



佐氏英介 先生

百田 理恵子 先生

小林明子 先生

柴原 由美子 先生

片岡康弘

ルシェロ20周年 いま、あらためてルシェロを考える

歯ブラシを処方する意義と提案のポイント

“処方する歯ブラシ”というコンセプトで誕生した「ルシェロ 歯ブラシ」が、発売20周年という節目を迎えました。この機会に、予防歯科の現場での歯ブラシのあり方や、患者さん・歯科医院にもたらず臨床的価値についてあらためて考えられればと思います、本座談会を企画しました。ゲストは、歯科医師の柴原由美子先生、歯科衛生士の小林明子先生と百田理恵子先生です。

・司会

佐氏英介 先生

Eisuke SAUJI

サウジ歯科クリニック 院長

・ゲスト

柴原 由美子 先生

Yumiko SHIBAHARA

柴原歯科医院 歯科医師

・ゲスト

小林明子 先生

Akiko KOBAYASHI

小林歯科医院
歯科衛生士・歯科技工士

・ゲスト

百田 理恵子 先生

Rieko MOMODA

小林歯科医院 歯科衛生士

・ジーシー

片岡康弘

Yasuhiro KATAOKA

株式会社ジーシー 上席執行役員

セルフケアの概念を変えた ルシェロ 歯ブラシ

佐氏 歯ブラシはセルフケアの要となる大切なアイテムですが、ジーシーの「ルシェロ 歯ブラシ」が発売から今年で20年になるということで、今回の臨床座談は「ルシェロ 歯ブラシ」をテーマにディスカッションを行っていきます。ゲストはセルフケア用品「ルシェロブランド」や予防歯科に詳しい、柴原歯科医院の柴原由美子先生、小林歯科医院の小林明子さんと百田理恵子さんです。

始めに「ルシェロブランド」の概要の説明からお願いします。

片岡 ご紹介いただきましたとおり、2025年10月で「ルシェロ 歯ブラシ」が20周年を迎えました。“予防(Prevention)の見地から、専門家(Professional)である歯科医師・歯科衛生士が、一人ひとりの患者さん(Patient)の口腔内の状態に合わせて、予防器材を処方する(Prescription)”という4つのキーワードの頭文字をとった“P4コンセプト”をベースに、「誰でも簡単にリスクの高い部位をしっかりと磨ける歯ブラシ」を目標に開発を始め、最初の製

品となる「ルシェロ 歯ブラシ B-10」を2005年10月に発売しました。その後歯ブラシのラインナップの追加や、歯磨剤、フロスなどの関連製品を拡充し、「ルシェロブランド」として展開しております。ちなみに直近では、コンパクトヘッドを特長とする歯ブラシ「ピセラ」シリーズのヘッドを、より磨きやすいように薄くした「ルシェロ 歯ブラシ B-21・P-21 ピセラ」をラインナップに加えました。また既発売の歯磨剤「おとなのトータルケア歯みがきジェル」を「ルシェロブランド」に追加しております(図1)。

佐氏 小林さんは最初の「ルシェロ 歯ブラシ B-10」から開発にかかわられていたと伺っています。

小林 P4コンセプトで新しい歯ブラシを作るという企画に参加させていただき、チームのメンバーで試行錯誤しました。これまでプラークを染め出してリスク部位を指摘し、そこを磨けるように指導するというやり方が続けられていますが、ブラッシング指導を受けてもうまく習得できない患者さんが少なからずいて、テクニックの習得具合によってセルフケアの成果が影響されてしまう。それではいけないということで、

普通にヨコ磨きを行えばリスク部位も含めて磨けて、十分なセルフケアが実現するようにしたいと考えたのが原点でした。患者さんが磨きやすい歯ブラシの形状を追求し、さらに患者さんの口腔内に適した歯ブラシを処方するという方法を組み込むことで、患者さんが無理なく口腔状態を改善していける歯ブラシとして作り上げました。

片岡 小林さんがおっしゃったとおり、「ルシェロ 歯ブラシ」は“処方する歯ブラシ”であることと“リスク部位のプラークを簡単に落とせること”が大きなポイントとなっています。

ここで言う処方とは、医療従事者が患者さんの口腔内の状態を確認して、患者さんに合うものを選んでいただくということです。「ルシェロ 歯ブラシ」には現在5つのタイプがあり、ヘッドの大きさや毛の硬さのバリエーションもあわせると全17種類をラインナップしております。症状や目的などからおすすめの歯ブラシがわかる一覧表(表1)などもご用意しておりますので、目安にいただければと思います。

