

# HENRY SCHEIN®

## Information

Vol.8

好循環を生み出す!

## プロフェッショナルケア & セルフケア

予防歯科の観点では、口腔内の健康を保つには「プロフェッショナルケアとセルフケアの両立」が重要だといわれています。

今回は、患者さんが自身の口腔内環境への理解を深め、途切れない定期受診を促し、地域の健康増進を図っていく、といった「プロフェッショナルケアとセルフケアの循環」を生み出すための「具体的な取り組み」と「ヒント」をお伝えします。

### ● Special Interview



なかい歯科クリニック (茨城県猿島郡境町で開業)

中井 巳智代 先生

プロフェッショナルケアとセルフケアの両立には、コミュニケーションが重要です。

茨城県猿島郡境町にて地域密着型の診療をされている なかい歯科クリニック 様。約15年前に予防中心型の診療にシフトし、セルフケアの重要性を伝え続けてきた結果、現在は患者さんの約85%が、治療ではなくメンテナンスで通院されているそうです。今回は歯科医院でのプロフェッショナルケアと家庭でのセルフケアが生む好循環についてお話を伺ってきました。

### まずは治療型クリニックからの脱却を目指しました

当院は開業から10年間は、主訴を解決する治療型のクリニックでした。当時はそれが当たり前の診療形態だと思っていたのですが、ある日ふと「あの患者さん、最近見ないな。」と、治療中断率の高さに気づき、このままではいけないと思ったのが、変化のきっかけです。

そこで様々なセミナーに参加し、当院に合った方法を模索した結果、まずは初診時に唾液検査などの精密な診査・診断を行い、コンサルテーションに時間をかけ、患者さん個々にあった予防プログラムの立案を行っていくことにしました。

当時の患者さんには「今後は精密検査に基づいた診療方針に変えていきます。」という旨を事前にご説明し、納得いただいたから診療を始めました。その際、他のクリニックに移られた患者さんもうらっしゃいましたが、一方で、口コミを聞いて来院される新患の方が増え、結果として増患に結び付けました。

#### なかい歯科クリニックで初診時に行っている精密検査の内容

カウンセリング → 口腔内写真撮影 → 歯周病精密検査  
→ 顕微鏡検査 → 唾液検査 → レントゲン検査



### 患者さんのモチベーションアップが重要

精密検査を行う方針に賛同して頂けた患者さんは、症状改善に向けた行動力の高い方が多く見受けられます。そのため、最初にしっかりと検査をしたうえで今後の診療方針をご説明すると、患者さんのモチベーションが格段に上がります。さらに、ご自身の口腔内がどのような状態なのかをデータを通して把握することで、これまで以上に真剣にセルフケアに取り組む、定期的に来院して頂けるようになりました。

また、そのモチベーションをいかにキープさせるかも非常に重要です。そのためには、患者さんと親密な関係性を築くことが一番の近道だと思います。患者さんとお話ししながらコミュニケーションを図り、常に寄り添う姿勢でいることで「歯みがきを頑張ろう」「また歯医者に来よう」と思ってもらえ、プロフェッショナルケアとセルフケアの好循環が生まれます。



初診時の精密検査の結果や、患者さんごとの資料を元に、密なコミュニケーションを図りながら症状改善に向けた行動変容を促す。

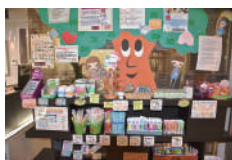
## 究極のゴールは来院の必要がなくなること

当院では患者さんごとに担当歯科衛生士制を導入しており、TBIなど口腔内環境の改善に向けた指導はもちろん、自宅でのセルフケア実践にあたって必要な歯ブラシや歯磨剤等のご提案や発注も、すべて担当の歯科衛生士に任せています。

例えば、重度の歯周病患者さんに、より殺菌効果の高い歯磨剤をお勧めしたい場合や、磨き残しが目立つ患者さんに、よりブラッシングがしやすい歯ブラシをご提案したい場合など、院長の許可待ちになるのではなく、患者さんの口腔内を一番よく知る担当者がスムーズに的確な判断を下すためにも、商品発注など一定の権限を与えることは重要だと考えています。



