

UK REPORT

New Products

ナイスミキシングガン
/モリムラ
＜歯科用印象材混こう器＞



モリムラから発売された“ナイスミキシングガン”は、50mlのシリコンカートリッジを電動で押出す歯科用印象材混こう器です。

【特徴】

- 本体重量 800g と軽量で女性にも扱いやすい電動式ミキシングガンです。
- スタートボタンを押すだけで安定したシリコンの押し出しが可能です。
- 押し出し速度を無段階で調節できるスピードコントローラー付です。
- スイッチボタンを離すとプランジャーが5~10mm 後退して停止するオーバーフロー防止機能付です。
- 最大推力 150kg のため、中・高粘性の材料も楽々押し出し可能です。

標準価格＝本体一式 25,000 円

ホイップクレンズ
/ジーシー
＜口腔内装置洗浄剤＞



ジーシーより 11 月 21 日発売される“ホイップクレンズ”は、従来品の「フレッシュクレンズ」を改良した泡タイプの口腔内装置洗浄剤です。

【特徴】

- 義歯、マウスピース、リテーナー、ナイトガード、スポーツ用マウスピースなど幅広い口腔内装置の洗浄に使えます。
- 従来品に比べ泡がきめ細かたれにくく、ミントの香りつきで爽快感があります。
- 1 プッシュあたり約5円と従来品に比べ経済的です。(従来品は約 11 円)
- 従来品は使用前にボトルを振る必要がありましたが、本品は振る必要がなく使いやすくなっています。

患者参考価格＝1 本 (180ml) 1,200 円 (税込)

ホワイトニング後のトリートメントペースト/ジーシー
＜歯面塗布剤＞



ジーシーより 11 月 21 日発売される“ホワイトニング後のトリートメントペースト”は、医療ホワイトニング後のミネラル補給に適した歯面塗布剤です。

【特徴】

- リカルデント (CPP-ACP) のはたらきでより多くのミネラルを取り込むことができます。
 - 唾液と比べてカルシウムは約 190 倍、リンは約 22 倍配合されています。
 - ホワイトニング期間の使用にピッタリなミニサイズです。
 - フレーバーはミントとストロベリーの2種類をラインナップ
- ※牛乳由来成分やパラベンにアレルギーがある方は使用できません。

患者参考価格＝1 本 (10ml) 1,000 円 (税込)

@ My Recommendation

『リファビューテックドライヤープロ』
＜ MTG ＞



標準価格＝本体 43,000 円

髪を美しくするリファの美容ドライヤー！

今回ご紹介させていただく商品は、(株)MTG より発売されています『リファビューテックドライヤープロ』です。トップサロンとの共同開発により独自のテクノロジーでプロの技を再現した商品となります。特徴としましては、①プロセンシング機能 (対象物センサー) により頭皮は約 50℃以下、毛先は約 60℃以下をキープし髪を熱ダメージから保護、②純度 99.9% の高密度炭素から放射される遠赤外線とイオナイザーによる空気中分子のハイドロイオン化によりうねりやハネを抑え、まとまりの良いツヤ髪を維持、③髪を正しい乾かし方に導く 3 つのモードを搭載しております。

ご愛用いただいておりますお客様からは、「髪がサラサラになります。」とのお声をいただいております。11 月 20 日からの Winter Collection 掲載商品となっております。今年頑張った自分へのご褒美に是非お試しください。詳細は弊社営業担当者までお問い合わせ下さい。

熊本店 営業四課 江尻 文旭

UK REPORT

Column

歯科医院経営を考える(562)

デンタル・マネジメント・コンサルティング
門田 亮

～ 事業承継へは柔軟な姿勢で臨みたい ～

歯科医院の先生方の協力を得て私どもが行った経営調査によると、院内に期待できる後継者がいる歯科医院は、全体の25.3%と約4軒に1軒という結果でした。事業承継を現実的に考えてであろう60歳代、70歳代の年齢層においても、それぞれ47.6%、31.3%となっており半数以下にとどまる現状です。さらに、引退後の予定について尋ねた内容では、閉院予定33.8%、親族承継32.5%、勤務医への売却6.3%、M&Aによる事業承継15.0%、その他12.5%という結果でした。飛び抜けて高い比率を示す選択肢がないことから、歯科医院という事業を承継していくことの難しさを表しているように思います。

