送りしてきました。



でも、先日、とうとう鎮痛剤がきかないほど奥歯が痛み、さすがに限界を感じ、主人がお世話になっている歯医者さんに行ったのですが、奥歯は根元が大変なことになっていて抜歯せざるを得ませんでした。でもこれを機会に、審美治療で全部キレイにすることにしました。

「先生には、3桁(100万円)以上かかるようなら、ちよつと考えるから予め言っただけ」と念を押しましたが、実際は、そのぐらいは覚悟の上です。

今、口の中は、抜けた差し歯(犬歯)を放置していたら、歯が徐々に移動して変な隙間が出てきて、孫を相手に笑う時も、つい手で口元を覆ってしまうほど。娘からも「どんなにお洒落しても、その歯じゃダメ」と何度も言われて。

でも、こうなる前には、もちろん歯科を受診したのですが、そこでの治療がトラウマとなって…。その歯科医院は、毎回、すごく時間がかかる上に、何の治療をしているのかもさっぱりわからず、治療もちつとも進みませんでした。説明を求めている、担当の女医さんはしどろもどろ。そのうち、その歯科は移転したようですが評判も

座談会

悪かったのでしょうかね。

でも今お世話になる

先生は、きちんと説明

してくださるし、もう、

それだけで全部お任せしようとい

う気持ちになる。自分が悪いとは

いえ、歯科医院選びを間違えただ

けで、私の歯の治療は10年遅れて

しまいました。今度こそ、それを

取り戻します！

——皆さん比較的、歯に対する意

識が高いようですが、「美しさ」

からのアプローチの方が、歯科を

受診するモチベーションは上がる

ものなのでしょうか。



働く母S 私が歯に対し

て意識を傾けるようになって

ったのは、実は意外と遅くて社会

人になってから。歯のクリーニング

グに通っている先輩の存在が、田

舎出身の自分にはカルチャーショ

ックでした。

その後、今通っている歯科医院

と出会い、治療姿勢や技術が違っ

と随分差が出ると実感して、歯科

医院選びも慎重に。

歯医者さんとの付き合い方は、

小さな頃にその土台が作られるよ

うな気がします。子どもの頃に通

っていた歯科医院はアポイント制

があっただけで2時間

待たされることも普通で。子ども

心に歯医者さんは大嫌いでした。

削っては埋められ、神経を抜か

れ。初めての保険外の被せものも、

まだ中学生の頃だったかな？ 確

か5〜6万円だったと記憶してい

ますが、親もよくそんなお金を出

してくれたと思います(笑)

だから、自分の子どもには歯で

いやな思いをさせたくないので、

仕上げ磨きも頑張っていました。

そのかきもあって小学校に上がる

までに受けた治療は1度だけ。そ

れも私が小さなむし歯の萌芽を発

見して受診しました。

でも小学校の歯科検診で「むし

歯なし」と診断された直後に、自

分で子どもの口の中に、むし歯を

発見した時はショックでした。先

生の目は節穴か！と。

歯科医師T 小学校では、

大勢を検診するので、程

度の酷いものに意識が奪われがち

です。口腔内がある程度(良好な

環境)であればSさんのように自

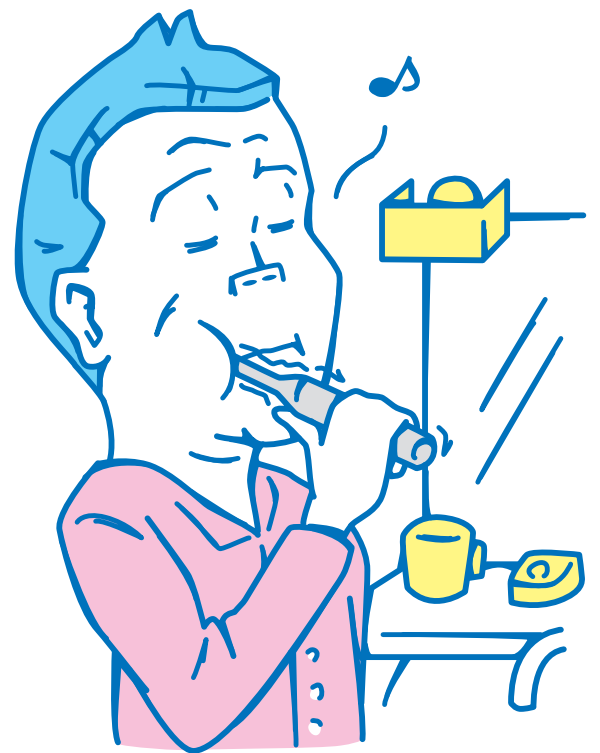
力で歯科医院へ向かわれることが

期待されているのかも知れません。

実際、小児歯科では0歳からの

予防歯科を提唱しているところも

多いですし、うちのようない一般歯



のお母さんには、歯科医院での定

期的な健診をおすすめしていま

す。やはり発見が早いと治療も簡

単ですし、お母さんの精神衛生上

も良いみたいですね。

でも中には、本当に可愛そうな

状態になるまで歯科医院に連れて

きてもらえない子もいて残念です。

主婦K 私は自分が医者

嫌いだったから、子ども

たちは学校の歯科検診で指導を受

けてから歯医者に通わせていたの

ですが、悪いことをしたかもしれ

ません。

でも今は、娘にしても、お嫁さ

んにしても、孫の歯に対してはと

ても敏感です。私に孫をあずける

時にも、小さな頃からスプーンや

お箸は大人が口にしたものゝ絶対

に使わせないよう口うるさかつ

た。今は、専門誌やインターネッ

トでも調べられて便利ですね。

私も今ではテレビの健康番組な

どで知識も増えているので、孫に

対しては、彼女たち以上に潔癖に

しています(笑)

経営者M 僕は男だから、

それほど「美しさ」には

こだわらないですが、年のはなれ

たパートナーの影響で、「ソニッ

ケーター」という音波歯ブラシを使

っているのですが、あれは楽ちん

でいいですね。

歯といえば、採用の面接などで

笑顔がキレイな子は好感が持てま

すが、最近の子は昔より歯並びも

いい。歯も白いような気がします。

顔は化粧でごまかせても、歯はご

まかせないですからね。そう考え

ると、実は無意識に僕も気にして

いたということかな？(笑)

野球選手や芸能人で、不自然に

歯が白いのも興ざめする。



衛生士I 衛生士の友人

が勤務している歯科医院

では、ブライダルや就活用のホワ

イトニングメニューで新しい患者

さんを増やしていましたね。

歯のホワイトニングに訪れる人

は、治療と違ってリラクセスして

いるからでしょうか、施術中に

本人が気づいていないような、む

し歯や歯周炎を指摘しても、ちゃ

んと話を聞いてくださって、次の

治療や、その後のお付き合いにも

繋がっているようでした。

——歯科医院との出会いは、おみ

くじのように「当たり前」があ

るようですが、皆さん、情報はど

こから入手されるのでしょうか。

美容師H 私は、自分の

矯正の完成度がこれだけい

いのか少し気になりだして、つい

最近、情報誌で見た新しくできた

ばかりの矯正歯科を受診したので

すが、寝ている間に「歯ぎしり」

をしているらしく、歯の表面が削

れているというので、言われるがままに型をとり、マウスピースを作る羽目に。何だか釈然としていません。

それって、歯を保護するものらしく、保険もきくようなのですが、消耗品なので、今後はずっとそれが必要ということになるのでしょうか。歯並びを気にして受診した

だけなのに、商売された感覚で、不信感ばかりが募っています。事前説明をしっかりとしていると書いてあった歯科を選べばよかった。



歯科医師 T 新しい医院なのに、事前説明が不十



分というのは残念ですね。ちなみにナイトガード（マウスピース）を装着しても、歯ぎしりそのものが無くなるわけではなく、歯ぎしりがひどくて歯が欠けたり割れた

りする可能性を軽減してくれるものの、歯の状態によっては有効です。

でも、歯ぎしりの原因の一つと言われているストレスが、ナイトガードを装着することによって増幅してしまっているかもしれませんので、納得いかない場合はセカンドオピニオン（別の歯科医院での受診）をおすすめします。



