

明日から使えるデンチャーテクニック クラリベースを用いた修理とリベース

今日から使える 経営情報 | 患者さんのハートをつかむアイデア:その1
 | 今から始めよう 歯科医院の節税対策:その1

特集 1

明日から使えるデンチャーテクニック クラリベースを用いた修理とリベース

医療法人社団 天志会 理事長 天井 久代

自費義歯製作
500症例の
経験から...



はじめに

最近、クラリベースを使用する際に、“説明書通りにすると軟らかすぎて流れてしまう”、“うまくいかない”等々のご意見が多く聞かれます。そのため、あらためて『クラリベースを使用しての修理、リライニングのおさらい編』としてまとめてみました。ご参考にしていただければ幸いです。

なお、今回使用したクラリベースは「ファースト」です。



一般名称 義歯床硬質裏装材・義歯床用接着材料
 販売名 クラリベースキット
 ■医療機器認証番号 220ABBZX00334000
 ■医療機器の分類 管理医療機器(クラスII)

製造販売 クラレメディカル株式会社
 東京都千代田区大手町1-1-3(大手センタービル) 〒100-0004
 大阪府大阪市北区梅田1-12-39(新阪急ビル) 〒530-0001

義歯に対する考え方が変わる!!

デンタルマガジン誌上(130号)でも書きましたが、義歯は修理、リベースが基本です。以前、訪問診療を数年間実施していた時、介護の現場のほとんどは修理とリベースでしたが、なかなかいい材料に出逢えませんでした。

クラリベースの使用感には“目からウロコ”の驚きです。介護の必要な身体の弱った患者さんに、これは安心して使用できます。もちろん日常の臨床でもどんどん使ってみてください。数をこなした分、上手になります。

クラリベースを使用してみて

1. 抗菌性(カンジダの予防)
2. 耐着臭性(臭いがつきにくい)
3. 耐着色性(汚れがつきにくい)
4. 操作性の良さ
5. 硬化熱の低さ
6. 刺激臭の無さ



