

生涯28 近未来の歯科

天野敦雄 先生

大阪大学大学院歯学研究科

口腔分子免疫制御学講座 予防歯科学 教授

8020運動が始まった30年前、8020達成者は10%にも満たず、それを50%にするのは夢物語と言われました。しかし、5年前には8020達成者が50%を超えました。日本人の歯は明らかに長持ちになったのです。

20世紀末より、健康な口（健口）が全身の健康を支えていることを示す研究成果が次々と明らかになっています。歯科医療は、よりよく“食べる・暮らす・生きる”を守り、命を支えています。

2040年に日本の高齢者人口がピークを迎えます。この状況は、更なる健口増進によって克服できます。我々は歯学の全ての学会の叡智を募り、2040年の未来予想図を完成させました。目標は生涯28（28本の歯を守り抜く）です。

「はめたら綺麗になる歯磨きマウスピース」の開発、「歯ぐきの再生療法の進化」、「発症を予測し防ぐ予測歯科」などは、もうすぐ姿を現します。20年後には、「悪玉菌の定着を許さない善玉菌を口に植え付ける」、「悪玉細菌叢を善玉細菌叢に置換する」など、現代では考えられない歯科医療が登場しているでしょう。そしてロボットによる歯科支援システムも実用化されていると思います。

近未来の日本では、歯科医療の革新的進歩が健康長寿社会をもたらし、次世代の命をしっかり支えていることが期待されます。そして、今からできる事もあります。それは「患者も主治医」、皆さんがご自身の主治医になることです。

これからの予防歯科について —小児への取組み—

朝田芳信 先生

鶴見大学歯学部小児歯科学 教授

■小児期からの口腔健康管理の重要性

近年、小児のう蝕有病者率や一人平均う歯数は確実に減少傾向を示していますが、小児期からのう蝕や歯周疾患の予防対策は十分といえるでしょうか。小児期からの口腔健康管理はこれからも重要であり、成人になってからブラッシングやフロッシングを定着させることは難しくなります。う蝕有病者率は、学童期までは明らかな減少傾向にありますが、中学生以降は増加に転じ、50歳前後がピークになります。すなわち、学童期までの口腔衛生習慣がしっかり定着していない証ともいえます。

■乳幼児期からの口腔機能発達支援の大切さ

口腔機能とは、食べること、話すこと、呼吸をするといった機能を指しますが、これらの機能を発達させるためには、歯・歯列咬合、口唇・舌などの軟組織および咀嚼筋が相互にバランスよく発育することが重要になります。小児期に口腔機能の発達不全や獲得不全が生じると、成人期になっても機能が十分発揮できなくなり、口腔疾患が発症しやすくなります。そのため、低年齢から口腔機能発達支援を行うことで、小児期のみならず、成人期における口腔疾患の予防に繋がります。

■小児患者へ寄り添う歯科衛生士の育成

小児歯科では疾病構造が成人歯科に比べいち早く変化し、疾患対応から予防へとパラダイムシフトしており、さらには疾患の予防に留まらず、口腔機能の獲得から維持増進、食育支援など、子どもに寄り添い、一緒に口腔の健康を考えるスペシャリストとしての歯科衛生士の役割が重要度を増しています。

わかっているのに、予防行動しない人を動かすには？

竹林正樹 先生

青森県立保健大学 株式会社キャンサーキャン

横浜市行動デザインチーム OZMA Nudge Social Design

多くの人は「予防は実施した方がよい」ということは頭でわかっているにもかかわらず、実際に予防を行っているわけではありません。わかっているにもかかわらず行動できない背景に、認知バイアス（系統的な認知の歪み）の影響があります。例えば、喫煙による疾病リスク情報を目にした喫煙者は、本来であれば禁煙を開始するはずですが、「喫煙リスクはそんなにひどくない」と楽観視する心理（楽観性バイアス）や「別に今、禁煙しなくてもいいか」と考える心理（現在バイアス）などが強いと、なかなか禁煙ができません。予防歯科においても、特定の認知バイアスが行動の阻害要因になっていることが示唆されています。

このため、認知バイアスの特性を踏まえたアプローチが求められます。その1つに「ナッジ」があります。ナッジは「選択を禁じることも経済的なインセンティブを大きく変えることもなく人々の行動を予測可能な形で変える選択設計のあらゆる要素」です。ナッジ提唱者の1人、R.セイラーがノーベル経済学賞を受賞したこともあり、ナッジは世界中で注目されています。厚生労働省は、ナッジのEAST枠組み（Easy：簡単に、Attractive：印象的に、Social：社会的に、Timely：タイムリーに）を推奨しています。本発表では、EASTナッジを用いた予防歯科冊子の紹介を通じて、ナッジのメカニズムと実践例、注意点と可能性を一緒に考えていきます。

人を動かすには、正しい情報を伝えることや、褒美や罰の設定も大切です。しかし、それだけでは動かない人たちもいることも確かです。ここで、ナッジを知ることで、人を動かすための選択肢が広がります。ナッジは今まで欠けていたアプローチ要素を補完するものです。

ナッジは行動経済学から派生した理論です。このため、専門書には難解な数式や理論が出てくるところもあります。しかし、私は当日、難しい話は一切せず、「ナッジは面白いですよ」「使ってみませんか」と訴え続けます。セミナーが終わる時、皆様に「ナッジを使ってみたい」と感じていただけたら、私はとても嬉しく思います。

