

そうだったのか!

## 簡単・確実・スピーディ

歯周病ケアのための音波式電動歯ブラシ

# 「DENT. EX systema ビブラートケア」

今日から使える 患者さんのハートをつかむアイデア:その2  
**経営情報** | 今から始めよう 歯科医院の節税対策:その2

### 特集 1

## そうだったのか! 簡単・確実・スピーディ

歯周病ケアのための音波式電動歯ブラシ

# 「DENT. EX systema ビブラートケア」



医療法人財団健和会  
 みさと健和歯科・かばら歯科  
 歯科衛生士 **佐藤 美智代**

柳原歯科  
 歯科医師 **土田 昌巳**



### はじめに

歯周ポケットに効果的な“システム毛”ですが、  
 刷掃指導をしていると歯ブラシのコントロールが  
 難しく感じます。強いブラシ圧と大きなストローク  
 習慣がある患者さんからは「すぐ毛が開いてしま  
 う。」という声を聞きます。ですが、以前訪問診  
 療をしていた高齢の方に「DENT. EX systema  
 ultrasonic」を使ってもらったところ、普通の歯  
 ブラシではゴシゴシ大きなストロークで磨かれる  
 のですが、振動があるブラシを口に入れると、  
 そっと歯面に押し当ててあまり動かさないので  
 す。振動はブラシ圧を適正に保つ効果があり、“シ

ステム毛”にこそ最適であると実感しました。

そしてこのほど、ライオン歯科材(株)より音  
 波式電動歯ブラシ「DENT. EX systema ビブ  
 ラートケア」が発売されました。この製品は、“シ  
 ステム毛”とタテ・ヨコの“マルチアクション音波  
 振動”で、歯周ポケットに毛先が優しく届いてブ  
 ラークを除去する「歯周病ケアのための音波式  
 電動歯ブラシ」です。

今回、「DENT. EX systema ビブラートケア」  
 (以下「ビブラートケア」)を実際に試用した症例  
 について報告します。

# 1 手用より簡単・確実・スピーディな刷掃の実現

## 症例 1

20歳代の女性です。朝の歯磨きを行わずに来てもらい、染め出しの後、「DENT. EX システム44H」にて3分間鏡を見ないで磨いてもらいました。あちこちに磨き残しが見られます。システム毛は歯面への位置づけ、ストローク、ブラシ圧の正確さが求められ、ラフな操作では磨き残しが発生しやすいようです。その後、「ビブ

ラートケア」を渡し、1週間ほど使ってもらった後、染め出しを行いました。ノーマルモードを使用して3分間鏡を見ないで磨いたところ、手用では不十分だった部分も磨けています。手用に比べ、早く確実な刷掃が可能です。



図1 被験者は右ききなので、右側のブラーク量が多い。



図2 下顎前歯歯間部、右下頬側歯頸部に磨き残しが見られる。手用ブラシの場合、頬側はきき手側の清掃が甘くなる。下顎前歯は縦磨きなどの工夫が必要になる。



図3 1週間「ビブラートケア」で清掃。半日磨いていないにもかかわらず、全体的にブラーク量が減っている。



図4 「ビブラートケア」で3分間清掃。手用では不十分であった下顎前歯は縦磨きなどの工夫をしていないが、よく磨けている。

# 2 術者磨きでその効果を体験

## 症例 2

20歳代の女性です。辺縁歯肉の軽い発赤が認められ、歯肉炎です。「ビブラートケア」を使用してノーマルモード5段階のうち2番目にマイルドな振動で術者自身が清掃しています。これ以上強くすると痛みを感じるようでした。辺縁歯肉に軽い出血が見られ、ポケットに毛先が到達していることを実感することができます。

PMTTCに用いる回転器具とまた違った感覚です。SCやSRPの後で「DENT. システム デンタルペーストα」を用いて術者磨きをすることで、歯面にはフッ素をポケット内にはIPMP等の薬剤を効果的に浸透させることができます。



図5 辺縁歯肉に軽い発赤がある歯肉炎。歯頸部に沿ってブラークが認められる。



図6 右下2番は舌側転移しており清掃が難しい場所。



図7 左下頬側は習慣的なブラッシングではあまり意識されていない。



図8 下顎前歯舌側。叢生のため清掃が困難。(鏡像反転)



