



「事例観察」は専門家の意見であり、利点を有しているとは限らない。それは仲間内で注意を喚起するような、開発初期の潜在的で有用な治療について行われることが多い。行わなければ治療がコントロール下にないために先入観が入り込む余地がある。また、規模も小さく、患者数も少ないため、一般的には集団を代表するものとはなりえない。

「横断的研究」の利点は費用があまりかからず、簡単にできるということである。この方法の欠点は因果関係が明確にされないことであり、わざわざに関連性が見出されることだけである。本方法はまた先入観の影響も受けやすい。

文献を体系的に再検討することはオリジナルなりサレチ研究ではない。文献の体系的な再検討は特定の論題に関わるそれぞれの研究結果について再検討を加えることになる。例えば、「クラン・ヨラボーレーションは定期的に、手動歯ブラシと電動歯ブラシ、フッ素ゲルの使用とインプラント治療などのテーマについて体系的に再検証した結果を出版している。体系的な再検証にはメタ分析と呼ばれる統計手法が使

たのであるうか。かれらは自分が入手不可能の道真や方法を使ったのだろうか。以上のような重要な踏みみ行なうことが臨床家をして大量の論文や著作物をふるいにかけ、最も適切な情報を行なうことを可能にする。

RCTはリサーチとしては理屈的であるが、どの新しい治療法に対してもそれを行うのは実践的とはいえない。それはゆえに、その論文や研究がどのタイプに属するかに注意を払わなければならぬ。また、次のような幾つかの大重要な質問を発してみるとよい。それらの結果は自分自身が臨床でみている患者のどの症例に該当するのであるか。また、ある治療方法で得られた結果は自分が行ったものにどう近似しているのであろうか。例えば、ある研究があくまで肉炎の患者に肯定的な回答を出しているのに、して、医師はほとんど進行した歯周病患者と見ている場合、彼あるいは彼女はその情報を活用するのであるか。実際の日常的臨床では使える時間は限られているのだが、その研究上のその医師は特定の治療法を行なう。

われわれがここ数年で学んだことは、全身的条件のいくつかは歯周病的健康に影響を及ぼす(その逆もあり)ということである。



図2 歯周炎治療を受けている糖尿病患者。糖尿病は歯周炎を昂進させる強いリスクファクター。歯周炎の治療が糖尿病を緩和させる。

歯周病の評価

投薬の影響

歯周病検査

他の薬物(フェニトイン、カルシウム拮抗薬、サイクロスピロボブリン、抗拒反応薬)も歯肉増殖の原因となり、患者が正しい口腔衛生作業を行うことを困難にする。多くの研究が、歯肉増殖と患者の口腔衛生との明白な関係性を示している、ということを銘記する」ことが重要である。

ことは口腔衛生や、必要な治療を受けるという希望に影響を与える。血压硬化剤ナラブリには行動抑制効果があり、患者の態度や動作を機を変えてしまうということが衆知されていない。エナカラブリの実際のブランド名はエナカードとバセットテックである。

デブライドメントは歯科衛生士による治療行為の一つをなす。化学療法がインフルエンザーションに次ぐものとして時に使われる。それが使われる目的はバクテリアをコントロールする助けである。使用される製品はパクリアがバイオフィルムを形成することを抑える。しながら、それらの製品ひとつ有効に活用するならば、デブライドメントによってバイオフィルムが物理的に除去されるか、破壊された後で使用すればよりよいのである。

歯周病の治療戦略には以下の方法がある：非外科的治療、外科的治療、メント。ナスがそれらである。非外科的治療にはインスルメントによる方法と化学療法の双方が含まれる。デブライドメントは、デンタルブラークその副産物や毒素、歯石病変した、あるいは壊死した組織を取り除くこと、と定義される。デブライドメントには患者を健康な状態にもどすために必要な手順も含まれる。一方でオーネインスツルメンテーションはデブライドメントの最終目標ではないが、感染を制御するため根面を平滑化する時に必要とされる。しかしセメント質の全面的除去は必要とされない。組織のよりよい治癒が目標であり、根面をガラスのように滑潤にオーバーインスツルメンテーションすることが主目的ではないのである。