1.破折

義歯の場合の突然の来院理由のほとんどは破折です。



図1 破折した義歯



図2 プレないように持ち、スティッキーワックスで固定



図3 義歯の粘膜面にワセリンを塗布



図4 石膏を盛り上げ、破折ラインに石膏が行き渡るように義歯を軽く押し付ける



図5 硬化後、義歯を外し、スティッキーワックスを除去、グループを入れてワセリンを塗った石膏に戻す



図6 即重レジンを充填



図7 研磨して完成

☆口腔内に戻したあとの微妙な不適は次の不適の対処の仕方に従ってリライニングをしてください。

2.不適

特に上顎の場合、口を開けると落ちる等の主訴が多いですが、次のようにリライニングをしてください。新義歯を作らずに即時に喜ばれます。



図1 片側のみ印記された不適な義歯



図2 リライニング前に必ず機能咬頭で咬むよう、と
りあえず咬合調整をする

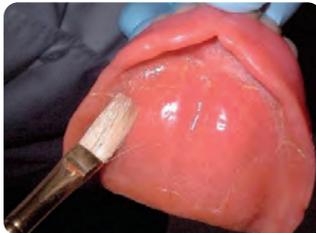


図3 軽く削って新鮮面を出し、よく乾燥してから接
着材を塗る



図4 クラリベースの計量の目安
総義歯 2目盛/両側遊離端 1.5目盛/3~5歯 1目盛



図5 混和する



図6 タイマーを2分にセットしてゆっくりと混ぜる感
覚で50秒以上経過してもサラサラ



図7 1分40秒経過で少し抵抗を感じる



図8 1分30秒経過から2分の間にクラリベースを
盛る



図9 2分経過後あせらず口腔内に入れて軽く筋形
成

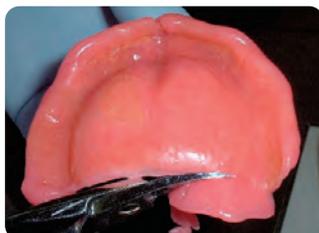


図10 硬化前に取り出し、余剰のクラリベースを除
去し、再度口腔内に入れるか60℃のお湯に
つける



図11 研磨して完成
☆再度咬合調整、再度
リライニングも可能

3.挙上一粘膜面

義歯が装着されてはいるが、実は残存歯のみで咬んでいる場合、人工歯が陶歯、またはクラスプが歯頸部ライン下に沈下している場合



図1 人工歯が陶歯でクラスプが沈下している義歯



図2 粘膜面にシートワックス(1~3枚)を付与する



図3 シートワックスを軟化して咬ませて挙上量を確認する

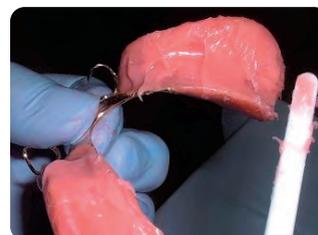


図4 接着材を塗った後、クラリベースを2分経過後
に義歯に盛り、口腔内へ
☆この時スタッフに次の補足用のクラリベー
スの用意(1目盛)をさせて混和を始めさせる

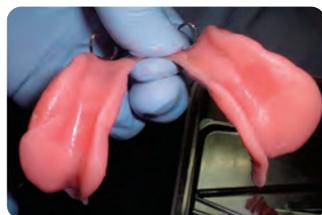


図5 まだ色が薄い(10~15秒経過)硬化前に取
り出す



図6 シートワックスをエバンスで除去する



図7 用意していた少量のクラリベースを盛り(シート
ワックス分)再度口腔内へ



図8 完成

4. 挙上一歯列

人工歯の咬耗のため、残存歯との咬合平面のバランスを欠き、残存歯が突出したように見えるが、粘膜面の痛みを伴わない場合。部分床義歯にも適応



図1 低位な部位の確認をする



図2 咬合面をザッと削り(新鮮面を出す)



図3 事前にチェックしておいた部位まで軽く咬ませる(少し高めに設定する)



