

多くの歯科医師・歯科衛生士の方々が、今この時も全国各地で予防歯科に取り組んでいます。「LION Dent. File」では、時代の趨勢となっている予防歯科への潮流の中で、日々活躍されている歯科医師・歯科衛生士の方々のさまざまな取り組みについてご紹介します。



『おおくぼ歯科クリニック』は、京都市北部の住宅街を後に控え、京都市植物園や大徳寺に繋がる幹線道路・北大路通りに面しています。周囲には歯科医院が多数あり、歯科の激戦地。2001年に偶然めぐり合ったチャンスをつ捉えて開業し、その後、予防歯科に大きく舵を切つてクリニックの改革を推し進めました。さらに、さまざまな患者さんのニーズに応えるために、自費診療フロアの開設に踏み切るなど、次々に湧きあがる構想を実行に移しています。開業から14年。歯科医師、歯科衛生士、その他のスタッフまで、全員が女性という『おおくぼ歯科クリニック』。これまでの医院経営にかけた想いと、これからの目標について、院長の大久保恵子先生にお話を伺いました。

## 『おおくぼ歯科クリニック』 偶然の重なりで誕生した

私は同じ歯科医師である主人と結婚してすぐ、一緒に『おおくぼ歯科医院』を開業し、約3年間は主人と協力して医院の経営に没頭しました。その後、私が独立する形で『おおくぼ歯科クリニック』を開業して今日に至ります。

『おおくぼ歯科医院』とは別に当クリニックを立ち上げたのは、実を言えば、最初から大きな志を持っていたと

いうわけではありませんでした。さまざまな偶然が重なった結果、というのが正直なところですよ。

私たちが『おおくぼ歯科医院』を開業した際は、いつでも患者さんに対応できるようにと、医院の横のアパートで暮らしていました。開業して3年ほど経ち、おかげさまで経営も落ち着いてきたこともあって、改めて住まいを探すことにしたのです。そこで偶然、現在の当クリニックがある場所で歯科医院を開業されていた先生が、お年を召されたため引退されることを知り、こちらの物件を購入しました。最初は住居を探していたのですが、この物件との出会いをきっかけに、結果として当クリニックをやってみることにしたのです。

これが『おおくぼ歯科クリニック』誕生の経緯です。こういったことが無ければ、今もまだ主人と一緒に医院経営をやっていたのではないかと思います。



# 予防歯科への取り組みは 基本治療から スタートする

京都府京都市 おおくぼ歯科クリニック  
院長 大久保 恵子 先生



## 衝撃を受けた予防歯科セミナー 同時に、基礎の大切さを思い知る

当クリニックでは予防歯科を大切にしていますが、同時に、う蝕や歯周病の治療も私たちの重要なミッションだと考えています。

予防歯科についてはクリニックの開業前から関心があり、『おおくぼ歯科医院』でも自分が担当していた患者さんには実践していました。しかし、患者さんに予防歯科の考え方が受け入れられることは少なかつたです。当時の患者さんの言葉で今でも覚えているのは、「私は先生のように歯のことはわかり考えているわけではないので、先生が言うような歯みがきはできません」ということ。これには大きなショックを受けました。予防歯科はとても良いことだと思いの、本当に患者さんに求められているのか？

おおくぼ歯科クリニックの皆さん。総勢16名、全員が女性です

そこに明確な回答を持たないうちに『おおくぼ歯科クリニック』を開業することになりました。開業後は、自分一人ですべてをやらなければならぬ環境です。治療技術もベーシックから高度な分野まで全てが必要ですし、それまでのように、何かあったときに「教えて」「助けて」と言えた主人もいません。開業してしばらくは、とにかく治療の

勉強と診療に一生懸命の毎日でした。

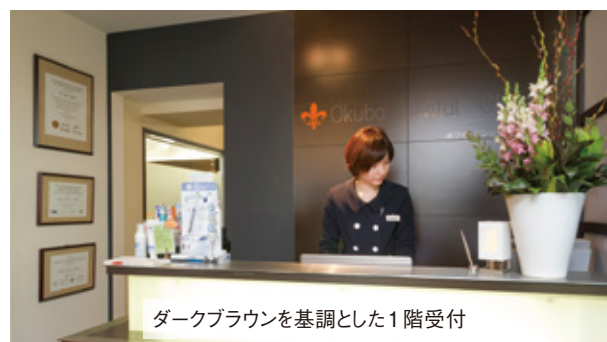
そして開業3年後の2004年、東京で日吉歯科診療所（山形県）の熊谷先生の予防歯科セミナーを受講する機会にめぐり合ったのです。歯科衛生士と一緒に参加したそのセミナーの内容は雷に打たれたように衝撃的で、忘れられない日になりました。「自分がやりたい歯科医療はこれだ！」と、その時に改めて気付いたのです。

