

UK

UK REPORT

New Products

e-Apo PRO3/ヨシダ
＜アポイントソフト＞

ヨシダから発売のカルテソフト「Profit-QUATTRO/Profit-QUATTRO Ripi」のオプションソフトとして、患者さんの予約管理が行えるアポイントソフト「e-Apo PRO3」が12月21日から発売されます。従来の「PRO II」からの画面構成の見直しにより、大型歯科医院向けとして最大30列まで予約枠を増やせることができます。

【特徴】

- 診療券アプリとの連動が可能で、「予約の確認」「PUSH通知（次回予約のお知らせ）」「受信時の自動受付」など、歯科医院のデータと連動して利用が可能です。診療券アプリは App Store / Google Play より無料でダウンロードできます。
- ご家族の診療券も登録できるので、予約情報をスマートフォンひとつでまとめて管理することができます。
- iPad / タブレット PC により、どこでも予約・状況確認が可能です。



標準価格=e-Apo PRO3 390,000円
PRO IIからアップグレード 100,000円

Curline/ミック
＜処方電動歯ブラシ＞

歯科用レセプトコンピュータメーカーの「ミック」が、オムロンヘルスケアとハイミン・エンタープライズ（ソフトウェア開発）との共同で新しい歯ブラシのサービスを開発。指導・評価・改善までをシステムとして組み込んだ、今までの歯みがきのあり方を変える新サービス「Curline」（キュライン）を発売しました。

【特徴】

- Curline は「処方電動歯ブラシ」と歯みがき分析システムにより、データに基づいたブラッシングのアドバイスやトレーニングを可能にした、これまでにない患者さんと歯科医院をつなぐ歯みがき「みまもり」サービスです。
- スマホアプリのガイドを見ながら、処方電動歯ブラシを使って歯みがきが行え、いつでも最適な歯みがき方を実現できます。
- セルフケア習慣や歯みがき方の傾向など、患者さんが実施した歯みがきの結果は、毎日自動でデータとしてクラウドを通じて確認ができます。これにより視覚的かつ数値に基づく説得力を持ったカウンセリングやブラッシング指導が行えます。

標準価格=営業担当者にご相談ください。
患者参考価格= 処方電動歯ブラシ 27,000円（税別）

IPSスタイル
/イボクラールピバデント
＜メタルセラミック用築盛陶材＞

イボクラールピバデントから発売された「IPSスタイル」は、従来のメタルセラミックの抱える収縮、透明性、気泡など、あらゆる問題を改善させ、より簡便に効率性を重視して開発されたメタルセラミック用築盛陶材です。現在市販されている歯科用金属に幅広く対応し、そのポテンシャルの高さでコバルトクロム合金にも築盛可能です。

【特徴】

- 新しい結晶構造のオキシアパタイトをすべてのラインナップに異なる濃度で配合させ、深部から輝きを持たせることで、より鮮やかな色調再現を実現しました。
- IPSe.maxセラムとシェードコンセプトを合わせ、まるでIPSe.maxセラムを扱うように築盛が可能です。また、IPSe.maxセラムと同じビルドアップリキッド、同じステン材（IPSイボカラー）を使用でき、より経済的なシステム構成です。



標準価格=イントロキット 40,000円
スターターキット180,000円

My Recommendation

『 iProphy 』
＜ ナカニシ ＞

標準価格=標準セット 93,000円
サブセット 68,500円

コードレスで、歯面研磨をもっと自由に、そしてスムーズに！

今回ご紹介させていただく商品は、ナカニシより発売のコードレスポリッシングコントラ『iProphy』です。歯科衛生士の方々の声を取り入れながら、歯面研磨をこれまで以上にスムーズに行えるよう開発されました。コードレスならではの扱いやすさにより、姿勢や角度を制限されることなく、施術時の手首の負担やストレスを大幅に軽減します。また、軽く持ちやすくバランスに優れたハンドピースで、細くて長い超ミニヘッドは、口腔内での広い視野を確保でき操作性が向上し、より正確な治療を可能にします。

