

Hygeia症例検討会2008のご報告

2008年11月2日 日吉歯科診療所 研修室

参加者：53名 （症例発表者：12名）
懇親会参加者：42名

2008年12月3日 ハイジア会長 徳本美佐子

Oral Physician 歯科衛生士部会 **Hygeia**(ハイジア)

はじめに

ハイジアにとって2度目の症例検討会を、熊谷先生はじめ多くの日吉歯科スタッフやSAT事務局のご協力の下、日吉歯科診療所研修室をお借りし、無事開催することができました。

当初、症例発表希望者が集らず、日吉歯科からの発表を増やすことを検討したりもしましたが、最終的には、7症例の募集に対し、9症例の発表希望がありました。症例を絞る作業中、熊谷先生から「せっかくだから、お昼を食べながらでも全症例を発表してもらってはどうか？」との提案がありました。実は、日吉歯科診療所の症例検討会はいつもおにぎりを食べながら行われています。

そんなわけで、司会進行の加藤先生の「ハイジア超特急へようこそ」という挨拶で症例検討会が始まりました。

発表者には若い方が多く、すばらしい発表で、ハイジアの未来は明るいと確信できるようなすばらしい症例検討会になりました。

ここにご報告いたします。

Oral Physician 歯科衛生士部会 **Hygeia**(ハイジア)

症例検討会企画趣旨

< 1 症例作りを通して多くのことを学ぶ >

- ① ・資料の規格性の大切さや記録の大切さを再確認することで、地道にこつこつと、丁寧な仕事をする大切さに気づくことができる
- ② ・規格性ある資料が、どれほど多くのことを語るかを知ること、妥協しない資料取りに自ら前向きに取り組むことができ、それによってさせられる仕事から、したい仕事へと歯科衛生士の士気を高めることができる
- ③ ・症例作りを通して、取った資料を読む力が養われる
- ④ ・自分の仕事を客観的に見直すことができる

< 2 会員に対し目標を与える >

- ① ・熊谷先生からのコメントにより、何をどう考えるかという基準と、私たちが目指すべき方向性がはっきりと提示され、それが会員の目標となる
- ② ・頑張っている仲間の存在が会員の刺激になる

< 3 会員の交流の場を設ける >

- ・同じフィロソフィーを持ったもの同士が語り合うことで「また頑張ろう！！」と思えるような場を提供したい

Hygeia 症例検討会2008タイムスケジュール

9:00~ 9:15 会長挨拶・注意事項

9:15~10:15 特別講演「Oral Physicia 歯科衛生士部会ハイジアへの期待」 熊谷 崇

10:15~10:45 症例1 「リスク評価を再認識した2症例」
柴田歯科医院 菅原佳子・篠木泉・柴田貞彦

10:45~11:15 症例2 「初めてMTMを実践し感じたことと今後の課題」
江崎デンタルクリニック 白土久美子

11:30~12:00 症例3 「MTMを実践しての気づき・患者対自分から患者対チームへ」
鎌田歯科医院 藤田ありさ

12:00~12:30 症例4 「初めての浸麻下でのSRP症例を通し学んだこと」
江崎デンタルクリニック 秋本有紀子

12:30~13:00 症例5 「MTMの実践から見えてきたもの」
江崎デンタルクリニック 江崎早苗

13:00~13:30 症例6 「プロフェッショナルを目指して・半年間の教育訓練と症例」
みわき歯科クリニック 堤奈津子

13:30~14:00 症例7 「症例報告を通し学んだMTM」
岩井歯科 鶴留永子

Hygeia 症例検討会2008タイムスケジュール

14:00~14:30 症例8 「口腔乾燥症と治療中断によりう蝕が多発した症例」
早乙女歯科医院 大山佳子

14:30~15:00 症例9 「2症例の比較からMTMの及ぼす影響を考える」
麻生歯科クリニック 長谷川早紀

15:30~16:00 日吉歯科症例1 「「痴呆患者へのTBIから見えてきたもの」
白崎千恵子

16:00~16:30 日吉歯科症例2 「歯周病リスクとしての免疫力を考える」
佐藤美紀

16:30~17:15 日吉歯科症例3 「患者さんの心をつかむための媒体の使い方」
徳本美佐子

17:30~18:00 日吉歯科診療所見学

19:00~ 懇親会 ホテル リッチ&ガーデン「ふきのとう」

「特別講演」

「Oral Phsician 歯科衛生士部会ハイジアへの期待」 9:15~10:15

熊谷 崇

プロフェッショナルを目指す
ハイジアへの期待



Takashi Kumagai
HIYOSHI DENTAL OFFICE

Oral Physician 歯科衛生士部会 **Hygeia**(ハイジア)

2006年ハイジア通信創刊号の熊谷先生の言葉から始めました

プロフェッショナルを目指す 歯科衛生士支部会ハイジアへの期待

オーラルフィジシャンの診療所で働く歯科衛生士は常にプロフェッショナルであれということです。プロフェッショナルな歯科衛生士とは、きちんとした知識や技術を習得した上で、自分で考え行動する歯科衛生士と言って良いでしょう。当然、院長に言われて仕方なく取り組んでいると言うような状態ではプロフェッショナルとは言えません。常に患者さんの健康を守り育てるという目標のために、与えられた条件のなかで何ができるのかを自分の頭で考えて実行できる歯科衛生士を目指して下さい。



プロフェッショナルを目指す 歯科衛生士支部会ハイジアへの期待

オーラルフィジシャンの診療所で働く歯科衛生士は常にプロフェッショナルであれと言うことです。プロフェッショナルな歯科衛生士とは、きちんとした知識や技術を習得した上で、自分で考え行動する歯科衛生士と言って良いでしょう。当然、院長に言われて仕方なく取り組んでいると言うような状態ではプロフェッショナルとは言えません。常に患者さんの健康を守り育てるという目標のために、与えられた条件のなかで何ができるのかを自分の頭で考えて実行できる歯科衛生士を目指して下さい。



プロフェッショナルを目指す 歯科衛生士支部会ハイジアへの期待

確かに現在の制度においては、歯科衛生士が歯科医師の監督のないところでその業務を行うことはできませんが、臨床の場においては歯科医師以上に患者さんと親身に接する機会も多く、歯科衛生士の方が患者さんに頼りにされることも多いものです。自分の口腔内の健康を託して、信頼してついてきてくれる担当患者さんを多く持つ歯科衛生士は幸せです。その様な患者さんをたくさんもてるような技量と人間性のある歯科衛生士になって下さい。



プロフェッショナルを目指す 歯科衛生士支部会ハイジアへの期待

次に、プロフェッショナルな歯科衛生士としては、診療所が何かをしてくれるのを待つのではなく、自分が歯科衛生士として診療所に何を貢献できるかを常に考える歯科衛生士であってほしいと思います。環境がそろってないからとできない理由を挙げるのではなく、できることは何かあるかと考えることからスタートして下さい。オーラルフィジシャンとしての診療所として実践を始めても、それぞれの診療所の環境や経営的な問題はさまざまですから、すぐに歯科衛生士の理想的な環境にならないこともあります。院長とよく相談し、目標を定め、歯科衛生士の立場からもコスト意識を持って毎日の臨床に取り組んでみて下さい。そうすることによって自ずから環境は整ってくるはずと信じます。



プロフェッショナルを目指す 歯科衛生士支部会ハイジアへの期待

最後に、患者さんから院長からも信頼される歯科衛生士となるためには、自分自身にきちんと投資をして下さい。これまで多くの歯科衛生士を見てきましたが、実力があると自他とも認める歯科衛生士は、ただ院長に与えられた課題をこなすだけではなく、自分自身をより成長させる目的を持って自ら講演会に出かけたり、必要な器具器材を吟味したりと、自分自身に磨きをかける努力を怠っていません。歯科衛生士として知識や技術を身につけるために、自らすすんで自分に投資をする心がけも大切です。その結果は結局自分の仕事に全てかえってきます。そして、そうすることによって初めて、欧米の歯科衛生士のように自分の実力を認めてもらうことでよい仕事の場を確保したり、生活もエンジョイできるような環境を得ることができるのです。