小林 開発を進めながらいろいろなタイプを考えて、練った末に現在のライ



図1 20周年を迎えた現在の「ルシェロ 歯ブラシ」のラインナップと、新たに「ルシェロブランド」に加わった「ルシェロ 歯ブラシ B-21・P-21 ピセラ」と「ルシェロ おとなのトータルケア歯みがきジェル」。

「ルシェロ」の詳細がわかり
各種資料もダウンロードできる ▶
特設サイトはこちら



「誰でも簡単に効率良く磨ける」工夫



図2 「ルシェロ 歯ブラシ」の特長 (「B-10」の例)。

ンナップに落ち着いてきました。患者さんのことをよく見て判断すれば、あとは表から適した歯ブラシが見つかるようになっていきます。

片岡 次にリスク部位のプラークを簡単に落とせる点についてですが、「ルシェロ 歯ブラシ」には、先端集中毛、

段差植毛、カーブネックという3つの工夫を盛り込んでおります (図2)。

先端集中毛は、ヘッドの先端部分に毛を斜めに植毛してワンタフトブラシのようにした形状のことです。これにより、歯間部や最後臼歯遠心部、小窩裂溝、叢生部、露出した根分岐部など

にポイント磨きで意識的に当ててもらうことができます。

3列目以降の植毛は、長い毛と短い毛を合わせた段差植毛にしております。長い毛が歯間部に入り込み、短い毛が歯面に当たるといった設計で、大きなストロークでは残りがちだった歯間部のプラークもしっかり落とせるようにしました。ちなみに、ワンタフトブラシのような先端集中毛と段差植毛の長い毛と短い毛により、3本の歯ブラシの機能を集約した一石三鳥の歯ブラシだと「ルシェロ 歯ブラシ」を表現される先生もいらっしゃいます。

柴原 歯間部や最後臼歯部といった磨きにくい部位でも、歯面に当てて動かすだけで毛が捉えてくれるのが心強いですね。

片岡 カーブネックは文字どおりネックをカーブさせている形状のことで、ストレートネックの歯ブラシでは最後臼歯遠心部に当てようとすると口角を押し広げなくてはなりませんが、「ルシェロ 歯ブラシ」は歯列弓に合わせたカーブを設けており、口角を無理に広げずに

症状	目的	ベーシック						ペリオ						オペレーション	インプラント	ホワイト
		ルシェロ		ピセラ薄型		ピセラ		ルシェロ		ピセラ薄型		ピセラ				
		B-10M	B-10S	B-21M	B-21S	B-20M	B-20S	P-10M	P-10S	P-21M	P-21S	P-20M	P-20S	OP-10	I-20	W-10
健康な歯肉	う蝕予防	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○			
	歯周病予防	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○			
歯肉炎	進行抑制・改善		○		○		○	○		○	○	○	○	△※	○	
辺縁性歯周炎	軽度							○	○	○	○	○	○	△※	○	
	中等度							○		○		○	○	○	○	
	重度							○		○		○	○	○	○	
歯肉退縮	進行抑制・歯根面外傷予防							○	○	○	○	○			○	
外科処置後	患部周辺の清掃													○		
歯周治療後のメンテナンス	歯周病予防							○		○		○			○	
	根面う蝕予防							○		○		○				
永久歯萌出途中	—			○	○	○	○									
	歯肉炎				○		○									
インプラントのメンテナンス	周囲粘膜炎予防														○	
	周囲炎進行抑制														○	
ステインの付着	ステインの除去															○

※急性症状の場合に適用可

表1 「ルシェロ 歯ブラシ」の処方目安表。



図3 「ルシェロ 歯ブラシ」を処方して対応した症例。

初診時。前歯部歯肉の腫脹が特に顕著で、出血もあったため、「P-10S」でブラッシング指導を行い、セルフケアを続けてもらった。

3週間後。プラークが減り、歯肉も引き締まってきている。歯ブラシを見せてもらうと、刷毛部がかなり消耗していた。以降は歯ブラシを「B-10S」に切り替えてケアを続けた。

