

善が 出来る

ZENCAN

ニュースレター1 1月号
NO3

いよいよ



皆様、こんにちは。ファイナンシャルプランナーの小柳善寛です。第3号のニュースレターです。毎月発行を目標に挑戦しておりましたが12月は諸事情で発刊ができませんでした。誠に申し訳御座いませぬ。気を取り直し、少しでも皆様の生活のお役に立てる情報を発信させて頂ければと思っております。

2号の「ZENCAN」の皆様のご感想はいかがだったでしょうか？2023年も始まりました。皆様、今年の目標は決まっていますか？

私は今年一年ニュースレターを毎月発行すること。また、既契約のクライアントの皆様のご自宅に訪問させて頂きご契約内容のご説明をさせて頂ければと思っております。ファイナンシャルプランナーとして私の核となる大事なミッショントークがあります。文章ではなく、皆様にお会いさせて頂いた時には是非聞いてください。その時には是非ニュースレターの感想なども聞かせてください。参考にさせていただきます。

ニュースレターは縦書きが読みやすいと思いついて試行錯誤致しましたが、やっと慣れてきました。まだ発刊第3号なのに随分時間が経過したように感じます。

さて、今回のインタビューは多くの優しいドクターの感動STORYです。

ご苦労話や、普段聞くことが出来ないようなお話し等を通して、

経営理念、従業員の皆様に対しての思いなど、その方の人間学に迫っております。今後

もニュースレターで沢山の方を勝手に紹介していきたいと考えております。

皆様、是非応援してください。



【お問い合わせ先】

ファイナンシャルプランナー

小柳 善寛

090-2080-5383



zencanlifeplaza@gmail.com



LINE ID:
zencanlife

ZENCAN取材

第3号は、佐賀市のお隣、多久市で土曜日、日曜日に診療をされておられる「うめづ歯科口腔外科医院」の院長、歯科医師の梅津健太郎様に感動的なお話を取材させて頂きました。今回のニューズレターの趣旨に快くご賛同頂き心より御礼を申し上げます。

うめづ歯科口腔外科医院は、一般歯科、小児歯科はもちろん、親知らず、顎関節症、口腔内のケガ、インプラントなどに対応する歯科口腔外科に特化するために、大学病院の口腔外科並みの設備と薬剤、技術と知見を備えた歯科医院です。多久市内では唯一の完全個室診察室を完備されてあります。

おとなりで診療を受けてある患者さんを気にすることなく、お口の悩みを、歯科医師、歯科衛生士、スタッフに話がしやすい様に配慮されてあります。また院内は、ユニバーサルデザインに基いた完全バリアフリー設計、オムツ交換台を設置した広々とした化粧室、お身体のご不自由な方々専用の駐車スペースを備えた大型駐車場完備など、小さなお子さまからお年寄りの方まで、すべての患者さんに通院していただきやすい医院です。診療面に関しましても、土曜日・日曜日も診察しており、お仕事をお持ちの方や学生さんも通いやすいのではないのでしょうか。

お休みの日に、ゆっくりと診察を受ける事ができます。

働き方改革

小柳：梅津先生、本日はよろしくお願ひします。

もう4〜5年前になるでしょうか、一度お話を聞かせて頂いた事があります。それから何か変化とかがありましたか。

梅津先生：変わったところは働き方改革でしょうか。以前と比べると、ここ2〜3年

急激なんですけど、スタッフの働き方とかプライベートをいかに充実できるかという事に重きを置くようになりました。

そうしないとやっぱりスタッフが続かない状況になってしまいました。だから今は土曜日も日曜日も開けていますが、土日は

全員出勤しないでいいようにしているんです。

平日は全員フルで出勤して貰っていますけど、土曜日、日曜日に関してはシフト制にしています。実質、月に

ほぼ4週ですけど、その中で実際には2回しか来なくていいようなシステムを作りました。



小柳…梅津歯科さんは開業以来、土日に開いている歯医者さんとして運営されてきましたよね。そこに変化があったということでしょうか。

梅津先生…開業当初は必ず土日は常勤扱いで全員出勤でしたが、今はそれをやっているのとスタッフが続かない。今でも実際に土日開けているから大変って思われるけど、実際は月に2回しか土日は来なくていいので、そこまで負担が前ほど大きくはないんです。それと営業時間を変えました。営業時間を平成29年から1時間前倒しにして、平日は18時までになりました。

