

HENRY SCHEIN® Information Vol.18

チェックでも！

SRPでも！

ルーペは私の頼れる味方

近年、歯科医師だけでなく、歯科衛生士がルーペを活用している医院様が増えています。

歯科衛生士が日常的にルーペを使用することで、より痛みの少ない低侵襲メインテナンスが可能になるだけでなく、う蝕等の早期発見や、ドクターへの速やかな連携に繋がるケースもあるようです。

また、診療に携わるスタッフ皆が同じ目線で口腔内を確認できるため、質の高いチーム医療の提供ができ、患者さんの安心・満足にも繋がります。

今号では、2件のクリニックに「歯科衛生士さんが日常的にルーペを使用する利点」についてお話を伺いました。

● Interview-1



まずは一度デモを受けることをおすすめします。きっと世界が変わりますよ！

マサキデンタルオフィス歯科・矯正歯科（仙台市青葉区ご開業）
院長 元山 正樹 先生

仙台市青葉区のマサキデンタルオフィス歯科・矯正歯科 様は、2022年7月に、JR仙台駅からほど近いホテルの3階に移転リニューアルされました。院長の元山正樹先生は、様々な症例に対応するため、常に自己研鑽に励み、最新の設備を用いて精密な治療を行うことを心掛けていらっしゃいます。今回は、院長先生と歯科衛生士さんに、株式会社松風のルーペ「オラスコープティックルーペ」を選んだ理由や、導入後の感想についてお話を伺いました。

患者さんの満足度が向上したことを実感

当院では以前からルーペの導入を検討していましたが、2022年7月に医院を移転リニューアルするタイミングで「オラスコープティックルーペ」を導入しました。丈夫で軽くフィット感に優れている点や、明るくクリアな視野、そして集点深度の深さが決め手となりました。

現在は歯科衛生士も日頃からルーペを使用したメインテナンスを行っており、今まで以上に丁寧で精度の高い施術ができると思っています。

実際に患者さんからも「すっきりした」と仰っていただけることが増え、患者満足度が向上したことを実感しています。

他にも、肉眼では見えないインレーの二次カリエスの発見や、不良補綴物の発見、セメントアウトの際など、歯科衛生士がルーペを使用することで迅速な対応ができ、大いに役立っています。



患者さんから感謝されることでさらにモチベーションが上がり、良い循環になっていると語るスタッフのみなさん。

身体的な疲労やストレスが軽減されました。

また、今まで見えないところを無理やり見ようとして変な姿勢になったり、目や背筋が凝って疲れてしまましたが、ルーペを使用することで覗き込むような不自然な姿勢にならず、常に背筋が伸びた状態で施術できるため、身体的な疲労やストレスが減り、作業効率もアップしました。「オラスコープティックルーペ」は、本体力ラー、作業距離、瞳間距離の組み合わせによって自分に最適なタイプを選べるため、ルーペの導入を悩んでいる医院さんには、まずは一度デモを受けることをおすすめしたいですね。きっと世界が変わりますよ！

当院が目指しているのは、自分の家族に受けさせたい最善の歯科医療を提供することです。これからも自己研鑽に励み、最新の設備を導入することで、患者さん一人ひとりのライフスタイルや理想の将来像に合った治療を受けていただける環境を整えていきます。



約53gの軽量フレーム。初めてルーペを使用する歯科衛生士さんにもおすすめ。



藤尾歯科医院 (川崎市宮前区で開業)
理事長 岡本 典之 先生・歯科衛生士 K.M さん

スタッフ全員が同じ基準で口腔内を見ることができ、診療効率が上がりました。

田園都市線鷺沼駅より徒歩1分の場所にある 藤尾歯科医院 様は、前理事長の時代から40年以上の長きにわたって、地域密着型の歯科医院として多くの患者さんのお口の健康を守ってこられました。

今回は、理事長の岡本典之先生と歯科衛生士のK.Mさんに、カールツァイス社のルーペ「EyeMag」の優れた点や、患者さんからのお声についてお話を伺いました。

実際に体験して、自分に合うものを選んでいます。

(岡本理事長)私自身は、3年ほど前に受けたメーカーのデモをきっかけに「EyeMag smart」2.5倍を導入し、それ以来、症例によってルーペとマイクロスコープを使い分けています。

同じタイミングで歯科衛生士もルーペを使用することになり、機種はそれぞれ違いますが、私より高倍率の「EyeMag Pro」4.5倍を使っている歯科衛生士もいます。SRPの際に歯や歯肉の状態をしっかり見たいので、高倍率かつ広い視野径と明るさが決め手となったようです。