3ヵ月後。歯肉の状態が大幅に改善したことが認められた。

最後臼歯遠心面まで楽にアプローチできます。加えて、舌側のブラッシングにおいても、このネックのカーブにより、舌の圧迫を軽減しつつ自然な角度で磨けます。また、ただカーブネックにするだけですとカーブに合わせて歯ブラシを曲線的に動かす必要があり、特に前歯部での操作が難しくなる場合があります。そこで「ルシェロ 歯ブラシ」はネックのカーブを相殺する反り返り形状(アングルドオフセット)のハンドルを採用し、直線的な歯ブラシの動かし方で快適に磨けるようにしています。

医療従事者が適したものを選ぶことで、患者さんはリスク部位も含めて簡単かつしっかりと磨ける。これが「ルシェロ 歯ブラシ」です。

佐氏 「ルシェロ 歯ブラシ」の開発背景や工夫が理解できました。柴原先生と百田さんは「ルシェロ 歯ブラシ」を臨床で活用されていますが、製品にどのような印象を持っていますか？

百田 歯ブラシの使い分けが明確に打ち出されている点が、ほかの製品とは明らかに違うと感じています。また、先ほどご説明いただいた表や、ホームページ

(図1・QRコード)、紹介冊子などで情報も充実していて使い分けのイメージがわかりやすく、すんなり使い始められました。**柴原** 「ルシェロ 歯ブラシ」の登場により、患者さんに合った歯ブラシを、医療従事者が責任をもって選択し渡す、という新しい視点を持てるようになりました。磨き方の指導が中心だったセルフケアやプラークコントロールの概念を大きく変えてくれた歯ブラシだと思っています。

見る力が支える ルシェロ 歯ブラシの症例

佐氏 ここからは「ルシェロ 歯ブラシ」の特長である処方について考えていきます。百田さんに症例の紹介をお願いします。

百田 私が歯科衛生士3年目のときの症例を供覧します(図3)。患者さんは初診時36歳の男性で、上顎も下顎も前歯部の歯間乳頭が明らかに腫れており、まずはここをメインターゲットに治療を進めて、歯周病について理解してもらおうと考えました。

歯ブラシの処方ですが、当時の私はまだ経験が浅かったこともあり、ジーシー

が提示していた「処方の目安表」(表1)のとおりを選ぶことになりました。口腔内を見ると歯肉が腫れて出血もあり、痛みを訴えている状態だったため、この症状に合ったペリオ(P)タイプの「P-10S」を処方してセルフケアを進めてもらいました。すると3週間後には歯肉がかなり引き締まって、下顎の歯石が見える状態にまでなりました。患者さんも変化がわかりやすかったのか一生懸命ブラッシングしてくれていたようで、持ってもらった歯ブラシを見るとかなり消耗していました。歯肉が良くなってきたため、再度「処方の目安表」を参考に、ベーシック(B)タイプに切り替えました。その後、患者さんの熱心なセルフケアは続き、歯肉がさらに引き締まりましたのでもう一押しと思い、フロスも使ってもらうようにして、結果として3ヵ月後には初診時と比べて歯肉の状態に大きな改善が認められました。

佐氏 ペリオ(P)タイプからベーシック(B)タイプに変えたところでは、どういった変化の実感がありましたか？

百田 ペリオ(P)タイプはテーパー毛とラウンド毛の段差植毛であるのに対



ゲスト・柴原 由美子 先生



ゲスト・小林明子 先生



ゲスト・百田 理恵子 先生

し、ベーシック (B) タイプはすべてラウンド毛の段差植毛で、接触面積が違うこともあって、ペリオ (P) タイプでは磨き切れなかった辺縁隆線の部分や歯間部の叢生部分のプラークをしっかり落とせるようになり、さらに改善を後押ししてきたと感じました。

この症例では、「ルシェロ 歯ブラシ」の処方によってプラークコントロールがしやすくなり、患者さんのモチベーション向上につながりました。そして同時に、患者さんに適した歯ブラシを選ぶことで明らかに変化していくことがわかり、歯科衛生士としての自信もつきました。患者さんの状態をきちんと見ていれば、処方に難しいところはないので、特に若い歯科衛生士さんにはぜひ「ルシェロ 歯ブラシ」を体験してみてください。

佐氏 非常に参考になる事例だと思います。また、やはり口腔内の把握が重要だということもわかりました。

百田 この患者さんは初診時から13年経過し、いまでも私が担当しています。長い年月の中ではセルフケアがうまくいかなかったこともあるのですが、歯ブラシの特性を理解したうえで処方しているのでは? などと原因を考えやすいというメリットも感じました。また、お渡しした歯ブラシを来院時に持ってきてもらってその変化を追うことも、より有効な処方につながると考えています。