図4 余剰のレジン除去する



図5 咬合調整時に盛り付けたレジンが外れない為と美観のため即重レジン補足する



図6 機能咬頭で咬合するよう咬合調整をする
改めてクラリベースでリライニングするのもよい

5-A. 増歯、修理、リライニング 直接法 ①

抜歯後の増歯、または即時義歯を治療経過に応じて変更して修理する場合に応用



図1 32] の抜歯



図2 口蓋側からユーティリティワックスを付与



図3 増歯する人工歯を固定



図4 止血とレジンの抜歯窩流入防止のため小綿球を抜歯窩に入れる



図5 ワセリンを多めに塗布



図6 図3の義歯を口腔に戻し、唇側から即重レジンで軽く固定

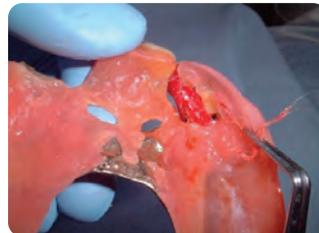


図7 レジン硬化後にユーティリティワックスを除去し軽く固定



図8 アンダーカットを調整した後、口腔内に空隙に即重レジンを圧接する



図9 完成
☆のちほど部分的にクラリベースにてリライニングの方がよりベター

5-B.増歯、修理、リライニング 直接法 ②

抜歯後の処置にアルミホイルを使用した修理とリライニングの場合



図1 | 3 の抜歯前



図2 | 3 の抜歯後



図3 抜歯した部位にアルミホイルを貼る



図4 クラスプを除去した義歯を口腔内へ戻し、ユーティリティワックスを付与する



図5 増歯する人工歯の試適、固定



図6 即重レジンを充填する



図7 レジン硬化後、口腔内から取り出した義歯



図8 アルミホイルを除去し、咬合調整後クラリベースを盛る

5-C.増歯、修理、リライニング 間接法

部分床義歯の残存歯を抜歯後、即時に総義歯へ作り変える場合



図1 | 23 を増歯する前



図2 義歯を装着したまま印象して、印象材につけたまま義歯を口腔内より外し、義歯の内面にワセリンを塗り、石膏を盛り、硬化後、印象材をはずす



図3 口蓋側にグループを入れる



図4 石膏にワセリンを塗布



図5 義歯を石膏に戻す



図6 即重レジンを圧接する



図7 研磨して圧接、外形の完成



図8 義歯を口腔へ戻しユーティリティワックスを付与する



図9 増歯する人工歯を試適、即重レジンにて固定



図10 ユーティリティワックスを除去



図11 口腔内にてレジンを圧接



図12 咬合調整後、クラリベースにてリライニング



図9 2分経過後、口腔内へ入れて咬ませる



図10 増歯リライニング前



図11 増歯リライニング後



図13 完成



図14 修理、リライニング前の義歯の内面



図15 修理、リライニング後の義歯の内面

おわりに

新しい材料にはとにかく慣れることです。慣れるために少量で試してみてください。混和してみる。口の中に入れてみる。口の中で少し咬んだままにする。その間、目は秒針をしっかりと確認してください(室内の温度、その他の要因にて少々の変化あり)。だいたいの目安がついてから、実践されることをお勧めします。

今回は、クラリベース ファーストで全てリライニングをしています。やり方に個人差はありますが、ノーマル共々試されてはいかがでしょうか。特にクラリベースの詳しい実践方法は「不適編」にまとめてありますので、再度ご確認ください。



患者さんのハートをつかむアイデア：その1

全国の歯科医院を訪問して感じることは、業績好調な医院も、そうでない医院も、取り組んでいることにはあまり差がありません。ただ継続することによる小さな積み重ねが、結果として業績に大きな差となって表れるようです。

そこには、院長の考え方が大きくかかわっていて、業績がおもわしくない院長は、過去から現在の歯科医院のあり方を考えますが、業績好調の歯科医院の院長は、未来のあるべき歯科医院像から現在のあり方を考えています。そのため、同じ取り組みでもちょっとした工夫を加えることで、大きな成果へつなげているのです。

今回は、患者さんの心をつかむための取り組みとして、「配布のしかたを工夫した初診パック」と「意外性のあるイベント」で成功したケースをご紹介します。

1 初診パックの渡し方を工夫する

初めて医院を訪れた患者さんにお渡しする初診パック。このパックに、医院案内、医院のマグネット、院内新聞、リーフレット、紹介カードなどを入れている医院が多いようです。しかし、この初診パックを、ただ漫然とお渡ししているのでは芸がありません。せっかく作った初診パックを最大限生かすためには、渡し方に工夫が必要です。

ある歯科医院では、初診パックの中身を初回

来院時に説明してお渡ししています。初診カウンセリングとして、患者さんに「本日は、私たちの医院のことをよく知っていただきたいと思い、このようなもの（初診パック）をご用意させていただきました」と話しながら、「医院案内」を取り出して、自院のこだわりなどを説明したり、「医院のマグネット」をお渡しして「こちらはマグネットになっていますので、冷蔵庫に貼っていただいて、必要な時にはこちらの連絡先までご連絡ください」とお伝えします。

このように、初回来院時に初診パックの中身を説明することによって、自院のコンセプトを知ってもらうという、初診パック本来の目的を十分に果たすことができるのです。

2 イベントをより効果的に演出する

予防セミナー・ブラッシング指導講習会・クリスマス会・七夕祭り・ひな祭りなど、いわゆる定番のイベントを実施している歯科医院も多くなりました。気軽に近所の人と参加できる、子供と一緒に楽しめるもの、そのうえ「えっ、歯科医院でこんなことをやるの!」といった意外性のあるイベントなら申し分ありません。

よく「イベントを開く際に、準備や運営が大変だ」「うちはスタッフも少ないし無理だ」と、しり込みしてしまう先生がおられますが、大袈裟なものではなく、自院の規模や開業年数に合っ

たイベントを開催すればよいのです。

七夕祭りであれば、待合室に笹を用意して、来院してくる子供たちに短冊に願い事を書いてもらう簡単なイベントでも、楽しく新鮮に感じ、好印象を持ってもらえます。石膏を活用した石膏模型づくりイベントを、定期的に行っている歯科医院もあります。石膏で、子供たちの好きなキャラクターを作成するという、歯科医院ならではのイベントで好評です。低コストで事前準備などの面倒が少ないイベントを継続的に行うほうが、大がかりな準備を必要とするイベントを年に1度、2度開催するよりも、効果があるケースが多いようです。

