



“未来を予測しながら治療ができる”  
こんな強みはありません！

医療法人社団 幸誠会 たば歯科医院 (埼玉県)

理事長 多保学先生 (右端)

歯科衛生士 染谷昌美さん (右から2人目)

工藤百夏さん (左から2人目)

松下愛美さん (左端)



「どれくらいリスクがあるかを把握し、先を予測して治療をする。そのことがいかに大切かを患者さまに認知してもらうツールとして、デントカルトとカリオグラムの威力はすごいです!」  
 こう語るのは、たば歯科医院理事長・多保 学先生です。  
 だ液検査を導入して以来、コミュニケーションが深まり、患者さまのモチベーションが明らかに上がっているといいます。その違いを目の当たりにしている  
 歯科衛生士の染谷さんと工藤さんも交えてお聞きました。

**だ液検査をやらずに、  
どう評価したらいいのか？**

**多保先生** 「う蝕」と「歯周病」を管理しなければ！ とにかく、この歯を失う2大疾患をつぶせるところまでつづきたい！ その思いから『だ液検査』を導入しました。リスクが高い人なのか、低い人なのか。何がその原因となっているのか。そこを確実に押さえたうえで治療に入りたいんです。ただ治療だけの形になると、イタチごっこになってしまいますからね。

**染谷さん** これまでの歯科治療は「悪いところを治して終わり」というスタンズですが、当院では「悪いところを出さないために何が必要か」を突き詰めています。そのためにはだ液検査が必要不可欠。患者さまには「何かあってから対処するのではなく、そうならないために手を打ちましょう」という話をしています。

**多保先生** 今は発症していないけれど、将来的に発症するかもしれない。現状とは別の潜在的な「リスク」という観点からアプローチできるようにになりました。その結果が、疾患の予防につながっていくわけです。私に言わせれば、「だ液検査をやらなくて、どうやってリスクを評価したらいいのか？」って話です。「未来を予測しながら治療す

る」という、今までの歯科医院とは違う概念で治療ができる！ これはすごい強みですよ。

**工藤さん** だ液検査の結果をきっちり評価することで、患者さま1人ひとりに合わせたセルフケア教育ができます。私はまだ臨床歴3年。そのわずかな経験と目に見える情報からしか伝えられないというのでは、責任感に欠けます。無責任なことは絶対に言えない、言いたくない。根拠つけて、噛み砕いて、わかりやすく、きちんと患者さまを思っ

**染谷さん** 私も同じ気持ちです。正直、だ液検査を導入する前は一般論しか話せませんでした。原因を突き止められないので、みんな同じ内容、同じケア方法になってしまってますよね。言えるのはせいぜい「ブラッシングの回数を増やしてください」程度のこと。「あれもこれもしてください」と全部を押しつけていました。

でも今は、うわべだけのアドバイスができなくなりました。だ液検査の結果をもとに「あなたはこういう理由があるからこうしたほうがいい」と確信を持つて伝える。その人自身のデータに基づいて的確なことを言わないと響かない、ということが実感できたからです。裏づけがあるからこそ話せる枠が広がったし、1つひとつの言葉にも重

みが出ているのかなと思います。

**工藤さん** パツと見はリスクが低そうでも、だ液検査をしてみたら高かった。その逆もあります。私自身が気づけなかったリスクを、いろいろな患者さまを通して知ることができる。だ液検査を患者さまに行なった場合と行なわない場合では、得られる情報の量や質はまるで違ってきます。歯科衛生士としての成長スピードに圧倒的な差が生まれるのはないでしょうか。

**「選択肢のひとつ」ではなく、  
「ハッキリかならず」と  
思ってもらえる医院に！**

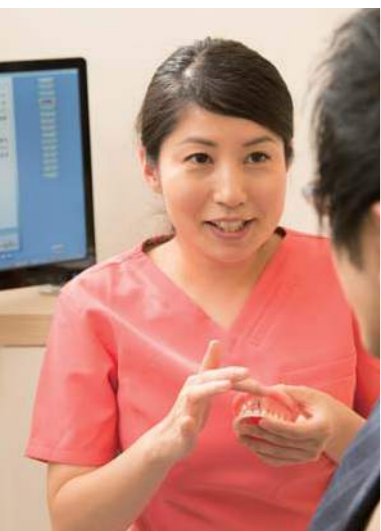
**多保先生** 治療をしていて感じるのですが、最近では本当に口腔内のキレイな患者さまが多くなりました。初診時に歯科衛生士がだ液検査をもとに口腔内の状況を伝えてくれるおかげで、治療に入るときにはモチベーションが違います。自覚してもらえているので、ちゃんとコントロールできている人が増えているのでしょうか。

