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］

SPRING 2015
No.20

注目の歯科医師インタビュー
歯科医師 東京医科歯科大学 臨床教授
内山 茂

輝く女性に逢いに行く
医療法人鶴翔会 内田歯科医院 副院長
内田ゆき子

ただ今、ちまたで話題です。
ココナッツオイルプリングとは
順天堂大学大学院 加齢制御医学講座 教授 **白澤卓二**

歯談・食談『どん底』にて
ふれあい歯科ごとう 代表
五島朋幸

歯科医院×建築探訪
フジセデンタルクリニック

Dentalism News & Topics
フッ化物洗口の実施が100万人超える
レーザーでのエナメル質の修復が可能に
オーラルケア関連商品の市場が拡大
次世代型口腔インプラントの実証に成功
『資生堂』が手がける化粧療法が話題

ドイツ DENTAL TRIBUNE誌 共同企画
「デジタルツールを用いた真のスマイルデザイン」

gsk

渇きがちなお口のうるおいケア

バイオティーン®

お口にうるおい感

バイオティーン®
オーラルバランス®ジェル

お口にうるおい感

バイオティーン®
マウスウォッシュ 洗口液

歯愛メディカルで取り扱い中

グラクソ・スミスクライン株式会社

ただ今、
ちまたで
話題です。

ココナッツオイルで歯周病予防。「オイルプリング」の効果とは!?

「高齢化社会に伴って増え続けるアルツハイマー病に、ココナッツオイルが有効である」。そんな驚くべき提言を実例とともに紹介した『アルツハイマー病が劇的に改善した!』（メアリー・T・ニューポート著、白澤卓二監修、ソフトバンククリエイティブ）が翻訳出版されて以降、日本でもココナッツオイルが話題となって久しい。

ココナッツオイルに含まれる中鎖脂肪酸は、肝臓で代謝されてケトン体となる。このケトン体が、認知機能が低下した人の神経細胞でブドウ糖の代替エネルギーとして働き、症状を緩和させる可能性があるという。また、ココナッツオイルには活性酸素を無害化する働きや、抗菌特性・抗ウイルス特性なども有していることがさまざまな研究で明らかになっている。

さらに、ココナッツオイルを使った、口腔ケアにも役立つ健康法「オイルプリング」も注目されている。方法はシンプルで、スプーン1杯分のココナッツオイル（ほかの植物油でも可）を口に入れて、15～20分、マウスウォッシュのように口をすすぎ、最後に吐き出す。オイルプリングに関する翻訳書『ココナッツ・オイルプリング』（ブルース・ファイフ著、白澤卓二監訳、医道の日本社）によると、歯や歯肉などに潜んでいるさまざまな病原菌をオイルが絡め取ることで、むし歯や歯周病予防の手助けになるとしている。

監訳を務めた順天堂大学大学院医学研究科加齢制御医学講座の白澤卓二教授に、ココナッツオイルプリングの効果についてうかがった。

「私の患者さんには、ココナッツオイルでオイルプリングを始めて、歯周病による歯肉出血が止まった患者さんがいます。私自身も、毎日オイルプリングを行っており、歯肉が引き締まって、歯もつるつると白くなったことを実感しています。もっとも、オイルプリングはブラッシングの代替にはならず、完全には歯垢を除去できないようです。以前、かかりつけの歯科医院で歯科健診を受けたところ、歯垢が蓄積していることを指摘されました。適切な口腔ケアとしては、毎日のしっかりしたブラッシングに、オイルプリングを追加するという方法が良いのでしょう。

オイルプリングは、口腔内の病原菌を取り除き身体の免疫力を高めることで、さまざまな慢性疾患にも効果があると言われています。使用するオイルは植物油なら基本的に何でも構いませんが、やはり中鎖脂肪酸が豊富で抗菌特性もあるココナッツオイルが、一番適しています。健康志向の高い患者さんは、既にオイルプリングをご存知かもしれません。まずは一度、試してみてはいかがでしょうか」。

白澤卓二
順天堂大学大学院医学研究科加齢制御医学講座教授。国内におけるアンチエイジング分野の治療・研究をリードする。

ココナッツオイルプリング 1,800円（税抜）
著／ブルース・ファイフ
監訳／白澤卓二
出版／医道の日本社

白澤教授おすすめ!

セシル・オーガニック・バージン・ココナッツオイル
3,672円（460g）
スリランカ産の100％ RAW低温圧搾バージンココナッツオイル。白澤教授が理事長を務める『一般社団法人 日本ファンクショナルダイエット協会』において、安全性及び有効性が確認された。

問い合わせ／
株式会社日本機能性医学研究所
☎03-6427-7714（オイル専用ダイヤル） http://www.mdfood.jp

Dental Mall

安心・簡単・便利

Ciホームページ

携帯・スマホサイト
対応無料!!

3年間で約1000件の実績!!

Ci会員様はさらに3%引き

料金プラン

初回制作費（基本5ページ 画像10点まで）	月額使用料（1ヶ月当たり）	追加ページ（6ページ目から1ページごと）
¥0	¥1,980（税込）	¥3,780（税込）

皆さまの共同購入のまとめ役となり、「Ciで作ってよかった」と言われますよう、安心と納得を追求して参ります。

安さの理由

1. 歯科医院様から患者様への情報発信をお手伝いするため、サービス価格でご提供
2. たくさんのお客様にご利用いただくことで低コストを実現（サーバー代金等諸経費÷たくさんのお客様=低コスト）
3. Ciメディカルのインフラを有効活用し広告費抑制（DM同封・Ciカタログや『デンタリズム』への広告掲載）
4. デザインパターンを使用し、安く・早く・美しくご提供

更新も簡単

ご自身による更新・修正が可能です。

ホームページ作成後、更新のためのマニュアルをお渡ししております。ご自身で更新すれば費用がかからないので経済的な上、タイムリーな更新も可能です。

まかせて安心

ご自身で更新できない場合も安心です。

更新が面倒、忙しくてなかなか更新する時間がとれない、人数も少ないので作業をおまかせしたいという場合は、別料金にて更新のお手伝いを承ります。

- 文字、数字のみ ¥1,080/1ページ
- 画像を含む場合 ¥3,780/1ページ

まずは、お気軽にお電話を **TEL.076-278-8800**（ホームページ担当まで）

http://dentalmall.jp/

輝く女性に
逢いに行く

内田ゆき子

Yukiko Uchida

医療法人鶴翔会　内田歯科医院　副院長

妻として、母として、嫁として、副院長として、支え、支えられる日々。

山口県で結婚して19年。義理のご両親と同居しながら、開業と同時期に一人目を出産。歯科医師としてフルタイムで働きつつ、二人の息子を育ててきた内田ゆき子先生。彼女がにこにこしながら話すと、すべてがほんわかした話に聞こえてしまうが、実は、その内容は意外とハードである。

夜、仕事を終えて自宅に帰るや否や、急ぎ食事や家事を済ませ、その後、通学のために離れて暮らす息子たちが寝泊まりしている家まで高速を車で30分かけて向かう。そこからもう一度家事のやり直しだ。食事の準備や後片付け、洗濯など、身の回りの世話を一通り済ませると、あっという間に深夜である。しかし彼女の表情に悲壮感はなく、そのキャパシティの大きさには、ただただ驚かされるばかりだ。話し上手で聞き上手。院内での患者さんとの和やかなやりとりが目に浮かぶ。

「一患者、一笑いを目指しているんです。笑うと緊張もほぐれますし、唇も柔らかくなりますしね」

言葉の端々に、患者や仕事仲間、家族との信頼関係を大切にする姿が滲み出る。生まれ持った才能か、育ちの良さか。こんな女性を妻にした内田昌徳院長が羨ましい。ただし、忙しく多様な役割を果たす彼女が頑張れる環境を支えているのもまた、よき理解者であり協力者、院長の存在なのだ。

輝きの秘訣

週に一度の休診日でもある日曜は、義理のご両親が育てている野菜を一週間分収穫するのが日課となっている。自然の恵みいっぱいに育った野菜が、ゆき子先生の元気の源だ。

Profile　うちだ・ゆきこ／1970年山口県出身。1994年神奈川歯科大学を卒業後、勤務医を経て1996年に結婚。1997年に内田歯科医院開業・副院長となる。この春、高校1年生、大学1年生となる二人の息子の母親でもある。

医療法人鶴翔会　内田歯科医院
山口県山口市鋳銭司中津5672-1
☎083-985-0418
http://uchidadental.com/

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

「パーフェクトホワイトニングSAI」

本来「白くなる」という「結果」
が出せるのは「当たり前」、
「短時間」で患者様も衛生士さんも
「安心」して施術できる
「完璧」なホワイトニングを…

SAI®
Perfect Whitening SAI

★ 1回8分という短時間で施術が終わる！
★ 1回当たりのコストわずか300円！
★ 自信を持って患者さんに勧められる！

詳しくはWEBにアクセス
http://wow-wow.jp/sai/saimv.php

エナメル質の薄い日本人の歯に合わせて使い分ける

1. ブライトニング Brightening

ブライトニングSAI「Brightening」というのは、明るくする、光らせると言う意味です。
ブライトニングSAIは歯の明度を上げる事により、明るく透明感のある歯になります。
歯肉ダム（薬剤から歯肉を守る役割をします）も必要なく、8分で終わり、歯の表面を荒らすことなく、痛みもありませんので、安心して白い歯を手に入れられます。

2. ホワイトニング Whitening

ホワイトニングSAIは、歯の彩度を上げる方法です。エナメル質の薄い日本人の歯は明度を上げ過ぎると、透明なガラスの様になって、口の中の暗さを映し、逆に黒く見えてしまう場合があります。この時は歯の「彩度」を上げる方法を用い、歯肉ダムは必要となりますが、8分で終わり、苦痛も少なく、確実に早く白くなる方法です。

飯塚歯科・飯塚宏明

衛生士・須山 恵

定　員：20名
時　間：12時～16:30時（4.5H）
受講費：Dr 20,000円
　　Dh 10,000円
歯科医師・衛生士・助手（一部実習含む）

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。

2015年　□4月12日(東京)　□6月14日(大阪)

ふりがな 医院名	ふりがな お名前	（医師　衛生士）
ふりがな お名前　（医師　衛生士）	ふりがな お名前	（医師　衛生士）
ふりがな ご住所		
電　話　（　　）　－	FAX	（　　）　－
e-mail　　@	※お申し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などに使用致します。個人情報の漏えい防止に務めております。	

このエントリー用紙をFAXでお送りください。

お問い合せ・お申し込みはこちら！ 株式会社メディカルブレス
〒111-0034 東京都台東区雷門2-19-17浅草雷ービル4F TEL. 03-5806-5833
FAX.03-6701-2399

歯科医師にお薦めしたいこの商品

原料・製造ともに安心のクオリティ。メイド・イン・ジャパンの医療マスク。

スタンダード 1箱（50枚）418円（税込）　カップキーパー付 1箱（50枚）528円（税込）
購入はCiメディカル3月セール冊子P7より

富士山に日の丸。誰がどこから見ても「日本製」といわんばかりのデザインモチーフと配色が採用されたパッケージ。こちらは、外国人向けのお土産物ではない。医療機関向けのサージカル（使い捨て）マスクである。その名も「Ｆｕｊｉあんしんマスク」。原料には国産の毛羽立ちにくい不織布を使用し、呼吸性と装着性にもこだわった安心の品質を誇る日本製のマスクなのだ。

３層構造で、ＢＦＥ（細菌ろ過効率）も97％と、バクテリアバリア性も十分。このマスクが生産されている国内工場はフルオートメーション体制が整っているため、手作業などにより製品に誤差が生じるようなこともなく、世界一ともいわれる日本人の厳しい検品基準をクリアする品質を保っている。また、オートメーション化により価格面でも安価な輸入品との遜色もなくなりつつある。

カップキーパー付のタイプは、ノーズワイヤー以外に、マスク中央にもワイヤーが入っているため、口元にカップ状の空間が保持でき圧迫感や息苦しさもなく快適だ。また、口紅やグロスをつけていても差し障りが少ないため、医療現場以外でも重宝すると女性たちの間で評判も高い。

カラーは、上品なピンクが優しい印象を与える「さくら色」と、清々しい清潔感を漂わせる「そら色」の2色で、ネーミングまでもが日本的。国際線の土産物売り場に置いてあれば、思わず買って帰る外国人観光客もいるのではないかと思えるようなメイド・イン・ジャパンなマスク。自院用としてはもちろん、学会や出張で海外へ出掛ける際には、新手の日本土産としていかがだろう。

Ｍサイズ175×90㎜

Ｓサイズ145×90㎜

なぜ、求人サイトやハローワークに掲載しても半年以上も見学さえ来なかった歯科医院が

たった24日間で歯科衛生士を採用できたのか？

全国セミナー

歯科衛生士 求人獲得法

こんなお悩みはありませんか？

- 求人ポータルに募集を出しているが採用にいたらない
- ハローワークで求人しているけど、見学者が来ない
- 高額な求人マッチングサービスを使うのをやめたい
- 求人専用サイトを制作しても反応が取れない
- 日々が忙しく、募集活動にかけるデスクワークが面倒
- 歯科衛生士を常に多めに確保したいがうまくいかない

