

同じ見え方の向こうに、
同じレベルのプロ意識が宿る！



NEXT VISION

SurgiTel® Interview

新井 裕 先生 | Yu Arai

医療法人社団 星誉会
YUZ DENTAL tsukishima (東京都)

見えないものが見えて、できることが増えていくんだから、やりがいが大きくなるのは当然ですね。実際にレベルアップ感がスゴイなと思っています。

決めるのは患者さん。

説明の時間を惜しんではいけない

患者さんのことを思えば、いい治療をしたいのは当然です。僕的には本来、自費でやってもらったほうがいいと思っています。保険つて制限が多いし、できないことも多いじゃないですか。お金の問題もありますが、ひとつ言えるのは僕らが勝手に決めつけてはいけないということ。選択するのは、あくまでも患者さんです。だからこそ、時間をかけてちゃんと説明したうえで患者さんに決めてもらうことが大切だと考えています。

結果的に保険を選ぶ方はもちろんいますが、自費の提案をされて嫌がる人はほとんどいませんよ。むしろ、「そんないい材料があるなんて初めて知りました」「他の医院では教えてもらったこと

ありません」って食いついてきてくれる方のほうが多いですね。

丁寧に説明すれば、確かに時間は取られます。数も診られなくなりそうです。そうであつても説明しないのはあり得ない。その時間を惜しんではいけないんです。

開業するとき、勤務医時代に担当したどの患者さんにも所在地を知らせませんでした。なのにネットで探し出して来てくれた人たちがいて……。本当にうれしかったですね。それがすべてではないでしょうか。

「健康創造パートナー」として、地域のデンタルIQを上げていく

院長だけが拡大しているという医院の話を聞くと、大丈夫かなって思いますね。自分が見えていても、予防を担う歯科衛生士が見えていなかったら話になりません。

精密な治療と精密なメンテナンスで口から健康を守っていく——。僕たち歯科医師の治療は本来、「歯を治す」というより「歯を守る」ための予防の一環と

してあるべきだと考えています。予防が進めば、口腔内のトラブルは減っていく。治療の介入が少なければ、そのぶん歯は長持ちする。それが理想じゃないかなって。

経営者という立場からしても、治療される患者さんが多いより、予防で通う健康な人が中心になつてくれたほうがいいですね。お互い楽しいし、ラクだし、絆も深まるし。Win-Winじゃないですか。そうした価値を提供できる医院をつくつて、「地域の健康創造パートナーになる」というのが僕の夢。必ず叶えたいですね。

そのためには全員、サージテルをつける。これが基本です。今の時代はもう、拡大鏡はなきゃダメ

です。その中でトップに君臨しているのが、サージテル！これほどクリアに、ハッキリと、細かいところまで見える拡大鏡はほかにありませんから。

将来的には医院を拡大したいと思っています。そうなければ当然、サージテルも増やしていくことになりました。だから、これから絶対に販売を続けてください（笑）。





同じ見え方の向こうに、 同じレベルのプロ意識が宿る！

「どこの拡大鏡を買いようかではなく、サージテルの何倍にしようか。迷うのはそこですね！」
こう語るのはYUZ DENTAL tsukishimaの院長、新井裕先生。
勤務医はもちろん、予防に力を注ぐ中で、
歯科衛生士も全員サージテルを使用しています。
新井先生が考える「患者中心の歯科医療」とは？
それを実現するうえで、なぜ「チーム導入」が不可欠なのか？
その真意、さらには今後の展望についても話してくれました。

新井 裕^{ゆう}先生

医療法人社団 星誉会
YUZ DENTAL tsukishima (東京都)

開業1周年、 自分への褒美にサージテルを

拡大鏡が流行り出したのは、歯科医師になつて5年目くらいのこと。当時はまだ僕のまわりで使っている人はほとんどいなくて、いれば珍しいという感じでした。

自分が使うようになったきっかけは、勤務医時代に参加した勉強会で「裸眼じゃダメ、見えないよ」という話を聞いたこと。ただ、あのころの僕にとつてはものすごく高価だったんですね。それでも「拡大しないと！」という気持ちがありました。だから他社の安い2.5倍を使つて、その後に4倍へと上げて……。ベストな選択でないことはわかっていましたが、「拡大する」という思いは貫きました。

