

地域起こしにも力を入れ、
町の人々を元気にする歯科医院を目指す
さいとうデンタルクリニック 院長 斎藤 隆輔 先生



THE FRONT LINE 05-08

患者のQOL向上のため、意欲的に
アンチエイジングの歯科治療に取り組む
上田歯科医院 理事長 上田 倫生 先生



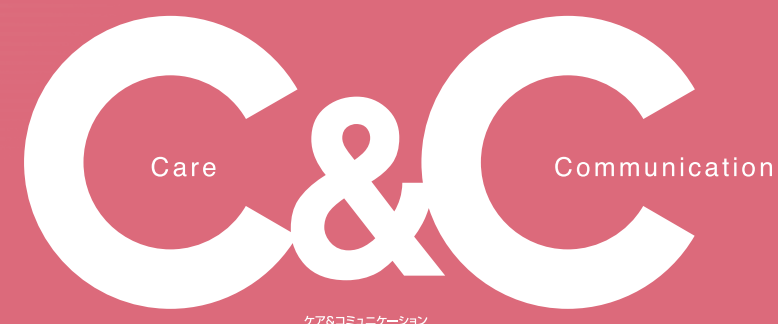
DOCTOR'S TALK 09-12

理念を目指し、達成感と情報共有で
歯科医院の機能を活性化
ハッピー歯科医院 院長 福村 安紀 先生



DENTAL REPORT 13-15

老人介護施設と提携し、
訪問歯科診療の拠点としての役目も担う
さっぽろプロケア歯科クリニック 院長 和田 辰憲 先生



ケア&コミュニケーション

2015. December Vol. 38



SASAKI Care & Communication Vol.38 December 2015 お問い合わせ・ご意見:『C&C』事務局 細谷俊寛
FAX 0120-566-052 <http://www.sasaki-kk.co.jp>
発行:ササキ株式会社 東京都文京区本郷3-26-4 ササキビル4F

●本誌に記載された個人の氏名・住所・電話番号等の個人情報の悪用を禁じます。●本誌の記事・写真・図版等を無断で転載・複製することを禁じます。

SASAKI

<http://www.sasaki-kk.co.jp>



地域起こしにも力を入れ、 町の人々を元気にする 歯科医院を目指す

さいとうデンタルクリニック 院長 斎藤 隆輔 先生

「さいとうデンタルクリニック」は開業3年目を迎えた歯科医院。
質の高い歯科医療を目指すと共に、地域の活性化にも力を入れている。
歯科医院だけでなく、地元への貢献活動にも関わる理由を伺ってみた。



斎藤 隆輔 院長



広々とした待合室。図書コーナーの隣が診療室への入り口



待合室にはキッズコーナーがあり、靴下のまま過ごせる

患者に深く関われる診療と 広々とした場所を求めて地元開業を決意

「さいとうデンタルクリニック」は秋田県由利本荘市にある。秋田市と山形県酒田市の中間に位置し、日本海側に面していることから、農作物や海産物も豊かな地域だ。しかし、日本の多くの地方都市と同様、人口の減少と高齢化が進んでいる。斎藤隆輔院長は、そんな故郷に東京での大学生活を経て戻ってきた。「八戸市と秋田市での勤務医を経て、開業準備を始めたときです。秋田市での開業も考えたのですが、開業資金との兼ね合いを考えると難しいことが分かりました。そこで生まれ育った土地の近くで開業しようと決めたのですが、場所探しをしている過程で、あらためて気づいたのが故郷の素晴らしさでした」

秋田市での開業は他医院と差別化を図るため、診療の専門性も必要になるが、由利本荘市であれば、町の規模が小さいだけに患者と密に接しながら幅広い診療ができることも魅力だった。「広々とした歯科医院で診療したかったということもあります。3つの候補地があったのですが、今の土地を見たとき、歯科医院のビジョンがパッと目の前に広がったんです。車の通りが多い場所なので、建物が建ただけで宣伝になります。近所に眼科や内科、小児科もあります。新規開業はスタートしたときから、軌道に乗せなければなりません。患者さんが訪れやすい場所に建てるのが立地の絶対条件でした」

「喜んで通いたくなる」歯科医院の 設計と建築に徹底的にこだわる

斎藤院長が大切にしているのは、喜んで楽しく通いたくなる歯科医院だ。そのためにこだわった一つが歯科医院の設計だ。限られた予算の中、どうしたら患者が入りやすい歯科医院に

できるか、自分とスタッフが働きやすい環境にできるか、設計段階から検討を重ねた。山形県にある評判のクリニックに足を運び、いいと思ったことは参考にした。施工が始まってからは完成するまでの約3ヵ月間、毎日現場に足を運びチェックを重ねた。

