

HEALTH CARE

The Newsletter of the Japan Health Care Dental Association

vol.11 no.6

(年間6回刊行・通巻065号)



日本ヘルスケア歯科研究会

事務局 東京都文京区関口 1-45-15-104

☎ 03-5227-3716

Fax. 03-3260-4906

URL <http://www.healthcare.gr.jp>

E-mail: center@healthcare.gr.jp

編集代表 杉山精一

編集制作 有限会社 秋 編集事務所

研究会入会金	歯科医師	5,000円
	その他	3,000円
研究会年会費	歯科医師	12,000円
	その他	6,000円
郵便振替口座	00190-7-407895	
口座名義	日本ヘルスケア歯科研究会	
銀行振込口座	三菱東京UFJ 江戸川橋支店	
	普 0931013	
口座名義	日本ヘルスケア歯科研究会	

重要なお案内

●以下の同封物をご確認ください。

2009年度会費振込用紙

当研究会の会計年度は、1月から12月までです。

未入金の方に2009年度会費の払い込み用紙を同封いたしましたので、お近くの郵便局からお早めにお払込くださいますようお願い申し上げます。(行き違いになりましたらご容赦ください)

なお、準会員は年会費不要ですので、ご注意ください。

2009年度ステッカーは、Vol.12 no.1のニュースレターに同封します。

催しものご案内

- ① 歯科衛生士育成基礎コース
日時：2009年1月11・12日
会場：新東京歯科衛生士学校
- ② 歯科衛生士育成基礎コース
日時：2009年3月20・21日
会場：新東京歯科衛生士学校
- ③ ヘルスケア臨床セミナー
日時：2009年3月22日
会場：福岡県歯科医師会館
- ④ ワンデーセミナー宇都宮
日時：2009年5月17日
会場：栃木県総合文化センター

巻頭 最初の一押しを始めさえすれば…	p.1	その他催し物案内	p.16,19
ヘルスケアミーティング2008開催報告	p.3	ヘルスケア歯科医院ちょっと拝見します4	p.17
口腔内写真撮影のためのデジタルカメラ選択	p.12	書評	p.19
平成20年度総会報告	p.14	ワンデーセミナー宇都宮案内	p.20
コアメンバー会議報告	p.14	ヘルスケア臨床セミナー案内	p.20
ヘルスケア歯科医院ちょっと拝見します3	p.15		

最初の一押しを始めさえすれば…

田中正大 (コアメンバー・
2008ヘルスケアミーティングプロジェクトチームメンバー)

「ヘルスケア型の診療所を1軒でも増やそう」…2008年のヘルスケアミーティングの趣旨をひとことで表せばこういうことでした。患者のデータを蓄積するのは当たり前、規格口腔内写真を使って患者さんに説明するのはルーティンワークという会員の中には、何を今更という印象をもたれた方もいらっしゃるでしょう。しかし、自分自身を振り返ってみると、この研究会にきっかけをもらわなければ現在の診療スタイルは想像もつかなかったし、そのきっかけになったミーティングでも、意を決して懇親会に出たものの、話す相手が見つからずに寂しい思いをしたことを覚えています。

日本ヘルスケア歯科研究会が予防ベースの診療所づくり、スタッフをパートナーに位置づける診療所づくりを呼びかけて10年(最初の頃は、むしろカリエスリスク検査だけが突出していた印象があったかもしれませんが…)、今や、そのような主張は、それほど珍しいものではなくなりました。東京国際フォーラムで1,200人を超えるミーティングが開かれたこともありました。そして多くの参加者のモチベーションは、大いに上がったに違いありませんが、自分の診療室に帰って、1日また1日経つと、日常診療に流され、結局何一つ変わらなかったという医院が多かったのではないのでしょうか。

プログラムは、敢えて高度なものをひとつも狙いませんでした。そして1日目の最後のプログラム7「ワークショップ」では、全員がブルーシートを床に敷いて、チームとして課題をこなし、親しくなった後に懇親会になだれ込みました。こんな催しが自分の入会時にあったらどんなに助かったかと、本心から思いました。そして2日目の最後のプログラム13は、ヘルスケアスタイルの診療にとって、その価値が分かりやすく、同時にハードルが高い口腔内写真に絞って、「知っている」を「できている」に変えることをフォローアップすることを意図しました。短い時間でしたが、撮り続けることの意義、それによって得られたものの価値をお示しし、歯科衛生士育成コースの口腔内写真撮影実習の様子をムービーで見せていただきましたが、それはだれでも最初撮れなくて当たり前、できないか



ら諦めるのではなく、できないから練習するという当然のことを共有したかったからです。メーリングリストを使って、予め決めたスケジュールに沿って、ヨーイドンで肩を並べてトレーニングを始め、まず器材を揃え、最初は正面 1/2、翌週は正面 1/2 … 毎週、その成果を報告してもらいます。これを3ヵ月やって、次に5分以内の撮影を目指し、10ヵ月後、気がついたときにはルーティンに全ての患者さんの口腔内規格写真が活用できる医院になっている、という贅沢かつお節かなプログラムです。幸い、会場で7診療所、その後2軒の参加申請がありました。このプログラムであれば、院長は司令塔の役割を果たし易く、スタッフがブツブツ言ったら、メールで指示してくる田中のせいになればいいのです。目下、メーリングリストに慣れない、器材が揃わないと早くもステップ B でつまづきが続出しているのですが、最後の1軒になっても私はフォローアップを続ける覚悟です。

ホームページのトップから全会場の写真とこのフォローアッププログラムが紹介されていますが、そこにリンクが張られたプログラム7のブログの方は大盛況で、多い日で118人のアクセス、書き込みの多い「ちょこ丸」「美食倶楽部」は12月前半だけで50件余り、「やまがた屋」「スーパーふーた」（これはグループ名です）がこれに続いています。その横の繋がりがどれだけ診療所の成長に役立つか、本当に楽しみです。

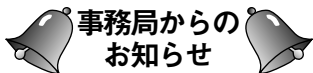
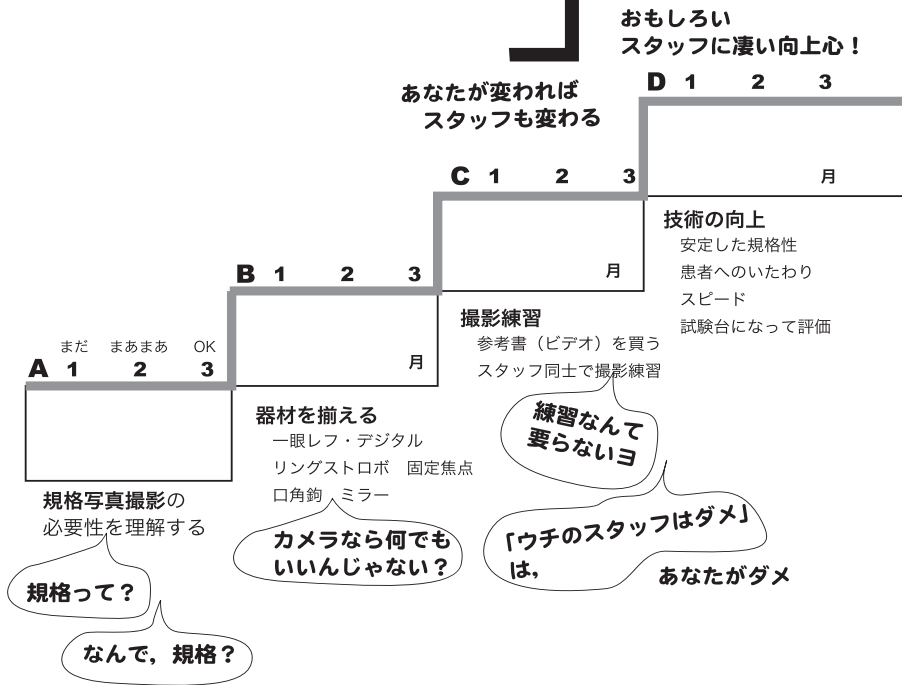
口腔内写真のフォローアッププログラムの方は、ミーティングに参加されなかった診療所でも、その気があれば熱烈歓迎（器