小柳…なるほど。スタッフさんたちが早く帰れるよう、

残業をしないように変えたのですね。

梅津先生…大きな取り組みとしてはそうですね。幸いなことに、この地域性として、ほぼほぼ18時以降の人通りってというのが少ない地域なので、思ったほどマイナスにならずに済みました。遅い時間にしか来られない方には土日を使って来ていただくようになりました。



これを平成29年から大きく変えたんです。29年からもう5年位になりますが、実は5年間スタッフの入れ替わりもなく経過しているのです。

小柳…医師として絶対患者さんも大事であると同時に経営者としてスタッフさんも大事にしていこう先生のお人柄と決意が行動に出ていると思います。**梅津先生**…あとは地域との繋がりがあってやっぱり重要だと思っています。いろんなお付き合いの中で今もいっぱい助けていただいているんですよ。地域の行事に参加するのはすごくいい出会いをいただいています。

小柳…例えば市が開催する健康講座のような事もされているとか伺います。

梅津先生…そうですね。地域で開業する歯科医として、多久市の皆さんの歯の健康を維持できるのであれば地元で開業している意味があるのかなと思います。自分の患者さんだけではなく地域にお住いの方の健康に少しでも関与していくのは歯科医としての必要な職業と思っています。

小柳…先生が歯科医になろうと思われたきっかけを伺ってもいいですか。

梅津先生…実家はお寿司屋さんで、医師の家系ではありません。父が脱サラをして寿司屋を継ぎました。父も母も多忙で早朝から夜遅くまで仕事をしていたので母方の祖母から育てて貰いました。

おばあちゃんの病気を治したいっていうことでお医者さんになりたかったんです。膠原病の一種でシエーグレン症候群ってというのがありまして、それが口の中に症状が出てくるんです。唾液腺を攻撃して破壊する病気です。唾液が出なくなると歯医者さんってのがわかったんです。



そのおばあちゃんが膠原病という病気を患っていて、

小柳…なるほど、それで歯科医を志したのですね。**梅津先生**…それを治すのが歯科の中でも口腔外科で歯学部に行きました。大学病院で勤務したかったのですが30歳を過ぎた頃に方向転換しました。一から学ぶ為に飯塚の先生のところと佐賀の先生について修行させて貰いました。

一般の治療が人並みの先生くらい出来るようになった段階で、佐賀の先生から、分院展開されていた内の一軒をちよつと任せたい。分院長として来ないかと誘っていただきました。

病院は飯木で住まいがここ多久でした。ここに住んでいるうちに地域の方から声をかけて頂くようになりました。



左側：梅津健太郎 先生様 右側：小柳

将来の事を聞かれたのですが実は何処で開業するかを迷っていました。出身が博多なので福岡と多久で迷っているというところをここ多久を紹介して貰いました。元々多久はご縁がある土地と感じていたのと、ずっと諦めていた子供が多久に住んですぐ出来た事もあって多久で開業しようと思いました。

小柳…深いご縁があったのですね。開業される上でどんなご苦労があったのでしょうか。

梅津先生…経営の話になりますけど、ここでやっていく以上はこの地域の方の為にものならないといけないけど、その前にやっぱり病院の経営が安定しないといけないので、いかに差別化を図ろうかというところで、三つ挙げたんです。一つは病院名をうめず歯科口腔外科医院にしました。梅津歯科とか梅津歯科クリニックとか梅津歯科医院でも良かったんですけど、それだと他の既存の歯医者さんと競争ができないと思いました。たまたま私が口腔外科の勉強をさせて貰った事を活かすことが出来ると思えました。

大きな手術はできませんが親知らずの抜歯だったり口腔内の手術だったり、あとは口腔がんを早く見つけられる。ガンを早期発見できる知識を身につけさせて

もらったので、それを地域の皆さんに還元しようと思つて歯科口腔外科医院にしました。

小柳…そこでまず差別化を図ることが出来たんですね。

梅津先生…でも患者さんには歯科口腔外科だから虫歯の治療とかはしないのだろうと最初は敬遠されてました。

徐々に周りの方からの情報や噂とかで普通の歯医者さんと変わらんよと。それに加えて、今までは大学病院で抜いて貰うように言われた親知らずとかを梅津先生のところで抜いてもらえらるか。あとは治らないなと思つていた口内炎が実はガンでしたとか。他の歯医者さんでは見つけられなかったので大変喜んで貰いました。