実際にお使いいただいている医院様からは、「ヘッドが小さいので今まで届きにくかった部位も届きやすくなりました。口が大きく開かない人や嘔吐反射のある人にもいいですね！」との事で大変好評です。是非この機会に弊社営業担当者へご用命をお願い致します。

鹿児島店 営業四課 福丸 隆次

歯科医院経営を考える(483)

デンタル・マネジメント・コンサルティング
稲岡 勲

～ 副院長の課題 ～

ある親子診療の歯科医院で、そろそろ息子に院長を譲ろうと、ある日院長が、来年4月に院長を交代する旨をスタッフに話したら、スタッフ5人全員が3月で退職させていただきます、と申し入れてきたので慌てたという。母親が間に入って現在調整中とのことであったが、こういうケースはかなり多い。若い息子から見ると院長の対応が生ぬるいと感じるので、つつい厳しい態度で臨むことになる。一方スタッフは院長の下で何年も勤務して問題なく働いてきたのに、途中から勤務医で入ってきて、息子とはいえ偉そうに采配を振るう若い息子にスタッフは辟易しているのである。息子の副院長は就業規則やマニュアルがあるのだからそれに照らして違反しているなら、それに照らして減給処分にするべきだと主張するが、スタッフの行動はそう簡単に治らないのである。アシスタントの日常の行動を見ていると、その歯科医院の院長のマネジメント（スタッフの管理）能力が良くわかる。例えば歯科医院のアシスタントは院長の治療方針によって大きく変わる。ただチェアーにくっついて座ってバキュームだけを出し入れし、セメントと印象材を練るだけの医院もあれば、事前に診療予定表を見て本日の患者の治療内容を理解し、患者を案内してチェアーに座らせ、本日の治療内容の説明までする。例えば「今日の治療は患者さんの右上の一番奥の歯の治療をさせていただきます」と断り、患者の近況を尋ね患者をリラックスさせる言葉をかけながら治療の準備を整え治療を待つ等である。それは院長のアシスタントに期待する業務内容とそれを遂行する能力をどこまで期待し行動させているかにある。院長の期待するアシスタントの行動と実際の行動が違っているのであれば、その折には本人の性格やクセを理解した上で期待している行動内容を具体的に、事例を入れて説明し実践させ、それを評価し時には褒め、時には注意しながら着実に行動させることである。副院長がスタッフからボイコットされるのは、やにわに理想とするスタッフの在り方を押し付けようとするからだが、まず院長が「患者様を最優先に」と言いながら、長い間患者を待たせているとか、やにわに何の説明もなく治療に入るといった行動をとっているのであれば、どう改善しなければならないかを考え、スタッフの行動を子細に観察し、どこに問題があり、どういう行動を期待するのかしっかり観察することが副院長の現時点での課題なのである。

(つづく)

※玉キニュース 2017年 12月号より転載。

New Books & Video

★今週の新刊

中村健太郎の補綴即解シリーズ01

『咬合の謎を解く！』

～なぜ、咬合は見た目では診断できないのか？～



咬合学、咀嚼学を探究しながら、多くの開業歯科医に講義を行う著者がたどりついた答えは、「目には見えない、そして難解な咬合こそ、検査と診断をしなければならない」という点であった。咬合に検査と診断が必要な理由と実践方法について、臨床ケースとエビデンスをもとに、多くのイラストを用いて「咬合と咀嚼の謎解き」に挑戦した新しいタイプの書。

- 著 = 中村 健太郎
- 出版 = クインテッセンス出版
- 価格 = 14,000 円 + 税

『下野先生に聞いてみた①』

～ペリオ・インプラントの疑問に答える、指針がわかる～



19のスタディグループなどから講演依頼を受けたときに寄せられた「臨床的疑問」に、「基礎からの回答」という形式をとりながら、歯科臨床と関連する基礎歯学の新しい情報をわかりやすくコンパクトに解説。SRP時にセメント質はどこまで削去すべきか？肉芽組織はどこまで掻爬すべきか？など、たくさんのわかりやすい図説とエビデンスを明示して解説した一冊。

- 著 = 下野 正基
- 出版 = クインテッセンス出版
- 価格 = 4,800 円 + 税