上記のようなことでお困りのあなた、もう大丈夫です！

最短で、結果を出す方法をご紹介いたします。

99.9%の歯科医院がまだ知らないDH募集ノウハウです。

- 給与や待遇面では勝てない医院が選ばれるポイントとは？
- 歯科衛生士が見学に来たくなるポイントを作り上げるには？
- 自費治療の増患にも応用できる最新スマホ戦略とは？

- 歯科衛生士の採用を既存の求人サイトに頼らなくてもよくなる
- 高額なマッチングサービスに頼らなくても採用が可能になる
- よい制作業者を見極める目を持つことができる
- 利益を生み出す資産価値の高いサイトを手に入れる方法がわかる
- WEBマーケティングで絶対に抑えるべき2つのポイントがわかる

このセミナーを受けると、あなたが得られるものは？

120%アップをお約束する
ネット集患のプロフェッショナル

株式会社ファインゴール
代表取締役　中井 智康

1日3分！元気がでる！
チェア4台あたり1億を実現する
無料メルマガ好評配信中！

お申し込み先 ▼　FAX **03-5539-3923**　または　**web@fine-goal.com**　まで

セミナー参加希望日にチェックを入れてください。

□セミナー参加費15,000円（早期お申し込み価格：10,000円／4月15日まで）

□ 3月29日(日) 16時～ 秋葉原	□ 4月 5 日(日) 14時～ 富山	□ 4月18日(土) 19時～ 千葉	□ 4月19日(日) 14時～ 横浜
□ 4月26日(日) 14時～ 京都	□ 4月29日(水) 14時～ 金沢	□ 5月 3 日(日) 14時～ 福井	□ 5月 9 日(土) 19時～ 宇都宮
□ 5月10日(日) 14時～ 品川	□ 5月16日(土) 19時～ 大宮	□ 5月17日(日) 14時～ 静岡	□ 5月30日(土) 19時～ 福岡
□ 5月31日(日) 14時～ 福岡	□ 6月13日(土) 19時～ 横浜	□ 6月14日(日) 14時～ 静岡	□ 6月20日(土) 19時～ 池袋
□ 6月21日(日) 14時～ 千葉	□ 6月28日(日) 14時～ 福井	□ 7月 4 日(土) 19時～ 富山	□ 7月 5 日(日) 14時～ 金沢
□ 7月12日(日) 14時～ 新宿			

お申込み確認後、宅配便（代引き）にてセミナー参加証をお送りいたします。

歯科医院名	お名前	様
ご住所		
当日連絡可能な TEL	メールアドレス	

□当日セミナーに参加できない。ご案内がほしい　□スタディーグループでの公演を依頼したい　□個別相談希望　□メルマガのみ希望

お問い合わせ　FINEGOAL 株式会社ファインゴール　www.fine-goal.com
東京都新宿区百人町 2-4-2 山喜ビル 5-1　0120-017-055
WEB からのお申し込みは　ファインゴール

歯科医院
×
建築探訪

住宅風の外観で入りやすさを演出。機能性と快適性に溢れた歯科医院。

1.

5.

4.

3.

2.

1.天井の壁紙の絵には鶴が隠れており、診療中に探すことができるという遊び心も。2.雨の日に濡れることがないようスロープにキャノピーを設置。3.患者とスタッフが対面せずゆったり過ごせるよう、受付の配置も考慮。4.閉鎖的なイメージを軽減するためポップな壁紙を採用。5.カウンセリングルームで一つひとつ患者の口内環境やライフスタイルを確認し、治療計画を立てている。

まるで住宅のような外観が印象的な『フジセデンタルクリニック』（佐賀県佐賀市）。福岡を中心に、歯科医院のほか、マンション、オフィス、店舗などを幅広く手掛ける『リアルクリエイション』が建築デザインを担当した。

「歯科は、診療台に座って完結する仕事でありません」と、2つのカウンセリングルームを設置。診療室はあくまでも治療のみで、患者とのコミュニケーションはカウンセリングルームで行うようにしている。診療室は一部屋ずつブラインドで閉じることもでき、個室感覚での利用も可能。壁紙には、緊張や不安を解きほぐす作用がある淡い紫色を使用している。

また、荷物を持ち歩かずに移動できるよう院内にクロークを設置。いかにして快適に診療を受けてもらうかを工夫した歯科医院である。

［歯科医院］
フジセデンタルクリニック

佐賀県佐賀市南佐賀
1-21-30
院長／藤瀬恭平
http://www.fdc-style.com/

［建築デザイン］
リアルクリエイション

代表／小島賢士
福岡県福岡市南区西長住3-5-17
092-408-4674
http://real-creation.net/

建築的に個性あふれる歯科医院を「デンタリズム」にご紹介ください。情報をお待ちしております。 info_toiawase@dentalism.jp

歯科開業セミナー

無料ご招待

年間300名以上もの先生方にご参加頂いております！

歯科開業に特化したインサイトだからこそお伝えできる、
開業時のポイントや注意点など、事例やセミナーでしか公開していない情報と共にノウハウを分かりやすくレクチャーします。
質疑応答の時間もしっかりととっておりますので、先生に合わせたお悩みやご相談にもお答えいたします。

講義内容　10：00～17：00（お弁当付）

9：30～	受付開始	13：00～14：00	物件/立地選定実践
10：00～11：00	歯科業界の現状	14：00～15：30	事業計画/資金調達方法
11：00～12：00	物件/立地選定理論	15：30～17：00	集患/広告宣伝
《昼　食》		17：00～	質疑応答

開催場所

東京会場：中央区京橋 1-6-8 コルマ京橋ビル 地下1階　オフィス東京S会議室
横浜会場：横浜市神奈川区鶴屋町3-30-8　SYビル7階　TKP横浜ビジネスセンター7階

キリトリ線

▼FAXでのお申込みはこちら

○ご同席者様がいらしゃる場合は、その他欄にご同席者様のお名前・ご勤務形態（またはご関係）をご記入ください。
○歯科医師でない方の参加は、お申し込みの先生とご同席にてご参加いただきます様、何卒お願い申し上げます。

お申込みFAX：04-7150-8881　参加費：こちらからのお申し込みは **無料！**

2015年度日程	東京会場	□4月5日（日）□4月23日（木）□5月10日（日）□5月20日（水）□6月18日（木） □7月16日（木）□7月26日（日）□8月9日（日）□8月25日（火）□9月16日（水）		
	横浜会場	□6月7日（日）□9月6日（日）　↑希望参加日にチェック印をつけてください。		
ふりがな お名前			ご勤務	勤務医　・　開業医
ご住所		〒	TEL （当日ご連絡がつくもの）	
メールアドレス			その他	

※ご利用のメールの設定により、弊社からのご案内が迷惑メールへ振り分けられてしまう場合がございます。メールが届かない場合、お手数ですが一度、迷惑メールフォルダをご確認ください。

●WEBお申込みはこちら

QRコードまたは検索にてアクセス！

インサイト　開業　検索

①弊社ホームページよりご希望のセミナー日をご選択頂き、入力項目をご記入ください。
②ご連絡・ご要望欄に「デンタリズムを見た」とご記入ください。
お振込案内が届いてしまいますが、弊社より確認が取れ次第、無料にてご招待させて頂きますので、振込案内メールはお読み捨てください。

株式会社インサイト　千葉県流山市南流山 2-4-2 M4 ビル 3 階　http://www.insite.co.jp/　TEL：04-7150-8880

iNSite -開業に向けて大きく踏み出せる「きっかけ」をおつかみください。-

新規開業後３ヶ月間の新患数で２倍の実績！

歯科業界の現状

ドイツから学ぶ、日本の歯科業界の未来とは？
現在の日本の歯科業界・新規開業の現状を調査した上で、日本の医療制度の模範とされたドイツの例を基に日本の歯科業界の未来がどうなるのかを講義致します。

立地選定

地域の日常行動線に着目し、患者さんの目線に立って考える診療圏の設定方法、継続的に集患できる開業立地の選定方法をご紹介いたします。また、注意すべき賃貸借契約についてもご説明いたします。実務ベースにて当社ノウハウをお伝えいたします。

資金調達

金融機関の目線から「面談のポイント」「事業計画のポイント」をお伝えします。
資金調達力100%の融資担当者から、有利に融資交渉できるためのノウハウを開示します。

広告・集患

患者さんは医療機関に信憑性の高い情報を求めています。信頼する人から得られる『クチコミ』の活用が重要です。集患力を発揮するクチコミのキーワードは『非日常性』と『希少性』です。

私たちが開業のポイントやノウハウをお伝えします！

渡辺（代表取締役社長） 浜（コンサルタント） 石井（コンサルタント） 畠山（コンサルタント） 細野（コンサルタント） 野田（資金調達担当）

3ヶ月で、月5万点の歯科医院から月40万点・自費250万円の歯科医院へ

ランチェスター戦略 集患増患セミナー

超実践的

すぐに結果が出る!

HP戦略　SNS戦略　クーポン戦略　ポイント戦略

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。

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 12:00〜16:30

12:00〜14:00【総合型・情報戦略】…… 歯科院経営に於ける総合情報活用術
14:00〜15:15【集約型・情報戦略】…… 患者さんが長期的に通い続けるシステムとは
15:15〜16:30【ブランディング型・情報戦略】… 患者さんが行きたいと思うNo1戦略

■ 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

4月26日（日）　6月28日（日）　8月30日（日）　11月29日（日）

■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る。

内山 尚彦
株式会社プラネット　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。

Tポイント「No1戦略」導入セミナー

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

あなたの歯科医院でTポイントのNo1戦略を活かしてみませんか?
勝つ歯科医院経営の総合的思考を公開します!

これからの歯科医院にTポイントカード有効な理由

- 歯科医院の情報を4,200万人の情報インフラに**直接発信可能**!
- **Yahoo!**ともポイント提携!**Yahoo!ロコ**にも自動登録、連携強化で集患力強化（※2012年9月現在）
- 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**
- 導入までの流れと導入後の**フォローアップ**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：50名
■ 参加費：無料
■ 18:00〜20:00

ホームページからもお申し込み出来ます
http://dental-t-point.jp

お申し込み先　FAX 043-224-7891

ご希望セミナー　□ ランチェスター戦略 集患増患セミナー 12:00〜16:30　□ Tポイント「No1戦略」導入セミナー 18:00〜20:00

ご希望日　□ 4月26日（日）　□ 6月28日（日）　□ 8月30日（日）　□ 11月29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@ndc240jp　千葉県市原市五井1673-1　FAX：043-224-7891
TEL：043-224-3231

注目の歯科医師インタビュー

Star Dentist Interview

歯科医師　東京医科歯科大学臨床教授

内山 茂

SHIGERU UCHIYAMA

全体を俯瞰し、座標軸を持ち、治療の位置づけを見極めて。

取材・文／丹羽麻理　撮影／中島繁樹

医療への飽くなき探求心が洞察力や観察力を養い、技術を向上させ、知識や経験を蓄積させてきたことと同様に、様々なものへの興味が感性を磨き洗練させる。それを証明するかのようにお洒落ないでたちで登場した内山茂先生。

2013年に自院を継承するまでの30年は、臨床に携わる一方で、講演活動や執筆活動も精力的に行ってきた内山茂先生。現在は、東京医科歯科大学で臨床研修医を指導する傍ら、各種セミナーや講演会を通して広く後進の指導育成に尽力している。早くからケア型医療を実践し、団塊の世代の継承問題が注目される中、いち早く医院継承も実現。抜群のバランス感覚で時代をリードしている。今回は、今最も講演を聞きたい、教えを乞いたい歯科医師の一人として人気の内山先生に話を伺った。

――そもそも歯科医師を目指されたきっかけは？

内山　新潟の実家が歯科医院だったということもありますが、父は貧しい生まれの出で、戦時中に外地で技術とライセンスを得て引き上げてきたのですが、検定で歯科医師となったことにコンプレックスがあったようです。そういう姿を見ていたので、僕は一流になってやろう！　という思いで頑張ってきました。30代は毎週のようにセミナーや勉強会に参加し、研鑽を積んでいましたが、一流の治療（Cure）や技術を一握りの方

論理的かつ解りやすくあらゆる事象について解説して下さる内山茂先生。

に提供する歯科医療には限界を感じるようになっていきました。身に着けた治療技術と、多くの患者さんが望む治療とが、必ずしも一致していないということに気づいたからです。

そうした中で選んだのがケア（Care）への道でした。本来、治療はケアの裏付けがあってはじめて活きるもの。予防や管理などのケアがないまま治療だけが先走っても、必ずしも効果はあがりません。僕は多くの患者さんに等しく提供できる「ケアの一流」を目指すことにしたのです。

——先生が先駆的に取り組まれてきた歯科におけるケア型医療も今、重要な局面を迎えていますね。医科とのかかわりも避けては通れない時代となりました。

内山　高齢社会ということもあり、ケアを必要としている人が日常的に増えています。一般医療機関でも介護保険が制定されたころを境に、医療とケアというものがほぼ並列に論じられるようになり、今後ますますそういう時代になると思います。