そういうのが年々口コミで広まっていったように思います。そういう事で結構遠方からも来ていただくようになりました。

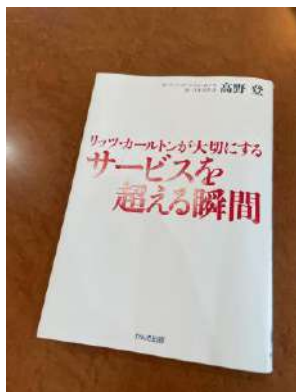
二つ目は土曜日、日曜日の診療です。これは私が最初修行させてもらった飯塚の先生のとこで既に実施されてました。殆どの医療機関は今でも、大体土曜日は午前中、日曜日は休診が多いので、土曜日の午後というのはやはり需要が多いんです。

佐賀県内でも日曜日に診療しているところは多分数件しかないと思います。しかしながら、この土日診療というのが今の働き方改革と逆のスタンスになってしまったので、これは平成29年からシフト制にするのと診療時間を変えました。三つ目はホスピタリティーの力。これは他では全くとされてなかった。昔は医療機関の先生や看護師さんは怖い存在で患者さんを叱る、怒るとというのが普通だったんです。この辺りでもそういうところが多かったんです。



うちに来られる患者さんはお客さんとは言いませんが、患者さんにはまず怒らない。怖くない病院を作ろうと思ったんです。あそこの病院行ったら先生怖くなかったよと、それを目指したんです。実は参考になっている本があるのですが、リッツ・カールトンホテルについてありますよね。リッツ・カールトンホテルの日本支社長をされていた方が書かれた「リッツ・カールトンのサービスを超える瞬間」という本があるんです。これが私のバイブルなのですが開業しようと思っただけで大学病院を辞めるときに、先輩の先生に教えて貰った本です。これに深く感動して開業当初よりスタッフ全員に徹底してもらいました。

他の病院では先生に聞きたかった事や伝えたいことがあったとしても何も言えなかった。でも梅津先生は怖くなかったよ、スタッフさんたちの感じも良かったとか広まっていきます。不安を抱えて入ってこられて一番初めに会うのって僕じゃないんですよ、受付のスタッフなんですよ。なので受付がとても大事で私と妻は受付のスタッフには、まず患者さんにとにかく優しく接してくれと言っています。小柳…最初のイメージは後に残ります。



梅津先生…この本を最初に読んだ時にはそう感じなかったのですが開業するときにもう1回読み直したら、正しくこれだと思いました。

小柳…たしかにおざなりになりがちだと思います。大事な事ですよね。

続きがあつて治療が済めば終わりではなく、今日痛いと言われていた治療は終わりましたが他に困りのこととか痛いところはないですか、と声をかけます。私と言えな

ここでお客様の事を聞いてもいいですか。

かかった時は他のスタッフが声掛けをします。この一言で患者さんの顔が違うのです。あとは雨の日であれば毎回クリーニングをした綺麗なタオルを置いてあります。それと診療室は個室にしていて年齢に関係なくプライベートを尊重しています。

梅津先生…父は無口でしたがいろいろ教えて貰いました。お寿司屋さんでの事ですが、とにかくお客さんには頭を下げる。お客さんの顔を覚えろと小さい時から言われていました。その人の好み、お茶であれば熱いお茶が好きなのか、ぬるいお茶が好きなのか。



お酒も辛口が好きなのか甘口が好きなのか、それも全部覚えるとかです。

その辺を叩き込まれたのがやっぱり商売人の家ですね。一見関係ないように思えますが実は今では財産になっていっているんです。

というのも、私は患者さんの顔を結構覚えるんです。ですから半年とか一年ぶりに来られた方でも覚えていて、その当時話していた続きを話すんです。患者さんはびっくりすると同時に痛みも楽になるようです。

スーパ一とかで会つても同じで、そこは強みにしたいところです。今でこそ父には感謝しか



ありませんが小さい頃は家族の団欒もなく父が嫌いでした。寿司屋を継ぎたくないと思つて医学の道に進みたいと言つたら、お前がやりたいのならと許してくれました。

でも莫大な学費なんです。順風満帆な経営じゃないのでギリギリ学費も工面して貰いながら免許を取る事が出来ました。

それから少し父を見る目が変わつてきて、やっと父親孝行できるなという時に急に倒れたんです。父が亡くなった後に分かったのですが葬儀の後に先輩の先生から呼ばれたんです。