ビバリーヒルズフォーミュラ



合計価格 10,500円 → 9,000円

歯科医院専用 義歯洗浄剤 スマイルデント 発売中！



1. 水でもらくらく洗浄
  2. 優れた発泡洗浄力
  3. 強力除菌
  4. 消臭効果
  5. 酵素配合

## 部分汚れに 義歯洗浄液

スマイルデント  
フレッシュアップ

- 義歯に塗布後30秒おいてブラッシングするだけ。
  - 気になる部分にだけ塗布して汚れを落とせるので経済的です。

\*日常のお手入れにはスマイルデントをご使用ください。



# 歯科衛生士部門が握る!

変化している患者のニーズとウォンツをとらえる!

## 歯科衛生士部門活性化のために

### 歯科医サイドにもとめられること

○先生ご自身が、経営を活性化させること、診療項目を増やすことへの強い意欲をもってください。経営を改善することへの強い熱意を示してください。

○歯科衛生士部門に強い関心を示してください。歯科衛生士部門を放任したままにしないでください。先生がもしこれまで他事に心を奪われて彼女たちに関心を示してこられなかつたのであれば、これまでの臨床方法にとらわれることなく歯科衛生士スタッフとの意思疎通のための時間を確保してください。

○歯科衛生士部門の高いレベル維持に努めてください。そのレベルをしばしばチェックすることを怠らないでください。歯科衛生士部門には有能な技術をもったスタッフを雇用し、それを維持することに優先性をおいてください。

○歯科衛生士部門の臨床現場で行われている臨床内容をつねに知っていてください。頻繁にチェックしてください。

○歯科衛生士スタッフが言わんとするごとに真剣に聴いてください。新しい治療技術受入れについての彼女たちの意見を真剣に聴いて、意見に合理性を見出せたら積極的に取り入れてください。

○歯科衛生士部門とのミーティングを頻繁に開いてください。

○新しい患者のニーズやウォンツを満たすために、歯科衛生士スタッフにどんな研修会を受講させるべきかのチェックを怠らないでください。新しい技術を施すための最新器具類の購入に積極的になってください。

○歯科衛生士部門を活性化させるためには先生ご自身の昂揚感が必要です。仮に先生ご自身が昂揚していないくてどうして歯科衛生士スタッフが昂揚できるでしょうか。患者の人生を変えることができる、という可能性について先生ご自身が情熱を有していないのに、どうして歯科衛生士スタッフだけがそうでなければならないのでしょうか。

歯科衛生士スタッフに昂揚感を与えられるのは先生の熱意だけなのです。

### 歯科衛生士サイドにもとめられること

#### 1. 現状の調査

患者のニーズとウォンツを調査してください。あなたは最も頻繁に患者さんたちを診る機会があり、治療の進行度や健康状態を知り得る立場にあります。患者さんたちが理にかなった治療の最終目標を設定することを助け、望ましい習慣形成を積み上げ、強化することに時間を使ってください。それぞれのアポイントごとに患者さんの目標を確認してください。その患者さんはより白い歯を望んでいるのでしょうか。より健康的な歯ぐきにすることを希望しているのでしょうか。より魅力的な笑顔を欲しているのでしょうか。完璧な歯並びにすることを目指していくのでしょうか。患者さんたちの最終目標がより頻繁に認識され、強化されるほどに患者さんたちはあなたの判断を信頼し、これまであなたとの間に築かれてきた関係性に価値を見出すことでしょう。信頼感と自信を構築するのは時間がかかります。