プロフェッショナルを目指す 歯科衛生士支部会ハイジアへの期待

一人でも多くのプロフェッショナルな歯科衛生士の出現を期待したいと思います。この部会の活動は歯科衛生士の独立性を重んじてはおりますが、この部会がそうした高い理想を持ち、自ら成長しようとする歯科衛生士を支援する力を持てるように、オーラルフィジシャン診療所の歯科医師の方々にも、大きなバックアップをお願いいたします。自分の仕事の結果について、胸を張って報告できるような臨床を目指して頑張ってください。



歯科界変革のための戦略



十五億人を味方にする
中国一の百貨店
天津伊勢丹の秘密

天津伊勢丹元社長
稲葉利彦
光文社

我々も少数派のメンテナンスの価値を理解する患者をイメージ・ターゲットに！！

十五億人を味方にする 中国一の百貨店 天津伊勢丹の秘密

店のブランド戦略を考えるときは、少数派の高感度顧客をイメージ・ターゲットとして、こちらの意見を重視するようにしました。多数派についてはリアル・ターゲットと名付けて、一般的な商品の揃えは、こちらに合わせるようにしたのです。

さらに、広告などはイメージ・ターゲットに向けて行い、その人たちを動かすことで、リアル・ターゲットである多数の人に影響を与えることを期待しました。

(中略)

「中国一の百貨店」を「日本一の歯科医院」に置き換えると 熊谷先生の考え方ととてもよく似ている

十五億人を味方にする 中国一の百貨店 天津伊勢丹の秘密

何よりも成功を確信できるのは、狙いどおりのお客様が多数来店され、売上も順調に推移していることです。天津伊勢丹を中国一の百貨店にするという私の夢は、かなり実現に近いところまで行ったと言えるでしょう。

しかし、私から見ると、まだまだできていないところもたくさんあります。改善していかねばならない余地、今後、追加していかねばならないものなど、決して少なくありません。お客様と外部環境の変化にも、いつも注意している必要があります。

「完成した百貨店」など、この世にはないのです。あるのは向上心のある店か、ない店かのどちらかです。天津伊勢丹は当然、前者として常に店を改善し続け、自他共に認める「中国一の百貨店」を目指していくものと信じています。

海外の診療所の紹介 (どこも個室で歯科衛生士は自分専用の部屋を持っている)



アメリカ合衆国ボストン



Forsyth Department of Dental Hygiene



日吉歯科と変わらない！！



Oral Physician 歯科衛生士部会 **Hygeia**(ハイジア)

アメリカの歯科衛生士の業務内容



アメリカの歯科衛生士の業務内容 (IFDHのホームページより)

- ①患者の既往歴を問診する
 - ②頭部, 首, 口腔内の疾患を診査する
 - ③口腔癌と血圧の診査をする
 - ④歯肉縁上・歯肉縁下の付着物を除去する
 - ⑤口腔衛生指導をする
 - ⑥フッ化物塗布, フィッシャーシーラントを行う
 - ⑦X線写真の読影 ⑧暫間補綴物のセットと除去
 - ⑨抜糸 ⑩アマルガムの研磨とリカウントウア
- ＜補足＞州によっては, 追加教育を受ければ局所麻酔, 亜硝酸麻酔, 酸素麻酔を行うことができる

アメリカ労働局のホームページより

＜歯科衛生士という職業の今後の予測＞

- 歯科衛生士の雇用は, 他のどの職業の平均よりもはるかに速く伸びると予測されている(2014年までの予測)
- 人口増加と天然歯残存率の伸びが, 歯科衛生士の需要を高めている

アメリカ労働局のホームページより

- 歯科衛生士を雇わない傾向にあった高齢の歯科医師は職を離れつつあり, そのかわりに1人または2人の歯科衛生士を雇う新卒歯科医師が増えている
- 彼らはさらに多くの歯科衛生士を雇い, クリーニングなどの予防的なデンタルケアを歯科衛生士に任せることで, 自分が利益の出やすい治療行為に専念できると期待している

スウェーデンと日本の歯科衛生士の業務内容

スウェーデンの歯科衛生士の業務内容



(IFDHのホームページより)

- ①患者の診査
- ②口腔内の状態の解釈と記録
- ③口腔衛生についてのトリートメントプランニング
- ④予防歯科の情報提供と動機付け
- ⑤フッ化物応用, 抗菌薬, フィッシャーシーラントを含む予防的処置
- ⑥歯肉縁上・歯肉縁下のスケーリングと研磨
- ⑦局所麻酔
- ⑧すべての世代の人にヘルスプログラムを立てて進めることができる

日本の歯科衛生士の業務内容



(IFDHのホームページより)

- ①口腔内の疾患の予防
- ②患者を治療する歯科医師のアシスト
- ③口腔の健康教育

...

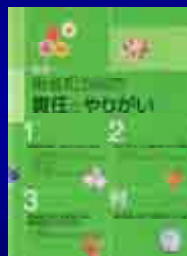
本当はさまざまな業務を担っているけれど、
文章にできることが少ない

デンタルハイジーンから

デンタルハイジーン2005年2月号特集 「患者担当制の責任とやりがい」より

歯科衛生士としてのアイデンティティを！
(シェリー・バーンズ先生)

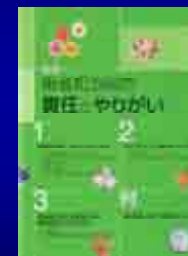
日本で働く歯科衛生士の多くは自分の役割がはっきりせず、患者さんにとって自分は「先生のお手伝いをするお姉さん」なのか、それとも「予防歯科を行う専門家」なのかという葛藤のなかにいるのではないのでしょうか？



デンタルハイジーン2005年2月号特集 「患者担当制の責任とやりがい」より

あなたは患者さんと、「先生のお手伝いをするお姉さん」ではなく、「歯科衛生士」として関係を築いていますか？

患者さんにとって、信頼できる「歯科衛生士」となってはじめて、あなたの本当の仕事は始まるのです。



熊谷先生からHygeia 会員へのメッセージ

日本の歯科衛生士の 可能性を応援したい！

欧米の歯科衛生士のやり方を参考にしながら、同じ「患者さんの口の健康を守る専門家」として、まだまだ専門性を磨いて向上できる職種

まず歯科衛生士自身が自覚と責任感を高めて努力することで、変化が始まる

「ハイジア」はその応援をしたい！

めざすべき歯科衛生士像は・・・

- 患者から「予防歯科の専門家」と尊敬される歯科衛生士
- 歯科医師から「予防ケアを任せて自分は治療に専念したい」と求められる歯科衛生士
- みずからプロフェッショナルとしての責任と誇りをもち、生涯研鑽しつづける歯科衛生士



熊谷先生からHygeia 会員へのメッセージ

具体的には、

1. う蝕、歯周病の病因と治療についての知識が十分に備わっている
2. バイオフィルムの継続的な破壊と除去を行える知識及び技術を持っている
3. 患者のデータ入力ができる
4. 全身的な健康に関する知識を持って配慮できる
5. 患者とのコミュニケーションが満足にできる人間性を持っている
6. スタッフとの人間関係もきちんと構築できる社会性がある
7. 勤務する歯科医院に経済的貢献度がある



この研修プログラムに参加するにあたっては、歯科医院からの派遣ではなく、**自分自身**で投資するという意欲を尊重したいと思う。つまり、生涯に渡って、自己投資をしながらプロフェッショナルとして**学び続けたい**と思うような気持ちのある人が望まれる。

