



↑ YouTubeはこちらから↑

TRIOS の使いこなしをより身近にを目的にプラスαの情報を提供する TRIOS+ plus α インフォメーションの Vol.3 として Vol.1 でもご登壇いただいた福岡天神ささだ歯科、院長 笹田雄也先生と DH 坂本歩美様にプレゼンテーション形式で、バージョンアップした内容をお話いただいております。

実際のプレゼン動画もご覧ください（左記 QR コードよりアクセス）。

スタッフと共に実現する!デジタル化による院内生産性の向上 - 口腔内スキャナを院内でフル活用する - 第2弾 【Case Report】



福岡天神ささだ歯科 <https://www.ft-sasadadc.com/>
DR. 笹田雄也 DH 坂本歩美



全ての治療は TRIOS による口腔内のスキャンからスタート
福岡天神ささだ歯科では一日 12-15 回ものスキャンを行う（1 日
来院患者数は 25-30 名程度）。それを 1 台の IOS で可能にしてい
るのが TRIOS である。今回『明日からでも実践できる』IOS の
フル活用術を『クリニックの成長戦略』を踏まえ、デジタル化に
よる院内生産性の向上をポイントに解説する。



福岡天神ささだ歯科における TRIOS 使用のタイミング。
全ての場面でフル活用している。

デジタル化を行う理由（保険収載された CAD/CAM インレーのため??）

CAD/CAM インレー保険収載が話題となっている。しかし、従来の保険点数からの加点はわずか 18 点であり、どんなに安価な IOS を選択したとしても、CAD/CAM インレーだけで投資を回収することは到底できないと考える。そのため新しい価値を想像してくれるような運用が出来ることがデジタル化を行う理由となる。当院においてデジタル化を行っている理由は、『生産性の向上（自費率の向上、作業効率化）のためで、あり採用難の現代においてスタッフ数の増大をすることなく経営を向上させる』ためである。

生産性を上げるためのスキャナの選択基準

IOS の選択基準と言う観点から、笹田先生は①ワイヤレスであること、②スピードが速いこと、③アプリが充実して、④データ活用ができること、この 4 つを考える。これらをすべて網羅しているのが TRIOS である。TRIOS はワイヤレスで機動力があり、さらにスキャンが速いため、全員に使うことができる。その為、当院ではスキャナを本来の目的であるこの治療の時に使うだけでなく、気軽に初診からメンテナンスを含む全ての場面において使用している。今回の動画では 4 つの選択基準を解説しており、TRIOS が持つ優位性（生産性の向上）が理解できる内容となっている。



TRIOS シェアによる運用。IOS を手渡ししながら気軽に全てのチェアでフル活用が可能。

TRIOS 5 オールラウンドスキャナシステム 管理医療機器 承認番号: 30500BZ100031000
製造販売元: 3Shape Japan 合同会社 東京都港区西麻布 2-11-2 SHINKOH 西麻布ビル 8F

©3Shape A/S. 2022 All rights reserved.
本書に記載されている 3Shape の名前とロゴおよびその他の商標は、EU およびその他の国で登録された 3Shape A/S の商標です。

一歩先を行くワイヤレスだからこそのフル活用

福岡天神ささだ歯科では TRIOS のスカナのセットアップも常に進化させている。もともとカートで PC とスカナを各チェア毎に移動させていたが、PC を医院中央に配置し、遠隔でアクセスすることでチェア間の移動が楽になった。それにより、使用頻度が急激に増え患者からの評価の非常に高かったが、逆にスタッフによる TRIOS の奪い合いが起るようになった。そこで TRIOS 特有の環境整備を行い、各チェアサイドで同時に複数の患者のデータをいつでも閲覧・活用することができる最大活用を可能とした（詳細は動画を参照）。

2024.08 から Unite のクラウド化も始まり、Web ブラウザ（インターネット接続）ができ、制限を設けていない PC やタブレット、スマートフォン等からも患者データにアクセスできるようになり、さらにチェアサイドやカウンセリングルームでの患者データへのアクセスが容易になる。