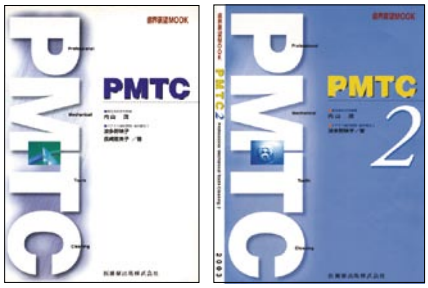
高血圧やリウマチ、糖尿病など、完治しないけれど生活の質を保つのが医療の目的であるようなケア型疾患、いわゆる生活習慣病では患者の生活のレベルが低くならないように、プロの手でサポートしていくプライマリ・ケアが必要となります。

歯科というのは、どういう疾患かというと間違いなく生活習慣病です。病因論としては感染症ですが、その両面から考えてもケアは欠かせないという話です。また、口腔は独立した臓器ではないわけで、全身疾患と繋がらない方がおかしい。リウマチにしても糖尿病にしても、口腔内細菌との関係は明らかだし、本来は、両方の領域をあわせもった歯科医療が望ましいわけです。

少子化になる一方で、高齢者は増えてくる。医科や高齢者施設からの要求も増えてくることが予想されます。これからの歯科医は、プライマリ・ケア医として、口腔医として、自分たちが今やっている口腔領域の治療が、どの辺の位置づけの治療なのかを考えながら、患者さんにとって何が最適なのかを広い視野で捉え、考えられるようになっていかなければなりません。歯を残すことについても、一人ひとりの患者さんごとの判断が必要です。もちろん1本でも多く残すという姿勢も大切ですが、場合によっては、歯を抜いて感染源を除いてあげた方が良いというケースも出てくるかもしれない。そんなふうに大きな枠の中で患者さんを見つめていってあげて欲しいですね。

——講演やセミナーの数は、2000年以降だけでも350回以上を数え、昨年だけでも51回実施されていますが、テーマとしては、どのような内容のものがあるのでしょうか。

内山　歯科医院向けとしては、PMTCやメインテナンス、SPTなど、ケア発想の歯科医療に関するものから、チーム医療やスタッフの育て方、患者さんへの寄り添い方など医院の運営に関するもの、他には炎症や力のコントロールなど、やはり自分の臨床や著書から派生した内容が多いですね。デンタルプレゼンテーションや歯科医院継承についても講演依頼が入ってきました。



1998年発行の『PMTC』、2003年発行の『PMTC2』（ともに医歯薬出版／波多野映子との共著）は、2誌をあわせて販売冊数が3万部超えた歯科界のベストセラー本。

ディーラーさんやメーカーさんからは、自社製品の位置づけを学術的に理解したいという要望をいただいたり、歯科医師への適切なアドバイス方法についてレクチャーして欲しいというリクエストがくることもあります。

少人数のセミナーなどでは、具体的な患者さんのケースで相談を受けることもありますし、おすすめの器材やツール、ケア用品について相談があったり、テクニカルな質問を受けたりすることも。大学では教えてくれないこと、誰に聞いたらいいかわからないことって意外と多いんですよね。

——各地を講演で訪れていらっしゃいますが、都市部と地方都市とでは、歯科医療現場の状況や意識に格差などはありますか。

内山　私が思ったよりも、地方の先生方のほうがソーシャルケアやパブリックヘルスケアに対して明るいような気がします。地域の中で歯科医院を開業していて絆が強いので、訪問歯科診療にしても、センター内診療にしても、歯科医師会が熱心にやっていたりします。

歯科業界は、様々な課題を抱えていますが、例えば８０２０運動については達成率が上昇傾向にありますが、80歳になって20本残った歯のその後についても考えておく必要があります。寝たきりになった場合には、歯が残っている方がかえってリスクになる可能性もある。もちろん在宅や訪問で診療を頑張っている先生もいるけれど、出かけていって出来ることは器材も含めて限られます。その点、地域ごとにセンター内診療室を作り、それをソーシャルヘルスケアの拠点とし、歯科医師会に入っている会員にとって自分の施した診療の最後の受け皿になってくれる場所と位置付けることができれば、歯科医師会のインセンティブにもなる。また、こういう施設が日本各地にくまなくできあがって、ようやく８０２０が完結するのではないかと思うのです。そうしないと、原発の最終処分場をつくらないままに、原発を乱造した日本の政府と構造的には同じになる。８０２０は達成したけれど、その後はしらないよ、ではいけない時期に差し掛かっています。

（右）2014年10月に発行されたばかりの『デンタルプレゼンテーション』（デンタルダイヤモンド社）は、目次を見ただけでも、内容のわかりやすさが想像できる構成となっている。
（左）映画は総合芸術と語る内山先生が、2010年に発行した『シネマプロムナード』（パレード）。1916年から2010年までに公開となった2500本の映画の中から厳選された作品が紹介されている。

――患者の歯に対する責任といえば、一昨年、医院を継承をされていますが、こちらも先駆的であり、大胆な決断でしたね。

内山　息子が歯医者になれば、まだやっていたと思いますが、音楽の道に進んでしまったので、僕もすっぱりと身を引くことができました。実際、早すぎるという声もありましたが、幸いにもお願いした先生が、とても優秀だったこともあり、スタッフと患者さんの両方を託すことができました。患者さんを一生診るといっていたのに、と言われることもありますが、それは自分の一生ではなく患者さんの一生に責任を持つということ。自分に何かあったらどうするのか、そう考えると一生診ることとには矛盾していないと思っています。

長時間に及ぶ講演やセミナーでは、聞き手の集中力が途切れないよう、テーマや時間配分が絶妙に組み立てられている。

――先生のデンタルサイトではかなりの情報がオープンになっています。それでも著書や講演が切望され、プライベートセミナーやオーダーメイドセミナーで、きめ細やかな学びの機会が用意されるわけですが、歯科医師が学ぶべきは何なのでしょうか。

内山　卒後研修などでは、本来、全体を一定レベルで把握して、自分の得意分野を伸ばしていくことが基本なのですが、残念ながら全体を俯瞰してバランスよく学べるようには体系づけられていません。ですから卒後10年ほどは、とにかくいろんな一流の歯科に触れていただき、誰に染まる訳でもなく、自分が歯科医師として社会でどのように貢献していきたいかを考え、自分らしさを構築していって欲しいですね。

また、今はインターネットでエビデンスレベルの高い文献や、検証済みの論文などが簡単に手に入る時代です。自分の臨床の姿を文献に照らし合わせて検証し、世界の潮流と合致しているのかどうかを点検したり、講演や勉強会で見聞きしたことが、どういう位置づけのものなのかを確認したりして、客観的に判断する材料を増やしていくことも大切です。

どんなに高名な先生方でも、自信を持って語り、結論を簡単に述べられるようになるまでには、いろんな経験を重ね、相当な時間をかけてきているわけです。それを安直に真似ることはできても、同じ結果を出せるかどうかは別物。地道な作業の上に、しっかりと座標軸を定めていってください。

会話や文章の中で、あっという間に人を惹きつける内山先生には、伝えたいコンテンツと伝える技術があり、それを補完する膨大な知識や経験がある。そして何よりも伝えたいという強い思いと哲学がある。今後も、高い見識と検証精神を併せ持つデンタルアドバイザーとして、歯科界を牽引していって欲しい。

Profile　内山 茂（うちやま・しげる）
1952年新潟県出身。1977年東京医科歯科大学卒業。1984年～2013年ウチヤマ歯科医院院長（埼玉県所沢市）。1978年から20年間、母校同窓会で卒後研修の一環として学術講演会（現在のＣＤＥ）の企画運営に当たる。1998年より東京医科歯科大学臨床教授。2013年より東京医科歯科大学臨床研修医指導医。

■内山茂　デンタルサイト
http://www.asahi-net.or.jp/~IJ9S-UCYM/dental.html

集団応用フッ化物洗口の全国実態調査で国内実施が1万施設、100万人を超える。

■ 都道府県別における集団応用でのフッ化物洗口実施施設数，実施人数ならびに実施市町村数（2014年3月現在：速報値）

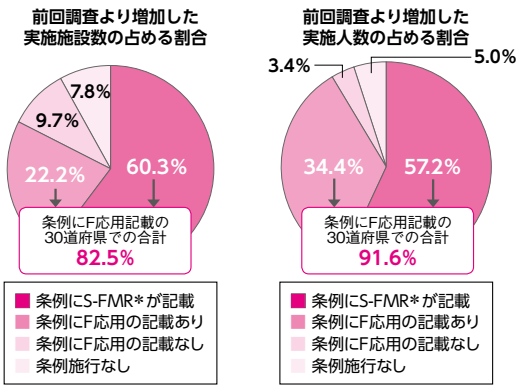
NPO法人日本むし歯予防フッ素推進会議、WHO口腔保健協力センター、公益財団法人8020推進財団、社団法人日本学校歯科医会共同調査

都道府県名	実施施設数	実施人数	実施市町村数	都道府県名	実施施設数	実施人数	実施市町村数	都道府県名	実施施設数	実施人数	実施市町村数
北海道	1,031	75,095	159 (179)*	石　川	28	727	3 (19)	岡　山	33	3,430	4 (27)
青　森	33	4,482	1 (40)	福　井	99	3,297	15 (17)	広　島	41	1,562	8 (23)
岩　手	155	5,544	21 (33)	山　梨	24	766	6 (27)	山　口	264	37,319	13 (19)
宮　城	173	8,260	8 (35)	長　野	159	25,315	14 (77)	徳　島	5	59	2 (24)
秋　田	446	51,480	24 (25)	岐　阜	191	35,441	29 (42)	香　川	114	18,391	15 (17)
山　形‡	47	7,668	11 (35)	静　岡	654	45,898	27 (35)	愛　媛	187	23,207	20 (20)
福　島	74	8,392	12 (59)	愛　知	913	131,534	46 (54)	高　知	167	7,936	24 (34)
茨　城	12	529	9 (44)	三　重	101	3,883	20 (29)	福　岡	27	1,915	8 (60)
栃　木	79	11,965	14 (26)	滋　賀	102	12,110	7 (19)	佐　賀	460	65,462	20 (20)
群　馬	83	3,912	15 (35)	京　都	388	100,615	13 (26)	長　崎	323	16,303	19 (21)
埼　玉	176	30,828	30 (63)	大　阪	15	1,248	3 (43)	熊　本	479	21,259	45 (45)
千　葉	147	12,441	17 (54)	兵　庫	295	14,907	10 (41)	大　分	90	3,139	13 (18)
東　京	17	1,190	6 (62)**	奈　良	70	5,133	19 (39)	宮　崎	383	42,108	23 (26)
神奈川	31	1,355	3 (33)	和歌山	125	10,835	23 (30)	鹿児島	231	8,440	33 (43)
新　潟	1,005	104,839	29 (30)	鳥　取	102	3,640	18 (19)	沖　縄	211	10,551	28 (41)
富　山	212	30,836	10 (15)	島　根	285	29,008	18 (19)	Total	10,287	1,044,254	915 (1,742)**

‡：未確定値　＊：（　　）内は市町村数　＊＊：（　　）内は23特別区を含む市区町村数

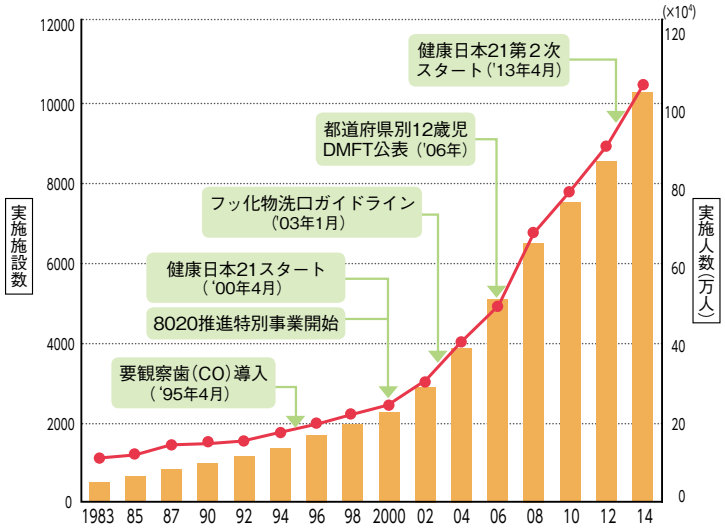
■ 都道府県歯科・口腔保健の推進条例におけるフッ化物応用推進体制に起因したフッ化物洗口実施施設数、実施人数の増加数（2012年確定値⇒2014年速報値）が占める割合

NPO法人日本むし歯予防フッ素推進会議、WHO口腔保健協力センター、公益財団法人8020推進財団、社団法人日本学校歯科医会共同調査



＊：S-FMR：施設における集団応用フッ化物洗口

■ 集団応用でのフッ化物洗口実施施設数と実施人数の推移（1983年－2014年*調査）＊：2014年は速報値



フッ化物洗口は優れた公衆衛生特性から、世界的にも広く実施されている。『日本むし歯予防フッ素推進会議』は、『日本学校歯科医会』、『8020推進財団』、『WHO口腔保健協力センター』と共同で行った「我が国における施設での集団応用フッ化物洗口調査」の2014年速報値を昨年10月に発表。それによると、集団応用フッ化物洗口を実施している自治体は全国の53%を占めることがわかった。

調査の結果、実施市町村数は、915自治体で、1万施設、100万人を超えた。中でも、佐賀、熊本、愛媛の3県では全市町村が実施。実施人数が10万人を超えたのは、愛知、新潟、京都の3府県となった。

