

歯ッピースマイルクラブ

Happy Smile Club



[特集]

バトラーの歴史を 振り返ろう!

～誕生から93年、
さらにプロフェッショナルに
愛されるブランドへ～

好評連載中

- おしごと拝見!! 〈大阪府豊中市・サンスター財団 附属 千里歯科診療所〉
- 〈まんが〉満足度を高める接客のヒント
「ハイリスク患者さんへの定期ケアの勧め方は？」

2016
Spring
vol. **23**

特集

バトラーの歴史を振り返ろう！

～誕生から93年、

さらにプロフェッショナルに愛されるブランドへ～

世界中の歯科医師や歯科衛生士に愛用されているブランド「バトラー」。

長く愛されるには理由がある！ そんな訳で今回は、バトラーについてもっと知っていただこうと、バトラー誕生秘話についてご紹介します。

これからも、長くプロフェッショナルの皆さんに愛されるバトラーを目指したいと思えます！



バトラー誕生のひみつ

皆様にご愛顧いただいている「バトラー」。「バトラー」は、人の名前だったことをご存知ですか？ 実は、シカゴの歯周病専門医Dr.John O.Butlerに由来します。

今から93年前、Dr.Butlerにより設立されたJohn O.Butler Company (現在のSunstar America Inc.)。ここでDr.Butlerは、プロフェッショナルが求める良質なハブラシを自らデザインし販売していました。1944年、当時主流であった硬めのハブラシを用いて行うローリング法から、ブラシの毛先を歯頸部へ45度に当て、軽い力で小刻みに動かす「バス法」が登場します。このバス法の提唱者であるDr.Bassがバス法のために開発したハブラシとフロスが、現在も販売している「バトラーハブラシ#300」「バトラーデンタルフロス#850PJ」です。このハブラシはJohn O.Butler Companyで独占販売され、長年プロフェッショナルに愛されてきました。



John O. Butler

ミシガン大学で教育を受けた歯周病学者で、後にシカゴ南部で開業。当時の歯科治療は立位で行っていたことから腰を痛め、診療室を閉鎖。それまでプライベートで行っていたハブラシ開発と販売からハブラシ会社を設立し、本格的にハブラシの開発を行う。家庭内で家族毎に区別しやすいカラフルなハンドルの採用や、ゴム製の丸いスティミュレーター、矯正用ハブラシに加え、毛先テーパード加工、サテナイズ加工など、さまざまな研究開発を続け、数々の新技術・新製品を生み出した。



Charles C. Bass

チューレン大学医学部内科医であり微生物学者であったDr.Bassは、腫脹の見られる歯肉溝内にプラークの細菌が存在することを発見し興味を持ち、口腔衛生と口腔疾患の相関性について研究を始める。当時知られていなかった2大疾患「う蝕」「歯周病」の原因菌についての研究を行う中で、当時主流であったローリング法とは異なるバス法を考案。バス法を実践するための製品としてハブラシ「#300」とデンタルフロス「#850PJ」を開発する。

知っていますか？ オリジナルバス法

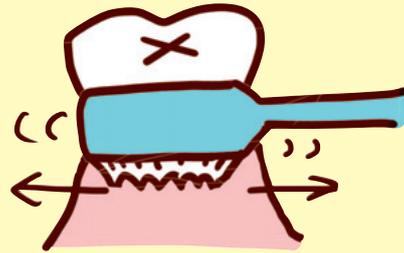
チェアサイドで一般的に指導される「バス法」。皆様はDr.Bassが提唱したオリジナルのバス法をご存知ですか？ 実はハブラシの使用だけではなかったんです。口腔衛生の維持を一番に考え、「う蝕」「歯周病」を予防するために考案されたバス法。皆様も患者様へぜひ指導してみてください！



① 歯と歯肉の境目に
ハブラシを斜め45度に当てる



② ハブラシを左右に
小刻みに動かす



オリジナルバスは、おなじみのこの方法に「デンタルフロス」を使用することで完成します。バス法の目的は、歯面のプラークを歯肉溝の内側と歯の凹凸部分や小窩裂溝から優しく除去することです。ハブラシの使用だけでなく、ハブラシだけでは除去しきれない隣接面のプラークも除去することをDr.Bassは提唱しました。



