

矢野 孝星

Kosei Yano

患者本位を貫き、口腔全体の将来的な健康を考えた高度歯科医療を提供。

取材文／長田英一



地元住民に対する一般診療に加え、重度歯周病患者に対する歯周治療やインプラント治療などのセカンドオピニオンも広く受け入れているロータスデンタルクリニック。院長の矢野孝星先生は、「1本の歯だけでなく、口腔全体の健康をデザインする」をコンセプトに全體的な治療を行っている。

——歯周治療やインプラント治療の実績が豊富ですが、開業前に研鑽を積まれたのですか？

矢野 インプラントについては、開業前にハプラス歯科で経験を積みませていただきました。インプラントで有名なクリニックだけあって、非常に多くの症例を担当させていただきましたね。勤務初日から全顎コンサル、2ヶ月後にはオペというところから始まり、骨が全然ない方へのGBRやオールオン4、オールオン6など難しい処

置も、理事長のサポートのもと挑戦させていただきました。また、渋谷院の立ち上げから分院長も任せていただいて、マネジメントや経営の面でも勉強させていただきました。理事長の木村隆寛先生は、世の中の動きに非常に敏感な方で、治療にしてもマーケティングにしても、まずは試してみてもその中で一番良いものを選ぶという姿が強く印象に残っています。

——歯周治療についてはいかがでしょう？

矢野 もともと大学では歯周病学分野に入学し骨代謝の研究に従事していたのですが、臨床においては日米両方で歯周病専門医を取得されている清水宏康先生のクリニックで学ばさせていただきました。清水先生は当時、東京医科歯科大学（現・東京科学大学）に非常勤講師としていらして、そのお考えに共感する部分が多々あり、ある種の憧れもあったんです。家庭の事情もあり、地元の神戸に帰ることも考えていたのですが、清水先生からたまたまお声がけいただき、飛び込んだ感じですね。

——清水先生のところではどのよ

うなことを学んだのでしょうか？

矢野 清水先生の歯周治療のアシストとしてお手伝いさせていたかく機会も多く、まず手技の美しさに驚きましたし、治療計画を立てる上での考え方、臨機応変な対応など学ぶことが多かった。そして何より、自分の歯科医療に対してしっかりとフィロソフィーをお持ちになられていて、それを貫き通す姿勢に感銘を受けました。お金になる、ならないは関係なく、資料取りなど細かな部分まで正しいことを妥協することなくやる。そういったフィロソフィーを医院全体で共有することの重みを

痛感しました。

——2022年に開業されたそうですが、どのようなコンセプトを掲げられているのでしょうか？

矢野 とにかく、今だけでなく10年後、20年後を見据えた診査・診断を心掛けています。CTやマイクロスコープ、口腔内スキャナーなど最新の設備で将来的なリスク評価を行った上で、最善の治療方法、最善ではないが病態をコントロールできる治療方法など様々な選択肢を提示し、患者さんのお考えや経済状況などに応じて方向性を決めていく感じですね。ですから、患者さんとは本当によくお話ししますね。あくまで歯科医院主体ではなく、患者さんのお気持ちに寄り添った形で進めています。

——セカンドオピニオンの患者さんも多いとお聞きました。

矢野 そういうマーケティングをしているつもりはないのですが、セカンドオピニオンの患者さんは本当に多いですね。最近では、サードやフォースオピニオンもかなり多くなっています。自分で言うのもなんですが、結構、採算度外視で歯を残したりしているので、そ

ういったスタンスが何かしらの形で伝わっているのかもしれないですね。あと、インプラントなどは無料のCT診断なども行っているのですが、そういったことも影響しているかもしれません。

——そうだと、難症例の患者さんも多いのではないですか？

矢野 そうですね。難症例専門のクリニックに行かれて、抜歯しか選択肢がないと言われた方でも、再生して残したこともあります。また、骨が非常に少なくインプラントは無理と言われた方も、そこから骨を再生してインプラント治療を行うことも多々ありますし、何軒も歯科医院をまわって難民化した方を治療することもあります。ただこれは、私が技術的に凄いとわけてではなく、患者さんの利益のためにコストや時間を惜しまずやっているだけなんです。

——今年4月に分院をオープンされたそうですが？

矢野 今のクリニックが手狭になってきたこと、難症例の患者さんに集中できる環境が欲しいということで、道を挟んで二軒隣に完全自費診療の分院を作りました。大



——仰る通り、丸いオペ室はすごい特徴的ですね。
矢野 それぞれのスペースにこだわりはあるのですが、オペ室には特に思い入れがあります。まず、

丸い壁には先ほどお話しした透明感や抜け感を重視して、全面ガラス張りを採用しました。ただ、ガラス張りのままですと丸見えになってしまいますので、ブルーのグラデーショフィルムを貼って、プライバシーを確保しています。中が見えそうで見えない絶妙なバランスに到達するまで非常に苦労しましたね。また、内装だけでなく設備面でもこだわりました。感染管理をマニュアル化して徹底しており、無菌状態での施術が可能です。