#### 2. 教育

患者さんたちに歯科の最新技術でかれらの目標がいかに簡単に達成されるかについて教えるのです。こめられた期待の中でかれらの最終目標を評価し、その期待と現実が眞実のものになるということによって信頼を確立するのです。かれらはどれくらい自分の歯が白くなることを望んでいるのか。実際それはどの程度現実的に可能なのか。そのペニラーは現実的に患者が望むような笑顔を与えるのだろうか。その患者は正中離開が閉じられるこれを楽しめるのだろうか。外科的審美治療が失敗している多くのケースでは技術や熟練が原因でそうなっているのではなくて、患者さんたちが自分たちのケースについてよく知らされていないためにおきたのです。ですから、患者さんたちがあなたの話を良く聴いている、ということを確認してください。患者さんたちの口腔状態が新たに構築されること、笑顔が変えられ得ることをハイテク技術を活用してコンピューターイメージなどで視覚に訴えてください。患者さんのニーズとウォンツをつかみ、何が可能でどれくらい容易にそれを得ることができるのかを説明してください。そうすることはかれらが自己イメージを改めることを容易にし、場合によっては人間性を改善できるほどに素晴らしいことなのです。

#### 3. 検証

患者さんに歯や歯ぐきの写真をとる許可を求めてください。かれらの笑顔をさらに良くするためのゲームプランに患者さん自身に参加してもらってください。患者さんたちに何が見えるのか、そしてどうありたいと思っているのかを尋ねてください。完全な治療プランが患者さんに認識されて同意が得られたならば、その実行計画をたてるのは容易です。患者さんとの始めの対応を万全にしているので機会を逸してしまう心配はありません。ひびの入った歯牙、破折したアマルガム、喪失歯、破壊された咬合などはいずれも治療計画の中に組み込まれます。定期的に行われる歯周病検査は患者さんの自宅でのケアぶりや確立された習慣を評価するよい機会となります。歯科衛生士は患者さんの歯の健康のみならず全身の健康状態を評価できる稀有の立場を有しています。患者さんたちは栄養学的側面に気がついでいるでしょうか。ダイエットは全身のウェルネス状態を示しているでしょうか。歯周病と心臓病、出産時低体重児、口腔ガン、喫煙習慣などの関係について知っているでしょうか。

#### 4. 祝す

どんなかたちにせよ一応の成果を収めたならば患者さんと共に成功を祝ってください。あなたは時間をかけて患者さんとの固有の関係を構築しました。患者さんたちはその幸運をあなたと分から合いたいと想っています。とりわけあなたがかれらの最終目標にたどり着く手助けをしたのですから。達成できたことをあなたが誇りに思ってくれることをかれらは望むはずです。積極的な方法で患者さんたちと意思の疎通を図ることをつづけてください。仮に患者さんの目標が小さなものであっても皆で喝采して喜び合う価値があります。もしかしたらそれは喫煙本数を減らすことかもしれません。日々のフロッシングを行う習慣であったかもしれません。想像してみてください。あなたは他人の生き方の改善を思い通りにする可能性を有しているのです。患者さんとのアポイントを院長や他のスタッフとともに喜びを分かち合ってください。患者さんとともに働けることを祝す、ということは価値があることなのです。

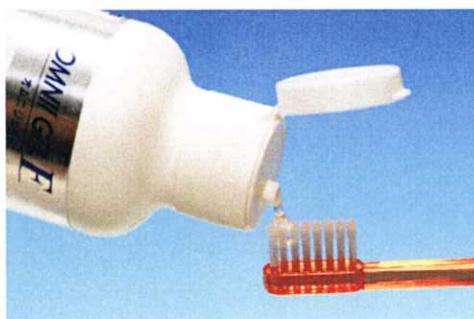
#### 5. 誇る

患者さんとの間に信頼関係を構築できたことに誇りをもってください。そのことが患者さんと院長の双方のために大きな助けとなり、かつ正当なことだからです。あなたのすべての患者さんに健康とウェルネスをもたらせる臨床の目標を支えてやってください。院長が歯科にエキサイティングな状態を維持できる助けになってください。あなたのキャリアーをさらに成長させ臨床を強化しつづけるための燃料に火を灯してください。