当時、歯科口腔保健推進条例を施行している41道府県の中で、条例にフッ化物応用の条文記載があったのは30道府県。ここ2年間における増加人数の92%をその30道府県が占めていた。2003年に厚労省がガイドラインを策定して集団応用フッ化物洗口を推進しているが、自治体により実施状況は異なる。この違いがどういう理由で生まれているかを考えなければならない。

レーザーを用いてエナメル質を修復。むし歯や象牙質知覚過敏の治療に期待。

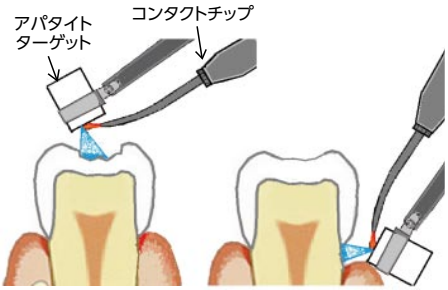
近畿大学
生物理工学部医用工学科
本津茂樹 教授

歯の表面部分を占めるエナメル質は、一度欠損してしまうと二度と再生しない組織だ。むし歯や摩耗などで欠損した場合、これまでは主にレジンなどの高分子材料が修復に用いられてきた。しかし、レジンは歯の素材と全く異なるため、歯との間に亀裂や剥離を生じる問題や有機成分によるアレルギー反応の問題が指摘されている。

本来、歯の治療は歯の主成分であるハイドロキシアパタイトを用いて行うことが理想的だが、セラミックスであるハイドロキシアパタイト同士をくっつけることは非常に困難なため、これまでこの材料による治療は実現されていなかった。

そんな中、近畿大学生物理工学部医用工学科の本津茂樹教授らの研究グループは、Ｅｒ：ＹＡＧというレーザーを用い、ハイドロキシアパタイトの膜を直接歯に堆積させ、エナメル質を修復する技術を開発した。研究チームは歯を削ることができるレーザーを、歯の表面上でハイドロキシアパタイトのターゲットに照射すれば、ハイドロキシアパタイトの微粒子が歯の上に飛散して付着することで膜になると考え実験し、エナメル質の修復に成功。象牙質上に膜を形成させると、ハイドロキシアパタイト膜が人工エナメル質となって象牙細管を封鎖するため、象牙質知覚過敏の治療にも応用できることもわかった。

この新技術は、ハイドロキシアパタイトを用いるため、アレルギー反応を起こす心配がなく、むし歯や象牙質知覚過敏の治療に有効であるばかりでなく、歯質の保護、エナメル質の亀裂の修復、審美歯科にも応用できると期待されている。



口腔内でのエナメル質の修復（左）と人工のエナメル質形成による象牙細管の封鎖（右）

唾液分泌促進効果のある「ポリグルタミン酸」配合

唾液には、食物の消化作用や抗菌・抗ウイルス作用のほか、歯の保護や再石灰化、粘膜の保護や修復作用など、口腔内に欠かせない重要な働きがあるのは周知の事実だが、現在、ドライマウス（口腔乾燥症）の潜在患者は８００万人以上ともいわれ、口腔内のうるおい不足で悩みを抱えている人は少なくない。

ドライマウスの原因としては、老化やストレス、食生活や薬の副作用などが考えられるが、症状としては口臭や歯垢の増加のほか、重症化すると舌表面にひび割れができたり、舌の痛みで食事が摂れなかったり、しゃべりずらくなったりする。そういった人におすすめしたいのが唾液分泌促進作用のある「ポリグルタミン酸」を配合した「うるおいタブレット」だ。

唾液分泌を促進する有機酸は、即効性のある効果しか得られないのに対して、「ポリグルタミン酸」は30分間までは継続的な分泌を促進する。また、クエン酸とダブル配合することで、即効性と持続性も実現している。既に機能性菓子やスポーツ飲料、洗口液、濡れティッシュなどへの利用が広がっており、「ポリグルタミン酸」は、今後は介護分野への応用も期待されている。

今回、『Ｃｉメディカル』から発売された「うるおいタブレット」は、『明治フードマテリア』から原料供給を受けて開発されたもの。さわやかなレモン風味で、砂糖は不使用。ドライマウスで悩む人たちに安心して提供できる健康補助食品なのである。

うるおいタブレット
1袋（60g／約60粒）
838円（税込）
10袋（1カートン）以上
1袋あたり798円（税込）
購入はCiメディカル
3月セール冊子Ｐ４より

12歳の永久歯のむし歯の本数が一人あたり平均1本で過去最少に。

文部科学省の2014年度学校保健統計調査（速報値）によると、12歳の永久歯のむし歯本数は一人当たり平均1本となり、調査開始以来、最も少ない結果となった。過去にむし歯になったことがある割合も、全年代で90%を超えていた70～80年代から順調に下がり、38・4～53%まで減少した。

昭和59年度に一人あたり4・5本あったものが1本に。約5分の1となった。文部科学省はこの結果を、「歯磨き指導の成果で、早期治療や予防の意識が高まった」と分析している。幼稚園や小学校時のフッ化物洗口の励行や給食後に実施する歯みがき、デンタルフロスを用いた保健指導によるところが大きい。また、親世代の意識、知識の向上も要因の一つだろう。

ただ、年齢別のむし歯のある者の割合をみてみると、12歳が一番低く、その後は上がっていく傾向にある。この1本という数字は乳歯から永久歯に生えかわる過程で、むし歯も一緒に抜けてしまうということも大きいだろう。12歳を過ぎると徐々に親が子供の口腔内環境を気にすることが少なくなっていく。また、中学、高校生は勉強や部活動で忙しくなり、定期的に歯科医院に行くことが難しくなる。その後のことを考えると、永久歯が生えて間もないこの時期のむし歯予防が重要だろう。

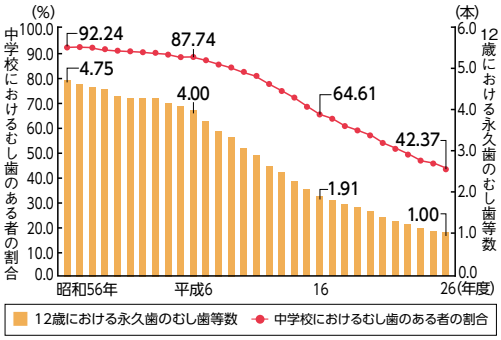
■12歳の永久歯の一人当たり平均むし歯（う歯）等数

(本)

区分		昭和59年度	平成6	16	22	23	24	25	26
計		4.75	4.00	1.91	1.29	1.20	1.10	1.05	1.00
喪失歯数		0.05	0.04	0.03	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02
むし歯（う歯）	計	4.70	3.95	1.88	1.27	1.18	1.08	1.03	0.99
	処置歯数	3.35	2.82	1.25	0.81	0.76	0.69	0.66	0.64
	未処置歯数	1.35	1.14	0.62	0.46	0.41	0.39	0.37	0.35

文部科学省 2014年度学校保健統計調査（速報値）

■中学校におけるむし歯（う歯）の被患率等の推移



文部科学省 2014年度学校保健統計調査（速報値）

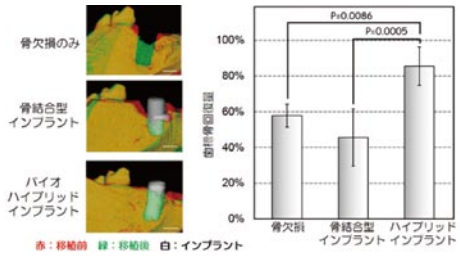
天然歯と同等の歯周組織を有する次世代型口腔インプラントの実証に成功。

日本にインプラント治療が導入されて約30年以上、技術の向上により普及が進んできた。しかし、天然歯のような生理的な移動が不可能という課題がある。また、インプラント体の破損や周囲炎による重度の歯槽骨吸収も問題視されていることも確かだ。

東京理科大学（現所属 理化学研究所 多細胞システム形成研究センター）の辻孝教授と岡山大学の大島正充助教らの研究グループは、セメント質や歯根膜など天然歯と同等の歯周組織を有する「バイオハイブリッドインプラント」を開発。マウスを使った実験では、歯科矯正学的な移動や神経伝達など歯の生理機能を再現し得る可能性を実証した。歯根と同等の機能回復をはかれる次世代型の口腔インプラント治療の実現に期待がかかっている。

これまで、インプラント治療によって噛む力は回復するが、歯周組織のような神経がないため、噛む際の衝撃を和らげられなかったり、痛みを感じにくかったりという弊害があった。しかし、この「バイオハイブリッドインプラント」では、神経機能まで回復させるため、自然な噛み心地を取り戻すことができ、食事の満足度の向上にも繋がる可能性が大きい。辻教授によると、今後は犬などの大型動物でも実験を重ね、5年後には人間への応用を目指すとのこと。今回の研究結果により、歯だけでなく、目や内耳、腕など、現在研究が行われている様々なバイオハイブリッド人工器官の可能性を示すこととなりそうだ。

■バイオハイブリッドインプラントの移植による歯槽骨再生効果



マウスの顎骨に骨欠損モデルを作製し、バイオハイブリッドインプラントを移植。その結果、インプラント体の脱落や沈下などもなく、歯槽骨の垂直的再生が可能であることが明らかとなった。

岡山大学大学院
医歯薬学総合研究科
大島正充 助教

東京理科大学
（現所属 理化学研究所）
辻孝 教授

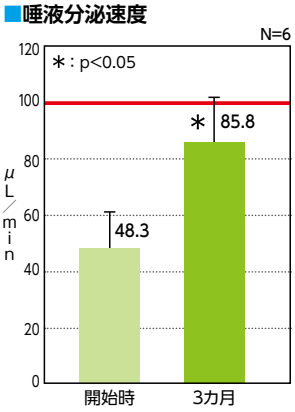
嚥下、発語機能など高齢者の口腔機能が向上。歯科と美容の融合、『資生堂』の化粧療法に注目。

近年、高齢者の誤嚥性肺炎が急増し、口腔ケアの必要性が叫ばれる中、化粧の効果が口腔機能の向上に作用すると話題になっている。化粧品メーカーの『資生堂』は、1990年代から化粧療法の研究を開始。心理的効果をはじめ、脳の活性化や身体機能の向上などの効果を明らかにしてきた。2011年からは、歯科衛生士と連携して高齢者の化粧による口腔機能への影響を検証。介護施設に入所している平均年齢85・2歳の高齢者女性27人を対象に、毎日のスキンケアと月1回の美容教室を3カ月間行った結果、嚥下を促す唾液サブスタンスP濃度が上昇。さらに、30秒間になるべく早く唾液を飲みこむ「反復唾液嚥下テスト」では、1回しかできなかった高齢者女性の約8割が、2回以上の嚥下を行えるようになった。

同社事業企画部の池山和幸さんによると、スキンケアの塗布行為が唾液腺マッサージにつながり、唾液分泌機能が変化したと考えられるとのこと。化粧行為により脳血流が改善され、サブスタンスPの分泌が促進、そして嚥下機能の向上につながるというメカニズムだ。また、化粧をすることで会話の機会が増え、発語機能にも好影響が見られた。話したり笑ったりすることで、口周りの運動につながるのだ。

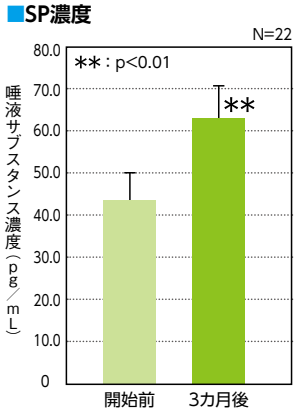
現在、同社ではライフクオリティー事業の一環として、高齢者への化粧療法プログラム「いきいき美容教室」や介護、医療スタッフ向けの「ADL向上のための整容講座」を開催。要介護高齢者の健康を維持するための口腔ケアは、これからの社会において大きな課題だ。化粧療法の活用で高齢者の口腔ケア、ひいてはQOLの向上につなげられるのか、今後が期待される。

