

ササキホームページでは皆様のお役に立つ情報を公開中です。

ササキ株式会社  
ホームページ  
SASAKI CO.,LTD.



下記から、アクセスください。



C&C  
ケア&コミュニケーション  
CARE & COMMUNICATION



※バックナンバー掲載中



下記から、アクセスください。



歯科医院  
新規開業・改装サポート  
SASAKI STARTUP SUPPORT



下記から、アクセスください。



ケア&コミュニケーション



## THE FRONT LINE

10年前から  
開業準備をスタート。  
すべての面で地域一番の  
歯科医院を目指す

医療法人社団 健口会  
もり歯科 院長  
森 悟 先生

P01-06



## DENTAL REPORT

予防を重視し、  
ファミリー層が中心の  
地域に必須の  
歯科医院に成長

医療法人社団 KuSmile  
くらた歯科クリニック 院長  
蔵田 和史 先生

P07-12



## INSIDE REPORT

親子も安心して  
通院できる  
アットホームな  
地元密着型歯科医院

海瀬歯科医院 院長  
海瀬 聖仁 先生

P13-16



## DOCTOR'S TALK

Nd:YAGレーザー誌上講座

根尖付近の病変は  
正しい診断が鍵となる  
Nd:YAGレーザーによる臨床 Part3

上北沢歯科 四谷三栄町歯科 院長  
行田 克則 先生

P17-22

**S SASAKI**  
<https://www.sasaki-kk.co.jp>

SASAKI Care & Communication Vol.54 May 2021 お問い合わせ・ご意見:「C&C」事務局 細谷俊寛

FAX 0120-566-052 <https://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。



**S SASAKI**  
<https://www.sasaki-kk.co.jp>





# 10年前から 開業準備をスタート。 すべての面で地域一番の 歯科医院を目指す

兵庫県姫路市の「もり歯科」は、2019年5月に開業。  
歯科医師としてベストなタイミングに開業した  
森悟院長に、準備から現在までの歩みを伺ってみた。



医療法人社団 健口会 もり歯科 院長 森 悟 先生

## 歯科医師として 満を持して開業

「もり歯科」は、姫路市のJR溝口駅から徒歩5分ほどの住宅地にある。森悟院長が、国道に近く、畑や田んぼが点在するのどかな場所を開業地に決めたのは、地域性を考えた結果だった。

「開業地は、公立学校の教員をしていた両親のすすめや、周辺に口腔外科やインプラントの専門医院がないことを総合的に検討し、最後はフィーリングで決断しました」

森院長は歯科大学の卒業後、姫路赤十字病院や愛知学院大学院歯学部附属病院、三重県の市立伊勢総合病院に勤務。一般歯科治療を基本に口腔外科、インプラント、矯正などの治療に携わり、経験を積んできた。そして、開業したのが2019年だった。

開業の準備を始めたのは、10年ほど前にさかのぼる。じっくり時間をかけたのには理由があった。

「補綴物やインプラントなど、すべての歯科治療には、長期安定性が必要不可欠になります。とくに私の研究テーマは、インプラントの骨造成部の長期予後。自分が手がけた治療や先輩方の治療の長期安定性を評価するには、予後の観察に10年は必要と考えました」

そればかりでなく、論文の作成力やプレゼンテーション力、計画の実現力なども、歯科医師として独り立ちするために欠かせない。森院長は、それらを身につけるためにも、「石の上にも10年」と考え、時間をかけて準備することにした。

「大学時代から研究や論文作成のため、計画を立て、準備することには慣れていたので、開業準備で苦労することはそうありませんでした。むしろ、楽しかったです。研究や論文作成では思うようにならないことも多く、壁にぶつかりますが、開業準備は自分の考えや思いが目に見える形になっていったからです」