大人向けコーナー



子ども向けコーナー

セルフケアグッズの販売コーナー。担当DHがお勧めした商品以外にも興味を持ってもらえるよう、気軽に手に取って眺めやすい陳列にしている。

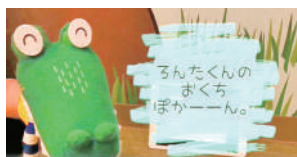


私は、歯科治療における究極のゴールは「患者さんが来院する必要がなくなること」だと思っています。そのためには患者さん自身が知識を得て、口腔内環境を健全に保つ方法を身に付けることが必要不可欠です。プロフェッショナルケアとセルフケアは車の両輪のようなものですから、毎日行うセルフケアをいかに効果的に、継続的にできるかが重要です。マラソンに例えると、我々はあくまで伴走者であり、走っているのは患者さん自身です。いつ抜けるともわからない暗いトンネルの中を一人で黙々と走り続けることは困難ですので、歯科医師、歯科衛生士を始めとするスタッフは、検査スコアの推移を患者さんと共有する、患者さん個々の状態に適したセルフケアグッズをご紹介するなど、その患者さんがゴールまで走り続けやすいようにサポートする重要な役割を担っています。

## 歯科医院は楽しい場所だと思ってもらえることが大事

予防型クリニックを実践するうえで、子どもの口腔内管理はとても重要です。当院は、小児歯科「こどもの森デンタルケア」を併設しており、予防・管理・教育の3つを重視した診療を行っています。子どものころから自発的に治療に取り組めるよう、音楽やダンス、手遊び、読み聞かせ等を通じた教育活動も行っています。また、子どもの口腔内は成長と共に変化していくため、年齢に合わせたグループ分けを行い、それぞれの成長段階に合った予防プログラムを実践しています。

他にも、スタッフが主体となり、ハロウィンパーティーや歯っぴー夏祭りなどの様々なイベントの実施や、子ども向けの啓蒙動画をSNSに掲載するなど、歯科医院は楽しい場所だと思ってもらえるような取り組みを積極的に行っています。楽しい場所であれば嫌がらずに定期的に通ってもらえますので、子どものうちから自然とプロフェッショナルケアとセルフケアを両立することができます。



この動画では、人形を使って「どうして口を開けたままではダメなのか」「あいうべ体操のやり方」を分かりやすく子どもに伝えている。



なかい歯科クリニック フェイスブックページ <https://fb.watch/3UI5H5hi7c/> より引用

## 地域の健康増進に尽力していきたい

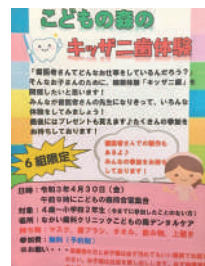
予防型クリニックとして再出発してから約15年経った今、クリニックは私の目指す形に近づいてきましたが、まだ完成したとは思っていません。当院ではこれまでも地域の親子のために離乳食セミナーやベビーヨガ教室などを開催してきましたが、今月末(2021年3月末)には、新たな取り組みとして、食育をテーマとした食堂『oyako食堂 ごはんの樹』を院の近くにオープンする予定です。離乳食や手づかみ食べの子どもに適したメニューを用意し、幼児から大人には一汁三菜の和食メニューを提供します。子どもたちの「よく噛んで食べる」を促し、一生自分の歯で健康に過ごせるよう、食育を通じて教えていきたいと思えます。

これからも、医院での定期メンテナンスとご家庭でのセルフケアの循環に留まらず、食育や教育など多方面からの情報発信を通じて、地域の健康増進に尽力していきたいと思えます。

## なかい歯科クリニックでのこれまでの取り組み



### ● こどもの森のキッズ二歯体験 (歯医者さん体験)



4歳～小学2年生を対象に、歯医者さんの仕事について知ってもらえる体験型のイベント。子どもは白衣を着てドクター役に、保護者は患者役になり、遊びながら楽しく学ぶことができる。