テーパード加工、サテナイズ加工って？

Dr.Butlerが研究開発し生み出したのはハブラシのデザインだけではありません。実はハブラシの毛先にまでこだわり、研究開発をすすめました。より質の高い口腔衛生のために、よりよいオーラルケア製品を使っていただきたい！ その心は現在のサンスターにも息づいています。皆様もハブラシの毛先までこだわって、患者様へのブラッシング指導を行ってください！



テーパード加工とは

Dr.Butlerが開発した技術で、歯肉溝内にスムーズに毛先が届くように、グラインダーで1本1本の先端を丸く先細にした技術。

サテナイズ加工とは

プラークの除去効果をより高めるため毛先の表面をザラザラにすること。



この二つの加工を施すことで、よりよく歯肉溝内のプラークを除去できる。

家族三世代が 一生涯つきあえる 歯科診療所を目指して

今回取材したのは…

一般財団法人
サンスター財団 附属 千里歯科診療所

医学・医療界の進歩と健康管理、疾病予防の分野での社会貢献を目指すサンスター財団では、歯科診療事業の一環として附属千里歯科診療所を開所し、歯とお口の健康から全身の健康を考え、三世代に愛される歯科診療所運営に取り組んできました。2015年7月大阪府豊中市千里中央にリニューアルオープン。

■大阪府豊中市新千里東町1-1-3 SENRITOよみうり3F
TEL:06-6834-1189

URL: <http://www.sunstar-foundation.org/dentistry/>

少子高齢化の時代にふさわしい三世代をターゲットに、歯とお口の健康から全身の健康に取り組んでいるサンスター財団 附属 千里歯科診療所。ここには16名の歯科衛生士さんが働いていますが、今回は茨木浩子さんと広田悠さんに日頃の仕事や取り組みについて伺いました。

キッズ、高齢者など 三世代に配慮した新設計

サンスター財団の附属 千里歯科診療所では、診療にどのように取り組んでいらっしゃいますか。

茨木 ● 1970年代、大阪府の千里ニュータウンの人口の増加に伴い、近隣の市から小児歯科新設を依頼されて開所した経緯から、当初は親子の歯科保健と歯周病を中心に診療をしてきました。しかし少子高齢化の時代を反映して、千里ニュータウンにも人口減少がみられるようになりました。2015年7月、現在地への移転拡張を機に、乳幼児から高齢者までのさまざまな世代の患者様に対応した診療施設を導入し、「家族全員が生涯おつきあいできる歯科診療所」を目指し診療をしています。

広田 ● 診療内容は一般歯科、小児歯科、インプラント治療があり、歯科医師は補綴・歯周病・歯内療法・小児歯科・インプラントなどの専門性を重視した診療を行っています。治療を行うキュア（Cure）ルームにチェアが11台、歯科衛生士がケアを行うケアルームにはチェアが5台、カウンセリングスペースが5か所あり、歯科医師5名、歯科衛

生士16名、歯科助手2名で対応しています。さまざまな世代の患者様に対応するうえで、特徴的な診療施設はありますか？

茨木 ● 小さいお子様のために、待合室の一角にキッズコーナーを配置しています。また、隣には親子やご兄弟で入室いただけるファミリー診療室があります。この診療室には2台の診療チェアが並び、親子やご兄弟で同時に治療を受けることができます。しかも診療チェアの間は磨りガラスで仕切られているため、ガラス越しに様子がうかがえます。歯科衛生士が幼い弟に「お兄ちゃんも頑張っているよ」と声をかけると、安心して診療を受けていただけます。また、キッズコーナーとファミリー診療室を隔てる壁にはいくつかの窓がついています。キッズコーナーで遊んでいるお子様からは診療中のお母様の様子をのぞくことができますし、診療中のお母様からはお子様が遊ぶ様子を確認することができる設計になっています。

広田 ● 通常は乳幼児を抱えるお母様は歯科に通院するのをあきらめたりするものですが、当院には遊ばせるスペースがあるので、安心してお子様を連れてくることができます。ひとり遊びができないお子様でも、保育士の資格を有する歯科助手が見守るので、