万全の準備は実を結び、森院長が歯科医師として自信を得た時期に開業することになった。そして、開業直後から患者数は右肩上がりが増えていったのである。

## 口腔外科とインプラントの専門性を 強みに患者数を伸ばす

現在、「もり歯科」の患者数は1日50～60名。初診の患者は1カ月で90～100名になる。保険診療は全体の7割ほどだ。

「診療の範囲も近隣が中心だった開業時に比べると、



ホテルのフロントのようなすっきりした受付



コロナ対策仕様になっている待合室の椅子の配置





オペ中の森院長



マイクロスコープを使用する森院長



メンテナンスの患者も増えてきている

かなり広がりました。他院からの紹介もありますが、一番大きいのは、やはり患者さんによる口コミですね」

患者増に対応するため、開業から1カ月でチェアを1台増やし、現在は5台で診療。開業2年目で目標値を突破したという話もうなずける。

「もり歯科」の強みは、口腔外科とインプラントという専門性も備わっていることだ。一般歯科だけでなく、インプラントを希望したり、他院で受けたインプラントのメンテナンス、口腔外科疾患など、さまざまな主訴を持つ患者が訪れている。

たとえば、開業した年度のインプラント埋入本数は50本を超えた。取材時の2021年は、3カ月先まで予定が入っている。

また、今年4月からは、日本顎顔面インプラント学会準研修施設に認定された。県内では6カ所しかなく、

開業医では初の認定だ。

開業から1年で新型コロナウイルス感染症の流行に見舞われたが、経営に影響がなかったのも、口腔外科へのニーズが多かったからだ。

「新型コロナの感染を恐れ、総合病院の受診をためらう患者さんが多くいらっしゃいました。それらの患者さんの受け皿になったのが当院だったのです。他院から紹介されるケースも含め、この1年は拔牙や嚢胞、顎関節症など、口腔外科の疾患を持つ患者さんが多数、来院されました」

「もり歯科」が高い治療技術を持つ歯科医院であることは、ホームページからも分かる。治療方針や治療の流れが分かりやすく、とくに「拔牙相談外来」や「顎関節症外来」の項目では、患者が治療経過をイメージしやすいように写真や図も併用しながら解説している。



真っ白な清潔感のある診療スペース



チェアの周囲も広くとり動線も確保



マイクロスコープを備えたチェア

「ホームページの文章は、すべて自分で作成しました。制作会社に任せてしまうと、不必要な情報も盛り込まれてしまいます。どの情報をどう掲載していくか、本当に必要な情報のみを選択するようにしました。5月には、さらに情報を充実させるため、リニューアルを予定しています」

ホームページには、治療費の目安も明記している。事前に知っておきたい情報を的確に提供していることも、初診の患者が多い理由の一つなのだろう。

### 科学的根拠や生体の原理原則に基づく治療に徹する

「もり歯科」のコンセプトは、「医療を行う、治療をする」だ。その意味を森院長は、こう話す。

「私は医療人として、医療施設とは、科学的根拠や生体の原理原則に基づいて治療をする場と考えています。質の高い治療を提供するための努力は惜しみませんが、癒しやすさ、『痛くない治療』といったイメージを提供することは、あまり重視していません。治療の成果と院内のオペレーションを通して、患者さんの満足度、スタッフの待遇・働く意欲も含め、すべての面で地域一番の歯科医院でありたいと思っています」

その考えがもっとも現れているのが、充実した医療環境だ。森院長は治療の質が向上し、治療時間の短縮につながるものであれば、院内の設備や備品に対し、価格を気にせずに使いたいものを使う方針を貫いている。しかも、インプランターや超音波切削装置など、医療機器のすべてが2台ずつ揃えられている。医療安全を遵守するには、手術中に機器が故障するといった事態にも





診療室とキッズスペースを子どもが行き来できる扉を設置



待合室横にあるキッズスペース



整理整頓された器具の管理も行き届いている



備えておくことが必要だからだ。

「歯科衛生士にも患者さんファーストで、使いたいものを使いなさい」と言っています。スケーリングやSRPの施術も、自費だから、保険診療だからと区別することはありません。徹底的にやるように指示しています」