将来的には、**自分のチェア**を持って**担当患者**が配当され、それに見合った**報酬**を得られる歯科衛生士になる。そういう環境が与えられなければ、歯科医療構造改革の基本的な診療所を成長発展させることは難しい。



ハイジア衛生士諸君へ

歯科衛生士が、ハイジアや診療室(院長)に何をしてくれるかを問うのではなく、歯科衛生士がハイジアや診療室に、どのように貢献できるかを考えてください。

日本の歯科衛生士のステイタスは、その結果として欧米の歯科衛生士の様に上がってくるのでしょうか。

症例1

リスク評価の有用性を再確認した2症例

柴田歯科医院

インプラントやオールセラミックなどの自費補綴を行った患者さんの症例を通し、MTMの実施によるリスクの軽減と、メンテナンスの重要性を患者さんに伝えることができ、審美的、機能的にも患者満足を得、予後も良好なことが期待された事例と、初期の歯周病の患者さんに対し、OHISのリスク検査を取り入れることで、今までは楽観視しがちであったケースに対し、リスクの高さが把握でき、積極的な治療介入の必要性を知りえたことは、患者、術者双方にとってきわめて価値のあるものであった。治療介入によりリスクは軽減されたが、この情報により、患者への動機付けがなされた。

2症例の発表によりリスク検査の有用性を示す症例発表でした。

症例2

江崎デンタルクリニック

初めてMTMを実践し感じたことと今後の課題

白土久美子

今年度のOral Physician育成セミナーを受講し、歯科衛生士見学セミナーに参加。10月25日にサティフィケートを取得し、日吉歯科の見学セミナーで熊谷先生から症例発表を勧められて今回の発表と、1年で大きく成長した新人歯科衛生士さんの発表です。

新人としては少し難しい重度の患者さんへのMTMの実践を通し、きちんとリスク評価することで、患者さんも自分も今何をしなければいけないかが明確になり、それを一緒に乗り越えることで、信頼関係が生まれ、メンテナンスの重要性も理解していただけた。

MTMの実践を通し、それが真の患者利益につながるとの確信を得たものの、まだMTMの実践に難しさも感じている。

今後の課題として、医院のシステムやハードの充実、歯科衛生士のキルアップの必要性を感じている。

また、スタッフ間の連携やチームワークの大切さも学んだというすばらしい発表でした。

症例3

気づき 患者対自分から患者対チームへ

鎌田歯科医院

藤田ありさ

東京の歯科衛生士学校を卒業後、就職先に悩んでいた頃、デンタルハイジーン2005年8月号でハイジアの設立メンバーでもある岩本絹代さんの記事を見つけ、こんな先輩のもとで勉強したいと鎌田歯科医院へ入居した彼女の3年間を発表です。

1年間の気づき：仕事の大変さと学生気分では通用しない

2年目の気づき：患者さんの希望に沿うことだけが優しさではない。

真の患者利益を提供するためには、もっと勉強し自信を持って中途半端ではない、患者さんの健康を願う真の優しさが大切だ。

3年目の気づき：チーム医療の大切さを熊谷先生から学んだ。

患者さんが継続してメンテナンスに通えるのは、担当衛生士の力だけではなく、患者さんが通い続けられるシステムを築いてくれた人、メンテナンスを円滑に行えるようサポートしてくれる人…そうゆうたくさんの方の力によって、患者さんが通い続けてくれるという事を忘れてはいけないと見学セミナー受講時に教えられた。

症例4

江崎デンタルクリニック

初めての浸麻下でのSRPを通し学んだこと

秋本 有紀子

重度に進行した患者さんへの浸麻下のSRPを通し、MTMに則って診療を進めることで、未熟な知識や技術にもかかわらず、患者さんは歯科衛生士を信頼し、回を重ねるごとに信頼関係が生まれ、質問も多くなり、患者さんが自分自身の口腔に感心を持ち、なるべく自分の歯を維持したいと考えるように変化してきた。2本の歯ブラシと歯間ブラシを使いプラークコントロールにも目覚めていく過程を経験することで、患者さんの動機付けに口腔内写真やOHISが大きな威力を持つことを痛感した。MTMの実践を通し、チームワークの大切さや、情報収集の大変さ、今後の課題として、知識や技術の向上など新たな目標を持った新人歯科衛生士さんの発表でした。

症例5

MTMの実践から見えてきたこと

江崎デンタルクリニック

江崎 早苗

今年5月に初回のOral Physicianセミナーに参加した後、自院でMTMを実践出来るだろうかと不安になり、日吉歯科の見学セミナーに参加することにした。実際に日吉歯科で行われているMTMの流れが自分自身のこれからの指標となった。

今回の症例は、他院で6は月ごとのメンテナンスに通っていたにもかかわらず、歯周病の進行によって次々に歯を失い、口腔の健康に自信が持てずにいた方が、ビデオ視聴、サリバテスト、初期治療、TBI, などを通し、歯肉の変化を体感し、少しずつ自信と希望を持ち始め、笑顔を取り戻しつつあると言うものでした。

患者さんから認められる歯科治療の道筋として、「正確な企画性のある資料・データの収集」「収集したデータをもとに分析・現状把握」「リスクに沿った治療方針」「長期的なメンテナンス」が挙げられる。今後も学び続け、MTMを実践し、努力し続けたいという発表した。

症例6

みわき歯科クリニック

プロフェッショナルを目指して（半年間の教育訓練と症例）

堤奈津子

2005年、歯科助手専門学校に入学し、みわき歯科クリニックで1ヶ月間の実習を経験。それを機に歯科衛生士を目指し、2008年歯科衛生士としてみわき歯科に就職した彼女の半年間の成長過程の発表でした。

4月：診療の流れ・アシスタント業務・口腔内写真・MTMの説明・PMT Cの説明を教育係から学ぶ

5月：教育訓練の確認を行い基本的なアシスタント業務は可能となる患者セミナーを担当（SM菌・う蝕について）

7月：チームミーティングへ参加し、みわき歯科のデータ収集の甘さとリスク評価としてのサリバテスト・カリオグラム・OHISの大切さを実感した。7月からメンテナンス担当となり、現在のサリバテスト実施率44.15%を100%にすること、OHISの実施率の向上、カリオグラムの導入を目標としている。

今後、メンテナンスの大切さを伝えるために、コミュニケーション能力と技術の向上を目指し努力し続けたいという発表でした。

症例7

症例発表を通し学んだMTM

岩井歯科

鶴留 永子

20年以上にわたり治療中心の診療を行ってきた岩井歯科が、熊谷先生の本に出会い予防を取り入れることになり、2005年Oral Physician育成セミナーを受講した。MTMの実践を目指し、日吉歯科見学セミナーはじめハイジアセミナーもすべて受講し取り組んできたものの、思うようにMTMが実施できない。多くの人たちの力を借りて、ケアとキュアを分けるべく医院を増設し、今回この症例検討会に参加した。この症例を作る過程で、患者さんの全身疾患の把握の不十分さや、治療を急ぐあまり、十分な患者教育が出来ていないままに初期治療を終えていたこと、資料説明が後回しになっていたことなどに気づいた。また、患者さんの要求に応じ、初期治療終了前に補綴治療を行うこともあった。今回、データを本気でとりそれを読みとることを確実に行うことでMTMの仕組みが出来ることに気づいた。自分のチェア一を頂、記録の大切さに真に気づき、6年目にしてやっと歯科衛生士としての仕事の面白さを感じている。患者さんの「3ヶ月後もよろしくね」の言葉に励まされているという発表でした。

Oral Physician 歯科衛生士部会 **Hygeia**(ハイジア)