一方で使えば使うほど、日が経てば経つほど、物足りなさを感じるように。もっと見たい。高倍率が欲しい。もう欲求を抑えられませんでした。それで開業1周年を迎えたとき、1年間頑張つ

た自分へのご褒美として念願の『サージテル(8倍)』に手を伸ばしたんです。納品を待っている間のドキドキは今でも覚えています。届いたときはうれしさが爆発。箱を開けてすぐ、写メを撮つて友だちに送りましたもん。「来た来た、ついに来たー」つて(笑)。

シャープなフォルムが、とにかくカッコいい。視野のクリアさも段違いで、昔の携帯電話と今のスマホで撮った写真くらい違います。サイズ感といい、軽さといい、操作性も抜群です。あと、ライトが本当に明るい！ 特に『ハイインテンシティ』あの7万ルクスの明るさは絶対に必要です。いくらルーペが優れていても、ライトが暗ければ宝の持ち腐れ。最上級の見え方にはつながりませんからね。

最初からサージテルにしておけば、いい治療を早くたくさんできたのに

他社の4倍からサージテルの8倍へ……。最初はあまりにも違

う視野に戸惑いましたが、サージテルのよさなんでしょうね。気づいたらもう慣れているみたいな(笑)。修理に出している間に以前の4倍を代用したことがあります。これでよくやってたなあ」と思いました。

もしタイムマシンがあつたら、サージテルを使っていなかったときの自分に言つてやりたいです。「黙つて買つとけ!」つて。最初からサージテルにしておけば、いい治療をもつと早く、もつとたくさんできたのになつて思います。

たとえば破折線にしても、割れているところに割れる材料を入れると、すぐに割れてしまうじゃないですか。隠れた歯石を残したまま義歯を入れたら、余計に揺らされてダメになりますしね。そういう細かい部分が見えるというのは、正しいジャッジができるということ。これは高倍率を使っている人じゃないとわからない世界ですね。

今は10倍を愛用していますが、

フットワークの軽さもサージテルならでは! 上顎臼歯部の遠心もスツと動かせば見えます。前歯部の審美ケースで厚みを見るときだつて、少しずらすことでバッチリつかめます。マイク口だと正面から見るのでわからなかつたりするんですよ。歯周病の分岐部病変の治療もそう。ある意味、マイクよりも見えますね。

何よりも、サージテルにはブランド力があります。ドクター同士、「どこの拡大鏡を使つてるの?」と聞き合つたりするんですよ。マニアックな拡大鏡だと「……」という空気が流れますが、サージテルを知らない人はまづいません。「俺サージテルだし!」つて、思わずドヤ顔したくなりますよ。

スタッフにもたらされる、「知ろう」というモチベーション

いい仕事をするためにはいい道具が必要だし、よく見えない

と話になりません。だからこそ、勤務医にも歯科衛生士にも自分と同じ目を持つてほしいんです。同じ見え方の向こうに、同じレベルの知識や技術、そしてプロ意識が宿る。サージテルは、その源となるベストツールだと思っています。

歯科衛生士には、面接のときからサージテルが必須だと話しています。たいていは「使ったことないんですけど」と不安がりますが、1、2ヶ月でみんな変わりますよ。「使つてよかった」「知



らないことを知れた」「世界が違つて見える」つて。

サージテルをつけて同じステージに立ち、同じ世界を見たとき、スタッフにもたらされるもの。それは「知ろう!」というモチベーションです。見えていないのにやらない、気づいているのに取らないという人はたぶんいません。見えれば知識が欲しくなるし、実践するために技術を磨こうと思う。そうするとどうなるか。じつはスピードが下がるんです。「えっ!?」つて思いますよね。見えるから細くなるし、こだわりが強くなる。だから手を動かす速度は落ちるんです。僕はそれをいいことだと捉えています。多少時間がかかっても丁寧にやる。そのぶん患者さんにとつていい治療が提供できますからね。

正直、最初は確かに僕が使わせていた感がありました。でも最近ではもう、「サージテルなしではできない」つて口をそろえていますよ。