材を揃えれば1月からでも合流可能です）。

ヘルスケア型とひとくちに言いますが、「削って詰めて…」の日常から仰ぎ見ると頂は高いのです。ただこれは重い荷物を押して氷の上を滑らすようなもので、初めは重いし、足元は覚束ないが、最初の一押しを始めさえすれば、そして押し続けることをやめなければ、そのうち小さい力でも動き続けるようになると思います。



プログラム 13 フォローアッププログラム



●会員登録内容の変更について

住所、電話番号、ファックス番号、e-mail アドレス、準会員等の追加・変更がありましたら、事務局までファックスもしくは e-mail でお知らせください。

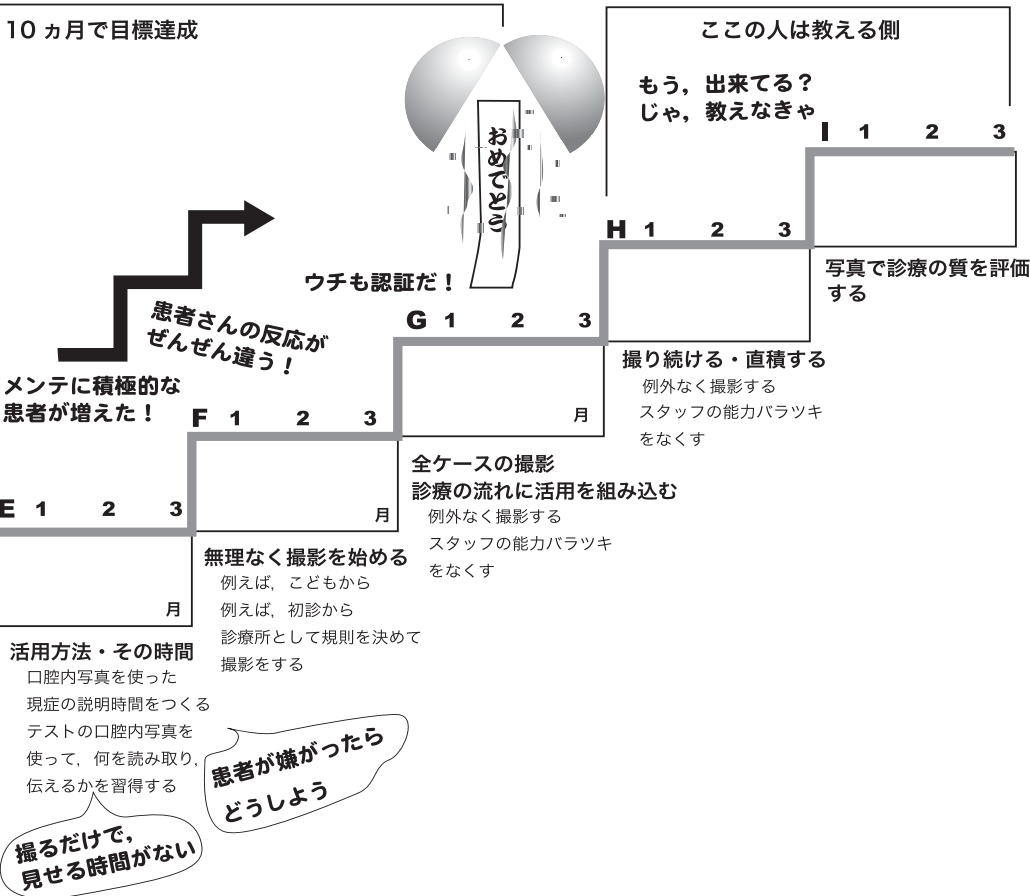
Fax: 03-3260-4906

e-mail: center@healthcare.gr.jp

事務局は月曜日から金曜日までの午前 9 時 30 分から午後 5 時 30 分までスタッフが常駐しています。お電話は時間内をお願いします

現在の会員の構成(12月19日現在)		会員合計 4,588 名	
正会員		準会員	
歯科医師	1,280 名	歯科衛生士	2,677 名
歯科衛生士	108 名	歯科技工士	88 名
歯科技工士	1 名	その他	394 名
その他	6 名	準会員計	3,159 名
学生	1 名		
法人会員	33 社		
正会員計	1,429 名	認定歯科衛生士	33 名

10 ヶ月で目標達成



ヘルスケアミーティング 2008 開催報告

2008年11月23・24日 川口市民ホールフレンディア

11月23日

Program 1

息の長いチームをつくるために、
何が必要か？

木村亜希子（歯科衛生士
渡辺歯科医院）

今回の講習会に参加し、息の長いチームは、スタッフの協力や院長の理解、スタッフの理解の下で成り立っているんだと思いました。一人が欠けるということは、私の医院でもそうですが実際結構大変なところがあります。一人いない分どうやっていく



か、院長やスタッフと一緒に考えて、患者さんに迷惑をかけないよ

うにいかにしていくか！ お二人の話を聞いて、後のスタッフのためにカルテにコメントを書いたり、その患者さんの生活背景などを書いているとおっしゃっていましたが、すごく大切なことだと思います。自分が診られなくなるので、その分の引継ぎを本人が責任を持って最後まで行うこと、また戻ってきたときのために… このように復帰できるシステムがあるのは、院長をはじめスタッフのおかげなんです。

私も歯科衛生士の仕事に誇りを持っています。大変なことや辛いことはあります。でも、なってよかって歯科衛生士、やってよかって歯科衛生士でありたいです。

患者さんが大好きで、あなたがいてくれるからずっと通うわ！ 辞めないでね！ 結婚してからも続けてね！ なんて言ってくださ

る患者さんがいます。本当に嬉しいことです。私の職場だったらどのようになるんだろう… と正直思っていました。ずっと働ける環境づくりをして歯科衛生士として同じ職場に戻ってこられるなんて幸せなことですね。結婚して子育てしながらバリバリ働けるんだ！ と思うとうれしいです。

今後の自分を考えるのに良い話が聞けたと思いました。結婚して子育ては、私もこれから経験すると思いますが、お二人のような母の姿を自分の子供に見せたいです。



Program 2**ヘルスケア歯科診療とは**

池上正記（鶴岡市開業）

今回、初めて参加させて頂きました山形県鶴岡市で開業17年目に入る池上正記と申します。

いかに患者さんに伝えるか、一方通行にならないようにやってきたつもりでしたが、藤木省三さんのお話を伺い、大変参考になりました。ウイステリアへのデータ入力の手間を抜きに考えると、データ分析までできて非常にすばらしいシステムではないかと思いました。さらに、メールアドレスを利用してアポイントの確認メールの自動発信や、お伺いメール、支援フォローなもの、情報的なメールが簡単にできる機能

があれば言うことなしって感じではないでしょうか？

ただ、様々なデータの入力の手間を考えると躊躇するところです。過去に開業当時まだ初期のデジカメで撮影したものを取り込んで活用しておりましたが、レセコンと説明用と2つのパソコンに登録するというのは、徐々に苦痛になつてきて平成4、5年頃の機種ですので、最初ばかりで思ったほどの反響もなく時間とともに登録数が減ってきました。また、故障して修理不能ということもあり現在は使っておりません。さらに、平成15年にはレセコンも入れ替えて今までのデータを生かす作業も大変でした。電子機器の進歩は早いもので、こちらが振り回されるといった経験もあり、今後レセプトオンライン化となるとどうなる



ことやら先が見えませんが、どんな感じのレセコンになるのかわかりませんが、この際このウイステリアも組み込んであるレセコンであれば、厚生省？ 社会保険庁？ にとっても様々なデータの収集ができ（どこまで共有できるかわかりませんが）その結果を踏まえ、点数改正の参考にしてもらったり、何らかの方向性が得られれば一石二鳥なのでは？ ぜひ、厚生省？ の方にプッシュできればしてはいいかかと思いました。

**Program 3 / 6****ヘルスケア診療所づくり 奮闘記**

『1歩2歩（いやいやもっと…）先を行く先輩をお手本に!!』

滝沢江太郎（青森市開業）

突然ですが、私は本会会員となって2年目で、（1977年生まれで、2008年に開業）しました。そのような立場での感想を報告させていただきます。

①まず、自分と比較しながらお話を聞いていました。上記カッコと同じ表記として4人の先生方は順不同で（1968生、2004開）、（1970生、2004開）、（1972生、2003開）、（1972生、2003開）だったはずで、そうすると、