### ● 離乳食セミナー



虫歯にならないための食の工夫、上手な離乳食の与え方、おやつとの与え方のポイント、きれいな歯並びを作る離乳食とは？など、噛めるお口を育てるために必要な内容を管理栄養士が説明している。

また、0歳からの虫歯予防ときれいな歯並びのために必要なことについて、歯科医師、歯科衛生士がレクチャーする。



### ● oyako食堂 ごはんの樹

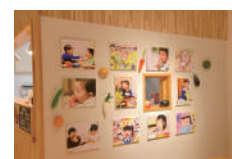
NEW OPEN



黒板に書かれたメニュー



保護者向けパンフレット



食に関する写真や絵の展示

店内の様子。歯科に特化した管理栄養士が監修した食事の提供や、食育啓蒙用のパンフレットを並べている。

「ただお腹を満たすだけでなく、子育て世代や高齢の単身者といった、地域住民の健康に関する情報共有の場になってほしいですね」(院長)

### メニュー例



離乳食メニュー



手づかみメニュー



大人用メニュー



プロフェッショナルケア & セルフケア

実践アイテム Pick Up

患者さんの口腔内を守るためには、定期的な通院によるプロフェッショナルケアと、患者さん自身が行うセルフケアを両立させることが重要です。そこで、プロフェッショナルケア&セルフケアの実践におすすめのアイテムをご紹介します。商品の詳細については営業担当者までお気軽にお問い合わせください。

掲載している商品価格はすべて税別表記です。

プロフェッショナルケア Professional care

セルフケア Self care

たった5分で  
6項目の唾液因子を測定



結果はレーダーチャートで  
表示されるので分かりやすい!

SMTメーター本体 定価: ¥198,000・SMT検査キット 定価: ¥24,000

ライオン歯科材株式会社 唾液検査キット

SMT (Salivary Multi Test)

患者さんの動機付け&行動変容のきっかけ作りや、結果を元にした治療計画の立案、セルフケア用品を的確に提案するためのヒントになります。また、定期的な検査で良い結果が出ると、患者さんだけでなく院内スタッフのモチベーションが上がり、協調性が高まることも期待できます。

誰でも定圧で計測でき、  
正確な歯周検査ができる!



NEW

株式会社ナルコム 歯周ポケット測定器

Pam センシティブ

検査圧20~25g用の従来品に加え、10~15gの弱圧で測定できるセンシティブが登場。Pamはフットスイッチを押して数値入力ができ、器具と筆記用具を持ち替える必要がありません。診療効率が上がリ、術者一人でも検査入力が可能です。

定価: ¥128,000 認証番号: 228AIBZX00027000

プロフェッショナルケアに必要な  
2つのシステムを1台に集約!



株式会社松風 歯科用多目的超音波治療器

メルサージュエピック 2in1

パウダー用ハンドピースは1本で2役! ノズルチップを付けずに縁上用として使用&チップを付けて歯肉縁下6mm未満の歯周ポケット内へ使用が可能です。(ノズルチップは標準装備) 医院で簡単に分解洗浄ができ、オートクリーニング機能付きで日々のお手入れも簡単です。

定価: ¥490,000 認証番号: 229ALBZX00017A01

音波歯ブラシデビューに  
ぴったりのサイズ!