ひとくちにルーペといっても、フレームの種類や倍率等も様々ですし、同じルーペでも装着する人によって見え方や自分の感覚に合うかどうかがかなり異なります。そのため、デモを通して実際に体験したうえで、自分に合うものを選択しています。

現在、当院では、歯科医師・歯科衛生士全員が日常的にルーペを使用しています。皆が同じ基準で口腔内を見ることができため、スタッフ間での患者情報のやり取りがスムーズで、診療効率もアップしました。



歯科衛生士さんが使用している「EyeMag Pro」は、5枚のレンズとプリズムで構成されたケラード式。細部までクリアな像質を得られる。

売れ筋ルーペをご紹介

本特集で掲載したルーペの他、売れ筋のおすすめ商品をピックアップ。ルーペやフレーム、倍率等さまざまなバリエーションがございますので、詳細は弊社営業スタッフまでお声がけください。

オラスコープティックルーペ

TTL2.5



株式会社松風 定価: ¥190,000~(税別)

▶ Interview 1

初めてルーペを使用される方に特におすすめ

recommend

ルーペは高解像度、高光透過率を実現。イタリアのスポーツサングラスブランドフレームを採用し、強度と軽量化を両立。サイドシールド付属で、より高い感染対策にも◎



キーラーサージカルルーペ

ガリレアンルーペ・メディビューフレーム



株式会社モリタ 定価: ¥196,000~(税別)

ルーペ初心者から上級者まで対応可能なスタンダードタイプ

recommend

強力マグネットで簡単にパート着脱できるスタンダードモデル「メディビューフレーム」が人気。(日本人に合った軽量フィット「エアーフレーム」もあり。)レンズは4種類と豊富。



EyeMag Pro

Fタイプ



カールツァイス社 定価: ¥380,000~(税別)

▶ Interview 2

より高倍率な視野が必要な方向けのトップエンドモデル

recommend

倍率が高くなるほど視野が暗くなる拡大鏡ですが、カールツァイスは「明るく鮮明」と評判のドイツブランド。ルーペはフリップアップ式になっており、視界から外すことができます。



ユニバット双眼ルーペ

ユニバットルーペ・テクネフレーム・ガリレアンTTL



サンデンタル株式会社 定価: ¥178,000~(税別)

レディ・メイド(既製品)から完全オーダーメイドまで揃う

recommend

フレームラインナップが多く、好みの物が見つかります。レンズは世界的メーカーSHOTT AG(ショット)社製。傷付きにくく耐久性に優れ、すべて流水下で洗浄が可能です。



※写真は一例です。各社、人気商品の写真を掲載しています。



株式会社モリタ ショールーム

移転オープンした

デンタルプラザ東京

に行ってきました！



2023年5月10日、株式会社モリタの東京ショールーム「Dental Plaza Tokyo」が、御茶ノ水に移転オープンしました。このショールームは、歯科医師への「効率の良い診療環境」と「精度の高い診療」の2点のサポートを主軸にしており、単なるショールーム機能に留まらない複合型施設です。編集部も取材に行きましたので、館内の様子をお伝えします！

Dental Plaza Tokyo



- ◆住所
〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台4-3 新お茶の水ビルディング 4F
- ◆交通アクセス
【東京メトロ】千代田線新御茶ノ水駅直結(B1出口)
【JR】御茶ノ水駅 聖橋口前
- ※見学のご予約は弊社担当営業スタッフまで

7つのエリアに
分かれています

MLC モリタラーニングセンター

コミュニケーションを重視した研修エリア
全面ガラス張りの広く開放的なセミナールーム。壁面ガラスを収納することで、隣接するブース（MDSC・MTC）と連動した総合研修スペースとしての使用も可能。



MDSC モリタデジタルソリューションセンター

DX化に適した様々な研修ができるエリア
CEREC、iTeroなどの実機を用いたリアル研修やweb研修が可能。東京ショールーム限定の技工室モデルルームを併設し、最新のデジタル技工機器を体験できる。