2人の方はちょうど僕の5年先に行く先輩なのです！ そのとき僕は「あ、開業時年齢が同じ先生が演者として壇上に立っている！ 自分の5年後を2人の先生のようにイメージしたい！」と思いました。志をともにする仲間（先輩です）がいる日本ヘルスケア歯科研究会っていいな、と感じました。勇気をもらいました。

②日常抱えているジレンマ（目標とするとこころと現実との大きなギャップ！）、これもまた一緒なんだなとわかるような構成のプレゼンで、よかったです。素直な自分の気持ちで勝負できるって素敵だな、と感じました。

③口腔内写真をはじめとして、やると患者さんのためになることをこんなにも当た

り前のように実践しているんだな。人手不足のなかすごい！ ポリシーを持って仕事をするってこういうところにも出るんだな、と思いました。やはり、データの蓄積は大切！

④日々工夫の毎日→それが楽しみになってくる→スタッフに伝わる→患者さんに還元できる医院となる→さらに工夫の毎日…好循環の輪ができあがり！

開業したてで、日々悶々としている私の背中を妻が一押ししてくれました。川口での2日間はとてもリラックスした気分と希望を与えてもらいました。そして「オレも後に続かなきゃ!!」と思いました。準備にあたられた皆様に感謝いたします。ありがとうございました！



Program 4**スタッフミーティング
コ・デンタルスタッフとしての
日常臨床への関わり方**

神子直美（コーディネーター
間瀬歯科医院）

今回、チーム医療をテーマにしたスタッフミーティングに初めて先生と参加しました。

診療していくうえで、チームというのは欠くべからざるもの、スタッフ全員の各々の部門の連携、ドクターとの連携、1つでも欠けると流れが滞ったり、患者様の不満足へと繋がりがかねません。

各医院でのチーム医療について考え方、



ものの見方を学びました。

まさき歯科医院では、院長の奥様であ

り、受付を担当しているタミエさんの話。自分が医院で働いていないときでも、ご近所の方とコミュニケーションをとっていたこと。

今、自分に何ができるか、一緒に現場で治療をするだけがチーム医療ではなく、一歩医院から出たところで自分ができるところを前向きに考えている。これもチームワークだなと感じました。

ディスカッションのなかで2人組みになって仕事の中で一番自分がキラキラしているときはどんなときかを考えて相手に伝えるワークをしました。先生からキラキラしているときを聞いたとき、えーそうなんだと先生のことがまた一つわかったと思いました。

自分のことも話しましたが、お互いに話をして少しわかりあったために、これからの仕事が楽しくなります。



歯科医師、アシスタント、歯科衛生士、受付と役割が違っていても、お互いをわかりあっていれば、失敗しても他のスタッフが助けてくれる、自分も他のスタッフをサポートしてあげられる。素敵な仲間と一緒に現在の自分の仕事が楽しいし、やりがいにも繋がっているような気がします。つだ歯科の竹本さんは、医院だけでなく、地域での活動、医院を飛び越えてのチーム医療、地域医療いろんな人達と知り合えて輪が広がることを教えられました。

とても楽しく、参考になることが多かったスタッフミーティングでした。

**Program 5****自費のメンテナンスを考える**

秋元秀俊（医療ジャーナリスト/
事務局サポーター/プログラム5司会）

「自費のメンテナンス」…いかにもストレートなタイトルなのだが、ストレートには理解してもらえず、企画段階でコアメンバー内からも「このプログラムは、メンテナンスは自費ですべきだという主張？」と疑問が出た。この日の発表の後でも「保険から自費へ」というメッセージはおかしい、という批判があった。

河野正清さん一井上恭子さんのコンビは、



保険の仕組みから離れて定期管理をしている河野歯科の診療システムを詳しく紹介しながら、患者（利用者）さんと歯科衛生士が相互に自発的な二人三脚でメンテナンスプログラムを進めている様子を浮き彫りにした。結局、患者さんが満足する内容で、患者さんが必要であると自ら思うことができて、歯科医院も自信をもって提供できる方法こそがキーポイントで、支払いの問題は先にあるのではなく、後からついてくるもの、というポリシーが現場の歯科衛生士の言葉として明確に示された。

もう一人のプレゼンターである長山和枝さんのわたなべ歯科の場合は、平成18年の診療報酬改定で、「P総診」がなくなったという環境要因を受けてメンテナンス診療を自費に転換した（「する」と院長が号令した）。その不安と憂鬱に始



まるドキドキハラハラの2年余りを振り返ったもので、改めて自分のやっているメンテナンスの価値を問い直させられ、いつしかその価値を自分で低く見積もっていることに気づかされ、価値を決めるのはサービスを評価する患者さんであることを改めて知ることができたという、ちょっぴり感動の、しかも大いに役立つ体験的なお話だった。

保険か自費かは関係ない、とは言うものの、やはりこの体験はメンテナンスが制度として保障されていないからこそ、深い意味をもつものであることは間違いない。



Program 7

ワークショップ

ワークショップに参加して

高橋 啓 (愛媛県南宇和郡開業)

皆さん! プログラム7ワークショップは、どうでしたでしょうか? 私自身は、とても楽しく学べました。でも、周囲を観察してみるといろいろかなあとも思いました。全員が満足という結果は何事においてもありませんが、より工夫ができたのかもしれない。当然プログラムを運営していただいた方々には、感謝しています。そのなかでも、私の視点から良かった点、改善できそうな点を整理してみます。

【良かった点】

・このワークがなかったら、話ができなかったであろう人と話ができただけで良かった。普通ヘルスケアミーテ



ィングという、知っている医院の人とだけ話をして、知り合いの知り合いといったつながりで少し人間関係が広がり、帰るとするのがパターンでしょう。しかし、この企画がいろんなきっかけになってくれたと思います。

・皆で懇親会が行えたことも良かったことの一つです。ヘルスケアっぽくてとても良かったと思います。ちょうど関西ヘルスケア歯科談話会がいつも、同様の懇親会がセットなので「似てるな」と思ってしまいました。

【改善できそうな点】

・ワークのとき、もう少し考える時間が欲しかった。もしくは、聞きたいことを準備してきて良かったのではと思いました。

・グループによって、メンバーによって温度差があるように見えました。(そういった時にテコ入れする別のメンバーがいても良かったのでは)

たくさんの方がいると、積極的な人、消極的な人、中間型と分けられると思います。中間型の人を→積極的な人に、消極的な人を→中間型にといった工夫がより必要なの



かなあと感じました(当然いろんな工夫がされていたことを感じたうえでの話です)。

そして今回、「つながること」が目標だったと思うのですが、さてつながったのでしょうか? 特に今まであまり参加したことがない人もつながることができたのでしょうか? 答えも目標も設定しにくいことですが、積極的な人はワークがなくても積極的ですし、つながりを作っていくことでしょうか。しかし、うまくできない人を後押しすること、情熱は持っているけどどうしていいかわからない人に対して、今回が良いきっかけだったことは間違いのないと思います。私もヘルスケアの先生方にきっかけを作ってもらえて、医院が大きく変わりました。一つのきっかけで人も変わるし、医院も変わります。結果は、その後のワークのサイトに出ることでしょう。皆さん、ワークサイトにも積極的に参加しましょう!



