

10年経っても新製品のような存在感

KaVoのデザインも気に入ってくださっていると聞いています。

豊和先生: ユニットのデザインはスタイリッシュだと好評ですよ。私が戻ってきた2年前に、医院の内装をリニューアルしたのですが、ユニットは買い替えず、以前のものを引き続き使っています。ところが患者さんは「椅子も変えたんですか?」と聞くんですよ。10年経っても色あせず、新しい内装にもマッチする絶妙なカラーリングだからでしょうね。院内の明るい雰囲気作りに一役買ってくれています。

最後に、他医院の先生方にメッセージをお願いします。

豊和先生: 安定した基本性能をはじめ、新しい機能追加や品質改良に前向きなKaVoは、歯科医療の可能性を広げてくれるユニットです。患者さんのさまざまなニーズに応えていけることが、診療科の幅の広がりや経営面の安定にもつながるのではないのでしょうか。

鉄田院長: 確かにKaVoは高価なユニットだと思います。しかし、コストをかけないで歯科として成長することはできません。経営にも、レベルアップに必要なコストというものがある。これからの歯科医療は、外科も審美もますます質の高さが求められるでしょう。でもKaVoなら、満足できる先行投資になると思いますよ。昔は高価でしたが、最近はKaVoにもさまざまな価格帯の製品がそろってきました。医院の将来にとってベストな1台が見つかるのではないのでしょうか。

Customer Information



おのだ歯科医院

大阪市中央区南船場1-16-23 パレロワイヤル順慶町202号室
TEL: 06-6262-2566
<http://www.onoda-dental.net>



院長 鉄田 豊先生

大阪歯科大学卒業
米国ペイラー大学インプラントコース修了
ドイツ・カムログインプラントシステム開発者
キルシュ氏に師事
米国審美学会会員
米国、日本各レーザー学会会員
日本口腔インプラント学会会員



鉄田 豊和先生

大阪歯科大学卒業
大阪府立急性期・総合医療センター
口腔外科、麻酔科勤務
京都市内歯科医院勤務
日本顎咬合学会認定医
日本口腔インプラント学会会員
近未来オステオインプラント学会会員

Freunde(フロインデ)はドイツ語で友達を意味します。

KaVo Freundeであるユーザーの皆さまに長く弊社製品をご愛顧いただけますようサービス向上に努めています。

※掲載されている写真にはオプションが搭載されている場合があります。
※製品の仕様等は改良のため断りなく変更になる場合がございますのでご了承ください。


KaVo. Dental Excellence.
カボ デンタル システムズ ジャパン株式会社

東京本社 ● 〒140-0001 東京都品川区北品川 4-7-35 Tel:03-6866-7480 Fax:03-6866-7481
大阪本社 ● 〒541-0043 大阪市中央区高麗橋 4-5-2 Tel:06-7711-0450 Fax:06-7711-0451
札幌支店 ● Tel:011-716-4694 Fax:011-716-4692・仙台支店 ● Tel:022-772-7375 Fax:022-772-7376
名古屋支店 ● Tel:052-238-1146 Fax:052-238-1567・福岡支店 ● Tel:092-441-4516 Fax:092-472-1844

<http://www.kavo.jp>
VECPBF1505V1 EQU-051

親子二世代にわたるKaVoユーザー

1979年に開院した「おのだ歯科医院」(大阪府大阪市)。鉄田豊院長と息子さんである豊和先生の二人で診療にあたっています。

KaVoトリートメントユニットを導入されて10年。使い続けて感じるKaVoの魅力をうかがいました。



KaVoのユニットは、 歯科医を成長させてくれるアイテム

おのだ歯科医院

院長 鉄田 豊先生 鉄田 豊和先生



KaVo. Dental Excellence.