■唾液分泌速度



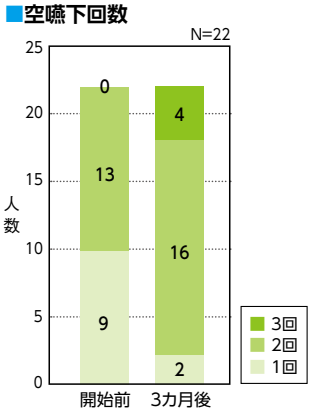
著しく唾液分泌機能が低下した高齢者において、唾液分泌速度が有意に向上

■SP濃度



嚥下反射に関わる神経伝達物質であるサブスタンスP濃度が有意に上昇

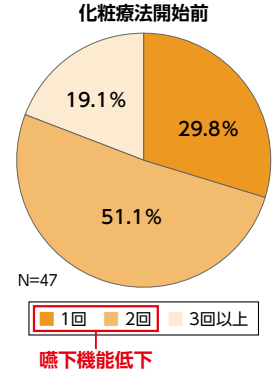
■空嚥下回数



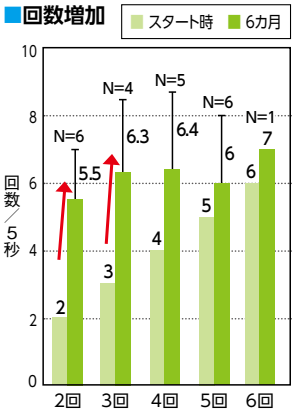
嚥下機能低下者（1or2回）の約8割（18/22人）が向上

嚥下機能評価

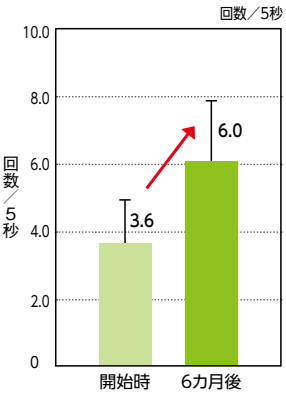
30秒間で何回唾液を飲みこめるかを調査



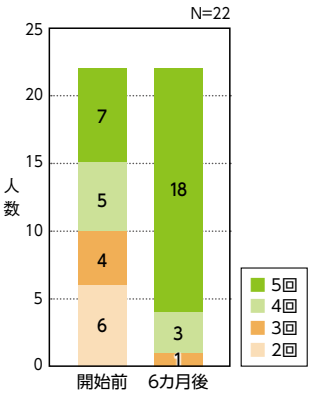
■回数増加



特に、著しく発語機能が低下した高齢者（2，3回）の向上事例が多かった



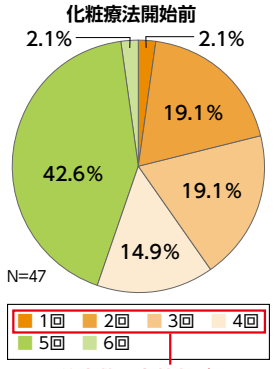
3.6回だった参加者の全体平均が、化粧療法の継続により6.0回に。2倍弱となった



化粧療法スタートから6カ月で、8割の参加者が5回以上になった

発語機能評価

5秒間で何回、「ぱ・た・か」と言えるかを調査



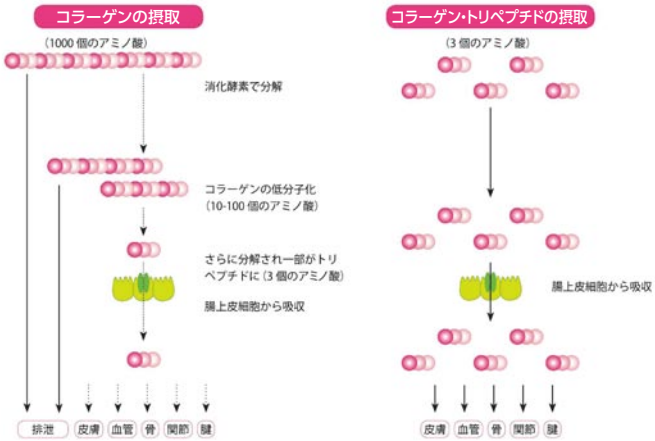
※上記内容は第11回日本口腔ケア学会にて発表

魚コラーゲントリペプチドにより、飛躍的に吸収率を高めた健康食品。

コラーゲンや低分子コラーゲンをそのまま摂取しても、体内にはほとんど吸収されないことは広く知れわたっている。胃や腸で消化され、3つのアミノ酸（トリペプチド）にまで分解されて初めて腸から吸収されるのだ。しかし、体内でトリペプチドにまで分解される量は極めて少ないと言われている。

そこで、魚コラーゲンをトリペプチドまで前もって分解し、吸収率を飛躍的に高めるよう開発されたのが、『エムシープロット・バイオテクノロジー』の『グリ・コラーゲン』だ。安全性と有効性の高い魚由来のコラーゲンを使用し、15%ものトリペプチドを含有。金沢医科大学の友杉直久教授によると、『グリ・コラーゲン』を食べた後の血中トリペプチド濃度は、従来のコラーゲン商品を食べた後に比べ、約20～60倍に達したとのこと。また、豚コラーゲンとは異なり、無味無臭で水にも溶けやすい顆粒のため、飲み物や食べ物に混ぜて気軽に摂取することができる。

歯科領域においても、抜歯時に一部損傷した顎骨の治療を早め、インプラント治療の際には骨との結合を促進することが期待されている。治療の前後に試してみてはいかがだろう。



グリ・コラーゲン
10本入り 2,800円（税別）
30本入り 7,800円（税別）
問い合わせ／エムシープロット・バイオテクノロジー　076-286-2033
http://www.mcprot.co.jp
購入はCiメディカル3月セール冊子P29より

オーラルケア関連商品の市場が拡大。口腔内のトータルケアアイテムが人気。

総合マーケティングビジネスの『富士経済』の調査によると、2014年のオーラルケア関連商品市場は3678億円にのぼる見込み。訴求機能を特化させた商品の投入による需要の喚起や、低刺激タイプによる初心者層の取り込みなど、市場活性化に向けた参入メーカーによる取り組みが奏功し、2013年比で1・9%増となる。

口腔ケア用品市場の5割を占める歯磨きは、むし歯予防訴求の縮小が続くものの、歯周病予防や美白訴求が好調。義歯洗浄剤や義歯安定剤、ドライマウス対策の口腔保湿剤は高齢者の需要を取り込み伸びている。またホワイトニング関連用品は、20～30代の女性を中心とした歯の美白に対する意識の高まりを背景に市場が拡大。ホワイトニング剤を筆頭に、マニキュアやホームデンタルエステ商品、消しゴム、クリーニング剤など様々なアイテムが発売され、認知度も徐々に高まっている。中でも、構成比の8割を占めるホワイトニング剤やマニキュアが好調だ。

口腔ケア用具・機器も前年比5・2%増で伸びている。歯ブラシは歯周病ケアや知覚過敏などに対応した商品、250円以上の高価格商品が人気。歯間ブラシなどの歯間清掃具は中高年層をメインターゲットに市場を拡大している。医薬品・医薬部外品では、縮小する品目がみられる一方、口臭予防の目的で利用が増加する歯周病治療剤や認知度が向上している口内炎治療剤が好調だ。

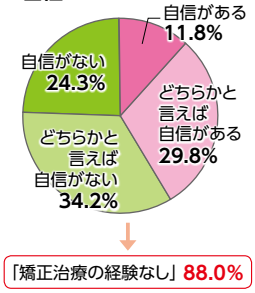
これまではオーラルケア商品の大半が歯自体を対象とした商品だったが、近年は口腔内全般の健康管理を目的とした商品が重視される傾向に。今後はさらに生活者への口腔内トータルケアの重要性に関する啓発活動の強化や、使い勝手の良い商品の投入などにより、今まで存在していなかった新規市場の創出が望まれている。

■オーラルケア関連商品の商品分野別国内市場

	2014年見込	2013年比	2015年予測	2013年比
口腔ケア用品	1,292億円	102.9%	1,319億円	105.1%
口腔ケア用具・機器	567億円	105.2%	577億円	107.1%
口腔ケア食品	1,433億円	100.1%	1,439億円	100.6%
医薬品・医薬部外品	386億円	100.5%	388億円	101.0%
合　計	3,678億円	101.9%	3,724億円	103.2%

婚活中の男女への意識調査の結果。歯並びが第一印象で重要と考える人多数。

■自分の歯並びに自信はあるか



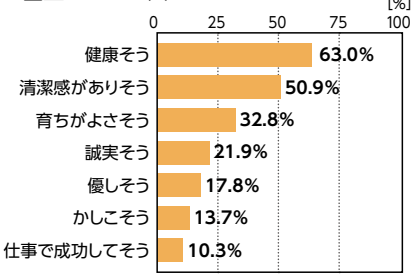
婚活中の男女の多くは歯並びが第一印象を左右し、歯並びが良いと出会いの場面で有利に働くと考えている。矯正歯科治療「インビザライン・システム」を提供する『アライン・テクノロジー・ジャパン株式会社』が行ったインターネットアンケート調査で判明した。

この意識調査は5年以内に結婚を希望している20～40歳代の男女2000名を対象に実施。歯並びは第一印象を左右すると思うかどうかの質問では、左右すると答えた人が全体の78・3%を占め、さらに、婚活パーティなどの出会いの場面において、歯並びが良いとその後に有利にはたらくと思う人が88・9%に達した。

初めて会う相手の顔で気になる部分については、目が圧倒的な多数を占め、口もと、鼻などと続いたが、相手の笑顔で気になる部分となると、口元を挙げた人が46・9%にも達し、目とほぼ横並びとなった。笑顔をつくったときに歯が汚いと印象に残りやすいということだろうか。

また、自分の歯並びに自信があるかどうかという質問には、「自信がない」と答えた人が58・5%で半数を超える結果に。歯並びに自信がない人のうち、88%と大多数の人が歯科治療の経験がないこともわかった。矯正治療の経験がない人の治療をしようと思わない理由は、高額な費用を支払ってまで治療する必要がないと考えている人が圧倒的に多い。歯科矯正は見た目の美しさだけでなく、正しい咬み合わせを実現でき、歯周病予防にもつながる。正しい理解を広め、啓蒙していくことが大切なのかもしれない。

■歯並びがいい人のイメージ



間違った管理方法は細菌増殖の原因に。歯ブラシを清潔に保つことが重要。

歯磨きには気を遣う人が増えてきているが、肝心の歯ブラシをきちんと管理していない人が意外に多い。歯ブラシに付着している細菌の数は数億以上とも言われ、管理状態によっては毛の中で食べかすが腐敗し、さらに細菌が繁殖してしまうという。

では、歯ブラシの管理をどのようにすればよいのか。ポイントは水洗いと乾燥。使用後の歯ブラシはしっかりと流水で水洗いし、食べかすや細菌を洗い流すことが大切。特に、毛の根本は汚れがたまりやすいため、注意が必要だ。さらに、濡れた歯ブラシをしっかりと乾燥させること。いくら水洗いをしても完全に細菌を洗い流すことは不可能。歯ブラシが濡れていると、わずかに残った細菌がまた繁殖してしまうことになる。キャップをする人も多いが、乾く前にキャップをしてしまうと逆効果だ。

また、複数の歯ブラシをコップなどの一つの容器に入れている場合があるが、毛先が触れ合わないように注意しなければならない。家族や恋人で使用する歯ブラシを分けていても、毛先が触れ合ってしまうと、歯ブラシを共有していることと同じことになってしまう。歯磨きのたびに、他人の体内にある細菌を自分の口の中に入れてしまうと、病気のリスクが高まる。

いくら歯磨きをしていても、歯ブラシ自体の衛生管理をしていないと本末転倒。歯磨きの方法はもちろん、歯ブラシの正しい管理方法を患者に伝えていかなければならないだろう。

歯周病の男性は心筋梗塞のリスクが約2倍。東京大学による日本初の縦断研究で明らかに。

近年、歯周病が様々な疾患の原因となったり、発症の引き金となることが明らかになってきている。欧米では、歯周病と虚血性心疾患の関係を示す研究結果が多く報告されているが、その一方で関連がないとする報告もあり、さらなる調査研究が必要とされてきた。そんな中、日本で初めて歯周病と心筋梗塞の関連についての縦断研究の結果が発表された。

東京大学大学院医学系研究科の野口都美客員研究員（研究当時は大学院生）と豊川智之准教授、小林廉毅教授らの研究グループは産業保健現場の医師らと共同で、金融保険系企業の36～59歳の男性労働者3081人を対象に5年間の追跡調査を実施。歯肉出血、歯のぐらつき、口臭からなる歯周病スコアや他の指標について、多変量ロジスティック解析で心筋梗塞発症のリスクを分析した。その結果、歯周病を強く疑われる男性はそうでない男性に比べ、心筋梗塞の発症が約2倍多いことが明らかになった。

歯周病が心筋梗塞などの虚血性心疾患を引き起こすメカニズムは、歯周病細菌とその細菌が産生する毒素、または歯周病により産生される炎症物質等が、歯肉の毛細血管を通じて全身の血管や心臓に運ばれ、動脈硬化や血管の閉塞をもたらすことが考えられている。この研究結果から、虚血性心疾患の予防に口腔ケアが重要ということが示唆された。あらためて、適切なセルフケアや歯科医院でのメンテナンスで歯周病の予防を推進させていかなければならない。

■男性労働者（36～59歳）における歯周病と心筋梗塞発症との関連－多変量ロジスティック解析[*1]

	歯周病スコア[*2]	歯周病といわれたことがある	喪失歯5本以上
心筋梗塞発症のオッズ比（95%信頼区間）	2.11（1.29 - 3.44）	2.26（0.84 - 6.02）	1.97（0.71 - 5.45）

*1　年齢、喫煙、BMI（肥満度の指標）、高血圧の既往、糖尿病の既往、脂質異常症の既往、心疾患の家族歴で調整した。
*2　歯肉出血、歯のぐらつき、口臭の有無を点数化した（0～3点）。

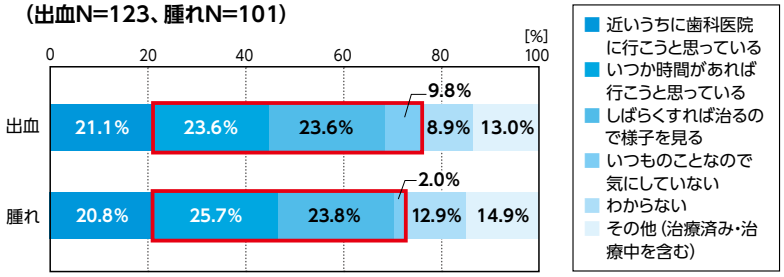
歯周病の自覚があるのにかかわらず、半数以上が歯茎の腫れや出血を放置。

『ライオン』は「歯科医療従事者が考える患者の歯周病ケア」と「生活者が考える自らの歯周病ケア」について意識調査を実施。歯科医師または歯科衛生士の資格を有し、現在、歯科医療に従事している146人に「歯科医療従事者調査」、30～60代の男女176人に「生活者調査」を行った。この結果、被調査者の半数以上が歯茎の出血や腫れを経験しているにもかかわらず、その半数以上が対処をしていない。さらに、歯周病だと自覚している人でさえ対処していない人が半数もいた。また、歯科医院に行く習慣がない人は53・5%、約8割が「痛みの症状が出たとき」にしか歯科医院に行かないという結果だった。

歯科医療従事者の調査で、歯周病予防に最も重要と考えているセルフケアで最も多かったものは、「歯と歯茎の境目の歯垢を除去すること」が69・2%で、次いで「歯間清掃を行うこと」が11・2%、「自分に合った歯ブラシを使用すること」が11・2%であった。

生活者の調査でも、歯周病予防で重要だと思うセルフケアの1位は「歯ブラシで歯と歯ぐきの境目の歯垢除去」で72・1%、2位が「歯間清掃」52・3%であった。しかし、実際に取り組んでいる人は「歯と歯ぐきの境目の歯垢除去」が57・0%、「歯間清掃」が33・7%と、その意識と行動に差があることがわかった。歯の隣接面にあるポケットは歯周病になりやすい部位。今後はさらに歯の隣接面とポケットのケアを広める必要があるかもしれない。

■出血、腫れに対し、今後どのようにしようと思いますか？（出血N=123、腫れN=101）



歯科医院だけでの集患の時代は終わった!