ポスター発表

「患者さんへの情報提供」

今回の発表テーマは「患者さんへの情報提供」でした。

山形の国井歯科医院は「ヘルスケア歯科診療を行うための情報提供について」というタイトルで、院内で使っているパンフレットや掲示物をわかりやすく紹介していただきました。

松戸市のクリスタル歯科は「保育所での歯科啓蒙活動としておこなったこと、紙芝居を製作してみて」で、スタッフの手書きのかわいらしい紙芝居を紹介いただきました。

大阪府の中川歯科医院は、「歯周病リスク

評価についての新しい試み

PRA)を使用した情報提供を紹介していただきました。英語表記を日本語に翻訳した資料を作って使用されていました。

神戸市の丸山歯科医院は「禁煙列車」を紹介していただきました。禁煙の木は知っているけれど列車は何? と思いましたが、スタッフ手作りのかわいらしい禁煙列車で見事ポスター発表最優秀賞に輝きました。

(杉山精一)



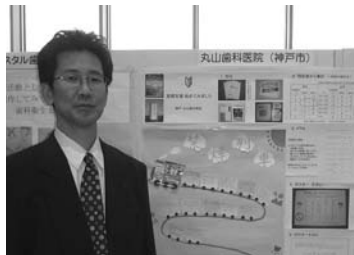
左から中川歯科医院(大阪市)、クリスタル歯科医院(松戸市)、丸山歯科医院(神戸市)、国井歯科医院(山形市)、Doプロジェクト調査4追跡調査結果(参考展示)

丸山歯科医院 (神戸市)



参加者からのコメント

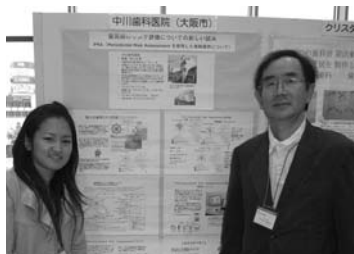
- ・ 全ての患者さんが歯科一般の事について理解している訳ではないので、遊び心があるポスターの方が目を引くように思えました。おおよその人の目を引くという点で、くだけた感じがいいと思いました。
- ・ わかりやすく、患者さんにも訴えかけるものがあり、よかったです。
- ・ ポスターその2のキャッチ等は患者さんにも伝わりやすく、わかりやすいのでとても参考になりました。
- ・ 親しみやすく目にとまりました。
- ・ 禁煙列車は見やすく、読みやすく、目に留まりました。
- ・ 禁煙列車がどんどん長くなると嬉しいです。
- ・ 禁煙指導にパッチではなく飲み薬による禁煙が可能な事を入れたら良いのではないのでしょうか。
- ・ 禁煙支援は大変参考になります。
- ・ 禁煙列車がとても良いと思いました。患者さんの励みになると思います。



中川歯科医院 (大阪市)

参加者からのコメント

- ・ PRA は OHIS より、モチベーションツールとして使いやすそうです。



国井歯科医院 (山形市)

参加者からのコメント

- ・ 初診、メンテナンス等、パンフレットが見やすいです
- ・ わかりやすく、よくまとめてありました。参考にしたいです。



クリスタル歯科医院 (大阪市)

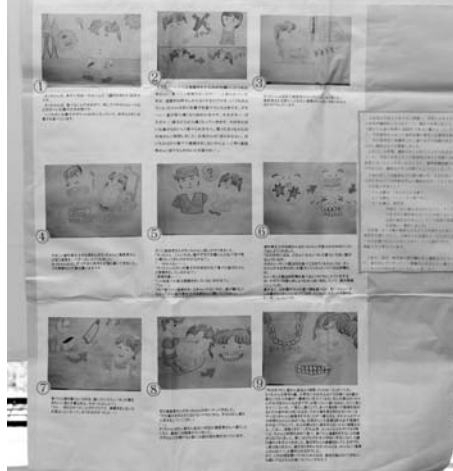
参加者からのコメント

- ・色使いが子ども受けします。
- ・子どもに興味を持ってもらえるような、手作りでかわいい紙芝居を実際に聞いてみたいと思いました。
- ・手作りがあたたかく good です。
- ・親しみやすく目にとまりました。

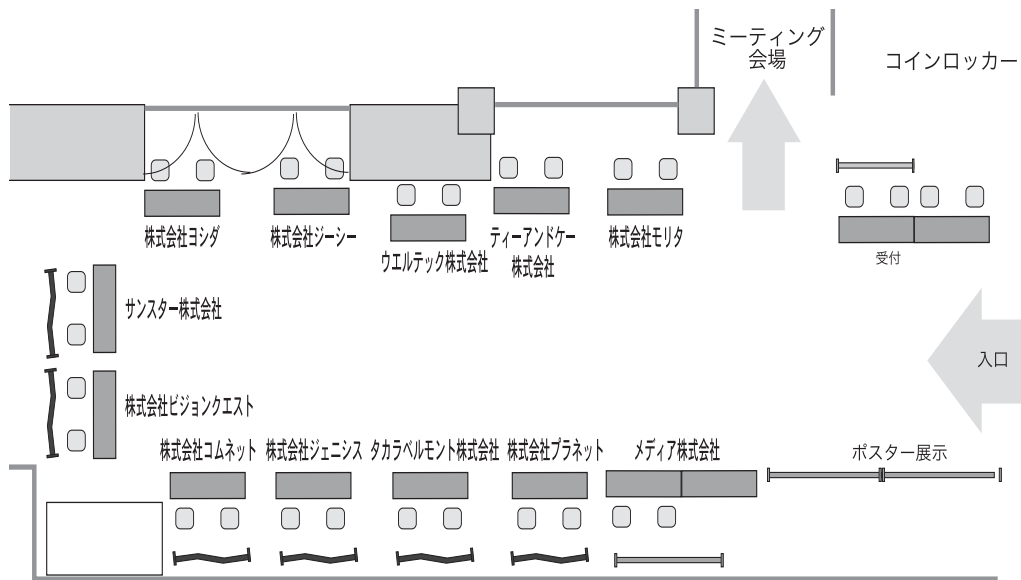


クリスタル歯科 (松戸市)

保育所での歯科啓蒙活動としておこなったこと
紙芝居を製作してみて
クリスタル歯科 歯科衛生士 今井貴子



法人展示 法人会員 12 社による展示



11月24日

Program 8**認証への道**

「認証の先にあるもの」

榎崎慶二（水戸市開業）

「認証への道」という題での講演でしたが、むしろ、お二人の「認証からの道」を見せていただいたように思います。

浦崎裕之さんは、患者さんの定検リコール率や、12歳以下のリコール率が高く、感心しました。また、スタッフの勤務継続年数がそれぞれ長く、患者さんだけでなく、スタッフにも愛される医院づくりに成功されているのだな、と感じました。

山口将日さんは、先進医療を意識した、より質の高い診療を目指して頑張っていることがよく分かりました。数々の取り組み



や、実践は、参考にしたいものも多く、刺激になりました。

ヘルスケアの認証を取ることは大変なことですが、お二人とも、認証を取るだけの力をつけたからこそ、それをベースとして、次のステップへと進め、こうした活躍をされているのだと感じました。

そう考えると、認証を取るということは、理想の診療を目指す旅へのパスポートのようなものなのではないでしょうか。認証は基本準備。それに満足せず、我々はその次を目指し、精進していかなければなりません。

お二人が共通して強調していた話があります。

それは、患者利益を考えた、質の高い診療を行うには、スタッフの力は欠かせないということです。そして、そのスタッフに

気持ちよく働いてもらうために、スタッフの働きやすい職場環境作りに、積極的に取り組んでいるということです。その中には、育休や産休の話もありました。

もちろん、私も、スタッフを必要不可欠の大事なパートナーと認め、大切に思ってきましたし、できる範囲で誠実に接してきましたと自負しています。しかし、一方で、経営のことを考えると、なかなか実現が難しく、ふみきれないことが少なからずあったことも事実です。

今回、お二人の話を聞いたことで、改めてこのことを正面から考える機会に恵まれました。

改善することで、いつかは経営が苦しくなることもあるかもしれません。しかし、きっと「急がばまわれ」なのだと思います。良質な職場環境は、スタッフと院長の信頼関係を強固にし、働きがいのある職場は、質の高い診療保持への意欲をかきたててくれることでしょう。

今回の講演は、認証を取ってからも進化し続けているお二方の現状を知ることができ、大変有意義なものでした。これから認証を考える方にも、すでに取得された方にも、大いに参考になるものだったと思います。

**Program 9****シャープニング講習会**

シャープニング講習会を受けて

宮澤裕美（歯科衛生士 鈴木歯科医院）

今回シャープニング講習会を受けたきっかけは、シャープニングが苦手！ むしろ思うようにできなくて、何とかしなければという思いで受けました。

まずは、テストスティックを使っての練習を行いました。シャープなスケーラーで



は、簡単にくい込み、離れた時に“ピン！”という済んだ音色が出ます。最初はなかなかこの“ピン！”という音が出ませんでした。しかし、アシスタントの方が、側で分かりやすく教えてくれることで、次第に音がでるようになっていました。力をいれすぎないことや、ブレードを水平方向に振り子のように動かすのが大切であることが分かりました。“ピン！”と音が鳴ると嬉しさがこみあげてきます。

