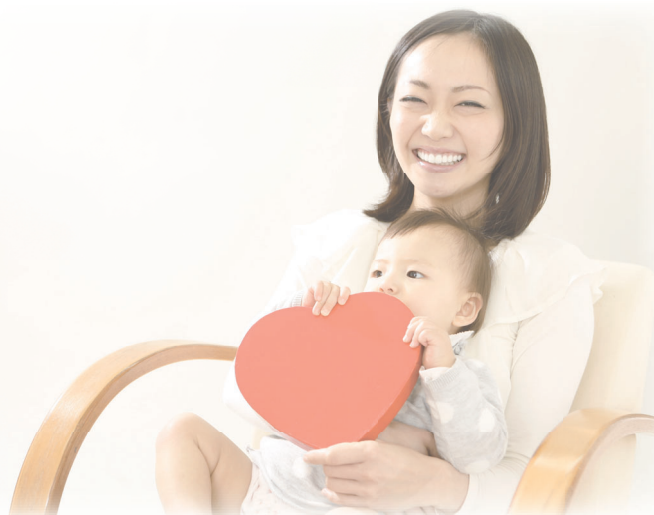


# HENRY SCHEIN®

## Information Vol.3

3 医院の取り組みから見る

# 予防型 歯科の 仕組みづくり



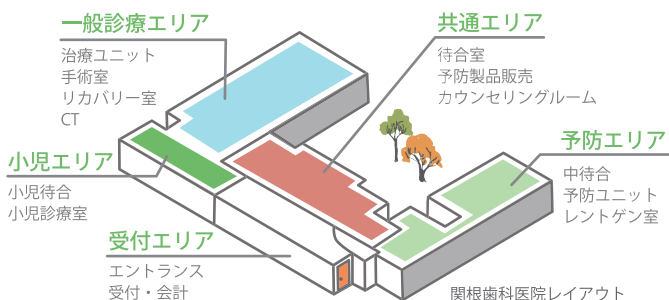
### ● Interview-1



地域のあらゆる人のライフステージによりそうことができる“総合歯科医院”を目指して。

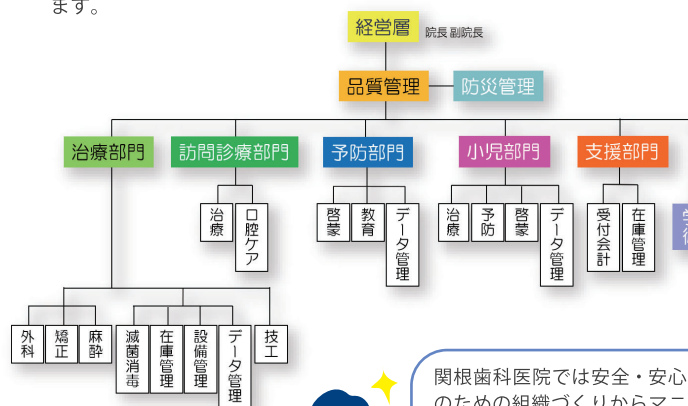
医療法人恵仁会 関根歯科医院  
関根 聡 先生・関根 桂子 先生・歯科衛生士 小焼山 真実 様

埼玉県北本市の閑静な住宅街の中にある 関根歯科医院 は、予防型総合歯科医院として、定期管理をベースに、小児・矯正・審美・口腔外科・訪問診療など幅広い診療を行っています。また、ISOに基づく医院の運用システムを構築し、スタッフ一丸となったチーム医療により、地域の方々の口腔、健康管理を行っています。そんな関根歯科医院の先生方にお話を伺いました。



### 【医】院の理念が強い組織づくりにつながる

ただし、やみくもに幅広く診療を行うことで、すべてが及第点以下の医院になってしまえば意味がありません。そこで、乳・幼児期から学童期、青年期、高齢期、要介護期までのライフステージそれぞれの担当部門の立ち上げを構想しました。徹底した診療品質管理をおこない、“地域に住む方の生涯を通じた健康管理に歯科として介入していく”という目的がドクターとスタッフの共通認識となるように、何度も話し合いました。その結果生まれた「訪れた人に歯科医療を通じて安心を提供する」という医院の理念は、現在の医院におけるあらゆる行動指針や組織づくりに反映されています。