これからのキーワードは『連携』

歯科医院の為の「デンタル+保育」ビジネス説明会

歯科医院の待合スペースで『保育園』を兼業しませんか?

開いてるスペースありませんか?

地域から**補助金**を貰って施設が作れます。さらに**集患増患**にも! 効果抜群!・収益アップ!

地域での競争が激しい ▶ イメージアップ(医療+保育)

新患率が下降している ▶ 患者の囲い込み(子育て世代)

スタッフ不足・定着率が悪い ▶ スタッフの福利厚生(院内保育)

新規開業を考えている ▶ 新規患者の獲得(本人+家族)

移設・増設を考えている ▶ 地域貢献(待機児童の解消)

そんな先生方、必見です!

開催日程

■ 日　時　3月29日(日)　4月12日(日)　6月14日(日)　9月13日(日)　11月15日(日)

■ 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

セミナープログラム

■13:00～16:00 …… 西尾 秀俊

第1部　歯科業界の現状と展望

第2部　これからの歯科医院経営に於けるデンタル+保育を融合した有効性／質疑応答・個別相談

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る。

新時代の歯科医院経営 事業・開業説明会・参加者募集

お申し込み先　FAX 043-224-7891

ご希望日　□3月29日(日)　□4月12日(日)　□6月14日(日)　□9月13日(日)　□11月15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

主催:C&C Company　http://just-1.net　Email:info@ndc240jp　千葉県市原市五井1673-1　FAX:043-224-7891　TEL:043-224-3231

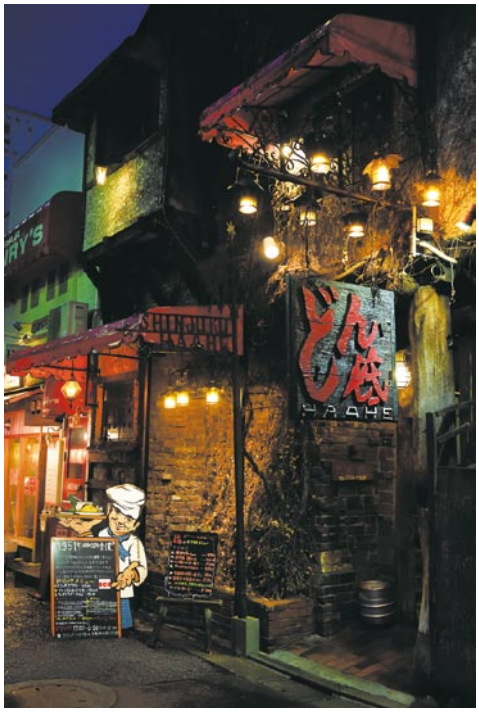
歯談・食談

愛は自転車に乗って

東京　新宿区『どん底』にて

ふれあい歯科ごとう 代表 五島朋幸 × 聞き手 伝多朗（デンタロー）

撮影／中島繁樹　構成／丹羽麻理



どん底

東京都新宿区新宿3-10-2
☎03-3354-7749
休／年中無休（年末年始は除く）
営／17:00〜0:30（L.O.23:30）

今回は著書の『愛は自転車に乗って　歯医者とスルメと情熱と』（大隈書店）が7年ぶりに新装刊された訪問歯科診療のトップランナー五島朋幸先生をお招きし、新宿で最も古い居酒屋『どん底』へ。新宿区を舞台に、自転車で患者の元へと駆けつける愛と情熱の物語の一端に迫ります。

伝多朗　こちらは1951年に誕生した洋風居酒屋で、店名はロシアのゴーリキーのお芝居『どん底』に由来しています。お客さんは役者や脚本家など演劇関係の人も多く、店の至る所でその歴史を垣間見ることができます。新宿で最も古いお店なので、訪問歯科の歴史を築いてこられた五島先生のお話を伺う場所としてもぴったりだと思い、お誘いしてみました。

五島　15〜16年前に一度来ているはずですが、当時は敷居が高く感じた記憶があります。

伝多朗　数年前に代変わりしましたが、雰囲気も料理も昔のままですね。さて、五島先生といえば「新宿食支援研究会」の代表として、多職種連携もされていて、医科や介護など幅広い方面から引っ張りだこです。今年で5年目に入られたそうですが、行政などが主導するのではなく、各自が能動的に関わっていらっしゃるというのが凄いところですよね。

五島　40歳を過ぎたころに始めたマラソンで一緒に走るようになった、ケアマネやヘルパーの仲間を中心メンバーとして発足した会なのですが、キーワードは「見つける、つなぐ、結果を出す」です。問題がある人を見つけて適切な人

焼酎ベースの名物どん底カクテル通称「ドンカク」。

（左）『どん底』で60年近く愛されている「Mixピザ」（1300円）は、たっぷりのチーズが人気の自慢の一皿。そのほか、「林さんライス」や「マッシュルームのブランチャ」、「ピロシキ」など、老舗洋風居酒屋ならではの国や時代を越えたメニューが幅広くラインナップしている。

五島朋幸（ごとうともゆき）
ふれあい歯科ごとう代表。新宿食支援研究会代表。1965年広島県出身。日本歯科大学卒業。1997年より訪問歯科診療に取り組む。2003年ふれあい歯科ごとうを開設。ラジオ番組「ドクターごとうの熱血訪問クリニック」パーソナリティーを努める。

に繋ぐ。その相手は歯科医師かもしれないし、福祉用具専門相談員かもしれないし、PT（理学療法士）やOT（作業療法士）かもしれない。そうやって解決をしていくために、夜な夜な集まって勉強しています。終わった後の飲み会がまた楽しいんですよね（笑）

伝多朗　訪問歯科に長年携わってこられたネットワークが活きているのですね。困難も多かったと思いますが、何が先生を訪問歯科に引きつけたのでしょう。

五島　（訪問を）始めちゃったから。そこに困っている患者さんがいるからですね。大学の補綴科では痛くて噛めない患者さんを数多く見てきましたが、訪問で現場（ご自宅）に行って「入れ歯を治すことが、こんなにも意味のあることだったんだ」と実感し、多くの患者さんと接するうちに、歯医者になったことを一生後悔することはない、と思えるようになっていました。若い頃は技術を磨くことが患者を幸せにすることだと思っていましたが、技術は患者さんを幸せにするために活かすもの。そう考えると目標もたてやすく、自分の実力も活かしやすいと気づかされたんです。

伝多朗　訪問歯科へ足を踏み入れるベースというか、ルーツはどこにあったのでしょうか。

五島　たぶん父親の影響でしょうね。広島で整形外科医として小さな診療所を開業していたのですが、正月でも呼ばれて往診に出かけていました。子どもの頃、2度ほど往診について行ったことがあるのですが、とてもアットホームな雰囲気だったことを覚えていますね。今は後輩の病院の健康相談室を手伝わせてもらっているようですが83歳で現役です。介護予防のためにも、まだまだ頑張ってもらわないと（笑）

歯科医師で奥様の登世子さんと共に自転車をこぎ、まさに二人三脚で始めた訪問歯科診療は、家族や介護のかたち、口から食べること、生きることを支えています。教科書やマニュアルがないところで奮闘する日々は、これからも続きます。この日、関連する別の会合が控えているにもかかわらず熱く語り、『どん底』のオリジナルカクテル「ドンカク」をボトルで飲み干した五島先生。奥様と電話で連絡を取り合いながら、次の会合へと向かわれたのでした。

2014年12月25日に新装版となった著書『愛は自転車に乗って　歯医者とスルメと情熱と』（大隈書店）は、2007年に一橋出版から刊行された本を底本として最小限の校正を加えたほか、あとがき「変わったこと 変わらないこと」を追加している。この後、「ドクターごとうの訪問歯科シリース」として、第2弾、第3弾の出版も予定されている。

デジタルツールを用いた
真のスマイルデザイン

by DENTAL TRIBUNE

Dental Tribune International（本社：ドイツ・ライプチヒ）は、2003年に月刊紙Dental Tribuneを創刊した出版社としてスタート。その後、新聞、雑誌などのプリントメディアに加えてデジタルメディアも発行。現在、130種を上回るプリントメディアとウェブメディアは世界90か国、30言語で、65万人の歯科医に読まれています。「CAD/CAM」はDental Tribune International発行の歯科用デジタル技術専門誌。

CAD/CAM（2014;4:6-10）

Dr. Eduardo Mahn, Gustavo Mahn (*DDS, DMD, PhD, lecturer at the Universidad de los Andes in Santiago, Chile*), Dr. Gustavo Mahn (*DDS, lecturer at the university Finis Terrae in Santiago, Chile*), Dr. Carlos Cáceres (*DDS, lecturer at Universidad del Desarrollo in Concepción, Chile*), Dr. Luis Bustos (*DDS, lecturer at Universidad del Desarrollo in Concepción, Chile*), Dr. Christian Coachman(*DMD, MDT, private practice in São Paulo in Brazil*)

翻訳／株式会社メディカルトリビューン

■はじめに

歯科材料と臨床手順は、この数十年で劇的に変化した。恐らく、この20年間に起きた主要な進歩はインプラント学と接着歯科学の分野だが、最も重要な変革はデジタル歯科学の発展だ。これらの変化は確かに、診断やいくつかの治療手順を簡便にしたが、機能や生物学的側面といった基本的な知識・技術が必須なことに変わりない。同時に、セラミックやコンポジットレジンは大きく進歩し、患者の審美的な要求を満たす一助となっている。

■適応症

臨床医が顔貌と歯科審美パラメータを詳細に理解していることが、これらの適応症にとっての基本的な前提条件となる。臨床医は実際の症例が示すさまざまな〝課題〟を理解し、多くの専門分野にわたる観点から症例に対応するための適切な治療計画を立てる必要がある。

歯の大きさは、歯肉の審美性および顔貌の外観に応じて検討しなければならない。もし、隣在歯とカントゥアや質感が合っていない、あるいは歯肉縁の最高点が明らかに左右非対称ならば、美しいダイレクトベニアを作っても意味がない。また、例えば傾斜した咬合平面や上顎正中線が顔面正中線からずれている場合、結果は満足のいくものにはならないだろう。

■写真による適切な分析の重要性

もう一つの重要な側面は、患者の〝スマイル〟と見栄えの適切な分析だ(**図1、2**)。写真を撮る時、人は恥ずかしがる傾向がある。ましてや写真を撮る人がプロのカメラマンでなく、場所が歯科医院であればなおさらだ。

図3の口腔内写真には、明らかな正中離開と一部石灰化不全がある両側の中切歯に加え、確実に何らかの治療を要する下顎にある左右の側切歯の大きな変色部位が認められる。

治療計画で検討しなければならない要素を見逃さないためには、患者と日常的な会話をしながらビデオを撮ることも大切だ。会話は患者をリラックスさせ、滑稽な言葉や馬鹿げた一言が時に自然な笑顔や笑いを呼び起こすことがある。

図1

図2

図3

図4に、従来の写真撮影によって得られた〝作り笑い〟と動的な撮影によって得られた自発的な笑顔の違いを示している。もし、作り笑いの写真の方で治療計画を立てていたら、この症例の不快なスティインのある下顎側切歯を見逃していただろう。