「図面の数字だけでは分からないこともたくさんあります。チェアの前には外が見える窓を配置したかったですし、チェア回りも患者さんに圧迫感を与えず、私たちが動きやすい広さを確保する一方で通路も歩きやすい広さにしたいと考えました。となると、どれくらいのサイズが適切なのか、しっかり検討しなければなりません。柱の太さや窓の高さなど、図面の数字を元に切った紙を置いたりして、視覚的な確認を繰り返しました」

色にもこだわった。たとえば、4台のチェアはすべて色が違う。また、個室の壁や床は受付側から奥の部屋に行くに従って色が少しずつ濃くなっている。

ロゴもカラフルだ。歯の形をした輪郭の中に赤や黄色、緑の模様があしらわれている。由利本荘市の花や木、鳥のシンボルに加え、愛用のギターなどがモチーフになっており、地元密着型の歯科医院であることをアピールしている。

院内が子どもに居心地のいい環境になるようにも配慮した。待合室にはスリッパがなく、訪れた患者は靴下のまま。スリッパをはくのは診療室に入るときだ。

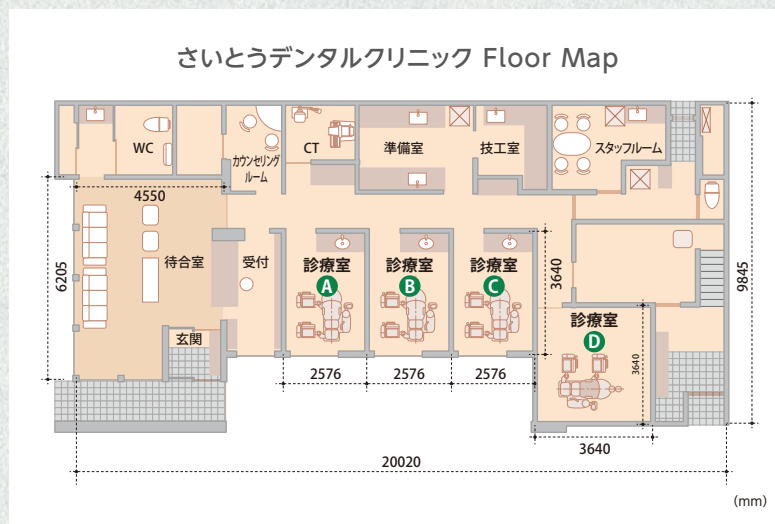
「待合室ではお家のリビングにいるような感じでゆったりと過ごしてもらいたい。診療室へ汚れを持ちこまないように、移動する際にはスリッパを履いてもらっています。小さな子供は床で遊ぶことが多いので清潔不潔のラインを設けたかったのです」

新規開業の院長にとって建物ができあがるまでの過程は最初の大きな関門だ。なにもかも初めての経験のなか、迷うことも多い。斎藤院長はノートに課題を書き出し、優先順位をつけてどう選択すれば最も適切な判断か、つねに比較したという。

「せっかく開業するので、新しいことにどんどん挑戦したい。自分のカラーを生かした個性のある歯科医院にしたいと思っています。開業時やるべきことを、これから開業する先生に、しっかり

INSIDE REPORT

さいとうデンタルクリニック



診療室 A



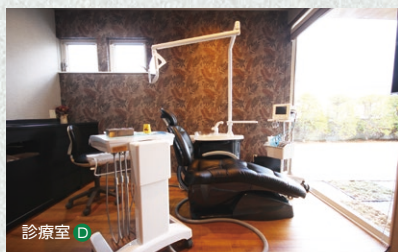
診療室 B



診療室 C



廊下の窓はプライバシー保護のため患者が歩くときの目線より低くしているが、準備室からは様子が分かる高さになっている



診療室 D

伝えたいという夢もあります。その目標のためにも、今、実現可能なことと将来達成すべきことを明確にして全力で取り組みたかったのです」

歯科医院と患者の相性を見極めることも理想的な診療には必要

「さいとうデンタルクリニック」を訪れる患者は幼児から60代と幅広いが、高齢者はそう多くない。1日に診る患者さんは25人ほど、保険から自費まで、一人の診療にはゆとりをもって行っている。

開業から2年が経過し、さまざまな患者を経験したことで診療方針も開業時とは変わってきたという。

「開業前はどんな患者さんでも受け入れる歯科医院にしたいと思っていました。でも、実際に診療を始めてみると、連絡がなくキャンセルをしたり、いろいろな患者さんがいます。診療時間もスタッフも限りがありますから、歯科医院と患者さんの相性も考える必要があると気づいたのです」

相性を見極めるために欠かせないのが、やはり初診時の問診と治療計画の説明のカウンセリングだ。初診時、患者の希望を問診票だけでは判断しない。問診票を見ても、スタッフは必ず「今日はどうなさいましたか？」とたずねる。斎藤院長もスタッフから報告を受けていても、患者と対面したときは、チェア