症例8

治療中断と口腔乾燥症によりう蝕が多発した症例

早乙女歯科医院

大山 佳子

平成7年に早乙女歯科を受診し、テンポラリーset後、家庭の事情などにより通院が途絶え、13年振りに来院された方の症例でした。

平成10年頃から更年期障害・高血圧症・高コレステロール血症を併発し、多くの服薬により唾液量が減少したと考えられ、歯頸部カリエスを多発していた。サリバテストのトータルリスクは19と高く、内科医とも連携をとり対応している現状を文献考察を交えの発表でした。

歯科衛生士歴3年という若い歯科衛生士が、MTMに真摯に取り組み、口腔乾燥症という難しい症例に立ち向かっている様子が伝わってきました。真の患者利益を提供したいという想いでリスク改善に取り組むものの、その限界に悩んでいる様子が良く分かるものでした。

会場の先輩歯科衛生士から、MIペーストやバ イティンオーラルバランスキットの使用のアドバイスなどが行われ、症例検討会を通し、意見交換できたことも有意義なことだったと思います。

症例9

麻生歯科クリニック

2 症例の比較からMTMの及ぼす影響を考える

長谷川 早紀

20代のMTM実践患者とMTM中断患者を比較し、MTMが歯科衛生士と患者に及ぼす影響を考えた発表でした。

定期的受診者は、カリエスの再発を抑え、またMTMを受けることにより、患者はクリニックとの付き合い方を再考し自身の健康を守るためのかかり方をし始めている。

MTM中断受診者は、本人の自覚もなくリスクコントロールされず新たなカリエスの発症だけでなく咬合の変化も起こり、都合よく受診しているつもりが、相対的に口腔内環境の悪化を招いている。医院におけるMTMの構築と浸透が不完全で、Drが治療を優先させた結果、歯科衛生士が介入できず患者に十分な情報提供する時間さえなかった。患者が自分の病態を理解する機会を与えずに、診療を行ったことが、患者の口腔内環境のさらなる悪化を招いた。MTMの構築と完全な実施、診療の価値を共有させ、それを浸透させることが患者の口腔内環境を良好にし、歯科衛生士業務に影響するのではないかと思われるというものでした。

症例発表の感想

徳本美佐子

今回、症例検討会で発表した歯科衛生士の多くが、Oral Physician や歯科衛生士歴の短い方々でした。しかし、その内容は、悩みながらもMTMの意味を真に理解し、真の患者利益を提供しようと真摯に取り組んでいるもので、熊谷先生からもお褒めの言葉をいただいたすばらしいものでした。

MTMを経験してみると、すべての歯科医療は患者教育とリスクの軽減の上になされるべきだということが良く分かります。しかし、歯科医師が今までの慣習に流され、治療介入しているケースもあり、歯科衛生士がそのことに悩んでいる様子も見えてきました。医院全体で真の患者利益とは何かという共通理解を持たないと、スタッフが混乱してしまうようです。

患者さんの口腔の健康を、歯科医院の全スタッフが協力し達成していくことで、メンテナンスの価値をあげることが出来、遣り甲斐につながると考えます。Hygeia はそんな会員をこれからもバックアップしていきたいと思いました。

Oral Physician 歯科衛生士部会 **Hygeia**(ハイジア)

日吉歯科 症例1

痴呆患者へのTBIから見えてきたもの

白崎 千恵子

日吉歯科では、初診・初期治療・リスク改善・再評価1までを担当歯科衛生士が行い、その後治療部署に送ります。治療終了後、再評価2からメンテナンスを担当歯科衛生士が行います。その際、コミュニケーションツールとして、申し送り用紙を活用し、歯科衛生士部署とアシスタント部署の連携を取っています。

長くメンテナンスに通院中の患者さんが多い日吉歯科では、痴呆症という新たな問題生まれ、そんな患者さんに治療が必要になり、治療部署のDrとアシスタント（歯科衛生士）が、プラークコントロールの改善のために歯間ブラシを使ってもらうことに挑戦し、無事補綴治療を終えるまでの体験の発表でした。

痴呆症患者は出来ないだろうとの先入観を持たず、その必要性を伝え、褒めながら、担当歯科衛生士と連携し、患者さんのQOLに貢献した症例を、酒田弁を織り交ぜながらの楽しい発表でした。

日吉歯科 症例2

リスク改善としての免疫力を考える

佐藤 美紀

早い時期に禁煙に導き、成功することができた上、良いタイミングで免疫力向上の秘策を取り入れることができ、結果、現在良好な口腔内を維持でき、患者さんとの関係も良好に築き上げられているという症例発表でした。担当してから1年後に禁煙に導き、すこぶる良好なホームケアにもかかわらず、いつも疲れとストレスが付きまとうような生活で、風邪をひいては急性症状を引き起こすという悪循環の患者さんに対し、ラクデントを用い免疫力の改善を図ることで、歯肉の安定が得られた。

発表者の美紀さん自身が、ラクデントの愛用者で、免疫力の向上を体感しています。日吉歯科の他のスタッフのラクデント使用状況や、その感想などのアンケート調査を取り入れた発表で、歯周病と免疫力の深い関係を考えさせられる症例発表でした。

諦めることなく、何とか患者さんの口腔の健康をと願い、常に努力している美紀さんの仕事に対する姿勢が皆さん伝わったのではないかと思います。

日吉歯科 症例3

患者さんの心をつかむための媒体の使い方

徳本 美佐子

昨年12月10日に日吉歯科に入局し、私をプロとして扱うとの熊谷先生の考えで、3日目から部屋を頂き、歯科衛生士業務に専念しています。私が自分なりにこれまで考え行ってきたMTMを、日吉歯科のスタッフの皆さんに検証してもらいたいと思い、9月の日吉歯科症例検討会今回の発表を行いました。口腔内写真やデンタルから何を読み取り、媒体をどのようにに使い、患者教育をし、「口コミを意識した仕事」につながっているか、また、日々どんな想いで仕事に取り組んでいるかを、ある患者さんとその紹介患者さんの症例を通し発表しました。ある日、媒体を使い歯周病の病因論の説明を始めると、あまり表情のない患者さんが急に笑顔になって、「この説明友達から聞きました」その後も「これも、これも聞きました」と嬉しそうに話してくれました。アニメーションを用いての患者教育の威力を感じた出来事でした。また、分かりやすい説明が口コミにつながっていることを改めて痛感しました。これからも丁寧な説明を心がけ、メンテナンスの価値を理解する患者さんを増やしていきたいと思っています。

Oral Physician 歯科衛生士部会 **Hygeia**(ハイジア)

Hygeia症例検討会2008

アンケートまとめ 参加者全体

2008年11月 ハイジア 徳本美佐子

Oral Physician 歯科衛生士部会 **Hygeia**(ハイジア)

症例検討会アンケートまとめ

アンケート回答者：受講者分（43名）

・ OP 歯科医師		5名					
OP 歴	1年未満	1名	2年	3名	未回答	1名	
・ 歯科衛生士		37名					
経験年数	1年未満	1名	4年	2名	6～10年	4名	
	1年	3名	5年	1名	11～15年	3名	
	2年	3名			16～20年	5名	
	3年	2名			21年以上	4名	
					未回答	1名	
OP 歴	1年未満	5名	3年	2名	未回答	13名	
	1年	1名	4年	3名			
	2年	6名					
・ スタッフ／その他		1名					

