

UK

UK REPORT

## New Products

### KaVo プリムス 1058 Life ／カボデンタルシステムズジャパン ＜歯科用チェアユニット＞



カボデンタルシステムズジャパンより7月21日発売の「プリムス 1058 Life」は、KaVoのスタンダードモデルとして、世界で40,000台の実績をもつ信頼性の高い1058シリーズの最新機種です。堅牢性ととも、高い切削性能を有していることから、補綴治療やPMTCに最適なモデルです。

## 【特徴】

- ドクターエレメントは、新たに操作画面に液晶ディスプレイを採用し、視覚で操作を確認することができるなど、使いやすさが向上しました。
- 従来と同様に、衛生管理も充実しており、2つのKaVo水消毒システム（常水消毒システム・集中水消毒システム）を搭載することも可能で、ユニット水の汚染対策を行うことができます。
- コンパクトチェアタイプは、高齢者やお子様に優しいノンステップ構造で、新たに下方に回転するアームレスト構造を採用。診査・診断に適しており、チェアに座ったまま患者さんの問診を行うことが可能です。
- テーブル、スイングアーム、カートの3種類のユニットタイプから治療や専門分野に応じて選択できます。

標準価格＝標準仕様 3,980,000円～

### トクヤマ リベースⅢ ／トクヤマデンタル ＜義歯床用硬質裏装材＞



「低発熱・低刺激・低臭気」で発売以来好評のトクヤマデンタルが誇るリベース材「トクヤマリベース」が、さらに使いやすくなり「トクヤマリベースⅢ」として7月21日から新登場します。選ばれ続けて30年！さらに進化して、患者さんにも術者にも優しい義歯床用硬質裏装材です。

## 【特徴】

- 粉と液のなじみ時間が従来品と比較して1/2に短縮されました。混和性に優れ、短時間で気泡の混入も少なく混和できます。
- 混和後の流動性はゆるやかに変化するので、目的に応じた操作性に優れています。
- 研磨くすぐ研削バーに絡みつかず快適に研削できます。また、チッピングが少なく、短時間で境界部が滑らかになり目立たなくなります。
- 硬化性に優れながら、圧縮変形、引っ張り変形に対し柔軟に対応するためリライニング材自体のひび割れ、境界部からの剥がれが抑制できます。
- 硬化パターンはファースト・ノーマルの2タイプ。症例や好みの操作タイミングで使い分けが可能です。
- 色調は、ライトピンク・ピンク・ライブピンクの3色をラインナップ。

標準価格＝セット 12,000円

### ビューティフィルⅡLS／松風 ＜歯科充填用コンポジットレジン＞



三井化学との共同開発により生まれた重合収縮率1%以下（0.85%）の低収縮コンポジットレジン“ビューティフィルⅡLS”が7月21日に松風から発売されます。収縮が少ないことにより、コントラクションギャップやホワイトマージンのリスクを軽減できます。

## 【特徴】

- 新規低重合収縮性モノマー「ML-O1」を配合することにより、低重合収縮率と低重合収縮応力を実現しました。
- ビューティフィルシリーズ共通である天然歯類似の光透過性と透明性を有しており、自然感あふれる色調再現が可能です。
- 研磨性に優れており、短時間の研磨でもよく光ります。また、摩耗しても艶やかな表面性状を維持します。
- CRの自己摩耗、対合歯の摩耗が共に少なくバランスのとれた咬合摩耗特性を有しています。
- 適度なコシ感を有するペースト性状のため、窩洞への充填性に優れ、また形態が崩れにくく、解剖学的形態の付与が容易です。
- 松風独自開発の「S-PRG フィラー」を配合し、フッ化物を含む6種類のイオンをリリースします。
- 12色の色調をラインナップ。

標準価格＝4.0g（2.0ml） 3,400円

## My Recommendation

### 『ブライト3倍拡大ミラー』 ＜デントレード＞



標準価格＝本体一式 8,800円

## コミュニケーションの必需品！

今回ご紹介させていただく商品は、デントレードより発売されております『ブライト3倍拡大ミラー』です。こちらの商品は、等倍ミラーと3倍拡大ミラーの2種類を発売しております。LED付口腔内ミラーとして使用でき、スケーリングの前後、ブラッシング指導、充填・補綴物セット後の確認、シェード合わせ等に有効活用でき、また、待合室、受付カウンターに置くことで患者様のモチベーションアップにも役立つ商品です。