働く母 S 経験上、情報

は信頼できる人からの口コミが一番。友人や会社の同僚、ママ友、習い事や社交の場など、女性はチャンネルも多く情報通です。でも、そのネタ元は案外、雑誌やテレビだったりすることも。実体験に基づくものは意外と品薄です（笑）

もちろんインターネットでも情報の点検・確認はしますが、地域の歯科医院の客観評価なんて探してもほとんどないし、勝手サイトの情報の信憑性は微妙だと思っているので、バイアスをかけながら精査するようにしています。



経営者 M 僕も会社の総務・経理の女性社員から

情報をもらうことが多いかな。でも、紹介された歯科医院を検索してみても、ホームページがなかったりすると大丈夫かな？ と思ったりする。今時、どんな小さな飲食店でも、ホームページぐらい持つてゐるからねえ。

でも、ホームページの作りを見て、歯科医院なのに高級ラウンジやお洒落なレストランのような雰囲気だとビックリする。そういうのが好きな人にはいいかも知れないけど、僕は、大理石とかシャン

デリアを用いた結婚式場のような豪華な内装だったりすると、何か高いものを売りつけられたりしないだろうか？ と逆に敬遠しちゃう（笑）

ホームページなんて、場所と電話番号、先生のプロフィールや診療に対する方針、必要不可欠な環境が整っていることが確認できればそれでいい。



衛生士 I 以前、勤めて

いた歯科医院では、患者さんの意識も高めて欲しいという考えから、診療に対する方針については、積極的に発信していました。予防に重点が置かれていたのですが、「健康な歯を維持するためには、患者さんの協力も不可欠。意識を高めてもらわない」というのが院長の口ぐせでしたし、そういった志の高さは、ホームページからも伝わっていたように思います。



美容師 H 歯科医院はコ

ンビニより数が多いから大変とかいう話をよく耳にしますが、美容室なんて全国に22万軒以上あるんですよ！ 中にはオバサンが一人でやっているようなパーマ屋さんも含まれてますが、私が勤めているヘアサロンは、グループ5店で60名を超えるスタイリス

トが在籍しているのですが、次々に誕生する新しいサロンとの競争はもちろん、グループ店同士、スタッフ間の競争も激しい。

しかも、お客さんは常連化せず一定数は常に流動しているので認知拡大は欠かせません。近頃は、スマホが当たり前になってきているので、ホームページも仕様や見せ方を更に工夫すると、オーナーは息巻いています。

メディアが取材をするにも、リサーチはネットだったりするので、経営が大変とか言う前に、まずは存在証明だけでもしたほうがいいんじゃないでしょうか。看板みたいなものです。

歯科医院も様々なら、そこで働く歯科医師や歯科衛生士なども千差万別。患者さんや患者予備軍からは細かい点までチェックされていることがわかりました。

まだまだ、話は尽きませんが、今回は、歯科医院をとりまく生の声を拾うということで、業界関係者も交えて座談会を開催いたしました。今後も、反響を見て、様々な業界の方々に、意見を伺って参りたいと思います。本日はご協力誠にありがとうございました。

グッドデザイン賞2012で オーラルケア商品2点が受賞



オムロン「音波式電動歯ブラシ」
HT-B473/472 (左4本)
HT-B471/470 (右2本)

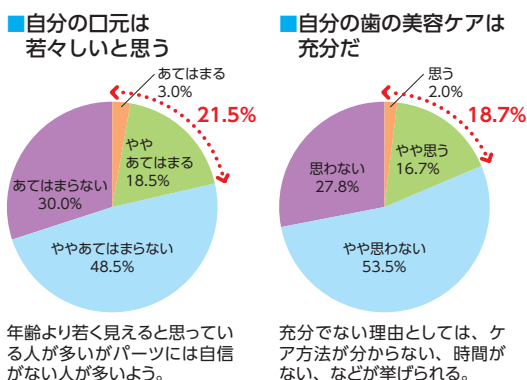
歯周病や歯槽膿漏、口臭予防などに関心が高まり、ドラッグストアにもオーラルケア商品が溢れる中、日本デザイン振興会が主催するグッドデザイン賞2012で歯科関係で6製品が受賞したうち、2点がオーラルケア商品であった。

一つは、オムロンヘルスケアの「オムロン音波式電動歯ブラシ」である。手磨きより簡単に歯垢を取り除くことができる電動歯ブラシの需要が拡大する中、利用者からの要望に応え、充電時期のお知らせ機能をもたせたほか、完全防水設計で凹凸の少ないデザインで本体を清潔に使用できるようにした。さらに、洗面台に調和するガラスのような質感のデザインや細さを際立たせたシンプルデザインの2タイプで選択の幅を広げた。

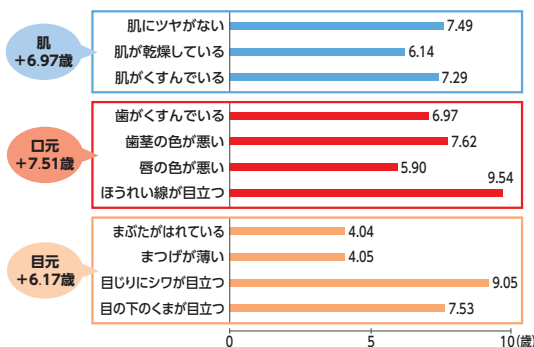
もう一つは、歯愛メディカルの舌ブラシ「リカルゼクリンモア」である。口臭予防で舌磨き

が注目を浴びる中、様々な舌クリーナーの中でも、先駆け商品として多くの歯科医院で利用されている「ゼクリン」を、歯科関係者のみならず、介護現場の視点を取り入れて改良したのが、今回受賞した舌ブラシ「リカルゼクリンモア」である。より安全に使いやすいようサイズアップされたほか、舌苔を、まずソフトなエラストマー樹脂のブラシ部で食片をこぼすことなく安全にかき集めた後、次の3枚刃でさらに効率的に汚れを除去できるといったもの。舌の食片放置による誤嚥予防にもなり、介護関係者の間では、とりわけ好評を博している。

歯愛メディカル 舌ブラシ
「リカルゼクリンモア」



■(各パーツが)見た目年齢に何歳影響すると思うか?



口元ケアの不足は老けてみられる大きな要因になっている。
(「ライオン株式会社」調査より)

口元ケア不足で老け顔に? アンチエイジングの盲点は歯。

「自分の口元は若々しい」と前向きに考えている人はごくわずか。「ライオン株式会社」が全国の20〜50代の男女800人を対象に実施した「口元に関する意識調査」によると、「自分は実年齢より若い」と思っている人は男女とも6割近くいるにもかかわらず、口元への自信のなさが窺える結果が出た。若さや健康を保つ人が増え、歯に対するケア意識も高まっている。今だが、「どうケアしたらいいか分からない」と悩んでいる人がまだまだ多いようだ。

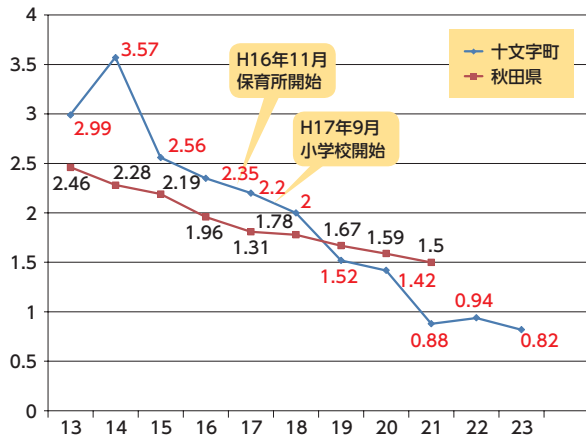
各パーツの見た目年齢への影響に対する意識も興味深い。肌のツヤやくすみ、乾燥などと同様、またはそれ以上に、歯のくすみや歯茎の色、口元のほうれい線が見た目に影響すると考えられていることが判明。ケアを怠った口元は17歳以上の老け顔に見えるという。