次に、スライドでの説明があり、キュレットの先端を尖らせないためのコツを教えてくださいました。ポイントは、先端部1/3だけを研磨し過ぎないように、かかと部から始めることです。研磨の時間配分は、かかと部が全体の6割、中間部が3割、先端部が1割位に意識するとエッジ面が均一に削れていくことを学びました。



シャープニングの実習では、まずグレーシーキュレット13/14の練習を行いました。ストーンをあてる角度は“ピースサインV”本当に覚えやすいです！ この角度が約40度になり、第一シャンクとストーンの角度になるのです。これを頭でイメージしながら、行っていきます。最初はぎこちない動きをしていたのですが、最後は風見さんから「随分良くなったね」と言葉をかけてもらい、満面の笑みの私でした。今回初めてシャープニングが楽しいと感じることができました。



Program 10
ワンポイントレッスン会場

禁煙支援

馬場亜紀 (たかぎ歯科医院)

歯科医院でこそ禁煙支援が大切だということ、当院での禁煙支援の流れと、その症



例を主な内容に院長が講演致しました。3回の講演全てに、声が届かない程の

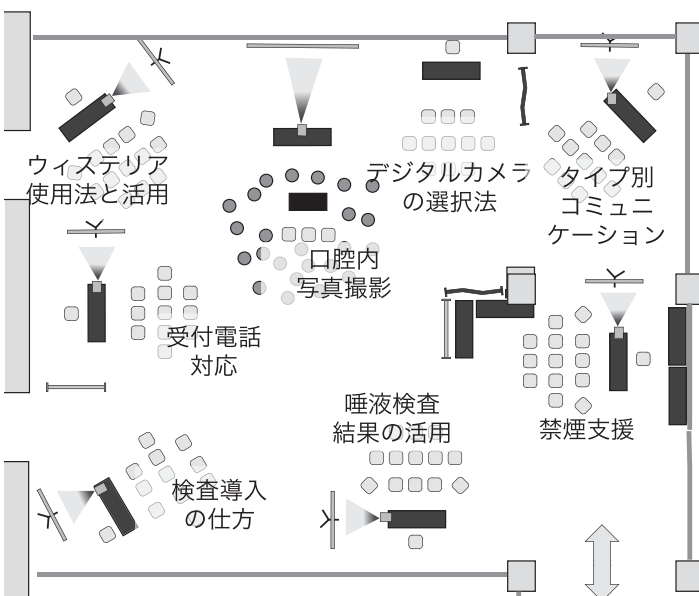
非常に多くの方にお越し頂き大変有意義な時間を過ごすことができました。皆さん真剣に話を聞いておられたことと、講演の後、熱心に質問されていた姿がとても印象的でした。

当日は業者の方にも協力していただき、配布資料を準備しました。お持ち帰りいただいた資料や、講演、展示の内容が皆さんのこれからの禁煙支援に少しでもお役に立てれば嬉しく思います。

わたなべ歯科の『禁煙の実』や、丸山歯科医院の『禁煙列車』、たかぎ歯科医院の『禁煙の木』をはじめ、多くの歯科医院で患者さんの禁煙達成のよろこびがたくさん育



っています。禁煙のきっかけや方法は人それぞれ違い、支援もなかなか難しいのですが、達成後の喜びは大きく患者さんとの距離もぐんと縮まるように思います。これからも一人でも多くの方の禁煙がサポートできるように知識や技術を磨いていきたいと



Program 12

ヘルスケア診療所づくり

「知っている」を「やっている」に

佐々木大樹（法人会員
株式会社ビジョンクエスト）

「答えはこの講演の中にはありません！すべてみなさんの中にあるんです」という言葉で始まった千田利幸さんの講演。とてもポジティブなエネルギーにあふれた、素晴らしい内容でした。冒頭の言葉は、いくら立派な言葉を聞いても実際に行動をしなければ意味がない。聞いたことに満足するのではなく、一つでも二つでも今日の気づきを現場で活かしてほしいという千田さんからのメッセージでした。

講演自体は『ヘルスケア診療所づくり「知っている」を「やっている」に』というテーマで行われたものでしたが、ワークあり映像ありの終始飽きさせない内容で、歯科医療従事者ではない私にも非常に学びのある講演でした。出展業者という立場でしたので、最初は後ろの方でおとなしく聞いていたのですが、お話を伺っているうちにどんどん引き込まれ、最終的にはしっかりと講演を聞いてしまっていました（笑）。千田さんが仰っていた言葉の中でも特に、「目の前にいる人が、自分の人生を変えてくれる唯一の人だと思って目の前の人



目の前にいる人が、自分の人生を変えてくれる唯一の人だと思って目の前の人

と接する」という言葉がとても心に響きました。相手のために自分に何かすることができて、それによって相手が喜んでくれるというのは歯科医師（歯科衛生士）と患者さんとの関係に近く、人と人が関わりあっていくなかでの最も基本的な関係のように思います。自分の仕事においても、普段の生活においてもこういった意識で取り組んでいくことが重要だと感じました。

また、千田さんからのメッセージの詰まった映像は、感動的で多くの方が涙していました。千田さんが選んでくださった映像は、仕事に対する誇りを伝えてくれる内容で、歯科医院の現場においても、実際に働いているスタッフに高いモチベーションで働いてもらうためにも重要な要素であると思います。私自身も本日の学びを歯科業界に還元することができるよう、実際に行動に移してまい進していきたいという想いを強くしました。ありがとうございました！



「知っている」を「やっている」に

奈良夏樹（歯科医師）

千田さんのことはなにも存じないまま参加させていただきました。経営コンサルタントの方のセミナー『知っているを、やっているに』とのことなので、ヘルスケア型の診療所に変える具体的な方法かと勝手に思っていました。参加してみると、もっと根本的な、人間的な内容でした。

・一緒に働いてくれていることに感謝する



・して欲しいと思う前にしてあげたいと思う
小学生のころ道徳の時間に習ったようなことで、いまさら… と一瞬思いますが、では自分ができているかと思うとそんなことはなく、見事にテーマのような『知っているを、やっているに』しなければと実感しました。スタッフ教育だけでなく、親や友人関係、すべて同じことです。こうやってセミナーに出ているときは、わかる、できていると思いがちです。しかし忙しかったり余裕がないときに、無意識にできているかを問われると、はっきり、できていないと思います。ここで学んだことをいかに思い出せるかが今後の私の課題だと感じました。

我々歯科医師はついつい、学術的、技術的なセミナーや勉強会に価値を感じ、他がおろそかになりがちです。同時に、患者とスタッフに支持されるのは人間的に魅力のある歯科医師です。私の出身校の建学の精神は「歯科医師たる前に人間たれ」ですが、首相に「社会的常識が欠落している」と言われても、一理あると我々自身が自覚している面があると感じます。経営として人間力を学ぶのはすこし皮肉ですが、今必要なのは、「知っているを、やっている」に変えることだと実感しました。よい機会を作ってくださいありがとうございました。



プログラム 11 講演する岩淵龍正さんと満席となった聴講の様子



口腔内写真撮影のためのデジタルカメラの選択

杉山精一（八千代市開業）

2008年ヘルスケアミーティング（プログラム10）では、口腔内写真撮影のデジタルカメラの選択を迷っている方のために実際のカメラの展示を行いました。当日は会員の協力で実際に使用している7台のカメラを展示しましたので、それらについてレポートします。

口腔内写真撮影には、接写ができるマクロレンズ、ストロボが必要で、規格性のある写真を撮るためには、撮影倍率を毎回同じにする必要があります。また、いつも一定の明るさに撮影できるような露出の設定も必要です。さらに、一人で撮影するためには、重量はできるだけ軽く、カメラのレンズと本体の重量バランスが取れていて、片手でしっかりと把持できるグリップが必要です。今回展示した7台のカメラを各項目について比較できるように一覧表にしてみました。

なお、撮影画像の色や質感なども重要な項目ですが、条件を一定にして厳密な比較が必要とされますので、今回はこの点は取り上げていません。また、今回のレポートは、それぞれ最新の機種を集めたわけではありませんので、実際に購入される際には、各自で確認していただきますようお願いいたします。