佐氏 歯ブラシの使用状況の確認も欠かせませんね。

小林 単にブラッシングを教えて、染め出してPCRがどう変化したかというだけでは不十分で、歯ブラシを使っているか、セルフケアへの意識はどうかといった部分も含めて記録を取って、患者さんを評価していくことが歯科衛生士の醍醐味だと考えています。そして、この評価を行うには“見る力”が必要で、見て評価した結果を処方に反映できるのが「ルシェロ 歯ブラシ」の魅力だと思います。

道具が変われば意識も変わる 歯科医師が考える歯ブラシ

佐氏 柴原先生は今回のゲストで唯一の歯科医師ですが、歯ブラシについて

どのように考えていますか?

柴原 個人的な話になりますが、私はもともと歯ブラシなどのアイテムが好きで、自分でいろいろ試していました。歯科医師になったのが20年前で、ちょうどそのころに「ルシェロ 歯ブラシ」が発売され、当時は平切りの歯ブラシしかなかったような時代だったので大きな衝撃を受けたことを覚えています。歯科医師になってからは勤務医やフリーランスの期間が長く、これまで15軒以上の歯科医院で働いてきましたが、患者さんに歯ブラシを処方し提案している歯科医師はほとんどいませんでした。また私自身の経験として、磨き方を指導しても状況の変化やモチベーションの向上はあまり起こらないと感じていました。

そこから導き出した持論が“道具が



司会・佐氏英介 先生



ジーシー・片岡康弘

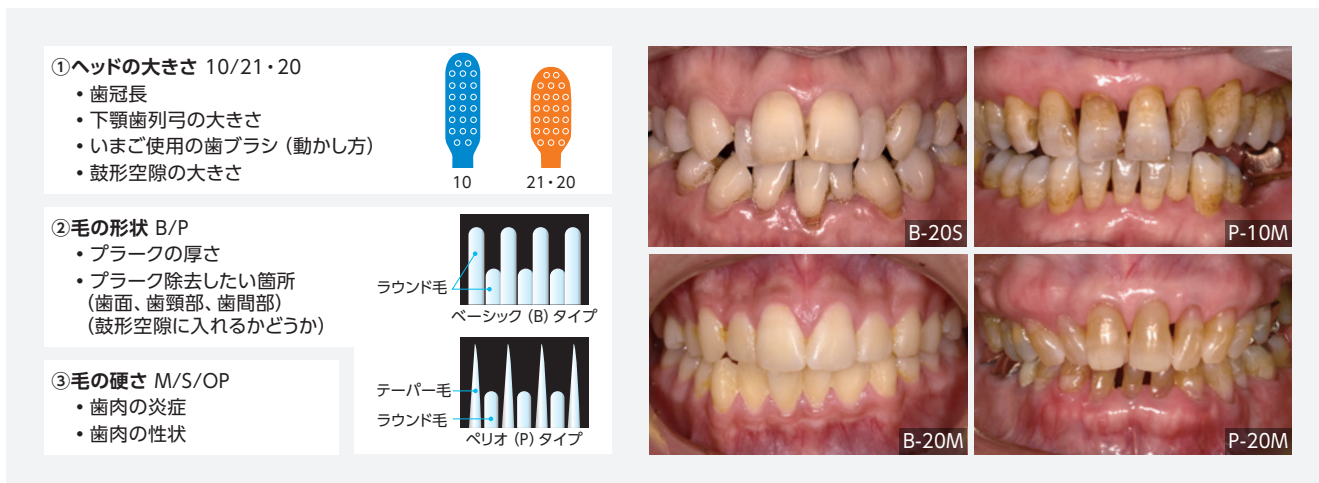


図4 柴原先生が考える「ルシェロ 歯ブラシ」選びの着目点と処方例。ヘッドの大きさ、毛の形状、毛の硬さの順に考えると、患者さんにあった「ルシェロ 歯ブラシ」を選びやすい。

変われば意識も変わる”で、私は歯磨きで一番大切なのは道具選びであり、どんな歯ブラシで磨くかがテクニック以上に重要だと考えています。

佐氏 確かに、歯ブラシに限らず良いものを手にしたときってモチベーションが高まりますからね。ただ、お話のとおり、先生のように歯ブラシに関して積極的に取り組んでいる歯科医師は現在も少ないように思っています。