お母様は安心して預けることができ、この設備とシステムの評判は上々です。また、ご高齢者や足腰の不自由な患者様に対しては、車いすでも診療を受けていただけるように、完全バリアフリーの設計になっています。立ち上がりが困難なご高齢者のために、もたれるタイプの腰掛けを置いています。

安心して診療を受けていただく工夫に加え、安全面や衛生面にも配慮されているようですが、その特徴をお教えてください。

広田 ● 通路を患者様用と医療スタッフ用とに分けた設計にすることで、安全・衛生面での配慮をしています。また滅菌室では、2台のウォッシャーディスインフェクターと5台の滅菌器を使用しています。滅菌技師の資格を有する歯科衛生士が中心となり、スタッフ全員が感染症や滅菌方法に関する知識を身につけています。感染症については、誰もが皆感染の可能性があるという考えで、対応することが重要です。

茨木 ● 自分の身を守ると同時に、自分が感染源となって患者様に感染させないようにしないとはいけませんからね。

リニューアルに伴い、電子カルテを採用するなどデジタル化されたということですが。

茨木 ● デジタル化によって、患者様のお口と全身の情報を一元的に管理できるように



歯科衛生士
ホワイトニングコーディネーター
茨木浩子さん

結婚・出産後も子どもの成長に合わせて、勤務状況などを相談しながら働き続けています。母親として積んだ経験を歯科衛生士の仕事にも活かして患者様に接していきたいと思っています。経験7年目、2児の母親。



歯科衛生士
広田悠さん

先輩に教えていただいたことを実践し、自信をもって仕事ができるようになりました。これからも先輩を手本に目標を見据え、レベルアップをはかっていきたいと思っています。経験3年目。



▲ キッズコーナーには、診療室をのぞける窓が設置されている。

▶ 兄弟や親子が同室で安心して受診できる、ファミリー診療室。



▶ ファミリー診療室に設置された小児用洗面台。四角い窓を通して外のキッズルームの様子がうかがえる。



なりました。データベースで管理を行うため、患者様への診療情報のフィードバックも早くなりました。また、他の医科、歯科、介護を含めた医療機関との連携もスムーズになりました。

患者様の信頼度アップは 良好なコミュニケーションから

歯科衛生士は日頃どのような仕事をしていますか。

茨木 ● キュア担当の日とケア担当の日があります。キュア担当の時は、歯科医師のアシスタント、ホワイトニング、滅菌消毒などが主な仕事です。また、ケア担当の時は、TBI、PMTC、フッ素塗布、SRP、歯周病のメンテナンスなどお口の健康を通じて患者様の全身の健康をサポートする仕事をしています。患者様ひとりひとりに対し、担当の歯科衛生士を決めた担当歯科衛生士制をとり、責任をもってお口の健康管理のお手伝いさせていただいています。う蝕や歯周病のリスクを見極め、ひとりひとりに合わせた予防・治療プログラムを歯科医師とともに作成し、全力で取り組んでいます。

患者様とコミュニケーションをとるときに、特に注意していることは？

広田 ● 初診の患者様やご家族様とは、カウンセリングスペースでコミュニケーションをはかります。「歯科は怖い」「いやなことをされる」「痛い」というイメージをもって緊張されている場合が多いので、まずできるだけリラックスしていただけるように話しかけます。患者様の年齢層や歯科に対する信頼度はさまざまです。緊張を解き、不安を解消するには、来院の経緯、口腔に対してどのような考えをおもいなのか、日々の生活や患者様自身の情報を知っておきます。また、痛みを少なくするケアをするには、患者様の痛みに対する感受性を知っておくことも必要です。

歯周病と糖尿病の関連が数多く報告され、サンスター財団でもこのテーマで企業活動を行っています。サンスター歯科診療所ではどのような取り組みがなされていますか。

茨木 ● 当院では、糖尿病の患者様が来院された場合、全身管理ができるようにチェアサイドでHbA1cの測定をするなど、サンスター本社の研究チームと協同で、データに基づいたエビデンス作りをしています。