NEW

株式会社モリムラ ブラーク識別ライト付音波歯ブラシ

シープラススクリーン  
仕上げ磨き用音波歯ブラシ

ブラーク識別ライト付きで、お子様の小さくて暗いお口の中のチェックがしやすいです! ボタンを1回押すごとに、①ライト点灯(振動なし)→②ライト点灯+音波振動→③電源オフと、誰でも簡単に操作できるシンプル設計です。

定価: ¥1,500 患者参考価格: ¥1,980

キシリトールと  
フッ化ナトリウムも配合



NEW

株式会社ヨシダ 薬用歯磨きジェル

HaBon PG STOP

グリチルリチン酸ジカリウム(抗炎症作用)とフッ化ナトリウム(う蝕抑制歯質強化成分)を薬用成分としており、これ1本で歯周病・う蝕・口臭を予防します。研磨剤、発泡剤不使用のジェルタイプで、知覚過敏の方や電動歯ブラシを使用されている方にもおすすめです。

定価: ¥1,350 患者参考価格: ¥1,500

※クルクミンの歯周病への効果については、商品販売元である(株)ヨシダの情報誌「Dental Products News」No.238にて、大阪大学大学院歯学研究所 予防歯科学 教授 天野敦雄先生が連載・解説されています。情報誌のご用命は営業担当者までお声がけください。



予防型医院の取り組みについては、「3 医院の取り組みから見る 予防型歯科の仕組みづくり」(弊誌 vol.3)でもお伝えしています! 宜しければご一読ください◎

バックナンバーのご用意もご用意です!

今回は新発売の「デンタルダム」のご紹介です!

優れた弾性・引き裂き強さを備えた、ラテックスフリーのラバーダムシートです。高い防湿性で、さまざまな感染症を防ぎ、安全で正確な治療を可能にします。

ラテックスフリーで  
操作性が良好!



特別番外編

わたしのおすすめ PB 商品

ラバーダムシート

DENTAL DAM ーデンタルダムー

● 感染症対策にも有効

治療中の汚染されたエアロゾルの防止におけるラバーダムの有効性の調査の結果、ラバーダムは患者から3フィート(91.44cm)の距離までの汚染されたエアロゾル粒子を70%も大幅に減少させることが実証されました。さらに、ラバーダムの使用は唾液の生産と歯科治療中の血液汚染、および臨床医と患者間の潜在的な浮遊粒子を減少させ、提供されたエビデンスによると、ラバーダムの使用がCovid-19の予防に有効である可能性があります。

The Role of Rubber Dam in Preventing Coronavirus Diseases 2019(Covid-19)in Dentistry より抜粋

販売名	デンタルダム
サイズ	152×152mm
カラー	グリーン
入数	10枚
標準価格	2,000円(税別)
発売元	ヘンリーシャインジャパン株式会社

## 歯科治療時の偶発症への対応② -過換気症候群-



豊永 達宣 先生 CDAC (Clinical Dental Anesthesiologist Club)

- ・大阪歯科大学卒業。
- ・大阪歯科大学歯科麻酔学講座入局。
- ・大阪赤十字病院麻酔科、公立豊岡病院麻酔科(のちに医長)にて医科麻酔研修。
- ・現在はCDACに所属し、フリーランスとして歯科麻酔業務に従事。Instagram (@norris.cdac)を通じて歯科麻酔学に関する情報を発信中。

日本歯科麻酔学会認定医・専門医 日本障害者歯科学会認定医 日本抗加齢医学会専門医

好評につき全10回に連載延長！ /

藤沢ベリオ・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8回 / 全10回

『雨宮 啓先生監修シリーズ 役立つ歯科麻酔学の知識』の第4回目に斎藤理絵子先生から偶発症(血管迷走神経反射、急性心筋梗塞・狭心症、アナフィラキシーショック)についてのご紹介がありました。歯科における患者さんの全身の偶発症のうち血管迷走神経反射が最も多いですが、次いで多いのが過換気症候群です。過換気症候群は歯科治療に対する不安や緊張、疼痛から生じるため、機序や兆候、対応策をしっかりと理解しましょう。

