

Planmeca は顧客サービスのレベルで際立っている

日本臨床歯科学会 東京支部 副会長

北原 信也 先生

審美歯科は、見た目の美しさだけでなく、全身の健康にも貢献する歯と笑顔を手に入れることができます。日本の審美歯科の分野で最も評価の高い歯科医師の一人である北原信也先生は、30年以上にわたって日本人の口腔内の健康を向上させるために取り組んでこられました。最高の治療結果を得るために、Planmeca の製品に信頼を置いてくださっています。

北原信也先生は、審美修復と補綴分野の専門家です。東京の中心部、有名な東京駅の近くでTEAM 東京ノブストラティブデンタルオフィスを運営されています。2012年に設立された北原先生のクリニックは、インターディシプリナリー治療を1つの院内で提供した日本で最初のクリニックです。

クリニックでは自費診療と保険診療の両方を行っており、一般診療を中心としたフロアと自費専門の矯正歯科、歯内療法、審美・修復治療などの複数の専門的な歯科治療を行うフロアで分かれています。



基本的なヘルスケアを提供できる日本の国民皆保険制度

日本国民と 3 か月以上の滞在者を含む日本の居住者は全員が健康保険に加入することが法律で義務付けられています。北原先生によると、国民皆保険制度の利点は、保険料が安いことと、歯科医療もある程度カバーされているので、誰もが最低限の歯科医療を受けられることです。

ただし、審美歯科などの専門的な治療は保険の対象外となります。つまり、歯の痛みや炎症など、必要に迫られて歯科治療を受けることはあっても、噛み合わせや歯並びなど専門的な治療をあまり受けようとしません。

口腔内の健康と全身の健康が関わり合っているという考え方は、日本ではまだ新しいものです。歯の治療が全身の健康に欠かせないものであることを日本人は最近になって理解し始めました。昔は、歯の健康はそれほど重要だと考えられておらず、歯が傷ついたり膿んだりしていても、抜歯するよりもむしろ薬を服用することを好みました。ですが、最近ではそれが変わりつつあり、審美歯科への関心がますます高まり始めている、と北原先生は述べられています。

審美歯科は全身へのアプローチ

シンガポールで育たれた北原先生は、海外からみたときに日本人の歯は歯並びが悪く、十分にケアされていないように見えたそうです。

「少なくとも私はそのようなイメージを持っていましたし、そもそも私が歯科医師を志したのは、日本の口腔衛生と歯科医療の向上に貢献したいと思ったからです。」

北原先生は 1989 年に日本大学松戸歯学部を卒業され、数年後に北原歯科医院を開業されました。最初は一般歯科医として勤務されていましたが、歯科の審美的な側面への情熱は持ち続けていらっしゃいました。1990 年代初頭、これは日本では広く知られていない歯科の分野であり、海外で更なる教育を受ける必要があると北原先生はすぐにお気づきになりました。アメリカで一流の審美歯科の専門家たちの講演会に参加し、学べば学ぶほどますます魅了されていったそうです。

審美歯科は、単なる美容や見た目の問題と誤解されがちですが、実際には全身の健康のために非常に重要となるものです。審美歯科では、審美的、機能的、生物学的な観点から、患者さんにとって最良の結果を生み出すことを目指しています。このような複合的なアプローチは、北原先生自身を取り入れたいと思っていたものであり、終わりのない学習の道だと感じられています。北原信也先生のクリニック TEAM 東京ノブストラティブデンタルオフィスでは、複数の専門分野の歯科治療を提供しています。



TEAM 東京ノブレストラティブデンタルオフィス

絶え間ない変化が続く 歯科業界

北原信也先生は 30 年にわたり歯科医療の変化を目の当たりにされてきました—それは日本人の口腔内の健康に対する姿勢だけでなく、歯科医師が使用する機器や材料、そしてデジタルワークフローの改善です。特に、審美歯科の手順が洗練された最近の技術革新に感心されています。

「例えば、クラウンを新しくしたい場合、口腔内スキャナーでデジタル印象を取り、そのデータをラボに送信すると、ラボはデザインソフトウェアでクラウンをデザインし、数回クリックするだけでバーチャルに新しいクラウンを製作することができます」と北原先生は仰っています。患者さんと歯科医師の双方にとって、時間とコストの節約になることに加え、歯型や模型の代わりにデジタルで印象を取ることで、患者さんの快適性を高め、手順の精度を向上させることができます。

急速に進化する業界についていくために、北原先生は生涯学習を信条とされています。先生は 25 年間、日本臨床歯科学会 (SJCD) のスタディグループのメンバーです。SJCD は、山崎長郎先生によって設立された、およそ 3,000 人のメンバーを擁する日本最大のスタディグループです。北原先生は、時に臨床医にとってその分野の最新の研究や開発について勉強する時間を見つけることが大変であっても、研究会への参加は現代の技術や仕事の方法論を取り入れる手がかりだと感じられています。

Planmeca の心

北原先生は 20 年近く Planmeca 製品を使用されており、最初に導入した機器はパノラマ X 線装置でした。Planmeca のすべての製品ラインナップについて知ったのは、後になってからだったそうです。現在、先生は CBCT 装置のフラグシップモデルであるプランメカ Viso® G7 と診査・診断をサポートするプランメカ Romexis®ソフトウェアプラットフォームを使用されています。「Romexis ソフトウェアの特徴と機能性はすべてにおいて見事です。近い将来、日本の歯科医師の間でさらに人気が出ると確信しています。」と評価いただいています。

Planmeca が他の歯科機器メーカーと異なるのは、顧客サービスのレベルであると北原先生は仰っています。高品質で革新的な製品に満足されており、機器のスマートかつエレガントなデザインを高く評価いただいておりますが、先生にとって本当に大きな変化だったのは、Planmeca の社員がいかに献身的なのが見えたことでした。「数年前にヘルシンキの Planmeca 本社を訪問する機会がありましたが、この会社には素晴らしい人々がいるとしか言いようがありません。誰もがフレンドリーで思いやりがあり、お客様の声に耳を傾けてくれていると感じます。」また、フィンランドでは居心地の良さをすぐに感じたそうです。「フィンランド人と日本人は、どちらも謙虚で少しシャイという類似点があるからかもしれません。」

北原先生は、Planmeca の CEO であり創始者の Heikki Kyöstiä 氏とフィンランド本社のスタッフを高く評価されていますが、日本の Planmeca オフィスにも同様に満足いただいております。「山本英樹氏率いる Planmeca Japan のスタッフは、Planmeca 製品の宣伝販売に懸命に取り組んでおり、より多くの日本の歯科医師たちのあいだで Planmeca の存在が浸透し始めていることから彼らは素晴らしい仕事をしていると思います。」Planmeca の現地オフィスの設立からわずか数年で多くのことが成し遂げられた中で、北原先生は Planmeca が日本の歯科市場で No.1 のブランドになるのは時間の問題だと確信されています。