ご採用いただける先生からは、「LEDが付いているので非常に明るく臼歯部も確認しやすいし、3倍の拡大ミラーを使用してからは見えにくい部分まで見やすくなり患者様との会話がよりスムーズになり、コミュニケーションツールとして必需品です。」とお声を頂いております。是非この機会にお試しいただければと思います。商品の詳細につきましては弊社営業担当者までお尋ね下さい。

長崎店 営業二課 野口 孝太

## 歯科医院経営を考える(466)

## ～ 税務調査 ～

デンタル・マネジメント・コンサルティング  
稲岡 勲

税務署の人事異動は毎年7月10日付で実施される。だからこの前後の日程での税務調査はまずない。上記のような事情で6月の調査は何か重要な案件があつての調査ではなく定型的な調査だと言われる。6月の調査は比較的軽く、形式的な調査である場合が多い。人事異動後の9月～12月は本格的な税務調査期間である。もう40年以上も付き合っている知り合いの先生が6月の中旬、税務調査を受けた。この先生の場合は5年前にも調査を受けており大体5年おきくらいに調査を受けている。この先生の税務調査は2日ほどで終了したが、230万円の自費収入の漏れが判明して追徴され、過少申告加算金(10%)、延滞税(14.6%)を支払うはめになった。意図的な自費収入隠しではなく計算ミスから生じた結果であることが分かり重加算税(35%)にはならなかった。最近は歯科医院の調査もかなり減少してきている。高度経済成長時代の昭和45年～60年頃は歯科医院の税務調査も頻繁に実施されたが、経理の内容もいい加減でデパートでの洋服や趣味の絵画購入や娘の結婚費用まで経費になっていたケースもあった。国税局による査察や最近はあまり聞かなくなった「無予告調査」も多かったが、今はそれだけ収入が上がらなくなったという事情もあるのだろう。国税局の発表では2015年度の脱税総額は138億円で41年ぶりの最低水準だったと発表している。税務署も人手不足で全部調査するわけにはいかない。だからきちんと信頼できる経理をし、申告していれば何回も調査を受けるということはない。開業以来42年間税務調査は1度も受けていないという先生もいる。そういう先生の経営比率は極めて安定しているのが特徴である。税務署もいろいろ統計を取っているから歯科医院の経営比率も正確に把握しているはずである。例えば接待交際費の収入に対する比率は1.3%～1.5%程度が平均だと思う。それが3%を超える比率(6%を超えている先生もいる)になっておれば接待した相手先や接待の理由等をメモしておくぐらいの手間は不可欠である。収入面では保険収入、特に窓口徴収額についてきちんと記録するとともに、未払いの患者に対しては再請求して、それでも未収となった場合は翌年に「貸倒金」として処理するぐらいの慎重な処理をするべきであり、自費収入は必ず日計表に記載して領収証を発行する。筆者の調査では院長の行動に伴う費用として接待交際費、燃料費、研究図書費を収入で割った費用として「院長費用」という比率を出しているが、院長の行動力を把握する一つの指標として計算している。これは毎年3%前後で推移している。

(つづく)

※玉井ニュース 2016年 7月号より転載。

## New Books &amp; Video

## ★今週の新刊

『文献と臨床のインプラントサイエンス』  
～今読むべきインパクトの高い70論文&77症例～

インプラントに関する骨造成、サイナスフロアエレーション、即時埋入、オーバードンチャー、経過症例、ガイドッドサージェリー、軟組織処置等のインパクトの高いベスト10論文を最新のデータベースより選出。また、関連ケースを77名が詳述しているのも非常にわかりやすい内容。2016年に読むべきインプラントの論文集!

- 編 一般社団法人 日本インプラント臨床研究会
- 出版=クインテッセンス出版
- 価格=7,000円+税

『チームマネジメントのための行動科学入門』  
～コミュニケーション・リマジンング～

コミュニケーションをテクニック(技法)に頼るのではなく、人の感情や気持ち、心といった内面的なものを重視して、事例となるイラストを交えながら解説。基礎編、理論編、応用編では、コミュニケーションの障害となるもの、その原因と解決法、自分と他者(環境)との関係性を明らかにし、実践編でそれまで修得した知識の活かし方を紹介した一冊。

- 著 =山田 隆文
- 出版=クインテッセンス出版
- 価格=5,800円+税