柴原 私は、歯科医師として自分が行った治療を長持ちさせるためには、プラークコントロールが欠かせないと考えています。そのための最強のアイテムが歯ブラシなので、治療の中に歯ブラシの選択を組み込むというイメージで捉えたと意識を変えられると思います。

佐氏 メンテナンスも治療の一環だという意識ですね。

先生は「ルシェロ 歯ブラシ」の使い分けをどう考えていますか？

柴原 私はベーシック (B) タイプとペリオ (P) タイプを主に使っているので、それに関する使い分けですが、ヘッドの大きさ、毛の形状、毛の硬さについて、それぞれいくつかの点に着目して選んでいます (図4)。

ヘッドの大きさは、歯冠の長さ、どこまで小回りが必要かの参考となる下顎歯列弓の大きさ、普通の歯ブラシの動

かし方は小さいか大きい、鼓形空隙の大きさなどから判断します。

毛の形状は、プラークの状態から考えます。百田さんがおっしゃったように、ベーシック (B) タイプとペリオ (P) タイプでは毛の接触面積に差があるので、プラークが歯面に厚く付いている方にはベーシック (B) タイプが有力で、歯頸部や歯間部に毛を入れ込んでプラークを除去したいという目標があればペリオ (P) タイプが効果的です。また鼓形空隙の大きさもチェックすべきポイントで、大きい鼓形空隙をしっかり磨き切りたい場合はペリオ (P) タイプが効果的です。

佐氏 単純に、歯周病だからペリオ (P) タイプ、というわけでもないんですね。

柴原 せっかくの処方ですので、ブラッシングがより簡単に効果的になるように考えたいところです。

毛の硬さは歯肉の炎症の状態や歯肉の性状から考えて、歯ブラシを当てると痛いという方であればやわらかい S、特に問題なければ M を選びます。ちなみに、S でも痛いという方にはオペレーション (OP) タイプをおすすめすることもあります。

このように、ヘッドの大きさ、毛の形状、毛の硬さという順に考えていくと使い分けを検討しやすく、当院の歯科

衛生士にもそう教えています。

ひとつ余談ですが、処方においては患者さんにお渡しする最初の1本が非常に重要だと考えています。私は、口腔内診査の時点からメンテナンスに入ったときの理想の状態をイメージして、それを踏まえつつ現状に適した最初の歯ブラシを処方するようにしていますが、もしもここで使いにくいものをお渡しすると、その先のメンテナンスにつながらなくなってしまいます。確実に良さを実感してもらえる最初の1本を選んでいただきたいです。また1本目を処方するとき、「口腔内状況が変わると、適した道具も変わっていきますので、状況に合わせて変えていきます」といったことをお伝えするのも重要です。すると大抵「歯ぐきってそんなに変わるんですか」「自分に合った歯ブラシを選んでもらえるんですか」といった反応があって、患者さんの興味を引き出せます。

佐氏 ありがとうございます。柴原先生の話聞いていて、歯科医師も歯ブラシについてもっと真剣に考える必要があると感じました。

柴原 歯科医師主導で歯ブラシ選びやブラッシング指導を医院に根付かせることは大事だと思います。

小林 いまは再生療法やインプラント

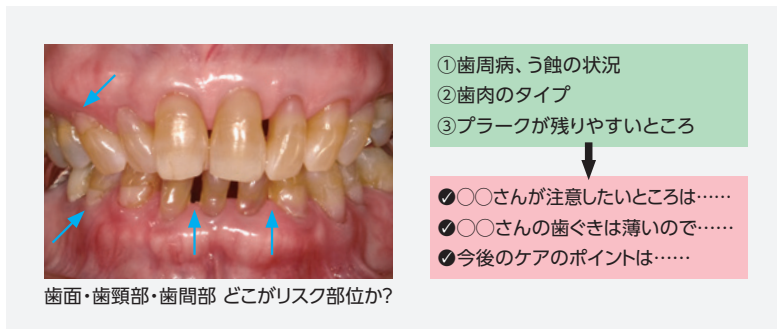


図5 リスク部位を判断して、患者さんに着目してほしい点を強調して伝える。



図6 ジーシーが提供している「ルシェロ 歯ブラシ」説明用のリーフレット（「歯っ!とす話」リーフレットより）。ルシェロ特設サイト（QRコード）でダウンロード可能。

など難しい治療も増えており、治療の成功のために口腔ケアがとても重要になっています。歯科衛生士を信頼してブラッシング指導などを全面的に依頼していただけるのは光栄ではあるのですが、それによって患者さんの満足度や成功度が下がってしまうおそれもあるでしょう。ブラッシングに関しても、歯科衛生士は歯科医師に報告して、歯科医師は歯科衛生士からの情報を確認して、相談しながら一緒に患者さんの口腔を守っていく意識が大切だと思っています。