——オペ室は研修用途でも使用されているとお聞きしました。
矢野 最大10人ぐらいいは入れる広さがありますので、見学していただくことも可能です。また、私自身が講演をしたり、企業で発表をさせていただくことも多いので、オペの動画を撮って、それをサテライト配信していくことも想定しています。秘伝の術式をセミナーに参加した人だけが学べるという従来の歯科教育をアップデートさせて、オンラインでできるだけ多くの方に見てもらいたいですね。それをするには、まず自分が一番頑張らなくてはならないんですね。それを自分に課しているよ



学病院と同等レベルの先進医療設備を導入し、「歯を守る」、「再発を防ぐ」、「美しく機能を再構築する」を理念に、患者さん一人ひとりの将来を見据えた治療とケアを提供しています。

——これまでの歯科医院ではあまり見ない、特徴的な内装ですね。
矢野 治療行為のみならず、患者さんがどう感じてどういう時間を過ごすのかというところまで含めて医療だと考えています。そういう意味で空間を作ることにもこだわりました。一般的に歯科医院というと、外から中が見えづらい閉鎖的な空間で、特有のツンとした匂いがするという、ネガティブなイメージがあると思います。業者さんも歯科医院の内装を何軒も作ってきた中で、どうしてもテンプレートが出来上がってしまっていると思うんです。分院の内装を考えると、参考にしようとして歯科医院の内装の本を何冊も買ったんですが、どれもしくりません。素材や照明にこだわって、ただ、ガラス張りのままですと丸見えになってしまいますので、ブルーのグラデーショフィルムを貼って、プライバシーを確保しています。中が見えそうで見えない絶妙なバランスに到達するまで非常に苦労しましたね。また、内装だけでなく設備面でもこだわりました。感染管理をマニュアル化して徹底しており、無菌状態での施術が可能です。



Profile 矢野孝星(やの・こうせい)
2012年 岡山大学歯学部卒業
2012年 東京医科歯科大学歯学部附属病院 研修医
2013年 東京医科歯科大学大学院歯周病学分野
2018年 東京医科歯科大学歯周病学分野医員
2018年 渋谷ハプラス歯科 院長
2019年 東京医科歯科大学非常勤講師
2019年 清水歯科クリニック勤務
2019年 LOTUS DENTAL CLINIC 不動前 開院
2026年 LOTUS DENTAL CLINIC 東京 開院

医療法人社団LDC
LOTUS DENTAL CLINIC 東京
東京都品川区西五反田3-12-14
西五反田プレイス1F
<https://lotusdc-tokyo.com/>



うな気がします(笑)
——最後に、今後の展望をお聞かせください。
矢野 私が副代表を務めるスタジオグループEの代表である川名部大先生は、様々な壁を超えて周りとながら、共に楽しく学ぶと

一人の患者と深く向き合うことは年月を重ねるほど難しくなっていくものだが、自分の信念を曲げずに日々の診療を全力で行う矢野先生。あくまで患者主体の歯科医療を貫き、諦めない姿勢が多くの人に選ばれる理由なのだろう。



ないデザイナーにゼロベースで考えてほしいとお願いしました。

——具体的には、どういった部分にこだわられたのでしょうか？
矢野 透明感や解放感をテーマにしましたので、ビル1階のテナントですが、路面側を全面ガラス張りにしました。もちろんプライバシーの確保もありますので、観葉植物や照明器具を使って絶妙なバランスを保っています。個人的な考えですが、歯科医院のイメージとして、何が行われているかわからないというブラックボックス感がないような不安感を生んでいないと思うんですよ。そういう

た不安感を払拭するための内装にしていますし、臨床においても各ユニットにモニターを設置して、CTや口腔内スキャナーの画像をリアルタイムで共有することで、どんな治療をしているのかを見える化することで安心して過ごしていただけるよう心掛けています。

——患者さんの不安感をできるだけなくしたいということですね。
矢野 そうですね。あと、できるだけ緊張感もなくしていただきたい。感覚的なものですが、歯科医院は角張っていたり、尖っているイメージなんです。柔らかさがないと言いますか。ですから、設計的には角を取るということコンセプトにしたんです。実は本院のときも丸い部屋を作りたいと思っていたのですが、広さや費用の問題で内装デザイナーさんに「先生、バカなんですか？」と言われて、受付や天井部分などにアールを多用するだけで妥協しました。それでもそれなりのお金はかかってしまいましたが(笑)

——分院で再チャレンジしたということですね？
矢野 そうですね。院内中央に丸