肌や髪よりは一見目立ちにくい印象の口元が、実は若々しさを保つ鍵を握る。アンチエイジングに歯のケアは必須という訳だ。また、多くの男性が「女性の口元に魅力を感じる」としているが、口元を重要パーツとして捉えている女性は少数派という男女差も気になる点。

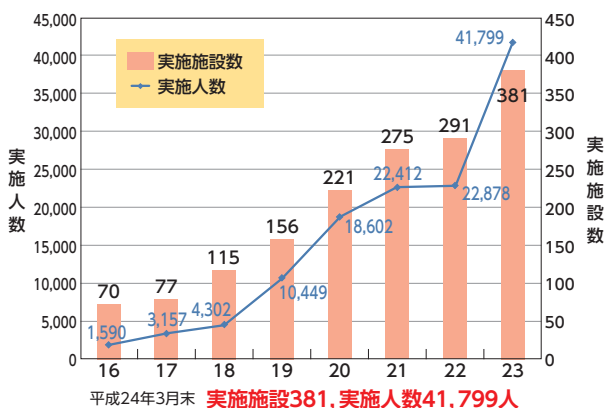
若々しい見た目のポイントともなり、意外と見られている口元のケアの大切さを、改めて実感する意識調査である。

フッ化物洗口の実施向上で 全国ワースト2位から脱却

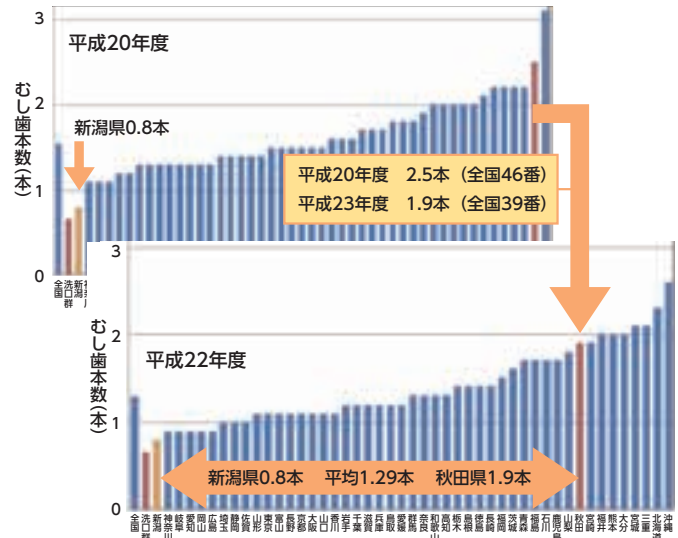
■6年生ひとり平均むし歯本数の推移



■秋田県のフッ化物洗口実施施設数と実施人数



■12歳児の一人平均むし歯本数(都道府県別)



■フッ化物洗口実施の有無による 小学校6年生の一人平均むし歯本数の比較

洗口開始時期	H15	H16	H17	H18	H19	H20	H21	減少率 (対H16年度比)
東成瀬村 (H16より実施)	2.94	3.23	2.78	2.00	1.73	1.89	1.41	56.3%
旧増田町 (H17より実施)	1.72	2.53	1.81	2.30	2.00	0.95	1.10	56.5%
旧十文字町 (H17より実施)	2.56	2.35	2.16	2.00	1.53	1.42	0.88	62.6%
A市 (未実施)*	1.96	1.82	1.86	1.75	1.67	1.54	1.52	16.5%
O市 (未実施)	2.04	2.35	1.99	2.11	2.11	2.21	2.09	11.1%
全県平均	2.19	1.96	1.81	1.78	1.67	1.59	1.50	23.5%

※秋田県の学校体育・健康教育資料集(秋田県教育委員会)より抜粋

※旧増田町のデータは横手市増田地域局のデータより抜粋

※旧十文字町のデータは松野歯科医院 松野才氏(学校歯科医師)のデータより抜粋

※A市については、H23年度から実施

平成16,17年度より、フッ化物洗口を開始した
東成瀬村、旧増田町、旧十文字町では、むし歯が大きく減少している。

主催する、第34回母子保健奨励賞に、秋田県横手市で開業の歯科医師・松野才さん(松野歯科医院・院長)が選ばれた。

松野さんは、市町村との連携により、2004年度より、フッ化物洗口を5歳児から小中学校にまで拡大。事故で亡くなった歯科医師・白井和弘さん(厚生労働省から秋田県へ派遣)らと協力し、秋田県歯科医師会フッ素洗口特別委員として、永久歯の虫歯予防を目的とした「お口ブクブク大作戦」事業を実施してきた。

と同時に、乳幼児のむし歯が全国最下位という状況の中、子どもの歯の健康は母親と密接に関連しているの思いから、県が公費で実施している妊婦歯科検診なども行い、母子保健対策に幅広く尽力してきたのだ。

当時、秋田県の12歳児の1人平均のむし歯の本数は、全国最下位レベル。秋田県内の幼稚園や保育所、小中学校に粘り強く働きかけ、危機感を共有し、様々な連携の中で、フッ化物洗口の実施率の向上を促した。

フッ化物洗口を実施した地域では、12歳児のむし歯の本数が激減。2008年には全国ワ



松野才 (まつの・さとし)

1961年秋田県出身。1980年新潟大学理学部入学、1982年3月同大退学。1983年新潟大学歯学部入学、1989年卒業。医療法人能代歯科医療会鈴木歯科を経て、1994年松野歯科医院開設、現在に至る。

秋田県歯科医師会 公衆衛生理事
NPO 法人日本むし歯予防フッ素推進会議

スト2位だった秋田県の12歳児のむし歯本数の軽減を後押しすると見られる数値もマークしている。

フッ化物洗口といえば、全国に先駆けて学校等で集団フッ化物洗口を展開してきた新潟県のお家芸。なんと新潟県では、12歳児1人平均むし歯本数全国平均1・20本を大きく割り込み(0・68本)、12年連続で全国1位を獲得している。

フッ化物洗口に遅れをとっている都道府県は、今回の松野才さんの受賞により、取り組みを見直すきっかけにしてみてもうだろう。

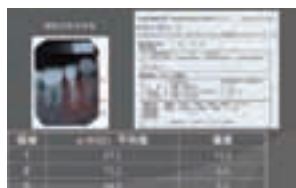
■実際の症例

骨減少症患者の歯槽骨密度 (al-BMD)



領域番号 4 番のal-BMDが、69.5と若年健康者正常値である131.7を大きく下回っている。T値は骨密度検査による腰椎の骨密度評価が若年健康者の80%以下であると骨減少症と診断される。

歯槽骨密度 (al-BMD) による医科歯科連携の例



医科における骨密度検査による骨粗しょう症確認診断を依頼した結果、al-BMDが若年健康者に比べ低値であり、骨粗しょう症の疑いがある。

問い合わせ／
有限会社 デンタル
グラフィック・コム
#079-226-7272

<http://www.dentalgraphic.com>

骨密度診断サポートソフトで 骨粗しょう症の早期発見へ。

全身の骨密度 (BMD) が低下し、骨折を誘発するのみならず、顎骨代謝に影響を及ぼす骨粗しょう症は、日本で1200万人以上の潜在患者がいるといわれる。これまで骨組織と歯周組織の形成と吸収過程が類似していることから、骨粗しょう症と歯槽骨変化との関連に関心がもたれていたが、歯槽骨を評価する客観的方法が確立されていなかった。このたび歯学博士・高石佳知氏が開発したソフトウェア Bone Right (ボーンライト) が実用化され、一般歯科臨床で簡単にレントゲン画像から骨密度の具体的な数値を割り出し、評価することが可能になった。本ソフトをインストールしたコンピュータに撮影したレントゲン画像を読み込めば、わずか3分程度で骨密



開発者 高石佳知 歯学博士
(日本歯科骨粗しょう症研究会 副理事長)

度を数値化ならびに評価できる。普及すれば、歯科での診断が骨粗しょう症患者の早期発見や発症予防につながるという。また、骨粗しょう症や生活習慣病、続発性骨粗鬆症の治療薬剤であるビスフォスフォネート製剤の副作用の予防にも効果を発揮すると考えられている。骨粗しょう症の受診率を上げること、寝たきり患者や死亡率の減少の期待も。急速な高齢化が進む中、医療費や介護費用負担の軽減も切に望まれるところで、医科歯科共同作業のツールとしても注目されている。