歯科臨床はちょうど自動車のエンジンのようなものです。燃料を正しく混ぜ合わせて、点火し、ジャンプスタートさせるためには励起が必要で、それは受入れる臨床例を増やすために勇気を奮い起こすことと同じなのです。さあ今すぐ始めてください。興奮状態を維持してください。そして、困難な日々が訪れるときのために燃料を節約しておいてください。

Dentistry Today より

“山椒は小粒でぱりりと辛い”  
のですが、  
“オムニジェルFはミントで、  
きりりと爽やか”です。



#### ご使用方法

通常の歯みがきをします。

オムニジェルFを適量を歯ブラシにとり、  
全体にいきわたるようにブラッシングします。  
唾液を軽く吐き出します。

30分間は飲食をさけてください。

固まりにならず、歯面や  
歯根面にも塗布しやすい  
“なめらかジェル”です。

#### オムニジェルF 新発売記念セール

- ・オムニジェルFグレープ 3本
- ・オムニジェルFミント 3本
- ・患者様用パンフレット 20枚

歯科医院様参考価格 4,080円

医療部外品 薬用ハミガキ

歯肉炎・虫歯予防フッ素ジェル オムニジェルF  
有効成分: 0.4% フッ化第一ズ (970ppm F)  
フレーバー: ミント  
グレープ  
内容量: 121.9g  
原産国: アメリカ (オムニ社)

# オフィス大活性化の鍵は

歯科衛生士部門を起爆役にジャンプスタートする！

歯科医院経営飛躍の鍵を握るのは“できる歯科衛生士部門”をつくること、というのがアメリカ歯科界の定説です。それは診療システムはじめに患者に接するのが歯科衛生士スタッフであるということ、また、患者の新しいニーズを満たす新治療分野で歯科衛生士職が関与することが多いということに関係しているようです。しかしながら、歯科衛生士職の果たすべき重要性を理解しつつも実際の臨床現場では歯科医がなかなか歯科衛生士スタッフの能力を生かしきれていない現実も多くあるようです。以下は、数人の経営コンサルタントが歯科医師と歯科衛生士がお互いに理解し合えず、互いの思いが空回りしてしまい、当然のごとくお互いが満足できる実績を上げられないで苦悶している歯科医院へのアドバイスをまとめたものです。以下はすべて米国でのお話を。

## 歯科医院側と患者側との間にある現実

- ホワイトニングによる白い歯の笑顔が患者を10年も若返らせられることを歯科スタッフは知っているが、そのことが患者側にうまく伝えられていない。
- ホワイトニングをあらゆる世代が享受できる段階には到底たち至っていない。
- 熟年者も審美歯科治療を受けられる重要な対象とおもわれるのに、熟年者を審美歯科の対象に考える歯科医はまだ非常に少ない。
- かつては矯正治療が思春期世代への代表的審美的治療であったが、今日ではそれは氷山の一角を占めるに過ぎず、あらゆる年代が対象となる審美歯科治療が存在する。“見えない矯正装置”や“透明の装置”が金属製のブラケットに置き換わっていること、また、わずかに歯を並び替えるという意味ではむしろベニアの方がはるかに迅速で簡単な方法である、ということをいくらの患者も知らされていない。
- 総じて、現在歯科医院が提供できる新技術や新しい治療法について患者はいくらも知らされていないということである。

ではなぜそういうことになってしまっているのだろうか。

## オフィスとしての問題点

おそらく先生方は日々繰返される臨床、予約スケジュールの確認、患者のマネージメント、スタッフのマネジメント、資金繰り、経営全体のことなどで患者に新治療技術を詳細に伝える時間など到底もち得ないとおられるのではないでしょうか。しかし、そういう風に忙しく立ち回っても一日が終わる時にはただただ忙しいだけで何も残らなかつたと感じられることはないでしょうか。これまで延々と呪縛されてきた悪しき循環とそろそろ訣別するときなのではないでしょうか。これまでの治療内容にこだわらず特別な治療技術に特化することを考えてもいい時期が来ているのではないでしょうか。