症例検討会アンケートまとめ

1. 「歯科衛生士のプロ意識について」（熊谷崇先生）

・ たいへん満足	38名	・ 普通	1名
・ 満足	3名	・ 未回答	1名

2. 症例発表会について

・ たいへん満足	38名	・ 普通	0名
・ 満足	4名	・ 未回答	1名

3. 日吉歯科からの3症例について

・ たいへん満足	40名	・ 普通	0名
・ 満足	1名	・ 未回答	2名

4. 来年の症例検討会で発表したいと思いますか

・ はい	26名	・ いいえ	6名
		・ 未回答	11名

症例検討会アンケートまとめ

1. 「歯科衛生士のプロ意識について」（熊谷崇先生）

- ・ HygeiaのめざそうとするDH像が、改めて明確に感じられとてもよかった。
- ・ 以前のスライドで紹介されていましたが、稲葉さんの本を読んでみようかなと思っています。常に周りのスタッフへの感謝と尊敬の気持ちを忘れないで仕事したいと思いました。
- ・ 解りやすくお話して下さったと思います。コスト意識や院長と同じ目線でという事にもう少し時間を掛ければ、さらに良かったと思います。
- ・ 今回の参加の目的は、ハイジアがOP取得した後のDCに、どのように指導しfollowUpしているのかを知ることでした。そして、それを自院の周りのクリニックに提供出来るように、地域で予防活動が出来るようにつなげていきたいと！という目的だったのですが、熊谷先生の「患者を変える力があって、初めて地域を変えることができ、国を変える事ができる」という講演を聞き、自分の日々の診療を見直すきっかけとなりました。

症例検討会アンケートまとめ

1. 「歯科衛生士のプロ意識について」（熊谷崇先生）

- ・ 毎回本当に感動します。日本中の衛生士に聞いてもらいたいと思いました。私自身も何度も何度も聞きたいと思います。
- ・ 天津伊勢丹の話が興味深かった。
- ・ 歯科衛生士という職業を選び、衛生士にしか出来ない仕事「患者さんの健康を守る」ことが出来ることに誇りを持っていきたいと思います。
- ・ 熊谷先生のおすすめの本を読んでみたいです。
- ・ よく当院の院長が口にする言葉がチラチラでてきたので、“これか～”と思いました。院長は自分の都合のいいことばかり熊谷先生のマネをするので少し困っています。“自分の知識のために投資をしろ”といわれます。最近“自費率をのばすよう、キャンセルを減らすよう等”ばかり言われます。
- ・ 日々の担当患者さんの対応とアシスタント業務で精一杯で、反省したことを次に更生していくだけの毎日になっているので、これを機に自身に投資し、自分から少しずつはじめていこうかと思っています。

症例検討会アンケートまとめ

1. 「歯科衛生士のプロ意識について」（熊谷崇先生）

- ・ 他国の衛生士と職種としては同じであること、今後の目標の一つとして、他国の衛生士と対等に議論できるよう、プロ意識を持ち、症例、データの重要性を再認識しなければいけないと思った。
- ・ 今回で熊谷先生の講演を受講したのは3回目です。
何度受けても、DHの仕事はどんなことかを新しい知識をふまえて理解できました。また、受講させていただきたいと思いました。
- ・ プロ意識について見直す事が出来て良かったです。
少し妥協していたことがあったので、プロ意識を持ってDH業務を行いたいです。
- ・ まだまだDH歴半年で、プロと言う意識からは程遠いような感じがしていましたが「自分はプロなんだ」という誇りを持って、仕事をして行きたいと考えられるようになりました。
- ・ 自ら考えて、進んで行動する歯科衛生士になりたいと感じました。

症例検討会アンケートまとめ

1. 「歯科衛生士のプロ意識について」（熊谷崇先生）

- ・ 熊谷先生の講演を聞かせて頂くたびに、目指すべき衛生士像が明確になり、意欲が沸いてきます。患者さんの資料をもとに、現状の把握、将来像の想像をふくらませられるよう学び続けていきたいし、それを活かすことのできる人間性を身につけていきたいと思いました。
- ・ 何度かお聞きしているお話もありましたが、再認識させられました。
- ・ ワールドスタンダードな診療室を目指すためには、歯科臨床哲学を持って世界のトップを見ていかなければいけないと思った。
- ・ 院長に「もっとプロ意識を持って」といつも言われています。熊谷先生のお話を聞いて、自分はまだプロ意識が足りないことを再認識しました。
- ・ 中国の伊勢丹のお話、とても勉強になりました。
- ・ 改めて身が締まる思いです。
- ・ もう一度、コストについて考えなければいけないと思いました。

症例検討会アンケートまとめ

1. 「歯科衛生士のプロ意識について」（熊谷崇先生）

- ・ 歯の寿命を命の寿命より長くするための歯科医院自身のパラダイムシフトを全員認知してるか。その為には多数のリアルターゲットを核におくのではなくイメージターゲット（高感度患者）を発想の中心にすえて、情報を発信して動かし、結果的に多数派をまきこんでいく事が最も大事であることか理解できた。
- ・ 「ワールドスタンダードな診療室における歯科衛生士として、海外の歯科衛生士を目指して欲しい。」というコメントに大変感銘を受けました。また、天津伊勢丹のブランド戦略についてのお話は、大変参考になりました。
- ・ 地域No1の医院となり、地域を変える決意を新たにすることが出来ました。また、そのことを実現していく上でのヒントもたくさん頂いたと思います。熊谷先生のお話により、いつもモチベーションを高めていただいています。有難うございました。

症例検討会アンケートまとめ

1. 「歯科衛生士のプロ意識について」（熊谷崇先生）

- ・ 熊谷先生のお話を聞いて、これから衛生士が何をすべきかという事を再認識しました。プロフェッショナルの衛生士を目指していこうと思います。
- ・ プロフェッショナルな歯科衛生士はどんな衛生士か、自分が歯科衛生士として診療所に何が貢献できるかということが、とても良く分かりました。
- ・ 今の自分に足りないことが何かを考えて、知識、技術の向上に努力したいと思いました。
- ・ 歯科衛生士の仕事に出会えたことを、改めて感謝する事が出来ました。継続してきたことの自信と、これからも同じ思いで続けたいと思います。
- ・ 一つお話を聞いても、先生のお話の中には実に説得力があり、改めて自分の衛生士としての方向性を再確認させていただきました。

症例検討会アンケートまとめ

1. 「歯科衛生士のプロ意識について」（熊谷崇先生）

- ・ 衛生士としてプロ意識を持ち続ける事が非常に大切と感じました。海外の衛生士と比較すると、技術も向上しなければいけないことと、コスト面でも効率よくこなさなければいけないことを学びました。
- ・ DHの大切なものを再確認しました。
- ・ ハイジアのDHとして、仕事ができるだけではなく周りの人達へいい影響が与えられるようなDHを目指したいと思った。

症例検討会アンケートまとめ

2. 症例検討会について

- ・ 質の高い資料、OHIS、カリオグラムなどツールの利用、自己評価、今後の課題点などプレゼンテーションの内容、組み立て方がどれも素晴らしかった。
- ・ 経験年数の少ないDHの方々が、症例も発表の仕方もすばらしくて聞き入ってしまった。とてもわかり易くまとめてあることも勉強になりました。
- ・ 午前中のみ参加させて頂きました。勉強になりましたし、すごく刺激を受けました。
- ・ 発表者全員が真摯な態度で患者と向き合って診療に臨んでいることが十分に伝わってくるものでした。お膳立てされたものでなく、自らが参加を希望されたものだと思われました。熟睡モードの方が私の目からは一人も見つけられない活気のあるものでした。
- ・ 次回は一つのテーマを決めて行なってみると、また違った勉強が出来ると思う。