広田 ● HbA1cの測定値が6.5程度であれば、安定していると判断でき、通常の歯周病の基本治療を行います。しかし測定値が7.0以上の場合は、主治医の内科医と治療法や

治療薬の情報についてやりとりします。インスリン注射や透析をしている方は、要注意になります。例えばインスリン注射をしている場合は低血糖のおそれがあるため、予約時間を調整するなどして治療前後の低血糖を防ぐようにしています。

糖尿病患者における 歯周病治療の必要性

糖尿病と歯周病の間には深い関わりがあり、糖尿病の人には以下のような傾向があることがわかってきています。

- ① 糖尿病の人は歯周病の罹患率が高い
- ② 糖尿病の人は歯周病が重症化しやすい
- ③ 糖尿病の罹患期間が長いほど、歯周病の罹患率が高い
- ④ 重度の歯周病があると、糖尿病の合併症の発病率が高い
- ⑤ 糖尿病の人が歯周病治療をすると、血糖コントロールが改善する

また歯周病が及ぼす糖尿病への悪影響についても、以下のふたつが指摘されています。

- ① 慢性炎症（歯周病）がインスリン抵抗性を起こす
- ② 歯の喪失による食事への影響が血糖値を上昇させる

歯周病はひとたび罹患すると完治することが難しいので、治療後も再発防止のチェックとクリーニングが必要になります。中等度以上に進行した歯周病の場合、1～3カ月に1回のメンテナンスが必要となります。



▲ 診療所の外観



▲ 診療室と患者様の通路



▲ 滅菌室。2台のウォッシャーディスインフェクターと5台の滅菌器が稼働している。



▲ カウンセリングルーム。時間をかけて患者様から話を伺っている。

商品を上手に使っていただくためのキャンペーン

患者様に向けたセミナーやキャンペーンについてお教えください。

茨木 ● 休診日を利用して1ヵ月に1度のペースで「マタニティセミナー」などさまざまなセミナーを実施しています。歯の種子は妊娠中にできるので、「ママの口の中をきれいにすることで、将来の子どもがう蝕が減少する」とデータを示して説明し、「今、妊婦のうちからお口をきれいにすることが大切」と訴求します。当セミナーをきっかけに来院されるようになった患者様もいらっしゃいます。

広田 ● 待ち合い室の大画面モニターや棚置きパンフレットで「今月のキャンペーン」をご紹介します。テーマや内容についてはスタッフ間で相談しています。商品の価格を通常よりも下げて告知するとか、セット価格でのお買い得感をアピールするなどの工夫をしますが、「商品を上手に使っていただくために行うもの」という解釈でやっています。「むし歯予防キャンペーン」

では、う蝕予防のためのハミガキペースト、フッ素洗口液、歯ブラシなどを上手に使っていただくポイントを説明し、なおかつ安くご購入いただける絶好の機会であることを患者様にお伝えします。こうした情報が待ち時間に大画面モニターから流れると、受付でキャンペーン商品を気軽に買い求めいただきやすいようです。

歯科衛生士の新人教育は、どのようにしていらっしゃいますか。

茨木 ● 院内の歯科衛生士の口を借りて、クリーニングなどの研修を行います。歯科衛生士全員から合格をもらうのがデビューの条件ですから、患者様に触れるまで半年～1年間の研修を積むことになります。研修は新人ひとりに担当の歯科衛生士がつき、みっちりを行います。教えることが人によって違うとか、もれがあって新人の自己流にならないように担当者制をとっています。

広田 ● 私は3年前に新人教育を受けました。就職先で経験を積むことになるので、新人同士で練習したり、また先輩に遅くまで残って教えていただいたりしたことを思い出します。最初はうまくできずに、歯肉から

出血させたり、スケーラーの角度が決まらなかつたりしてうまくできず、今なら40分で終わるクリーニングに1～2時間かかったこともありました。その間、先輩は帰宅できなかったわけで、今思うと本当に申し訳なかったなど。でもそのことがあったおかげで、現在の自分があるわけで、諸先輩方には感謝しております。