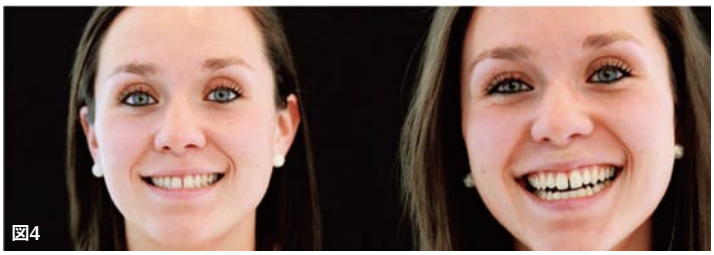


図4

■デジタル・スマイル・デザイン概念の応用

次のステップは、彼女の歯の詳細に基づいた顔貌から分析することだ。デジタル・スマイル・デザイン（DSD）という概念がある。これは顔貌から審美的問題を診断し、数枚の写真の簡略化されたデジタル分析を基に治療オプションを提案、チーム内のさまざまな専門家の間でのコミュニケーションを助けるというものだ。

最初のステップは、水平および垂直の線を引くこと。つまり、写真を画面の中央に位置して、瞳を結ぶ線が水平になるまで動かしたり回転させたりし（**図5a**）、その後に顔面正中線を確認する（**図5b**）。

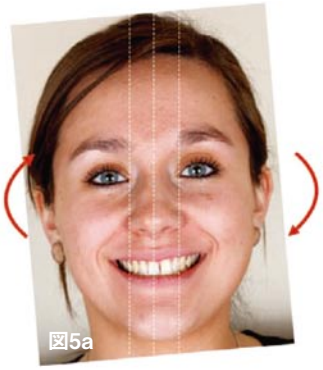


図5a

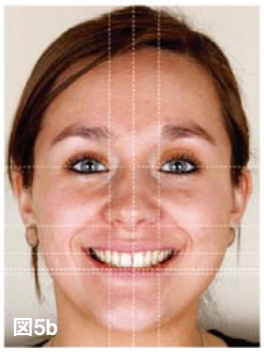


図5b

図5c

次に、口角鉤を着けて撮った写真を画面の中央に動かして同じ線を写真に重ね合わせ（**図5c**）、これらの写真を拡大して分析する（**図6、7**）。上口唇線を引き、口角鉤を着けて撮った写真に重ね合わせて参考位置情報とする（**図8、9**）。

さらに、歯の寸法を測定し、理想的なカントゥアを描く（**図9、10a**）。**図10b**では描いた線のみを示し、**図11**では12時の方向から撮った写真を歯の唇口蓋的位置の分析に使い、先に分析を行った写真に重ねた。

■従来法とデジタル・モックアップの比較

治療の可能性と限界が明確になったら、デジタルでデザインをしたモックアップを制作することができる。この方法はチェアタイムを劇的に短縮し、患者の治療受け入れ率を向上させることにもつながる。

図6

図7

図8

図9

図10a

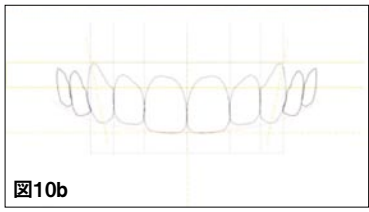


図10b

図11

図12

図13

マイクロソフト社の「Power Point」やアップル社の「Keynote」といった簡単に入手できるソフトのおかげで、わずかなトレーニングで誰でもこれらを簡単かつ迅速に作ることができるようになった。最近では、さらにこの方法を単純化する新しいDSDソフトウエア（http://www.digitalsmiledesign.com/）が発売された。

この方法は、前述の歯の特定の部分を重ね合わせる技術をベースにしている。その結果の詳細を**図12、13**に示した。**図14a**で術前の

状況、**図14b**で従来のモックアップ、**図14c**でデジタル・モックアップの顔貌を比べて確認することができる。

従来の間接的モックアップは、事前の技工作業によるワックスアップに基づいて作製されている。その手順としてはまず、印象を採得して石膏模型が作製、その後に臨床医の指示に従って技工士が必要な歯のワックスアップを行う。次いで、そのワックスアップから印象を採得する。余剰は除去し、フロアブル化学重合またはデュアルキュア型のコンポジットレジン（通常はビスアクリルベース）をシリコーンガイドに盛り、患者の口腔内に適用し、数分後に余剰分を除去する。モックアップによって患者は変化を確認することができ、臨床医は提案した治療を口腔内で評価できる。一般的に新しい状況は写真を撮って分析がされる。

この従来法に比べ、デジタル・モックアップの利点は写真よりもはるかに簡便なことにある。最終の形態ができたら、患者の顔貌写真と重ね合わせて新しい歯の質感を作る。**図14**に見られるように、従来法とデジタル法の結果は同等で、それらを見分けることは難しい。

この方法は、初診時の口腔内写真やビデオがベースになっている。分析を行い、必要であればチームメンバーと症例検討を行う。プレゼンテーションの準備ができたら、視覚的に魅力ある方法で患者に治療計画を提示する（**図15**）。

図14a 図14b 図14c

■セラミックかコンポジットレジンか

最後に、セラミックかコンポジットレジンか、いずれの修復材料を使用するのがその患者にとって最適かを検討する。われわれの基本的な考え方は、低侵襲が根本。セラミックと同様の審美性、耐久性、予知性が患者に提供できるのであれば、われわれはコンポジットレジンを選択する。多数歯の関与、複数の歯間離開、あるいは咬合のバランスが悪く良好な転帰が望めないためにメジャーチェンジが必要な場合には、選択はセラミックの方に傾く。

どのアプローチを選択しても最も重要なのは、臨床医が自分の使用しているセラミックあるいはコンポジットシステムを理解することだ。この症例では簡便な積層コンセプト、自然な見栄えのシェード、光沢の持続性を理由に、セラミックシステムはIPS e.max、そしてコンポジットシステムはIPS エンプレスダイレクト（いずれもIvoclar Vivadent社）を使用した。両システムのシェードは類似しているので、容易に2つを合わせて使うことができる。

■実際の手技と最終結果

治療計画が患者に受け入れられたら、できる限り保存的に治療ができるよう支台歯のデプスカットと形成から始める（**図16**）。**図17**は下顎側切歯の石灰化不全部位の拡大写真。赤色のバー（Komet Dental社）でこれらの部位の窩洞形成を行い、リン酸エッチングを行った。エキサイトF（Ivoclar Vivadent社）をボンディング材として使い、IPS Empress Direct Dentin A1とEnamel A1をOptraSculpt Pad（Ivoclar Vivadent社）という新しい器具を用いて適用した。

図15

上顎の歯を形成して印象を採得した。熟練したチリ・サンチアゴの技工士であるVictor Romeroが作製した6本のベニアを**図20**に示した。Variolink Esthetic cementation kit（Ivoclar Vivadent社）に含まれる特別に設計したグリセリンベースのペーストを使い、ベニアを試適した。**図21**は、このタイプのセメントの明度がいかに劇的に変わるかを示している。この工程は、特に1つ

または2つのベニアを歯面に乗せて、隣在歯と合わせるために少し明度を補正する必要がある時に役に立つ。

次にベニアを接着。最終結果は**図22**に示されている。比較のために術前（**図22a**）と、ベニア装着時（**図22b**）、同等の結果が得られているデジタル・モックアップの写真（**図22c**）も示した。**図23**、**24**は3カ月後のフォローアップ時の、上顎の6本のセラミックベニアと下顎の側切歯2本のダイレクトコンポジット修復物を示している。全ての修復物は顔貌によく調和している（**図25**）。満足して自由に振る舞う患者を観察することができた（**図26**）。

図16

図17

図18

図19

図20

図21

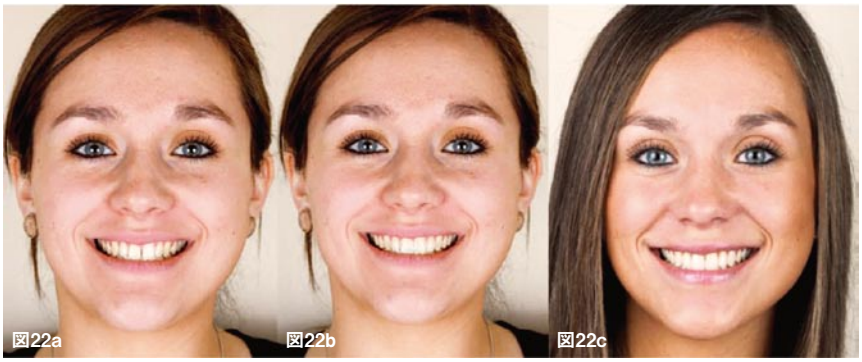


図22a 図22b 図22c

図23

図24

図25

図26

NEW ついにワンランク上の
ポリリンホワイトニング登場

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

ポリリン 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

(ホーム用)
ポリリンプラチナホワイトニング
2013年9月より全米で発売中!

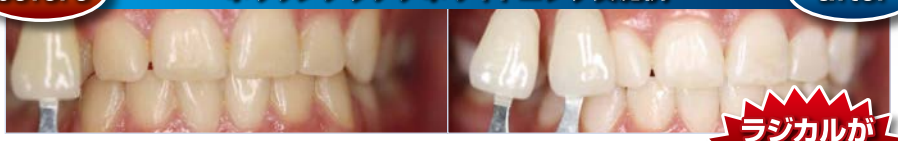
世界初のプラチナナノコロイド配合のホワイトニングシステム!特許取得済!

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



ラジカルが2.81倍

■ 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)
- 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)
- 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)
- 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)

講師紹介

医療法人社団 光揚会 ラデントグループ 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

㈱C&Ccompany
代表取締役 西尾 秀俊

表参道デンタルクリニック
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

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

■**日　時**:3月22日(日) 4月19日(日) 5月17日(日)
6月21日(日) 7月19日(日) 8月16日(日)
9月27日(日) 10月25日(日)

■**大阪会場**:新大阪丸ビル別館
4月9日(木) 9月10日(木) 12月10日(木)

■**名古屋会場**:TKPガーデンシティー名古屋 新幹線口
6月11日(木)

■**福岡会場**:カンファレンスASC
3月12日(木) 7月9日(木)

■**札幌会場**:TKP札幌カンファレンスセンター
10月10日(木)

■**仙台会場**:TKPガーデンシティ仙台 10月15日(木)

■**山口会場**:山口グランドホテル 11月12日(木)

お申し込み先 FAX 043-224-7891

☐ 3月22日(日) ☐ 4月19日(日) ☐ 5月17日(日) ☐ 6月21日(日) ☐ 7月19日(日) ☐ 8月16日(日) ☐ 9月27日(日) ☐ 10月25日(日)

☐ 4月9日(木)※大阪会場 ☐ 9月10日(木)※大阪会場 ☐ 12月10日(木)※大阪会場 ☐ 6月11日(木)※名古屋会場

☐ 3月12日(木)※福岡会場 ☐ 7月9日(木)※福岡会場 ☐ 10月10日(木)※札幌会場 ☐ 10月15日(木)※仙台会場 ☐ 11月12日(木)※山口会場

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@ndc240jp　千葉県市原市五井1673-1　FAX : 043-224-7891
TEL : 043-224-3231

注射器不要

歯科クリニック向け「プラセンタ」による
口周りのトータルビューティーケア

プラセンタ メディカルエステ セミナー

ヒアルロン酸導入率99%
（注射投与にほぼ匹敵!?）

セミナープログラム ● 9:30～13:00

■ 9:30～10:30 …… 西尾 秀俊
歯科医院経営においてプラセンタメディカルエステが何故有効か

■10:30～11:00 …… 竹井 忍
プラセンタの効果・有効性

■11:00～12:00 ……
臨床に於けるヒアルロン酸注入とプラセンタの実践

■12:00～12:30 ……
ヒアルロン酸とプラセンタ導入美容機器・ポレーション機器、機器説明

■12:30～13:00 ……
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

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る。

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。

注射器使用

歯科医師のヒアルロン酸導入への対応

最新「Drイシイ式」注入術・特別講習

基礎知識から注入実技セミナー

「ほうれい線」
「くちびる」「口角」
歯科医師の適用範囲をヒアルロン酸で活性化します

本セミナーでは「Drイシイ」が歯科に於ける注入療法の基礎から実践そして応用編までをわかりやすく説明いたします

セミナープログラム 14:00～18:00

●ヒアルロン酸の効果と将来性
●「Drイシイ」による実技講習

講師紹介

石井 久恵
第3回 D1グランプリ グランプリ金賞
2丁目石井歯科医院 歯科医師・臨床心理士
口腔内と心理状態を把握することでトラブルを防ぎ、歯科医療、予防へとつなげる歯科医＆臨床心理士の視点で構築されたイシイ式美容医療

開催日程

4月5日（日） 6月7日（日）
8月9日（日） 10月11日（日）

●9:30～13:00 ●14:00～18:00

■ 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
● 歯科医師限定 38,000円
※基礎・技術・応用を半日で習得・材料等全て受講費に含まれます
※注入希望者の同伴者は無料です
（1名まで、同伴者は歯科医師以外で御願いします）
●:デンタルプラセンタセミナー ●:最新「Drイシイ式」注入術・特別講習

お申し込み先 FAX 043-224-7891

ご希望日 □4月5日（日） □6月7日（日） □8月9日（日） □10月11日（日）

御希望セミナー	□ デンタル・プラセンタセミナー	□ 最新「Drイシイ式」注入術・特別講習
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：株式会社ディーエーエス http://just-1.net Email : info@ndc240jp 千葉県市原市五井1673-1 FAX : 043-224-7891
TEL : 043-224-3231

患者が来るには理由があった!