こうした簡単で楽しいイベントであれば、家族も若いスタッフも乗り気になって取り組みますし、参加者との距離もぐっと縮まりますから、確実に増患につながっていきます。その上、イベントの様子を撮影して、後日参加者に郵送したり、医院の情報ボードに貼って写真展を開いたり、ホームページで紹介したりすれば、その話題は一気に地域に広がりますから、「親しみやすい・楽しい歯科医院」のイメージが定着していきます。これは大きな効果を生みます。

“変化しようとする意志”が院長にあるからこそ、こうした取り組みを継続でき、来院者のハートをつかむことができるのです。皆さんの医院でも是非、取り組んでみてください。

今から始めよう 歯科医院の節税対策：その1

「どうして歯科医院にお金が残っていないのか?」多くの先生が、このような悩みを抱えています。歯科医院にお金が残るようにするには、①収入を増やすこと、②支出を減らすこと——この2つしかありません。

開業間もないとか収入（売上）が下降し続けている歯科医院であれば、まず収入を増やすことを考えなければなりません。しかし、ある程度売上が増えてくると、今度は支出をしっかりと管理していかなければ、なぜかお金が残っていない、という事態が発生してしまいます。

とくに、支出の中でも管理が必要なのが「税金」です。いくらたくさん利益を上げても、ザルのように無駄な税金を支払っていたのでは、手元にお金なんて残るはずがありません。

そこで今回は、確定申告が終わったちょうどこの時期、今から始められる歯科医院の節税対策で、私が重要と思うものを2つお教えします。

1 小規模企業共済、国民年金基金などの所得控除をフル活用する

個人の事業主は、サラリーマンと違い退職金もなければ、年金も少額です。それらを補うものに、「小規模企業共済」や「国民年金基金」があります。「小規模企業共済」とは、個人事業主の退職金の積立のようなもので、現在、利回りはほとんどゼロに近いのですが、支払った金額が全額所得控除として利益からマイナスさ

れます。また、「国民年金基金」は、国民年金の上積みの制度で、これも支払った全額が所得控除として利益からマイナスされます。

これらをフル活用すれば、利回りの低い普通預金にお金を預けておくよりも、よっぽど利回りの高い商品となります。まだ加入されていない先生は、ぜひご検討いただければと思います。（小規模企業共済の詳細 <http://www.smrj.go.jp/skyosai/>）

（国民年金基金の詳細 <http://www.npfa.or.jp/>）

2 教育訓練費の特別税額控除を効果的に活用する

あまり知られていない節税対策として、「教育訓練費の特別税額控除」というものがあります。これは、青色申告をしている中小企業者が、スタッフの教育訓練のための経費を一定額以上を使った場合、所得税から一定額を控除できるというものです。以前から、この法律自体はありましたが、平成21年分の確定申告から要件が緩和され、やっと「使える節税対策」になりました（現在、平成21年～23年分で適用可能）。

では、いったいどのような場合に、この節税対策が使えるのでしょうか?

まず、要件として「教育訓練費割合が、0.15%以上の場合に適用できる」とあります。

教育訓練費割合というのは、教育訓練費÷労務費（スタッフの給与＋法定福利費＋教育訓練費）

のことをいいます。つまり、こういうことです。

スタッフの労務費（人件費等）が年間1,000万円であれば、年間でたったの15,000円以上の教育訓練のための経費があれば、この規定の適用を受けられるのです。（15,000円÷1,000万円＝0.15%という計算式から）

ここでいう「教育訓練費」とは、いったいどのようなものが含まれるのでしょうか。

たとえば「スタッフを研修に行かせたときの受講料を、医院が負担した場合のセミナー代」「スタッフ教育のために、外部から講師を呼んだ場合のその講師料」「院内や外部セミナーでの研修のための書籍代」などが該当します。