① 口腔内撮影専用のレンズとストロボを作製販売している会社

サンフォート (<http://www.sunphoto.biz-web.jp/>)

サンフォートは、口腔内写真の実習、練習用DVD、新「口腔内写真の撮り方」という本も出しているのので、ヘルスケアの会員には広く知られています。

サンフォートのカメラの特徴は、「カメラのスイッチを入れて撮影倍率を合わせるだけ」というシンプルな操作です。1倍から顔写真まで他に操作する必要がないため、撮影に専念できます。電源はバッテリーではなくAC電源なのでカメラをもってきて電源ケーブルを入れる必要があります。ストロボと電源コントロールユニットがあるので、カメラ、ユニット、ケーブルをカメラケースに入れて持ち運ぶ必要があります。撮影準備がやや面倒と感じるかもしれません。価格は今回展示した中でももっとも高い部類に入ります。今回展示したD40は、重量が約1300gと軽量でした。



①-1 サンフォート ニコン D40



①-1 サンフォート ニコン D100



ソニックテクノ (<http://www.sonictchno.co.jp/>)

ソニックテクノは、口腔内撮影は倍率設定だけ、露出はオートですが、顔写真撮影には、前部のレンズをはずす必要があります。電源は一定の光量を安定して発光できるように専用バッテリーがカメラ本体につきます。AC電源が不要となるため、手軽に持ち運びができるということは利点ですが、その反面重くなります。わたなべ歯科（院長 渡辺 勝さん）が使用しているカメラは今回展示した7台の中で、もっとも重く1800g以上ありました。ラインナップを見ると、ニコンとキャノンのどちらも選べるようですし、価格はサンフォートより低めの設定です。



①-2 ソニックテクノ キヤノン EOSD30



①-2 ソニックテクノ ニコン D200



展示デジカメラ一覧

会社・作成者	サンフォート (レンタル)	サンフォート (杉山精一)	ソニックテクノ (上田康弘)	ソニックテクノ (渡辺 勝)	*	*	田中先生 オリジナル
カメラ	ニコン D40	ニコン D100	キャノン EOSD30	ニコン D200	ペンタックス istDS2	キャノン EOSKissDN	キャノン EOSKissDN
レンズ	サンフォート		ソニックテクノ		シグマ 70mm マクロ	タムロン 90mm マクロ	キャノン 100mm マクロ
ストロボ	サンフォート		ソニックテクノ		IHS MINI-RING Mark2	IHS MINI-RING Mark2	キャノン純正 MR-14EX
電源	AC 電源		バッテリー				
倍率	クリックリング		クリックリング		レンズの表示を修正して使用		
露出	オート		オート		撮影倍率によって絞りを変える必要あり		
価格	393,750 円～ 656,250 円		28 万円～ 43 万円		MINI-RING2 は電池込みで 35,910 円 カメラとレンズを揃えても 14 万円位		7 万円位から可能
利点	すべてお任せで OK 故障時に代替機の貸出あり		AC コードが不要 故障時に代替機の貸出あり		価格が安くて軽い		すべて自分で組み合わせるのはカメラの知識が必要露出なども試行錯誤で設定する必要あり
欠点	AC 電源のためコードがある		顔撮影でレンズの取り外しが必要		ストロボが安定しないことがある 厳密な規格写真は難しい		
重量	1305g	1563g	1787g	1875g	1411g	1250g	1737g

* <http://www.my-pixy.com/pixyland/dsquare06.html> 金子一芳「土竜のトンネル」参照

② 口腔内撮影専用ストロボを作製販売している会社

IHS MINI-RING Mark2 (<http://ihs3.com/goods.html>)

これを使っているカメラの特徴は「軽い」です。

カメラ本体とレンズは市販のものを使用します。口腔内撮影に必要なリングストロボは電源が単3電池サイズのニッケル水素電池2本で大変コンパクトになっています。

今回展示した、まさき歯科医院 (院長 藪下雅樹さん) で使用しているものは、キャノン EOSKissDN とタムロンのレンズを組み合わせて、展示した中で最も軽く 1300g 以下でした。IHS からストロボを購入して、カメラ本体とレンズは自分で揃えればいいので、費用を安くすることが可能です。じっくりと症例写真を撮影するには大変いいようですが、規格写真撮影の場合は撮影者の腕があがると短時間に連続して撮影するため、ストロボが発光可能となるまで待たされることがあることや、市販のマクロレンズは、デジタルカメラではなくアナログ時代の撮影倍率表示がされているため、一定の計算をしてレンズの繰り出し位置を決定する必要があります。今回展示したまさき歯科のカメラには、レンズの繰り出し部分にラインが引いてありました。また、自由が丘矯正歯科クリニック (院長 成田信一さん) のカメラは、レンズ部に合わせる位置を指定したシールが貼ってありました。



② キャノン EOSKissDN



② ペンタックス istDS2



③ すべて自分で市販品を購入して使う

田中歯科クリニック（院長 田中正大さん）は、キャノンのカメラ、レンズ、ストロボを自分で購入して使っていました。これらは、中古品やネットオークションでも購入することができるため、驚くほど安くできます。しかし、露出の設定などは、自分で試行錯誤して設定する必要があるため、カメラについて詳しい知識が必要です。ストロボもカメラの上部にあるため、バランスがやや悪いように思いました。



③ キヤノン EOSKissDN



私の医院では、子どもから成人になるまでは毎年、永久歯臼歯部が萌出すると通常の規格写真に加えて咬合面の1倍を撮影しているため15枚になります。成人では、初診、再評価、メンテは2年ごとに撮影し、1回に14枚撮影します。さらに20歳までは充填部の撮影、成人はメンテ中の抜去歯の撮影を医院のルーチンワークとしています。ユニットは5台ですが、年間の撮影枚数は2万枚近くにもなっています。撮影したときには「この写真は必要ではないかも」と思いながら、あとになって「撮影しておいてよかった」ということが多々あります。

口腔内写真は、規格性のある写真を、来院した人ほぼ全てを対象に撮影していくと本当に貴重な資料となり、今後の歯科医療を変革するための重要な臨床データの基礎となると考えています。

口腔内撮影用カメラの選択はいろいろと迷うところですが、とにかく早く簡単にスタッフが撮影できるようにと思う方は、やや高価と思いますが設備投資と割り切ってレンズとストロボが専用のタイプ①をお勧めしたいと思います。ある程度カメラの知識もあって、問題がおきても自分で解決できる自信のある方は、さらに選択の幅を広げて検討してみるのもいいでしょう。



◆活動報告・お知らせ◆

日本ヘルスケア歯科研究会 平成20年度 総会

11月24日、ヘルスケアミーティング2日目の朝、やや慌ただしく、やや形式的になってしまいましたが、平成20年度総会を行いました。

中間決算報告、事業報告は第4回オピニオンメンバー会議において報告されたとおりで、この第4回オピニオンメンバー会議の議事録はホームページ*に全文公開されていますのでご参照ください。

総会で報告された事業計画は以下の通りです。

- ・ニュースレターの発行偶数月年6回、会誌の発行は遅れているが例年どおり。
 - ・5月17日 ワンデーセミナー宇都宮
 - ・6月21日 ワンデーセミナー（未定）
 - ・7月12日 オピニオンメンバー会議
 - ・7月12日 第7回 認証ミーティング
 - ・10月～ 歯科衛生士育成コース
 - ・11月22, 23日 2009年ヘルスケアミーティング
- ほか
- ・3月22日 ヘルスケア臨床セミナー（福岡県歯科医師会館）

* <http://www.healthcare.gr.jp/> → 会員 → コアメンバー・オピニオンメンバー会議 → 会議議事録・会議報告 → 第4回オピニオンメンバー会議

日本ヘルスケア歯科研究会コアメンバー会議

コアメンバー会議報告

コアメンバー会議は、経費を削減しながら頻繁に話し合いをするために、毎月第1、第3金曜日の夜8時からテレビ会議の形式で行っています。事務局にご連絡いただければ、ユーザーID、パスワードをお知らせします。webカメラがない場合、音声だけの参加、聞くだけの傍聴も可能です。