「お父さんから口止めされていただけ。…」私が医者の家系ではないので何かあった時になつて欲しいと仕事が終わつた後に父はお医者様の名簿を見ながら夜な夜な一軒一軒

丁寧に頭を下げて挨拶に行つてくれたのです。「今

晩は、千鳥寿司の梅津です。

私の息子、健太郎が医者になりました。なにかあったら健太郎の事を宜しくお願ひします」家族も従業員も

誰一人も知らない事でした。一言でいうと無口でとにかく優しい、自分の子を犠牲にしてもとにかく人のことを優先するような人でした。感謝しかありません。

父の子で良かったと思えます。学費の返済がやっと終わったから安心しろ。と言つてくれた一ヶ月後に亡くなりました。いまから親孝行したかったのでとても残念です。

小柳…心掛けていることとがありますか。

梅津先生…やっぱり人から助けていただく事が多いですが、ともすると自分が頑張っているからだとか慢心の心が出る時があるのです。



そこで図に乗つたら駄目だなと戒めています。いろんな方に関わつていただいた感謝を忘れたらいかなつていうのはすぐ思います。

小柳…今後も先生のご活躍をお祈り致します。梅津先生、この度は本当に有難うございました。(今回の取材完了)



うめず歯科口腔外科医院



〒846-0002 佐賀県多久市北多久町小侍784-10

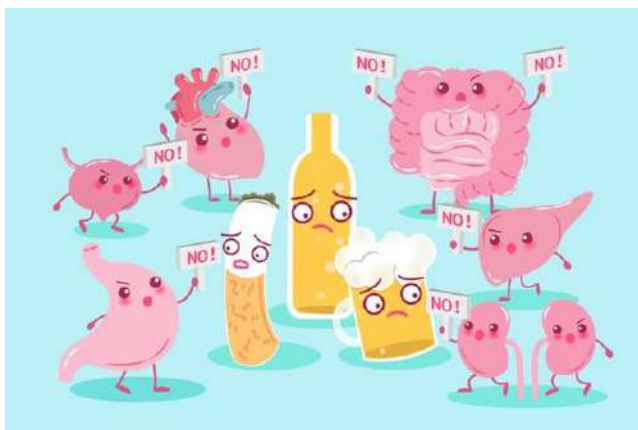
TEL: 0952-74-2505

ホームページ: <http://umezu-dent-oms.cihp.jp/>

編集後記

今回、梅津先生の地域医療に真剣に向き合う熱い思い、ドクターとしてのあり方など惜しみなく語って頂いたことに心より御礼を申し上げます。お話を聴きまして梅津先生はどこまでも患者様の為にと土曜日、日曜日の診療、休診の木曜日も市役所やロータリークラブに行かれたりとご自身のお休みを取られていないような気がしました。同業の歯医者さんから休日診療に対し理解が得られなかったこともあったのではないかと勝手な想像をしてみました。地域医療を担う医師として今後もご活躍をお祈りいたします。

がんにならないための予防法「飲酒」について



「よく飲む人」ほどがんのリスクが高まる！

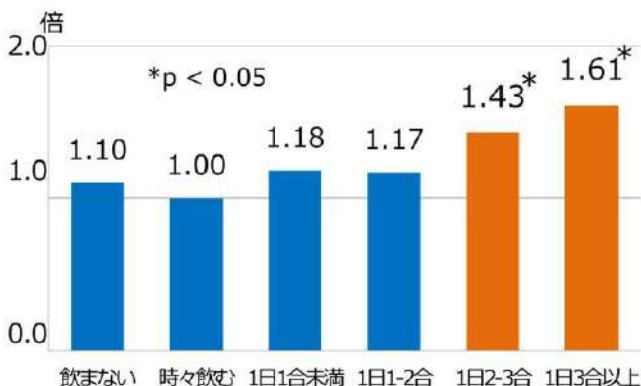
『がんのリスクを高める6つの要因！と予防法』、国立がん研究センターが発表している『日本人のためのがん予防法』からがんリスクを高める要因を6つの項目でご紹介しました。今回は、ご紹介した6項目の1つ、「飲酒」について考えてみましょう

「百薬の長」といわれるお酒ですが、飲みすぎるとがんのリスクが高まることが分かっています。厚生労働省の40〜59歳までを対象にしたがんの発生に関する追跡調査によると、男性に関しては、アルコール摂取量が1日当たり日本酒換算2合未満の場合には飲酒しない場合に比べてがんの発生率はほとんど変わりませんが、飲酒量が2合以上3合未満ではがんの発生率は1.4倍、3合以上では1.6倍という結果となりました。