このように、歯科医院の場合、結構幅広く「教育訓練費」に該当するものがあります。セミナーなどは、1回で3万円のものなどもありますし、書籍も結構高額なものが多いですから、要件の「教育訓練費割合0.15%以上」は、まず軽く超えることが多いのではないのでしょうか。

ということで、どんどんスタッフにはセミナーなどに行かせて、この規定の適用を受けましょう。もちろん、この税額控除という節税が使えるだけでなく、スタッフのスキルアップにより、医院が発展すること間違いなしです。

ちなみに、控除できる税額は、支払った教育訓練費×控除率（8%～12%）となります。詳しい計算や要件などは、顧問の税理士さんと相談しながら取り組んでみてください。



保険診療から自費診療へのシフトを確実に成功させる手順と決め手!

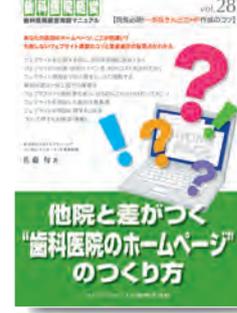


1

自費率を高める
カウンセリングシステム
寶谷光教・著

176頁・定価2100円(税込)
モリタコード8005361

失敗しないウェブサイト運営のコツと業者選定の留意点がわかる



2

他院と差がつく
「歯科医院のホームページ」の作り方
佐藤 旬・著

192頁・定価2100円(税込)
モリタコード8005356

表情・アイコンタクト・声の質・身体動作による表現が患者さんをファンに変える!



3

患者さんとスタッフの心をつかむ
デンタルパフォーマンス
佐藤綾子・著

164頁・定価2100円(税込)
モリタコード8005347

正しいコトバづかいと敬語の使い方が事例とチェックシートで身につく!



4

患者さんの心と信頼をつかむ
コトバづかいと話し方
山岸弘子・著

184頁・定価2100円(税込)
モリタコード8005187

医院改革のフロが教える55の経営ノウハウと事例!



5

3ヵ月で医院が変わる
勝ち組歯科医院経営55のポイント
寶谷光教・著

184頁・定価2100円(税込)
モリタコード8005210

医院と院長にお金が残る儲けの仕組みと秘訣を図解で!



6

金持ち歯科医になる!
利益を出す経営の極意
山下剛史・著

184頁・定価2100円(税込)
モリタコード8005205

開業医である著者がとん底から成功に至るプロセスでつかった秘訣集!



7

誰も思いつかなかった
歯科医院経営の秘訣
青山健一・著

168頁・定価2100円(税込)
モリタコード8005215

医院のキーマンは受付! 受付業務のすべてを時系列で解説した受付マニュアルの決定版!



8

これで万全!
歯科医院の受付・事務マニュアル
田上めぐみ・著

192頁・定価2100円(税込)
モリタコード8005267

歯科助手の戦力化こそ患者様を増やし医院を活性化す!



9

歯科助手が
患者様を増やす
領木誠一・著

168頁・定価2100円(税込)
モリタコード8005220

新規来院者を最大化する“集患の仕組みづくり”は《看板》から!



10

歯科医院《看板》の
成功法則
小山雅明他・著

160頁・定価2100円(税込)
モリタコード8005333

歯科医院経営実践マニュアルの特長

- ★ “1つの仕事に1冊の本” —— 医院の個々の仕事が完璧にマスター。
- ★ “理論より実践” —— 実践的な内容を中心に展開している。
- ★ 豊富な図表・シート・イラストで、読みやすく、使いやすい。
- ★ 院内ミーティングのテキストになる。
- ★ 執筆陣は歯科医院経営に特化したコンサルタント・税理士など。

上記書籍のご購入は、お出入りの歯科商店までお問い合わせください。

【編集協力】
クインテッセンス出版株式会社 歯科医院経営編集部

歯科学術情報紙
デンタル・マンスリーレポート No.215 2010年4月1日発行
編集・発行 株式会社モリタ DMR編集部

大阪本社 大阪府吹田市垂水町3-33-18 〒564-8650 TEL:06-6380-2525
東京本社 東京都台東区上野2-11-15 〒110-8513 TEL:03-3834-6161

www.dental-plaza.com