## 歯科の現状

実際、いまの歯科医院経営に潜在している可能性は以前に比べたらるかに高いと思われます。それは、熟年者が寿命をさらに延ばしていること、健康や栄養学への高まる関心、変化するライフスタイル、著しく変化する化粧方法や美意識、発達したメディアによる伝播性など、どれをとっても歯科に好影響を与えないものはないと思われます。

このような状況の中で、歯科医院経営で增收増益を常態化させるにはどんな患者さんのニーズにも応えられる治療項目を備えること、患者さんの治療選択の幅を増やすことが肝要となります。そのためには新しい臨床ケースをふやす原動力となる歯科衛生士部門を活性化させることができます。歯科衛生士部門を活性化させるためには歯科医サイドと歯科衛生士サイドの双方に求められることがあります。

フッ化第一スズは、もっともっと大人の口腔疾患の予防のために供されるべきだと考えています。アメリカ予防歯科製品30年の実績のオムニ社から「大人のための歯肉炎・虫歯予防フッ素ジェル」の登場です。

**OMNII GEL F**  
オムニジェルF





## 卷末特集 PMTC 14年の臨床を振り返って 所沢市 ウチヤマ歯科医院 波多野映子

8面からの続き

患者さん自身によるブラッシングをはじめとする『セルフケア』と私たち専門家がおこなう『プロケア』のバランスのとり方はさまざまである。患者さんには『感染症・慢性疾患・生活習慣病』の3つのキーワードを、なるべくわかりやすく伝える。ここでは、「私たちがプロとして皆さんをお世話します」という想いと、患者さんと私たち歯科医療担当者が共通の危機感と認識を持つことが大切ではないかと考えている(症例3-1~8)。

近代看護術の始祖といわれるナイチンゲールは、その著書「看護覚え書」のなかで、「看護とは、生命力の消耗を最小にするよう生活過程を整えること」と定義したうえで、具体的には、「患者さんの外因によって毒されたり、内因によって衰えたりする過程において、身体的、精神的苦痛が最小になるようお世話することが大切だ」と説いている。

私たち歯科衛生士の仕事をナイチンゲールの「ナーシングスピリット」にあてはめて考えてみると、TB1やスケーリング、PMTC、デブライドメントなどの処置で疾患の外因を取り除くことができる。また、内因を癒すためには、患者さんの生活習慣や背景、感受性や組織応答、リスクファクターなどを考慮しながらサポートしていくことが大切だと考えている。

さまざまな患者さんたちとの出会いの中で、患者さんごとのかわり方を手探りで考え、時には悩み、試行錯誤を重ね、PMTC・デブライドメントをはじめとするプロフェッショナルケアをすこしづつ確立してきた。そして何よりも患者さんひとりひとりを注意深くみる(見る・診る・観る・視る・看る)目と心を持つことの大切さを患者さんから学ばせていただいたと感じている。

「4歳の息子と1歳の娘がいます。歯科衛生士の仕事は私にとってライフワークであり、患者さんも子どもと同じように大切な存在です。」

家庭と職場とでまったく違った顔を使い分けている私ですが、つねに心に言い聞かせている共通した信条があります。それは、『子ども(患者さん)からのサインを見逃さない』『子ども(患者さん)からの信号をキャッチするしっかりとしたアンテナを持つ』『相手から送られてくるサインや信号に、きちんと対応できる自分をいつも磨き続ける』ことです。なんてちょっとかっこいいことを書いてしまいましたが、実際は、家庭で子どもたちが泣いたりぐずったりしていらっしゃるときには、患者さんがよくなっている情景を思い出し、仕事中に気むずかしい患者さんに出会ったら、そのときは子供たちの笑顔を思い浮かべ、それそれをエネルギーにしながらがんばっているというのが、コブつき衛生士の本音です。