茨木 ● 私は7年目になり、今は新人教育を行う側になりました。歯科衛生士の人数が多くなると、「報連相（報告・連絡・相談）」をしないことで患者様に不満が生じてクレームにつながらないとも限りません。「言わなくてもわかってくれる」ではなく、「今日あったことをすみやかに報告し、情報を共有してクレームにならないように対処法を統一することが、患者様の安心感につながるとしています。歯科衛生士としての経験を重ねれば技術は上達していくものです。しかし目先の忙しさにかまけて報連相をおろそかにすると、患者様の信頼を失いかねません。報連相は新人にとってもベテランにとっても大切なことです。自分が教えられているときには気づきませんでしたが、教えることは難しいなど改めて感じています。現在の一番の悩みは「どうしたら相手の心に響いて伝わるのだろうか」とい



◀ キャンペーンのアイディアは歯科衛生士自らが企画しています、と意欲的に話す茨木さん（写真左）、広田さん（写真右）。



▲ オリジナル作成の患者様用パンフレット。

◀ 受付と広々とした待合室。壁面のモニター画面には、サンスター商品や院内の紹介が映し出される。

うこと。伝え方についていろいろと探っているうち、他人を教育しているというよりも、自分が教育してもらっている、と感じることもある今日この頃です。

ご自分の経験から、後輩の歯科衛生士にアドバイスしていることがあればお教えてください。

広田 ● 私が新人のとき、歯周病の患者様を初めて担当したときは、教科書に書かれた歯ブラシ指導の方法に患者様の習慣を修正するのは難しいことを実感しました。そうした困難に出会ったときは、患者様のことを知ることが大事なのですが、どうすれば患者様から情報を引き出せるのか、先輩から話を聞くようにアドバイスしています。当院には3年目、10年目、20年目と経験豊富な先輩がたくさんいるので、力を借りればきっといいヒントが見つかるはずですよ。

歯科衛生士の皆さんは院内で症例検討会を開催したり、外部の研修会に参加されたりしてスキルアップを心がけているようですが、詳しくお教えてください。

茨木 ● 検討したい症例があるときには、歯科医師や歯科衛生士に自分から声をかけて、院内で症例検討会を開きます。原則としては時間の都合がつけばいつでも開催できますが、現在は1ヵ月に1回くらいのペースで開催しています。症例検討会の場で、歯

科医師や歯科衛生士から厳しい意見をいただくこととなりますが、そこが勉強になります。自分が行きたいと思うセミナーや学会には積極的に参加するようにしています。学会に参加した情報は診療会議の場でスタッフに報告し、特に新しい情報は院内で共有するようにしています。個人的にはホワイトニングの分野に興味があるのでホワイトニングの認定資格を取得しましたが、今後はサンスターの歯科衛生士として歯周病の勉強もしたいと思っています。

広田 ● 資格はまだもっていないのですが、現在、歯周病学会認定歯科衛生士資格取得に向けて、歯周病の症例を収集したり、情報を調べたりするなど、奮闘しているところです。

コミュニケーションの引き出しを増やす

読者へのアドバイスと将来の自分についてお聞かせください。

茨木 ● どこかの歯科医院で働いていても、「患者様に寄り添う」ことは重要なことだと思います。歯科衛生士という職種は望めばいくらでもスキルアップできる職種です。ここでいいと満足せずに、知識を増やすこ

と。そうすれば患者様とのコミュニケーションの引き出しが増えることになります。歯科衛生士に相談しても不安は解消されなかったという失望を患者様に与えないようにすることです。う蝕治療方法の変化については、「以前なら歯はすぐに抜歯されましたが、今はできるだけ抜歯しないよう治療をします。以前と治療法が違うのは、○○の理由があるからですよ」とその違いを説明できるようにしています。これからも「現在の歯科治療」について勉強を続けて、そのときどきに応じて患者様にわかりやすく伝えていきたいと思っています。

広田 ● 歯科衛生士の先輩方からきちんと教育していただき、技術や接客術を身につけられたことは、今の自分の大きな自信になっています。今後も院内で定期的に勉強会を行ったり、資格を取得したり、自分のレベルアップをはかっていきたいと思っています。現に、結婚・出産を経て仕事をされている方や、ベテランの先輩方が近くにいることは刺激的ですよ。10年後の自分は10年後の先輩がいるし、20年後の自分は20年後の先輩がいるので、自分の目標を見ることができるので励みになります。



