

The book for dentists and dental hygienists who want to learn about bleaching

歯周治療
との関係は？

メンテナンス
時に気をつけることは？

ホワイトニングを
うまく薦める
コツは？

ゴールイメージ
を患者さんと共有する
際のポイントは？

知覚過敏
への対応は？

どのようなことから
準備すれば？

カスタムトレー
の形態で
考慮することは？

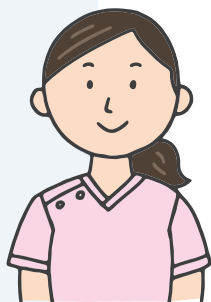
どのような
料金設定
にすれば？

医療
ホワイトニング
のメリットは？

なぜ
暖色系の色調
だと容易なの？

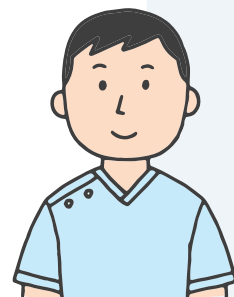
歯科医院が読む本 ホワイトニングを知りたい

須崎
明
著



歯科医師・歯科衛生士の疑問に

ズバッ！と答えます



歯科医師・歯科衛生士の疑問に
ズバッ!と回答

ホワイトニングの 臨床 Point

登場人物



ぱんだ先生

ホワイトニングが日本に広まる前から臨床・研究・製品開発に取り組んでいる歯科医師。現在はホワイトニングに取り組む歯科医師や歯科衛生士の相談にも乗っている



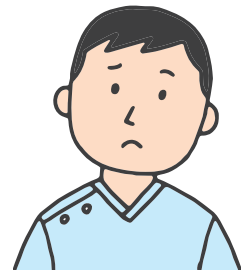
実力は間違いないが、開業して間もなく、今一つ自信がもてない若手歯科医師



若手歯科医師とともに開業当初から医院に勤務している歯科衛生士

Q.01

当院ではホワイトニングを行っていません。
ブームに乗り遅れていますよね？



そのようなことはありません。ホワイトニングを
はじめるにはまさに今がベストタイミングです。



Point

- 新たな製品が次々と認可され、ホワイトニング新時代が到来しています
- 各ホワイトニングシステムにはさまざまなコンセプトがあるので、製品の特徴を知って、個々の患者さんに合ったものを提案することが求められます
- ホワイトニングの潮流を頭に入れながら、製品の特徴を理解することが成功への近道です



院長！ 私もホワイトニングをしてみたいのですが、当院ではやらないのですか？ ホワイトニングに取り組んでいる歯科医院はたくさんありますよ。



まだ開業して間もないし、ちょっと自信がないから、当院ではホワイトニングは行っていないよ。興味はあるのだけど、なんだかブームに乗り遅れてしまった感もあってね…。ばんだ先生、どうなんですか？

現在、新しいホワイトニング製品が日本の厚生労働省から次々と認可を受けています。まさにホワイトニング新時代の幕開けといえるでしょう。なので、ホワイトニングをはじめるにはベストタイミングですね。

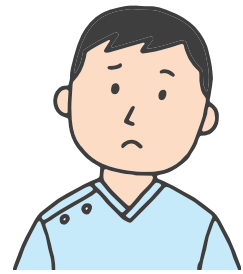


ホワイトニング新時代というのは、はじめて聞きました。もう少しお話を聞かせてもらってもいいですか。

それでは、ホームホワイトニングとオフィスホワイトニングに分けて、日本における潮流から製品の特徴についてお話していきましょう！



ホワイトニングを導入したいのですが、
何から準備すれば良いですか？



まずはホームホワイトニングから
導入することをお勧めします。



Point

ホームホワイトニングはオフィスホワイトニングと比較して以下の特徴があります。

- 幅広い症例に対応できます
- 導入に伴う初期投資の費用が少ないです
- チェアタイムが短いです



当院でもホワイトニングを導入しようと思うのですが、経験が全くないため、何から手をつけて良いのかわかりません。どのようなことから準備すれば良いのでしょうか？

未経験ということでしたら、最初からオフィスホワイトニングとホームホワイトニングの両方を導入するのではなく、まずはホームホワイトニングから導入してみることをお勧めします。

