

## はじめに

一流ホテルに宿泊するとき  
部屋の扉を開けた瞬間  
みなさんはどのように感じますか？

——きれいな部屋だなあ  
——こんな部屋に泊まれて、うれしいなあ  
そのように感じるのではないのでしょうか。

本書は歯科医院でも同じように感じてもらうには  
どうしたらよいかを考える本なのです。

近年、滅菌や消毒、清潔などを重視する歯科医院が増えています。

患者さんは「医療機関という場所は、当然清潔に保たれているもの」と考えているので、「増えている」というのもおかしな話ですが、歯科界では「滅菌」に対して保険点数の配分がほとんどされてこなかったため、これまであまり注目されてこなかったともいえます。

しかし、やはり医療機関としては滅菌や消毒を行うべきであり、患者さん、そしてスタッフを守るために目指すべき医院の姿勢でもあるのです。また、最近ではさまざまなメディアで取り上げられているために患者さんの目も厳しくなり、清潔な歯科医院に移っていく傾向もみられます。そのため、新規開業や継承を行う歯科医院では新たな集客手段、患者定着手段として滅菌を売りにするところが増えているのです。

滅菌を行うことによるメリットはさまざまありますが、まず患者さんを守ることができること、そしてスタッフを守ることができることが挙げられます。守るといのは、「他人の体液から守る」「他人のばい菌ウイルスから守る」ということです。そのほかにも多くのメリットがあります。

逆にデメリットは何でしょうか。

これもいくつか考えられますが、もっとも不安視されるのはコストでしょう。コストはどの本にもあまり書かれていないのですが、コストのことを切り離しては、開業医は滅菌のことを考えられません。

そして、設備です。設備はもちろん投資金額もそうですが、設置場所もしばしば問題になります。

大きく変わる医院のシステムもデメリットといえるでしょう。これまでは、患者を呼ぶ→治療を開始→治療終了→片づけ→患者を呼ぶ、という流れ作業の繰り返しでした。しかし、滅菌を始めると、患者を入れる準備→患者を呼ぶ→治療を開始→治療終了→滅菌システムに合わせて片づけ→患者を入れる準備、という流れになります。つまり、時間と手間が増えます。

このように、現時点ではデメリットのほうが多いように感じるかもしれませんが、歯科医院というのは、患者さんがいなくては経営が成り立ちません。将来永続的に繁栄する歯科医院というのは、常に患者さんがいる歯科医院、患者さんが離れていかない歯科医院であり、それが「滅菌・清潔・きれいな歯科医院」なのです。

消毒・滅菌に取り組む前の心構えとして、一つ肝に銘じておくべきことがあります。

それは、「滅菌は一度始めると前に進むしかない」こと。

「後戻りできない」「やり続けるしかない」ということです。医院全体で滅菌を売りにして医院を改革していけば、知らず知らずのうちに患者さんが増えていることに気づくでしょう。患者さんの定着率が上がっているのに気づくでしょう。それまでは、「滅菌・清潔・きれいな歯科医院」づくりに真摯に向かい合っ

て進めてほしいのです。

当院には、EOG（エチレンオキシドガス）滅菌器はありません。したがって、熱に弱いものをきちんと滅菌することができていません。しかし、滅菌をスタートさせて0から100までの道のりのなかで、0から50まではどのように進めればよいのか。0から10まで進めるなかで、0から1まで進む方法で悩んでいる先生や歯科衛生士、歯科助手、滅菌専任に抜擢された方へ、本書がわかりやすい道しるべとなることを願っています。

また、『消毒滅菌ガイドライン』（生田図南：デンタルダイヤモンド社、2006）も併せて読んでいただくことで、さらにレベルの高い滅菌というのも見えてくると思います。

2013年8月

塚本久