左記は、歯界展望MOOK【PMTC】のあとがきで書かせていただいた著者近況である。当時1歳だった娘は、現在小学3年生。息子は中学1年生になった。

これからも『共通の信条』を忘れずに患者さんの心に響くかわり方を心がけ、みつけていきたいと思っている。

最後に、いつもあたたかく見守り指導してくれる院長の内山先生、ウチヤマ歯科医院のスタッフ、ご支援いただいている方々に心から感謝して結びの言葉とさせていただきたい。



症例2-1  
54歳女性、初診時。糖尿病。全頸にわたって歯肉の腫脹と排泄が見られた。ゆっくりではあるが口腔ケアと合わせて歯周病の治療を行う。



症例2-2  
13年後。深いポケットは残っているものの、腫脹と排泄はみられない。3~4ヶ月毎の来院時には、口腔内のチェックと合わせてPMTCとデブライドメントを行っている。



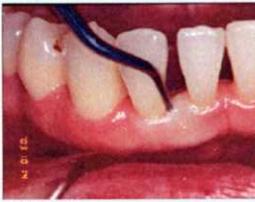
症例3-1  
52歳男性、初診時。「歯周病の治療を受けたい」と来院。歯肉の腫脹と多量の歯肉縁上および縦下歯石が認められる。



症例3-2  
約4ヵ月後、初期治療終了時。歯肉の腫脹はおさまったものの、まだ(病み上がり)といいうような状態。



症例3-3  
初診から3年3ヵ月後のリコール時。歯石の再付着がみられる。口腔内、歯周組織のチェックとあわせてプロケアを行なう。



症例3-4  
手用キュレットによる根面デブライドメント。根面に付着したバイオフィルムを除去し、歯肉線以下の細菌のレベルを下げる。根面を傷つけないよう慎重に行なう。



症例3-5  
エバチップ#5000による隣接面のPMTC。歯面の粗雑な部分を清掃にして、ブラークや歯石の再付着を防止する。



症例3-6  
プロフィーカップ#1803によるPMTC。



症例3-7  
プロフィーカップ#1805によるPMTC。



症例3-8  
初診から5年4ヵ月後。定期的なPMTCとデブライドメントの効果で歯肉の状態は一応安定している。リコールごとにセルフケアも上達てきた。

### 実績あるエイコー・モリムラのPMTC製品ラインアップ

#### 2:1 減速往復運動コントラangled プロフィンハンドピース

- 1mmの往復運動により、隣接面の清掃を効率よく効果的に行ないます。
- 小さく丸みがあるヘッドです。
- 軽量で持ちやすくなめらかなグリップです。
- 2:1の減速シーザー、静かな音と少ない振動です。



隣接面の清掃に

単品: ■歯科医院標準参考価格 ¥97,000  
スペシャルキット: ■歯科医院標準参考価格 ¥100,000  
内容: プロフィンハンドピース X1, EVA2000, 123S, 123L, 5000×各10, EVA7-12, ラミニキット X1

■医療機器販売登録番号 138Y0400

PMTC用チップ	
■プラスチックタイプEVA2000 三角型極小 緑色 100個入	■歯科医院標準参考価格 ¥4,400
■プラスチックタイプEVA23S V字型小 赤褐色 100個入	■歯科医院標準参考価格 ¥4,400
■プラスチックタイプEVA23L V字型大 赤色 100個入	■歯科医院標準参考価格 ¥4,400
■プラスチックタイプEVA5000 バーナーチューブ型 100個入	■歯科医院標準参考価格 ¥4,400
■木製チップEVA7 三角型 木製 100個入	■歯科医院標準参考価格 ¥4,400

#### 18:1 減速回転運動コントラangled アダージオ

- 研磨剤が入りにくいスクリュータイプです。
- 18:1の減速シーザーでハイトルクのため、カップやブラシの回転数を調節しやすいです。



頬舌側面・咬合面の清掃に

単品: ■歯科医院標準参考価格 ¥55,000  
■医療機器販売登録番号 278Y0101

ヤングデンタル社プロフィーカップ&ブラシ&マンドレル (12個入)
#1800 リップ型 ■歯科医院標準参考価格 ¥600
#1801 ウィップ型 ■歯科医院標準参考価格 ¥600
#1803 リップ型 ■歯科医院標準参考価格 ¥600
#1900 タービ型 ■歯科医院標準参考価格 ¥600
#2012 シリジングカット ■歯科医院標準参考価格 ¥1,400
#2013 プラスチック ■歯科医院標準参考価格 ¥1,400
#2230 プラスチック ■歯科医院標準参考価格 ¥1,650
#2400 プラスチック ■歯科医院標準参考価格 ¥1,650
#3011 14mm ■歯科医院標準参考価格 ¥2,600
#3103 16mm ■歯科医院標準参考価格 138Y0400