「百薬の長」といわれるお酒ですが、飲みすぎるとがんのリスクが高まることが分かっています。厚生労働省の40〜59歳までを対象にしたがんの発生に関する追跡調査によると、男性に関しては、アルコール摂取量が1日当たり日本酒換算2合未満の場合には飲酒しない場合に比べてがんの発生率はほとんど変わりませんが、飲酒量が2合以上3合未満ではがんの発生率は1.4倍、3合以上では1.6倍という結果となりました。

※女性では、定期的に飲酒する人が多くないためか、はっきりした傾向がみられません。

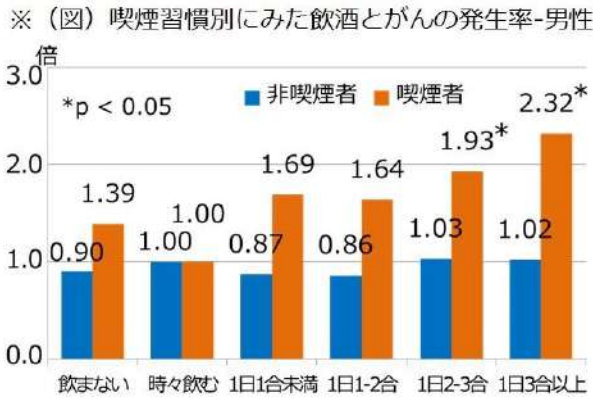
※ (図) 飲酒とがん全体の発生率－男性



※ 参照：国立がん研究センター 多目的コホート研究 (JPHC Study) 『飲酒とがん全体の発生率との関係について』をもとにJ-PEC作成
https://epi.ncc.go.jp/jphc/outcome/26_6.html

「多量飲酒」に「喫煙」
 が加わるとがんのリスク
 は高まる！

「多量飲酒」とがんリスクの
 前述した研究について喫煙者
 と非喫煙者をわけて調査した
 結果では、非喫煙者はお酒の
 量が増えてもがんの発生率が
 高くなるわけではないのに対
 して、喫煙者は飲酒量が増え
 るほどがんリスクが高まるこ
 とが分かりました。



※ (図) アルコール換算23g程度のめやす



男性 (1日2合以上の
 飲酒習慣がある場合)
 食道がん…4.6倍
 胃がん (噴門部)…3倍
 大腸がん…2.1倍

女性 (飲んだことがな
 い人と比べ、エタノー
 ル量 $\leq 150g$/週を飲酒
 した場合)
 乳がん…1.8倍

飲酒の目安

お酒を飲みすぎると
 がんのリスクが高ま
 ることが分かりまし
 た。では、1日の飲
 酒量の目安はどの程
 度に抑えればよいの
 でしょうか。公益財
 団法人がん研究振興
 財団が「がんを防ぐ
 ための12か条」の中
 で提唱している飲酒
 の目安をご紹介します。
 お酒を飲む人は、1
 日あたりアルコール
 換算で約23g程度ま
 でにしましょう。
 飲まない人・飲めな
 い人は無理に飲まな
 いようにしてください。

『激動の時代だか
 らこそ!』

私は今まで
 の豊富な人生経験から、お
 金と家族の力の大事さを実
 感しました。ご家族の皆様
 の夢・希望を実現する為に
 寄り添い、弁護士・会計士、
 他の士業等と連携し難題も
 解決することが出来ます。

『幸せは、未来を見通すこ
 とから。現在と未来。自分
 と家族。夢と現実!。見え
 ない不安が、確かな安心に
 変わります』をモットーに
 FFPとして社会貢献致して
 おります。

私は資産形成も含め、ご家
 族の夢の実現とお金に関す
 る不安や問題解決を3世代
 にわたって倅せになるプラ
 ンを創る事を得意としてお
 ります。ご希望の方はご連
 絡を頂ければ幸いです。

こやなぎ

ファイナンシャルプランナー
無料相談チケット(2時間)

ほけんのトラスト 佐賀支社
 〒840-0033 佐賀県佐賀市光2丁目1-1
 TEL (0952) 26-2292
 トラストHP



「ご商談チケッ
 ト」をご活用
 のうえ、ご紹介
 いただいた方
 には、ささや
 かなながら
 プレゼントを
 呈させていただきます。