症例検討会アンケートまとめ

2. 症例検討会について

- ・ 他医院の発表を見ることで、多くの気づき、刺激を受けることが出来て、ハイジアみんなで向上できたら素晴らしいと思いました
- ・ 熊谷先生、徳本さん、日吉歯科の衛生士さんたちのサジェッションがとても参考になった。
- ・ 私と同じ年代の方々が、立派な発表を行なっており、大変感銘を受けました。今後の仕事に活かしたいです。
- ・ どの医院さんもとても分かりやすく、私ももう一度発表したいと思ってしまいました。
- ・ 同じくらいのDH歴の方々が、すごく医院のデータをまとめていてすごいなと思いました。
- ・ 他の医院の方々の日々の活動がよくわかり、同じ年代のDHを比べて自分の力量がいかに少ないかがよくわかり勉強になりました。
- ・ 若い衛生士さんたちの症例が多く、そして一症例づつしっかりと患者さんを診ているところが素晴らしかった。良く教育されていて、システムがしっかりしているところも素晴らしかった。

症例検討会アンケートまとめ

2. 症例検討会について

- ・ Hygeiaの症例検討会に初めて参加しました。一日、内容の濃い症例発表で驚きました。それぞれの医院の取り組み、症例を聞いて見習わなければいけないと思う発表もあったし、DH歴半年で100人以上の患者さんを受け持っていることに驚きました。私ももっと頑張らないと、とても今後のために刺激になりました。
- ・ たいへん勉強になりました。同じような悩みを持っているDHの発表にはとても共感できました。
- ・ MTMがまだまだ自分の中で消化し切れない部分があったのですが、とても参考になるお話ばかりでした。
- ・ 他の医院の取り組み、難しい症例を見ることができ刺激になりました。
- ・ 診療の中で疑問に思っていること、悩んでいることの解決の糸口が見えました。
- ・ 当院は、今日、院長とDH4人の合計5人の参加でしたが、若い二人のDHにはかなり刺激になったようだ。

症例検討会アンケートまとめ

2. 症例検討会について

- ・それぞれの歯科医院によって特色が見られ、MTMを上手に活用し進めていっているのだなと思いました。大なり小なりどの医院も同じような段階をすすんでいって、似たような問題にぶつかるのだなと思ったし、それを共感、共有できたことを嬉しく思いました。
- ・衛生士歴やOP歴が私より若い方の症例を聞いて、自分がまだ経験していないような症例を持ち改善しているのをみて、私も早くそのような症例を任せてもらえるように努力しようと思いました。
- ・MTMのいろいろな経験ややり方を拝見できて本当に勉強になった。
- ・データ管理のあいまいさを再認識し、他医院から多くのヒントをいただいた。また、自医院のスタッフが発表に参加することにより、プロとしての自覚が生まれてくるものと確信している。記録の重要性をハイジア衛生士が主体的に考え出しているのがすばらしい。
- ・同じ様な問題を抱えていることに対する発表などもあり、大変参考になりました。

症例検討会アンケートまとめ

2. 症例検討会について

- ・ 経験年数が浅い方の発表があり、とても参考になりました。色々な事に悩み、反省して、頑張っていることがとても伝わりました。新人教の中で初期治療の大切さMTMの意味がうまく伝えられなくて悩み中です。
- ・ すばらしい発表ばかりで大変勉強になりました。また、発表者の歯科医療に対する熱意も伝わってきて感動を受ける場面もありました。若いDHの方々の活躍もたのしく感じました。
- ・ 正直、他のセミナーなどで途中ねむけにおそわれることもあったのですが、今回はすべての発表が刺激に満ちたもので、くいいるように勉強させて頂きました。
- ・ データ収集の大切さはもちろんですが、患者さん一人一人の情報の伝達がチーム全体の協力の大切さを学べ、もう一度ミーティングで再認識をしないといけないと感じさせられました。
- ・ 他院でのMTMの導入の仕方や、衛生士の方の取り組みを知る事が出来良かったです。

症例検討会アンケートまとめ

2. 症例検討会について

- ・ 鎌田歯科医院の藤田ありささんの症例発表にとても感動しました。彼女の優しさ、取り組み姿勢、悩み、気づきには大変共感できました。口腔乾燥症の症例もとても勉強になりました。
- ・ ベテランの方から卒後半年の方まで、様々な患者さんを通じて考えさせられることがいろいろある事がわかりました。今の医院に入ってまだ2ヶ月位でわからない慣れないことも多いですが、みなさんのように頑張りたいと思いました。
- ・ 他のDHの話聞くだけでも刺激はありますが、内容も素晴らしかったと思います。改めてMTMの重要性を認識しました。口腔乾燥症について私も悩むことがあるので勉強になりました。
- ・ 当院の症例発表をこの場で聞いてみて、かなり時間をかけてまとめたつもりだったのですが、まだまだだという事を痛感したと同時に、レベルアップしていくうえでかなり刺激になりました。
- ・ 自分と同じ経験年数や悩みをもっている人たちの発表を聞いて、大変参考になりました。

症例検討会アンケートまとめ

2. 症例検討会について

- ・ いろいろな症例をみて、明日につなげたい。
- ・ 自分よりも若い人達が、症例を持ち、自信を持って発表する姿を見て、私自身の刺激になりました。

症例検討会アンケートまとめ

3. 日吉歯科からの3症例について

- ・ 日吉歯科のチーム医療、他部署との連携を再確認出来て良かった。
- ・ 特に美紀さんの症例は、ラクデントについてとても詳しくわかりやすくまとめており勉強になりました。
- ・ 一度聴講したものでしたが、各々がさらにバージョンアップしていてさらにさらに良くなり、チームワーク、フットワーク、個々が努力している姿がよく伝わって来ました。
- ・ 症例と通して感じたことは、「やっぱり日吉は、当たり前のことを工夫して、確実にやっているのだな」と思いました。
- ・ より日常に近い症例発表を見せていただいて、今後の医院作りに取り入れられると思いました。ありがとうございます。
- ・ レベルの高いプレゼンテーションでした。毎回、こういった検討会ができる環境を作りたいと思います。
- ・ 貴重な発表をお聞きできて、大変良い機会だったと思います。ありがとうございました。

症例検討会アンケートまとめ

3. 日吉歯科からの3症例について

- ・ さすがだなと思いました。症例発表のやり方が分かってきました。
- ・ 私の担当しているK rに痴呆の方がいます。耳があまり聞こえなかったり高齢の方をメインに担当しているので、すごくためになりました。
- ・ 免疫力についてのお話、媒体の使い方について、聞きたい所を症例として発表してただけで大満足です。
- ・ 具体的に臨床について、症例でとてもわかりやすかった。知らなかったことなどがあったので、とても勉強になった。
- ・ 3症例すべて、今後活用できることばかりで、大変有意義だったなと思います。特に私はまだ助手しかしていなく、担当の患者さんがまだいないので、自分の担当の患者を受け持つ前に聞く事が出来て良かったです。
- ・ 日吉歯科での診療の様子が少し見えてよかったです。患者さんとの対応の仕方とか学ぶ事ができて大変よかったです。
- ・ 徳本さんをはじめ、かなり詳しくお話があったので、今後の診療に役立てたいと思います。

症例検討会アンケートまとめ

3. 日吉歯科からの3症例について

- ・ 初期～中等度の歯周病の方への管理など、とても参考になりました。自分の医院で何ができるか考えたいと思います。
- ・ どの症例も、その患者さんに応じて指導や治療を行なっていて、診療室の誰がみても伝わるように、共有出来るようにしっかりとした記録がされているというのがとても印象に残りました。
メモする、データをとる、ということの大切さを再認識しました。
- ・ 口腔内所見、レントゲンの読影、データ入力等、どれもが参考になるものであった。今後の診療にあたっては、初期治療の説明ツールや内容を再検討したいと思いました。
- ・ 徳本さんの講演をうけると、いつも第一に優しさを感じる。人の魅力がある。症例検討会を通じて、自分の課題を盛り沢山かかえて帰るので厳しさを感じるのだが、徳本さんに少しでも触れると「ハイジアの活動に是非参加し、貢献したい」と意欲が湧いてくる。