「食べるワクチン」で虫歯予防の可能性。 効果的な抗う蝕ワクチンの研究進む。

虫歯のワクチンの実用化に至らないのはなぜか、という疑問にアプローチする論文「抗う蝕ワクチンに関する研究」(長崎大学病院の星野倫範講師、長崎大学大学院の歯歯薬学総合研究科の藤原卓教授、齋藤幹助教、歯学研究科の川端重忠教授、岡橋暢夫准教授、新潟大学大学院医歯学総合研究科の寺尾豊教授による研究グループ)が「Clinical and Vaccine Immunology」誌に掲載され、星野氏が日本小児歯科学会大会にてLion Award 学術賞を受賞した。

研究グループは、う蝕の病原因子の一つであるグルコシルトランスフェラーゼというミュータンス菌がもつ酵素を標的としたワクチンをベースに考察を行い、改めて解析。結果、実際に抗原性を有し、酵素活性抑制で

「永く歯が生えてくるまでに虫歯菌を付着しにくくできれば、大人になっても虫歯になりにくい」という星野氏。小児歯科にとっても大きな意味のある、虫歯予防のための着実な歩みと言えるだろう。

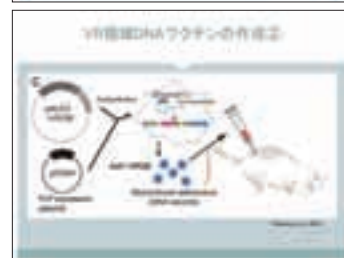
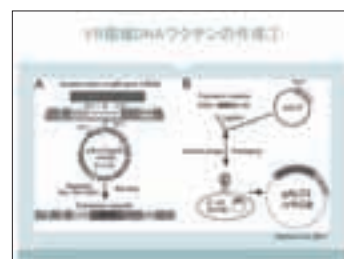
実際の臨床応用のためには、DNA組換え食品の影響を十分に考慮するなどの必要があるが、現在もより効果的な抗体の誘導を目指し、日夜研究が続けられている。

「食べるワクチン」として応用できる可能性が高まるとの考察につながっている。

長崎大学病院小児歯科 星野倫範 講師



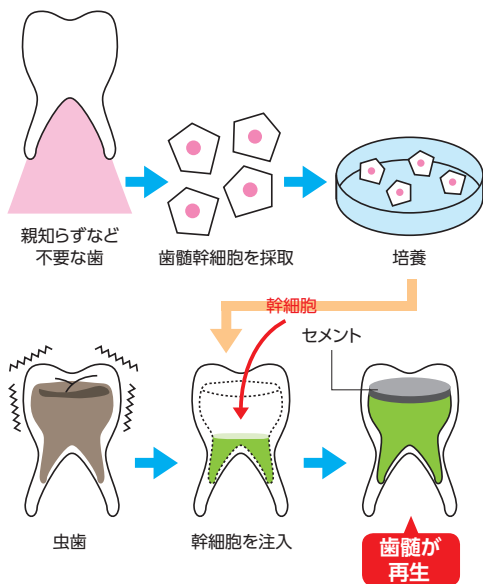
長崎大学病院小児歯科
星野倫範 講師



第50回日本小児歯科学会大会にて平成23年度Lion Award学術賞を受賞した星野氏の講演時に使用されたスライドより。(食べるワクチン作成のためのメカニズム/抜粋)

親知らずで歯の神経再生。 歯髄幹細胞移植の臨床研究へ。

■自分の歯髄幹細胞を使った再生治療



虫歯の治療で抜いた歯髄を再生させるため、親知らずなどから取り出した歯髄幹細胞を移植する臨床研究の実施を厚生労働省科学技術振興会が承認。近く厚生労働省が正式承認する。申請していたのは、国立長寿医療研究センター（愛知県）と愛知学院大の研究グループ。20歳以上55歳未満の患者5人を対象に治療効果を確認する。

虫歯が進むと歯髄が炎症を起こして激しく痛む。歯髄を抜いて詰め物をすれば痛みを感じなくなるが、虫歯の再発に気がつくにくくなったり歯と詰め物の間に細菌が繁殖したりし、歯の寿命が短くなる恐れがある。計画では、親知らずなど不要な歯を

抜いて歯髄の中にある幹細胞を採取、約6週間培養して数を増やす。その後、穴を開けて歯髄を抜いた虫歯の中に、幹細胞とともに歯髄の再生を促す薬剤やコラーゲンを注入し、セメントなどで穴をふさぐ。

成功すれば、移植した幹細胞が神経や血管をつくるタイプの幹細胞を歯の根元側から少しずつ引き寄せ、約1カ月で歯髄がほぼ再生する。グループはイヌを使った動物実験で効果を確認しており、科学技術振興会は安全面も問題ないと判断した。人間の再生経過が良好であれば、自分の歯を1本でも多く長く残したい患者にとっても心強い治療法となる。

水素水に歯周病予防の可能性。 全身の抗酸化力アップに効果。

水素水の摂取に歯周病を予防する効果があるとの研究結果が、ラットを使った実験で確認された。岡山大学大学院医歯薬学総合研究科予防歯科学分野の森田学教授らのグループによる、世界で初めての証明となる。

今回の研究では、歯周病を惹起させたラットを2群に分け、一方に蒸留水、もう一方に水素水を摂取させた。結果、蒸留水を与えたラットでは、経時的に血液中の活性酸素の濃度が高まったものの、水素水を与えたラットでは、血液中の活性酸素の増加を抑えることを確認。さらに、水素水を与えたラットの歯

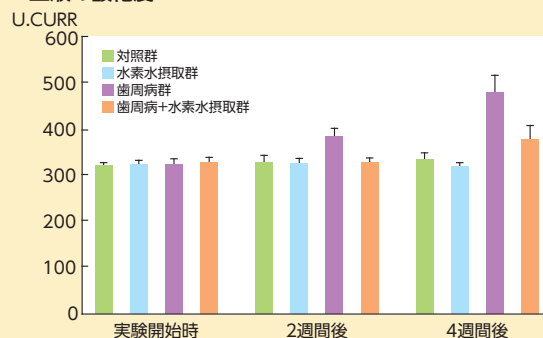
■実験方法

水素水
市販品、水素濃度800
~1000μg/lを使用
1日に2度交換



対照群
水素水摂取群
歯周病群
歯周病+水素水摂取群

■血液の酸化度



茎の組織を観察したところ、蒸留水を与えたラットに比べて歯周病の進行が抑制されていることが確認されたという。これまでの研究で、歯周病の進行に活性酸素が関わることが知られており、今回の実験によって、水素水の摂取に伴う活性酸素の減少が、歯周病の進行を予防した可能性を示したことになる。成果は、欧州の歯周病専門雑誌「Journal of Clinical Periodontology」に掲載された。

現在、歯周病予防は歯磨きや歯石除去など、口腔内で行われているが、本研究の成果は全身の抗酸化力を高めることもまた、歯周病の予防に効果的であることを示唆。日本人の成人の80%が歯周病または予備軍といわれる昨今、その新しい予防法の可能性に期待したい。