関根歯科医院の現在の組織図



関根歯科医院では安全・安心な医療のための組織づくりからマニュアル作成までを「ISO9001」に基づく運用システムで構築しています。  
→ 詳しくは次頁へ！

### いまのスタイルにたどり着くまで

私は15年前に先代である父の医院を継承しましたが、古い医院だったこともあり、いずれ自分の医院として作り直す必要があると感じていました。しかし当時27歳だった自分の歯科医師としての技量はまだ低く、主訴治療をこなすことが中心で「どうすれば患者さんにとって本当に良い治療ができるのか」という漠然とした疑問がありました。

そこで5年間という期限を決めて、研修会や医院見学などで研鑽を積み、様々な情報を集めつつ、自分の医院をどのようにするかを考えを集中させました。その結果、当院は元々幅広い層の患者さんに来て頂いていたこともあり、インプラントなど1つの分野に特化した治療を看板に掲げるのではなく、当時まだ少数派だった予防管理をベースにしながらも、幅広い診療ニーズに対して高いレベルの治療を提供できる“総合歯科医療”をコンセプトにした医院づくりを計画し始めました。

## 運用システムとしての ISO の活用

当初はプロジェクトのコアメンバーにさえ変化の必要性を理解してもらうのに苦労しました。それでも「こういう医院を作りたい」という明確な意志を把握してもらえていたので、計画が滞ることはありませんでした。しかしながら、組織改編の時にはスタッフが一気に倍の人数になることが決まっており、後から入職したスタッフにも同様に理解して働いてもらうためには、しっかりとしたシステムを作る必要があったため、私たちが選択したのが「ISO9001」の取得でした。

当院では、①業務内容に個人差を出さないようにする ②院内の環境整備を行う ③計画→実行→見直し→修正のPDCAを回し、継続的な改善を行うといった目的で運用し、理念・方針・目標の位置づけや組織編成、マニュアル作成、ミーティング時の質の向上などに役立てています。

### コラム 知っておきたい豆知識 ISO9001 とは？

ISO9001 とは『よりよい製品やサービスを提供するための仕組みを評価するガイドライン』のことであり、品質マネジメントシステムとして、質を継続的に改善し、来院者の要求に応えることで顧客満足を目指すことを目的としています。

#### （歯科におけるマネジメントシステムの一例）

- ・治療手順の管理マニュアル配備
- ・感染予防、衛生管理のマニュアル配備
- ・材料薬品の在庫管理、医療機器の定期的動作チェック
- ・治療アシスタントマニュアル配備、スタッフ教育の徹底



## これから医院を作る、または、変えようと考えたら

アドバイスができるような立場ではないですし、すべての医院さんに当てはまるかは分かりませんが、例えば予防型医院へのシフトなど、大きく医院のスタイルを変える場合は、医院全体でその「想い」をシェアできないと絶対にうまくいかないと思います。

当院では「安心して通える歯科医院になる」という目標・理念を共有するためにISOの取得を選択しましたが、「理念を共有する」ことが最も大切であり、その手法は問わないと思います。

私たちが共有している理念も、生まれ育った地元で日々地域の患者さんの診察をし、その特性やニーズを感じながらやってきた中で自然とできあがったものなような気がします。その理念にみんなが愛着を感じてくれていることに非常に喜びを感じており、これからも患者さん、スタッフ、医院を守っていききたいと思います。



建物の完成から10年が経過しているそうですが、院内はとてもキレイで、まるでつい最近できたばかりのようでした！各部門の担当者が自発的に清掃し、後輩にもやり方を伝えていくという仕組みが自然とできているとのこと！！