症例検討会アンケートまとめ

3. 日吉歯科からの3症例について

- ・最初の白崎さんの発表を聞いて、うちに来ている痴呆患者やこれから来院される方への対応の仕方を考えなければいけないと思いました。

クデント、是非私も効果を試したいと思いました。

- ・とてもすばらしい内容で、これからの臨床のためになった。
- ・こちらの固定観念から判断せず、個人への最善のアプローチをすることを学んだ。（白崎さん）

日々、新しい取り組みを実行している姿が素晴らしい。プレゼンも理解しやすい。（佐藤さん）

患者さんの半歩先を提示する、人を動かすことの楽しさをDHに生きがいになって欲しい。（徳本さん）

- ・日吉歯科での症例検討のやり方がわかって良かった。当院でも今月から症例検討会を始めたいと思っています。

- ・より細かな点まで、説明していただき参考になりました。特に徳本さんの後半の講演で、一回の治療ごとに何を行なっているのか具体的に明いただき良かったです。

症例検討会アンケートまとめ

3. 日吉歯科からの3症例について

- ・担当衛生士と治療部衛生士との連携、さらに医院全体でP Tをいい方向へもっていこうとしている話が参考になりました。
- ・媒体の大切さ、情報の収集の甘さを自ら感じ、もう一度、患者さん一人一人をみつめなおさないと実感した。
- ・大変わかりやすくまとめてあって、聞いていてとても理解しやすかったです。これから、又、症例を作るうえで参考になりました。
- ・3症例とも、大変勉強になりました。白崎さんからは、本当のチーム医療、みんなで同じ理念を持って患者さんに接していることの重要性を学びました。免疫力と口腔内の関連性について、ラクデントの存在、とても興味深く、自分でも勉強しなくてはと思いました。徳本さんからは、患者さんの接し方、周りの方への影響を与える人間性を学びました。
- ・それぞれ違った内容で、具体的に使えることをお話していただけたので、ぜひ、すぐ診療で使ってみたいと思いました。

症例検討会アンケートまとめ

3. 日吉歯科からの3症例について

- ・白崎さんの話を聞いて、私はアシスタントをしているのですが、アシスタントをしながらも、歯を守ること、衛生士として出来ることを伝えようと、目標が出来ました。
- ・3症例とも、とてもすばらしかったと思います。自分に足りないこと、見直すべきシステムなど検討したいと思います。院内で定期的にこのような検討会が行われている事が素晴らしいとおもいました。
- ・とてもいい発表でした。毎月症例発表会というものを設け、その症例にむかうだけでなく、日々記録をとり、データ収集を行なう事の大切を実感しました。
- ・メンテナンスを充実させるためには、担当DHの力量ももちろんだが、チーム力が大切だと感じました。
- ・私も症例報告をする風土を作りたい。
- ・日吉歯科のスタッフが、部署が違っても一人の患者利益のため同じ目標を持ち、診療している姿が他の医院の人達に伝わったのではないかと思います。

症例検討会アンケートまとめ

4. 全体を通しての感想・Hygeiaの今後の活動への要望

- ・ 皆さん意識を高く持って仕事をしていることがうかがえました。それぞれ、OP診療室としての取り組みの中で、似たような悩みを抱えているところもあるようなので、このような会で確認出来たり、刺激を受けたりと、とても良いと思いました。
- ・ 徳本さんの会長としての働き、素晴らしかったです。コメントも的確でわかりやすかった。
- ・ 一人一人が、又、各診療室が実践し、課題がみえてくると、次にやらなければならないことがわかります。自分も毎月の診療の中で、患者さん利益につながるよう、常に考え、PDCAのサイクルを忘れず頑張りたいと思いました。
- ・ 懇親会では日頃の悩みやつまづきなど、いろいろな意見が交わされました。本当の懇親会でした。ハイジア会員の志の高さにも脱帽でしたが、徳本さんの努力や人柄、人となりがこの会を成功させているんだと、改めてスゴイ人と感心しました。本当に。

症例検討会アンケートまとめ

4. 全体を通しての感想・Hygeiaの今後の活動への要望

- ・さらに向上し、お互いディスカッションできる力をそれぞれがつけられれば、さらに充実した会、時間になると思いました。
- ・東京でセミナーや勉強会を開いて欲しい。
発表の形式や環境を事前に教えて欲しかった。
スライドチェック（発表者）する時間を設けて欲しい。
- ・DHとしての哲学など、もっと分かりやすい新卒DHでも分かるようなDVD（?）、本（?）などがあると基本から分かり、良いのではないかと思います。
- ・徳本さんのHygeia通信は、毎回圧巻なもので興味深く見ています。
Hygeia会員向けのセミナー等の連絡は、医院に送ってもらうのも良いですが、会員あてにも送っていただけたらと思います。
- ・今回、少しハードなスケジュールになっていましたが、それぞれの歯科医院で力を入れていること、励む姿を見てやる気が出てきました。
- ・このような機会には積極的に参加したいです。

症例検討会アンケートまとめ

4. 全体を通しての感想・Hygeiaの今後の活動への要望

- ・私もオーラルフィジシヤンのライセンスをとりたいと思いました。お金をためて、しっかりと自分のものにしたいです。
- ・ぜひ、関東での開催をお願いしたいです。
- ・どの医院も悩みはあるが、特に特別なことをやっている訳ではなく、当たり前のことを確実にやっていく事が大切だと思った。
- ・一日、内容の濃い講演でした。大変、満足しています。
どの発表も講演もすばらしかったし、まだまだ学ぶ事がたくさんある
と思いしらされました。今回の講演を日々の診療に生かすためにも、
んなセミナー、研修に参加していきたいと思いました。
- ・大変、勉強になりました。たくさんの症例を見ることが出来てよかったです。そして、自分もいずれ症例が出せるようになりたいと思います。
- ・プロの歯科衛生士として何をすべきか、私も少しづつでも前進できるよう頑張ろうと思いました。

症例検討会アンケートまとめ

4. 全体を通しての感想・Hygeiaの今後の活動への要望

- ・今回、徳本さんが発表された内容のように、もっと日吉歯科でMTMを進める上うえでの内容を細かく聞きたいと思います。
- ・とてもいい刺激になりました。
- ・充実した一日となりました。明日から、また少しづつでも成長し学んでいきたいです。またこのような症例検討会は続けて欲しいです。
- ・どの発表も興味深くうかがいました。
今後、このような機会をたくさん作って頂きたい。
もっと勉強していきたいと思います。（年齢43歳です。）
この会に参加しなければ、乗り遅れたという感覚になるであろう。
- ・若いDHの意識の高さに驚いた。ハイジアの将来、歯科界の改革を担うメンバーとして心強い。
- ・今回初めて日吉歯科さんを拝見させていただきました。この日をとっても楽しみにしていた通り、この症例発表会は、私の今後MTMをやっていく中で、とても勉強になり刺激にもなりました。

症例検討会アンケートまとめ

4. 全体を通しての感想・Hygeiaの今後の活動への要望

- ・とてもいいセミナーなので年に数回開いて欲しい。
- ・各医院の取り組み、症例報告がすばらしいし、最も刺激、勉強になる。卒後1~2年の演者の吸収力を手助けする様な機会であって欲しい。時期的にも今頃であると参加しやすい。
- ・今回のようなセミナーを希望します。
- ・大変すばらしい発表が多く、すべてのスタッフを参加させることが出来ればと感じました。
- ・症例に対しての熊谷先生や徳本さんのコメントにより、より理解が深まったと思います。また、今後テーマを絞った発表会もおもしろいのではないかと思います。この会の開催も、年2回位でもいいのではないかと思います。最後に私も「一流」をめざしたいと思います。
- ・日々の診療で大変役にたつことが多かったので、自分自身も若いDHに負けないう頑張っていきたいと思います。