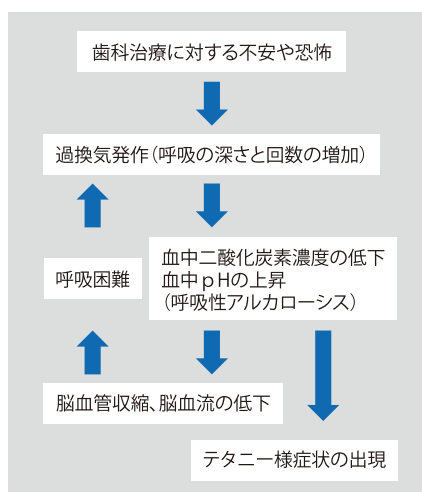
### 急に息ができないと訴える 「過換気症候群」

過換気症候群とは精神的不安や極度の緊張などにより息を激しく吸ったり吐いたりする状態(過呼吸状態)となり、血液が正常よりもアルカリ性(呼吸性アルカローシス)となることで呼吸器系、中枢神経系など様々な症状を呈する症候群です。例えば歯科治療時の不安や緊張、局所麻酔や治療時の疼痛などにより過呼吸状態になると、血液中の炭酸ガス濃度が低くなり、呼吸中枢により呼吸が抑制されます。患者さんは呼吸ができない、息苦しいなどの呼吸困難を感じます。そのため余計に何度も呼吸をしようとします。また血液がアルカリ性に傾くことにより脳血管の収縮や脳血流の減少が起き、手足のしびれ、筋肉のけいれん(テタニー様症状)や収縮が生じます。患者さんは、このような症状のために、さらに不安を感じて過呼吸状態がすすむという悪循環に陥ります。



呼吸困難とは、「呼吸ができない、息苦しい」という自覚症状を表す用語で、実際に呼吸ができないわけではありません。呼吸困難をきたす疾患は多く(気管内異物、アレルギーによる喉頭浮腫、気管支喘息、うっ血心不全、心筋梗塞など)鑑別が重要となります。

神経質な方、不安症の方、緊張しやすい方などで起きやすいとされます。男性より女性の方が2倍多く、40歳以下の若い方が多いといわれています。



自覚症状	他覚症状
呼吸困難	過呼吸
四肢のしびれ	頻脈
頭重感	四肢硬直、テタニー様症状
めまい	助産師様の手
心悸亢進	呼吸性アルカローシス
腹部膨満感	pH上昇 (PaCO <sub>2</sub> 低下)
死の恐怖感	ときに一過性の心電図異常 (QT時間の延長、ST軽度低下、T波の逆転)

【過換気症候群の兆候】

### 過換気症候群を疑ったら…

過換気症候群は歯科治療に対する不安や緊張、疼痛から生じるため、患者さんとの信頼関係をしっかりと構築し、これらを取り除くことが重要です。

過換気発作が生じた場合は、まず患者さんに「大丈夫ですよ」と声掛けをして安心感を与えることが大事です。そして息こらえや鼻からのゆっくりとした呼吸(呼吸回数を減らし炭酸ガス濃度が低くならないようにする)を促します。

軽症の場合はペーパーバック法(紙袋などで口と鼻を覆い呼吸を再吸入させること)が有効です。ただしこの方法は、意識を失うと紙袋などが顔についたままとなり低酸素血症となることがあるため必ず観察しながら行ってください。

薬物療法として、ジアゼパムやミダゾラムなどの抗不安薬を投与します。不安や緊張を和らげ呼吸を落ち着かせる効果があります。ただし投与量によっては過度の呼吸抑制が生じるためしっかりと観察しなければなりません。

過換気症候群の予防として静脈内鎮静法があります。歯科治療に対する不安や緊張、恐怖などのある患者さんに、安心感を与えることはなかなか難しいものです。静脈内鎮静法は患者さんの不安や緊張を取り除くことができ、健忘効果(記憶がない)も期待できるため、歯科医師と患者さんとの信頼関係構築に有用です。

### それでも本当に意識が消失してしまったら…

前述した処置で過換気症候群は改善されませんが、改善しない場合はアナフィラキシーショックや心筋梗塞・狭心症など他の疾患を疑う必要があります。そのためには呼吸・循環状態の分かる生体モニターやいざという時の救急薬の準備が必要です。また普段から万が一に備えての救急蘇生のガイドラインについてもしっかりと把握しておかなければなりません。昨年10月にAHA BLS G2020が発表されました。次号では最新の救急蘇生について、変更点を中心に最新情報を解説したいと思います。



