

東部地区  
大阪市  
北部地区

# 漢方治療で医・歯連携

## 古くて新しい保険診療

大阪市東部地区・北部地区は合同で医科歯科連携講習会「保険漢方医と治す(歯科口腔内科)」を9月19日、保険医会館で開いた。講師に名古屋市の蘭田順氏を招き、会員ら33人が参加した。

口腔疾患を例に、これまで私たちが全く気付かなかった医科歯科連携の保険診療、「漢方」という古くて(リエンズという)新しい形について具体的な提案と、医科の先生方に対して推薦する歯周病治療用漢方エキス剤の歯周病の症状別グループ化が示され、私たち歯科

医師にも参考になった。また、昨年からは、漢方エキス剤の大手メーカー3社が医科歯科連携に対応するサービス窓口を開設したことも報告があった。参加者は、健康保険による漢方治療で、歯科と医科が組む利点を双方から理解し合う重要性を改めて確認でき、大変有意義な講習会であった。(浪速区・豊田裕章)



漢方治療の医科歯科連携について学んだ講習会=9月19日、保険医会館

また、昨年からは、漢方エキス剤の大手メーカー3社が医科歯科連携に対応するサービス窓口を開設したことも報告があった。参加者は、健康保険による漢方治療で、歯科と医科が組む利点を双方から理解し合う重要性を改めて確認でき、大変有意義な講習会であった。(浪速区・豊田裕章)

# わが街 わが地区



# 吸引成型器の活用で講習会

## スプリントの作製法を解説



吸引成型器の作製法からコストまで解説する西川眞二氏=9月19日、保険医会館

南河内地区

南河内地区は9月19日、「吸引成型器活用」と題して、東大阪市開業の西川眞二氏を講師に講習会を保険医会館で開いた。吸引成型器と聞いて、「マウスガードやスポーツガードを作るあれね」と思ったが、他の活用方法も聞けるとのことに参加した。参加者は28人。

講演は「睡眠時無呼吸症候群用スリプスプリント」について、その理論や耳鼻科・呼吸器科との連携から始まり、具体的な作成法やコツ、コストの取り方まで非常に分かりやすく解説した。講演後の質問では、耳鼻科・呼吸器科との連携の取り方について、まずはこちらから問い合わせることが大切と話した。

た。早速、近医と連携し合わせたシートを用意すればどれもすぐにでも出来るので、今まで以上に吸引成型器が活用できそうだ。(松原市・大工努)

# 部分義歯の基礎を解説

## 基本と原則が重要」と山上氏



36人が参加したパーシャルデンチャーの講習会=9月10日、堺市内

堺・高石・和泉地区は9月10日、「今さら聞けないパーシャルデンチャーの基礎」をテーマに、堺区のサンスクエア堺で講習会を開き、36人が参加した。講師は堺市中区開業の山上博史氏。

日常の臨床では、まだまだパーシャルデンチャーにも基本と原則があると述べた。そして①対合歯列の状態をよくみる②レスト(支持)のクリアランスを確保する③ガイドサーフェスを付与する(把持)④鉤歯のリカンタリングを行う(維持)⑤クラスプは症例に応じてキャストかワイヤーかを使い分ける—といったポイントに沿って、臨床上の原則や注意点を、動画も交えながら解説した。

参加者からは、「基礎を見直すよい機会になった」「シリーズで印象採得やバーの設計などの勘どころを聞きたい」などの声がかかれた。

# 成功事例に学ぶ経営講習

## 半数が口コミ評判で医院選択

経税部



患者数増加のポイントを説明する山下朋樹氏=9月11日、M&Dホール

経税部は、経営講習会を9月11日にM&Dホールで開き、56人が参加した。本紙「経税部だよ」で2009年9月から11月まで連載した株式会社アイリックの山下朋樹氏を講師に、「より来院したくなる歯科医院を

目指して成功事例に学ぶ患者減少をくい止めるノウハウ」のテーマで講演した。大阪市内の住民1万人を対象に実施した「歯科医院選択理由アンケート」の結果を交え、解説した。アンケート結果(図

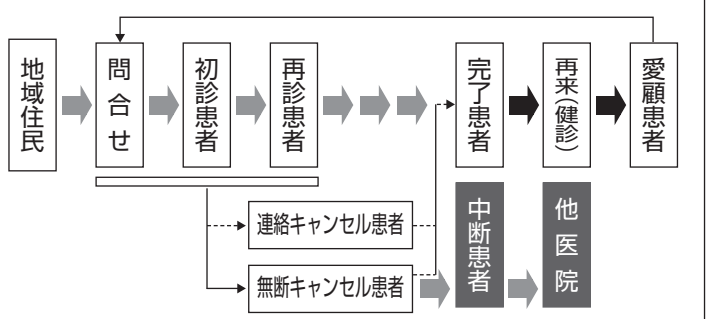
1)から、約半数の住民が口コミや評判で歯科医院を選択していることが分かる。口コミ要因は「治療や対応」といった医院の人的要素に依存している。良い口コミを形成するために、患者の流れ(図2)の中で、どこかで流れが止まっているかを把握することが大事である。

患者増加の取り組みポイントとして、①相対評価、絶対評価のデータをとって②この問題か調べること③データ管理をして自院の課題に応じた取り組みを成果の高さに応じて優先すること④スタッフとともに患者満足度向上に取り組み目標を持ちスタッフと一緒に考え楽しんで取り組むこと⑤一が大切であるとした。

(図1) 大阪市住民1万人の歯科医院選択理由

	人数	指数	%
回答者数	10,148	1,000	
選択理由数	15,330	1,511	100.0
1. 紹介されて	3,103	0.306	20.2
2. 治療が良いから	2,133	0.210	13.9
3. 対応が良いから	1,637	0.161	10.7
4. 施設や設備が良いから	256	0.025	1.7
口コミ計(1.~4.)	7,129	0.703	46.5
5. 外観が立派だから、看板見て	1,351	0.133	8.8
6. 通院に便利だから	6,301	0.621	41.1
7. その他	549	0.054	3.6

(図2) 来院患者の流れ



患者増加の取り組みポイントとして、①相対評価、絶対評価のデータをとって②この問題か調べること③データ管理をして自院の課題に応じた取り組みを成果の高さに応じて優先すること④スタッフとともに患者満足度向上に取り組み目標を持ちスタッフと一緒に考え楽しんで取り組むこと⑤一が大切であるとした。

歯科医療の価値を高めるために、これから求められる役割

# デンタルコーディネーター

# 大阪ベーシックコース

参加者の満足度 **99%**

満足 87% (クリック)

やや満足 12% やや不満 1%

JDEC JAPAN ASSOCIATION OF DENTAL COORDINATOR

歯科医師、歯科衛生士、歯科技工士、歯科助手、受付 どなたでもご参加いただけます。

日時 ◆11月6日(日) 9:30~18:30 参加者全員にサティフィケート発行

※参加費、開催場所などのお問い合わせは…☎06-4807-6866 (株)ハーモニックまで。

ハーモニック 歯科 検索