症例検討会アンケートまとめ

4. 全体を通しての感想・Hygeiaの今後の活動への要望

- ・志の高い歯科衛生士の方と一緒に、こういう場で意見交換が出来て本当に良かったです。自分自身もより上を目指して勉強して行こうと思います。
- ・全国各地の衛生士さんたちの発表を聞いて大変勉強になり、とても良い刺激となりました。同じような姿勢でMTMに取り組み、各医院、理念、目標のためにチーム一丸となって頑張っていることが感じられ、私たちも負けずに頑張らねばと感じました。
- ・MTMの実践を通して、日々向上し、共通理解が得られて明日からの励みになりました。症例、MTMにおける取り組みについて、来年も発表したいです。
- ・初めてHygeiaに参加させていただき、みなさんの熱心さに圧倒されました。自分のレベルを早く上げられるようにがんばりたいと思いました。ありがとうございました。
- ・チームワークの大切さの実感。
歯を守ろう！という事を、私は伝え続けたい。

症例検討会アンケートまとめ

4. 全体を通しての感想・Hygeiaの今後の活動への要望

- ・日吉歯科診療所のスタッフの方も一緒に参加いただき、とても刺激になりました。ありがとうございました。
- ・今日の症例検討会は、去年の症例検討会以上に勉強になることが多く自分もさらに力量アップしたいと思います。
これからもハイジアのセミナーに参加させて頂きたいです。
よろしくお願いします。
- ・具体的な目標となる（短期・中期・長期）方々に出会えたことが一番良かった。そのことが目標達成への原動力になると思います。
- ・ありがとうございました。
- ・今までは日吉と同じスタイルで衛生士が仕事ができる環境が少なかったが、今回の発表を通して、オーラルフィジシャン診療所が増え、そこで勤務するDHも増えてくると思う。これからはケースを選び、参加者が症例を見て勉強になるような発表が見たいです。
- ・とても勉強になり、刺激を受けました。

Hygeia症例検討会2008

アンケートまとめ 症例発表者

2008年11月 ハイジア 徳本美佐子

Oral Physician 歯科衛生士部会 **Hygeia**(ハイジア)

症例発表者アンケートまとめ

アンケート回答者：症例発表者（9名）

1. 歯科衛生士歴

・ 1年未満	2名	6年	1名
・ 2年	2名	15年	1名
・ 4年	1名	17年	1名
・ 5年	1名		

2. MTM経験歴

・ 1年未満	4名
・ 2年	3名
・ 3年	2名

症例発表者アンケートまとめ

3. 症例発表に応募した理由（一部複数回答含む）

- ・ 自らの希望で 3名
- ・ 院長に勧められて 6名
- ・ 熊谷先生に勧められて 1名

4. 院外での発表として今回の発表は何回目ですか

- ・ 初めて 6名
- ・ 2～5回 2名
- ・ 未回答 1名

5. 来年も発表したいと思えますか

- ・ はい 9名
- ・ いいえ 0名

症例発表者アンケートまとめ

- ・ 症例発表作りで大変だったこと
 - ・ パワーポイントでの資料作りが、PC操作未熟な為、指導を受けながらであった。
 - ・ どのような順番で（発表を）行なえば分かりやすいのか考えることは大変でした。
 - ・ 見ている人にわかり易くする為に何度も作り変えたこと。
 - ・ 悩み、考える事が多くなったこと。
（でも、悩むことは幸せだと分かりました。）
 - ・ はじめに規格性のある口腔内写真を撮ること。正確な資料を収集すること。
 - ・ 初診時と再評価の資料を比較するスライドを作っている時に、ずれやミスが生じてしまい、統一性のないスライドを作ってしまった。
 - ・ 院内で練習発表する際に、スタッフに指摘され、直し、スタッフ全員で作り上げた症例となりました。
 - ・ 日々、症例検討会をルーティンで行なっていないので、テーマは何かPC操作全てで悩んだ。

症例発表者アンケートまとめ

- ・ 症例発表作りで大変だったこと
 - ・ 今までの対応した患者さんとのかかわりを真剣に見つめ直した。
 - ・ MTMについての力量不足、実践が不十分な体制のため、今後の展望で出来ることは何かを考えていなかったことを反省しました。
 - ・ 時間を確保すること。
 - ・ 情報収集したものをまとめること。
 - ・ 規格性のある資料作り。

症例発表者アンケートまとめ

- ・ 症例作りで学んだこと
 - ・ 日々の臨床において自分たちの行っている事がさらに整理され理論づけられたものであることを再確認でき、クリアになった。
 - ・ 今までを振り返る事が出来ました。
 - ・ デジタル、口腔内写真をどのように撮っていたかを振りかえれました。
 - ・ これからの目標がみえてきたと思います。
 - ・ 唾液の重要性を再確認する事ができました。
 - ・ 唾液に問題のある患者さんへのアプローチを医院としての取り組みで改善していこうとしている。
 - ・ データの有用性。
 - ・ データの重要性と、それを管理する方への感謝の気持ち。
 - ・ 自分の症例作りの甘さと、Drのアドバイスの的確さ。
 - ・ はじめに得た資料や情報が、後々の資料作りに反映されるので、正確に資料をとらなければいけないということ。
 - ・ 規格性のある資料収集の重要性。

症例発表者アンケートまとめ

- ・ 症例作りで学んだこと

- ・ 自分が行なったメンテナンスの客観的評価ができる。

- そのことにより、自分の足りないこと、反省点、今後勉強しなくてはいけないことが明確になりました。

- ・ データを取ることも大事ですが、それ以上にそのデータから患者さんの口腔内や全身に何がおきているかリスクの改善にあたって、十分なコミュニケーション能力、情報提供を実践し、常にプロ意識を持ってんでいく。

- 患者さんを良く知り、健康へ導くためにデータの整理を今後もおこなうこと。

- 時間管理厳守、プレゼンテーションとしての力量（伝えたいことは何か、テンポ、話し方）がなく、練習時間が不足でした。

- 院長、スタッフに協力を得て、人前で話すことの難しさ、チームとして支えられていることを実感し、医院にも感謝の気持ちを忘れない。

症例発表者アンケートまとめ

- ・ 症例作りで学んだこと
 - ・ 臨床時の意識の変化。
(時間に流されずに、データの収集を規格的に行なうこと。)
 - ・ 一人一人がプロフェッショナルとして仕事することによって、資料作りもスタッフによって支えられた。
データがあることによって、根拠、説得力があると感じた。

症例検討会風景



Oral Physician 歯科衛生士部会 **Hygeia**(ハイジア)

症例検討会風景



Oral Physician 歯科衛生士部会 **Hygeia**(ハイジア)

Hygeia症例検討会2008を終えて

症例発表頂いた各医院・日吉歯科診療所の皆さんには、大変内容のある発表を頂き、また、受講者の皆さんとの活発な質疑応答や意見交換なども含めて、結果、アンケートまとめにもある通り有意義な症例検討会が開催出来たのではないかと思います。

また、いろいろな感想やご意見の中に、私たちの課題やこれからの方向性を探る手掛りが多くあった事は本当に参考になりました。

症例の検討は私たち歯科衛生士の実務の内容やレベルを知るうえで、非常に重要なものと考えます。アンケートにも次回症例発表を希望される医院も多くありますので、症例検討会については今後も継続的に実施していきたいと考えています。

講評を頂いた熊谷先生・症例発表者・受講者の皆さん、また、会場を提供頂いた日吉歯科診療所、運営・ご協力を頂いたSAT事務局高山さん、日吉歯科診療の皆さんなど多くの方のご協力により無事開催できたこと、深く感謝いたします。ありがとうございました。

ハイジア 徳本美佐子