## 患者さんから前医の治療は医療ミスではないかと尋ねられたとき

小畑 真 先生

弁護士法人 小畑法律事務所 代表弁護士（東京弁護士会所属）  
北海道大学・北海道医療大学・神奈川歯科大学客員教授（弁護士・歯科医師）

北海道大学歯学部卒業後、有床歯科診療所である日之出歯科真駒内診療所に勤務する傍ら、同大歯科麻酔科での研修・歯科薬理学教室での研究を積み学位を取得。臨床を続ける中で、歯科の現場を理解した法律家の必要性を感じ、同大法科大学院を経て弁護士となる。



**患** 者さんから、前医の治療は医療ミスではないかと意見を求められた先生も少なくないと思います。

このようなときに、どのような説明を行うかで、本当の意味で信頼を得ることができたり、反対に無用なトラブルを引き起こした上で、医師としての信頼を失ってしまうこともあります。

そこで、今回は、前医の治療を後医としてどのように説明したらいいのかについて、お伝えしていきたいと思います。

**ま** ず、「後医は名医」という言葉があります。この言葉は、患者さんが複数の医療機関を続けて受診した場合、先に受診した医師（前医）よりも、後に受診した医師（後医）の方が、優れているように感じられることが多いため使われる言葉です。

その理由としては、後医は、前医の治療方針や治療内容を踏まえて対応できるため、前医よりも情報量が多く、より適切に対応しやすいことが大きな要因となっています。つまり、医師としての優劣にかかわらず、前医よりも後医の方が、立場上優位であることが多く、後医自身も、前医よりも優れていると錯覚に陥りやすいわけです。

**そ** もそも、患者さんから、前医の治療は医療ミスではないかと尋ねられたとしても、患者さんの言い分は、一方の言い分でしかなく、真実と異なることも多々あります。したがって、患者さんの言い分を鵜呑みにして、その事実を前提に判断することは、誤った判断を導いてしまう可能性があります。

仮に、実際に診察したところ、客観的な状況から、前医の治療内容や治療方針に疑問を感じたとしても、安易にコメントすることは、後々大きなトラブルに発展する可能性があります。



**し** かも、前医が行った治療を自分が知らないという理由で否定したり、自分が技術的に未熟であるにもかかわらず、安易に批判・中傷する医師が増えてきているようです。このようなケースに限って、前医の治療に問題がない場合も少なくありません。そのため、本来トラブルにならないはずのケースが、医師同士の全面戦争にまで発展して、挙げ句の果てには、後医の判断が間違っていたというオチで終わることもあります。

### 6. 医師相互の関係

医師の職業倫理指針(第3版) 2016.10.1(抜粋)

#### (4) 他の医師に対する助言と批判

医師は、自分の習得した知識や技術を他の医師に教え、他の医師の不適切な医療行為に対しては直接あるいは間接的にその医師に忠告、助言、指導することが大切である。

一方、不用意な他の医師への批判は、医師としての品性を貶め医師に対する信頼を傷つける行為であるばかりか、患者に無用な不安を与えるなど、思いもかけぬ大きな影響を与えかねないため慎むべきである。特に以前に診察した医師をいわずらに批判することは、古くから「前医の批判をすべからず」「後医は名医」といわれ戒められてきた。これは上述の理由のほか、前医と後医では、診察時の疾患の所見や情報が往々にして異なっており、後医の診察時には診断が比較的容易になっている場合が多く、前医を批判する理由とはならないからである。特に、前医に対する浅薄な批判が、患者・医師間の不毛な紛争の発端となりうることに心すべきである。これらのことは対診の際にも、心がけなければならないことである。自分の声価を高めようとして、いわずらに他の医師を誹謗することは許されない。