その後は早速、医院を予防歯科にシフトするための改革を始めましたが、気になるのは患者さんの反応でした。来院される患者さんの中で、予防を目的としている方はまだまだ稀な状態でしたから。

その時、歯痛の治療や義歯などで来院される患者さんに対して、まずは自分がきちんとした治療をすることが基本であることに思い至りました。予防歯科で歯を守るということは、メインテナンスで長いお付き合いをするということ。その大前提には、自分が最初に行った治療が成功していることが必要です。そこに齟齬が生じれば「これは先生が行った治療でしょ」と言われてしまいます。そこで、メインテナンスは歯科衛生士に任せるもの、自分にとって歯科医師としてベーシックな治療を確実にやるのが第一の使命であり、それ無くしての予防歯科は成り立たないのだと気付きました。

### 踏み切った本格的な 予防歯科の導入 新患が1／3に落ち込む事態も

2009年になって、予防歯科に傾注するために院内のシステム自体を全て立て直す決心をしました。その時に、クリニック経営に大きな影響を与えてくれた熊谷先生に



ダークブラウンを基調とした1階受付

付いていきたいと思いい、改めて私と歯科衛生士とでセミナーを受講させていただきました。

それでも、予防を行うためには基本の歯科医療が重要だということを確認しました。治療によって健康になり、それを長期間にわたって維持していくことで歯科医師も自信が持てるようになります。特別に難しいことをするのはなく、ベーシックな取り組みを突き詰めていくことが、予防で長期的に経過を見ていくためには一番重要であることに気付きました。

そうは言っても、痛いから来ている患者さんに、予防歯科という考え方を理解していただき、定期健診へ繋げるのは難しいことでした。そこで実行したのが、クリニックに入る前、つまり予約の電話をいただいた段階で、まず「当院は歯みがき指導から始めるクリニックです」ということをお伝えすること。その考えを理解していただける方だけを受け入れる決心を形にしたのです。

その結果、一時は新患が1／3に激減しました。私も本当に生きた心地がしない時期が何ヶ月も続き、歯科医師や歯科衛生士の給料の支払いなど、シビアな時期も経験しました。

それでも良いという患者さんだけを受け入れるようになって、結果としてはそれが患者さんの定着に繋がりましたが、それは本当に最近のことです。今は、良いと思っていたいただいた患者さんがご家族を連れてきたり、友人を紹介したりと、口コミで患者さんが増えていく形ができてきていると思います。

## 担当歯科衛生士制導入で リピーター定着 健診で安定経営の基盤確立

当クリニックには、現在6名の歯科衛生士がいて、担当制をとっています。定期的に健診に来られる患者さんも沢山いらっしゃる、歯科医院の多い地域ではありますが、その患者さんたちにはホームドクターとして頼っていただけにいると思っています。

実際に患者さんと長く接しているのは歯科衛生士ですから、「担当制」というのも、患者さんに定期的にきていただくための秘訣なのかもしれません。患者さんも歯科衛生士も、互いに少しずつ年を重ねていくことで、若い歯科衛生士が成長していく過程を患者さんにも感じ取ってもらえていると思います。

また、初診の段階でこちらの診療方針をお伝えして、それでも良いという形で来ていただいているので、患者さんは元から予防歯科についての関心が高いです。だから、歯科衛生士の指導も実を結び、患者さんの定着に繋がっているのではないのでしょうか。



明るい雰囲気 の2階受付

## 患者さんに最新の医療提供へ 学び続けることは歯科医師の務め

私はホームページで「常に新しい医療を受けたくないですか」と患者さんに呼びかけていますが、これは自分たちが、常に勉強を続けるといって覚悟を固める

ためでもあります。

当クリニックの歯科医師は全員、女性歯科医師の会(WDC)に参加しており、2カ月に1回、支部会で勉強する機会が得られます。講師のセミナーや、自分の症例相談を通して学ぶこともしています。

これは私個人の考えですが、質の高い医療や本来あるべき医療が存在するならば、それを学び続ける必要があると思います。開業以来、そのための努力は惜しみなくして、週末はほとんど家を留守にしています。研鑽は歯科医師の務めだと思っています。

歯科衛生士には、フリーランスの先生に1年間通して見ていただくなどの機会を定期的に作っています。そうした機会があるとレベルがグンと上がりますし、ベテランの歯科衛生士には自身を見直すきっかけにもなります。

また、当クリニックでは、院内で働くスタッフが全員女性ということが特長と言われますが、実はこれも開業当初から意識したわけではありません。たまたま1人目の勤務医が女性であったことがきっかけでした。患者さんの中には「女性の先生だから」と来院される方もいて、思い切った女性だけにこだわることにはしたのです。今となつては、女子校のような感じで異性の目を気にせず団結できるので、良かったと思います(笑)。