ご子息に事業を承継する親子診療においては、現院長である大先生と次期院長となる若先生の関係性にすべてが左右される現状です。これまでに培ってこられた大先生の経験や実績、一方でこれから主流となる診療を身につけようとする若先生の知識や技術をそれぞれがどう受け入れ合うかが重要であり、院内における役割分担であったり、診療の棲み分けであったりをどう進めるかが事業承継をスムーズに進める上でのポイントでしょう。

令和5年分の、社会医療診療行為別統計によると、歯科の診療行為別にみた1日当たり点数の構成割合をみると、初・再診12.4%、医学管理等14.8%、在宅医療3.4%、検査7.6%、画像診断4.4%、処置19.9%、手術2.6%、歯冠修復及び欠損補綴31.1%、その他行為4.0%となっています。今から25年前の平成10年分の構成割合においては(当時の名称は社会医療診療行為別検査)、初・再診11.2%、指導管理等6.2%、検査4.4%、画像診断3.3%、処置18.8%、手術3.9%、歯冠修復及び欠損補綴48.8%、その他行為(在宅医療含む)3.4%という結果です。大きく様変わりした診療内容の推移を経験してこられた大先生世代と、今の診療内容が自らの経験のすべてである若先生世代との価値観や方針が、完全合致することは極めて稀であるという前提に立つことは、むしろお互いを補完し合うことができるきっかけにはならないでしょうか。

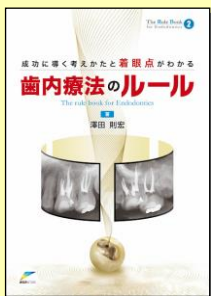
ご子息や親族に承継者がいない事例も多くありますが、第三者に承継することはビジネスライクに割り切れると感じる反面、承継者の選定に予想以上に時間を要することがあります。また、仲介に立つ業者への手数料も大きなものとなり、気持ちの面などでなかなか現実的に話が進まないということも多々あるようです。譲渡する側、譲渡される側双方には、自らに少しでも良い条件で取引をしたいと思う気持ちは当然にあります。評価をする業者や選択する方法によっては評価額が2倍以上の開きが出る例もあります。歯科医療を本業とする先生方にとっては、事業承継にかかる負担は副次的なものにすぎません。後継者探しや事業承継に困難を極める、あるいは承継への意義を見失うような場合は、歯科医院という業種を承継することに拘らず、いっそ更地に戻してすべてを清算することも選択肢の一つかもしれません。

(つづく)

※玉キニュース 2024年 11月号より転載

New Books & Video

★今週の新聞

『 成功に導く考えかたと着眼点がわかる
歯内療法の本ルール 』
～The rule book for Endodontics～

歯内療法のスキルアップを図りたい! そんな若手歯科医師に最適な一冊がいに誕生! 著者の澤田先生が日々の臨床で心がけていることを57のルールに集約! エビデンスやガイドラインに準じたルールはもちろん、専門医として日々難症例に立ち向かっている著者だから書き下ろせたアドバイスも満載! また、臨床例を大きな写真で多数掲載した一冊。

- 著 澤田 則宏
- 出版=インターアクション
- 価格=8,800円+税

日本歯科評論 増刊2024

『 かかりつけ歯科医として知っておきたい
小児の齲蝕・歯周疾患・歯の形成不全 』

小児期からの口腔の健康に対する意識づけの大切さをはじめ、齲蝕と歯周疾患の予防と治療、そして近年増えつつある歯の形成不全の対応について、症例を交えて解説。齲蝕への対応では、乳歯・幼若永久歯の特徴をふまえたうえで、齲蝕治療と歯内療法後の歯冠修復、さらに乳歯を早期に喪失した場合の保険処置までを紹介した一冊。

- 編著=土岐 志麻/菊入 崇
- 出版=ヒョーロン・パブリッシャーズ
- 価格=6,000円+税

発行：株式会社 UK デンタル 熊本・鹿児島・久留米・福岡・長崎・宮崎・大分
ホームページアドレス <http://www.ukdental.co.jp>UK デンタル
LINE 公式アカウント
友だち登録募集中!