緊急企画  
知っておきたい法律の知識

## 第4回

**こ** のような行為は、歯科医師として「品位を損するような行為」（歯科医師法7条1項）とも言えますし、少なくとも、人として、医療人として問題がある行為だと言えるでしょう（下記指針参照）。

**も** ちろん、明らかに誤った判断や水準以下の治療がなされていると思われる場合に、その状況を改善しなければ、医療の質を担保できなくなりますし、患者さんの利益にもなりません。また、診察時の客観的な事実を伝えなかったことが、説明義務違反であると判断されてしまう可能性もあります。

**で** すので、患者さんから、前医の治療は医療ミスではないかと尋ねられた場合には、現時点での客観的な事実をお伝えすることに努め、前医については、基本的には、当時の状況はわからないものの、患者さんのためを思って、一生懸命にやってくさったのではないかと、というスタンスでお話いただくのがいいかと思います。言葉は言葉ですからね。



NEW  
歯科医院のための  
THE 指導・監査 <改訂増補2021年>

指導・監査等の基礎知識から、「個別指導の通知が来たら」「個別指導体験記」など充実の内容。

日本歯科新聞社 刊 定価 ¥6,000 (税別)



事例に学ぶ  
歯科法律トラブルの傾向と対策

スタッフや患者さんとの間で想定される法的なトラブルへの傾向と対策を、豊富な事例と共に指南してくれる1冊。

日本歯科新聞社 刊 定価 ¥6,000 (税別)



小畑法律事務所  
「DLCデンタルリーガル  
コンサルテーションのご案内」

特別企画

ご自宅や職場で手軽に受講！

オンラインセミナーのススメ



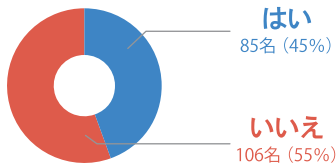
新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、セミナーの在り方も変化しています。株式会社岩瀬歯科商会在が初めて開催したオンラインセミナーは2020年7月5日。そして2021年2月末までに、計21回のオンラインセミナーを開催しました。参加者と直接お会いできる来場型セミナーの良さはオンラインには変えられませんが、好きな場所から視聴して頂けるオンラインの良さは現代のニーズにマッチしており、今やセミナーに欠かせない手段の一つとなっています。ここでは、皆様から頂戴したアンケート結果を元に、オンラインセミナーの魅力をご紹介します！

お取引先様191名にご協力いただいたアンケート結果

2021年2月8日～14日までの期間中、株式会社岩瀬歯科商会在のお取引先191名の歯科医療従事者の皆様にご協力いただき、実施し、集計。(内訳: 歯科医師128名、歯科衛生士47名、歯科助手・受付15名、その他1名)

Q.1 オンラインセミナーへの参加歴について

過去1年間に、歯科向けのオンラインセミナーに参加したことがありますか？(イフセ主催以外のオンラインセミナー参加も含む)



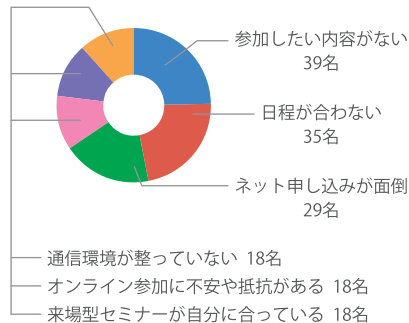
「はい」と答えた方へ、過去6ヶ月以内のオンラインセミナー参加回数を教えてください。



85名(45%)の方に、オンラインセミナーへの参加経験がありました！過去6ヶ月の参加回数は1~3回が最も多く、6回以上参加された方も約10%いらっしゃいます。未参加の方も、ぜひ無料セミナーからお気軽にどうぞ！

Q.2 オンラインセミナーの難点

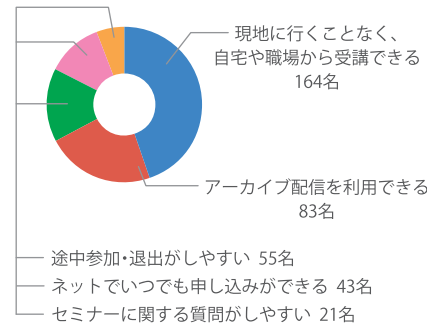
「オンラインセミナーへ参加したことがない」「参加したことはあるが現在は活用していない」と回答された方へ、ご参加いただけない理由をお聞かせください。(複数回答可)