イワセスタッフが取材！

## 患者さんのお口の健康をどのように守っているの？

関根歯科医院での取り組みについて、HSJグループ・(株)岩瀬歯科商会の歯科衛生士・岡崎みなみがお話を伺ってきました。

### 予防プログラム (MTM) の流れ



関根歯科医院は MTM（メディカルトリートメントモデル）を実施しています。

### 予防製品は定期的に更新＆検討！

関根歯科医院の歯科衛生士さんたちは常に新商品に関するアンテナを張っており、患者さんにより良い製品を提供できるよう、特定のメーカーにこだわらず、定期的に更新・検討しながら、商品を入れ替えているそうです。また、受付スタッフが販売対応をする事も多々あるので、何をいつ紹介・購入したのかをスタッフ同士で把握できるよう、患者さんごとに商材購入シートを作成し、情報を管理しているそうです。



最近のイチョン商品は何かですか？

#### クリンプロ歯みがきペースト F1450

- ・スリーエムジャパン株式会社
- ・1本90g 入り/ソフトミント・シトラスミント



3 M 社独自の技術 (fTCP) で、フッ化物とカルシウム、リン酸の同時配合に成功。再石灰化を促進します。

### 患者さんのモチベーション維持の秘訣

現在、関根歯科医院では、ほぼすべての患者さんが初診時に唾液検査を申し込んでいるようですが、開院当初のお申し込みはそれほど多くはなかったそうです。その後、歯科医師による患者さん向けのセミナー、子ども向けの予防クラブ、地域での啓蒙活動、イベント開催などの長期にわたる様々な活動をしていく中で、医院の考え方に共感する患者さんが増え、その結果、唾液検査の希望者が増加し、自発的に定期的に歯科医院へ通おうとする患者さんも増えたのだと思います。また、患者さんが口コミで関根歯科医院を紹介して下さることも少なくないそうです。

#### お口の健康教室

月に2回ほど、初診の患者さん向けに、治療の一環として「お口の健康教室」というセミナーを実施しています。歯科医師が45分ほどかけて、歯周病やう蝕とは何か・治療の流れ・セルフケアとプロフェッショナルケアの必要性・唾液検査が口腔内リスク把握のために有効であることなどを説明しています。

#### peace club

来院中の小児患者さんを対象に、イベントを開催したり、パネルシアターや保護者向けセミナー、歯磨き指導などを実施しています。医院と家族で子供の口腔の健康を維持できる工夫をたくさんされています。

### 患者さんのデータ管理について

定期的な受診を促すためには、患者さんへの情報提供とデータの管理が欠かせません。関根歯科医院では、株式会社モリタの管理ソフト「トリニティコア」、歯周検査入力装置「チャーピー」を活用しています。スムーズな操作感と素早いデータ転送、それをコンソールで使用し、口腔情報の印刷～お渡しまで一連の流れで行えるので便利です。

#### イワセDH岡崎のおすすめ！ 歯周ポケット測定器 Pam (パム)

- ・株式会社モリタ



ほぼ一定過重で歯周ポケット検査が行え、検査入力の度に器具と筆記用具を持ち替える必要がないため、時間短縮に繋がります。モリタネットワークシステムとの同期も可能です。

### 唾液検査キットの測定時間・検査項目の比較

	SMT (Salivary Multi Test)	デントカルト スターターキット	サリパチェックラボ 歯周病原細菌	サリパチェックラボ う蝕関連細菌
商品	ライオン歯科材料株式会社	株式会社オーラルケア	株式会社ジーシー	株式会社ジーシー
測定時間	5分	48時間 (ミュータンスレンサ球菌) 96時間 (ラクタバチラス菌)	検体投函から 約2週間	検体投函から 約2週間
検査項目	6項目の唾液因子	2菌種 2項目の唾液因子	最大5菌種	3菌種



なないろこども歯科  
森 伊津 先生

## 未来を担う子供たちの健康をサポートしていくことが、私の歯科医師としての目標です。

千葉県浦安市にある **なないろこども歯科** は、小児を中心とする予防型歯科医院として2018年にご開業されました。定期管理型の予防やMFT(口腔筋機能療法)、唾液検査による口腔内リスクマネジメントなどを行うにあたって、オープンまでの流れや、開業前のイメージと開業後の患者さんの反応の違い、患者さんに理解し協力してもらうための様々な取り組みについて、院長の森先生にお話を伺いました。