MTC モリタトレーニングセンター

スキルアップに最適な実習エリア

マイクロスコープを搭載した実習ユニットを設置しており、ミラー・テクニックや形成等のトレーニングが可能。これからの人材育成に貢献することを目指したエリア。

Showroom

製品展示・デモ用エリア

ユニットを中心とした最新機器を多数展示。一列に並べて配置されているため、製品比較も容易。



Concept Model Clinic

院内のDX化を
リアルに体験できるエリア

受付、診療室、消毒室からカウンセリングルームまで、モリタのデジタル機器が随所に組み込まれ、DX化を実現した診療環境を体験できる。



Communication Circle

来場者をお迎えするロビーエリア

VRゴーグルを装着することで、XR（クロスリアリティ）技術を用いた各エリアの説明や、モリタが推奨するコンセプトモデルクリニックをリアルに体感できる。



Hands-on Area

材料や小器械の操作感を
体感できるエリア

日常的によく使用される材料や予防製品のデモや説明を受け、実際に触って体験ができる。



今号の担当者



(株)オリエンタル歯科器材
長崎営業所 営業部
久保 篤
担当エリア: 佐賀地区

HSJグループ企業
社員がセレクトする

わたしのおすすめ

Henry Schein Private Brand



商品



私がおすすめする商品は…

HS ニトリルグローブ パウダーフリー N300 です！

● 特におすすめしたいポイント

今回私がご紹介させて頂く商品は、「HSニトリルグローブ パウダーフリー N300」です。

1箱300枚入りの大容量ですが、外箱はとてもコンパクトです。伸びが良いので、指先感覚を重視される先生にもおすすめです。

また、ニトリル製のためラテックスアレルギーの心配が無く、施術者・患者さん、双方にとって、安全で安心できる診療に繋がると思います。

サンプルもご用意しておりますので、お気軽に担当者にお声掛け下さい。

今号のおすすめ商品



ニトリルグローブ

HS ニトリルグローブ パウダーフリー
N300

- コンパクトな外箱&大容量 300枚入り
- 指先に滑り止め加工済み
- 厚みは 0.06mm で非常に薄い

● 実際に使用されたお客様のお声

まじま歯科 院長 真島 亮太 先生 (佐賀県杵島郡ご開業)

当院では、開業時からラテックスアレルギー対策として、ニトリルグローブを使用しております。

「HSニトリルグローブ パウダーフリー N300」は、薄くて伸びもいいので、使い勝手が良いですね。

また、他社のグローブ価格と比較しても、コストパフォーマンスに優れています。日々使用する消耗品として非常に助かっています。

色に関して、ブルーは私の好きな色なので、毎日気持ちよく使っています。

今号を担当したのは…

株式会社オリエンタル歯科器材

HENRY SCHEIN

株式会社オリエンタル歯科器材は、九州一円を営業エリアとする歯科器材商社として、歯科医院様と七十年の間、歯科医療に携わって参りました。

今後も新しい時代に対応できる企業であるために、新たなチャレンジを繰り返し、地域医療の発展に貢献する所存でございます。



「歯科麻酔学」がもたらす安全で快適な歯科医療

—心電図と不整脈—

雨宮啓先生
(CDAC代表)監修

第6回

宮地 建次 先生

連雀の杜歯科 副院長
CDACファカルティメンバー
日本歯科麻酔学会専門医

1996年 岩手医科大学歯学部卒業
2000年 東京歯科大学大学院歯学研究科・歯科麻酔学専攻修了
2001年 東京大学医学部附属病院麻酔科痛みセンター医員
2002年 東鈴ビル歯科クリニックにて勤務の傍ら歯科医院での出張麻酔管理を始める

2006年 歯科診療室新宿NS(現連雀の杜歯科) 副院長
2011年 東京歯科大学市川総合病院麻酔科医科麻酔研修勤務
2012年 国家公務員共済立川病院麻酔科非常勤勤務
2016年 CDACに理事として立上げに関わり現在に至る。

心電図ってわからない

歯科医院でも生体管理モニターはついぶん普及してきましたが、最もハードルが高いのが心電図ではないでしょうか？私も好きではありませんでしたが、今ではどれか一つだけモニターを選んでいいと言われたら心電図を選ぶ、くらいにはなりました。

そもそもグネグネした線だけで、何を表しているか分かりづらいですよね。今回は心電図の理解を深めるきっかけになれたらと思い、このテーマでまとめてみました。

心臓のしくみ

まずは心臓についておさらいします。心臓は絶えず動いているポンプで、酸素化した血液を体全体に供給し続けています。その動きは「刺激を受けて縮み(収縮), ゆるむ(拡張)」で成り立っています。