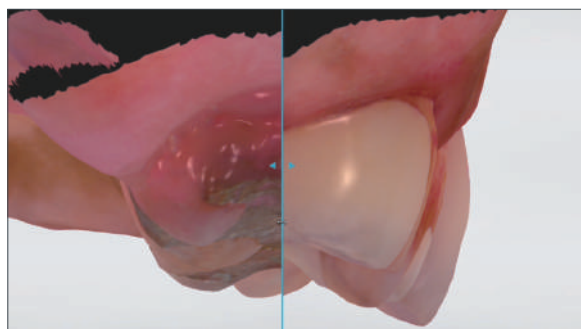


初診時に TRIOS を使うコツ

初診時のスキャンをする前はあえて軽く説明する程度にしておき、手際よくスキャンする。そしてポイントはスキャン直後に大画面で患者に見せることである。多くの場合、ポジティブな反応を得ることが出来るため、ここでまず患者とラポールを築きかけとすることが可能となる。主訴の部位確認などは口腔内で行うのではなく、画面上で行うことで『このクリニックは普通とは違って凄いところだな』という印象を植え付けることができる。

DH による TRIOS の最大活用方法

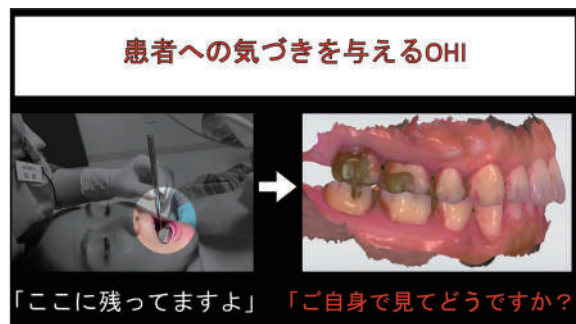
もともとスタッフには IOS 経験者は一人もいなかったにも関わらず、今ではスカナの取り扱いになっているほど、全員が TRIOS をフル活用している。その一番の理由は TRIOS の『使いやすさ』にある。当初は使いやすいし、使っていて楽しいからどんどん使う機会が増えていった。そこで TRIOS を日常臨床で使うことで、衛生士業務が格段と効率化され、その相性がいいということに気づき始めた。



DH のカウンセリングにおける活用例。セラミック治療によりプラークが付着しなくなった臨床例を提示している。

DH 視点からの医院への貢献

DH 坂本さんの考える医院への貢献は、①ラポール形成、②患者の治療の中断を最低限に③後輩の育成である。基本治療を担当している DH がまず最初に患者の心をつかむ、『ラポールの形成』ということが重要になってくる。そこがうまくいくと自ずと気付きを与えることができ、その後の治療もスムーズに行き、ましてや治療の中断などは極力起こらなくなってくる。



DH 坂本さんが考えるデジタル OHI の真の価値。

気づきを与えるデジタル OHI と進化版デジタル OHI

約2分で採得できるデータをコミュニケーションツールとして使用することで、伝え方に悩んでいた患者に対して前回との比較を理解してもらうことで患者の意識や行動に変化が生じている。しかも従来行ってきた方法と同内容の会話や指摘に対しても伝わり方、説得力が圧倒的に違うことに気づいた。前回から改善した患者にもポジティブな部分を伝えることで『やりがい』感が伝わってきた。さらに頑張った結果を大画面で魅せることでモチベーション向上にもつながった症例を紹介している。また、TRIOS 標準装備されているパシエントモニタリングを活用しデジタル OHI¹⁾ を実施することで、患者自身の頑張りにつづくことができ、認め、そして褒めてあげることが重要で、モチベーションアップへ繋がる。その意識の変化が行動変化にもつながる。

『イメージさせる』ことで歯科治療の価値を理解してもらう

福岡天神ささだ歯科ではコンサルも DH が行っている。この時に治療例として、治療前後のデータをパシエントモニタリングで重ね合わせることで、患者自身が治療の効果を『イメージ』しやすくなり、口腔内の状態を理解することにつながる。そのため治療内を納得した上で患者自身が自費の選択をしやすくなる。動画ではナイトガード、電動歯ブラシ、セラミック治療の選択や他院でのトラブルケースなどの事例を紹介している。また、動画では事例として、TRIOS Plus α Vol.1 を見て、『同じ活用方法を実践したい！』と思い TRIOS を購入された2医院の先生方のインタビューも収録されている。

*1) 小池歯科医院 DH 吉久保様参考

※ 医院での事例紹介です。表現は個人的な感想も含まれます。

TRIOSに関する詳細はこちらから
<https://www.3shape.com/ja/scanners/trios>