### 尊敬する先生との出会いと影響

私は治療とメンテナンスがベースの医院に長く勤め、そこで小児を中心とした予防やマウスピース矯正、MFTなどを行っていました。そして自身の子育てや、元々の子供好きが高じて、より小児に特化した診療を行っていきたく思うようになっていた時、とある先生に出会いました。その先生は子供の話をしっかり聞き、心をつかむのがとても上手で、成長に伴う人間形成に携わり、親子の関係性までもを育むような、まるで歯科医師でありながら学校の先生、優れた指導者のような方でした。私もそんな歯科医師になりたいと思い、小児へより力を入れていく中で、定期管理型医院の仕組みと出会い、これが私の理想の医院形態になると思い、なないろこども歯科のオープンを決めました。

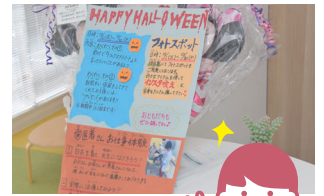
### 理想はとにかく通いやすい雰囲気医院

まずは予防をメインに診療を行っていくにあたり、少なくとも5台はユニットを配置できるサイズのテナントを探しました。その後、設計士さんやディーラーの担当者さんとレイアウトを詰めていく中で、MFTトレーニングや絵本の読み聞かせ、歯ブラシ教室などのちょっとしたイベントを開けるアクティビティスペース、それと待合室に子供専用のスペースを別途設けることに決めました。まずは「怖くなさそう、楽しそう!」「ここだったら通いたい!」と言ってもらえるためにいろいろと検討した結果です。大人も診療を受けられますが、小児とは完全分離になっていて、個室にしたことで治療の音が子供の耳に入ることはほとんどありません。



### 子供と家族が安心して通える環境を

また、当院では保育士資格のあるスタッフを積極的に採用しています。子供たちにものを教えるのが上手だけでなく、院内のイベント告知ポスターや、ポップなどの制作物もとても温かみがあるものを作ってくれて非常に助かっています。当院は0歳のお子さんから来院されますので、お母さんもお子さんも安心して通える医院づくりに彼女たちの存在はなくてはなりません。

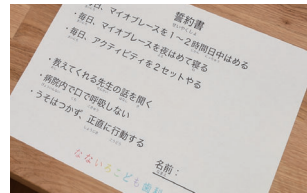


制作物だけでなく、イベント自体も今までの経験を活かして企画してくれています。



### 予防型歯科医院を開業して分かったこと

開業当初は唾液検査を第一優先に進めていましたが、検査用のガムを噛めない子や、カリエスリスクよりも口呼吸、姿勢、顎の発達や位置、食生活などに問題のある子が多かったので、現在は来院時に得た情報をもとに、まずはその子に合わせて改善していくべきことを提案し、その後トレーニングや矯正を行っていく、という形をとることが多いです。トレーニングは飽きないようにポイントカードやできたねシールを採用し、特にポイントの交換は子供が本当に欲しがるラインナップにするよう、気を配っています。その代わりに、ちゃんと約束を守らないとご褒美をもらえないよ、ということで、子供に「誓約書」へサインをしてもらっています。



### おもちやのはいしゃさんと呼ばれています

下顎前歯が見えないほど噛みこんでいる子、遊んでいる時に大きく口が開いている子、筋肉が整っていない子、偏食の著しい子…。これまで見てきた子供たちで、指導をしなくてもいい子はほとんどいませんでした。おもちやで子供を釣っているように見られることもあります。まずは楽しい場所だと思ってもらった上でトレーニングを行い、口腔機能を改善し、健康を守っていきたくですね。歯並びに関しても、矯正を必要としないように育てもらうために小さいうちからお手伝いできたらいいなと思います。子供たちが成人して社会を作る中心の年代になっている時に健康で活躍できる人を今育てているんだ、という思いを持って、これからも診療をしていきたいと思っています。