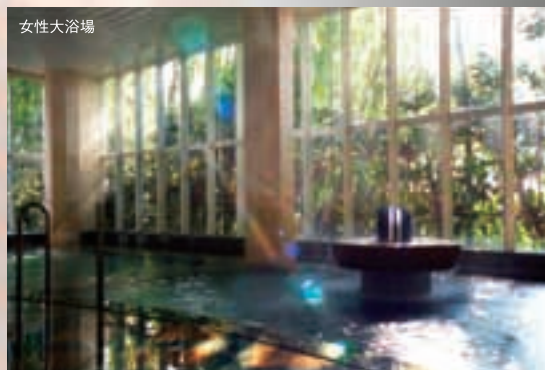
岡山大学院
医歯薬学総合研究科
予防歯科学
森田 学 教授



岡山大学院
医歯薬学総合研究科
予防歯科学
柏山健太 院生

金沢の冬の味覚「カニ」を
心からの”おもてなし”の宿で食す。





幾重にもご縁結び。創業701年、 最高の贅でおもてないたします。

北陸、古都金沢で有名な石川県にある温泉旅館「旅亭懐石 のとや」。

創業より守り継ぐおもてなしの心、最新のサービスをご提供したいと願う先進の心を胸に、お客様をお迎えしております。

全国有数と称されているあわづ温泉の美肌の湯、雪が彩る絶好の借景、北陸が全国に誇る蟹。

一年で最も楽しい冬の「のとや」で、くつろぎのひと時をお過ごし下さい。

金沢・あわづ温泉

旅亭懐石 **のとや** 

TEL.0120-65-1212 石川県小松市栗津町785 <http://www.notoya.co.jp>

 Facebook 旅亭懐石 のとや | 



活蟹懐石特別プラン 21,000円(税込)～35,000円(税込) 2名様1室ご利用

裏地桂子の 歯談・食談

美味しいものを引き寄せるパワーの持ち主、裏地桂子さんがおすすめするところとおきの店。今回は、東京スカイツリーを見上げる隅田川に近い向島で称賛される話題のレストランへ。

撮影／中島繁樹



店長とシニアソムリエを兼務する、笑顔が素敵な林洋介さんは、オーナーの高校の後輩が運営している歯科医院で、今年から定期クリーニングに通っている。

紅殻格子を彷彿とさせる落ち着いた店内の色調に映える、白地に江戸小紋の切り詰めをお召しの裏地さん。なんと、絵羽仕立てで、八掛まで切り詰め。



ワインのスペシャリストが 手掛ける話題のレストラン。

向島葡萄亭

東京都墨田区向島5-27-10 ☎03-6658-5171
 営／18:00～23:00 (コース21:00 L.O.、アラカルト
 20:30～22:00 L.O.、ドリンク22:30 L.O.)
 (ランチ) 11:30～15:00 (13:30 L.O.)
 ランチ営業は土・日・祝のみ
 料金／雅コース 8,500円、
 シェフのおまかせ 10,500円～ (3日前要予約)
 グラスワインのマリアージュ コースごとに異なる
 雅コースの場合 75cc×5種 4,500円～、
 100cc×5種 5,500円～、
 120cc×5種 6,500円～
 休／火曜日・第一月曜日 席数／40

を発揮する。

「料理が6とすればワインは4。ワインは、あくまでも料理を引き立てるもの。それができなければソムリエ失格」と語る林さんは、長さんの料理の一番のファン。

「お料理も美味しい上に、グラスワインのマリアージュコースをお願いすると、5種類のワインがお料理にあわせて次から次へと出されるので、あれこれ楽しみたい私にはぴったり」と、裏地さんもお気に入りの一軒を絶賛する。

この春、誕生した『角打ワイン

東京スカイツリーの誕生を機に注目を集める押上エリアで、ワイン好きが足繁く通う店として評判の『遠藤利三郎商店』の同店のオーナー遠藤誠さんが、花街として隆盛を誇った向島にオープンしたレストランが『向島葡萄亭』である。こちらもワイン好きの間で話題を集める人気店だ。

料理長の長良一さんによる季節の料理の数々と、その秀逸な組み合わせは、店長でシニアソムリエでもある林洋介さんが選んだワイン群により、最大のパフォーマンス

裏地桂子

(うらじ・けいこ)
 ギフトコンシェルジュ。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。近著に『お家ごはんが美味しくなる口福の調味料100味選』(扶桑社)などがある。裏地桂子のハッピーブログ“お福分け”毎日更新中! 草月流師範。京町家・寿庵にて個別指導の「いけ花教室」主宰。



店舗設計は橋本夕紀夫氏、店舗2階の天井に配された西陣織は斉藤上太郎氏によるもの。右の写真は少し趣きの異なる1階。



ビジョンラミエ（山鳩）とキジを使ったジビエのパロンティース。間にフォアグラとトリュフを挟んで。根菜のサラダが見た目と食感にもアクセントを。



青首鴨のラケ（照り焼き）は、八角やシナモンなどのスパイスによって芳醇に香り付けられ、まるで北京ダックのようなニュアンス。シェフのお任せコースは、その日の仕入れや人数によっても変わるが、人数が多いと楽しめるメニューの幅も広がる。コースはいずれも、シーズンごとにグランドチェンジし、適時、マイナーチェンジが加えられている。



帆立貝とトリュフのオードブル
根セロリのクリームを下に敷いて。スライスされた生のカリフラワーが雪の結晶のようで、トリュフの黒と冬らしい色彩をコントラストを放っている。



ピスタチオの温かいガトー仕立て。バニラアイスを添えて。



冬の真鯛のロースト、白子と共に。

利三郎』も立ち飲みワインバーとして人気を博しており、いずれの店も酒販店をグループに持つ強みが最大限に活かされている。

「ワインはグラスのマリアージュを頼まれる方がほとんどですが、実は、ボトルになると小売価格＋1000円と消費税で提供しているので、大勢でお越しの場合は、高級ボトルが開くことも…」と、あまり喧伝していない知る人ぞ知るサービスについても、控えめに

教えてくださった林さん。遠方からワイン好きが訪れる理由はあまりにも明白だ。

「初めて紹介された時は、遠い」と思ったのですが、来てみてコスパに大感激です」と裏地さんも後押し。

数種類あるコースは、値段が高くなるほどにコストパフォーマンスも良くなるという、なんとも不思議で、楽しく、嬉しい店が誕生したものである。



グランメゾン並みの品揃えのワインは約400種類。

料理長

長 良一

（ちやう・りよういち）

1973年東京都出身。調理師学校を卒業後、ホテル勤務を経て1999年渡仏。『オーベルジュ クロデシム』や『ドゥ・カルメリート』などミシュランの星付レストランなどで修行。2009年『遠藤利三郎商店』オープンにあたり料理長に就任。



店長兼シニアソムリエ

林 洋介

（はやし・ようすけ）

1976年東京都出身。店長兼シェフソムリエ。JSA認定シニアソムリエ。都内のフレンチ、イタリアン、ワインバーなどの勤務を経て、2009年の『遠藤利三郎商店』オープン時より店長として勤務。2011年より『向島葡萄亭』の店長兼シェフソムリエに就任。





いつか訪れたい場所

角館山荘 侘桜

Kakunodate Sanso Wabizakura

角館に誕生したわずか10室のリゾートが
美しい日本の里山で極上のひと時を提供する。

秋田県仙北市にある角館町は、仙北平野の北部に位置し、三方を山に囲まれた、歴史ある武家屋敷と、桜並木が美しい城下町である。

「火除（ひよけ）」と呼ばれる広場を中心に、北側は武家屋敷が建ち並ぶ「内町（うちまち）」、南側は町人や商人が住む「外町（とまち）」に区分され、秋田藩最大の城下町として芦名義勝によってつくられ400年余り経た今もなお、かつての町割りを残している。

そんな角館の武家屋敷から車で約10分ほど離れた、緑豊かな山あいに2011年8月に誕生したのが『角館山荘 侘桜』である。

築200年の茅葺き古民家を移築した母屋のロビー棟と、新築した2棟の宿泊棟で構成され、10室ある客室は、「和室」「和洋室」「ダイニング付き和洋室」の3タイプがあり、100%源泉掛け流しの半露天風呂が付帯している。

母屋の古民家は岩手県の雫石町の小赤沢家の家屋を移築したもので、囲炉裏やソファが設置されたロビーラウンジはパブリックスペースとしても活用され、夜8時を過ぎると、秋田の地酒を提供する日本酒バーとなる。

客室での滞在はもとより、従業



料理のコンセプトは「山荘料理」。ミシュラン2星の南麻布「分とく山」の総料理長・野崎洋光氏(右)の企画・演出により、料理長の矢部義春氏(左)がその極意を継承。秋田の自然が育んだ滋味溢れる四季折々の旬の食材を様々な形で提供する。

