

一生自分の歯で食べられる社会を目指して・・・



お口の健康ネットワーク 会報

Oral Health Network Newsletter No.23. 2015. 1. 10



なぜ広がらないのか、「つまようじ法」

NPO 法人お口の健康ネットワーク

理事長 渡邊 達夫

専門学校で「つまようじ法」の講義をした後、講義について質問を書いてもらっている。その中に「そんなにいい方法なのになぜ広がらないのか」というのがたくさんある。学生たちが広がっていないと判断したのは、「つまようじ法」という名前を知らなかったからだろう。なぜ、「つまようじ法」は広がらないのだろうか。

一生自分の歯で食べられる社会を実現するために、フッ化物の応用を第一に掲げている団体や企業、砂糖の代替甘味料を推進している団体、う蝕活動性試験を推進している企業など、さまざまな活動が行われている。そんな中、歯周病に照準を当てている団体は極めて少ない。NPO 法人「お口の健康ネットワーク」の活動は、その理論的根拠は我々独自のもので、実践すれば必ず成果が得られることから、歯周病の予防・治療の分野でパラダイム・シフトを起こすことが期待されている。NPO 法人の独創性と存在価値がここにある。なのに、なぜ、「つまようじ法」は広がらないのだろうか。

この活動を始めた時、一生自分の歯で食べられるようにするために、何をターゲットにし、誰がどのような手法を用い、いかに効率的に活動するかが問われた。株式会社 PMJ に協力してもらい、「つまようじ法」普及の活動を 20 年以上やって

きた。お口の健康ネットワークも発足してから 15 年にもなる。成果を確認する指標として、当初は PMJ V-7 歯ブラシの販売数を一指標にした。NPO 法人「お口の健康ネットワーク」になってからは、会員数の増加も指標に加えた。PMJ V-7 歯ブラシの市場占有率はまだ 1%前後だという。ここ数年、わずかに上昇しているが、市場占有率は大きく変わっていない。NPO 法人「お口の健康ネットワーク」の会員数も増えてはいるが、600 人前後で歯科医師、就業歯科衛生士の 0.3%前後である。統計の分野では 5%未満は棄却され、注目されない。何故 5%なのかという質問に、フィッシャーは「それで都合が悪いか?」と答えたという。その答えにみんなが納得している。

普及活動の数的上限をどこにおいたらいいかだが、日蓮は国民の 1/3 は敬虔な信者で、1/3 は反対勢力で、1/3 の人は無関心だという。実際、日本人で信仰を持っている人は 2-3 割だから、日蓮の言葉と大体一致する。宗教と科学的根拠を持った普及活動を同一視するわけにはいかないが、この数字を横目で見ながら前進するのもよいだろう。

さまざまな数的成長に関しては、細菌の増殖のように理論曲線というものがあって、演繹的に推理することができる。歯ブラシの販売数については、スポット売りみたいなものが終わりつつあ

て今は現状維持だが、これが定常状態だとは思えない。ネットワークの会員数は順調に伸びているようだ。ちょうど誘導期から対数期への移行時期に来ていると思える。だから「つまようじ法」は確実に広がっていると思えるし、今後急増する兆しが見え始めてきた。

理論曲線の定常状態は環境空間の広さが関係してくる。日本国内だけを対象にしていたのでは、対数期に達したら短期間でその上限にぶつかり、定常状態に入る。海外を視野に入れれば対数期の上限はさらに上方に移行する。今、お口の健康ネットワークが進出を目論んでいる韓国、台湾、オーストラリアの人口を足すと日本の 75 パーセントに当たる。これでは上限は 1.75 倍にしかならない。来年はアメリカにも足がかりを見つけてみたい。この四か国で人口は日本の 3.3 倍である。しかし、地球規模で言うと 7.5 パーセントにしかならない。全人類を目標にするのもよいが、大風呂敷を広げただけに終わる可能性が強い。着実に足を地につけて進んでいきたい。

「つまようじ法」の特性も考える必要がある。さまざまな国における歯科疾患予防活動の発展を見てみると、経済状態が改善されるにつれてう蝕が増え、う蝕予防がその国の重点目標になる。そんな状況下で「つまようじ法」を受け入れてもらえることは難しい。まず、う蝕予防に取り組むべきである。日本でもそんな時期が 50 年近く続いた。そして、う蝕予防が一段落したころから、「つまようじ法」の有効性、有用性が認められるようになる。そういう地域のそんな時期に「つまようじ法」を啓発することは効果的でもある。ミャンマー、ベトナム、ラオスは、時期尚早のような気がした。