<http://www.nice2meet.us/> ミーティング（バージョン4）

現在の主な議題は以下のとおりです。

- 1) ICDAS 研究について
- 2) ニュースレターの発行と進行状況
- 3) 今回のヘルスケアミーティング総括
- 4) コアメンバーの増員について
- 5) 2009年ヘルスケア ミーティングについて
- 6) 会誌について

ヘルスケア歯科医院 ちょっと拝見します

リレー連載 3

森谷良行（埼玉県坂戸市開業 もりや歯科）



取っている資料は宝物

当 医院は、歯科医師が私1人、歯科衛生士の常勤2名、非常勤が1名、歯科助手が1名で、患者さんを迎えて入れています。ユニットは3台のうち、治療専用1台、歯科衛生士専用1台、もう1台は共用にしています。こんな診療ではありますが、患者さんから取らせていただいた、資料は膨大な量になってきました。資料が宝物のように思える今日この頃です。

日 本ヘルスケア歯科研究会では、ごくごく普通になっているのですが、口腔内写真、顔写真、歯周精密検査、カリエスリスク判定などの検査ができることは、「実はすごいことなのかもしれない」と今更ながら感じるがあります。

患者さんにフィードバックすることが出来る診療所を目指す

開 業して、今年で7年がたち、少しは予防をしていると実感できるようになってきました。その根拠になっていることは、スタッフが日々努力を惜しまず採得し続けてくれた資料の山を見たときでした。口腔内写真などの資料

がなくても、過去を振り返ることはできるでしょうが、より詳しい資料があると、より明確に振り返ることができると思います。プラークコントロールレコードや歯周組織検査のチャート、あるいは担当歯科衛生士のコ



メント、口腔内写真などなど、きりがありませんがいろいろな資料があることによって、その当手を思い起こせる資料になると思います。また、退職などによる担当の変更時にも大きな力を発揮してくれました。

こ れらの資料は、私たちが使うために採得しているのではなく、当たり前のことだと思いますが、患者さんのために採っている資料だと思います。患者さんにフィードバックすることができる診療所を目指していますが、「少しずつ、本当に少しずつではありますができるようになってきた」と実感もてるようになってきました。資料をただ単に取っているだけではなく、規格を考えて採得することの重要性は言うまでもないことかもしれません。

「継続していたんだ」と実感

資 料を採得することが普通になってきたことと、毎日が精一杯で気づかなかったのですが、「何年も続けてきたのですね」の一言を聞いたときに、私は「継続していた



んだ」と実感しました。本当にその一言に目の覚めるような思いがしました。資料を採ることによって一生懸命だった時期から、今は、採得してきた資料を活用する時期になって来たのだなと思いました。

こんなことに、今更ながら気づいた自分が恥ずかしいのですが、非常に重要なことに気がつくことができたのも、膨大に集まった資料があったからだと思います。

過去の資料を見返してみると、恥ずかしいと目を伏せてしまいたいような資料もありますし、こんな治療をしていたんだ、などと妙に感動してしまったりと、宝物を見ているような気分になりました。

これらの資料は、もりや歯科にとっての財産であり、大切な資料です。日々努力を惜しまなかったスタッフがいてくれたおかげで、今現在の私がいると言っても過言ではありません。これからも、資料という宝物を増やして、もりや歯科の財産を増やしていきたいと思えます。

思います。整理方法は、Dental X を使用していますが、特別な使い方はしていません。デジタル化することによって最大の利点は、検索が楽なこと、データの共有が楽なことだと思います。欠点は、なんとと言ってもデータの紛失あるいは、漏洩だと思います。利点を生かせるようなデータ入力を心がけています。

最後になりましたが、ここに書かせていただいたことは、決してできるようになってきたことをほめてほしい、あるいは自慢したいということではありません。資料を採り続けることによって、患者さんの利益になることを教えていただいた方々への感謝の気持ちでいっぱいです。



データ整理は、「次の日にまわさない」

もりや歯科でのデータ整理は、「次の日にまわさない」を教訓にしています。その日のことはその日の内に整理整頓することによって、より理解しやすい資料になると

その他催しもの
案内

第2回ハーフ & ハーフセミナー
歯周治療を成功させるいくつかのヒント

医療に携わるそのあなた！ 自分の臨床をもっともっと向上させませんか?! 明日からもっと輝いて仕事ができる！ 患者さんのモチベーションが向上する！ 必ず自分の仕事をアップさせられる1日にします。

- 1部：歯科衛生士、栄養士、看護師の発表に対して、石原さんと伊藤さんにコメントしていただき、歯周治療、食育、女性が働くこと、について学べます。
- 2部：石原美樹さんがこれまで培ってこられた臨床を通して、歯周治療を成功させる際に必要なポイントをお伝えいただくセミナーです。石原流歯周治療の成功の秘訣を伝授していただけます。必見の対談トークもあります！

日 時：2009年1月18日(日) 10:00～17:00
 会 場：川口市民ホールフレンディア <http://www.friendia.jp/>
 埼玉県川口市川口1-1-1 キュポ・ラ本館棟4F
 講 師：石原美樹(フリーランス歯科衛生士)
 進行役：伊藤 勝(いとう眼科事務長)
 募集人数：100名
 参加費：8,000円
 (年内に受付完了の方は早期割引で7,000円になります)
 お問い合わせ：わたなべ歯科ホームページ
<http://www.watanabeshika.net>
 申し込み方法：
 参加者氏名、連絡先(住所・電話番号・連絡可能なメールアドレス)、振込人名義を明記し、件名を「セミナー申込」としメール(nabedc@happy.memail.jp)でお願いします。折り返し振込先を連絡しますので、振込の完了をもって受付完了とします。お申込みはお早めに！
 FAX：048-755-2644(メールにてお申し込みができない場合はFAXでも賜ります。上記内容を明記して送信ください)

ヘルスケア歯科医院 ちょっと拝見します

リレー連載 4

山口将日（茨城県行方市開業 山口歯科医院）



かねてより希望していた医院新築を行い、2008年7月より心機一転、山口歯科医院 予防・インプラントセンターとして診療を始めました。設計士さんとの打ち合わせは、2年近くに及びました。昭和7年に祖父が開業して以来、76年になりますが、新築を機に医院のコンセプトを明確にする必要を感じ、以下のようにコンセプトを考えました。



当医院の4つの特徴

「十分な診査診断」

- 時間をかけた問診
- 将来のリスクを知るために唾液検査（むしば）・遺伝子検査（歯周病）
- 診査・診断結果の十分な説明・相談（個室）

「インプラント・補綴・かみあわせ・歯周病専門医」

- 各学会専門医および取得予定
- 補綴物の精度
- 自費条件付10年保証

「定期健診に基づく予防型」

- 定期的なチェックとクリーニング
- 担当衛生士制
- 高精度の治療に加え、リスクコントロールを重視
- お待たせしない完全予約制

「心の通うコミュニケーション」

- プライバシーに配慮した個室・半個室診療
- 完全個室のカウンセリング室1室
- 各診療室にも、目線をあわせたカウンセリングデスクの設置

当院のミッション（使命）

- ① 健康観の高い人のQOL（生活の質）を守るために、口腔の健康からそれを支える受け皿診療所
- ② すでに崩壊した口腔内を専門医レベルの治療により救う専門医診療所

当院のカンパニースピリッツ

「質の高い医療と心に響くコミュニケーションを通して、トライアングルサティスファクション*を実現し続ける」

当院の目標

『高齢になっても多くの歯を残す』
『適切な治療でかむ機能を復活させ、それを高齢まで維持すること』

ここでは、紙面の関係もあり「心の通うコミュニケーション」と、「当院のカンパニースピリッツ」についてご紹介したい。

*トライアングルサティスファクション；患者・医療者（歯科医院）・院外関係者の3者が満足すること

1. 心の通うコミュニケーション

い うまでもなく、医療の基本は、医療者と患者さんとの信頼関係であり、それを生み出すのは、心の通うコミュニケーション以外にありません。ヘルスケア型診療では、とりわけそれが大切でしょう。

「痛い、外れた」という主訴で来院した患者さんに、予防やリスクコントロールの大切さを説明し、理解を得ることからしかヘルスケア型診療は始まらないのであって、ここに対する配慮がなければ、成功は期待し得ないでしょう。新院は設計の段階からここに配慮し、プライベートに配慮した個室・半個室診療室としました。個室のカウンセリング室に加え、各診療室にも、目線を合わせたカウンセリングデスクを設置しました。