スマイルケア西八王子デンタルクリニック  
牧野 泰千 先生

## 予防をベースとした医院運営に、専門性を上乗せすることが重要です。

予防の重要性を早くから見出され、スマイルケア西八王子デンタルクリニックをご開業された牧野先生。歯科衛生士数は4名から18名まで増え、毎月1,000人以上の患者さんのメンテナンスを行っています。また、予防歯科の普及に尽力するための5daysコースで講師をお務めになっています。今回は、そのコースの中からトピックスを抽出し、医院運営のコツを伺いました。

### 今後ますます求められる定期管理型歯科医院

近年、人口の減少や齲蝕、歯周病の罹患率が下がり、「治療」で歯科医院に行く人が年々減少していると言われています。その一方で、これからは“病氣”の対義としての“健康”から、豊かな生活を送る上での“健康”へ、といった国民の健康観に変化が現れることで、予防をベースとした定期管理型医院での診療を求める患者さんの数も益々増えていきます。

そして月に1,000人以上のメンテナンスを行っている医院も日本全国で目立つようにはなってきましたが、本当に患者さんに寄り添ったメンテナンスを行える医院がまだ少ないことから、まだまだ希望する患者さんの需要が供給を上回っている状況です。

当院をはじめとする定期管理型医院では、初診時から口腔内の健康についての啓発を行い、患者さんの**行動変容を促し**、メンテナンスに導いていきます。定期管理中は、担当の歯科衛生士が中心となり、受付のスタッフや保育士、管理栄養士がチームとなって地域住民のライフスタイルや家庭環境などを踏まえ、個々にあった口腔管理を行っています。

「行動変容を促す」とは、問題のある行動を望ましい方向に改善する活動を指します。

- ①無関心期:改善しようとしません。
- ②関心期:関心はあるが実行していません。
- ③準備期:実践する用意が出来ています。
- ④実行期:行動を実際に行っている。
- ⑤維持期:行動を継続している。

の5つのステージがあり、効果的な保健指導の継続により、健康意識がステップアップしていくと考えられ、スマイルケア西八王子デンタルクリニックでは積極的に取り組んでいます！



行動変容ステージ



### 定期管理型を経営的に成功させるためのポイント

私が定期管理型医院づくりの講習会を行っている中で「予防だけで本当に医院経営が上手く行くのか？」という質問を受けることがよくあります。そのことに対して私が経営的に重要と考えているポイントは・・・。

- 1 日本の場合、多くの人が、歯医者さんは虫歯や口腔内に問題が起きたら行く所という認識を持っています。**医院近隣の住民へ、セミナーやイベントを行い、自院が予防歯科であるという事を認知させる**ことにより、その周りの地域へと来患エリアが大きく広がっていきます。
- 2 定期管理型医院には初診時からの**口腔内のデータ**が定期的に保管されています。この積み重なったデータがある医院は地域住民にとって唯一の存在であり、メンテナンスに通っている地域住民を脱落させない一つの**「仕組み」**となります。
- 3 予防歯科を謳っている医院は増えていますが、土台となる**定期管理のシステムをしっかりとアピール**し、さらにその上に**専門性を打ち出せる**と**地域でのブランディングが進み、他院との差別化が明確**となることで**安定状態を維持**できます。

もちろんこの3点が全てではないのですが、とても重要なポイントになると考えています。



予防を医院運営のベースとして考えたイメージ

## 定期管理型医院システム導入セミナー

～親子間予防クリニックをはじめ～

今回お話を伺った牧野泰千先生セミナーのご案内です。詳細は担当営業スタッフ、もしくは各セミナーのお問い合わせ先までご連絡ください。

まずはココから！

1DAY  
総論  
セミナー

東京

2020年

3月1日(日)

お問い合わせ:

(株)アイ・デンタル・インフォメーション  
TEL:03-3834-6451

新潟

2020年

3月15日(日)

お問い合わせ:

(株)クワバラ TEL:025-283-2500

大人気の5daysコース！

コース内容

3rd Season

4th Season

- ① 理念(意識改革・行動変容)
- ② 経営戦略(ブランディング)
- ③ 組織作り(マネジメント)  
人事 設備 文書
- ④ オーラルヘルスケア  
プログラム(予防システム)  
手順・データ管理
- ⑤ 目標設定(ビジョン)
- ⑥ 改善のサイクル
- ⑦ 経営戦略(運用・運営)
- ⑧ 課題発表

2019年	12月 22日(日)
2020年	1月 19日(日)
	2月 2日(日)
	3月 8日(日)
	4月 12日(日)

2020年	5月 22日(日)
	6月 21日(日)
	7月 19日(日)
	8月 23日(日)
	9月 27日(日)

※いずれも東京開催

お問い合わせ:(株)アイ・デンタル・インフォメーション TEL:03-3834-6451

### 講師からのメッセージ

本コースは臨床技術を学ぶコースではなく、増患の仕組みや保険点数の取り方を教えるコースでもありません。そして、参加者の先生方に情報を得て満足して頂くだけのコースでもありません。歯科医療における予防の重要性を学んで頂き、患者さん・スタッフ・経営者の3者にとって満足がある医院を作り、患者さんに定期管理の重要性を伝え、長く通って頂ける為に必要な要素(力量・設備環境・管理指標・手順)等のシステムを学んで頂くコースです。皆様のご参加を心よりお待ちしております。



## 安全、安心、痛くない局所麻酔のノウハウ

藤沢ペリオ・インプラントセンター  
雨宮啓先生 監修シリーズ  
役立つ歯科麻酔学の知識

第3回 / 全7回

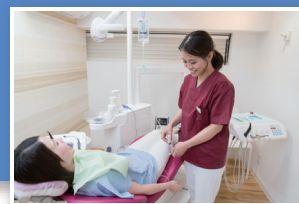
藤沢歯科ペリオ・インプラントセンター  
雨宮 啓先生

CDAC (Clinical Dental Anesthesiologist Club) 代表

東京歯科大学を卒業後、大学院生として歯科麻酔学を専攻。今現在、藤沢歯科ペリオ・インプラントセンターを開業して10年が経ちました。今の私があるのは、白鳥清人先生と、歯科麻酔学との出会いがあったことです。

「役立つ歯科麻酔学の知識」の3回目は、患者さんが痛みを感じることなく注射を終えると一躍名医になれる。そんな「局所麻酔」にスポットをあててお話を進めていきます。

静脈内鎮静法の様子



## 適切な局所麻酔薬の選択

## アドレナリンか？ フェリプレシンか？

歯科で使用される局所麻酔薬は、最も使用頻度の高いリドカイン製剤のほか、プロピトカイン製剤、メピバカイン製剤の3種類があり、私たちはその中から適切な局所麻酔薬を選択することになります。従来、フェリプレシン添加プロピトカイン製剤は循環器系への影響が少ないことから、虚血性心疾患患者に対して安全に使用できるという見解でしたが、イヌを用いた研究によると、臨床用量を想定した体重換算でカートリッジ3～4本分に相当するフェリプレシンを投与すると、心筋組織酸素分圧を低下させることがわかりました。ウサギの研究では4本分で約10%、8本分で約25%も心筋組織酸素分圧を低下すると報告されたことから、フェリプレシン添加プロピトカイン製剤は、虚血性心疾患患者に対して安全に使用できるという見解ではなく、循環への影響を知って使用するべきであると結論づけられました。つまり循環器系疾患患者に対する局所麻酔薬はアドレナリン添加リドカイン製剤を選択して適切な用量を守ることが大切となります。その用量については、健康成人であれば8本程度、循環器系疾患患者で、頭痛や胸痛がなければ2本、症状を伴う場合では1本までが使用可能な目安となります。一方、心拍数に関しては、アドレナリンでは上昇、フェリプレシンでは減少させることを考えると、肥大型心筋症のような心拍数を上昇させると病態を悪化させる可能性が高い患者では、フェリプレシン添加プロピトカイン製剤の選択が好ましいと考えられます。