次は、だれが何をすべきかという問題である。NPO 法人として会員の皆さんから会費をいただいている以上、会員が納得する会費の使い方をし

なければならぬ。それは目標に向かったの効率的な使い方である。

まず、歯周病における宿主強化療法の医療保険への収載である。これが成功すればたちまちにして日本中に広がり、日蓮の言う 1/3 どころではない。社会そのものを変えるもので、まさしくパラダイム・シフトを起こすことになる。したがって、保険への収載は 2015 年-2016 年の最優先課題である。この活動の進め方は難しいが、戦略、戦術を考えなければならない。今、小畑、中村、木村先生を中心として進められているので、予算も十分確保しておく必要がある。

次に磯崎スタディがある。保険収載への援護射撃として、糖尿病患者さんへの「つまようじ法」の応用である。成人人口の 11 パーセントが糖尿病患者であり、1 兆 2000 億円(全医療費の 3 パーセント)の医療費がかかっている。糖尿病は歯科が関与できる疾患であり、宿主強化療法によって少しでも医療費の削減が出来れば、医療保険収載へのサポートになると考えている。

三つ目は、津野先生を中心に検討を進めている認定歯科医療機関制度の発足である。「つまようじ法」の技術は結構難しく、一朝一夕で習得できるものではない。「つまようじ法」まがいのものが出回っているとの指摘もあり、「つまようじ法」を確実に実施できる医療機関を認定し、そこを拠点歯科医療機関として普及を図るものである。

「お口の健康ネットワーク」のセミナーや訪問実習も継続して活動を続ける。「つまようじ法」や「歯周病の宿主強化療法」のネームバリューを上げるために有効な手段であると考えている。

なぜ「つまようじ法」は広がらないのか？ 皆さんにご心配をおかけしたが、2015 年から以上のようなビッグ・プロジェクトを組んで前進したいと思っている。会員の皆さんのご理解とご協力をお願いしたい。

No.19 診療室訪問

てらした歯科・小児歯科



所在地:大阪府泉南郡熊取町野田
 チェア: 5 台
 スタッフ: Dr 3 名(うち非常勤 1 名)、
 DH 7 名、DA 5 名
 診療時間: 9:30~18:30
 (水:13:30 まで、土:17:30 まで)
 休診日: 日・祝祭日
 外来患者数:1 日 50~60 名

大阪府の南部、関西国際空港から 15 分ほどの場所で平成 25 年に開業された「てらした歯科・小児歯科」。開業当初からつまようじ法を採り入れ、患者さんにも大変好評とのこと。院長の寺下先生と、歯科衛生士さんに詳しくお話を伺いました。

開業 1 年半で、チェア増設 2 台目に着手

院長 平成 25 年 5 月の開業時はチェア 3 台でスタートしました。翌年 1 月に 4 台目を入れたのですが、休み時間はゼロ、診療時間終了後や休診の水曜日の午後もアポイントで埋まる状態が続きました。5 月に勤務医が 1 名入ってくれたので少し助かったのですがそれでも忙しく、例えば朝一番に来た急患の患者さんに、「申し訳ありませんが 6 時半に来てもらえますでしょうか?」と言わなければいけないような状態となり、5 台目をとることになりました。ただ、開業まもないという理由等から、金融機関の融資がなかなか下りず、ようやく 12 月末に 5 台目が入ることになりました。最近の初診の患者さんの問診票を見るとクチコミで来てくださっている方が多いようですが、大通り沿いのコンビニの跡地ということで、立地条件が良かったことも早期に当院を認知してもらえた要因だと思います。

つまようじ法のセミナーで開業を決断

開業を迷っていた頃にちょうどつまようじ法のセミナーを受講し、絶対開業しよう!と決心ができました。つまようじ法は勤務医ではできませんから。実は、いくつかの歯科医院で勤務医を続けているうちに、つまようじ法以外にも治療に対

する自分なりのこだわりが生まれてきていて、それを試すには開業してやるしかないというのが結論でした。周りからも、「お前に勤務医は無理や」と言われましたし(笑)。

つまようじ法の導入にあたっては、開業前のトレーニングで渡邊先生の訪問実習を受講したりして、最初から徹底して採り入れました。通常の P に良いことはもちろん、中高生の歯肉炎に対しても出血の減少がみられますし、数軒の往診でもつまようじ法を行っていて、月に 1 回でも少し良くなっているようで、適用範囲が広いことも実感しています。

つまようじ法以外にも、歯周除菌内科や、メタルフリー治療、麻酔はできるだけスキャンドネストを使用するなど、患者さんの立場に立って私自身がよいと思う治療法や処置をお勧めしています。もちろん保険外のものもありますので、きちんと説明した上で、患者さんに選択してもらうようにしています。自費を推し進めている気は全くありませんが、意外と自費を選択される患者さんも多いです。つまようじ法で患者さんとの信頼関係が高まっていることが一因かもしれません。インプラントは完全にアウトソーシングです。といっても、インプラントを希望される患者さん自体があまりおられません。矯正は小児歯科を標榜している関係上どうしても必要