## 患者さんの満足度向上に 自費診療フロア開設で 新ステージへ

当クリニックの2階フロアは、歯を大切にしたいという価値観のある方だけを対象にした自費治療専門のスペースです。当クリニックの想いを集大成したフロア

とも言えます。

このフロアでは審美治療を始め、お口の中全体をトータルに治療されるという方が対象になっています。例えばインプラント治療などはレベルも高く、治療費も高額。そうした治療への対応は、一般診療とは差別化をして、ご満足いただくというのも大事な要素だと思います。当クリニックは周囲に多くの歯科医院がありますので、特色を出すことで患者さんの選択肢を広げるといふことにも繋がるとも思っています。

私たちが「価値」を明確に表現することで、そこに賛同するスタッフが集まり、それが良いと思ってくださる患者さんに来ていただける。このフロアは、そんな三者が幸せになれる場所だと思っています。初診は1階ですが、治療のために2階へご案内すると皆さんとても驚かれ、同時に信頼感と満足感を持ってくださいます。キャンセル率が低いのもこのフロアの特長です。

これからも、噛めれば良い・痛くなければ良いというだけではなく、自分の歯をずっと大切にしていきたいと思う方に来院いただき、その方の期待を裏切らない予防と最新の医療を提供していきたいと思っています。金額の多少ではなく、歯を大切にしたい人が集うという価値観を大切にして、これからも歩み続けたいと思います。



さまざまな認定証や修了書からは、常に学び続ける姿勢の表れを感じられる

大久保 恵子(おおくぼけいこ)先生 プロフィール

奥羽大学歯学部卒業。自治医科大学付属病院歯科口腔外科、大田原日本赤十字病院での勤務を経て、1998年に「おおくぼ歯科医院」を夫婦で開院。その後、2001年に「おおくぼ歯科クリニック」を開院して現在に至る。

# 将来は子どもの カリエスフリーに取り組みたい

歯科衛生士  
近藤 奈菜さん



歯科衛生士が毎月、  
手描きで用意している「おしらせボード」

**資格への憧れで選んだ  
歯科衛生士の仕事  
現在は400人超の患者  
さんを担当**

私が歯科衛生士を志望した動機はとて単純です。子どもの頃から小児歯科でメインテナンスをしていた私は、毎月歯科医院に通って来ました。そこで見る歯科衛生士さんはエアコンの効いたきれいな室内で仕事をしていて快適そうに見えましたし、国家資格も持っているのと知って憧れたのです。実際になつてみたら、凄くハードな仕事でしたが(笑)。

私は歯科衛生士学校を卒業後、当クリニックに入つて5年目になります。ここでは一人の患者さんと同じ歯科衛生士が診る「担当制」

をとつています。責任は重いです。患者さんの変化が良くわかります。

1人の患者さんが3カ月に一度メインテナンスに来院されると仮定すると、500人の患者さんで3カ月間のスケジュールがちょうどいっぱいになります。つまり、1人の歯科衛生士の担当患者数は500人が限度。私の場合は、まだ新しい患者さんを受け入れる余裕があるので、現在担当している患者さんの数はまだ500人には届いていませんが、400人は超えています。

**口の中を知らない患者さんに  
良いも悪いも  
全て知ってもらう**

患者さんで最初からセルフケアが上手な人は少ないですが、指導を継続すると徐々に良くなっていきます。セルフケアが上手になるきっかけは、歯科衛生士によるケアです。さっぱり感を実感してもらうことや、自身の口の中の実態を知ってもらうことです。

口の中は年に一度撮影する口腔内写真や、3年に一度のレントゲン写真を初回に撮影したものと比較しながら見せています。それにより、患者さんはメインテナンスの効果を実感することができ、セルフケアの重要性も理解できます。自分の身体であつても、口の中は良く分かってない方が多いです。メインテナンスはセルフケアによる患者さんの協力が不可欠です。ですから、良いことも悪いことも全部伝えて、口の中を知った状態でセルフケアに取り組んでいただけるような指導を心がけています。

**子どものカリエスフリー  
を妊婦にも啓発**

私は子どもの口腔状態に興味があり、将来的にはそれを中心に取り組みたいと思つています。

また、当クリニックでは子どもを対象にもぐもぐクラブ」を運営しており、年二回、「もぐもぐフェスティバル」を開催しています。そこでは、むし歯になったら怖いということや、むし歯にならないためにはどうするのかということ、遊びを交えながらしっかり伝え、予防啓発活動を行っています。

歯科衛生士は、今後ますます必要とされる仕事だと思えます。長く務めないと結果が出ない仕事ですが、「継続は力なり」が大切であることを実感しています。最初のイメージとは違つてハードな仕事でしたが、やりがいも多く、これからもずっと続けていきたいと思つています。