# PMTC 1 4年の臨床を振り返って

所沢市 ウチヤマ歯科医院 波多野映子



歯科衛生士 波多野 映子 先生

1957年 福岡県に生まれる  
1982年 大宮歯科衛生士学院  
(現在大宮歯科衛生士専門学校)卒業  
1982年 練馬区立岐歯科医院勤務  
1992年 所沢市ウチヤマ歯科医院勤務、  
現在に至る

『PMTC』という言葉をはじめて聞いたのは、今から10年と少し前のことである。スウェーデンから来日していたアクセルソン博士の講演の中で紹介された予防歯科の実際がそれだった。アクセルソン博士による長期的な臨床研究から、PMTCの高い予防効果が実証されていた。そのとき一緒に聴講した同僚の歯科衛生士と、講演後も熱く語り合ったのを今でも鮮明に覚えている。

当時ウチヤマ歯科医院では、『TBI(ブッシング指導)』にかなり工夫を凝らしてていた(つもりである)。セルフケアの重要性についての情報提供や食事や甘味摂取のアドバイスはもちろんのこと、位相差顕微鏡や個別の石膏頸模型を用いて丁寧に指導を行っていた。う蝕や歯周病のハイリスク患者さんや、矯正中、全顎に渡って補綴物が装着されている方など、個々に合わせたセルフケアの方法を考えた。

しかし、患者さんがだんだん【歯磨き上手】になっていく一方で、歯磨きではなかなか除去できないブラークに遭遇する。粘着性のネバネバした唾液、ザラついた歯面、厚みのある頑固なブラーク。後に、これが『バイオフィルム』だったのだとな納得した(症例1-1~5)。

口腔内の健康を維持するためにはブラークコントロールが必要不可欠だが、当時を振り返ってみると、私たちがセルフケアにゆだねる部分が大きすぎて、患者さんと不本意にすれ違ってしまうケースも少なくなかったと思う。

院長の内山茂先生の理解と提案もあり、それまであいまいな位置づけだったPMTCを、口腔ケアの手段として見直してみることになった。実際にPMTCを臨床に取り入れるにあたっては、器材の選択から手法に至るまで、一つ一つ手探り状態で試行錯誤の繰り返しだった(図1)。

PMTCのあと患者さんからは、「口の中ってこんなにきれいになるのね」「歯がツルツルして気持ちいい」「最近は歯肉が腫れなくなった」

『PMTC(Professional Mechanical Tooth Cleaning)』とは、歯科医師や歯科衛生士などの専門家による機械的な歯面清掃のことを言う。その出自は、ケア先進国といわれる北欧であり、数多い実績のもとに推奨された臨床予防歯科の手法の一つである。

また、最近の見知では『う蝕や歯周病は細菌バイオフィルム(デンタルブラーク)によって発症する疾患であり、それらの物理的除去にはPMTCが欠かせない』ともされている。

「口の中の景色が変わったみたい」「自分でも頑張って磨かなくちゃ」「もっと早くクリーニングしていればね」などなどの感想が聞かれ、それまでにない確かな手ごたえに、正直驚いた。さらに強く感じられたのは、リコールに応じてくれる患者さんが目に見えて増えてきたことである。(医院サイドで患者さんを継続してお世話していく)という発想は、それぞれの患者さんが抱える口腔領域以外の問題も、メインテナンスを重ねるたびにつかみやすくなつたのも予想外の成果だった。