角館山荘 侘桜

秋田県仙北市西木門屋字笹山2-8
TEL 0187-47-3511
<http://wabizakura.com/>



員や滞在客との交流も、この人里離れた場所では、旅を豊かに彩るエッセンスとなるのだ。

また、滞在中の最も大きな楽しみとなる料理は、南麻布の『分とく山』の総料理長・野崎洋光氏によるプロデュースで、こちらもオープン直後から話題を集めている。コンセプトは「山荘料理」。

旅館料理の定番ともいえる京風懐石とは一線を画し、現地の旬の食材を使った滋味溢れる料理の数々が提供されており評判も高い。

見た目の繊細さや華やかさを追求するのではなく、山の中で落ち着いて味わえる山荘料理。基本的には山の食材に重点が置かれながらも、魚介類の仕入れや提供にも力が注がれており定評がある。

近隣から仕入れる野菜を主役にした料理は、心と身体に染みわたる優しい味わいだ。

角館では、秋の紅葉が11月下旬まで楽しめるが、雪に包まれる冬もまた、この時期だけにしか得られない美しい情景がある。

凜とはりつめた空気、どこまでも続く広い空、何もかもを白く覆い静寂をもたらす雪。『角館山荘 侘桜』での滞在は、冬も美しい。

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&システム説明会
 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

**なぜ、今までの歯科医院開業
ではダメなのか**

ドラッガー式

歯科 開業セミナー

患者さんが集まる仕組み、開業して半年で必ず40万点上がる開業の仕方を公開

「真のマーケティング・真のマネージメントとは？」
 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!

**患者が来るには
理由が
あった!**

セミナープログラム

■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: 西尾秀俊 (株)C&C代表

■11:10~12:30

ドラッカー式 歯科医院経営の実践

講師: 西尾秀俊 (株)C&C代表

■13:00~14:00

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 (株)C&C代表

■14:00~14:30

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

■14:30~15:30

iPadを使った歯科医院のデジタルシステムとは

講師: 内山尚彦 (株)ブラネット

■15:30~16:30

究極の集患プログラム「ha2000」とは

講師: 佐藤竜一 (株)マジックエッグ



● 歯科ユニット「シノール」
標準装備: タービン、コントラ、
ストレート、DR、チェアー
標準価格 1,450,000円



● デジタルX線システム



● 各種レーザー



● 集患プログラム「ha2000」

開催日程

■日時 ①2012年 11月 4日(日) 10:00~16:30

②2013年 2月 3日(日) 10:00~16:30

③2013年 3月31日(日) 10:00~16:30

④2013年 4月14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3-4-13

(東京駅八重洲中央口徒歩3分)

■参加費 5,000円(飲み物付)

講師紹介



(株)C&C company
代表取締役 西尾 秀俊



(株)マジックエッグ
代表取締役 佐藤 竜一



(株)ブラネット
取締役
戦略マネージャー 内山 尚彦

お申し込み先 FAX 043-224-7891

ご希望日 ☐ 11月4日(日) ☐ 2月3日(日) ☐ 3月31日(日) ☐ 4月14日(日)

歯科医院名 又は 勤務先名		
お名前		役職
ご住所		様
TEL(携帯可・ご連絡が取れる番号)	FAX	メールアドレス



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円(税込) [

]枚

※CD-ROMのご注文のみでも承ります。

主催: **Just One**

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

TEL: 043-224-3231



T-POINT

歯科医院版

Tポイントで「新規来院者増」・「収益増」
ポイントシステムで新たな集患の仕組み

ついに歯科業界でも
Tポイントの時代！
あなたの歯科医院でも
導入しませんか？

Tポイント導入加盟説明会

■ これからの歯科医院にTポイントカード有効な理由

- * 国内最大の会員数（約4200）のTポイントがユーザーに支持される理由
2012年9月現在
- * 大手ナショナルクライアントが参画するTポイントとの提携の魅力
- * 歯科医院経営に於けるTポイントの活用方法及び新規来院者増・収益増の手法
- * 加盟条件・加盟手続き導入までの流れについて

■ 開催場所：東京八重洲ホール
東京都中央区日本橋3-4-13
(東京駅八重洲中央口徒歩3分)

■ 定 員：20名
■ 毎月第4木曜日 18:00~20:00

お申し込み先 FAX 043-224-7891

☐ 11月22日(木) ☐ 12月27日(木) ☐ 12月27日(木)
☐ 1月24日(木) ☐ 2月28日(木) ☐ 3月28日(木)

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)	FAX	メールアドレス

Just One

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

主催: T-POINT [加盟営業代理店] 株式会社 西尾 TEL: 043-224-3231

歯科医院経営に必要^な1日集中コース

3つの要素をパーフェクトに学ぶ

歯科医院向け 実践ファイナンシャル アカデミー

- ・1日で開業後必要なスキルを完全マスター
- ・歯科医院経営に強い公認会計士が講師を務めます

歯科医院開業後の経営に必要な基礎知識を徹底的に学びます

概要

<カリキュラム>

10:00~12:00 集中・税務コース
13:00~15:00 集中・財務コース
15:00~17:00 集中・労務コース
17:00~18:00 相談

<日程>

~~2012年 11月23日(満員御礼)~~
2012年 12月27日(木)
2013年 1月24日(木)
2013年 2月21日(木)
2013年 3月21日(木)

<会場>

東京八重洲ホール
東京都中央区日本橋3-4-13
(東京駅八重洲中央口徒歩3分)
<参加費>
歯科医師 38,000円

講師陣プロフィール



西尾 秀俊

株式会社C&Cカンパニー
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させ、2000件以上の歯科医院を分析・解析を行う事で歯科医院に患者が集まる仕組みを解明し多くの歯科医院の先生の支持を獲得。



西 俊輔

ふたば税理士法人
代表社員 公認会計士・税理士

公認会計士試験合格後、大手監査法人勤務を経て平成12年に独立開業。その後税理士業務を中心に地方自治体の外部監査人なども務め、平成20年にふたば税理士法人を設立。現在は通常の税理士業務に加え、事業承継の支援、セミナー講師などで活動中。



西村 竜太

スルガ銀行 都心営業部
特別推進チーム

お申し込み先 FAX 043-224-7891

ご希望日 ☐ ~~11月23日(満員御礼)~~ ☐ 12月27日(木) ☐ 1月24日(木) ☐ 2月21日(木) ☐ 3月21日(木)

歯科医院名 又は 勤務先名		
お名前	様	役職
ご住所		
TEL(携帯可・ご連絡が取れる番号)	FAX	メールアドレス

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円(税込) [] 枚
※CD-ROMのご注文のみでも承ります。

NEW ついにワンランク上の
ポリリンホワイトニング登場

ポリリン

これは、すでに
ホワイトニングの領域を超えている!

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

プラチナ

白さバージョンアップ! ナノプラチナ成分配合

劇的な白さ! 芸能人も絶賛!

ホワイトニング

全国セミナー

ポリリン3Dホワイトニング
新バージョンついに登場

世界初のプラチナナノコロイド配合の
ホワイトニングシステム! 特許取得済!

分割ポリリン酸Naにプラチナナノコロイドを配合することによりラジカルを
2.81倍にアップすることに成功。比類無いホワイトニングを実現。

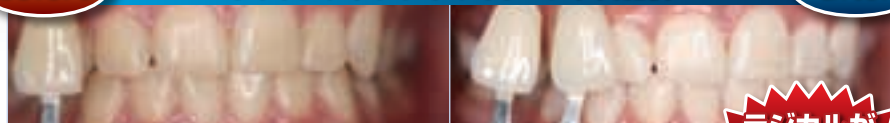
分割ポリリン酸Naって?