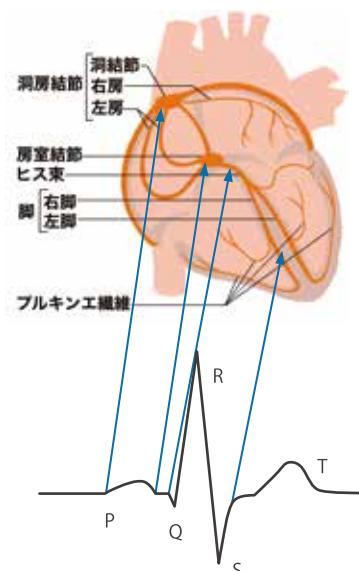
重要なポイントは、心臓の神経活動は発火と伝導の2種類だけでこの動きを生み出している、という点にあります。堅苦しく言うと、上の箇所(洞結節)で刺激が生まれ、下の筋肉主体の部屋(心室)に伝えて心臓を縮めて血液を絞り出している、となります。

PQRST

心電図は発火から収縮、次の発火までの活動電位を描画したものです。動きを線に描き出したという意味ではポッセルトのバナナやゴシックアーチに似ていますね。ここでは12種類ある誘導法で最も一般的なII誘導で話を進めます。心電図のデコボコは心臓の動きを当てはめるとイメージしやすくなります(図1)。正常波形は初めのP波が刺激の発生、後に続くQRSが刺激の伝導を表し、フラットな線を基線と呼んでいます。繋げてQRS波とかST波など呼ばれたりもします。

II誘導は右肩に赤のコード、左肩に黄色、左脇に緑のコードを装着します。新人の頃に「あ・き・み(赤、黄色、緑)」と口ずさんだ記憶がありますが、最近のコードにはイラストが付いているのであまり悩まないですね。原理としては右肩から左脇にかけての電位を拾っており、AEDもII誘導なので装着部位は一緒です。ちなみに黄色はアースになります。

(図1)



心電図と不整脈

不整脈の診断には心電図は必須です。前述のように心臓は発火と伝導で動く臓器ですから、その異常を表す不整脈もほとんどが発火(数とリズム)と伝導の異常を表したものになります。

まずリズムの異常はP波が一定の間隔で出でていない波形で、P波が乱雑に出現していれば心房細動、粗動といい、P波と関係なく出現する余分な心拍は期外収縮です。

伝導の異常はP波に続けてQRS波が脱落したり、QRS波が幅広い心電図となって現れます。房室ブロック、脚ブロックと呼ばれます(図2)。

次にQRS波が間延びしていればPから遠い心室性、そうでなければ近い心房性という名前がつきます。P波と規則性がなく幅広いQRS波を持つ不整脈は「心室性期外収縮」という事になります。II誘導がモニター表示のファーストチョイスになっているのはP波が診やすいからです。

ところで不整脈=危険な状態というわけではありません。不整脈によりポンプ機能が損なわれていたり、より危険な不整脈へ移行しやすい状態が要注意なのです。例えば他の心臓疾患などがベースにある、頻発する不整脈、血圧低下を伴う経過は予後が悪いと言われています。

ちなみに心臓の虚血を表すと言われるST波の変化ですが、II誘導だけでは心臓の全周をカバーできない事は知っておきましょう。ポンプの主役である左心室はV5誘導がおすすめです。

(図2)

心房細動



心室性期外収縮



房室ブロック



不整脈 日本医事新報社より

まとめ

不整脈はそれだけで書籍が何冊も出版されている様に複雑多様な疾患である為、チアサイドのモニターでは診断しきれません。このコラムもまとめ過ぎだ、とお叱りを受けるでしょう。歯科臨床でこれらの知識をどこまで勉強するかはキリがなく、難しいところです。まずはPQRSTの形を覚え、次にPから始まりQRSで動く、このイメージを持ちP波とQRS波の関係を見る。これが心電図を読み解く入り口だと教わりました。基本を押さえて、少しづつ「心筋虚血に伴う不整脈」「未治療の心房細動」「WPW症候群の△波」「Brugada症候群」などの危険と言われているワードと知識を増やしていくければ、心電図や不整脈の本を買いたくなる日も近いはずです。