◀ 歯科衛生士の皆さん。臨床経験20年のベテランから新人まで、笑顔で患者様と向き合っています。

取材を終えて

今回は多くの歯科衛生士が在籍するサンスター千里歯科診療所で若手としてご活躍されているお二人にお話を伺いました。一人ひとりの患者さんにしっかり向き合うことの素晴らしさや楽しさをお二人のお話を通じて改めて感じました。やっぱり臨床現場はいいですね！



カリスマDHが
教える

満足度を高める 接客のヒント

歯科衛生士にとって、技術と同じくらい重要だともいえるのが、患者さんとのコミュニケーション技術。

忙しい患者さんにとって、予防ケアのために歯科に通うのは億劫なもの。ケアの重要性を伝えるためのポイントとは？



カリスマDH
沢口由美子さん

さわぐち・ゆみこ／1959年東京都生まれ。1998年に長男を出産し、子育てをしながらフリーランスの歯科衛生士として活躍。「亡くなる前日まで、臨床で仕事をしていたい」というほど、DHの仕事に誇りと愛情を抱いている。DHのレベルアップのためのセミナーも多数行う。共著に『継続通院したくなる歯科医院のスタッフ育成計画』（わかば出版）など。

ハイリスク患者さんへの 定期ケアの勧め方は？

1 先生の診察の前に
お口の中を
確認させてくださいね。

2 歯垢がけっこう
あるので
次回クリーニング
します。
ちょっと
口の中が
ネバついてる
な……

3 汚れがつきやすい状態
みたいなので、
月に1回クリーニングに
来られませんか？
そんなに
しょっちゅう
来られないよ。
ハミがキ
すれば、
いいんだろ

4 歯医者は、そうやって
すぐ儲けようと
するからな……。
ちがうのにー！
ぼそ

5 先輩、私は
患者さんのためと
思って……。
なるほど

6 1回でわかってもらうのは
難しいかもね。
エミちゃんの年齢ならでは
コミュニケーションも
工夫してみたら？

7 年配の方の場合、
飲んでいる薬の影響も
考えたほうがいいかも。
はいっ！

8 次の予約の日
今日は歯石を取ります。
今の感じを
覚えておいてください。

9 お口の中
どうですか？
たしかに
スッキリしたなあ。



話す機会を何度も重ねて 少しずつ信頼を得て

特に年配の患者さんは、なかなか若い衛生士の言葉に耳を傾けてくれないかもしれませんが、そこでへこたれないこと。最初の治療のときに数回に分けてクリーニングをさせてもらい、その爽快感を実感してもらいながら会話を重ねていくことで、少しずつ信頼関係を築いていきましょう。心のどこかに「私は歯科衛生士なんだから、プロの言うことを聞きなさい!」と上から見下ろすような気持ちがあると、患者さんにも伝わってしまいます。同じ人間同士として、家族のように患者さんを思いやる意識をもちましょう。また、実年齢よりひと世代若いと思っただけ接したほうが喜んでもらえるかもしれません。



全身疾患や服薬については、 初診時のチェックが原則

口渇などの副作用が出る薬剤は意外と多いもの。生活習慣病が増えてくる中高年の患者さんと接するときは、服薬の影響で唾液の分泌が低下している可能性も頭に入れて、患者さんと接するようにするとよいでしょう。高血圧や糖尿病などの全身疾患については、できるだけ初診時にチェックしておきたいもの。おくすり手帳を見せてもらって、飲んでいる薬と副作用を把握しておけばベストです。糖尿病と歯周病には関連があることがわかっていますし、血圧が高い患者さんに対しては、予約時間ギリギリに駆け込んできたような場合にも、ひと息ついてからチェアに誘導するなどの配慮が重要です。

10 歯みがきでは落としにくいタイプの汚れなんです。

11 いつも飲んでいるお薬はありますか？

12 薬の副作用で唾液が減って、汚れが付きやすくなることもあるんです。

13 歯周病のリスクも上がるし、血糖コントロールに影響することもあるんですよ。

14 そうだ、△△さんってうちの父と同じ年なんですよ。

15 うちの父なんて頑固で私の言うことなんて聞いてくれなくて。とても同じ年とは思えませんよ。

16 お忙しいと思いますが、定期的にクリーニングしてみませんか？ またお話を聞かせてください。

17 ありがとうございます。エミちゃんよがったね!