図9 「ビブラートケア」の2番目にマイルドな振動で術者磨き。「システム毛」が歯肉溝に到達したために起きた辺縁歯肉の微小な出血に注目。



図10 右上3、4、5番辺縁歯肉からの出血。右下2番も石灰化したブラークが残るもの十分清掃されている。



図11 左上1、3、5番辺縁歯肉からの出血。歯面の光沢感。左下6、7はやや石灰化したブラーク。



図12 叢生がある下顎前歯舌側も効果的に刷掃されている。(鏡像反転)

## 3 深い歯周ポケットへの効果

### 症例 3

60歳代の女性です。歯周病が進行しており、左上大白歯部頬側では根尖が露出しています。3つの振動モードの中で最も軽い13,000回/分のワイドスウィングモードを用い、歯間ジェルが“システム毛”の誘導により歯周ポケット内へ到達するか確認します。今回はX線造影剤としてヨウ素化合物製剤・リピオドールウルトラフルイドを用います。事前に歯科医師による問診、説明など情報提供を行い、同意の上実施しています。

造影剤を歯ブラシにつけ、術者自身が刷掃しています。術前と術

後のX線写真を見比べると、造影剤が左上6分岐部、67間に貯留しているのがわかります。

「DENT. システム薬用歯間ジェル」などIPMPを含む抗菌作用のある薬剤を使った場合でも同様の到達性により効果が期待できます。他の部分はノーマルモードで刷掃しています。歯列不正、重度の歯周病と条件は悪いのですが、音波振動+システム毛は効果的です。左上の露出した歯根もピカピカになりました。



図1 60歳代の女性。歯科助手の経験もあり、ブラッシングは比較的良好。歯頸部にプラークの付着はあるが、歯肉の発赤、腫脹は少ない。



図2 左下臼歯部は付着歯肉が少ない。また、左上大白歯部は根尖近くまで露出。叢生もあり全体的に清掃が困難な状況である。



図3 左上大白歯は口蓋の支持のみで残存。25年前から歯根露出があり、年を追うごとにコントロールが難しくなっている。(鏡像反転)



図4 X線造影剤としてヨウ素化合物製剤・リピオドールウルトラフルイドを用いる。



図5 造影剤は歯間ジェルと同じようなやや粘稠な液体。



図6 造影剤を毛先に付け、ワイドスウィングモードで根面に当てる。“システム毛”が細かいところに入り込み、振動が造影剤を送り込む。



図7 術前のX線写真。口蓋根が骨に付着しているものの、頬側根は露出。



図8 造影剤は6番の口蓋根と頬側根の分岐部と6、7番の間に貯留している。“システム毛”と音波振動の効果である。



図9 歯列不正、重度の歯周病、狭い付着歯肉と条件は悪いが、「ピブラートケア」なら効果的な清掃を行うことができる。



図10 磨き上げられた歯根。歯列不正、根面露出と厳しい条件ではあるが「ピブラートケア」を用いることにより、ここまでケアできる。



DENT. システム  
薬用歯間ジェル  
(フッ素配合)

## 症例 4

70歳代の男性です。この患者さんは左下78の間に6mm程度のポケットがあり、ワイドスウィングモードで造影剤を付けて清掃しました。術前と術後のXP写真を比べると、78間の鼓形空隙が造影剤で埋まっているのが確認できます。他はノーマル

モードで清掃しました。症例3もそうですが、複雑な口腔内を「ビブラートケア」なら実にスピーディに磨き上げることができます。



図1 下口唇の緊張が強く、下顎前歯唇側の清掃が難しい。実は私の父76歳。



図2 現在残存歯30本。さらに、このレベルのプラークコントロールはおみごと。



図3 左下78間に6mm程度の歯周ポケット。時々腫脹することもあるとのこと。ワイドスウィングモードで造影剤ブラッシング。



図4 歯周ポケットに毛先が到達したため辺縁歯肉からの出血がある。輝く歯面は素晴らしい。



図5 まだまだ30本をこのまま維持できそうな口腔内。



図6 造影剤で左下78間の歯間鼓形空隙が埋まっているのが確認できる。深い歯周ポケットへの効果が期待できる。

## 4 歯面の清掃効果は“システム毛”であってもラウンド毛に負けない。

すべての症例とも歯頸部、歯列不正部、歯肉溝への刷掃効果はもちろん、歯磨剤を用いていないのに歯面全体が光っています。「ビブラートケア」は大きく分けると3つの振動モードがあり、真ん中の振動のノーマルモードで約25,500回/分。この程度の振動数があると“システム毛”でもラウンド毛に負けない刷掃能力があるといえそうです。またこのモードは強さを調整