分割ポリリン酸Na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Na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。

before

ポリリンプラチナホワイトニング実施例

after



■ 全国の先生方からこんな声を頂いております。

- 分割ポリリン酸Naは歯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すごいですね。(東京都 歯科衛生士Oさん)
- まさに奇跡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)
- 分割ポリリン酸Na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)

ラジカルが
2.81倍

講師紹介



医療法人社団 光陽会 ライトグループ 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



ホワイトスマイル表参道
院長 小川 恵子

セミナープログラム

- 13:00~14:00
分割ポリリン酸Naの効果
 - 14:00~15:00
ポリリンプラチナホワイトニングのIT戦略
 - 15:00~17:00
ポリリンプラチナホワイトニング実技
- ※開場受付は12:30からになります

開催日程

- 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)
- 会 場：東京八重洲ホール
東京都中央区日本橋3-4-13
(東京駅八重洲中央口徒歩3分)
- 日 時：~~2012年10月28日(日) 13:00(満員御礼)~~
~~2012年11月10日(日) 13:00(満員御礼)~~
2012年 11月25日(日) 13:00~17:00
~~2012年12月13日(木) 13:00(満員御礼)~~
2012年 12月23日(日) 13:00~17:00
2013年 1月27日(日) 13:00~17:00
2013年 2月24日(日) 13:00~17:00
2013年 3月24日(日) 13:00~17:00
- 大阪会場：新大阪丸ビル別館
2012年12月13日(木) 13:00~17:00
- 札幌会場：札幌駅周辺予定
2012年12月15日(土) 13:00~17:00
- 名古屋会場：名古屋ウイング愛知
2013年 1月17日(木) 13:00~17:00

お申し込み先 FAX 043-224-7891

ご希望日 ☒ 10月(満員御礼) ☒ 11月(満員御礼) ☐ 11月25日(日) ☒ 12月(満員御礼) ☐ 12月23日(日) ☐ 1月27日(日)
☐ 2月24日(日) ☐ 3月24日(日) ☐ 12月13日(木)※大阪会場 ☐ 12月15日(土)※札幌会場 ☐ 1月17日(木)※名古屋会場

歯科医院名 又は 勤務先名		
お名前	様	役職
ご住所		
TEL(携帯可・ご連絡が取れる番号)	FAX	メールアドレス

主催: Just One

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

TEL: 043-224-3231

ha2000 これからの歯科院経営は 新たなネットワーク構築の時代です

360度集患増患システム

多くの人を集め、収益増に繋げ、固定化させ、地域で圧倒的な信頼と人気を構築します。



ソーシャルネット戦略



ブランディング戦略



行列の出来る内覧会

これからの歯科医院経営の情報戦略。
そして新たな市場の創造をお手伝いします。

他業種とのコラボレーションも!
あらゆる方向から集患増患!!

■概要

◎セミナープログラム

12:00～14:10.....情報戦略

「歯科院経営に於けるSNS活用術」

14:20～15:20.....集約型・情報戦略

「iPadを使った歯科医院のデジタル情報システム」

15:30～16:30.....ブランディング型・情報戦略

「0円ハイパー内覧会システム」

■参加費：12,000円(歯科医師・歯科院経営及び関係者)

■定員：20名

■開催場所：東京八重洲ホール
東京都中央区日本橋3-4-13
(東京駅八重洲中央口徒歩3分)

◎開催スケジュール

◇2012年 12月 2日(日) 12:00～16:30

◇2013年 2月10日(日) 12:00～16:30

◇2013年 3月17日(日) 12:00～16:30

■講師陣プロフィール



西尾 秀俊

株式会社C&Cカンパニー 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させ、2000件以上の歯科医院を分析・解析を行う事で歯科医院に患者が集まる仕組みを解明し多くの歯科医院の先生の支持を得る。



内山 尚彦

株式会社ブラネット 取締役 戦略マネージャー

現在4300の歯科医院に患者管理システムDentalXを普及。ユーザー歯科医院に対しての経営支援サービス、スタッフ教育ツールなどの開発に携わる。他、経営セミナーにて歯科衛生士学校にて講師活動。現在に至る。



佐藤 竜一

株式会社マジックエッグ 代表取締役

メーカー入社後、CVSや流通向けのマーケティング商品開発に従事し数々のヒット商品を手がける。その後WEB&ソーシャルネットワークマーケティングを利用した情報戦略を歯科業界を中心に活動中。

お申し込み先 FAX 043-224-7891

ご希望日 ☐ 12月2日(日) ☐ 2月10日(日) ☐ 3月17日(日)

歯科医院名 又は 勤務先名

お名前

様

役職

ご住所

TEL(携帯可・ご連絡が取れる番号)

FAX

メールアドレス



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円(税込) [

]枚

※CD-ROMのご注文のみでも承ります。

主催: Just One

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

TEL: 043-224-3231

歯科クリニック向け「プラセンタ・UTP」による
口周りのトータルビューティーケア

デンタル・プラセンタ リンクルセラピー セミナー

ヒアルロン酸導入率99%
(注射投与にほぼ匹敵!?)

「UTP」と「JustOne」のコラボレーション



※1回当たりの施術は10分(週2回) 合計6回施術をしています



セミナープログラム

- 13:00~14:00 西尾 秀俊
歯科医院経営においてデンタル・プラセンタ
リンクルセラピーが何故有効か
- 14:00~15:00 竹井 忍
プラセンタの効果・有効性
- 15:00~16:00 岩本 麻衣子
臨床に於けるヒアルロン酸注入とプラセンタの実践
- 16:00~17:00 壁田 憲二
ヒアルロン酸とプラセンタ導入美容機器・
ボレーション機器WRINEREXの実演
- 17:00~18:00 榎原 亜季子
プラセンタを用いた歯ぐきマッサージと
リップエステの実践

開催日程

- 日 時 ①2013年 1月14日(月) 13:00~18:00
②2013年 3月10日(日) 13:00~18:00
- 会 場 東京八重洲ホール
東京都中央区日本橋3-4-13
(東京駅八重洲中央口徒歩3分)
- 参加費 歯科医師 20,000円
スタッフ 10,000円

講師紹介



西尾 秀俊
株式会社C&Cカンパニー 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させ、2000件以上の歯科医院を分析・解析を行う事で歯科医院に患者が集まる仕組みを解明し多くの歯科医院の先生の支持を獲得。



竹井 忍
株式会社ディーエーエス 代表取締役社長

20年来プラセンタを取り扱いをし美容・医療におけるUTPプラセンタに精通。現在全国1000件の医院と取引をしている。



壁田 憲二
株式会社ボーテ・ラビード 代表取締役社長

明治安田生命保険にて、主に個人保険部門に勤務・合併時は三大銀行における代理店業務の立上げに従事。営業所長着任後、全国売上トップの営業組織まで拡大させる。退社後、株式会社ボーテ・ラビード設立。新しい発想でエステ業界に革命を起こすべく奔走中。



榎原 亜季子
株式会社ボーテ・ラビード 統括マネージャー

日本マクドナルド(株)10年間勤務。同社勤務時は新人教育を担当。(株)資生堂に転職後は経営企画部に配属される。現在、美フェイシャリーの店舗スタッフ教育・売上管理を行う。マクドナルドや資生堂における徹底した顧客第一主義とホスピタリティを店舗スタッフに対し指導。



岩本 麻衣子
岩本歯科 青山診療室勤務 歯科医師

前回のセミナー内で当初講師で坂本紗有見先生の紹介に際してヒアルロン酸注射をしているかの誤解に取れる文書表現がありましたが、実際は注射器によるヒアルロン酸注射行なってませんのでここに訂正させて頂き、坂本紗有見先生並びに関係者様各位にお詫び申し上げます。
当セミナーの講師は岩本麻衣子先生に変更させて頂いています。

お申し込み先 FAX 043-224-7891

ご希望日 ☐ 1月14日(月) ☐ 3月10日(日)

歯科医院名 又は 勤務先名		
お名前	様	役職
ご住所		
TEL(携帯可・ご連絡が取れる番号)	FAX	メールアドレス

あいうべ〜！で医科歯科連携

菊池恩恵



いっしょに「あいうべ〜」。
右が今井一彰氏（10月8日）

いま「あ・い・う・べ〜」と舌を伸ばす「あいうべ体操」普及のために全国を行脚している内科医がいます。今井一彰氏（42歳）。福岡市の「みらいクリニック」で薬に頼らず体の免疫力・自然治癒力を高めて病気を治す「みんながらくになる医療」で目を見張る効果をあげています。そして何よりも予防。「病気にならない」ために、そして「元気に生きる」ための処方方を伝授する講演会は200回を超え予定表は来年9月までびっしりです。