- ### 年配のハイリスク患者さんへの対応のコツ
- クリーニングの気持ちよさを実感してもらい、少しずつ信頼関係を築く
 - 上から目線にならないように注意して、家族のように接することを心がける
 - 全身疾患については、初診時にチェックしておく
 - おくすり手帳などで、服薬状況を確認し、薬の副作用による口渇の可能性を考慮する
 - 他の疾患や服薬と口腔環境の関係については、常に勉強を

BUTLER

PROFESSIONAL ULTRA THIN & SUPER COMPACT COMPLETE HEAD
TOOTHBRUSH #025M/#025S
バトラーハブラシ #025M/#025S

デンタルプロフェSSIONナルの方々を力強くサポートする
次代のバトラースタンダードです。

原寸大



患者さんへの口腔衛生指導後、お持ち帰りに便利なクリアケース（PS樹脂製）入りです。

日本最薄ヘッド※ 超薄型2.5mm

革新の「無平線植毛技術」により実現！
超薄型スーパーコンパクトヘッドで
無理なく快適にブラッシング

※2015年4月現在 サンスター調べ

84mm ロングネック

最後臼歯部までしっかり届く

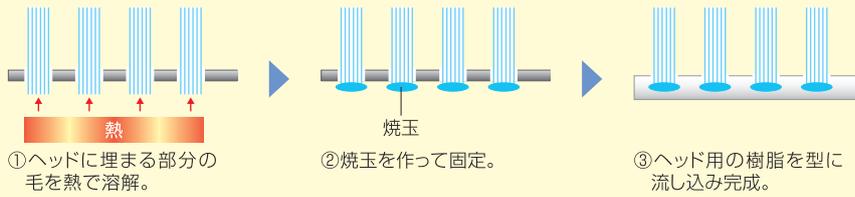
ペングリップで 持ちやすい

クリップに滑りにくい
ラバーを採用

ハンドルカラーは 全4色

アクアブルー、
フォレストグリーン、
シトラスイエロー、
フローラルピンク

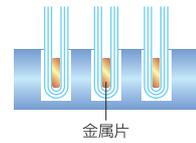
無平線植毛技術とは



無平線植毛技術の特徴

- ◎ヘッドが薄い
- ◎毛が抜けにくい
- ◎水はけが良く衛生的

一般のハブラシ



毛を2つに折って金属片（平線）を挟み、ヘッドの穴に一つ一つ打ち込んで作られています。

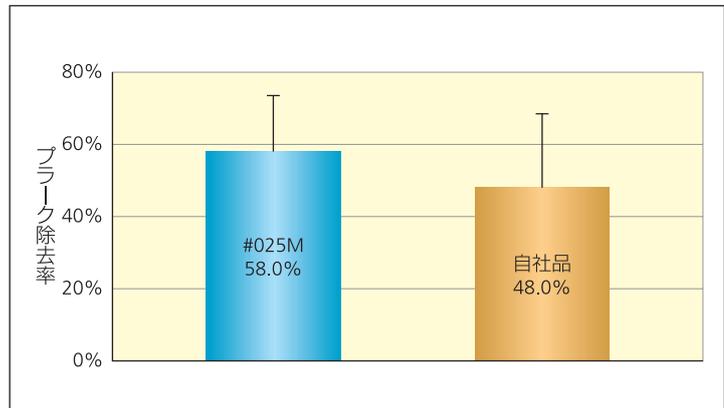
バトラーハブラシ #025Mを使用し、プラーク除去量比較試験を行った。

プラーク除去量比較試験

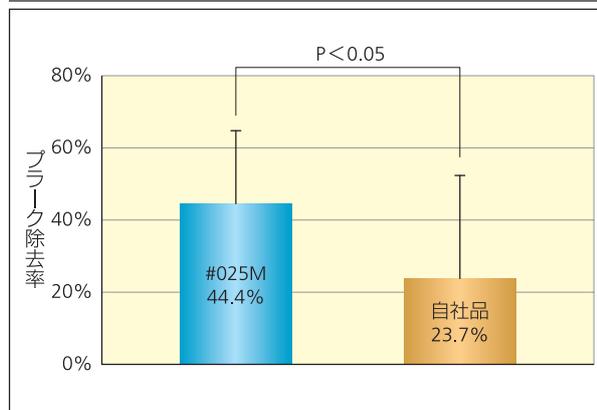
プロトコール

26名の歯科衛生士専門学校生を対象に、24時間のプラーク蓄積を行った後、[バトラーハブラシ #025M]とコントロールハブラシ(自社品標準型ハブラシ)をそれぞれ3分間使用させ、ブラッシング前後のプラーク評価を行った。プラーク評価方法は、Ramfjordの代表6歯および大白歯部8歯を対象にプラーク染色を行い、1歯を頬舌側それぞれ6部位に分け、Plaque Control Recordを用いて評価した。