できます。ちょっと痛いときは▽ボタンを。物足りないときは△ボタンを押します。さらに強力な約33,000回/分のポイントスウィングモードもあります。歯科関係者は「ちょっと強すぎる」と考えるかもしれませんが、しかし、「力を入れないと磨いた気がしない」と言う多くの患者さんには歓迎されそうです。

### まとめ

歯科衛生士として「ビブラートケア」を使ってみて、その清掃効率、歯周ポケット、歯列不正部への毛先到達性に驚きました。症例3は私の母なのですが、左上大白

歯部もこのレベルのケアが持続できれば、もうしばらくは保存可能でしょう。「ビブラートケア」は歯周病ケアに大きな力を発揮してくれそうです。



## 患者さんのハートをつかむアイデア:その2

株式会社デンタル・マーケティング 代表取締役 寶谷 光教

<http://www.dental-m.co.jp>

## 1 キャンセルによる損失を考えると

キャンセルには、キャンセルする旨を前日までに伝えてくる連絡キャンセルと、キャンセルの連絡がないか、当日にキャンセルの連絡をする無断キャンセルがあります。

売上3千万円の歯科医院のキャンセル率(キャンセル数÷予約数)が15%だとすると、この医院は実に450万円もの損失を出していることとなります。

キャンセル対策として、事前の啓蒙と電話対応のレベル向上があげられます。

事前の啓蒙では、初診時に受付で「私どもの医院では予約制をとっています。これは、〇〇様に対してよりよい治療をするために必要な制度であり、〇〇様をお待たせしないためにも必要なことです。ですから、きちんと約束を守ってご来院ください」と、「予約=人と人との約束」であることを伝えます。それでもキャンセルは生じます。

## 2 キャンセルを防ぐために

## 患者さんの心をつかむ対応を!

キャンセルの電話連絡に「そうですか。では、次の予約はいつにしますか?」と対応したのでは、キャンセルを認めていることになり、キャンセル率は下がりにません。

キャンセル率を下げるポイントは、実は予約を「キャンセルされる前」「キャンセルの電話があるとき」「無断キャンセル」の3つの段階でそれぞれあります。

まずはキャンセルされる前。メンテナンスなど前回の診療から期間が空いている方には、予約日の2日前に電話をします。

この電話を入れるのは「あなたのために、診療時間をとっています。だからきてください」ということではありません。「予約のため」というのはこちらの都合で、そこを強調してしまうと、来院者目線の医院ではなくなってしまう。

ここでは「〇〇様、〇月〇日〇曜日〇時にご予約をいただいておりますが、その後、何か変わったことはありませんか?」と伝えることで、来院者は「自分を心配して電話をしてくれたんだ」と思い、必ず診療を受けようとします。

次に、「今日の予約をキャンセルしないといけないんですが……」という電話があったときの対応。「私どもの医院は予約制です。キャンセルは困ります。以後気をつけてください」という対応をしていませんか? これでは自分の医院の都合しか考えていないと思われ

やはり来院者目線が大事です。「〇〇様にお会いできると思っていたのですが、私どもドクターも、非常に残念です。どうされましたでしょうか?」と尋ねると、来院者にも「自分が大切にされているんだ」ということが伝わります。

「また、キャンセルを……」という度重なるキャンセルの場合。

この場合も、「何か当院サイドに問題でもあったのでしょうか。私どもが改善すべき点をご指摘いただけないでしょうか」と尋ねると、来院者に「自分がキャンセルしたのに、そんなことをいつてくれるなんて、申し訳ない。次はきちんと行こう」という気持ちを持ってもらえます。

キャンセルされた後、とくに無断キャンセルの場合には、早めに手を打つ必要があります。無断キャンセルには、その日の夜のうちに電話をすることをおすすめしています。それは、無断キャンセルをしてしまった患者さんが、次回に気兼ねなく、来院していただくためです。

増患とは、今来院されている患者さんを逃さないこと——お忘れなく!