で、扁桃や咽喉の病巣炎症が原因で引き起こされる喘息やアトピー、掌せき膿胞症、関節リウマチから潰瘍性大腸炎までが劇的に改善して「医院はもうありませんが国の医療費をぐーんと削減できます」とニコニコ話す今井氏、この体操にはさらに美顔、「小顔になる」というプレゼントまでついています。

今井氏はリウマチ外来の患者さんの口臭が強いことに着目。口呼吸の原因とする病巣炎症による健康被害と分析しました。彼は、食に通じる口、呼吸に通じる鼻が「命の入り口」であり、口腔を守り育てることが健康につながると考え、顔筋体操「あいうべ」に舌筋を鍛える「べー」を組み合わせて「あいうべ体操」を考案したのです。

今井氏は先頃、小児歯科のエキスパート岡崎好秀氏との共著で「口を閉じれば病気にならない」（家の光協会）を出版、「歯科治療にこの体操を導入し、副次的に全身病が改善した症例をたくさん聞くようになりました。歯科医院から全身の健康を考える気運が高まることを願います」と歯科への期待を語ります。氏は医科・歯科共同で、医療の流れを根本から方向転換しようという志を掲げ、自ら考案した「あいうべ体操カード」を無料で提供しています。「あいうべ体操で元気な日本を！」と奮闘する今井氏に熱いエールを送りましょう。



今井氏は「あいうべ体操カード」を無料で提供しています。

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）』は、第12号も、大変多くの皆様から反響をいただきました。その中の一部をご紹介します。

「デンタリズム12号をわけていただくことはできませんか」

滋賀県 医療法人K様
大阪府 K歯科様

全国の歯科医院様宛にお送りした後は在庫がなくなるため、バックナンバーについては、ホームページ上のデジタルブックをご参照いただけますよう、お願いしました。

「末瀬先生の記事を興味深く拝見しました。CAD/CAMの導入について検討をしているので、見学会や講習会などの情報があれば教えていただきたい」

神奈川県 Y歯科様
奈良県 M歯科様

CAD/CAMにつきましては、多くのお問い合わせをいただきました。「デンタリズム」では、既に広告頁などでも情報が発信されております。今後も幅広く情報を取り扱っていきたいと思いますので、ご愛読よろしく願います。

「歯科業界で輝いている女性を推薦したい。ぜひ取材して欲しい」

東京都 S歯科様
福岡県 Y歯科様
新潟県 医療法人T様

毎号、多くの反響をいただいております。一つ一つの情報を確認し精査し、今後の取材活動の参考にさせていただきます。

「国家試験の合格率や、歯学部への動向などをデンタリズムでチェックしている。今後も続けて欲しい」

京都府 S歯科様

ありがとうございます。来年も歯科医師国家試験合格状況につきましては、引き続きお知らせしていく予定です。

「跡取りがないので歯科医院の譲渡や継承について悩んでいる。よい情報があればデンタリズムでも企画して欲しい」

広島県 N様

今後の記事や企画を考える上で、検討事項とさせていただきます。貴重なご意見ありがとうございました。

そのほか、多くの皆様よりお電話やメールなどで、お問合せやご要望をいただきました。本当にありがとうございました。

【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

～お客様とのコミュニケーションセール～

いつもご愛顧いただいております東京近郊のお客様に感謝の意を込めて、Ciメディカル～お客様とのコミュニケーションセール～の開催を決定いたしました。いつもはカタログ上でしかご覧いただけない商品を見て、触れてお試しいてからお買い上げいただける絶好の機会です。是非お客様ご自身でご確認ください。



日時: 12月2日(日) 10:00～16:30

会場: 東京八重洲ホール201号室(東京駅八重洲中央口より徒歩3分)

NEW カタログ121でデビュー!!

新商品をたっぷりご紹介。

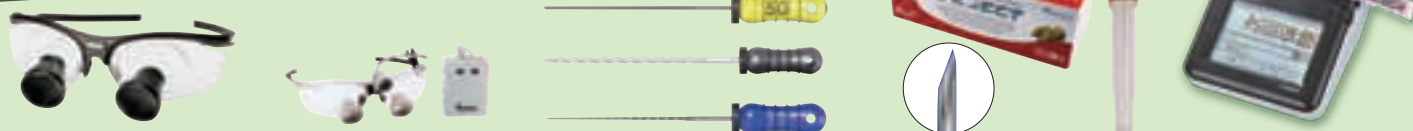


充実のオーラルケア!

普段、サンプルの提供ができない商品を中心に展示いたします。



Ciメディカルの定番商品



- 訳あり、旬遅れなど様々な商品満載のCi特売コーナーもご用意しています。
- 当日はサンプル等も準備しておりますので、スタッフ様同士でもお気軽にご来場ください。

▶▶▶ コミュニケーションセール 当日セミナーのご案内 ◀◀◀◀◀

※各セミナーとも会場は102号室になります。

時間	セミナー名	講師	対象
10:30～12:00	CAD/CAMで今日から始めるオールセラミック ～10年後に生き残れる技工所を目指して～	当社社員	テクニシャン
12:30～13:15	初期費用0円で出来るホームページ戦略	当社社員	フリー
13:30～15:00	スタッフコミュニケーションと増患って? 院内のコミュニケーションがうまくいけば必ず増患につながるはず 検診予約0から歩んだ道のり	現役歯科衛生士 稲垣 愉実	ドクター・ スタッフ
15:30～16:30	～患者さんの白い歯願望を掘り起こす～ ジルコニアフルクラウンを活用したマーケティング戦略	当社社員	ドクター

※会場の都合上いずれのセミナーも先着15名様までとさせていただきます。ご了承ください。

.....お問い合わせは弊社展示会担当までご連絡お願いいたします。.....

安心簡単便利

ホームページ作成サービス



携帯・スマホ
対応無料

初回制作費
¥0
月額使用料
¥1,980
のみ

★ 現在ご利用のホームページアドレスはそのまま、
Ciメディカルホームページに引っ越しできます ★

他社と比較してみると...
年間でこんなにも差が出ます(一例)

	A社	Ciメディカル 商品ラインナップ		
		お手軽プラン	アドレスこだわりプラン	アドレスそのままお引越しプラン
月額維持費用	10,500円	1,980円	1,980円	1,980円
初期製作費(基本5ページ)	0円	0円	0円	0円
ドメイン管理代行費用(年1回のみ)	0円	0円	5,250円	5,250円
ドメイン移管手数料(初回のみ)	0円	0円	0円	10,500円
初年度の年間維持費用	126,000円	23,760円	29,010円	39,510円
2年目以降の年間維持費用	126,000円	23,760円	29,010円	29,010円

※Ciメディカルのホームページ仕様(上部画像参照)にてリニューアルとなります。詳しくはCiメディカルのHP作成担当までご確認ください。

年間で**102,240円**のお得!

年間で**96,990円**のお得!

初年度は**86,490円**
年間で**96,990円**のお得!

Ciメディカルホームページ作成サービスのプランと初期制作料金

エントリーコース 5ページ 初回制作費 ¥0	エントリープラス 8ページ 初回制作費 ¥10,500	プレミア 9～15ページ 初回制作費 ¥14,000～ ¥35,000
---	--	--

治療を受けたい方がスマートフォンやパソコンより予約を入れて、医院様にFAXで届くシステムを**無料**でご用意しました!

治療を受けたい方がスマートフォンやパソコンでの予約
(第3候補まで記入)

治療を受けたい方が第3候補まで記入、着信後医院様から治療希望の方へ連絡してください。

ネット上でFAXに変換

治療希望の方へお電話等で予約確認をご連絡

予約受付表として紙で受信します
(第3候補まで記載されています)

歯科医院様に加え 医療機関、技工所、動物病院、介護施設 等でもご利用可能となりました。

まずは、お気軽にHP作成担当までお電話ください ▶▶▶ **TEL.076-278-8800**

Dental+Mail ホームページ <http://dentalmail.jp/>