

患者さんが「今日は先生じゃなくて歯科衛生士さんに会いに来たんだよ」と言ってくれる。歯科衛生士がサージテルを使うことには、「見えるようになる」以上の価値があるんです。

TAKEHIRO SATO

佐藤 雄大 先生 スクエア歯科（青森県弘前市）

佐藤雄大先生がサージテルを使い始めたのは大学院のとき。自分を「変えられた」と思ったほどの大きな出会いであり、「最初から良い拡大鏡に出会えて本当に良かった」と言います。開業したスクエア歯科では歯科衛生士全員にサージテルを導入。そこにはどんな考えがあり、どんな成果が出ているのか、お話を伺いました。

——最初に、佐藤先生とサージテルの出会いについて教えてください。

今から15年前、東京歯科大学大学院在籍中の時でした。突然講義にオーラルケアの方が来てサージテルを紹介してくれたんです。何にも興味を持つ僕は「何だ、これ?」と、すぐ食べていました。今でもハッキリと覚えているのは、担当の方が言った言葉です。「日本のある大学では、学生全員が就寝時に購入していました」と……。ハッとしました。

「こうしゃいやられない、このままだマズい!」と思いました。当時、患者数は少ないながら自分なりにきちんと見えていた状態で診療していると思っていたから。でも実際には手元に拡大鏡があるわけではなく、知っている限り自分の周りに拡大鏡を持っている人は一人もいませんでした。でも、そういう時代だったのだと思います。

その時に僕は、「補綴科にいるのに見えないのではないかといふんじゃないかな? もっと見たい!」と強く思いました。大学院という立場でありましたし、高価な物でした。一人で購入するのは難しく、友人と共同出資することになりました。それから常にサージテルをつけ診療をするようになりました。大学院卒業後は勤務歯科を開業し、今までサージテルを15年間使い続けています。

——8年前、佐藤先生はスクエア歯科を開業しました。開業にあたり、どのようなことを考えていましたか?

一番は医院のファンを作りたいと思いました。患者さんに「あそこに行けば、なんとかしてくれる」と言ってもらえるような医院を作ったかったんです。これが自力一人では到底できません。受けや歯科助手、歯科技工士、そして歯科衛生士を含めた「チームの力」が必要だと。だから常に「人を創る」ということを考えていましたね。

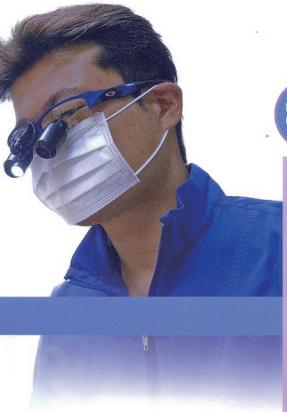
当院ではスタッフ全員にできるだけ研修会などに参加しやすい環境を作っています。診療時間の調整はもちろん、研修会費(参加費や交通・宿泊費など)はできる限りサポートしています。

移動時間も可能な限り少なくなるよう

にしています。「時間を買うことで、初対面の人と出会い、経験したことがないことに費やす時間を掛けることが可能であると思うからです。特に患者さんの口腔内を直接診る歯科衛生生には、スキルと知識はもちろん、社会経験が絶対必要です。何でもそうですが、実際に体感しないければ経験ではありません。

とにかくスタッフには、外世界を知って幅のある人間になつてほしい。それを支援するのには僕にとっては当然のことであり、結果的には日本人と医師、そして患者さんに還元していくと思っています。

——先生はそういった教育だけでなく、勤務歯医者をはじめ3人の歯科衛生士さん全員にサージテルを導入するなど、拡大鏡



サージテルを使って、自分の弱点を「強み」に変えられました!

サージテルを使うことで歯科衛生士の仕事はどう変化したのか。3倍のサージテルとLEDライトを使って約3年の歯科衛生士、山田真紀さんにお話を聞きました。



までだったら

「何ででしょう

うね……」と

説明できなか

ったのが、痛みの原因をきちんと説明

できるようになります。先生にもすぐお伝えできます。

大きな変化としては、口腔内の状態にもなります。メインテンスにかかる時間がかなり短くなりました。無駄なことをしなくて効率的にできるようにならなかったのだと思います。

そこで試行錯誤しながら、器具の使い方や角度を工夫をしました。今では取り残すことがなくなったので、自分の弱点を強みにするかたちで成長できたと思っています。

また、私自身の原因がわからずボケツが深くなっていたり、急に疼痛で来院される患者さんがあいらした時のことです。びっくりしたんですね。サージテルを付けている歯の歯被線が見えるんですね。患者さんにも今

れるようになりました。

3人の歯科衛生士が
佐藤先生
から
サージテルをつけて診療している姿を見て
るが、本当にうれしいです。
ね。歯科衛生士からこういふことを
をして、歯を治しててくれるのもうれ
しいですし、何よりウチに来て何が
「伸びよう」と思ってくれているのが
うれしいんです。

彼女たちは、経年数もサージテルの使用年数もまだまちです。でも、それがサージテルを使うようになってこう変わったのか、患者さんが良くなってきたか、成長を感じている時間が絶対にあるはずです。サージテルは、間違ひなく彼女たちを成長させる大きな要因になっています。なぜなら、自分がそうでしたからね。

ます。患者さんは不安を与えたくはありませんから……。

僕はよく歯科衛生士に言うんです。
「歯科医師と同じじめあるいはそれ以上
のレベルでやってくれる歯科衛生士さん
なんですが、患者さんはまだだけれどう
いふと思う?」って。そして今、実際に「今
は先生じゃなくて、歯科衛生士さんに
会いに来たんだよ」と言って通ってくれる

患者さんがいる。こう言ってもらえるの
は、本当にうれしいことですよね。

患者さんが医院と歯科衛生士を信頼して来てくれる。そんな環境があれば、歯科衛生士は楽しく働けます。そろ考
えると、サージテルには「見えるよう
にする」以上の価値があるわけですか
ら、投資して得られるものはすごく大
きいんですね。



スクエア歯科の皆さん。前列左から小畠千子さん(DH)、鹿野真紀子さん(DH)、山田真紀さん(DH)、
佐藤 希先生(Dr.)。後列左から佐藤雄大先生、山田麻希さん(歯科技工士)、三上雅代さん(受け・助)。