## 今から始めよう 歯科医院の節税対策:その2

デンタルクリニック会計事務所 代表税理士 山下 剛史

<http://www.dentax.jp>

## 節税にも使える退職金の活用方法

歯科医院の節税対策として、今回は「退職金」を取り上げます。私がたくさんの歯科医院を見てきた限りでは、退職金の規程を整備されているところはあまり多くありません。ところが、退職金をうまく活用すれば、歯科医院の経営上、非常に有利に働くことが多いのです。

## 1 退職金は給与よりも税金が低い

実は、退職金には一定の非課税枠があり、さらに給与よりも低い税率になっています。これは、退職金の性格が、退職後の生活の原資となるものなので、それにあまり高い税金をかけてしまうとかわいそうだ、という政策上の配慮があるからです。

退職金については、勤続年数が20年以下の場合、勤続年数×40万円の非課税枠(退職所得控除)があります。たとえば、勤続して10年のスタッフに退職金として100万円支払ったとしても、この100万円は、40万円×10年=400万円の退職所得控除の範囲内なので、スタッフは無税で受け取れます。ちなみに、この100万円をボーナスとして受け取ってしまうと、給与所得として課税の対象となります。

## 2 退職金を毎月経費にする方法

退職金は、その性質上、勤続年数が増えれば増えるほど高額になり、それを一度に支払おうとすると、キャッシュフローの悪化が予想されます。退職金制度を導入するのであれば、その退職金を積み立てておき、退職金の支払によるキャッシュフローの悪化を防ぐ必要があります。といて、銀行の預金として積み立てていても、その積立金は当然ながら経費にすることはできません。

この退職金の積立てを毎月経費にできる制度があります。それが「中退共(中小企業退職金共済)」「特退共(特定退職金共済)」などの活用です(中退共のHP <http://chutaikyo.taisyokukin.go.jp>)。

通常、退職金を支払う場合には、支払ったときにはじめてその退職金が医院の経費となります。ところが、これらの制度を活用すれば、退職金の積立てとして支払った金額が、毎月の経費として計上することができるのです。

ただし、デメリットもあります。一番大きなデメリットは、積み立てられた退職金が、直接スタッフ本人に渡ってしまうことです。退職金を支払いたくないと思ったスタッフにも、積み立てられた退職金が支払われます。また、短期間でスタッフが退職した場合には、積み立

てた金額満額が支給されず、元本割れを起こしてしまうこともあります。これらの積立制度を利用する場合には、その点をスタッフにも伝えておく必要があります。

## 3 スタッフ採用時にアピールできる

退職金制度を整備している歯科医院があまり多くないため、「退職金制度あり」というのは、スタッフ採用時に強力なアピールポイントになります。歯科医院はよい人材がいないと発展しません。どこの歯科医院でも、採用戦略は非常に重要なファクターになります。ぜひ退職金を活用して福利厚生を充実してみてください。

## 4 明日から始める退職金活用方法

まずは「退職金規程」をしっかりと作成すること。退職金は勤続後何年目から発生するのか、その時の金額はいくらにするのか、といった退職金規程を作成します。

インターネットで「退職金規定 ひな型」などを検索すると、無料のサンプルなどがダウンロードできます。また、長く使えるものですので、社労士さんなどにお問い合わせして作成してもらってもよいでしょう。退職金は、支払った医院も経費として節税になりますし、もらったスタッフも節税になるという非常に嬉しい制度なのです。

## クインテッセンス出版 歯科医院経営実践マニュアルシリーズ 好評発売中!!

〈第2刷!〉

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:800533617

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!

〈第5刷!〉

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

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!

あなたの歯科医院を  
90日で成功させる  
山下剛史・坂井秀明・著  
208頁・定価2100円(税込)  
モリタコード:800533288

スラスラ読める小説仕立てで  
歯科医院経営のノウハウが  
身につく!

〈第3刷!〉

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:800533666

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

〈第3刷!〉

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  
實光教・著  
184頁・定価2100円(税込)  
モリタコード:8005210

医院改革の  
プロが教える55の  
経営ノウハウと事例!

〈第3刷!〉

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:800522055

医院と院長にお金が残る  
儲けの仕組みと秘訣を  
図解で!

〈第2刷!〉

自費率を高める  
カウンセリングシステム  
實光教・著  
176頁・定価2100円(税込)  
モリタコード:80053361

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!

〈第2刷!〉

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

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!

〈第2刷!〉

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:8005330

歯科助手の戦力化こそ  
患者様を増やし  
医院を活性化する!

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.217 2010年9月1日発行  
編集・発行 株式会社モリタ DMR編集室  
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](http://www.dental-plaza.com)