■ 医院の目的を果たせるユニット

大阪の中心地に医院を構えておられますが、どういった患者さんが多いのでしょうか。

鉄田院長： 当院は大阪市南船場というオフィス街に位置しています。また、高級ブランドショップが立ち並ぶ心斎橋も徒歩10分圏内のため、この界隈で働くビジネスマンや販売員の方などが患者さんの中心です。

つまり、一般的な治療より、審美のほうにウエートが大きいのでしょうか。

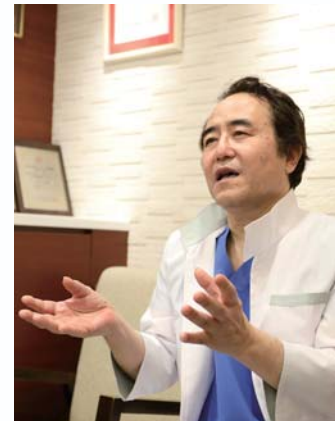
鉄田院長： 一般診療と審美で比較すると、それほど偏りはありません。ただ、ブランドショップの販売員の方などはやはり美意識が高いので、治療目的で来院したのち、審美を希望する患者さんもたくさんいます。

この場所で開院したのも、そういう患者さんのニーズに応えたいという思いがあったからでしょうか。

鉄田院長： そうですね。そうした美意識の高い患者さんは、虫歯を治療して終わりではなく、歯のビジュアルも含めた質の高い治療を提供しなければ満足されません。ですから治療レベルの高さには開院当初からこだわっていました。

しかし、開院した30数年前のユニットは、バキュームの吸引力、タービンの回転数、さまざまな部分で物足りない製品ばかりだった。

より高いクオリティを実現する製品はないものかとずっと探していました。そして10年ほど前、KaVoに出会ったのです。



■ 高性能な切削ツール、バキュームシステムが診療の幅を拡大

数あるユニットの中からKaVoを選ばれた理由を教えてください。

鉄田院長： それまでの日本製の製品とは比べものにならないタービンの回転数とトルクの高さ。それによる切削中の抜群の安定感が決め手でした。何よりも、バキュームの吸引力が群を抜いていた。特に外科治療を行う場合、高性能なバキュームシステムがなければ安全な治療が行えませんが、KaVoのユニットには、最初から理想的なバキュームシステムが搭載されていました。つまり、KaVoを導入するだけで、外科治療まで診療の幅が広がったのです。

KaVoはコストが高いと言われますが、価格についてはどう感じましたか。

鉄田院長： 正直、当時はかなり高価な製品でした。しかしKaVoには、その価格を納得させるだけの性能とフィソロフィーがあった。これからの歯科が目すべき方向、理想の姿を踏まえた製品開発を行っていると感じました。消毒や滅菌といった衛生観念も、当時から徹底していましたしね。非常に説得力がありました。



■ 患者の回転率が高まり、人材配置も効率的に

KaVoを導入されて10年になります。特に優れていると感じるところはありますか。

豊和先生： やはりタービンの切削力が高いので、フェザータッチがとてもやりやすいですね。審美補綴でもなめらかな形成が可能なので、自分自身が納得できるレベルに仕上げられます。国産ユニットと比べても、大きな優位性を感じます。

鉄田院長： 患者さんの求めるレベルに応えられるんですよ。特に、美意識の高い患者さんが納得できるクオリティに仕上げるためには欠かせないツールの一つです。

経営面でのメリットはどうでしょうか。

豊和先生： 切削力の高さ、排唾管やバキューム吸引力の高さは、形成にかかる時間の短縮にもつながります。つまり患者さんの回転率が上がるということ。これは経営上、大きなメリットです。

鉄田先生： それに、排唾管の吸引力が高いと、衛生士が一人で歯のクリーニングができます。衛生士には助手を一人つけるのが理想ですが、やはり手が回らないこともしばしば。そんなとき、KaVoのユニットであれば一人でも可能なので、スタッフの効率的な配置ができます。

患者さんの満足度はいかがでしょう。

豊和先生： フェザータッチによって、患者さんも歯への接触を軽く感じるようです。また、タービンがブレずに安定しているので、より安全な治療が行えます。患者さんへの負担が減りますから、リラックスした状態で治療に臨んでいただけます。



■ 水消毒システムで患者さんの不安が解消

豊和先生は衛生管理にとてもこだわっていらっしゃるのか。水消毒などKaVoの衛生管理システムはいかがですか？

豊和先生： 最近は器具の衛生面を気にされる患者さんも多いので、漬け置き洗浄だけでなく、治療中も常に衛生的な水環境を保つKaVoの水消毒システムは、非常にいいですね。うがい水だけでなく、タービン水の消毒までされていることを知ると、患者さんは安心されますよ。

鉄田院長： それに、待合室に貼ってあるKaVoの水消毒システムのポスターを、患者さんはよく見ているんですよ。給水チューブ内も清潔とか、休診日前には念入りに消毒されているとか。そういう情報を知ると不安も解消するようです。