**染谷さん** 実際に患者さまの反応には手ごたえを感じています。歯を見た瞬間、「こんなにいるなんて知らなかった」「自分は少ないもんだと思っていた」「これは調べないとわからないよね」と前のめりに。自分の口腔内を知るこ

とで、より興味を持って私たちの提案に耳を傾けてくれるんです。食いつき方が本当に違って、「家でもケアを頑張るわ」「言われたとおりにやってみるよ」と言ってもらえるときはすごくうれいのですね。

**多保先生** もともと「口の中がキレイにならない限り治療はしない」ということを徹底していたところに、リスク診断が入ってプラスαになったような感覚でした。患者さまも受け入れやすかったのではないのでしょうか。もちろん、人によっては「あそこは治療をしてくれない」と思うかもしれません。でも長い目で見ていけば、「あそここの歯科医院はリスクや未来の評価をしながら、しっかりと治療してくれるよ。ちゃんとキレイにしてくれるよ」と受け止めてくれると思うんです。

**染谷さん** まさに、そう受け止めてくれた男性の患者さまがいました。その方は最初、補綴物が多くてセルフケアもおそろそか。プラークコントロールが本当にひどい状態だったんですね。「言っても聞かないだろうな」「この人を変



えるのは難しいんだろうな」「ある程度のラインまでしかもつていけないんだろうな」と心の中でつぶやきながら対応していました。

だ液検査の結果はやはりハイリスクだったのですが、驚いたのは菌を見たときの患者さまの反応。私はひと言も発していないのに、「えっ、俺こんなにいの!？」と衝撃を受けて自分から考え始めてくれたんです。さらに、カリオグラムを使うことで「むし歯を避けられる可能性がこんなに変わるの?」とガラツと環境を変えてくれました。だ液検査というツールがなかったら、ここまで導けなかったと思います。

**多保先生** そうやってまず、既存の患者さまが「関心の高い人」になってくれる。そして、同じような価値観を持つ家族や知り合いに医院のことを話して連れてきてくれるんです。リスク診断を行なっている歯科医院がこのエリアにないから、それを求める人たちが「こんな検査があるなんて聞いたことない」「自分の口の中のことをちゃんと知りたい」と集まってきています。だ液検査を導入して1年半ほどですが、患者さまの層が確実に変わってきているのを感じます。将来的には患者さまに、「たくさんある病院のひとつ」ではなくて「ここしかない」と思ってもらえる存在になりたいですね。

**染谷さん** じつは今年、先ほどの患者さまが年賀状をくださいました。そこに「たば歯科医院に出会えて、口に対する価値観が変わりました!」というメッセージが添えられていたんです。歯科衛生士をやってきた中で、こんなに感動したのは初めてでした。涙が出るくらいうれしかったです。

**その人の背景を知らなければ、最善の治療も  
確実な予防もできない**

**多保先生** たしかに、だ液検査をシステム化するには時間も労力もお金もかかります。でも、それ以上のものが返ってくるのがわかっているのが目先のどうこうじゃないんです。個々のリスクを見せて、時間を使いながらコミュニケーションを取って、未来は変えられることを伝えて、カリエスや歯周病で悩むことのない人生を送ってもらおう。それが患者さまにとって有益なこと!だから、だ液検査はやって当然!私はそう確信しています。

**染谷さん** このごろ、安さを売りにしただ液検査も出てきていますよね。「カリオグラムを使わなくても済みます」って、なんか検査することが目的みたいな。大切なのは、患者さまをどう行動変容させられるかなの……。

**多保先生** 実際、検査することが目的になってしまっている歯科医院は多いように感じます。でも、そういう表面的な使い方をすれば、患者さまには伝わりません。要はちゃんとコミュニケーションを取れているかどうか。その人のバックグラウンドを知らなければ、最善の治療も確実な予防もできないじゃないですか。当然、患者さまの満足度も上がるわけがありません。そういった意味でも、しっかりとただ液検査をするには『デントカルト&カリオグラム』は必須です。

また最高にうれしいのは、歯科衛生士たちが単に歯石取りや歯ブラシ指導をするだけの職業という感覚を完全に捨て去ってくれたこと。患者さま1人ひとりの身になって、その人がやってもらって一番ためになることを提供する。それを常に考えてくれていっているんです。「口ではなく人を診る」という最も大切な視点を持ったスタッフたちと、これからは患者さまの健康を守り続けたいと思います。