森院長の治療に対する真摯な姿勢は、予約時間の厳守にも現れている。「もり歯科」の考える診療時間とは、患者が施設に足を踏み入れてから出るまでを指す。時間内に治療し、会計と次回の予約を済ませるには、不必要な時間をいかに減らすかが鍵になる。「スムーズな院内オペレーションのため、マニュアルを細かく作成しています。患者さんが診察室にいる間に次の予約を決めているのも、タイムロスをなくすためです。当院ではレセコンと電子カルテが一体化した歯科医療システムを採用しています。診察台で次の予約を入力すれば、患者さんが診療室を出て待合室に行く頃には入力完了し、会計のデータが出てきます。つまり、患者さんを待合室でお待たせしなくても済むわけです。あまりにも早く治療後の事務処理が終わるため、驚かれたこともありました」と森院長は笑う。

## 患者やスタッフと よりよい関係を築く

森院長が患者にもスタッフにも心がけていることは、「お互いによりよい関係を築くこと」だ。どちらかがリードする関係ではなく、協力し合う関係になることが必要だからだ。

そのために、患者には前述したように医療側が予約時間を守るとともに、患者にも来院時間を厳守するように依頼している。また、ホームページから24時間、初診の予約を可能にしているのも、患者の利便性を考えてのことだ。

さらに、患者に治療内容を説明するときは、ポイントを1つか2つに絞り、はっきり伝えるようにしている。「時間をかけて説明しても、患者さんには初めて聞く医学用語も多く、じつは医療側が考えているほど、理解していないことも多いものです。ポイントを絞り、吟味した言葉で短く伝えたほうが理解しやすいと私は考えています。治療への理解が深まれば、なぜ通院しなければならないのかも納得できますし、積極的に治療に関わろうという意欲も生まれやすいのです」



ナンバリングされた各診療室への通路



オープンな準備スペース



CTを備えたレントゲン室

スタッフに対して森院長が注力しているのは、職場環境を整えることだ。現在、スタッフは歯科衛生士が6名、受付が1名、助手1名、保育士が1名、看護師1名で構成されている。森院長は、それらのスタッフに働き方にメリハリをつけ、「時間内終業」を守るように指導しているという。

森院長は、「スタッフは院長の写し鏡」と話す。患者と接する機会が多いスタッフが生き生きと働いているかどうかは、歯科医院と院長の評価に直結する。「もり歯科」では開業時から「時間内終業」を実践している。後片付けなどで残業することなく、就業規則通りの勤務が守られることで、スタッフは院長を信頼するようになる。そして、仕事への意欲も高まる好循環につながるからだ。

今年4月、「もり歯科」は医療法人化した。新たな名称は「医療法人社団健口会もり歯科」。「開業から丸2年で法人化できたのは、スタッフの力が大きい」と森院長は話す。

最近では患者の増加から、スタッフの負担も大きくなって

きた。今年は、歯科衛生士の増員を考えているという。また、賃金をベースアップし、さらに職場環境を向上させていきたいとも考えている。「私自身もスタッフと一緒に成長していきたいです。院長の成長なくして、スタッフの成長はないとも思っているからです。また、今後は『真の医療』が提供できる次世代の歯科医師の育成にも力を入れていきたいと考えています」



森院長とスタッフのみなさん

## PROFILE

### 森 悟 先生

●2006年 日本歯科大学新潟生命歯学部卒業 姫路赤十字病院歯科口腔外科臨床研修医 ●2010年 愛知学院大学歯学部顎口腔外科学講座助教、愛知学院大学歯学部附属病院口腔インプラント科医員、愛知学院大学歯学部附属病院顎変形診療部医員 ●2016年 市立伊勢総合病院歯科口腔外科副部長、博士(歯学)学位取得 ●日本口腔外科学会専門医 ●日本顎顔面インプラント学会専門医・指導医 ●愛知学院大学歯学部非常勤講師

医療法人社団 健口会 もり歯科 兵庫県姫路市香寺町溝口1283 TEL:079-232-0418 HP:https://mori-dental-himeji.com/