なので、信頼できる専門医と契約し毎週日曜日に梅田から出張診療に来てもらっています。

開業準備はキャラクターづくりから

もともと人と違うことをするのが好きな性格なのか、開業を決めて一番に手掛けたのが当院のキャラクター「くまじくん」です。医院名も、「くまじくん歯科」にするか「てらした歯科」にするかギリギリまで悩みました（笑）。また、院内の内装は和風にこだわりました。さすがに畳敷きにはできませんでしたが。

開業時の大変な時期を乗り越えられたのはスタッフに恵まれたことも大きいと思います。歯科衛生士の採用は難しいと聞いていましたが、常勤は2名ながらパートさんを含めると現在7名おり、ほぼ開業当時のメンバーが勤めてくれますし、受付も妻を中心によく頑張ってくれていて本当に感謝しています。現在はシフト制を導入しお昼休みなしでの診療となっており忙しいですが、午後6時半に診療終了というのはスタッフにとってメリットかもしれません。

勤務医時代に教わったことを糧に

おかげさまで私が想定していた以上のスピードで患者さんが増えています。年明けからもう1名勤務医が増える予定で、6台目のチェアも27年の中頃には必要になるかもしれません。建築上はスタッフルームをつぶして7台目、増築して8台目までは可能という話にもなっています。ただ、心配性で気の小さい私は分院を出したいなどは全く考えていません。誰も信じてくれませんが私は人見知りでしゃべるのも苦手なんです。勤務

医時代の先輩に患者さんとの接し方を学ばせてもらったことが何よりの勉強になりました。そんな私ですから開業当初は診療時に手が震えましたし、毎日いろんなことで頭がいっぱいでしたが、1年半経ち少し自信もついてきました。最近姿勢とか眠り方の指導、漢方にも手を出しています。患者さんの歯だけでなく、全身と口を診ることを大切に診療をしていきたいと思っています。

てらした歯科の歯科衛生士さんに質問！

Q:つまようじ法を習得できたと感じたのはどんな時ですか？

- 患者さんに「あなたにやってもらうと気持ちいい」と言っていた時。
- まだまだ練習していかないといけないです！
- つまようじ法を始めた頃はまだムダな力が入りすぎて、患者さんには苦痛を与えていたように思います。回数を重ねるたびにムダな力も抜け、歯肉の状態も改善されているのを確認した時に習得できたと感じました。
- 習得できたと感じる日もあれば、まだまだ、という日もあります。



寺下 貴文（てらした たかふみ）

平成 16 年 朝日大学歯学部卒業
 平成 16 年 済生会中津病院 口腔外科勤務
 平成 17 年 医療法人 川井歯科医院勤務
 平成 22 年 医療法人朝日会 小北歯科勤務
 平成 23 年 医療法人成智会 石橋歯科勤務
 平成 25 年 てらした歯科・小児歯科開院

森精機様フラッシング体験会のアンケート結果概要

回答者年代（男性 61 名、女性 67 名、無回答 3 名）

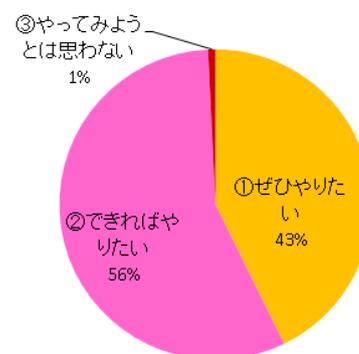
	20 代	30 代	40 代	50 代	60 代	無回答	計
回答者数	26	40	38	19	5	3	131
構成比	19.8%	30.5%	29.0%	14.5%	3.8%	2.3%	100.0%

Q. 「つまようじ法」というブラッシング方法をご存知でしたか？

	知っていた	知らなかった	計
回答者数	3	128	131

Q. これから自分でもつまようじ法でブラッシングしてみようと思いますか？

	回答者数	構成比
①ぜひやりたい	56	42.7%
②できればやりたい	74	56.5%
③やってみようとは思わない	1	0.8%
計	131	100.0%



Q. またつまようじ法ブラッシングを体験したいですか？

	ぜひ体験したい	体験してみてもよい	体験したいとは思わない	無回答	計
回答者数	58	71	0	2	131

Q. 普段のお口のケアについてお聞かせください。

(1) 現在、歯間ブラシやフロスなどの用具をお使いになられていますか？

①使用の有無の内訳

	いずれかの用具を使用	複数の用具を使用	使用無し	計
回答者数	67	13	51	131
構成比	51.1%	9.9%	38.9%	100.0%

②-1. いずれかの用具を使用している人の使用用具内訳

	歯間ブラシ	フロス・糸ようじ	電動歯ブラシ	その他	計
回答者数	32	26	8	1	67
構成比	47.8%	38.8%	11.9%	1.5%	100.0%

②-2. いずれかの用具を使用している人の使用頻度（回答者数:67名）

	週 1 回	週 2 回	週 3 回	週 4 回	週 5 回	週 6 回	週 7 回	無回答
回答者数	20	6	3	3	3	0	26	6

③複数の用具を使用している人の内訳

	歯間ブラシ+フロス・糸ようじ	歯間ブラシ+電動歯ブラシ	フロス・糸ようじ+電動歯ブラシ
回答者数(13名)	5	5	3

(2) 現在、歯科には通院されていますか？

	①治療中で通っている	②定期検診で通っている	③通っていない	④無回答	計
回答者数	9	44	74	4	131
構成比	6.9%	33.6%	56.5%	3.1%	100.0%

