

# 「体感デモ」を経てソニックケア導入 歯科衛生士の自主性を重んじた 予防歯科運営のあり方



大阪府箕面市  
医療法人スマイル会よしだ歯科  
院長 吉田 真一郎

## 〈当院での予防歯科への取り組み〉

院長 吉田真一郎

開業当初から、健康な歯を持つ人たちがそれを守るために来院する医院でありたいと願い、医院運営を行ってきました。最初は治療のために来院する患者さんがほとんどでしたが、治療を通して、痛くなる前に来院するという定期健診の大切さを丁寧に伝え続けたところ、徐々に定期的に来院して下さる患者さんが増え、開業時4台でスタートしたチェアユニットは現在では13台を備えるまでになりました。

2015年のリニューアルの際に、もっと歯科衛生士が輝けるステージを作りたいという思いから、1階は誰もが気軽に訪れることのできるカジュアルな診療室に、2階は個別の歯科保健指導など、一歩上の医療を提供できる完全個室型のケアルームにして、スタッフが働きやすく居心地の良い空間にして

います。

開院当初はスタッフの育成やマネジメントに苦戦することもありましたが、現在クリニックマネージャーを担当している歯科衛生士が提案してくれたさまざまな改善策を実行したところ、職場環境が大幅に改善。個々の能力の向上はもちろんですが、現場をよく知るスタッフならではの提案によって、院長である私と歯科衛生士間の連携がスムーズになったことが、医院力の強化につながったと感じています。

そうした経験から、当院では歯科衛生士の意見を積極的に取り入れており、今回のソニックケア導入についても歯科衛生士たちの発信がきっかけです。今後も、原因追求型の予防管理とオーダーメイド治療を提供するため、デジタル機器の活用による業務効率化をはじめ、さまざまな取り組みを進めていきます。ただ、患者さんが信頼するの

はあくまで“人”ですから、引き続き患者さんと歯科衛生士が信頼関係を構築できるような環境づくり・医院づくりを追求するという基本姿勢を貫いていきたいと思っています。

## 〈ソニックケア導入のきっかけ〉

昨年12月に受講したインプラントセミナーで、講師の先生から「洗濯は洗濯機、掃除は掃除機ですのに、なぜ歯磨きには電



歯科衛生士  
中谷 淳香さん

動歯ブラシを使わないのでしょうか？」と問題提起されたことをきっかけに、その先生が推奨する「ソニックケア」の導入を検討するようになりました。まずはモリタさんが主催する「体感デモ」を申し込み、デモ機をお借りして歯科衛生士全員で使用感をチェック。その



2005年6月開業のよしだ歯科。「歯の健康を守ることが心の健康につながる」という思いから予防中心の診療スタイルを貫いてきた。



2015年に院内リニューアルを行い、2階の診療室はプライバシーに配慮した予防、審美治療中心のケアルームにした。



各診療室の壁面にはスタッフさんお手製のPOPが並ぶ。手作りのPOPは訴求力が高く患者さんからの問い合わせも多いとのこと。

結果、磨いた後の歯面のツルツル感がとても満足できたこと、大小2本の歯ブラシを使って手磨きしていたのがソニックアーなら1本で磨けたこと、ブラッシング圧が強すぎると知らせてくれる機能があり、逆に自分のブラッシング圧が強かったと気づかされたことなど、導入したいと思えるポイントがたくさん見付き、全体ミーティングで導入に向けたプレゼンテーションを行うことを決めました。

### <導入に向けたプレゼン～導入まで>

体感デモを終え、導入する方向で進めると決めてからは私がメイン担当となり、企画書を作成。月1回の全体ミーティン



歯科衛生士  
馬場 逸美さん

グでプレゼンを行うため、当院で導入したいハンドルや替ブラシの選定も含めた準備をスタートしました。また、ソニックアーの特長については医院全体で共有すべきことと考え、全体ミーティングの日にアシスタントから受付まで含めたスタッフ全員で使用感を体験し、導入についての同意を得た後、患者さんへの提案方法などについても協議しました。

当院が導入したハンドルは「プロテクトクリーン4700プロフェッショナル」。高齢の患者さんも多いため、機



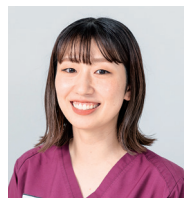
能がシンプルで分かりやすいということがいちばんの理由です。購入後の指導やサポートにつなげやすい歯科専売という点も決め手になりました。替ブラシは、実際に使用して使い心地が良かった「プレミアムオールインワン」と、インプラントの術後ケアにも使える「センチティブ」を選択しました。



よしだ歯科では勤続年数で色が違うバッジが送られる。勤続11年目の馬場さんの胸にはゴールドのバッジが光っていました。

### <導入後のサポートと患者さんの反応>

提案は、作成したPOPを全診療室に掲示し、興味を示してくださった患者さんに「私たちも毎日使っているんですよ」と話



歯科衛生士  
若宮 心さん

すことから始めています。提案して分かったのは、「電動歯ブラシに興味はあるけれど、何を選べば良いか分からない」という患者さんが意外と多かったこと。だからこそ、私たち歯科衛生士が気づきを与え、言葉で導くことが大切だと感じました。チェアサイドでの提案は治療やクリーニングが終わってから行うことが多いので、購入された患者さんには次回来院時に本体と替ブラシを持参いただくようお願いしています。購入時にきちんと説明するので、ほとんどの患者さんが良好なブラークコントロールを維持されており、「歯磨きの時間が短縮できた」「思ったより操作が簡単で使いやすかった」というお声もよく聞きます。持参のソニックアーについては、仕上げの際に使用し、ブラシの当て方が特に難しい部分を中心に、正しい当て方を再確認していただくようにしています。



待合室にはスタッフさんたちが選りすぐった予防歯科関連のグッズが販売されている。



ソニックアー体感デモを終えて、メイン担当の馬場さんを中心に歯科衛生士が集まり、導入したいハンドルや替ブラシについて意見を出し合った。



月1度の全体ミーティングの場でスタッフ全員がソニックアーを体感。導入が確定し患者さんへの提案方法を協議した。(写真は別日の全体ミーティングの様子)