処方成功させるためのアプローチのポイント

佐氏 ここまでのお話で、「ルシェロ 歯ブラシ」の処方の勘どころや意義などが見えてきました。ただ現実問題として、ドラッグストアなどで売っているものに比べると高価格ではありますし、選んだ歯ブラシを患者さんに買ってもらうことに高いハードルがあるようにも感じています。口腔状態を良くするために重要ということをどう伝えるか、どう提案できるかが受け入れてもらうためのカギだと思うのですが、どのようにアプローチしていますか？

百田 私はセルフケアへの意識付けを積極的に行っています。患者さんは、

ピセラを提案する際のキーワード

- 当てて動かすだけで**簡単に効率的に**プラークが落ちる
- 磨きづらい部分にも**届きやすい**構造
- 歯磨きを**楽に**してくれる**優秀な歯ブラシ**
- **短い時間**でプラークを落とせる
- ピタッと安定して歯に当たる
- 歯ぐきを傷つけない
- 歯と歯の間に毛先が入り込みやすい
- 難しい場所にも届くので**ストレスが減る**
- 動かしやすい
- 持ちやすい
- 3つの歯ブラシの機能が合体
- 使う補助道具を減らせる
- 色が可愛い

図7 柴原先生がまとめた、「ピセラ」の「響く言葉」の例。

う蝕なり歯周病なり何かを治したいという気持ちで来院されますが、問診やコミュニケーションの中で「治したら終わりではない」ということをお話しています。また、「悪くなってしまったものを立て直すうえで私たちは治療などで介入するが、それはあくまでフォローであり、主体は患者さん」といったこともなるべく伝えておきます。

この意識付けを行っておいたうえで、患者さんの口腔内の状況に加えて生活の背景なども考慮して歯ブラシを提案します。例えば子育て中で時間の取れない方なら「フロスを使うのが理想ですが忙しいと思うので、1本で歯間部まで磨けるこの歯ブラシ使ってみませんか」といった勧め方ですね。柴原先生もおっしゃっていたように最初の提案はとても重要で、ここで良

を実感していただくと医院の信頼度も高まって、その後も円滑に進んでいくと思います。

小林 処方においては、心から自信を持って提案することも大事だと思っています。

当院でもアンケートを取ったことがあるのですが、「何を目的に歯磨きをしているか」を患者さんに尋ねると、他人に不快感を与えたくないから、爽快感が欲しいから、といった回答の方がほとんどなんです。つまり、そもそも歯磨きで口腔状態を改善することを意識できている患者さんは少ないんですね。

患者さんがドラッグストアで買う1本と、悪いところを治したいと思って来院した患者さんにプロである私たちが口腔状態を良くするために選んだ1本は、患者さんにとっては、そもそも比較の



図8 模型を磨いてみせて、正しい歯ブラシの動かし方を患者さんに知ってもらおう。



図9 患者さんが口腔内に歯ブラシを入れたら、実感を促せるような声かけをすると効果的。

対象にならないと考えています。プロとして自信を持って提案できれば、患者さんにもちゃんと届くと思いますよ。

佐氏 患者さんへの事前の教育で下地を作って、患者さんの状況も把握して提案する、そして何より自信を持つということですね。

百田 歯科衛生士の視点からひとつ付け加えると、歯科衛生士が担当に付くときに歯科医師から「歯科衛生士のブラッシング指導も治療です」と伝えてもらえる、その後の響き方が全然違って、歯ブラシの提案もしやすくなると感じます。

柴原 それも大事なことですな。

丁寧なブラッシング指導で提案を受け入れてもらう

佐氏 柴原先生は「ルシェロ 歯ブラシ」の提案についてはいかがでしょうか。

柴原 ブラッシング指導において選んだ歯ブラシがいかにか適しているかを感じてもらおうことで、提案を受け入れてもらえると考えています。そのブラッシング指導で重要視しているのは、視覚・聴覚・身体感覚など五感に訴えることです。当院のブラッシング指導の一例として、「リスク部位を伝える」「歯ブラシの紹介」「模型でのレクチャー」「口腔内で実践」という流れで進めた症例を紹介します。