Ramfjordの代表6歯 (n=26)

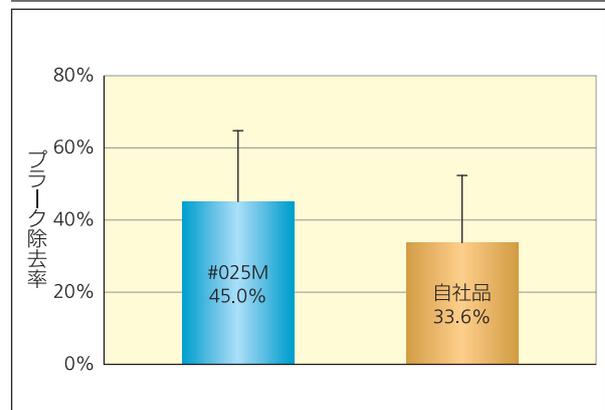


上顎白歯部頬側面 (n=20)



t検定

白歯部舌側面 (n=22)





上手な情報収集できていますか？



患者様へ質の高い指導を実施するためにも、いつも最新の情報を知りたいものです。
サンスターホームページ内に医療従事者向けサイトがあるのをご存知ですか？

インターネットで情報収集する前に……

インターネット上には、たくさんの情報が溢れています。
数多くの情報の中から、信頼できる情報を選び出すことは難しいですね?!
場合によっては、個人の意見を掲載していることもあります。まずは、信頼できる情報源を選択すること、そしてその中でも信頼できる情報を選択して上手にインターネットを活用しましょう!



サンスターホームページのご紹介

サンスターでは医療従事者向けサイトを設け、たくさんの情報提供を行っています。ぜひ一度ご覧いただき、患者様への指導にお役立てください!
<http://www.sunstar-dental-information.jp/>



がん患者様
口腔管理情報

指導用冊子
ダウンロード

キャンペーン
情報

商品カタログ

セミナー情報

Information

お便り
お待ちしております!
います!



● 皆様の輪がどんどん広がる 「歯っピースマイルクラブ」

「歯っピースマイルクラブ」では皆様からの投稿をお待ちしております! 日々のお仕事や、診療室での出来事、今号の記事についてなど、あなたのご意見・ご感想をお聞かせください。

● 便利な読者登録 購読無料

読者登録用紙にて「歯っピースマイルクラブ」の読者登録ができます。ご登録いただいた方には、最新号を定期的にご送付いたします。
なお、1度ご登録いただいた方は再度ご登録する必要はありません。

お便りの応募・読者登録はこちらまで

FAX 072-684-5669

受付時間24時間

※ 専用のFAX用紙を利用されますと便利です。

郵送でも
受け付けて
おります。

〒569-1133 大阪府高槻市川西町1丁目35-10 サンスター株式会社

「歯っピースマイルクラブ」係

**サンスター歯科用商品は、歯科流通業者様よりご購入いただけます。
今後ともご愛顧賜りますよう、よろしく
お願い申し上げます。**