を起こした状態で「どうなさいました？」と聞くようにしている。

患者が問診票に書く文章は短い。それだけで診療内容を判断するのは難しい。また、患者によっては問診票に書いた内容と違う希望が本音のこともある。そうしたミスマッチを防ぐために、何度も質問するのである。カウンセリングも原則として斎藤院長がメインに行っている。

「希望を正確に把握し、診療方針をきちんと伝えることが、患者さんの健康を守ることにつながります。患者さんとのコミュニケーションがしっかりできていれば、患者さんも納得し、診療に協力してくれます」

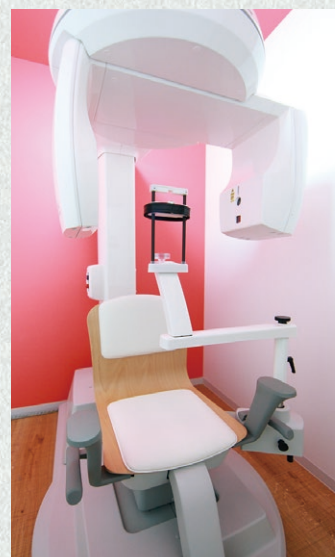
ある30代の男性はカウンセリングを受け、自分の歯の状態を知り徹底的に治療することを決意。それまでは仕事の関係から土曜日夕方の受診で治療が進まない状態でしたが、どんどん治療を進めたいという希望があり、平日1日休みを何度か取れますか?と聞くところから、朝から夕方まで来院し治療の内容の密度を高め、少ない回数で終わる事ができた。これは誰にでも提供できる事ではなく、しっかりと少ない回数で治したいという希望とすり合わせがカウンセリングで打ち合わせができたからだ。「患者さんが自分の状態を把握する、それに対して歯科医院側でどのような治療が提供できるのか、費用、期間という制約があるなかで治療計画が初めて決まり、患者さんが選択することでスムーズな診療につながると考えています」それには、



落ち着いた雰囲気のカウンセリングスペース

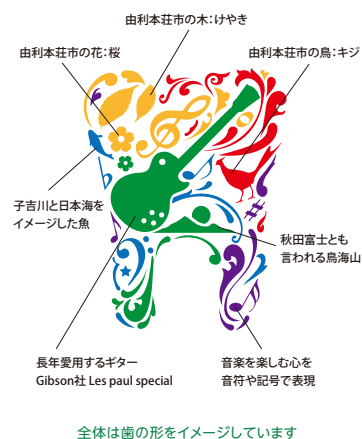


廊下を挟み、診療室の体面にある準備室



CTも完備している

ロゴマークのコンセプト



歯科医師側も技術の研鑽を積まなくてはなりません。治療のオプションを増やす事や精度を上げるために必要だと思われる講習会や長期セミナーへ参加。かつ、スタディグループ等での症例発表を今後も行っていきたいと考えています。

歯科医院のスタッフと地元の人々に誇りを持ってもらう活動にも力を入れる

現在のスタッフは受付以外、全員が歯科衛生士。受付も保育士の資格を持っている。斎藤院長にとってスタッフは大切なパートナーだ。大切に思う姿勢は、産休を挟んでも働きたいと考えるスタッフがいることでも分かる。優秀なスタッフが得られるのは、採用に時間をかけていることが大きい。

「最初の面接では2時間かけて、私が目指す歯科医院を話します。最近は院内を見てもらいながら、話すことが多いですね。納得するまで何度も見学に来ていいことも伝えます。スタッフには誇りと自信を持って働いてもらいたい。そのためには、自分が働く場がどんなところなのか、よく考えてもらいたいです」

人とのつながりを重視する斎藤院長は、地域にも目を向ける。Uターンした地元は活気が少なく、楽しいことがないと話す声を

聞いた。それなら楽しいことを作ればいいと、斎藤院長は同級生など、同世代の仲間を集め、昨年は音楽イベントを企画。フリーペーパーも発行した。今年はさらに多くの協力者を得て、2回目を開催した。忙しい身ながら、なぜ地域起こしにも積極的に取り組むのだろう。

「自分たちが住む町をもっと楽しくしたいんです。歯科医院も同じ。ワクワクするような場なら、患者さんも楽しく通えます。患者さんとの出会いも、地域起こしを通じての出会いも縁という意味では同じだと思うんですね。そのつながりを大切にしていくことが地域密着ということなんじゃないかと思うんです」



斎藤院長とスタッフのおみなさん

Profile

斎藤 隆輔 先生 ●2005年 日本歯科大学 卒業 ●2006年 夏堀デンタルクリニック 勤務 ●2011年 あいば歯科勤務 ●2013年10月2日 さいとうデンタルクリニック 開業 ●日本顎咬学会所属 ●一水会会員

さいとうデンタルクリニック 住所:秋田県由利本荘市東梵天190-1 TEL:0184-74-3110 HP:http://sdc-yurihonjo.com/