診察ホール

それは、ユニットにいるときにおいても、ななめ横の目線で患者さんと話をしたくなかったからです。

同様に、初診でご来院の患者さんに対しては、いきなり治療用のイスに座り、問診もそこそこに、「口をあいてください」式の診察は行わないようにしております。お口の中に不具合をもつ患者さんご自身を拝見したいとの考えから、極力、時間をとって患者さんの訴えを目線を合わせたデスクで聞いた後、口腔内の診査や、ほかの検査などに移らせていただいています。



診察室 オベ室

2. 当院のカンパニースピリッツ

私は、平成10年に娘婿として義父とともに診療を開始しました。当時の診療所は、予約制でもなく、診察券もない、もちろん歯科衛生士もいない、まさに旧態依然の診療所でした。それをスタッフの協力を得て、現在のレベルにまで高めてまいりました。学校歯科の分野や、メンテナンスを続けている患者さんのデータからも目に見える成果を得られるようになっていきます。

しかし、そうした成果を得るまでに共に努力をしてくれたスタッフに対する金銭的および福利厚生での待遇が適切であったかといえば、それは甚だ疑問であり、こうした現状は、恥ずかしい限りでした。

そこで、新医院建築とともに、開設者を義父から交替し、名実ともに院長となり、いままで共にごんばってくださったスタッフに報い、そして、そうした分配をできるだけ早く達成するために医院を作ろうという思いにいたりしました。

患者利益を第一に考えつつ、私も含めた全従業員の物心両面の幸福を追求するために、この医院を作ろうと心に決め、スタッフに宣言し、新医院のコンセプトを皆で共有しながら、楽しく、そして、時には厳しく、この目標を達成していきたいと思っています。

その手始めとして、まず私が、週休2日を週休1日として診察に当たっています。新医院建築のための借金を



カウンセリング室



診察室



返していけるのだろうかと思えない日々もありましたが、今は、生きがいとやりがいをもって、診療に、経営に当たっています。

私にとっては、大きな1歩となりました。ヘルスケア型診療をベースに、これからもがんばっていきます。



書評

高木景子（神戸市開業）

『チェアサイドの禁煙支援ガイドブック』



著者；渡辺 勝／
長山和枝

出版；
デンタルダイ
アモンド社

定価；2,940円
(税込)

お口の健康を守っていくうえで禁煙はとて意味のあること。それはわかっているけれど、患者さんを「禁煙させる」のはむずかしい… たしかにそうだ。最初は誰もがそう感じるだろう。

禁煙は「教育」でも「指導」でもなく、「支援」である。「禁煙させる」のではなく、患者さんの「禁煙しよう」という気持ちをサポートし応援することだ。どうやってお手伝いしようか？ そういう気持ちでわれわれが取り組みば、禁煙支援はむずかしさが激減し、楽しさがぐんと増すことになる。

歯科医院はじつは禁煙支援に最適な場所ではないかと思う。禁煙したい人もしたくない人も、禁煙できた人もできなかった人も、歯科医院には通い続けるのだ

から、アプローチもフォローも自由自在。禁煙できた患者さんからは感謝され、一緒に喜ぶことができる。残念ながら再喫煙してしまった患者さんとも、お付き合いは続き、はげまし、再チャレンジを勧めることもできる。こんなやりがいと楽しさにあふれた禁煙支援、やらない手はないはず。

では実際にどうするか？ この本にはさまざまなヒントが書かれている。どこから手をつけたらいいかわからない人、やってみただけどうまく行かなかった人、それぞれのおち当たった壁を乗り越えるためのヒントがあちこちにちりばめられている。禁煙支援、やってみたい！と思う人がまず手に取るのに最適の1冊だと、おすすめする。



その他催しもの案内

東京 HCG 主催 第2回シャープニングセミナー

担当責任者：安田直美

東京ヘルスケアグループの活動の1つとして、シャープニングセミナーを開催します。

講師は株式会社シャープニング代表取締役 風見健一さんです。

日 時：2009年2月8日(日)
午後1時～5時(昼食は済ませてきてください)

会 場：タカラベルモント東京本社会議室
東京都港区赤坂7-1-19

募集人数：10名位(対象：歯科医師、歯科衛生士)

参加費：5,000円

申し込み方法：

件名「シャープニングセミナーの申し込み」と記したうえで、住所(郵便番号)、歯科医院名、名前(ふりがな)、職種、TEL/FAXを添えて、安田直美までメール(cystal.yasuda@ybb.ne.jp)またはFAX 047-345-8901 にてご連絡ください。折り返し詳細をご連絡します。

本会催しもの
案内

あなたの一歩が
歯科医療を変える

ワンデーセミナー宇都宮

日時：2009年5月17日(日) 午前9:50～午後4:10
会場：栃木県総合文化センター 第一会議室 (栃木県宇都宮市本町1-8)

ワンデーセミナー宇都宮 プログラム (予定)

オリエンテーション
「健康を守り育てる歯科医療」とは 杉山精一
ペリオドントロジーとカリオロジーに基づく臨床1 河野正清
昼食休憩 (お弁当は用意していません)
ヘルスケア歯科臨床での歯科衛生士の役割 歯科衛生士 (講師未定)
ペリオドントロジーとカリオロジーに基づく臨床2 河野正清
ヘルスケア七転び八起き—ヘルスケアとの出会いから現在まで 田中正大
質疑応答

参加費

〈会員〉	
会員歯科医師	10,000円
会員・準会員スタッフ	4,000円
〈非会員〉	
非会員歯科医師	12,000円
非会員スタッフ	4,000円

ヘルスケア臨床セミナー「口腔内写真とウイステリアの活用法」

日時：2009年3月22日(日) 午前10:00～午後4:00
会場：福岡県歯科医師会館 (福岡市中央区大名1丁目12-43)

ワンデーセミナーで説明できなかった、口腔内写真とウイステリアの活用についてセミナーを開きます。先のワンデーセミナーに参加されていない方も、ウイステリアに興味のある方、これから始める方、すでに予防診療をおこなっているがデータ入力不十分と思われる方など誰でも参加できます。

内容： 口腔内写真の撮影のコツと活用
ウイステリアの基礎
インストール、日常の活用法 など
(プログラムの変更の可能性もありますので、詳細は事務局にお問い合わせください)

講師： 藤木省三、足本 敦
参加費： 詳細未定 (ワンデーコースと同程度)

ワンデーセミナー宇都宮 参加申込書 Fax. 03-3260-4906

ワンデーセミナー宇都宮 (5月17日) に参加申し込みます

会員用 (news11-6)

※該当する□に✓をご記入ください

氏名	<input type="checkbox"/> 会員歯科医師 <input type="checkbox"/> スタッフ <input type="checkbox"/> 非会員歯科医師 <input type="checkbox"/> 非会員スタッフ	氏名	<input type="checkbox"/> 会員歯科医師 <input type="checkbox"/> スタッフ <input type="checkbox"/> 非会員歯科医師 <input type="checkbox"/> 非会員スタッフ
氏名	<input type="checkbox"/> 会員歯科医師 <input type="checkbox"/> スタッフ <input type="checkbox"/> 非会員歯科医師 <input type="checkbox"/> 非会員スタッフ	氏名	<input type="checkbox"/> 会員歯科医師 <input type="checkbox"/> スタッフ <input type="checkbox"/> 非会員歯科医師 <input type="checkbox"/> 非会員スタッフ
勤務先・診療所名		TEL.	-
住所 〒		FAX.	-

ヘルスケア臨床セミナー 参加申込書 Fax. 03-3260-4906

ヘルスケア臨床セミナー (3月22日) に参加申し込みます

会員用 (news11-6)

※該当する□に✓をご記入ください

氏名	<input type="checkbox"/> 会員歯科医師 <input type="checkbox"/> スタッフ <input type="checkbox"/> 非会員歯科医師 <input type="checkbox"/> 非会員スタッフ	氏名	<input type="checkbox"/> 会員歯科医師 <input type="checkbox"/> スタッフ <input type="checkbox"/> 非会員歯科医師 <input type="checkbox"/> 非会員スタッフ
勤務先・診療所名		TEL.	-
住所 〒		FAX.	-