まず、リスク部位を伝える。見る力を活かしてリスク部位を判断し、具体的に伝えます(図5)。ただし、「ここにプラークが残っているから落としてください」といった言い方だと、患者さんか

らすると「そこ汚いから片付けなさい」と言われているようなものなので、気持ちが落ちてしまいがちです。ここでは「〇〇さんの注意したいところは〇〇です」と現状と部位を示します。そして、「歯磨きで一番大切なのは、どのような歯ブラシで磨くかです」「ご自身に合った歯ブラシを使うだけでリスク部位のプラークがいままでより簡単に落とせます」といった話につなげていきます。自分に必要なことだと感じたら、患者さんの心は動くと考えています。

百田 やらされている感を嫌う患者さんは多いので、伝え方の配慮はとても重要ですな。

柴原 そうなんです。患者さんご自身でやりたくなるようなアプローチが大切ですな。次に、歯ブラシの紹介。「これがおすすめです」と渡すだけではなくて、なぜ患者さんにこの歯ブラシが合うのか、特に歯ブラシの特徴・効果・変化を組み合わせるのがポイントです。たとえば「段差植毛が歯と歯の間にスッと入り込んで、プラークを簡単に落とせるので歯周病の進行が防げますよ」といったことですな。患者さんはその製品を使うとどんな良いことがあるかが知りたいので、「良いですよ」「人気ですよ」だけでは響かないと考えています。

歯ブラシの特徴を説明するのが難しいという話を歯科衛生士から聞くことがあるのですが、説明はきちんと準備をして、練習すれば誰でもできるようになりますので、ぜひ身につけてほしいです。簡単な方法としては、ジーシ

ーが提供しているリーフレットを使うのが良いでしょう(図6)。リーフレットを指差しながら話していくだけで十分に説明ができます。ちなみに私は、歯ブラシの提案において響く言葉を自分でまとめて、より魅力的に説明できるようにしています(図7)。

次に、模型でのレクチャー。当院ではチェアサイドに用意してある模型で歯ブラシの動かし方を見せながら説明します(図8)。患者さんに「いつも磨いているように磨いてください」と実際に口腔内を磨いてもらい、正しいやり方を教えるという指導法があります。その際は必ずと言っていいほど「その磨き方ではダメです」といまのやり方を否定することになりますので、患者さんの気持ちが落ちてしまいます。「こういうふうに磨くんですよ」とあらかじめ模型で正しいやり方を教えると、患者さんがその動きを模倣し、改善しようといった良い流れになりやすいです。ここでのポイントは、短時間で「歯に当てて動かすだけ」といったシンプルな言葉でやり方を伝えることです。「歯磨きって案外簡単なのね」と思ってもらえることが目標です。

最後に、患者さんに実践してもらうときには「歯ブラシの毛先が入り込んでいく感覚がわかりますか?」「違うでしょう」などと声かけして、実感をあおっていきます(図9)。そして、「これを次回までに実践していただくと必ず状態が良くなりますから、次回楽しみにしていますね」と伝えて次につなげていきます。

佐氏 ここまでしっかりとアピールできれば処方提案を受け入れてもらえそうです。

柴原 さらに、処方はこちらで終わりではなく、次の来院時がモチベーションアップの最大のチャンスです。キーワードは“変化”と“認める”です。先ほどの患者さんであれば、「毛先を入れ込むように気にして磨いていらっやっただしょう。前回と比べて良くなっていますよ」と変化を伝え、「これで歯ぐき下がる心配もないですよ」などと、患者さんが困っていたことが歯磨きで改善できることを伝えます。加えて「もうコツをつかめましたね」などプラスの声かけでモチベーションをどんどん高めていきます。

また、SPTなら変化がないことも認めます。「変化がないというのは、お手入れがとても良いからですよ。キープするためにその磨き方を続けてください」といった言葉で維持を促します。悪い変化があった場合には、「出血や炎症が何%増えています」など必ずデータでお伝えします。具体的な数値があると「いま一度磨き方を確認しましょう」とセルフケアを見直す提案もできます。もちろん、「歯磨き不足です」などと否定するのはNGです。