回線の不具合などに対応できるか心配で参加に踏み出せないとの回答が数件ありました。人脈作りのため来場型が良い、とのお答えも。頂いたご意見を参考に、皆様に参加しやすいセミナーを企画して参ります。今後もご期待ください！

Q.3 オンラインセミナーの良い点

オンラインセミナーについて、良いと感じる点をお聞かせください。(複数回答可)



やはり、オンラインセミナー最大のメリットはどこからでも参加できる点です！また、HSJグループ主催セミナーの多くはアーカイブ(見逃し)配信あり！お好きな時間に視聴したり、復習できると好評です！ぜひ、ご活用ください。

アンケート回答にご協力くださった皆様、ありがとうございます！

HSJグループのセミナー申込みはとってもカンタン！ メール会員登録などは不要で、簡単にセミナーのお申込みが可能です！

STEP 01 **申込みフォーム入力送信**  
 参加ご希望のセミナーをお選びください。  
 2021/4/25 ※有料※【来場型】  
 2021/4/25 ※有料※【WEB型】  
 2021/5/23 【iG21WEB型】～

「セミナー申込みフォーム」から、受講したいセミナーを選択し、必要事項を入力して送信。

STEP 02 **申込み登録完了メールの確認**  
 セミナー担当者より、お申込み登録完了・当日アクセスURLなどの詳細メールをお送りします。

STEP 03 **当日、お好きな場所から参加**  
 セミナーによっては、当日までに事前登録が必要な場合があります。(所要時間:約1分)

HSJグループ各社のご案内

<p>■ 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</p> <p>釧路支店・帯広営業所・北見営業所・旭川営業所</p>
<p>■ (株)ウチヤマ(本社・盛岡営業所) 本社：仙台市若林区荒井5-7-6 TEL：022-794-7066</p>
<p>■ (株)岩瀬歯科商会在 本社：東京都台東区台東2-23-7 TEL：03-3832-8241</p> <p>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</p>
<p>■ (株)クワバラ 本社：新潟市中央区出来島1-1-19 TEL：025-283-2500</p> <p>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</p>
<p>■ (株)デントオール 本社：名古屋市千種区仲田1-9-23 TEL：052-733-1781</p> <p>三重支店・岐阜支店・東濃営業所</p>
<p>■ (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</p>
<p>■ (株)オリエンタル歯科器材 本社：大分市津留3-16-18 TEL：097-558-7507</p> <p>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</p>

ネット接続など苦手でも大丈夫！ 営業担当者にお任せ！

このセミナーは営業担当者のPCを使用して開催します！当日のPCセッティング等も営業担当者が行いますので、通信環境が整っていないでも問題ありません！

「マグネット式超音波スケーラー Cavitron® キャビトロンを使用した 実習付き！オンラインセミナー」

詳しくはセミナーチラシ↓

質問等をその場で受け付けます！

操作方法などはデモ機で体験！

各超音波スケーラーの違い  
 チップの操作・作業範囲  
 機器を長持ちさせる使用法

その他、最新のセミナー情報は弊社ホームページに掲載しています！→ぜひチェックして、お気軽にご参加ください！

編集後記

HENRY SCHEIN Information vol.8

今年最初の発行となる今号では、プロフェッショナルケアとセルフケアの循環をテーマに、導入事例をご紹介致しました。患者さんへのアプローチ方法や、取り組みの一例など、何かヒントになりましたら編集部一同、嬉しく思います。令和三年も年が明けて早くも二カ月以上が経過。今後ますます楽しく、ためになる誌面づくりを心掛けていきたいと思っておりますので、今年も本誌をどうぞよろしくお願ひ致します。(HK)