



患者さんの希望に寄り添い、生活の手助けをする 歯科医院

中央歯科

所在地：群馬県藤岡市下栗須347-1
 面積：約2,158㎡（約654坪）
 ユニット：4台（うち予防専用1台）
 スタッフ：Dr 1名、DH 2名、受付1名、DA 1名
 1日の患者数：約40名（うちメインテナンスは約6名）
 診療時間：10:00～12:00、14:00～19:00
 休診日：日・祝日と第2・第4の月曜日。年4回、1週間以上休診あり

JR 高崎線の新町駅からタクシーで約10分。藤岡市の田園地帯、「中央歯科」のしゃれたブラウンの建物は、ひときわ目を引きます。開業して2年、院長の布施英明先生にうかがいました。

専門は“臨床”です

▶▶▶地元でのご開業ですね。

「何軒か勤務医を経験しましたが、自分が開業するなら地元がよいかなと思えました。医院名は自分の名前をつけたくなかったのと、すぐ近くに中央高校ができましたので、『中央歯科』としました。縦に3つの楕円形が連なる医院のマークは、8・0・2・0と読めるようにして、80歳まで20本の健康な歯を！ という願いを込めて、デザインされています」

▶▶▶どのような診療方針を掲げていますか。

「患者さんの毎日の生活のなかで、おいしい物

をよりおいしく食べられ、大きな口を開けて素敵な笑顔で笑える、そんなお手伝いができればと思っています。スローガンは“NO SMILE NO LIFE”です。入れ歯が上手、インプラントが上手、補綴が上手というのではなく、予防も含めて1口腔単位、口という1つの臓器として診ています。その人の生活を考えて、経済的にインプラントは厳しい人には義歯をうまく作ってあげることなどは必然だと思っています。押し付けではなく、患者さんに合った治療をしています」

▶▶▶医院の一番の特徴は何ですか。

「専門は何ですかと聞かれたときは『私の専門は臨床です』と答えています。すべての分野で高次元で包括的な治療を提供できていると思います。いろいろな勉強会で症例を発表していますし、自分でも器用だと思っているので、臨床の技術には自信があります。インプラントのオペではCTを使って3次元で診断し、短時間での施術を行います。インプラントは年間約80症例になりますね」

治療が100%できてこそその予防

▶▶▶開業時から予防に取り組まれているのですか。

「そうですね。メインテナンス率は70%を超え



Hideaki FUSE

布施英明

院長の布施英明先生は、1972年、群馬県生まれ。2000年、日本歯科大学新潟歯学部卒。卒業後4年間勤務医として、3軒の歯科医院の院長を務める。2006年、現在地で開業。



◀中央歯科のみなさん



▲広々とした待合室スペース。キッズルームも完備



a

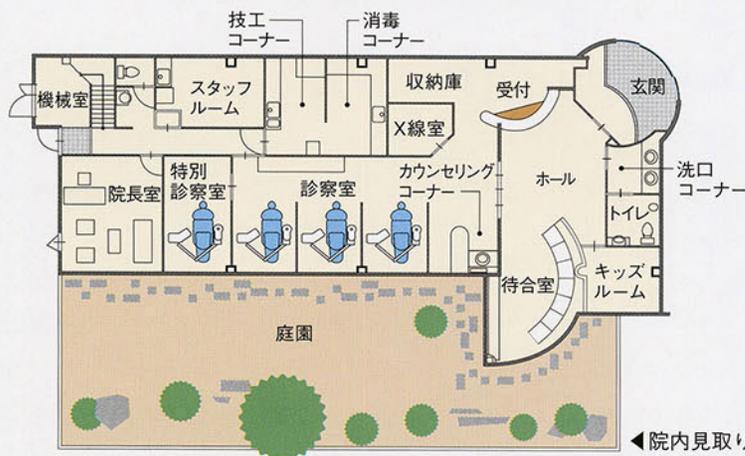


b



c

a：正面玄関はバリアフリー設計
b：診療室内の様子
c：特別診療室。すべての診療台から庭の様子が見える



◀院内見取り図

ていると思います。これは完全に治療が終了したのちに、メンテナンスに来る患者さんの数です。とくにメンテナンスを強要するのではなく、こうしたほうがよいですよと勧めると、患者さんが来てくれる感じですね。リコール率、メンテナンス率はきちんとした基準がないので、脱離などで再来院してもリコールに入るという話も聞きます。腫れたから再来院したという患者さんはメンテナンスではないですよ。治療が100%できてこそそのメンテナンスだと思います」

▶▶▶1口腔単位でとらえて、予防もしているのですね。

「本気で予防をするなら、きちんと歯周病の治療をしているかが大事ですが、歯周ポケットをまともに測れないところも多いのではないのでしょうか。すべての歯科医院できちんとした治療ができているかは疑問ですね。景気が悪いといって、歯科医師が数字ばかりを追っていると、あとでロクなことがないと思います」



▲治療中の布施先生。対話を大切にし、患者さんの希望に添った診療を心がけている



▲治療中の歯科衛生士の鈴木さん。コミュニケーションを大切に患者さんに接している



▲カウンセリングコーナー。患者さんが望んでいることを時間をかけて聞き出す



▲待合室から見える枯山水の庭

患者の希望に寄り添い、自費には保証書を

▶▶▶治療の流れはどのようにされていますか。

「初診のカウンセリングは、聞くのではなく、何をしてほしいかを聞き出します。こちらから押し付けしないで、患者さんから話してもらうことが大事です。それも私ではなく、歯科衛生士が聞いています。それを元に、私がもう1回お話しします。カウンセリングは大体1時間ぐらいでしょうか。他院で詰めたものがとれたのでつけてほしいというなら、それだけで終わりにしています。患者さんが望んでいないことは一切しません」