小林 過去にブラッシング指導を受けたことのある患者さんが「また怒られちゃう」と恐れを抱いていることがよくあるんですね。患者さんのケアを長く続けていくうえで、褒めることは本当に大切に、たとえ磨き残しがあってもまずはどこか良いところを見つけて褒めてあげる。患者さんを歯科医院から遠ざけないために大事なことだと思います。

柴原 大事ですよ。

以上のように、患者さんと関係を築く力・口腔内を見る力・歯ブラシを選ぶ力・伝える力、これらを強化していくことが、提案力につながると考えています。

口腔のプロとして 歯ブラシを医院の力に

佐氏 「ルシェロ 歯ブラシ」がテーマの座談会でしたが、単なる歯ブラシ選びにとどまらない、奥深いディスカッションになったように思います。最後に読者にメッセージをお願いします。

百田 今回皆さんのお話を伺って、製品を知ることが重要だとあらためて感じました。特長を知って適切に選べますし、そこに責任を持てます。歯ブラシに限らず道具に向き合っ、知る機会を設けて経験を積むことがより良

い臨床につながっていくと思います。

佐氏 柴原先生お願いします。

柴原 セルフケア用品を歯科医師として提案することは医院の戦力になると思っています。患者さんに合った製品を勧めることができれば、歯に興味を持ってもらえて効果を実感してもらえます。すると医院の信頼につながり、来院を継続してもらえる良い流れが生まれます。たかが1本の歯ブラシなのですが、その提案にはプロの力を凝縮できるので、活用していくことは非常に有意義だと思います。

佐氏 では、小林さんお願いします。

小林 大切なのは患者さんの状況を見極めることです。患者さん一人ひとりにそれぞれ日常があり、その日常生活の中に歯ブラシがあります。口腔のプロとして健康をサポートできる歯科医院であるために、患者さんに適した歯ブラシを処方できるということは、大きな力になります。とりわけ、いま歯科の第一目標は発症前予防や重症化予防です。患者さん自身が健康意識に目覚め、守っていく。その入口にあるのが1本の歯ブラシだという意識を持つと、良い方向に進んでいくと考えています。

佐氏 ありがとうございます。



THE 6TH INTERNATIONAL
DENTAL SYMPOSIUM

ご登壇決定!



柴原 由美子 先生

小林 明子 先生

最新情報は
特設サイトで
ご確認ください



日本デンタルショー2025に

ルシェロ20周年アニバーサリーブースを出展しました

2025年9月26日～28日にパシフィコ横浜で開催された「日本デンタルショー2025」に、予防製品の「ルシェロブランド」20周年を記念したアニバーサリーブースを出展いたしました。

「九州デンタルショー2025」に続いての出展となったこの特設ブースでは、前回同様にブランドの原点である「ルシェロ 歯ブラシ」をクローズアップ。製品の特長を知り、処方シミュレーションまで体験できる大型パネルなどを設置し、来場された方が「ルシェロ 歯ブラシ」について楽しみながら理解を深められるよう、さまざまなコンテンツを展開いたしました。また、2025年10月21日

発売の新製品「ルシェロ 歯ブラシ B-21・P-21 ピセラ」「ルシェロ おとなのトータルケア歯みがきジェル」もいち早くお披露目いたしました。

開催期間の3日間には、約2,000名の歯科医療従事者の皆様に足をお運びいただきました。ジーシーでは予防製品を皆様にとさらにご愛顧いただき、ひいては国民の健康の維持・増進につながっていくことを願い、引き続き「ルシェロブランド」を拡充し、推し進めてまいります。今後ともどうぞよろしくお願いたします。



「ルシェロブランド」に新しく加わった「ルシェロ 歯ブラシ B-21・P-21 ピセラ」と「ルシェロ おとなのトータルケア歯みがきジェル」もご紹介いたしました。



大型パネルの内側で「ルシェロ 歯ブラシ」の魅力が楽しく学べる展示をご用意しました。



弊社歯科衛生士より、皆様に「ルシェロブランド」製品についてお話しさせていただきました。



ブース内でクイズとアンケートに回答いただいた方には、ルシェロ20周年のキービジュアルをあしらったトートバッグや、「ルシェロ 歯ブラシ」のストラップなどをお渡しいたしました。



GC Corporate Center Simulation Floor

GC Corporate Center (東京・本郷)のSimulation Floorにもルシェロ発売20周年記念コーナーを設置。皆様のお越しをお待ちしております。