

「疾患を治す」から「疾患をつくらない」へ
働き方を変えました



Interview

盛岡となん歯科・こども矯正歯科(岩手県)

院長 山田 優貴^{ゆうき} 先生

盛岡となん歯科・こども矯正歯科の山田優貴先生は、

2019年にお父様から継承した医院を

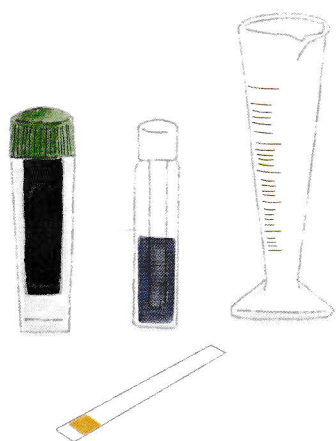
予防中心にリニューアルしました。

「疾患を治す」から「疾患をつくらない」へ

働き方を変え、翌年には医院を医療法人化。

だ液検査を活用した予防歯科の取り組みについて、

詳しくお聞きしました。



たった一人でだ液検査を始めました

2018年、勤務していた医院から父の医院に帰ってきました。帰ってくるなり「自費でだ液検査をやる」と決めたときは、「誰が受けるんじゃない」と父を大混乱させましたね。

大昔の歯科は、むし歯になったら「抜く」でした。それから「切削して詰める」という時代になり、今では切削するにも「診査・診断」が必要になってきています。このように、歯科の取り組みは変化しているのです。ならば僕は、疾患をつくらずに健康な歯を生涯守っていく医療を提案しようと思いました。

そのために、最初に患者さんの願望を聞き出し、それを叶えるためにリスクから向き合う。リスクは見えないので、だ液検査を使って見えるようにする。予防が必要な理由を明らかにして伝えていく。一番大事なのは、「しっかりリスクをみて、コントロールしていくことであなただの歯を生涯守りたいのです」という思いが患者さんに伝わるかどうかです。

患者さんに自費でだ液検査を受けてもらうのを申し訳ないと思っているうちはうまくいきません。

初めは、どんなに反対されても僕一人で患者さんをカウンセリングして提案を続けました。すると、やつぱり伝わるんですよ。受ける患者さんが増え、それを見ていたスタッフにも浸透していったのです。

だ液検査を始めてから今日まで、検査をしなかった日は1日もありません。「こうするとむし歯になるよ」とか「危険ですよ」と恐怖をあおるような使い方はせず、「口腔内をよい環境にするために、どうしたらいいだろう?」というアプローチをするようにしています。

「歯科衛生士をティーアップする意味

初診の患者さんに担当の歯科衛生士を紹介するときは、必ず「ティーアップ」をしています。ゴルフでボールを打ちやすい高さにするのと同じように、歯科衛生士の存在を患者さんにアピールして受け

入れやすくしているわけです。たとえば、このような感じです。

●歯科医師から患者さんへ、担当の歯科衛生士を紹介

「この医院の予防のプロフェッショナルは、歯科医師ではなく歯科衛生士です。

こちらが〇〇さんを担当する歯科衛生士の△△です。どうぞよろしくお願いします」

●歯科医師と歯科衛生士の役割も説明

「歯科医師は、疾患を治すのが役割。歯科衛生士は、疾患にならないように、あるいは治療した後によりよい口腔内を維持していくのが役割です。

僕ら歯科医師も、わからないことは歯科衛生士を頼って聞いているんですよ。〇〇さんも、ぜひ頼って何でも聞いてくださいな」

患者さんが健康な歯を守っていくために必要なの

は、一緒にカリエスマネジメントをする歯科衛生士。

最初に、このことをハッキリ患者さんに伝えているのです。

予防歯科で、もっと世の中に貢献したい

こうして、歯科衛生士と患者さんのだ液検査を使ったやり取りが始まります。すると、これまで
歯医者ではまったくコミュニケーションが取れなかつた方が話すようになったり、口腔内をよくしたいという意欲がわいて自分にとっていいものを選択するようになったりするのです。

最近では、「なんでむし歯になってしまったのか、理由がわかりました。原因に向き合ってくれる歯科医院は初めてです」と言ってくれた患者さんがいました。また、父が昨年他界したのですが、父の患者さんもみんな予防のメインテナンスで通い続けてくれています。

だ液検査を使う予防の仕組みを構築するのに、2〜3年かかりました。これは医院にとって最初の「イノベーション」。イノベーションとは、一人でも裸で踊り続け、誰かに興味を持ってもらった瞬間から始まるのだと思います。

未来に目を向ければ、僕らが提供している予防歯科を広げること健康寿命をはるかに延ばせるはずです。そうなれば、世の中の経済や地域の活性化にもつながるでしょう。医療法人として、この現在進めているイノベーションに本気でチャレンジしていきたいと考えています。