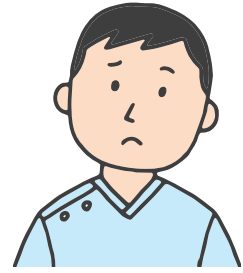


導入にあたっては、オフィスホワイトニングとホームホワイトニングの両方を準備しなければならないのかと思っていました。どちらかでも良いのであれば、少し気が楽になりました。しかし、どうしてホームホワイトニングなのでしょう？

それでは、私がホームホワイトニングから導入したほうが良いと思う理由を解説していきますね。まずは表1のオフィスホワイトニングとホームホワイトニングのメリット・デメリットを見てください。両者では対応できる症例が少し異なっているのがわかるかと思います。



ホワイトニング前に行う
問診でのポイントはありますか？



ホワイトニングを希望した理由を
聞くことです。



Point

- ホワイトニングを希望した理由が「前向きな理由」か「やや後ろ向きな理由」かによって難易度が異なります
- 患者さんのゴールイメージを確認しておくことは大切で、術者と共有することで無用なトラブルの回避にもつながります



ホワイトニング前の問診を行ううえでのポイントはありますか？

ホワイトニングの適応であるかをはじめ、禁忌症の有無を聞いておくことはもちろんですが、ホワイトニングでは希望した理由が「前向きな理由」か「やや後ろ向きな理由」かが特に重要となり、それによってホワイトニングの難易度が異なります。そして、それに応じたゴールイメージを患者さんと術者が共有することが大切です。したがって、問診ではこれらをしっかりと聞くようにしましょう。



希望した理由を聞く



ホワイトニングを希望する「前向きな理由」とはどのようなものですか？

例えば、「イベント（結婚式、面接、入学式、卒業式、Web会議など）に向けて歯を白くしたい」という理由です。このような前向きな理由の患者さんは、“できれば”白くしたいという方が多いです（図1）。

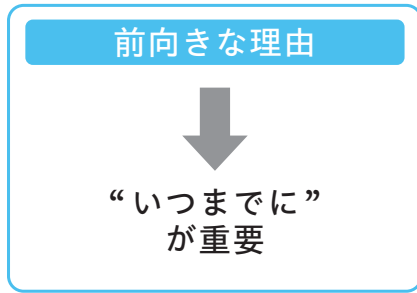


一方、「やや後ろ向きな理由」の患者さんは、歯の白さへの憧れが強く、かなり白い歯を期待する方が多いので、“どのレベルまで”が大切になります。そのため、現状の色調をしっかりと確認し、容易な症例か難症例なのかをしっかりと見極め、患者さんと術者のゴールイメージをしっかりとすり合わせる必要があります。

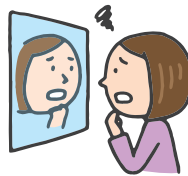
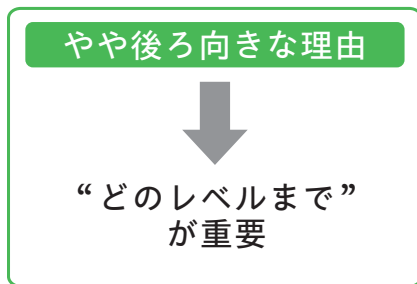
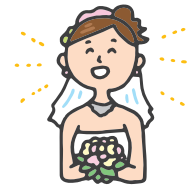


Q.08

ホワイトニング前に行う
問診でのポイントはありますか？



結婚式までに



この白さまで



Q.08のまとめ



ホワイトニングを希望した理由が「前向きな理由」か「やや後ろ向きな理由」のどちらかを聞くことは、患者さんが何を求めているかを知り、満足してもらおうと、重要なポイントになりそうですね。



「やや後ろ向きな理由」の患者さんの場合は、術者とゴールのすり合わせを慎重に行う必要がありますね。