▶▶▶患者と接するとき心がけていることは？

「おいしい物をおいしく食べてほしい、笑顔をきれいにしたいので、義歯がよいのかインプラントがよいのかなどの相談をして、折り合いがつかないところで満足していただければと思います。対話を大切に、患者さんの希望に寄り添った歯科医院になりたいと思っています。治療するというより、生活の手助けをするという感覚です」

▶▶▶紹介患者が多いのですか。

「多いですね。自費は35%ですが、自費〇%、リコール率〇%と数字は追いたくありません。もっと中身を追わないと、最終的なツケが自分のところに回ってくると思います。他院での自費治療の結果が思わしくなく、困っている患者さんが来院されたりしますが、当院では自費診療には保証書をつけています。そのくらいの自信がなければ、自費診療はやらないでほしいと思います」

スタッフとは自然体で

▶▶▶スタッフとのコミュニケーションで気を付けていることはありますか。

「とくに何もありません。自然にしています。スタッフ同士、仲はよいですよ。私は学生時代ラグビーをしていたので、その経験から、会議やミーティングで話をするのはあまり意味がないと思っています。治療中にどんなに忙しくても、疑問なことがあったら、その場で解決しています。そうすれば、ほしいときにほしい情報が得られる

平原美佳さん

(DH歴5年)

当院が3軒目です。いままではアシスタント的な業務が多かったのですが、患者さんの歯周病治療が多いので、自分で考えたり、追求することが多くなっています。

日ごろの勉強は、院長の治療を見たり、本を読んだりしています。新しい情報や、歯科衛生士学校であまり習わなかったX線写真関係の見方や比較の仕方は、よく教えていただいています。院長は気が利き、私たちを褒めてやる気にさせてくれます。

患者さんにいきなり歯の話をして、痛いとか、怖いというイメージをもつ方もいらっしゃいますので、世間話からコミュニケーションをとり、患者さんの心をオープンにしてもらえるような雰囲気作りを心がけています。痛いところの治療だけでよいという患者さんには、ほかの治療も必要だと思っても、患者さんの選択に任せています。

患者さんが「ありがとう」といってくれるときに、患者さんとコミュニケーションがとれて、信頼関係ができていると感じられるときはうれしいですね。

現在アロマセラピーの勉強中ですので、歯科で使えるようになればと思っています。また、食生活や栄養についても学んで、歯科に活かせるようにしていきたいと考えています。

鈴木わか奈さん

(DH歴8年)

当院が2軒目の勤め先です。1軒目ではアシスタント業務がおもでしたが、ここでは担当の患者さん



▲平原 DH (左) と鈴木 DH (右)

をもたせてもらっていますので、歯科衛生士としてやりがいがあります。

おもな業務は、クリーニング、スケーリング、PMTC、ホワイトニングなどです。院長は、わからないことは詳しく教えてくれます。「歯茎がよくになっているね」などと声をかけてくれて、私たちをやる気にさせてくれていると思います。

花屋さんが週1回、待合室や玄関のお花を入れ替えています。患者さんが喜んでくれますし、当院のよいところだなと思います。お花が変わることで、患者さんとの話のきっかけにもなっています。

同じ患者さんを何ヵ月もメンテナンスをしていくなかで、「いつもやってもらってありがとう」とお礼をいってもらえると、うれしい励みになりますね。

インプラントの患者さんも増えていますので、インプラントのメンテナンスを勉強して、自信をもって行えるようになっていきたいと思っています。

と思います」

▶▶▶ 歯科衛生士の確保はたいへんですか。

「なかなか集まらなくて、苦労しますね。開業当時からが1人、もう1人は1年ちょっとですが、長く勤務してもらうポイントは院長がセクハラしないことです。歯科衛生士には、『治療してあげる、治してあげるという大それたことは考えるな。治すのはその人の体自身なのだから、手助けするという感覚で最高のことをしよう』と話しています。謙虚に指導していれば、失敗はしないと思います」

「患者の利益だけを追う」の思いを枯山水に

▶▶▶ 中庭が枯山水ですが、こだわりがあったのですか。

「イタリアに行ったときに、日本人の禅宗の坊さんと仲良くなりました。無の境地の禅の教えが心に響いて、枯山水の庭にしました。利害は追わず、追うのは患者さんの利益だけと思っています」

▶▶▶ 医院経営は順調のようですね。

「まだ3年経っていないのですが、患者さんは近隣だけではなく、半径50kmぐらいから来ていて、多すぎてどうしようかと考えています。時間に追われると、よい治療はできなくなります。いまの治療水準を維持するには私1人で治療するのが一番だと思いますし、そのあたりが難しいですね」

▶▶▶ 将来展望はどのようにお考えですか。

「予防には、これからも力を入れていきたいですね。もっと具体的には、予防概念の普及というものに力を入れていきたいですね。そうすれば、国民は不必要に歯を削られることも、抜かれることも少なくなりますから。予防概念が普及すれば、国民の医療費もよい意味で少なくなりますね」

DHstyle編集部では、当コーナーにふさわしい予防型の歯科医院を募集しております。自薦他薦は問いませんので、E-mail (dhstyle@dental-diamond.co.jp) までお知らせください。