通いたくなる・行きたくなる歯科医院作りとは?

開業時アポイント100名集めてからの開業!
超スタートダッシュ歯科医院開業の仕方とは?

なぜ、今までの歯科医院開業ではダメなのか

「ドラッカー式」歯科医院
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!

セミナープログラム

- ■10:00~11:00 **絶対に失敗しない開業! JUSTONE開業システム** 講師:西尾秀俊 ㈱C&C代表
- ■11:00~12:30 **半年で40万点! ドラッカー式歯科医院開業の実践** 講師:西尾秀俊 ㈱C&C代表
- ■13:00~14:00 **1,000万円で出来る新規開業の実践と資金調達の手法** 講師:西尾秀俊 ㈱C&C代表
- ■14:00~15:00 **患者さんが通い続ける院内システム作りの実践** 講師:内山尚彦 (株)プラネット
- ■15:00~15:30 **予約数3桁スタートの「ハイパー内覧会」開業の実践** 講師:佐藤竜一 (株)マジックエッグ
- ■15:00~16:30 **「ha2000」患者が行きたくなる歯科医院戦略の実践** 講師:佐藤竜一 (株)マジックエッグ

開催日程

- ■日　時　3月 1日(日)　5月 3日(日)　7月 5日(日)　9月 6日(日)　11月 1日(日)
- ■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 (昼食・飲み物付)

講師紹介

㈱C&C company
代表取締役 西尾 秀俊

㈱マジックエッグ
代表取締役 佐藤 竜一

㈱プラネット
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 □ 3月1日(日) □ 5月3日(日) □ 7月5日(日) □ 9月6日(日) □ 11月1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

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　TEL:043-224-3231

LINEで歯科医院経営の革命が起きる！

遂に！
あの医院も
始めてる!?

LINE@
歯科医院導入セミナー

＜LINEとJustOneのコラボレーション＞

あなたの医院をLINEで
プロモーションしませんか

LINE@は、国内4,500万人以上が
利用するLINEであなたのお店が紹介され、
クーポンやお得情報の配信ができ、
集客に繋がるLINEの歯科医院オーナー様向けのサービスです。

LINE@は、送ってすぐに・確実に患者様に届く
リアルタイム・プロモーションツールです！

1. いつでもどこでもLINEにアクセス。60%以上のユーザーが毎日利用!
2. 待ち時間や移動中、どんなときでもプッシュ通知で届くからすぐに気づく
3. 企業からのメッセージも全体の63%のユーザーが購読、32%がクーポンを利用!

LINEにあなたの歯科医院が掲載されます！
国内4,500万人の患者様に向けてPR！

ホームへの投稿で患者様に情報を拡散！
共有機能で友だち以外にも伝わります！

講師紹介

㈱C&C company
代表取締役 西尾 秀俊

㈱マジックエッグ
代表取締役 佐藤 竜一

開催日時

3月29日(日)　4月12日(日)
6月14日(日)　9月13日(日)
11月15日(日)

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：50名
■ 参加費：5,000円
■ 時　間：17:00～19:00

お申し込み先　FAX 043-224-7891

ご希望日　□ 3月29日(日)　□ 4月12日(日)　□ 6月14日(日)　□ 9月13日(日)　□ 11月15日(日)

歯科医院名 又は 勤務先名　　参加人数　　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@ndc240jp　千葉県市原市五井1673-1　FAX：043-224-7891
TEL：043-224-3231

歯科を「なりたい仕事」No.1に！

文・菊池恩恵

歯科の「過当競争」が叫ばれ、経済雑誌で「歯科医の5人に1人は年収300万以下のワーキングプア」と報道（2007年東洋経済）されるなど、歯科の将来への不安が広がっています。「私立歯科大の過半数が2年連続定員割れ」という事態もまだ記憶に新しいところです。

ならば、歯科は魅力のない、未来のない職業なのだろうか、そんなはずはない。楽しく希望に満ちた仕事であることを世の中に示し、歯科を「なりたい職業」のナンバーワンにしようと志を立てた歯科医師がいます。

大坂市都島区に開業して11年目を迎えた、あいはら歯科・矯正歯科。院長の相原克偉（あいはらかつより）氏（50）は大阪大学の工学部から歯学部に転進し、なおかつ30代半ば過ぎまでプロのミュージシャンをめざした多彩な経歴の持ち主です。

彼は2006年から専門の矯正を武器に、予防や美と健康を願う多様なニーズに応え、一般歯科医でも取り組める「プチ矯正のススメ」講習会を立ち上げました。現在、第17回目が開催されています。

「歯科は結果がすぐわかり、人間の最大の楽しみ『食べる事』に一生に関わり、ありがとうと感謝していただけるすばらしい仕事。患者さんの願いにきちんと応えるなら誰でも『ワーキングリッチ』になれる職業です」と言い切ります。講義では経営や生き方の話題も折り込み「希望がもてた」「将来が明るくなった」と大好評を博しています。

といって、彼が目指すものは自費中心や拡大路線ではない地域密着型。「ホームデンティストとして百年続く歯科医院をめざします」と語る相原氏の胸の中には「勝ち組・負け組」の競争原理を超えた普遍的な「幸せ組」創造の理念が貫かれているのです。彼は明るく、迷いなく語ります。

「アメリカでは100種類の職業の中で歯科医師が、医師や看護師を抑えて良い職業のトップに選ばれている。日本でもできます。夢を持って、歯科を『なりたい職業』の1番にする、それが私の『次の10年』のミッションなのです」。

「地域密着でみんながハッピーになる100年医院を作ります」と相原克偉氏（左）と。

菊池恩恵（きくち・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19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いたします。

「『デンタリズム』19号をありがとうございました。「注目の歯科医師」の記事を興味深く拝見しました。記事のコピーでもいいので、バックナンバーを見たいのですが」

三重県　N歯科様
埼玉県　S歯科様
岡山県　I歯科様

『デンタリズム』は、毎号8万部～9万部を印刷・発送しております。全国の開業歯科医院や業界関係者の元へお届けした後は、バックナンバーは残っておりませんが、ホームページ（http://www.dentalism.jp/）上でデジタルブックとしてアップされており、各頁、各号ごとに印刷も可能となっております。ぜひそちらで内容をご確認くださいませ。

「CAD／CAMの記事を2号連続で読みました。いろんな歯科技工所があって、技工所（経営者）の意識や仕事場の環境も様々だと実感しましたし、歯科技工が飛躍するかどうかの岐路に立っていると思いました。これからも、歯科技工に関して紹介していって欲しいです」

東京都　技工士A様

18号、19号と連続でCAD／CAMシステムを用いた歯科技工で挑戦を続ける歯科技工所の取材を行いました。今後も、様々な機会をとらえて、できるだけ幅広く有意義な情報をお届けしていきたいと思います。

「歯談・食談のコーナーが面白いです。普通の対談とかインタビュー以上に、ここに登場している先生方の表情がとてもイキイキしているように思います。これからも楽しみにしています」

「地方（お問い合わせの先生の地元）でも実施してみて欲しいです」

東京都　U歯科様
愛知県　M歯科様
福岡県　H歯科様

ありがとうございます。「生きる」ことは、「食べる」ことと直結しています。「歯談・食談」では、「食べる（飲む）」という行為を通して、本当の意味で「生きる」こと、そして、それを支える歯科について一層の理解を深めていけるよう取り組んで参りたいと思います。

「過去に記事として取り上げていただいた内容をホームページで紹介したい」

取材先　大学関係者様

『デンタリズム』で取材させていただいた内容につきましては、ホームページなどでご紹介いただいても構いません。できれば出典（デンタリズム号数・紹介頁数）を記載いただけますと幸いです。

なお『デンタリズム』では、取材依頼や告知協力を得たいというご相談につきましても随時受け付けております。お電話またはホームページの問い合わせフォームよりご連絡くださいませ。

そのほか、今号も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 ビュロー銀座
TEL 03-3544-5939
FAX 03-3544-5934

歯科経営の本質が学べる

“実践型”新規開業セミナー

Cool & Smart な歯科医院づくり

“社会構造や経営環境が劇的に変化していく時代において、どのような基軸があれば長期安定経営が可能になるのか?” 全国に4800 件超のユーザー医院を持ち、アップルや東京ディズニーランドと深く関わりのある弊社が、20 年という歴史の中で得た珠玉のエッセンスを活かし、根本的な解決策をお伝えいたします。開業や事業継承をご予定の若い先生方は、ぜひご参加ください。

第1部　経営者に必要な３つの基軸

講　師　小池 和人　株式会社プラネット 代表取締役

❶ 日本社会&経済、歯科業界の未来予測

さまざまなデーターから見えてくる日本、
そして歯科の本当の姿とは?

❷ キャシュフロー経営の実践

開業計画は CF ストラック表を使えば
逆算シミュレーションが可能です。
銀行借入手続にも役立ちます。
多額のコストカットで浮いたお金を生きる価値のある投資へ。

❸ 人は何を求めて集まるのか?

東京ディズニーランド元総合プロデューサー、
堀貞一郎氏直伝の DNA「人が集まる 12 の要件」を
わかりやすくご紹介します。

第２部　DentalX を軸にした歯科医院スマート化の提案

講　師　新規開業支援チーム　株式会社プラネット

口腔内写真やレントゲン、細菌データの管理、
患者説明、見積、予約管理、会計処理、カルテ記載など、
歯科医院のすべての業務を iPad で行う
Cool&Smart なシステム化とは?
多彩なシステム構築事例をもとに貴院に最適な
システムをご提案させていただきます。

参加者全員に
歯科医院スマート化ガイドブック
プレゼント!

東　京	大　阪	名古屋
東京ショールーム	大阪ショールーム	名古屋ショールーム
品川区東五反田 1-25-4 AM ビル 1F TEL 03-5798-2301	大阪市西区北堀江 1-20-13 ライフシステムビル 401 TEL 06-6534-1125	中区丸の内 2-3-20 丸の内 V ビル 2 階 TEL 052-684-4869
4/26（日）、5/24（日）、6/25（木）	4/19（日）、5/17（日）、6/14（日）	4/23（木）、5/14（木）、6/7（日）
【時　間】12:00〜17:30	【時　間】11:00〜17:00	【時　間】10:00〜16:00
【参加費】3,000 円	【参加費】4,000 円 ※昼食代込み	【参加費】4,000 円 ※昼食代込み

FAX申込書

お客様の参加受付完了後にファックスにて受付証を返信致します。
返信がない場合には下記までご連絡下さい。

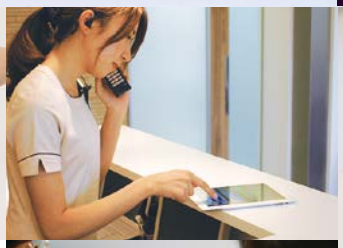
FAX 0572-25-6899

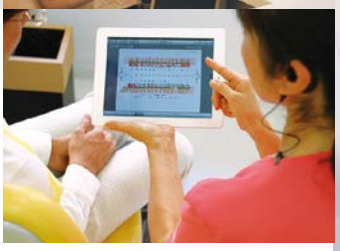
申込エリア	□東　京　□大　阪　□名古屋	ご希望日	月　日	参加人数	名
氏　名		医院名			
住　所					
TEL		携帯電話		FAX	
Eメール		ホームページからもお申し込み頂けます http://www.dentalx.jp			

※ご記入頂いた情報は、今後の弊社の活動内容、セミナー案内等に利用させて頂く場合があります。　※受付証を FAX 致しますので、必ず FAX 番号をご記入下さい。

株式会社プラネット　〒507-0041 岐阜県多治見市太平町 6-63-1　TEL：0572-23-4999

Simple is best.





1

画像管理も
検査入力も、
患者さんへの説明も、
カルテ＆レセプト入力も、
予約管理も、
iPad ひとつです。

システムごとにパソコンやモニターが必要だったのは、もう過去の話。デンタルテンファミリーなら、予約、検査データ、カルテ、説明資料、レセプトなどの患者情報を一元管理でき、iPadを中心に運用できます。おかげさまでデンタルテンは、全国4,700医院、15医院に1医院が導入。トータルコストを抑えられ、操作も機器もネットワークもシンプルだから、多くの方から選ばれています。

患者データ管理 & 情報提供	美しいカルテ	予約管理 & アプリ連携
Dental X	**iQalte**	**Dental Hub**
デンタルテン	アイカルテ	デンタルハブ
ソフト価格 6年リース 月額 28,700円より	ソフト価格 60,000円／利用料 月額4,000円	ソフト価格 40,000円／利用料 月額 1,000円

詳しい商品内容は、プラネットのホームページをご覧ください。 DentalX 検索

※価格はすべて税別
※iQalte、Dental Hub は会員価格です

【資料請求・お問い合せ】
フリーダイヤル 0120－802087

株式会社プラネット　〒507-0041　岐阜県多治見市太平町 6 丁目 63-1
TEL 0572-23-4999　FAX 0572-25-6899　E メール info@dentalx.jp

PLANET

発行／株式会社 金沢倶楽部　〒104-0045　東京都中央区築地4-1-12 ビュロー銀座
発行人／寺西秀樹　編集人／丹羽麻理　広告のお申込・各種お問合せ／TEL 03-3544-5939　http://www.dentalism.jp