(2)-2. ②定期検診で通っていると回答した人の年間通院回数

	年 1 回	年 2 回	年 3 回	年 4 回	年 5 回	年 6 回
回答者数	16	9	6	11	0	2

旭硝子様講演会・フッッシング体験会のアンケート結果概要

回答者年代（男性 12 名、女性 14 名、無回答 2 名）

	20 代	30 代	40 代	50 代	60 代	無回答	計
回答者数	1	4	12	7	2	2	28

Q. フッッシング体験についてお聞きします。(回答者 21 名)

(1) 出血はありましたか？

	たくさん出血した	少し出血した	出血はなかった	無回答
回答者数	5	9	7	0

(2) 痛みはありましたか？

	とても痛かった	少し痛かった	痛みはなかった	無回答
回答者数	1	7	12	1

(3) フッッシング体験の満足度は？

	大変満足	やや満足	やや不満	大変不満
回答者数	15	5	0	1

※「大変不満」の回答が 1 名あるが、その回答者は Q(4)には「ぜひ体験したい」と回答している。

(4) また体験してみたいですか？

	ぜひ体験したい	体験してみてもよい	体験したいとは思わない	無回答
回答者数	17	3	0	1

Q. これから自分でもつまようじ法でフッッシングしてみようと思いますか？(回答者 28 名)

	ぜひやりたい	できればやりたい	やってみようとは思わない	無回答
回答者数	22	6	0	0

Q. 普段のお口のケアについてお聞かせください。(回答者 28 名)

(1) 現在、歯間ブラシやフロスなどの用具はお使いになられていますか？

	いずれかの用具を使用	複数の用具を使用	使用無し
回答者数	10	6	12

(2) 現在、歯科には通院されていますか？

	治療中で通っている	定期検診で通っている	通っていない
回答者数	2	11	15
構成比	7.1%	39.3%	53.5%

●今後の行事日程

H27年 月 日	内容	開催地	講師等	時間 (予定)
1/18 (日)	歯科衛生士認定講習会	岡山	渡邊達夫	13:00~16:00
2/1 (日)	予防歯科臨床セミナー 2回コース (1回目)	大阪	黒瀬真由美 小畑 文也 山本龍生	10:00~16:00
3/1 (日)	予防歯科臨床セミナー 2回コース (2回目)			10:00~16:00
4/4 (土)	第 13 回理事会	岡山	—	19:00~21:00
4/5 (日)	お口の健康ネットワーク研修会 「歯周病と糖尿病-UP DATE」	岡山	西村英紀	13:00~15:00
4/25 (土)	予防歯科臨床セミナー 2日コース	東京	黒瀬真由美 小畑 文也 山本龍生	14:00~19:00
4/26 (日)				9:00~15:00
6/7 (日)	予防歯科臨床セミナー 2回コース (1回目)	名古屋	黒瀬真由美 小畑 文也 山本龍生	10:00~16:00
6/28 (日)	予防歯科臨床セミナー 2回コース (2回目)			10:00~16:00
9/5 (土)	第 14 回理事会	福岡	—	—
9/6 (日)	第 7 回通常総会			

○セミナー・研修会の詳細情報は当会ホームページからご覧ください。

(編集後記)

6 ページ以降に、10 月に実施した企業様でのブラッシングのアンケート結果を掲載いたしました。紙面の都合で掲載できませんでしたが、気持ち良かったなどのご感想も数多くいただき、企業様の評価も高かったと思います。傾向としてはやはり歯周病などに対する意識の高い人のほうが体験会にも積極的に参加されるようで、そうでない方へのアプローチが課題だと感じました。今後も継続して実施できるよう働きかけるとともに、他企業様へも実施を呼びかけていきたいと思っております。

(事務局/草野栄路)

お口の健康ネットワーク会報 No. 23

2015年1月10日発行

発行：特定非営利活動法人お口の健康ネットワーク

〒700-0953 岡山市南区西市 541-1

TEL. 086-244-4692 FAX. 086-244-1351

<http://www.oral-health-network.jp>

会員専用サイト：<http://www.ohn-member.com>

E-mail: info@oral-health-network.jp