## 痛みを与えない局所麻酔方法

「外径0.25mm針と0.32mm針との間で患者が感じる痛みの程度に差がなかった」という論文があります。当院では、インプラントや歯周外科手術時に使用する局所麻酔は、30G×1" (外径0.3mm×長さ25mm)の注射針をカートリッジ式注射器に取り付け、伝達麻酔と浸潤麻酔の両方に使用しています。特に下顎臼歯部の治療を行う際は、カートリッジ1本を使用して下顎孔伝達麻酔を行います。確実に下顎孔伝達麻酔を奏功させるには、できるだけ大きく開口した状態で外斜線に触れ、次に内斜線と翼突下顎ヒダとの間の陥凹部を確認します。その陥凹部内で咬合平面より10mm上方を刺入点とし、刺入方向は下顎咬合平面と平行に、反対側の犬歯や小白歯部から20mm程度進めて血液の逆流がないことを確認した上で、カートリッジ1本分をゆっくり注入することがポイントです。

通常であれば3～5分で効果発現を認めることから、麻酔が奏功してくるタイミングで、麻酔効果を得たい部位の歯肉頬移行部に浸潤麻酔を行えば、痛みなく麻酔効果が得られます。伝達麻酔を併用しない際は、痛みなく浸潤麻酔を行う配慮が大切です。右手に注射器を持つようであれば、左手にガーゼを持ち、このガーゼを利用して口唇をめくりやすくなります。麻酔薬が浸透しやすい歯肉頬移行部を刺入点と定め、注射針を歯肉粘膜すれすれの位置に固定し、めくった口唇を元の位置に戻すと同時に、注射針に歯肉頬移行部の歯肉粘膜を刺入させます。つまり、針を歯肉粘膜に進めていくのではなく、

針は固定しておいて、口唇をかぶせるように動かして、注射針に歯肉粘膜を一気に刺すのです。あとは、刺入圧がかからないようにプランジャーを親指の腹で感じながら麻酔薬をゆっくり注入します。(下図)



もちろん、患者さんの眉間にしわが寄っていないか、バイタルは問題ないかといった配慮は欠かせません。この方法で局所麻酔を行うようになってからは、患者さんから「先生、麻酔が上手ですね。まったく痛みがなかったです！」といった声を頂くのみならず、一躍、名医だと信頼していただけるようです。

一方で何をやっても「麻酔が効いていません」とか、タービンが歯に触れた瞬間に眉間にしわを寄せて痛みを訴える患者さんがいらっしゃいます。そうなる局所麻酔薬を何本も追加しても麻酔効果を得ることが難しいですから、そんな時は静脈内鎮静法を活用します。静脈内鎮静法は不安や緊張を取り除くことができるとともに、歯科医師である私への信頼のなさを忘れていただく健忘効果も期待できますから、患者さんが痛みを感じることなく眠っているうちに治療を終えることが可能となります。安全で快適な歯科医療を行う上で欠かすことのできない局所麻酔ですから、痛みを与えないポイントを押さえて、読者の皆さんと名医になれたらと思います。

HSJグループ企業  
社員がセレクトする

Henry Schein Private Brand

PB

商品

わたしのおすすめ

今号の担当者



(株)アスカデンタルサプライ  
営業部 係長  
苑田 裕二  
担当エリア:  
奈良市内・大和郡山地区



私がおすすめする商品は…

iOP デンタルストーン

です!