迷った時は身近な歯科麻酔科医にお尋ねください。「先生、これなあに？」って。

今伝えたい歯科医院経営のポイント



後編：歯科医院の人材確保について



(株)真下医療経営
井上 克彦 氏

はじめまして、(株)真下医療経営の井上 克彦と申します。

弊社は歯科医院の開業コンサルティング、ならびにグループ会社である税理士法人真下経営と共に開業後の経営コンサルティングを行っております。

医療機関の開業支援実績は900件超、現在300件程の歯科医院の会計・経営顧問として、グループ全体で歯科医院をサポートしております。

経営資源の3要素は、「ヒト・モノ・カネ」と言わざることがあります。前編は、このうちの「カネ=融資」についてでしたが、後編は「ヒト=人材」について、歯科医院が人材確保のためにどのようなアプローチをされているかを、書かせていただければと思います。

歯科医院の人手不足の現状

弊社には、日々顧問先の歯科医院から多岐にわたるご相談がございます。その中で最も多いご相談内容が、今回のテーマである「ヒト」について、具体的には新たな採用が上手くいかないことによるご相談です。歯科衛生士については、以前から慢性的な人材不足が嘆かれていますが、現在は、歯科助手・受付スタッフにつきましても応募自体が少なく、なかなか良い人材を確保することが難しくなっております。応募が少ないということは、売り手市場であるということ、そのことはつまり、スタッフは退職をしても次の職場を探すことが容易であるということも言えるのではないでしょうか。新たにスタッフを採用することはもちろん大事ですが、今働いているスタッフがさらに退職をしてしまったら、歯科医院としては死活問題になりかねません。そこで、現在のスタッフをいかに大事にしていくかが、歯科医院経営の重要課題となっています。



給与面からのアプローチ

スタッフが退職をする理由は様々ですが、やはり今の給与・待遇面への不満から、より良い条件の職場を求めて退職をするケースが多く、優秀なスタッフほどその傾向は顕著です。歯科医院様の多くは、毎年のベースアップや、夏・冬の賞与支給を行っており、給与面からも、人材を定着させる努力を怠っている訳ではないと思います。それでもスタッフが定着しないことについて、ある院長からご相談を受けた際、弊社がご提案した方法としては、ベースアップであれば毎年3千円、賞与であれば基本給の1ヶ月といった型にはまったものではなく、その年の業績に応じて、必要な利益は確保しつつ、いくらまでならスタッフに還元してもOKですという支給総額をこちらからお伝えをさせていただき、その総額の中で、医院への貢献度に応じて、各スタッフに分配していく方法でした。業績によっては、昨年比で賞与の支給額が減ったりすることもありますが、この方法にしたこと、院長とスタッフが共通の売上や来院患者数の目標に向かって一体感が生まれ、スタッフのモチベーションが上がったと、院長も喜んでおりました。また、さらに院長にご提案したのは、賞与を支給された月等に明細書を渡す際、院長から日頃の感謝の言葉と共に渡していただき、その際に個別面談を兼ねていただくことでした。日頃忙しい中、全体ミーティングは行えても、なかなかスタッフ一人一人と話す機会を設けることは難しいと思います。定期的に院長と話せる機会があり、抱えている不満や問題点を院長に聞いてもらえることで、退職を未然に回避することもできるかもしれません。

労働環境面からのアプローチ

昨今では、歯科医院に限らず、ライフワークバランスを保ちながら働く職場が人気となっています。経営者としては、稼働日・稼働時間が多いほど、より収益を生みやすくなると考えるのが普通だと思います。院長一人で診療をするのであれば、この考え方でも良いのかもしれません、スタッフを定着させることはできないと思います。スタッフを定着させるために、診療時間を短くする、休診日を増やすといったケースも増えてきています。しかし、既に多くの患者が来ている中、いきなりこのような対応をすることは難しいかと思います。弊社が先ず提案をさせていただくのは、労働時間や有給の取得など、法令を遵守した環境にシフトさせることです。医療機関は診療時間との兼ね合いもあり、また、少人数の職場が多く、どうしてもこの点が昔から疎かにされてきました。今はスタッフ自らスマートフォン等で、労働法規や多くの情報を取得することができ、この点を曖昧にすることは難しくなってきました。労働環境の整備にあたっては、やはり社会保険労務士等のエキスパートに依頼をすることが効率的です。その分、顧問料の負担も増えますが、労使トラブルの際にも、相談に乗っていただける方が身近にいるという安心感は大きく、非常に喜ばれている医院様が多いですので、ご検討をいただくのも一つかと思います。

今回で「今伝えたい歯科医院経営のポイント」の連載は最終回となります。
バックナンバーをご希望の場合は、弊社担当営業スタッフまでお声がけください。
井上克彦様、ありがとうございました。