その後、ある講演会での内山先生の「メインテナンスの話」がきっかけとなり、編集者の方の勧めもあって、1998年には歯界展望MOOK【PMTC】(内山茂・波多野映子・長澤恵美子/著・医歯薬出版)を出版することになった。さらに2001年、【やってみようPMTC】(内山茂・波多野映子/ビデオ監修・エイコー)、2003年には歯界展望MOOK【PMTC2】(内山茂・波多野映子/著・医歯薬出版)と執筆させていただいた(図2)。

その後も、多くの方々とのさまざまな出会いがあり、反省点や新しい考え方が出てきた。臨床の奥深さと患者さんと長くかかわることのむずかしさを今、改めて感じている。

日々、診療室を訪れる患者さんの主訴はさまざまである。「歯が痛い・・・」はもちろんのこと、「冷たいものがしみる」「歯肉から血が出る」「歯肉が腫れた」「入れ歯の調子が悪い」「詰め物が取れた」など歯牙や歯周組織の異常や口腔内の不具合を訴えての来院。そして、ほとんどの患者診時には、何らかの処置を希望している場合が多い。しかし、疾患がいったん治癒に向かうと、来院が滞り、セルフケアを怠ってしまう、痛いときだけ来る、リコールに応じないということも多く

あるケースだ。

ところが、う蝕や歯周病は『病原性バイオフィルム感染症』であると同時に、『生活習慣病』でもある。治療が終了して一時安定した口腔内が獲得できても、セルフケアが行き届かなかったり生活習慣が改善されなかつたりすると再発、進行するという特徴を持っている。

だからこそ、私たちは(一時のセルフケアの向上)より(患者さんが長期にわたって口腔の健康に向き合っていく)ためのサポートを常に心がける必要がある(症例2-1~2)。

7面に続く



図1

当医院で主に使用しているPMTC関連器材。  
左から「アダージオ」とプロフィーカップ&ブラシ。  
「プロフィンハンドピース・シニア」とエバチップ。  
右のインタースペースブラシ&インタースペスミニ各種もセルフケアでの使用以外に、フッ化物の塗布・歯磨きなどでは欠かせない。

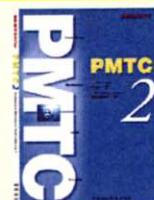


図2

左から歯界展望MOOK「PMTC」・「PMTC2」



症例1-1

26歳女性。ブラッシングには熱心な患者だが、歯頭部・隣接面にブラークが認められる。



症例1-2

歯科衛生士が術者磨きをしてみる。



症例1-3

再度の染め出し。隣接面とザラついた歯面に頑固なブラークが残っている。



症例1-4

PMTCを行う。



症例1-5

PMTCの効果によりブラークは除去されている。

## ビデオのご案内

### 臨床テクニックビデオ

## これなら、できる。PMTC

- PMTCの基本テクニックと代表的な器材を解説したビデオです。
- 補綴、矯正、小児の臨床テクニックも紹介しています。

監修 ●埼玉県所沢市開業 内山 茂

●ウチヤマ歯科医院 歯科衛生士 波多野 映子

VHS/26分

歯科医院様参考価格 ¥4,980

### 【内容】

- 「PMTCの基本手順」
  - (1)ブラークの染め出し
    - ・口腔内の確認
    - ・ブラーク染め出しの実際
  - (2)研磨剤の注入または塗布
    - ・使用器材について
    - ・シリジによる注入
  - (3)隣接面の清掃・研磨
    - ・エバチップの種類と特徴
    - ・プロフィンハンドピースの特徴
    - ・実際の操作方法
  - (4)頬舌側咬合面の清掃・研磨
    - ・ヤングプロフィーカップ
    - ・ブラシの種類・特徴
    - ・低速回転コントラーアダージオの特徴
    - ・カップの実際の操作方法
    - ・ブラシの実際の操作方法
    - ・(5)口腔内の洗浄
    - ・(6)フッ化物塗布
      - ・器具の操作
      - ・器材のメンテナンス



本紙に掲載されている価格は2006年8月現在のもの(税抜)です。形態・仕様は予告なく変更することがあります。