● 特におすすめしたいポイント

ハンリーシャインジャパン専売品の硬石膏、iOP デンタルストーンは、従来品に比べて膨張率が低いのが特徴で、品質・価格ともに魅力のある製品ながら、使いやすい2kg×5袋というパッケージデザインがお客様に非常に好評いただいております。また、持ち手がついているため、持ち運びが便利などおすすめポイントです。

● 実際に使用されたお客様のお声

高田歯科医院 院長 高田 利之 先生 (奈良市ご開業)

一番使用頻度が高くベースとなる硬石膏ですが、今まで購入していた通販のものは20kg入りと量が多く、使用していくうちに残りの石膏が湿ってしまうのが難点でした。iOP デンタルストーンは、若干イエローの色味が強い感じもしましたが、印象材との相性も良く、何よりも5kg入りの小梱包なので使いやすく、高品質の石膏だと思います。HS ブランドの製品はグローブや滅菌バッグなども使っていますが、とても満足いく製品です。今後とも良い製品を出してくれるよう期待しています。

USER'S VOICE



今号のおすすめ商品

iOP デンタルストーン



■カラーラインナップ: イエロー  
■包装: 2kg×5袋入り

- 各種印象材との適合性が良く、滑沢な印象面の模様が得られます。
- 2kg×5袋の個包装。収納容器に入れやすい使い切りタイプです。
- 外装はすべて段ボールを使用。分別の手間がなく、環境にも配慮しています。
- 外箱上部に持ち手が付いており、スムーズに持ち運ぶことができます。

商品の詳細は  
担当営業スタッフまで  
お声掛けください!

今号を担当したのは…

ADS 株式会社 アスカデンタル サプライ  
HENRY SCHEIN®

奈良県を中心に関西地区をカバーするHSJグループ、株式会社アスカデンタルサプライは、創業以来歯科医療の発展と共にお客様のご支援を得て50年の歴史を歩んで参りました。優れた商品・最新の情報・まごころのサービスを提供し、理想的な診療環境作りをお手伝いさせていただきます。より一層のご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

HSJグループ各社のご案内

- 札幌歯科器材 (株) 本社: 札幌市中央区南3条西9-999 TEL: 011-231-4033  
釧路支店・帯広営業所・北見営業所・旭川営業所
- (株) ウチヤマ (本社・盛岡営業所) 本社: 仙台市青葉区花京院1-4-8 TEL: 022-262-6210
- (株) 岩瀬歯科商会 本社: 東京都台東区台東2-23-7 TEL: 03-3832-8241  
宇都宮支店・水戸支店・松戸支店・千葉支店・上野支店・古河支店・福島支店・世田谷支店・練馬営業所  
横浜支店・前橋支店・厚木支店・大宮支店・盛岡支店・東大和支店・つくば営業所
- (株) クワバラ 本社: 新潟市中央区出来島1-1-19 TEL: 025-283-2500  
上越支店・長岡営業所・新潟大学歯学部売店・長野営業所・千葉支店
- (株) デントオール 本社: 名古屋市中千種区仲田1-9-23 TEL: 052-733-1781  
三重支店・岐阜支店・東濃営業所
- (株) アスカデンタルサプライ 本社: 奈良市北永井町372番地 TEL: 0742-61-6480
- (株) オリエンタル歯科器材 本社: 大分市今津留3-16-18 TEL: 097-558-7507  
福岡支店・延岡営業所・宮崎営業所・北九州営業所・長崎営業所・熊本営業所・鹿児島支店

!(株)クワバラのセミナー情報

2020年

3/15 SUN.

「定期管理型医院システム導入セミナー」

講師: 牧野 泰千 先生 場所: 新潟テルサ

※本セミナーに関するお問い合わせは(株)クワバラ 本社 TEL: 025-283-2500 まで。

!(株)岩瀬歯科商会のイベント情報

2020年

2/9 SUN.

IWASE & MORITA コラボレーションフェア

場所: 株式会社モリタ 有明ショールーム

※IWセ商圏内のお客様向けのご案内となります。お問い合わせは TEL: 03-3832-8241 まで。

編集後記

HENRY SCHEIN  
Information  
vol.3

今年、令和の幕開けと新天皇のご即位、消費税の改定など、様々な「変化」があった一年でした。今年最後の発行となった本誌のキーワードも「変化」。医院形態のシフトに伴う「仕組みづくり」や「取り組み」をご紹介させていただきます。これからも時流の変化を敏感にとらえ、良い情報をお伝えできるように精進してまいります。来る年の皆さまのご健勝とご多幸をお祈り申し上げます。(TN)